

【プレゼンテーション資料】

ソニーフィナンシャルグループ 2016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
2016年6月1日

- ソニーフィナンシャルグループ
環境認識と基本方針／Key Messages
- 各社中期戦略
 - 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グループ
連結経営目標／株主還元

【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、ソニーフィナンシャルグループの現在の計画、見通し、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通しや試算です。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・状況に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「想定」、「予測」、「予想」、「目的」、「意図」、「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、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。これらの見通しまたは試算に関する情報は、現在入手可能な情報から得られたソニーフィナンシャルグループの経営者の仮定、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上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、ソニーフィナンシャルグループ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。ソニーフィナンシャルグループはそのような義務を負いません。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いかなる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もありません。

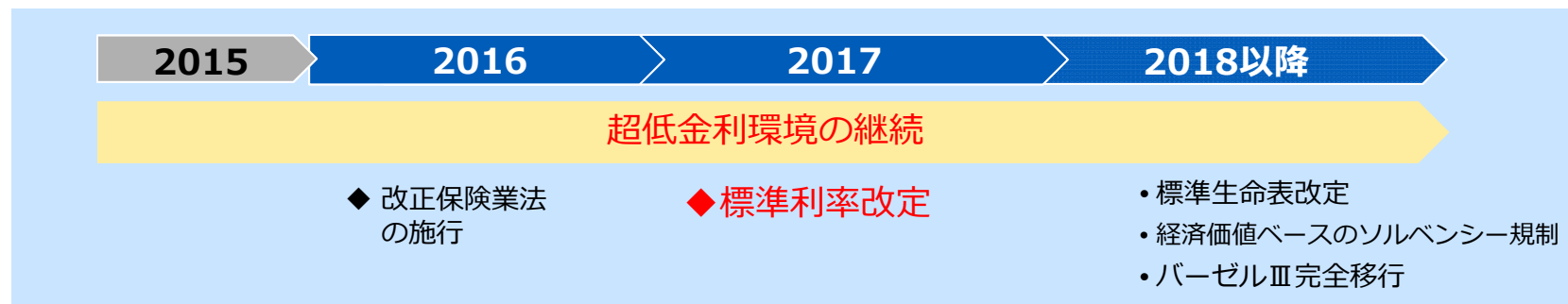
※本資料掲載情報は、特に記載のない限り、数値は表示単位未満は切捨て、比率や増減率は四捨五入で表示しています。

また、増減率が1,000%を超える場合や比較対象の一方もしくは両方がマイナスの場合は「－」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。

収益面は超低金利環境の影響を受けるが、機動的な収益改善策の対応と、高い顧客価値の提供を一層徹底・強化していくことで、持続的成長を図る

<中期の環境認識・主なイベント>



当社認識に基づき作成

<グループ全体の基本方針>

- 足元の円金利低下に対しては、機動的な収益改善策を確実に実行
- 厳しい事業環境は、当社グループ各社の強み・競争優位を一層強固なものにする好機と捉え、持続的成長を図っていく

FY16-18 SFG中期計画 Key Messages

超低金利環境 への対応

- 収益性維持・改善のための機動的な対応
(特に生保事業における商品・営業・リスク管理等)

グループ全体の 持続的成長に向け

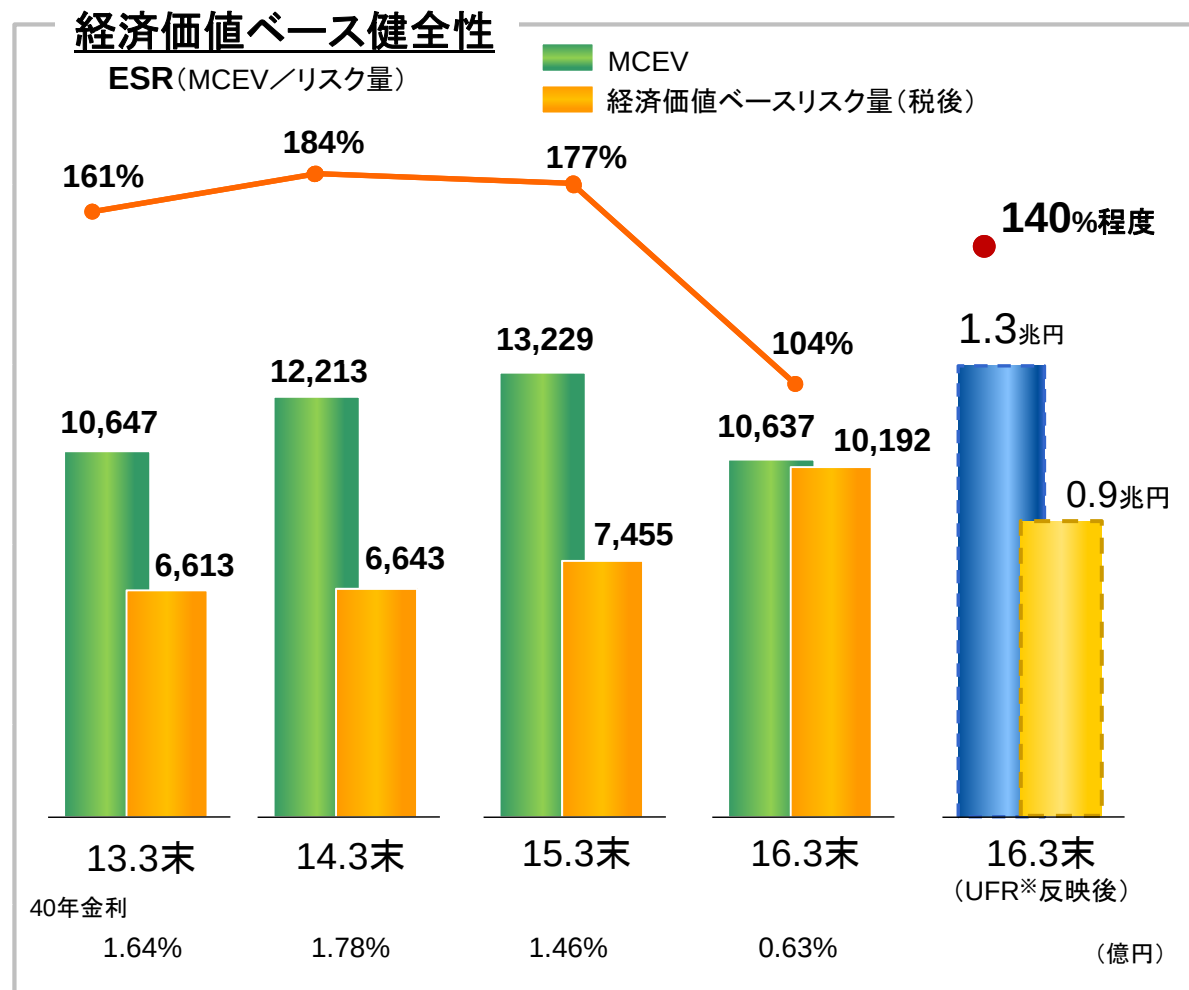
- 高品質かつ利便性の高いサービスの提供を一段と強化し、競争優位をさらに高め業容拡大を継続
- 事業費は厳選するも、将来の成長に向けた先行投資は確実に実行
- 新領域・新サービスの取り組みを着実に進めるとともに、顧客価値向上に資するテクノロジーの活用、新たなサービス提供のあり方の検討等も積極化

資本政策 株主還元

- 現時点では、各事業の資本十分性は確保されているとの認識
引き続き金利環境を注視していくが、現段階で資本調達の手当はなし
- 配当は、FY15まで4期連続増配。FY16は事業環境等を勘案し、据置き予想。各事業の財務健全性の維持を前提に、中長期の収益拡大に応じて安定的な配当の増加を目指す方針は不変。

ソニー生命

金利低下の影響はあるものの、資本増強の必要はないと認識



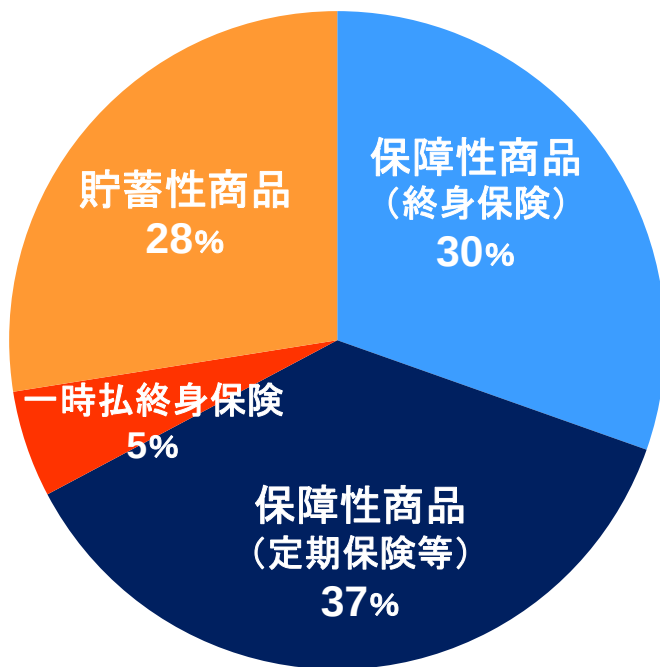
16.3末のESRについて

- ソニー生命は、将来の規制動向が不透明な中で高い健全性を確保すべく、保守的な手法を採用
- 改めて将来の規制を見据え一部計算方法の見直しを実施
- その結果、リスクに対する必要な資本は充足しており、現時点において資本増強等の必要はないと認識

※日本円の超長期金利の補外手法をUFR (ultimate forward rate) を用いた方法へ変更 (41年目以降、20年間で3.5%(UFR)に収束するように補外)

死亡保障提供の強化を一段と徹底し、成長を確保

ソニー生命の商品構成
(新契約年換算保険料ベース)



※ FY15累計に基づく割合

■ 貯蓄性商品は 5月に一部販売停止

- 一時払終身保険(無告知型) 販売停止
- 5利差個人年金保険 販売停止
- 養老保険(短期払種目) 販売停止

■ 終身保険は収益性改善のため料率改定

基本戦略である
「死亡保障の提供」を一段と強化

Key Messages 成長への取組み

保障提供力の強化 新たな領域の開拓

- ライフプランニングに基づく死亡保障提供の更なる徹底
- 法人マーケットに対する保障提供の本格展開

販売チャネルの 拡大

- ライフプランナーチャネルの陣容拡大の加速
- 環境変化を契機とした代理店チャネルの基盤拡大

企業価値の確保と 安定成長

- 商品構成の変化と販売強化による新契約価値の増加
- 業容拡大による中長期的な利益成長

質の高いコンサルティングにより一生涯に亘る必要保障額の提供を実現

LiPSSを活用した質の高いコンサルティング

■ 必要保障額の提供

ライフプランニングを通じて明確な根拠に基づく合理的な死亡保障を提供

■ ご契約後のタイムリーな保障の見直し

きめ細かいお客さま情報の把握・記録により、適切なフォローを実施

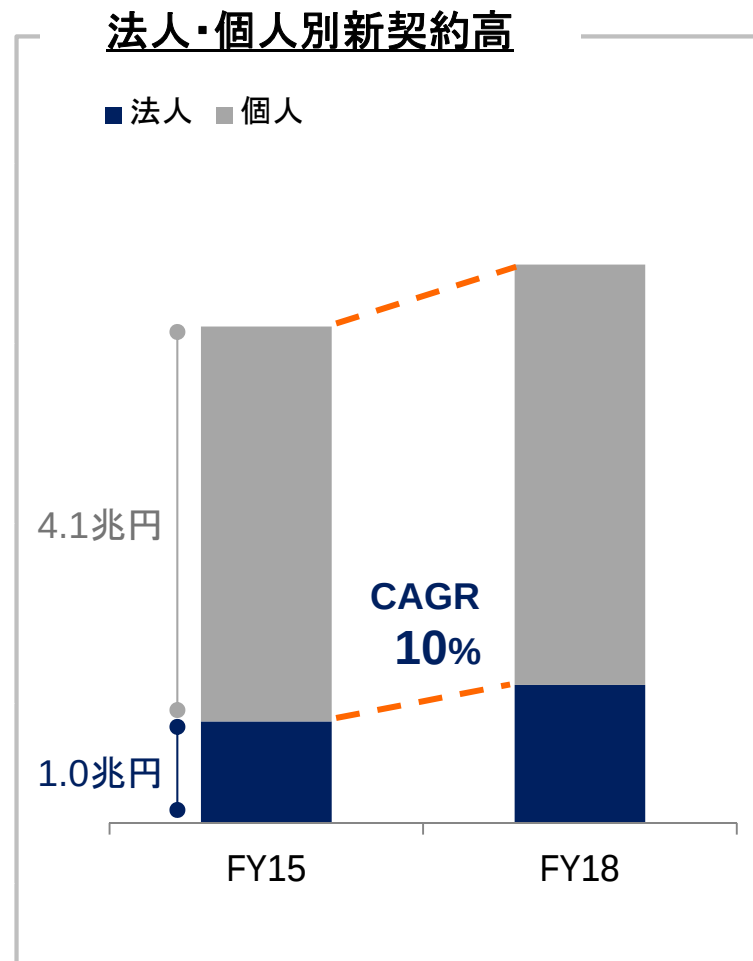
ライフプランニングによるお客さまのニーズ、経済環境を踏まえ、適切な商品の組合せにより「必要保障額の提供」を図る

LiPSSの活用

LiPSS = Life Planning Support Service



法人マーケットに対する保障提供の本格開始



■ 法人向け商品の発売 (2016年5月)

- 低解約返戻金型平準定期保険 (障害介護型)
- 逡増定期保険 (低解約返戻金型) の改定

■ 経営者・従業員向けサービスの開始

- 就業規則・退職金制度等診断サービス
- 福利厚生メニューの提供

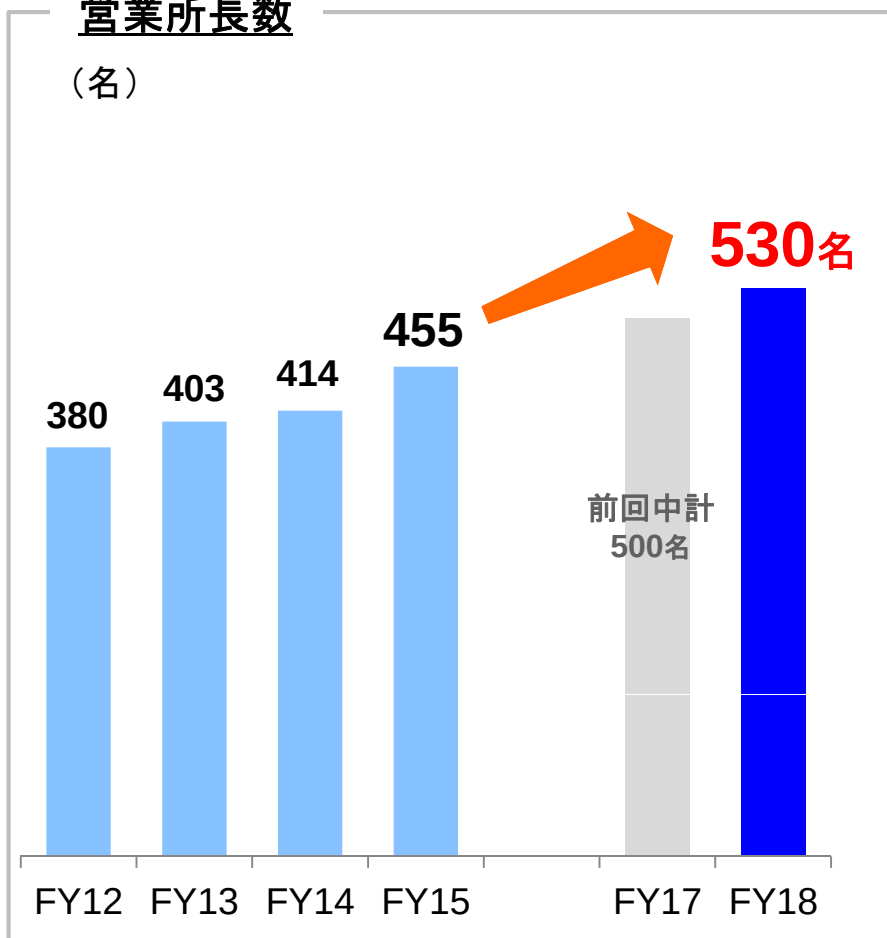
■ 教育・支援体制の拡充

- 基礎・応用とレベルに応じた教育体系の整備
- 本社専門組織による営業支援

順調な営業所長の登用により、採用は577名の大幅増を達成

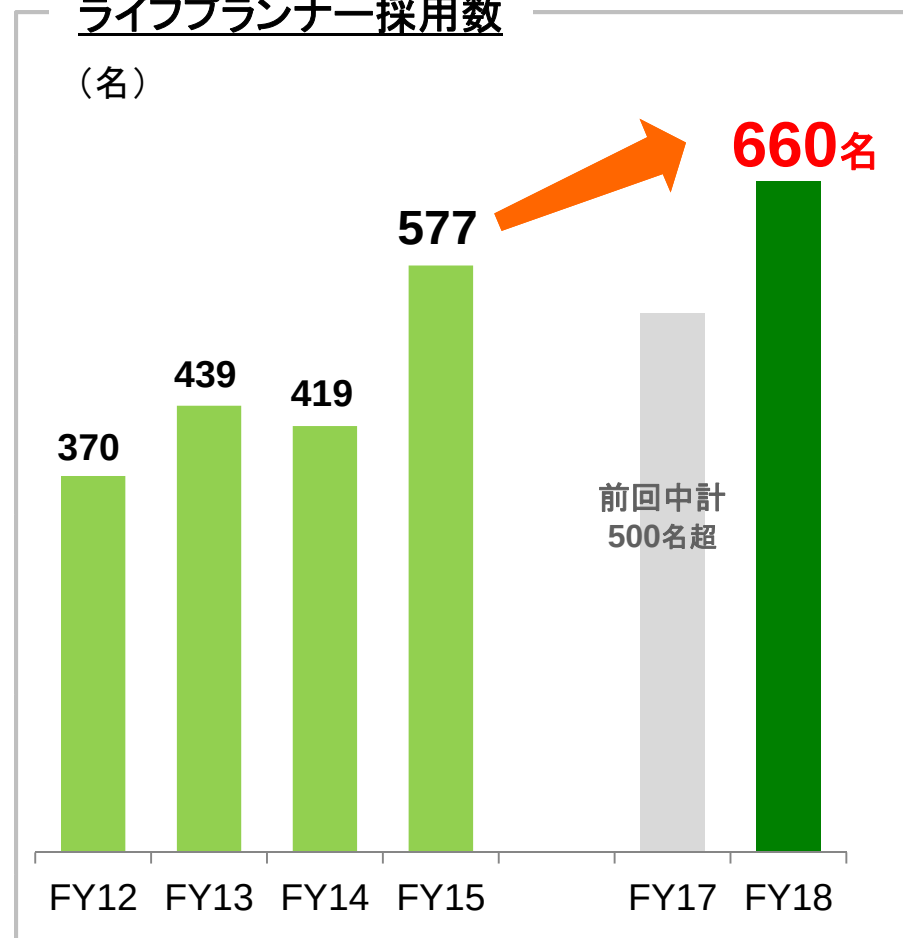
営業所長数

(名)



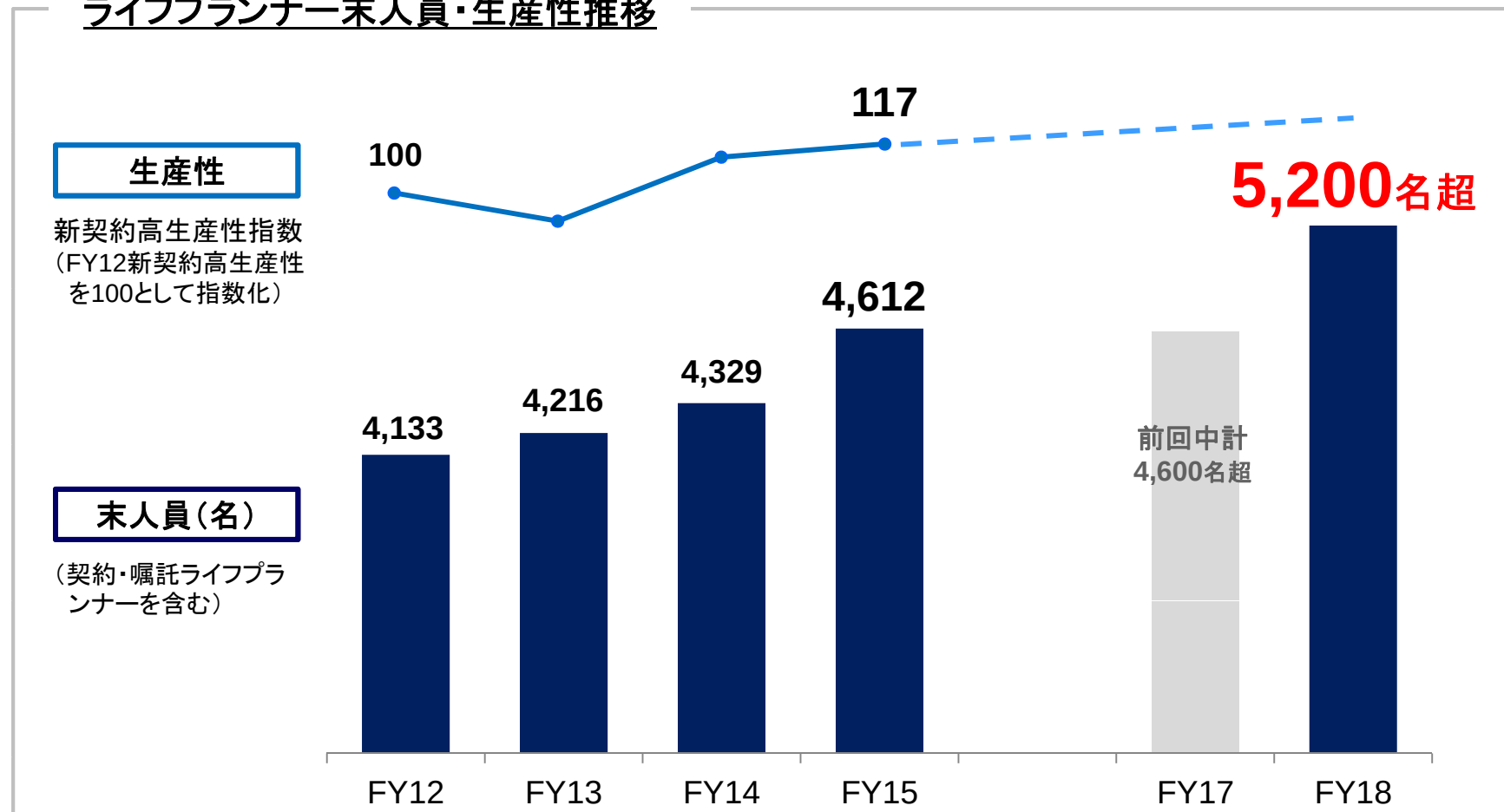
ライフプランナー採用数

(名)



更なる陣容拡大と生産性の一層の向上を実現

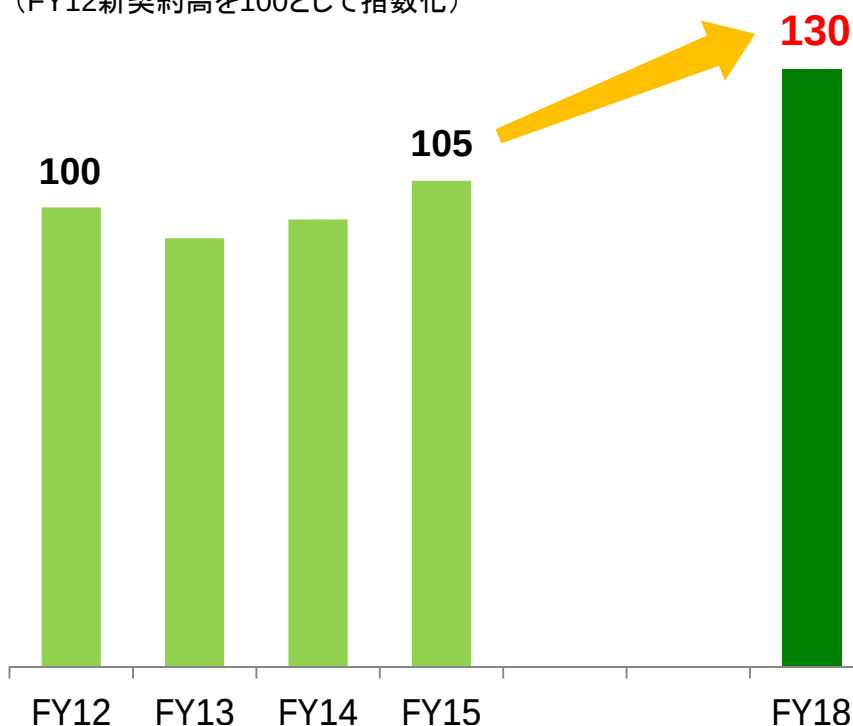
ライフプランナー末人員・生産性推移



環境変化をチャンスに成長基盤を拡大

新契約高推移

新契約高指数
(FY12新契約高を100として指数化)



保険業法改正による代理店への影響

- 保険募集人の管理・指導体制の整備
- 顧客ニーズの把握とニーズに応じた提案
- 顧客の保険加入の判断に資する情報提供

コンサルティングセールスを強みとするソニー生命にとってはチャンス

■ 地域密着型代理店

理念を共有するパートナーの開拓
マーケティング・経営力強化支援

■ 広域大型代理店

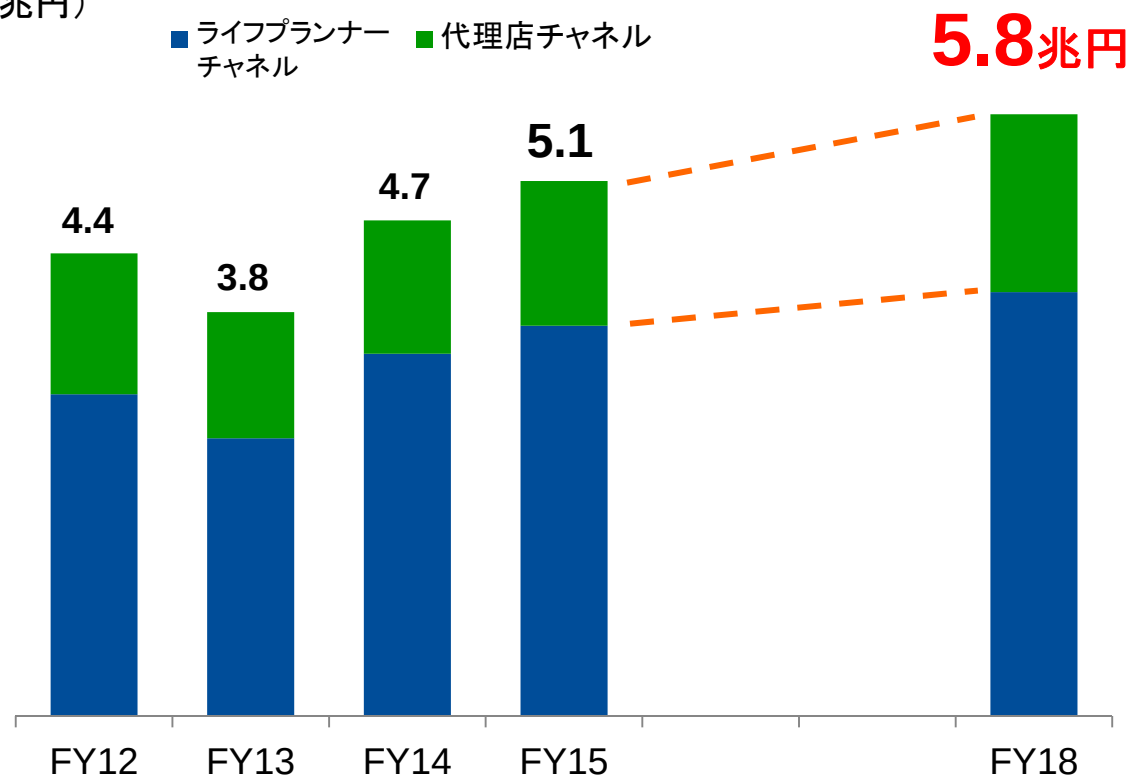
募集人教育・育成等の個別支援

死亡保障提供の強化と陣容拡大により業容拡大

新契約高推移（個人保険・個人年金保険）

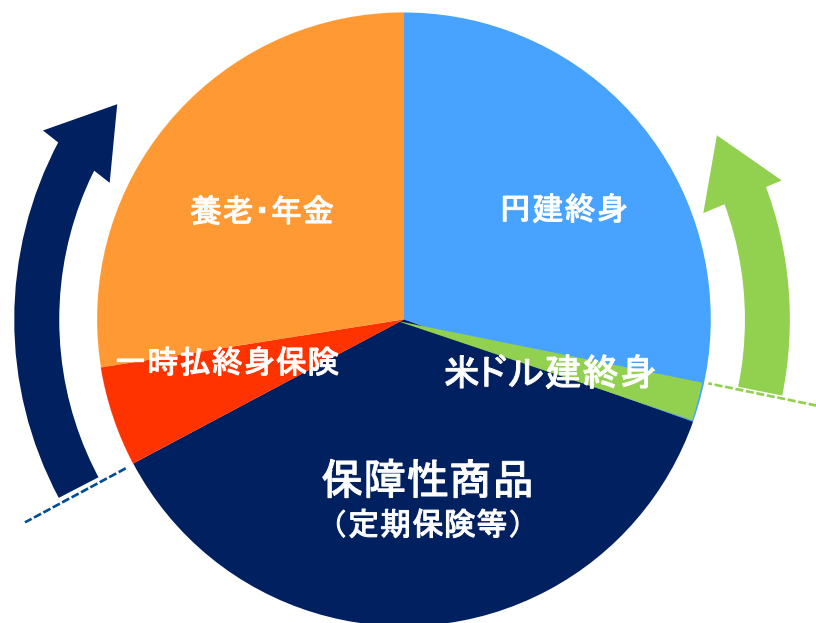
（兆円）

■ ライフプランナー
チャンネル ■ 代理店チャンネル



2017年4月の標準利率改定を見据えた取組み

ソニー生命の商品構成 (新契約年換算保険料ベース)



※FY15累計に基づく割合

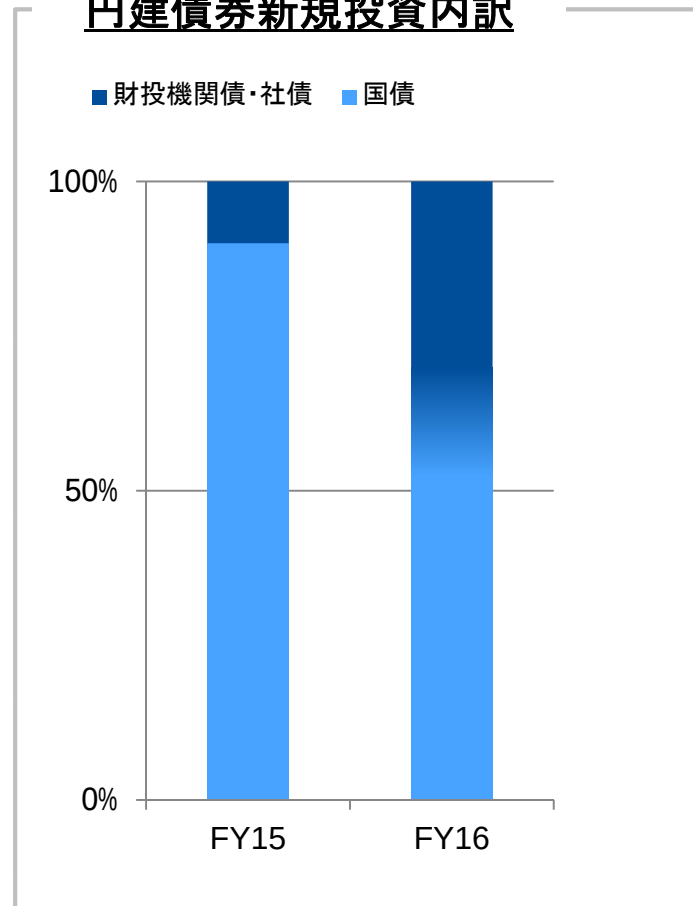
- 料率改定によりお客さまにとって
円建終身の価格面での魅力低下

- 終身ニーズに対する
米ドル建終身の提案力強化

- 保障ニーズを充足するために
定期保険の提案力強化

ALM運用の原則を維持しつつ、運用手段の多様化を推進

円建債券新規投資内訳



■ 超長期国債による運用を継続

死亡保障を中心とする長期の負債に対応した、
超長期国債の運用を基本とする



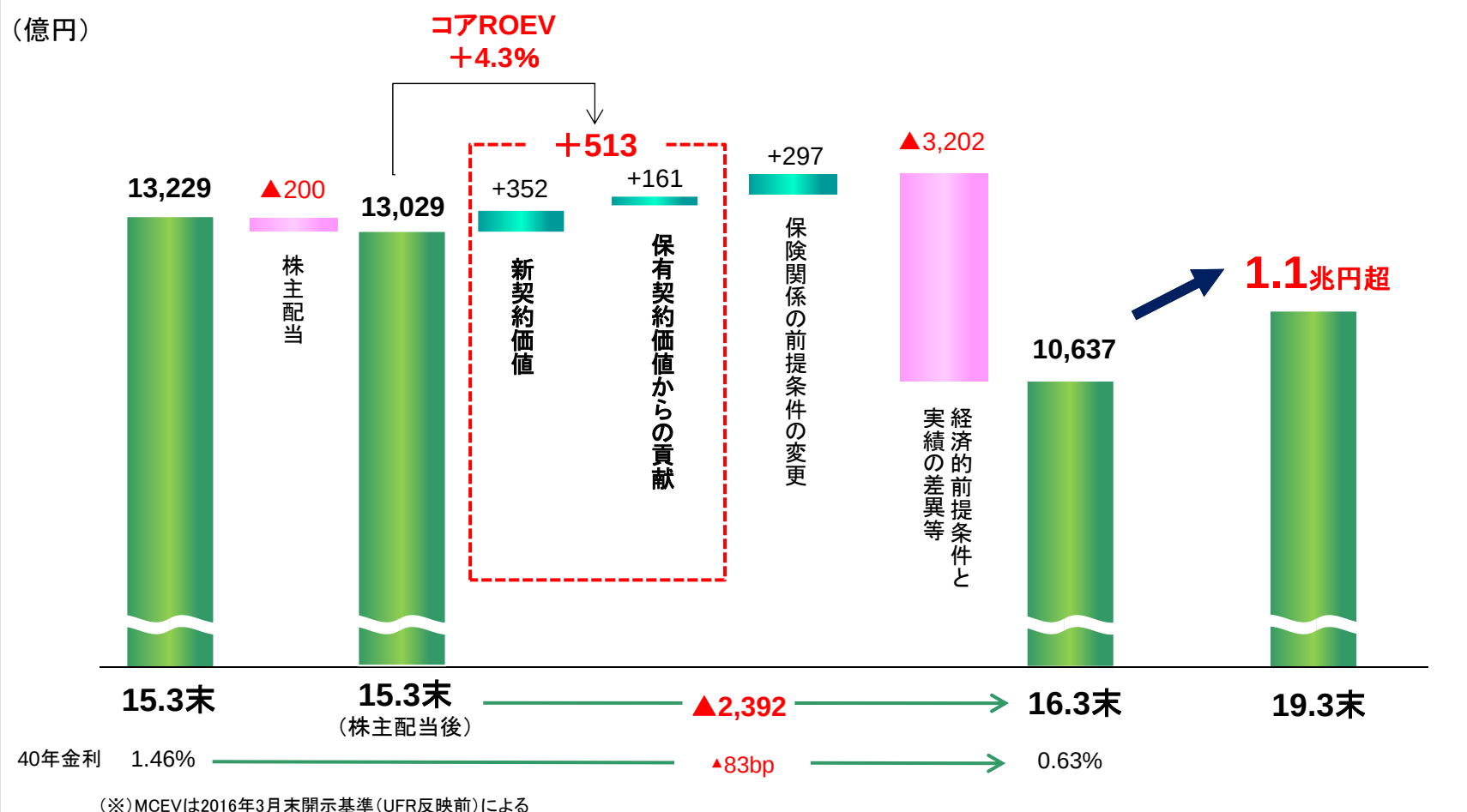
■ 財投機関債、社債への投資を拡大

前年度に引き続き、財投機関債への投資を拡大
長期債を中心に社債への投資を実施

商品構成の変化と販売強化により新契約価値を積み上げ
企業価値の向上を目指す

MCEV

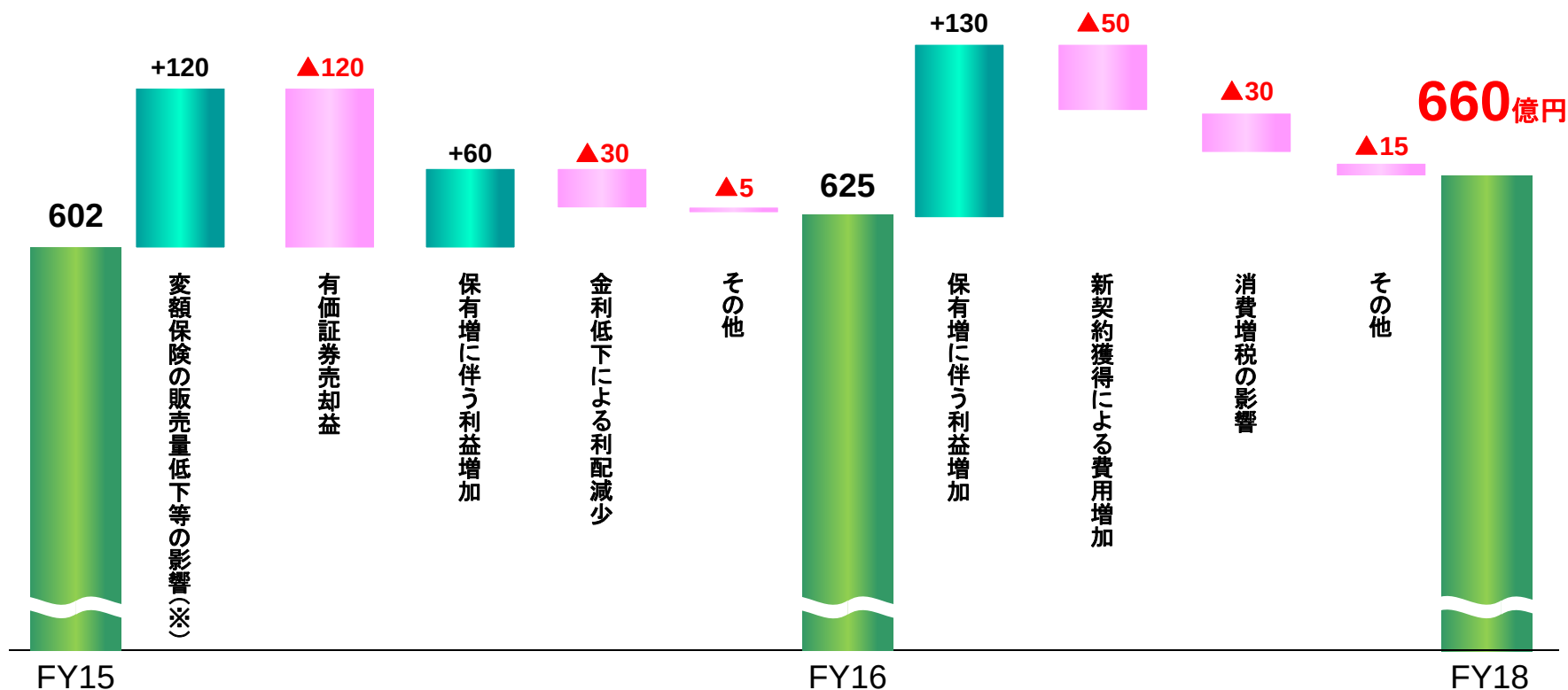
(億円)



金利低下の影響はあるものの、保有増加により利益成長を図る

経常利益(生命保険事業)

(億円)



(※) 変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額・デルタヘッジ損益の変動、新契約商品構成の変化等の影響を含む。

FY18の経常利益には、2017年4月に実施予定の標準利率改定による影響は含まず。

ソニー生命 中期目標

超低金利環境下においても業容の拡大を継続し、着実に利益を確保

	FY15		FY18
保有契約高	43.1兆円	CAGR 約5%	49兆円超
ライフプランナー在籍数 ※1	4,612名	約600名増加	5,200名超
MCEV ※2	1.0兆円	ROEV4-5%	1.1兆円超
経常利益 (生命保険事業) ※2	602億円	CAGR 約3%	660億円

※1 嘱託ライフプランナー、契約ライフプランナーを含む

※2 MCEVは2016年3月末開示基準(UFR反映前)による。中期計画の計算前提は2016年3月末の金利水準。
FY18の経常利益には2017年4月に実施予定の標準利率改定による影響は含まず。

ソニー損保

健全な収益性の維持

- FY15業績は堅調に推移し、3年連続で最高益を更新
- 徹底した損害率・事業費コントロールのもと、中計期間における着実な増益を継続

自動車保険の成長持続・CX向上

- ダイレクト自動車保険市場でのリーディングポジション堅持
- 先進性・独自性ある商品の提供と、顧客接点を通じたCustomer Experienceの向上による成長の持続

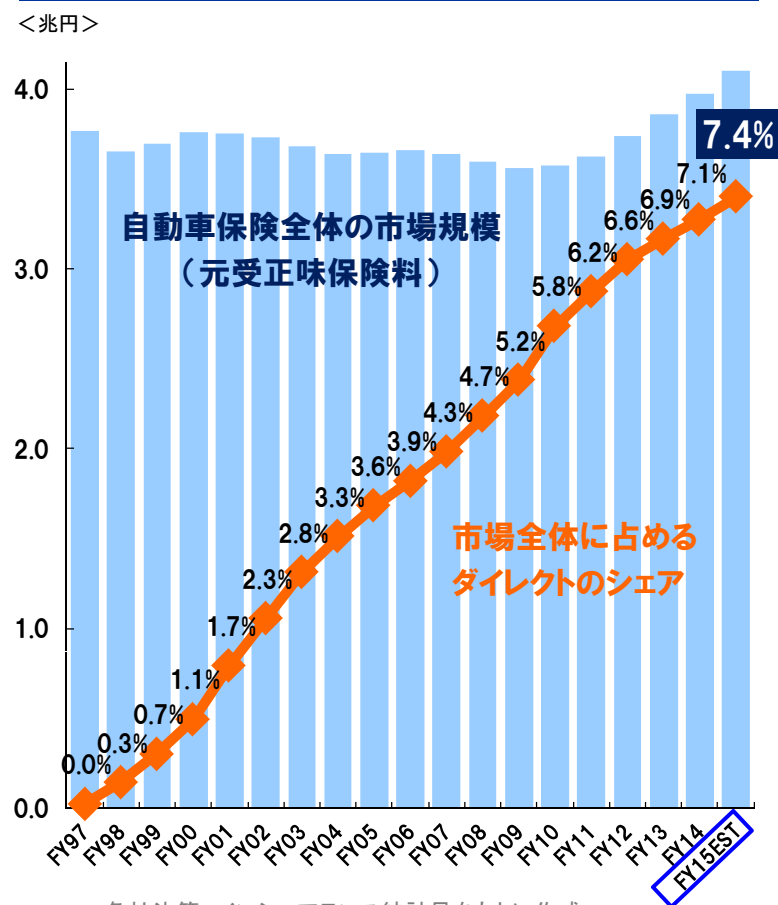
自動車保険以外の種目拡大

- 長期安定収益の確保に向け、自動車保険以外の種目を拡大し、自動車一極集中の構造から脱却
- 医療分野での新商品導入とその他の種目への拡大を進める

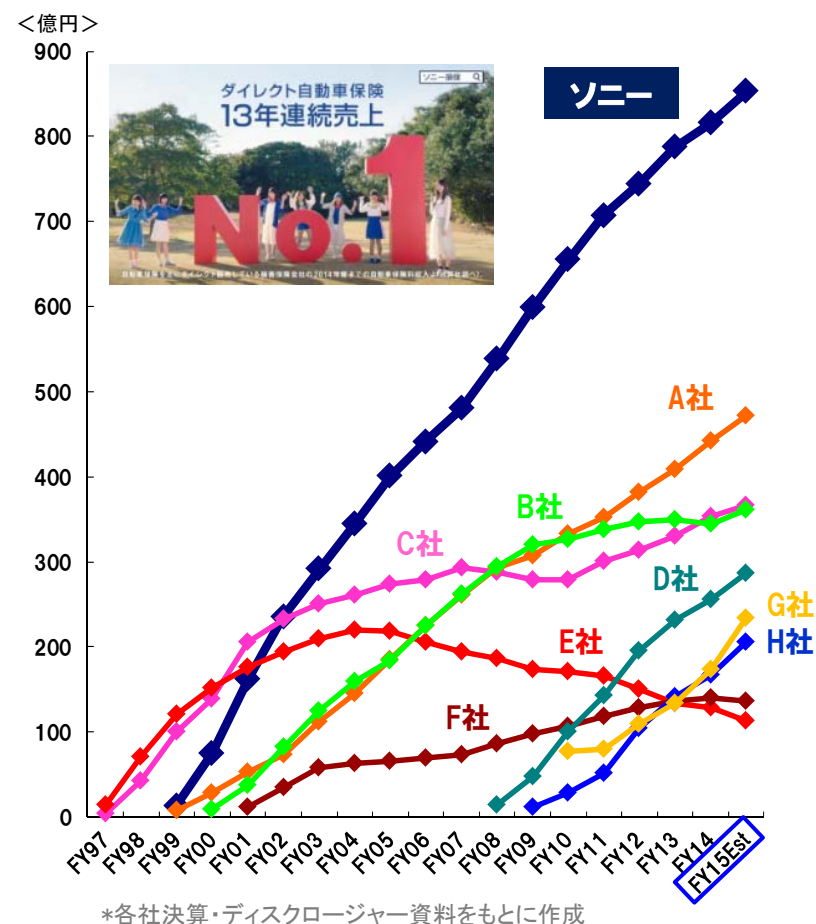
ダイレクト自動車保険

成長が続くダイレクト自動車保険市場において、圧倒的なリーディングポジションを持続

市場規模およびダイレクトシェア

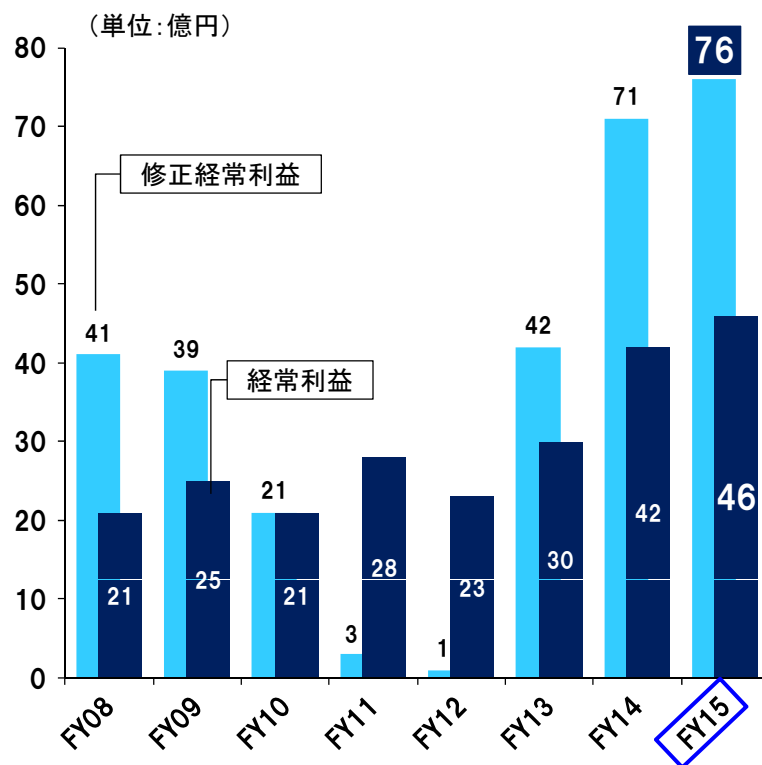


ダイレクト社保険料収入(自動車保険)



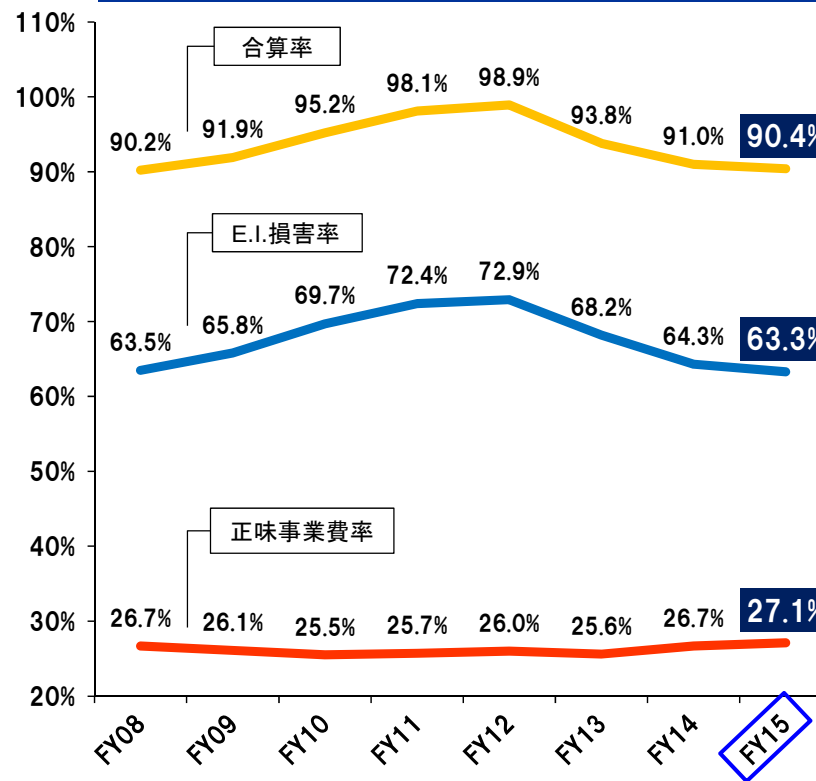
- ・ 堅調な増収および損害率が低位に推移したことで、FY15は最高益を更新
- ・ 損害率のコントロールとともに事業費率の低減を進め、中計期間における一層の増益を計画

経常利益・修正経常利益の推移



* 修正経常利益＝経常利益＋異常危険準備金繰入額

合算率・損害率・事業費率の推移



* E.I.損害率＝(正味支払保険金＋支払備金繰入額＋損害調査費)÷既経過保険料

* 正味事業費率＝保険引受に係る事業費÷正味収入保険料

* 合算率＝E.I.損害率＋正味事業費率

主力の自動車保険は商品力強化、CXの向上などにより、成長を持続
ダイレクト市場でのリーディングポジションと良好な収益性を堅持

- 顧客満足最大化による顧客リテンションの一層の拡大
 - ・ FY15：NPSの活用とCustomer Experience向上施策の全社展開等により、リテンション率の向上を実現
 - ・ 事故対応、コールセンター、ウェブサイト等での高付加価値サービスを通じた、リテンション力の更なる強化
- PHYD型商品*とテレマティクスでのフロントランナーを継続
 - ・ 「やさしい運転キャッシュバック型」⇒ 従来商品に比して約30%の事故率低下を計測
 - ・ 他社に先行した知見をもとに、より付加価値の高いテレマティクス商品への進化を進める
- 積極的ダイレクトマーケティングの継続と代理店チャネルの拡大
 - ・ ダイレクトマーケティングの独自ノウハウの蓄積をもとに、TV・ネットを中心とした積極的なマーケティング投資を継続
 - ・ ショップ、ライフプランナー等対面型販売を中心に、代理店チャネルの拡大に注力
- 事業費率低減による良好な収益性の確保と価格競争力の強化
 - ・ 主要コスト領域を中心に、オペレーションの効率化とBPR施策によって事業費率低減を推進



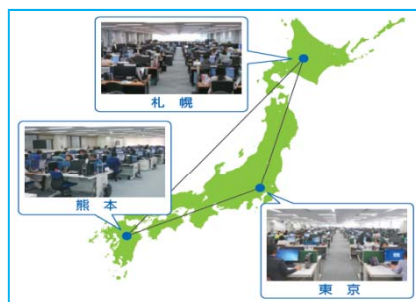
*PHYD型: 運転特性連動型(Pay How You Drive)

サービス品質向上への取り組みによって顧客リテンション力強化に注力
NPSを活用した改善活動の全社展開により、各顧客接点を通じたCXを向上



事故解決サービス

- 事故対応における「早さ」「納得感」の追求
対応予定や経過報告など、きめ細かな顧客コミュニケーション
- 専門分業制導入による損害サービス業務BPR
⇒ 業務品質の向上と効率化推進にむけたオペレーション改革



カスタマーサービス

- 受電応答力強化と対応品質の向上
 - ・ 札幌、東京、熊本の3コールセンター体制の確立
 - ・ 夜間・休日等営業時間の拡大と、顧客ニーズに応じた対応デスク
 - ・ 顧客対応とオペレーション運営における先進技術の導入



Web/スマホサービス

- 増加が顕著なスマホユーザー向けサービスの拡充
 - ・ Webサイトのスマホ最適化によるUI改善
 - ・ スマホを活用した手続きのペーパーレス化により、利便性を向上
 - ・ ユニークな各種スマホアプリの開発・提供



2015年度 顧客満足度の外部評価

外部評価機関による当社のCS評価は
長年にわたり業界最高水準

☆ JDパワー 自動車保険満足度調査

事故総合満足度	第1位
契約者満足度	第2位
コールセンター満足度	1/TOP3

☆ JCSI 顧客満足度指数

損害保険総合満足度	第1位
-----------	-----

☆ HDI-JAPAN

サポートトータル格付け	三つ星
問合せ窓口格付け	三つ星

自動車保険以外の種目拡大

長期安定収益確保に向けて、自動車保険以外の拡大による多様化を加速
インターネットでのダイレクトの強みと価格の合理性の追求

医療保険

独自性ある新しい医療商品の発売
+
既存商品の改定による強化

- ・ 「分かりやすさ」「手軽さ」「合理性」の追求
- ・ インターネット特化による、契約手続きの利便性の向上と合理的な価格の実現
- ・ 補償内容と付帯サービスの拡充



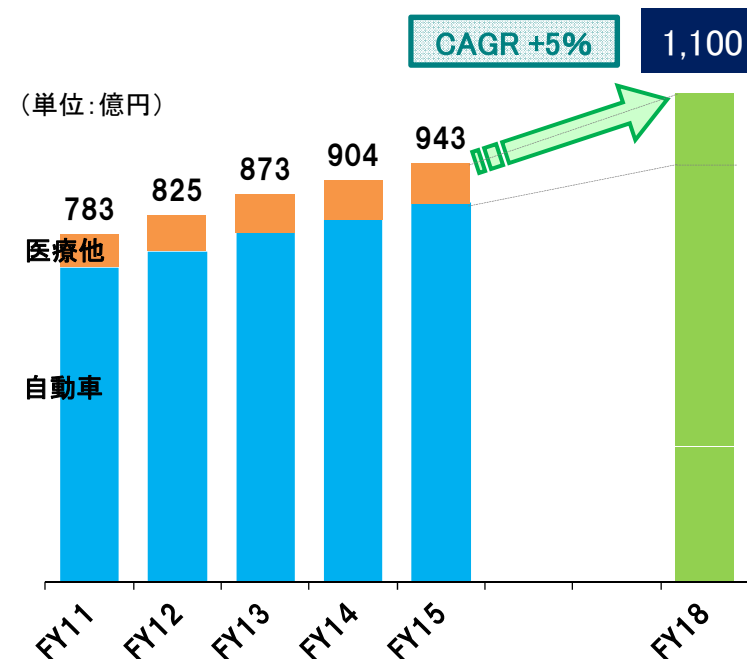
新種目

第三、第四の柱となる商品の立上げ

- ・ 商品のユニークさと独自の補償の充実
- ・ インターネット / ダイレクトによる、合理的な価格と顧客利便性の追求
- ・ 自動車・医療を含めた、種目間クロスセルの拡大

元受正味保険料の推移・見通し

自動車保険の成長持続に加え
医療／新種目の比率を拡大



中計期間内に収保1,000億を突破し、堅調な成長を持続
健全な収益構造の維持・改善により、利益の拡大を継続

	FY15		FY18
元受正味保険料	943億円	CAGR +5%	約1,100億円
正味事業費率	27.1%		
E.I.損害率 (*1)	63.3%	合算率低減	合算率
合算率	90.4%		90%台
経常利益	46億円	CAGR +4%	52億円
修正経常利益 (*2)	76億円	CAGR +4%	87億円
修正ROE	13.3%	高水準継続	13%

* 1 全種目ベース、損害調査費を含む

* 2 修正経常利益＝経常利益＋異常危険準備金繰入額

ソニー銀行

Key Messages 成長への取り組み

戦略商品の強化

- 「外貨のソニー銀行」のポジショニングの確立
- 不動産業者チャネルの強化、商品性の改善による住宅ローンのさらなる拡大

顧客基盤の拡大

- Sony Bank WALLET を中心にした優遇サービスの拡大
- 資産運用(富裕)層向けの商品・サービスの提供

お客さま 対応力の向上

- 「自立した個人」の意識の変化を踏まえた「人」と「IT」の活用によるお客さま対応力の向上

高い顧客満足度・着実な業容拡大

お客さまから高い評価をいただき、リテールバランスは順調に増加
2018年度末には2015年度末から約1兆円増加させ、4兆円超を目指す



Awards



**日経金融機関ランキング 顧客満足度
総合ランキング No.1 ※**

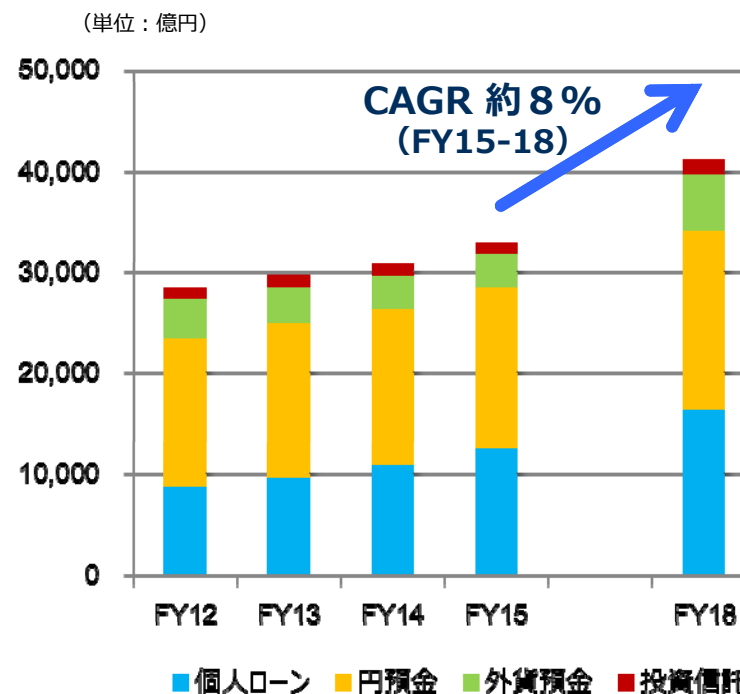
**HDI-Japan（ヘルプデスク協会）主催
問合せ窓口 五つ星認証3年連続取得**

**HDI-Japan（ヘルプデスク協会）主催
Webサポートポータル 五つ星認証3年連続取得**

※ 出典：日経ヴェリタス（2016年1月31日付け）

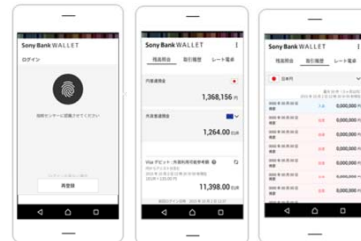
リテールバランスの推移

【円預金・外貨預金・投資信託・個人ローン】



Sony Bank WALLETのリリースにより、「外貨のソニー銀行」の再認知が進む
外貨関連商品・サービスの継続的な投入により、強固なポジショニングを確立する

2016年1月 Sony Bank WALLET リリース！



2015年6月

- ・外国為替証拠金取引（FX）リニューアル
- 通貨ペア拡大、ダイレクトログイン機能の追加等

2016年3月

- ・外貨預金優遇制度バージョンアップ フェーズ1

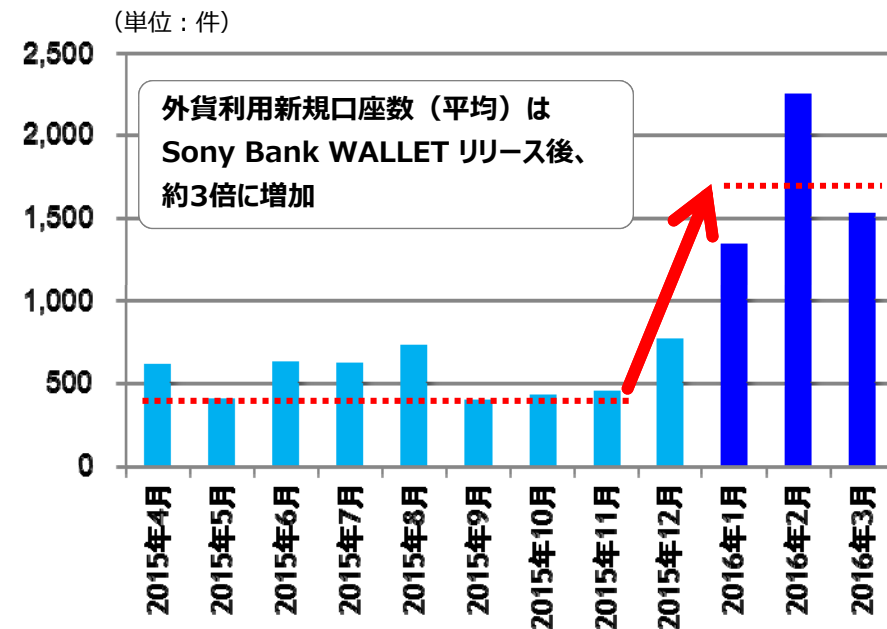
2016年4月

- ・Android版「Sony Bank WALLETアプリ」リリース

今後の予定

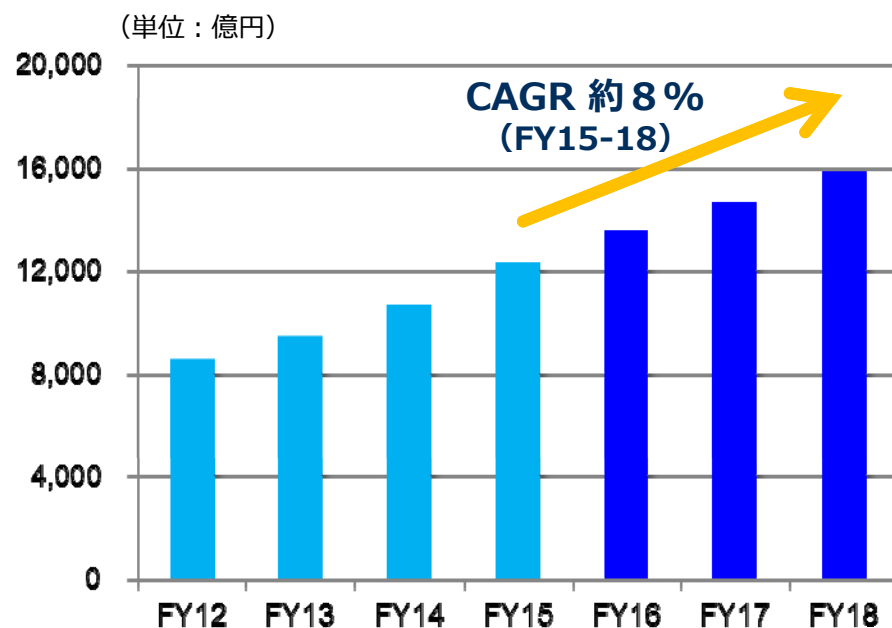
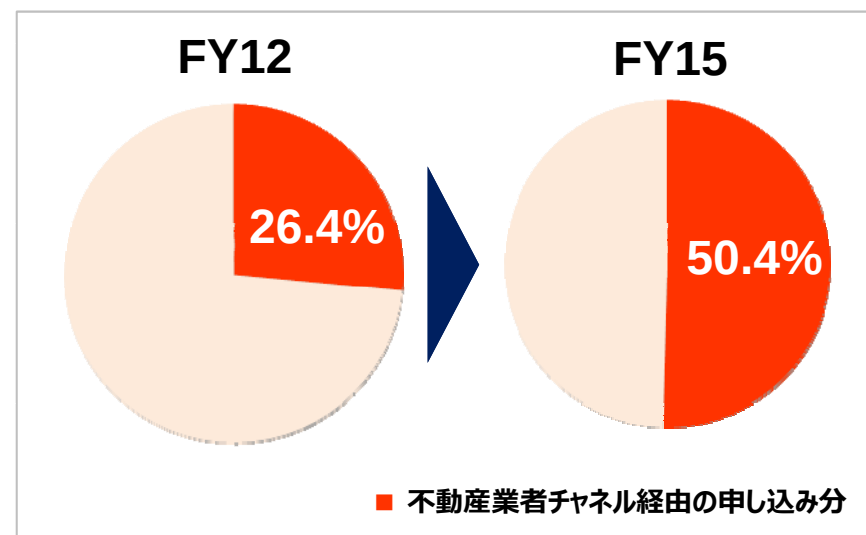
- ・外貨建て運用商品の増強（外貨建て投資信託等）
- ・外貨預金優遇制度バージョンアップ フェーズ2 等

FY15 外貨利用新規口座数



不動産業者との連携強化・提携先の拡大により、住宅ローン残高は着実に増加
商品性の改善・サービスの向上により、住宅ローンのさらなる拡大を目指す

住宅ローン残高の推移

住宅ローン新規実行額
不動産業者チャネルの構成比

顧客基盤の拡大

Sony Bank WALLETを中心にした優遇サービスの拡大により顧客との取引を深耕
資産形成層への新カードローンの提供に続き、資産運用（富裕）層への展開を図る

Sony Bank WALLET
を中心にしたクロスセルの展開



新たな顧客層への展開



「お客さま対応力」の向上

「自立した個人」に見られる意識の変化を踏まえながら、「人」と「IT」を活用し、お客さま対応力を向上させる

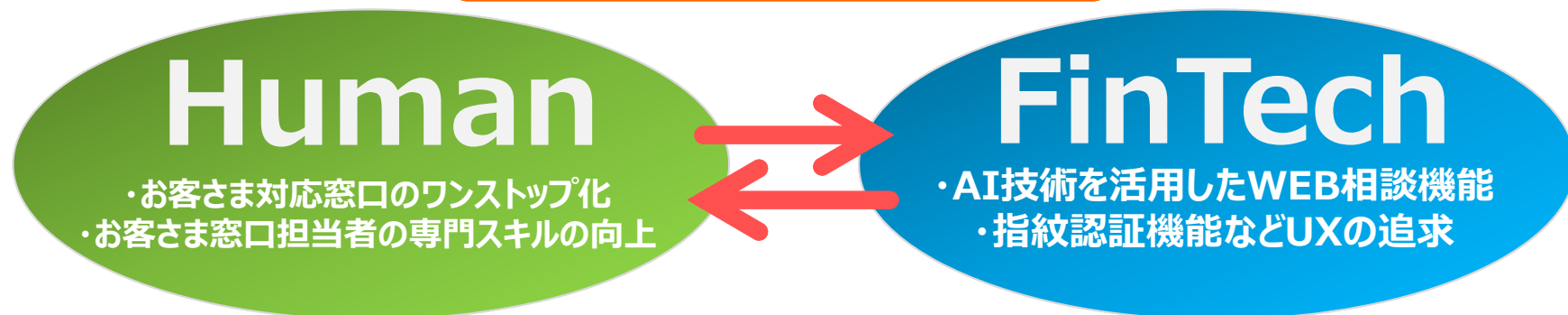
ソニー銀行がターゲットとするお客さま「自立した個人」の変化

必要な情報を自ら入手し
自ら考え判断する人



必要な情報を自ら入手し、
専門家の意見やアドバイスを参考にしながら
自ら考え判断する人

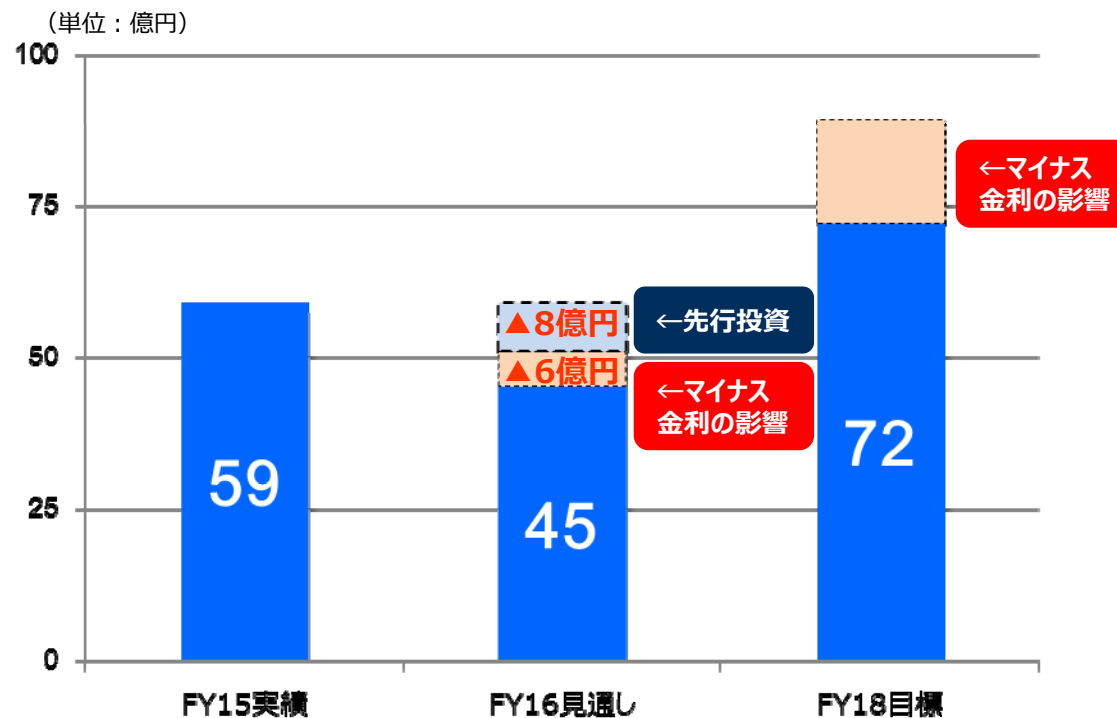
「人」と「IT」を活用した
シームレスなお客さま対応



マイナス金利の影響

- 2016年度の経常利益の見通しは、マイナス金利の影響、顧客層拡大を目的とした先行投資(広告宣伝費など)により前年実績を下回る
- 中期的には、マイナス金利継続の影響を織り込むも、着実に利益を増加させる

経常利益 実績・見通し



持続的な成長

- ① マイナス金利の影響は織り込むも
・外貨預金のさらなる強化
・カードローンの着実な拡大
などにより、利益を増加させる
- ② 顧客基盤の拡大により、収益機会を増やし、利益成長を加速させる

ソニー銀行 中期目標

マイナス金利の影響はあるものの、付加価値の高い商品・サービスの提供、
ALM運営の高度化により、顧客基盤の拡大と環境に左右され難い収益体質を実現

	FY15		FY18
リテールバランス [円預金・外貨預金・投資信託・個人ローン]	3.2兆円	CAGR 約8%	4.1兆円
業務粗利益 (銀行連結)	243億円	CAGR 約4%	276億円
経常利益 (銀行連結)	59億円	CAGR 約7%	72億円
ROE (銀行連結)	5.0%	6%程度を目標	6%程度

介護事業

老人ホーム新設と戦略的アライアンスの2本柱で事業基盤構築
新設のサービス“品質”+ゆうあいHDの面展開力の融合で事業拡大フェーズへ

＜新設戦略＞

事業のコアバリューたる“品質”の構築・訴求

"Life Focus"コンセプトを実現する「ソナーレ」シリーズの展開

- ・2016年4月 新設1号ホーム開設（定員48名）



ソナーレ祖師ヶ谷大蔵

- ・2017年春 新設2号ホーム開設予定（浦和、定員68名）



Upper

Middle

Volume

＜アライアンス戦略＞

理念共有でき、規模（面展開力）ある既存社とのアライアンスを通じ事業拡大に必要なリソースを獲得

- ・2015年5月 ソニー・ライフケアがゆうあいホールディングスに資本参加（発行済株式14.5%）



はなことば町田鶴川

「はなことば」シリーズ
28拠点 約1,400室

経営
管理

高品質
介護サービス
企画

ハード
設計
企画

経営リソースの融合による
事業基盤構築+拡大

多拠点
運営

拠点
開拓

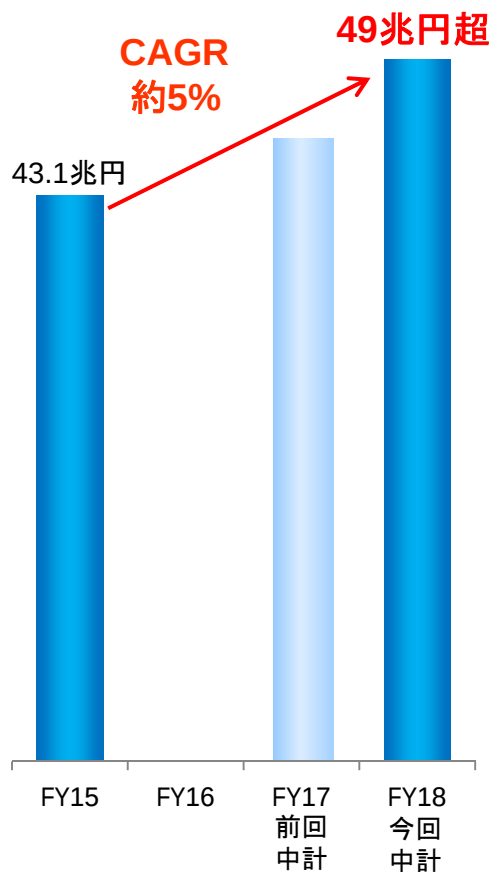
人材採用
育成

ソニーフィナンシャルグループ

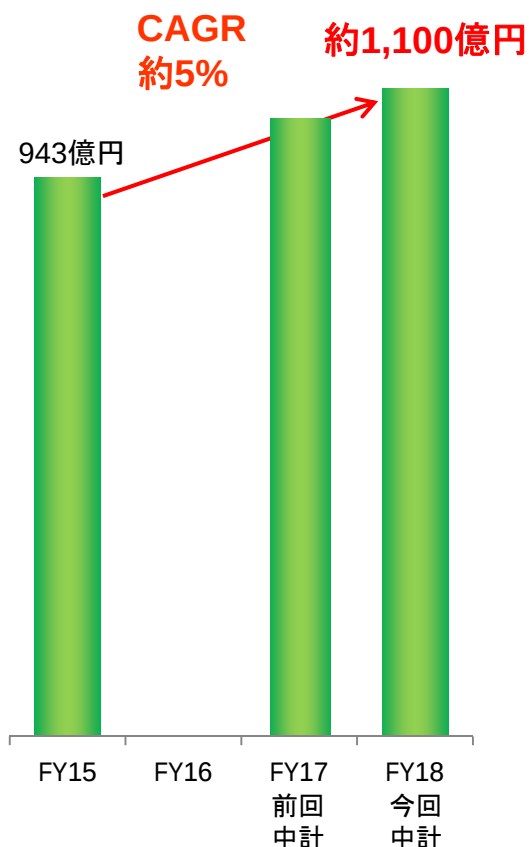
グループ各事業の成長

中核3事業の着実な業容拡大により、トップラインの持続的成長を実現

ソニー生命
保有契約高

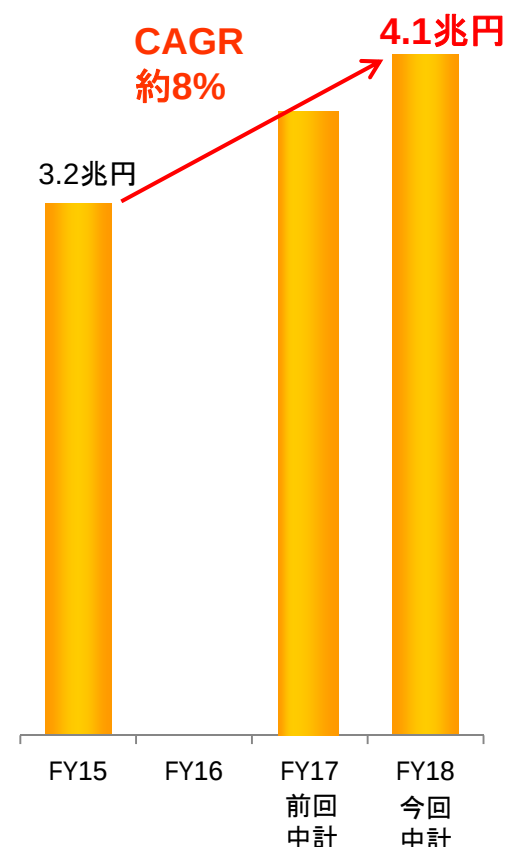


ソニー損保
元受正味保険料



ソニー銀行
リテールバランス

円・外貨預金＋投資信託＋個人ローン



連結経常収益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

経常収益は業容成長とともに拡大するが、
利益面は、超低金利環境が継続する前提で、緩やかな回復を見込む

連結経常収益

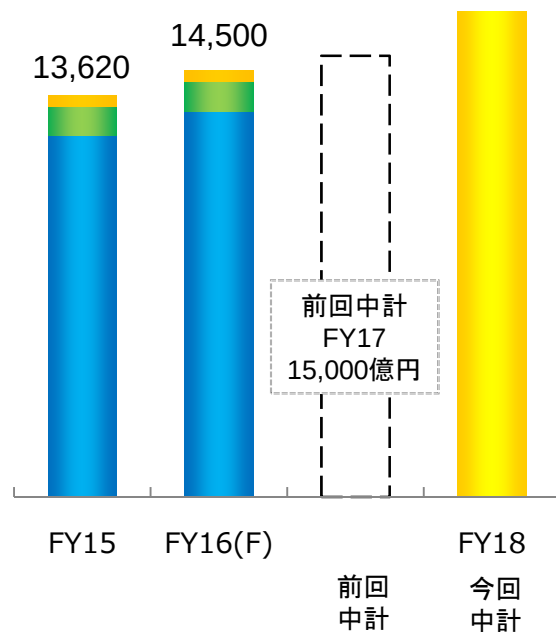
連結経常利益

親会社株主に帰属する 当期純利益

■ 生命保険事業 ■ 損害保険事業 ■ 銀行事業

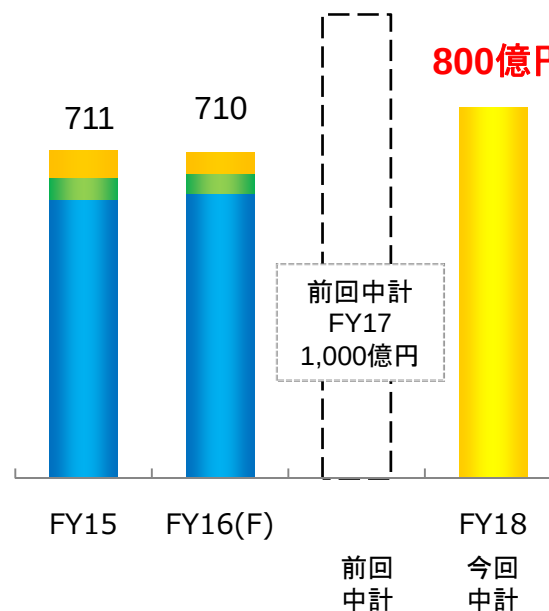
(億円)

1兆6,500億円



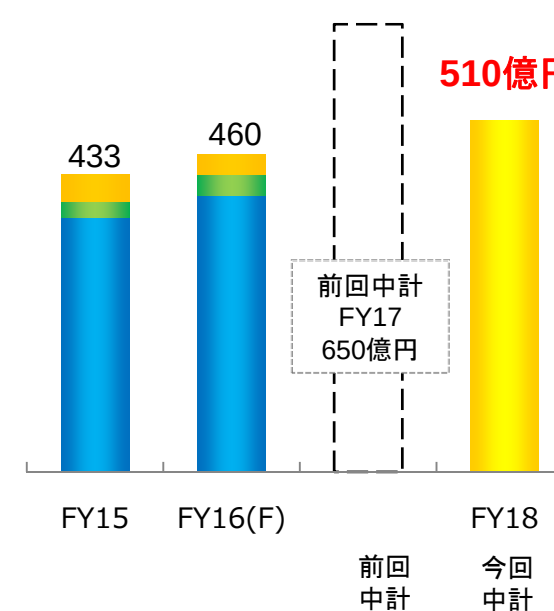
(億円)

800億円



(億円)

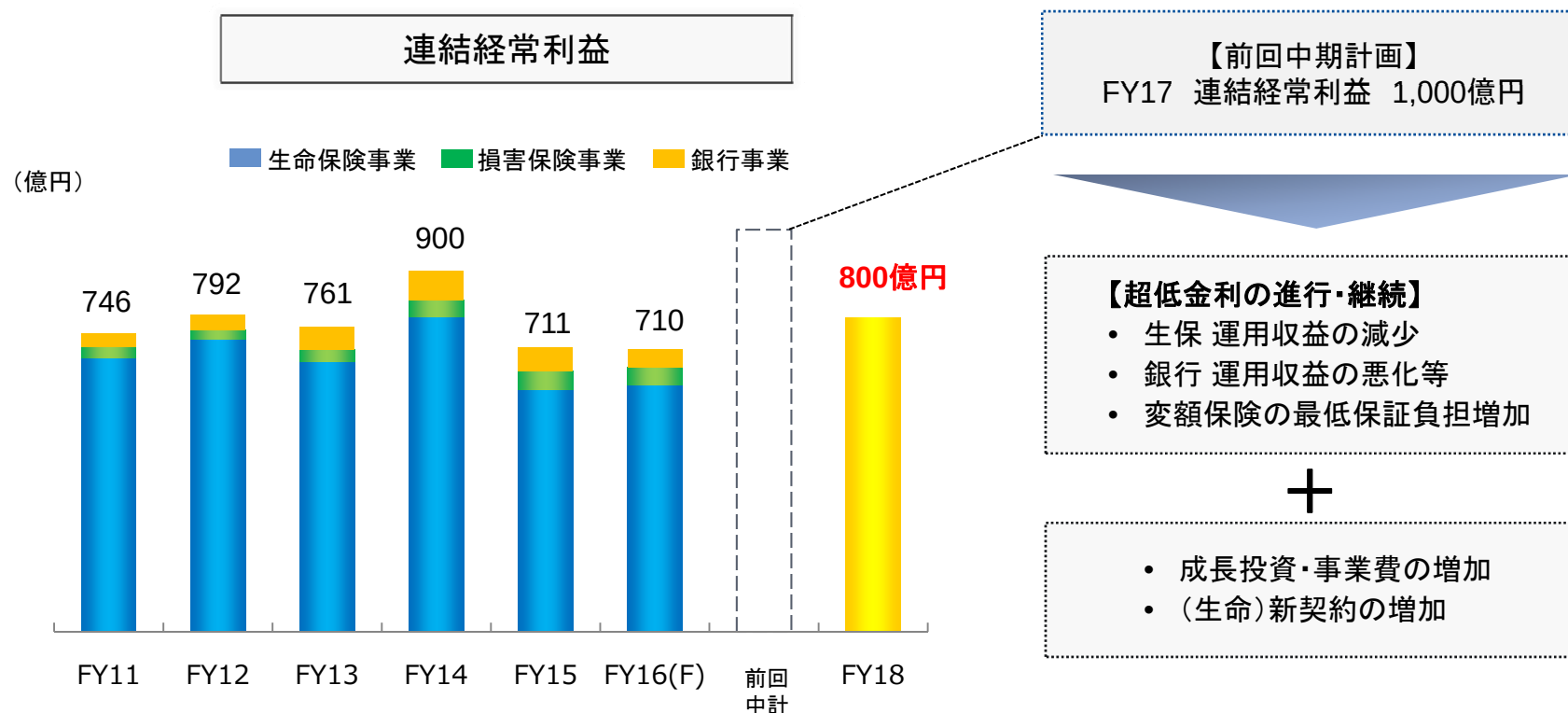
510億円



※中期計画の計算前提は、ソニー生命は2016年3月末の金利水準。ソニー銀行はスライド54を参照。FY17～消費増税は織り込み、標準利率改定の影響は織り込まず策定。

前回中期計画からの修正（連結経常利益）

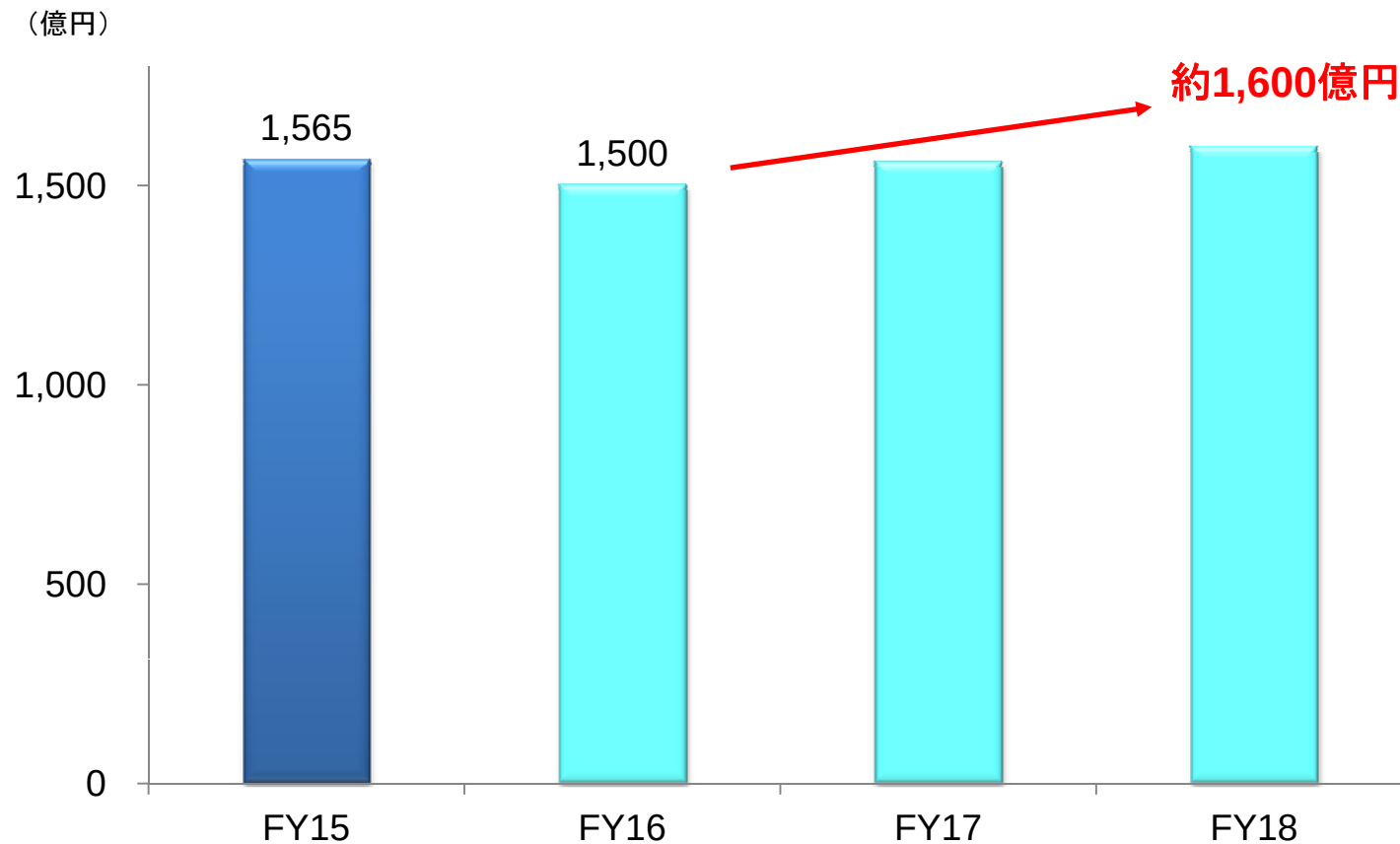
超低金利の影響で生保・銀行の運用収益が悪化、変額保険を中心とした生保新契約の好調^(※)などにより、前回計画から下方修正



※変額保険の最低保証に係る責任準備金負担の増加など初期費用が増加

US-GAAP営業利益（ご参考）

米国会計原則（US-GAAP）のグループの営業利益は、金利低下による利配収入の減少に加えて将来利回り低下による影響も受け、FY18に約1,600億円の計画



◆当社の親会社であるソニー株式会社は米国会計原則に基づいた連結決算開示を行っており、その中でソニーフィナンシャルグループを含むソニーグループの金融分野にかかる米国会計原則に基づく財務情報が開示されております。一方で、当社グループは、ソニーグループの金融分野における主要な部分を構成しておりますが、日本会計基準に基づく決算開示を行っております。日米の会計基準の主な相違や連結範囲の相違などの留意事項についてはスライド50をご覧ください。

連結ROE

- 修正ROEは、さらなる低金利の進行によりソニー生命のROEVが低下
- 連結ROE(財務会計ベース)は、概ね10%前後の水準への改善を見込む

修正ROE	FY11	FY12	FY13	FY14	FY15		FY18
ソニー生命 ROEV	14.1%	3.3%	14.9%	9.6%	▲20.2%		4~5% (※)
コアROEV	7.9%	5.2%	6.0%	5.0%	4.3%		
ソニー損保 修正ROE	▲1.2%	▲0.1%	9.8%	14.2%	13.3%		13%
ソニー銀行(連) ROE	2.9%	4.3%	4.8%	6.0%	5.0%		6%程度 ^(※)
連結修正ROE	13.1%	3.3%	14.2%	9.5%	▲17.8%		4~5%

修正ROEの計算式はスライド51を参照

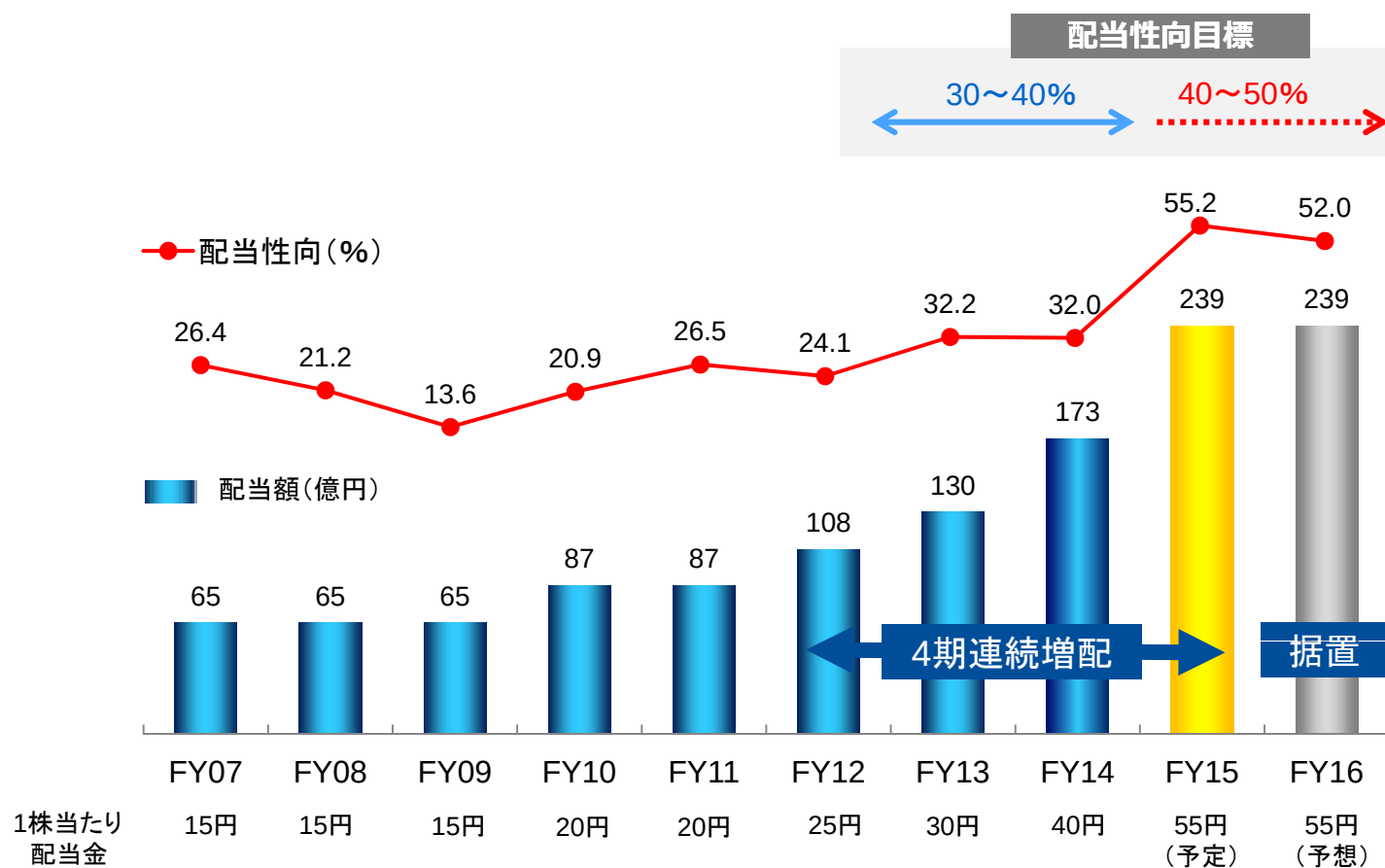
(※)FY18修正ROEの計算前提は、ソニー生命の金利前提条件は2016年3月末、ソニー銀行の通貨別金利シナリオはスライド54を参照

連結ROE	FY11	FY12	FY13	FY14	FY15	
ROE(J-GAAP)	10.2%	11.5%	9.0%	10.7%	7.5%	 10%前後水準に回復
ROE(US-GAAP) ご参考	14.6%	11.1%	11.3%	13.0%	9.0%	

ROE(J-GAAP,UA-GAAP)=親会社株主に帰属する当期純利益 / 自己資本(純資産合計額から少数株主持分を控除した金額)の期中平均値

株主還元

- FY15まで4期連続増配。FY16は事業環境等を勘案し、据置き予想
- グループ各事業の財務健全性の維持を前提に、中長期の収益拡大に応じて安定的な配当の増加を目指す



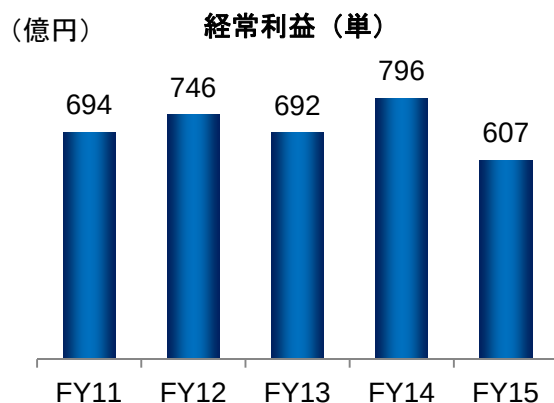
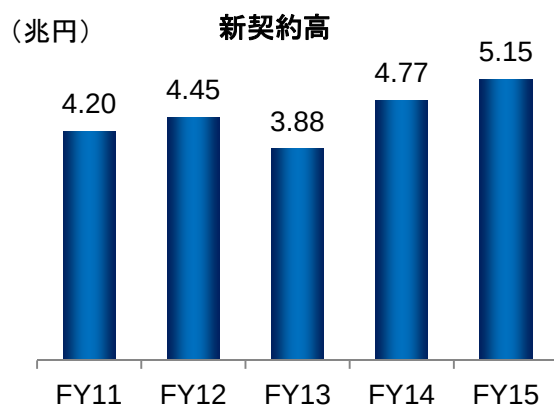
以上

補足資料

(参考1) FY15レビュー補足

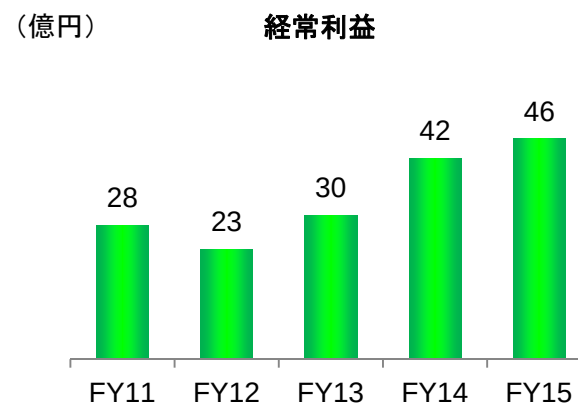
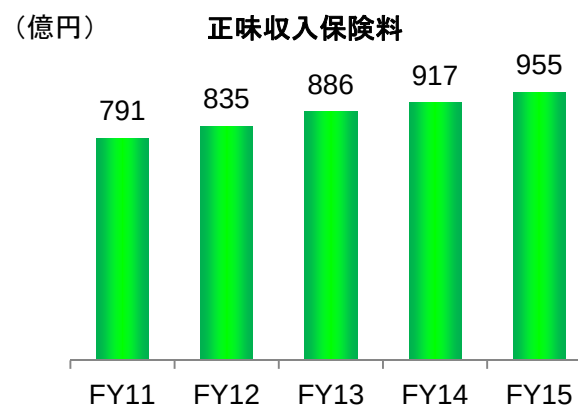
ソニー生命

死亡保障提供の更なる強化に取組み
新契約高は2期連続過去最高を更新



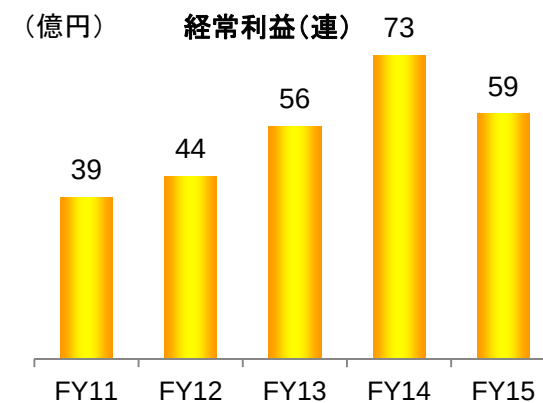
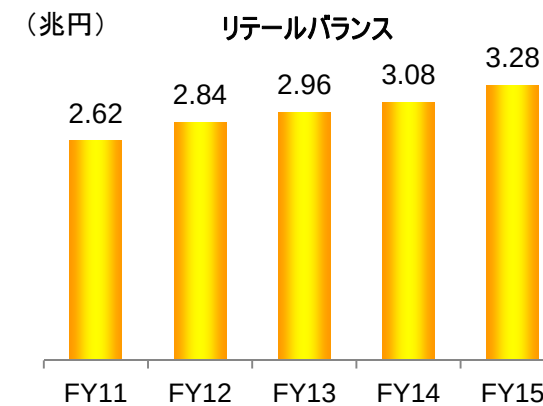
ソニー損保

自動車保険の堅調な保有契約拡大、
損害率改善等により経常利益は過去
最高を更新



ソニー銀行

リテールバランスは持続的に拡大、
経常利益は債券売却益剥落等により減益



(参考2)FY16 連結業績予想

連結経常収益は増収、連結経常利益は横ばい、親会社株主に帰属する当期純利益は増益の見通し

(億円)	FY15 (通期実績)	FY16 (通期予想)	前年度比
連結経常収益	13,620	14,500	+6.5%
うち生命保険事業	12,302	13,098	+6.5%
うち損害保険事業	969	1,016	+4.8%
うち銀行事業	379	379	△0.1%
連結経常利益	711	710	△0.1%
うち生命保険事業	602	625	+3.8%
うち損害保険事業	46	44	△6.0%
うち銀行事業	59	45	△24.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	433	460	+6.1%

FY16も引き続き、各事業において、業容拡大による持続的・安定的な成長を見込んでいます。

連結経常収益は、主に生命保険事業において増収を見込むことから、増収となる見通しです。連結経常利益は、生命保険事業において増益を見込む一方、銀行事業において減益を見込むため、全体としてほぼ横ばいとなる見通しです。親会社株主に帰属する当期純利益は、FY15において、法人税減税にともなう繰延税金資産の取崩しにより税金費用が増加したのに対し、FY16は実効税率が低下するため、増益となる見通しです。

<各事業の経常収益・経常利益>

■生命保険事業

経常収益は、保険料等収入が堅調に推移すること、および運用収益の増加を見込むことから、FY15に比べ増収となる見通しです。

経常利益は、有価証券売却益が減少する見込みであるものの、変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額が減少する見込みであることなどにより、FY15に比べ増益となる見通しです。

■損害保険事業

経常収益は、引き続き自動車保険を中心に正味収入保険料の増加を見込んでいることなどから、FY15に比べ増収となる見通しです。

経常利益は、損害率が前年を上回る見込みであることから、FY15に比べ減益となる見通しです。

■銀行事業

業容は着実に拡大すると見込んでいるものの、マイナス金利導入の影響に伴う市場金利の低下により、経常収益はFY15に比べ横ばいとなる見通しです。

経常利益は、資金利ざやの縮小が見込まれることに加えて、中期的な顧客層拡大のための施策に係る先行投資費用の増加もあり、FY15に比べ減益となる見通しです。

(参考3)US-GAAPに基づく業績数値

▶ 保有契約が増加傾向にある保険事業の期間損益について、主に以下の2つの要因により、米国会計原則に基づく営業利益が日本会計基準に基づく経常利益を上回る傾向がある。

- 保険契約債務等の計上基準の差異
- 新契約獲得費用の繰延・償却(米国会計原則のみ)

ソニーフィナンシャルホールディングス(株)の連結業績(※)は、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、当社の親会社であるソニー(株)が開示する連結業績の準拠する米国の会計原則とは異なります。当社グループの連結範囲と、ソニー(株)がソニーグループの金融分野として位置づける範囲は、以下のとおりです。

＜日本会計基準に基づく当社グループの連結範囲＞

当社の連結業績の範囲には、ソニーフィナンシャルホールディングス(株)、連結子会社としてソニー生命保険(株)、ソニー損害保険(株)、ソニー銀行(株)、Sony Life Insurance (Philippines) Corporation、ソニーバンク証券(株)、ソニーペイメントサービス(株)、SmartLink Network Hong Kong Limitedならびに、持分法適用会社としてソニーライフ・エイゴン生命保険(株)およびSA Reinsurance Ltd.が含まれております。なお、ソニーペイメントサービス(株)は 2011年度第2四半期より、SmartLink Network Hong Kong Limited は 2013年度第4四半期より、連結範囲に含まれております。また、ソニーバンク証券(株)は 2012年度第2四半期より、Sony Life Insurance (Philippines) Corporation は 2012年度第3四半期より、連結範囲から外れました。さらに、2016年度の業績予想より、ソニー・ライフケア株式会社およびライフケアデザイン株式会社が連結範囲に含まれております。

＜米国会計原則に基づくソニーグループ金融分野の連結範囲＞

ソニーグループの金融分野には、連結子会社としてソニーフィナンシャルホールディングス(株)、ソニー生命保険(株)、ソニー損害保険(株)、ソニー銀行(株)、ソニーバンク証券(株)、ソニーペイメントサービス(株)、SmartLink Network Hong Kong Limitedおよび(株)ソニーファイナンスインターナショナル、ならびに、持分法適用会社としてソニーライフ・エイゴン生命保険(株)、SA Reinsurance Ltd.、および SFI リーシング(株)の業績が含まれております。ただし、2012年度以降につきましては、(株)ソニーファイナンスインターナショナルおよび SFI リーシング(株)の業績は、金融分野の連結範囲には含まれておりません。また、ソニーバンク証券(株)は 2012年度第2四半期より連結範囲から外れました。さらに、2016年度の業績予想より、ソニー・ライフケア株式会社およびライフケアデザイン株式会社が連結範囲に含まれております。(株)スマートリンクネットワークは、2015年4月1日付けでソニーペイメントサービス(株)に商号変更しました。

2016年4月28日に当社ホームページにて掲載しております『【参考開示】米国会計原則に基づく主要業績数値について』もあわせてご参照ください。
http://www.sonyfh.co.jp/ja/financial_info/results/sfh_fy2015_4q_02.pdf

(参考4) 修正ROEの定義

修正ROEの算式

保険事業や銀行事業などグループ各社の業態が異なるため、各事業ごとに、修正利益および修正資本に基づく「修正ROE」を算出し、企業価値や資本効率の的確な把握に努める。グループ各社の修正ROEの算式は以下のとおり。

ソニーフィナンシャルグループ					
	ソニー生命 ROEV		ソニー損保 修正ROE		ソニー銀行 ROE
分子 (修正利益)	年間MCEV増加額＋配当額 ①	＋	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) ②	＋	親会社株主に帰属する 当期純利益 ③
分母 (修正資本)	(前年度末MCEV －配当額 ＋当年度末 MCEV) の平均値 ④	＋	(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 ⑤	＋	純資産の部の期中平均値 ⑥

* **グループの連結修正ROE** = 連結修正利益 ÷ 連結修正資本

連結修正利益 = ①＋②＋③

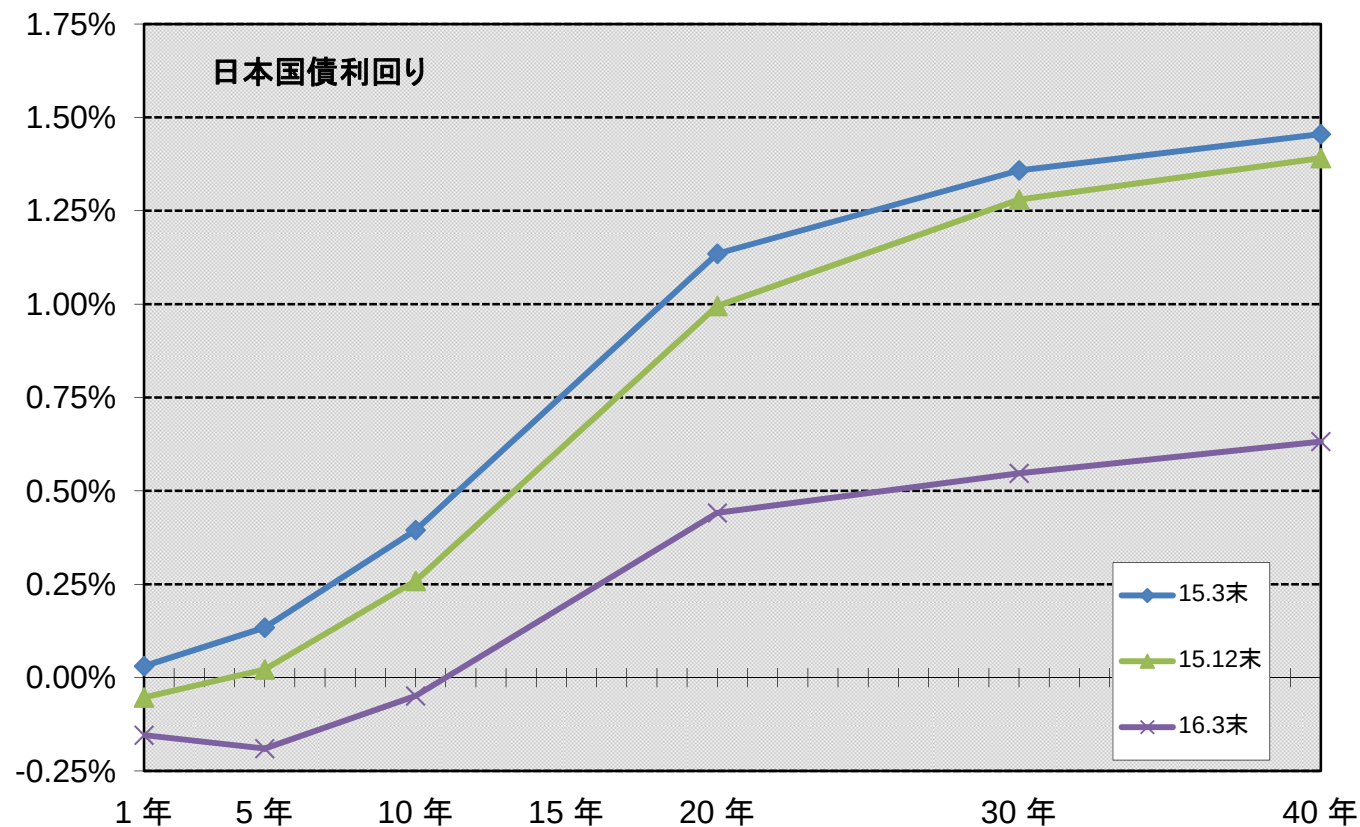
連結修正資本 = ④＋⑤＋⑥

* **ソニー生命のコアROEV**は、金利など外部環境の変化等を捨象し、以下にて算出。

分子：新契約価値＋保有契約価値からの貢献

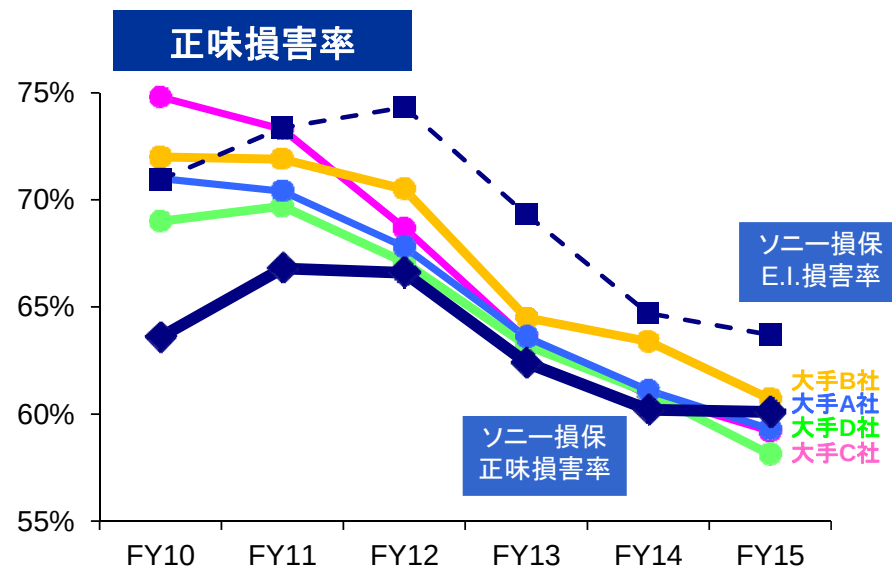
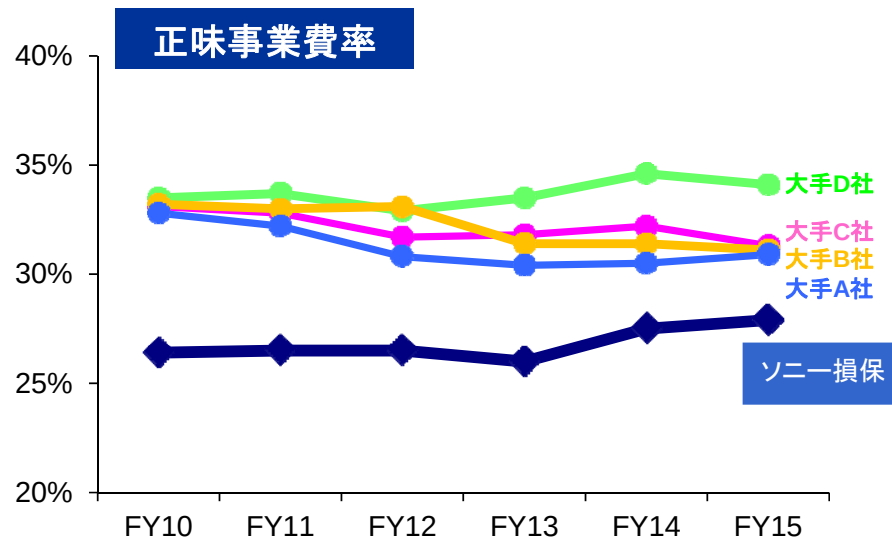
分母：(前年度末MCEV－配当額＋当年度末 MCEV)の平均値

（参考5） 日本国債利回り

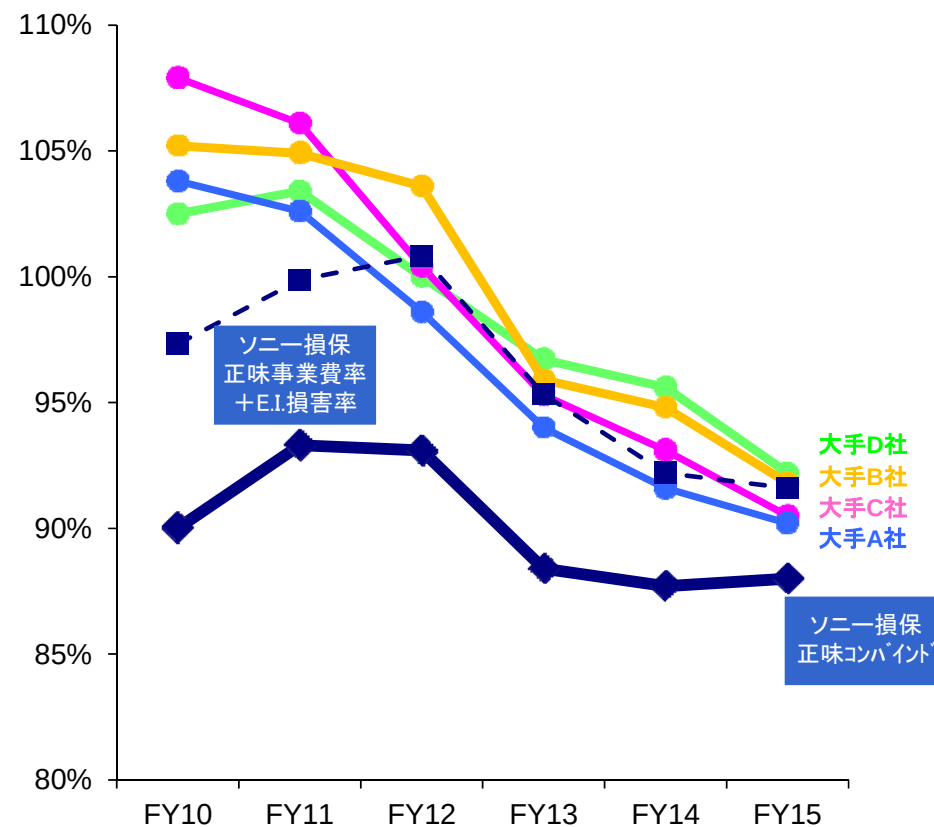


日本国債 利回り	15.3末	15.12末	16.3末	15.3末 →16.3末	15.12末 →16.3末
1年	0.03%	-0.05%	-0.15%	-0.19%	-0.10%
5年	0.13%	0.02%	-0.19%	-0.32%	-0.21%
10年	0.40%	0.26%	-0.05%	-0.44%	-0.31%
20年	1.14%	1.00%	0.44%	-0.69%	-0.55%
30年	1.36%	1.28%	0.55%	-0.81%	-0.73%
40年	1.46%	1.39%	0.63%	-0.82%	-0.76%

(参考6)ソニー損保 自動車保険



コンバインド・レシオ(正味事業費率+正味損害率)



(注)ソニー損保
 E.I.損害率 = (正味支払保険金+支払備金繰入額+損害調査費)÷既経過保険料
 [除く地震保険、自賠責保険]
 正味損害率 = (正味支払保険金+損害調査費)÷正味収入保険料
 正味事業費率 = 保険引受に係る事業費÷正味収入保険料

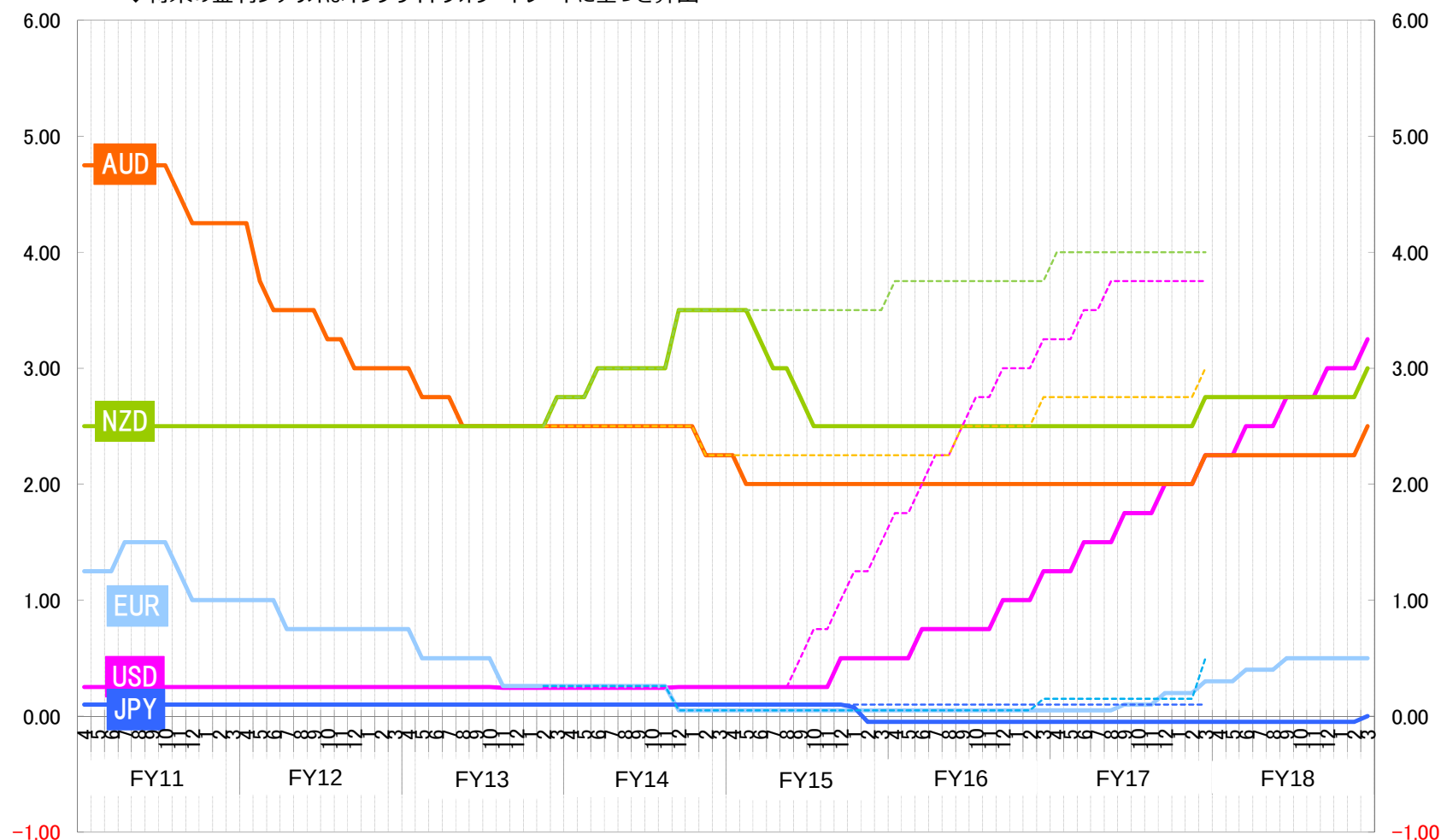
出典:各社決算発表資料

(参考7) 通貨別 金利トレンド&シナリオ

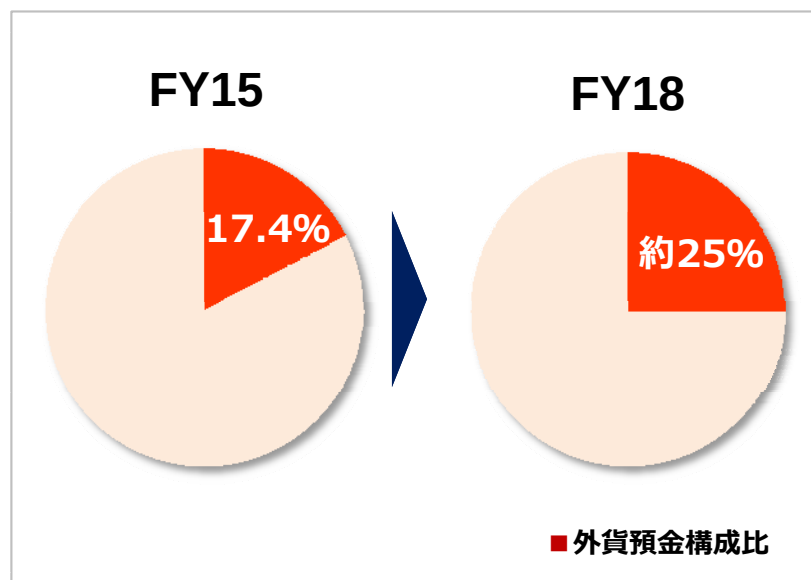
通貨別 政策金利トレンド&シナリオ

◆実線は2016年1月末時点の金利を基準に想定した金利シナリオ、点線は2015年1月末時点の金利を基準に想定した金利シナリオ

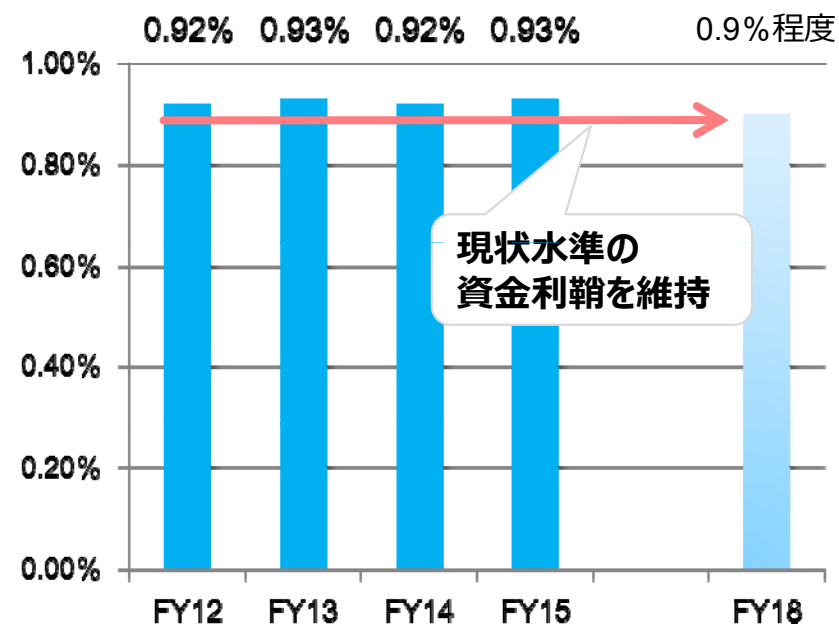
◆将来の金利シナリオはインプライドフォワードレートに基づき算出



預金に占める外貨預金の割合



資金利鞘の推移



(参考9) 介護事業の進捗(老人ホーム新設)

- "Life Focus"・・・ご自身らしい生活の実現をサポートするホームを目指す
- 「ソナーレ」シリーズ初のホームを東京都世田谷区に2016年4月オープン、来春には第2号ホームをさいたま市に開設予定

「ソナーレ」シリーズの主な特徴

- “高品質なケア”を作る**多職種連携体制**
 - 介護士・看護師・栄養士・作業療法士・ライフマネージャーが緊密に連携
 - 日々の介護記録をIT化することによるリアルタイム・効果的な情報共有
- “生活の質”を高めるためのさまざまな施策「**ライフマネージャー**」等の配置
 - 個々のご入居者に最適化した眠りを提案するスリープマネジメント
 - 日常生活動作へのリハビリテーションの自然な導入
 - ご入居者の趣味嗜好に合わせた個別レクリエーションプログラムの提案
- **可変性・居住性を追求したハード設計**
 - 正方形に近い間取り、斜め置きトイレ等、身体状況の変化に対応する居室設計
 - 遮音性の高い居室玄関扉採用など、プライバシー確保も意識



「ソナーレ祖師ヶ谷大蔵」



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: 03-5785-1070(代表)