

2025

ディスクロージャー誌

ソニー生命保険株式会社

会社案内編

CONTENTS

イントロダクション

ごあいさつ	002
新たなコーポレートスローガン「生きがいを、愛そう。」	004
ソニー生命の成り立ち	006
ソニー生命のあゆみ	008
ソニーフィナンシャルグループのご紹介	010
ソニーフィナンシャルグループのサステナビリティ	012
ソニー生命のサステナビリティ	014
ソニー生命の中期経営計画	016
お客さま本位の業務運営方針	018
2024年度トピックス	020



2024年度の業績報告

023

直近5事業年度における主要な業務の状況	024
2024年度の業績について	025
健全性について	029
資産、負債および純資産の状況	031
収支の状況	033
経済価値ベースのエンベディッド・バリュー(EV)およびESR	036

お客さまの人生の伴走者として

039

ソニー生命のライフプランナーとパートナー(代理店)	040
教育制度と自己啓発・相互研鑽	042
トータルライフプランニングサービス	046
情報システムに関する情報	050
法人のお客さまへのコンサルティングサービス	052
保険金等のお支払い業務態勢	054
商品とサービス	056
業務提携を通じたサービス提供	058
お客さまに対する情報提供	060
お客さまの声からはじめるサービス改善	064

当社のディスクロージャー誌は、「会社案内編(本冊子)」と「データ編」で構成されています。うち、「データ編」は、当社ホームページにて公開しています。



ディスクロージャー資料「会社案内編/データ編」

<https://www.sonylife.co.jp/company/corporate/results/disclosure/>

編集方針

本誌は保険業法第111条に基づいて作成したディスクロージャー資料(業務及び財産の状況に関する説明書類)です。本誌に記載されている当社の業績(単体・連結)は、日本の会計基準に準拠して作成しており、その会計基準は、当社の親会社であるソニーグループ株式会社が開示する連結業績の準拠する国際財務報告基準とは異なります。本誌に記載されている情報は、発行日時点(2025年7月)によるものです。本誌は保険募集を目的としたものではありません。ご検討にあたっては、「商品パンフレット」「ご提案設計書」などを必ずご覧ください。また、ご契約の際は、「ご契約のしおり・約款」「重要事項説明書(契約概要)」「重要事項説明書(注意喚起情報)」を必ずご覧ください。「ソニー」および「SONY」、ならびに本誌で使用される商品名、サービス名およびロゴマークは、ソニーグループ株式会社またはその関連会社の登録商標または商標です。その他の商品名、サービス名、会社名またはロゴマークは、各社の商標、登録商標もしくは商号です。

<報告対象期間>2024年4月1日~2025年3月31日(一部対象期間外の内容も掲載しています)

サステナブルな社会の実現に向けて 069

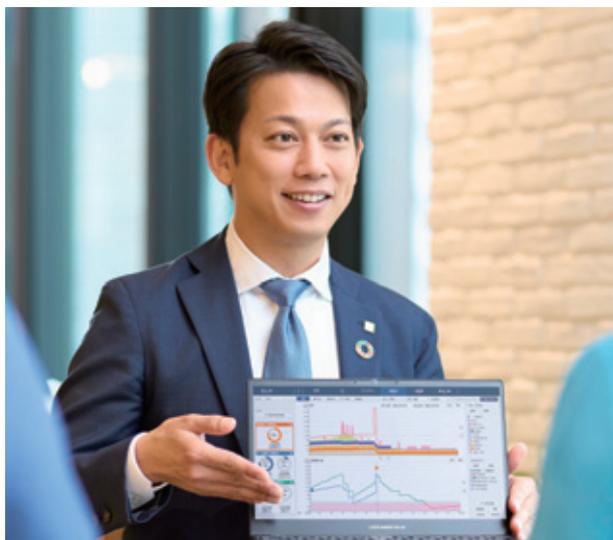
ソニー生命のサステナビリティ推進に向けた取組	070
人財育成、DE&I推進	071
地域・社会への貢献	076
環境への取組	084
ESG投資への取組、スチュワードシップ活動の方針	087

信頼される企業を目指して

役員一覧	090
経営管理態勢	092
ERM(Enterprise Risk Management)	094
リスク管理態勢	096
個人情報保護および情報セキュリティへの取組	098
コンプライアンス態勢	101

ソニー生命の会社情報

保険会社の概況及び組織	104
店舗網一覧	107
従業員の在籍・採用状況	111
保険商品一覧	113



会社概要

社名	ソニー生命保険株式会社
社名英語表記	Sony Life Insurance Co., Ltd.
本社所在地	〒100-8179 東京都千代田区大手町一丁目9番2号 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ 電話 03-5290-6100(代表)
URL	https://www.sonylife.co.jp/
設立	1979(昭和54)年8月10日
営業開始	1981(昭和56)年4月1日
代表取締役社長	高橋 薫
従業員数*1	9,747名(ライフプランナー数 5,795名)
資本金	700億円
営業拠点数*2	支社: 136拠点 代理店拠点: 39営業所
株主	ソニーフィナンシャルグループ株式会社(100%)

*1 2025年3月末現在 *2 2025年7月1日現在

※「ライフプランナー」はソニー生命の登録商標です。

ごあいさつ

平素よりソニー生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。
ご理解をいただいております。

このたび、当社の2024年度の業績や取組、現状などについてご説明した「ディスクロージャー誌2025」を発行しました。本誌を通じて、当社へのご理解を一層深めていただけましたら幸いです。

ソニー生命は、1979年8月に設立され、1981年4月「きょうから生命保険が変わる。ライフプランナーが変わる。」という宣言のもとに営業を開始しました。「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」という基本使命に基づき、コンサルティングを通じて、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してまいりました。

開業以来、生命保険の本質と真の価値を追求し続け、おかげさまで、ご契約をいただいているお客さまは417万人を超えました*1*2。お客さまをはじめ、あらゆるステークホルダーの皆さまのご支援、ご理解に改めて感謝申し上げます。



2024年度の振り返り

事業環境について

2024年度の事業環境は、非常にめまぐるしい変化がありました。3月の日銀のマイナス金利政策解除後の利上げで「金利のある世界」へ回帰したものの、6月末には37年半ぶりの円安ドル高水準を記録、7月には日経平均株価は史上最高値を更新しました。しかしながら、日銀の追加利上げによる急速な円高の進行、米国の景気後退懸念も受け、日経平均株価は8月には過去最大の下落幅となり、株式市場は混乱・長期金利は低下しました。年度後半では、米国大統領選挙、トランプ政権による関税政策等の影響も受け、金融経済環境の大きな変動が継続しました。

2024年度の取組について

そのような環境下においても、お客さまへの提供価値拡大に取り組みでまいりました。

ライフプラン分析システム「GLiP」を活用した「トータルライフプランニング」サービスのさらなる拡充、パートナー（募集代理店）の特性に応じた継続的な支援、さらには、ライフプランナーとサポーター（代理店営業職）それぞれの特性や強みを活かした一体的な取組も推進してまいりました。特に法人のお客さまに対しては、両チャンネルともに、お客さまが抱えるさまざまな経営課題の解消に向けて、当社独自のコンサルティングシステム「Biz-Plan WEB」を活用し、リスク分析や課題解決の実現のサポートに注力しました。

2024年度の業績について

その結果、当社の2024年度の業績について、新契約高*2は11兆1,883億円、新契約年換算保険料*2は1,808億円、保険料等収入は1兆9,105億円となり、いずれも過去最高を記録しました。保有契約高*2は71兆9,740億円となり、1981年の営業開始以来、伸展を続けています。加えて、変額個人年金保険「SOVANI」（そばに）*3の預かり資金残高が1.2兆円*4を超えました。私たちの使命である保障提供と、資産形成の両輪での価値提供に取り組んできた結果と考えています。

一方で、市況変動の影響も受け、基礎利益は1,151億円、経常利益は216億円といずれも減益となりました。引き続き、事業環境の変化に目を向けながら、営業・商品開発・資産運用が三位一体となってリスクとリターンのマネジメントをすることで、収益管理の高度化を図り、持続的な成長を実現

ソニー生命保険株式会社

代表取締役社長

高橋 薫

基本使命

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。

経営の基本理念

顧客に満足される質の高いサービスの提供を不断に追求することにより、顧客の期待と信頼に応える。

環境の変化には、常に積極的にチャレンジし、新しい時代のニーズを先取りした革新的な経営を行う。

社員の個性を尊重し、その能力と適性を十二分に発揮することにより、
自由闊達な職場環境を創ると共に活力ある組織を維持する。

してまいります。

健全性について、支払余力を示すソルベンシー・マージン比率*5では、前年度末より低下はしたものの、1,588.7%と予測を超えて発生するリスクに対応できる高い水準を確保しています。また、経済価値ベースの健全性指標であるESRでも、前年度末より低下し168%となりましたが、引き続き十分な健全性を確保しています。

商品・サービスの向上に向けた主な取組、お客さまからの評価について

商品・サービス面では、2024年10月より、お客さまの保険料のお払い込みに関する利便性向上を目的として、保険料のクレジットカード払の取扱を開始しました。また、生命保険領域だけでは成しえない、総合的なリスクマネジメントの提供を目的に、11月からは、主に法人および個人事業主のお客さま向けにライフプランナーによる東京海上日動火災保険株式会社の損害保険商品の取扱を全国で開始しました。さらに、2025年2月の学資保険（無配当）の保険料率改定により、従来よりも割安な保険料でのご契約を可能とするとともに、取扱範囲を拡大（一部種目の販売再開やご契約可能な年齢範囲の変更）しました。

お客さまからの評価面では、NTTコム オンラインNPS®ベンチマーク調査2025*6において、当社は「生命保険部門」、「生命保険部門 請求体験調査」、「生命保険部門 アフターフォロー調査」でそれぞれ第1位の評価をいただきました。

今後もお客さまの「人生の伴走者」として信頼を積み重ねながら、期待にお応えできる商品・サービスの拡充に努めてまいります。

中期経営計画～お客さまの「生きがい」ある人生をお守りする～、新コーポレートスローガンの策定

当社は、2024年度に「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」を新たなビジョンとして掲げ、中期経営計画をスタートしました。本中期経営計画では、「質を伴った成長」と

「新たな経営品質の確立」の実現、それらを支える「非財務価値の向上と活用」に向けて取組を進めております。また、社会と企業双方の長期的かつ持続的な成長の実現に向けた取組を進め、「人々が心豊かに暮らせる社会の実現への貢献」を目指してまいります。

また、サステナビリティ経営の実効性をより一層高めるため、2025年4月からは各事業部門の役員で構成される「サステナビリティ委員会」を設置し、全社横断的な推進体制を強化しています。今後も長期的な視点で事業による価値創造を通じ、持続可能な社会の発展と当社の持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

さらに、当社ビジョンに基づく価値観やブランドをステークホルダーの皆さまに広くお伝えしていくために、新たにコーポレートスローガン「生きがいを、愛そう。」を策定しました。新たなコーポレートスローガンでは、多くの方々、日々の生活の中で特別な瞬間（＝生きがい）を感じ、自分らしく生きることを支え、そうした方々であふれる社会を実現していきたいという志を表現しています。

新たなコーポレートスローガンのもと、役職員が一丸となり、引き続きお客さま本位の業務運営の徹底、ガバナンスおよびコンプライアンス態勢の強化に努め、すべてのお客さまに「ソニー生命に加入して本当によかった」と評価いただけるよう、取り組んでまいります。

なお、ソニーグループ株式会社が実施する金融事業のパーシャル・スピンオフに伴い、当社の持株会社であるソニーフィナンシャルグループ株式会社は2025年9月29日に東京証券取引所プライム市場への上場を予定しています。ソニーフィナンシャルグループの中核企業である当社は、引き続き高い成長を維持しながら、収益性や健全性の向上に努めてまいります。

今後ともより一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

*1 2025年3月末現在。

*2 「新契約高」「新契約年換算保険料」「保有契約高」「保有契約者数」は、個人保険と個人年金保険の合計です。

*3 「変額個人年金保険（無告知型）22（無配当）」および「一時払変額個人年金保険（無告知型）22（無配当）」のペットネームです。

*4 2025年3月31日時点における、SOVANIの特別勘定にて運用されている積立金額の合計。

*5 ソルベンシー・マージン（Solvency Margin）比率は、大震災など、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力（ソルベンシー・マージン）を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標の一つです。

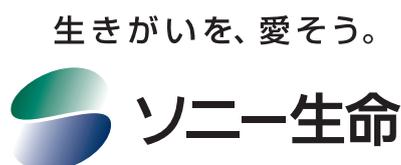
*6 Net Promoter®およびNPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ（現NICE Systems, Inc）の登録商標です。

新たなコーポレートスローガン「生きがいを、愛そう。」

当社は「お客様の『生きがい』ある人生をお守りする」をビジョンとして掲げています。このビジョンをもとに新たなコーポレートスローガンとして、「生きがいを、愛そう。」を策定しました。また、コーポレートスローガンの世界観をステートメントとして明文化しました。

新たなコーポレートスローガンのもと、お客様への提供価値を広げていくとともに、「人生の伴走者」として、「人々が心豊かに暮らせる社会の実現への貢献」に向けて、地域社会、環境、社員へのより一層の貢献を目指してまいります。

コーポレートスローガンとステートメント



人生、毎日何かが起こるわけじゃない。
けれど愛おしく、特別な瞬間が存在する。
あなたにも。あの人も。

そんな瞬間を、
私たちは生きがいと呼びたい。
なんてことない一日だって、
生きがいある日かもしれない。
そう信じている。

私たちソニー生命は、
お客様の「生きがい」とともに、歩んでいきたい。
一人ひとりの想いを訊き、寄り添いながら。

日本中が、世界中が、
自分だけの毎日をもっと愛せるように。

ライフプランナーの、
ソニー生命の使命です。

コーポレートスローガンについて

ソニー生命は、1979年8月に設立され、1981年4月「きょうから生命保険が変わる。ライフプランナーが変わる。」という宣言のもとに営業を開始しました。

以来、生命保険の本質と真の価値を追求し続け、保険・金融のプロフェッショナルであるライフプランナーが、お客様の想いをお伺いし、ライフプランを守るための保障を提案するとともに、その保障が最適な状態であるよう、「人生の伴走者」としてお客様の人生に寄り添い、サポートし続けてまいりました。お客様と信頼を積み重ねながら、保険を超える付加価値を提供してきたことが、多くのお客様からご支持いただき、おかげさまで着実に成長を続けています。

新たなコーポレートスローガン「生きがいを、愛そう。」では、多くの方が、日々の生活の中で特別な瞬間(=生きがい)を感じ、自分らしく生きることを支え、そうした方々であふれる社会を実現していきたいという志を表現しています。

コーポレートスローガンを通じて当社を知っていただくための主な取組

新たなコーポレートスローガンを掲げ、当社の特徴や、活動の方向性などを広く知っていただくためのさまざまな取組を行っています。

「#生きがいてなんだろう」プロジェクト

日常のささやかな幸せにも目を向けて、多くの方々のご自身の生きがいを考えるきっかけにさせていただけるよう、「#生きがいてなんだろう」プロジェクトに取り組みました。

本プロジェクトでは、全国1,400人規模の調査「生きがい実態調査」を公開したほか、お客さまや社員から集めた「日常のささやかな生きがい」エピソードを広告「みんなの#生きがいギャラリー」として、2025年5月に渋谷駅・新宿駅・原宿駅（東京都）などをはじめ、全国の駅や商業施設に掲示しました。



「生きがい実態調査」より



「みんなの#生きがいギャラリー」より



映画『父と僕の終わらない歌』とのタイアップCM

映画『父と僕の終わらない歌』とのタイアップCMを、2025年5月に公開しました。

本映画は、アルツハイマーの父とその息子が、家族や仲間とともに、かつて父が諦めた夢に挑む物語です。病を患いながらも愛する音楽とともに生き生きと過ごす父や、そんな父を支える家族や友人の姿を受けて、この映画がもつテーマの一つに「生きがい」があると考え、タイアップに至りました。



©2025「父と僕の終わらない歌」製作委員会 *



*映画「父と僕の終わらない歌」の劇中シーンであり、CMに登場するシーンとは異なります。



このほかにも、公式ホームページ内に特設サイトをリリースするなど、さまざまな取組を行っています。

ソニー生命の成り立ち

「ひとのやらないことに挑戦し、社会に貢献する」 盛田昭夫の情熱から生まれた保険会社

1979年8月10日、「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」を基本使命に掲げ、ソニー生命は業界に新風を巻き起こすべく誕生しました。

創立に携わったプロジェクトメンバーは「日本にマッチした、世界のどこにもない保険会社をつくる」という独自の構想に燃えていました。一人ひとりのお客さまの人生が異なるように、保障に対するニーズも十人十色。それを的確に把握し、解決手段を提示するためには、崇高な理念と強い信念、豊富な知識と経験が必要はず。こうして誕生したのが「ライフプランナー制度」です。

ソニー生命の開業式で、創立者であるソニー創業者の一人、盛田昭夫は社員を前にこう語りました。『我々としては、やはりここに新しい、本当に日本に今までなかったような保険会社を創りあげたい、また、創ってほしいというのが私のお願いであります』 「ひとのやらないことに挑戦し、社会に貢献する」という盛田昭夫の熱い思いがそこにありました。その思いは現実のものとなり、当社のライフプランナーによるコンサルティングは多くのお客さまからご支持いただいています。創立者の熱い思いは、現在も受け継がれているのです。



Photo by Kazumi Kurigami/TENGAI FOUNDATION

ライフプランナー —きょうから生命保険が変わる。ライフプランナーが変える。—

「お客さま一人ひとりの人生に関わる生命保険を提供するためには、本当の意味でのプロフェッショナルを介する必要がある」そう考え、日本の生命保険業界に新風を巻き起こすべく誕生した職業——それがライフプランナーです。当社のライフプランナーは、お客さまの信頼にお応えできるよう、さまざまな教育プログラムを通じて必要な知識とスキルを身につけた、生命保険・金融のプロフェッショナルです。

コンサルティング —人生の伴走者として「ともに生きる」—

当社の保険は、お客さま一人ひとりのライフプランにあわせたオーダーメイドです。そのためには、まずはお客さまがどのような人生を送りたいか、つまり「どう生きるか」を知ることが必要です。お客さまとご家族の夢や将来に関する考えをお聴きし、お客さまとともに具体的な人生の設計図を描き、守りたい未来の生活(ライフプラン)にあわせて必要保障額を算出し、合理的な保障を提供します。また、ご提案した生命保険がいざというときにきちんとお役に立てるよう、ご契約をいただいたあとも、ライフプランや保障の点検・アドバイスを行います。お客さまの人生においてさまざまな心配事や問題が生じたときには、担当者はもちろん、全国のライフプランナーが協力し合って、ライフプラン実現に向けてのお手伝いをします。

相互研鑽と社会貢献 —すべてはお客さまのために—

当社には、ライフプランナーが互いに助け合い高め合う相互研鑽の精神や文化が根づいています。たとえば、ソニー生命には日本の保険会社でトップクラスの2,251名のMillion Dollar Round Table (MDRT)会員がいます(2025年4月現在)。MDRTとは、国際的かつ独立した組織で、卓越した生命保険と金融サービスのトップセールスマンで構成されています。相互研鑽と社会貢献を活動の柱として「ホール・パーソン(バランスのとれた人格を志向すること)」を目指しており、ソニー生命においても、「MDRTソニー会」として年数回、研修会を行っています。



このほか、年間を通じて全国各地でさまざまな自主研修会が行われ、お客さまへより質の高いサービスを提供するためのノウハウやスキルを互いに共有し、研鑽に努めています。

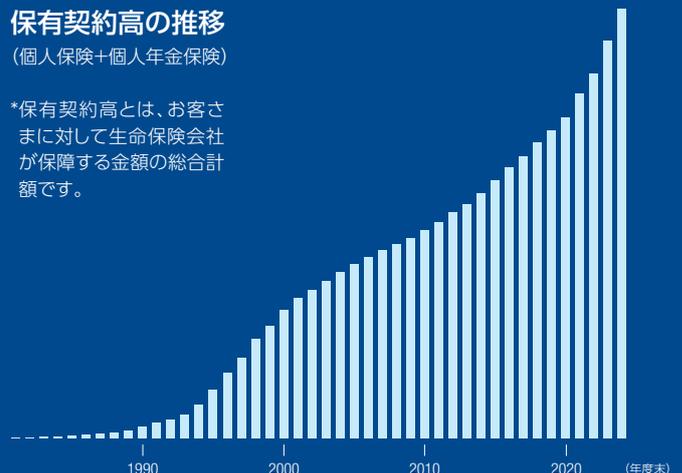
また、ソニー生命の社員は、「One Love One Trust(ひとつの愛がひとつの信頼を生む)」を合言葉に、社会貢献活動にも率先して取り組んでいます。1995年に発生した「阪神・淡路大震災」がきっかけで、社員有志により「ソニー生命ボランティア有志の会」を発足しました。この会は社員の募金により運営され、運営の主体は社員一人ひとりです。現在は「阪神・淡路大震災」で被害に遭われた高齢者の方々への継続的な支援を行うとともに、「スペシャルオリンピックス日本」や「リレー・フォー・ライフ」への活動支援、「東日本大震災」の復興支援など、幅広い社会貢献活動を積極的に行っています。

信頼の証 —お客さまとの「遠い約束」を果たす—

死亡保険金は、遺されるご家族へのお客さまの想いであり、「保有契約高」*はその想いの積み重ねです。ソニー生命は、この「保有契約高」が、お客さまからの信頼の証だと考えています。お預かりした保険契約は、お客さまとソニー生命との「遠い約束」です。いつか来るその「約束」をしっかりと果たすため、ソニー生命は健全な経営に努めていきます。

保有契約高の推移 (個人保険+個人年金保険)

*保有契約高とは、お客さまに対して生命保険会社が保障する金額の総合計額です。



ソニー生命のあゆみ

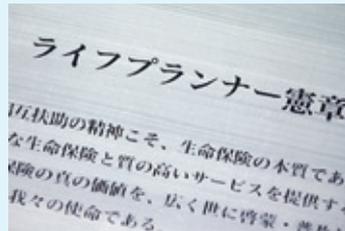
当社を支援して下さるお客さまに心より感謝するとともに、お客さまの「生きがい」ある人生をお守りできるよう、これからも力をあわせて歩み続けます。



創立者 盛田昭夫

- ソニー・プルデンシャル生命保険株式会社 (現 ソニー生命保険株式会社) 設立
- 本店を東京都港区南青山に置く

- 「阪神・淡路大震災」をきっかけとして、社員有志により「ボランティア有志の会(ソニー生命ボランティア有志の会)」発足
- 全ライフプランナーにパソコン貸与



- 「ライフプランナー」を商標登録
- 「ライフプランナー憲章」制定

- ソニー株式会社(現 ソニーグループ株式会社)が金融持株会社「ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社(現 ソニーフィナンシャルグループ株式会社)」を設立し、当社も参画

- コールセンターを開設
- 保険金クイックサービスを開始

2006

2004

- 第1回保険料キャッシュレス制度の実施

1997

1996

- 商号を「ソニー生命保険株式会社」に改称

1995

1991

- 募集代理店制度発足

1989

1987

1981

- 商号を「ソニー・プルデンシャル生命保険株式会社」に変更

1980

1979



開業時の広告

- 営業開始
- ライフプランナー制度発足



- リモートコンサルティングシステムを導入
- ソニー株式会社(現 ソニーグループ株式会社)がソニーフィナンシャルホールディングス株式会社(現 ソニーフィナンシャルグループ株式会社)を完全子会社化

- 経済産業省令和5年度補正「ライフステージを支えるサービス導入実証等事業(キャリア形成に資するサービス導入環境の構築実証)」へ参画

- (旧)ソニーライフ・ウィズ生命保険株式会社を吸収合併

2024

2023

2022

2021

2020

- 創立40周年

2019

- 新契約の即時承諾(お引き受け)を開始
- 本店を東京都千代田区大手町に移転

2017

- 「お客さま本位の業務運営方針」策定

2016

- ソニー生命札幌サービスセンターを開設

2012

- 申込手續のペーパーレス化を実現

2010



- 社会貢献活動「ライフプランニング授業」の実実施校数が2,000校を超える



ライフプランニング授業の様子

- 「トータルライフプランニング」サービスを開始



GLIP 画面イメージ

ソニーフィナンシャルグループのご紹介

ソニーフィナンシャルグループとは、ソニーフィナンシャルグループ株式会社と、その傘下のソニー生命保険株式会社、ソニー損害保険株式会社、ソニー銀行株式会社、ソニー・ライフケア株式会社、ソニーフィナンシャルベンチャーズ株式会社ならびにその子会社および関連会社から構成される金融サービスグループです。



ソニーフィナンシャルグループ 企業理念体系

Our Vision

私たちのありたい姿

感動できる人生を、いっしょに。

Our Values

私たちの価値観

想いに寄り添う。

お客様の想いや声に自ら寄り添う姿勢が、
お客様一人ひとりの感動を支える。

自分らしさを磨く。

自らの感動体験や自分らしさを尊重し磨くことが、
お客様一人ひとりの感動を支える。

一歩前へ。

自ら一歩踏み出す挑戦が、
お客様一人ひとりの感動を支える。

フェアであり続ける。

自らの誠実な姿勢とフェアな判断の積み重ねが、
お客様一人ひとりの感動を支える。

Our Foundation

私たちの事業における礎

感動できる人生を支える3つの寿命

感動寿命

自分らしく生きる

資産寿命

経済的な健全性

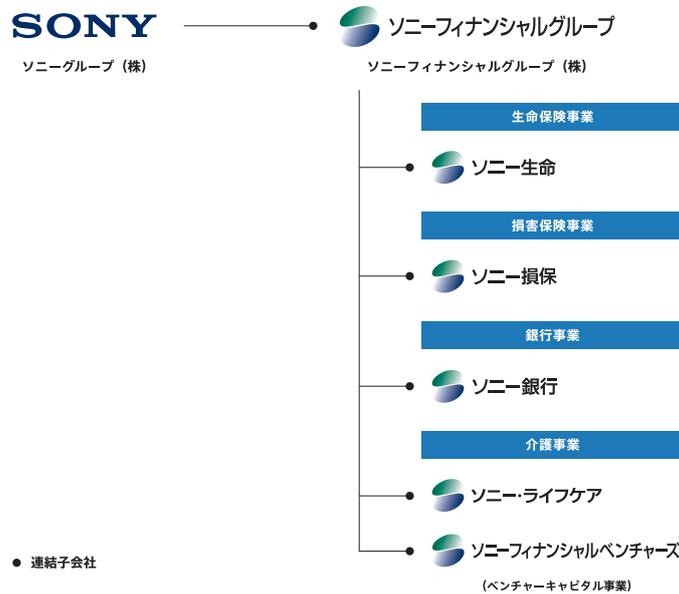
健康寿命

生きる土台

Sony's Purpose & Values

https://www.sony.com/ja/SonyInfo/CorporateInfo/purpose_and_values/

グループ体制図(主要子会社) (2025年7月1日現在)



ソニー生命とソニーフィナンシャルグループ各社との連携

当社は、歴史や規模などにおいて、ソニーフィナンシャルグループの中核となっています。そして、合理的な生命保険と質の高いサービスの提供に日々努めるとともに、ソニー損保やソニー銀行との連携を強化しています。とくに、ライフプランナーのコンサルティング能力を活かしたクロスセルは大きな成果を上げています。

今後も、ソニーフィナンシャルグループは、グループ内のクロスセルやシナジーを強化していきます。

ソニー損害保険

1998年6月に設立された、主にインターネットや電話により、合理的で質の高い保険商品・サービスを提供しているダイレクト損害保険会社です。

・ライフプランナーによるソニー損保の商品取扱

- **自動車保険**(2001年5月から)
2024年度は、ソニー損保の自動車保険新規契約件数の6.3%がライフプランナーの取扱によるものです。
- **火災保険**(2021年10月から)
2024年度は、ソニー損保の火災保険新規契約件数の9.3%がライフプランナーの取扱によるものです。

ソニー銀行

2001年4月に設立された、利便性と質の高い資産運用を中心とした金融商品・サービスや住宅ローンを提供するインターネット銀行です。

・ライフプランナーによるソニー銀行の住宅ローン・口座開設などの取扱

- **住宅ローン**(2008年1月から)
2024年度は、ソニー銀行の住宅ローン新規融資実行件数の29%がライフプランナーの取扱によるものです。
- **円普通預金口座開設業務**(2014年5月から)
- **外貨預金に関する業務**(2017年4月から)

ソニー・ライフケア

2014年4月に設立された、介護事業を統括する持株会社です。傘下の介護事業会社による有料老人ホーム等の運営・新規開設を通じた事業展開を推進しています。

ソニーフィナンシャルグループのサステナビリティ

サステナビリティの考え方

ソニーフィナンシャルグループは、私たちのありたい姿(Our Vision)として「感動できる人生を、いっしょに。」を掲げ、感動できる人生を支える3つの寿命として、「感動寿命(自分らしく生きる)」「資産寿命(経済的な健全性)」「健康寿命(生きる土台)」を私たちの事業における礎(Our Foundation)と位置づけています。

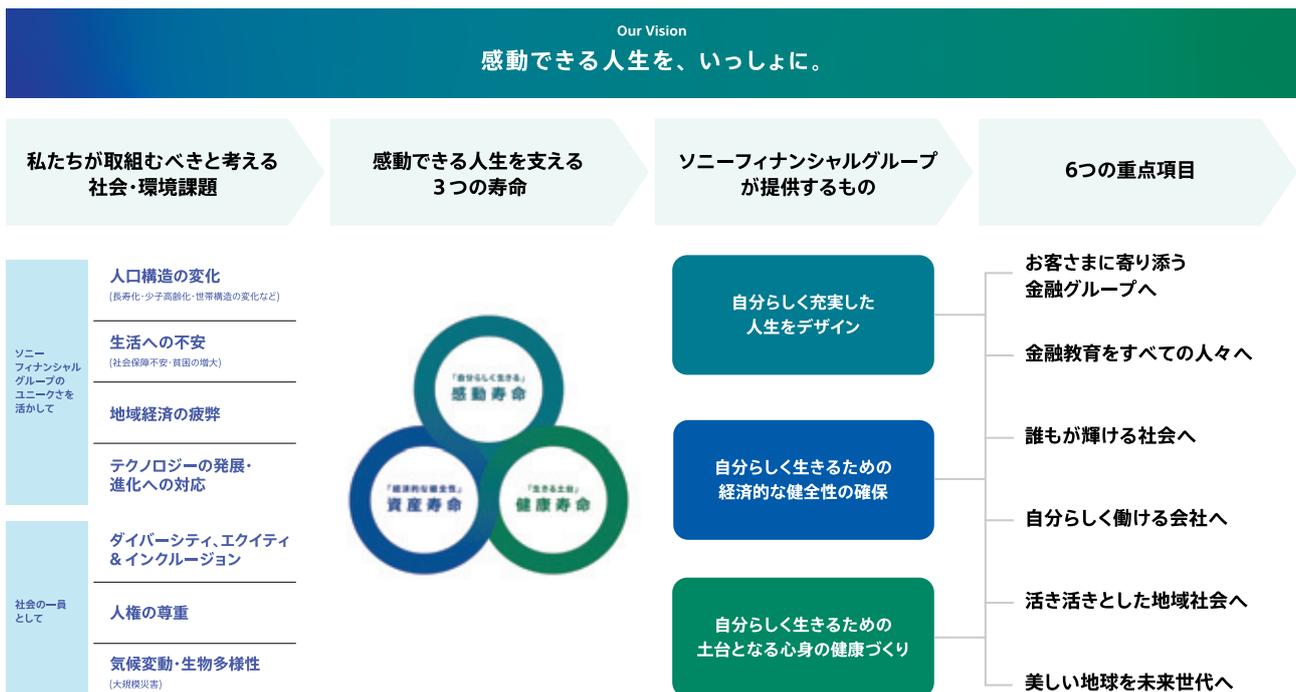
これらの考えのもと、ソニーフィナンシャルグループ各社の事業を通じた取組みにより、「自分らしく生きる人」を支えるとともに、「人」を取巻く「社会」・「環境」の課題解決に貢献し、持続可能な社会の実現と企業価値向上に努めてまいります。

取組むべき社会・環境課題と6つの重点項目

ソニーフィナンシャルグループは、「人口構造の変化」「生活への不安」「地域経済の疲弊」「テクノロジーの発展・進化への対応」「DE&I」「人権の尊重」「気候変動・生物多様性」を特に解決を目指すべき社会・環境課題として定めています。ソニーフィナンシャルグループのユニークさを活かし、社会の一員として、重点課題への取組みを通じて社会的価値を創造し、「感動できる人生」の実現に貢献していきます。

ソニーフィナンシャルグループのホームページ

<https://www.sonyfg.co.jp/ja/sustainability/approach.html>





1. お客様に寄り添う金融グループへ

大きな社会の変化や生活への不安に立ち向かい、「自分らしく生きる」を実現するためには、将来に向けて前向きで自分らしい人生をデザインし、生きがいを通して日々のワクワク感・幸福感を感じられることが重要だと考えます。

私たちは、お客様一人ひとりに合わせた付加価値の高い商品やテクノロジーを活用したサービスによる顧客体験価値の向上を通して、お客様の「自分らしく生きる」選択をサポートいたします。



2. 金融教育をすべての人々へ

子どもたちが将来に向けて前向きに人生を考え、自分らしい生き方を選択できること、何歳になっても心が躍動し続ける充実した人生を過ごすためには、自分の夢やありたい姿を描き、計画すること、お金の大切さやお金との正しい付き合い方を学び、資産形成の難しさ・楽しさを学ぶことが重要だと考えます。

私たちは青少年・社会人の皆さま向けの金融教育活動、人生のウェルビーイング向上を目指す金融エデュテインメント*等の取組みを通して、すべての人々の「自分らしく生きる」を応援いたします。

*エデュテインメント：Education（教育）とEntertainment（娯楽、エンタテインメント）を掛け合わせた造語。



3. 誰もが輝ける社会へ

「自分らしく生きる」には、誰もが商品やサービスを自ら選択できることが重要です。そのためには、年齢や障がいなど個人の特性や能力・環境にかかわらず、すべてのお客様に私たちの商品やサービスにアクセスできる環境を提供することが必要だと考えます。

私たちは、アクセシビリティ*向上をサステナビリティ推進に欠かせないテーマの一つと位置づけ、共通のポリシーのもと、アクセシビリティ向上に取組み、すべてのお客様に快適なサービスをご利用いただくことで誰もが輝ける社会の実現を目指します。

*アクセシビリティ：年齢、身体、環境などに関係なく、誰もが機器やサービスを簡単に利用できること。



4. 自分らしく働ける会社へ

多様な価値観や属性を持つ社員一人ひとりに、公平・公正な成長機会と自身の能力を最大限に発揮できる職場環境を提供することが、社員一人ひとりにとって「自分らしく生きる」ために必要だと考えます。

私たちは、すべての社員に自分らしく働き、輝く機会を提供するため、ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン（DE&I）を推進していきます。また、ソニーフィナンシャルグループ行動規範に基づき、人権を尊重し、誠実に事業活動を行うことを推進していきます。



5. 生き活きとした地域社会へ

「自分らしく生きる」ためには、人々が楽しく暮らし、学び働ける、生き活きとした地域社会という土台があることが重要だと考えます。

私たちは、社会の一員として、社員一人ひとりの積極的な社会貢献活動やグループ一体となった活動を通して、地域社会の活性化や地域社会との繋がりの拡充を促進していきます。



6. 美しい地球を未来世代へ

気候変動や生態系を脅かす環境破壊などの環境問題は、すべての人々の「自分らしく生きる」人生に大きな影響を与えうるものと認識しています。

私たちは、グループ一丸となって、美しい地球環境を守り、未来世代へつなげられるよう、温室効果ガス排出量削減や、生物多様性への対応を着実に実施するほか、責任ある投資家としてESG投融資を推進していきます。

ソニー生命のサステナビリティ

サステナビリティの考え方

ソニー生命は、「ひとのやらないことに挑戦し、社会に貢献する」という思いのもと創立し、「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」ことを基本使命に、一人ひとりの人生に寄り添った事業活動を追求してきました。

その社会価値の創造に向けた挑戦によって、お客さまをはじめ、「人々が心豊かに暮らせる社会の実現への貢献」を目指しています。

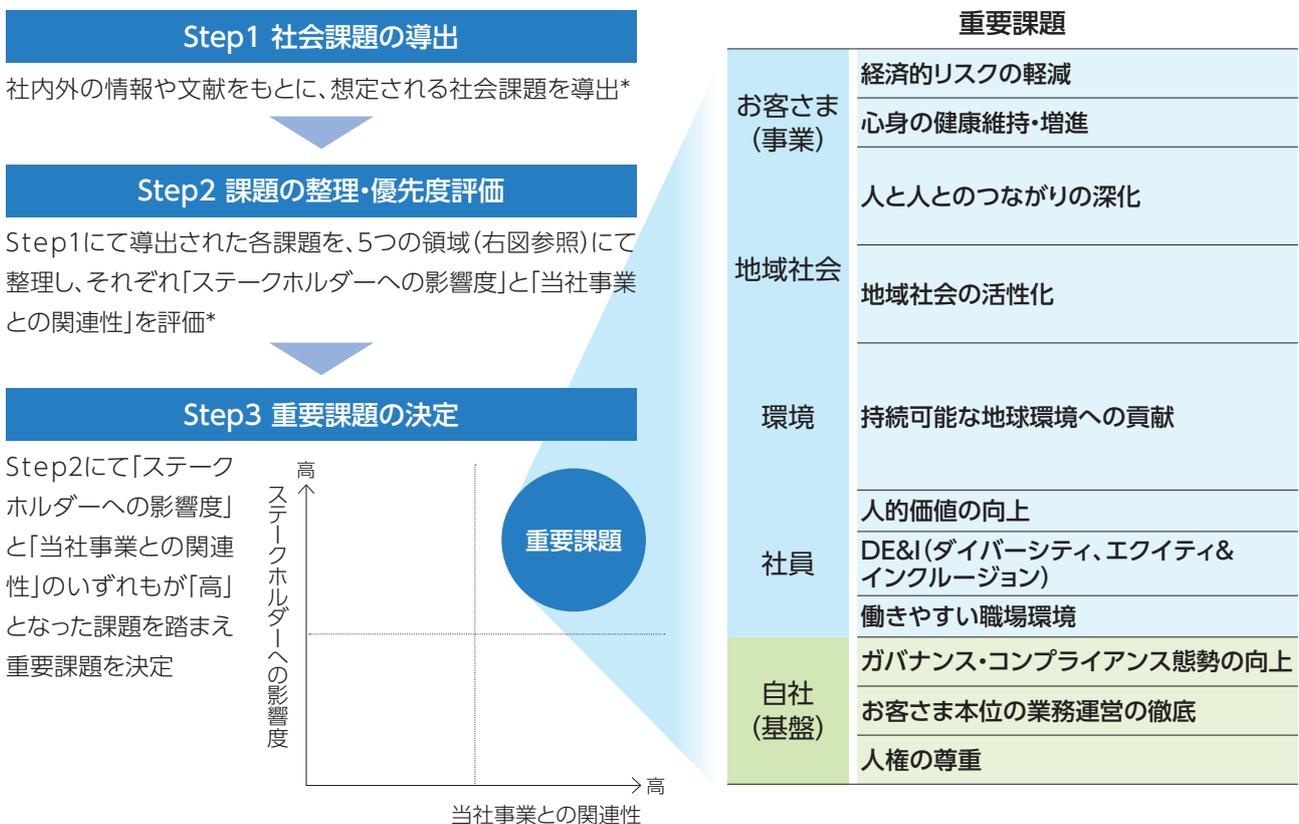
これらの考えのもと、ソニーフィナンシャルグループ各社と協働し、「自分らしく生きる人」を支えるとともに、「人」を取り巻く「社会」・「環境」の課題解決に貢献し、持続可能な社会の実現と企業価値向上に努めてまいります。

サステナビリティ推進体制

当社では、サステナビリティ経営の実効性をより一層高めるため、サステナビリティ委員会を設置し、ソニーフィナンシャルグループ株式会社と連携をとり、サステナビリティに係る方針・戦略等の審議や取組状況のモニタリングを行っています。サステナビリティ委員会での審議内容は、経営会議・取締役会へ報告し、取締役会の監督を受けています。

当社が取り組む重要課題

当社は、事業活動を通じて持続可能な社会の発展に貢献するべく、社会にとって重要度が高く、かつ当社事業とも関連性が高い社会課題を、優先的に取り組む重要課題として選定しています。また、サステナビリティを取り巻く環境の変化等も踏まえ、重要課題は定期的に見直しを図っています。



*社会課題の導出や優先度評価においては、以下をはじめとする社外情報を考慮しています。
SDGsの17の目標・169のターゲット
国際機関・ガイドライン策定団体(ISO、GRI、SASB等)、投資家にESG情報を提供する評価機関(FTSE等)、政府や官公庁が示すフレームワーク・指針等

ソニー生命のサステナビリティへの取組

<https://www.sonylife.co.jp/land/sustainability/>

サステナビリティ推進体制の強化について

当社は、社会と企業双方の長期的かつ持続的な成長の実現に向け、サステナビリティ方針（中長期を見据えた取組の方向性）を策定し、お客さまへの提供価値の広がりに加え、地域社会、環境、社員への貢献を掲げ、取組を進めています。

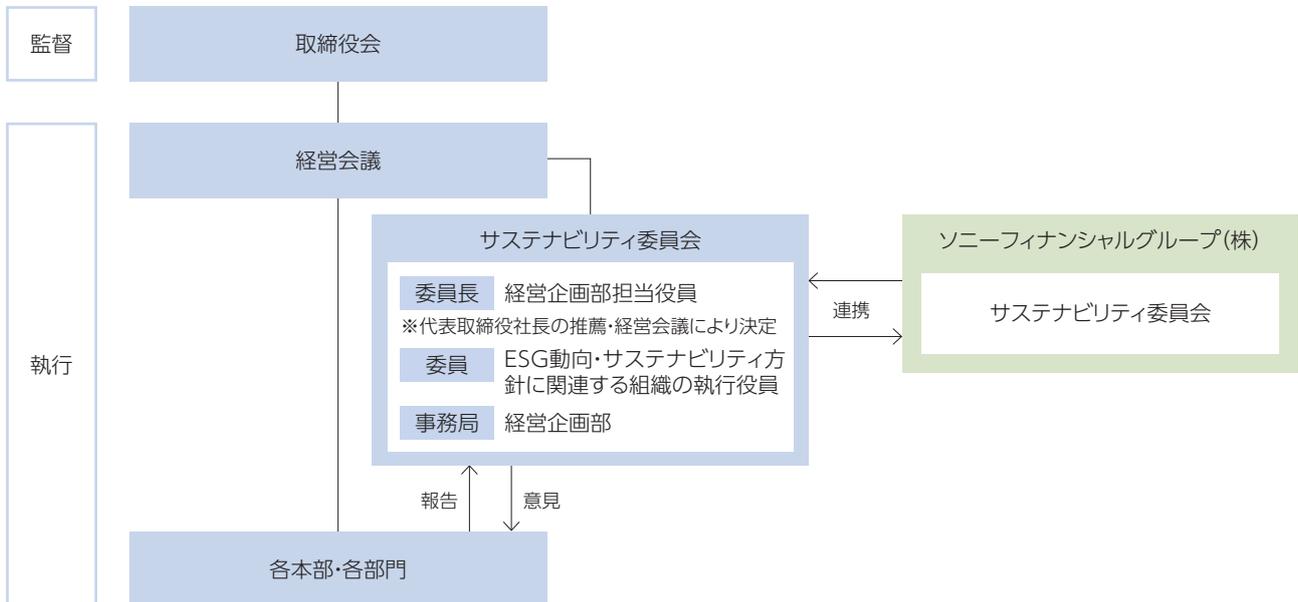
2025年4月には、サステナビリティ経営の実効性をより一層高めるため、「サステナビリティ委員会」を設置しました。

サステナビリティ委員会は、親会社のソニーフィナンシャルグループ株式会社と連携をとり、ステークホルダーの皆さまからの期待や要請を踏まえたサステナビリティに係る方針・戦略、取組状況等について、全社横断的に協議・推進し、サステナビリティへの取組のさらなる強化を図ります。

なお、サステナビリティ委員会での審議内容は、経営会議・取締役会へ報告し、取締役会の監督を受けることとしています。

「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」という当社ビジョンのもと、今後も長期的な視点で事業による価値創造を通じ、持続可能な社会の発展と当社の持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

サステナビリティ推進体制



VOICE

経営企画部
サステナビリティ企画推進課
車田 郁美



全社横断的な推進を行う「サステナビリティ委員会」の運営を担当しています。近年、社会・環境課題はますます多様になっているなか、それらを意識した事業活動により、ソニー生命ならではの価値を高め、お客さまはもちろんのこと、私たちが暮らす地域社会、環境がより豊かなものになるよう取組を推進しています。「ひとのやらないことに挑戦し、社会に貢献する」という思いに惹かれ入社したからこそ、この思いを未来につなげられるよう、社会と当社の持続的成長に向けて私も挑戦し続けたいと思います。

ソニー生命の中期経営計画 (2024年度～2026年度)

～お客さまの「生きがい」ある人生をお守りする～

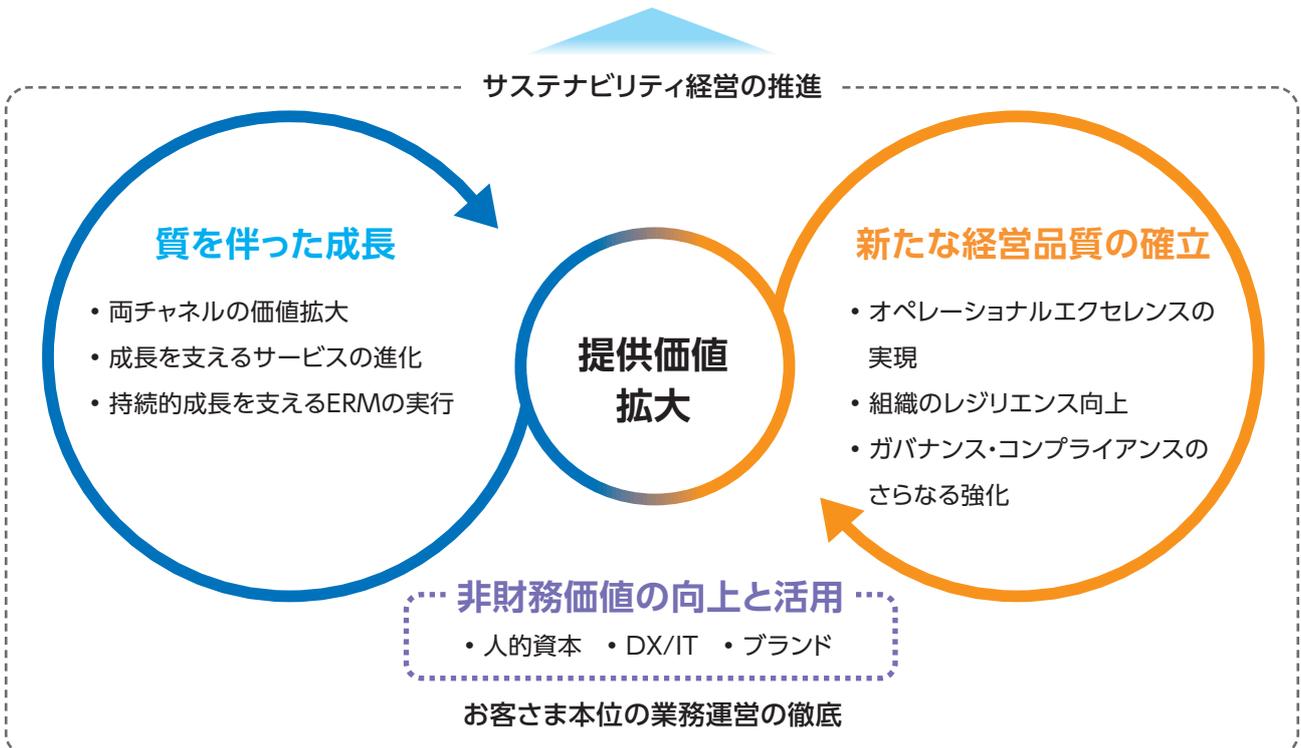
「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」というビジョンのもと、「質を伴った成長」と「新たな経営品質の確立」の実現を両輪で進めるとともに、「非財務価値の向上と活用」にも取り組みます。人々が心豊かに暮らせる社会づくりに貢献し、社会と当社双方の持続的成長につなげていきます。

ビジョン「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」



中期経営計画のポイント

人々が心豊かに暮らせる社会の実現への貢献



質を伴った成長



ライフプランナーチャンネル

ライフプラン分析システム「GLiP」(48ページをご参照ください)、企業のコンサルティングシステム「Biz-Plan WEB」(52ページをご参照ください)や、お客さまとのコミュニケーションで得た情報を記録・更新する「カルテ」の活用によってご提案の根拠を可視化し、お客さまのご意向にそった保障の提供・資産形成をサポートするとともにご契約後も保障の点検や最適化を図る活動を進めています。

また、こうしたコンサルティングセールス・コンサルティングフォローをはじめとしたライフプランナーのサービス水準の向上に向けた各種取組、DX活用等による付加価値のより高い業務に注力できる環境整備・支援の拡充などを推進し、お客さまへの提供価値をさらに高めていきます。

代理店チャンネル



サポーター(代理店営業職)の育成を強化し、パートナー(募集代理店)の特性や状況に応じた支援を拡充していきます。また、パートナーの販売状況やサービス品質をデータ化・収集・分析し、施策に活用することで、サポーターによる効率的な営業活動の推進、良質なパートナーとの関係強化を図るなど、着実な成長に向けた取組を進めます。

成長を支えるサービスの進化



主に以下における取組を通じ、お客さまへの提供価値・お客さま層の拡大を図っていきます。

<p style="text-align: center;">トータルライフプランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ GLiP追加機能の開発 ・ お客さまのゴール(目標)達成に向けたサービスパッケージの提供 	<p style="text-align: center;">法人戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継や福利厚生領域への価値提供の拡大 ・ 経営者に対する法人・個人両面でのコンサルティング強化 	<p style="text-align: center;">シニア戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ AIの活用等によるシニアライフプランニングの高度化 ・ シニア層のニーズに対応する商品・サービスの拡充
---	---	--



持続的成長を支えるERMの実行

事業環境の変化を見据え、営業・商品開発・資産運用が三位一体となってリスクとリターンのマネジメントをすべく、専任の委員会を通じて、収益管理の高度化を図り、持続的な成長を実現していきます。

※ERMについては94ページをご参照ください。

新たな経営品質の確立



より一層サステナビリティの視点を経営に取り込み、事業を運営していきます。持続的な成長を支える基盤を構築するため、品質・コスト・スピードを両立するオペレーショナルエクセレンスの実現、事業環境の変化に柔軟に対応するための組織のレジリエンス向上を図ります。

また、お客さま本位の業務運営を徹底し、ガバナンス・コンプライアンス態勢のさらなる強化に取り組み、新たな経営品質の確立を目指していきます。

非財務価値の向上と活用



質を伴った成長と新たな経営品質の確立の実現を支えるため、社員の力を最大限発揮し、活躍に向けて環境を整備していきます。また、デジタルのさらなる活用による生産性向上や、お客さまへの提供価値の拡大、当社およびソニーフィナンシャルグループでのブランディング強化に取り組んでいます。

お客さま本位の業務運営方針

当社は、「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、「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」というビジョンを掲げ、その実現に向けて取り組んでいます。

お客さま本位の業務運営をより一層推進するため、以下の方針を定めます。

お客さま本位の業務運営方針

1. お客さま本位の業務運営

当社は、お客さまに合理的な生命保険と質の高いサービスを提供し、お客さまの経済的保障と安定を図るために、あらゆる業務運営においてお客さまの最善の利益に資するべくお客さま本位で行動するよう努めてまいります。

2. お客さまの声を業務運営に活かす態勢

お客さまからのご意見やご要望等の「お客さまの声」を広くお伺いするとともに、これを真摯に受け止め、お客さまの声を活かした業務運営を進めてまいります。

3. お客さまへの最適な保障の提供と資産形成のサポート

当社は、お客さまの最善の利益に資するべく、社員一人ひとりがコンサルティングセールス・コンサルティングフォローの質を追求し続け、お客さま一人ひとりのゴール(目標)の実現をサポートするとともに、お客さまとの「遠い約束」^(※)を果たし続けてまいります。

(※)当社では、お客さまとのお客さまとのご契約を「遠い約束」と位置づけています。

4. 最適な保障提供・資産形成を支える商品開発と資産運用

お客さまのニーズや社会を取り巻く環境を踏まえ、お客さまの最善の利益に資するべく一人ひとりのお客さまへの最適な保障の提供や資産形成を支えるための商品の開発に取り組むとともに、各保険商品において将来にわたり確実に保険金・給付金をお支払いするための資産運用に努めてまいります。

5. 保険金等の確実な支払とより良いサービスの提供

お客さまとの「遠い約束」を確実に果たすため、お支払いに至るまでご契約を適切に管理し、迅速かつ利便性の高い事務体制の構築に努めてまいります。また、お客さまの様々なライフスタイルやニーズにお応えするためのサービスを提供し続けてまいります。

6. 利益相反の適切な管理

お客さまの利益が不当に害されることがないようにするため、「利益相反管理方針」等を定め、それらに従って、取引におけるお客さまとの利益相反の可能性について把握し、適切に管理するよう努めてまいります。

7. お客さま本位の企業風土の醸成

当方針に基づき、あらゆる業務運営において、お客さま本位で行動していくための態勢を構築してまいります。

「お客さま本位の業務運営方針」の定着度合いを測る成果指標

当方針の定着度合いを測るための成果指標として、「お客さま総合満足度」「保有契約者数」「保有契約高」を設定しています。

これらの指標は当社のサービスや商品、ライフプランナーやパートナーの提案力等に対するお客さまの評価の表れであると考え、今後も各指標の中長期的な傾向を把握し、定期的に当方針や取組内容の進捗状況の振り返りを行うことによって、より一層お客さま本位の視点に立った業務運営へとつなげてまいります。

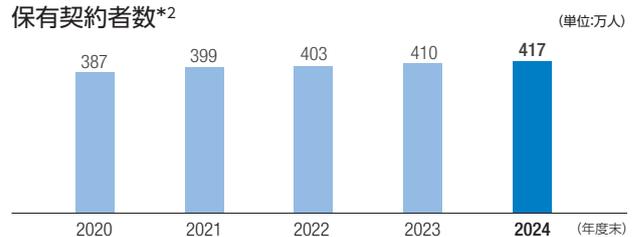
指標① お客さま総合満足度

当社のご契約者さまを対象に、毎年実施する『お客さまアンケート*1』で「当社に対する総合満足度」をお伺いする質問にて、上位3つの選択肢を回答されたお客さまの割合です。



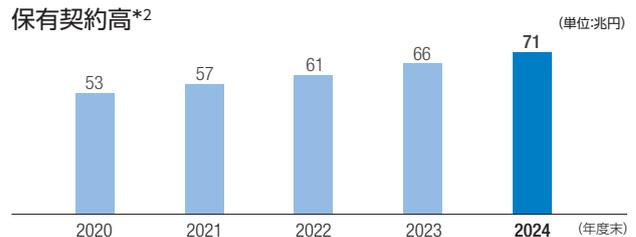
指標② 保有契約者数

当社にご契約いただいているお客さまの総数です。



指標③ 保有契約高

個々のお客さまに対して当社が保障する金額の総合計額です。



*1 2024年度お客さまアンケート実施概要

- ・実施期間:2024年10月~2024年11月
- ・調査対象:既契約者約1万名
- ・有効回答者数:3,972名 ※評価回答無し分を除く。
- ・質問内容:営業社員対応・代理店対応・各種手続・商品満足度・企業への信頼感等
- ・お客さま満足度は7つの選択肢から回答

*2 「保有契約者数」「保有契約高」は、個人保険と個人年金保険の合計です。

これからも当社は、「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」というビジョンの実現に向けて、お客さまの「人生の伴走者」として信頼を積み重ねながら、提供価値のさらなる広がりを図っていきます。

当社の「お客さま本位の業務運営方針」ならびに「お客さま本位の業務運営に係る取組内容」については、当社ホームページ (<https://www.sonymlife.co.jp/company/corporate/fiduciaryduty/>) をご覧ください。

2024年度トピックス

2024年4月

「キャリアディベロップメント支社」を新設

性別・キャリア・働き方を問わず、さまざまな方が長くライフプランナーとして活躍できる環境の整備を目的に、キャリアディベロップメント支社(CD支社)を2024年4月1日に新設しました。

DEI&B*の一層の推進を図るとともに、優秀な人材の採用機会拡大と確実な育成を進めます。

*ダイバーシティ(Diversity:多様性)、エクイティ(Equity:公平性)、インクルージョン(Inclusion:包含性)、ビロギング(Belonging:帰属意識)



オフィスの様子

※当社のライフプランナー採用については、特設ページをご確認ください。
(https://www.sonylife.co.jp/land/lp_recruit/training/)

2024年5月 2024年7月

「ソニー生命 スペシャルデー」を開催

2024年5月に京セラドーム大阪で開催されたオリックス・バファローズ主催試合および、7月にバンテリンドーム ナゴヤで開催された中日ドラゴンズ主催試合に「ソニー生命 スペシャルデー」として協賛しました。

※ソニー生命 スペシャルデーの詳細は、63ページもご参照ください。



「ソニー生命 スペシャルデー」の様子

2024年8月 2024年9月 2024年11月

松坂大輔さんによる野球教室

「松坂大輔 Baseball Academy presented by ソニー生命～人生を変えるキャッチボールを～」を開催

元メジャーリーガーの松坂大輔さんを特別講師としてお迎えする野球教室を、石川県、埼玉県、福岡県で開催しました。

子どもたちの野球の基本技術向上はもとより、松坂さんと子どもたちが心を通わせながら行う「キャッチボール」や、松坂さんの長年にわたる野球経験と知識を通じて、人生の大切な価値観について学ぶ機会になることを願って実施しました。

※野球教室の詳細は、63ページもご参照ください。



2024年4月

5月

6月

7月

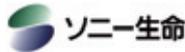
8月

2024年6月

クレディセゾンと業務提携に向けた基本合意を締結

当社は株式会社クレディセゾンと、多様化するお客さまのニーズにお応えすることを目指して、業務提携に向けた基本合意を締結しました。

業務提携により、両社のサービスを相互のお客さまに展開し、一人ひとりのライフプランにあわせて今まで以上に最適なサービスを提供します。



※詳細は58ページもご参照ください。

2024年7月

NTTコム オンラインNPS®ベンチマーク調査

2024「生命保険部門 請求体験調査」、 「生命保険部門 アフターフォロー調査」で第1位を受賞

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が発表したNTTコム オンラインNPS®ベンチマーク調査2024の「生命保険部門 請求体験調査」「生命保険部門 アフターフォロー調査」の2部門において、第1位の評価をいただきました。



※Net Promoter®および NPS®は、ペイン・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。

2024年8月

「ボランティア・デイ」を開催

当社の創立記念日である8月10日を「ボランティア・デイ」として、「全社員で地域・社会貢献活動を考え、実践する日」と位置づけています。

前年に続き22回目となる8月8日のイベントでも、大手町本社で当社の社員による献血ボランティアを実施しました。

※当社の社会貢献活動の詳細は、76ページもご参照ください。



献血の様子

2024年8月

(経済産業省) 「ライフステージを支える サービス導入実証等 事業」への参画

当社は、経済産業省令和5年度補正「ライフステージを支えるサービス導入実証等事業(キャリア形成に資するサービス導入環境の構築実証)」に採択されました。

本事業を通じ、社会課題解決型ビジネスモデルの創出と周知普及に向けた取組として、ライフプランニング体験プログラムを「学校」・「自治体」・「企業」へ提供することで、日本の社会課題解決への貢献を目指しました。



※ライフステージを支えるサービス導入実証等事業の詳細は、83ページもご参照ください。

2025年1月

ライフプランニング授業が 文部科学省の令和6年度 「いーたいけんアワード (青少年の体験活動推進企業 表彰)」を3年連続で受賞

文部科学省が主催する令和6年度「いーたいけんアワード(青少年の体験活動推進企業表彰)」に、3年連続で入賞し、今年度は「奨励賞」を受賞しました。

ライフプランニングの疑似体験を通じて、子どもたちの今後の人生における自分の夢やありたい姿を描くことで、人生を計画的に生きることや夢や目標に向かって努力することの大切さを学んでもらいたいという取組の想いを評価いただきました。



賞状：奨励賞

※ライフプランニング授業の詳細は、82ページもご参照ください。

2025年3月

保険販売ビジネスにおける協業に向けた業務提携の開始

当社は、三井住友カード株式会社および株式会社Next Solutionと、保険代理店を通じた保険販売ビジネスにおける協業に向け、業務提携をしました。



※詳細は58ページもご参照ください。

10月

11月

2025年1月

2月

3月

2024年10月

保険料のクレジットカード 払の取扱開始

お客さまの保険料のお払い込みに関する利便性向上を目的として、2024年10月2日より保険料のクレジットカード払の取扱を開始しました。

2024年11月

東京海上日動火災保険の 法人向け損害保険商品の 取扱開始

2024年11月1日より、ライフプランナーによる東京海上日動火災保険株式会社、主に法人および個人事業主のお客さま向け損害保険商品の取扱を全国で開始しました。

※詳細は58ページもご参照ください。

2025年2月

「学資保険(無配当)」の 保険料率等の改定

契約日が2025年2月2日以降となるご契約より、市場金利の状況などを踏まえ、学資保険(無配当)の保険料率の改定を実施しました。

本改定に伴い、従来よりも割安な保険料でのご契約が可能となりました。さらに、取扱範囲を拡大(一部種目の販売再開やご契約可能な年齢範囲の変更)しました。

※当社の商品については、57ページもご参照ください。

2025年3月

おしごと体験アプリの新コンテンツ「ライフプランナーと はしりぬけ! みらいランナー」を開発

株式会社タカラトミーアイビスと、おしごと体験アプリ「FamilyApps(ファミリーアプス)」の新コンテンツ「ライフプランナーと はしりぬけ! みらいランナー」を開発し、2025年3月21日から配信を開始しました。



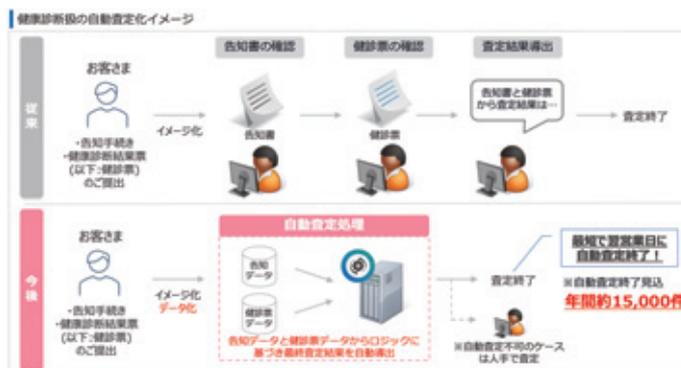
「ライフプランナーと はしりぬけ! みらいランナー」のイメージ画像

2025年5月

引受査定システムの大幅リニューアルについて～健康診断扱の自動査定化を実現～

当社は、お客さまの保険契約のお申し込み時に行う医務査定（お客さまの過去の病歴や現在の健康状態の査定）のうち、健康診断結果票をご提出いただく健康診断扱の自動査定化を2025年5月に実現しました。これにより、ご契約のお引き受けにかかる時間を大幅に短縮し、最短で書類到着の翌営業日に査定を終了することが可能となりました。

現在、当社ではさらなる「お客さま満足度の向上」や「業務の効率化」のため、DX（デジタルトランスフォーメーション）への取組を進めています。保険引受部門においては、より早くお客さまへ安心をお届けするために査定事務の効率化に取り組んでおり、今回、「健康診断結果票のデータ化」や「自動査定ロジックの構築」に加えて、「査定方法やプロセスの見直し」により、自動査定化を実現しました。



2025年6月

NTTコム オンラインNPS®ベンチマーク調査2025

「生命保険部門」「生命保険部門 請求体験調査」「生命保険部門 アフターフォロー調査」で第1位を受賞

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が発表したNTTコム オンラインNPS®ベンチマーク調査2025の「生命保険部門」、「生命保険部門 請求体験調査」および「生命保険部門 アフターフォロー調査」の3部門において、第1位の評価をいただきました。



生命保険部門

業界全体での課題項目でもあった「加入後のアフターフォローの手厚さ」、「自分に合った保険サービスを提案してくれる」といった担当者の対応力に関連する項目で、高い評価を得ることができました。



生命保険部門 請求体験調査

業界全体の課題となった「担当者の説明のわかりやすさ」や「担当者の寄り添う姿勢・親身な対応」といった担当者の対応力に関連する項目で、高い評価を得ることができました。



生命保険部門 アフターフォロー調査

業界全体のロイヤルティ醸成要因にもなった「自身の状況に応じた、担当者の柔軟な対応」や「担当者から提供される情報の内容の適切さ」といった担当者の対応力に関連する項目で、高い評価を得ることができました。

※ Net Promoter® および NPS®は、ペイン・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。

2024年度の業績報告

強固な経営基盤の上に、さらなる成長を目指します。



直近5事業年度における主要な業務の状況

(単位：百万円)

項目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
保有契約高	55,251,636	59,178,835	62,516,074	67,883,184	73,156,344
個人保険	50,161,218	52,397,483	53,944,836	56,690,559	58,932,288
個人年金保険	3,449,705	5,253,902	7,161,070	9,895,615	13,041,719
団体保険	1,640,712	1,527,449	1,410,167	1,297,009	1,182,336
団体年金保険保有契約高	6,267	5,300	4,402	3,587	2,982
保有契約年換算保険料	953,206	1,054,010	1,114,465	1,206,540	1,297,483
医療保障・生前給付保障等	208,778	213,713	215,771	213,377	208,736
新契約高	5,131,519	6,663,706	8,391,616	10,064,342	11,197,393
個人保険	4,264,122	5,242,239	6,270,971	7,085,534	7,569,700
個人年金保険	862,049	1,413,000	2,112,597	2,970,866	3,618,608
団体保険	5,347	8,467	8,047	7,940	9,084
団体年金保険保有契約高	6,267	5,300	4,402	3,587	2,982
新契約年換算保険料	74,629	105,492	128,584	160,589	180,840
医療保障・生前給付保障等	11,774	12,923	11,563	8,953	9,117
経常収益	1,945,094	2,023,492	1,904,419	3,180,958	2,316,923
うち保険料等収入	1,212,579	1,377,393	1,473,844	1,743,977	1,910,585
うち資産運用収益	672,142	586,253	368,135	1,375,599	348,451
経常費用	1,878,567	1,969,819	1,809,027	3,154,842	2,295,295
うち保険金等支払金	531,979	670,082	911,723	1,054,636	1,115,879
うち資産運用費用	69,647	42,779	24,597	221,902	142,090
うち事業費	160,973	165,824	168,742	181,617	206,139
経常利益	66,526	53,673	95,392	26,115	21,627
当期純利益	43,286	19,050	100,770	13,579	58,186
基礎利益	136,630	132,219	119,648	185,943	115,120
資本金の額及び発行済株式の総数	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000
	(70,000千株)	(70,000千株)	(70,000千株)	(70,000千株)	(70,000千株)
総資産	12,583,730	14,489,657	15,231,746	16,623,842	16,934,130
うち特別勘定資産	1,911,631	2,852,650	3,188,906	4,497,242	5,155,641
責任準備金残高	11,010,613	12,536,893	13,161,411	14,765,726	15,511,509
貸付金残高	202,134	205,593	212,448	219,365	225,968
有価証券残高	11,967,235	13,613,434	14,393,399	15,573,054	15,900,404
ソルベンシー・マージン比率	2,126.6%	2,191.1%	2,046.1%	1,887.6%	1,588.7%
従業員数	8,853名	9,079名	9,156名	9,373名	9,747名

- (注) 1. 保有契約高とは、個人保険・個人年金保険・団体保険の各保有契約高の合計です。なお、個人年金保険については、年金支払開始前契約の年金支払開始時における年金原資と年金支払開始後契約の責任準備金を合計したものです。
2. 団体年金保険保有契約高については、責任準備金の金額です。
3. 新契約高とは、個人保険・個人年金保険・団体保険の各新契約高の合計です。なお、個人年金保険については、年金支払開始時における年金原資です。
4. 年換算保険料の対象は、個人保険と個人年金保険です。年換算保険料とは、1回あたりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年あたりの保険料に換算した金額です(一時払契約等は、保険料を保険期間で除した金額)。
5. 医療保障・生前給付保障等については、医療保障給付(入院給付、手術給付等)、生前給付保障給付(特定疾病給付、介護給付等)等に該当する部分の年換算保険料を計上しています。
6. 2022年度からの基礎利益の算定方法変更に伴う2021年度への影響として、基礎利益が2百万円減少、キャピタル損益が2百万円増加しております。

2024年度の業績について

保有契約(個人保険+個人年金保険)

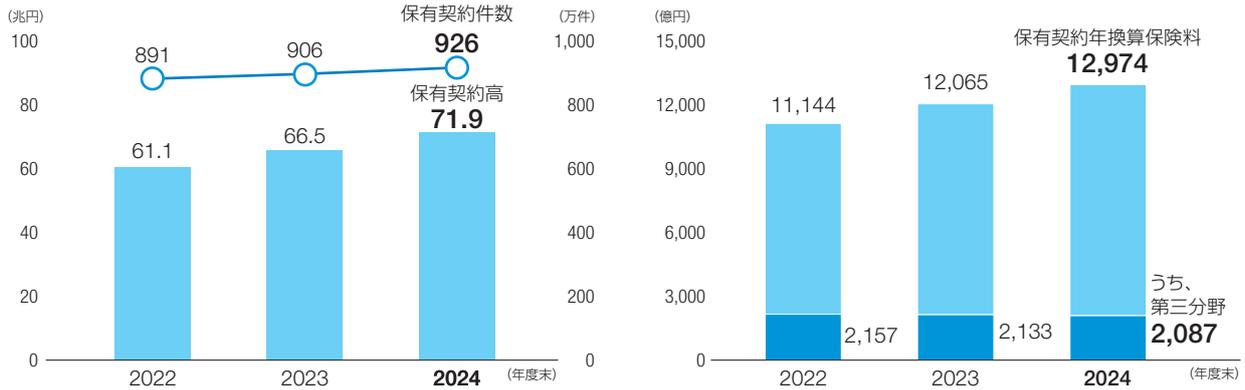
保有契約高 **71兆9,740億円** (前年度末比8.1%増加)

保有契約件数 **926万5,627件** (前年度末比2.2%増加)

保有契約年換算保険料

1兆2,974億円 (前年度末比7.5%増加)

保有契約高は開業以来順調に伸展しています。



【保有契約高】とは、個々のお客さまに対して生命保険会社が保障する金額の総合計額をいいます。

【保有契約件数】とは、ご契約いただいている保険契約の件数です。

【保有契約年換算保険料】とは、保有契約の1回あたりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年あたりの保険料に換算した金額です。

新契約(個人保険+個人年金保険)

新契約高 **11兆1,883億円** (前年度比11.3%増加)

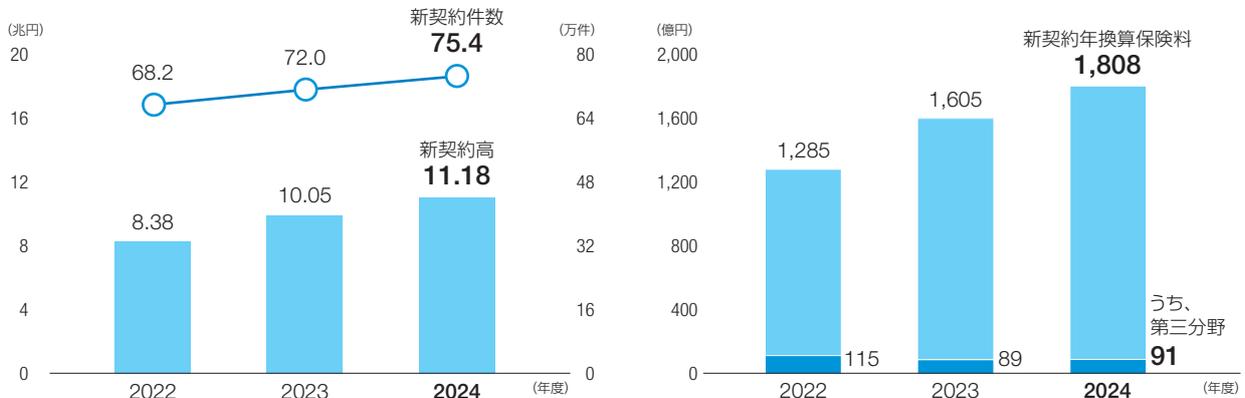
新契約件数 **75万4,395件** (前年度比4.8%増加)

新契約年換算保険料

1,808億円 (前年度比12.6%増加)

新契約高および新契約年換算保険料は、ともに過去最高を記録しました。

新契約高は、変額保険(定期型)および変額個人年金保険「SOVANI」*の販売が好調なため、前年度に比べ増加しました。



【新契約高】とは、新たにご契約いただいた保障金額の総合計額をいいます。

【新契約件数】とは、新たにご契約いただいた保険契約の件数です。

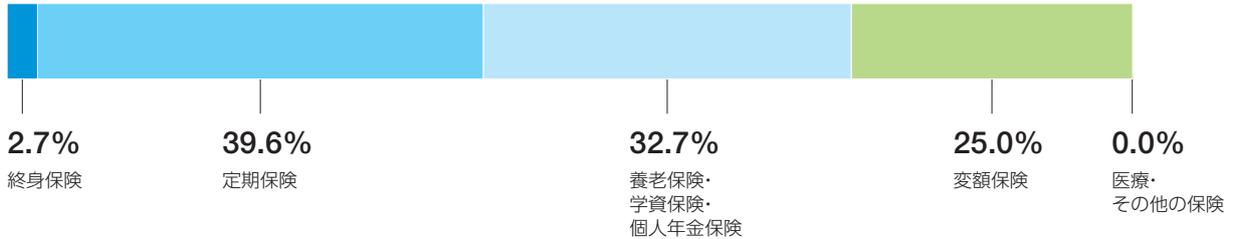
【新契約年換算保険料】とは、新契約の1回あたりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年あたりの保険料に換算した金額です。

*「SOVANI」は、「変額個人年金保険(無告知型)22(無配当)」および「一時払変額個人年金保険(無告知型)22(無配当)」のペットネームです。

商品の販売状況(個人保険+個人年金保険)

2024年度における新契約高の約7割を死亡保障性商品*が占めています。

保険種類別新契約高状況(2024年度実績)



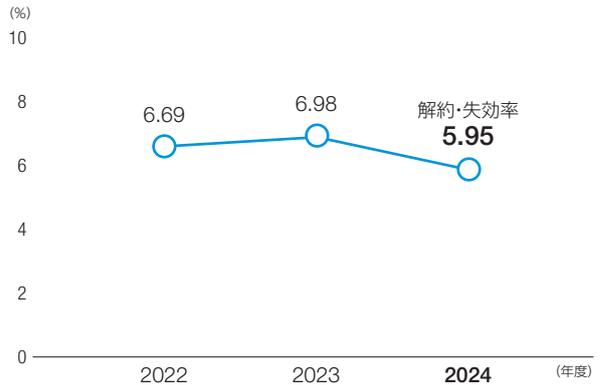
*ここでの死亡保障性商品は、新契約高の合計額から、養老保険・学資保険・個人年金保険、医療保険の新契約高を除いたものを表します。

解約・失効率(個人保険+個人年金保険、契約高ベース)

5.95% (前年度比1.03pt低下)

主に、2022年10月の料率改定による家族収入保険の解約の減少が、特別勘定資産価格の上昇に伴う変額保険および変額個人年金保険の解約の増加を上回ったことにより、前年度に比べ低下しました。

ここでの「解約・失効率」は、契約高の減額または増額および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を表します。契約高の減額または増額および復活を含め修正した解約・失効率は、データ編の32ページをご参照ください。



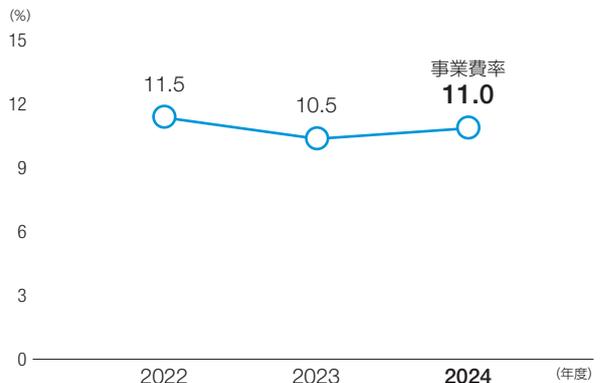
事業費率(対収入保険料)

11.0% (前年度比0.5pt上昇)

引き続き、効率的な経営に努めていきます。

生命保険の募集や保有契約の維持保全、保険金などの支払には、人件費や物件費などの経費がかかります。生命保険会社が事業を営むうえで必要とする経費を「事業費」といいます。

「事業費率」とは、損益計算書の事業費を保険料で除した率を表します。



運用実績の概況

2024年度末の一般勘定資産は、11兆7,784億円となり、前年度末に比べ3,481億円(2.9%)の減少となりました。一般勘定の資産構成は、国内公社債8兆6,474億円(構成比73.4%)、外国公社債2兆762億円(同17.6%)、現預金・コールローン2,718億円(同2.3%)、貸付金2,259億円(同1.9%)、繰延税金資産1,290億円(同1.1%)等となっています。

運用利回り

(単位:%)

	2023年度	2024年度
基礎利益上の運用収支等の利回り	1.87	1.90
運用利回り(一般勘定)	1.71	0.78

※基礎利益については34ページをご参照ください。

一般勘定資産の構成(2024年度末)



当社の運用方針

当社では、ALM(Asset Liability Management、資産・負債の総合管理)の考え方に基づき、保険負債の持つ特性を把握し、それに見合った資産に優先的に投資することを運用方針としています。具体的には、生命保険契約という長期の負債に対して、負債の期間に見合った年限の公社債を中心に投資することによって、保険負債が持つ金利変動に伴うリスクの適切なコントロールを図っています。一方、株式等のリスク性の資産については、限定的に投資することとしています。

※運用環境、方針などについてはデータ編の40ページをご参照ください。

資産運用の考え方について

当社では、ALMの考え方に基づき、保険負債の持つ特性を把握し、それに見合った資産に優先的に投資することとしています。

具体的には、生命保険契約という長期の負債に対して、負債の期間に見合った年限の公社債を中心に投資することによって、保険負債が持つ金利リスクの適切なコントロールを図っています。一方、株式等のリスク性の資産については、限定的に投資することとしています。

資産運用の前提～ALM～

生命保険は一般に長期間にわたる契約であり、お客さまへ将来にわたって確実に保険金や給付金をお支払いできるように、生命保険会社は十分な支払能力を確保する必要があります。このため、生命保険会社の資産運用においては、負債である生命保険契約の

特性を踏まえたうえで、それに見合った適切な特性を持つ資産に投資していくことが重要となります。これをALM(Asset Liability Management、資産・負債の総合管理)といい、当社の資産運用の前提となります。

生命保険契約の負債特性と資産運用

将来の保険金などをお支払いするために、生命保険会社が現時点で積み立てておくべき金額を、保険負債といいます。

この保険負債は、一般に金利の変動に伴い大きく変動するという特性を持っています。これは、保険負債が将来の利息収入を見込んで算出されているためです。金利が低下すると、将来見込める利息収入が小さくなってしまいますので、現時点でより大きな保険負債を積み立てておく必要が生じます。逆に金利が上昇すると、将来見込める利息収入が大きくなりますので、現時点で積み立てておくべき保険負債はより小さな金額で済むようになります。生命保険契約は長期間にわたるため、金利の変動に伴う将来の利息収入の変動も大きくなり、このため保険負債の変

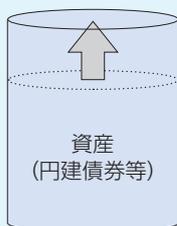
動も大きくなります。このような保険負債の変動を、保険負債の持つ「金利リスク」といいます。

生命保険会社では、お客さまからお払い込みいただいた保険料を有価証券などの資産で運用していますが、その際、保険負債の持つ「金利リスク」を十分に考慮して資産運用を行っていく必要があります。

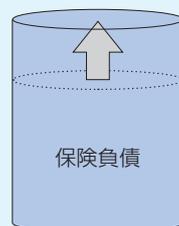
たとえば金利が低下した場合、前述のとおり保険負債の金額は大きくなりますが、円建の確定利付債券で運用していれば、資産である債券の価格も上昇するため、保険負債の持つ「金利リスク」を相殺することができます。このように、保険負債の特性に見合った資産で運用することにより、保険負債の持つ「金利リスク」を適切にコントロールすることができます。

資産・負債のコントロール（イメージ）

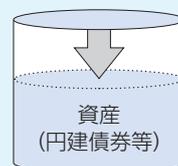
金利の低下
→資産の増加
(債券価格の上昇)



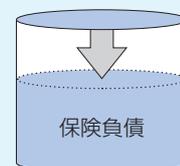
金利の低下
→保険負債の増加



金利の上昇
→資産の減少
(債券価格の低下)



金利の上昇
→保険負債の減少



健全性について

ソルベンシー・マージン比率

1,588.7% (前年度末比298.9pt低下)

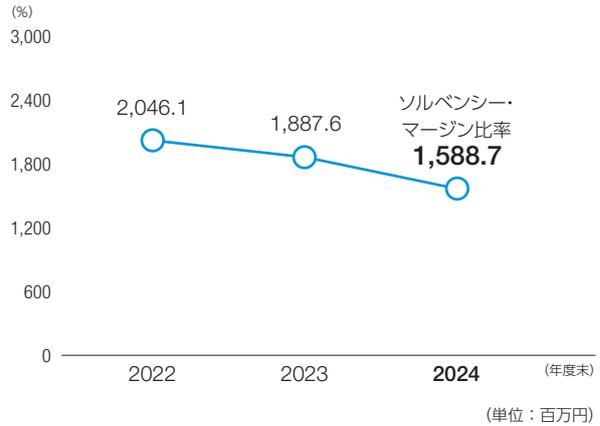
2025年9月に予定しているソニーフィナンシャルグループ(株)の上場に向けたグループ一体での資本管理強化の一環として実施した配当支払等により、前年度末に比べ低下しました。低下はしたものの、予測を超えて発生するリスクに対応できる高水準の支払余力を確保しています。

「ソルベンシー・マージン(Solvency Margin)」とは、「支払余力」という意味です。

生命保険会社は、将来の保険金などの支払に備えて責任準備金を積み立てているため、通常予想できる範囲のリスクについては十分対応できます。しかし、環境の変化によっては大災害や株の大暴落などの想定外の出来事が起こる場合があります。

そのような通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断する行政監督上の指標のひとつがソルベンシー・マージン比率です。なお、生命保険会社のソルベンシー・マージン比率が200%を下回った場合には、監督当局によって早期是正措置がとられます。逆にこの比率が200%以上であれば、健全性のひとつの基準を満たしていることになります。

※詳細はデータ編の15ページをご参照ください。



項目	2024年度末
ソルベンシー・マージン総額(A)	1,141,112
リスクの合計額(B)	143,650
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	1,588.7%

実質資産負債差額

実質資産負債差額(A)

△9,281億円

実質資産負債差額(B)

1兆2,075億円

「実質資産負債差額(A)」は金利上昇に伴う保有債券の含み損益の減少により、前年度末に比べ減少しましたが、「実質資産負債差額(B)」は十分な水準を維持しています。

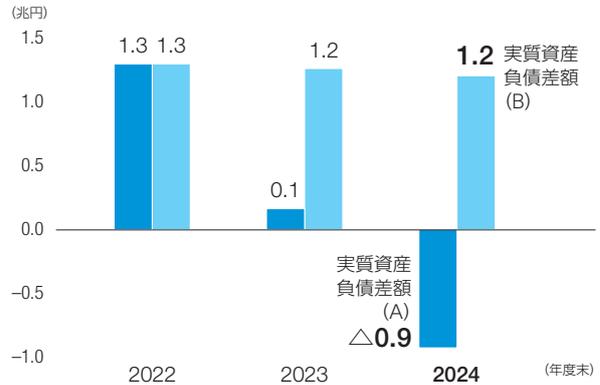
「実質資産負債差額」とは、有価証券や有形固定資産の時価ベースの実質的な資産から、危険準備金等の資本性の高い負債を除いた負債の合計を差し引いた純資産のことです。

※当社は長期保険契約から生じる負債の特性に鑑み、資産負債とも時価評価し統合的なALM管理を行っています。その結果、国債を中心とした長期債券に投資し、十分な流動性資産を確保したうえで、その多くを満期保有目的の債券に区分しています。

「実質資産負債差額」は、監督官庁が、経営の健全性の観点から業務停止命令等を発出する際の基準としているものですが、この実質資産負債差額(表記の「実質資産負債差額(A)」)は、資産については満期保有目的債券を含め時価評価する一方で、負債は時価評価していないため、ALM管理の成果が適切に反映されません。

※監督当局が定める「保険会社向けの総合的な監督指針(Ⅱ-2-2-6)」においては、実質資産負債差額(A)から、満期保有目的債券及び責任準備金対応債券の含み損益を除いた額(表記の「実質資産負債差額(B)」)がプラスの値であり、かつ、流動性資産が確保されている場合には、実質資産負債差額(A)がマイナスになっても、原則として早期是正措置を発動しないこととされています。なお、当社は「保険会社向けの総合的な監督指針(Ⅱ-2-2-6)」の記載に基づく保険金等の支払に備えた流動性資産を確保しています。

※詳細はデータ編の15ページをご参照ください。



有価証券の含み損益

含み損 2兆2,384億円

国内の金利と米長期金利の上昇に伴い、一般勘定全体において有価証券の含み損が拡大いたしました。健全性は確保されています。

【含み損益】とは、帳簿価額と時価との差額のことをいいます。時価が帳簿価額を上回る場合、資産を時価で売却すれば売却益が得られることから、さまざまなリスクに対する備えの機能を持っているといえます。有価証券の含み損益の一部は、ソルベンシー・マージン比率の計算上、分子(ソルベンシー・マージン総額)に算入されます。

※有価証券の含み損益は、売買目的有価証券以外の有価証券のうち時価のあるものについて、満期保有目的債券、責任準備金対応債券、その他有価証券の含み損益の合計値を記載しています。

(単位：億円)

	2023年度末	2024年度末	増減
一般勘定における有価証券の含み損益	△12,048	△22,384	△10,336
満期保有目的債券の含み損益	△5,383	△13,932	△8,549
責任準備金対応債券の含み損益	△5,620	△7,424	△1,804
その他有価証券の含み損益	△1,044	△1,028	16
うち国内公社債の含み損益	△73	△3	70
うち国内株式の含み損益	0	0	△0
うち外国証券の含み損益	△971	△1,046	△75

不良債権

不良債権はきわめて低い水準を堅持しています。

当社が保有する返済状況が正常でない債権は0億円、残高に対する比率は0.0%と、きわめて低い水準となっています。これらの内訳は保険業法に基づく債権の状況(データ編14ページ)で記載しております。

格付け

格付会社から高い評価を得ています。

保険財務力や保険金支払能力について、お客さまに客観的な判断をしていただくため、格付会社に依頼して「格付け」を取得しています。

格付けの状況

(依頼格付け：2025年7月1日現在)

(株) 格付投資情報センター (R&I)

保険金支払能力格付け

AA

S&Pグローバル・レーティング

保険財務力格付け

A+

※上記の格付けは、いずれも当社の依頼により取得した格付けです。格付けは、保険会社全体を評価しているものではなく、将来の保険金支払などについて保証しているものではありません。また、格付けは格付会社の意見であり、一定時点での数値・情報等に基づいたものであるため、将来的に変更されることがあります。詳しくは格付会社のホームページをご覧ください。

資産、負債および純資産の状況

貸借対照表(抜粋)

(単位：百万円)

科目	年度	2023年度末	2024年度末
資産の部	現金及び預貯金	335,491	93,717
	コールローン	88,500	245,900
	金銭の信託	40	40
	有価証券	15,573,054	15,900,404
	貸付金 1	219,365	225,968
	有形固定資産	79,933	79,675
	無形固定資産	34,401	36,596
	再保険貸	2,193	19,654
	その他資産	147,173	197,717
	前払年金費用	5,473	6,263
	繰延税金資産	138,934	129,047
	貸倒引当金	△720	△855
	資産の部合計		16,623,842
負債の部	保険契約準備金	14,828,502	15,573,529
	(うち、責任準備金)	14,765,726	15,511,509
	代理店借	3,464	3,865
	再保険借	3,644	3,565
	その他負債	1,342,395	995,410
	退職給付引当金	33,876	32,757
	価格変動準備金 2	67,222	3,957
	負債の部合計		16,279,107
純資産の部	資本金 3	70,000	70,000
	資本剰余金	5,865	5,865
	利益剰余金	344,433	319,180
	その他有価証券評価差額金	△72,841	△71,278
	土地再評価差額金	△2,720	△2,720
	純資産の部合計 4		344,735
負債及び純資産の部合計		16,623,842	16,934,130

※貸借対照表については、データ編1ページもご参照ください。

1 貸付金

貸付金には、「保険約款貸付」と「一般貸付」があり、「保険約款貸付」には、「保険契約者貸付」と「保険料振替貸付」があります。

2024年度末の保険約款貸付は2,253億円、一般貸付は6億円です。

2 価格変動準備金

価格変動により損失が発生する可能性が高い資産について、その価格が将来下落したときに生じる損失に備えることを目的に、保険業法第115条第1項に基づいて積み立てる金額です。

3 資本金

株主の払込資本であり、保険業法第6条において株式会社では資本金が10億円以上と定められています。

4 純資産

資産から負債を差し引いた金額をいいます。

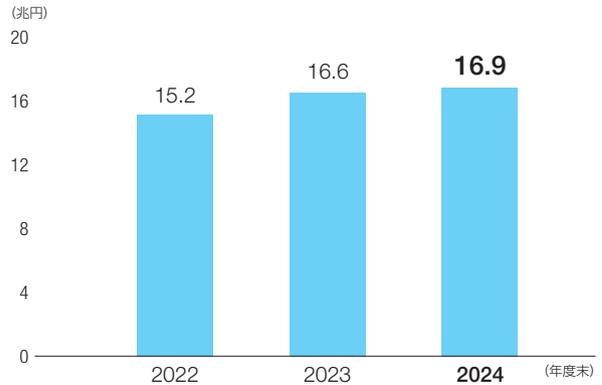
総資産

会社の規模を示す総資産は順調に増加しています。

16兆9,341億円

(前年度末比1.9%増加)

「総資産」とは、資本およびお客さまからお払いいただいた保険料をもとに、将来の保険金・給付金等の支払に備え、また保険事業を健全に維持するために保有している有価証券などの運用資産ならびに建物などの固定資産、その他さまざまな資産の合計で、会社の規模を示します。



責任準備金

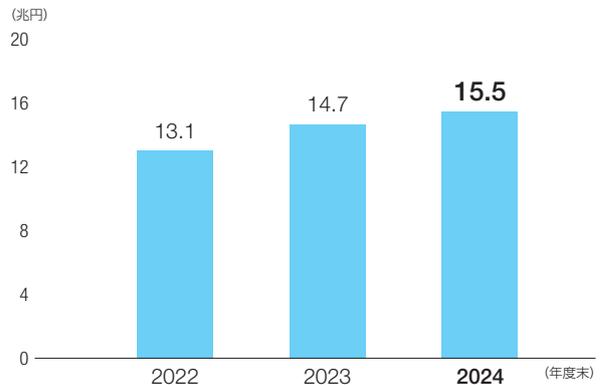
将来の保険金支払に備え、十分な責任準備金を積み立てています。

15兆5,115億円

(前年度末比5.1%増加)

当社では、標準責任準備金対象契約については「標準責任準備金」を、それ以外の契約については法令上最も高い積立基準となる「平準純保険料式」による責任準備金を積み立てています。

「責任準備金」とは、将来の保険金などの支払に備え、保険業法で保険種類ごとに積立が義務づけられています。



収支の状況

損益計算書(抜粋)

(単位：百万円)

科目	年度	2023年度	2024年度
経常収益 1		3,180,958	2,316,923
保険料等収入		1,743,977	1,910,585
資産運用収益 2		1,375,599	348,451
その他経常収益		61,381	57,886
経常費用		3,154,842	2,295,295
保険金等支払金		1,054,636	1,115,879
責任準備金等繰入額		1,612,051	745,782
(うち、責任準備金繰入額) 3		1,604,314	745,782
資産運用費用 4		221,902	142,090
事業費		181,617	206,139
その他経常費用		84,635	85,402
経常利益 5		26,115	21,627
特別利益		—	63,266
特別損失		4,533	3,945
契約者配当準備金繰入額		2,452	2,061
税引前当期純利益		19,128	78,887
法人税及び住民税		1,519	10,655
法人税等調整額		4,029	10,044
当期純利益 6		13,579	58,186

※損益計算書については、データ編3ページもご参照ください。

1 経常収益

生命保険事業本来の営業活動により、毎年継続的に発生する収益です。生命保険会社の場合、保険料等収入、資産運用収益、その他経常収益に区分されています。

2024年度は、一時払保険料の増加等に伴う保険料等収入の増加があったものの、特別勘定における運用益の減少により、前年度より27.2%減少しました。

2 資産運用収益

資産運用による収益で、利息や配当金のほかに有価証券売却益なども含む収益を表します。

3 責任準備金繰入額

当年度末における責任準備金の積立必要額についての繰入額です。

4 資産運用費用

資産運用収益を得るために要した費用で、有価証券売却損、有価証券評価損、貸倒引当金繰入額などを計上します。

5 経常利益

「経常収益」と「経常費用」の差額で、1年間の事業活動の収支結果を表します。

2024年度は、変額保険等の市況の変動に伴う損益の改善があったものの、金利上昇の影響を受け、ALM(資産・負債の総合管理)の考え方に基づくり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等により、前年度より17.2%減少しました。

6 当期純利益

「経常利益」に、臨時的に発生する「特別利益」を加え、価格変動準備金繰入額などの「特別損失」を差し引き、さらに契約者配当準備金繰入額(戻入額)や法人税、住民税などを足し引きしたものです。

2024年度は、価格変動準備金の取り崩しによる利益を特別利益に計上したため、前年度より328.5%増加しました。

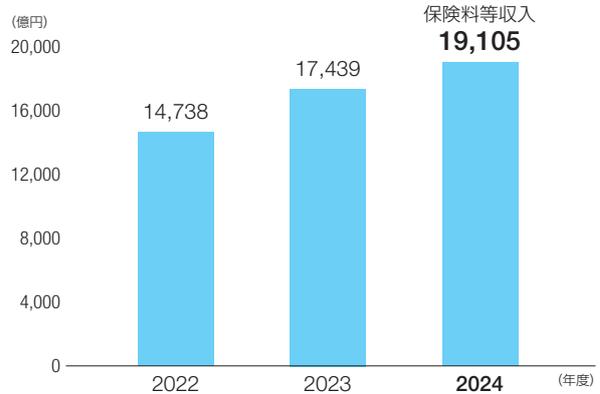
保険料等収入

1兆9,105億円 (前年度比9.6%増加)

変額個人年金保険「SOVANI」*の販売実績が好調であることによる保険料の増加が、米ドル建一時払終身保険（無告知型）の販売実績の減少による保険料の減少を上回ったことにより、前年度に比べ増加しました。

【保険料等収入】とは、お客さまからお払い込みいただいた保険料などによる収益で、生命保険会社の収益の大半を占めています。

*「SOVANI」は、「変額個人年金保険（無告知型）22（無配当）」および「一時払変額個人年金保険（無告知型）22（無配当）」のペットネームです。



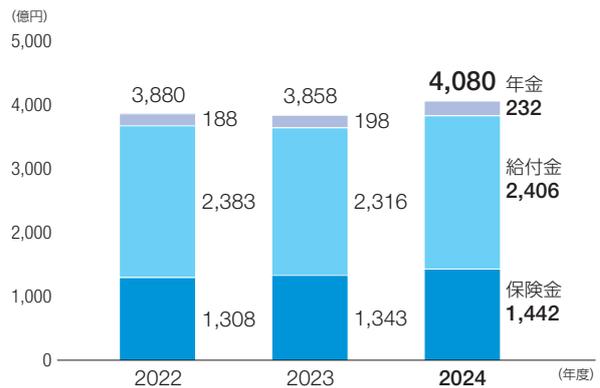
保険金等支払金

1兆1,158億円 (前年度比5.8%増加)

【保険金等支払金】は1兆1,158億円となり、そのうち、お支払いした保険金・給付金・年金の総額は4,080億円となりました。

【保険金等支払金】とは、保険金、給付金、年金、解約返戻金等、お客さまに保険契約上お支払いした金額を表します。

お支払いした保険金・給付金・年金の推移



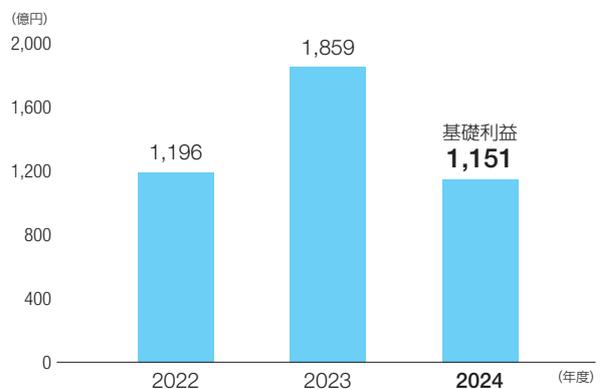
基礎利益

1,151億円 (前年度比38.1%減少)

主に、特別勘定資産価格の変動に伴う変額保険等の最低保証に係る責任準備金繰入額が増加したことなどにより、前年度に比べ減少しました。

【基礎利益】とは、1年間の保険本業の収益力を示す指標のひとつです。ここでいう保険本業とは、お客さまからお預かりしている保険料や運用収益から保険金・給付金・年金等をお支払いしたり、将来のお支払いに備えるために責任準備金を積み立て、運用することなどを指します。

この【基礎利益】に、有価証券売却損益などの【キャピタル損益】と【臨時損益】を加えたものが損益計算書上の【経常利益】となります。

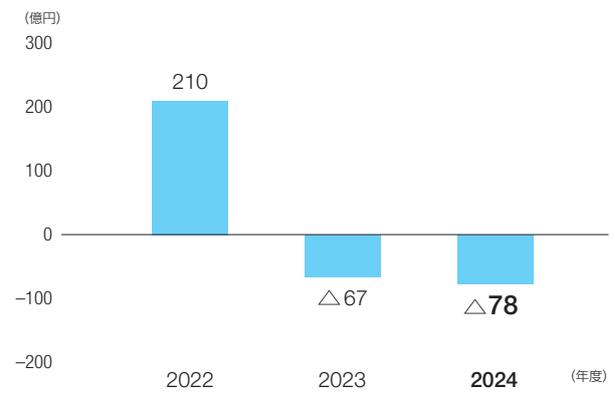


順ざや(逆ざや)の状況

逆ざや額 78億円

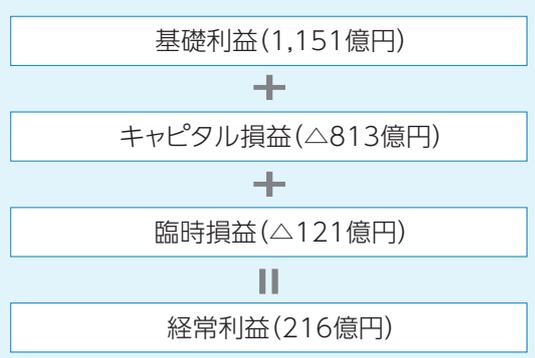
主に基礎利益上の運用収支等の利回りの低下により、2023年度に順ざやから逆ざやに転じましたが、他の収益源から補うことが可能な状態であり、逆ざやを織り込んだ「基礎利益」は1,151億円となりました。

※基礎利益については34ページをご参照ください。



生命保険会社は、お客さまにお払い込みいただいた保険料の一部を、将来の保険金などのお支払いに備えて責任準備金として積み立てていますが、この責任準備金は、一定の利率により毎年運用されることを前提としています。この利率のことを「予定利率」といいます。平均予定利率を実際の運用利回りが上回ることを「順ざや」といい、下回ることを「逆ざや」といいます。

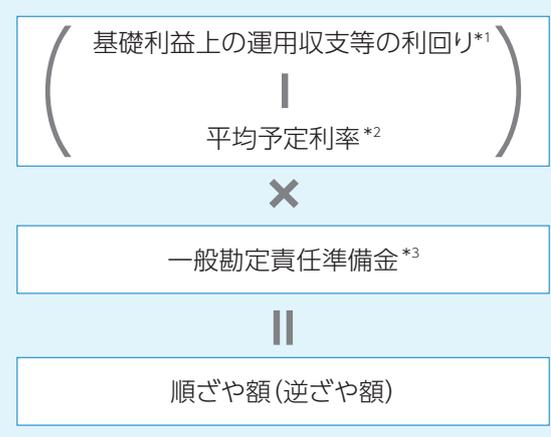
基礎利益の計算式(考え方)



当社をはじめ株式会社の形態をとる生命保険会社の多くは、主に無配当保険を販売しています。無配当保険は配当を加味していないぶん、あらかじめ保険料を割り引いてお客さまへのサービスを行っています。

一方、相互会社の形態をとる生命保険会社では、ほとんどの商品が有配当保険であり、契約者配当の原資は剰余金として基礎利益の中に含まれているために、同じ規模の株式会社と比較した場合、相互会社の基礎利益は相対的に大きくなります。

順ざや額(逆ざや額)の計算式



*1 「基礎利益上の運用収支等の利回り」とは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から契約者配当金積立利息繰入額を控除したものの一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。

*2 「平均予定利率」とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。

*3 「一般勘定責任準備金」は、危険準備金を除く一般勘定部分の責任準備金について、以下の方式で算出しています。
 (期始責任準備金 + 期末責任準備金 - 予定利息) × 1/2

経済価値ベースのエンベディッド・バリュー (EV) およびESR

～経済価値ベースのEVおよびESRの開示～

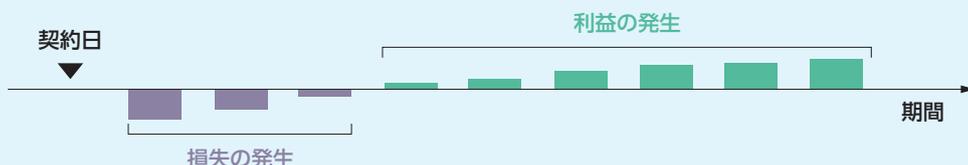
経済価値ベースのEVは当社の企業価値を表わす指標として、経済価値ベースで評価したエンベディッド・バリュー (EV) です。ESRは経済価値ベースのEVに基づく健全性を表す指標です。なお、当社では2008年3月末より2023年3月末まで、European Insurance CFO Forum Market Consistent Embedded Value Principles^{®*}に準拠した市場整合的エンベディッド・バリュー (Market Consistent Embedded Value、以下「MCEV」)を公表しましたが、経済価値ベースのEVの前提条件の考え方および計算方法についてはMCEVから変更はありません。

*Copyright[®]Stichting CFO Forum Foundation 2008

経済価値ベースのEVとは

エンベディッド・バリュー (EV) は生命保険事業の企業価値を評価する指標のひとつです。生命保険会社の現行法定会計による貸借対照表は、保有契約に係る将来利益の現在価値を表示するものではありません。一方、EVは会社の純資産額とともに保有契約の将来利益の現在価値を示すものであり、当社はEVを法定会計による財務情報を補足し、企業価値を評価するうえで有用な指標となるものと考えています。

一般的な生命保険契約の収支イメージ



- 一般的な生命保険契約は、契約初期には経費が多くなるため損失が発生しますが、保険期間を通じ回収する仕組みであるため、単年度の決算情報だけでは業績を正確に評価できません。
- 特に、新規の契約販売が好調な年度は初期費用が増加するため、利益の減少要因となります。

経済価値ベースのEVは、対象事業のリスク全体について十分な考慮をしたうえで、対象事業に割り当てられた資産から発生する株主への分配可能利益を現在価値評価したもので、「修正純資産」と「保有契約価値」から構成されています。

なお、計算にあたっては評価時点の保有契約を対象としており、将来に見込まれる新契約に関する価値 (保険会社の経済価値としては考慮する必要がありと考えられています) は含みません。

経済価値ベースのEV

=

修正純資産

+

保有契約価値

修正純資産

いままでの事業活動の成果。過去に確定した利益の蓄積。

保有契約価値

評価時点で「保有している契約」から将来見込まれる利益。

経済価値ベースのEVのイメージ



2024年度末の経済価値ベースのEV

1兆8,914億円

2024年度末の経済価値ベースのEVは、新契約の獲得による増加があったものの、金利の上昇などによる減少がそれを上回り減少となりました。金利の上昇により修正純資産は大きく減少し、保有契約価値は大きく増加しましたが、ALMの効果によりその多くは相殺されています。内訳は以下のとおりです。

修正純資産はマイナスとなっていますが、ALMの効果により修正純資産の減少を相殺するように保有契約価値が増加しており、健全性に問題はありません。

(単位：億円)

	2023年度末	2024年度末	増減
経済価値ベースのEV	20,070	18,914	△1,155
修正純資産	△2,013	△10,093	△8,079
保有契約価値	22,083	29,007	6,924

新契約価値は、2024年度に獲得した新契約の契約獲得時点における価値を表したもので、将来獲得すると見込まれる新契約の価値は含んでいません。2024年度の新契約価値は、好調な新契約の獲得などにより増加となりました。

(単位：億円)

	2023年度	2024年度	増減
新契約価値	1,756	1,963	206

2024年度末のESR (Economic Solvency Ratio)

当社ではESRを経済価値ベースの健全性指標として捉え、これを一定水準以上に保つことで、財務の健全性確保に努めています。ESRは、経済価値ベースのリスク量*1に対する資本(=経済価値ベースのEV+フリクショナル・コスト)の比率です。

2024年度末の当社の経済価値ベースのリスク量は、主に金利の上昇による保険引受リスクの増加、デリバティブの活用により金利リスクは削減されたものの、為替リスクの計測手法の見直しにより市場関連リスクは増加したため、前年度末に比べ増加しました。

(単位：億円)

	2023年度末	2024年度末	増減
①経済価値ベースの資本	20,139	19,014	△1,125
②経済価値ベースのリスク量	10,771	11,321	549
保険引受リスク	7,423	7,759	335
市場関連リスク	5,106	5,404	297
うち金利リスク*2	3,610	3,454	△156
オペレーショナルリスク	495	520	24
信用リスク	154	211	56
異常危険リスク	639	659	20
分散効果	△3,047	△3,233	△185
ESR(①/②)	187%	168%	△19ポイント

*1 経済価値ベースのリスク量の測定においては、1年VaR99.5%水準とした内部モデルを採用しています。

*2 市場関連リスク内での分散効果考慮前の金額です。

※経済価値ベースのEVおよびESRの詳細については、当社ホームページ(https://www.sonymlife.co.jp/company/news/2025/files/250521_ev-japanese.pdf)をご参照ください。

お客様の人生の伴走者として

お客様に安心をお届けするために。
優れた商品・サービスを取り揃え、
コンサルティングセールスとコンサルティングフォローの質を
高めるシステムを導入しています。



ソニー生命のライフプランナーとパートナー(代理店)

ライフプランナーとパートナー(代理店)は常にお客さまのために、お客さまとともに

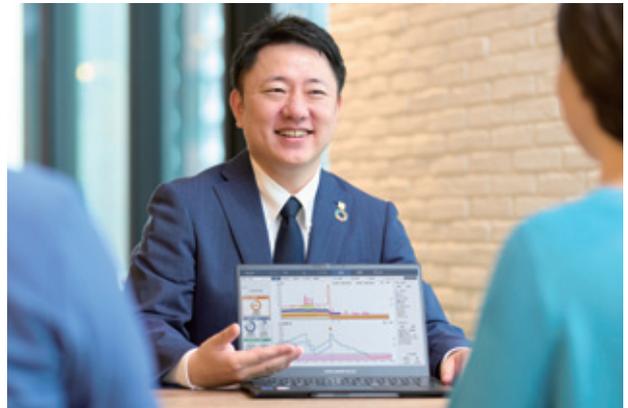
ライフプランナーとは

将来自分がどうしたいのか、家族に何をしてあげたいのか、夢や希望などの「願い」から考えていき、それを「かたち」にしたものが、自分にとって最も適した生命保険であると当社は考えています。そして、その「かたち」にすることをお手伝いするのがライフプランナーです。

「きょうから生命保険が変わる。ライフプランナーが変わる。」この開業時の宣言とともにソニー生命のライフプランナー制度はスタートしました。そしてライフプランナーは、常に業界革新のリーダーとして、お客さまにとって理想の生命保険のあり方を追求してきました。

ライフプランナーは生涯にわたってお客さまの良き理解者であり、人生の伴走者であり続けたいと願っています。お客さまと時間や思いを共有するなかで築きあげた厚い信頼関係のもと、お客さまの夢がたくさん詰まったライフプランをかなえるために、ライフプランナーだからこそ提供できる価値をお届けします。

この価値を体感していただけるのは、万一のことが起き



たときだけではなくありません。お客さまが長い人生を歩んでいくなかで、さまざまな心配事や問題が生じたとき、お客さまの人生の伴走者として、担当者はもちろん、全国のライフプランナーが協力しあってサポートいたします。

すべてはお客さまの夢の実現をお手伝いするために。ライフプランナーはお客さまにとってかけがえのない存在になれるよう、お客さまとともに歩み続けます。

(ライフプランナー数：5,795名 ※2025年3月末現在)

ライフプランナー憲章

愛と信頼に基づく相互扶助の精神こそ、生命保険の本質である。その本質を深く理解し、顧客に合理的な生命保険と質の高いサービスを提供することが、我々の本分である。そして生命保険の真の価値を、広く世に啓蒙・普及し、顧客の経済的保障と安定を図ることが、我々の使命である。

その使命を果たすために、我々は絶えず必要な知識と技術の習得に励み、謙虚な姿勢をもって、自己の能力と人格の研鑽に、最大限の努力をする事を惜しまない。そして生命保険ビジネスのリーダーとして、世にその範を示したい。

我々は、絶えず顧客のために、的確かつ十分な情報を提供し、いついかなる時にも顧客の利益を優先し、自己の利益のみに偏することを許さない。そして職業倫理にかけて、顧客のプライバシーを守ることを誓う。

こうして築いた顧客との信頼関係こそ、我々の最大の喜びであり、また誇りである。そしてそれを維持継続することをもって、社会からの厚い信頼と高い評価を獲得したい。

我々は、自らの力をもって、社会に新風と革新をもたらしたいと思い、又自らの生き方を賭けて、自己実現を果たしたいと願って、このビジネスに参画したのである。その熱い思いと志を同じくする多くの仲間が、共に夢の実現に向けて、勇気を持ってチャレンジして行く姿勢こそ、我々自身の大いなる誇りである。

自覚された責任と自由な精神に富み、個性豊かなプロフェッショナル集団である我々は、いつまでも誇り高き集団であり続けたいと思う。

この憲章の精神を、我々は将来にわたり不断の努力で保持することをここに誓う。

ソニー生命保険株式会社
現在及び将来のライフプランナー一同

プレミア・エージェンシーとは

ライフプランナーのマルチキャリアパスのひとつである
ソニー生命の専属代理店

永年にわたりお客さまへ多大なる貢献を果たした当社の最上位の資格である「エグゼクティブ ライフプランナー」および優秀なライフプランナーを採用・育成してきたマネージャー経験者が、これまで培ってきた経験と豊富な知識を活用して法人組織として起業・独立することにより、生命保険を核とした多様なサービスでさらなるお客さま貢献を目指す当社独自のビジネスモデルです。

現代の混沌とした社会情勢に柔軟に対応できる幅広い提案力、高いコンプライアンス意識、そして個々の専門性に裏づけられた問題解決能力を存分に発揮し、お客さまのニーズに高いレベルで応えるプロフェッショナル、それがプレミア・エージェンシーです。

プレミア・エージェンシーは会計・税務・法律・医療等、さまざまな分野の専門家(アライアンスパートナー)と協業し、主に「リスクマネジメント」と「ウェルスマネジメント」の事業領域におけるサービスを深掘りし、金融のプロフェッショナルとして、さらなる価値の創造とブランド化を目指します。そして、高品質なコンサルティング力を発揮し、お客さまの暮らしやビジネスに世代を超えてしっかりと寄り添っていきます。

来店型保険代理店「保険製作所」とは

～保険を、えらぶものから、つくるものへ。～

当社の子会社であるソニーライフ・コミュニケーションズは、来店型保険代理店「保険製作所」の1号店「名古屋栄ミナミ」の営業を、2020年1月に愛知県名古屋市にて開始しました。

その後、店舗展開を進め、「二子玉川」(東京都世田谷区)、「大阪梅田」(大阪府大阪市)など、全国10カ所で営業しています(2025年7月1日現在)。

「保険製作所」では、保険はもとより、経済・金融・税務など幅広い知識と豊富な経験を兼ね備えたライフプランナーが、店舗でお客さまをお出迎えし、お客さまにとってあるべき保障を一からつくり上げる高質な顧客体験を提供します。

パートナー(代理店)とは

当社では、創立10周年の1989年に、ライフプランナーと並ぶコンサルティングチャンネルとして募集代理店制度を発足しました。

この制度は、「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」という当社の基本使命を遂行するために、プロフェッショナルとして保険募集活動にあたる代理店とパートナーシップを結び、地域に密着した質の高いサービスをお客さまへ提供していこうという思いのもとにスタートしました。

当社は、代理店を当社のビジネス上のパートナーであることはもとより、お客さまにとっても生涯のパートナーであることから、「パートナー」と呼んでいます。また、2013年より、高質なコンサルティングと組織的なアフターフォローを通じ、お客さまを永続的にお守りするため、解決すべき課題に対し、その解決策を当社とともに考え、創造し、地域に根差した中核代理店となることを目的としてバリューパートナーシップ制度を開始し、全国各地で204店(2025年4月1日現在)をバリューパートナーとして認定しております。

現在、全国各地でこうした多くのパートナーが、生命保険のプロフェッショナルとして、高度な専門知識とコンサルティングに基づくニードセールスを実践し、お客さまのパートナーとしての役割を着実に果たしています。

(代理店数：2,746店 ※2025年3月末現在)



保険製作所 二子玉川



保険製作所 大阪梅田

教育制度と自己啓発・相互研鑽

ライフプランナー、パートナーの教育体系

ライフプランナーとパートナーは、保険・金融のプロフェッショナルとしてお客さまの信頼にお応えするために、さまざまなプログラムを通じた学習を重ねています。

ライフプランナーの教育プログラム

B.T.P.(ベーシック・トレーニング・プログラム)

B.T.P.(ベーシック・トレーニング・プログラム)とは、ライフプランナーとして必要な基本姿勢・知識・スキル・適切な習慣を身につけるための基礎トレーニングプログラムです。

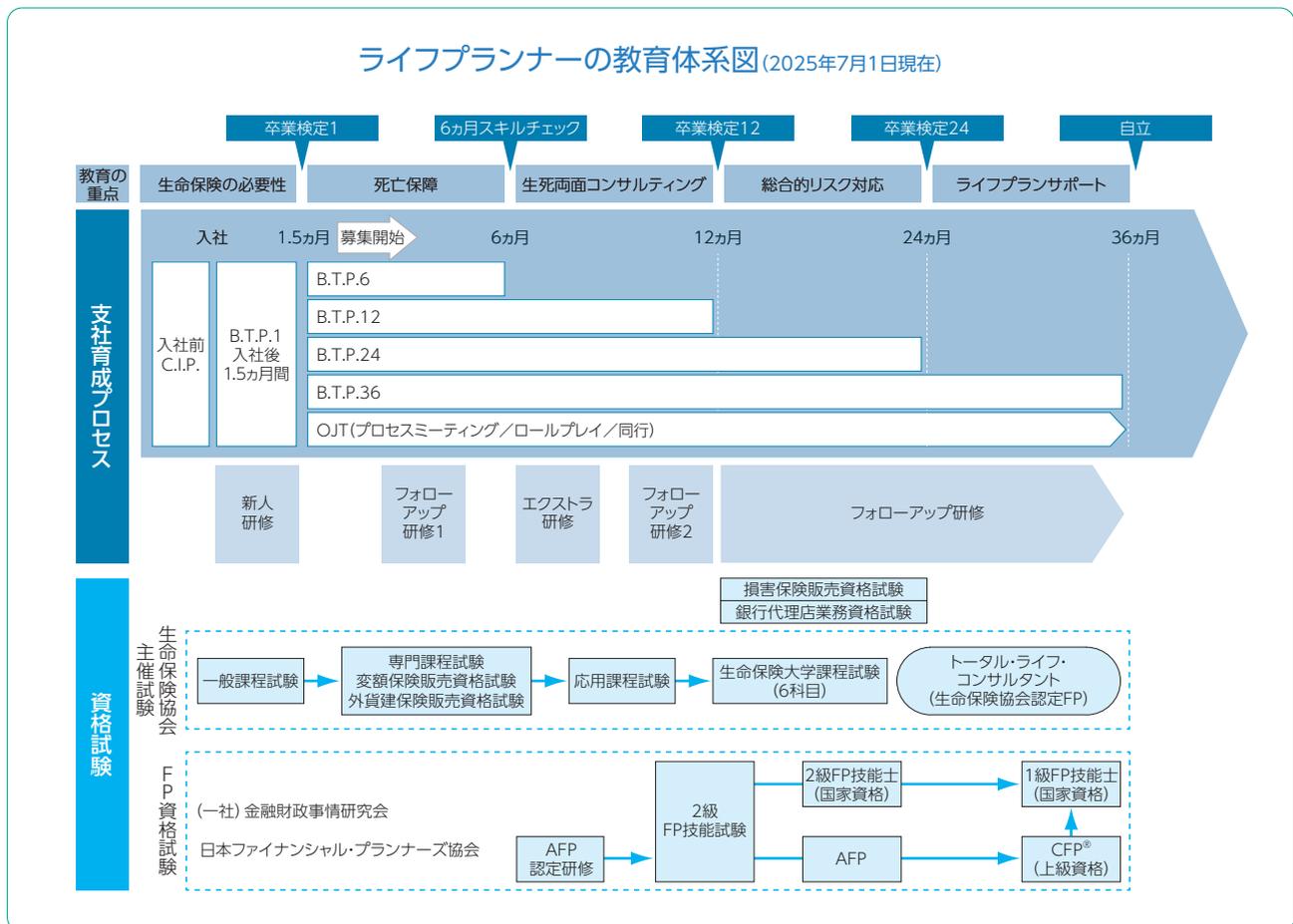
B.T.P.は、本社集合研修と、各支社において段階的にライフプランナーとして必要な知識やスキルを習得するための、「B.T.P.1」「B.T.P.6」「B.T.P.12」「B.T.P.24」「B.T.P.36」と呼ばれる研修プログラムによって構成されています。入社後36ヵ月間の研修プログラムによって、お客さまに質の高い貢献ができるライフプランナーを教育・育成します。

また、B.T.P.全般において、e-learningシステムを用いて、ライフプランナーが自学自習を行う環境も充実させています。

B.T.P.の各段階におけるライフプランナーのレベルの確認は、ライフプランニング習得状況を確認する入社6ヵ月目のスキルチェックと卒業検定で行います。入社12ヵ月目の卒業検定の合格は損害保険販売資格試験や銀行代理店業務資格試験受験等の前提条件にもなっており、ライフプランナーとしての基礎を確実に身につけたうえでステップアップできるようになっています。

さらに、営業所長との定期的なプロセスミーティングやロールプレイ、同行等のOJTにより、研修で身につけた知識やスキルを実践につなげています。

入社36ヵ月後も毎月1回「継続研修」と呼ばれる研修および確認テストを実施して、継続的な知識の向上を図っています。



パートナーの教育プログラム

P.T.P.(パートナー・トレーニング・プログラム)

P.T.P.とは、パートナー向けに行う各種トレーニングの総称です。パートナーが生命保険ビジネスで成功できるよう、当社の取扱商品の研修や、当社がこれまで培ってきたセールスプロセスに基づくニードセールスのノウハウを提供しています。

PA(プロフェッショナル・エージェント)制度

PA制度とは「お客さまに寄り添い、お客さまのライフプランとともに描き、ライフプランにマッチした合理的な保障を提供する」という生命保険本来の価値を、従来以上に高いレベルで提供することを目的として、2006年にスタートした代理店募集人認定制度です。

この制度では、すべてのプログラムを修了したセールスパーソンの中から一定以上の業績や資格をクリアされている方を、PA(プロフェッショナル・エージェント)として認定しています。

PA(プロフェッショナル・エージェント)は、お客さまのお考え・想いを正確に「聴く(訊く)力」、お客さまに合理的な生命保険を設計し、その内容・利点をわかりやすく「伝える力」を高いレベルで有し、お客さまに安心して担当をお任せいただける「知識」と「実績」を兼ね備えているセールスパーソンに与えられる称号です。長きにわたるトレーニングの末、高い認定基準を達成したPA(プロフェッショナル・エージェント)が、全国各地で日々お客さまのライフプランニングのお手伝いをしています。

VOICE

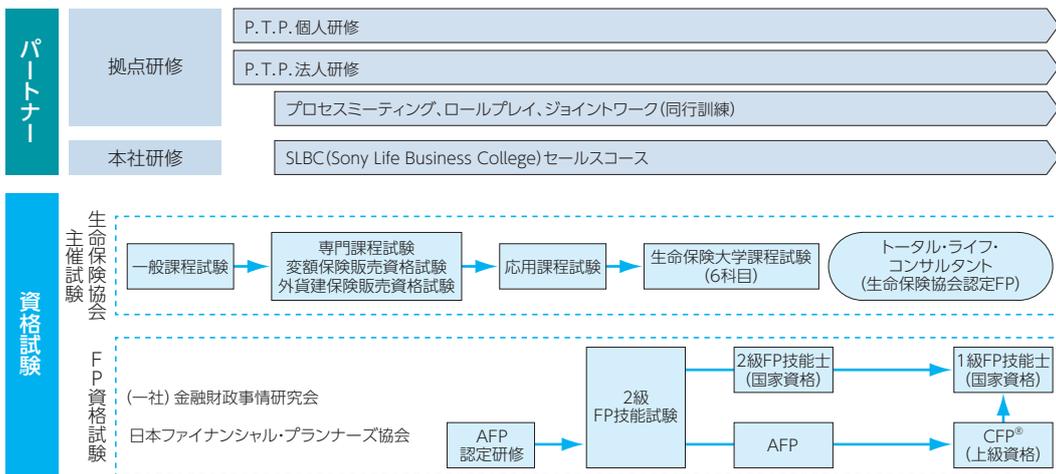
関西営業部
関西第3営業所
濱本 真太郎
(サポーター)



パートナーである代理店経営者に寄り添い、共に悩み、課題を乗り越えながら、個人・法人のお客さまの夢や理想の実現に向けて伴走する日々、とてもやりがいを感じています。経済動向や税制をはじめ財務、法務、コンプライアンスなど幅広い知識の習得は不可欠ですが、この仕事を通じて人の役に立てることを誇りに思い、子どもにも胸を張って話せる仕事だと実感できていることが、生きがいとなっています。今後も、代理店とその先にいるお客さまの課題解決のために、日々努めていきたいと思っています。

お客さまの人生の伴走者として

パートナーの教育体系図(2025年7月1日現在)



PA(プロフェッショナル・エージェント)認定の流れ



マネジメント層への教育強化

支社長、営業所長などのマネジメント層は厳選採用した人材を有能なライフプランナーに育成するという重要な責務を担っています。その責務を果たせるよう、マネジメント層に対して、生命保険の本質の理解、会社のビジョン共有、指導力の養成など、教育の強化を図っています。

Sony Life Academy

全国の支社長をはじめ、代理店営業本部営業部長、本社統括部長を受講対象として、2003年度からスタートしました。さらに2007年4月より、支社の営業所長、代理店営業本部拠点長、本社統括部長を受講対象とした「生命保険基礎コース」を開始しました。2024年度末には累計で536名の修了生を輩出しています。

現職役員や元役員を講師として迎え、ソニー生命創業の精神や生命保険の本質を学ぶとともに、本社各部門の責任者による講義を通じて会社のビジョンを共有し、今後の健全な発展のために必要なことを学んでいきます。多くのディスカッションにより、ソニー生命の次世代を担うリーダーとしての指導力・統率力を磨く場となっています。

ファイナンシャル・プランナー (FP) 育成への取組

高度情報化社会の進展、社会保障制度改革の影響、金融商品の多様化、少子高齢化など、社会・経済環境は大きく変わりつつあります。このような状況下、将来を見据え、お客さま一人ひとりの生涯設計に対応した総合的な財産設計・リスクマネジメント(すなわちファイナンシャル・プランニング)を適切に行うことが、きわめて重要になっています。

このファイナンシャル・プランニングを実行する能力を持つプロフェッショナルがファイナンシャル・プランナーです。ライフプランナーの多くは、より高度なニードセールスを実践するためにファイナンシャル・プランナーとしての能力向上に積極的に取り組んでいます。



ファイナンシャル・プランニング技能士

1級ファイナンシャル・プランニング技能士 142名
2級ファイナンシャル・プランニング技能士 4,578名

(2025年5月1日現在)

職業能力開発促進法に基づいて実施される国家検定制度である技能検定に合格すると付与される称号。資格には3級、2級、1級があります。

AFP (AFFILIATED FINANCIAL PLANNER)

AFP資格取得者 994名

(2025年5月1日現在)

日本FP協会独自の国内ライセンス。FPとして必要な基礎的知識を有し、顧客ニーズに対して的確にアドバイスする能力と提案書を作成する技術を持つFP技能者に与えられます。

CFP® (CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®)

CFP®資格取得者 100名

(2025年5月1日現在)

1992年、米国CFP BOARD (CFP®資格認定委員会)との提携により導入された国際ライセンス。高度なFP技能水準を有し、確固たる職業倫理を身につけているFPIにのみ与えられる権威ある資格です。

※CFP®ロゴマーク、CFP®、CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®、およびサーティファイド ファイナンシャル プランナー®は、米国外においてはFinancial Planning Standards Board Ltd. (FPSB)の登録商標です。

相互研鑽

当社には、社員が互いに助け合い高め合う相互研鑽の精神や文化が根づいています。質の高いコンサルティングサービスの提供を通じて、お客さまへ満足と安心をお届けすべく、幅広い知識とスキルの習得に向け、全国各地で独創的な研修会が開催されるとともに、日常的にメンタリング活動が行われています。

Million Dollar Round Table (MDRT)



MDRTは、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織です。世界中の生命保険および金融サービスの専門家が所属するグローバルな独立した組織として、700社以上、80カ国以上で会員が活躍しています。MDRT会員は、卓越した専門知識、厳格な倫理的行動、優れた顧客サービスを提供しており、生命保険および金融サービス事業における最高水準として世界中で認知されています。また、相互研鑽と社会貢献を活動の柱としてホール・パーソン（バランスのとれた人格を志向すること）を目指し、努力しています。当社のライフプランナー

およびパートナーのMDRT会員は2,251名となり、日本の保険会社でトップクラスの会員がいます（2025年4月現在）。

MDRTソニー会

「MDRTソニー会」は、MDRT会員となった当社のライフプランナーとパートナーによって組織されています。メンバーは、お客さまへ最良のコンサルティングと質の高いサービスを提供するために、最新の情報とスキルを互いが共有し合う研修会を毎年数回開催しています。



MDRTソニー会研修会の模様（2025年）

VOICE

2025年度
MDRTソニー会
会長
藪部 実
(宇都宮支社)



「MDRTソニー会」は、1985年に会員数17名でスタートし、40周年を迎える今年は過去最多の会員数になりました。これは、お客さま本位を体現し続けた結果だと感じます。本年度のテーマは「使命」です。「使命」とは命を使うと書きます。その限りある尊い命を何のために使うのか。お客さまに安心を届けるため、かけがえのない仲間との相互研鑽を行い、何をなすべきかを問い続けていくことが大切です。ぜひ会員一人ひとりがそれぞれの使命を自覚し、さらなる成長に向けて切磋琢磨していきたいと思えます。

JAPAN ASSOCIATION of INSURANCE and FINANCIAL ADVISORS (JAIFA)

JAIFAは、生命保険営業職員の社会的地位の向上を目指し、会員が自己啓発する会として、1962年に「全日本生命保険外務員協会」の名称で設立されました。2002年には名称を「社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会（JAIFA）」と改称し、また、2012年4月には、公益社団法人として内閣府の認定を受け、公益的役割を担う生命保険事業の健全な発展と、広く社会に貢献することを目的に活動をしています。

ソニー生命におけるJAIFA

当社のJAIFA活動には、ライフプランナーをはじめ、営業所長、支社長も参画しており、全国で39の分会、総勢5,821名が積極的な活動を行っています（2025年4月現在）。また、全国の分会長が参加する「JAIFAオールソニー会 連絡協議会」は、分会同士の情報交換を積極的に行い、生命保険の普及および地域貢献活動に役立てています。



JAIFAオールソニー会 連絡協議会の模様（2025年）

VOICE

2025年度
JAIFAオールソニー会
議長
釜淵 秀樹
(群馬支社)



JAIFAオールソニー会では、各分会の成功事例や悩み、課題などを共有する場として年に2回連絡協議会を開催しています。すべてはお客さまのために、そして仲間のために、各分会が創意工夫をしてコミュニケーションを取り、研修会の講師を選定したり、ボランティアにも積極的に参加したりするなど、まさに創業時の想いを形にしている組織だと思えます。先輩たちがつくり、つないできてくれたこの社風を引き継ぎ、さらに発展させて次につなぐことが使命だと思っています。

トータルライフプランニングサービス

人生100年時代と言われる今、就労期間の長期化や介護・相続、「資産寿命」の不足、さらにはインフレや急激な為替変動など、直面する課題やリスクは多様化しています。それらの課題解決のためにお客様の人生に寄り添い、一人ひとりのゴール実現に向けてお客様の人生を「生きがい」に満ちたものにし、サポートするのが「トータルライフプランニング」サービスです。

見えない不安を確かな安心におきかえ、オーダーメイドの保障を提供します。

コンサルティングセールス

ライフプランニング

たえず変化していく人生を、生命保険はしっかりと守り続けなければなりません。そこでまずはじめに、何年後にどんな出来事が待っているのか、かなえたい夢は何か、ご家族全員の未来を描く、あるいは予測し、生涯の見通しを立てるお手伝いをします。

収支試算&保障設計

完成したライフプランにそって生きていくと、家計の収支はどうなるのでしょうか。万一の際、ご家族は安心して暮らしていけるでしょうか。今後の経済的なリスクを明らかにしたうえで、ライフプランナー・パートナーが最も合理的な保障を設計します。

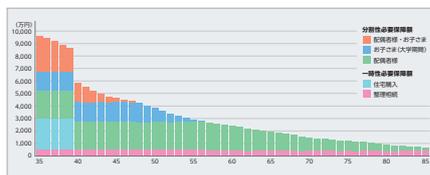
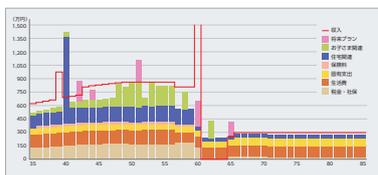


出産 子育て マイホーム 健康 医療 シニアライフ 介護・長生き

GLiP

グリップ、Goal based Life Planning Support Serviceの略

GLiPを活用し、人生100年時代の多様な生き方に対応した、お客様一人ひとりのプランをご提供します。



※「GLiP」はソニー生命の登録商標です(特許出願中)。



Biz-Plan WEB

財務諸表をお預かりし、「財務」「キャッシュフロー」「自社株」必要保障」の4つの観点で現状分析、企業の現状に即した合理的な必要保障額を算出するとともに、資金調達力の向上や資金繰りにおける改善点の洗い出しなど事業継続支援に向けたサポートと解決策を提案いたします。



WMW (WEALTH MANAGEMENT WORKSTATION)

主に経営者のお客様向けに、保有資産の現状把握とスムーズな財産承継を目的に4つのポイント(総資産・見えざる負債・相続税・問題点と対策)を見る化し、総合的な資産分析を行います。

お客さまとともに人生のゴールを描き、一人ひとりのお客さまのライフプランにあわせて算出される必要保障額・必要資産額に応じた最適な保障と長期の資産形成を提供する「コンサルティングセールス」と、お客さまの理想のライフプランを実現するためのさまざまなご契約後の「コンサルティングフォロー」を通して、お客さまとの信頼を積み重ねながら「人生の伴走者」として質の高いサービスを提供していきます。

人生を伴走しお客さまとともに問題解決策を探ります。

万一のことが起きたときはお客さまの想いをお伝えし、ご家族のその後を支えます。

コンサルティングフォロー

ライフプランや保障の点検・アドバイス

長い人生にはさまざまな出来事が起こります。たとえば子育てやマイホームの購入、病気・介護など…。ご提案した生命保険がいざというときにきちんとお役に立てるよう、ご契約いただいた後も、点検・アドバイスを行うとともに、情報をお届けしていきます。

「想い」を届ける

お客さまに万一のことがあったときは、迅速な対応で、お客さまとご家族を支えていきます。お客さまが生命保険に込めた「ご家族への想い」を伝え、ご家族のその後の幸せの実現を支えていくこと、それもまた、私たちの使命だと考えています。

社会や暮らしの変化にあわせて…

● Sony Life Letter

保障内容をわかりやすくまとめた「Sony Life Letter」をお届けします。

● ソニー生命 アプリ

担当ライフプランナーとのメッセージ機能や、ライフプランデータの確認・更新、オンライン医療相談サービスなどをご利用いただけます。

● お客さまWEBサービス

生命保険の各種手続や、契約内容の確認を手軽に行えます。

● メールマガジン

健康やマネーの情報が満載のメールマガジンをお届けします。

適切な情報のご提供や、問題解決策として…

たとえば、こんなときに



住まい

- ・購入資金を準備したい
- ・住宅ローンを上手に組みたい
- ・繰上返済や借換を検討したい
- ・住宅ローンについて知りたい…など



シニアライフ

- ・老後資金の準備を始めたい
- ・老後資産を運用したい…など



個人契約のお客さまへの付帯サービス「ソニー生命の問題解決支援」

健康：人間ドックや各種検診の優待サービスのご案内
 医療：電話健康相談やセカンドオピニオン、AskDoctorsのご利用
 介護：電話介護相談や提携介護施設のご紹介
 暮らし：お悩みやトラブルを相談できる専門家（弁護士、税理士など）のご案内



法人契約のお客さまへの付帯サービス「ES Solution Service」

健康支援サービス：電話健康相談やマイドクターサービスなどで心と身体をサポート
 人事・労務診断サービス：人事・労務分野に関する6つの経営課題について診断レポートを作成
 クラブオフサービス：グルメ、レジャーなど多彩なメニューでオン・オフを充実
 専門家案内サービス：お悩み・トラブルを相談できる専門家（弁護士・税理士など）をご案内

※各サービスで利用できる対象者が異なります。詳細は担当者にご確認ください。

ライフプラン分析システム「GLiP」

GLiPでは、「万一時の備え」「三大疾病*の備え」「就労不能(障害)の備え」、セカンドライフ期の「資産枯渇への備え」といった4つの観点からわかりやすく分析します。

お客さまごとに算出される必要額に対し、資産形成と保障それぞれの準備状況を『充足率』という指標で端的に示し、また目に見えない生命保険や個人年金保険といった保険商品を「形」でグラフィカルに表現しながら、ご提案の内容をわかりやすくお伝えします。

*三大疾病とは、がん、急性心筋梗塞、脳卒中を指します。GLiPでは、これらの疾病に罹患し、加入されている会社等の約款で定める保険金・給付金が支払われる所定の状態になられた場合を表示しています。



GLiP 画面イメージ

GLiP

シニアプランニング

トータルライフプランニングでは、従来の万が一や三大疾病(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)等のリスクへの備えと、老後に向けた資産形成という現役期のコンサルティングに加えて、「生きがい」あるシニア期の過ごし方や、それを実現するための『お金の使い方』といったシニア期のコンサルティングも提供しています。

● 資産活用生きがいNAVI

現役期に長い期間をかけて形成してきた資産や退職金を、長いシニア期において上手に使っていくための、基礎となる『運用しながら取り崩すことによる資産寿命の延伸』の仕組みや考え方を丁寧にお客さまにお伝えするデジタルツールです。具体的な生活水準を参考に、動きのあるグラフで視覚的に表現されています。



● 資産タイムライン(GLiPのプランニング機能)

シニア期では、生活費やライフイベントにかかる支出に対し、年金収入や勤労収入で賄えない分を、変額個人年金保険[SOVANI] (そばに)*1の年金支払を含む金融資産の取崩収入で補います。その際に現役期間に形成した各種金融資産について、『どの資産を・何のために・いつから・どのくらいの期間・いくらずつ』使っていくのかをタイムライン形式で可視化しながらプランニングします。お金の使い方をプランニングすることで、お客さまの「生きがい」あるシニア期の実現をサポートしていきます。



トータルライフプランニングを支える主な商品

SOVANI 変額個人年金保険(無告知型) 22(無配当) および 一時払変額個人年金保険(無告知型) 22(無配当)

変額個人年金保険「SOVANI」(そばに)*1は、ご契約から年金のお支払いまでの長期にわたり、お客さまをサポートする商品です。預かり資産残高は2022年10月の発売から約2年半で1兆4,000億円*2を超えました。

SOVANIは、告知や診査なしでお申し込みいただけるため、健康に不安のある方もお申し込み可能です。また、ライフスタイルにあわせて、保険料のお払い込みや年金のお受け取りを柔軟に変更できることに加え、ライフプランナーによるデジタルを活用したコンサルティングや、お客さまが安心して資産形成を継続いただけるようなご契約後のフォロー体制を整えています。年金支払開始後も特別勘定で運用しますので、年金支払期間中は「運用しながら取り崩し」を自然と行うことができ、お客さまのセカンドライフ期における「資産取崩」や「資産寿命の延伸」においても重要な役割を担っています。

*1 「変額個人年金保険(無告知型) 22(無配当)」および「一時払変額個人年金保険(無告知型) 22(無配当)」のペットネームです。

*2 2025年5月31日時点における、SOVANIの特別勘定にて運用されている積立金額の合計。

「ソニー生命 アプリ」について

ライフプランナーと創ったお客さま一人ひとりのゴール(目標)の実現を「ソニー生命 アプリ」(以下、当社アプリ)でサポートします。いつでも自分だけのライフプランの確認・更新が可能なおことに加え、ライフプランナーとのコミュニケーションをはじめとした多彩なサービスをご利用いただけます。

サービスの概要

1 ライフプランデータの進捗確認・更新

GLiPで作成されたお客さまのライフプランデータは当社アプリ上で共有され、お客さまはスマートフォン上で、いつでもご自身のライフプラン表や、収支・資産残高の推移グラフ等を確認することができます。共有されたライフプランをもとに、資産形成や収入・支出、イベントなどが計画どおりに進んでいるか、進捗を確認することもできます。

なお「Moneytree®」と情報連携することで、当社以外の金融資産(「預金」「株」「投資信託」等)や生活費や収入などについても、GLiPの計画と現在の家計の状況を比較できます。

※「Moneytree®」との情報連携や、連携する項目はお客さま自身で選択いただけます。

またライフプランに変更があれば、当社アプリからお客さまご自身で修正することも可能です。もちろん、計画の変更や相談ごとがあれば、いつでもライフプランナーへ相談することができます。

2 契約内容の確認・お手続き、各種サービスのご利用

生体認証を用いて簡単にアプリにログインのうえ、ご契約内容の確認、給付金請求や変額保険のお手続き、各種付帯サービスなどがスマートフォンから、よりスムーズにご利用できます。

たとえば、ソニーグループ関係会社であるエムスリー株式会社が提供する日本最大級のオンライン医療相談サービス「AskDoctors」にて、お客さまは当社アプリから24時間365日医師に相談できるとともに、250万件以上の過去相談事例の回答を閲覧することができます。

3 担当ライフプランナーとのメッセージ交換

お客さまは当社アプリに搭載された「メッセージャー」機能、もしくはLINEを用いて、ご契約内容やお手続きに関すること、お悩みごとを気軽に担当ライフプランナーへご相談いただけます。



TOP画面



資産形成

情報システムに関する情報

当社は、ライフプランニングをベースとしたシミュレーションシステム (GLiP) (48ページをご参照ください) を中核とする営業支援システム・顧客管理システムを搭載した「C-SAAF(サーフ)*」を活用し、お客さまにコンサルティングセールス・コンサルティングフォローをお届けしております。

お客さまのお手続負担を大幅に軽減するとともに、ご契約時のライフプランや、ご契約後に発生したさまざまな状況変化に基づくお客さま情報を一元管理することで、長期的かつタイムリーな「コンサルティングフォロー」を実現します。

* [C-SAAF(サーフ)]は、Consulting-Sales and Follow systemの略称です。



ペーパーレス申込・保全手続

画面上で契約内容などをご確認いただき、電子サインを行うことでお手続が完了します。

当社は「即時承諾システム」を導入しており、ペーパーレスでの新契約お申し込みの際、その内容に応じて新契約の即時承諾(お引き受け)を実施しております。

また、払込方法や契約内容、名義の変更などご契約後の各種手続(保全)を行う際についても、ペーパーレス化を行っています。



ペーパーレス申込手続イメージ

顧客管理システム:CSM

ご契約時のライフプランや、ご契約後に発生したさまざまな状況変化に基づくお客さま情報を一元管理することで、長期的かつタイムリーな「コンサルティングフォロー」を実現します。



CSM(家族情報の画面)

スマートフォンとの顧客データベース連携

担当者のスマートフォンと顧客データベースを連携して、お客さまからの着信履歴をタップするだけで、ご契約情報を照会したり、電話で受けたご要望をリアルタイムでデータベースに登録できるようにしています。いつでもどこでも、安全でスピーディーなお客さま対応を行うことができます。



スマートフォンと顧客データベースの連携イメージ

保全事務システム:SLIM(スリム)

お客さまからのお問い合わせや保全手続のお申し出に対して、迅速かつ正確なご案内を行うため、各種の照会・試算ができるシステムです。SLIMでは、名称検索することで、通信先などさまざまな要素から担当顧客を特定し、契約内容照会や各種試算、「Sony Life Letter」(61ページをご参照ください)の照会など、あらゆる処理を行います。また、保障内容の変更、契約者貸付や保険金・給付金支払などの手続書類の機械作成も可能となっています。



SLIM

ソニー生命のリモートコンサルティング

～先進的な技術で、リモートでも直接お会いする場合と同様の質の高いコンサルティングを実現～

当社では、多様化するお客さまのニーズに着実にお応えし、コンサルティングセールス・コンサルティングフォローを通じて、一人ひとりのお客さまへの最適な保障の提供に努めています。

その一環として、WEB上でコンサルティングを行うことができる「リモートコンサルティング」を開発し、2020年6月より導入するとともに、2020年9月からは、お申し込み手続について、リモートにてペーパーレス(申込書の郵送なし)でお申し込みいただける取扱を開始しました。

さらに、2020年12月からは、払込方法や契約内容の変更など、ご契約後の各種手続(保全)についても、リモートでお手続いただける取扱を開始しました。

これら一連の取組により、ご契約のお申し込みに関するコンサルティングセールスから、ご契約後の各種手続(保全)に関するコンサルティングフォローまでのすべてのプロセスにおいて、直接お会いする場合と同様の質の高い、きめ細やかなコンサルティングがリモートでも提供できるようになりました。

また、2022年2月には、ソニーグループ株式会社のデザイン部門であるクリエイティブセンターと協業し、よりお客さまにわかりやすく使いやすい機能およびデザインにリニューアルしました。



リモートコンサルティングの様子

リモートコンサルティングシステムの概要

- インターネット上で担当者と画面を共有しながらリモートでのコンサルティングが可能です。
- インターネット環境と指定のブラウザがあれば、どこでもご利用いただけます(アプリ等のインストールは不要)。



法人のお客さまへのコンサルティングサービス

企業経営者のビジョン実現と事業継続の支援を前提としたコンサルティング

目まぐるしく経済状況が変化する今、企業を取り巻く環境は厳しさを増しており、経営者が直面する課題やリスクは多様化しています。当社では、各企業の事業規模や財務状況にあわせたオーダーメイドの保障を提供し、安心をお届けしています。

そのために、多くの企業に共通する「財務」「キャッシュフロー」「事業承継(自社株)」各領域の課題に対して、ライフプランナーの総合コンサルティングによって課題共有と解決策を提案し、経営者のビジョン実現と事業継続を支援いたします。企業の事業継続を支援し、働く方の雇用もお守りする。企業をお守りすることは、そこで働く従業員やそのご家族をお守りすることにもつながると考えています。

経営課題を可視化、解決策提案を可能とするコンサルティングシステム「Biz-Plan WEB」

「Biz-Plan WEB」は、企業の事業継続に向けた、さまざまな解決策のご提案が可能なシステムで、ライフプランナーの総合コンサルティングを支えています。

企業の財務諸表(3期分)をお預かりし、多くの企業に共通する「財務」「キャッシュフロー」「自社株」「必要保障」の4つの観点から現状を分析し、金融機関からの借入状況や現状のキャッシュフロー、不測の事態への対策状況など、経営状況をさまざまな角度から可視化します。

また、資金調達力の向上や資金繰りにおける改善点の洗い出し、スムーズな事業承継に向けた対策など、生命保険の提供にとどまらないサポートと解決策を提案いたします。



キャッシュフローの観点の帳票イメージ



財務の観点の帳票イメージ

決算書を基にしたオーダーメイドでの生命保険提案

「Biz-Plan WEB」では、企業の財務諸表(3期分)を基に、それぞれの企業の現状に即した合理的な必要保障額を算出、オーダーメイドで保険提案をいたします。必要保障額の算出にあたっては、「借入金(負債)の返済資金」や「運転資金」、「役員退職金・弔慰金」「事業承継対策資金」など、各項目ごとに根拠を持った金額内訳を表示します。

さらに、すでに準備済の資金も表示することで、対策の優先順位選定など、経営者のニーズにあわせた金額の設定が可能となります。経営者が万一時も事業が継続できることを念頭に、個人のお客さま同様、合理的な保障を提案いたします。



必要保障の観点の帳票イメージ

企業経営者への事業承継支援

経営者の高齢化に伴い、事業承継は喫緊の社会課題となっています。また、経営者の万一の事態等により、予期せぬタイミングで事業承継が生じることもあり、後継者、従業員、その家族等に多大な影響を与える可能性があります。そのため、事業承継は、適切なリスクマネジメントを必要とする重要な経営課題と言えます。

このような経営課題の解決に向けて、当社では、独自システムである「Biz-Plan WEB」で、相続・事業承継にあたって特に検討すべき、自社株等の分析やリスクの可視化をし、経営者とともに実現したい姿を描き、実現に向けたサポートをしています。

企業が世代を超えて継続し、企業に関わる人が安心して働くことができる環境づくりをサポートすることは、当社の法人コンサルティングのあり方です。



自社株の観点の帳票イメージ

企業で勤務される従業員の皆さまへのコンサルティングサービス

一般的に、従業員の生活設計に関する制度は3階建てで構成されています。企業の義務(法定福利厚生)である社会保障、企業ごとに自社にあわせて設計する企業保障(法定外福利厚生)、そして従業員が自助努力で備える個人保障です。当社では、経営者の従業員に対する想いや、世の中の流れなどを踏まえながら、経営者に寄り添って最適な福利厚生制度の実現を支援しています。

たとえば、企業保障である従業員退職金制度導入のための就業規則・退職金規程作成の支援から導入・見直しの際のシミュレーション。さらにシミュレーション結果に基づく養老保険や総合福祉団体定期保険などのご提案。また、従業員の自助努力を後押しするために、資産形成セミナーや新入社員向けライフプランニングセミナーの開催など、従業員向けの金融教育も行っております。福利厚生制度設計を通じて、企業を支える従業員が生き生きと働き、定着し、一人ひとりの幸福度が高まるよう、ソニー生命のライフプランナーがサポートしてまいります。



従業員の生活設計のイメージ図

きめ細かなコンサルティングフォロー

企業にとって必要な保障は経営環境の変化に応じて変わるため、当社では、生命保険にご加入いただいた後も、定期的なコンサルティングフォローを実践しています。こうしたコンサルティングフォローを通じて、経営者の皆さまへ合理的な保障の提供を実現しています。

加えて、企業の事業継続を支援するために、経営戦略・経済・税務・社会保障等の情報提供も行い、経営者が実現したい未来に寄り添い続けます。

これからも当社は「お客様の『生きがい』ある人生をお守りする」という使命のもと、経営者のビジョン実現に向けて貢献し続けます。

保険金等のお支払い業務態勢

お支払い業務における基本方針

保険金等のお支払いは、生命保険会社にとって最も重要な業務です。当社は、その認識のもと、お客さまに経済的保障という「安心」を提供することをお約束し、保障プランをご提案しています。保険金等のお支払いは、当社とお客さまとの間で結ばれる将来に向けた「遠い約束」であり、お客さまが必要なときにその約束を間違いなく果たすことが当社の責務であると考えています。

当社では、4つのコンセプト(親切・丁寧、迅速、簡便、わかりやすい)に基づき、お支払い業務はもちろんのこと、お支払い業務に係る業務態勢の整備や組織強化に日々努めています。

お支払い業務の態勢

当社は、お客さまへ保険金等を確実かつ迅速にお届けすべく、複数の担当者による支払可否判断のチェックや、支払査定時の注意事項をまとめた支払査定基準書・業務マニュアルの作成などを行っています。さらに、保険金等支払管理部門内でのチェックのほか、法務部門での適正チェック、社外有識者による妥当性検証を行い、支払の適切性を確保しています。

態勢面においても、保険金等支払管理部門の人員の増強、担当者の教育・育成など組織を強化するための整備を図っています。また、新商品開発時には、保険金等のお支払いを適切に行うため、商品開発部門と保険金等支払管理部門が連携し、商品概要や約款規定などについて認識の共有化を図っています。

保険金等ご請求に関する情報提供

お支払いガイドブック

お客さまに保険金・給付金等のご請求やお支払いに関する理解を深めていただくためのガイドブックです。ご請求される際のお手続方法や、保険金等をお支払いする場合・お支払いできない場合の具体的事例などについて記載しています。



お支払いの状況

当社における2024年度にお支払いしたご契約、および支払査定の結果お支払いに該当しないと判断したご契約の件数は、以下のとおりです。なお、下記件数は、(一社)生命保険協会策定の基準に則って計上しています。

2024年度 お支払いしたご契約の件数

(単位：件)

	保険金				合計
	死亡保険金	災害保険金	高度障害保険金	その他保険金	
お支払い件数	10,501	40	349	5,383	16,273

(単位：件)

	給付金					合計
	死亡給付金	入院給付金	手術給付金	障害給付金	その他給付金	
お支払い件数	5,872	155,868	128,712	46	20,221	310,719

2024年度 お支払いに該当しないと判断したご契約の件数

(単位：件)

	保険金				合計
	死亡保険金	災害保険金	高度障害保険金	その他保険金	
詐欺による無効	0	0	0	0	0
不法取得目的のための無効	0	0	0	0	0
告知義務違反による解除	2	0	1	4	7
重大事由による解除	0	0	0	0	0
免責事由に該当	48	1	0	0	49
支払事由に非該当	0	0	70	13	83
その他	0	0	0	3	3
合計	50	1	71	20	142

(単位：件)

	給付金					合計
	死亡給付金	入院給付金	手術給付金	障害給付金	その他給付金	
詐欺による無効	0	0	0	0	0	0
不法取得目的のための無効	0	0	0	0	0	0
告知義務違反による解除	2	28	52	0	20	102
重大事由による解除	0	3	6	0	0	9
免責事由に該当	74	30	8	0	0	112
支払事由に非該当	0	20	10,207	12	38	10,277
その他	0	3	2	0	4	9
合計	76	84	10,275	12	62	10,509

保険金等のお支払い管理態勢の強化に向けて

当社では、適切な保険金等のお支払い管理態勢の確立を経営の最優先事項と位置づけて、保険金等のお支払い管理態勢に関する業務改善に向けた取組を行っています。

現在までに、お客さまへのお支払いに関する情報提供の充実や、お支払い業務に係る業務フロー改善に向けた大規模システム開発等、さまざまな施策を実行しました。今後もお支払い管理態勢のさらなる強化を目指すとともに、全社を挙げてこれまで以上にお客さまサービスの向上に努めていきます。

保険金等のお支払い管理態勢等に関わる業務改善に向けた取組事例

これまでに実施した主な取組事例は以下のとおりです。今後も引き続き定期的に見直し・検証に努めていきます。

	取組分野	内容	実施時期
保険金等の請求案内等の充実	ご請求時のサービスの充実	保険金・給付金等のご請求に必要な診断書取得にあたり、医療機関への訪問が困難なお客さまの代わりに、当社委託会社が医療機関を訪問し診断書を取得する診断書代行取得サービスを開始しました。	2017年 9月
		お客さまが保険金・給付金のご請求をソニー生命アプリやWEB上からパーレス(請求書等の郵送なし)で行うことができる「ダイレクト請求サービス」を開始しました。	2021年 2月
情報提供・コンサルティング フォローの充実	情報提供の充実	当社ホームページ上の「手術給付倍率検索ツール」では手術給付倍率を検索することができるようにし、またお客さまWEBサービス上の「入院・手術給付金の試算ツール」では契約ごとに入院・手術給付金の支払金額を試算することができるサービスを開始しました。	2021年 8月
保険金等のお支払い時の業務態勢の充実	お支払いに係るサービスの充実	保険金・給付金等のお支払いをより迅速かつ適切に行う取組として、所定の時間内に支払査定が完了したご請求は、当日中にお客さまの口座へお支払いする即時着金システムを導入しました。	2016年 11月
		取得に時間のかかる住民票等の公的書類のご提出を省略し、原則当日中に死亡保険金をお支払いする保険金クイックサービスの上限額を従来の300万円から1,000万円に拡大し、利便性を高めました。	2017年 4月
		2018年1月より開始した、高額な先進医療治療費の一時的な経済負担の軽減を目的として、お客さまが先進医療「重粒子線治療」や「陽子線治療」を受領される場合、先進医療給付金(技術料相当額)を当社より直接医療機関へお支払いするサービスの対象医療機関を拡大しました。	2023年 10月
		一定の取扱条件を満たす入院・手術について、当社所定の「入院・手術証明書(診断書)」に代えて、医療機関より発行される「領収書」「診療明細書」「退院証明書」等で簡易にご請求いただける取扱範囲を拡大しました。	2021年 1月

VOICE

保険オペレーション本部
保険金部札幌支払査定課
龍本 風香



保険金部は、死亡保険金や入院・手術給付金を迅速かつ適切にお支払いすることを使命としています。

不安な気持ちを抱えながら、やっとの思いで請求してくださるお客さまの心情や背景を想像し、日々の支払業務において、お客さまに寄り添った柔軟な対応を心がけるとともに、お客さまにスムーズにご請求いただき、少しでも早く安心をお届けできるよう請求手続の簡略化や必要書類の緩和にも取り組んでおります。

今後ともお客さまに寄り添ったより良いサービスが提供できるよう、日々努めていきたいと思っております。

商品とサービス

新商品のご案内

無解約返戻金型収入保障保険(無配当)

2025年7月2日より、就業不能となり得るリスクに対する保障の充実をはかった「無解約返戻金型収入保障保険(無配当)」を発売しました。この商品は、万一のときや障害・介護等による就業不能時に毎月の収入を確保できる商品として、多くのお客さまにご好評いただきました家族収入保険をリニューアルし、障害や介護等の就業不能となり得るリスクに対する保障を拡大した収入保障保険です。死亡保障の有無を選択可能とし、さまざまな特約もあわせて新設することで、さらに幅広くお客さまのニーズにお応えすることができるようになりました。さらに、ご加入しやすいよう、従来の家族収入保険では3,000円であったご契約可能な保険料(最低保険料)を1,000円に引き下げました。

特徴

- お支払いする年金の種類を組み合わせを、4つの型からお選びいただけます。
- 身体障害者手帳4級以上、要介護1以上、360日以上入院・在宅医療等の幅広い保障範囲で年金をお支払いします。
- 死亡保障(遺族年金)の有無をお選びいただけます(I型を除く)。
- 就業不能となり得るリスクの保障のみを上乗せできる特約や、入院・在宅医療やがんによる一時的な収入減少に備える特約等を新設しました。
- 優良体・非喫煙者割引特則を付加することで、健康状態および喫煙状況などに応じて、保険料が割安になります。

お支払い事由

主契約(無解約返戻金型収入保障保険)	 遺族年金	死亡したとき	年金月額を 保険期間 満了まで 毎月お支払い
	 高度障害年金	高度障害状態になったとき	
	 障害年金	高度障害状態、身体障害者福祉法に定める身体障害者手帳4級以上または国民年金法に定める障害等級2級以上になったとき ※精神の障害を原因として障害等級2級に該当した場合を除きます。	
	 介護年金	公的介護保険制度で要介護1以上になったときまたは満65歳未満の被保険者について、所定の要介護状態が180日以上継続したとき	
	 入院・在宅医療年金	入院または在宅医療が360日以上継続したとき ※所定の精神疾患を原因とするものを除きます。	

主契約の各年金は重複してお支払いすることはありません。

対象となる保障範囲は「4つの型」をご用意

※ご契約後、型を変更することはできません。

		死亡	高度障害	障害	介護	入院・在宅医療
I型 万一に備えたい方に 	 遺族年金	 高度障害年金	—	—	—	
II型 障害や介護による負担も心配な方に 	 遺族年金	 障害年金*	—	 介護年金	—	
III型 長期の入院・在宅医療による負担も心配な方に 	 遺族年金	 高度障害年金	—	—	 入院・在宅医療年金	
IV型 上記I～III型のリスクすべてに備えたい方に 	 遺族年金	 障害年金*	—	 介護年金	 入院・在宅医療年金	

 遺族年金は「あり・なし」を選ぶことができます(I型を除く)。

※遺族年金なしを選ばれる場合は、「遺族年金不担保特則」を付加していただけます。

*高度障害状態に該当した場合にも、障害年金をお支払いします。

保険料例

- ・被保険者：35歳 ・年金月額：20万円 ・保険期間：65歳満了 ・保険料払込期間：65歳まで
- ・最低支払保証期間：2年 ・払込方法：個別扱月払 ・保険料払込免除特則(収入保障保険用)：なし

		優良体・非喫煙者割引特則あり			優良体・非喫煙者 割引特則なし	遺族年金不担保 特則あり*
		非喫煙者 優良体保険料率	非喫煙者 標準体保険料率	喫煙者 優良体保険料率		
男性	I型	3,760円	5,540円	5,520円	7,300円	—
	II型	7,400円	8,660円	8,640円	9,900円	5,740円
	III型	4,620円	6,220円	6,180円	7,780円	2,560円
	IV型	7,840円	9,060円	9,040円	10,260円	6,220円
女性	I型	3,000円	4,220円	4,180円	5,380円	—
	II型	6,260円	7,160円	7,140円	8,040円	5,080円
	III型	3,920円	5,020円	4,980円	6,060円	2,520円
	IV型	6,940円	7,820円	7,780円	8,640円	5,820円

*遺族年金不担保特則を付加したご契約には、優良体・非喫煙者割引特則を付加できません。

【新設した特約・特則】 ※特約・特則の付加にあたっては所定の制限があり、付加できないこともあります。

無解約返戻金型収入保障特約(無配当)	無解約返戻金型収入保障保険(無配当)と同一のお支払い事由です。 ※無解約返戻金型収入保障保険(無配当)と異なり、I型にも遺族年金不担保特則の付加が可能です。
入院・在宅医療一時金特約(無配当)*	入院または在宅医療が60日継続したとき、特約年金月額の12か月分を一時金としてお支払いします(360日に1回を限度)。 ※所定の精神疾患を原因とする入院または在宅医療の場合は、保険期間をとおして1回のお支払いとなります。
がん一時金特約(無配当)*	がんと診断確定されたとき等に、特約年金月額の6か月分をお支払いします(180日に1回を限度)。また、上皮内がんと診断確定されたとき等に、特約年金月額の1か月分をお支払いします(30日に1回を限度)。
保険料払込免除特則(収入保障保険用)*	入院または在宅医療が60日以上継続したとき、またはがん・上皮内がんと診断確定されたとき、以後の保険料のお払い込みが不要となります。

*無解約返戻金型収入保障保険(無配当)専用

「学資保険(無配当)」の保険料率等の改定

契約日が2025年2月2日以降となるご契約より、市場金利の状況などを踏まえ、学資保険(無配当)の保険料率を改定し、すべての種目で保険料を引き下げました。加えて、取扱範囲の拡大(一部種目の販売再開やご契約可能な年齢範囲の変更)を実施しました。

逓減定期保険における最低保険料の引下げ

申込日が2025年7月2日以降となるご契約から、逓減定期保険(無配当)のご契約可能な保険料(最低保険料)を3,000円から1,000円に引き下げました。

保険料のクレジットカード払の取扱開始

お客さまの保険料のお払い込みに関する利便性向上を目的として、2024年10月2日より保険料のクレジットカード払の取扱を開始しました。

(取扱可能な条件は下記のとおりです)

	契約日2024年10月1日以前の契約	契約日2024年10月2日以降の契約
保険種類	学資保険を除く保険種類	学資保険を除く保険種類
保険料の払方	月払・半年払・年払	月払・半年払・年払
その他条件	同一契約者が保有する保険料払込期間中の有効契約に、保険料払込方法が「クレジットカード扱」の契約がある	保険料クレジットカード払特約の付加が必要

※56～57ページ(新商品のご案内)は、保険募集を目的としたものではなく、商品の概要を説明したものです。ご検討にあたっては、「商品パンフレット」「ご提案設計書」などを必ずご覧ください。また、ご契約の際は、「ご契約のしおり・約款」「重要事項説明書(契約概要)」「重要事項説明書(注意喚起情報)」を必ずご覧ください。

業務提携を通じたサービス提供

株式会社クレディセゾンとの業務提携

当社と株式会社クレディセゾンは、多様化するお客さまのニーズにお応えすることを目的に業務提携し、2024年10月より、両社のサービスを相互のお客さまに展開することを開始しました。

ライフプランナーによる「トータルライフプランニング」サービスの提供

株式会社クレディセゾンのセゾンカード会員さまおよび働く社員の方を対象に、ライフプランナーを通じた「トータルライフプランニング」サービスの提供を開始しました。一人ひとりのお客さまのライフプランやビジネスプランに対してコンサルティングセールス・コンサルティングフォローを行うことで、多様化するリスクに対応し、安定した生活のお役に立てるよう努めています。

株式会社クレディセゾンのビジネスカードおよびサービスの提供

当社のご契約者さまを対象に、法人経営者さまや個人事業主さまが事業活動を行ううえでのニーズにお応えすべく、株式会社クレディセゾンが有するビジネスカードの提供を開始しました。さらに、後払い決済・請求代行サービス「セゾンインボイス」や請求書後払いサービス「支払い.com」等、その他のサービス導入に向けた検討を開始しております。

ソニー生命のライフプランナーによる東京海上日動火災保険株式会社の法人向け損害保険商品の取扱

2024年11月1日より、ライフプランナーを通じて東京海上日動火災保険株式会社の主に法人および個人事業主のお客さま向け損害保険商品の取扱を全国で開始しました。

当社はこれまで、多くの企業に共通する「財務」「キャッシュフロー」「事業承継(自社株)」等の各領域の課題に対して、経営コンサルティングシステム「Biz-Plan WEB」*を活用した総合コンサルティングにより、課題の共有と生命保険を含めたオーダーメイドの解決策を提案してきました。

昨今、少子高齢化の進展による人材不足、IT技術の進展に伴うサイバーリスクの増加等、企業を取り巻く経営環境は常に変化しており、経営者が直面する課題やリスクは多様化しています。これらに対して、ライフプランナーによる東京海上日動火災保険株式会社の損害保険商品の取扱を開始することで、生命保険領域だけでは成しえない、総合的なリスクマネジメントの提供が可能となりました。

*「Biz-Plan WEB」の詳細は、52ページをご参照ください。

三井住友カード株式会社および株式会社Next Solutionとの業務提携

当社と三井住友カード株式会社、株式会社Next Solutionは、保険代理店を通じた保険販売ビジネスにおける協業に向け、業務提携するとともに、当社と三井住友カード株式会社は、乗合保険代理店Nexsolへ出資しました。

この業務提携により、各社が持つノウハウを活用し、乗合保険代理店であるNexsolのさらなる成長を目指すことで、より多くのお客さまに安心して最適な保険商品を提供する機会を創出します。



住友生命保険相互会社におけるソニー生命の米ドル建保険の取扱

2019年1月より、住友生命保険相互会社の営業職員を通じて当社の米ドル建の保険商品の販売を開始しました(対象は、米ドル建終身保険、米ドル建養老保険、米ドル建一時払終身保険(無告知型)、2025年7月1日現在)。当社では、分散投資によるリスク軽減や安定を求められるお客さまにお応えするために、日本円より金利が高く、世界の基軸通貨である米ドル建の保険商品をご提供しています。このようなニーズを持つより多くのお客さまに保障をお届けすることが、住友生命保険相互会社との業務提携によって可能となりました。

ソニー生命のライフプランナーによるメディケア生命保険株式会社の医療保険の取扱

2023年1月より、当社のライフプランナーチャンネルにおいて、メディケア生命保険株式会社の医療保険の販売を開始しました(対象は、医療終身保険(無解約返戻金型)(20)「新メディフィットA」、医療終身保険(無解約返戻金型)(20)健康還付給付特則適用「新メディフィット リターン」、限定告知型医療終身保険(無解約返戻金型)「メディフィットRe」、2025年7月1日現在)。メディケア生命保険株式会社との業務提携による医療保険の販売で、多様化するお客さまのニーズにより一層お応えすることが可能になりました。

ソニー生命のライフプランナーによる三井住友信託銀行株式会社の生命保険信託等の取扱

当社では、三井住友信託銀行株式会社と、信託契約代理業等に関する契約を締結し、2017年2月より、ライフプランナーを通じて三井住友信託銀行株式会社の生命保険信託・遺言信託・遺産整理業務の3商品について取扱を開始しました。

当社では、ライフプランナーがお客さまのニーズを伺いながら、ライフプランニングに基づくオーダーメイドの生命保険を提供しています。これまで、お客さまに万一のことが起こった場合に、確実に保険金をお支払いすることで、ご遺族などの安定した生活のお役に立てるよう努めてきました。

一方で、お客さまから「自身の亡き後、受取人が適切に保険金を活用できるか不安が残る」という声をいただくことが増えてきました。三井住友信託銀行株式会社との代理店契約により、こうしたお客さまのご要望にお応えし、より充実したサービスのご提供が可能となりました。

※東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県の一都三県の支社に所属するライフプランナーに限定して実施しており、同地域内にお住まいのお客さまを対象にお申し込みいただくことが可能です。

取扱支社・取扱地域につきましては、今後、順次拡大を図っていく予定です。

※生命保険信託<愛称：とどける想い>の詳細、信託報酬等につきましてはソニー生命のライフプランナーまでご相談ください。

※遺言信託・遺産整理業務の詳細、手数料、執行報酬等につきましては三井住友信託銀行のホームページをご参照ください。



お客さまに対する情報提供

ご契約締結前の情報提供

ご契約の際は、お客さまにご契約内容についてご確認・ご了承いただくために、以下の書面などを交付し、ご契約締結前に詳細事項をご説明させていただいています。

ソニー生命の保険種類のご案内、各商品・特約パンフレット

各商品の特徴やご契約例、新契約取扱範囲などについて、わかりやすく説明しています。

当社はお客さまのご希望にあわせてオーダーメイドの生命保険を作成しており、お客さまのさまざまなニーズにお応えするため、幅広い商品ラインアップをご用意しています。



商品パンフレット

特別勘定のしおり

変額保険、変額個人年金保険へのご加入を検討されている方に、より理解を深めていただく資料です。



特別勘定のしおり

ご提案設計書

お客さまのご意向にあわせ設計・おすすめするプランを記載したものです。保障のしくみ、保険料の推移などを表記しています。

ご契約のしおり・約款

ご契約に際して、ぜひ知っていただきたい重要な事項（告知の重要性、保障内容、諸手続、税金など）をわかりやすくご説明した「ご契約のしおり」と、ご契約内容について定めた「約款」を合本しています。「ご契約のしおり・約款」は、Web版・冊子版の2種類をご用意しています。紙の原材料使用量の削減による環境保全推進の観点から、原則的にはWeb版をご利用いただくこととしていますが、冊子版を請求していただくことも可能です。お客さまの環境やご要望をお伺いし、適切な方法で交付しています。

Web版URL:<https://www.sonymlife.co.jp/contractor/policy/>

意向確認書兼適合性確認書

お申し込みいただく保険契約が本当にお客さまのご意向に合致した内容であるか、ご加入に際して改めてお客さまにご確認いただいています。また、ご契約者さまが投資リスクを負う商品（変額保険・変額個人年金保険・外貨建保険）の販売にあたっては、お客さまの知識、経験、財産の状況および契約を締結する目的に照らし、お客さまに適切と認められる保険商品であるか、確認を徹底しています。

概要明示用資料

各商品の概要（商品名・仕組図・特徴など）を記載したものです。

複数の保険会社の商品を取り扱う生命保険募集人が、お客さまのご意向に基づいて比較可能な商品の概要を明示する際に使用します。

重要な事項の情報提供について

「告知義務違反」や「解約」「保険金・給付金等をお支払いできない場合」など、ご契約者さまが生命保険の内容や制度についてご存じないために不利益を被るような条項をはじめ、保険契約に関する重要な事項や、指定紛争解決機関について、以下の資料を活用して説明しています。

● 重要事項説明書（契約概要）

生命保険の内容などに関する事項のうち、とくに「ご確認いただきたい事項」について個別かつ具体的に記載しています。

● 重要事項説明書（注意喚起情報）

生命保険のお申し込みの際にとくに「ご注意いただきたい事項」や不利益となる事項について記載しています。

コンサルティングフォロー時の情報提供とサービス

ご契約内容の定期的な確認はもちろん、健康・医療・マネーなどに関わる情報やサービスも提供しています。

Sony Life Letter

ライフプランに潜むリスクは、年齢に応じて変化していきます。また、生活環境や社会環境の変化によって必要な備えは変わってきます。当社は毎年1回、保障内容の確認に役立つ「Sony Life Letter」をお届けしています。「お客さまWEBサービス」にご登録いただいたお客さまはWEB上で随時ご覧いただけます。また、3年に1度は通常の内容に加え、保障の内容などが最適な状態に保たれているかを点検する「定期点検シート」なども掲載された特別版をお届けします。



Sony Life Letter

お客さまWEBサービス

・ 契約内容確認・各種お手続き

ご契約いただいている保障内容の確認や各種お手続きをパソコン、スマートフォン等からご利用いただけます。

・ メールマガジンによる情報提供

健康・医療・マネーなど役立つ最新情報を定期的にお届けします。

また、変額個人年金保険「SOVANI」*ご契約者さまには、資産運用に役立つ情報をメールで配信しております。

*[変額個人年金保険(無告知型) 22(無配当)]および[一時払変額個人年金保険(無告知型) 22(無配当)]のペットネームです。



お客さまWEBサービス



資産運用お役立ち情報
ご案内メールマガジン

ソニー生命 アプリ

・ 契約内容確認・各種お手続きに生体認証で簡単アクセス

お客さまWEBサービスのメニューにソニー生命 アプリから直接アクセス可能です。

・ 担当ライフプランナーとのメッセージ

ソニー生命 アプリのメッセージ機能、LINE機能で担当ライフプランナーと気軽に連絡いただけます。

・ オリジナルのライフプラン確認・更新

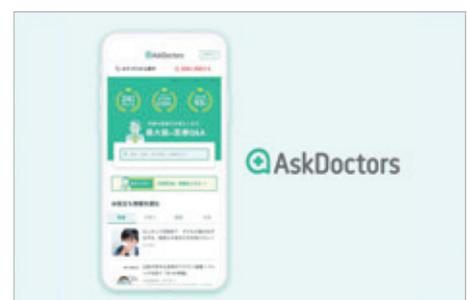
ライフプランの実現に向けて、ライフプランナーとつくったオーダーメイドのライフプランデータをアプリでいつでも確認いただけます。また将来プランや取支に変化があればお客さま自身でも更新が可能です。



ソニー生命 アプリ

ソニー生命の問題解決支援(付帯サービス)

ライフプラン実現の道のりには、さまざまなお困りごとやお悩みに直面することも。健康・医療・介護・暮らしなどに関連した付帯サービスをご用意し、お客さまの課題解決をサポートいたします。



付帯サービスの例：
AskDoctors(アスクドクターズ)

当社のことをご理解いただくための積極的な情報開示・情報提供

ディスクロージャー資料

保険業法第111条に基づき、ディスクロージャー資料(業務及び財産の状況に関する説明書類)を毎年1回発行しています。当資料は、当社ホームページ上にも掲載しています。



ホームページ

ソニー生命の最新情報をご覧いただけます。さまざまなコンテンツを用意するだけでなく、お客さまにとって使いやすく・わかりやすい、シンプルな設計を心掛けています。

URL:<https://www.sonylife.co.jp/>



ソニー生命の学資保険

ソニー生命の学資金準備のための特設サイトです。当サイトでは、インターネット上で学資保険を設計したり、各ご家庭にあった学資金(教育資金)の準備について、ライフプランナーに相談を申し込むことができます。

URL:<https://www.sonylife.co.jp/gakushi/>



資産形成スクエア

資産形成を検討されるお客さまへの情報提供サイトです。当サイトでは、ソニー生命だからこそできる資産形成サポートの紹介や、2022年10月に発売した変額個人年金保険「SOVANI」*の特徴などを解説しています。

URL:<https://www.sonylife.co.jp/land/shisan-keisei/>

*[変額個人年金保険(無告知型)22(無配当)]および「一時払変額個人年金保険(無告知型)22(無配当)」のペットネームです。



dot L ～どっと得るメディアbyソニー生命～

生命保険・ライフプランニングについてわかりやすく解説した情報提供サイトです。保険やお金について、楽しみながら学びを深めていただけるコンテンツを多数ご用意しています。

URL:<https://www.sonylife.co.jp/media/>



公式SNS

各種公式 SNS ページを通じて、当社の取組やキャンペーン・イベント・CM・雑学ネタなど、ホームページではお伝えしきれない情報を随時発信しています。



公式Xアカウント(2025年5月現在)

「松坂大輔 Baseball Academy presented by ソニー生命 ～人生を変えるキャッチボールを～」を3地域で開催

元メジャーリーガーの松坂大輔さんを特別講師としてお迎えする野球教室「松坂大輔 Baseball Academy presented by ソニー生命～人生を変えるキャッチボールを～」を、石川県、埼玉県、福岡県で開催しました。

子どもたちの野球の基本技術向上はもとより、松坂さんと子どもたちが心を通わせながら行う「キャッチボール」や、松坂さんの長年にわたる野球経験と知識を通じて、人生の大切な価値観について学ぶ機会になることを願って実施しました。

全国47都道府県の小学生(5・6年生)および中学生の野球チームに応募を募り、総勢68名が参加しました。

これからも地域社会への貢献活動を通じ、より良い社会の実現に向けて取り組んでいきます。



野球教室の様子

特別協賛「ソニー生命 スペシャルデー」の開催

2024年5月3日・4日に京セラドーム大阪で開催されたオリックス・バファローズ主催試合(オリックス・バファローズvs北海道日本ハムファイターズ)および、7月21日にバンテリンドーム ナゴヤで開催された中日ドラゴンズ主催試合(中日ドラゴンズvs読売ジャイアンツ)において、「ソニー生命 スペシャルデー」として協賛しました。

当日は、会場内で全面的に広告を掲出しました。



「ソニー生命 スペシャルデー」の様子



©中日ドラゴンズ(始球式の様子)

バンテリンドーム ナゴヤでの開催時(中日ドラゴンズ主催試合)は、令和6年能登半島地震被災地で活動する野球チーム所属の中学生を招待し、被災地の一日も早い復旧・復興の願いを込めた始球式を行いました。

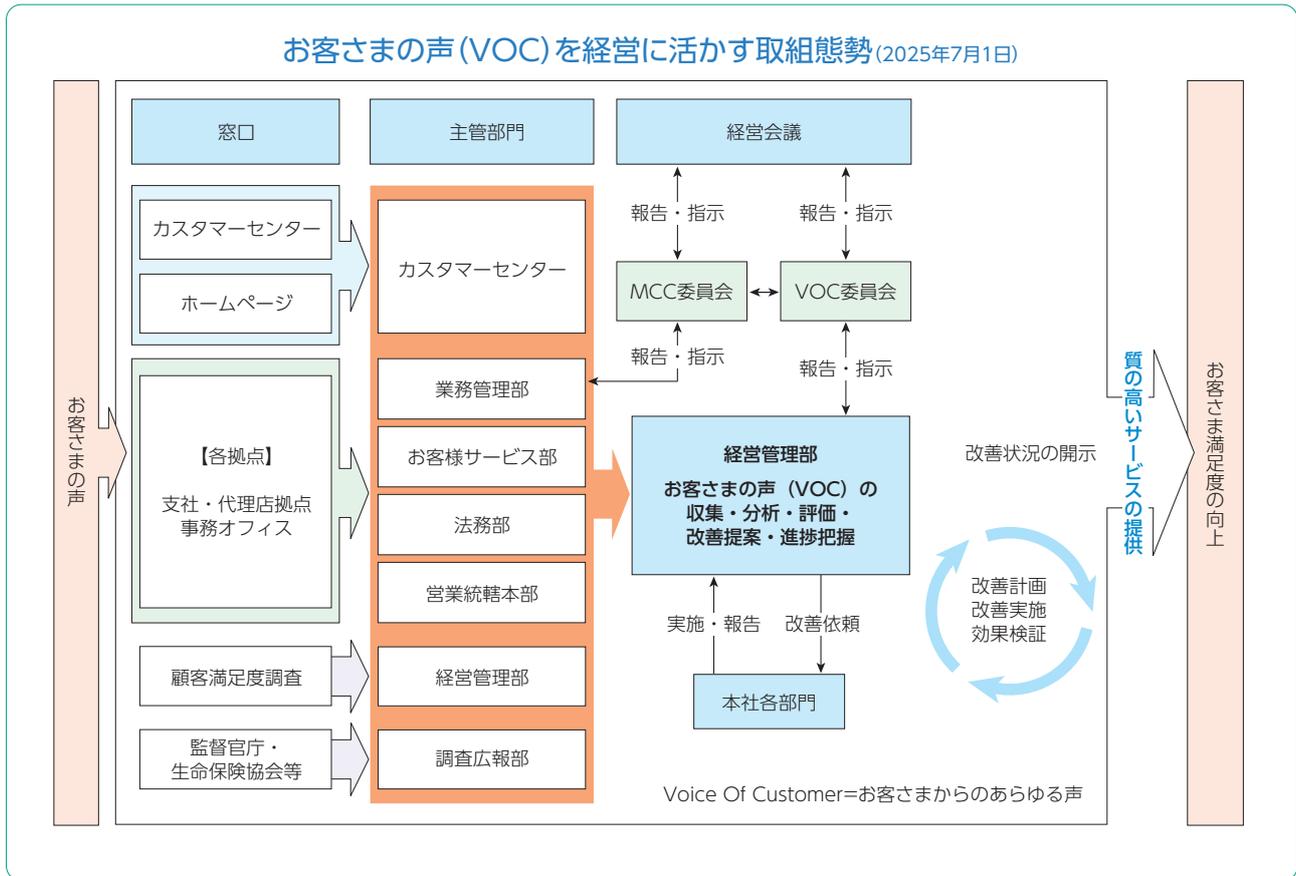
また、愛知県・岐阜県の支社が支援している児童養護施設子どもたちや、当社が継続的に支援しているボランティア団体の関係者等を招待し、試合を盛り上げました。

お客様の声からはじめるサービス改善

お客様の声を経営に活かす態勢

当社では、お客様の声を真摯に受け止め、お客様の声を起点としたサービス改善に取り組んでいます。日々さまざまな場面で寄せられるお客様の声を収集・分析しながら、業務改善はもちろんのこと、商品企画やお客さまサービス施策の充実に活かしています。

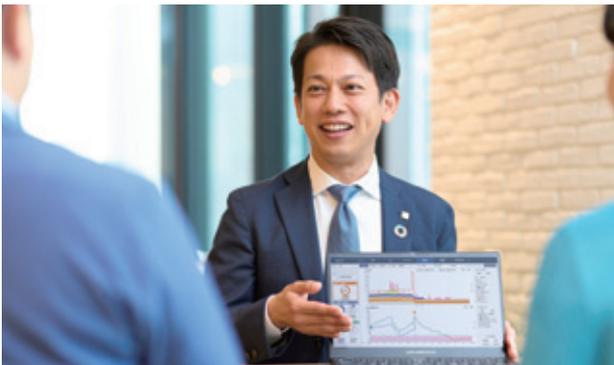
お客様の期待にお応えするために、これからもお客様の声に耳を傾けつつ、全社を挙げて質の高いサービス改善に取り組んでいきます。



お客さま志向宣言 (消費者志向自主宣言)

当社は「お客さま志向宣言 (消費者志向自主宣言)」を公表しています。

詳細については、当社ホームページ (<https://www.sonylife.co.jp/company/cs/declare.html>) をご覧ください。



当社に寄せられたお客さまの声

カスタマーセンターに寄せられた声(件数)

(単位: 件、%)

項目	2024 年度	
	件数	占率
新契約・資料請求	1,672	0.5
貸付・解約・解約返戻金照会	81,518	25.5
収納関連	17,929	5.6
保険金・給付金	45,463	14.3
その他保全関係	119,422	37.4
税金・控除証明	12,167	3.8
その他	41,015	12.9
合計	319,186	100.0

※1回のお電話で複数のご相談項目が含まれる場合は、ご相談項目の件数でカウントしております。
 ※占率は四捨五入で表示しておりますが、端数処理の関係上「保険金・給付金」および「その他」の端数を調整して表示しております。

カスタマーセンターでの取組

カスタマーセンターでは、新規のお問い合わせやご契約後のお手続をはじめ、お客さまからの幅広いご相談・お申し出を承っています。カスタマーセンターにお寄せいただいたご要望は、タイムリーに担当者・関係部署に伝達され、迅速なお客さま対応を推進するとともに、対応完了までの管理も行っています。

カスタマーハラスメントに対する基本方針

当社は、お客さまに満足される質の高いサービスの提供を不断に追求することにより、お客さまの期待と信頼に応えられるよう、社員が心身ともに健康かつ安心して働ける職場環境のもと、お客さまの声に真摯に耳を傾け日々の業務に取り組んでいます。
 お客さまへの誠意ある対応を基本としつつも社員の人権を尊重するため、2025年3月に「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を策定しました。
 当社の「カスタマーハラスメントに対する基本方針」の詳細については、当社ホームページ(<https://www.sonylife.co.jp/company/management/chpolicy/>)をご覧ください。

お客さまから寄せられた声のうち「苦情」の件数

(単位: 件、%)

内容	2024 年度	
	件数	占率
保険契約へのご加入に関するもの	1,910	7.4
保険料のお払い込み等に関するもの	1,450	5.6
ご契約後のお手続・配当金等に関するもの	9,657	37.6
保険金・給付金のお支払いに関するもの	3,069	11.9
その他	9,647	37.5
合計	25,733	100.0

※件数・占率はディスクロージャー誌発行時点のものになります。
 ※占率は四捨五入で表示しておりますが、端数処理の関係上「ご契約後のお手続・配当金等に関するもの」のみ端数を調整して表示しております。

当社における「苦情」の定義

- 当社に対し、お客さまから不満足の説明があったもの
- 当社関係者による不正の疑われるお申し出および告発

苦情の再発防止への取組

お客さまから寄せられた苦情は、早期解決を図るとともに原因の分析、改善策の検討を行い、再発防止に取り組んでいます。

金融ADR制度について【ADR(Alternative Dispute Resolution) = 裁判外紛争解決手続】

金融ADR制度とは、お客さまと金融機関との間で起こったトラブルを、裁判ではなく行政から指定を受けた中立・公正な第三者(指定紛争解決機関、以下「指定ADR機関」といいます)に関わってもらいながら、柔軟な解決を図るものです。

裁判外の簡易・迅速なトラブル解決を通じ、利用者保護の充実を図るとともに、金融商品・サービスに関する利用者の信頼性を向上させることを目的としています。

生命保険業務に係る指定ADR機関は一般社団法人生命保険協会です。

指定ADR機関	連絡先	URL
(一社)生命保険協会 生命保険相談所	03-3286-2648 (土・日曜、祝日、年末年始を除く9:00 ~ 17:00)	https://www.seiho.or.jp/contact/

お客様の声を経営に活かす取組

より多くのお客様の声を寄せいただけるような取組を行っています。

お客様の声を収集するための取組

『お客様アンケート』の実施

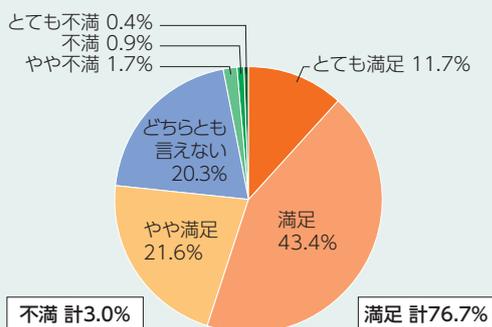
毎年1回、ご契約者さまを対象に『お客様アンケート』を実施しています。2024年度は3,972名のご契約者さまに協力いただき、当社の「営業担当者」「保険商品やその保障内容」「企業としての信頼性・姿勢」などについて、さまざまなご意見を頂戴しました。

なかには「とても不満」という厳しい評価もありましたが、当社はこれらを真摯に受け止め、不満ゼロを目指してこれからも改善を進めていきます。

『お客様アンケート』結果より

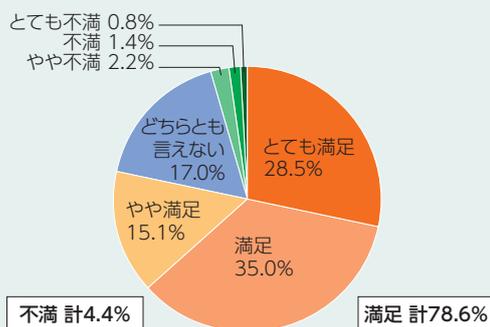
実施期間：2024年10月～2024年11月／調査対象：既契約者約1万名／回答者：3,972名 ※評価回答無し分を除く。
質問内容：営業社員対応・代理店対応・各種手続・商品満足度・企業への信頼感等

当社に対する総合満足度



当社に対し「満足」いただいているお客さまは合計で76.7%、一方、不満を感じていらっしゃる方も3.0%いらっしゃいました。

営業担当者満足度



日ごろお客さまと接している「営業担当者」については、78.6%の方が「満足」という結果になりました。さらに約3人に1人(28.5%)のお客さまからは、「とても満足している」ときわめて高い評価をいただきました。

NTTコム オンラインNPS®ベンチマーク調査2025

「生命保険部門」「生命保険部門 請求体験調査」「生命保険部門 アフターフォロー調査」3部門で第1位の評価をいただきました

NPS®(Net Promoter Score®)とは、「友人や同僚に薦めたいか?」という質問への回答から算出される、顧客ロイヤルティ(商品やサービスに対する信頼・愛着)を測る指標です。欧米では公開企業の3分の1がNPS®を使用しているといわれ、日本においても顧客満足度にかわる新しい指標として、NPS®を活用する企業が増えてきています。

※Net Promoter®, Net Promoter Score®, NPS®は、ペイン・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。



担当ライフプランナーについて『お客さま満足度アンケート』の実施

ご契約者さまを対象に担当ライフプランナーに関するアンケートを実施しています。当社では担当ライフプランナーに対するご意見を真摯に受け止め、お客さまに従来以上に満足していただけるコンサルティングフォロー態勢の実現を目指してまいります。当アンケートの依頼をお受けいただいた際には、ご協力をよろしくお願いいたします。

Hot Voice 『お客さま満足度アンケート』を通して寄せられたおほめの声



商談から契約時

わからないことも連絡すると、迅速に、わかりやすく丁寧に説明してくれる。私も保険の知識はあるほうだが、担当のライフプランナーは本当に知識が豊富である。入っている保険を悪く言うわけでもなく、こちらの要望も聞いてくれ、必要なものを私たちが判断できるようアドバイスしてくれる。息子、母親も加入しており、親子3代、家族は満足しています。

(栃木県 30代 女性)



コンサルティングフォロー 【定期的なコンタクト】

自宅を訪問したり、「お変わりありませんか?」とハガキをくれたり、電話をくれたりと、こまめに連絡してくれるので、親身に対応してくれているなど感じます。それに、何事にも丁寧で、話しやすいです。

(埼玉県 30代 男性)



コンサルティングフォロー 【見直し】

3人目の子どもが生まれ保険を見直す時期かなと考えていたとき、担当者の方から保険の見直し提案がありました。お会いした際もさまざまな提案内容や書類が準備されており、大変驚きました。私のことを考えてくれた先回りのサービスに感動しました。

(広島県 30代 男性)



コンサルティングフォロー 【請求時】

一昨年の秋に夫が入院した際、すぐに病院に駆けつけてくれて心強かった。夫の初めての入院にオロオロしていたら、書類をすべてそろえて、サイン一つで済むように準備してくれていて、本当にありがたかった。感謝しています。

(岐阜県 50代 女性)



コンサルティングフォロー 【契約外のフォロー】

14~15年の付き合い。初めて会ったときからまじめな人だ感じていました。主人もお世話になっていて、保険以外でも住宅ローンの借換に関する相談も親身になって考えてくれました。とても信頼しており、友人にも紹介しています。

(大阪府 50代 女性)



紹介

豊富な商品知識とわかりやすい説明、丁寧な話し方に大変満足しています。身だしなみもきちんとしていて、まわりの方にも紹介しているほど信頼しています。

(岡山県 30代 男性)



リモートコンサルティング

リモートでの設定方法など分かりやすく説明していただきました。顔を見てのリモートなので安心して話を聞いて良く理解ができました。給付金の対応もスムーズにしてもらい助かりました。

(岡山県 60代 男性)

契約者懇談会について

当社は契約者懇談会は開催していません。ただし、お客さまからのご意見・ご要望等を経営に反映する仕組みとして、「お客さまの声」の収集・分析、お客さまアンケートの実施、委員会の設置等を通じて、業務改善を行っています。このような取組を通じて、広くお客さまの声を収集するよう努めています。

お客様の声を踏まえた業務改善

お客様の声を踏まえ2024年度に業務改善を行った取組事例を当社ホームページでご紹介しています。内容については定期的に追加・更新しています。

当社はこれからもお客様の人生の伴走者であり続けることを目指し、さまざまな場面でお寄せいただくお客様の声を、経営改善に活かしていきます。

「お客様の声からはじめるサービス改善」

URL : <https://www.sonylife.co.jp/company/cs/cases.html>



お客様の声を踏まえて業務改善を行った事例

お客様の声	改善内容
リモート面談で、カメラ映像に自宅の様子が映らないよう、背景を変えたい。	リモート面談で、背景機能がご利用いただけるようになりました。 リモートコンサルティングシステム「C-SAAF Remote」を利用しての面談において、お客様がカメラ映像の背景機能をご利用いただけるようになりました(背景は3つのデザインからお選びいただけます)。
変額保険の保険料支払が難しくなったが、保障も積立金の運用も継続させたい。	「変額保険(有期型)」および「変額保険(定期型)」においては、定額払済保険または変額払済保険の選択が可能となりました。 これまで変額保険を払済保険に変更すると保障は継続されるものの特別勘定での積立金の運用は停止する定額払済保険となりました。しかし、払済保険に変更後もそれまでの積立金の運用を継続したいというお客様の声をうけ、「変額保険(有期型)」および「変額保険(定期型)」においては、定額払済保険または変額払済保険の選択が可能となりました。
満期保険金や満期学資金は、満期が到来したら請求手続きをせずとも支払をしてほしい。	所定の条件を満たすご契約に対して、満期保険金や満期学資金のご請求時における請求手続の省略が可能となりました。 これまでの満期保険金等の請求手続は、当社よりお送りした請求書をお客様が記入し、ご返信いただく必要がありました。これに対し、お客様の利便性向上を目的として、所定の条件を満たすご契約は、ご請求時の請求書の提出を省略して満期保険金等をお支払いすることが可能となりました。 ※請求手続の省略をご希望されない場合、担当者までお問い合わせください。
変額個人年金保険「SOVANI」*で運用をするにあたって、資産運用の参考になる情報が欲しい。	ソニー生命の公式ホームページ内に「資産運用お役立ちコンテンツ」を拡充しました。 資産運用に係る情報を収集できる場を提供し、お客様に安心して変額個人年金保険「SOVANI」*をご継続いただくことを目的として「資産運用お役立ちコンテンツ」をソニー生命の公式ホームページ内に拡充いたしました。
代筆で給付金請求をしたいが、当事者同席での対面面談のスケジュール調整が難しい。	保険金・給付金の代筆請求において、当社担当者が請求者および代筆者へ所定の確認を電話等で実施することで、対面での手続を省略できるようになりました。 これまで、請求者が身体の機能障害等により保険金・給付金の代筆請求を希望される際には、請求者・代筆者・担当者の三者が同席して手続する必要がありました。この負担軽減を目的として、当社担当者が所定の確認を電話等で実施することで、三者同席での面談を省略して代筆請求ができるようになりました。代筆による手続の詳細については、給付金・保険金のご請求の「お支払いに関するガイドブック」をご参照ください。

*「変額個人年金保険(無告知型)22(無配当)」および「一時払変額個人年金保険(無告知型)22(無配当)」のペットネームです。

VOICE

カスタマーセンター
教育品質管理課
伊東 菜月美



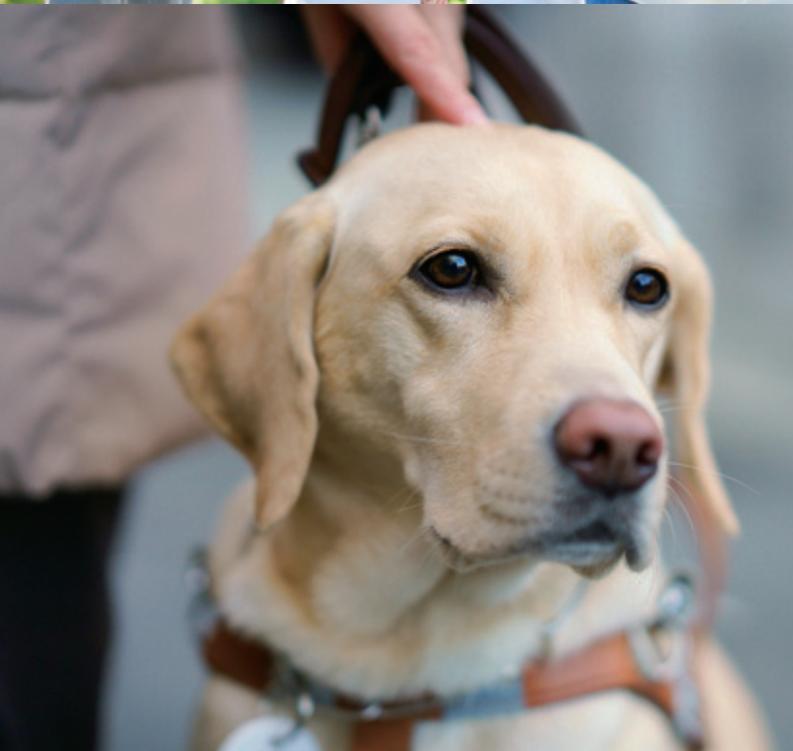
「お客様に感動してもらえるセンターへ」というスローガンのもと、お客様をサポートする役割を担うカスタマーセンターにとって、品質向上に取り組むことは私たちの大きな役割です。

お客様に満足していただける対応を目指して、現場との意見交換を活発に行い、生まれたアイデアを日々の対応に取り入れるように意識して業務にあたっています。お客様の期待は常に変わりますが、これからも努力を積み重ねお客様に感動を届けていきます。



サステナブルな社会の実現に向けて

お客さまと社会を支え続ける会社として、
事業活動を通じて持続可能な社会の発展に貢献しています。



ソニー生命のサステナビリティ推進に向けた取組

ソニー生命の取組とSDGs達成への貢献

当社は、サステナビリティへの取組を通じ、国連が提唱するSDGs(持続可能な開発目標、Sustainable Development Goals)*の達成にも貢献してまいります。

▶ ソニー生命のサステナビリティへの取組

<https://www.sonylife.co.jp/land/sustainability/>

*SDGsは、包括的な17の目標と169のターゲットから構成される、「誰一人取り残さない(No one will be left behind)」ことを理念とした2015年9月に国連サミットで採択された、2030年を期限とする国際目標です。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

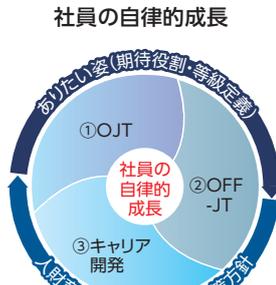


重要課題		主な取組	関連するSDGs
お客さま (事業)	経済的リスクの軽減	<ul style="list-style-type: none"> ・「トータルライフプランニング」サービスを通じた、最適な保障の提供・資産形成のサポート、関連する商品・サービスの開発・提供 ・法人向け営業システム、関連する商品・サービスの開発・提供 ・ヘルスケアサービス提供企業との連携等を通じた問題解決支援サービスの提供 ・ソニーグループや他社の知見も活かした新規サービスの検討 	
	心身の健康維持・増進		
地域社会	人と人とのつながりの深化	<ul style="list-style-type: none"> ・「ソニー生命ボランティア有志の会」の活動(災害などの被災者、障がい者などへの支援、募金活動など) ・「ライフプランニング授業」の実施 ・スポーツ協賛 	
	地域社会の活性化	<ul style="list-style-type: none"> ・ESG投資への取組 	
環境	持続可能な地球環境への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・再生可能エネルギー証書の利用による使用電力の100%再生可能エネルギー化 ・事業運営における電力使用削減やペーパーレス化を通じた省エネ・省資源への取組 ・「そらべあ基金」への寄付活動 	
社員	人的価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・各種研修や交流コミュニティを通じた人材育成機会の提供 ・女性リーダー育成、女性ライフプランナー採用の促進 ・仕事と育児・介護の両立支援(配偶者転勤休職制度等の就業継続支援など) ・仕事と治療の両立支援、健康維持・増進に資する諸制度の拡充 ・テレワーク等を通じたワークライフバランスの推進 	
	DE&I(ダイバーシティ、 エクイティ&インクルージョン)		
	働きやすい職場環境		
自社 (基盤)	ガバナンス・コンプライアンス態勢の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・社外取締役の積極的活用を通じた意思決定時の透明性・公平性の確保 ・財務の健全性・透明性の確保 ・事業環境変化を踏まえた業務レジリエンスの強化 ・コンプライアンスプログラムの継続的改善 ・個人情報保護、情報セキュリティにかかる管理体制の強化 ・贈収賄の防止や金融犯罪対策に向けた取組 ・お客さま本位、行動規範等の意識浸透に向けた取組、各種社内研修の定期的な実施・啓発活動 ・アクセシビリティに配慮した事業運営 	
	お客さま本位の業務運営の徹底		
	人権の尊重		

人財育成について

当社では、社員の価値・個の力を向上させ、一人ひとりの成果を最大化させることで、自律した社員が力を発揮できる自由闊達な会社組織づくりを目指しています。

以下3つの観点から社員の主体的な成長を促進・支援しています。



(1)OJT(経験): 成長段階に沿った経験を計画的に付与

成長の主体は社員であり、育成機会のメインはOJTを通じた仕事経験です。上司や同僚からのフィードバックやコーチングで社員の育成を促します。

(2)OFF-JT: 自律的に学べる場を提供

階層別研修の受講や自己啓発の取組、営業現場との相互理解に係る機会への参加などを通じて、自身の可能性を広げ、キャリアを拓くことを目指します。

(3)キャリア開発: 社員の能力や成長意欲を引き出し、発揮する機会を提供

時には立ち止まり、メンテナンスをすることも必要であり、年に一度社員全員がキャリアの棚卸しをする機会として「キャリア月間」を設けています。

<キャリア形成・自己啓発支援制度>

ソニー生命の将来を担うコアな人材の育成に向けて、自分らしいキャリア形成と自己啓発の支援制度があります。

社員意識調査

組織活動や職場風土に対する社員の声を集め、会社として取り組むべき課題を導き出し、適切な施策を実行するための取組として、年に1回実施しています。また、ソニーフィナンシャルグループ各社と合同で実施することによりグループシナジー強化にも役立っています。

社内公募制度

各部門における人材の募集情報を社内に公開し、新しい仕事へのチャレンジを支援する仕組みとして、社内公募制度を実施しています。部門が求める条件を満たしていれば、自ら応募することができます。

データ活用スキルアセスメント、DX活用の推進

経済産業省が策定した「デジタルスキル標準」に照準をあわせたアセスメントを実施し、不足点の学習を通じて社員のデジタルスキルやリテラシーの強化に取り組んでいます。また、ChatGPTやRPAなどのツールをリリースしDX活用を推進しています。

OFF-JT成長支援施策マップ

対象	種別	階層別研修			現場理解 相互理解	自己啓発 リスクリング	キャリア支援
		役割認識	ビジネススキル	アセスメント			
部長層		経営職研修					キャリア月間
課長層		統括職就任時研修	統括職FU研修	統括職FU研修 (360度サーベイ)	担当ライフプランナー ニードセール実習 コンベンションスタッフ Sony Life Value研修	データ活用スキルアセスメント 動画学習サービス 本約サード 寺子屋LIVE社内情報共有交流機会 Sony University 大学院進学支援	キャリアデザイン研修 キャリア講演会 社内公募 自己申告 中途入社者FC研修
主事		主事昇格時研修	主任 FU研修	主事 スキルアセスメント 研修			
主任		主任昇格時研修 業務職昇格時研修		OJT研修 昇等級選考	主任 スキルレビュー 研修	支社留学 支社実習	所属員育成計画 社員意識調査
新卒	3年目		新卒3年目 FU研修				
	2年目		新卒2年目 FU研修				
	1年目	新卒入社時研修	新卒1年目 FU研修				

※ FU: フォローアップの略

当社では、多様なバックグラウンドやキャリア志向を持つ社員が、能力・個性を最大限に発揮できる働きやすい職場環境の整備を推進しています。

<女性活躍推進>

2016年4月施行の「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)」に基づき、2021年3月に新たな一般事業主行動計画を策定しました。行動計画では、女性管理職比率の向上を目標として設定し、さまざまな施策に取り組んでいます。

■ 本社事業所社員の女性管理職比率

実績(2025年3月現在)	目標(2025年度)
20.7%	20%

※係長級以上の社員を管理職として集計しています。

■ 本中で働く社員の支援

(1) 女性社員のキャリアアップ支援

主任女性向けメンター制度の実施

多くの女性社員が活躍している当社では、女性社員のキャリア形成を支援する新たな取組として「メンター制度」を導入しています。豊富な知識とキャリア経験を有する統括部長・課長をメンター(先輩社員)、主任女性をメンティ(後輩社員)として毎月1時間程度のメンタリングを実施し、メンティのキャリア形成やさまざまな不安や悩みに対する助言等を行います。メンタリングを実施することにより、メンティは一段高い視点・考え方を身に付け、前向きなキャリアがイメージできるようになり、メンターは女性活躍推進の必要性や女性社員の育成に対する理解を深めることにつながると考えています。

■ 当社の両立支援制度

	育児	介護
休業・休暇	育児休業・出生時育児休業・出生休暇*制度 (以下、「育児休業」) ▶育児休業は子どもが3歳まで取得可能、一部有給化実施 子どもの看護休暇 (有給扱)	介護休業 ▶最大365日取得可能 (勤続年数に応じる) 親族の介護休暇 (有給扱)
	積立休暇 ▶適用範囲に「育児・看護」を含める	積立休暇 ▶適用範囲に「介護・看護」を含める
働き方支援	短時間勤務制度 ▶子どもが小学校3年生まで取得可能 育児時間制度 ▶育児を事由として1日2時間まで使用できる制度 所定外就業免除・深夜勤務の制限 ▶子どもが小学校3年生まで取得可能	短時間勤務制度 ▶介護事由が消滅するまで取得可能 介護時間制度 ▶介護を事由として1日2時間まで使用できる制度 所定外就業免除・深夜勤務の制限 ▶介護事由が消滅するまで取得可能
	ベビーシッター支援制度	—
その他	再雇用制度 配偶者転勤退職者制度	再雇用制度 —

* 出生休暇とは、当社独自の育児に関する休暇制度

女性管理職コミュニティ「Connect」活動

女性管理職および管理職を目指すメンバー同士の横のつながり・連帯を強化し、互いに支え合い成長できる環境をつくるために、「女性管理職コミュニティ」を組成しています。第4期となる2024年度は、主に3つのイベントを開催しました。

- ①キャリア:社員同士のキャリアに対する悩みを共有する場、管理職によるパネルディスカッション
- ②「育児」と「介護」:育児と介護に関する先輩の体験談を聞き、知見を共有し合う座談会
- ③「脱☆デスク弁当プロジェクト」:各社員が部署や拠点を超えて広く面識を持っていただくための、部署横断ランチ会
今後も、社員主導の活動を通じて、DE&Iのさらなる推進を目指します。



育児の座談会の様子(2024年11月開催)

(2) 両立を支援する取組(育児・介護)

当社は、子育てをする社員が継続して就業できるよう法令を上回る社内制度を整備しており、2016年6月には「次世代を担う子どもの育成支援に積極的に取り組む企業」として厚生労働大臣から認定を受けています。また、介護をする社員に対しても法令を上回る社内制度を整備しています。

男性の育児休業の取得促進

男性社員の育児休業の取得を推奨・強化しています。取得率100%目標を掲げ、子どもが誕生した男性社員に取得推奨や上司に対して取得支援の依頼等を実施し、より育児休業が取得しやすい環境づくりを進めています。また、男性の仕事と育児の両立に関する考え方や悩みを共有し、工夫やヒントを得ることや男性の育児休業をより身近に感じていただくために、育休体験談を社内ポータルサイトへ掲

載しています。育休を1ヵ月以上取得した先輩パパ等の体験談を共有することでこれからお子さんが誕生する男性社員や将来お子さんを望んでいる男性社員同士がつながる一助になると位置づけています。

■ 男性社員の育児休業の取得率

実績(2025年3月現在)	目標(2025年度)
100%	100%

※本社内勤社員を対象としています。

仕事と介護の両立支援

仕事と介護を両立している社員にインタビューし、社内ポータルサイトへ体験談を掲載することで、仕事と介護の両立のヒントを得られるよう取り組んでいます。

2024年度は当社主催の介護の基本を学ぶ「介護セミナー」を開催しました。講師はソニー・ライフケアグループの一員であるライフケアデザイン株式会社よりお招きし、ソニーフィナンシャルグループ各社社員が参加しました。

VOICE

人材開発部
DEI&B推進室
吉田 真菜



ソニーグループの各拠点で開催する「Diversity Month 2024」のイベントの一環として、ソニーフィナンシャルグループ初となる合同介護イベントを企画しました。仕事と介護の両立は各社共通の悩みであり、またグループシナジーを活かしたいという思いから、ソニー・ライフケア社へ協力を依頼しました。当日は、400名を超える方にご参加いただき、介護に対する関心やニーズの高さを実感しました。今後も仕事と介護の両立に関する取組を推進していきたいと思えます。

■ 全国で活躍する営業社員の支援

(1) 女性ライフプランナー採用に向けた取組

当社は、多様化する社会やお客さまのニーズを多角的にとらえ期待に応えていくため、より豊かな価値提供ができる人材の確保を目指しています。そのなかで優秀な女性にも能力を発揮いただけるよう、女性ライフプランナーの採用活動を積極的に行っています。

ライフプランナーは、社内のキャリア形成において自らの意思に基づいて選択ができる制度を設けており、2016年度に女性の営業所長、2025年度には支社長*が誕生し、活躍の場をさらに広げています。当社は、性別やライフイベントに影響されることなく活躍いただくために、女性が働きやすい環境整備を従来以上に進めてまいります。

これまでは、女性の産前産後休暇および育児休業期間のお客さまの保全対応が課題になっていました。その休業期間は、平均して1年間以上となる場合が多くあります。

*支社長代行(支社長に相当する職位。支社における一切の管理、監督に従事する。)

長期にわたり取扱者が不在にすることがあらかじめわかる期間において、会社としてお客さまのご契約状態を適切に維持・管理できる体制を整備しております。

(2) 女性ライフプランナー同士のコミュニケーション支援

女性ライフプランナー有志による相互研鑽・相互支援のための組織「女志会」が2012年度より発足し、継続的に活動しています。

お客さまのためのスキルアップやコミュニケーション活性化を目的として、年に1度、全国の女性ライフプランナーが集う全国女志会研修会を行い、先輩ライフプランナーの講演やロールプレイ、キャリア別の情報交換、外部講師によるキャリアコーチングなどを行っています。また、各地域で分科会を設立し、リモートを活用して定期的に集まり、地域の特性を活かしたマーケティングなどについて勉強会を実施しています。

VOICE

那覇ライフプランナーセンター
第2支社第6営業所長
大城 理奈



私に相談に来られる方のほとんどが女性で、ライフステージの変化に伴いさまざまな想いや悩みを抱えられています。だからこそ、その気持ちに寄り添い、その方らしい生き方ができるようサポートするライフプランナーという存在はとても重要だと日々実感しています。入社以降ずっと変わることのない信念を持ち、営業所長として同じ志を持った大好きな仲間を増やしていきます。そして、これからもたくさんのお客さまのお役に立てるプロフェッショナル集団であり続けます。

<働き方改革>

「誰もが活躍できる職場環境づくり」を目指し、社員が限られた時間の中で自らの力を発揮して活躍できるように、働き方改革に取り組んでいます。

(1) 時間外労働削減・年次有給休暇取得に向けた取組

- ・業務時間を意識し、早く帰る習慣をつくるために、「ワークライフバランスデー（以下、「WLBデー」）」と称して、毎月4回、就業開始時間から8時間以内に業務を終了するよう促しています。WLBデーの普及が進み、早く帰る意識が醸成されてきています。
- ・当社では労働基準法の時間外労働上限規制よりさらに厳しい限度時間を設定し、社員の勤務実態を把握・報告する体制を整えています。あわせて、年次有給休暇10日以上取得を推奨することで、より休暇が取得しやすい環境づくりにつなげています。

(2) テレワーク勤務・フレックスタイム制

- ・働く場所と時間の柔軟化を進める施策として、全社員および、派遣社員・委託社員を対象として週2回以上の出勤を必須とした、テレワーク勤務制度を導入しています。当社では、個人の生産性に応じて会社と自宅の勤務を使い分ける「ハイブリッドな働き方」を推奨しており、徐々に社員に浸透してきています。また、時間の柔軟化として、フレックスタイム制度のコアタイムを廃止することで、勤務の柔軟化につながっています。

<障がいのある社員の雇用・活躍推進>

当社では、障がいのある社員187名が在籍(2025年3月31日現在、特例子会社含む)しています。全国の拠点にヘルスケアルーム(マッサージ室)を設け、視覚障がいのある方が技術職として活躍しています。また、当社の各職場には身体障がいのある方も多く在籍しています。さらに、2019年に設立した子会社「ソニー生命ビジネスパートナーズ株式会社」では、主に精神・知的障がいのある方を採用するなど、各人の特性を活かして活躍しています。

障がい者雇用を促進する特例子会社「ソニー生命ビジネスパートナーズ株式会社」

当社は、2019年3月1日に、障がい者雇用を促進する会社「ソニー生命ビジネスパートナーズ株式会社」(以下、ソニー生命ビジネスパートナーズ)を設立しました。

同社では、データ入力業務や事務代行等を中心に、当社の業務を請け負い、生産性向上に貢献しています。当社内の業務を請け負うことで、障がい者の方と各職場の社員とのコミュニケーションが生まれ、障がい者に対する理解が広がってきています。さらに、2020年には清掃業務の請負を開始し、知的障がいのある方にも就労の場を提供することが可能となりました。多種多様な業務を請け負うことで、さまざまな障がいのある方が活躍できる場を用意しています。なお、ソニー生命ビジネスパートナーズは、「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づき、特例子会社*の認定を取得しています。

* 特例子会社とは、「障害者の雇用の促進等に関する法律」第44条の規定により、一定の要件を満たしたうえで厚生労働大臣の認可を受けた、障がい者の雇用に特別な配慮をした子会社です。

【ソニー生命ビジネスパートナーズについて】

設立の目的

- (1) 障がい者の活躍に適した制度・仕組の構築
- (2) 障がい者の勤務に配慮した働きやすい環境の整備
- (3) 障がい者の継続的な法定雇用率の達成



アクセシビリティに向けた取組

年齢や障がいの有無などに影響されない、商品やお手続情報等での、見やすさ、聞きやすさ、使いやすさの向上に取り組んでいます。

(取組事例)

• 手話・筆談サービス

耳や言語に障がいのあるお客さまもスムーズにお問い合わせいただけるように、手話・筆談によるご連絡を承っております。手話通訳オペレーターと手話または筆談でお話しいただき、各種お手続をご案内いたします。



• 音声コード『Uni-Voice(ユニボイス)』の導入

視覚に障がいのあるお客さまへのサービス向上の一環として、一部の郵送物に音声コード『Uni-Voice(ユニボイス)*』を用いた音声案内電子サービスを導入しています。

*JAVIS(日本視覚障がい情報普及支援協会)が開発した漢字を含む文字データを約800文字記録できる携帯電話対応2次元バーコードです。スマートフォン・タブレット(iOS、Android)用のUni-Voiceアプリケーション(無料)を使用することにより、文字情報を「テキスト表示」と「音声読み上げ」で確認することが可能です。

• 代筆によるお手続

視力・聴力の低下や傷病等により、文字の記入や入力のお手続が難しいお客さまに向けて、ご家族等が代筆できる取扱を導入しています。

• チャットサービスの導入

電話での連絡が困難なお客さまのために、お手続等に関する質問事項を文字入力すると自動でお答えするチャットボットや専門オペレーターが回答するチャット応答サービスを導入しています。

• 診断書取得代行サービスのご提供

「要介護」や「身体障がい」の認定を受けたお客さまを対象に、お手続負担軽減の一環として、保険金・給付金のご請求手続に必要な診断書を当社の委託会社が代わりに取得するサービスを実施しています。

• 社内のアクセシビリティ理解・浸透に向けた取組

アクセシビリティを意識した業務運営に向けて、社員研修の推進(アクセシビリティ研修、認知症サポーター養成講座*)、社内ポータルサイト等を通じた情報発信、障がいのあるお客さまとのコミュニケーションの際に参考となる研修資料の発信などを通じた社員教育に取り組んでいます。

*厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン」事業に賛同し、当社従業員を対象に「認知症サポーター」を養成する取組を推進しています。

※アクセシビリティに向けた取組を含め、金融包摂に関する取組は以下よりご確認ください。
<https://www.sonylife.co.jp/land/sustainability/cs/#access>



認知症サポーター
キャラバンパートナー
企業のロゴ

地域・社会への貢献



One Love One Trust ひとつの愛がひとつの信頼を生む

当社では「One Love One Trust(ひとつの愛がひとつの信頼を生む)」を合言葉に、多くの社員が、ボランティア活動の価値を見いだして社会に貢献しています。

当社は、Good Corporate Citizen(良き企業市民)として、社員一人ひとりが積極的に社会貢献活動に参画し、地域社会やお客さまからの信頼と支持を得て、それを継続することにより「愛と信頼」の輪を社会に広げていきたいと考えています。

「ソニー生命ボランティア有志の会」の活動

「阪神・淡路大震災」をきっかけとして1995年に社員有志により発足し、現在も積極的に活動している組織です。社員の募金によって運営されており、運営主体は、社員一人ひとりです。

「ソニー生命ボランティア有志の会」の主な活動実績(2024年度)



VOICE

2025年度
ソニー生命ボランティア有志の会
会長

田谷 晋太郎
(横浜ライフプランナーセンター第2支社)



ボランティア活動に参加すると、いつも自分の価値観や視野が大きく広がると感じます。ボランティア活動が終わったときの達成感、仕事だけでは出会えないメンバーとの交流、そして、支援したつもりが、逆に励まされ、パワーをいただくときもあります。誰かのためを思って行動することは、巡り巡って自分の喜びとなり、感謝の気持ちが芽生えます。私たちは、その小さな「思いやり」の連鎖を社内に、そして社会に広げていきたいと願っています。

震災などの被災者への継続支援

■ 阪神・淡路大震災の被災者支援

1995年の震災発生直後の社員有志による炊き出しから始まり、被災者の方が避難所から仮設住宅、そして復興住宅に移る都度、その状況にあわせた支援を行ってきました。震災から30年以上が経った今でも、高齢になられた被災者の方の心の支援を目的に春と秋にお祭りイベントを開催し、交流を続けています。



神戸ふれあい春祭りの様子

■ 東日本大震災の被災者支援

2011年の震災発生直後に「復興支援の会」を発足し、阪神・淡路大震災で培った経験をもとに、社員有志による炊き出しや、仮設住宅・復興住宅での支援を行ってきました。「復興支援の会」は「ソニー生命ボランティア有志の会」に引き継がれ、現在も、季節ごとの交流イベントを継続して行い、被災者の方の心の支援を行っています。

支援活動の一例

● 季節ごとの交流イベントの開催

仮設住宅や復興住宅では、春のお花見や夏祭り、年末の年越しそばイベントなど、季節ごとの交流イベントを継続して行っています。夏祭りでは、社員による屋台の出店や音楽の演奏、当社社員（ヘルスキーパー）によるマッサージサービスなど、その時々に応じて多彩なプログラムを用意し、被災者の皆さんに楽しいひとときを過ごしていただけるよう工夫しています。



気仙沼ボランティア(夏祭り)の様子



気仙沼ボランティア(年越しそば)の様子



山田町ボランティアの様子

■ 熊本地震や各地での大規模災害の被災者支援

2016年に発生した熊本地震では、仮設住宅への支援として、花を植えたプランターの配布や縁日イベントなどの活動を行っています。

また近年各地で相次ぐ豪雨災害などの大規模災害では、一日も早い地域の復興を願い地元の支社が中心となり、土砂撤去作業(2018年西日本豪雨、2019年台風19号、2020年熊本豪雨災害など)や住民交流イベント(2017年九州北部豪雨、2019年佐賀豪雨など)を行っています。



熊本地震での仮設住宅支援



2019年台風19号丸森町土砂撤去



2020年熊本豪雨土砂撤去

リレー・フォー・ライフ

リレー・フォー・ライフとは、がん患者さんやそのご家族を支援し、地域全体でがんと向き合い、がん征圧を目指して1年間を通じて取り組むチャリティ活動です。現在、世界36カ国、日本では48カ所の地域で活動を行っています。

当社社員は、2007年に兵庫県芦屋市で開催された大会から、ソニー生命チームとして参加しています。

リレーイベントでは、会場運営サポートのほか、がん患者さんやそのご家族とともに会場内を歩き続け、がんへの理解とがん征圧への想いを深めています。

当社は、がんを恐れない社会、ともに生きていく社会を目指し、積極的な支援を行っています。



2007年、初回参加時の様子

青少年の育成支援

未来を担う子どもたちの健全な成長を支援しています。

さまざまな事情で親と生活することが困難な児童養護施設の子どもたちへの支援として、全国各地で休日を利用したバーベキューや自然の中でのキャンプ、クリスマス会な

どのレクリエーション活動を行っています。大人と接する機会が少ない子どもたちにとって社会参加の一助となることを願い、子どもたちが明るく元気に成長していく姿を見守っています。

障がい者への支援

障がいのある方の社会参加を応援し、共生社会の形成に向けた環境づくりを支援しています。長年運営に携わっている「ヨコハマハンディテニス大会」では、障がいのあるテニス愛好者と健常者が親睦を図りながら、身体機能と競技技術の向上を目指しています。またJリーグチームが主催する「手話応援デー」では、ノーマライゼーションの普及を目的に聴覚障がい者と健常者が一緒にJリーグの試合を手話

で応援します。当社社員も運営支援とともに、試合中には障がい者の皆さんと一体となり手話応援を楽しんでいます。



「ヨコハマハンディテニス大会」の様子

ボランティア・デイ

当社では、2003年度より、創立記念日にあたる8月10日を「ボランティア・デイ」として、「全社員で地域・社会貢献活動を考え、実践する日」と位置づけボランティア活動を行っています。また、当日のみならず、8月を通して「ボランティア強化月間」とし、社会貢献活動を実践しています。

22回目となる2024年度の『ボランティア・デイ』イベントは、8月8日に大手町本社で当社の社員による献血ボランティアを実施しました。会場では、骨髄バンクのドナー登録会も併せて行いました。加えて、日常的に取り組めるボランティア活動として、アイメイト(盲導犬)を紹介するしおりの

作成や、不用となった個人所有のパソコンの回収による寄付について、改めて全社員に周知し、社員一人ひとりの当事者意識の醸成につなげています。



献血の様子

スペシャルオリンピックス日本への支援活動

ひとりでも多くの知的障がいのある方々の自立と社会参加をサポートし、多様性を認め合う優しい社会の形成に寄与していきたいという思いのもと、スペシャルオリンピックス日本を支援しています。夏冬それぞれ4年に1回開催されるナショナルゲーム(全国大会)には、毎回全国各地から大勢の社員がボランティアスタッフとして参加し、選手団のアシスタントや、会場の案内・誘導などさまざまな役割を担当し、支援企業の中でも最大規模の支援を行っています。2023年11月に開催された「2024年第8回スペシャルオリンピックス日本冬季ナショナルゲーム(フロア競技)」には、延べ約140名の社員がボランティアスタッフとして参加しました。大会期間中は主に、選手のサポートや、競技の運営、会場整備などのボランティアを行い、選手とともに大会を盛り上げました。



会場へ到着したアスリートを拍手とハイタッチで迎えるボランティア



競技関係の準備、進行、記録等のサポートを行うボランティア

✓ 公益財団法人 スペシャルオリンピックス日本 <https://www.son.or.jp/>

スペシャルオリンピックスとは、知的障がいのある方々に年間を通じて日常的なスポーツトレーニングとその成果の発表の場である競技会を提供し、社会参加を応援する国際的なスポーツ組織です。日本においては「公益財団法人 スペシャルオリンピックス日本」が国内本部組織としてその活動を行っています。

アイメイト募金

「視覚障がい者の社会参加の支援」を目的に、「アイメイト募金」を実施しています。この募金活動は、1年間に社員から寄せられた募金額に会社が同額の支援を行う「マッチングギフト方式」をとっており、2024年度は、会社の特別寄付金とあわせて1,222万円をアイメイト協会に贈呈することができました。これまでの寄付金の累計は約3億652万円(他の団体も含めると約3億2,684万円)となり、この金額は企業などの団体からの寄付としては最大級となります。

✓ 公益財団法人アイメイト協会 <https://www.eyemate.org/>

日本で最初の盲導犬を誕生させ、優れたアイメイト(盲導犬)を多く送り出している団体です。正規の訓練を受けたアイメイトを使用し、視覚障がい者の社会参加を助け、社会に適応する手段としての自主歩行を成功させるための事業を行っています。



使用者とアイメイトがともに歩く様子



歩行指導員と街中で訓練をするアイメイト候補犬

スポーツ協賛を通じた貢献

ソニー生命カップ 全国レディーステニス大会

2002年以来、女子アマチュアテニス大会では日本最大規模を誇る「ソニー生命カップ 全国レディーステニス大会」に協賛しています。本大会は、女性の健康増進および市民スポーツとしてのテニスの発展を目的として1979年より開催されている伝統ある大会です。当社は本協賛を通じて地域活性化に貢献するとともに、たくさんの夢や人と人との絆に出会える本大会を、これからも応援いたします。

ホームページ

<https://www.zenkokuladies.jp/>



大会ホームページでは、大会の歴史や選手の勇姿をまとめたムービーを掲載しております。ぜひご覧ください。

Facebook : @zenkokuladiestennis

Instagram : @zenkokuladies

X(旧Twitter) : @zenkokuladies



白熱した試合が繰り広げられました。



運営スタッフとライフプランナーと一緒に大会を盛り上げています！

日本ライフセービング協会への事業協賛

2021年より、公益財団法人日本ライフセービング協会(以下、JLA)の事業に協賛しています。JLAは、水辺の事故ゼロを目指し、全国のライフセーバーとともに誰もが安全知識を持ち、水辺を安全に楽しめる社会の創造につながる

さまざまな事業を行っています。本協賛による全国で活躍するライフセーバーへの支援を通じ、その担い手となる若い世代への支援や地域社会での活動の輪を、さらに広げていきます。

公益財団法人日本ライフセービング協会(JLA)
<https://jla-lifesaving.or.jp/>

JLAは、国際ライフセービング連盟(ILS)に加盟する日本の代表機関であり、国際的な視野から、海岸をはじめとする全国の水辺の事故防止に向けた安全教育、監視・救助、防災、防災教育、環境保全等を行うライフセービングの普及・啓発及び発展に関する事業を行っています。水辺の事故ゼロを目指し、全国のライフセーバーとともに誰もが安全知識を持ち、水辺を安全に楽しめる社会の創造に努めています。



別府大分毎日マラソン大会

当社は、第64回大会(2015年)より、「別府大分毎日マラソン大会」に特別協賛をしています。トップランナーによる熱い戦いが期待できると同時に、レベルの高い市民ランナーが参加できる、魅力的で迫力ある大会です。当社は本大会を通じて地域活性化に貢献するとともに、目標に向かってチャレンジするすべてのランナーを応援いたします。



パラクライミング競技・高野正選手への協賛

2024年より、パラクライミング競技・高野正選手と協賛契約(スポンサー契約)を締結しています。小児がんのサバイバーである高野選手は、公立小学校教員でありながら、2028年のロサンゼルスパラリンピックの追加種目となったパラクライミングの日本代表としてワールドカップなどの世界大会で活躍しています。当社は今後も高野選手を応援してまいります。



「ソニー 日本女子プロゴルフ選手権大会」への特別協賛(ホールインワン賞の提供)

当社は、一般社団法人日本女子プロゴルフ協会(JLPGA)の主催、ソニーグループ株式会社が特別協賛する「ソニー 日本女子プロゴルフ選手権大会」に『ホールインワン賞』を2024年から提供しています。また、開催地域のライフプランナーをはじめとした当社社員による、大会運営ボランティアへの協力や地域貢献イベントの開催も行いました。これらの取組を通じて、地域社会への貢献につなげていきます。



ホールインワン賞を提供した17番ホール

ライフプランニング授業・体験

ライフプランナーによる ライフプランニング授業の実施

当社では、2006年度より、これから社会へ羽ばたいていく生徒・学生などに向けて、ライフプランニングの体験学習を実施しています。夢を持つことの大切さを実感してもらいたいという思いのもと、当社のライフプランナーが講師を務めています。

ライフプランニング授業の目的

当社では、お客さまの人生に最適な保障を提供するために、お客さまの夢や将来に関するお考えをお聞きし、お客さまとともに具体的な人生の設計図を描くライフプランニングを大切にしています。

ライフプランニングを通じて、これから先の長い人生における自分の夢やありたい姿を描いてもらうことで、生徒・学生などに、人生を計画的に生きることの大切さや、夢に向かって努力することの大切さを感じてもらうことを目的としています。

ライフプランニングで描いた人生を送るための

資金をシミュレーション

ライフプランニングのプロフェッショナルであるライフプランナーが講師となり、生徒・学生などをサポートしながら、ともにライフプランニングを行っていきます。まずは仮想の家族を設定し、子どもの誕生や進学プラン、住宅購入プランや、将来実現したい計画や夢を描いていきます。



実際の授業風景。将来の夢を描いていきます。



描いたライフプランの実現に向けて、シミュレーションソフトを使いながら、ライフプランナーがサポートを行います。

そして、描いた人生で必要となる資金などの経済的な側面に関して、ライフプランナーが当社独自のシミュレーションソフトを使用しながらアドバイスを行います。家計の収支や貯蓄などの経済的な観点からライフプランを検証し、実現に向けたコンサルティングを行うことで、夢や目標達成のために何が必要であるのかをより現実的に生徒・学生などに感じてもらうことができます。

ライフプランニング授業実施実績

2025年3月31日現在、ライフプランニング授業の実施校数は全国で延べ2,347校となり、受講者数が24万人を超えました。

学校種別	(単位：校)		
	私立	国公立	総計
中学校	61	666	727
高校	277	1,000	1,277
短大・専門	68	1	69
大学	124	13	137
その他（小学校等）	13	124	137
総計	543	1,804	2,347

2025年3月31日現在

年度	(単位：校)	
	実施校数	受講者数
2021年度	117	
2022年度	195	
2023年度	194	
2024年度	222	
実施校数	延べ2,347校	
受講者数	242,131名	

VOICE

宮崎支社第2営業所
井川 壮士朗



宮崎支社では、2015年6月よりライフプランニング授業の取組を開始し、丸10年が経過しました。支社に講師経験者がいないなかでのスタートでしたが、本社の社会貢献推進室のサポートもあり、今では講師陣も増え、実施校も延べ150校以上と活動が拡大しました。（2025年3月31日現在）授業中の生徒さんの生き生きとした目や活発な発言、実施後の生徒さんからの感想を拝見すると、こちら側が元気をいただきます！未来を担っていただく生徒さんたちのために、支社一丸となって、楽しく授業に取り組んでいることが、私たちの「やりがい、生きがい」になっていると感じています。

(経済産業省)

「ライフステージを支えるサービス導入実証等事業」への参画

当社は、経済産業省令和5年度補正「ライフステージを支えるサービス導入実証等事業(キャリア形成に資するサービス導入環境の構築実証)」(以下「本事業」)に採択されました。

※詳細については、2024年8月28日の当社ニュースリリース(https://www.sonylife.co.jp/company/news/2024/files/240828_lifedesign.pdf)および2025年4月28日の当社ニュースリリース(https://www.sonylife.co.jp/company/news/2025/files/250428_lifedesign.pdf)をご参照ください。

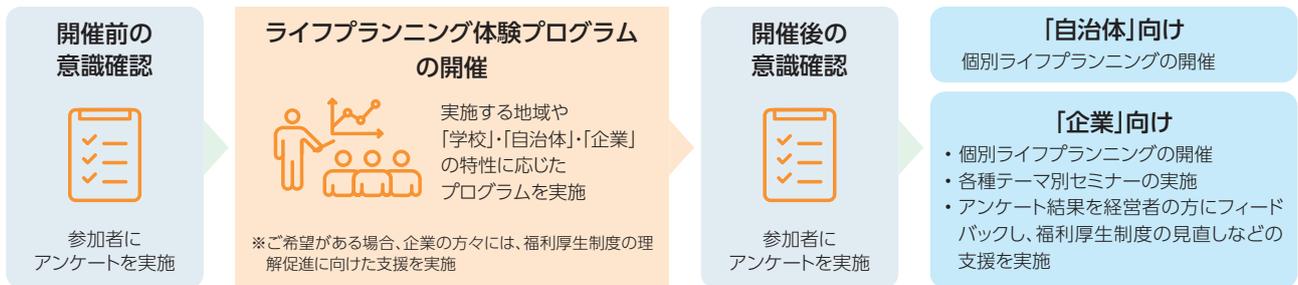


1. 本事業の概要

本事業は、キャリア・ファイナンスに加え、ライフの視点も踏まえた、より包括的なライフデザインサービスの開発を支援し、担い手を創出するとともに、各実証フィールドでサービスを提供し、サービスの導入を促すための効果の見える化を目的に実施されました。

当社は、本事業を通じ、社会課題解決型ビジネスモデルの創出と周知普及に向けた取組として、ライフプランニング体験プログラムを「(1)学校」・「(2)自治体」・「(3)企業」へ提供することで日本の社会課題解決への貢献を目指しました。

ライフプランニング体験プログラムの流れ



2. 当社の本事業の全体像

(1) 学校

学校向け教育関連事業は、中学校・高校・大学を対象としてプログラムを実施しました。

プログラム内容

- 住まいのプランや子どもの教育プランなど、仮想の家族を想定したライフプランニング体験プログラムを提供
- ライフプランニングの疑似体験(50分×2コマ)を行い授業の前後にアンケートを実施して意識変容を調査

実施規模(2024年度実績)

- 実施校数:23校、対象者数:2,758人、対応したライフプランナー数:353人

(2) 自治体

自治体の地域住民向け事業は、ひとり親家庭や子育てセミナー、商工会議所、地域おこし協力隊(I・Uターンなど)を対象にプログラムを実施しました。

プログラム内容

- 地域特性、自治体特性を活かした地域社会人向けライフプランニング体験プログラムを提供
- 自治体と連携し、地域創生を目的としたライフプランニング体験プログラムを実施(2時間程度)
- ライフプランニング体験プログラムの前後にアンケートを実施して意識・行動変容を調査

実施規模(2024年度実績)

- 自治体数:4自治体・6カ所開催、対象者:31人、対応したライフプランナー数:17人

(3) 企業

企業の従業員向け事業は、企業で働く従業員へ「福利厚生パッケージ」の1つとしてプログラムを実施しました。

プログラム内容

- ライフプランナーを通じて、法人のお客さまの従業員向けにライフプランニング体験プログラム(50分×2コマ)を提供
- ライフプランニング体験プログラム前後に従業員へアンケートを実施して意識・行動変容を調査。経営者にはアンケート結果をレポートとしてフィードバックし、自社の福利厚生の課題発見に活用
- 企業の希望に応じて、テーマ別のセミナーおよび個別ライフプランニング相談を提供

実施規模(2024年度実績)

- 参加法人社数:134社、プログラム参加従業員数:1,862人(推計値)、対応したライフプランナー数:213人

※推計値:

各企業の従業員数に対するプログラム参加率×参加法人企業の従業員数

環境への取組



ソニー生命が取り組む環境保全活動

当社は、地球環境問題を企業として取り組まなければならない重要課題のひとつとしてとらえています。

ソニーフィナンシャルグループの一員として「ソニーフィナンシャルグループ環境方針」に基づき、日々の事業活動を通じて環境保全に配慮した活動・取組を実施しています。

ソニーフィナンシャルグループ環境方針

理念

ソニーフィナンシャルグループは、事業活動を通じてステークホルダーへの価値提供を図るとともに、持続可能な社会の実現に向けた「ソニーグループ環境ビジョン」を踏まえ、ソニーグループの一員として事業活動および商品・サービスのライフサイクルのあらゆる面で地球環境の保全に配慮して行動します。

方針

1. ソニーフィナンシャルグループは、事業活動を行うために必要な資源・エネルギーについて、資源リサイクルや省エネルギー等を推進し、全従業員が高い意識をもって環境負荷の低減に努めます。
2. ソニーフィナンシャルグループは、事業活動を行う上で適用を受ける環境保全に関する関連法規、およびその他の要求事項を遵守します。
3. ソニーフィナンシャルグループは、環境目的・目標を設定のうえ、環境保全活動を推進するとともに、継続的な改善を行います。
4. ソニーフィナンシャルグループは、全従業員に対し環境保全活動を周知することにより、業務と生活のさまざまな側面における環境に関する意識の向上を図ります。
5. ソニーフィナンシャルグループは、環境方針および環境保全への取り組みについて、広報活動を通じて社内外へ公表します。

(制定日2022年4月1日)

GHG排出削減への取組

地球温暖化対策の一環として、2005年度から再生可能エネルギー証書(再エネ証書)*を利用し、GHG(温室効果ガス)排出削減に取り組んでいます。この取組により、2023年度に事業活動で使用する電力の100%再生可能エネルギー化を達成しました。

*再エネ証書とは、再生可能エネルギー(太陽光、風力、水力、バイオマスなど)によって生まれた電力・熱から、環境に配慮した電力・熱であることを表す環境価値を切り離して証書化したもので、日本ではグリーン電力証書、グリーン熱証書、非化石証書などがあります。再エネ証書の利用により、CO₂排出係数をゼロとすることができます。

各種手続のペーパーレス化

お客さまの利便性の向上ならびに省資源を目的に、保険契約の各種手続のペーパーレス化を推進しています。2012年には署名の電子サイン化によりPC端末上での契約申込手続を実現しました。2016年には契約後の変更手続(保全手続)、2021年からは保険金・給付金の請求手続のペーパーレス化を開始しました。これにより手続完了までの時間短縮とともに紙使用量の大幅な削減に貢献しています。



海洋プラスチック汚染問題への取組

海洋プラスチック汚染対策として、2019年度よりソニーグループの全事業所で展開している「One Blue Ocean Project」に取り組んでいます。当社を中心に、地域の清掃活動や使い捨てプラスチック削減の啓発を行っています。



「One Blue Ocean Project」地域清掃活動の様子

省エネ・省資源への取組

当社では、年間を通して省エネ・節電施策に取り組んでいます。さらに、本社ビルを対象として、電力やコピー用紙の削減目標を定めた省エネ・省資源活動を推進しています。また、定期的な環境教育などを通じて、環境配慮への意識を醸成しています。

・省エネへの取組

当社では、通年実施の省エネ・節電施策に加え、夏季・冬季に季節に応じた節電施策にも取り組んでいます。また、毎年4月22日のEarth Dayは、社員一人ひとりが地球環境について考える機会としています。早帰りの推奨により節電を図り、社員の地球環境問題への意識向上に努めています。

・省資源への取組

当社では、社内申請業務のペーパーレス化、分別廃棄の徹底、印刷物への環境配慮型素材(用紙・インク等)の使用、環境負荷の少ない事務用品の使用などを心掛けています。事務用品に関しては、グリーン購入法適合商品の優先的な購入を推奨しており、その結果約4割の事務用品がグリーン購入法適合商品となっています。また、当社の特例子会社であるソニー生命ビジネスパートナーズ株式会社に委託し、社内で不要となった文具を回収、除菌・パーツ交換等の再生作業の後、全国の支社や本社内で再利用する「文具リユースサービス」を展開し、資源の再利用に努めています。

また、社員が使用する名刺にはソニーが開発した環境に配慮した紙素材「オリジナルブレンドマテリアル」を採用しています。



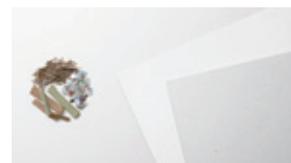
リユース品の除菌作業の様子

名刺にソニー開発の環境に配慮した紙素材「オリジナルブレンドマテリアル」を導入

ソニーフィナンシャルグループ*は、サステナビリティ推進の一環として、各社およびその一部の子会社において全社員の名刺素材に、ソニーが開発した紙素材「オリジナルブレンドマテリアル」を採用し、2024年4月以降、順次切り替えています。

「オリジナルブレンドマテリアル」は、ソニー製品のパッケージにおける素材循環を実現することを目的に開発された紙素材です。

産地を特定した竹、さとうきびの搾りかす、リサイクルペーパーが原料で、さまざまなソニー製品の外箱、内箱で採用されているほか、ソニーグループ各社の名刺素材としても利用されるなど、その用途が拡大しています。



原材料とオリジナルブレンドマテリアル

*ここに記載のソニーフィナンシャルグループは、ソニーフィナンシャルグループ株式会社、ソニー生命保険株式会社、ソニー損害保険株式会社、ソニー銀行株式会社、ソニーライフケア株式会社、ソニーフィナンシャルベンチャーズ株式会社を指します。

※オリジナルブレンドマテリアルの詳細は、ソニーのウェブサイトをご参照ください。
<https://www.sony.co.jp/corporate/sustainability/environment/technology/original-blended-material/>

お客さまとともに取り組む環境保全活動

そらべあ基金への寄付活動

環境保全活動の一環として、当社では、ご契約時にお客さまにお渡しする「ご契約のしおり・約款」について、従来の「冊子版」に加え、2010年3月より「CD-ROM版」(2020年12月をもって廃止)、2017年7月より「Web版」を導入してきました。これらを希望されたお客さまの数に応じ、削減された紙やプラスチック資源の費用および印刷関連費用の一部を積み立て、再生可能エネルギーの普及啓発と環境教育などを行うそらべあ基金に寄付を行っています。

そらべあ基金ではこれらの寄付金をもとに、「そらべあスマイルプロジェクト」を通じて、全国の幼稚園や保育園などに太陽光発電設備を寄贈しています。

この取組に多くのお客さまからご協力いただきました結果、集まった寄付金をもとに、2024年度は当社として22・23・24基目となる太陽光発電設備「そらべあ発電所」を、千葉県、奈良県、宮城県に寄贈することができました。

「そらべあ発電所」寄贈園からのメッセージ

当園は、再生可能エネルギーの普及啓発と、子どもたちの環境教育を行うことで、地球温暖化防止に貢献するという「そらべあスマイルプロジェクト」の目的に共感し、本プロジェクトに応募いたしました。

このたび、太陽光パネルを寄贈していただき、「そらべあ発電所」の仲間に加えていただきましたこと、大変光栄に思っております。

これまで当園では、自然に関わる教育活動を積極的に行ってしてきましたが、これからも子どもたちが、環境問題に関心を持ち、自分たちにできることを考え、小さなことからでも取り組んでいける教育活動を行ってまいりたいと思います。



学校法人 支倉学園 めるへんの森幼稚園
<宮城県仙台市>

そらべあ発電所寄贈による、CO₂削減実績

当社が2024年度までに寄贈した全国の「そらべあ発電所」による発電実績は、2012年度からの13年間で411,033kWh、CO₂削減量は186.90t-CO₂*1となり、杉の木に換算*2すると、13,300本に相当します。今後も「そらべあ発電所」の寄贈を通じて、未来を担う子どもたちの環境への関心を育み、お客さまとともに地球温暖化防止に向けた取組を行ってまいります。



ソニー生命がこれまで寄贈した「そらべあ発電所」の実績
(2012年度～2024年度の累計、2024年12月末時点)

発電量: **411,033kWh**

CO₂削減量: **186.90t-CO₂**



*1: 環境省が発表している「電気事業者別排出係数(代替値)」に基づいて算出。2024年の「電気事業者別排出係数(代替値)」に2023年の係数を仮の数値として算出。

*2: 50年生杉1本の1年間のCO₂吸収量は14kg(出典: 林野庁)として算出。



ESG投資への取組、スチュワードシップ活動の方針

ESG投資への取組

ソニーフィナンシャルグループでは、「ソニーフィナンシャルグループESG投資方針」を制定し、ESG投資に対するグループ共通の姿勢を表明しています。当社では本方針に基づき、さまざまな手法を用いてESG投資への取組を進めています。これらの取組を通じて、今後もサステナビリティ活動の促進を図るとともに、責任ある投資家としての責務を果たし、持続可能な社会への貢献をより一層進めてまいります。

ソニーフィナンシャルグループESG投資方針

ソニーフィナンシャルグループは、「感動できる人生を、いっしょに。」をOur Vision(私たちのありたい姿)として掲げ、社会的責任を果たすという観点から、資産の特性に応じて、環境(Environment)・社会(Social)・ガバナンス(Governance)の要素を考慮した資産運用を行うことにより、持続可能な社会の発展への貢献を目指します。

1. 投資プロセスにおけるESG課題の組み込み

- 投資プロセスにおいて、投資実行の際には、資産特性に応じてESGの観点を投資判断に組み込んでまいります。
- 国際社会の持続可能性の観点から、クラスター弾や核兵器製造企業をはじめとする非人道的兵器を製造する企業への投資は禁止いたします。

2. ESG課題の投資先企業との対話の実施および開示の要請

- 投資先との建設的な対話および議決権行使を含む適切なスチュワードシップ活動を通じ、投資先企業が持続可能な社会の実現に貢献し、自らの企業価値を向上させることを後押ししてまいります。同時に、投資先企業の非財務情報の開示の充実を促してまいります。

3. ESG投資の協働と運用手法の高度化

- ソニーフィナンシャルグループ内でのESG投資に関する協働や、業界団体等との情報交換等を通じて、ESG投資ノウハウの蓄積および投資手法の高度化に努めるとともに、ESG投資市場の健全な発展に貢献してまいります。

4. ESG投資の取組みに係る情報開示の充実

- ESG投資の活動・進捗状況等について、ウェブサイトやディスクロージャー誌を含む開示資料等を通じ、適切に公表してまいります。

サステナブルな社会の実現に向けて

当社が取り組むESG投資手法

運用プロセス	投資手法
投資対象の選択	ネガティブスクリーニング ・人道的な観点で課題のある事業(非人道的兵器の製造など)を行う業種・企業等を投資対象から除外します。
投資判断	ESGインテグレーション ・株式や債券等の投資プロセスにESGの要素を組み入れて、総合的に投資判断を行います。 ESGテーマ投資 ・ESGの特定テーマを資金使途とする有価証券に投資します。
投資先のモニタリング	対話(エンゲージメント)および議決権行使を含むアクティブオーナーシップ活動 ・日本版スチュワードシップ・コードに基づき、投資先企業のESGに関する取組状況の把握に努め、取組状況によって、企業の活動を支持もしくは企業に対して課題提起を行うとともに、必要に応じて課題改善に向けた情報交換の場を設けます。

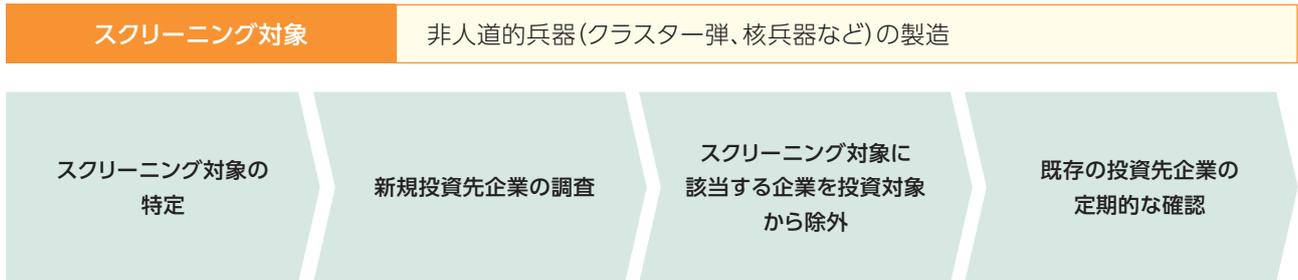
ネガティブスクリーニング

当社では、生命保険事業の持つ公共性、および国際社会の持続可能性を鑑み、人道的な観点で課題のある事業を行う業種・企業等を投資対象から除外する「ネガティブスクリーニング」を行っています。

スクリーニング対象への関与が確認された企業への新

規投資を禁止するとともに、既存の投資先企業の状況を定期的に確認し、スクリーニング対象への関与が確認された場合には投資を終了します。

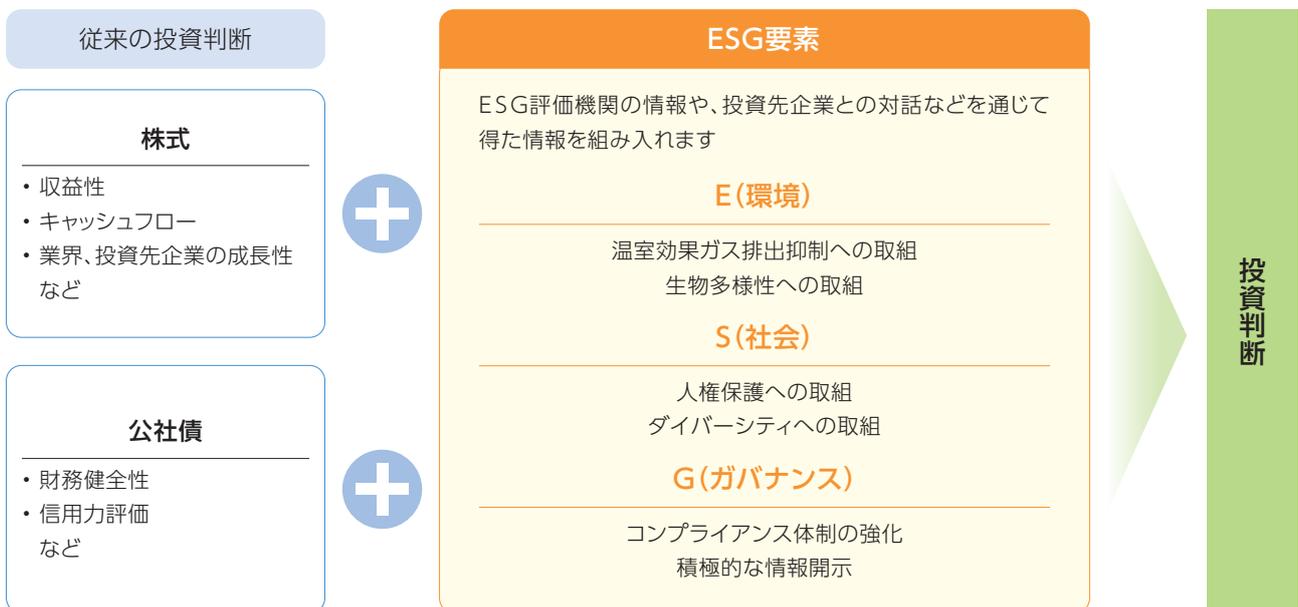
スクリーニング対象となる内容については、国内外の社会情勢を踏まえ、継続的に検討していきます。



ESGインテグレーション

当社では、株式や債券等の有価証券に投資を行うプロセスにおいて、投資先の開示情報に加えて外部のESG評価

機関の情報を参照し、総合的に投資判断を行うESGインテグレーションを実施しています。



ESGテーマ投資

当社では、ESGに関連する案件への投資（グリーンボンドやソーシャルボンドなど）を継続的に実施することで、社会課題や環境問題の解決につながる事業を資金面からサ

ポートし、責任ある投資家としての責務を果たし、持続可能な社会への貢献を進めています。

ESGテーマ投資の主な取組事例

テーマ	主な投資先
グリーンボンド 地球環境の保全効果をもたらす取組に要する資金を調達するために発行する債券	東海旅客鉄道株式会社 三井不動産株式会社
サステナビリティボンド 環境および社会の持続可能性に貢献する取組に要する資金を調達するために発行する債券	株式会社日本政策投資銀行 独立行政法人都市再生機構
トランジションボンド 脱炭素社会に移行するための取組に要する資金を調達するために発行する債券	大阪ガス株式会社 三菱マテリアル株式会社
ソーシャルボンド 社会課題の解決をもたらす取組に要する資金を調達するために発行する債券	新関西国際空港株式会社 独立行政法人日本学生支援機構

スチュワードシップ活動の方針

日本版スチュワードシップ・コードに対する基本的な考え方

当社は、「責任ある機関投資家の諸原則」日本版スチュワードシップ・コードを受け入れています。

投資先との対話（エンゲージメント）

当社は、投資先企業の中長期的な企業価値の維持・向上を目的として、投資先企業における環境課題、社会課題、ガバナンス課題への対応状況の共有および、その向上を働きかける建設的な対話を行います。

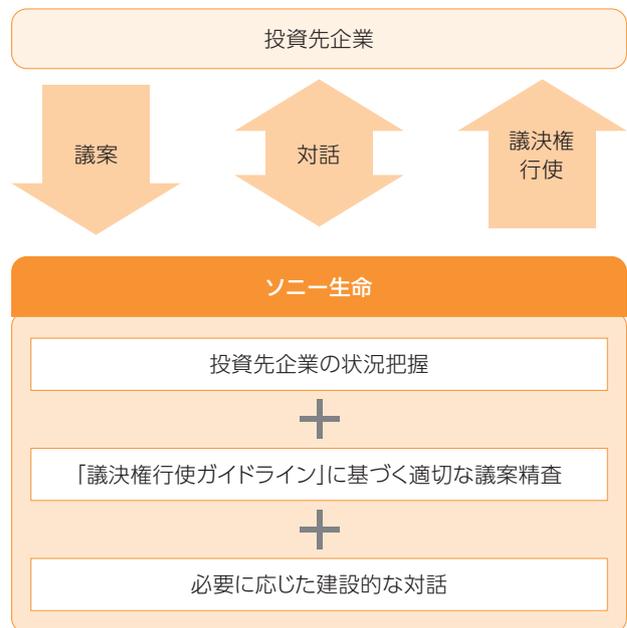
日本版スチュワードシップ・コードの各原則に対する当社の方針および自己評価、投資先との対話（エンゲージメント）の事例については、当社ホームページ（<https://www.sonylife.co.jp/company/management/jsc/>）をご覧ください。

ソニー生命による議決権行使について

議決権行使の基本方針

議決権行使については、投資先企業の企業価値の増大を通じて、ステークホルダーの中長期的な利益に資することを主眼として実行いたします。

当社の「議決権行使ガイドライン」および、投資先企業に対する議決権行使結果については、当社ホームページ（<https://www.sonylife.co.jp/company/management/jsc/>）をご覧ください。



役員一覧

取締役・監査役紹介 (2025年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長
高橋 薫



取締役
長谷川 樹生



取締役
浅沼 裕治



取締役
出井 学



取締役
清宮 裕晶



取締役
山下 奈保子



取締役
遠藤 俊英



取締役
山田 和宏



取締役
鈴木 隆行



取締役(社外役員)
畝本 毅

監査役



常勤監査役
田部井 大作



監査役
早瀬 保行



監査役(社外役員)
吉川 正一郎



監査役(社外役員)
田下 則明

(1) 取締役及び監査役

男性13名 女性1名(取締役及び監査役のうち女性の比率7.1%)

役職名	氏名	ソニーフィナンシャルグループ*1での重要な兼職状況
代表取締役社長	高橋 薫*2	ソニーフィナンシャルグループ(株) 執行役
取締役	長谷川 樹生*2	—
取締役	浅沼 裕治*2	—
取締役	出井 学*2	ソニー・ライフケア(株) 取締役
取締役	清宮 裕晶*2	—
取締役	山下 奈保子*2	—
取締役	遠藤 俊英	ソニーフィナンシャルグループ(株) 取締役 代表執行役 社長 CEO ソニー損害保険(株) 取締役 ソニー銀行(株) 取締役 ソニー・ライフケア(株) 取締役 ソニーフィナンシャルベンチャーズ(株) 取締役
取締役	山田 和宏	ソニーフィナンシャルグループ(株) 取締役 執行役 CFO ソニー損害保険(株) 取締役 ソニー銀行(株) 取締役 ソニー・ライフケア(株) 取締役 ソニーフィナンシャルベンチャーズ(株) 取締役
取締役	鈴木 隆行	ソニーフィナンシャルグループ(株) 執行役 ソニー損害保険(株) 取締役 ソニー銀行(株) 取締役 ソニー・ライフケア(株) 取締役 ソニーフィナンシャルベンチャーズ(株) 取締役
取締役(社外役員)	畝本 毅	—
常勤監査役	田部井 大作	ソニー損害保険(株) 監査役
監査役	早瀬 保行	ソニーフィナンシャルグループ(株) 社外取締役 ソニー損害保険(株) 監査役 ソニー銀行(株) 監査役
監査役(社外役員)	吉川 正一郎	ソニー損害保険(株) 常勤監査役
監査役(社外役員)	田下 則明	ソニー銀行(株) 監査役

*1 ここに記載のソニーフィナンシャルグループとは、ソニーフィナンシャルグループ株式会社、ソニー生命保険株式会社、ソニー損害保険株式会社、ソニー銀行株式会社、ソニー・ライフケア株式会社、ソニーフィナンシャルベンチャーズ株式会社を指します。

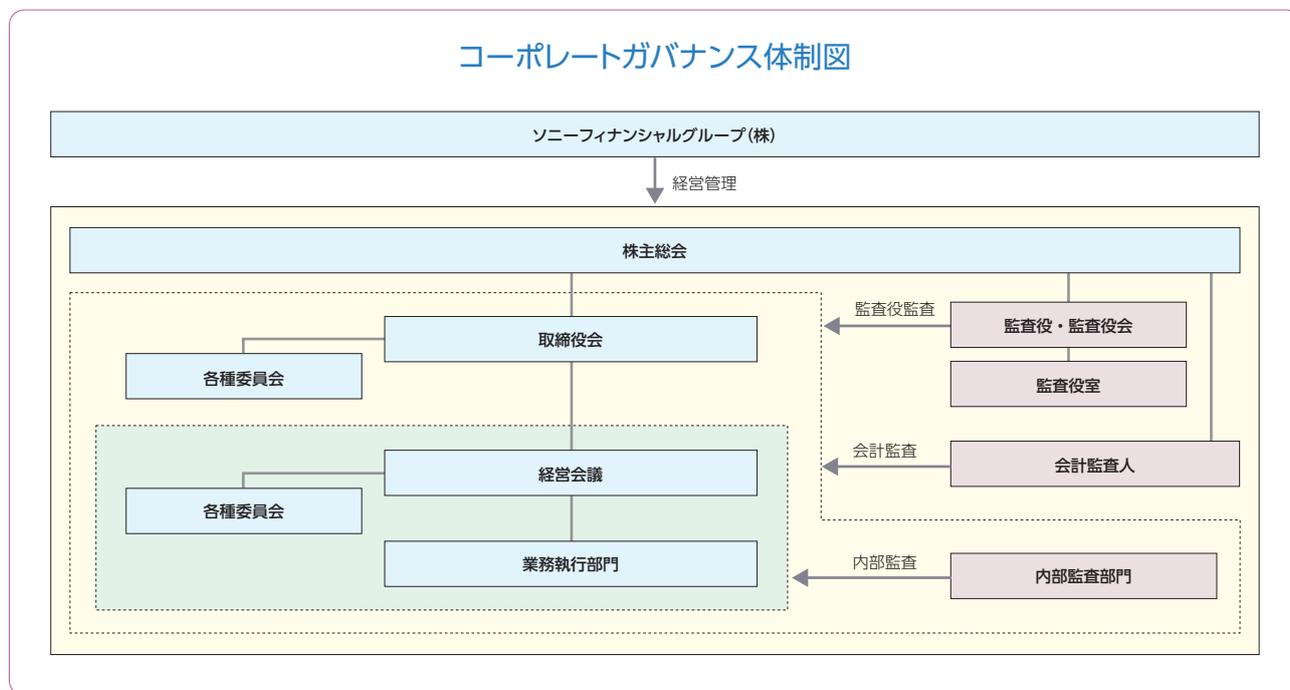
*2 執行役員を兼務

(2) 執行役員・特別理事

役職	氏名	担当・所管・専管等 () 兼務職位
執行役員社長	高橋 薫	—
執行役員専務	長谷川 樹生	共創戦略部 グループ戦略企画室 カスタマーセンター 海外子会社管理室 担当 ITデジタル戦略本部 DX戦略部 保険オペレーション本部 所管 【顧客エンゲージメント】 専管
執行役員専務	浅沼 裕治	営業統轄本部 担当 (営業統轄本部長) ソニーライフ・コミュニケーションズ企画部 所管
執行役員専務	出井 学	ビジネスディベロップメント室 担当 総合管理本部 経営管理部 所管 【VOS (Voice Of Stakeholder)】 専管
執行役員常務	清宮 裕晶	財務部 運用企画部 内部監査部 所管 社長補佐
執行役員常務	山下 奈保子	経営企画部 経営管理部 調査広報部 担当
執行役員常務	大里 祐二	法務部 内部監査部 担当
執行役員常務	腰塚 尚	総合管理本部 担当 (総合管理本部長)
執行役員常務	丹羽 一仁	営業統轄本部 教育・育成、地区本部統括 専管 (営業統轄本部 副統轄本部長)
執行役員常務	国分 勇司	人事部 人材開発部 担当 営業管理部 営業人事企画部 所管
執行役員	森山 嘉樹	(Sony Life Financial Advisers Pte. Ltd. Managing Director & CEO)
執行役員	坂井 秀樹	数理部 担当 経理部 運用管理部 所管
執行役員	五十嵐 宏樹	営業統轄本部 管理本部 担当 (営業統轄本部 管理本部長)
執行役員	中森 規晶	法人戦略本部 販売企画推進部 担当 営業統轄本部 代理店企画 専管 (法人戦略本部長)
執行役員	長瀧 嘉一	(ソニーフィナンシャルグループ(株) 執行役員)
執行役員	鈴木 尊博	営業統轄本部 代理店営業本部 担当 営業統轄本部 プレミア・エージェンシー、グループ事業推進 専管 (営業統轄本部 代理店営業本部長)
執行役員	後藤 聖央	ITデジタル戦略本部 担当 (ITデジタル戦略本部長)
執行役員	前原 二郎	シニア戦略(共創) 専管
執行役員	森谷 昌章	事務オフィス統括部 担当 (営業統轄本部 副統轄本部長)
執行役員	萩原 弘季	オペレーショナルリスク管理部 ALM部 担当
執行役員	間宮 正史	DX戦略部 担当 ITデジタル戦略本部 システム開発 専管 (ITデジタル戦略本部副本部長)
執行役員	今井 直美	経理部 運用管理部 担当
執行役員	大坪 治	人事部 人材開発部 所管 (ソニーフィナンシャルグループ(株) 執行役)
執行役員	南 亮輔	保険オペレーション本部 担当 (保険オペレーション本部長)
執行役員	中嶋 哲	ソニーライフ・コミュニケーションズ企画部 担当 営業統轄本部 ライフプランナー推進 専管 (営業統轄本部 ライフプランナー営業第2地区本部長)
執行役員	齋藤 高志	商品部 商品数理部 担当
執行役員	荒嶋 泰紀	営業統轄本部 支社マネジメント 専管 (営業統轄本部 ライフプランナー営業第1地区本部長)
執行役員	三上 誠	総務部 担当
執行役員	森田 弘治	営業管理部 営業人事企画部 担当
執行役員	稲葉 亮治	運用企画部 担当
執行役員	今野 円佳	財務部 担当
特別理事	塚本 洋	営業統轄本部 リクルート推進 専管
特別理事	高橋 宏明	(営業統轄本部 ライフプランナー営業第4地区本部長)
特別理事	野村 正一	(営業統轄本部 ライフプランナー営業第5地区本部長)
特別理事	宮里 統	(営業統轄本部 ライフプランナー営業第6地区本部長)
特別理事	尾崎 文昭	(営業統轄本部 ライフプランナー営業第3地区本部長)

経営管理態勢

当社は、基本使命および経営の基本理念のもと、お客さま、社会、株主、従業員などのステークホルダーからの期待と信頼に応え、生命保険会社としての持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を果たすため、金融持株会社のソニーフィナンシャルグループ(株) (以下SFGI) が定めた「コーポレートガバナンス基本方針」に則り、高い透明性をもって業務の健全かつ適切な運営の確保に努めています。



金融持株会社による経営管理

当社は、SFGIと締結する経営管理契約に基づき、経営体制、経営方針、事業計画をはじめとするグループ経営に係る重要事項の業務執行の決定について、SFGIの事前承認を得たうえで実施しています。

取締役会

取締役会は、原則、月に1回開催され、会社の重要な業務執行について決定を行うとともに、取締役の職務の執行を監督します。

また、SFGIの代表執行役は、当社取締役を兼任することにより、ソニーフィナンシャルグループ戦略の実効性を高めるとともに、当社の健全な事業経営の管理を行っています。

なお、一層の監督機能の強化のため、会社法に規定する社外取締役を選任しています。

経営会議

当社は、経営会議を設置しています。経営会議は、業務執行取締役、および取締役会が構成員として選任する執行

役員によって構成されています。経営会議は、原則、月に2回開催され、取締役会からの委任を受けて、会社の業務執行に関する重要事項について決定を行います。

各種委員会

当社は、経営の効果的な運営を目的として、各種の委員会を設置しています。各種委員会は、取締役会および経営会議より諮問された事項について審議し、審議した内容を答申します。

監査役・監査役会

監査役は、取締役会などの重要な会議への出席などを通じて、取締役の職務の執行について監査します。また、会計監査人および内部監査部門と緊密な連携を保つことで、組織的かつ効率的な監査態勢を確保し、監査の実効性確保に努めています。監査役会は、監査に関する重要な事項の協議または決議を行います。また、監査役の監査補助業務および監査役会の運営事務等を行うため、監査役室を設置しています。

内部統制システムの整備

当社は、業務の適正を確保し、企業統治の強化および質の向上に資するため、次の基本方針を取締役会において決議し、内部統制システムを構築しています。なお、本基本方針は、年に1度定期的に見直しを実施しており、体制の充実に努めています。

内部統制システム構築の基本方針

1. 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- ①取締役会及び取締役会で定められた経営機構(以下、「取締役会等」という。)は、法令等遵守の基本方針として、当社のコンプライアンスに対する基本的な考え方を示した「コンプライアンス基本方針」ならびに当社のすべての役員および社員が遵守すべき基本的な原則を示した「ソニー生命行動規範」を定め、周知する。
- ②取締役会等は、法令等遵守の具体的な手引書として「コンプライアンス・マニュアル」、具体的な実践計画として「コンプライアンス・プログラム」を定める。
- ③取締役会等は、コンプライアンス担当部署を設置し、「コンプライアンス・プログラム」を推進し、コンプライアンス担当部署は、定期的に「コンプライアンス・プログラム」の進捗状況を取締役会等に報告する。
- ④取締役会等は、ソニーフィナンシャルグループ株式会社の定める「反社会的勢力排除に関するグループ基本方針」に基づき、反社会的勢力に対しては確固たる意思で対決するものとし、同方針を実現するために必要な態勢を整備する。
- ⑤取締役会等は、社内通報制度を定め、その利用方法を当社の役員及び社員に周知する。社内通報制度は、経営方針、事業活動あるいはその他の行為が法令等に違反している(もしくは違反のおそれがある)と確信した場合、社員等の通報者が専用窓口へ直接通報することができ、かつ、その通報者に対する不利益な措置が禁止されることを定めるものとする。
- ⑥取締役会等は、「情報セキュリティポリシー」を定め、顧客情報を含む情報資産の管理を適切に行うための態勢を整備する。
- ⑦取締役会等は、「利益相反管理方針」を定め、顧客の利益が不当に害されるおそれのある取引の管理を適切に行うための態勢を整備する。
- ⑧取締役会等は、「内部監査態勢に係る方針」を定め、当社の役員及び社員に周知する。
- ⑨取締役会等は、他の業務執行部門から独立した内部監査担当部署を設置する。内部監査担当部署は、監査役及び会計監査人と連携・協力のうえ、独立及び客観的立場から内部統制システムの整備・運用状況を監視及び検証し、定期的に内部監査の状況を取締役会等に報告する。

2. 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

当社は、「情報管理規程」等を定め、取締役会、経営会議及び決議の記録等、取締役の職務の執行に係る文書を法令及び当該規程等に従い適切に保存し、管理する。

3. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- ①取締役会等は、「リスク管理基本規程」等を定め、当社の役員及び社員に周知する。
- ②取締役会等は、リスク管理担当部署を設置し、当社の規模、特性及び業務内容に応じて異なるリスクを適切に管理する。リスク管理担当部署は、定期的にリスク管理の状況を取締役会等に報告する。
- ③取締役会等は、危機発生時に迅速な対応と適切なリスク軽減措置を講じる体制を整備するため、「業務継続計画(BCP)」を定め、当社の役員及び社員に周知する。

4. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- ①取締役会等は、「決裁規程」、「組織規程」及び「事務分掌規程」等の社内規程を定め、職務の執行を効率的に行うために適切な態勢を構築する。
- ②取締役会等は、経営会議を設置するとともに、当社の業務執行における重要事項に係る協議及び決定については、同会議に委任する。
- ③取締役会等は、「事業計画管理規程」を定め、中期経営計画及び年度事業計画を策定・管理し、また定期的に事業計画の進捗状況を確認する。

5. 財務報告の信頼性を確保するための体制

当社は、ソニーフィナンシャルグループ株式会社の定める「グループの財務報告に係る内部統制に関する基本方針」に基づき、財務報告の信頼性を確保するために必要な体制を整備する。

6. 当社及び子会社等、並びに当社の親会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

- ①当社は、保険業法に基づき認可を受けた生命保険会社として、生命保険業の公共性に鑑み、業務の健全かつ適切な運営及び保険募集の公正を確保するための体制を構築するとともに、「子会社等および関連会社管理規程」等を定め、子会社等の規模・特性等に応じて、以下の(i)から(iv)の子会社等の業務の適正を確保するための体制を整備し、企業集団における業務の適正を確保する。
 - (i)子会社等の取締役等及び使用人の職務の執行に係る事項の当社への報告に関する体制
 - (ii)子会社等の損失の危険の管理に関する規程その他の体制
 - (iii)子会社等の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
 - (iv)子会社等の取締役等及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
- ②当社の内部監査部門は、子会社等の内部統制システムが適切に整備されているかに留意し、子会社等の内部監査及び外部監査の結果を監視し、検証する。
- ③当社は、必要に応じて、親会社に当社及び子会社等の経営情報を提供し、また親会社内部監査部門との連携を行う。
- ④当社は、子会社の役員及び社員が、経営方針、事業活動あるいはその他の行為が法令等に違反している(もしくは違反のおそれがある)と確信した場合、当社の社内通報窓口へ直接通報することができ、かつ、その通報者に対する不利益な措置が禁止される体制を構築する。

7. 監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合は、当社は当該社員の任命を行う。

8. 前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項

- ①前号の社員の任免及び人事考課については、監査役の同意を必要とする。
- ②監査役がその職務を補助すべき社員は、監査役の指揮命令があるときは、専らそれに従わなければならない。

9. 取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制その他の監査役への報告に関する体制

- ①取締役及び社員は、監査役から業務執行に関する事項について報告を求められた場合は、速やかに報告する。
- ②取締役及び社員は、当社又は当社の子会社等の業務又は財務の状況に著しい影響を及ぼす事実を発見したときは、ただちに監査役に報告する。なお、その報告者に対する不利益な措置は禁止し、その旨を当社の役員及び社員に周知する。
- ③取締役及び社員は、社内通報制度を利用した通報を受理した場合は、社内規程に基づき、監査役に報告する。

10. その他監査役が効率的に行われることを確保するための体制

- ①代表取締役は、監査役との相互認識と信頼関係を深めるように努め、監査役監査の環境整備に必要な措置をとる。
- ②当社は、監査役がその職務の執行のために弁護士、公認会計士その他社外の専門家に対して助言を求める又は調査、鑑定その他の事務を委託することなどに係る所要の費用又は債務の弁済を請求したときは、当該請求に係る費用又は債務が当該監査役の職務の執行に必要なでないことを証明した場合を除き、その費用又は債務を負担する。

ERM(Enterprise Risk Management)

基本使命を果たし企業価値の向上を目指すにあたり、「ERM指針」を定め、リスク、リターンおよび資本の相互関係を踏まえた経営を行っています。また、同指針においてはリスクアペタイトを規定し、中期経営計画等の策定にあたっては、会社のリスク量が制限を超えないよう配慮しています。さらに、リスク量がアラームポイントに達した場合等に、対応策を検討し、速やかに対応を行う態勢を整備しています。

ERM指針(要約)

当社は、お客さまをはじめとするステークホルダーへの責任を果たすため、生命保険ビジネスの着実な成長を核として、リスク、リターンおよび資本の観点から、企業価値の安定的・持続的な向上を目指しています。

この実現に向けては、お客さまとの約束を果たすために十分なソルベンシー(支払能力)を確保する一方、保険引受リスクを積極的に受け入れていくことを基本とします。受け入れに際しては、リスクを慎重に評価した上で当該リスクに見合うリターンを獲得していきます。

生命保険契約は、保険期間が長期にわたるため、保険負債は、金利の変動に対して大きく変動するリスクを抱えています。保有資産と保険負債が調和した動きをとらなければ、企業価値を毀損するリスクが高まり、ソルベンシーを弱めることになります。

したがって、当社は、保険負債に内在する金利リスクを、保有資産および保険負債の両面から適切にコントロールするよう努めます。保険負債においては、金利リスクの抑制や特定のリスクへの集中の抑制を考慮して、適切な商品ポートフォリオを構築します。資産運用においては、運用手段の多様化に取り組み、保険負債の特性および流動性の確保を考慮した投資を優先する一方、相応の収益を得るべく運用します。

また、会社運営においては、質の高いサービスの提供を不断に追求し、お客さまの期待と信頼に応えと共に、ブランド価値の毀損を招かないよう努めます。

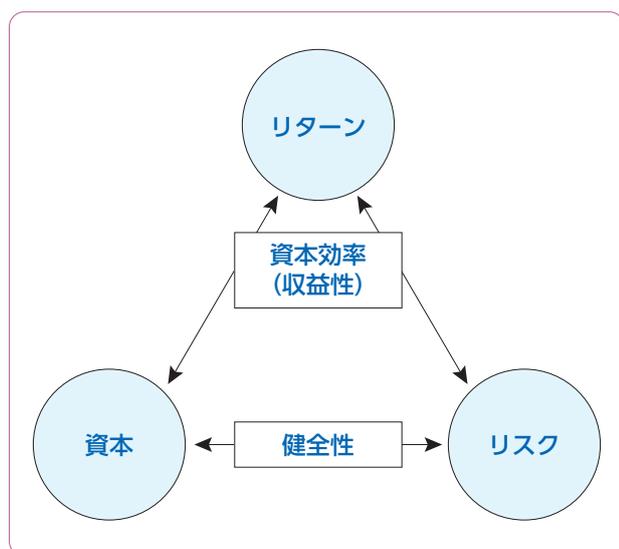
リスク、リターンおよび資本は、経済価値ベースで評価します。なお、計測困難なリスクについては、定性的な評価も含め、フォワード・ルッキングな視点で対処していきます。

当社ではリスク、リターンおよび資本を経済価値ベースで評価し、企業価値の持続的な成長に向けて、健全性の安定的な確保、収益性向上および資本の有効活用等に取り組んでいます。取締役会の諮問機関としてERM委員会を設置し、これらの取組に関する基本方針等を部門横断的に議論するなど、実効性を高めるための体制を整備しています。

「お客さまの『生きがい』ある人生をお守りする」というビジョンの実現のため、ERM指針を踏まえ、会社全体の戦略目標および目標達成に向けた重点施策を定めた経営戦略を策定しています。

加えて、中期経営計画等で目指す経営指標や業績、健全性等の水準に影響を及ぼす可能性があるリスク事象を抽出し、その影響度を評価・分析することで、計画の達成可能性を高める取組を行っています。

将来にわたって確実に保険金や給付金をお支払いできるよう、当社はリスクと資本の状況を定期的に検証しています。また、十分な流動性資産が確保されているかどうか定期的に検証を行いつつ、法令等で定められている健全性基準に抵触しないよう管理を行っています。



健全な財務体質を保つために

経営指標

当社では財務諸表の数値や営業業績などの従来から用いられている経営指標だけでなく、企業価値の向上を図るため、その中核となる経済価値ベースの純資産を重要な経営指標と位置づけて、経営管理に取り組んでいます。

また、健全な財務基盤を確立するために、ESR(経済価値ベースのリスク量に対する資本の比率)を経済価値ベースの健全性指標として捉え、その水準を一定の範囲内に保つように努めています。

リスクリミット・リスクアペタイト

過度なリスクテイクを抑制することを目的として、ERM指針に統合的なリスクアペタイトを規定し、リスクリミットを定め、会社のリスク量が制限を超えないように配慮しています。

また、リスク量の増大または資本の減少に対しては、アラームポイントを設ける等により、速やかに対応策の検討を開始する態勢を整備しています。

業務運営での取組

資産運用

当社の資産運用は、会社全体として見た場合、生命保険契約は長期の負債を形成しているため、その負債特性に見合った資産運用をすることを目的として、残存期間が10年を超える超長期の国債への投資を主体としています。これによって、金利変動による資産と負債の経済価値の差額(経済価値純資産)への影響を抑制し、本業である生命保険に係る利益の安定化を図っています。また、国債投資の他に経済価値純資産の変動に大きな影響を与えない範囲でリスク性資産への投資も行っています。

商品開発

商品の収益性は、経済価値純資産の評価手法と統合的な手法(市場整合的な手法)によって評価し、商品の改廃等の意思決定に用いています。市場整合的な手法は、過去の損失等の影響を受けることなく、その時点の経済環境に即した評価をもたらすとともに、市場に対してヘッジ可能な収益水準を知るうえで有益であり、当社の商品開発態勢における重要な手法となっています。

不確実性の高い将来に備えて

感応度分析

将来の収支等を予測するために必要な経済環境等の前提条件を変化させたときに、経済価値純資産等に与える影響を評価・分析することで、経営判断に活用しています。

予兆管理

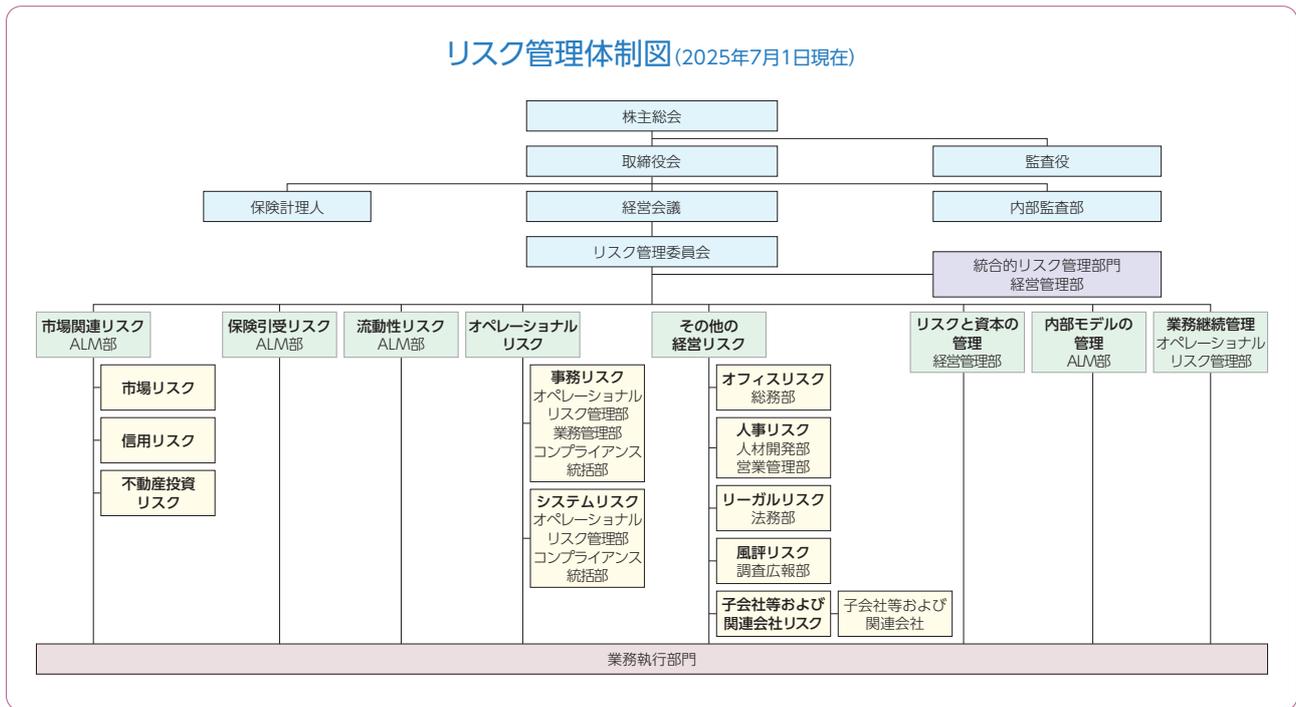
経営に与える影響の判断が難しい事象や、現時点では発生する可能性が低いものの、発生した場合の影響が大きい事象等の情報を社内外から収集し、その内容を社内で共有することで環境変化に対する社内の感度を高めるための取組をしています。



リスク管理態勢

リスク管理体制

リスク管理に対する基本的な考え方や各リスク管理方針等を定めた「リスク管理基本規程」を制定し、組織体制や管理プロセス等を構築して、リスク管理態勢の強化に継続的に取り組んでいます。また、当社の抱えるリスクの管理状況を一元的に把握し、対策を組織横断的に検討するため、各リスクを管理するリスク管理責任部門の統括部長等をメンバーとする「リスク管理委員会」を設置して、各リスクの管理状況の報告やリスク管理に関する各種施策の審議等を行っています。



さまざまな危機発生に備えた業務継続体制

大規模災害等への対策

当社は、東日本大震災を契機として、2012年に危機管理専門組織を設置し業務継続計画(BCP)の抜本的な見直し・整備を進めてまいりました。

切迫している首都直下地震などの大地震をはじめ、感染症のパンデミック(世界的大流行)やサイバー攻撃など、お客さまの生活や当社の業務継続を脅かすさまざまな危機的事象が発生した場合でも、速やかに保険金等をお支払いできるよう、業務継続体制の強化に努めています。

また、新型コロナウイルス感染症への対応を踏まえ導入・推進した、お客さまとリモートでコミュニケーションできるシステム、オンラインWEB会議システムやテレワーク(在宅勤務)制度も活用しております。

有事に備えた具体的な取組

インフラ面の対応として、主要システムは堅牢性の高いデータセンターに設置し、万データセンターが被災した場合に備えバックアップ環境を整備しています。

コールセンターや保険事務など、業務遂行上の重要業務については複数拠点で業務を実施し、お客さまにサービスを継続的に提供できる体制を構築しています。

2016年には、首都直下地震発生時に、より短時間で平時の業務水準に回復させるため、本社機能を大手町フィナンシャルシティグランキューブに移転しました。

また、BCPIに関する訓練を継続的に実施し、その実効性を検証するとともに、訓練結果の評価を見直してレベルアップを図れるよう「PDCAサイクル」を推進しています。

各リスクの定義と対応方針

リスクの分類	リスクの定義	リスクへの対応
保険引受 リスク	経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより、損失を被るリスク	責任準備金積立状況、自己資本の水準等に基づき、必要に応じて保険種類ごとの契約限度額を設定するなど、適切なポートフォリオ管理を行っています。また、商品ごとの引受基準、出再基準、受再会社選定基準、およびそれぞれの改廃基準等を社内規程として明確に定め、定期的に見直しています。 再保険リスクに関しては、保有・出再方針に基づき、保有限度額を超過する引受リスクが適切にカバーされているか管理を行っています。なお、再保険の引受は行っていません。
市場関連 リスク	保有する資産・負債の経済価値が変動し損失を被るリスクで、以下3つのリスクに大別されます。 ■ 市場リスク 金利、株式、為替などのさまざまな市場のリスクファクターの変動により、保有する資産・負債の経済価値が変動し損失を被るリスク ■ 信用リスク 信用供与先の財務状況の悪化などにより、資産の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスクであり、カンントリーリスクを含む ・カンントリーリスク 海外に投資を行う際に、その投資先の国の政治、経済、社会、環境状況の不安定さや混乱などによって、投資資金を回収することが困難になったり、資産の価格が変動したりすることにより損失を被るリスク ■ 不動産投資リスク 賃貸料等の変動などを要因として不動産（現物不動産、不動産信託受益権および不動産投資ファンド（非上場））に係る収益が減少する、または市況の変化などを要因として不動産価格自体が低下し、損失を被るリスク	資産・負債のリスク特性、および自己資本に対するリスク量の水準などに鑑み、社内規程で定められた手続に従い、市場関連リスクを適切に管理しています。 ■ 市場リスク 金利リスク、株式リスク、為替リスクなどのそれぞれのリスク特性を踏まえ、資産・負債のリスク量を把握しています。また、必要に応じてリスクリミットなどを設定し、損失が拡大することを未然に防止しています。とくに、長期の保険契約に内在する金利リスクが経営に重要な影響を及ぼすことに鑑み、資産・負債の金利リスクを重点的に管理しています。 ■ 信用リスク 安全性を重視し、外部機関による格付等を勘案して投資先を選定しています。また、社内規程に基づいて厳格に資産査定を行い、必要に応じて償却・引当を実施し、資産の健全性を確保しています。 ■ 不動産投資リスク 不動産は、一般的に投資金額が大きく流動性が低いことに鑑み、現物不動産および不動産信託受益権においては不動産投資基準を設定して優良物件を選別し、不動産投資ファンド（非上場）においては不動産投資ファンド（非上場）投資規程に沿って投資対象を選別しています。また、現物不動産および不動産信託受益権のうち基準に抵触した物件（要管理不動産）や、不動産投資ファンド（非上場）のうち基準に抵触したファンド（要管理私募ファンド（不動産））については、売却・処分などの抜本的対応策を含めた個別管理を徹底し、資産の健全性を確保することとしています。
流動性 リスク	■ 資金繰りリスク 財務内容の悪化等による新契約の減少に伴う保険料収入の減少、大量ないし大口解約に伴う解約返戻金支出の増加、巨大災害での資金流出により資金繰りが悪化し、資金の確保に通常よりも著しく低い価格での資産売却を余儀なくされることにより損失を被るリスク ■ 市場流動性リスク 市場の混乱などにより市場において取引ができないなど、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク	流動性の低い資産の構成比を抑え、資金繰りの逼迫度に応じた管理手法、報告ルートおよび決裁方法等を社内規程として明確に定め、定期的に見直しを行っています。 ■ 資金繰りリスク 定期的に資金繰りの現状および見通しについて確認し、資金繰りに対する影響を早期に把握した上で、その逼迫度に応じて区分し、これを管理しています。 ■ 市場流動性リスク 流動性の低い資産の管理手法等を社内規程として定め、流動性の低い資産の構成比を抑えることで、過度な流動性リスクの保有を抑制しています。
オペレー ショナル リスク	■ 事務リスク 当社の役職員、保険募集人および外部委託先が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正などを起こすことにより、損失を被るリスク ■ システムリスク コンピュータシステムのダウンまたは誤作動により損失を被るリスク、およびコンピュータが不正に使用されることにより損失を被るリスク	■ 事務リスク 事務ミスや事務事故などの原因を分析し、実効性のある再発防止策を策定するとともに、定期的に業務に内在するリスクと管理状況を各部門が自己診断し、必要に応じて事務プロセスを改善することにより、リスクの軽減を図っています。 外部委託先の事務リスクに関しては、外部委託先の選定要件や安全管理措置等の基準を社内規程として明確に定め、定期的な点検および評価を実施し、適切に管理しています。 ■ システムリスク システム全般のリスクを評価し、システム障害等の未然防止と発生時の迅速な復旧態勢を整備しています。とくに、不正アクセスやサイバー攻撃等に対しては、多層的な防御網を構築し、サイバーセキュリティインシデント対応の専門組織（CSIRT: Computer Security Incident Response Team）を設置する等、管理態勢を強化しています。 また、サイバー攻撃や大規模自然災害等によってシステムが正常に機能しなくなる不測の事態に備え、業務継続計画（BCP: Business Continuity Plan）を整備しています。 外部委託先のシステムリスクに関しては、外部委託先の選定要件や安全管理措置等の基準を社内規程として明確に定め、定期的な点検および評価を実施し、適切に管理しています。
その他の 経営リスク	その他の経営リスクには、法令等に抵触する方法で業務が遂行されること、不適切な業務遂行により法的利益が確保できないことなどにより損害を被るリーガルリスクや、当社における社会倫理に反する行為や不正な取引の発生、不適切な情報開示等を原因とした、顧客をはじめとするステークホルダーの当社に対する評判が悪化し損失を被る風評リスクなどがあり、これらの管理方針を明確に定め、各業務を健全かつ適切に遂行する態勢を整備しています。	

<ストレステストについて>

統計的手法によるリスク計測では捉えきれないリスクも存在すると考えられるため、自社のリスク特性を踏まえたうえで、金融市場の大幅な変動や感染症流行といったシナリオを想定したストレステストを実施し、財務の健全性に与える影響を評価・分析しています。

ストレステストの結果は取締役会などに報告し、経営上または財務上の対応の検討に活用しています。

個人情報保護および情報セキュリティへの取組

近年、ITの急速な発展とともに、ネットワークの高度化・複雑化、サービスの多様化が進み、企業とお客さまとの間で、ネットワークを介して重要な情報のやり取りを行うことが可能になりました。これに伴い、これまで以上に企業における個人情報の保護、情報セキュリティへの取組が重要となってきています。

当社は、お客さまの利便性向上のため、ネットワークを利用した先進的なサービスの提供を推進するとともに、生命保険会社として、お客さまからお預かりした大切な情報を適切に管理し、情報セキュリティ対策を講じることを重要な経営課題の一つと位置づけ、積極的に取り組んでいます。

個人情報保護

個人情報保護推進への取組

当社は、「プライバシーポリシー」、「情報セキュリティポリシー」、「個人情報保護規程」等を制定し、これらに則り、お客さまの個人情報を適切に取り扱うよう努めております。

また、お客さまの個人情報保護とプライバシー保護の徹底を図るため、役員・社員（派遣社員を含む）に対して計画的に情報セキュリティ研修を実施しています。

個人情報保護に関するセキュリティ対策

■ 個人情報保護に係る安全管理措置基準について

個人情報の取得、利用、保管、廃棄までの各段階において留意すべき安全管理措置基準を具体的に定め、当社の役員・社員（派遣社員等を含む）が遵守することを徹底しています。

■ サイバーセキュリティについて

近年、ますます高度化・巧妙化するサイバー攻撃に対し、ネットワークへの不正侵入防御や適切なアクセス制御等の多層的な防御網を構築することによって対応力の強化に努めています。また、お客さま向けのWEBサービスをはじめ、ペーパーレスでの手続き時においても通信を暗号化するなど、お客さまに関する大切な情報が盗まれたり改ざんされたりすることを防いでいます。その他、業務継続計画にサイバー攻撃への対応シナリオを加えるとともに、実際の攻撃を想定した訓練を定期的実施しています。

■ オフィスセキュリティについて

個人情報取扱エリアの入退室は、許可された従業員のみ限定しており、複製が困難なICカードによる入退室管理を実施しています。また、お客さまの個人情報を大量に取り扱う保険事務関連部門等では、上記に加えて私物の持込制限等のセキュリティ対策を実施しています。



プライバシーポリシー

当社では、お客さまの個人情報の保護に万全を尽くすため、プライバシーポリシーを遵守することを宣言しています。

プライバシーポリシー※

ソニー生命保険株式会社(以下「当社」といいます)は、お客さまにより良い商品・サービスをご提供するにあたり、お客さまの個人情報を適切に管理し、お客さまのご希望にそって利用することを、重要な責務であると考えています。お客さまの個人情報の保護に万全を尽くすため、当社は、以下に定めるプライバシーポリシーを遵守することをここに宣言します。

1. 取得

当社は、個人情報を取得する際は、あらかじめ取り扱う個人情報の項目、利用目的、お問い合わせ窓口等の必要な情報を公表または通知もしくは明示し、ご本人の同意を得よう努めます。個人情報に人種・信条等の要配慮個人情報が含まれる場合には、法令により認められた場合を除き、ご本人の同意を得ることなく個人情報を取得しません。また、第三者から個人情報を取得する場合であって、法令上、第三者提供を受ける際の確認義務および記録作成義務が発生する場合には、これを遵守します。

2. 個人情報の利用目的

当社は、あらかじめご本人の同意を得た場合または法令により認められた場合を除き、お客さまの個人情報を次の利用目的の達成に必要な範囲内でのみ取り扱い、およびそのための措置を講じます。

- (1) 各種保険契約のお引き受け、ご継続・維持管理、保険金・給付金等のお支払い
- (2) ソニー生命、その関連会社・提携会社の各種商品やサービスのご案内・提供・維持管理
- (3) ソニー生命の業務に関する情報提供・運営管理、商品・サービスの充実
- (4) その他保険に関連・付随する業務

3. 個人情報の提供先

当社は、法令により認められた場合を除いて、別途事前にご本人の同意を得ることなく、各種情報を第三者へ提供することはありません。第三者に個人情報を提供する場合であって、法令上、第三者提供を行う際の記録作成義務が発生する場合には、これを遵守します。また、利用目的の達成に必要な範囲内において、個人情報の取扱を第三者に委託する場合があります。その場合は、個人情報の安全管理が図られるよう適切に業務委託先を監督いたします。

4. 個人データの共同利用について

当社では、ソニーフィナンシャルグループでの共同利用の取組などにおいて、個人データを共同利用させていただく場合がございます。ただし、番号法で認められている場合を除き、個人番号および特定個人情報を外部に提供することはありません。

5. 安全管理措置に関する事項

当社では、国際標準化機構(ISO)の27001規格群や米国国立標準技術研究所(NIST)のSP800シリーズなどの業界標準やベストプラクティスに基づき定められたソニーフィナンシャルグループ共通のポリシーを適用し、当社が取得・保有する個人情報に対して厳重なセキュリティ対策を講じています。

6. 子どもの個人情報

当社は、子どもに関する個人情報の収集、保管および使用に適用される法令のすべてを遵守するよう努めます。もし、お子様が保護者または後見人の同意なく個人情報を当社に提供したことに気付いた場合、保護者または後見人におかれましては、本ポリシーに定める問い合わせ窓口までご連絡ください。

7. プライバシーポリシーの変更

当社は、法令で認められた範囲において、本プライバシーポリシーを随時変更することができるものとします。この場合、当社は、あらかじめ変更後の本プライバシーポリシーを当社のホームページ等を通じてご本人に周知いたします。また、当社は、個人情報を適切に取り扱うために、社会・環境の変化等を踏まえ、本プライバシーポリシーの見直しを含めた個人情報管理態勢の継続的な強化・改善に努めます。

8. 社内体制の継続的改善

当社は、システム関連部門を対象に情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格である「ISO27001」の認証を取得しています。今後とも社内体制の継続的強化・改善に努めます。

9. 問い合わせ窓口(ご相談への対応)

当社は、個人情報の開示、訂正、利用(商品やサービスの紹介等)の停止、消去その他の個人情報の取扱に関するお問い合わせ、ご意見、苦情・相談等に対し、法令の規定に基づき、適切に対応いたします。以下に記載の「個人情報の取扱に関するお問い合わせ窓口」までご連絡ください。

10. 認定個人情報保護団体

当社は、認定個人情報保護団体である(一社)生命保険協会に加盟しています。同協会では、加盟会社の個人情報の取扱に関する苦情・相談を受け付けています。詳しくは、(一社)生命保険協会ホームページ(<https://www.seiho.or.jp/>)をご覧ください。

※紙面の都合上、プライバシーポリシー本文を抜粋・要約して掲載しています。プライバシーポリシー本文および個人情報の取扱に関する詳細は、ソニー生命ホームページ(<https://www.sonylife.co.jp/>)をご覧ください。

■ 個人情報の取扱に関するお問い合わせ窓口

ソニー生命保険株式会社 カスタマーセンター

TEL:0120-158-821 営業時間 9:00 ~ 17:30

※日曜日・ゴールデンウィーク・年末年始を除く

■ 当社が対象事業者となっている認定個人情報保護団体について

当社は、認定個人情報保護団体である一般社団法人生命保険協会の対象事業者です。同協会では、対象事業者の個人情報の取扱に関する苦情・相談を受け付けています。

〈お問い合わせ先〉

一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所

ホームページ: <https://www.seiho.or.jp/contact/about/>

情報セキュリティへの取組

生命保険業界初、情報セキュリティマネジメントシステムの認証取得

当社は、2003年6月27日、生命保険業界で初めて、情報セキュリティマネジメントシステム規格のBS7799-Part2およびISMS認証基準での認証を保険事務関連部門において取得しました。また、BS7799-Part2が国際規格(ISO)に採用され、国内のISMS認証基準もISO規格と同等の内容に改訂されたことに伴い、2006年6月22日に、ISO/IEC 27001 (JIS Q 27001)への移行を実施しました。

2025年7月現在は、システム関連部門を対象に認証を継続しており、今後とも情報セキュリティの維持・向上を図り、お客さまの個人情報をはじめとする情報資産の保護強化に努めていきます。

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) について

情報セキュリティマネジメントシステム (Information Security Management System) は、組織のマネジメントとして、自らのリスク評価により必要なセキュリティレベルを決め、プランを持ち、資源配分して、システムを運用することを指しています。組織が保護すべき情報資産について「機密性」「完全性」「可用性」をバランスよく維持し改善することが情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の要求する主要なコンセプトとなっています。

- 機密性：認可された者だけが情報にアクセスできることを確実にすること。
- 完全性：情報および処理方法が正確であること、および完全であることを確実にすること。
- 可用性：認可された利用者が、必要などきに、情報および関連する資産にアクセスできることを確実にすること。



IS 517456 / ISO 27001

ISO (JIS Q) 27001 認定マーク

情報セキュリティの維持・向上について

当社のシステム関連部門では、お客さま情報をはじめ、すべての情報資産に対して、情報漏洩や改ざん等の危険性を査定し、それを低減させるための施策を体系的に策定、実行しています。認証取得にあたり、施策が予定どおりに実行され、また、想定した効果が上がっていることを定期的に確認したうえで、必要に応じて改善策を遂行する仕組みを構築し、運用しています。

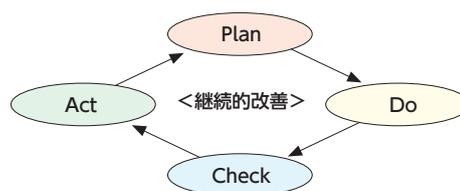
<主な取組>

- 全社員(派遣社員を含む)に情報セキュリティポリシーの重要性を理解させ、浸透を図るための教育を実施
- すべての情報資産に対して、情報漏洩や改ざん等の危険性を査定し、危険性を低減させるための施策を実施

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) のポイント

下図のようなサイクルを継続的に繰り返すことにより、情報セキュリティレベルの向上を図ります。

- Plan : 情報セキュリティ対策の具体的計画、方針を策定する。
- Do : 計画に基づいて対策の実施・運用を行う。
- Check : 実施した結果の監査を行う。
- Act : 定期的に見直しを行い、改善する。



コンプライアンス・リスク管理における原理原則

2025年1月、当社は「コンプライアンス・リスク管理における原理原則」を定めました。創業時から追求してきた、お客さま本位の業務運営のため、当社におけるコンプライアンス・リスク管理についての理論的な整理を行いました。

コンプライアンス態勢

当社では、コンプライアンスを「法令・規則等を遵守し、誠実かつ倫理的に事業活動を行うこと」ととらえています。

企業が社会的責任を果たしていくうえで、コンプライアンスは重要なものの一つであり、お客さまとの長期にわたる信頼関係が必要となる生命保険事業の特性上、生命保険会社には、より一層強固なコンプライアンス態勢が求められています。

当社では、お客さまからの信頼の確保およびお客さま保護の観点からコンプライアンスを経営の重要課題の一つとして位置づけ、態勢の強化に取り組んでいます。

コンプライアンスの組織

経営会議の下部組織として社長を委員長とする「コンプライアンス委員会」を設置しています。「コンプライアンス委員会」は、当社におけるコンプライアンス重視の風土の醸成およびコンプライアンスの実践を通じて生命保険会社としての公共性に寄与することを目的とし、さまざまな課題への取組について検討しています。全社的なコンプライアンスを統括する部門として「コンプライアンス統括部」を設置し、個別課題への取組や業務運営に必要な施策等を立案し実践しています。この他、各部署における法令等遵守に係る点検や態勢整備を行う「コンプライアンス責任者」とこれらの態勢整備に関する助言や整備状況の確認等を行う「コンプライアンスオフィサー」を営業部門に配置し、実効性のあるコンプライアンス態勢を構築しています。

さらに、営業活動におけるコンプライアンス態勢の強化を目的として「MCC(マーケットコンダクト・コンプライアンス)委員会」を設置しています。「MCC委員会」では、当社の営業活動方針に基づき、マーケットコンダクト・コンプライアンスを実践した営業を行うべく募集管理・内部管理態勢の充実を図り、当社の社会的責任と公共的使命を果たすことを目的とした審議・決定を行っています。また、募集管理を中心とする内部管理態勢の充実に向けた企画部門として「業務管理部」を設置して、募集管理・内部管理態勢の整備・充実に関する諸施策の立案等を行い、関連部門とともに実践・推進しています。



コンプライアンス基本方針 およびソニー生命行動規範

生命保険会社の社会的責任と公共的使命を果たすために、「コンプライアンス基本方針」および「ソニー生命行動規範」を定めています。

コンプライアンス基本方針

将来に亘って、お客さまや社会に対して生命保険会社としての責任を果たし、信頼され続ける会社であるため、コンプライアンスに係る基本方針として「コンプライアンス基本方針」を定めています。

ソニー生命行動規範

生命保険会社として、公正な事業活動を行うために全役員・社員が遵守すべき基本的な原則で、次の内容を含みまず(概要)。

信頼を築く	ソニーブランドへの信頼に応える 適切な意思決定を行う お客さま本位で取り組む お客さまの安心・安全と心豊かな生活の実現に取り組む 適切な保険募集を行う リスク管理を徹底する 健全かつ適切な資産運用を行う 反社会的勢力の排除や金融サービス濫用の防止と マネー・ローンダリング等への対応に取り組む 健全で風通しの良い組織作りに取り組む 声を上げる
世界と地球に貢献する	持続可能な社会のために 地球とともに
人を大切にする	人権を尊重する 多様性を尊重し、お互いを思いやる 健全な雇用・労働を確保する 健康的で安全な職場を保つ
感動を創り、届けるために	多様性を活かし、競争する 感動体験を提供する 誠実に宣伝・販売する 公正に競争する
責任をもって協働する	取引先と協働する 責任ある調達を行う
クリエイティビティとテクノロジーを支える	責任をもって技術を活用する 知的財産を創造し、保護する 機密情報を保護する プライバシーを尊重する 情報セキュリティを確保する
高潔さを保つ	贈賄をしない 利益相反を避ける ソニー生命の資産を守る 正確に記録し報告する 適切な情報開示を行う インサイダー取引をしない 貿易管理に関する法令を守る 税法を守る 責任をもってコミュニケーションする

信頼される企業を目指して

また、コンプライアンスを実現するための具体的な行動計画として事業年度ごとに「コンプライアンス・プログラム」を策定しています。さらに、コンプライアンスを実現するための手引書として「コンプライアンス・マニュアル」を制定

し、全役員・社員に公表しています。加えて、保険募集に従事する社員向けに、「MCC(マーケットコンダクト・コンプライアンス)ガイドライン」も策定し、全営業社員に配付しています。

当社の勧誘方針

当社では保険募集や保全手続などの営業活動を行う際に、お客さまの利益を護るために留意すべき基本的な事項を「MCC(マーケットコンダクト・コンプライアンス)ガイドライン(営業活動方針)」としてまとめています。

※MCCガイドライン(営業活動方針)は、「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」に準拠した当社の「勧誘方針」です。

MCC ガイドライン (営業活動方針)

私たちは、一人ひとりのお客さまのライフプランに基づくコンサルティングによる合理的な生命保険と質の高いサービスにより、一生に亘る経済的保障と安心を提供し、金融機関としての社会的責任と公共的使命を果たしてまいります。

すべてのお客さまに

1. プロフェッショナルとして

法令等を遵守し、経済・金融・税務等に関する幅広い知識の修得に日々研鑽し、生命保険のプロフェッショナルに徹した質の高いサービスを提供します。

2. プライバシーの保護

お客さまの個人情報、法令や会社のルールに則って厳格に取り扱い、お客さまのプライバシーに配慮した行動を実践します。

3. 訪問や連絡

お客さまへの訪問や電話等による連絡を行うときは、お客さまの仕事や生活にご迷惑をかけることのないよう配慮し、お客さまの承諾がない限り早朝や深夜の訪問や連絡はしません。

保険をお考えのお客さまに

4. 適合性の確認

変額保険、変額個人年金保険および外貨建保険などのお客さまにリスクが帰属する商品を販売するときは、お客さまの加入目的、金融商品取引に関する知識・経験、財産の状況などの確認を踏まえた説明を行い、お客さまに最適な商品を選択いただけるよう提案します。

5. 重要事項の説明

保険契約のお申し込みをいただくときは、法令等で定められている「契約概要」、「注意喚起情報」、「ご契約のしおり・約款」を説明のうえ交付し、お客さまに不利益となる事項を含めて正しくご理解いただけるよう努めます。

6. 金融商品の誤認防止

生命保険商品を損害保険商品、投資信託、預貯金やその他の金融商品と、あるいは第三者が提供する商品・サービスとの混同・誤解を招くことがないよう、明確に説明をします。また、損害保険や住宅ローンの取扱について、生命保険商品と混同・誤解を招くことがないよう努めます。

7. 告知の取扱

ご契約者さまの保険料負担の公平性、保険制度の健全な運営を保つためお客さまには告知義務があること、お客さまが告知義務に違反した場合には保険契約が解除されお客さまに不利益が生じる可能性があることを十分に説明し、正しい告知が得られるよう努めます。

8. お客さまへの確認

契約者や被保険者との面接に際しては、本人確認を行うとともに、契約者の申込意思、被保険者の同意を確認します。特に未成年者のお客さまを対象とする生命保険契約については、加入目的・保険金額等を慎重に確認し、適切に販売します。

9. 高齢のお客さまへの対応

ご高齢の方を含むすべてのお客さまに対して、商品の内容を十分ご理解いただけるよう、分かりやすい説明を行います。特にご高齢のお客さまに対しては、お客さまの状況に配慮し、ご家族の同席をお願いしたり、お電話にてご意向の確認をさせていただくことがあります。

ご契約者さまに

10. ご要望への適切な対応

ご契約後も継続的なフォローを行い、保障内容の点検・確認・見直しなど、お客さまのご要望には迅速かつ適切に対応します。

11. 保険金等のお支払い

保険金・給付金等の請求については、迅速かつ適切に対応します。また、保険金・給付金等の支払の可否や支払金額等に関する問い合わせについては、お客さまの状況や契約内容に配慮したうえで回答します。

利益相反管理方針

当社は、保険業法および金融商品取引法に基づき、当社グループ会社が行う取引に伴い、当社が行う業務に係るお客さまの利益が不当に害されることのないよう、「利益相反管理方針」などを定め、それらに従って、当該業務に関

する情報を適正に管理し、かつ、当該業務の実施状況を適切に監視するための態勢を構築しています。

当社における利益相反管理方針の概要は次のとおりです。

利益相反管理方針の概要

1. 当社グループ会社

利益相反管理の対象となる当社グループ会社は、以下に掲げるとおりです。以下において、(2)および(3)は当社の親金融機関等に該当します。

- (1) ソニー生命保険株式会社
- (2) ソニー損害保険株式会社
- (3) ソニー銀行株式会社

2. 利益相反のおそれのある取引

「利益相反のおそれのある取引」とは、当社グループ会社が行う取引のうち、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引(以下、「対象取引」といいます)をいいます。

当社の利益相反管理において保護の対象となる「お客さま」は、当社のお客さまとします。

3. 利益相反のおそれのある取引の種類

対象取引を以下に掲げる類型に分類しています。

- (1) お客さまの利益と当社グループ会社の利益が対立する場合において、当社グループ会社の利益を得ることを優先する取引
- (2) お客さまの情報を利用して、当社グループ会社が利益を得る取引
- (3) お客さま相互間の利益の対立等に乗じて、当社グループ会社が利益を得る取引
- (4) その他、当社グループ会社がお客さまの利益を害していると認められる取引

4. 利益相反管理体制

利益相反管理を適正に遂行するため、コンプライアンス統括部担当役員を利益相反管理統括者、コンプライアンス統括部を利益相反管理統括部門とし、一元的かつ他部署から独立して対象取引の特定および管理を行います。

対象取引の管理は、以下に掲げる方法およびその他の措置を適宜選択し、又は組み合わせることで行います。

- (1) 対象取引を行う部門と当社お客さまとの取引を行う部門を分離する方法(情報の遮断)
- (2) 対象取引又は当社お客さまとの取引の条件又は方法を変更する方法(条件又は方法の変更)
- (3) 対象取引又は当社お客さまとの取引を中止する方法(取引の中止)
- (4) 対象取引に伴い、当社お客さまの利益が不当に害されるおそれがあることについて、当社お客さまに適切に開示する方法(お客さまへの開示)

5. 記録

利益相反管理統括部門は、以下に掲げる事項を適切に記録し、5年間保存します。

- (1) 対象取引の特定に係る記録
- (2) お客さまの保護を適正に確保するための措置に係る記録

反社会的勢力排除およびマネー・ロンダリング／テロ資金供与対策

企業は、社会的責任やコンプライアンスの観点から、反社会的勢力に関わることのない健全な経営を行うとともに、万一、不当な要求を受けた場合は、断固として拒絶する必要があります。

当社では、「内部統制システム構築の基本方針」において、反社会的勢力排除に関する基本方針を定めるとともに、反社会的勢力との関係遮断に向けた必要な未然防止

策を全社的に講じることで、態勢の強化を図っています。

また、当社は、公共的使命を担う生命保険会社として、マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与対策を重要な責務と認識しており、担当役員を任命するとともに、取引時確認や疑わしい取引の届出等の適正な業務遂行をはじめ、管理態勢の整備に努めています。

反社会的勢力排除に関する基本方針

ソニーフィナンシャルグループ一体となって反社会的勢力排除に向けた取組を実施するために、ソニーフィナンシャルグループ株式会社の「反社会的勢力排除に関するグループ基本方針」に基づき、役職員一同が反社会的勢力との関係を遮断することの社会的責任、コンプライアンスおよび企業防衛の観点からの重要性を十分認識し、反社会的勢力の排除に向けた態勢を整備する。

反社会的勢力に対しては、組織全体として対応し、対応する役職員の安全を確保するとともに、適切な助言、協力を得ることができるよう、平素から、外部専門機関と緊密な連携強化を図る。反社会的勢力による不当要求は断固として拒絶し、必要に応じて民事及び刑事の両面から法的対応を行い、取引関係を含めて、一切の関係を遮断し、裏取引や反社会的勢力への資金提供は絶対に行わない。

保険会社の概況及び組織

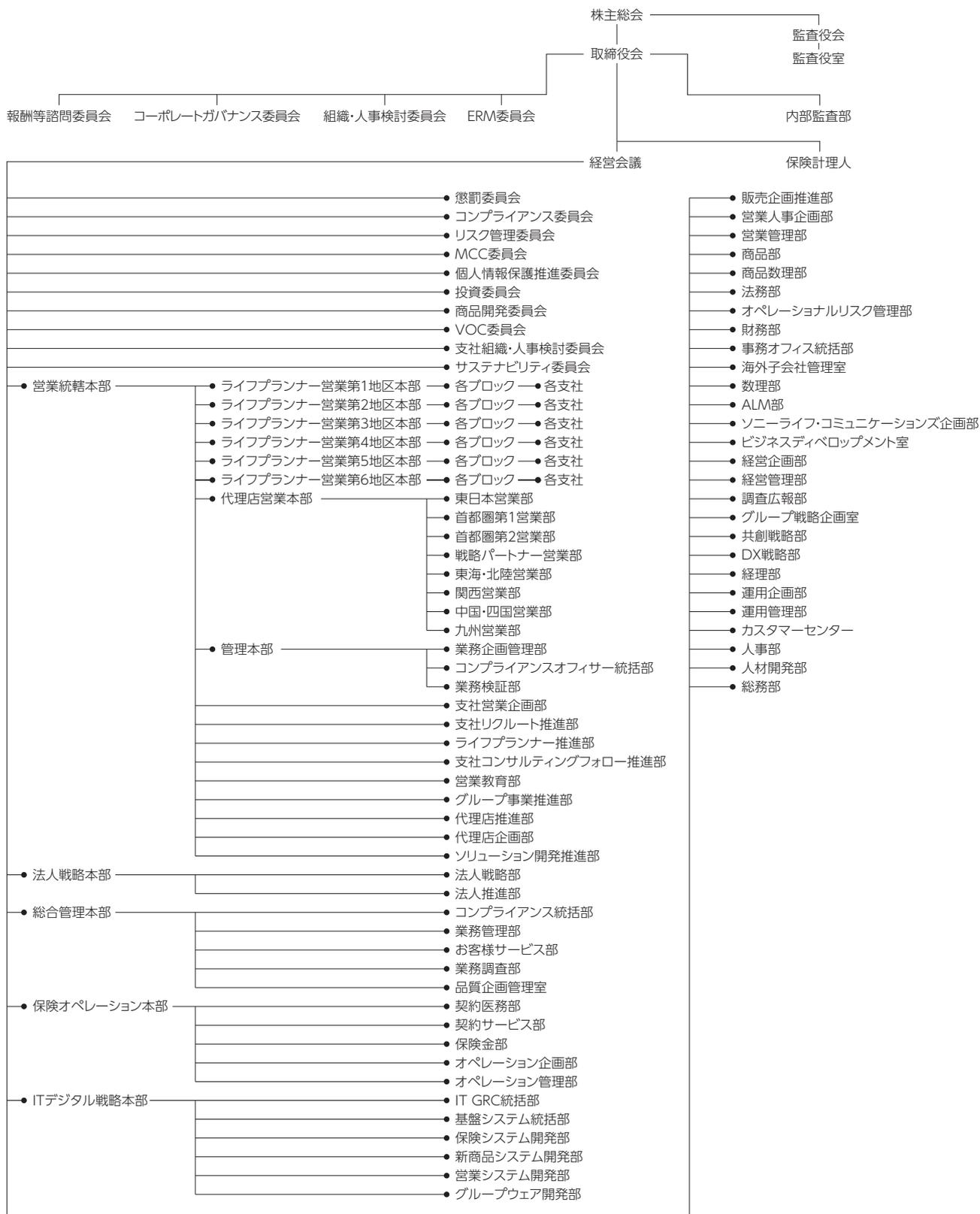
沿革

- 1979 (昭和54年) 6月 大蔵省より内認可を取得
8月 ソニー株式会社とザ・プルデンシャル・インシュアランス・カンパニー・オブ・アメリカとの合併出資による「ソニー・プルデンシャル生命保険株式会社」を設立
- 1980 (昭和55年) 9月 本店を東京都港区南青山1丁目1番1号に置く
2月 商号を「ソニー・プルデンシャル生命保険株式会社」に変更
- 1981 (昭和56年) 2月 大蔵省より事業免許を取得
4月 営業を開始 ライフプランナー制度発足
本社部門 会長以下52名
支社部門 4支社
(新宿、上野、大宮、横浜)
ライフプランナー27名
販売商品 終身保険をはじめ
主契約5種、特約5種
- 1982 (昭和57年) 6月 ファミリー保険を発売
- 1983 (昭和58年) 4月 団体定期保険、団体信用生命保険を発売
7月 家族収入保険を発売
- 1984 (昭和59年) 6月 買増権保証特約を発売
- 1985 (昭和60年) 11月 長期平準定期保険「エグゼクティブライフ」を発売
- 1986 (昭和61年) 10月 変額保険「バリエブルライフ」(終身型)を発売
- 1987 (昭和62年) 7月 プルデンシャルとの合併契約終了につき合意
9月 商号を「ソニー・プルコ生命保険株式会社」に改称
株主構成をソニー(株)50%、プルコ・インク30%、(株)キャリア・デベロプメント・インタナショナル10%、(株)三井銀行5%、三井信託銀行(株)5%とする
- 1989 (平成元年) 4月 がん保険を発売
8月 創立10周年を迎える
10月 募集代理店制度発足
- 1990 (平成2年) 6月 団体年金商品の認可を取得
- 1991 (平成3年) 2月 変額保険「バリエブルライフ」(有期型)を発売
4月 商号を「ソニー生命保険株式会社」に改称
7月 団体年金保険の取扱を開始
- 1992 (平成4年) 4月 総合医療保険を発売
8月 生前給付保険「リビング・ベネフィット」(終身型)(定期型)を発売
11月 東京都世田谷区上馬に研修センターを取得
- 1993 (平成5年) 9月 株主構成をソニー(株)50%、ソニー・コーポレーション・オブ・アメリカ30%、(株)キャリア・デベロプメント・インタナショナル10%、(株)さくら銀行5%、三井信託銀行(株)5%とする
診断給付金付がん保険を発売
- 1994 (平成6年) 5月 生活保障保険「ばるもあ」を発売
リビング・ニーズ特約を発売
9月 株主構成をソニー(株)60%、ソニー・コーポレーション・オブ・アメリカ30%、(株)キャリア・デベロプメント・インタナショナル10%とする
- 1996 (平成8年) 1月 「ライフプランナー」を商標登録
3月 株主構成をソニー(株)100%とする
- 1997 (平成9年) 4月 コールセンターを開設
8月 5年ごと利差配当付個人年金保険を発売
5年ごと利差配当付養老保険を発売
- 1998 (平成10年) 5月 5年ごと利差配当付学資保険を発売
5年ごと利差配当付生活保障保険(連生型)を発売
8月 「Sony Life Insurance (Philippines) Corporation」をフィリピン共和国に設立
- 1999 (平成11年) 4月 積立利率変動型終身保険を発売
終身総合医療保険を発売
変額保険特別勘定に「世界株式型」「世界債券型」を増設
投資信託の販売を開始
8月 創立20周年を迎える
10月 投信インターネット取引サービスを開始
11月 Sony Life Insurance (Philippines) Corporation営業を開始
変額個人年金保険を発売
喫煙リスク区分型保険を発売
- 2000 (平成12年) 2月 ライフプランナーによる投資信託「グローバル・ラップ」の販売を開始
9月 終身保険(無選択型)を発売
がん特約を発売
変額保険特別勘定に「短期金融市場型」を増設
- 2001 (平成13年) 3月 ISO14001の認証を取得
4月 長期総合医療保険を発売
5月 ライフプランナーによる損害保険の販売を開始
がん保険のダイレクト販売を開始
9月 入院・手術保障重視タイプの長期総合医療保険を発売
- 2002 (平成14年) 3月 ソニー銀行(株)住宅ローン向け団体信用生命保険の引き受けを開始
4月 ナーシング・ニーズ特約を発売
5月 確定拠出年金(企業型)の取扱を開始
7月 変額保険「バリエブルライフ」(定期型)を発売
変額保険特別勘定に「日本成長株式型」「世界コア株式型」を増設
10月 銀行等窓口販売の取扱を開始
- 2003 (平成15年) 1月 通増定期保険「エクセレントバリュープラン」を発売
6月 情報セキュリティマネジメントの認証を取得
7月 入院初期給付特約(1泊2日型医療特約)を発売
- 2004 (平成16年) 4月 ソニー(株)が金融持株会社、ソニーフィナンシャルホールディングス(株)を設立し、当社も参画
株主構成をソニーフィナンシャルホールディングス(株)100%とする
5月 保険料払込免除特約を発売
6月 ソニー銀行(株)による個人年金保険商品の販売を開始
12月 ライフプランナーによるソニー銀行(株)住宅ローンの申込取次業務を開始
- 2005 (平成17年) 7月 「ライフプランナーバリュー(LIFEPLANNER VALUE)」を商標登録
11月 長期平準定期保険(障害保障型)を発売
- 2006 (平成18年) 2月 通増定期保険(低解約返戻金型)を発売
8月 第1回保険料キャッシュレス制度の実施
9月 ワタミ(株)と介護事業について業務提携
10月 ソニー(株)の新社ビル「ソニーシティ」を竣工
11月 5年ごと利差配当付終身介護保障保険を発売
5年ごと利差配当付介護一時金特約を発売
三大疾病収入保障保険を発売
- 2007 (平成19年) 8月 AEGONグループとの折半出資により、「ソニーライフ・エイゴン・プランニング株式会社」を設立
12月 ソニー銀行(株)の銀行代理業に関する許認可を取得

2008 (平成20年)	4月 終身がん保険(08)を発売	2018 (平成30年)	7月 総合医療保険(無解約返戻金型)18[メディカル・ベネフィット]、健康還付給付金特則付総合医療保険(無解約返戻金型)18[メディカル・ベネフィット リターン]を発売
	10月 無解約返戻金型平準定期保険・無解約返戻金型平準定期保険特約を発売 北京駐在員事務所を開設		ClearView Wealth Limitedとの業務提携を終了
2009 (平成21年)	4月 がん入院保険を発売 先進医療特約を発売 入院時手術給付特約を発売 骨髄ドナーに対する給付を追加		9月 シンガポールにおける来店型乗合保険代理店の営業を開始
	7月 台北駐在員事務所を開設 特定非営利活動法人 遺言・相続リーガルネットワークと業務提携	2019 (平成31年)	1月 住友生命保険相互会社における当社の米ドル建保険の取扱を開始
	8月 創立30周年を迎える ソニーライフ・エイゴン生命保険(株)、金融庁より生命保険業免許を取得	3月 特例子会社「ソニー生命ビジネスパートナーズ株式会社」を設立	
	10月 変額年金再保険会社「SA Reinsurance Ltd.」を設立	2019 (令和元年)	8月 創立40周年を迎える
	11月 優良体・非喫煙者割引特則を発売	2020 (令和2年)	1月 ソニーライフ・コミュニケーションズ(株)を通じて、来店型保険代理店「保険製作所」1号店の営業を開始 ソニーライフ・エイゴン生命保険(株)とSA Reinsurance Ltd.を完全子会社化
	12月 ソニーライフ・エイゴン生命保険(株)営業を開始	4月 ソニーライフ・エイゴン生命保険(株)が「ソニーライフ・ウィズ生命保険株式会社」に商号変更	
2010 (平成22年)	2月 100%出資子会社「株式会社リプラ」を設立	6月 リモートコンサルティングシステムの導入	
	4月 ソニー生命札幌サービスセンターを開設	9月 ソニー(株)が、金融持株会社ソニーフィナンシャルホールディングス(株)を完全子会社化 リモートでのペーパーレス申込手続の開始	
	11月 終身介護保障保険(低解約返戻金型)・介護一時金特約を発売 通減定期保険・通減定期保険特約への優良体・非喫煙者割引特則適用を開始	12月 「リビングベネフィット20」等を発売 保険料払込免除特約(20)を発売	
2011 (平成23年)	5月 三大疾病収入保障保険(II型)を発売	2021 (令和3年)	2月 保険金・給付金「ダイレクト請求サービス」の開始
	11月 抗がん剤治療特約を発売	4月 (旧)ソニーライフ・ウィズ生命保険(株)を吸収合併	
2012 (平成24年)	12月 Sony Life Insurance (Philippines) CorporationをParamount Life & General Insurance Corporationへ事業譲渡	10月 ライフプランナーによるソニー損害保険(株)の火災保険の取扱を開始 (株)IBJとの合併事業を解消	
2013 (平成25年)	5月 米ドル建保険を発売 株式会社リプラが生命保険事業を東急保険コンサルティング(株)に譲渡	2022 (令和4年)	3月 「DX認定事業者」の認定取得
2014 (平成26年)	1月 学資保険を発売	10月 「トータルライフプランニング」サービスの開始 変額個人年金保険(無告知型)22、一時払変額個人年金保険(無告知型)22「SOVANI」を発売 保険契約者代理請求人制度に関する特則、後継年金受取人制度に関する特則の取扱を開始	
	2月 ワタミ(株)との業務提携を解消	2023 (令和5年)	1月 メディケア生命保険(株)の医療保険の取扱を開始
	5月 特殊養老保険を発売	3月 SA Reinsurance Ltd.を清算	
	7月 北京駐在員事務所を閉鎖	2024 (令和6年)	4月 「キャリアディベロップメント支社(CD支社)」を新設
	9月 「ソニーシティ」土地を取得	10月 (株)フレディセゾンと業務提携 保険料のクレジットカード払の取扱を開始	
	10月 生前給付終身保険(生活保障型)、生活保障特則14を発売	11月 ライフプランナーによる東京海上日動火災保険(株)の法人向け損害保険商品の取扱を全国で開始	
2015 (平成27年)	5月 一時払終身保険(無告知型)を発売	2025 (令和7年)	3月 三井住友カード(株)とともに、乗合保険代理店Nexsolへ出資、保険代理店を通じた保険販売ビジネスにおける協業に向け業務提携
	11月 生前給付定期保険(生活保障型)を発売	7月 無解約返戻金型収入保障保険を発売	
2016 (平成28年)	3月 新契約の即時承諾(お引き受け)を開始		
	5月 低解約返戻金型平準定期保険(障害介護型)・無解約返戻金型平準定期保険(障害介護型)を発売 台北駐在員事務所を閉鎖		
	7月 本店を東京都千代田区大手町1丁目9番2号に移転 シンガポール駐在員事務所を開設		
	10月 無配当総合福祉団体定期保険を発売		
2017 (平成29年)	1月 ClearView Wealth Limitedと業務提携		
	3月 株式会社IBJとの共同出資により、「株式会社IBJライフデザインサポート」を設立		
	4月 生前給付通減定期保険(生活保障型)を発売		
	6月 シンガポールに現地法人「Sony Life Singapore Pte. Ltd.」を設立 「お客さま本位の業務運営方針」を策定		
	8月 シンガポールにスターツ証券株式会社との合併会社「Sony Life Financial Advisers Pte. Ltd.」を設立		
	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)を発売		

※ソニー株式会社は2021年4月1日付で「ソニーグループ株式会社」へ商号変更しております。
また、ソニーフィナンシャルホールディングス株式会社は2021年10月1日付で「ソニーフィナンシャルグループ株式会社」へ商号変更しております。

経営の組織 (2025年7月1日現在)



店舗網一覽 (2025年7月1日現在)

支社 (営業時間:平日9:00AM~5:30PM)

店舗名	郵便番号	所在地	電話番号
札幌ライフプランナーセンター第1支社	060-0042	札幌市中央区大通西9-1-18 ソニー生命札幌ビル 6F	011-350-0298
札幌ライフプランナーセンター第2支社	060-0042	札幌市中央区大通西9-1-18 ソニー生命札幌ビル 7F	011-251-8631
札幌ライフプランナーセンター札幌CF支社	060-0042	札幌市中央区大通西9-1-18 ソニー生命札幌ビル 7F	011-242-2406
旭川支社	070-0035	旭川市五条通9丁目左1号 ベストアメニティ旭川ビル 4F	0166-23-8900
青森支社	030-0802	青森市本町1-3-9 ニッセイ青森本町ビル 10F	017-721-1970
盛岡支社	020-0045	盛岡市盛岡駅西通2-9-1 マリオス 17F	019-603-0311
秋田支社	010-0001	秋田市中通2-3-8 秋田アトリオンビル 9F	018-825-9510
山形支社	990-0039	山形市香澄町2-2-31 カーニープレイス山形 6F	023-615-0761
仙台ライフプランナーセンター第1支社	983-0852	仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F	022-257-7878
仙台ライフプランナーセンター第2支社	983-0852	仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F	022-296-5472
仙台ライフプランナーセンター第3支社	983-0852	仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F	022-745-1740
仙台ライフプランナーセンター第4支社	983-0852	仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F	022-745-7624
郡山支社	963-8002	郡山市駅前2-11-1 ビッグアイ 19F	024-922-7311
水戸支社	310-0031	水戸市大工町1-2-3 トモスみとビル 6F	029-231-4100
宇都宮支社	321-0964	宇都宮市駅前通り1-3-1 KDX宇都宮ビル 9F	028-650-4422
群馬支社	370-0849	高崎市八島町58-1 ウエスト・ワンビル 7F	027-324-4881
埼玉ライフプランナーセンター第1支社	330-0854	さいたま市大宮区桜木町1-10-16 シーノ大宮ノースウイング 5F	048-648-5511
埼玉ライフプランナーセンター第2支社	330-0854	さいたま市大宮区桜木町1-10-16 シーノ大宮ノースウイング 5F	048-648-5600
柏支社	277-0852	柏市旭町1-2-1 第11関口ビル 3F	04-7142-3371
千葉ライフプランナーセンター第1支社	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 9F	047-413-6931
千葉ライフプランナーセンター第2支社	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 9F	047-413-6932
千葉ライフプランナーセンター第3支社	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 7F	047-413-6933
千葉ライフプランナーセンター第5支社	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 7F	047-413-6935
東京中央ライフプランナーセンター第1支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 31F	03-4334-5201
東京中央ライフプランナーセンター第2支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 30F	03-4334-5202
東京中央ライフプランナーセンター第3支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 31F	03-4334-5203
東京中央ライフプランナーセンター第4支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 29F	03-4334-5204
東京中央ライフプランナーセンター第5支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 29F	03-4334-5205
東京中央ライフプランナーセンター第7支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 29F	03-4334-5207
東京中央ライフプランナーセンター第8支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 31F	03-4334-5208
東京中央ライフプランナーセンター第9支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 30F	03-4334-5209
東京中央ライフプランナーセンター第10支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 30F	03-4334-5210
東京中央ライフプランナーセンター東京CD支社	100-0004	千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル 27F	03-4334-5226
東京CF支社	101-0051	千代田区神田神保町3-29-1 住友不動産一ツ橋ビル 3F	03-6747-5850
品川ライフプランナーセンター第1支社	141-0032	品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー 18F	03-3491-3401
品川ライフプランナーセンター第2支社	141-0032	品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー 18F	03-5539-8791
品川ライフプランナーセンター第3支社	141-0032	品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー 18F	03-3491-6971
品川ライフプランナーセンター第4支社	141-0032	品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー 18F	03-5740-0213
新宿ライフプランナーセンター第1支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 16F	03-5358-1701
新宿ライフプランナーセンター第2支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 15F	03-5358-1822
新宿ライフプランナーセンター第3支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 16F	03-5358-1703
新宿ライフプランナーセンター第4支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 18F	03-5358-1704
新宿ライフプランナーセンター第5支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 15F	03-5358-1705
新宿ライフプランナーセンター第6支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 15F	03-5358-1706
新宿ライフプランナーセンター第7支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 17F	03-5358-1707
新宿ライフプランナーセンター第8支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 18F	03-5358-1708
新宿ライフプランナーセンター第9支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 15F	03-5358-1709
新宿ライフプランナーセンター第10支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 17F	03-5358-1710
新宿ライフプランナーセンター第11支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 17F	03-5358-1711
新宿ライフプランナーセンター第12支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 17F	03-5358-1712
新宿ライフプランナーセンター中央第1支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 16F	03-5358-4391
新宿ライフプランナーセンター中央第2支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 16F	03-5358-1702
新宿ライフプランナーセンター中央第3支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 16F	03-5358-1830
新宿ライフプランナーセンター中央第4支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 15F	03-5358-1755
新宿ライフプランナーセンターエグゼクティブ支社	151-0053	渋谷区代々木2-1-5 JR南新宿ビル 18F	03-5358-1700
横浜ライフプランナーセンター第1支社	220-8128	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 28F	045-225-0050
横浜ライフプランナーセンター第2支社	220-8128	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 28F	045-225-0044
横浜ライフプランナーセンター第3支社	220-8128	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 28F	045-225-0722
横浜ライフプランナーセンター第4支社	220-8128	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 28F	045-345-1840
横浜ライフプランナーセンター第5支社	220-8128	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 28F	045-225-5250
横浜ライフプランナーセンター第6支社	220-8128	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 28F	045-345-1878

店舗名	郵便番号	所在地	電話番号
新潟ライフプランナーセンター第1支社	950-0087	新潟市中央区東大通2-4-4 日生不動産東大通ビル 6F	025-240-0601
新潟ライフプランナーセンター第2支社	950-0087	新潟市中央区東大通2-4-4 日生不動産東大通ビル 6F	025-240-0621
長野支社	380-0823	長野市南千歳1-12-7 新正和ビル 7F	026-224-8211
岐阜支社	500-8856	岐阜市橋本町2-20 濃飛ビル 11F	058-252-6011
静岡支社	420-0857	静岡市葵区御幸町4-1 アーバンネット静岡ビル 2F	054-255-0081
名古屋ライフプランナーセンター第1支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 17F	052-955-7771
名古屋ライフプランナーセンター第2支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 18F	052-955-7772
名古屋ライフプランナーセンター第3支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 17F	052-955-7773
名古屋ライフプランナーセンター第4支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 18F	052-955-7774
名古屋ライフプランナーセンター第5支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 18F	052-955-7775
名古屋ライフプランナーセンター第6支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 18F	052-308-5342
名古屋ライフプランナーセンター第7支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 18F	052-955-7777
名古屋ライフプランナーセンター第8支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 17F	052-955-7778
名古屋ライフプランナーセンター第9支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 17F	052-955-7779
名古屋エグゼクティブ支社	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-1 アーバンネット名古屋ネクスタビル 12F	052-307-5800
富山支社	930-0858	富山市牛島町18-7 アーバンプレイス 6F	076-443-0701
金沢ライフプランナーセンター第1支社	920-0853	金沢市本町1-5-2 リファール 4F	076-265-6300
金沢ライフプランナーセンター第2支社	920-0853	金沢市本町1-5-2 リファール 15F	076-203-8442
福井支社	910-0005	福井市大手3-4-1 福井放送会館 6F	0776-31-3981
滋賀支社	520-0047	大津市浜大津1-2-22 大津商中三楽ビル 6F	077-526-9211
京都ライフプランナーセンター第1支社	600-8008	京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア 7F	075-212-3001
京都ライフプランナーセンター第2支社	600-8008	京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア 7F	075-251-7211
京都ライフプランナーセンター第3支社	600-8008	京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア 7F	075-212-8350
京都ライフプランナーセンター第4支社	600-8008	京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア 7F	075-212-3024
大阪ライフプランナーセンター第1支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 14F	06-4797-1811
大阪ライフプランナーセンター第2支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 15F	06-7632-8315
大阪ライフプランナーセンター第3支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 14F	06-4797-1726
大阪ライフプランナーセンター第4支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 15F	06-4797-1814
大阪ライフプランナーセンター第5支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 16F	06-7638-0575
大阪ライフプランナーセンター第6支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 16F	06-4797-1886
大阪ライフプランナーセンター第7支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 15F	06-4797-1817
大阪ライフプランナーセンター第8支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 14F	06-4797-1818
大阪ライフプランナーセンター第9支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 16F	06-4797-1836
大阪ライフプランナーセンターエグゼクティブ支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 21F	06-4797-1852
大阪中央ライフプランナーセンター第1支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 17F	06-7638-5921
大阪中央ライフプランナーセンター第2支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 16F	06-7638-5912
大阪中央ライフプランナーセンター第3支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 17F	06-7638-5913
大阪中央ライフプランナーセンター第4支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 17F	06-6530-5833
大阪中央ライフプランナーセンター第5支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 17F	06-7638-5915
大阪中央ライフプランナーセンター第6支社	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 17F	06-7638-5916
大阪CF支社	532-0011	大阪市淀川区西中島5-5-15 新大阪セントラルタワー南館 8F	06-7639-1630
神戸ライフプランナーセンター第1支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 6F	078-333-1131
神戸ライフプランナーセンター第2支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 8F	078-326-2691
神戸ライフプランナーセンター第3支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 10F	078-330-2330
神戸ライフプランナーセンター第4支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 7F	078-330-2323
神戸ライフプランナーセンター第5支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 8F	078-330-2321
神戸ライフプランナーセンター第6支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 7F	078-330-7102
神戸ライフプランナーセンター第7支社	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 8F	078-330-2326
姫路ライフプランナーセンター第1支社	670-0913	姫路市西駅前町73 姫路ターミナルスクエア 7F	079-284-1911
姫路ライフプランナーセンター第2支社	670-0913	姫路市西駅前町73 姫路ターミナルスクエア 7F	079-244-1122
岡山ライフプランナーセンター第1支社	700-0024	岡山市北区駅元町15-1 リットシティビル 6F	086-214-1766
岡山ライフプランナーセンター第2支社	700-0024	岡山市北区駅元町15-1 リットシティビル 6F	086-899-6051
福山支社	720-0811	福山市紅葉町1-19 福山東京海上日動ビルディング 4F	084-927-3731
広島ライフプランナーセンター第1支社	732-0057	広島市東区二葉の里3-5-7 GRANODE広島 9F	082-553-9301
広島ライフプランナーセンター第2支社	732-0057	広島市東区二葉の里3-5-7 GRANODE広島 9F	082-553-9302
山口支社	753-0077	山口市熊野町1-10 ニューメディアプラザ山口 9F	083-995-0330
高松支社	760-0019	高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー 15F	087-822-5171
松山支社	790-0001	松山市一番町3-3-3 菅井ニッセイビル 2F	089-948-0861
徳島支社	770-0832	徳島市寺島本町東3-12-6 徳島駅前濱口ビル 6F	088-611-3121

店舗名	郵便番号	所在地	電話番号
福岡ライフプランナーセンター第1支社	812-0036	福岡市博多区上呉服町10-10 呉服町ビジネスセンター 6F	092-283-0071
福岡ライフプランナーセンター第2支社	812-0036	福岡市博多区上呉服町10-10 呉服町ビジネスセンター 6F	092-283-0072
北九州支社	802-0001	北九州市小倉北区浅野2-14-2 小倉興産16号館 10F	093-511-0211
久留米支社	830-0032	久留米市東町35-3 久留米昭光ビル 3F	0942-32-4311
長崎ライフプランナーセンター第1支社	850-0035	長崎市元船町9-18 長崎BizPORT 4F	095-825-2311
長崎ライフプランナーセンター第2支社	850-0035	長崎市元船町9-18 長崎BizPORT 4F	095-825-2319
長崎ライフプランナーセンター第3支社	850-0035	長崎市元船町9-18 長崎BizPORT 5F	095-804-9280
佐世保支社	857-0872	佐世保市上京町6-16 オレンジアベニュービル 6F	0956-37-0877
熊本支社	860-0804	熊本市中央区辛島町3-20 NBF熊本ビル 4F	096-351-5700
大分支社	870-0029	大分市高砂町2-50 OASISひろば21 9F	097-532-9200
宮崎支社	880-0805	宮崎市橘通東4-1-2 宮崎野村證券ビル 6F	0985-60-7781
鹿児島ライフプランナーセンター第1支社	890-0053	鹿児島市中央町11 鹿児島中央ターミナルビル 3F	099-250-6030
鹿児島ライフプランナーセンター第2支社	890-0053	鹿児島市中央町11 鹿児島中央ターミナルビル 3F	099-833-3730
鹿児島ライフプランナーセンター第3支社	890-0053	鹿児島市中央町11 鹿児島中央ターミナルビル 3F	099-833-3340
那覇ライフプランナーセンター第1支社	900-0006	那覇市おもろまち1-1-12 那覇新都心センタービル 5F	098-862-5481
那覇ライフプランナーセンター第2支社	900-0006	那覇市おもろまち1-1-12 那覇新都心センタービル 7F	098-901-5202

※[CF]はコンサルティングフォロー、[CD]はキャリアアドバイザーの略称です。

代理店拠点 (営業時間:平日9:00AM~5:30PM)

店舗名	郵便番号	所在地	電話番号
札幌営業所	060-0042	札幌市中央区大通西9-1-18 ソニー生命札幌ビル 6F	011-272-3760
東北営業所	983-0852	仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 11F	022-296-5411
宇都宮営業所	321-0964	宇都宮市駅前通り1-3-1 KDX宇都宮ビル 3F	028-643-7601
北関東営業所	330-0854	さいたま市大宮区桜木町1-10-16 シーノ大宮ノースウイング 15F	048-649-4411
千葉営業所	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 8F	047-411-1201
首都圏第1営業所	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5940
首都圏第2営業所	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5941
首都圏第3営業所	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5942
首都圏第4営業所	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5943
首都圏第5営業所	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6632-7738
東日本営業課	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5959
広域営業課	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5945
企業営業1課	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-5944
企業営業2課	151-8583	渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー 10F	03-6830-8461
西東京営業所	190-0012	立川市曙町2-35-2 A-ONEビル 9F	042-526-5600
神奈川営業所	220-8131	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー 31F	045-523-6030
静岡営業所	420-0857	静岡市葵区御幸町4-1 アーバンネット静岡ビル 3F	054-652-0111
東海第1営業所	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 14F	052-307-4121
東海第2営業所	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 14F	052-307-4122
東海第3営業所	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 14F	052-307-4123
東海第4営業所	461-0005	名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 14F	052-307-4124
北陸営業所	920-0853	金沢市本町1-5-2 リファール 4F	076-260-1711
京都営業所	600-8008	京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア 8F	075-223-3811
関西広域営業課	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 10F	06-4797-1864
関西第1営業所	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 10F	06-7635-3595
関西第2営業所	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 10F	06-4797-1865
関西第3営業所	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 10F	06-4797-1866
関西第4営業所	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 10F	06-4796-7485
西日本営業課	530-0001	大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENTオフィスタワー 13F	06-4796-7461
神戸営業所	650-0034	神戸市中央区京町80 クリエイト神戸 5F	078-330-2841
岡山営業所	700-0024	岡山市北区駅元町15-1 リットシティビル 7F	086-214-1751
中国営業所	732-0057	広島市東区二葉の里3-5-7 GRANODE広島 9F	082-553-9260
四国営業所	760-0019	高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー 15F	087-822-5191
福岡第1営業所	812-0036	福岡市博多区上呉服町10-10 呉服町ビジネスセンター 6F	092-283-0132
福岡第2営業所	812-0036	福岡市博多区上呉服町10-10 呉服町ビジネスセンター 6F	092-283-0136
北九州営業所	802-0001	北九州市小倉北区浅野2-14-2 小倉興産16号館 10F	093-522-0311
熊本営業所	860-0804	熊本市中央区辛島町3-20 NBF熊本ビル 4F	096-322-5451
鹿児島営業所	890-0053	鹿児島市中央町11 鹿児島中央ターミナルビル 3F	099-833-9015
沖縄営業所	900-0006	那覇市おもろまち1-1-12 那覇新都心センタービル 7F	098-860-9362

資本金の推移

年月日	増(減)資額	増(減)資後資本金	摘要	年月日	増(減)資額	増(減)資後資本金	摘要
1979年8月10日	400百万円	400百万円		1990年12月6日	7,000百万円	18,000百万円	
1979年12月21日	800百万円	1,200百万円		1991年11月7日	4,000百万円	22,000百万円	
1980年9月26日	1,800百万円	3,000百万円		1997年7月30日	28,000百万円	50,000百万円	
1982年2月5日	1,500百万円	4,500百万円		1999年9月30日	△10,000百万円	40,000百万円	
1986年9月5日	1,000百万円	5,500百万円		2001年3月27日	25,000百万円	65,000百万円	
1988年10月6日	5,500百万円	11,000百万円		2008年5月23日	5,000百万円	70,000百万円	

株式の総数 (2025年7月1日現在)

発行可能株式総数	100,000千株
発行済株式の総数	70,000千株
当期末株主数	1名

株式の状況

(1) 発行済株式の種類等

(2025年7月1日現在)

	種類	発行数	内容
発行済株式	普通	70,000千株	

(2) 大株主

(2025年7月1日現在)

株主名	当社への出資状況		当社の大株主への出資状況	
	持株数	持株比率	持株数	持株比率
ソニーフィナンシャルグループ株式会社	70,000千株	100%	—	—

主要株主の状況

(2025年7月1日現在)

名称	主たる営業所又は事務所の所在地	資本金	事業の内容	設立年月日	株式等の総数等に占める所有株式等の割合
ソニーフィナンシャルグループ株式会社	東京都千代田区大手町1-9-2	20,029百万円	当社は、次の業務を営むことを目的とする。 (1)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 (2)その他保険業法および銀行法その他の法令の規定により、保険持株会社および銀行持株会社が営むことのできる業務 (3)前各号の業務に附帯または関連する業務	2004年4月1日	100%

役員

90ページをご覧ください。

会計参与の氏名又は名称

該当ありません。

会計監査人の氏名又は名称

PwC Japan有限責任監査法人

従業員の在籍・採用状況

在籍数

(単位：名)

区分	2023年度末	2024年度末
内勤社員	3,196	3,282
(男子)	(1,572)	(1,572)
(女子)	(1,624)	(1,710)
営業社員	6,177	6,465
(男子)	(5,934)	(6,145)
(女子)	(243)	(320)

採用数

(単位：名)

区分	2023年度	2024年度
内勤社員	378	393
(男子)	(100)	(99)
(女子)	(278)	(294)
営業社員	528	634
(男子)	(463)	(536)
(女子)	(65)	(98)

平均年齢及び平均勤続年数

(単位：歳、年)

区分	2023年度末		2024年度末	
	平均年齢	平均勤続年数	平均年齢	平均勤続年数
内勤社員	42.1	9.8	42.3	9.8
(男子)	(43.5)	(12.2)	(43.6)	(12.3)
(女子)	(40.8)	(7.5)	(41.1)	(7.4)
営業社員	45.4	11.6	45.3	11.2
(男子)	(45.7)	(11.9)	(45.7)	(11.6)
(女子)	(39.6)	(4.5)	(38.9)	(3.6)

平均給与(内勤社員)

(単位：千円)

区分	2024年3月	2025年3月
内勤社員	391	388

(注) 平均給与月額、各年3月中の税込定例給与であり、賞与及び時間外手当は含んでいません。

平均報酬(営業社員)

(単位：千円)

区分	2024年3月	2025年3月
営業社員	738	806

(注) 平均報酬月額、各年3月中の税込報酬であり、賞与及び通勤手当等の手当は含んでいません。

保険会社の主要な業務の内容

主要な業務の内容

1. 生命保険業
2. 他の保険会社(外国保険業者を含む)、その他金融業を行う者の業務の代理又は事務の代行、債務の保証その他の前号の業務に付随する業務
3. 国債、地方債又は政府保証債の売買、地方債又は社債その他の債券の募集又は管理の受託その他の保険業法により行うことのできる業務及び保険業法以外の法律により生命保険会社が行うことのできる業務
4. その他前各号に掲げる業務に付帯又は関連する事項
(ソニー生命保険株式会社 定款 第1章第2条より抜粋)

経営方針

3ページをご覧ください。

直近事業年度における事業の概況

直近事業年度における事業の概況

24ページをご覧ください。

契約者懇談会開催の概況

67ページをご覧ください。

相談・苦情処理態勢、相談(照会、苦情)の件数、及び苦情からの改善事例

65ページをご覧ください。

契約者に対する情報提供の実態

61ページをご覧ください。

商品に対する情報及びデメリット情報提供の方法

60ページをご覧ください。

営業社員・代理店教育・研修の概略

42ページをご覧ください。

新規開発商品の状況

56ページをご覧ください。

保険商品一覧 (2025年7月2日現在)

詳細につきましては、各商品のパンフレット、『ご契約のしおり・約款』をご覧ください。

主契約

統一分類名称	商品名	ご利用の目的
終身保険	有期払込終身保険	死亡・高度障害状態の保障のほか、老後の資金づくりをお考えの方へ。
	米ドル建終身保険	米ドル建で、死亡・高度障害状態の保障をお考えの方へ。
	米ドル建一時払終身保険(無告知型)	健康状態の告知のない一時払の終身保険をご希望の方へ。
定期保険	平準定期保険 平準定期保険(喫煙リスク区分型) 無解約返戻金型平準定期保険	無理のない保険料で、一定期間の死亡・高度障害状態に対する保障をご希望の方へ。
	低解約返戻金型平準定期保険(障害介護型) 無解約返戻金型平準定期保険(障害介護型)	死亡・高度障害状態のほか、所定の特定障害・要介護状態の保障をご希望の方へ。
	長期平準定期保険(障害保障型)	大型保障で企業のニーズにお応えする定期保険。死亡・高度障害状態のほか、特定障害状態に対する保障もご希望の方へ。
	逓減定期保険	経過年数に応じて保険金額が逓減する定期保険。住宅ローンなど年々減少する債務をお持ちの方へ。
	無解約返戻金型収入保障保険	毎月決まった年金額を保険期間満了までお支払いする定期保険。死亡・高度障害状態や就業不能となり得るリスクに備えたい方へ。
養老保険	養老保険 5年ごと利差配当付養老保険 特殊養老保険	保障と貯蓄を兼ね備えた保険。教育資金・結婚資金・老後生活資金づくりをご希望の方や、企業の退職金準備などをご希望の経営者の方へ。
	米ドル建養老保険 米ドル建特殊養老保険	米ドル建の、死亡・高度障害状態の保障と貯蓄を兼ね備えた保険。保障を確保しながら、財産形成をお考えの方へ。
変額個人年金保険	変額個人年金保険(無告知型) 22 一時払変額個人年金保険(無告知型) 22	資産の運用実績に応じて年金額等が変動する(増減)する年金保険。高齢化社会に備え、老後の財産形成をお考えの方へ。
変額保険	変額保険(終身型) 変額保険(有期型) 変額保険(定期型)	資産の運用実績に応じて保険金・解約返戻金が増減する保険をご希望の方へ。
介護保険	5年ごと利差配当付終身介護保障保険 終身介護保障保険(低解約返戻金型)	公的介護保険制度の要介護2以上の状態になられたときに、年金をお支払いする保険。ご自身とご家族のために、介護負担に対する保障をご希望の方へ。
特定疾病・がん保険	生前給付保険(終身型) 20 生前給付保険(定期型) 20 生前給付終身保険(生活保障型) 20 米ドル建生前給付終身保険(生活保障型) 20 生前給付定期保険(生活保障型) 20 生前給付逓減定期保険(生活保障型) 20	がん・急性心筋梗塞・脳卒中で所定の状態になられたとき保険金をお支払いする保険。生活保障型は、所定の特定障害・要介護の状態も保障。生きるための保険金をご希望の方へ。
	三大疾病収入保障保険(20)	がん・急性心筋梗塞・脳卒中で所定の状態になられたとき年金をお支払いする保険。収入減に対する保障をご希望の方へ。
	がん保険 終身がん保険(08) がん入院保険	がんに対する重点的な保障が得られる保険。がん克服に要する経済的負担の軽減をご希望の方へ。
こども保険	学資保険	お子さまの教育資金の準備に重点をおいた保険。教育方針にあわせて計画的な準備をご希望の方へ。
団体保険	総合福祉団体定期保険 無配当総合福祉団体定期保険 団体定期保険	企業等の福利厚生制度にご利用いただける団体保険です。大きな団体ほどスケールメリットが動き、保険料が割り引かれます。
	団体信用生命保険	住宅ローンなどの債務者が死亡・高度障害状態・3大疾病等に該当した場合、ローン残高と同額の保険金をお支払いする団体保険です。
団体年金保険	新企業年金保険 拠出型企業年金保険	従業員等の方の老後に備えて、福利厚生等にご利用いただける団体年金保険です。

※「5年ごと利差配当付」と記載されている商品および無配当総合福祉団体定期保険を除く団体保険・団体年金保険の商品は、有配当です。

特約

死亡・高度障害状態の保障を大きくするための特約

特約名	ご利用の目的
平準定期保険特約 平準定期保険特約(喫煙リスク区分型) 無解約返戻金型平準定期保険特約	無理のないご負担で、さらに十分な保障をお考えの方へ。
無解約返戻金型収入保障特約	死亡・就労不能になり得るリスクに備えたい方へ。
逓減定期保険特約	年々減少する債務をお持ちの方へ。
買増権保証特約(92)	将来、さらに大きな保障をご希望の方へ。

がんの保障や災害による死亡・障害の際の保障をひろげる特約

特約名	ご利用の目的
がん特約	がんに対する重点的な保障をご希望の方へ。
災害死亡給付特約	不慮の事故による死亡の保障を増やしたい方へ。
傷害特約	不慮の事故による死亡・身体障害状態の保障をご希望の方へ。

一時的な収入減少を保障する特約(無解約返戻金型収入保障保険専用特約)

特約名	ご利用の目的
入院・在宅医療一時金特約	入院または在宅医療による一時的な収入減少に備えたい方へ。
がん一時金特約	がんによる一時的な収入減少に備えたい方へ。

保険料のお払い込みを不要とするための特約

特約名	ご利用の目的
保険料払込免除特約(20)	就業不能となり得るリスクへの備えをご希望の方へ。

がんなどの保障をさらに充実させる特約

特約名	ご利用の目的
特定疾病診断給付金特約(20)	特定疾病(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)に対する保障を手厚くしたい方へ。
先進医療特約	先進医療による療養に備えたい方へ。
抗がん剤治療特約	抗がん剤による治療に備えたい方へ。

保険金等の受取方法についての特約(この特約の保険料はありません。)

特約名	ご利用の目的
リビング・ニーズ特約(04) ナーシング・ニーズ特約(04)	死亡のほか、様々な状況に備えたい方へ。

米ドル建保険のご契約時に付加していただく特約

特約名	ご利用の目的
円換算払込特約	保険料を円で払い込むために。
円換算支払特約	保険金、解約返戻金等を円で受け取るために。

保険金の受取方法を指定する特約

特約名	ご利用の目的
5年ごと利差配当付年金支払特約	保険金等または解約返戻金相当額を年金で受け取るために。

情報システムに関する状況

50ページをご覧ください。

公共福祉活動、厚生事業団活動の概況

76ページをご覧ください。

直近5事業年度における主要な業務の状況を示す指標

24ページをご覧ください。

お問い合わせ先

生命保険に関するご相談は、本社カスタマーセンターで承っております。

0120-158-821

9:00~17:30

※日曜日・ゴールデンウィーク・年末年始を除く

すでに当社にご加入いただいているご契約につきましては、担当者もしくは上記フリーダイヤルまでお問い合わせください。

新規のお客さま専用

0120-158-679

9:00~17:30

※日曜日・ゴールデンウィーク・年末年始を除く

(旧)ソニーライフ・ウィズ生命についてのお問い合わせ

0120-955-900

9:00~17:30

※日曜日・ゴールデンウィーク・年末年始を除く

ソニー生命保険株式会社

〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

TEL: 03-5290-6100(代表)

作成 2025年7月 調査広報部

ソニーフィナンシャルグループ

公式ホームページURL

<https://www.sonylife.co.jp/>

当社の最新の情報がご覧いただけます。



本誌は環境に配慮した植物油インキとFSC®森林認証紙を使用しています。



見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

生きがいを、愛そう。



ソニーフィナンシャルグループ



ミックス
紙 | 責任ある森林
管理を支えています



本誌は環境に配慮した植物油インキとFSC®森林認証紙を使用しています。



見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。