Sony Financial Group

# IR説明会（2026年5月）

# 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（以下「J-GAAP」）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。

1 これまでの振り返り

2 FY26の位置付け

- 持続的成長に向けた経営基盤の強化
- 顧客拡大に向けたグループ戦略の進化

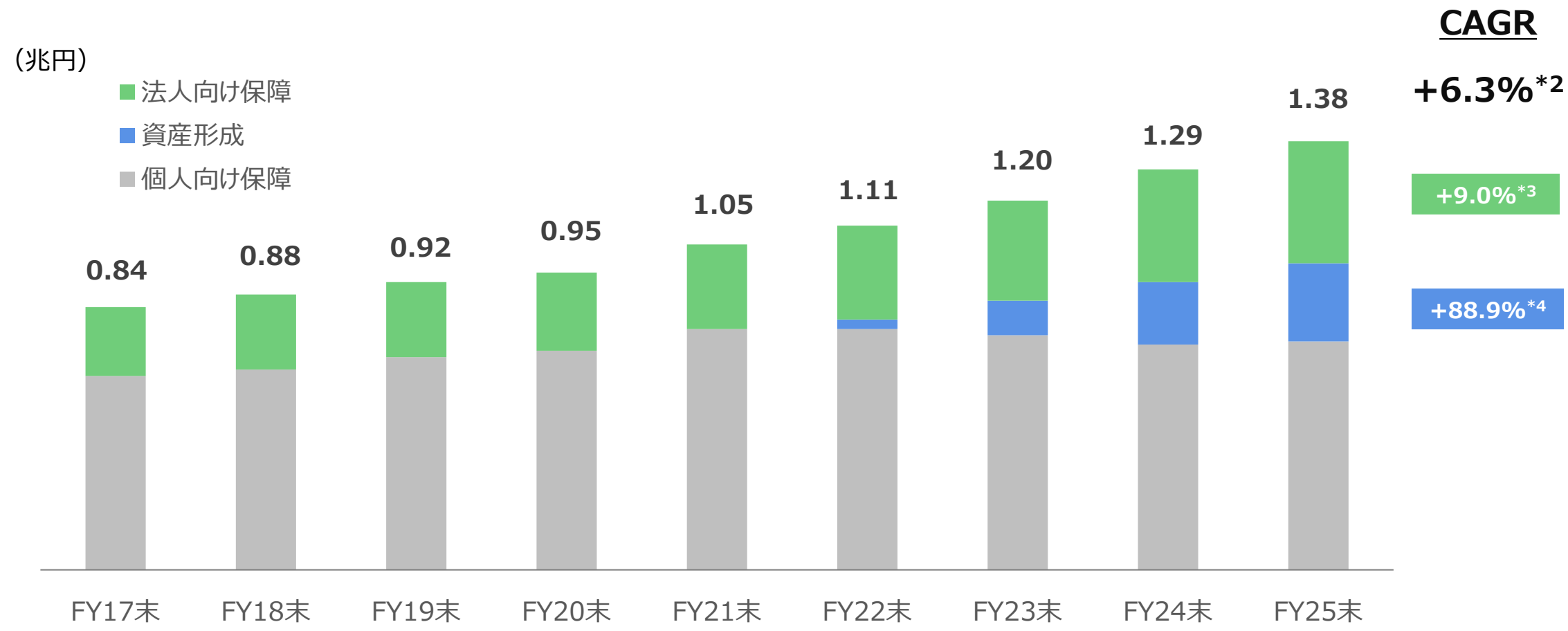
3 財務領域での取組

4 APPENDIX

# 生命保険事業

- 個人向けの保障商品を強みとして、保有契約を着実に拡大
- 近年は、法人向け保障や資産形成商品を中心に成長を加速

## 保有契約年換算保険料*1

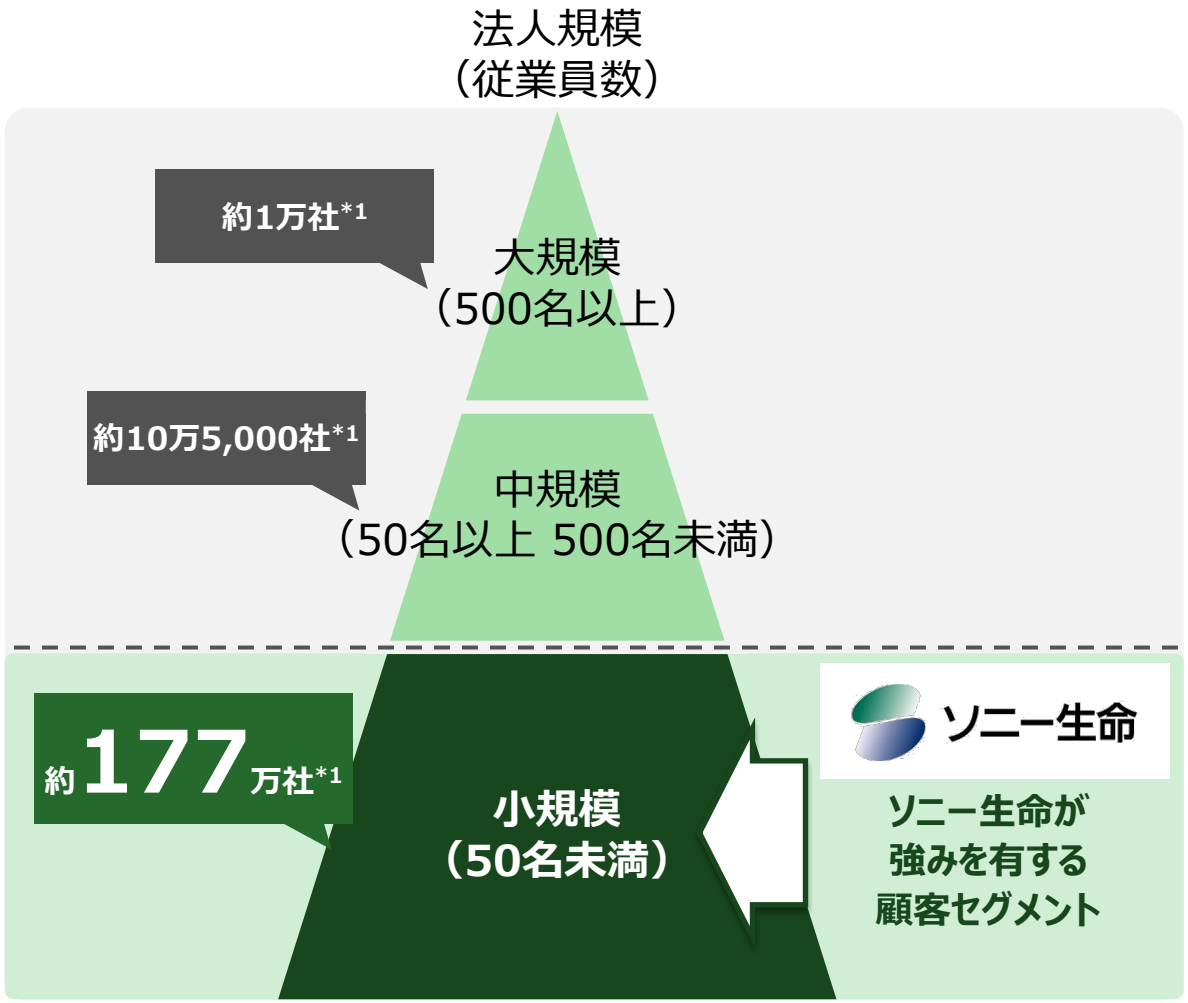



*1：個人保険と個人年金保険の合計　*2：FY17からFY25のCAGR
*3：FY21からFY25のCAGR　*4：FY22からFY25のCAGR

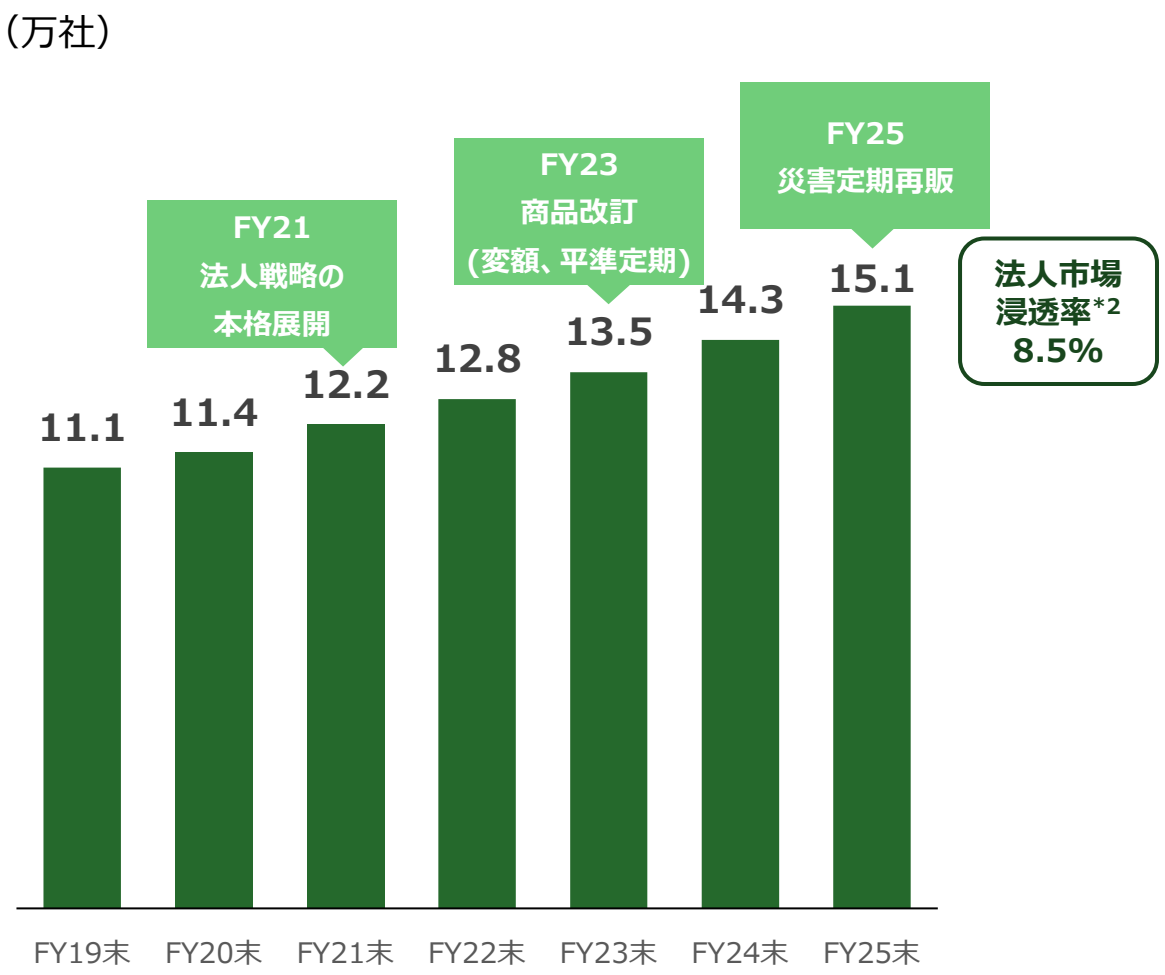
# 法人市場の成果（生命保険事業）

- 法人向け保障を注力領域としてFY21より法人戦略を本格展開
- コンサルティング力と商品競争力を活かし、小規模法人を中心に顧客数を順調に拡大中

## 法人市場におけるポジショニング




## 法人顧客数と浸透率



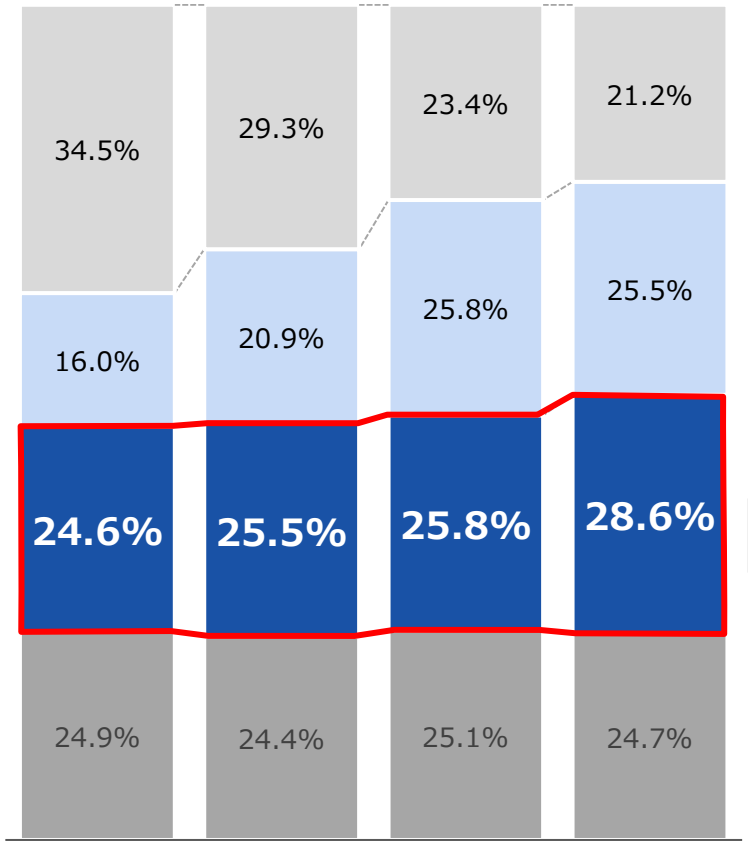

*1：総務省・経済産業省「令和6年経済センサス-活動調査」を基にソニー生命で推計（次頁以降も同じ）

*2：FY25末時点のソニー生命の法人顧客数を小規模法人数で除して算出

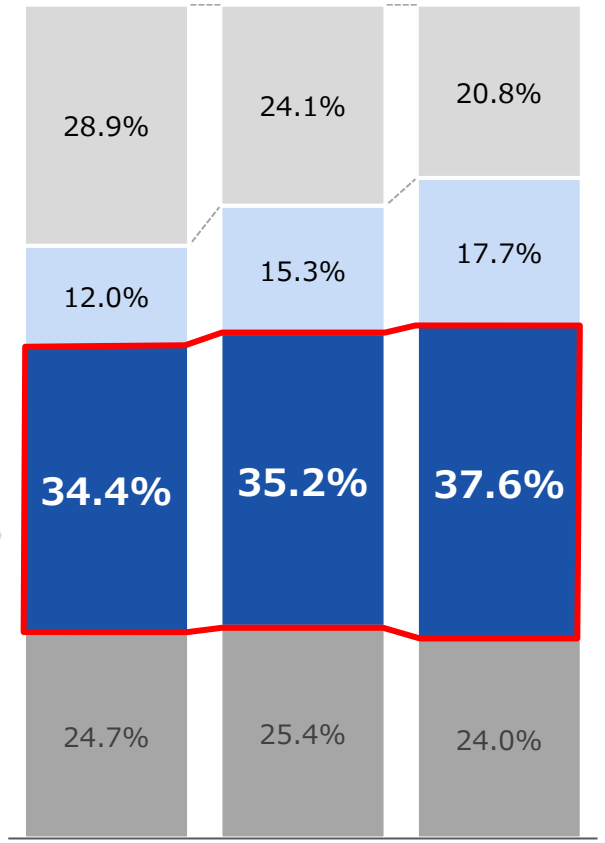
# 利益成長の方向性（生命保険事業）

- CSM構成の変化により収益構造は改善

**CSM残高の構成（商品ミックス）**




**CSM償却額（商品ミックス）**




**CSM構成の変化**
保障性商品による寄与拡大

**償却プロファイルの変化**
CSM償却比率が短期間で上昇

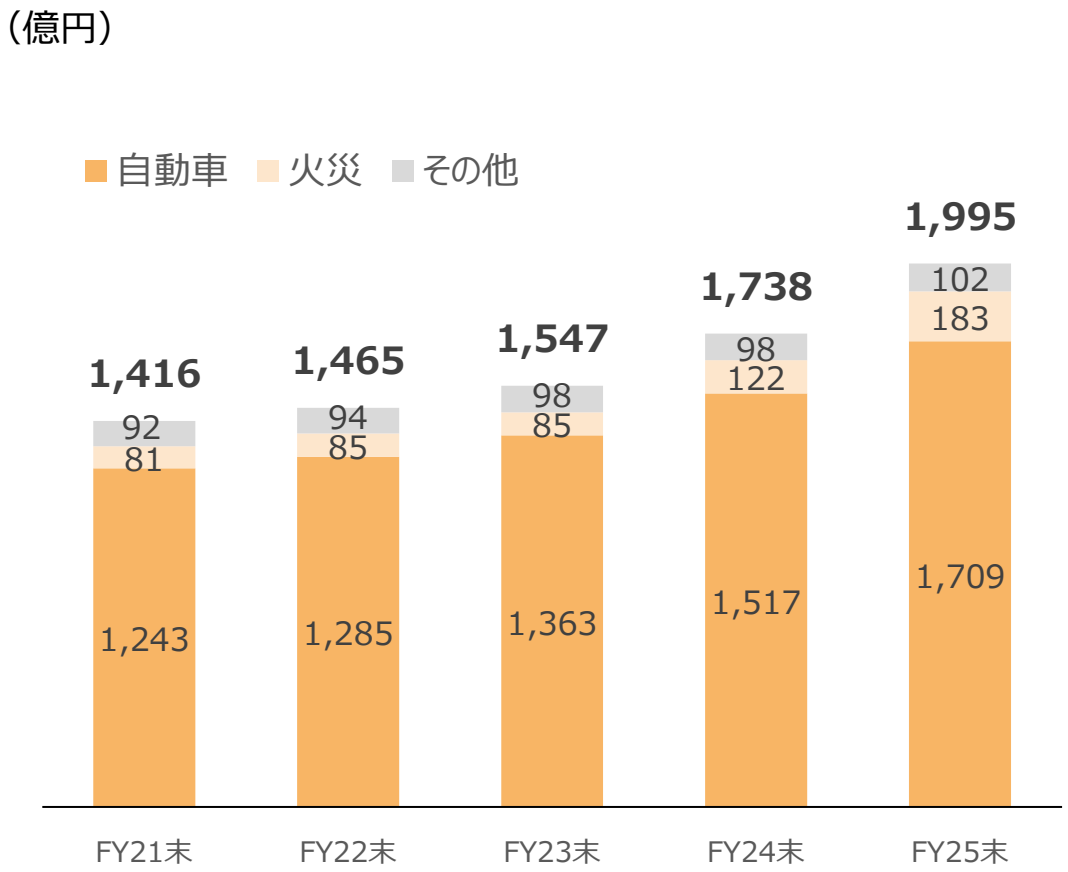
**利益への影響**
利益成長の立ち上がりが早期化

■ 資本負荷の高い商品　■ 資本負荷の低い商品－貯蓄性　■ 資本負荷の低い商品－保障性　■ 医療

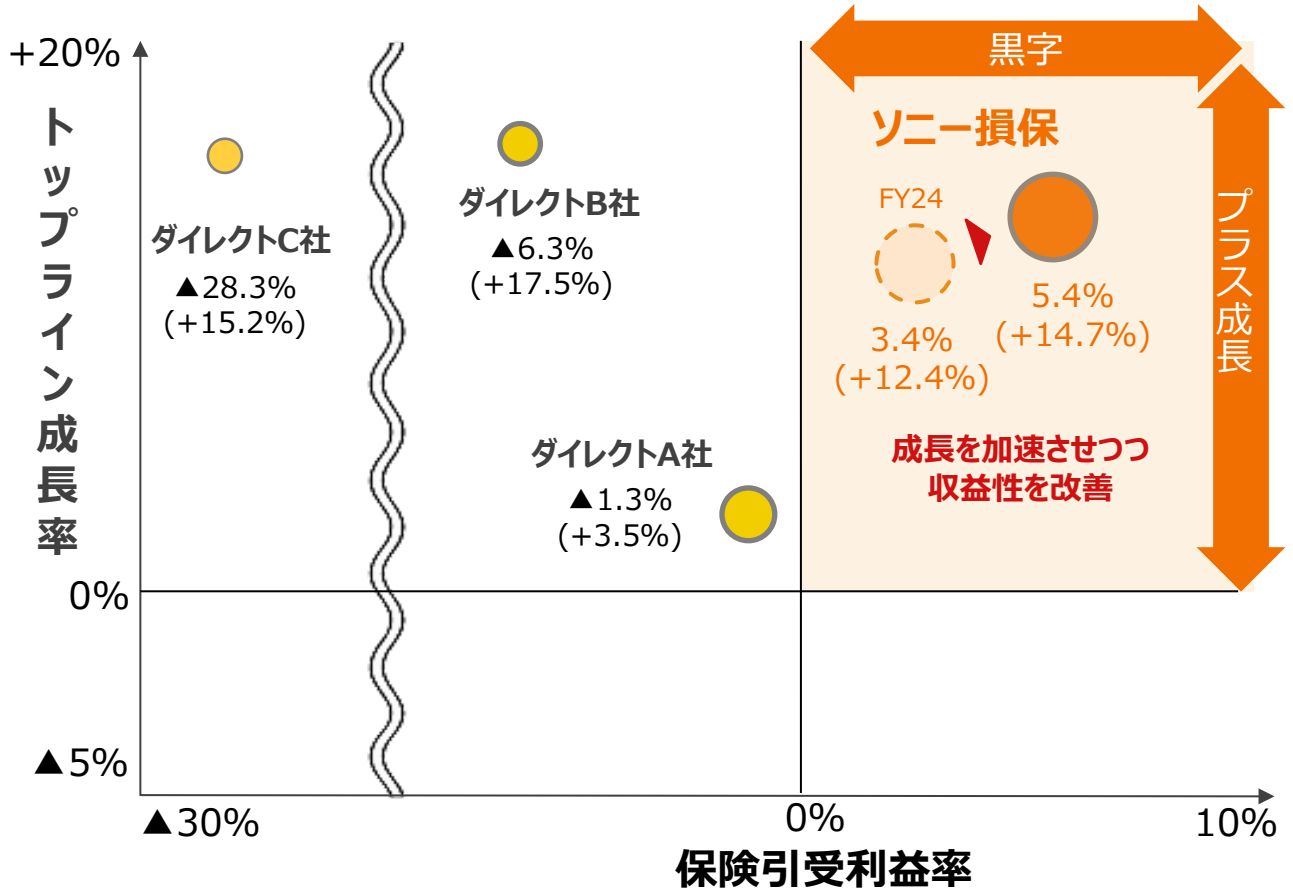
# 損害保険事業

- 適切かつ柔軟な料率改定と徹底した事業費コントロールにより、成長を加速させつつ、収益性を改善

## 元受正味保険料（J-GAAP）




## ダイレクト各社の利益率と成長率*1,2,3 (FY25)

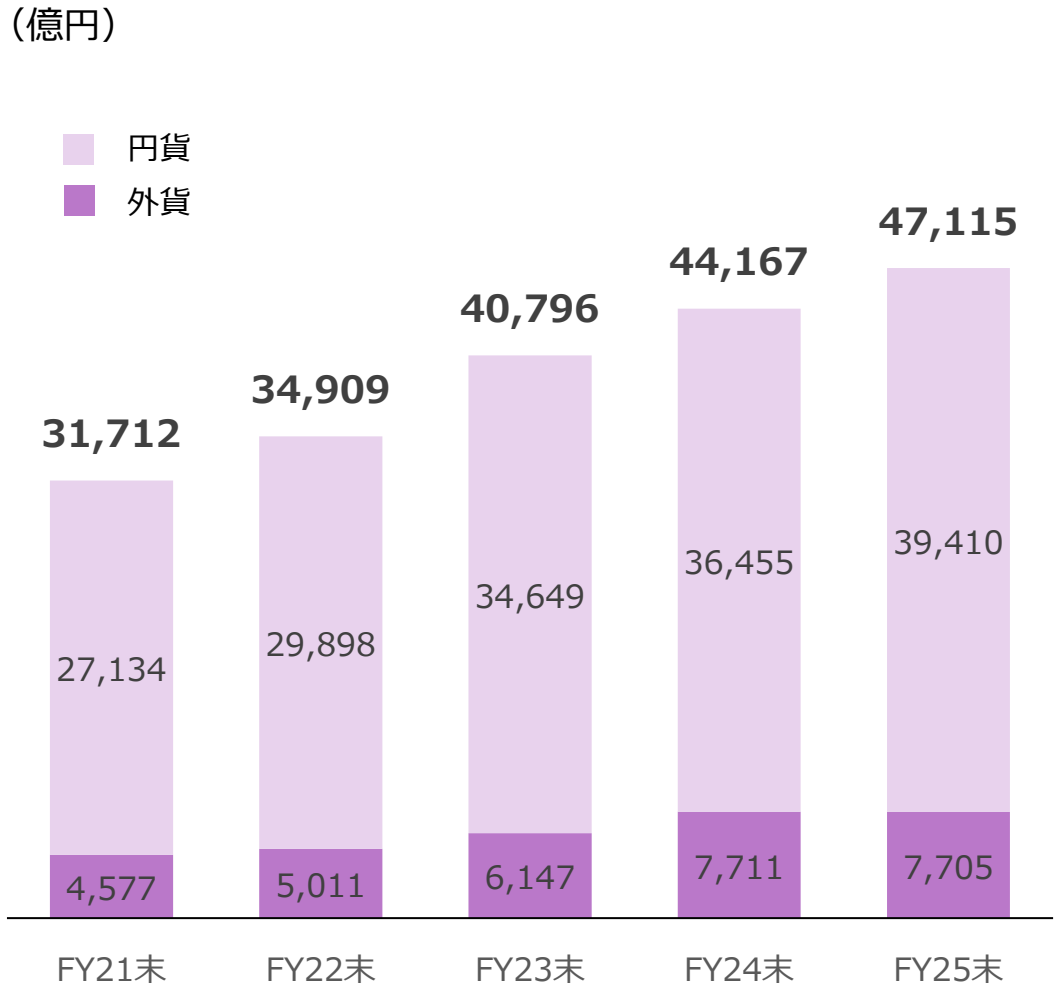



*1：各社公表資料からソニー損保にて作成
*2：ソニー損保含めてJ-GAAP
*3：%数値は、上の括弧無しが保険引受利益率、下の括弧有りがトップライン（元受正味保険料）成長率、円の大きさは元受正味保険料、保険引受利益率 = 保険引受利益 ÷ 正味収入保険料
元受正味保険料の開示が無い場合は、正味収入保険料を利用

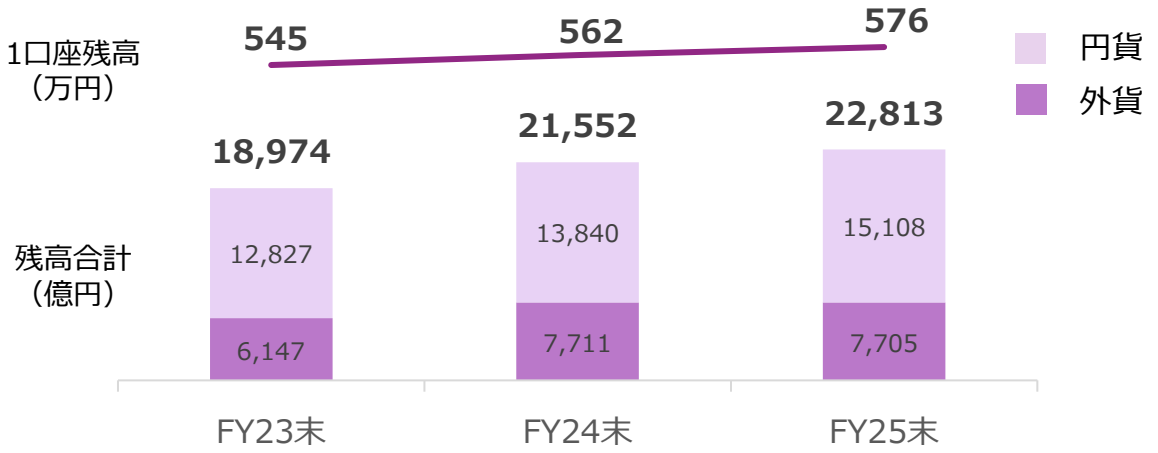
# 銀行事業

- 銀行事業は、利便性の高い外貨預金を中心に預金残高を拡大
- 円安局面での外貨売却資金も円預金として滞留し、外貨を起点としたエコシステムを確立

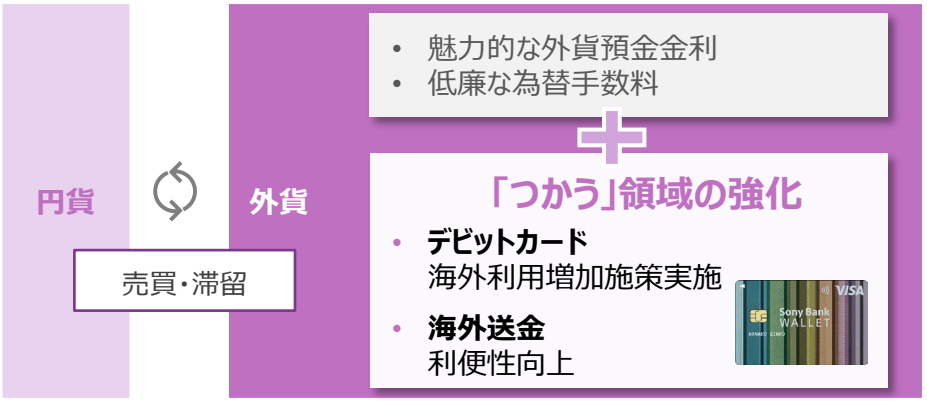
## 預金残高（J-GAAP）




## 外貨保有者における預金残高推移（J-GAAP）




## 外貨を起点としたエコシステム



# 顧客満足度

- 独自のビジネスモデルを通じ、顧客基盤の拡大と顧客満足度の向上を実現

## ソニー生命




2025年 NTTコムオンライン*1
NPS®*2ベンチマーク調査

**生命保険部門など*3**

**4冠達成**

## ソニー損保




2026年 オリコン顧客満足度®調査

**自動車保険 ダイレクト型**

**9年連続*4**

**総合第1位**

## ソニー銀行




2025年 オリコン顧客満足度®調査

**外貨預金**

**6年連続**

**総合第1位**

*1：出典元は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）　*2：NPS®は、ベイン・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。
*3：生命保険部門（担当者の提案力やコンサルティング力）、生命保険部門 請求体験調査（担当者との信頼関係）、生命保険部門 アフターフォロー調査（担当者や本社による複線的なフォロー）、
生命保険部門 コンタクトセンター調査（問題解決までの迅速・丁寧な対応）の4つの項目で第1位を獲得。生命保険部門 アフターフォロー調査は4年連続、生命保険部門 請求体験調査は2年連続の獲得。
*4：2018年～2023年は「自動車保険」、2024年～2026年は「自動車保険 ダイレクト型」における総合1位として受賞

1 これまでの振り返り

2 FY26の位置付け

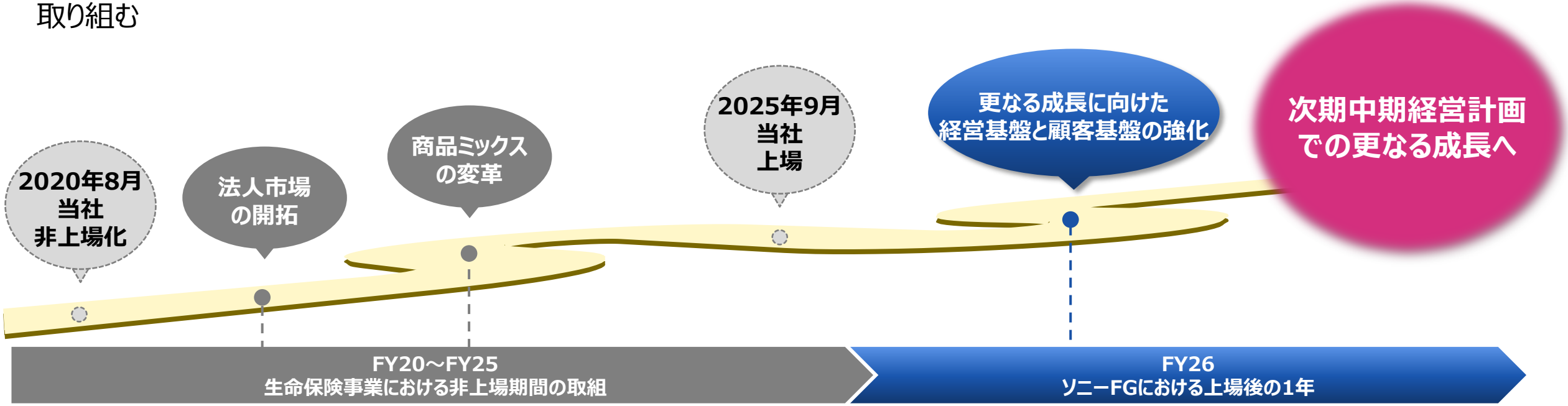
- 持続的成長に向けた経営基盤の強化
- 顧客拡大に向けたグループ戦略の進化

3 財務領域での取組

4 APPENDIX

# FY26の重点テーマ（次期中期経営計画に向けて）

- 次期中期経営計画（FY27～）における成長の土台を固めるべく、経営基盤の強化と顧客拡大に向けたグループ戦略の進化に取り組む




### 法人戦略の本格展開　成果

- 強みであるコンサルティングセールスを法人顧客へも展開
- 法人領域を個人領域に次ぐ第二の収益基盤として確立

### 商品戦略の転換　成果

- 貯蓄・保障一体型商品を、資産形成と死亡保障にアンバンドル化、顧客ニード充足と資本負荷の低減を実現

### 金利上昇局面での財務課題の発生　課題

- 終身保険が大きなウェイトを占める中で、厳格なALMに基づく金利リスクヘッジ
- 急速な金利上昇が進む中、ALM対応の遅れによるオーバーヘッジの発生

### 持続的成長に向けた経営基盤の強化

- FY27より始まる次期中期経営計画での更なる成長に向けて、企業価値向上をより一層意識するカルチャー・態勢を構築

### 顧客拡大に向けたグループ戦略の進化

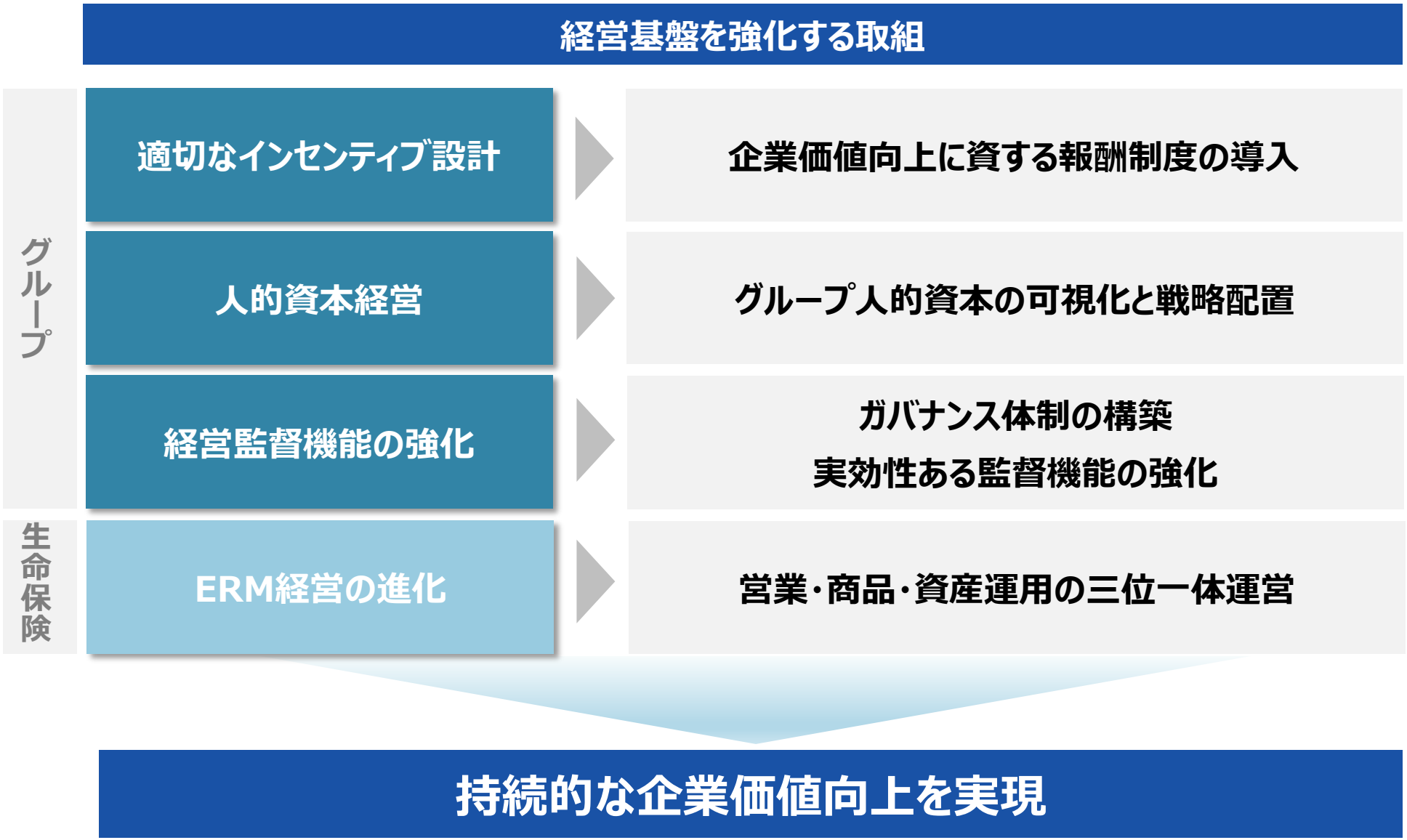
- 外部アライアンスも活用し、グループ一体で、顧客セグメントの拡大・顧客エンゲージメントの深化を推進

### 財務領域での取組

- 財務施策の継続実施により、金利上昇時でも健全性を維持可能な財務基盤を構築

# 経営基盤強化のポイント

- FY27より始まる次期中期経営計画での更なる成長に向けて、企業価値向上をより一層意識するカルチャー・態勢に変更



# 報酬制度の導入

- 株主との利益共有、中長期的な企業価値向上へのインセンティブとして、グループ役職員へ株価連動報酬を付与する
- 株式報酬においては、業績連動型株式ユニット（PSU）を導入。業績へのコミットを一層強化し、市場競争力を高めていく

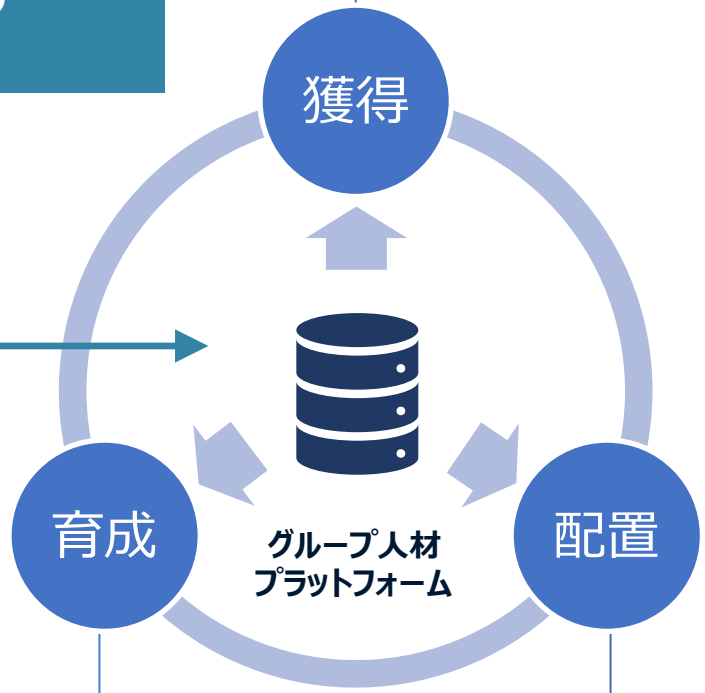
| | ソニーグループ 完全子会社時 | 上場後 |
|---|---|---|
| ボーナス KPI | 営業利益<br>ソニーグループへの連結 | ■ソニーフィナンシャルグループ連結の「修正純利益*1」をKPIに設定（FY25より）<br>【対象】 グループ役員 他 |
| 株式報酬 | ソニーグループ 株価連動報酬 | ■ソニーフィナンシャルグループ 株価連動報酬*2（FY25導入）<br>RSU：譲渡制限付 株式ユニット<br>PSU：業績連動型 株式ユニット<br>修正ROE*1,3<br>相対TSR*4<br>【対象】 PSU：グループ役員<br>RSU：グループ役員・部長級 |
| 持株会 | ソニーグループ 社員持株会<br>2025/8時点加入者数<br>2,432名 | ■ソニーフィナンシャルグループ 社員持株会（FY25設立）<br>【対象】 グループ社員全員 ※2026/3時点加入者 3,222名（ソニーグループ社員持株会から+32%） |

*1：修正純利益及び修正ROE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。修正純利益及び修正ROEの算式及び調整についてはP.63-P.64を参照（次頁以降も同じ）
*2：マルス・クローバック条項付き　*3：修正ROEは、修正純利益を期首期末平均純資産で除して算出（次頁以降も同じ）　*4：上場競合他社/TOPIXとTSRを比較し相対評価を行う

# グループ人的資本の可視化、戦略配置

- グループ横断人材プラットフォームを構築・活用し、グループ人的資本の可視化と重点領域への戦略配置
- 経営基盤強化につながる採用、AI等重要スキルの習得促進、戦略的ジョブローテーション/サクセッション、などによる人的資本強化

**事業縦割りを超えたグループ横断の人材プラットフォームを構築・活用**




- **必要人材要件の可視化**
- **採用マッチング**

- **AI等重要スキルの習得**
- **自律的キャリア形成の支援**

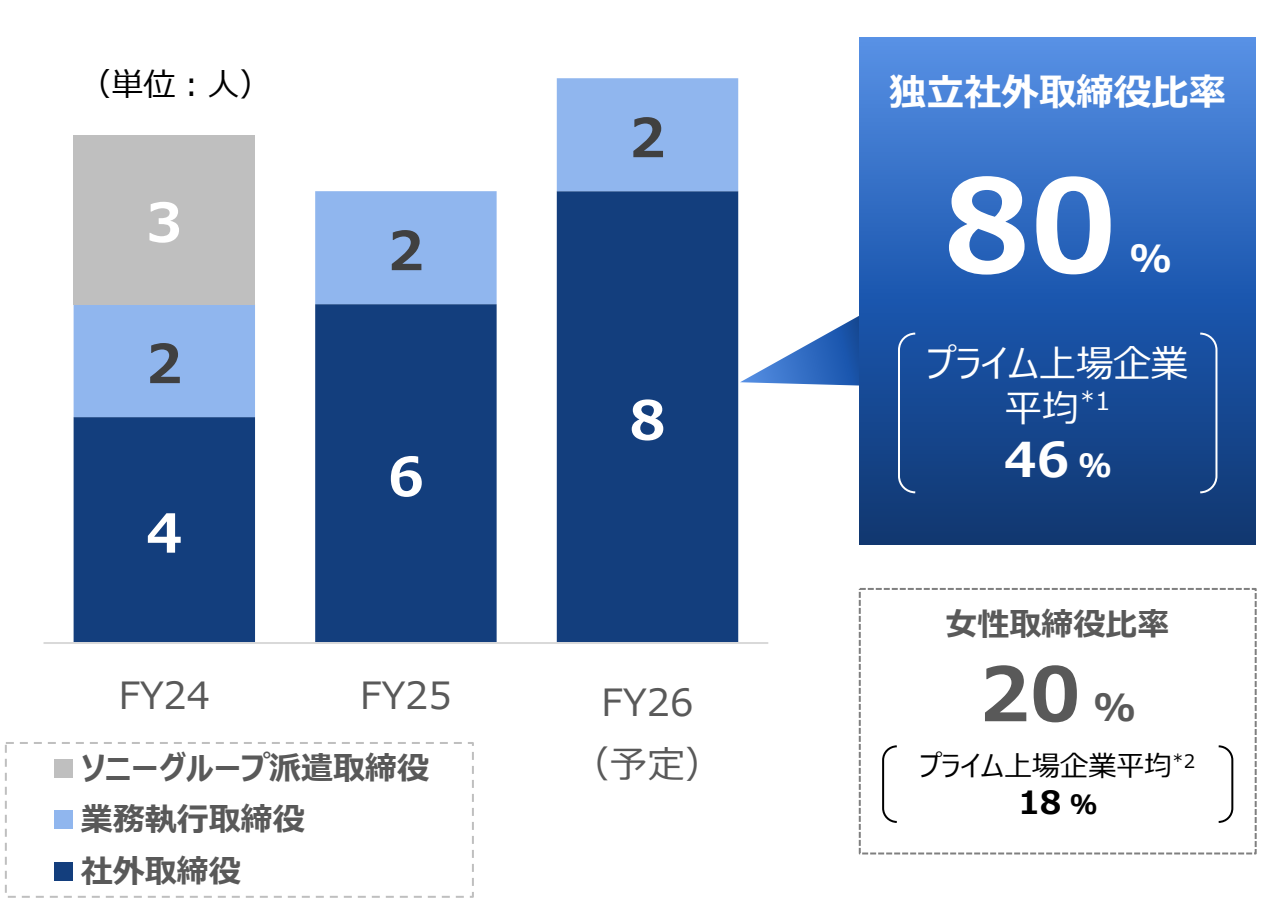
- **戦略的ジョブローテーション**
- **キータレントサクセッション**
- **越境経験*1による経営人材育成**

*1：異なる組織や専門領域など、複数の環境で経験を積むこと

# ガバナンス体制の構築/実効性ある監督機能の強化

- 上場後の取締役会体制構築の中で、社外登用を積極的に実施（ソニーグループから派遣される取締役はゼロへ）
- 引き続き、社外取締役を中心とした取締役会/各委員会の体制を整備し、株主視点による監督機能の強化を図っていく

## SFGI取締役会の構成




**独立社外取締役比率**

**80 %**

プライム上場企業平均*1 **46 %**

**女性取締役比率**

**20 %**

プライム上場企業平均*2 **18 %**

## SFGI取締役候補者*3

| | |
|---|---|
| 遠藤　俊英 | 取締役<br>代表執行役 社長 CEO |
| 早川　禎彦 | 取締役<br>執行役 CFO |
| 池内　省吾 | 社外取締役 |
| 吉澤　和弘 | 社外取締役 |
| 早瀬　保行 | 社外取締役 |
| 丹生谷　美穂 | 社外取締役 |
| 梶山　園子 | 社外取締役 |
| 高岡　浩三 | 社外取締役 |
| 菊地　唯夫*4 | 社外取締役 |
| 朱　　殷卿*5 | 社外取締役 |

*1：日本取締役協会「上場企業のコーポレートガバナンス調査」より、2025年の数値　*2：内閣府「令和7年度 上場企業の役員に占める女性割合等に関する調査概要・調査結果」　*3：2026年6月の株主総会での選任により正式な取締役となります
*4：ロイヤルホールディングス㈱取締役会長　*5：㈱コアバリューマネジメント 代表取締役、元 メリルリンチ日本証券 副会長

# 営業・商品・資産運用を一体でマネジメントするERM経営への進化

- 従来のトップライン成長を起点とした事業運営から、収益性・健全性・リスク管理の観点を織り込み、営業・商品・資産運用が三位一体となって企業価値向上に取り組むERM経営への進化を図る

## これまで
### トップライン成長を起点とした事業運営

**トップライン成長 | ボトムライン停滞**
（トップラインとボトムラインの非連動）

トップライン成長を起点とした営業戦略に基づき、
商品設計・金利リスクヘッジを実施

営業戦略 → 商品設計 → 金利リスクヘッジ

トップライン成長

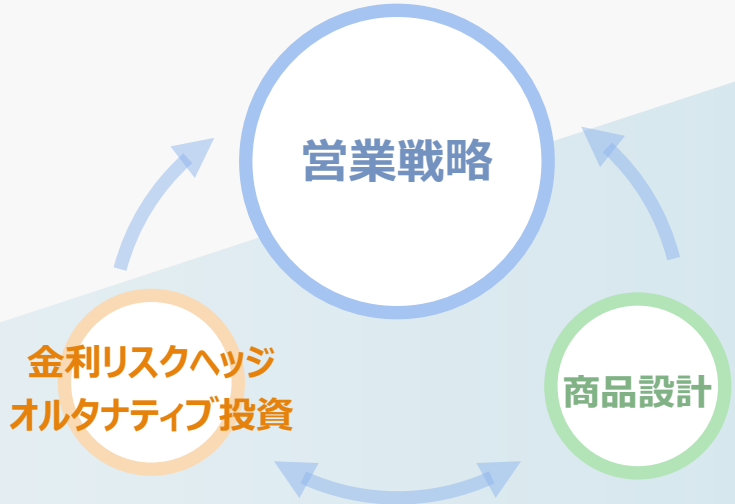
商品単位での収益性・健全性確保

資本と負債のマッチング

## 現在（FY26～）
### ボトムラインを意識したERM経営

**トップライン成長 ＋ ボトムライン成長**
（トップラインとボトムラインの連動強化）

営業戦略部の新設による
収益性・健全性を踏まえた営業戦略の高度化




健全性の維持と収益機会の創出

営業＋運用を考慮した商品開発・商品力強化

## 目指す姿
### 三位一体の好循環による企業価値向上

**トップライン成長 ＋ ボトムライン成長 ＋ 運用成果反映**

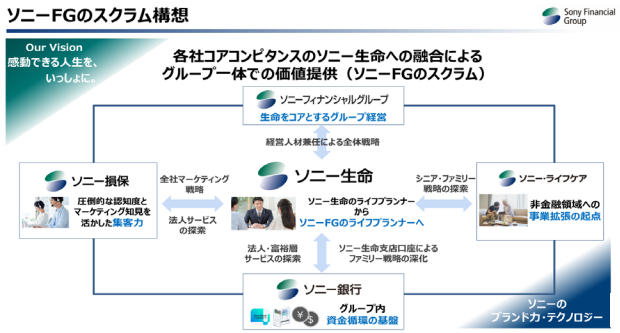


# 顧客拡大に向けたグループ戦略の進化

## 「新規顧客の拡大」と「顧客エンゲージメントの深化」の2軸でグループ顧客の拡大を目指す

### 1 新規顧客の拡大

- ソニーFGのスクラム戦略にて生まれた新たなサービスによる新規顧客の拡大

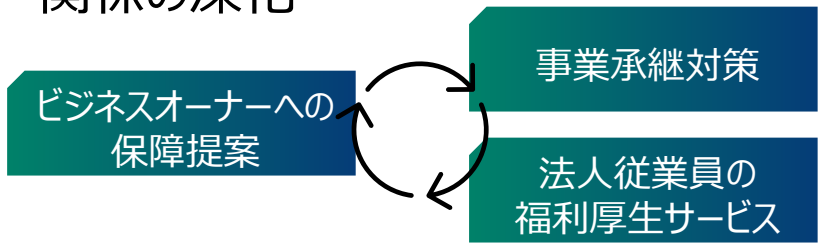



- ソニーグループや外部アライアンスを起点とした新規顧客開拓

×

### 2 顧客エンゲージメントの深化

- 法人向けコンサルティングのサービス拡充による関係の深化



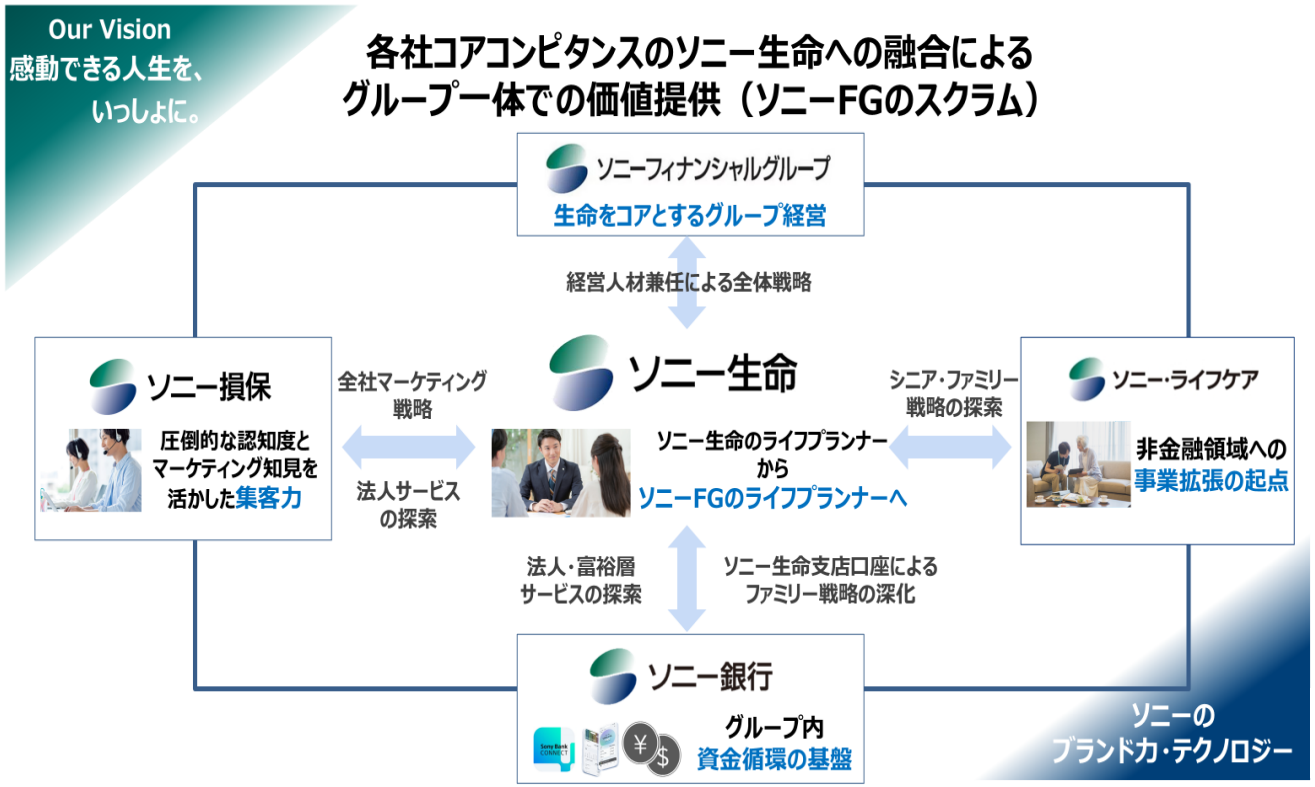

- ソニー生命の法人戦略をグループ各社に展開することでの提供サービスの複層化
- ライフプランナー(“LP”)モデルの複線化、高度化、AIやDXの活用による提供価値の最大化

**ソニーFGの顧客基盤拡大**

# ①新規顧客の拡大　ソニーFG スクラム戦略

## 会社の枠を超えたスクラム戦略による新たなサービスを、FY26-27に順次リリースする予定

### ソニーFGのスクラム構想




**グループ一体での新たな顧客接点創出に向け、企画構想から実装検討フェーズへ進展**

- **ソニー生命専用の銀行サービスを本格展開**
  －保険・銀行機能を融合した一体サービスの開発・リリース
- **グループにおけるオンラインチャネルの拡充**
  －ソニー損保によるソニー生命商品の展開（学資保険等）
- **ソニーグループ連携による非金融サービスの展開**
  －リハビリゲームの開発・展開、ヘルスケア領域の探索
  －ソニー銀行によるデジタルアセット機能の提供

# ①新規顧客の拡大　ソニーFG スクラム戦略の現在地（1/2）

## 保険・銀行機能を融合した新たな金融インフラの提供

ソニー生命専用の銀行サービスを本格展開
**FY26～27に即時口座開設をはじめとするサービスをリリース予定**

### ソニー生命専用の銀行サービス

ソニー生命 ⇄ ソニー銀行

将来への備え ⇄ 日常の利便性

### 顧客向けの銀行サービス・リワード

| | |
|---|---|
| 即時口座開設 | オリジナルデザインのデビットカード |
| 保険料のデビットカード払い | 保険金受取口座の自動設定 |
| SOVANI担保ローン | |

## グループにおけるオンラインチャネルの拡充

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連携を強化
**FY26よりソニー損保によるソニー生命商品の展開を予定**

### 圧倒的な認知度・集客力

ソニー損保



### 高度なコンサルティング

ソニー生命



- **WEB送客強化**
- **地域限定TVCM等のマス広告**



# ①新規顧客の拡大　ソニーFG スクラム戦略の現在地（2/2）

## 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**した新たな**リハビリ体験・コンディショニング領域の探索**による、**非金融領域での価値創出**

### リハビリの常識を変える

リハプレ™



介護ADL*1に準拠したゲーム
および介護事業者向けアプリの開発

### 新たなパフォーマンス・コンディショニング体験

コンディショニングアプリ

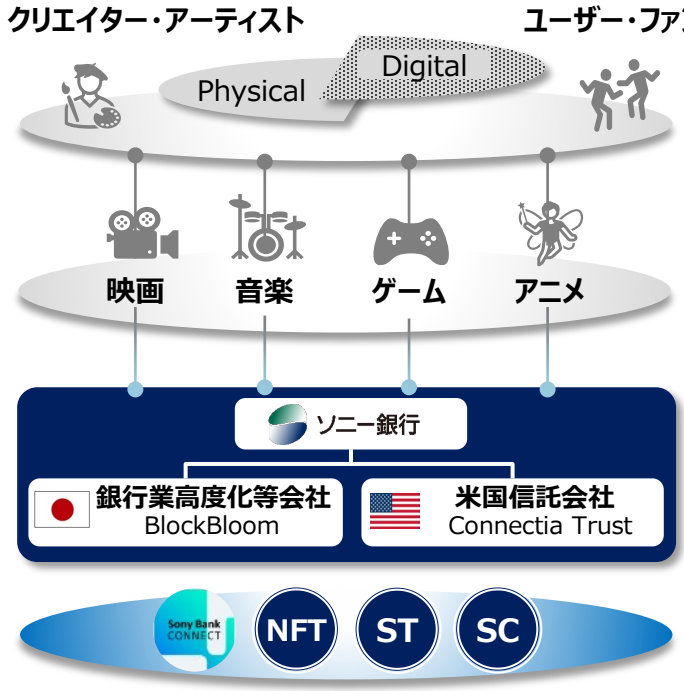



「音楽」を軸に振動×センシングを統合した
新感覚の体験の創出

*1：ADL（Activities of Daily Living）：食事・入浴・着替えなど日常生活を送るために必要な基本動作

## ファンエンゲージメント向上につながるデジタルアセット機能の提供

ソニーグループ各社へデジタルアセット機能を提供し
**クリエイター・ユーザーのエンゲージメント向上へ貢献**する




**ステーブルコイン*2**

米信託子会社を設立の上、
ドル建SC発行予定（2027年）

**デジタル証券**

エンタメIPに関連した新商品（2026年）
米ソニー・ミュージックグループとGICの
音楽カタログ投資パートナーシップへ参画

**アカウント連携**

Sony Bank CONNECTと
Sony accountを接続予定（2026年）

*2：ステーブルコインは関係当局の承認等を前提としております

# ②顧客エンゲージメントの深化　法人向けコンサルティングの機能強化

**法人向けコンサルティングの機能強化による提供サービスの拡充と、
法人戦略のグループ各社への展開で、ビジネスオーナーとより深い信頼関係を構築する**

## 法人向けコンサルティングの機能強化

**顧客提供価値拡大**

- 福利厚生サービスの展開
- 事業承継領域でのアライアンス強化

**販売チャネル拡大**

- 金融機関代理店の拡大
- 士業との提携推進

**生産性向上（基盤整備）**

- LP向け支援の拡充
- Biz-Plan WEBの機能強化
- 営業体制（陣容）強化

## 法人戦略のグループ各社への展開

Somot

**従業員のお金と健康のお悩みを解決する福利厚生サービス（FY26リリース予定）**



ソニー生命の戦略子会社が提供する福利厚生プラットフォームを通じ、**グループ各社のサービスを展開**していく



# 2026年5月28日付　ソニー生命の公表文書について

- 2026年4月24日までの営業社員に関するお申し出の中に、
  金銭不祥事は確認されなかった一方、
  保険業務に関わらない不適切な金銭の取扱を数名確認

- 約280万人を対象としたお客さま確認を4月末より開始、
  2026年11月末を目途に完了予定

- 定期的に、ソニー生命本社がお客さまに直接コンタクトを行う
  体制強化を2026年10月より実施予定

- 次回は2026年9月中旬を目途に、進捗をソニー生命より公表予定

1 これまでの振り返り

2 FY26の位置付け

- 持続的成長に向けた経営基盤の強化
- 顧客拡大に向けたグループ戦略の進化

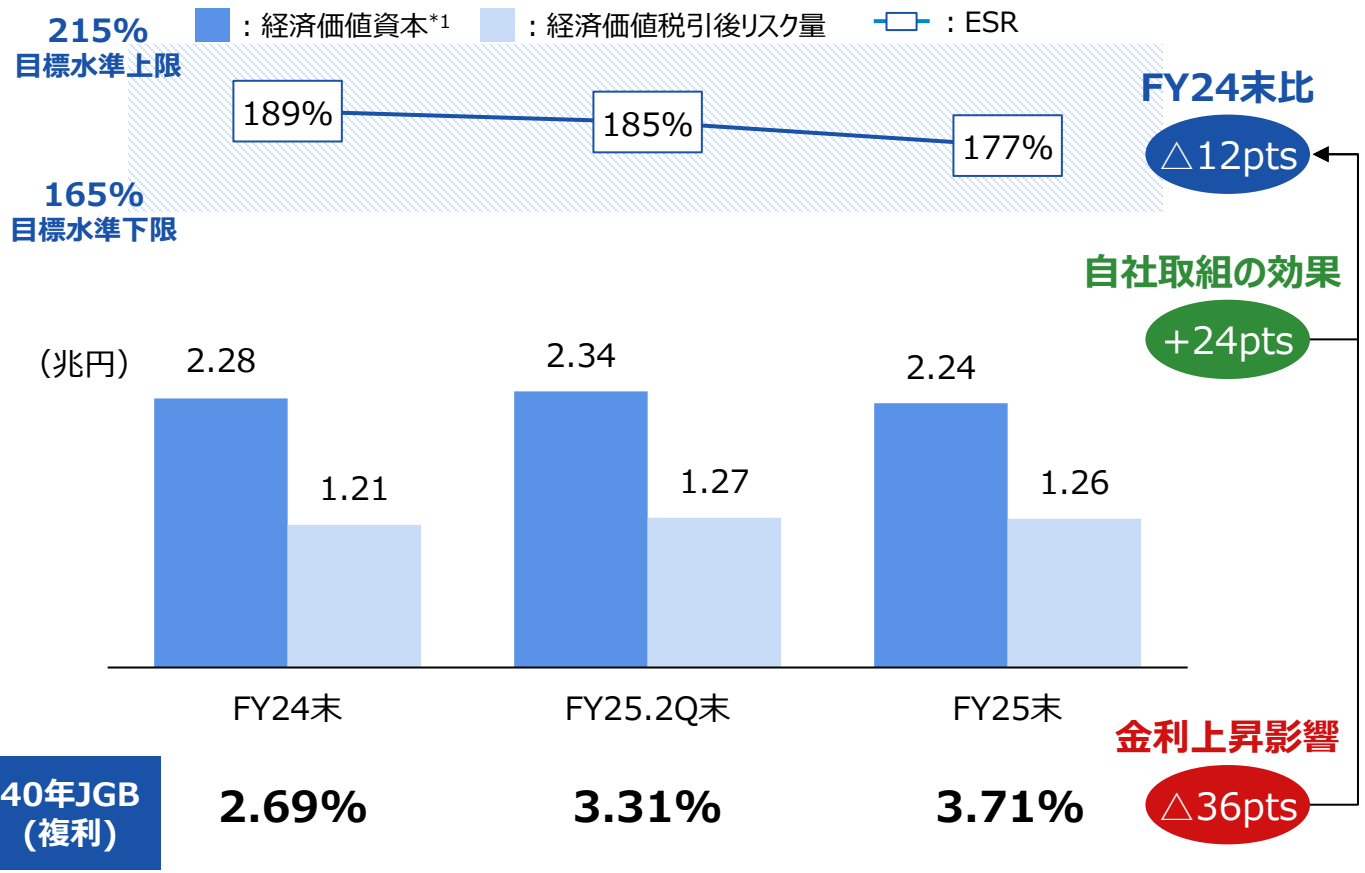
3 財務領域での取組

4 APPENDIX

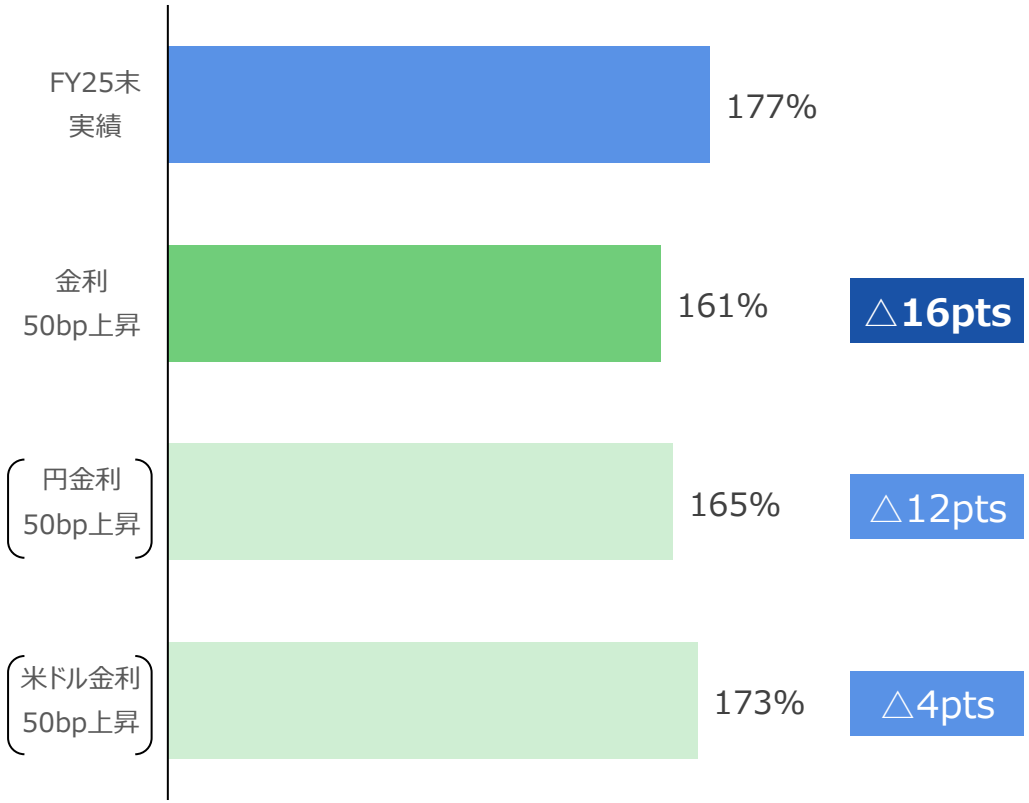
# ESRの推移と金利感応度

- 金利感応度は高い状況が続いているが、金利上昇局面でも各種施策の効果により、グループ連結ESRは目標水準を維持

## グループ連結 ESR及び資本･リスク量




## グループ連結 金利上昇時のESR感応度（FY25末）




注：ESRは、経済価値ベースのリスク量に対する経済価値資本の比率。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）
*1：劣後債務を含む（次項以降も同じ）

# 財務課題への施策の振り返り

- 財務課題への対応として、これまで様々な取組を実施。金利動向に応じて、追加施策も講じてきた

| FY24 | FY25.1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
|---|---|---|---|---|
| 債券売却<br>時価 約1,210億円 | 債券売却<br>時価 約980億円 | 為替ヘッジ変更（追加）<br>ヘッジポジション変更 約▲2,800億円 | 債券売却（追加）<br>時価 約1,280億円 | |
| 再保険(米ドル新契約) | 金利スワップ投信<br>想定元本 約2,220億円 | | 劣後ファイナンス（追加）<br>1,000億円 | 金利スワップ投信（追加）<br>想定元本 約2,000億円 |
| 金利スワップ投信<br>想定元本 約1,060億円 | 長期債入替<br>投資額 約430億円 | | 再保険(米ドル既契約)<br>取引規模*1 約3,100億円 | |
| 米債先物<br>想定元本 約2,070億円 | | | 長期債入替<br>投資額 約50億円 | |

**40年JGB金利(複利)推移**




**財務施策によるESR改善効果**

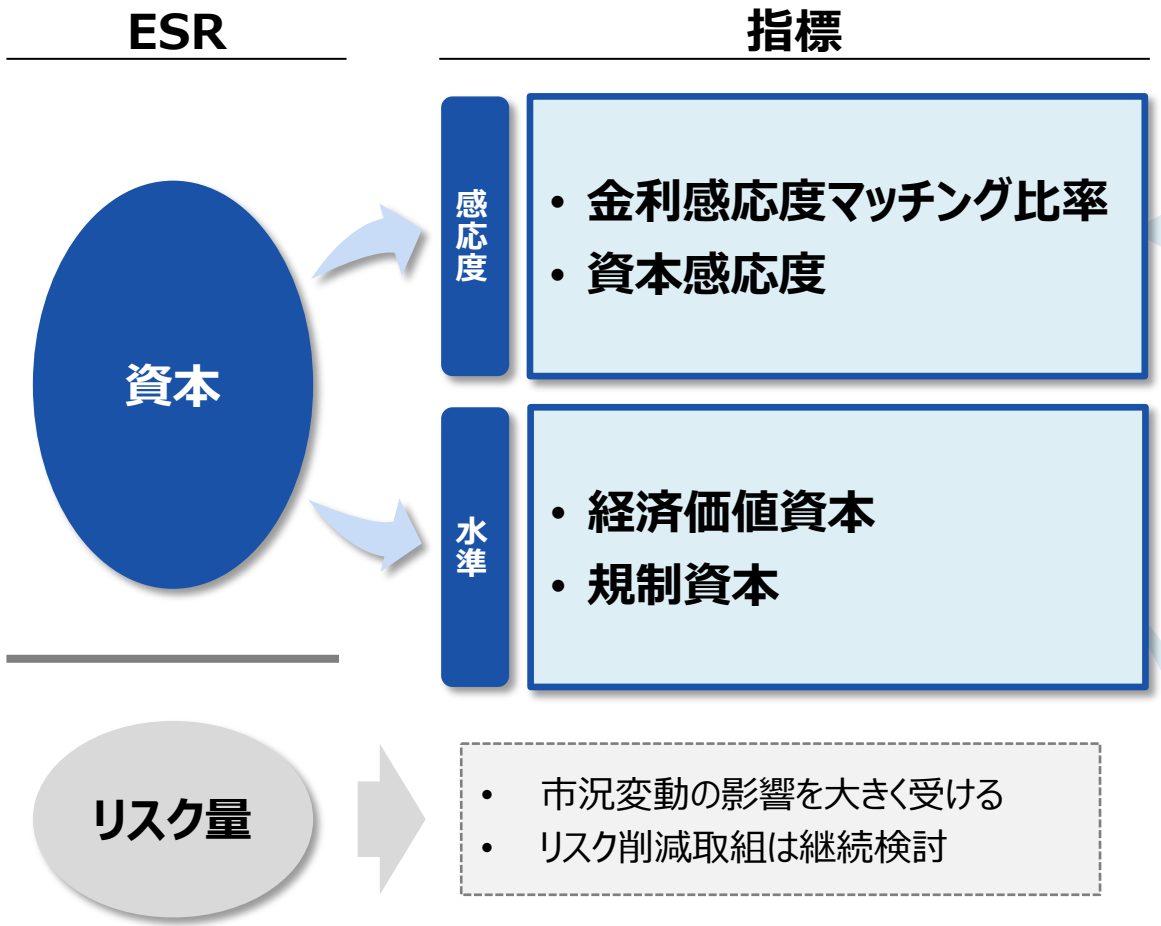
| FY24 | FY25 |
|---|---|
| +9pt | +23pt |

*1：責任準備金ベース

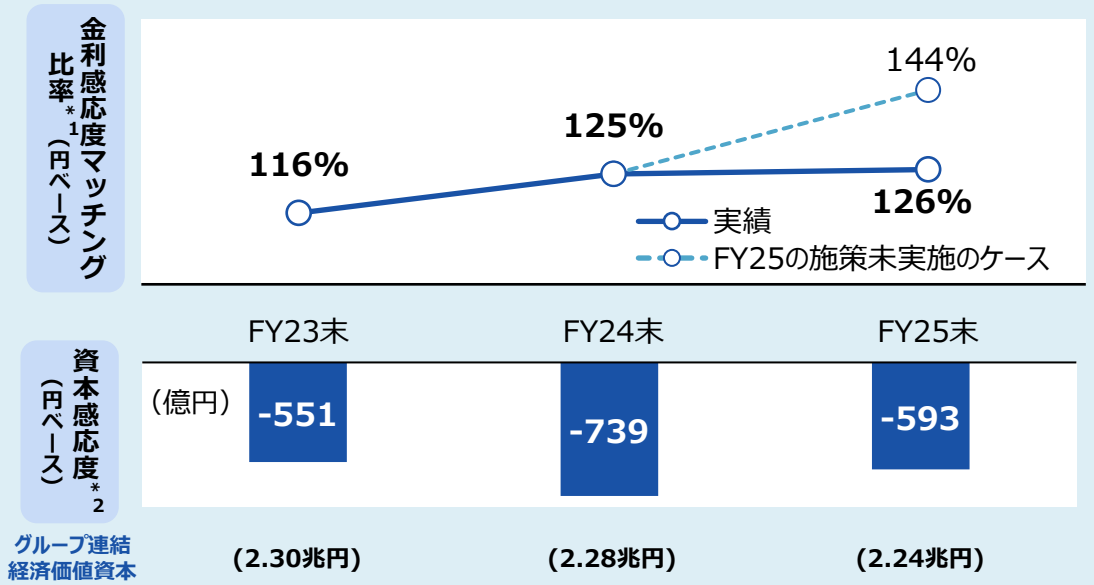
# ESRの安定化に向けた取組と進捗

- ESRの金利感応度改善に向けては、分子側（資本）のコントロールに注力
- 金利感応度については、各種施策（債券売却など）により、金利上昇による金利感応度マッチング比率の上昇は限定的

## ESRの変動要因




## 感応度低下に向けた施策効果




## 資本水準向上の取組

**新契約獲得による経済価値資本積み上げ**

新契約経済価値（FY25実績） **1,615 億円**

**規制資本の獲得**

劣後債発行額（FY25実績） **1,000 億円**

*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）（次項以降も同じ）　*2：金利+50bp変化時の経済価値資本の変化額（次項以降も同じ）

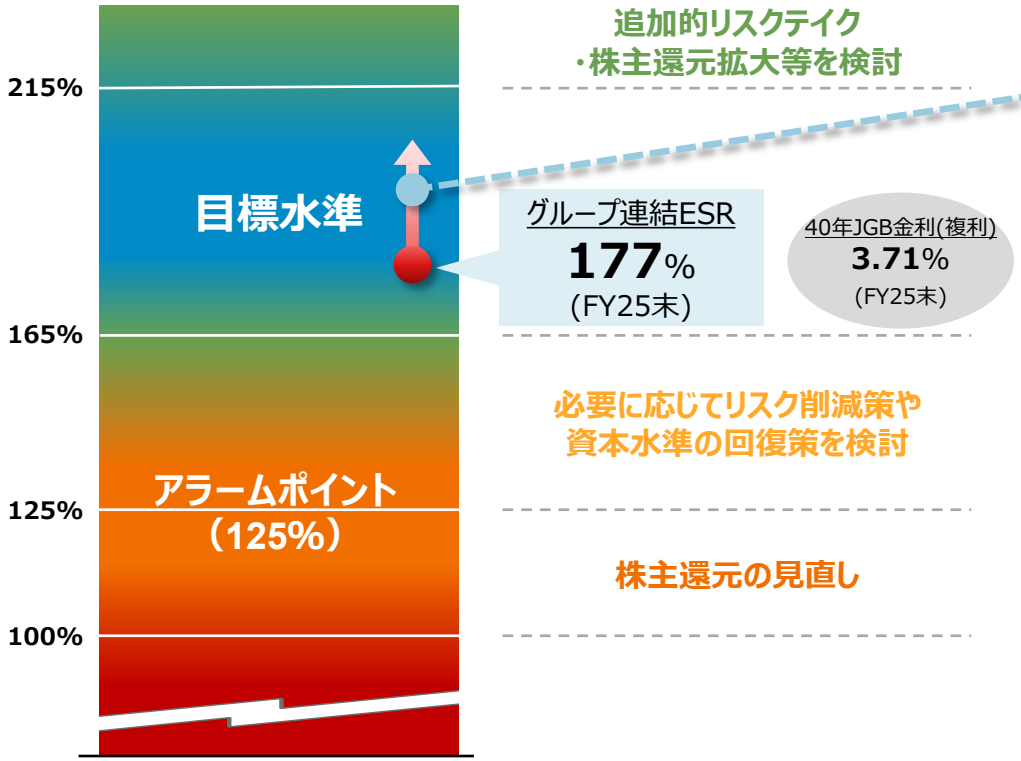
# 財務健全性維持・向上に向けた今後の取組

- 引き続き、金利が大きく変動した場合でも、ESR水準を適切な範囲で安定的に維持することを重視
- 債券売却とデリバティブ活用を中心とした施策により、ESR水準を20pt超引き上げることを目標とする
- ESR水準を適切な範囲にコントロールし、アラームポイント（125%）からも十分な距離を確保

**健全性に関する基本スタンス**

**金利が大きく変動した場合でも、ESR水準を適切な範囲で維持すること**

**グループ連結ESRと株主還元との関係性**




**主な財務施策（FY26-27）**

**債券売却・デリバティブ活用**
時価・想定元本 約7,000億円

**劣後ファイナンス**

**新契約獲得** など

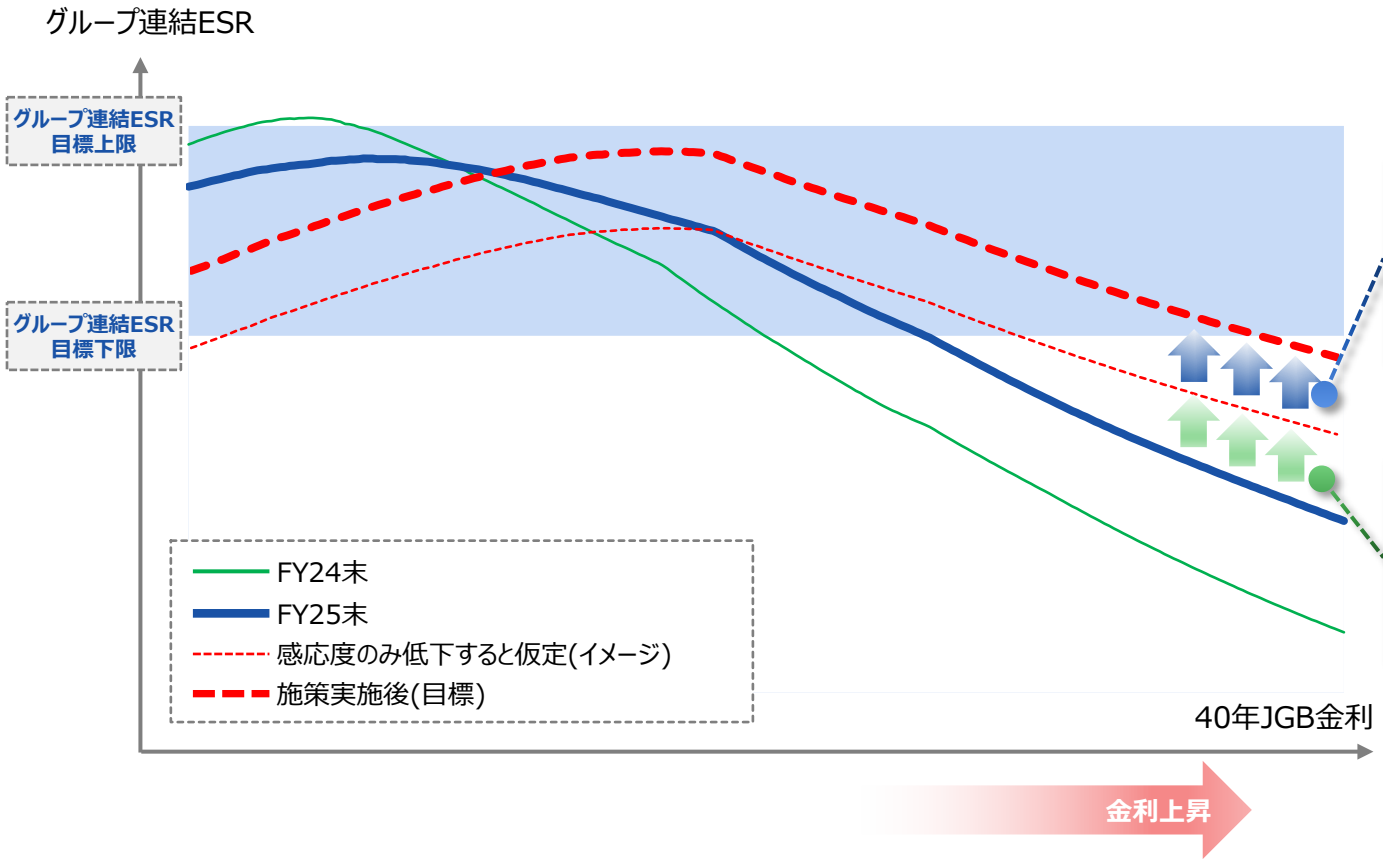
グループ連結ESRの上昇幅(目標)
**+20pt超*1**

*1：金利変動による影響は含めていない

# 金利変動とグループ連結ESR水準

- 各種施策により、株主還元を見直す水準である『アラームポイント』に到達する40年JGB金利を7%程度まで引き上げる
- グループ連結ESRについては、 40年JGB金利5%程度まで上昇しても『目標水準』内を維持することを目指す

## 金利変動とグループ連結ESR水準（イメージ）




**水準の引き上げ**
ESR水準自体を上昇させる

**感応度の低下**
金利上昇時のESR低下幅を縮小する

**アラームポイント**
**(グループ連結ESR125%)**
**到達金利*1（40年JGB）**

**FY24末**
**4.8 %**

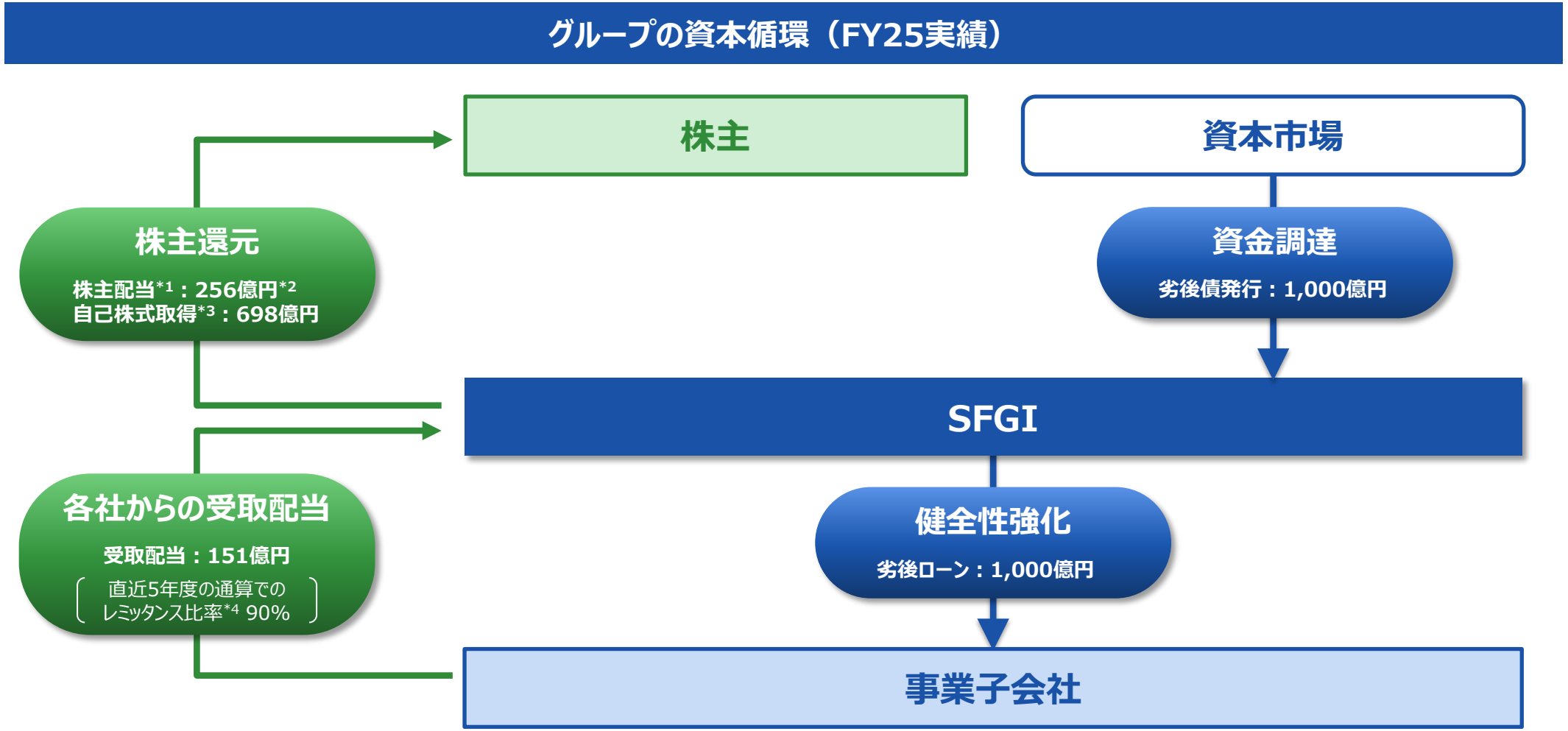
**FY25末**
**6.0 %**

**施策実施後(目標)**
**7 %程度**

*1：円金利のみを変動させた場合

# グループ資本政策の取組実績

- SFGIを中核として、株主還元や事業子会社の健全性などのバランスを考慮したグループ資本政策を推進




*1：パーシャル・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　*2：従業員向け株式付与ESOP信託口への配当を含む
*3：2025年8月8日開催の取締役会において、取得し得る株式の総数を10億株（上限）、株式の取得価額の総額を1,000億円（上限）、取得期間を2025年9月29日～2026年8月8日、取得方法を①東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付及び②自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付として自己株式の取得枠を設定することを決議。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
*4：レミッタンス比率＝（事業子会社からSFGIへの配当総額）÷（事業子会社の当期純利益（J-GAAP）の合計）

# 株主還元方針

- 株主還元では配当を重視。安定的な増配を目指す方針
- 2025年度は一株当たり3.8円の期末配当を実施。2026年度は一株当たり年間8.0円の配当を予定

## 株主還元の基本方針

- 配当を最優先
- 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
- 修正純利益 x 配当性向40～50%を目安とする

FY25一株当たり配当金*1

**期末 3.8 円**

総額 256 億円*2

FY26一株当たり配当金（予想）

**中間 4.0 円 ＋ 期末 4.0 円**

対前年（年換算）+5%

FY25自己株式取得実績

**698 億円**

**／1,000 億円*3**

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

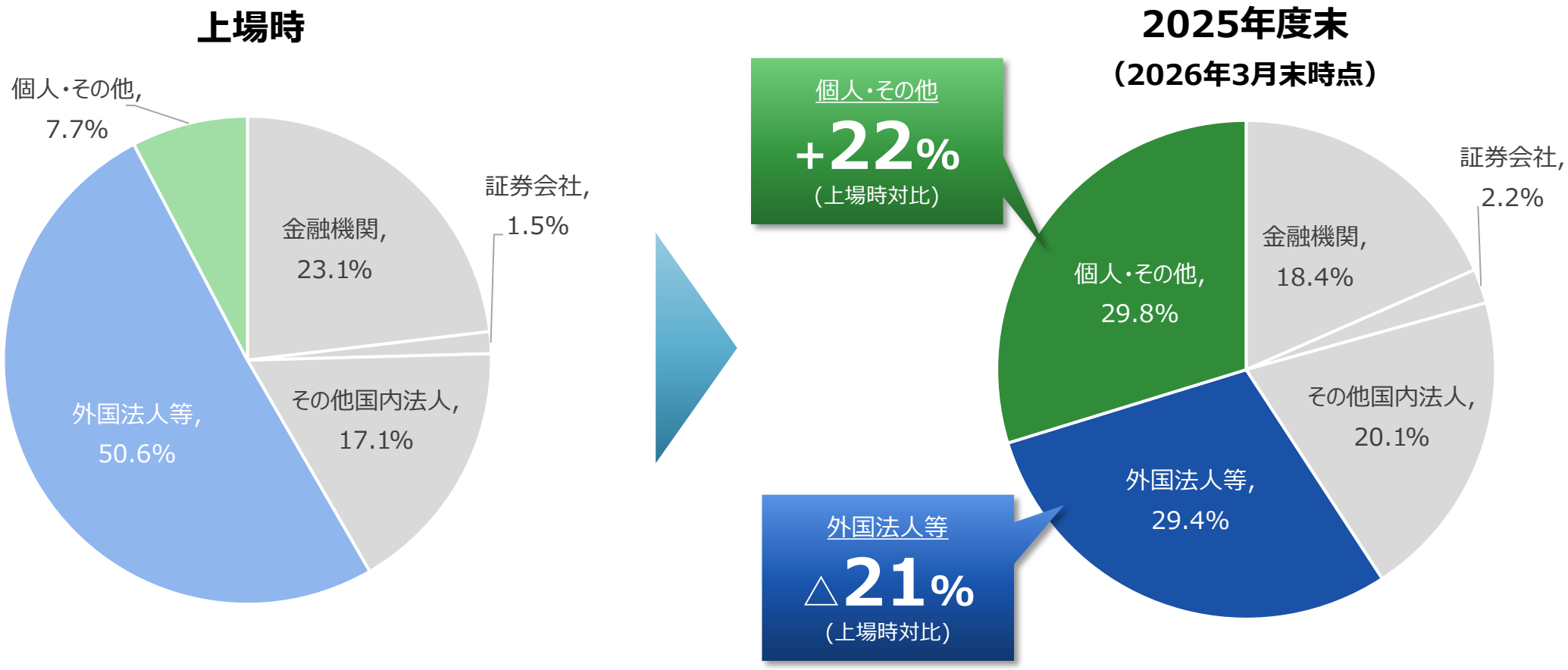
資本水準と成長投資のバランスを考慮し
自己株式取得を実行する方針

*1：パーシャル・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。効力発生日は2026年6月4日　*2：従業員向け株式付与ESOP信託口への配当を含む
*3：2025年8月8日開催の取締役会において、取得し得る株式の総数を10億株（上限）、株式の取得価額の総額を1,000億円（上限）、取得期間を2025年9月29日～2026年8月8日、取得方法を①東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付及び②自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付として自己株式の取得枠を設定することを決議。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

# 株主構成の変化

- 2025年度末のSFGIの株主構成は、上場時と比較して、海外機関投資家の保有比率が減少し、個人株主比率が増加

## SFGIの株主構成の変化



1 これまでの振り返り

2 FY26の位置付け

- 持続的成長に向けた経営基盤の強化
- 顧客拡大に向けたグループ戦略の進化

3 財務領域での取組

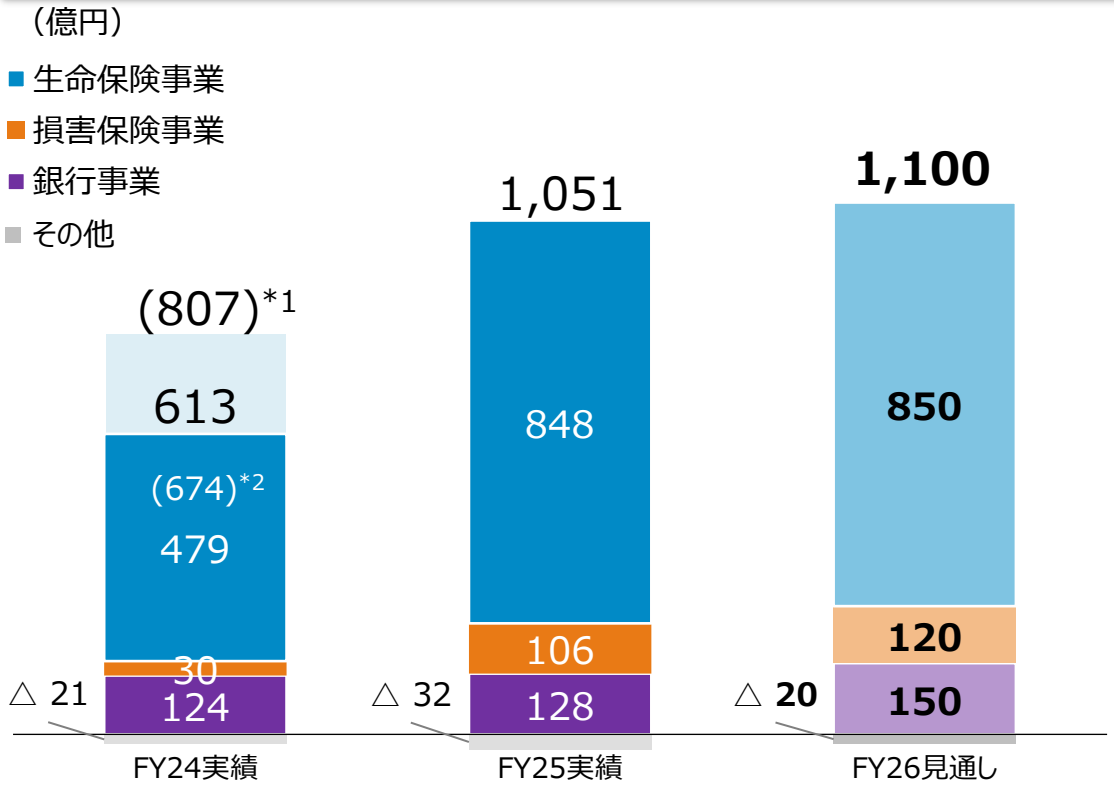
4 APPENDIX

# FY26 公表目標値（IFRS）

- 中期経営計画最終年度であるFY26のグループ連結修正純利益見通しは、前年度比＋49億円の1,100億円
- ソニー生命はほぼ前年度並みも、ソニー損保のコンバインド・レシオ改善、ソニー銀行の預金残高とスプレッドの拡大により、増益の見通し

**グループ連結 修正純利益**

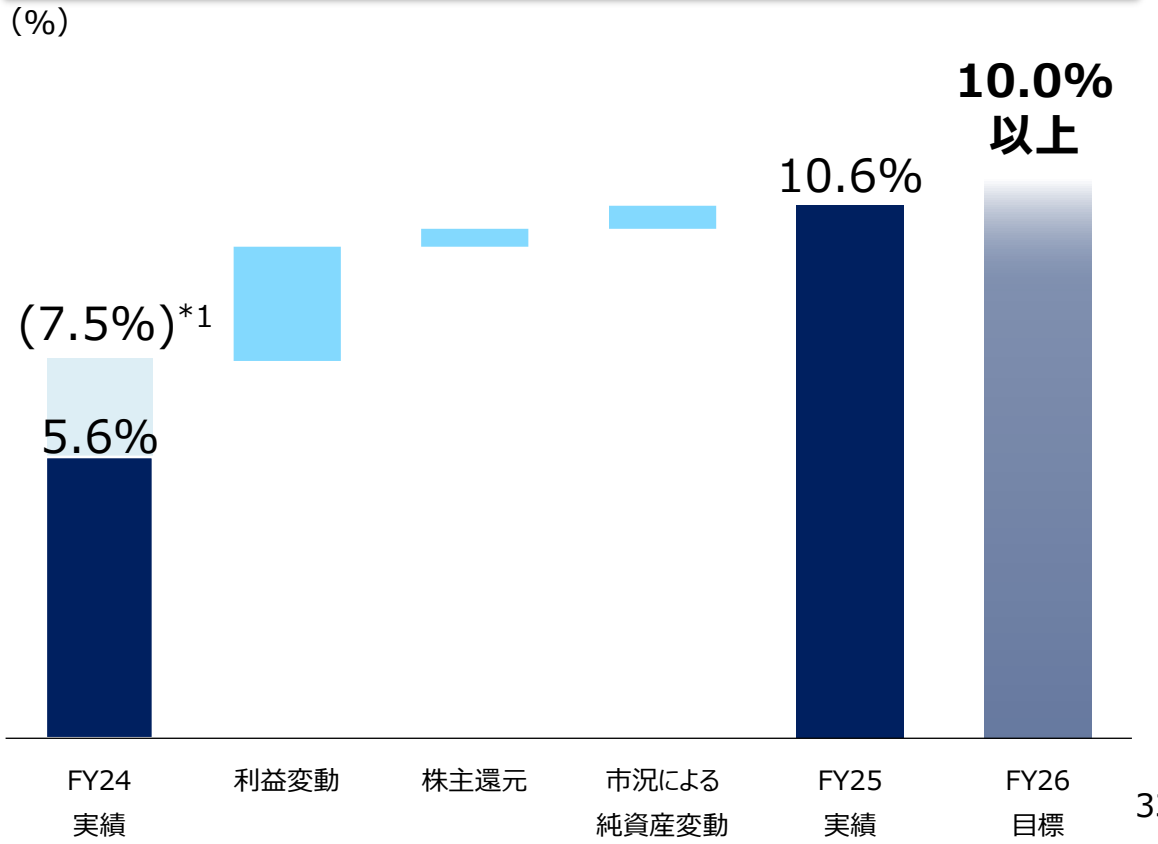
**1,100億円（FY26）**




*1：括弧内は税率変更(防衛特別法人税導入)に伴う影響額（グループ連結194億円、生命保険事業195億円）を足し戻した値

**グループ連結 修正ROE**

**10.0%以上（FY26）**



# FY26 主要事業別KPI

- グループ各事業とも業容を着実に拡大し、トップラインは順調に推移する見通し
- ソニー生命では、新契約年換算保険料は増加する一方、金利上昇や保険前提変更の影響により新契約価値は減少を見込む

## ソニー生命

| | FY25実績 | FY26見通し |
|---|---|---|
| IFRS修正純利益 | 848億円 | 850億円 |
| IFRS包括資本*1 | 2.0兆円 | 2.1兆円 |
| IFRS新契約価値 | 2,274億円 | 2,000億円 |
| 新契約年換算保険料 | 1,730億円 | 1,800億円超 |

## ソニー損保

| | FY25実績 | FY26見通し |
|---|---|---|
| IFRS修正純利益 | 106億円 | 120億円 |
| 元受正味保険料 | 1,995億円 | 2,200億円 |
| コンバインド・レシオ | 92.8% | 91.6% |
| 内訳) E.I.損害率*2 | 68.2% | 67.9% |
| 事業費率 | 24.6% | 23.7% |

## ソニー銀行

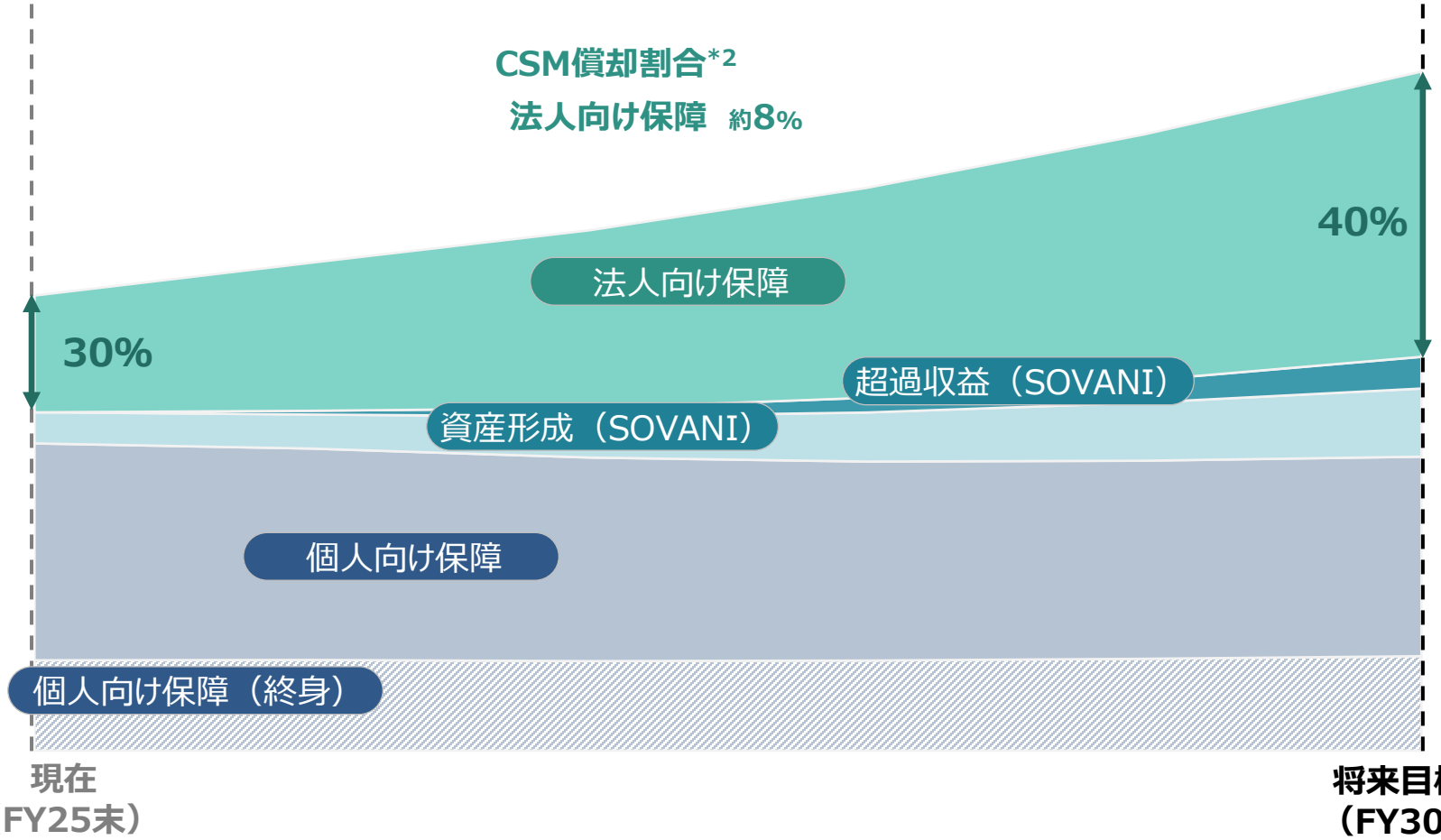
| | FY25実績 | FY26見通し |
|---|---|---|
| IFRS修正純利益 | 128億円 | 150億円 |
| 円預金残高 | 3.9兆円 | 4.3兆円 |
| 外貨預金残高 | 7,705億円 | 8,100億円 |
| 住宅ローン残高 | 3.5兆円 | 3.5兆円 |
| | 口座数 214万 | 口座数 220万超 |

*1：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
*2：E.I.損害率は(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]で算出

# 生命保険事業｜事業セグメントの利益貢献と今後の方向性

- 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**

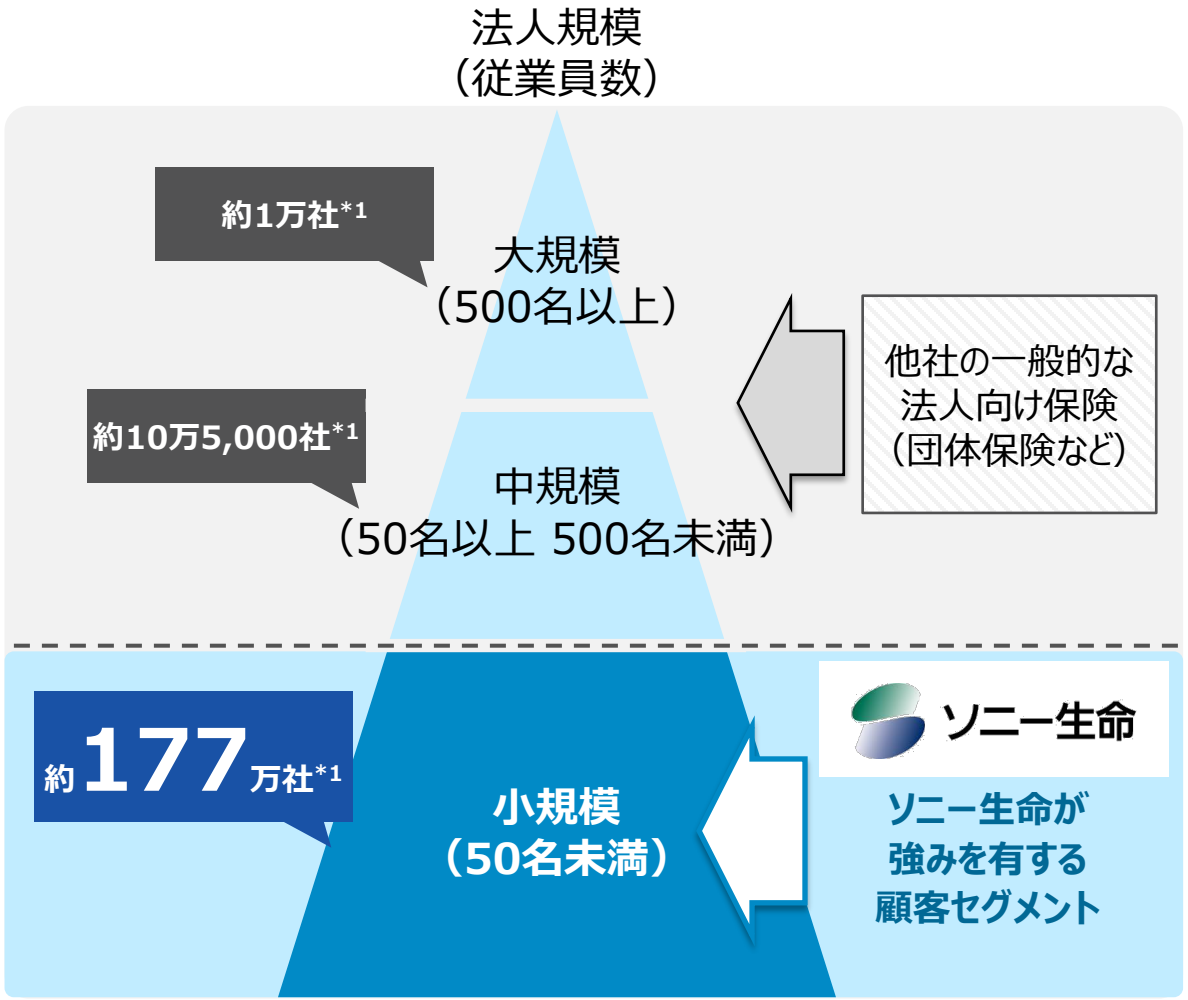
**安定的な収益基盤として維持**

*1：SOVANIは残高比例手数料を有する商品。当図上は運用利回り0%前提での償却割合を表示。
超過収益（SOVANI）は運用利回り7%前提での償却額増のイメージ
*2：CSM償却割合は、期首CSMに新契約CSMとその他を加算した償却前CSMを分母として算出

# 生命保険事業｜法人市場におけるソニー生命の強み

- 個人顧客への保険販売で培ったコンサルティングセールスのノウハウをもとに、法人顧客への保険販売でも差異化を実現

## ソニー生命が強みを有する顧客セグメント




## ソニー生命の独自の強み

**目的**
顧客（経営者）が抱える経営課題の解決

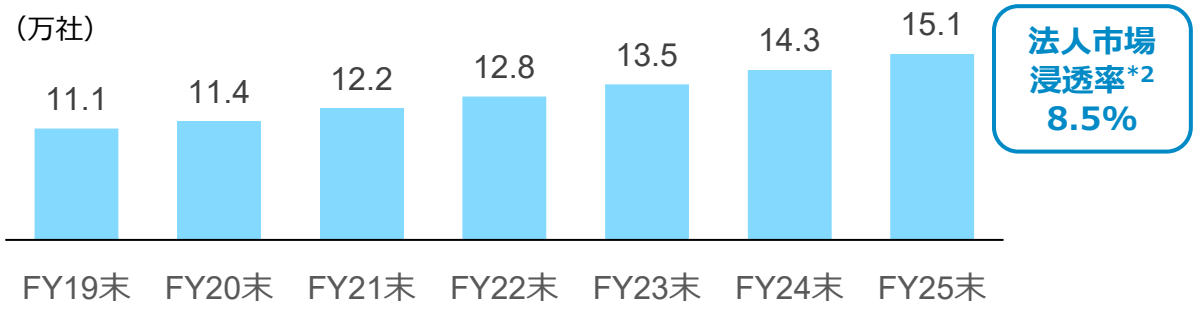
**手法**
コンサルティングセールス
（徹底したヒアリングに基づく解決策の提示）

**ソニー生命 独自の強み**

**機会**
ライフプランナー・代理店を通じた密なコミュニケーション・継続的なタッチポイント

**ツール**
Biz-Plan WEB
（資金調達・運転資金・事業承継・必要保障をカバー）

### 法人顧客数

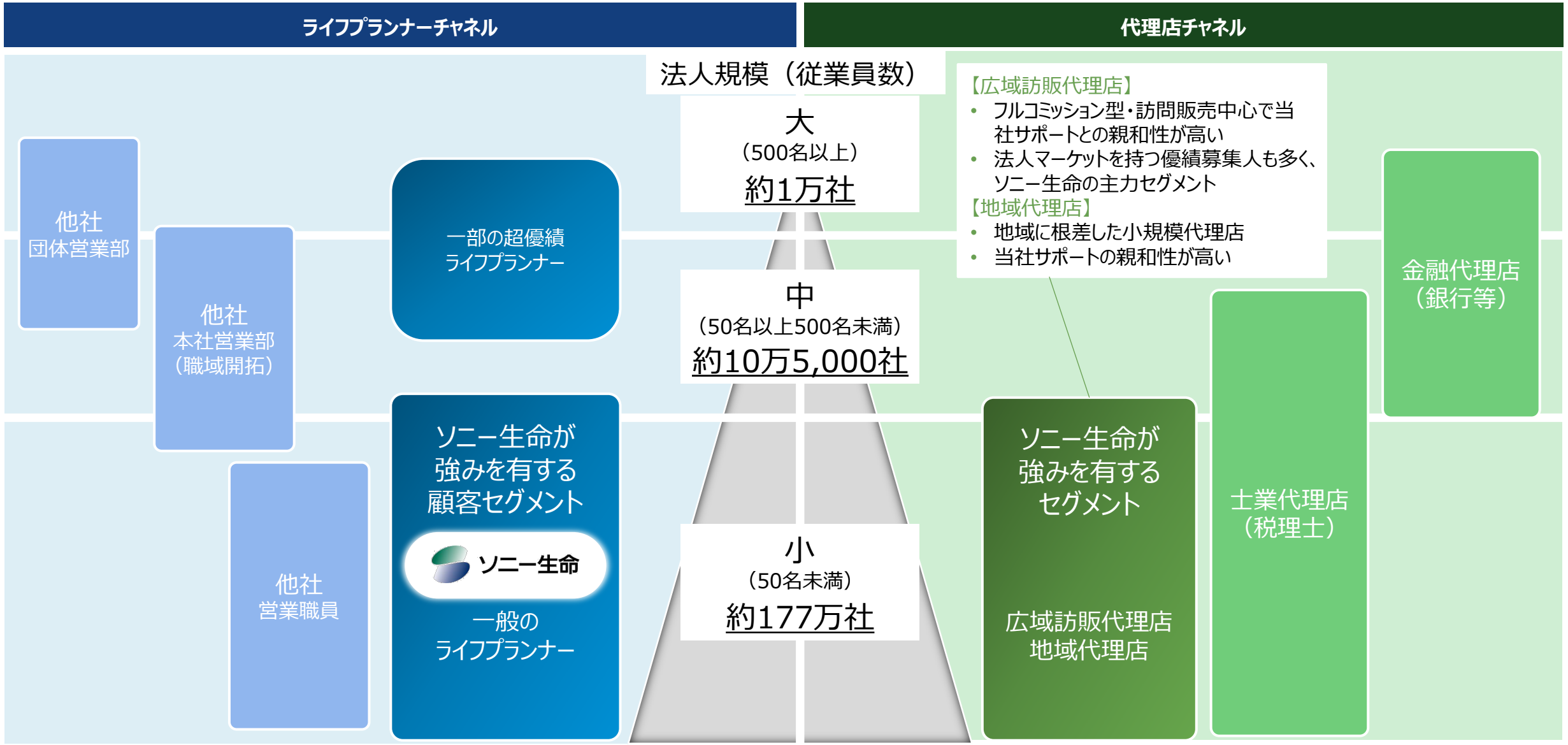



*1：総務省・経済産業省「令和6年経済センサス-活動調査」を基にソニー生命で推計（次頁以降も同じ）

*2：FY25末時点のソニー生命の法人顧客数を小規模法人数で除して算出

# 生命保険事業｜法人市場におけるチャネル毎のポジショニング

- ソニー生命は、ライフプランナーチャネル・代理店チャネルともに、小規模法人の経営者向け事業保障の提供に強みを有する



# 生命保険事業｜法人市場におけるチャネル毎の挙績者数・生産性

- ライフプランナーチャネルは、法人に取り組む機運を醸成することで現在では約8割が法人を取り扱うまでに拡大
- 代理店チャネルは、データベースの活用によって、好業績の募集人への効率的なサポートで法人業績を伸長、更なる挙績者数の拡大を図っていく

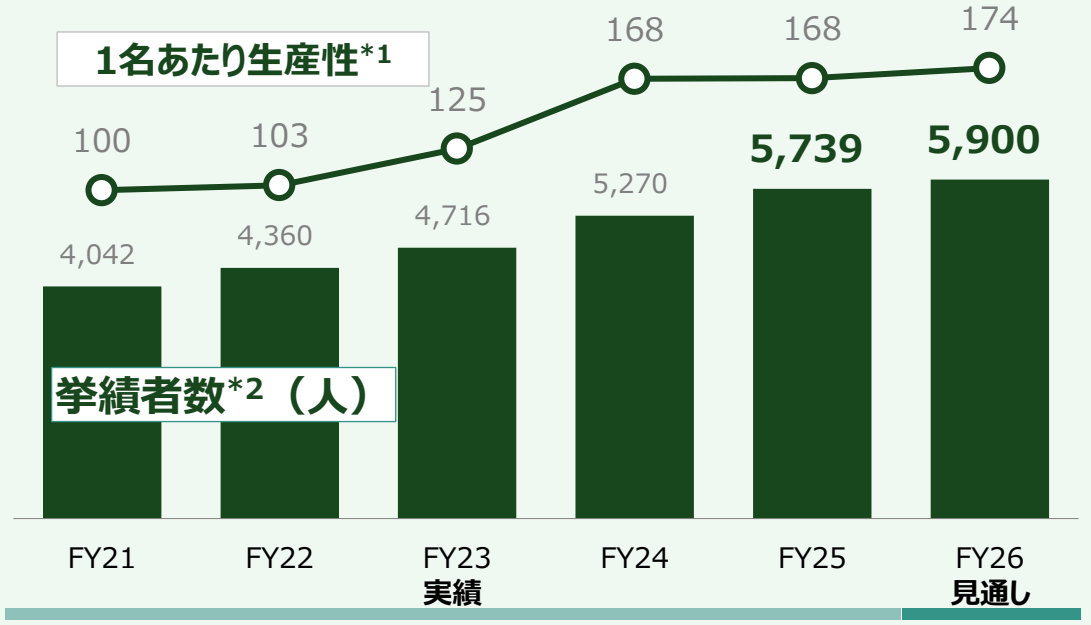
## ライフプランナーチャネル

**コンサルティング強化による1名あたり生産性*1向上**




## 代理店チャネル

**挙績者数の拡大に向けたサポートを強化**




*1：生産性は新契約年換算保険料(内部管理)をベースに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・募集人（次頁以降も同じ）

# 生命保険事業｜法人戦略の具体的な取組

- 法人市場の拡大に向け、両チャネルで取組を強化
- 2025年12月2日より災害定期保険を再販し、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保障提供を強化

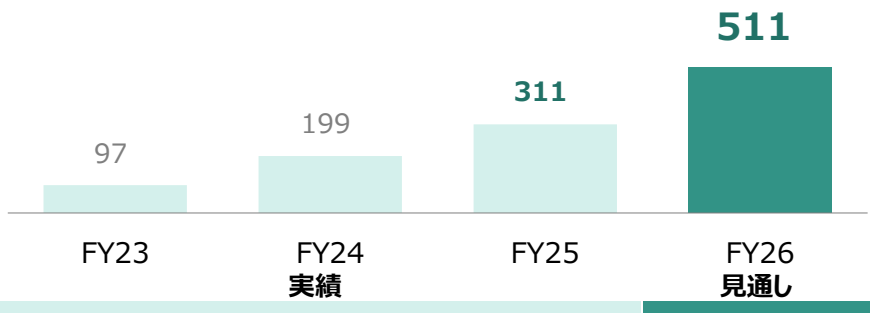
## ライフプランナーチャネル

### 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）



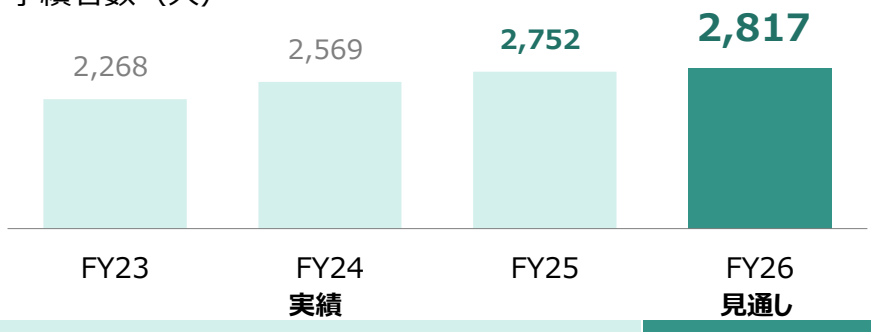

## 代理店チャネル

### 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

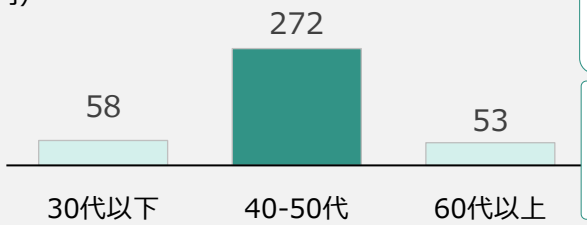
**特徴**

- 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・変額定期の新契約年換算保険料*1

（億円）



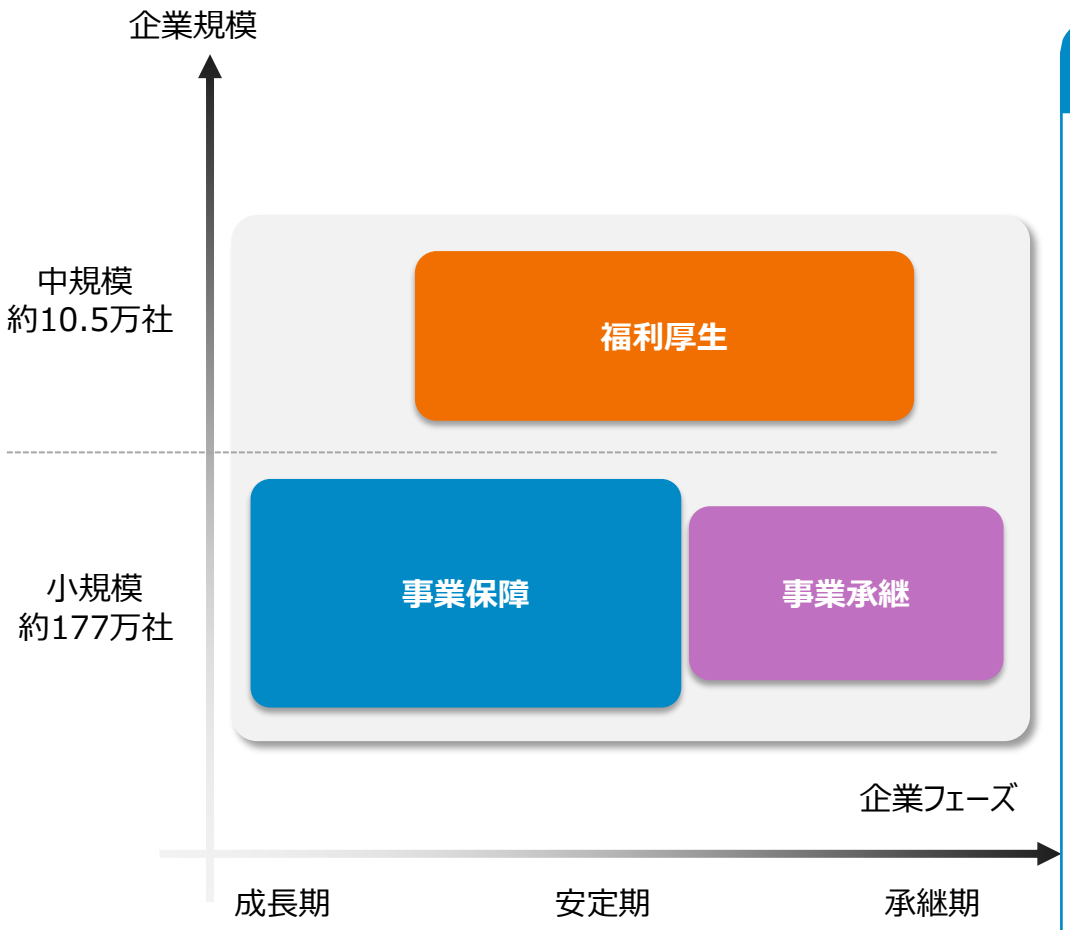

変額定期における新契約年換算保険料の**7割は40代～50代**

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：新契約年換算保険料は内部管理ベースの数値

# 生命保険事業｜法人保険のニーズと商品ラインナップ

## 法人保険のニーズ




## 法人保険の商品ラインナップ

### 事業保障

| | |
|---|---|
| 変額定期<br>災害定期 | 経営者の**万一時の必要保障充足**<br>（業績・財務が安定し、長期運用が可能な法人向け） |
| 平準定期 | 経営者の**万一時の必要保障充足**<br>（より確実性を要望する法人） |
| 生前給付 | 経営者の**就業不能時の必要保障充足** |

### 福利厚生

| | |
|---|---|
| 円建養老 | 従業員の**弔慰金や退職金準備**<br>（過去からの追加や、より確実性が必要な法人） |
| 米ドル建養老 | 従業員の**弔慰金や退職金準備**<br>（財務状況、離職率等により、長期運用可能な法人） |
| 変額有期 | |

### 事業承継

| | |
|---|---|
| 変額定期<br>災害定期<br>平準定期<br>変額年金（SOVANI） | 法人による自社株買取（金庫株）対策、退職後の経営者のウェルスマネジメントや相続対策等、**法人・個人両面の対応が可能**<br>（円滑な事業承継や、相続まで見据えた対策を要望する法人） |

# 生命保険事業｜LPチャネルの採用・教育による持続可能な高品質サービス

- 当社の理念・使命に共感できる異業種出身の人材を厳選採用し、データに裏打ちされた教育を施すことで、生命保険業界屈指の高生産性*1な営業職員であるライフプランナーの輩出を実現
- 採用・教育・支援体制を通じ、定着率も高く、永きにわたり顧客との信頼関係を構築している

## 採用

理念・使命を理解・共感できる優秀な異業種出身の人材獲得

### FY25の採用倍率・実績

| ターゲティング | C.I.P*2 1 | C.I.P*2 2~4 | 本社面談 | 採用 |
|---|---|---|---|---|
| 優秀な異業種人材 | 自己分析使命感醸成 | 支社責任者との面談 | 最終確認 | |
| 約27.7倍 | 約15.7倍 | 約5.5倍 | 約1.2倍 | 約640名 |

**厳選採用**

自己分析・使命感の醸成・綿密な面談を通じた、入社後のギャップの解消

## 教育体系

成功再現性の高い教育による高生産性ライフプランナーの輩出

入社 / 保険募集開始 / 6か月 / 12か月 / 24か月 / 36か月

入社後研修 1.5か月

- B.T.P.*3 6（基礎・活動習慣化）
- B.T.P. 12（コンサルティング・プレゼンスキルの習得）
- B.T.P. 24（コンプライアンスの徹底）
- B.T.P. 36（法人営業・ノウハウの習得）
- OJT*4（プロセスミーティング/ロールプレイ/同行）

継続的な知識・基本姿勢・スキル・習慣の向上

**生命保険業界屈指の生産性*1を実現**
**3年後在籍率*5は76%と好水準を維持し、長期にわたる顧客との信頼関係を構築**

*1：営業職員であるライフプランナー1名あたりの新契約年換算保険料ベース　*2：Career Information Program（候補者とソニー生命の相互理解を目的としたプログラム）
*3：Basic Training Program（体系化された36ヶ月間の基礎トレーニングプログラム）　*4：On-the-Job Training　*5：FY19-21入社者の3年後在籍率の平均値

# 生命保険事業｜デジタルを活用した営業活動の高度化・効率化

- 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

## インプット｜ライフプランナーによる営業活動・メルマガやWEBを通じたお客さまとの接点

**GLiP**
ベースとなるライフプランニングツール

**Biz-Plan WEB**
経営課題可視化に特化したツール

**お客さまWEB・アプリ**
既契約者向けWEBサービス等




お客さまの将来の計画・意思・価値観

お客さまの基本情報

相談内容・WEBページの閲覧傾向

## 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%[*2]
成約数：+16%[*2]

**AI秘書** FY27～
営業事務の業務効率化

## 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

**AIによる顧客の深層分析｜解約予測** FY25～
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

PoC実施中
（分析に着手）

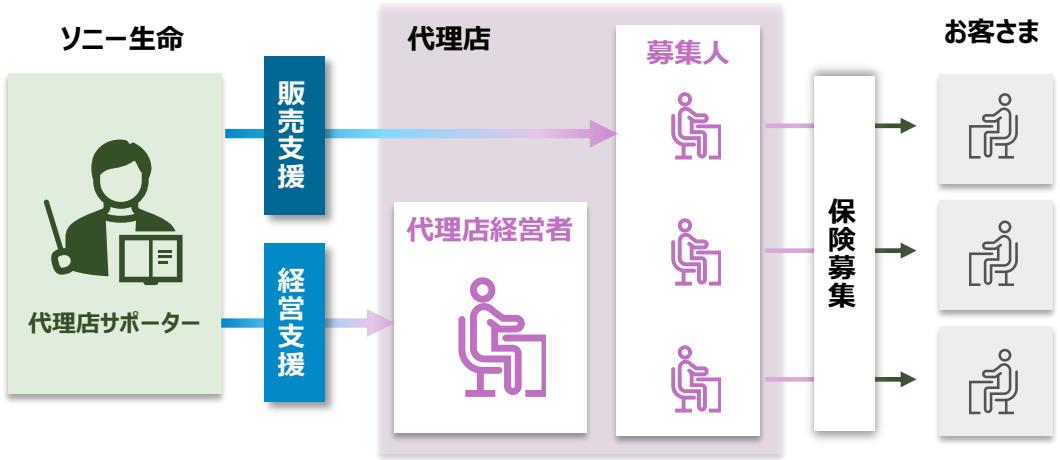
*1：Next Best Actionは、AIによってGLiP・面談記録等の情報から顧客毎のライフイベント・関心等を抽出し、パーソナライズされたコンタクトテーマを提示するもの
*2：Next Best Actionの活用者・非活用者のリリース前（FY21～22）と後（FY23）の面談数・成約数の伸展率差分を算出したもの

# 生命保険事業｜代理店サポーターの概要とその優位性について

- LPチャネルで培ったコンサルティング力をもとに、顧客接点である保険募集人に対する販売支援のみならず、代理店経営まで幅広くサポート
- LPチャネルに対しては、法人営業の教育を実施するとともに、マーケットホルダーとの提携を通じ、マーケットを創出している

## 代理店向け

### 代理店サポーターによる支援

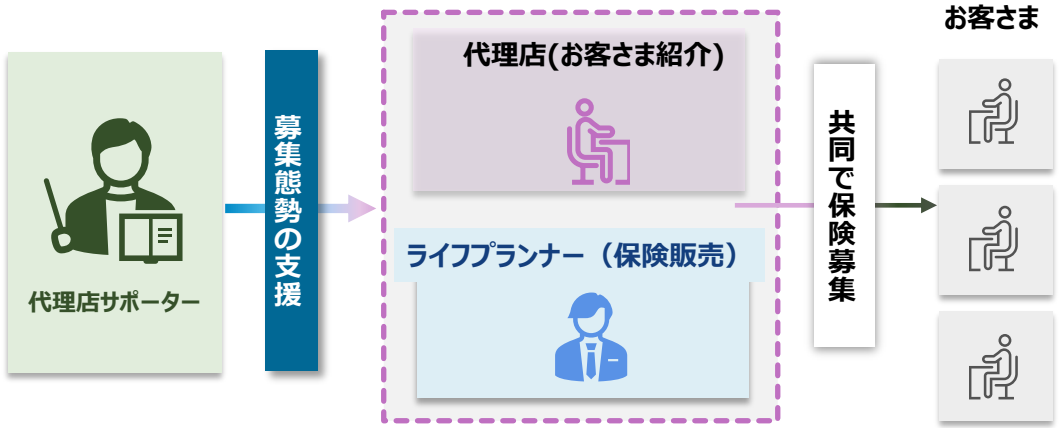



### 代理店サポーターの差異化要因

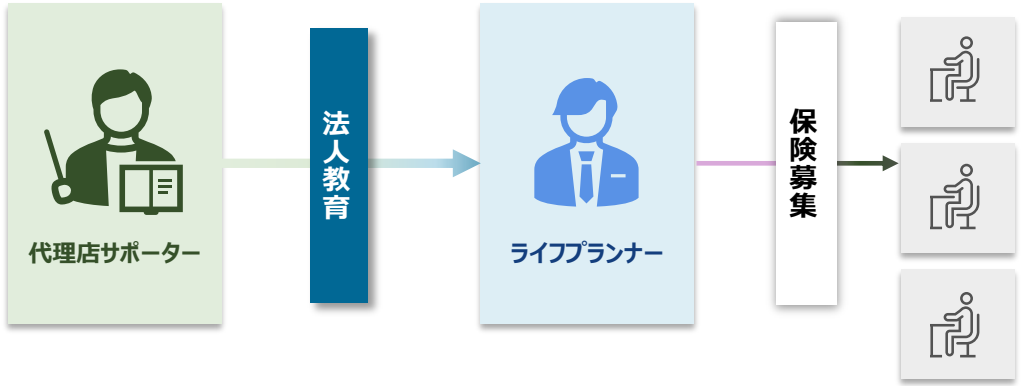
| | | 一般的なソリシター | ソニー生命代理店サポーター |
|---|---|---|---|
| 販売支援 | 募集人向け | • 商品知識の提供<br>• 商品の強み・特徴を活かした販売手法の伝達<br>• 新契約手続きの同行 | • コンサルティングに基づく販売支援・同行<br>• 法人顧客の高度な相談事項の対応<br>• 税制・金融知識を含む幅広い情報提供 |
| 経営支援 | 代理店経営者向け | 本社によるデータ提供や外部講師によるセミナー開催 | • 個々の代理店に応じた態勢整備の支援<br>• 事業計画の策定支援<br>• 人材採用・育成の支援 |

## ライフプランナー向け

### 代理店サポーターによるベースマーケット提供




### 代理店サポーターによる法人教育



# 生命保険事業｜変額個人年金（SOVANI）について

- 保障と貯蓄のアンバンドル化として2022年10月に販売開始
- 高い自由度・長期積立・分散投資のコンセプトが好評を博し、順調に運用資産残高は拡大。資産形成ニーズの高まりも追い風

## SOVANIの特徴

### 資産運用のはじめやすさ

- 0歳～85歳の方まで、健康状態に不安があっても加入が可能
- 平準払の場合、月3,000円の保険料から加入が可能

### 運用対象の幅広さ・運用の自在性

- 16種類の特別勘定から最大8つまで自由に組み合わせ可能
- 特別勘定への繰入比率はいつでも変更可能、オートリバランス設定も可能

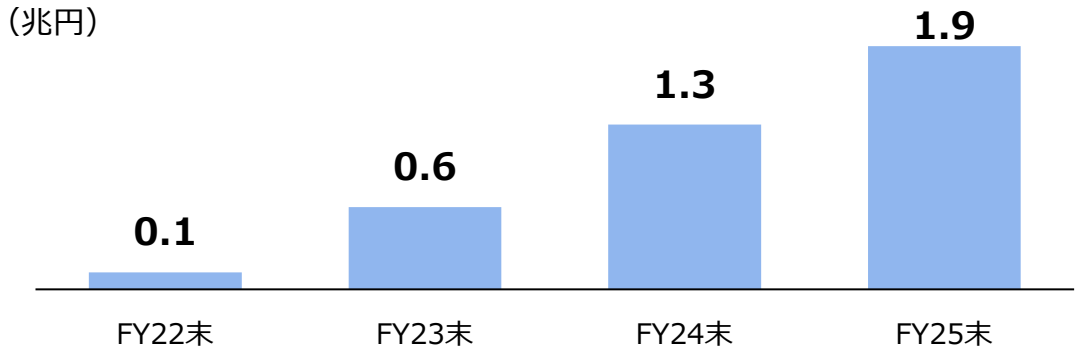
### 積立金額・保険料払込の柔軟性[1]

- 積立金額の増額・減額が可能
- 保険料払込の停止・再開に加え、増額・減額も可能

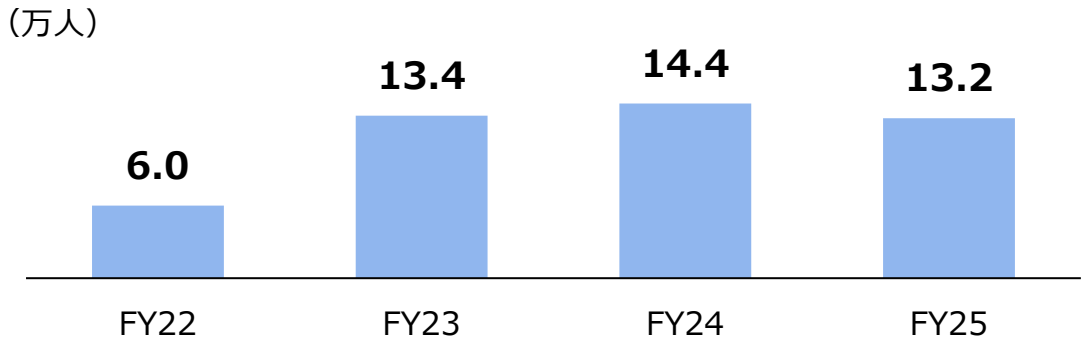
### 年金受取の柔軟性[1]

- 年金受取を年1回・2回・4回・6回から選択可能
- 定額年金への変更も可能
- 年金受取開始日の変更(繰り上げ・繰り下げ)も可能に[*2]

## SOVANIの運用資産残高




## SOVANIの新規契約者数

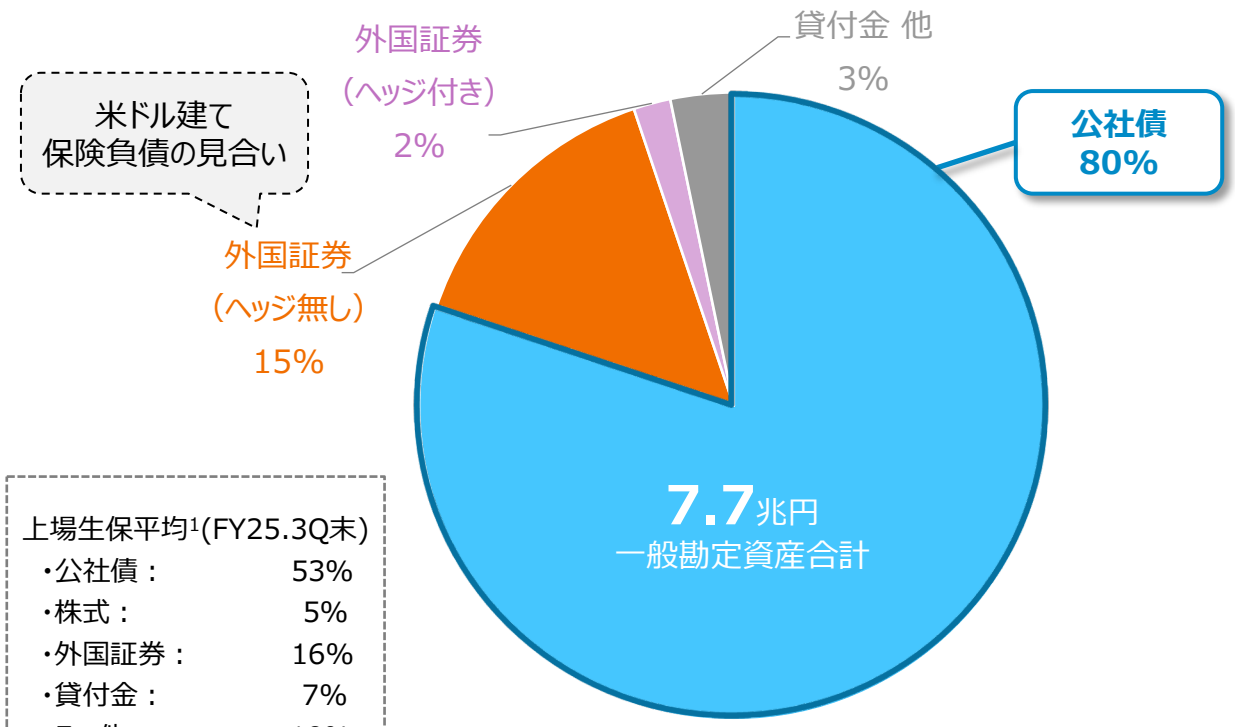



*1：手続にはソニー生命所定の条件があります　*2：2031年頃より開始予定

# 生命保険事業｜資産運用の高度化

- 健全性の適正水準維持のため、引き続きALMを推進するとともに、リスク分散や超過収益獲得を企図した運用資産の多様化を図っていく

## 一般勘定資産の構成比（ソニー生命単体、IFRS、FY25末）




上場生保平均[1](FY25.3Q末)

| | |
|---|---|
| ・公社債： | 53% |
| ・株式： | 5% |
| ・外国証券： | 16% |
| ・貸付金： | 7% |
| ・その他： | 19% |

## 超過収益獲得に向けた取組

### 外部委託を活用した運用資産の多様化

- 外部委託を活用してオルタナティブ投資を拡大
- 規律あるリスクアセットの積み上げを企図して、投資判断基準の整備を推進

### ノウハウ獲得による運用力強化

- 外部委託を通じて獲得した知見を活用し、体制整備を進め、自社運用する資産を拡大

**安定的な超過収益を創出**

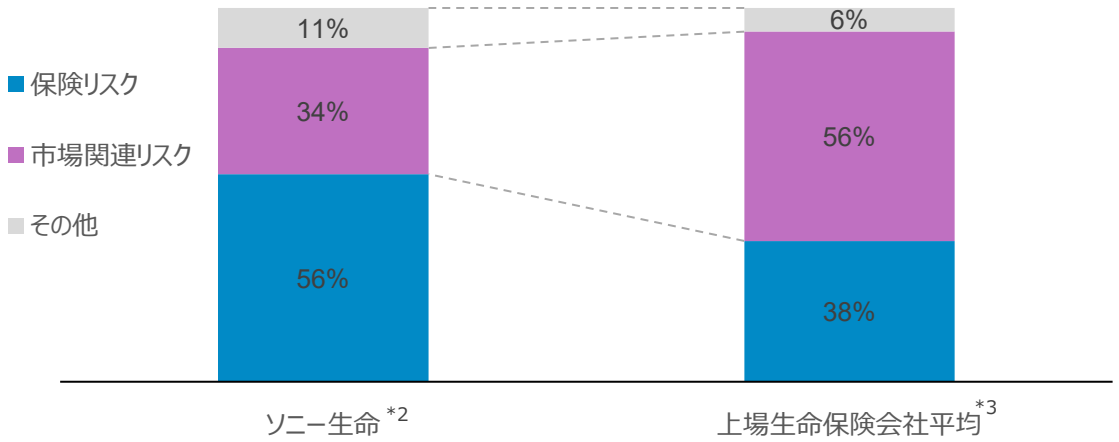
*1：上場生命保険会社の平均は、株式会社第一ライフグループ、株式会社T&Dホールディングス、株式会社かんぽ生命保険の公表資料を基にソニーFGで計算

# 生命保険事業｜リスク量・リスクプロファイル・ESR感応度

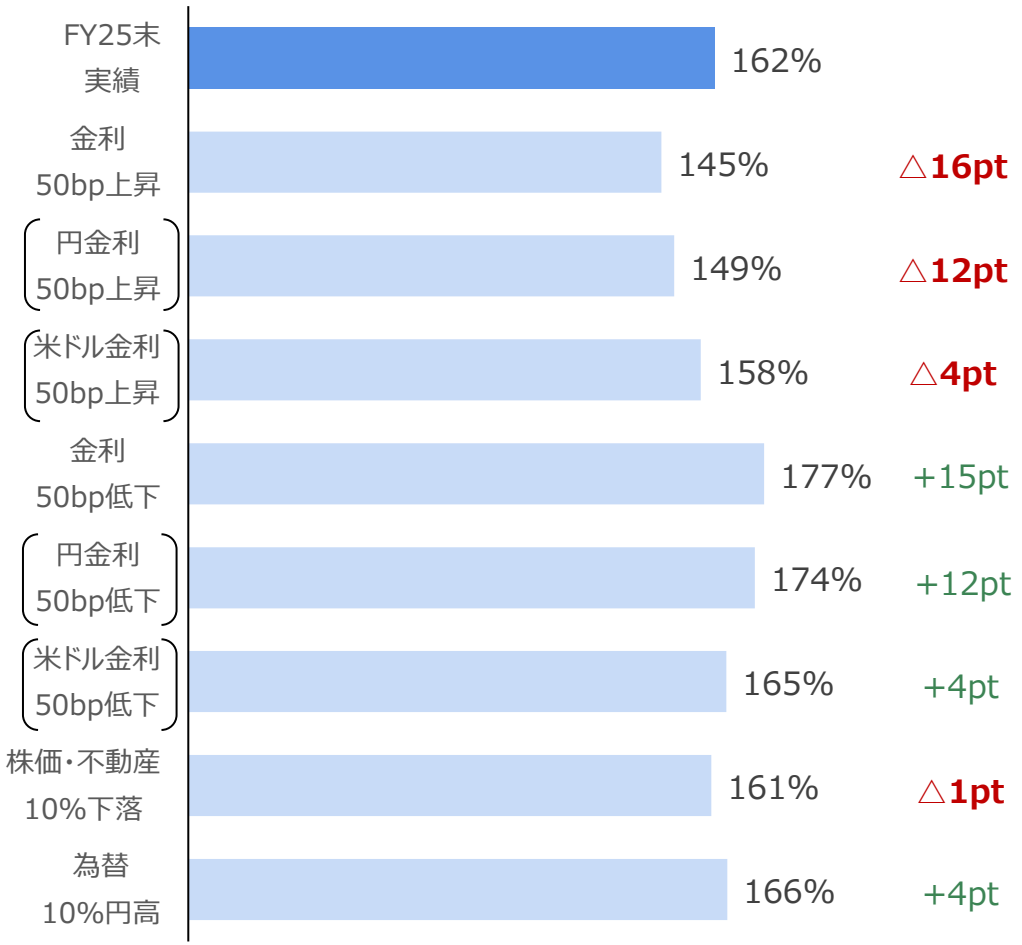
## リスク量の内訳・推移

| （億円） | FY24末 | FY25末 | 増減 |
|---|---|---|---|
| **ソニーFG連結 経済価値税引後リスク量** | 12,134 | 12,687 | +552 |
| **ソニー生命単体 経済価値税引後リスク量** | 11,321 | 11,809 | +488 |
| **保険リスク** | 7,759 | 8,464 | +705 |
| **市場関連リスク** | 5,404 | 5,147 | △257 |
| **うち金利リスク** | 3,454 | 3,992 | +538 |
| **その他/分散効果** | △1,843 | △1,802 | +41 |

## ソニー生命単体 リスクプロファイル*1の比較（FY25）



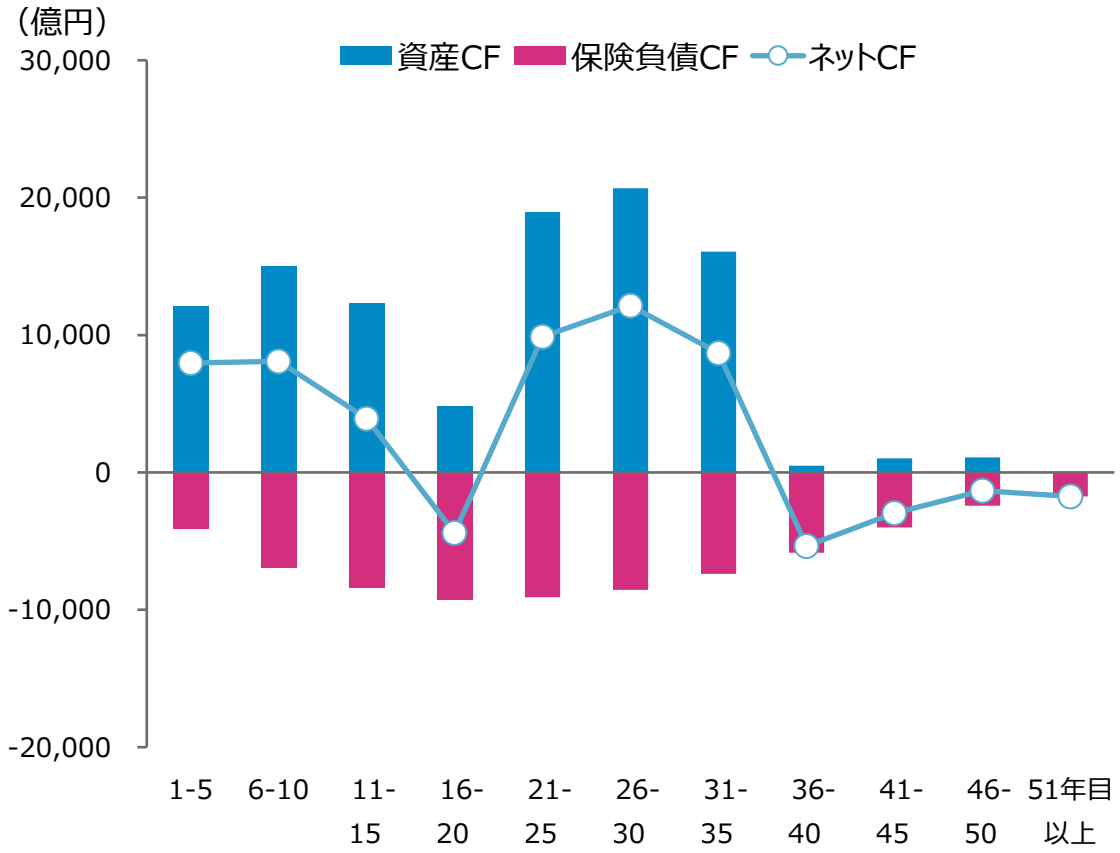

## ソニー生命単体 ESR感応度（FY25末）




*1：分散効果考慮前　*2：26年3月末　*3：上場生命保険会社平均は、株式会社第一ライフグループ(25年9月末)、株式会社T&Dホールディングス(25年12月末) 、株式会社かんぽ生命保険(25年9月末)の公表資料を基にソニーFGで計算

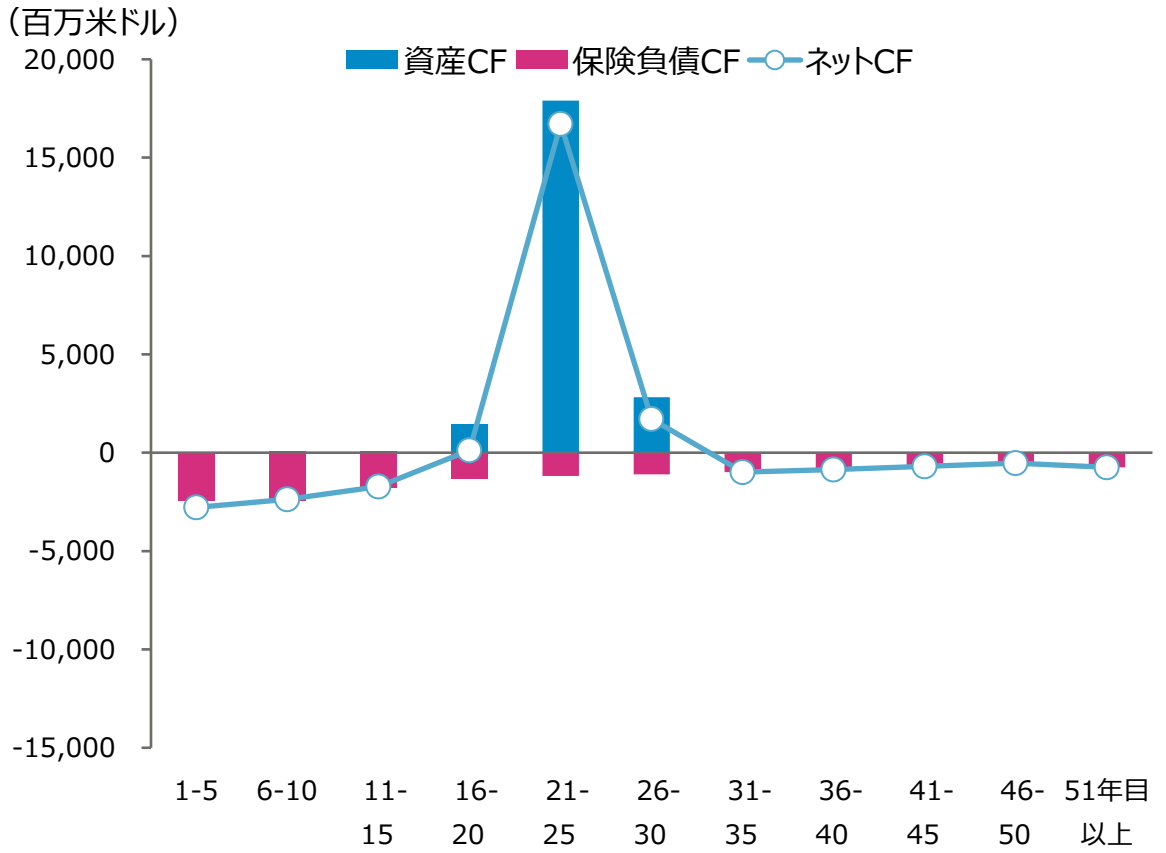
# 生命保険事業｜資産・負債のキャッシュフロー、デュレーション

## 円建てキャッシュフロー（FY25末）




| 円建てデュレーション*1 | FY24末 | FY25末 |
|---|---|---|
| 資産 | 17.2年 | 14.6年 |
| 負債 | 20.9年 | 17.3年 |

## 米ドル建てキャッシュフロー（FY25末）




| 米ドル建てデュレーション*1 | FY24末 | FY25末 |
|---|---|---|
| 資産 | 22.6年 | 23.9年 |
| 負債 | 13.2年 | 11.7年 |

注1：ソニー生命単体　*1：経済価値ベース

# ソニーライフ・コミュニケーションズ（保険製作所）の概要

## 事業内容

- 保険代理店 (生命保険、損害保険)
- 銀行代理業
- 金融商品仲介業
- 健康経営伴走支援
- 相互顧客支援サービス(地域エコシステム)の推進

## 店舗展開

- 全国主要都市10店舗
  - 札幌駅前通、仙台一番町、二子玉川、横浜みなとみらい、名古屋栄ミナミ、京都四条烏丸、大阪梅田、神戸三宮、広島基町、福岡天神





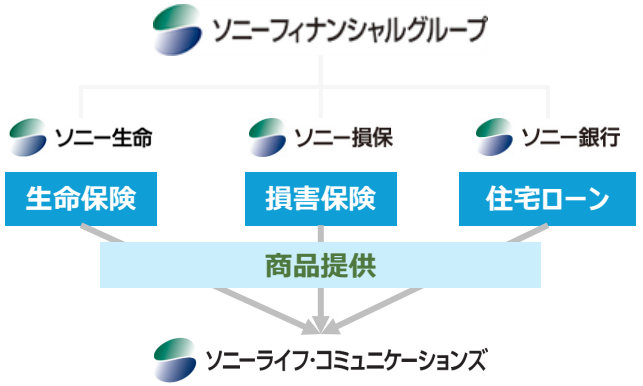
## 特徴

### ライフプランナー×保険代理店




ライフプランナーがチームで対応する
来店型保険代理店

### 商品供給




ソニーFG各社から
商品を供給

### グループの探索機能



Somot

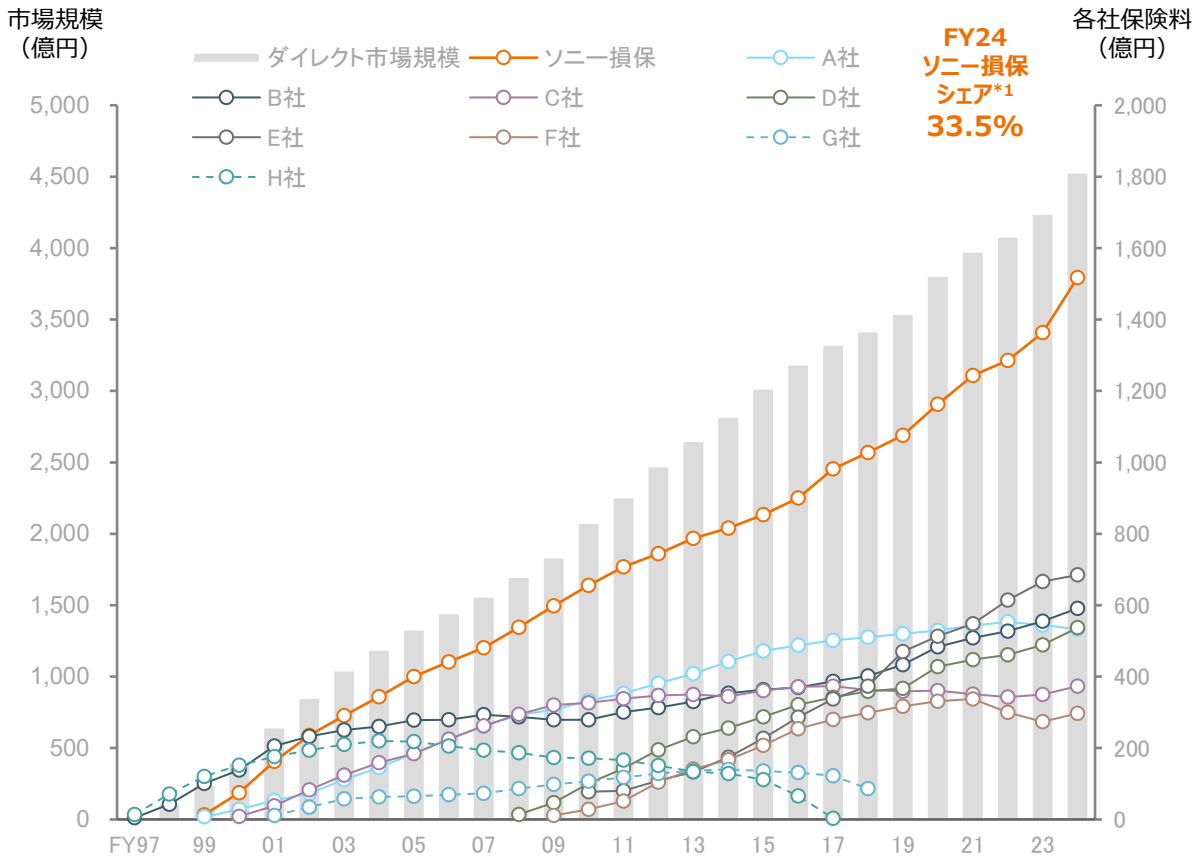



AI活用や
福利厚生アプリの開発

# 損害保険事業｜自動車保険における現状の強み

- ソニーブランドを活かした損害保険としての高い認知を起点に、外部評価に裏打ちされた高いサービス品質・顧客満足によってブランド価値を高めるとともに、ダイレクトモデルを活かした高い事業費効率を両立し、価格競争に陥らない収益モデルを実現
- ダイレクト自動車保険においてシェアは23年連続*1でNo.1であり、引き続き拡大している

## 本邦ダイレクト自動車保険市場規模及び各社保険料の推移*1




## 自動車保険における強固な収益モデルを支える3つの要素




**本邦自動車保険の第一想起ランキング第1位*2**




**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*3**




**2026年 オリコン顧客満足度®調査 自動車保険 ダイレクト型 総合第1位**

ソニー損保の“強固なブランドイメージ”
＋
顧客から支持される“良質な損害保険サービス”
＋
ダイレクトのビジネスモデルを活かした“高い事業費効率”

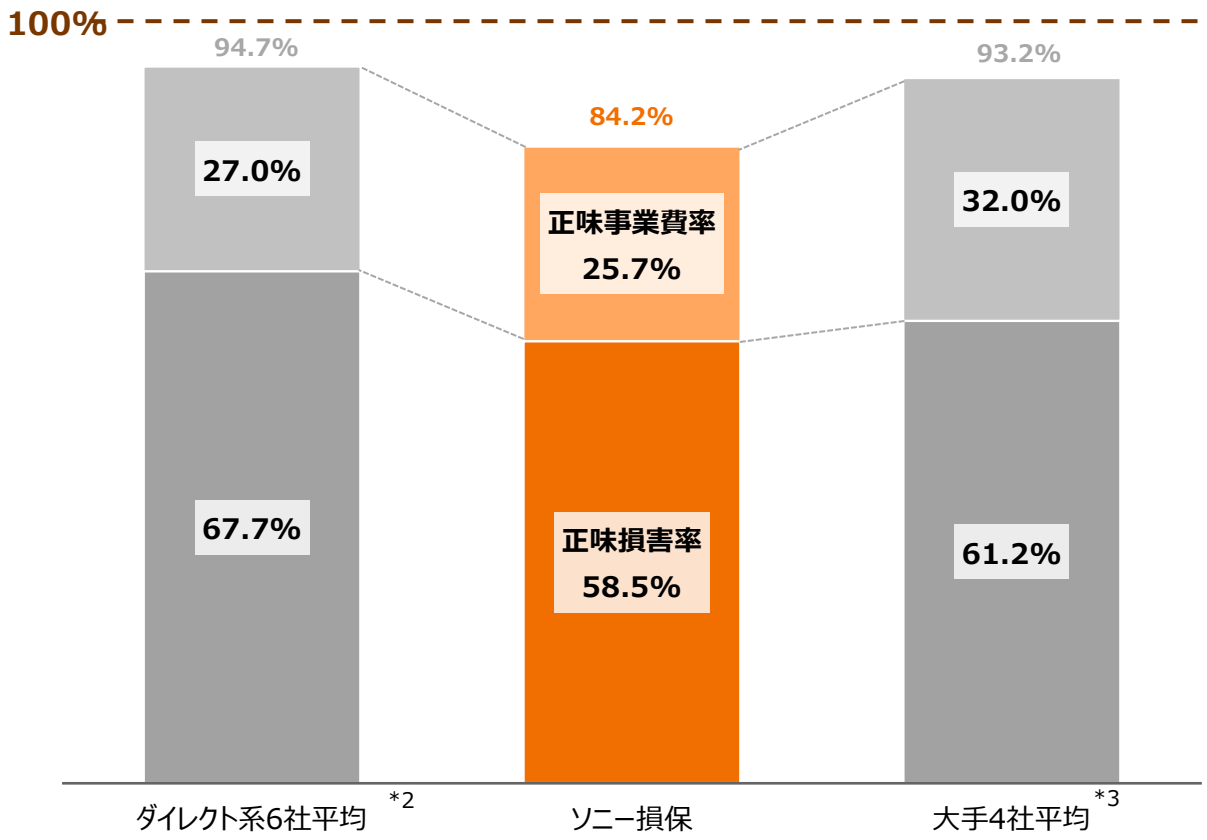
**価格競争を回避した強固な収益モデル**

*1：ダイレクト自動車保険市場規模（自動車保険を主にダイレクトで販売している損害保険会社の各社公表の自動車保険の元受正味保険料の合計値）に対する、ソニー損保の元受正味保険料の割合として算定。FY02～FY24の23年間
*2：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.tribalmedia.co.jp/note/research-220914/
*3：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、ベイン・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

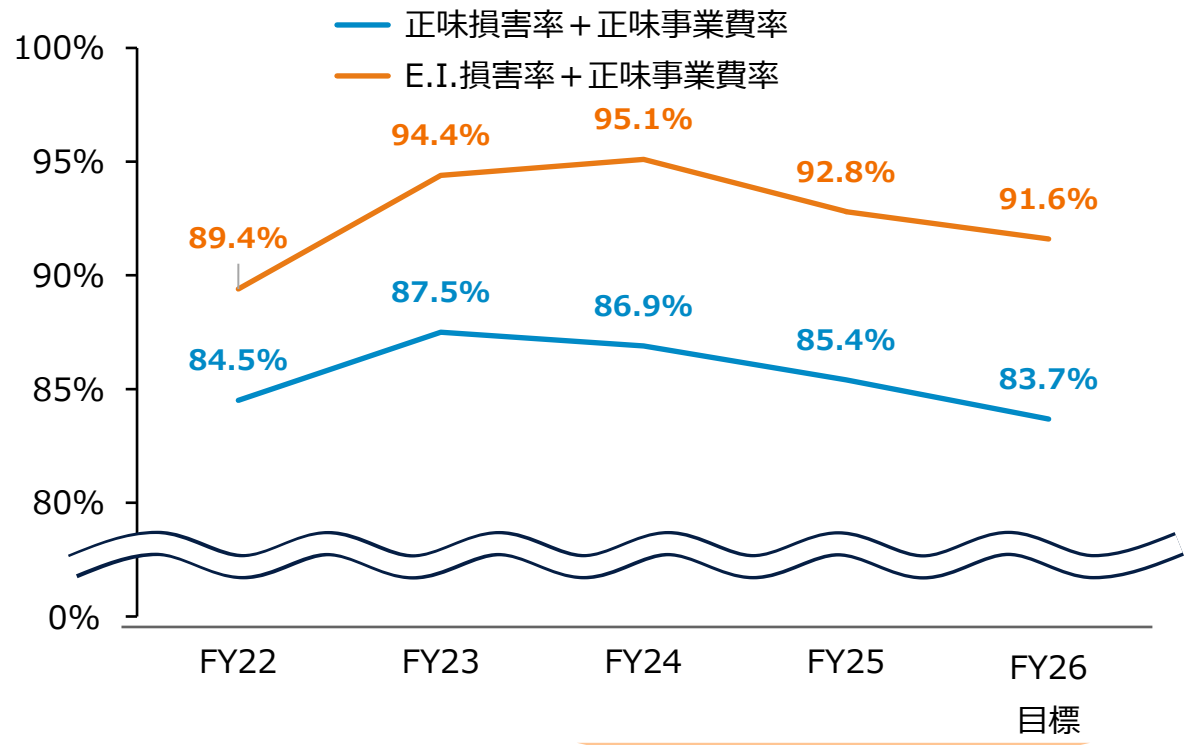
# 損害保険事業｜自動車保険における競争力の高いコンバインドレシオ

- コンバインドレシオは競合他社対比で低い
- 事故率や保険金単価の上昇によりコンバインドレシオは上昇基調だが、適切な料率改定を実施することでコントロール

## 自動車保険－J-GAAPコンバインドレシオ（FY19~FY24加重平均値）




## コンバインドレシオ（J-GAAP、全種目*1）




**競争環境も注視しながら適切な料率改定を実施中**

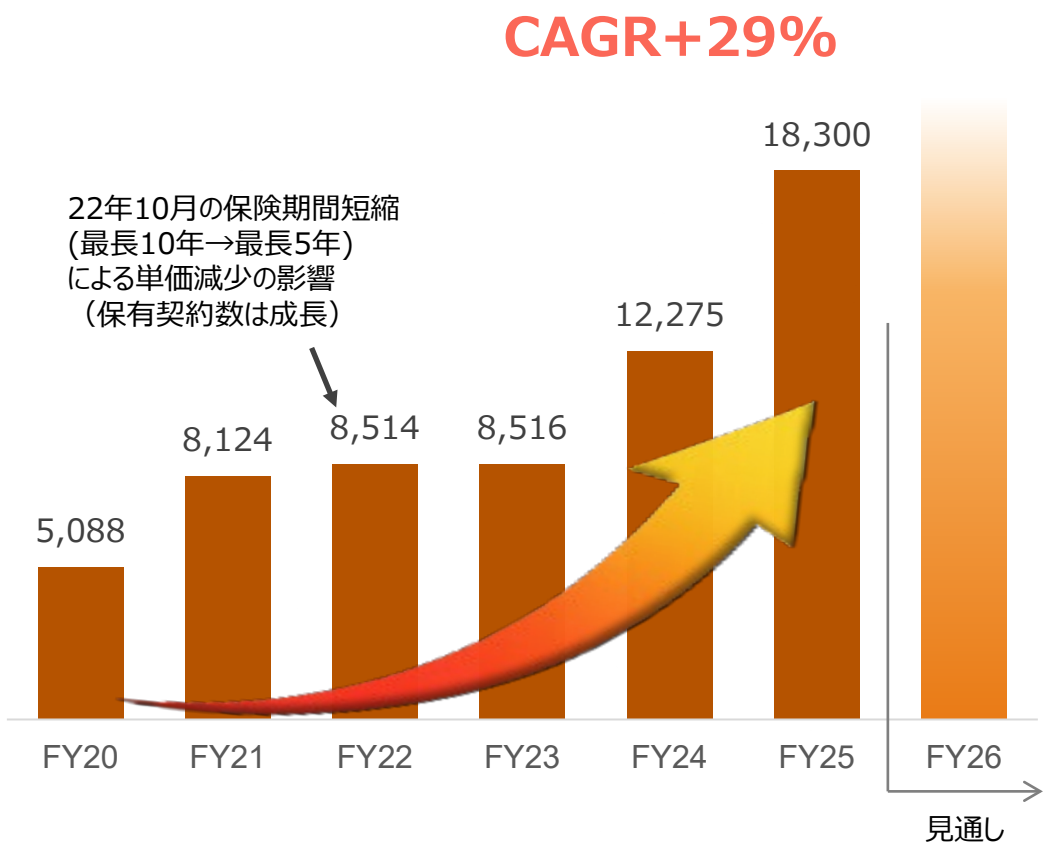
*1：E.I.損害率は全種目でなく地震保険・自賠責保険を除く
*2：ダイレクト系6社はアクサ損害保険株式会社、チューリッヒ保険会社、三井ダイレクト損害保険株式会社、SBI損害保険株式会社、SOMPOダイレクト損害保険株式会社、東京海上ダイレクト損害保険株式会社（旧 イーデザイン損害保険株式会社）の各社公表の単体の数値
*3：大手4社は東京海上日動火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、三井住友海上火災保険株式会社の各社公表の単体の数値

# 損害保険事業｜火災保険

- FY20～FY25でCAGR+29%の安定成長を継続しており、第2の柱として着実に拡大
- 契約の大宗は5年以内の契約であり、10年を超える契約の保有は僅少
  （現在は先行投資的な事業費負担が大きいが保険料収入の増加に応じて収益性は改善する見通し）

## 元受正味保険料(J-GAAP)の推移

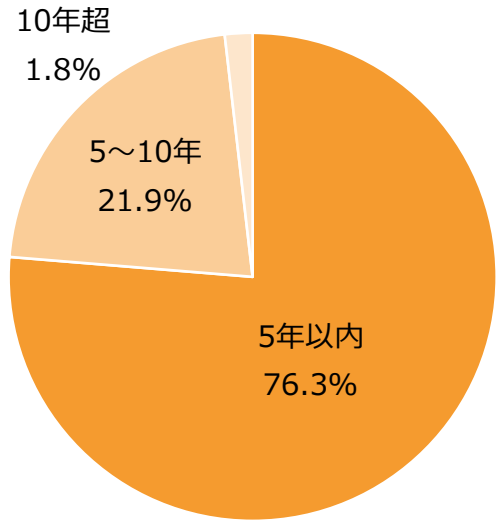
単位：百万円




## 黒字化に向けた取組

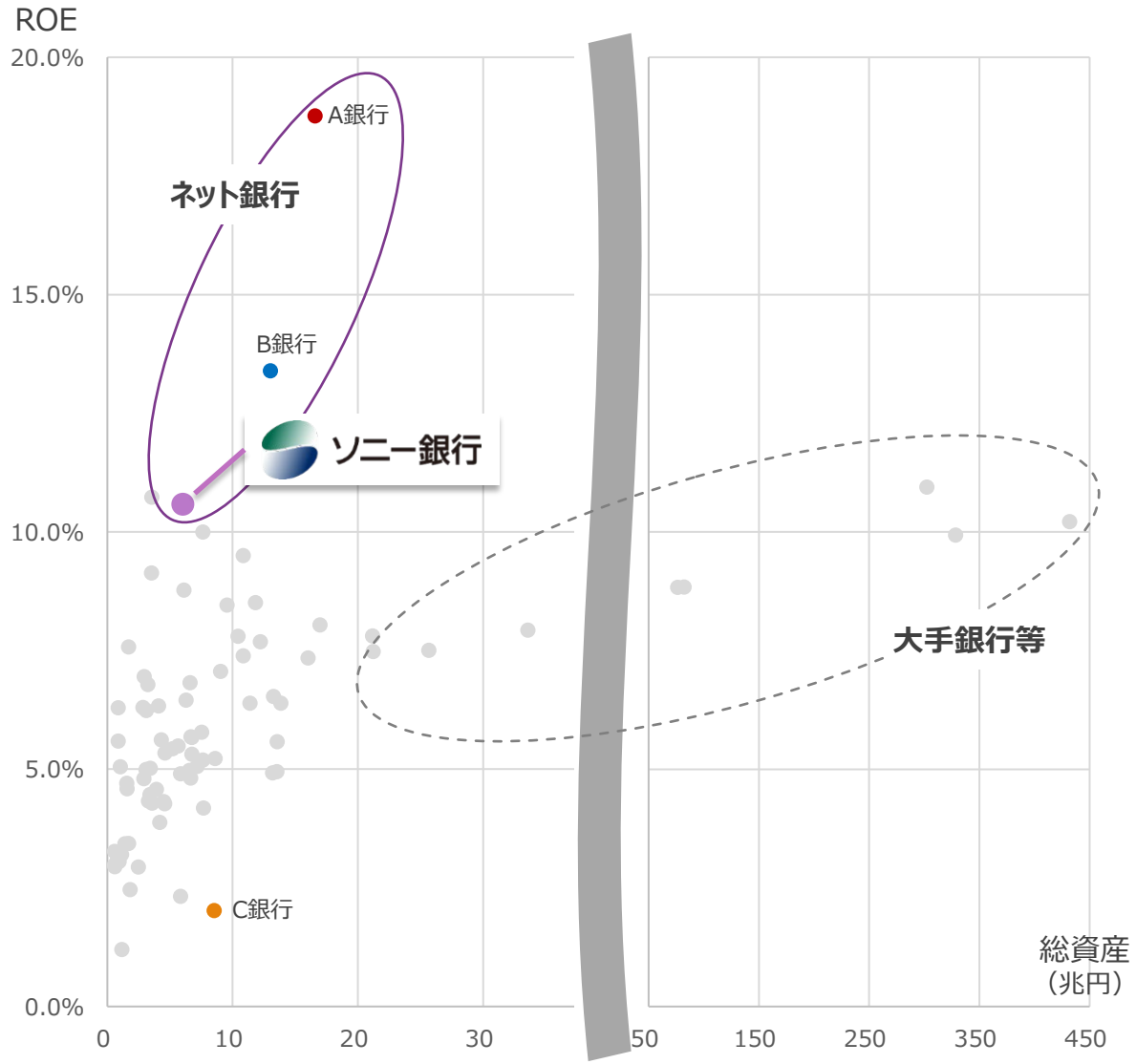
- 積極的なプロモーションによる保有契約の拡大
- リスク実態を反映した料率改定・コスト構造の最適化

## 保険期間別の保有件数分布(FY25末)

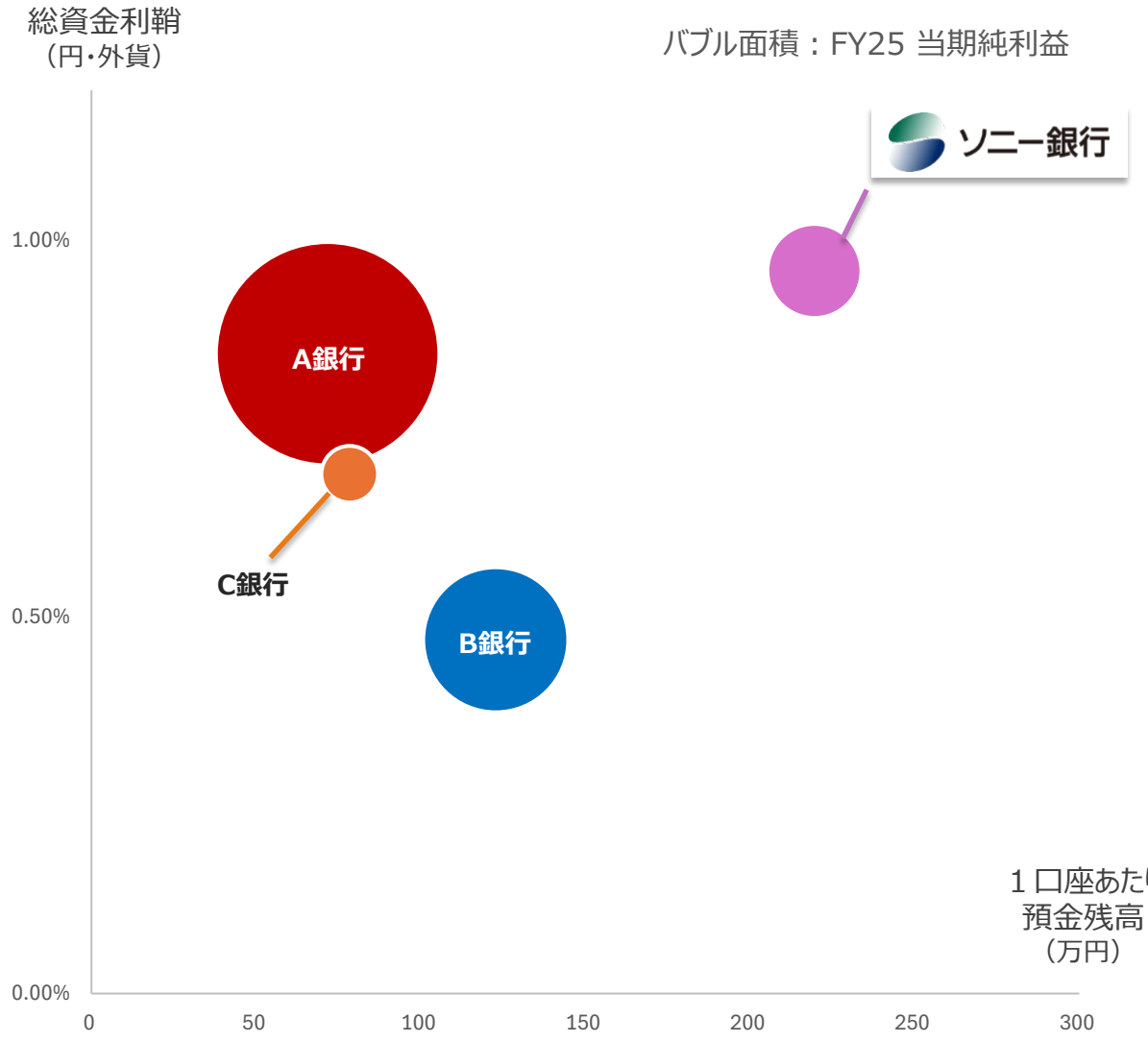


# 銀行事業｜業界ポジション

## 資産規模・収益性の比較（FY25末）




## 良質な顧客基盤の優位性（FY25末）




注1：各社公表値より算出（総資金利鞘のみ2025年中間期のデータ）
注2：ソニー銀行はIFRS会計基準、他行は日本会計基準

# 銀行事業｜顧客満足度向上に向けた取組

## 外部評価における顧客満足度

#1 2025年 オリコン顧客満足度®調査
**ネット銀行　第1位**

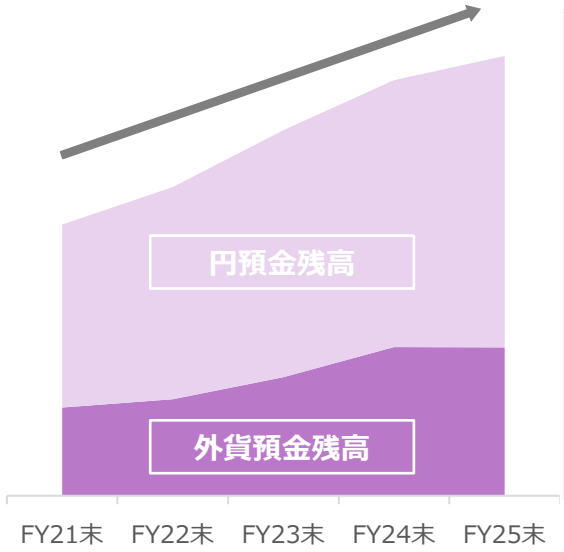
#1 2025年 オリコン顧客満足度®調査
**外貨預金　第1位**

#1 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**

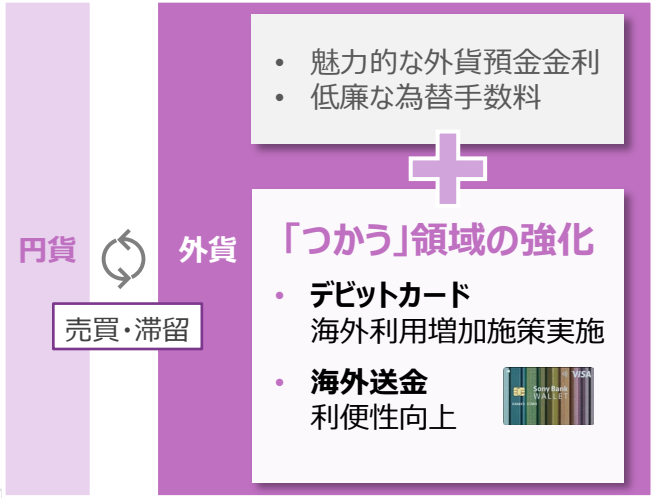
## 外貨預金を起点としたエコシステム

・円安局面での外貨売却資金は円預金として滞留、預金残高は順調に拡大
・「つかう」領域の強化で外貨預金顧客の利便性向上を図る

### 外貨預金保有顧客の預金残高推移



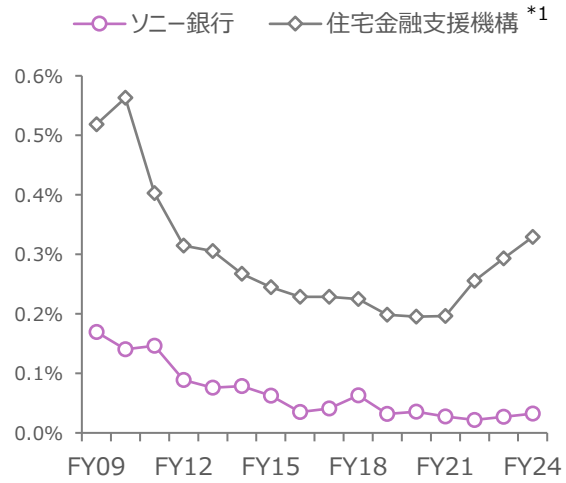

### 商品性・利便性 強化



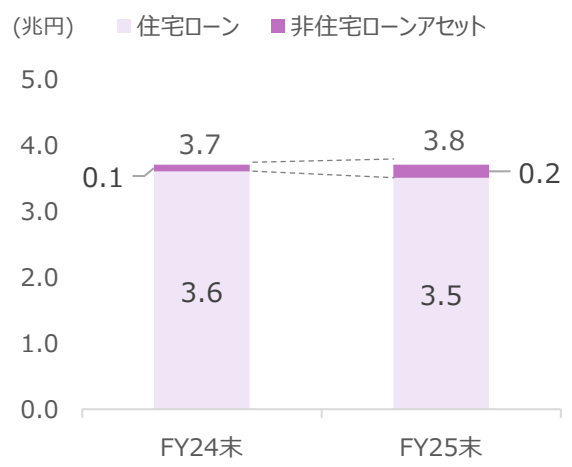

## 住宅ローン領域の取組

・住宅ローンは金利競争に依らず収益性を勘案した運営を継続
・非住宅ローンアセットを積み上げ、安定した収益を獲得

### 住宅ローンのデフォルト率比較（件数ベース）




### リテール不動産関連アセット残高*2



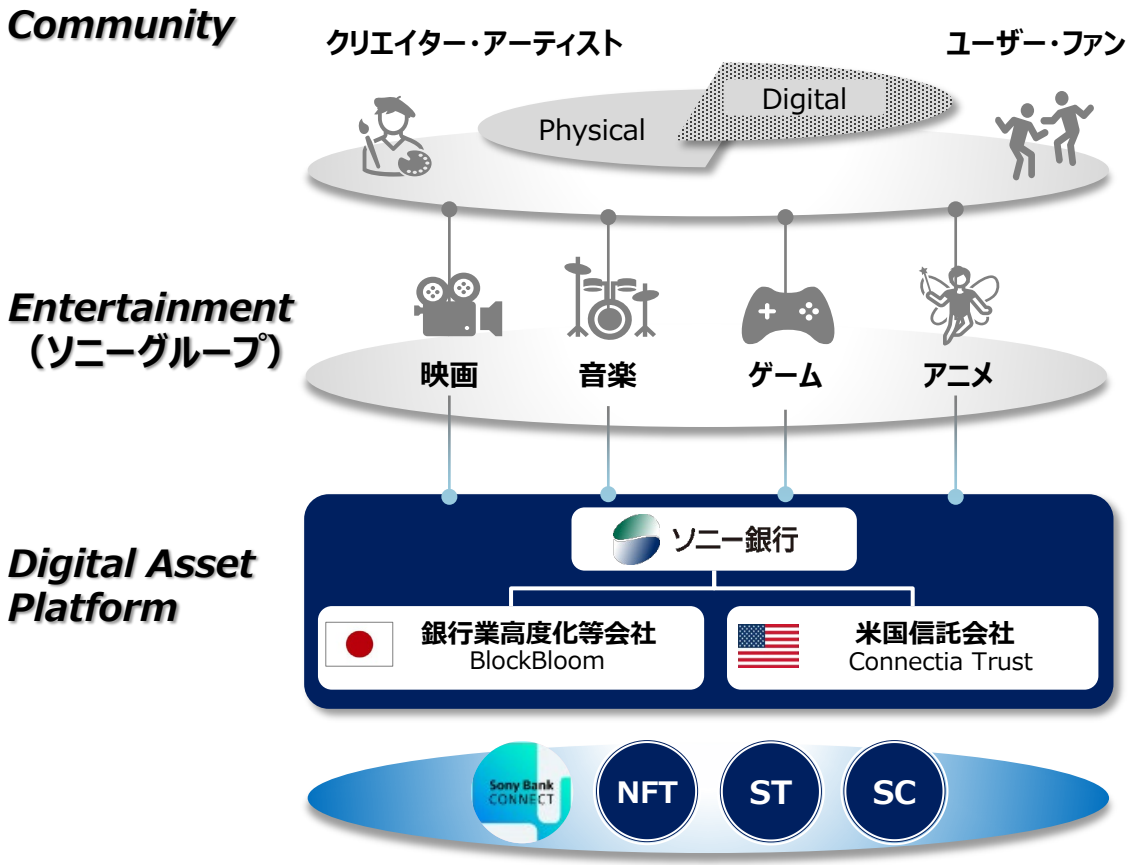

*1：住宅金融支援機構のデフォルト率は、Bloombergより取得したデータを基にソニー銀行にて算出
*2：住宅ローン貸出金残高及びリテール不動産に関連する貸出債権・有価証券運用等の合計

# 銀行事業｜今後の成長に向けた取組

## *Borderless Digital Banking for more “Fun”*

ソニーグループの銀行として、クリエイターとファン・ユーザーのエンゲージメント向上に資する決済・資金循環機能の基盤として役割を発揮し、顧客・収益の基盤拡大を目指す

### 顧客基盤拡大と新たな収益機会の創出




### ソニーグループとの連携

#### ステーブルコイン*1を活用したエンタメとの連携

- 米国信託子会社（National Trust Bank）を設立の上、2027年、米ドル建ステーブルコイン発行開始予定

#### ソニーグループと連携した主な取組

- 米ソニー・ミュージックグループとGICが発表した「音楽カタログ」に係る投資パートナーシップへ参画（2026年1月）
- ソニーイノベーションファンドにLP出資（2026年4月）
- エンタメIPに関連したデジタル証券を検討

#### ソニーグループとのアカウント連携

- Sony Bank CONNECT と Sony account を接続予定

*1：ステーブルコインは関係当局の承認等を前提としております

# ソニーライフケアの概要

**ソニーライフケア（持株会社）、ライフケアデザイン*1（事業会社）及びプラウドライフ*1（事業会社）**

- アッパーミドル層からボリューム層において、計44拠点、2,674室を運営

（FY25末時点）

**ソニー・ライフケア　介護事業の持株会社**

- 2014年4月にソニーフィナンシャルホールディングス株式会社（現SFGI）からの新設分割にて設立
- 介護事業の経営管理が目的
- グループ従業員総数1,849名*2

100%

**プラウドライフ**

**「はなことば」ブランドでホーム展開**

- 2015年5月にSLCが一部出資、2017年8月に100%子会社化
- ボリューム層において計33ホーム運営
- FY25 売上高 110億円 (日本基準)



はなことばプラス哲学堂

100%

**ライフケアデザイン**

**「ソナーレ」「ぴあはーと」ブランドでホーム展開**

- 2013年にソニーフィナンシャルホールディングス株式会社（現SFGI）が買収後、2014年SLC設立とともにSLCの100%子会社となる
- アッパーミドルからミドル層において計11ホーム運営
- FY25 売上高 62億円 (日本基準)

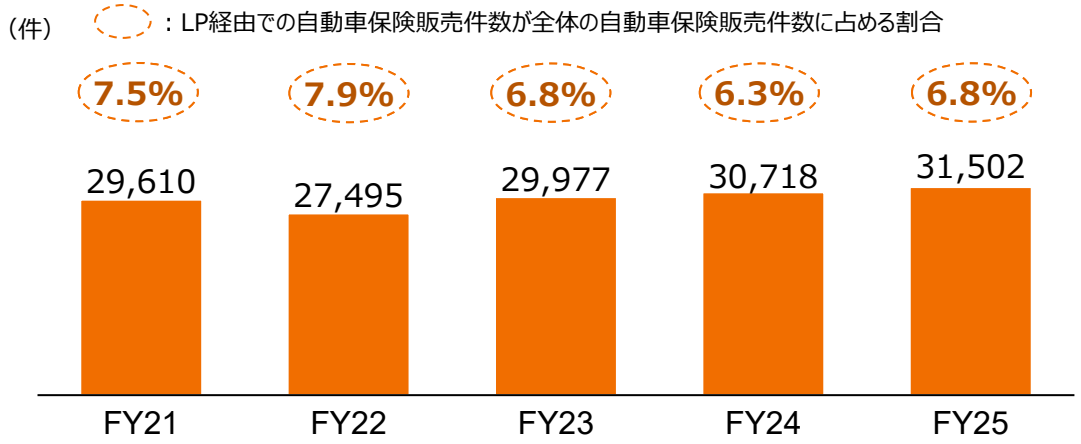


ソナーレ目黒不動前

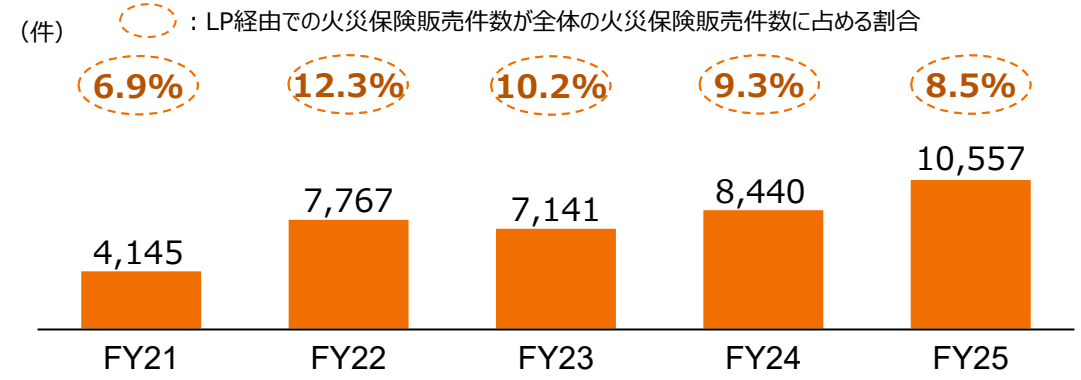
*1：2027年４月１日を効力発生日として、ライフケアデザイン株式会社を存続会社、プラウドライフ株式会社を消滅会社とする吸収合併を予定
*2：従業員総数には社員のほか、出向社員及びアルバイト・パートを含む

# ソニーFG内のクロスセル

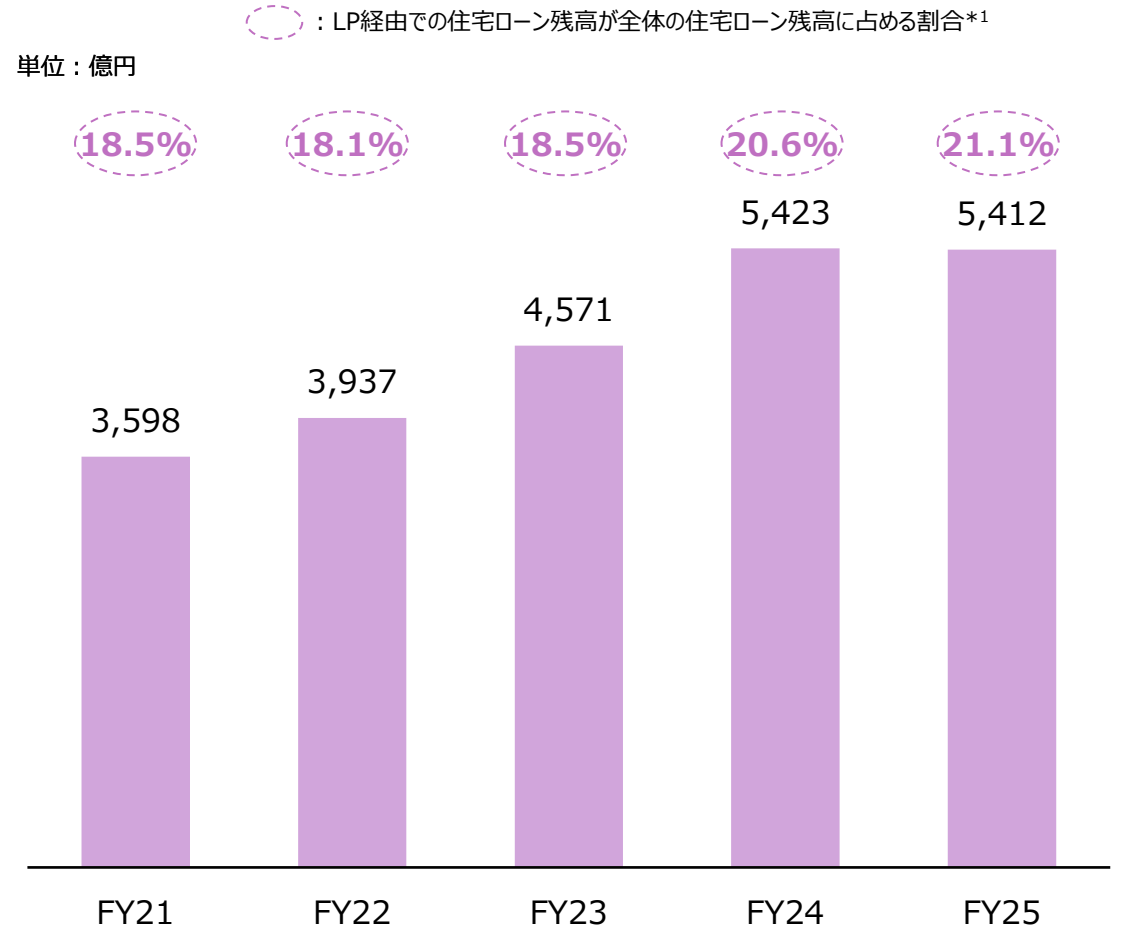
## LPによる自動車保険販売件数（成約ベース）




## LPによる火災保険販売件数（成約ベース）




## LP経由での住宅ローン残高*1




*1：全体に占める割合の計算においては投資用マンション除く住宅ローン残高を分母に使用

# サステナビリティの取組

- Our Vision「感動できる人生を、いっしょに。」のもと、3つの寿命を軸に6つの重点項目でサステナビリティの取組を推進

Our Vision
**感動できる人生を、いっしょに。**

| 私たちが取組むべきと考える社会・環境課題 | | 感動できる人生を支える3つの寿命 | ソニーFGが提供するもの | 6つの重点項目 |
|---|---|---|---|---|
| ソニーFGのユニークさを活かして | 人口構造の変化（長寿化・少子高齢化・世帯構造の変化など） | 「自分らしく生きる」感動寿命 | 自分らしく充実した人生をデザイン | お客さまに寄り添う金融グループへ |
| | 生活への不安（社会保障不安・貧困の増大） | | | 金融教育をすべての人々へ |
| | 地域経済の疲弊 | | 自分らしく生きるための経済的な健全性の確保 | 誰もが輝ける社会へ |
| | テクノロジーの発展・進化への対応 | 「経済的な健全性」資産寿命 | | 自分らしく働ける会社へ |
| 社会の一員として | ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン | 「生きる土台」健康寿命 | | 活き活きとした地域社会へ |
| | 人権の尊重 | | 自分らしく生きるための土台となる心身の健康づくり | 美しい地球を未来世代へ |
| | 気候変動・生物多様性（大規模災害） | | | |

**代表的な取組例**

- トータルライフプランニング（生命）
- 「GOOD DRIVE アプリ」の提供（損保）
- 子どもを支援する積み立て3商品の提供（銀行）
- お客さまの“Life Focus” 実現への取組（ライフケア）
- ライフプランニング授業（生命）
- 金融教育プログラム（銀行）
- 障がいのある社員の雇用・活躍推進の取組（生命）
- 人材育成と働きやすい職場づくりの取組（ソニーFG）
- 防災・減災への取組（降雹アラートサービス）（損保）
- Sony Bank GATE（銀行）
- ソニーフィナンシャルグループの森（ソニーFG）

# サステナビリティの主要指標（グループ連結）

## ■管理職に占める女性労働者の割合*1

| 2025年度末実績 | 2025年度末目標 | 2035年度末目標 |
|---|---|---|
| 19.2% | 18.0% | 30.0% |

## ■係長*2に占める女性労働者の割合

| 2025年度末実績 | 2028年度末目標 |
|---|---|
| 29.3% | 30.0% |

## ■男性労働者の育児休業取得率*3

| 2025年度末実績 | 2025年度末目標 |
|---|---|
| 100% | 100% |

## ■グループ共通のESG投融資累計額目標

| 2030年度末目標 |
|---|
| 5,000億円超 |

## ■GHG排出量

| スコープ | 2024年度実績 | 中長期目標 |
|---|---|---|
| スコープ1 | 566t-$CO_{2e}$ | 2030年度までに<br>ネットゼロ |
| スコープ2<br>（マーケット基準） | 0t-$CO_{2e}$ | |
| スコープ３<br>（Cat1,3,5,6,7,13） | 8,257t-$CO_{2e}$ | - |
| スコープ3<br>（Cat15） | 112万t-$CO_{2e}$<br>（インテンシティ*4<br>0.32t-$CO_{2e}$/百万円） | 2050年度までに<br>ネットゼロ<br>（2030年度までに<br>0.24t-$CO_{2e}$/百万円*5） |

*1：SFGI、ソニー生命(本社内勤社員のみ)、ソニー損保、ソニー銀行、ソニー・ライフケア、ライフケアデザイン株式会社及びプラウドライフ株式会社(以下「グループ対象会社」)を対象として、当事業年度末実績をグループ対象会社で合算し算出した割合。男性管理職数を100%とした場合の女性管理職数を百分率で示した数値(小数第２位を四捨五入し小数第１位までを表記)を記載。「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)に基づく一般事業主行動計画において定めた女性管理職比率と同定義で算出
*2：指導的地位にあって次期管理職候補の者
*3：「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成３年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成３年労働省令第25号)第71条の６第２号が定める育児休業等をしたものの数及び育児を目的とした休暇制度を利用したものの数の合計数の割合(小数第１位以下を切り捨て)を算出
*4：インテンシティとは、投融資100万円あたりのGHG排出量をいいます。インテンシティの目標の対象資産は、PCAF基準による上場株式および社債とします
*5：2024年度比▲25%

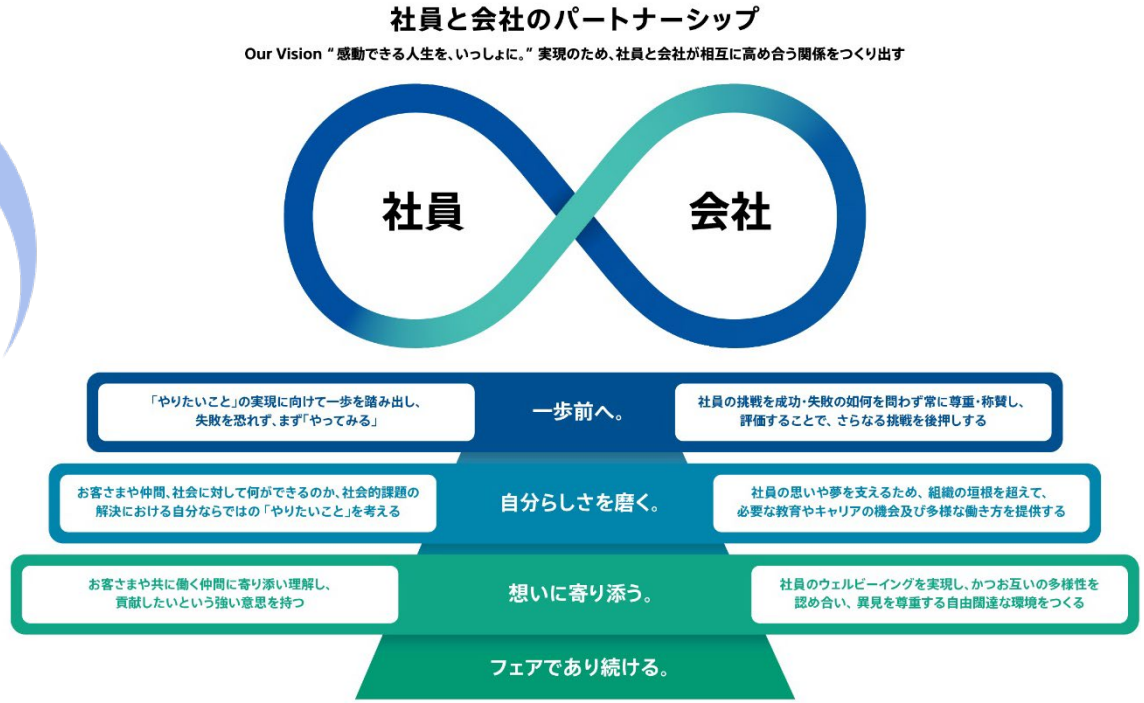
# 人材戦略の基本的な考え方（社員とのパートナーシップ）

Sony Financial Group

## 企業理念 × 社員と会社のパートナーシップ




連動



# 企業理念と連動したグループ人材戦略の推進

- Our Vision “ 感動できる人生を、いっしょに。” 実現のため、社員と会社が相互に高め合う関係/パートナーシップを整理
- Vision/Values/企業理念と連動する形で、グループ人材戦略を立案し、グループ横断で推進

| | フェーズ | 施策の方向性 | | FY24 | 上場 | FY25 | FY26～ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 社員と会社のパートナーシップ | 一歩前へ。 | 挑戦を常に尊重し後押しする風土醸成 | 挑戦の認知・賞賛 | ● グループ 社員表彰制度（Challenge Award） | | ● 人的資本開示の拡充 | |
| | | | 挑戦機会の提供 | | | ●グループ ビジネスアイデアコンテスト | |
| | | | ハイポテンシャル人材の成長支援 | ● ・グループ マネジメント選抜研修（ソニーFG2030!）<br>・グループ横断 クロスメンタリング | | ● グループ経営人材サクセッション | |
| | 自分らしさを磨く。 | グループ内における多様性促進・交流活性化 | 選抜/登用施策（会社視点） | ● 新卒社員 グループ内ジョブローテーション | | ● ジョブローテーションの活性化 | |
| | | | 挙手制施策（本人視点） | ● グループ内公募制度の拡充 | | | |
| | | | 研修・リスキルプログラム | ● 新卒社員グループ合同研修 | | ● ・グループ越境プログラム<br>・AIリテラシー向上プログラム | |
| | 想いに寄り添う。 | 多様な社員のウェルビーイング実現 | 多様なニーズをもつ社員のウェルビーイング実現 | ● ・グループKPI（女性管理職比率・男性育休取得率）達成に向けた取組・モニタリング<br>・グループ合同セミナー | | | |
| | | | 全社員のウェルビーイング実現 | | | ● 健康経営優良法人取得（グループ連携での取組、グループ傘下5社取得） | |
| | 基盤づくり | 人事制度 | | | | ● グループ内出向ガイドラインの整備 | ● 人事制度フレームワークの更なる共通化 |
| | | 人材データプラットフォーム | | | | ● グループで共通プラットフォームを整備、運用開始 | |
| | | 企業価値向上に向けたグループ意識醸成 | | | | ● ・自社株価連動報酬 導入<br>・グループ社員持株会 設立<br>・従業員向け株式交付制度を導入 | ● ・株価連動報酬 対象拡大<br>・社員持株会 加入促進 |

# FY26　取締役スキルマトリクス

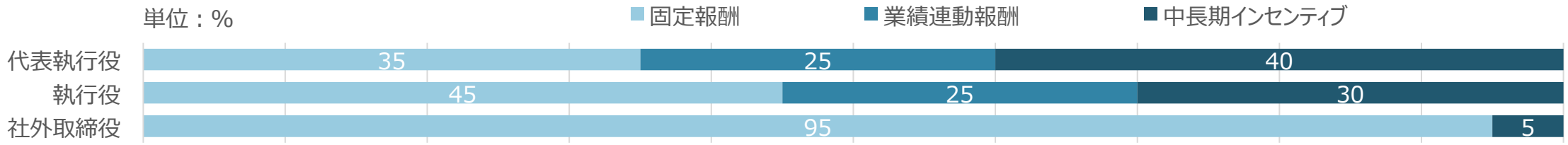
| 取締役候補者*1 | | 役職 | 当社が特に期待する経験・専門性*2 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 経営 | 金融 | 財務・会計 | 法務・コンプライアンス・リスク管理 | IT・デジタル | サステナビリティ | グローバル |
| 遠藤　俊英 |  | 取締役<br>代表執行役 社長 CEO | ● | ● | ● | ● | | ● | ● |
| 早川　禎彦 |  | 取締役<br>執行役 CFO | ● | ● | ● | ● | | ● | ● |
| 池内　省吾 |  | 社外取締役 | ● | ● | | | ● | ● | ● |
| 吉澤　和弘 |  | 社外取締役 | ● | | ● | | ● | ● | |
| 早瀬　保行 |  | 社外取締役 | ● | ● | ● | ● | | | |
| 丹生谷　美穂 |  | 社外取締役 | | | ● | ● | | ● | |
| 梶山　園子 |  | 社外取締役 | | | ● | ● | | | ● |
| 高岡　浩三 |  | 社外取締役 | ● | | | | ● | ● | ● |
| 菊地　唯夫 |  | 社外取締役 | ● | ● | | ● | | ● | |
| 朱　　殷卿 |  | 社外取締役 | ● | ● | ● | | | | ● |

*1：2026年6月の株主総会での承認後に就任予定。
*2：対象候補者に対して特に期待する分野であり、対象候補者が有する全ての経験・専門性を表すものではありません。

# 役員報酬制度の概要

| | | | 執行役 | 社外取締役 |
|---|---|---|---|---|
| 報酬構成 | 固定報酬 | | 役位・職責に応じた水準を、毎月現金で支給。役職序列が上がるにつれ年間報酬額に占める割合が逓減 | 役割に応じた固定額を、毎月現金で支給 |
| | 業績連動報酬 | | 会社業績に基づく定量・定性指標に連動し、担当領域における定性評価も加味した上で、毎年、一定時期に現金支給 | — |
| | 中長期インセンティブ | | 当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的とした当社株式交付による株式報酬制度をFY25導入。すべてのプランにマルス・クローバック条項を設定 | |
| | | PSU | 「業績連動型株式ユニット（PSU）」を事前に支給し、3年毎に中期的な業績目標である相対TSR[*1]と修正ROEの達成度に応じて株式を交付 | — |
| | | RSU | 「譲渡制限付株式ユニット（RSU）」を事前に支給し、対象会社におけるいずれの地位をも喪失した場合に株式を交付 | |

**報酬構成内訳（FY25）**




**業績連動報酬連動指標（会社業績）**

| 分類 | 指標 | 代表執行役のウェイト FY24 | FY25 | FY26 |
|---|---|---|---|---|
| 定量 | 連結IFRS 税引前利益 | 60.0% | 40.0% | 23.4% |
| | 連結IFRS 修正純利益 | - | 20.0% | 46.6% |
| | 子会社トップライン達成率 | 30.0% | 30.0% | 20.0% |
| 定性 | 社員エンゲージメント | 5.0% | 5.0% | 5.0% |
| | グループサステナビリティ達成率 | 5.0% | 5.0% | 5.0% |

**中長期インセンティブ（PSU）**

| 指標 | ウェイト |
|---|---|
| 相対TSR | 50% |
| 修正ROE | 50% |

*1：PSUの付与日の属する年度の前年度の３月の月間平均（初回については 2026 年２月の月間平均）と権利確定日の属する年度の前年度の３月の月間平均の当社の株主総利回りと競合他社３社（株式会社第一ライフグループ、株式会社T&Dホールディングス、株式会社かんぽ生命保険）の株主総利回り及び東証株価指数（配当込み TOPIX）のリターンを比較した上で権利確定するPSUの数を算出

# 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、「修正純利益」を導入

| | | |
|---|---|---|
| **ソニーFG連結<br>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**<br>（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、<br>銀行事業、<br>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

（億円）

| | FY24累計 | FY25累計 |
|---|---|---|
| **税引前利益（IFRS会計基準）** | 1,305 | **△114** |
| **税引後当期純利益（IFRS会計基準）** | 741 | **△86** |
| **生命保険事業関連調整項目** | △128 | **1,138** |
| 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） | 124 | **△1,932** |
| 保険金融損益のうち変額保険関連損益*3・為替差額 | △275 | **1,681** |
| 有価証券の売却損益 | 39 | **1,827** |
| その他一過性の損益 | △66 | **-** |
| 上記に係る税効果 | 49 | **△439** |
| **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** | △128 | **1,138** |
| **税引後修正純利益** | 613 | **1,051** |

*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

以降の頁は2025年度 業績説明会資料(2026年5月14日開示)を再掲

# 2025年度　業績説明会資料

2026年5月14日

ソニーフィナンシャルグループ株式会社

# 2025年度 業績説明会　キーポイント

| 利益指標 | 健全性 | 2026年度　配当見通し |
|---|---|---|
| グループ連結修正純利益*1 | グループ連結ESR*2 | 1株当たり配当 |
| 1,051億円 | 177% | 8.0円 |
| （前年度比+71%） | （前年度末比△12pt） | （前年度比+5%） |

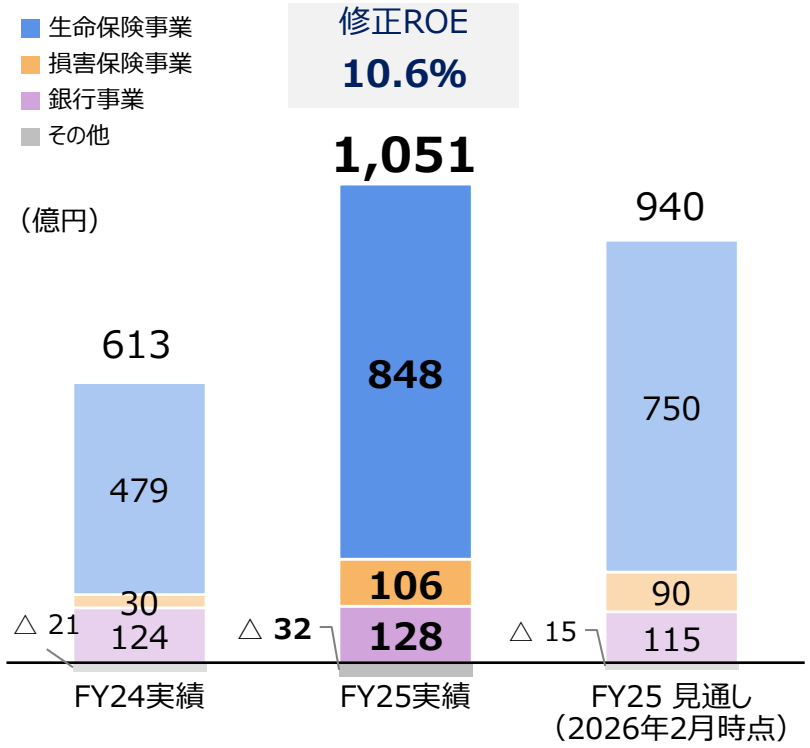
## トピックス

- 2025年度のグループ連結修正純利益は、主に生命保険事業及び損害保険事業の増益により、前年度比+71%増の1,051億円
- 2026年度のグループ連結修正純利益見通しは、生命保険事業において横ばいであるものの、主に銀行事業及び損害保険事業の増益により、前年度比+5%増の1,100億円
- 2025年度末のグループ連結ESRは、前年度末から12ポイント低下し、177%
- 2026年度は中間・期末合計で一株当たり8.0円の配当を予定

*1：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。修正純利益の算定式及び調整の詳細についてはP26-27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。割引率等の前提条件については2026年5月14日に開示される「2026年3月末「経済価値資本」とESR の開示」を参照（次頁以降も同じ）

# 2025年度 グループ連結修正純利益実績（IFRS会計基準ベース）

## グループ連結修正純利益




**生命保険事業　848億円**（前年度比+368億円/+76.9%）

前年比
- (＋) 税率変更の影響*1　＋210
- (＋) レポコストの減少等　＋120
- (－) 損失要素の増加　△90
- (＋) CSM償却額の増加等　＋60

前回見通し比
- (＋) 保険前提の見直しによる影響　＋30
- (＋) 税金費用の減少　＋30

**損害保険事業　106億円**（前年度比+76億円/+247.3%）

前年比
- (＋) 火災保険における損失要素の減少等　＋40
- (＋) 自動車保険における増収効果　＋10
- (＋) 発生保険金の減少　＋10

前回見通し比
- (＋) 発生保険金の減少　＋15

**銀行事業　128億円**（前年度比 +4億円/+3.5%）

前年比
- (＋) 資金収支改善　+37
- (－) システム費用等営業経費の増加　△29

前回見通し比
- (＋) 円業務における資金収支改善　+7

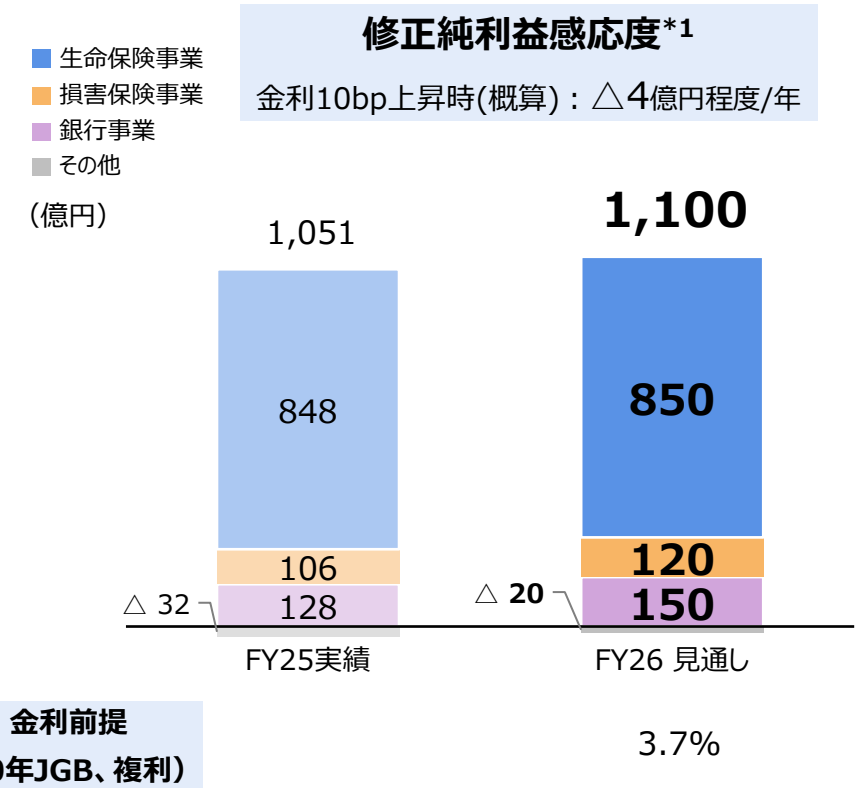
| （億円） | FY24 | FY25 |
|---|---|---|
| **税引前利益（IFRS）** | 1,305 | **△114** |
| **経常利益（J-GAAP）** | 448 | **845** |
| **当期純利益（J-GAAP）** | 787 | **554** |

前年比
- (－) ソニー生命における財務基盤強化に向けた債券売却（IFRS・J-GAAP）
- (＋) ソニー生命における出再に伴う一時的な損益の計上（J-GAAP）
- (－) ソニー生命におけるFY24の価格変動準備金戻入の剥落（当期純利益（J-GAAP））

注1：内訳数値は概算値
＊1：2024年度における防衛特別法人税導入に伴う影響の反動

# 2026年度 グループ連結修正純利益見通し

## グループ連結修正純利益




**生命保険事業　850億円**（前年度比+2億円/+0.2%）

前年比

- (＋) CSM償却額の増加等　＋60
- (＋) レポコストの減少等　＋80
- (－) 損失要素の増加　△60
- (－) 税金費用の増加　△30

**損害保険事業　120億円**（前年度比+14億円/+13.2%）

前年比

- (＋) 事業費効率の向上　+15
- (＋) 自動車保険における増収効果　+15
- (－) 発生保険金の増加　△20

**銀行事業　150億円**（前年度比+22億円/+17.2%）

前年比

- (＋) 円業務における資金収支改善　+35
- (＋) 市場運用業務の収益増加　+30
- (－) システム費用等営業経費の増加　△40

| (億円) | FY25 | FY26見通し |
|---|---|---|
| **税引前利益（IFRS）** | △114 | **△200** |

前年比

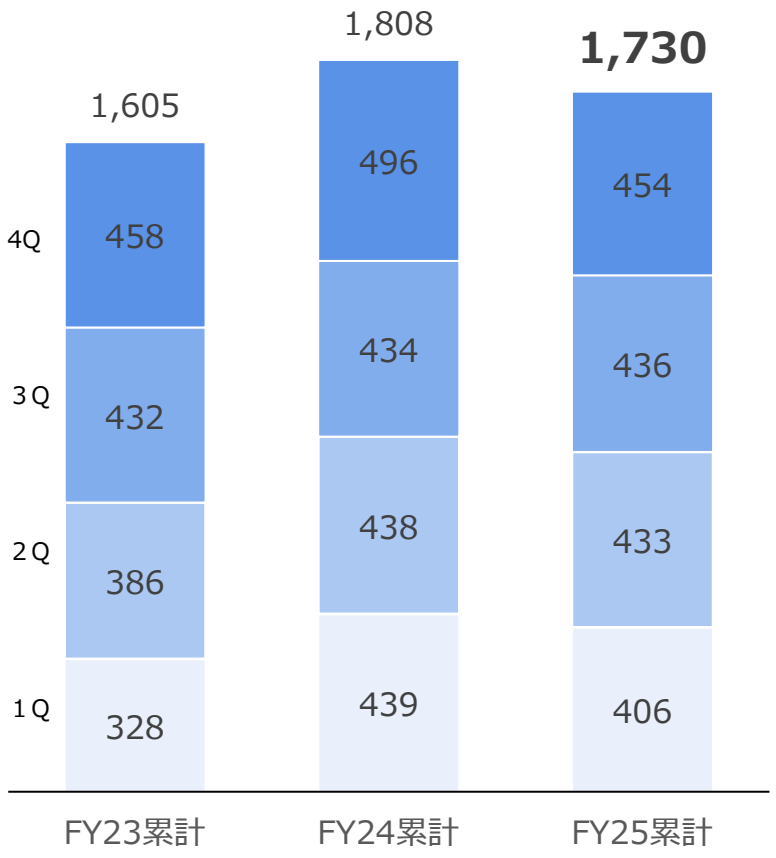
- (－) ソニー生命における市況影響による利益の剥落*2
- (＋) ソニー生命における財務基盤強化に向けた債券売却損の縮小

*1：保有状況が一定であると仮定
*2：市況影響については、2026年３月末時点の水準から大きな変動が生じないことを前提としている

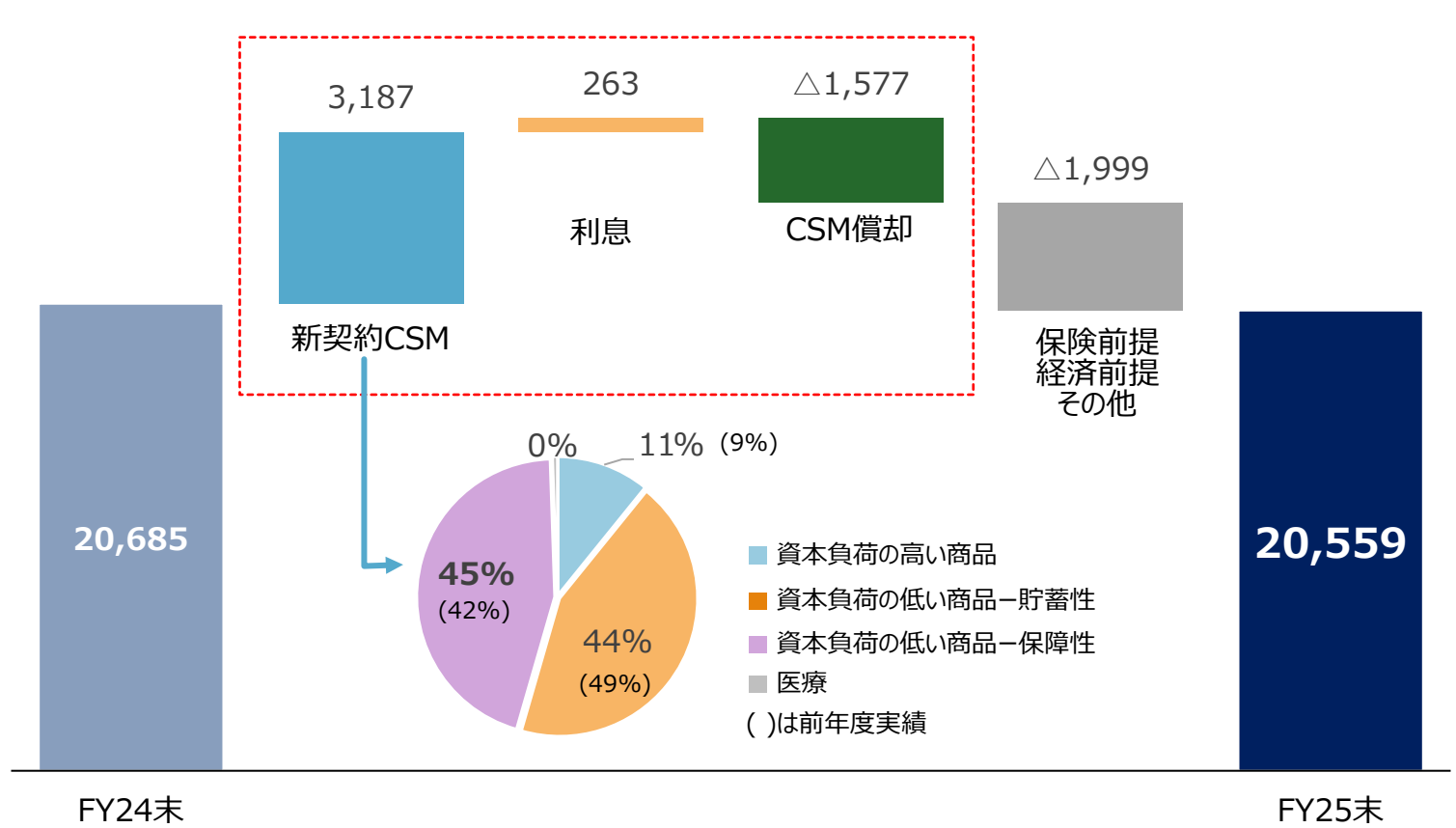
# ソニー生命｜2025年度 事業概況

- 新契約年換算保険料は2025年度累計で前年同期比減少したものの、高水準を維持
- 年度末の保険前提変更の影響があったものの、新契約CSMの着実な積み上げによりCSM残高は前年度末並みの水準を維持

## 新契約年換算保険料*1




## 税引前CSM変動内訳（IFRS会計基準）

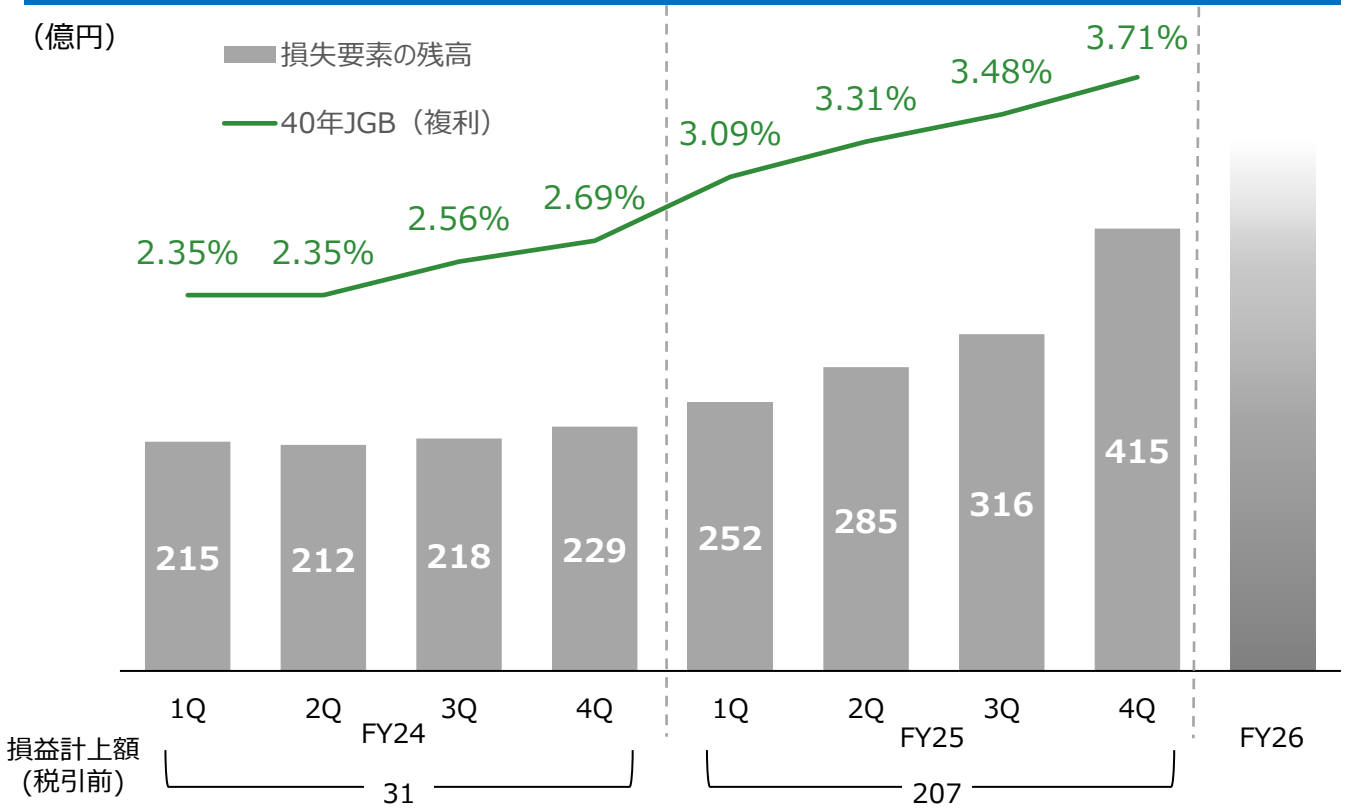



*1：個人保険と個人年金保険の合計（次頁以降も同じ）

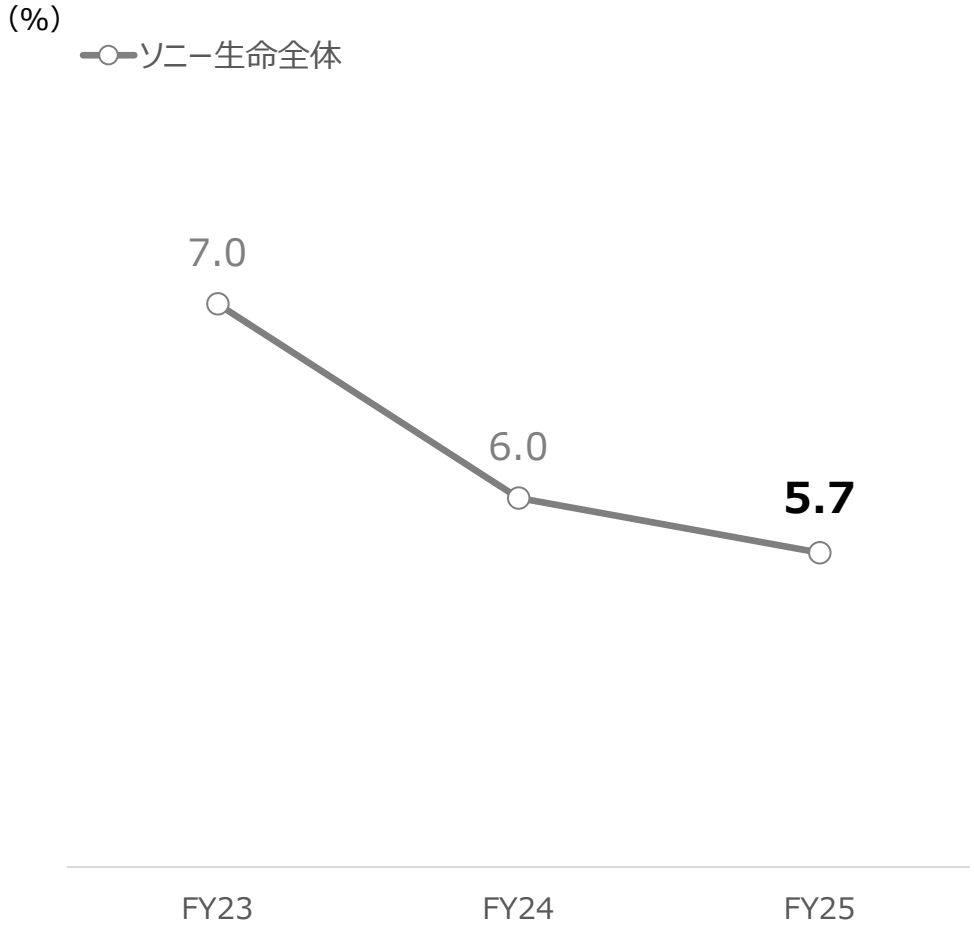
# ソニー生命｜損失要素及び解約・失効率

- 過去の低金利下に獲得した契約において、不利契約となっている契約群が増加
- 解約・失効率は想定の範囲内で推移し、前年度から改善

## 円建保険　損失要素 累積残高




## 解約・失効率*1



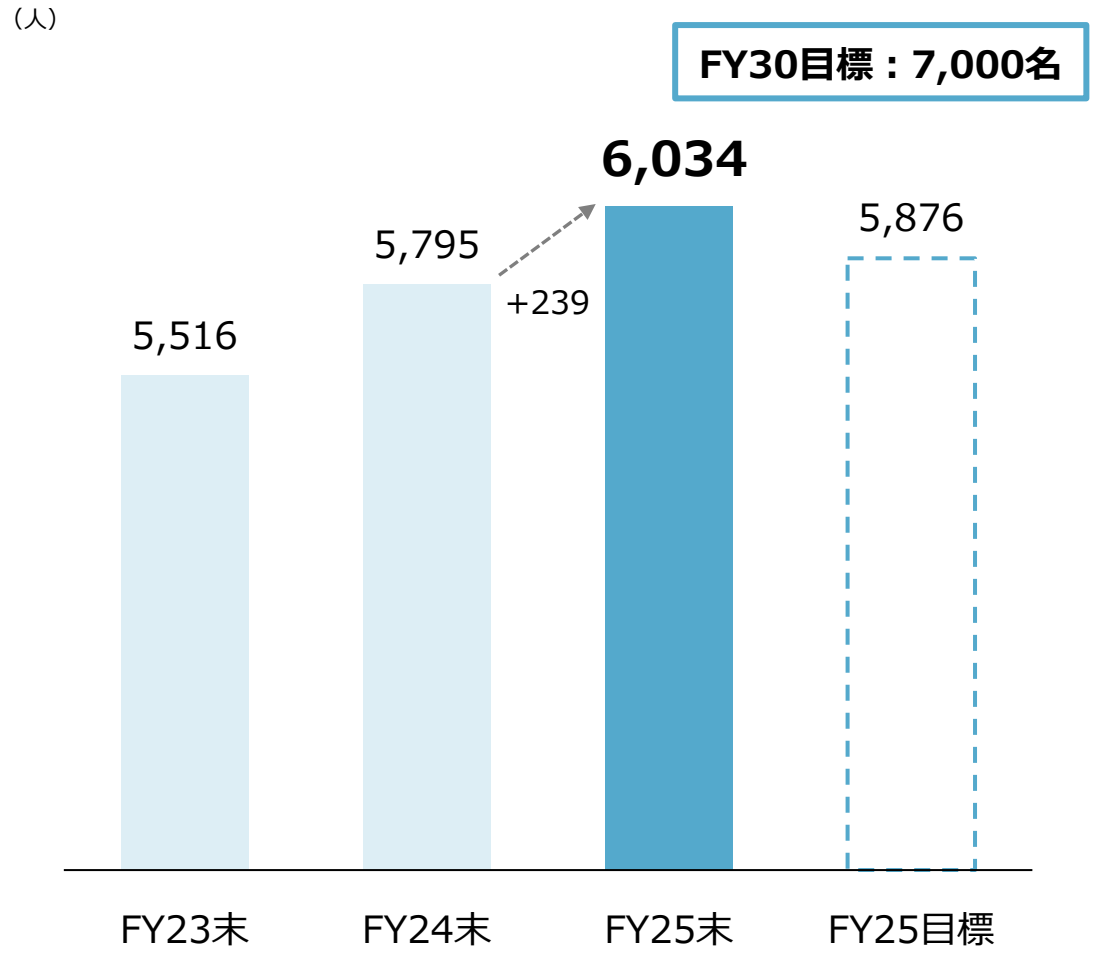

| 金利要因 | 行動要因(解約) | 商品特性 |
|---|---|---|
| 金利上昇に伴う履行CFの再見積り | 一部契約群で解約率上昇 | 過去(2000年～2010年代前半)の低金利期販売契約 |

*1：解約・失効率は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

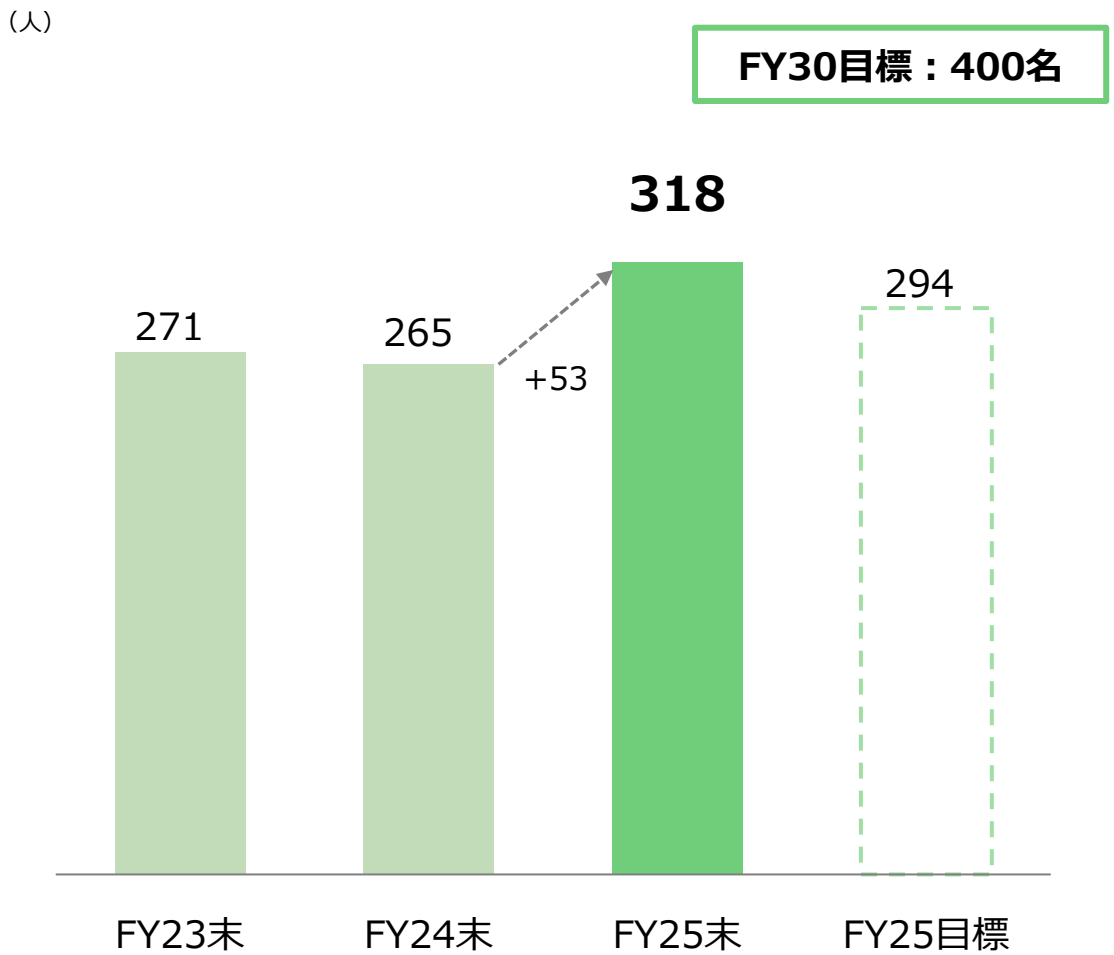
# ソニー生命｜販売チャネルの状況

- ライフプランナーチャネル・代理店チャネルの陣容は拡大

## ライフプランナー数*1




## 代理店サポーター数




*1：ソニーライフ・コミュニケーションズ所属のライフプランナーを含む

# ソニー生命｜お客さま確認の実施

- 2026年4月24日の公表以降、既にお申し出頂いているお客さま、及び専属代理店のお客さまを先行してお客さま確認を実施
- 5月末には申し出のあった約30名のお客さまに対する確認状況及び今後のスケジュールを中心に進捗確認を公表予定

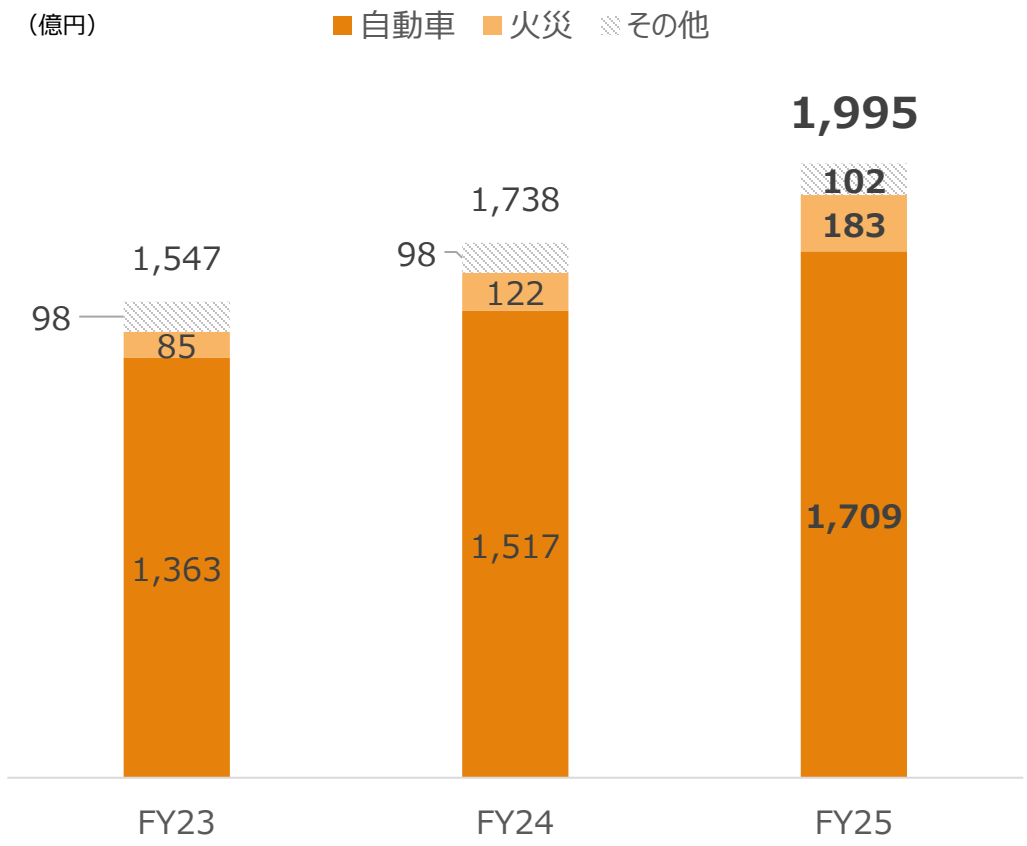
**これまでの公表経緯及びお客さま確認の実施スケジュール**

- **1月14日** 「専属代理店の保険募集人による不正事案」公表
- （約30名のお客さまからお申し出）
- **4月24日** 「不正事案の未然防止・早期発見に向けた取組み」公表
- **4月28日** 専属代理店のお客さまに対する確認開始
- **4月30日** 保険業法128条に基づく報告徴求命令を受領
- **5月末** 営業社員が担当するお客さまに対する確認開始（予定）
- **5月末** 「お客さま確認の進捗状況」公表（予定）

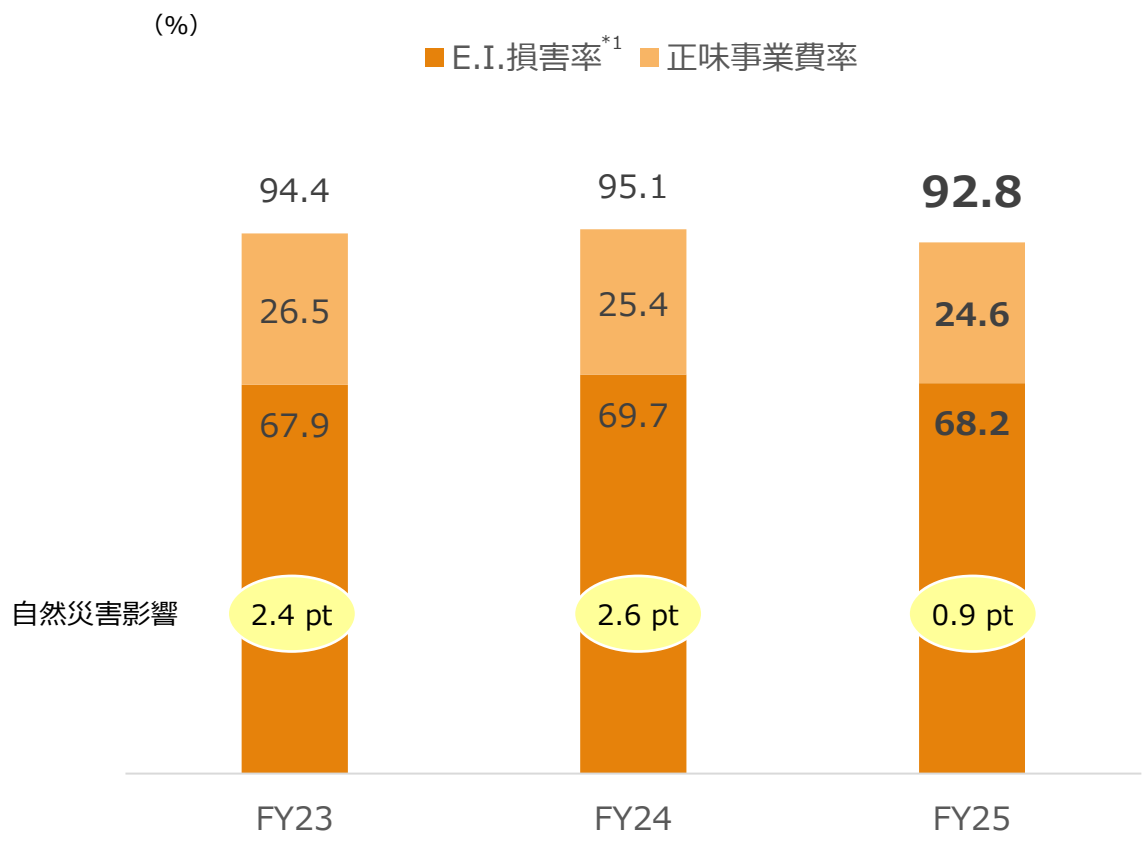
# ソニー損保｜2025年度 業容（J-GAAP）

- 自動車保険を中心に元受正味保険料は前年度比で増加
- コンバインドレシオは自然災害の減少による損害率の低下と事業費コントロールの進展により前年度を下回り、92.8%に改善

## 元受正味保険料




## コンバインドレシオ（E.I.損害率＋正味事業費率）

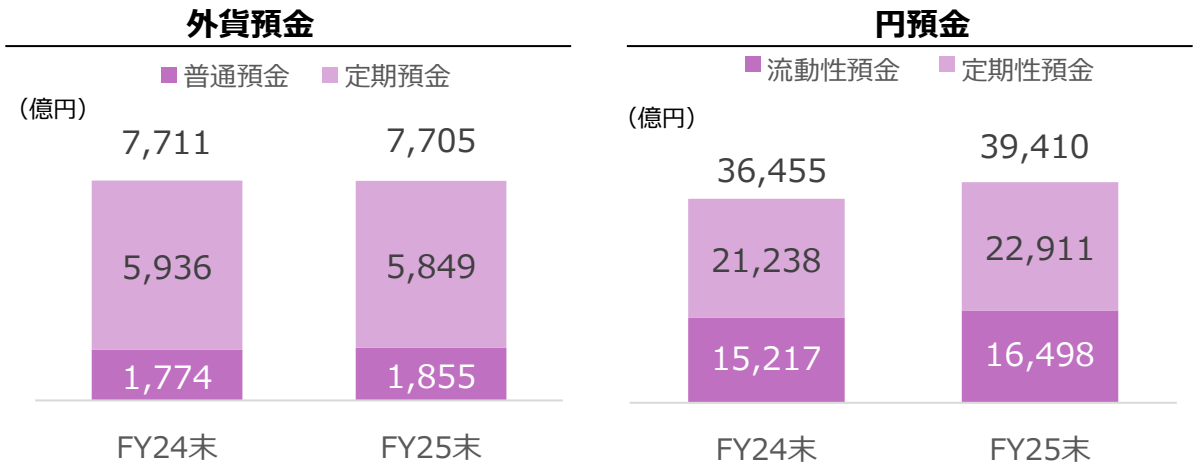



*1：地震保険・自賠責保険を除く

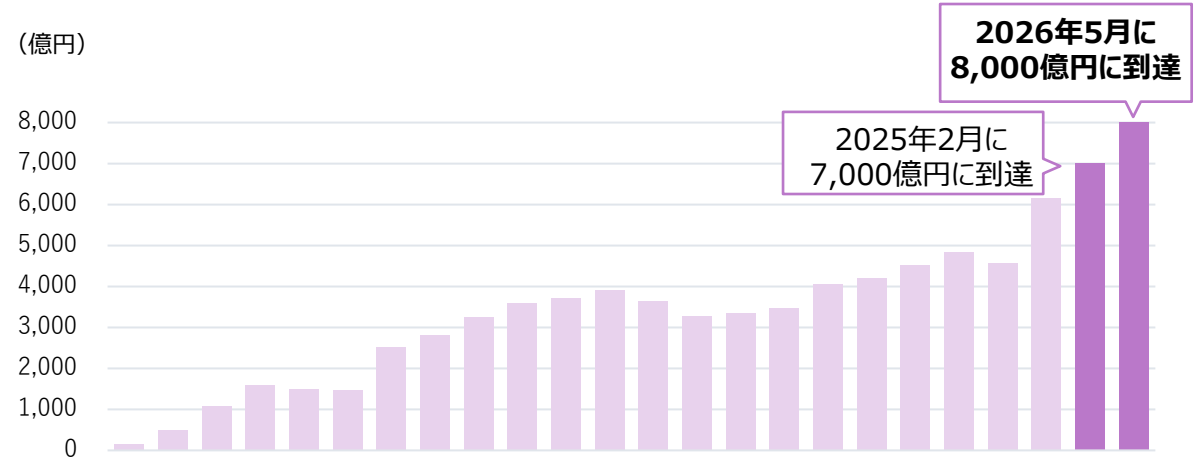
# ソニー銀行｜2025年度業容（預金残高/J-GAAP）

- 外貨預金残高は、円安を背景とした利益確定売却（円預金への振替）などによりFY24末比でわずかに減少したものの、引き続き高水準を維持

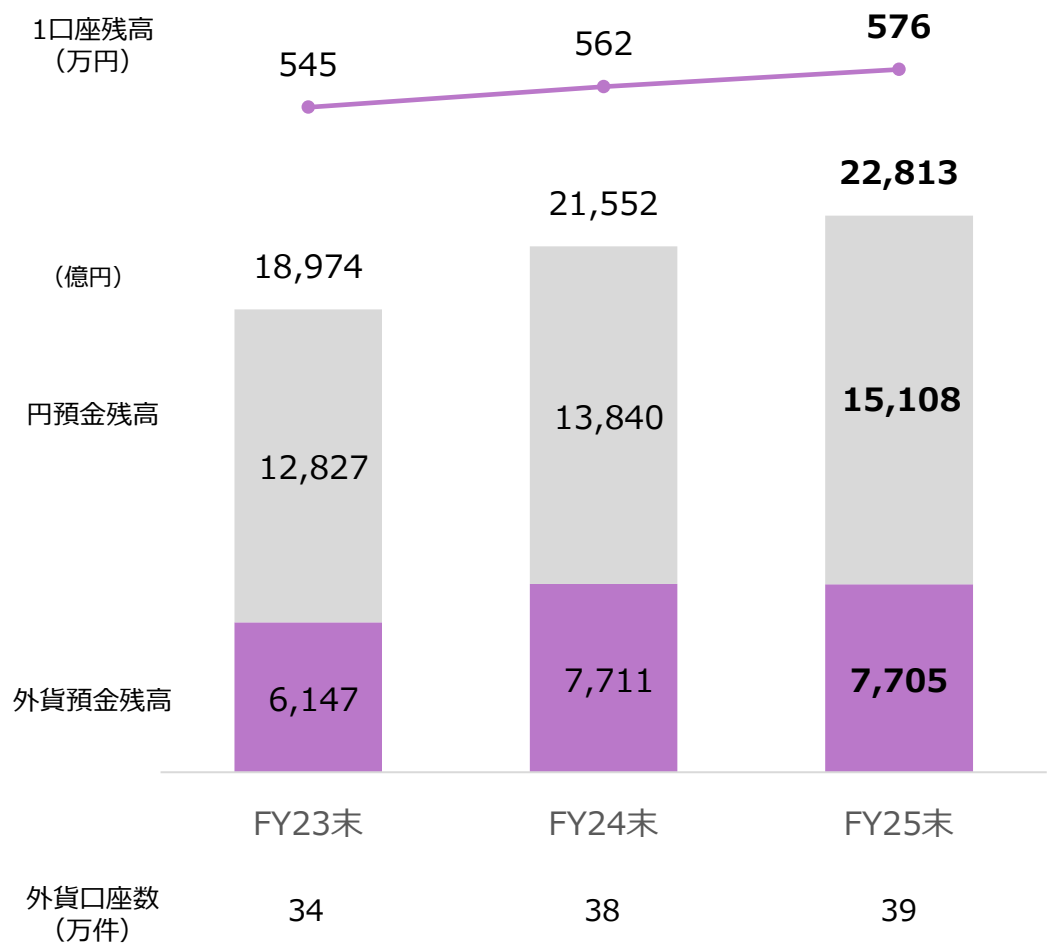
## 期末預金残高




## 外貨預金残高の推移



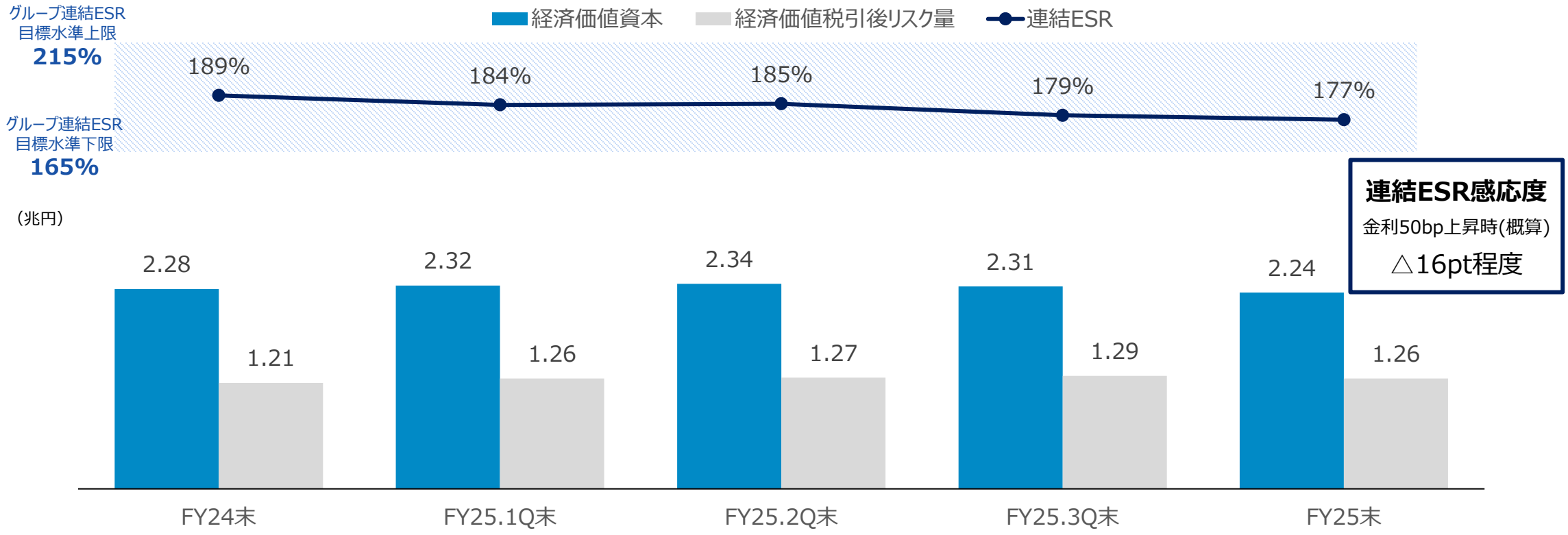

## 外貨保有者における預金残高推移



# グループ連結ESRの推移

- 2025年度第３四半期末から更に金利が上昇したものの、財務改善施策の効果や新契約の積上げなどにより、2025年度末の連結ESRは177%
- 2025年度累計の債券売却額は、前年度から1,000億円増の約2,300億円

**グループ連結ESR （経済価値資本*1 /経済価値税引後リスク量）**




**連結ESR感応度**
金利50bp上昇時(概算)
△16pt程度

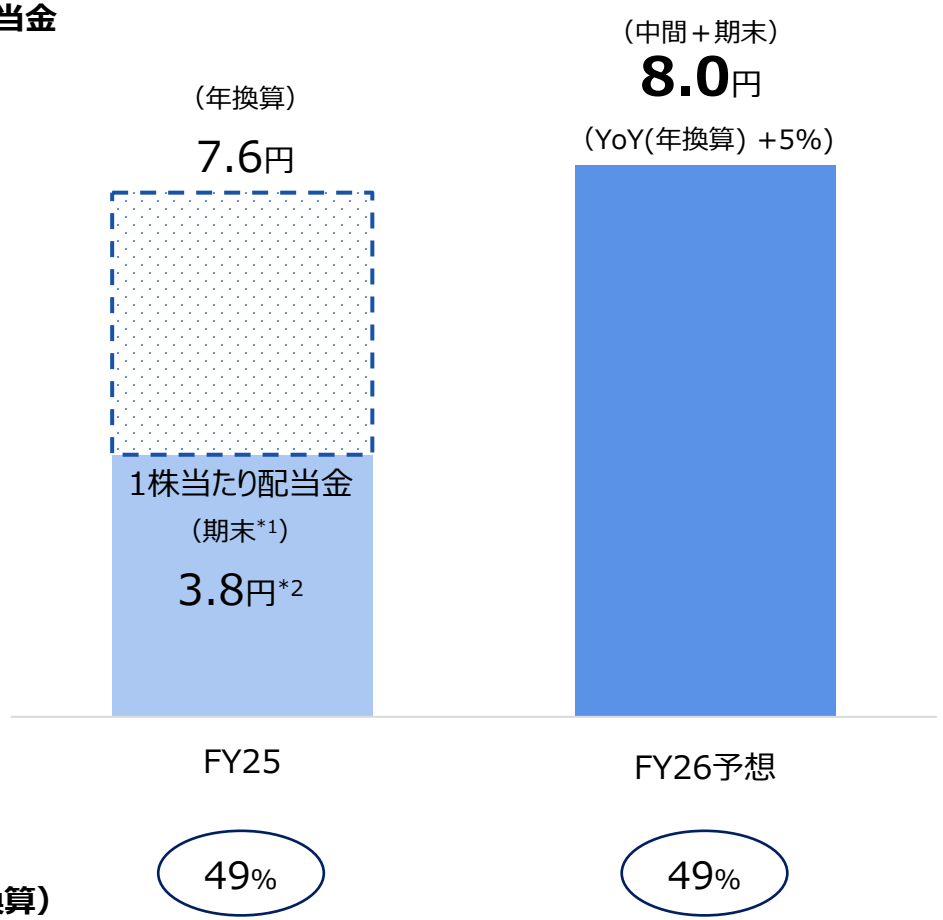
| | FY24末 | FY25.1Q末 | FY25.2Q末 | FY25.3Q末 | FY25末 |
|---|---|---|---|---|---|
| 40年JGB(複利) | 2.69% | 3.09% | 3.31% | 3.48% | 3.71% |
| （参考）ソニー生命単体ESR | 168% | 163% | 165% | 163% | 162% |

*1：劣後債務を含む（次項以降も同じ）

# 株主還元

- 2025年度は１株当たり3.8円の期末配当を実施。FY26は中間・期末合計で１株当たり8.0円の配当を予定

**１株当たり配当金**




**株主還元の基本方針**

- 配当を最優先
- 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
- IFRS修正純利益 x 配当性向40～50%を目安とする

**配当**

- FY25期末配当は、１株当たり配当金**3.8円**（半期分）
- FY26は中間4.0円・期末4.0円の年2回配当を計画

**自己株式取得**

- 資本水準と成長投資のバランスを考慮し、実行する方針
- FY25は**698億円**を実施済み*3
  （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：ソニーグループ株式会社による当社のパーシャル・スピンオフの効力発生日が2025年10月１日であることから、2025年度は半期分の支払いを予定
*2：配当総額は256億円
*3：取得枠は1,000億円を設定。2025年9月29日～2026年8月8日。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

# ソニー生命｜不正事案の未然防止・早期発見に向けた取組み（2026年4月24日公表）

**2017年度**

**① 不正の手口に利用されやすいお取扱の変更**

- 紙帳票での申し込み手続を廃止（ペーパーレス申込の原則化）
- 本人確認強化や第三者口座の指定不可等の各種手続きの見直し
- 契約成立を取り止める場合、お客さまの署名を必須化

**② ガバナンス態勢の強化／組織風土・カルチャーの醸成**

- コンプライアンスに専門的な知見を有する社外取締役の招聘
- 金銭授受等の禁止行為及び厳格な懲罰を行う旨の明示（社員就業規則の改定）
- 「コンプライアンス・リスク管理における原理原則」の制定、各種研修・ディスカッションの充実

**2018年度**

**③ 内部管理態勢の強化**

- 1線で営業管理職と共に内部管理を実践する品質管理担当者を配置
- 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全国の支社・代理店拠点への配置

**④ 営業社員の各種制度等の見直し**

- 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
- 第三者機関による経歴申告確認及び本社専門面接官による面接の導入
- 報酬制度の異なる複数キャリアパスの整備

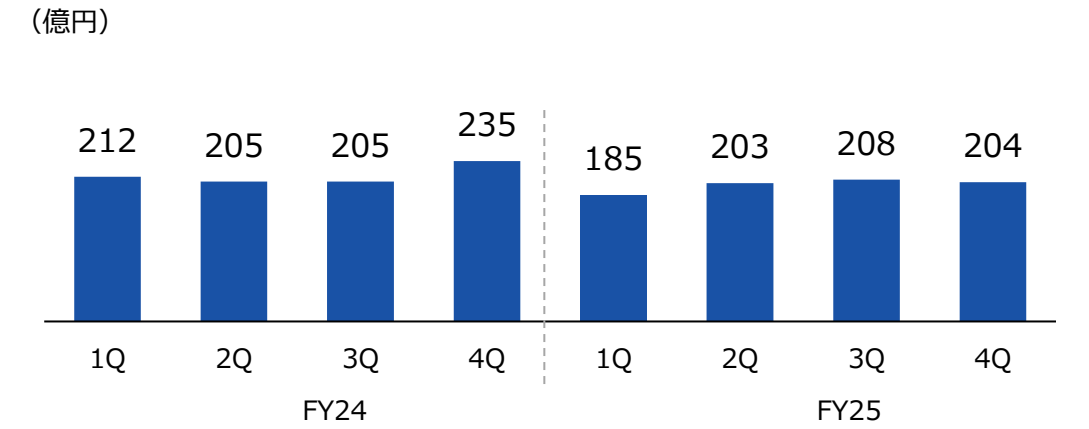
**2024年度**

**⑤ お客さまと営業社員の「密室化」の回避**

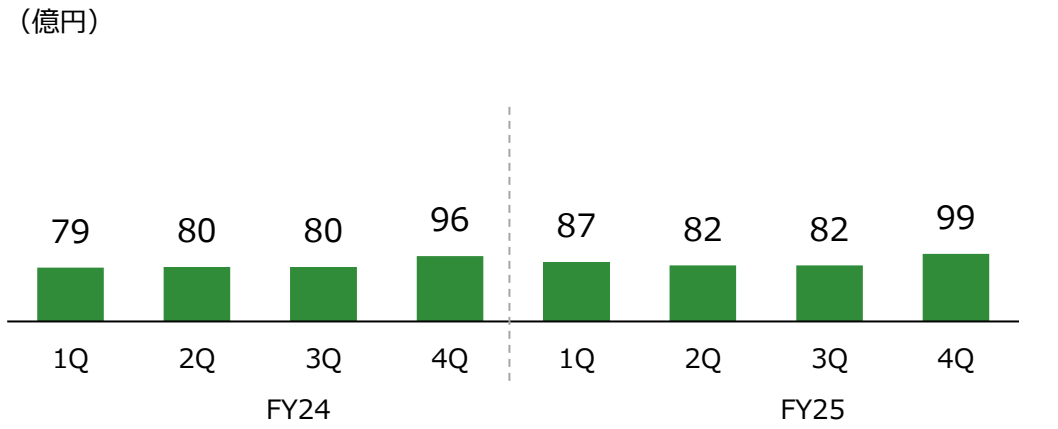
- お客さまに注意喚起を行う「権限明示」プロセスを、申し込み時に必須化
- 本社からの定期的なアフターフォローコールの実施（含、金銭取扱に関する注意喚起）
- 共同保全活動（複数担当制）の一層の推進

# ソニー生命｜新契約年換算保険料の内訳

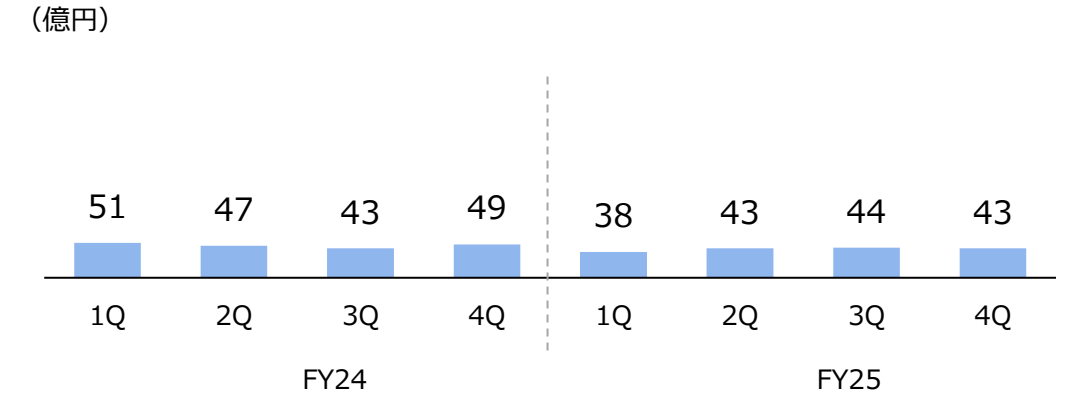
## LP・個人



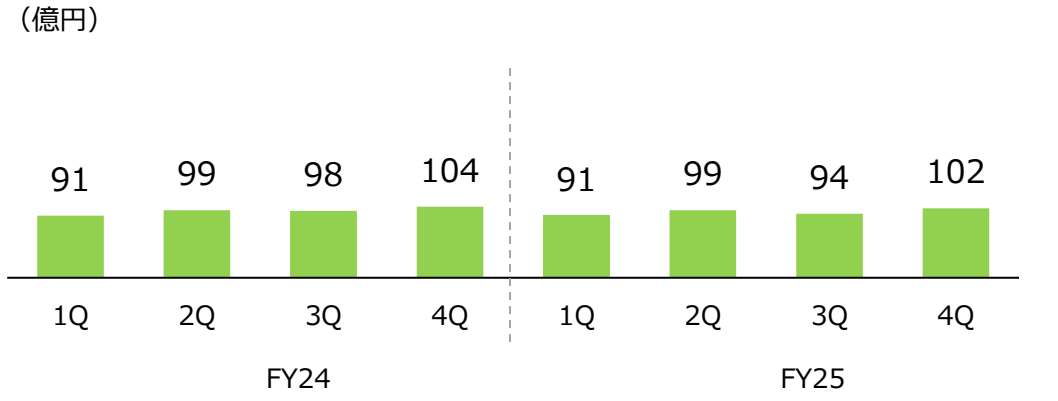

## LP・法人




## 代理店・個人




## 代理店・法人

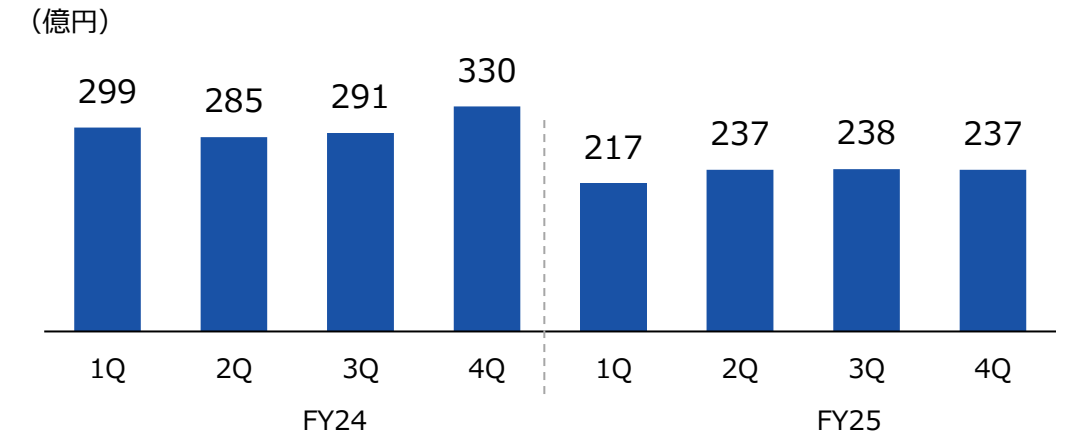



注１：チャネル別・ターゲット顧客別の新契約年換算保険料は、新契約年換算保険料をLPチャネルと代理店チャネル、個人顧客と法人顧客での販売実績の内部管理数値にて按分。
新契約年換算保険料の合計値（P6）には、上記チャネルには含まれないその他チャネルを含む

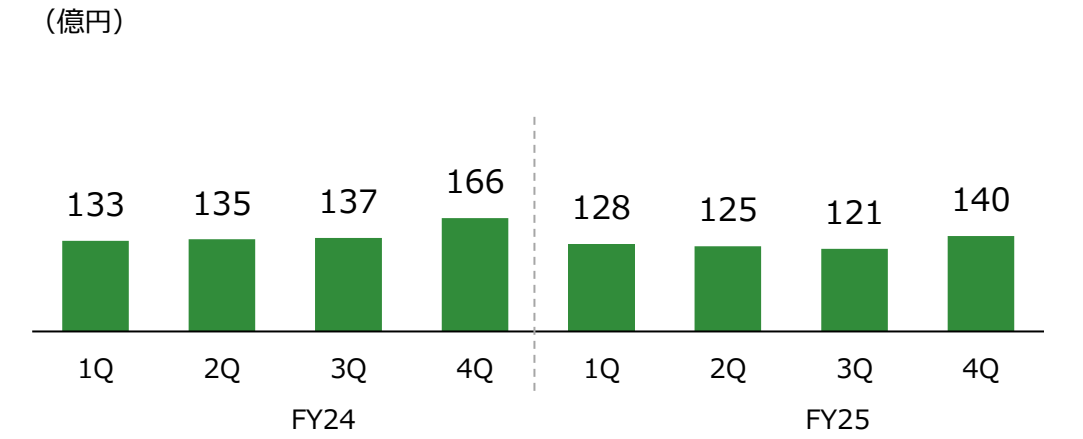
# ソニー生命｜ IFRS新契約価値（税引後）の内訳

- 2024年度末の保険前提の見直しの影響により、2025年度は前年度比で減少

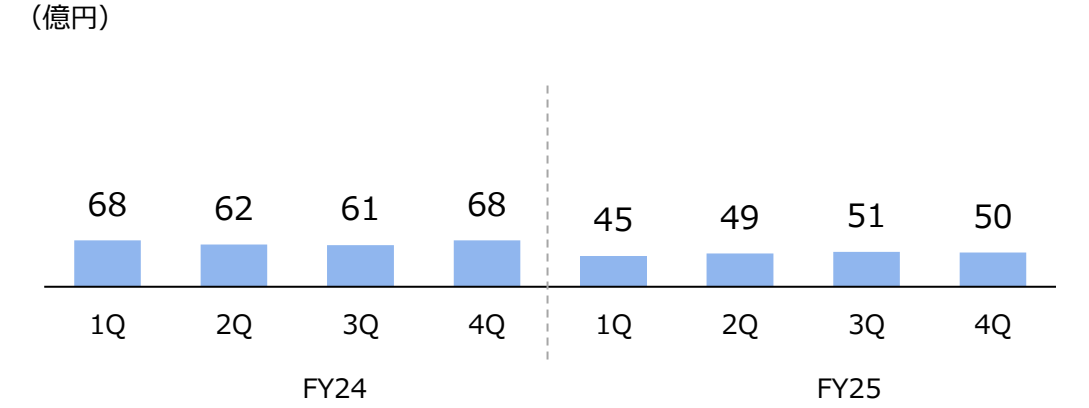
## LP・個人



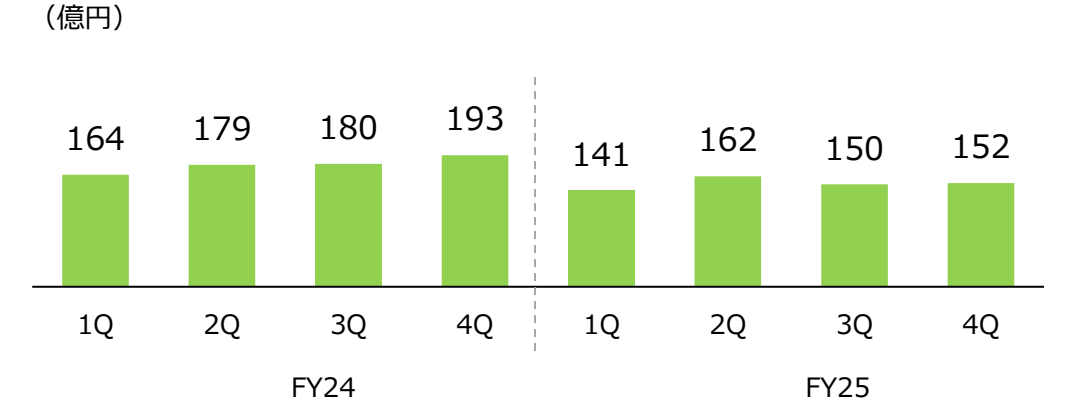

## LP・法人




## 代理店・個人




## 代理店・法人



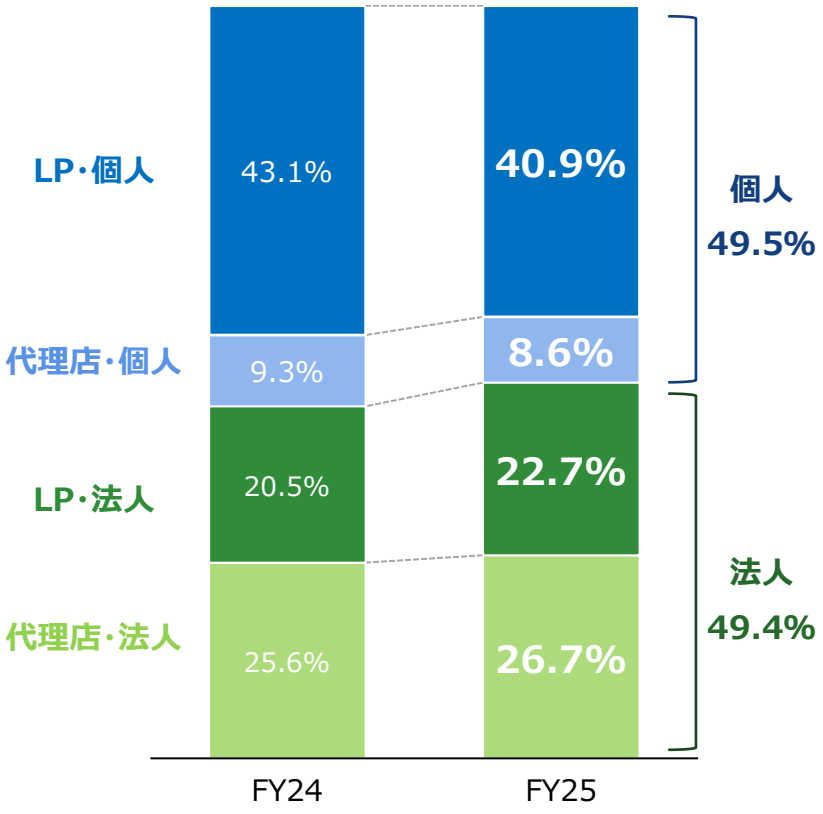

注1：IFRS新契約価値はIFRSに基づく新契約CSM+新契約損失要素でIFRS新契約価値（税引前）を算定し、ソニー生命の実効税率を使用し税引後の数値を算定。特段の記載がない限りIFRS新契約価値は税引後の数値を記載。
チャネル別・ターゲット顧客別のIFRS新契約価値は、販売商品毎の新契約年換算保険料をLPチャネルと代理店チャネル、個人顧客と法人顧客での販売実績に分け、その割合で販売商品毎のIFRS新契約価値を按分し、チャネル別・ターゲット顧客別に足し上げることで算定。
FY24実績は再保険CSMを含め、LPチャネルからソニーライフ・コミュニケーションズ分を除外し、2025年5月29日金融Investor Dayにて開示した数値を修正して再表示（次頁以降も同じ）

# ソニー生命｜チャネル・商品ミックス

- 法人向け販売の比率が上昇
- 商品ミックスについても、法人向けの変額定期保険などのCSM償却ペースの速い保障性商品へのシフトが進んでいる

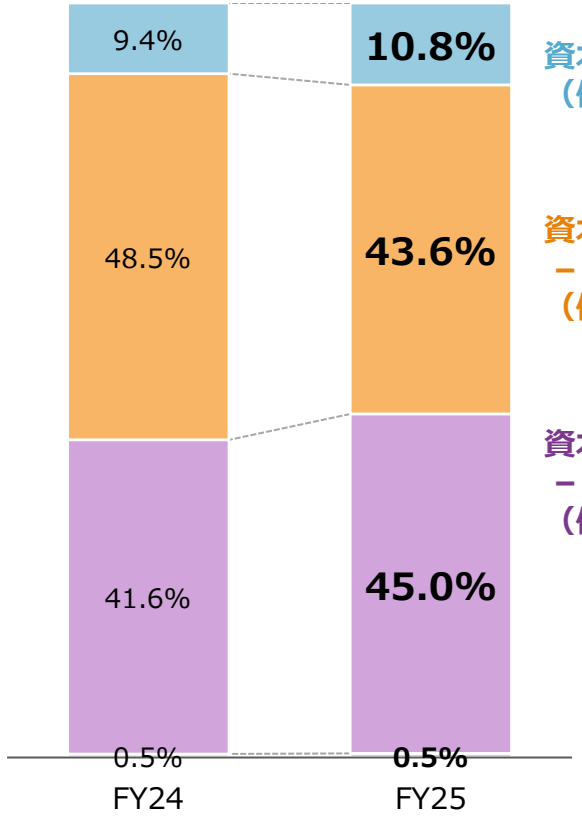
## チャネルミックス

**IFRS新契約価値ベース**




## 商品ミックス

**新契約CSM（税引前）ベース**



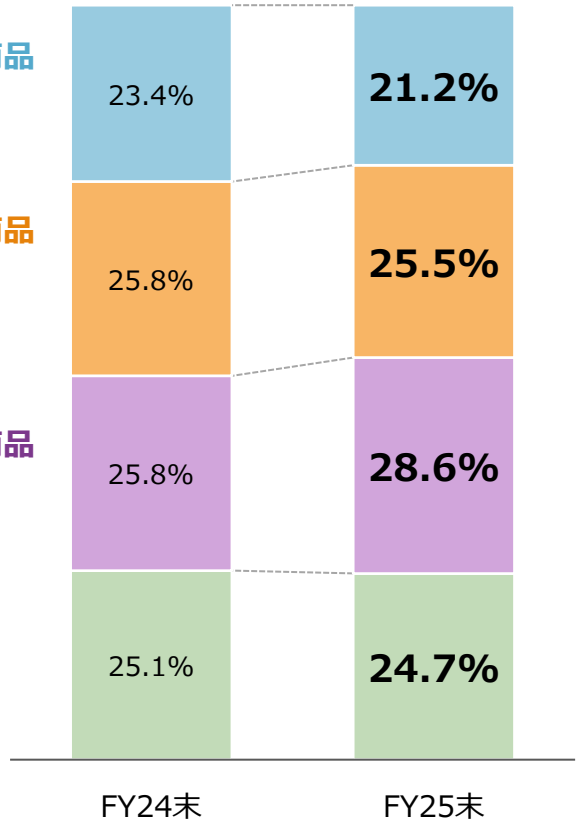

資本負荷の高い商品（例：終身保険）

資本負荷の低い商品 – 貯蓄性（例：SOVANI）

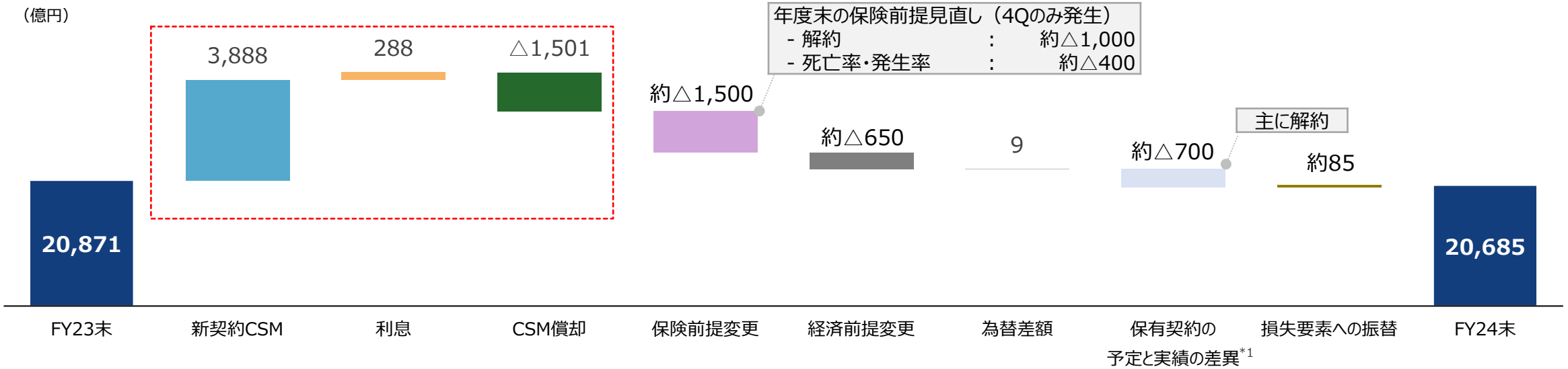
資本負荷の低い商品 – 保障性（例：変額定期）

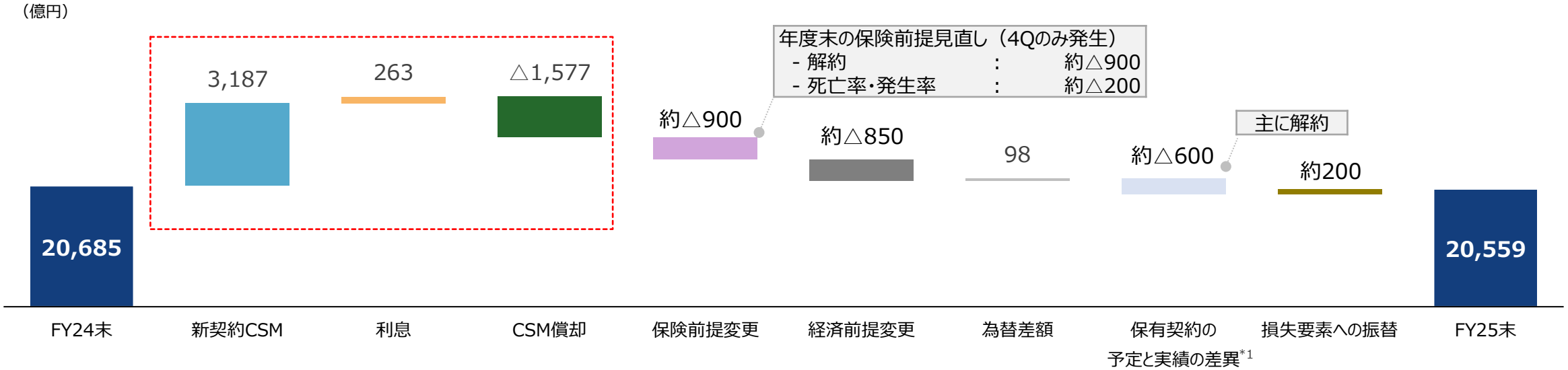
医療保険

**CSM残高ベース**



# ソニー生命単体の税引前CSM変動内訳（IFRS 会計基準）

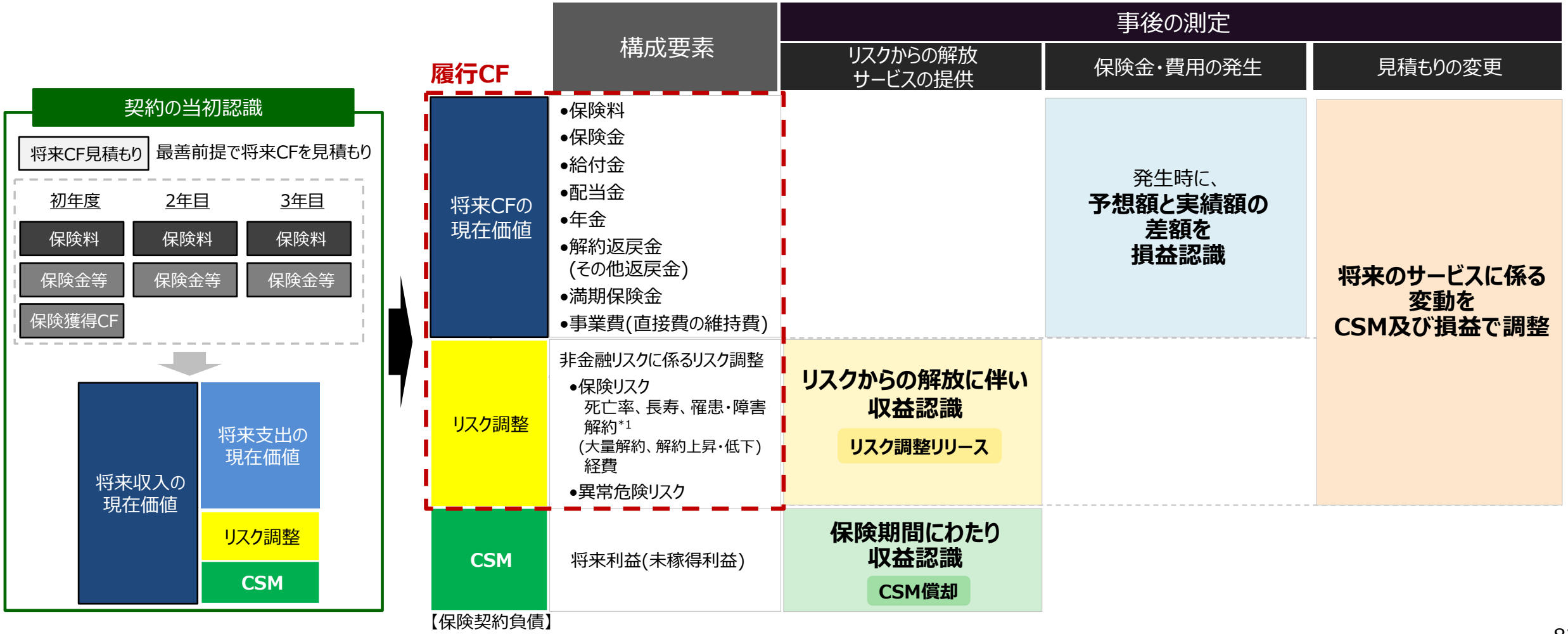



注1：再保険CSMは含まない
注2：2025年度第２四半期よりIFRS会計基準に基づく財務情報について監査法人による任意の監査及びレビューを受けており、2024年度の一部数値を修正のうえ再表示
＊１：当期の解約等の実績が期初の想定と乖離したことにより、将来に見込まれていた利益が増減した影響

# 保険負債の構成要素と事後測定

- 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

# 保険前提見直しの考え方

- 保険前提見直しとは、保険契約の測定に用いる将来キャッシュ・フローの見積り前提（死亡率、解約率、事業費率等）について、報告日時点で利用可能な最新の実績及び将来見通しを反映し、見積りを更新すること
- IFRS第17号は、固定された前提を維持するのではなく、常に「報告日時点の最良情報」を反映することが基本原則であり、将来キャッシュ・フローは各報告期間において再見積りすることが求められている

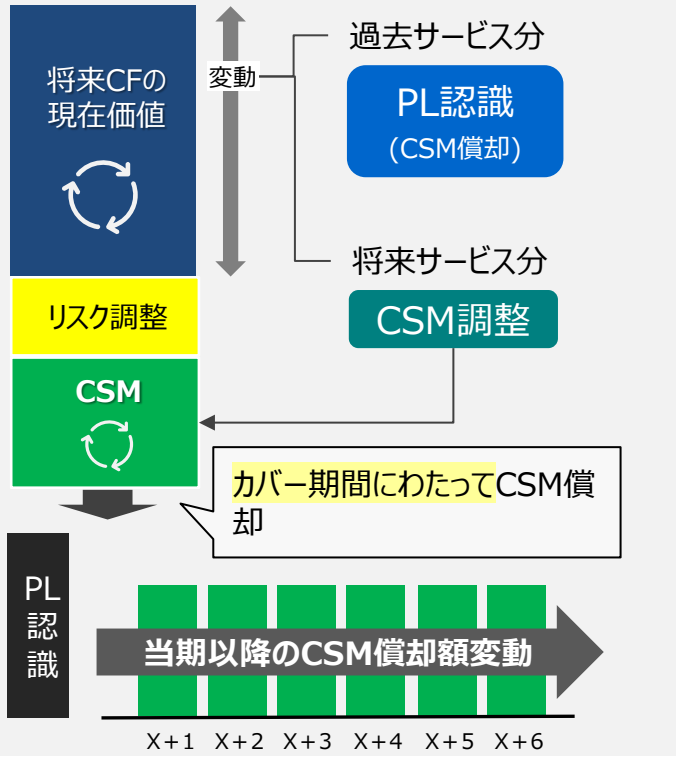
主な保険前提

**死亡率・発生率**
(直近3観察年度の実績＋トレンド)

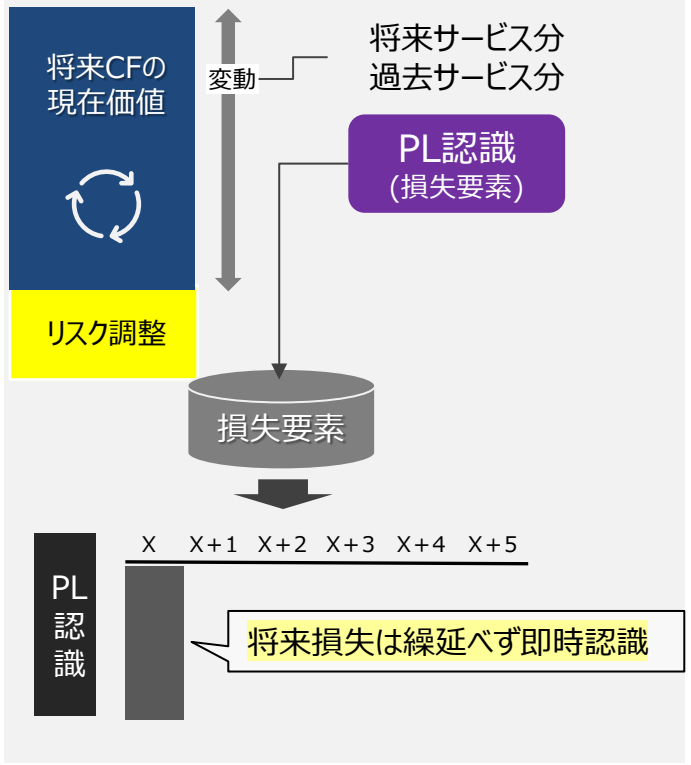
**解約率**
(直近5年の実績)

**事業費率**
(直近1年の実績)

## 有利な契約

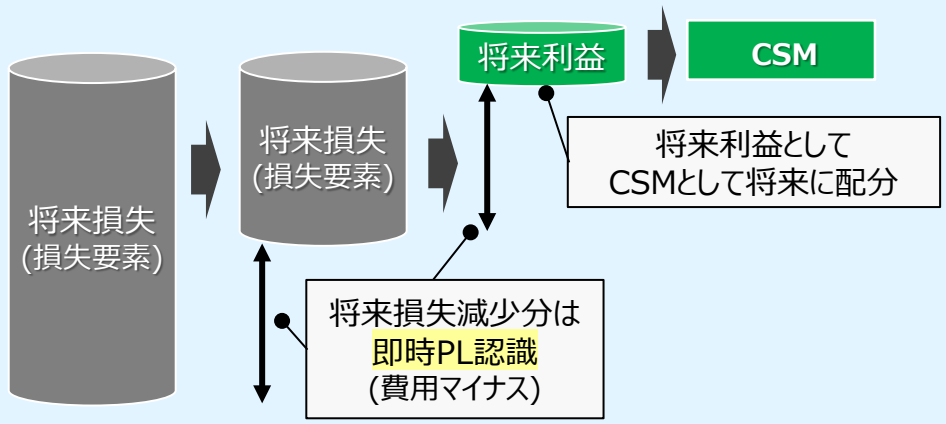



## 不利な契約



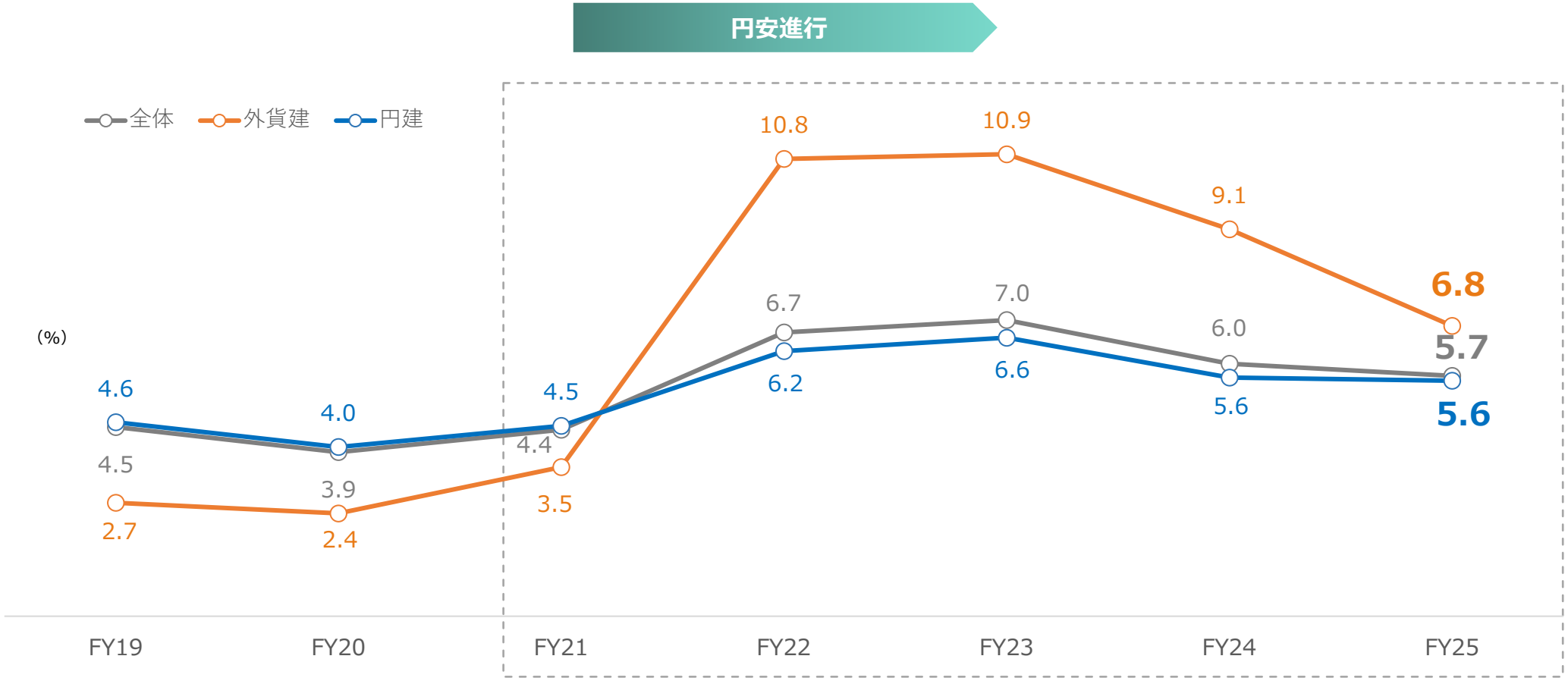

### 前提見直しによる損失要素の戻し

不利な契約に係る損失要素は、将来キャッシュ・フローの見積りが改善し、将来サービスに係る未獲得利益が生じた場合には、
過去に計上した損失要素を上限としてPL認識により解消され、
それ以降の利益はCSMとして認識される



# ソニー生命｜解約・失効率

- 急速な円安進行や新商品発売・料率改定などにより、FY22からFY23にかけて解約・失効率が増加したものの、その後は低下傾向
- 足元の解約・失効率は落ち着いており、事業活動の状況は引き続き堅調

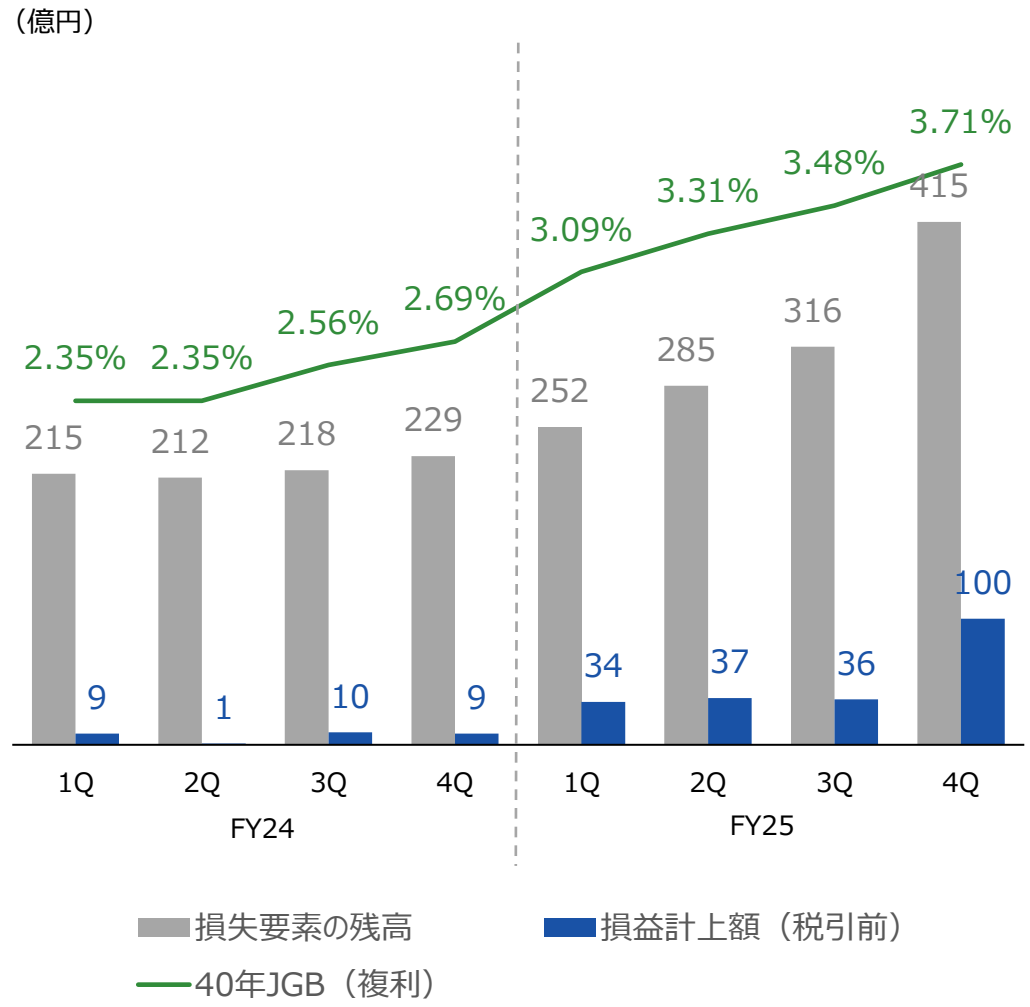



| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 40年JGB (複利) | 0.44% | 0.69% | 0.95% | 1.39% | 1.94% | 2.69% | 3.71% |
| ドル/円 | 108.83 | 110.71 | 122.39 | 133.53 | 151.41 | 149.52 | 159.88 |

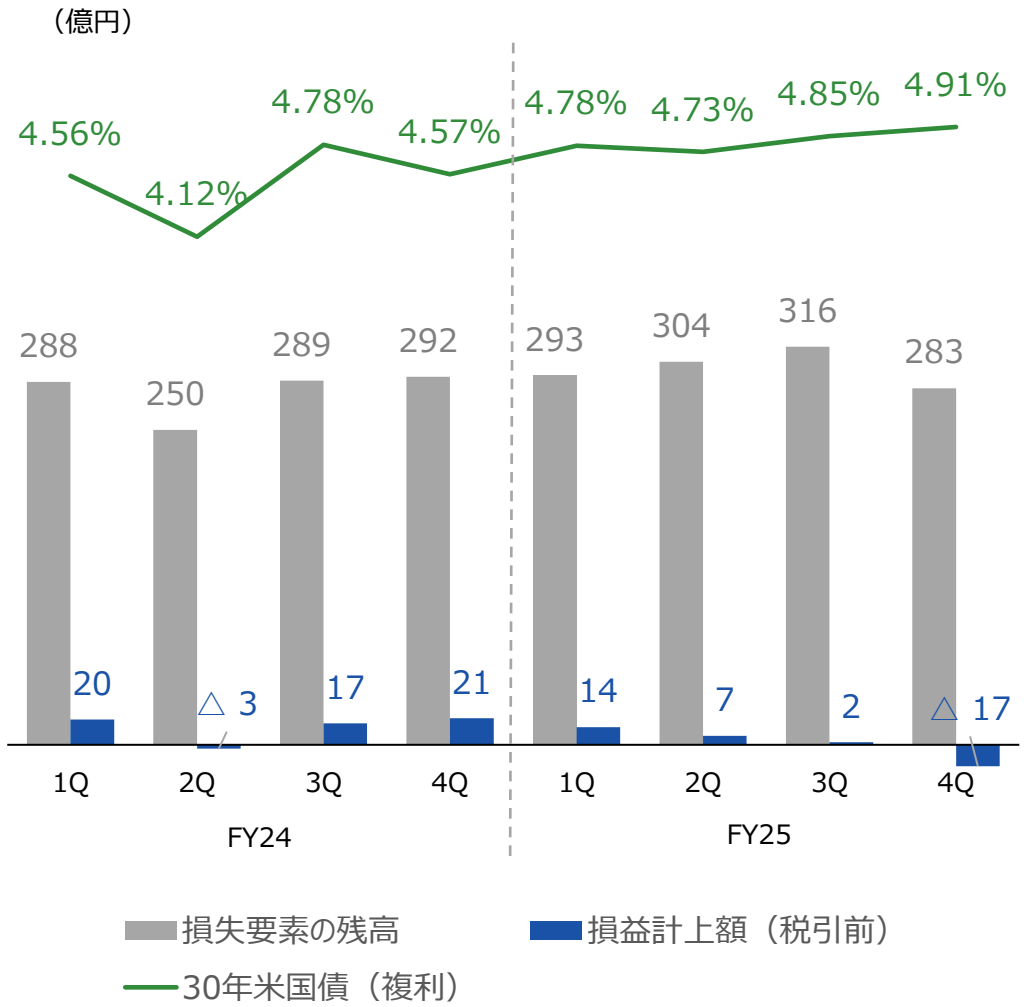
注：解約・失効率は契約高の減額又は増額、並びに復活を含めない解約・失効高を年度始の保有契約高で除した率。外貨建保険、円建の内訳数字はソニーライフ・ウィズ生命を除く。外貨建保険は円換算後の値

# ソニー生命｜損失要素の推移

## 円建

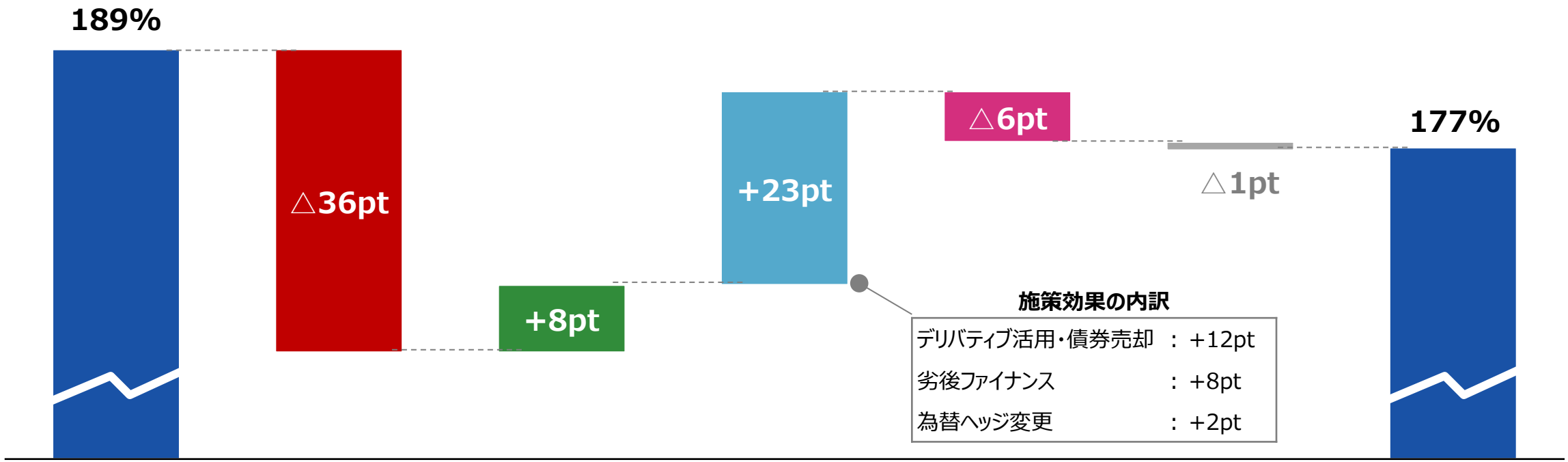



## 米ドル建



# グループ連結ESRの変動要因

- 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




40年JGB（複利）

2.69% → 3.71%

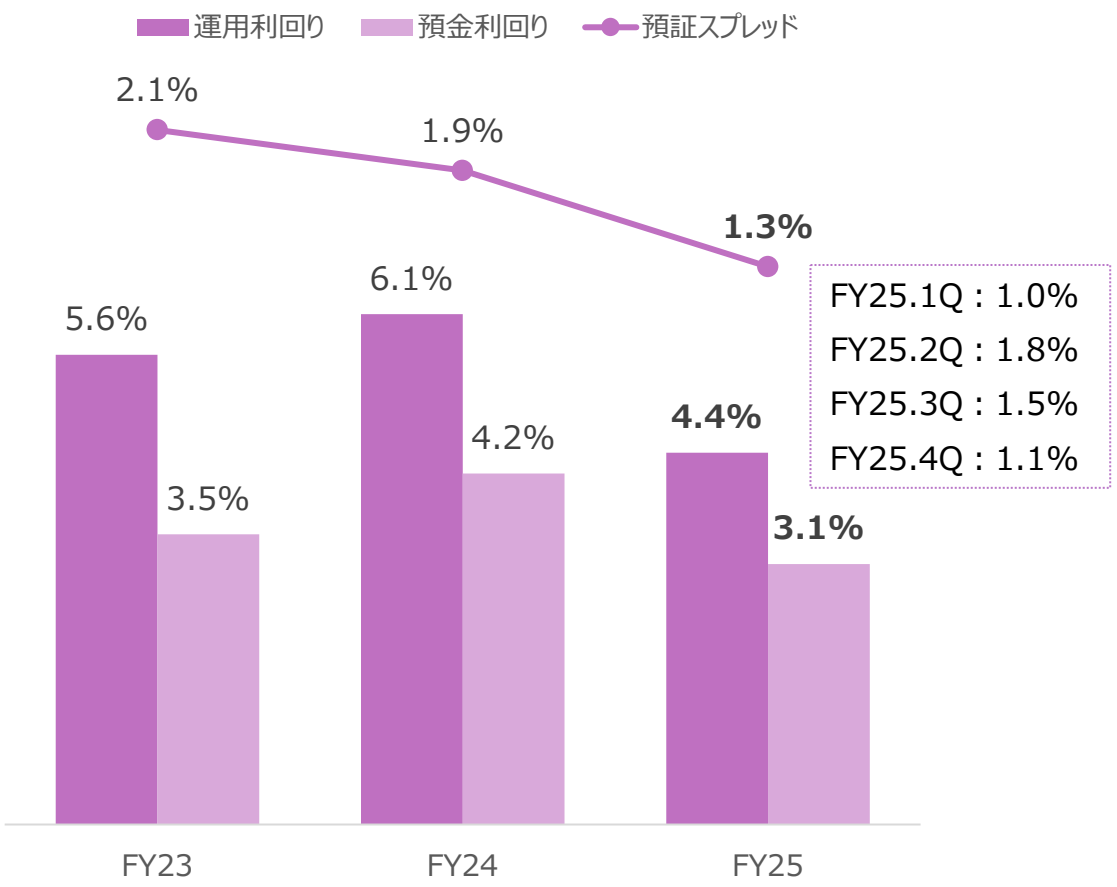
+102bp

注1：変動額の内訳は概算値

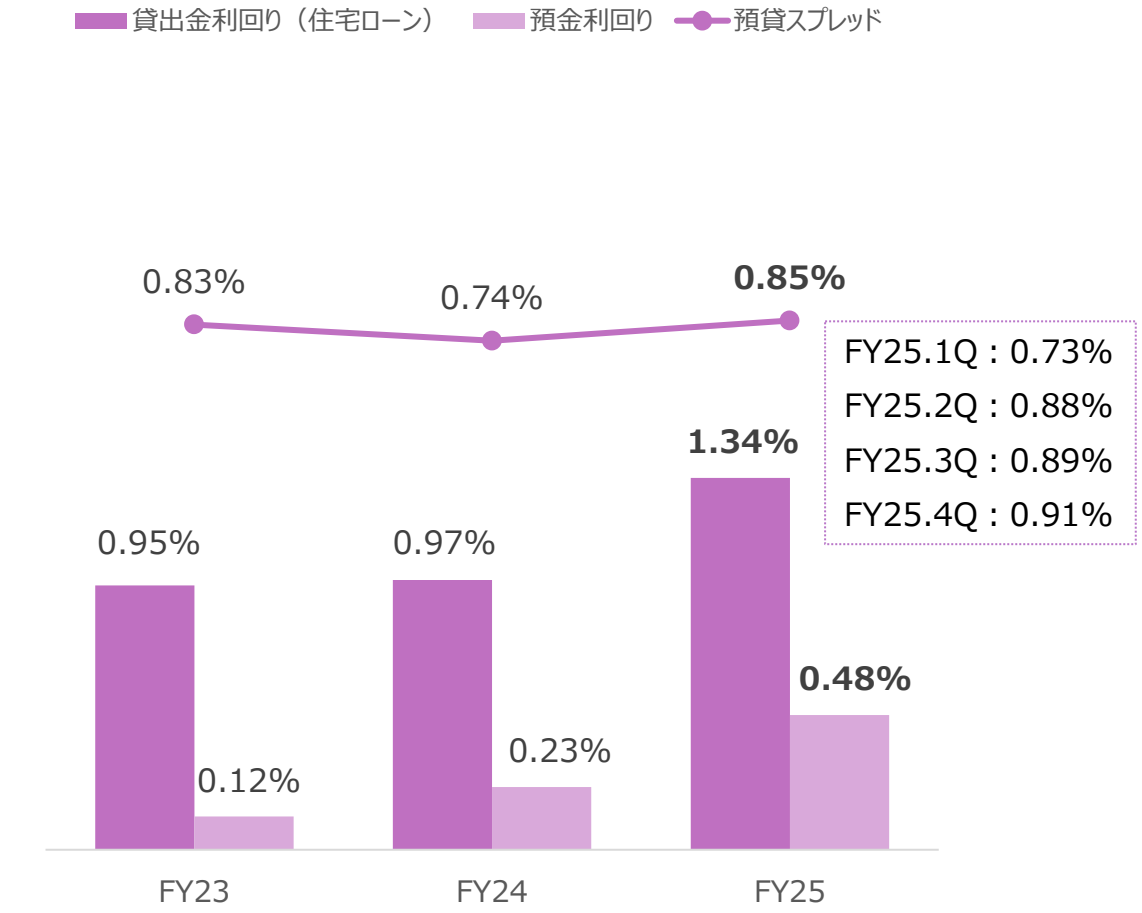
# ソニー銀行｜2025年度業容（スプレッド/J-GAAP）

- 外貨事業では、米国の政策金利引き下げに伴う金利低下の影響を受けたものの、適切な預金金利運営により円貨対比で高水準の利鞘を確保
- 円貨事業では、日銀の政策金利引き上げに伴う金利上昇を受け、住宅ローン金利・預金金利を見直し、利鞘は改善

## 預証スプレッド（外貨）




## 預貸スプレッド（円貨）



# セグメント情報

| 単位：百万円 | FY24.1Q | FY24.2Q 累計 | FY24.3Q 累計 | FY24.4Q 累計 | FY25.1Q | FY25.2Q 累計 | FY25.3Q 累計 | FY25.4Q 累計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **営業収益（IFRS･連結）** | 226,421 | 456,740 | 692,694 | 925,311 | 242,622 | 494,856 | 753,879 | 1,017,555 |
| **生命保険事業** | 166,634 | 333,603 | 503,683 | 670,323 | 170,756 | 344,513 | 523,272 | 705,814 |
| **損害保険事業** | 37,978 | 77,570 | 118,184 | 158,299 | 42,687 | 88,467 | 135,013 | 182,654 |
| **銀行事業** | 19,508 | 39,714 | 61,640 | 86,062 | 25,730 | 54,961 | 85,083 | 117,006 |
| **税引前利益（IFRS･連結）** | 29,976 | 95,981 | 143,027 | 130,526 | -34,105 | 25,403 | 60,521 | -11,450 |
| **生命保険事業** | 25,370 | 83,035 | 125,681 | 112,169 | -41,192 | 11,407 | 38,121 | -41,822 |
| **損害保険事業** | 1,898 | 3,730 | 4,643 | 4,435 | 4,859 | 6,289 | 9,738 | 14,881 |
| **銀行事業** | 3,604 | 10,545 | 14,909 | 16,397 | 2,765 | 8,820 | 14,460 | 18,350 |
| **修正純利益（連結）** | 20,056 | 48,272 | 69,065 | 61,337 | 20,368 | 45,934 | 76,052 | 105,128 |
| **生命保険事業** | 16,770 | 39,407 | 57,634 | 47,976 | 15,689 | 36,696 | 61,159 | 84,847 |
| **損害保険事業** | 1,339 | 2,628 | 3,277 | 3,075 | 3,489 | 4,655 | 7,174 | 10,681 |
| **銀行事業** | 2,422 | 7,103 | 10,004 | 12,413 | 1,862 | 5,861 | 9,740 | 12,846 |



注1：2025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年度以降の一部数値を修正のうえ再表示

# ソニー生命｜保険サービス損益の内訳

| 単位：百万円 | FY24.1Q | FY24.2Q 累計 | FY24.3Q 累計 | FY24.4Q 累計 | FY25.1Q | FY25.2Q 累計 | FY25.3Q 累計 | FY25.4Q 累計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **保険サービス損益** | 41,638 | 90,555 | 132,536 | 168,056 | 40,637 | 84,032 | 129,679 | 170,858 |
| **保険収益** | 116,182 | 233,284 | 352,732 | 469,606 | 120,895 | 243,720 | 370,677 | 501,624 |
| CSM[*1]償却額 | 39,238 | 78,863 | 118,323 | 150,138 | 38,778 | 77,826 | 118,316 | 157,728 |
| リスク調整の解放 | 6,770 | 13,695 | 20,805 | 28,053 | 7,800 | 15,792 | 23,976 | 32,286 |
| 予定保険金 | 28,093 | 56,682 | 85,342 | 114,418 | 29,283 | 58,554 | 88,546 | 118,116 |
| 予定契約維持管理費 | 13,391 | 27,445 | 41,870 | 56,777 | 15,323 | 31,250 | 47,809 | 64,956 |
| 保険獲得CF[*2]の回収 | 28,296 | 56,639 | 85,760 | 118,314 | 29,907 | 60,638 | 92,534 | 127,385 |
| その他 | 391 | -41 | 630 | 1,903 | -198 | -343 | -505 | 1,149 |
| **保険サービス費用** | -74,419 | -142,145 | -219,609 | -301,240 | -80,267 | -159,198 | -240,647 | -329,334 |
| 発生保険金 | -28,920 | -53,990 | -85,384 | -113,991 | -29,515 | -57,007 | -84,957 | -114,700 |
| 契約維持管理費 | -13,744 | -27,950 | -42,287 | -57,444 | -16,029 | -32,338 | -49,443 | -64,102 |
| 保険獲得CF[*2]の償却額 | -28,296 | -56,639 | -85,760 | -118,314 | -29,907 | -60,638 | -92,534 | -127,385 |
| 損失要素 | -3,143 | -2,694 | -5,427 | -8,565 | -4,795 | -9,300 | -13,210 | -20,117 |
| その他 | -314 | -870 | -749 | -2,924 | -19 | 86 | -502 | -3,029 |
| **再保険収益及び費用** | -125 | -583 | -587 | -309 | 9 | -488 | -350 | -1,431 |

*1：契約上のサービスマージン
*2：保険契約の取得に直接起因する費用からのキャッシュフロー

# ソニー生命｜税引前利益の内訳

| 単位：百万円 | FY24.1Q | FY24.2Q 累計 | FY24.3Q 累計 | FY24.4Q 累計 | FY25.1Q | FY25.2Q 累計 | FY25.3Q 累計 | FY25.4Q 累計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **税引前利益** | 25,619 | 83,583 | 126,479 | 114,619 | -40,908 | 11,903 | 38,813 | -40,926 |
| **保険サービス損益** | 41,638 | 90,555 | 132,536 | 168,056 | 40,637 | 84,032 | 129,679 | 170,858 |
| **金融損益** | -7,237 | 10,723 | 20,630 | -14,344 | -71,425 | -51,998 | -60,064 | -172,103 |
| **投資収益** | 254,094 | -8,656 | 509,423 | 137,973 | 4,149 | 261,540 | 620,494 | 172,944 |
| その他の包括利益を通じて公正価値で測定することが要求される金融資産から生じる金利収益 | 45,442 | 90,435 | 136,289 | 180,782 | 44,082 | 89,147 | 135,181 | 180,611 |
| 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純損益に認識した正味利得 | 125,079 | 3,162 | 327,340 | 10,103 | 116,509 | 289,099 | 525,530 | 75,642 |
| 為替差額 | 92,568 | -85,756 | 70,407 | -16,411 | -48,071 | -3,512 | 80,186 | 120,171 |
| その他 | -8,995 | -16,499 | -24,613 | -36,501 | -108,371 | -113,194 | -120,403 | -203,481 |
| うち 有価証券売却損益 | 628 | 938 | 1,098 | -3,928 | -102,139 | -102,139 | -104,109 | -182,799 |
| うち レポコスト | -9,699 | -17,792 | -26,292 | -33,597 | -6,997 | -12,483 | -18,140 | -22,387 |
| **保険金融収益又は費用** | -261,353 | 19,347 | -488,854 | -152,387 | -75,595 | -313,598 | -693,796 | -365,854 |
| 発生計上した利息 | -47,947 | -96,142 | -144,603 | -193,247 | -48,023 | -96,454 | -145,494 | -195,302 |
| 変額保険・変額個人年金に係る基礎となる項目の変動並びに金利及びその他金融リスクの変動による影響 | -118,262 | 21,118 | -284,288 | 6,581 | -80,543 | -228,563 | -475,959 | -62,203 |
| 為替差額 | -98,531 | 87,594 | -70,009 | 20,958 | 49,260 | 4,117 | -83,022 | -122,338 |
| その他 | 3,388 | 6,776 | 10,046 | 13,319 | 3,711 | 7,302 | 10,680 | 13,989 |
| **再保険金融収益又は費用** | 21 | 32 | 61 | 69 | 20 | 58 | 13,236 | 20,806 |
| **その他損益** | -8,781 | -17,695 | -26,687 | -39,092 | -10,120 | -20,130 | -30,801 | -39,680 |
| **販売費及び一般管理費**[*1] | -12,836 | -25,703 | -38,381 | -53,549 | -14,226 | -28,487 | -43,121 | -53,908 |
| **その他** | 4,055 | 8,008 | 11,694 | 14,456 | 4,106 | 8,357 | 12,320 | 14,228 |

*1：保険契約の履行に直接起因しない間接費

# ソニー生命｜貸借対照表

| 単位：百万円 | 25.3末 | 25.6末 | 25.9末 | 25.12末 | 26.3末 |
|---|---|---|---|---|---|
| **資産** | 15,223,119 | 15,214,213 | 15,607,081 | 15,916,146 | 15,328,304 |
| **円債（定額）** | 6,498,122 | 6,264,322 | 6,061,316 | 5,788,095 | 5,507,401 |
| **米ドル建て債券** | 1,288,694 | 1,155,141 | 1,224,303 | 1,258,579 | 1,281,444 |
| **特別勘定** | 5,083,508 | 5,264,347 | 5,557,209 | 5,932,356 | 5,554,049 |
| **円債（変額）** | 753,863 | 713,205 | 690,569 | 610,603 | 578,025 |
| **リスクアセット** | 150,271 | 159,882 | 169,081 | 183,791 | 193,463 |
| **その他資産** | 1,448,658 | 1,657,313 | 1,904,600 | 2,142,719 | 2,213,920 |
| **負債･純資産** | 15,223,119 | 15,214,213 | 15,607,081 | 15,916,146 | 15,328,304 |
| **円建て定額保険** | 4,925,736 | 4,681,175 | 4,484,163 | 4,265,579 | 4,192,253 |
| **円レポ** | 290,988 | 312,608 | 659,656 | 691,680 | 654,797 |
| **米ドル建て保険** | 1,097,134 | 1,072,245 | 1,145,053 | 1,216,592 | 1,265,448 |
| **ドルレポ** | 633,816 | 574,145 | 400,435 | 392,373 | 220,447 |
| **円建て変額保険** | 3,994,399 | 4,137,823 | 4,359,614 | 4,701,389 | 4,444,724 |
| **特別勘定の運用成果として契約者に帰属する部分** | 5,138,819 | 5,434,450 | 5,731,964 | 6,121,589 | 5,806,420 |
| **最低保証として会社に帰属する部分･事業費収支** | -1,144,419 | -1,296,626 | -1,372,349 | -1,420,199 | -1,361,695 |
| **CSM 他** | 2,607,327 | 2,643,266 | 2,691,704 | 2,726,459 | 2,600,990 |
| **その他負債** | 964,213 | 1,059,613 | 1,118,735 | 1,262,981 | 1,353,442 |
| **純資産** | 709,501 | 733,335 | 747,718 | 659,089 | 596,200 |

注1：2025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年度以降の一部数値を修正のうえ再表示

# ソニー生命｜ CSM残高･包括資本（IFRS 会計基準）

| 単位：百万円 | 24.6末 | 24.9末 | 24.12末 | 25.3末 | 25.6末 | 25.9末 | 25.12末 | 26.3末 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **税引前CSM**[*1] | 2,103,319 | 2,141,819 | 2,193,393 | 2,068,513 | 2,067,445 | 2,097,692 | 2,133,443 | 2,055,961 |
| **新契約CSM** | 93,667 | 186,600 | 281,078 | 388,813 | 75,784 | 157,379 | 237,566 | 318,760 |
| **CSM償却額** | -39,238 | -78,863 | -119,016 | -150,138 | -38,778 | -77,826 | -118,316 | -157,728 |
| **その他** | -38,232 | -53,039 | -55,792 | -257,284 | -38,074 | -50,373 | -54,319 | -173,582 |
| **為替影響** | 9,665 | -6,257 | 8,694 | 955 | -3,668 | -384 | 6,721 | 9,887 |
| **利息** | 7,026 | 14,152 | 21,415 | 28,869 | 6,255 | 12,704 | 19,412 | 26,392 |
| **前提変更の影響等** | -54,923 | -60,934 | -85,903 | -287,109 | -40,661 | -62,693 | -80,453 | -209,863 |

*1：再保険CSMは含まない
注1：2025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年度以降の一部数値を修正のうえ再表示

| 単位：百万円 | 24.6末 | 24.9末 | 24.12末 | 25.3末 | 25.6末 | 25.9末 | 25.12末 | 26.3末 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **IFRS包括資本** | 2,283,100 | 2,449,761 | 2,412,878 | 2,179,357 | 2,202,376 | 2,238,438 | 2,180,956 | 2,060,811 |
| **純資産** | 769,005 | 907,807 | 833,307 | 709,501 | 733,335 | 747,718 | 659,089 | 596,200 |
| **税引後CSM** | 1,514,095 | 1,541,954 | 1,579,570 | 1,469,855 | 1,469,040 | 1,490,720 | 1,521,866 | 1,464,610 |

注1： 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年度以降の一部数値を修正のうえ再表示

# ソニー生命｜保有契約・チャネル陣容

| 単位：百万円 | 24.6末 | 24.9末 | 24.12末 | 25.3末 | 25.6末 | 25.9末 | 25.12末 | 26.3末 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **保有契約高**[*1,2] | 68,253,261 | 68,798,451 | 70,958,548 | 71,974,008 | 73,184,620 | 74,808,508 | 76,410,122 | 77,308,784 |
| **保有契約年換算保険料**[*2] | 1,235,525 | 1,242,538 | 1,277,836 | 1,297,483 | 1,313,682 | 1,337,919 | 1,363,827 | 1,385,196 |

*1：ソニー生命が保険契約者に対して提供する保障の総額
*2：個人保険と個人年金保険の合計

| 単位：百万円 | FY24.1Q | FY24.2Q 累計 | FY24.3Q 累計 | FY24.4Q 累計 | FY25.1Q | FY25.2Q 累計 | FY25.3Q 累計 | FY25.4Q 累計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **新契約高**[*1,2] | 2,680,025 | 5,410,066 | 8,151,874 | 11,188,308 | 2,591,184 | 5,446,379 | 8,184,901 | 10,939,149 |
| **新契約年換算保険料**[*2] | 43,938 | 87,772 | 131,180 | 180,840 | 40,693 | 84,017 | 127,630 | 173,046 |

*1：年度始から各四半期末までに販売された保障の総額
*2：個人保険と個人年金保険の合計

| 単位：人 | 24.6末 | 24.9末 | 24.12末 | 25.3末 | 25.6末 | 25.9末 | 25.12末 | 26.3末 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **ライフプランナー数** | 5,525 | 5,567 | 5,579 | 5,795 | 5,816 | 5,832 | 5,822 | 6,034 |
| **代理店サポーター数** | 259 | 260 | 260 | 265 | 299 | 313 | 317 | 318 |

# ソニー損保｜主要指標の推移

| 単位：百万円 | FY24.1Q | FY24.2Q 累計 | FY24.3Q 累計 | FY24.4Q 累計 | FY25.1Q | FY25.2Q 累計 | FY25.3Q 累計 | FY25.4Q 累計 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **元受正味保険料** | 43,041 | 84,701 | 127,717 | 173,896 | 48,897 | 96,618 | 146,661 | 199,523 |
| **E.I損害率**[*1] | 69.3% | 69.6% | 70.8% | 69.7% | 62.2% | 67.8% | 68.4% | 68.2% |
| **正味事業費率** | 24.5% | 24.9% | 25.2% | 25.4% | 24.5% | 24.2% | 24.1% | 24.6% |

*1：地震保険・自賠責保険を除く

# ソニー銀行｜主要指標の推移

| 単位：百万円、千口座 | 24.6末 | 24.9末 | 24.12末 | 25.3末 | 25.6末 | 25.9末 | 25.12末 | 26.3末 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **住宅ローン残高*1** | 3,595,208 | 3,648,342 | 3,650,864 | 3,651,762 | 3,646,394 | 3,617,289 | 3,582,304 | 3,550,309 |
| **円預金残高** | 3,267,977 | 3,279,973 | 3,434,691 | 3,645,597 | 3,715,127 | 3,800,697 | 3,863,579 | 3,941,023 |
| **外貨預金残高** | 639,773 | 657,083 | 673,045 | 771,160 | 724,614 | 736,272 | 733,665 | 770,544 |
| **顧客口座数** | 1,973 | 2,007 | 2,045 | 2,052 | 2,072 | 2,097 | 2,128 | 2,146 |

*1：数値は日本会計基準

# 日本会計基準（J-GAAP）

# 連結業績ハイライト（日本会計基準）

| | |
|---|---|
| **経常収益** | 生命保険事業、損害保険事業及び銀行事業において増加した結果、２兆8,710億円(前年度比9.6%増) |
| **経常利益** | 銀行事業において減益となったものの、生命保険事業及び損害保険事業において増益となった結果、845億円<br>(前年度比88.4%増) |
| **親会社株主に帰属する<br>当期純利益** | 554億円(前年度比29.6%減) |

（１）連結経営成績

（億円）

| | FY24累計 | FY25累計 | 前年度比 | |
|---|---|---|---|---|
| **経常収益** | 26,187 | **28,710** | +2,523 | +9.6% |
| **経常利益** | 448 | **845** | +396 | +88.4% |
| **当期純利益** | 787 | **554** | △232 | △29.6% |

（２）連結財政状態

（億円）

| | 25.3末 | 26.3末 | 前期末比 | |
|---|---|---|---|---|
| **総資産** | 233,709 | **238,071** | +4,362 | +1.9% |
| **純資産** | 6,697 | **6,292** | △404 | △6.0% |

# セグメント別業績ハイライト（日本会計基準）

**生命保険事業**

経常収益は、為替差益及び再保険収入が増加したことにより、2兆5,350億円(前年度比9.4%増)

経常利益は、ALM(資産負債の総合管理)の考え方に基づくリバランスを目的とした債券売却に伴う一般勘定における有価証券売却損益の悪化があったものの、米ドル建終身保険の既契約ブロックにおける一部出再等による影響や、為替差損益等の市況の変動に伴う損益の改善等により、594億円(同188.2%増)

**損害保険事業**

経常収益は、主力の自動車保険を中心に正味収入保険料が堅調に増加したことにより、1,913億円(前年度比13.3%増)

経常利益は、自然災害の減少等により損害率が低下したことにより、125億円(同73.9%増)

**銀行事業**

貸出金利息や有価証券利息配当金等の資金運用収益の増加があったものの、住宅ローン関連役務収益の減少や営業経費の増加により、経常収益は1,298億円(前年度比11.0%増)、経常利益は167億円(同11.5%減)

（億円）

| | | FY24累計 | FY25累計 | 増減 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|---|
| **生命保険事業** | 経常収益 | 23,170 | **25,350** | +2,179 | +9.4% |
| | 経常利益 | 206 | **594** | +387 | +188.2% |
| **損害保険事業** | 経常収益 | 1,688 | **1,913** | +224 | +13.3% |
| | 経常利益 | 72 | **125** | +53 | +73.9% |
| **銀行事業** | 経常収益 | 1,170 | **1,298** | +128 | +11.0% |
| | 経常利益 | 188 | **167** | △21 | △11.5% |
| **連結** | 経常収益 | 26,187 | **28,710** | +2,523 | +9.6% |
| | 経常利益 | 448 | **845** | +396 | +88.4% |


Sony Financial Group