

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9月15日

事業内容	P. 3
市場環境	P. 11
商品ラインナップ	P. 17
業績の推移（上場期～前期）	P. 29
中期経営計画	P. 35
足元の業績（当第1四半期）	P. 43
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、保険の募集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

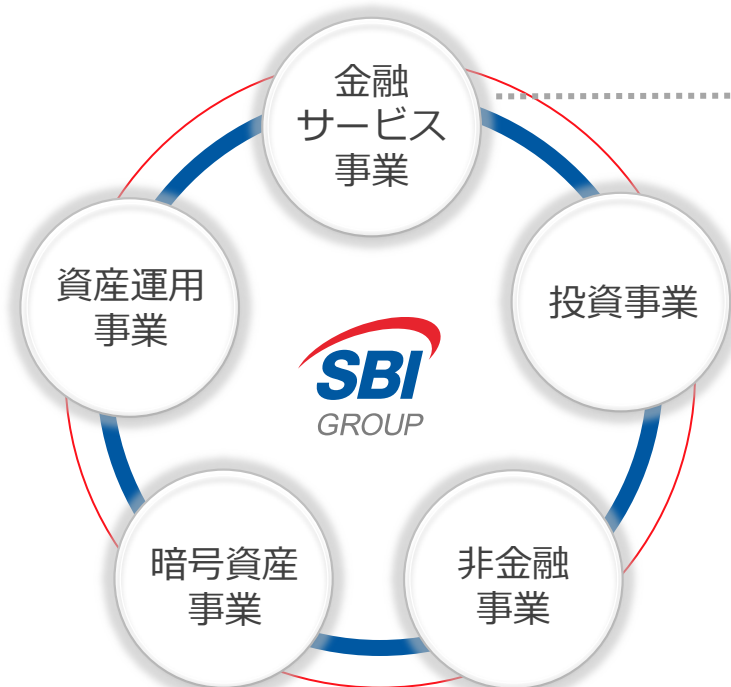
事業内容





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）



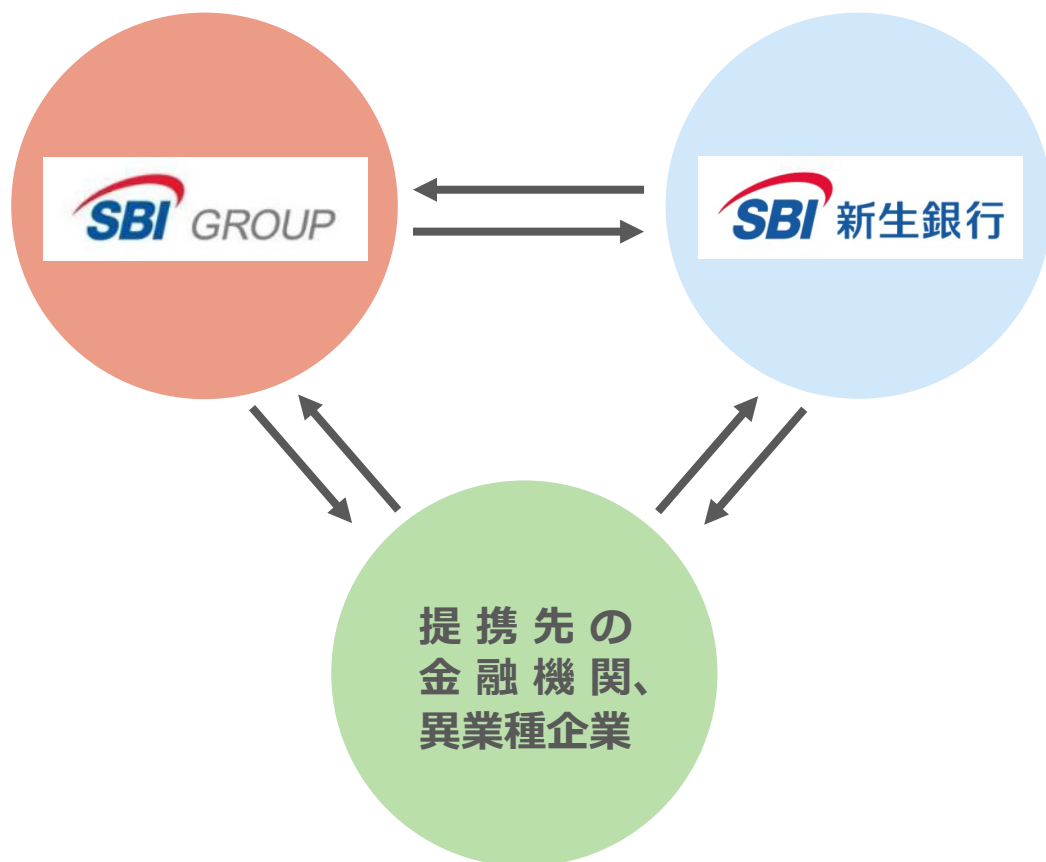
SBI インシュアランスグループは、インターネット、AIなどのテクノロジーを積極的に活用することで、競合会社にはないローコスト・オペレーションを実現





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 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 SBI 新生銀行グループの加入（2021年12月）によって一段と拡大

※ SBI 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
 「SBI 新生銀行」へ変更



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

グループ経営管理



◆ **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。**

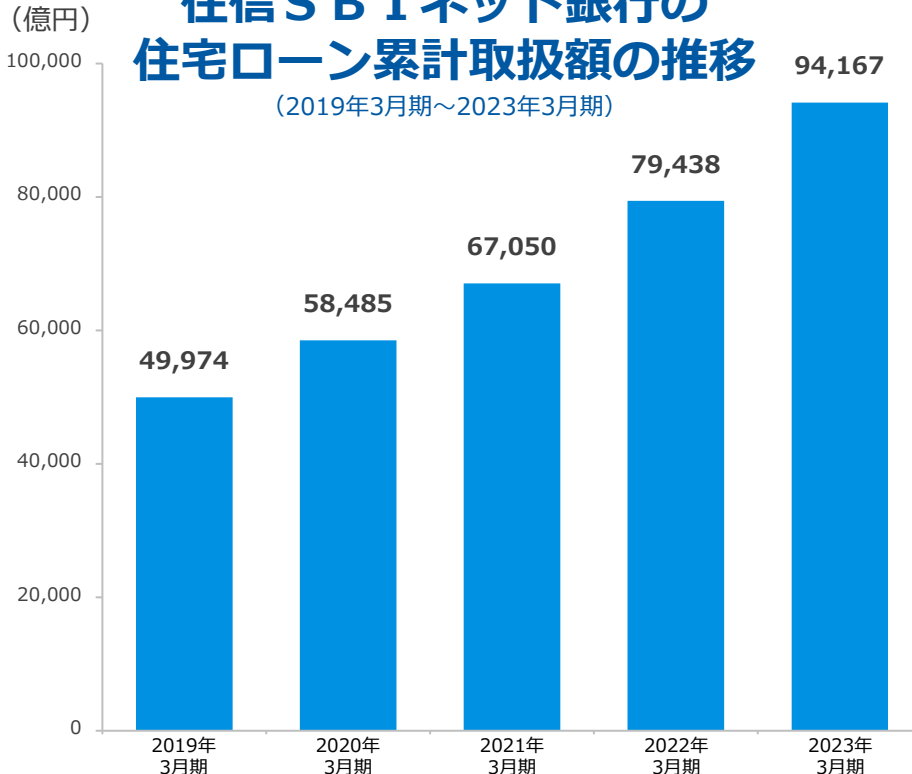


<SBIグループの顧客基盤の活用事例>

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

住信SBIネット銀行の 住宅ローン累計取扱額の推移

(2019年3月期～2023年3月期)



◆ 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

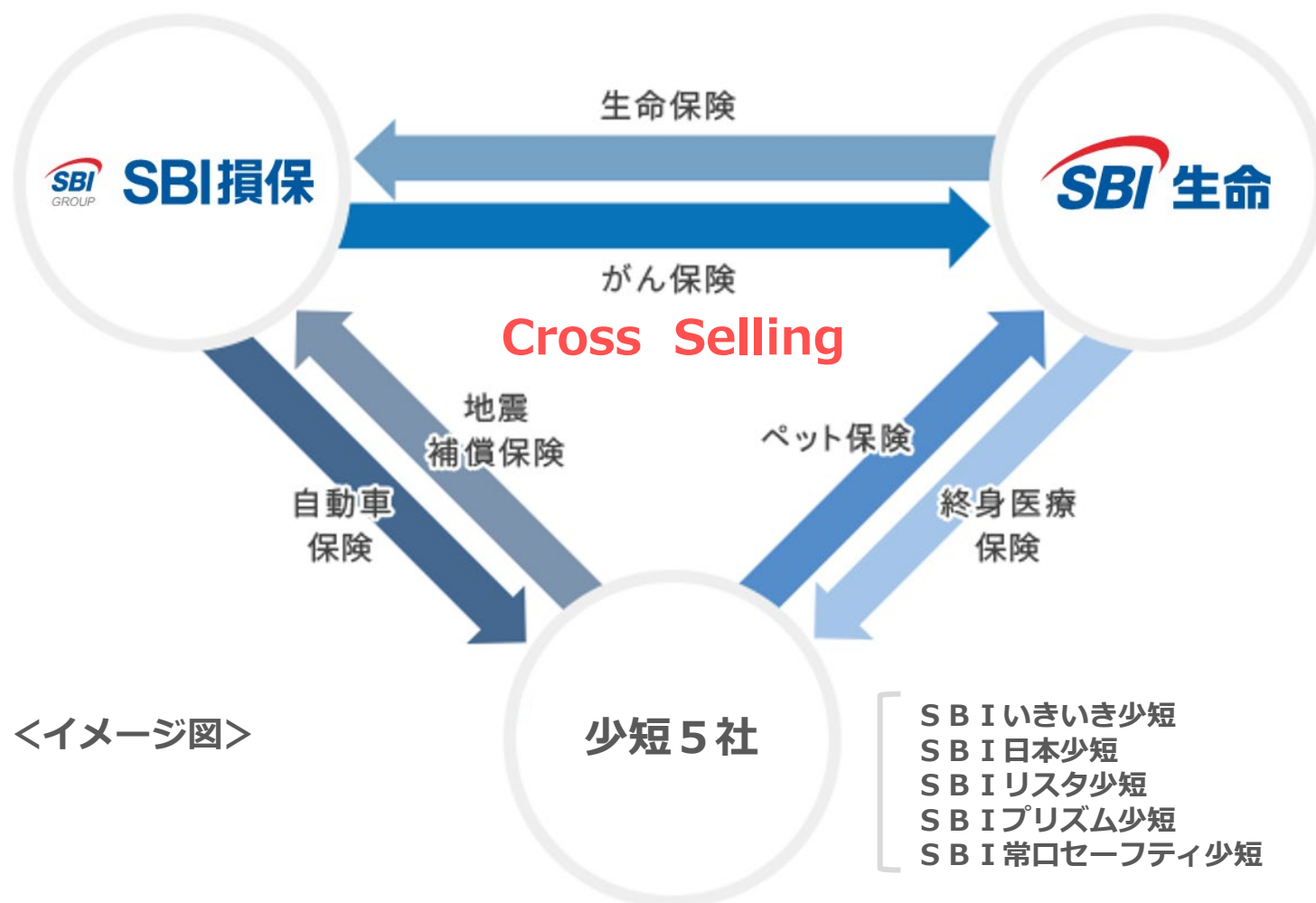


※住信SBIネット銀行株式会社（以下、住信SBIネット銀行）の公表資料に基づき作成。

※取扱額とは、住信SBIネット銀行が販売する住宅ローン、住信SBIネット銀行が三井住友信託銀行株式会社の銀行代理業として販売する住宅ローン、住信SBIネット銀行を所属銀行として銀行代理業者が販売する住宅ローン、「フラット35」および株式会社優良住宅ローン（2022年3月期以降）により組成された住宅ローン（フラット35、プラスワン）の各融資実行額の合計。



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

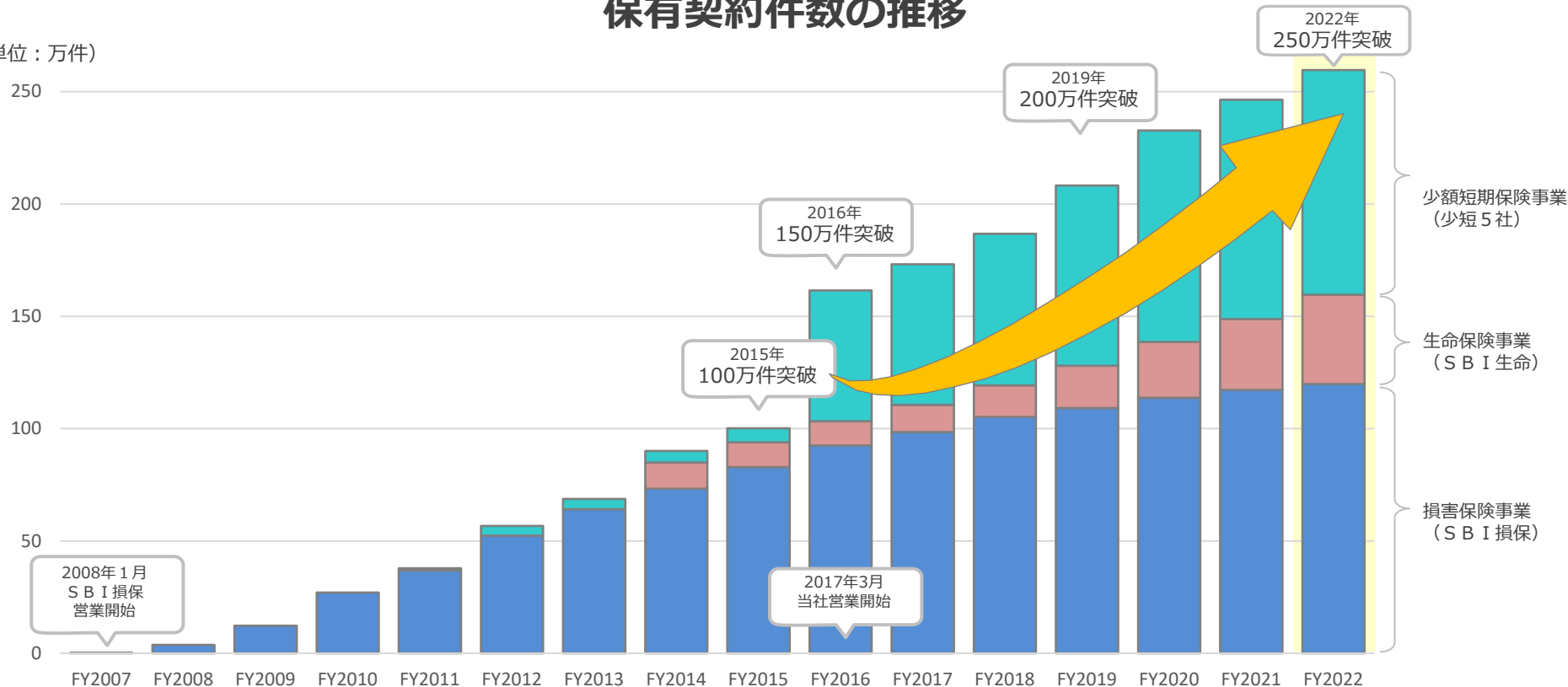




当社グループは事業規模を飛躍的に拡大。
 当社グループの保有契約件数合計は、
264万件（2023年6月）

保有契約件数の推移

(単位：万件)



※生命保険事業の保有契約件数には、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。

※当社はSBI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が、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SBIグループ加入後（当社の親会社であるSBI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。

市場環境





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・グループ
シナジーが効く分野で事業を展開**

- ◆ **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商品・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)

主要な変化

損害保険市場は、3メガ損保がシェアの97%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)

	2023年3月期	シェア
損害保険会社29社 合計 ※2	9,959,335	100%
3メガ損保 合計	9,628,527	97%
MS&ADグループ	4,136,987	42%
東京海上グループ	2,846,830	29%
SOMPOグループ	2,644,710	27%
★ SBI損保	49,654	0.5%

※1 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

※2 2023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

大手生保4社がシェアの36%を占有。シェアは小さいものの、
SBI生命は前期比2割を超える急成長が続く

収入保険料

(百万円)

	2023年3月期	シェア
生命保険会社42社 合計 ※2	34,497,819	100%
大手生保4社 合計	12,307,652	36%
日本生命	4,646,819	13%
明治安田生命	3,194,937	9%
第一生命	2,251,939	7%
住友生命	2,213,957	6%
★ SBI生命	18,597	0.05%

※1 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

※2 2023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

少額短期保険市場は、大手3グループがシェアの36%を占有。
2021年3月期から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)

	2023年3月期	シェア
少短保険会社120社合計 ※2	134,600	100%
大手3グループ	48,241	36%
★ 当社グループ（5社）	19,451	14%
全管協グループ（3社）	16,995	13%
東京海上グループ（2社）	11,795	9%

※1 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

※2 2023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企業数

商品ラインナップ



当社グループの商品ラインナップ ～ 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>SBI 損保の自動車保険</p> <p>SBI 損保のがん保険 <small>自由診療タイプ</small></p> <p>SBI 損保の火災保険</p>	

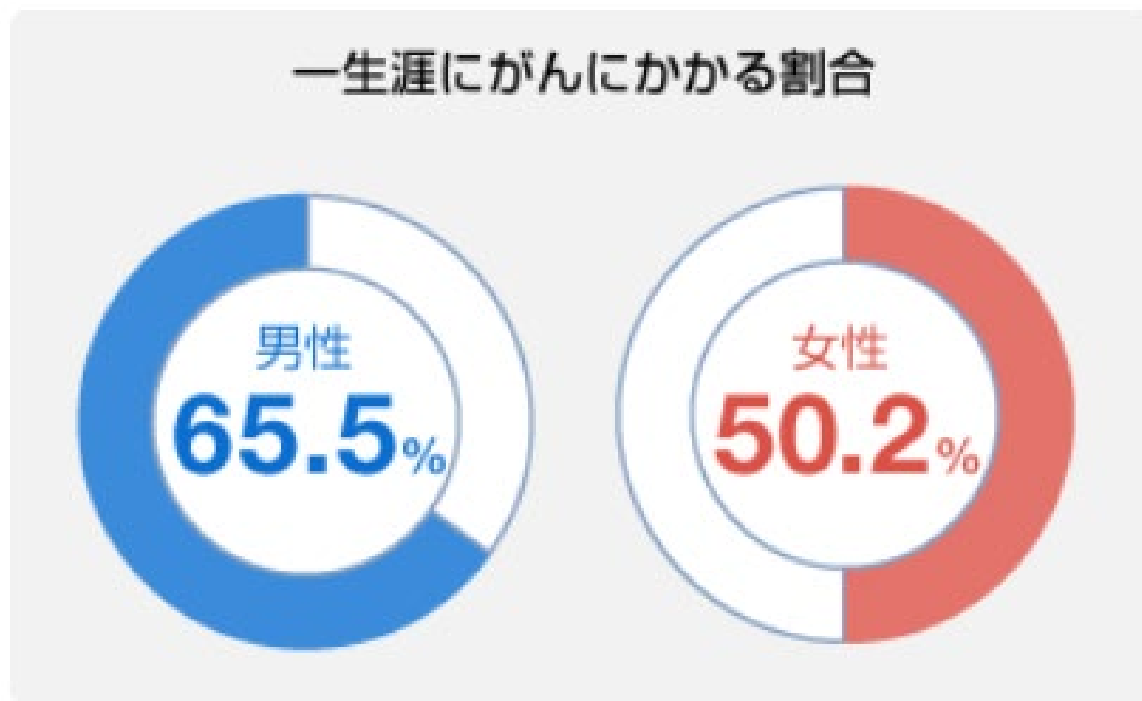
事業	少額短期保険事業					
種類	生命保険 医療保険	ペット保険	地震補償保険	車両保険	家財保険	その他
主要取扱商品	<p>SBIいきいき少短の 死亡保険</p> <p>SBIいきいき少短の 医療保険</p>	<p>SBIいきいき少短の ペット保険</p> <p>プリズムゴール</p> <p>SBIプリズム少短のペット生活総合補償保険 プリズムペット</p>	<p>SBIいきいき少短の 地震の保険</p> <p><small>地震被災からの再スタート費用保険</small></p> <p>Resta <small>リスタ</small> <small>地震被災者のための生活再建費用保険</small></p>	<p>みんなのバイク保険</p> <p>みんなのスポーツ サイクル保険</p>	<p><small>賃貸住宅総合保険2021</small> みんなの部屋保険 G4</p>	<p>法人顧客向け オーダーメイド型 保険</p> <p>(ブライダル保険等)</p>

1. SBI損保のがん保険 (自由診療タイプ)



2人に1人は「がん」に。
がんとともに暮らしていくためには、
早期発見・早期治療が大切です。

◆日本人の2人に1人が、一生涯のうちにがんと診断されています。



(出所) 国立がん研究センターがん情報サービス「最新がん統計」がん罹患率～累積罹患リスク（2017年データに基づく）



がんは治せる時代。
ベストながん治療を受けるために、
治療費についても万全を期すことが必要

◆ **先進医療や自由診療がベストな治療方法でも治療費は高額**

先進医療の例

陽子線治療

平均約 **271**万円

重粒子線治療

平均約 **312**万円

〔出所〕厚生労働省 第93回先進医療会議資料の「令和2年度先進医療技術の実績報告等について（参考資料1）」をもとに作成（1件あたりの平均費用）

自由診療（抗がん剤治療）の例

未承認薬

尿路上皮がん
エルダフィチニブ

約 **1,030**万円

適応外薬

子宮頸がん
ペムプロリズマブ

約 **97**万円

〔出所〕調査機関とSBI損保の調査をもとに算出（1サイクルの参考価格、2020年6月現在）





「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
実損填補型のがん保険

◆おすすめポイント

1. がん治療にかかった分の
入院治療費を無制限にお支払い
2. 先進医療だけでなく、自由診療も
実際にかかった治療費をお支払い
3. 通院日数の制限なく、
最大1,000万円まで通院治療費を
お支払い

Financially stable





「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

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。



「SBI損保のがん保険（自由診療タイプ）」は がんの治療に直接携わる医師も推奨

SBI損保のがん保険は医師も推奨



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

治療費の負担を気にせず、最善の治療を選ぶようにとSBI損保のがん保険は誕生しました。
がん治療に携わる医師からも、「SBI損保のがん保険を勧めたい」という声をいただいています。
治療をあきらめるわけにはいかない、そんな責任ある人のためのがん保険です。

※ 「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。

2. ペット生活総合補償保険 「プリズムペット」

SBI プリズム少短

SBIプリズム少短は、**ペット生活総合補償保険**
「プリズムペット」を新発売 (2023年4月)

- ◆ 業界初* の補償として『飼育費用補償特約』を提供
- ◆ ペット保険市場の拡大を追い風にさらなる業容拡大を目指す。

SBIプリズム少短のペット生活総合補償保険

プリズム  ペット

業界初* ! 飼育費用補償を付帯

飼い主さまにもしものことがあった場合に、
大切な家族であるペットを受け入れ施設に預ける際の費用を補償いたします。

* 2023年4月現在

SBI プリズム少短

業界で初めて『飼育費用補償特約』を付帯。
ペットとの暮らしを安心して楽しめる補償を提供

🐾 飼育費用補償とは？

ご主人さまに
もしものことが
あったら
どうしよう…



飼い主さまにもしものことがあった場合に
大切な家族であるペットを受け入れ施設に預ける際の費用
を補償いたします。

※家族等の第三者に譲渡された場合は対象外となります。

SBI プリズム少短

SBIプリズム少短は、わんちゃん・ねこちゃん
以外のペットにもプランをご用意



SBIプリズム少短の獣医師が推薦

最近ごはんを残す、お水を飲む量が増えた等、普段とのちょっとした違いが実は病気のサインかもしれません。

治療費を気にしてそのまま様子を見ていると、病気が進行してしまうことも...

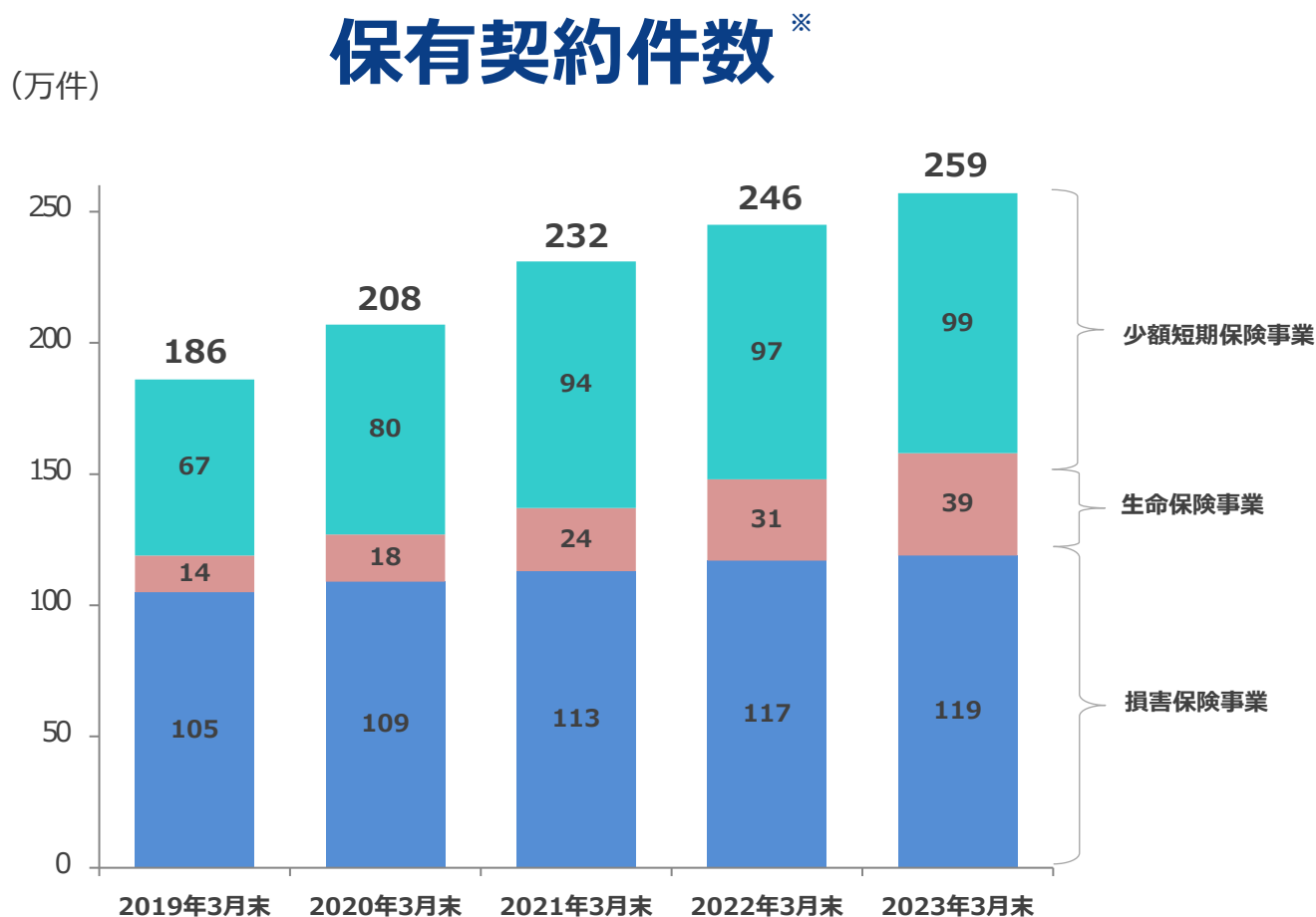
わが子の不調に気づいたとき、ペット保険があれば治療費を気にせず病院へ連れて行ってあげられます。



業績の推移

(上場期 ~ 前期)

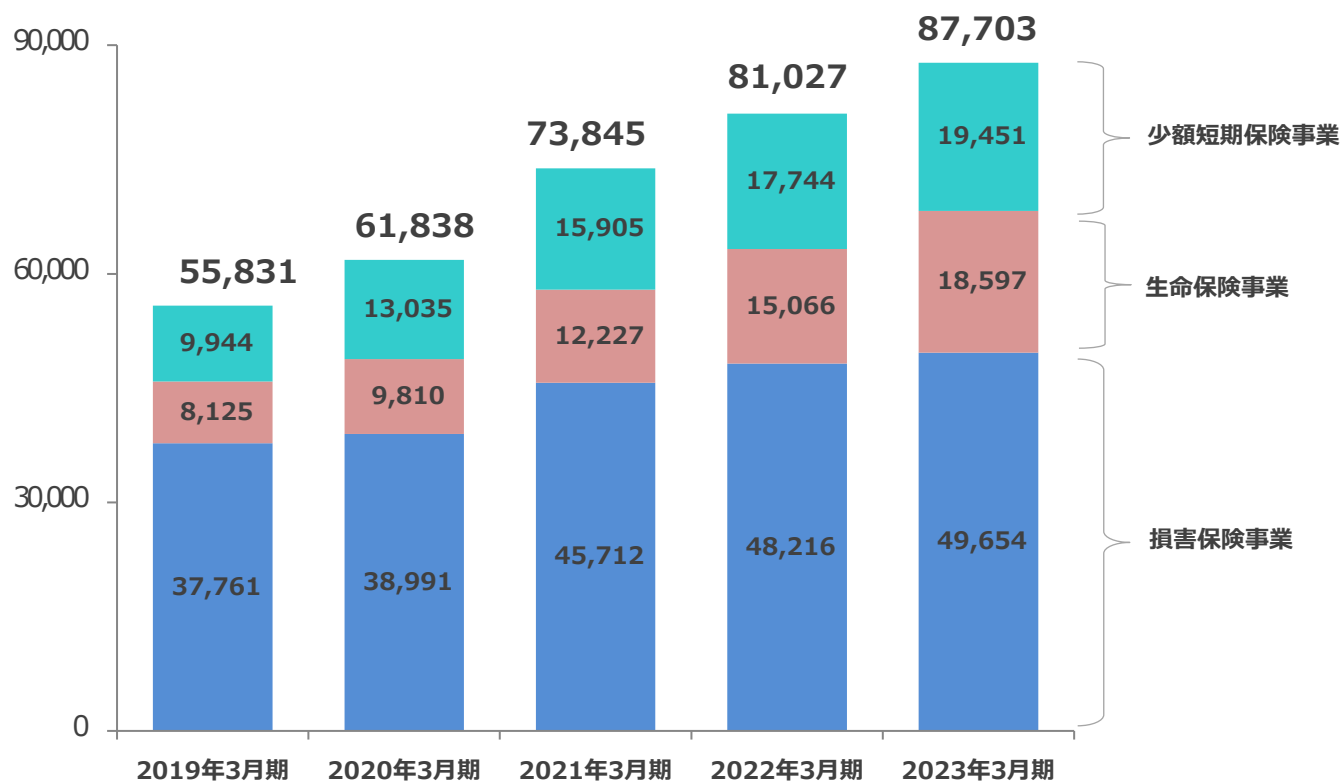
自然災害の影響を受けるものの、基本的には保有契約件数および収入保険料の増加に応じて利益の水準が高まることから、前述の指標に加えて、保有契約件数、収入保険料を経営指標として重視



※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[※]

(百万円)

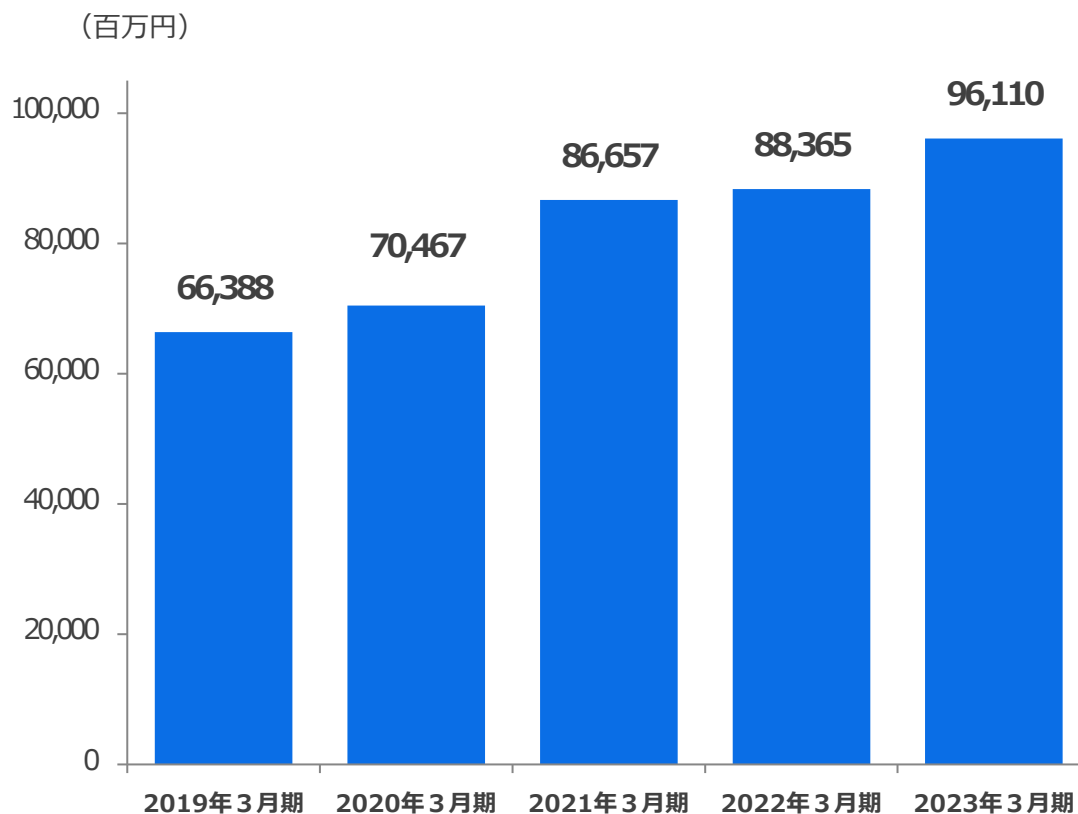


※損害保険事業は元受正味保険料の金額を、生命保険事業、少額短期保険事業は保険料収入の金額を合計して掲載しています。

すべての事業における保有契約件数の増加を背景に、
会社設立以来、連続して増収。進行期も増収増益を見込む

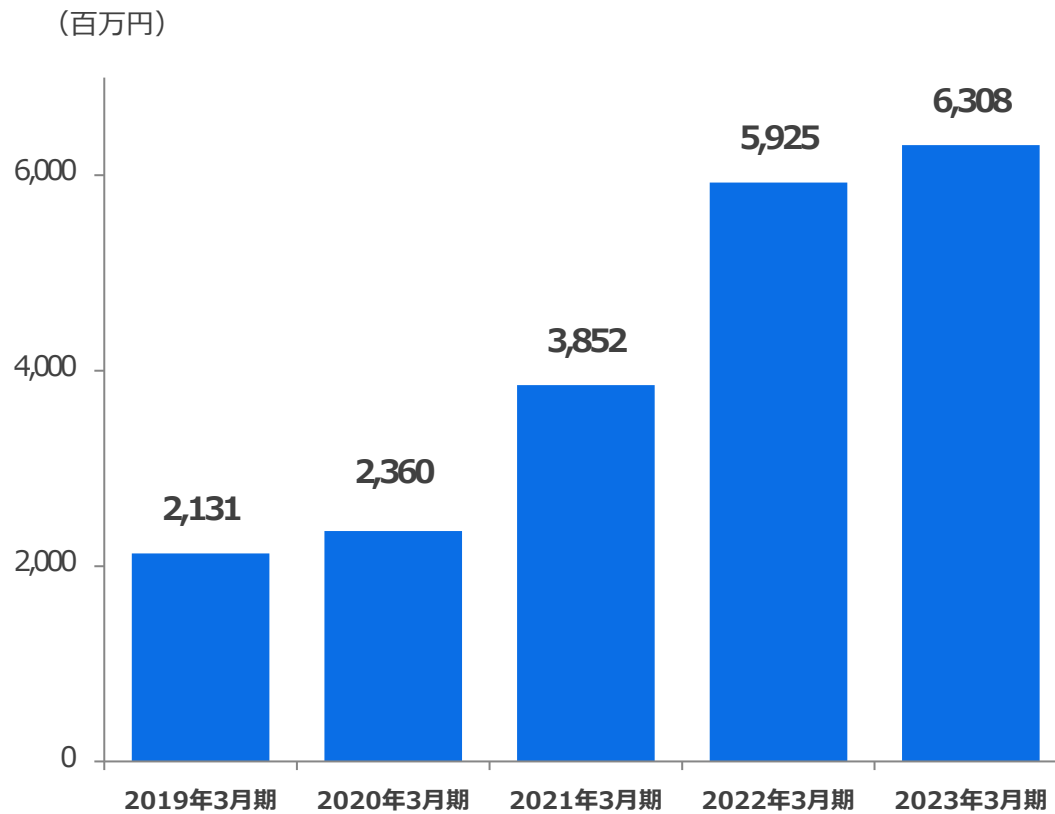
< 連結経営指標 >

経常収益



＜ 連結経営指標 ＞

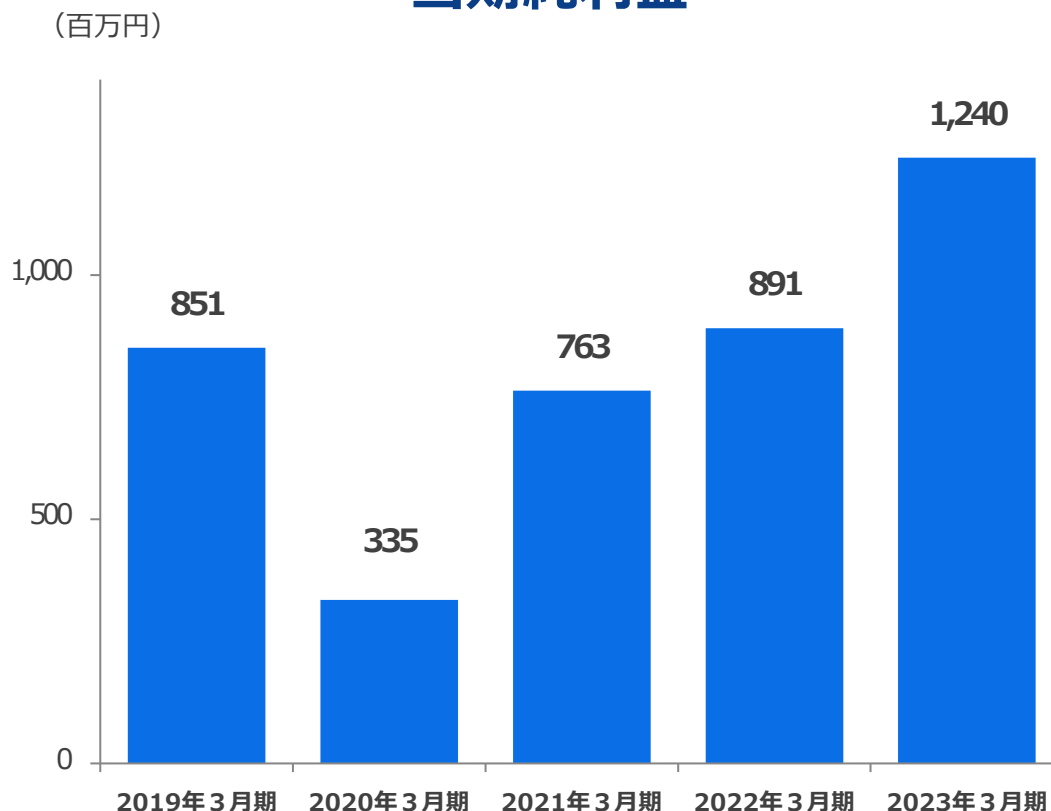
経常利益



主に損害保険事業において**自然災害の有無で利益が増減**する。
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 ＞

親会社株主に帰属する 当期純利益



中期経営計画



「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

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

強みを活かした「連続的な成長」を目指す取組み

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

「非連続的な成長」の取り込み

※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

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

新規顧客の取り込み

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
×
ビッグデータ
×
ブロックチェーン

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

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

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。

人材育成
戦略



【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
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。	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。	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。

■ マテリアリティ特定のための3つの要素

要素1	ESG投資、サステナブル社会の実現
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。	
要素2	テクノロジーの活用による社会課題の解決
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。	
要素3	商品、サービス展開による地域経済への貢献
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。	



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)	金額	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。		



足元の業績

(当第1四半期)

2024年3月期 第1四半期 連結業績

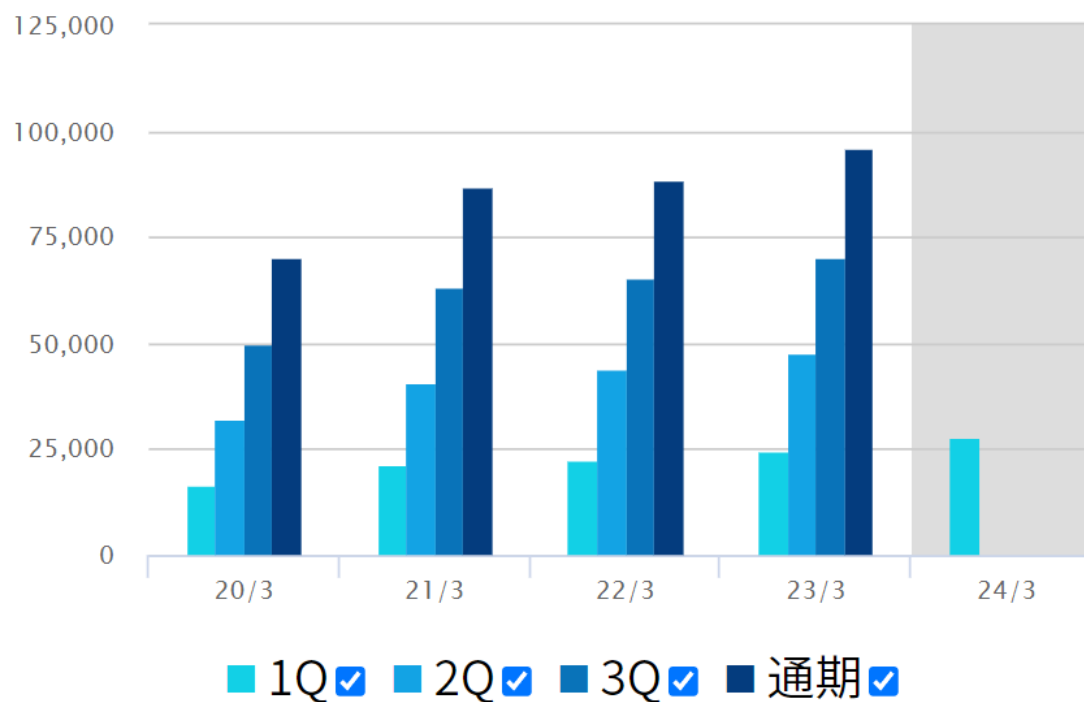
(単位：百万円)

	2023年3月期 第1四半期累計 (2022年4月～2022年6月)	2024年3月期 第1四半期累計 (2023年4月～2023年6月)	対前年同期 増減率
経常収益	24,768	過去最高 27,908	12.7%
経常利益	2,801	過去最高 3,906	39.5%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,417	過去最高 2,152	51.8%

◆ 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

経常収益

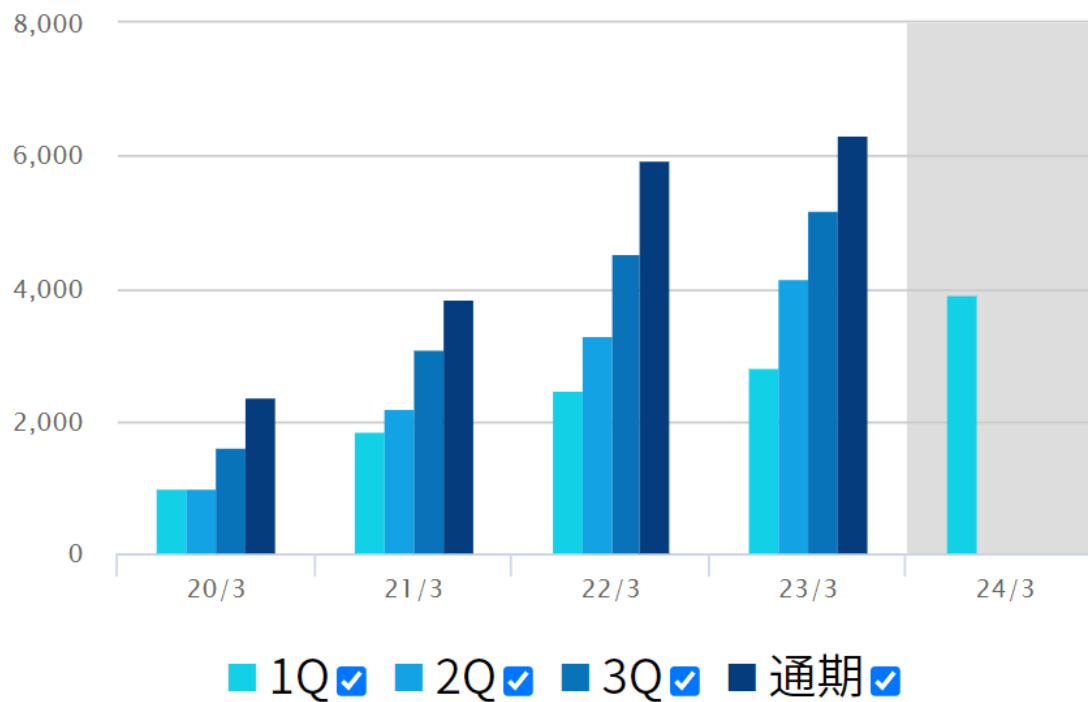
(百万円)



	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
通期	70,467	86,657	88,365	96,110	
3Q	49,779	63,388	65,652	70,342	
2Q	32,279	40,626	43,806	47,897	
1Q	16,428	21,348	22,748	24,768	27,908

経常利益

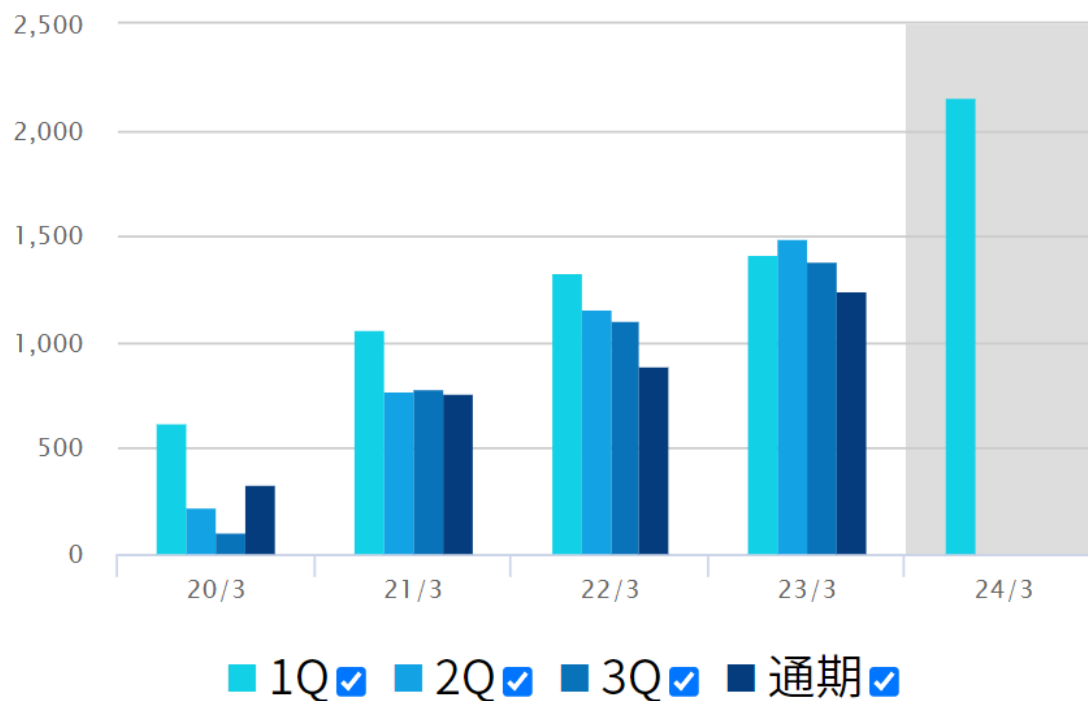
(百万円)



	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
通期	2,360	3,852	5,925	6,308	
3Q	1,620	3,073	4,522	5,176	
2Q	980	2,184	3,307	4,154	
1Q	1,010	1,855	2,468	2,801	3,906

親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
通期	335	763	891	1,240	
3Q	111	782	1,103	1,386	
2Q	222	773	1,154	1,493	
1Q	619	1,063	1,334	1,417	2,152

SBI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



(c)Quants Research Inc.

マザーズ指数

指数の推移 (月足)



(c)Quants Research Inc.



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

SBI Insurance Group Co., Ltd.

参 考 资 料



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)	
代表者	代表取締役執行役員会長兼社長	乙部 辰良



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