

感動できる人生を、
いっしょに。

IR説明会

2025年12月1日
ソニーフィナンシャルグループ株式会社

1 ソニーFGのグループ戦略の取組み

2 生保事業（ソニー生命）の上期振り返りと今後の取組み

3 損保事業（ソニー損保）の上期振り返りと今後の取組み

4 銀行事業（ソニー銀行）の上期振り返りと今後の取組み

5 ソニーFGの財務に関する取組み

6 APPENDIX

スピンオフ検討開始公表（2023年5月）から上場までの歩み

2023年5月18日

パーシャル・スピンオフ検討開始発表
(ソニーグループ経営方針説明会)

2025年8月8日

東京証券取引所に
上場本申請

2025年9月29日

東証プライム市場に上場

2024年2月13日

経済産業大臣より産業競争力強化法に
基づく事業再編計画の認定を取得

2025年9月8日

上場承認

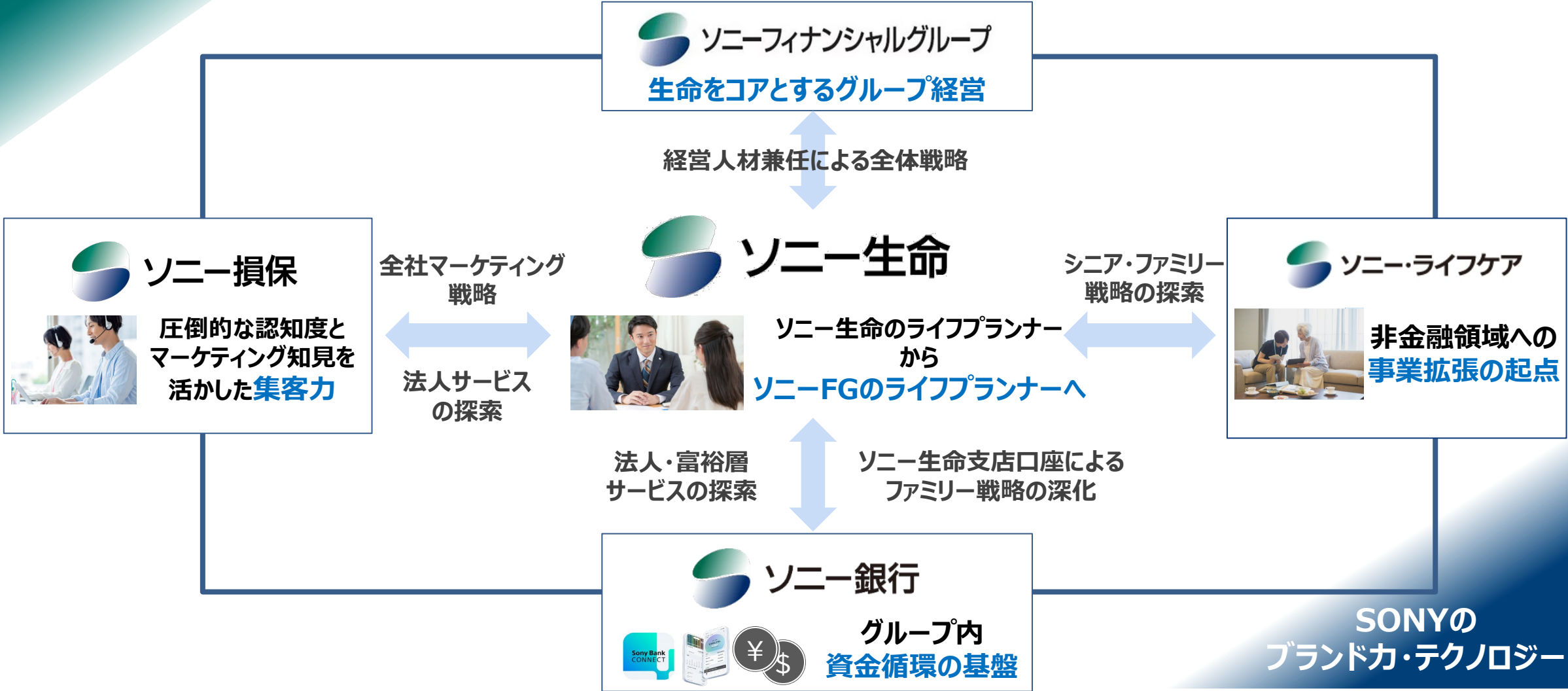
2025年10月1日

パーシャル・スピンオフ
実行完了



Our Vision
感動できる人生を、
いっしょに。

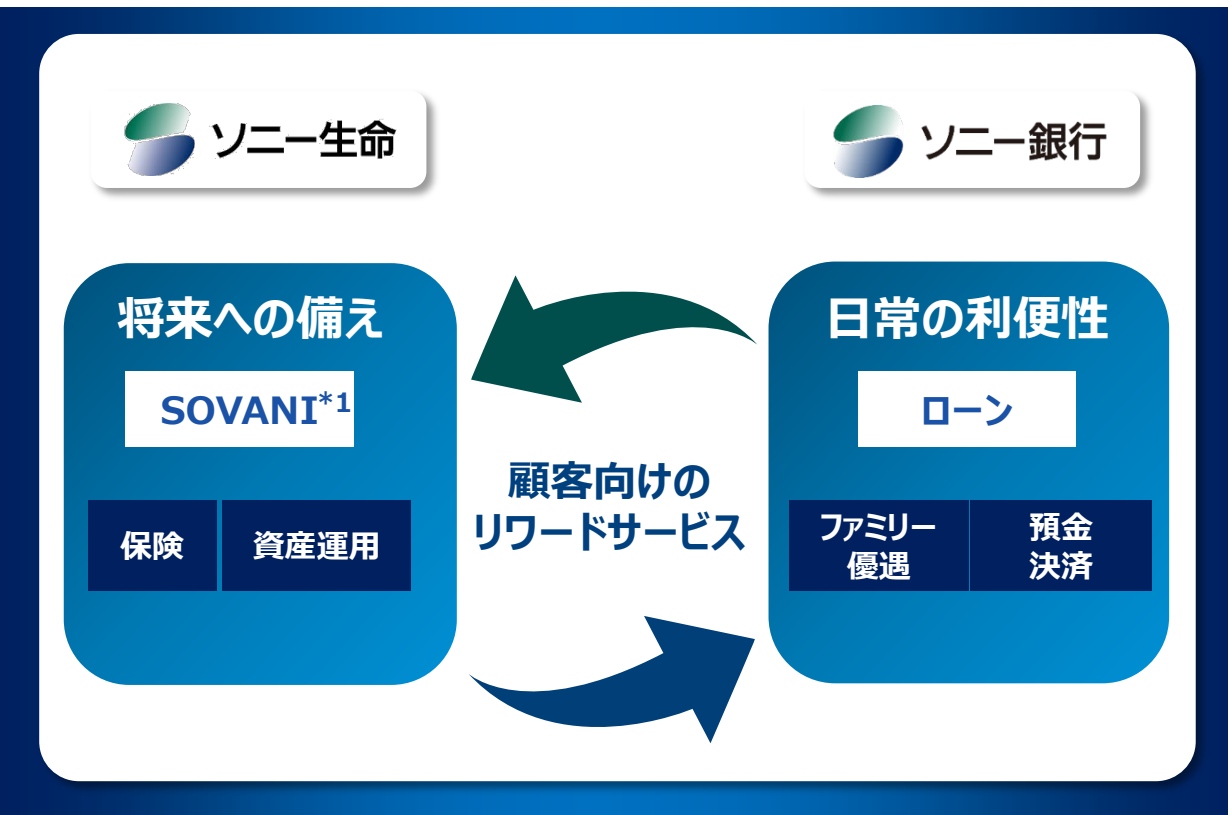
各社コアコンピタンスのソニー生命への融合による グループ一体での価値提供（ソニーFGのスクラム）



ソニーFGのスクラム構想について（1/2）

生保＋銀行の融合による 新たな金融インフラ

保険・銀行機能を融合した新たな金融インフラを通じた利便性の高いサービスの提供、ソニーグループとの連携の模索



福利厚生サービスの提供を通じた 従業員マーケットへの訴求

ライフプランナーによる「経営コンサルティング」と「ライフプランニング」を福利厚生サービスの一環として経営者・従業員に提供

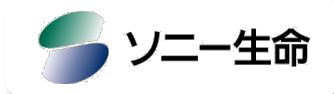
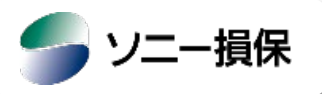


*1：「SOVANI」は「変額個人年金保険（無告知型）22（無配当）」および「一時払変額個人年金保険（無告知型）22（無配当）」のペットネーム

ソニーFGのスクラム構想について (2/2)

グループにおける オンラインチャネルの拡充

グループのダイレクト/ネットチャネルを拡充し、
ライフプランナーチャネルとの連携を強化



生保商材の取扱・ネット完結
ダイレクト/ネット

ライフプランナーによる提供
ライフプランナー



ソニーグループとの協働等を通じた 非金融サービスの探索

テクノロジー/エンタメを活用した新しいリハビリ体験の提供など、
介護事業を起点としたシニア領域における非金融サービスの展開

リハビリの常識を変える
Reha Play®

介護領域の探索



施設介護DX

在宅介護・見守り

認知症予防

1 ソニーFGのグループ戦略の取組み

2 生保事業（ソニー生命）の上期振り返りと今後の取組み

3 損保事業（ソニー損保）の上期振り返りと今後の取組み

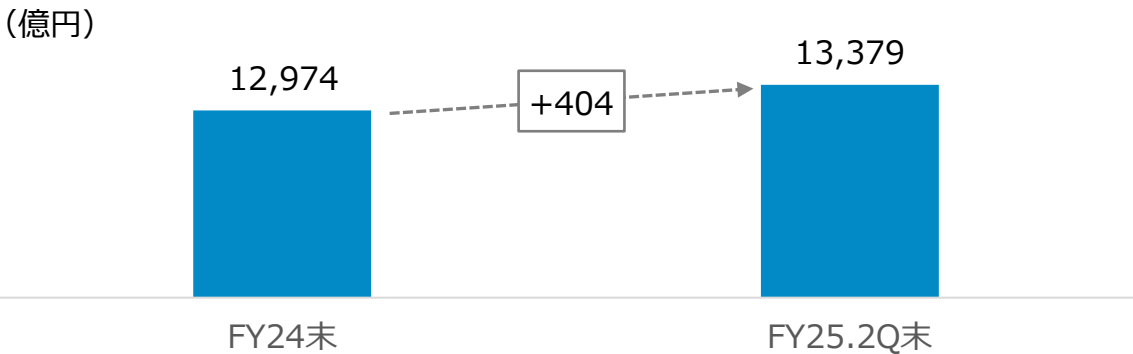
4 銀行事業（ソニー銀行）の上期振り返りと今後の取組み

5 ソニーFGの財務に関する取組み

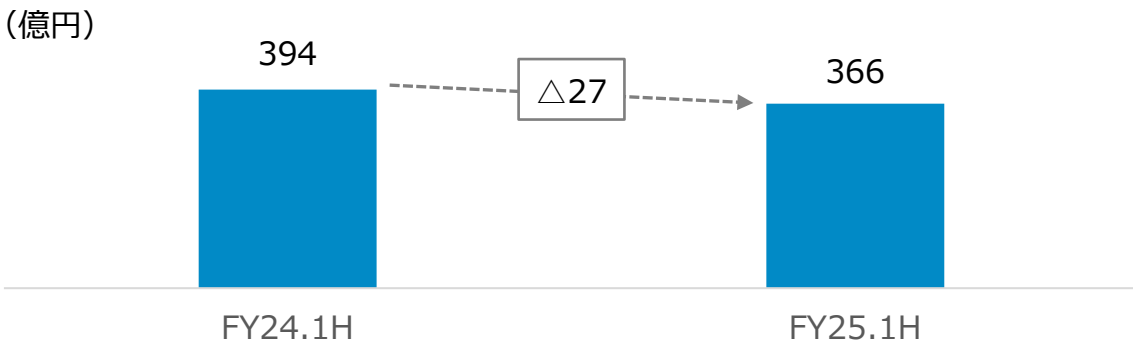
6 APPENDIX

- 新契約は引き続き堅調に推移したものの、IFRS修正純利益*1は金利上昇の影響などにより減益
- 健全性については、財務基盤強化に向けた施策の実施により、金利上昇下においてもESR*2は適正水準を確保

保有契約年換算保険料（保有契約AP）*3



IFRS修正純利益



FY25上期振り返り

①新契約は引き続き高い水準を維持し、保有契約年換算保険料は着実に伸展

- ✓ 法人向け販売は引き続き高い水準を維持
- ✓ 個人向け販売は、SOVANIが減少したが、7月発売の収入保障は堅調

②IFRS修正純利益は、金利上昇の影響などにより、減益

- ✓ 金利上昇に伴う大量解約リスク*4に備えるリスク調整*5の増加および保険契約の将来キャッシュフロー見積もりの変更によって、損失要素が増加

③財務基盤強化に向けた施策の実施により、金利上昇下においてもESRは適正水準を確保

- ✓ オーバーヘッジ縮小に向け、債券売却・デリバティブ取引を実施
- ✓ 将来キャッシュフローの安定性向上に向け既契約ブロックの一部を出再(10月)

*1：IFRS修正純利益はIFRS会計基準及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。IFRS修正純利益の算定式及び調整の詳細についてはP42-43を参照（次頁以降も同じ）

*2：ESRは、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。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。一部で簡易的な計算方法を採用しており、計算プロセス及び結果の妥当性に関しては、第三者の検証等は受けていないことに留意（次頁以降も同じ）

*3：保有契約年換算保険料は個人保険と個人年金保険の合計

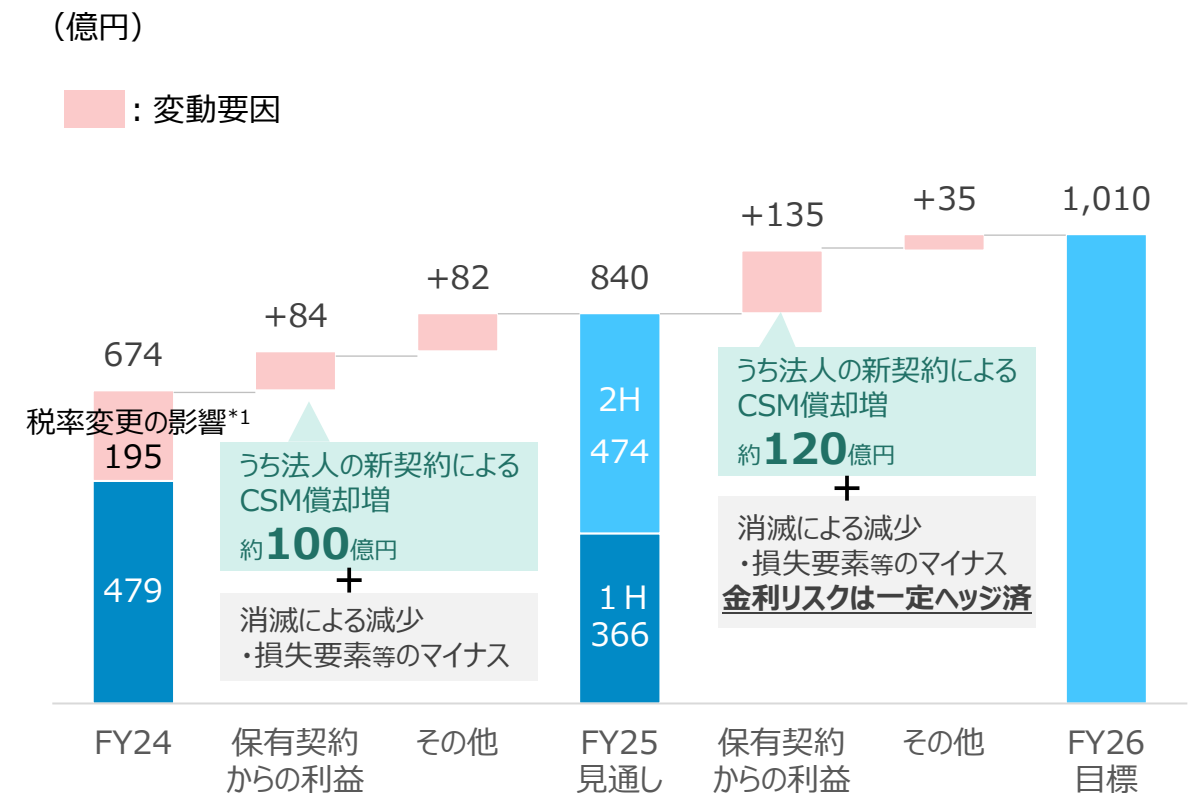
*4：全保有保険契約の3割が一度に解約された場合に失われる保有契約の経済的価値（保険負債と解約返戻金との差額）を見積もったもの

*5：非金融リスクに係るリスク調整。保険契約キャッシュ・フローの不確実性への備えとして計上される負債であり、時間経過に伴い収益に計上される。大量解約リスクは非金融リスクに係るリスク調整の一部

- FY26の目標達成に向けて、法人市場での成長加速に向けたチャネル戦略を推進
- 更なる成長に向け、個人分野の推進、デジタルを活用した営業活動の高度化・効率化の向上に取り組むとともに、資産運用については、健全性維持を前提としながら、収益獲得に向けて取組みを広げていく

IFRS修正純利益計画

具体的取組み



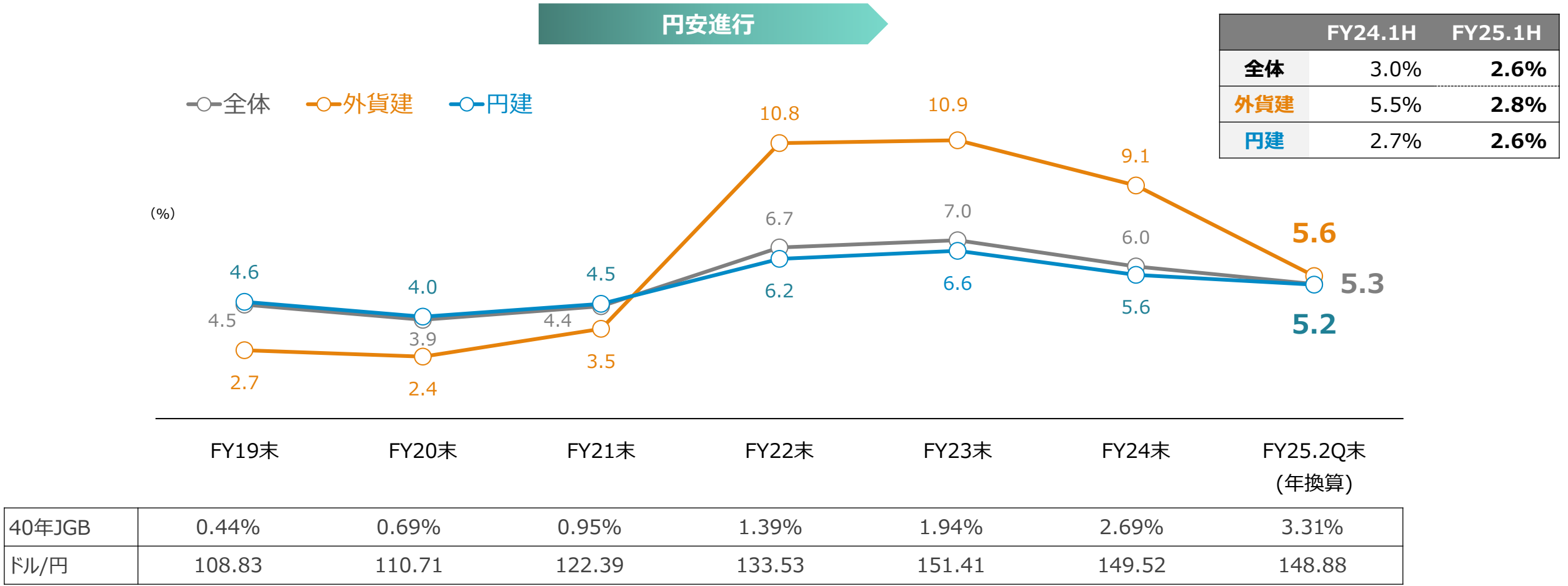
FY26目標に向けた取組：法人市場での成長加速

- ✓ ライフプランナーチャネル：教育とツール活用の両輪での生産性向上
- ✓ 代理店チャネル：サポーター増員と育成を通じたセグメント戦略の推進

更なる成長に向けた取組：

- 取組①：保障と資産形成両輪での個人向け販売の推進**
- 取組②：デジタルを活用した営業活動の高度化・効率化**
- 取組③：健全性維持と収益獲得の両輪での資産運用の高度化**

- 急速な円安進行などにより、FY22からFY23にかけて外貨建保険の解約・失効率が増加
- 円建保険も新商品発売・料率改定などにより、解約・失効率はやや増加したが、どちらも低下傾向に転じている



注：契約高の減額又は増額、並びに復活を含めない解約・失効高を年度始の保有契約高で除した率。外貨建保険、円建の内訳数字はソニーライフ・ウィズ生命を除く。外貨建保険は円換算後の値

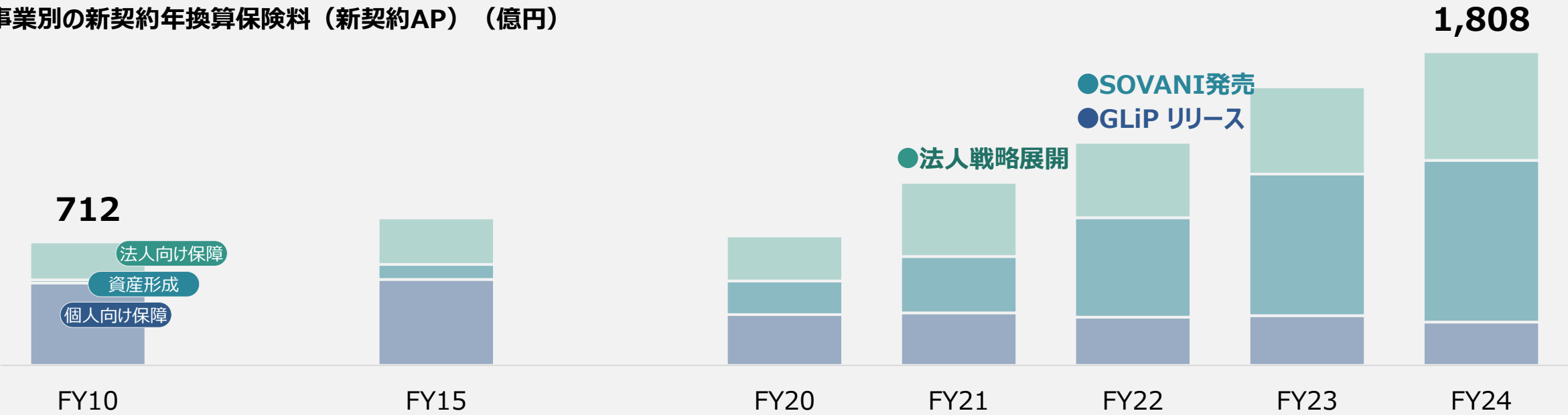
- 「ライフプランニング×デジタル」の融合により、個人・法人・資産形成の3事業で多様な顧客価値を創出している

お客さまの「生きがい」ある人生をお守りする

お客さまの「生きがい」に伴走し、保障と資産形成をオーダーメイドで提供するコンサルティング

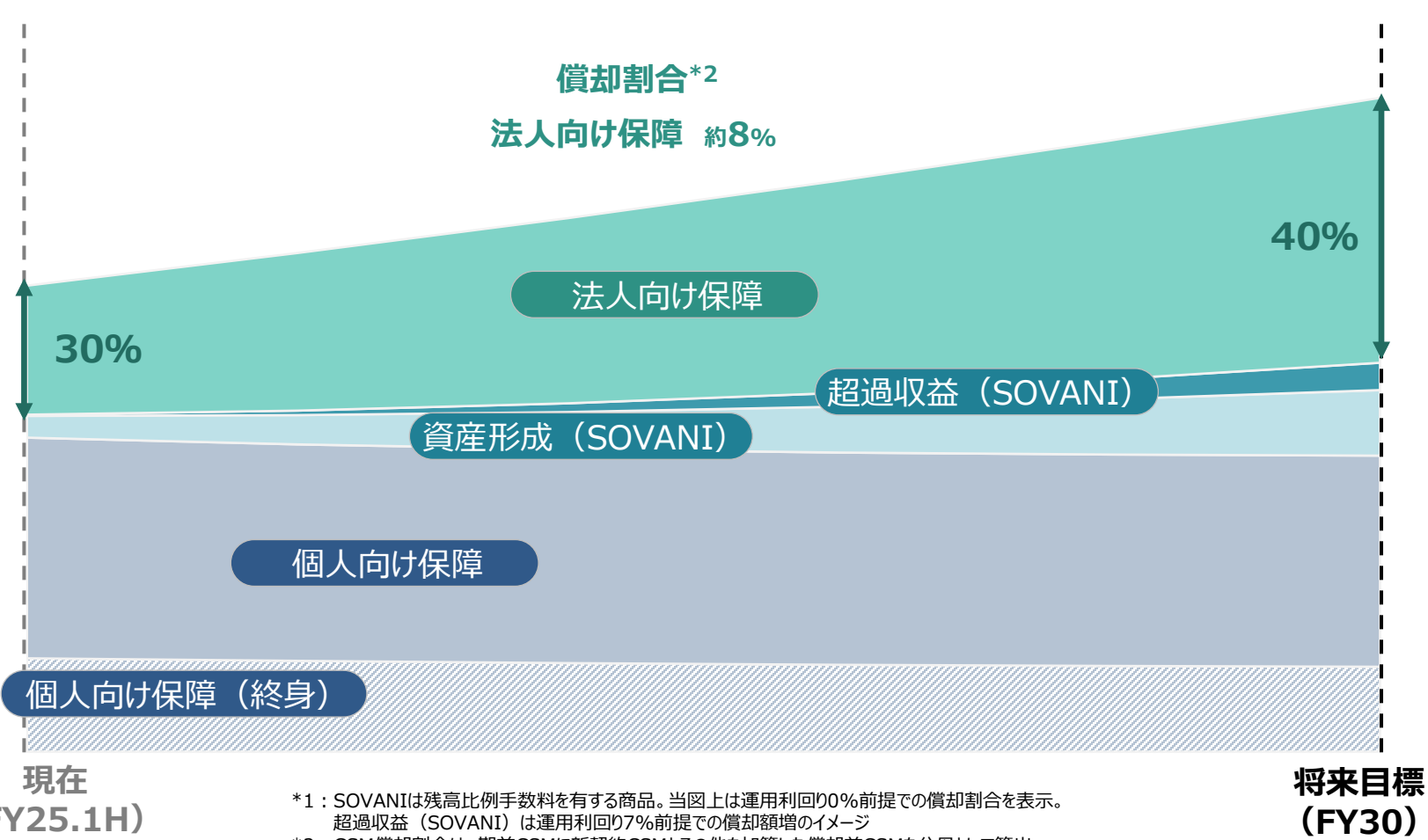
個人向け保障		資産形成		法人向け保障	
主要ターゲット	- ファミリー層 - シニア層	主要ターゲット	- ファミリー層 - 退職世代・富裕層	主要ターゲット	従業員50名未満の小規模法人
商品・ツール	- 定期保険 - GLiP (ライフプランニングツール)	商品・ツール	- SOVANI - GLiP(ライフプランニングツール)	商品・ツール	- 変額定期保険 - Biz-Plan WEB (コンサルティングツール)

事業別の新契約年換算保険料（新契約AP）（億円）



- 安定的な基盤である個人向け保障を土台に、法人向け保障で利益成長を牽引し、将来に向けては資産形成（SOVANI*1）を新たな収益の柱とすべく育てていく

事業セグメント別の利益貢献（CSM償却額）のイメージ



今後の方向性

法人向け保障

成長スピードを加速させ、
足元の利益成長を牽引する

資産形成

SOVANIの残高を着実に積み上げ、
将来の収益の柱の1つに育てる

個人向け保障

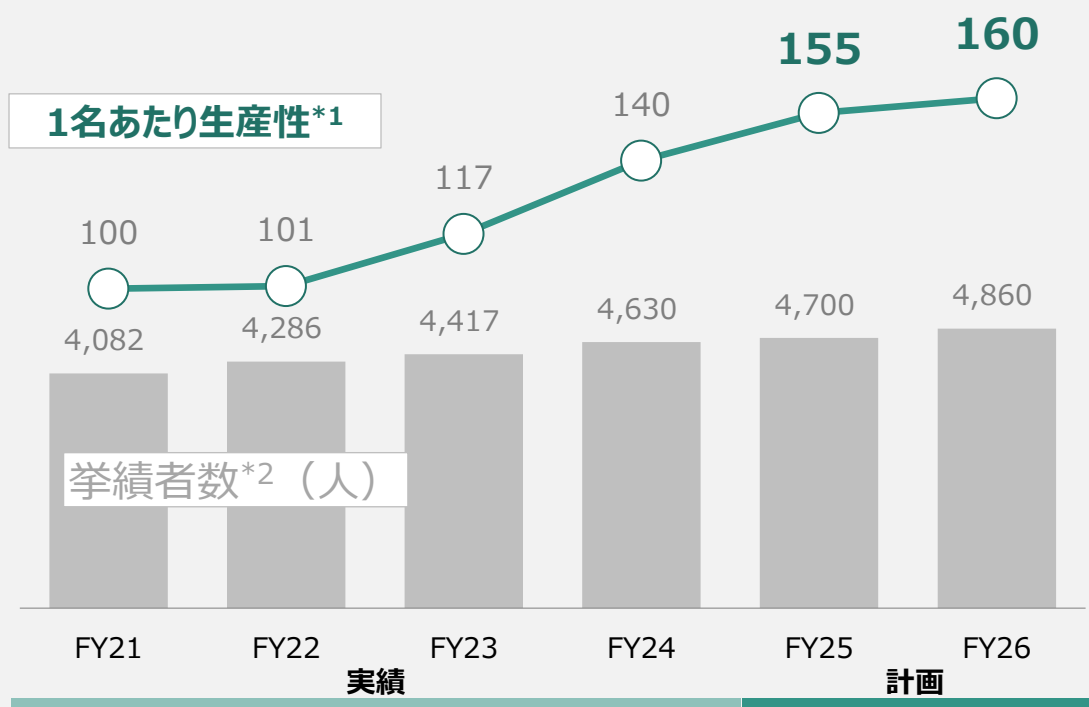
安定的な収益基盤として維持

- 法人に取り組む機運を醸成し、現在では約8割のライフプランナーが法人を取り扱うまで拡大
- 今後は、ビジネスプランニングツール「Biz-Plan WEB」の更なる活用促進やレベルに応じた教育・サポート態勢の強化などにより、コンサルティング力を上げ、生産性向上に注力していく

戦略の方向性



コンサルティング強化による1名あたり生産性*1向上



1名あたり生産性*1向上に向けた取組み



レベルに応じた教育態勢の強化



- 事業承継に対する取組み**
社会的課題である事業承継に対し、
税務・法務面での知識付与を行うと同時に
専門家との連携も行い、より高いスキルを習得
- 法人塾**
決算書入手、課題分析、解決策
提案の一連の流れを実践し、
再現性の高いスキルを習得
- One Team Project**
代理店サポーター経験者とチームを組成し
研修を実施。案件相談などを通じて
基礎的なスキルを習得
- 初期研修**

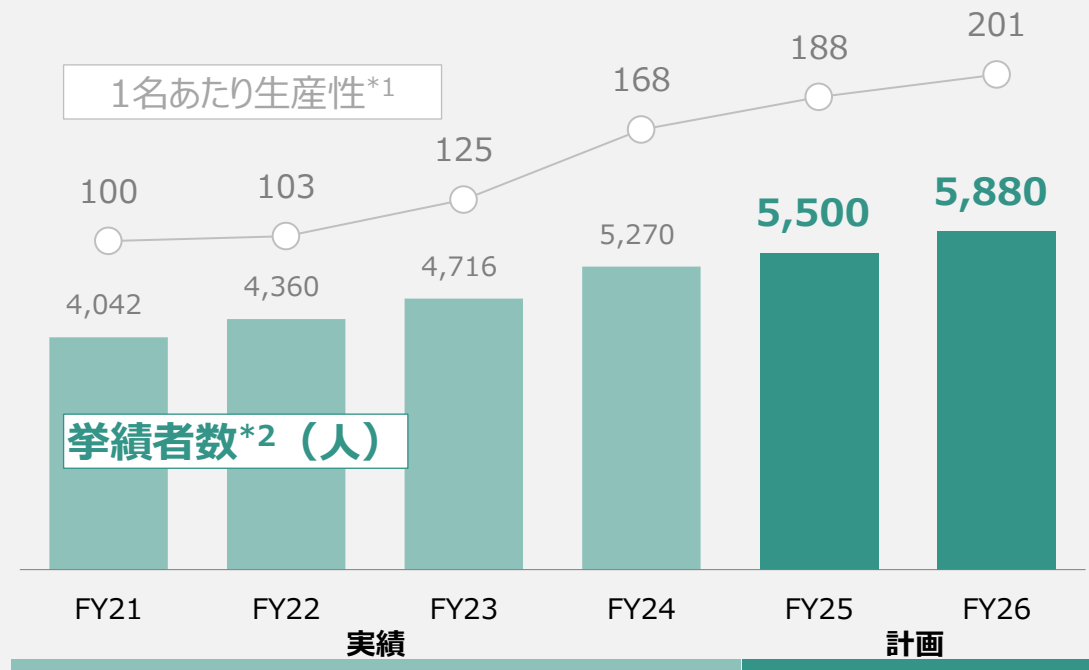
*1：生産性は、新契約AP（内部管理）ベース。FY21の生産性を100として算定
*2：期間中に法人顧客から新契約を1件以上獲得したライフプランナー

- 代理店・募集人のデータベースを活用し、好業績の募集人に対し、効率的にサポートすることで、法人業績を大きく伸展
- 成長のドライバーであるサポーターの陣容拡大も順調に推移しており、更なる挙績者数の拡大を図っていく

戦略の方向性



挙績者数の拡大に向けたサポートを強化

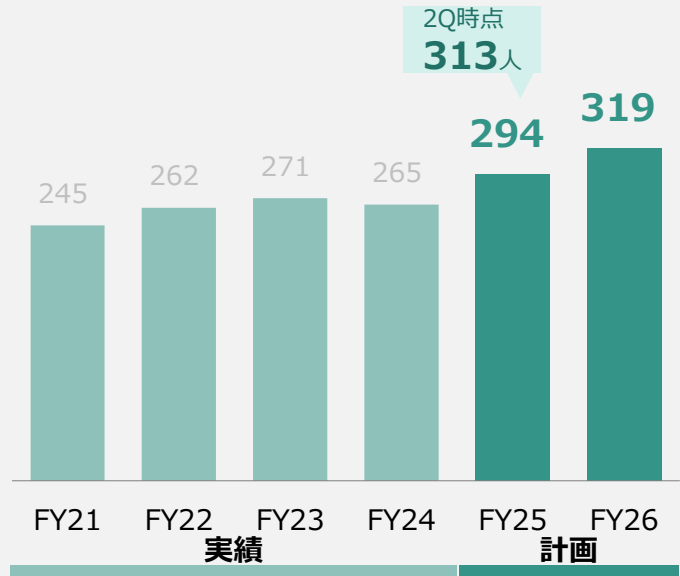


挙績者数増加に向けた取組み



代理店サポーターの陣容拡大

代理店サポーター*3人数（人）



ポイント

営業手当創設により
処遇改善
採用好調・退職抑制
陣容拡大を前倒しで実現

人材教育も前倒しで実現
優績募集人への
アプローチを強化

*1：生産性は、新契約AP（内部管理）ベース。FY21の生産性を100として算定
*2：期間中に法人顧客から新契約を1件以上獲得した募集人

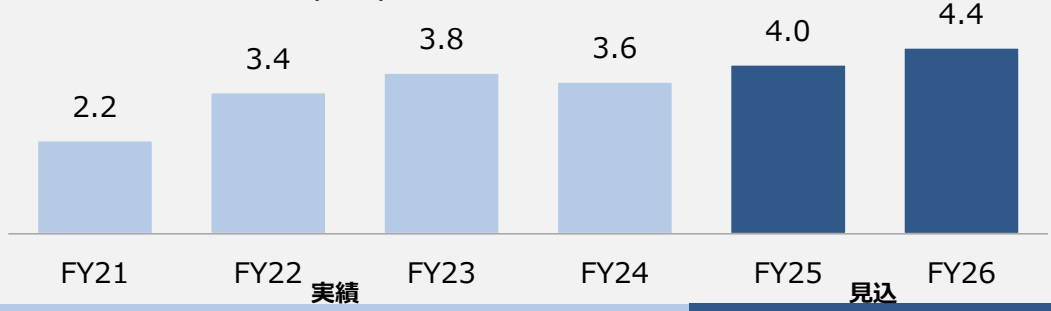
*3：サポーター人数には、アシスタントサポーターの人数を含む

- 2022年に導入したトータルライフプランニングのもと、保障と資産形成の両輪で推進。保障系商品の新契約は着実に伸展し、SOVANIは新規顧客の獲得に繋がるだけでなく、ファミリー層に向けた定期系商品との総合的な提案にもつながっている
- 今後はシニア層へのアプローチも強化し、シニアからファミリーへ、さらには一族全体へと広がるモデルづくりを推進していく

販売状況

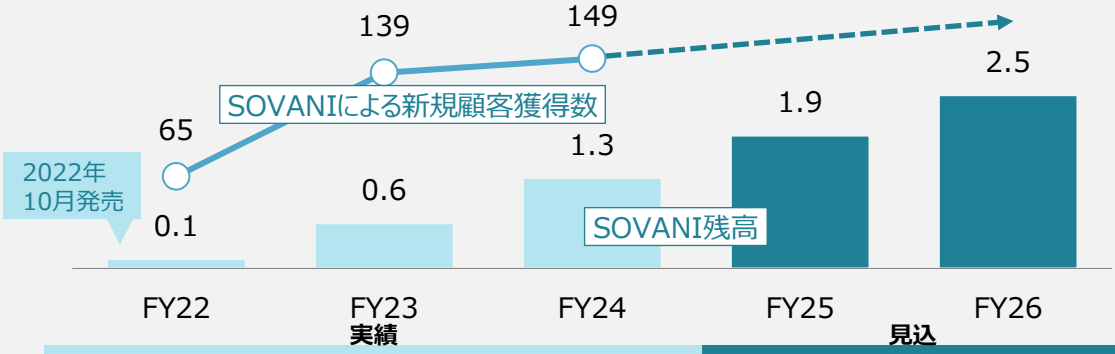
保障商品の販売傾向

保障系商品*1の新契約高*2 (兆円)



SOVANIの残高・新規顧客数

SOVANIの残高(兆円)・SOVANI起点の新規契約者数 (千人)



*1: 保障系商品は、「定期」、「収入保障」、「生前給付」の3種類を指す
*2: 新契約高は、内部管理ベースの数値

保障と資産形成の両輪実現に向けた取組み

ファミリー層

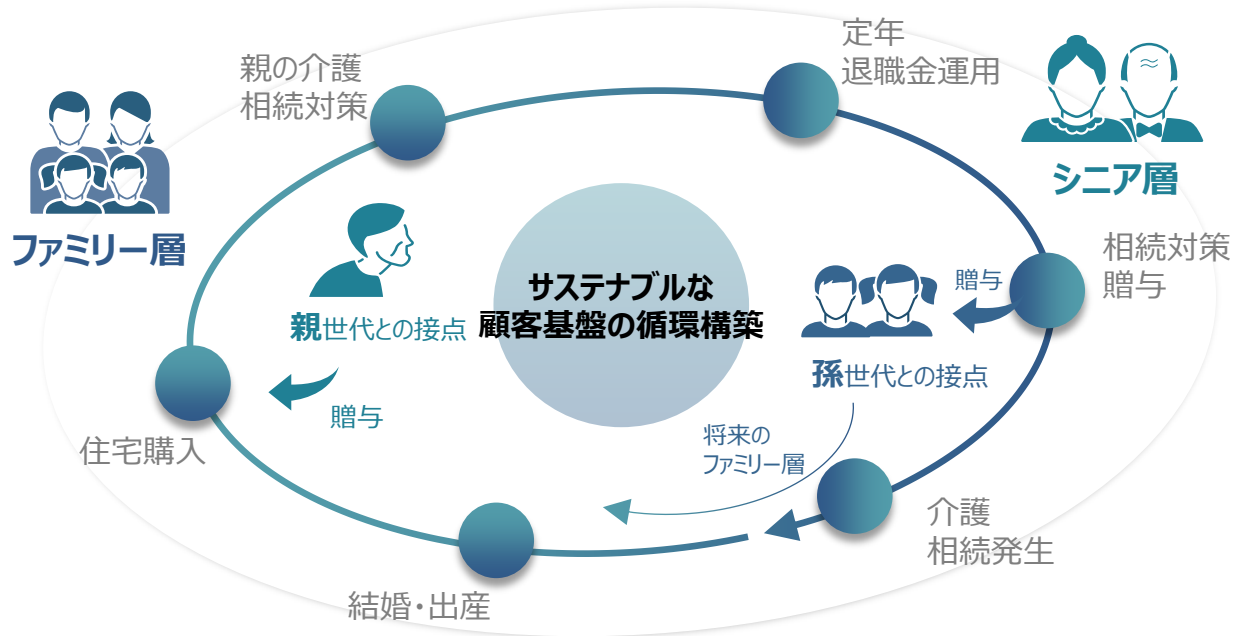
GLiPを軸としたフルコンサルの「型」習熟

「保障」・「資産形成」の両輪提案

シニア層

シニア向けライフプランニングの型化

シニア特有ニードへの対応



- 各種データをさらに深く・広く蓄積していくとともに、利活用を進める



アウトプット | 業務効率化

Next Best Action^{*1} **実装済**
AIによる顧客ごとのコンタクトテーマの提案

面談数 : **+14%**
成約数 : **+16%**

AI秘書 **FY27~**
営業事務の業務効率化

AIによる顧客の深層分析 | 解約予測
既契約情報等から**1,000項目超**の特徴量を活用し、効果的なフォロー実施

アウトプット | 顧客体験価値向上

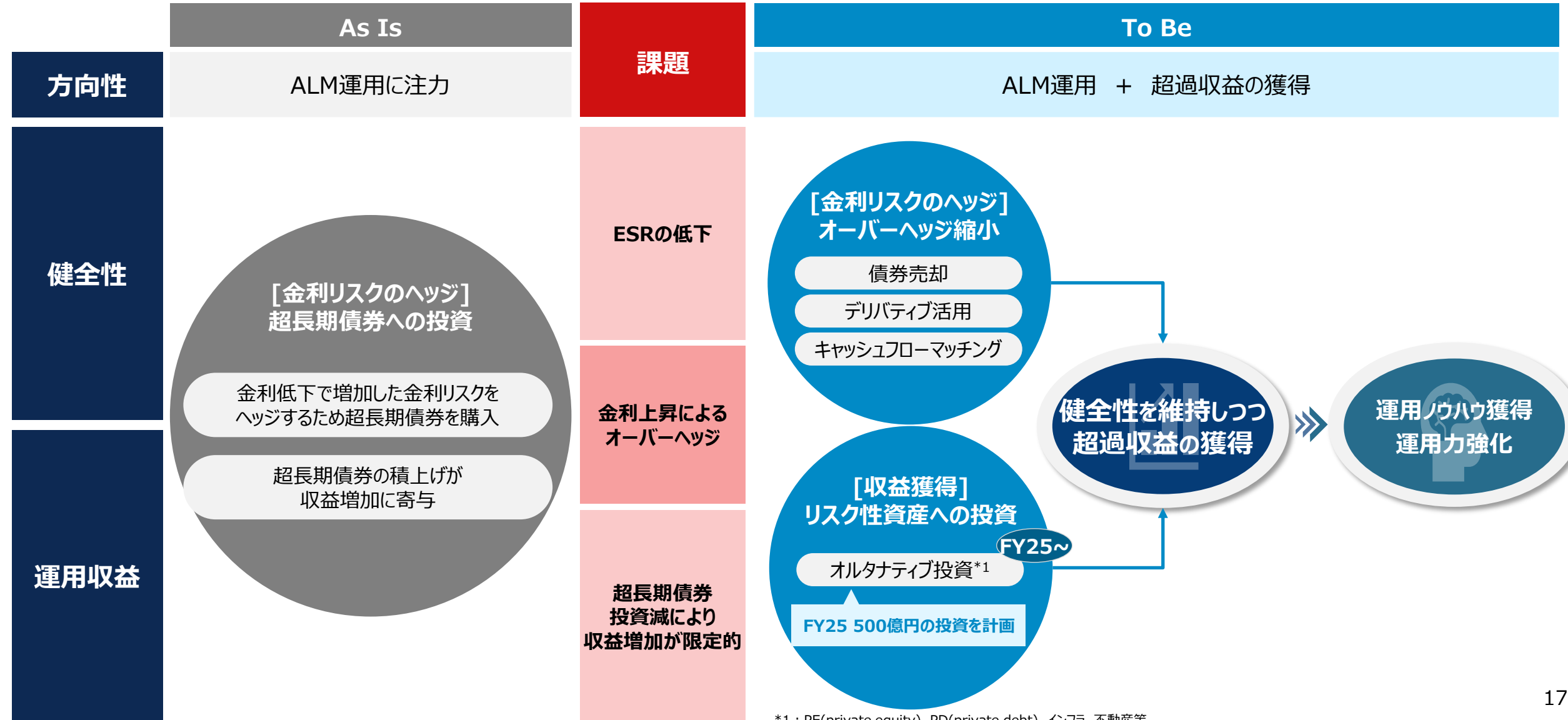
パーソナライズメルマガ **FY26~**
一人ひとりに合わせた情報提供

AI接客 **検討中**
商品提案・保全手続等をAIで完結

PoC実施中
(分析に着手)

*1 : Next Best Actionは、AIによってGLiP・面談記録等の情報から顧客毎のライフイベント・関心等を抽出し、パーソナライズされたコンタクトテーマを提示するもの

- 財務基盤強化は道半ばであり、引き続き金利のオーバーヘッジ縮小に取り組み、リスク許容度を確保しながら収益獲得にも取り組みを拡げていく



1 ソニーFGのグループ戦略の取組み

2 生保事業（ソニー生命）の上期振り返りと今後の取組み

3 損保事業（ソニー損保）の上期振り返りと今後の取組み

4 銀行事業（ソニー銀行）の上期振り返りと今後の取組み

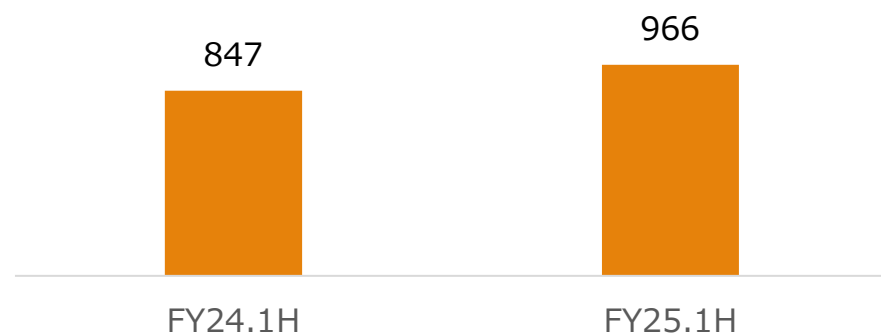
5 ソニーFGの財務に関する取組み

6 APPENDIX

- 元受正味保険料は主力の自動車保険・火災保険が堅調に推移したことで、対前年+14.1%の成長となった。
- IFRS修正純利益は、自然災害の減少や適切な料率改定等による損害率低下および事業費管理により、対前年+20億円となった。

J-GAAP : 元受正味保険料

(億円)



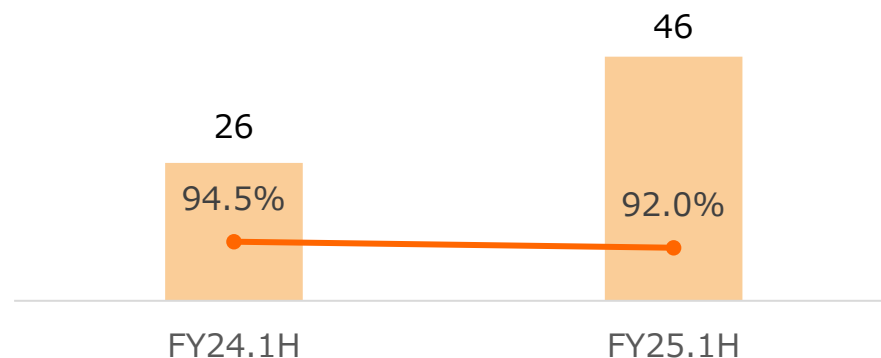
FY25上期振り返り

① トップライン（元受正味保険料）は堅調に推移

- ✓ 自動車保険におけるレスポンス獲得効率の上昇、料率改定による単価アップによる増収や、火災保険における新広告やWEBマーケティング強化による増収などにより、前年比+14.1%の成長となった。

IFRS修正純利益 / J-GAAP : コンバインド・レシオ*1

(億円)



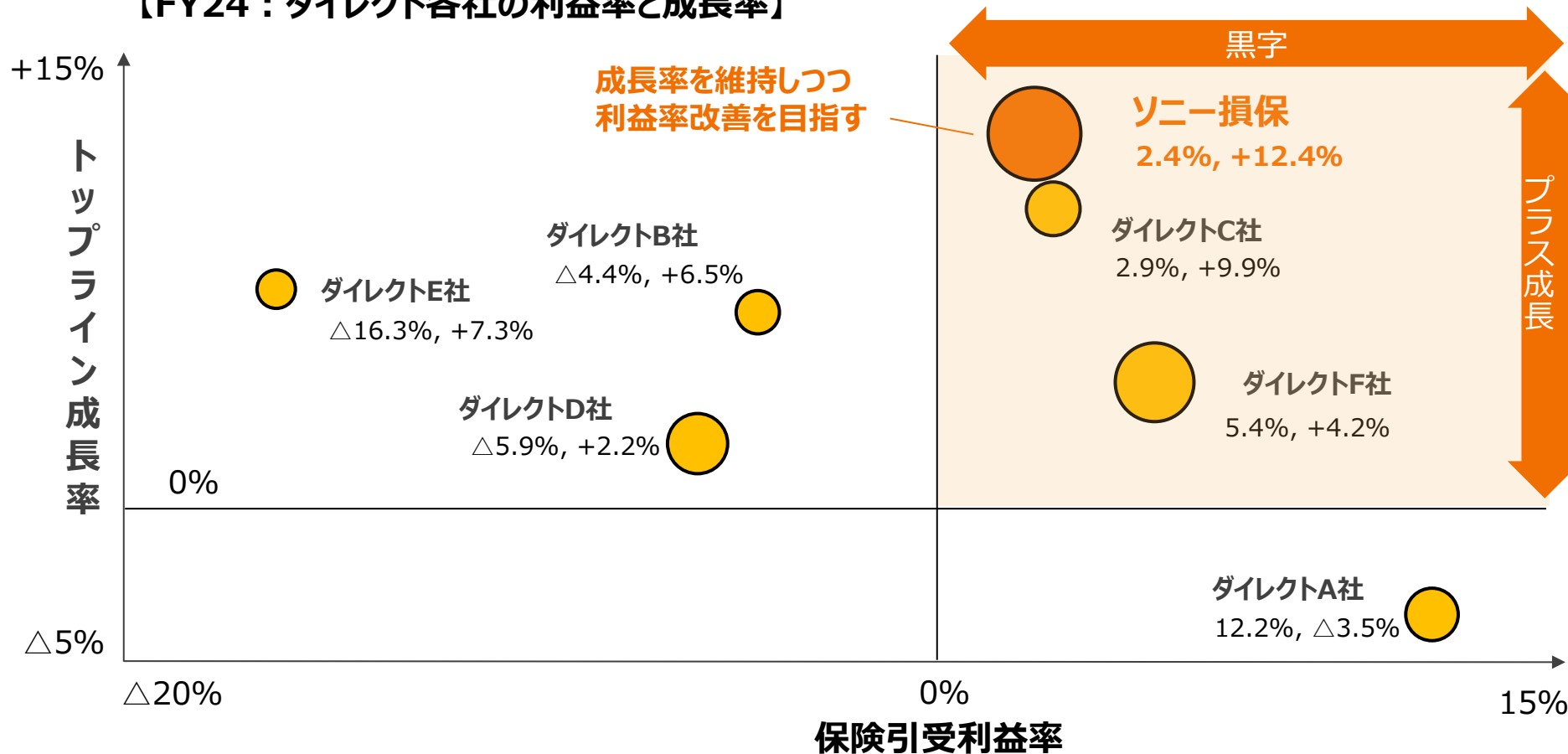
② IFRS修正純利益は損害率の低下を主因として増益

- ✓ 損害率は自然災害損害額が減少したことや、適切な料率改定による単価アップ効果により、対前年で良化
- ✓ 事業費率は、適切な事業費コントロールや増収効果により対前年で改善

*1 : E.I.損害率+正味事業費率（次頁以降も同じ）

- FY24は損害率悪化により業界全体で厳しい環境となったが、当社は利益を確保しながら着実なトップライン成長を実現。
- 適切かつ柔軟な料率改定等により、さらに利益率を高めつつ、引き続き利益率・成長率のバランスを取りながら事業を進めていく。

【FY24：ダイレクト各社の利益率と成長率】



出所：各社公表資料

注1：%数値は左側が保険引受利益率、右側がトップライン（元受正味保険料）成長率

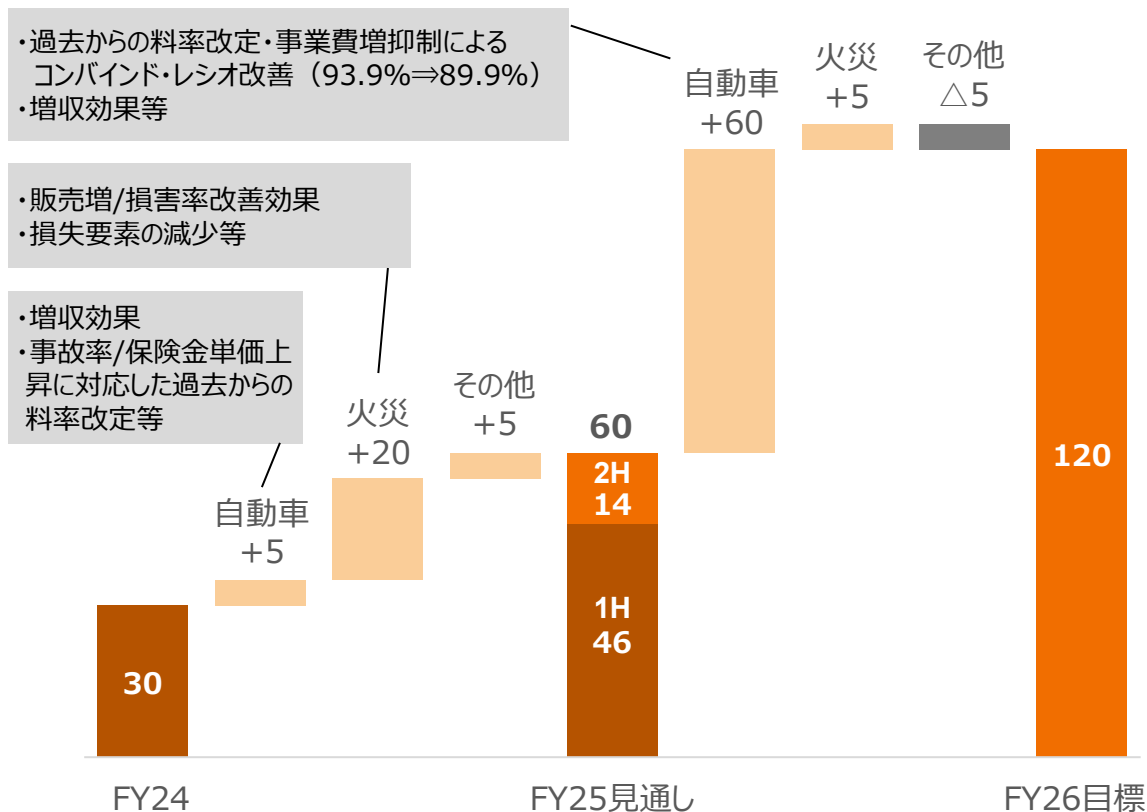
注2：円の大きさは元受正味保険料

注3：保険引受利益率 = (保険引受利益 + 異常危険準備金積増し額) ÷ 正味収入保険料

- FY25は、想定を超える大規模自然災害が発生しない前提で、通期業績予想について変更なし。
- FY26は、主力の自動車保険での、過去からの料率改定積み上げ効果や再保険強化などで利益目標の確実な達成を目指す。

IFRS修正純利益計画

(億円)



具体的取組み

FY26目標に向けた取組み：自動車保険のコンバインド・レシオのコントロール

- ✓ 過去からの料率改定積み上げ効果や再保険強化等による
主力の自動車保険の成長維持と利益率改善

更なる成長に向けた取組み：

①自動車保険における領域拡大

- ✓ ターゲット市場開拓を通じた更なる獲得強化、長期自動車保険の販売や、
代理店チャネルの開拓により、トップラインの更なる成長を図る

②火災保険の黒字化*¹に向けた取組み

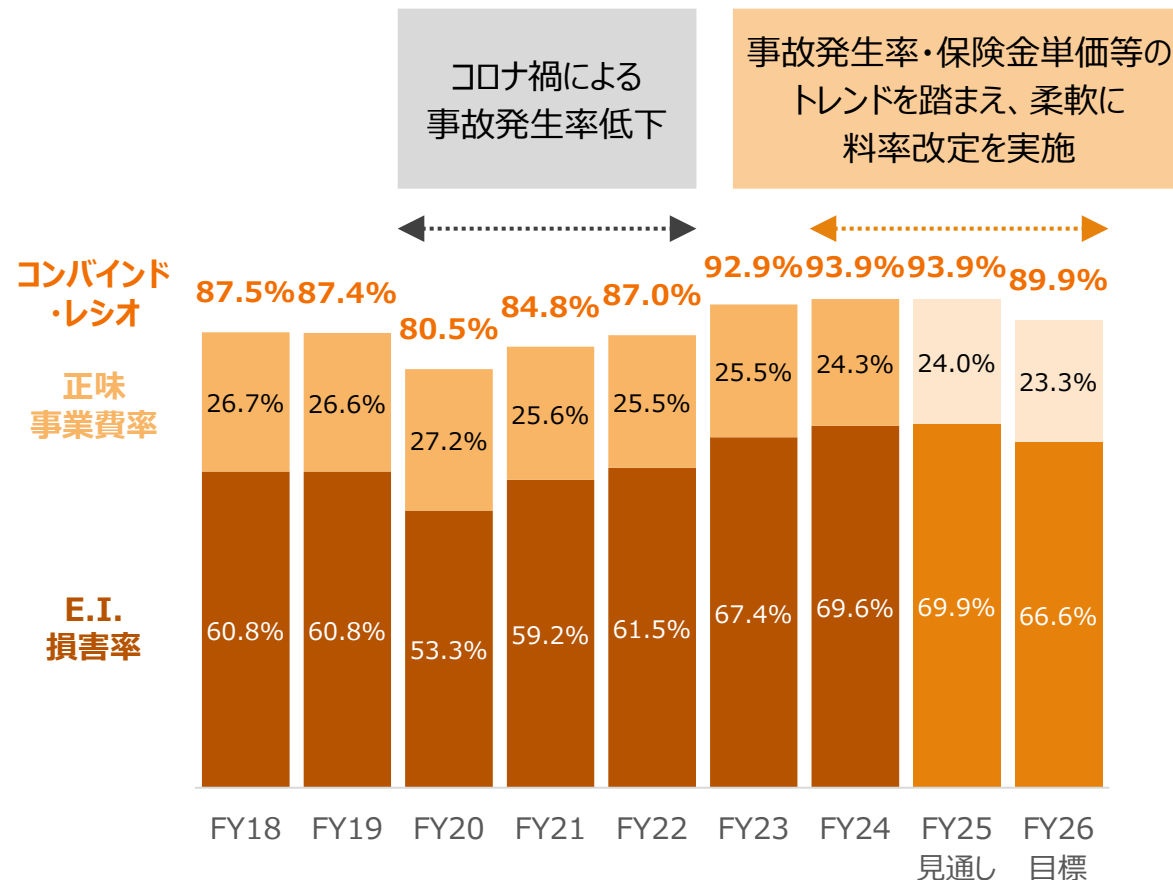
- ✓ 強みであるマーケティングを活かした保有契約の拡大
- ✓ 自動車保険に次ぐ第2の収益の柱を目指す

③海外旅行保険、ペット保険、少額短期保険等を活用したクロスセル強化

*1：J-GAAP修正経常利益ベース（修正経常利益 = 経常利益 + 異常危険準備金繰入額。異常危険準備金戻入の場合は「異常危険準備金繰入額」はマイナスとなる）

- 損害率の上昇トレンドを踏まえ、柔軟に料率改定を実施することで、コンバインド・レシオを管理している。
- 料率改定と合わせ、トップライン成長のための施策や、利益の更なる安定化に向けた再保険の導入検討など、確実な利益計画達成の対応を進めている。

自動車保険：コンバインド・レシオの推移



トップラインの成長に向けた施策

マーケティングの強化

トップラインの成長を維持するため、マーケティングコストを継続的に投資。

- ✓ 2025年度、新契約・保有拡大のためにマーケティングコストは削減することなく継続投資
- ✓ TV、WEB、SNSなど幅広い媒体で広告展開

サービスレベルの向上

料率改定と合わせて、ロードサービスのグレードアップを実施。今後も拡大を検討。

2025年5月リリース*1

以下を無料化

- ✓ タイヤパンク時の修理キット代
- ✓ トラブル時応急作業30分超の作業料



利益の更なる安定化に向けた再保険の導入検討

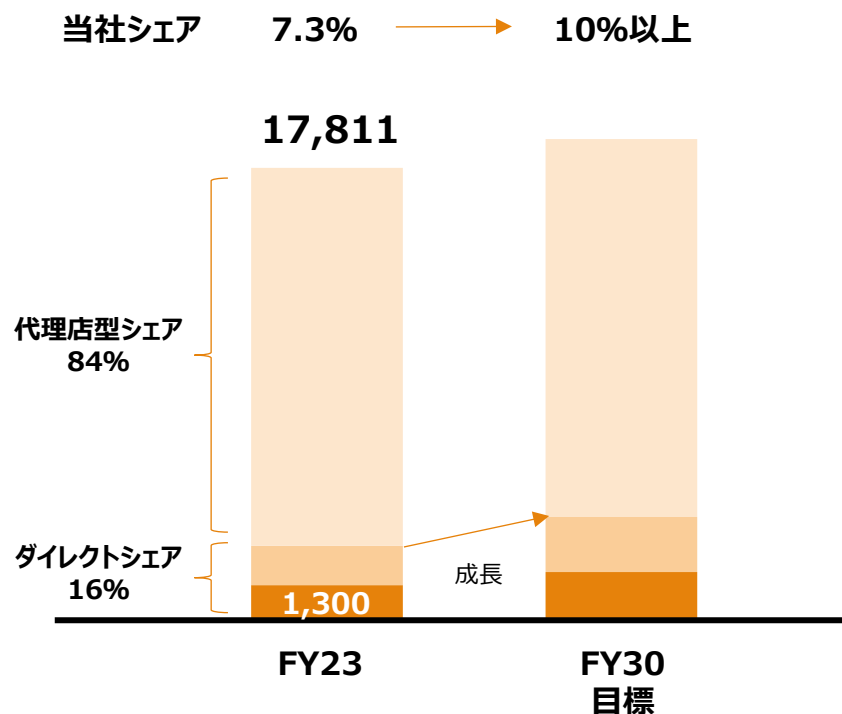
想定を超える自然災害の発生や事故発生率・保険金単価の大幅な上振れが発生した場合でも、利益が大きく損なわれないために、FY26に向けて再保険契約強化を検討中。

*1：契約2年目以降のお客様に向けたロードサービスのグレードアップ

- ・ ノンフリートかつ自家用8車種かつ1年契約のみの市場において、ダイレクトのシェアは営業保険料ベースで約16%まで成長。
- ・ 当社シェアも約7%となっており、更なる成長に向けては、市場・商品・チャネルで顧客基盤の拡大を目指す

自動車保険（1年契約）の市場^{*1,2}（営業保険料ベース）

（億円） ■ 当社 ■ 当社以外のダイレクト ■ 代理店型



成長に向けた更なる強化ポイント

①ターゲット市場の開拓強化

地域

中小法人

ソニー生命ライフプランナーとの連携強化

②ダイレクト未参入商品への挑戦

長期保険

長期保険市場 1.4兆円^{*1,2}
（参入への検討開始）

③代理店チャネルニーズの取込み

提携・アライアンス強化

オムニチャネル化

・低関与募集代理店
・提携パートナー保険

・来店型ダイレクト

*1：ノンフリート・自家用8車種
*2：損害保険料率算出機構データより推計

1 ソニーFGのグループ戦略の取組み

2 生保事業（ソニー生命）の上期振り返りと今後の取組み

3 損保事業（ソニー損保）の上期振り返りと今後の取組み

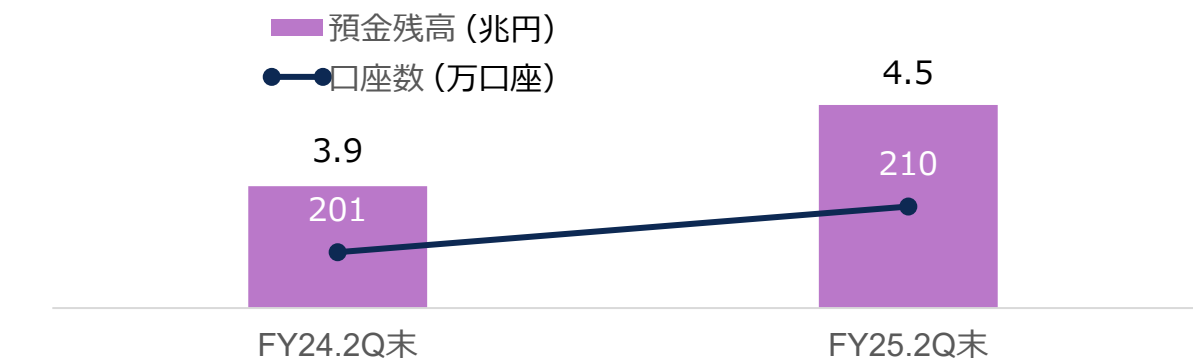
4 銀行事業（ソニー銀行）の上期振り返りと今後の取組み

5 ソニーFGの財務に関する取組み

6 APPENDIX

- IFRS修正純利益は計画通りに進捗、海外金利の高止まりの機を捉えた外貨事業（有価証券運用）が好調に推移

預金残高・口座数



IFRS修正純利益



*1：有価証券運用の単年度要因

FY25上期振り返り

IFRS修正純利益は計画通りに進捗

- ✓ **外貨事業**
 - 海外金利の高止まりの機を捉えた有価証券運用が引き続き好調
- ✓ **円貨事業**
 - 「金利のある世界」に伴う競争環境下、業容・収益は着実に増加

新勘定系システムに移行（2025年5月）

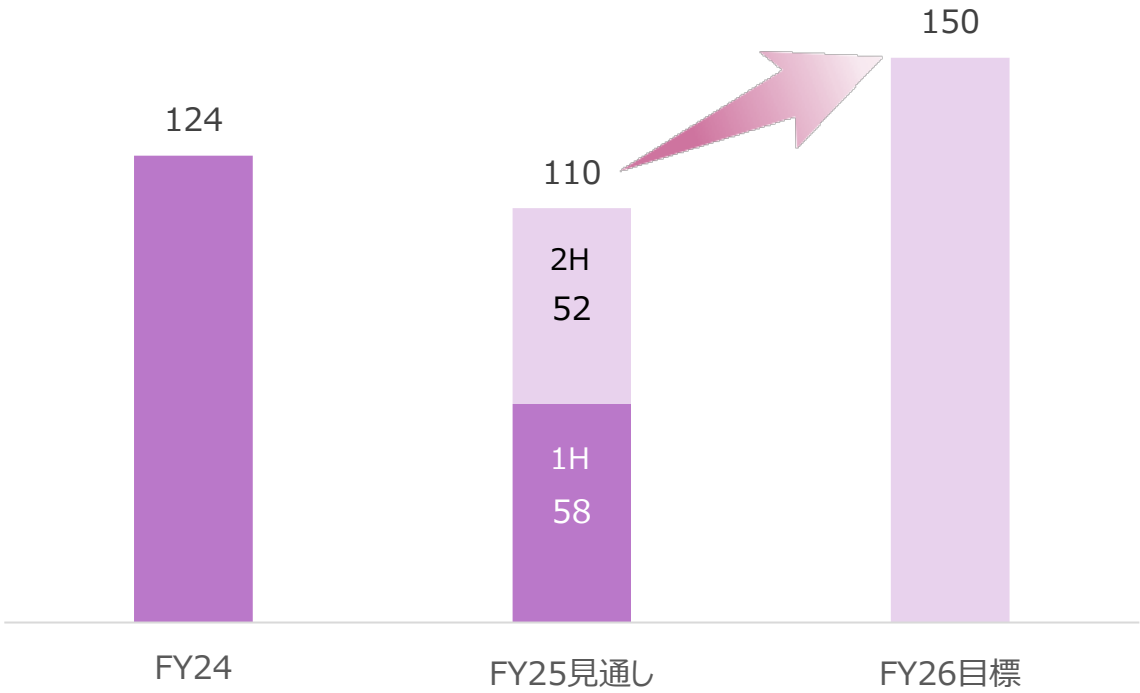
- ✓ **クラウド基盤を活用したクイック・スピーディーな事業展開**
 - ファミリー戦略：ファミリーデビットカード発行・ファミリー優遇の開始
 - マーケティング高度化：One to Oneマーケティング基盤の稼働
 - 外部連携・新技術の導入が容易に：BaaS展開を計画

銀行事業 | 利益計画と目標に向けた具体的取組み

- FY26利益目標の達成に向けて、新商品を通じた業容拡大と運用の多様化、適切な預貸利鞘確保等の収益性強化に取り組む
- 中長期の成長に向けて、ソニーFG・ソニーグループと連携したBaaS等を通じて、顧客基盤拡大と価値創出に取り組む

IFRS修正純利益計画

(億円)



具体的取組み

FY26目標に向けた取組み

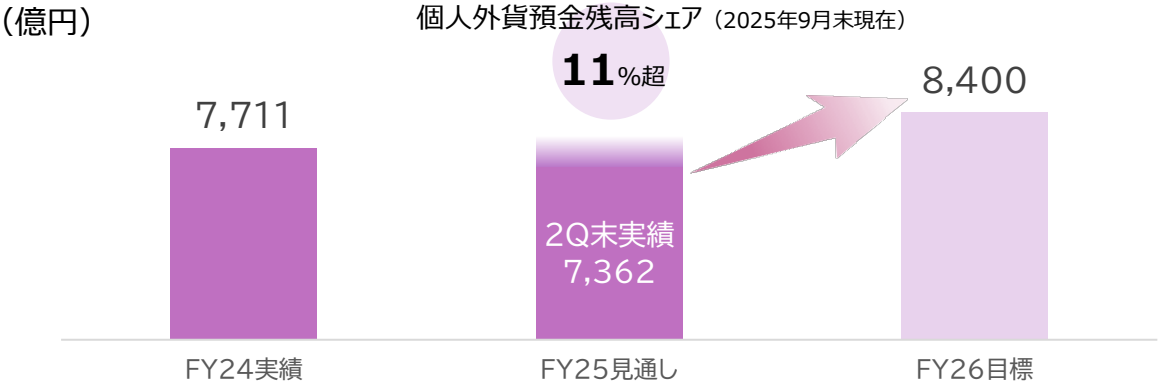
- ✓ **外貨事業**
 - ・海外金利低下が見込まれる環境下、機動的な金利提示に加え、送金の利便性向上を通じた更なる残高積み上げと有価証券運用による収益を確保
- ✓ **円貨事業**
 - ・預金は一定の金利競争力を維持。新商品提供を通じて、調達コストの低い流動性預金の獲得を強化
 - ・住宅ローンは適切な利鞘確保を継続。収益性の高い債権の購入を含めたりテール不動産関連アセットを積み上げ

中長期の成長に向けたグループ連携の取組み

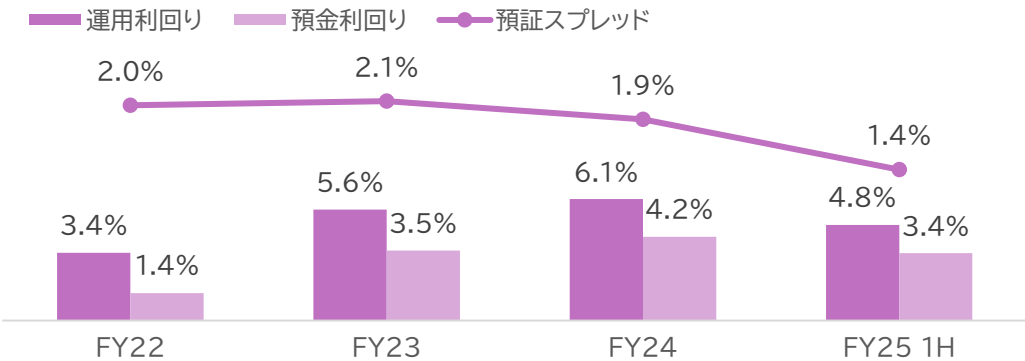
- ✓ **BaaS展開**
 - ・ソニー生命との連携
 - ・ソニーグループ エンタテインメント事業との連携
- ✓ **web3事業**
 - ・ステーブルコインの事業化準備
 - ・他業銀行業高度化等会社の営業開始

- 海外金利低下が見込まれるため、機動的な金利運営と利便性強化により、“外貨のソニー銀行”のプレゼンスを強化し預金を獲得、有価証券運用を通じて収益を拡大

期末外貨預金残高の推移

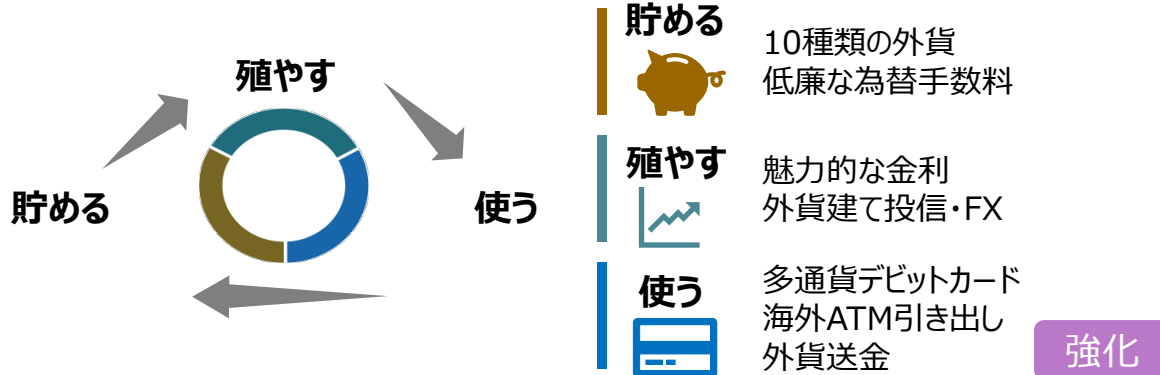


預証スプレッド

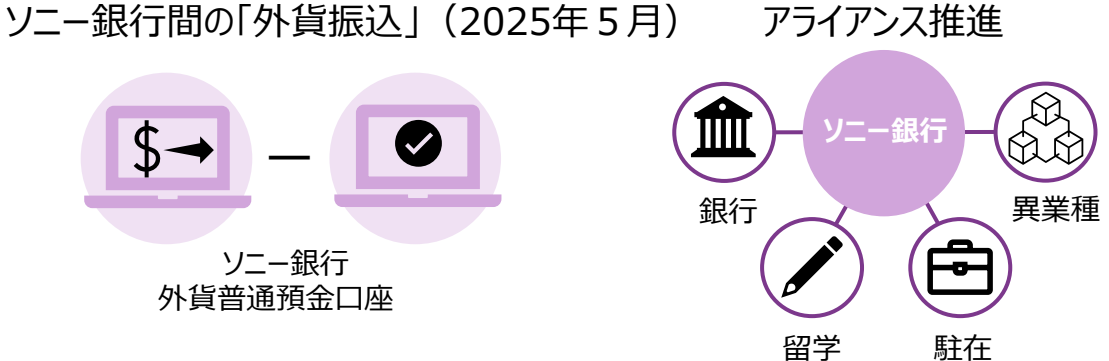


トピックス

外貨ワールド 「円」と同じように「外貨」を自由に使うことができる世界



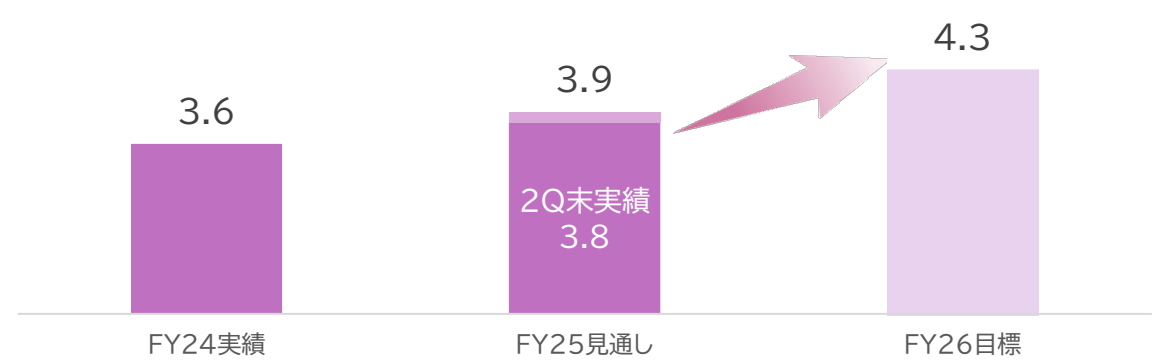
SWIFTの仕様変更を捉えた入出金機能の強化



- 円預金は一定の金利競争力を維持しつつ、新商品・サービス導入を通じて調達コストの低い流動性預金の獲得を強化
- 住宅ローンは適切な利鞘確保を優先、リテール不動産関連アセットを通じた収益性を強化

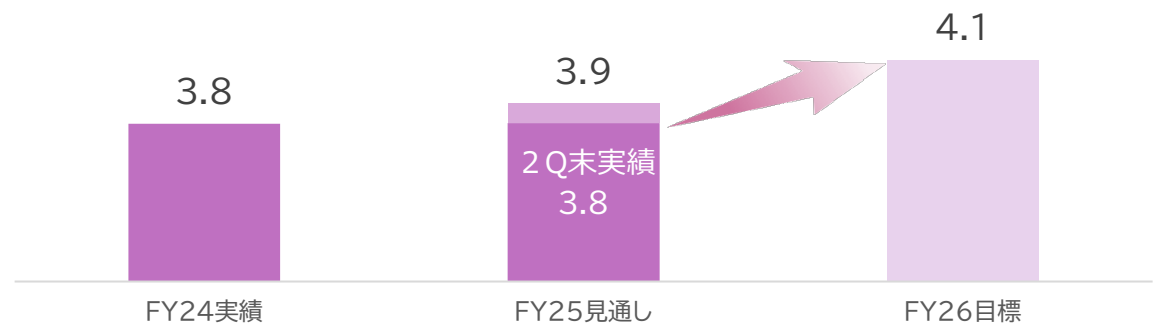
期末円預金残高の推移

(兆円)



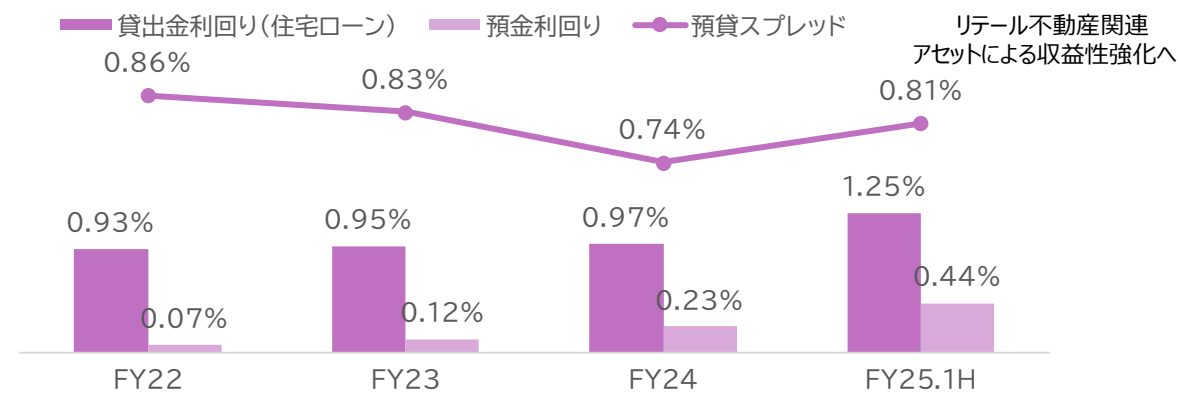
リテール不動産関連アセット残高*1の推移

(兆円)



*1：住宅ローン貸出金残高及びリテール不動産に関連する貸出債権・有価証券運用等の合計

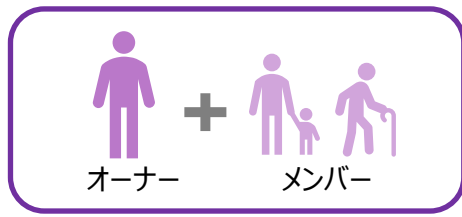
預貸スプレッド



トピックス

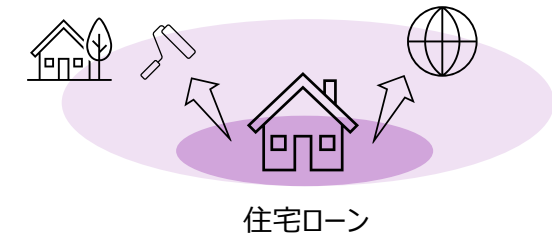
ファミリーへのアプローチ

家族全体の取引状況から
優遇サービスを提供 (2025年5月)

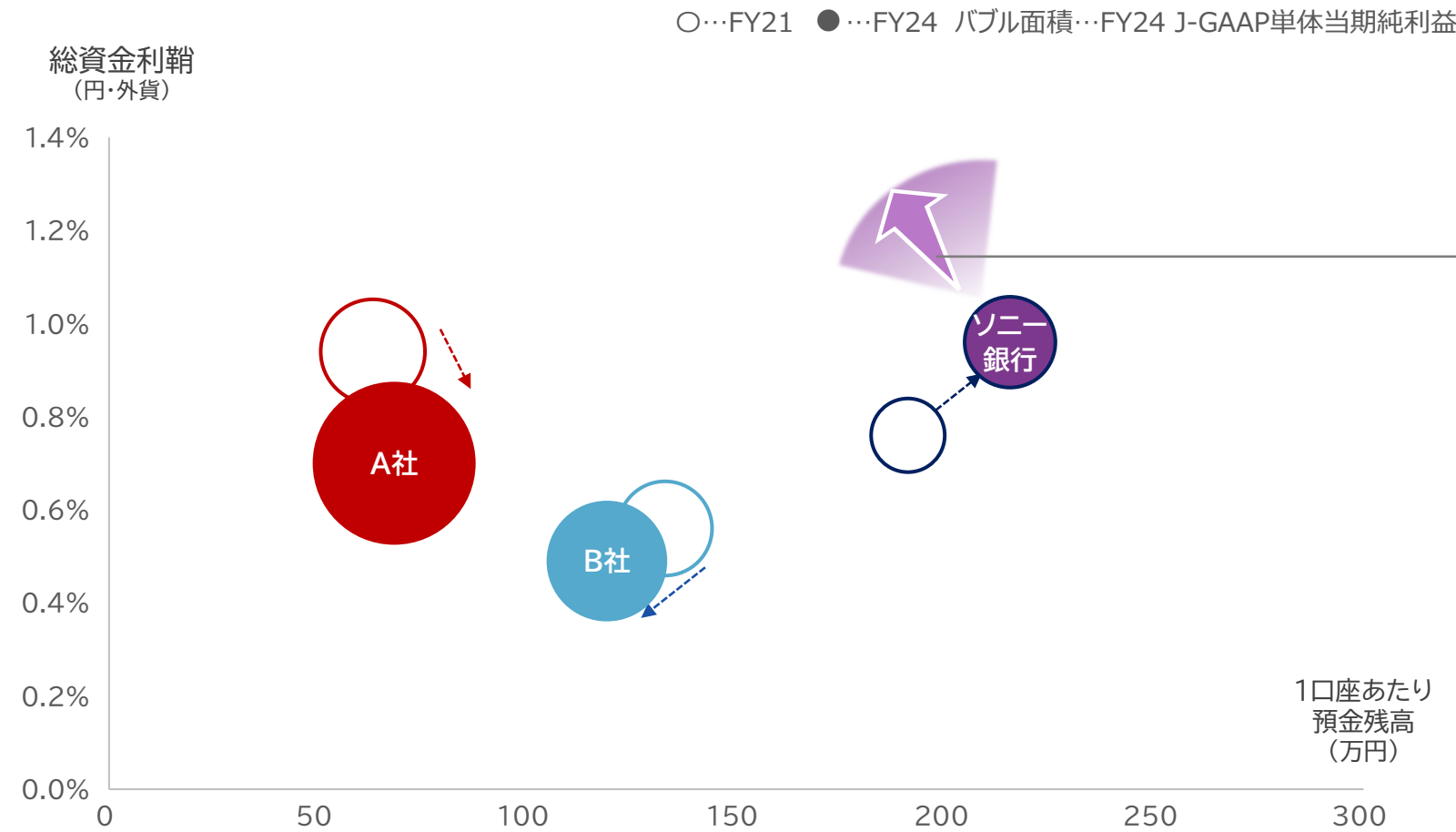


リテール不動産関連アセットへの取組み

多様な住処へのニーズ対応 海外不動産



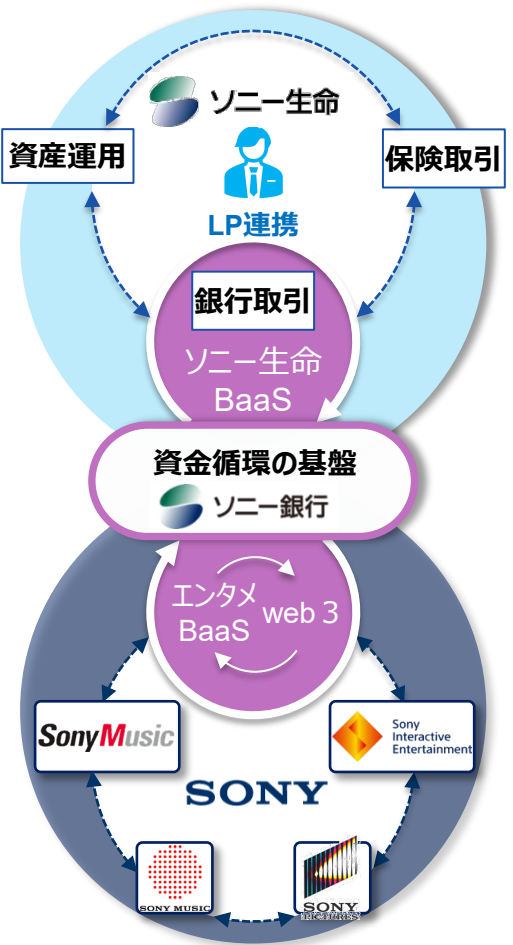
良質な顧客基盤の優位性



出所：各社公表資料

成長戦略 “Borderless Digital Banking”

1 グループ連携（ソニーFG・ソニーグループ）



2 外貨事業の更なる強化

1 ソニーFGのグループ戦略の取組み

2 生保事業（ソニー生命）の上期振り返りと今後の取組み

3 損保事業（ソニー損保）の上期振り返りと今後の取組み

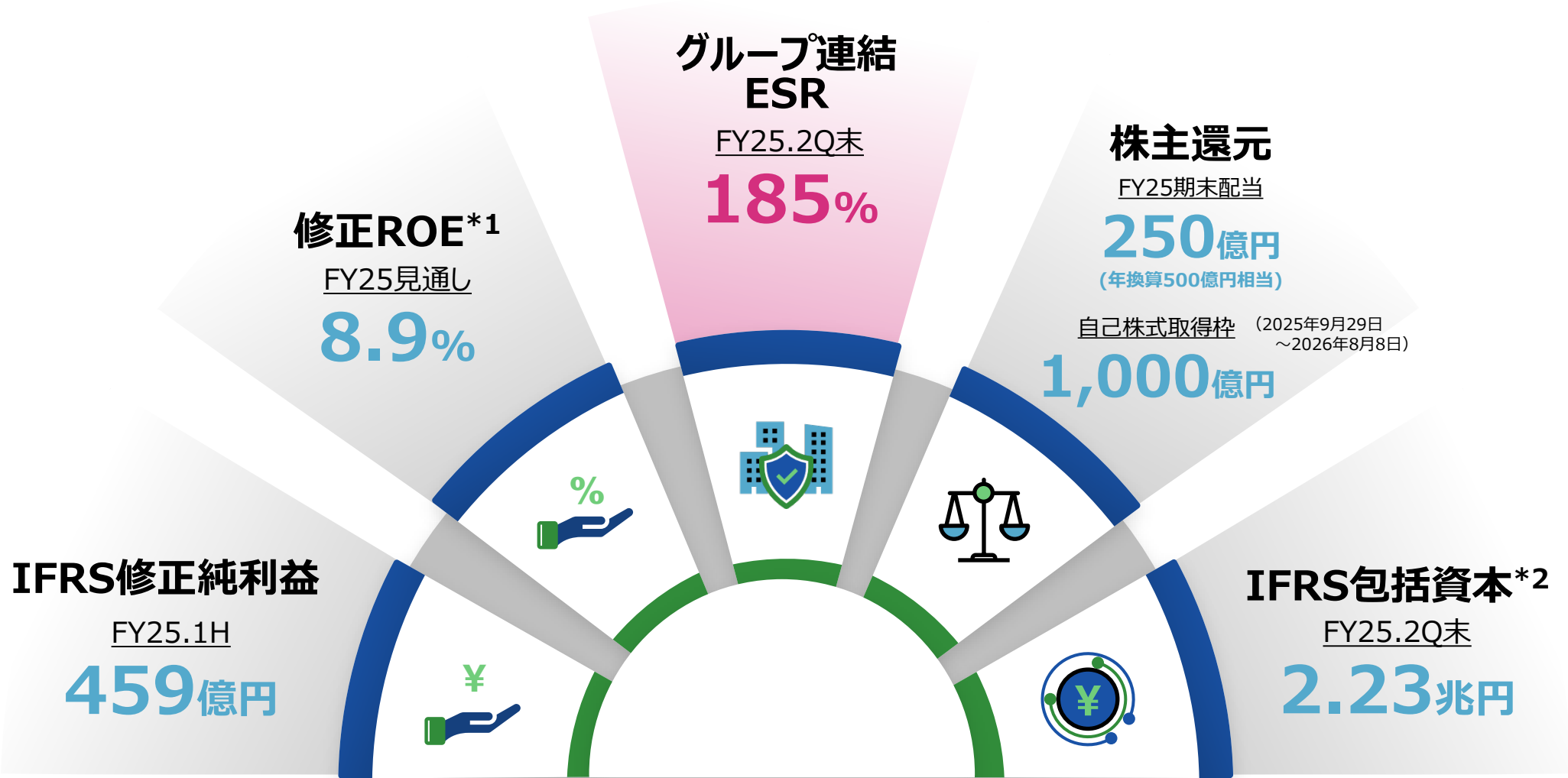
4 銀行事業（ソニー銀行）の上期振り返りと今後の取組み

5 ソニーFGの財務に関する取組み

6 APPENDIX

ソニーFGの重視する財務関連指標

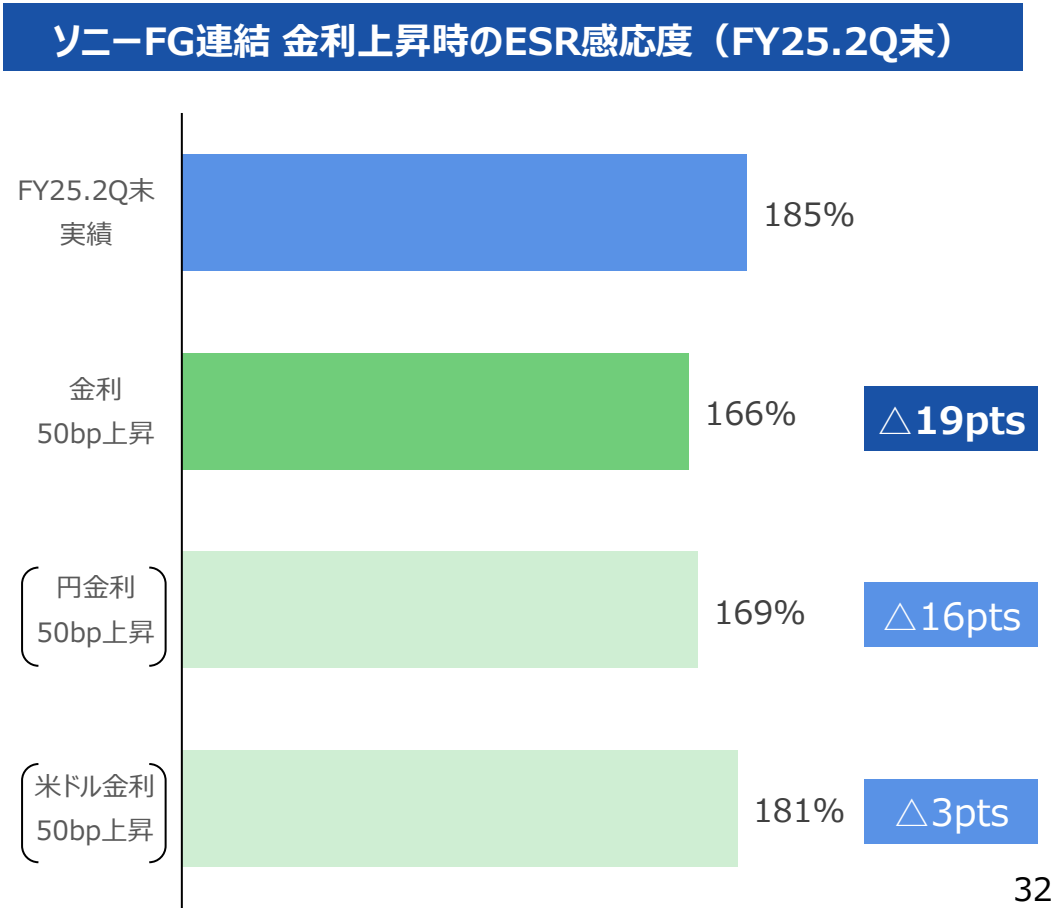
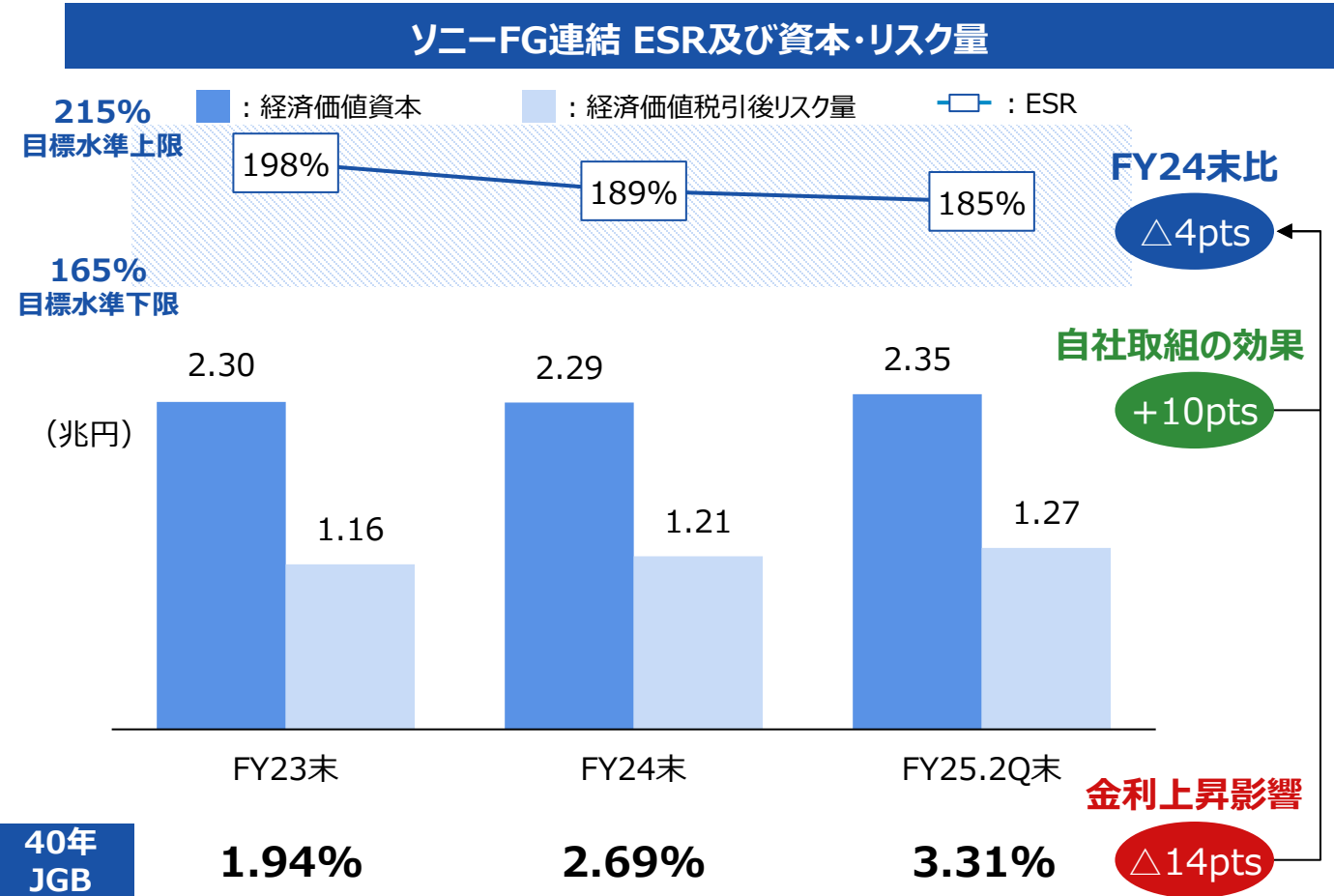
- 財務健全性を確保しつつ、利益成長と資本効率改善により、企業価値の向上を目指す
- 財務健全性を示すESRについては金利感応度の高さが課題



*1：修正ROEは、IFRS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（次頁以降も同じ）

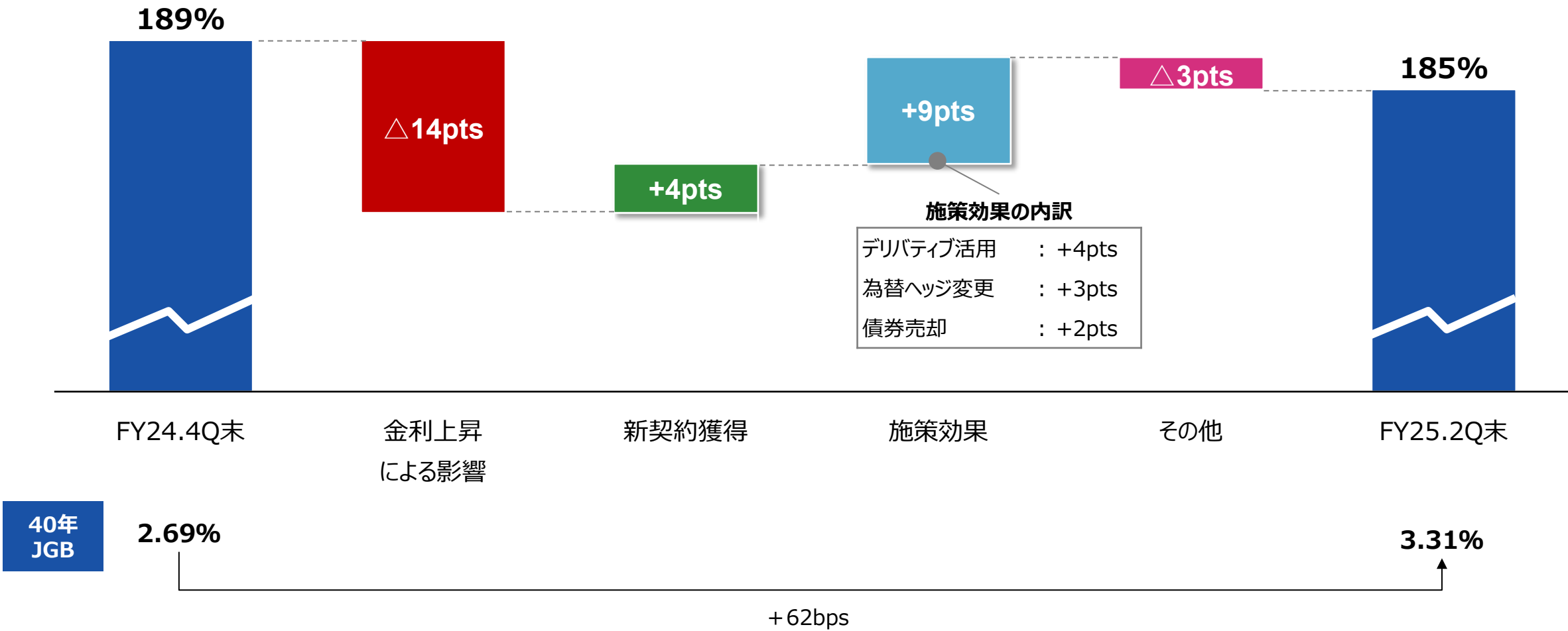
*2：ソニー生命単体

- グループ連結ESRの水準は目標水準の範囲内でコントロール
- ESRの水準を高める施策を進めているものの、金利上昇によるマイナス影響により、FY25.2Q末のグループ連結ESRは185%（前年度末比△4pts）
- グループ連結ESRがアラームポイント（125%）に達するのは、40年円金利が約5.5%となる水準であり、現在の金利水準からは一定の距離を有する



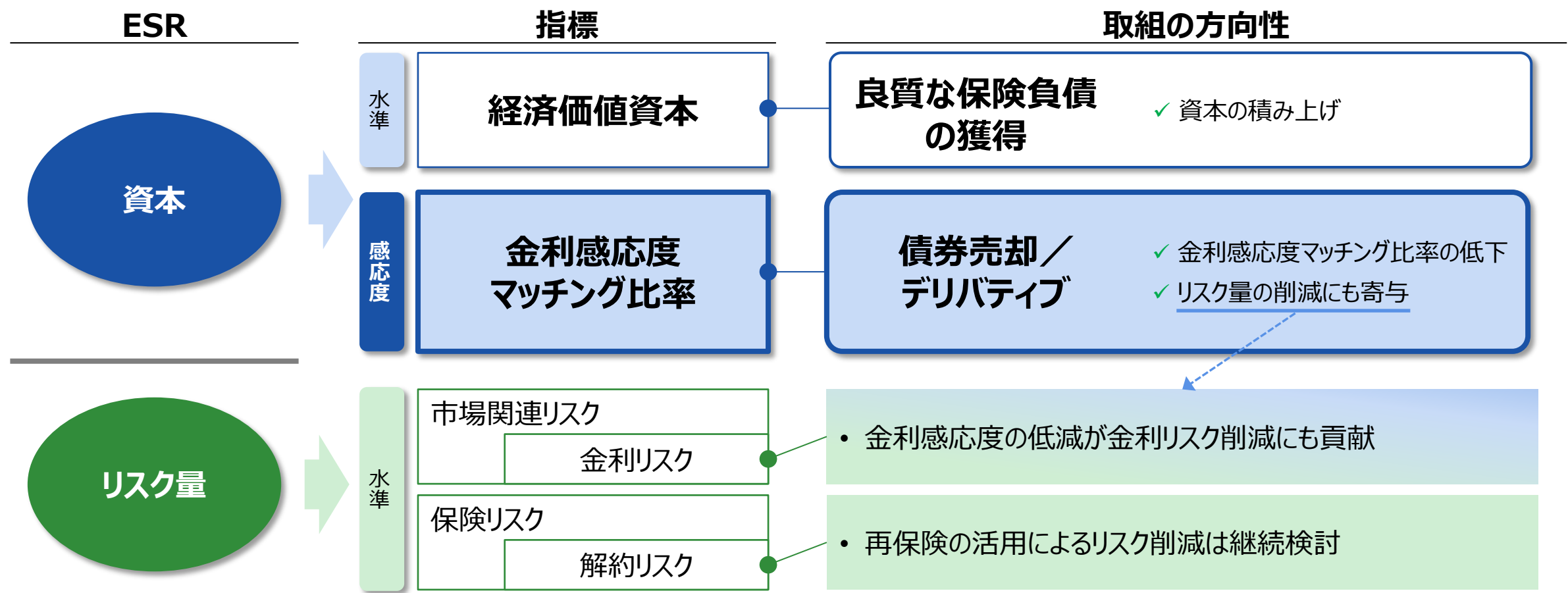
グループ連結ESRにかかる施策の効果

- これまでに取り組んだ施策や新契約の獲得によって、金利上昇によるESRの低下幅を抑制



注：変動額の内訳は概算値

- ESR水準の向上と、金利感応度の改善により、金利が大きく変動してもESR水準を適正な範囲に維持することを目指す
- 今後は資本の感応度を表す指標である金利感応度マッチング比率^{*1}の管理に重点を置き、施策を講じる（結果として金利リスクの削減にも寄与）
- 良質な保険負債の獲得を継続しつつ、債券売却やデリバティブ取引を実施（再保険の活用も検討）
- 保険リスクを中心としたリスクプロファイルは維持



^{*1}：金利感応度マッチング比率 = (金利+50bp変化時の資産変化額) ÷ (金利+50bp変化時の負債変化額) （次頁以降も同じ）

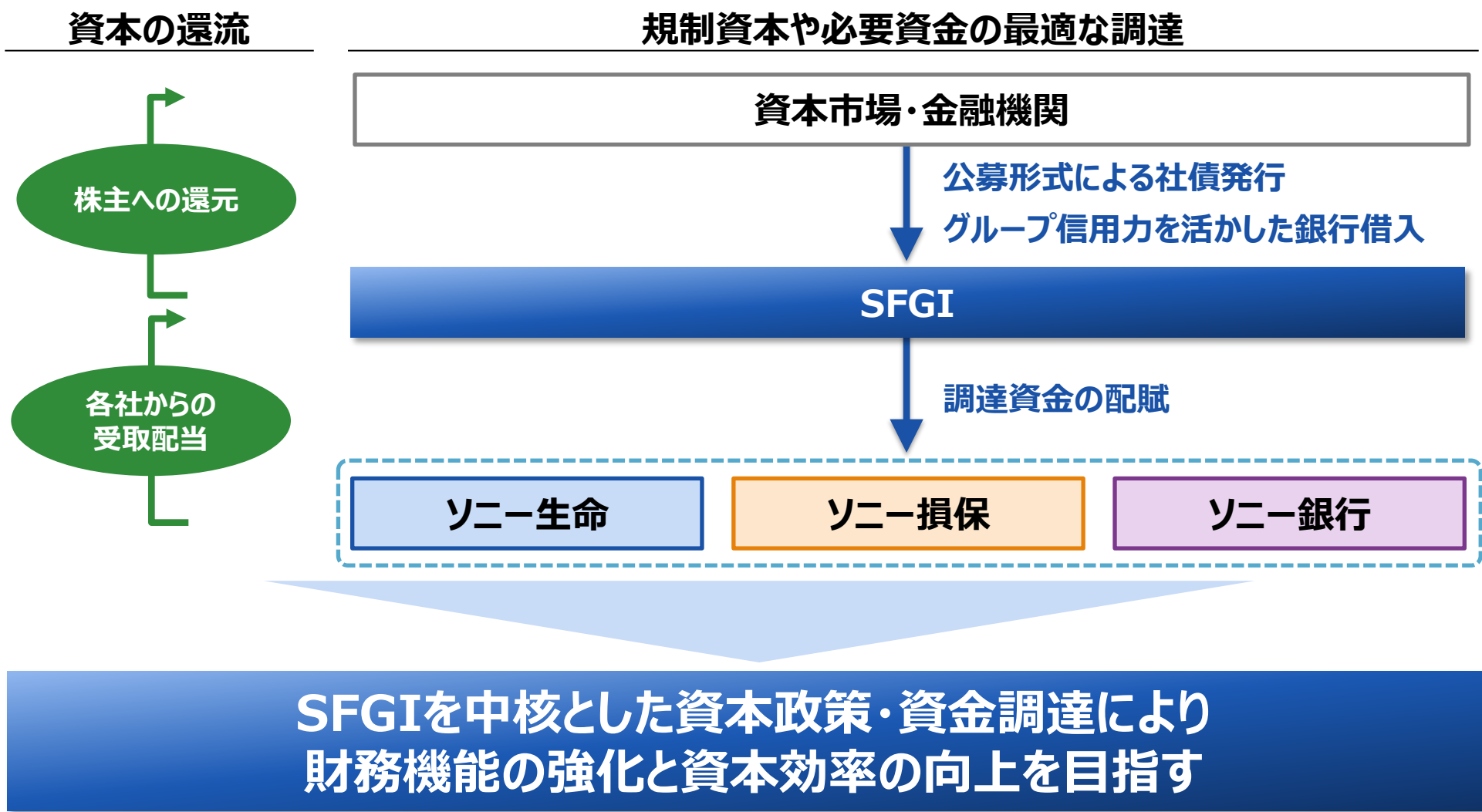
劣後ファイナンスによる資本増強

- SFGIが、国内市場での公募形式により円建て劣後債を発行する予定
- 調達した資金は、全額ソニー生命への劣後貸付金に充当する予定

発行体	ソニーフィナンシャルグループ株式会社
社債の種類	国内公募劣後特約付無担保社債（円建）
発行総額	1,000億円程度
償還期限（予定）	2055年12月19日（日） （但し、監督当局の事前確認を前提に、5年経過以降は任意での繰上償還が可能）
条件決定日（予定）	2025年12月12日（金）
利率	未定
特約条項	利払繰延条項、期限前償還条項、劣後特約
資金使途	全額ソニー生命に対する劣後貸付金に充当
債券予備格付	A+（R&I）（発行体格付：AA-）

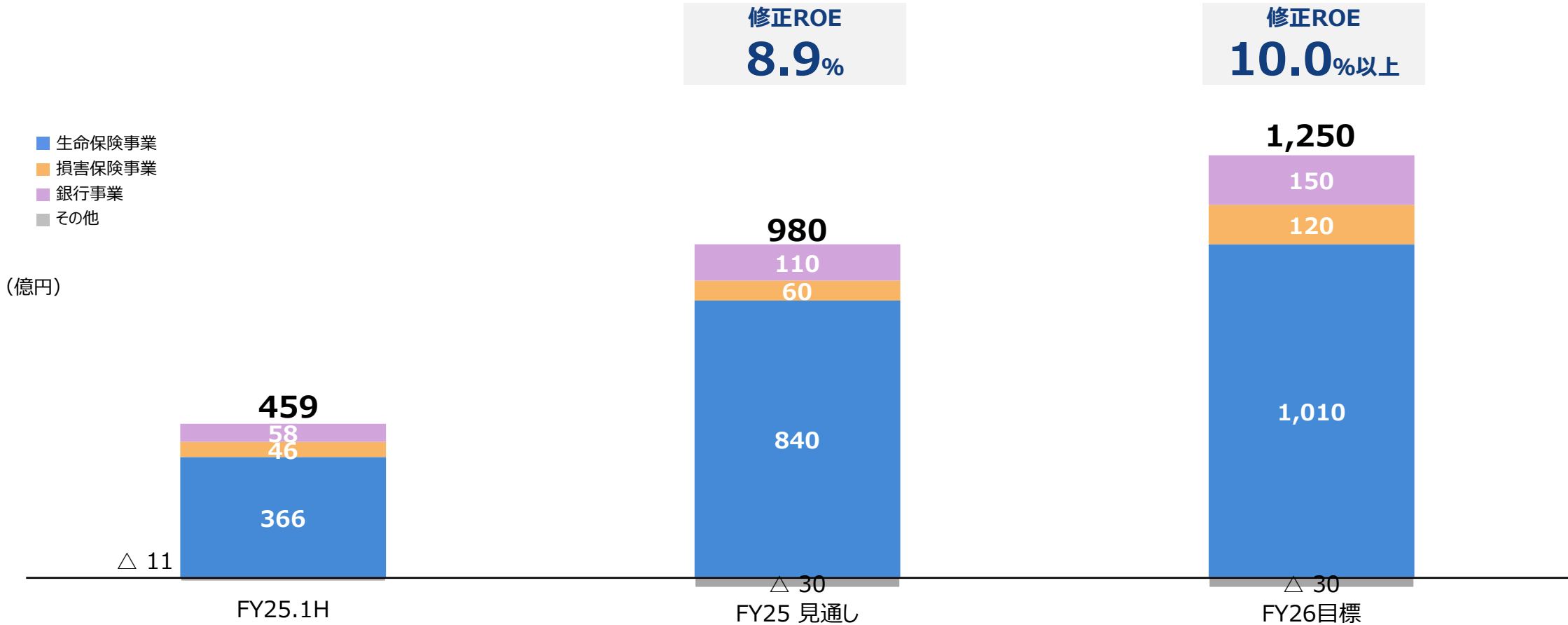
グループ連結およびソニー生命単体のESR水準は約8pts上昇見込み

- 今後は、SFGIがグループ内で必要な規制資本や資金を外部から一元的に調達し、グループ各社に供給する体制を構築



- ソニー生命での堅調な新契約獲得などにより、FY25.1Hの連結修正純利益は概ね計画通りに進捗
- FY26目標であるIFRS修正純利益1,250億円・修正ROE10%以上の達成に向けて取り組んでいく

IFRS修正純利益・修正ROE



1 ソニーFGのグループ戦略の取組み

2 生保事業（ソニー生命）の上期振り返りと今後の取組み

3 損保事業（ソニー損保）の上期振り返りと今後の取組み

4 銀行事業（ソニー銀行）の上期振り返りと今後の取組み

5 ソニーFGの財務に関する取組み

6 **APPENDIX**

APPENDIX | SFGI

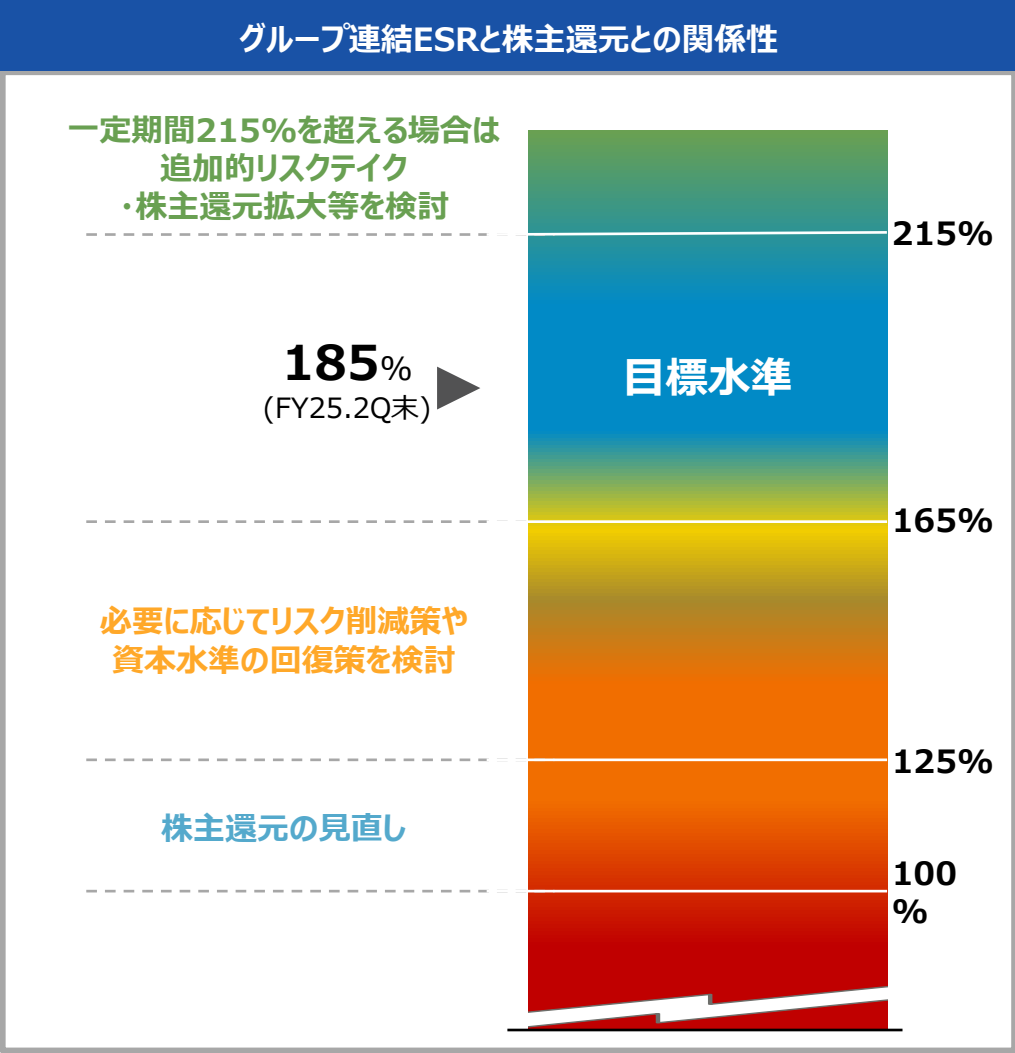
主要事業別 FY26KPI

ソニー生命			ソニー損保			ソニー銀行		
FY24			FY24			FY24		
FY26			FY26			FY26		
修正純利益*1	496億円 (691億円)	1,010億円	修正純利益	39億円	120億円	修正純利益	124億円	150億円
IFRS新契約価値	2,799億円	2,800億円+α	元受正味保険料	1,739億円	2,150億円	住宅ローン残高	3.7兆円	4.0兆円
IFRS包括資本*2	2.2兆円	2.4兆円	コンバインド・レシオ	95.1%	91.7%	外貨預金残高	7,712億円	8,400億円
			E.I.損害率 69.7% 事業費率 25.4%		E.I.損害率 67.1% 事業費率 24.6%	口座数	205万	236万

*1：括弧内は税率変更(防衛特別法人税導入)に伴う影響額（ソニー生命単体195億円）を足し戻した値 *2：IFRS包括資本はIFRS純資産と税後CSM(再保険CSMを含む)を加算して算出

グループ連結ESRの目標水準と株主還元方針について

- 上場後の配当と自己株式取得の具体的な計画は以下の通り



株主還元の基本方針

- IFRS修正純利益 × 配当性向40～50%
- 1株当たり年間配当額の減額は原則行わず、安定的な配当の成長を目指す
- 資本水準と成長投資のバランスを考慮し、自己株式取得を実行

配当

- FY25期末配当*1として**250億円**を予定（年換算**500億円**相当）
- FY26以降は中間・期末の年2回配当を計画

自己株式取得

- 上場後～2027年3月末までの期間に、**1,000億円を目途**に実行する計画*2
（上場後のSFGI株式の需給状況に対する影響の緩和及び資本効率の向上を図ることを目的とする）

*1：本スピンオフは2025年10月1日効力発生のため、FY25は半期分の支払いを予定
 *2：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

IFRS修正純利益の定義（FY22以降）

- 当期純利益から市況変動や一時的な要因等を除き、ベースとなる利益の成長を測定する指標として、「IFRS修正純利益」を導入

ソニーFG連結 IFRS修正純利益		SFGI連結当期純利益（IFRS会計基準）－ 調整項目
調整項目 （全て税引後）	生命保険事業	投資損益のうち変額保険関連損益*1・為替差額（除くヘッジコスト相当分等*2）
		保険金融損益のうち変額保険関連損益*3・為替差額
		有価証券の売却損益
		その他一過性の損益
	損害保険事業、 銀行事業、 その他	一過性の損益

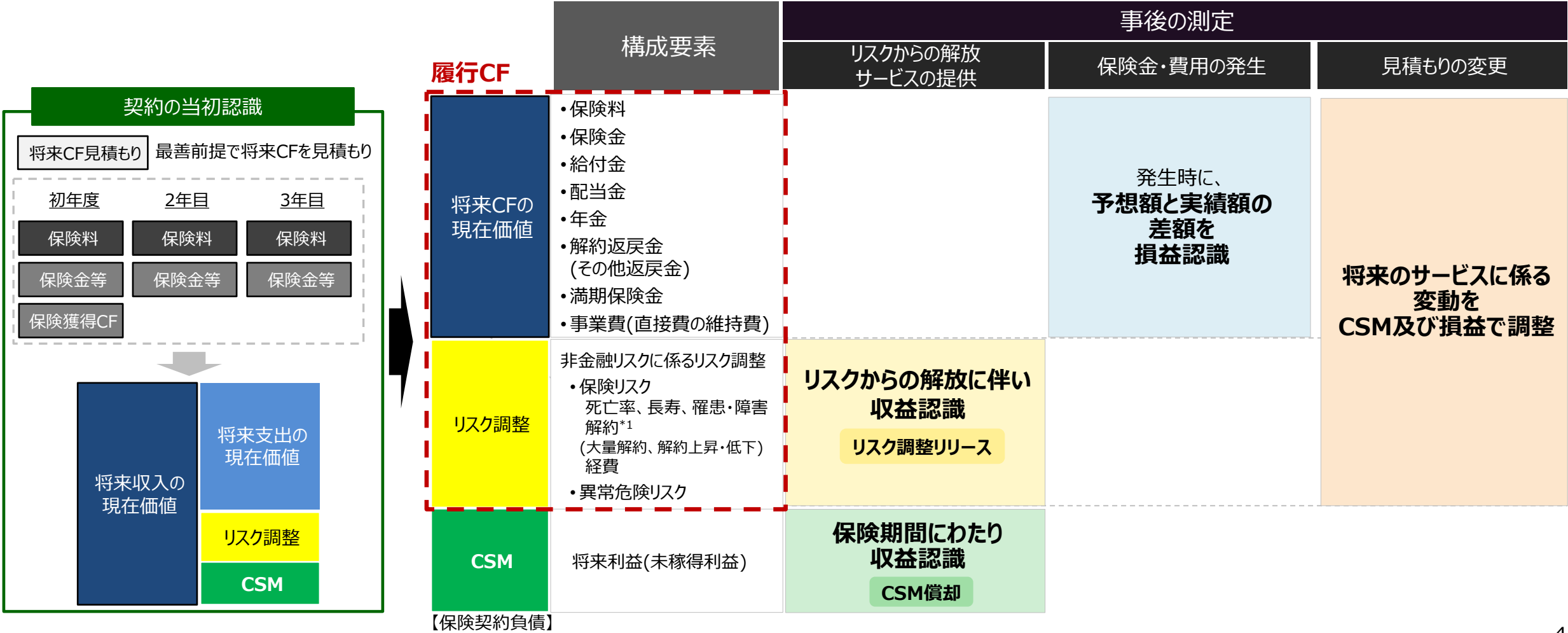
*1：変額保険・変額個人年金保険見合いで有する、純損益を通じて公正価値で測定する金融資産から生じるもの
*2：ヘッジポジションを保持するために必要な取引手数料・マージンコスト。純損益を通じて公正価値で測定するものとして指定（FVO指定）した債券から生じる当期の経過利息（期首金利に基づく）を含む
*3：変額保険・変額個人年金保険に係る基礎となる項目の変動ならびに金利及びその他金融リスクの変動による影響

当期純利益から修正純利益への調整表

	FY24.1H	FY25.1H
税引前利益（IFRS会計基準）	959	254
税引後当期純利益（IFRS会計基準）	684	172
生命保険事業関連調整項目	△201	286
投資損益のうち変額保険関連損益*1・為替差額（除くヘッジコスト相当分等*2）	815	△2,860
保険金融損益のうち変額保険関連損益*3・為替差額	△1,087	2,244
有価証券の売却損益	△9	1,021
その他一過性の損益	-	-
上記に係る税効果	79	△118
損害保険事業関連調整項目	-	-
銀行事業関連調整項目	-	-
その他調整項目	-	-
調整項目合計	△201	286
税引後修正純利益	482	459

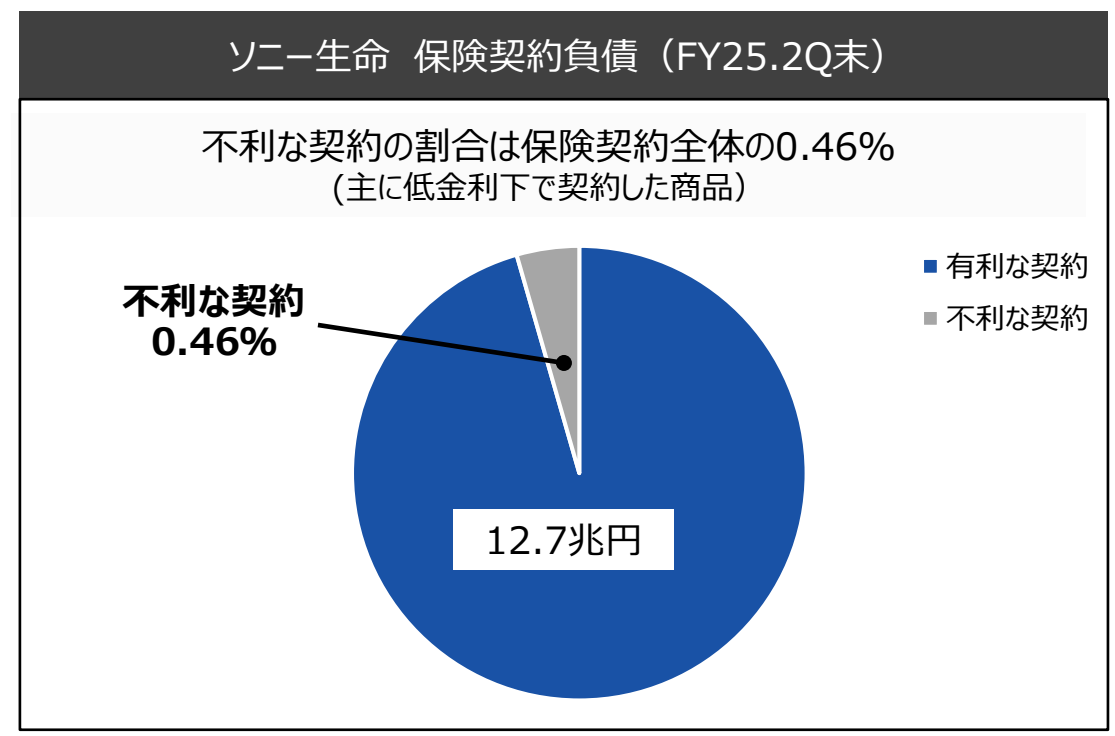
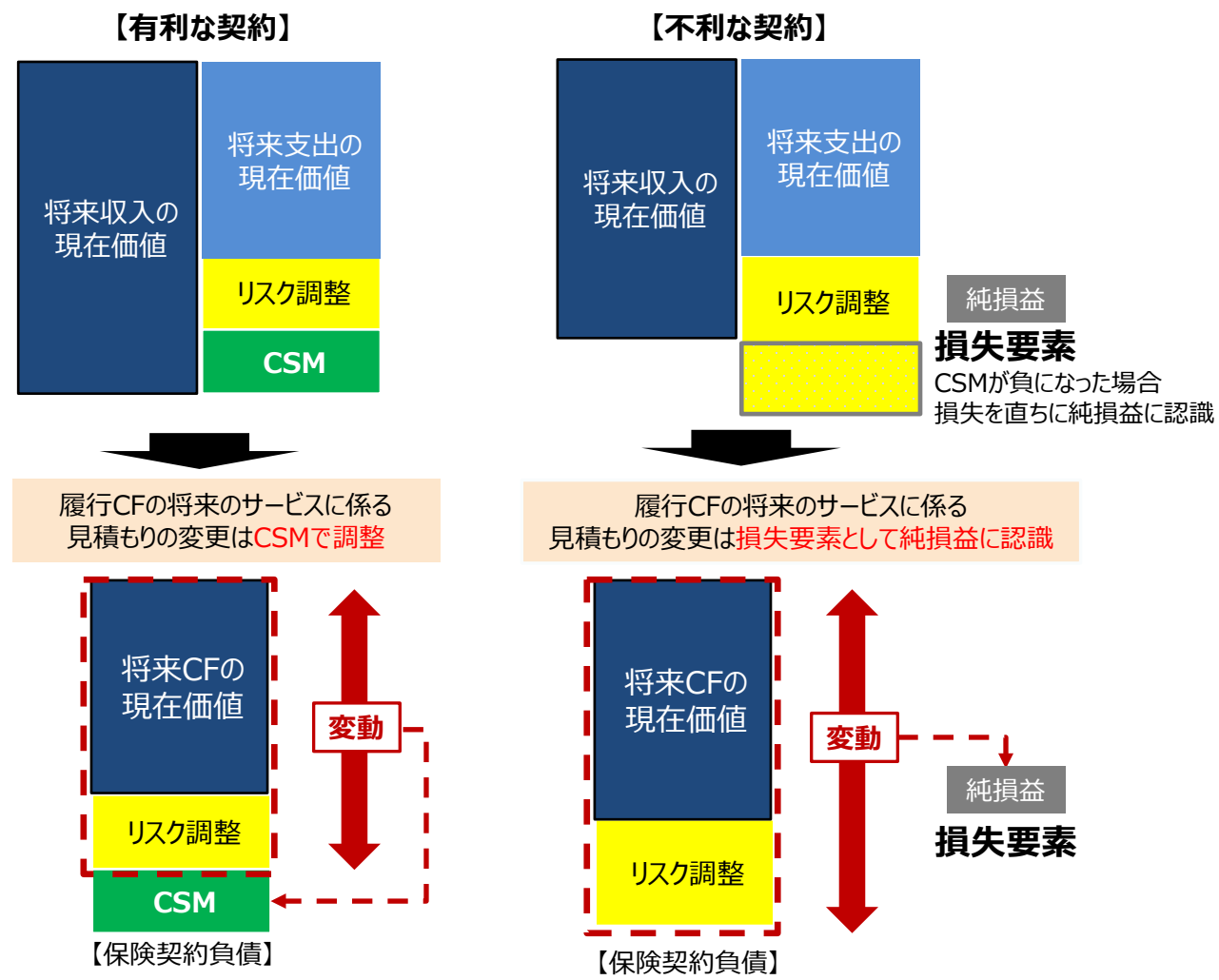
*1：変額保険・変額個人年金保険見合いで有する、純損益を通じて公正価値で測定する金融資産から生じるもの
*2：ヘッジポジションを保持するために必要な取引手数料・マージンコスト。純損益を通じて公正価値で測定するものとして指定（FVO指定）した債券から生じる当期の経過利息（期首金利に基づく）を含む
*3：変額保険・変額個人年金保険に係る基礎となる項目の変動ならびに金利及びその他金融リスクの変動による影響
*4：2025年度第2四半期よりIFRS会計基準に基づく財務情報について監査法人による任意の監査及びレビューを受けており、2024年度の一部数値を修正のうえ再表示

- IFRS会計基準では、
保険契約の契約グループ毎に「履行キャッシュ・フロー（将来キャッシュ・フローの現在価値及びリスク調整）」を測定し、差額をCSMとして計上。
- 履行キャッシュ・フローは当初認識以降の仮定の変動を反映した最新の情報を用いて、見積もりの変更がされる。
- 履行キャッシュ・フローの見積もりの変更による変動は、CSM及び損益で認識される。



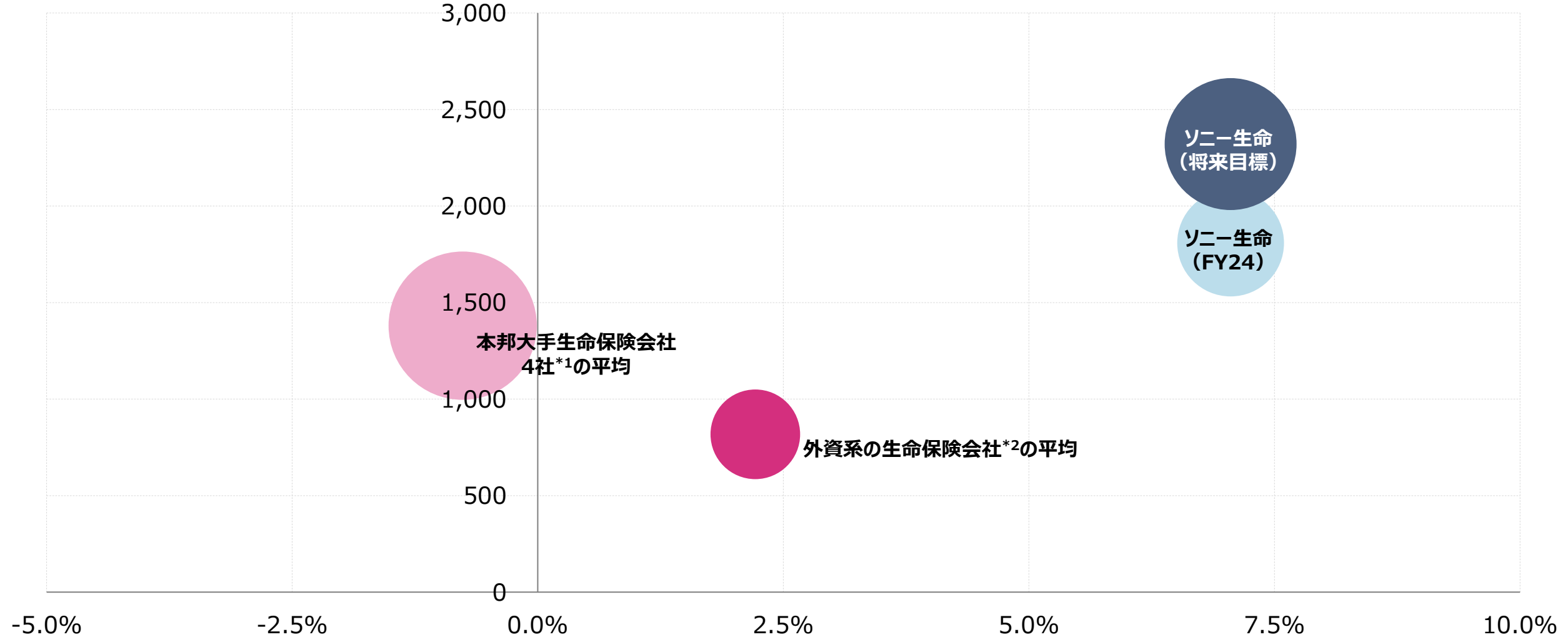
* 1 : 契約グループ毎の直近5 年の実績 + 動的解約 (過去実績又は業界実務を参考) を反映

- 保険契約は発行日が同一四半期に含まれる契約のうち、当初認識時に類似リスクを持ち共同管理されるものにグループ化される。
- 契約グループは、**有利な契約**と判断されるグループ（CSMが見込まれる）と、**不利な契約**と判断されるグループ（CSMが見込まれない）に区分される。



APPENDIX | 生保事業

縦軸：FY24新契約年換算保険料（億円）
横軸：保有年換算保険料のFY19→FY24CAGR（%）
バブルの大きさ：FY24 保有年換算保険料

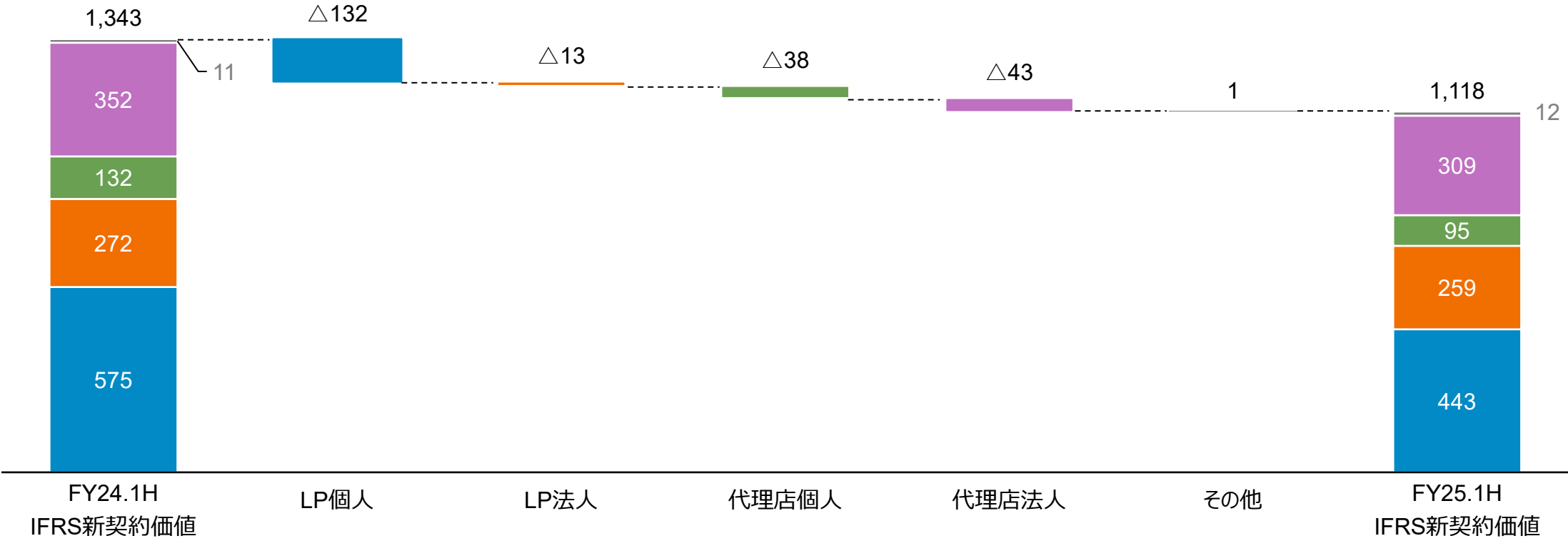


注1：住友生命保険相互会社、第一生命保険株式会社、日本生命保険相互会社、明治安田生命保険株式会社を指す
注2：FY24の新契約年換算保険料500億円超の外資系生命保険会社（アクサ生命保険株式会社、アフラック生命保険株式会社、ジブラルタ生命保険株式会社、ブルデンシャルジブラルタファイナンシャル生命保険株式会社、ブルデンシャル生命保険株式会社、メットライフ生命保険株式会社）を指す

ソニー生命単体 | IFRS新契約価値の内訳

■ : LP個人 ■ : LP法人 ■ : 代理店個人 ■ : 代理店法人 ■ : その他

(億円)



- 法人市場の拡大に向け、両チャネルで取組みを強化
- 12月2日より災害定期が再販となり、これまでカバーしきれていなかった60代以上の経営者にも価値を提供していく

ライフプランナーチャネル

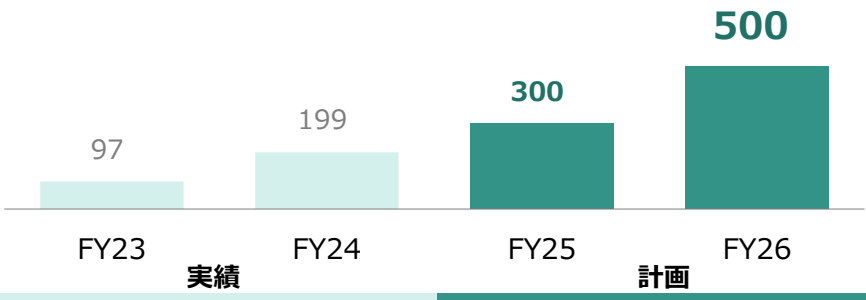
高度なコンサルティング教育



法人塾

本社の支援態勢を強化することで、受講者数を拡大

累計卒業生数（人）



代理店チャネル

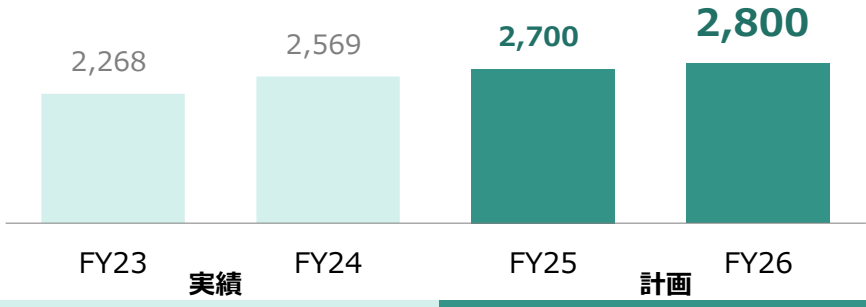
広域訪販代理店への推進



優績募集人へのアプローチ強化

募集人のデータベースに基づき、効率的にアプローチする

挙績者数（人）



両チャネル共通（2025年12月新商品） | 災害保障期間付平準定期保険（無配当）の再販

背景

- ✓ 体況上の理由等からご加入いただけない主に高齢の経営者より、「十分な保障を確保するため、告知内容を簡易化した商品を販売して欲しい」というご要望

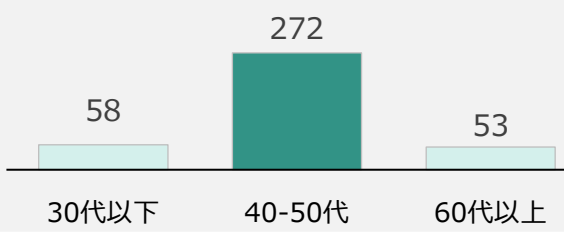
特徴

- ✓ 第1保険期間中は、不慮の事故または所定の感染症による死亡を重点的に保障
- ✓ 年齢にかかわらず、最高保険金額の5億円まで3つの告知項目のみで申込が可能



ご参考 | 主力商品（変額定期保険）の実績

FY24被保険者年齢別/変額定期新契約AP*1（億円）



変額定期の新契約APの7割は40代～50代

高齢の経営者は今後も増加見込み
これまでカバーしきれなかった
60代以上の経営者への保障提供を強化

*1：新契約APは、内部管理ベースの数値

- 目に見えない不安や課題を可視化し、お客さま一人ひとりに合わせた必要保障額・必要資産額を算定

GLiP (Goal based Life Planning Support Service)

「万一時の備え」「三大疾病の備え」「就労不能（障害）の備え」、セカンドライフ期の「資産枯渇への備え」といった4つの観点からわかりやすく分析。目に見えない生命保険や個人年金保険といった保険商品を「形」でグラフィカルに表現し、提案内容をわかりやすくお伝え

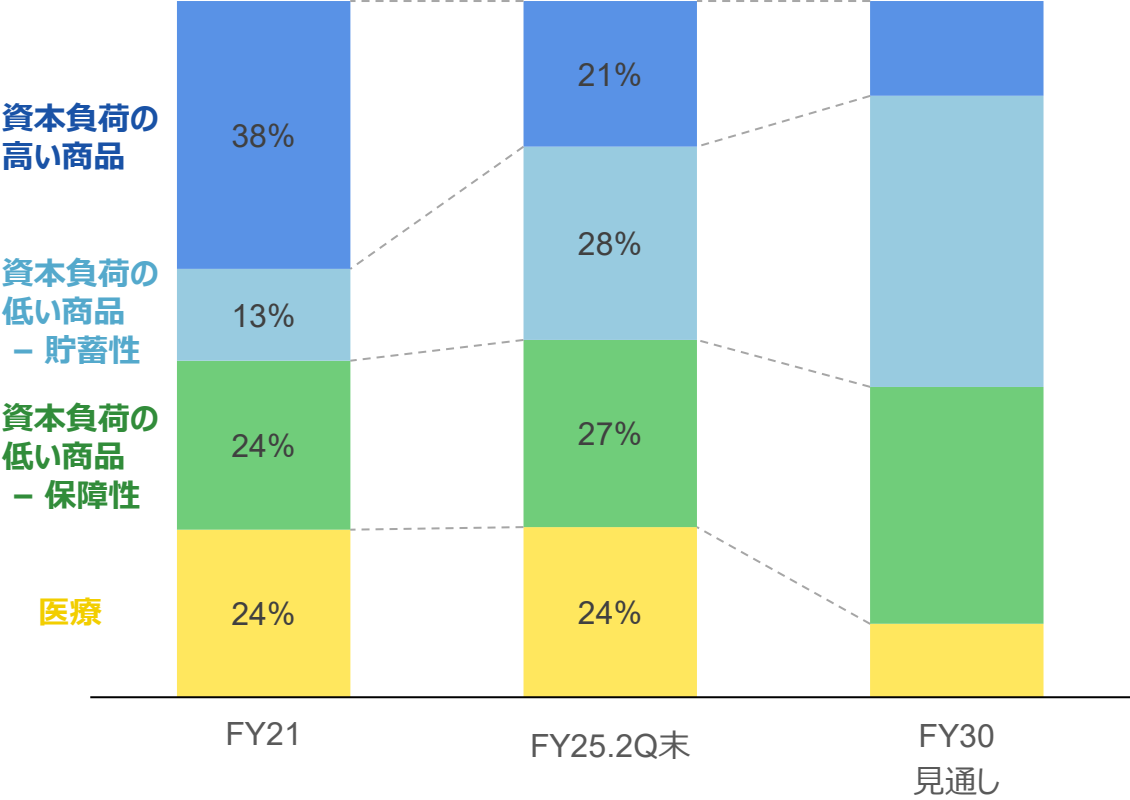


Biz-Plan WEB

財務諸表をお預かりし、「財務」「キャッシュフロー」「自社株」「必要保障」の4つの観点で現状分析、企業の現状に即した合理的な必要保障額を算出。加えて、資金調達力の向上や資金繰りにおける改善点の洗い出しなど事業継続支援に向けたサポートと解決策を提案



商品ミックスの推移（CSM残高ベース）

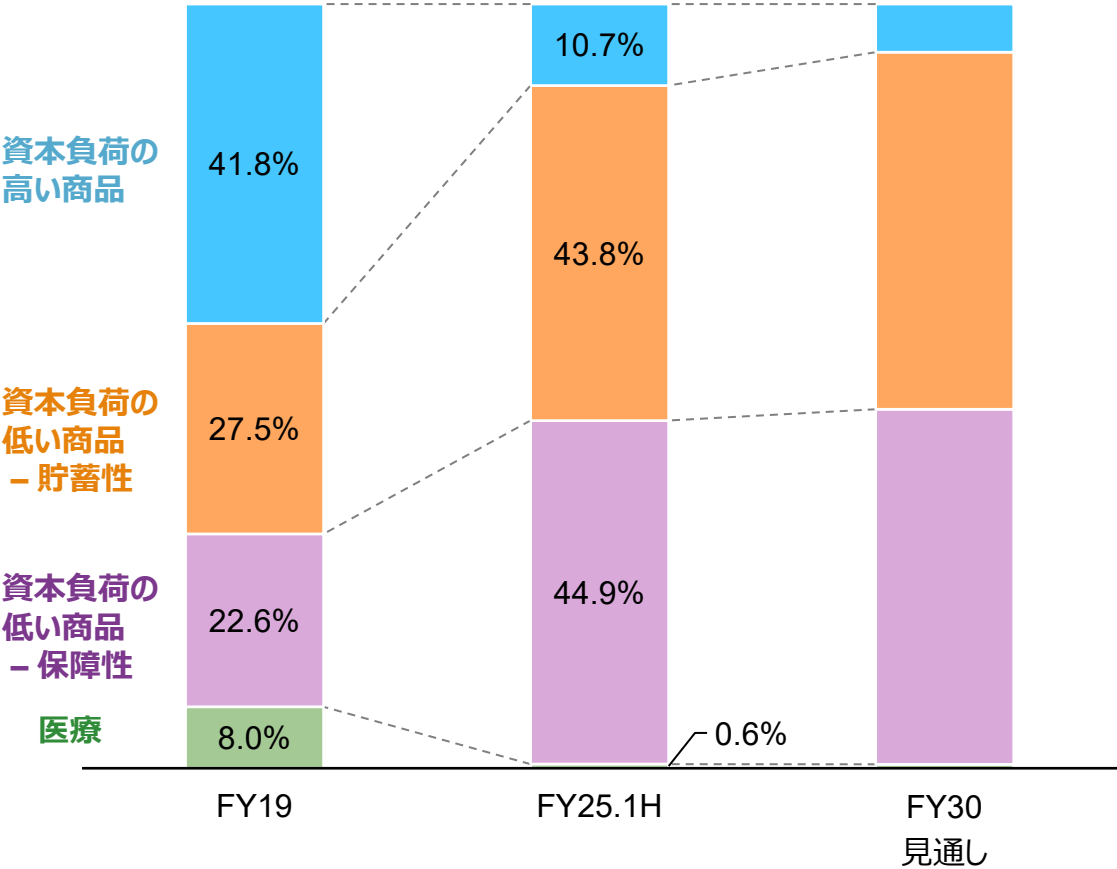


CSM残高（税引前）*1

	CSM残高 (税引前、FY25.2Q末)	【参考】 CSM償却割合 (FY24)
資本負担の高い商品	4,386億円	6.9%
資本負担の低い商品 － 貯蓄性	5,826億円	4.1%
資本負担の低い商品 － 保障性	5,638億円	9.0%
全体	20,977億円	6.8%

*1：再保険CSMは含まない

商品ミックスの推移（新契約CSM（税引前）ベース）



商品販売戦略

資本負担の高い商品

- 終身保険等を中心に、資本負担（金利リスク）の高い商品の販売を抑制

資本負担の低い商品

貯蓄性

- 終身保険等の販売を通じて提供していた「貯蓄」と「保障」をアンバンドル化
- 個人向け：最低保証の無い**変額個人年金（SOVANI）**の販売が好調。フィービジネス化を目指す

保障性

- 個人向け：**定期保険**や**収入保障保険**の販売を強化
- 法人向け：魅力的な商品・コンサルティング力を強みに、**変額定期保険**を軸とした保障販売の強化

医療

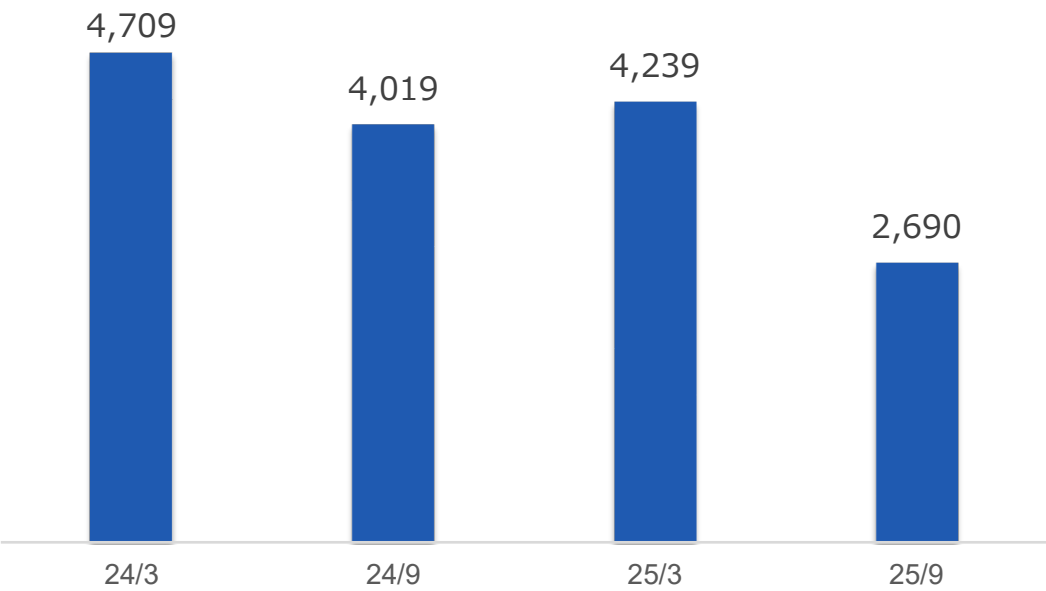
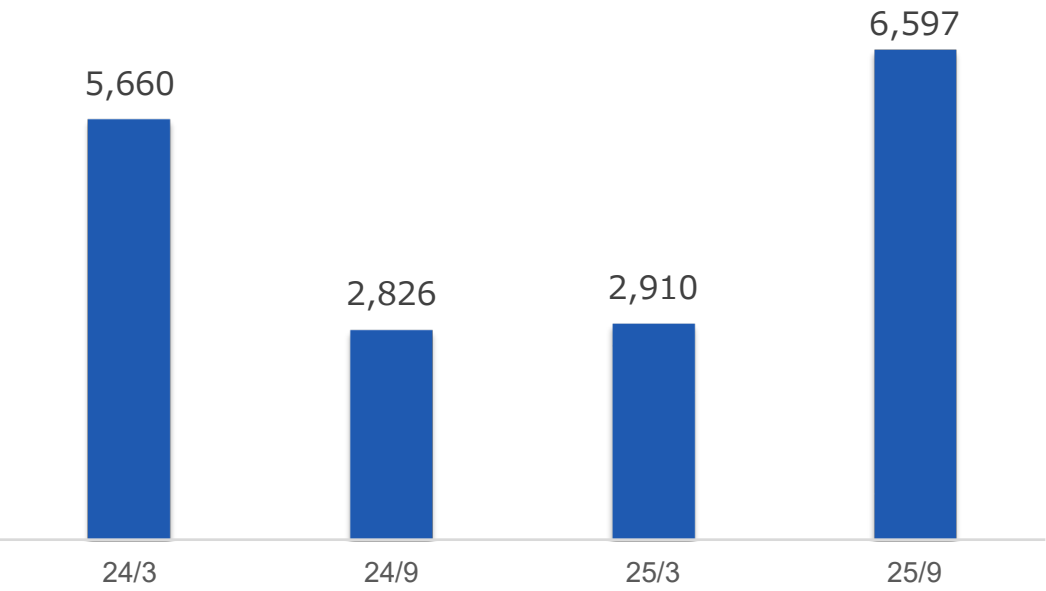
- 頻繁に保障内容のアップデートが必要な医療保険においては他社商品（メディケア生命）の販売に転換
- 医療保険は手数料収入による貢献

円レポ

米ドルレポ

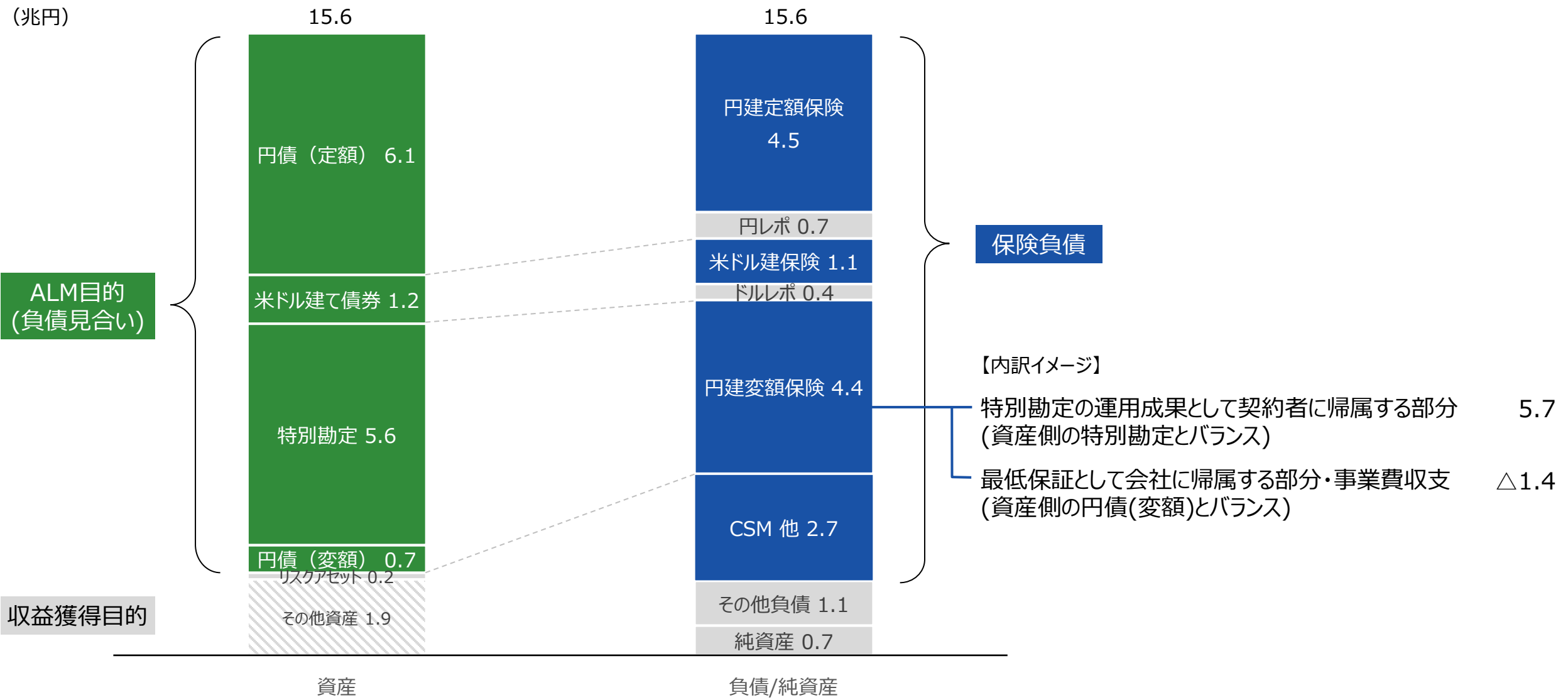
(億円) ■ 円レポ残高

(百万ドル) ■ 米ドルレポ残高

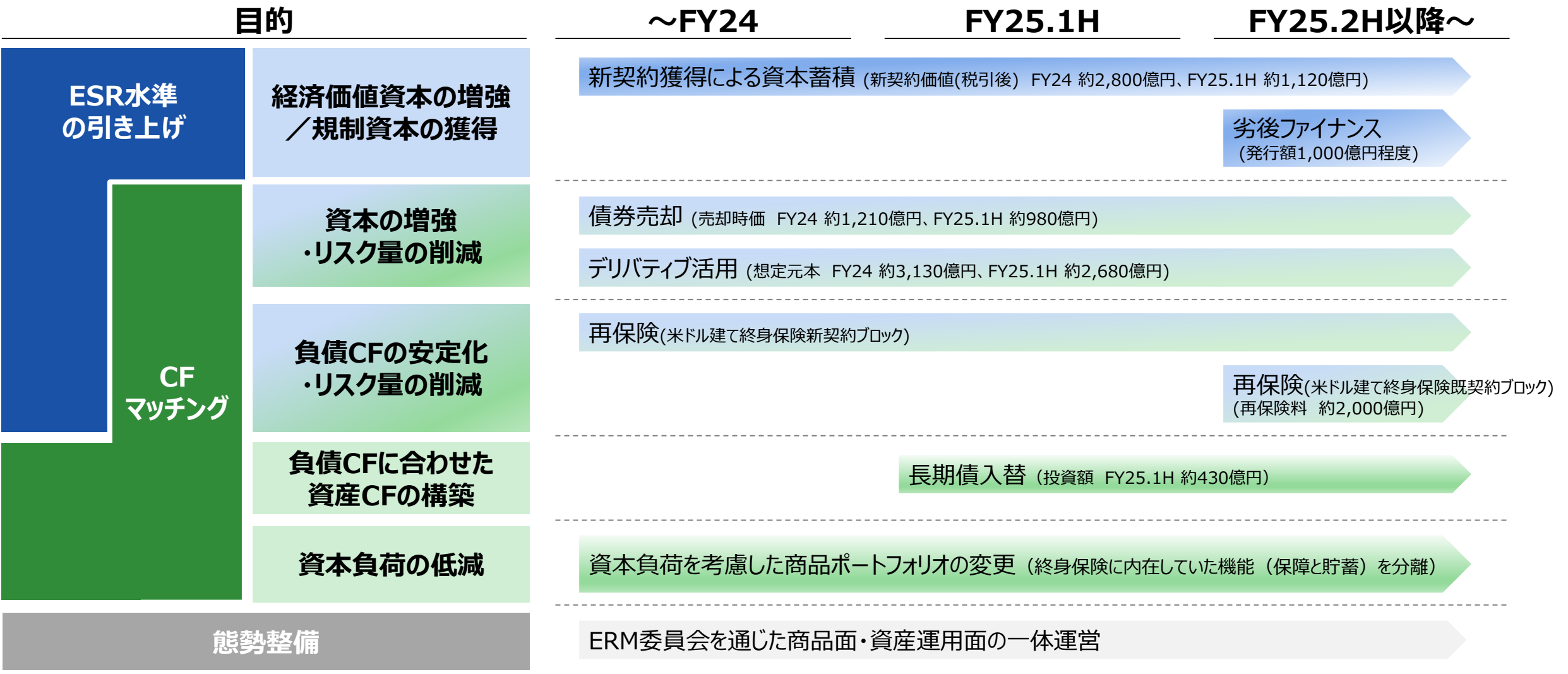


(億円)	FY23	FY24	FY25.1H
レポコスト	+5 (利益)	△7	△9

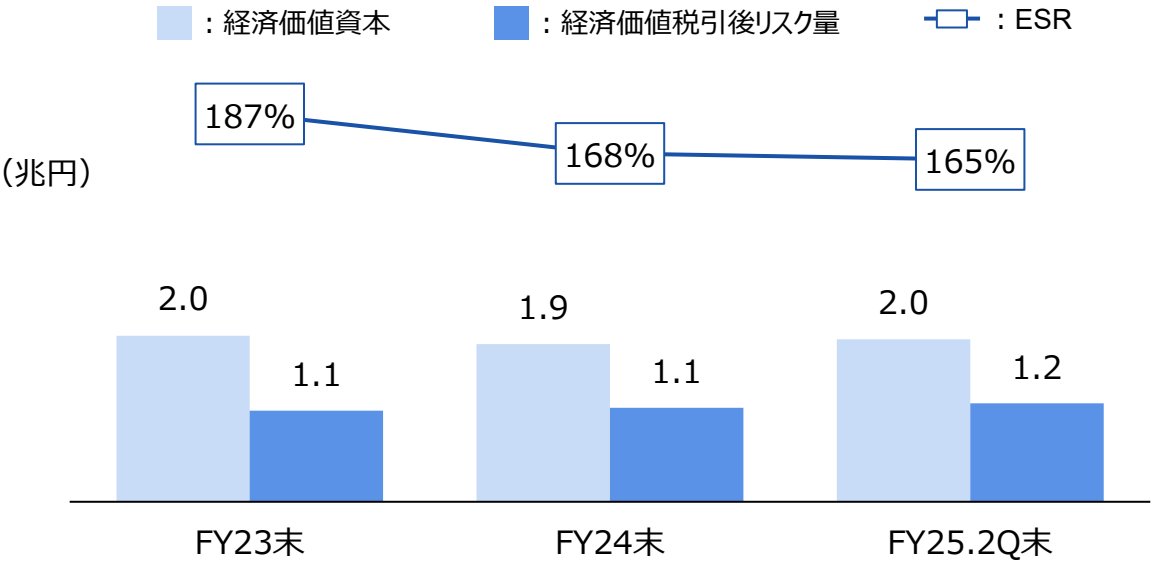
(億円)	FY23	FY24	FY25.1H
レポコスト	△414	△328	△115



APPENDIX | 財務に関する取組

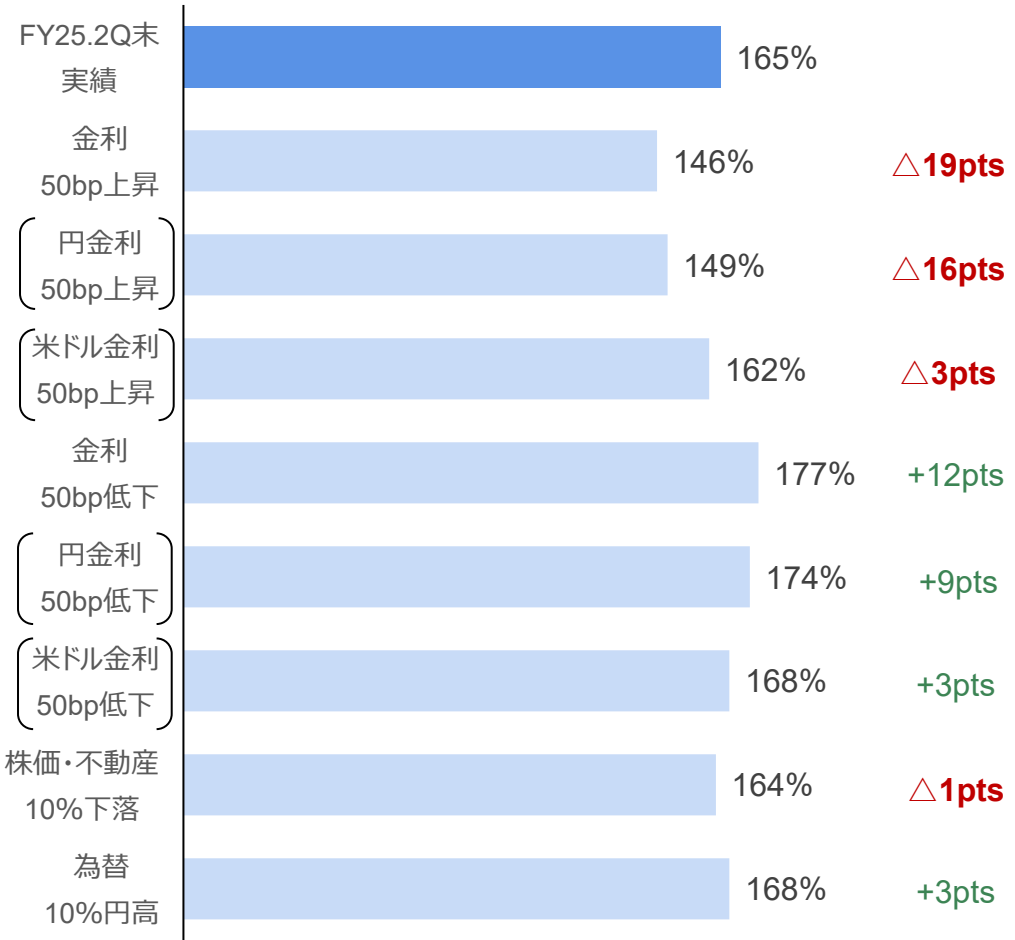


ソニー生命単体ESR及び資本・リスク量

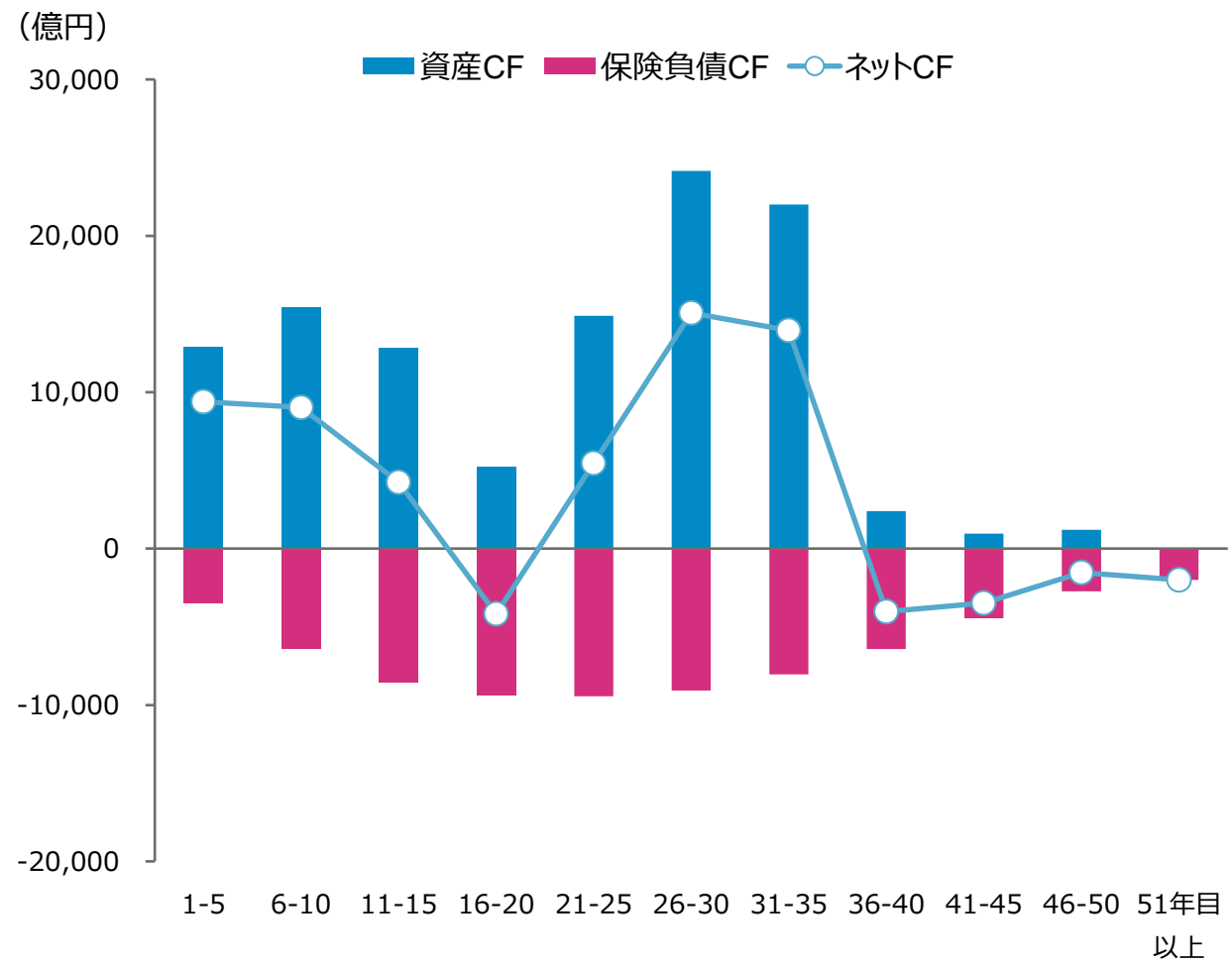


(億円)	FY24末	FY25.2Q末	増減
ソニーFG連結 経済価値税引後リスク量	12,135	12,717	+582
ソニー生命 経済価値税引後リスク量	11,321	11,875	+554
保険リスク	7,760	8,152	+392
市場関連リスク	5,404	5,651	+247
うち金利リスク	3,455	4,162	+707
その他/分散効果	△1,843	△1,928	△85

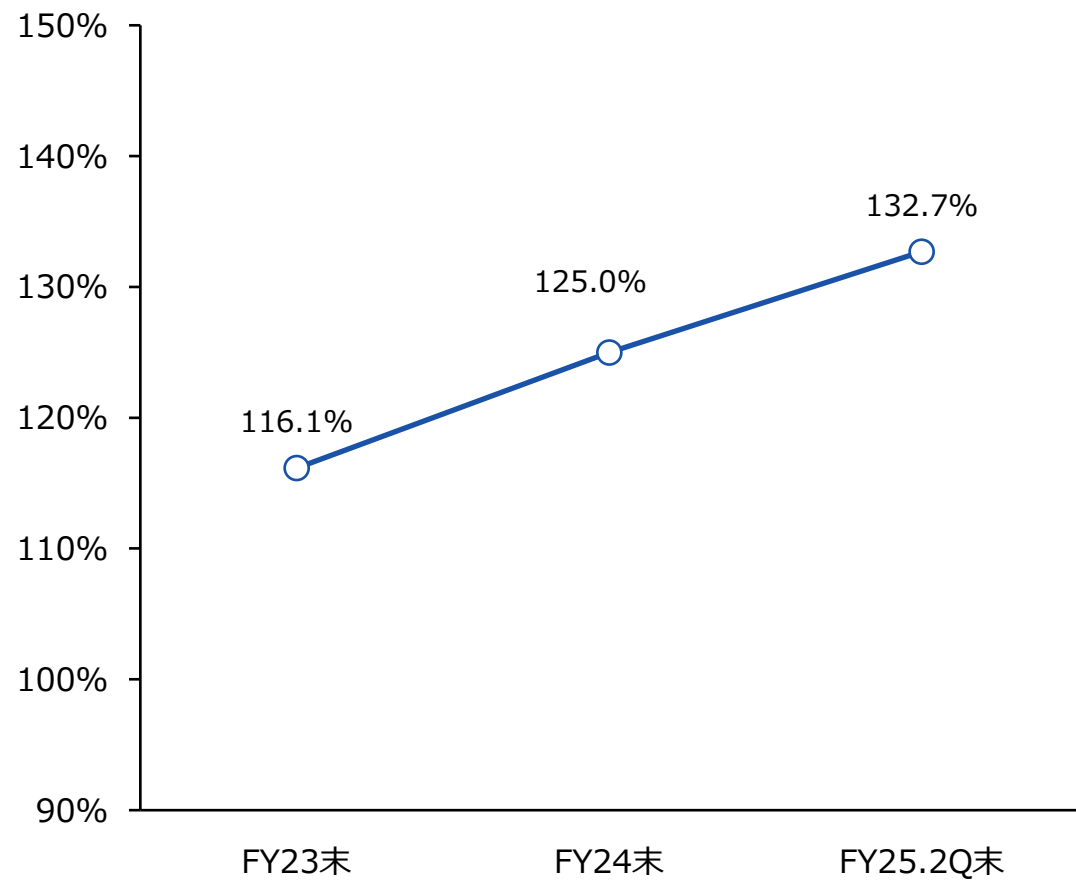
ソニー生命単体ESR感応度 (FY25.2Q末)



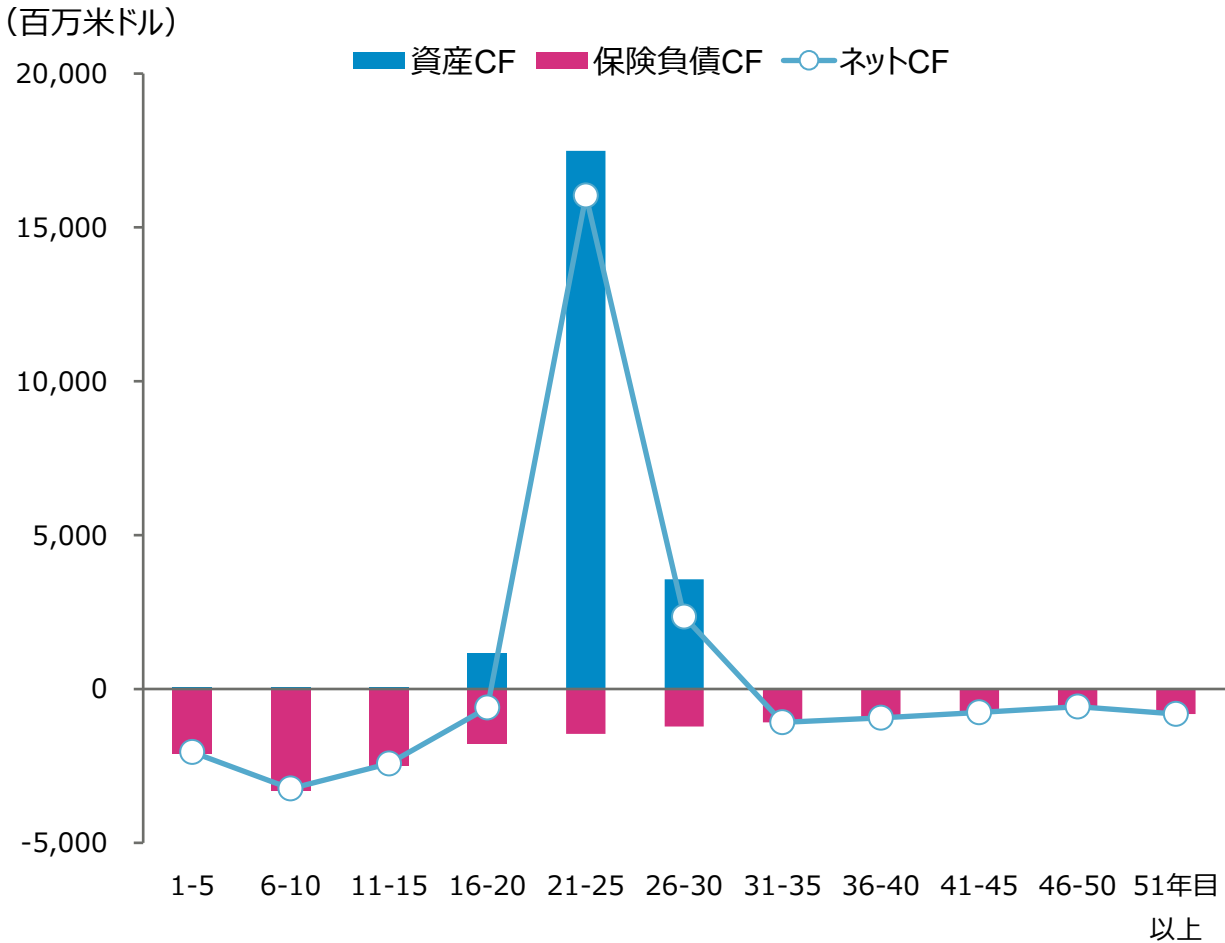
資産・負債CF（FY25.2Q末）



金利感応度マッチング比率の推移



資産・負債CF（FY25.2Q末）



解約・失効率^{*1}の推移

	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25.1H (年換算)
ソニー生命 全体	4.4%	6.7%	7.0%	6.0%	5.3%
米ドル建て 保険	3.4%	9.6%	10.0%	9.0%	5.6%

	FY24.1H	FY25.1H
全体	3.0%	2.6%
外貨建	5.5%	2.8%

*1：契約高の減額又は増額、並びに復活を含めない解約・失効高を年度始の保有契約高で除した率。米ドル建て保険は円換算をしない米ドルベース

注記

ソニーフィナンシャルグループ（以下「ソニーFG」）は、ソニーフィナンシャルグループ株式会社（以下「SFGI」）と、その傘下のソニー生命保険株式会社（以下「ソニー生命」）、ソニー損害保険株式会社（以下「ソニー損保」）及びソニー銀行株式会社（以下「ソニー銀行」）、ソニー・ライフケア株式会社（以下「SLC」）、ソニーフィナンシャルベンチャーズ株式会社（以下「SFV」）ならびにそれらの子会社及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。

SFGI、ソニー生命、ソニー損保及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います。なお、本資料では、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及びソニー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各社の国際財務報告基準（以下「IFRS会計基準」）にもとづく過去の業績及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会計基準にもとづく開示は、日本の会計基準に則って開示されるSFGI、ソニー生命、ソニー損保及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。

本資料に掲載されている表示単位未満の数値や比率・増減率は、特に記載のない限り、四捨五入又は切り捨てで表示しています。

「ライフプランナー」はソニー生命の登録商標です。その他、本資料に掲載されている会社名・商品名は、ソニーグループ株式会社又はソニーFGの商標又は登録商標です。

本資料に記載している修正純利益は、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、ソニーFG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会計基準及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、ソニー損保及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。

本資料に記載されている、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。口頭又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。これらの見通し又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で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。また、本資料は日本国内外を問わずいかなる投資勧誘又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。