

【プレゼンテーション資料】

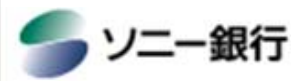
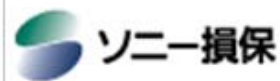
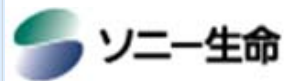
ソニーフィナンシャルグループ 2013年度 経営方針説明会

ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社
2013年6月3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。当社グループはいずれもそのような見直しの義務を負いません。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。

ソニーフィナンシャルグループ



グループ中期経営方針
骨子

- ◆ グループ各事業のコアコンピタンスである高品質なサービスの提供を追求することにより、顧客満足のさらなる向上と顧客基盤の拡大を図り、グループの持続的成長を実現する
- ◆ 経営環境の変化にも揺るぎない盤石な収益基盤を確立する
- ◆ 安定した収益基盤と強固な健全性をベースに、株主還元を強化する

- ◆ 高品質なサービス提供の追求により、顧客満足のさらなる向上と顧客基盤の拡大を図り、グループの持続的成長を実現
- ◆ 経営環境の変化にも揺るぎない盤石な収益基盤の確立／株主還元の強化

1. 主要3事業の着実な業容拡大による、トップラインの成長加速

- 連結経常収益は昨年中期計画を上回るペースで推移し、FY15に約14,000億円を見込む。

2. 連結経常利益 FY15: 800億円目標／連結修正ROE FY15: 7～8%を予想

- 利益水準は外部要因等の影響を織り込み一時的に低下するが、利益成長の趨勢は変わらず。
- ソニー生命の修正ROE(MCEV成長率)は、金利水準が低下する中でも安定的な成長を継続。

3. 新たな領域への展開

- 介護事業への参入実現など、長期視点から新たな成長機会を確保。

4. 経営環境の変化に左右され難い収益基盤の確立

- グループ各社において、リスク管理・ALMの高度化等により強固な収益体質を確立し、低金利環境が継続する中においても着実な利益成長を図る。

5. 株主還元の強化

- FY12は増配を予定。
- 中期的な配当方針は昨年度から変更なく、引き続き、安定的な配当水準の増加を目指す。

ソニーフィナンシャルグループ グループ各事業の成長

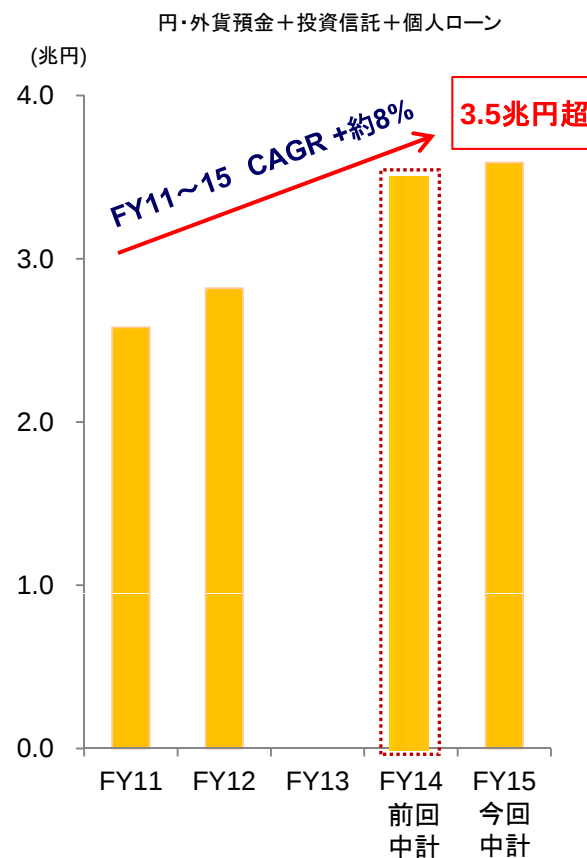
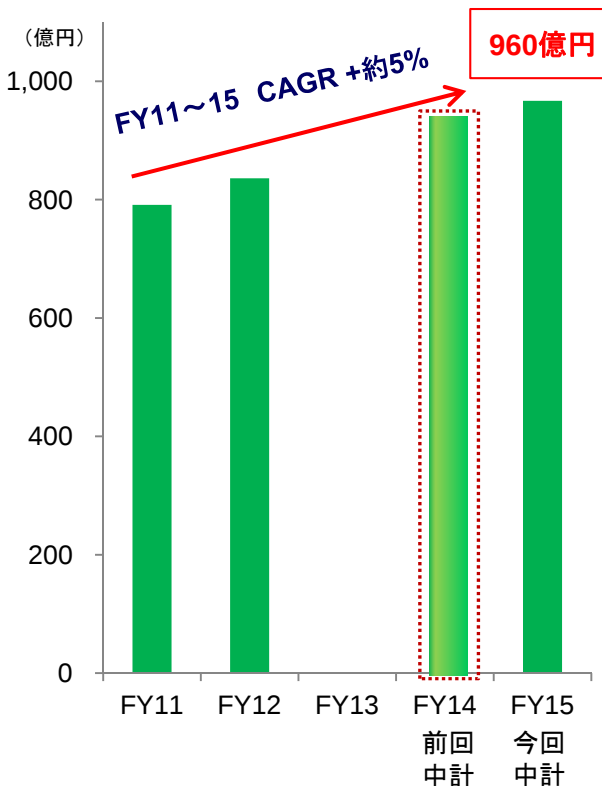
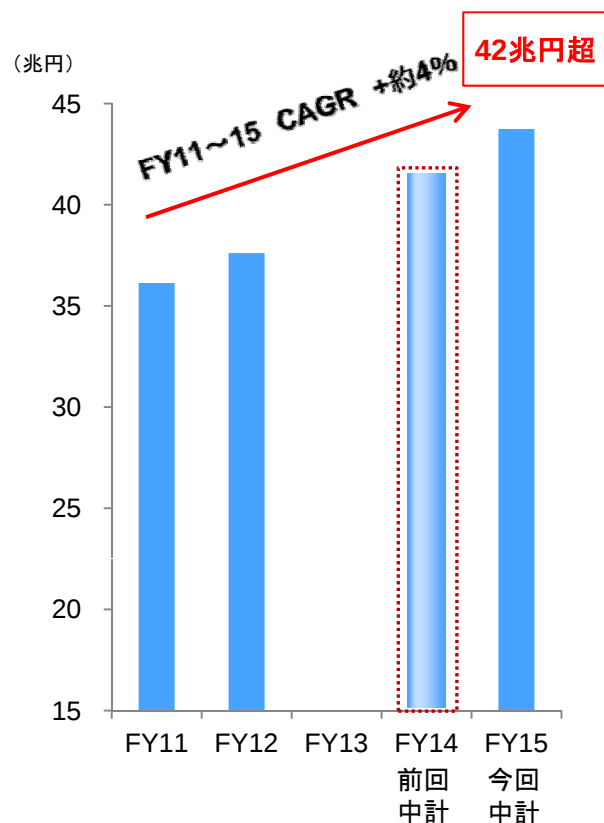


中核3事業の着実な業容拡大により、トップラインの持続的成長を実現

ソニー生命
保有契約高

ソニー損保
元受正味保険料

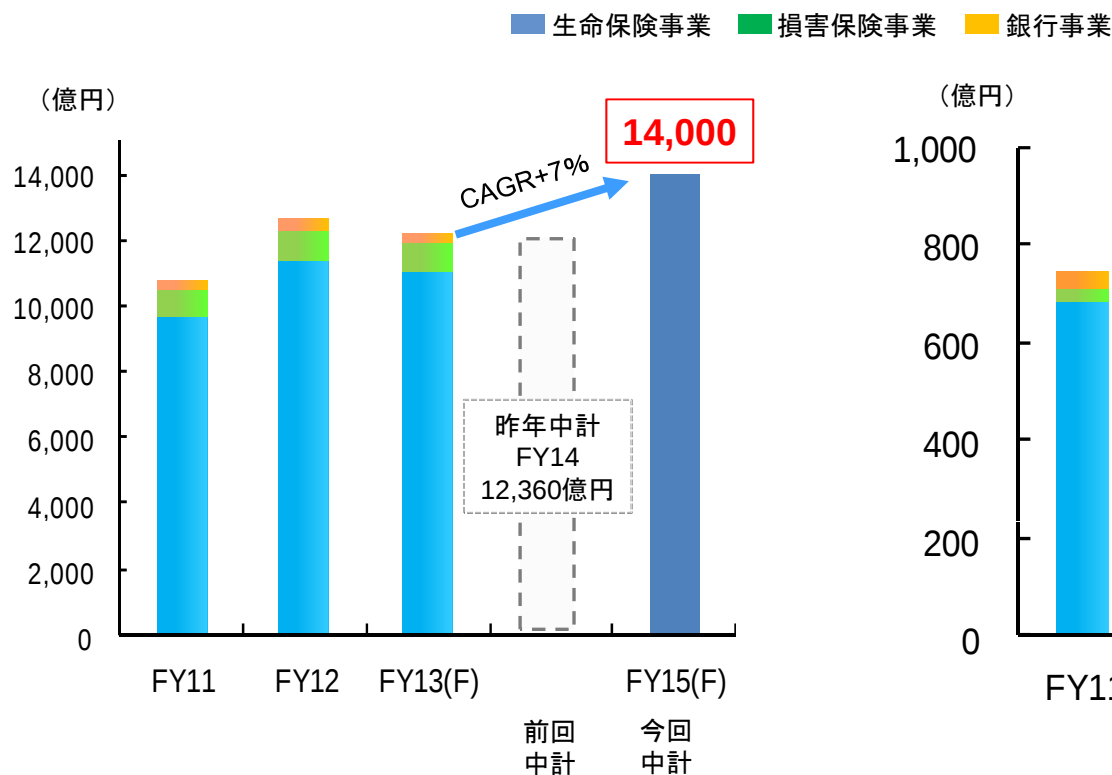
ソニー銀行
リテールバランス



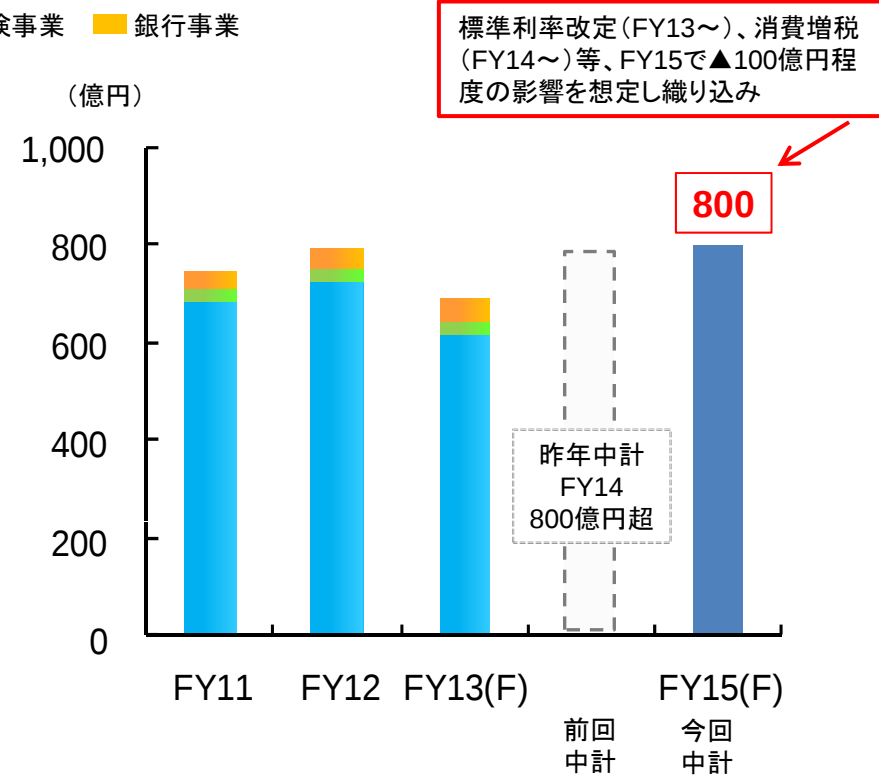
連結経常収益・経常利益

- 連結経常収益は、昨年中計計画を上回るペースで推移し、FY15に約14,000億円を見込む
- 連結経常利益は、外部要因によるマイナス影響を想定し、FY15に800億円超を目標とする

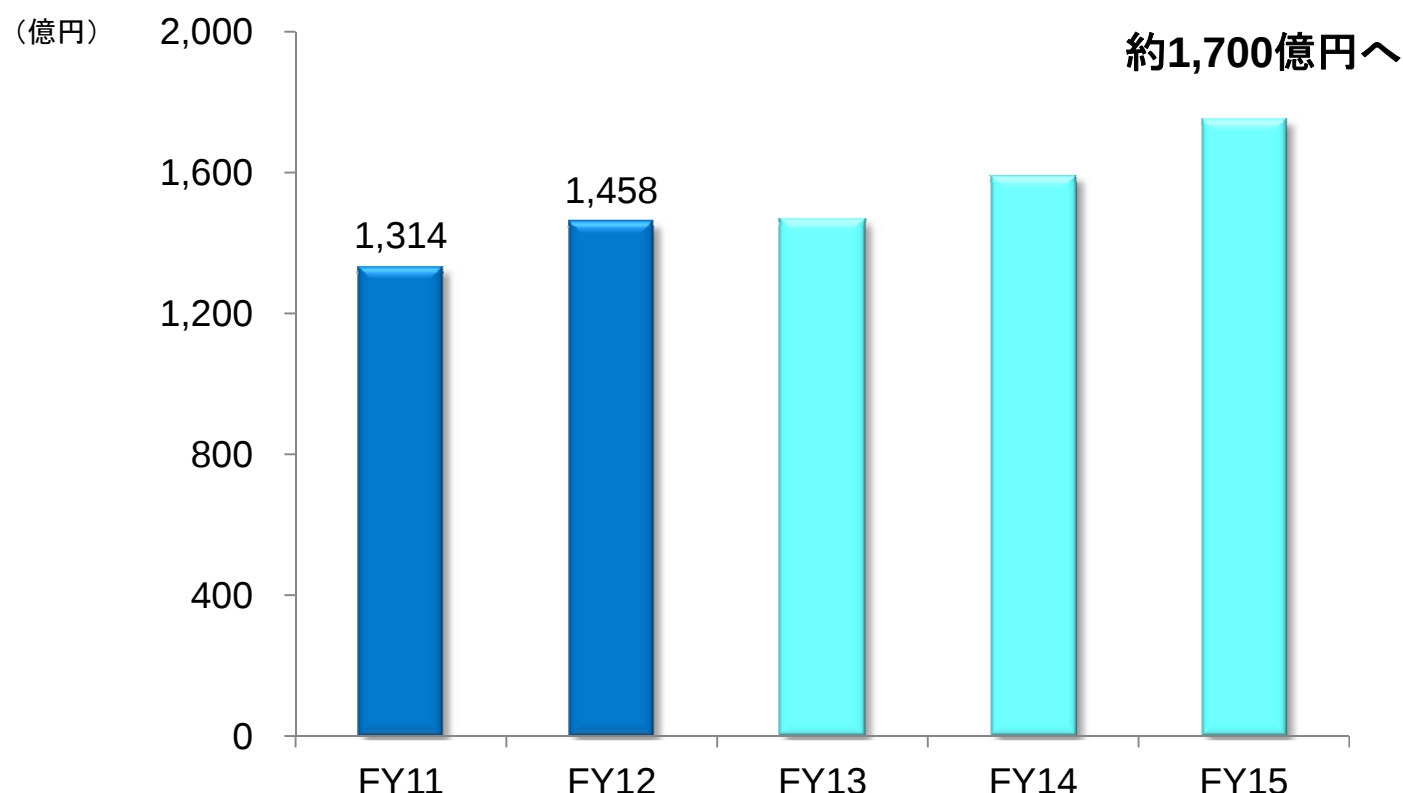
連結経常収益



連結経常利益

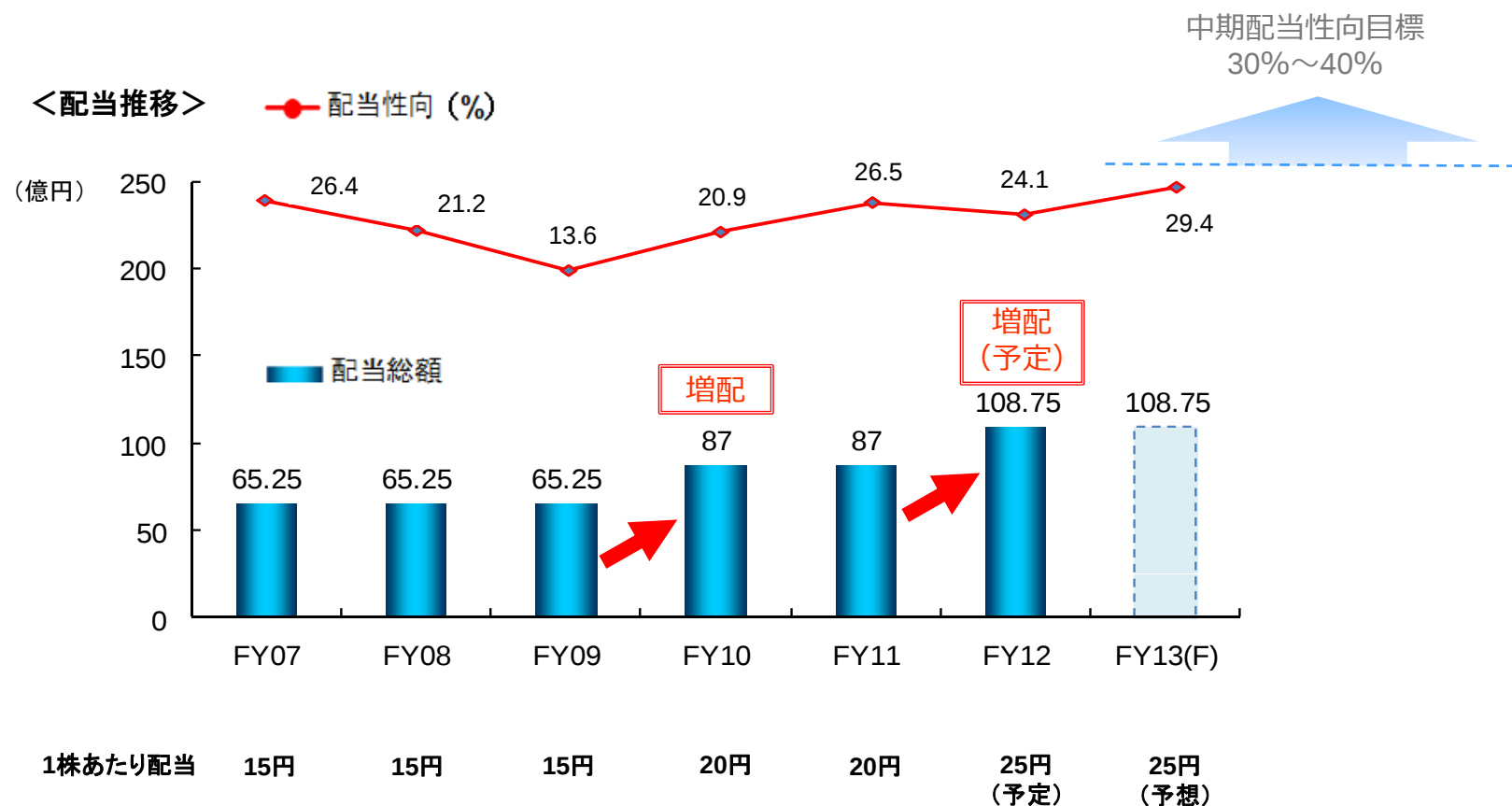


米国会計原則 (US-GAAP) のソニーフィナンシャルグループ営業利益は、FY15に約1,700億円への成長が見込まれる



- ◆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44をご覧ください。

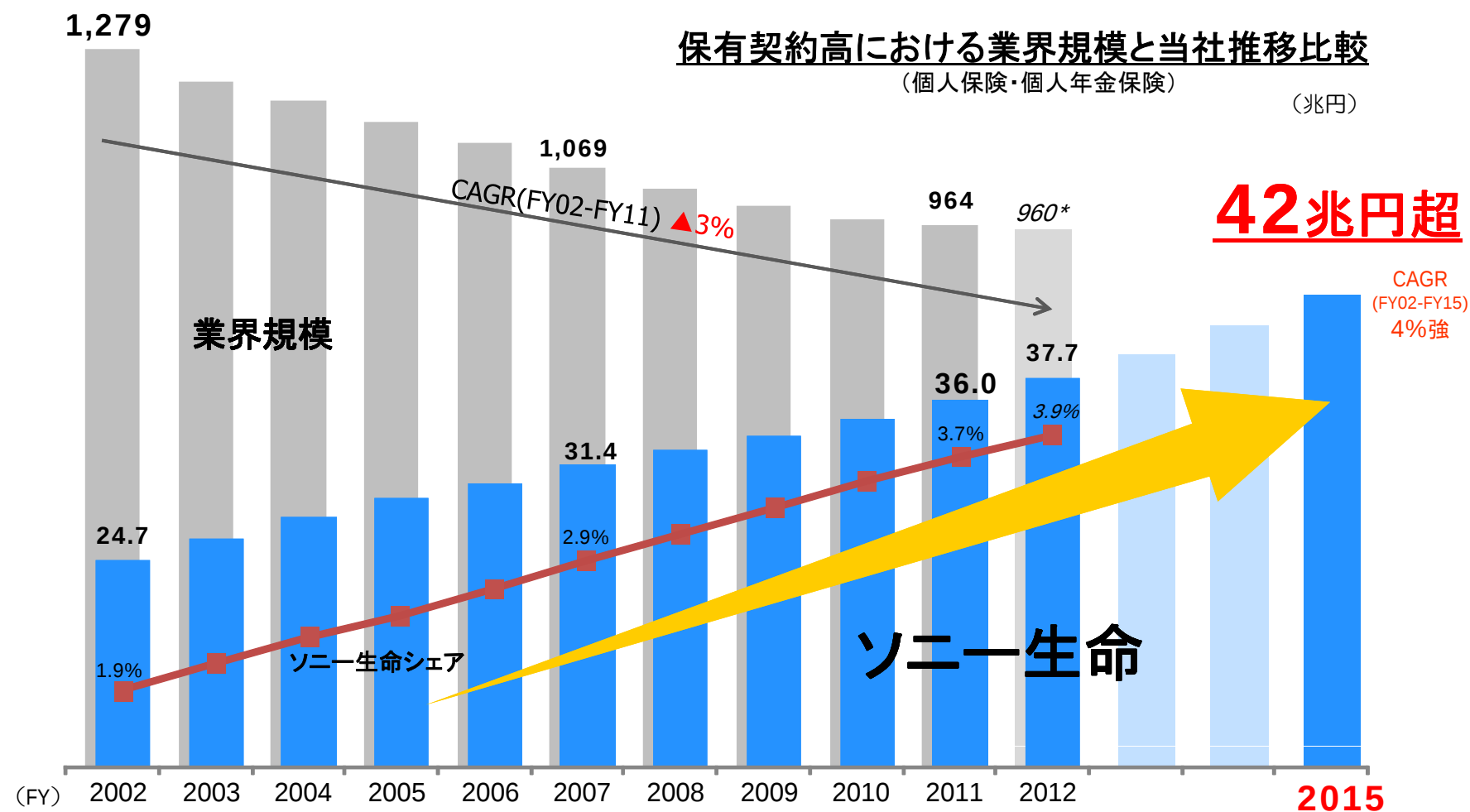
- FY12は堅調な業績を反映し、1株5円の増配を予定
- 中期的な配当性向目標はグループ連結の当期純利益の30～40%としており、引き続き、経営環境を考慮しつつ、安定的に配当水準を引き上げていく方針



ソニー生命

確実な成長の実現

業界が年率3%で縮小する中、ソニー生命は年率約4%の着実な成長を実現



Key Message 成長への取り組み

営業チャネルの さらなる強化

- 質を伴ったライフプランナーの陣容拡大
- 多様なニーズを捕捉する代理店チャネルによる成長加速

オペレーショナル・ エクセレンスへの 不断の追求

- オペレーション改革によるサービス品質、営業効率・事務効率の抜本的向上
- 米ドル建保険の導入による資産形成分野の強化、商品ポートフォリオの拡充

企業価値の 安定成長

- 新契約獲得による企業価値の向上、金利リスク削減による企業価値の安定化

営業チャネル概要

ライフプランナーと代理店による2つのチャネル展開を通じ、
バランスのとれた事業ポートフォリオを実現

ライフプランナーチャネル

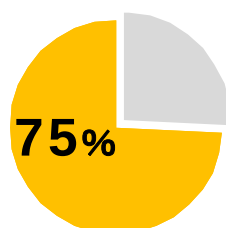
代理店チャネル

特長

- 高いコンサルティング能力をもってお客さまと伴走

- お客さまの保険購買スタイルの多様なニーズを捕捉

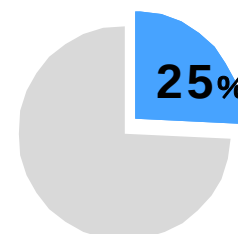
チャネルシェア・成長性



チャネルシェア



成長性
(CAGR FY08-FY12)



チャネルシェア



成長性
(CAGR FY08-FY12)

成長に向けた取り組み

- 高質人材の採用・育成による高生産性の維持と陣容拡大による持続的成長

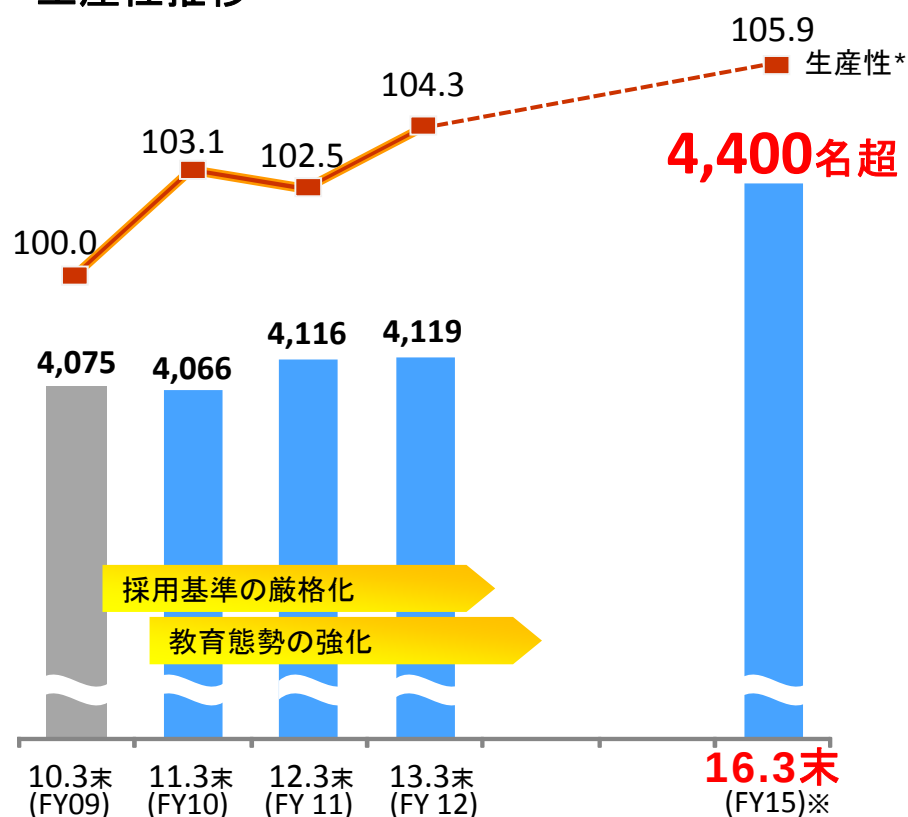
- 来店型代理店を中心とした多様な代理店展開による高成長の確保

(※チャネルシェア・成長性ともに新契約年換算保険料ベース)

ライフプランナーチャネル

FY10よりライフプランナー生産性は大きく改善
 今後はFY15の4,400名体制を目指し、陣容の拡大を図る

ライフプランナー末人員と 生産性推移



■ 採用基準の厳格化と教育態勢の強化により
 ライフプランナー生産性は上昇

⇒ 今後は高生産性の向上を図りつつ、さらなる
 陣容の拡大を図る

(主な取り組み)

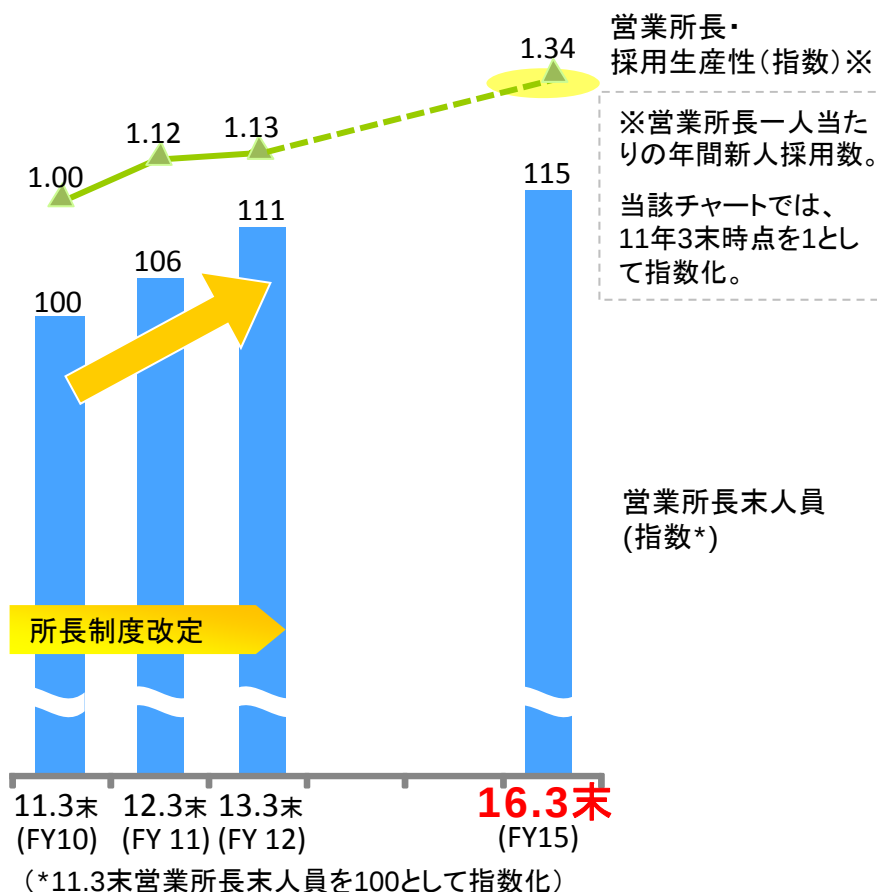
- 営業所長登用数拡大による採用態勢の拡充
- 新人育成プロセスの標準化
- 営業効率・サービス品質を高めるIT武装の強化

(*10.3末の新契約年換算保険料ベースでの生産性を100として指数化) ※FY15末人員には契約ライフプランナーを含む

ライフプランナーチャネル 採用強化に向けた取り組み

採用強化に向け営業所長の評価・報酬等制度を改定し、所長数は増加
継続して高挙績ライフプランナーの所長登用に取り組み、採用生産性の向上を図る

営業所長末人員数と採用生産性



- 営業所長の評価・報酬等、各種制度を拡充。採用生産性の向上とともに、所長登用数の増加により、営業所長陣容が拡大

⇒ 継続して高挙績ライフプランナーの所長登用を実施し、組織を活性化。採用生産性のさらなる向上を企図

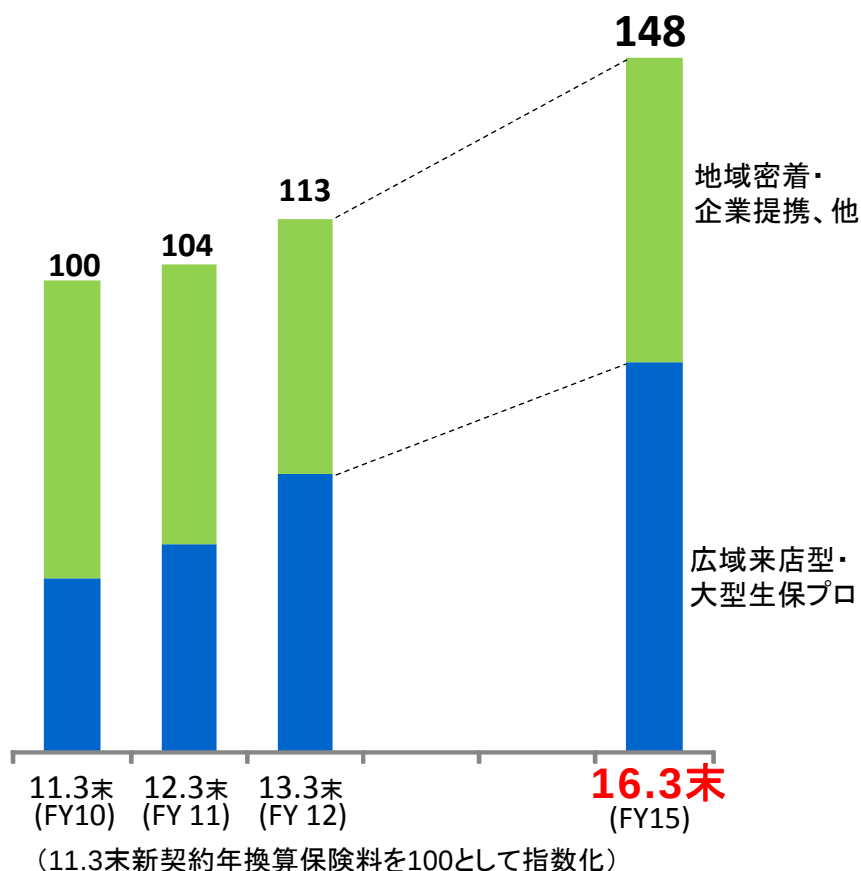
(主な取り組み)

- 採用プロセスの標準化と研修の徹底
- 所長評価制度の追加改定
- ITを通じた業務効率化による採用・育成への集中

代理店チャンネル

来店型代理店に加え、地域密着型・企業提携型など
多様な代理店展開による高成長の確保を図る

代理店チャンネル業績推移



■ 広域の店舗展開で急拡大する来店型代理店との連携を強化、成長を捕捉

⇒ 今後は広域来店型・大型生保プロに加え、地域密着型・企業提携型など多様な代理店展開を通じて、さらなる成長を持続

(主な取り組み)

- 地域密着型有力代理店の開拓・育成
- 企業代理店との連携スキーム構築
- サポーター人材の継続的な育成

オペレーション改革 共創戦略プロジェクト

共創戦略プロジェクトを通じ、新契約申込のペーパーレス化を実現
営業・事務効率を大幅に改善し、ライフプランナーの生産性向上に貢献

新契約ペーパーレス化

(2012年10月リリース、
年度内に全国展開完了)



新契約ペーパーレス導入率
約90%を達成

(2013年3月末時点)

不備率

従来



ペーパーレス



約**70%**削減

査定日数

従来



ペーパーレス



約**50%**削減

営業所長・ライフプランナーの声

- ✓「事務処理が激減」
- ✓「営業活動により多くの時間を割けるようになった」

商品戦略 米ドル建保険の導入

2013年5月より米ドル建終身保険、養老保険、特殊養老保険を販売
多様な保障と資産形成のご提案が可能に

2006

5年ごと利差配当付終身介護保障保険
5年ごと利差配当付介護一時金特約
三大疾病収入保障保険

2008

終身がん保険(08)
無解約返戻金型平準定期保険
無解約返戻金型平準定期保険特約

2009

ソニーライフ・エイゴン生命 変額個人年金保険
がん入院保険・先進医療特約・入院時手術給付特約・
骨髄ドナーに対する給付追加
優良体・非喫煙割引特則発売(家族収入保険・特約等への付加)

2010

終身介護保障保険(低解約返戻金型)
介護一時金特約
逡減定期保険・逡減定期保険特約への
優良体・非喫煙者割引特則適用開始

2011

三大疾病収入保障保険(II型)
抗がん剤治療特約

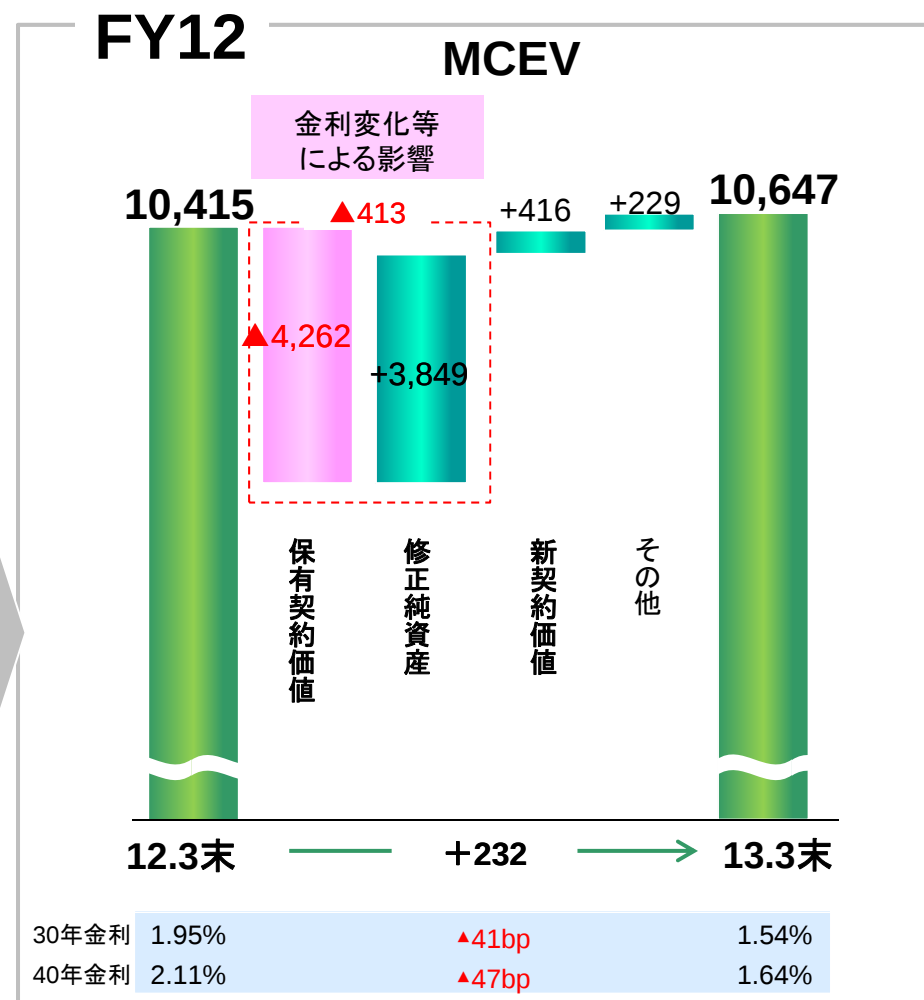
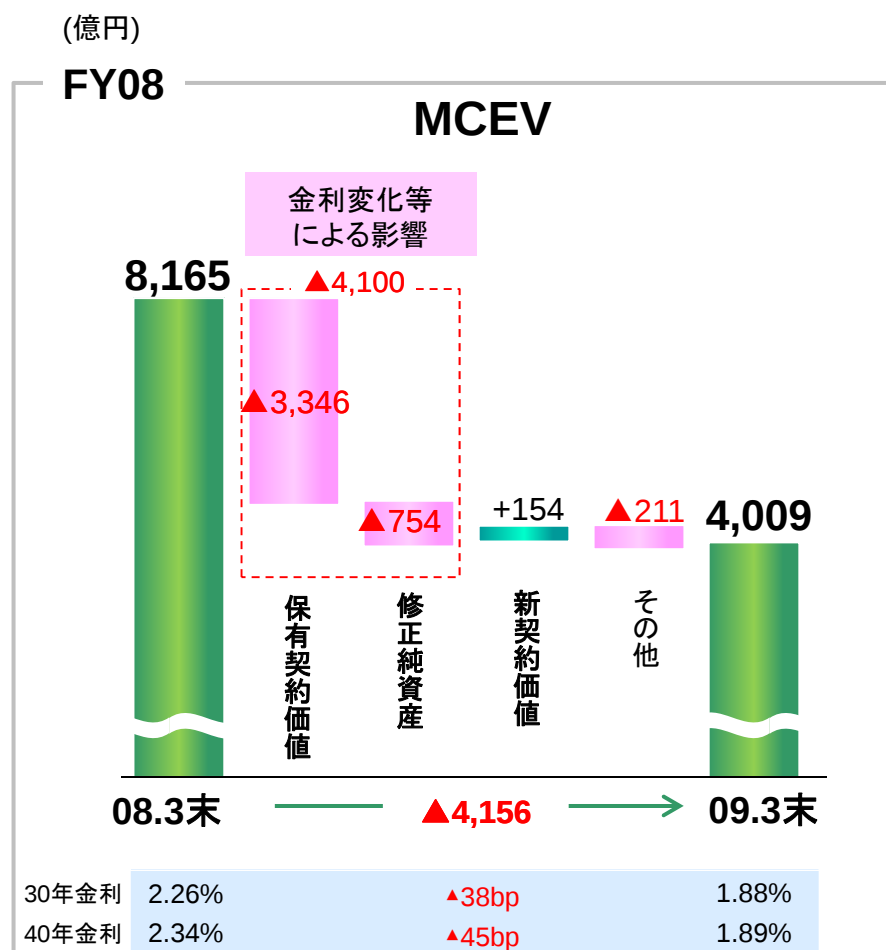
2013

米ドル建終身保険
米ドル建養老保険
米ドル建特殊養老保険



企業価値の安定成長

新契約獲得による企業価値の向上と、
金利リスク削減による企業価値の安定化を図る

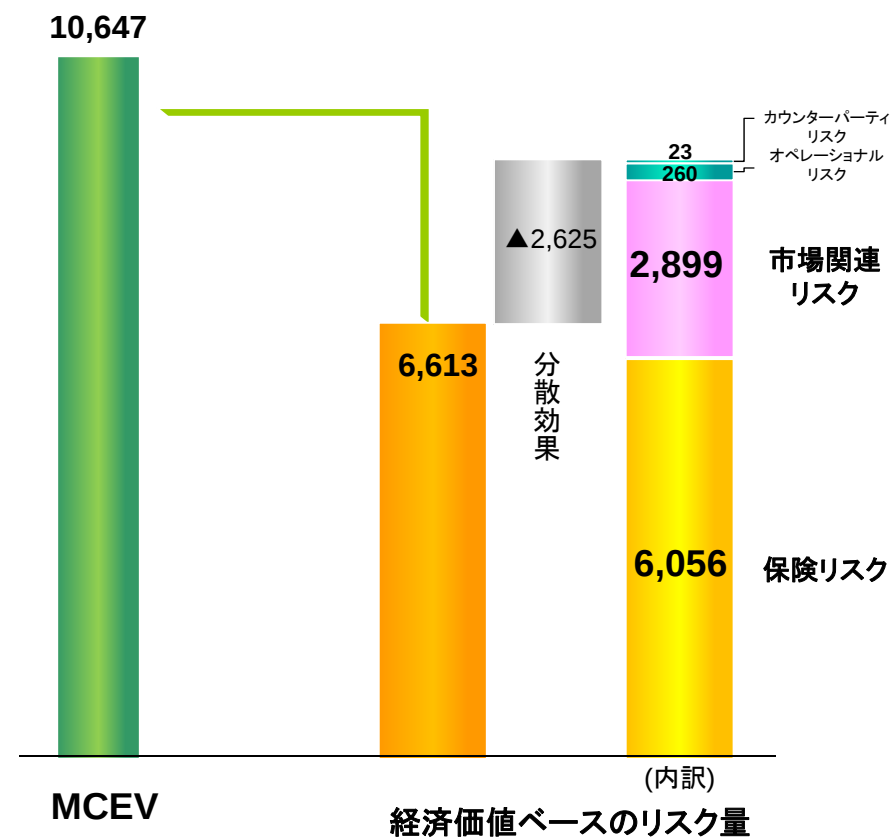


経済価値ベースのリスク量

経済価値ベースでの財務健全性に関する情報の充実を図るべく
保有する各種リスク(保険リスク、市場関連リスク等)の内訳を開示

2013.3末

(億円)



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2,342億円
(ただし、市場関連リスク内での分散効果考慮前)

ソニー生命 中期目標

	FY12		FY15
ライフプランナー 在籍数 (FY15には契約ライフプランナーを含む)	4,119名	約300名増加	4,400名超
保有契約高 (個人保険・個人年金保険)	37.7兆円	CAGR 約4%	42兆円超
MCEV (ソニー生命単体)	10,647億円	ROEV 7~8% 計算の前提とした経済環境は、2013年3月末の金利水準	1.3兆円
経常利益 (生命連結)	727億円	FY13を起点に CAGR 6%超	710億円

ソニー損保

Key Message

収益性の改善

- 損害率の改善を最優先課題と位置付け、
FY15までに適正水準の収益性へ回復

成長の持続

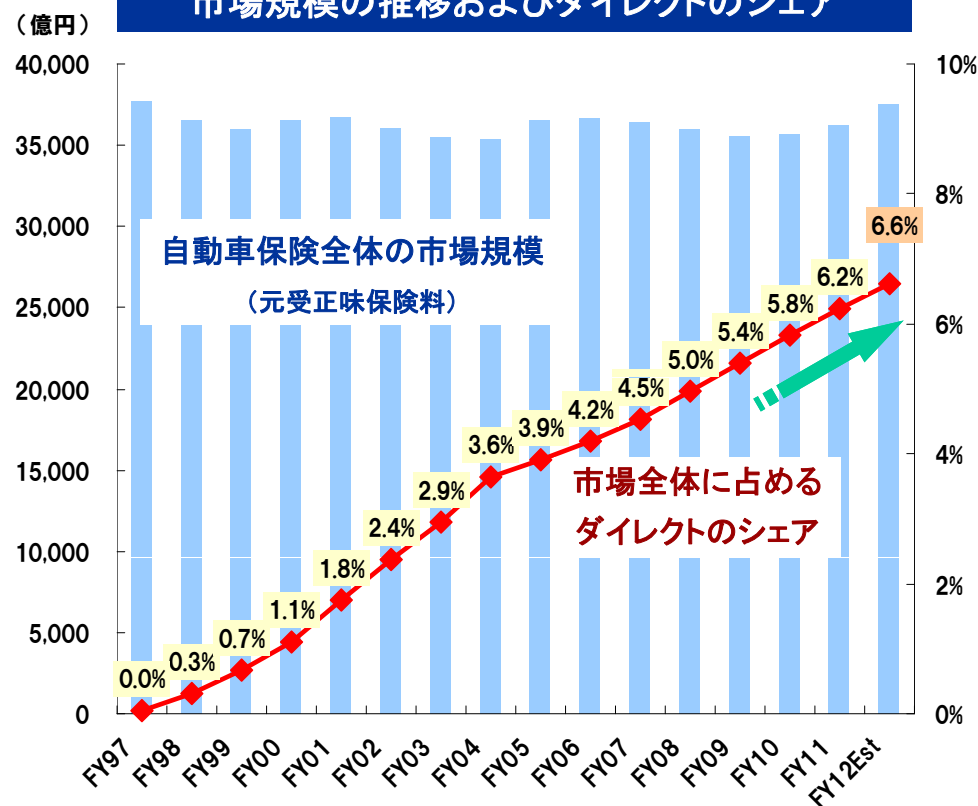
- 収益性を優先しつつ安定的な成長を持続、
ダイレクト市場のリーディングポジションを堅持

顧客満足度の 最大化

- さらなるサービス品質の改善により
お客様から信頼され、支持されるブランドを維持

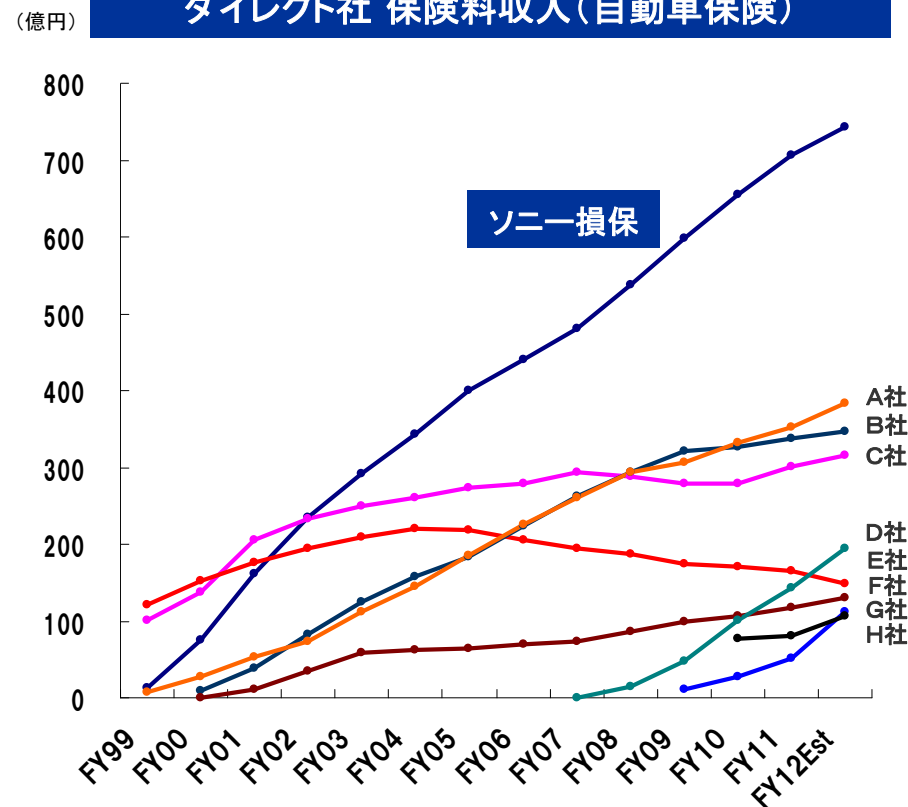
自動車保険市場におけるダイレクト保険シェアは着実に拡大
ソニー損保はダイレクト社のなかでリーディングポジションを堅持

市場規模の推移およびダイレクトのシェア



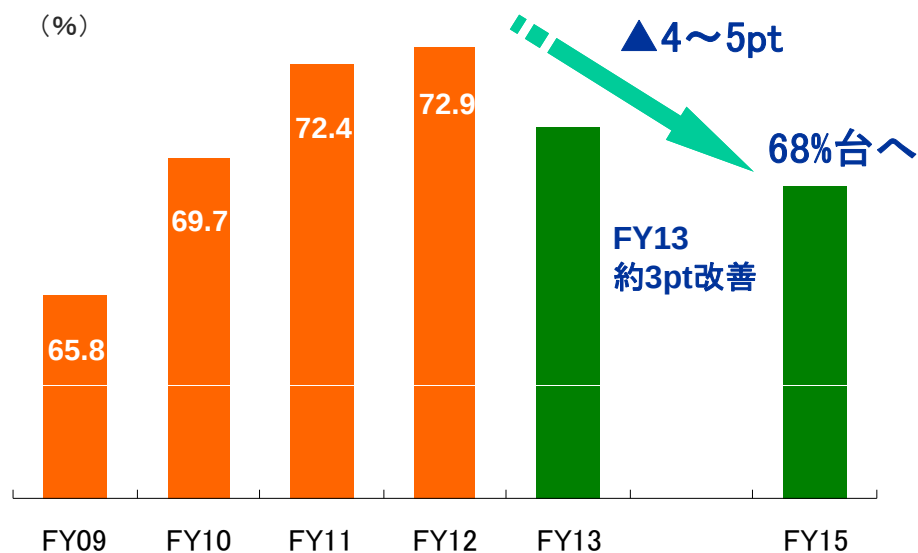
FY12Estは、FY12.9Mまでの伸び率をベースにソニー損保が作成

ダイレクト社 保険料収入(自動車保険)



自動車保険の損害率の高騰で、収益性は大きく低下
損害率改善を最優先課題と位置付け、FY15までに4～5ポイント改善へ

E.I.損害率の推移



※全種目ベース損害率

自動車損害率改善への取組み

保険料水準の見直し

2012年11月、2013年4月に連続して実施

ノンフリート等級制度の改定 (2013年4月から)

事故あり契約の割引増率改定により段階的改善

保険金単価の適正化

優良提携修理工場誘導、鑑定体制強化等による
修理費用・代車費用等の圧縮

アンダーライティング基準の改定

短期的には収益性の改善を優先し、安定的な成長を堅持
中長期的な成長に向け、先進性の高い商品開発、商品ラインナップの多様化

【新商品の開発】 主力分野でさらに魅力的な新商品の開発と多様なニーズに応じた広範な商品展開

【マーケティング】 TVやWeb媒体における広告投資の継続と広告生産性のさらなる向上

商品ラインナップ

自動車

- ▶ 先進性と一層の合理性の追求
- ▶ リスク細分のさらなる高度化への取組

医療

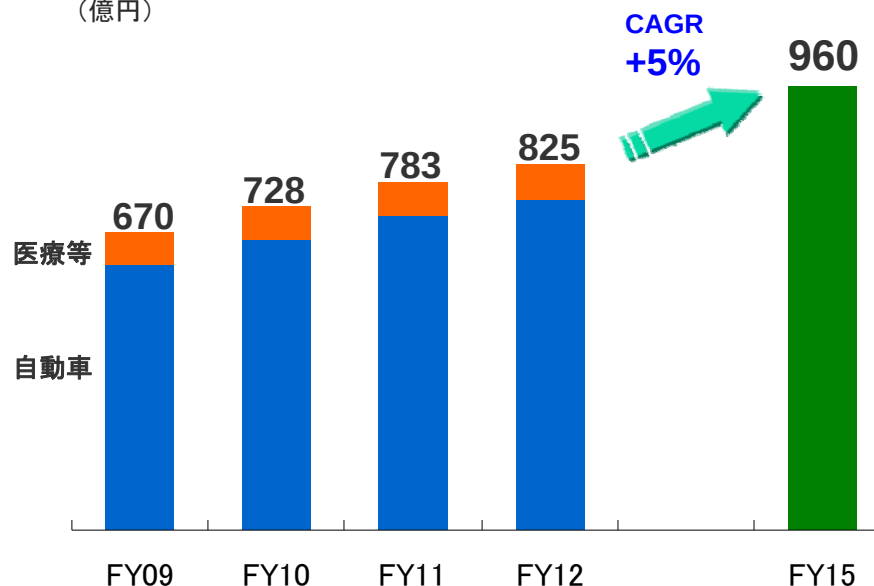
- ▶ Web/スマホ完結での契約募集の開始
- ▶ 新しい医療商品の開発/発売

新領域

- ▶ 新たな損保商品の展開
- ▶ ダイレクトの強みを活かした新種目の投入

元受正味保険料

(億円)



サービス品質のさらなる改善で、お客様から信頼され、支持されるブランドの維持

顧客満足度向上への取組み

事故解決サービス

- 事案特性と顧客ニーズに応じた最適なサービスの提供
- 事故解決力の一層の向上のための体制整備・育成強化

カスタマーセンター

- コンサルティングによる、より合理的な契約方法の提案
- Web/スマホサイト利用者へのコールサポート体制の充実

Web/スマホサービス

- スマートフォンNo.1 損保としてのポジションの確立
- 機能拡張によるWebビジネス拡大と一層のユーザビリティ向上

2012年 満足度評価

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 (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 (3年連続)
HDI-Japan 問合せ窓口格付 損害保険部門	三つ星
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



2013年6月時点 ソニー損保の公式サイト

ソニー損保 中期目標

	FY12		FY15
元受正味保険料	825億円	CAGR 約5%	960億円
正味事業費率	26.0%	合算率 4~5ポイント 改善	25%台
E.I.損害率(*)	72.9%		68%台
合算率	98.9%		94%台
経常利益	23億円	CAGR 約20%	40億円

*全種目ベース、損害調査費を含む

ソニー銀行

Key Message

高い顧客満足度を
原動力とした業容拡大

- 高い顧客満足度に裏打ちされた、安定的な業容拡大

戦略商品の強化

- 2大エンジンである住宅ローン・外貨ビジネスのさらなる強化
- ソニー銀行らしい決済機能の拡充などにより、さらなる顧客基盤の拡大へ

安定した収益力
の維持

- ALMの適切な遂行により安定的な資金利ざやを維持、金融環境にも左右され難いコアベースの利益拡大の継続

顧客満足度と業容拡大

業界全体では長期にわたって業容が伸び悩む中、
ソニー銀行は高い顧客満足度に裏打ちされ、安定した業容の拡大を継続

日経金融機関ランキング 顧客満足度

日本経済新聞社
2013年1月発表



6年連続！

HDI-Japan 主催格付け サポートポータル/問合せ窓口

HDI-Japan
2013年2月発表



三つ星獲得

オリコン顧客満足度 ランキング 住宅ローン部門

オリコン
2012年7月発表



2年連続！

(2011年度、2012年度)

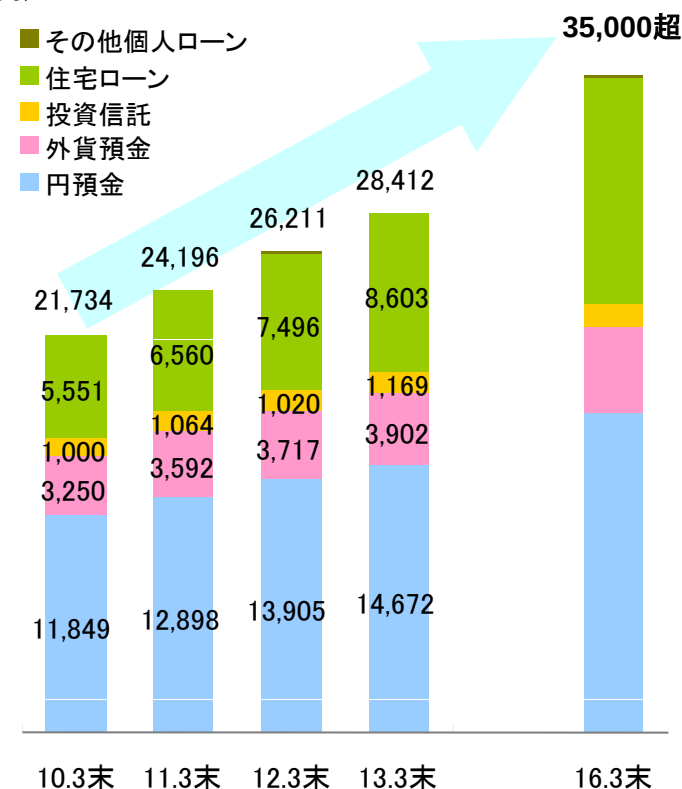
2012年版 アフターサービス 満足度ランキング 銀行部門(地方銀行を除く)

日経ビジネス
2012年7月30日号



リテールバランス

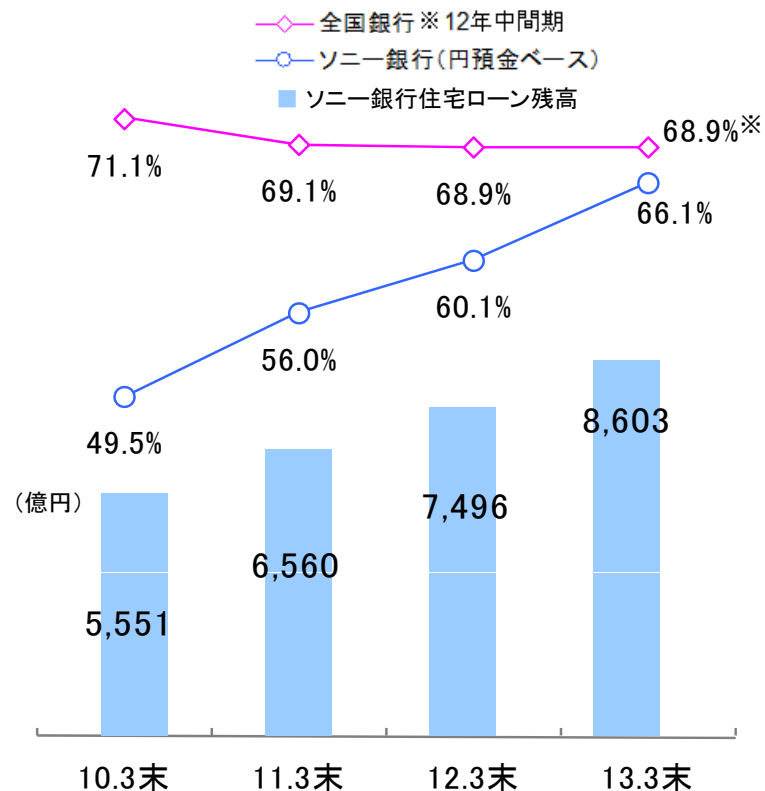
(億円) 【円・外貨預金 + 投資信託 + 個人ローン】



住宅ローン

銀行業界全体では預貸率の低下傾向が続く中、販売チャネルの一層の充実化により住宅ローン実行額をさらに増加させ、貸出残高の積み上げへ

住宅ローン残高と預貸率



出所：全国銀行協会「全国銀行財務諸表分析」

バランスの取れた販売チャネルの充実化

- ① ネット申込のオペレーションの簡素化、マーケティング手法の高度化
- ② 新築・購入市場の開拓強化
 - ー 業者提携の一層の深化、拡充
 - ー ソニー生命ライフプランナーとの協業強化
- ③ 大都市圏外のマーケット開拓

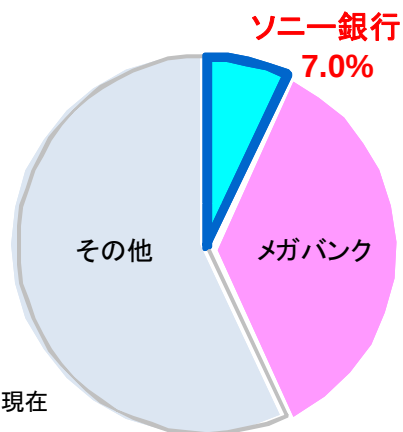
【住宅ローン年間実行額】
現状の2,000億円レベルから、

FY15 2,500億円体制構築へ

外貨ビジネス①

外貨関連市場の活性化が進む中、ソニー銀行最大の強みである外貨ワールドの「貯める、ふやす、使う」機能を強化し、圧倒的なシェア確保を図る

外貨預金シェア



※2013年3月末現在

外貨預金の市場規模：約5.5兆円

【競争力向上の主要施策(FY12実施)】

- ①3通貨追加(計12通貨) 2012年10月
- ②為替手数料の引下げ 2012年12月

メガバンクに伍するシェア確保へ

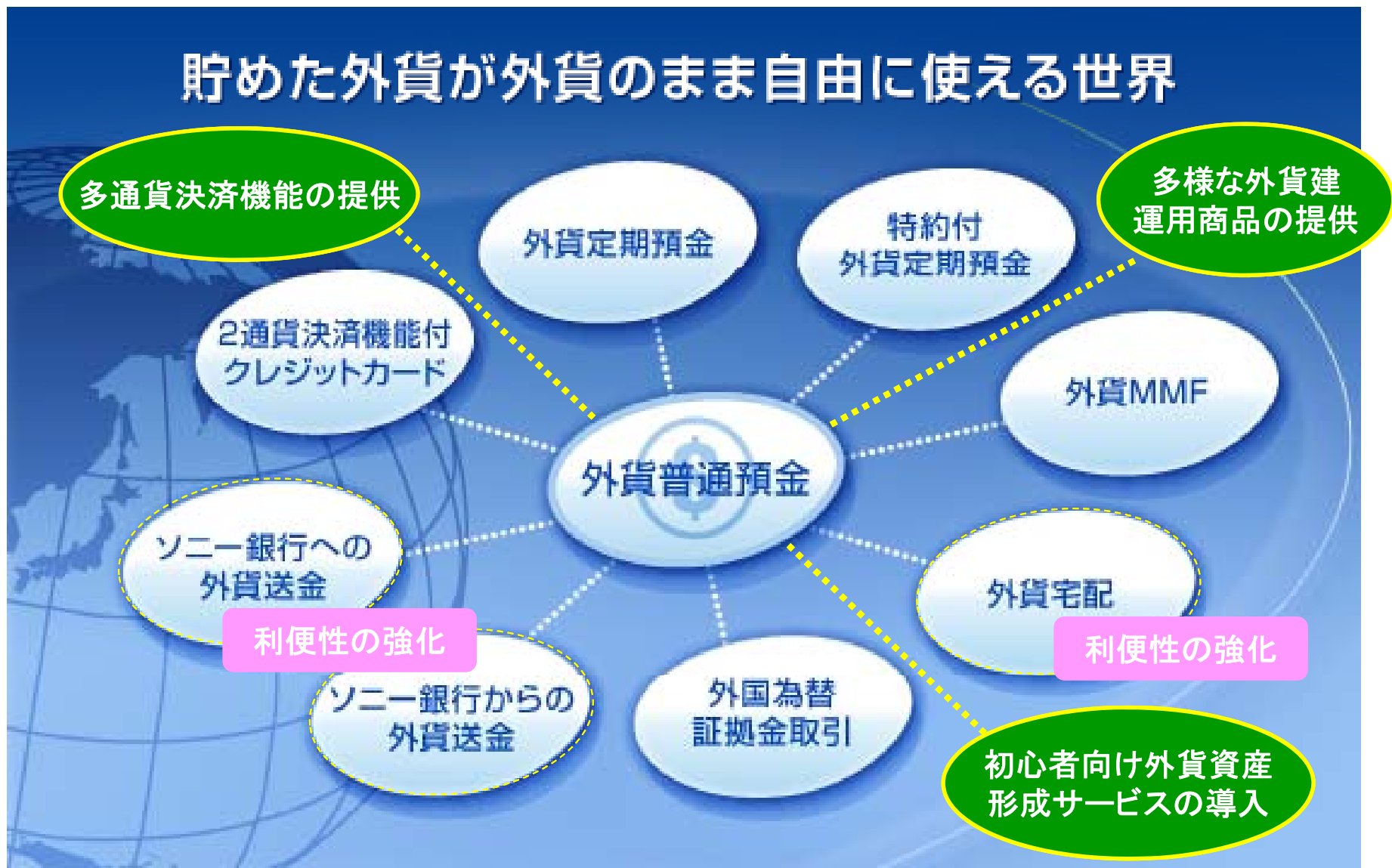
外貨のまま「貯める、ふやす、使う」機能強化

- 他行からの外貨送金へのメリット供与
- 多様な外貨建運用商品の提供
(含む、マネックス証券との連携強化)
- ソニー銀行ならではの初心者向け外貨資産形成サービスの導入
- 本邦初の多通貨決済機能の提供
- 外貨宅配、仕向外貨送金のWEB受付など
利便性のさらなる向上



※2013年3月末現在／シェア出所：日本銀行統計（個人預金末残）

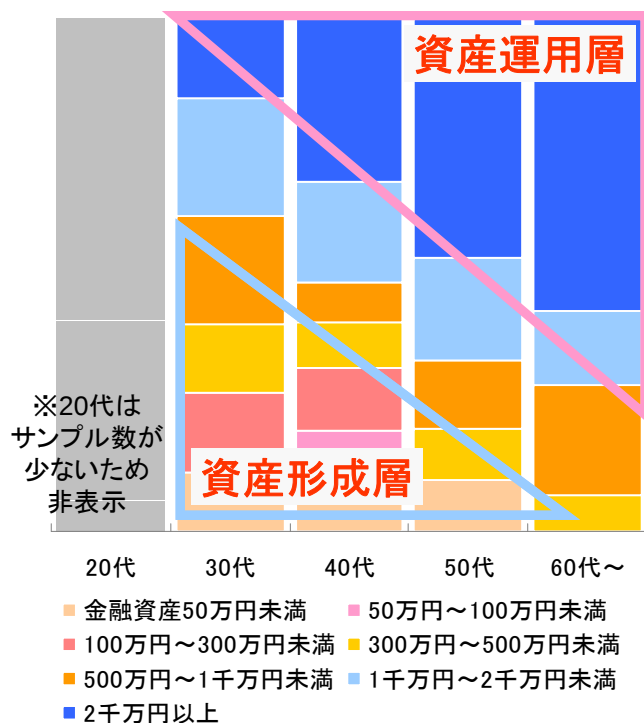
外貨ビジネス② ～外貨ワールド～



さらなる顧客基盤の拡大へ

さらなる成長に向けて顧客基盤の拡大をはかるため、ソニー銀行ならではのユニークな決済サービスの提供などにより、資産形成層取引の拡充を推進

資産運用層を中心とした ソニー銀行の顧客分布の現状



将来の資産運用層となる 資産形成層取引の拡充へ

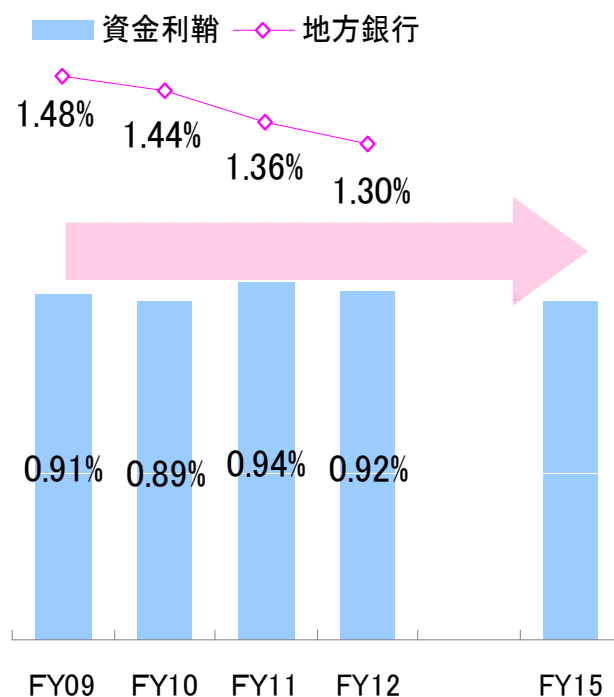
- ① ソニー生命、ソニー損保との提携強化による口座獲得の加速
- ② 資産形成層の取引拡充につながる新サービスの提供
 - ー手軽で多様な資産形成商品の提供
 - ーユニークな決済関連商品の導入
 - ー利便性の高いカードローンの取扱開始

出所: 2012年11月にマクロミルを利用し実施した顧客満足度調査の利用者プロフィール

安定した収益力を維持し、着実な利益成長へ

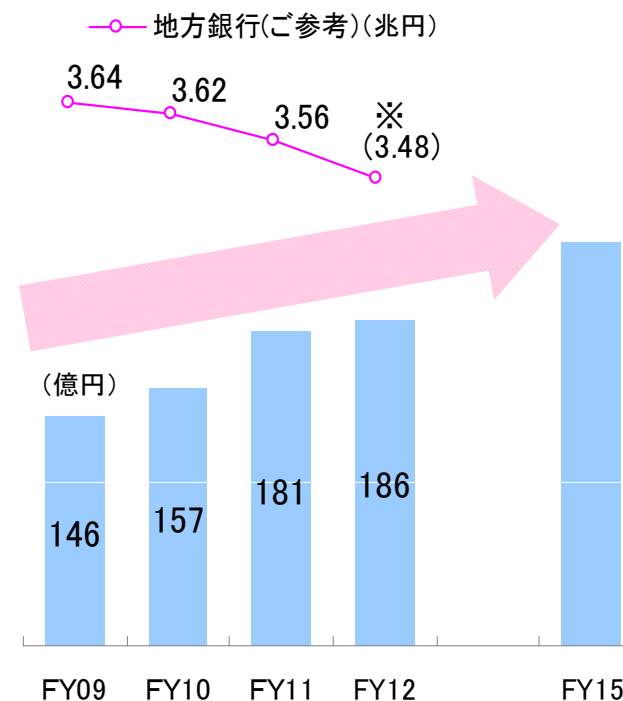
【業容拡大の継続】 × 【金利環境に左右され難い 安定的な利ざや確保】 = 「着実な利益成長」

ソニー銀行の資金利ざやは安定的に推移
(適切なALMの遂行)



出所: 全国銀行協会(全国銀行決算発表)

コアベース業務粗利益は
業容拡大に伴い安定的な成長を継続中



出所: 全国銀行協会(全国銀行決算発表)「資金収支」+「役務取引等収支」
※FY12は中間期実績を2倍した推計値

ソニー銀行 中期目標

銀行界全体においてコア収益が伸び悩み、債券売買益に偏重した収益構造が続く中、ソニー銀行は高い競争力、強靱なALM運営で、業容・利益双方の安定成長を継続

	FY12		FY15
リテールバランス [円預金・外貨預金・投資信託・個人ローン]	2.8兆円	CAGR 8%超	3.5兆円超
業務粗利益 (銀行連結)	211億円	CAGR 6%超	256億円
経常利益 (銀行連結)	44億円	CAGR 10%超	60億円超

ソニーフィナンシャルグループ

高品質なサービスの提供を追求することにより、顧客満足のさらなる向上と顧客基盤の拡大を図り、着実に業容を拡大しトップライン成長を加速

連結経常収益は昨年中期中期計画を上回るペースで推移し、FY15に約14,000億円を見込む

1. 既存中核3社

	主な戦略施策	FY15目標
ソニー生命	➤ 質を伴ったライフプランナーチャネルの陣容拡大 ➤ 代理店チャネルの成長加速 ➤ オペレーション改革による業務効率向上 ➤ 米ドル建保険導入による商品ポートフォリオ拡充	◆ 保有契約高42兆円超（年率約4%成長） ◆ ライフプランナー4,400名体制（約300名増加）
ソニー損保	➤ 損害率改善による収益性改善を最優先とする取り組み ➤ 自動車保険以外の他種目の積極展開 ➤ サービス品質のさらなる向上	◆ E.I.損害率4～5ポイント改善 ◆ 元受正味保険料960億円（年率約5%成長）
ソニー銀行	➤ 住宅ローン・外貨ビジネスの強化継続 ➤ 利便性の高い決済サービスの拡充	◆ リテールバランス 3.5兆円超（年率8%超成長）

2. 新規事業展開 : 介護事業への参入を具体的に準備中

1. 連結収益目標

- 連結経常利益：FY15 約800億円目標。利益水準は外部要因等を織り込み一時的に低下するが、安定的な利益成長の趨勢は変わらず。（連結当期純利益は、ソニー生命の価格変動準備金の超過繰入計画の方針により、ほぼ横ばいの見込み）
- 連結修正ROE：FY15 約7～8%の予想。中核を占めるソニー生命の修正ROE（MCEV成長率）は、金利水準が低下した中でも、堅調な新契約獲得を背景に安定成長を継続する。

2. リスク管理・ALMの高度化等の推進継続による盤石な収益基盤の確立

3. 安定した収益基盤と強固な健全性をベースに株主還元の強化を継続

グループ収益指標	FY12 (実績)	FY13 (予想)		FY15 (中期計画)
連結経常収益	12,590億円	12,220億円	CAGR 7%	約14,000億円
連結経常利益	792億円	690億円	CAGR 7%超	800億円超
連結当期純利益	450億円	370億円		370億円超
連結修正ROE	3.3%			7～8%
内、ソニー生命(単体)	3.3%			7～8%
内、ソニー損保	▲0.1%			9%台
内、ソニー銀行(連結)	4.3%			5%台

（注）修正ROEの計算式はスライド45を参照

以上

補足資料

(参考1)2013年度連結業績予想

■ 2013年度 連結業績予想

(億円)	FY2012 (通期実績)	FY2013 (通期予想)	増減率
連結経常収益	12,590	12,220	▲2.9%
うち生命保険事業	11,423	10,999	▲3.7%
うち損害保険事業	847	885	+4.5%
うち銀行事業	343	340	▲0.9%
連結経常利益	792	690	▲12.9%
うち生命保険事業	727	614	▲15.5%
うち損害保険事業	23	30	+30.4%
うち銀行事業	39	43	+10.3%
連結当期純利益	450	370	▲17.8%

■生命保険事業

経常収益は、保険料等収入の堅調な増加を見込むものの、2012年度に見られた市況回復にともなう特別勘定の資産運用収益の増加を2013年度においては想定しておらず、減収を見込む。経常利益は、市況回復により変額保険の最低保証に係る責任準備金の戻入が生じた2012年度に対し、こうした市況変動による利益増減を織り込んでいないこと、および標準利率改定の影響による責任準備金繰入額の増加が見込まれることから、減益を見込む。

■損害保険事業

経常収益は、自動車保険を中心とした正味収入保険料の堅調な増加を見込んでいることから、増収を見込む。経常利益は、増収に加え、損害率の低下を見込んでいるため、増益を見込む。

■銀行事業

経常収益は、住宅ローンを中心とした貸出金残高の増加により資金運用収益の増加を見込むものの、ソニー銀行の連結子会社であるスマートリンクネットワークの減収を見込んでいることなどから、減収を見込む。経常利益は、業容拡大にともなう業務粗利益の安定的な増加などにより、増益を見込む。

(注) 金額は億円未満切捨て、増減率は四捨五入で表示。

(参考2)健全性

	2013.3末(実績)		健全性に関する考え方
ソニー生命 (単体)	ソルベンシー・ マージン比率	2,281.8%	● 将来の資本規制の厳格化(経済価値ベース)の導入も考慮したリスク管理を継続的に実施。 ● ソニー生命が保有する各種リスクを経済価値ベースの自己資本である「MCEV(2013.3末:1兆647億円)」に対して適切な水準に保ち、財務の健全性確保に努める。
	経済価値ベース のリスク量	6,613億円	
ソニー損保	ソルベンシー・ マージン比率	504.2%	● 業容の拡大・リスクアセットの増加に対して、バーゼルⅢの基準を展望した健全性を確保。また、資本効率の観点から、Tier1、Tier2のバランスに配慮する。
ソニー銀行 (単体)	自己資本比率 Tier1 比率	11.98% 8.85%	

(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。

(※)SFH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)、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.が含まれております。なお、ソニーバンク証券(株)は、2012年8月1日付でマネックスグループ(株)へ株式譲渡されたため、連結対象ではなくなりました。また、Sony Life Insurance (Philippines) Corporationは、2012年12月6日付で連結業績の範囲から外れました。また、ソニーフィナンシャル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、当社の連結範囲と、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同一ではありません。

2013年5月9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/web/ja/financial_info/results/sfh_fy2012_4q_02.pdf

(参考4) 修正ROE

- FY12は、超長期金利の低下により、ソニー生命の修正ROE(MCEV増加率)が低下
- 13年3月末の金利水準を前提とした場合でも、連結修正ROE 7～8%を確保

	FY12		FY15
連結修正ROE	3.3%		7～8%
うちソニー生命(単体)	3.3%	※ソニー生命の経済環境 前提条件は、13年3月末	7～8%
うちソニー損保	▲0.1%		9%台
うちソニー銀行(連結)	4.3%		5%台

(注) 修正ROEの算式は、以下のとおり

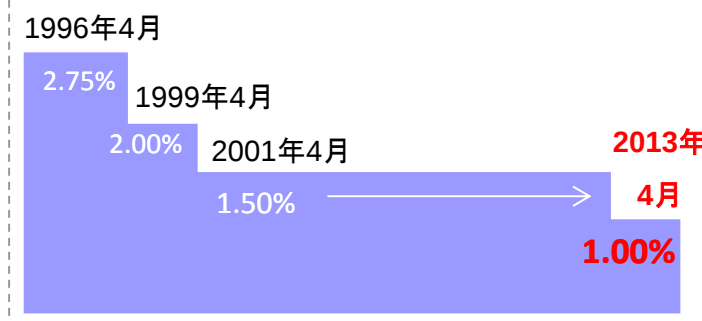
	分子	分母
ソニー生命(単体)	年間MCEV増加額に配当額を加えた値	(前年度末MCEV－配当額＋当年度末 MCEV)の平均値
ソニー損保	当期純利益＋異常危険準備金繰入額(税後) ＋価格変動準備金繰入額(税後)	(純資産の部＋異常危険準備金(税後) ＋価格変動準備金(税後))の期中平均値
ソニー銀行(連結)	当期純利益	純資産の部の期中平均値

(参考5)ソニー生命 標準利率改定への対応

FY13～ 標準利率引き下げに対応し、料率改定を実施

- 主力商品である家族収入保険を含む定期保険・年金保険については、保険料を据え置き
- 終身・生前給付・介護・学資保険など貯蓄性の高い商品については、保険料を概ね5～10%程度値上げ

標準利率の推移



- FY13以降の経常利益には、責任準備金繰入負担の増加により、若干の減益影響
- MCEVの新契約マージンは改善
- US-GAAP営業利益には、おおむね影響なし

【ご参考】ソニー生命プレスリリース(2013年2月19日発表): http://www.sonylife.co.jp/company/news/24/files/130219_ryouritsu.pdf

(参考6)ソニー生命 資産運用方針

金融緩和後も、現行の資産運用方針に変更なし
～ 引き続き、新規資金の大半を超長期国債への投資に振り向ける ～

■ソニー生命のリスク選好の基本的な考え方

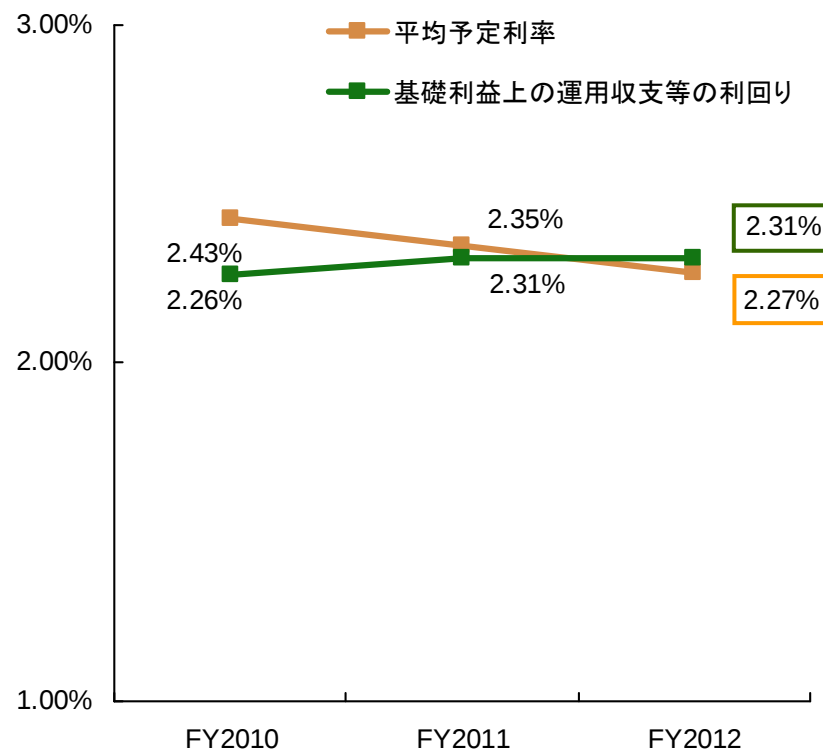
- 経済価値ベースで十分なソルベンシーを確保するとともに、保有契約の増加・保険リスクの積極的な引き受けにより、企業価値の安定的・持続的成長を図る。
- 生命保険ビジネスがもたらす企業価値を保全するため、長期にわたる保険契約の負債に係る金利リスクを低減すべく、保険負債の特性に見合った資産への投資を優先。

■金融緩和の影響と対応

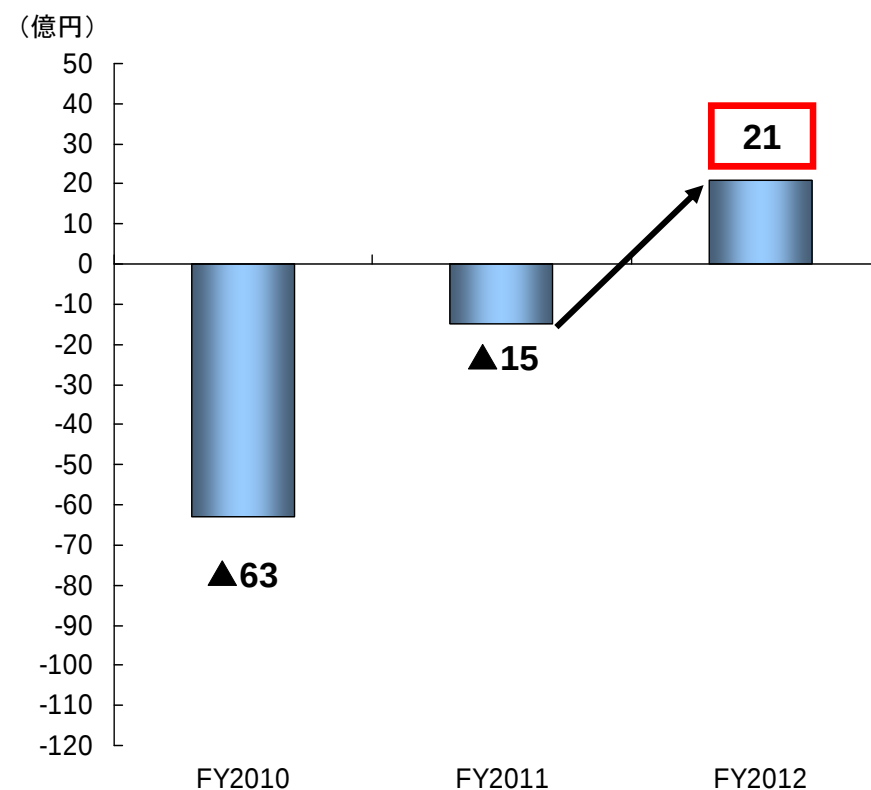
- 超長期金利の水準低下によりMCEVの金利感応度が上昇し、金利リスク量の増加が見られたものの、経済価値ベースのソルベンシーについては十分な水準を維持。
- 低金利環境が続く中にあるが、資産運用に関しては、特に新契約の獲得に伴って発生する金利リスクを抑制するため、市場動向を注視しつつ、超長期国債への投資を継続する方針。

(参考7)ソニー生命の平均予定利率、逆ざや

平均予定利率に対する
基礎利益上の運用収支等の利回り



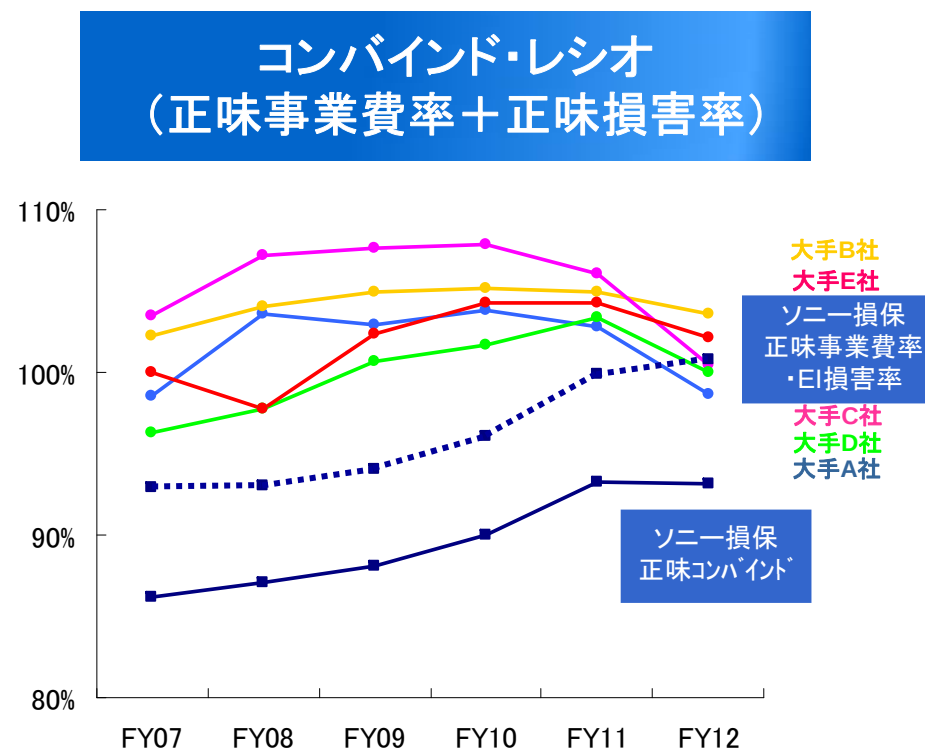
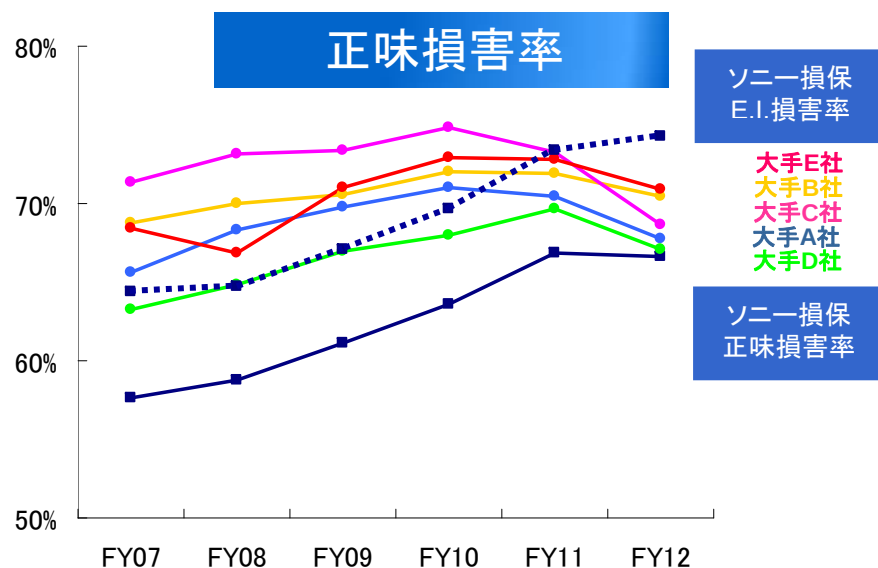
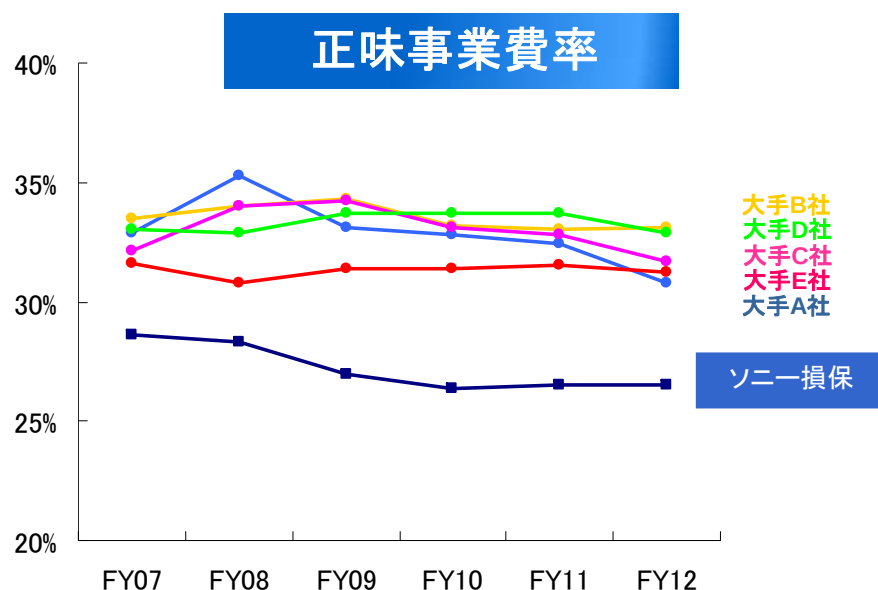
逆ざや額



(注) 逆ざや額のプラスは順ざや額を表します。

※金額は億円未満切捨て、増減率は四捨五入で表示

(参考8)ソニー損保 自動車保険



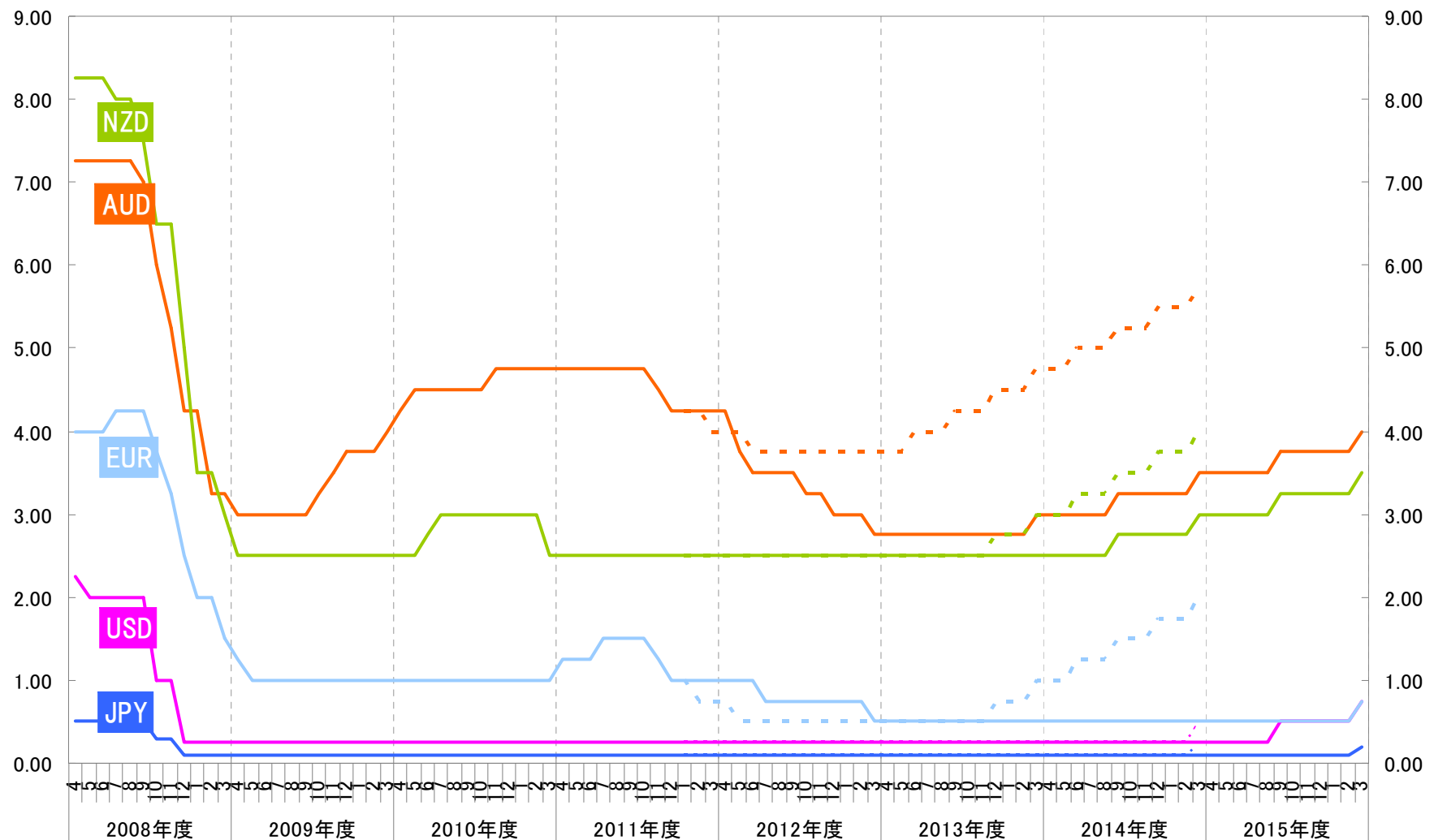
(注)ソニー損保
 E.I.損害率 = (正味支払保険金+支払備金繰入額+損害調査費)÷既経過保険料
 [除く地震保険、自賠責保険]
 正味損害率 = (正味支払保険金+損害調査費)÷正味収入保険料
 正味事業費率 = 保険引受に係る事業費÷正味収入保険料

出典:各社決算発表資料

(参考9)通貨別 政策金利トレンド&シナリオ

- ◆実線は2013年1月末時点に想定した金利シナリオ、点線は2012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

ソニー銀行 通貨別 政策金利トレンド&シナリオ





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