

SBIインシュアランスグループ株式会社

業績に関するFAQ（2023年11月）

関連資料

- | | |
|-------------------------------------|--------------|
| 1. 2024年3月期第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（連結） | （2023年11月9日） |
| 2. 2024年3月期第2四半期決算説明資料 | （2023年11月9日） |

2024年3月期第2四半期（中間期）の業績に関するFAQを以下に記載しております。ご覧いただけますようお願いいたします。

なお、直前四半期（2024年3月期第1四半期）のFAQにつきましては、当社ホームページの「[よくあるご質問](#)」ページからご覧いただけます。

Q1： SBIインシュアランスグループの保険の保有契約件数と事業別、商品グループ別の構成比を教えてください。

A1： 本年9月末の時点で当社グループ事業会社8社の保有契約件数合計は、前年同月末比で6.8%の増加となる268万件となりました。事業別の構成比は、損害保険事業が46%、生命保険事業が16%、少額短期保険事業が38%となっています。

これを商品グループ別に分けると、保有契約件数が1番多いのは自動車保険で全保有契約件数の4割強、2番目に多いのは賃貸物件向けの家財保険や銀行などの金融機関で取り扱う

火災保険の商品グループで3割弱、この2つの商品グループで全体の7割弱を占めています。

残る3割強の内訳は、個人向けの死亡・医療・がん保険などの商品グループが1割、団体信用生命保険（以下、「団信」）が1割、その他が1割です。

対面募集・非対面募集の区分で分けると、全保有契約件数の半分以上が非対面募集の契約となっています。

Q2 : 例年、経常収益・経常利益は、第1四半期、第2四半期累計期間と時間の経過に応じて金額が増加しています。他方、純利益については、第1四半期の金額が最大で、第2四半期累計期間以降は少し減少しています。この理由について教えてください。

A2 : 経常収益・経常利益は、時間の経過に応じて金額が増えて右肩上がりになる一方で、純利益の金額は、第1四半期以降、時間の経過に応じて金額が減って右肩下がりになることには、当社グループの収益構造が関係しています。

当社グループは、経常利益ベースでは、団信を取り扱っているSBI生命の貢献度が大きいのですが、団信から得られる経常利益の大半は契約者配当として契約者である金融機関にお支払いすることとなっています。この金額を「契約者配当準備金繰入額」として控除し、そこから法人税等合計を控除したものが純利益となりますので、純利益ベースでは、団信から得られる利益は大分小さくなります。

この結果、純利益ベースでは、自動車保険を取り扱っているSBI損保の貢献度が大きくなります。おおよそ、SBI損保2に対してSBI生命1の割合です。自動車保険は、大きな

自然災害があると保険金支払いが増加して、経常利益・純利益が共に減少します。わが国では、当社の第1四半期にあたる4-6月期には自然災害が少ないのですが、第2四半期以降は自然災害が増えます。夏から秋にかけては大雨・台風のシーズン、冬は大雪のシーズンですので、その間は保険金支払いが増えて自動車保険から得られる利益がないか赤字となります。SBI損保の利益には季節変動があるということです。

経常利益ベースでは、SBI生命の利益貢献度が大きいいため、7-9月期以降の自然災害でSBI損保の利益が減っても、それを埋め合わせて累計期間の利益が右肩上がりに積み上がっていきます。

他方、純利益ベースでは、SBI生命の利益貢献度が小さくなり、相対的にSBI損保の利益貢献度が大きくなるため、7-9月期以降の自然災害の発生によりSBI損保の利益が減ると、SBI生命の利益では埋め合わせきれなくなって、累計期間の利益が右肩下がりになります。

Q3 : 保険会社の会計では、日本基準とIFRSにどのような違いがあるのでしょうか。

A3 : 日本基準とIFRSの違いとして、例えば、次のようなものがあります。

- (1) 将来の保険金支払いに必要な責任準備金に対する積み立ての基準となる算定根拠について、日本基準では、保険業法により将来の保険金などの支払いに備えて、監督当局が定める積立方式および計算基礎率を用いて責任準備金を積み立てますが、IFRSでは、保険会社が将来の保険契約の履行に必要な資金を見積もり、その現在価値を負債として計上するため

当期損益に差異が生じます。

- (2) 日本においては、保険業法により、異常災害による損害のてん補に充てるため、損害保険会社が収入保険料等を基礎として計算した金額を異常危険準備金（連結貸借対照表の責任準備金に含まれています。）として積み立てることが義務付けられていますが、IFRS ではこのような法律による準備金の積立は要求されておりません。
- (3) 新規保険契約の獲得費用は、日本基準では、すべて発生年度の費用として処理されますが、IFRS では繰延処理され、当該保険契約の保険料払込期間や保険期間にわたって規則的かつ合理的な基準で按分償却されます。
- (4) これらの例のほか、当社グループで保有する「その他有価証券」の区分で保有する有価証券の評価について、日本基準では、期末時価の変動をその他有価証券評価差額金として処理しますが、IFRS では、期末時価の変動を損益に計上するため、IFRS を採用すると市場環境により損益が大きく変動することが予想されます。

Q4 : エンベディッド・バリュー（Embedded Value）（以降、EV）で当社の株式価値を測ることはできませんでしょうか。

A4 : EV は将来の実現利益を前提として現時点での企業価値を評価するため、長期の生命保険契約を主力商品としている生命保険会社では有用な指標のひとつとなりますが、当社の場合は、この指標はあまり有用ではありません。当社グループは、他の損害保険会社と同様で、保有契約のおおよそ 94%が短期契約です。生命保険も過半が 1 年更新の団信ですので、長期の生命保険契約は件数ベースで全体のわずか 6 %から 7 %に過ぎません。

EV の概念・計算方法・変動要因などを一定程度理解して利用するためには、投資家側でも相応の時間を要しますが、当社の場合はそこにお時間を割いていただかなくても、より広く利用されている財務情報で会社を適切にご理解いただけるものと考えています。

Q5 : 損害保険事業は大きな自然災害があると保険金支払いが増加するということですが、もし、当中間期の業績が大きな自然災害の影響を受けていれば教えてください。

A5 : 今年夏から秋にかけて、関東・九州を始めとする広範囲で雹（ひょう）による被害が発生しました。雹が車に当たると、ボンネットがへこんだり窓ガラスが割れたりします。これらの損害は自動車保険に車両保険を付けていけば補償対象となりますので、自動車保険を主力商品とする当社の損害保険事業では、例年よりも支払保険金が増加して当中間期の利益を下押ししました。

Q6 : SBI 損保が新たに提供を開始した「サイバーセキュリティ保険」はどのような保険でしょうか。

A6 : SBI 損保は、SBI グループ 2 社（①株式会社ブロードバンドセキュリティ、②SBI EVERSPIN 株式会社）のサイバーセキュリティ対策サービスに、賠償損害・費用損害を補償する「サイバーセキュリティ保険」を組み込んで提供することとなりました。

SBI 損保の「サイバーセキュリティ保険」のように、保険以外の商品・サービスに組み込まれて提供される保険は、エンベデッド インシュアランス（組込型保険）と呼ばれており、

顧客体験を向上させるサービスとして近年注目されているものです。

商品の詳細につきましては、SBI損保からのプレスリリースなどをご覧ください。

(ご参考) 「サイバーセキュリティ保険」に関するSBI損保からのプレスリリース

2023年9月1日付プレスリリース、2023年11月6日付プレスリリース

Q7 : 生命保険事業の「変額個人年金保険」(または「特別勘定」)が、収益・利益に与える影響について教えてください。

A7 : 変額保険や変額個人年金保険は運用実績を直接契約者に還元するため、契約者に帰属する特別勘定として資産・負債及び損益を区分経理します。

特別勘定に係る収益と費用は、それぞれ同額を計上するため利益に影響を与えないものの、

損益計算書の経常収益および経常費用に含めて表示することとされています。

Q8 : 生命保険事業で団信が好調な理由を教えてください。

A8 : 2023年9月末におけるSBI生命の団信の保有契約件数は、前年同月末比34.8%の大幅な増加となりました。

SBI生命は、住宅ローン実行金額を急速に増加させている住信SBIネット銀行のお客さま向けに団信を提供していますので、同行の住宅ローン実行金額の増加に応じて、SBI生命の団信も増加が続いています。

住信SBIネット銀行のお客さま向け以外に、地域金融機関の住宅ローンをご利用のお客

さま向けにも団信を提供していきまして、こちらも増加が続いています。

加入者数で測ると、SBI生命の団信の6割が住信SBIネット銀行のお客さま向け、4割が地域金融機関のお客さま向けという状況です。保険料（ANP）で測ると、おおよそ5割ずつに近い状況となっています。

Q9 : 9月29日に、住生活少額短期保険株式会社（以下、住生活少短）の全株式を取得して子会社化されました。その目的と連結業績への影響について教えてください。

A9 : 当社は、成長戦略の一つとしてM&Aによる新分野・新市場の開拓を掲げておりますので、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も行っております。

住生活少短は、住宅設備機器の修理費用を補償する少額短期保険を提供しておりまして、この商品は、当社グループの少短各社とのシナジーを発揮できる可能性があるため、その商品の分析・検討を行うことを目的に子会社化を行いました。

住生活少短の事業規模は小さいため、当社の連結業績に与える影響は軽微です。

最後までご覧いただきまして、ありがとうございました。