

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 2026年5月12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.44
市場環境	P. 21	リスク情報	P.51
		I Rに関する活動状況	P.56

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、保証しておりません。

本資料の次回開示時期は、事業年度末後3ヵ月以内（2027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



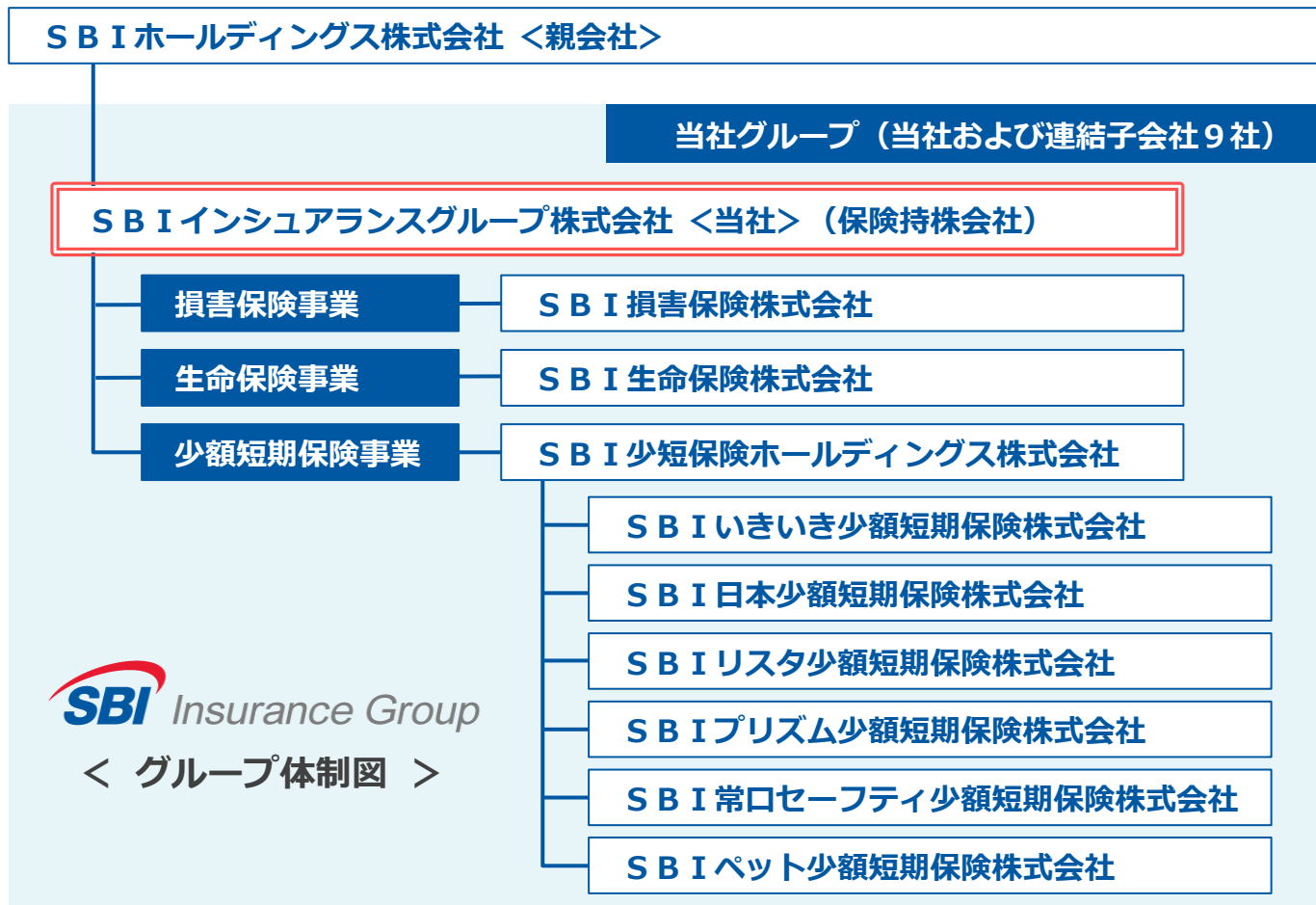
会社名	SBIインシュアランスグループ株式会社	
所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー16階	
設立	2016年12月19日 (SBI保険持株準備株式会社 設立)	
営業開始	2017年 3月31日 (SBI保険持株準備株式会社より現社名に商号変更)	
事業内容	子会社の経営管理およびこれに附帯する業務 (保険業法第271条の18に基づく保険持株会社、 保険業法第272条の35に基づく少額短期保険持株会社)	
役員	代表取締役執行役員会長兼社長 取締役執行役員 取締役執行役員 取締役 取締役 取締役 取締役 (社外役員) 取締役 (社外役員) 常勤監査役 (社外役員) 監査役 (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

2026年5月12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。

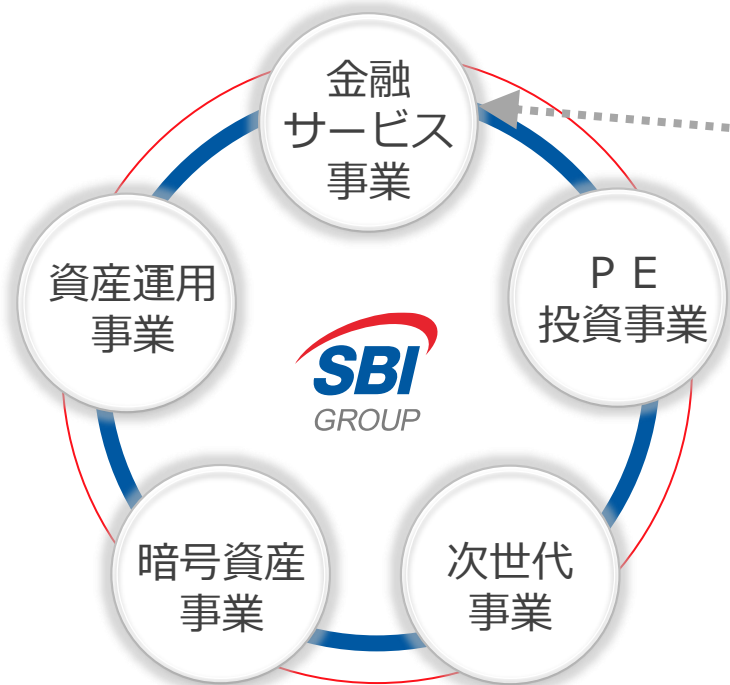
SBIグループは、日本のインターネット金融のパイオニア。
SBIホールディングス株式会社を持株会社として、オンライン証券、銀行、保険などの金融サービス事業を中心に多岐にわたる事業を展開

< 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. 銀行 | SBI新生銀行 | (銀行) |
| | アプラス | (総合信販会社) |
| | SBIアルヒ | (住宅ローン専門金融機関) |
| 2. 証券 | SBI証券 | (証券会社) |
| | SBIマネープラザ | (対面営業) |
| 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。



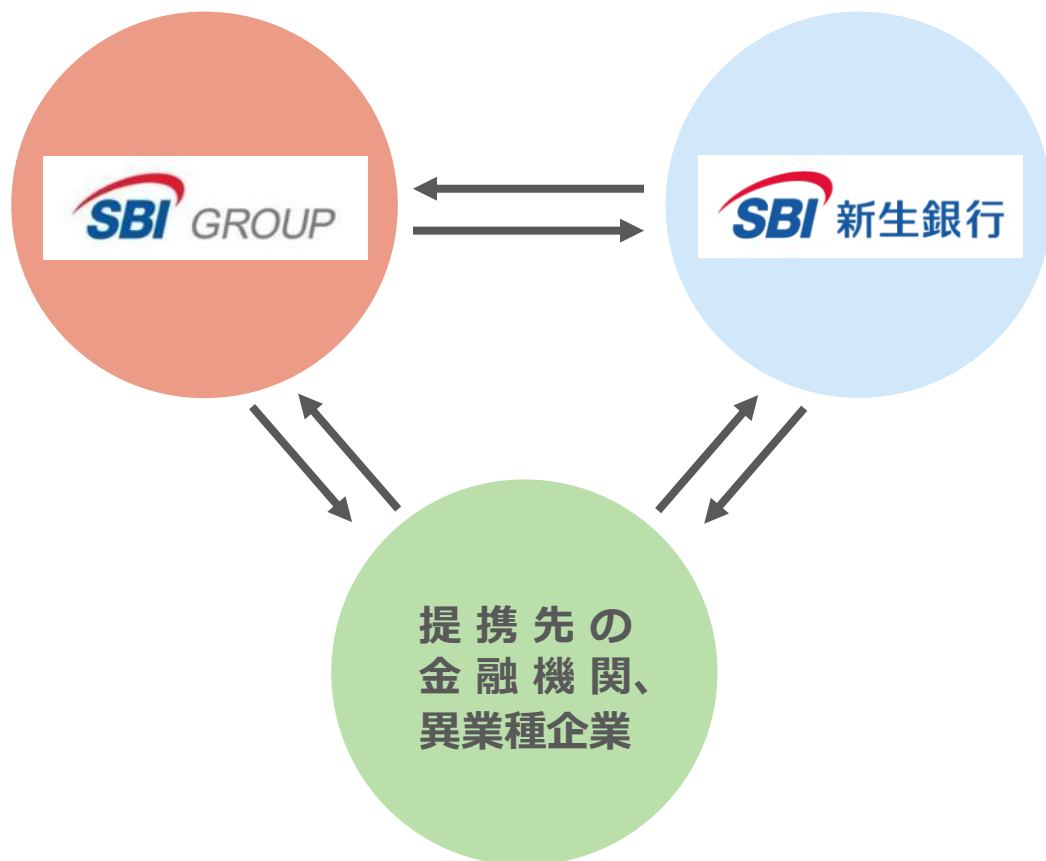
SBI インシュアランスグループは、インターネット、AIなどのテクノロジーを積極的に活用することで、競合会社にはないローコスト・オペレーションを実現





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

SBI 新生銀行やSBI アルヒ等にSBI インシュアランスグループが保険を提供。

**各社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**

◆ SBI 生命は、グループ各社の住宅ローン向けに**団体信用生命保険**を提供

SBI 新生銀行

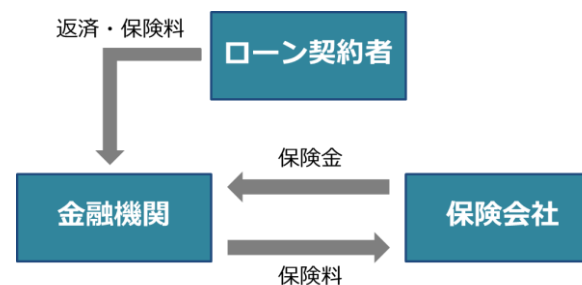
- ・貸出主体として、住宅ローンを提供
- ・変動・固定ともに低金利で高い競争力
- ・最長50年など柔軟設計が特徴

SBI アルヒ

- ・国内最大手の住宅ローン専門金融機関
- ・フラット35 実行件数（借り換えを含む）で長年トップ

（団体信用生命保険・団体信用就業不能保障保険(団信)とは）

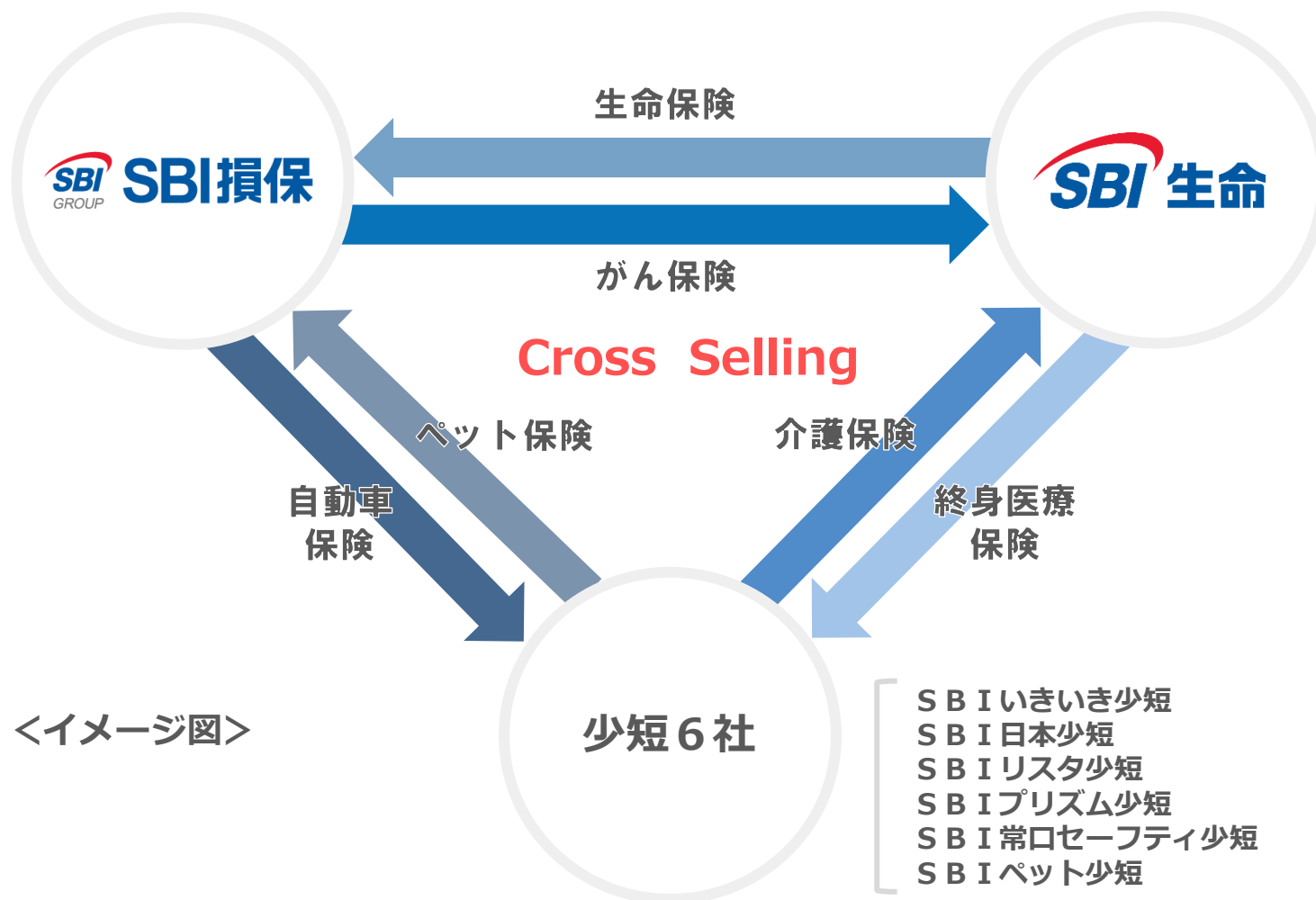
団信は、金融機関に住宅ローンなどを申し込むときに、セットで加入します。金融機関を保険契約者、ローン契約者を被保険者とし、ローンの返済中に契約者が亡くなったときなどに、保険金でローンが返済されます。





【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



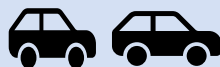
「**ダイレクト型自動車保険**」などの、**個人向けの保険のオンライン販売**（**ネット通販**）が中心。商品特性に応じて、**代理店経由でも保険を提供**することにより、より広い範囲のお客さまへのアプローチが可能

事業セグメント

ダイレクト型
(オンライン)

代理店型
(オフライン)

損害保険事業



自動車保険



がん保険



サイバー
セキュリティ保険



火災保険

生命保険事業



死亡保険



医療保険



就業不能保険



団体信用生命保険

少額短期保険事業



地震保険



シニア向け保険



ペット保険



家財保険(賃貸)



ブライダル保険

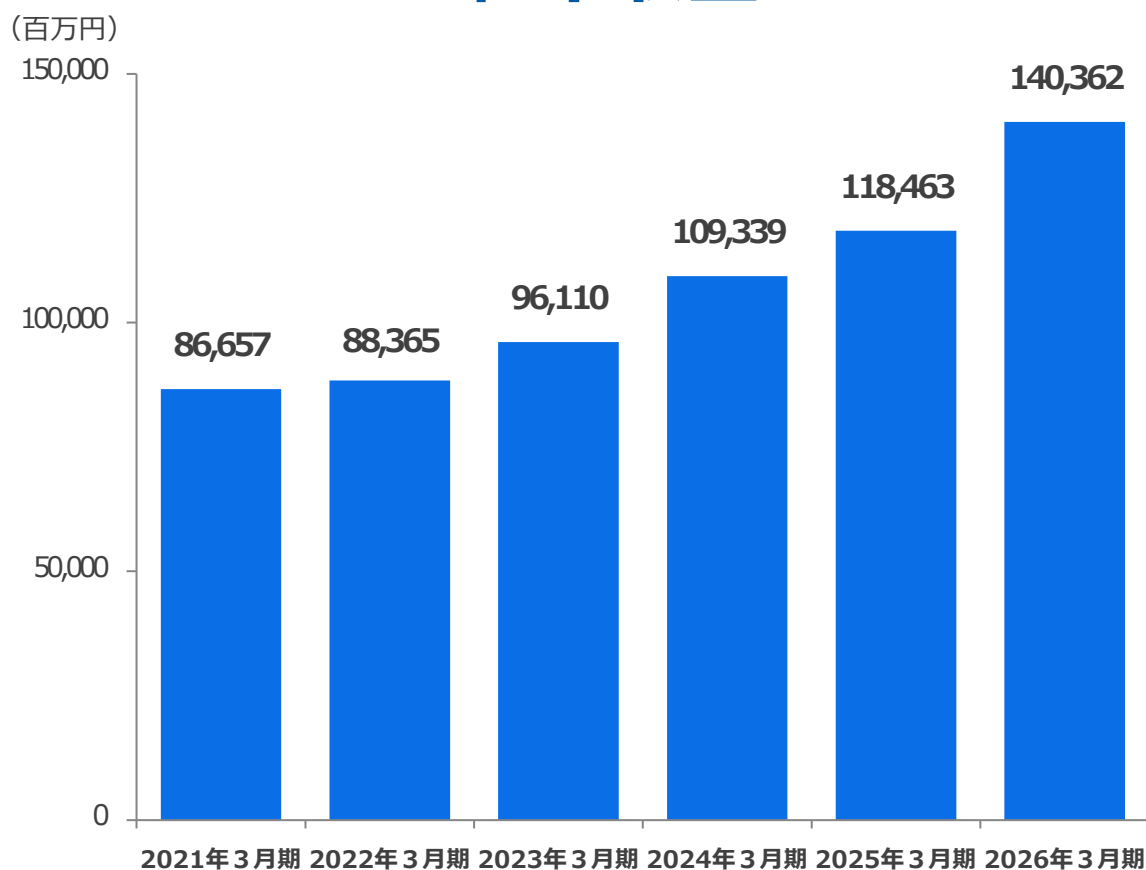


オンライン+オフラインで広範な事業領域をカバー

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

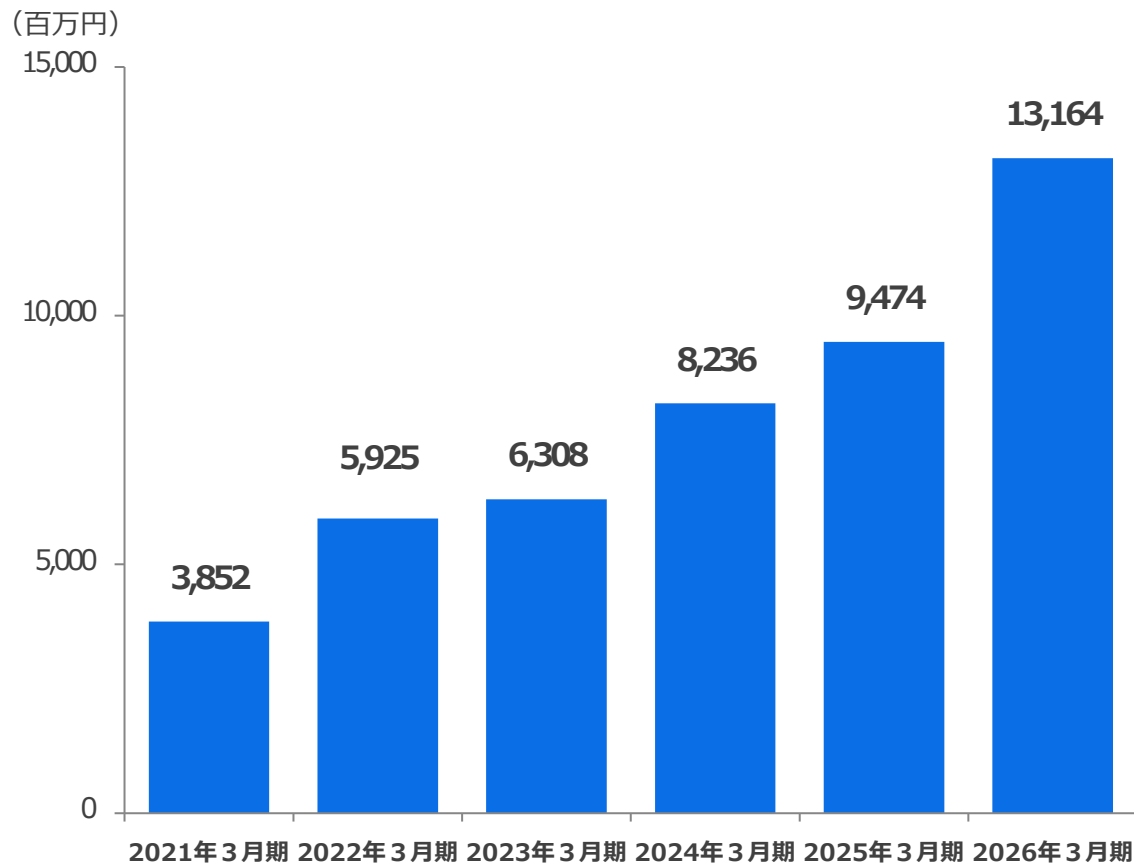
< 連結経営指標 >

経常収益



＜ 連結経営指標 ＞

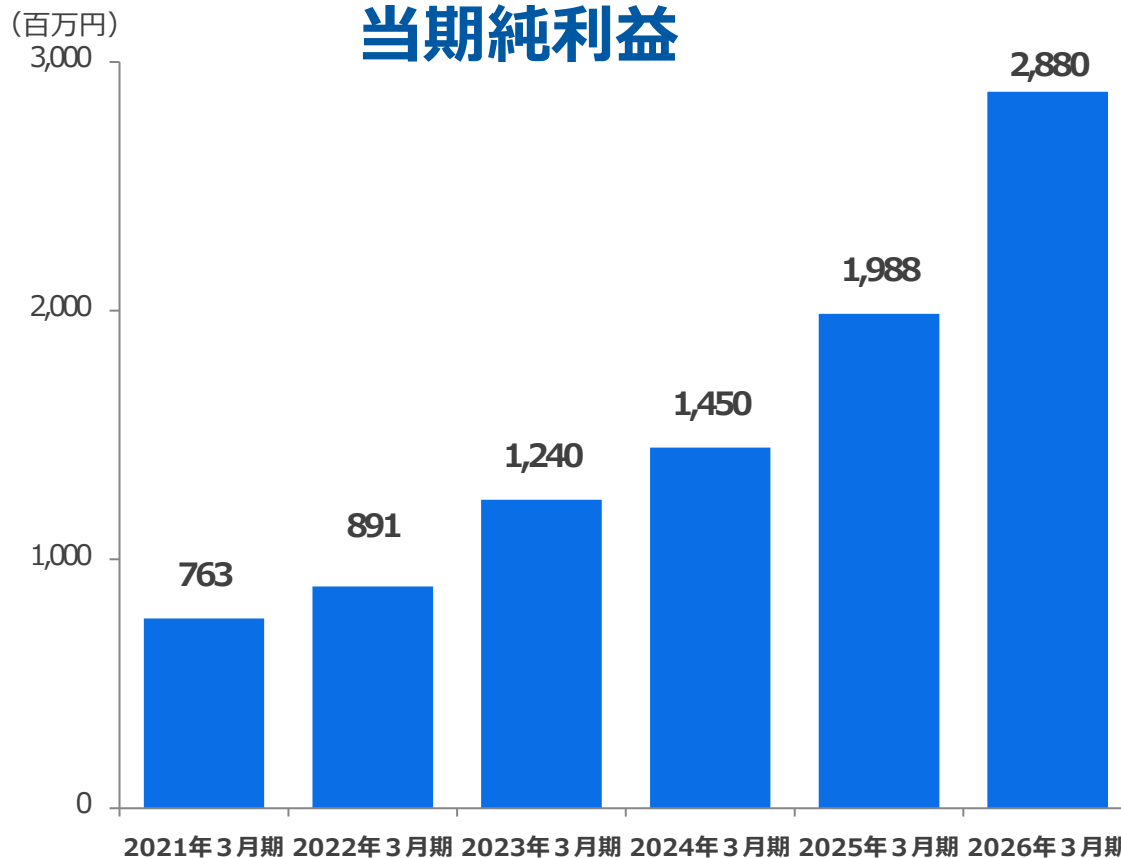
經常利益



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

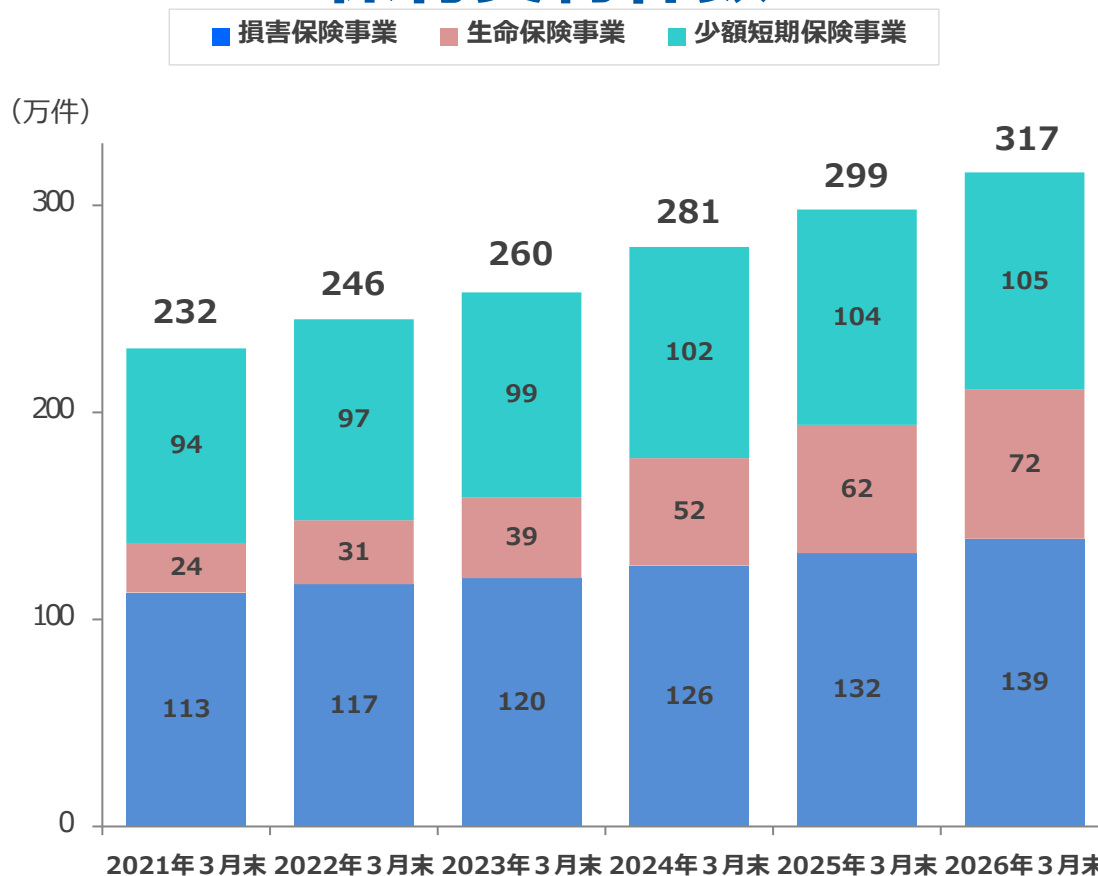
< 連結経営指標 >

親会社株主に帰属する
当期純利益



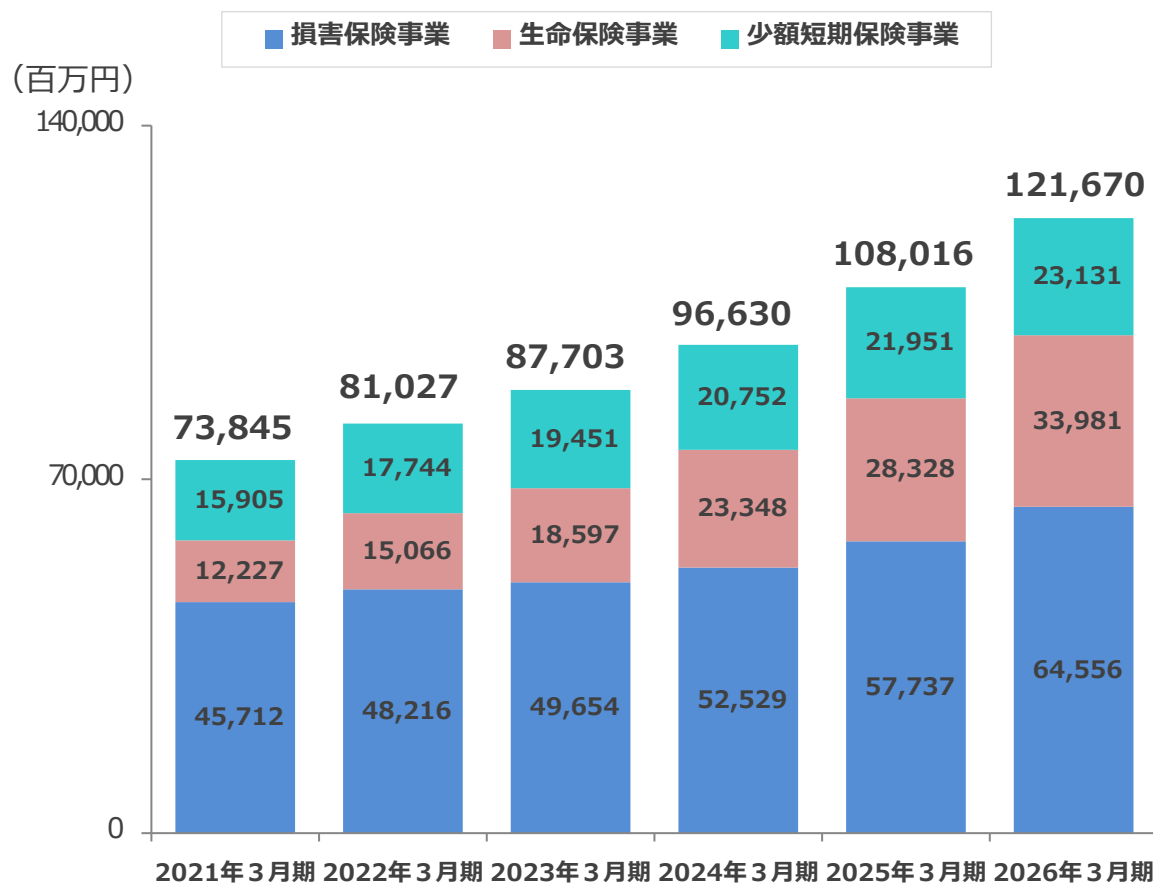
自然災害の影響を受けるものの、基本的には保有契約件数および収入保険料の増加に応じて利益の水準が高まることから、前述の指標に加えて、収入保険料、保有契約件数を経営指標として重視

保有契約件数 ※



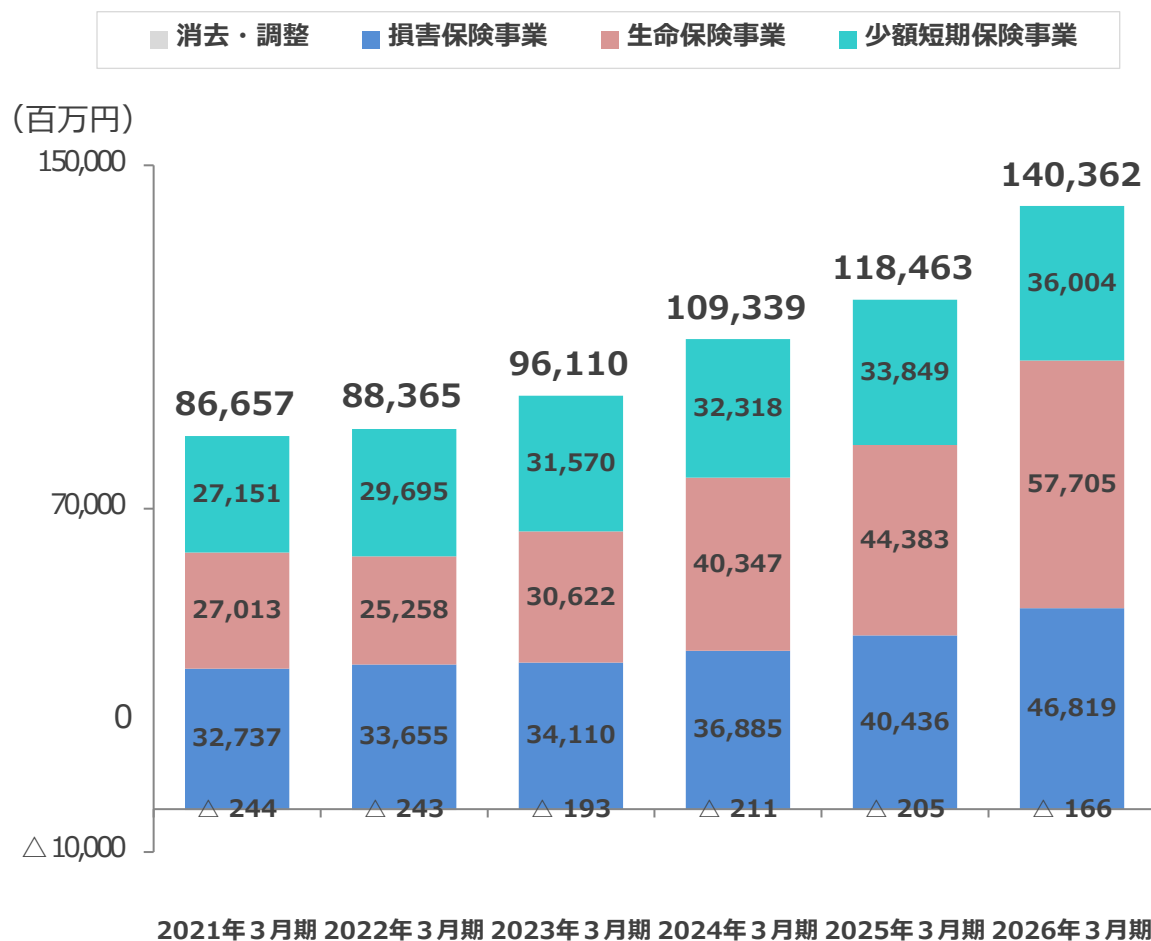
※損害保険事業の保有契約件数には、2022年6月末より団体がん保険の被保険者数を、生命保険事業の件数には、SBI生命の団体信用生命保険の被保険者数を含めています。

収入保険料[※]

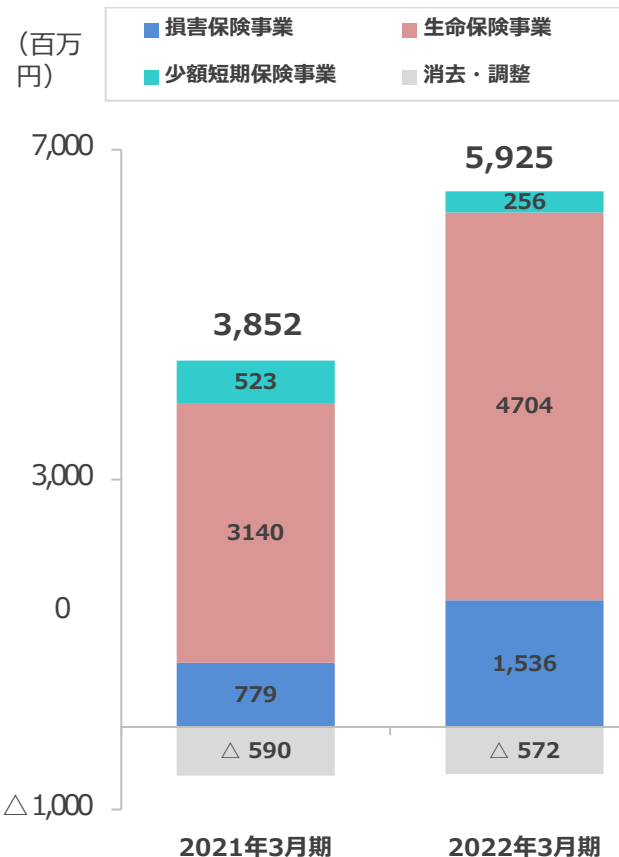


※損害保険事業は元受正味保険料の金額を、生命保険事業、少額短期保険事業は保険料収入の金額を合計して掲載しています。

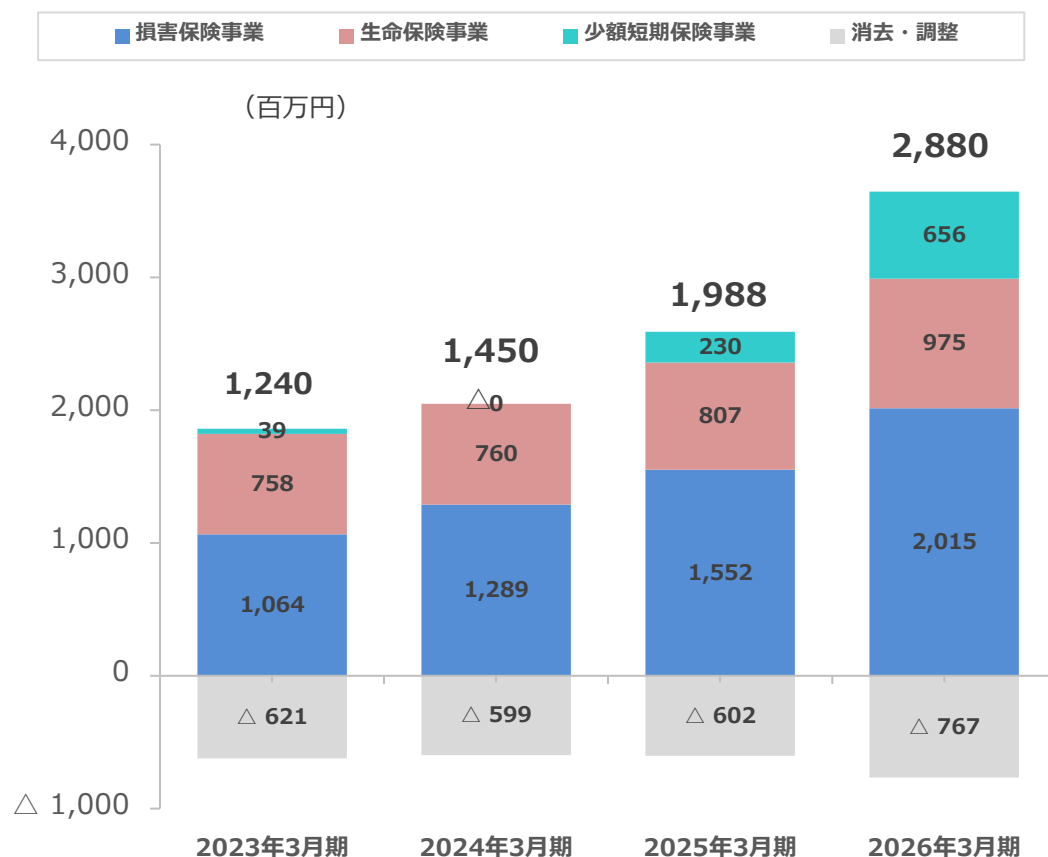
経常収益（セグメント別）



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)



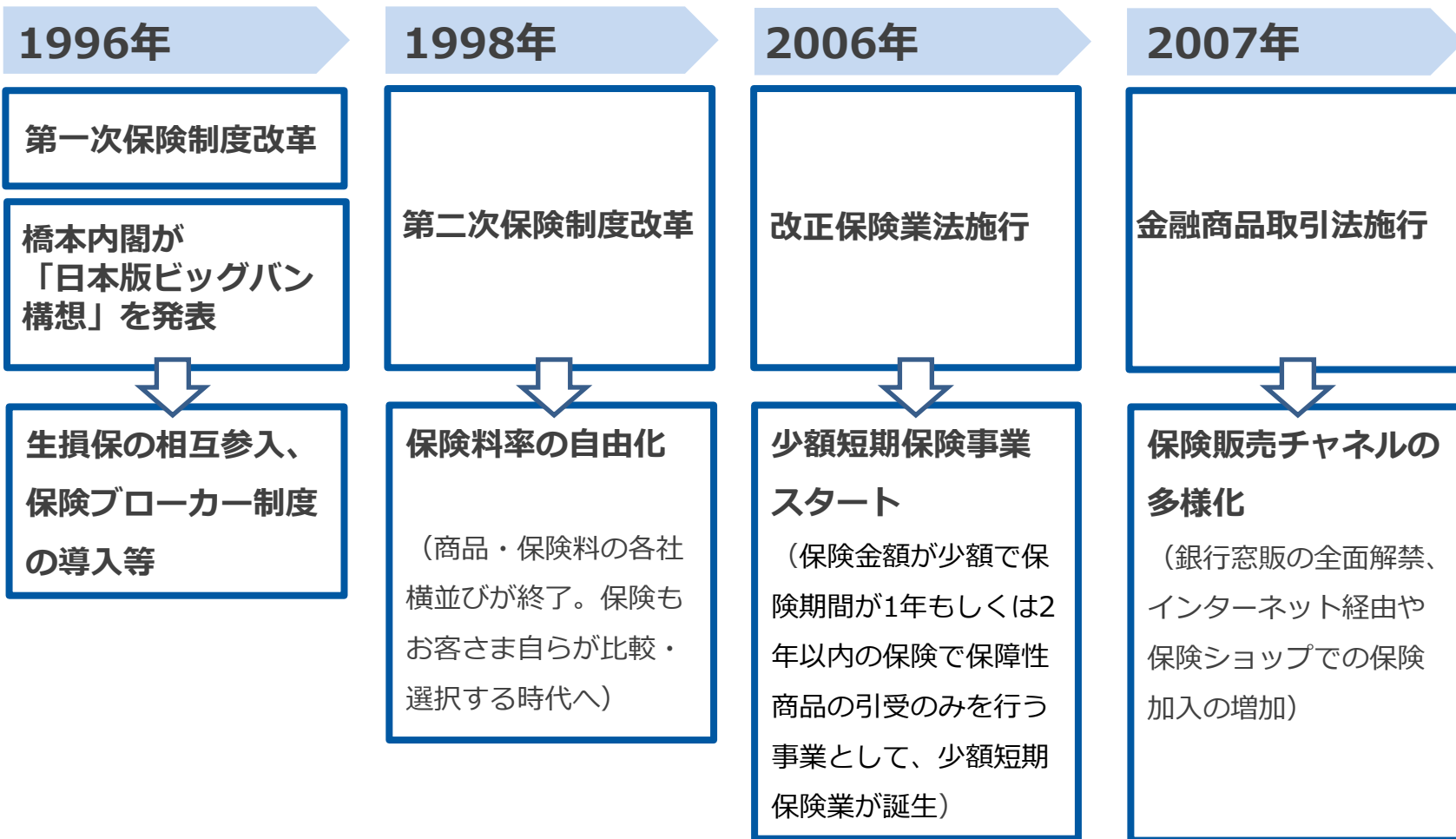
※ 生命保険事業における団体信用生命保険の取扱いの順調な増加により、経常利益から控除する契約者配当準備金繰入額の金額的重要性が増していることから、報告セグメント利益のより実態に即した評価・分析を行うため、2024年3月期より、セグメント利益を「経常利益」から「親会社株主に帰属する当期純利益」に変更しております。

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



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（48社／11兆1,286億円）※

- 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（41社／36兆8,037億円）※

- 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

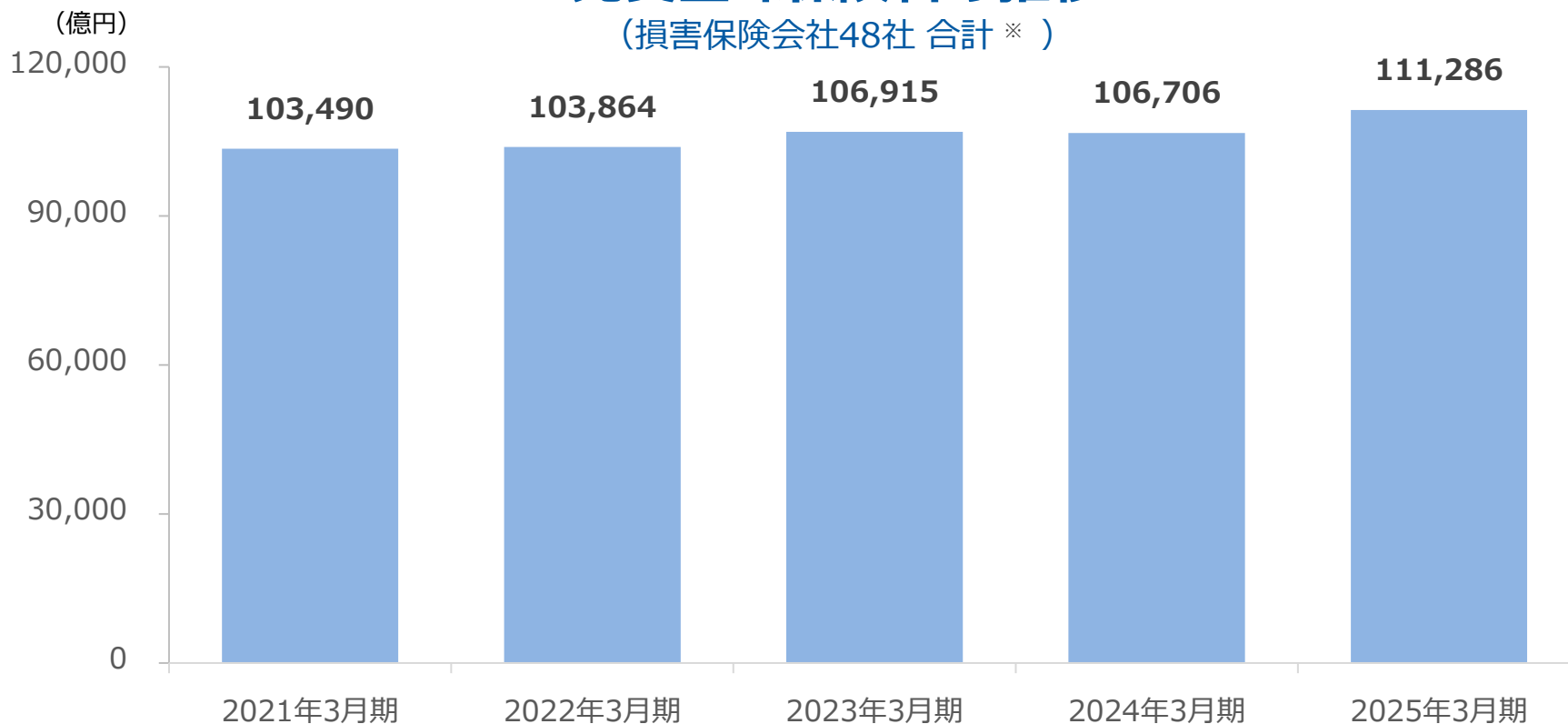
3. 少額短期保険市場（123社／1,536億円）※

- 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11兆1,286億円[※]（2025年3月期）。
損害保険市場は巨大な市場であり、緩やかな成長基調が持続。
2024年は自動車保険・火災保険の参考純率の引き上げに伴って各社で
保険料が見直されたほか、火災保険では水害リスクの細分化が進展。

元受正味保険料の推移

（損害保険会社48社 合計[※]）



※ 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

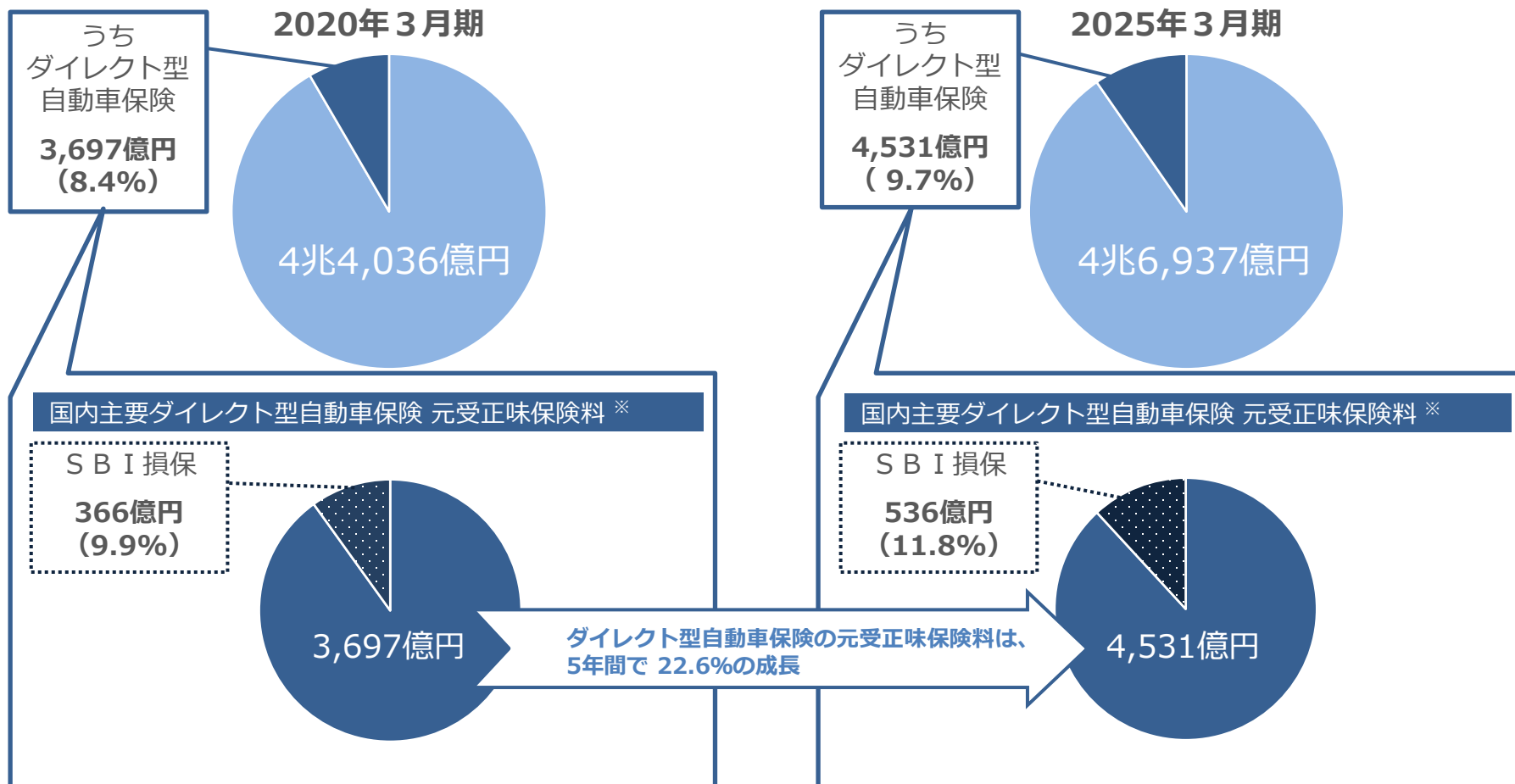
(百万円)

	2025年3月期	シェア
損害保険会社48社 合計 ※	11,128,693	100%
3メガ損保 合計	9,080,304	85%
MS&ADグループ	3,427,470	32%
東京海上グループ	2,993,886	28%
SOMPOグループ	2,658,948	24%
★ SBI損保	57,737	0.54%

※ 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、
ダイレクト型自動車保険の元受正味保険料が5年間で22.6%の成長**

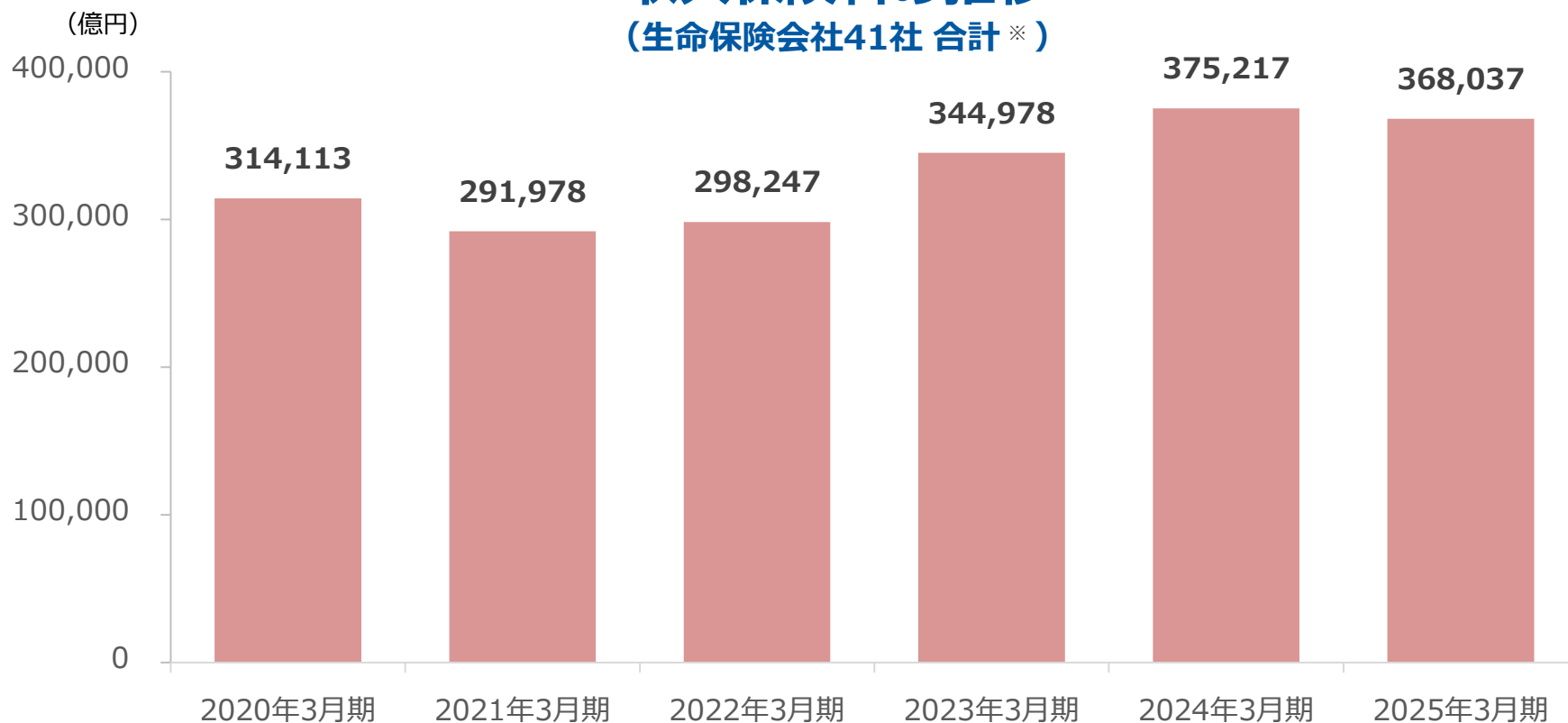
国内の自動車保険元受正味保険料 ※法人、フリート含む（一般社団法人 日本損害保険協会一般社団法人外国損害保険協会開示資料より）



※ SBI損保、ソニー損保、アクサダイレクト、チューリッヒ保険、東京海上ダイレクト損保（2025年10月にイーデザイン損保から社名変更）、三井ダイレクト損保、SOMPOダイレクト損保の合計

生命保険業界の前年度の収入保険料は 36兆8,037億円。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。長寿化が進み、従来の死亡リスク保障だけでなく、病気・介護などに対する保障ニーズが拡大。

収入保険料の推移 (生命保険会社41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31%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^{※1}

(百万円)

	2025年3月期	シェア
生命保険会社41社 合計 ^{※2}	36,803,709	100%
大手生保4社 合計	11,765,775	31%
日本生命	4,793,437	13%
明治安田生命	2,758,332	7%
第一生命	2,092,881	5%
住友生命	2,121,125	5%
★ SBI生命	28,328	0.08%

※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 2025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、5年間で16.8%成長。住宅価格の高騰により借入単価は上昇傾向にあり、住宅ローン市場は拡大。金融機関は住宅ローン差別化のため、付帯する団体信用生命保険の商品力の強化を推進。

団体信用生命保険 保有契約高^{※1}

2020年3月期

195兆 3,853億円

〔うち SBI生命〕

2兆 1,946億円 (シェア 1.1%)

5年間で16.8%増

2025年3月期

228兆 2,162億円

〔うち SBI生命〕

11兆 978億円 (シェア 4.9%)

個人向け住宅ローンの動向^{※2}

2024年度の新規貸出額

21兆 9,436億円 (前年度比 5.1%増)

2024年度末の貸出残高

227兆 1,743億円 (前年度比 2.7%増)



住宅ローンのボリューム拡大に伴って
団体信用生命保険の保有契約高が増加

金融機関が挙げる住宅ローンの商品力強化の取組^{※3}

第1位 「返済期間35年超ローン提供」 (75.8%)

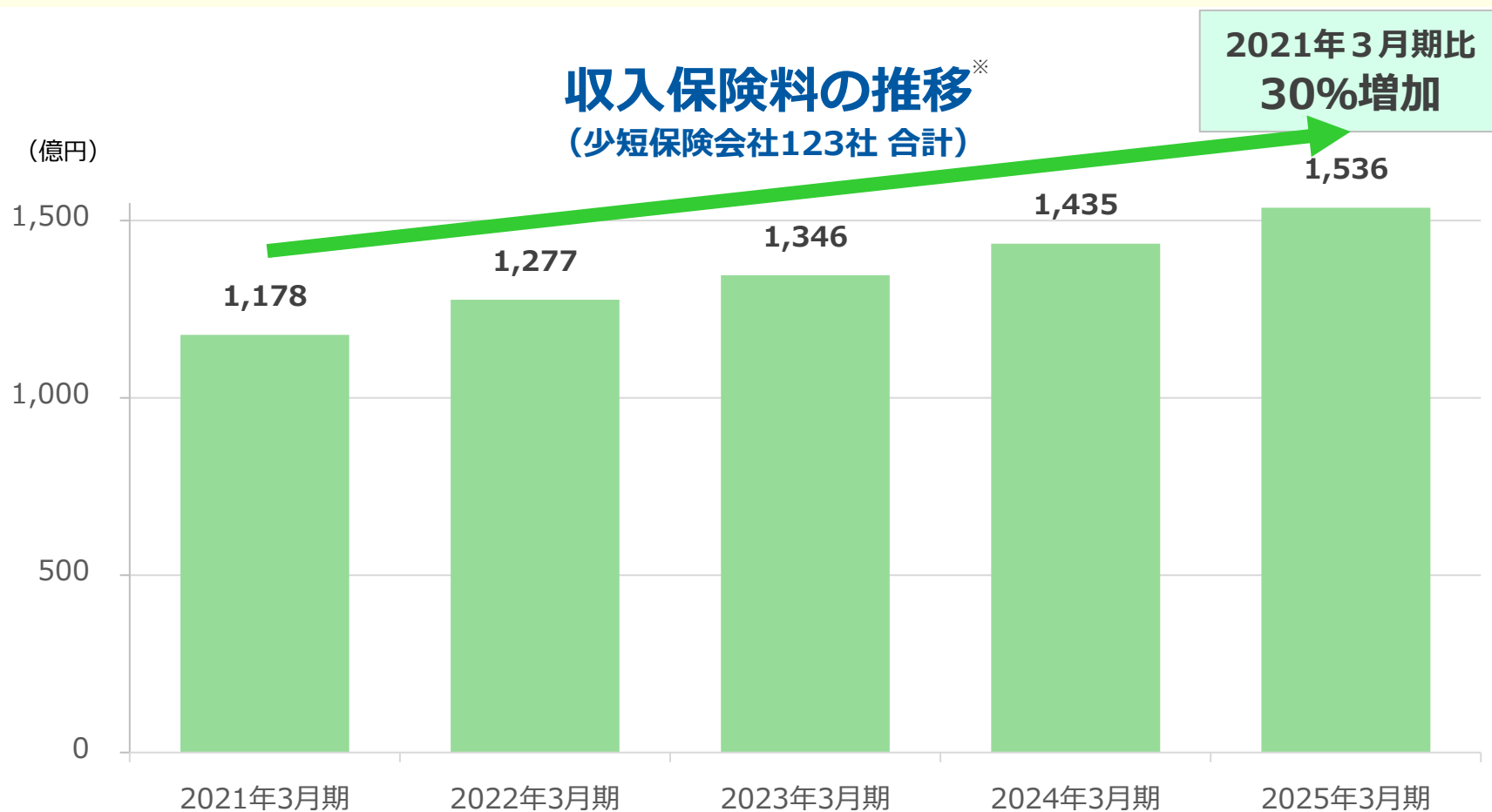
第2位 「団信の保障内容の充実」 (44.1%)

第3位 「諸費用の融資対象への追加」 (43.8%)



付帯する団体信用生命保険の保障範囲や保険料率
による住宅ローンの差別化が進行

少額短期保険業界の収入保険料は 1,536億円 (2025年3月期)。
少額短期保険市場の規模は拡大中であり、2025年3月期までの
4年間で収入保険料合計は、30%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4グループがシェアの45%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^{※1}
(百万円)

	2025年3月期	シェア
少短保険会社123社合計 ^{※2}	153,600	100%
大手4グループ	70,446	45%
★ 当社グループ（6社）	21,951	14%
光通信グループ（7社）	18,628	12%
全管協グループ（3社）	17,489	11%
東京海上グループ（3社）	12,376	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 2025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



ビッグデータ・AIなどの最新テクノロジーを駆使したローコスト・オペレーションを実現。これに裏付けられた低価格の保険を、成長を続けるSBIグループの顧客基盤を通じて、多くのお客さまにご提供

テクノロジー



最新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。

価格競争力



同業他社よりもさらに低価格な保険料の設定にチャレンジ。ビッグデータ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しています。

グループシナジー



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しています。

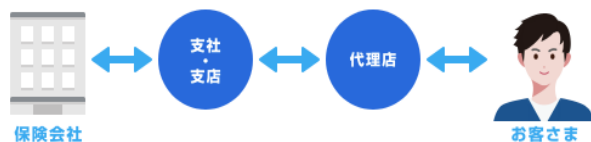
リーズナブルな保険料でお客さまに選ばれている**ダイレクト型の自動車保険**。
SBI損保は支社・支店などを持たず、人や書類を極力介さずに、主にインターネットを通じてお客さまとダイレクトにつながって保険契約を結ぶことで、**余計な中間コストを削減し、お手頃な保険料を実現しています。**

代理店型損保とSBI損保の違い

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



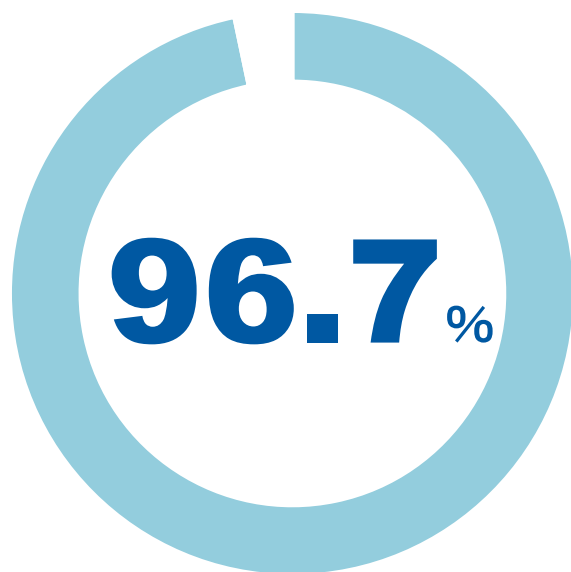
ダイレクト型自動車保険は、**究極の販売経費削減**

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2026」の保険料満足度で**第1位**

「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

SBI損保の自動車保険

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。



商品・サービスの充実に努めるとともに、
グループシナジーを活かした取り組みを拡大

S B I 新生銀行住宅ローンに「全疾病保障付団信」を付保

- 2026年3月2日より、S B I 新生銀行の住宅ローンにS B I 生命が提供する就業不能保障特約付き団体信用生命保険（商品名：全疾病保障付団信）を付保する取扱いを開始
- お客さまの「さまざまな病気・ケガによる収入減少の不安」「将来の返済に対する備え」へのニーズの高まりを背景に、全ての病気・ケガによる就業不能状態に対応する「全疾病保障付団信」を、住宅ローンの金利上乗せなどをすることなく、お客さまのご負担はゼロにて付保

<商品概要>

項目	内容	
年齢条件	借入時年齢：20歳以上50歳未満 完済時年齢：80歳未満	
金利上乗せ	なし	
団信保障内容	事由	支払額
	死亡 または所定の高度障害状態に該当 余命6カ月以内（リビングニーズ） または重度のがんと判断された場合	住宅ローン残高相当額
	がんを含む8疾病による就業不能状態	・月々の住宅ローン返済額（免責期間：なし） ・就業不能状態が12カ月継続した場合、住宅ローン残高相当額
	8疾病以外のすべての病気やケガによる就業不能状態	・月々の住宅ローン返済額（免責期間：3カ月） ・就業不能状態が24カ月継続した場合、住宅ローン残高相当額

- ◆ 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。





デジタル技術を適切に活用した商品・サービスの提供を通じて、お客さまに一層満足いただける価値を創出

ダイレクト型損保初の降雹に関する予測モデルを独自開発

- 自動車保険ご契約者様へ、本予測モデルを活用したアラートメールを配信し事前対策につなげる
- 2025年3月よりP o C（概念実証）を実施、一定の精度確認をもって2026年3月よりサービス開始、降雹に対する防災・減災を支援

<2025年4月>



- ・SBI損保とMS&ADインターリスク総研で、気象ビッグデータと自動車保険における過去の雹災害データをもとに雹災害発生予測モデルの構築および精度検証を目的とした概念実証（P o C※1）を実施
- ・降雹予測モデルの独自開発はダイレクト損保で初めて※2

※1：Proof of Concept
 ※2：2025年4月25日時点 SBI損保調べ

<2026年3月～>

■ サービス概要（アラートメール配信までの流れ）

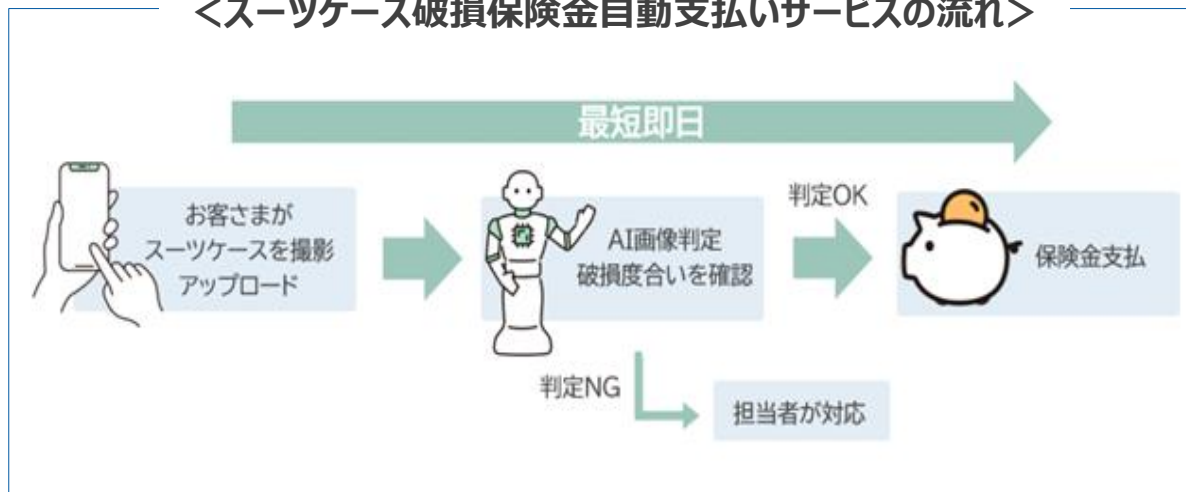


AIを含めたテクノロジーを活用し、顧客体験価値向上に資するサービスを提供

スーツケース破損保険金自動支払いサービスを開始

- 「SBI損保の海外旅行保険」における破損したスーツケースへの保険金支払いについて、お客さまに撮影いただいたスーツケース画像をAIが読み取り、破損の有無と状態を自動判定
- 担当者による損害確認や支払手続きなどの作業が不要になることで、これまで最短3日かかっていた保険金支払いを最短即日で行うことが可能に

＜スーツケース破損保険金自動支払いサービスの流れ＞



- 地域金融機関Webサイト上でも「SBI損保の海外旅行保険」の取扱いを開始

- ・福島銀行
…2025年12月22日～
- ・島根銀行
…2026年2月27日～



お客様の「生命保障」と日々の「暮らしの安心」を同時に得られる新たな仕組みを実現

全団協※1加盟の金融機関を通じた新付帯サービスの導入

- 全団協加盟の金融機関を通じてSBI生命の団体信用生命保険に加入された被保険者・その同居人に対し、(株)ヴァンガードスミスが提供する「近隣トラブル解決支援サービス(Pサポ)」を無料で提供
- Pサポでは、元警察官が専門相談員として「騒音」「迷惑行為」「嫌がらせ」など事件未済のトラブルを解決支援。「気になる」の段階から何度でも相談ができ、成功報酬や追加請求は一切なし

<トラブル解決支援の流れ>



※ 1 : 一般社団法人全国団信推進協会

AI技術の活用領域を拡大し、 お客様にご満足いただけるサービスを提供

宮崎ビジネスセンターにおける「対話型AIオペレーター」導入

- 宮崎ビジネスセンターの電話対応業務において「対話型AIオペレーター」を本導入
- 従来の定型的なボイスポットとは異なり、生成AIがお客さま一人ひとりの状況に応じて柔軟に会話を展開することができ、自然な対話を実現

<AIエージェント型ボイスポットの聞き取りイメージ>

生成AIの新たな活用:シニア世代に寄り添う、誰も取り残さないAIをめざして
状況を判断し、AIが寄り添う対応に変更する

言葉が出てくるのに時間がかかる場合



顧客

えーと、047の
なんだったかな？

123の

56●●です

ご登録のお電話番号を教えてください

※ 過去のボイスポットは、この質問を繰り返すだけ

ありがとうございます
市外局番は、047ですね
つづきの番号をお願いいたします

ありがとうございます
市外局番047につづいて123ですね
最後の番号を教えてください



AIエージェント型
ボイスポット



保険のデジタル化を通じたサービスの拡充に 努め、CX※1とAX※2の向上を目指す

日本郵便が公開したシステムを事故受付フォームに実装

- 事故受付や各種申し込みフォーム における住所入力において、日本郵便が公開した「デジタルアドレス・郵便番号API」の実装を完了
- 本導入により、保険金請求時の住所確認作業や入力エラーといった社内業務の工数削減に寄与し、保険金支払いまでのリードタイム短縮、契約者の満足度向上、業務全体の効率化につなげる

<事故受付フォームへの実装部分>

対象物件および対象物件所在地

■ 建物の種類 必須

集合住宅・ビル・マンション
 戸建て

■ デジタルアドレス

ABC12D6

※ ハイフンは不要です
 ※ [デジタルアドレス](#) を登録されている方は住所の自動入力ができます

※ 1 : Customer Experience
 ※ 2 : Agent Experience

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

2026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

- 福島銀行における「SBI損保のがん保険」および地域金融機関初となる「SBI損保の海外旅行保険」募集開始（2025年12月）

SBI 生命

- SBI 新生銀行の住宅ローンに「全疾病保障付団信」付保の取り扱いを開始（2026年3月）

テクノロジー

新技術の積極活用

SBI 損保

- ダイレクト型損保初となる独自開発の雹災害発生予測モデルを活用し、降雹アラートメール配信を開始（2026年3月）

SBI いきいき少短

- 宮崎ビジネスセンターにおける生成AIを活用した「対話型AIオペレーター」導入のお知らせ（2025年8月）

ニッチ

独自性の発揮、新分野開拓

SBI いきいき少短

- 「SBIの医療共済」、「SBIの生命共済」の販売を開始（2025年9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」をe-bikeブランド「XENIS」へ提供（2025年9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	40%程度を ※ 目安として実施	-	-

※2026年3月期より配当方針を変更し、目標配当性向の水準を従来の30%前後から40%程度へ引き上げ（2025年5月8日発表）

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 [※]	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 [※]	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、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。</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。

IRに関する活動状況



社長および管掌役員の下に担当部署を設置してI R活動を実施。 投資家向けの説明会・動画配信で社長が投資家の皆さまに向けてご説明

(2026年3月期に開催した投資家向け説明会)

開催日	説明会の名称	開催方法
2025年5月8日	2025年3月期 決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）	オンライン開催 （ライブ+オンデマンド配信）
2025年11月12日	2026年3月期 第2四半期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）	オンライン開催 （ライブ+オンデマンド配信）
2025年12月9日	ログミーファイナンス 個人投資家向けIRセミナー	オンライン開催 （ライブ+オンデマンド配信）

- ◆ 説明会の様子は、当社コーポレートサイトやYouTubeチャンネルに掲載した収録動画でご視聴いただけます。（前者では、説明会の投影資料などの関連資料もごございます。）

(当社コーポレートサイトへの情報掲載の事例)



投影資料 (PDF) 説明要旨 (URL)



投影資料 (PDF) 説明要旨 (PDF) 業績に関するFAQ (PDF)



投影資料 (PDF) 説明要旨 (PDF) 業績に関するFAQ (PDF)

投資家向け説明会以外にも、事業の内容・トピックス、決算の概況などを説明する動画をYouTubeなどのWebメディアから配信。

(2026年3月期に公開した主な投資家向け動画)

公開日	動画の名称	配信元
2025年7月3日	当社グループが保有する保険契約が合計300万件を突破	IRTV (Webメディア) 自社Webメディア
2025年7月3日	中期経営計画の進捗と将来に向けた取り組み	IRTV (Webメディア) 自社Webメディア
2025年8月12日	2026年3月期 第1四半期決算の概況	IRTV (Webメディア) 自社Webメディア
2025年11月12日	投資WEB 経営者対談 SBIインシュアランスグループ株式会社	投資WEB (Webメディア) 自社Webメディア
2026年2月12日	投資WEB 『決算速報!』 SBIインシュアランスグループ株式会社 2026年3月期第3四半期	投資WEB (Webメディア) 自社Webメディア

◆ 社長本人から投資家の皆さまに向けたご説明やメッセージをタイムリーに配信しています。

(Webメディアからの配信の事例)



当社コーポレートサイトにI Rニュース、I R資料、I R動画、業績に関するF A Qなどの情報を集約して掲載。ソーシャルメディアとも連動

◆ 情報開示その他の事項についての各種方針等をコーポレートサイトに掲載しています。

株主・投資家情報

IRニュース IR News

- 2025年12月10日 (動画) ログミーファイナンス 個人投資家向けセミナー (URL)
- 2025年11月27日 決算 2025年3月期 第2回半期決算報告書 (PDF) (Q29KR)
- 2025年11月13日 (動画) 2026年3月期 第2回半期決算説明会 (機関投資家・アナリスト向け) (URL)
- 2025年11月21日 決算 業績に関するFAQ (2025年11月) (PDF) (407KR)
- 2025年11月21日 決算 投資材料 (25%成長を続けるSBIインシュアランスグループ株主還元の本気度とは) (URL)
- 2025年11月13日 決算 2025年3月期 第2回半期決算説明資料 (PDF) (1,064KR)
- 2025年11月12日 決算 2025年3月期 第2回半期 (中間期) 決算短信 (日本語版) (PDF) (299KR)
- 2025年10月29日 決算 IR資料 株主優待制度の導入に関する補足説明資料 (PDF) (1,871KR)

IR動画 IR Videos

ログミーファイナンス 個人投資家向けセミナー (開催日 2025年12月9日)

2026年3月期 第2回半期決算説明会 (機関投資家・アナリスト向け) (開催日 2025年11月12日)

株主優待制度の導入に関する補足説明資料 (開催日 2025年10月29日)

IR資料室

- 決算短信 (Financial Results)
- 有価証券報告書 (Securities Reports)
- 中間経営計画 (Mid-term Management Plan)
- 決算説明会資料 (Presentation Materials)
- ディスクロージャー誌 (Disclosure)
- IR資料 (IR Materials)

SBI Insurance Group SBIインシュアランスグループ株式会社

YouTube

決算ハイライト

SBIインシュアランスグループ(連結)

経常収益 (百万円)

2025	2024	2023	2022	2021	2020
100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000

経常利益 (百万円)

2025	2024	2023	2022	2021	2020
5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000

親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)

2025	2024	2023	2022	2021	2020
1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

総資産 (百万円)

2025	2024	2023	2022	2021	2020
200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000

本比率 (%)

SBIインシュアランスグループ(株) [7326] IR公式



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