



個人投資家向け 会社説明会資料

(東証一部 証券コード：8729)

ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社

2019年3月

1	ソニーフィナンシャルグループについて	3
2	グループ各社の強みと中期的な成長戦略	9
3	ソニーフィナンシャルグループ Fintech への取り組み	36
4	SFG 連結中期目標	38
5	配当方針	40
6	ソニーフィナンシャルグループ 経営戦略のまとめ . .	42
7	Appendix	44

※ 本資料掲載情報は、特に記載のない限り、数値は表示単位未満は切捨て、比率や増減率は四捨五入で表示



ソニーフィナンシャルグループ について

1950
年代後半

「ソニーグループに金融機関を持ちたい」という盛田昭夫の夢は、この頃から始まった



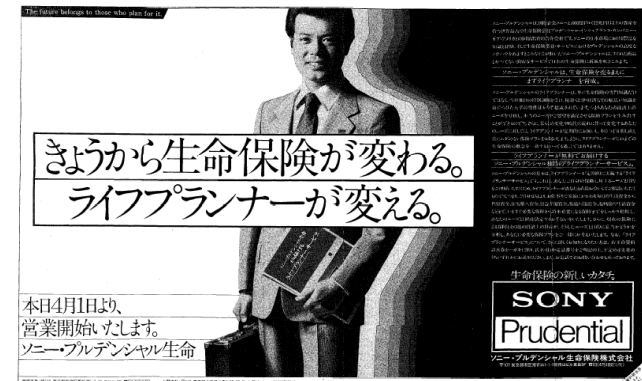
盛田 昭夫



1981

ソニー・プルデンシャル生命（現ソニー生命）営業開始
ソニーと米国のプルデンシャル社の合併にて生命保険事業へ参入

1987年プルデンシャル社との合併解消
1991年ソニー生命に社名変更



1999

ソニー損保営業開始

ダイレクト保険会社として、損害保険事業へ参入

2001

ソニー銀行営業開始

インターネット専業銀行として、銀行事業へ参入

2004

日本初の生保・損保・銀行を傘下に持つ金融持株会社として設立

2007年10月 ソニーフィナンシャルホールディングス東証1部に上場



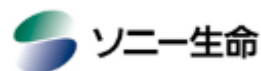
2014

ソニー・ライフケア設立

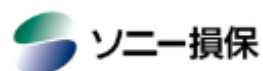
M&Aにより介護事業へ参入

2018年7月 ソニーフィナンシャルベンチャーズ設立

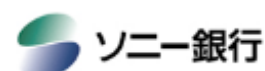
Fintechなどの分野に強みを持つベンチャー企業への投資を行う投資子会社を設立



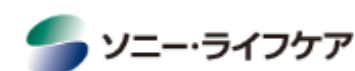
生命保険事業



損害保険事業



銀行事業



介護事業

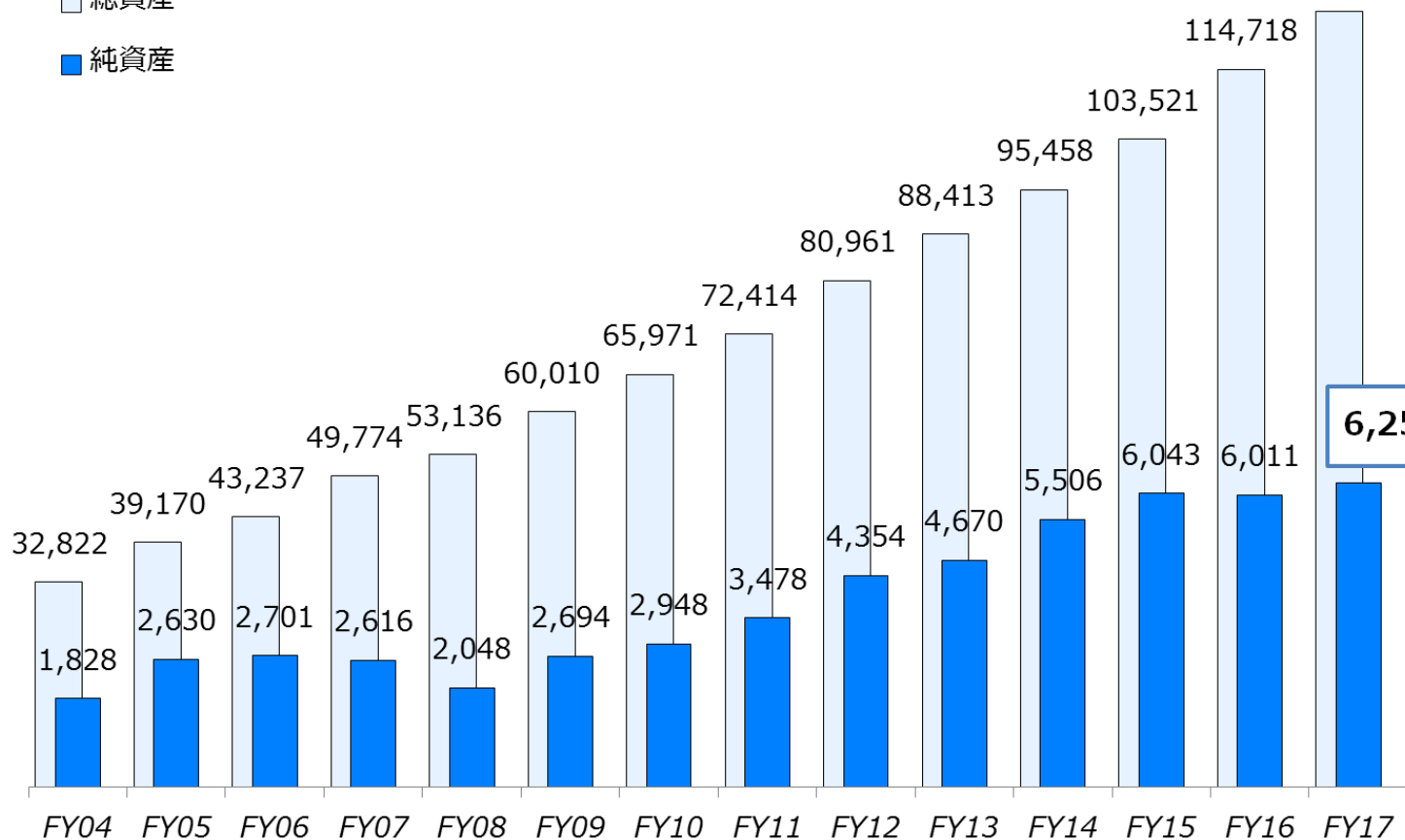
当社ビジョン：金融の持つ多様な機能（貯める・増やす・借りる・守る）を融合して、お客さま一人ひとりの経済的ニーズに合わせた付加価値の高い商品と質の高いサービスを提供することにより、お客さまから最も信頼される金融サービスグループになることを目指します

連結業績の推移【総資産/純資産】

(単位：億円)

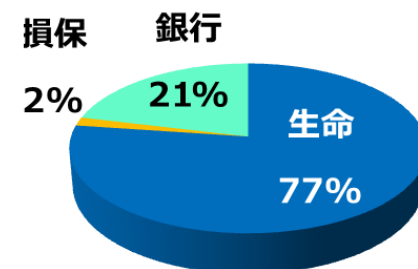
□ 総資産

■ 純資産

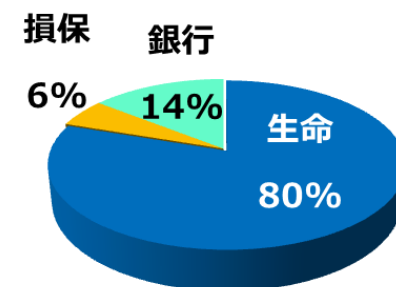


12兆4,014億円

総資産



純資産



(年度末)

(FY17末)

持株会社設立

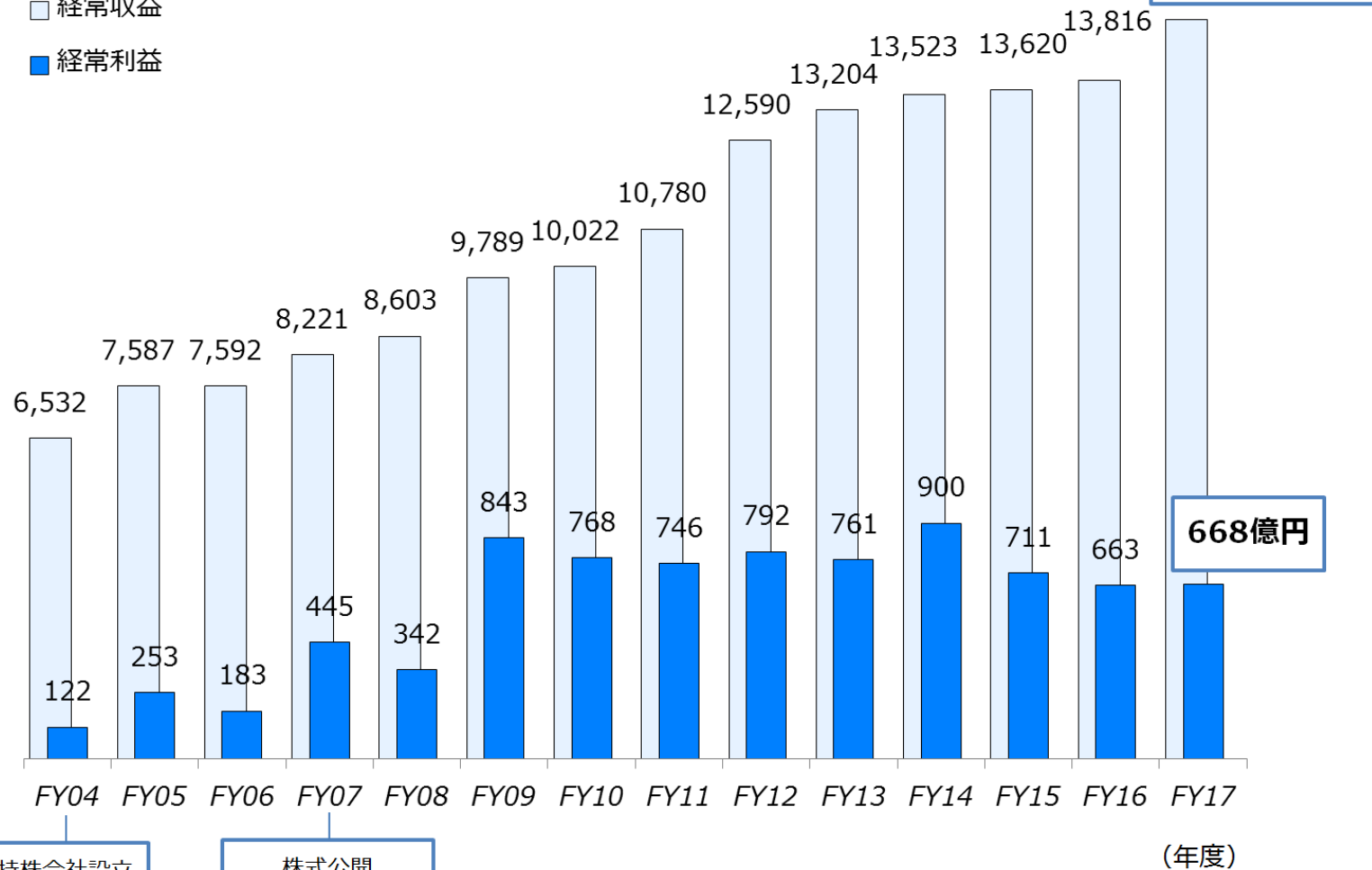
株式公開
(東証一部上場)

連結業績の推移【経常収益/経常利益】

(単位：億円)

□ 経常収益

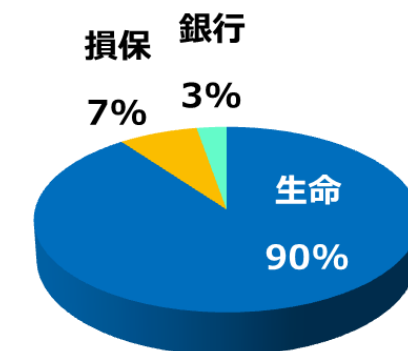
■ 経常利益



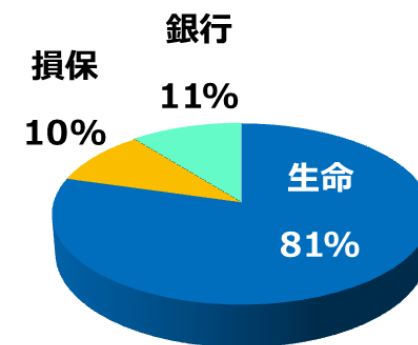
持株会社設立

株式公開
(東証一部上場)

経常収益



経常利益



(FY17)



グループ各社の強みと 中期的な成長戦略



ソニー生命

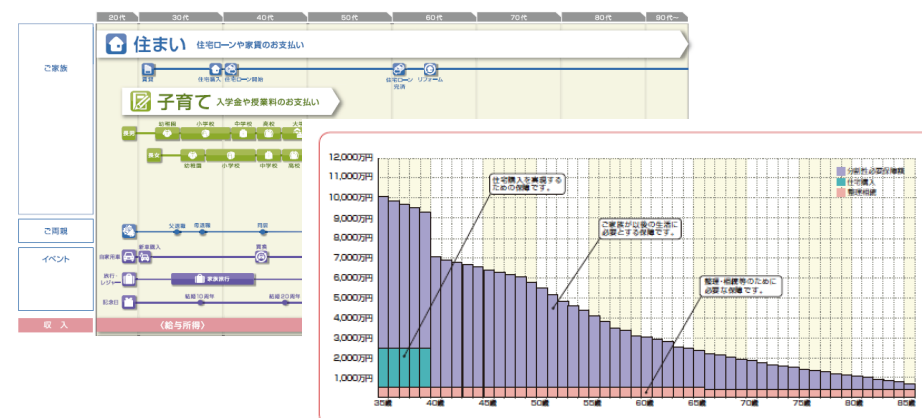
ライフプランナーがお客さま一人ひとりのライフプランにあった オーダーメイドの保障を提供

◆ライフプランナーの特徴

- ・異業種で活躍する優秀な人材を採用
- ・お客さま一人ひとりの夢やライフプランの実現に向けた質の高いコンサルティングの提供

◆コンサルティングセールス

- ・ソニー生命の独自ソフトのLiPSS (Life Planning Support Service) を活用し、将来にわたる収支をシミュレーション。必要保障額を算出のうえ、合理的な保障を設計



◆コンサルティングフォロー

- ・「カルテ」※の活用によりコンサルティングセールス・フォローを深化
- ・対面による定期的な保障の点検の徹底に加え、お客さまコンタクトの更なる拡充

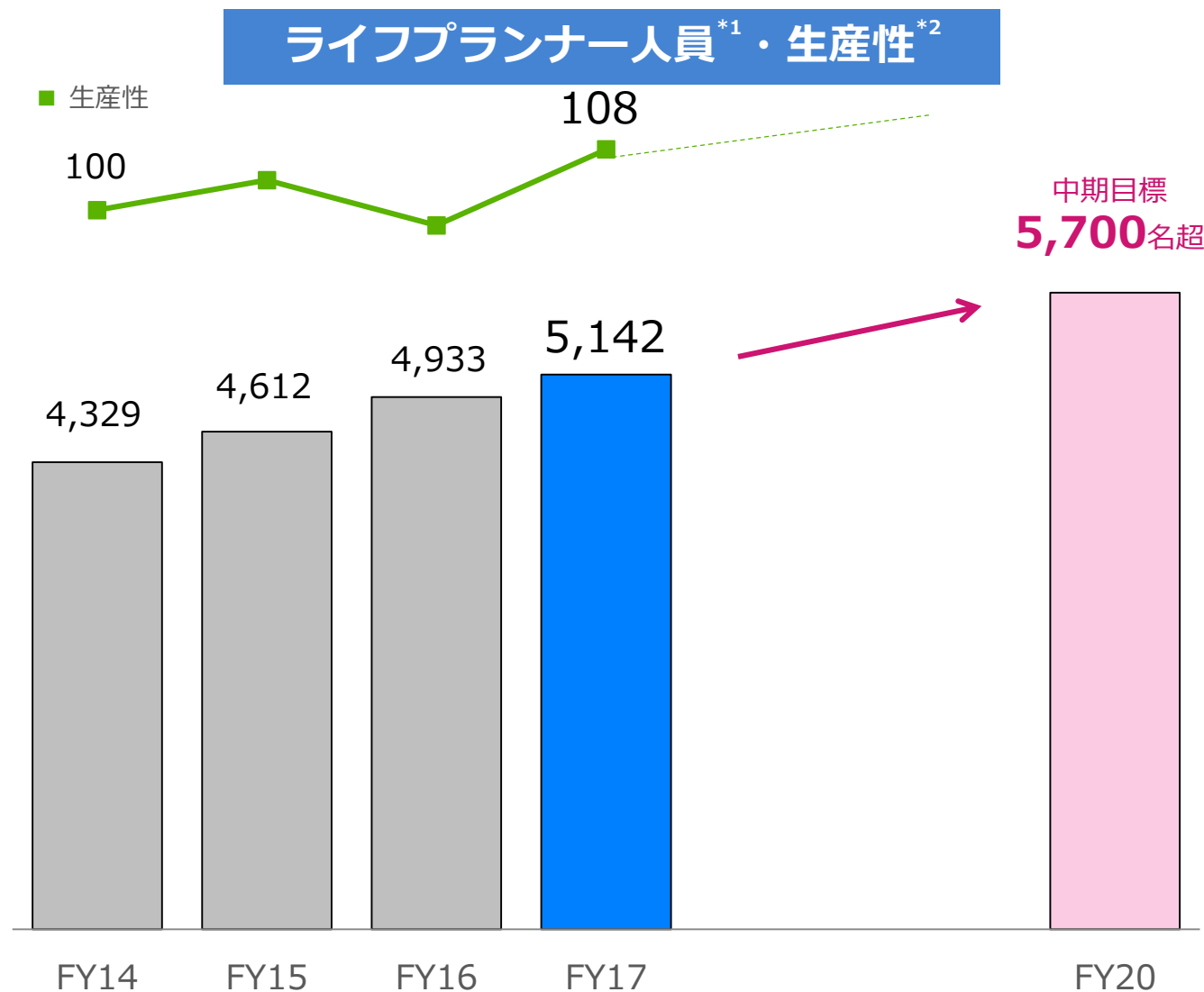


◆お客さまとの確実なコンタクト

- 3年に1回のライフプランニングによる保障の最適化
- お客さまとのコンタクト（年1回）によるお支払い事由の有無や状況変化の確認
- カルテの活用によりお客さまの想いや過去の商談内容を踏まえたフォローを実施

※ソニー生命の「カルテ」とは、お客さまへのご提案・ご契約やその後のフォローにいたるまでのさまざまな情報と履歴を記録して電子化したもの

- ◆ 採用プロセスの強化による高資質者の一層の厳選
- ◆ 教育・育成の更なる強化や研修拡充により質の向上



*1 : 嘱託・契約ライフプランナーを含む

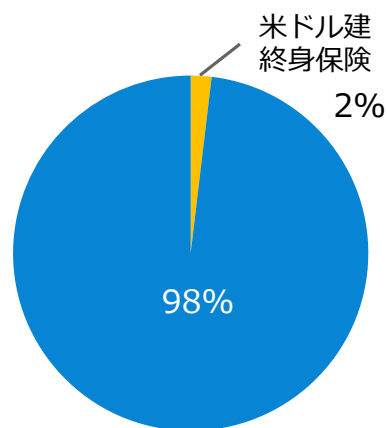
*2 : FY14新契約高生産性を100として指数化

- ◆ 米ドル建の商品ラインアップを拡充。日本円より金利の高い米ドル建で運用することで、「為替リスクを理解したうえで効率的に保障を確保したい」というお客さまのニーズに対応

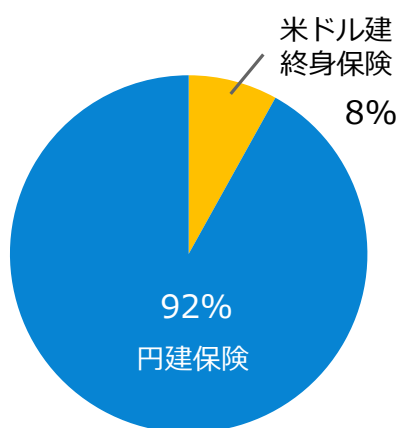
2017年10月 「米ドル建一時払終身保険（無告知型）」
「米ドル建生前給付終身保険（生活保障型）」 販売開始

米ドル建保険占率の変遷（年換算保険料ベース）

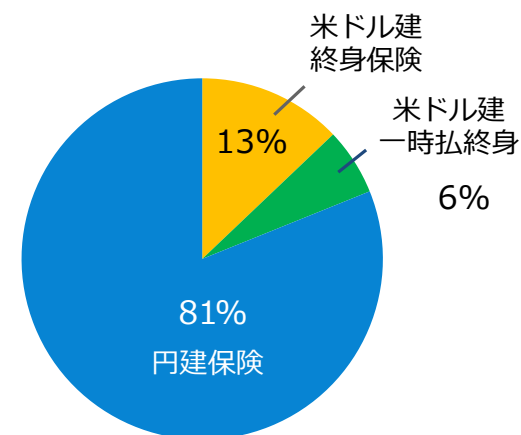
FY15（通期）



FY16（通期）



FY17（通期）



- ◆ 住友生命がソニー生命の米ドル建保険を取扱うことに関する業務提携について両社で合意。2019年1月から、住友生命は営業職員（約3万人）を通じて、ソニー生命の米ドル建終身保険および米ドル建養老保険を販売開始

- ◆ 死亡保障商品を主軸として着実に保障提供の範囲を拡大
- ◆ 約15年ぶりの新たな医療保険により、多くのお客さまに医療保障を提供



◆ 既契約者に対するフォロー強化

- 新医療保険により既契約のお客さまの保障の見直しや新たなニーズに対応

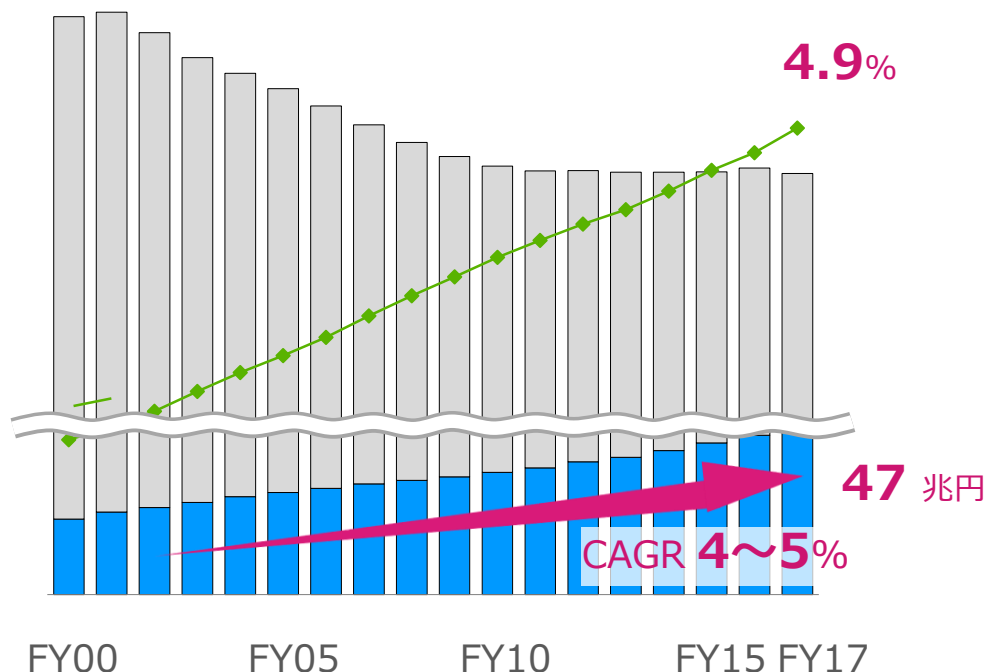
◆ お客さまとの接点拡充

- お客さまのスタイルに合わせ、保険料重視と貯蓄志向の2つのタイプを提供
- 三疾病入院給付特約、入院一時給付金特約、女性特定手術給付特約など、6つの特約を提供
- 医療保障提供をきっかけとした新たなお客さまの潜在ニーズの引き出し

- ◆ 厳しい事業環境が続く中、保有契約高は着実に伸展
- ◆ FY17において過去最高の新契約高を達成。継続的に伸展を目指す

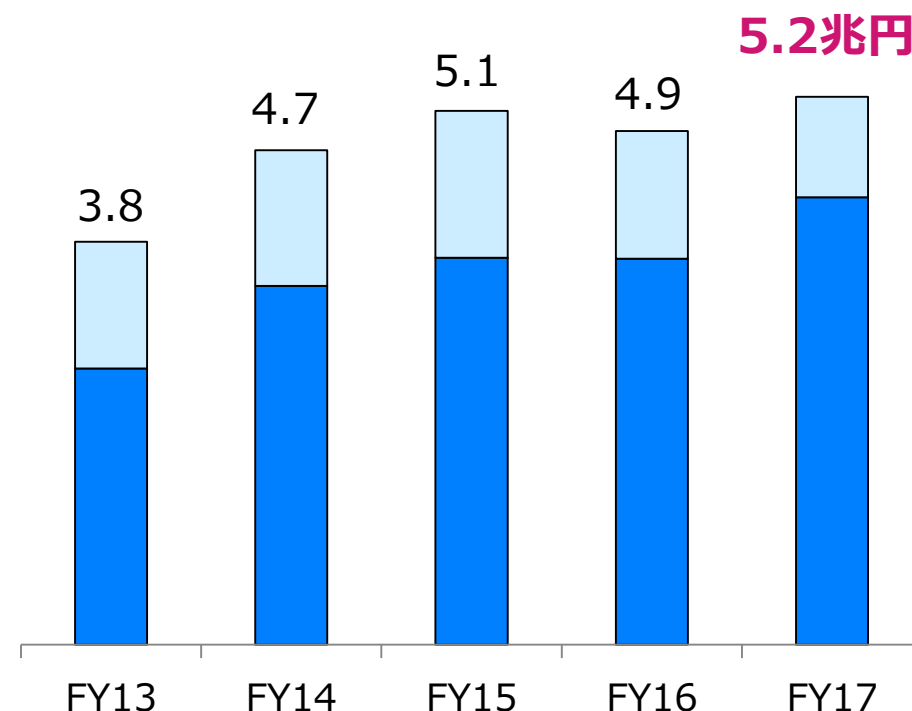
保有契約高*

ソニー生命 生命保険業界 シェア



新契約高*

ライフプランナーチャネル
代理店チャネル



* 個人保険・個人年金保険

〈業界順位(個人保険) / 17年度末現在〉

保有契約高

(単位：億円、%)

順位 (前年度末)	会社名	実績 (前年度末比)	シェア (前年度末増減)
1 (1)	A社	1,381,477 (96.4)	16.2 (△0.4)
2 (2)	B社	1,024,467 (94.4)	12.0 (△0.6)
3 (3)	C社	717,512 (92.5)	8.4 (△0.6)
4 (4)	D社	645,576 (94.9)	7.6 (△0.3)
5 (5)	E社	523,597 (104.5)	6.1 (0.3)
6 (6)	ソニー生命	458,924 (103.6)	5.4 (0.2)
7 (7)	F社	378,002 (103.3)	4.4 (0.2)
8 (8)	G社	364,087 (99.6)	4.3 (0.0)
9 (9)	H社	339,859 (101.2)	4.0 (0.1)
10 (10)	I社	296,658 (102.0)	3.5 (0.1)

新契約高

※転換による純増減を含む

(単位：億円、%)

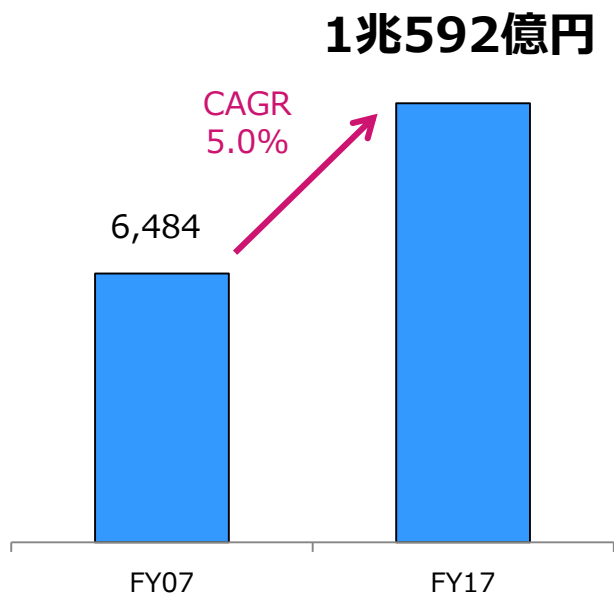
順位 (前年度末)	会社名	実績 (前年比)	シェア (前年度末増減)
1 (2)	E社	54,641 (69.6)	9.5 (△1.9)
2 (1)	A社	52,143 (61.2)	9.1 (△3.3)
3 (4)	ソニー生命	49,121 (103.1)	8.6 (1.6)
4 (3)	F社	40,337 (82.9)	7.0 (△0.1)
5 (6)	J社	39,375 (95.4)	6.9 (0.8)
6 (7)	H社	35,301 (90.1)	6.2 (0.4)
7 (5)	G社	29,722 (71.8)	5.2 (△0.9)
8 (8)	I社	28,313 (95.3)	4.9 (0.6)
9(11)	K社	26,292 (112.0)	4.6 (1.2)
10(14)	L社	22,617 (111.1)	3.9 (1.0)

※ データ出所：各社公表資料に基づき当社作成

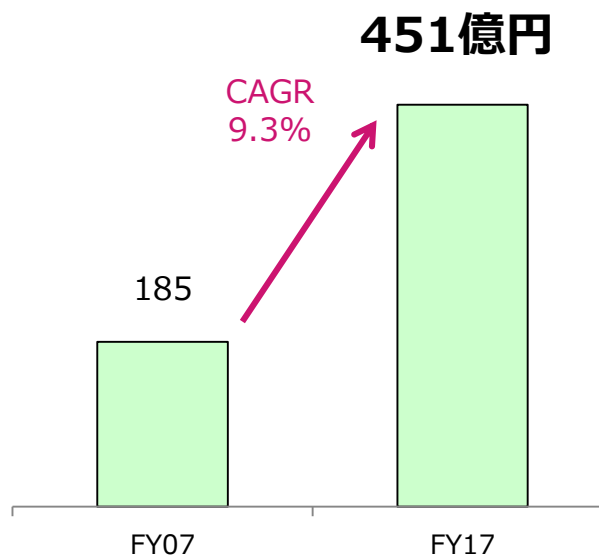
10年間で順調に業容を拡大

- ◆ この10年間で、保険料等収入は1.6倍、当期純利益は2.4倍、総資産は2.6倍といずれも順調に成長

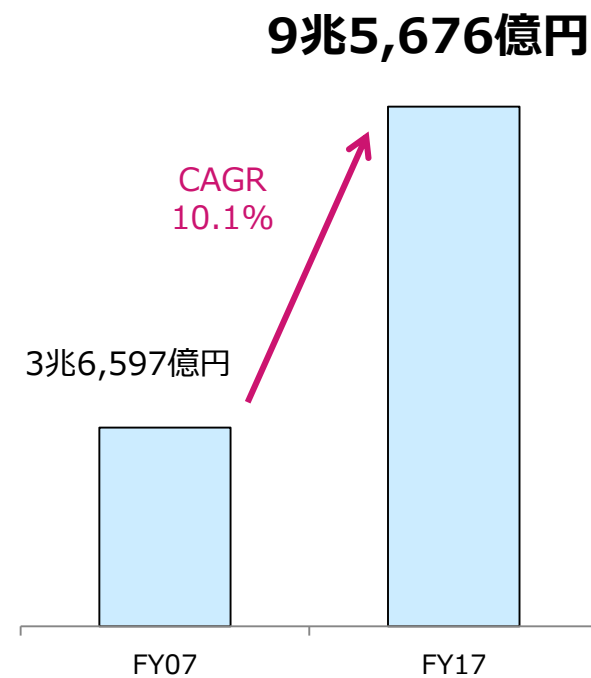
保険料等収入



当期純利益



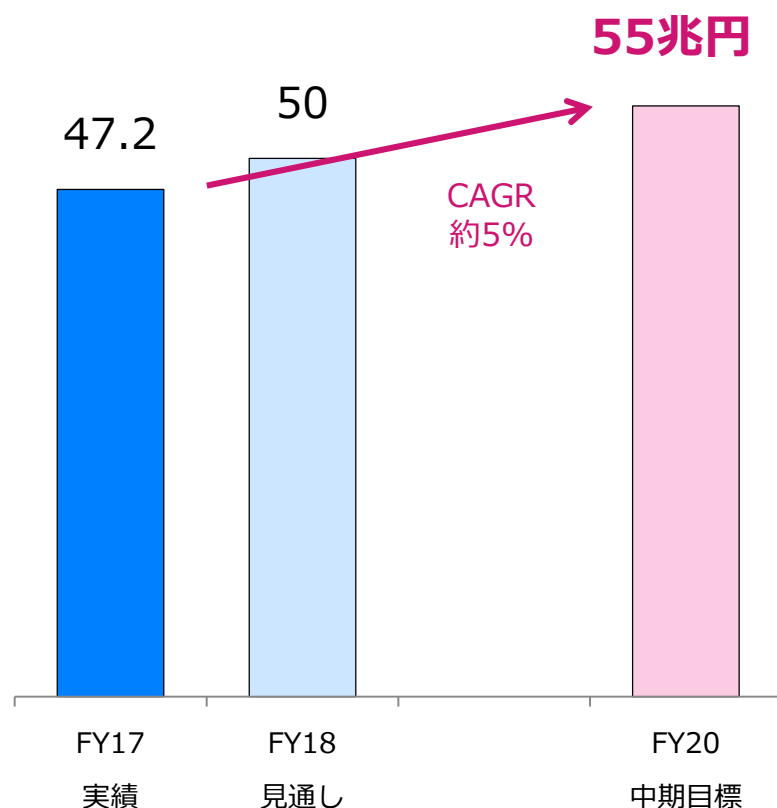
総資産



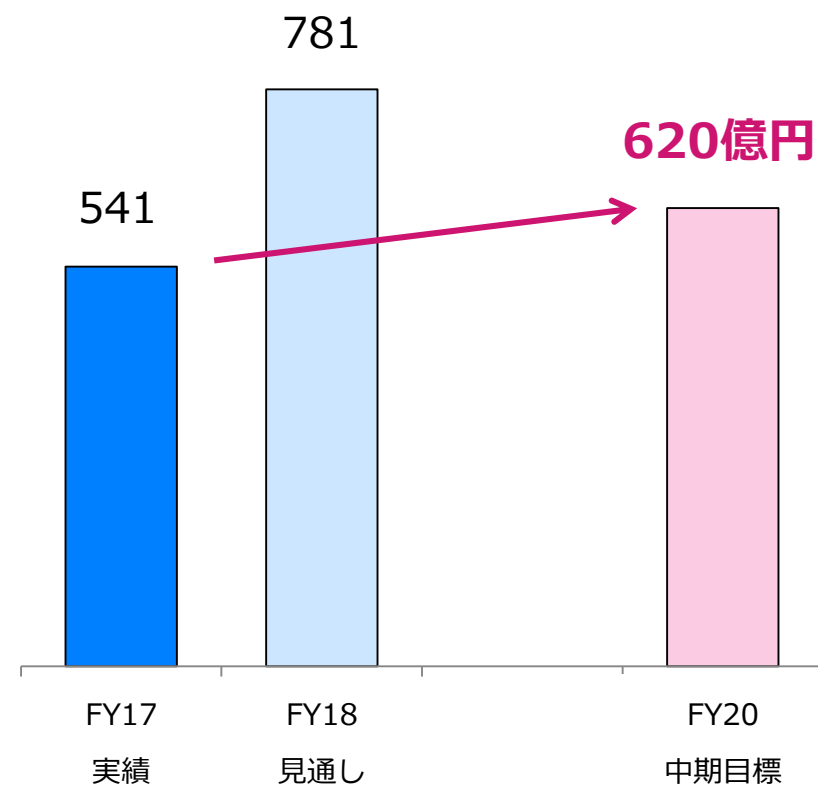
FY20中期目標（保有契約高・経常利益）

- ◆ 新契約高の着実な積み上げにより、保有契約高を継続的に拡大
- ◆ 経常利益の中期目標は、FY17比で増益の見込み

保有契約高



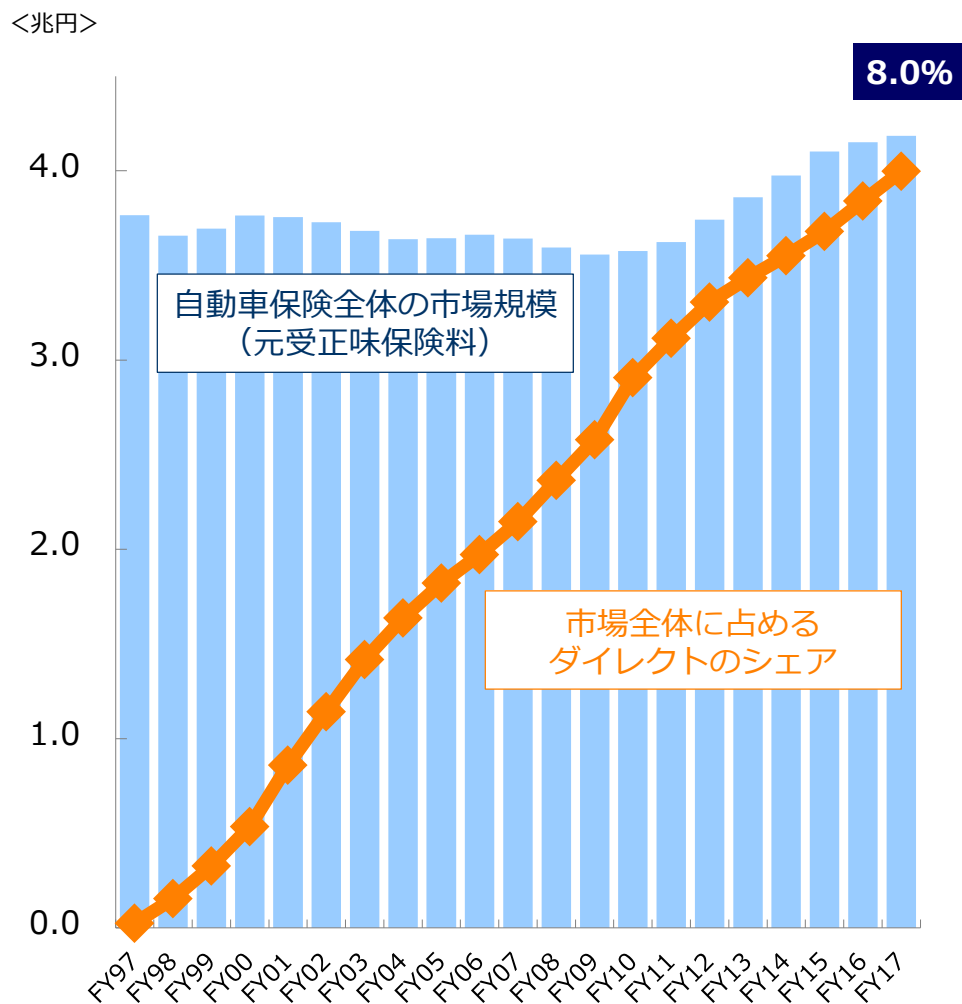
経常利益*



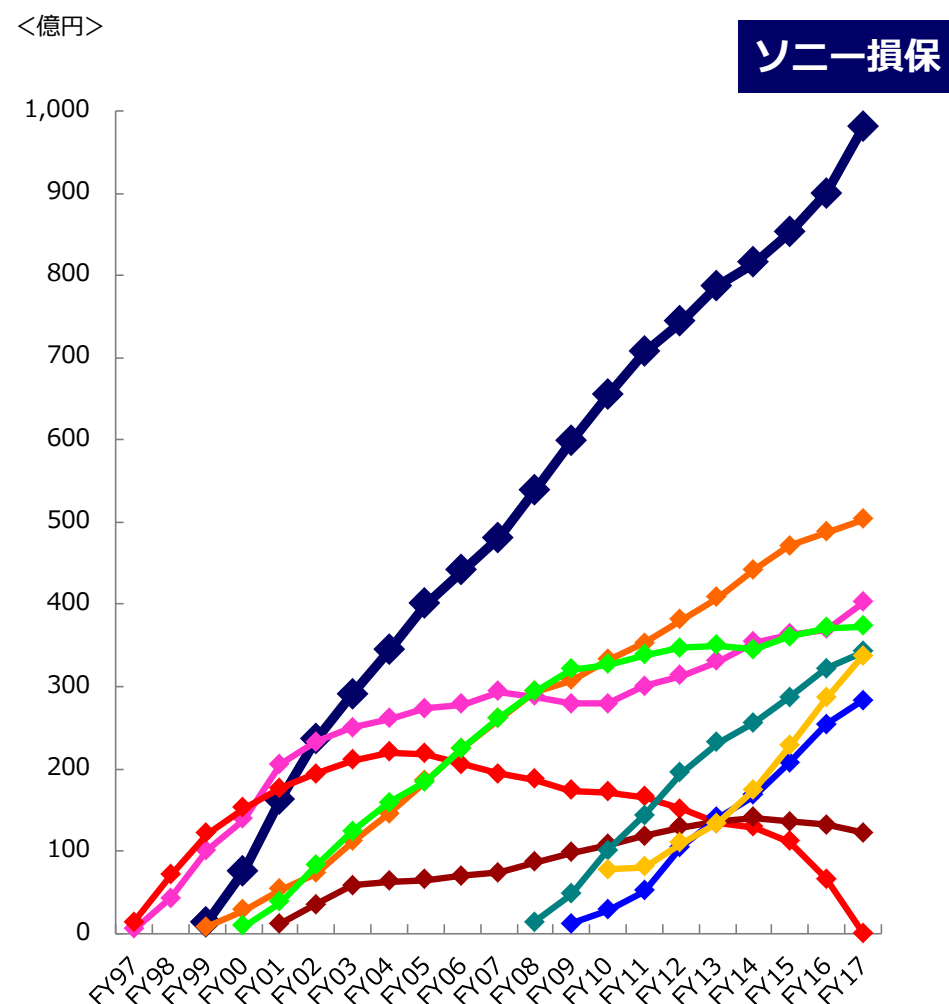


ソニー損保

自動車保険市場とダイレクトシェア



ダイレクト社保険料収入（自動車保険）



- ◆ 商品力の強化、サービス品質のさらなる向上、効果的なマーケティング・コミュニケーションの積極展開などにより、お客様のダイレクト保険に対する安心感・信頼感を一層高め、自動車保険市場でのシェア拡大を目指す

<ソニー損保の特長>

①充実した質の高いサービス

⇒ 24時間365日の事務受付、カスタマーセンター、ウェブサイトなどにおける充実した質の高いサービス

②無料付帯のロードサービス

⇒ 24時間365日、全国約9,700カ所のサービス拠点でお客様をサポート

③保険料は走る分だけ！

⇒ 一人ひとりのリスクに合わせた合理的な保険料設定（リスク細分型）

④セコム事故現場かけつけサービスの提供

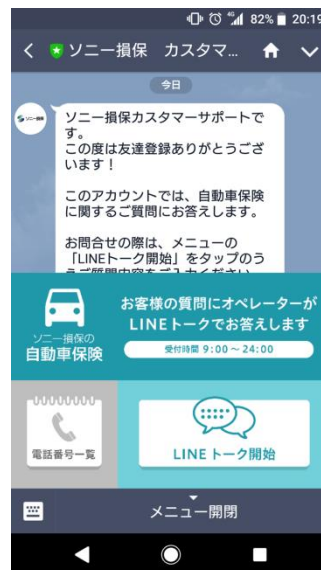
⇒ セコムの緊急発進拠点数はセキュリティ業界No.1の約2,800カ所※
セコムの緊急対応員がいち早くお客様の元へかけつけ、サポート

※2018年3月末 セコム調べ



契約手続きの面倒さ・不安感解消を追求

- スマホ・PCサイトのUX向上
- LINE、チャット、ショートメッセージなど、電話以外の対応機能の強化
- AI、音声認識、画像解析など、先進技術の活用による利便性向上を推進
- ダイレクトマーケティングと対面チャネル販売の連携



ソニー損保ならではの合理性・先進性・独自性

- Yahoo! カーナビおよびソニーのR&Dとの連携により、スマホベースの新しいPHYD[※]型テレマティクス商品を開発



※運転行動連動型：Pay How You Driveの略語

医療保険の拡大

- 終身／日額型、定期／実費型、2タイプの商品と各種オプションにより、広範囲な保障ニーズにこたえる



ガン重点型の
医療保険SURE<シュア>
(終身・日額型)



入院実費型の
医療保険ZiPPi<ジッピ>
(定期・実費型)

※医療保険は商品改定準備のため、新規の販売を一時停止。申込みの再開は、2018年9月下旬以降を予定

火災新種領域での拡大

- ダイレクト型でのソニー損保の強みをフルに活かし、火災、傷害などその他種目を拡大

海外旅行保険



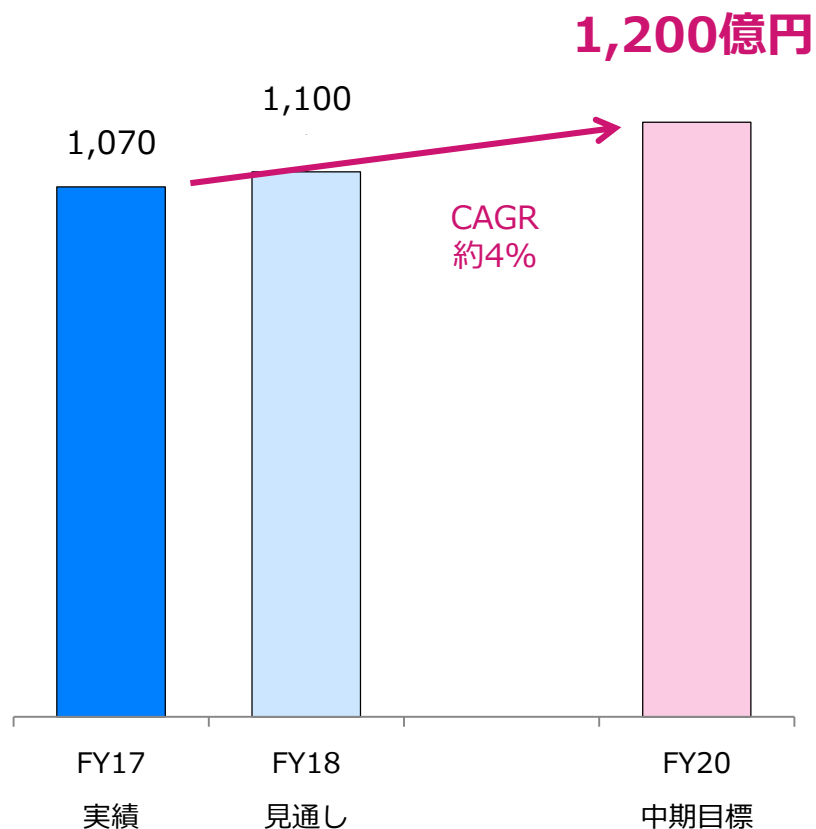
ソニー損保の海外旅行保険

その他の新種目

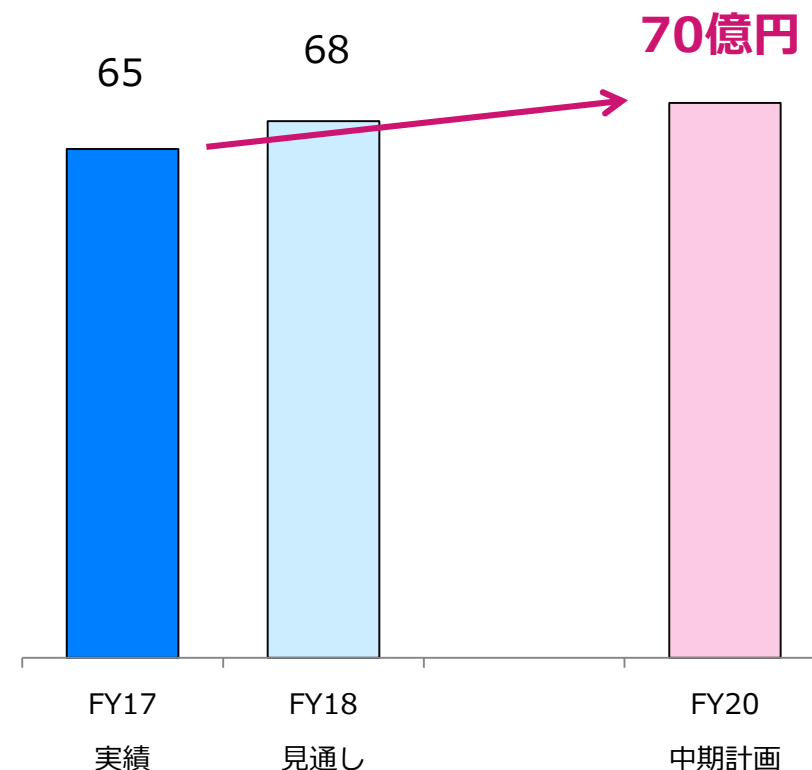
火災その他の領域
「商品の独自性と補償の充実」
「ダイレクトでの利便性と価格の合理性」

- ◆ お客さま本位の考え方で高品質な商品・サービスの開発と提供に取組み、持続的な成長と高い収益性の維持を目指す

元受正味保険料



経常利益





ソニー銀行

Sony Bank WALLET

通貨の壁を超える！ 11通貨が1枚のカードに
Visaデビット付きキャッシュカード



世界200以上の国と地域でショッピングに利用できるほか
海外ATMから現地通貨を引き出せます



提携カードにより、顧客層拡大



“PlayStation” デザインカード

Sony Bank WALLET × PlayStation.



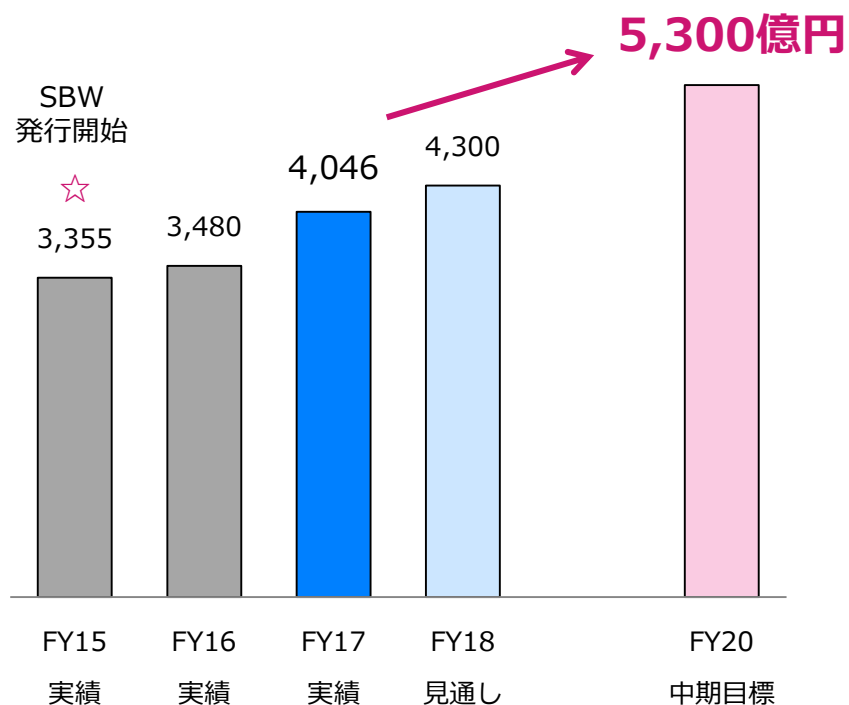
タカシマヤプラチナデビットカード

百貨店初のデビットカード

高島屋の優待サービスと
「Sony Bank WALLET」が一体に！

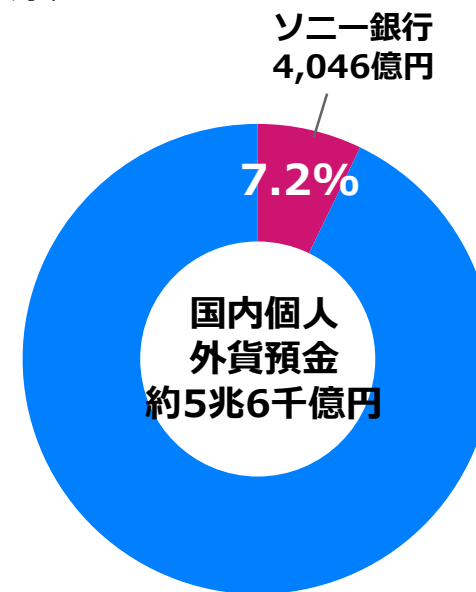
- ◆ Sony Bank WALLETの発行枚数の順調な伸びもあり、外貨預金残高は増加傾向

外貨預金残高の推移



個人外貨預金シェア

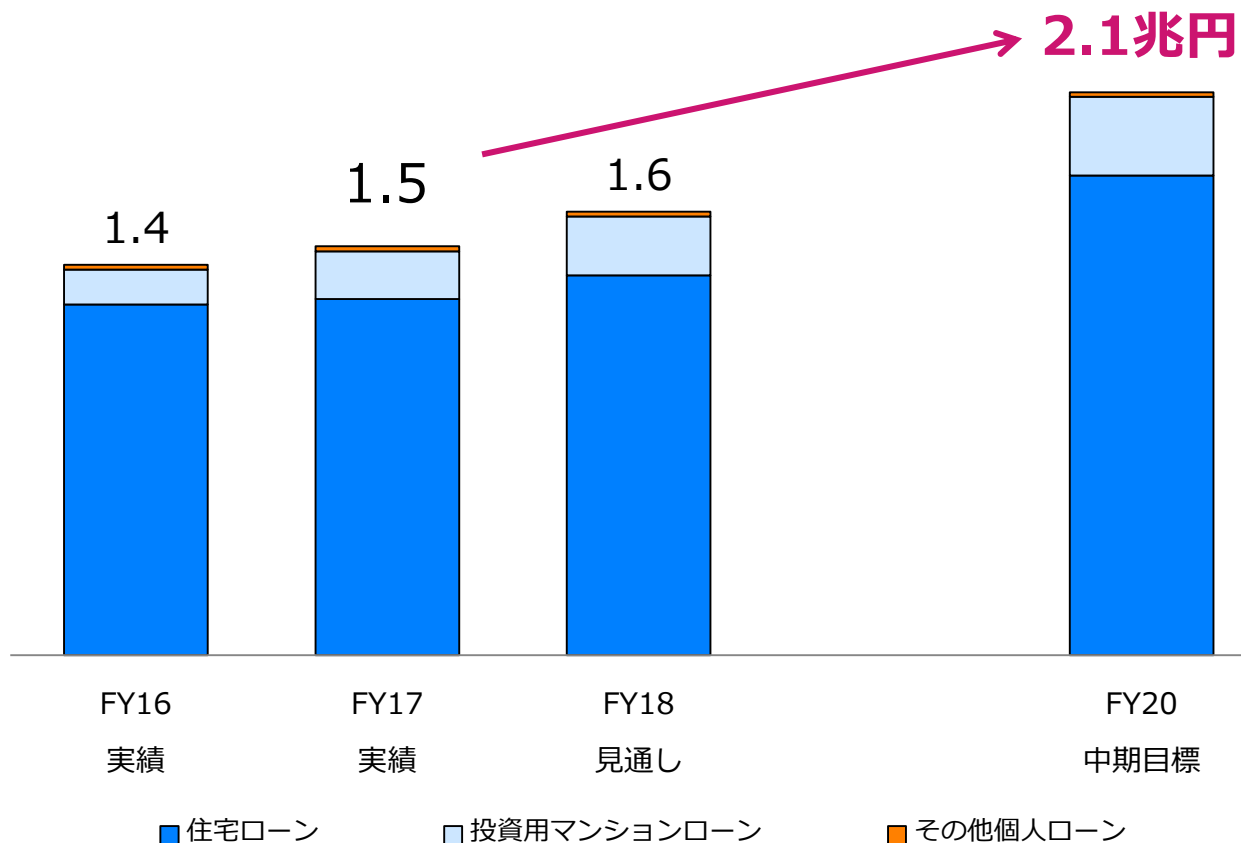
<2018年3月末>



出所：日本銀行統計個人外貨預金末残

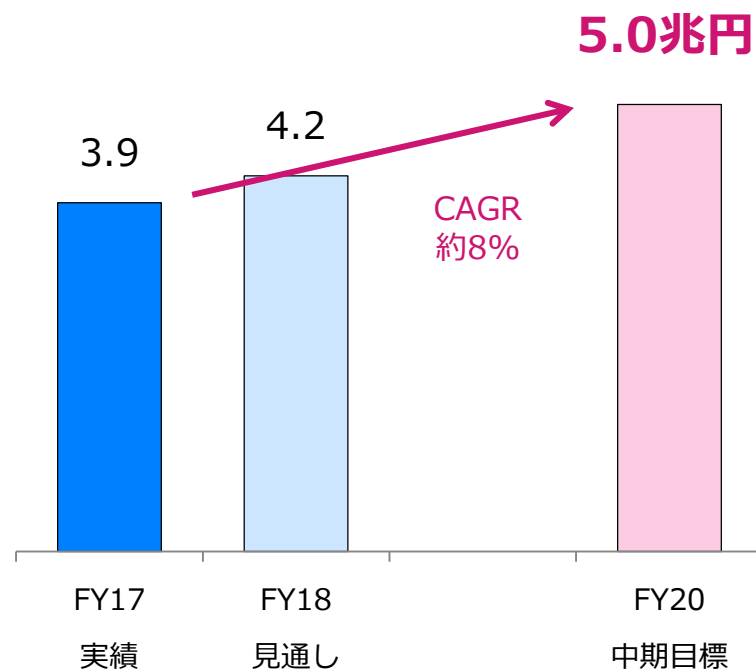
- ◆ 商品性強化（新団信導入、固定金利の競争力確保）
- ◆ AI審査導入による審査期間の短縮とコスト効率改善
- ◆ 不動産提携業者・銀行代理業者の拡充

個人ローン残高推移

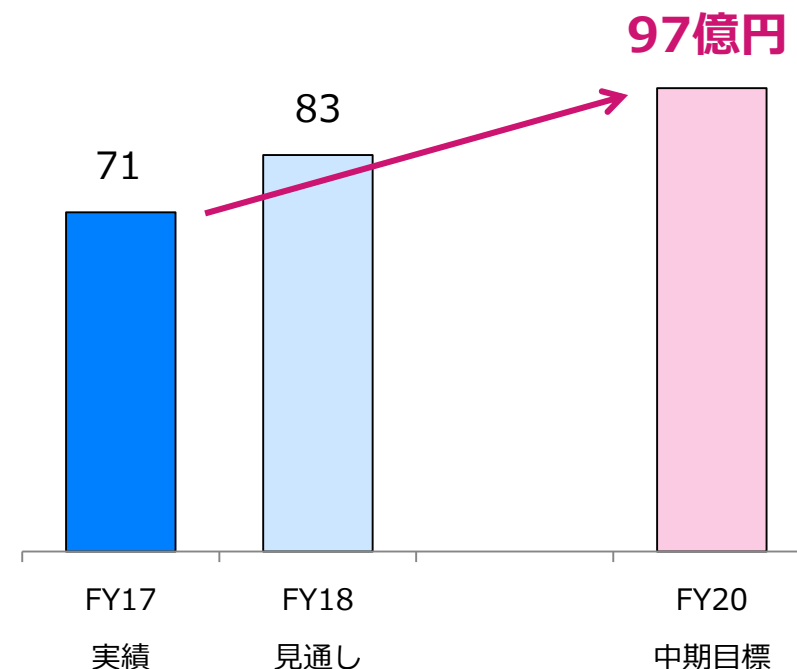


- ◆ 外貨預金と住宅ローンの残高増加によりリテールバランスの拡大を目指す
- ◆ 資金収支の拡大や業務効率の改善により、中期的な利益成長を見込む

リテールバランス[※]



経常利益（連結）



※ 円預金、外貨預金、投資信託、証券仲介、一任勘定媒介、個人ローンの合計

◆ 事業概要

- ベンチャー企業の資金調達ニーズと投資家の資金運用ニーズをインターネット上で結びつけるプラットフォーム事業



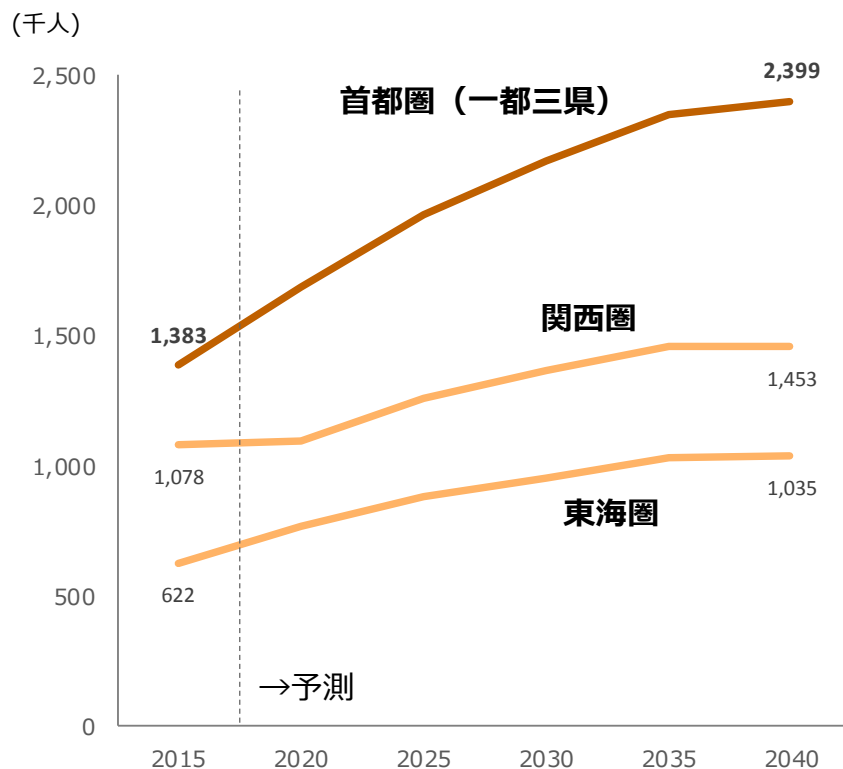
- 2017年8月8日 運営を開始
- 2019年3月までの募集ファンド
「FATBURGER 日本一号店」、「新作アニメ『ひもてはうす』製作」
「オークション形式のクルマ買取サービス カープライス」
「映画 超・少年探偵団NEO 配給宣伝応援ファンド」 など



ソニー・ライフケア

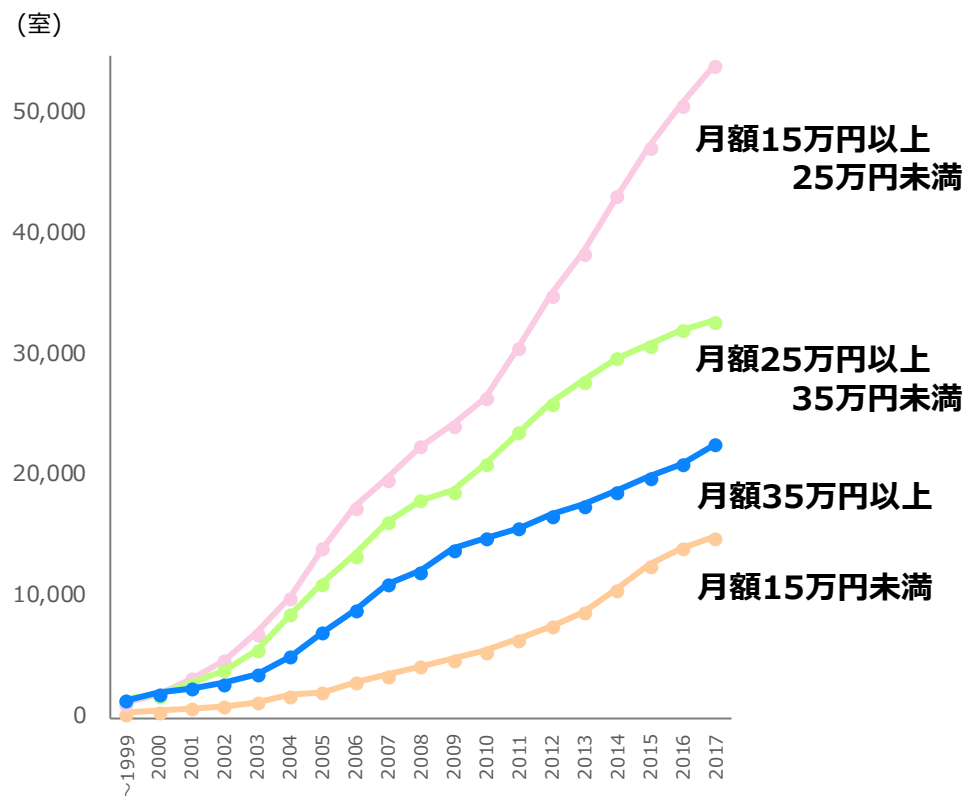
- ◆ ソニー・ライフケアが主たる展開エリアとする首都圏では、中長期的に要介護者人口の拡大を見込む
- ◆ ニーズの高まりから、価格帯を問わず老人ホームの着実な開設が進んでいる

主要都市圏要介護者人口の長期推計



出所：いずれもタムラプランニング&オペレーティング調べ

価格帯別有料老人ホーム等開設室数累計



※ 一都三県の要介護者向け
費用は60か月入居した場合の平均月額費用

- ◆ 多様化する有料老人ホームへの市場ニーズに対し、ラインナップ展開でソリューションを提案
- ◆ 一層の市場拡大が想定される首都圏エリア（一都三県）においてホーム新設を計画
- ◆ グループ経営リソースの有効活用による経営品質の向上

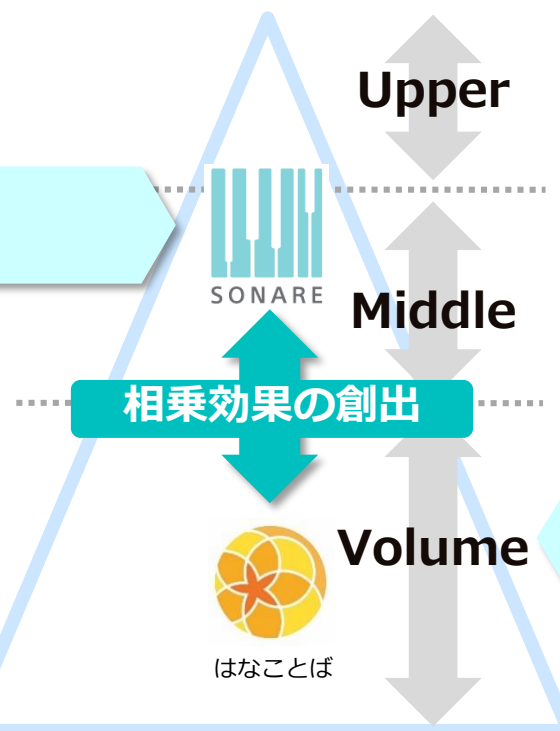
<アッパーミドルゾーン>

蓄積された2ホーム運営ノウハウを新設3号以降のホームにて発展させ「ソナーレ」ブランドの確立を目指す

（2018年3月末現在 144室運営）



ソナーレ石神井（2018年11月開業）



<ボリュームゾーン>

「はなことば」シリーズ既存26ホームに加え、今後のホーム新設を通じ事業基盤を拡大

（2018年3月末現在 1,320室運営）



はなことば町田鶴川

"Life Focus"

「本当の長生き」とは何か追求します。

- ◆ Quality of Lifeを追求すべく、ソニーグループの多様なハードウェア・コンテンツも積極的に活用して、ご入居者のホームライフを活性化
- ◆ 新型「aibo」の導入
 - 導入初期の効果事例
 - ご自宅で愛犬を飼っていたご入居者が、aiboとのふれあいを積極的に楽しめるなど、「在宅同様の生活」の継続性をサポート
 - 居室に閉じこもりがちなお入居者が、aiboを介して他のご入居者などとのコミュニケーション活発化



【ソニーのロボットaibo】

その他取組み事例



「家族と繋がる」コミュニケーションロボット
Xperia Hello!



指先・脳トレーニングへの活用
ロボット・プログラミング学習キット KOOV™

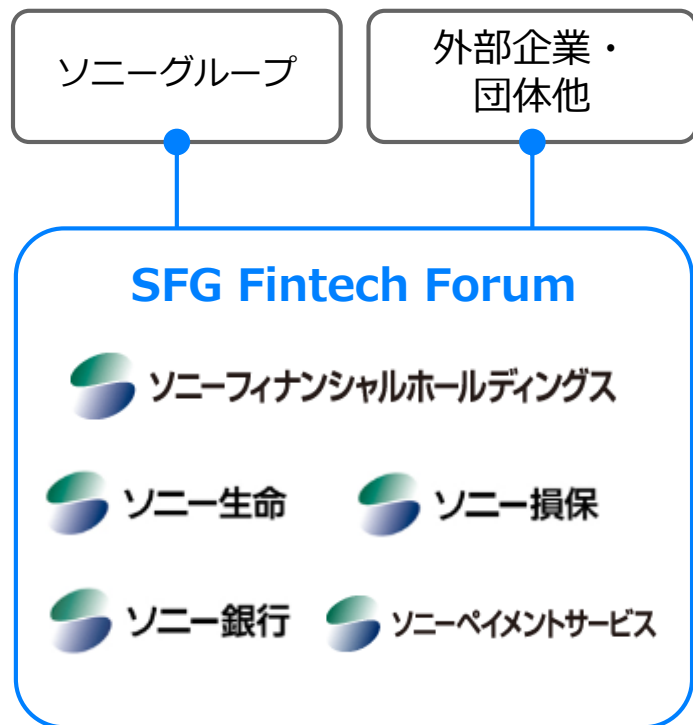


入浴中のエンタテインメント
大浴場の4K BRAVIA



ソニーフィナンシャルグループ Fintechへの取り組み

グループ横断の取り組み



■ 2018年に設立したFintechなどの分野に強みを持つベンチャー企業への投資を行う投資子会社

各社の主な取り組み

- ・AI技術（機械学習/因果分析/RPA）
- ・グループ内外企業との連携 など

より良いサービスを提供
便利に低コストで提供

利便性の向上

- 遠隔地コンサルティングの検討＜生命＞
- PHYD型テレマティクス次期商品の開発中＜損保＞
- AI 住宅ローン仮審査をリリース／Open API対応＜銀行＞
- みんなのタクシー（AI活用・配車アプリ）に参画
＜ソニーペイメントサービス＞

提案力の強化

- AIによるLiPSS分析＜生命＞
- 因果分析/機械学習などによるマーケティング高度化＜損保＞
- 顧客行動予測モデルによるデジタルマーケティング高度化
＜銀行＞

業務の効率化

- RPAの導入によるオペレーション効率化＜グループ各社＞
- カスタマーサービスへのチャットボット導入
＜グループ各社＞

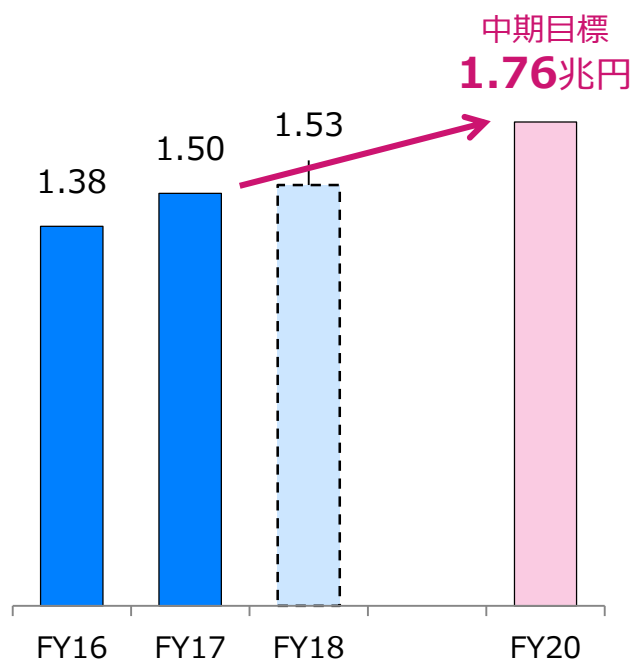
（※予定を含む）



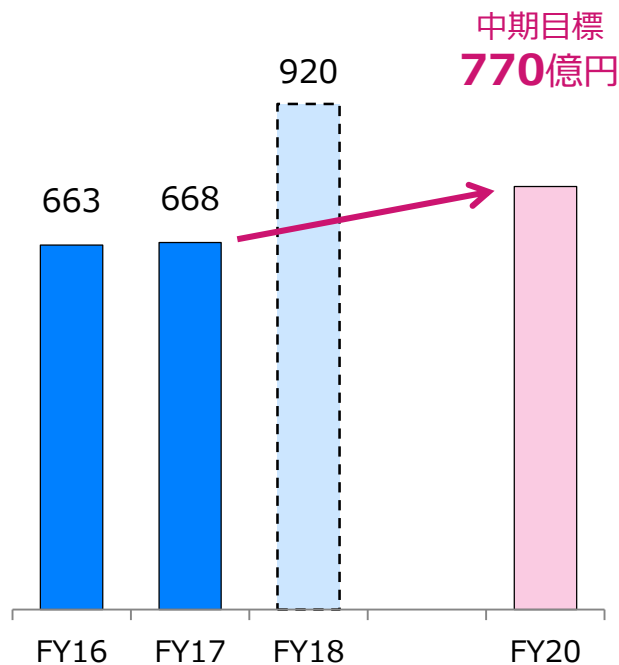
SFG連結中期目標

- ◆ ソニー生命、ソニー損保、ソニー銀行の3事業の業容拡大を受け、FY20中期目標はFY17比で増収増益の見込み
- ◆ 連結修正ROEはFY20中期目標で約7%を目指す

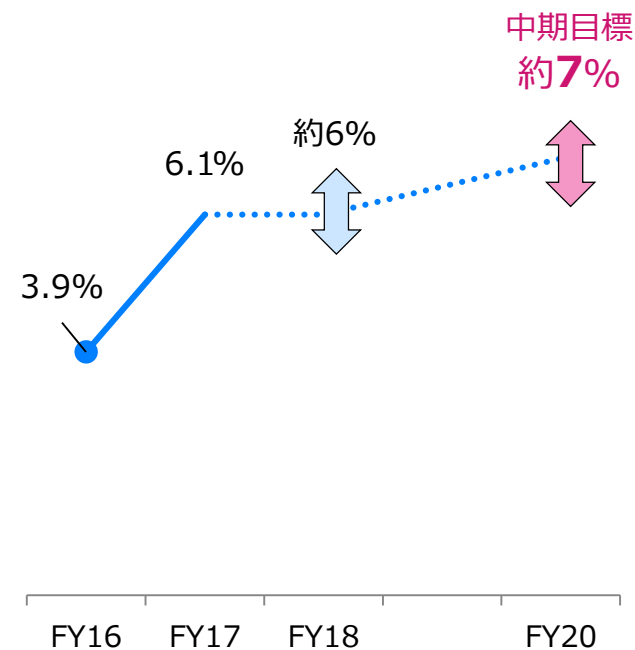
経常収益



経常利益



連結修正ROE*



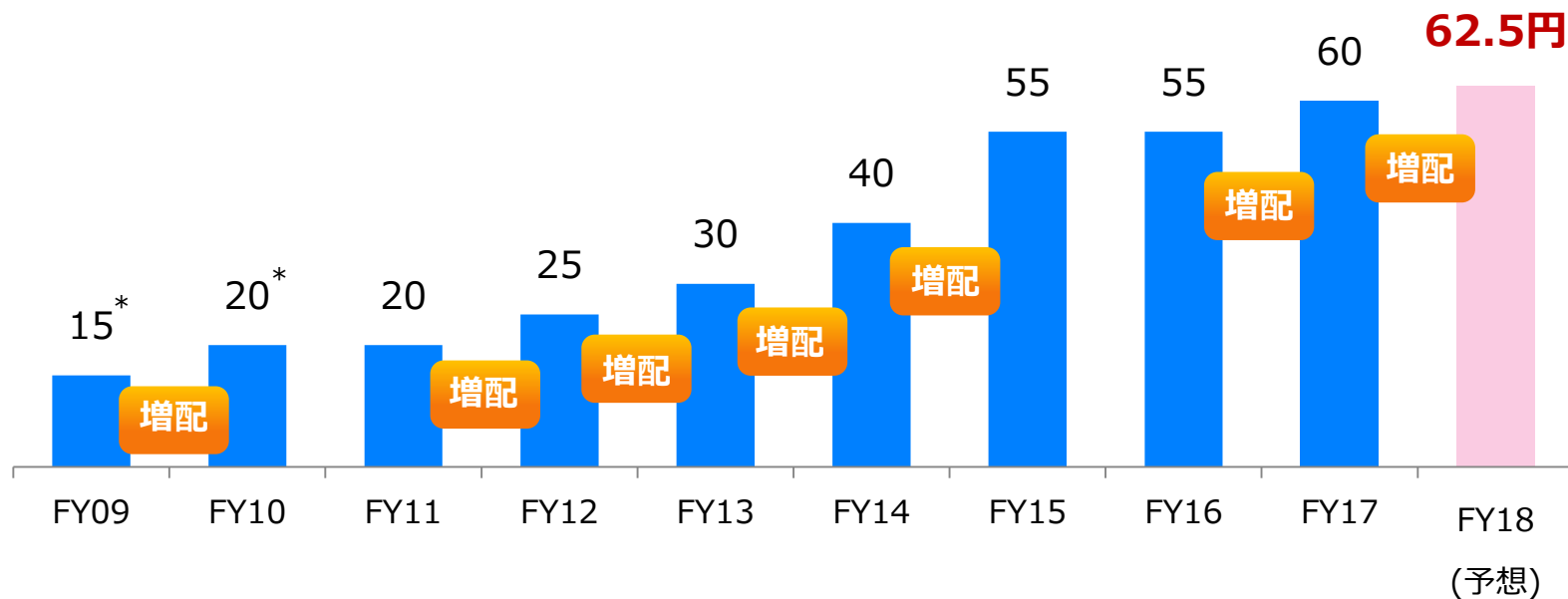
* FY17以前はソニー生命における保険リスクの計測手法などの見直しの影響を含まない



配当方針

- グループ各社の健全性と成長分野への投資のための内部留保を確保した上で、中長期の収益拡大に応じて安定的な配当の増加を目指す。
- 今後の配当は、会計上の利益だけではなく、生命保険事業の成長実態をより重視して総合的に決定する。

一株当たり配当金



* FY11において株式分割を行ったが、FY09の期首に当該分割が行われたと仮定して算定



ソニーフィナンシャルグループ 経営戦略のまとめ

独自のビジネスモデルで参入し、高い満足度で着実に業容を拡大 「お客さま本位の業務運営」を一層推進

徹底したお客さま目線でのサービス展開で、高い満足度を得て着実に成長を実現。
金融の持つ多様な機能を融合し、付加価値の高い商品と質の高いサービスを提供することにより、お客さまから最も信頼される金融サービスグループを目指す

持続的な成長を目指すとともに、株主還元を強化

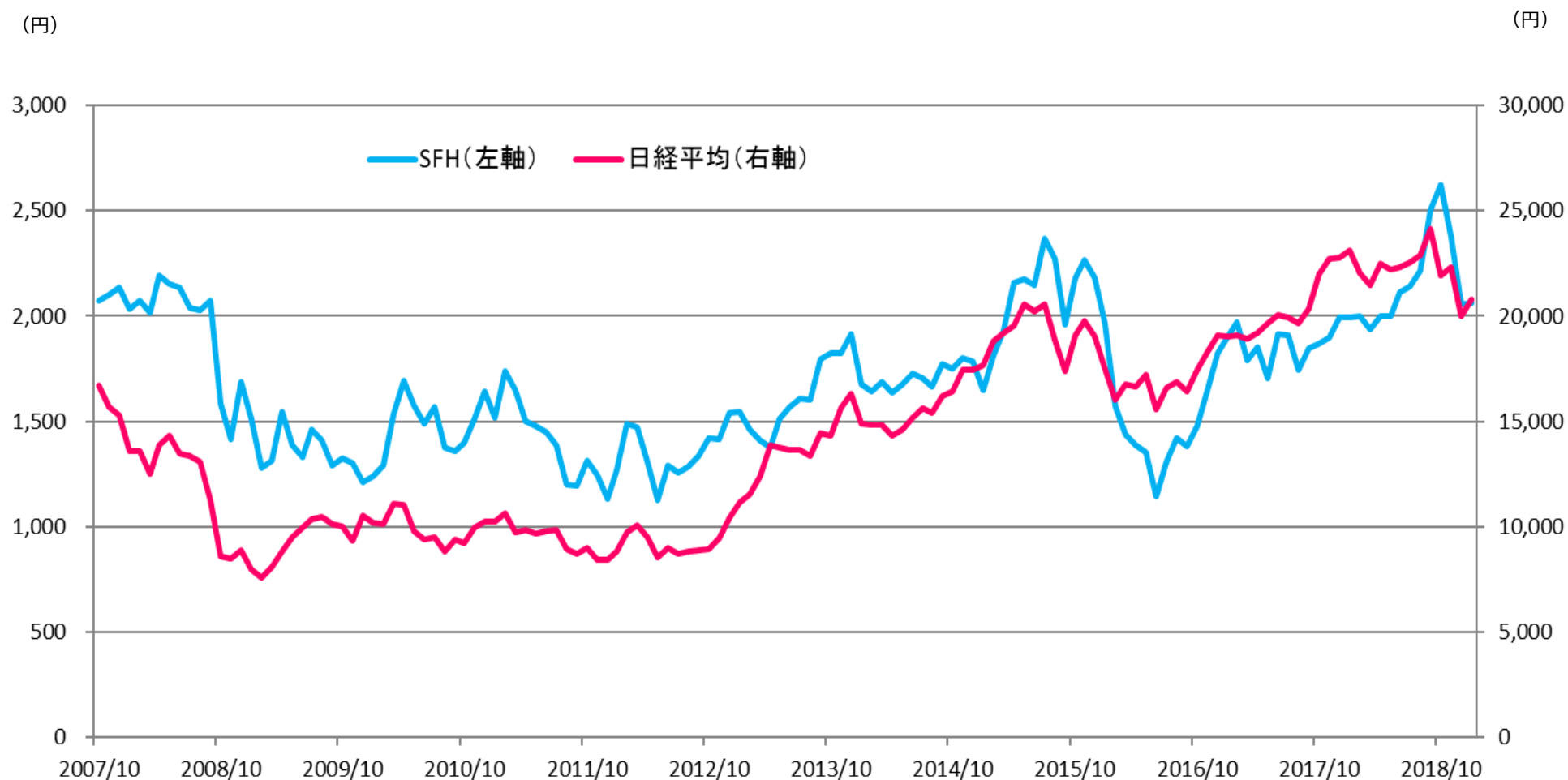
ビジネスモデルの競争優位性をさらに強化し、持続的な成長を目指す。
中長期の収益拡大に応じて、安定的に増配を実施していく

変革を“機会”に次の成長につなげる

既存のビジネスモデルによる成長に加え、「新たな成長への挑戦」をテーマに、
10年超の長期視点で起こる変革を“機会”に次の成長へつなげる基盤作りを行う

Appendix

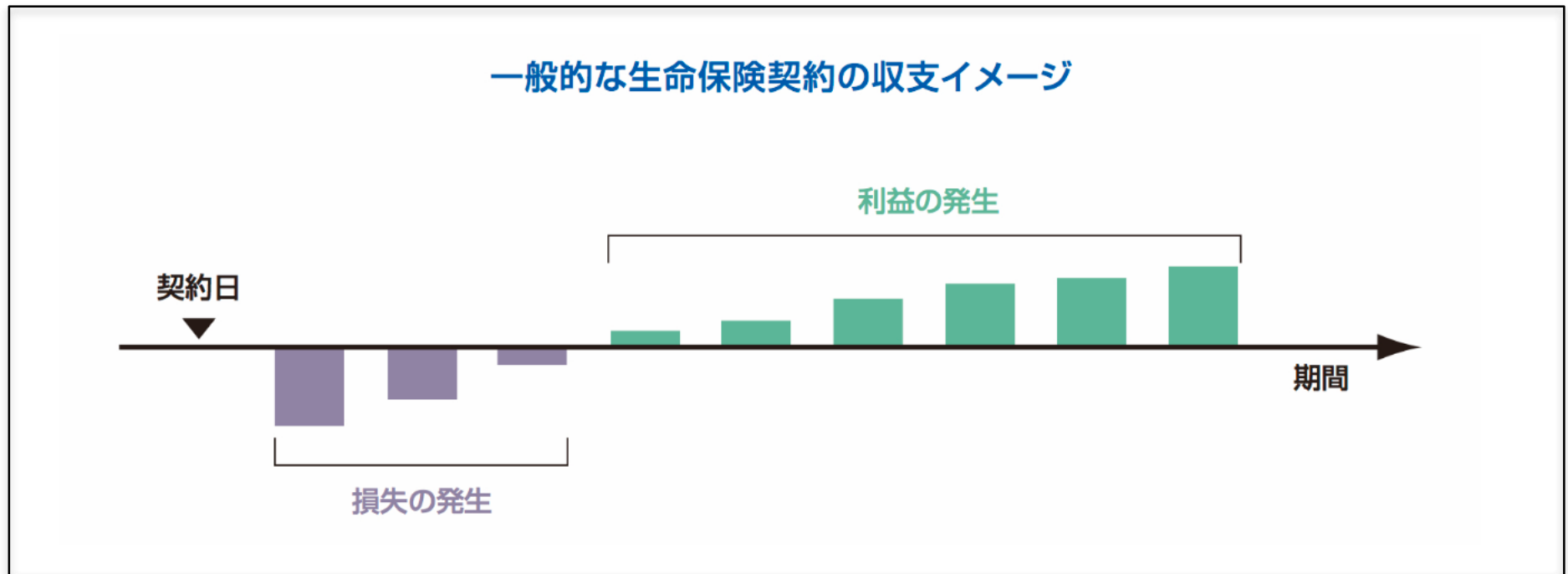
◆上場来 (SFH vs 日経平均)



※2019年1月31日までの株価

契約初期に販売手数料などの多くの費用が発生する一方で、保険料は契約期間にわたって少しずつ回収

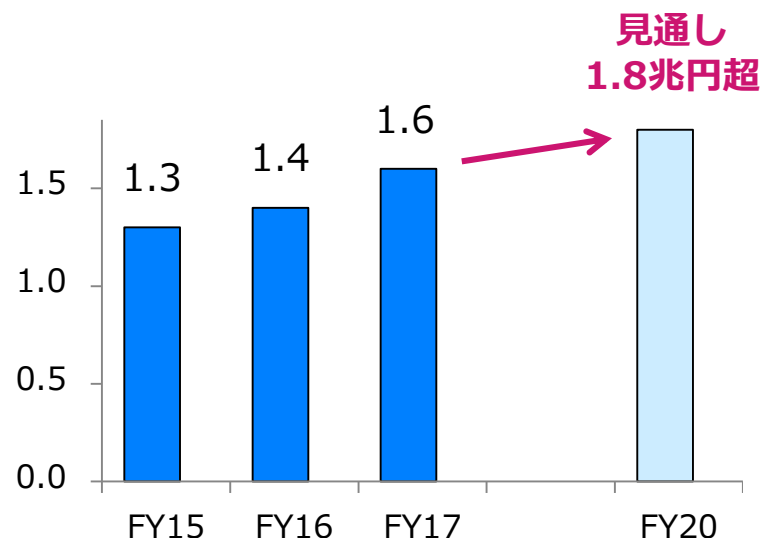
そのため、初期では損失となるが、時間の経過とともに利益が発生



契約の獲得が好調なときは利益が減少してしまうため、利益だけでは十分評価できない

ソニー生命MCEV

- FY17は業容拡大と市況改善によりMCEVは増加
- FY20は1.8兆円を超える見通し



※FY20の数値は2018年5月31日経営方針説明会時点

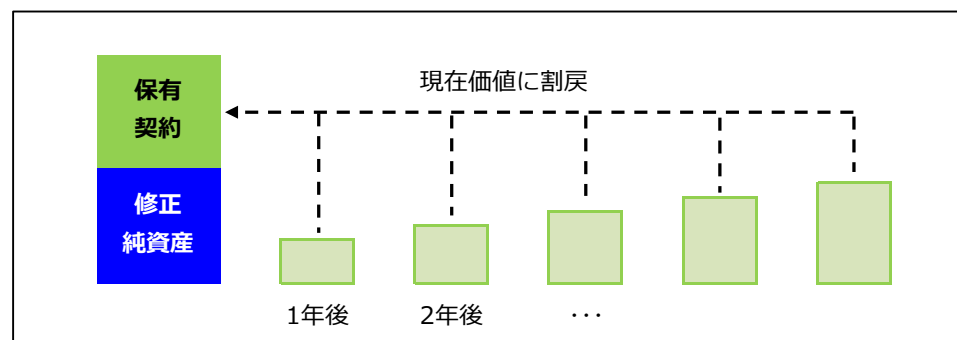
※MCEVの詳細は、当社ホームページ「経営方針 & MCEV」参照
https://www.sonyfh.co.jp/ja/financial_info/management_vision.html

MCEVのイメージ

MCEV (修正純資産 + 保有契約価値)

$$\text{MCEV} = \text{修正純資産} + \text{保有契約価値}$$

- ◆修正純資産 : 貸借対照表に計上される純資産に、負債に計上されている株主に帰属する内部留保や、資産の含み損益などを加えたもの
- ◆保有契約価値 : 評価時点で保有している契約から見込まれる将来利益の現在価値



健全性指標 (2018年12月末) (単体)	 ソニー生命	 ソニー損保	 ソニー銀行
	 ソルベンシー・ マージン比率 2684.7%	 ソルベンシー・ マージン比率 872.5%	 自己資本比率 (国内基準) 10.34% [※]

※ 平成18年（2006年）金融庁告示第19号「銀行法第14条の2の規定に基づき、銀行がその保有する資産等に照らし自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準」に基づき算出

格付情報（2018年7月1日現在）

格付機関	ソニーフィナンシャル ホールディングス	ソニー生命	ソニー銀行
(株) 格付投資情報センター (R&I)	発行体格付け AA-	保険金支払能力格付け AA	
(株) 日本格付研究所 (JCR)			長期発行体格付け AA-
S&Pグローバル・レーティング (S&P)		保険財務力格付け A+	カウンターパーティ格付け 長期 A 短期 A-1

会社概要（2018年12月31日現在）

商号	ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社
証券コード	8729（東証一部）
採用されている 株価指数	日経225（日経平均株価指数）、TOPIX（東証株価指数） JPX日経インデックス400
決算期	毎年3月31日
配当金支払株主確定日	毎年3月31日
事業内容	生命保険会社・損害保険会社・銀行・その他の保険業法および銀行法の 規定により子会社とした会社の経営管理、およびそれに附帯する業務
設立	2004年4月1日
本社	東京都千代田区大手町1-9-2
代表者	代表取締役社長 石井 茂
資本金	19,963百万円
従業員数（連結）	10,973名
グループ会社	連結子会社9社、持分法適用関連会社2社
単元株	100株
発行済株式数	435,062,983株

【免責事項】

このプレゼンテーション資料は本説明会用としてのみ作成したものであります。

このプレゼンテーション資料に記載されている、ソニーフィナンシャルグループの現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、過去の事実でないものは、将来の業績に関する見通しや試算です。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。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。これらの見通しまた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フィナンシャルグループの経営者の仮定、決定ならびに判断に基づいています。実際の業績は、多くの重要なリスクや不確実な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これら業績見通しのみ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、ソニーフィナンシャルグループ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。ソニーフィナンシャルグループはそのような義務を負いません。また、このプレゼンテーション資料は日本国内外を問わずいかなる投資勧誘またはそれに類する行為のために作成されたものでもありません。

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 IR部
電話 (03) 5290-6500 (代表)

~ MEMO ~

