

SBI インシュアランスグループ 会社説明資料



SBI インシュアランスグループ株式会社
証券コード：7326 2022年9月14日

事業内容	P. 3
市場環境および成長戦略	P. 13
業績の推移	P. 27
事業トピックス	P. 35
参考資料	P. 50

(免責事項)

- 本資料に掲載されている事項は、SBIインシュアランスグループ株式会社（以下「当社」）による当社グループの業績、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、日本国内外を問わず、いかなる投資勧誘またはそれに類する行為を目的としたものではありません。また、当社は、本資料に含まれた情報の完全性及び事業戦略など将来にかかる部分について保証するものではありません。なお、本資料の内容は予告なしに変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

(本資料中の表示)

- 資料内の社名等の表示に、次の略称を使用している箇所があります。

SBI損害保険株式会社・・・・・・SBI損保

SBI生命保険株式会社・・・・・・SBI生命

SBIいきいき少額短期保険株式会社・・・・SBIいきいき少短

SBI日本少額短期保険株式会社・・・・SBI日本少短

SBIリスタ少額短期保険株式会社・・・・SBIリスタ少短

SBIプリズム少額短期保険株式会社・・SBIプリズム少短

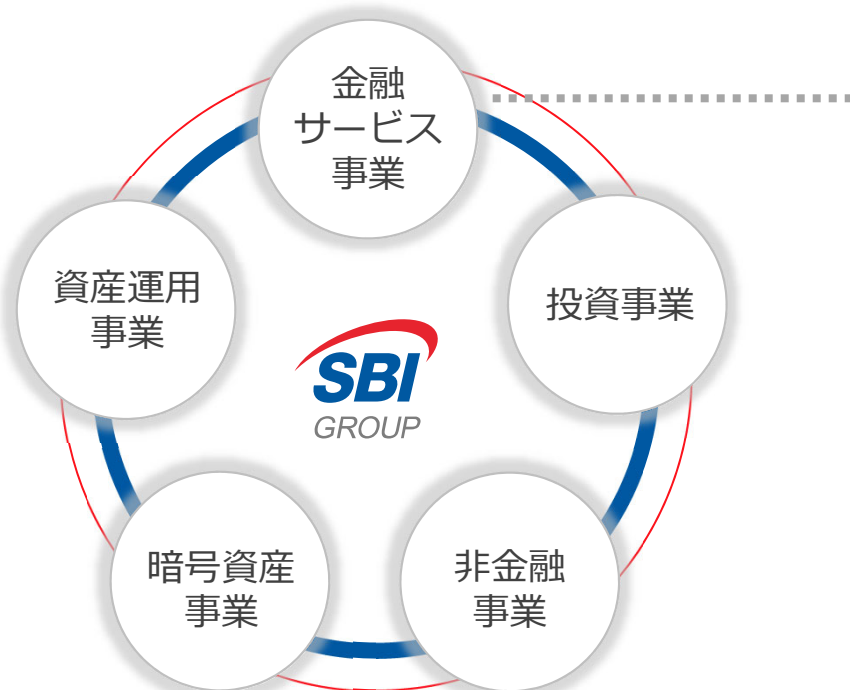
常口セーフティ少額短期保険株式会社・・常口セーフティ少短

事業内容



S B I 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

< S B I グループの事業領域 >



- ◆ 保険持株会社である当社を中心とした **S B I インシュアランスグループ** は、**S B I グループの保険事業**を担う企業グループです。
- ◆ **S B I グループ**全体の大きな顧客基盤を有効活用して、効率的な保険販売を実践しています。

当社グループの体制図

～ 総合的な保険事業を展開 ～



◆ SBI インシュアランスグループは、
保険持株会社である当社の経営管理の下で、
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事業を運営しています。

当社グループの主要取扱商品

～ 総合的な保険事業を展開 ～

事業	損害保険事業（SBI 損保）	生命保険事業（SBI 生命）
種類	自動車保険 がん保険 火災保険	就業不能保険 定期保険 団体信用生命保険
主要取扱商品	SBI 損保の自動車保険 SBI 損保のがん保険 自由診療タイプ SBI 損保の火災保険	  団体信用生命保険

事業	少額短期保険事業					
種類	生命保険 医療保険	ペット保険	家財保険	車両保険	地震補償保険	その他
主要取扱商品	SBI いきいき少短の 死亡保険 SBI いきいき少短の 医療保険	SBI いきいき少短の ペット保険 	賃貸住宅総合保険 2021 みんなの部屋保険 	みんなのバイク保険 みんなのスポーツサイクル保険	SBI いきいき少短の 地震の保険 地震被災からの再スタート費用保険 	法人顧客向け オーダーメイド型 保険



2022年 オリコン顧客満足度®調査において、
自動車保険 が 自動車保険 保険料 第1位、
がん保険 が 定期型がん保険商品 総合1位
をそれぞれ獲得

◆ 自動車保険での 保険料 第1位 は 10度目の獲得、
定期型がん保険商品での 総合1位 は 2度目の獲得となり、
ともに 2年連続での受賞

〔 2022年 オリコン顧客満足度®調査
自動車保険 保険料 第1位 〕

〔 2022年 オリコン顧客満足度®調査
定期型がん保険商品 総合1位 〕



※株式会社oricon ME調べ（2022年版）

- ・ オリコン顧客満足度®調査 自動車保険ランキングは、自動車保険について、過去4年以内に自分が運転していて自動車保険を適用したことがあり、かつ、自動車保険へ加入する際に選定に
関与した18歳～79歳の男女13,793名から得た回答に基づきランキングを発表しています。
- ・ オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険商品ランキングは、定期型がん保険について、6商品からファイナンシャルプランナー30名を対象とした調査に基づきランキングを発表しています。



「SBI損保のがん保険(自由診療タイプ)」は
補償内容が高く評価され、2018年の調査に続き、
保険商品では唯一の「AskDoctors 医師の
確認済み商品」に認定

- ◆ がんの診療に直接携わる医師100名の93%が
「他の人に勧めたい」と回答
- ◆ 医療現場で「実額補償」へのニーズが高い傾向



がんの診療に直接携わる100人の医師に聞きました

93%の医師が

SBI損保のがん保険を人に勧めたいと評価しました

2021年8月 AskDoctors調べ

※ 「AskDoctors評価サービス」とは、日本の医師の9割以上（30万人以上）が登録する日本最大級の医療従事者向け専門サイト「m3.com」の会員医師が商品に対して、資料や実験データ、商品の使用等で客観的に評価を行い、一定基準を満たした商品には認証を与え、ロゴマークを付与するサービスです。



インターネット申込専用定期保険 「クリック定期！Neo」は、お客さまや 専門家から非常に高い評価を獲得

インターネット申込専用定期保険 「クリック定期！Neo」



「昨年最も選ばれた保険ランキング」
死亡保険部門（ネット申込）

2年連続
No.1

2020年1月1日～2021年12月31日



「昨年最も選ばれた保険ランキング」
死亡保険部門（資料請求）

6年連続
No.1

2016年1月1日～2021年12月31日

※リニューアル前の「クリック定期！」の実績と合算した実績です



「昨年最も選ばれた保険ランキング」
定期保険部門（ネット申込）

2年連続
No.1

2020年1月1日～2021年12月31日



「昨年最も選ばれた保険ランキング」
定期保険部門（資料請求）

6年連続
No.1

2016年1月1日～2021年12月31日

※リニューアル前の「クリック定期！」の実績と合算した実績です



就業不能保険「働く人のたより」も お客さまや専門家から高い評価を獲得

就業不能保険「働く人のたより」



保険市場 2022 年版
「昨年最も選ばれた保険ランキング」
就業不能保険部門（ネット申込）

2年連続
No.1

2020 年 1 月 1 日～2021 年 12 月 31 日



2022年 オリコン顧客満足度®調査

就業不能・所得補償型保険商品

2年連続 総合 1 位

※オリコン顧客満足度 (R) 調査 就業不能・所得補償型保険商品ランキングは、ファイナンシャルプランナー30名を対象に、株式会社oricon MEが実施した調査です。



保険市場 2022 年版
「昨年最も選ばれた保険ランキング」
就業不能保険部門（資料請求）

2年連続
No.1

2020 年 1 月 1 日～2021 年 12 月 31 日



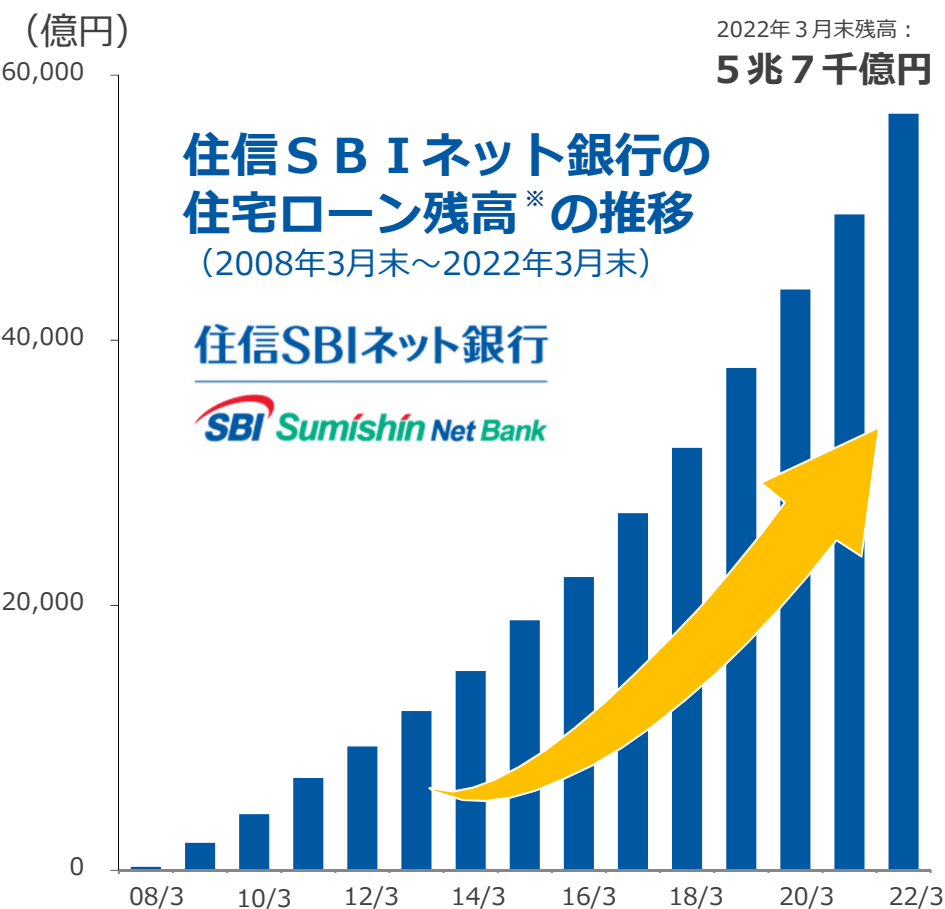
「NEW よい保険・悪い保険 2022年版」
専門家が選んだ就業不能保険ランキング 1 位



『NEW よい保険・悪い保険 2022 年版』
© 徳間書店 (2021 年 12 月発行)

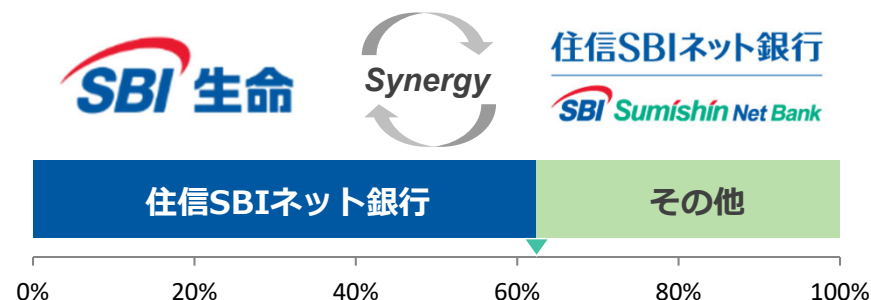


**急成長が続く住信SBIネット銀行へ
団信・火災保険を提供。住宅ローンのお客さま増加に連動、保険もSBI！**

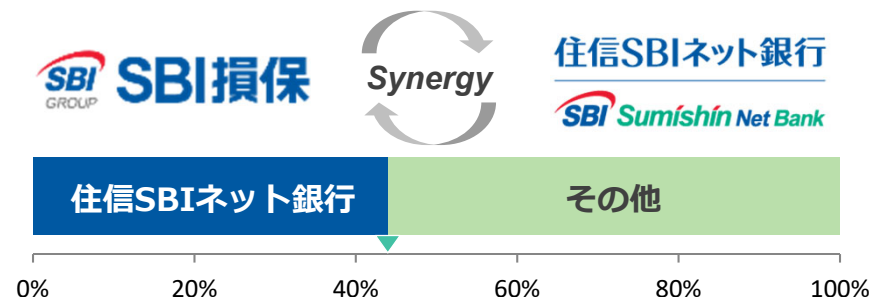


※新規実行の累計額から返済分を控除。三井住友信託銀行の代理店経由等を含む。

◆ **SBI生命の団体信用生命保険** 累計申込件数は、
6割超が住信SBIネット銀行の住宅ローン向け
(2022年3月末累計)

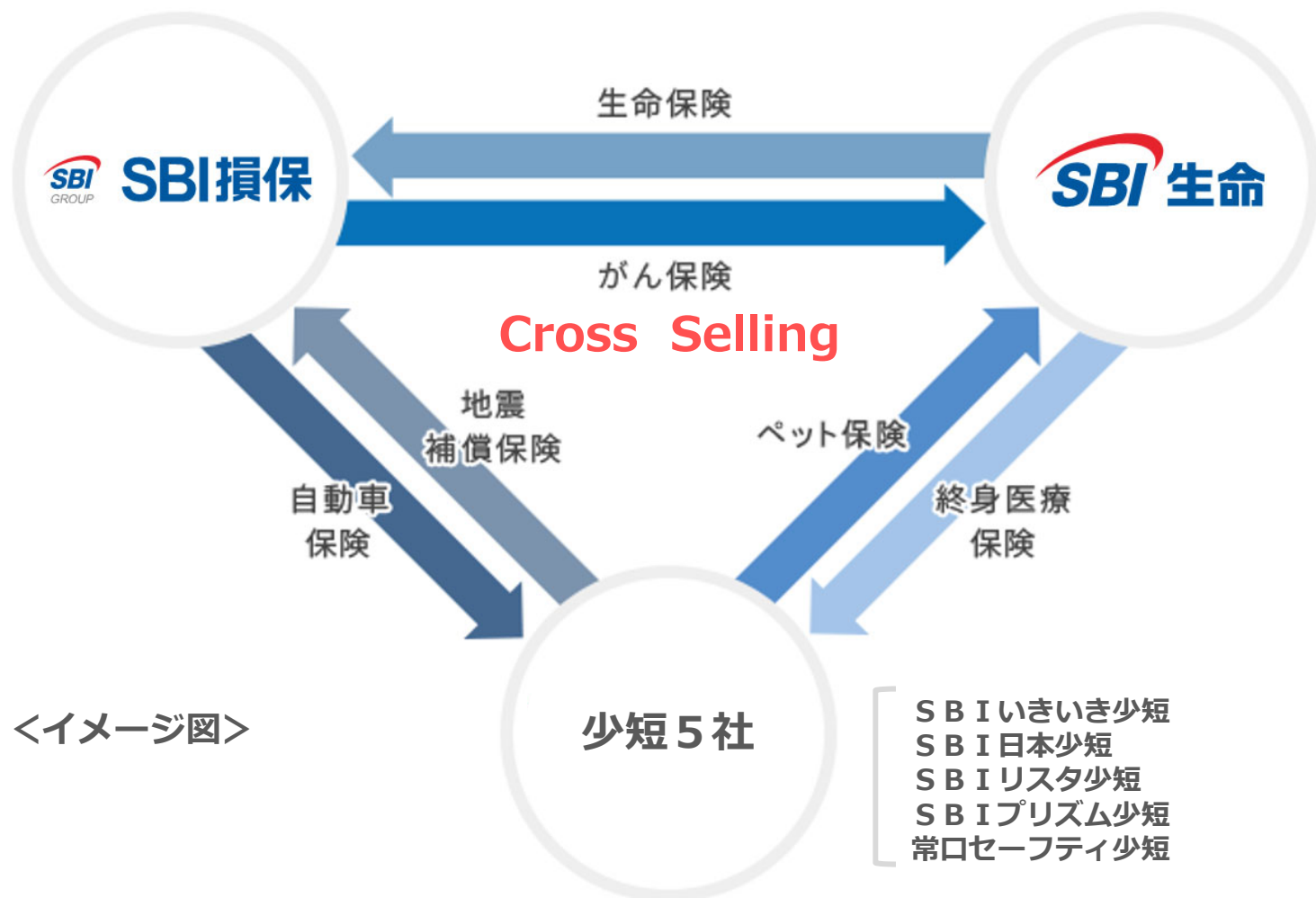


◆ **SBI損保の火災保険** 申込件数は、
4割超が住信SBIネット銀行からの申込
(2021年4月～2022年3月)





それぞれの会社のもつ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





市場環境 および成長戦略



損害保険・生命保険・少額短期保険の
各市場において、**成長分野を中心に
事業を展開**

- ◆ 損害保険・生命保険は、**巨大な市場。**
成長の途上にある当社には**広大な伸びしろ**が存在
- ◆ 少額短期保険は、2006年の改正保険業法 施行で
発足した**新しい市場**。ユニークで手ごろな価格の
商品が好評を博し、**成長している市場**
- ◆ 当社は、保険のインターネット販売、銀行窓販等、
販売チャネル多様化の時流に乗り、事業規模を拡大

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

橋本龍太郎内閣が
「日本版ビッグバン構想」
を発表

1998年

第二次保険制度改革

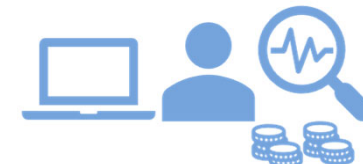
2007年

金融商品取引法施行

主要な変化

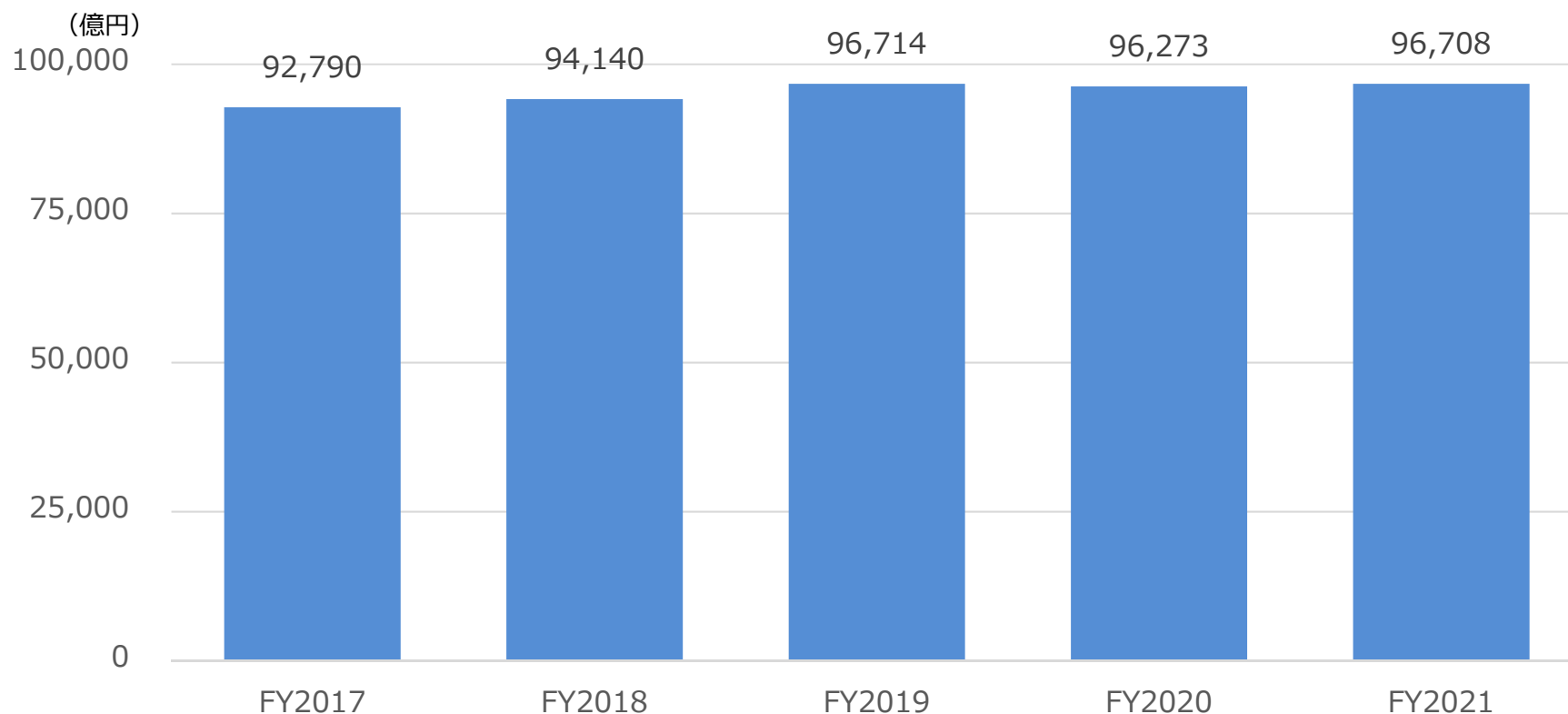
生損保の相互参入、
保険ブローカー制度
の導入等

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)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

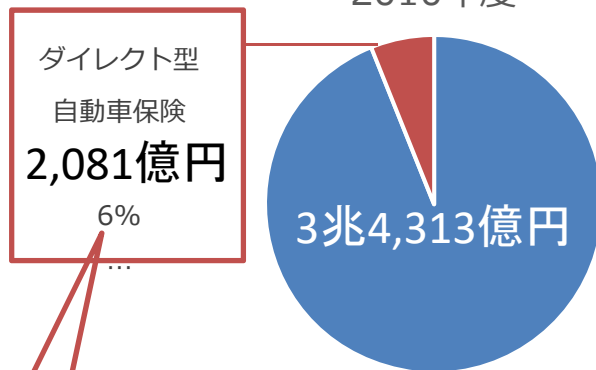
※1 ↓：前年対比で減少 ↑：前年対比で増加

※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

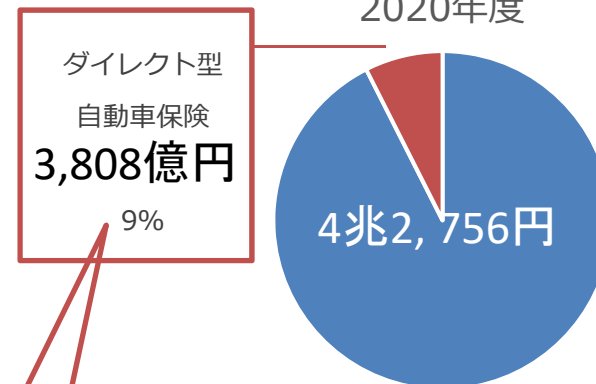
SBI損保の主力商品である自動車保険市場では、 ダイレクト型自動車保険の元受正味保険料が10年間で83.0%の成長

国内の自動車保険元受正味保険料 ※法人、フリート含む

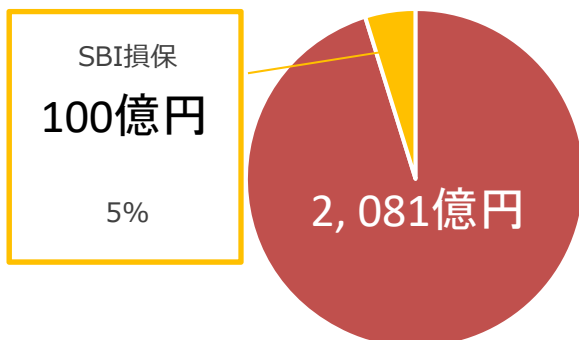
2010年度



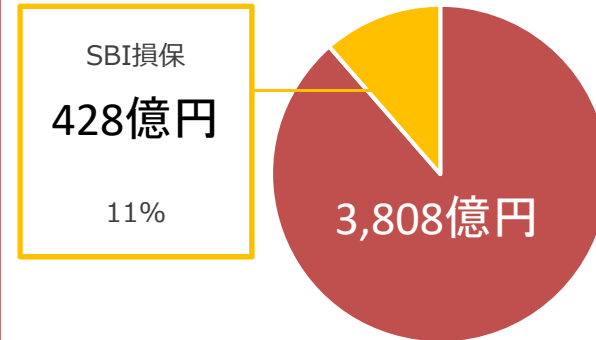
2020年度



うち国内主要ダイレクト型自動車保険 元受正味保険料 ※



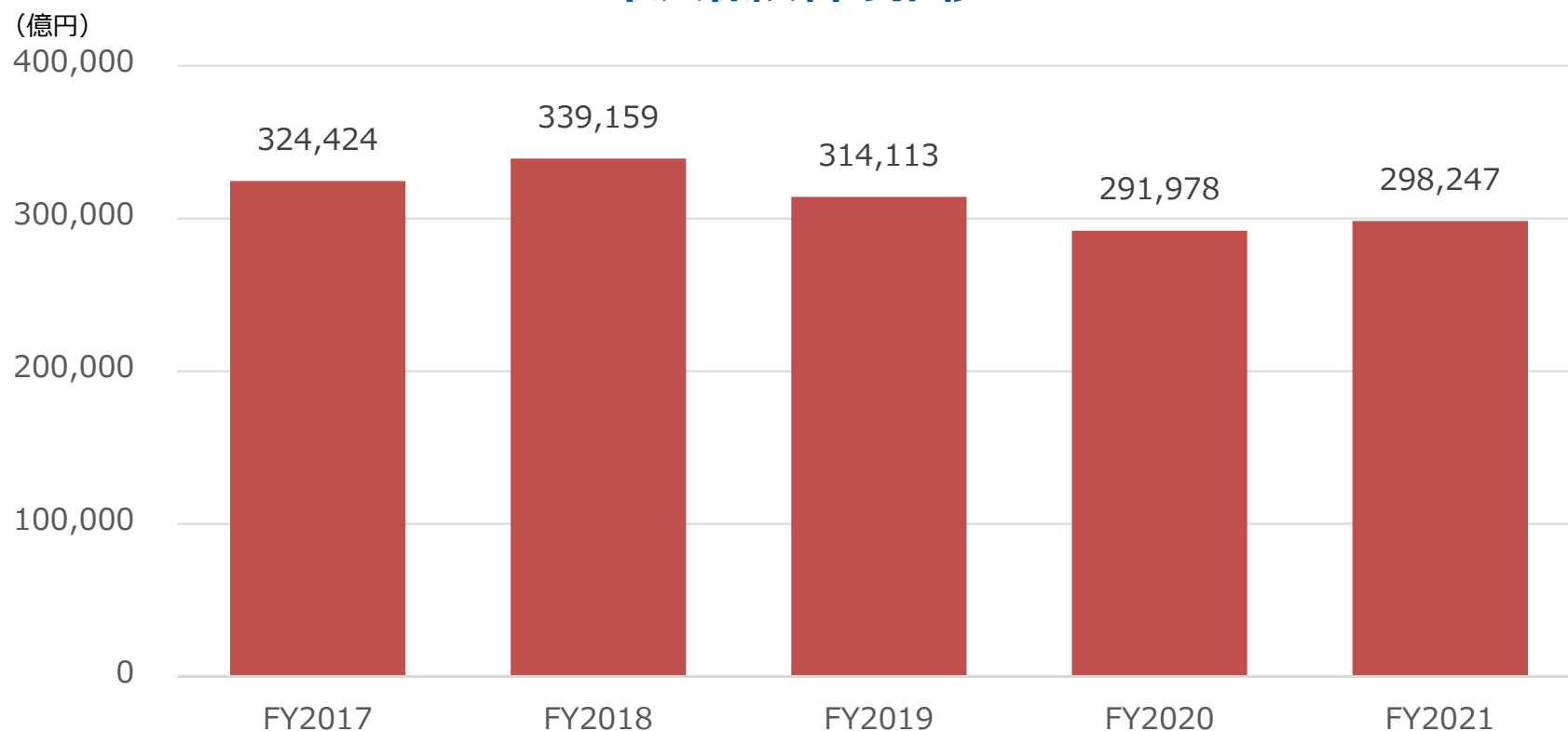
うち国内主要ダイレクト型自動車保険 元受正味保険料 ※



※SBI損保、ソニー損保、アクサダイレクト、チューリッヒ保険、イーデザイン損保、三井ダイレクト損保、セゾン自動車火災保険の合計

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%

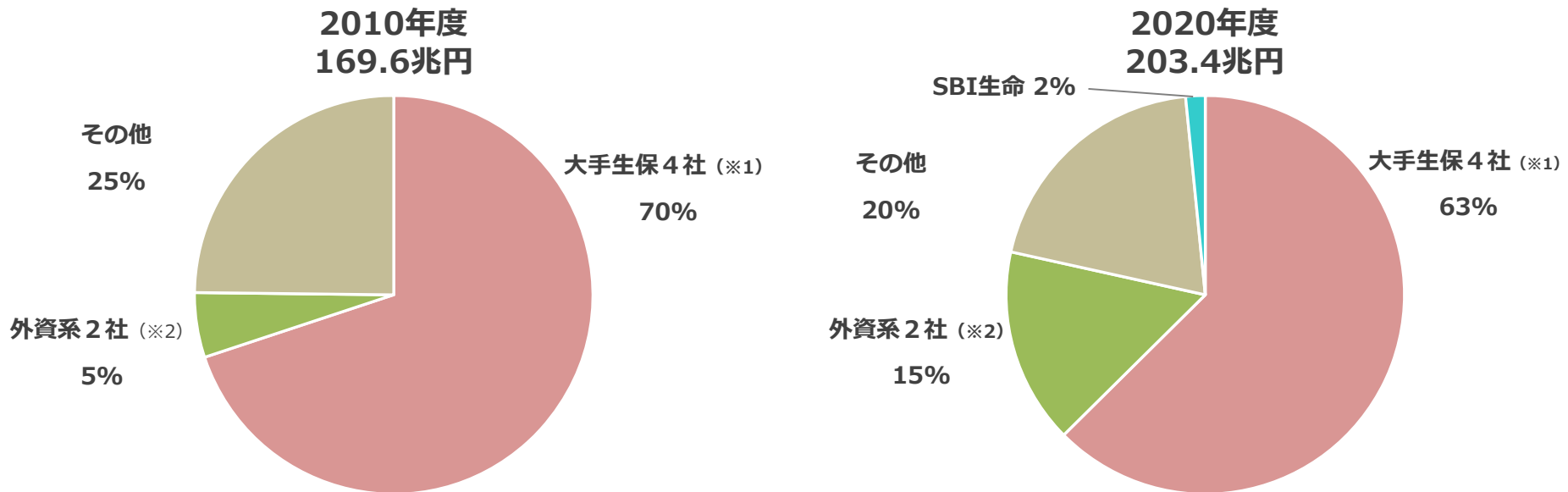
※ 一般社団法人 生命保険協会、各社の開示資料より当社調べ

※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19.9%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）



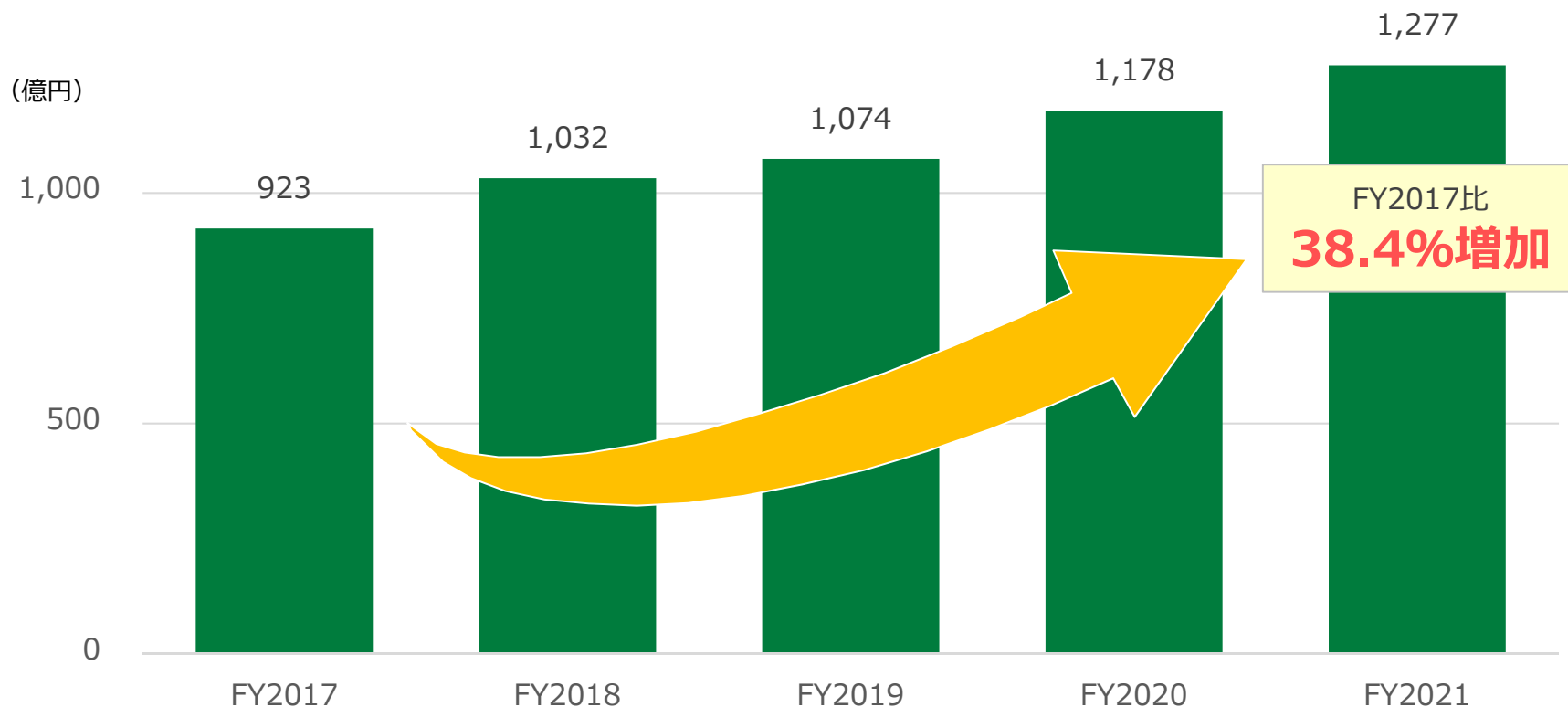
- ◆ 2020年度の団信保有契約高は約203.4兆円、過去10年間で19.9%増加
- ◆ 大手生保4社が市場シェアの 約2/3 をもつが、保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大
- ◆ 直近10年の増加額約33.8兆円のうち、外資系およびSBI生命の増加額は約26兆円

※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、今後も拡大を見込むことができる成長分野。
2020年の普及率は12%程度であり、その後も上昇傾向**

ペット保険の普及率（当社調べ）

2018年

犬	猫	合計
約890万頭	約965万頭	約1,855万頭

ペット保険契約件数 約148万件
＝ 普及率 約 8 %

2020年

犬	猫	合計
約849万頭	約964万頭	約1,813万頭

ペット保険契約件数 約232万件
＝ 普及率 約 12 %

※犬・猫の推計飼育頭数は一般社団法人 ペットフード協会公表の「全国犬猫飼育実態調査」（2018年・2020年公表分）の記載数値を使用
※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



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**

事業セグメント

損害保険



自動車保険



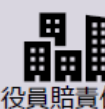
火災保険



がん保険



スマホ保険



役員賠償保険

生命保険



死亡保険



就業不能保険



医療保険



団体信用生命保険

少額短期保険



バイク保険



シニア向け保険



ペット保険

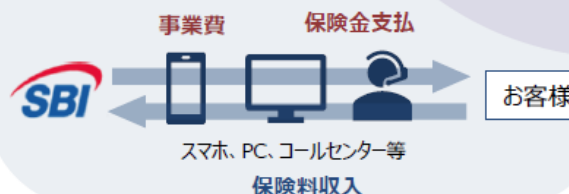


家財保険(賃貸)



テナント保険

主な収益構造



重要概念

規模の拡大

効率性の追求

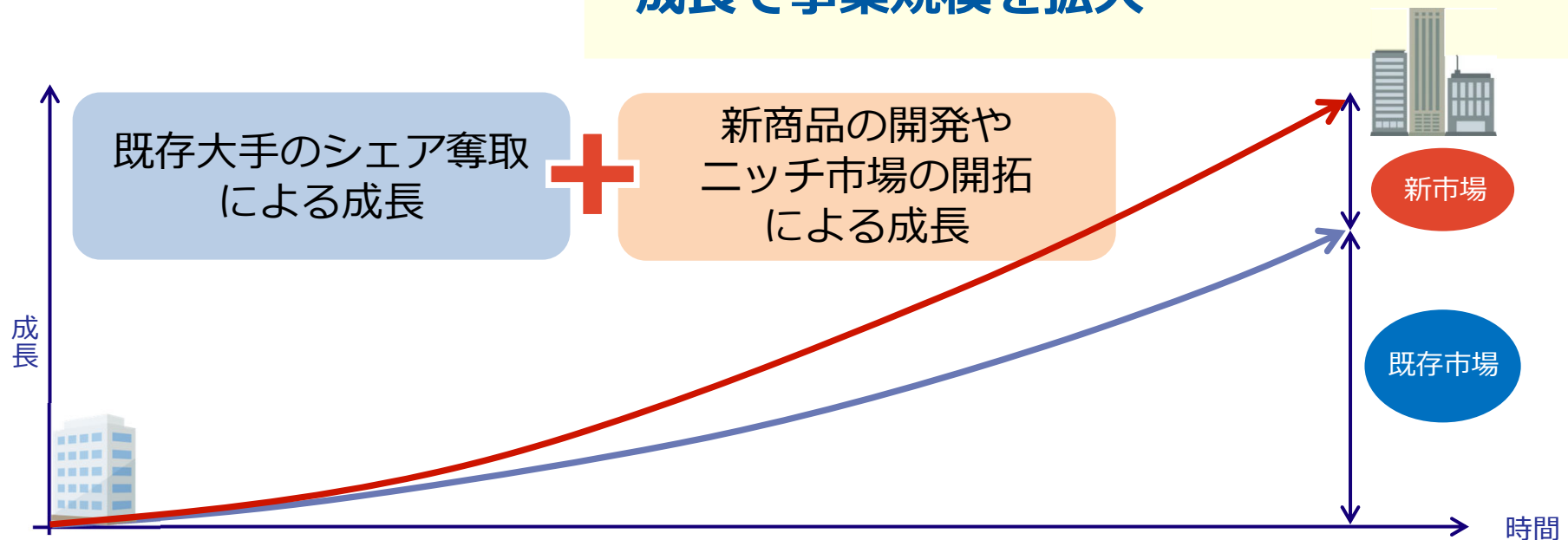
①顧客満足度
B to C(Customer)

②代理店満足度
B to A(Agency) to C

③従業員満足度
B to E(Employee)



**既存大手のシェア奪取による成長に加え、
新商品の開発やニッチ市場の開拓による
成長で事業規模を拡大**



中核戦略

シナジー

グループシナジーの深耕

- ・SBIグループ顧客基盤への販売推進
- ・地域金融機関との協業による地方創生
- ・外部企業とのオープン・アライアンス戦略

テクノロジー

テクノロジーの積極活用

- ・先進技術による新たなCXの創出
- ・AI、ビッグデータを活用したマーケティング
- ・RPA等による事務作業効率化

強みを活かして「連続的な成長」を目指す取組み

ニッチ

ニッチ市場の継続的開拓

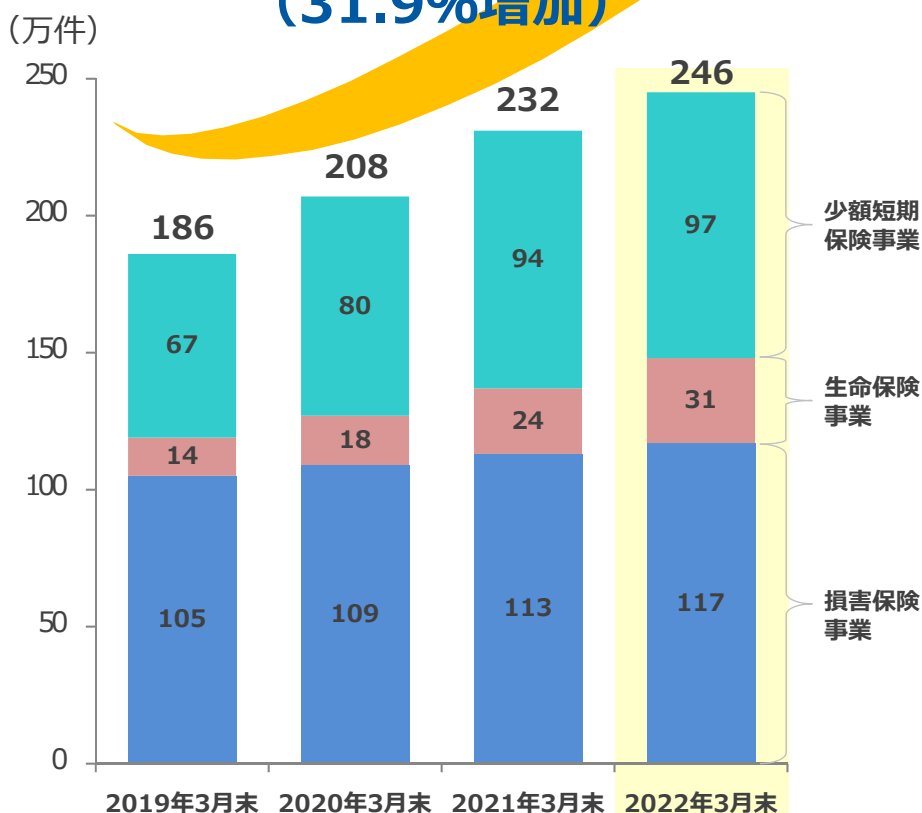
- ・少短保険を軸とした新分野への進出
- ・M&A、業務提携等による新事業構築

「非連続的な成長」の取り込み

業績の推移

当社グループの保有契約件数は順調に増加。
これに伴い、収入保険料も順調に増加

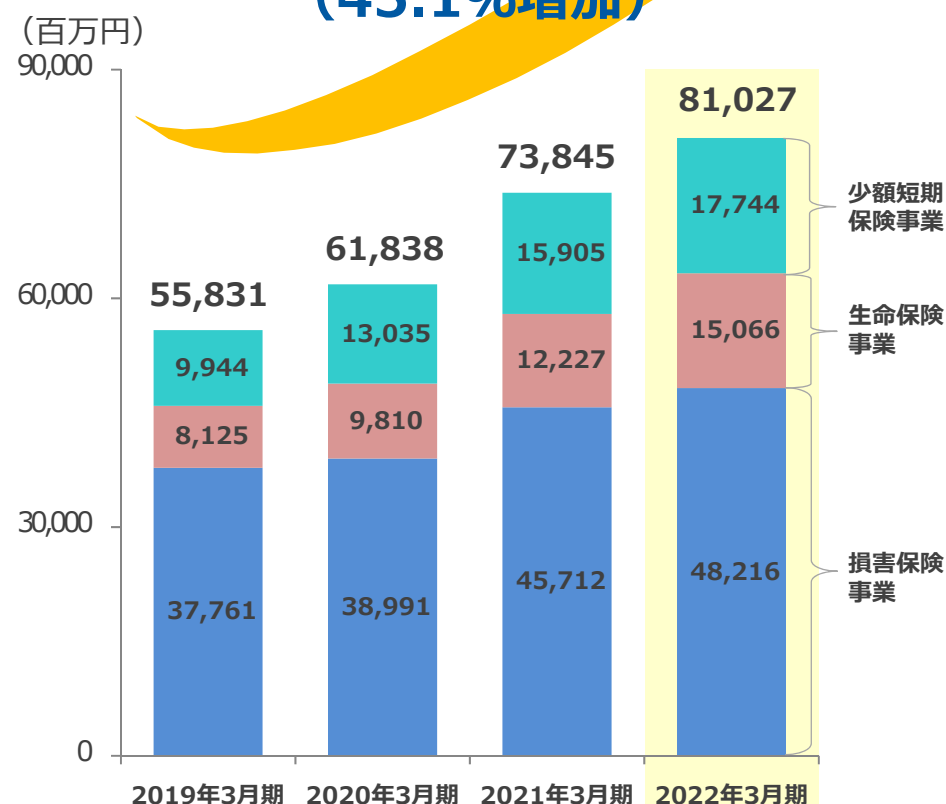
保有契約件数※ (31.9%増加)



※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。

※2022年3月末の保有契約件数は、2019年3月末比で32.3%増加しています。

収入保険料※ (45.1%増加)



※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。

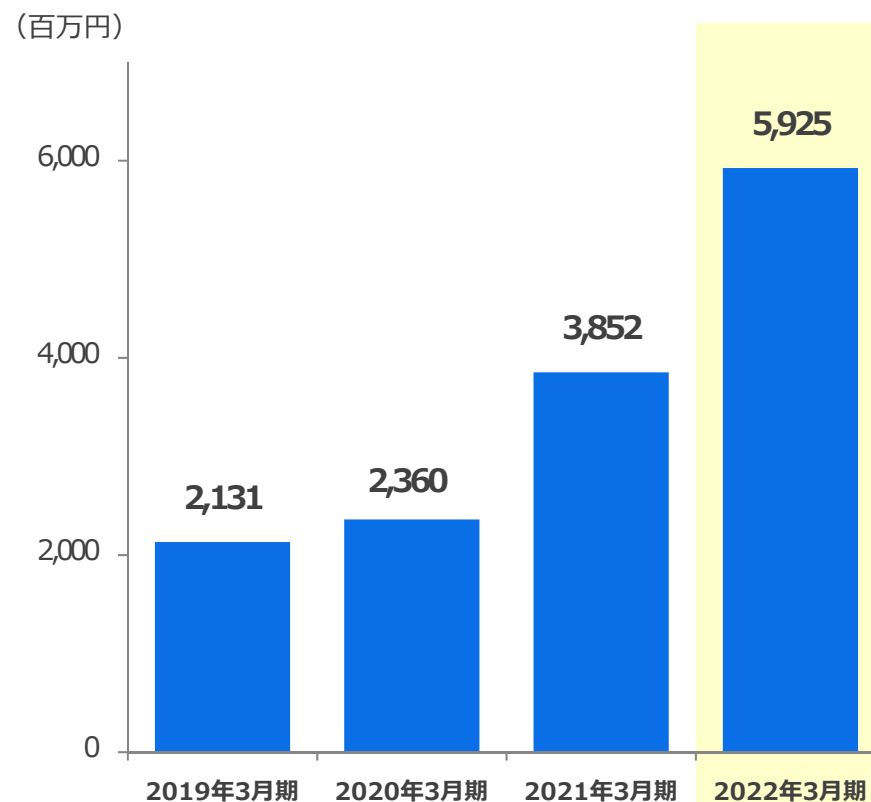
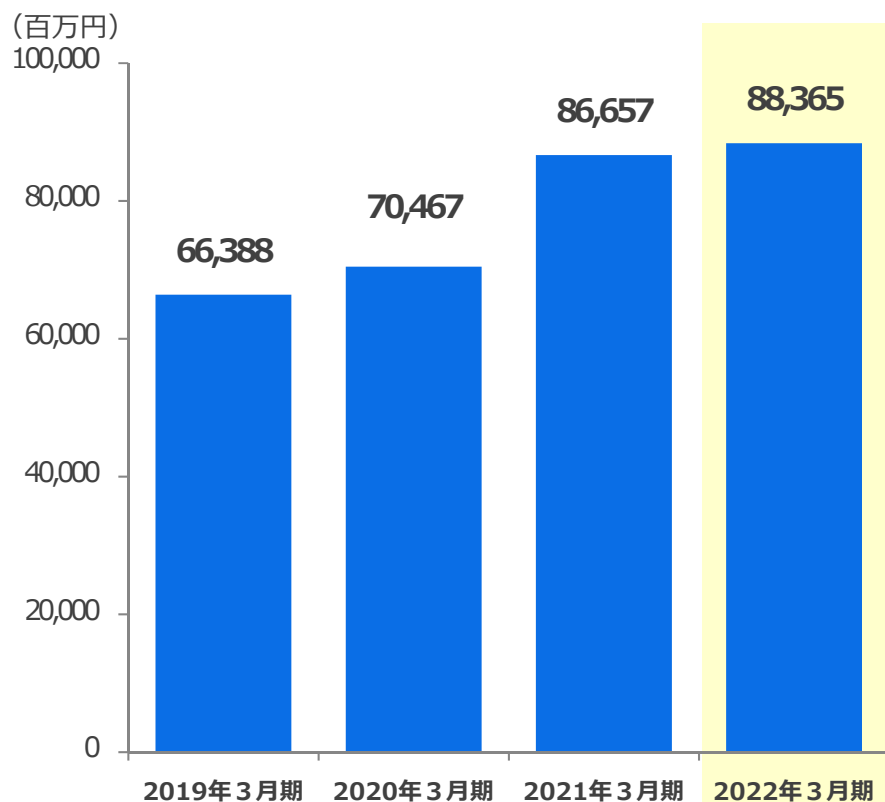
※2022年3月期の収入保険料は、2019年3月期と比べて45.1%増加しています。

**3事業共に保有契約件数と収入保険料の増加を背景に、
会社設立以来、連続して増収。**

＜ 連結経営指標 ＞

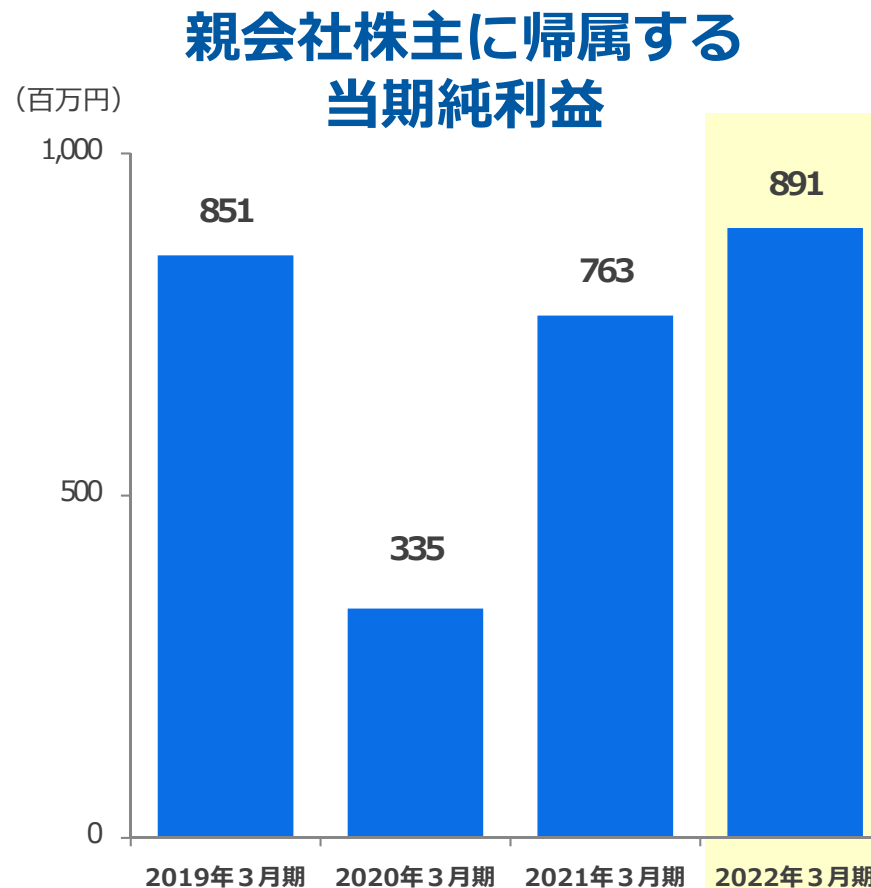
経常収益

経常利益



主に損害保険事業において、**自然災害の多寡で利益が増減**。
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 ＞



2023年3月期 連結業績予想

（2022年4月1日～2023年3月31日）（2022年5月12日公表）

（単位：百万円、％）

	2021年3月期 （実績）	2022年3月期 （実績）	2023年3月期 （予想）	増減率
経 常 収 益	86,657	88,365	93,500	5.8%
経 常 利 益	3,852	5,925	6,000	1.3%
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	763	891	950	6.5%

- ◆ 2023年3月期の連結業績は、保険金支払いの増加が見込まれるものの、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。

2023年3月期 第1四半期 連結業績

（単位：百万円）

	2022年3月期 第1四半期累計 (2021年4月～2021年6月)	2023年3月期 第1四半期累計 (2022年4月～2022年6月)	対前年同期 増減率
経常収益	22,748	過去最高 24,768	8.9%
経常利益	2,468	過去最高 2,801	13.5%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,334	過去最高 1,417	6.3%

◆ 経常収益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益の3項目すべてが、第1四半期としての過去最高金額を更新



利益還元の基本方針等について

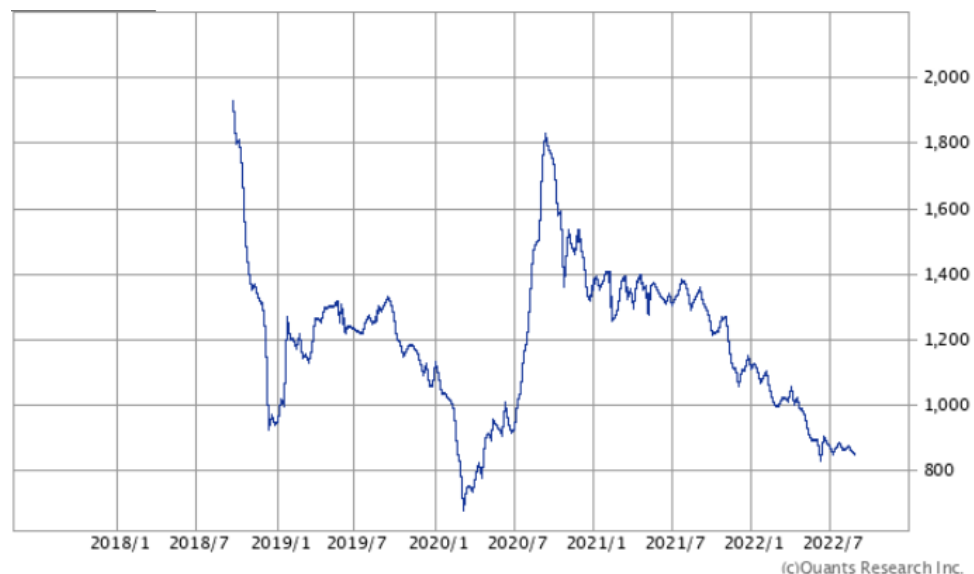
- ◆ 当社は成長途上にあるため、現在まで配当実績がありませんが、グループ各社の利益成長、今後の経営環境の変化への対応および財務体質強化のための内部留保との調和を図りつつ、安定的な利益配当を継続していくことを基本方針として目指しております。
- ◆ 当社は引き続き成長基調を維持していく見通しですが、今年度は新しい経営計画の策定作業を進めることとし、その過程で株主の皆さまへの利益還元策として、配当の開始について検討を進めてまいります。

SBIインシュアランス グループ (7326)

上場来の株価 (週足)

(2018年9月以来 約4年間)

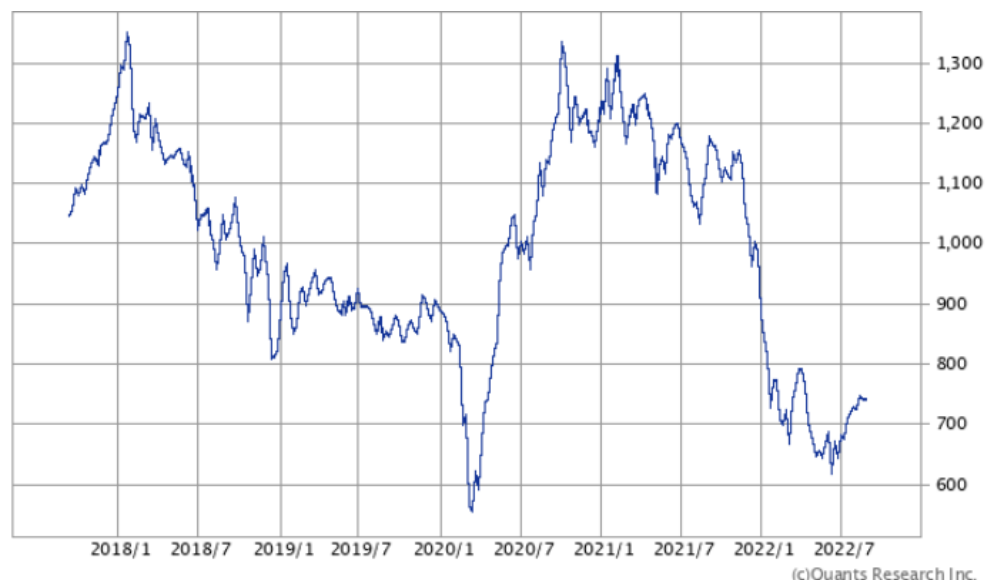
※上場日: 2018年9月27日
公募価格: 2,160円



マザーズ指数

過去5年間推移 (週足)

(2017年9月~2022年8月)





事業トピックス

～ 飛躍的な成長に向けて ～

1. 経済産業省の「DX銘柄」に初選定



新たな保険ビジネスを目指す
DXへの取り組みが高い評価を受け、
経済産業省の「DX銘柄」に初選定



DX銘柄2022

Digital Transformation

- ◆ 当社は、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、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、 2022年6月に「DX銘柄」へ初めて選定されました。
- ◆ 先進的なデジタル技術を業務で活用し、革新的な保険サービスを提供してまいります。



新たな保険ビジネスを目指す
DXへの取り組みが高い評価を受け、
経済産業省の「DX銘柄」に初選定



東京証券取引所で開催された「DX銘柄 2022 選定企業発表会」の様子



新たな保険ビジネスを目指す
DXへの取り組みが高い評価を受け、
経済産業省の「DX銘柄」に初選定



DX銘柄2022

Digital Transformation

◀ 左より「DX銘柄 2022」評価委員長 伊藤 邦雄氏
当社 代表取締役 執行役員会長兼社長 乙部 辰良
経済産業大臣政務官 吉川 ゆうみ氏
東京証券取引所 取締役 専務執行役員 小沼 泰之氏

東京証券取引所で開催された
「DX銘柄 2022 選定企業発表会」の様子

※役職は左記発表会開催日時点のものを掲載しています。



新たな保険ビジネスを目指す
DXへの取り組みが高い評価を受け、
経済産業省の「DX銘柄」に初選定

<DX銘柄2022 選定企業 33社 (1/2) >



中外製薬株式会社	医薬品	日本瓦斯株式会社	小売業
清水建設株式会社	建設業	株式会社LIXIL	金属製品
サントリー食品 インターナショナル株式会社	食料品	株式会社小松製作所	機械
味の素株式会社	食料品	株式会社IHI	機械
旭化成株式会社	化学	株式会社日立製作所	電気機器
富士フイルムホールディングス 株式会社	化学	株式会社リコー	電気機器
ENEOSホールディングス 株式会社	石油・石炭製品	株式会社トプコン	精密機器
株式会社ブリヂストン	ゴム製品	凸版印刷株式会社	その他製品
AGC株式会社	ガラス・土石製品	株式会社アシックス	その他製品



新たな保険ビジネスを目指す
DXへの取り組みが高い評価を受け、
経済産業省の「DX銘柄」に初選定

<DX銘柄2022 選定企業 33社 (2/2) >



株式会社日立物流	陸運業	東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社	証券、商品先物取引業
SGホールディングス株式会社	陸運業	SBIインシュアランスグループ株式会社	保険業
株式会社商船三井	海運業	東京海上ホールディングス株式会社	保険業
ANAホールディングス株式会社	空運業	東京センチュリー株式会社	その他金融業
KDDI株式会社	情報・通信業	株式会社GA technologies	不動産業
ソフトバンク株式会社	情報・通信業	三井不動産株式会社	不動産業
トラスコ中山株式会社	卸売業	応用地質株式会社	サービス業
株式会社ふくおか フィナンシャルグループ	銀行業		

2. 全国各地の地域金融機関さまとの 業務提携を推進



全国の金融法人、事業法人との提携交渉を推進。
2022年6月末時点で、**合計94社**がSBI損保の
商品の採用を決定または販売開始済

◆ 事業法人の個人会員さま向けには、がん保険 無償プラン・
追加補償プラン、集団扱いなどをご提供

＜金融法人＞

福島銀行	飯能信用金庫
筑邦銀行	長野信用金庫
東和銀行	松本信用金庫
きらやか銀行	東濃信用金庫
仙台銀行	浜松いわた信用金庫
筑波銀行	岡崎信用金庫
佐賀銀行	その他のご提携先さま
大光銀行	
イオン銀行	

＜事業法人＞

コメリキャピタル
UCS
東急カード
ポケットカード
カルチュア・コンビニエンス・
クラブ
高島屋ファイナンシャル・
パートナーズ
ベルーナ
DINOS CORPORATION
その他のご提携先さま





全国の金融機関との提携交渉を推進。
2022年7月末時点で、**合計76機関**に
S B I 生命の団信を提供

◆ S B I 生命の団信は、地域金融機関等による
住宅ローン事業の収益性向上に貢献できる商品

＜提携金融機関＞

アルプス中央信用金庫
飯田信用金庫
池田泉州銀行
上田信用金庫
愛媛銀行
沖縄銀行
かながわ信用金庫
川崎信用金庫
北九州銀行
北日本銀行
協栄信用組合
島根銀行
住信 S B I ネット銀行

諏訪信用金庫
西武信用金庫
仙台銀行
東濃信用金庫
豊田信用金庫
長野信用金庫
浜松いわた信用金庫
飯能信用金庫
福島銀行
松本信用金庫
もみじ銀行
山口銀行
その他の提携先金融機関さま

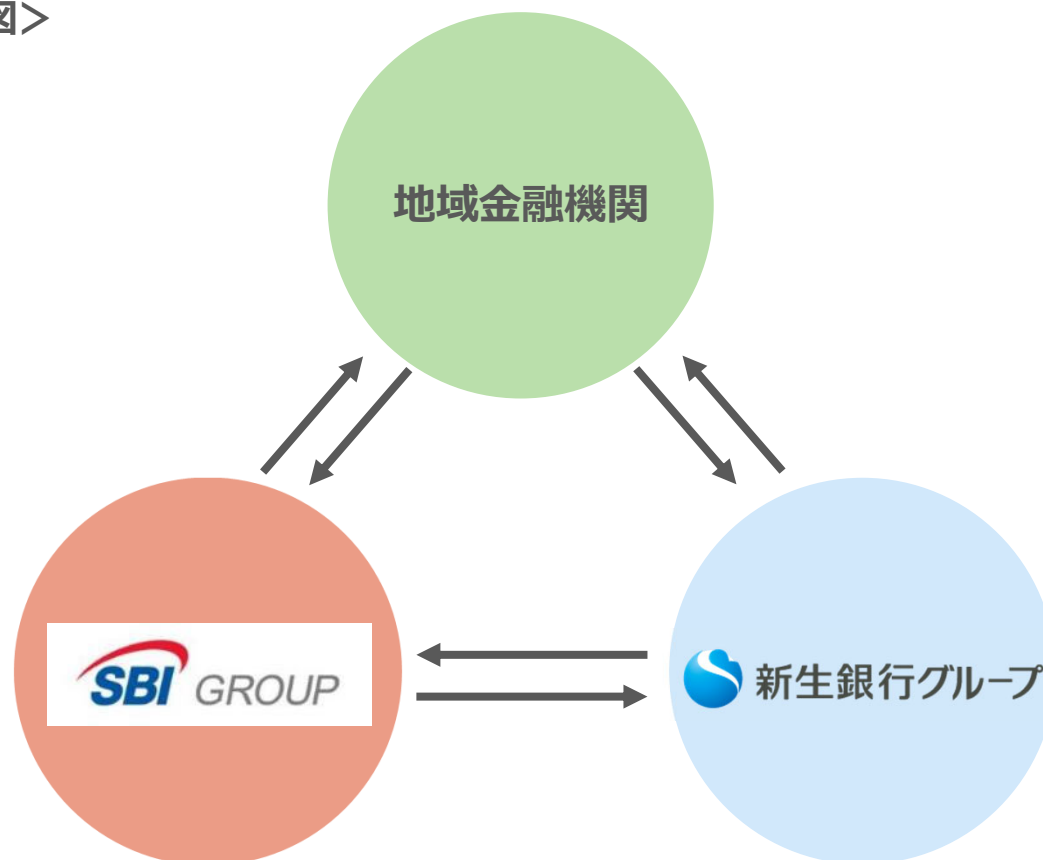
※五十音順





S B I グループ（当社親会社の企業グループ）は、**地域金融機関**とのアライアンスを拡大。昨年より**新生銀行グループ**が**S B I グループ**に加入し、**三位一体で地域社会の課題解決**を目指しています。

<イメージ図>

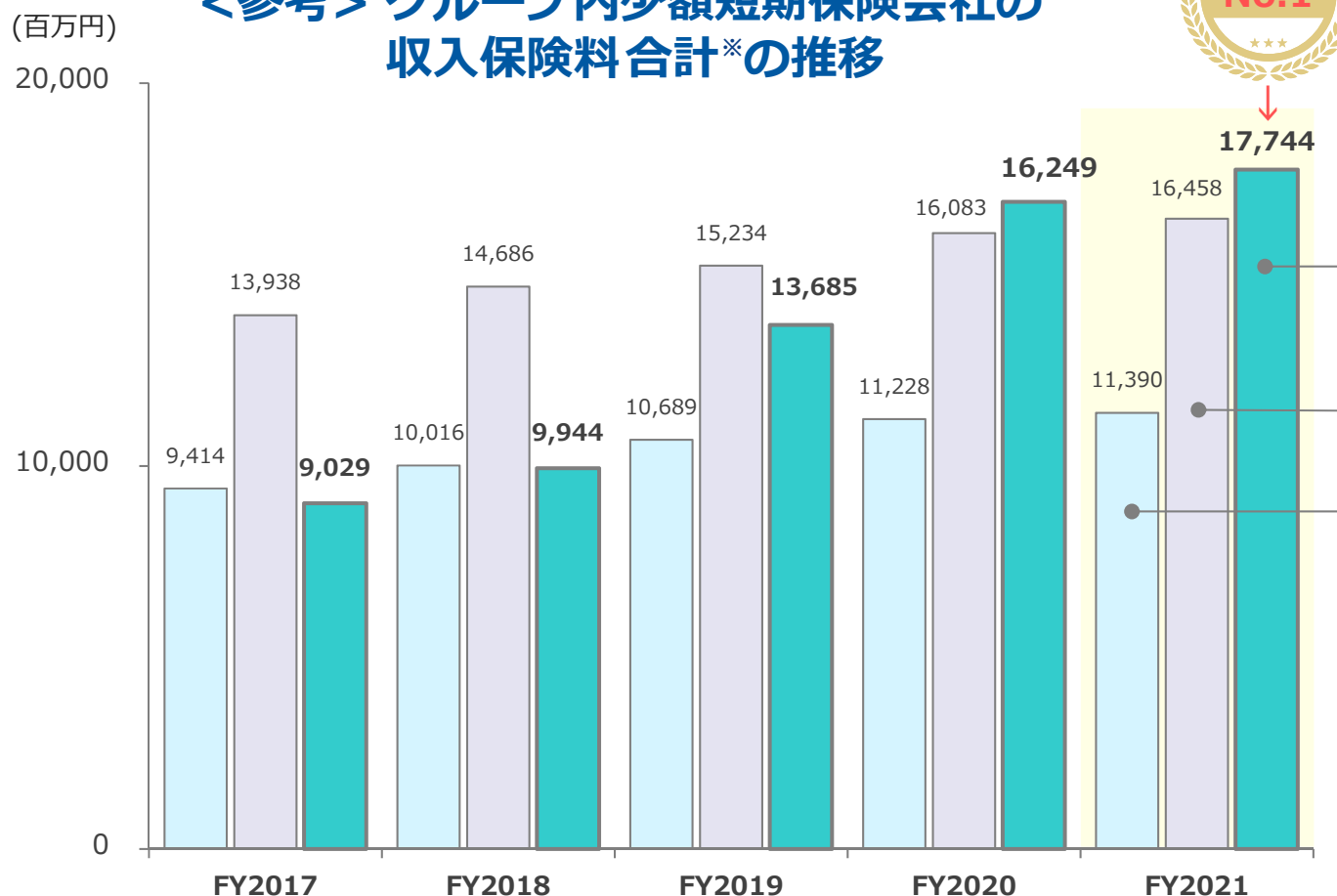


3. 少額短期保険業界における プレゼンス(存在感)の上昇



拡大が続く少短業界において、
当社グループは **収入保険料 業界No.1** (※)

<参考> グループ内少額短期保険会社の
収入保険料合計※の推移



グループ	構成会社
当社グループ	SBI いきいき少短 SBI 日本少短 SBI リスタ少短 SBI プリズム少短 常口セーフティ少短
全管協グループ	全管協少短 エタニティ少短 ネットライフ火災少短
東京海上グループ	東京海上ミレア少短 東京海上ウエスト少短

※ 当社調べ

※ 各企業グループの「収入保険料合計」は
事業年度末の時点で企業グループを構成
している各少額短期保会社を対象にその
事業年度の1年間の収入保険料を単純合
計しています。



**グループシナジーを徹底追求。
単独の会社では実現しえない
高い業務効率を目指す。**

- ◆ ノウハウ・設備を共有化し、少短各社の業務効率化を推進
- ◆ 強いシナジーを期待できる会社さまとの良いご縁があれば、M&Aも積極的に検討



A digital illustration of a bridge at sunset. The sky is a mix of blue and orange. Several cars are on the bridge, and there are futuristic circular light effects around them. The URL <https://www.sbiig.co.jp> is written in white cursive font across the middle of the image.

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

SBI Insurance Group Co., Ltd.

参 考 資 料

会 社 名	S B I 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 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



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。

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（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

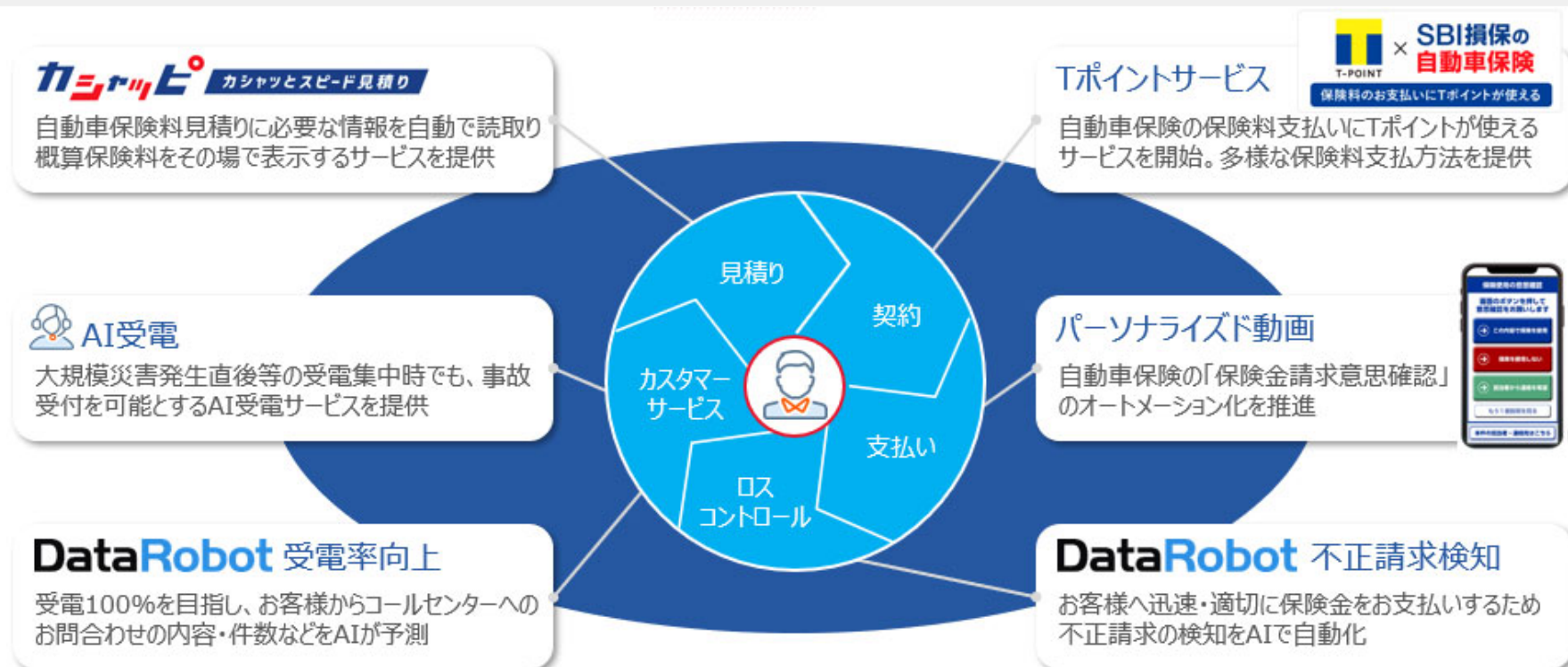
3. 最先端テクノロジーの活用

- ・ 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 損保は「ダイレクト損保」から「AIドリブンカンパニー」へ

- ◆ 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「AIドリブンカンパニー」へのビジネスモデルの変革を推進





AI搭載型OCRを用いた自動車保険の リアルタイム見積りサービス 「カシャッピ®」を大幅リニューアル

- ◆ AIが自動で読み取る対象保険会社を従来の4社から15社に拡大
- ◆ 紙の保険証券だけでなく、PDFや保険証券を撮影した画像のアップロードでも概算保険料の見積もりを可能とする改良を実施

スマホで保険証券（継続証）を
撮りましょう

カンタンな質問に答えましょう

概算保険料を確認しましょう





S B I 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の実装を開始

- ◆ アミフィアブル株式会社が開発した「MLET.II」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、テスト実行ツールへの連携までを一貫して自動化
- ◆ 今後、他の保険商品のシステム開発にも「MLET.II」の導入を検討し、業務効率化を通じたお客さまサービスの向上に取り組む

S B I 生命のA I 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



**少額短期保険事業もDXを推進。
お客さま本位の商品・サービスを追求**



SBI 日本少短は**不動産DX**に注力。保険契約管理システムと不動産プラットフォームとの接続を拡大し、代理店業務の効率化とお客さまの利便性向上に取り組む。



SBI いきいき少短は、LINE公式アカウントによるペット保険の**保険金請求受付サービス**の取り扱いを開始。



[*https://www.sbiig.co.jp*](https://www.sbiig.co.jp)



S B I インシュアランスグループ株式会社

証券コード : 7326