

# 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      2025年5月8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. 12	事業計画	P.43
市場環境	P. 21	リスク情報	P.50

## 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。

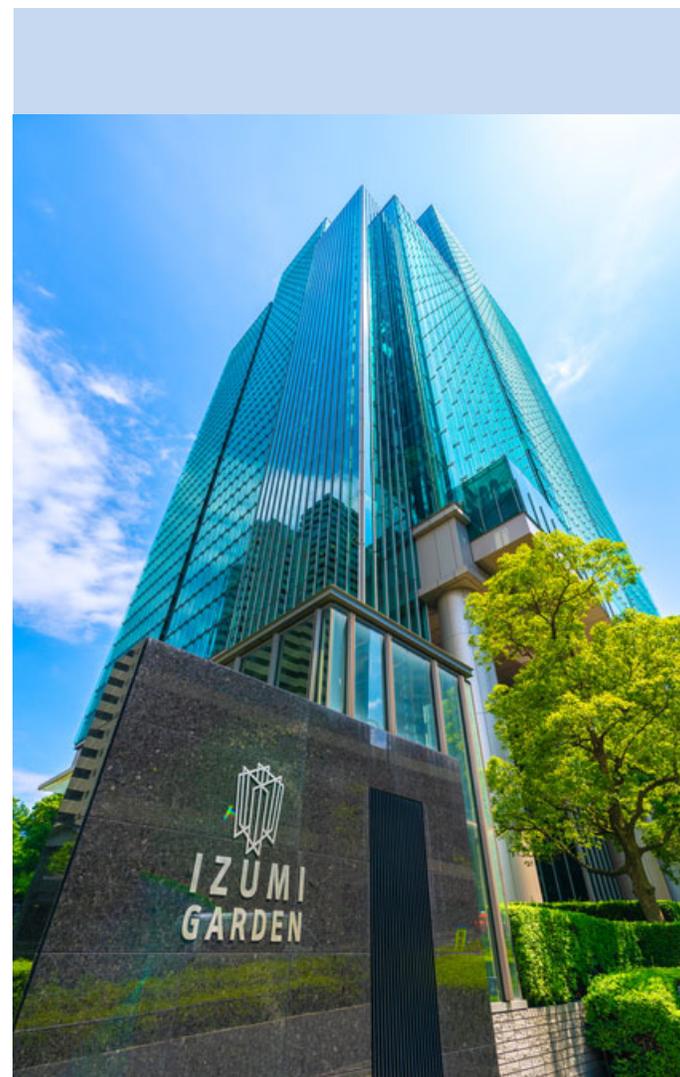
また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料の次回開示時期は、事業年度末後3ヵ月以内（2026年6月頃）を予定しております。また、KPI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



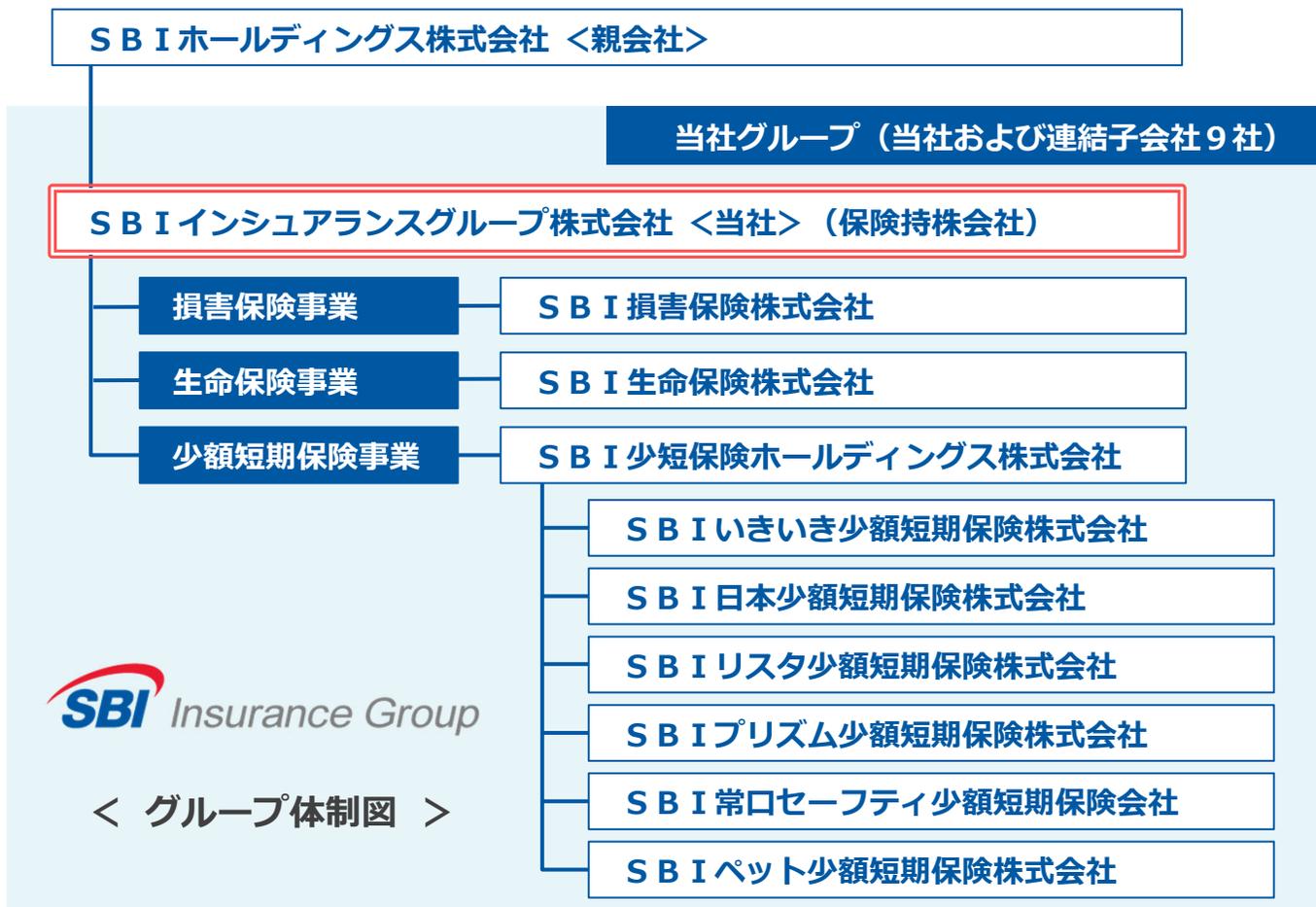
会社名	<b>SBIインシュアランスグループ株式会社</b>	
所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー16階	
設立	2016年12月19日 (SBI保険持株準備株式会社 設立)	
営業開始	2017年 3月31日 (SBI保険持株準備株式会社より現社名に商号変更)	
事業内容	子会社の経営管理およびこれに附帯する業務 (保険業法第271条の18に基づく保険持株会社、 保険業法第272条の35に基づく少額短期保険持株会社)	
役員	代表取締役執行役員会長兼社長 取締役執行役員 取締役執行役員 取締役 取締役 取締役 取締役 (社外役員) 取締役 (社外役員)  常勤監査役 (社外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

2025年5月8日現在

当社は、**SBIグループの保険事業を統括している保険持株会社**。  
 当社の経営管理の下、**連結子会社9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**



※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。

当社グループは、SBIグループの「顧客中心主義」の徹底という基本的な経営観を踏襲し、事業を運営しております。保険分野において様々な付加価値を創造し、顧客基盤の更なる拡大を続けることで、持続的な企業価値の向上を実現したいと考えており、以下の4項目をグループ経営理念として掲げております。

## 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（※1）やBlock Chain（※2）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。

（※1）FinTechとは、FinanceとTechnologyを組み合わせた概念で、金融領域におけるテクノロジーを活用したイノベーションの総称をいいます。

（※2）Block Chain（ブロックチェーン）とは、暗号資産の中核技術として発明された、ピア・ツー・ピア方式によるデータ処理の基盤技術のことをいいます。複数のコンピューターが分散合意形成を行い、暗号署名をしながらブロック単位で複数データを処理する点が特徴です。

**SBIグループは、日本のインターネット金融のパイオニア。**  
**SBIホールディングス株式会社**を持株会社として、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 >



### < SBIグループの事業会社 >

(金融サービス事業における代表的なグループ会社)

**1. 証券** SBI証券 (証券会社)  
 SBIマネープラザ (対面営業)

**2. 銀行** SBI新生銀行 (銀行)  
 アプラス (総合信販会社)  
 住信SBIネット銀行 (銀行)  
 SBIアルヒ (住宅ローン専門金融機関)

**3. 保険** SBIインシュアランスグループ 10社

※ SBIグループは、当社の親会社であるSBIホールディングス(株)を持株会社とした企業グループです。当社グループは、SBIグループに属しています。



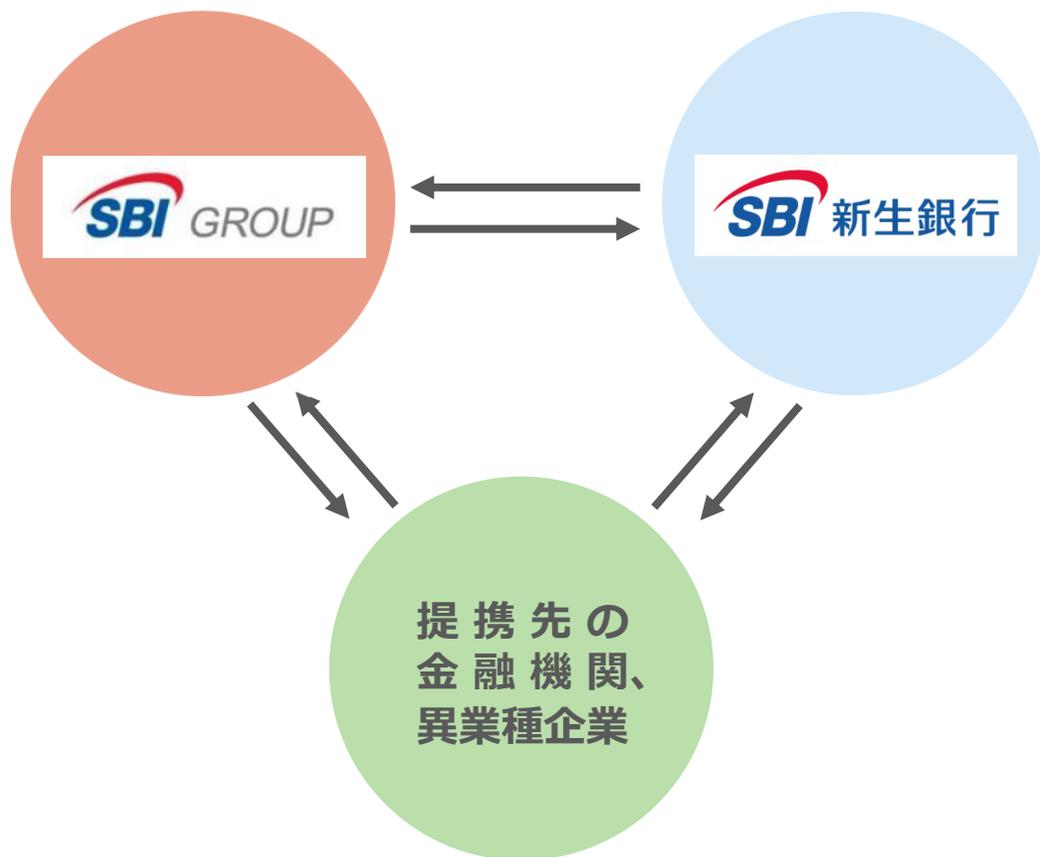
SBI インシュアランスグループは、インターネット、AIなどのテクノロジーを積極的に活用することで、競合会社にはないローコスト・オペレーションを実現





**S B I 新生銀行グループ**や提携先の金融機関・異業種企業との間で広域な連携体制を保持する  
**S B I 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 >



- ◆ S B I グループの顧客基盤は、ノンバンクや法人金融を強みとするS B I 新生銀行グループの加入 (2021年12月) によって一段と拡大

※ S B I 新生銀行の行名について

2000年6月：  
「日本長期信用銀行」から  
「新生銀行」へ変更

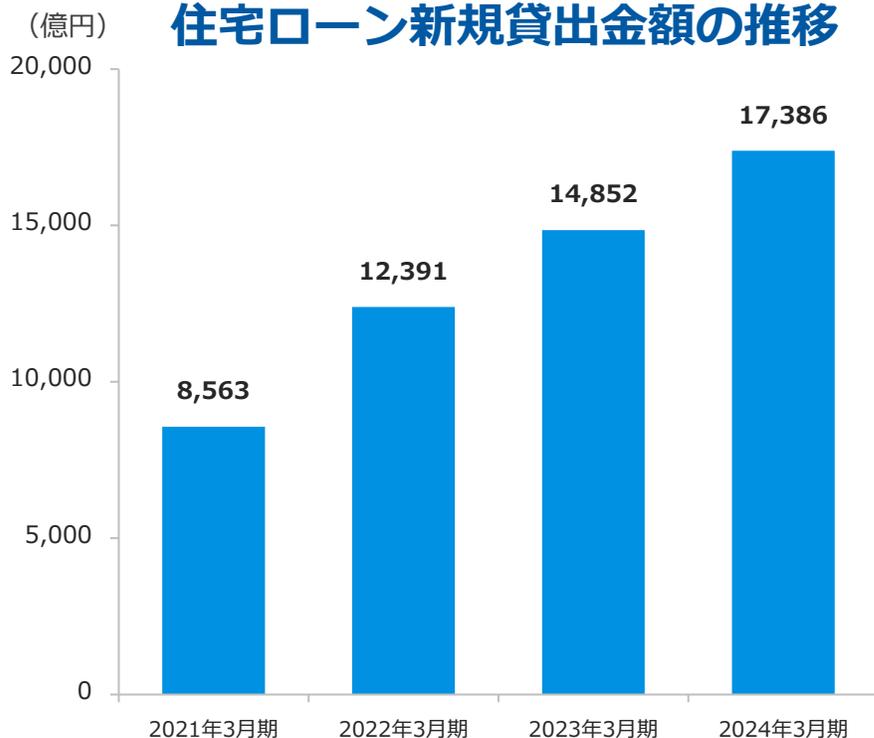
2023年1月：  
「新生銀行」から  
「S B I 新生銀行」へ変更



## 【事例1】SBIグループの顧客基盤の利用

急成長を続ける 住信SBIネット銀行 へ  
SBI インシュアランスグループが保険を提供。  
住宅ローンをご利用のお客さまの増加に連動して、  
団体信用生命保険等のお客さまの増加を目指す

### 住信SBIネット銀行の 住宅ローン新規貸出金額の推移

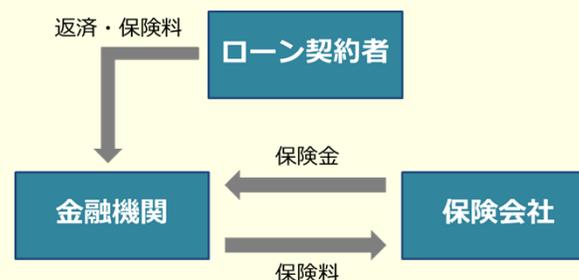


※住信SBIネット銀行株式会社の公表資料に基づき作成。  
※掲載データは連結ベース。住宅ローン新規貸出金額は、各年度実績。

#### ◆ SBI生命が、住信SBIネット銀行の 住宅ローン向けに団体信用生命保険を提供

(団体信用生命保険・団体信用就業不能保障保険(団信)とは)

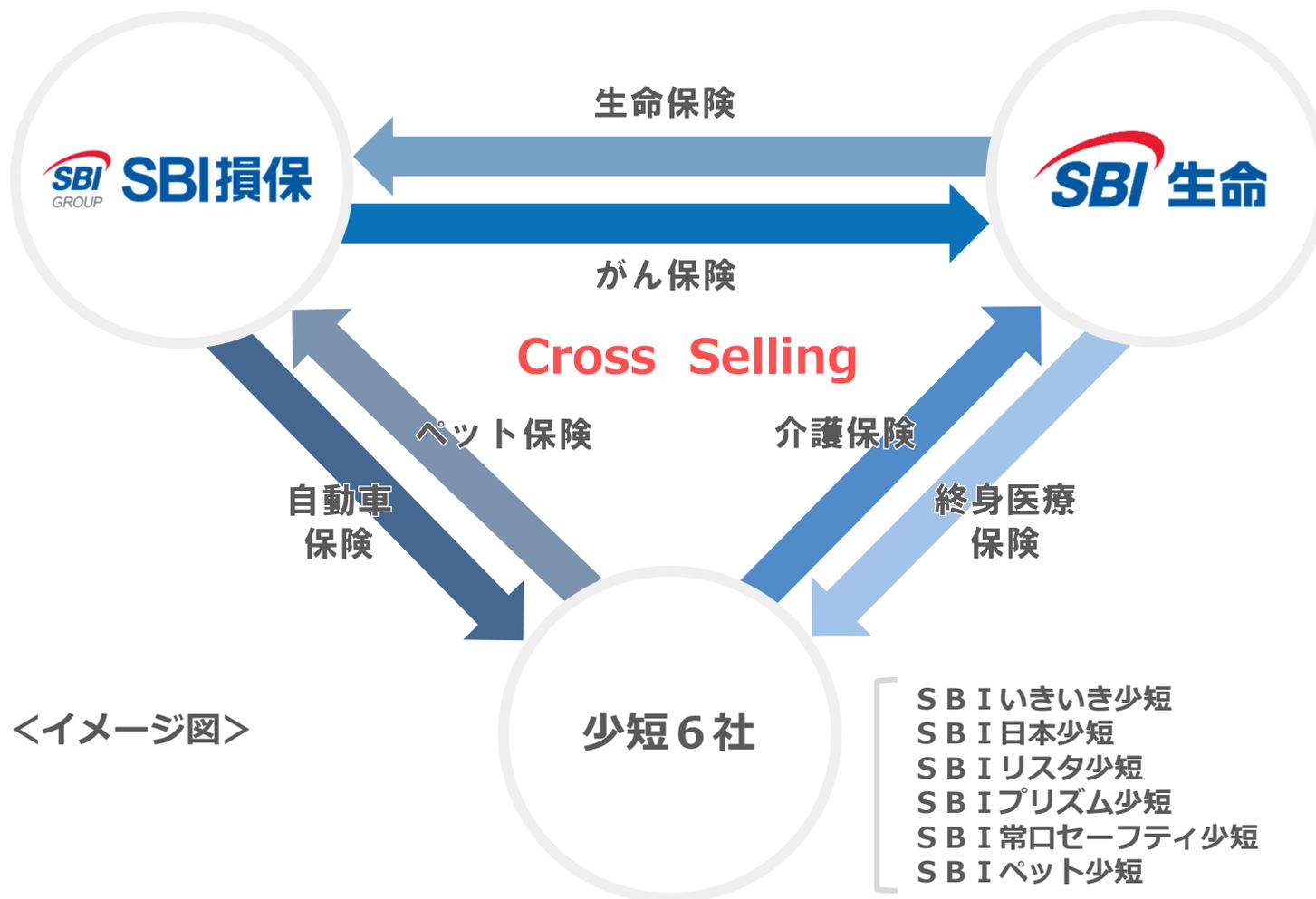
団信は、金融機関に住宅ローンなどを申し込むときに、セットで加入します。金融機関を保険契約者、ローン契約者を被保険者とし、ローンの返済中に契約者が亡くなったときなどに、保険金でローンが返済されます。





【事例2】当社グループ内の顧客基盤の共有

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



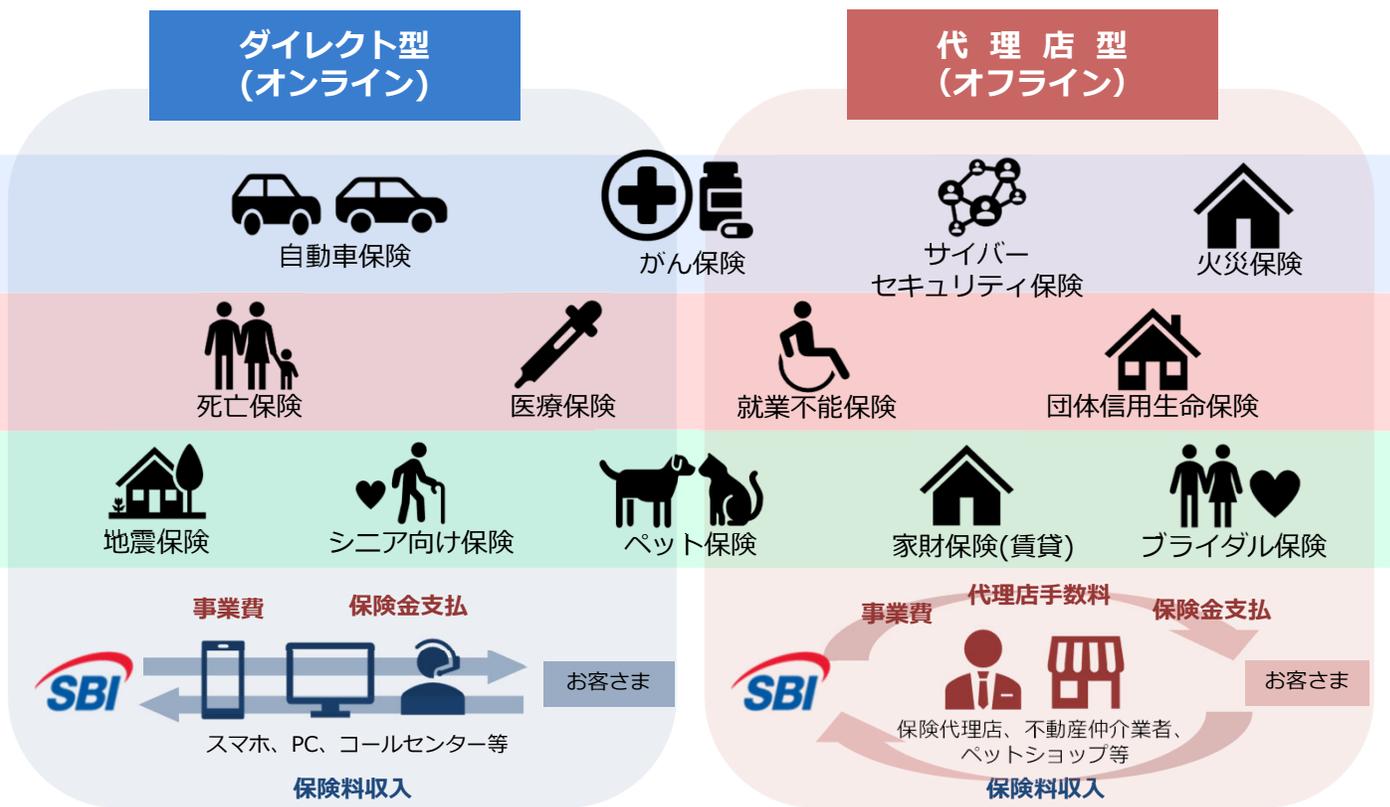
<イメージ図>

# ビジネス モデル



「**ダイレクト型自動車保険**」などの、**個人向けの保険のオンライン販売（ネット通販）が中心**。商品特性に応じて、**代理店経由でも保険を提供**することにより、より広い範囲のお客さまへのアプローチが可能

事業セグメント

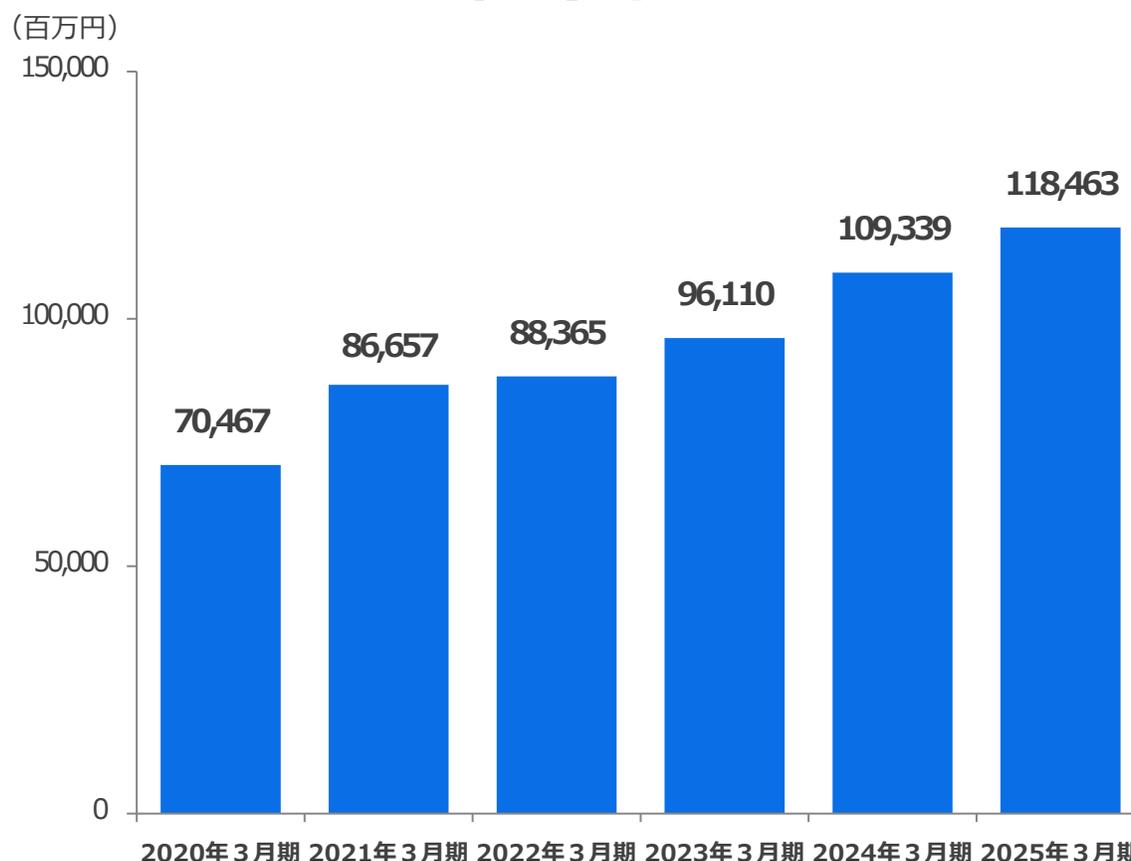


オンライン+オフラインで広範な事業領域をカバー

すべての事業において、保有契約件数の増加が続いた結果、  
会社設立以来、連続して増収。進行期も増収増益を見込む

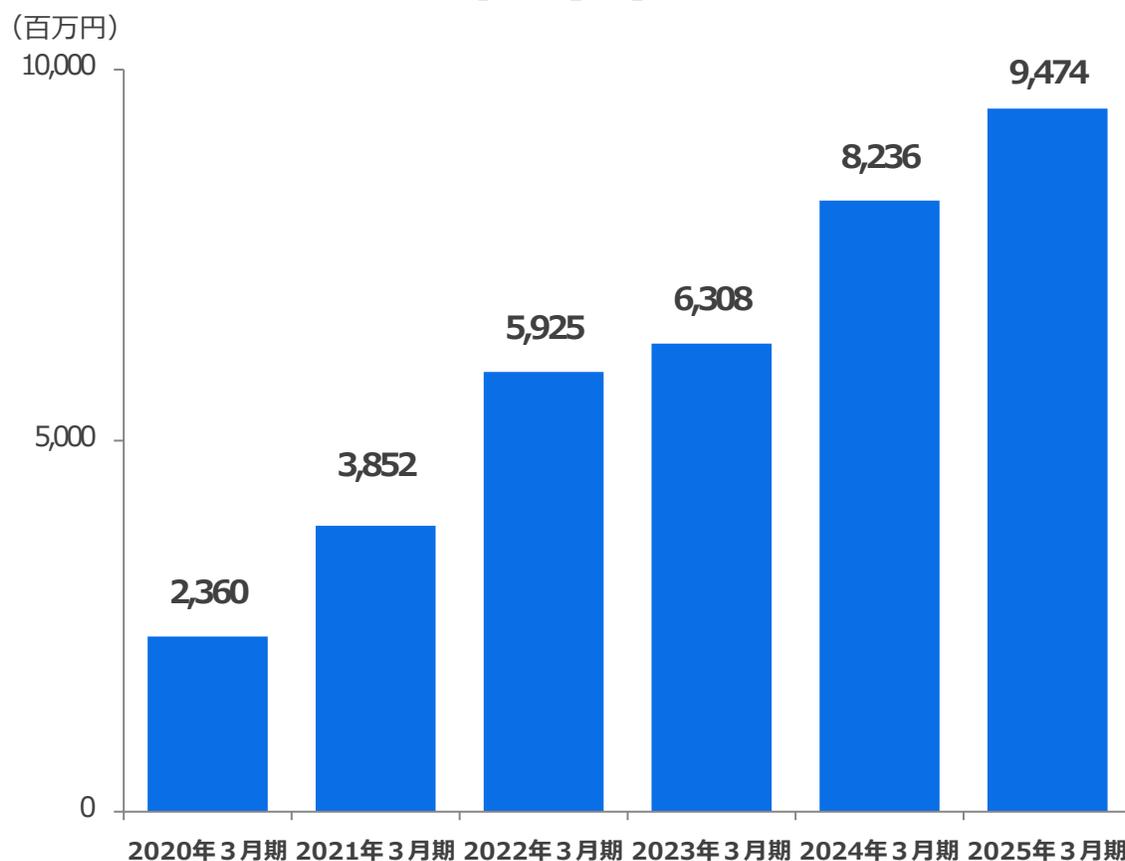
< 連結経営指標 >

経常収益



< 連結経営指標 >

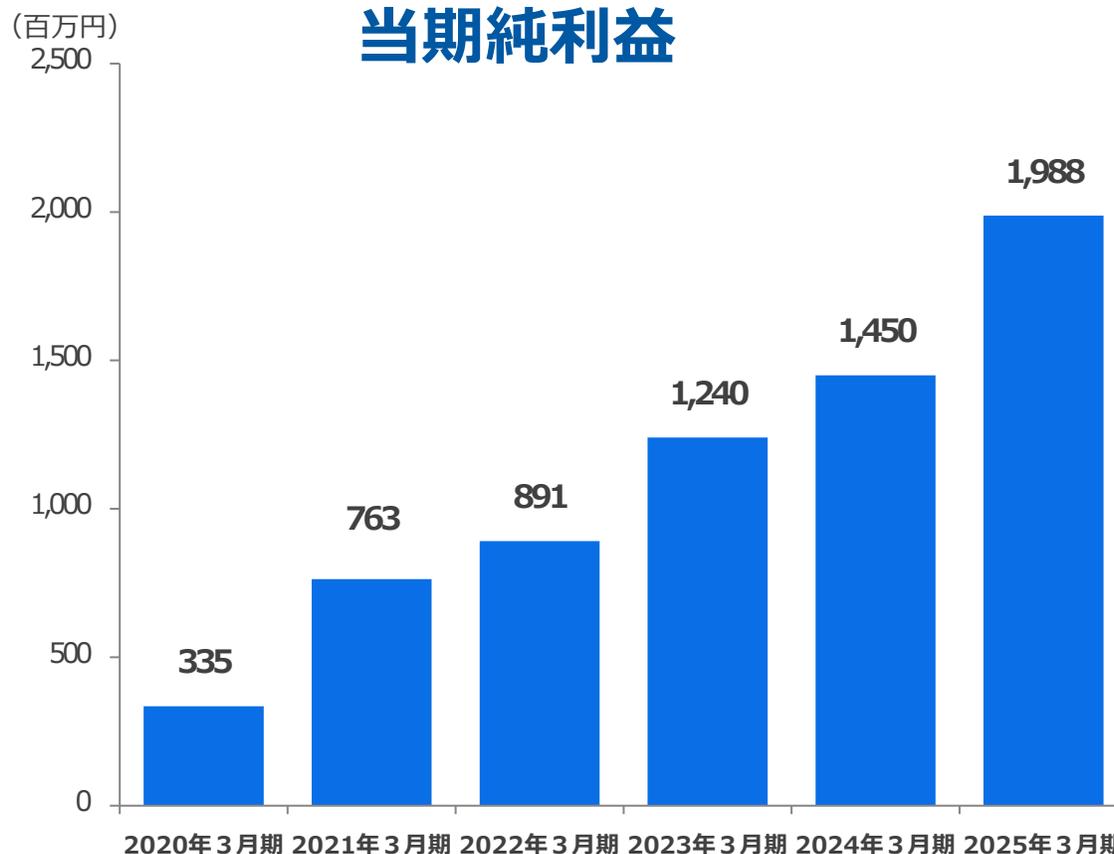
経常利益



主に損害保険事業において、主に大雨・台風、大雪、降雹などの大きな自然災害の有無に応じて各年度の利益が増減する傾向あり

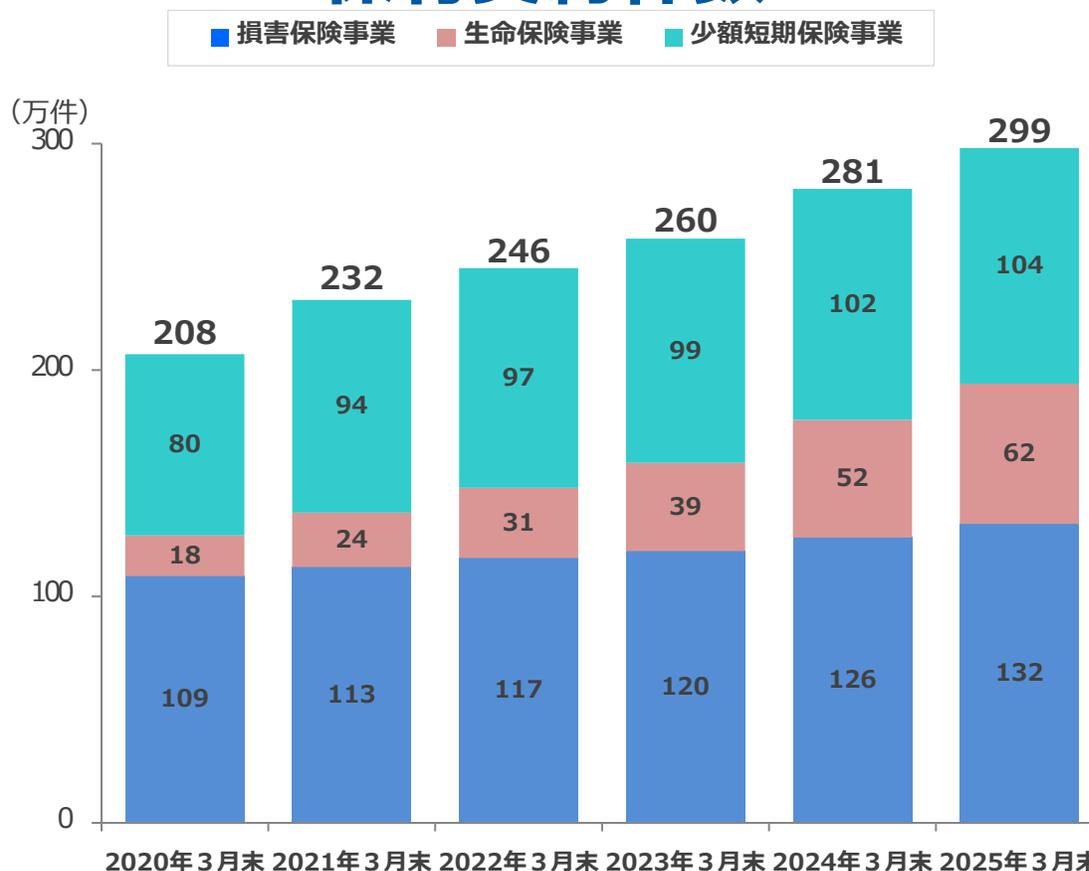
< 連結経営指標 >

親会社株主に帰属する  
当期純利益



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

## 保有契約件数 ※



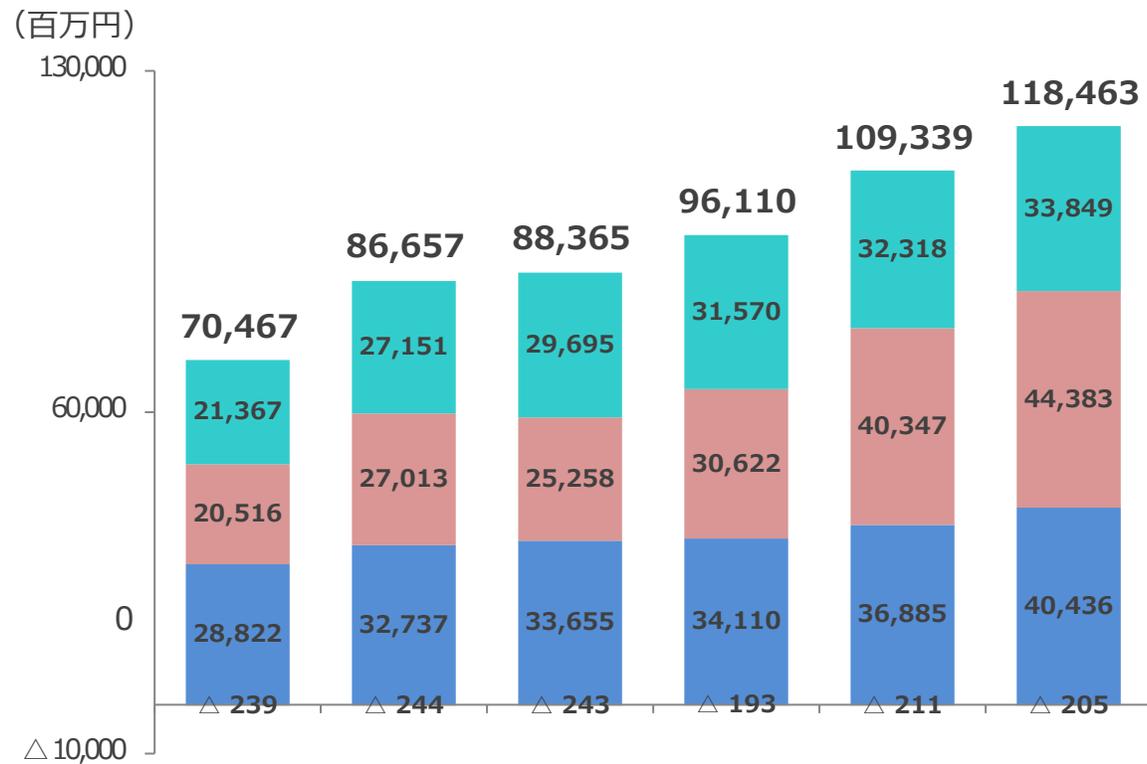
※損害保険事業の保有契約件数には、2022年6月末より団体がん保険の被保険者数を、生命保険事業の件数には、SBI生命の団体信用生命保険の被保険者数を含めています。

## 収入保険料<sup>※</sup>



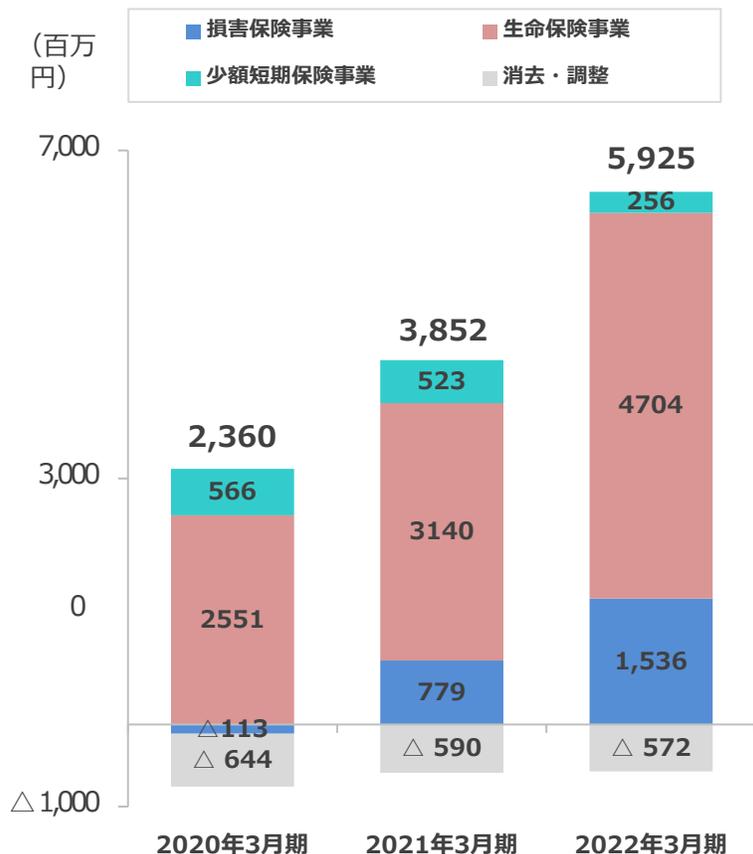
※損害保険事業は元受正味保険料の金額を、生命保険事業、少額短期保険事業は保険料収入の金額を合計して掲載しています。

## 経常収益（セグメント別）

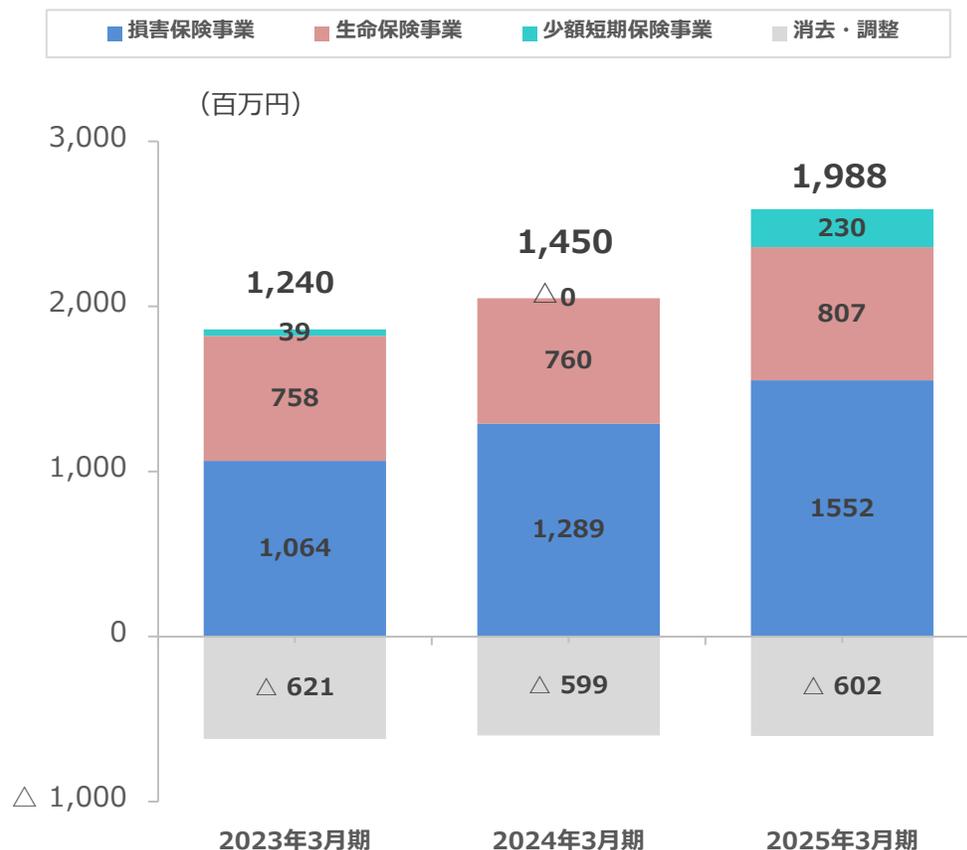


2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

## セグメント利益 (経常利益)



## セグメント利益 (親会社株主に帰属する当期純利益)



※ 生命保険事業における団体信用生命保険の取扱いの順調な増加により、経常利益から控除する契約者配当準備金繰入額の金額的重要性が増していることから、報告セグメント利益のより実態に即した評価・分析を行うため、2024年3月期より、セグメント利益を「経常利益」から「親会社株主に帰属する当期純利益」に変更しております。

# 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

主要な変化

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)

# 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（46社／10兆6,706億円）※

- ・ 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

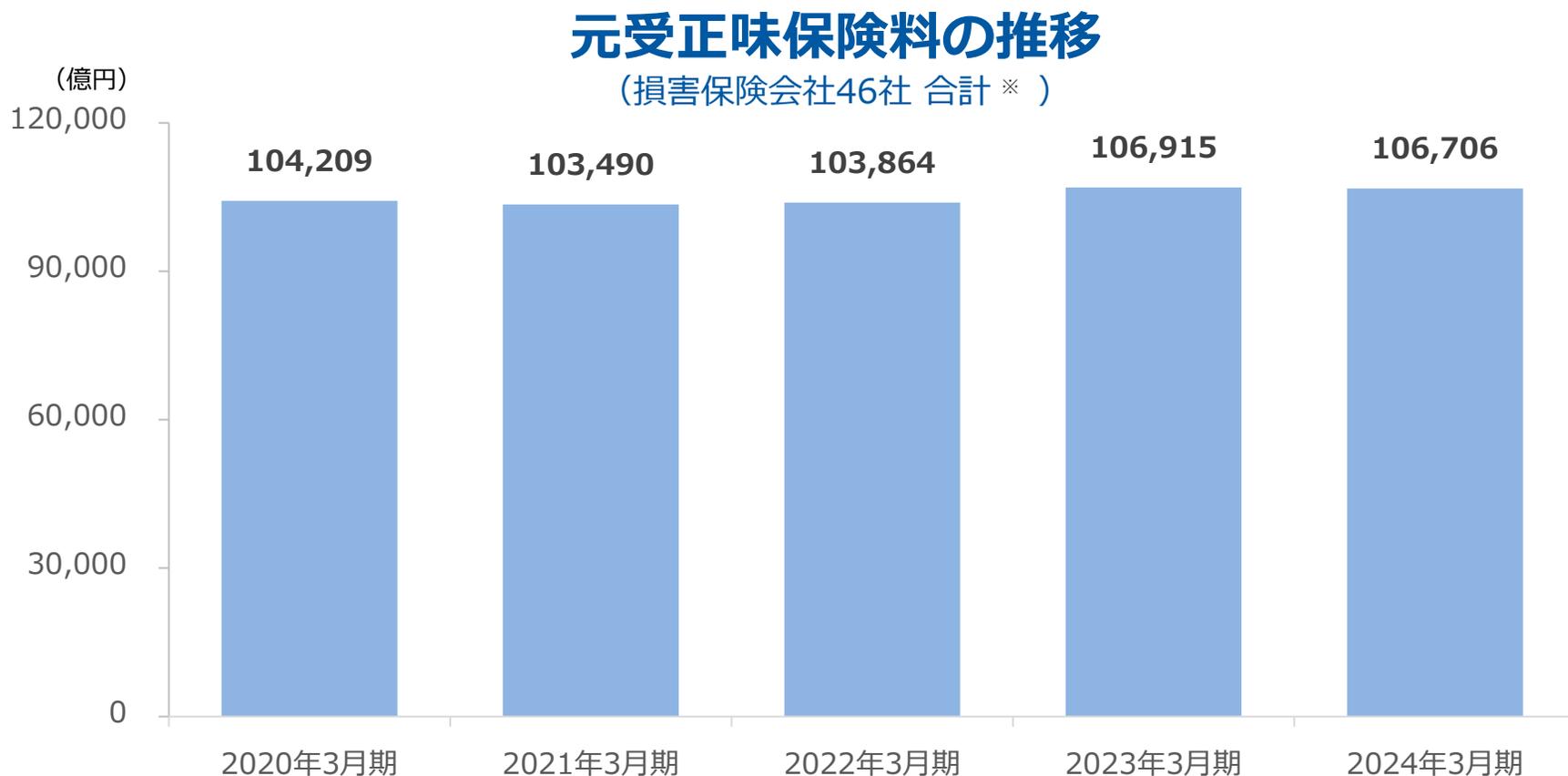
## 2. 生命保険市場（42社／37兆5,217億円）※

- ・ 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（122社／1,435億円）※

- ・ 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10兆6,706億円<sup>※</sup>（2024年3月期）。  
損害保険市場は巨大な市場であり、基本的には緩やかな成長基調が持続。  
国内の火災保険の料率改定（2022年10月）を前にした契約・元受正味  
保険料の増加の反動減により、2024年3月期は前期比ではわずかに減少



※ 出典：一般社団法人日本損害保険協会および一般社団法人外国損害保険協会の開示資料より当社調べ

損害保険市場は、3メガ損保がシェアの大部分を占める寡占市場。  
大手からシェアを獲得するSBI損保は、成長の余地が大きい

## 元受正味保険料

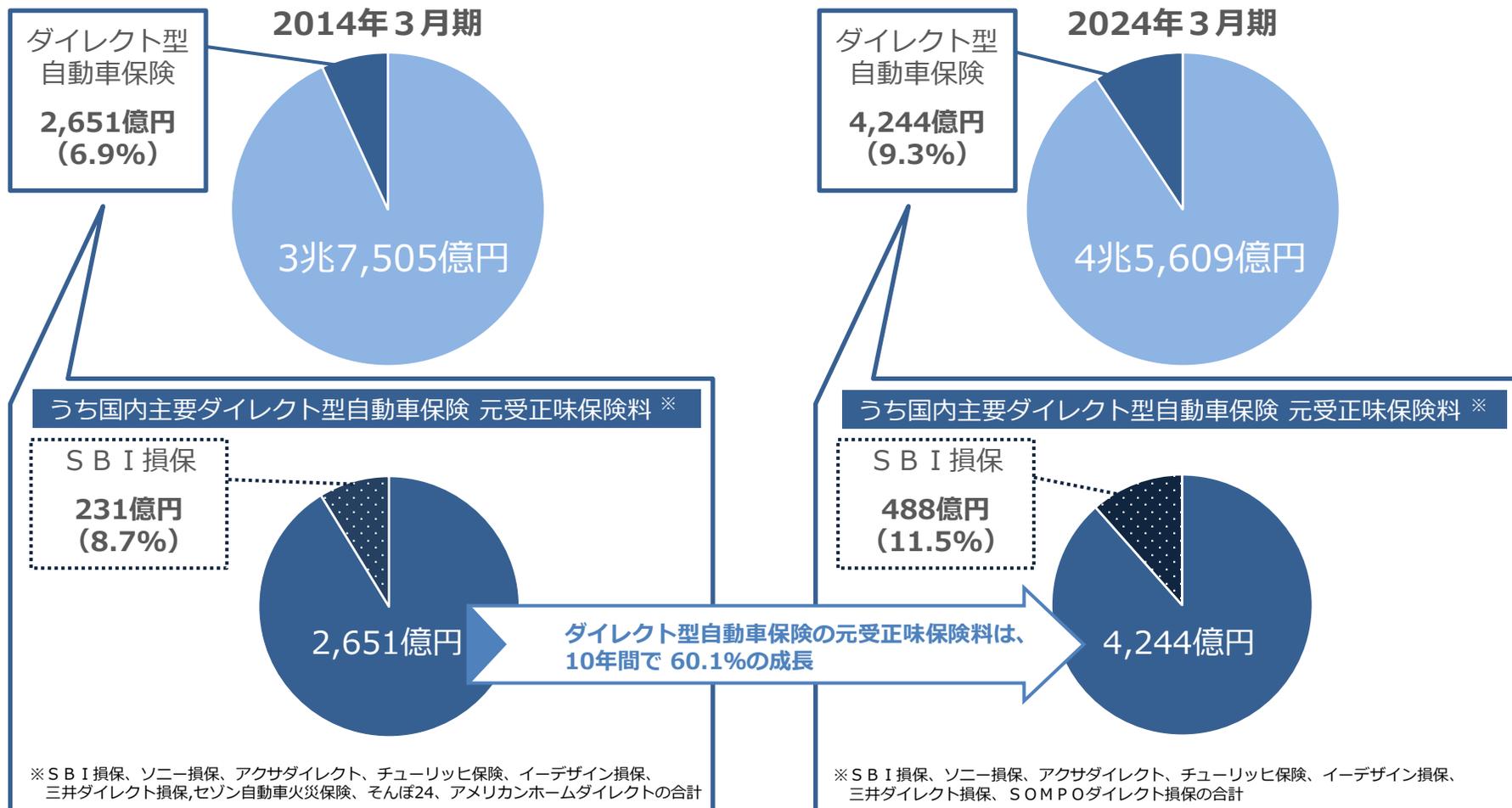
(百万円)

	2024年3月期	シェア
損害保険会社46社 合計 ※	10,670,653	100%
3メガ損保 合計	8,725,878	82%
MS&ADグループ	3,276,580	31%
東京海上グループ	2,859,349	27%
SOMPOグループ	2,589,949	24%
★ SBI損保	52,529	0.49%

※ 出典：一般社団法人日本損害保険協会、一般社団法人外国損害保険協会および両協会の会員各社の開示資料より当社調べ

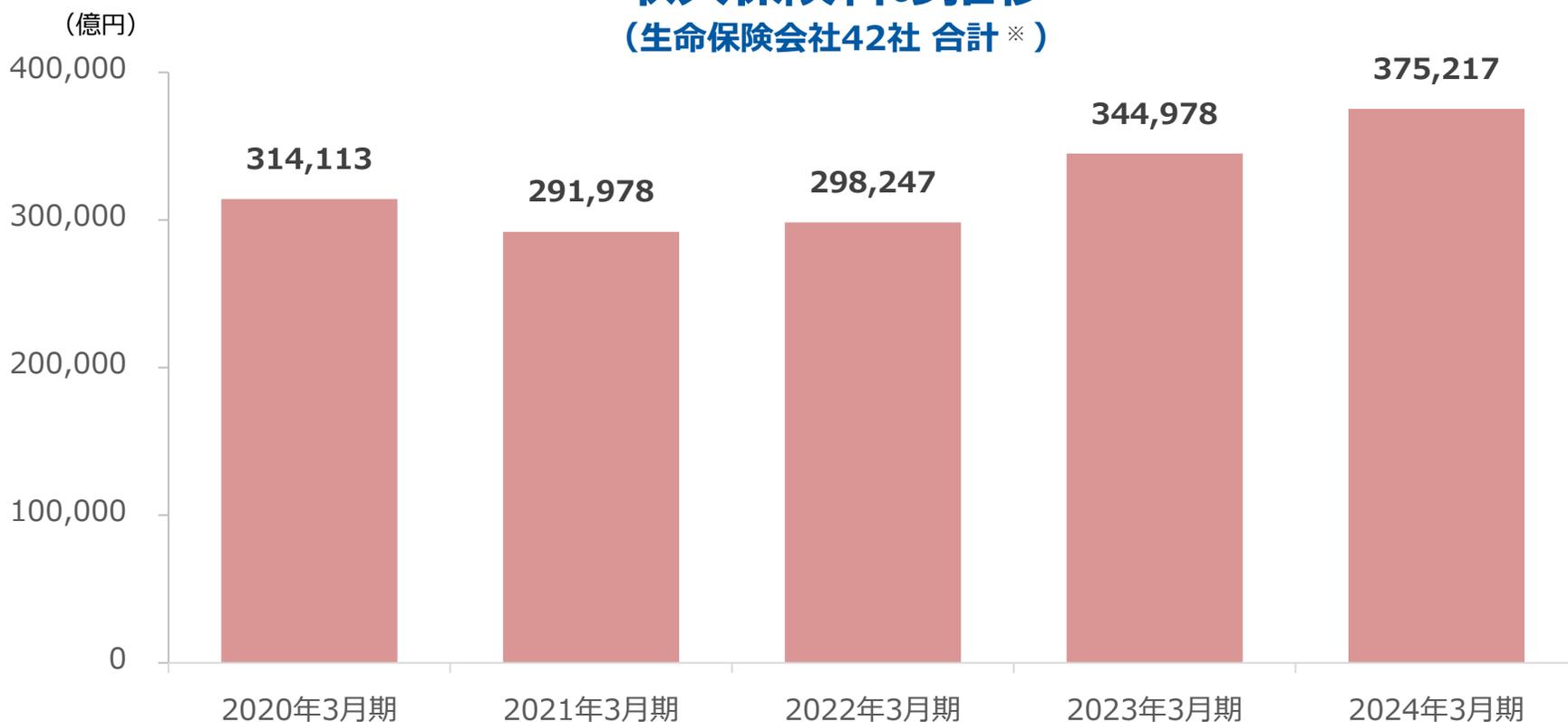
# SBI損保の主力商品である自動車保険市場では、 直接型自動車保険の元受正味保険料が10年間で60.1%の成長

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 日本損害保険協会一般社団法人外国損害保険協会開示資料より)



生命保険業界の前年度の収入保険料は 37兆5,217億円。生命保険市場は、わが国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、損害保険市場を上回るさらに巨大な市場。前年度および前々年度は、一時払い保険の販売が増加したこともあり収入保険料が増加

### 収入保険料の推移 (生命保険会社42社 合計 ※)



※ 一般社団法人生命保険協会の開示資料より

大手生保4社がシェアの33%を占有。シェアは小さいものの、  
SBI生命は前期比で20%を超える急成長を継続

## 収入保険料

(百万円)

	2024年3月期	シェア
生命保険会社42社 合計 ※2	37,521,723	100%
大手生保4社 合計	12,539,933	33%
日本生命	5,296,086	14%
明治安田生命	2,817,213	8%
第一生命	2,247,732	6%
住友生命	2,178,902	6%
★ SBI生命	23,348	0.06%

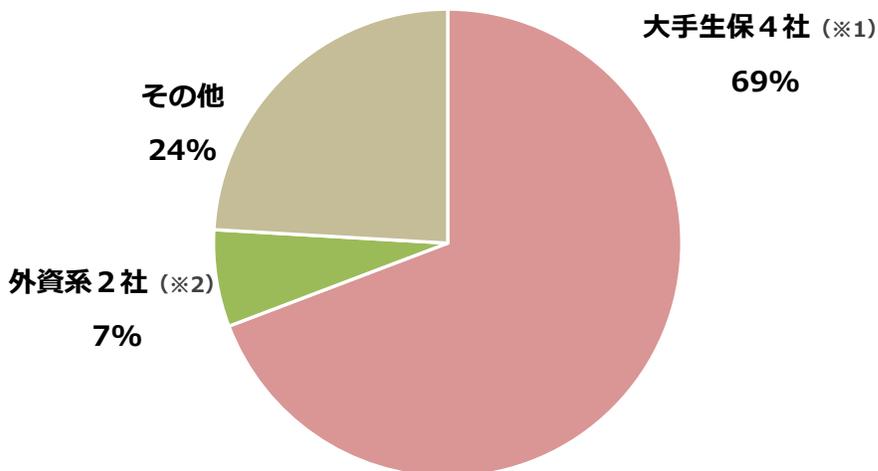
※1 一般社団法人生命保険協会および会員各社の開示資料より当社調べ

※2 2024年3月末日時点の一般社団法人生命保険協会の会員会社数

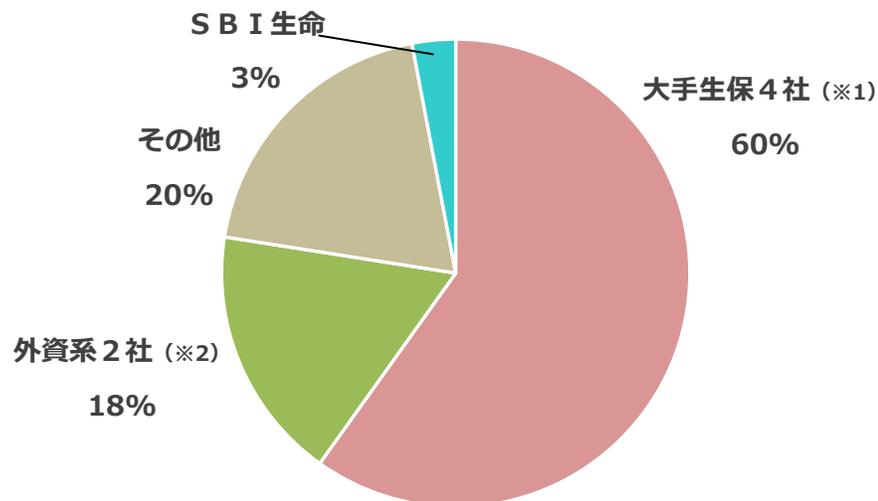
# SBI生命の注力商品である**団体信用生命保険の市場は、10年間で26.3%成長。保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大**

団体信用生命保険保有契約高（当社調べ）

2013年3月期  
170.6兆円



2023年3月期  
215.5兆円

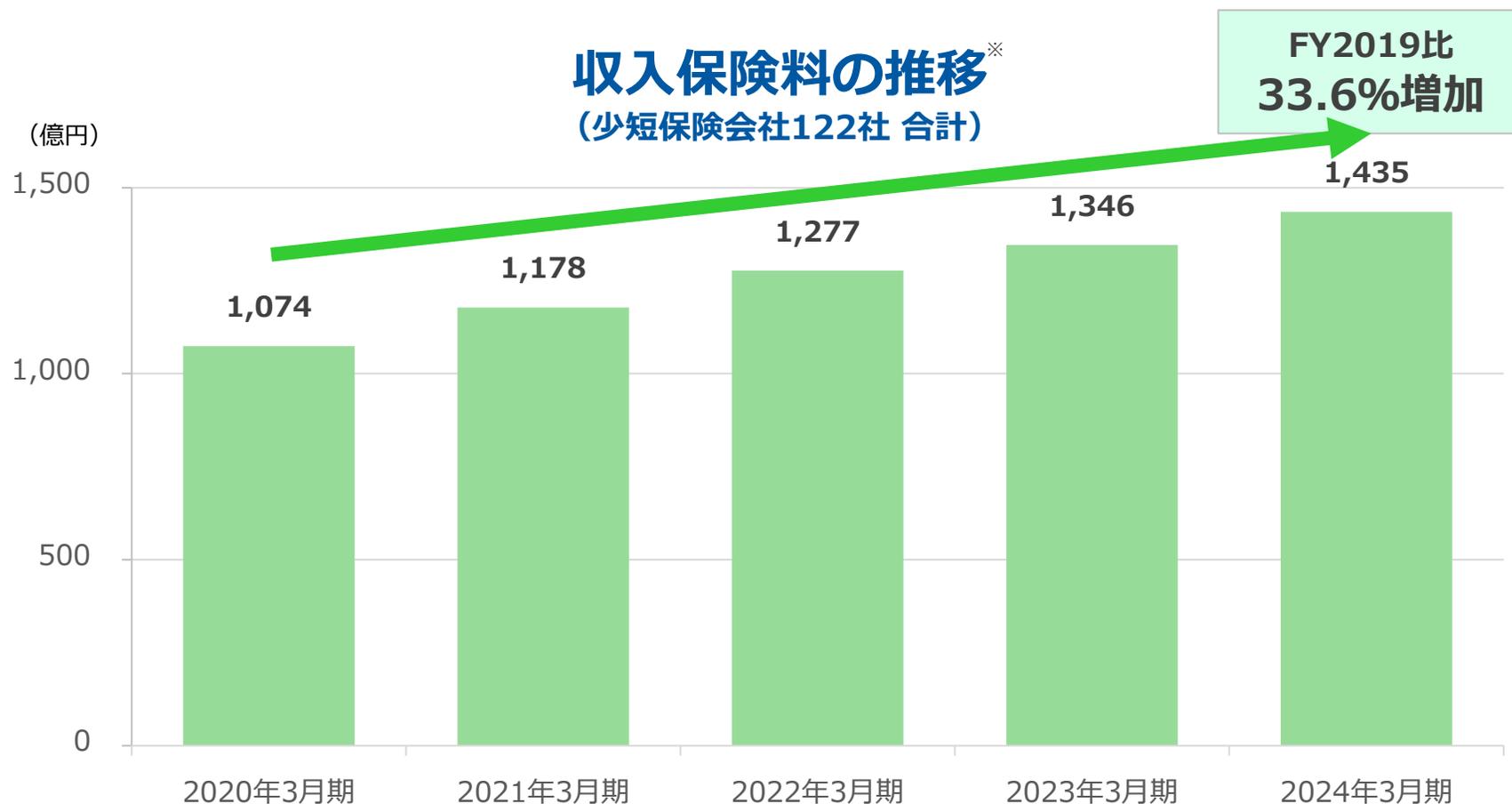


- ◆ 2022年度の団信保有契約高は約215.5兆円、過去10年間で26.3%増加
- ◆ 大手生保4社が市場シェアの約2/3をもつが、保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大

※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 1,435億円（2024年3月期）。  
少額短期保険市場の規模は拡大中であり、2024年3月期までの  
4年間で収入保険料合計は、33.6%の増加



※一般社団法人日本少額短期保険協会の開示資料より

少額短期保険市場は、大手3グループがシェアの35%を占有。  
2021年3月期からは当社グループが業界トップシェア

### 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)

	2024年3月期	シェア
少短保険会社122社合計 ※2	143,500	100%
大手3グループ	50,082	35%
★ 当社グループ（6社）	20,759	14%
全管協グループ（3社）	17,278	12%
東京海上グループ（3社）	12,044	8%

※1 一般社団法人日本少額短期保険協会および会員各社の開示資料より当社調べ

※2 2024年3月末日時点の一般社団法人日本少額短期保険協会の会員会社数

# 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。

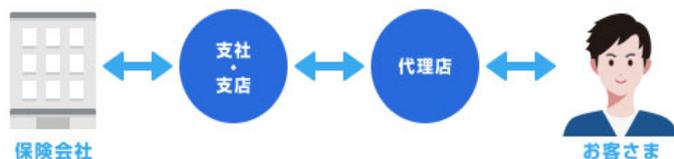
## SBI損保の自動車保険

リーズナブルな保険料でお客さまに選ばれている**ダイレクト型の自動車保険**。  
SBI損保は支社・支店などを持たず、人や書類を極力介さずに、主にインターネットを通じてお客さまとダイレクトにつながって保険契約を結ぶことで、**余計な中間コストを削減し、お手頃な保険料を実現**しています。

### 代理店型の損保

#### (代理店型自動車保険)

人件費などの中間コストが保険料に反映



## SBI損保

#### (ダイレクト型自動車保険)

人件費などのコストをカットして  
自動車保険をリーズナブルに提供



ダイレクト型自動車保険は、**究極の販売経費削減**

SBI損保は、他のダイレクト型と比べても割安な価格設定にチャレンジ。  
「価格.com 自動車保険 満足度ランキング2024」の保険料満足度で**第1位**

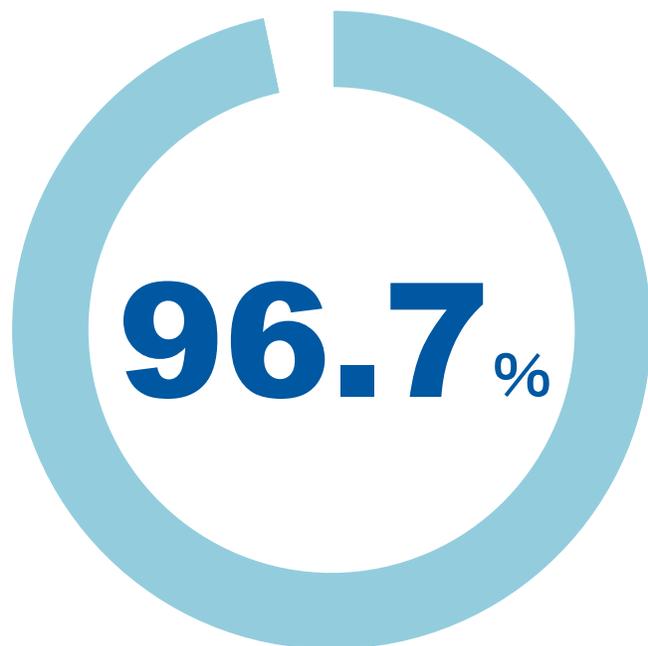
## SBI損保の自動車保険

「安かろう悪かろう」は、正しい情報を持たない人の思い込みかも。

ダイレクト型の顧客満足度は非常に高い。

SBI損保の自動車保険は、9割弱のお客さまが翌年も契約をご継続

### 保険料満足度



※自動車保険に関する自社アンケートより、保険料にとても満足・満足・やや満足とご回答いただいた方の割合（2024年1月から2024年6月に実施 回答数11,155件）

### 事故対応満足度



※事故対応に関する自社アンケートより、事故対応に大変満足・満足・やや満足とご回答いただいた方の割合（2023年4月から2024年3月に実施 回答数：13,517件）

SBIグループは「オープンアライアンス」を推進。SBIグループの顧客基盤の共有に加え、地域金融機関・異業種企業との積極的な提携によって、さまざまな属性の顧客層へのリーチが可能

＜グループ外のさまざまな提携企業との広域な連携体制＞

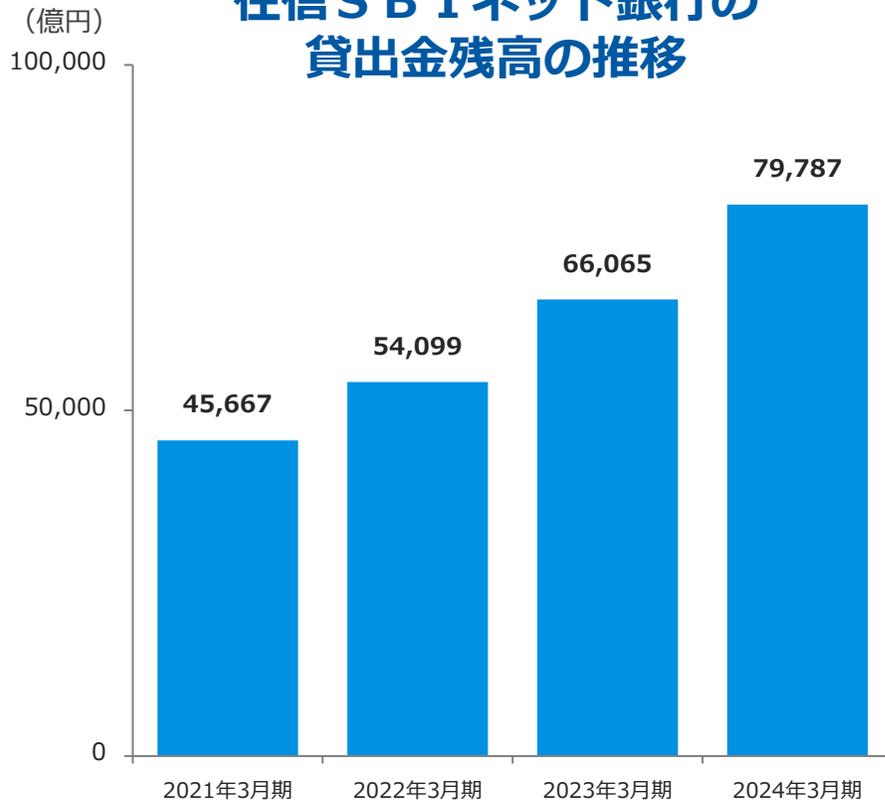


※ 「オープンアライアンス」という言葉は、さまざまな業種、業態の中で大きな顧客基盤を有する企業と提携して、Win-Winのシチュエーションを創り出していくという考え方を表した造語です。

**SBI 生命** SBI 生命の団体信用生命保険 (団信)

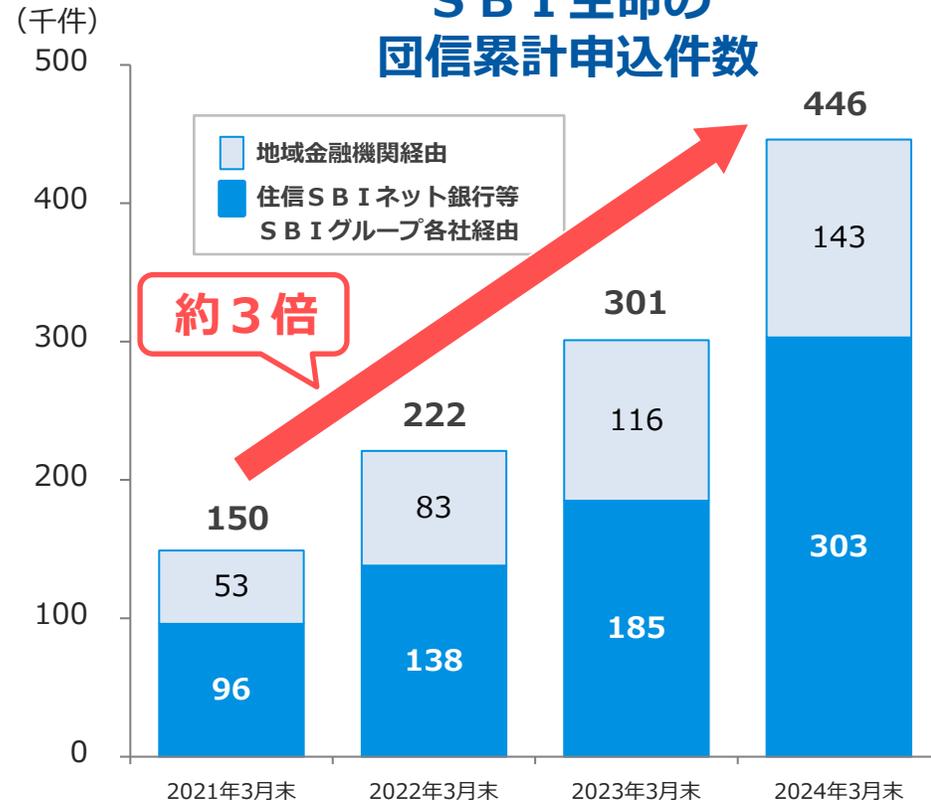
住信SBIネット銀行の住宅ローンをご利用のお客さまの急増に連動し、SBI 生命の団体信用生命保険のお客さまの増加を目指します。

住信SBIネット銀行の  
貸出金残高の推移



※住信SBIネット銀行株式会社の公表資料に基づき当社作成。  
※掲載金額は単体ベース。住宅ローンを含む貸出金残高合計金額を掲載。

SBI 生命の  
団信累計申込件数



※2024年3月末以降の数値には、SBI新生銀行株式会社およびSBIアルヒ株式会社の実績が含まれています。

- ◆ 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」を取得しています。





## ダイレクト型損保初<sup>(※)</sup>、2023年11月より、自動車保険の損害調査業務に「高精度3次元点群データ」の活用を開始

- ◆ 一部の自動車事故では、事故現場の車線数や位置情報などを、現場を訪れて確認する必要があるほか、高速道路や自動車専用道路での事故の場合は、事故現場の確認の困難さや調査時の安全性が課題
- ◆ 「高精度3次元点群データ」は、膨大な計測データからデジタル空間に道路状況を再現。これまで事故現場の確認が困難であった高速道路においても、迅速かつ安全に、正確な事故現場・状況を把握することが期待できる



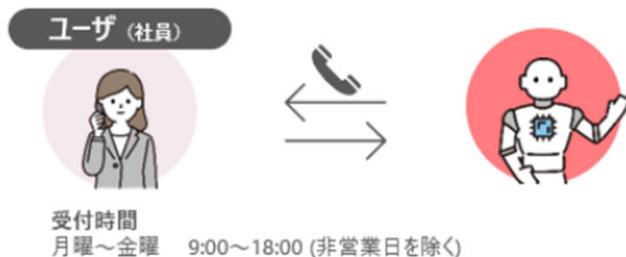
### <高精度3次元点群データについて>

高精度3次元点群データは、ダイナミックマッププラットフォーム株式会社が提供する最先端かつ高度な「計測技術」を搭載したモバイルマッピングシステム(GPSやカメラ、レーザースキャナを搭載した車両)によって計測した、全国の高速道路と自動車専用道路のデータを計測し一つに集約したデータです。



情報システム部の社内サービスデスク業務の一部をAIオペレーターが対応するアプリケーションを開発し、運用を開始。  
本人確認を声紋認証で行う仕組みも導入

- ◆ 生成AIを活用した業務効率化や顧客サービスの向上に取り組むなかで得た高度な知見を活かして、新たなアプリケーションを開発
- ◆ 社内サービスデスク業務の一部を、これまでの有人対応からAIオペレーターによる運用にシフト
- ◆ 将来的には、AIオペレーターの対応業務の範囲を順次拡大
- ◆ お客さま対応を行うコールセンターの業務についても、順次、AIオペレーターへシフトし、お客さまサービスの向上、社内の業務効率化や業継続計画（BCP）の体制整備を推進



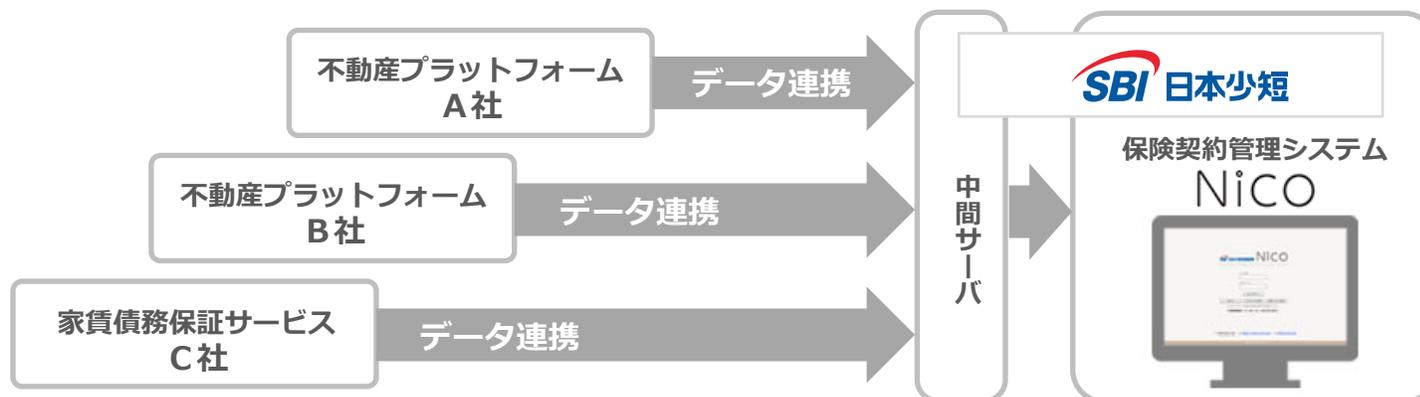
◀ 一例として、アカウントロック解除に関する入電対応の際には、声紋認証での本人確認から、アカウントロック解除、管理者向けの作業完了通知、監査上必要となるチケット起票までの一連のプロセスが完全に自動化



## 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や家賃債務保証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。
- ◆ 不動産プラットフォーム各社および家賃債務保証サービス各社とのシステム連携を順次拡大。

<システム連携のイメージ図>

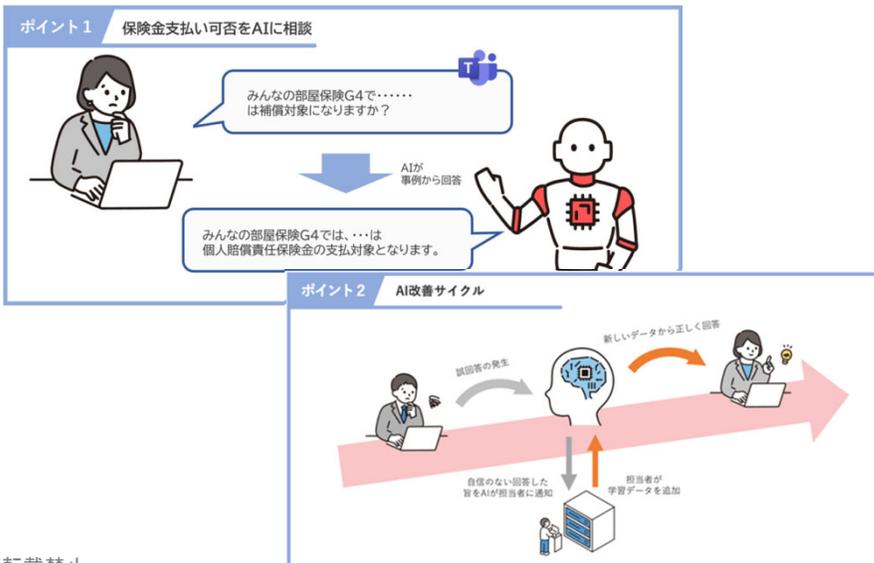




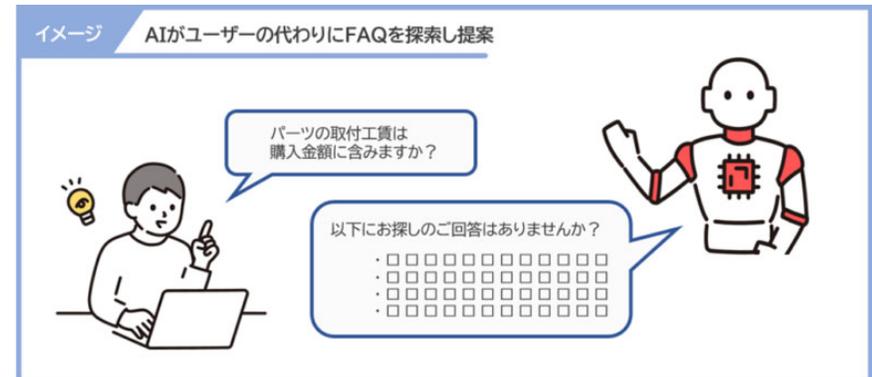
## 生成AI、自然言語処理を活用してお客さまサポートの利便性、業務効率化を推進

- ◆ 生成AIを活用し、社内での家財保険の保険金支払いに関するアドバイスを実施。特定部署や社員にエスカレーションを行うことなく、保険金支払い事例に関する回答を得ることが可能に
- ◆ 自然言語処理技術は、商品ページのFAQ検索エンジンに活用。お客さまの関心に最も近いFAQ候補を提示することで顧客満足度の向上に努める

### <生成AIを活用した事故対応業務の効率化イメージ>



### <自然言語処理を活用したお客さまサポート>



# 事業計画



2024年3月期を初年度とする5か年の中期経営計画を策定（2023年5月11日公表）

■ 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、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

## 基本戦略

2025年3月期  
実施状況

### シナジー

グループシナジーの深耕

#### SBI損保

- SBI新生銀行グループのアプリが提供する金融プラットフォーム「BANKIT」へ「海外旅行保険」ミニアプリの提供を開始（2024年12月）

#### SBI生命

- 住宅ローン専門金融機関のSBIアルヒと生命保険募集代理店業務委託契約を締結し、住宅ローンオンライン相談サービス「ビデオチャット相談」において、SBI生命の保険商品の販売を開始（2024年8月）

### テクノロジー

新技術の積極活用

#### SBI損保

- SBI AntWorks Asiaが提供するRPA製品「QueenBOT RPA」を活用したAPI連携により損害調査業務の効率化を実現（2024年5月）

#### SBI生命

- 音声文字起こしと生成AIを活用した自動要約アプリケーション「VOCSS（ボックス）」を開発（2024年10月）
- 自社開発のスマートロックシステムを開発し、社内OA機器の予約・貸出・返却を完全自動化（2024年10月）

#### SBI常口セーフティ少短

- AIを活用した水道凍結事故予測システムを導入（2025年3月）

### ニッチ

独自性の発揮、新分野開拓

#### SBIいきいき少短

- SBIグループ初の一般向け介護保険「SBIいきいき少短の介護保険」を発売（2024年12月）

#### SBI日本少短

- e-bike（電動アシストユニットを搭載した電動アシスト自転車）向けの車両保険「みんなのe-bike保険」の提供を開始（2024年10月）

#### SBIリスタ少短

- 「結婚式総合補償保険」の取扱い先を拡大
  - アンジェ・21（2024年4月）
  - メルパルク（2024年11月）

2023年5月に5か年の中期経営計画を策定。計画最終年度にあたる2028年3月期に、純利益を基準年度（2023年3月期）の3倍となる40億円に設定

（経営目標）

指 標		2023年3月期 （基準年度）	2028年3月期 （計画最終年度）	基準年度比増減	
		実 績	計 画		
経 常 収 益	（百万円）	96,100百万円	160,000百万円	63,900百万円	+66.5%
経 常 利 益	（百万円）	6,300百万円	17,000百万円	10,700百万円	+169.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	（百万円）	1,240百万円	4,000百万円	2,760百万円	+222.5%
1 株 あ た り 配 当 額	（円 銭）	10.00円	30%前後の 水準の配当性向 を目指す。	-	-

2026年3月期より配当方針を変更  
（目標配当性向の引き上げ）

40%程度を  
目安として実施

## 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

## 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

## 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	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

# 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 3 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	→	<p>資金繰りの状況に関する定期的なモニタリング、確保すべき資金に対する保有資金の充足度に基づき設定した逼迫度の判定や、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に基づき、必要に応じて資金調達の要否検討等を実施しています。</p>
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	<p>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。</p>	大	→	<p>手順書の整備とともに、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。</p>

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	当社グループの各社のほか、当社を取り巻くサードパーティやサプライチェーンにおける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	→ 当社グループの各社における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、グループ横断的な取り組みとして、共通のサードパーティ起因のシステム障害を含む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>*