

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項



---

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

## 目次

会社概要	P. 3	競争力の源泉	P.32
ビジネスモデル	P. 10	事業計画	P.43
市場環境	P. 20	リスク情報	P.51

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料の次回開示時期は、事業年度末後3ヵ月以内（2024年6月頃）を予定しております。また、K P Iとしている経営指標については、四半期決算発表日に開示する補足説明資料における開示を予定しております。

# 会 社 概 要



会社名	<b>SBIインシュアランスグループ株式会社</b>	
所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー16階	
設立	2016年12月19日 (SBI保険持株準備株式会社 設立)	
営業開始	2017年 3月31日 (SBI保険持株準備株式会社より現社名に商号変更)	
事業内容	子会社の経営管理およびこれに附帯する業務 (保険業法第271条の18に基づく保険持株会社、 保険業法第272条の35に基づく少額短期保険持株会社)	
役員	代表取締役執行役員会長兼社長 取締役執行役員 取締役執行役員 取締役 取締役 取締役 取締役(社外役員) 取締役(社外役員)  常勤監査役(社外役員) 監査役(社外役員) 監査役(社外役員)	乙部 辰良 大和田 徹 長澤 信之 五十嵐 正明 小野 尚 朝倉 智也 永末 裕明 渡邊 啓司  神山 敏之 大鶴 基成 松尾 清



泉ガーデンタワー

**SBIインシュアランスグループは、お客さまの利益を最優先する顧客中心主義の姿勢をグループ内で徹底。保険業界のイノベーターとして、お客さまの便益を高める商品・サービスを提供しています。**

## 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。



**SBIグループ**（当社親会社の企業グループ）は、  
日本のインターネット金融のパイオニア。  
オンライン証券・銀行・保険などの金融サービス  
事業を中心に、多岐にわたる事業を展開

### < SBIグループの事業領域 >



### < 金融サービス事業のグループ会社(例) >

- 証券：** SBI証券（証券会社）  
 SBIマネープラザ（全国各地で対面営業を行う  
 金融商品仲介業者・銀行代理業者・保険代理店）
- 銀行：** 住信SBIネット銀行（銀行）  
 SBI新生銀行（銀行）  
 アプラス（総合信販会社）  
 アルヒ（住宅ローン専門金融機関）
- 保険：** SBIインシュアランスグループ9社  
 （保険持株会社・少額短期保険持株会社、  
 損害保険会社、生命保険会社、少額短期保険会社）
- その他：** SBIエステートファイナンス  
 （不動産担保ローンの提供）  
 SBI FinTech Solutions  
 （総合FinTechソリューションの提供）





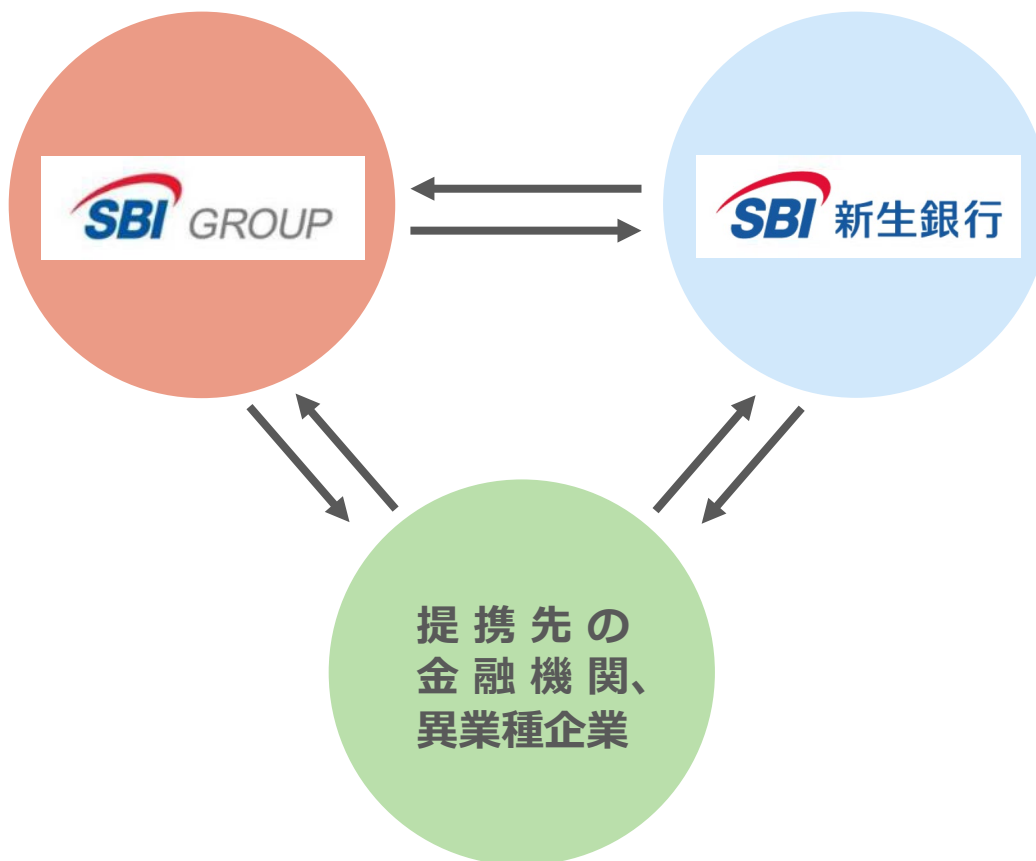
**SBI インシュアランスグループは、インターネット、AIなどのテクノロジーを積極的に活用することで、競合会社にはないロー・コストオペレーションを実現**





SBI 新生銀行グループや提携先の金融機関・異業種企業と広域な連携体制を構築している SBI グループの顧客基盤を活用した効率的な保険販売で事業費を節約。低価格の保険を提供

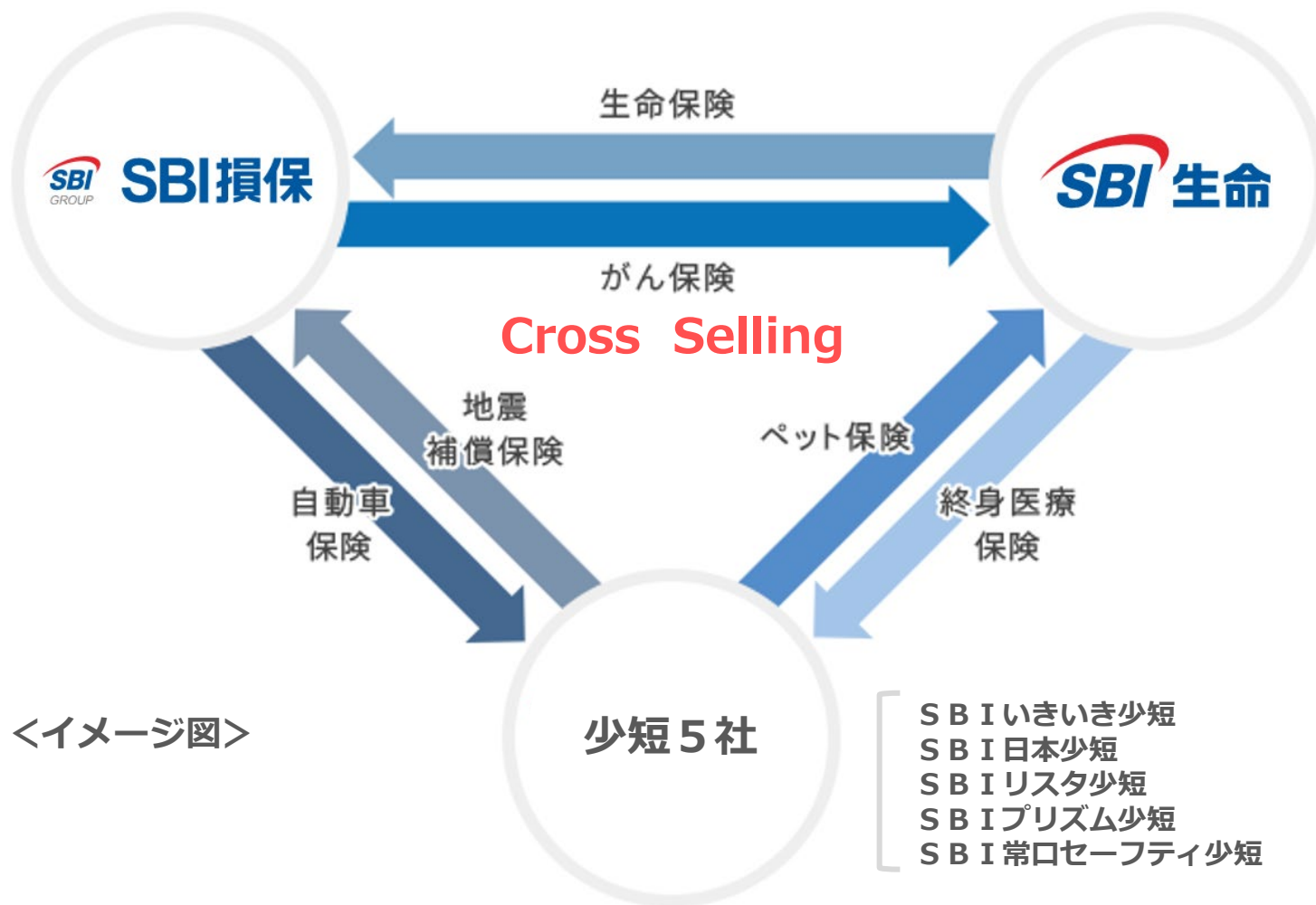
< 提携先を含む広域な連携体制 >







当社グループ各社のユニークな保険商品を  
クロスセルで提供し合うことで、充実した  
商品ラインナップを実現



# ビジネス モデル





**SBIインシュアランスグループは、総合的な保険事業を運営。保険持株会社である当社の経営管理の下、子会社8社が損害保険事業、生命保険事業、少額短期保険事業の3事業を推進**

グループ経営管理



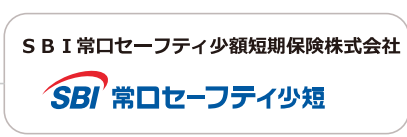
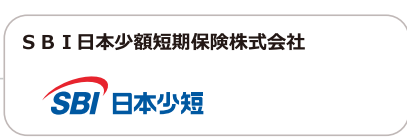
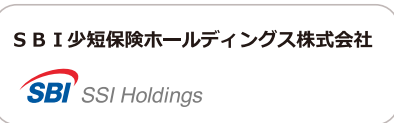
損害保険事業



生命保険事業

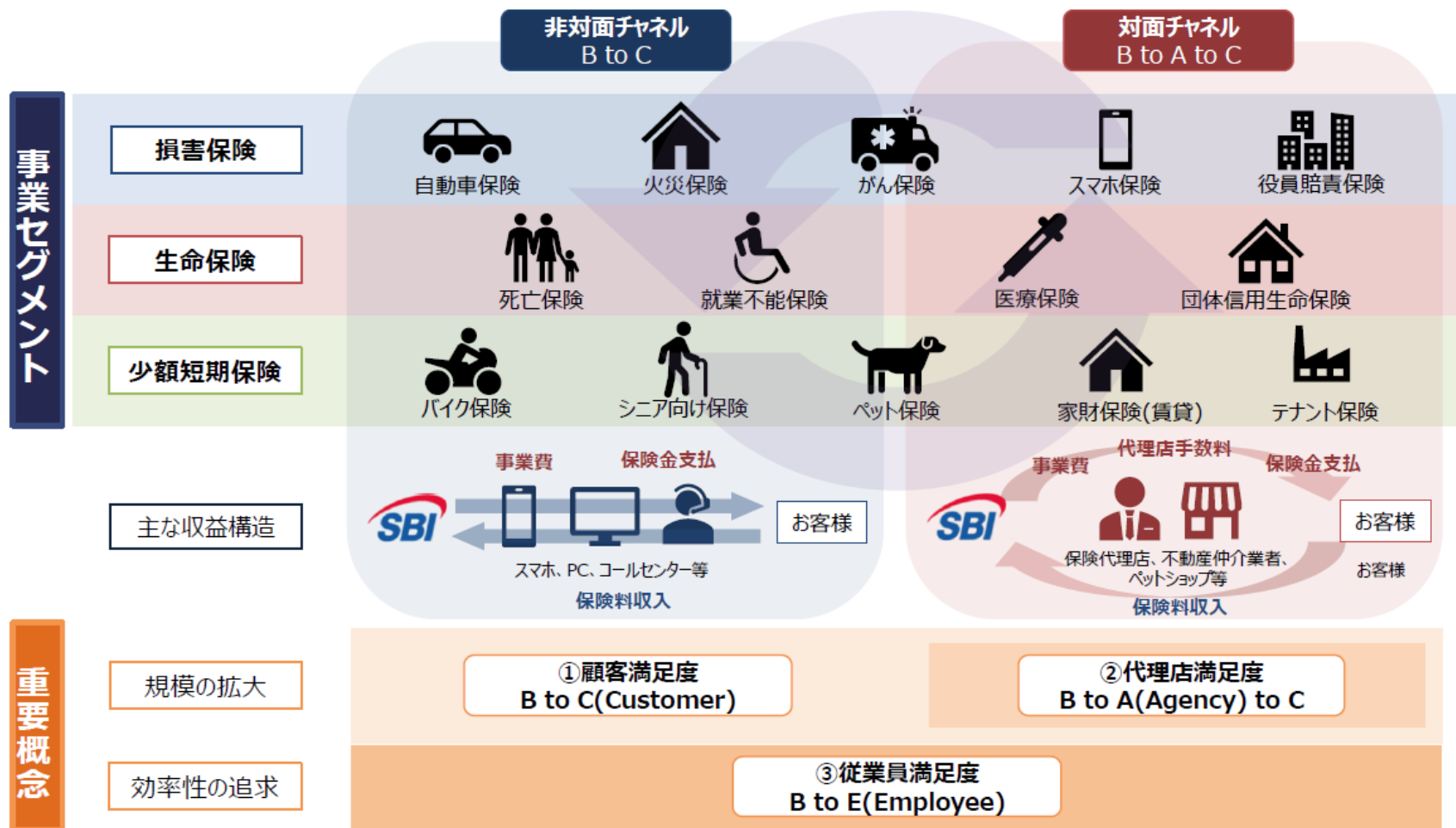


少額短期保険事業



◆ 全体最適を目指すグループ一体経営により、単独の会社では実現しえない高い業務効率を獲得しています。

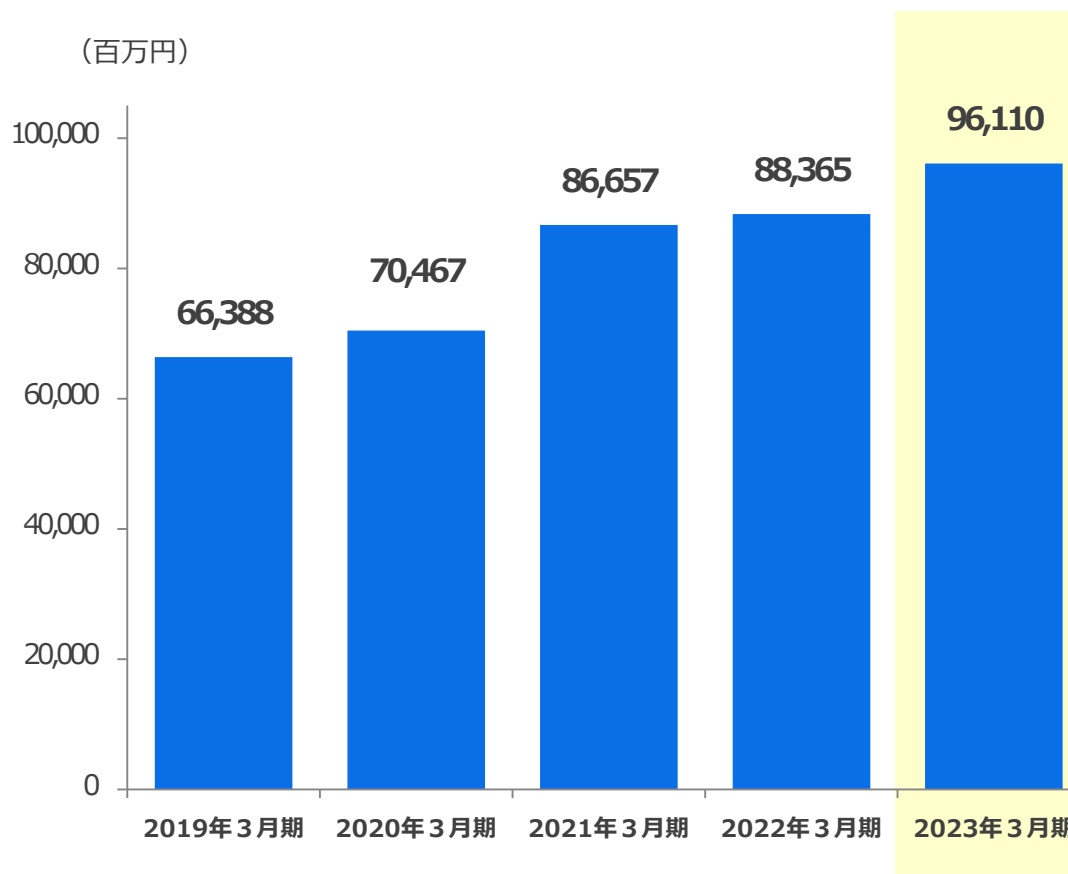
販売チャネルは当社の強みである**非対面チャネル**を軸に、**対面チャネル**も展開することで**広範な事業領域をカバー**。SBIグループ内のアライアンスに加え、グループ外の地域金融機関・異業種企業とのアライアンスも強化



すべての事業における保有契約件数の増加を背景に、  
会社設立以来、連続して増収。当年度も増収増益を見込む

< 連結経営指標 >

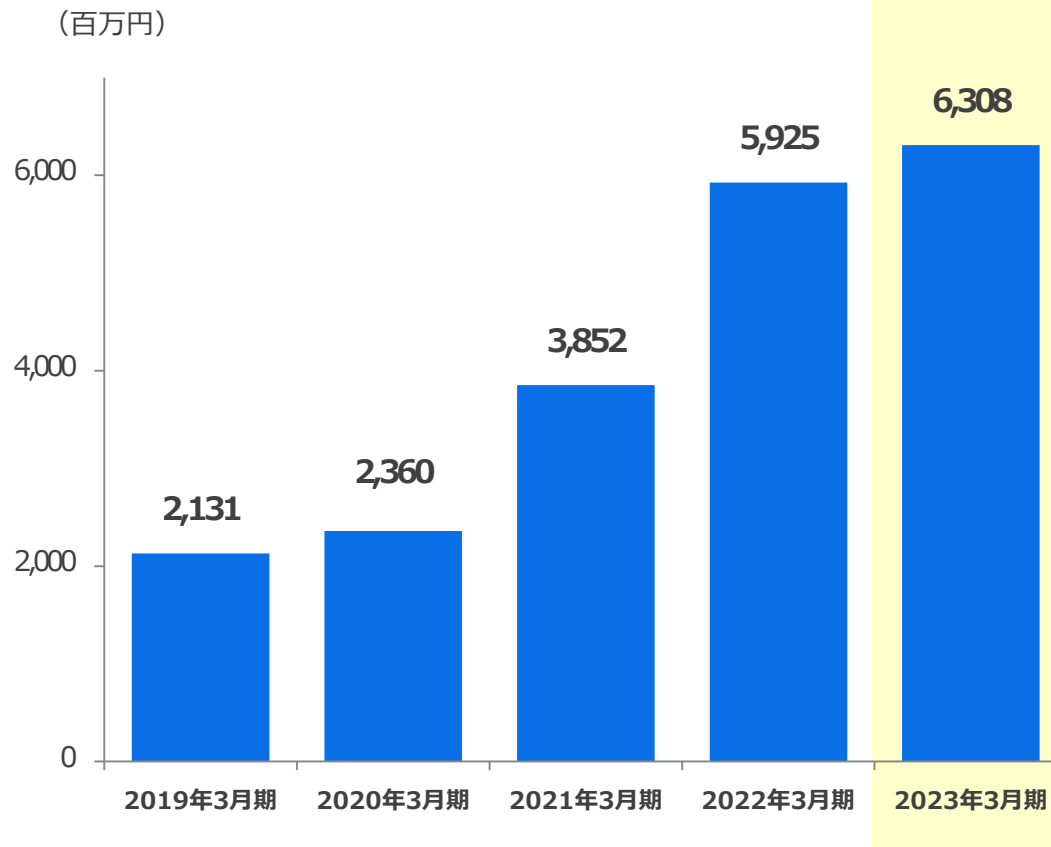
経常収益





< 連結経営指標 >

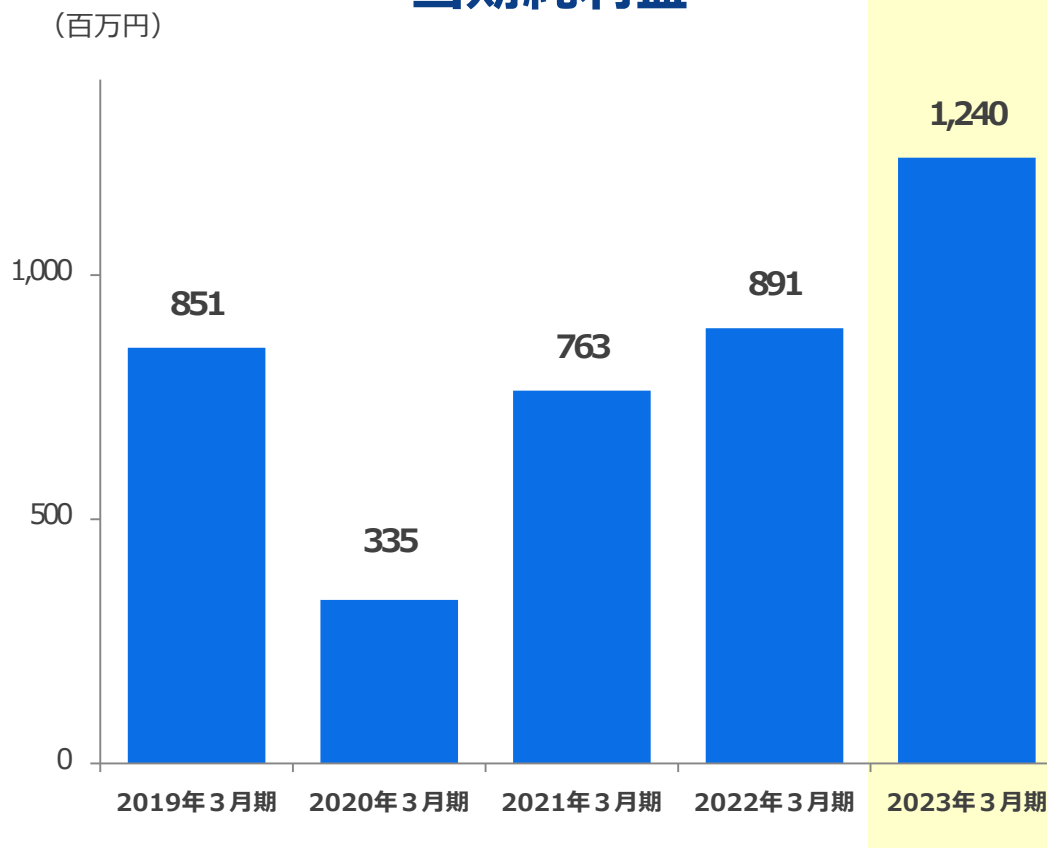
經常利益



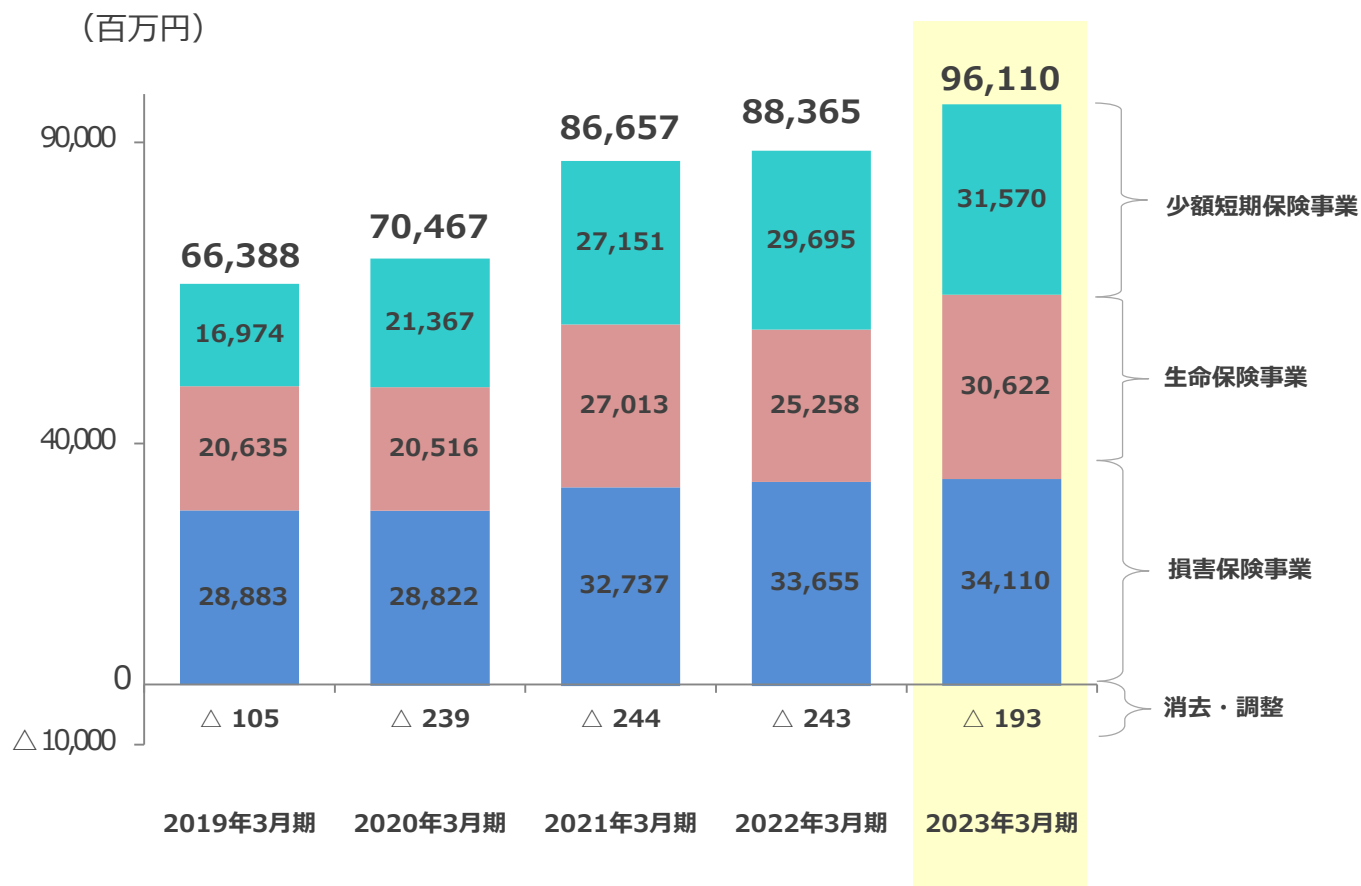
主に損害保険事業において**自然災害の有無で利益が増減**する。  
大規模な風水害が続いた2020年3月期、2021年3月期には  
損害保険金の支払いが増加した結果、利益が一時的に減少

＜ 連結経営指標 ＞

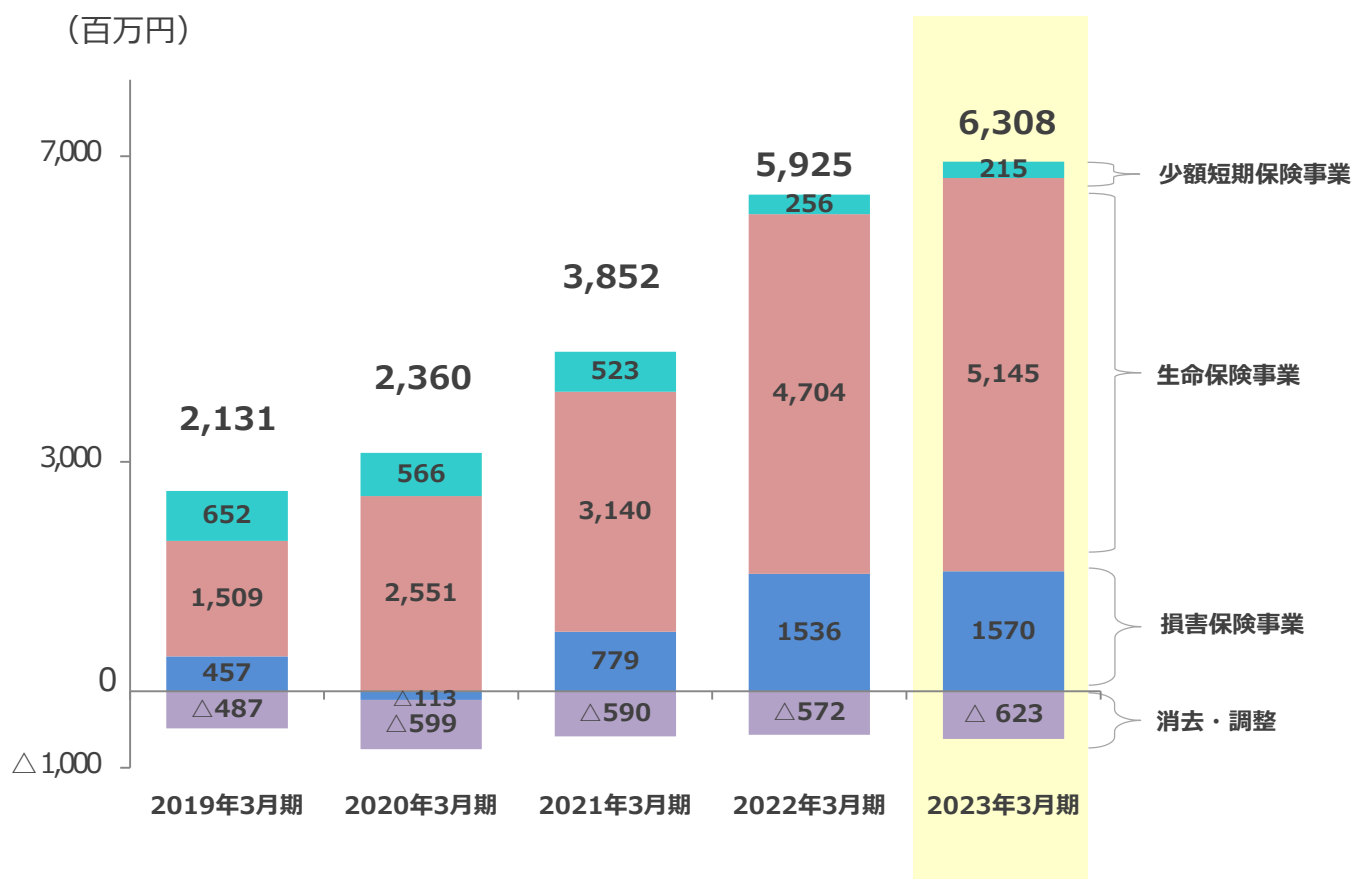
親会社株主に帰属する  
当期純利益



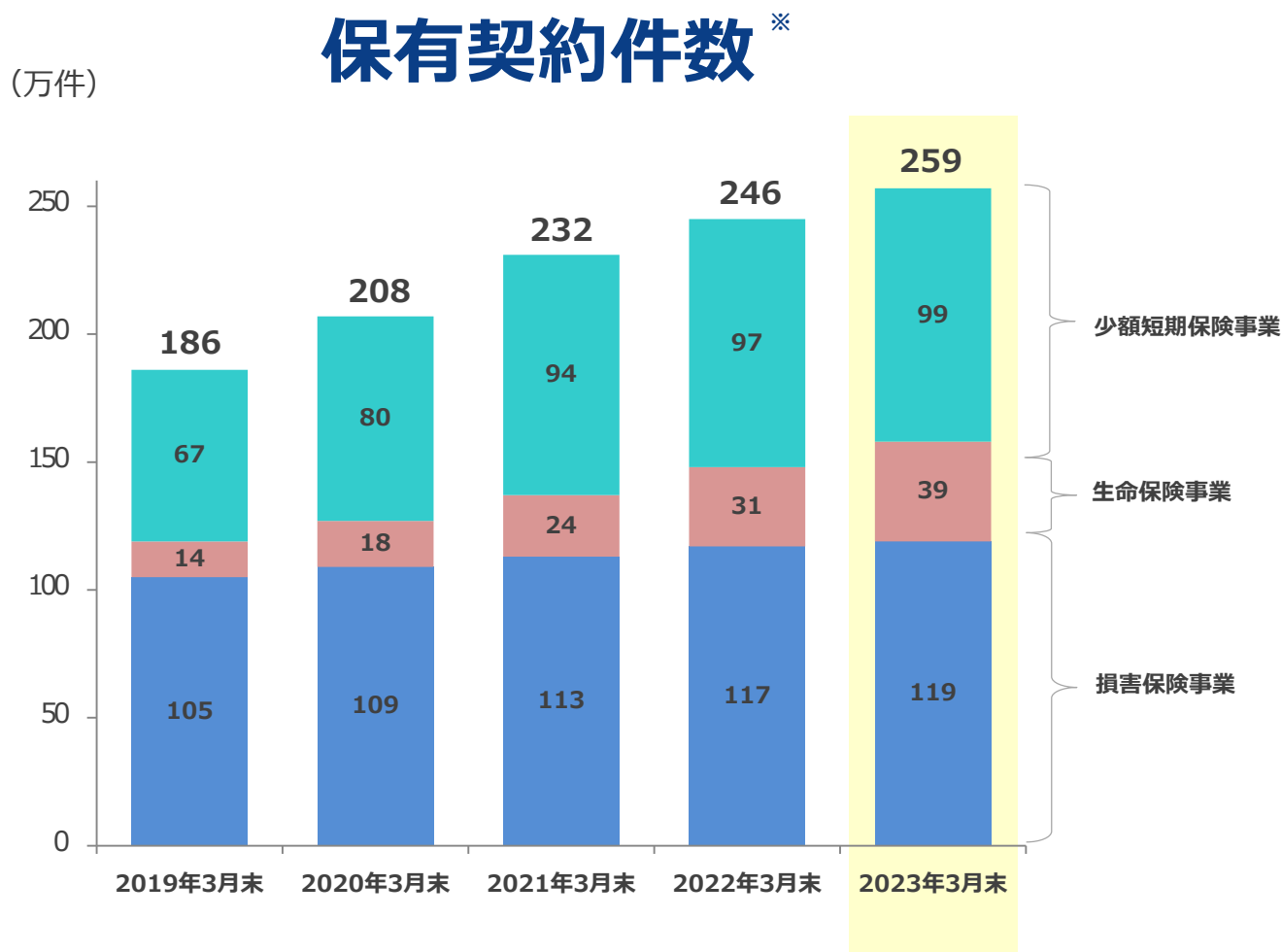
## 経常収益（セグメント別）



## セグメント利益（経常利益）



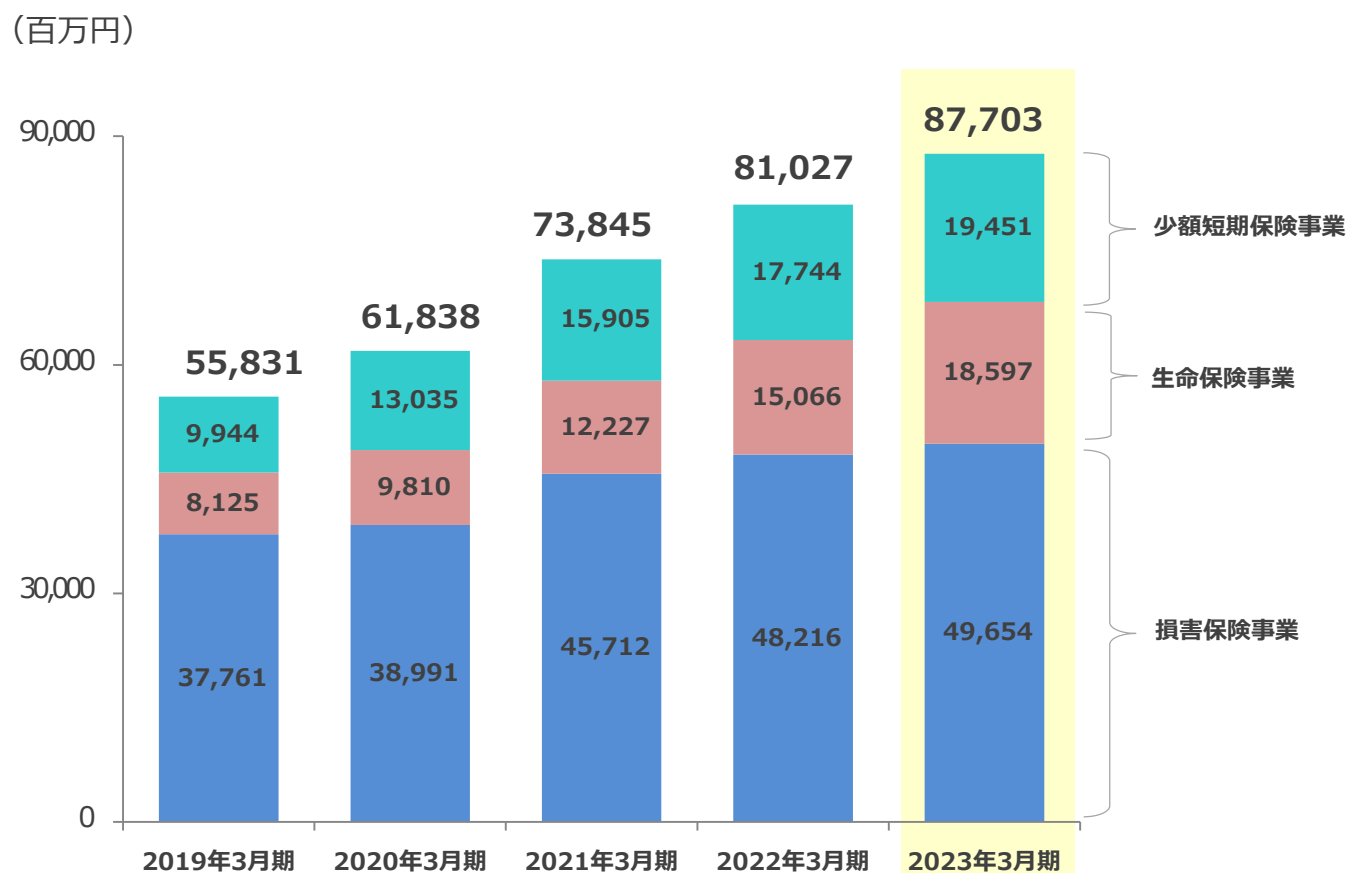
自然災害の影響を受けるものの、基本的には保有契約件数および収入保険料の増加に応じて利益の水準が高まることから、前述の指標に加えて、収入保険料、保有契約件数を経営指標として重視



※生命保険事業の件数には、SBI生命の団体信用生命保険の被保険者数を含めています。



## 収入保険料<sup>※</sup>



※損害保険事業は元受正味保険料の金額を、生命保険事業、少額短期保険事業は保険料収入の金額を合計して掲載しています。

# 市場環境



# 1996年の日本版金融ビッグバン以降の規制緩和により、 保険料率の自由化や商品・販売チャネルの多様化が進行

1996年

第一次保険制度改革

橋本内閣が  
「日本版ビッグバン  
構想」を発表

生損保の相互参入、  
保険ブローカー制度  
の導入等

1998年

第二次保険制度改革

保険料率の自由化

(商品・保険料の各社  
横並びが終了。保険も  
お客さま自らが比較・  
選択する時代へ)

2006年

改正保険業法施行

少額短期保険事業  
スタート

(保険金額が少額で保  
険期間が1年もしくは2  
年以内の保険で保障性  
商品の引受のみを行う  
事業として、少額短期  
保険業が誕生)

2007年

金融商品取引法施行

保険販売チャネルの  
多様化

(銀行窓販の全面解禁、  
インターネット経由や  
保険ショップでの保険  
加入の増加)

主要な変化

# 損害保険、生命保険、少額短期保険の3市場それぞれにおいて、成長分野とグループシナジーを活かせる分野を中心に事業を展開

## 1. 損害保険市場（29社／9兆6,708億円）※

- 自動車保険市場は、少子高齢化やシェアリングエコノミーの拡大に伴う新車販売台数の伸び悩みや技術向上による損害率低下を受けた保険料引き下げなどにより緩やかに縮小
- 企業向け賠償責任保険などの新種保険は伸長するなど従来の自動車保険中心の市場構成に変化
- 新たな保険市場の創出などにより、市場全体は今後も緩やかな拡大が続く見込み
- 気候変動対応や環境問題の深刻化への関心が高まる中、自然災害リスクへの対応強化などは業界全体として対処すべき課題

## 2. 生命保険市場（42社／29兆8,247億円）※

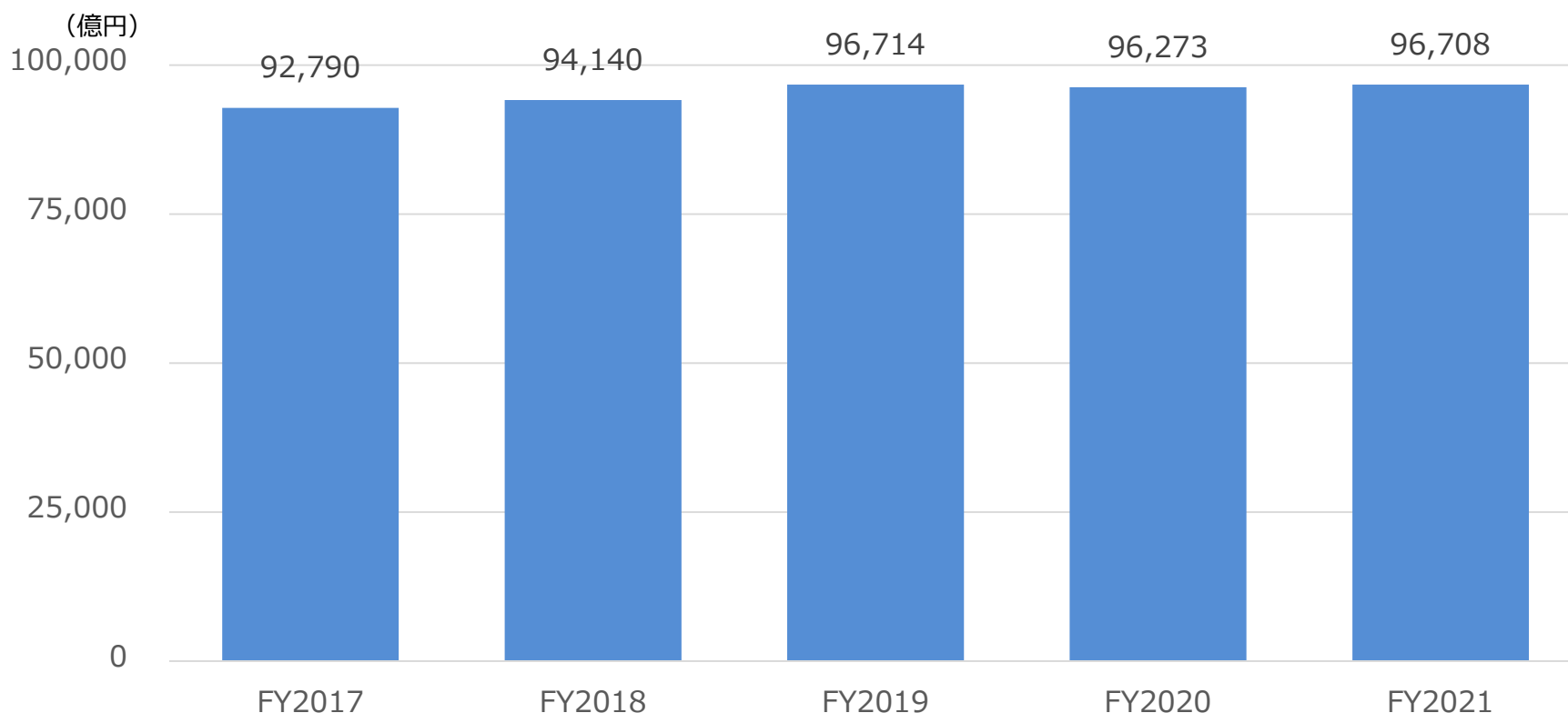
- 加入中核層である30～40歳代の働き盛り世代の人口減少などを受け、死亡保障のニーズは縮小傾向
- 健康寿命への関心の高まりなどを受け、医療保険やがん保険、就業不能保険など「第三分野」商品市場は拡大
- 疾病予防サービスなどの健康寿命の延伸に関連する付随サービス等への需要増加
- 個人保険市場全体は今後も一定規模が維持される見込み

## 3. 少額短期保険市場（115社／1,277億円）※

- 法令上の参入規制が緩やかであることから、異業種による参入も多く見受けられる
- 損害・生命保険業と比較すると、市場規模は小規模であるものの、毎年順調に市場を拡大
- 業界一丸となって市場拡大を目指す現状において、各社のガバナンス強化とコンプライアンスの徹底による経営基盤の更なる発展は対処すべき課題

損害保険業界の元受正味保険料は9兆6,708億円（2022年3月期）。  
損害保険市場は大きな市場であり、緩やかな成長基調が続く

### 元受正味保険料の推移





## 損害保険市場は、3メガ損保がシェアの95%を占める寡占市場。 SBI損保は前期比5.5%の成長

### 元受正味保険料

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 ※1	前期比	シェア
損害保険会社 29社合計※2	9,627,347	↑ 9,670,855	0.5%	100.0%
3メガ損保	9,110,563	↑ 9,214,068	1.1%	95.3%
MS&ADグループ	3,795,842	↑ 3,873,688	2.1%	40.1%
東京海上グループ	2,754,954	↑ 2,778,476	0.9%	28.7%
SOMPOグループ	2,559,767	↑ 2,561,904	0.1%	26.5%
★ SBI損保	45,712	↑ 48,216	5.5%	0.5%

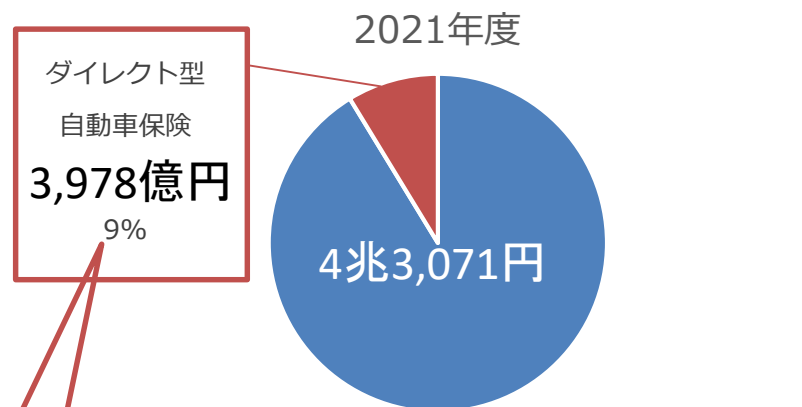
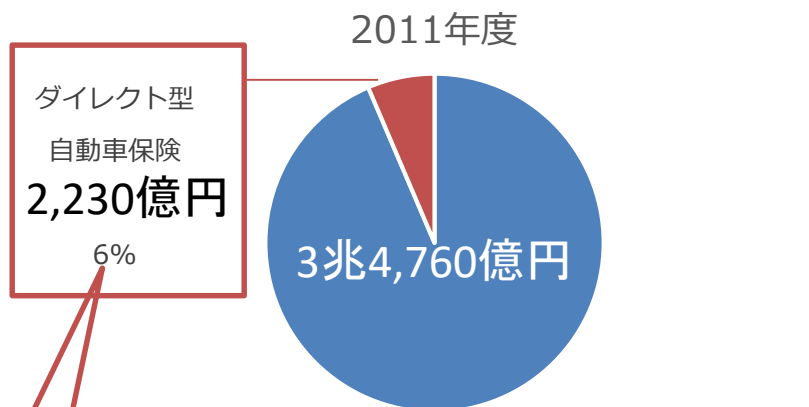
※一般社団法人日本損害保険協会、各社の開示資料より当社調べ

※1 ↓：前年対比で減少 ↑：前年対比で増加

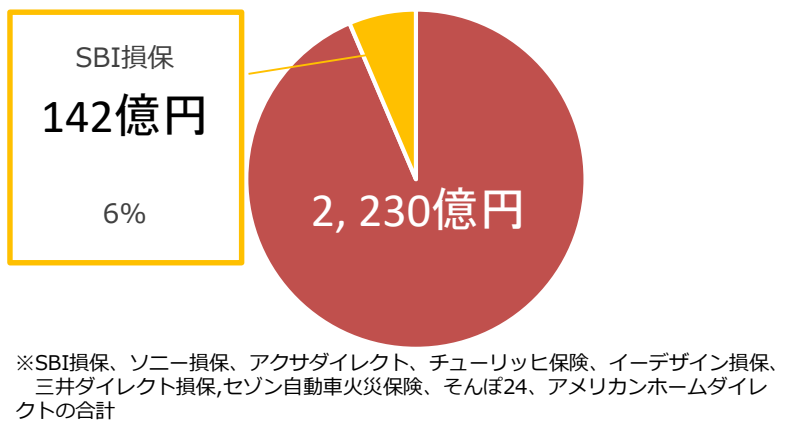
※2 2022年3月末日時点の一般社団法人日本損害保険協会の会員企業数

# SBI損保の主力商品である自動車保険市場では、 ダイレクト型自動車保険の元受正味保険料が10年間で78.4%の成長

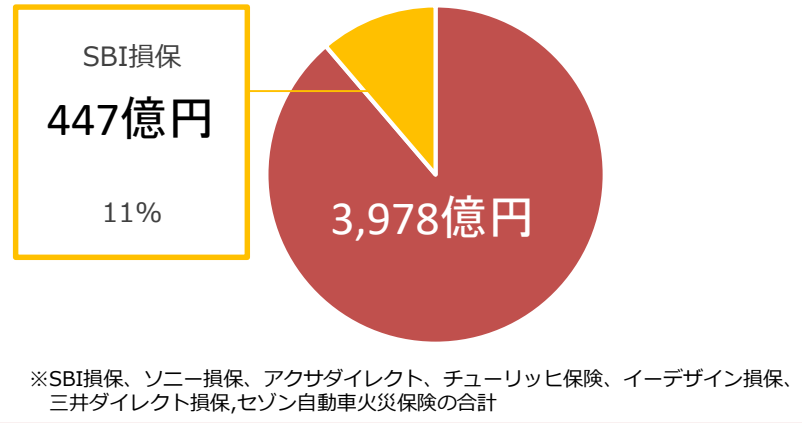
国内の自動車保険元受正味保険料 ※法人、フリート含む、一般社団法人 日本損害保険協会 開示資料より



うち国内主要ダイレクト型自動車保険 元受正味保険料 ※

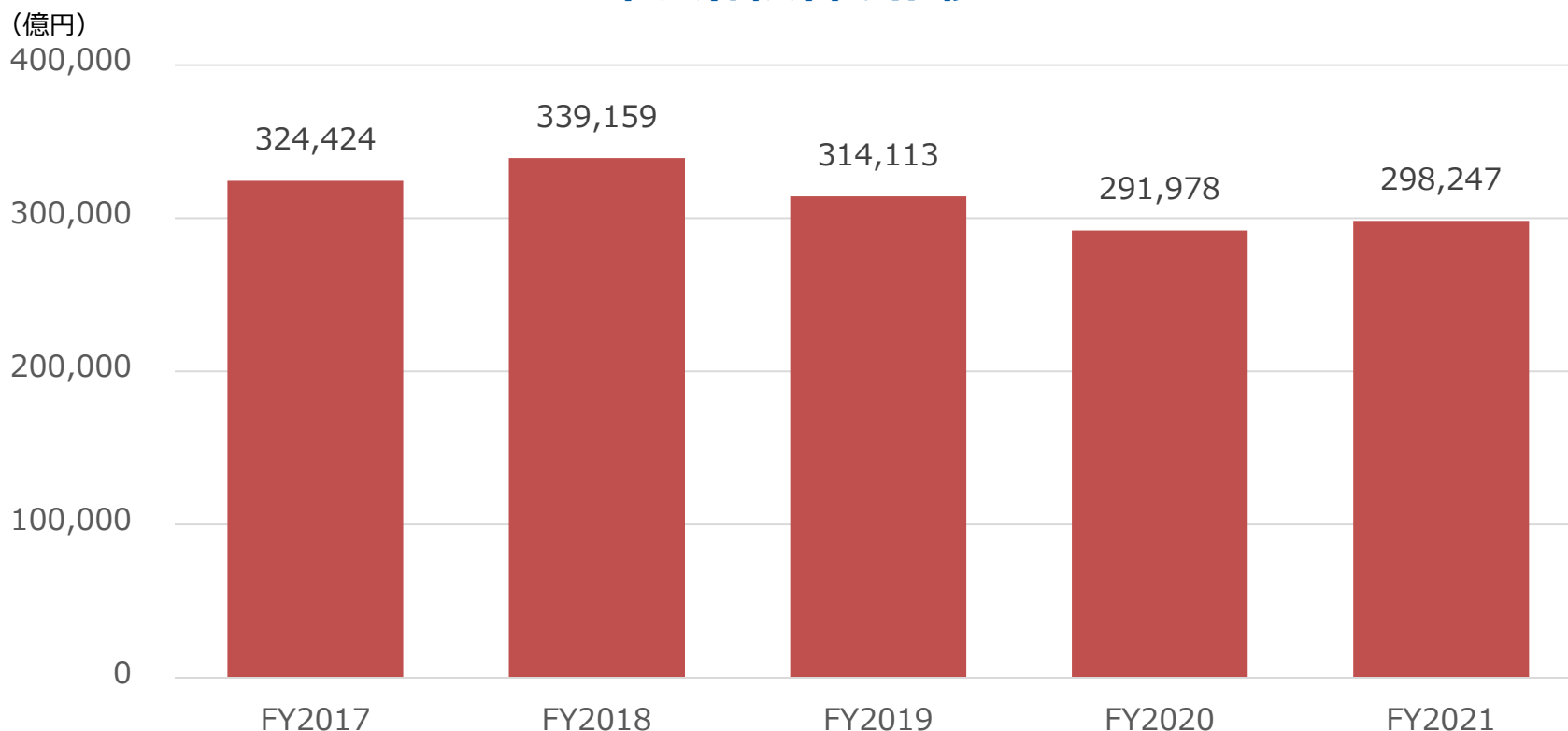


うち国内主要ダイレクト型自動車保険 元受正味保険料 ※



**生命保険業界の収入保険料は29兆8,247億円（2022年3月期）。**  
**生命保険市場は、国内の少子高齢化や若年層の保険離れを背景に縮小傾向にあるが引き続き巨大な市場**

### 収入保険料の推移



## 大手生保4社がシェアの37%を占有。 各社の収入保険料が減少するなか、SBI生命は急速に成長

### 収入保険料

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 ※1	前期比	シェア
生命保険会社 42社合計※2	29,197,827	↑ 29,824,722	2.2%	100%
大手生保4社	11,065,543	↑ 11,138,050	0.7%	37%
日本生命	4,263,255	↑ 4,306,688	1.0%	14%
明治安田生命	2,341,591	↑ 2,440,413	4.2%	8%
第一生命	2,275,617	↓ 2,250,557	△1.1%	8%
住友生命	2,185,080	↓ 2,140,392	△2.1%	7%
★ SBI生命	12,227	↑ 15,066	23.2%	0.05%

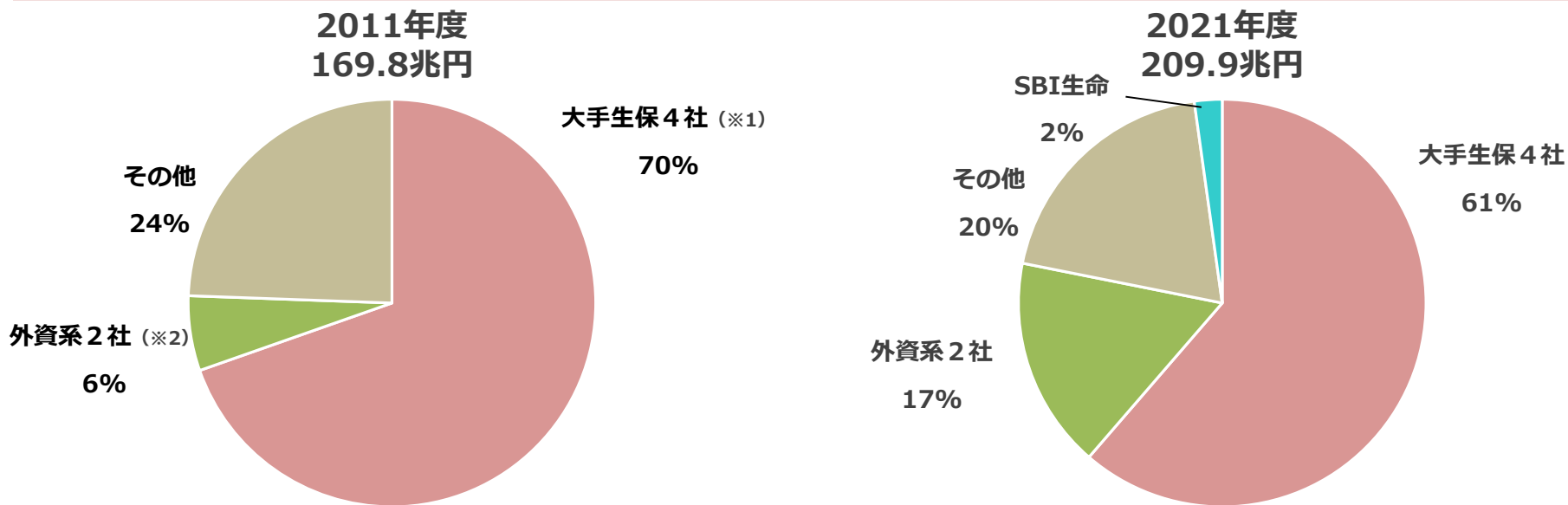
※ 一般社団法人 生命保険協会、各社の開示資料より当社調べ

※1 ↓：前年対比で減少 ↑：前年対比で増加

※2 2022年3月末日時点の一般社団法人生命保険協会の会員企業数

# SBI生命の注力商品である**団体信用生命保険の市場は、10年間で23.6%成長**。保障範囲や保険料率で差別化を図った**外資系2社**がシェアを拡大

団体信用生命保険保有契約高（当社調べ）



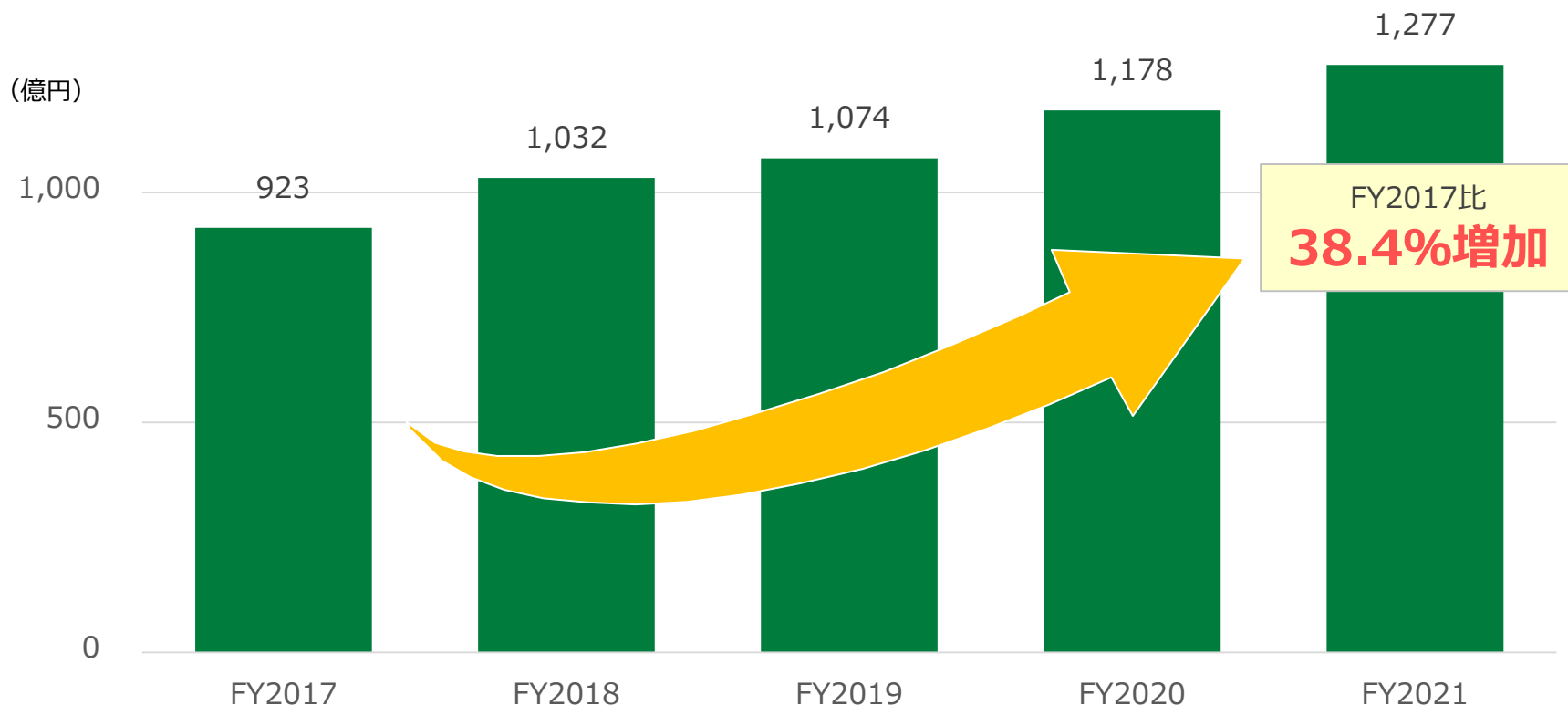
- ◆ 2021年度の団信保有契約高は約209.9兆円、過去10年間で23.6%増加
- ◆ 大手生保4社が市場シェアの約2/3をもつが、保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大
- ◆ 直近10年の増加額約40兆円のうち、外資系およびSBI生命の増加額は約29.7兆円

※1 大手生保4社は次のとおり：日本生命保険相互会社、第一生命保険株式会社、明治安田生命保険相互会社、住友生命保険相互会社

※2 外資系2社は次のとおり：クレディ・アグリコル生命保険株式会社、カーディフ生命保険株式会社

少額短期保険業界の収入保険料は1,277億円（2022年3月期）。  
 少額短期保険市場は、ペット保険などの新たなニーズを満たす  
 ユニークな商品が支持されて、高成長が持続

収入保険料の推移



## 少額短期保険市場は、大手3グループがシェアの34%を占有。 2021年3月期に当社グループが業界トップへ浮上

### 少額短期保険業界 および 各グループの収入保険料

(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	シェア
少短保険会社 合計	117,800	↑ 127,700	8.4%	100%
社数	110社	115社	-	-
大手3グループ	43,562	↑ 45,594	4.7%	35.7%
★ 当社グループ（5社）	16,249	↑ 17,744	9.2%	13.9%
全管協グループ（3社）	16,083	↑ 16,458	2.3%	12.9%
東京海上グループ（2社）	11,228	↑ 11,390	1.4%	8.9%

※一般社団法人 日本少額短期保険協会および各社の開示資料より当社調べ

**SBIいきいき少短、SBIプリズム少短の2社が取り扱う  
ペット保険は、成長分野の保険商品。**  
家族の一員である愛犬・愛猫（あいびょう）の入院・通院・手術への備えとして、ペット保険に加入するお客さまが増加

## ペット保険の普及率 (当社調べ)

2018年

2021年

犬	猫	合計
約761万頭	約884万頭	約1,646万頭

ペット保険契約件数 約171万件  
= **普及率 約 10%**

犬	猫	合計
約710万頭	約894万頭	約1,605万頭

ペット保険契約件数 約265万件  
= **普及率 約 16%**  
※今後の成長余地も充分

※犬・猫の推計飼育頭数は一般社団法人 ペットフード協会2021年（令和3年）全国犬猫飼育実態調査に記載の推計頭数を使用  
※ペット保険契約件数は、保有契約件数が確認出来る損害保険会社3社と少額短期保険協会が公表している保有契約件数の合計を記載  
※ペットフード協会全国犬猫実態調査の推計方法変更により、過去公表の推計値と差異があります。



# 競争力の源泉



当社グループは、他社にはない**3つの強みに裏付けられた競争優位性**を確保。更なる市場シェア拡大を目指します。

## 1. 高い価格競争力

- インターネットを活用したコスト削減や効率的な顧客アプローチにより、**非常に低い事業費率**を実現。同業他社よりも、さらに**割安な保険料の設定**にチャレンジしています。

## 2. グループシナジー（SBIグループ各社間の相乗効果）

- SBIグループの顧客基盤へのアプローチが可能。
- SBIインシュアランスグループ内でも各事業会社の顧客基盤を相互利用

## 3. 最先端テクノロジーの活用

- 最先端テクノロジーを事業に取り込むことにより、**更なる保険料の引き下げ**や**高付加価値商品の開発**を目指しています。

## 1. 高い価格競争力

### 〈 代表的な取組事例 ～SBI損保の自動車保険～ 〉

#### ◆ 割安な保険料の設定にチャレンジ (中間コスト削減効果を顧客に還元)



#### ◆ ライフスタイルに応じた合理的な保険料設定



※ ノンフリート等級の他、事故有係数適用期間も保険料に影響します。

＜ 代表的な取組事例 ～SBI損保の自動車保険～ ＞



のお客さまが保険料に納得

ダイレクト系損保以外から乗り換えた方のうち、保険料にとっても満足・満足・やや満足とご回答いただいた方の割合（回答数：503件／2020年5月 当社調べ）

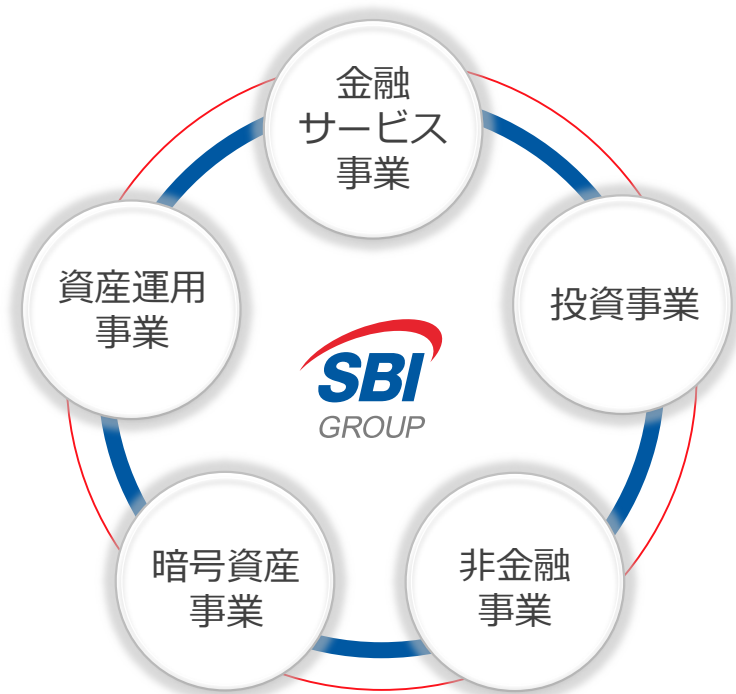
ネットからの新規お申込みなら保険料を割引



①インターネット割引（14,000円）②証券不発行割引（500円）を適用した割引額です。月払の場合は年間14,520円（①14,040円②480円）となります。

## 2. SBIグループのシナジー

➤ SBIグループの事業領域



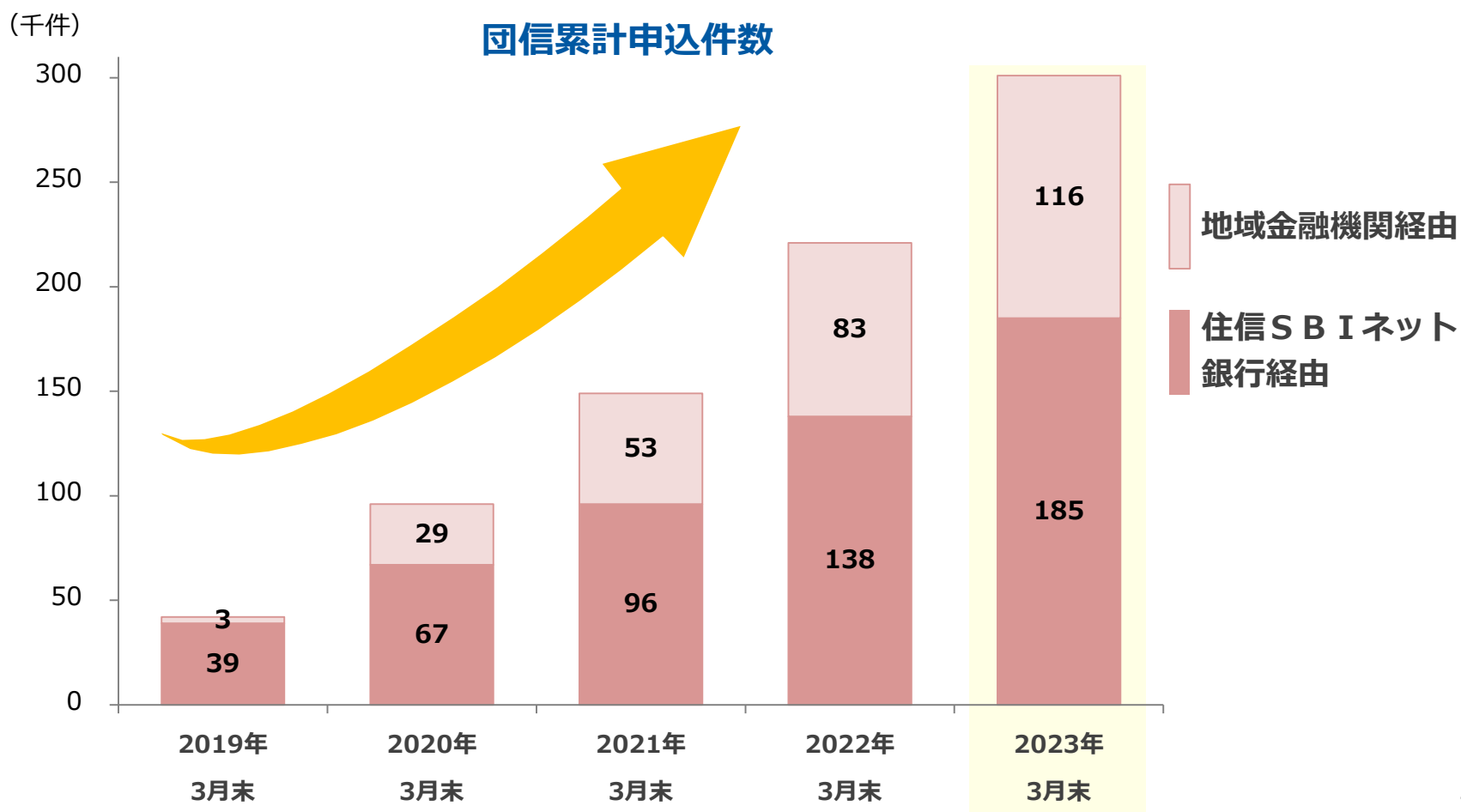
➤ 金融機関・異業種企業との提携



※当社グループ各社は、親会社であるSBIホールディングス株式会社が保有する「SBI（ロゴマーク含む）」等の商標について所定の使用許諾を得ています。詳細については、有価証券報告書に記載しています。

＜ 代表的な取組事例 ～ S B I 生命の団体信用生命保険～ ＞

◆ S B I 生命は、急成長する住信 S B I ネット銀行へ団信を提供。  
提携先地域金融機関からの申込も急速に増加



### 3. 最先端テクノロジーの活用

- ◆ 2022年6月に経済産業省、東京証券取引所、独立行政法人情報処理推進機構が共同で実施した「DX銘柄2022」において、当社の新たな保険ビジネスを目指す取り組みが高い評価を受け、「DX銘柄」に初めて選定されました。  
また、当社は、2021年より経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定」も取得しています。



DX銘柄2022  
Digital Transformation

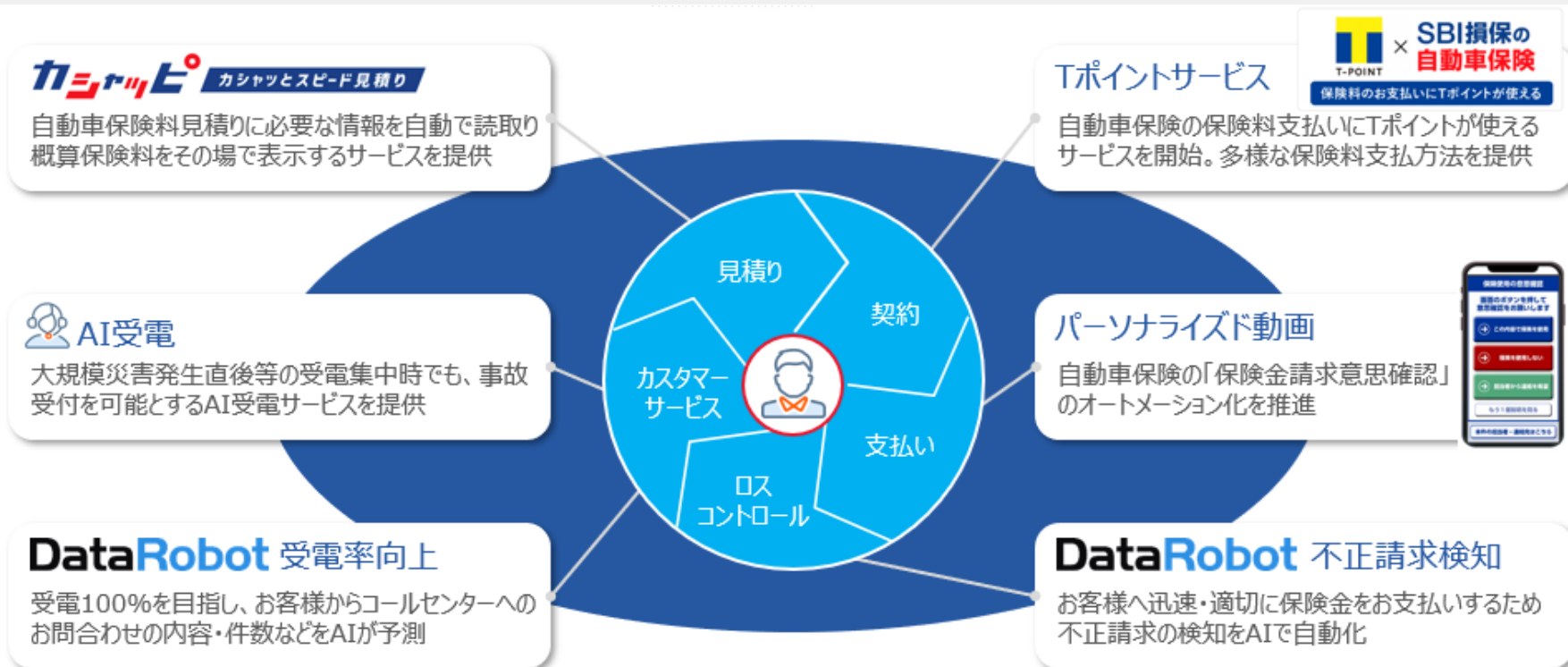


DX認定

SBI GROUP **SBI損保**

SBI損保は、SBIグループと資本業務提携している **DataRobot社**との協業により**保険サービスのDX**を推進

- ◆ 社内のデータの利活用とAIの全社的導入を進め、事業上の課題をデータドリブン・AIドリブンに課題解決するビジネスモデルの変革を推進







# 三井住友カード、アプラスと連携して 保険に関する取り組みを開始。優良な 顧客体験 (CX) の提供を目指す。

## 三井住友カードとの連携 (2023年1月) 三井住友カードのデータ分析支援サービス を使用した取り組みを開始

- ◆ 三井住友カードが保有している膨大な決済データを活用した同社のデータ分析支援サービス「Custella (カステラ)」を用いた保険募集の取り組みを開始しました。
- ◆ 三井住友カードの会員さまへ、ライフステージの進展に合った適切なタイミングでSBI損保の保険商品をご提案してまいります。

## アプラスとの連携 (2023年2月) アプラスが提供するネオバンク・プラットフォームの活用についての検討を開始

### 取組の第一弾 (今回実現)

「BANKIT@」アプリに  
cmap機能を提供  
～災害を予測し、被害を抑える～

- ✓ 「BANKIT@」アプリに、リアルタイム被害予測ウェブサイト「cmap」の機能を追加
- ✓ 日常利用の中で、災害を予測し備える事が可能



### 今後の展開 (今回、検討を開始)

お客さまの体験価値や利便性の向上を目指し、「BANKIT@」を活用した各種協業を推進

- ✓ 「BANKIT@」から簡単に保険に加入したり、「BANKIT@」で保険金を電子マネーで受け取ったりする等、各社共同で検討





**SBI 生命はシステム開発を効率化。  
国内初のAI搭載型基幹システム向け  
テスト工数削減アプリを実装**

- ◆ アミフィアブル株式会社が開発したAI搭載型基幹システム向けテスト工数削減アプリ「MLET.II」(エムレット ドット ツー)は、従来、手作業で行っていたテストシナリオ、テストスクリプト、テストデータの作成から、それらのテスト実行ツールへの関係までのプロセスを一貫して自動化しました。

**SBI 生命のAI活用事例**

**重要な領域を特定し、集中してAIを活用**

カスタマーへの新たな経験

AIアシスタントによる顧客サービスの提供

社員への新たな経験

AIを活用した情報セキュリティ態勢整備

業務効率化

AI搭載のシステム開発テストツール

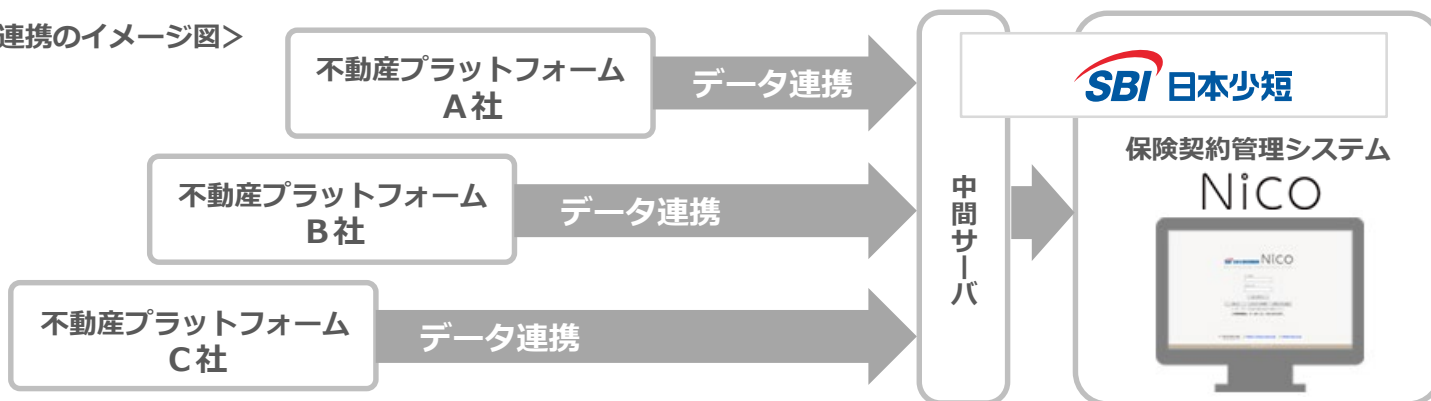


## 賃貸物件向けに 家財保険 を提供する SBI 日本少短は、不動産DXを推進

- ◆ 不動産会社が利用する賃貸プラットフォームであるオンライン入居申込サービスと保険契約管理システムとのAPI連携をサポートする中間サーバを開発し、オープンなシステム連携体制を構築。連携先をさらに拡大

- 2021年 8月 (第1弾) : (株)セイルボート が提供する「キマRoom! Sign」と連携
- 2022年 3月 (第2弾) : 日本情報クリエイト(株) が提供する「賃貸革命 10」と連携
- 2022年 6月 (第3弾) : イタンジ(株) が提供する「申込受付くん」と連携
- 2022年 8月 (第4弾) : (株)リアルネットプロ が提供する「WEB 申込プロ」と連携
- 2022年11月 (第5弾) : (株)いえらぶ GROUP が提供する「いえらぶ CLOUD」と連携

<システム連携のイメージ図>



# 事業計画



## 2024年3月期 連結業績予想

(2023年4月1日～2024年3月31日)

(単位：百万円、%)

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想) <small>※2022年5月12日公表</small>	2023年3月期 (実績)	対予想 増減率	2024年3月期 (予想)	前年比
経常収益	88,365	93,500	96,110	2.8%	103,000	7.2%
経常利益	5,925	6,000	6,308	5.1%	8,000	26.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	891	950	1,240	30.5%	1,370	10.5%

◆ 2023年3月期は経常収益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の3項目すべてが過去最高金額を更新しました。

## 経常収益

経常収益については、すべての事業における保有契約件数が堅調に増加したことなどにより、2022年5月12日に公表した発表予想に比べ2,610百万円増加（増減率は2.8%増加）しました。

## 経常利益

経常利益については、増収効果により、2022年5月12日に公表した発表予想に比べ308百万円増加（同5.1%増加）しました。

親会社株主に  
帰属する  
当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益については、増収効果に加え、法人税及び住民税等が当初見込みに比べ減少したことなどにより、前回発表予想に比べ290百万円の増加（同30.5%増加）しました。

◆ 2024年3月期の連結業績は、すべての事業における保有契約件数の堅調な増加を見込んでおり、引き続き成長基調を維持していく見通しです。

「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

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

強みを活かした「連続的な成長」を目指す取組み

「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）

2022年6月開示  
「事業計画及び成長可能性に  
関する事項」資料からの  
見直し内容

- ・「中期経営計画」（2023年5月11日開示）に合わせ、従来の「中核戦略」を「基本戦略」に名称変更
- ・外部環境の変化により、基本戦略毎に挙げた具体的な方針を見直し
- ・「シナジー」「テクノロジー」では、より広義なシナジーの最大化、より広域な範囲でのテクノロジーの活用を目指す
- ・「ニッチ」では、少額短期保険事業に限定せず、より広義な方針・表現に見直し

## 基本戦略

2023年3月期  
実施状況

### シナジー

グループシナジーの深耕

#### SBIインシュアランスグループ

当社グループと、三井住友カードが、オンラインを基盤とした保険事業での協業に向け、業務提携に関する基本合意書を締結

(SBIグループとSMBGグループは2022年6月に包括的資本業務提携に関する基本合意を行ったほか、三井住友カードが発行するクレジットカードを用いてSBI証券で投資信託が買える投信積立サービスなどの協業を推進)

#### SBI生命

団体信用生命保険では、住信SBIネット銀行などの提携先での販売に加え、地域金融機関を含む複数の機関等で新たに取扱いが開始されたことにより、販売が好調に推移

#### SBI損保・SBIいきいき少短・SBI日本少短

SBI新生銀行グループのプラスと代理店委託契約を締結し、アプラスを通じて各社の保険商品の募集を開始

### テクノロジー

新技術の積極活用

#### SBI損保

がん保険では、AI搭載型OCR（光学式文字読取システム）を用いて必要書類の文字情報を読み取る「AI保険金査定システム」を新たに導入し、保険金の支払査定プロセスにおけるデジタル化を推進するなど、DXによる新たな顧客体験の創出を推進

#### SBI生命

コールセンター運営では、今まで使用していた複数のシステムを集約しコールセンター専用のシステムを構築

#### SBI日本少短

賃貸申込手続きで利用される不動産プラットフォームシステムと保険契約管理システムとの接続先拡大に加え、賃貸申込時に加入が必要となる家賃保証サービスのシステムと保険契約管理システムとの接続先拡大にも取り組むなど、「不動産DX」を活用した顧客基盤の開拓を推進

### ニッチ

独自性の発揮、新分野開拓

#### SBIリスタ少短

同社は非金融事業者のサービスへ組み込み可能な保険商品を提供するなど新しい保険サービスの開発に取り組んでおり、ブライダル事業を行うエスクロと開発した「結婚式総合補償保険」の販売が好調に推移

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 (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)	961億円	1,030億円	+7.2%	1,600億円	+66.5%	
経 常 利 益 (億円)	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 (億円)	12.4億円	13.7億円	+10.5%	40億円	+222.5%	
1 株 あ た り 配 当 額 (円 銭)	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）

# リスク情報



当社グループは、財務の健全性及び業務の適切性を確保し、保険契約上の責務を確実に履行するため、グループを取り巻く様々なリスクを総体的に把握し、リスクの特性等に応じた適切な方法で、リスクの発生の回避及び発生した場合の対応に努めております。当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に一定の影響を与える可能性がある主要なリスクは下表のとおりです。これらを含めた当社グループを取り巻くリスクの詳細等につきましては、有価証券報告書の「第一部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスク」をご参照ください。

当社グループを取り巻くリスクは、それがいつ発現するかを明確に予測することは困難であるため、当社グループでは、常にこのようなリスクに直面あるいは内包しているものとして、リスク管理を行っております。そのため、保険引受に関するリスクや資産運用に関するリスクのように、定量的に評価可能なリスクについては、いつ発現するかは不明であり、かつ極めて稀な確率でしか発現しないものの、発現した場合には大きな影響を受けるケース（例：200年に一度しか発生しないような大規模な市場変動等）を想定した「予想最大損失額」を一定の条件の下で算出し、保険金等の支払余力や財務への影響等を確認・評価しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
保険引受に関するリスク	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	保険料設定時に想定している経済情勢や保険事故発生率等が、その想定に反して変動した場合に、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 事故発生率や損害率等の主要な指標に関する定期的なモニタリングの実施、特定のシナリオに基づくストレステストの実施による影響度の把握とアクションプランの整備および再保険を活用したリスクの移転等が挙げられます。
資産運用に関するリスク (金利リスク)	損害保険事業 生命保険事業	金利水準の低下局面においては、いわゆる「逆ざや」が発生する一方で、上昇局面においては、保有する公社債等の価格が下落することにより、評価損や減損が発生することや、保険契約者がより高利回りとなる他の金融商品を選好することにより、解約率の上昇等が生じることとなりますが、このような金利水準の変動に伴い、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 各種のモニタリングのほか、保険契約が長期に亘る生命保険事業を行っている生保セグメントにおいては、保険契約の引受によって生じる負債の特性に合わせて運用資産を適切に管理し、長期的にも資産・負債のバランスを保ちながら、安定的に収益を確保することを目的として、「ALM」(Asset Liability Management：資産・負債の総合的管理)を実施しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
資産運用に関するリスク (株式リスク)	損害保険事業 生命保険事業	株式市場の下落による、有価証券評価損・売却損の発生または有価証券含み益・売却益の減少を通じて、当社グループの業績や財政状態に影響が生じる等のリスク。	大	→ 株式市場の状況等に関するモニタリングや、保有する株式の価値が、設定した一定の基準に抵触するまで下落し、その後も回復が見込めないと判断される場合には、それを売却して損失を確定させる等とする「ロスカット・ルール」の運用等を実施しています。
資産運用に関するリスク (為替リスク)	損害保険事業 生命保険事業	為替相場に大きな変動が生じた場合、為替ヘッジをしていない保有資産において、あるいはフルヘッジとしていたとしても、国内外の金利差が拡大し、ヘッジコストが高まった場合には損失が発生し、これらにより当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 為替相場やヘッジコストの状況等に関するモニタリング等を実施しています。
資産運用に関するリスク (信用リスク)	損害保険事業 生命保険事業	与信先の財務状況の悪化や信用格付けの引き下げ等により、その発行体の信用力が低下した場合には、当該債券の市場価格も低下し、有価証券売却損や有価証券評価損が発生すること、あるいは、発行体の財政状態が悪化することにより、元利金の不払い等の債務不履行に陥った結果、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 与信先の財務状況等に関する定期的なモニタリング等を実施しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
流動性リスク	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	<p>①特に損保および生保セグメントにおいては、有価証券を多く保有しており、著しく低い価格でこれを売却することを余儀なくされたり、通常よりも著しく高いコストでの資金調達が必要となる市場流動性リスク</p> <p>②大規模な自然災害の発生による支払保険金の増加等により資金ポジションが悪化する資金繰りリスク</p> <p>以上により当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。</p>	中	→ 資金繰りの状況に関する定期的なモニタリングの実施や特定のシナリオに基づくストレステストの実施による影響度の把握等を実施しています。
事業運営に関するリスク (事務リスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	当社グループの事業運営における重大な過失や不正行為等により、お客さまが損害を被った場合や当社グループの事務プロセスを大幅に見直す必要が生じた場合、あるいは訴訟等が提起され、その解決に相当程度の時間及び費用を要した場合や結果として損害賠償を命じられた場合等に、その補償や追加的なコスト等が発生することにより、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 手順書の整備や、重大な事務ミスが発生した場合には、その事例検証に基づく再発防止策の策定等を実施しています。



リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
事業運営に関するリスク (人材確保・労務リスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	優秀な人材の確保、育成・定着が不十分であり、当社グループの商品性や収益性等が他社に比べて劣後する場合や、処遇や勤務管理等の人事労務面、または職場の安全衛生管理面での問題等に起因して、当社グループ従業員から訴訟等が提起され、結果として損害賠償を命じられる等の場合に、当社グループの社会的信用、業績や財政状態に影響が生じるリスク。	中	→ 専門性の高い人材に係る採用や配置をより効果的・効率的に行うためのグループ一元管理の推進、「目標管理制度」や「360度評価制度」等による公平な人事制度の運用および時間外労働時間や休暇の取得状況に関するモニタリング等を実施しています。
事業運営に関するリスク (システムリスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	重大なシステム障害やサイバー攻撃等によりシステムが停止し、契約者等が多大な影響を被る事態が発生した場合に、訴訟等が提起され、その解決に相当程度の時間及び費用を要する、あるいはその結果として損害賠償を命じられることも含めた直接的あるいは間接的なコストの発生や、当社グループに対する信頼が損なわれることによる新契約の減少や解約の増加等により、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ ファイアウォールの設定やウイルス対策ソフトの導入等によるセキュリティ対策の実施や事業継続計画の策定等のほか、損保および生保セグメントにおいては、情報セキュリティに係るインシデントが発生した場合に、その通知を受け取る窓口として機能し、その状況を他のセキュリティ関連組織と連携して把握・分析し、適切に対応する社内組織である「CSIRT」(Computer Security Incident Response Team)も運営しています。
事業運営に関するリスク (事業中断リスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	大規模な自然災害や世界的規模のパンデミック等により当社グループの事業継続が阻害された場合、あるいは想定を超える影響を受け、設備やインフラの回復等に多額の費用や長期間を要することとなる状況下において、仮に当社グループの事業が継続出来ていたとしても、社会・経済全体の活動が低下することによる影響を受けること等により、当社グループの業績や財政状態に大きな影響が生じるリスク。	大	→ 事業継続計画等を策定し、これら不測の事態においても、継続的に事業を運営出来る体制を整備しています。





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