

スミセイ中期経営計画2025 4つの取組み

ウェルビーイング デザインへの進化



保険のコンサルティングを中心とした商品・サービスの提供にとどまらず、保険以外の領域も含めたサービスを総合的に提供する「ウェルビーイングデザイン」へと進化させることを通じて、お客さまの充実した暮らしを支え、これまで以上に地域に根付き、お客さまに寄り添い続けることができる会社の実現に取り組みます。

保険を通じた安心の提供と健康増進への貢献

医療保障のレベルアップとして、ずっと寄り添う保障で“よりよく生きる”に貢献する「3大疾病PLUS ALIVE」を発売し、“住友生命「Vitality」”を組み合わせることで、「特定3疾病のリスクに備え、特定3疾病のリスクを減らす真にお客さまのウェルビーイングに貢献する保険」の提供を進めました。

また、“住友生命「Vitality」”におけるVitality健康プロ

グラムの魅力をさらに高めるべく、日々の暮らしを豊かにするお得なクーポンをVitality会員自身が選択できる「Vitality チョイス特典」の提供を開始しました。

企業向けには、Vitality健康プログラムの一部を単独で利用可能な「Vitalityスマート」を福利厚生制度の一環として従業員に提供する「Vitality福利厚生タイプ」を新たに発売し、企業の健康経営サポートに取り組みました。

ウェルビーイングを提供する競争力の高い人財集団づくり

すべての営業職員が「ウェルビーイングデザイナー」に進化していくことを目指し、“住友生命「Vitality」”を中心としたライフデザインの領域に加え、非保険領域のサービスを総合的に提供するとともに、これまで以上に地域社会への貢献にも取り組むなど、活動の幅をひろげています。

また、AIに様々なデータを学習させ、次の活動のナビゲーションや、指導のポイントを示す育成サポートシステムを導入し、お客さま対応の質の向上に取り組みました。

充実した暮らし・世代を支え、地域に根付いたウェルビーイングサービスの提供

地域企業における健康経営・ウェルビーイング経営や、自治体における取組みをサポートしています。

自治体連携の取組みとして、地域住民の健康増進等、自治体の課題解決を図る取組みを実施しています。

具体的には、Vitality健康プログラムの一部を一定期間無償で提供する「Vitalityウォーク」の取組みをこれまでに約70の自治体と実施（2025年5月時点）しており、2025年度末までに100の自治体での実施を目指し、取組みを進めています。

これらの取組みにより、お客さまの充実した暮らしを支え、地域に根付いたウェルビーイングサービスを提供し、ウェルビーイング価値提供顧客数・Vitality会員数をひろげていきます。

		2024年度実績	2025中計目標
ウェルビーイング価値提供顧客数(国内)		1,354万名	1,460万名
グループ保有契約年換算保険料		3兆6,720億円	3兆3,400億円
住友生命	ウェルビーイング価値提供顧客数	1,112万名	1,190万名
	Vitality会員数	150万名	240万名
	保有契約年換算保険料	2兆2,325億円	2兆2,600億円

“住友生命「Vitality」”

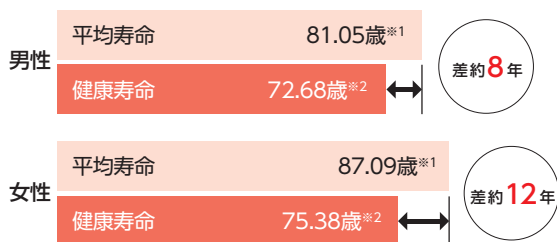
“住友生命「Vitality」”を中心に、「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献するサービスを様々なパートナー企業とも連携しながらエコシステムとして展開することで、未来に続く住友生命ならではの価値を実現していきます。

健康寿命の延伸

日本は世界でも有数の長寿社会ですが、平均寿命と健康寿命との隔たりは小さくなく、その差を埋めていくことが社会的な課題となっています。健康寿命の延伸に貢献していくことは、お客さまと長きにわたってお付き合いをしていく生命保険の性質上、事業との親和性が高く、本来的に取り組んでいくべき分野です。

住友生命は、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を軸に、社会全体への健康増進の働きかけや、健康経営の推進を行うことで、一人ひとりのウェルビーイングに貢献するとともに、「健康寿命の延伸」という社会課題の解決に取り組んでいます。

平均寿命と健康寿命の隔たり



※1 厚生労働省「令和4年簡易生命表の概況」に基づき当社にて作成

※2 厚生労働省 令和3年12月「第16回厚生科学審議会 健康日本21（第二次）推進専門委員会資料」令和元年データに基づき当社にて作成

“住友生命「Vitality」”とは

2018年7月に発売した健康増進型保険“住友生命「Vitality」”は、継続的に健康増進活動に取り組むことをサポートするVitality健康プログラム^{※1}を生命保険に組み込んだ商品です。保険本来の保障に加え、お客さまの日々の健康増進活動を包括的に評価し、毎年の取組実績に基づき判定されたステータスに応じて保険料の割引^{※2}を受けることができます。また、フィットネスジムの月会費割引や旅行の割引などの様々な特典（リワード）によって、お客さまの健康増進への取組をサポートします。

「Vitality」は、南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd.（ディスカバリー）が開発し、1997年から20年以上に亘り、南アフリカで販売されています。また

南アフリカのほか、イギリス、アメリカ、中国、シンガポール、オーストラリア、ドイツ、日本等、41の国と地域で、約4,200万人^{※3}（2024年6月末時点）に提供されています。なお、日本では住友生命が独占契約を結んでいます。

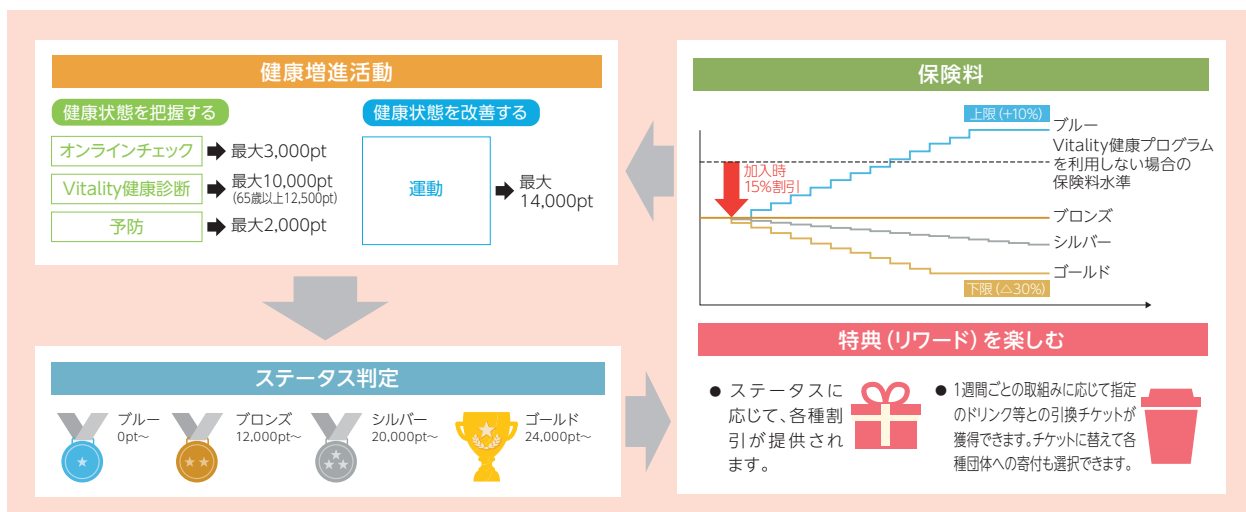
人生100年時代と言われる健康長寿社会に向けた健康意識の高まりから、健康増進に寄与する商品性がお客さまにご好評いただき、2025年1月に累計販売件数が200万件を突破し、今も好調な売れ行きを維持しています。

※1 Vitality健康プログラムの利用については、保険料とは別にVitality利用料が必要になります。

※2 保険料は割引になるケースだけでなく、ステータスによって割増になることもあります。

※3 他国で提供されている「Vitality」の種類はVitality導入各国により異なる場合があります（損害保険・健康保険等）。

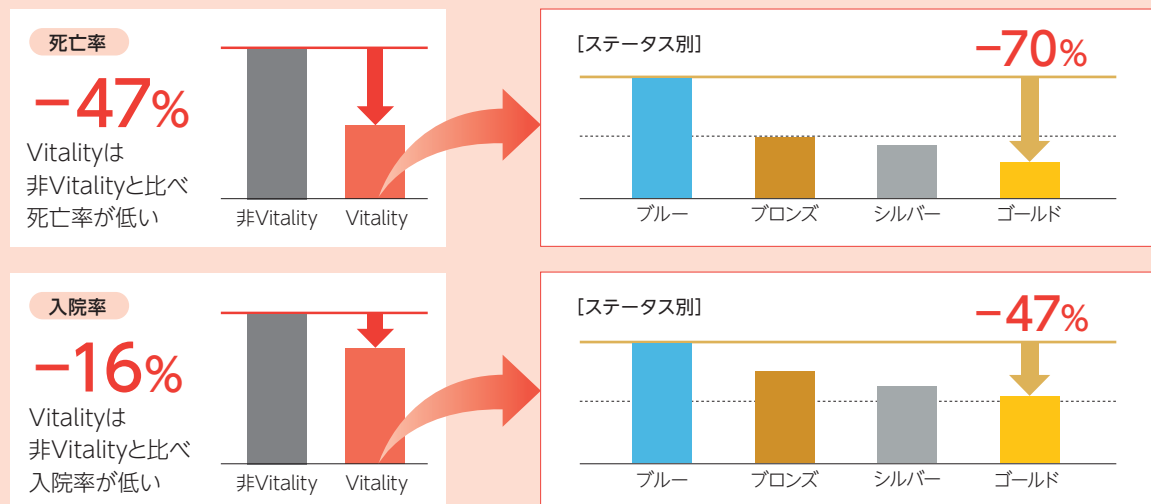
“住友生命「Vitality」”のしくみ



Vitality会員のステータス別 死亡率・入院率比較

死亡率については、Vitality会員は非Vitality会員と比べて47%低く、入院率についてはVitality会員は非会員と比較して16%低いということがわかりました。

また、Vitalityゴールドステータス会員はブルーステータス会員と比べて死亡率が70%低く、入院率は47%低いということがわかりました。



■ 2018年9月(Vitality提供開始)から2023年3月以前にご加入いただいた契約の、2023年4月~2024年3月の支払実績に基づき算出。
 ■ 死亡率は災害死亡を、入院率は災害入院を除く。
 ■ 非Vitalityとは、Vitality健康プログラム付加対象商品のうち、Vitality健康プログラムを付加していない契約。

COLUMN

健康・生活習慣と熱中症の関係性 ～「熱中症白書」の公表～

日本の平均気温が上昇する中、熱中症の発症・重症化予防に資するエビデンスを提供することを目的として、2025年4月に「熱中症白書」を作成・公表しました。熱中症白書は、1,000万人を超える医療ビッグデータを活用し、解析力・臨床目線を融合させることで、健康・生活習慣と熱中症の関係性を調査したものです。

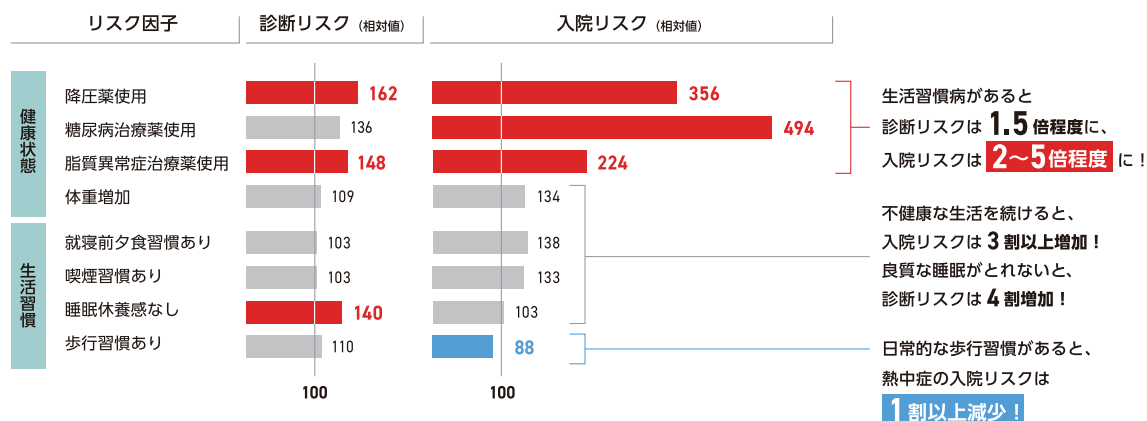
調査結果によれば、生活習慣病がある人は、ない人に比べて、熱中症リスクの大幅な増加が確認されました。熱中症予防には、良質な睡眠の確保や夜遅くの夕食を避けるなど、健康的な生活を送ることが重要です。

また、継続的な歩行習慣は、身体を暑さに慣らすことで、熱中症の重症化を防ぐ効果を持つ可能性が示されています。

本結果は、「住友生命[Vitality]」を通じた健康増進・予防への取組みが、熱中症予防・重症化予防に資することを示唆するものです。

※「熱中症白書」全編は下記URLよりご参照ください。

https://www.sumitomolife.co.jp/about/csr/initiatives/stakeholder/open_innovation/



Vitalityラインアップの拡充

お客さまの健康増進に向けた取組みをサポートするべく、生命保険にVitality健康プログラムを付加した健康増進型保険「住友生命「Vitality」」(以下「保険型」)、プログラムの一部を無料で最長4週間体験できる「Vitality体験版」(以下「体験版」)を提供しています。こうした中、体験版をご利用いただいたお客さまからは「体験後も継続してVitality健康プログラムを利用したい」といった声を多数いただいております。より幅広いお客さまの健康増進活動に貢献するため、2023年4月からVitality健康プログラムの一部を単独でご利用いただける「Vitalityスマート」を発売しました。

「Vitalityスマート」は月額330円(税込)で期間の制限なく利用可能であり、保険型と同様、ポイント獲得・ステー

タスアップを目標に健康増進活動に取り組める仕組みのほか、フィットネスジムの会費やウェアラブルデバイス購入代金の割引といった健康増進活動を後押しする特典(リワード)などを提供します。

また、2023年10月から「Vポイント」がお得に貯まる三井住友カード会員の方向けの専用プラン「Vitalityスマート for Vポイント」を提供開始しました。さらに、「Vitalityスマートを福利厚生制度の一環として従業員に提供したい」等の声をいただき、企業向けに「Vitality福利厚生タイプ」を2024年6月に発売しました。

こうした商品ラインアップの拡充を通じて、より多くの方にご加入いただくことで、Vitalityによる健康増進の価値をさらにひろげていきます。

Vitality健康プログラムの比較

	保険型(標準プラン)	Vitalityスマート	Vitalityスマート for Vポイント	Vitality 福利厚生タイプ	体験版
提供期間	保険期間と同じ	制限なし	制限なし	1年間(自動更新)	4週間
ポイントメニュー	運動 オンラインチェック 健康診断書提出等 予防	同左	同左	同左	運動 オンラインチェック
対象特典	全特典	アクティブ チャレンジ等の 一部の特典	左記に加え、 アクティブ チャレンジ Apple Watch	アクティブ チャレンジ等の 一部の特典	アクティブチャレンジ

※2025年5月時点

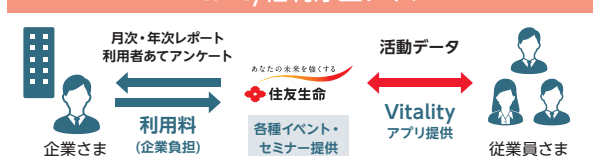
「Vitality福利厚生タイプ」の発売

2024年6月、従業員の健康増進の取組みと企業の「健康経営®」の取組みをサポートする企業向けサービスとして、「Vitality福利厚生タイプ」(以下「本サービス」)を発売しました。本サービスは、企業の福利厚生制度の一環として導入し、企業が利用料を負担することで、従業員がVitality健康プログラムを利用できるサービスです。

企業に対しては、従業員のVitality健康プログラムへの取組状況について、月次・年次レポートや利用者あてアンケートを提供することで、従業員の健康増進活動の可視化にお役立ていただけます。これにより、従業員の自発的・継続的な健康増進の取組みとPDCA推進をサポートします。

あわせて、健康増進セミナーや健康チェックイベント、

Vitality福利厚生タイプ



※「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

健康経営優良法人認定取得サポートなどの「健康増進取組みサポートメニュー」を提供することで、従業員が心身ともに健康になることによる生産性の向上、社内ウォーキングイベントなどを通じた活発なコミュニケーションの実現、企業ブランドイメージ向上による人材採用・定着率向上などに貢献していきます。

発売後、本サービスの導入団体数は2024年度末で2,800団体を超えています。また社外からの表彰においても「Japan Financial Innovation Award 2025」で「金融機関部門賞」を受賞、「WELLBEING AWARDS 2025」でファイナリストに選出されるなど、多くの社会的評価を受けています。

今後も本サービスを通じて、さらに多くの方にVitality健康プログラムを提供し、多くのお客さまへウェルビーイング価値をお届けしていきます。

【社外からの評価】



事業チャネルにおける取組み

営業職員(スミセイライフデザイナー)

環境認識

国内市場については、長期にわたる低金利環境からの回帰が進む中で、若年層における資産形成意識の高まりや、高齢化の進行による「就労不能・介護」「医療」といった生前保障マーケットの拡大など、様々な世代でお客さまニーズが多様化しつつあります。

また、コロナ禍を経てデジタル化が一定程度進み、提供される商品やサービスの品質が多様化・高度化したこともあり、これまで以上に先行きが不透明で将来の予測が難しい時代に突入していくと想定されます。

そのような環境の中で、住友生命では、生命保険の販売だけでなく、お客さま一人ひとりに最適なウェルビーイングサービスをお届けしていくために、営業職員を「ウェルビーイングデザイナー」として位置づけています。

職員一人ひとりがお客さまに寄り添い、よりよい暮らしを支え、ウェルビーイングを提供し続ける人財づくりを進めています。

前提となる事項

- 金利環境の変化による経済情勢の変化
- 資産形成に対する社会的関心の高まり
- お客さまニーズの多様化、変化の加速
- 商品やサービスの高度化
- 少子高齢化、単独世帯の増加
- 医療保障・介護保障、健康増進型保険への需要の高まり



対策

- 多様化するお客さまのニーズやお客さまの利益に合う商品の提供
- これまでの保険領域に加え“非保険領域”におけるコンサルティング力の強化
- 人口動態の地域特性に応じたサービス体制構築とマーケット戦略推進
- 社会保障制度に根差した私的保障(当社商品・提携商品)に関する教育への注力
- 健康増進型保険発売を契機とした健康長寿社会実現に向けた社会課題の解決

2024年度の振り返り

2024年度は「住友生命グループVision2030」実現に向けた軌道を確立する3カ年計画である「スミセイ中期経営計画2025」の2年目として、お客さまのウェルビーイングへの貢献を着実に進めました。

2024年4月には、お客さまの資産形成ニーズに応えるため、職業のみの告知で90歳まで加入が可能な一時払終身保険「スミセイのかたん告知終身保険90」を発売しました。また医療保障のレベルアップとして、2024年9月に「3大疾病PLUS ALIVE」を発売し、「住友生命「Vitality」」を組み合わせることで、「特定3疾病のリスクに備え、特定3疾病のリスクを減らす、真にお客さまのウェルビーイングに貢献する保険」の提供を進めました。

自治体向けには、地域住民の健康増進活動等を通じた

課題解決に向けて、自治体との連携を一層進めました。また企業向けサービスとしては、「Vitalityスマート」を福利厚生制度の一環として従業員に提供する「Vitality福利厚生タイプ」を新たに発売し、企業の健康経営サポートに取り組みました。

人財づくりについては、デジタルを活用した営業職員の人財共育の取組みとして、AIに様々なデータを学習させ、次の活動のナビゲーションや、指導のポイントを示す育成サポートシステムを新たに導入しました。こうした取組みを通じ、営業職員のお客さま対応の質を向上していくことにより、ウェルビーイングデザイナーへの進化に取り組んでいきます。

今後の取り組み

一人ひとりにあわせた保険・ウェルビーイング領域での価値提供

2025年度は、営業職員の「人ならではの」強みを活かし、お客さま一人ひとりにあわせた最適な商品・サービスをお届けしていくとともに、提供するウェルビーイングに関する価値の“量”と“質”をさらに高めることを目指して、「スミセイWX（ウェルビーイング・トランスフォーメーション）」を進めています。

これまでの保険領域だけでなく、「Vitality体験版」や「Vitalityスマート」といったお客さまが運動の楽しさや特典のメリットを実感いただけるサービスをさらに推進し、より多くのお客さまに健康増進の価値を広げていきます。

地域・企業を通じたウェルビーイングサービスの提供

地域に根付いたウェルビーイングサービスを提供するべく、協定締結・事業連携等を通じて、全国の自治体との関係強化を進めています。特に、自治体と連携して実施するウォーキングキャンペーン等を通じて、地域の皆さまにVitality健康プログラムを体験いただける「Vitalityウォーク」の取り組みについては、これまでに70の自治体と事業を実施（2025年5月時点）しており、2025年度末までに100の自治体での実施を目指し、引き続き取り組みを進めています。

デジタルを活用したコンサルティングサービスの進化

営業職員による「人ならではの」価値に加えて、お客さまの意向にそった「デジタル」等も活用することで、「人とデジタルが融合」したサービスの提供を推進しています。

2024年度導入したデジタル・AIを活用した人財育成システムについて、お客さまへのコンサルティング力向上にもAIを活用すべく、AIによる営業ロールプレイング機能や、お客さまとの接点情報、営業職員の活動データを生成AIが分析して営業活動をサジェスションする機能など、システムのレベルアップ・開発を進めています。

またそれぞれのお客さまのウェルビーイングの度合いを見える化するなど、生活の質の向上を実感いただける新たなサービスを開発・提供していくことで、ウェルビーイングの領域でのお客さまへの貢献をこれまで以上に進めていきます。

従来の保険領域での最適な保障の提供と、“住友生命「Vitality」”を中心とした健康増進サービスの提供を通じて変革を進めることで、住友生命のコアの体験価値である経済的な備えと健康増進の価値を、より多くのお客さまへお届けしていきます。

また、企業向けには、2024年に発売した「Vitality福利厚生タイプ」を通じて、企業で働く従業員の方にも幅広くVitality健康プログラムを提供することで、ウェルビーイング経営のサポートをさらに推進していきます。

地域に根付いたウェルビーイングサービスの提供を強化し、また企業ウェルビーイング経営（CSR・福利厚生制度等）のサポートにも取り組んでいくことで、お客さま一人ひとりの健康増進をサポートし、健康長寿社会の実現を目指していきます。

こうした取り組みをもとに、営業職員の活動・育成を進化させ、均質で質の高いサービスをお客さまに提供していきます。

それ以外にも「デジタル&データ」を活用した接点創出、サービスの進化などを通じて、営業職員による対面での「人ならではの」価値に加え、「デジタル」を活用した対面・非対面を組み合わせたコミュニケーションにより、高品質で満足度の高いコンサルティングとサービスを提供していきます。

〈ウェルビーイング貢献領域〉

健康増進への貢献

Vitalityを核とした
健康サポート

～身体的な豊かさ～

保険を通じた安心の提供

お客さまなどに寄り添い続け、
一人ひとりのニーズに応じた
最適な保障・サービスを提供

～経済的な備え～

充実した暮らし・世代を支える

世代ニーズを捉えた
総合的なサービスの提供

～社会的なつながり～

総合サービス提供の実現 ウェルビーイングデザイナーへの進化

目指す姿

お客さまに寄り添い、ウェルビーイングを提供し続ける
競争力の高い人財集団づくり

ホールセール(法人のお客さま向け商品・サービス)

環境認識

企業や団体を取り巻く環境は、著しく変化しています。日々変動する市況やAIの進化を通じたDXの加速、働き方の多様化、生産年齢人口の減少といった様々な課題に直面する中、企業が貴重な人材を確保するためには、従業員が安心して働ける環境づくりが必要不可欠です。

そうした中、企業福祉制度に対する期待や関心はますます高まっており、「健康経営®」*や従業員の「治療と仕事の両立支援」に取り組む企業は年々増加しています。

企業や経営者が従業員一人ひとりをサポートするためには、社会保障・企業福祉・自助努力をバランスよく組み合わせる必要があります。住友生命では、制度運営から資産運用、従業員へのサービスまで幅広いニーズにお応えし、総合的な企業福祉制度の実現をサポートすることで、企業と従業員のウェルビーイングの実現に貢献していきます。

※「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

2024年度の振返り

団体保険では、「団体3大疾病保障保険(ホスピタA・ホスピタV)」について、2018年の発売以来4,000社(2025年3月末時点)を超える企業に導入いただき、企業の「治療と仕事の両立支援」と「健康経営」に貢献しています。

団体年金では、資産運用環境の見通しを踏まえ、確定給付企業年金(DB)の一般勘定において現在の予定利率を維持することを決定しました。特別勘定においては、近時の経済情勢の変化を踏まえ、金融市場環境に応じた機動的な資産配分を行うことで安定的なリターンを目指す「総合口バランスプラン(動的配分型)」を2024年10月に発売しました。また、確定拠出年金(DC)においては、利率確定型商品「スミセイDC年金10年NEO」を2024年4月に発売しました。

企業の健康経営に対する関心の高まりを受けて、従業員の健康増進活動を後押しする企業向けサービス「Vitality福利厚生タイプ」を2024年6月に発売しまし

た。発売後、2024年度末時点で2,800以上の団体に導入され、多くの企業と従業員から好評をいただき、社外からも表彰され、社会的な評価を受けています(📖 P.49参照)。

この「Vitality福利厚生タイプ」とあわせて「健康増進取り組みサポートメニュー」を提供し、健康増進セミナーや健康経営優良法人認定取得サポートなどを通じて、健康経営を推進しています。また、不妊治療と仕事の両立を支援する「Whodo整場(フウドセイバー)」を提供し、従業員のウェルビーイングに貢献しています(📖 P.59参照)。

この他、任意加入商品における従業員の加入促進を目的としたメール配信業務代行や、手続き方法や保険加入に関する従業員からの相談を受け付ける照会フォームを一部企業において設置するなど、デジタルツールの活用によるお客さまの利便性向上を進めています。また、損害保険の販売を通じて、企業を取り巻く様々なリスクへの対処にも取り組んでいます。

今後の取組み

団体保険では、引き続き「治療と仕事の両立支援」にお役立ていただける「団体3大疾病保障保険(ホスピタA・ホスピタV)」を中心に提供していきます。3大疾病の早期発見から治療、復職支援に至るまで幅広いサポートを提供する各種付帯サービスについても好評をいただいております。今後もお客さまのニーズに即した法人向け商品および付帯サービスの開発に努めていきます。

団体年金では、10年ぶりに一般勘定の引受けを再開するとともに、最適な運用ポートフォリオの提供に向けたコンサルティング、確定拠出年金(DC)を契機とした新たな取引提案に努め、従業員の年金制度に関する運営・資産運用のニーズにお応えしていきます。

「Vitality福利厚生タイプ」では、企業の健康経営や従業員の健康増進のニーズに応えるため、引き続き導入団体の拡大に取り組むとともに、より多くの従業員に利

用いただくことで、当社ならではの健康増進の価値を提供していきます。この「Vitality福利厚生タイプ」を軸に、不妊治療と仕事の両立支援「Whodo整場(フウドセイバー)」、2023年にグループインしたPREVENTの医療データ解析サービス「Myscope」、生活習慣病重症化予防プログラム「Mystar」など、WaaS(Well-being as a Service)の提供を通じて、企業と従業員のウェルビーイングに貢献していきます。

さらに、ライフプランセミナーをはじめとした従業員向け各種セミナーや、ビジネスマッチングなどの法人向けサポートメニューの充実にも取り組んでいきます。

これらの取組みにより、企業福祉制度への総合的なサポートをさらに進め、ウェルビーイング価値をすべてのステークホルダーと一人でも多くのお客さまへ提供し、新たな企業価値向上に貢献していきます。

金融機関等代理店・保険ショップ

環境認識

長寿化の進行により、「人生100年時代」とも呼ばれる超高齢社会に突入しています。このような環境の下、資産を次世代に遺す「相続」のニーズに加え、老後を安心して過ごすための自助努力として、公的年金を補完する「資産形成」のニーズが益々高まっています。こうしたお客さまのニーズに的確にお応えするために、幅広い商品ラインアップの拡充に取り組んでいます。一方で、外貨建商品には為替リスクなどの留意事項があるとともに、金融機関等代理店を通じてご高齢のお客さまにご加入いただくケースもあります。

そのため、視覚的にわかりやすく商品性をお伝えする商品紹介動画の提供をはじめ、お客さまに外貨建商品の特性や留意事項等をわかりやすくご理解いただける情報提供を進めています。また、今後もお客さまニーズの多様化がさらに進むことが予想されます。子会社であるメディケア生命・アイアル少額短期保険とともに、住友生命グループとしてお客さまのニーズを捉えた機動的な商品開発を実現し、引き続き商品ラインアップの拡充を図ることで、金融機関等代理店や保険ショップを通じてお客さまに安心と満足をお届けしていきます。

2024年度の振り返り

2002年10月の金融機関窓販開始以来、全国の金融機関を通じて、年金保険や生命保険など様々な商品を多くのお客さまにご提供しています。

2024年度は、国内の金利上昇を背景に円建て商品の魅力が高まる中、お客さまの相続対策や資産運用ニーズにお応えすべく、終身保険および貯蓄性商品の販売促進等に取り組みました。その結果、金融機関窓販における累計販売件数は約265万件になりました。

住友生命では、全国の金融機関担当ホールセラーを通じて商品やコンプライアンス等をテーマとした様々な研修を募集人向けに実施しています。また、金融機関専用サポートデスク(電話での照会窓口)を設置し、金融機関からの照会に迅速にお答えするための体制を整えています。

日本郵政グループ各社に対しても、全国の担当ホールセラーによる対面・非対面での活動を通じて、きめ細かなサポートや研修を実施しています。

加えて、保険ショップにおいても、外部環境の変化や資産形成への関心の高まりを背景に、貯蓄性商品に対するニーズが上昇しています。こうしたお客さまの動向を的確に捉えた最適な商品を提供することに加え、さらなるお客さまサービスの向上に努めています。

金融機関窓販累計販売実績 (2025年3月末現在)

発売以来 **2,649,696**件

※住友生命の金融機関窓販実績合計(証券会社・ゆうちょ銀行含む)

今後の取組み

「住友生命グループVision2030」ならびに「スミセイ中期経営計画2025」に基づいて、引き続きメディケア生命・アイアル少額短期保険とともに、お客さまの多様なニーズにきめ細かくお応えできる商品・サービスの提供に努め、より多くのお客さまにさらなる安心と満足をお届けしていきます。

お客さまにとってわかりやすい情報提供の観点から、CS向上アドバイザーに募集資料の意見を求め、よりわかりやすい資料の作成を目指しており、今後もその取組みを継続していきます。

代理店のサポートについては、全国に各代理店を担当するホールセラーを配置し、Webや動画を使った研修スタイルも活用しつつ、相続や生前贈与等を含めた様々な研修を通じて代理店をサポートする体制を構築しています。定期的なコンプライアンス教材の提供や研修講師の派遣等を通じて、

引き続き法令等遵守の注意喚起を行っていきます。

今後も多様化するお客さまのニーズに適切に対応していくために、教育・研修体制の一層の充実に努めていきます。

代理店研修体系

導入研修	業務委託説明会	● 代理店業務の概要 ● 住友生命の会社概要 等
	登録前・後研修	● 商品概要 ● 販売契約実務研修 ● コンプライアンス研修 等
スキルアップ研修	生命保険研修	● 商品研修 ● 事例研究 ● 販売スキル向上研修 ● グリーフケア研修 ● コンプライアンス研修 等

メディケア生命

100%子会社であるメディケア生命保険(株)は、2010年4月に開業しました。保険ショップ、インターネット保険サイトや金融機関等の募集代理店を通じ、「自分にあった商品を主体的に選択したい」という意向を持ったお客さまに対し、シンプルでわかりやすい保険商品を機動的に提供しています。

2025年4月には、主力商品である医療終身保険「新メディフィットA」等について給付内容を充実させる商品改定を行い、ご好評をいただいています。開業以来、多くのお客さまからご支持をいただいた結果、2025年3月末には、保有契約件数が約211万件となっています。

今後も住友生命のグループ会社である強みを活かし、お客さまに選ばれる保険商品やサービスの提供に取り組んでいきます。



公式ホームページ

<https://www.medicarelife.com/>

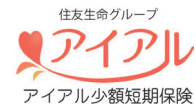
メディケア生命

検索

アイアル少額短期保険

100%子会社であるアイアル少額短期保険(株)は、少額短期保険業者ならではの機動的な商品開発力を活かし、身近なリスクやニーズにお応えする保険商品を開発してきました。代表的な商品として、「愛ある家財保険」、妊産婦の方向けの医療保険「ディアベビー」、賃貸住宅の家主様向けの孤独死保険「無縁社会のお守り」等を提供しています。またデジタル保険としてはキャッシュレス決済サービス「PayPay」アプリ内の「PayPayほけん」専用商品として、医療保険「熱中症お見舞い金」ほか合計4商品を提供しています(📖 P.58参照)。

今後もニッチマーケットの開拓等、住友生命グループのマーケティング戦略に貢献するとともに、お客さまへのより充実した商品やサービスの提供に取り組んでいきます。



公式ホームページ

<https://www.air-ins.co.jp/>

アイアル少額短期保険

検索

保険ショップ事業への取組み

100%子会社であるいずみライフデザイナーズ(株)において、保険ショップ「ほけん百花」を運営しています。首都圏・京阪神・名古屋の3大都市圏を中心に77店舗(2025年3月末)を展開しており、ショッピングセンターや駅至近の商店街を中心に店舗し、お客さまに気軽に立ち寄っていただける店舗を目指しています。同店舗は乗合代理店として、住友生命グループの商品だけでなく、34社(2025年3月末)の生損保・少額短期保険の品揃えと丁寧なコンサルティングに加え、質の高いサービスを提供することで、お客さまの多様化するニーズに幅広くお応えできる店舗となっています。

また、2017年7月に子会社化した(株)保険デザインは、関西エリアで保険ショップ「保険デザイン」を運営しており、2025年3月末現在、24店舗を展開しています。

引き続き、保険ショップによる保険販売事業を通じ、より多くのお

客さまとそのご家族に最適な保障を提供していくとともに、お客さまの動向や商品ニーズを的確に捉え、お客さまサービスのより一層の向上に努めていきます。



ほけん百花 検索

公式ホームページ
<https://www.hokenhyakka.com/>



保険デザイン 検索

公式ホームページ
<https://www.hokendesig.co.jp/>

主な住友生命グループ提供商品

住友生命		メディケア生命・アイアル少額短期保険	
終身保険 円建商品 ふるは〜と ロードⅢ ふるは〜とF ふるは〜とL ふるは〜とL(介護プラン) プラス つみたて終身保険 円建 外貨建商品 ふるは〜と ロードglobalⅢ プラス つみたて終身保険 米ドル建	個人年金 円建商品 たのしみ未来 たのしみ未来 学費積立プラン たのしみグローバルⅢ 定率増加プラン たのしみグローバルⅢ 指数連動プラン 外貨建商品 たのしみグローバルⅢ 定率増加プラン たのしみグローバルⅢ 指数連動プラン たのしみ未来global たのしみ未来global 学費積立プラン	医療保険等 医療終身保険(無解約返戻金型)(20) 新 メディフィットA [※] 特定疾病医療保険(無解約返戻金型)(24) 新 メディフィットRe 特定疾病医療保険(無解約返戻金型)(20) 新 メディフィットリターン 特定疾病一時的給付保険(無解約返戻金型)(23) 新 メディフィットPlus 疾病治療保険(無解約返戻金型)(21) メディフィットEX がん治療保険(無解約返戻金型) メディフィット がん保険	収入保障:定期保険 料率区分収入保障保険(無解約返戻金型) メディフィット 収入保障 定期保険(無解約返戻金型) メディフィット 定期 〈アイアル少額短期保険〉 無縁社会のお守り (賃貸住宅専用保険) 家財保険 (ペーパータイプ) ママと赤ちゃんの医療保険 ディアベビー 住友生命の みんなの葬儀保険 子孫治療中の有給休暇 給付金 子宝エール

※たのしみグローバルⅢは円建・外貨建(米ドル建・豪ドル建)から選択可能

商品・サービス

「3大疾病PLUS ALIVE」等の発売

がん・心疾患・脳血管疾患（以下、特定3疾病[※]）は日本人の死因の約半数を占め、再発等で治療が長期化する可能性が高い病気です。このような状況もふまえ、特定3疾病になった後も、ずっと寄り添う保障で“よりよく生きる”に貢献する「3大疾病PLUS ALIVE（特定3疾病継続保障特約+がん薬物治療特約の愛称）」を発売しました。

また、従来の「新先進医療特約」を改定し、「患者申出療養」を受けた際に全額自己負担となる技術料もカバーする「新先進医療・患者申出療養特約」を発売しました。

※従来商品で保障対象としていた「がん（悪性新生物）・急性心筋梗塞・脳卒中」よりも幅広い「がん（上皮内新生物を含む）・心疾患・脳血管疾患」を「特定3疾病」と呼びます。



「めまもりほけん」^{チャキン}「Chakin」の発売

お客さまに目の健康への関心を高めていただくと共に、眼科疾患の早期発見に貢献することを目指し、「めまもりほけん（無配当眼科医療保険（一時払い））」を発売しました。本商品は、①目の治療に特化した、②エンベデッド・インシュアランス（組込型保険）、という2つの生命保険業界初^{※1}となる新商品です。

また、投資よりも低リスクで、貯金^{※2}よりもお金が増える「貯金以上、投資未満。」という今までにない新しい概念をコンセプトにした、「Chakin（無配当災害死亡保障付積立保険）」を発売しました。本商品は、投資未経験の若年層を応援するダイレクトチャネル専用商品です。



※1 住友生命調べ（2024年10月時点）

※2 「貯金」とは都市銀行やネット銀行等の円貨普通預金を指します。

また「貯金よりもお金が増える」「貯金以上」の根拠については、専用HP（<https://www.sumitomolife.co.jp/chakin/>）をご確認ください。

業務提携を通じた商品展開

住友生命は時節を捉えた柔軟な対応として、業務提携を行うことで、お客さまの幅広いニーズにお応えしています。

■ 法人向け商品の充実

多様化するお客さまのニーズにより一層お応えすることを目的に、2016年10月に基本合意した業務提携を受けて、2017年4月から住友生命の営業職員チャネルにおいて、エヌエヌ生命の法人向け定期保険を販売しています。

■ 米ドル建保険の販売

国内外の金利環境を踏まえ、多様化するお客さまのニーズにより一層お応えすることを目的に、2018年7月にソニー生命と業務提携を行い、2019年1月から住友生命の営業職員チャネルにおいて、ソニー生命の米ドル建保険を販売しています。

■ 損害保険事業への取組み

お客さまへのより一層のサービスの拡充を目的に、2008年9月に三井住友海上火災保険株式会社と業務提携強化の基本合意を行い、2009年10月から住友生命の営業職員チャネルにおいて、全面的に同社の損害保険商品を販売しています。

当社は、お客さまとご家族の人生におけるあらゆるリスクをカバーする生保・損保一体での「総合生活保障」を今後ともお届けしていきます。

サービス

■ スミセイ・デジタルコンシェルジュ

お客さまのニーズの多様化に対応するとともに、さらなる利便性向上のため、スマートフォンアプリ「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」（ P.77参照）を提供しています。

スマートフォンの生体認証機能を活用し、当社既契約者向けのWEBサービスであるスミセイダイレクトサービスも含めて簡単にログインすることができ、本アプリを通じて、保険加入から加入後の各種お手続きまでを実施いただくことが可能です。



■ TREE PAYMENT[※]

お客さまの希望するタイミング・手段（PayPayマネーでのお支払や各種ペーパーレス決済等）で決済できるサービス「TREE PAYMENT」を取り扱っています。

従来「TREE PAYMENT」による決済は一部商品のみを対象としていましたが、キャッシュレス決済へのニーズの高まり等を踏まえ、2024年3月から、営業職員が取り扱うすべての生命保険商品、損害保険商品で利用可能としました。



※住友生命の子会社である株式会社シーエスエスと株式会社電算システムの登録商標です（登録商標 登録第6561080号）。