

8729

ソニーフィナンシャル
ホールディングス



代表取締役社長 石井 茂 氏



～お客さまから最も信頼される金融サービスグループへ～

沿革と概要

- **生命保険・損害保険・銀行・介護の4事業**
 - ・1950年代後半から、ソニー創業者の一人盛田昭夫は「ソニーグループに金融機関を持ちたい」という夢を持っていました。
 - ・1981年にソニーと米国プルデンシャル生命の合併にて、生命保険事業へ参入。
1987年プルデンシャル社との合併を解消し、1991年ソニー生命に社名を変更。
 - ・1999年、ダイレクト保険会社として損害保険事業へ参入し、ソニー損保が営業を開始。
 - ・2001年、インターネット専門銀行として、銀行事業へ参入し、ソニー銀行が営業を開始。
 - ・2007年ソニーフィナンシャルホールディングスが東証一部に上場。
 - ・2014年、M&Aにより介護事業へ参入し、ソニー・ライフケアを設立。

各社の強みと成長戦略(2)

- **ソニー銀行：新しい金融体験を提案する銀行**
 - ・17年3月末の外貨預金残高は3,480億円、国内個人外貨預金シェアでは7%とメガバンク3行に次ぐ高水準で、ネット専用銀行ではトップポジション。
 - ・銀行代理業者、不動産業者提携チャネルの強化に一層注力し、住宅ローンを拡大。
 - ・提携業者とのリレーション強化により投資用マンションローンも拡大し、個人ローン残高は16年度末の1.4兆円から18年度末には1.6兆円への増加を予想。
- **ソニー・ライフケア**
 - ・2040年まで高齢者数増加、市場拡大継続へ。
 - ・中・高価格帯では「ソナーレ」ブランドを確立し、ボリュームゾーンには「はなことば」ブランドにより、一定のプレゼンスを獲得へ。

各社の強みと成長戦略(1)

- **ソニー生命：オーダーメイドの保障**
 - ・お客様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。この強みにより、超低金利の厳しい環境の中、16年度新契約高は過去最高となった前年度並みの水準を確保。
 - ・ライフプランナーは、好調な採用により、中期目標である18年度末5,200名超(16年度末4,933名)を上回るペースで増えており、新契約高の成長を再加速へ。
 - ・オーストラリア、シンガポールで海外展開。
- **ソニー損保：ダイレクト自動車保険でNo.1**
 - ・充実したサービス、無料付帯のロードサービス、保険料は走る分だけというリスク細分型保険料設定が、多くの消費者に支持されています。
 - ・事業費・損害率を適切にコントロールし、さらなる利益成長を目指します。

業績・経営戦略・株主還元

- **2018年度業績計画**
 - ・低金利環境が継続しているものの、18年度当期純利益は17年度予想に比べ30億円増加の450億円となる見通し。
- **経営戦略**
 - ・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します。
 - ・低金利など環境変化へ迅速に対応します。
 - ・持続的な成長を目指すとともに、株主還元を強化します。
- **配当方針**
 - ・安定配当のもと、中長期の収益拡大に応じて安定的な配当の増加を目指します。
 - ・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決定します。