

スミセイ中期経営計画2025 4つの取組み

新規領域での イノベーションの実現

一人ひとりのよりよく生きるに貢献するためにWaaS(Well-being as a Service)の開発に取り組み、実装につなげるとともに、新規領域におけるサービスを充実させることで、住友生命グループのサービスを受けていただけるお客さまの拡大を図ります。

健康増進を含む、一人ひとりのよりよく 生きるへの貢献

WaaSの中核となる“住友生命「Vitality」”による健康増進を推進するため、Vitality健康プログラムの一部を単独で利用できる「Vitalityスマート」をデジタルチャネルでも展開し、より多くのお客さまにVitalityの魅力をお届けする取組みを進めています。

また、企業が利用料を負担することで従業員が「Vitalityスマート」を利用できる企業向けサービス「Vitality福利厚生タイプ」(P.49参照)を発売し、健康経営・ウェルビーイング経営のサポートによって、企業価値の向上に貢献していきます。

お客さまとつながる仕組み、 イノベーションの構築

オープンイノベーションによる事業共創を実現するため、CVCファンド「SUMISEI INNOVATION FUND」を通じ、スタートアップ企業への投資を推進しています。

これまでに18社(2025年4月末時点)のスタートアップへの投資を実行し、うち1社がIPO(新規上場)を実現しています。

少額短期保険・ミニ保険の開発、 WaaSの実装

「病があっても幸せに、齢を重ねても幸せに」をコンセプトにサービス開発を進め、「不妊治療と仕事の両立支援」ソリューションなどのサービスを展開しています。

また、子会社のPREVENTと連携し、住友生命のお客さま向けサービス提供や、自治体と連携した取組みを進めました。

シンプルで分かりやすい商品をご提供する観点から決済サービス「PayPay」を通じた少額短期保険商品の展開や、生命保険業界初となるエンベデッド・インシュアランス(組込型保険)の「めまもり保険」や、若年層に向けたダイレクト専用の貯蓄性商品「Chakin」を発売しました(P.55参照)。

これらの取組みにより、WaaS利用者数や少額短期保険・ミニ保険の契約者数を増やしていくとともに、様々な形で「Vitalityスマート」を提供していくことで、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
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



WaaS(Well-being as a Service)の取組み

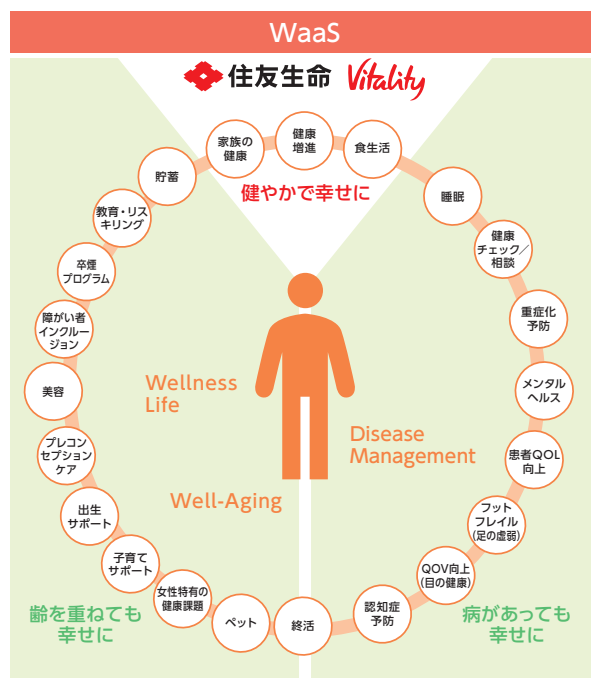
住友生命は、身体的、精神的、社会的、経済的に満たされた「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」を支えるWaaS(Well-being as a Service)をエコシステムとして展開することで、未来に続く住友生命ならではの価値の実現を目指しています。

具体的には、中核となる“住友生命「Vitality」”の推進に加え、病があっても幸せに(「Disease Management」)、齢を重ねても幸せに(「Wellness Life」「Well-Aging」)、という観点からオープンイノベーションを推進しています。

「Disease Management」の取組みにおいては、生活習慣病の重症化予防サービスの社会実装事業を開始しています。

「Wellness Life」の取組みにおいては、不妊治療に取り組むやすい職場の風土作りを支援するサービス「Whodo整場(フウドセイバー)」の提供を開始しています。

今後は、「Well-Aging」も含めた価値提供範囲の拡大を通じ、ウェルビーイング価値をお届けするお客さまを増やしていきます。



ウェルビーイングな社会の実現に向けて

2030年までの目標であるSDGs(持続可能な開発目標)の後に、国際社会が未来のためにどういった目標を掲げるべきか、すなわち「ポスト2030」の考え方について、国際的な関心が高まっています。2024年9月、国連で「未来のための協定」が採択され、「ポスト2030」の方針について今後具体的な議論を開始することや、GDP(国内総生産)を補完し超える新指標を開発すること、そして国際的な議論に未来を担う将来世代がより参画できるよう取り組むことが決まりました。

「ポスト2030」の方針や新たな指標にウェルビーイングが組み込まれ、国際社会が一丸となって、一人ひとりが豊かに暮らすことができる社会の実現を目指す。そうした未来に向けて、住友生命は志を同じくする企業やメディア、アカデミアと連携し、取組みを進めています。



【ポスト2030でSWGs(Sustainable Well-being Goals)を目指す】
(出典) 日経Well-beingイニシアティブ

具体的には、2022年から「日経Well-being Initiative」に参画し、人・地域・自然の持続的ウェルビーイングを目指すSWGs(Sustainable Well-being Goals)指標の開発や、将来世代への取組みを進めています。

2023年からは、一般社団法人ウェルビーイング学会代表理事の前野隆司教授と宮田裕章教授が審査委員長となってウェルビーイングなサービスやアクションを審査・表彰する「WELLBEING AWARDS」に参加しています。

2024年には、東京大学等と一般社団法人「WE AT」を設立しました。主な取組みとして、起業家向けコンテスト「WE AT CHALLENGE2024」を開催、32カ国・約400件の応募のもと、ファイナリストに進出した16社を「WE AT CHALLENGER」として支援していきます。こうしたスタートアップの発掘・支援を行うエコシステムの構築に取り組むことで、ウェルビーイングな社会の実現を目指していきます。



* WE AT のロゴは、一般社団法人 WE AT と国立大学法人東京大学が共同で保有する登録商標です。

オープンイノベーションの推進(CVC)

住友生命は、長期的な視点に立った企業変革の取組みの一環として、オープンイノベーションを通じたお客さまの「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」への貢献、社会課題の解決につながる新しいビジネス・サービスの創出に取り組んでいます。

スタートアップ企業とのオープンイノベーションによる新たな価値創造を加速するため、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）を通じてこれまでに18社（2025年4月末時点）のスタートアップへの投資を実行し、うち1社がIPO（新規上場）を実現しています。

さらに、投資先であるPREVENTをグループイン（完全子会社化）するなど、サービスの拡大、シナジーの創出を図る取組みを進めています。

●SUMISEI INNOVATION FUNDとは

SUMISEI INNOVATION FUNDは、豊富なスタートアップ企業への投資・支援経験を有するSBIインベストメント株式会社の運営支援により、投資先企業との事業共創を推進するCVCです。

SUMISEI INNOVATION FUNDを通じた事業共創により、「住友生命「Vitality」」の進化、「体の健康」だけでなく「体・心・社会的・経済的健康」を目指す「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の提供、新しいテクノロジーやサービスを活用した「お客さまと保険会社の新たな接点」の創出等を実現していきます。



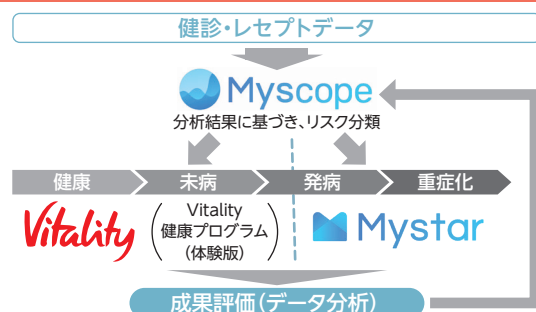
重症化予防に向けた取組み

住友生命は2023年12月に医療データ解析と生活習慣病の重症化予防サービスに強みを持っているPREVENTをグループに加え、重症化予防領域における取組みを加速させています。

PREVENTと協働で実施する「鹿嶋市MVMヘルスケア事業」は、互いの強みを新結合したオープンイノベーションとして評価され、2025年2月に内閣府主催の「日

本オープンイノベーション大賞」において「スポーツ庁長官賞」を受賞しました。また、2024年10月からは給付金を受け取ったお客さま向けに生活習慣改善支援プログラム「Mystar」の提供を開始するなど、今後も「一人ひとりの『よりよく生きる』を応援する」ために、住友生命とPREVENTの双方の強みを積極的に活用したサービス開発を行っていきます。

鹿嶋市MVMヘルスケア事業イメージ



2025年2月に行われた日本オープンイノベーション大賞の授賞式

PayPayほけん（熱中症、インフルエンザ、新型コロナ等）

住友生命グループ子会社のアイリアル少額短期保険は、お客さまニーズの多様化やデジタル化に対応していくため、お客さまの生活シーンに合わせたシンプルで分かりやすい商品を決済サービス「PayPay」を通じて提供しています。

2022年4月に専用商品第1弾の医療保険「熱中症お見舞い金」を発売して以来、2025年1月末時点で4商品累計40万件を超えるお申込みをいただいております。簡単な申込操作で日常のリスクに備えていただける商品性が大好評をいただいております。



プレコンセプションケア ～「Whodo整場(フウドセイバー)」の提供～

プレコンセプションケア(Preconception Care)とは、若い男女が将来のライフプランを考えて日々の生活や健康と向き合うことです。次世代を担う子どもの健康にもつながるとして近年注目されているヘルスケアです。

昨今、晩婚化や晩産化の進展などにより、不妊に悩む人は増加しており、働きながら不妊治療に取り組む人も増加していると考えられる中、仕事との両立が難しいゆえに退職したり、不妊治療を諦めたりする人が多くいると言われ、プレコンセプションケアの重要性も高まっています。

住友生命では、一人ひとりが望む「理想のライフプラン」を実現すべく、WaaSにおける「Wellness Life」の取組みの一つとしてサービス提供を開始しています。本サービスを通じて「不妊治療と仕事の両立」という大きな社会課題の解決や、いつかは子を持ちたいと思う人への早い段階からのサポートによって、社会課題そのものの縮小を目指しています。

スミセイ Innovation Challengeからの初の事業化案件であり、2021年度から事業化に向けた実証実験を重ね、2023年度に、不妊治療と仕事の両立支援を行うソリューション「Whodo整場(フウドセイバー)」として事業化に至りました。2025年度現在は、不妊治療だけでなく、他の健康課題に関するコンテンツも取り扱っています。

住友生命の不妊治療と仕事の両立支援ソリューション

Whodo整場

フウドセイバー

多彩な協業パートナーのサービスをパッケージ化

従業員アンケート(匿名調査)

オンラインセミナー&
妊活ライブラリー

男女セルフチェック
検査キット

LINE相談&オンライン相談

〈オプション〉○ソリューション設計サポート ○アドバイス/制度コンサル

一般社団法人シンクパール主催の「第10回 NIPPON 女性からだ会議®2024」で発表された「女性からだ会議® 大賞2024」では、従業員への両立支援だけではなく、不妊治療に取り組みやすい企業風土を作るというアプローチが有識者に評価され、事業者部門大賞を受賞しました。



スミセイ Innovation Challenge

スミセイ Innovation Challengeは、将来の収益につながる事業の創出、柔軟で多様な視点を持ったイノベティブな人財の育成、社会のニーズの変化を捉え、応え続ける企業風土の醸成を目的として2020年度から開始しました。

新規事業の種となる事業アイデアを広く社内から募集し、最終審査に向けたアイデアのブラッシュアップを経て、通過した事業アイデアは事業化の検討に進みます。会社全体で新しい価値創造(事業化)にチャレンジするプロジェクトです。

2020年度の開始後、5年間で約550件の応募がありました。現在2件が事業化に至り、7件が事業化に向けた検討を進めています。



2024年11月に行われた最終審査会

VOICE



新規ビジネス企画部
高倉副長

想いを紡ぎ、未来のお客さまのウェルビーイング向上へ

2024年度「スミセイ Innovation Challenge」最優秀賞受賞者 〈2025年度から新規ビジネス企画部へ異動〉

一緒に働いていた当社の営業職員から「自身のがん罹患経験からの気づきを伝えることで、お客さまのお役に立てないか」という強い想いを聞き、がん患者の皆さまの課題を解決できるサービスを提供できないかと思い応募しました。また、営業職員がお客さまのことを一番に思い、真摯に働いている姿を見て、より一層その想いが強くなりました。

スミセイ Innovation Challengeを通じて、自分自身のキャリアを振り返るとともに、会社としてどのような社会課題に取り組んでいくべきかを深く考えるきっかけになりました。

応援してくださった方々に応えるためにも、アイデアの実現に向けて事業化に取り組んでまいります。