

成長可能性に関する説明資料

2018年9月

SBIインシュアランスグループ株式会社

社名	SBIインシュアランスグループ株式会社 (SBI Insurance Group Co., Ltd.)	
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	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	
資本金	72億36百万円 (2018年9月27日現在)	
役員一覧	代表取締役執行役員会長兼社長 取締役執行役員副会長 取締役執行役員 取締役執行役員 取締役執行役員 取締役 取締役 取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役	乙部 辰良 城戸 博雅 大和田 徹 長澤 信之 島津 勇一 朝倉 智也 渡邊 啓司 永末 裕明 神山 敏之 大鶴 基成 松尾 清



沿革

- 2016年12月 SBIホールディングス株式会社が同社グループの保険事業再編を目的に当社を設立
- 2017年 3月 内閣総理大臣から、保険会社を子会社とする保険持株会社となることの認可を取得
- 関東財務局長及び近畿財務局長から少額短期保険業者を子会社とする少額短期保険持株会社となることの承認を取得
- SBI損害保険、SBI生命保険、SBI少短保険ホールディングスを子会社化
- SBIインシュアランスグループ株式会社に変更し、営業を開始



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

- 常に既存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。

- ▶ SBIインシュアランスグループ株式会社は、SBIグループの保険事業を統括する **保険持株会社**
- ▶ 傘下の 保険会社・少額短期保険会社 が一体となり、**総合的な保険事業**を展開



損害保険事業

損害保険業はSBI損害保険株式会社 1社で構成
SBI損害保険は、インターネットを通じ、
自動車保険・がん保険・火災保険を中心に展開

SBI損保の自動車保険

SBI損保のがん保険 自由診療タイプ

SBI損保の火災保険

生命保険事業

生命保険業はSBI生命保険株式会社 1社で構成
SBI生命保険は、インターネット、代理店等を通じ、
医療保険・定期保険・団体信用生命保険を中心に展開



少額短期保険事業

少額短期保険業は、SBIいきいき少額短期保険株式会社、日本少額短期保険株式会社、SBIリスタ少額短期保険株式会社および当該3社の持株会社であるSBI少短保険ホールディングス株式会社の4社で構成
さまざまな販売チャネルで、ユニークな少額短期保険を展開

SBIいきいき少短



日本少短

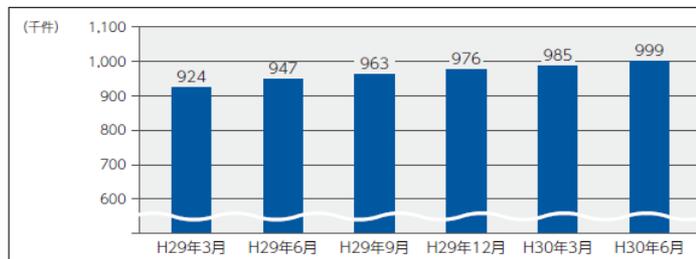


SBIリスタ少短



損害保険事業

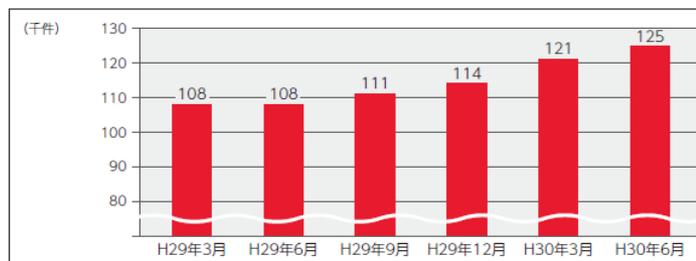
（SBI損害保険株式会社の保有契約件数）



平成30年6月末現在
保有契約件数
999千件¹
(前年同月比：5.5%増)

生命保険事業

（SBI生命保険株式会社の保有契約件数）

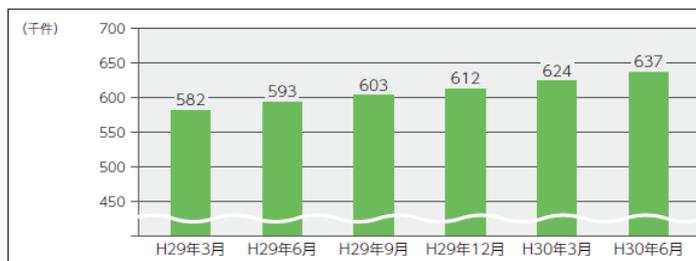


平成30年6月末現在
保有契約件数
125千件
(前年同月比：15.8%増)

※ 生命保険事業の保有件数には、団体保険の被保険者数を含めております。

少額短期保険事業

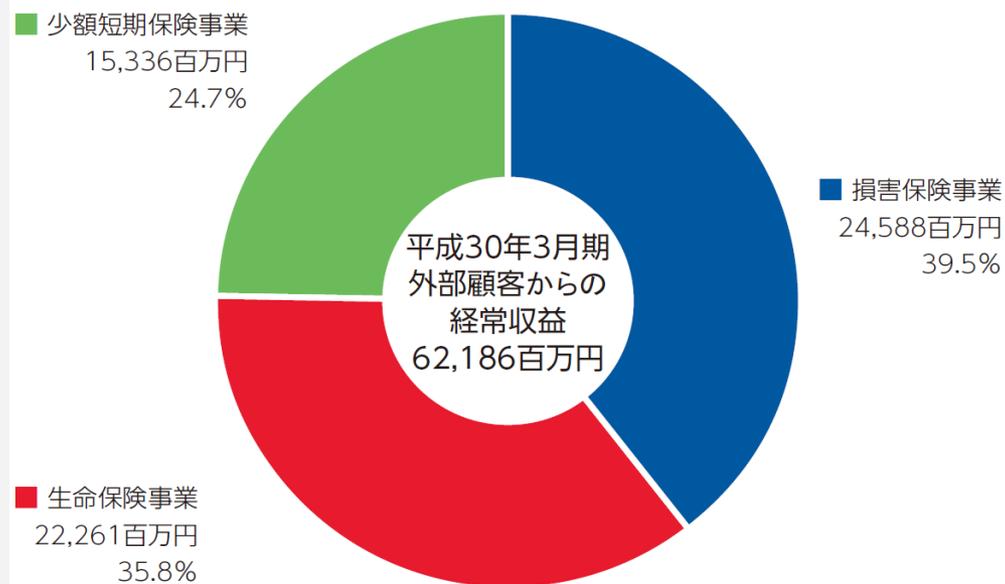
（少額短期保険会社3社の保有契約件数合計）



平成30年6月末現在
保有契約件数
637千件
(前年同月比：7.5%増)

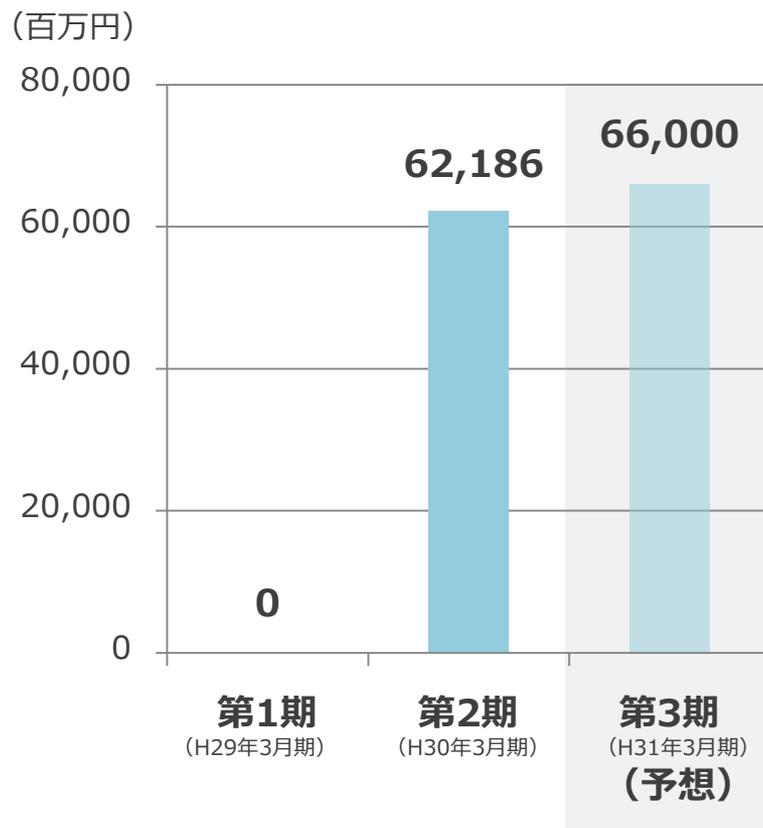
セグメント別の収益 （平成30年3月期）

- 平成30年3月期（直前期）における当社グループの外部顧客からの経常収益は、**62,186百万円**
- 事業ポートフォリオは**バランス良くリスク分散**



SBIインシュアランスグループ(連結)

経常収益



親会社株主に帰属する当期純利益



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。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. SBIグループのシナジー

- SBIグループの顧客やSBIグループ提携先の金融機関へのアプローチにより、**顧客基盤を順調に拡大**しています。

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**を目指します。

1. 高い価格競争力（代表的な取り組み ～SBI損保の自動車保険～）

➤ 中間コスト削減効果を顧客に還元 ⇒ 割安な保険料の設定にチャレンジ



➤ ライフスタイルに応じた合理的な保険料設定



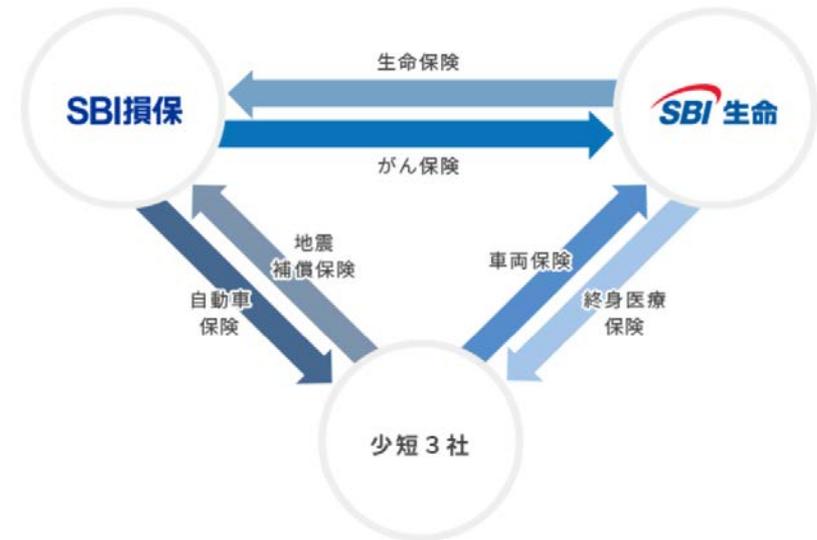
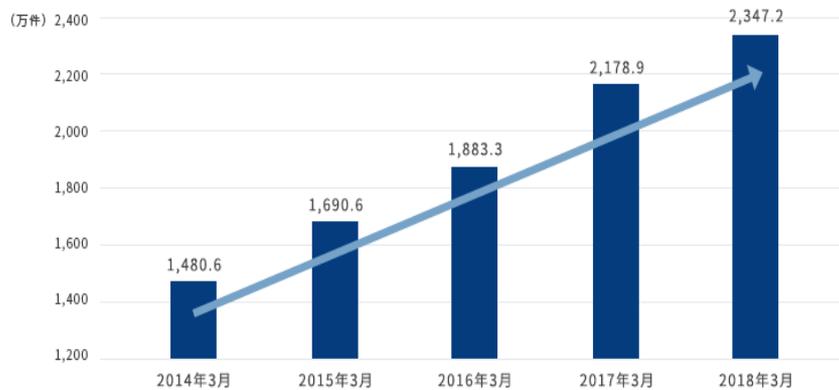
※ ノンフリート等級の他、事故有係数適用期間も保険料に影響します。

2. SBIグループのシナジー

➤ 拡大するSBIグループの顧客基盤への保険販売

➤ SBIインシュアランスグループ各社のクロスセリング

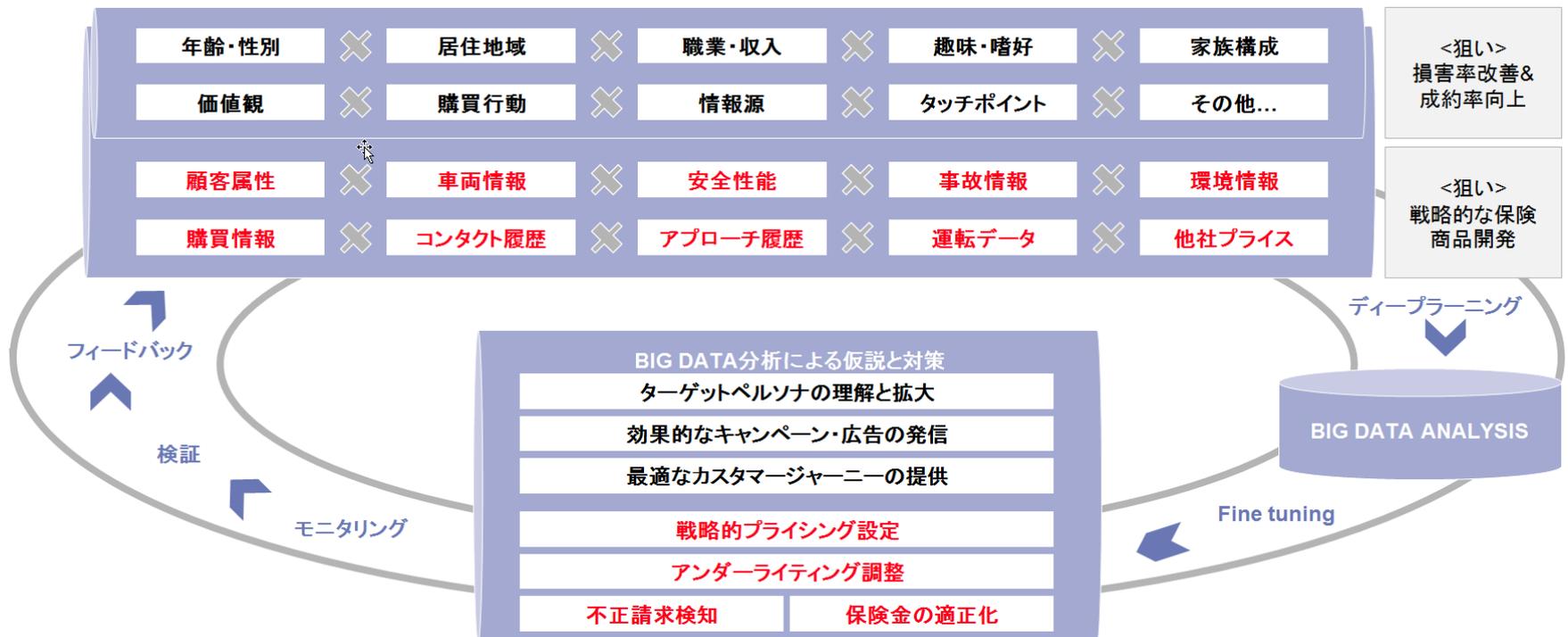
SBIグループの顧客数の拡大



3. 最先端テクノロジーの活用

【損害保険事業】

- ビッグデータ・AIを活用した顧客分析の高度化により、損害率改善・販売効率向上などに向けた施策を推進中

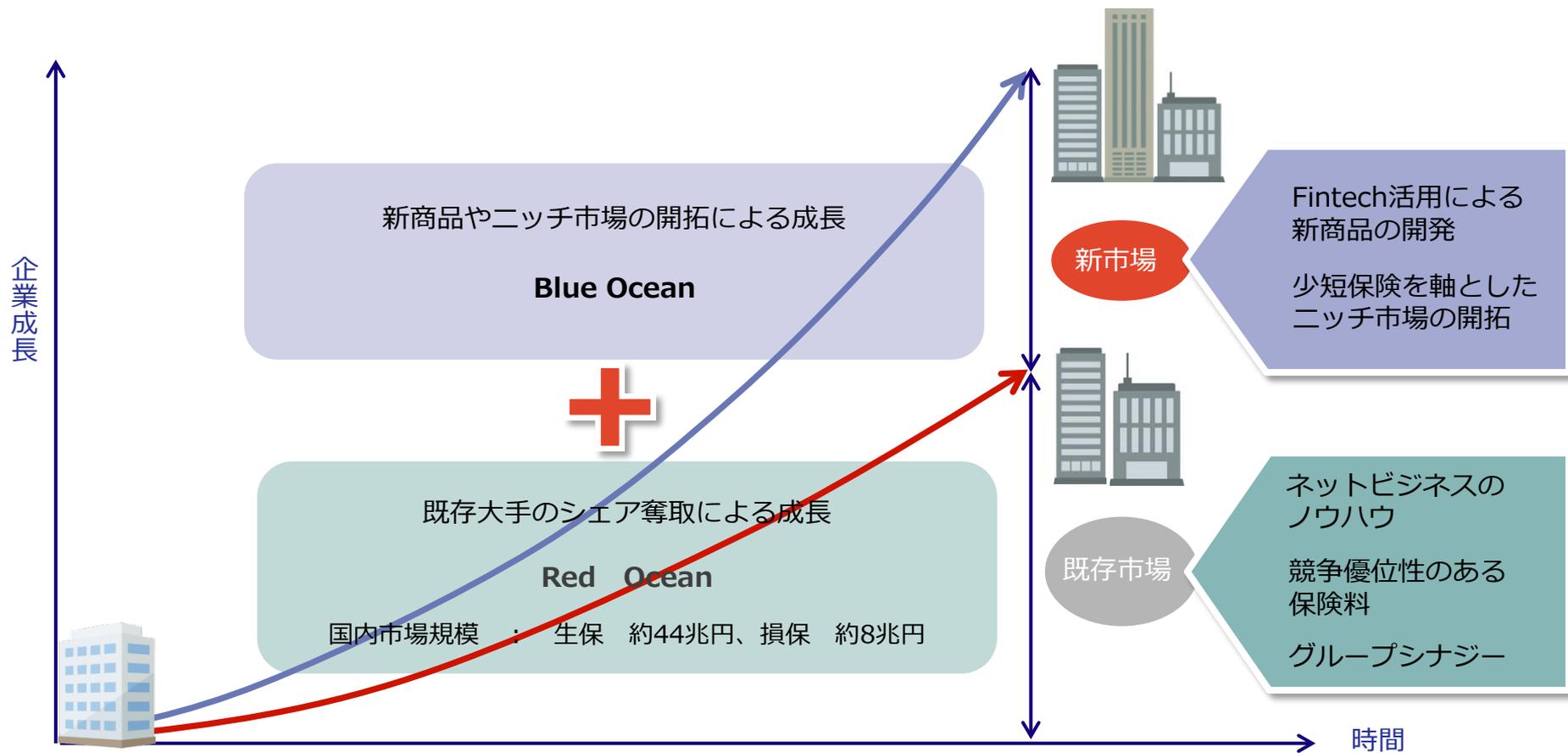


【生命保険事業】

- 将来のパーソナル保険提供に向けヘルスケア関連企業と連携
- 健康に関するエコサイクルを構築することで競争優位性を確立



- SBIグループのシナジーおよびテクノロジーを最大限活用し、単独の保険会社では成し得ない成長を実現



- SBIグループの提携先地域金融機関による保険販売の拡大を目指す。
- 強いシナジーを期待できる外部企業のM&Aなども検討



本プレゼンテーション資料は、関連情報のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。本プレゼンテーションに記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、その他の目的で公開または利用することはできません。将来の業績に関して本書に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性当について、当社は独自の検証は行っており、何らその責任を負うことはできません。