
【プレゼンテーション資料】

2010年度 経営方針説明会

ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社

2010年6月4日

免責事項:

このプレゼンテーション資料に記載されている、当社グループの現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況などに関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものに限定されません。口頭または書面による見通し情報は、現在入手可能な情報から得られた当社グループの経営者の判断にもとづいています。実際の業績は、様々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、常に当社グループが将来の見通しを見直すとは限りません。また、このプレゼンテーション資料は日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為のために作成されたものではありません。

本日のagenda（15:00～17:00）

■ ご挨拶

ソニーフィナンシャルホールディングス 代表取締役社長 徳中 暉久

■ グループ経営方針についてのご説明

ソニーフィナンシャルホールディングス 代表取締役副社長 井原 勝美

ソニー生命保険 代表取締役社長 於久田 太郎

ソニー損害保険 代表取締役社長 山本 真一

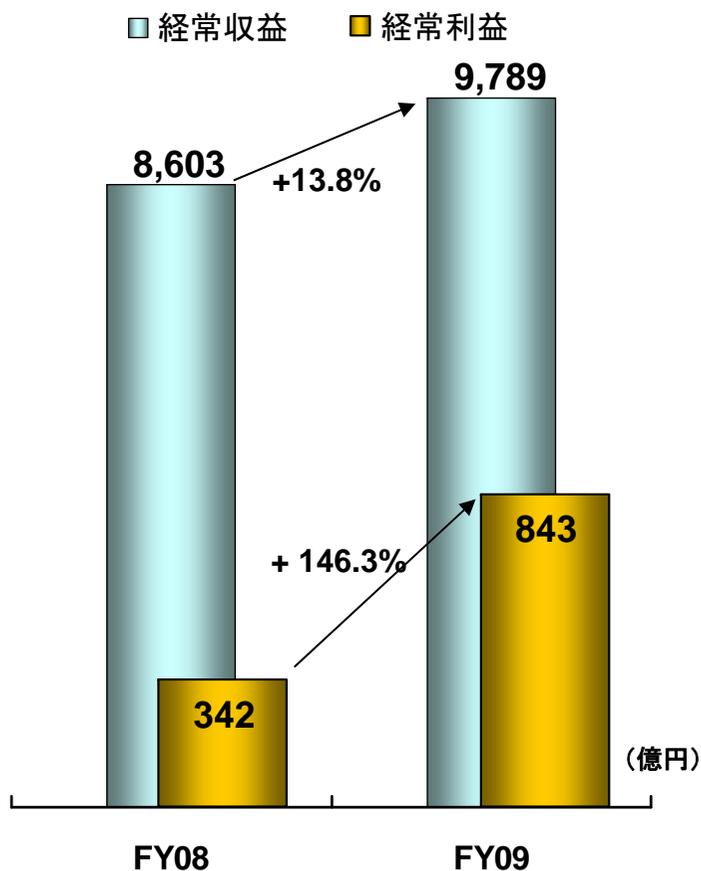
ソニー銀行 代表取締役社長 石井 茂

■ 質疑応答

ソニーフィナンシャルホールディングス

2009年度レビュー

2009年度レビュー 連結業績



	(億円)	FY08	FY09	前年度比	
				増減額	増減率
生命保険事業	経常収益	7,662	8,820	+1,158	+15.1%
	経常利益	325	797	+472	+145.2%
損害保険事業	経常収益	618	681	+62	+10.2%
	経常利益	21	25	+3	+17.8%
銀行事業	経常収益	333	305	▲28	▲8.6%
	経常利益	▲5	19	+25	—
全社又は消去	経常収益	▲11	▲17	▲5	—
	経常利益	1	0	▲0	▲7.8%
SFHG連結	経常収益	8,603	9,789	+1,186	+13.8%
	経常利益	342	843	+501	+146.3%
	当期純利益	307	481	+174	+56.7%

SFHG連結	(億円)	09年3月末	10年3月末	前年度末比	
		総資産	純資産	増減額	増減率
	総資産	53,136	60,010	+6,874	+12.9%
	純資産	2,048	2,694	+645	+31.5%

金額は億円単位未満切捨て、増減率は四捨五入で表示

2009年度レビュー

ソニー生命のMCEV

項目	(億円)	FY07末	FY08末	FY09末	前年度末比 増減
MCEV		8,165	4,009	8,940	+4,931
修正純資産		2,485	1,954	2,062	+108
既契約価値		5,680	2,054	6,878	+4,824
うち、新契約価値		482	154	556	+402

前年度末比4,931億円の増加。

- ✓ 保険事業活動による増減 +2,733億円
- ✓ 経済的前提条件と実績との差異 +2,270億円

資産負債デュレーションミスマッチリスクの軽減など、前年度に認識された課題に対する対策をこの1年で積極的に推進。

主要経営課題の進捗

テーマ

対外発表した方針

進捗状況 (FY09)

**MCEV
の
安定伸展**

- ① 金利リスクの軽減
(資産デュレーション長期化等)
- ② 商品性の見直し 等

[於：2009年度経営方針説明会]

- ① ・ 公社債 (除くCB) の一般勘定構成比
FY07末62.9% ⇒ **FY09末84.6%**
- ・ 資産デュレーション
FY07末8.7年 ⇒ **FY09末17.6年**
- ② ・ MCEVを指標とした商品開発態勢を整備
- ・ 一部商品の資産運用方針を見直し

**チャネル
の
陣容拡大**

- FY10末までにライフプランナー在籍4,000人体制を目指す

[於：2008年度経営方針説明会]

- ・ ライフプランナー数
FY07末3,779人 ⇒ **FY09末4,036人**
(1年前倒しで達成)

**事業領域
の
拡大**

- ① 年金保険事業の展開
- ② 大中国圏への進出

[於：2009年度経営方針説明会]

- ① ・ **ソニーライフ・エイゴン生命の営業開始**
(2009年12月)
- ・ 再保険会社を合併で設立 (2009年10月)
- ② ・ 台北駐在員事務所設立 (2009年7月)
～北京 (中国本土) に続き具体的対応に着手

PROGRESS ソニー損保

テーマ

対外発表した方針

進捗状況 (FY09)

事業規模
の
拡大

○FY10
元受正味保険料 700億円

[於：2008年度経営方針説明会]

○・元受正味保険料
FY07 546億円 ⇒ FY09 671億円
(FY10の700億円達成へ向け着実に成長)

業務効率
の
改善

○インターネット経由契約
シェアの拡大

[於：2009年度経営方針説明会]

○・インターネット経由契約シェアの
増加率が過去最高に。
・カスタマーセンターの人件費率低下
などにより新契約費が減少。

マーケテ
ィング
の強化

○販売チャネルの拡充

[於：2009年度経営方針説明会]

○・銀行窓販：委託銀行数増加
・保険料比較サイト新規契約数：
前年度比+22%

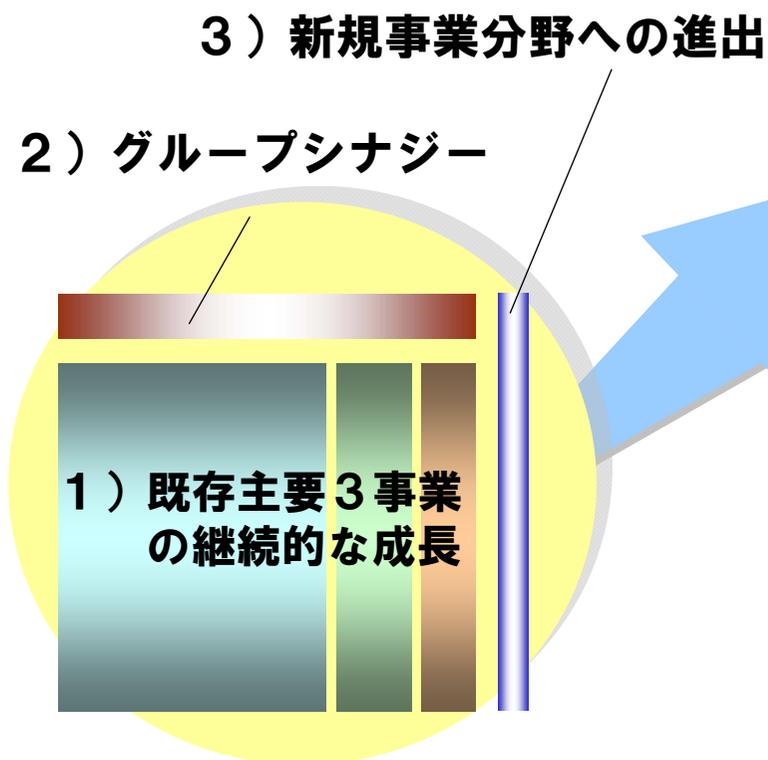
テーマ	対外発表した方針	進捗状況 (FY09)
<p>顧客満足 追求</p>	<p>○ 「顧客満足度 ダントツNo.1 銀行」 としての地位確立</p> <p>[於：2009年度経営方針説明会]</p>	<p>○ ・ 日経金融機関ランキング（顧客満足度） 3年連続第1位獲得 ～ 「資産運用やローンの提案力」で 高評価</p>
<p>ユーザー 視点での サービス</p>	<p>○ 市場好転時に備えた 証券ビジネスの商品・ サービス開発</p> <p>[於：2009年度経営方針説明会]</p>	<p>○ ・ 「信用取引」 取り扱い開始 (2009年8月)</p> <p>・ 「CFD取引」 取り扱い開始 (2009年12月)</p> <p>・ 「モバイル・サービス」 開始 (2010年1月)</p>
<p>収益性の 向上</p>	<p>○ 運用手段の多様化による 安定的収益源の確保</p> <p>[於：2009年度経営方針説明会]</p>	<p>○ ・ 「シンジケート・ローン業務」 参入 (2009年9月新組織立ち上げ)</p> <p>・ 預貸率 (円預金ベース)</p> <p>FY07末39% ⇒ FY09末50%</p>

さらなる企業価値の向上に向けて

SFHGの企業価値向上に関する考え方

<現在イメージ>

<将来イメージ>



継続的な成長
への自信

継続的な成長へ ソニー生命

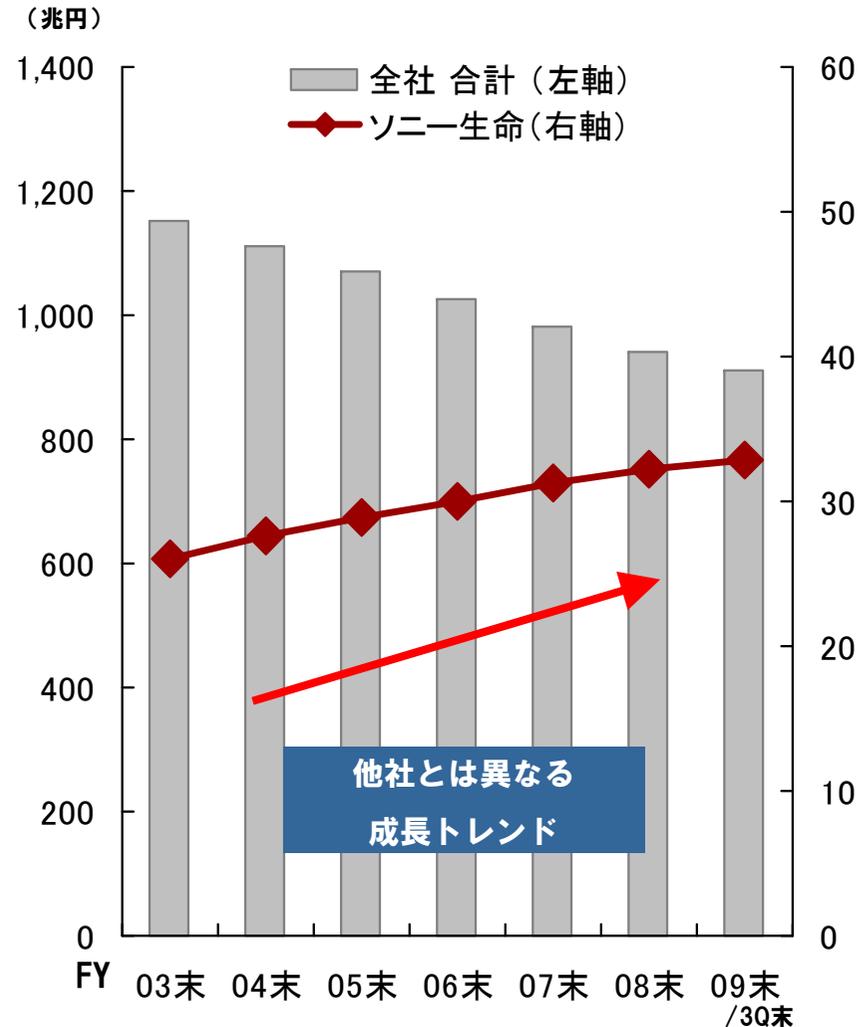
強み

- ライフプランナーチャネルを中心とした、コンサルティング能力の高い販売陣容
- オーダーメイドによりきめ細かい商品設計を実現
- 独自性が効果を発揮、他社の死亡保障分野商品販売力が低下する中でも、一貫して成長を維持

成長ポテンシャル

- コンサルティングセールスが最も有効に機能する死亡保障分野を中核としつつ、生存保障分野も強化
- 国内生保市場における保有契約高（個人保険）でのシェア（FY09.3Q末）は3.6%であり、潤沢な成長余地

保有契約高（個人保険）の推移



(注) 各社開示資料にもとつき当社作成

継続的な成長へ ソニー損保

強み

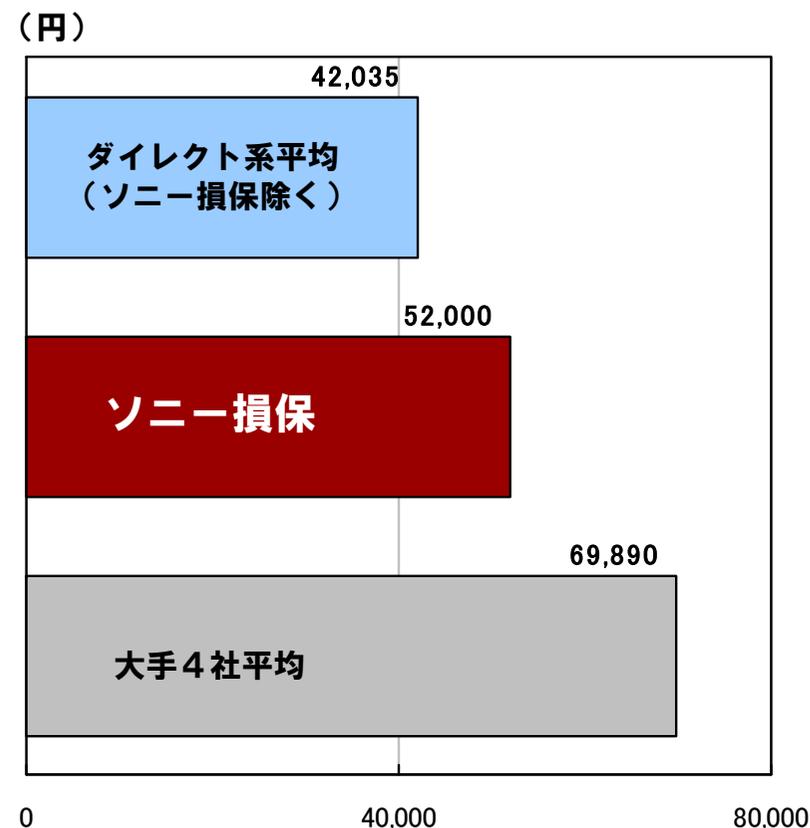
- **ダイレクト型自動車保険のトップランナーとしての認知**
- **合理的な保険料設定で顧客の支持を集めつつ適正な収益を確保**
- **「ソニー損保ならではの」質の高いサービス（事故対応満足度評価では上位の常連）**

成長ポテンシャル

- **元受正味保険料2ケタ伸展の支持**
- **日本のダイレクト自動車保険市場拡大が予想される中で、確実なシェアを獲得**
 - ・ **市場のダイレクト占率**
 - 米国（FY07）15%程度
 - 英国（FY08）44%程度
 - 日本（FY08）5%弱

<出所>米国：Independent Insurance Agents & Brokers of America
 “2007 Property-Casualty Insurance Market”
 英国：‘The source of premium income 2008’

各社の自動車保険平均保険料（FY08）



(注) インシュアランス損害保険統計号の2008年度成績にもとづき当社作成

継続的な成長へ ソニー銀行



強み

- 日経金融機関ランキング3年連続1位
お客さまからの高い支持
- 証券や外貨関連商品、ローンを中心とした、
有利で利便性の高い商品ラインアップ
- インターネット銀行ならではの低コスト構造、
「身軽」な組織

成長ポテンシャル

- 金融環境等を踏まえた規律ある成長の維持
 - これまでリーチできていなかった顧客層に
新たな訴求軸・チャンネルでアプローチし、
顧客層を拡大～「大海へ」
- ・ ネット專業銀行の個人預金シェアは未だ0.6%
(FY09.2Q末時点)

高い顧客満足度

順位	金融機関名	総合得点		
		うち 「商品/ サービス」	うち 「信頼性」	
1	ソニー銀行	89.8	33.1	20.9
2	ネット系A	86.7	32.5	19.3
3	新興系B	85.4	29.2	19.0
9	国内メガC	82.2	26.9	20.1
10	国内メガD	82.1	26.8	20.2
25	ネット系E	76.1	26.5	17.3

(注) 日本経済新聞社 「第6回 日経金融機関ランキング」にもとづき当社作成

各社中期戦略のポイント

ソニー生命

- ◆コンサルティングセールス力のさらなる強化
- ◆年金事業分野等の着実な成長
- ◆MCEVの持続的増大

ソニー損保

- ◆オペレーション強化による成長加速
(戦略的マーケティング・Webプロモーション強化)
- ◆損害率・事業費率の適切なコントロール
- ◆システムなど経営基盤強化の継続

ソニー銀行

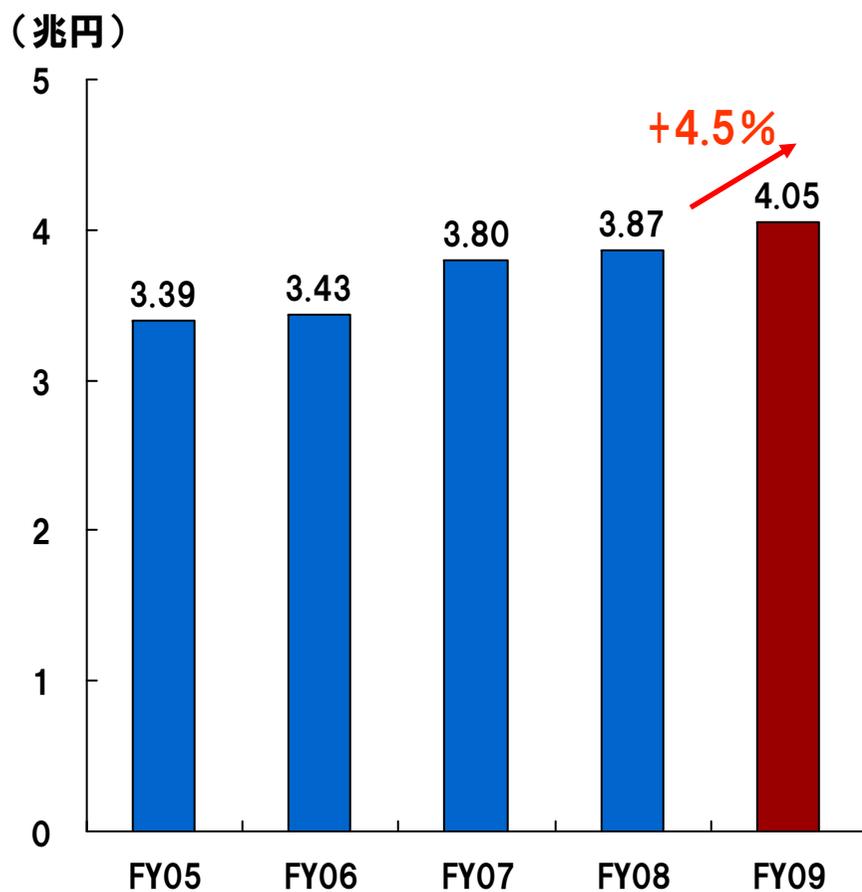
- ◆マクロの金融環境等を踏まえた規律ある成長
- ◆低金利環境下での収益モデルの追求
- ◆オペレーションの効率化によるコスト競争力向上

ソニー生命保険

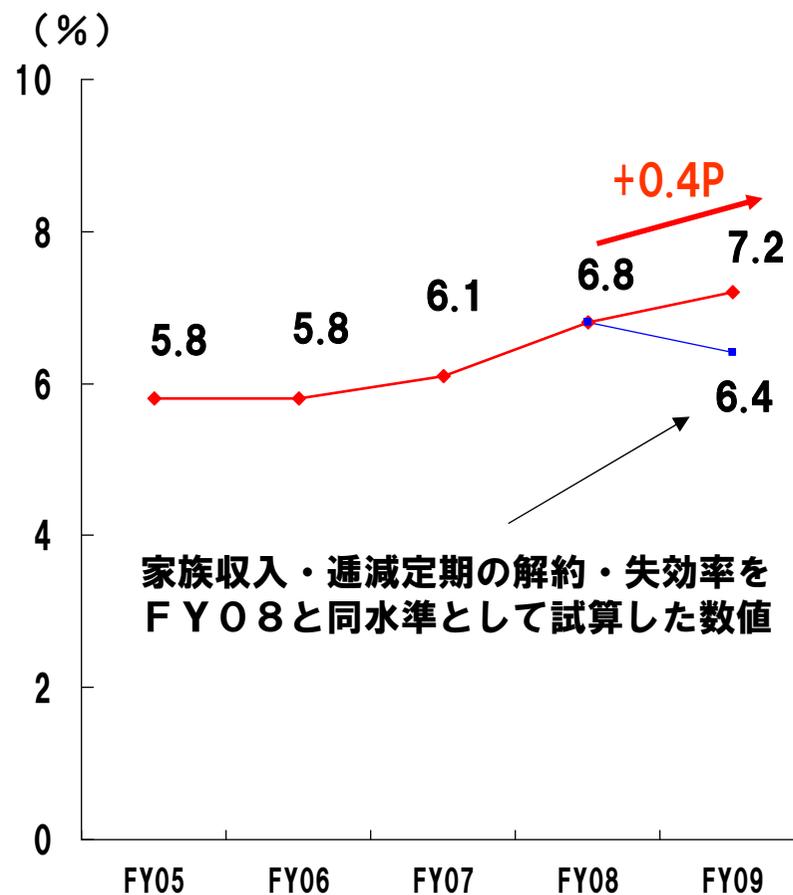
2009年度レビュー① 業容



新契約金額（個人保険・個人年金）



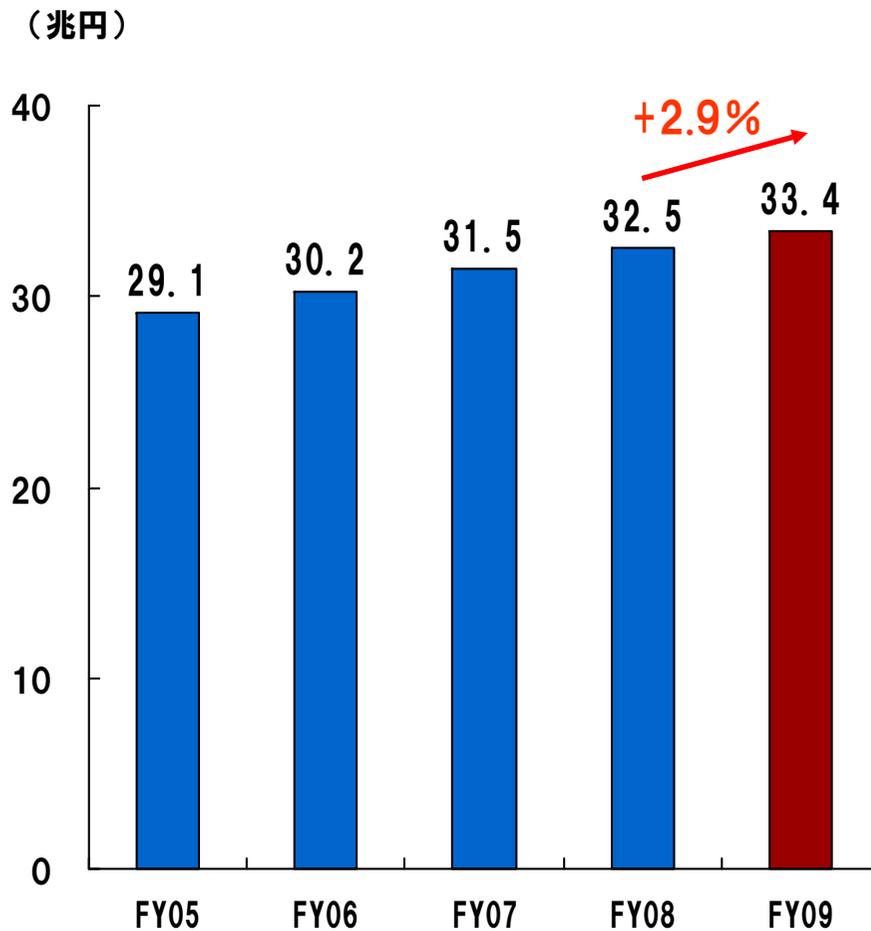
解約・失効率（個人保険・個人年金）



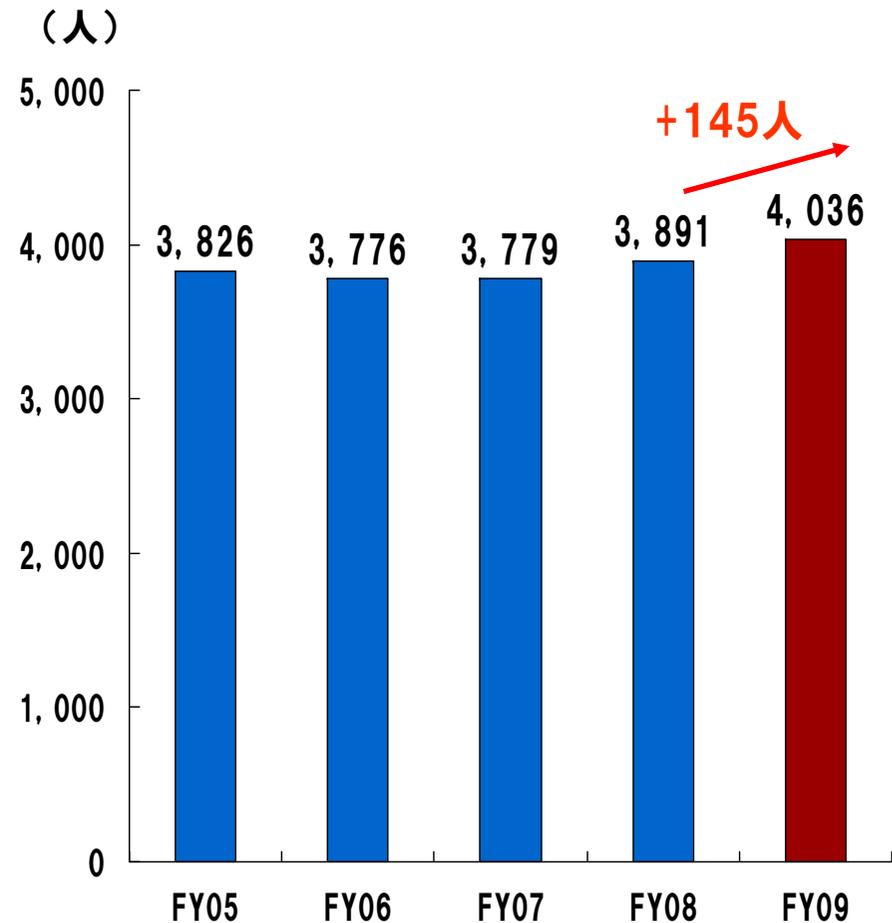
2009年度レビュー① 業容



保有契約金額（個人保険・個人年金）

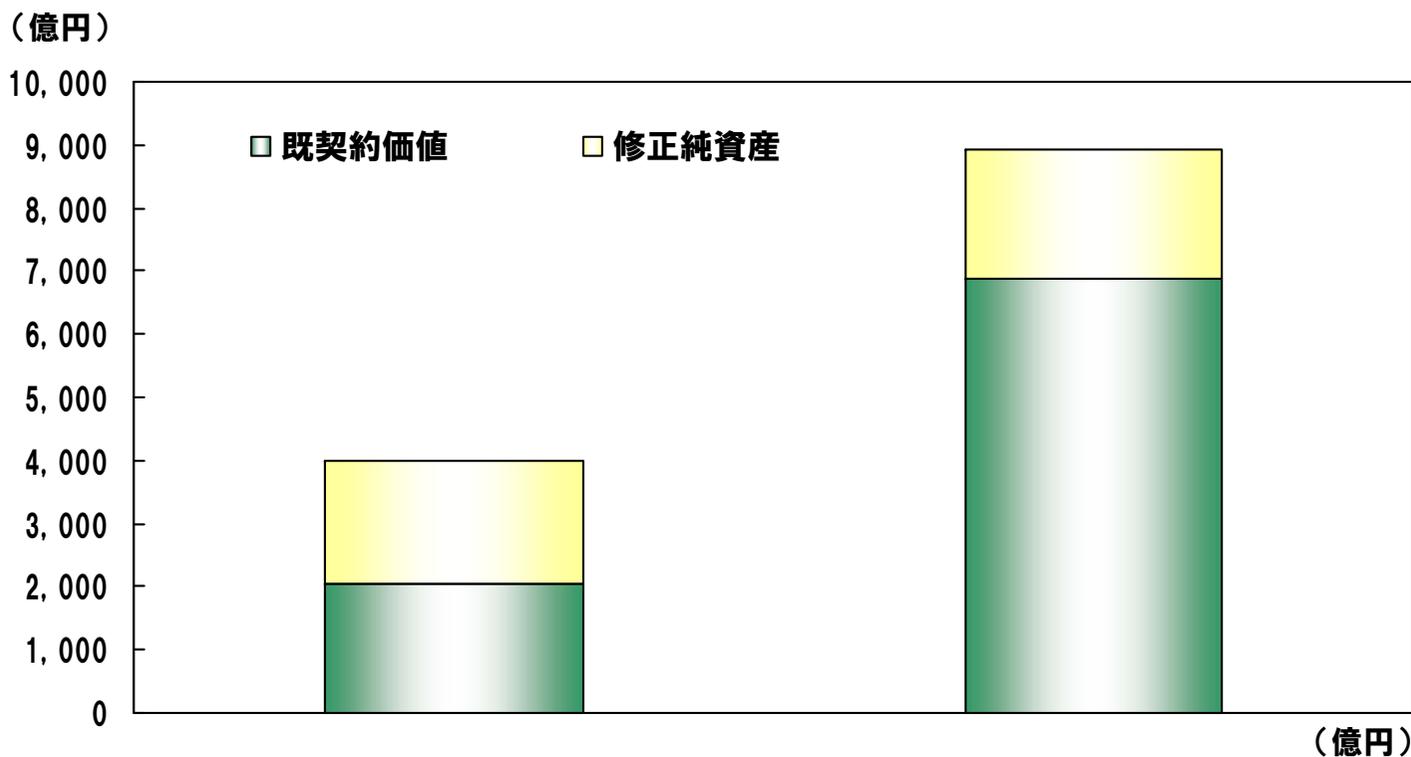


期末ライフプランナー数



2009年度レビュー②

MCEV (ソニー生命)



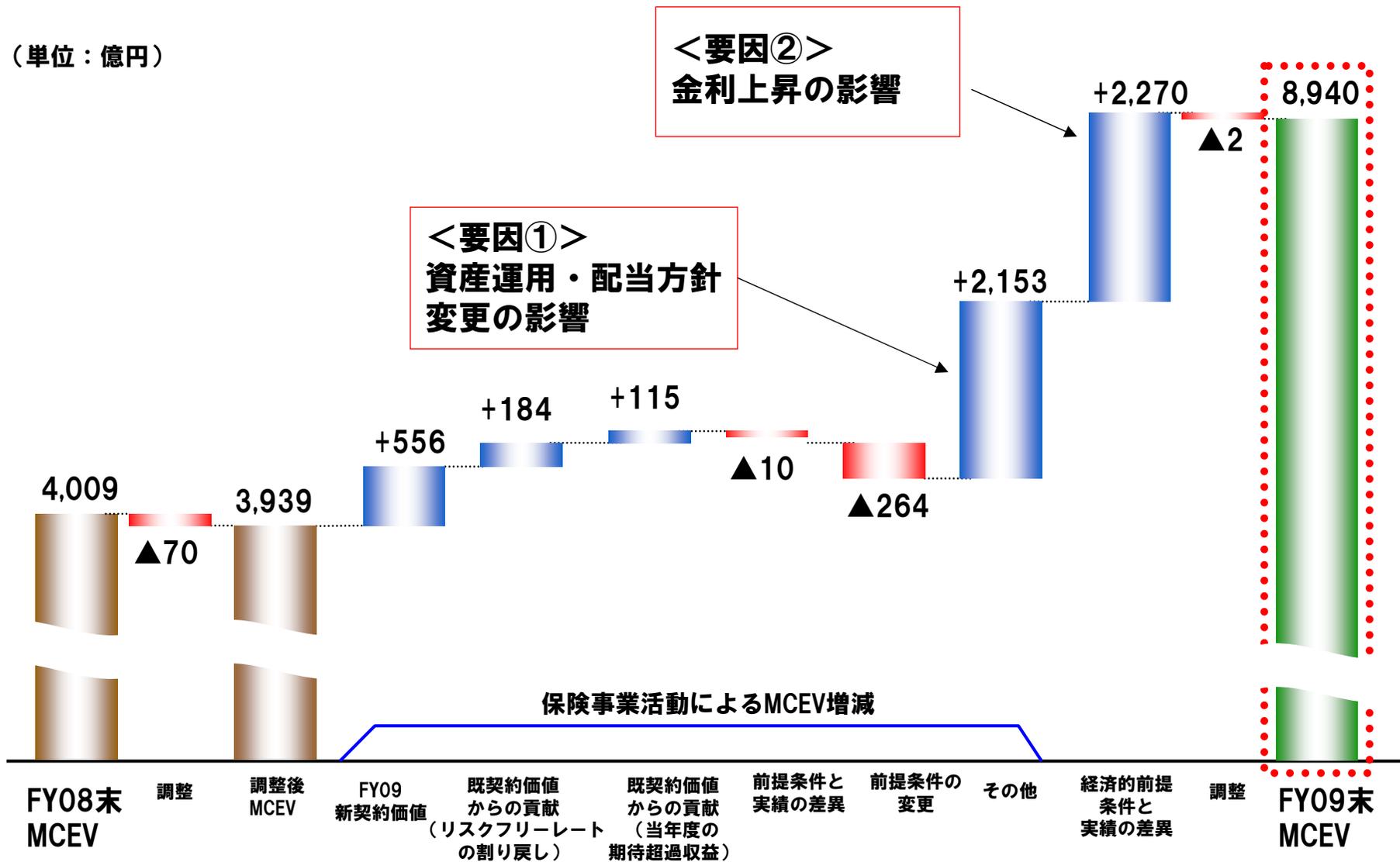
項目	FY08末	増減	FY09末
MCEV	4,009	+4,931	8,940
修正純資産	1,954	+108	2,062
既契約価値	2,054	+4,824	6,878
うち、新契約価値	154	+402	556

2009年度レビュー②

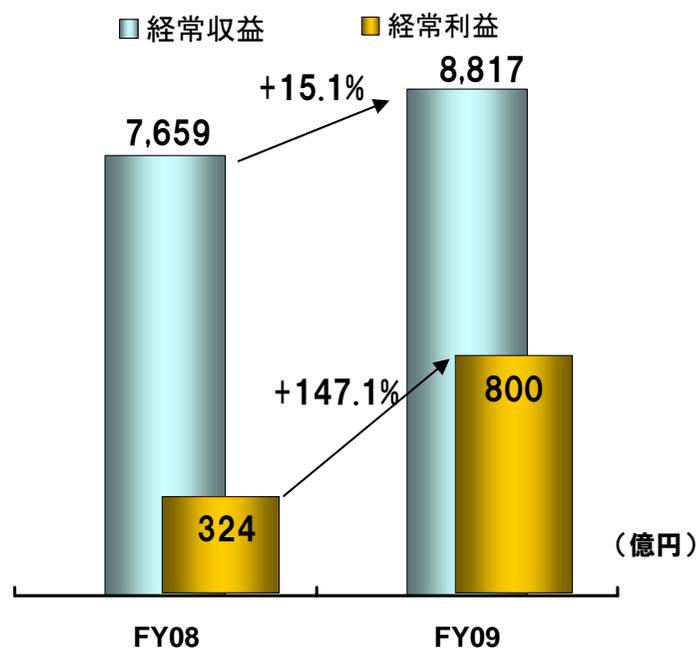
MCEV (ソニー生命) 前年度末からの変動要因分析



(単位：億円)



2009年度レビュー③ 損益状況



- 【ソニー生命】
- ◆前年度比 増収増益
 - ◆保有契約高の堅調な推移により保険料等収入が増加
 - ◆資産運用収益は増加
 - ◆経常利益は、増収に加えて、当年度は保有有価証券の減損処理額が大幅に減少したことなどにより増加

金額は億円未満切捨て、増減率は%表示で小数点第2位を四捨五入して表示

(億円)	FY08	FY09	前年度比	
経常収益	7,659	8,817	+1,158	+15.1%
保険料等収入	6,620	7,001	+380	+5.8%
資産運用収益	987	1,753	+766	+77.6%
うち利息及び配当金等収入	558	706	+148	+26.6%
うち金銭の信託運用益	—	228	+228	—
うち有価証券売却益	321	151	▲170	▲53.0%
うち特別勘定資産運用益	—	627	+627	—
経常費用	7,335	8,016	+681	+9.3%
保険金等支払金	2,747	2,742	▲5	▲0.2%
責任準備金等繰入額	2,190	3,955	+1,765	+80.6%
資産運用費用	1,337	205	▲1,131	▲84.6%
うち有価証券売却損	161	100	▲60	▲37.7%
うち有価証券評価損	318	0	▲318	▲100.0%
うち特別勘定資産運用損	722	—	▲722	▲100.0%
事業費	939	968	+29	+3.1%
経常利益	324	800	+476	+147.1%
当期純利益	337	461	+123	+36.6%
(億円)	09.3末	10.3末	前年度末比	
有価証券残高	28,196	35,391	+7,194	+25.5%
責任準備金残高	35,923	39,856	+3,932	+10.9%
純資産額	1,407	1,913	+505	+35.9%
その他有価証券評価差額金	40	154	+114	+285.0%
総資産額	38,109	42,865	+4,756	+12.5%
特別勘定資産	2,751	3,736	+984	+35.8%

社会環境

- ▶ 少子・高齢化、晩婚化や非婚化の進展、公的保障制度への不安の高まり
- ▶ 先の見えた人生から、先の見えない人生への変化
- ▶ ライフスタイル、価値観やニードの多様化

市場環境

- ▶ 死亡保障市場から第3分野・年金分野へのシフト継続
- ▶ 販売チャネルの多様化
- ▶ アジアの保険市場の急成長

規制環境

- ▶ 経済価値評価、国際会計基準の導入
- ▶ ソルベンシー規制の見直し
- ▶ 統合リスク管理態勢整備の要請

■ マーケット変化への対応

- ▲ 保障分野拡大と魅力ある商品の投入
- ▲ 競争優位確保のためのチャネル強化
- ▲ サービス向上・効率向上のための営業・事務プロセス改革
- ▲ 事業領域の拡大

■ 経済価値評価導入への対応

- ▲ 資産負債デュレーションミスマッチリスク低減等リスク管理の強化
- ▲ MCEVの定着・活用

中期戦略のポイント

中期戦略

- ▶ ライフプランニングとアフターフォローを軸として、コンサルティング能力および販売力の強化を図り、国内生保市場における確固たる地位を確立する
- ▶ 事業領域の拡大を図り、持続的成長性の維持・向上につなげる
- ▶ 企業価値の尺度をMCEVと定義し、その持続的増大を目指す

企業価値の増加

<事業領域の拡大>

- (1) ソニーライフ・エイゴン生命の成長
- (2) 海外事業の展開
※生命保険事業拡大のためのM&A等

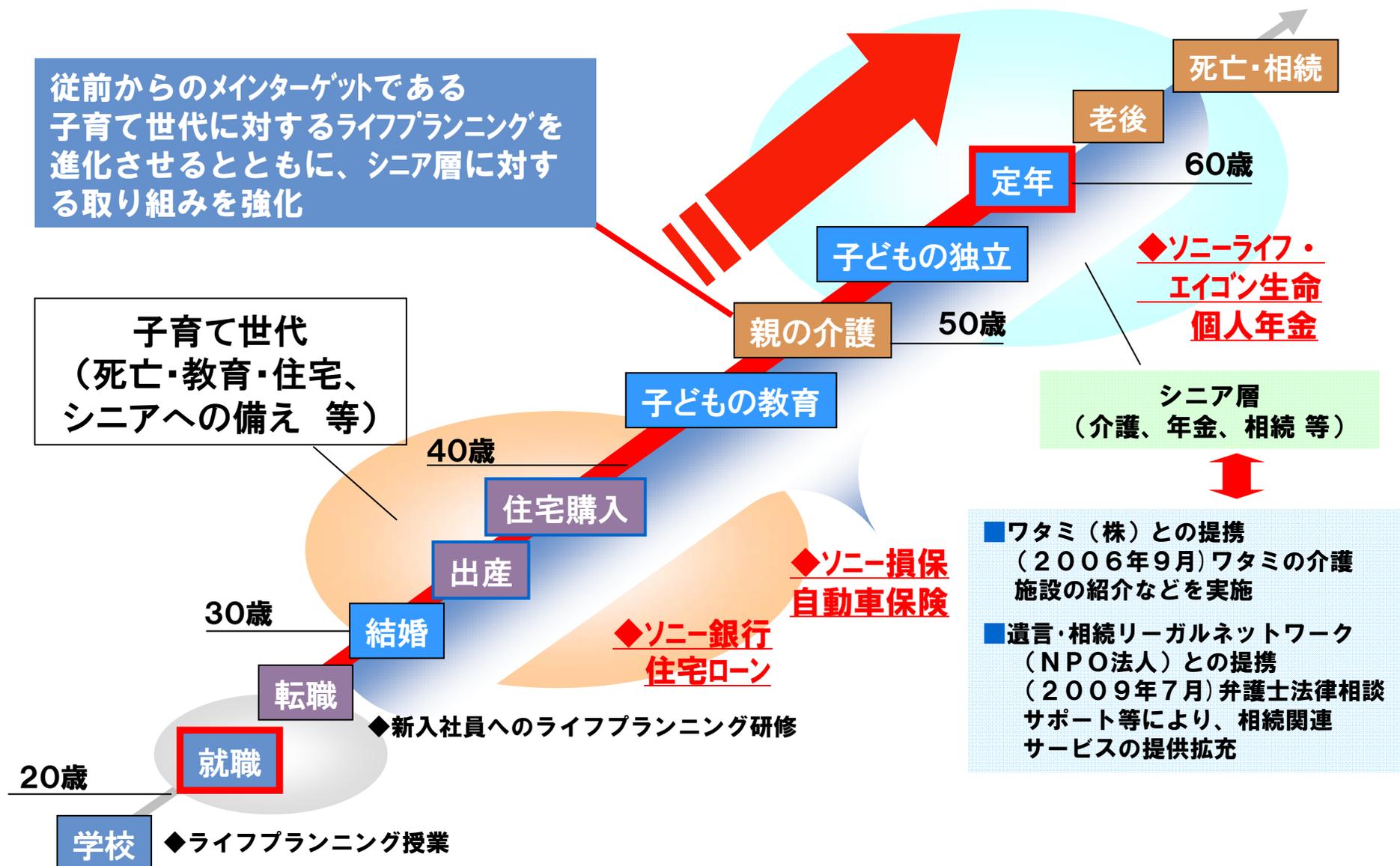
<ソニー生命本体の着実な成長>

- (1) コンサルティング能力および販売力の強化
 - ① ライフプランニングに基づくセールスの推進・進化
 - ② 生涯に亘って変化する保障ニーズへ対応した商品の展開
 - ③ 販売チャネルの強化
 - ④ 営業・事務の構造改革
- (2) 経済価値ベースの収益・リスク管理の実践

時間軸

(1) コンサルティング能力および販売力の強化

① ライフプランニングに基づくセールスの推進・進化



(1) コンサルティング能力および販売力の強化

③販売チャネルの強化

- ライフプランニングとアフターフォローを高次元で提供可能となるようチャネル強化を図り、顧客満足度の向上とともに、着実な成長を目指す

■ ライフプランナー チャネルの強化

- ライフプランナー採用における質の向上と量の拡大
- ライフプランニングの高度化
- アフターフォローの高度化

■ 代理店チャネルの 強化

- 既存代理店におけるシェア拡大
- 企業系代理店、銀行代理店の開発推進
- 直営代理店運営によるノウハウ収集と横展開

(1) コンサルティング能力および販売力の強化

④ 営業・事務の構造改革

<営業プロセス改革プロジェクト>

- 質の高いアフターフォローでも選ばれる仕組み作り
- 迅速なサービスの提供と営業活動・営業事務の飛躍的な効率化のための仕組み作り

【主な取組内容】

- 加入時のライフプランニングから始まり、ご契約期間中の担当者や専用Webサイトを通じた定期的コンタクトまでをトータルなアフターフォローサービスとして確立
- お申込み手続きのペーパーレス化、インターネットによる保全手続きサービスの拡充

顧客満足向上

営業生産性向上

相互連携

本社生産性向上

事業費効率向上

<事務プロセス改革プロジェクト>

- 上記プロジェクトと相互連携した、契約事務の効率化・顧客サービス向上のための仕組み作り

【主な取組内容】

- 外部委託の活用（事務センター、契約書類直送センターの設置）
- 契約事務に関するヘルプデスクの設置

(2) 経済価値ベースの収益・リスク管理の実践

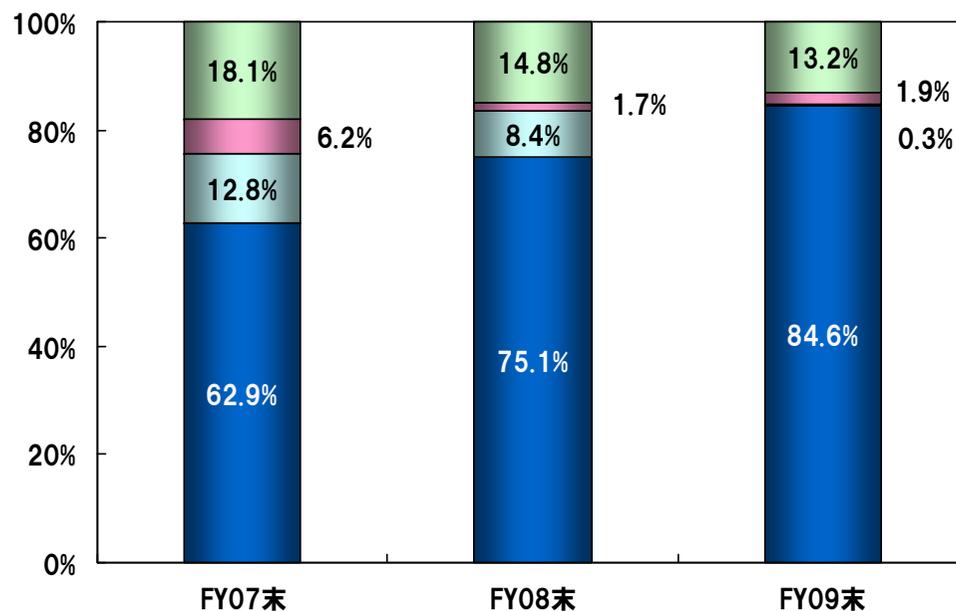
【資産負債デュレーションミスマッチリスクの低減】

【その他】

リスクの低減に向け、超長期債の購入を推進
(残存期間の短い債券、CB等を超長期債に入れ替え)

<一般勘定資産構成の推移>

■ 公社債(除く、転換社債) □ 転換社債 ■ 株式 □ その他



デュレーション
(資産側) 8.7年 13.6年 17.6年
の推移

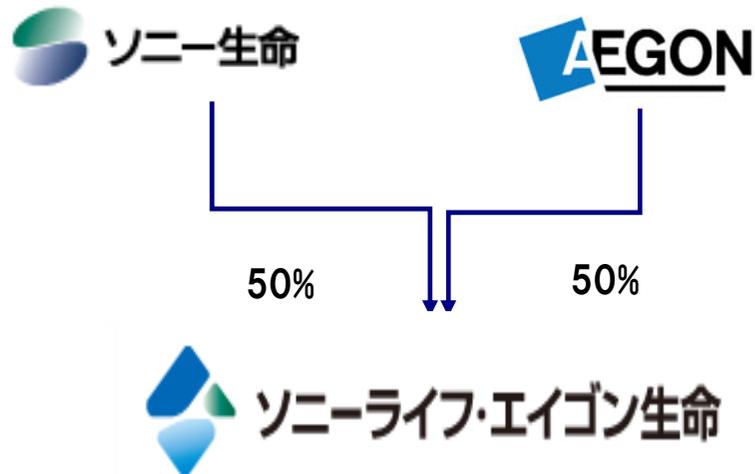
■ 積立利率変動型終身保険および
5年ごと利差配当付商品に係る
資産運用方針の見直し(2010年
3月末のMCEV計算より反映)

■ 商品開発・管理体制における、
MCEVによる収益検証プロセスの
整備

■ 事業費効率等、諸効率改善に
向けた取り組みの継続

ソニーライフ・エイゴン生命の成長

- 2009年12月1日に、営業を開始
- 最低保証リスク管理の特長
 - ① 諸比率を変更し易い商品設計のもと、四半期ごとに収益性を検証し、必要に応じて変更を実施
 - ② エイゴン社とのJVにより設立した再保会社の活用



海外事業（大中国圏）の展開

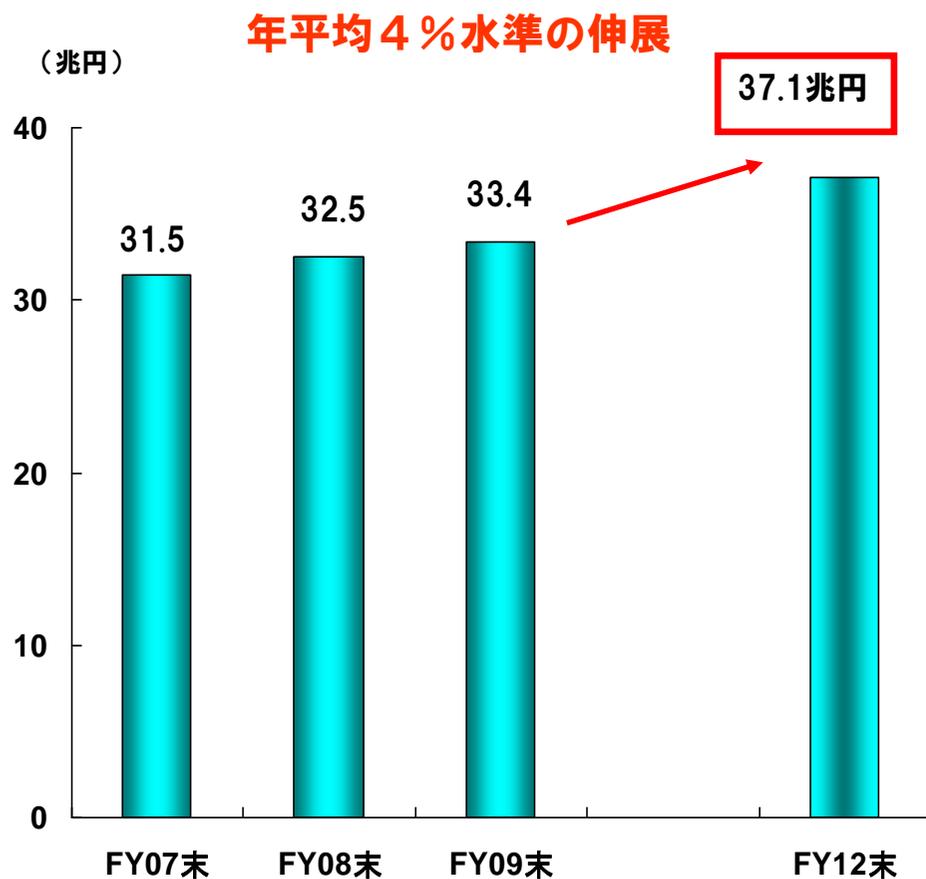
- 台湾および中国への参入を目指し、対応を継続



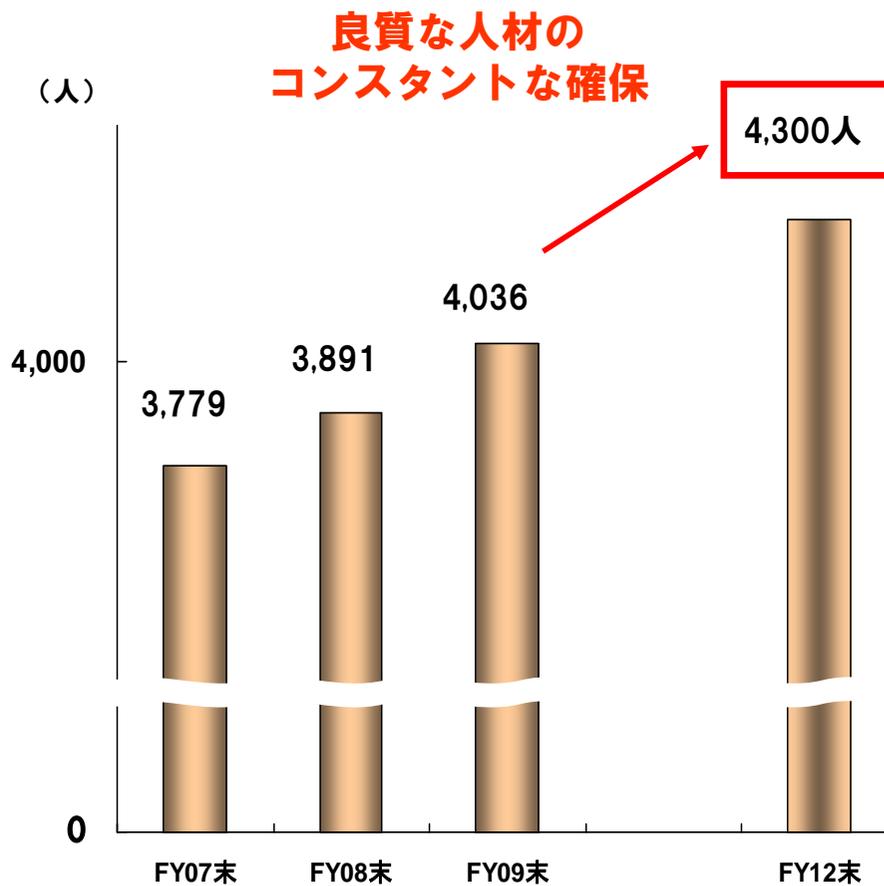
中期目標① 業容



保有契約高（個人保険＋個人年金保険）

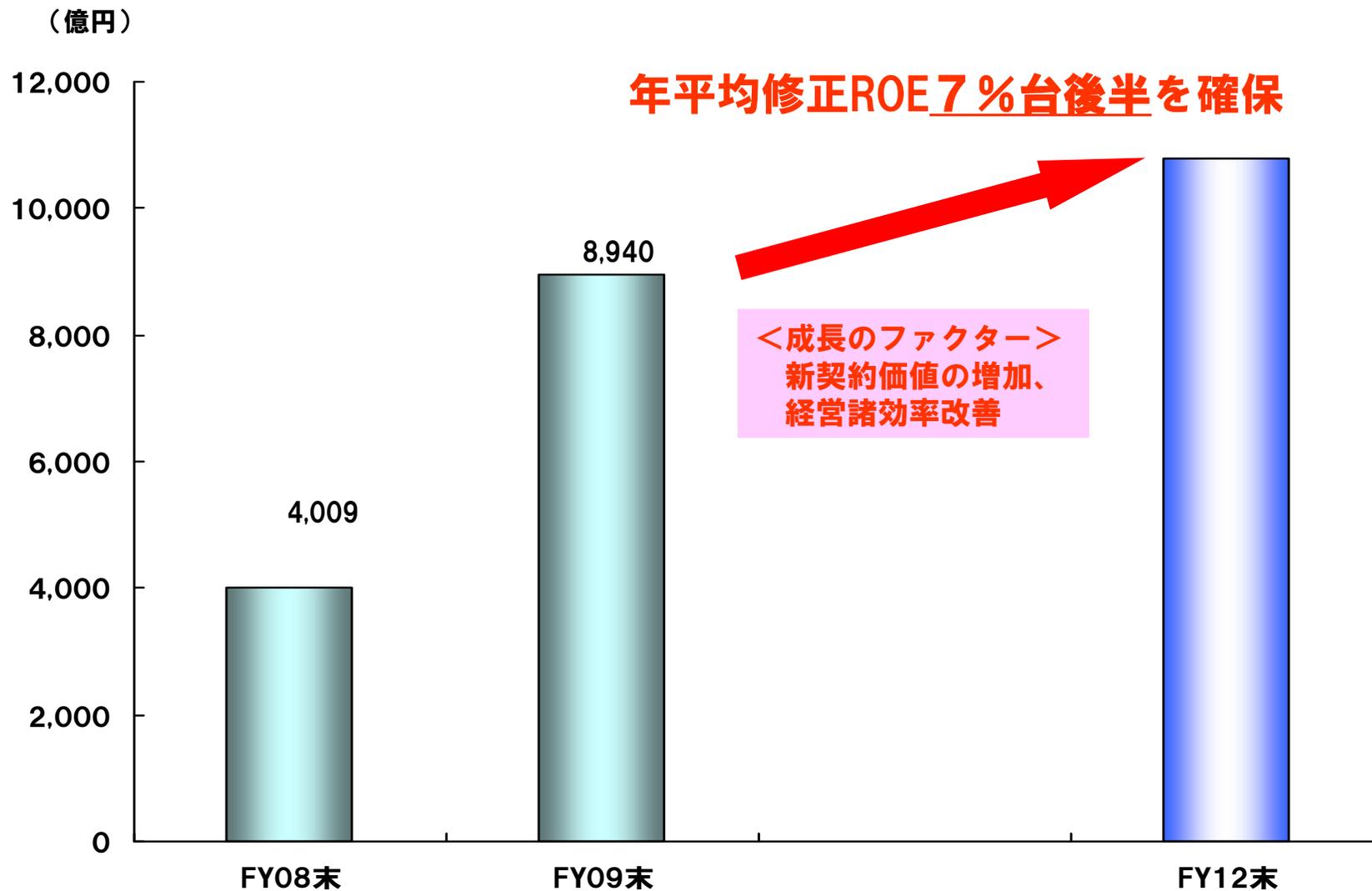


期末ライフプランナー数



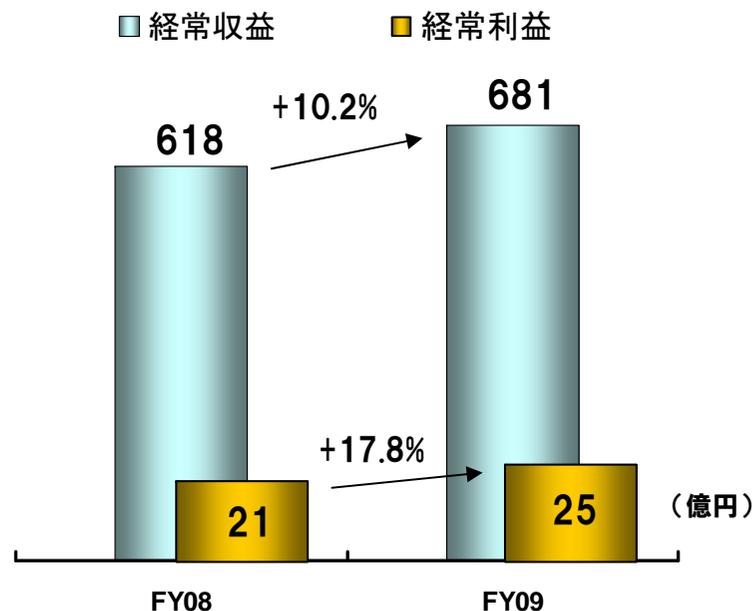
※金額は千億円未満四捨五入、ソニー生命単体

中期目標② MCEV (ソニー生命)



ソニー損害保険

2009年度レビュー ①損益



【ソニー損保】

- ◆ 前年度比 増収増益
- ◆ 経常収益は前年度比10.2%増加の681億円。
主力の自動車保険で新規契約獲得が好調に推移して保有契約件数が増加したことにより、正味収入保険料が増加。
- ◆ 経常利益は前年度比17.8%増加の25億円。
上記増収と事業費率の低下などによる。

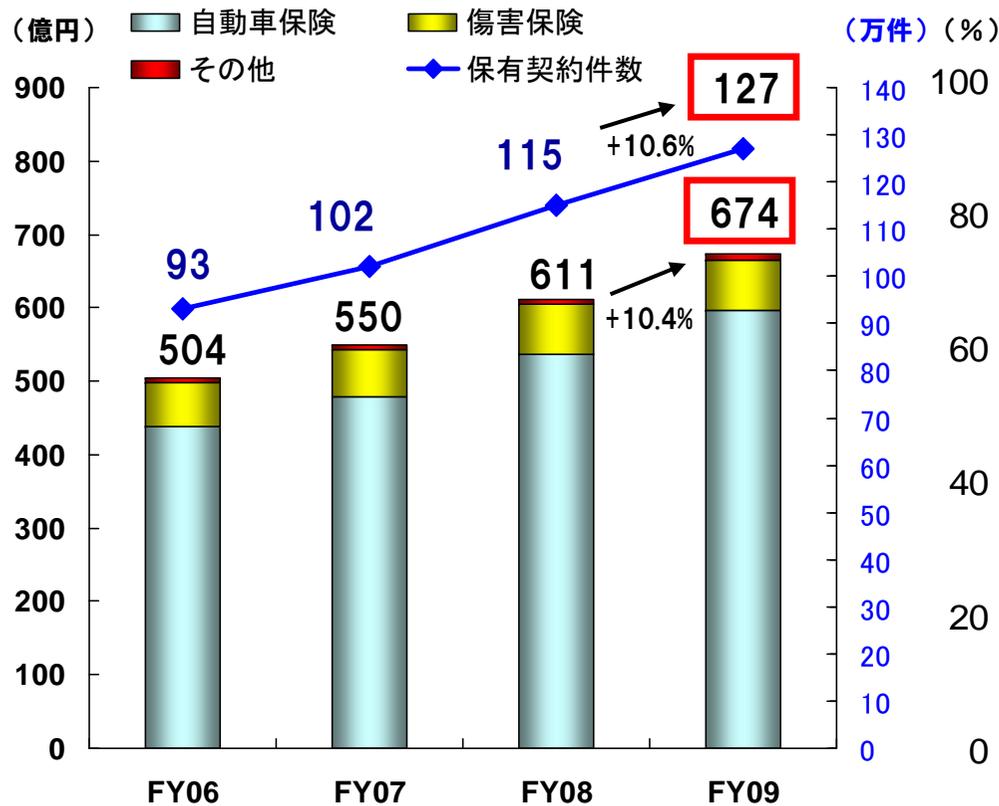
(億円)	FY08	FY09	前年度比	
			増減額	増減率
経常収益	618	681	+62	+10.2%
保険引受収益	611	674	+63	+10.4%
資産運用収益	7	6	▲0	▲5.0%
経常費用	597	656	+59	+9.9%
保険引受費用	442	491	+49	+11.3%
資産運用費用	1	0	▲1	▲92.6%
営業費及び一般管理費	153	163	+10	+7.1%
経常利益	21	25	+3	+17.8%
当期純利益	▲15	16	+31	—

(億円)	09.3末	10.3末	前年度末比	
			増減額	増減率
責任準備金残高	507	581	+73	+14.4%
純資産額	136	154	+18	+13.2%
その他有価証券評価差額金	▲1	0	+1	—
総資産額	866	983	+116	+13.4%

金額は億円未満切捨て、増減率は四捨五入で表示

2009年度レビュー ②業容

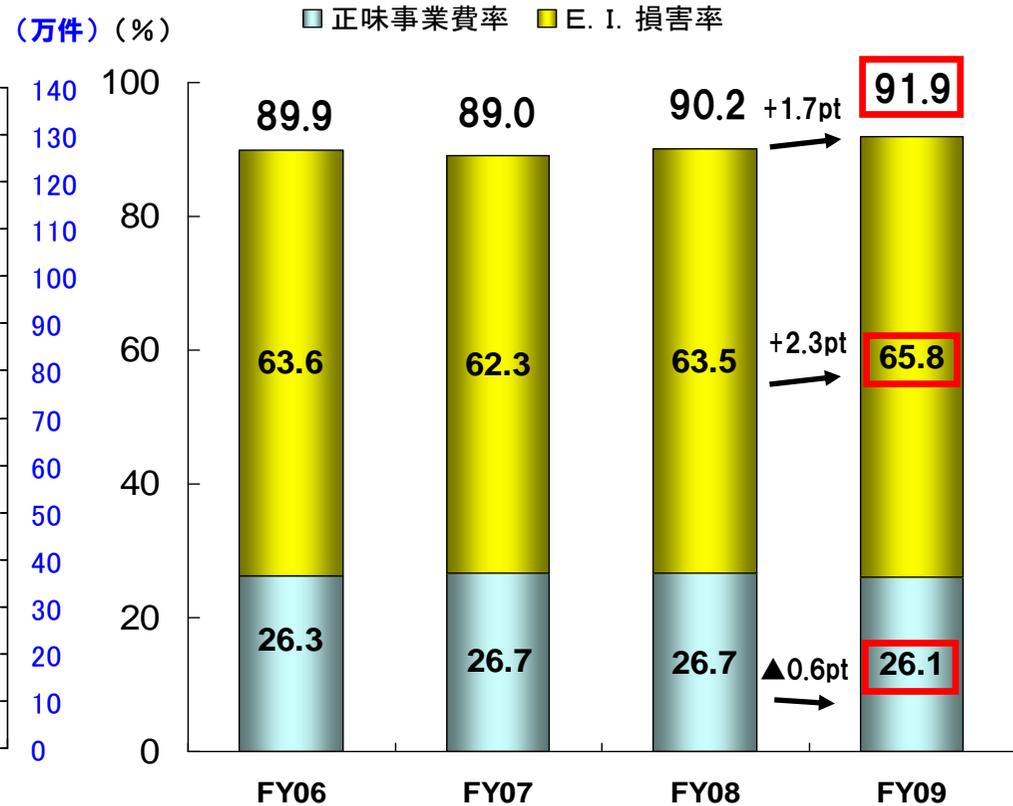
正味収入保険料と保有契約件数



保有契約件数は、自動車保険とガン重点医療保険の合算値。両方で正味収入保険料の99%を占める。傷害保険の9割以上が、ガン重点医療保険である。

金額は億円未満切捨て、件数は万件未満切捨て

正味事業費率+E.I.損害率

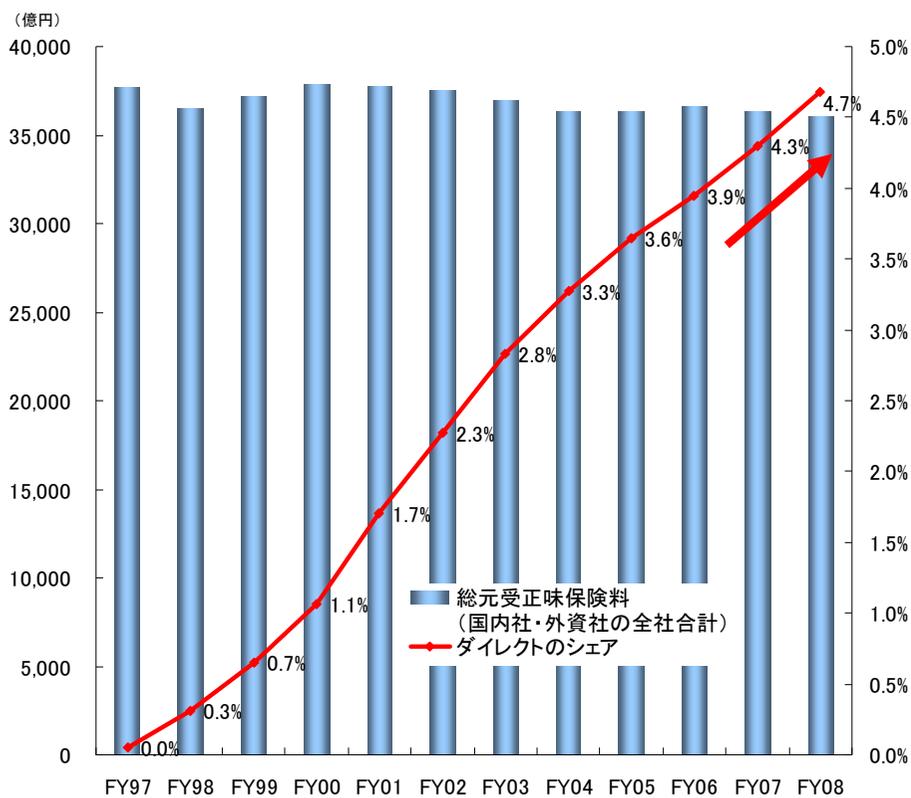


正味事業費率=保険引受に係る事業費÷正味収入保険料

E.I.損害率=(正味支払保険金+支払備金積増額+損害調査費)÷既経過保険料

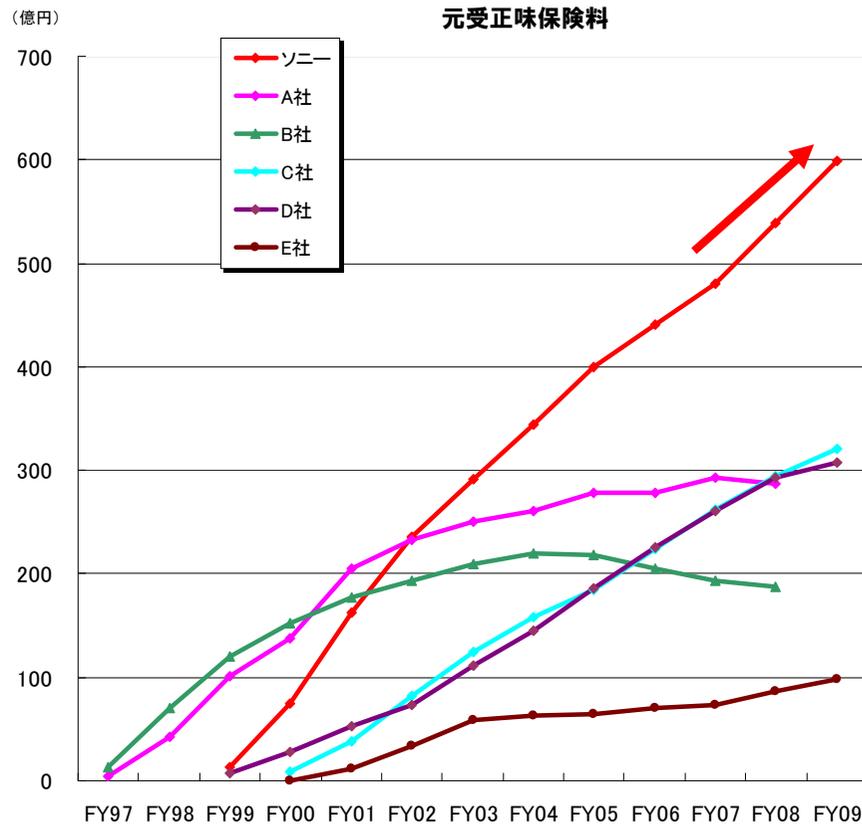
※除く地震保険、自賠責保険

自動車保険マーケットとダイレクト社のシェア



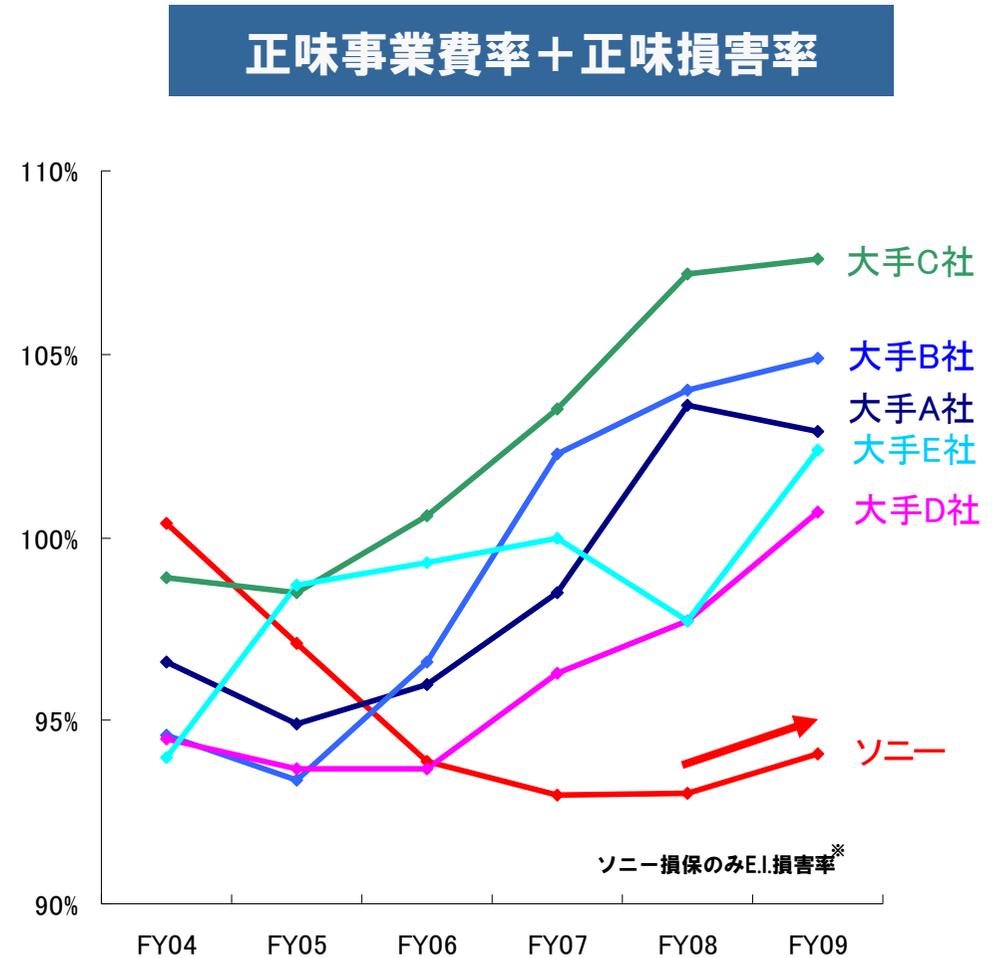
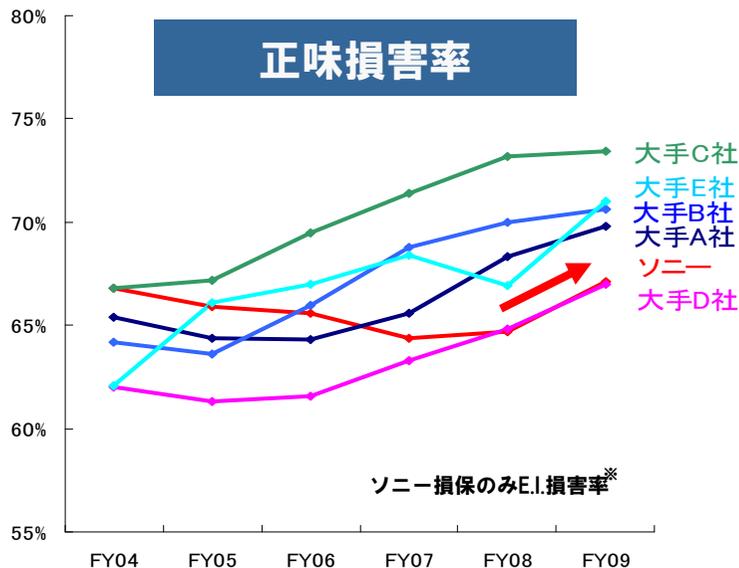
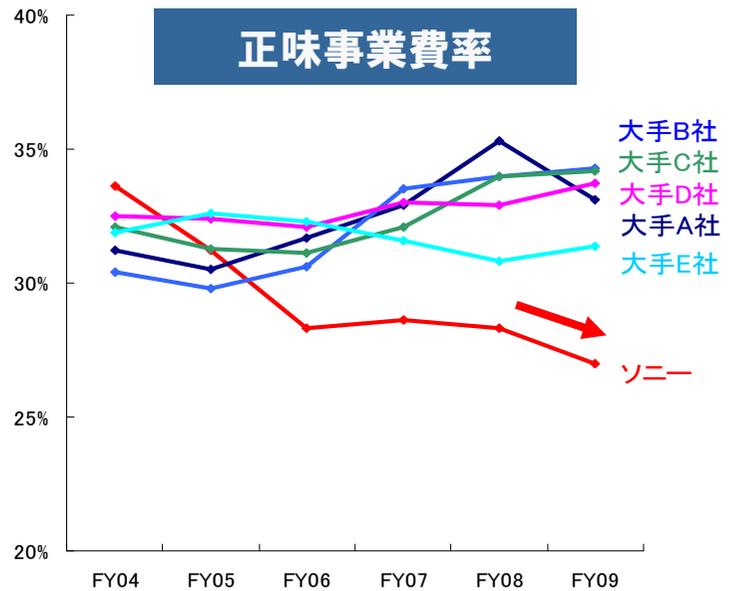
出典：インシュアランス

ダイレクト各社の推移



出典：インシュアランスおよび決算資料

環境認識 ②収益性（自動車）



出典：各社決算発表資料

※比較の正確性のためソニー損保の損害率はE.I.損害率を使用しています。

中長期目標

**新経営目標である元受正味保険料1,000億円に向け
積極的なマーケティングとサービスレベル向上を図る**

**成長と共に損害率・事業費率の適切なコントロールにより
収益を確保し修正ROE10%を目指す**

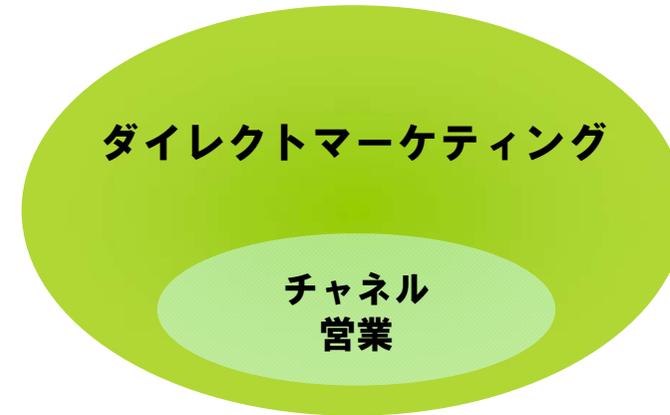
**「ネット型ビジネスモデル推進」とそれを支える
「モバイルを含むウェブシステム強化」**

中期戦略ポイント

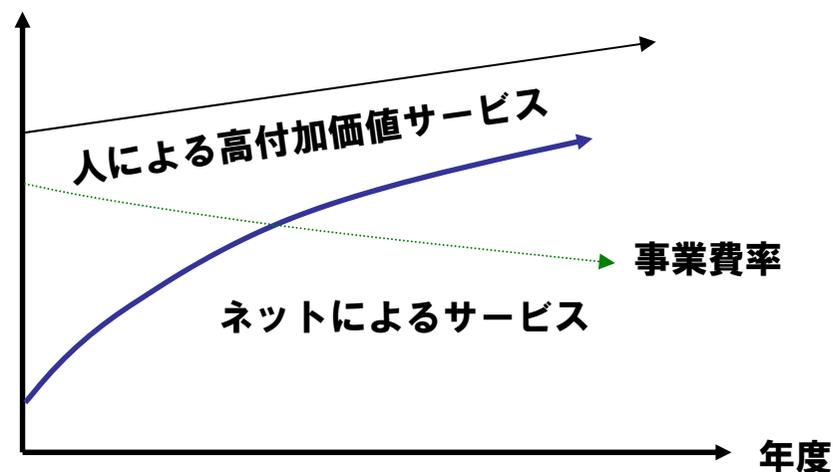
自動車保険の成長



マーケティングチャンネル

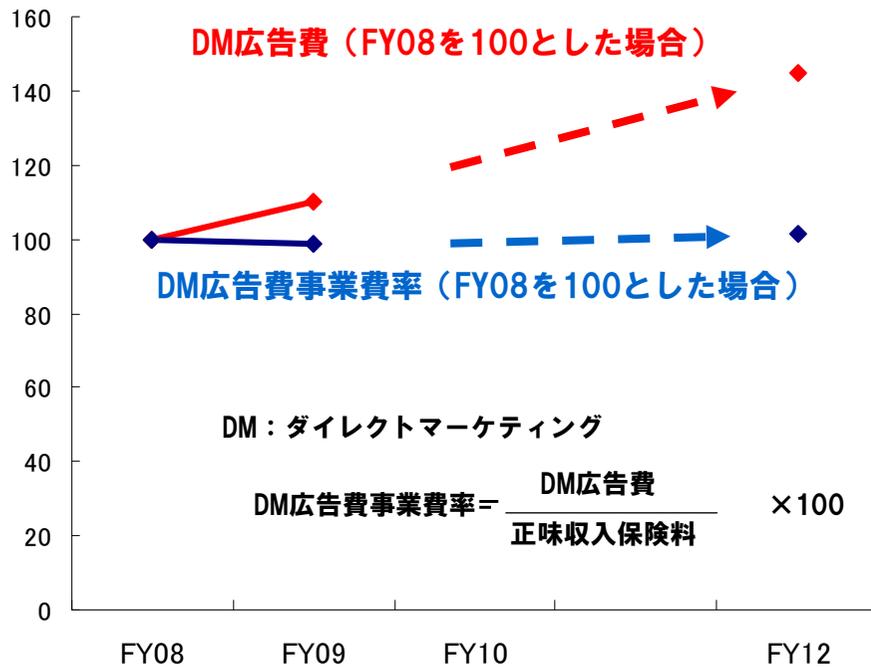


ネット型ビジネスモデル推進

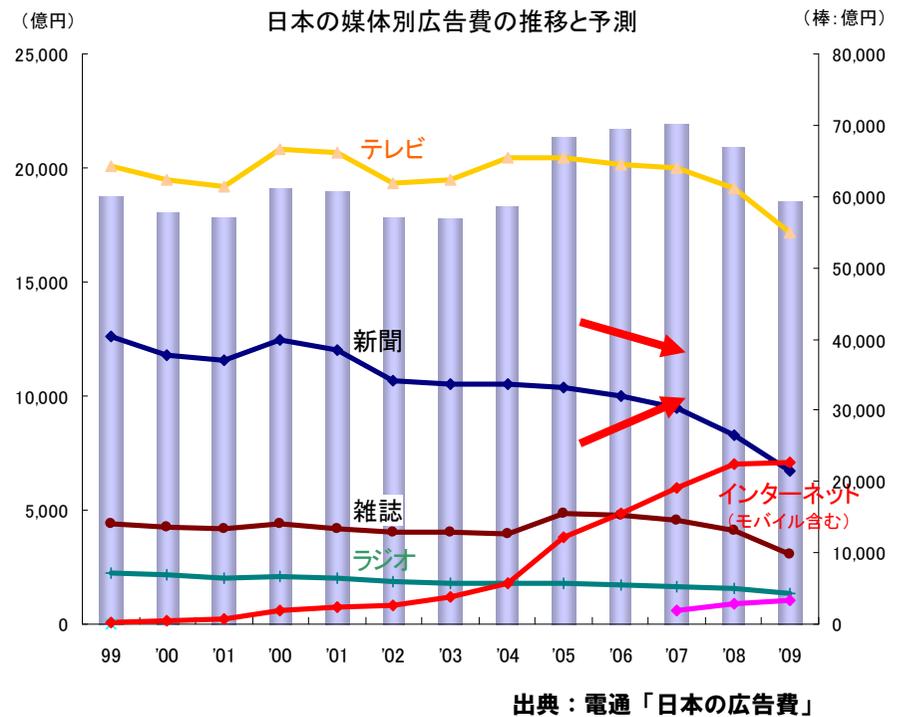


戦略的マーケティングコスト投下

ダイレクトチャネルの広告投資



媒体別広告費の推移（日本全体）



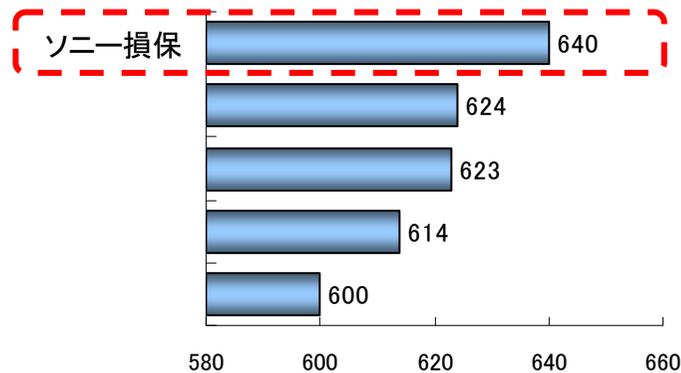
主な取り組み ②サービス戦略（自動車）



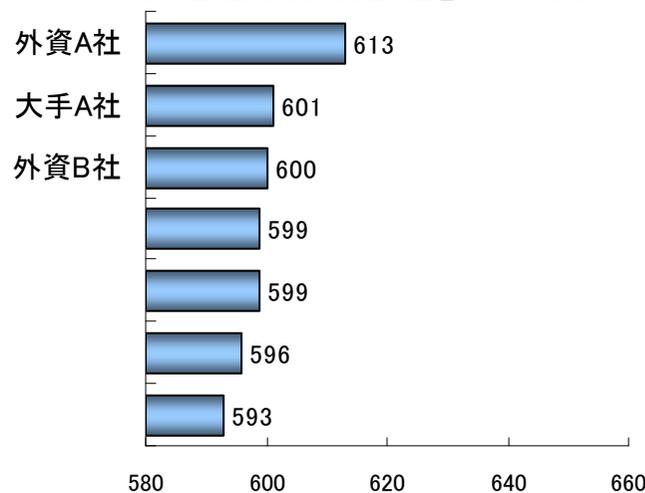
外部機関による高い満足度評価

契約時の経験・商品・サービス満足度 第1位

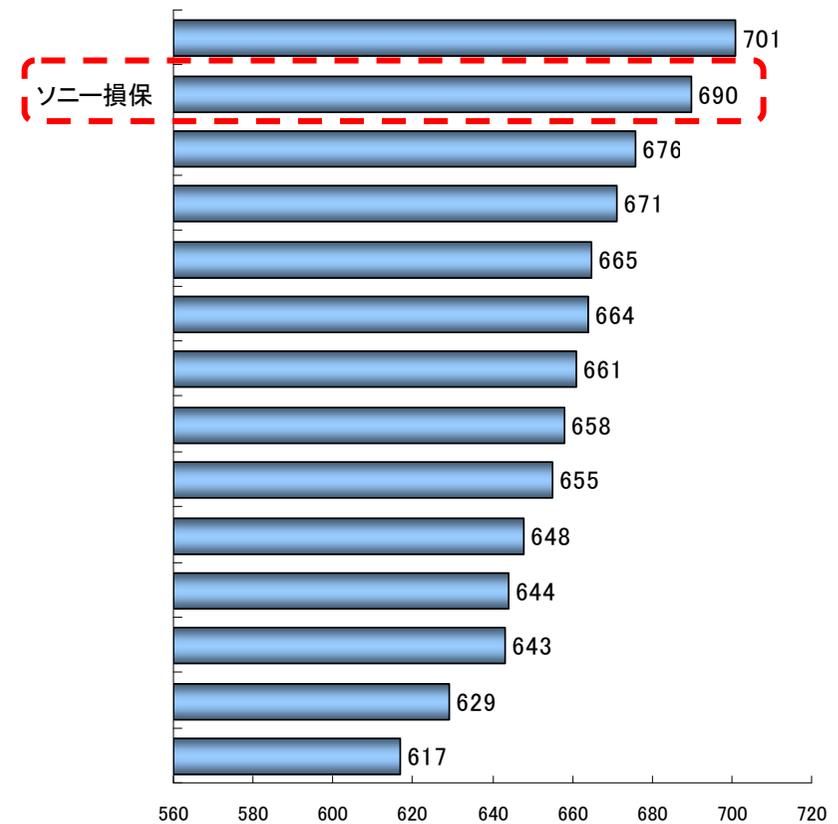
「ダイレクト系保険会社」の評価



「代理店系保険会社」の評価



事故対応満足度 第2位



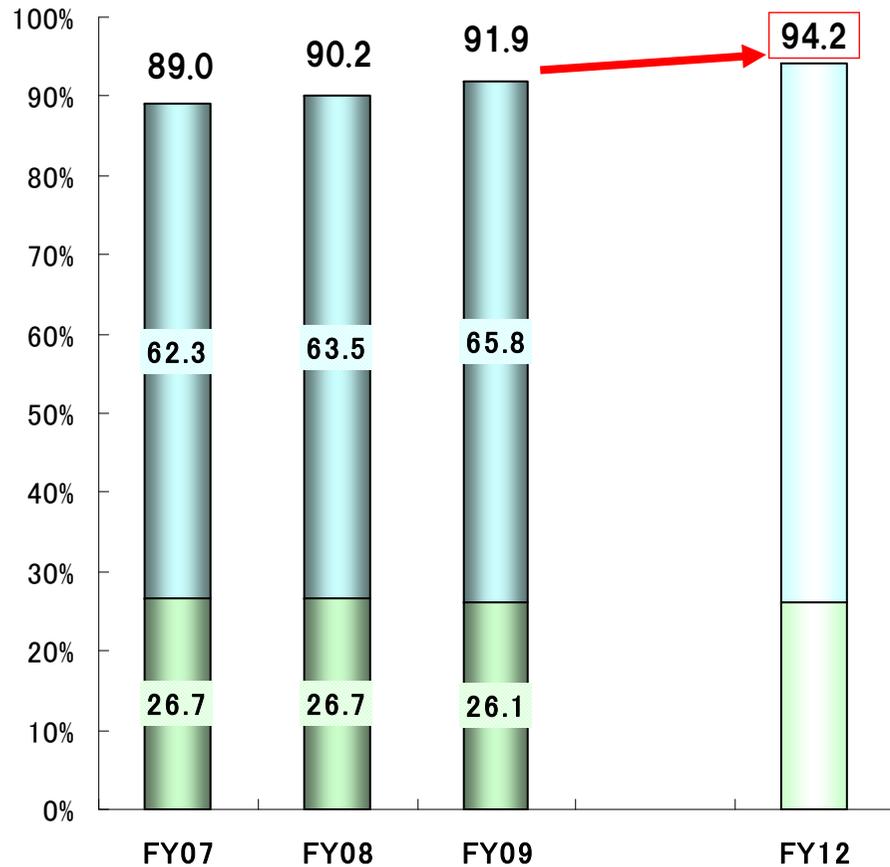
出典：JDパワーアジアパシフィック

主な取り組み ③収益性向上戦略



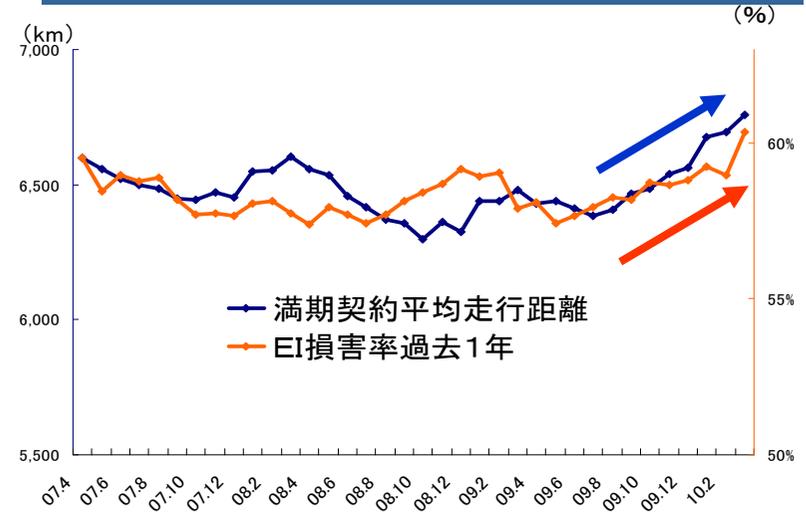
<全種目合計>

正味事業費率+E.I.損害率

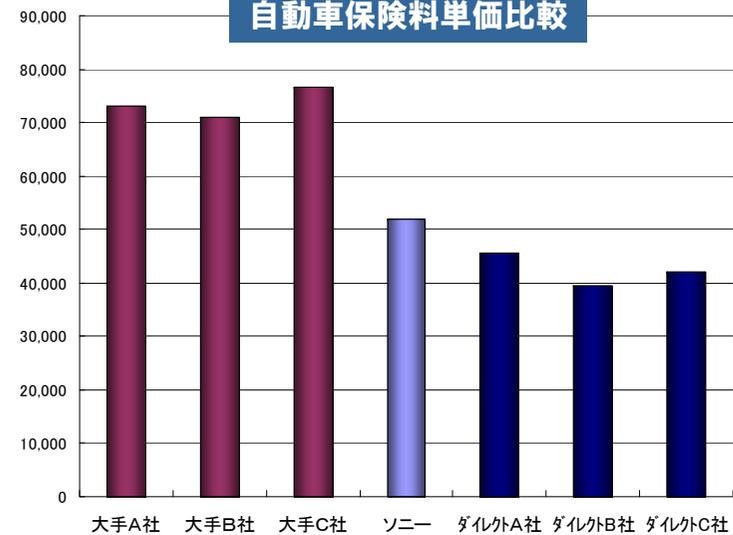


アーン ド損害率 = $\frac{\text{正味支払保険金} + \text{損害調査費} + \text{支払備金積増額}}{\text{既経過保険料}}$ 除く地震保険、自賠責保険

自動車保険満期契約走行距離と過去1年E.I.損害率



自動車保険料単価比較



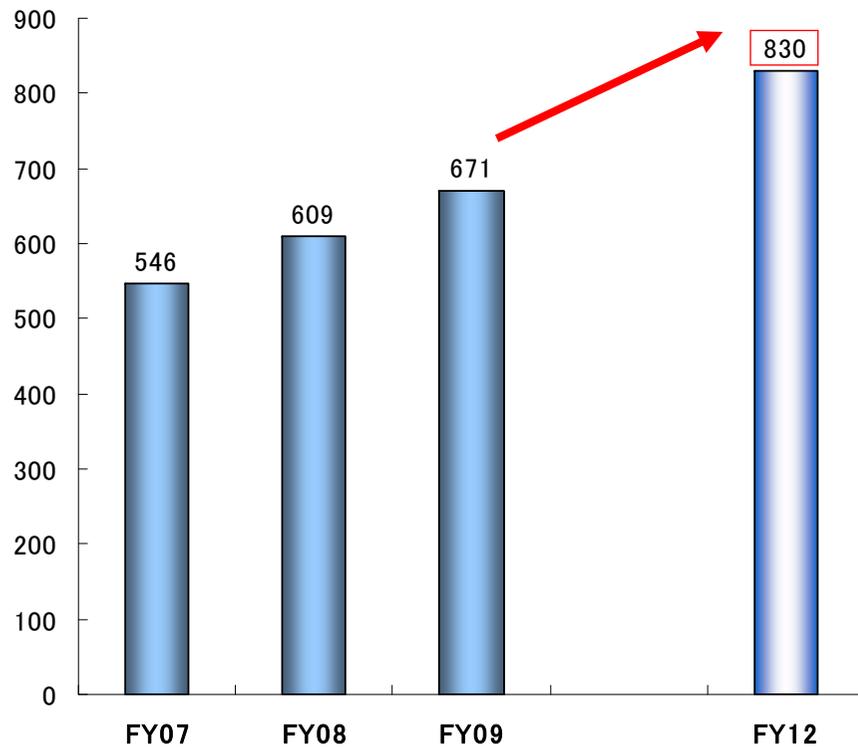
出典：インシュアランス統計号

中期目標 ①業務の拡大



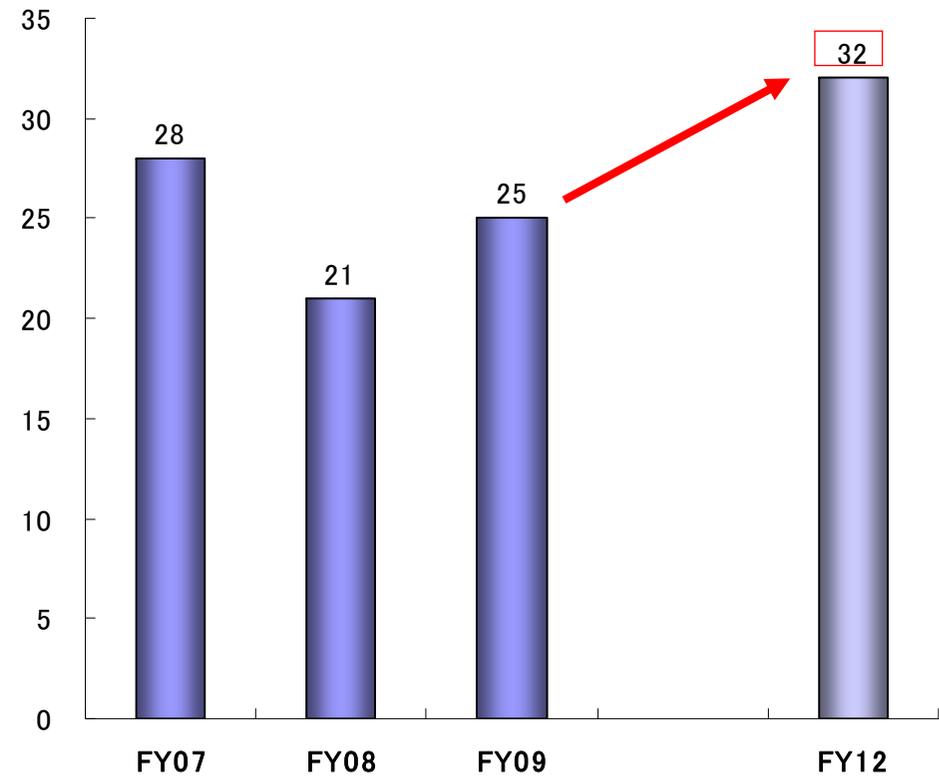
元受正味保険料

(億円)



経常利益

(億円)

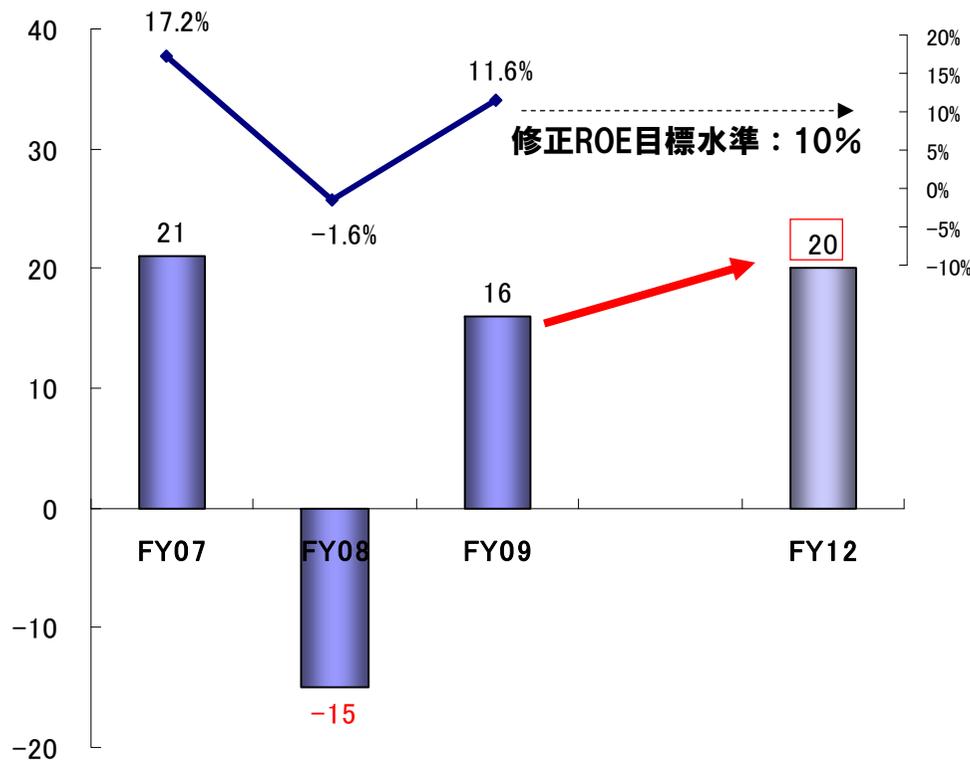


億円未満切捨て

中期目標 ②収益性・健全性



当期純利益と修正ROE



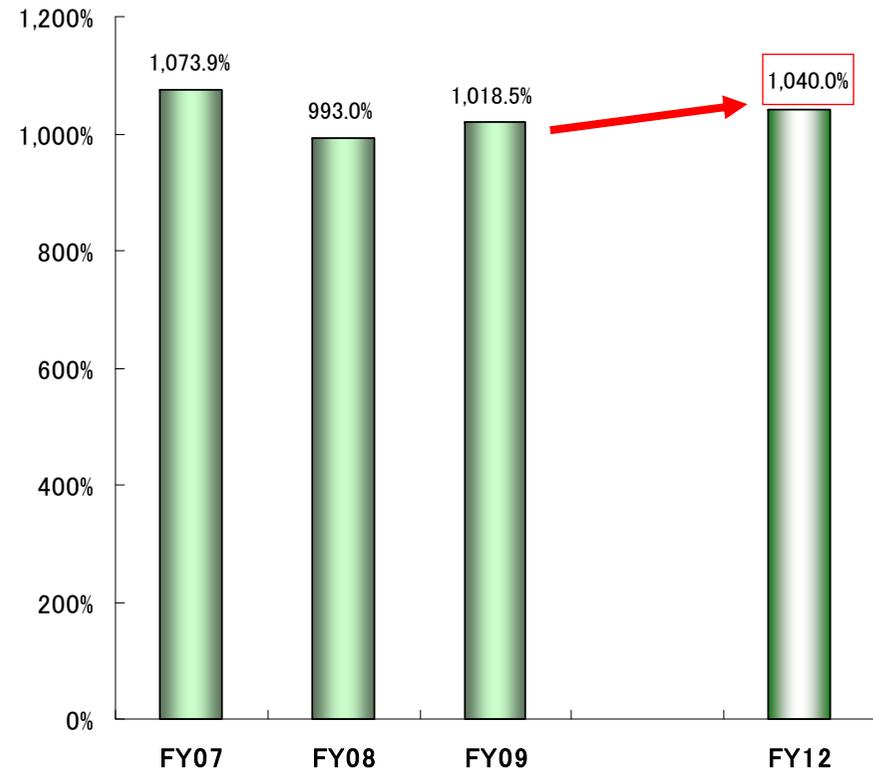
$$\text{修正ROE} = \frac{\text{修正利益}}{\text{修正資本}}$$

修正利益 = 純利益(税後) + 異常危険準備金繰入額(税後) + 価格変動準備金繰入額(税後)
 修正資本 = (純資産の部 + 異常危険準備金(税後) + 価格変動準備金(税後))の期中平均値

※戻入の場合はマイナス

ソルベンシー・マージン比率

(現行基準)



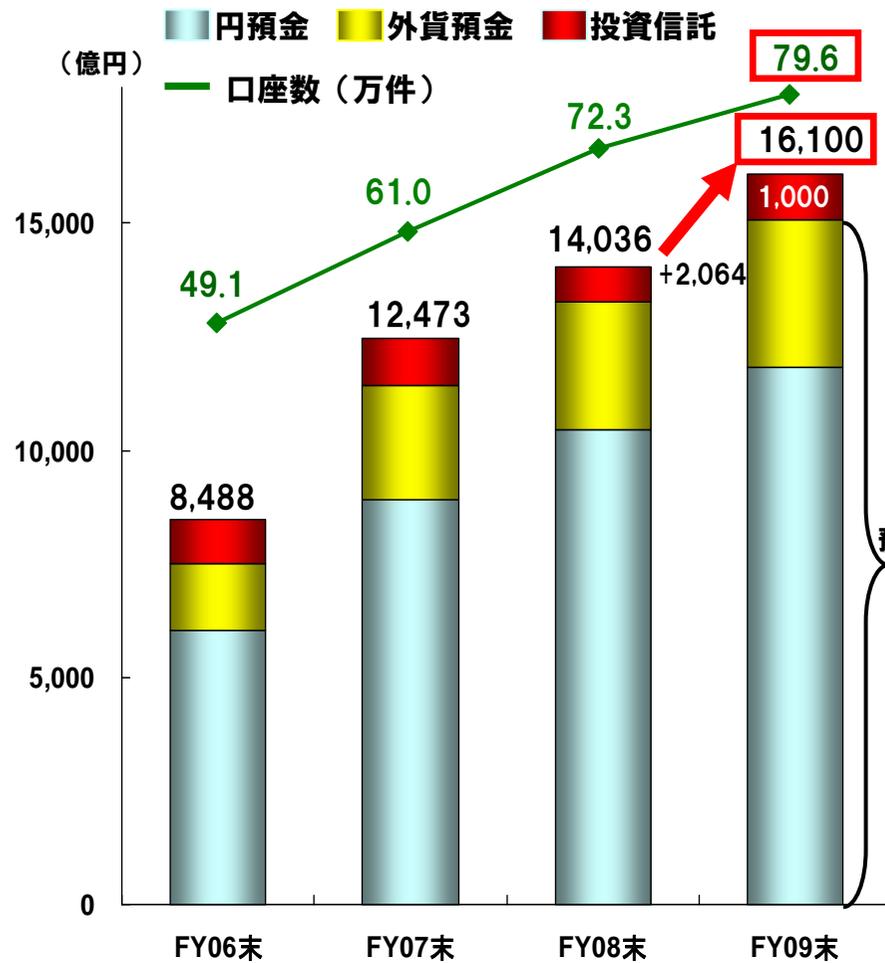
金額は億円未満切捨て、率は四捨五入で表示

ソニー銀行(単体)

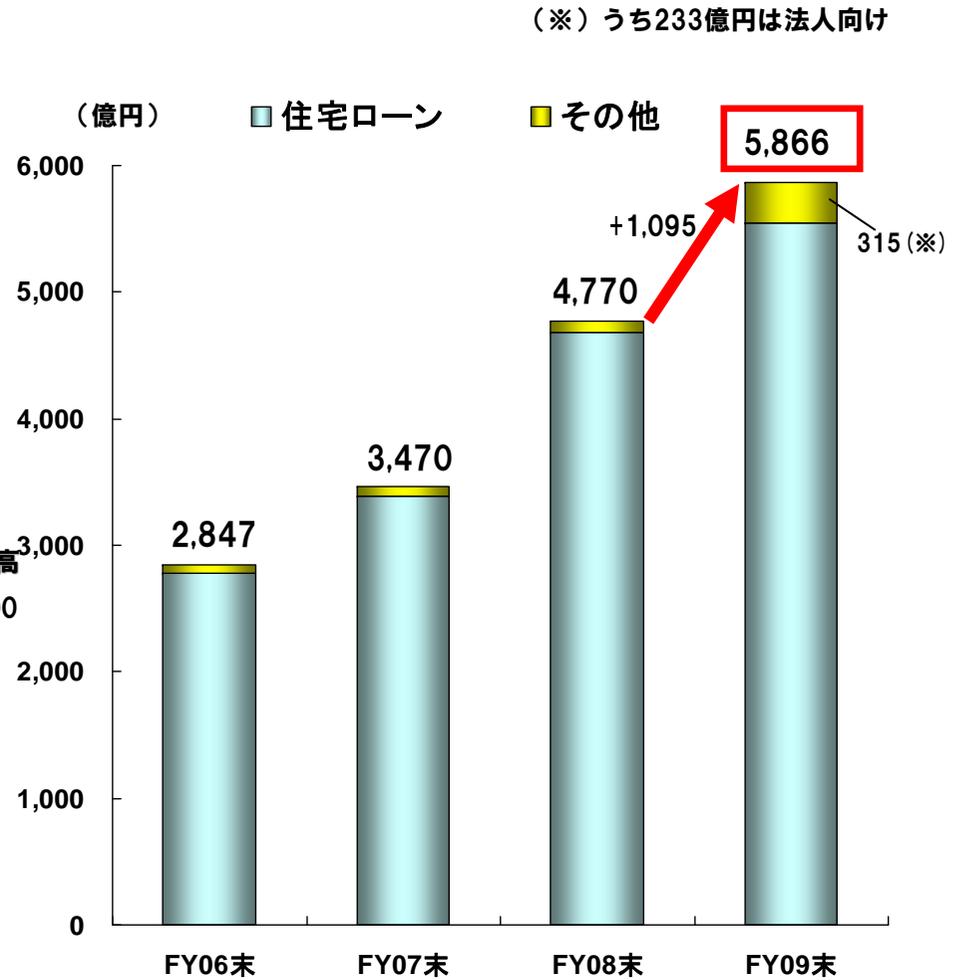
2009年度レビュー① 業容



預かり資産残高 (預金+投資信託) および口座数

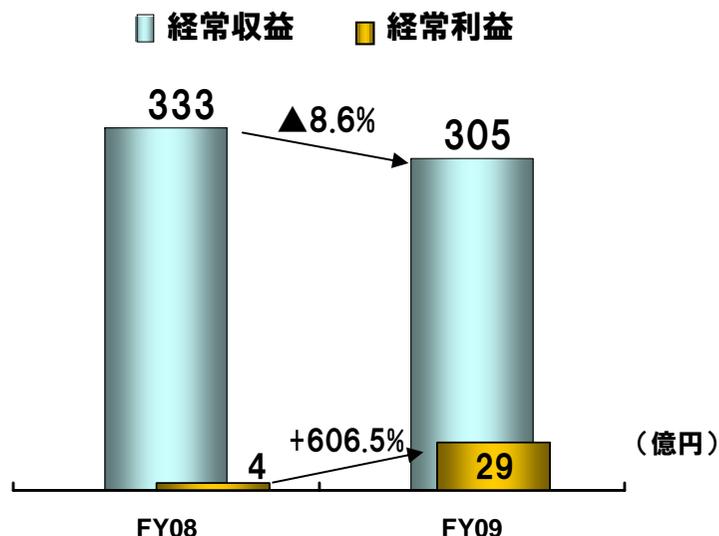


貸出金残高



金額は億円未満切捨て、件数は千件未満切捨て

2009年度レビュー② 損益



(億円)	FY08	FY09	前年度比	
			増減	増減率
経常収益	333	305	▲28	▲8.6%
業務粗利益	108	149	+40	+37.6%
資金運用収支	66	130	+63	+96.1%
役務取引等収支	3	▲1	▲5	—
その他業務収支	39	21	▲17	▲45.6%
営業経費	103	116	+13	+13.3%
経常利益	4	29	+25	+606.5%
当期純利益 (▲は純損失)	▲7	16	+23	—
業務純益	5	32	+26	+506.1%

【ソニー銀行】

- ◆前年度比 減収増益
- ◆業務粗利益は、資金運用収支が増加したことにより、前年度比40億円増加
 - 資金運用収支：預金金利の低下による支払い預金利息の減少、および貸出金利息の増加などにより、63億円増加
 - その他業務収支：主に外貨預金の運用による外国為替売買益が市場金利低下により減少したこと、ヘッジ目的で保有している金融派生商品の評価損益が悪化したことなどから、17億円減少
- ◆当期純利益は前年度の純損失7億円から16億円の純利益へ
- ◆預かり資産残高は前年度末比2,064億円増加

(億円)	09.3末	10.3末	前年度末比	
			増減	増減率
有価証券残高	8,231	8,801	+569	+6.9%
貸出金残高	4,770	5,866	+1,095	+23.0%
預金残高	13,263	15,100	+1,836	+13.8%
預かり資産残高	14,036	16,100	+2,064	+14.7%
純資産額	462	589	+127	+27.5%
その他有価証券評価差額金	▲96	9	+105	—
総資産額	14,119	16,121	+2,002	+14.2%

金額は億円未満切捨て、増減率は四捨五入で表示

2009年度レビュー③ 損益（社内管理ベース）



■<ご参考>社内管理ベース

(億円)

	FY08	FY09	前年度比	
業務粗利益	108	149	+40	+37.6%
資金収支*1 ①	121	137	+15	+12.7%
手数料等収支*2 ②	18	9	▲9	▲48.9%
その他収支*3	▲31	2	+34	—
コアベース業務粗利益 (A) = ①+②	140	146	+6	+4.4%
営業経費等 ③	103	117	+14	+13.8%
コアベース業務純益 = (A) - ③	37	29	▲8	▲21.7%

●社内管理ベース

損益の実態をより適切に表すよう、財務会計ベースに以下の調整を加えたもの

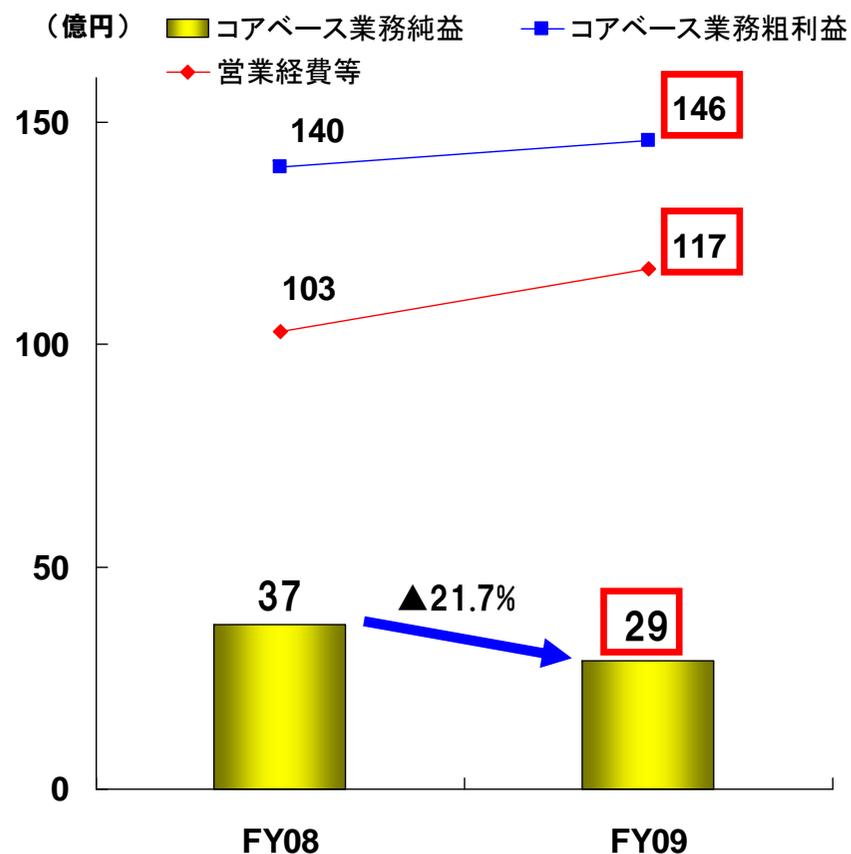
- *1 資金収支…資金運用収支+その他業務収支に計上されている実質的な資金運用にかかる損益（為替スワップ収益等）
- *2 手数料等収支…役務取引等収支+その他業務収支に計上されているお客さまとの外貨売買取引にかかる収益
- *3 その他収支…その他業務収支より*1と*2の調整を控除したもの
主な内容は債券関係損益およびデリバティブ関連損益

●コアベース

社内管理ベースのその他収支（主に債券関係損益およびデリバティブ関連損益）を除いたもので、当社の基礎的な収益を表すもの

<ご参考>

コアベース業務粗利益、営業経費等、コアベース業務純益



金額は億円未満切捨て、増減率は四捨五入で表示

資産運用銀行として確固たるプレゼンスを確立するとともに、一層の効率化により、お客さまとの間に一段と高いwin-winの関係を構築する。

1

業容（リテールバランス）の成長持続

- これまでの取り組みで、一定の顧客満足は得られたが、個人金融マーケット全体での存在感はまだ小さく、拡大の余地は依然として巨大。
- これまでリーチできていなかったターゲットに新たな訴求軸・チャンネルでアプローチし、リテールバランスの成長を持続させる。

2

収益性の向上

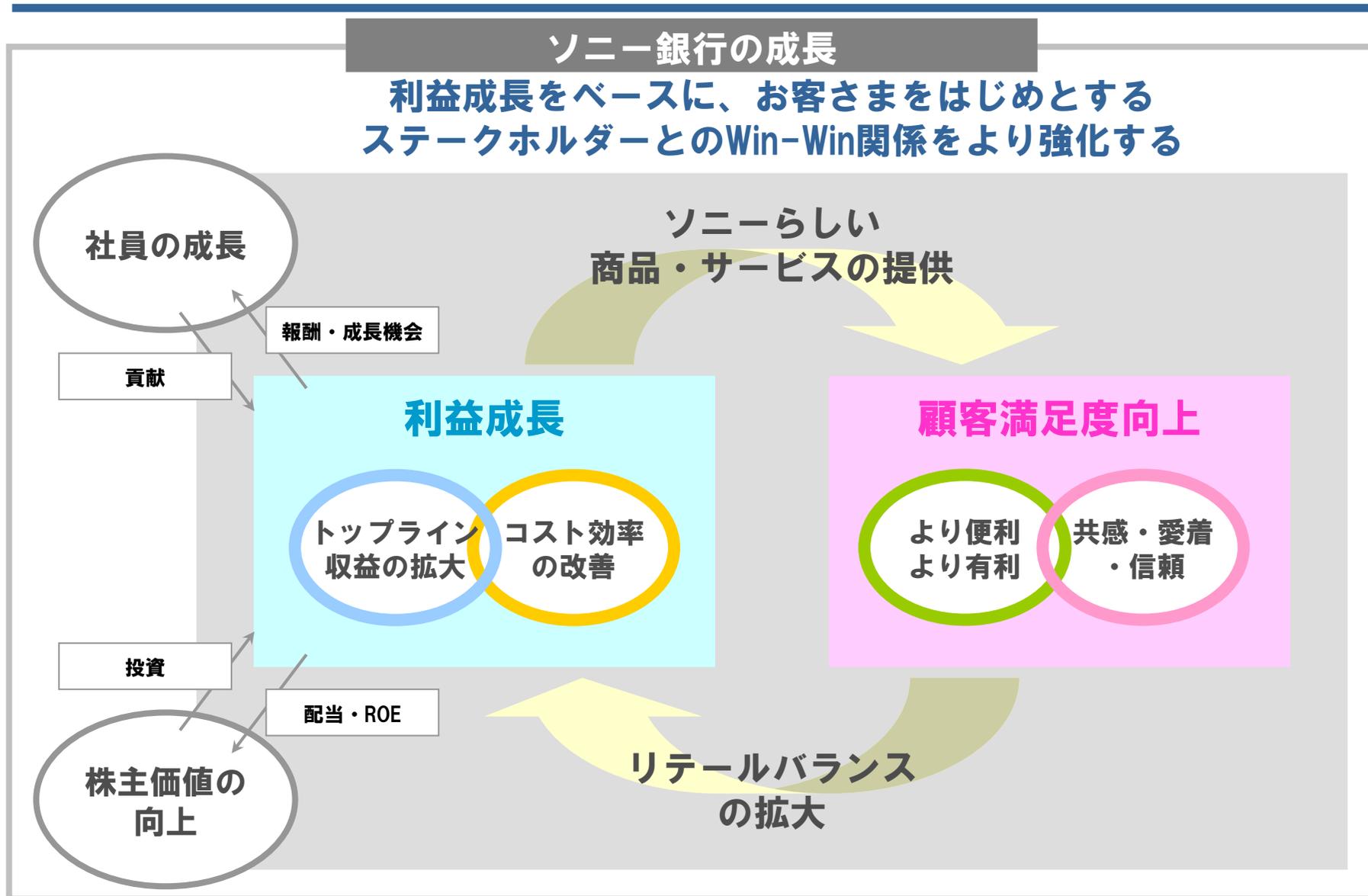
- 資産規模の拡大に対応し、リスク分散と効率化を図り、リスクに見合った収益の最大化を実現するため、ALMの効率性・収益性を向上させる。
- 低コストのビジネス・モデルをさらに追求するため、オペレーションの高度化（品質、生産性）を実現し、顧客満足度の向上、コスト効率の改善を図る。

3

健全性の維持

- 自己資本比率10%前後を維持。

成長戦略の構造



業容の成長持続

高い顧客満足度

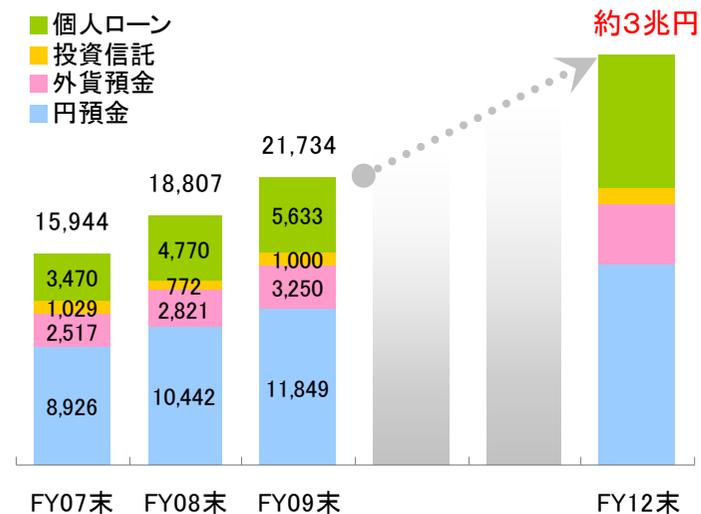
日経金融機関ランキング

	FY06(第3回)	FY07(第4回)	FY08(第5回)	FY09(第6回)
1	旧長信銀G	Sony Bank	Sony Bank	Sony Bank
2	Sony Bank	旧長信銀G	新興系F	ネット系A
3	地銀H	新興系F	旧長信銀G	新興系B
4	地銀K	地銀H	地銀H	新興系F
5	新興系F	第二地銀J	都銀I	旧長信銀G

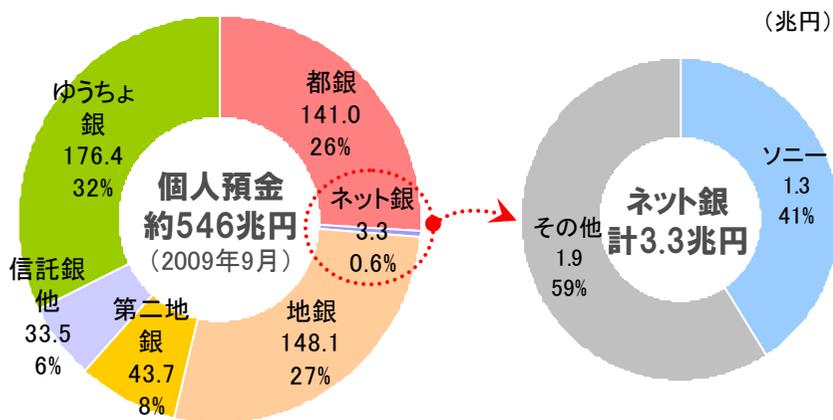
注: 日本経済新聞社「第6回 日経金融機関ランキング」にもとづき当社作成。

業容の成長持続

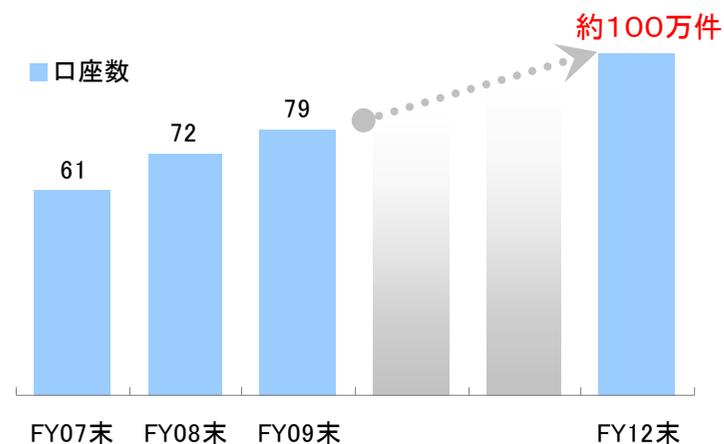
リテールバランス



個人金融マーケット拡大の余地



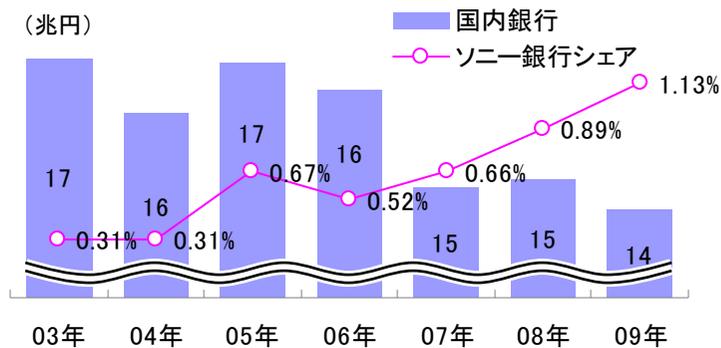
注: 日本金融通信社「ニッキンレポート」および各社開示情報にもとづき当社作成。信金、信組、労金、農協などは含まず。



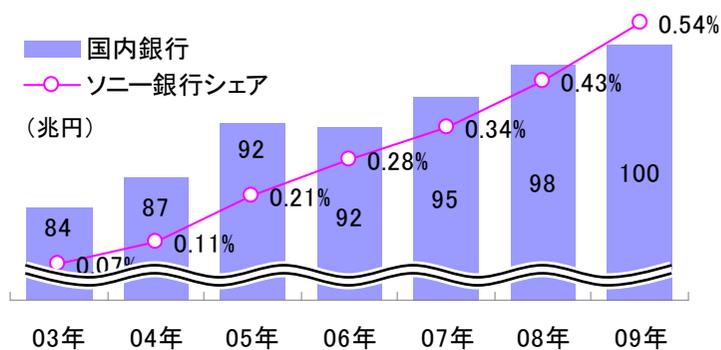
住宅ローン成長加速

住宅ローンのシェア

住宅ローン 新規貸出額シェア



住宅ローン 貸出残高シェア



注1：出所「日銀統計 個人向け貸出金（住宅資金）」

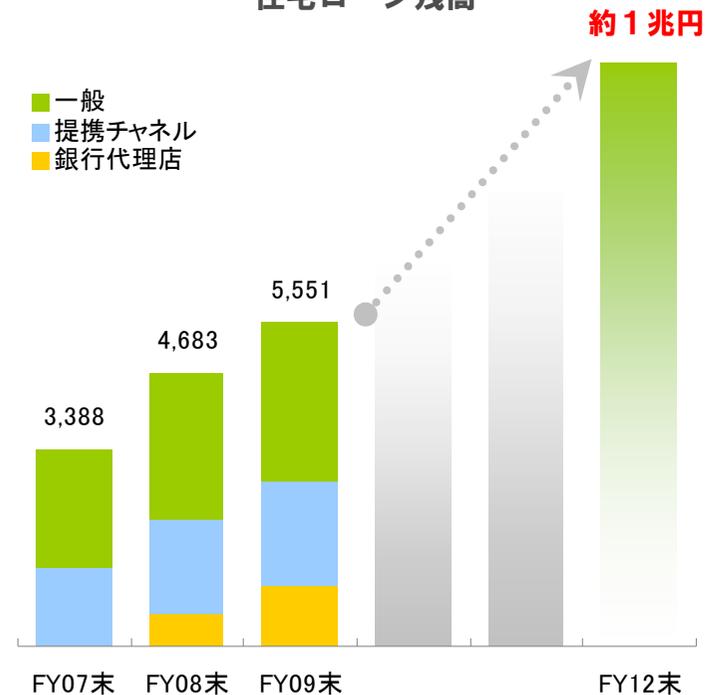
注2：暦年集計

注3：国内銀行の銀行勘定、信託勘定、海外店勘定（国内向け）の合計。ただし、整理回収機構、紀伊預金管理銀行（2002年3月31日付で解散）、日本承継銀行（2004年3月8日付で解散）、第二日本承継銀行、ゆうちょ銀行を除く。

注4：信金、信組、JA、住宅支援機構などを含む住宅ローンマーケットの最大規模は、2009年で約170兆円。

住宅ローンの成長加速

住宅ローン残高



銀行代理店

- ソニー生命
 - セブン銀行
 - エフアンドエム
 - リブラ（ソニー生命子会社）
- ※2010年5月より

顧客ニーズの多様化へ対応



ソニー銀行 住宅ローンプラザ

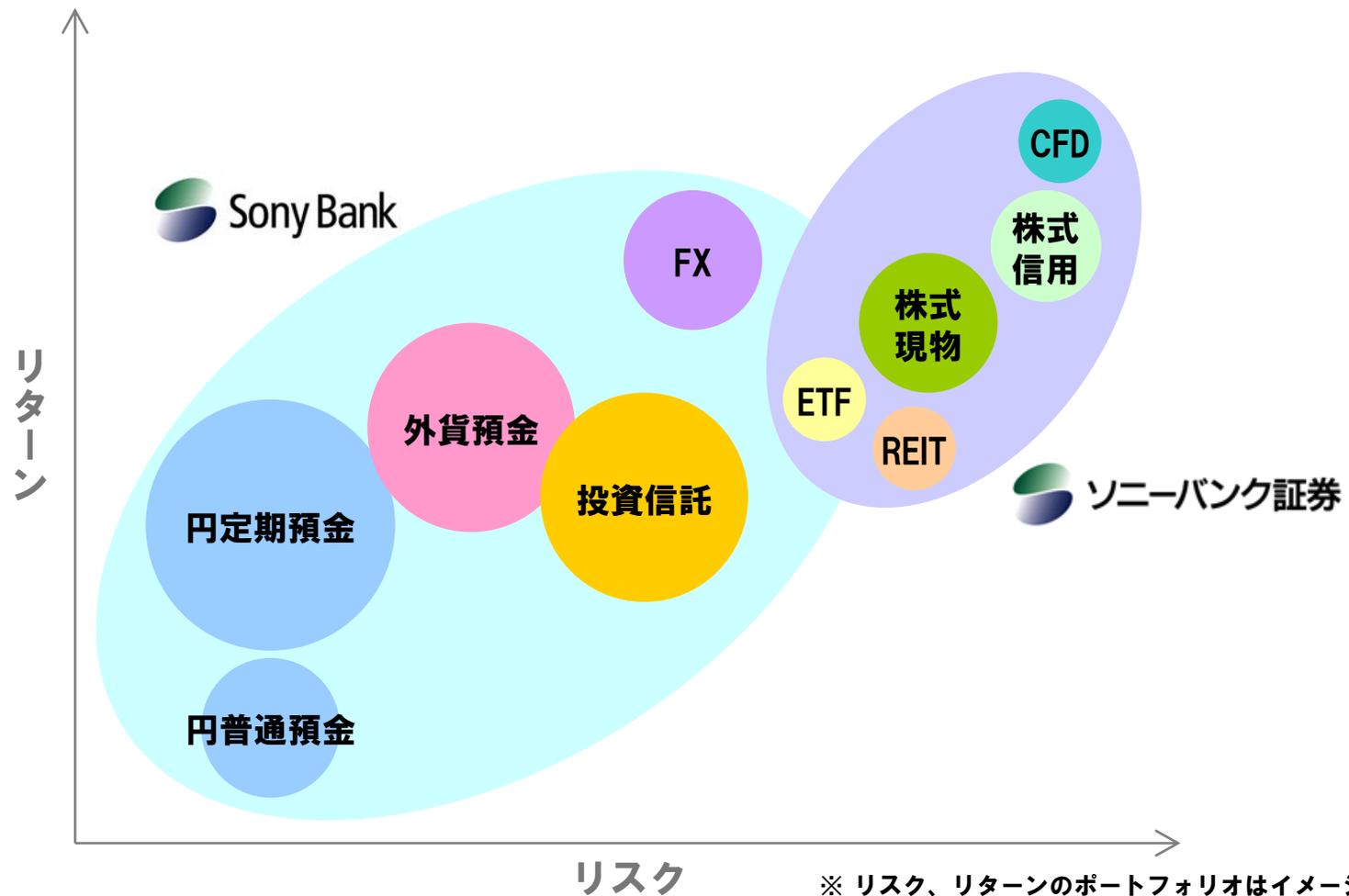
東京駅八重洲中央口前に **6月24日（木）** 開業予定



※詳細はプレスリリースをご確認ください。

個人の金融ポートフォリオをサポート

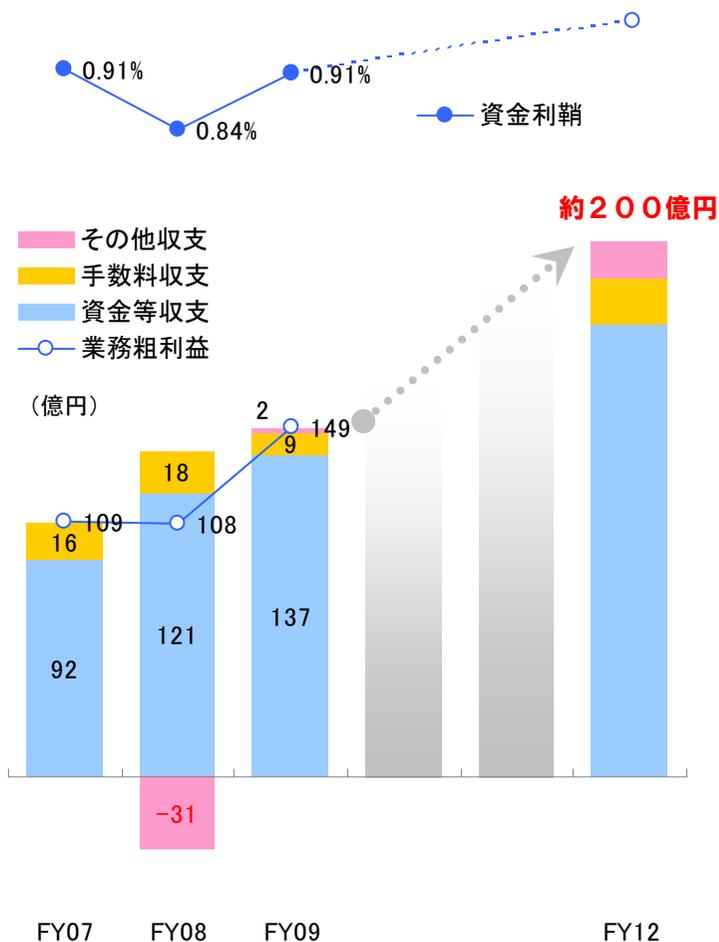
MONEYKit では“個人の資産運用”をワンストップで提供



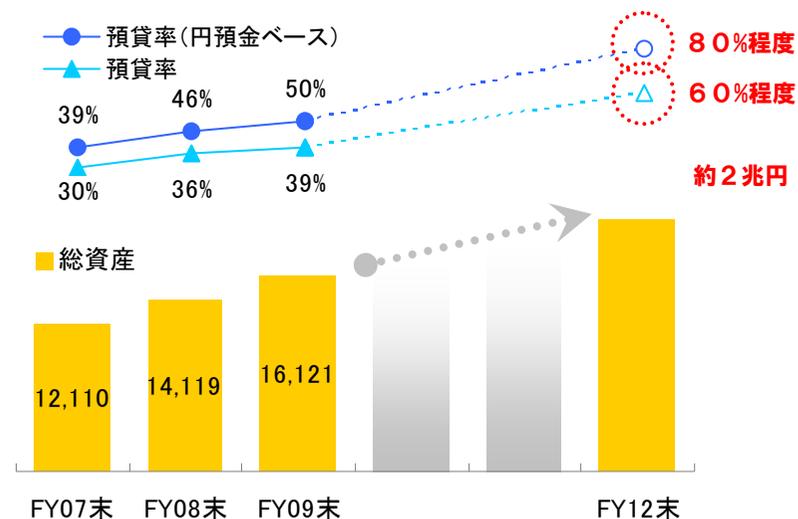
中期目標 ①収益性の向上



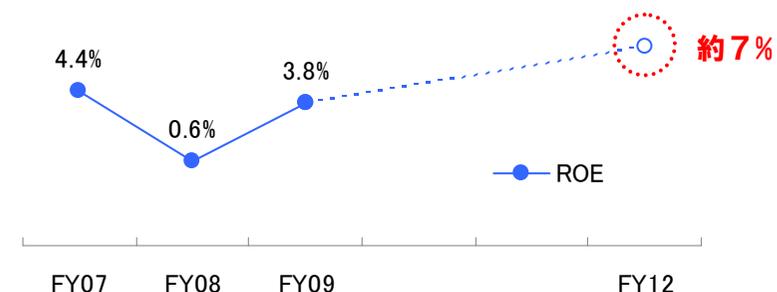
業務粗利益（社内管理ベース）



資産規模と預貸率



収益性



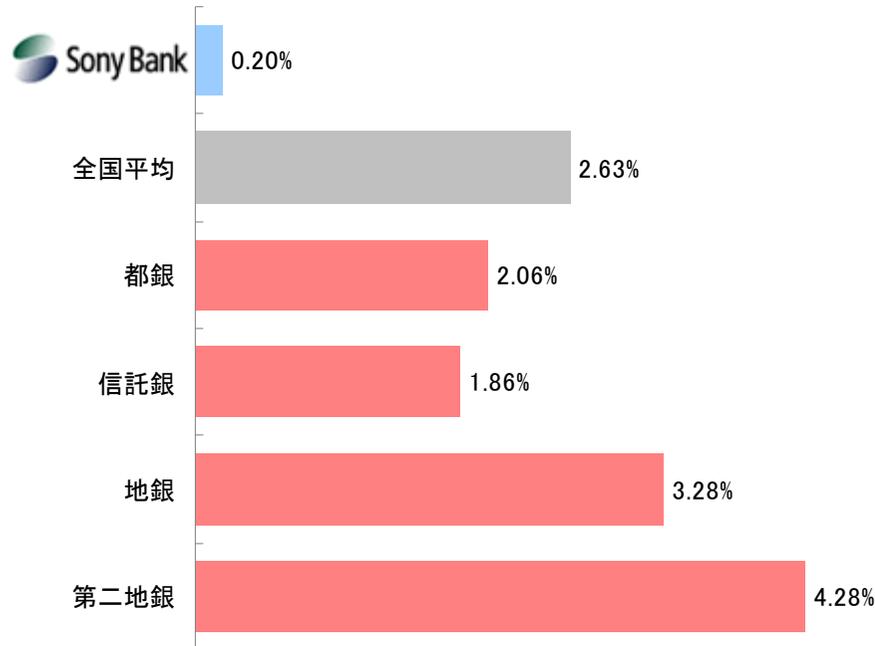
※ 税効果補正（実効税率40%として計算）後の実質的なROE。

中期目標 ②健全性の維持



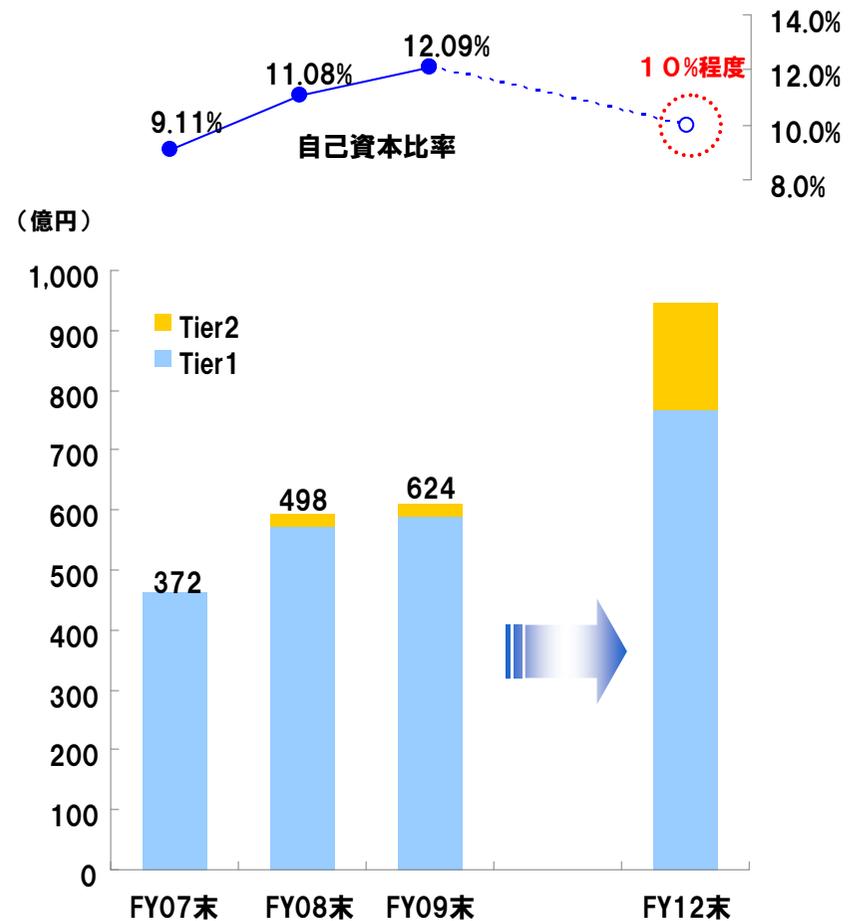
不良債権比率

リスク管理債権ベース（2009年9月末）



注：東洋経済新報社「金融ビジネス Winter 2010」にもとづき当社作成。

自己資本比率



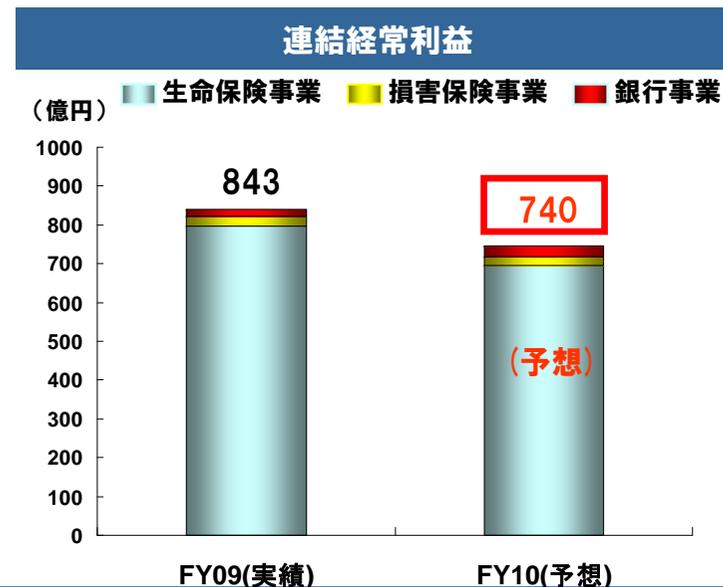
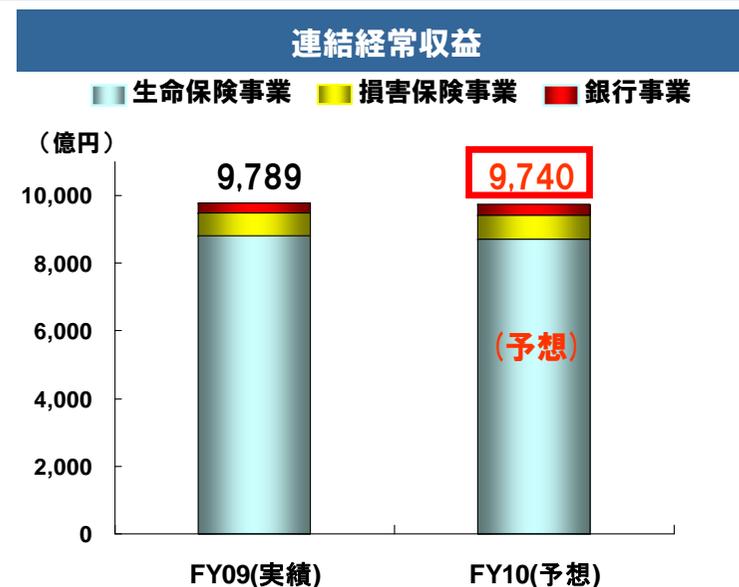
※ 2009年3月末の自己資本比率11.08%は金融庁特例を適用していない、旧来ベースで算出したもの。

ソニーフィナンシャルホールディングス

2010年度業績予想

	FY09	FY10 (通期予想)	増減率 FY09 vs FY10 (通期)
連結経常収益	9,789	9,740	▲0.5%
うち生命保険事業	8,820	8,713	▲1.2%
うち損害保険事業	681	727	+6.6%
うち銀行事業	305	306	+0.3%
連結経常利益	843	740	▲12.3%
うち生命保険事業	797	696	▲12.8%
うち損害保険事業	25	22	▲14.2%
うち銀行事業	19	28	+45.2%
連結当期純利益	481	400	▲16.9%

(単位：億円 / 実績値の金額は億円未満切捨て、増減率は四捨五入で表示)



■基本的な考え方

「金融機関としての健全性」と「成長のための内部留保・安定配当」を両立・維持。

健全性指標 (FY09末)	 ソニー生命	 ソニー損保	 ソニー銀行
		ソルベンシー・ マージン比率 2,637.3%	ソルベンシー・ マージン比率 1,018.5%

中長期的な 外部環境の変化

- 国際会計基準の導入
 - ◆ 保険負債の時価評価
 - ◆ 包括利益の開示
- (保険) 経済価値ベースのソルベンシー基準の導入
- (銀行) 自己資本の質の強化を主眼とした健全性基準の強化

配当方針

- 会社業績および規制動向等を勘案しつつ、安定的な株主配当を実現。
 FY08実績：1株当たり3,000円 FY09予定：1株当たり3,000円

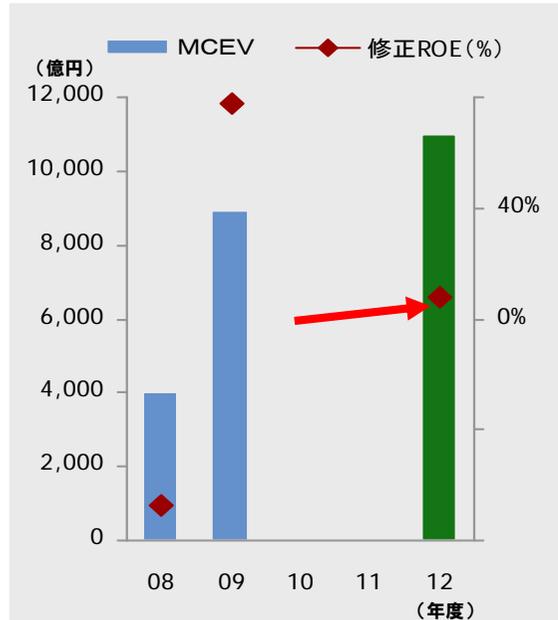
中期経営目標（2012年度）

主要経営指標

- 連結経常収益／連結経常利益／連結当期純利益
- 連結修正ROE

ソニー生命 MCEV・修正ROE

修正ROE 7%台後半、安定拡大

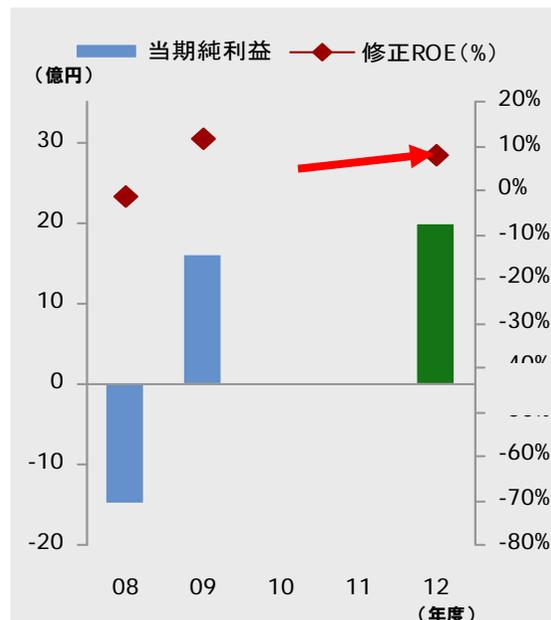


【出所】ソニー生命

注：修正ROE：以下の分子を分母で除した値として算出
分子：年間MCEV増加額に配当額を加えた値
分母：（前年度末MCEV－配当額＋当年度末 MCEV）の平均値

ソニー損保 当期純利益・修正ROE

修正ROE 10% 以上維持へ



【出所】ソニー損保

注：修正ROE：以下の分子を分母で除した値として算出
分子：当期純利益＋異常危険準備金繰入額（税後）
＋価格変動準備金繰入額（税後）
分母：（純資産の部＋異常危険準備金（税後）＋
価格変動準備金（税後））の期中平均値

ソニー銀行（連結）当期純利益・ROE

ROE 7% 以上へ



【出所】ソニー銀行（連結）

注：ROE：当期純利益を純資産の部の期中平均値で除した値
税効果補正（実効税率40%として計算）後の実質的なROE

1. ビジネスモデルの有効性に基づく成長の継続

2. 安定した業績（収益）を生む資産ポートフォリオ経営

3. 必要十分な資本力

4. 中・長期的な成長性維持のための投資

5. グループ総合力の強化

APPENDIX

主要経営指標

➤ 連結経常収益 / 連結経常利益 / 連結当期純利益

➤ 連結修正ROE

<連結修正ROEの考え方>

ソニーフィナンシャルホールディングスグループ			
	ソニー生命	ソニー損保	ソニー銀行
分子	年間MCEV増加額 + 配当額	当期純利益 + 異常危険準備金繰入額 (税後) + 価格変動準備金繰入額 (税後)	当期純利益
分母	MCEV (前年度末MCEV - 配当額 + 当年度末MCEV) の平均値	純資産の部 + 異常危険準備金 (税後) + 価格変動準備金 (税後) の期中平均値	純資産の部の期中平均値

*傘下の子会社からの配当やその他特殊要因などを考慮する。



お問い合わせ先：

ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社 広報・IR部
TEL：03-5785-1074

ソニー生命保険株式会社 広報部
TEL：03-3475-8813

ソニー損害保険株式会社 広報・CSR部
TEL：03-5744-0330

ソニー銀行株式会社 経営企画部 広報担当
TEL：03-6832-5903

※グループ連結の決算・業績などに関するお問合せはソニーフィナンシャルホールディングスへ、一般および報道関係からの
お問合せで、個別各社の事業に関することは各社広報窓口までお願いいたします。