

2026年5月29日
住友生命保険相互会社
株式会社 PREVENT

Vitality アクティブチャレンジ 寄付レポートの作成について

住友生命保険相互会社（取締役 代表執行役社長 高田 幸徳、以下「住友生命」）は、Vitality 会員（以下「会員」）の皆さまの寄付の積み重ねにより、Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付金総額（2026年3月31日までの受付分）が10億円に到達したことをお知らせします。

こうした Vitality を通じた社会貢献の広がりを受け、「Vitality アクティブチャレンジ 寄付レポート（以下「本レポート」）」を作成しました。

本レポートでは、Vitality が健康増進をサポートする仕組みにとどまらず、日常の行動を通じて社会貢献（寄付）に参加できる新たな選択肢として活用されつつある姿を紹介しています。また、本レポートで示している結果は、会員の皆さま一人ひとりが主体的に社会貢献を選択された積み重ねによるものであり、多くの会員の皆さまに寄付という形でご参加いただいたことに、心より感謝申し上げます。

住友生命は、Vitality を通じた健康増進活動のサポートによってお客さまのフィジカルウェルビーイングの向上に貢献しています。さらに、Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付によって、社会貢献活動というお客さまのソーシャルウェルビーイングの向上にも貢献しています。引き続き、ウェルビーイングインフラ企業として、保険そのものの価値を拡げ、お客さまのウェルビーイングに貢献する「拡・保険」の考え方のもと、保険を、万一の備えから、人生を支えるサービスへ広げていきます。

1. Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付について

Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付^{*1}は、日々の健康増進活動を、社会・環境課題への支援につなげる仕組みであり、健康を意識した行動が自然に社会貢献へとつながる点を特長としています。

また、少額から参加でき、複雑な手続きを必要としないことから、「自分にできる範囲で社会に貢献したい」というニーズにも応える仕組みとなっています。こうした参加のしやすさを背景に、寄付への参加の裾野は広がっています。

住友生命グループは、サステナビリティ経営方針のもと、「豊かで明るい健康長寿社会の実現」および「持続可能な社会の実現への貢献」を掲げ、Vitality を通じたお客さまのウ

エルビーイングの向上と、社会貢献の両立に取り組んでいます。

※1 詳細は右記 URL をご参照ください。 https://vitality.sumitomolife.co.jp/reward/reward_news_donation.html

2. 本レポートについて

本レポートは、Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付の実績について、2024 年度のデータを中心に、以下の点を分析したものです。

- ① 寄付件数・寄付金額の推移
- ② 災害発生時の寄付行動
- ③ 歩数と寄付との関連

分析では、Vitality および関連サービスを通じて取得したアクティブチャレンジへの参加状況、運動目標達成回数、寄付先の選択履歴・寄付実績（件数・金額）、性別・年齢等の属性情報、歩数を匿名加工のうえ集計・分析しています。

なお、本レポートの作成にあたっては、個人情報の保護とデータセキュリティを最優先事項としています。具体的には、住友生命が構築した外部のインターネットからアクセスできない閉域のデータ分析環境を用いて実施しています。これにより、個人情報保護とデータの安全性を確保しています。

また、本分析は株式会社 PREVENT（代表取締役 萩原 悠太、以下「PREVENT」）の助言を受けながら実施しています。なお、本分析における統計的・学術的観点について助言を受けたものであり、寄付の実施・運営には一切関与していません。

3. 調査結果の概要（詳細は本レポートの別紙参照）

a. 寄付件数・寄付金額は過去最高、若年層・男性にも参加が広がる

Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付の件数および寄付金額は増加傾向にあり、2025 年度の年間寄付金総額は過去最高となりました。健康増進活動をきっかけとした寄付参加が着実に広がっていることが伺えます。

また、寄付参加者を性別・年齢別にみると、一般に寄付参加が少ないとされる若年層や男性において、Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付では寄付率^{※2}が高い傾向が確認されました。女性や高齢層においても継続的な寄付参加がみられ、幅広い層に寄付の輪が広がっていることが伺えます。

※2 Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付率とは、所定の期間中にアクティブチャレンジを一回以上達成した会員のうち、特典として一回以上寄付を選択した会員の割合を指します（以降でも同様の定義）。

b. 災害発生時には寄付行動の高まりが見られる傾向

災害発生時における寄付件数の推移を確認したところ、2024年1月に発生した能登半島地震の前後で、日本赤十字社への寄付件数が約1.7倍となる事例が確認されました。

現時点では観察データに基づく傾向の確認にとどまるものの、会員の被災地支援に対する意識の高まりが、Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付先選択という行動変容に繋がった可能性が示唆されました。

c. 健康意識の高い層で寄付率が高い傾向

平均歩数が多い層ほど、寄付率が高い傾向が確認されました。なお、現時点では相関的な傾向の確認にとどまっており、今後両者の関係について、より詳細な因果分析を進める予定です。

以上

Vitality アクティブチャレンジ 寄付レポート

【利用データ】

本分析は、住友生命が提供する Vitality の会員を対象に、Vitality アプリおよび関連サービスを通じて取得した以下のデータを用いて実施しています。

- ・ Vitality アクティブチャレンジへの参加状況
- ・ 毎月の運動目標達成回数
- ・ 寄付先選択履歴および寄付実績（金額・件数）
- ・ 性別・年齢などの基本属性
- ・ 歩数

なお、集計・分析は匿名化されたデータを用いて実施しています。

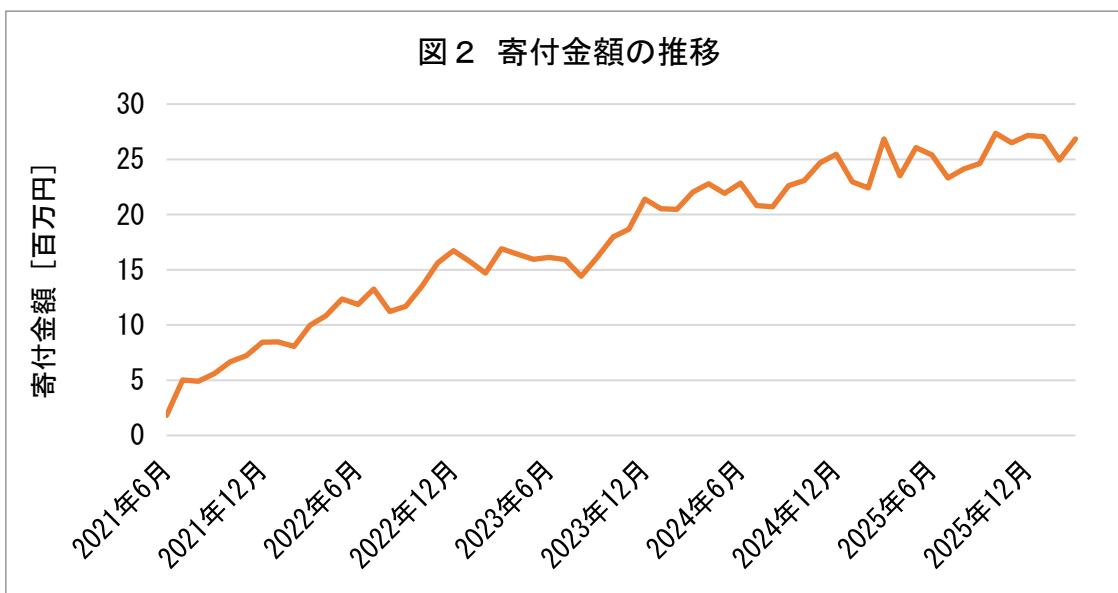
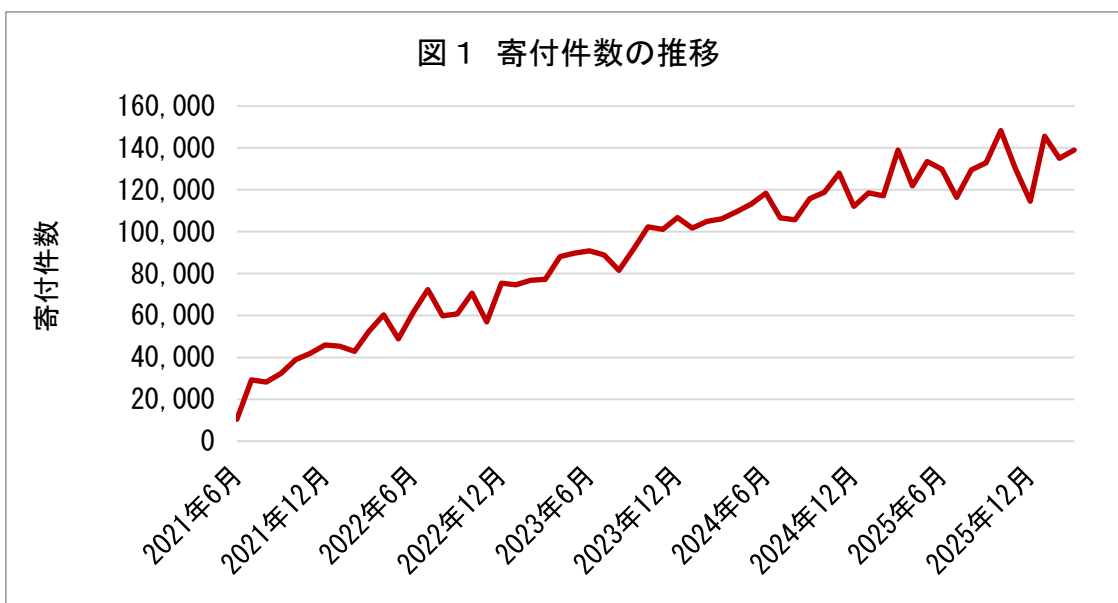
【目次】

1. Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付の参加動向
 - a. 寄付件数・寄付額の推移
 - b. 性別・年齢別の寄付傾向
 - c. 寄付率の経年変化
2. 災害発生時の寄付行動
 - a. 能登半島地震
3. Vitality の活用と健康
 - a. Vitality と歩数、死亡率
 - b. 歩数と寄付率との関連

1. Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付の参加動向

a. 寄付件数・寄付額の推移

Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付における月別の寄付件数および寄付金額の推移について分析しました。寄付件数・寄付金額はともに増加傾向にあり、2026年1～3月では平均して月に2500万円を超える寄付金額となっていました。健康増進活動を通じた社会貢献参加が着実に広がっていることが伺えます。

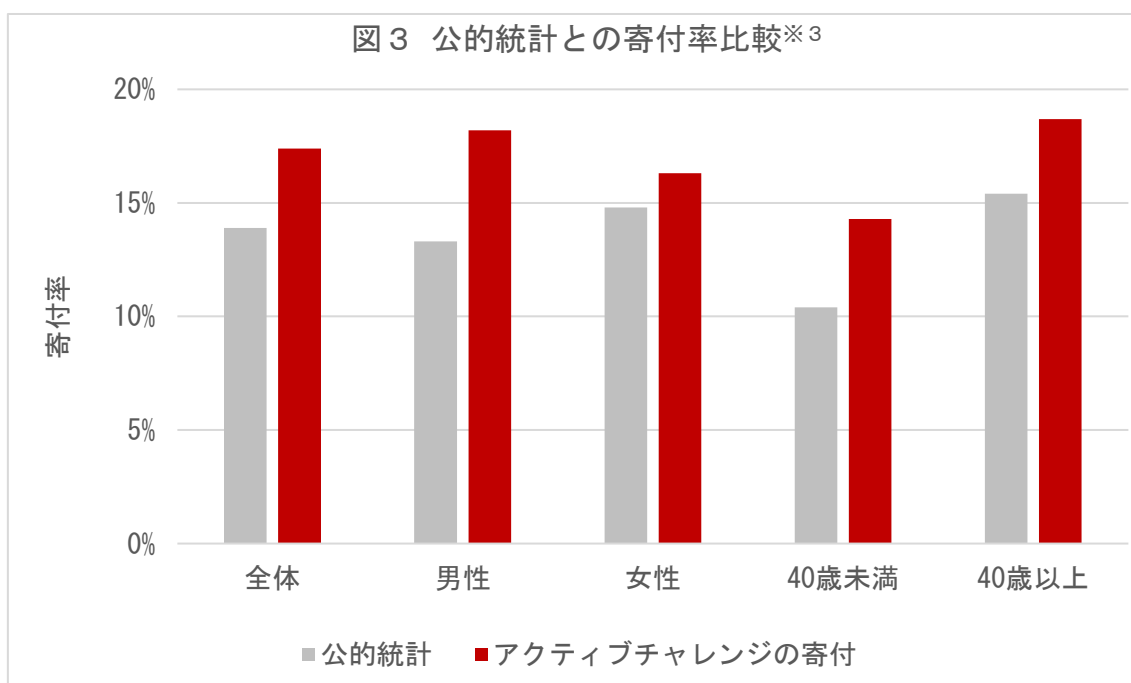


b. 性別・年齢別の寄付傾向

寄付参加者を性別・年齢別に集計し、寄付行動の特徴を公的統計と比較する形で分析しました。

公的統計において寄付活動が少なかったとされる男性や若年層で寄付率が高い傾向が見られ、特に若年層では公的統計比で約 1.4 倍の寄付率が確認されました。また、女性や中高年層でも公的統計対比で高い寄付率が確認できます。

なお、若年層の寄付率が高い背景には、低負荷で参加できる仕組みであることで自己効力感を得やすい設計になっていることが作用している可能性があります。先行研究では、主体的に関与している感覚等が重要であることが報告されています (C van Teunenbroek et al., 2025)。

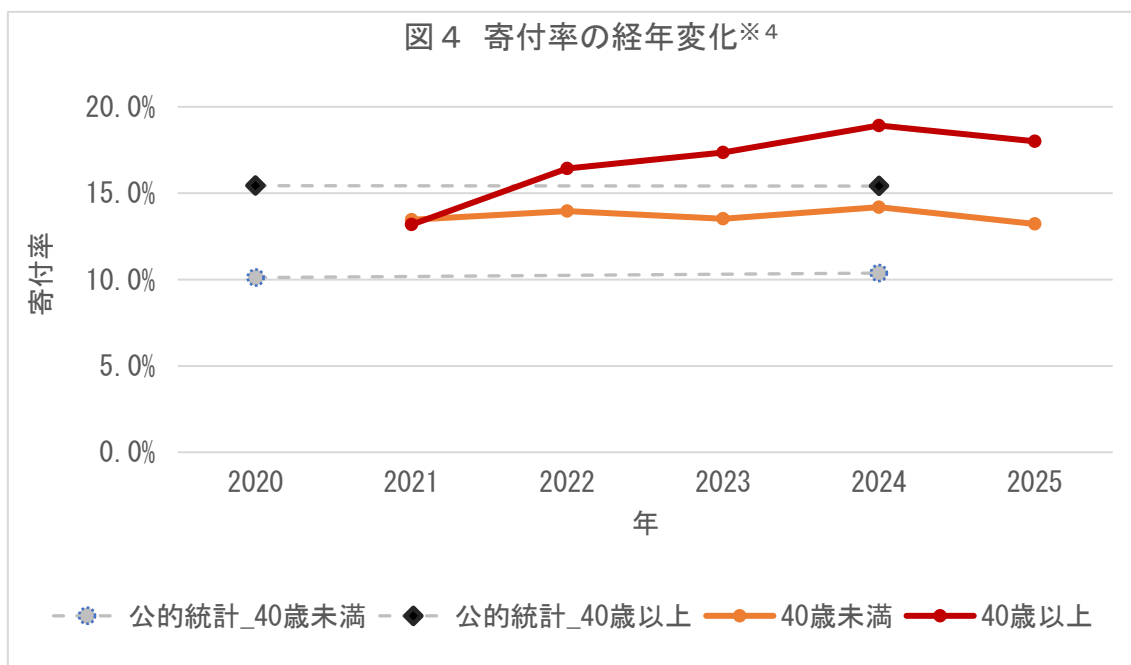


※3 公的統計(全国寄付実態調査)における寄付率は全国寄付実態調査の寄付率であり、アンケート回答者のうち「2024年中に日本赤十字社、緊急災害支援、教育・研究、保健・医療・福祉、子ども・青少年育成または自然・環境保全のいずれかに金銭寄付をした」と回答した者の割合。(日本ファンドレイジング協会提供の『寄付白書 2025 に活用した全国寄付実態調査』のローデータを活用)ただし、全国寄付実態調査の対象者の性年齢構成比を2024年中に Vitality に加入しアクティブチャレンジを一回以上達成したことのある会員の性年齢構成比に調整し寄付率を算出した。

c. 寄付率の経年変化

2021年から2025年の Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付率を年代別に比較しました。その結果、40歳未満の若年層では寄付率はおおむね横ばいで推移していました。一方で、40歳以上の中高年齢層の寄付率は、寄付導入当初の2021年は若年層と同程度だったにもかかわらず、その後増加している傾向がみられました。中高年齢層においては、

Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付が徐々に浸透し寄付への参加が広がっている可能性があります。また、公的統計と比較すると、一般に寄付率が低いとされる若年層においても、2021年の寄付導入当初から高い寄付率水準を維持しているといえます。



※4 公的統計(全国寄付実態調査)における寄付率は全国寄付実態調査の寄付率であり、アンケート回答者のうち「2024年中に日本赤十字社、緊急災害支援、教育・研究、保健・医療・福祉、子ども・青少年育成または自然・環境保全のいずれかに金銭寄付をした」と回答した者の割合。(日本ファンドレイジング協会提供の『寄付白書 2021に活用した全国寄付実態調査』のローデータおよび日本ファンドレイジング協会提供の『寄付白書 2025に活用した全国寄付実態調査』のローデータを活用)ただし、全国寄付実態調査の対象者の性年齢構成比を2024年中に Vitality に加入しアクティブチャレンジを一回以上達成したことのある会員の性年齢構成比に調整し寄付率を算出している。また、寄付白書のローデータについては使用可能な全年のデータを使用して作図している。

2. 災害発生時の寄付行動

a. 能登半島地震

2024年1月1日に発生した能登半島地震から、2年余りが経過しました。被災された方々に改めて心よりお見舞い申し上げるとともに、被災地の一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

寄付先別の寄付件数が取得可能になった2022年度以降の寄付先別件数割合の推移を確認しました。その結果、2024年度は日本赤十字社を寄付先として選択した件数が特に増加していることが確認できました。

日本赤十字社は、災害時に必要とされる救護を円滑に行うため、訓練、物資の整備、人材育成など、常に災害に対応できる体制を作り、災害時にはいち早く救護班などを派遣し、救護活動を行う団体です。

Vitality アクティブチャレンジを通じて日本赤十字社への寄付を選択した場合、こう

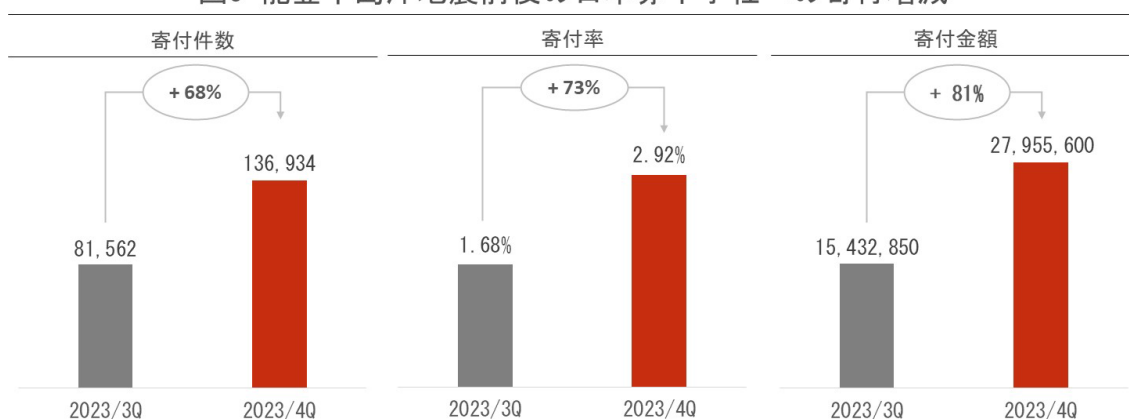
した災害救護支援等の活動に活用されています。

このことから、能登半島地震の発生をきっかけに、日本赤十字社への関心が高まり、寄付先の選択において一定の行動変容が生じた可能性が示唆されます。

実際に、日本赤十字社への寄付について、2023年10月から12月と2024年1月から3月のそれぞれ3か月間の寄付件数、寄付率および寄付金額を比較したところ、いずれの指標においても約7割増加していました。

なお、このような災害発生後の寄付行動の高まりについては、大規模地震の発生後に、人々の連帯意識や支援への動機が高まり、向社会的行動が活発化する可能性が学術研究でも報告されています (Maki et al., 2019)。

図5 能登半島沖地震前後の日本赤十字社への寄付増減



また、図6の通り日本赤十字社に対する2023年12月と2024年1月の寄付金額増減率を都道府県別に確認したところ、ほぼすべての地域で増加傾向が確認され、最も増加率が高い地域では前月比約2.2倍の増加が確認できました。

増加率の高い都道府県としては、高知県や宮崎県といった太平洋側に位置する県に加え、福島県や石川県など、近年大きな地震被害を経験した県が上位に挙がる結果となりました。

図6 能登半島沖地震前後の
日本赤十字社への都道府県別寄付金額増減率

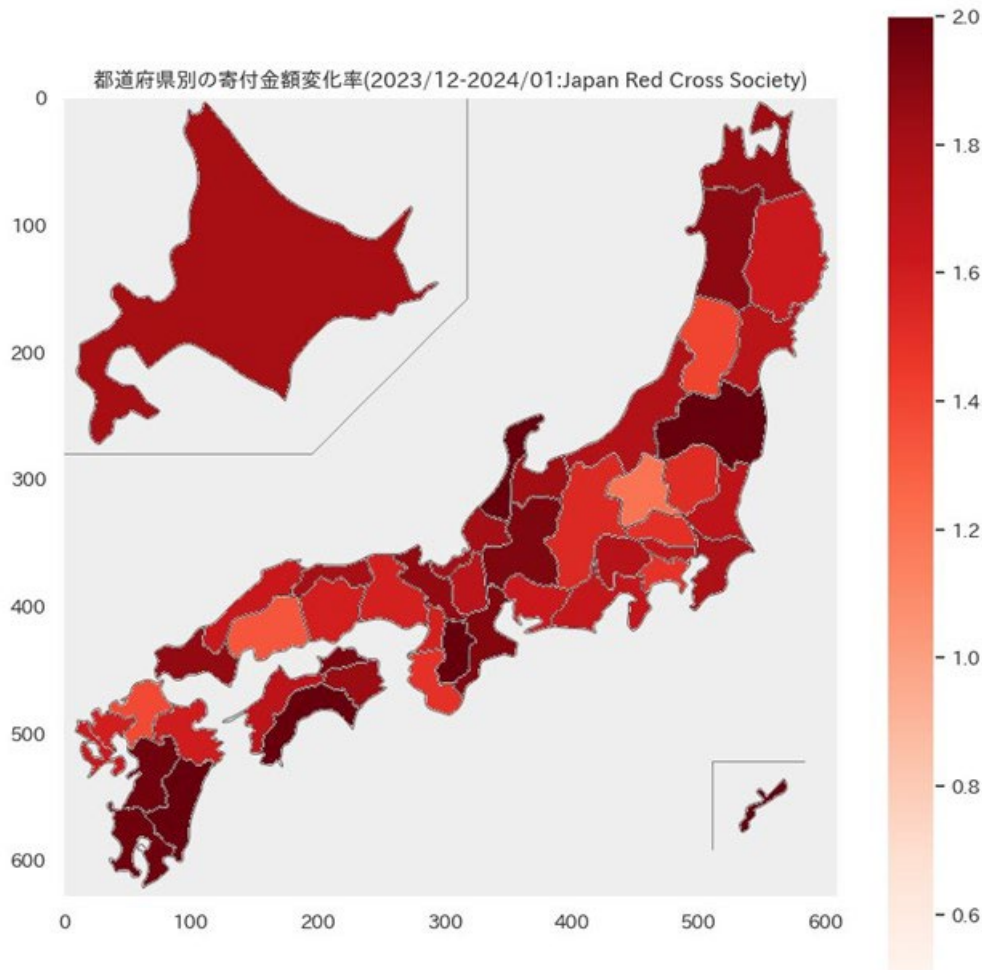


図6はこうした増減の状況をヒートマップと呼ばれる形式で示したものです。ヒートマップとは、数値の大きさを色の濃淡で表現する図で、本図では日本地図上の各都道府県を、寄付金額の増減率に応じて色分けしています。右側の縦長のバーが色の「ものさし」にあたり、色が濃い赤に近づくほど増加率が高く、色が薄くなるほど増加率が低いことを意味します。数値が1.0の場合は、増減無しだったことを示します。一目で、どの地域で大きく増加しているかを直感的に把握できるのが特徴です。

これらの結果から、被災地を支援したいという会員の皆さまの思いが、寄付先として日本赤十字社を選択するという行動となって表れているものと考えられます。

3. Vitality の活用と健康

a. Vitality と歩数、死亡率

身体活動量を中高年期にわたって増加・維持することは、死亡率の低下と関連するこ

とが報告されています (Mok et al., 2019)。また、Vitality を継続的に利用することで身体活動量の向上が長期間にわたって認められることも明らかになっています^{※5}。

※5 この研究は予防医学の分野で高く評価され、『Preventive Medicine』という国際誌にも採択されています。 <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2025.108327>

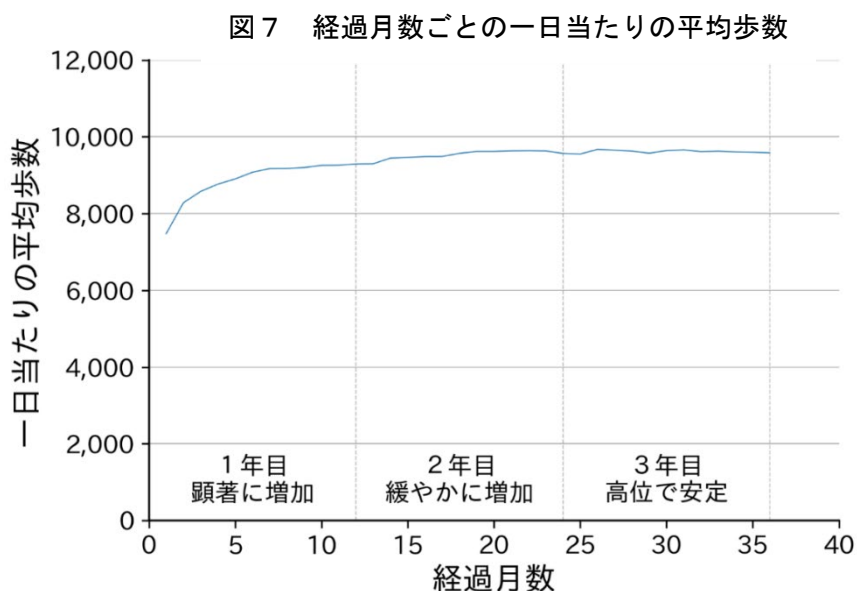


図7のグラフは2021年1月から6月の間にVitalityを利用開始し、その後3年間継続した加入者を対象に、経過月数ごとの一日当たりの平均歩数を集計した結果です。

1年目に歩数が顕著に増加し、その後も期間を通じて上昇傾向が続きました。そして、3年目で最も平均歩数が多くなることが分かりました。

また、過去に実施した分析では、会員の死亡率をステータス別で見ると、ゴールドステータスの会員はブルーステータスの会員と比べて約68%低く、Vitalityへの積極的な参加が健康アウトカムの改善につながる可能性が示唆されています^{※6}。日次歩数の増加は、全死亡および心血管疾患による死亡リスクの低下と関連する可能性が、先行研究により報告されています (del Pozo Cruz et al., 2022)。今後は、Vitalityの活動データを用いて、健康成果との関連について検討を進めていきます。

※6 この研究はウェルビーイング学会学会誌に掲載されています。

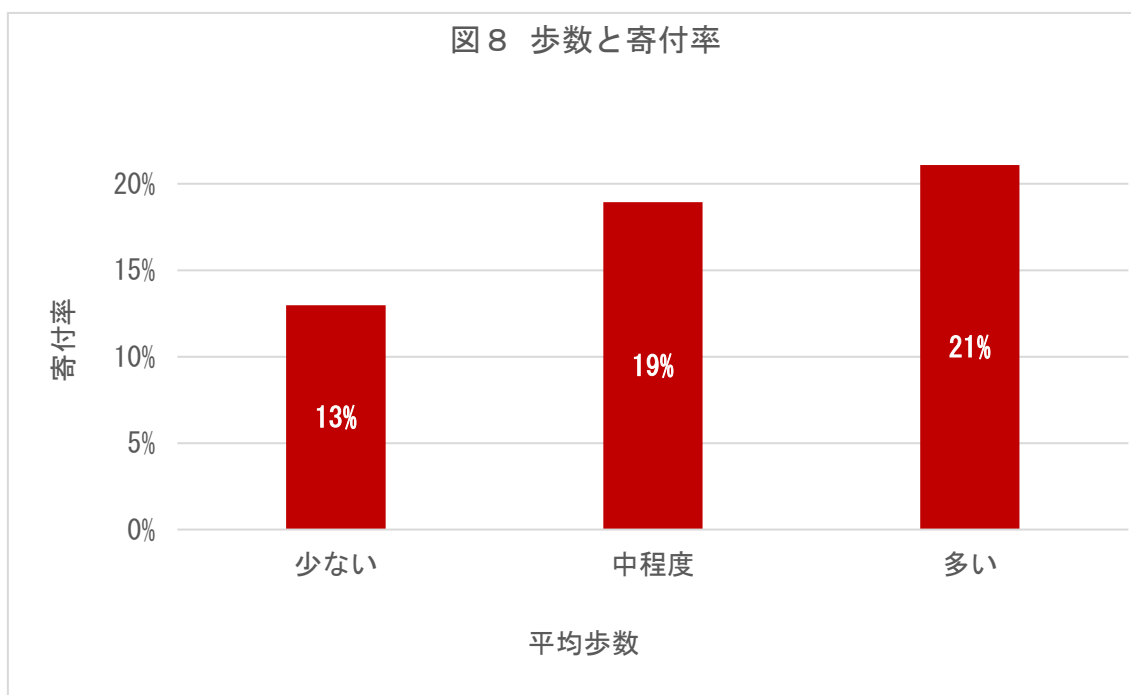
<https://society-of-wellbeing.jp/journal/>

b. 歩数と寄付率との関連

歩数が多い人ほど寄付率や寄付金額が高い傾向があることは先行研究で確認されてい

ます(Yang, 2025)。そこで住友生命は、Vitalityの活動データを用いて、歩数と寄付率の関係について分析しました。2024年の平均歩数に応じて区分した各グループの寄付率を集計したところ、Vitalityのデータにおいても、平均歩数が多い会員ほど寄付率が高い傾向がみられました。さらに、アクティブチャレンジの達成回数を一定程度揃えて集計した場合においても、同様に右肩上がりの傾向がみられました。

これらの結果は、日常的に体を動かさず習慣を持つ人ほど、社会貢献にも前向きである可能性を示唆しています。



*2024年中に30日以上歩数の測定記録があり、かつ、アクティブチャレンジを一回以上達成したユーザーを対象に2024年中の寄付実施有無を集計した結果。平均歩数の多寡は以下の定義の通り。
多い：8,000歩以上、中程度：6,000～8,000歩、少ない：6,000歩未満

Vitalityは、少額から参加でき、複雑な手続きを必要とせず楽しみながら取り組める点を特長としています。このような報酬連動型の設計は、身体活動の増加を促す介入として有効である可能性が、先行研究によっても支持されています(Fanaroff et al., 2024)。住友生命でも今後、寄付行動の背景にある要因や因果関係について分析を進めてまいります。

【参考文献】

日本ファンドレイジング協会編. 2021. 『寄付白書 2021』日本ファンドレイジング協会
日本ファンドレイジング協会編. 2025. 『寄付白書 2025』日本ファンドレイジング協会

C van Teunenbroek, et al. (2025), Fostering, Promoting, and Encouraging Philanthropy: Mechanisms to Attract Younger Generations of Donors and Volunteers. *J Philanthr Mark*, 30: e70018. <https://doi.org/10.1002/nvsm.70018>

Maki, A., et al. (2019). Responding to natural disasters: Examining identity and prosociality in the context of a major earthquake. *British Journal of Social Psychology*, 58(4), 930–950. <https://doi.org/10.1111/bjso.12281>

Mok, A., et al. (2019). Physical activity trajectories and mortality: Population based cohort study. *BMJ*, 365, 12323. <https://doi.org/10.1136/bmj.12323>

Kanai, M., et al. (2025). Ongoing incentives' 36-month effect on physical activity in a Japanese insurance-based health-promotion program. *Preventive Medicine*, 197, 108327. <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2025.108327>

del Pozo Cruz, B., et al. (2022). Prospective associations of daily step counts and intensity with cancer and cardiovascular disease incidence and mortality and all-cause mortality. *JAMA Internal Medicine*, 182(11), 1139–1148. <https://doi.org/10.1001/jamainternmed.2022.4000>

Yamakawa, T., et al. (2025). ウェルビーイング向上を目指す住友生命「Vitality」の実践と展望. *Journal of Wellbeing*, 1. 177–182.

Yang, X., et al. (2025). Enhancing generosity through movement: Association between physical exercise and charitable donation behavior. *Frontiers in Psychology*, 16, 1606795. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2025.1606795>

Fanaroff, et al. (2024). Effect of gamification, financial incentives, or both to increase physical activity among patients at high risk of cardiovascular events: The BE ACTIVE randomized controlled trial. *Circulation*, 149(21). <https://doi.org/10.1161/CIRCULATIONAHA.124.069531>

以上

(よくあるご質問)

① Vitality とは何ですか。

- ・「運動や健康診断などの取組みをポイント化し評価する」という仕組みを通じてリスクそのものを減らすサポートをする健康プログラムです。

② Vitality アクティブチャレンジとは何ですか。

- ・1週間の運動ポイント目標を達成すると特典が受けられる短期プログラムです。日々の運動を通じて、楽しみながら健康増進活動を継続することができます。

③ Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付とは何ですか。

- ・会員は、Vitality アクティブチャレンジで獲得したドリンク等と交換できる各種チケットに替えて、寄付を選択することができます。健康増進活動によって得た成果を、社会・環境課題への支援につなげることができます。詳細は下記 URL をご参照ください。
https://vitality.sumitomolife.co.jp/reward/reward_news_donation.html

④ 寄付金総額 10 億円とは、いつからの累計ですか。

- ・寄付を開始した 2021 年 6 月から 2026 年 3 月末までの寄付受付金額の累計です。

⑤ 会員は寄付先を選択できるのですか。

- ・所定の寄付先の中から選択できます。

⑥ 寄付先にはどのような団体がありますか。

- ・「あしなが育英会」・「日本対がん協会」・「日本赤十字社」・「WWF ジャパン」・「京都大学 iPS 細胞研究財団」・「自治体等の温暖化対策支援」のなかから選択できます。(2026 年 5 月現在)

⑦ なぜ寄付レポートを作成したのですか。

- ・Vitality アクティブチャレンジを通じた寄付が広がる中で、健康増進活動と社会貢献がどのようにつながっているかを可視化するためです。寄付件数・寄付金額の推移、災害発生時の寄付行動、歩数と寄付率の関連などを分析しています。

⑧ 健康増進活動と寄付を結びつける狙いは何ですか。

- ・健康増進活動を自分自身の健康だけで終わらせず、社会貢献にもつなげることで、フィジカルウェルビーイングとソーシャルウェルビーイングの双方の向上を目指すものです。