

マネジメントメッセージ

2009年度中間期を振り返って

Q: 2009年度中間期の事業を総括してください。

A: 昨年度後半の世界的な金融混乱を経て、日本の金融市場はやや落ち着きを取り戻しましたが、景気の見通しは依然として不透明な環境下であり、個人消費の低迷も続いております。このような状況下にあっても、引き続きSFHグループは、傘下のソニー生命、ソニー損保、ソニー銀行の差異化されたビジネスモデルを通じて、個人のお客さまに質の高いサービスを提供してまいりました。

当中間期決算では、ソニー生命は保有契約高、ソニー損保は正味収入保険料を順調に伸ばし増収、ソニー銀行は世界的な金利低下の影響により減収となり、連結経常収益は前年同期比14.6%増の4,812億円となりました。連結経常利益は、全ての事業で増益であったことから同75.6%増の394億円、連結中間純利益は、同92.0%増の233億円となりました。

当中間期の主な取り組みとしては、SFHグループ各社の将来の成長に必要な資金を機動的に調達する体制の構築を目的として、4月に、2009年4月18日から2011年4月17日までの期間における発行予定額400億円の社債発行登録を行いました。

Q: 当中間期における各事業の取り組みについてお聞かせください。まず、生命保険事業からお願いします。

A: ソニー生命は2009年8月に創立30周年を迎えました。ソニー生命は創立以来、「合理的な生命保険と質の高いサービスを提供することによって、顧客の経済的保障と安定を図る」ことを基本使命として事業を続けてまいりました。そして現在、「ライフプランナーバリュー。」を企業スローガンに掲げ、ライフプランナー（営業社員）、パートナー（募集代理店）によるコンサルティングセールスを通じて、お客さま一人ひとりに最適なオーダーメイドの保障を提供しております。同時に、人生の伴走者としてご契約後のアフターフォローに一層注力することで、お客さまの視点に立ったソニー生命ならではのサービスの提供に努めております。

当中間期業績において、不透明な景気見通しを反映し、新契約高（個人保険と個人年金保険の合計）は前年同期比4.0%減の1兆8,184億円、個

人保険の解約・失効率*は同0.22ポイント上昇の3.40%となりました。一方、保有契約高（個人保険と個人年金保険の合計）は堅調に推移し、前年同期末比2.6%増の32兆8,975億円となりました。また、ソルベンシー・マージン比率は前年度末比373.3ポイント上昇の2,433.8%と高い水準を維持しております。

最近の取り組みとしては、商品面では4月2日より、医療技術の進歩に伴う高額医療費や先進医療にかかる費用に対応し、お客さまに安心して治療に専念いただくことを目的とした「がん入院保険」と「先進医療特約」、そして、お客さま視点で分かりやすい内容の保障を提供することを目的とした「入院時手術給付特約」を発売いたしました。また、個人年金保険専門の保険会社としてオランダのエイゴングループと共同で設立しました「ソニーライフ・エイゴン生命保険株式会社」が8月27日に金融庁より生命保険業免許を取得し、12月1日より営業を開始いたしました。

*解約・失効率は、契約高の減額または増額および復活により修正した解約・失効高を年度始の保有契約高で除した率を表します。

Q: 次に、損害保険事業の取り組みについてご説明ください。

A: ソニー損保は2009年秋で営業開始10周年を迎えました。ソニー損保では、インターネットや電話を使った「ダイレクト保険会社」というビジネスモデルにより、合理的で質の高い保険サービスを提供しております。

当中間期は、主力の自動車保険の新契約獲得が好調に推移し、自動車保険とガン重点医療保険を合わせた保有契約件数は前年同期末比12.6%増の122万件、正味収入保険料は前年同期比10.8%増の336億円となりました。経常利益は、経常収益の増加と事業費率の低下などにより、同30.3%増の15億円となり、中間純利益は同48.0%増の10億円となりました。

当中間期の主な取り組みとしては、5月11日より、パソコンおよび携帯電話のウェブサイトで海外旅行保険の販売を開始いたしました。また、7月1日より、自動車保険のロードサービスで携帯電話のGPS位置情報通知を利用できるサービスを開始いたしました。

Q：銀行事業の取り組みはいかがだったでしょうか。

A：銀行事業を展開するソニー銀行は、インターネットを通じて個人のお客さまを対象に資産運用を中心とした利便性と質の高い金融商品・サービスを提供しております。

当中間期は、世界的な金利低下の影響などにより、経常収益は前年同期比13.8%減の152億円となりました。経常利益は、資金調達費用の減少、および住宅ローン残高の順調な増加などにより資金運用収支が改善したことから、同20.2%増の19億円となりました。業容につきましても、口座数が前年度末比2万6千件増加し75万件、預金と投資信託を合わせた預かり資産残高が同276億円増加し1兆4,313億円となりました。貸出金残高は同572億円増加し、5,343億円となりました。

当中間期の主な取り組みとしては、8月24日より、子会社のソニーバンク証券が商品ラインアップの拡充を目的に株式の「信用取引」を開始いたしました。また、8月に、運用手段の多様化と収益基盤の強化を目的にシンジケート・ローン業務への参入を発表し、10月より新業務を本格的に開始いたしました。

Q：SFHグループ間のシナジー効果はどのように発揮されていますか。

A：少子高齢化に加え、金融業界の規制緩和による競争激化が進む中、我々 SFHグループは、各社間の連携を深めることによる相乗効果を発揮すべく、それぞれの営業基盤を活用したクロスセルに一層力を入れていきたいと考えております。特にソニー生命のライフプランナーの強力なコンサルティング力・営業力によるクロスセルは大きな成果を上げております。当中間期では、ライフプランナーの取り扱いが、ソニー損保の新規自動車保険契約件数の約5%およびソニー銀行の住宅ローンの新規実行金額の約36%を占めるにいたりました。

Q：最後に、SFHグループの成長戦略について教えてください。

A：グループ各社は、いずれも既存の業界他社と異なる事業モデルを実現することで差異化を図り、合理的かつ利便性の高い商品・サービスを個人のお客さまに提供してまいりました。今後も各社の優位性を強化することで成長を続け、それ

ぞれの業界におけるプレゼンスを確固たるものとしてまいります。

また、グループ各社の成長に加え、グループ各社間の連携をより一層深めることで、商品・サービスの提供や販売チャネル・インフラの共有化、相互活用などを通じてグループとしての相乗効果を高め、従来の金融機関が提供できなかった付加価値の高い商品・サービスを提供してまいります。

さらに、既存の枠組みを超えた領域での新規事業展開についても積極的に検討し、グループ企業価値の向上を図ってまいります。

SFHグループのさらなる経営基盤の強化と事業の拡大に向けて取り組んでまいりますので、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2010年1月



代表取締役社長（中央）

徳、中 暉久

代表取締役副社長（左）

藤 方 弘道

代表取締役副社長（右）

井 原 勝 美