

中期経営計画

(2024年3月期～2028年3月期)

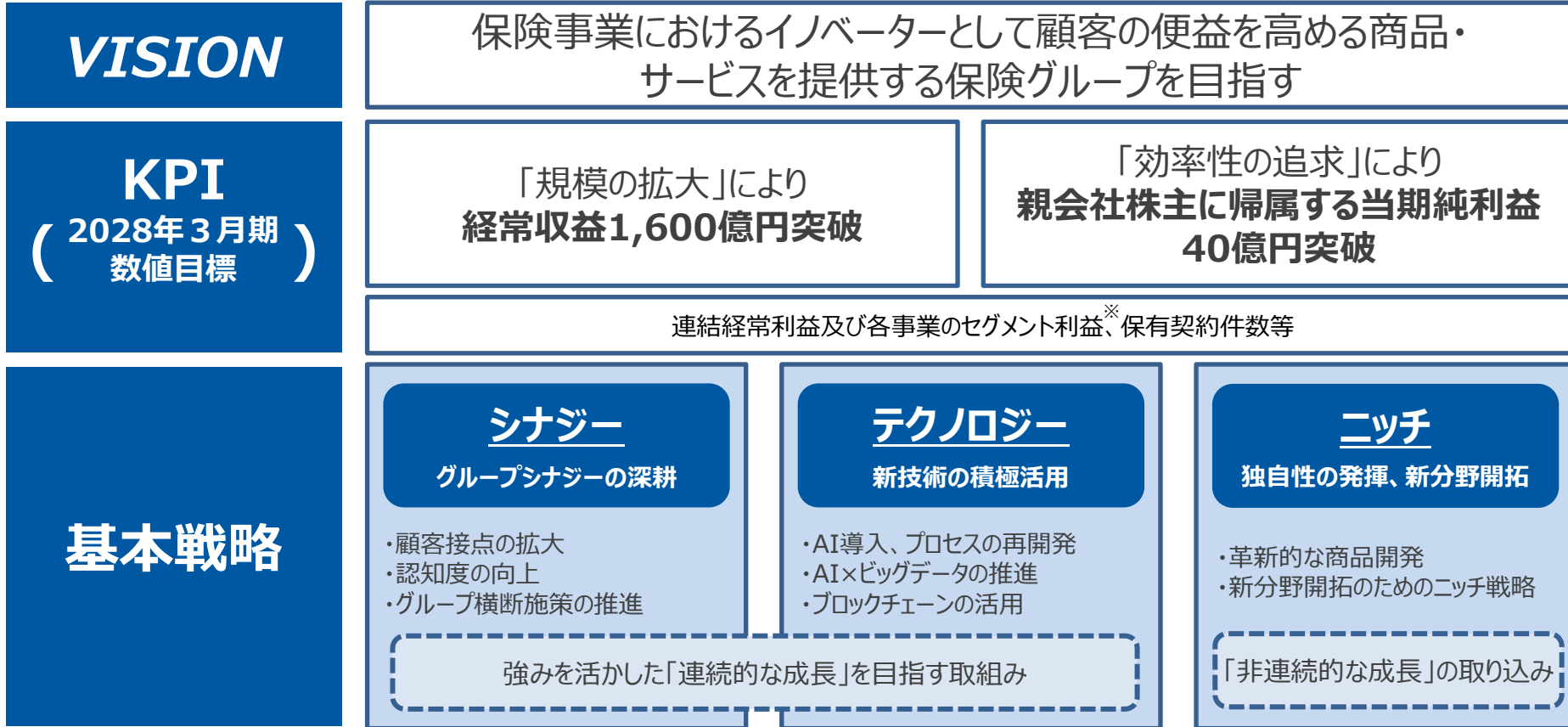


SBIインシュアランスグループ株式会社

証券コード：7326

「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



※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）

1. シナジーを活かし、SBIグループリソースの最大活用により、差別化を加速させる

方針

顧客接点の拡大、認知度の向上、グループ横断施策の推進

■ シナジー関連戦略の全体像

SBIグループシナジー戦略

顧客基盤活用による収益拡大

既存顧客基盤の活用

- ・SBIグループ顧客基盤への販売推進
- ・SBI新生銀行グループとの協業推進
- ・当社グループ内での相互送客

顧客獲得コストの効率化

グループ横断施策の推進

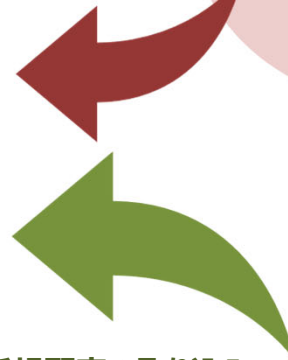
- ・当社グループでの共同広報・PRによる認知度の向上
- ・少短保険持株会社への管理機能集約等業務効率化の推進
- ・当社グループ内の柔軟な人事政策等の検討

オープン・アライアンス戦略

外部企業との提携推進

- ・外部企業との新商品サービス開発
- ・BtoB、BtoBtoC戦略の推進

新規顧客の取り込み



新規顧客の取り込み

地域金融機関との関係強化

地方創生戦略

- ・地銀における団信提供の拡大
- ・地銀窓販等での販売推進
- ・地銀顧客中小企業等への対応

2. InsurTech（インシュアテック）のリーディングカンパニーとして、 保険業に新たな価値を創造、業界を牽引

方針

AI導入を前提としたプロセスの再開発、 AI×ビッグデータの推進、ブロックチェーンの活用

■テクノロジー関連の今後の検討方針・開発予定

AI導入を前提とした業務プロセスの再開発の検討

- ・加速するAIの進化にキャッチアップし、既存のやり方にとらわれない変革を実行
- ・AI導入を前提に顧客対応部門、本社部門問わず業務プロセスの再開発を検討

マーケティング、募集領域におけるデジタル活用

- ・AI×ビッグデータ活用による顧客分析、アウトバウンドコールの最適化
- ・引受業務、支払業務のAI活用による業務改善

商品サービス開発の強化

- ・IoTにより収集される運転行動データ等を用いたテレマティクス関連サービスの拡充
- ・医療ビッグデータの収集・分析など、メディカルインフォマティクス分野における可能性の検討

AI
×
ビッグデータ
×
ブロックチェーン

3. SBIグループとしての独自性を発揮した戦略の実行により、「非連続的な成長」を実現

方針

革新的な商品開発、新分野開拓のためのニッチ戦略

■ ニッチ戦略の実績

次なる収益基盤育成を見据えた新分野への進出

- ・新分野保険への取組により、将来の成長市場を取り込み
- ・オープン・アライアンス戦略により外部企業顧客基盤へ積極提案
- ・ブライダル保険等の費用保険分野など新商品開発も継続検討

新分野、新市場開拓のためのM&Aも継続検討

- ・少額短期保険会社中心に、M&Aの継続検討
- ・国内および保険業にかかわらず資本業務提携も引き続き検討

SBI プリズム少短

2019年度グループ入り

SBI 常ロセーフティ少短

2020年度グループ入り

■ 当社グループが目指すニッチ戦略 (斬新な着眼点に基づく戦略構築)

従来と全く異なる着眼点で、 SBIの独自性を生かした戦略を構築



■ 最適な人材配置および人材育成戦略の3つの重点施策

最適な
人材配置

人材育成
戦略

1. 統合的な管理体制の構築

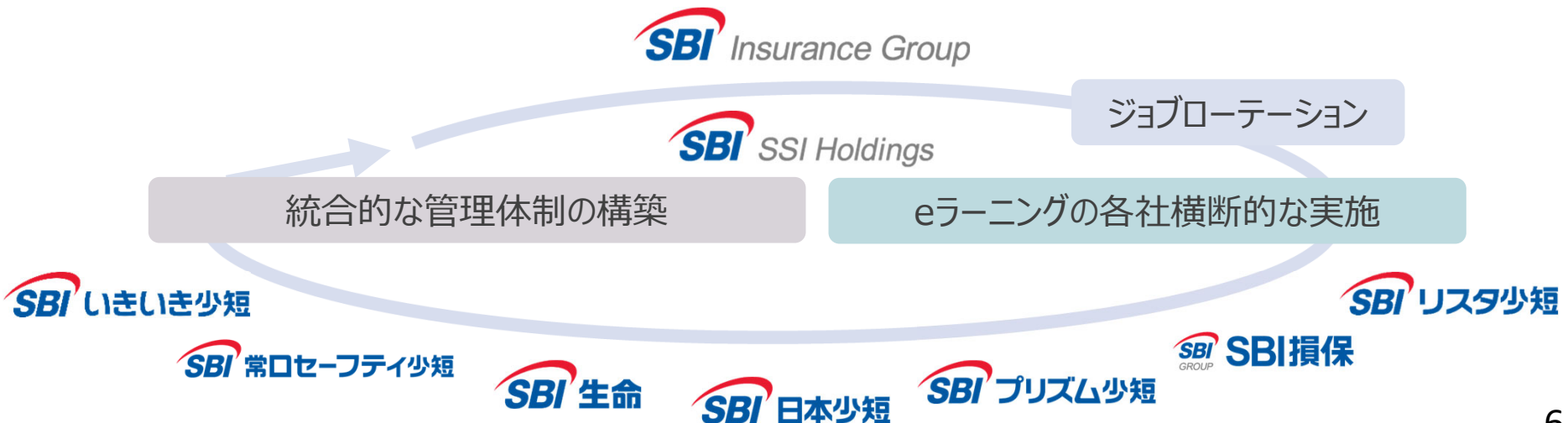
効率的・統一的な管理体制の構築を目的として、豊富な実績を有する専門人材を持株会社に配置することで、収益管理をはじめとしたグループ管理体制の強化を図る。

2. ジョブローテーション

新卒社員からジョブローテーションを開始。会社横断的に戦略的な人事異動を実行することで、特定スキル・職種の専門性を高めるとともに、生損少短について総合的な知識を有する人材を育成。

3. eラーニングの各社横断的な実施

コンプライアンス、保険業などの知識について、各社共通して理解が求められている領域をSBIインシュアランスグループ(株)が統括してeラーニングを企画、実行。当社グループ全体の知識の底上げと、各社研修効率の向上を図る。

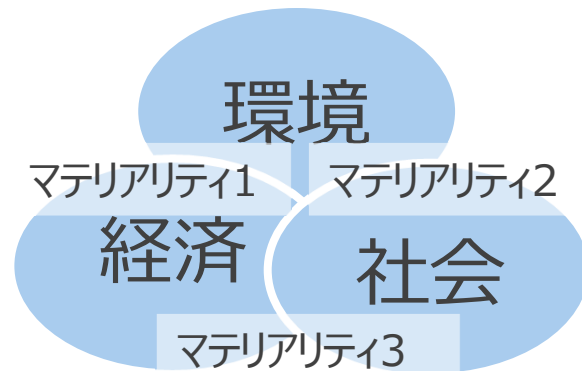


【サステナビリティ経営および情報開示の高度化に向けたロードマップ】

2024年3月期～2025年3月期	2026年3月期～2027年3月期	～2028年3月期
<p>以下の3つの要素をベースに、そのほか、マテリアリティの要素として検討すべき課題を議論する。そのプロセスを経て、2025年3月期までにマテリアリティを特定。</p>	<p>特定されたマテリアリティに基づいて、事業会社各社の経営計画と足並みをそろえたKPIを策定し、マテリアリティを実際に解決していくための仕組みを準備する。</p>	<p>サステナビリティ経営のフレームワーク構築が完了。マテリアリティごとに設定されたKPIに基づいて、グループ全体でアクションを実行。アクションの結果を踏まえて、2028年3月期以降もマテリアリティおよびKPIについて随時見直しを実施する。</p>

■ マテリアリティ特定のための3つの要素

<p>要素1</p>	<p>ESG投資、サステナブル社会の実現</p>
<p>ESG（環境・社会・ガバナンス）投資の観点から、グリーンボンドや環境負荷軽減を図る社会インフラ施設等を対象としたインフラ・ファンドなど、サステナビリティを考慮した金融商品による資産運用をより一層、推進すること。</p>	
<p>要素2</p>	<p>テクノロジーの活用による社会課題の解決</p>
<p>AI・ビッグデータなどの最先端テクノロジーを導入することで、より顧客の利便性に資する商品やサービスの提供を行うと同時に、事業費の削減を加速し更なる保険料の引き下げなど、お客さまの利益に資する、選ばれる保険会社になること。</p>	
<p>要素3</p>	<p>商品、サービス展開による地域経済への貢献</p>
<p>当社グループ各社において、地域の事業会社および金融機関の収益性向上に資する商品の取り扱いの拡大を推進すること。</p>	



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 [※]	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 [※]	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



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

(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)

- 資料内の会社名等の表示に、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