



2023年 5月11日

各 位

会 社 名 S B I インシュアランスグループ株式会社  
代 表 者 名 代表取締役執行役員会長兼社長 乙部 辰良  
(コード番号：7326 東証グロース市場)  
問 合 せ 先 取締役執行役員 大和田 徹  
TEL. 03-6229-0881

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年3月期を初年度とする計画期間5年の中期経営計画（以下、「本計画」）を策定いたしましたので、お知らせいたします。本計画の詳細は、添付資料をご参照ください。

#### 記

#### 1. 背景

投資家のみなさまに当社のグループ経営をより一層ご理解いただくため、この度策定した本計画を公表することといたしました。当社グループは、今後さらなる飛躍的な成長を実現できるよう、一丸となって本計画に取り組んでまいります。

#### 2. 経営目標

		実 績	中期経営計画（計画期間：5年）			
		2023年3月期 （基準年度）	2024年3月期 （初年度）		2028年3月期 （最終年度）	
		金 額	金 額	基準年度比 増 減 率	金 額	基準年度比 増 減 率
経 常 収 益	億円	961	1,030	+7.2%	1,600	+66.5%
経 常 利 益	億円	63	80	+26.8%	170	+169.5%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	億円	12.4	13.7	+10.5%	40	+222.5%
1株あたり配当額	円 銭	10.00	15.00	+50.0%	30%前後の水準の 配当性向を目指す。	

#### 3. 経営理念、グループ戦略、セグメント別計画等

添付資料をご参照ください。

※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料および添付資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

以 上

\*\*\*\*\*

本プレスリリースに関するお問い合わせ先：

SBIインシュアランスグループ株式会社 IR・広報部 03-6229-0881

# 中期経営計画

(2024年3月期～2028年3月期)



---

SBIインシュアランスグループ株式会社  
証券コード：7326      2023年5月11日

# 經營理念



## 1. 全てにおいてお客様を中心に考える ～「顧客中心主義」の徹底～

- ・ 常にお客様の立場に立って、お客様にとって真に必要なものは何かを考え、弛まぬ創意・工夫による顧客満足・利便性の向上、企業努力による顧客還元を追求し続ける。
- ・ 業務全般において細部に亘りフィデューシャリー・デューティーの原則に則った運営を徹底する。

## 2. 保険業界におけるイノベーターたれ

- ・ 常に既成概念に囚われないチャレンジ精神をもつ。
- ・ FintechやBlock Chainなどの技術革新を敏感に捉え、これらを活用したより付加価値の高い商品やサービスの開発を追求し続けるとともに、高齢化やシェアリングエコノミーの進展など人々の生活様式や社会の変化に迅速かつ柔軟に対応する企業文化を持ち続ける。

## 3. 正しい倫理的価値観をもつ

- ・ 常にお客様の資産を預かる金融機関としての高い倫理的価値観を持ち業務を遂行する。

## 4. 社会的責任を全うする

- ・ 保険事業者としてまた一企業として、社会の一構成要素であるという社会性を十分認識し、さまざまなステークホルダーの要請に応えつつ、社業を通じ社会の維持・発展に貢献していく。

# グループ戦略



「シナジー」、「テクノロジー」、「ニッチ」を基本戦略に据え、中期経営計画を策定

■ 中計基本戦略の骨子

VISION

保険事業におけるイノベーターとして顧客の便益を高める商品・サービスを提供する保険グループを目指す

KPI  
(2028年3月期  
数値目標)

「規模の拡大」により  
経常収益1,600億円突破

「効率性の追求」により  
親会社株主に帰属する当期純利益  
40億円突破

連結経常利益及び各事業のセグメント利益<sup>※</sup>、保有契約件数等

基本戦略

シナジー

グループシナジーの深耕

- ・顧客接点の拡大
- ・認知度の向上
- ・グループ横断施策の推進

テクノロジー

新技術の積極活用

- ・AI導入、プロセスの再開発
- ・AI×ビッグデータの推進
- ・ブロックチェーンの活用

強みを活かした「連続的な成長」を目指す取組み

ニッチ

独自性の発揮、新分野開拓

- ・革新的な商品開発
- ・新分野開拓のためのニッチ戦略

「非連続的な成長」の取り込み

※セグメント利益は各事業の「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載（従来は各事業の「経常利益」をセグメント利益としていたが、2024年3月期より変更）

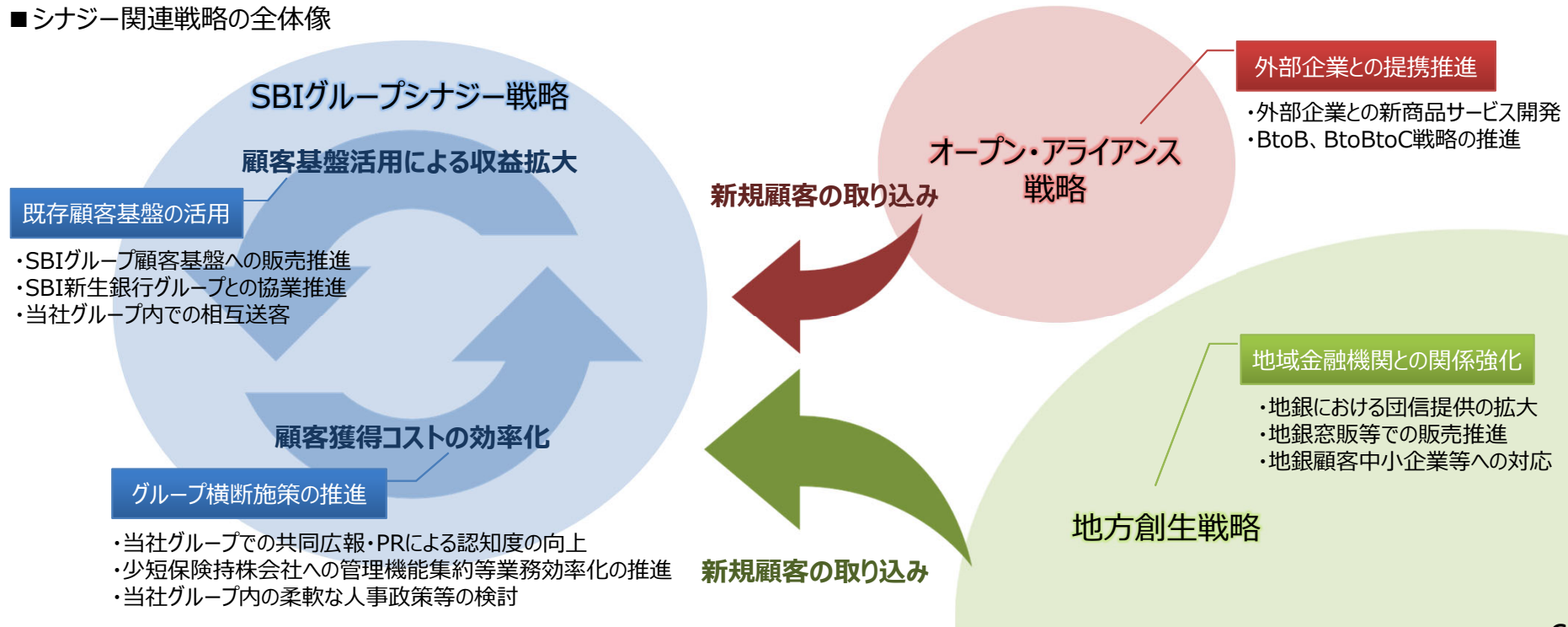
シナジーを活かし、SBIグループリソースの最大活用により、差別化を加速させる

## 方針 顧客接点の拡大、認知度の向上、グループ横断施策の推進

### 事業戦略

- SBIグループの顧客基盤を活用した、効率的な販売戦略
- 当社グループ内での相互送客の徹底による、効率的な規模拡大
- SBIグループの新中期ビジョンに即した、外部事業者との提携
- SBI地銀戦略（メガバンク構想）へ歩調、地域金融機関の開拓を加速
- ホールセール部門の取組強化によるBtoB事業・BtoBtoC事業の推進

#### ■ シナジー関連戦略の全体像





InsurTechのリーディングカンパニーとして、保険業に新たな価値を創造、業界を牽引

方針

AI導入を前提としたプロセスの再開発、  
AI×ビッグデータの推進、ブロックチェーンの活用

事業  
戦略

- 加速するAIの進化に当社グループ全体でキャッチアップし、業務プロセスの再開発を検討
- AI×ビッグデータ等の活用による、マーケティング効率向上、損害率改善、収益力強化施策の推進
- 他社に先駆けた先進技術活用によるサービス導入など、新しい顧客体験価値の開発・提供
- テクノロジーを活用した業務効率化を通じた収益力の強化、既存業務の見直し
- SBIグループ投資先技術・ブロックチェーン技術等をいち早く取り込んだサービス開発・PoC等の模索

■テクノロジー関連の今後の検討方針・開発予定

AI

×  
ビッグデータ

×  
ブロックチェーン

AI導入を前提とした業務プロセスの再開発の検討

- ・加速するAIの進化にキャッチアップし、既存のやり方にとらわれない変革を実行
- ・AI導入を前提に顧客対応部門、本社部門問わず業務プロセスの再開発を検討

マーケティング、募集領域におけるデジタル活用

- ・AI×ビッグデータ活用による顧客分析、アウトバウンドコールの最適化
- ・引受業務、支払業務のAI活用による業務改善

商品サービス開発の強化

- ・IoTにより収集される運転行動データ等を用いたテレマティクス関連サービスの拡充
- ・医療ビッグデータの収集・分析など、メディカルインフォマティクス分野における可能性の検討

SBIグループとしての独自性を発揮した戦略の実行により「非連続的な成長」を実現

## 方針 革新的な商品開発、新分野開拓のためのニッチ戦略

### 事業戦略

- 少額短期保険市場を中心としたニッチ市場の開拓、M&A見込先の安定的な確保
- 独自性、革新性のある保険種目を軸にした、断続的な新商品開発・市場投入
- 斬新な着眼点で戦略を構築し、従来と異なるアプローチで価値を創出

#### ■ニッチ戦略の実績

#### ■当社グループが目指すニッチ戦略（斬新な着眼点に基づく戦略構築）

#### 次なる収益基盤育成を見据えた新分野への進出

- ・新分野保険への取組により、将来の成長市場を取り込み
- ・オープン・アライアンス戦略により外部企業顧客基盤へ積極提案
- ・ブライダル保険等の費用保険分野など新商品開発も継続検討

光通信  
granData

光通信×ペットかみつき保険の開発

Esprit wedding

ブライダル保険の開発

#### 新分野、新市場開拓のためのM&Aも継続検討

- ・少額短期保険会社中心に、M&Aの継続検討
- ・国内および保険業にかかわらず資本業務提携も引き続き検討

SBI プリズム少短 SBI 常ロセーフティ少短  
2019年度グループ入り 2020年度グループ入り

#### 従来と全く異なる着眼点で、SBIの独自性を生かした戦略を構築



## ■ 最適な人材配置および人材育成戦略の3つの重点施策

最適な  
人材配置

人材育成  
戦略

### 1. 統合的な管理体制の構築

効率的・統一的な管理体制の構築を目的として、豊富な実績を有する専門人材を持株会社に配置することで、収益管理をはじめとしたグループ管理体制の強化を図る。

### 2. ジョブローテーション

新卒社員からジョブローテーションを開始。会社横断的に戦略的な人事異動を実行することで、特定スキル・職種の専門性を高めるとともに、生損少短について総合的な知識を有する人材を育成。

### 3. eラーニングの各社横断的な実施

コンプライアンス、保険業などの知識について、各社共通して理解が求められている領域をSBIインシュアランスグループ(株)が統括してeラーニングを企画、実行。当社グループ全体の知識の底上げと、各社研修効率の向上を図る。



## 【サステナビリティ経営および情報開示の高度化に向けたロードマップ】

**2024年3月期～2025年3月期**

以下の3つの要素をベースに、そのほか、マテリアリティの要素として検討すべき課題を議論する。そのプロセスを経て、2025年3月期までにマテリアリティを特定。

**2026年3月期～2027年3月期**

特定されたマテリアリティに基づいて、事業会社各社の経営計画と足並みをそろえたKPIを策定し、マテリアリティを実際に解決していくための仕組みを準備する。

**～2028年3月期**

サステナビリティ経営のフレームワーク構築が完了。マテリアリティごとに設定されたKPIに基づいて、グループ全体でアクションを実行。アクションの結果を踏まえて、2028年3月期以降もマテリアリティおよびKPIについて随時見直しを実施する。

### ■ マテリアリティ特定のための3つの要素

**マテリアリティ特定のための要素1**

**ESG投資、サステナブル社会の実現**

ESG（環境・社会・ガバナンス）投資の観点から、グリーンボンドや環境負荷軽減を図る社会インフラ施設等を対象としたインフラ・ファンドなど、サステナビリティを考慮した金融商品による資産運用をより一層、推進すること。

**マテリアリティ特定のための要素2**

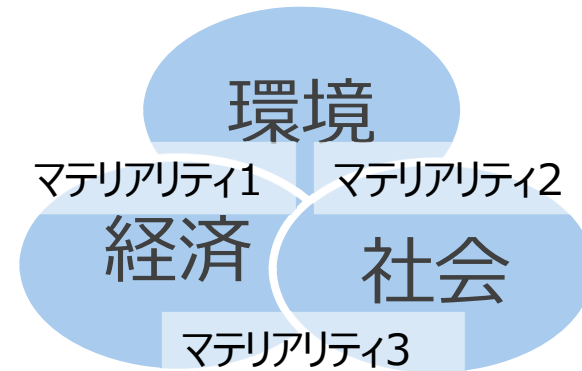
**テクノロジーの活用による社会課題の解決**

AI・ビッグデータなどの最先端テクノロジーを導入することで、より顧客の利便性に資する商品やサービスの提供を行うと同時に、事業費の削減を加速し更なる保険料の引き下げなど、お客さまの利益に資する、選ばれる保険会社になること。

**マテリアリティ特定のための要素3**

**商品、サービス展開による地域経済への貢献**

当社グループ各社において、地域の事業会社および金融機関の収益性向上に資する商品の取り扱いの拡大を推進すること。



# 經營目標



# 2028年3月期に経常収益 **1,600億円**、当期純利益 **40億円** の達成に向けて、セグメントごとに戦略を策定。

(経営目標)

指 標	実 績		中 期 経 営 計 画 <small>(計画期間：5年)</small>			
	2023年3月期 <small>(基準年度)</small>	2024年3月期 <small>(初年度)</small>		2028年3月期 <small>(最終年度)</small>		
	金 額	金 額	基準年度比 増減率	金 額	基準年度比 増減率	
経 常 収 益 <small>(億円)</small>	961億円	1,030億円	+7.2%	1,600億円	+66.5%	
経 常 利 益 <small>(億円)</small>	63億円	80億円	+26.8%	170億円	+169.5%	
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 <small>(億円)</small>	12.4億円	13.7億円	+10.5%	40億円	+222.5%	
1 株 あ た り 配 当 額 <small>(円 銭)</small>	10.00円	15.00円	+50.0%	30%前後の水準の 配当性向を目指す。		

## 損害保険事業

セグメント別  
方針

積極的事業拡大と構造改革で、ダイレクト型損保  
における絶対的プレゼンスを獲得

セグメント別  
目標

	2023年3月期	2028年3月期	基準年度比
経常収益	341億円	530億円	1.6倍
セグメント利益 <sup>※</sup>	10.6億円	23億円	2.2倍

セグメント別  
戦略

- ・ 価格満足度ナンバーワンのための価格訴求力の追求
- ・ 法人向け含む商品開発、商品改定によるトップラインを伸長
- ・ 「人的投資」「ITシステム投資」を通じて会社組織を強化
- ・ プロセスの自動化推進によるローコストオペレーションの進化
- ・ DXとCXによるSBI損保らしさの追求と「顧客中心主義」の真髓の具現化
- ・ SBIグループと地域金融機関のオープンアライアンスを有効活用した新商品開発
- ・ 自動車保険に依拠しないビジネスポートフォリオへの段階的移行を模索

※セグメント利益は各事業の「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載（従来は各事業の「経常利益」をセグメント利益としていたが、2024年3月期より変更）

## 生命保険事業

セグメント別  
方針

効率性の高い増収施策の推進と  
顧客満足度および従業員満足度の好循環の実現

セグメント別  
目標

	2023年3月期	2028年3月期	基準年度比
経常収益	306億円	620億円	2.0倍
セグメント利益 <sup>※</sup>	7.5億円	13億円	1.7倍

セグメント別  
戦略

- ・ グループ金融機関および地域金融機関への団体信用生命保険の拡販と応諾率の向上
- ・ 定期保険、就業不能保険、新医療保険の主力3商品の販売拡大と成立率の向上
- ・ 顧客・契約管理におけるAIの利活用を含めたDXの推進
- ・ 保険金支払業務フロー・システムの抜本的な見直し
- ・ BCP対策の充実および業務の複層化の実現
- ・ 挑戦と成長を楽しめる働きがいのある職場の実現
- ・ 資産運用の高度化と資産運用ガバナンスの強化を図るとともに、ESG投資を推進
- ・ ERM経営を一層推進し、リスク管理の高度化

※セグメント利益は各事業の「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載（従来は各事業の「経常利益」をセグメント利益としていたが、2024年3月期より変更）



## 少額短期保険事業

セグメント別  
方針

少短の価値を再確認し  
少短業界のリーダー的地位に

セグメント別  
目標

	2023年3月期	2028年3月期	基準年度比
経常収益	315億円	450億円	1.4倍
セグメント利益 <sup>※</sup>	0.3億円	11億円	大幅増益

セグメント別  
戦略

- ・ 現状商品のさらなる拡大に向けた革新的な工夫（顧客ニーズとテクノロジー）
- ・ 新商品の投入による新市場開拓（少短の機動性とSBIらしさ）
- ・ シナジーの追求による顧客基盤の効率的拡大
- ・ 少短グループとして意義のあるガバナンスの構築
- ・ 少短グループの一体的な人材の活用と異動の柔軟化によるEXの向上

※セグメント利益は各事業の「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載（従来は各事業の「経常利益」をセグメント利益としていたが、2024年3月期より変更）



*<https://www.sbiig.co.jp>*