



目次

イントロダクション

ビジョン・バリュー 1
 ソニーフィナンシャルグループの概要 2
 財務・非財務ハイライト 4
 CEOメッセージ 6

戦略・レビュー

ソニーフィナンシャルグループ
 中期経営計画の概要 10
 ERM・ESR 13
 生命保険事業 14
 損害保険事業 16
 銀行事業 18

SFGの価値創造

サステナビリティ 20
 TCFD提言に沿った気候関連情報の開示 25
 ステークホルダーとのかかわり 28
 役員一覧 36
 コーポレートガバナンス 38
 リスクガバナンス 39
 コンプライアンス 42

コーポレート・セクション

会社概要・株式情報 46
 グループ各社の概要（主要子会社） 47

資料編

事業概況・事業系統図 48
 財務ハイライト 49
 SFGI連結財務諸表 50
 連結財務諸表作成のための
 基本となる重要な事項 58
 注記事項 62
 セグメント情報 80
 自己資本の充実の状況等について 83
 その他財務データ 107
 報酬等に関する事項について 109
 用語集 112
 開示項目一覧 115

編集方針

本誌は、保険業法第271条の25および銀行法第52条の29に基づいて作成したディスクロージャー資料（業務及び財産の状況に関する説明書類）です。SFGIでは、掲載項目の整理・検討にあたっては、経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参照しています。



社名などの略称表記

本誌では、社名などの表示に次の略称を使用している箇所があります。

ソニーフィナンシャルグループ …………… SFG
 ソニーフィナンシャルグループ株式会社 …………… SFGI
 ソニー生命保険株式会社 …………… ソニー生命
 ソニーライフ・コミュニケーションズ株式会社 …………… ソニーライフ・コミュニケーションズ
 ソニーライフ・ウィズ生命保険株式会社 …………… ソニーライフ・ウィズ生命
 ソニー生命ビジネスパートナーズ株式会社 …………… ソニー生命ビジネスパートナーズ
 ソニー損害保険株式会社 …………… ソニー損保
 ソニー銀行株式会社 …………… ソニー銀行
 ビー・エックス・ジェイ・イー・ワン・ホールディング株式会社 …………… ビー・エックス・ジェイ・イー・ワン・ホールディング
 ソニーペイメントサービス株式会社 …………… ソニーペイメントサービス
 ETCソリューションズ株式会社 …………… ETCソリューションズ
 ソニー・ライフケア株式会社 …………… ソニー・ライフケア
 ライフケアデザイン株式会社 …………… ライフケアデザイン
 プラウドライフ株式会社 …………… プラウドライフ
 ソニーフィナンシャルベンチャーズ株式会社 …………… ソニーフィナンシャルベンチャーズ
 ソニーグループ株式会社 …………… ソニーグループ（株）

見直しに関する注意事項：

本誌に記載されている、SFGの現在の計画、見直し、戦略、確信などのうち、過去の事実でないものは、将来の業績に関する見直しや試算であり、現在入手可能な情報から得られたSFGの経営者の仮定、決定ならびに判断に基づいています。実際の業績は、多くの重要なリスクや不確実な要素により、これら業績見直しと大きく異なる結果となりうるため、これら業績見直しのみで全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、SFGが将来の見直しや試算を見直して改訂するとは限りません。SFGはそのような義務を負いません。

- SFGI、ソニー生命、ソニー損保およびソニー銀行の業績（連結・単体）は、それぞれ日本の会計基準に準拠して作成しており、その会計基準は、SFGIの親会社であるソニーグループ（株）が開示する連結業績の準拠する国際財務報告基準（以下「IFRS」）とは異なります。なお、本誌では、資本市場における国際的な財務情報の比較可能性の向上およびSFGが重視する長期視点での経営に適した経営指標を示す観点から、SFG各社のIFRSにもとづく過年度の業績および将来の目標値を開示していますが、SFGはこれらの開示が投資家の皆様には有益な情報を提供すると考えています。これらのIFRSにもとづく開示は、日本の会計基準に則って開示されるSFGI、ソニー生命、ソニー損保およびソニー銀行の経営成績を代替するものではなく、追加的なものとしてご参照ください。本誌に記載されているSFGI、ソニー生命、ソニー損保およびソニー銀行のIFRSにもとづく過年度の業績および将来の目標値は公認会計士または監査法人の監査およびレビューを受けていません。
- 本誌に記載している修正純利益および修正ROEは、それぞれ一時的な損益の影響を含まないことから、事業の持続的な収益力を表すとともに、金融事業を営むSFGの投資とそのリターンの循環による中長期での事業拡大をマネジメントの観点から確認することができると考えています。これらの経営指標はIFRSおよび日本の会計基準に則った開示ではありませんが、SFGはこれらの開示が投資家の皆様には有益な情報を提供すると考えています。修正純利益および修正ROEは、IFRSに則って開示されるソニーグループ（株）および日本の会計基準に則って開示されるSFGI、ソニー生命、ソニー損保およびソニー銀行の経営成績を代替するものではなく、追加的なものとしてご参照ください。
- SFGは、SFGIと、その傘下のソニー生命、ソニー損保、ソニー銀行、ソニー・ライフケア、ソニーフィナンシャルベンチャーズならびにその子会社および関連会社から構成される金融サービスグループを指します。
- 本誌に掲載されている金額は、特に記載のない限り、数値は表示単位未満は切捨て、比率や増減率は四捨五入で表示しています。
- 「ライフプランナー」はソニー生命の登録商標です。その他、本誌に掲載されている会社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。

ソニーフィナンシャルグループ
 ビジョン・バリュー

ビジョン | 目指す姿

心豊かに暮らせる社会を目指し、
 人に寄り添う力とテクノロジーの力で、
 一人ひとりの安心と夢を支える金融グループになる

バリュー | 価値観

- お客さま本位** お客さまの真のニーズを探知し、期待を超える商品・サービスを提供する
- 独自性** 自由闊達な企業風土のもと、いきいきと働き、私たちならではの価値を追求する
- 夢と好奇心** 夢と好奇心から、未来を拓く
- 多様性** 多様な人、異なる視点がより良いものをつくる
- 高潔さと誠実さ** 倫理的で責任ある行動により、ソニーブランドへの信頼に応える
- 持続可能性** 規律ある事業活動で、ステークホルダーへの責任を果たす

Sony's Purpose & Values

https://www.sony.com/ja/SonyInfo/CorporateInfo/purpose_and_values/

既存の枠にとらわれず 新たな金融事業を生み出していく

ソニーフィナンシャルグループは、ソニーグループ（株）がつくった金融サービスグループです。「人のやらないことをやる」というソニースピリットを原動力に、既存の金融機関が満たさきれていないニーズに応える新しいビジネスモデルで、業界の常識に挑んできました。生保・損保・銀行・介護事業などを営む総合金融グループとして、人に寄り添う力とテクノロジーの力で、お客さまが「自分らしく生きる」ことを支える存在であり続けます。



生命保険事業



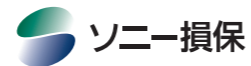
金融グループの中核事業です。保険・金融のプロフェッショナルである「ライフプランナー」が、お客さまの描くライフプランに応じた保障プランをオーダーメイドで設計します。

設立：1979年（昭和54年）8月10日
代表者：代表取締役社長 高橋 薫
資本金：70,000百万円

他のグループ会社（生命保険の募集に関する業務）
ソニーライフ・コミュニケーションズ株式会社



損害保険事業

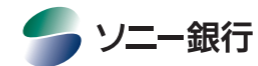


ダイレクト保険のリーディングカンパニーとして、自動車保険、火災保険などを中心に、お客さまニーズに合わせた高品質な商品やサービスを提供しています。

設立：1998年（平成10年）6月10日
代表者：代表取締役社長 坪田 博行
資本金：20,000百万円



銀行事業

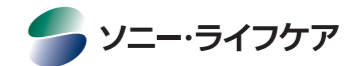


個人のお客さまを対象に、質と利便性の高い金融商品・サービスを提供するインターネット銀行です。

設立：2001年（平成13年）4月2日
代表者：代表取締役社長 南 啓二
資本金：38,500百万円



介護事業



ご利用者のこれまでの人生とこれからの生活を第一に考える介護サービスを提供しています。

設立：2014年（平成26年）4月1日
代表者：代表取締役社長 伊藤 浩気
資本金：2,625百万円

他のグループ会社
(有料老人ホームの企画・管理・運営等)
ライフケアデザイン株式会社
プラウドライフ株式会社



ベンチャーキャピタル事業



フィンテックなどに独自の強みを持つベンチャー企業に投資しています。

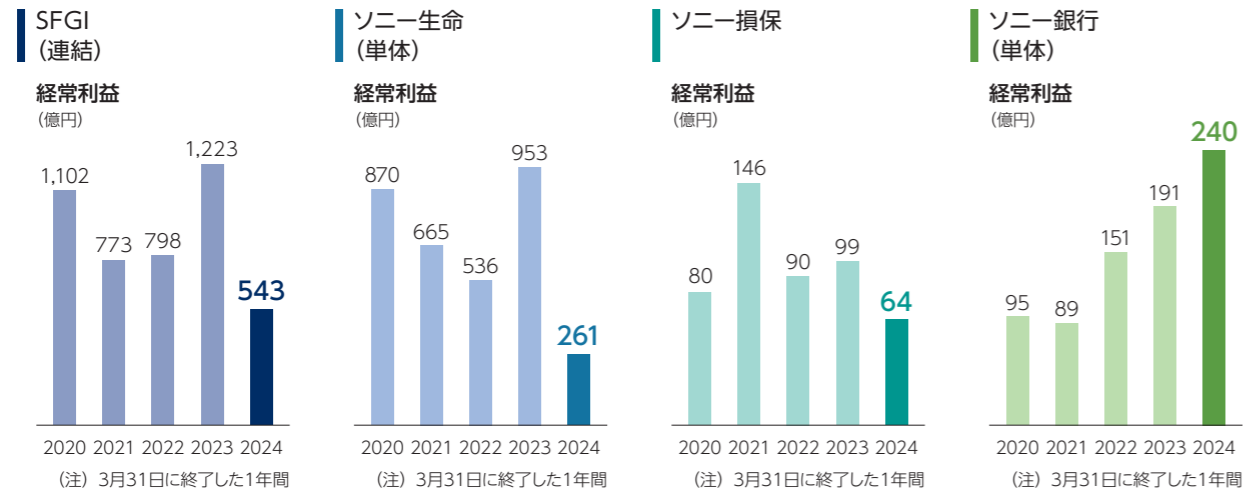
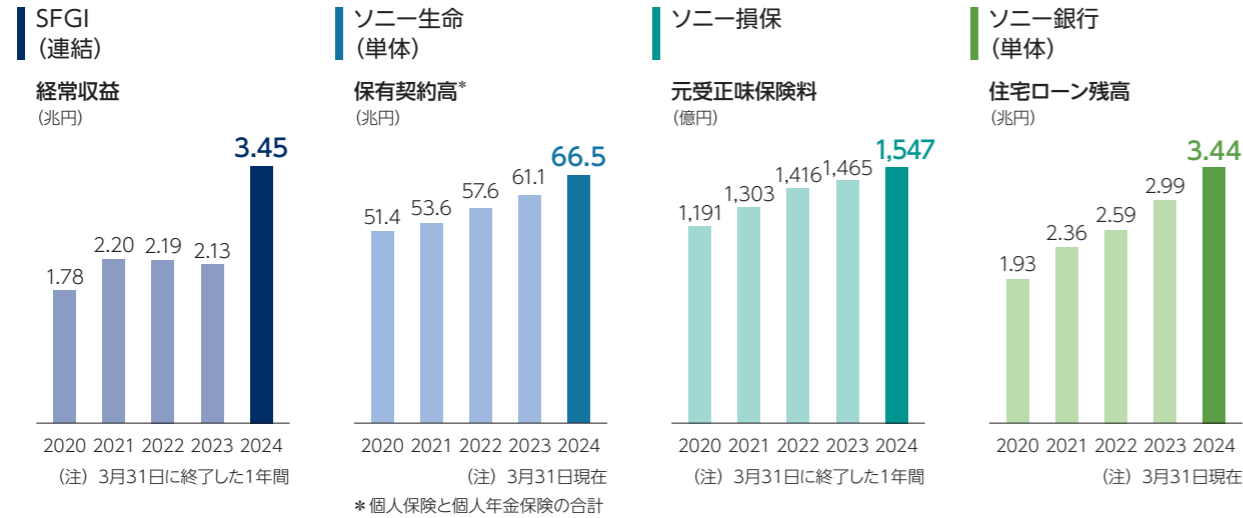
設立：2018年（平成30年）7月10日
代表者：代表取締役社長 遠藤 俊英
資本金：10百万円

グループのあゆみ

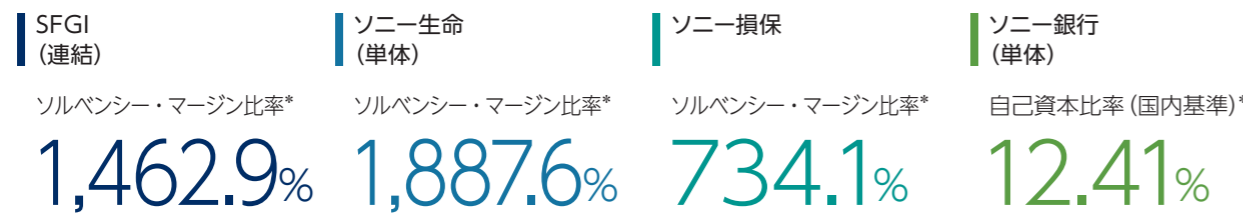


財務ハイライト

収益性指標



健全性指標 (2024年3月31日現在)



自己資本比率 (国内基準)*
18.39%

*表示単位未満は切捨てで表示
(注) ソニー生命は、2021年4月1日付でソニー生命を吸収合併存続会社、ソニーライフ・ウィズ生命を吸収合併消滅会社とする吸収合併を行いました。ソニー生命の2021年度の単体業績は、当該吸収合併を反映した業績ですが、比較年度である2020年度以前の単体業績は、ソニーライフ・ウィズ生命の業績を含めておりません。

格付情報 (2024年7月1日現在)

格付会社	SFGI	ソニー生命	ソニー銀行
格付投資情報センター (R&I)	発行体格付 AA-	保険金支払能力格付 AA	AA
S&Pグローバル・レーティング・ジャパン (S&P)	—	保険財務力格付 A+	カウンターパーティ格付 長期 A 短期 A-1

非財務ハイライト

従業員数*1



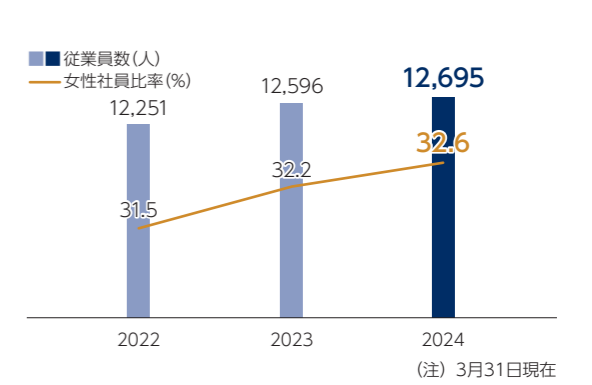
▶ P46 会社概要

従業員基本データ*1

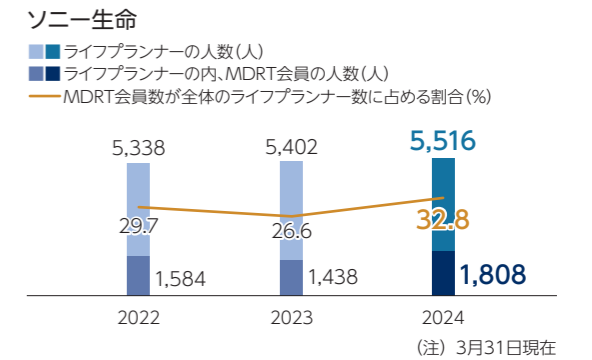
	2022年度	2023年度
平均勤続年数	9.3年	10.2年
採用数	男性 821名 女性 666名 全体 1,487名	男性 874名 女性 671名 全体 1,545名
定年退職者数	14名	11名
再雇用者数	148名	148名
離職率*2	男性 7.1% 女性 9.4% 全体 7.7%	

*1 SFGI、主要3子会社および介護事業3社
*2 正規社員自己都合退職のみ
*3 MDRT: Million Dollar Round Table (卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの世界的な組織)

従業員数に占める女性社員の割合*1



ライフプランナー数およびMDRT*3会員数の割合



「突き抜けた価値」を提供する、 唯一無二の金融サービス企業を目指します



代表取締役社長 兼 CEO

遠藤 俊英

2023年6月にソニーフィナンシャルグループ株式会社 (SFGI) の社長 兼 CEOに就任してから1年が経過しました。社長就任後、私は、「深化」と「探索」を共に行う「両利きの経営」を展開することで、社会経済の変化を的確にとらえ、お客さまと正面から向き合える組織を作ることに注力してまいりました。後述します、新たな中期経営計画(2024~2026年度)(以下、新中計)においても、既存ビジネスの成長である「深化」と、さらなる成長に向けたグループ横断の取組みである「探索」により、持続的な企業価値の向上を目指します。

上場に向けて

今年は、2025年10月を目途とした、ソニーグループ(株)によるパーシャル・スピノフの実行と、SFGIの株式上場に向け、具体的な準備を進めていく重要な年です。

上場に向けて、まずは株主・投資家の皆さまをはじめとするさまざまなステークホルダーの信頼を獲得し、継続的にサポートいただける会社となる必要があると認識しています。そのため、新中計期間中は安定的なキャッシュフローの創出に注力し、最終年度である2026年度には、IFRS17号ベースで、修正純利益1,200億円、修正ROE10%以上とすることを目標として掲げています。これには、上場企業として、資本コストを上回る利益水準の達成が必須であるとの意図が込められています。 **P12 中期経営計画の経営数値目標**

前中期経営計画を踏まえた新中期経営計画における「深化」

目標の達成に向け、新中計の戦略のうち既存ビジネスの成長である「深化」について、ソニー生命、ソニー損保、ソニー銀行で取組む施策・注力領域は以下の通りです。

ソニー生命では、大きく分けて2つの戦略を掲げています。

一点目は、営業生産性の向上です。先進的なコンサルティングシステム「GLiP」の活用や変額個人年金保険「SOVANI」をはじめとした商品ラインアップの強化、法人営業の一層の推進などにより、ライフプランナー一人当たりの生産性は前中計期間中に2倍近く向上しました。また、ソニー生命全体での法人顧客向けの新契約高は約3.7倍と大きく伸長しました。この法人分野の伸長には、中小企業を中心とした法人顧客に向けた総合コンサルティングツール「Biz-Plan」の活用と、営業最適化プロジェクトの実施による代理店チャネルの成長が大いに寄与しました。営業最適化プロジェクトとは、ソニー生命本社が主導し、ソニー生命の代理店向け営業職員(代理店サポーター)の営業活動の可視化と標準化、代理店・募集人の行動特性を分析し、営業活動の改善サイクル構築に活かす取組みです。新中計においても、ライフプランナートップ層および代理店サポーターへの支援を強化し、高付加価値業務に専念できる環境を整備してまいります。

二点目は、顧客セグメントの拡大です。前中計期間中に顕著に成長した法人分野については、事業承継・福利厚生領域を強化するとともに、経営者個人への保険の展開を進めていきます。また従来ソニー生命の主力セグメントであったファミリー層に加え、シニア層に対しても、AIを活用したライフプランニングの高度化や、シニア向けのサービス・商品の強化に取組みます。 **P14 生命保険事業**

次に、ソニー損保です。

2023年度においては、交通量回復にともなう損害率の上昇により、修正純利益が減少したものの、前中計期間中も自動車保険・火災保険を中心に契約件数は堅調に伸長しました。また、ソニーブランドに由来する高いブランド認知度と良質な損害保険サービスにより、顧客満足度について高い評価を頂くことができました。さらにはAIの活用により、運転特性の計測ができる「GOOD DRIVE アプリ」の提供や、顧客データプラットフォームを中心としたマーケティングの高度化も進みました。

新中計においては、自動車保険では、契約・事故対応を一つの窓口で対応する新たなサービスの導入などにより、お客さまの利便性向上を図っていきます。また、火災保険では、ハザードマップを活用した丁目単位でのプライシングを通じて訴求力のある補償を提供するとともに、自動車保険で培ったマーケティングに関するノウハウを活用してまいります。 **P16 損害保険事業**

次に、ソニー銀行です。

主力の住宅ローン事業は引き続き堅調に推移しており、2023年度は、住宅ローン残高が3.4兆円を超える規模に成長しました。提携業者・代理店チャネルを中心に住宅ローンを推進し、デフォルト率も低位に推移しています。もう一つの主力事業である外貨事業については、前中計期間中に、活況な為替相場をとらえた外貨預金のプロモーション強化が奏功し、外貨預金残高が過去最高となりました。

新中計においては、成長エンジンである住宅ローン事業と外貨事業を中心に、顧客ニーズと金利の環境変化をとらえた、さらなる商品・サービスの強化を図ります。また、顧客基盤拡大に資する取組みとして、従来の、お客さまの「ライフイベント」起点でのタッチポイント創出に加え、エンタテインメントをはじめとした、さまざまな「コミュニティ」起点での新たなタッチポイントの創出にも注力していきます。 **P18 銀行事業**

次なる成長に向けた「探索」

新中計の戦略のうち、さらなる成長に向けたグループ横断の取組みである「探索」について、SFGでは、顧客セグメントの拡張を成長戦略の核としています。具体的には、現在の主力セグメントであるファミリー層に加え、将来の潜在的な顧客基盤になりうるZ世代・若年層、幅広く独自のニーズを持つ法人オーナーを中心とした準富裕層・富裕層、ファミリー層のライフステージ移行によるプレシニア・シニア層へとリーチし、顧客基盤の拡大を目指します。それぞれの顧客層に向けた取組みについては、P10以降に記述しますが、いずれも最適なアプローチ方法を採用し、将来的な収益貢献を見据えたSFG顧客基盤への取込みを図ります。また、こうした取組みにおいて鍵となるのはソニーグループとの連携です。ソニーが強みとするブランドとテクノロジーを軸とし、エンタテインメントを中心とした事業間連携により、非金融から金融へのシームレスな顧客体験の創出を目指します。

新中計の戦略を支える基盤となるのは、「ガバナンス」と「サステナビリティ」です。SFGは会社の機関設計として、今年度中に指名委員会等設置会社への移行を予定しており、ガバナンス面で経営基盤を強化してまいります。またサステナビリティについては、今年度設定したESG投融資のグループ目標やGHG排出量削減目標の達成に加え、いわゆるインパクト投資をSFGとして追求していく中で、社会や環境課題の解決に資する取組みをSFG一丸となって推進してまいります。 **P11 顧客セグメントの拡張とソニーグループとの連携強化** **P20 サステナビリティ**

SFGのコアコンセプトと目指す姿

SFGは、新中計期間の先にある2030年を見据え、成長投資を加速させ、新しい市場の開拓、新しい金融サービスの創出にチャレンジしていきます。

そうした成長戦略の前提として、SFGの「目指す姿」を定めました。まず、「目指す姿」の「コアコンセプト」となるのが、“感動寿命”を中心とした3つの寿命（感動寿命・資産寿命・健康寿命）です。生きる土台である“健康寿命”と、経済的な健全性である“資産寿命”に加え、「自分らしく生きる」ことをSFGとして新たに“感動寿命”ととらえています。これら3つの寿命に対し、SFGは人に寄り添う力とテクノロジーの力で、お客さまを支え続ける存在となることを目指してまいります。 **P10 中期経営計画の概要** **P20 サステナビリティ**

強固な財務基盤と積極的な株主還元方針

パーシャル・スピンオフにともなう株式上場は、SFGにとって成長と進化を遂げる大きなチャンスですが、独自の成長戦略に加え、強固な財務基盤の整備は必要不可欠です。ソニー生命では健全性の適正水準維持のため、保守的な方針に基づき従来からALM（資産・負債の総合管理）運用を徹底してきた結果、資産と負債のデュレーションギャップはほぼ解消されました。しかし足元の金利上昇局面において、再びデュレーションギャップが発生し、2023年度末のSFG連結ESR（経済価値ベースのリスク量に対する資本の比率）は198%へと低下しました。引き続き目標水準の範囲内にありますが、金利に対する感応度の高さは、対処すべき喫緊の課題と認識しています。ソニー生命における、商品ポートフォリオの変革や新契約・既契約での再保険の活用、ヘッジ手段の高度化などにより、ESR感応度の低減に向けた取組みを進めていきます。

SFGの資本戦略は、循環的なERM（統合的リスク管理）を通じ、収益性と健全性の双方を両立させ、利益と株主還元の安定的成長を実現することです。そのために持株会社において、SFG全体の最適な資本配分に取り組んでまいります。また上場後は、修正純利益の40～50%前後を配当に充当する方針とし、1株あたり配当額の安定的な増加を目指してまいります。 **P13 ソニーフィナンシャルグループ ERM・ESR**

配当を除いた修正純利益の残り50～60%は、財務の健全性を確保しつつ、成長に向けた投資に活用してまいります。現時点では事業別の配分は決めず、成長に資する案件があれば是々非々で検討していく方針です。投資の領域としては、システム投資や人材投資、商品・販売チャネルの拡充や方向性を同じくする企業とのアライアンスのほか、将来的にはM&Aや海外案件など新たな成長に向けた投資も視野に入れていきます。

SFG“第二の創業”の実現に向けて

今年度は、新中計がスタートするタイミングであるとともに、2025年10月のパーシャル・スピンオフと上場を控えた私たちにとって、“第二の創業”を成し遂げるために邁進する大変重要な年です。SFGが、株主の皆さまをはじめ幅広いステークホルダーの皆さまに真にご評価いただけるような、お客さまに「突き抜けた価値」を提供する唯一無二の金融サービス企業となれるよう、全力で取り組んでまいります。

皆さまの引き続きのご支援を心よりお願い申し上げます。

