

感動できる人生を、
いっしょに。

**個人投資家向け
会社説明会**

**ソニーフィナンシャルグループ株式会社
(証券コード：8729)**

2026年3月18日

代表執行役 社長 CEO 遠藤 俊英

代表執行役 社長 CEO 紹介



えんどう としひで
遠藤 俊英

ソニーフィナンシャルグループ株式会社
代表執行役 社長 CEO

【略歴】

- 1982年4月 大蔵省 (現 財務省) 入省
- 1984年7月 英国 London School of Economics and Political Science 留学 (経済学修士)
- 2002年7月 金融庁 証券取引等監視委員会 特別調査課長
- 2005年8月 同庁 監督局 銀行第一課長
- 2014年7月 同庁 検査局長
- 2015年7月 同庁 監督局長
- 2018年7月 同庁 長官
- 2020年7月 同庁 顧問
- 2020年11月 ソニー株式会社 (現 ソニーグループ株式会社) シニアアドバイザー
- 2023年6月 ソニーグループ株式会社 上席事業役員
同年同月より、ソニーフィナンシャルグループ株式会社
代表取締役社長 兼 CEO (現 取締役 代表執行役 社長 CEO) に就任 (現職)

目次

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
2. お客様一人ひとりに合わせたサービスを提供し、各社とも高い満足度と成長を実現
 - ソニー生命
 - ソニー損保
 - ソニー銀行
 - ソニー・ライフケア
3. 中長期的な企業価値向上の実現に向けたグループ一体の取組み
4. 安定的な株主還元
5. 最後に

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

ソニーがつくった金融グループ

- ソニーFGの創業は、ソニー創業者の一人である盛田昭夫氏の「ソニーに金融機関を持ちたい」という夢に端を発する

盛田昭夫氏、トランジスタラジオの ビジネス展開に向けて渡米

エレクトロニクスの「ソニー」が
なぜ、金融？



「人のやらないことをやる」
～ソニースピリット～



ソニー創業者の盛田昭夫氏（左）と井深大氏（右）

ソニー生命の設立と「ライフプランナー」の誕生

- 1979年、ソニー生命設立
- 一人ひとりのお客さまに合ったオーダーメイドの生命保険を高度なコンサルティングにより提供する、「ライフプランナー」制度が誕生

The future belongs to those who plan for it.

きょうから生命保険が変わる。
ライフプランナーが変える。

本日4月1日より、
営業開始いたします。
ソニー・フルデンシヤル生命

生命保険の新しいカタチ

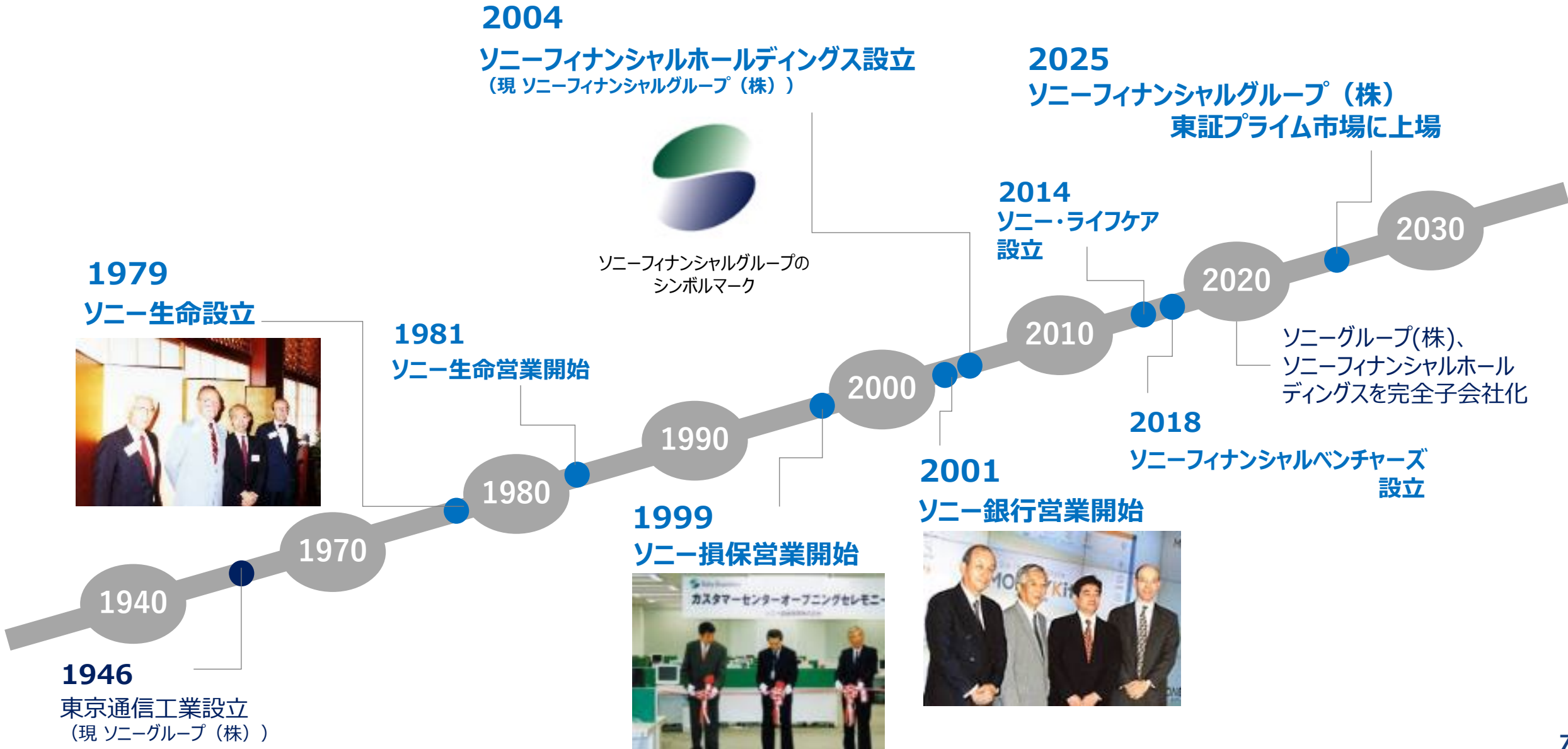
SONY
Prudential

ソニー・フルデンシヤル生命保険株式会社
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1 電話 03-4757-8882 (代)

東京支社：〒100 東京都千代田区千代田1-1-1 電話 03-4757-8882
大阪支社：〒550 大阪府大阪市西区南堀江2-7-2 電話 06-6524-2100
名古屋支社：〒460 愛知県名古屋市中区栄3-1-1 電話 052-261-1111
福岡支社：〒810 福岡県福岡市中央区天神1-1-1 電話 092-281-1111
札幌支社：〒060 北海道札幌市中央区南一条西3-1-1 電話 011-241-1111
仙台支社：〒980 宮城県仙台市青葉区中央1-1-1 電話 022-251-1111
広島支社：〒730 広島県広島市中区基町1-1-1 電話 082-241-1111
岡山支社：〒700 岡山県岡山市北区1-1-1 電話 086-241-1111
神戸支社：〒210 兵庫県神戸市中央区東川崎町1-1-1 電話 078-241-1111
北九州支社：〒810 福岡県福岡市東区東区1-1-1 電話 092-241-1111
鹿児島支社：〒890 鹿児島県鹿児島市中央1-1-1 電話 099-241-1111
那覇支社：〒900 沖縄県那覇市中央1-1-1 電話 098-241-1111

営業を開始した1981年4月1日の新聞広告

ソニーフィナンシャルグループの歩み



東京証券取引所プライム市場への上場

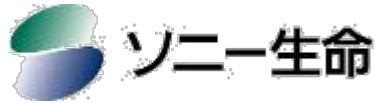
- ソニーフィナンシャルグループ（株）は、2025年9月29日に東証プライム市場に上場
- 今後も、株主はじめステークホルダーの皆さまに真にご評価いただけるような金融サービス企業を目指す



**2. お客様一人ひとりに合わせたサービスを提供し、
各社とも高い満足度と成長を実現**

ソニーフィナンシャルグループ

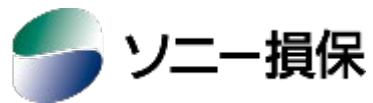
生命保険



ライフプランナーによる質の高いコンサルティングが強み
ファミリー層・小規模法人に顧客基盤を有する



損害保険



自動車保険や火災保険などを提供するダイレクト保険会社
ダイレクト自動車保険でシェアNo.1¹



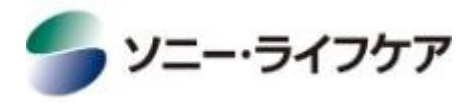
銀行



外貨預金や住宅ローンを中心に、質と利便性の高い金融商品・サービスを提供



介護



“Life Focus”のコンセプトのもと、お客さま一人ひとり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



ベンチャーキャピタル



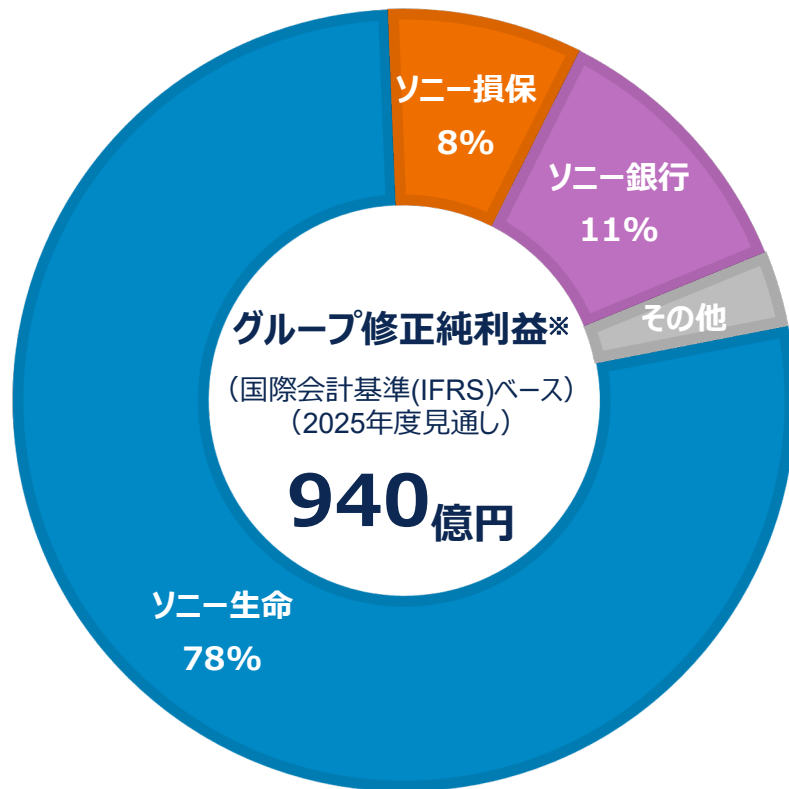
フィンテックやweb3などに強みを持つベンチャー企業への投資を通じ、新たな事業を追求

注1：自動車保険を主にダイレクト販売している損害保険会社が公表している2024年度までの元受正味保険料より算出

事業ポートフォリオと顧客基盤

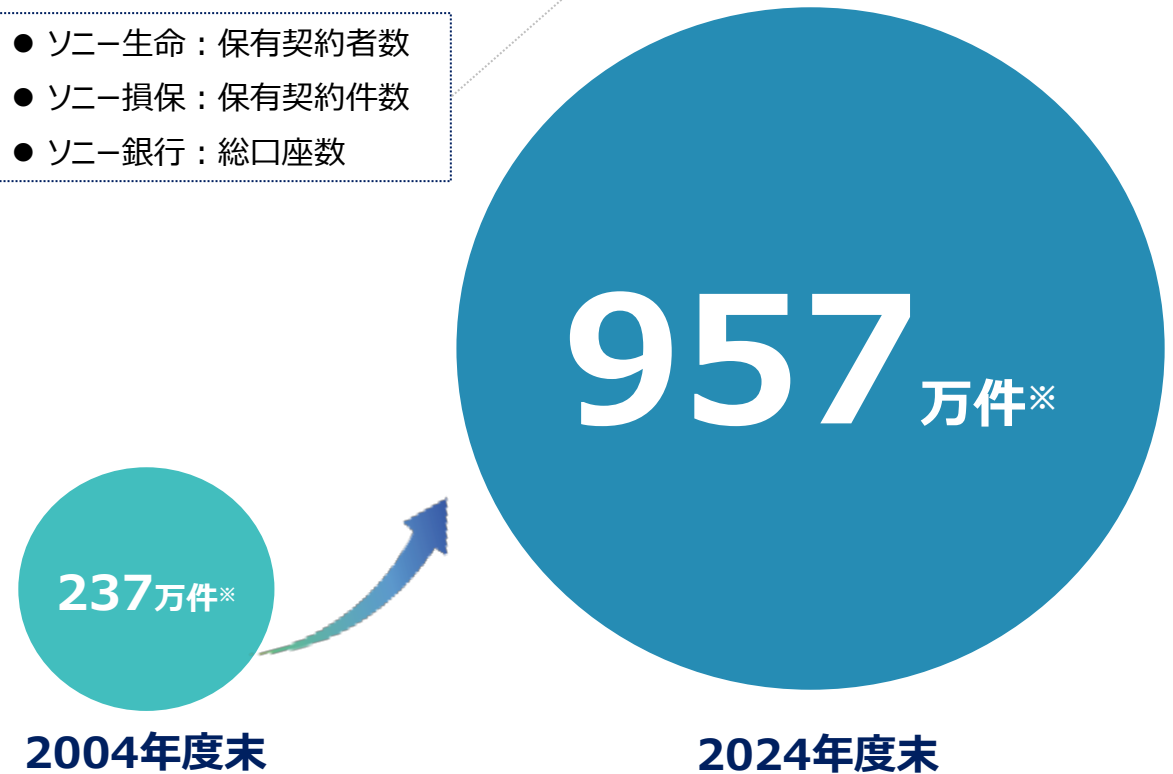
- 中核事業は、ソニーFGの祖業である生命保険事業
- ソニー生命が強みとする対面チャネルと、ソニー損保とソニー銀行が持つインターネットチャネルを融合し、顧客基盤を拡大

事業別利益構成



ソニーFGの顧客基盤の拡大

- ソニー生命：保有契約者数
- ソニー損保：保有契約件数
- ソニー銀行：総口座数



※修正純利益 (IFRS) : 当期純利益 - 調整項目*

*調整項目 (すべて税引後) ソニー生命(株): ①投資損益のうち変額保険関連損益・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・為替差額、③有価証券の売却損益、④その他一過性の損益
ソニーフィナンシャルグループ(株)、ソニー損保(株)、ソニー銀行(株)、その他子会社: 一過性の損益

※各年度末時点における、ソニー生命の保有契約者数 (個人保険と個人年金保険の合計)、ソニー損保の保有契約者数 (自動車保険・火災保険・医療保険の保有契約件数の合計)、ソニー銀行の口座数の合計

ソニーフィナンシャルグループの企業理念 × スヌーピー（PEANUTS）の世界観

Our Vision

感動できる人生を、
いっしょに。

Our Foundation

感動できる人生を支える3つの寿命

経済的な健全性

資産寿命

自分らしく生きる

感動寿命

生きる土台

健康寿命



**HAPPINESS IS
A WARM PUPPY..**

ソニー生命

- ライフプランナーがコンサルティングを通じて、お客さま一人ひとりのライフプランにあったオーダーメイドの保障を提供

お客さまの 「想いを訊く」ビジネス



販売チャネル



注1: 2025年7月1日現在

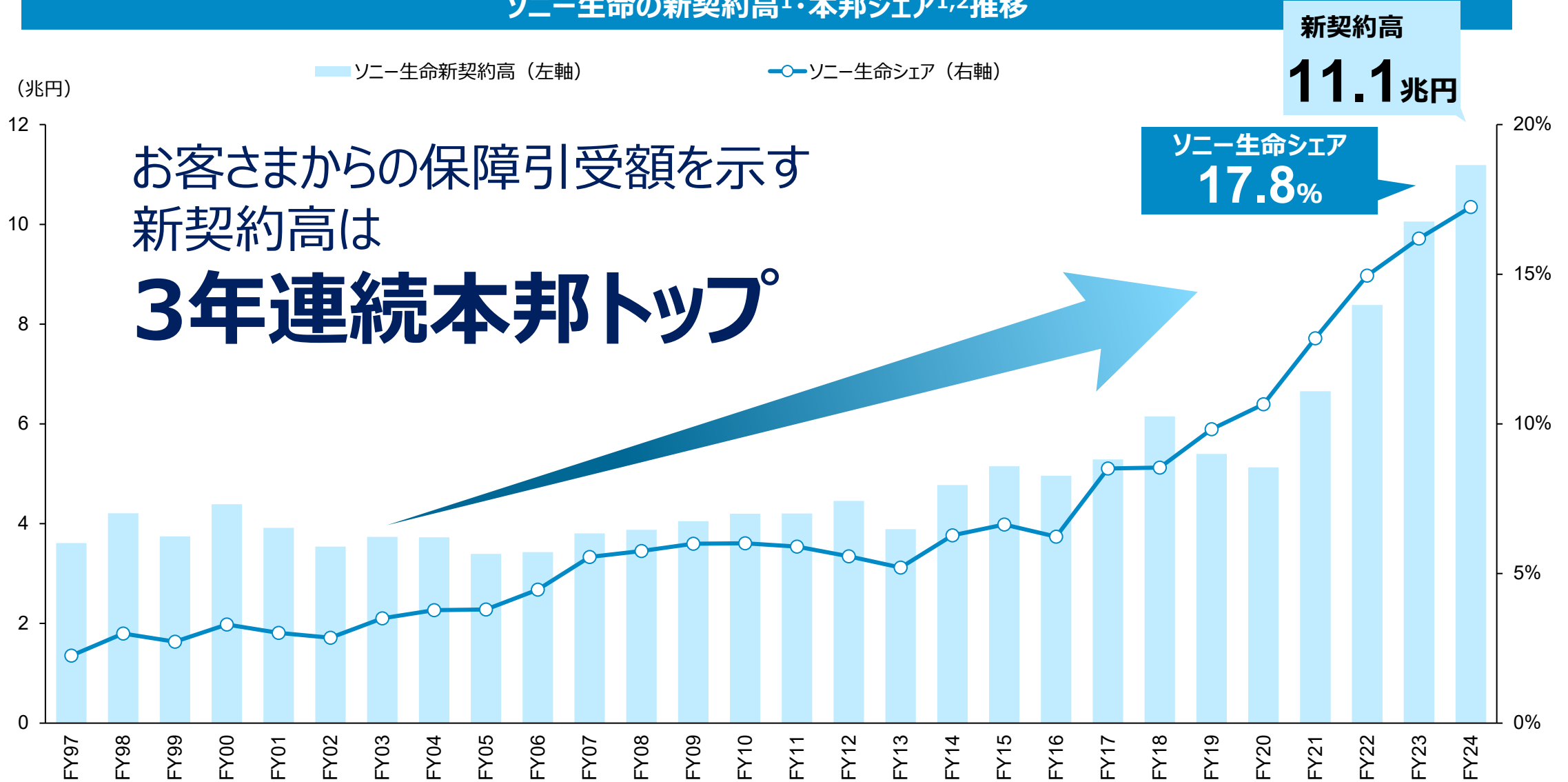
主な取扱商品

死亡保障
(終身保険・定期保険・米ドル建保険・変額保険)

個人年金保険、生前給付保険、医療保険、学資保険、
年金保険、法人向け保険

ソニー生命の成長性

ソニー生命の新契約高¹・本邦シェア^{1,2}推移



注1：生命保険統計号(FY97～FY18)及び生命保険協会公表(FY19～FY24)の個人保険・個人年金保険の合計 注2：ソニー生命のシェアはソニー生命の新契約高を業界全体の契約高で除して算出

ソニー生命の強み① (ライフプランナーによるコンサルティング)

- 厳選採用の徹底、手厚い教育、自社開発の高度なコンサルシステムの活用により、ライフプランナーは高品質なコンサルティングサービスを提供

ライフプランナーが選ばれる理由

採用戦略

**厳選採用
教育制度の充実**

**顧客への
提供価値**

**伴走型コンサルティング
先進的なシステム**

組織風土

**徹底した
顧客第一主義**



生命保険部門における顧客満足度

生命保険部門	NTTコム オンラインNPS® ベンチマーク調査2025 生命保険部門 第1位	第1位 NTTコム オンライン NPS®ベンチマーク調査 生命保険部門 2025年
生命保険部門 請求体験	NTTコム オンラインNPS® ベンチマーク調査2025 生命保険部門 請求体験調査 第1位	第1位 NTTコム オンライン NPS®ベンチマーク調査 生命保険部門 請求体験調査 2025年
生命保険部門 アフターフォロー	NTTコム オンラインNPS® ベンチマーク調査2025 生命保険部門 アフターフォロー調査 第1位	第1位 NTTコム オンライン NPS®ベンチマーク調査 生命保険部門 アフターフォロー調査 2025年
生命保険部門 コンタクトセンター	NTTコム オンラインNPS® ベンチマーク調査2025 生命保険部門 コンタクトセンター調査 第1位	第1位 NTTコム オンライン NPS®ベンチマーク調査 生命保険部門 コンタクトセンター調査 2025年

※出典元：NTTドコモビジネスX株式会社（旧 NTTコム オンライン）

※NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ（現NICE Systems, Inc）の登録商標です。

ソニー生命の強み② (コンサルティングツール - GLiP)

GLiP (主に個人向けのコンサルティングツール)

GLiP

Goal based
Life Planning
Support Service



Biz-Plan WEB (法人向けのコンサルティングツール)

1 財務“資金調達”

$$\text{返済に要する年数} = 20.0 \text{ 年} \dots \frac{(\text{短期借入金} + 1 \text{ 年以内長期借入金} + 1 \text{ 年以内償還社債} + \text{長期借入金} + \text{社債})}{(\text{税引き後当期純利益} + \text{減価償却実施額})}$$

○返済に要する年数は短くなるほど高く評価されます。1年以内が最高評価です。

経常運転資金 50,233 千円 (3期分の平均値)

○経常運転資金は、受取手形+売掛金+商品・棚卸資産+仕掛品+原材料・貯蔵品-(支払手形+買掛金)の合計です。手元資金の目安として確保しておくことで、取引先への支払の滞留等の可能性を軽減することでの目安値になりますので、実際には季節要因等により、余裕を持って手元資金を確保することが大切です。
財務の観点 因を排除するため、3期分の平均値となります。

2 キャッシュフロー“資金繰り”

■キャッシュフロー		単位：[千円]	
	2023年	2024年	2024年
①営業キャッシュフロー	15,950	850	
②投資キャッシュフロー	-13,450	650	
③フリーキャッシュフロー (①+②)	2,500	1,500	
④財務キャッシュフロー	-8,000	25,000	
⑤キャッシュフロー (③+④)	-5,500	26,500	

○フリーキャッシュフローがマイナスでも、資金調達が可能であれば不足する手元資金を財務キャッシュフローで補い、事業継続に必要な資金を確保できます。

■利益	
売上 (対前年伸長率[%])	
粗利率	
営業利益率	
経常利益率	

○一般的に、利益は売上の向上と結

■固定費 (キャッシュフローに関連するものを抜粋)				単位：[千円]			
	2022年	2023年	2024年		2022年	2023年	2024年
生命保険料	10,300	7,750	7,250				
その他保険料	3,200	3,000	3,000				
役員報酬	9,600	9,600	9,600				
地代・家賃	2,400	2,400	2,400				
交際費	0	1,000	700				

■役員給与 [2024年]				
役員名	役員報酬	所得税・住民税	社会保険料(法)	
社長 様	9,600	1,371	1,2	

3 自社株評価“事業承継”

■自社株評価

	評価額 [円]	一株あたり [円]	額面倍率 [倍]
相続税評価額	5,216,800	26,084	0.52
類似業種比準価額	1,188,000	5,940	0.12
純資産価額	11,260,000	56,300	1.13
併用方式	5,216,800	26,084	0.52
配当還元価額	5,000,000	25,000	0.50
法人税評価額	6,224,000	31,120	0.62

業種：製造業 > 金属製品製造業
 その他の金属製品製造業

評価方式：原則的評価方式
 会社規模：中会社の小

特定会社：非該当

- ・法人税法上の評価額は、売り主を中心的な同族株主と仮定し、相続税法上の小会社評価とした概算値となります。
- ・法人税法上の評価額が純資産価額方式による価額となる場合、評価差額(含み益)に対する法人税額等相当額は控除しません。

■将来推移 (相続税評価額)

■株主一覧

株主名	株数 [株]
社長 様	200
その他	0
(合計)	200

自社株買取予定数 (万一時) 200

○自社株の分散は会社の意思決定の不安定化を招いたり、相続
 ○同族関係者とは親族(配偶者、6親等内の血族、3親等内の姻
 ○同族株主とは、原則として、その株主と同族関係者で構成す
 の場合に、その株主および同族関係者をいいます。
 ※：50%超の議決権を保有する株主グループがある場合には、5
 みが同族株主となります。

4 不測の事態への備え“必要保障”

試算結果				実効税率：33.58% 役員別功績倍率(社 準備に必要な期間)
	2022年	2023年	2024年	
事業保障対策資金(運転資金)	36,552	35,478	31,050	月額固定費
事業保障対策資金(負債等の返済資金(短期))	42,280	35,485	25,368	負債等の返済資金
内、連帯保証債務の返済資金(短期)	0	0	0	内、連帯保証債
事業保障対策資金(負債等の返済資金(長期))	241,600	234,050	282,370	負債等の返済資金
内、連帯保証債務の返済資金(長期)	0	0	0	内、連帯保証債
役員退職金準備資金	31,200	33,600	36,000	最終報酬月額
最終報酬月額 × 役員在任年数 × 役員別功績倍率	86,400	86,400	86,400	
役員弔慰金準備資金	28,800	28,800	28,800	
役員弔慰金準備資金	28,800	28,800	28,800	
事業承継対策資金(自社株買取資金)※3			9,398	法人税評価額
準備済み資金			0	準備済み資金等 加入済み保険(注)
不足金額(合計)※1 ※2	445,030	429,611	463,386	・実効税率から倍増

ソニー損保

- 効果的なマーケティングの積極展開により、インターネットを通じて自動車保険・火災保険などを販売

主な取扱商品

自動車保険



火災保険



ペット保険



海外旅行保険



ソニー損保の強み

- ソニーブランドを活かしたブランド認知と、お客さまから支持される良質な損害保険サービスが強み

主要事業におけるブランド認知度・顧客満足度

突出した
ブランド認知力

本邦自動車保険の
第一想起ランキング
第1位¹



ダイレクト型
自動車保険

NTTコム オンラインNPS®
ベンチマーク調査2025
ダイレクト型自動車保険部門
第1位²



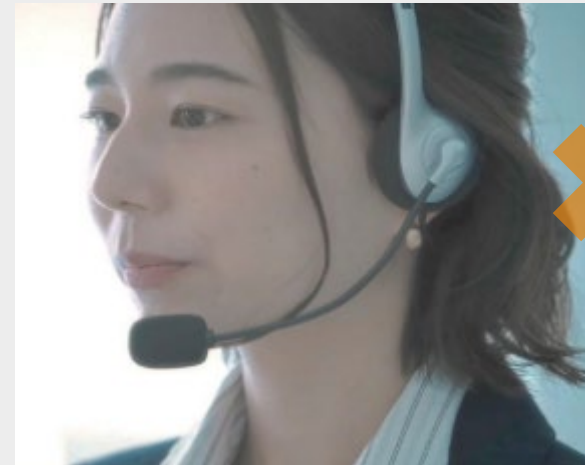
火災保険

2026年
オリコン顧客満足度®調査
火災保険 総合第1位³



お客さまから支持される 事故対応品質

お客さまに寄り添う力



テクノロジーの力

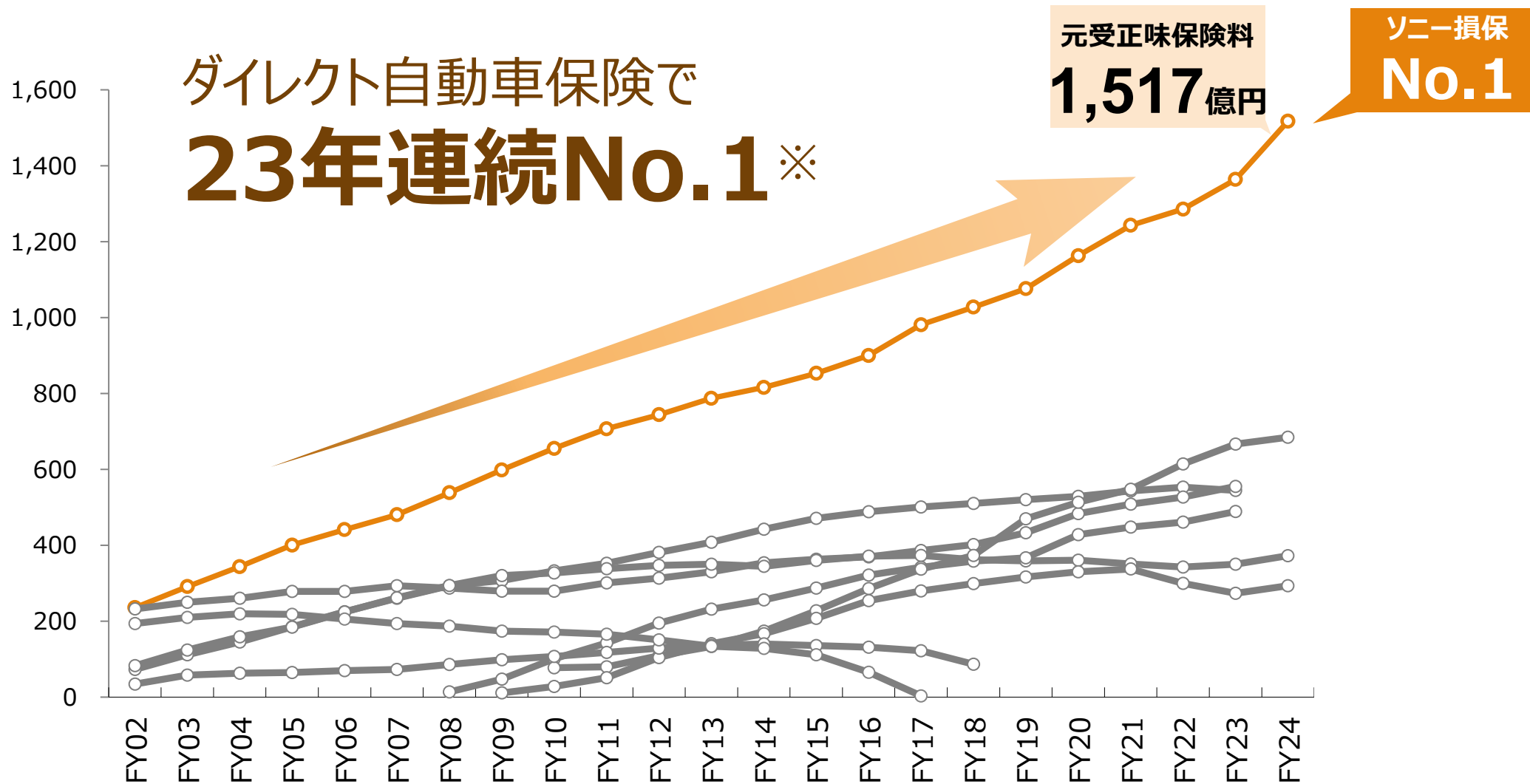


注1： Evoked Set調査2022（2022年2月実施/トライバルメディアハウス“TMH”調べ） <https://www.tribalmmedia.co.jp/note/research-220914/>

注2： NPS®ベンチマーク調査は、NTTドコモビジネスX株式会社（旧NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社）により実施。Net Promoter®およびNPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ（現NICE Systems, Inc）の登録商標

注3： オリコン顧客満足度調査

主なダイレクト保険会社の自動車保険元受正味保険料の推移



ダイレクト自動車保険：代理店を介さず、インターネットや電話で保険会社と直接契約する自動車保険

※：自動車保険を主にダイレクト販売している損害保険会社が公表している2024年度までの元受正味保険料より算出

ソニー銀行

- 個人のお客さまを対象に、外貨預金や住宅ローンを中心に、質と利便性の高い金融商品・サービスを提供するデジタルバンク

主な取扱商品

ライフステージの変化に応じて
見直しができる

住宅ローン



「貯める・送る・使う」まで
あらゆる利用シーンに対応した

外貨預金

貯めた外貨を「外貨のまま」海外で使える
11通貨対応のVisaデビット付きキャッシュカード
"Sony Bank WALLET"



2026年3月24日発行分より、
Sony Bank WALLET とキャッシュカードに
「PEANUTS」デザインを採用します



© 2026 Peanuts Worldwide LLC

- 主要事業における顧客満足度の高さと、良質な顧客基盤が強み。1口座あたり預金残高も競合対比で高い水準

主要事業における顧客満足度



2025年
オリコン顧客満足度®調査
住宅ローン ネット銀行
第1位



2025年
オリコン顧客満足度®調査
ネット銀行
総合1位

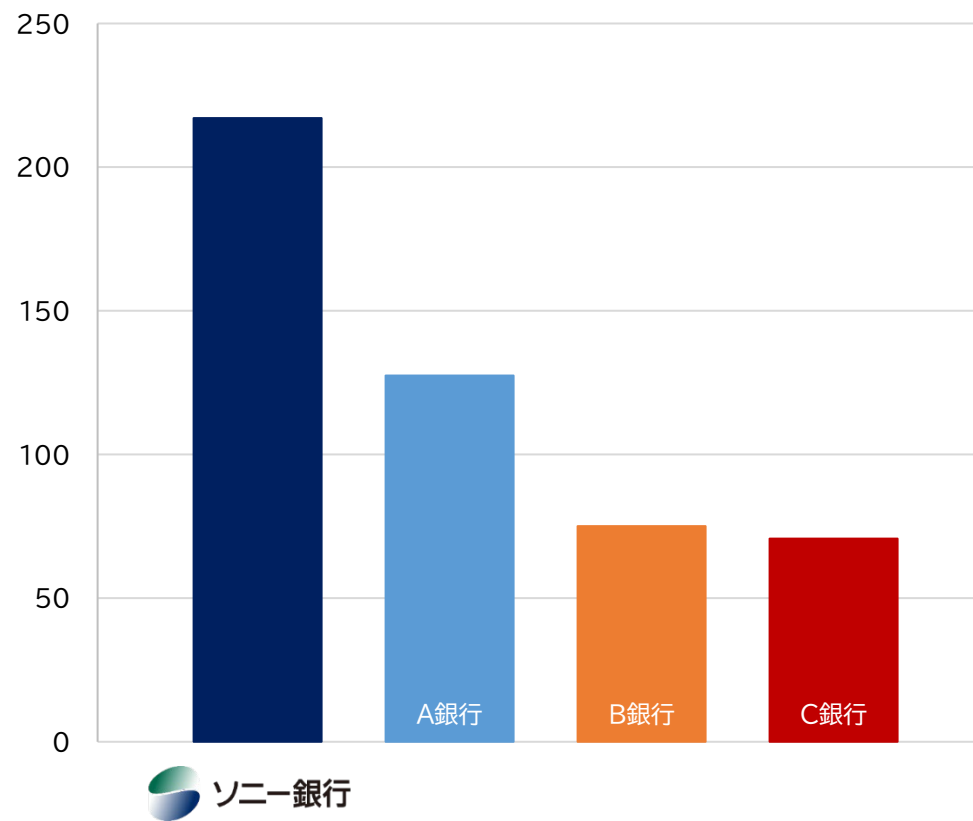


2025年
オリコン顧客満足度®調査
外貨預金
総合1位

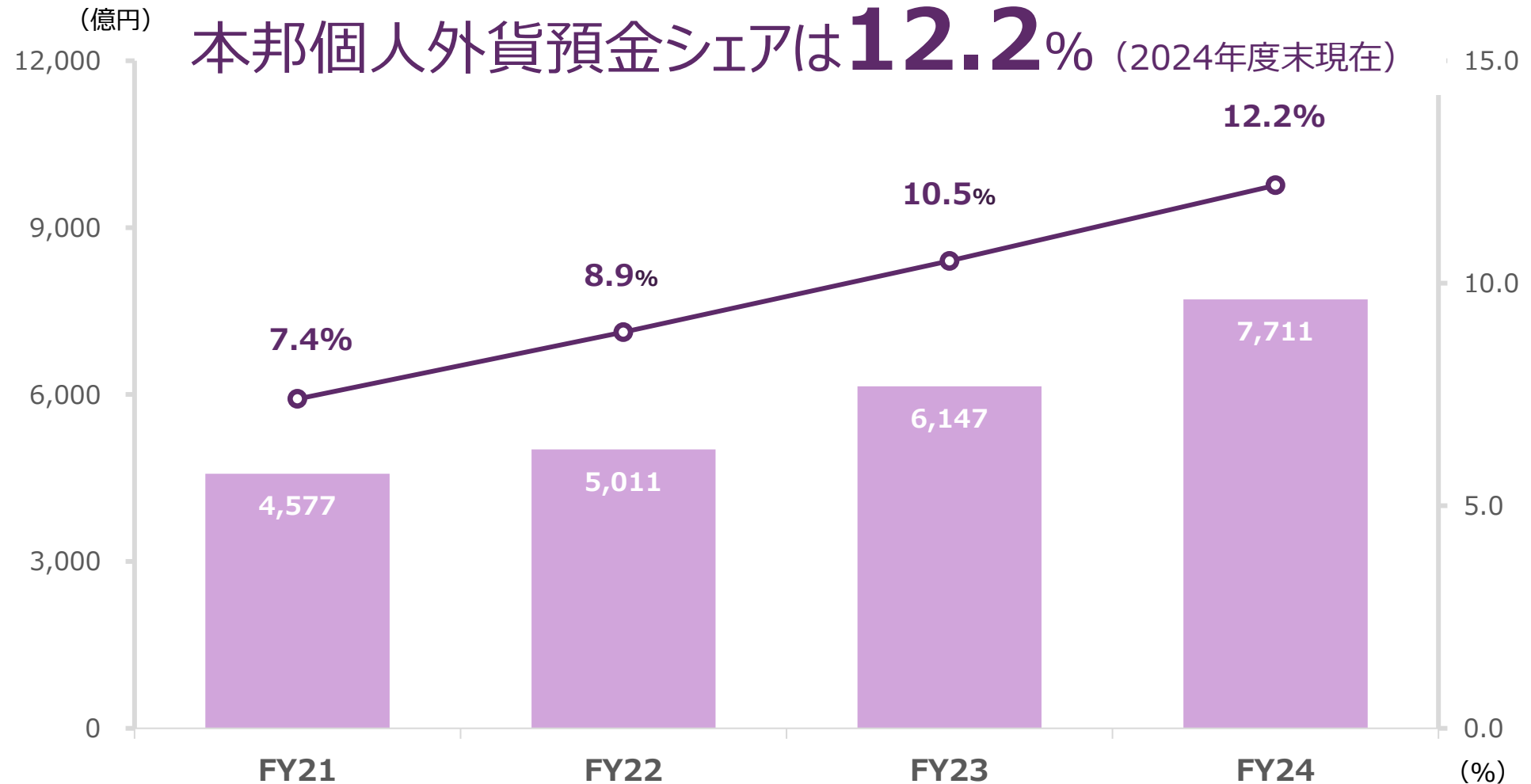


1口座あたり残高の比較※ (2025年9月期末)

1口座あたり残高 (万円)



期末外貨預金残高とソニー銀行シェアの推移※



※：各期間末の為替相場による円換算額を記載

ソニー・ライフケア

- ホーム（介護施設）でのその人らしい生活の実現に向けて、“Life Focus”を事業コンセプトに、2ブランドを展開



ライフケアデザインは、首都圏エリアにおいて「ソナーレ」ブランドで介護付有料老人ホームを運営しています



プラウドライフは、神奈川・東京エリアを中心に「はなことば」ブランドにて有料老人ホーム等を運営しています

●2026年3月末時点で、計44拠点、2,674室の介護施設を運営



ソナーレ・アテリア大泉学園
(2023年3月開業)



介護付有料老人ホーム

ソナーレ



ソナーレ目黒不動前
(2022年3月開業)



ソナーレ・アテリア久我山
(2021年12月開業)

ソナーレ : 全11拠点



老人ホーム・デイサービス
はなことば



はなことば入間藤沢
(2025年3月開業)

はなことば : 全33拠点



はなことばプラス哲学堂
(2025年8月開業)



はなことばプラス田園調布
(2025年1月開業)

3. 中長期的な企業価値向上の実現に向けたグループ一体の取組み

ソニーFGのスクラム構想

Our Vision
感動できる人生を、
いっしょに。

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



ソニーの
ブランドカ・テクノロジー

ソニーグループとの連携

- 「ブランド」と「テクノロジー」の2軸でグループ連携のさらなる強化を目指す

① Brand

今後もソニーブランドは継続して使用可能

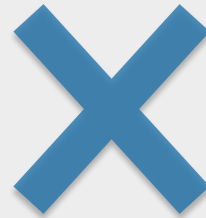
SONY



- ソニーグループとの事業間連携
- エンタメ・IPを活用したブランド強化



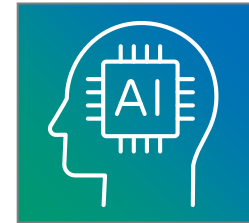
ブランド価値のさらなる向上
ソニーFG一体のブランディング強化



② Technology

ソニーが強みを持つ技術の活用

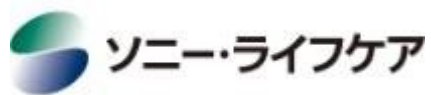
- ・AIによる顧客対応アシスト
- ・ライフプランナー向け営業支援
- ・介護事業ケアスタッフ向けDX 等



顧客への提供価値の向上・
新しい顧客体験の創出

ソニーグループとの連携①（介護事業）

- ソニーのテクノロジーやエンタメを介護領域に活用し、サービス高品質化・効率化やその方らしい高齢者生活の実現に取り組む



ソニーとの連携による先進的なサービスの提供

SONY

リハビリへのゲーム技術活用

Reha Play®



介護現場におけるDX推進

データ利活用によるサービス高品質化



+ 予測 AI による介護の質向上
生成 AI による Life Focus 支援

ソニーグループとの連携②（銀行事業）

- 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、デジタル資産ウォレットやデジタル証券を発行

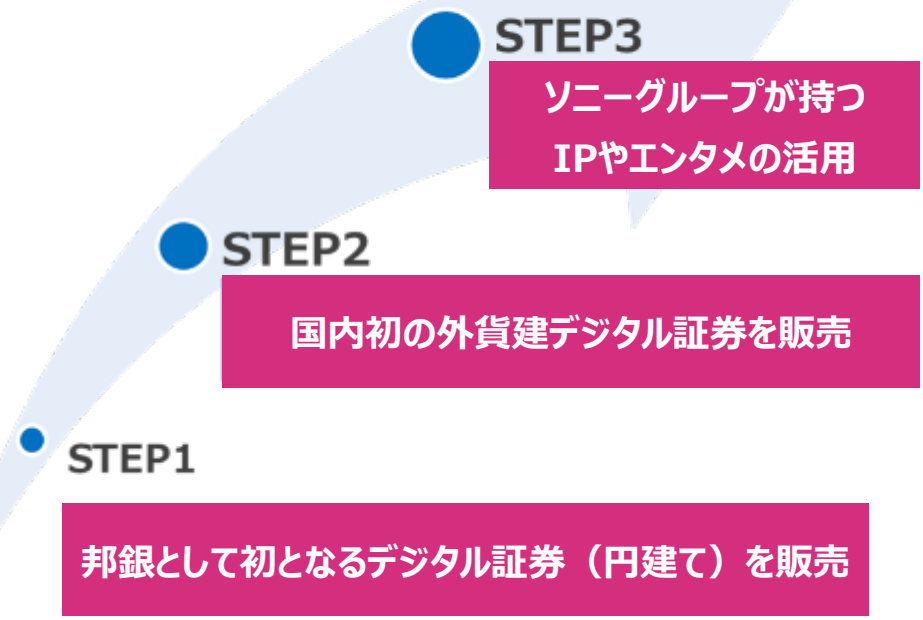


ソニー銀行

ソニーとの連携による先進的なサービスの提供

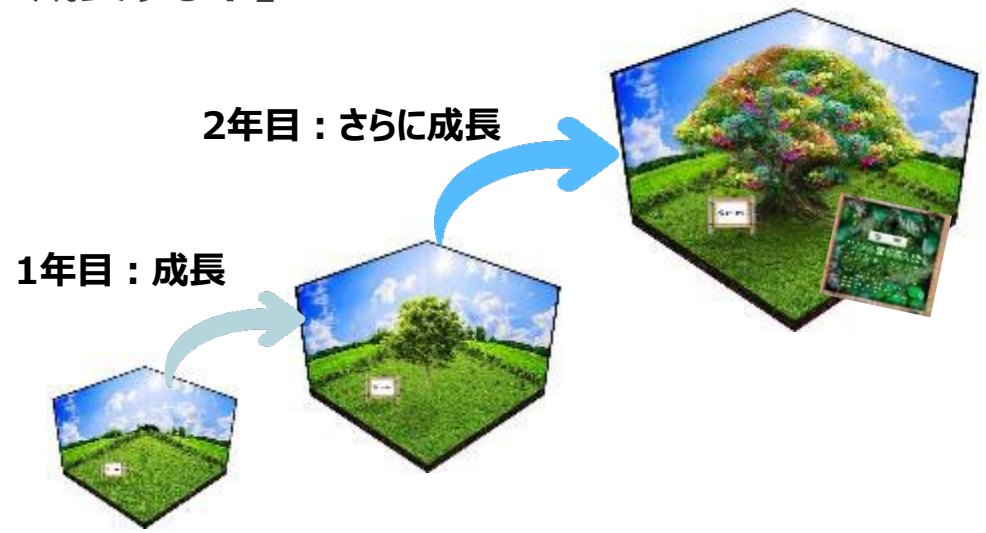
SONY

デジタル証券の発行



購入者にデジタルコンテンツプレゼント

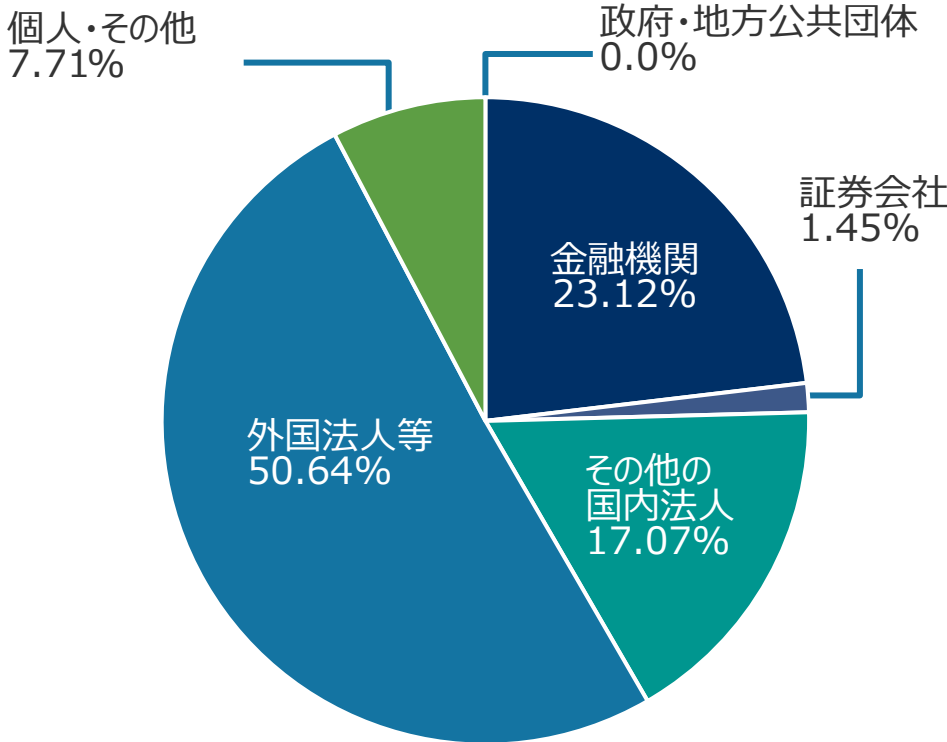
「成長する木」



4. 安定的な株主還元

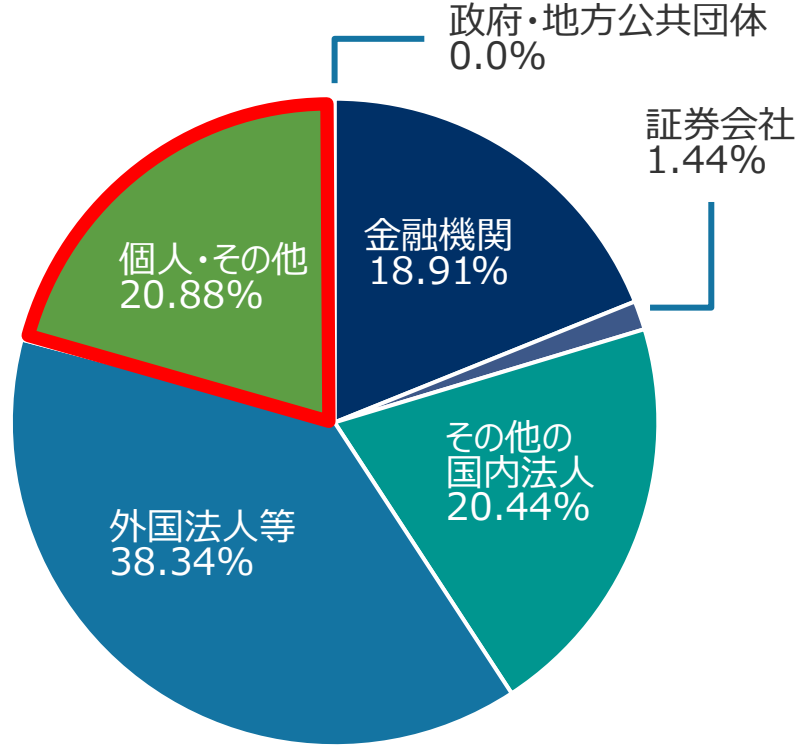
● 上場後、当社の株主構成における個人株主の皆さまの比率は、20%超に上昇している

2025年10月1日*



株主数
(うち個人株主) **43.8万名**
(43.2万名)

2025年12月31日



67.6万名
(66.8万名)

※：ソニーグループによるソニーフィナンシャルグループ株式のパーシャル・スピノフ効力発生日
 注：持分比率は発行済株式の総数から当社の自己株式（約3.6億株）を除外して算出。また、「その他国内法人」にはソニーグループ保有分を含む

ソニーFGの株主還元方針

- 株主還元は配当を最優先とする方針
- 1株当たり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
- 株主還元の基本方針は、IFRS修正純利益 x 配当性向40～50%

1株当たり配当金
(半期分：FY25期末配当予想)

3.8 円

(年換算で7.6円)

FY26以降は中間・期末の年2回配当を計画

**1株当たり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**



5. 最後に

本日のまとめ

- ソニーFGは、「人のやらないことをやる」というソニースピリットを受け継ぎ、生保・損保・銀行・介護事業などを営む総合金融グループ
- ソニー生命・ソニー損保・ソニー銀行は、シェアを拡大しながら高い顧客満足度を実現
- ソニーのブランドとテクノロジーを活用しながら、グループ一体となってお客さまの「感動できる人生」を支えていく

株主還元

- 株主還元は配当を最優先とし、配当額の減額は原則行わず、一株当たり配当金の安定的な成長を目指す

Appendix

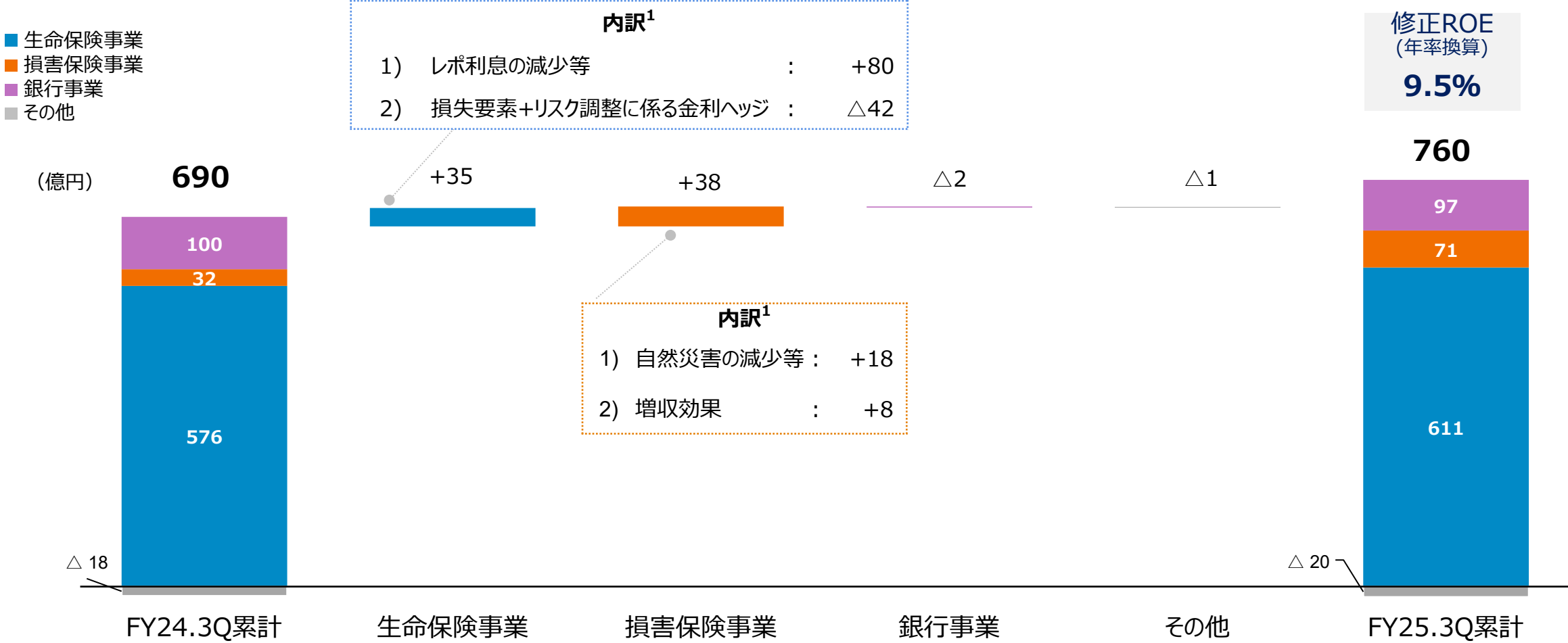
会社名	ソニーフィナンシャルグループ株式会社
設立	2004年4月1日
所在地	東京都千代田区大手町1丁目9番2号
資本金	200億円
総資産	21兆728億円
従業員数（連結）	13,356名（2025年3月31日現在）
事業所数	208拠点（2025年7月1日現在） （ソニー生命：175カ所、ソニー損保：30カ所、ソニー銀行：3カ所）
上場証券取引所	東京証券取引所（プライム市場）
証券コード	8729

ソニーフィナンシャルグループの企業理念体系



グループ連結修正純利益の状況 (IFRSベース)

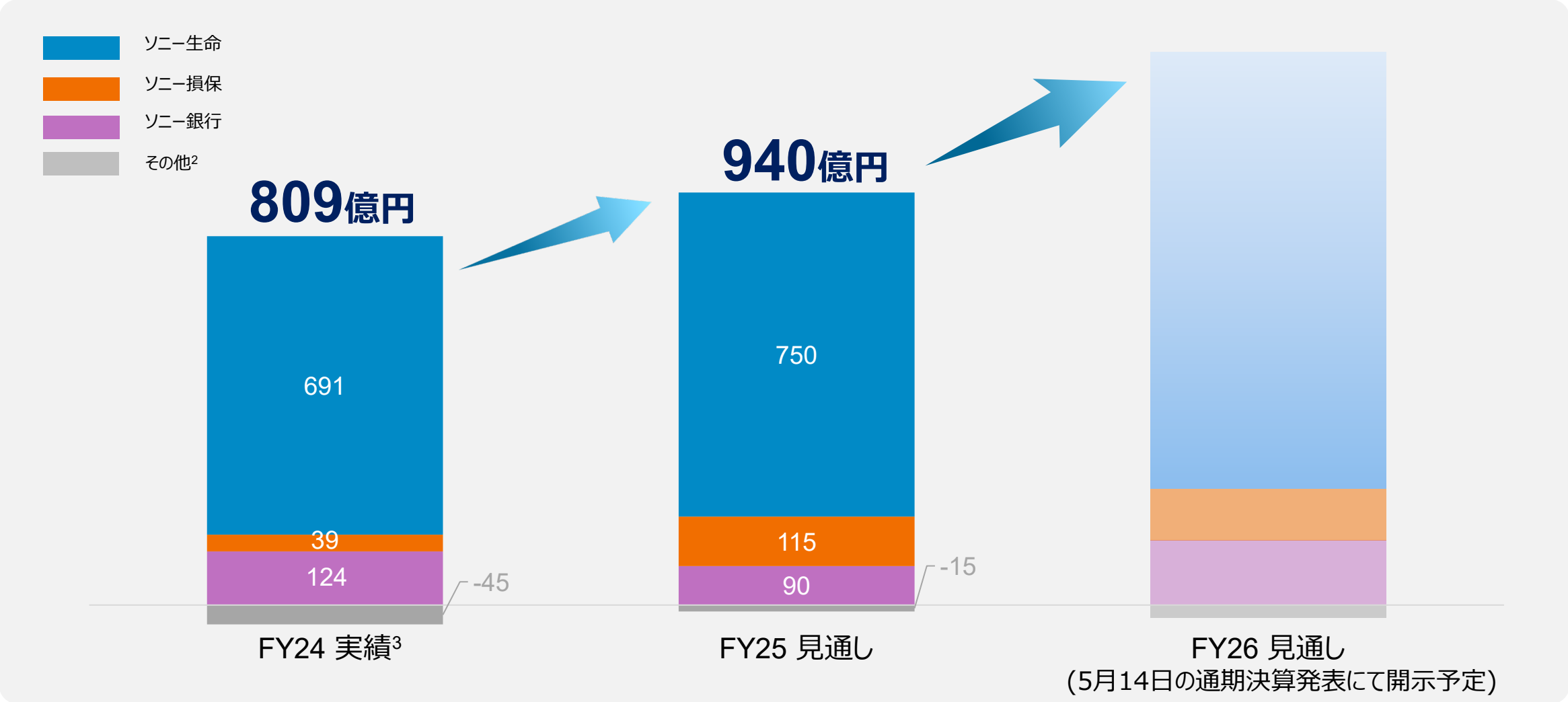
- 銀行事業において減益したものの、生命保険事業及び損害保険事業の増益によりFY25.3Q累計の連結修正純利益は760億円（前年同期比+10%）
- 生命保険事業では、保険契約の将来キャッシュフロー見積もりの変更や金利上昇により損失要素が増加したものの、レポ利息の減少等により増益
- 損保事業においては自然災害の減少等により増益



注1：内訳数値は概算値

修正純利益の目標数値（IFRSベース）

●株主還元の基礎となるIFRS修正純利益は、着実に成長



注1：修正純利益の算式及び調整を含む詳細についてはP. 11を参照
 注2：「その他」にはSLC、SFV、ソニーライフ・コミュニケーションズ、SFGI及び連結調整を含む
 注3：税率変更（防衛特別法人税導入）に伴う影響額（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

ソニー生命のコンプライアンス強化の取組み

- 2017年以降、ソニー生命においては、本社による管理態勢・ガバナンス態勢を強化

コンプライアンス強化の主な取組み内容（ソニー生命）



3線モデル※とモニタリング態勢の強化

- 1線の活動をモニタリングする専担本部の新設
- コンプライアンスオフィサーの増員



複線的コミュニケーション体制の構築

- 本社からの定期的なアフターフォローコールの実施
- 共同保全活動の推進(複数担当制)



評価・報酬制度の改定

- 営業管理職・ライフプランナー報酬制度に品質を多面的に評価する指標を追加



採用基準の厳格化

- 本部長による採用候補者面接の導入
- 定量・定性両面からの適性確認の強化

※：「3線モデル」とは、業務執行部門である営業部門等の第1線、第1線のモニタリング・牽制機能を有するリスク管理部門・コンプライアンス部門等の第2線、経営から独立した立場で内部統制の有効性を検証する内部監査部門の第3線からなる、内部統制の枠組みのこと

新しい金融プラットフォームの提供

[デジタルアセット基盤]



デジタル証券

ステーブルコイン

NFT

NFTによる資金調達・投資体験

2025年10月、web3関連事業開始

BlockBloom株式会社

Zero Start, Full Bloom.

web3ビジネスをもっと楽しく。
その挑戦、その実現をフルサポート。

- 最先端の技術とソニー銀行のナレッジを活用したweb3企画・支援
- デジタルアイテム（NFT）、デジタル証券（ST）などを活用したコンサルティング

エンタテインメントの提供



リアルな体験との融合



“デジタル”の
所有感

利便性・流動性の提供



NFT (web3) で世界中の
マーケットとつながる

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



本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。
また、本資料に記載された情報・資料を利用して生じるあらゆる損害等について、当社は一切の責任を負いません。