



目次

イントロダクション

ソニーフィナンシャルグループ	
企業理念体系	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
価値創造プロセス	10

戦略・レビュー

ソニーフィナンシャルグループ	
中期経営計画の進捗	12
ERM・ESR	15
生命保険事業	16
損害保険事業	18
銀行事業	20

ソニーFGの価値創造

サステナビリティ	22
TCFD提言に沿った気候関連情報の開示	27
ステークホルダーとのかかわり	30
役員一覧	42
コーポレートガバナンス	44
リスクガバナンス	45
コンプライアンス	48

コーポレート・セクション

会社概要・株式情報	52
グループ各社の概要（主要子会社）	53

資料編

事業概況・事業系統図	54
財務ハイライト	55
SFGI連結財務諸表	56
連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項	64
注記事項	68
セグメント情報	88
自己資本の充実の状況等について	91
その他財務データ	115
報酬等に関する事項について	117
用語集	120
開示項目一覧	123

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	ソニーFG
ソニーフィナンシャルグループ株式会社	SFGI又は当社
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）

見通しに関する注意事項：

本誌に記載されている、ソニーFGの現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、過去の実事でないものは、将来の業績に関する見通しや試算であり、現在入手可能な情報から得られたソニーFG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、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これら業績見通しのみに全面的に依拠することは控えるようお願いします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、ソニーFGが将来の見通しや試算を見直して改訂するとは限りません。ソニーFG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（以下「J-GAAP」）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ソニーFG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、ソニーFG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、ソニーFGはこれらの開示が投資家の皆様に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。特段の記載がない限り、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業績（連結・単体）はJ-GAAPベースで記載しています。
- 本誌に記載している修正純利益および修正ROEI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、金融事業を営むソニーFGの投資とそのリターンと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、ソニーFGはこれらの開示が投資家の皆様に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ROEI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。
- ソニーFG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。
- 「ソニー」および「SONY」、ならびに本誌で使用される商品名、サービス名およびロゴマークは、ソニーグループ株式会社またはその関連会社の登録商標または商標です。「ライフプランナー」はソニー生命の登録商標です。その他の商品名、サービス名、会社名またはロゴマークは、各社の商標、登録商標もしくは商号です。

ソニーフィナンシャルグループ

企業理念体系

Our Vision

私たちのありたい姿

感動できる人生を、いっしょに。

Our Values

私たちの価値観

想いに寄り添う。

お客さまの想いや声に自ら寄り添う姿勢が、お客さま一人ひとりの感動を支える。

自分らしさを磨く。

自らの感動体験や自分らしさを尊重し磨くことが、お客さま一人ひとりの感動を支える。

一歩前へ。

自ら一歩踏み出す挑戦が、お客さま一人ひとりの感動を支える。

フェアであり続ける。

自らの誠実な姿勢とフェアな判断の積み重ねが、お客さま一人ひとりの感動を支える。

Our Foundation

私たちの事業における礎

感動できる人生を支える3つの寿命

感動寿命

自分らしく生きる

資産寿命

経済的な健全性

健康寿命

生きる土台

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（ソニーFG）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し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、お客さまの「感動できる人生」を支えていきます。



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

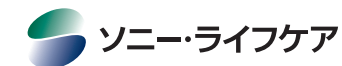


個人のお客さまを対象に、
質と利便性の高い金融商品・サービスを
提供するインターネット銀行です。

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



お客さまのその方らしい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。

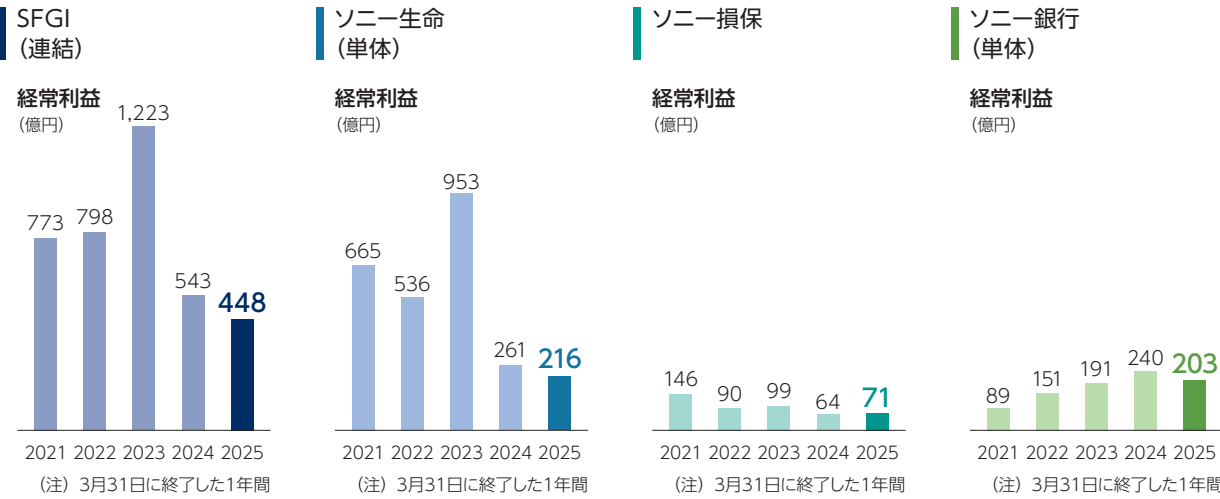
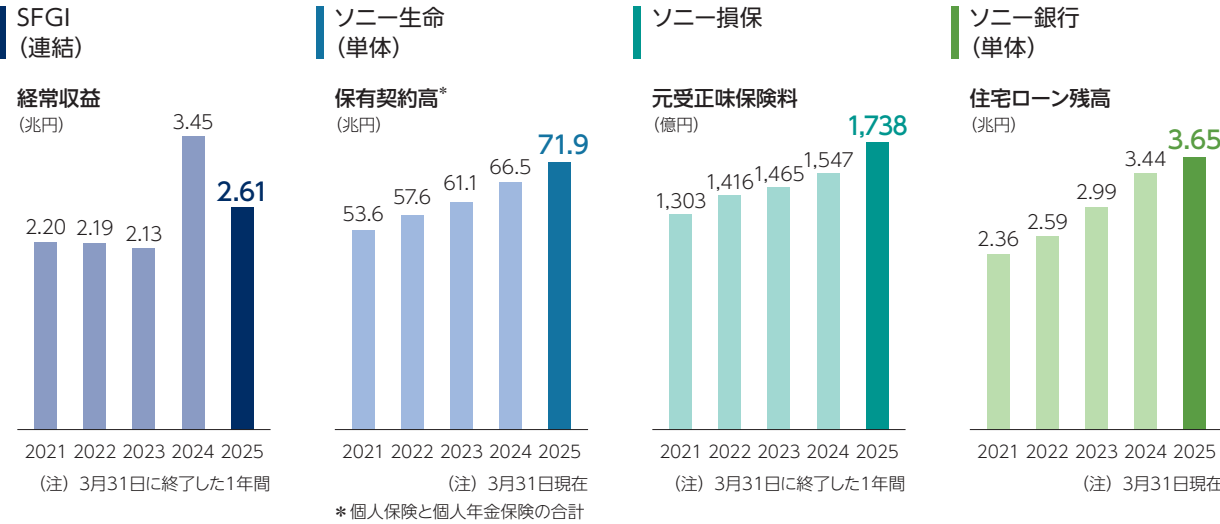
設立：2018年（平成30年）7月10日
代表者：代表取締役社長 番所 健児
資本金：10百万円

グループのあゆみ

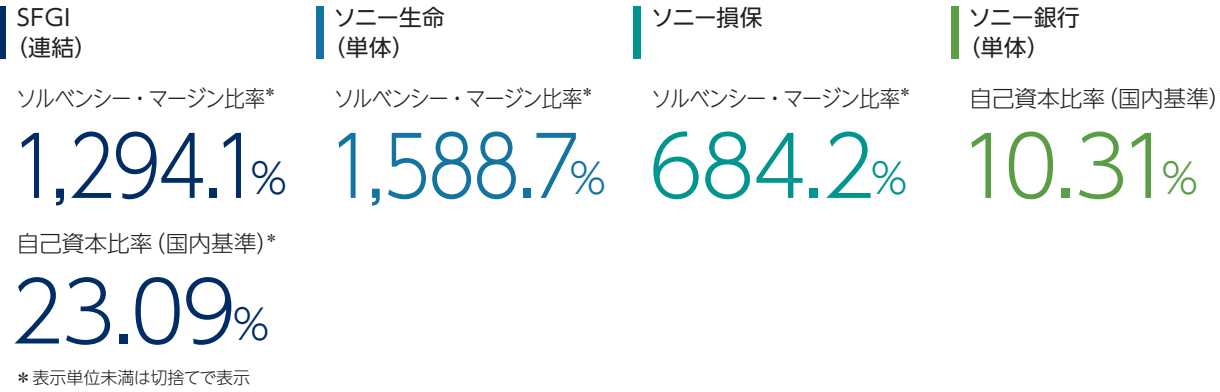


財務ハイライト

収益性指標



健全性指標 (2025年3月31日現在)



格付情報 (2025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	発行体格付 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

人事データ (注) SFGI、主要3子会社および介護事業3社

		2022年度	2023年度	2024年度
従業員数	(名)	12,596	12,695	13,356
女性社員比率	(%)	32.2	32.6	33.4
平均勤続年数	(年)	9.3	10.2	9.8
採用数	(名)			
— 合計	(名)	1,487	1,545	1,843
— 男性	(名)	821	874	1,011
— 女性	(名)	666	671	832
定年退職者数	(名)	14	11	9
再雇用者数	(名)	148	148	185
離職率*1	(%)			
— 全体	(%)	6.9	7.7	6.5
— 男性	(%)	6.2	7.1	5.5
— 女性	(%)	9.0	9.4	9.0
研修プログラム数	(講座)	315	315	490
研修実施回数	(回)	804	1,579	1,660
研修受講者数 (延べ人数)	(人)	16,150	16,841	12,177
研修受講総時間	(時間)	116,076	170,177	170,691
人材育成投資額	(百万円)	344.78	333.33	411.63
男女間賃金差異	(%)			
— 全労働者	(%)	46.5	46.9	47.8
— 正規雇用労働者	(%)	60.1	60.4	61.1
— パート・有期労働者	(%)	27.0	24.4	23.5
育児休業復職率	(%)			
— 合計	(%)	95.7	99.6	99.0
— 男性	(%)	100.0	99.2	100.0
— 女性	(%)	92.2	100.0	98.1
障がい者雇用率*2	(%)	2.35	2.54	3.43
平均年次有給休暇取得日数	(日)	11.2	12.6	12.4
平均年次有給休暇取得率	(%)	64.9	71.0	70.1
欠勤率	(%)	0.75	0.90	1.02
時間外労働時間平均	(時間)	28.7	26.3	22.4

*1 正規社員自己都合退職のみ
*2 特例子会社含む

株主や幅広い
ステークホルダーの皆さまに
真に評価していただけるよう、
強い覚悟をもって、
企業価値の創造に取り組めます

代表執行役 社長 CEO

遠藤 俊英

新しい企業理念

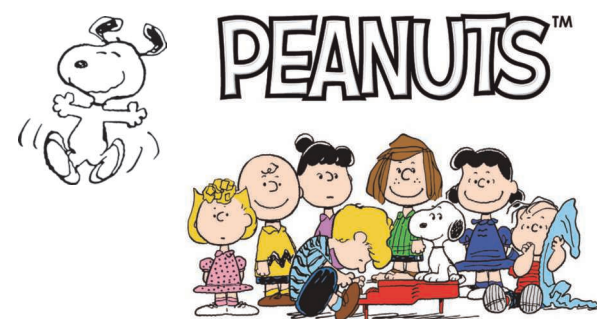
ソニーフィナンシャルグループ株式会社（SFGI）は、2025年9月29日に東京証券取引所プライム市場に上場予定です。さらなる成長を目指すソニーフィナンシャルグループ（ソニーFG）にとって、ソニーグループ株式会社によるパースナル・スピノフとそれにとまう上場は千載一遇のチャンスであり、“第二の創業”とも言うべき重要な時期を迎えていると認識しています。

ソニーFGでは、“第二の創業”の旗印とすべく新たな企業理念体系を策定し、ビジョンを「感動できる人生を、いっしょに。」としました。ソニーグループの重要なキーワード「感動」を引き継ぐとともに、「人を支える」事業を担う金融機関として、お客さまの「自分らしい人生」に伴走し続けていくという想いが込められています。ソニーFGでは、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”に加えて、「自分らしく生きる」ことを“感動寿命”と定義しています。お客さまの3つの寿命に寄り添い、人生における楽しさと不安の両面を支える存在であり続けることで、持続的な企業価値の向上につなげていきます。

また、2025年7月より、ソニーFG共通のキャラクターIPとしてスヌーピーでおなじみの「PEANUTS」を導入・活用していきます。ソニーFGの新ビジョンと何気ない日常の幸せを表現するPEANUTSの世界観・ストーリーには親和性があると考えており、今後は「PEANUTS」キャラクターを活用し、新ビジョンの浸透とグループ体でのブランディングを強化していく予定です。

P10 価値創造プロセス

P22 サステナビリティ



© 2025 Peanuts Worldwide LLC

中期経営計画の進捗：“第二の創業”にふさわしい姿の実現に向けて

2024年度を始期とする3ヵ年の中期経営計画（以下「中計」）は2年目を迎えました。現中計の戦略は、ソニーFGが2030年度において目指す姿からバックキャストし、「両利きの経営」における「深化」と「探索」に基づいて策定しています。

P12 中期経営計画の進捗

現中計の1年目である2024年度は財務体質の改善に取り組む一方、各社とも既存事業での「深化」を進め足元の業績で着実に結果を出しました。またグループでの成長を視野に入れた「探索」においては、成長戦略の核と位置づける「顧客基盤の拡大」に向けての取り組みを進めました。新たに着手した施策の一例として、2024年11月には、法人・富裕層のお客さまへのさらなる価値提供を目的に、SFGIと医療情報提供サイトを運営するエムスリー（株）との業務提携を開始しました。まずはソニーライフ・コミュニケーションズが展開する保険製作所から、主に法人のお客さま向けに健康経営支援サービスの提供を行っていき、徐々にグループ全体に展開していくことを想定しています。また同年12月には、InsurTechの代表的な1社として少額短期保険を手掛ける（株）justInCaseをSFGIの完全子会社としました。子会社化により短期間で少額短期保険ビジネスへの参入を図り、それを足掛かりに、商品開発の自由度を高め、新たなお客さま層との接点を構築していきます。こうした取り組みを通じた新たな商品・金融サービスの提供により、ソニーFGの顧客基盤拡大を目指します。

現中計の折り返し点となる上場日以降は、安定的なキャッシュフローの創出と積極的な株主還元を行っていきます。現中計の最終年度である2026年度の目標として、IFRSベースで、連結修正純利益は1,250億円、連結修正ROEは10%以上の達成を目指しています。ソニー生命のポートフォリオの再構築と安定的な利益を創出し続ける経営体制を構築し、“第二の創業”にふさわしい姿を実現していきます。

P14 中期経営計画の経営数値目標

ソニーFGが目指す2030年度の姿

2030年度を見据えては、ソニー生命における利益成長を軸として、既存事業全体でのIFRSベースの連結修正純利益を1,700億円以上とすることを目指しています。

ソニーFGのさらなる成長にとって不可欠なソニーグループとの連携強化は、ブランドとテクノロジーの二つが軸と

なります。ブランドに関しては、パーシャル・スピンオフ以降もソニーブランドの継続使用が可能であり、またソニーグループが持つIPやエンタテインメントを活用し、ブランディング強化を進めます。テクノロジーに関しては、ソニーグループの強みである技術の活用により、お客さまへの提供価値の向上を目指します。そのうえで2030年度を見据えて、既存事業に加え、グループ一体での新たな価値提供やM&Aを含む成長投資の加速、新規領域への進出等により、さらなる成長を目指します。

ソニーFGの強み

ソニーFGの強みは以下の4点と考えています。

1. 「ソニーの創業精神を受け継ぐ、価値創造型の金融グループ」

ソニーFGは従来の業界慣習にとらわれず、顧客を第一とした独自のビジネスモデルで成長してきました。ソニーFGのこうしたカルチャーの原点は「ひとのやらないことに挑戦し、社会に貢献する」というソニー創業者 盛田昭夫氏の想いにあります。グループのコアであるソニー生命は、創業以来、商品本位の販売ではなくコンサルティングに基づくカスタムメイドな保険商品の提供により、お客さまに新たな価値を提供し、業界に新風を巻き起こしてきました。ソニー損保では国内初のインターネットチャネルを通じたダイナミックプライシングの導入、ソニー銀行では各諸手続きにおけるペーパーレス化推進など、それぞれの事業で独自のビジネスモデルを築き、新たな価値を創造してきました。

現在、ソニーFGの中核事業であるソニー生命は、高い生産性を誇るライフプランナーチャネルと代理店チャネルを持ち、ファミリー層と小規模法人を中心とした強固な顧客基盤を有しています。また、ソニー損保は高いブランド認知度と顧客満足度をもとにダイレクト自動車保険でNo.1のシェア*を誇り、ソニー銀行はインターネット銀行として、安定成長を続ける住宅ローン事業と利便性の高い外貨預金事業を展開しています。

P16 生命保険事業 P18 損害保険事業 P20 銀行事業

今後のソニーFGのグループ戦略の方向性としては、これまで各事業がそれぞれに発揮してきたコアコンピタンス・機能を、付加価値の伸びがグループ内で最も大きいソニー生命へ実質的に融合し、ソニー生命をコアとしたグループ一体での価値提供を目指していきます。具体的には、ソニー損保が持つ圧倒的な認知度や集客力、ソニー銀行が持つ資金循環基盤など各事業のコアコンピタンスを、事業の垣根を越えてグループ内で活かしていきます。いわば、グループ一体で強固なスクラムを組むことで、グループ横断的な商品・サービスを展開し、新しい金融サービスの創出にチャレンジしていきます。

P13 ソニーFGのグループ戦略の方向性

* 2025年3月末時点。各社公表の本邦ダイレクト自動車保険における元受正味保険料より算出

2. 「本邦トップクラスの競争力を有する販売チャネルを中核とするソニー生命がバリュードライバー」

ソニー生命は国内の生命保険業界内で高い成長を誇り、業容もシェアも継続的に拡大しています。その成長ドライバーとなっているのが、ライフプランナーと代理店の両販売チャネルです。ライフプランナーの高い競争優位性は、グループとしての競争力のコアであり、成長の源泉です。この競争優位性は、当社の「厳選採用」、「コンサルティングセールス」、「フルコミッション制度」に支えられています。近年では、個人のお客さまに向けたライフプラン分析システム「GLiP」や法人のお客さまに向けた企業のコンサルティングシステム「Biz-Plan WEB」などの先進的なシステムを活用し、さらなる価値を提供しています。質の高いサービスの提供により、ライフプランナー1名あたりの生産性（一人当たりの新契約年換算保険料）は業界平均*1の約5倍*2を誇ります。代理店サポーター（ソニー生命の代理店向け営業職）は、顧客との接点である保険募集人に対する販売支援のみならず、代理店経営も幅広くサポートしています。結果として、代理店サポーター1名あたりのIFRS新契約価値は、5年で3倍近くに伸長しています。

国内人口が減少している中で、ソニー生命が顧客を増やしていく鍵は、①国内トップクラスの競争力を有する営業チャネルの活用、②近年伸長著しい法人顧客を起点とした顧客層の拡大、③ソニー損保、ソニー銀行、ソニー・ライフケアとの連携にあります。具体的には、法人顧客としてタッチポイントを確立した経営者・オーナーから、一族資産継承やプレシニア・シニア向けサービスや従業員向けサービス、そこからさらにファミリー層向けサービスへと、連続的な価値提供を行っていきます。また、ソニー生命のライフプランナーでは接点を持つことが困難なZ世代・若年層にはソニー

銀行・ソニー損保のコアコンピタンスを活用し、タッチポイントの確保に努めます。このように、全世代・全チャネルの顧客を有機的に結びつけ、価値提供を通じて、ソニー生命を中心としたソニーFGのさらなる成長に努めてまいります。

*1 国内大手生命保険会社4社である日本生命保険相互会社、住友生命保険相互会社、明治安田生命保険相互会社、第一生命保険株式会社の各社公表の単体の数値（営業職員チャネル以外も含む全社業績）の平均
*2 2024年度第3四半期累計を年率換算

3. 「保険リスクを中心としたリスクプロファイルとERM(統合的リスク管理)戦略」

ソニーFG連結の経済価値ベースのリスク量の大部分を占めるソニー生命のリスクプロファイルは、継続して保険リスクが中心です。ソニー生命のリスクは、他の上場生命保険会社の平均と比較して、相対的に保険リスクの割合が大きく、市場リスクの比率は小さくなっています。また、市場リスクには株式等のリスクはほぼ含まれておらず、大部分は金利リスクです。資産運用に関しては、健全性の適正水準維持のため、引き続きALM（資産・負債の総合管理）を推進するとともに、リスク分散や超過収益獲得を企図した運用の多様化を図っていきます。

これまでも、顧客ニーズに応えつつALM上の課題に対処すべく、商品開発、営業、資産運用と多面的な対応を実施してきました。今後は、年限ゾーンごとに資産と負債の将来キャッシュフローを一致させるためのキャッシュフローマッチングを推進していきます。具体的には、超長期の負債キャッシュフローの抑制、40年以内の保険負債の積み上げ、資産サイドからのアプローチなどを通じ、ALMのさらなる高度化に取り組んでいきます。

ソニーFGのグループ連結ESR（経済価値ベースのリスク量に対する経済価値資本の比率）は、さまざまな財務基盤強化施策を打つことにより、金利が上昇する中でも、継続的に目標水準の範囲内で推移しています。今後も、ソニー生命において新契約の獲得により経済価値資本を積み上げるとともに、債券売却やデリバティブの活用、再保険の活用などによるリスク削減の取組みを通じて、ESR水準を底上げし、金利変動時でもESRが目標水準を維持できるよう財務健全性の強化に取り組んでいきます。

P15 ソニーFG ERM・ESR

4. 「安定的な株主還元」

2024年度に取り組んだ施策によって財務の健全性が一定程度強化されたことにともない、ソニーFGのグループ連結ESRの目標水準のレンジを変更し、上限を235%から215%へ引き下げました。上場後の株主還元の基本方針としては、IFRS修正純利益の40～50%を配当に充当します。1株当たり年間配当額の減額は原則行わずに、安定的な配当の成長を目指します。なお、上場初年度にあたる2025年度の期末配当総額は半期分として250億円を予定しており、これは年換算では500億円に相当します。また自己株式取得は、当社株式の需給状況に対する影響の緩和や資本効率の向上を目的として、上場後から2027年3月末までの1年半の間に1,000億円を用途に実行する計画です*。

* 投資機会や市場環境等により、上記の自己株式取得の一部又は全部が行われない可能性もあります

上場に向けて

上場は私たちソニーFGにとって、とても大きなチャレンジです。ソニーグループの一員でありながらも上場企業として独り立ちし、ソニーFGならではの魅力を高めていかなければなりません。

私は、成長する企業であり続けることでお客さまにより一層安心していただくことが、究極の「顧客本位」であり、上場する目的であると考えます。ソニーFGが、株主の皆さまはじめ幅広いステークホルダーに真にご評価いただけるような金融サービス企業になれるよう、全力で取り組んでまいります。

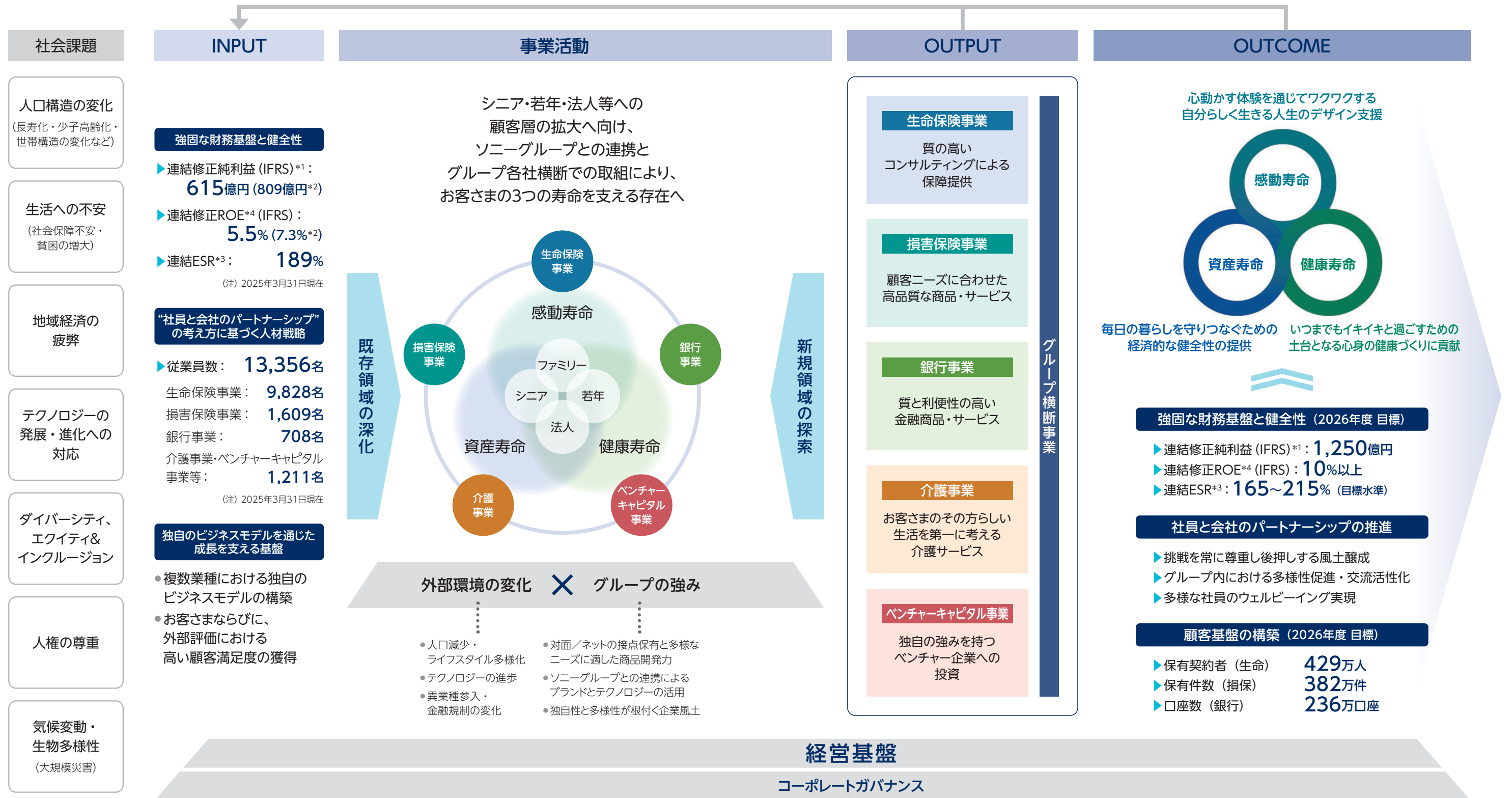
皆さまの引き続きのご支援を心よりお願い申し上げます。



Our Vision
(私たちのありたい姿)

感動できる

人生を、いっしょに。



1 当期純利益-調整項目

*調整項目 ソニー生命: ①投資損益のうち変額保険関連損益^{注1}・為替差額 (除くヘッジコスト相当分等^{注2})、②保険金融損益のうち変額保険関連損益^{注3}・為替差額、③有価証券の売却損益、④その他一過性の損益

注1: 変額保険・変額個人年金保険見合いで有する、純損益を通じて公正価値で測定する金融資産から生じるもの

注2: ヘッジポジションを保持するために必要な取引手数料・マージンコスト。純損益を通じて公正価値で測定するものとして指定 (FVO指定) した債券から生じる当期の経過利息 (期首金利に基づく) を含む

注3: 変額保険・変額個人年金保険に係る基礎となる項目の変動ならびに金利およびその他金融リスクの変動による影響

SFGI、ソニー損保、ソニー銀行、その他子会社: 一過性の損益

*2 税率変更 (防衛特別法人税導入) にともなう影響額 (ソニーFG連結194億円、ソニー生命単体195億円) を足し戻した値

*3 ESR (Economic Solvency Ratio): 経済価値ベースのリスク量に対する経済価値資本 (=経済価値ベースのエンベディット・バリュー+フリクショナル・コスト) の比率 (注) グループ連結ESRは、大局的な経営判断に役立てることを目的に欧州ソルベンシーIIやICS、国内の経済価値ベースのソルベンシー規制動向等を参考に算出しています。

一部で簡易的な計算方法を採用しており、計算プロセスおよび結果の妥当性に関しては、第三者の検証等は受けていません。

*4 連結修正ROEは、修正純利益を期中平均純資産 (期首期末平均又は四半期平均) で除して算出