

ログミーFinance 個人投資家向けIRセミナー

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 2024年11月19日

当社グループについて	P. 3
商品ラインナップ	P. 7
市場環境	P. 13
2つの基本戦略	P. 18
直前5期の業績推移	P. 35
今後の予想・計画	P. 39
当第2四半期の進捗状況	P. 43
参考資料	P. 52

(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少短保険ホールディングス株式会社・・・SBIHいきいき少短

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

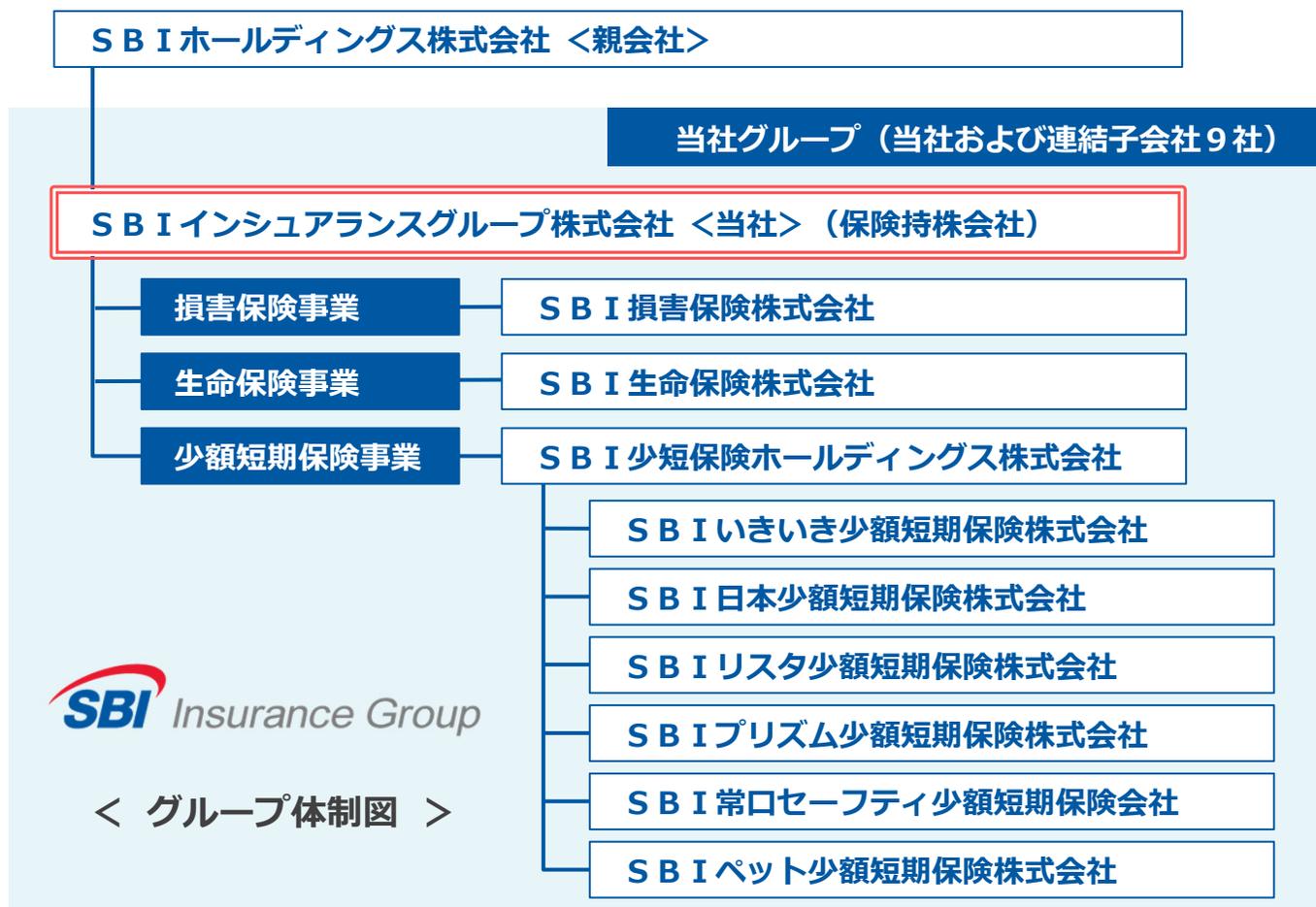
SBIプリズム少額短期保険株式会社・・・SBIプリズム少短

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

SBIペット少額短期保険株式会社・・・SBIペット少短

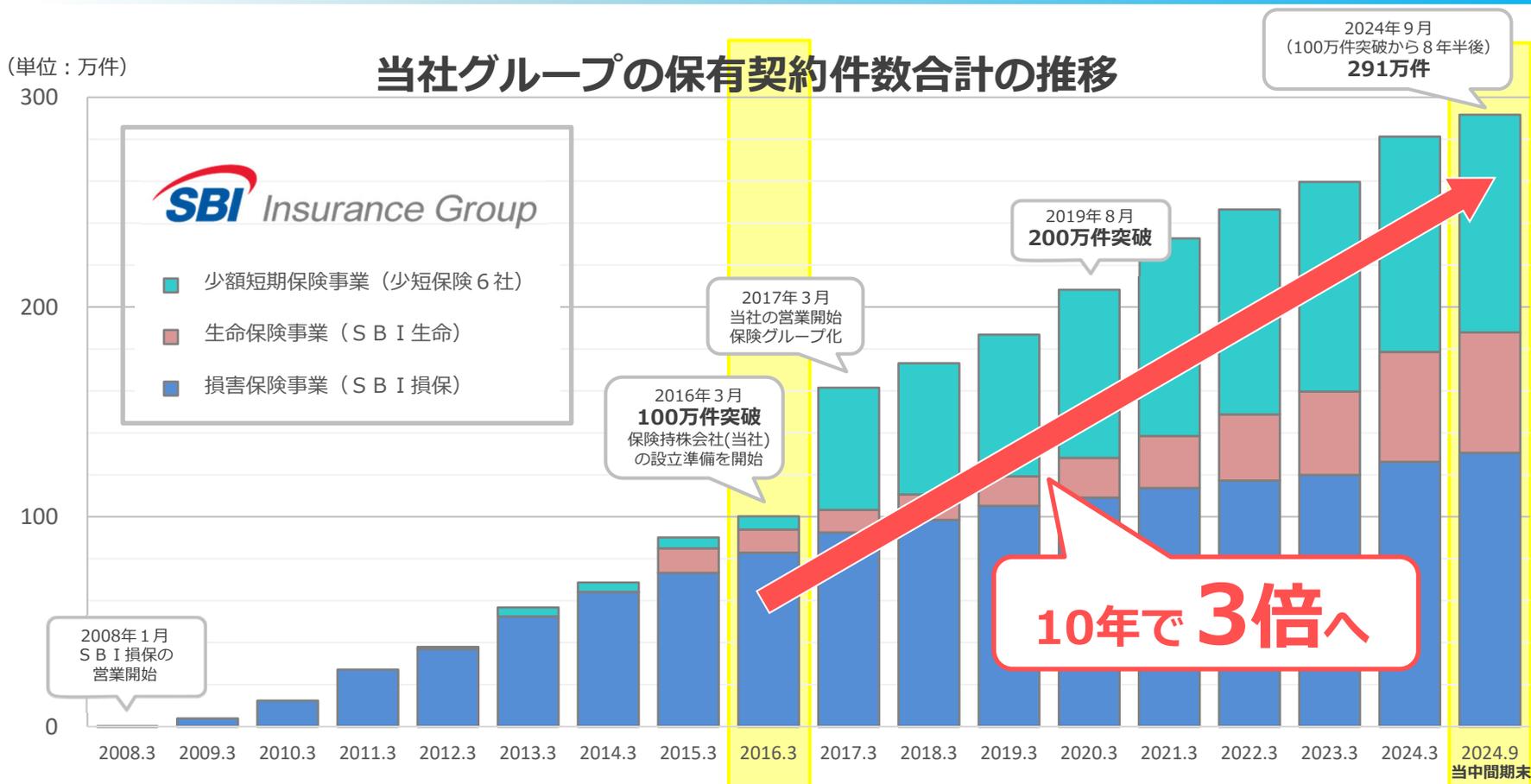
当社グループについて

SBIグループの保険事業を統括している保険持株会社。
当社の経営管理の下、連結子会社9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



保険業界の成長企業。 保険市場の中の成長分野、グループシナジーが見込まれる分野を中心に事業を展開。 保有契約合計は10年で3倍へ

24年9月末の保有契約は291万件。 ※1 ※2 早ければ、100万件突破から9年の25年3月前後に300万件突破の見通し ※3



※1 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。

※2 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。

※3 当社グループの保有契約件数合計は、2016年3月に100万件に到達しました。その8年6か月後の2024年9月末の保有件数合計は291万件であり、増加が続いています。

当年度は5か年の中期経営計画の第2年度。本計画の数値目標は、**最終年度の純利益を基準年度（23年3月期）の3倍、40億円に設定**

※計画に対する実績の進捗状況は、本セミナーの後半で詳しくご説明します。

(単位：百万円) **親会社株主に帰属する当期純利益** (連結ベース、実績・予想・計画)



商品ラインナップ



「ダイレクト型自動車保険」などの、個人向けの保険のオンライン販売（ネット通販）を軸に、商品特性に応じて、代理店経由でも保険を提供。
 当社グループ10社で広範な事業領域をカバー

オンライン+オフラインで広範な事業領域をカバー

事業セグメント

ダイレクト型

代理店型

損害保険事業



自動車保険



火災保険



がん保険



スマホ保険



役員賠償保険

生命保険事業



死亡保険



就業不能保険



医療保険



団体信用生命保険

少額短期保険事業



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



エッジの効いたユニークな商品を低価格でご提供。
当社グループの商品の多くは、オンライン販売に適した低価格な商品。
手ごろな保険料を希望する比較的高い年齢層のお客さまにも好評

事業	1. 損害保険事業 (SBI損保)	2. 生命保険事業 (SBI生命)
取扱商品	ダイレクト型自動車保険 実損填補型がん保険 火災保険 その他の損害保険	団体信用生命保険 定期保険 就業不能保険 終身医療保険
事業	3. 少額短期保険事業 (グループ少短6社)	
取扱商品	家財保険 地震保険 車両保険 生命保険 医療保険 ペット保険 法人顧客向けオーダメイド型保険 (ブライダル保険等) その他の少額短期保険	

お客さまや専門家から高い評価をいただき、当社グループの商品は、**各種の保険ランキングで第1位を獲得**。多数のメディアで報じられています。

(受賞例)

事業、商品	受賞内容
1. 損害保険事業 (SBI 損保)	
自動車保険	<p>SBI損保の自動車保険 (ダイレクト型自動車保険)</p> <p>価格.com 自動車保険 満足度ランキング2024 「保険料満足度」 第1位 (13回目)</p>
がん保険	<p>SBI損保のがん保険 自由診療タイプ</p> <p>2024年 オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険 総合1位 (3回目※)</p>

※ 2021、2022、2024年

- 価格.com 自動車保険 満足度ランキング2024は、2023年4月から同年10月に価格.comを利用した方のなかで、調査時点において自動車保険(任意保険)に加入している、もしくは事故時等に保険会社に連絡をしたことのある、男女3,983名から得た回答に基づきランキングを発表 (株式会社カクコム調べ)
- オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険ランキングは、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。

(受賞例)

事業、商品	受賞内容
2. 生命保険事業 (SBI生命)	
定期保険	 <p>保険市場「2024年版 昨年最も選ばれた保険ランキング」 死亡保険部門 ネット申込ランキング 第1位 (4年連続) 定期保険部門 ネット申込ランキング 第1位 (4年連続)</p>
就業不能保険	 <p>2024年 オリコン顧客満足度®調査 就業不能保険 総合1位 (4年連続)</p>
医療保険	 <p>保険市場「2024年版 昨年最も選ばれた保険ランキング」 医療保険・入院保険部門 ネット申込ランキング 第1位 (初) 終身医療保険部門 ネット申込ランキング 第1位 (初)</p>

・オリコン顧客満足度®調査 就業不能保険ランキングは、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。

(受賞例)

事業、商品	受賞内容
3. 少額短期保険事業（SBIいきいき少短）	
ペット保険	 <p>2023年 オリコン顧客満足度®調査 ペット保険 総合第1位（2年連続）</p>
地震補償保険	 <p>専門家が選んだ少額短期保険（ミニ保険） ベストランキング 第1位（4年連続） （『NEWよい保険・悪い保険2024年版』徳間書店 刊）</p>

・オリコン顧客満足度®調査 ペット保険ランキングは、ペット保険を取り扱う16社に対して、実際に加入して保険を適用したことがある利用者を対象に、株式会社 oricon MEが実施した調査です。

市場環境



日本の保険市場は、既に市場シェアが大きい大手保険会社にとっては、今後厳しいマクロ環境となる。他方、後発組で市場シェアが非常に小さい当社は、市場全体を気にせず、大手のシェアをいただくことで超長期の成長が可能

- ◆ 損害保険・生命保険は、世界有数の**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**比較的新しい市場**。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を始めとする
販売チャネル多様化の時流に乗って事業規模を拡大。
この時流はまだ数十年は続く

損害保険市場は、3メガ損保がシェアの大部分を占める寡占市場。
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	金額	シェア
損害保険会社 46社 合計※	10,691,545	100%
 3メガ損保 合計	8,788,993	82%
MS&ADグループ	3,308,810	31%
東京海上グループ	2,836,123	27%
SOMPOグループ	2,644,060	25%
 SBI損保	49,654	0.46%

※ 出典：一般社団法人日本損害保険協会、一般社団法人外国損害保険協会および両協会の会員各社の開示資料より当社調べ

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生命は前期比で20%を超える急成長を継続

収入保険料

(百万円)

2023年3月期	金額	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および会員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会社数

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月期からは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	金額	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会員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会社数

2つの基本戦略



1. 徹底的なローコスト・オペレーション

保険のオンライン販売を軸に事業を展開。

インターネットでお客さまとダイレクトにつながり、AI・ビッグデータなどのテクノロジーを利用した徹底的なローコスト・オペレーションを実践。

これにより事業費を節約し、その分、安い保険料でより良い保険商品をお客さまにご提供することで、お客さまに選ばれる。

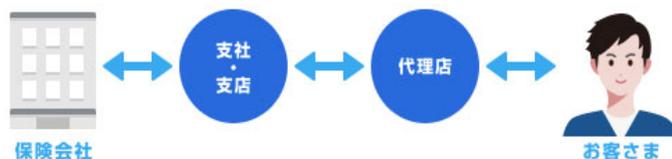
SBI損保の自動車保険

リーズナブルな保険料でお客さまに選ばれている**ダイレクト型の自動車保険**。
 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ダイレクトにつながって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。

代理店型の損保

（代理店型自動車保険）

人件費などの中間コストが保険料に反映



SBI損保

（ダイレクト型自動車保険）

人件費などのコストをカットして
 自動車保険をリーズナブルに提供



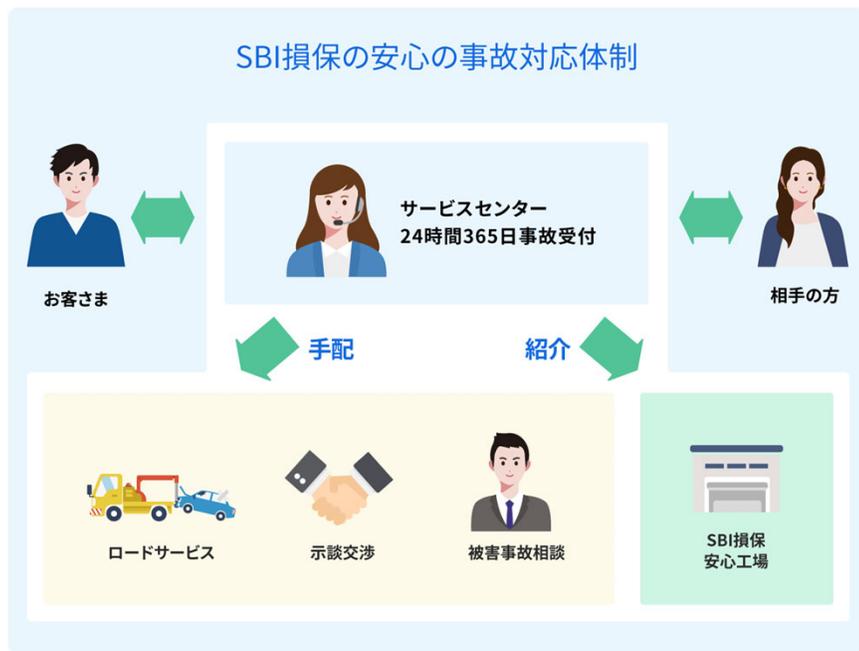
ダイレクト型自動車保険は、
究極の販売経費削減

SBI損保は、他のダイレクト型と比べても割安な価格設定にチャレンジ。
「価格.com 自動車保険 満足度ランキング2024」の保険料満足度で第1位

SBI損保の自動車保険

安心の24時間365日事故受付。業界最高水準※1のロードサービスもご提供。すべてのご契約にロードサービスが無料付帯。ご契約を継続3年目以降など一定の条件を満たすと業界最高水準の【プレミアム】サービスをご提供

SBI GROUP SBI損保



一定の条件を満たした場合に、下記のサービスをアップグレード！

	基本サービス	【プレミアム】サービス
無料レッカー範囲 	お客さまが指定する修理工場などへは 50kmまで無料	お客さまが指定する修理工場などへは 150kmまで無料
現場復旧可能な作業の対応時間 	30分程度まで	時間の制限なし
キー紛失時の開錠・キー作成 	—	対応 (保険期間内で1回限り)
落輪引き上げ／引き降ろし(引き出し) 	車輪3輪までの作業が無料	全ての車輪が落輪した時の作業も無料
レンタカー 	24時間上限	48時間上限
搭乗者宿泊費用 	1泊まで1人あたり 15,000円上限/泊	2泊まで1人あたり 15,000円上限/泊
ペット宿泊費用 	—	2泊まで 10,000円上限/泊
車両相談サービス 	—	ご利用可能

全国に広がるロードサービス拠点
約10,800か所※2

※1 2023年2月SBI損保調べ。

※2 2024年3月末現在

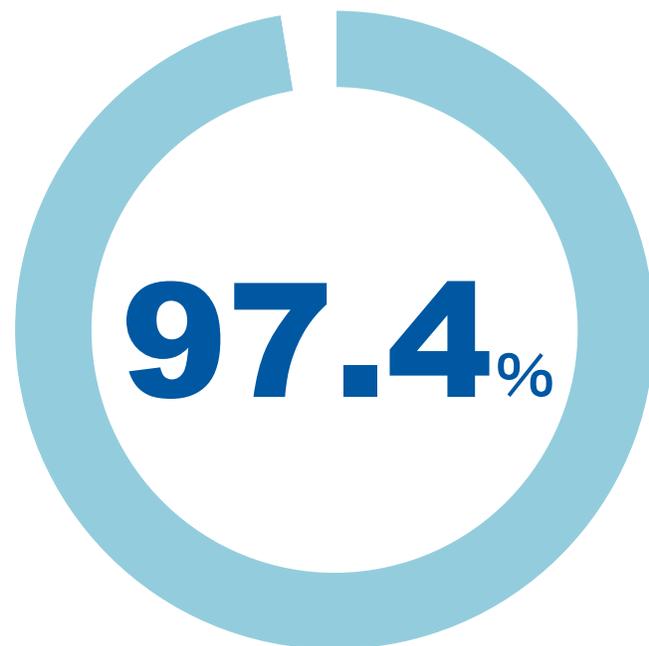
SBI損保の自動車保険

「安かろう悪かろう」は、正しい情報を持たない人の思い込みかも。

ダイレクト型の顧客満足度は非常に高い。

SBI損保の自動車保険は、9割弱のお客さまが翌年も契約をご継続

保険料満足度



※自動車保険に関する自社アンケートより、保険料にとても満足・満足・やや満足とご回答いただいた方の割合（2023年1月から2023年6月に実施 回答数12,419件）

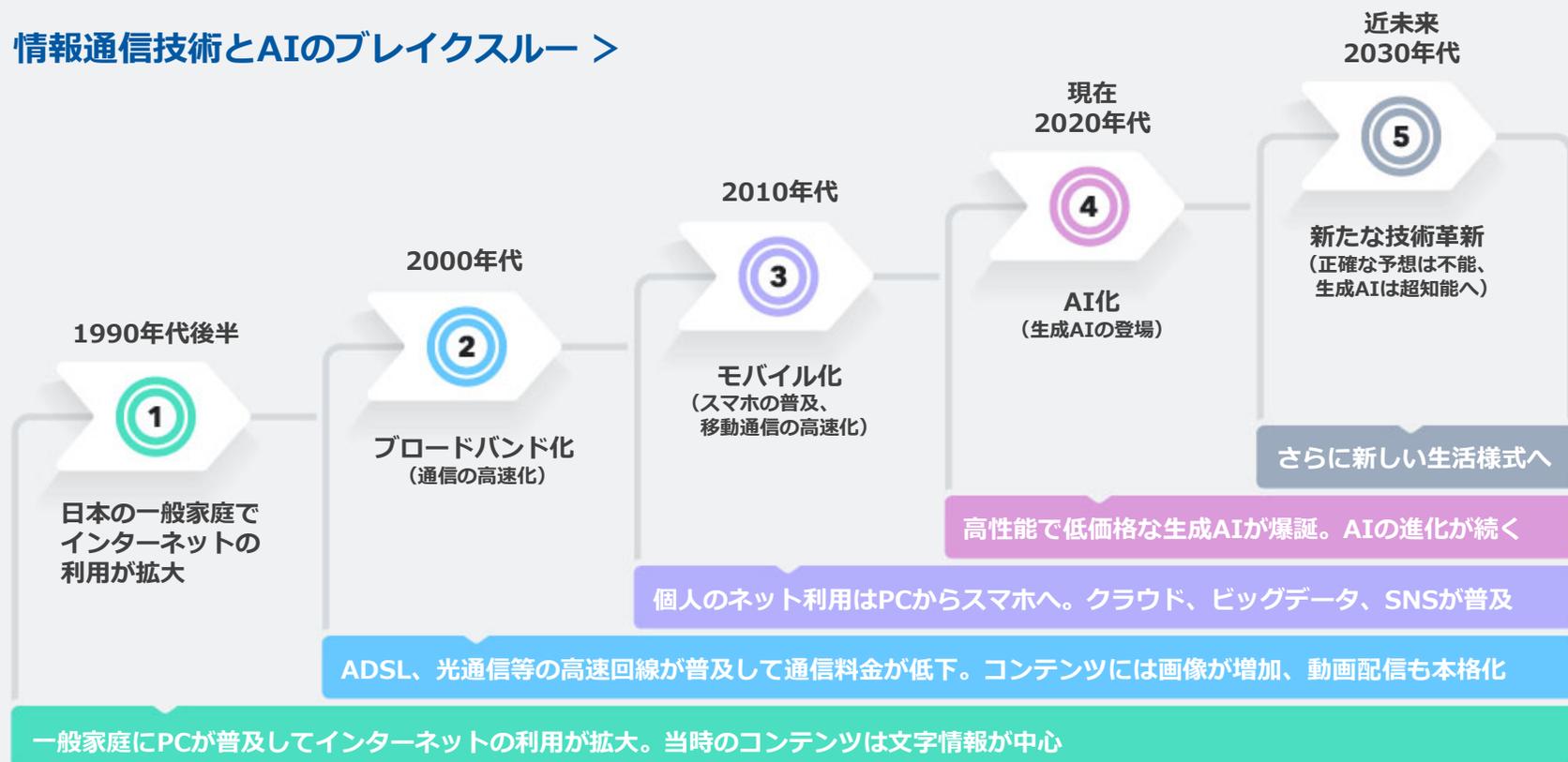
事故対応満足度



※事故対応に関する自社アンケートより、事故対応に大変満足・満足・やや満足とご回答いただいた方の割合（2022年4月から2023年3月に実施 回答数：13,883件）

繰り返される技術革新によりインターネットの進化は続く。高速な通信インフラの整備とPC・スマホの普及によって、わが国では**個人の86.2%がインターネットを利用**。^{※1} **そして、高性能で低価格な生成AIが爆誕**

＜ 情報通信技術とAIのブレイクスルー ＞

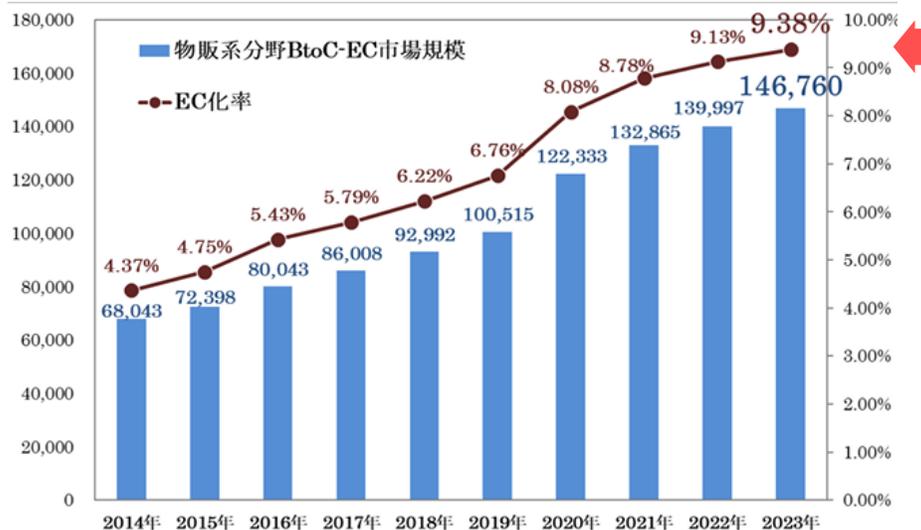


「インターネット革命」： 誰もがインターネット上の情報にアクセスできるようになることで消費者主権者が確立。金融サービスのあり方は変化。この大きな潮流はまだ続いていく。

**コロナ過を契機にキャッシュレス化、ペーパーレス化が大きく進展。
わが国の物販における電子商取引の割合は、コロナ後も増加傾向で推移。
諸外国の例を見る限り、今後も増加の余地が大きい。**

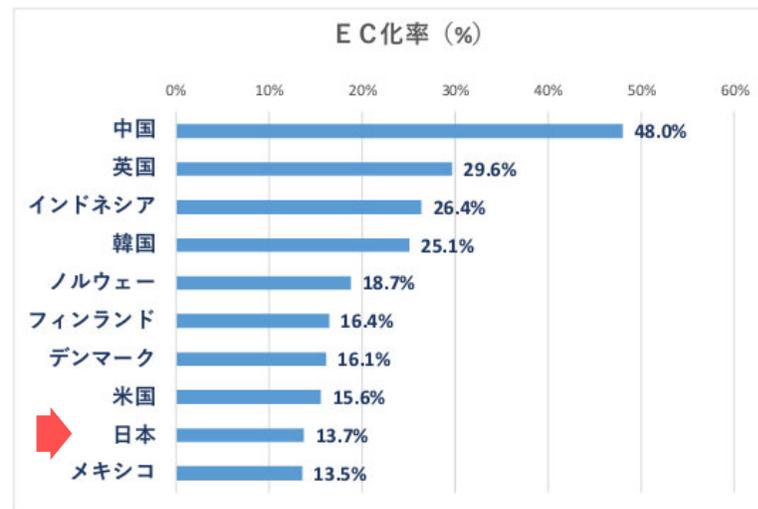
図1 日本の物販系分野のBtoC-EC市場規模及びEC化率 ※1、2

(市場規模の単位：億円、EC化率：%)



市場規模は、前年比 4.83%増加の 14兆6,760 億円。
EC化率は、前年比 0.25ポイント増加の 9.38%。
コロナ過の影響を受けて「巣ごもり需要」が加わった
2020年、21年よりも市場規模が拡大。EC化率も増加

図2 世界のEC化率（BtoC以外を含む） ※1、2



世界的にEC化率（BtoC以外を含む）は上昇。
EC化率が高い順に、トップは中国で48.0%、
続いて英国29.6%、インドネシア26.4%、
日本は第9位で13.7%

※1 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和5年度電子商取引に関する市場調査報告書」（2024年9月公表）より引用
※2 ECは、インターネット上で商品やサービスを売買する取引全般を指す「Electronic Commerce（エレクトロニック・コマース）」の略。日本語では電子商取引を意味します。
EC金額は、国内に拠点を置く企業が国内で販売した製品・サービスの額を算入対象としており、輸出は含まれるが、輸入、海外生産の販売分、製品が国内を経由しない取引の金額は含みません。
EC化率は、全ての商取引金額（商取引市場規模）に対するEC市場規模の割合を示します。

オンライン・ショッピングの習慣化が進展。
インターネットとの親和性が高く、デジタルフレンドリーな
ダイレクト型自動車保険の普及は時間の問題。

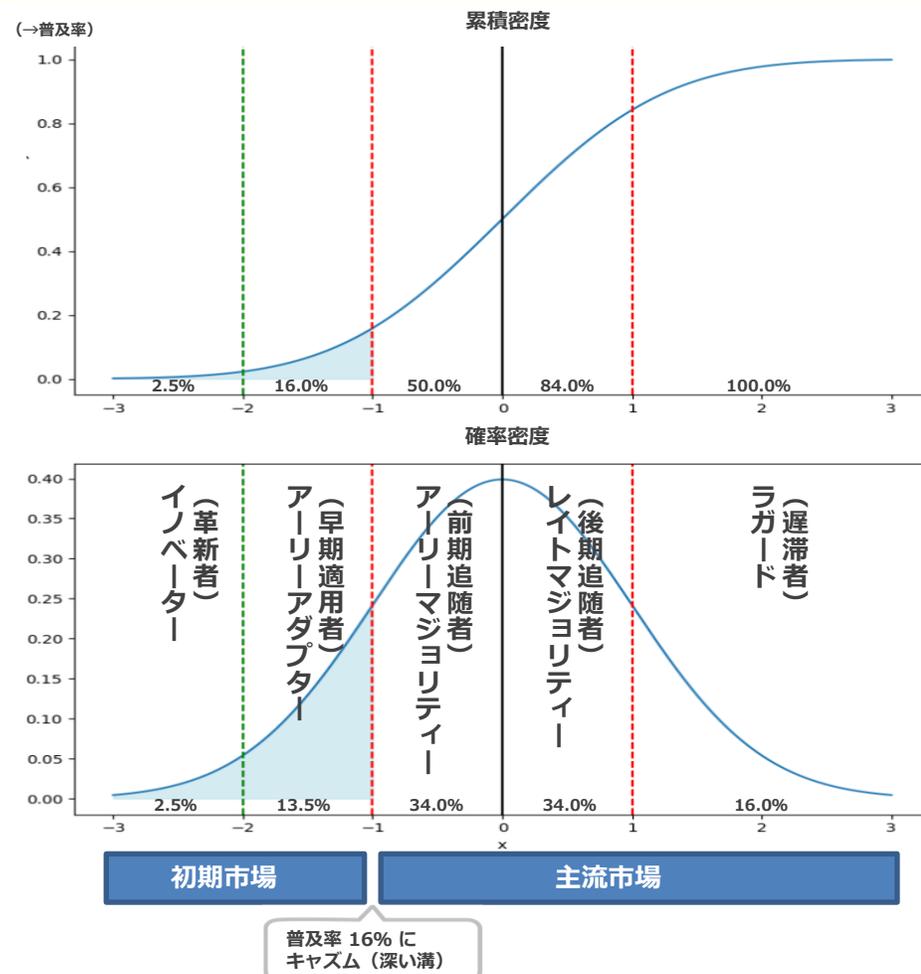


- **ダイレクト型自動車保険は、まだ新しい商品分野。個人向けの自動車保険全体に占めるシェアはまだ十数パーセント。 → 今後の成長余地が大きい。**
- **では、いつブレイクするか？新しい技術・アイデアなどの普及過程のマーケティング理論として知られている「イノベーター理論」は、先進的なことに積極的な消費者（初期市場、全体の16%程度）に加え、それに追従する多数派の消費者（主流市場）に少しでも広がり始めると一気に普及することを指摘しています。**

※ 「イノベーター理論」は、1962年にアメリカ・スタンフォード大学の教授：エベレット・M・ロジャースが著書『イノベーションの普及』で提唱した理論です。この理論は、消費者を5つのタイプに分類し、新しい製品・サービスが世の中に普及するまでの過程を分析しています。

個人の株取引はインターネットトレードへ、
 個人の銀行取引はインターネットバンキングへ、
 個人の保険もインターネット保険（ダイレクト型保険）へ向かう

- 同時に、**キャズム（深い溝）理論**は、イノベーター理論における**普及率16%の溝**、ステージに応じたマーケティングの必要性などについて指摘。
- 普及率十数パーセントの**ダイレクト型自動車保険**は、現在、**初期市場の終盤**の間もなく**主流市場**へ。
- 第2層の**アーリーアダプター**と第3層の**アーリーマジョリティー**は顧客心理が根本的に異なるため、**ダイレクト型自動車保険各社は、今後、第3層のアーリーマジョリティーの取り込みを図るマーケティングの強化へ**



※「キャズム理論」は、マーケティングコンサルタントのジェフリー・A・ムーア氏が1991年に自著「キャズム (Crossing the Chasm)」で提唱した理論です。その内容は「アーリーアダプター」と「アーリーマジョリティー」の間には、キャズム(深い溝)が存在するとし、キャズムに陥る理由、キャズムを越えるための戦略などについても論じています。

2. SBIグループのシナジーを追求

SBIグループの非常に大きな顧客基盤を利用。
SBIグループ各社のお客さまに加え、
グループ外の地域金融機関・異業種企業を通じて、
さまざまな属性の顧客層へアプローチ。

テレビCM・新聞広告などのマス広告にかかる
費用を抑えて、効率的に保険を販売。

SBIグループは、低価格で利便性の高い商品・サービスでお客様の支持を得て事業規模を拡大。創業から25年で1兆円企業に成長。今後もグループの総合力を発揮して、事業規模を拡大してまいります。

< SBIグループの変遷 >

SBIグループは、1999年のグループ創設以来、「顧客中心主義」を徹底。インターネットを活用し、主に金融の分野でより低価格でより利便性の高い革新的な商品やサービスを提供する様々な事業会社を設立しながら企業生態系を構築してきました。

	1999年 (創設当時)	2005年 3月末	2024年 3月末
グループ顧客基盤	0	約170万件	約5,050万件
従業員数(連結)	55人	1,374人	19,071人
収益(連結)	0	815億円	1兆2,105億円
連結子会社数	0	36社	595社
資本金	5,000万円	347億円	1,804億円

SBIグループは、当社の親会社であるSBIホールディングス(株)を
持株会社とした企業グループです。2024年3月末現在、**当社グループ**を
含む子会社659社と持分法適用会社62社から構成されています。

< SBIグループの代表的な会社 >

SBIホールディングス株式会社

金融サービス事業

SBIフィナンシャルサービシーズ株式会社
株式会社SBI証券
SBIリクイディティ・マーケット株式会社
SBI FXトレード株式会社
SBIマネープラザ株式会社
SBIインシュアランスグループ株式会社
SBI生命保険株式会社
SBI損害保険株式会社
SBI少短保険ホールディングスおよび少短保険6社
SBI FinTech Solutions株式会社
SBIエステートファイナンス株式会社
株式会社SBI新生銀行
昭和リース株式会社
株式会社アプラス
新生フィナンシャル株式会社
株式会社SBI貯蓄銀行
SBI地銀ホールディングス株式会社

資産運用事業

SBIアセットマネジメントグループ株式会社
SBIグローバルアセットマネジメント株式会社
SBIアセットマネジメント株式会社

投資事業

SBIキャピタルマネジメント株式会社
SBIインベストメント株式会社

暗号資産事業

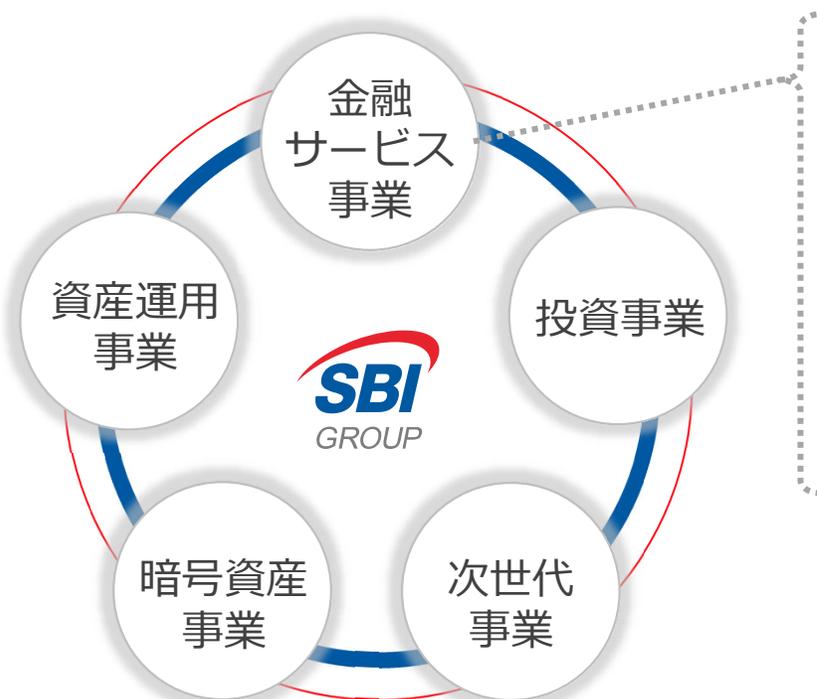
SBI V Cトレード株式会社

次世代事業

SBI ファーマ株式会社
SBIアラプロモ株式会社
SBIバイオテック株式会社

SBI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する金融コングロマリット

< SBIグループの事業領域 >



< 代表的なグループ会社（金融サービス事業） >

1. 証券	SBI証券	(証券会社)
	SBIマネープラザ	(対面営業)
2. 銀行	SBI新生銀行	(銀行)
	アプラス	(総合信販会社)
	住信SBIネット銀行	(銀行)
	SBI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 10社	

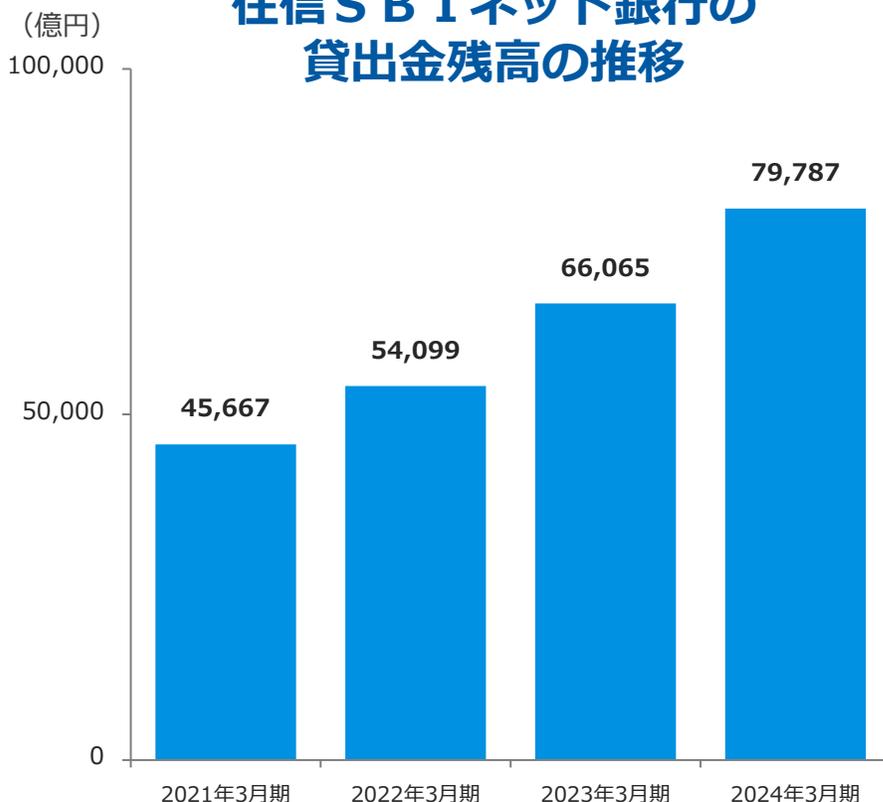
- ノンバンクや法人金融を強みとするSBI新生銀行グループの加入（2021年12月）によって顧客基盤は一段と拡大
- 2024年3月期の収益（連結）は1兆2,105億円と1兆円を突破。顧客基盤数（グループ内重複あり）は5,050万件

※ SBIグループは、当社の親会社であるSBIホールディングス(株)を持株会社とした企業グループです。当社グループは、SBIグループに属しています。

SBI 生命 S B I 生命の団体信用生命保険 (団信)

急成長を続ける 住信 S B I ネット銀行へ、当社グループの S B I 生命が団信を提供。団信は、住宅ローンの申し込み時にセットで加入する保険

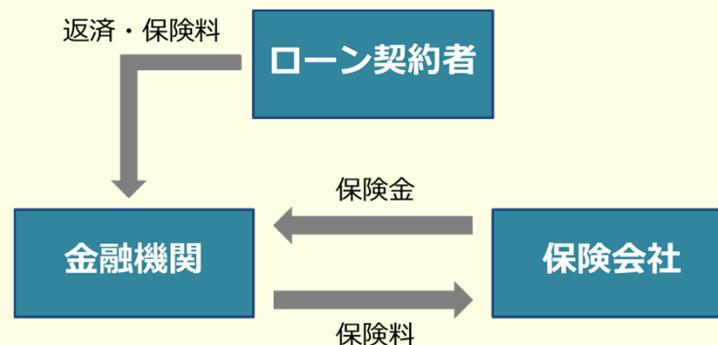
住信 S B I ネット銀行の貸出金残高の推移



※住信 S B I ネット銀行株式会社の公表資料に基づき当社作成。
 ※掲載金額は単体ベース。住宅ローンを含む貸出金残高合計金額を掲載。

(団体信用生命保険・団体信用就業不能保障保険(団信)とは)

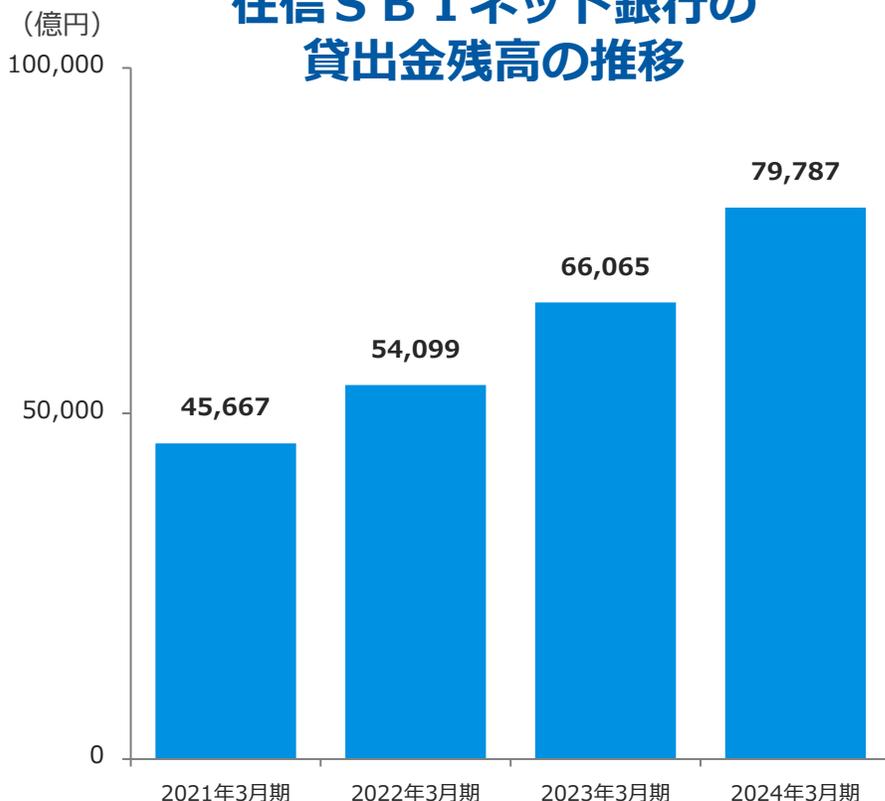
団信は、金融機関に住宅ローンなどを申し込むときに、セットで加入します。金融機関を保険契約者、ローン契約者を被保険者とし、ローンの返済中に契約者が亡くなったときなどに、保険金でローンが返済されます。



SBI 生命 SBI 生命の団体信用生命保険 (団信)

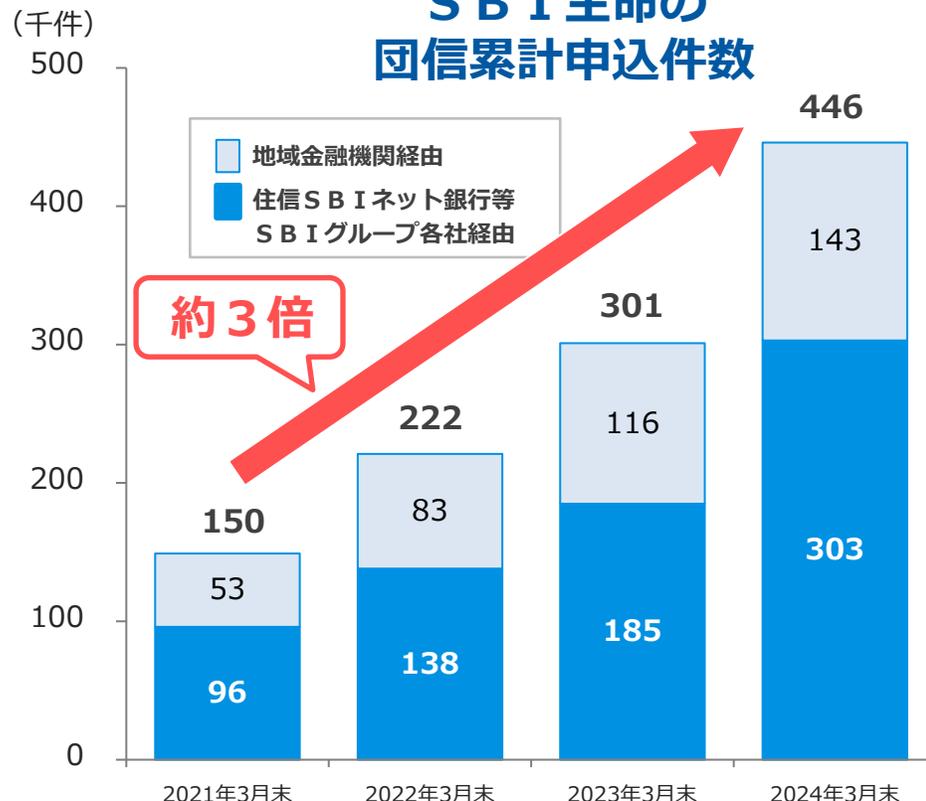
住信SBIネット銀行の住宅ローンをご利用のお客さまの急増に連動し、SBI 生命の団体信用生命保険のお客さまの増加を目指します。

住信SBIネット銀行の
貸出金残高の推移



※住信SBIネット銀行株式会社の公表資料に基づき当社作成。
※掲載金額は単体ベース。住宅ローンを含む貸出金残高合計金額を掲載。

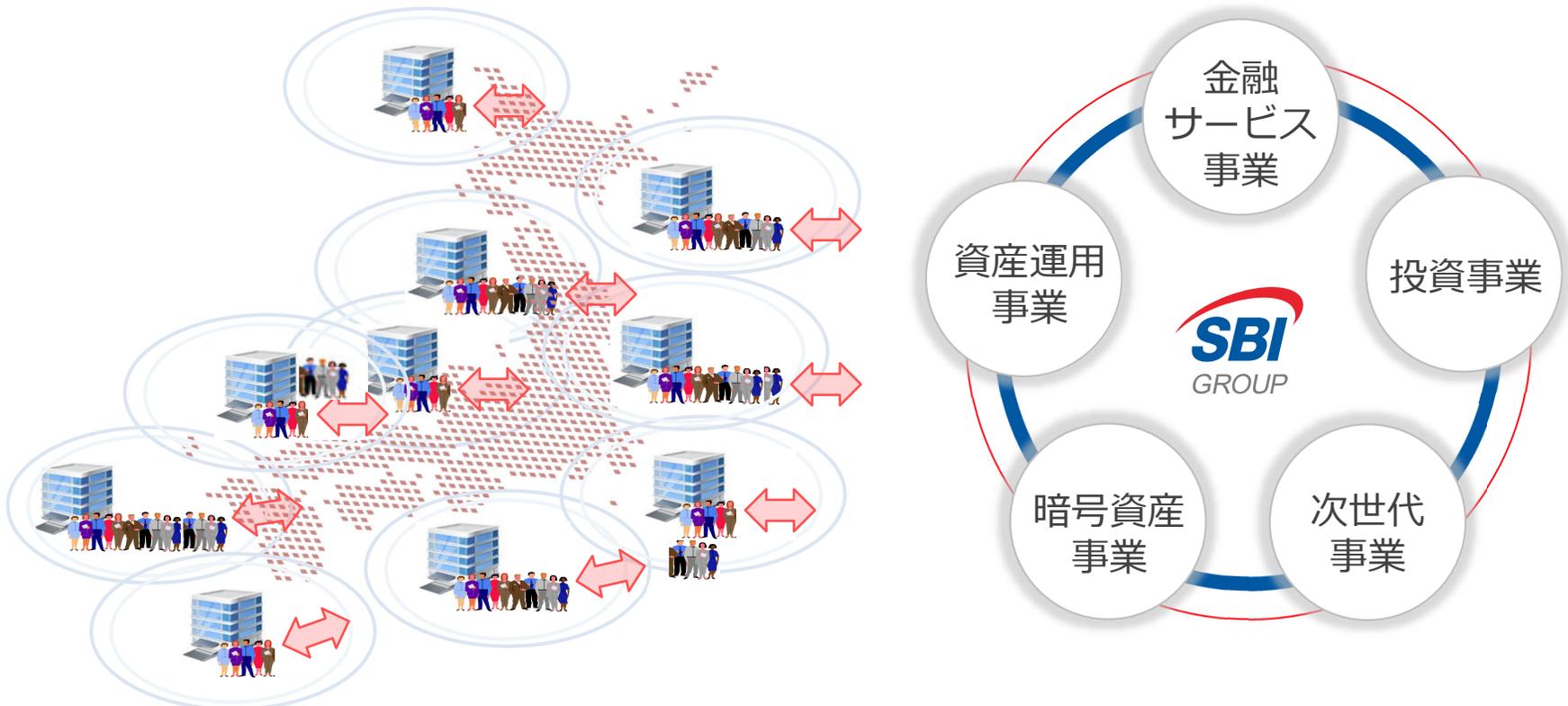
SBI 生命の
団信累計申込件数



※2024年3月末以降の数値には、SBI新生銀行株式会社およびSBIアルヒ株式会社の実績が含まれています。

SBIグループは「オープンアライアンス」を推進。SBIグループの顧客基盤の共有に加え、地域金融機関・異業種企業との積極的な提携によって、さまざまな属性の顧客層へのリーチが可能

＜グループ外のさまざまな提携企業との広域な連携体制＞

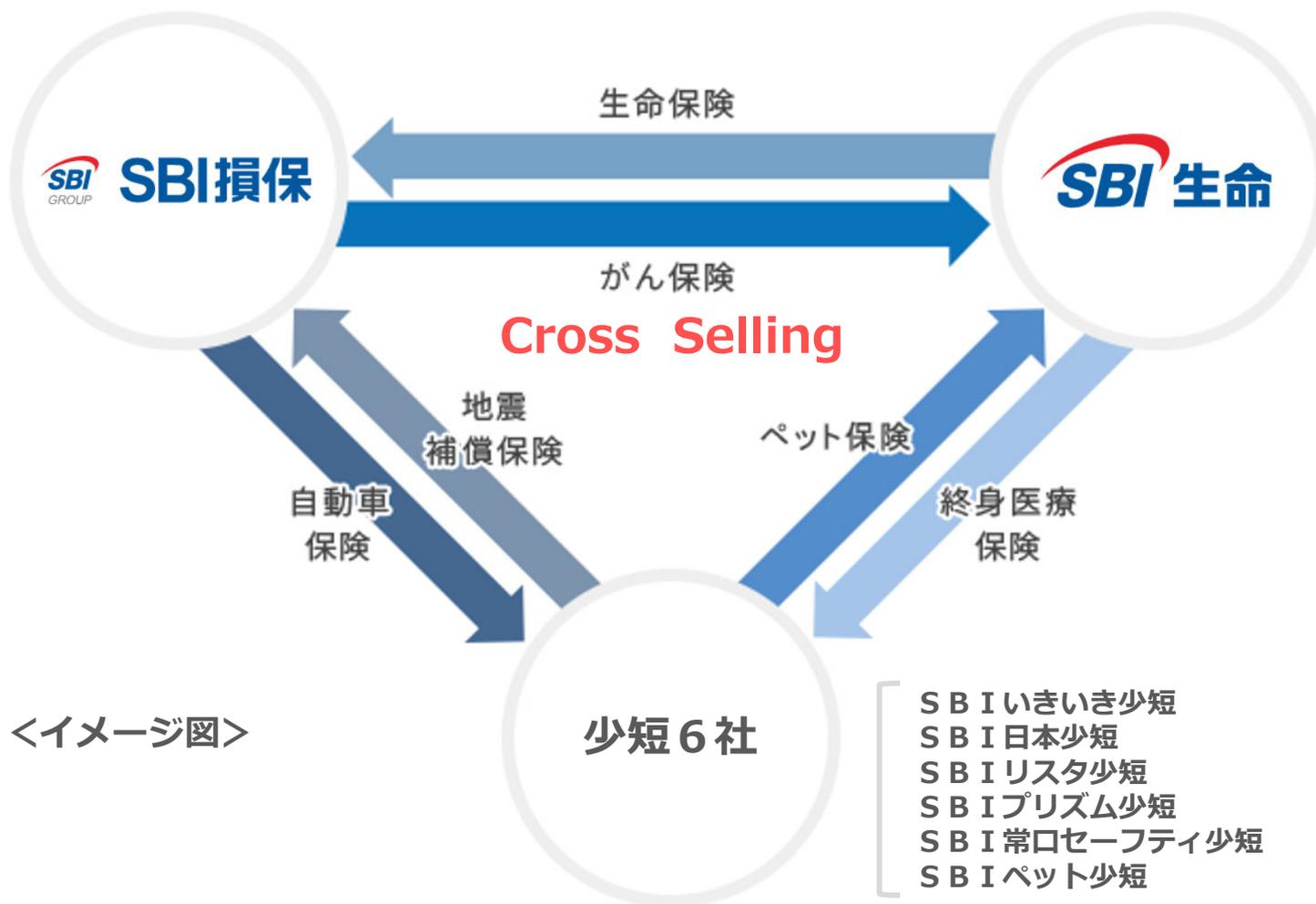


※ 「オープンアライアンス」という言葉は、さまざまな業種、業態の中で大きな顧客基盤を有する企業と提携して、Win-Winのシチュエーションを創り出していくという考え方を表した造語です。



当社グループ内の顧客基盤の共有

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>

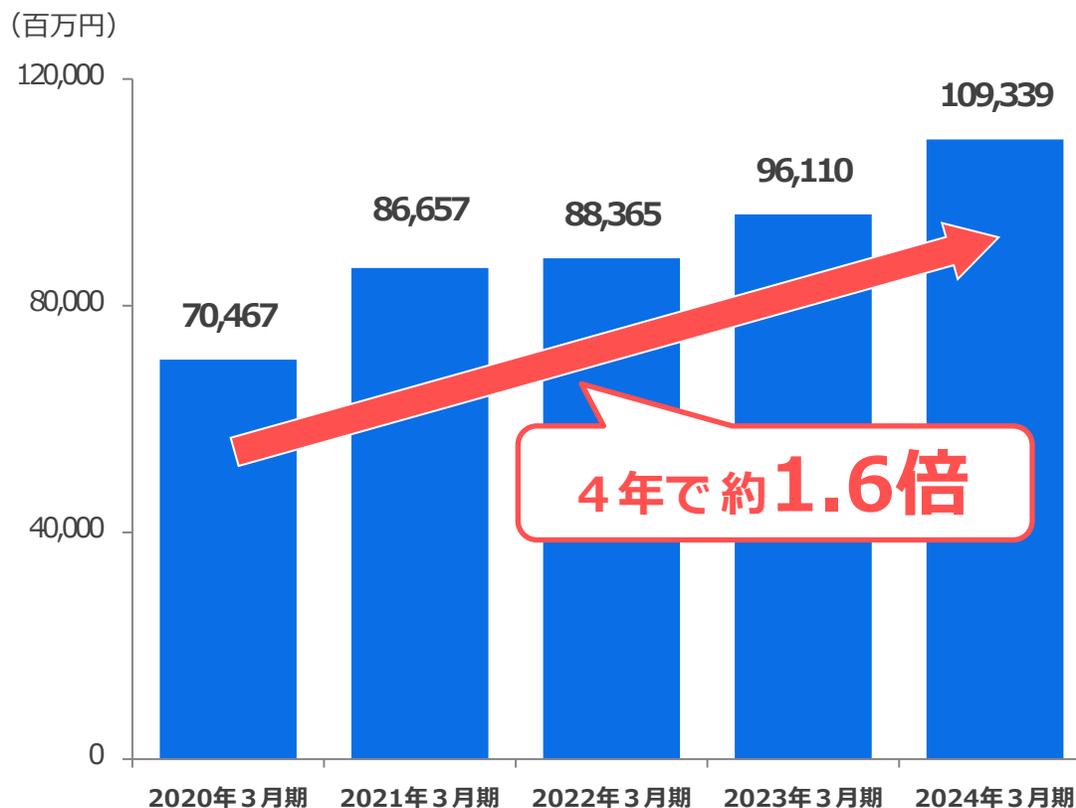
直前 5 期の業績推移



すべての事業において、保有契約件数の増加が続いた結果、
会社設立以来、連続して増収。進行期も増収増益を見込む

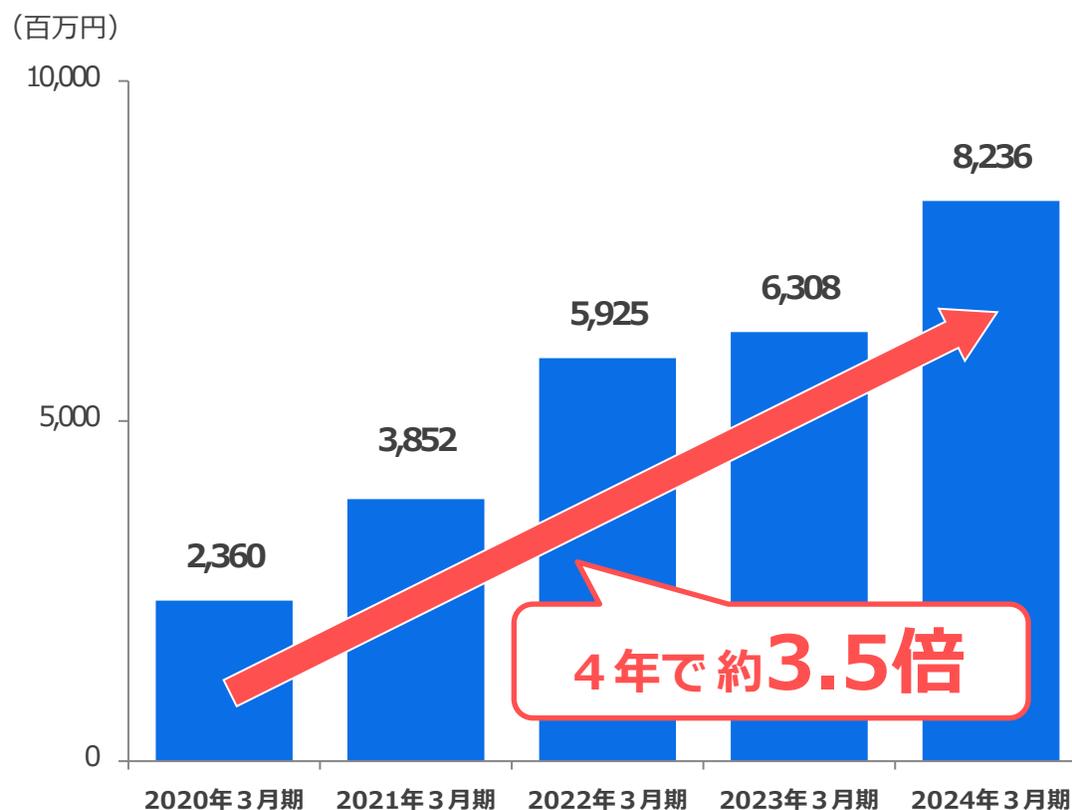
＜ 連結経営指標 ＞

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。

＜ 連結経営指標 ＞

親会社株主に帰属する
当期純利益



今後の予想・計画



2023年5月に公表した中期経営計画（中計）の数値目標は下表のとおり。
 水色の枠内が最終年度の目標。計画時の直前期の純利益を3倍とする計画

(中計の数値目標)

指 標	実 績		中 期 経 営 計 画 <small>(計画期間：5年)</small>		
	2023年3月期 <small>(基準年度)</small>	2024年3月期 <small>(初年度)</small>	2028年3月期 <small>(最終年度)</small>		
	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 <small>(億円)</small>	961億円	1,030億円	+7.2%	1,600億円	+66.5%
経 常 利 益 <small>(億円)</small>	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 <small>(億円)</small>	12.4億円	13.7億円	+10.5%	40億円	+222.5%
1 株 あ た り 配 当 額 <small>(円 銭)</small>	10.00円	15.00円	+50.0%	30%前後の水準の 配当性向を目指す。	



初年度にあたる2024年3月期（前期）は、幸先の良いスタート。
各項目ともに、実績が計画を上回る金額で着地

（当期の計画と実績）

指 標	2024年3月期 （ 前 期 ）			
	計 画	実 績	超過達成額	
経 常 収 益 (百万円)	103,000百万円	109,339百万円	6,339百万円	+ 6.2%
経 常 利 益 (百万円)	8,000百万円	8,236百万円	236百万円	+ 3.0%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (百万円)	1,370百万円	1,450百万円	80百万円	+ 5.9%
1 株 あ た り 配 当 額 (円 銭)	15.00円	18.00円 (※)	3.00円	+ 20.0%

※ 2024年3月期の1株あたり配当額の実績（18円）は、
普通配当（15円）と上場5周年の記念配当（3円）の合計額です。



第2年度にあたる2025年3月期（当期）の業績予想（当期首の会社予想、修正なし）は以下のとおり。当第2四半期までおおよそ予想通りに進捗

（当期の業績予想、配当予想）

指 標	2024年3月期 （前 期）	2025年3月期 （当 期）	前期比増減	
	実 績	予 想		
経 常 収 益 (百万円)	109,339百万円	116,000百万円	6,661百万円	+6.1%
経 常 利 益 (百万円)	8,236百万円	9,300百万円	1,064百万円	+12.9%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (百万円)	1,450百万円	1,800百万円	350百万円	+24.1%
1 株 あ た り 配 当 額 (円 銭)	18.00円 (※)	20.00円	2.00円	+11.1%

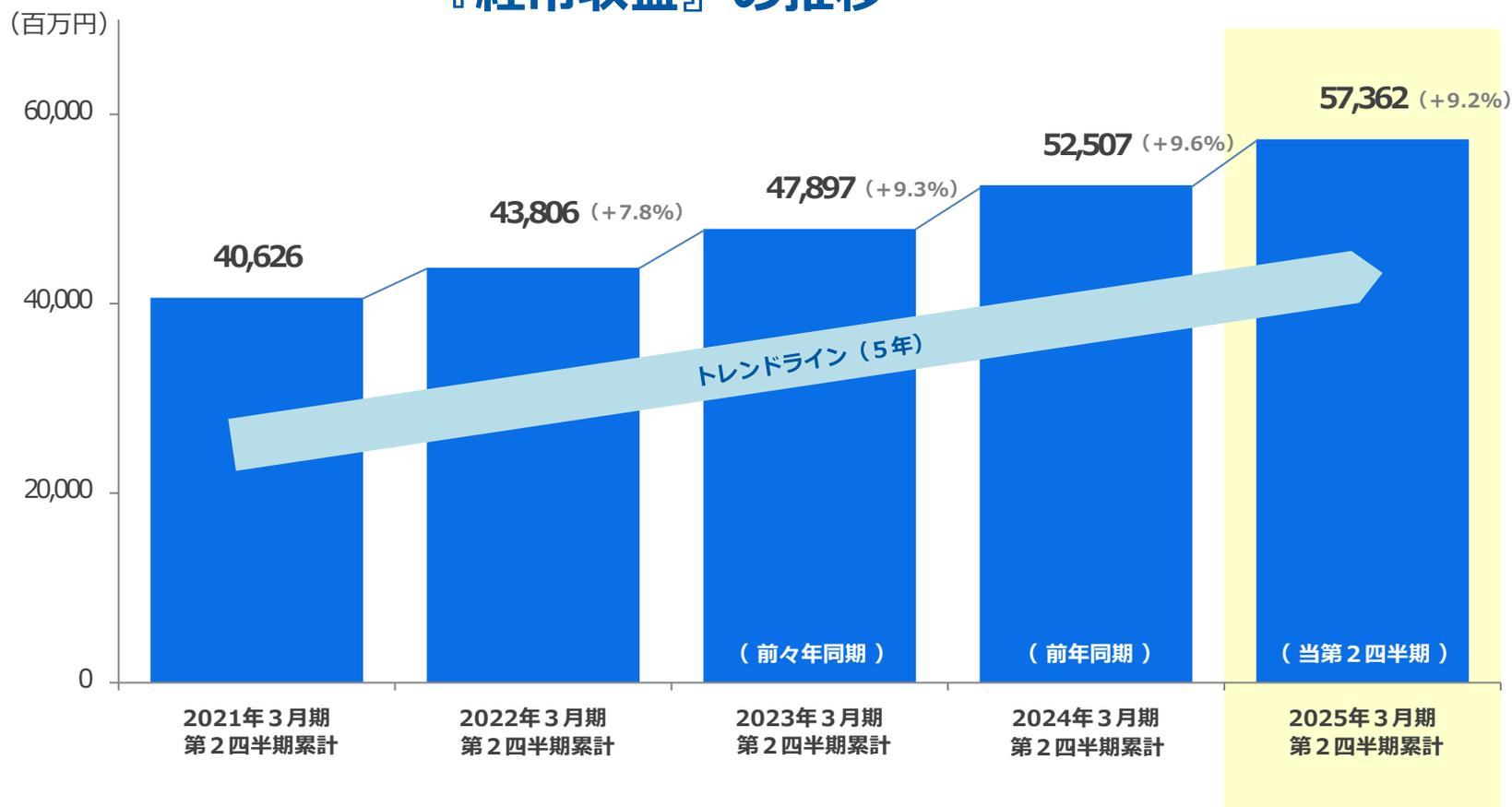
※ 2024年3月期の1株あたり配当額の実績（18円）は、普通配当（15円）と上場5周年の記念配当（3円）の合計額です。





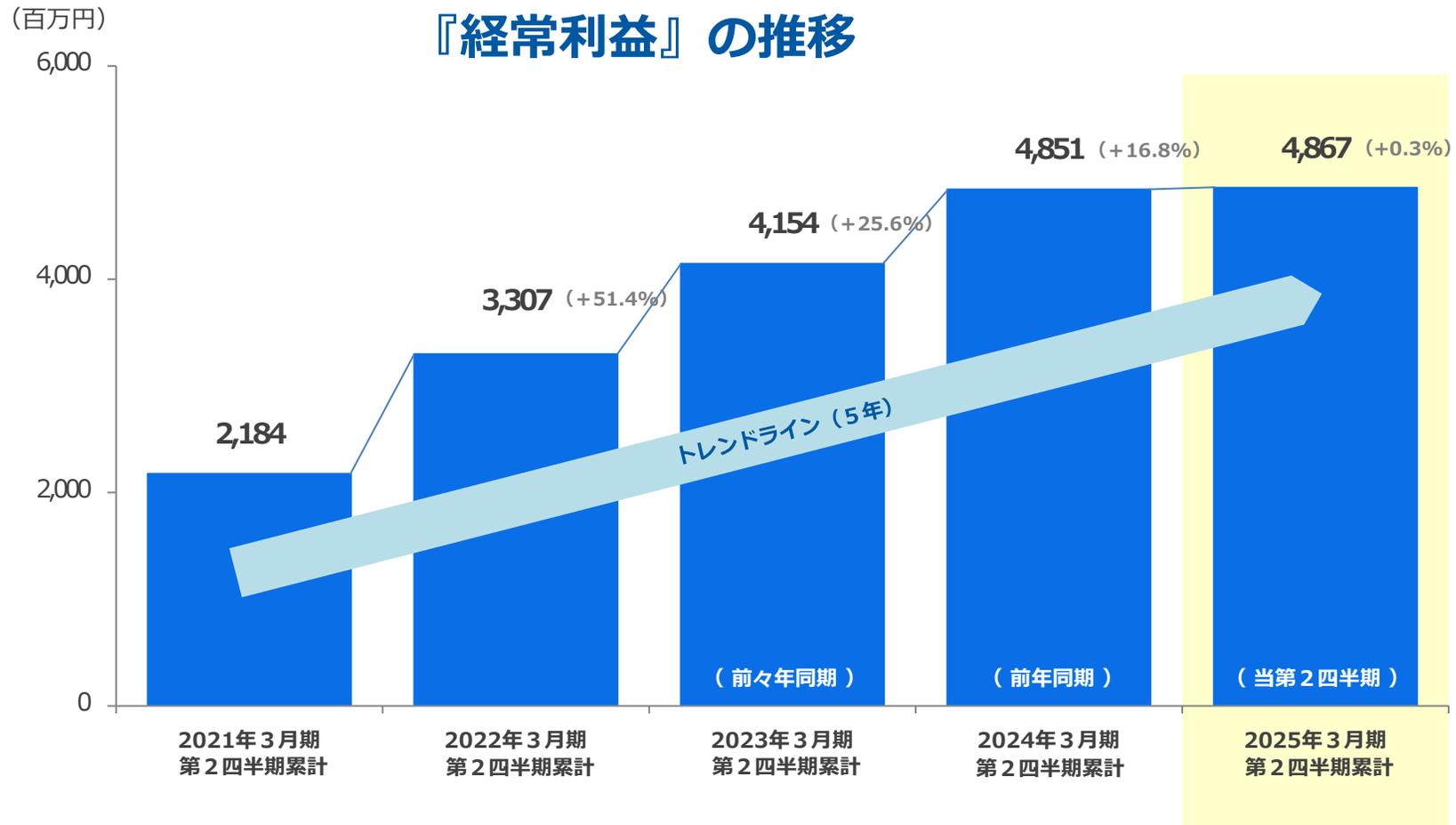
当第2四半期の進捗状況

第2四半期（4-9月期）における『経常収益』の推移



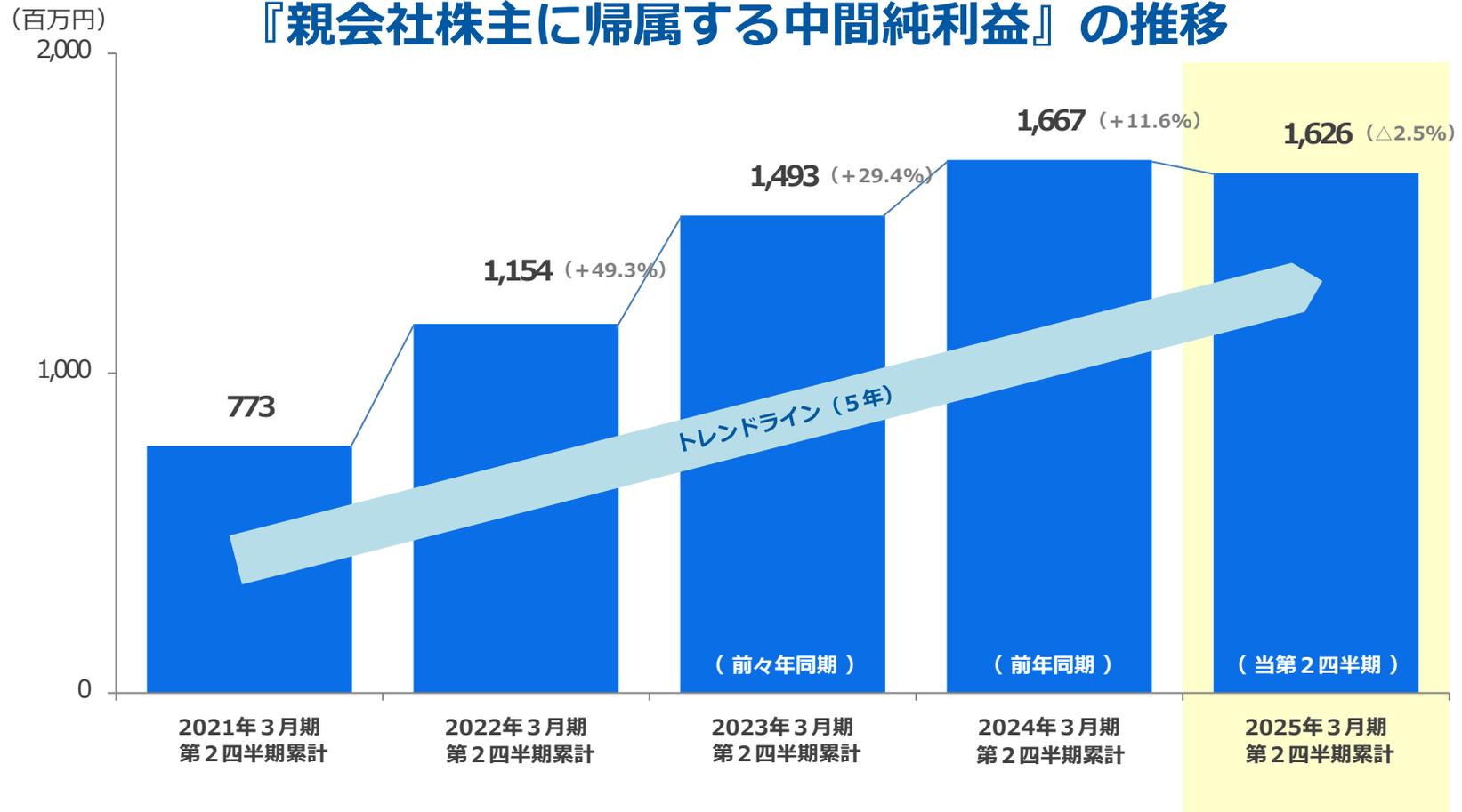
- ◆ 当第2四半期（6か月間）の経常収益は、57,362百万円。
保有契約件数の堅調な増加に伴う保険料の増収が主な要因となり、前年同期比 9.2%の増加

第2四半期（4-9月期）における『経常利益』の推移



- ◆ 前年同期の一過性要因（医療保険の一部について実施した再保険の出再比率変更等）による責任準備金戻入額の影響により、当第2四半期の経常利益は前年同期比 0.3%の増加
- ◆ 足元の連結業績が概ね当初予定どおりに推移していること等から、当年度通期の経常利益は、当社の過去最高金額であった前年度通期の金額を 12.9%上回る連結業績予想（2024年5月9日公表）を据え置き

第2四半期（4-9月期）における『親会社株主に帰属する中間純利益』の推移

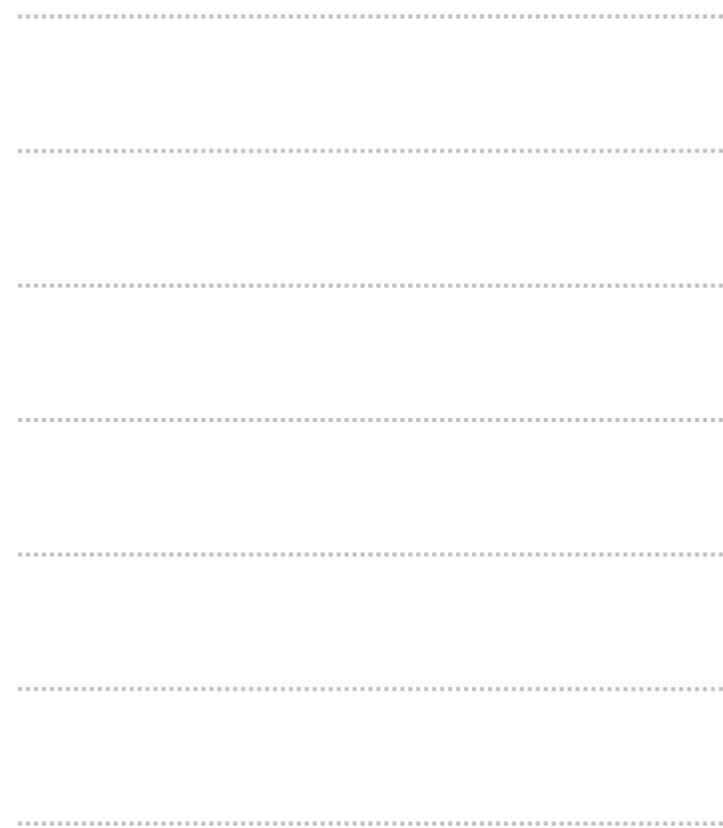
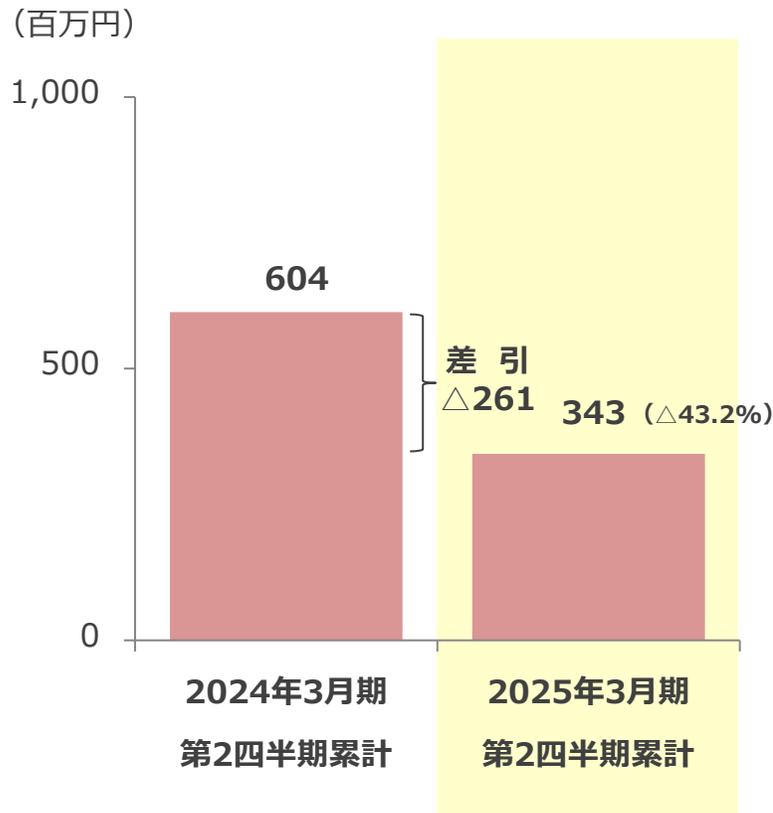


- ◆ 経常利益と同様の理由により、親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比2.5%の減少
- ◆ 足元の連結業績が概ね当初予定どおりに推移していること等から、当年度通期の親会社株主に帰属する当期純利益は、当社の過去最高金額であった前年度通期の金額を24.1%上回る連結業績予想（2024年5月9日公表）を据え置き



◆ 過年度の一過性要因の影響により減益であるが、一過性要因の影響を除けば堅調（次ページでご説明）

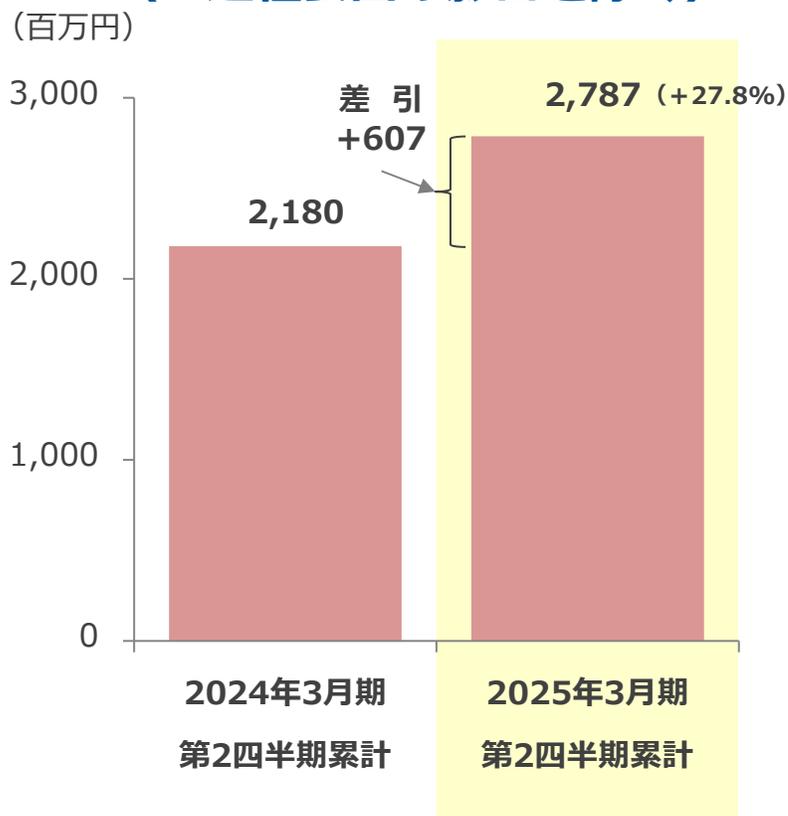
セグメント利益



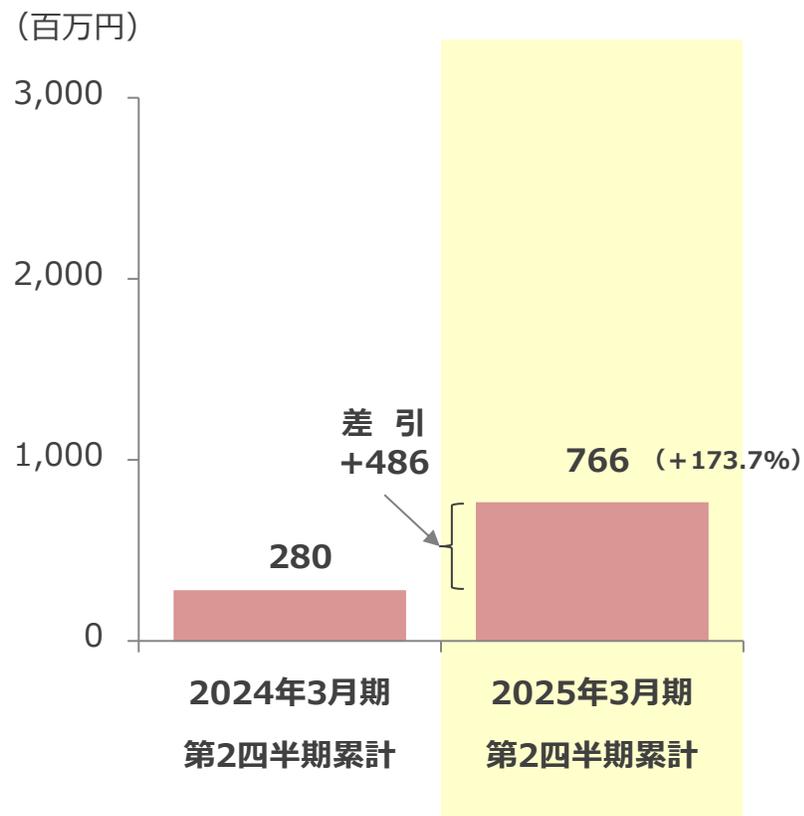


◆ 一過性要因の影響を除く保険収支は、前年同期比+607百万円。
運用収支も前年同期比+486百万円と堅調に推移

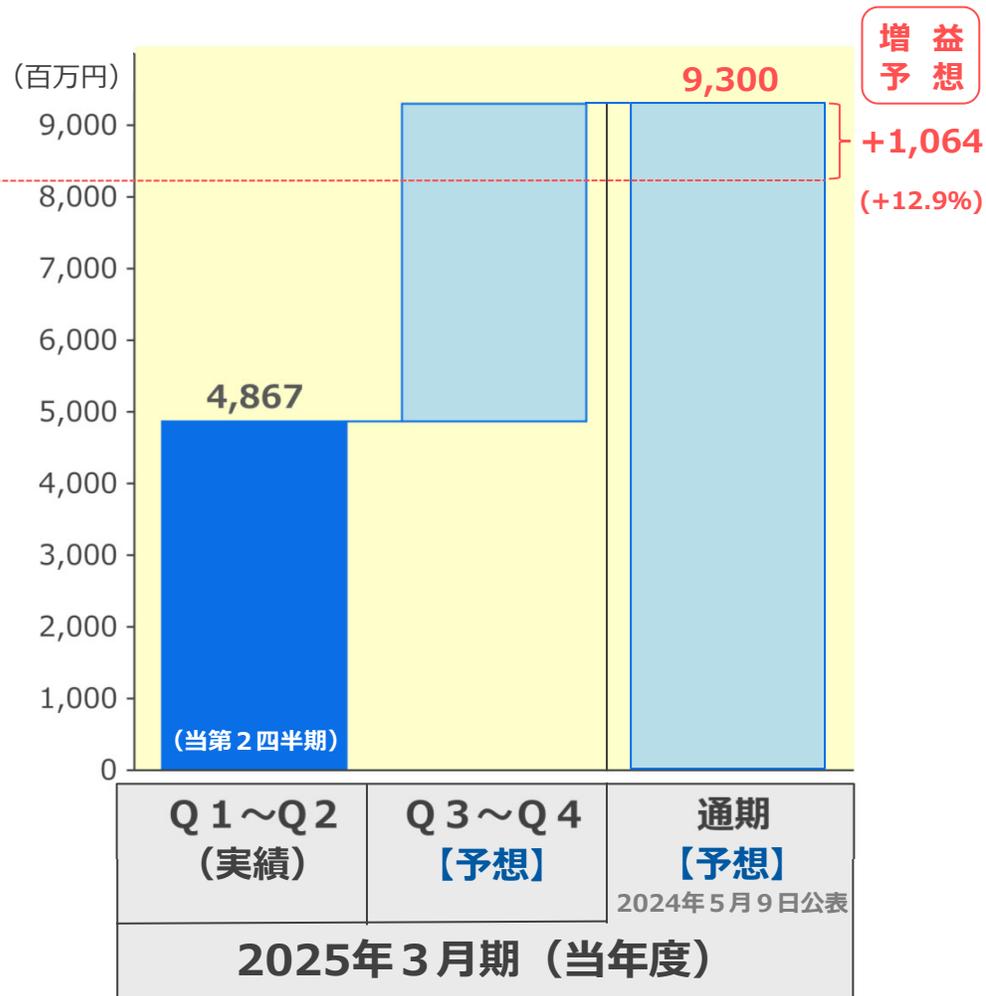
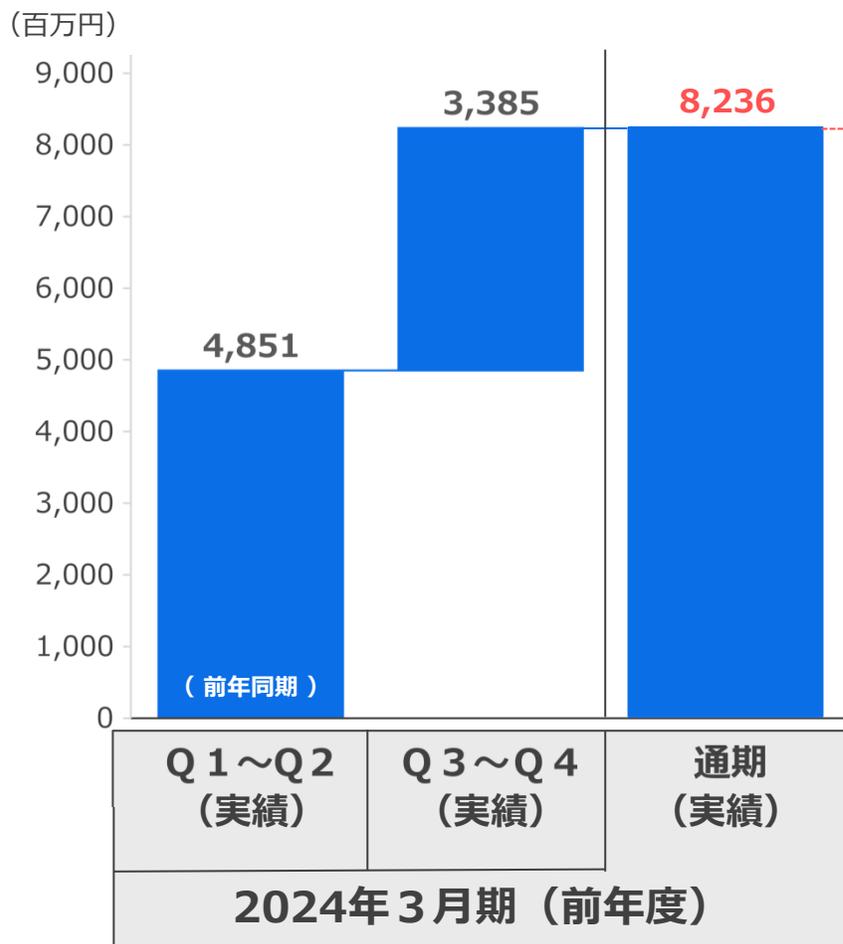
保険収支 (一過性要因の影響を除く)



運用収支

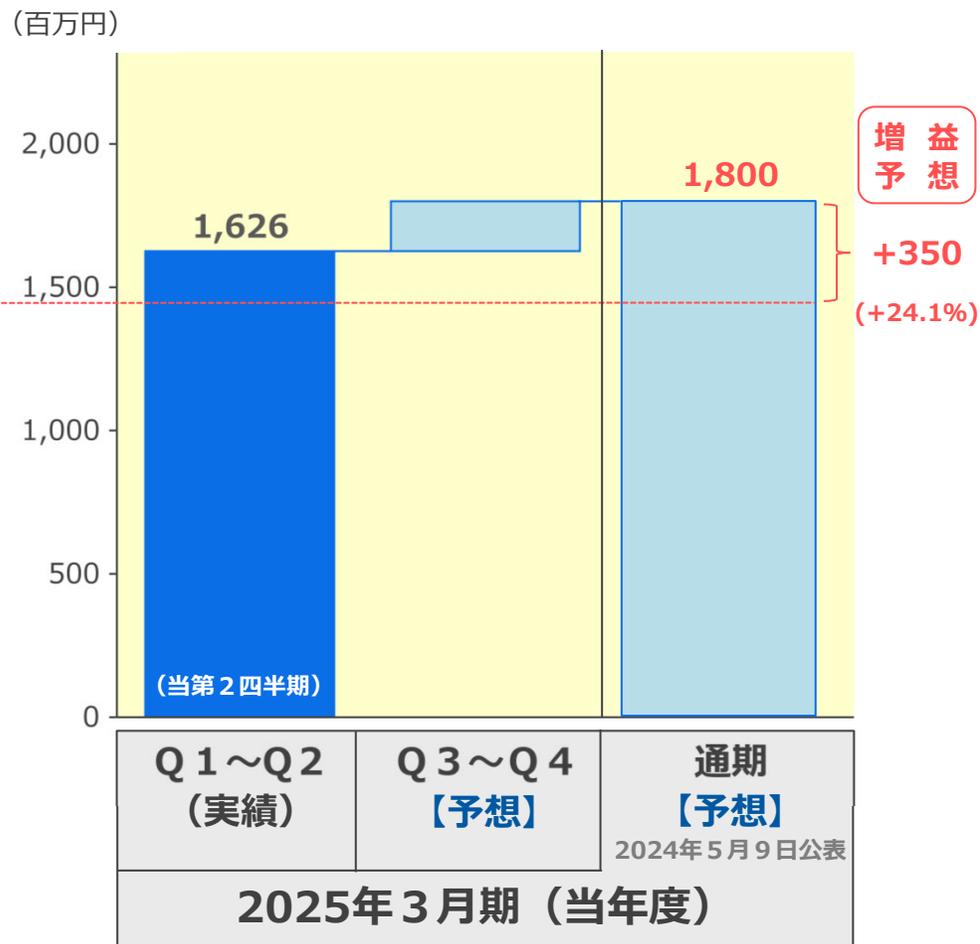
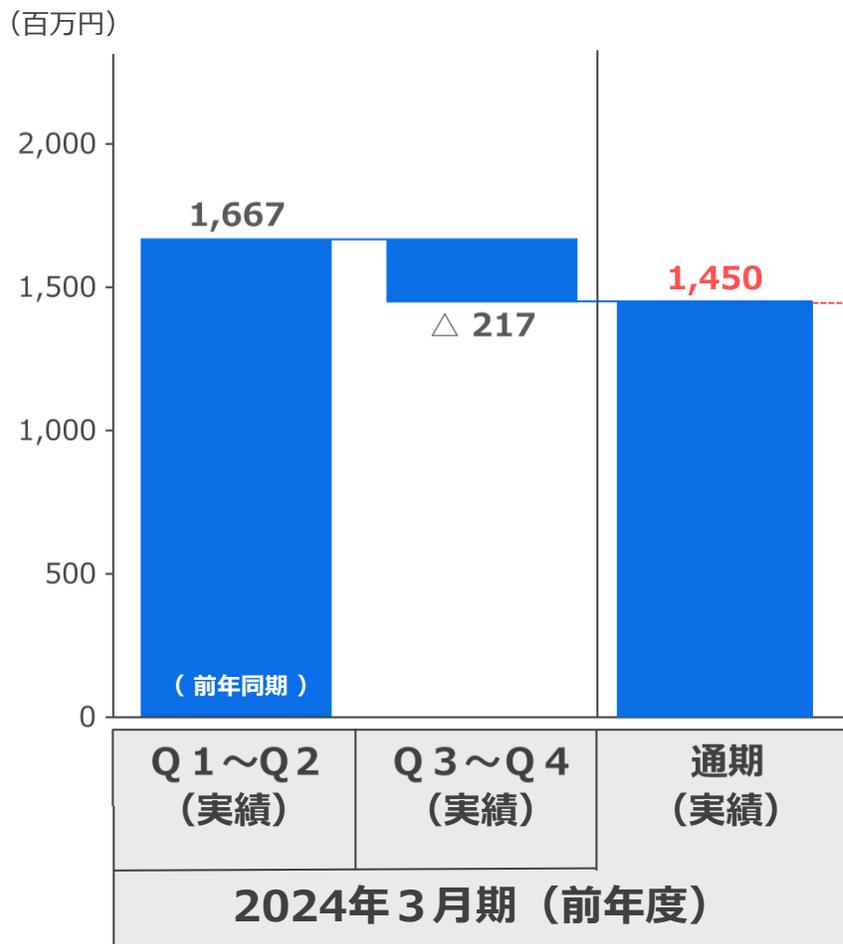


当年度通期の利益予想『経常利益』（変更なし）



- ◆ 経常利益は、第2四半期の段階では、前年同期比で微増にとどまっているものの、業容の着実な拡大が持続。第3～第4四半期の増益により、通期で前年度を上回る水準での着地を見込む。

当年度通期の利益予想 『親会社株主に帰属する当期純利益』（変更なし）



- ◆ 親会社株主に帰属する中間純利益は、第2四半期の段階では前年同期の金額に届いていないものの、経常収益と同様、通期で前年度を上回る水準での着地を見込む。

ご清聴 ありがとうございます。

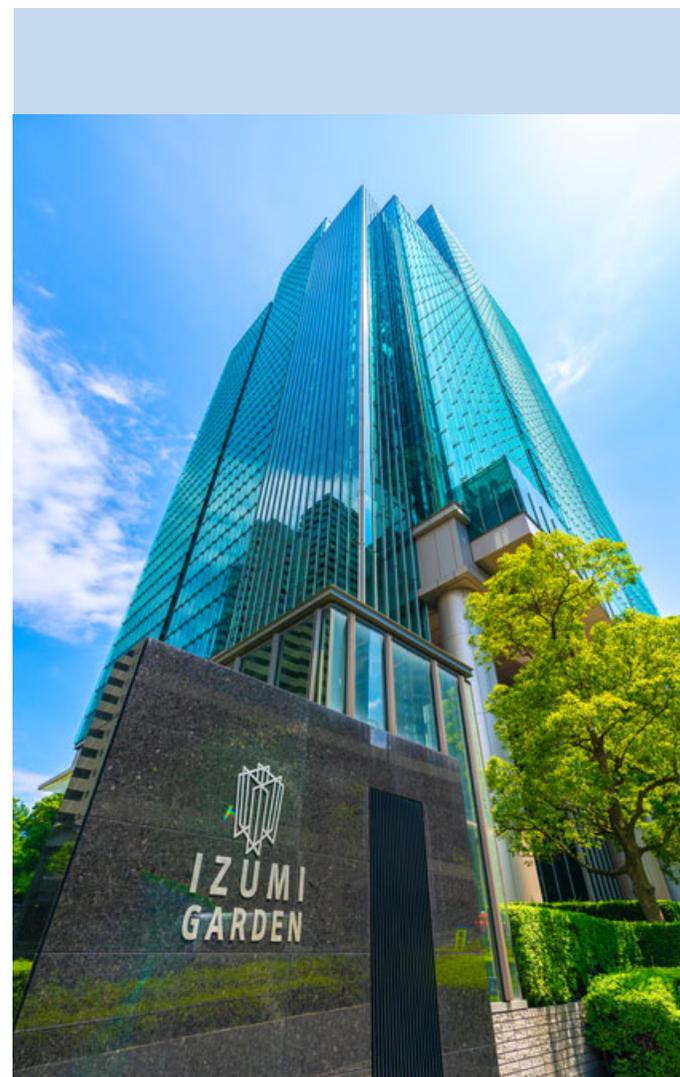
SBI Insurance Group

最新のテクノロジーで保険をもっと便利でリーズナブルに

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)	
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 小野 尚 篠原 秀典 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

当社グループは、SBIグループの「顧客中心主義」の徹底という基本的な経営観を踏襲し、事業を運営しております。保険分野において様々な付加価値を創造し、顧客基盤の更なる拡大を続けることで、持続的な企業価値の向上を実現したいと考えており、以下の4項目をグループ経営理念として掲げております。

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（※1）やBlock Chain（※2）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

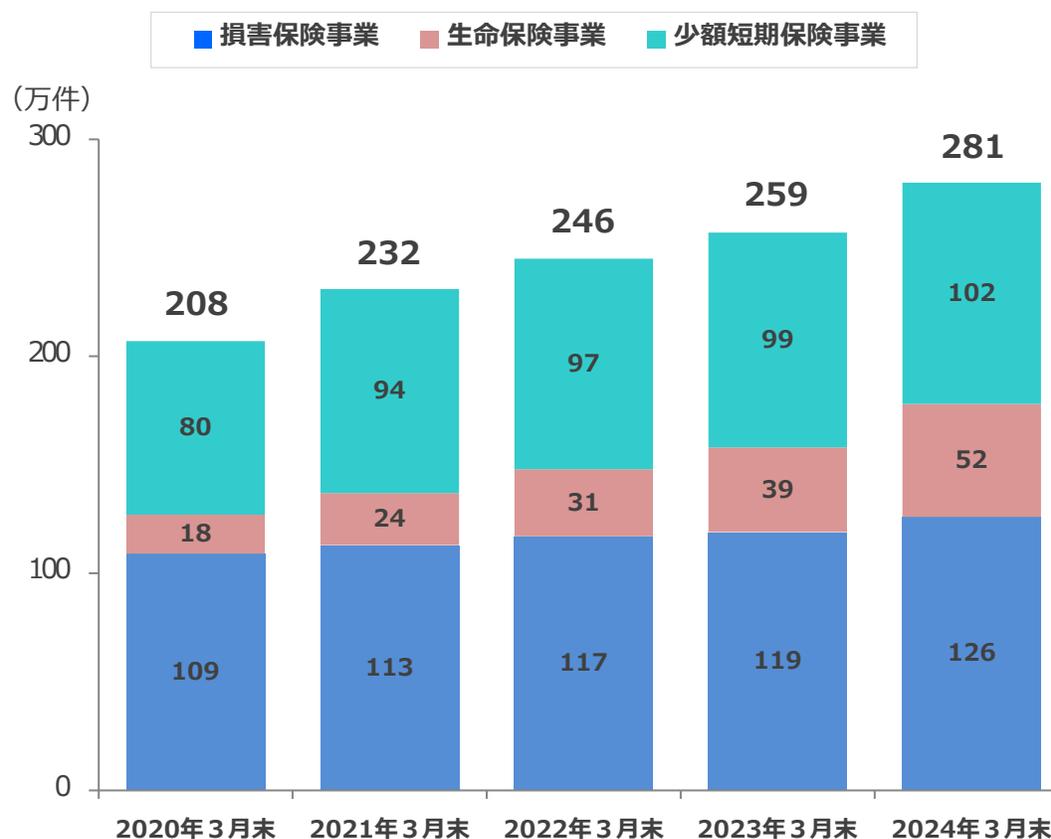
- 保険事業者としてまた一企業として、社会の一構成要素であるという社会性を十分認識し、さまざまなステークホルダーの要請に応えつつ、社業を通じ社会の維持・発展に貢献していく。

（※1）FinTechとは、FinanceとTechnologyを組み合わせた概念で、金融領域におけるテクノロジーを活用したイノベーションの総称をいいます。

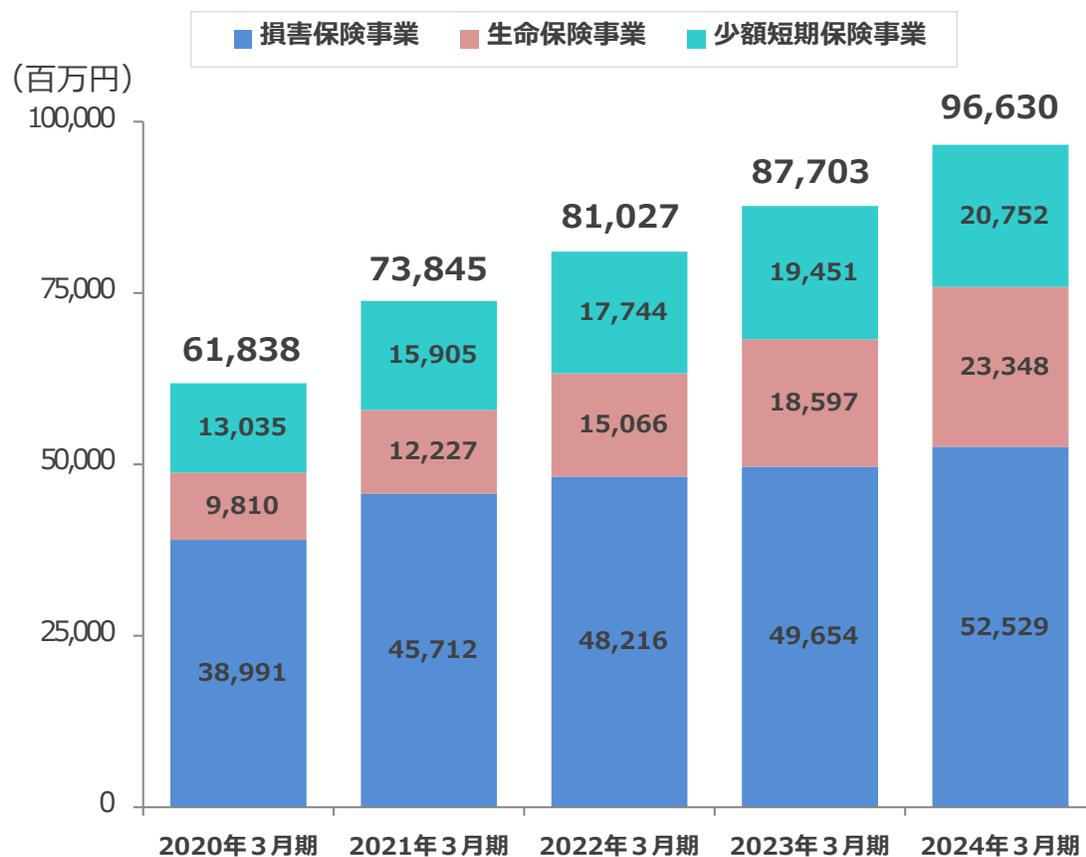
（※2）Block Chain（ブロックチェーン）とは、暗号資産の中核技術として発明された、ピア・ツー・ピア方式によるデータ処理の基盤技術のことをいいます。複数のコンピューターが分散合意形成を行い、暗号署名をしながらブロック単位で複数データを処理する点が特徴です。

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、収入保険料、保有契約件数を経営指標として重視

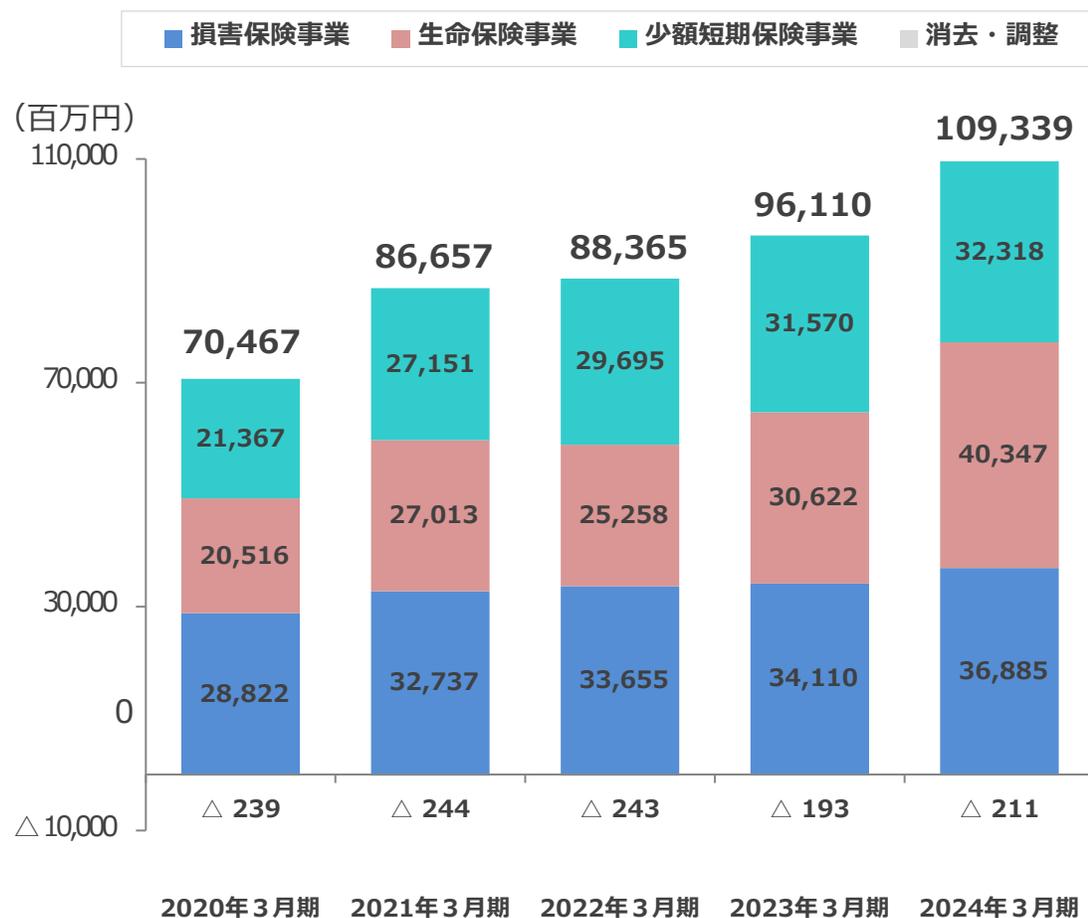
保有契約件数[※]



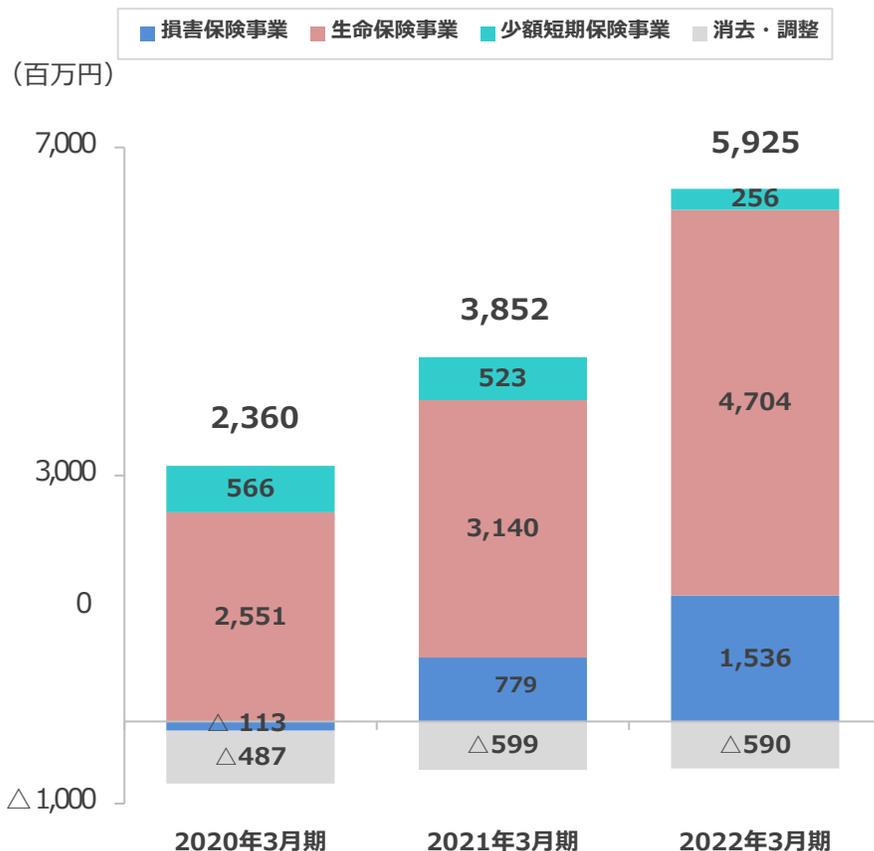
※生命保険事業の件数には、SBI生命の団体信用生命保険の被保険者数を含めています。

収入保険料[※]

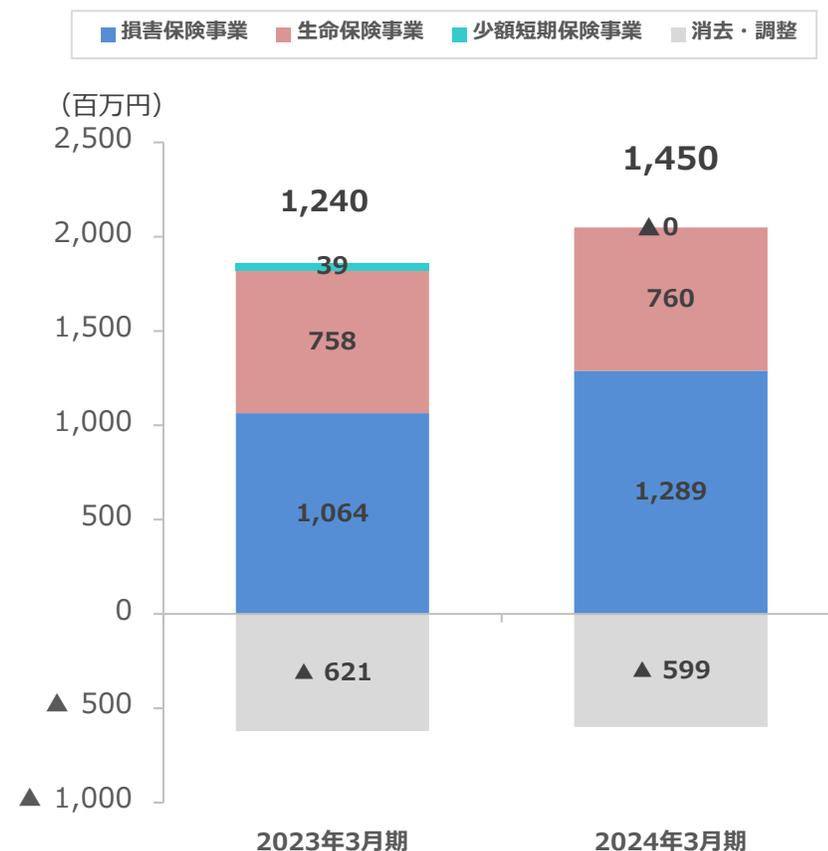
経常収益（セグメント別）



セグメント利益 (経常利益)



セグメント利益 (親会社株主に帰属する当期純利益)



※ 生命保険事業における団体信用生命保険の取扱いの順調な増加により、経常利益から控除する契約者配当準備金繰入額の金額的重要性が増していることから、報告セグメント利益のより実態に即した評価・分析を行うため、2024年3月期より、セグメント利益を「経常利益」から「親会社株主に帰属する当期純利益」に変更しております。

<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