

平成 27 年 6 月 1 日

会 社 名 ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 井原 勝美
(コード番号：8729 東証第一部)

ソニーフィナンシャルグループ 2015 年度 経営方針説明会資料

ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社（社長：井原 勝美）は、2015年度から2017年度（2015年4月～2018年3月）までの3ヶ年を対象期間とするグループの中期経営方針を策定しましたので、その概要をお知らせします。

<添付書類>

「ソニーフィナンシャルグループ 2015年度 経営方針説明会」

以上

(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 電話：(03) 5785-1074 E-mail：press@sonyfh.co.jp

(ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社のホームページ)

<http://www.sonyfh.co.jp/>

【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 2015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
2015年6月1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、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、ソニーフィナンシャルグループが将来の見通し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。

※FY15以降の当期純利益は、「企業結合に関する会計基準」(企業会計基準第21号 平成25年9月13日)及び関連する他の改正会計基準等の改正後の「親会社株主に帰属する当期純利益」(当社株主に帰属する当期純利益)の金額を表示しています。

※「ライフプランナー」はソニー生命の登録商標です。「外貨ワールド」はソニー銀行の登録商標です。

ソニーフィナンシャルグループ

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

- **FY14は過去最高業績を達成**

- 生保・損保事業、銀行事業いずれも増収増益となり、連結経常利益 900億円
- ソニー生命の新契約高はV字回復し、過去最高

- **FY17新中期計画もグループ各社の強みをさらに高め、超低金利環境下においても、持続的・安定的な成長を実現**

- FY17目標：連結経常利益 1,000億円、US-GAAP営業利益 2,000億円

- **株主還元をさらに強化**

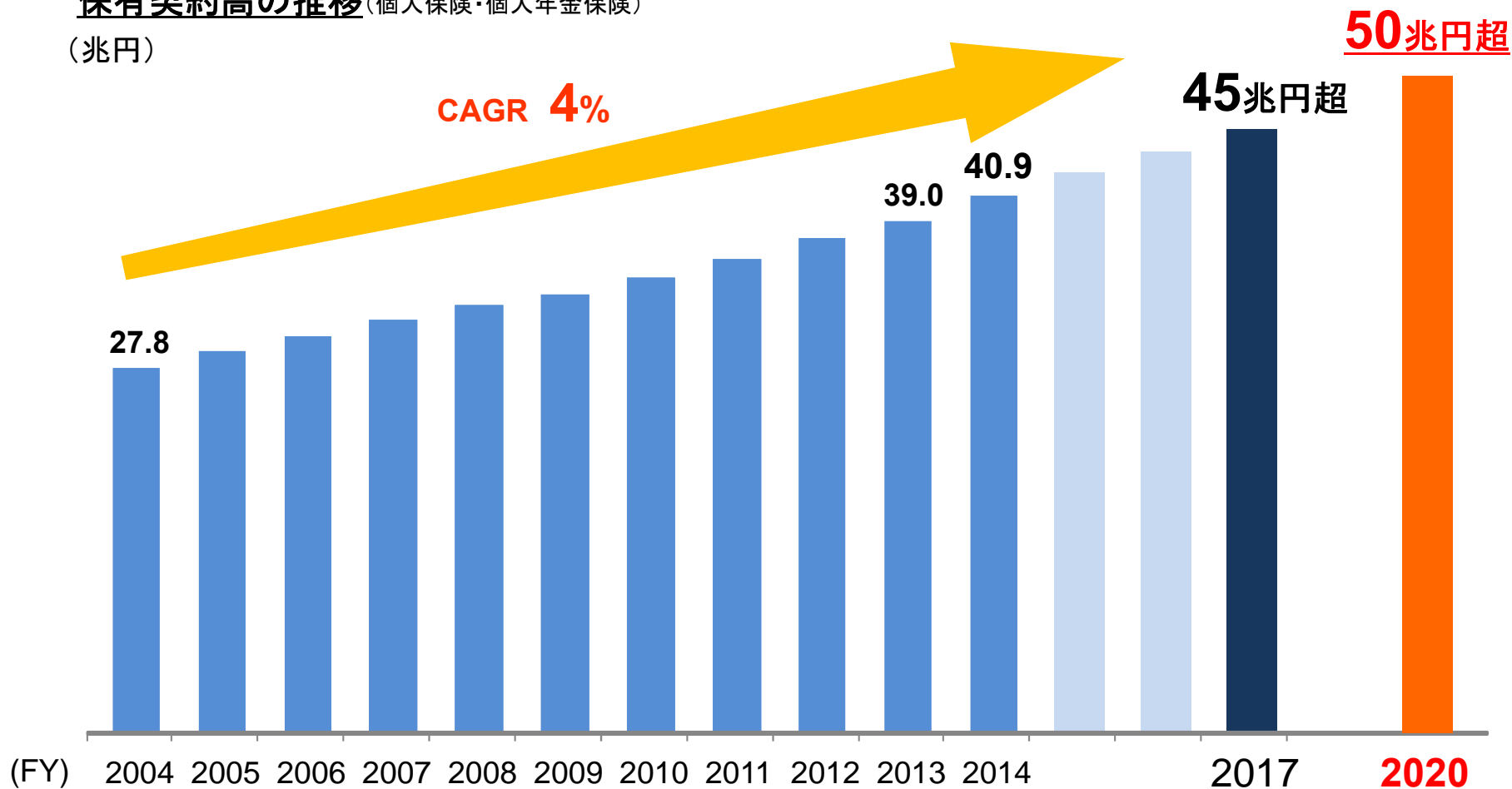
- 中期配当性向目標を40～50%に引き上げ、株主還元を一層強化
- FY15は、1株当たり15円増配(1株40円→55円)し、FY12から4期連続の増配

ソニー生命

お客さまをお守りする態勢を確立し
保有契約高で年率4%の着実な成長を実現

保有契約高の推移 (個人保険・個人年金保険)

(兆円)



Key Messages 成長への取組み

販売チャネルの 持続的成長

- ライフプランナーの陣容拡大と生産性向上
- 環境変化を捉えた代理店ビジネスの成長

競争優位の確立・ 成長領域への挑戦

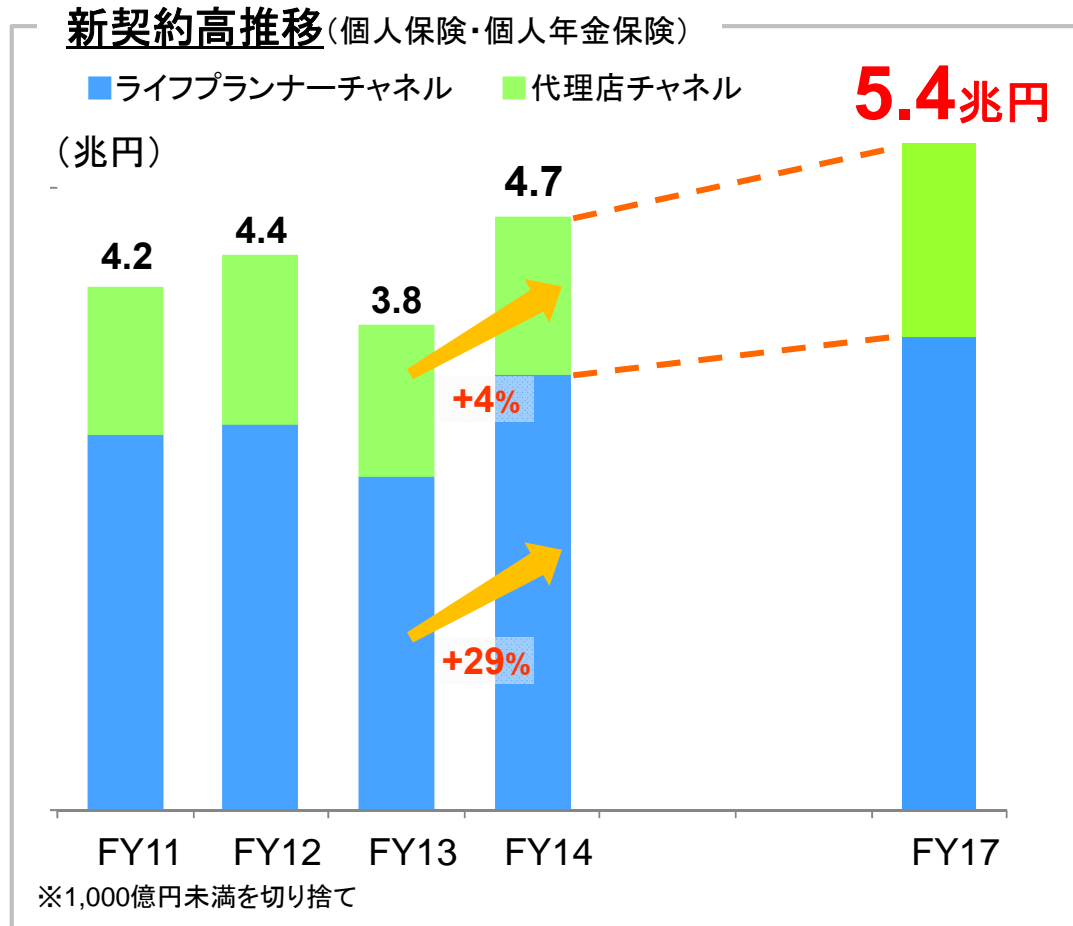
- 競争優位である死亡保障分野への注力を継続
- 法人・シニア市場への新たな取組み開始

企業価値の 安定成長

- 高い健全性の維持と企業価値の向上
- 中長期にわたっての着実な利益成長

販売チャネル 新契約高の伸展

新契約高で過去最高業績を達成、継続的な伸展を図る



死亡保障提供の取組み強化により、ライフプランナーチャネルを中心として、大幅に伸展

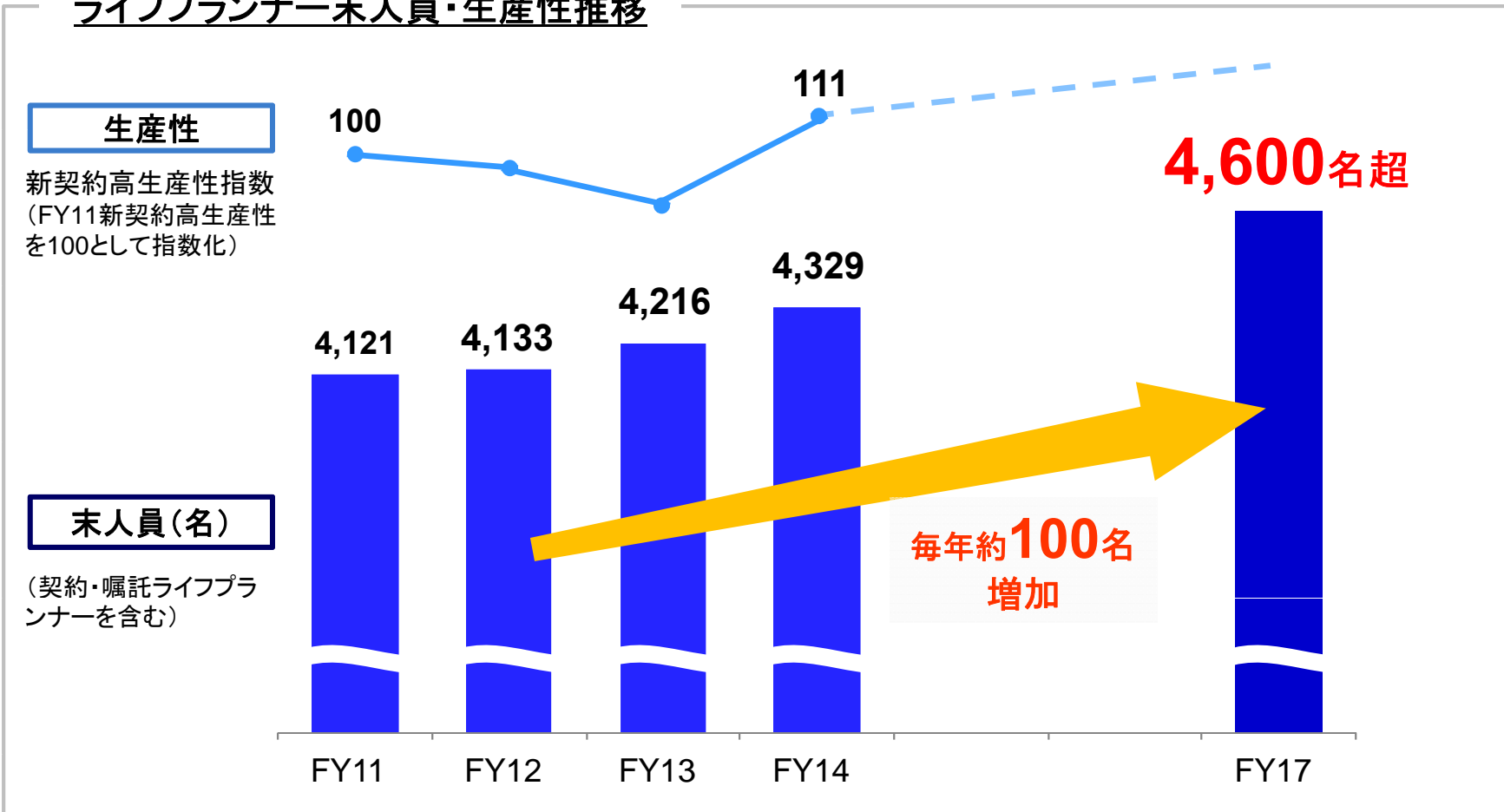


死亡保障提供の徹底に加え、チャネル毎の強みを活かし、相互補完を促進することで一層の伸展を図る

ライフプランナーチャネルの更なる成長

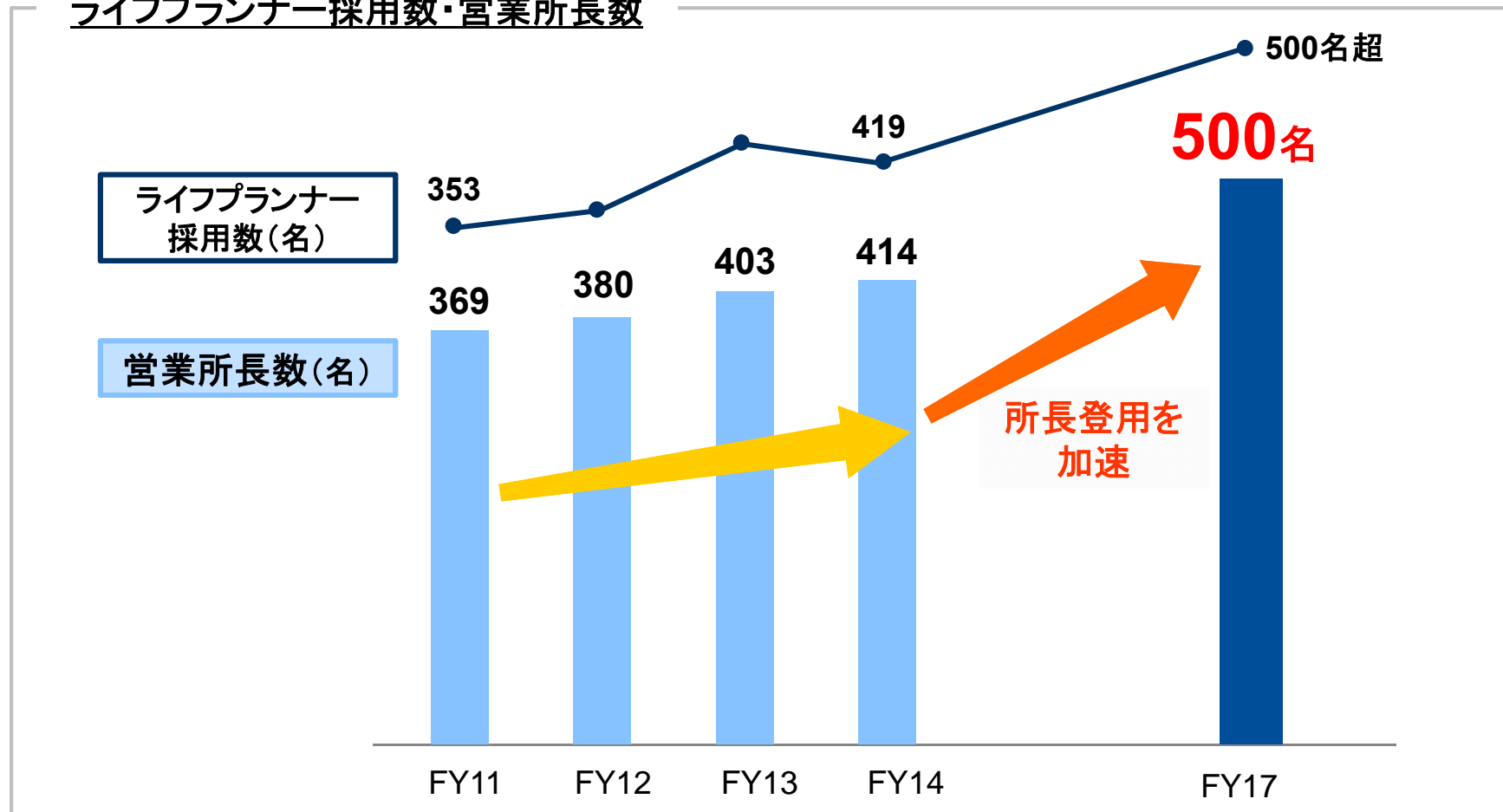
着実な陣容拡大と高生産性の維持・向上を実現

ライフプランナー末人員・生産性推移



営業所長登用の加速により、採用500名体制を確立

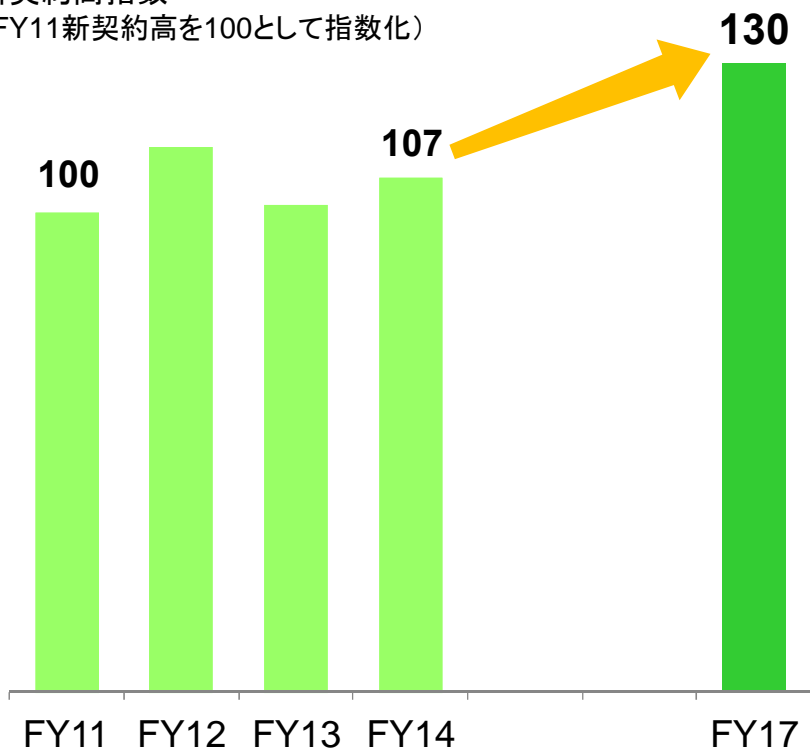
ライフプランナー採用数・営業所長数



環境変化を捉えた業容の拡大

新契約高推移

新契約高指数
(FY11新契約高を100として指数化)



規制環境の変化

- 体制整備義務
- 意向把握義務
- 情報提供義務

■ 地域密着型代理店

- 体制整備支援
- マーケティング支援

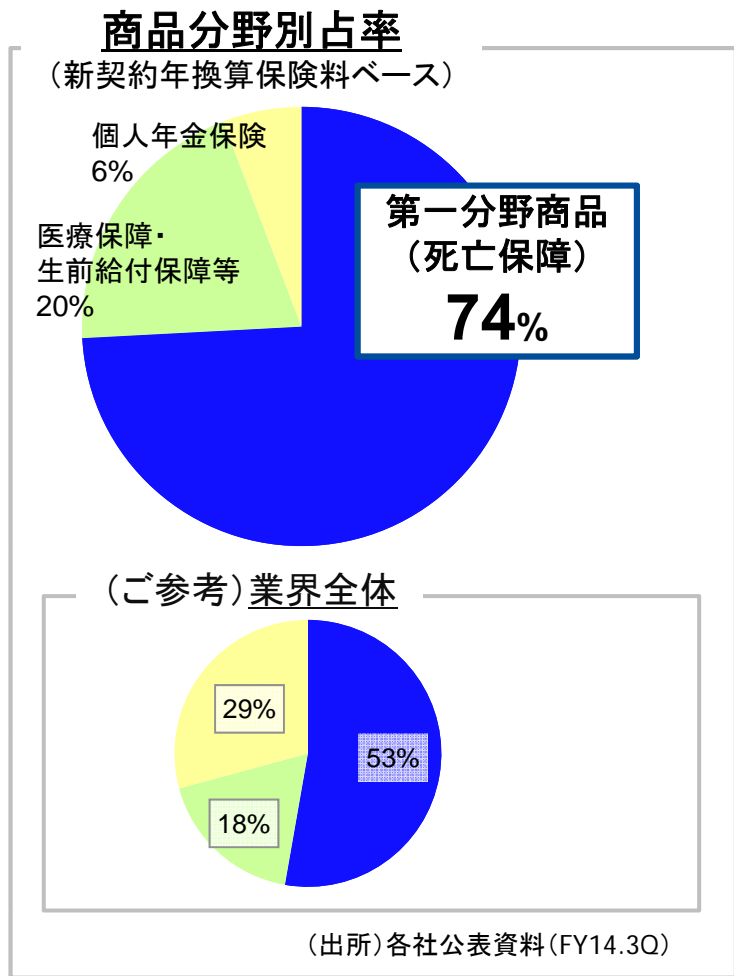
■ 広域型代理店

- 新規店舗立ち上げ支援
- 募集人教育・育成支援

パートナーそれぞれに合った
経営・営業支援を行うことにより、
深い信頼関係を構築

死亡保障提供の徹底

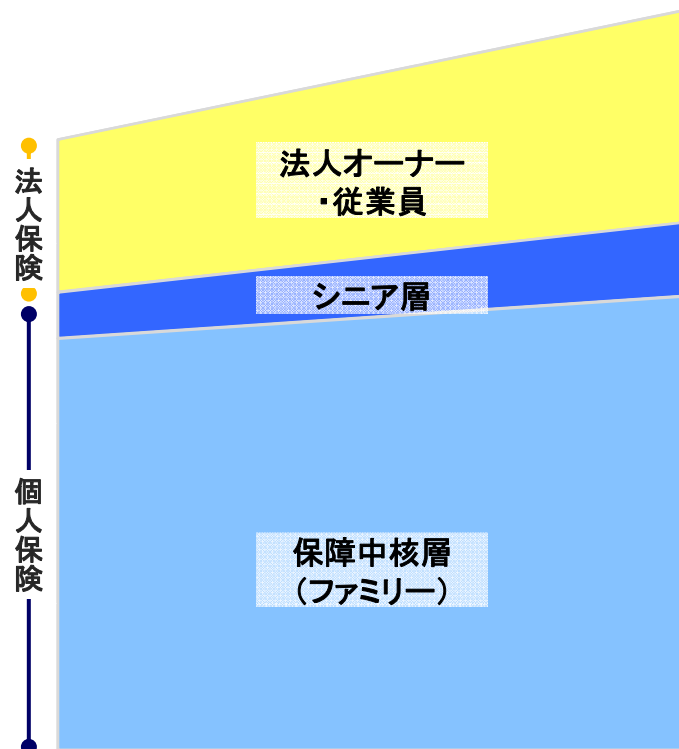
死亡保障の提供にこだわった取組みの継続・強化



- **教育体系の拡充**
新人ライフプランナーの教育プログラム改定、
マネジャー研修の高度化と全員実施
- **商品力の強化**
家族収入保険の保障範囲を拡大した
新商品リリース
- **資格・評価制度の改定**
ライフプランナー・マネージャーの資格・評価制
度に死亡保障の販売力基準を導入

成長余地がある領域への取組みを強化・加速

(当社成長イメージ)



◆法人

チャンネル横断のサポート体制拡充

営業サポートツールの開発・展開

保険事務体制の整備

法人向け新商品開発の検討

◆シニア

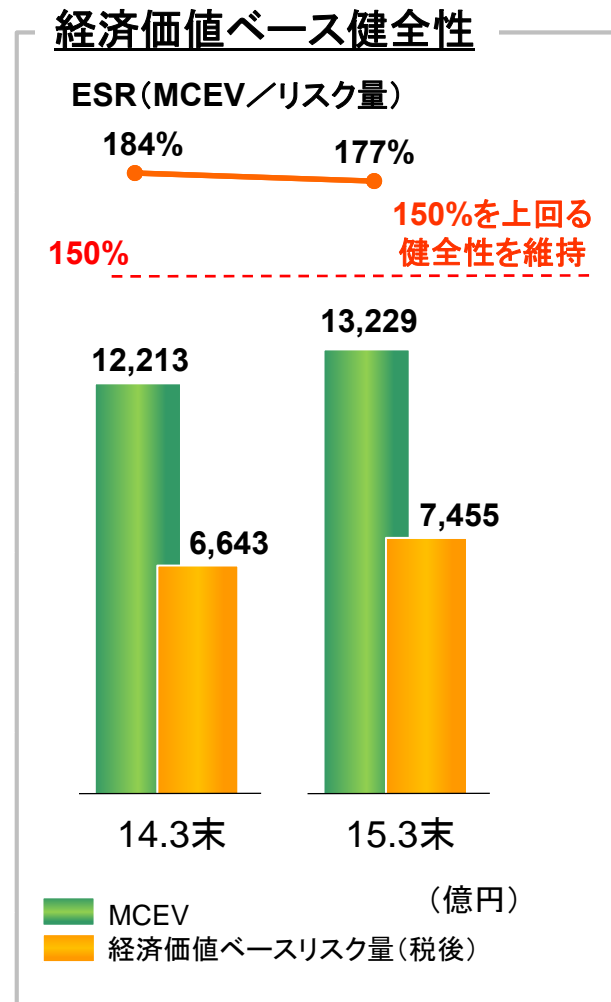
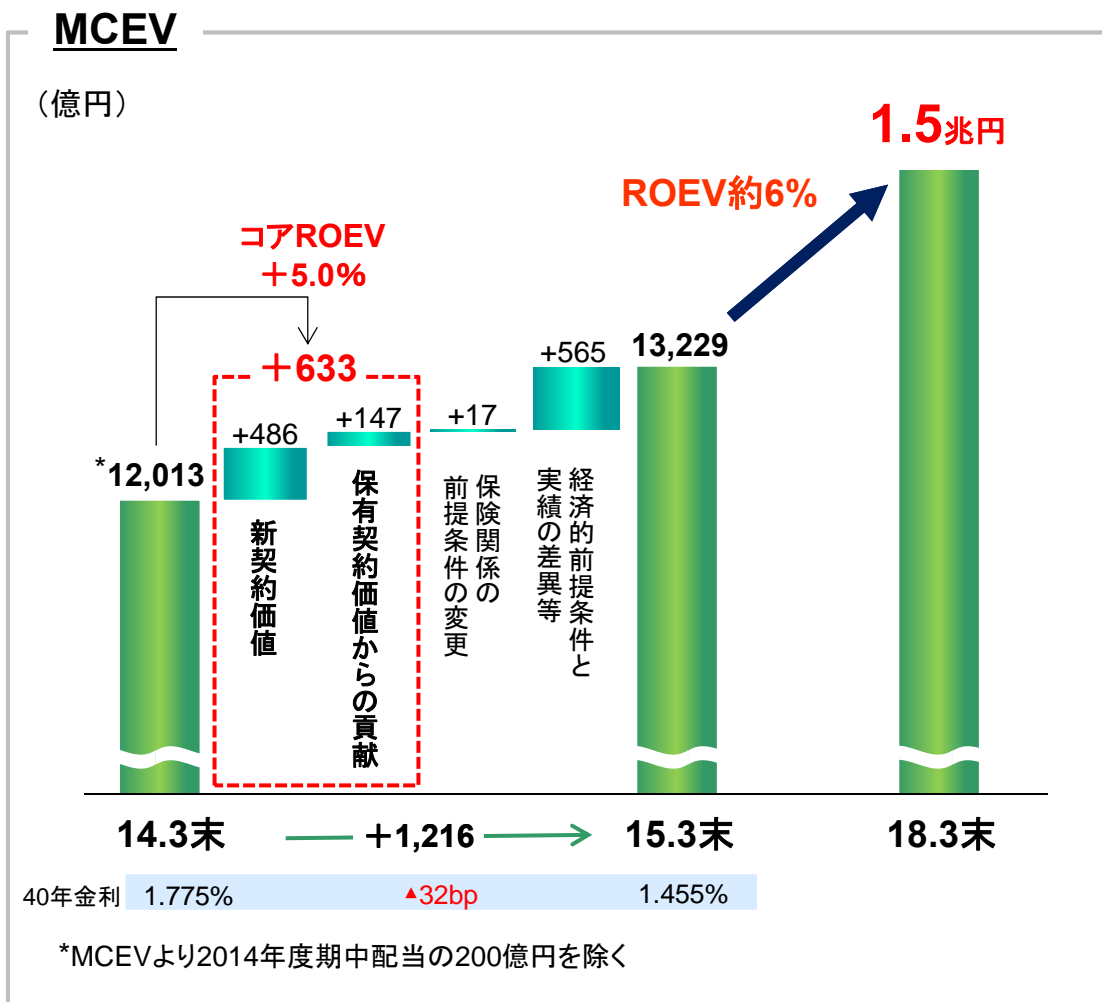
一時払終身保険を発売(2015年5月)

相続ニーズを切り口とした

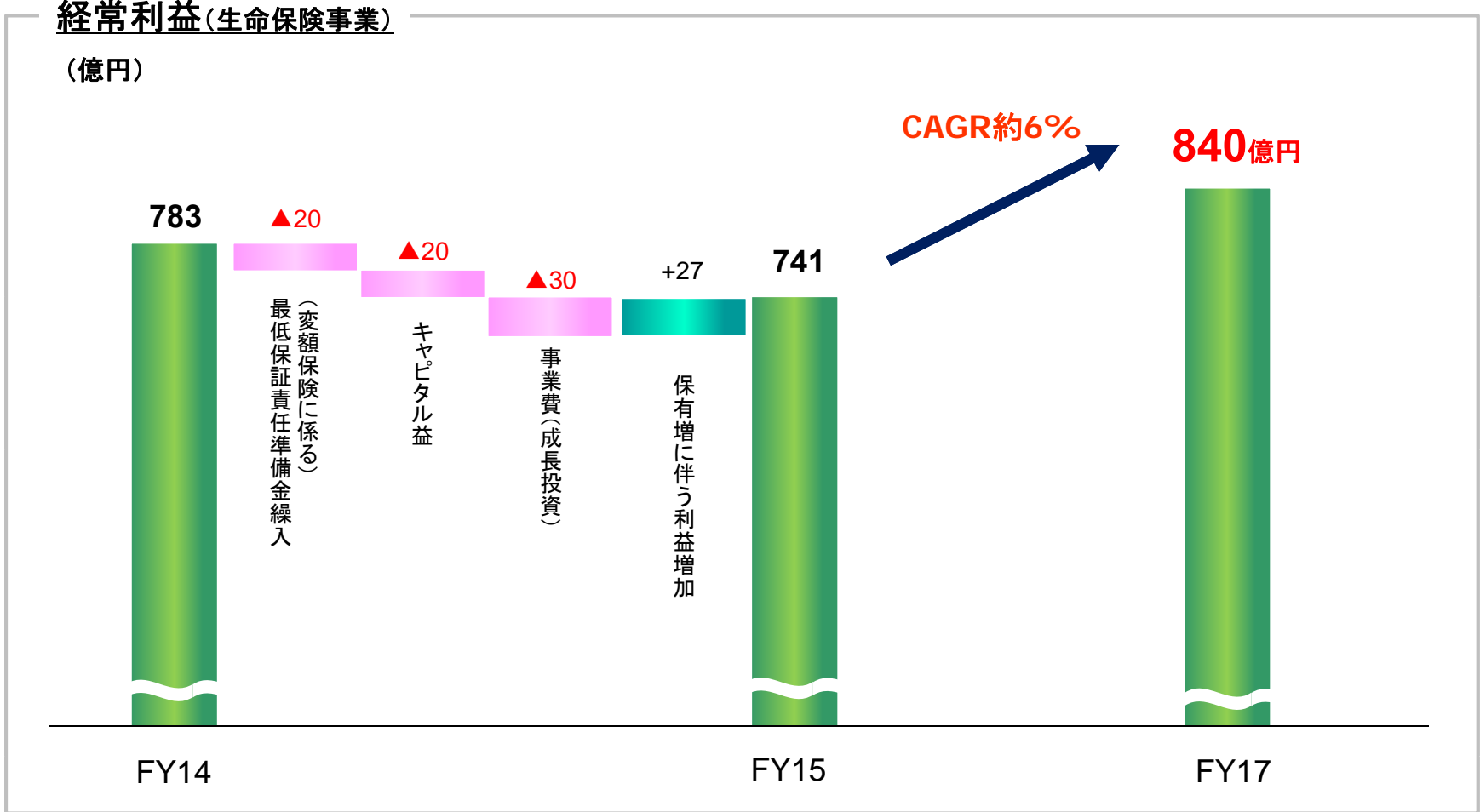
マーケット開拓

企業価値の安定成長 MCEV

高い健全性の維持と新契約獲得による企業価値の向上



FY15は先行投資を実施し、中長期的に着実な利益成長を図る



ソニー生命 中期目標

業容の拡大を継続し、持続的な成長を実現

	FY14		FY17
保有契約高	40.9兆円	CAGR 約4%	45兆円超
ライフプランナー在籍数 (注1)	4,329名	約300名増加	4,600名超
MCEV (注2)	1.3兆円	ROEV約6%	1.5兆円
経常利益 (生命保険事業)	783億円	FY15を起点に CAGR 約6%	840億円

(注1) 嘱託ライフプランナー、契約ライフプランナーを含む

(注2) 中期計画の計算前提は、5月中旬の金利水準

ソニー損保

健全な収益性の 維持

- 自動車保険の損害率改善によって収益性は大きく回復
- きめ細かな損害率改善策の継続により、健全な収益性を確保

成長の持続と 長期安定収益の確保

- 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を堅持
- 自動車保険以外の種目拡大を通じ、安定収益基盤を強化

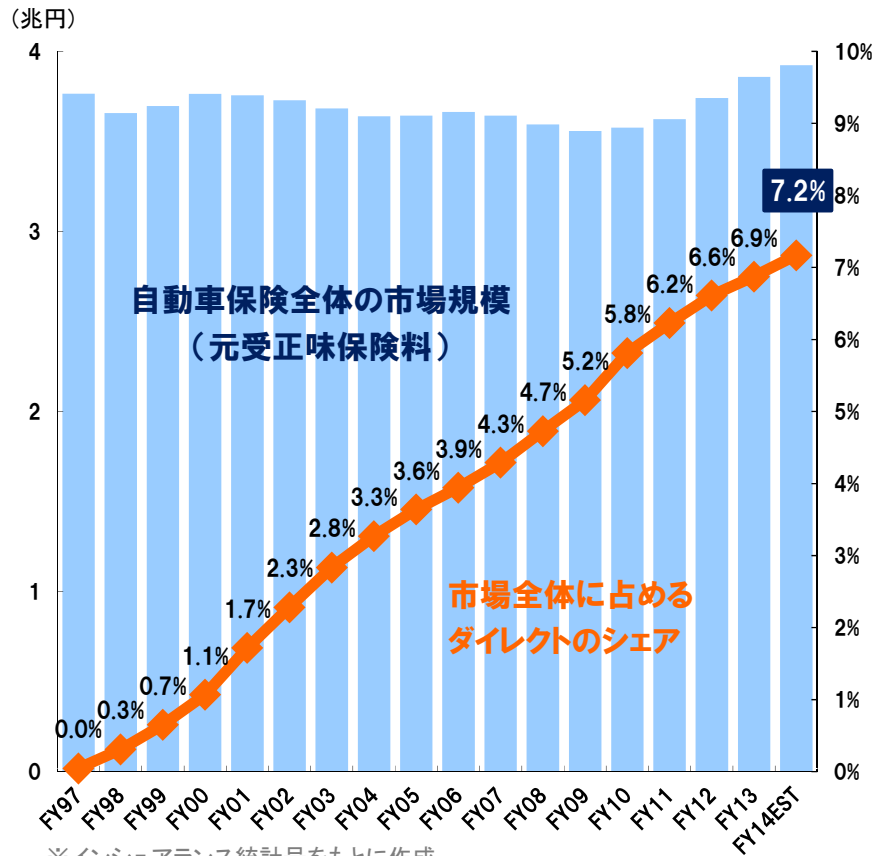
成長の原動力 としての 顧客満足の最大化

- 顧客リテンション力の一層の強化への注力
- 各顧客接点を通じたサービス最適化による顧客価値の向上

ダイレクト自動車保険の状況

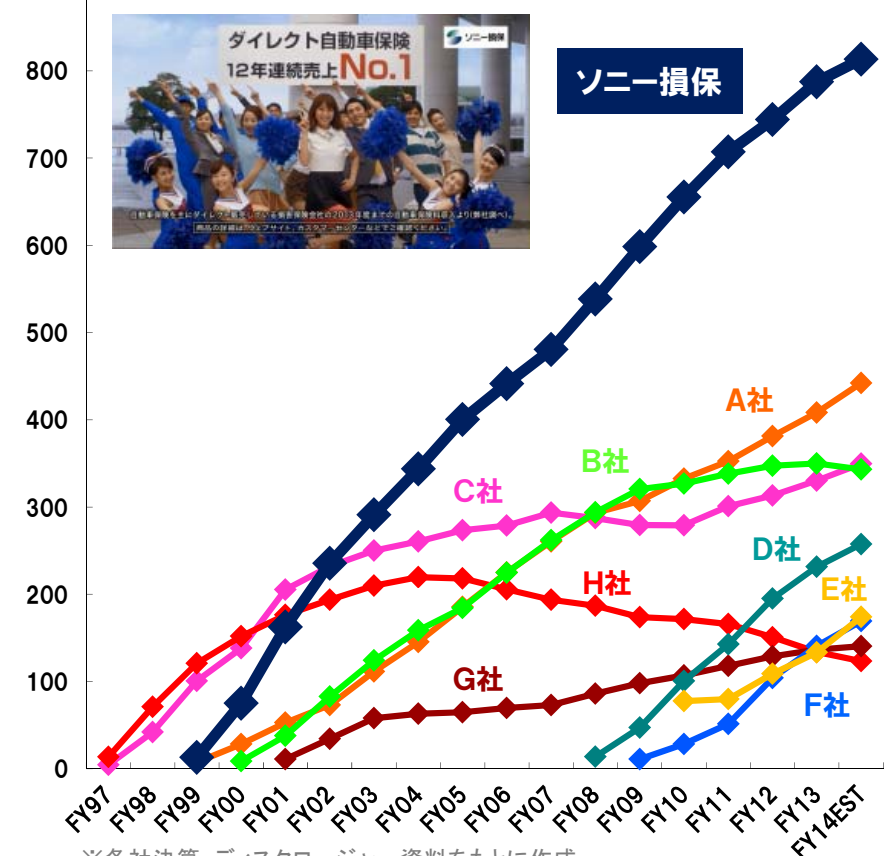
成長が続くダイレクト自動車保険市場において
圧倒的なリーディングポジションを堅持（13年連続売上げNo1）

市場規模およびダイレクトシェア



※インシュアランス統計号をもとに作成

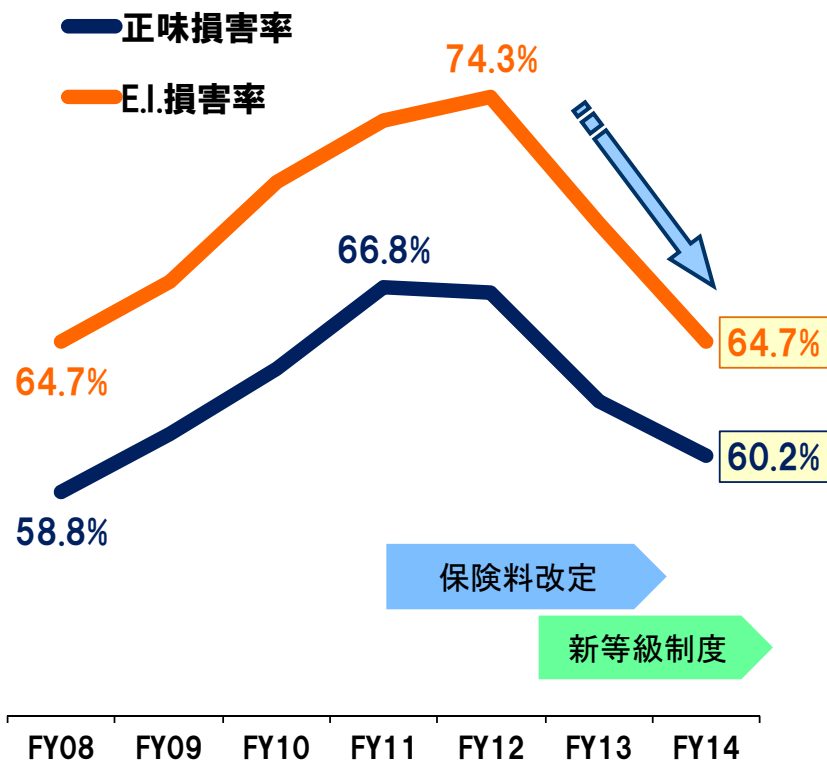
ダイレクト社保険料収入(自動車保険)



※各社決算・ディスクロージャー資料をもとに作成

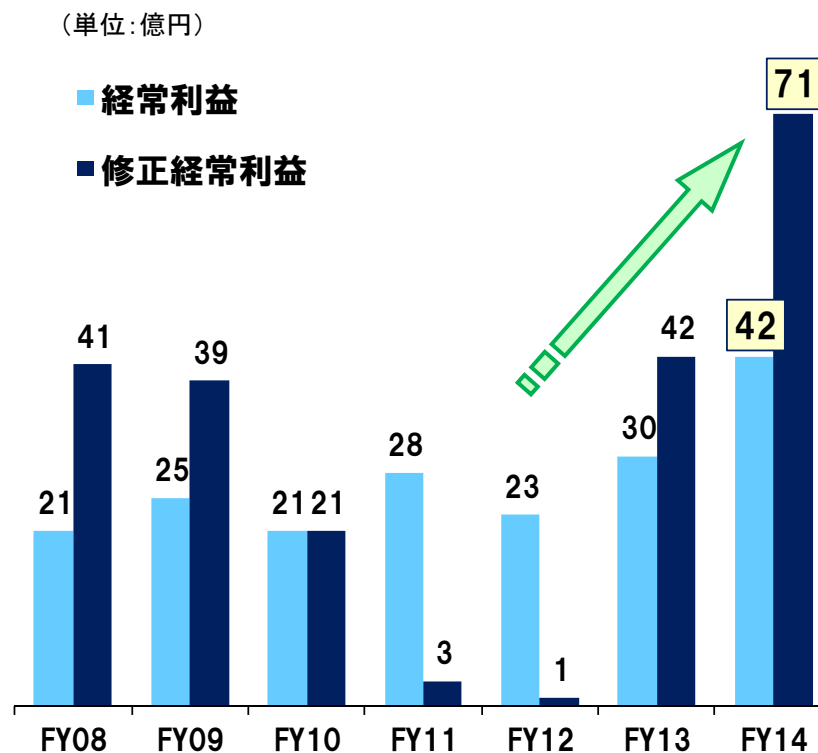
自動車保険の損害率低下等により、2014年度は過去最高益を達成
 今後も損害率改善の取組みにより、健全な収益性を確保

自動車保険 損害率の推移



※正味損害率 = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料
 ※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

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

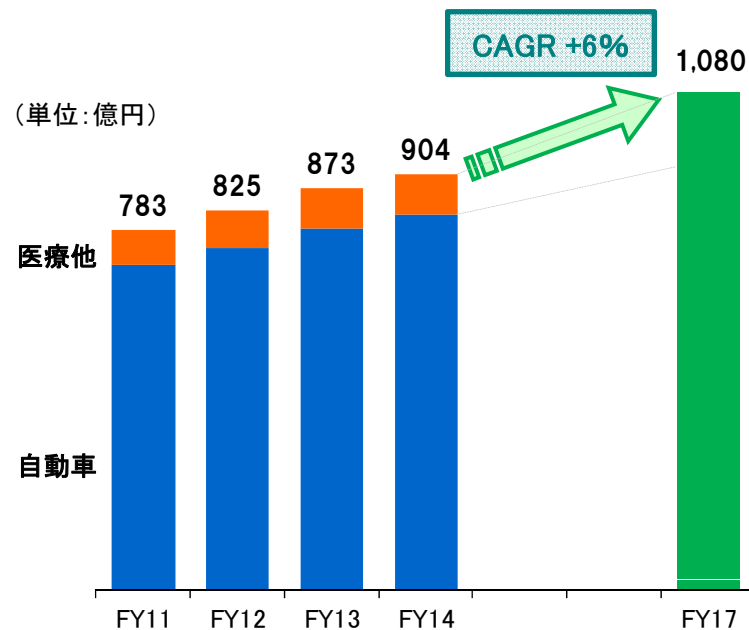
主力の自動車保険でのリーディングポジション堅持に加え、
長期安定収益の確保に向けて自動車保険以外の領域を積極展開

持続的成長に向けた取組み

商品 開発	【自動車保険】 <ul style="list-style-type: none"> ・ リスク細分の高度化等、先進性・合理性の追求 ・ より広範な顧客ニーズに対応する商品開発
	【医療保険／その他】 <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社の強みをいかした新商品／新種目の導入と拡大 <ul style="list-style-type: none"> - ダイレクト + インターネット - 商品のユニークさと充実した補償 - 合理的な価格
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ・ TVやネットを中心に、積極的な広告投資を継続 ・ ダイレクトマーケティングのノウハウ蓄積による、広告生産性の一層の向上

元受正味保険料


自動車保険の成長持続に加え
医療保険／その他の比率を拡大していく




日本初の運転特性リスク細分『やさしい運転キャッシュバック型』を販売開始 新たなターゲット層の取込みを強化

ソニー損保の自動車保険

**やさしい運転
キャッシュバック型**

30日間、無料で計測器をお試し 



※ 計測器を無料(条件あり)でお試しいただくもので、自動車保険を無料で提供するものではありません。
※ 表示点数等は一例です。



※ 設置後、数時間の運転で、画面に点数を表示します。

○ ふんわり × ガツガツ!



180日以上設置してください

※ 必要な際には強くブレーキを踏んでください。

やさしい運転 診断レポート



最大 20%
保険料キャッシュバック

※ キャッシュバックには所定の条件があります。

他社に先行した経験の蓄積をもとに、更なる顧客利便性の向上とコストの低減を追求し、
今後も引続き、商品の進化への取組みを進める

顧客価値向上の取組みによって、顧客リテンション力の強化に注力
NPS*の活用により、各顧客接点を通じたCustomer Experienceの向上

さらなる顧客価値向上への取組み

事故解決サービス

- 早さと納得感を追求し、事故対応品質を”保証”できるレベルへ
- 事故対応の体制拡充と担当者の育成

カスタマーサービス

- 受電体制とサービス品質の強化
～ 熊本第3センター開設(15年7月)
- 個々の顧客ニーズや契約状況に応じた最適なサービスを提供



Web/スマホサービス

- 圧倒的なWeb/スマホNo.1損保に向けた利便性の追求
- 契約手続きにおけるストレスフリーな顧客体験を提供

2014年度 顧客満足度の外部評価

日経ビジネス アフターサービス満足度 自動車保険部門	第1位 (4年連続)
オリコン 満足度ランキング 自動車保険総合	第1位 (2年連続)
HDI-Japan WEBサポートポータル格付 損害保険部門	三つ星 (5年連続)
問合せ窓口格付	三つ星 (3年連続)
日本ブランド戦略研究所 顧客サポート総合 自動車保険部門	第1位



*NPS: ネットプロモータースコア、正味推奨者比率

中計期間内に収保1,000億を突破し、ダイレクトでのリーディングポジションを堅持
安定した収益性のもと、増収増益を継続

	FY14		FY17
元受正味保険料	904億円	CAGR +6%	1,080億円
正味事業費率	26.7%	合算率低減	合算率 90%台
E.I.損害率 (*1)	64.3%		
合算率	91.0%		
経常利益	42億円	CAGR +7%	50億円
修正経常利益(*2)	71億円	CAGR +6%	85億円
修正ROE	14.2%	水準継続	約14%

*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

お客さまの評価を
梃にした業容拡大

- 外部からの高い顧客満足度評価を維持
- 商品・サービスの拡充とプロモーション強化

戦略商品の更なる強化

- 「外貨ワールド」の更なる拡充
- 住宅ローンを中心とした個人向けローン事業の強化

安定した収益力
の確保

- ALM運営の高度化による収益力の維持・向上
- 一定水準の資金利ざや確保

お客さまの評価を礎にした業容拡大

高い顧客満足度を維持し、プロモーション強化により業容を拡大

日経金融機関ランキング
顧客満足度

日本経済新聞社
2015年2月発表



8年連続!

HDI-Japan 格付け
サポートポータル

HDI-Japan



五つ星獲得!

2014年度アフターサービス
満足度調査
銀行(地方銀行を除く)部門

日経ビジネス
2014年11月3日号



3年連続!

HDI-Japan 格付け
問合せ窓口

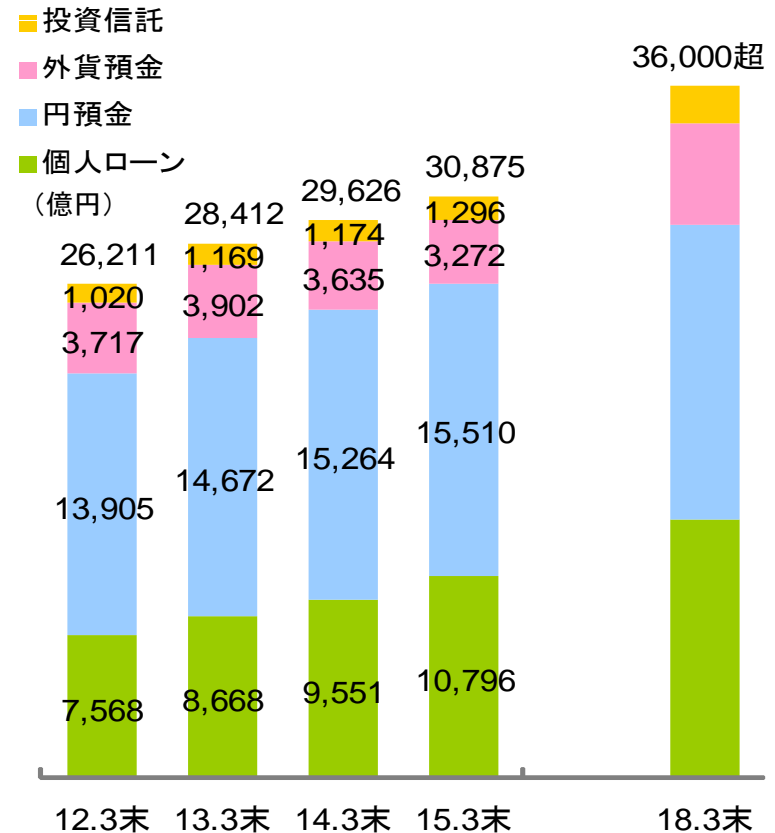
HDI-Japan



五つ星獲得!

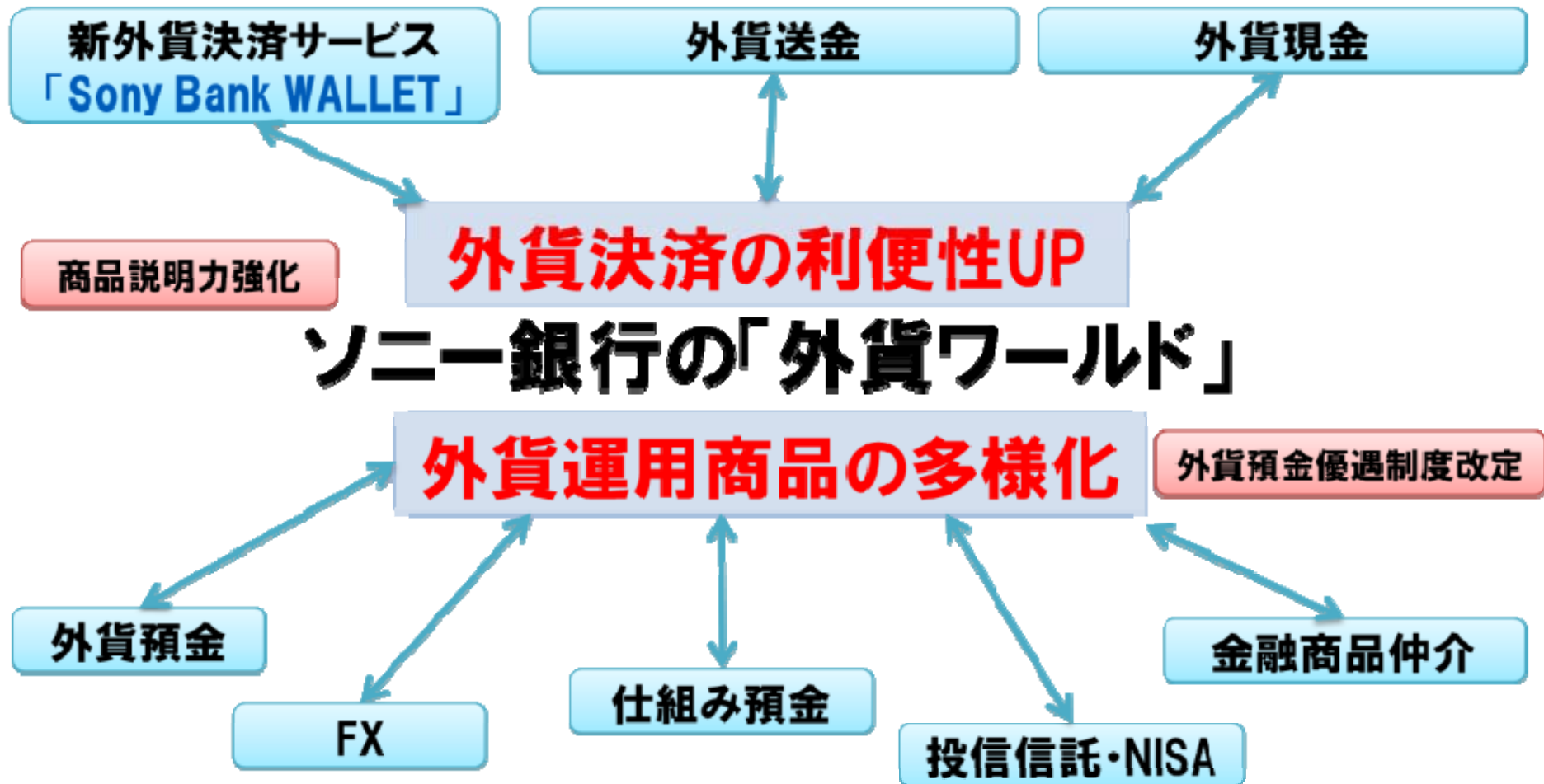
リテールバランス

【円・外貨預金 + 投資信託 + 個人ローン】



外貨ワールドの更なる拡充①

今後3年程度で資産運用商品を更に充実し、外貨サービスを拡充



外貨ワールドの更なる拡充②

Sony Bank WALLETが「つかう」機能を補完、外貨ワールドは「2.0」へ

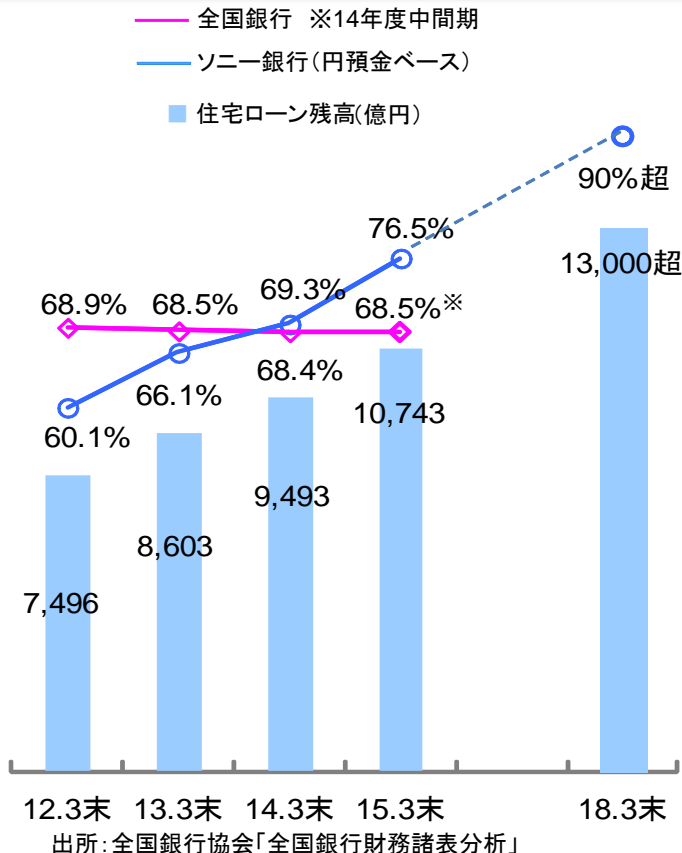


外貨をためる、ふやす、つかうを身近に整備。
「外貨のソニー銀行」を不動のものに！

個人向けローン事業の強化

住宅ローン事業を引き続き強化し、
生涯にわたる資金需要をサポートするため商品性を拡充

住宅ローン残高と預貸率



チャネルの強化

- ・不動産業者との連携強化・提携先拡大
- ・ソニー生命ライフプランナーを中心とした代理店チャネルの活性化

商品性の強化・多様化

- ・生涯にわたる個人の資金需要への対応
 - ーカードローンの再開(FY15上期)
 - ーシニア向けローン商品の企画検討
- ・住宅ローン付帯サービスの拡充

業務の効率化推進

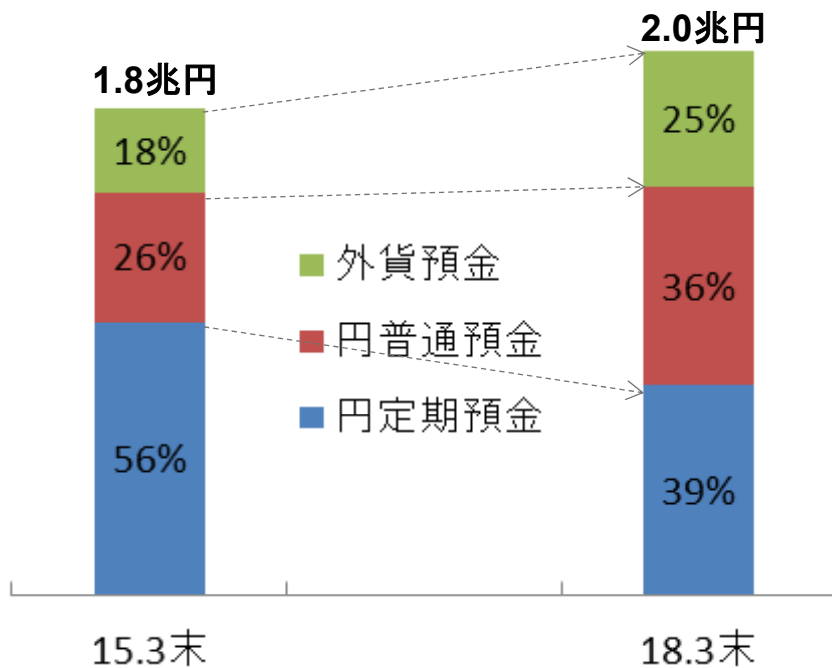
- ・ローン業務の徹底した効率化の推進

収益力の維持・向上

戦略的に預金の構成比を変化させることで収益力を高め、
低金利環境下においても一定の資金利ざやを確保

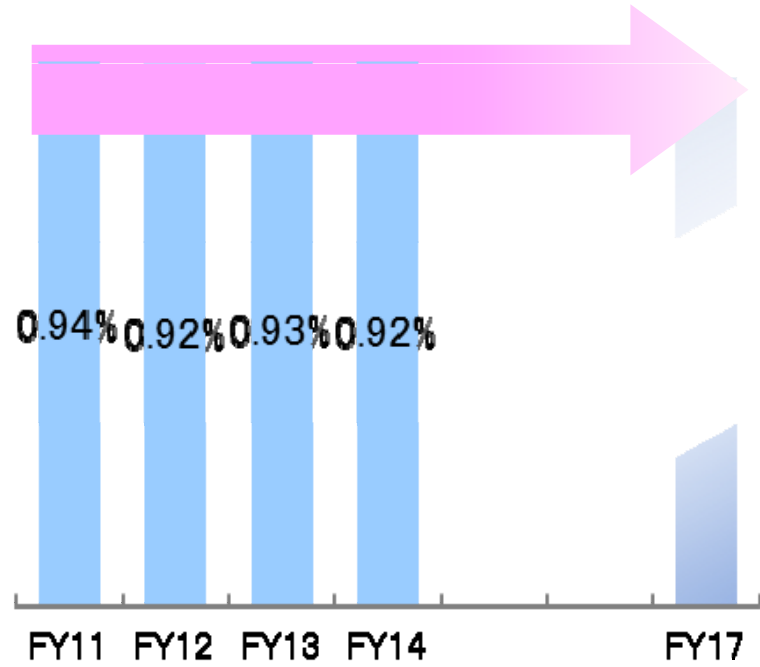
預金構成比の変化による収益力の向上

流動性預金・外貨預金の構成比UP！



資金利ざやの推移

現状水準の維持を目指す



ソニー銀行 中期目標

顧客への価値提供とALM運営の高度化により
持続的な業容の拡大と環境に左右され難い収益体質を実現

	FY14		FY17
リテールバランス <small>[円預金・外貨預金・投資信託・個人ローン]</small>	3.0兆円	CAGR6%超	3.6兆円超
業務粗利益 <small>(銀行連結)</small>	249億円	FY15(239億円)を起点に CAGR約5%	263億円
経常利益 <small>(銀行連結)</small>	73億円	FY15(64億円)を起点に CAGR10%超	78億円
ROE <small>(銀行連結)</small>	6.0%	6%前後維持	6%程度

※FY14に債券売却益を計上した業務粗利益と経常利益はFY15を起点としたCAGRを記載しております。

ソニー・ライフケア (介護事業)

介護事業の進捗

新設ホーム展開と戦略的アライアンスの2本柱で事業拡大を目指す

<新設ホーム展開>

2016年春 ソニー・ライフケアグループ初の有料老人ホーム開設予定(世田谷区祖師谷)

"Life Focus"

老いても、長く、安心してご自身に合った生活を送っていただくために。

ソニー・ライフケアはご利用者のこれまでの人生とこれからの生活を第一に考えます。

- 2013年秋に取得した横浜・藤が丘ホームのノウハウも活用し、ご入居者の「生活」を尊重、個々人に適したプランの提案
- 一都三県中心のホーム展開により、アッパーミドルレイヤーでの自社ブランド確立



<戦略的アライアンス>

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(発行済株式の14.5%)

はなことばシリーズ



「はなことば町田鶴川」

29施設
約1,400室

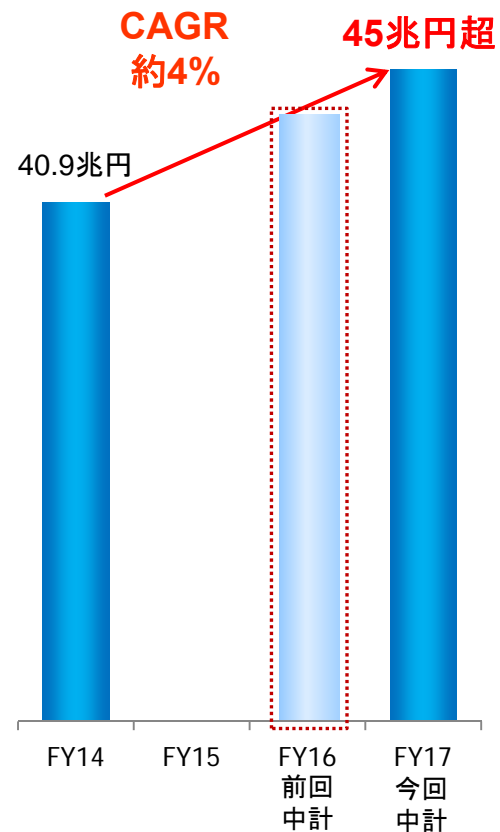
- 介護サービス市場におけるプレゼンス確立
- 顧客層の広いボリュームゾーンへの進出
- 面的展開ノウハウ・人材など経営リソース獲得

ソニーフィナンシャルグループ

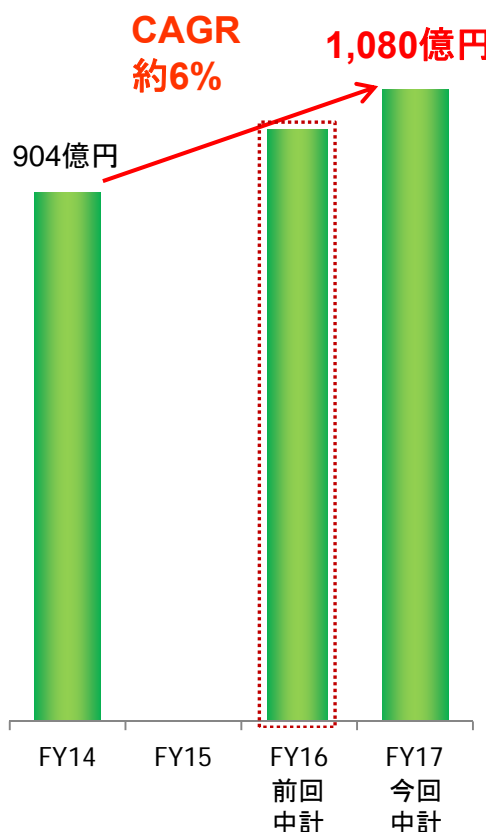
グループ各事業の成長

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

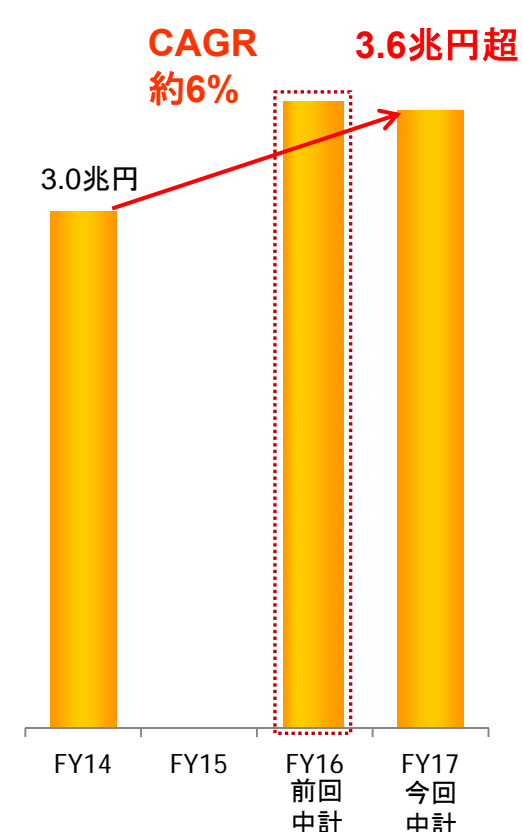


ソニー損保
元受正味保険料



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

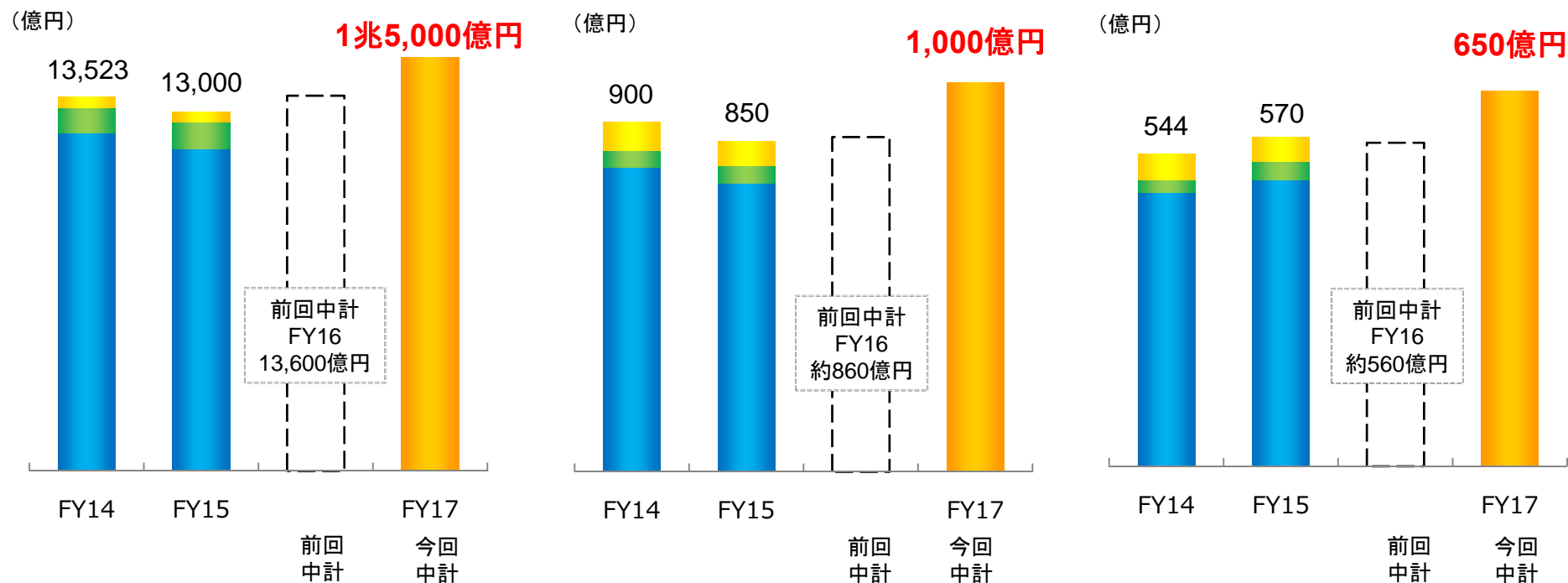
前回中期計画を上回るペースで推移し、FY17に連結経常収益：1兆5,000億円、
 連結経常利益：1,000億円、連結当期純利益：650億円を目指す

連結経常収益

連結経常利益

連結当期純利益

■ 生命保険事業 ■ 損害保険事業 ■ 銀行事業




連結ROE




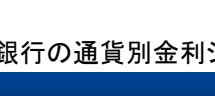
連結ROEは、財務会計ベースでは10%以上の水準を堅持

	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14
ROE(J-GAAP)	14.8%	10.2%	11.5%	9.0%	10.7%
ROE(US-GAAP) <small>ご参考</small>	10.0%	14.6%	11.1%	11.3%	13.0%

ROE(J-GAAP,UA-GAAP)=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

連結修正ROEは、足元の低金利を前提としたソニー生命のROEVを反映し、FY17で6%程度を予測

	FY12	FY13	FY14		FY17
連結修正ROE	3.3%	14.2%	9.5%		約6%

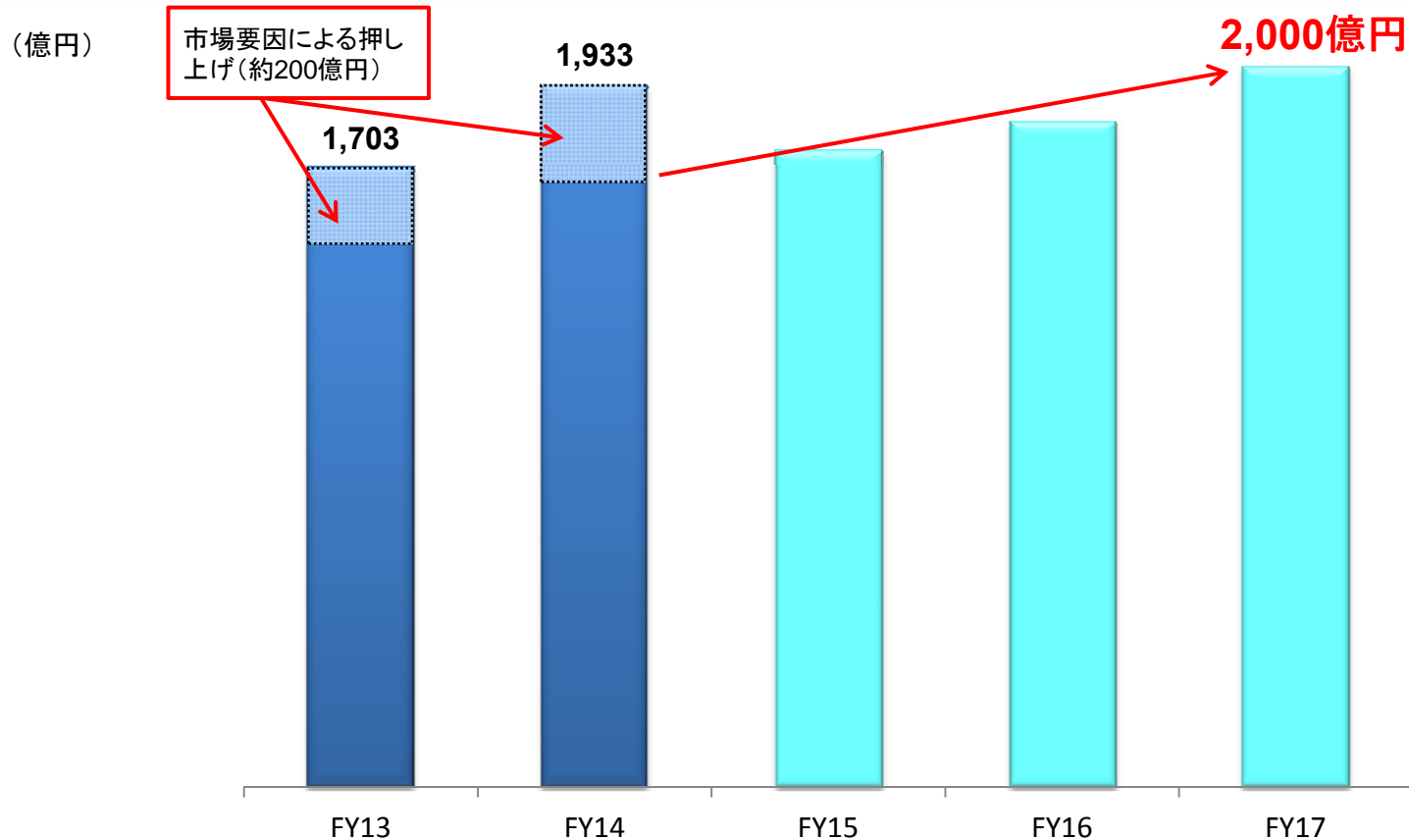
ソニー生命 ROEV	3.3%	14.9%	9.6%		約6% <small>(※)</small>
コアROEV	5.2%	6.0%	5.0%		
ソニー損保 修正ROE	▲0.1%	9.8%	14.2%		約14%
ソニー銀行(連)ROE	4.3%	4.8%	6.0%		約6% <small>(※)</small>

修正ROEの計算式はスライド46を参照

(※)FY17 修正ROEの計算前提は、ソニー生命の金利前提条件は15年5月中旬、ソニー銀行の通貨別金利シナリオはスライド49を参照

US-GAAP営業利益 (ご参考)

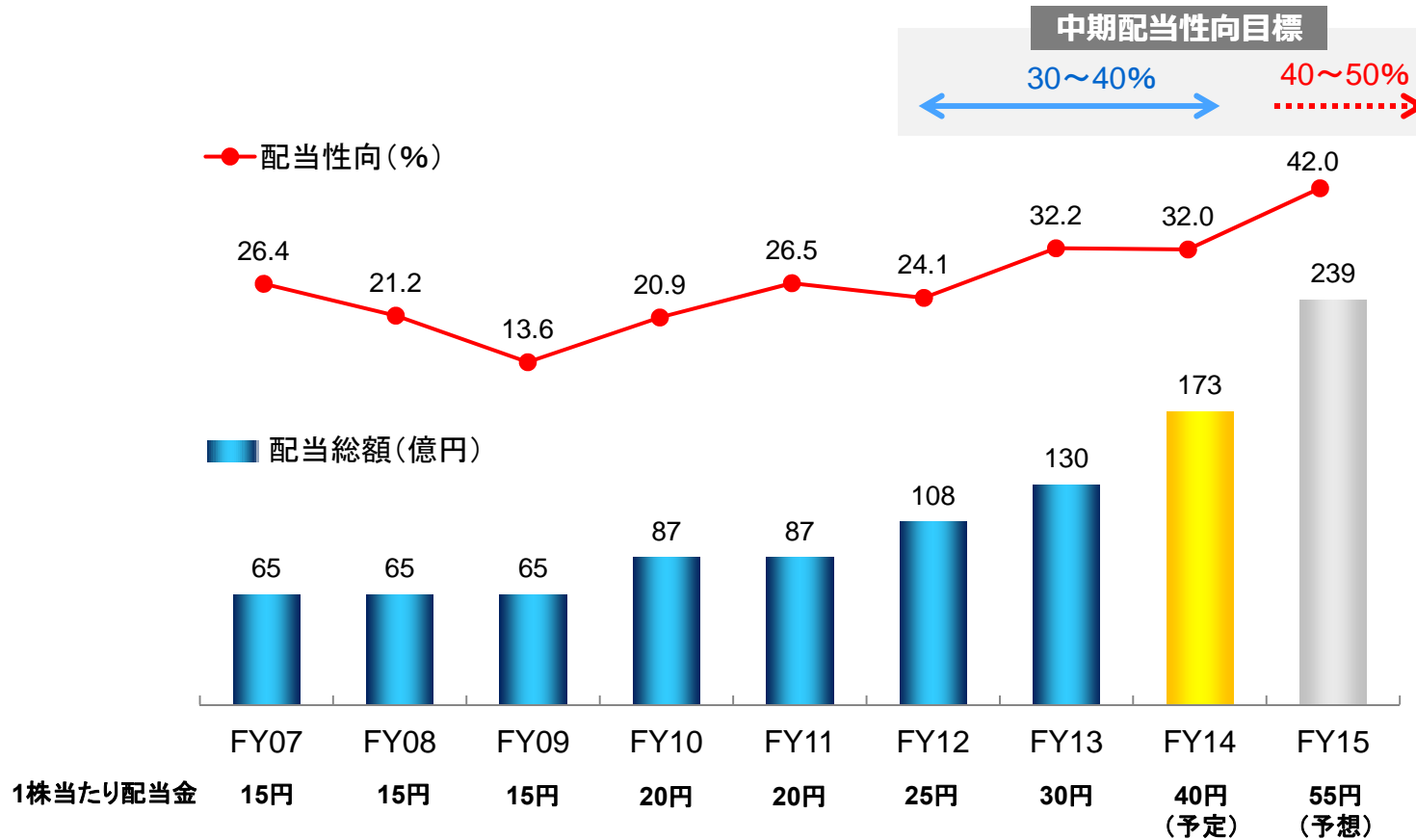
米国会計原則 (US-GAAP) のソニーフィナンシャルグループ営業利益は、安定的に利益成長を継続。FY17に2,000億円を目指す。



- ◆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45をご覧ください。

株主還元強化

- 中長期の収益拡大に応じて安定的に配当を増やす方針の下、中期的な配当性向目標を**40~50%へ引き上げ**、株主還元を強化
- FY15は、1株当たり15円増配し、**55円を予想** / FY12から4期連続の増配



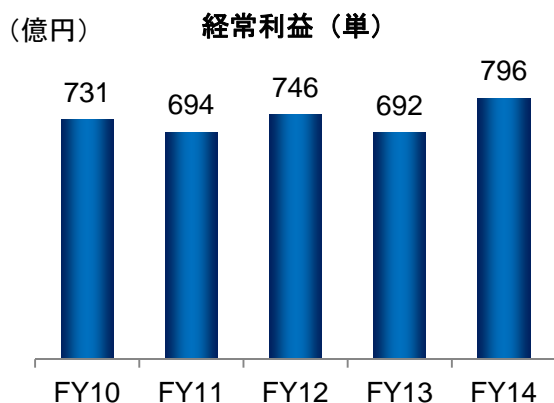
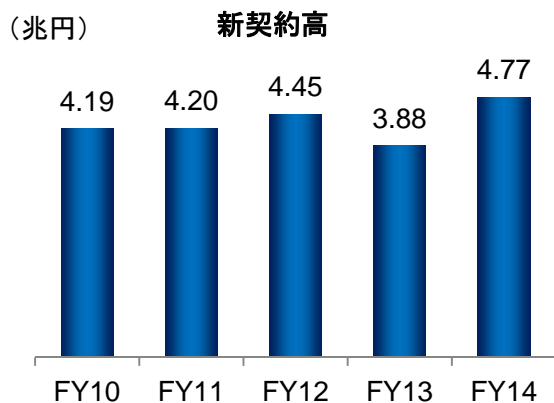
以上

補足資料

(参考1) FY14レビュー補足

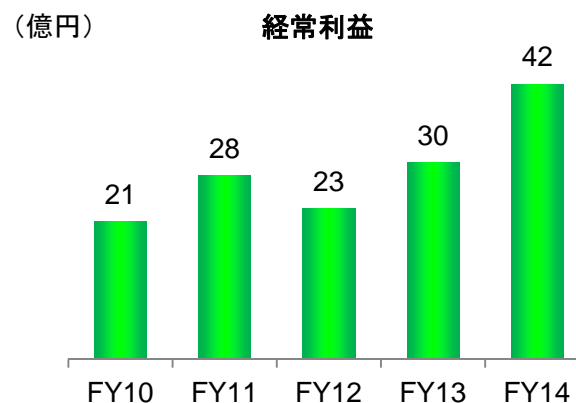
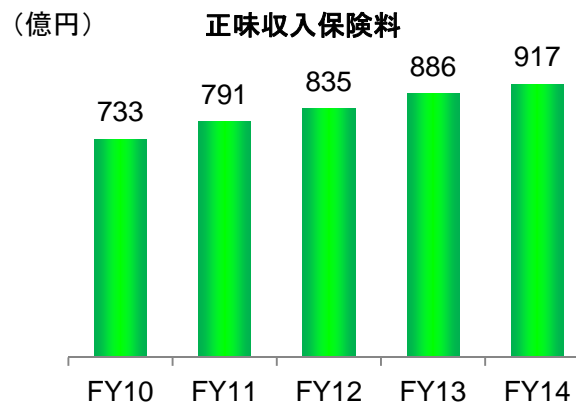
ソニー生命

死亡保障提供の更なる強化に取り組
み、新契約高は過去最高を更新



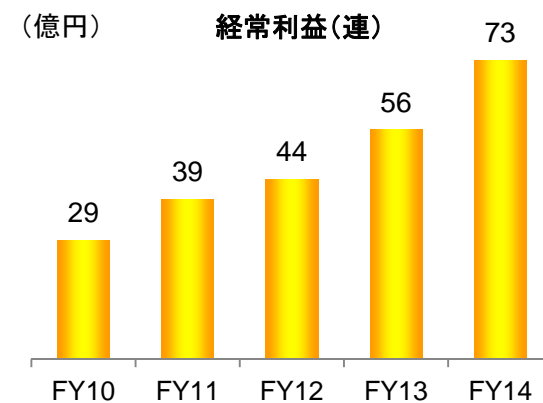
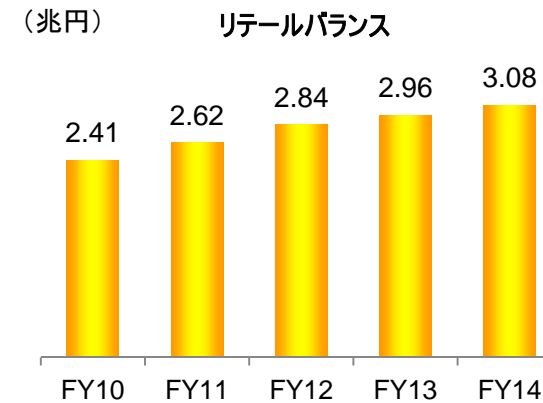
ソニー損保

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3兆円を突破
経常利益は過去最高を更新



(参考2)FY15 連結業績予想

連結経常収益は減収、連結経常利益は減益、連結当期純利益については増益の見通し

(億円)	FY14 (通期実績)	FY15 (通期予想)	前年度比
連結経常収益	13,523	13,000	△3.9%
うち生命保険事業	12,239	11,680	△4.6%
うち損害保険事業	930	971	+4.4%
うち銀行事業	384	368	△4.2%
連結経常利益	900	850	△5.6%
うち生命保険事業	783	741	△5.4%
うち損害保険事業	42	44	+4.5%
うち銀行事業	73	64	△12.7%
連結当期純利益	544	570	+4.7%

FY15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、FY14に見られた良好な市場環境にともなう運用収益の増加を見込んでいないことから減収となる見通しです。連結経常利益は、生命保険事業における成長施策のための費用増や、市場環境が良好であったFY14に比べ変額保険に係る責任準備金繰入負担が増加すること、生命保険事業および銀行事業における有価証券売却益の減少を見込むことなどから減益となる見通しです。一方、連結当期純利益は、法人税減税の影響により増益の見通しです。

<各事業の経常収益・経常利益>

■生命保険事業

経常収益は、FY14にみられた良好な市場環境にともなう運用収益の増加をFY15では見込んでいないことから、FY14に比べ減収となる見通しです。経常利益は、中期的な成長施策のための費用の増加を見込んでいること、および変額保険に係る責任準備金繰入負担の増加を見込んでいることなどから、FY14に比べ減益となる見通しです。

■損害保険事業

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、FY14に比べ増収・増益となる見通しです。

■銀行事業

低金利が継続する中においても業容は着実に拡大すると見込んでいるものの、FY14にあった債券売却にともなう債券関連取引の収益増加をFY15では見込んでいないことから、FY14に比べ減収・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)、(株)スマートリンクネットワーク、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、(株)スマートリンクネットワークは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。

<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)、(株)スマートリンクネットワーク、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。

* (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。

2015年4月30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_fy2014_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	+	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

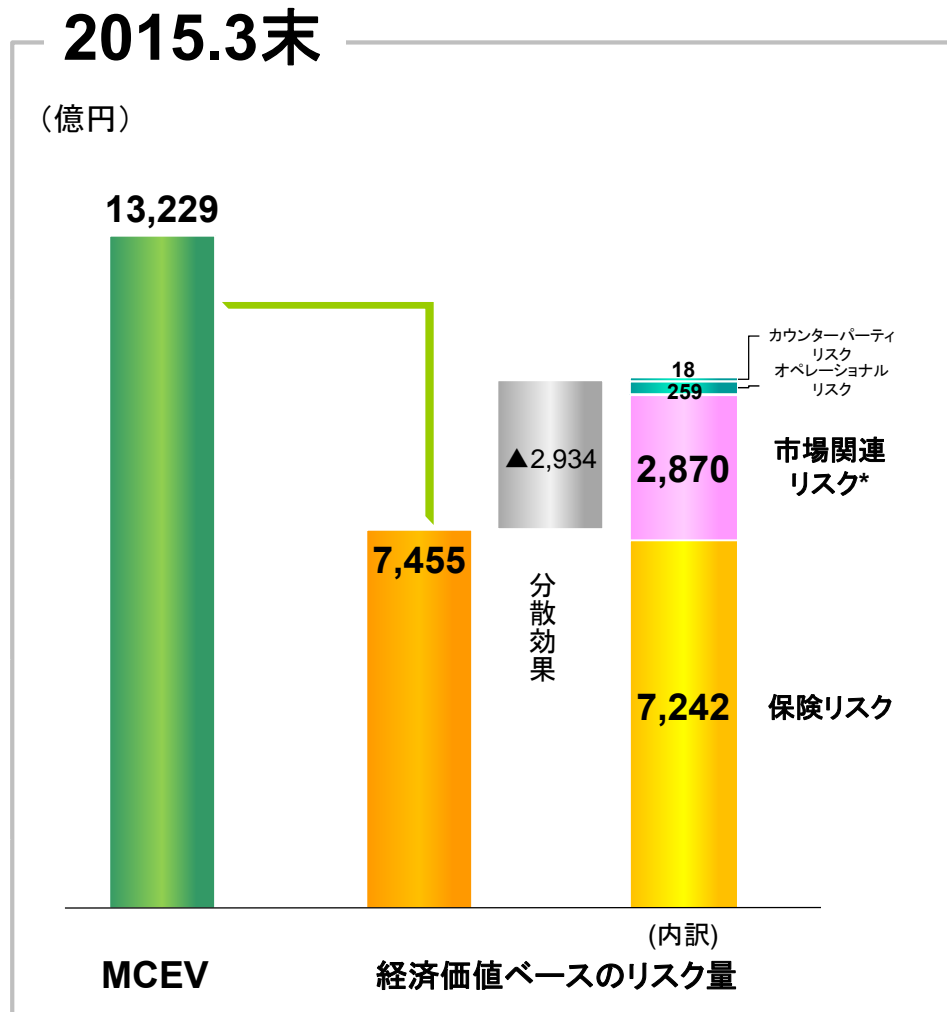
連結修正資本 = ④+⑤+⑥

* **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)ソニー生命の経済価値ベースのリスク量



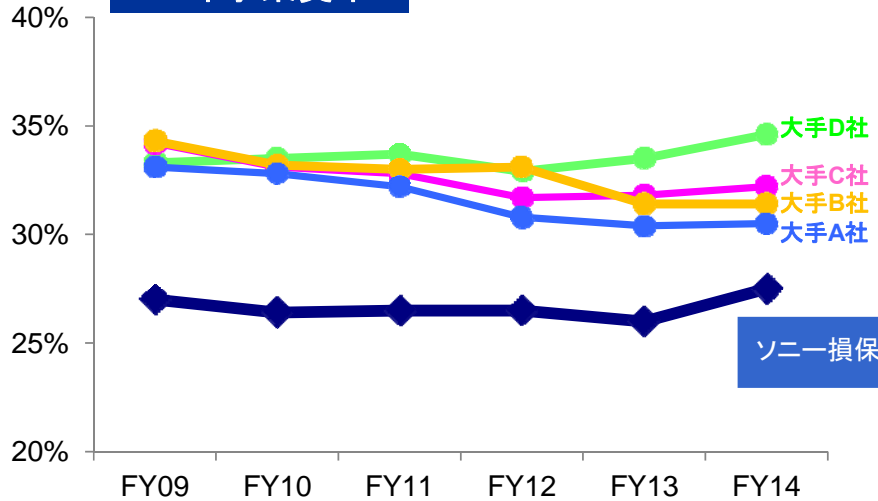
ソニー生命のリスク選好の基本的な考え方

- 経済価値ベースで十分なソルベンシーを確保するとともに、保有契約の増加・保険リスクの積極的な引き受けにより、企業価値の安定的・持続的成長を図る
- 生命保険ビジネスがもたらす企業価値の安定を図るため、長期にわたる保険契約の負債に係る金利リスクを低減すべく、保険負債の特性に見合った資産への投資を優先

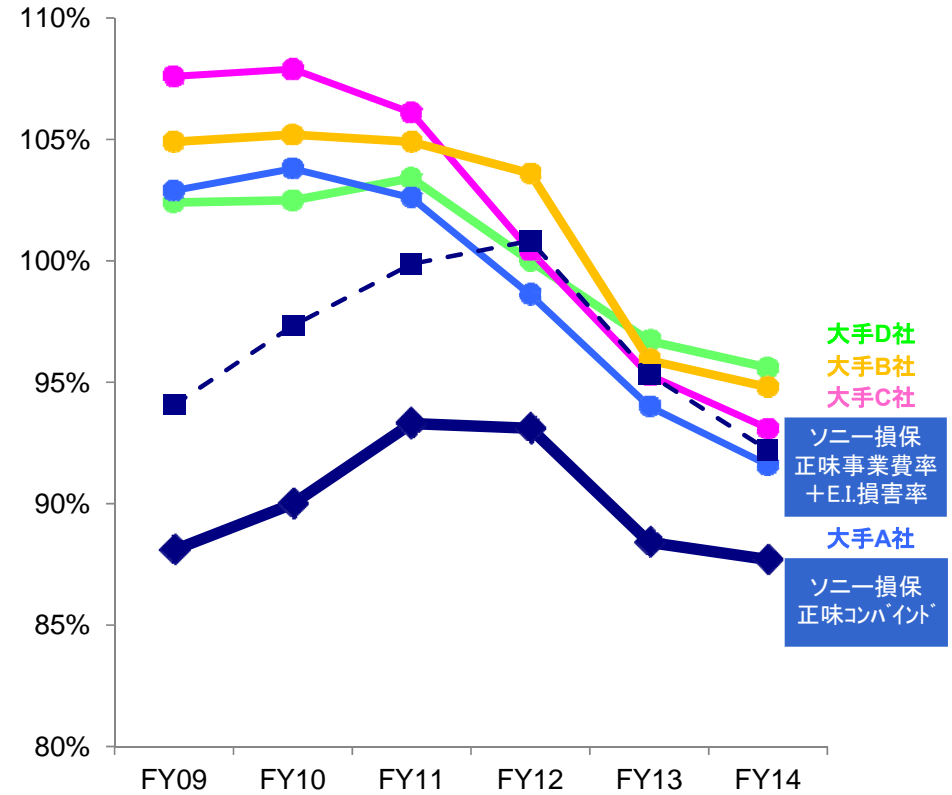
※うち、金利リスクは2,185億円
(ただし、市場関連リスク内での分散効果考慮前)

(参考6)ソニー損保 自動車保険

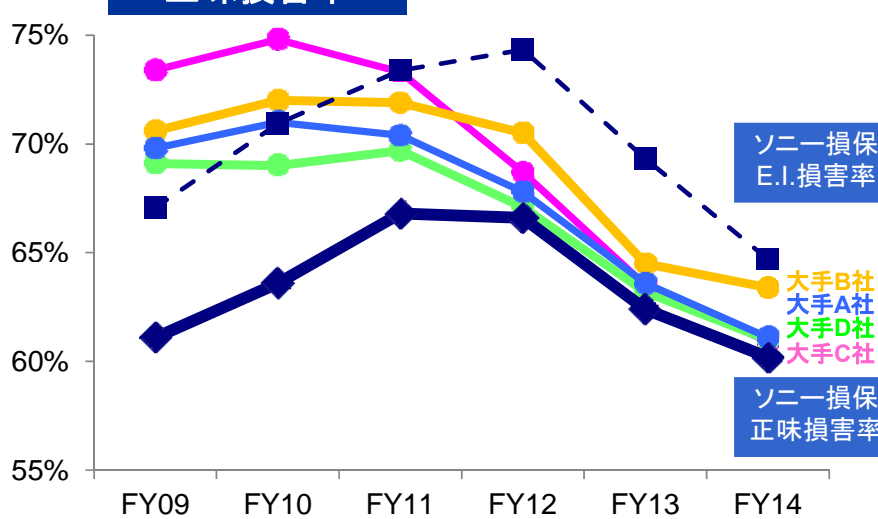
正味事業費率



コンバインド・レシオ(正味事業費率+正味損害率)



正味損害率



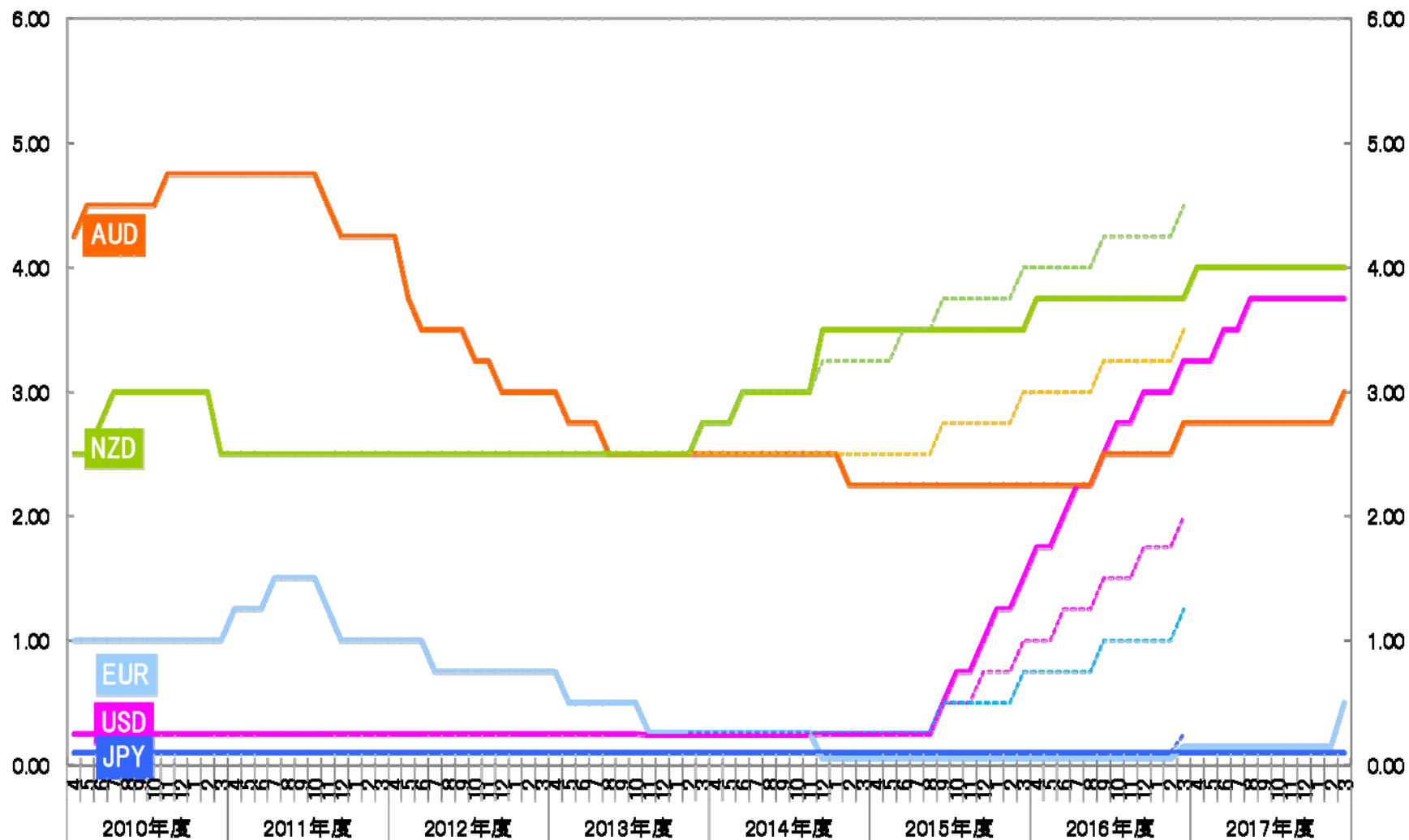
(注)ソニー損保
 E.I.損害率 = (正味支払保険金+支払備金繰入額+損害調査費)÷既経過保険料
 [除く地震保険、自賠責保険]
 正味損害率 = (正味支払保険金+損害調査費)÷正味収入保険料
 正味事業費率 = 保険引受に係る事業費÷正味収入保険料

出典:各社決算発表資料

(参考7)通貨別 政策金利トレンド&シナリオ

- ◆実線は2015年1月末時点に想定した金利シナリオ、点線は2014年1月末時点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

通貨別 政策金利トレンド&シナリオ 【15年2月時点】





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