



2022年4月27日

各 位

会 社 名 S B I インシュアランスグループ株式会社
 代 表 者 名 代表取締役執行役員会長兼社長 乙部 辰良
 (コード番号：7326 東証グロース市場)
 問 合 せ 先 取締役執行役員 大和田 徹
 TEL. 03-6229-0881

連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は2021年5月12日に公表いたしました2022年3月期の連結業績予想数値を修正しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、当社の2022年3月期の決算発表は2022年5月12日を予定しております。

1. 2022年3月期の連結業績予想数値の修正 (2021年4月1日～2022年3月31日)

	経常収益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	87,000	4,400	840	33.84
今回修正予想 (B)	88,365	5,925	891	35.93
増減額 (B-A)	1,365	1,525	51	
増減率 (%)	1.6	34.7	6.2	
(ご参考) 前期実績 (2021年3月期)	86,657	3,852	763	30.76

2. 修正の理由

経常収益については、すべての事業における保有契約件数が堅調に増加したことなどにより、前回発表予想に比べ1,365百万円増加（増減率は1.6%増加）する見通しです。

経常利益については、損害保険事業における元受正味保険料が想定を上回って増加したこと、生命保険事業における資産運用が好調に推移したこと、及び生命保険事業における事業費が経費削減により想定を下回ったことが主な要因となり、前回発表予想に比べ1,525百万円増加（同34.7%増加）する見通しとなりました。

親会社株主に帰属する当期純利益については、固定資産処分損などを特別損失に計上したことや、生命保険事業における団体信用生命保険の保有契約件数が順調に増加したことなどに伴い、想定を上回る契約者配当準備金繰入額を計上したことが主な要因となり、前回発表予想に比べ51百万円の増加（同6.2%増加）となる見通しです。

なお、2022年3月期の連結業績予想数値を前期（2021年3月期）の連結業績と比較すると、生命保険事業における特別勘定（※）に係る収益を除いた経常収益は、前期に比べ6,657百万円増加（前期比8.3%増加）、経常利益は前期に比べ2,072百万円増加（同53.8%増加）、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に比べ128百万円増加（同16.8%増加）となる見通しです。

（※）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及び経常費用に含めて表示します。

上記の連結業績予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報を元に算出したものであり、確定値ではありません。2022年5月12日に発表予定の2022年3月期（2021年4月1日～2022年3月31日）の決算数値は、様々な要因により、本予想数値と異なる可能性があります。

3. 事業別の概況

2022年3月期（2021年4月1日～2022年3月31日）における事業別の概況は次のとおりであります。

（損害保険事業）

主力商品である自動車保険において、新テレビCMのオンエア開始等によるプロモーションの強化やデジタル広告等の運用効率改善に継続的に取り組んだことにより、ダイレクトチャネルを中心に販売が好調に推移しました。また、2019年11月より提供開始したAI搭載型OCRを用いた自動車保険のリアルタイム見積りサービス「カシャッとスピード見積り」を大幅リニューアルするなど、最先端のAI技術やビッグデータを用いたAIプロジェクトの企画・開発を全社的に推進し、DX（デジタルトランスフォーメーション）による新しい顧客体験の創出に取り組みました。加えて、SBIグループの重点施策である「オープン・アライアンス戦略」に沿って、多様な分野の事業法人や地域金融機関との連携に基づいた新たなサービスを提供開始するなど、更なる顧客基盤の拡大に向けた取り組みも推進しました。こうした取り組みの結果、2022年3月末の保有契約件数は1,172千件（前年度末比3.1%増加）となりました。

（生命保険事業）

団体信用生命保険（住宅ローン等のご利用者様向けの団体保険）において、住信SBIネット銀行株式会社の専用商品をリニューアルしたほか、ペーパーレスで保険申込が可能となるサービスも提供開始したことなどにより販売が好調に推移しました。また、新たな販路獲得に向けSBIグループの「地方創生」プロジェクトに沿った地域金融機関との提携交渉にも継続して取り組み、複数の金融機関での新規取扱いが開始されました。加えて、個人保険のWEB申込ページや見積りページの改善に継続的に取り組み、インターネット申込専用定期保険や就業不能保険の一層の販売効率向上を図ったほか、音声認識の仕組みを活用した生命保険料の見積もりサービスを国内で初めて提供開始するなど、DXによる新しい顧客体験の創出にも取り組みました。こうした取り組みの結果、2022年3月末の保有契約件数（団体信用生命保険の被保険者数を含む）は315千件（前年度末比27.3%増加）となりました。

（少額短期保険事業）

SBI日本少額短期保険株式会社は、代理店が利用するオンライン入居申込サービスを自社の契約管理システムとAPI接続することで代理店業務の軽減や利便性を向上させたほか、SBIプリズム少額短期保険株式会社では、インターネット上で保険金請求手続きを完結できる仕組みを構築し、お客様の利便性を向上させるなど少額短期保険事業においてもDXの推進に取り組みました。また、SBIいきいき少額短期保険株式会社とSBI日本少額短期保険株式会社は、2021年11月1日に国内初の「金融サービス仲介業者」として登録を受けた株式会社SBIネオモバイル証券を介する保険商品の販売スキームを新たに展開するなど、SBIグループのシナジーを活用した販路開拓を推進しました。加えて、SBIリスタ少額短期保険株式会社では、挙式・披露宴の企画・運営等のブライダル事業を行う株式会社エスクロと提携し新たに「結婚式総合補償保険」を提供開始したほか、外部パートナー企業である非金融事業者のサービスに組み込み可能な保険商品を提供開始するなど、新しい保険サービスの開発にも取り組みました。こうした取り組みの結果、2022年3月末の保有契約件数は976千件（前年度末比3.6%増加）となりました。

以上