
2019年度上半期の業績について

あなたの未来を強くする



住友生命の概要

会社概要

- 創業: 1907年5月
- 主要財務計数数値^(注1) [2019年9月期] ()は2018年度実績
- 保険料等収入: 1兆2526億円
(2兆6056億円)
- 基礎利益^(注2): 2027億円
(3981億円)
- 総資産: 38兆8526億円
- 保有契約年換算保険料^(注3): 2兆7895億円
- ソルベンシー・マージン比率: 991.6%
- エンベディット・バリュー^(注4) (EEV): 3兆6867億円
- 営業職員数: 32,287名
- 格付^(注5): A+[S&P]、A1[Moody's]
AA-[R&I]、AA-[JCR]
A+[Fitch]

出所: 会社開示資料

(注1) 連結ベース

(注2) 実質的なグループ基礎利益(詳細はP5参照)

(注3) 国内は個人保険・個人年金保険(詳細はP4参照)

(注4) 住友生命、メディケア生命、シメトラ合算(詳細はP6参照)

(注5) 2019年10月末時点、Fitchは非依頼格付

(注6) 保有比率は2019年9月末時点

グループ概観^(注6)

国内事業

生命保険



メディケア生命保険

- 銀行窓販や保険ショップを通じて軽量・小型の保険商品を販売
- 保有比率は100%

少額短期保険

アイアル少額短期保険

- 保有比率は97%

保険ショップ



いずみライフデザイナーズ
/ 保険デザイン / エージェント
/ マイコミュニケーション

- 他社商品も扱う保険ショップを運営
- 保有比率は100% / 95% / 49.8% / 43%

あなたの未来を強くする



海外事業

米国



シメトラ

- 米国全土で事業展開する生命保険グループ
- 2016年2月完全子会社化

中国



PICC生命

- PICCとの生命保険事業の合弁会社
- 保有比率は10%

ベトナム



バオベトHD

- ベトナム最大手の保険・金融グループ
- 保有比率は17.4%

インドネシア



BNIライフ

- 国営銀行であるBNIとの合弁会社
- 保有比率は39.9%

シンガポール



シンガポールライフ

- デジタルテクノロジーを活用する新興保険会社
- 保有比率は25.1%

あなたの未来を強くする



2019年度上半期業績ハイライト

◇ 2019年度上半期業績

- ✓ 保有契約年換算保険料および新契約年換算保険料は、
引き続き安定的に推移 … P.4
- ✓ 基礎利益は、前年並みの水準 … P.5
- ✓ EEVは、保険事業のプラスの成果がある一方、国内金利低下等によるマイナスの影響があり、前年度末比概ね横ばい … P.6
- ✓ 内部留保を基本とした、充実した財務基盤を構築 … P.36

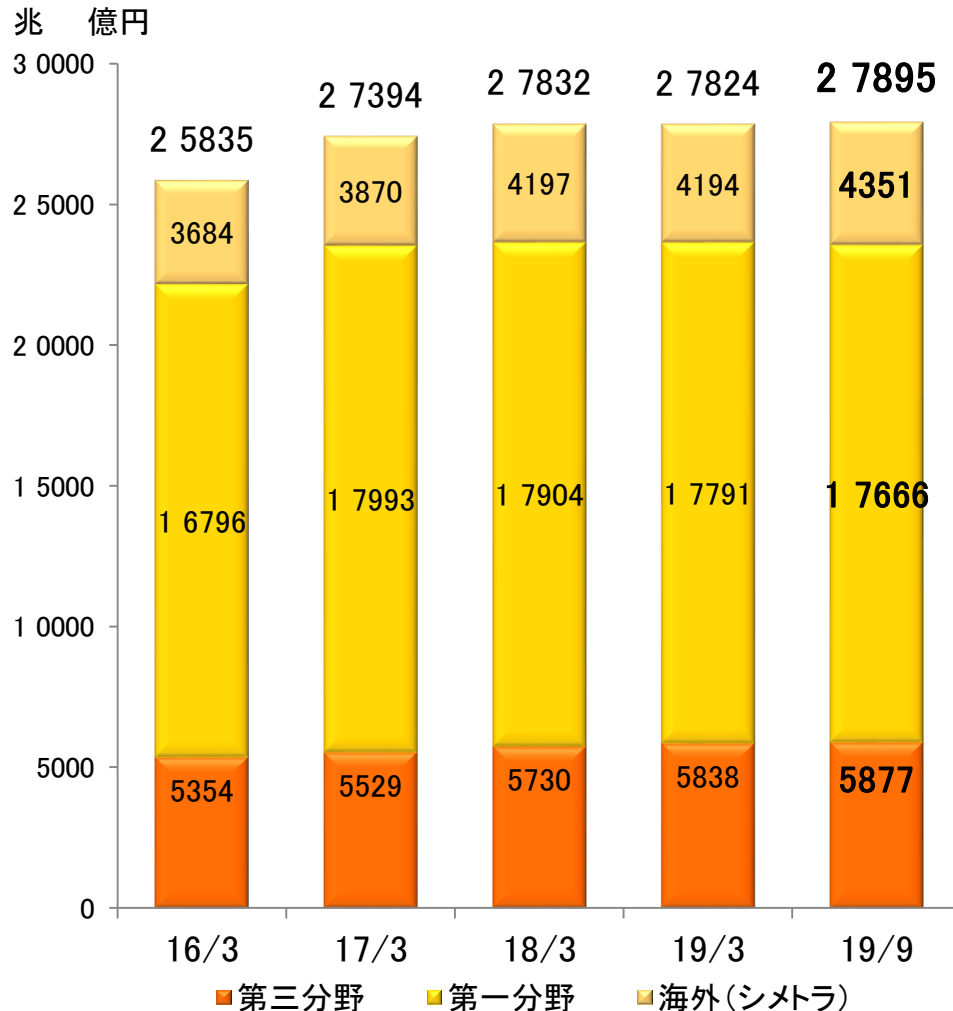


I . 2019年度上半期業績

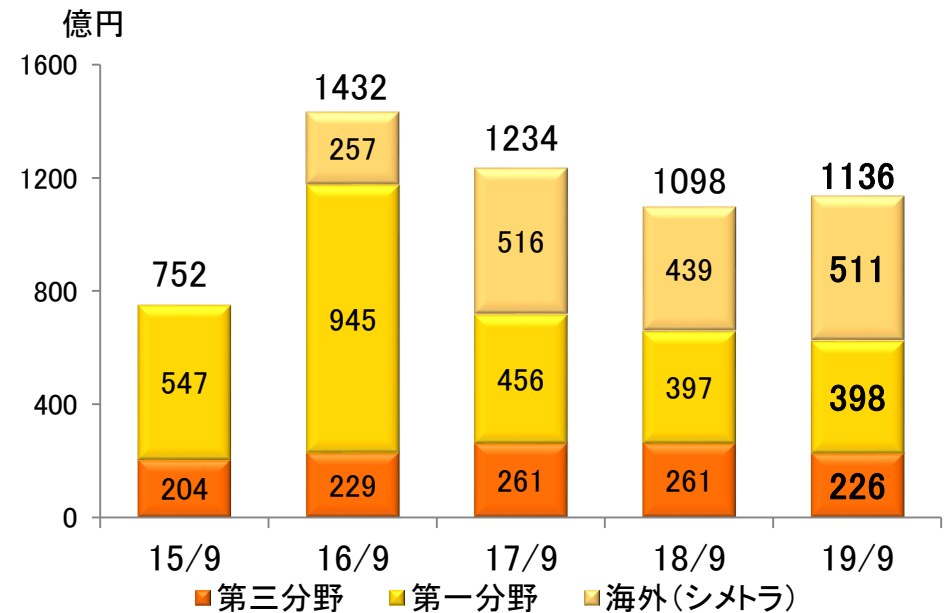
業績の状況

保有契約年換算保険料は、安定的に推移
新契約年換算保険料は、前年同期比3.5%増加

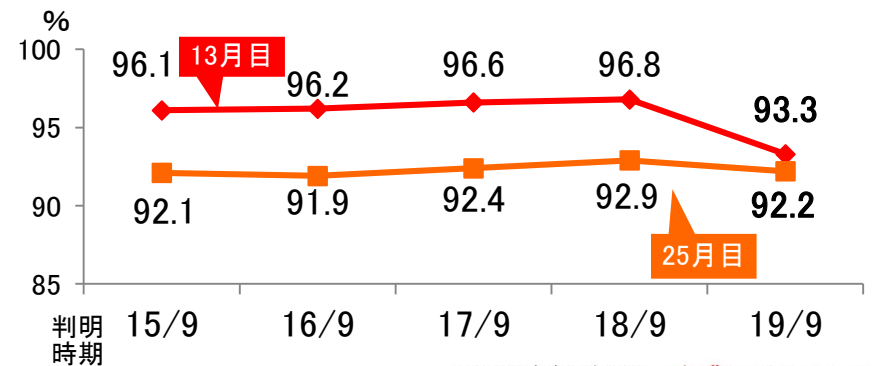
保有契約年換算保険料^(注1) (住友生命グループ)



新契約年換算保険料^(注1) (住友生命グループ)



継続率^(注2) (単体)



(注1) 国内は個人保険・個人年金。シメトラは完全子会社化(2016年2月)以後の実績を反映

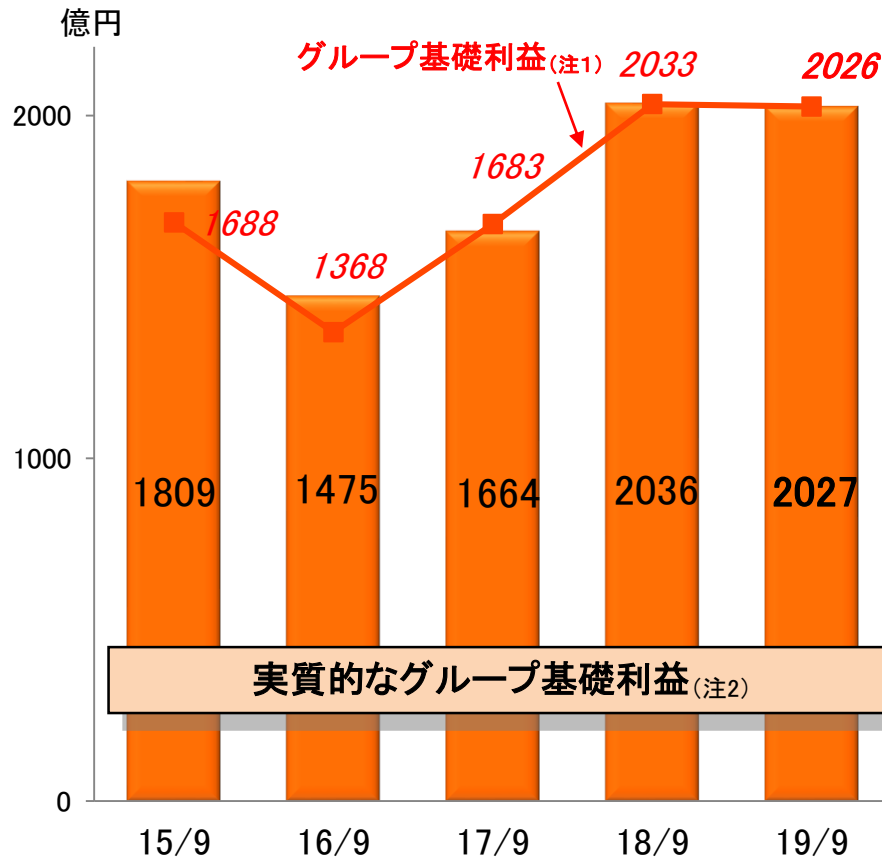
(注2) 年換算保険料ベース(営業職員募集契約)。

あなたの未来を強くする

収支の状況

グループ基礎利益は、前年並みの水準を確保

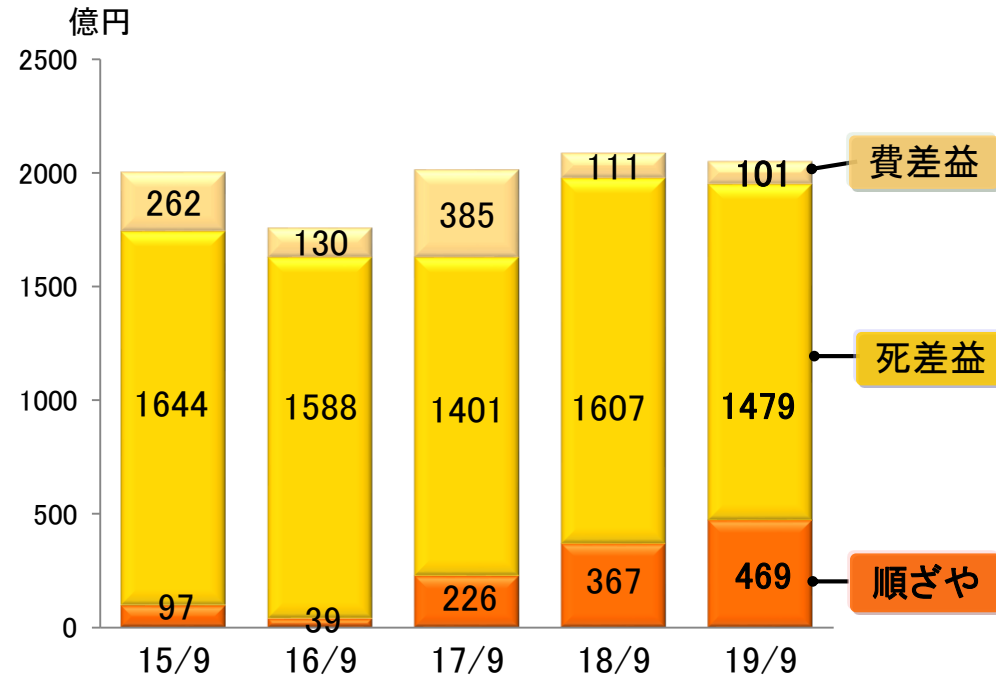
グループ基礎利益(住友生命グループ)



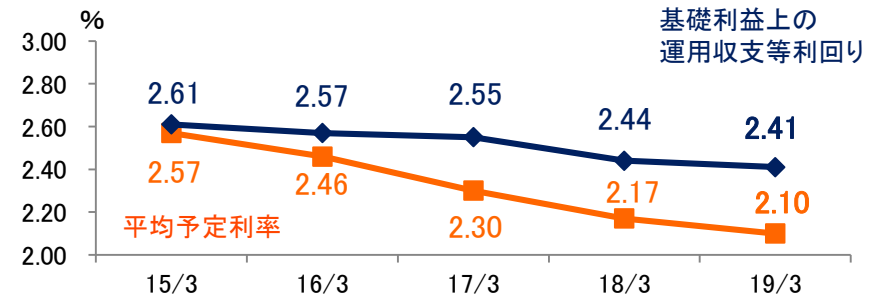
(注1)グループ基礎利益(折れ線グラフ):住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ・バオベトホールディングス・BNIライフ・PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。

(注2)実質的なグループ基礎利益(棒グラフ):グループ基礎利益から変額年金に係る標準責任準備金の繰入(戻入)等による影響を除いたもの。

3利源の推移(単体)



<(参考)平均予定利率と運用利回りの推移(単体)>

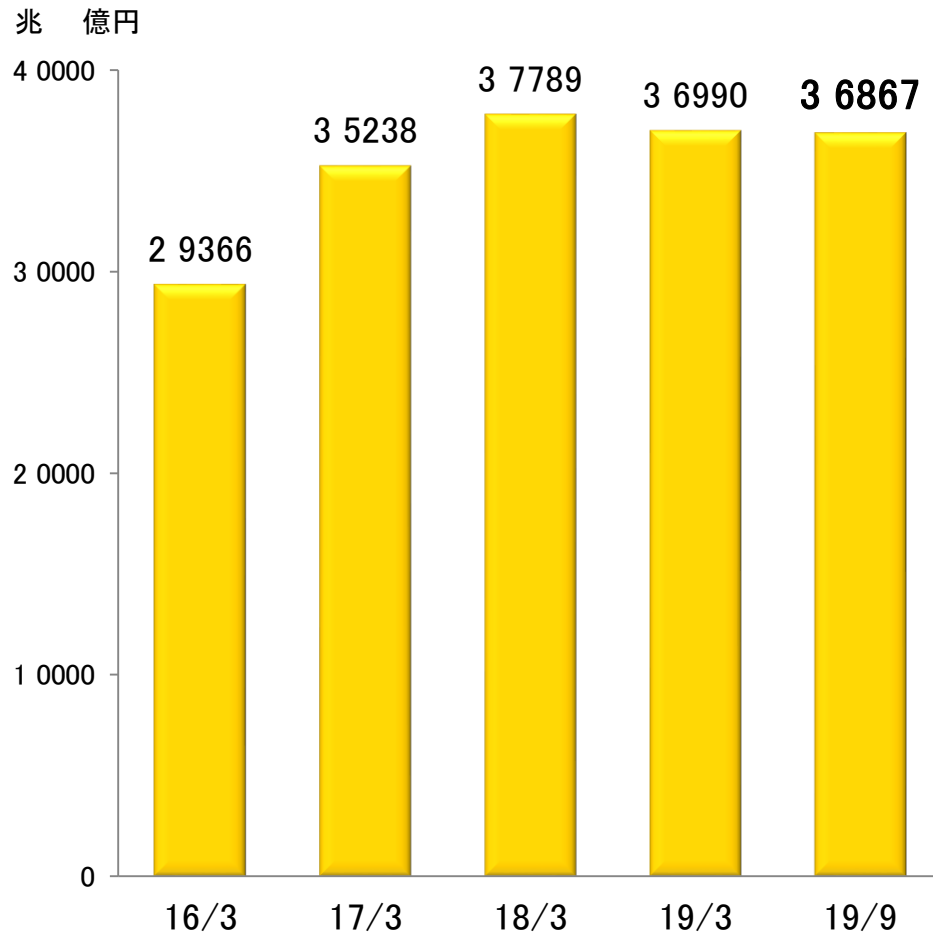


あなたの未来を強くする

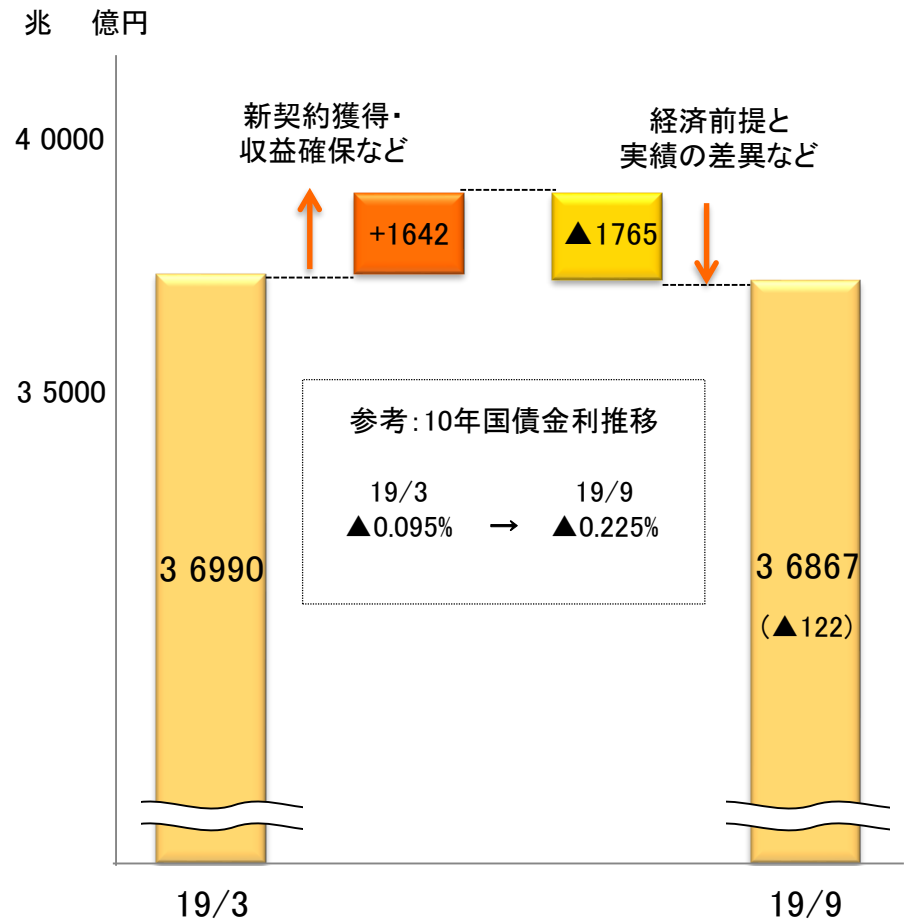
EEVの状況

EEVは保険事業のプラスの成果がある一方、国内金利低下等によるマイナスの影響があり、前年度末比概ね横ばい

EEV(住友生命グループ)



EEVの増減要因



(注1) EEVは、終局金利を適用した数値を記載しております。

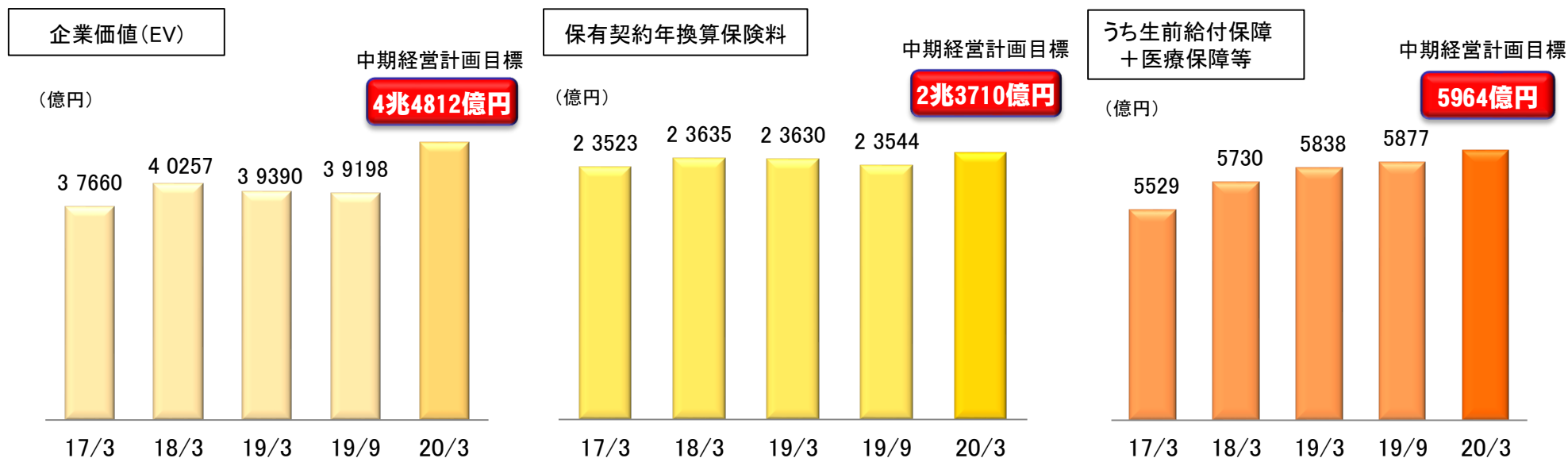
(注2) 詳細は「2019年度上半期末ヨーロッパ・エンベディッド・バリューについて」をご参照ください。

あなたの未来を強くする

「スミセイ中期経営計画2019」(2017-2019)の進捗状況

目標項目	2019年9月末 実績	中期経営計画目標 (2019年度末)
企業価値(EV)	3兆9198億円	4兆4812億円 (3ヶ年RoEV+19.0%)
保有契約年換算保険料	2兆3544億円	2兆3710億円 (3ヶ年増加率+0.8%)
うち生前給付保障 +医療保障等	5877億円	5964億円 (3ヶ年増加率+7.9%)

(注)住友生命とメディケア生命の合算(シメトラ除く)。



Ⅱ. 住友生命グループの取組み

「スミセイ中期経営計画2019」(2017-2019)

お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、
社会からみて『なくてはならない』会社の実現

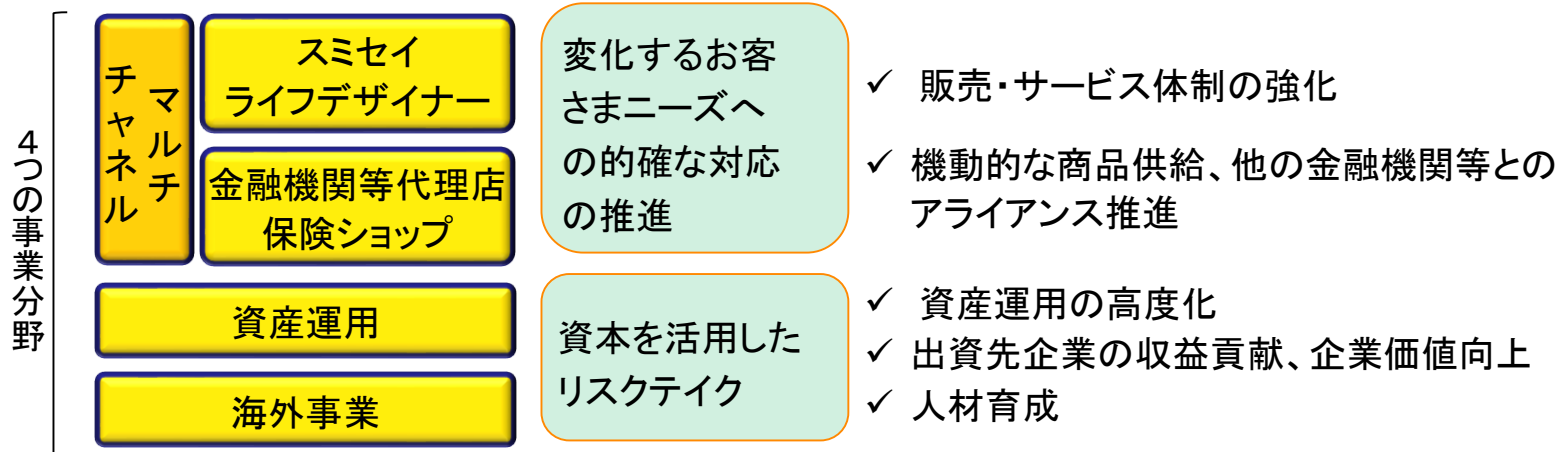
中期経営計画の枠組み

ブランド戦略

- ✓ 品質価値をさらに高めることで、お客さまにとっての「理想のライフデザイナー」実現に取り組む
- ✓ 「健康」を軸とした取組みを通じて「お客さま」「社会」「会社・職員」の共有価値を創造する「CSV^(注)」の実現に挑戦(CSVプロジェクトの推進)

重点取組事業

以下の4事業分野における収益基盤の拡大・多様化に取り組む



将来を見据えた戦略的投資

事業基盤

- | | |
|------|-------------------------------|
| サービス | ✓ 事務・サービス品質の維持・向上 |
| 経営基盤 | ✓ 働き方変革推進、ガバナンスの高度化、ERM経営の推進等 |

(注) CSV: Creating Shared Valueの略。企業による「社会的課題の解決」と「企業価値の向上(利益や競争力の向上)」を両立させる経営の概念

あなたの未来を強くする



① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

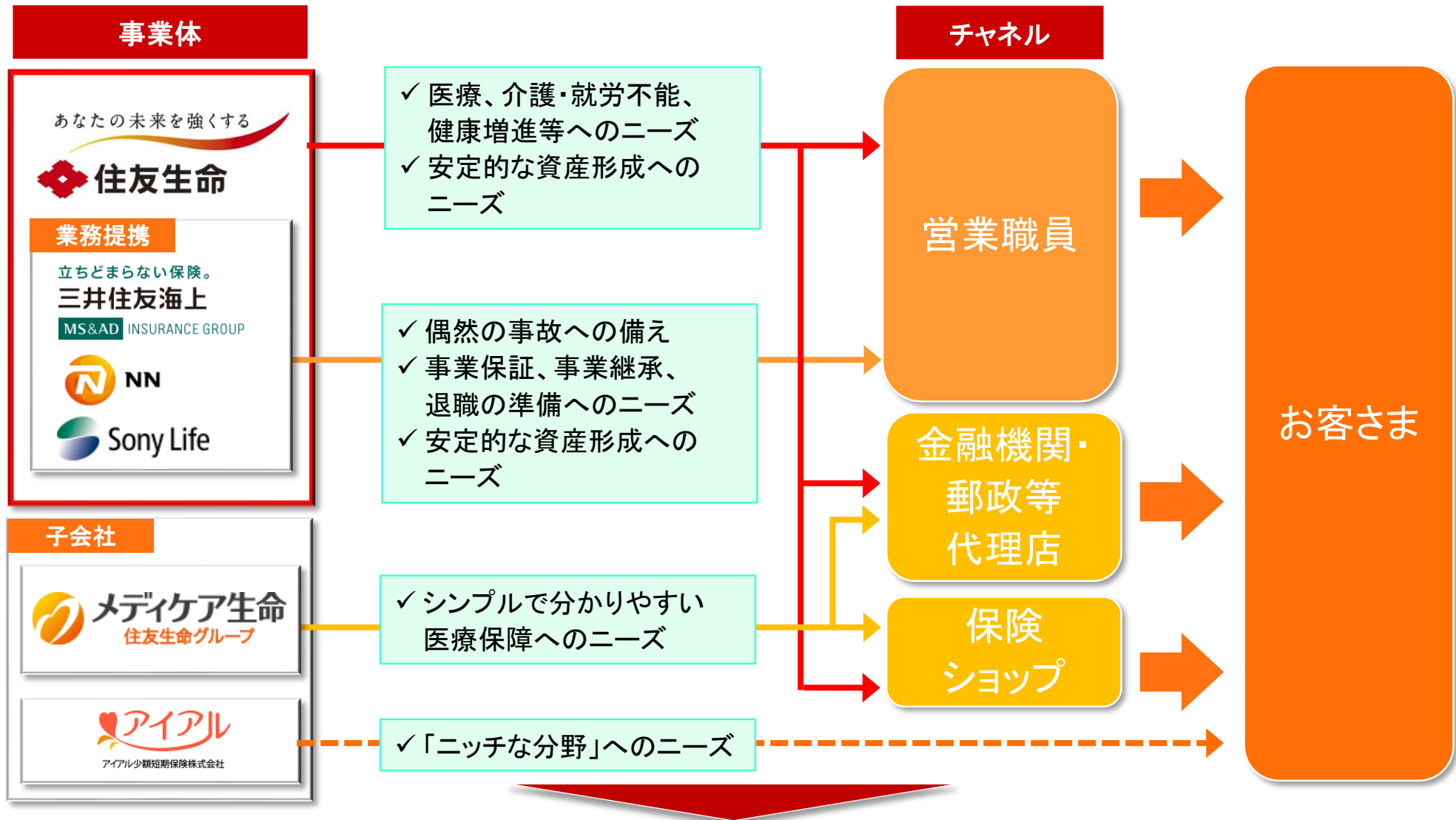
② 資産運用

③ 海外事業展開

④ 事業基盤

マルチチャネル戦略

各チャネルの特性に合わせて商品を提供することで、グループ全体としての顧客基盤を拡大



各チャネルの特性を活かし、住友生命グループの顧客基盤拡大へ

マルチプロダクト戦略

子会社・業務提携も活用し、お客さまニーズにマッチした商品を機動的に開発・提供

顧客
ニーズ

提供商品

生命保険

損害保険

個人保険

法人保険

突然の事故
への備え

死亡

介護・就労不能

医療

貯蓄

総合保障保険

生活保険で、じぶんを救え。



医療保険

スミセイの医療保険



上記主力商品に付帯する健康プログラム



死亡保険

終身返分型収入保障保険（無解約返戻金型）



医療保険（軽量・小口）



おくすり保険

高専治療保険（無解約返戻金型）



一時払保険

【円建】

（終身）



【外貨建】

（終身）



平準払保険

【円建】

（終身）



スミセイの低解約返戻金型介護終身保険



【外貨建】

（終身）



（養老）



（年金）



（年金）



定期保険

スミセイの定期保険



医療保障

スミセイの医療保険



就労不能保障



自動車保険

安心のゴールキーパーでありたい。



火災保険

安心のゴールキーパーでありたい。



傷害保険

安心のゴールキーパーでありたい。



その他

ゴルフ保険

立ちどまらない保険。

三井住友海上

MS&AD INSURANCE GROUP

あなたの未来を強くする



“住友生命「Vitality」”

健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を2018年7月に発売
「リスクそのものを削減する保険」という商品コンセプトは、外部からも高く評価

健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の発売

- ・世界で約1,130万人が加入しており(2019年6月末時点)、グローバルに評価を得ている健康増進プログラム[®]である「Vitality」を日本市場に投入。
- ・「Vitality」の理念・目的に共感いただいた13社のパートナー企業と提携し、各パートナー企業と共にお客さまの継続的な健康増進活動への取組みをサポート。



外部からの評価

第7回健康寿命をのばそう！アワード(生活習慣病予防分野)厚生労働大臣最優秀賞を受賞

- ・「健康増進を軸としたCSVプロジェクト～Vitalityで健康寿命の延伸を目指す～」が最高峰の厚生労働大臣最優秀賞を受賞



2018年日経優秀製品・サービス賞最優秀賞日経ヴェリタス賞を受賞

- ・“住友生命「Vitality」”が受賞
- ・住友生命としては、2016年に「1UP」が受賞して以来2年ぶり、生保業界最多の5回目^注の最優秀賞受賞



(注)2018年12月当社調べ

神奈川県「ME-BYO BRAND」に認定

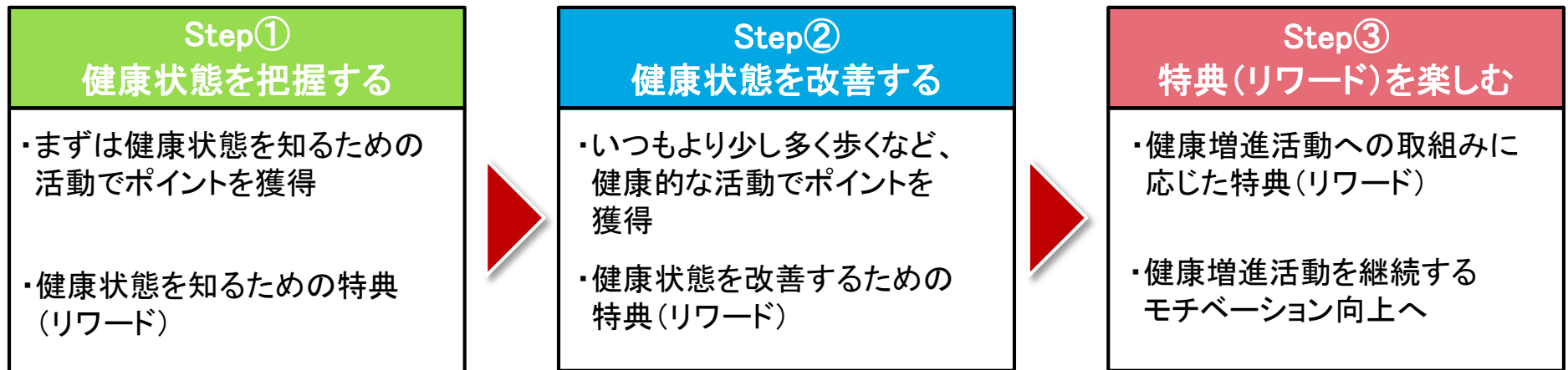
- ・神奈川県による未病の改善などに資する優れた商品やサービスの認定制度
- ・保険を含む金融商品が認定されるのは、今回が初めて



「Vitality健康プログラム」の仕組み

Discoveryが提供するVitalityを、日本人の生活習慣等に適したプログラムに健康増進への取組みを3つのステップを通じて応援、楽しみながらの健康増進サポート

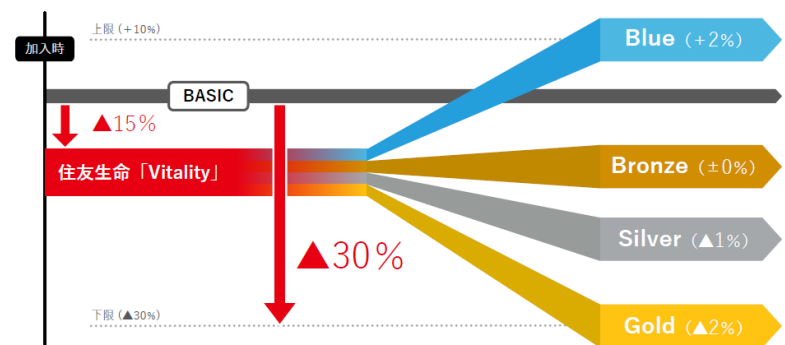
Vitality健康プログラムの仕組み



ステータス判定



保険料変動イメージ



Vitalityのグローバル展開

DiscoveryはVitalityプログラムを世界21の国と地域で約1,130万人に提供(2019年6月末時点)
住友生命はDiscoveryと日本における独占契約を締結

「Vitality」のグローバル展開



※「ポイント付与基準」や「ステータス判定」等は地域により異なる

<Discovery 会社概要>

設立	1992年
代表者	Group Chief Executive エイドリアン ゴア (Adrian Gore)
本社所在地	南アフリカ共和国 ハウテン州 ヨハネスブルグ区 サントン
上場	ヨハネスブルグ証券取引所上場
総資産 ^注 (2019年6月末時点)	180,233百万南アフリカランド(1兆2,832億円)

(注) 1南アフリカランド=7.12円(2019年9月30日時点)。決算日は6月30日。

あなたの未来を強くする

“住友生命「Vitality」”による効果

“住友生命「Vitality」”の提供により、加入者の健康状態だけでなく生活の充実にまで寄与

“住友生命「Vitality」”販売件数

2018年7月の発売から累計で **約35万件**

“住友生命「Vitality」”加入者の健康増進に向けた意識、行動、健康状態の変化

意識の変化

加入前よりも、「健康」
を意識するようになった^(注1)

93%

行動の変化

1日あたり歩数の増加率^(注2)

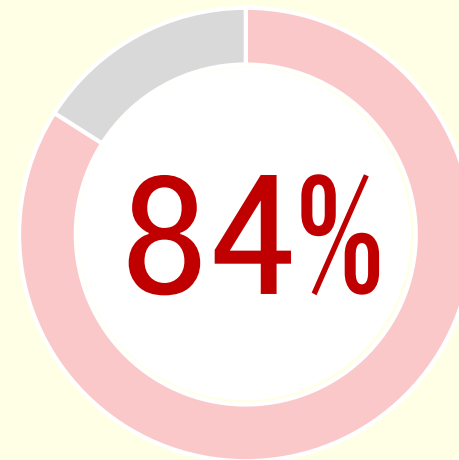
+17%

健康状態の変化

血圧が10mmHg以上下がった^(注3)

48%

Vitalityに加入して、
生活の質が高まったように感じる^(注1)



(注1) 住友生命によるアンケート調査結果。回答数15,702(住友生命職員を除く)。

(注2) 2018/9月～11月契約の2019/5月末時点の状況。加入後1月目(8,260歩)と2月目以降(9,655歩)を比較。

(注3) 2018/9月～11月契約のうち加入時の収縮期血圧が140mmHg以上の方が対象。保険加入時に提出された健康診断と加入後のVitality健康診断の結果を比較。

あなたの未来を強くする

“住友生命「Vitality」”の進化

2019年6月、Vitality健康プログラムの付加対象商品を拡大
より魅力的なプログラムの実現に向け、新たなパートナー企業として2社と提携

付加対象商品の拡大

【2018年7月発売当初】



【2019年6月～

対象商品種類拡大・複数加入の取扱い開始】



特典(リワード)の進化

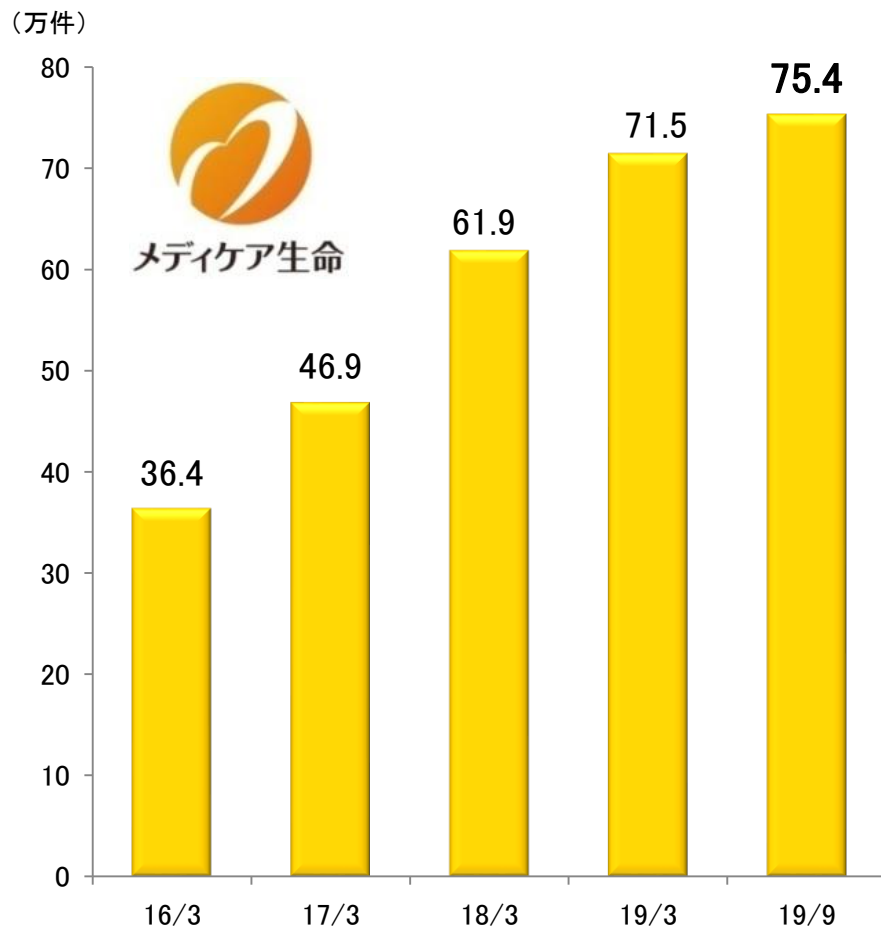
＜健康増進活動を支える特典(リワード)・パートナー企業＞

ウェアラブルデバイスの割引購入	ガーミンジャパン株式会社 ポラール・エレクトロ・ジャパン株式会社
スポーツ用品の割引購入	アディダスジャパン株式会社
フィットネスジムの月会費割引等	コナミスポーツ株式会社 株式会社ルネサンス 株式会社ウェルネスフロンティア (JOYFIT) 株式会社ティップネス 2020年春頃を目途にサービス提供開始
宿泊予約の割引	Hotels.com
ヘルシーフードの割引購入	オイシックス・ラ・大地株式会社
スマート体組成計の割引購入等	ソフトバンク株式会社
アクティブチャレンジ	株式会社ローソン スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社
アクティブチャレンジ Apple Watch	株式会社ヨドバシカメラ

メディケア生命

2010年の開業以来、順調な成長を維持
2019年9月末時点の保有契約件数は75万件を突破

保有契約件数



主要指標

EEV

1335億円

ソルベンシー・
マージン比率

2628.1%

格付

AA- (R&I)

来店型保険ショップ事業

住友生命本体では捉えることのできないお客さまとの接点を持つために来店型保険ショップを運営
特色ある来店型保険ショップの子会社・関連会社化を通じ、お客さまの幅広いニーズに対応

住友生命グループの来店型保険ショップ

■いずみライフデザイナーズ【2009年10月設立】

- ✓ 来店型保険ショップ「ほけん百花」を運営
- ✓ 駅の近くやショッピングセンターなどの好立地への店舗展開



■保険デザイン【2017年7月子会社化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険デザイン」を運営
- ✓ 乗合代理店におけるアウトバウンドコール手法（電話による非対面営業）のノウハウ



■マイコミュニケーション【2018年1月関連会社化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険ほっとライン」を運営
- ✓ 独自の募集人教育ノウハウおよび顧客管理システム



■エーエージェント【2018年1月関連会社化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険えらび」を運営
- ✓ 損保販売に係るノウハウ



「ウェルエイジングサポートあすのえがお」の提供

介護に関するトータルコーディネートを実現する介護関連サービスをアクサ生命と共同で開発
2019年10月1日より、両社の一部地域のお客さまを対象に先行して提供を開始

アクサ生命との提携の進捗状況

・2018年10月
介護関連サービスの共同研究および共同
利用についての業務提携に基本合意

・2018年11月
共同オフィス「ウェルエイジング共創ラボ」を
東京大手町に開設

・2019年10月
「ウェルエイジングサポートあすのえがお」を
一部地域にて提供開始

利用状況に応じ、順次ご案内の対象を拡大予定

「あすのえがお」主なサービス

あすのえがお専用コールセンター

- ◇介護に関する様々な相談に対応
- ◇介護施設を紹介・案内
- ◇公的介護保険制度に関する相談に対応

電話の相談内容
に応じて紹介

介護施設の
対面コンサルティング

介護・生活支援
サービス

資産管理支援
サービス

あなたの未来を強くする



あなたの未来を強くする

住友生命



① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

② 資産運用

③ 海外事業展開

④ 事業基盤

資産運用①

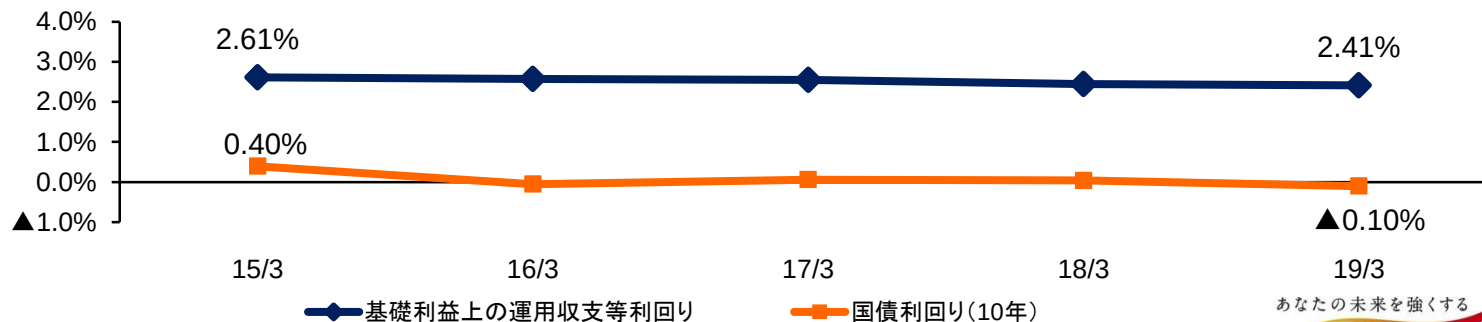
一般勘定はALM運用、バランス運用の2つのポートフォリオに区分して運営
運用目的に応じた収益向上を図るとともに、中長期的な資産運用収益力向上に資する体制を強化

2019年度上半期の取組み

<2つのポートフォリオ運営(一般勘定・単体)>

	ALM運用 ・円金利資産中心のポートフォリオ (約24兆円) ・運用目的は保険金等の確実な支払いに資すること	バランス運用 ・流動性の高い有価証券中心のポートフォリオ (約6兆円) ・運用目的は企業価値(EV)の持続的向上に資すること
収益向上の取組み	クレジット資産 ・ヘッジコストの低下により収益性が高まることが想定される米ドル建を中心とする外貨建クレジット資産(事業債・社債投信等)への投資を推進	為替ヘッジ付外債
	長期保有資産 ・期待リターンの高いインフラエクイティファンド・プライベートエクイティファンド投資を拡大	オープン外債
	国内金利リスクコントロール ・低金利による収益面への影響を慎重に考慮しつつ、長期化入替等を実行	国内外株式 ・世界景気減速への懸念からリスクオフの動きが強まった局面を捉え、中期的に割安と判断される水準で、オープン外債や国内外株式等へ投資 ・ESGの視点を踏まえたスチュワードシップ活動や株式の個別銘柄分析レベルアップ等を推進

市中金利と当社運用利回り



あなたの未来を強くする

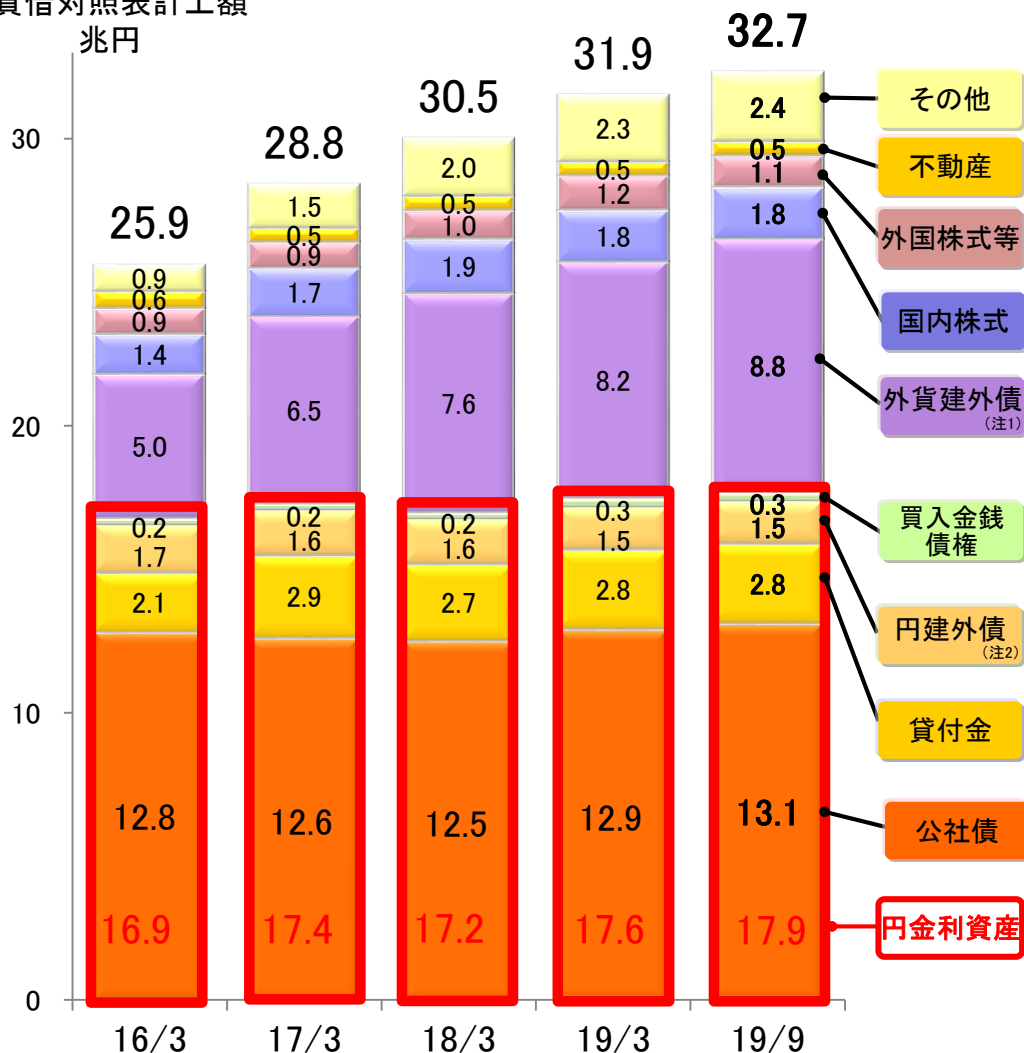
資産運用②

ALMに基づく円金利資産中心の安定的なポートフォリオ

一般勘定資産の推移(単体)

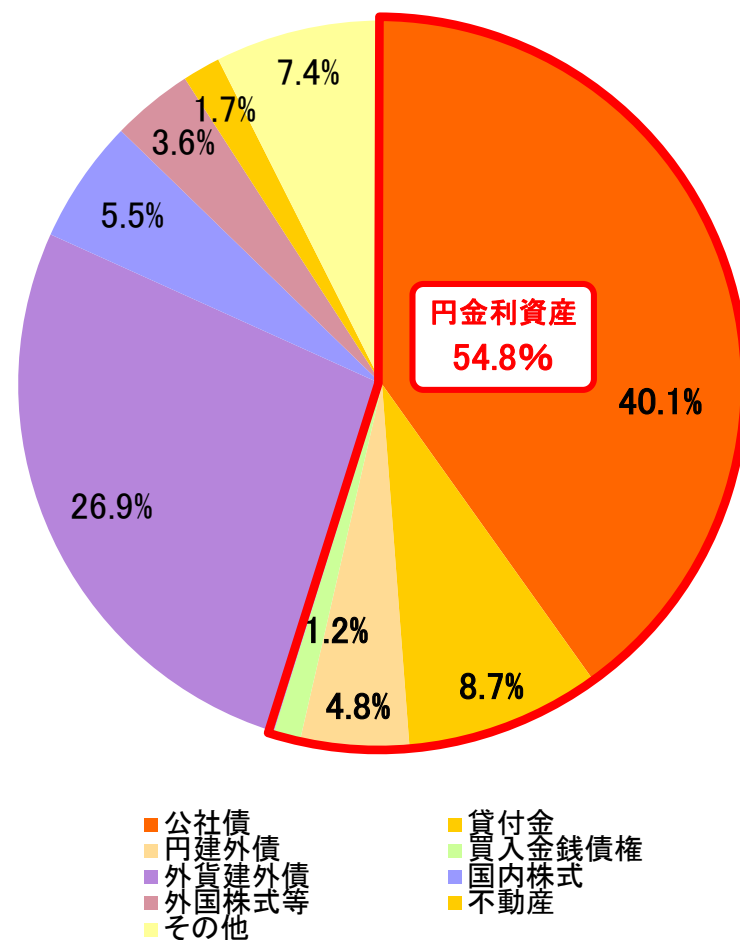
貸借対照表計上額

兆円



一般勘定資産の構成比(単体)

<2019年9月末>



(注1) 外貨建外債(居住者発行の外貨建債を含む)には、為替ヘッジ付外債を含む

(注2) 円建外債には、円貨額の確定した外貨建外債を含む

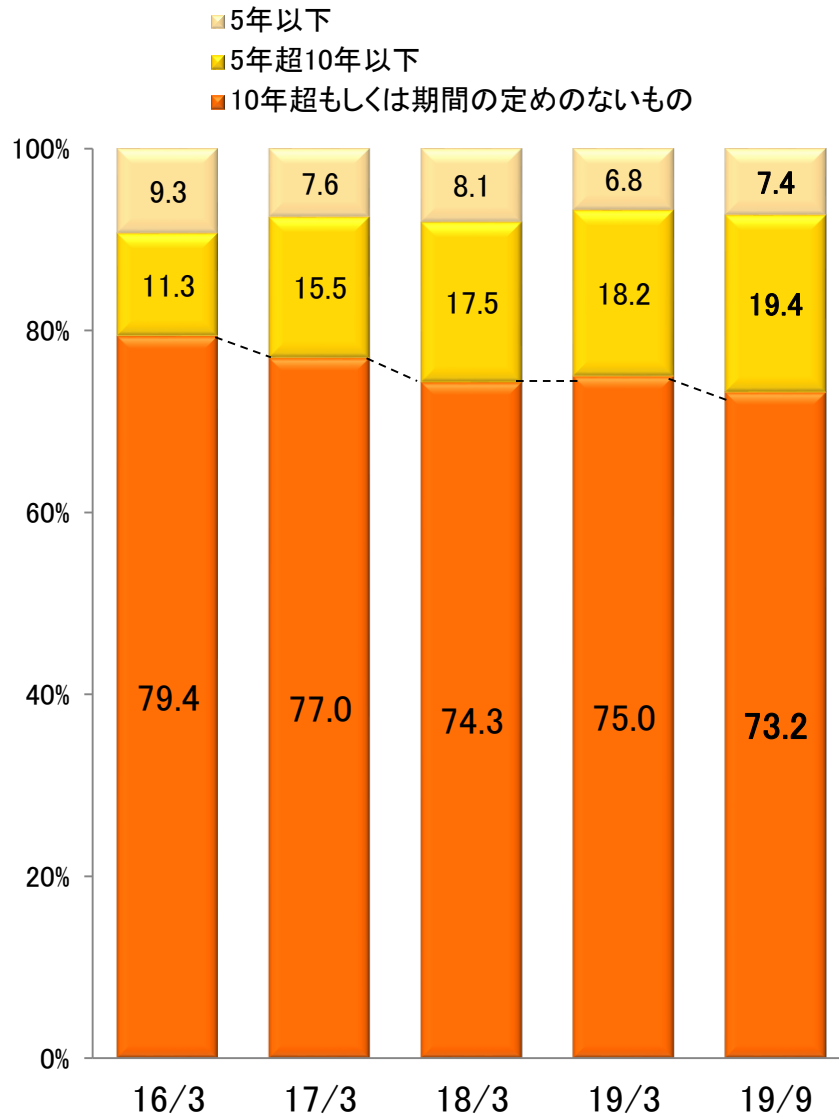
あなたの未来を強くする

住友生命

資産運用③

ALM管理のもと、金利リスクを適切にコントロール

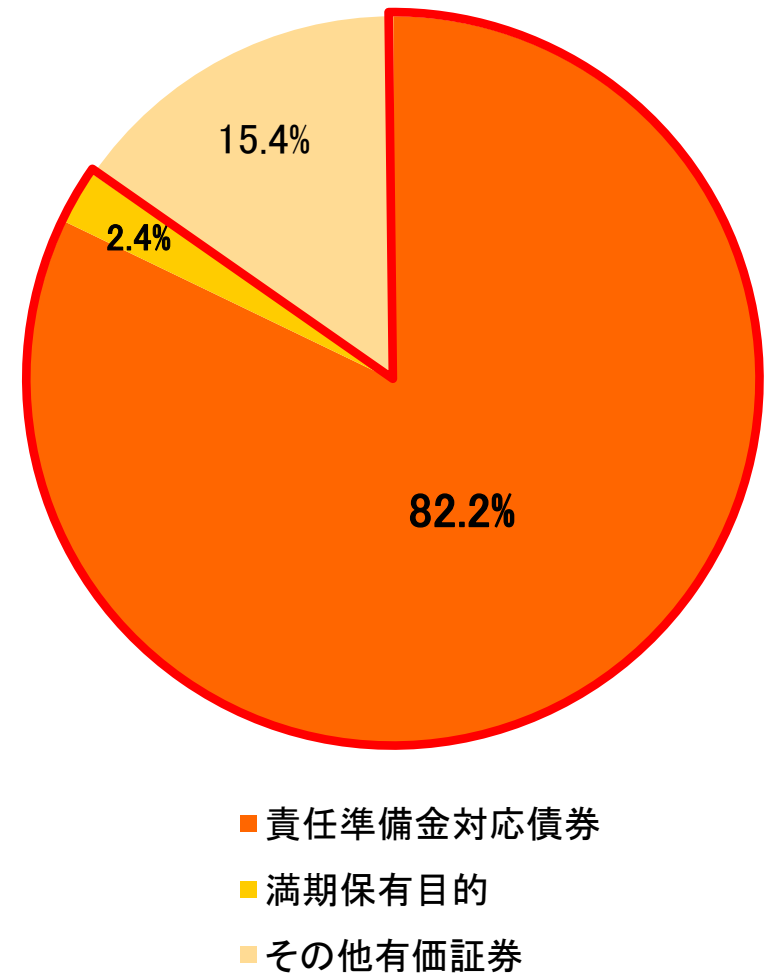
国内債券の残存期間別内訳(一般勘定・単体)



国内債券の保有目的別内訳(一般勘定・単体)

<2019年9月末>

国内債券残高計: 13兆6696億円



資産運用④

低金利環境が長期化するとの見通しのもと、高い収益力が期待される資産への投入を継続・拡大
資産運用体制の一層の強化を図りつつ、適切なリスクテイクによる収益力向上に取り組む

2019年度下半期 運用方針

ALM運用

リスクテイク
による
収益力向上

- ・相対的に利回りの高い外貨建クレジット資産の一段の投資推進
- ・インフラエクイティファンド、プライベートエクイティファンド投資の更なる残高積上げ

リスク
コントロール

- ・金利水準を考慮しつつ、国内債券の長期化入替等を通じた国内金利リスクコントロールを着実に実行
- ・シメトラ社・外部運用会社の専門的知見の活用

バランス運用

- ・中長期的に割安と判断できる水準で、オープン外債・国内外株式等を積み上げ

- ・ボラティリティの高い相場動向を想定しつつ、機動的にオープン外債・国内外株式の売買を実施

- ・企業価値向上に向けた対話を軸とするスチュワードシップ活動の取組み強化(アナリストによる課題の深掘を強化した対話の推進、ESGを対話重点取組みテーマとして設定等)

資産運用収益力向上に資する体制強化

新たな資産クラスの
調査研究

資産運用人材の
育成

シメトラや外部運用
会社との関係強化

ITを活用した
業務効率化

ESG投融資

ESG投融資方針を策定・推進し、国連責任投資原則(PRI)に署名済み
機関投資家として、ESG投融資の推進を図り、持続可能な社会の実現に貢献していく

ESG投融資方針(概要)

当社の 考え方

ESGの観点を組み込んだ投融資は、持続可能な社会の実現、および、中長期での投融資を行う
機関投資家にとって運用収益の向上に資するとの認識の下、ESG投融資を推進していく。

<主な取組内容>

ESG投融資手法	取組み内容
ESGインテグレーション	・投資プロセスにESGの観点を取り込んでいく
エンゲージメント	・投資先企業のESG課題を踏まえた対話を行っていく
テーマ投資	・ESG課題の解決を目的とした投融資について、リスク・リターンを考慮のうえ、 検討・実施していく
ネガティブ・スクリーニング	・特定の業種や資金使途等を投資対象から除外する

これまでの主な取組み事例

これまでの主な取組み事例	関連するSDGs項目
グリーンボンドへの投資、マイクロファイナンス・ファンドへの投資、太陽 光プロジェクトファイナンスへの投融資、環境に配慮した不動産投資 等	1 貧困をなくそう 5 ジェンダー平等を 実現しよう 7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 10 人や国の不平等 をなくそう 11 住み続けられる まちづくりを 13 気候変動に 適応する



① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

② 資産運用

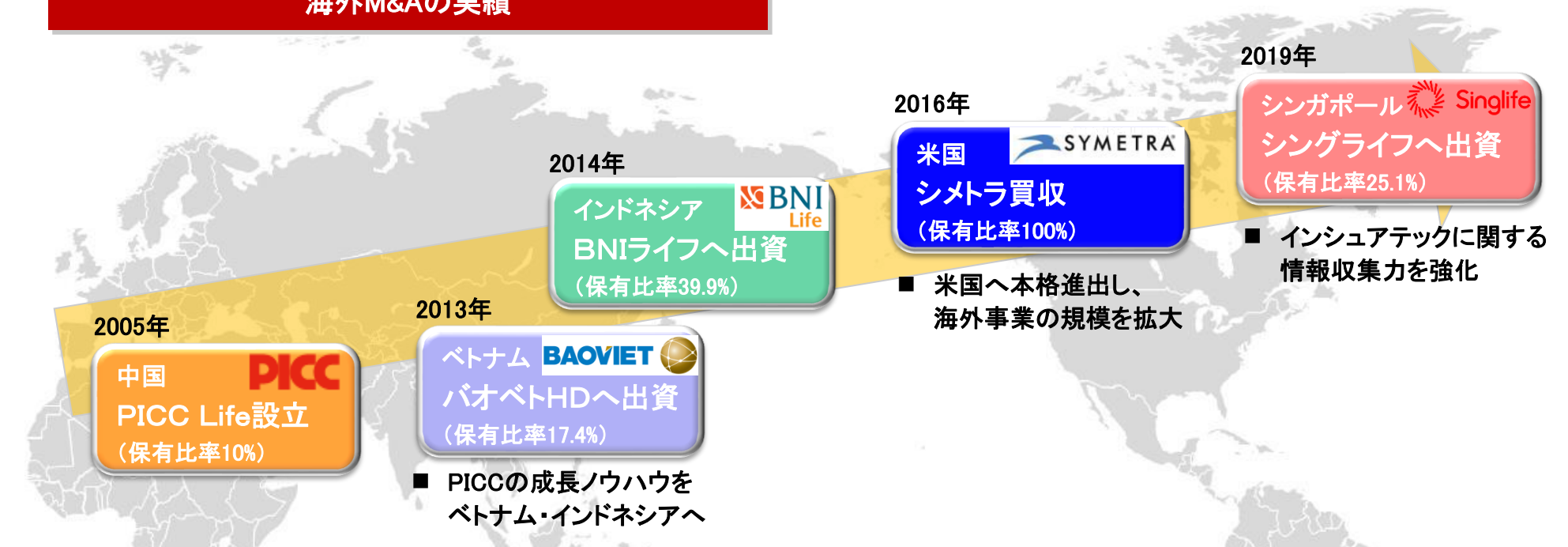
③ 海外事業展開

④ 事業基盤

海外事業展開

安定した収益基盤である日本、安定的な成長を遂げるアメリカ、成長著しいアジア
安定性と成長性を兼ね備えた事業ポートフォリオを構築

海外M&Aの実績



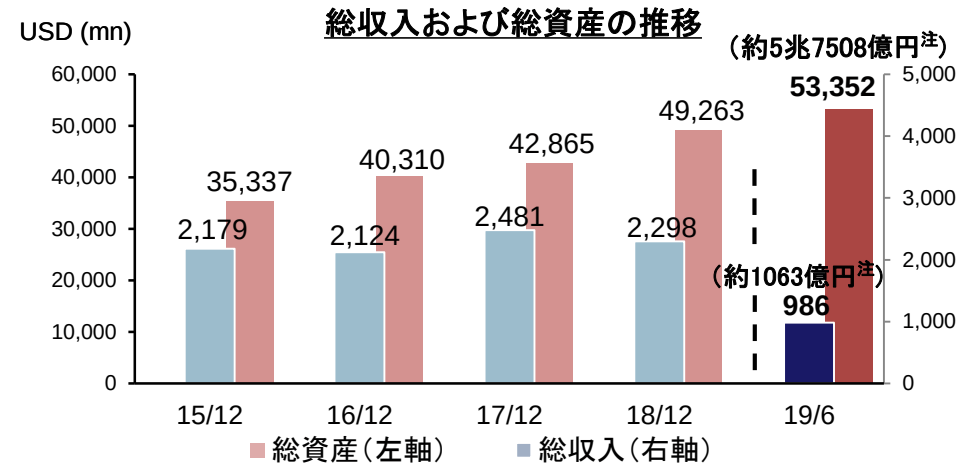
日本 ～安定した収益基盤～	アジア(中国・ベトナム・インドネシア・シンガポール) ～高成長マーケット～	米国 ～安定成長・世界最大マーケット～
■ 世界第2のマーケット ■ 人口減少トレンドの中、成長性は大きくないものの、死差益に起因する安定した保険引受利益の計上が可能 ■ 安定的な収益基盤を支えるホームマーケット	■ 世界最大の人口を誇り、保険市場が成長過程にある中国 ■ 今後の急速な成長が期待されるベトナム・インドネシア ■ インシュアテックの開発が盛んなシンガポール ■ チャネル展開、リスク管理、システム開発、資産運用などの技術援助を通じて、成長性を享受	■ 世界第1のマーケット ■ 100%子会社のシメトラを通じ、先進国市場の収益性と安定成長を享受

米国市場での取組み①

米国全土に事業展開するシメトラ 安定的な収益の享受による収益基盤の強化およびリスク分散

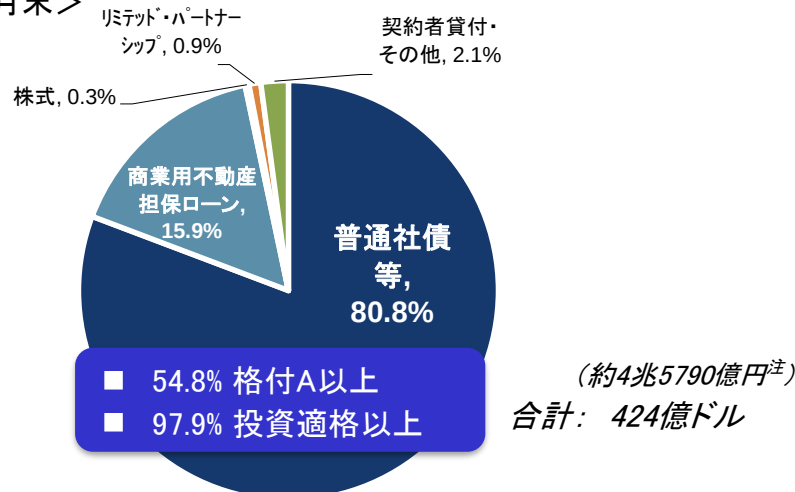
アメリカにおける事業展開：シメトラ（100%子会社）

- Symetra Financial Corporationの完全子会社化【2016年2月】
- 従業員数(連結)：約1,700名
- RBC比率* (Risk Based Capital)：431% (2019年6月末)
* 分母となるリスク量を50%評価せずに算出
- 格付：A(S&P)、A1(Moody's)、A+(Fitch*)、A(AM Best)
* 非依頼格付



保守的な投資方針 — 運用ポートフォリオの構成

<2019年6月末>



シメトラとのシナジー効果

商品開発

- ・同社の主力商品のひとつであるインデックス年金を日本において発売

資産運用

- ・マーケット情報や個別銘柄に関する情報共有を実施、シメトラを通じて社債を発注
- ・2019年度下期よりシメトラの投資顧問子会社を通じて投資適格社債の資産運用委託を開始

IT

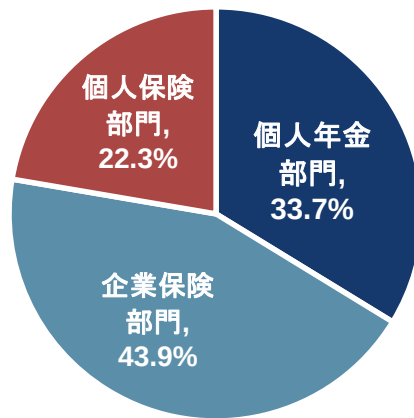
- ・シリコンバレーの拠点に両社から人材を派遣し、FinTechに関する情報を収集

米国市場での取組み②

バランスの取れた事業ポートフォリオで、各事業部門の業績は堅調に推移

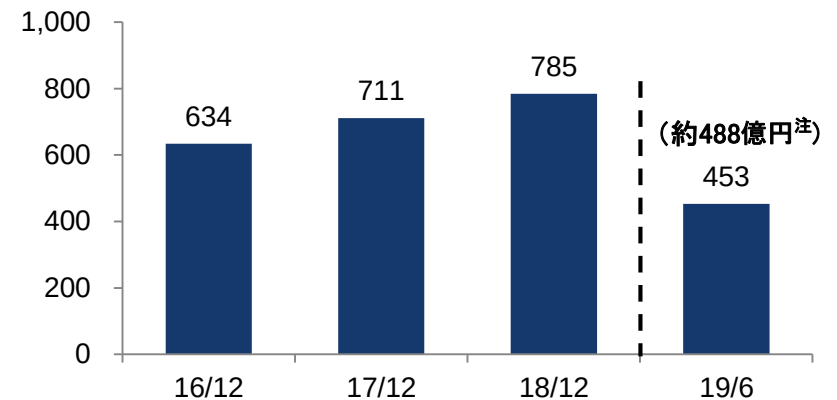
バランスの取れた事業ポートフォリオ

＜2019年6月期経常収入の部門別内訳＞



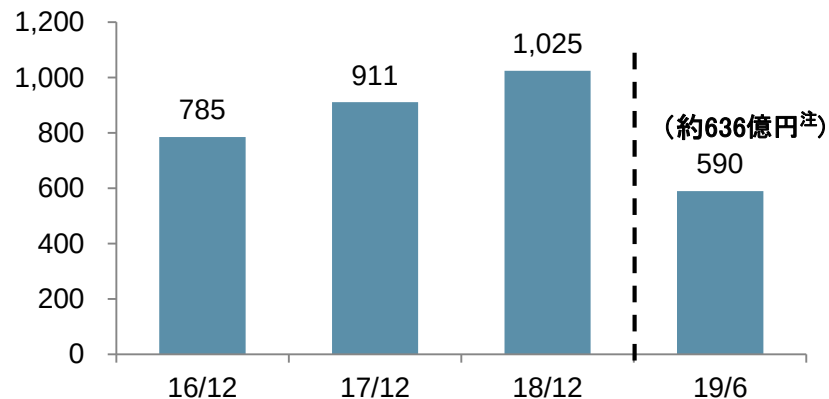
個人年金部門 経常収入

USD (mn)



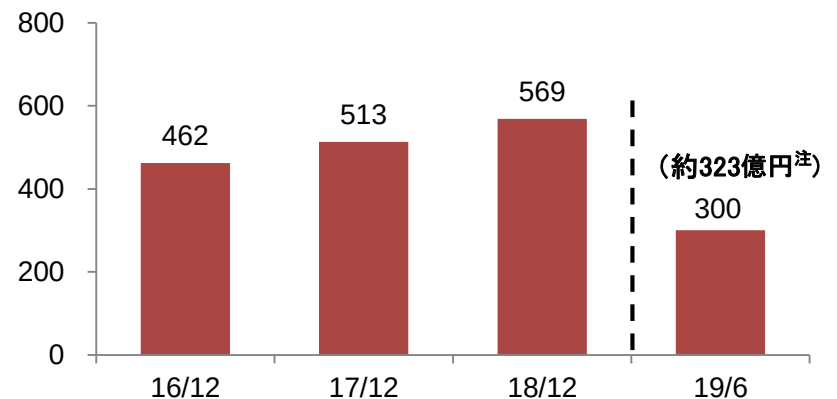
企業保険部門 経常収入

USD (mn)



個人保険部門 経常収入

USD (mn)



出所: 会社開示資料

(注) 1USD^{ドル}＝107.79円 (2019年6月末時点)

あなたの未来を強くする

米国市場での取組み③

長期の金利リスクを内包する賠償年金を含む所得年金の出再により、
財務基盤強化およびリスク削減を実現

再保険取引の概要

- ・長期の金利リスクを内包する賠償年金を含む所得年金の既契約ブロックについて、再保険を用いてリスクを社外に移転
- ・2018年下期に市場金利が低下する前のタイミングで再保険契約を締結
- ・出再する既契約ブロックの責任準備金および対応する資産をシメトラに留保する再保険形式(修正共同保険式再保険<Modified Coinsurance>)
- ・既契約ブロックに対応する債券のSAPベースの投資収益等は再保険会社に帰属
- ・当該ブロックの債券の売買は再保険会社の指図により実施

＜米国10年債利回り推移＞



再保険取引による効果

経済価値	・EVの押上げ効果(44億円)
SAP損益	・契約締結時(2018/9月末)の金利環境を前提とした場合に見込まれていた追加責任準備金の積立リスクを遮断したことで将来のSAP損益の悪化を回避
健全性	・RBC比率の改善 ・所得年金の超長期負債に対応して保有していた株式を売却し、株式保有に伴うリスクを削減

米国市場での取組み④

再保険取引のGAAP会計に与える影響

- 【前提①】 GAAP会計ルールにより、既契約ブロックの債券含み益と同額が組込デリバティブの価値変動(再保険会社
に引き渡すべき未払費用相当額)として、PLに損失計上される。
- 【影響①】 金利低下により、GAAP上の損益にマイナスの影響(金利上昇局面ではプラスの影響)が生じる
- 【前提②】 既契約ブロック内の損益は再保険会社に四半期毎にSAPベースで転嫁され、SAP収支には中立。一方で、
住友生命による買収(PGAAP適用)時にシメトラの保有債券の簿価を洗い替えた影響により、GAAP上の簿
価がSAP上の簿価より高い。
- 【影響②】 債券の売却や償還に伴い、GAAP上の損益にマイナスの影響が生じる

収支の状況

(百万米ドル)

項目	2018年 12月期	前年比 増減率	2019年 6月期	前年同期比 増減率
調整税前営業利益 ^注	148.9	46.6%	70.7	(15.1%)
企業保険部門	54.7	38.4%	9.6	(71.5%)
個人年金部門	113.9	5.2%	71.5	26.3%
個人保険部門	16.0	(19.5%)	11.2	(22.2%)
その他	(35.7)	-	(21.6)	-
営業外損失	(292.2)	-	(370.6)	-
有価証券に係る実現損益	(75.2)	-	(41.0)	-
無形固定資産の償却	(85.2)	-	(43.5)	-
再保険取引による影響	(131.8)	-	(286.1)	-
経常損失	(143.3)	-	(299.9)	-
法人税	81.5	-	79.7	-
当期純損失	(61.8)	-	(220.2)	-

再保険取引による影響

- ・2018/12期は、再保険会社の指図に基づき債券の銘柄入替を実施した結果、GAAPとSAPの債券の簿価の差が損失として計上された(【影響②】)
- ・2019/6期は、金利低下により、GAAP上の損益にマイナスの影響が発生(【影響①】)

今後の見通し

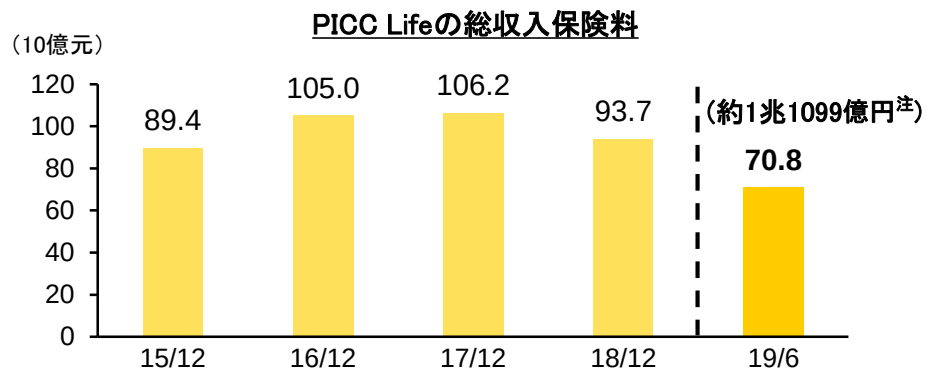
- 今後、債券の売却や償還が進んだ場合、
- 【影響①】新規購入債券の保有目的区分は売買目的となる
- 【影響②】PGAAPにより簿価が上昇した債券が減少する
- GAAP損益への影響は徐々に逓減することが見込まれる

アジア市場での取組み①

中国、ベトナム、インドネシア市場では現地有力企業と提携
全ての出資先が安定的に成長、当社の利益にも貢献

中国

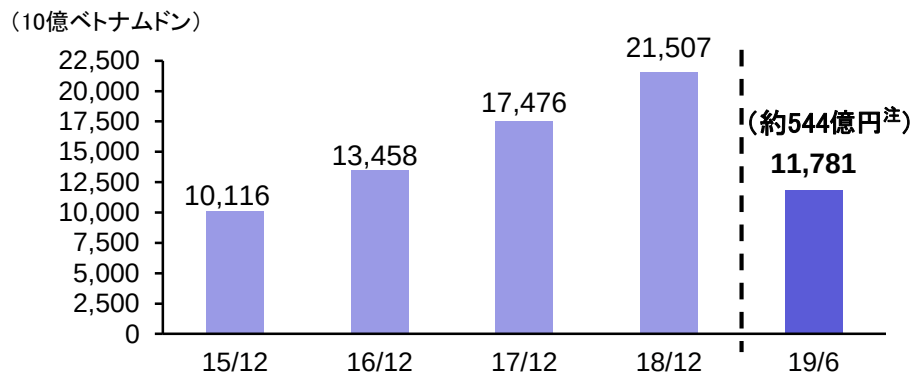
■ 中国人民人壽保險股份有限公司 (PICC Life Insurance Company) の設立【2005年11月】



ベトナム

■ バオベト ホールディングス (Bao Viet Holdings) への出資【2013年3月】

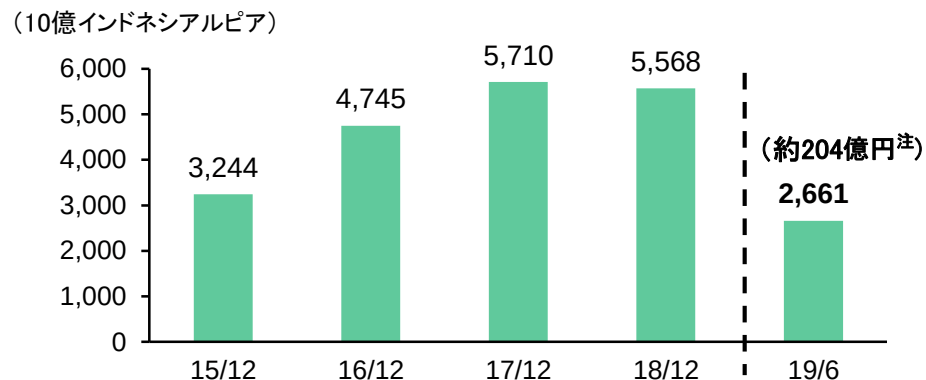
バオベトの生保 収入保険料



インドネシア

■ Bank Negara Indonesia (BNI) の子会社BNI Lifeへの出資【2014年5月】

BNI Lifeの総収入保険料



出所: 会社開示資料

(注) 1元=15.67円、1ベトナムドン=0.004618円、1インドネシアルピア=0.0077円 (2019年6月末時点)

あなたの未来を強くする

住友生命

アジア市場での取組み②

2019年6月、シンガポールの新興生保「シングライフ(Singapore Life)」を関連法人化
出資時点の当社の出資比率は25.1%、本件出資にあたり取締役を1名派遣

シングライフへの出資の目的

■ 高い成長性の取込み

シンガポール国内や今後の東南アジア市場への展開による
高い成長性を住友生命の収益に取り込む

■ 情報収集力の強化

インシュアテックの開発が盛んなシンガポールの最新動向や、
実際のビジネスへの活用状況等の情報収集を強化する

■ 国内事業への活用

収集した情報を、住友生命グループのお客さま利便性向上、
経営効率化に繋げる

同社の特徴

■ デジタルテクノロジーを徹底活用する新興生命保険会社

ローコストオペレーションと顧客サービス向上の観点から、
デジタルテクノロジーの徹底活用を戦略とする会社

■ 顧客セグメントに応じた販売チャネル・商品を保有

ダイレクト、富裕層向けブローカー、独立フィナンシャルアドバイ
ザーの各チャネルを通じて、定期、ユニバーサル、養老保険等を
競争力のある価格で提供

■ フィンテック企業100社に選定

KPMGより、世界で最も成功しているフィンテック企業100に選定
されている(KPMG「フィンテック100」2018年版)

会社概要

■ シングライフへの出資【2019年6月】(出資比率25.1%)



設立	2014年準備会社設立、2017年10月営業開始
主要株主	IPGL Limited、住友生命、Aflac Inc.、Aberdeen Standard Investments
代表者	ウォルター・ドゥーデ (Walter de Oude)
本社所在地	シンガポール ロビンソンロード
従業員数	約60名
総資産	247百万米ドル (約266億円)
保険料等収入	98百万米ドル (約105億円)
当期純利益	5百万米ドル (約 5億円)

(注) 2018年末時点(保険料等収入・当期純利益は2018.1.1~2018.12.31)、1USD=107.79円で換算(2019年6月末時点)。

あなたの未来を強くする





① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

② 資産運用

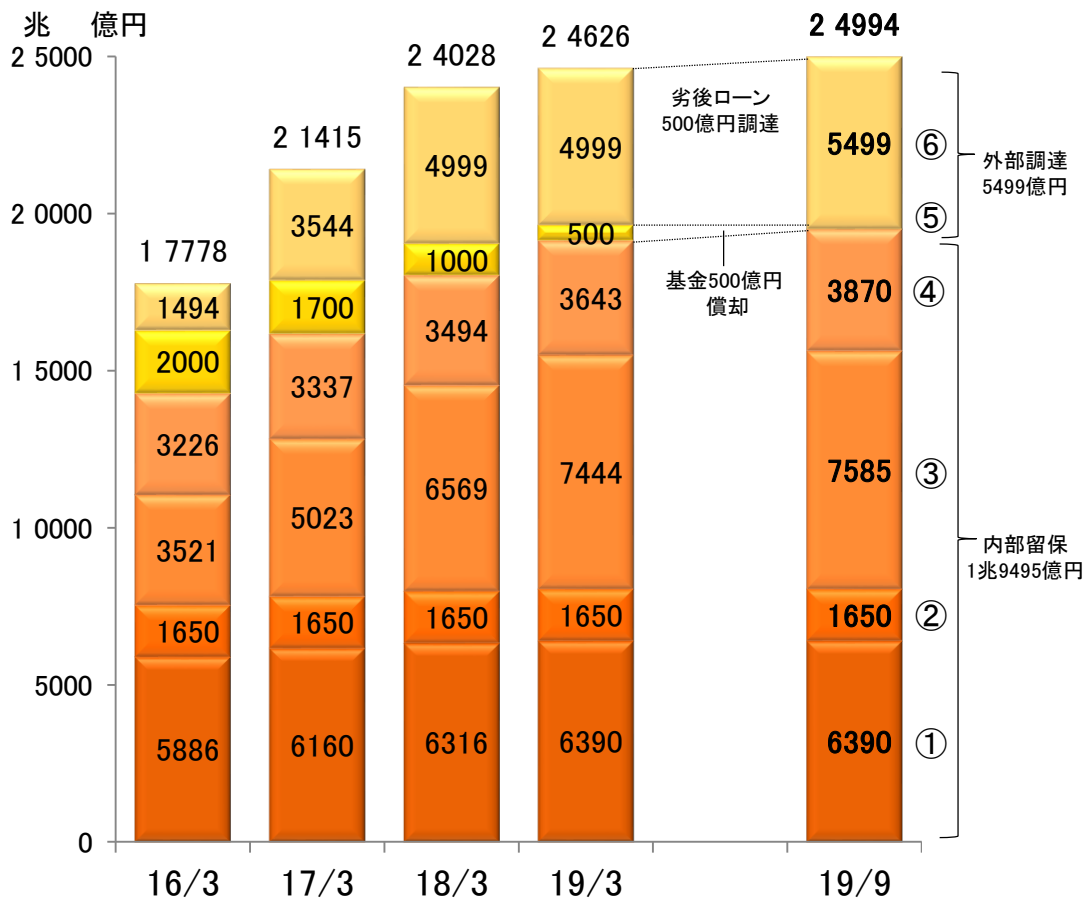
③ 海外事業展開

④ 事業基盤

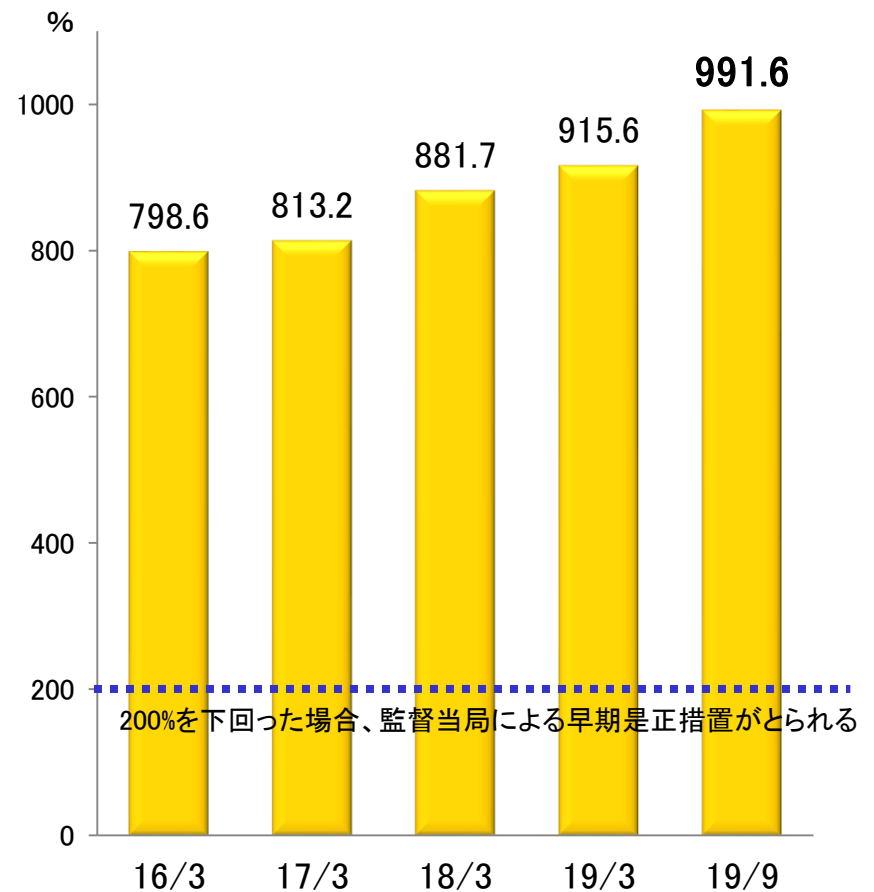
財務基盤

内部留保を基本とした、充実した財務基盤を構築
ソルベンシー・マージン比率も十分な水準を維持

資本の推移 (単体)



連結ソルベンシー・マージン比率の推移

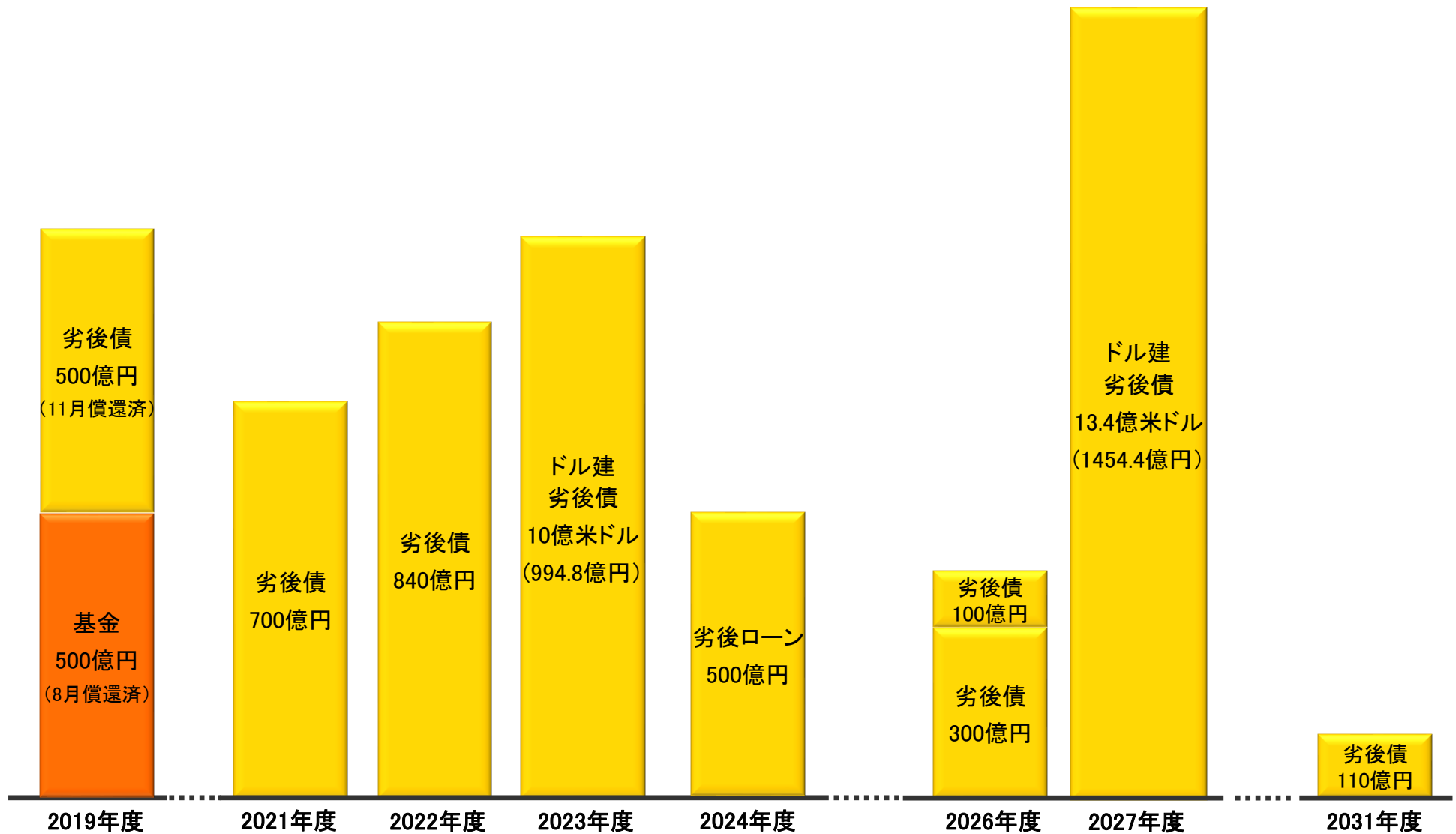


(注) 19/9期の基金償却準備金は、年間の基金償却準備金積立予定額の1/2を加算したもの。19/3期以前は、剰余金処分後の数値を使用

あなたの未来を強くする

外部資本の状況

外部資本の償還スケジュール



(注) 劣後債・劣後ローンについては、初回コール期日到来年度を掲載。

あなたの未来を強くする

将来的な経済価値ベースの資本規制の導入

経済価値ベースのソルベンシー規制の導入

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

欧州

ソルベンシー II 適用

IAIS (注1)

IAIG

ICS適用
(モニタリング期間)

ICS
行政措置

G-SIIs (注2)

監督措置 (HLAを含む)

包括的枠組み
適用

システミック
リスク

日本

経済価値ベースの規制を検討中※

- ※ 具体的な導入スケジュールは、示されていない
- ※ 国際的な議論も踏まえた国内規制の方向性について検討するため、2019年5月に外部有識者による「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する有識者会議」を設置

フィールド
テスト

直近は2018年にフィールドテストを実施のうえ結果を公表、
2019年も実施することを公表

- ・「2018年フィールドテストの結果概要及び2019年の方向性について」(2019年6月14日、金融庁)
- ・計算方法等は基本的にICSに整合

《参考》日本のソルベンシー・マージン比率の短期的見直し

リスク係数やマージン項目等の見直しを実施。

⇒短期的見直しでは、原案パブコメ後、4年を要した。

パブコメ公表 2008/2 → 内閣府令等の公布 2010/4 → 本適用開始 2012/3

IAIG向け規制: コムフレーム、ICS (保険資本基準) 規制

- IAIG (国際的に活動する保険グループ) は、以下の基準をもとに監督当局が選定
 - ① 活動地域3ヶ国以上 かつ
保険料収入の海外比率が10%以上
 - ② 総資産500億米ドル以上 または
保険料収入が100億米ドル以上
- ICS2.0が2019年11月14日にIAISで採択

【2019/11月FSB (金融安定理事会) プレスリリース】
「2022年11月に、FSBは「包括的枠組み」の当初数年の実施を踏まえ、IAISおよび各国当局と協議の上、G-SIIsの毎年の認定を廃止するか、再開するのかを検討する」

新規制に対する当社の対応

収益基盤の強化

- 保障性商品の拡販
- 固定費削減

リスク削減

- 株式、不動産等のリスクをコントロール
- ALM運用を推進

資本政策

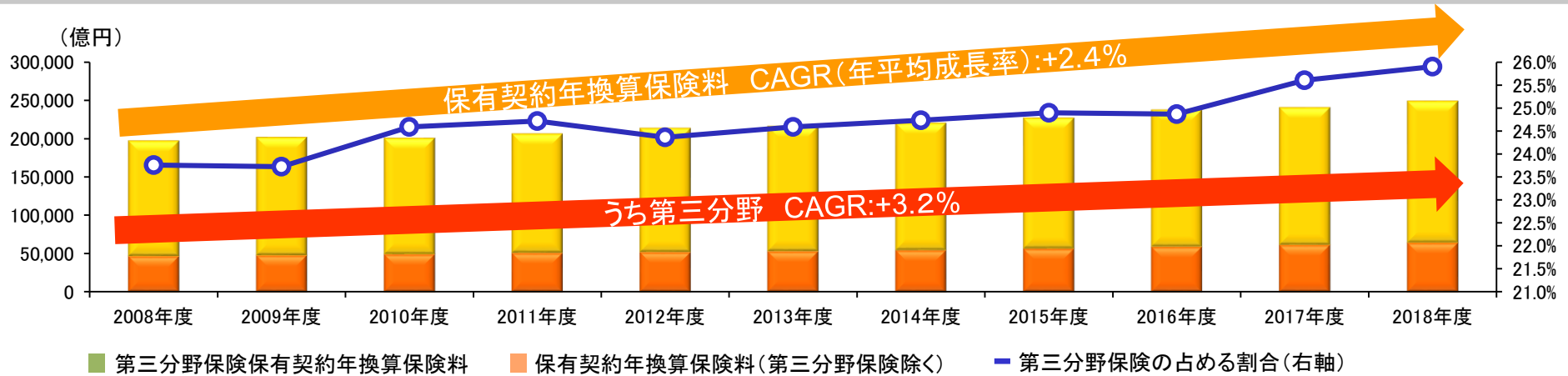
- 資本の安定的な積み増し
- 資本の更なる「質」向上を推進
- 外部調達資本を機動的に活用

Ⅲ. 付属資料

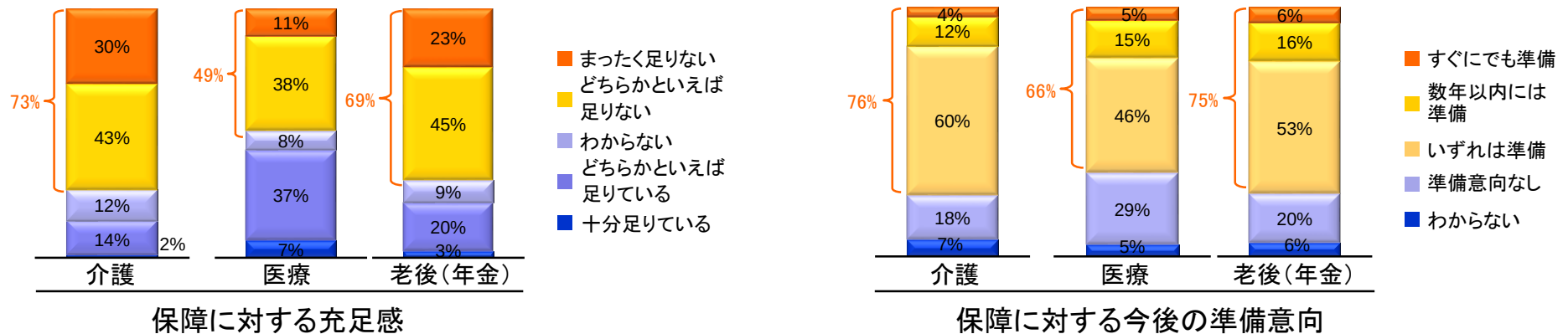
国内生命保険市場について

国内生命保険市場は第三分野の牽引で過去10年間年率2.4%成長

保有契約年換算保険料^(注)の推移



生活保障に関する調査結果(令和元年度)



出所: 生命保険協会、公益財団法人 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」

(注)かんぽ生命を除く

あなたの未来を強くする

住友生命

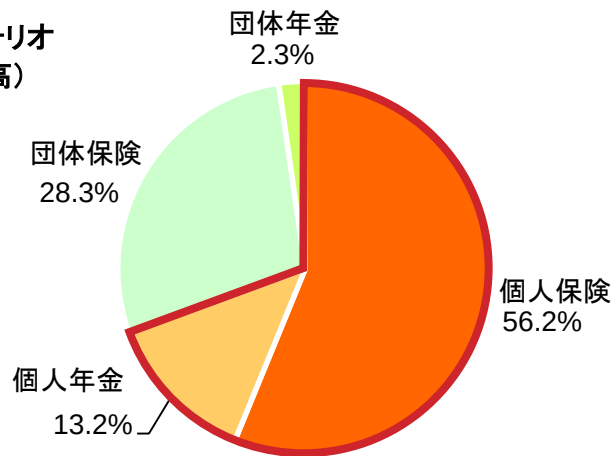
魅力的なビジネスモデル

収益性の高い個人保険分野の保障性商品を中心に幅広い保険商品を提供
低金利下においても、安定的な保険引受利益を中心とした質の高い収益を実現

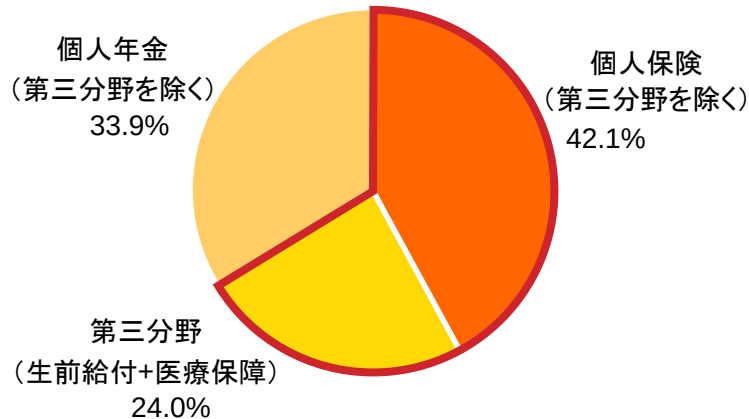
事業構成(単体)

<2019年9月末>

事業ポートフォリオ
(保有契約高)



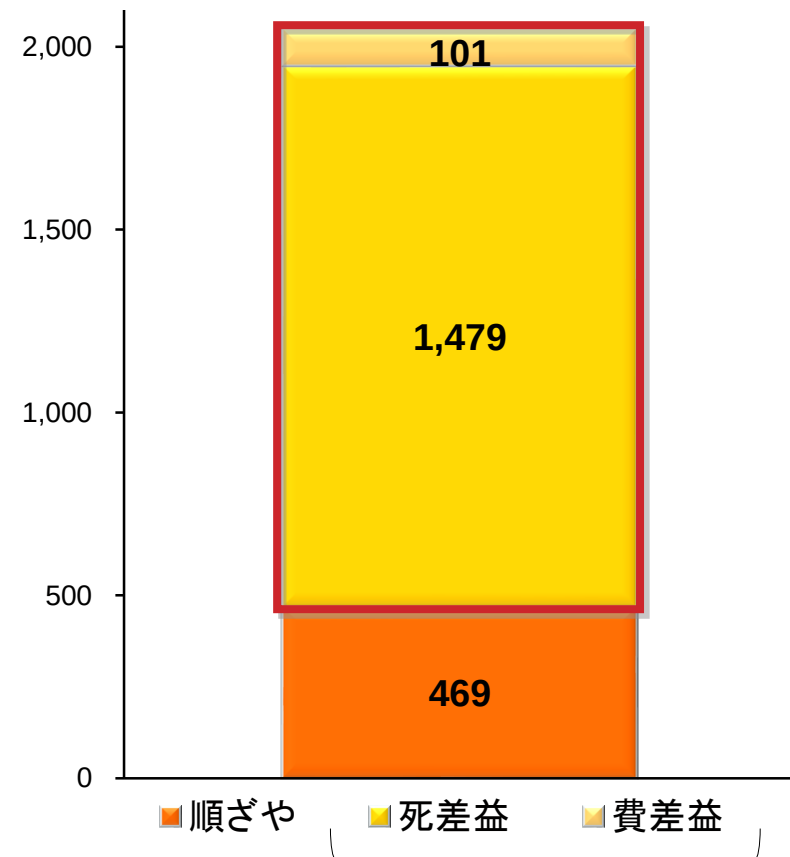
個人保険・個人年金の商品ポートフォリオ
(保有契約年換算保険料)



三利源(単体)

<2019年9月末>

(億円)



保険引受利益

アイアル少額短期保険株式会社の子会社化

2019年8月、アイアル少額短期保険株式会社の株式を取得、子会社化
住友生命、メディケア生命、アイアル少額短期保険の3社による機動的な商品開発体制を構築

少額短期保険業とは

一定の事業規模の範囲内において、保険金額が少額、保険期間1年(第二分野については2年)以内の保険で保障性商品の引受のみを行う事業

＜保険会社と少額短期保険会社の主な規制の違い＞

	保険会社	少額短期保険会社
参入要件	金融庁長官による免許制	財務局による登録制
事業規模	制限なし	年間収受保険料50億円以下(注1)
商品審査	認可(一部届出)	届出
保険金額の上限(本則)	制限なし	保険区分に応じて、1被保険者について引受ける保険金額の上限あり(最大1,000万円)
保険期間の上限	制限なし	1年(第二分野は2年)

(注1) 1事業年度に収受する保険料に、再保険返戻金・再保険手数料を加算し、再保険料・解約返戻金を控除して算出

アイアル少額短期保険 会社概要

会社名	アイアル少額短期保険株式会社(注2)	
設立	1984年4月	
代表者	代表取締役社長 安藤 克行	
本社所在地	東京都中央区日本橋大伝馬町1-3	
資本金	9,950万円(注3)	

アイアル少額短期保険の強み

「マーケットのニーズに合ったオリジナル保険の開発」をコンセプトに、これまでも様々なユニークな商品を開発

＜主な商品＞

【第一分野】

無縁社会のお守り
(賃貸住宅管理費用保険)

【第二分野】

家財保険

【第三分野】

不妊治療中のお母さま
応援する医療保険
子宝エール

(注2) 2011年2月に学総株式会社とライズ少額短期保険株式会社が合併し、現名称に変更

(注3) 2019年9月末時点

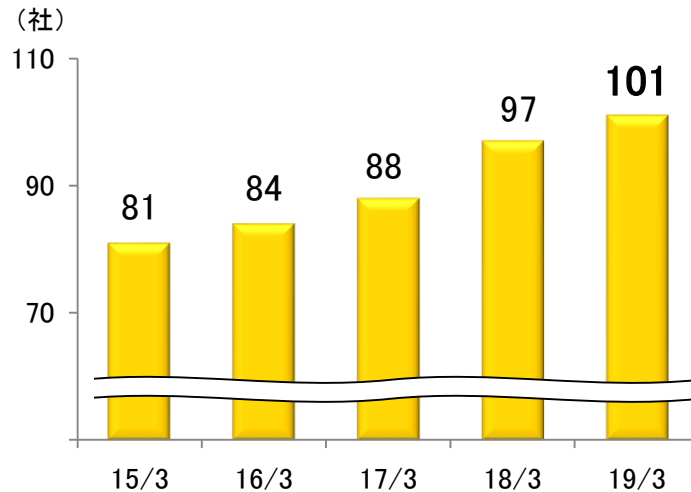
あなたの未来を強くする

住友生命

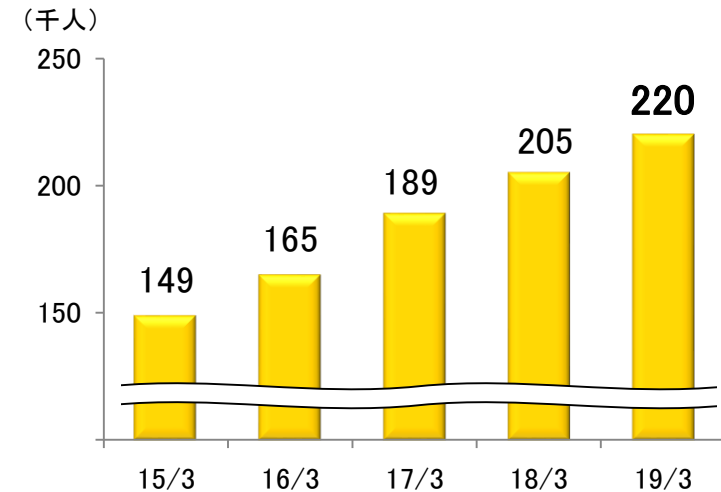
少額短期保険マーケットについて

少額短期保険業界では過去5年間、着実に実績が向上

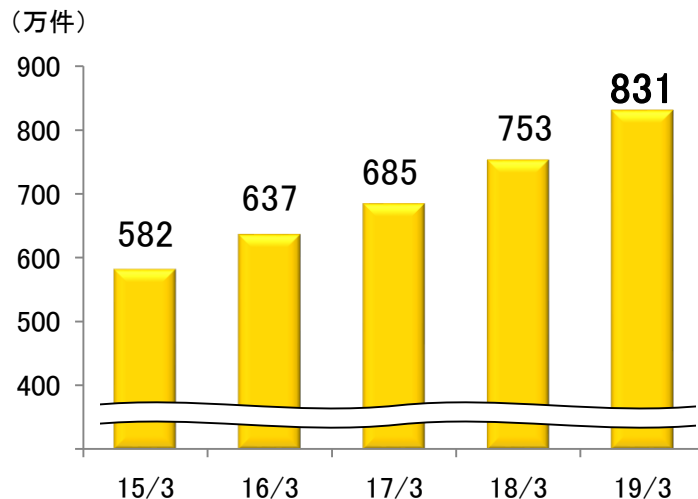
日本少額短期保険協会会員会社数



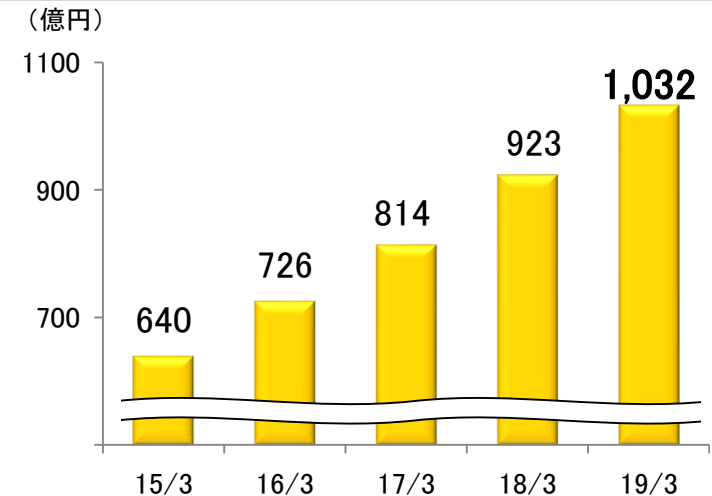
募集人資格取得者数



保有契約件数



収入保険料

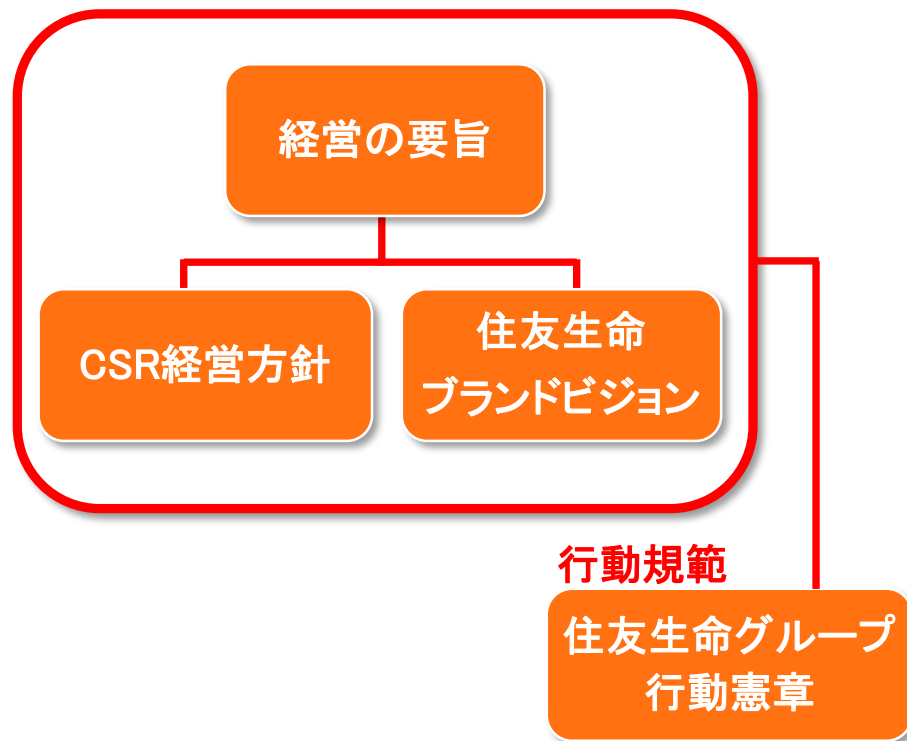


SDGsへの対応①

経営方針

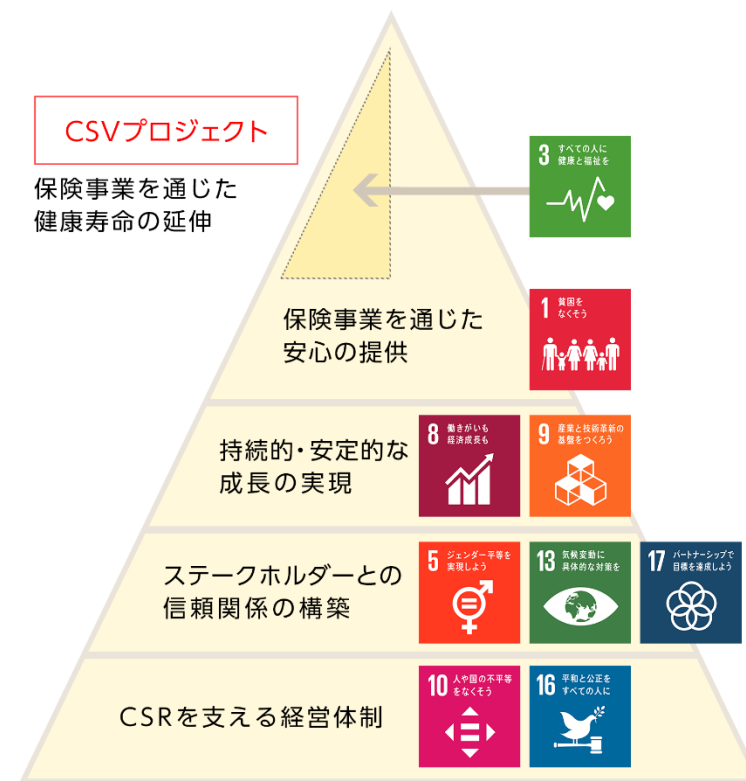
- ◆企業理念である「経営の要旨」を頂点とし、「CSR経営方針」および「住友生命ブランドビジョン」によって構成

経営方針



CSR重要項目

- ◆CSR経営を推進するうえで重要となる項目について、「CSR経営方針」に基づき、次のとおり設定
- ◆各項目は、SDGsの17の目標のうち、9つに該当



SDGsへの対応②

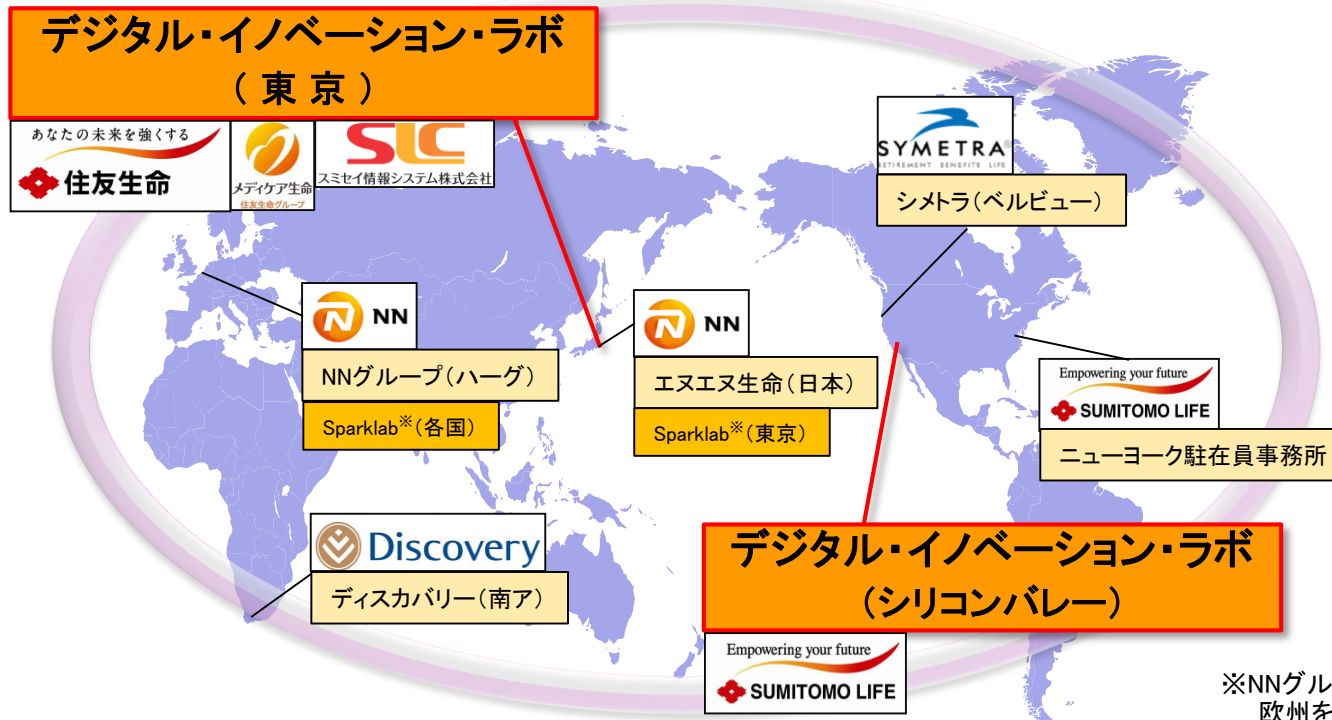
SDGs対応一覧表

ロゴ	ゴール	主な取り組み内容	ロゴ	ゴール	主な取り組み内容
	貧困をなくそう	● 生命保険による保障の提供 ● マイクロファイナンス機関向けファンドを通じた女性の貧困削減支援		産業と技術革新の基盤を作ろう	● デジタルイノベーションの推進 ● 産学連携を通じた健康増進に関する研究の促進
	飢餓をゼロに	● 「TABLE FOR TWO」の実施 ● 各種チャリティ収益金の寄贈を通じた飢餓の改善		人と国の不平等をなくそう	● 人権の尊重 ● 特例子会社を活用した障がい者雇用の推進
	すべての人に健康と福祉を	● 健康増進型保険「住友生命「Vitality」」の提供 ● スミセイ「Vitality Action」の展開		住み続けられるまちづくりを	● 省エネ・省資源への取り組み ● 子育て環境の整備 ● 地域における包括的なネットワークづくりの支援
	質の高い教育をみんなに	● スミセイアフタースクールプロジェクトの展開 ● 未来を強くする子育てプロジェクトの展開 ● ベトナムでの小学校建設 ● 難民キャンプ等への絵本寄贈（ヒューマニー活動）		つくる責任 つかう責任	● 省エネ・省資源への取り組み ● 各種消耗品などのグリーン調達
	ジェンダー平等を実現しよう	● マイクロファイナンス機関向けファンドを通じた女性の起業支援 ● ダイバーシティの推進		気候変動に具体的な対策を	● 省エネ・省資源への取り組み ● 環境保全活動（ヒューマニー活動） ● サンゴ礁保全活動
	安全な水とトイレを世界中に	● 省資源への取り組み ● チャリティ収益金の寄贈を通じた公衆衛生の改善 ● サンゴ礁保全活動		海の豊かさを守ろう	● サンゴ礁保全活動 ● 環境保全活動（ヒューマニー活動）
	エネルギーをみんなにそしてクリーンに	● 太陽光発電施設のプロジェクファイナンスローンの実施 ● グリーンボンドへの投資 ● 環境に配慮した不動産運用		陸の豊かさも守ろう	● 環境保全活動（ヒューマニー活動）
	働きがいも経済成長も	● 「サービス」「経営基盤の強化」を通じた企業価値の持続的向上 ● 働きやすい職場環境づくり		平和と公正をすべての人に	● コンプライアンスの推進 ● 反社会的勢力との関係遮断
				パートナーシップで目標を達成しよう	● パートナーシップを活用した各種社会貢献活動 ● 国連グローバルコンパクトへの署名 ● 自治体との連携の推進

デジタルイノベーションに対する取り組み

外部の知見も活用しながら、新たな価値やサービスの提供について検討を実施

デジタルイノベーション推進体制



- ・2018年4月に東京と米国シリコンバレーにスミセイ・デジタル・イノベーション・ラボを開設
- ・NNグループやディスカバリーとも協力してグローバルな体制でイノベーションを推進
- ・シリコンバレーではシメトラと協業して現地でのネットワークを構築

※NNグループのイノベーション推進拠点の名称。
欧州を中心に日本を含め世界7か国で展開。

主な取り組み

- ◆ より機動的な商品提供や顧客利便性の向上を可能にするインフラ構築、お客さまサービス向上を視野に入れた各種実証実験を実施
- ◆ オープン・イノベーション・ファンドへの戦略的出資を実施

格付の状況

格付会社5社からA格以上の評価を取得

格付の状況^(注1)

スタンダード＆
プアーズ(S&P)

A+

(安定的)

ムーディーズ
(Moody's)

A1

(安定的)

格付投資情報
センター(R&I)

AA-

(安定的)

日本格付研究所
(JCR)

AA-

(安定的)

フィッチ・
レーティングス
(Fitch)^(注2)

A+

(安定的)

内部留保の蓄積等による
強固な自己資本基盤

第三分野商品等に支えられた
比較的高い収益力

国内生命保険市場での
高いシェア

マルチチャネル・マルチプロダクト
戦略による機動的な事業展開

比較的低い
株式保有リスク

(注1) 2019年10月末時点 (注2) 非依頼格付

あなたの未来を強くする

住友生命

住友生命単体の有価証券含み損益(一般勘定)

一般勘定全体の含み損益は4兆2466億円

一般勘定有価証券の含み損益(単体)

(単位:億円)

	2019年 3月末 含み損益	2019年9月末			
		簿価	時価	含み損益	前年度末 対比増減
有価証券※	3 7783	25 2825	29 5291	4 2466	+ 4682
満期保有目的の債券	3325	1 7695	2 0972	3277	▲48
責任準備金対応債券	2 1392	11 8566	14 2189	2 3623	+ 2230
その他有価証券	1 2842	11 6231	13 1702	1 5471	+ 2629
公社債	1030	1 9753	2 1108	1355	+ 325
株式	9083	8443	1 6802	8358	▲724
外国証券	2497	7 8123	8 3602	5478	+ 2981
その他の証券	151	1557	1760	202	+ 51

※売買目的有価証券以外の有価証券のうち時価のあるもの

<マーケットの状況>

	19年3月末	19年9月末	年度変化
TOPIX(終値)	1591.64	1587.80	-3.84
(月中平均)	1602.83	1579.13	-23.70
新発国債利回り10年	-0.095%	-0.225%	-0.130%
20年	0.330%	0.195%	-0.135%
ドル・円	110.99	107.92	-3.07
ユーロ・円	124.56	118.02	-6.54

①

②

②-①

<資産の含み損益がゼロとなる水準(単体)>

	19年9月末時点
国内株式(日経平均)	10,800円台
国内株式(TOPIX)	790ポイント台
国内債券(10年金利)	1.0%
外国証券(為替・ドル円換算)	109円台

あなたの未来を強くする

ソルベンシー・マージン比率(連結ベース)

ソルベンシー・マージン比率(連結ベース)

(単位: 億円)

項 目	2019年3月末	2019年9月末
ソルベンシー・マージン総額 (A)	4 1602	4 5976
基金等	5618	5102
価格変動準備金	7445	7586
危険準備金	3662	3890
一般貸倒引当金	7	7
(その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ損益(税効果控除前)) × 90% (マイナスの場合100%)	1 1282	1 4938
土地の含み損益 × 85% (マイナスの場合100%)	773	841
未認識数理計算上の差異及び未認識過去勤務費用の合計額(税効果控除前)	288	233
全期チルメル式責任準備金相当額超過額	7376	7764
負債性資本調達手段等	4999	5499
控除項目	△ 548	△ 582
その他	696	696
リスクの合計額 $\sqrt{(\sqrt{R_1^2 + R_5^2 + R_8 + R_9})^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2 + R_4 + R_6}$ (B)	9086	9272
保険リスク相当額 R_1	919	916
巨大災害リスク相当額 R_6	—	0
第三分野保険の保険リスク相当額 R_8	762	782
少額短期保険業者の保険リスク相当額 R_9	—	0
予定利率リスク相当額 R_2	1969	1940
最低保証リスク相当額 R_7	50	52
資産運用リスク相当額 R_3	6698	6906
経営管理リスク相当額 R_4	207	211
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	915.6%	991.6%

(注) 一般保険リスク相当額(R_5)は無いため記載しておりません。

あなたの未来を強くする

住友生命の調達一覧

調達一覧

発行日	市場	年限	満期日	発行額	初回コール	利率	証券格付
劣後債							
2013年9月20日	144A/RegS	60年	2073年9月20日	10億米ドル	2023年9月20日	2023年9月まで6.50%、その後 3mUSDLIBOR+444bps (含むステップアップ100bps)	Moody's: A3 S&P: A-
2016年6月29日	国内私募	60年	2076年6月29日	700億円	2021年6月29日	2021年6月まで0.84%、その後 2026年6月まで6m¥LIBOR+90bps 2026年6月以降6m¥LIBOR+190bps	R&I: A
2016年6月29日	国内私募	60年	2076年6月29日	300億円	2026年6月29日	2026年6月まで1.04%、その後 2026年6月以降6m¥LIBOR+195bps (含むステップアップ100bps)	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	840億円	2022年12月21日	2022年12月まで1.13%、その後 2026年12月まで6m¥LIBOR+95bps 2026年12月以降6m¥LIBOR+195bps	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	100億円	2026年12月21日	2026年12月まで1.30%、その後 2026年12月以降6m¥LIBOR+199bps (含むステップアップ100bps)	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	110億円	2031年12月21日	2031年12月まで1.55%、その後 2031年12月以降6m¥LIBOR+200bps (含むステップアップ100bps)	R&I: A
2017年9月14日	144A/RegS	60年	2077年9月14日	13.4億米ドル	2027年9月14日	2027年9月まで 4.00%、その後 3mUSDLIBOR+299.3bps (含むステップアップ100bps)	Moody's: A3 Fitch: A-
劣後ローン							
2019年6月26日	国内 (証券化)	60年	2079年6月21日	500億円	2024年6月26日	2024年6月まで0.66%、その後 2029年6月まで6m¥LIBOR+71bps 2029年6月以降6m¥LIBOR+171bps	R&I: A

(注)2019年11月22日時点。償還済のものを除く

主要な業績の状況

主要な業績の状況(住友生命グループ)

(単位:億円)

	グループ	前年度末比 増減率	住友生命	前年度末比 増減率	メディケア	前年度末比 増減率	シメトラ	前年度末比 増減率
	2019年9月末		2019年9月末		2019年9月末		2019年6月末	
保有契約年換算保険料	2 7895	0.3%	2 3141	▲0.5%	402	5.4%	4351	3.7%

	グループ	前年同期比 増減率	住友生命	前年同期比 増減率	メディケア	前年同期比 増減率	シメトラ	前年同期比 増減率
	2019年9月期		2019年9月期		2019年9月期		2019年6月期	
新契約年換算保険料	1136	3.5%	594	▲5.7%	30	6.5%	511	16.5%

	グループ (連結)	前年度末比 増減	住友生命	前年度末比 増減	メディケア	前年度末比 増減	シメトラ	前年度末比 増減
	2019年9月末		2019年9月末		2019年9月末		2019年6月末	
ソルベンシー・マージン比率	991.6%	76.0pt	984.0%	53.9pt	2628.1%	▲187.7pt	—	—

EEV	3 6867	▲122	3 8662	▲157	1335	▲34	2334	69
-----	--------	------	--------	------	------	-----	------	----

	グループ	前年同期比 増減率	住友生命	前年同期比 増減率	メディケア	前年同期比 増減率	シメトラ	前年同期比 増減率
	2019年9月期		2019年9月期		2019年9月期		2019年6月期	
新契約価値	647	▲229	622	▲256	27	▲4	▲2	32

(注) グループEEVは、住友生命のEEVにメディケア生命およびシメトラのEEVを加え、住友生命が保有するメディケア生命およびシメトラの株式の簿価を控除することにより算出。
シメトラの決算日は、12月31日(第2四半期末日は6月30日、為替レートについて、2019年6月末は1ドル=107.79円にて換算)。

財務諸表(主要項目)

財務諸表(住友生命グループ)

○連結損益計算書

	2019年9月期						2019年6月期	
	連結 (億円)	前年同期比 増減率	住友生命 (億円)	前年同期比 増減率	メディケア (億円)	前年同期比 増減率	シメトラ (百万米ドル)	前年同期比 増減率
経常収益	1 7627	▲3.9%	1 5646	▲5.5%	207	14.3%	986	▲23.1%
経常費用	1 7586	1.5%	1 5216	▲0.7%	247	4.6%	1 286	0.9%
経常利益	41	▲95.9%	430	▲65.0%	▲40	—	▲299	—
中間純剰余	▲44	—	250	▲20.2%	▲30	—	▲220	—

○連結貸借対照表

	2019年9月末						2019年6月末	
	連結 (億円)	前年度末比 増減率	住友生命 (億円)	前年度末比 増減率	メディケア (億円)	前年度末比 増減率	シメトラ (百万米ドル)	前年度末比 増減率
資産の部合計	38 8526	2.8%	33 4953	2.3%	2188	3.3%	53 352	8.3%
負債の部合計	37 0282	2.4%	31 6022	2.1%	1902	5.3%	49 188	7.1%
純資産の部合計	1 8243	10.9%	1 8931	6.2%	285	▲7.9%	4 163	25.3%

(注1) シメトラについては、米国会計基準で作成した財務諸表の数値。経常収益、経常費用および経常利益にはそれぞれ総収益、総費用および税引前利益を記載。
決算日は、12月31日(第2四半期末日は6月30日)。

(注2) 中間純剰余の連結は、親会社に帰属する中間純剰余。

(注3) 増減率は、対象とする数値が正の値の場合のみ記載。

【本資料に関するお問い合わせ先】

住友生命保険相互会社

企画部 資本戦略室

E-mail: sumisei_ir@am.sumitomolife.co.jp

本資料の作成にあたり、住友生命保険相互会社（以下「住友生命」または「当社」という。）は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、それらの情報および本資料の正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。決算数値等の詳細は当社の決算資料等をご覧ください。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。