

# 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      2023年3月6日

事業内容	P. 3
商品ラインナップ	P. 11
市場環境および成長戦略	P. 19
業績の推移（上場期～前期）	P. 33
業績の推移（当期第3四半期累計）	P. 37
IRトピックス	P. 41
事業トピックス	P. 48
参考資料	P. 63

#### （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

SBI常口セーフティ少額短期保険株式会社・・・SBI常口セーフティ少短

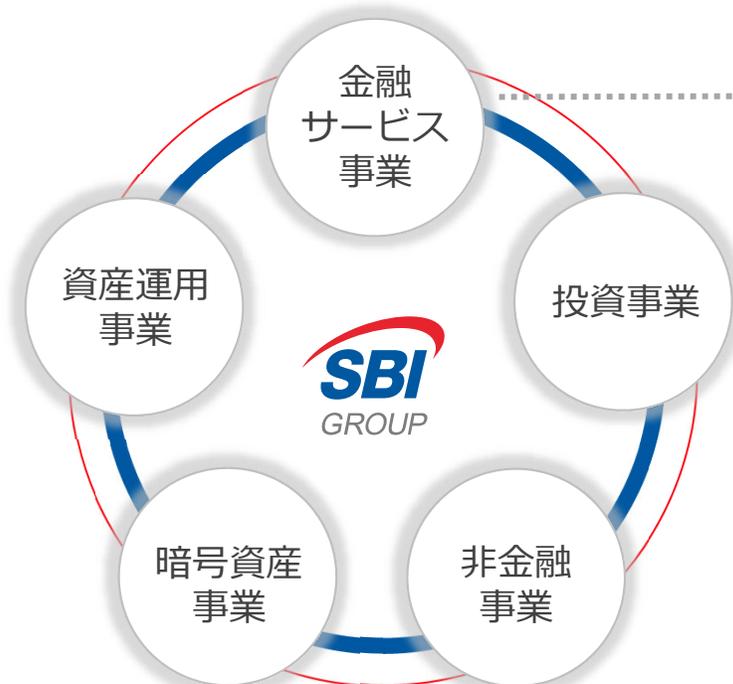
# 事業内容





**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) >

1. 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）
2. 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）
3. 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）
4. 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）



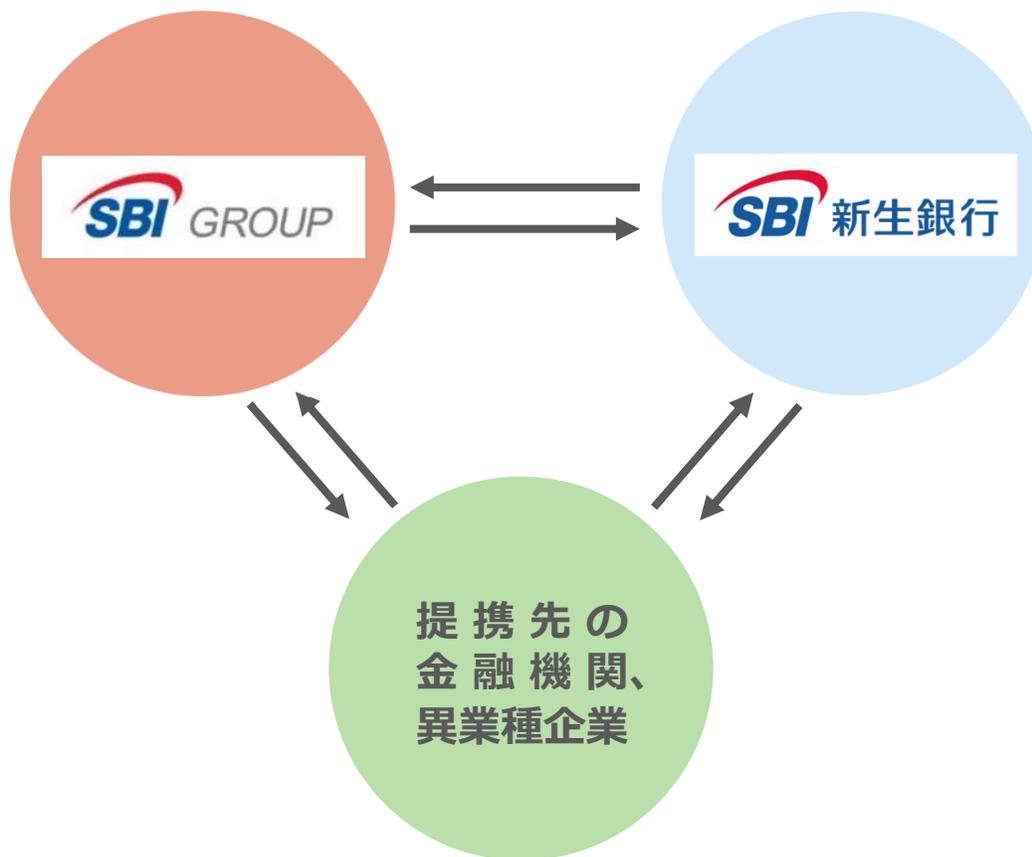
**SBI インシュアランスグループは、インターネット、AIなどのテクノロジーを積極的に活用することで、競合会社にはないロー・コストオペレーションを実現**





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 >





**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**

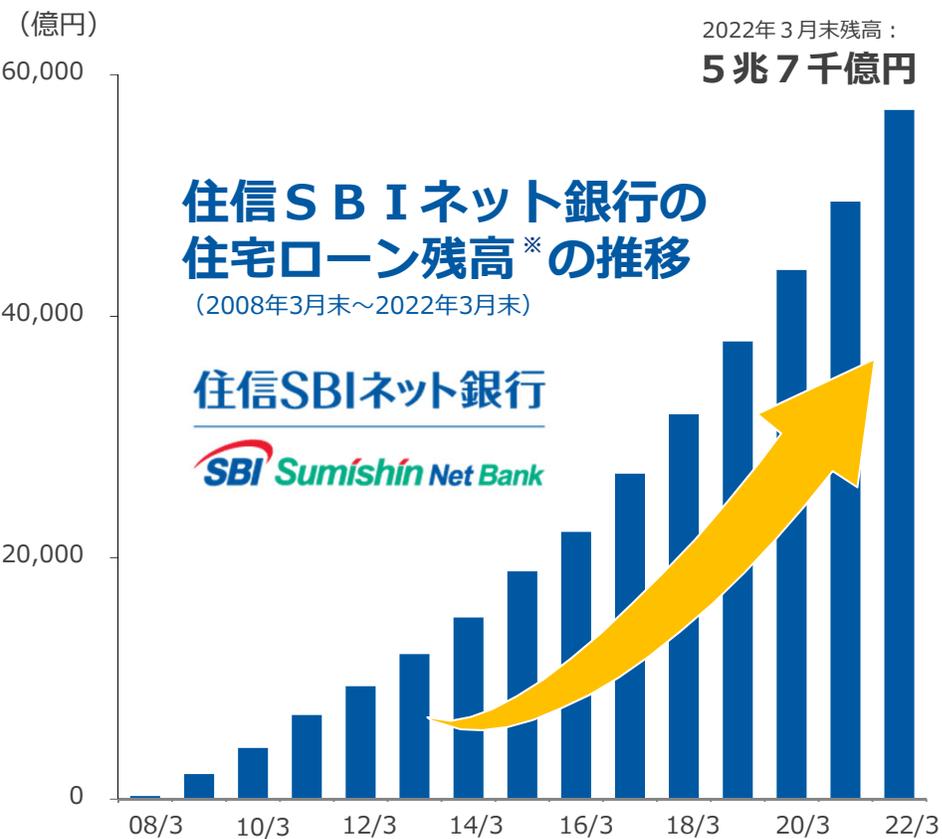


◆ **全体最適を目指すグループ一体経営により、単独の会社では実現しえない高い業務効率を獲得しています。**



## <SBIグループの顧客基盤の活用事例>

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商品を提供。  
住宅ローンをご利用のお客さまの増加に連動して、  
団体信用生命保険や火災保険のお客さまも増加



◆ 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



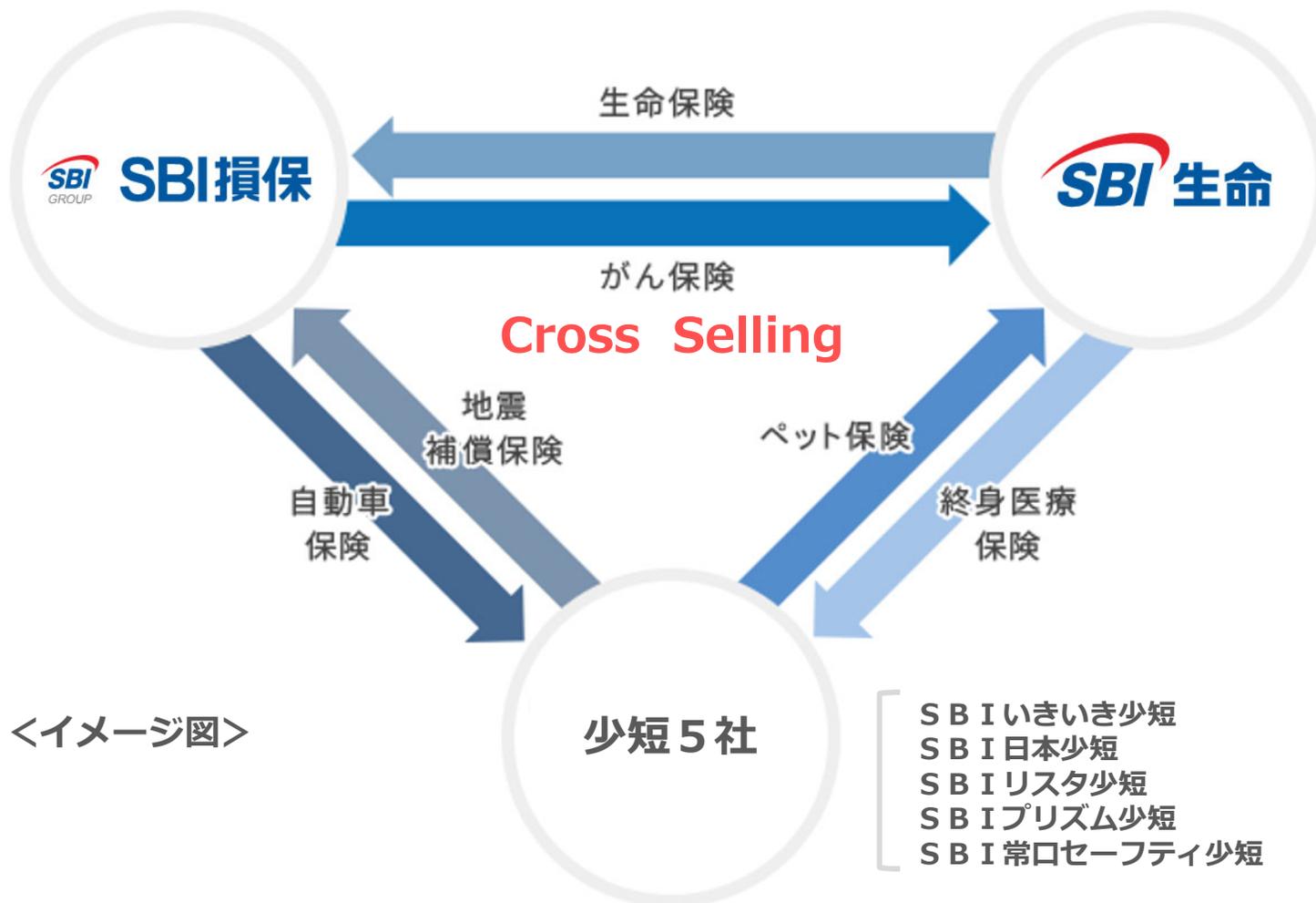
◆ SBI損保が、住信SBIネット銀行の住宅ローンのお客さまに火災保険を提供



<sup>\*</sup>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。



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

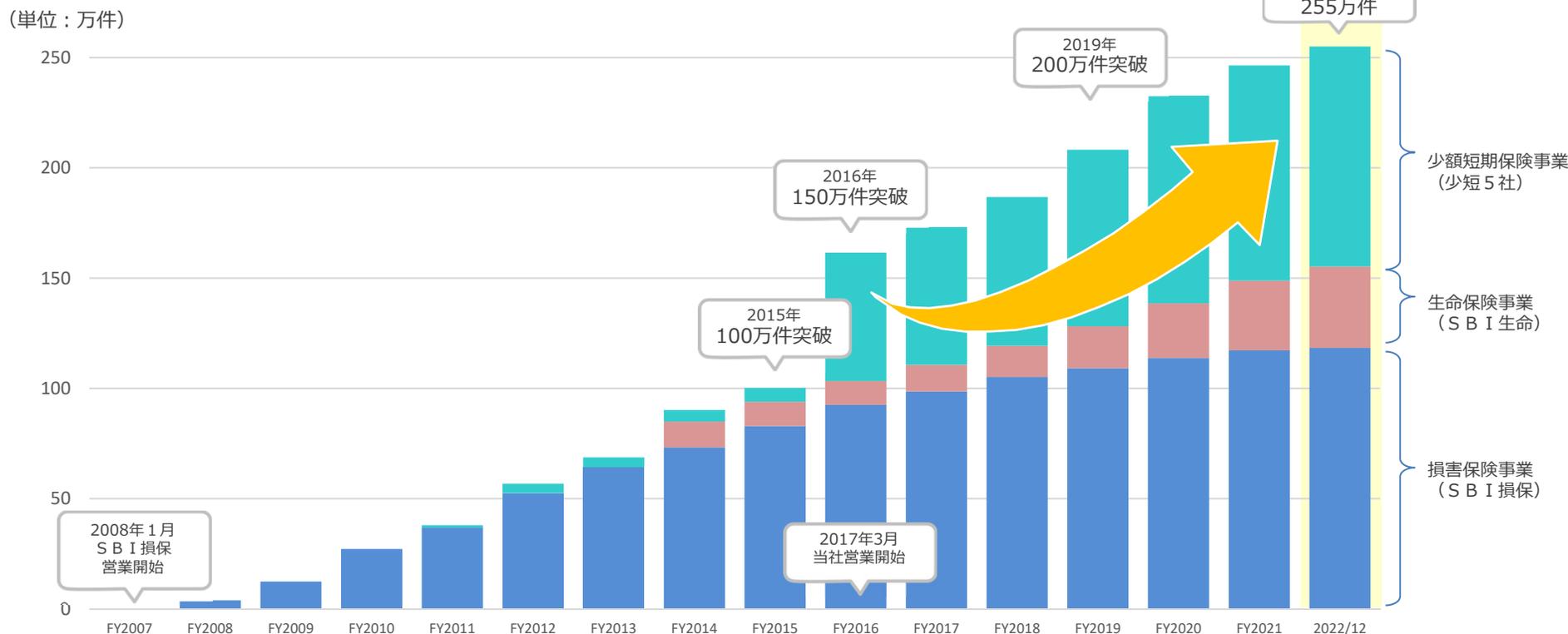


<イメージ図>



当社グループは事業規模を飛躍的に拡大。  
 当社グループの保有契約件数合計は、  
**255万件**（2022年12月）

### 保有契約件数の推移



※生命保険事業の保有契約件数には、S B I 生命の団体信用生命保険の被保険者数を含めています。

※当社は S B I グループの保険事業を統括する保険持株会社として2017年3月に営業を開始いたしました。当社の各子会社は当社の営業開始前から営業活動を行っているため、上記グラフでは各子会社の S B I グループ加入後 (当社の親会社である S B I ホールディングス株式会社の子会社となって以後) の保有契約件数を表示しています。

# 商品ラインナップ



## 当社グループの主要取扱商品 ~ 競争力のあるユニークな商品 ~

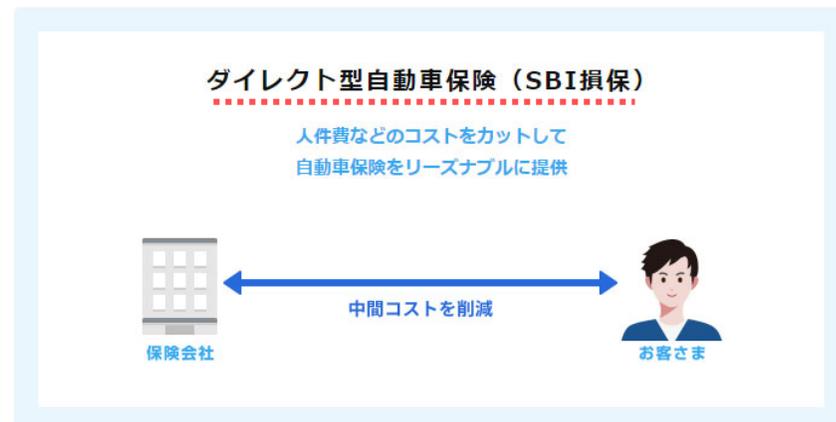
事業	損害保険事業 (SBI 損保)	生命保険事業 (SBI 生命)
種類	自動車保険 がん保険 火災保険	就業不能保険 定期保険 団体信用生命保険
主要取扱商品	<p><b>SBI 損保の自動車保険</b></p> <p><b>SBI 損保のがん保険</b> <small>自由診療タイプ</small></p> <p><b>SBI 損保の火災保険</b></p>	

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	地震補償保険	車両保険	家財保険	その他
主要取扱商品	<p>SBI いきいき少短の <b>死亡保険</b></p> <p>SBI いきいき少短の <b>医療保険</b></p>		<p>SBI いきいき少短の <b>地震の保険</b></p> <p><small>地震被災からの再スタート費用保険</small></p> <p><small>地震被災者のための生活再建費用保険</small></p>		<p><small>賃貸住宅総合保険 2021</small></p> <p><b>みんなの部屋保険 G4</b></p>	<p><b>法人顧客向け オーダーメイド型 保険</b></p> <p>(ブライダル保険等)</p>



「SBI損保の自動車保険」は、リーズナブルな保険料、業界最高水準<sup>(※)</sup>のロードサービス、24時間365日事故受付 という特徴でお客さまから選ばれている**ダイレクト型自動車保険**

- ◆ 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。



※当社調べ  
(各社の比較表 [https://www.sbisnpo.co.jp/car/service/roadservice/pdf/roadservice\\_Comparison.pdf](https://www.sbisnpo.co.jp/car/service/roadservice/pdf/roadservice_Comparison.pdf))



「SBI損保の自動車保険」は、  
保険料（価格）の顧客満足度が高い商品



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

インターネット割引

14,000円割引

+

証券不発行割引

500円割引

=

新規ネット割 + 証券不発行割引

14,500円割引

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。

※当社調べ

（各社の比較表 [https://www.sbisnpo.co.jp/car/service/roadservice/pdf/roadservice\\_Comparison.pdf](https://www.sbisnpo.co.jp/car/service/roadservice/pdf/roadservice_Comparison.pdf)）



「SBI損保の自動車保険」は、  
外部の評価機関からも高い評価を獲得

＜ 代表的な事例 ＞

2023年 オリコン顧客満足度®ランキング  
自動車保険 保険料 第1位

株式会社oricon MEが発表した、「2023年 オリコン顧客満足度®調査」において、「SBI損保の自動車保険」は評価項目「保険料」で第1位を獲得いたしました。

評価項目「保険料」で11度目となる満足度ナンバーワンの獲得となります。



2023年 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～84歳の男女13,783名から得た回答に基づき、株式会社oricon MEが実施した調査です。



「SBI損保の**がん保険**（自由診療タイプ）」は  
“治療をあきらめない”をコンセプトに開発した  
**治療費補償に特化した損害保険会社のがん保険。**

- ◆ **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**
- ◆ **保険商品として唯一の「AskDoctors 医師の確認済み商品」**



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。



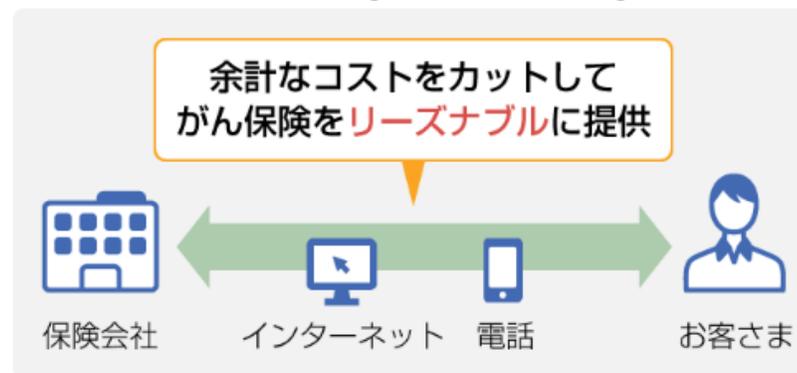
「SBI損保のがん保険（自由診療タイプ）」も  
ダイレクト型損保のローコストオペレーションで  
リーズナブルな保険料を実現

◆ がん保険も、余計な中間コストを削減することで、  
よりお手頃な保険料を実現しています。

従来の保険会社（代理店型）



SBI損保（ダイレクト型）





「SBI損保のがん保険（自由診療タイプ）」は  
外部の評価機関からの評価が極めて高い商品

＜ 代表的な事例 ＞

2022年 オリコン顧客満足度®ランキング  
定期型がん保険商品 総合1位

株式会社oricon MEが発表した、「2022年 オリコン顧客満足度®調査」において、「SBI損保のがん保険」は定期型がん保険商品で総合1位を獲得いたしました。

定期型がん保険商品は2年連続総合ナンバーワンの獲得となります。



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。



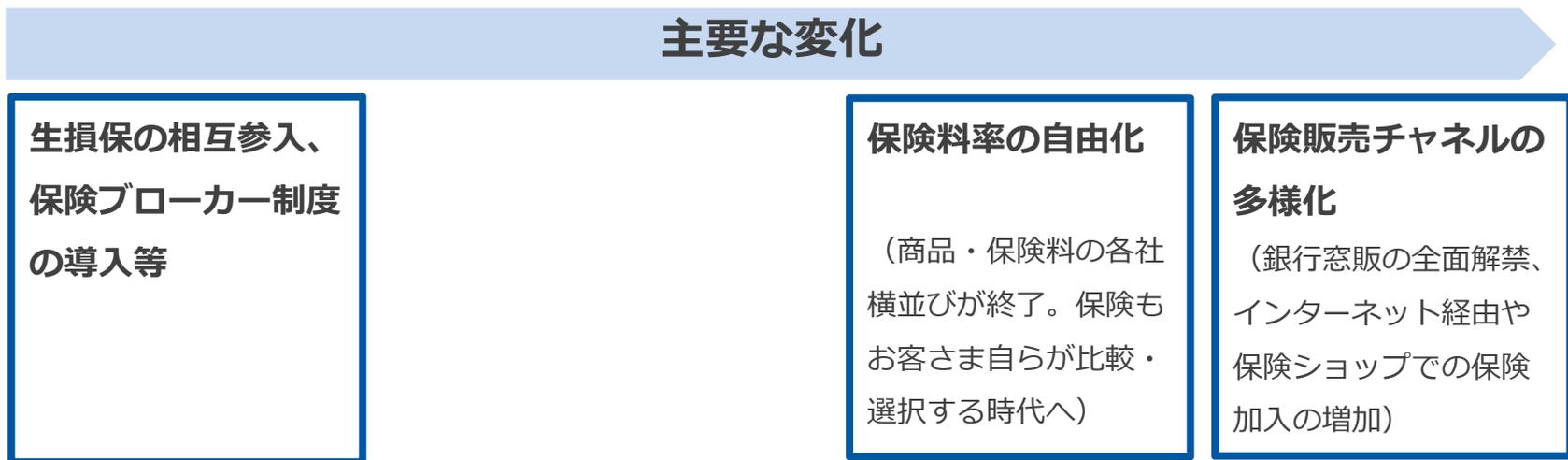
市場環境  
および成長戦略



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**

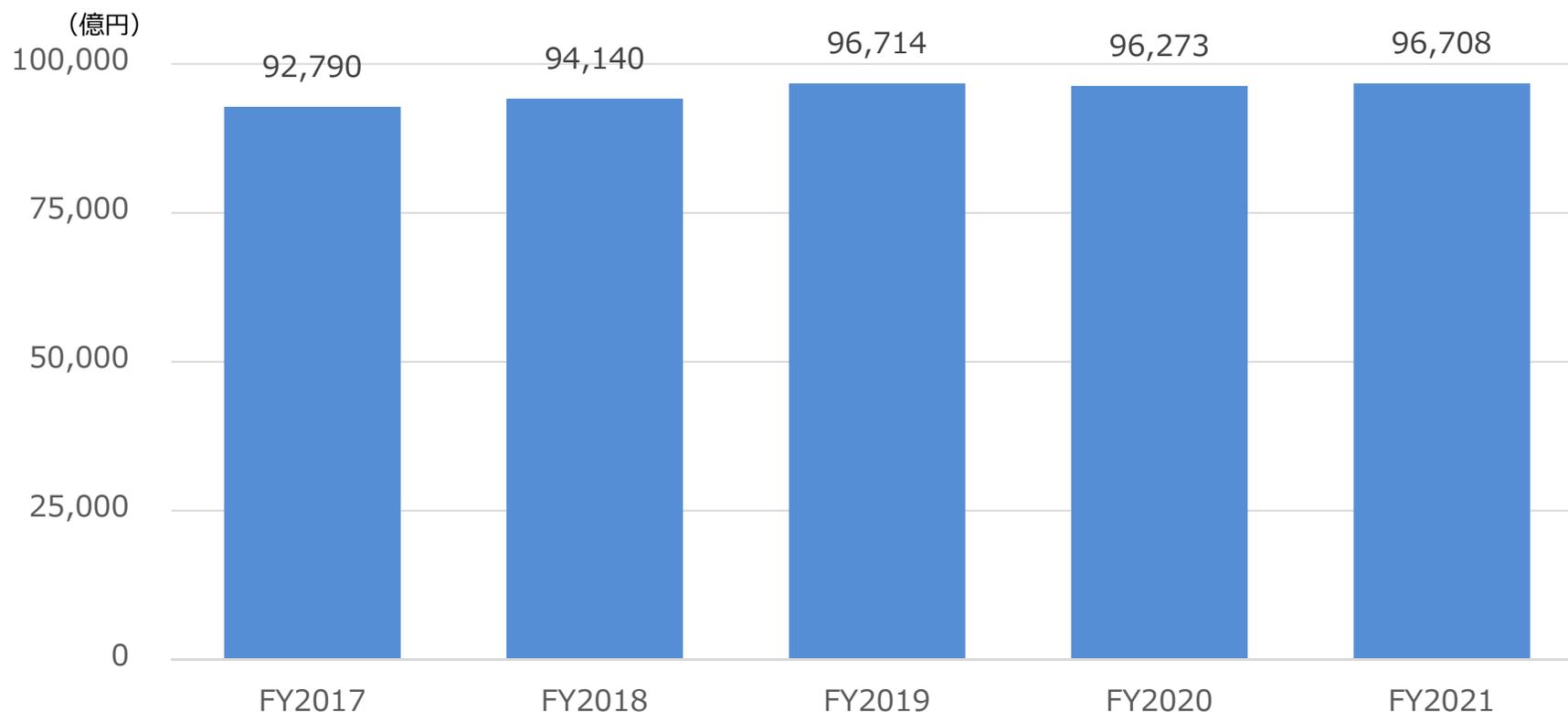
- ◆ **損害保険・生命保険は、巨大な市場。**  
成長の途上にある当社には**広大な伸びしろ**が存在
- ◆ **少額短期保険は、2006年の改正保険業法 施行で  
発足した新しい市場。**ユニークで手ごろな価格の  
商品が好評を博し、**成長している市場**
- ◆ 当社は、**保険のインターネット販売、銀行窓販等、  
販売チャネル多様化の時流**に乗り、**事業規模を拡大**

# 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



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

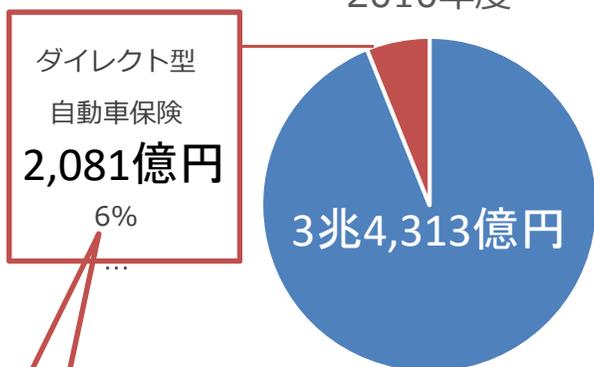
※1 ↓：前年対比で減少 ↑：前年対比で増加

※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

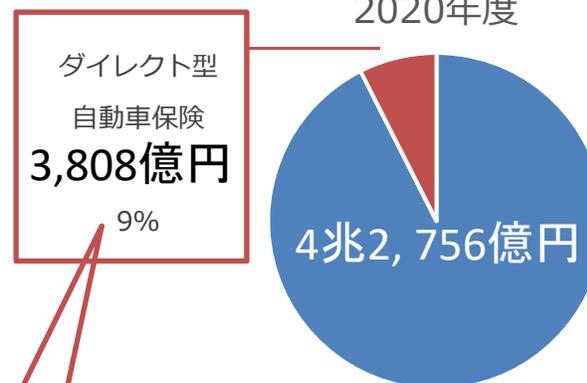
SBI損保の主力商品である自動車保険市場では、  
**ダイレクト型自動車保険の元受正味保険料が10年間で83.0%の成長**

国内の自動車保険元受正味保険料 ※法人、フリート含む

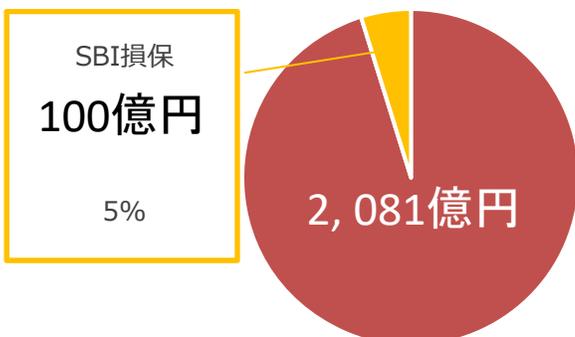
2010年度



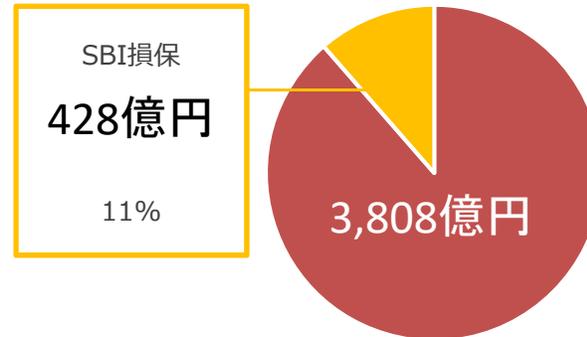
2020年度



うち国内主要ダイレクト型自動車保険 元受正味保険料 ※



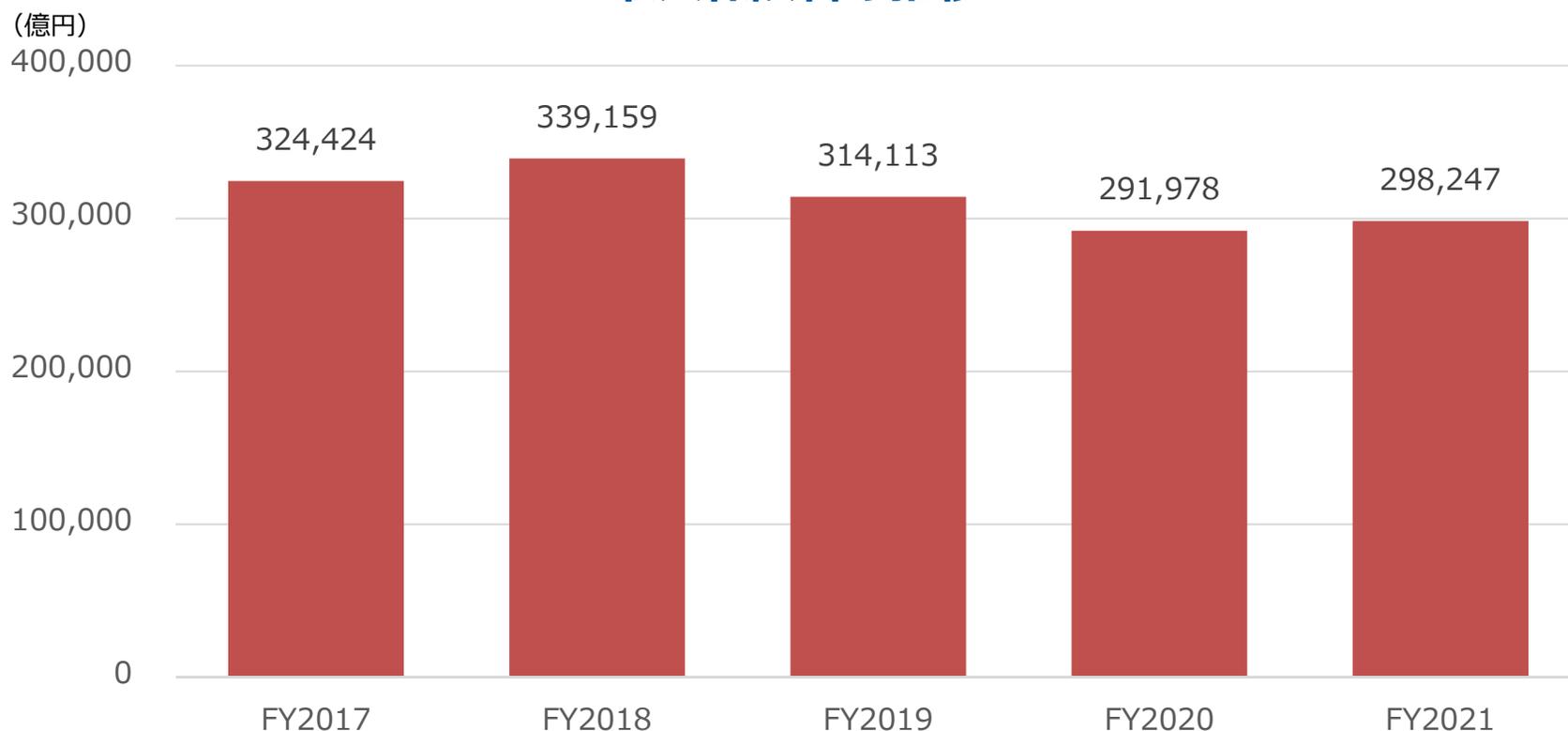
うち国内主要ダイレクト型自動車保険 元受正味保険料 ※



※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%

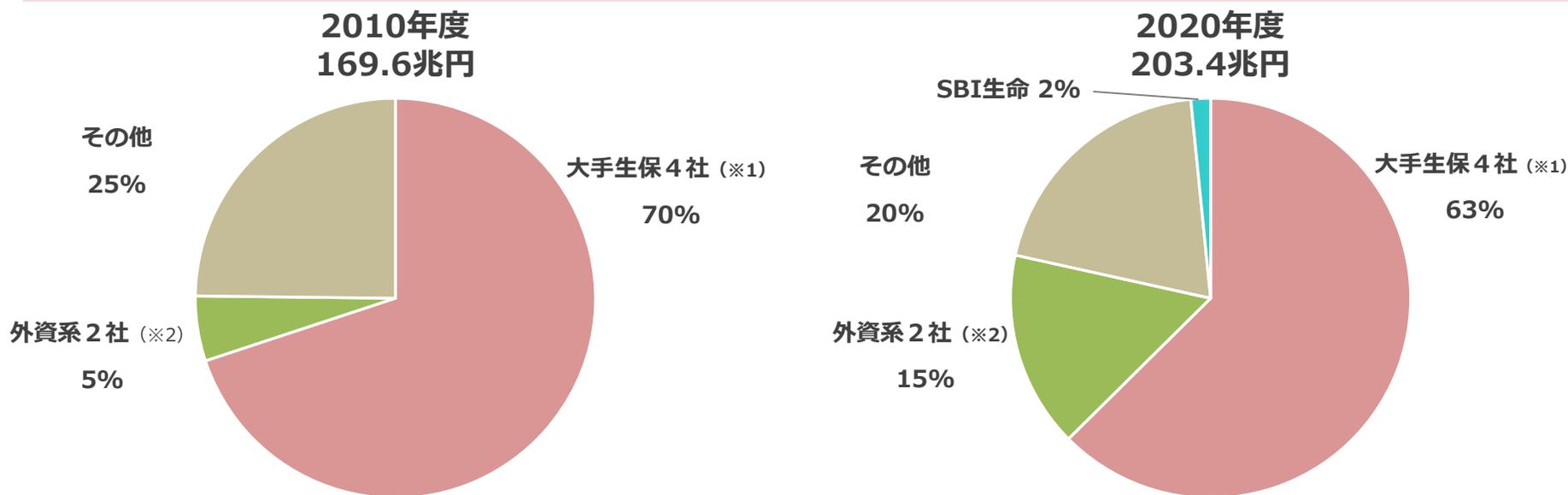
※ 一般社団法人 生命保険協会、各社の開示資料より当社調べ

※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）



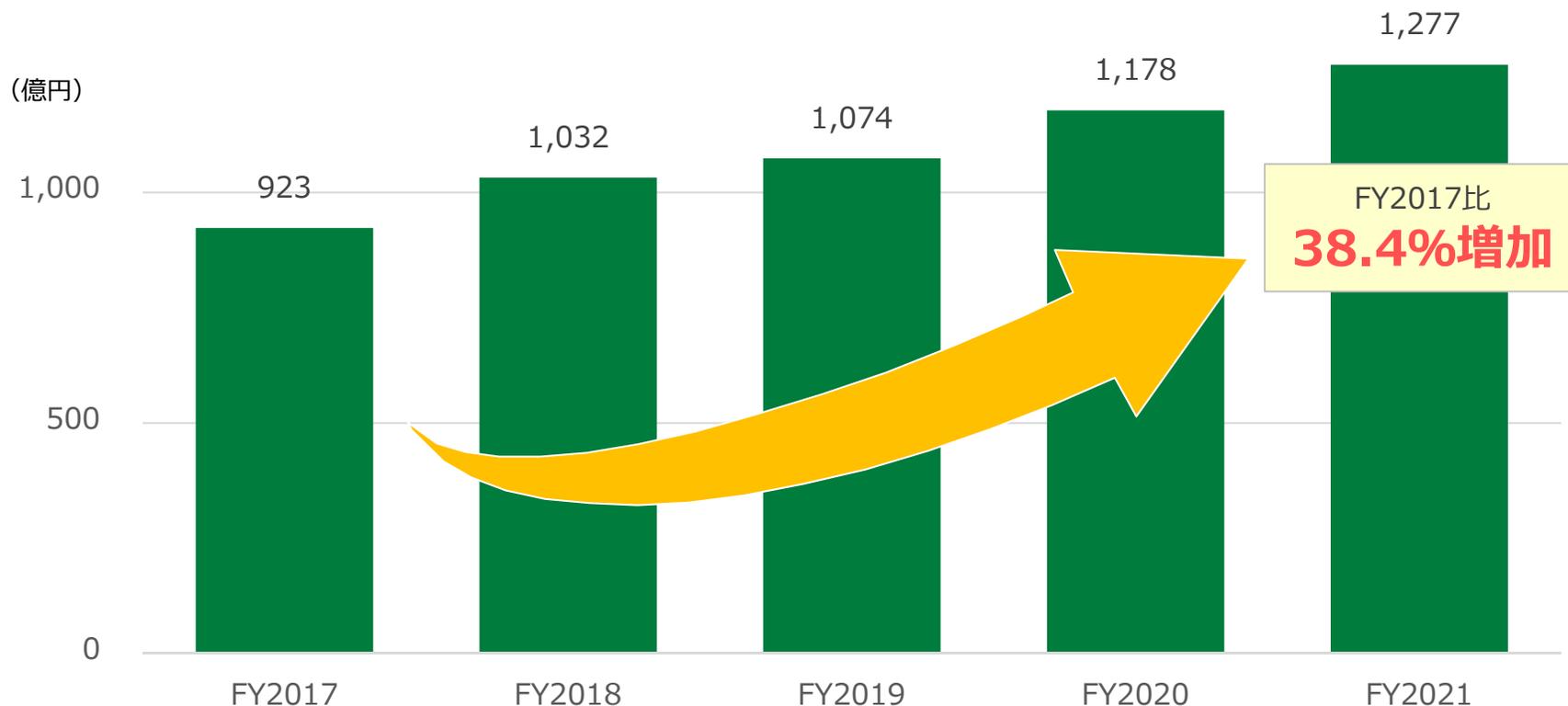
- ◆ 2020年度の団信保有契約高は約203.4兆円、過去10年間で19.9%増加
- ◆ 大手生保4社が市場シェアの約2/3をもつが、保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大
- ◆ 直近10年の増加額約33.8兆円のうち、外資系およびSBI生命の増加額は約26兆円

※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、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

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

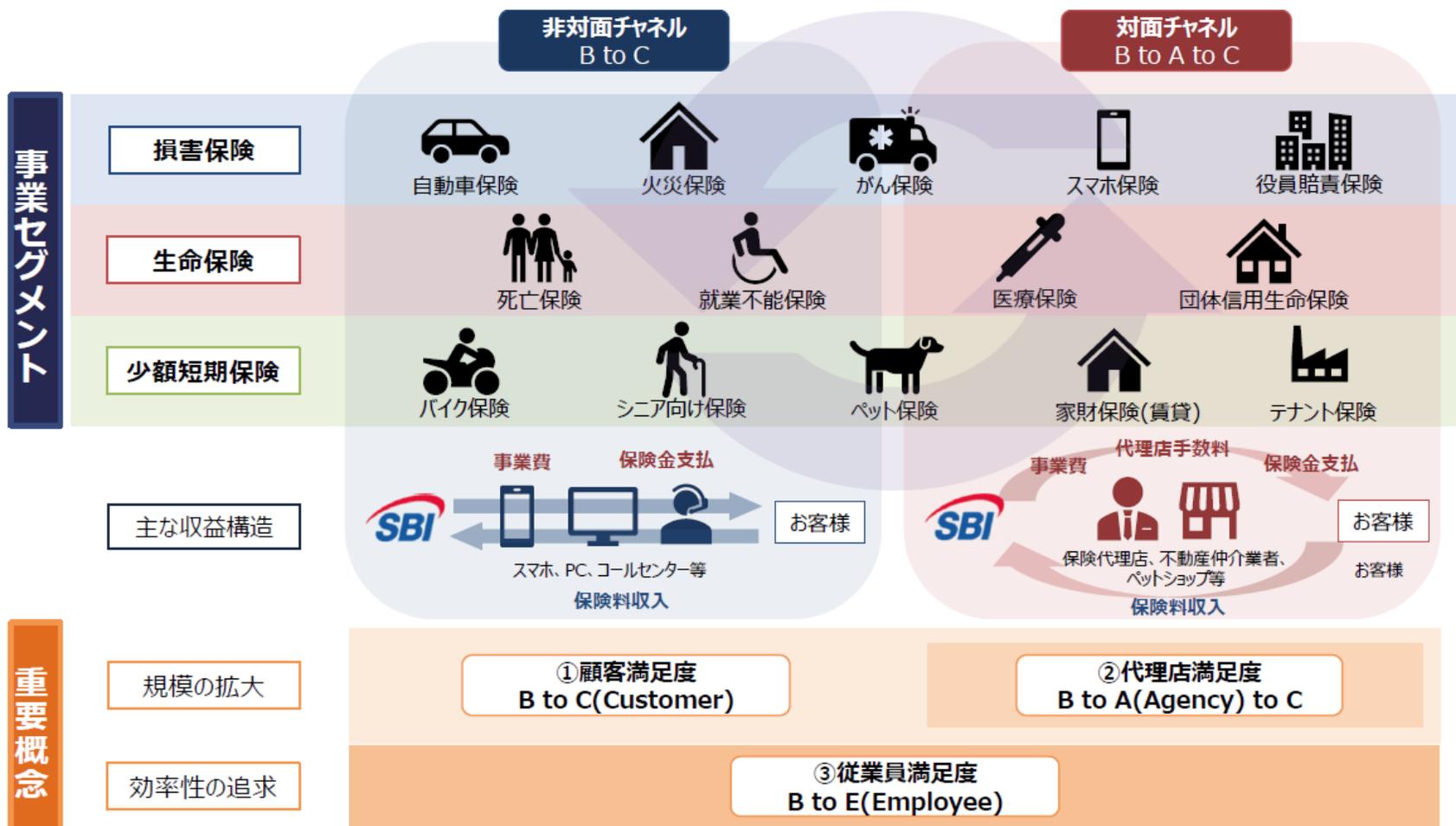
犬	猫	合計
約849万頭	約964万頭	約1,813万頭

ペット保険契約件数 約232万件  
= **普及率 約 12%**  
※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

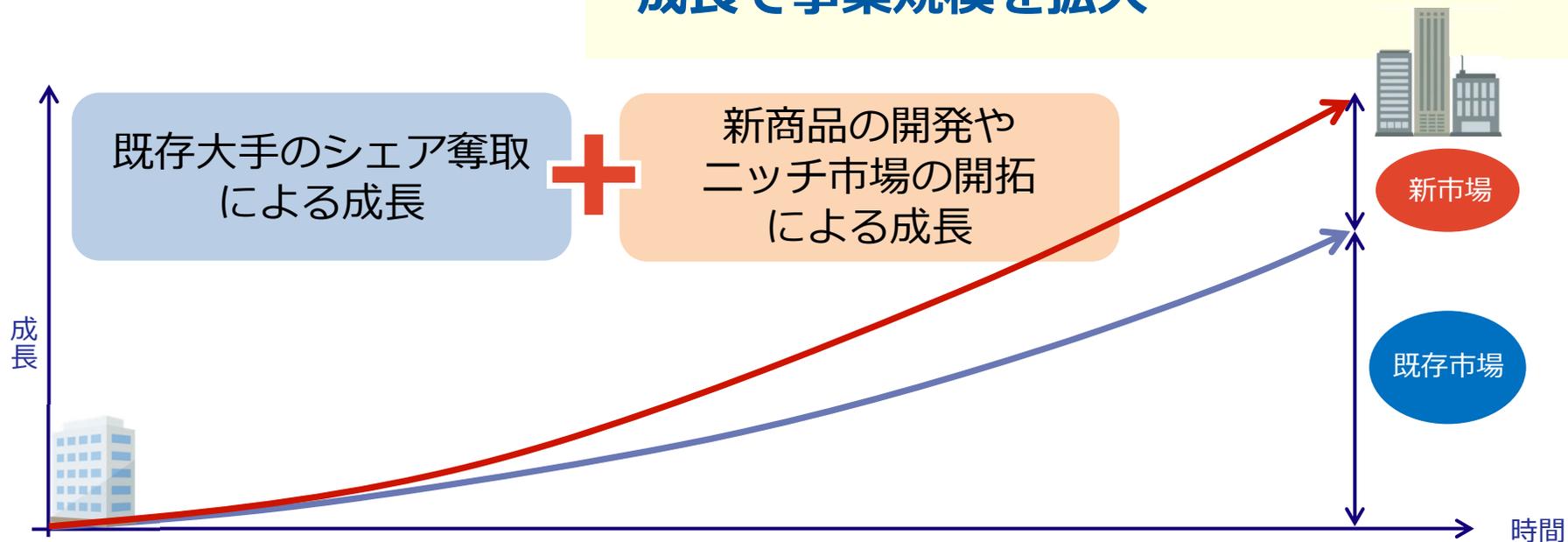


当社の強みである**非対面チャネル**を軸に  
**対面チャネル**も展開することで、**広範な  
事業領域をカバー**





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

強みを活かして「連続的な成長」を目指す取組み

## 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

## 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

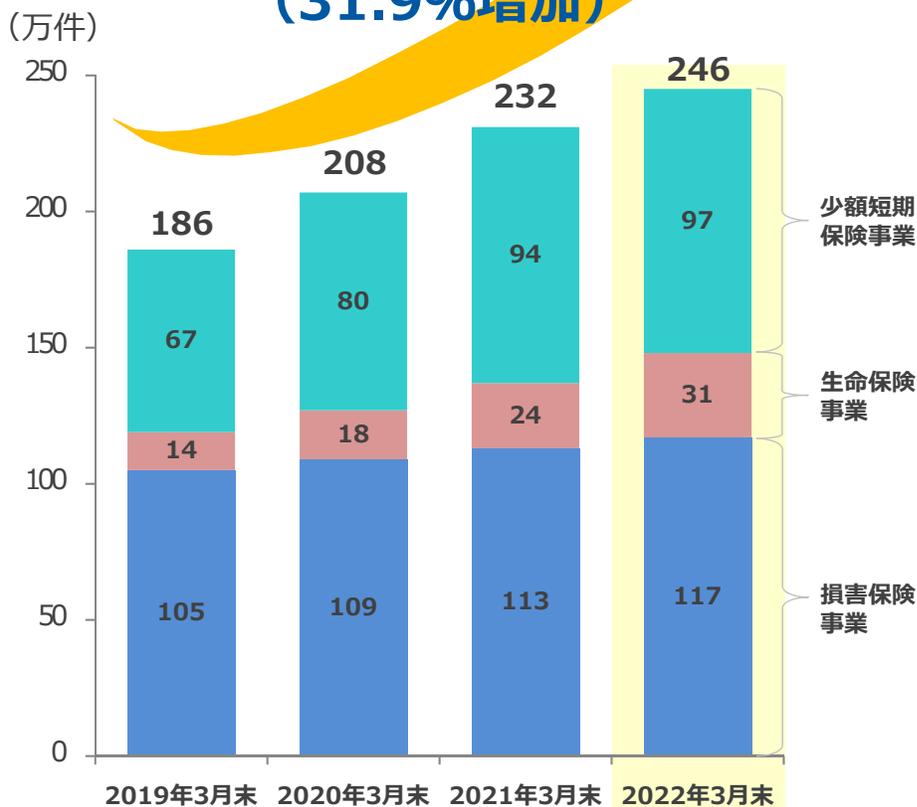


# 業績の推移

( 上場期 ~ 前期 )

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

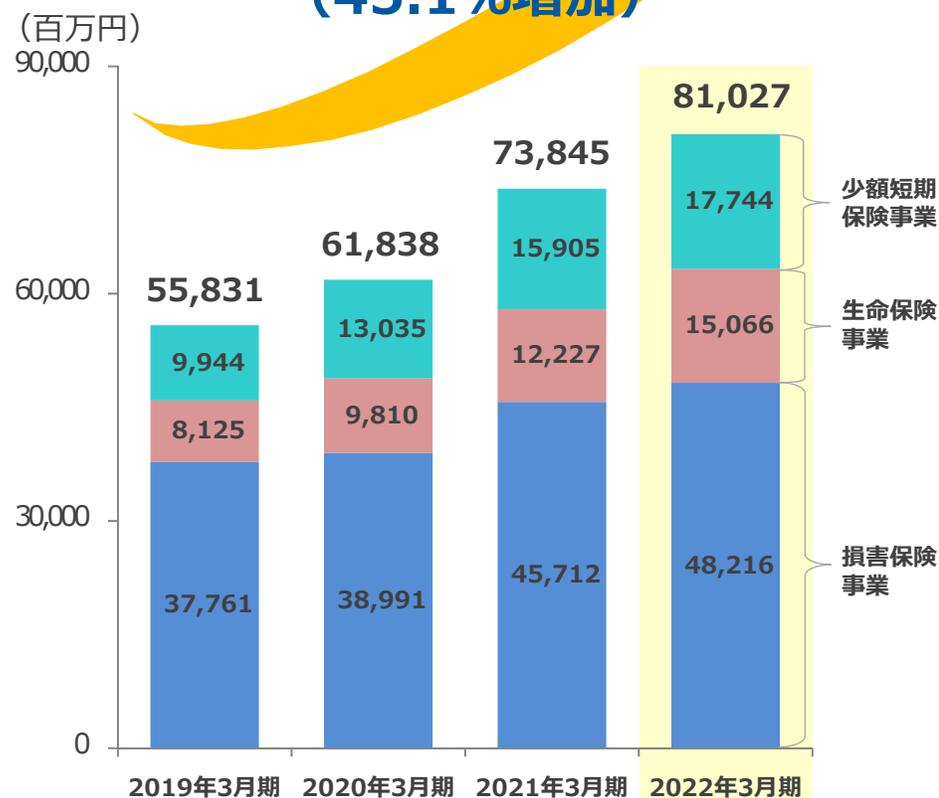
保有契約件数※  
(31.9%増加)



※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31.9%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。

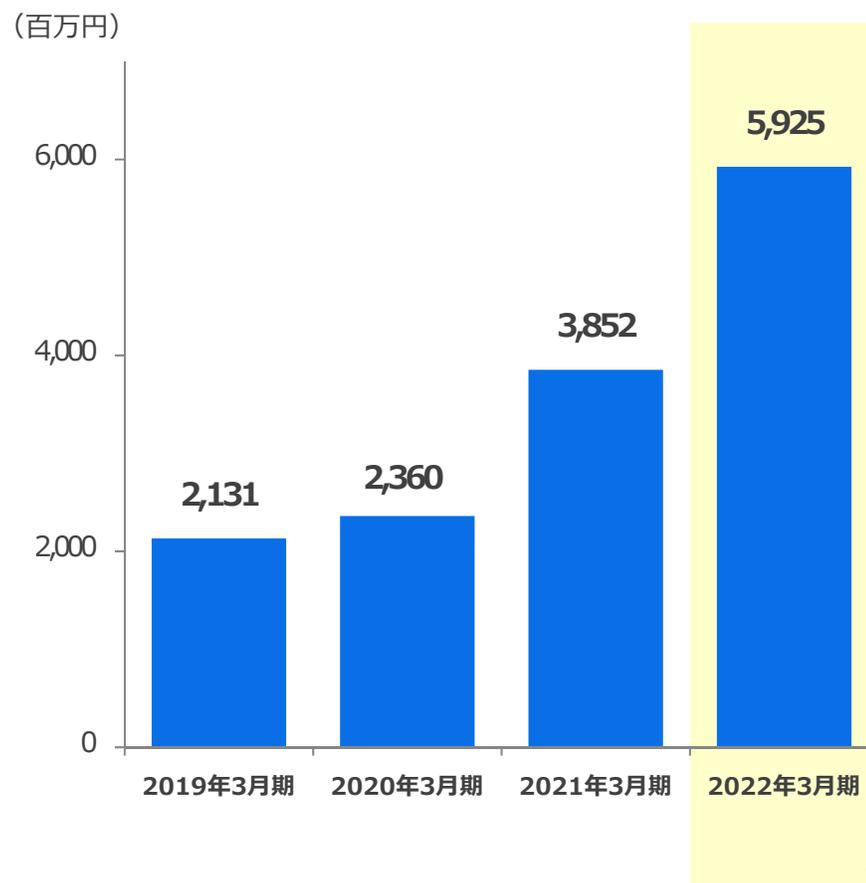
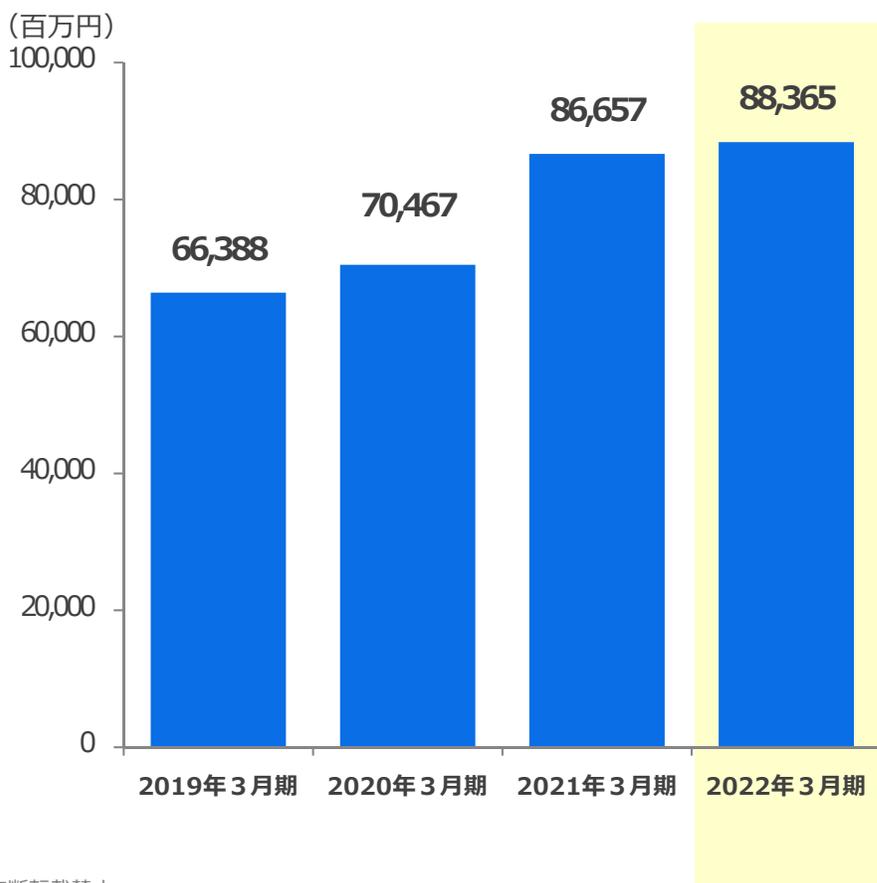
※2022年3月期の収入保険料は、2019年3月期と比べて45.1%増加しています。

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 ＞

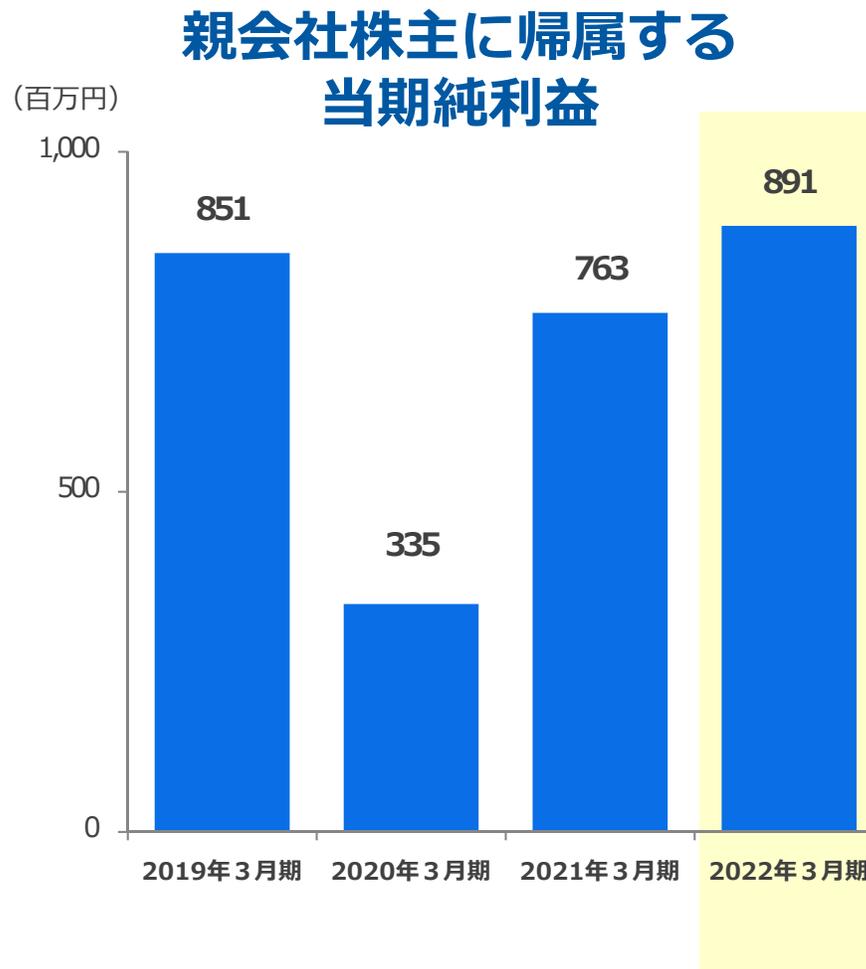
経常収益

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 ＞





# 業績の推移

(当期第3四半期累計)

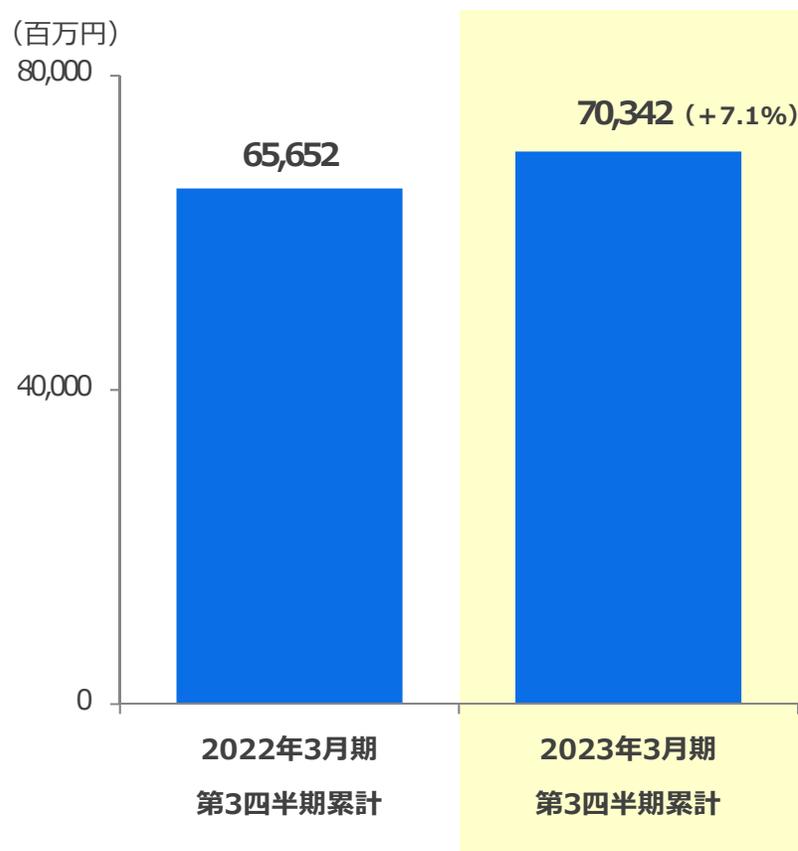
## 2023年3月期 第3四半期 連結業績

（単位：百万円）

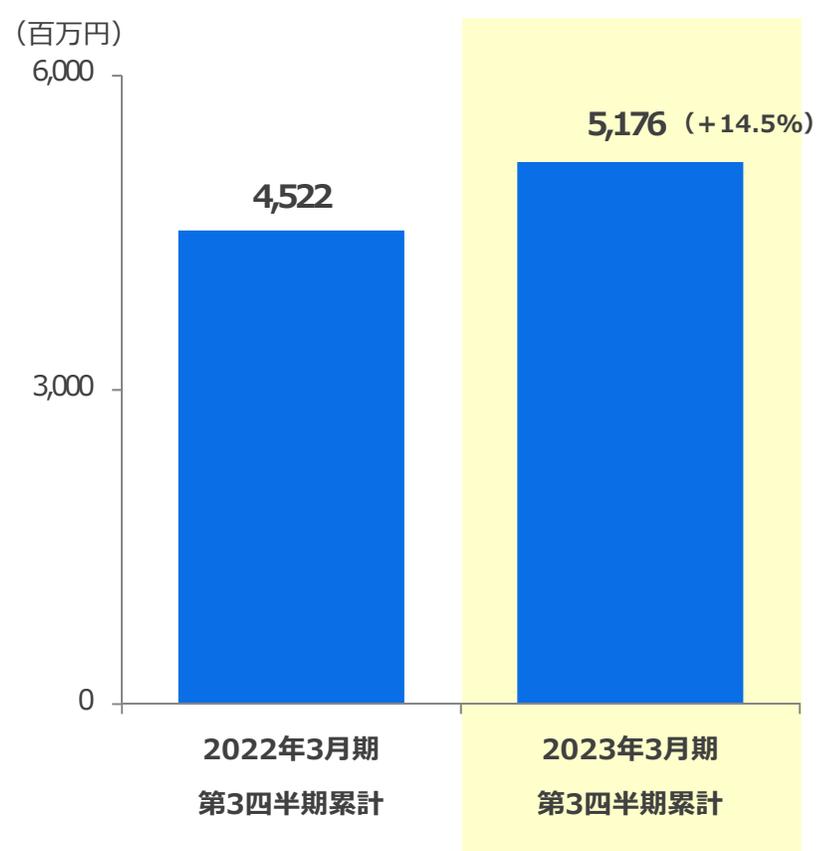
	2022年3月期 第3四半期累計 (2021年4月～2021年12月)	2023年3月期 第3四半期累計 (2022年4月～2022年12月)	対前年同期 増減率
経常収益	65,652	過去最高 70,342	7.1%
経常利益	4,522	過去最高 5,176	14.5%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,103	過去最高 1,386	25.6%

- ◆ 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3四半期累計期間としての過去最高金額を更新

## 経常収益

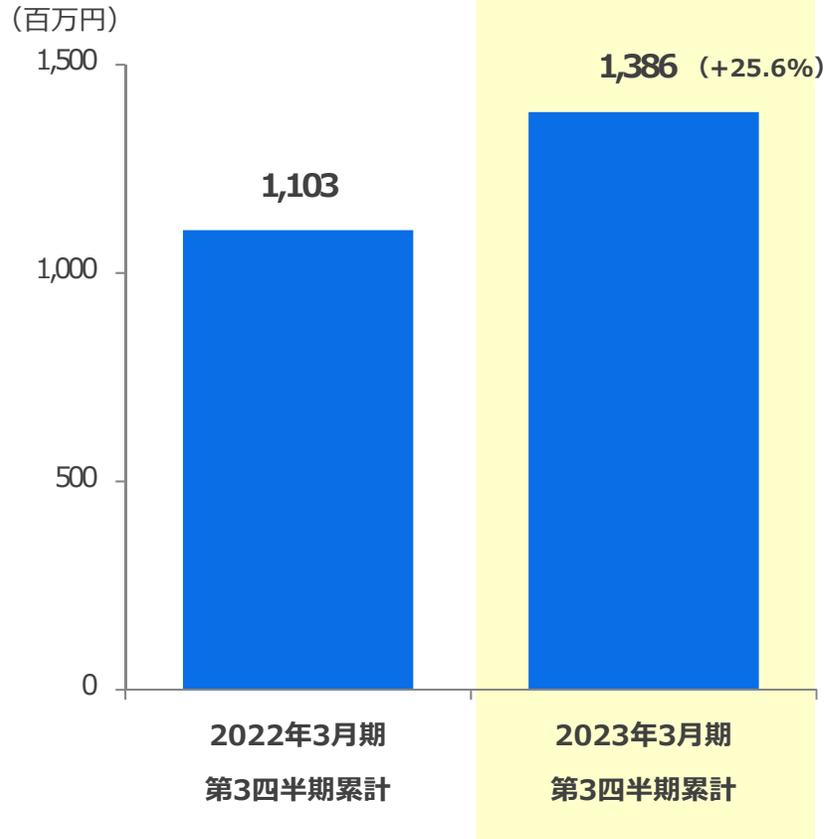


## 経常利益



- ◆ 経常収益は前年同期比 7.1%の増加
- ◆ 増収効果により、経常利益は同 14.5%の増加

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益



◆ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、  
前年同期比 25.6%の増加



IRトピックス

**事業の順調な成長を踏まえ、利益還元を開始可能と判断。  
当社初となる剰余金の配当（初配）を実施する方針**

（2023年1月30日公表）

- ◆ 当社の営業開始（2017年3月31日）以来、当社グループの保有契約件数は堅調に増加しました。
- ◆ 保有契約件数は、当社の営業開始日には161万件でしたが、2022年12月31日には、その1.5倍超にあたる255万件へ増加させることができました。

※本トピックスの詳細については、**当社ウェブサイト** (<https://www.sbiig.co.jp/ir/news/>) に掲載しております適時開示資料をご覧ください。

**事業の順調な成長を踏まえ、利益還元を開始可能と判断。  
当社初となる剰余金の配当（初配）を実施する方針**  
(2023年1月30日公表)

**◆ 連結業績も大きく伸長しました。**

(2023年3月期第3四半期累計期間において、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3四半期累計期間としての過去最高を更新)

**◆ このような事業の順調な成長を踏まえて、  
初配を実施する方針としました。**

※本トピックスの詳細については、**当社ウェブサイト** (<https://www.sbiig.co.jp/ir/news/>)  
に掲載しております適時開示資料をご覧ください。

**2023年3月期末の1株あたり配当予想金額を  
「未定」から「10円00銭」(初配実施)へ修正  
(2023年1月30日公表)**

(2023年3月期 配当予想修正の内容)

	年間配当金		
	第2四半期末	期 末	合 計
前 回 予 想		未 定	未 定
今回修正予想		10 円 00 銭	10 円 00 銭
当 期 実 績	0 円 00 銭		
前 期 実 績 (2022年3月期)	0 円 00 銭	0 円 00 銭	0 円 00 銭

※本トピックスの詳細については、**当社ウェブサイト** (<https://www.sbiig.co.jp/ir/news/>)  
に掲載しております適時開示資料をご覧ください。

## 将来の安定配当に向けた条件整備として進めてきた S B I 損保・S B I 生命の減資手続きが完了

(2023年1月27日公表)

◆ 当社グループにおける配当原資の確保と効率的な資本政策の実現などを目的に、連結子会社である S B I 損保・S B I 生命の2社が、保険業法の定めに従い、内閣総理大臣の認可を受けたうえで、2月1日付で減資を実行しました。

※ 会計上は、各会社の株主資本における勘定科目間の振替処理であるため、S B I 損保・S B I 生命共に、本件の実施前後で株主資本の合計額に変動はありません。発行済株式数の減少は行わず、減少した資本金・資本準備金の額をその他資本剰余金へ振り替えた後、繰越利益剰余金に振り替えて欠損を填補いたしました。

※本トピックスの詳細については、**当社ウェブサイト** (<https://www.sbiig.co.jp/ir/news/>) に掲載しております適時開示資料をご覧ください。

## 将来の安定配当に向けた条件整備として進めてきた S B I 損保・S B I 生命の減資手続きが完了

(2023年1月27日公表)

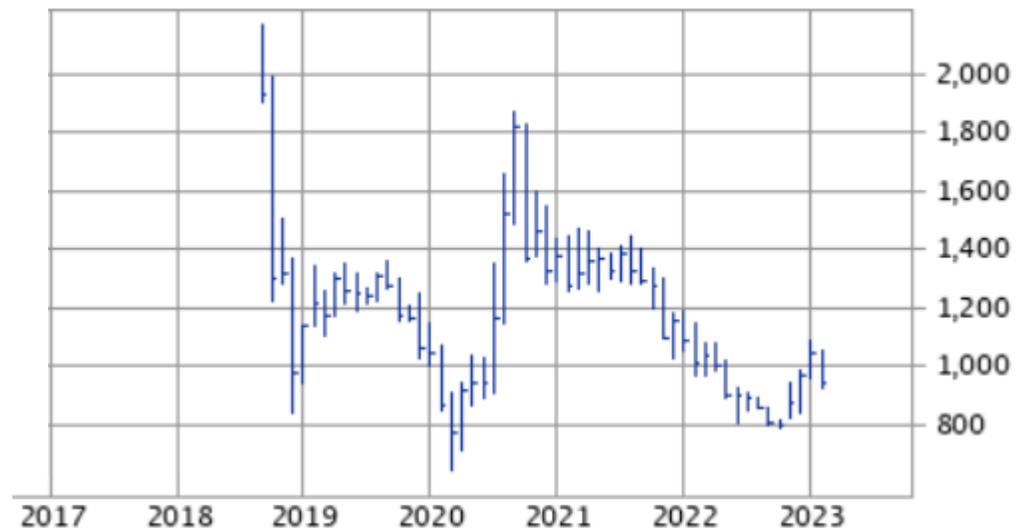
- ◆これにより、  
事業で利益を生み出すS B I 損保・S B I 生命から  
純粹持株会社である当社への配当、そして、  
当社から当社株主への配当を安定的に実施できる  
態勢の整備が完了しました。

※本トピックスの詳細については、**当社ウェブサイト** (<https://www.sbiig.co.jp/ir/news/>)  
に掲載しております適時開示資料をご覧ください。

## S B I インシュアランス グループ (7326)

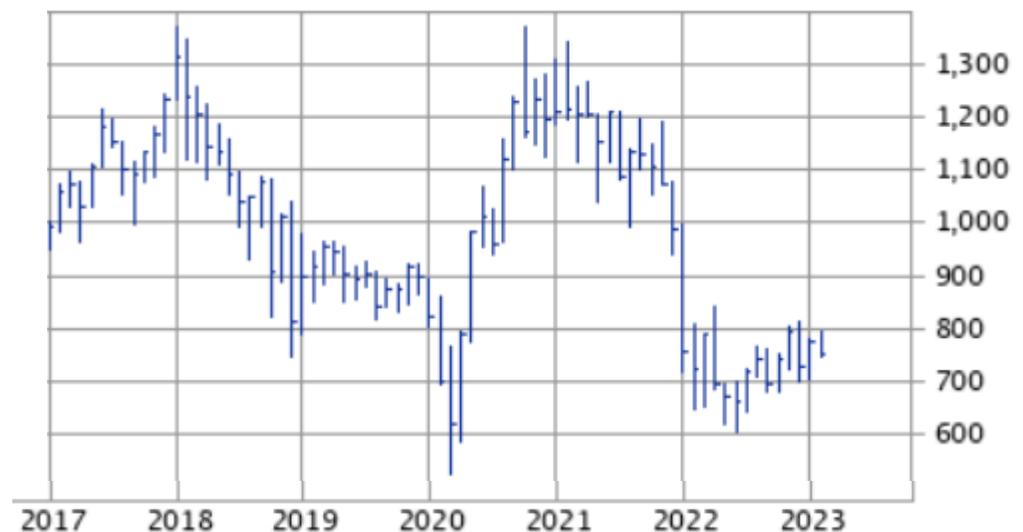
### 上場来の株価推移 (月足)

※上 場 日 : 2018年9月27日  
 公募価格 : 2,160円



## マザーズ指数

### 指数の推移 (月足)



# 事業トピックス

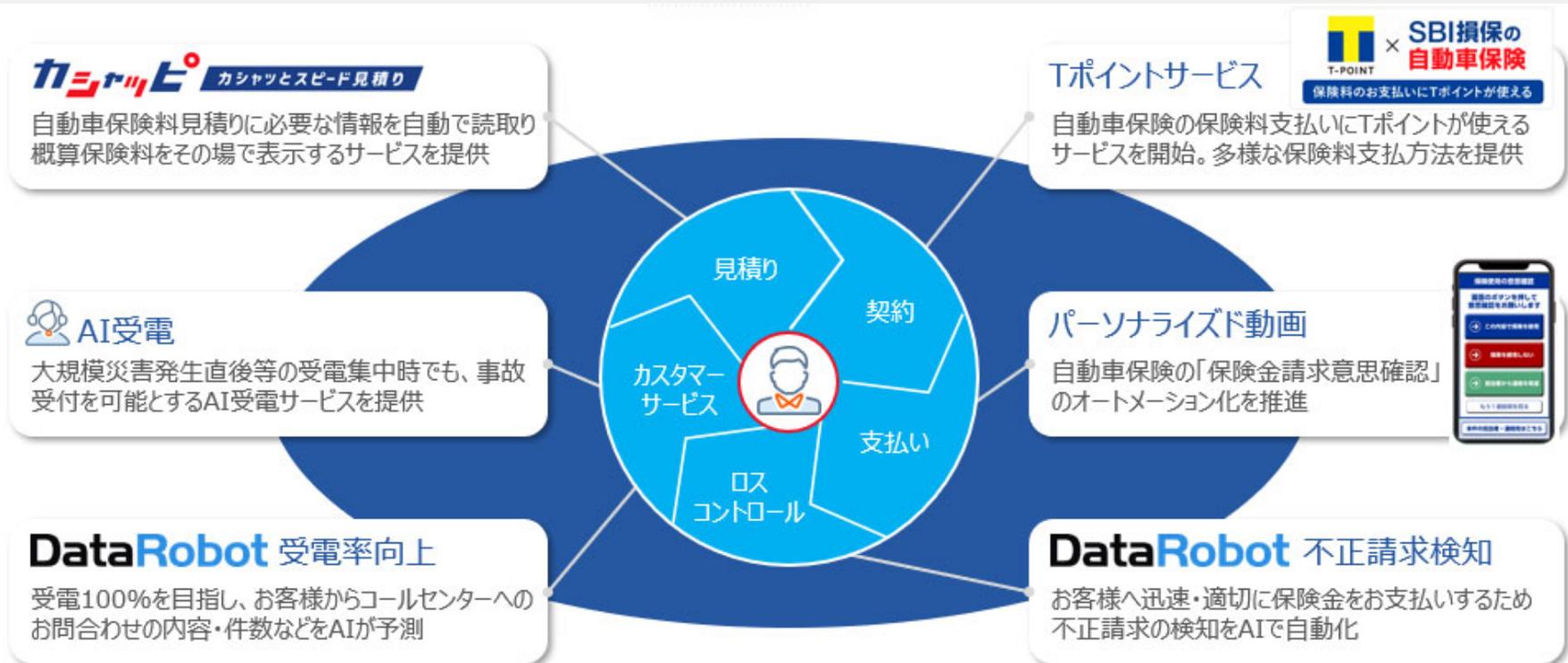


# 1. 保険サービスのDXを推進

SBI GROUP **SBI損保**

S B I 損保は、S B I 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の実装を開始

- ◆ 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

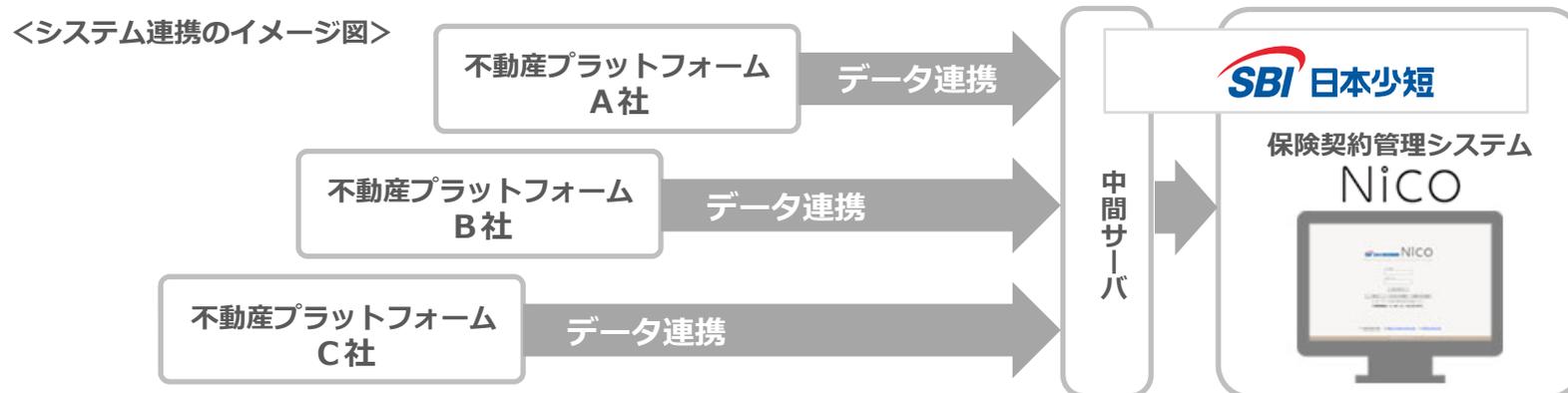
AI搭載のシステム開発テストツール



## 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



## **2. 外部企業との業務提携**



## SBIインシュアランスグループと 三井住友カード、業務提携に関する 基本合意書を締結（2022年11月）

- ◆ SBIグループと三井住友フィナンシャルグループは、2022年6月の包括的資本業務提携に基本合意
- ◆ SBIインシュアランスグループは、2022年11月にキャッシュレス決済のリーディングカンパニーである三井住友カードと、オンラインを基盤とした保険事業における協業に向けて業務提携に基本合意





三井住友カードの「保険ポータルサイト」  
で「SBIいきいき少短のペット保険」の  
販売を開始（2023年3月）

- ◆ 「保険ポータルサイト」は、デジタルとリアルを融合した保険サービス。三井住友フィナンシャルグループの 個人のお客さま向け総合金融サービス「Olive」とも連携
- ◆ 「保険ポータルサイト」におけるペット保険の販売は、当社グループとして初めての保険商品の提供



### **3. 少額短期保険業界における プレゼンス (存在感) の上昇**



M & A と M & A 実施後のグループ  
シナジーの追求で**単独の会社では  
実現しえない高い業務効率**を獲得

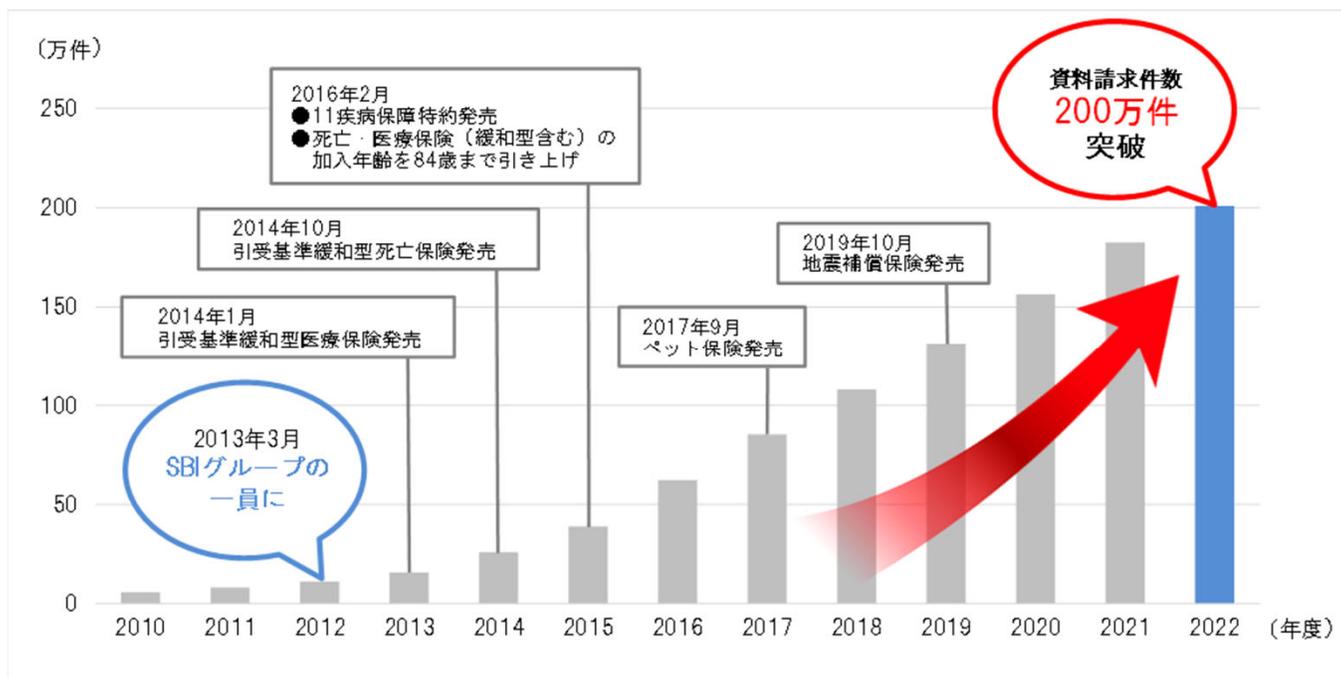
- ◆ 強いシナジーを期待できる会社さまとの良いご縁があれば、M&Aも積極的に実施して業容を拡大
- ◆ M&A実施後は、全体最適を目指すグループ一体経営により、ノウハウ・設備を共有化し、少短各社の業務効率化を推進





**SBI いきいき少短の資料請求件数累計は、200万件を突破。（2022年12月）**  
**マスメディアに加え、積極的なWEBへの**  
**広告出稿が伸長に寄与**

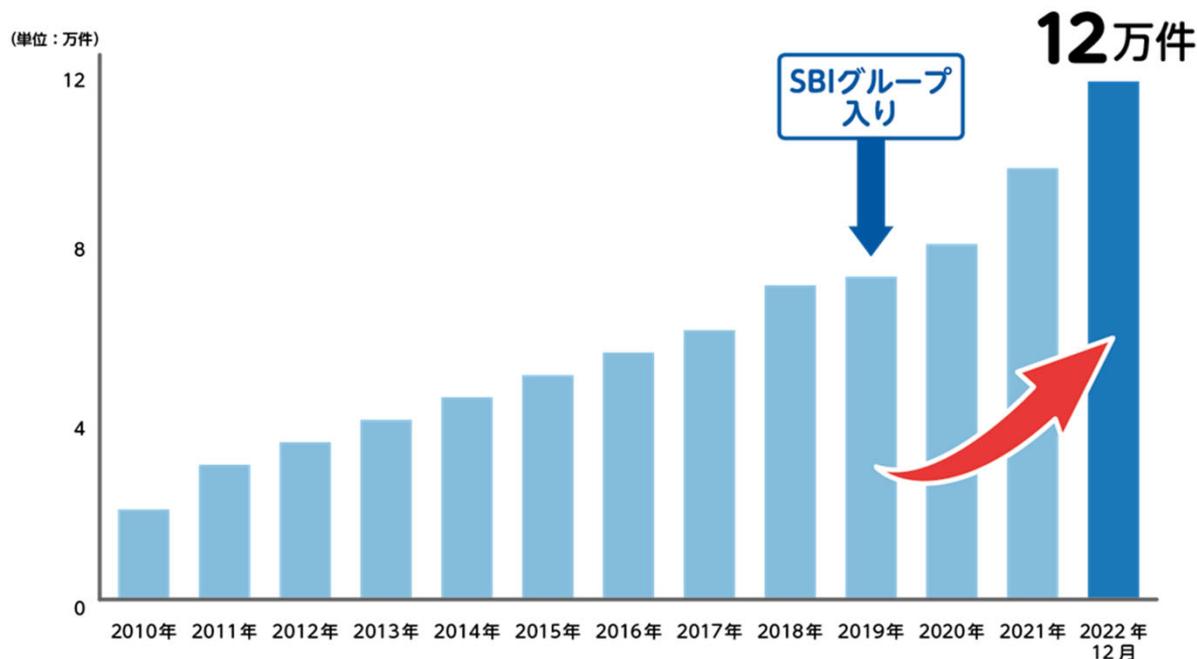
◆ 「シンプルでわかりやすく」「保険料は手ごろに」という、顧客ニーズに応えた価格競争力のある保険商品を開発・提供。少額短期保険業界において、「生保・医療」分野でトップシェア





ペット保険を提供する SBI プリズム少短の保有契約件数は、12万件を突破 (2022年12月)

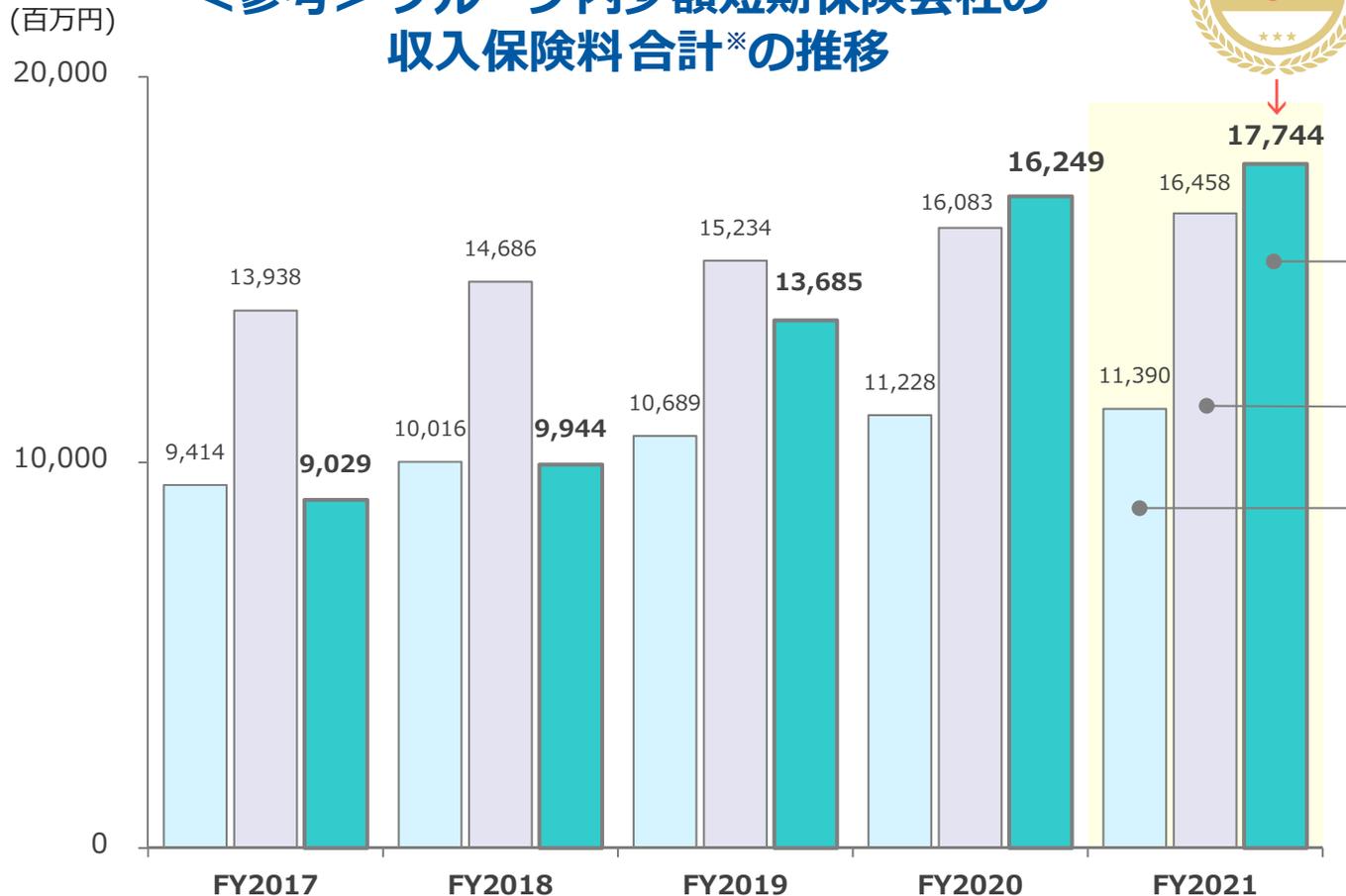
- ◆ 当社グループへの加入後に保有契約件数の増加ペースが上昇
- ◆ SBI グループの総合力を発揮し、2021年7月に10万件を、2022年12月に 12万件を突破





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** (※)

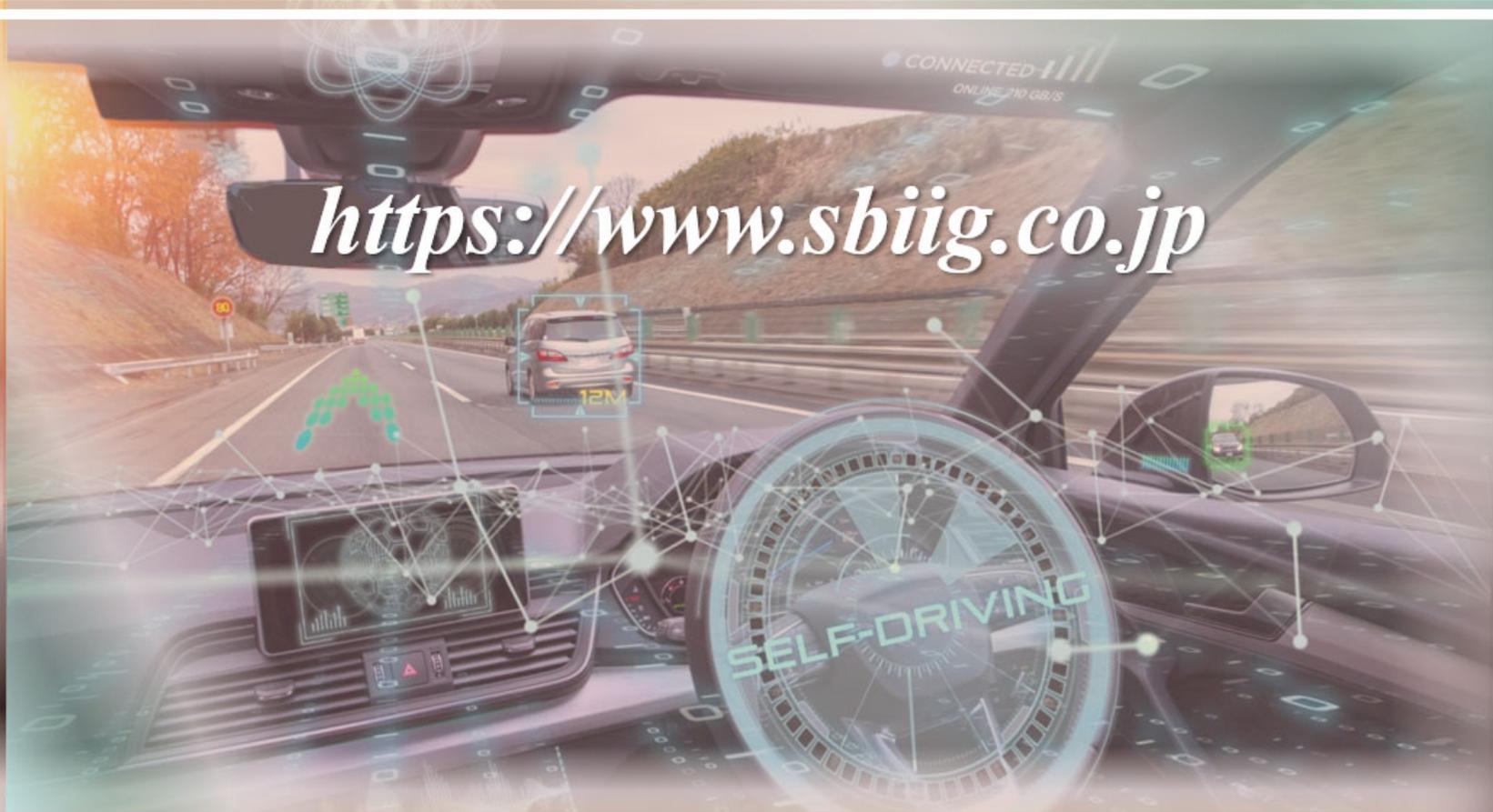
<参考> グループ内少額短期保険会社の  
収入保険料合計<sup>※</sup>の推移



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 SBI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。



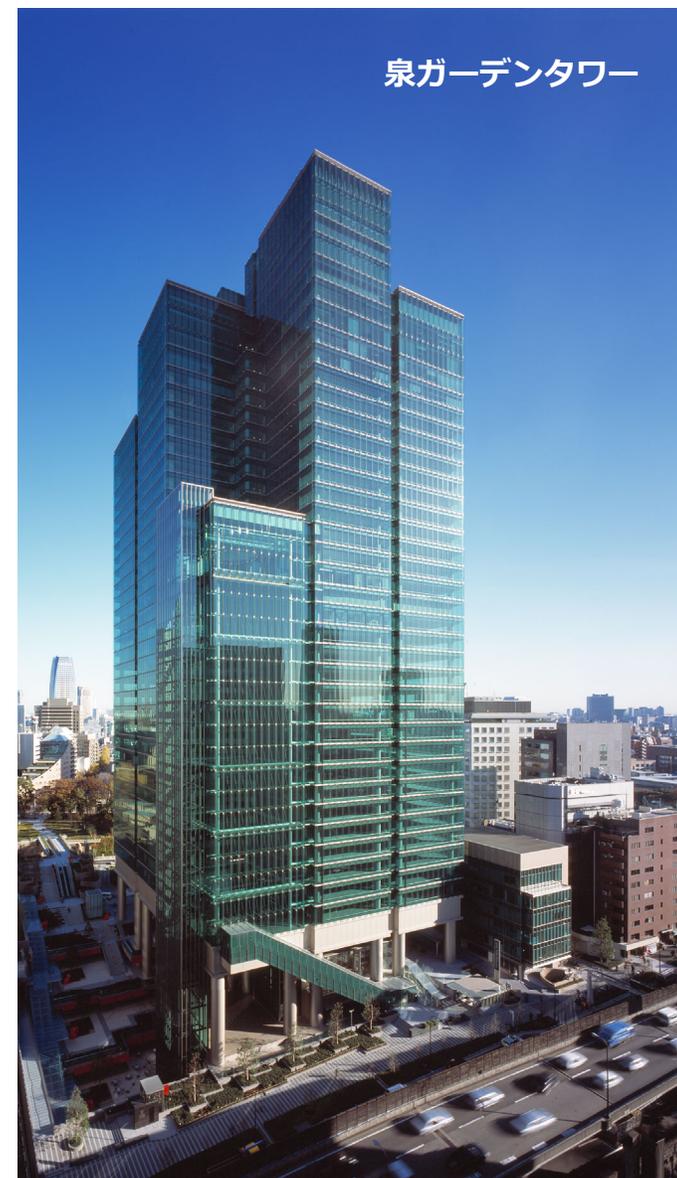
<https://www.sbiig.co.jp>

SBI Insurance Group Co., Ltd.

# 参 考 资 料



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。

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。

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

 **SBI** Insurance Group

---

SBIインシュアランスグループ株式会社

証券コード：7326