

事業計画及び 成長可能性に関する事項



SBIインシュアランスグループ株式会社
2022年6月30日

目次

会社概要	P. 3	競争力の源泉	P.30
ビジネスモデル	P. 8	事業計画	P.38
市場環境	P.15	リスク情報	P.41

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料の次回開示時期は、事業年度末後3ヵ月以内（2023年6月頃）を予定しております。また、KPIとしている経営指標については、四半期決算発表日に開示する補足説明資料における開示を予定しております。

会 社 概 要



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 五十嵐 正明 小野 尚 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

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。

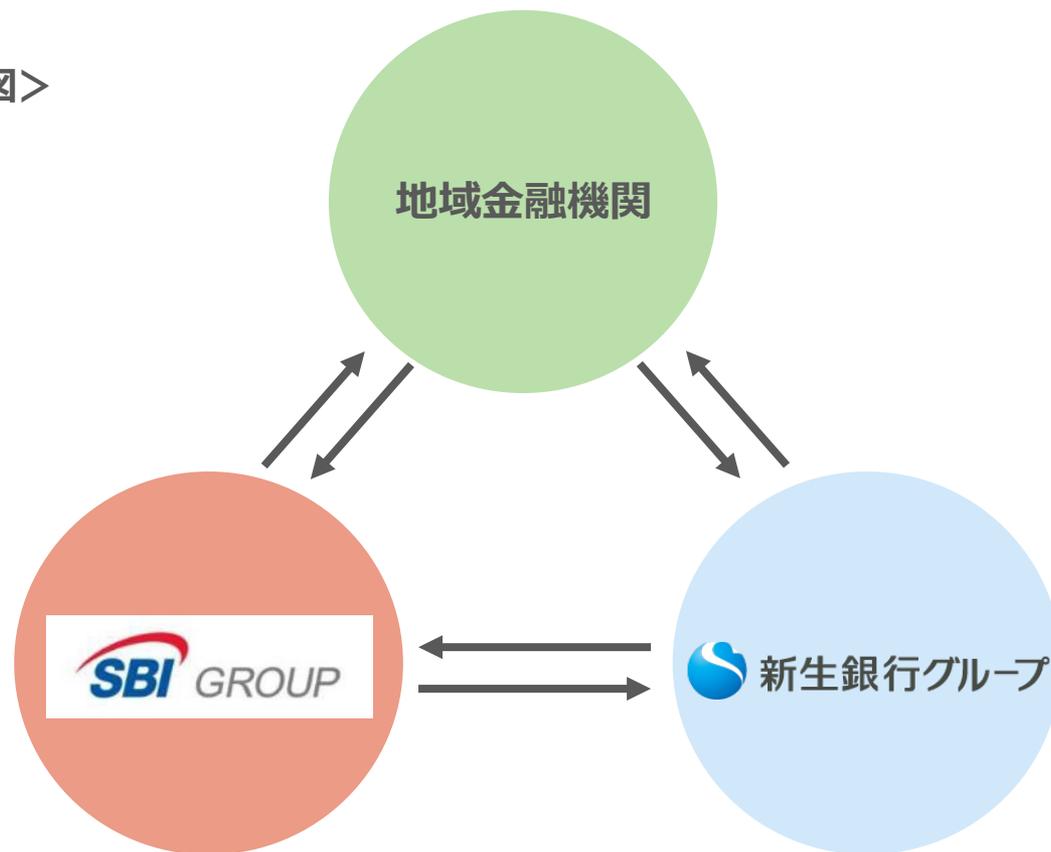
4. 社会的責任を全うする

- ・ 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。



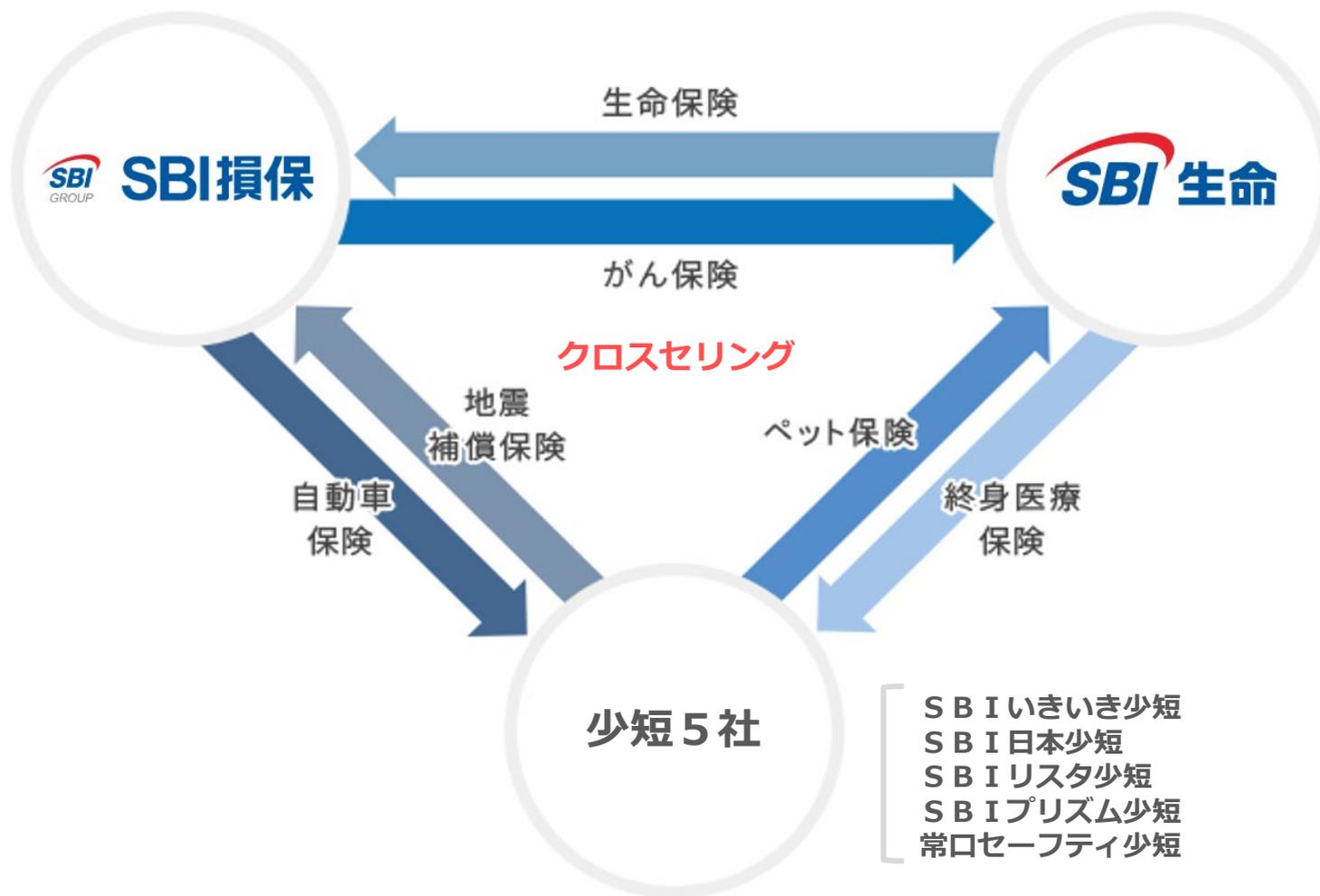
SBIグループ（当社親会社の企業グループ）は、**地域金融機関**とのアライアンスを拡大。昨年からは**新生銀行グループ**もグループに加わり、三位一体で地域社会の課題解決と事業の拡大を目指します。

<イメージ図>





当社は、SBIグループの保険事業を統括する
保険持株会社。当社グループ各社が一体となり、
総合的な保険事業を展開



ビジネス モデル

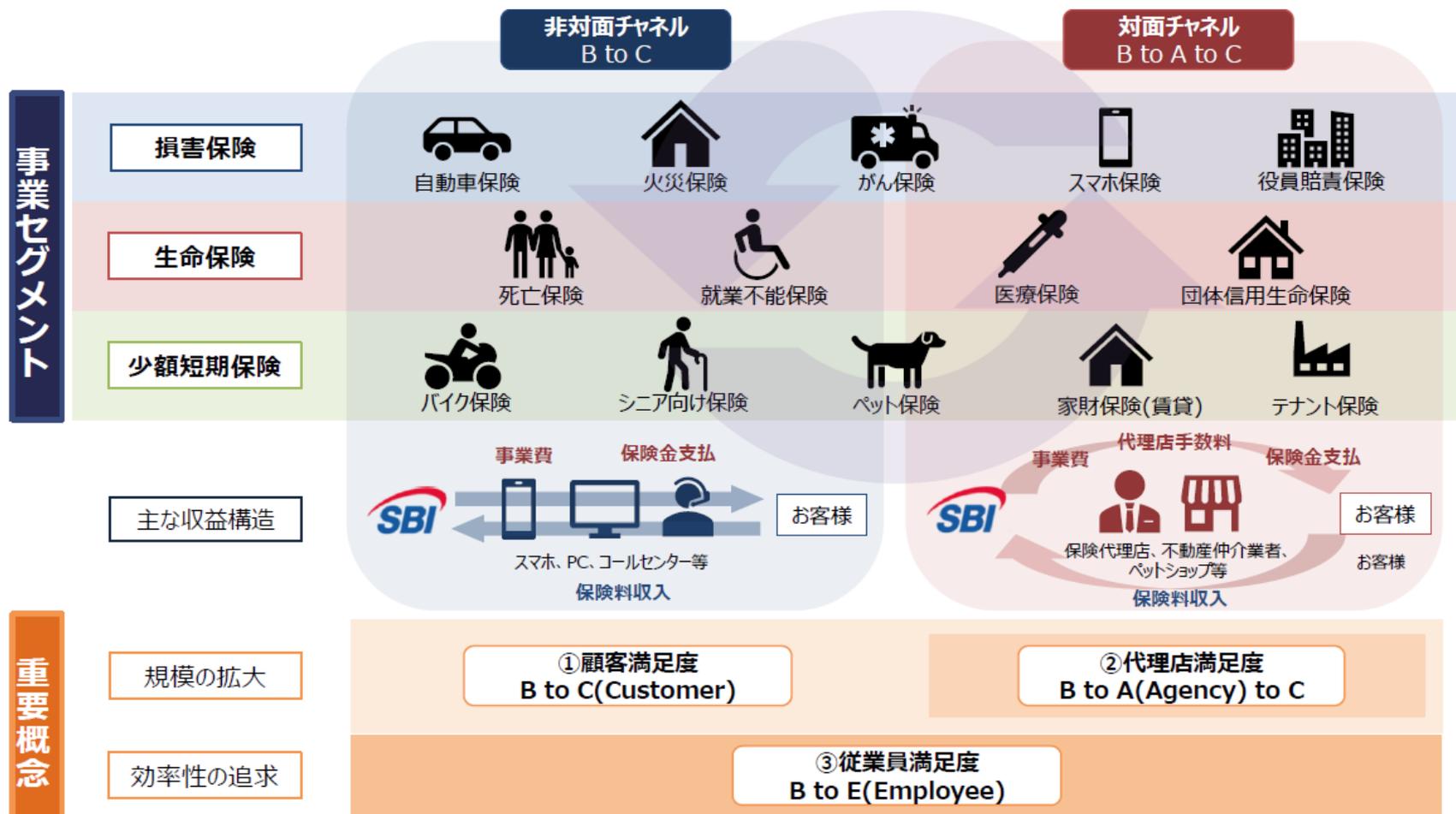


保険持株会社である当社の経営管理の下、当社子会社が連携して 損害保険事業、生命保険事業、少額短期保険事業の3事業を運営

グループ体制図



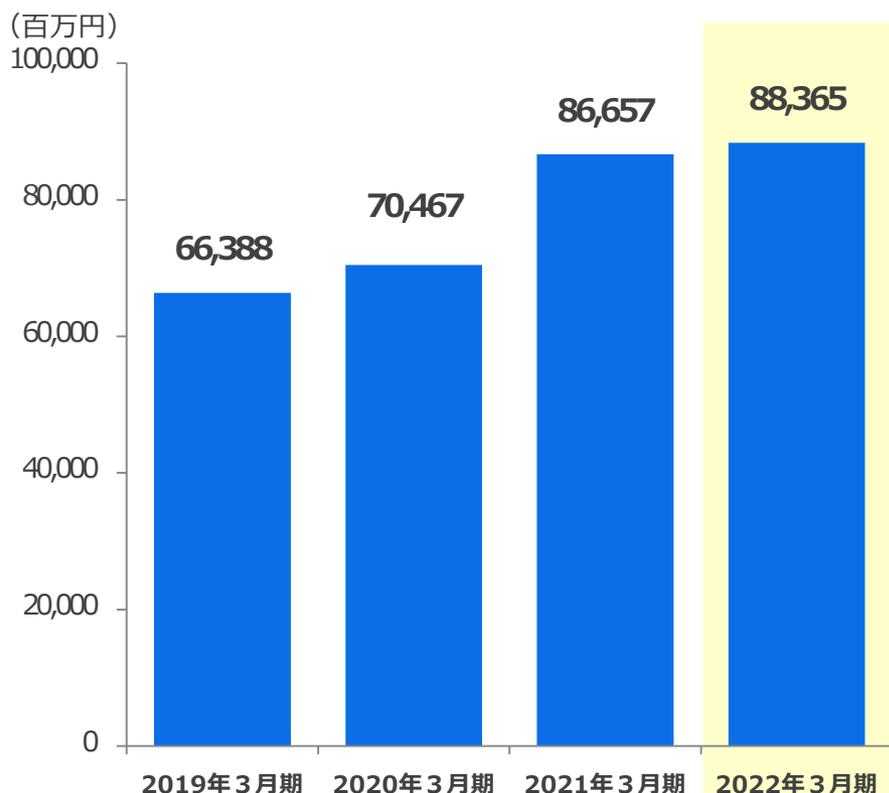
販売チャネルは当社の強みである**非対面チャネル**を軸に、**対面チャネル**も展開することで**広範な事業領域をカバー**。SBIグループ内のアライアンスに加え、グループ外の地域金融機関・異業種企業とのアライアンスも強化



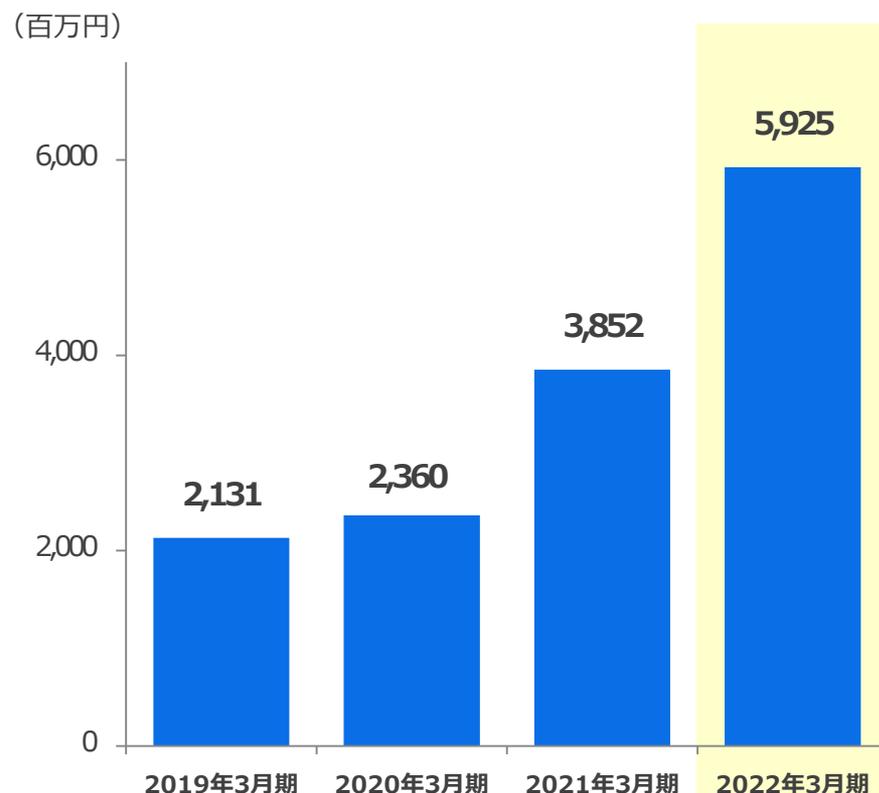
すべての事業における保有契約件数の増加を背景に、
 会社設立以来、連続して増収。当年度も増収増益を見込む

＜ 連結経営指標 ＞

経常収益

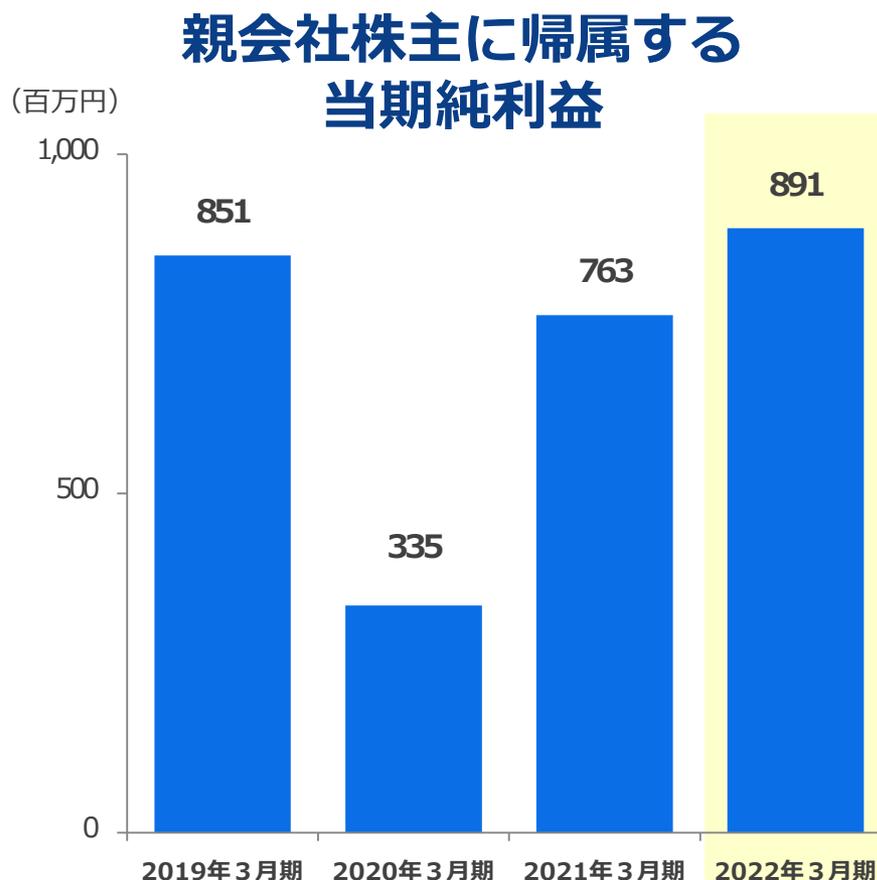


経常利益



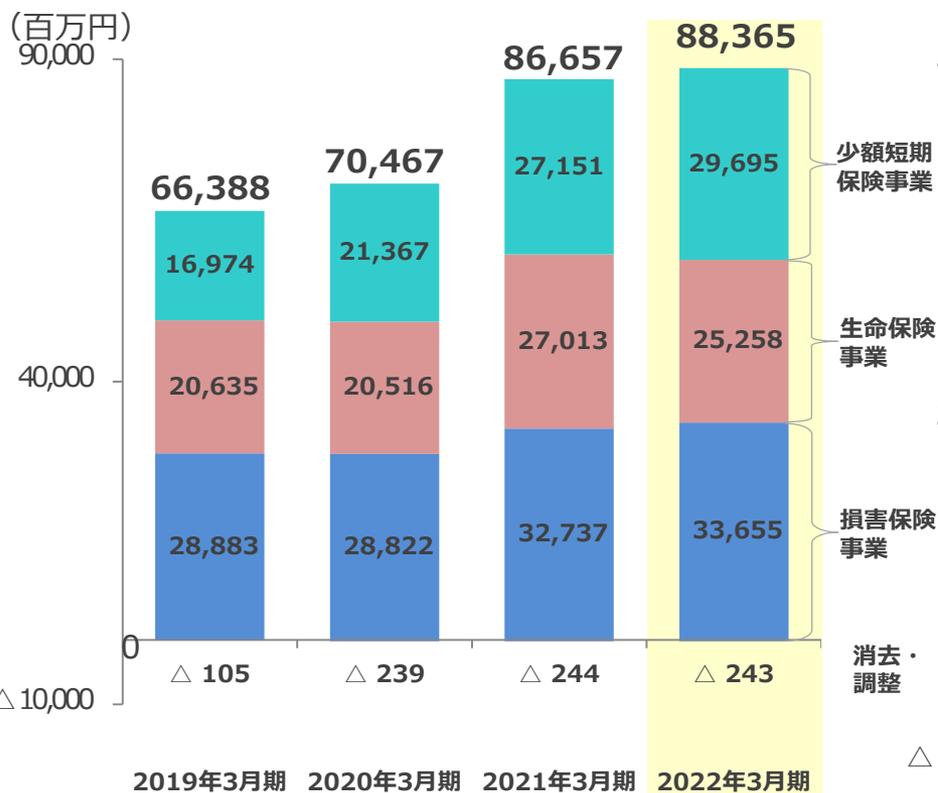
主に損害保険事業において**自然災害の有無で利益が増減**する。
大規模な風水害が続いた2020年3月期、2021年3月期には
損害保険金の支払いが増加した結果、利益が一時的に減少

＜ 連結経営指標 ＞

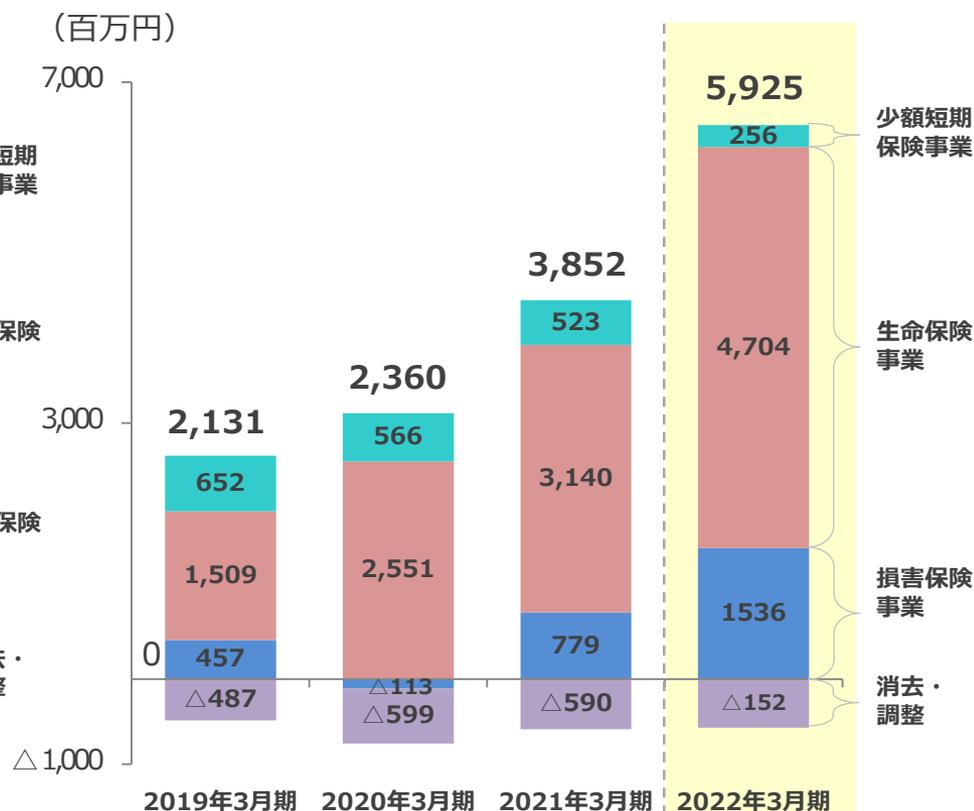


経常収益、セグメント利益（経常利益）の事業セグメント別の内訳は次のグラフのとおり。

経常収益

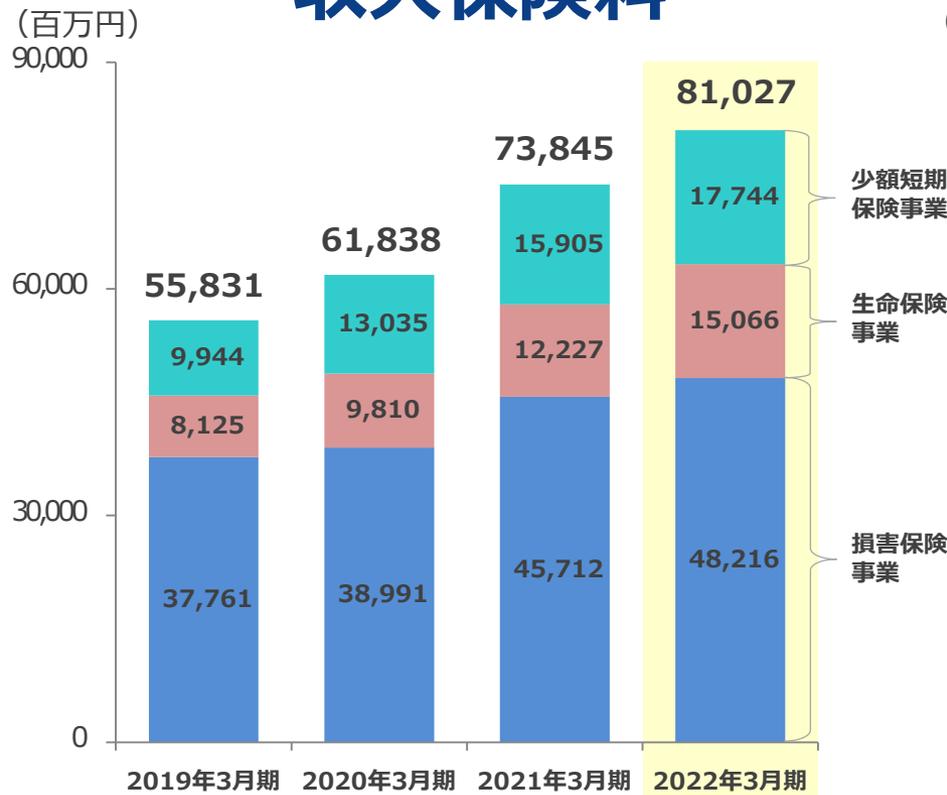


セグメント利益（経常利益）



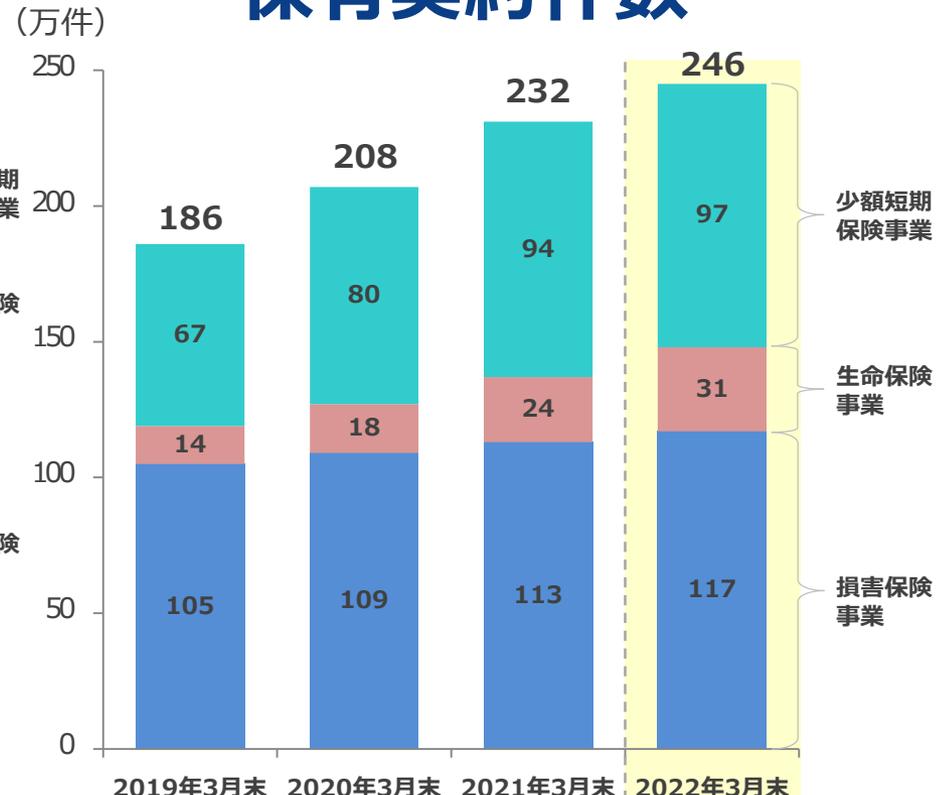
自然災害の影響を受けるものの、基本的には保有契約件数および収入保険料の増加に応じて利益の水準が高まることから、前述の指標に加えて、収入保険料、保有契約件数を経営指標として重視

収入保険料 ※



※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。

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。

市場環境



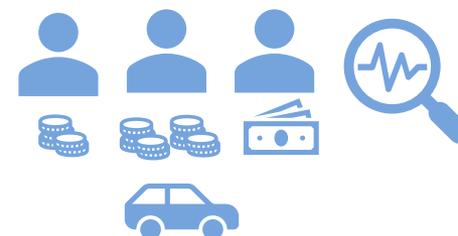
1996年の日本版金融ビッグバン以降の規制緩和により、 保険料率の自由化や販売チャネルの多様化が進行



日本版金融ビッグバン以降の主要な変化

◆ 保険料率の自由化

自動車保険の分野ではリスク細分型自動車保険の販売がスタート。事故を起こすリスクが低いと考えられる保険契約者には低料率を提示することが可能に。



◆ 販売チャネルの多様化

電話直販、インターネット販売、金融機関の窓口販売など新しい販売チャネルが誕生



損害保険、生命保険、少額短期保険の3市場それぞれにおいて、成長分野を中心に積極的に事業を展開

1. 損害保険市場（33社／9兆6,273億円）※

- 自動車保険市場は、少子高齢化やシェアリングエコノミーの拡大に伴う新車販売台数の伸び悩みや技術向上による損害率低下を受けた保険料引き下げなどにより緩やかに縮小
- 企業向け賠償責任保険などの新種保険は伸長するなど従来の自動車保険中心の市場構成に変化
- 新たな保険市場の創出などにより、市場全体は今後も緩やかな拡大が続く見込み
- 気候変動対応や環境問題の深刻化への関心が高まる中、自然災害リスクへの対応強化などは業界全体として対処すべき課題

2. 生命保険市場（42社／29兆1,978億円）※

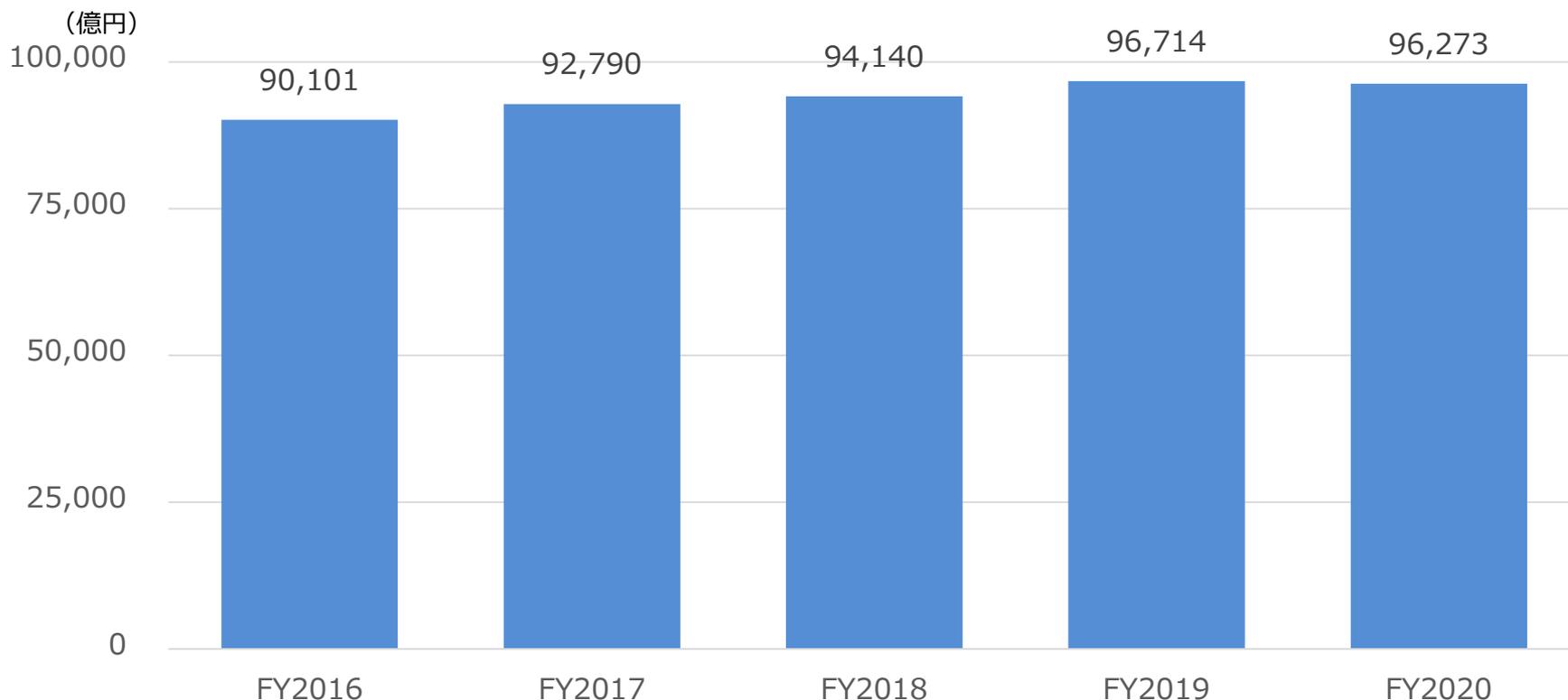
- 加入中核層である30～40歳代の働き盛り世代の人口減少などを受け、死亡保障のニーズは縮小傾向
- 健康寿命への関心の高まりなどを受け、医療保険やがん保険、就業不能保険など「第三分野」商品市場は拡大
- 疾病予防サービスなどの健康寿命の延伸に関連する付随サービス等への需要増加
- 個人保険市場全体は今後も一定規模が維持される見込み

3. 少額短期保険市場（110社／1,178億円）※

- 法令上の参入規制が緩やかであることから、異業種による参入も多く見受けられる
- 損害・生命保険業と比較すると、市場規模は小規模であるものの、毎年順調に市場を拡大
- 業界一丸となって市場拡大を目指す現状において、各社のガバナンス強化とコンプライアンスの徹底による経営基盤の更なる発展は対処すべき課題

損害保険業界の元受正味保険料は9兆6,273億円（2021年3月期）。
顧客の多様化する補償ニーズを捉えた新たな保険市場の創出を背景に
緩やかな成長基調

元受正味保険料の推移



損害保険市場は、3メガ損保がシェアの95%を占める寡占市場。 SBI損保は前期比17.2%増の成長を維持

元受正味保険料

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期 ※1	前期比	シェア
損害保険会社 28社合計※2	9,671,394	↓ 9,627,347	△0.5%	100%
3メガ損保	8,652,437	↑ 9,110,563	5.3%	95%
Mグループ	3,827,289	↓ 3,795,842	△0.8%	39%
Tグループ	2,763,830	↓ 2,754,954	△0.3%	29%
Sグループ	2,601,318	↑ 2,559,767	△1.6%	27%
★ SBI損保	38,991	↑ 45,712	17.2%	0.5%

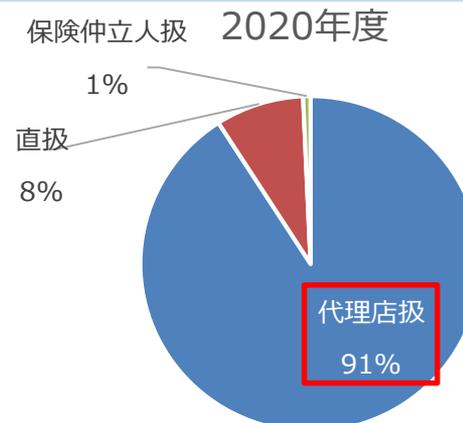
※一般社団法人日本損害保険協会、各社の開示資料より当社調べ

※1 ↓：前年対比で減少 ↑：前年対比で増加

※2 2021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

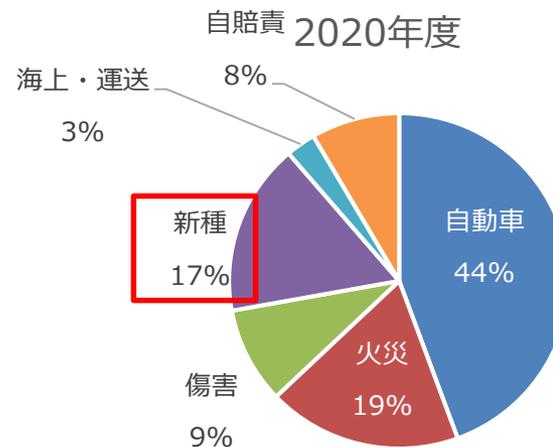
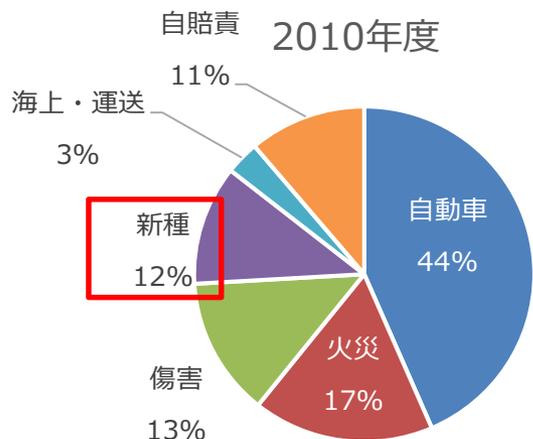
販売チャネルは代理店扱が9割台を維持。 新種保険のニーズ拡大により緩やかな市場拡大が見込み

販売チャネル別構成比（元受正味保険料ベース）



保険種目別構成比（元受正味保険料ベース）

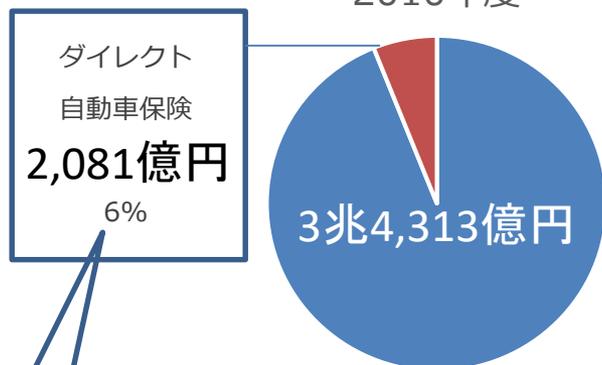
※新種には賠償責任、費用・利益などの保険種目が含まれています。



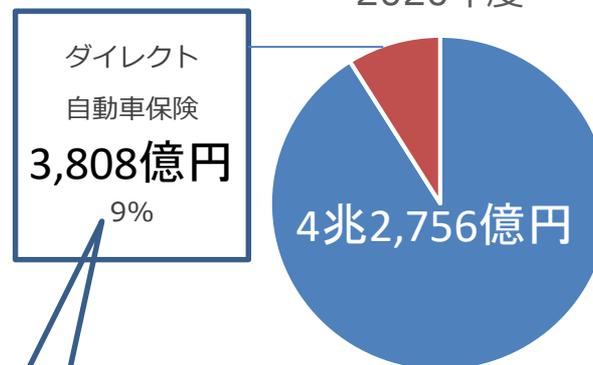
SBI損保の主力商品である自動車保険市場では、
 ダイレクト自動車保険の元受正味保険料が2010年度と比べて**83.0%**成長

国内の自動車保険元受正味保険料 ※法人、フリート含む

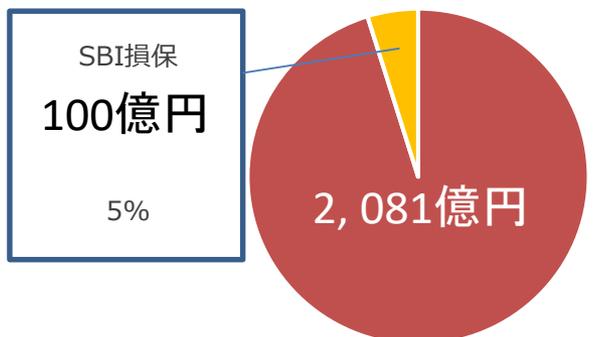
2010年度



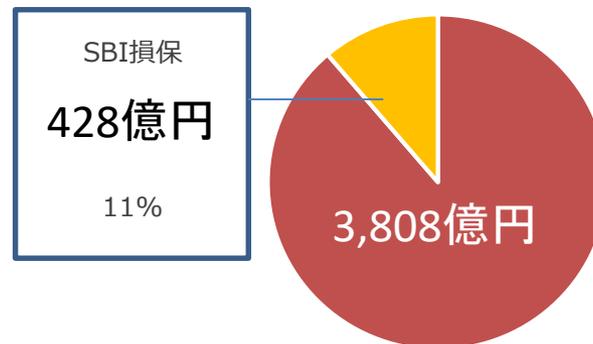
2020年度



うち国内の主要ダイレクト自動車保険元受正味保険料※



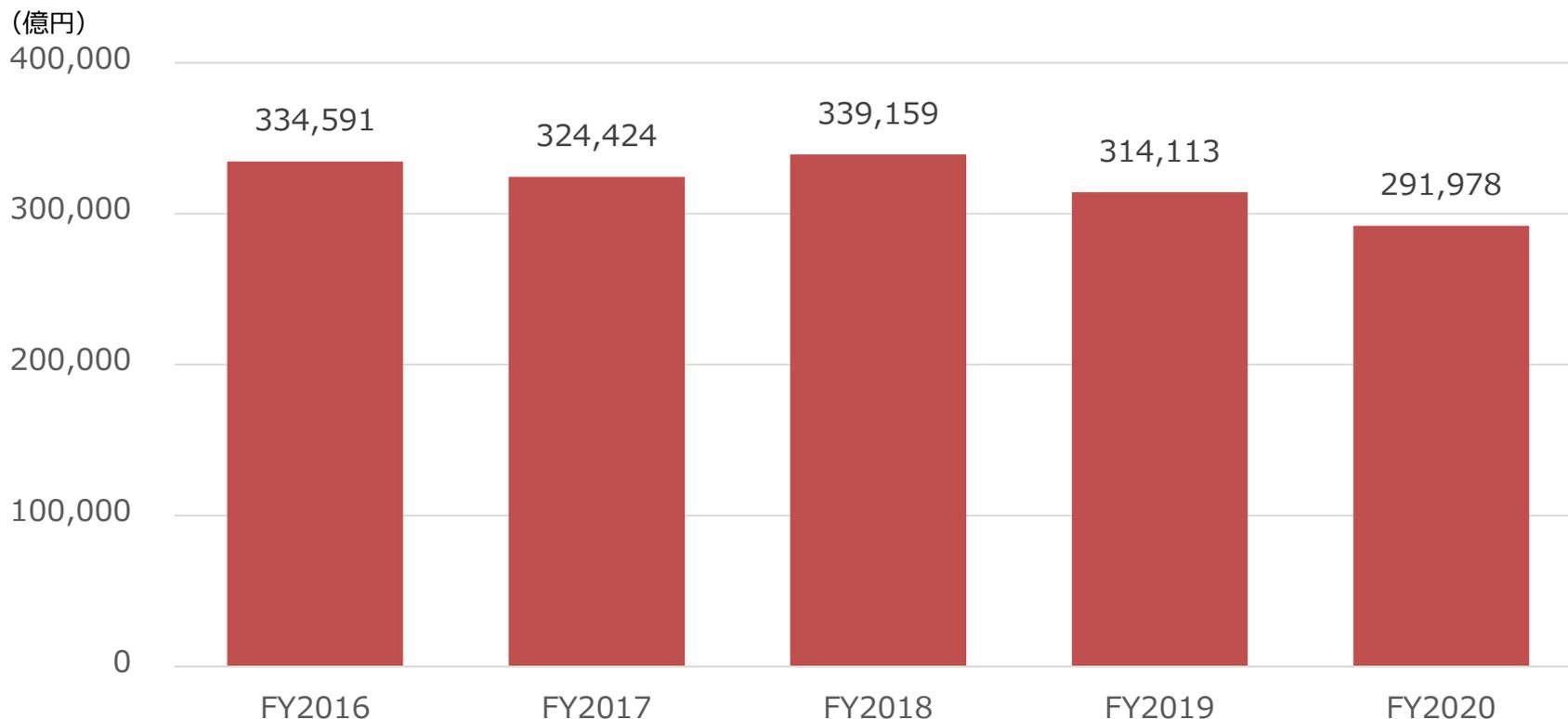
うち国内の主要ダイレクト自動車保険元受正味保険料※



※SBI損保、ソニー損保、アクサダイレクト、チューリッヒ保険、イーデザイン損保、三井ダイレクト損保、セゾン自動車火災保険の合計

生命保険業界の**収入保険料は29兆1,978億円（2021年3月期）**。
国内の**少子高齢化や若年層の保険離れ**を背景に**縮小傾向が継続**

収入保険料の推移



大手生保4社がシェアの38%を占有。
各社の収入保険料が減少するなか、SBI生命は着実に成長

収入保険料

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期 ※1	前期比	シェア
生命保険会社 42社合計※2	31,411,396	↓ 29,197,827	△7.0%	100%
大手生保4社	11,681,231	↓ 11,065,543	△5.3%	38%
N社	4,525,225	↓ 4,263,255	△5.8%	15%
M社	2,588,757	↓ 2,341,591	△9.5%	8%
D社	2,345,183	↓ 2,275,617	△3.0%	8%
S社	2,221,182	↓ 2,185,080	△1.6%	7%
★ SBI生命	9,810	↑ 12,227	24.6%	0.04%

※ 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

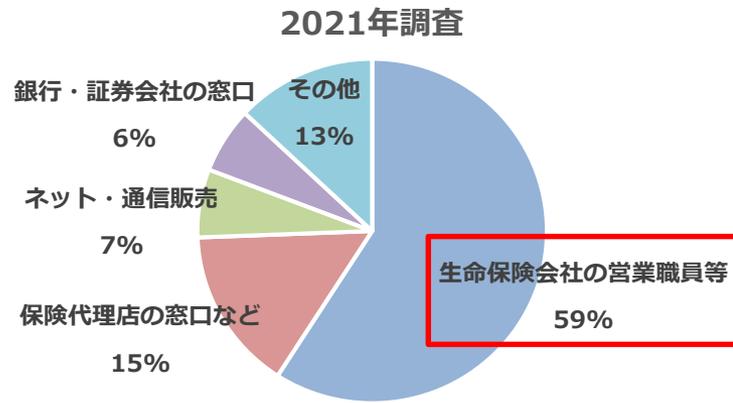
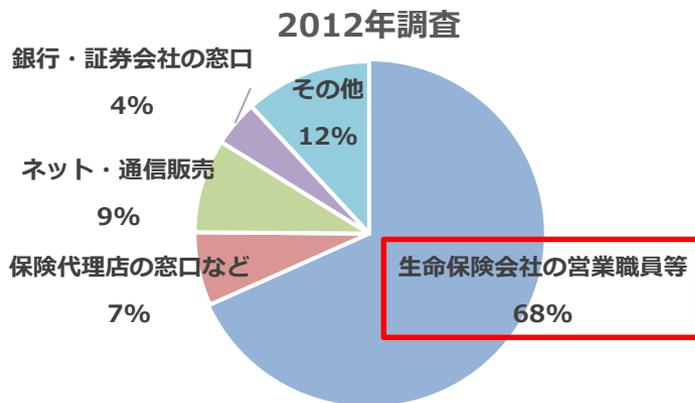
※1 ↓：前年対比で減少 ↑：前年対比で増加

※2 2021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

販売チャネルは代理店窓口が拡大し、営業職員扱が5割台に縮小。 貯蓄性商品は縮小し、就業不能保険などその他の商品が拡大

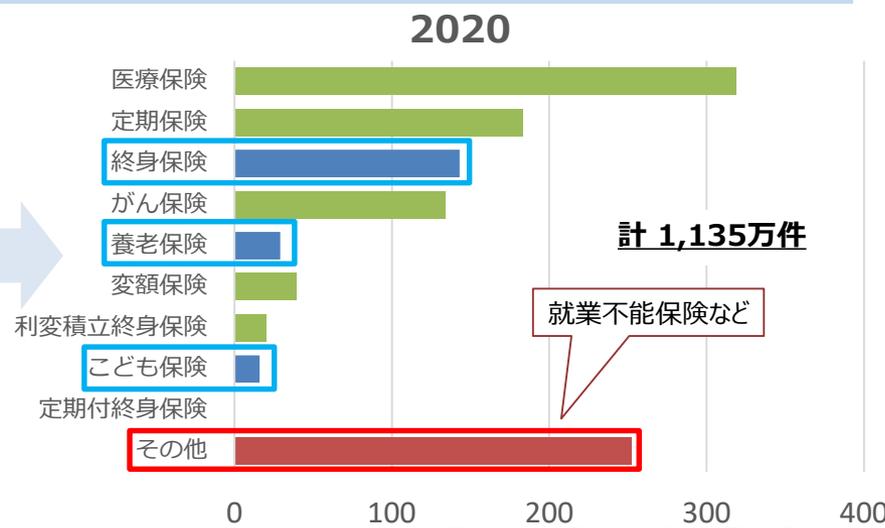
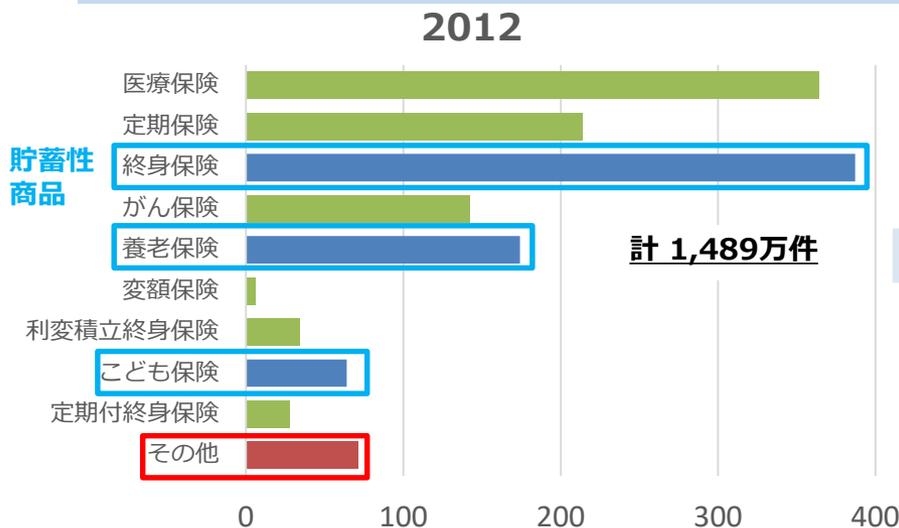
販売チャネル別構成

※かんぽ生命除く ※直近5年間に生命保険に加入した世帯を対象に調査



公益財団法人 生命保険文化センター 「生命保険に関する全国実態調査」より

保険種目別新契約件数（万件）

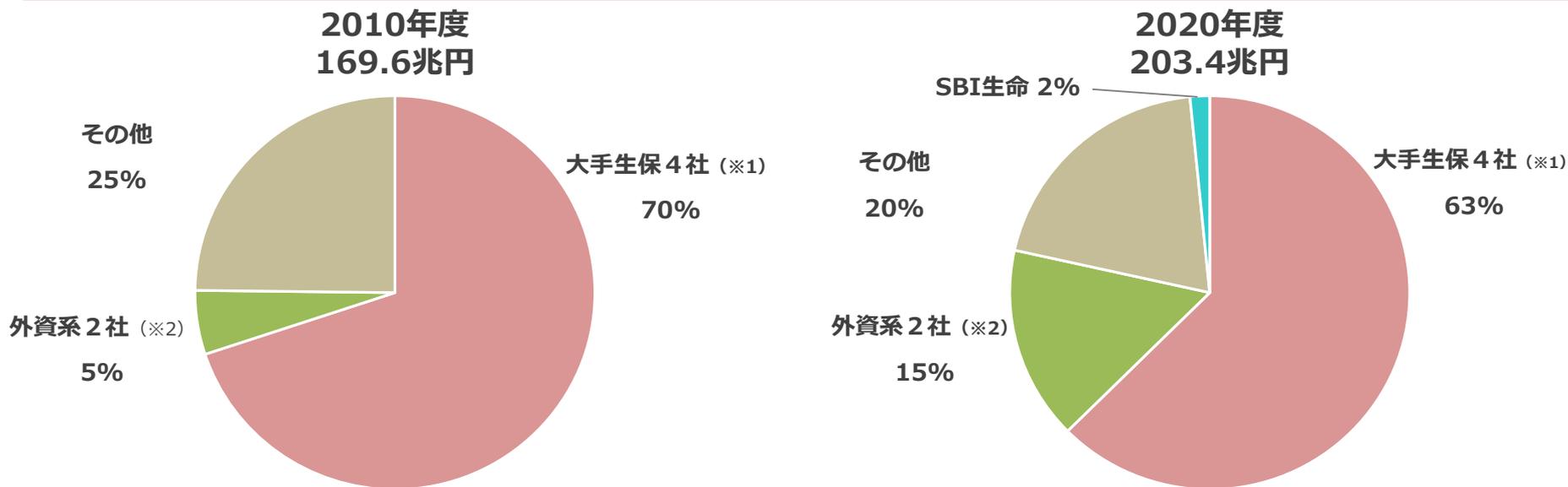


一般社団法人 生命保険協会 「生命保険の動向」より

SBI生命の注力商品である団体信用生命保険の市場は2010年度と比べ**19.9%**成長。

保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大

団体信用生命保険保有契約高（当社調べ）



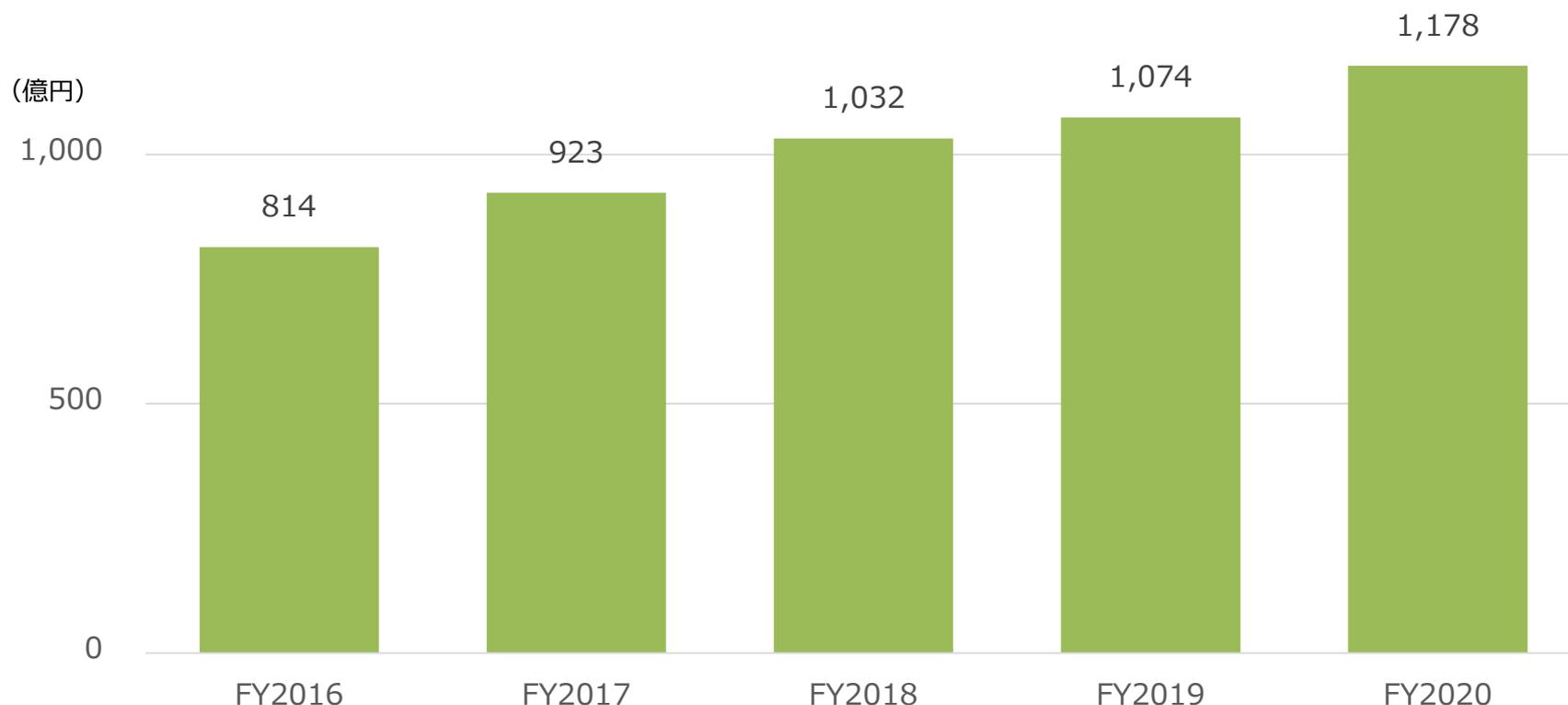
- ◆ 2020年度の団信保有契約高は約203.4兆円、過去10年間で19.9%増加
- ◆ 大手生保4社が市場シェアの約2/3をもつが、保障範囲や保険料率で差別化を図った外資系2社がシェアを拡大
- ◆ 直近10年の増加額約33.8兆円のうち、外資系およびSBI生命の増加額は約26兆円

※1 大手生保4社は次のとおり：日本生命保険相互会社、第一生命保険株式会社、明治安田生命保険相互会社、住友生命保険相互会社

※2 外資系2社は次のとおり：クレディ・アグリコル生命保険株式会社、カーディフ生命保険株式会社

少額短期保険業界の**収入保険料は1,178億円（2021年3月期）**。
ペット保険など新たなニーズを満たす多様な商品が支持され、
保有契約件数・保険料収入ともに **10%超の成長が継続**

収入保険料の推移



少額短期保険市場は、大手3グループがシェアの37%を占有。
2021年3月期に当社グループが業界第1位に成長

少額短期保険業界 および 各グループの収入保険料

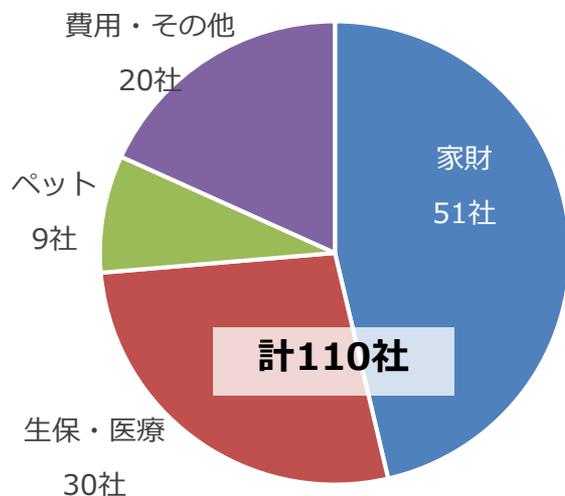
(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前期比	シェア
少短保険会社 合計	107,400	117,800	9.7%	100%
社数	103社	110社	-	-
大手3グループ	39,610	43,562	10.0%	37%
★ SBIグループ（5社）	13,685	16,249	18.7%	14%
Zグループ（3社）	15,235	16,083	5.6%	14%
Tグループ（2社）	10,690	11,228	5.0%	10%

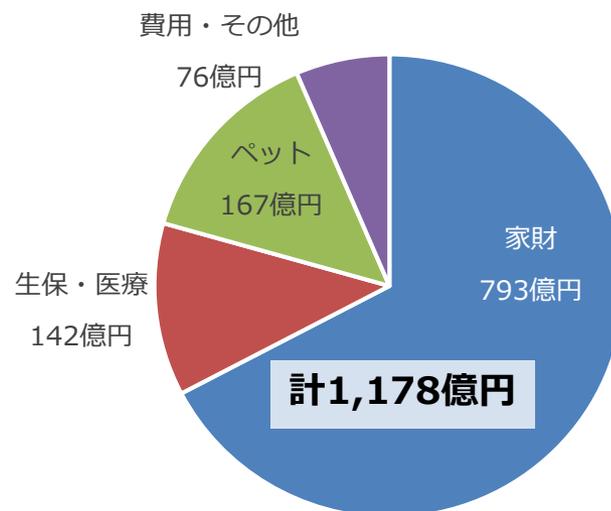
※一般社団法人 日本少額短期保険協会および各社の開示資料より当社調べ

少額短期保険業界各社の商品分類、収入保険料は家財保険が主体。 生保・医療、ペット保険等の分野の商品も拡大傾向

少短協会加盟会社の商品別分類
(2021年3月末時点)



収入保険料の内訳
(2021年3月末時点)



**SBIいきいき少短、SBIプリズム少短の2社で取り扱う
ペット保険の市場は、今後も拡大が見込める成長分野。
2020年の普及率は12%程度であり、上昇傾向が継続**

ペット保険の普及率（当社調べ）

2018年

犬	猫	合計
約890万頭	約965万頭	約1,855万頭

ペット保険契約件数 約148万件
= **普及率 約 8 %**

2020年

犬	猫	合計
約849万頭	約964万頭	約1,813万頭

ペット保険契約件数 約232万件
= **普及率 約 12 %**

※犬・猫の推計飼育頭数は一般社団法人 ペットフード協会公表の「全国犬猫飼育実態調査」（2018年・2020年公表分）の記載数値を使用
※ペット保険契約件数は、保有契約件数が確認出来る損害保険会社3社と少額短期保険協会が公表している保有契約件数の合計を記載

競争力の源泉



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。

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～ ＞

◆ 割安な保険料の設定にチャレンジ（中間コスト削減効果を顧客に還元）



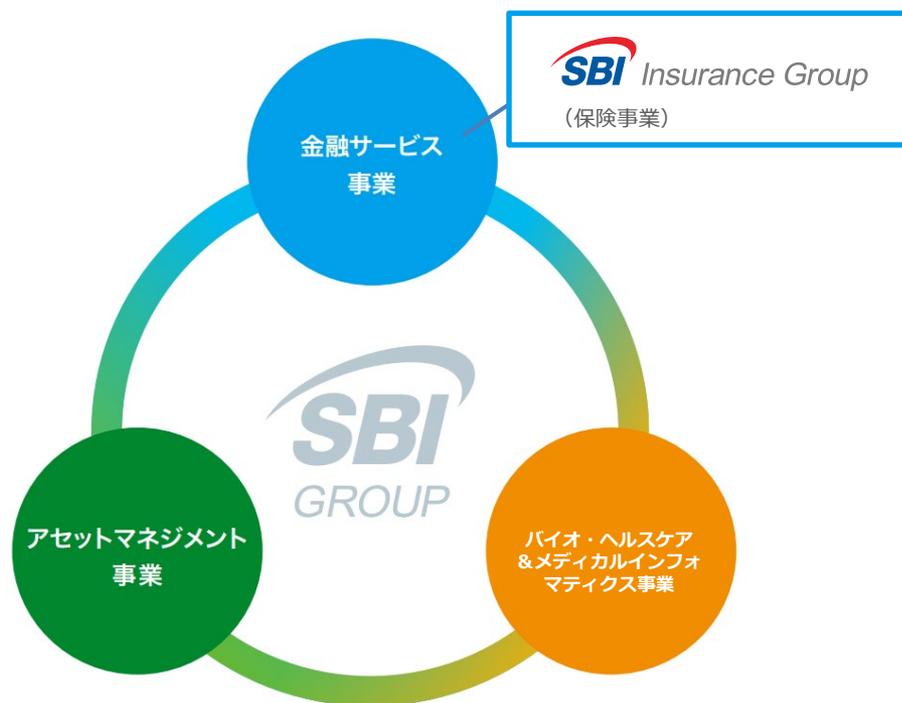
◆ ライフスタイルに応じた合理的な保険料設定



※ 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

➤ SBIグループの事業領域



➤ 地域金融機関との提携



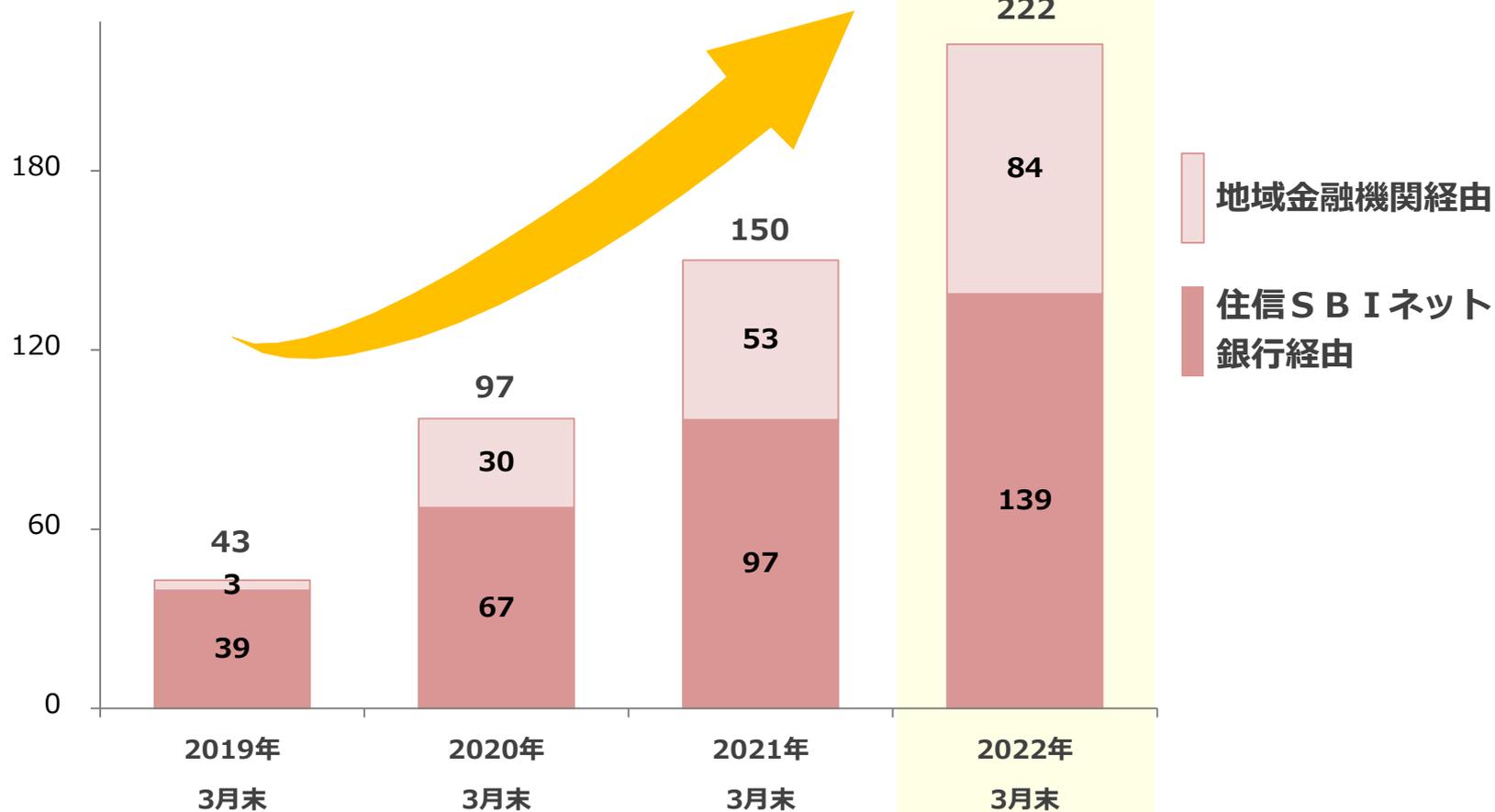
※当社グループ各社は、親会社であるSBIホールディングス株式会社が保有する「SBI（ロゴマーク含む）」等の商標について所定の使用許諾を得ています。詳細については、有価証券報告書に記載しています。



SBI 生命は、急成長する住信SBIネット銀行へ団信を提供。提携先地域金融機関からの申込みも急速に増加

団信累計申込件数

(千件)



3. 最先端テクノロジーの活用

- ◆ 「DX銘柄2022」において、新たな保険ビジネスを目指す当社の取り組みが高い評価を受け、経済産業省と東証から「DX銘柄」に選定されました。



6月7日に東京証券取引所にて開催された「DX銘柄 2022 選定企業発表会」の様子



左より「DX銘柄 2022」評価委員長 伊藤 邦雄氏、当社 代表取締役執行役員会長兼社長 乙部 辰良氏、経済産業大臣政務官 吉川 ゆうみ氏、株式会社東京証券取引所 取締役専務執行役員 小沼 泰之氏



SBI 損保は「ダイレクト損保」から「AIドリブンカンパニー」へのビジネスモデルの変革を推進

2022年4月より、がん保険の保険金支払査定業務において「AI 保険金査定システム」を導入

- ◆ がん保険の保険金を請求する際[※]、スマートフォンなどで撮影された必要書類の文字情報を「AI 保険金査定システム」が読み取り、**支払基準に該当するかを自動判定**
- ◆ 事故受付から保険金支払いを一貫してデジタル化することで、利便性の向上と迅速な保険金支払を目指す。

<保険金お支払いまでの流れ>



※一定の条件に合致する場合のみご案内



SBI 生命は顧客サービスから社内の業務効率化など多岐にわたる分野において、重要な領域を特定し、集中的なAIの活用を推進

2022年4月より、システム開発の効率化に向けて、国内初のAI搭載型基幹システム向けテスト工数削減アプリ「MLET.II」の実装を開始

- ◆ アミフィアブル社が開発した「MLET.II」は、従来、手作業で行っていたテストシナリオ、テストスクリプト、テストデータの作成から、テスト実行ツールへの関係までを一貫して自動化
- ◆ 今後、本実証実験により得られた知見を基に他の保険商品のシステム開発にも同ツールを導入する計画

SBI 生命のAIの活用事例

重要な領域を特定し、集中してAIを活用

カスタマーの新たな経験

AIアシスタントによる顧客サービスの提供

社員の新たな経験

AIを活用した情報セキュリティ態勢整備

業務効率化

AI搭載のシステム開発テストツール

事業計画



2023年3月期 連結業績予想

(2022年4月1日～2023年3月31日)

(単位：百万円、%)

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想) <small>※2021年5月12日公表</small>	2022年3月期 (実績)	対予想 増減率	2023年3月期 (予想)	前年比
経常収益	86,657	87,000	88,365	1.6%	93,500	5.8%
経常利益	3,852	4,400	5,925	34.7%	6,000	1.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	763	840	891	6.1%	950	6.5%

◆ 2022年3月期は経常収益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の3項目すべてが過去最高金額を更新しました。

経常収益

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、2021年5月12日に公表した発表予想に比べ1,365百万円増加（増減率は1.6%増加）となりました。

経常利益

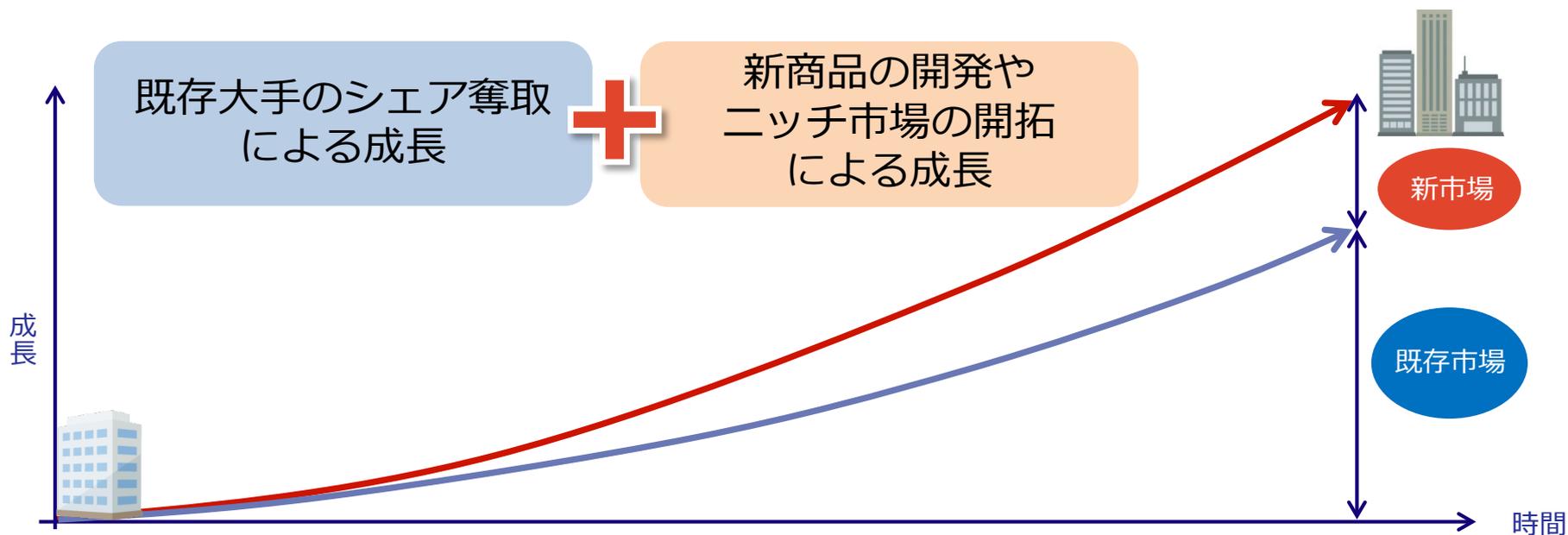
経常利益については、損害保険事業における元受正味保険料が想定を上回って増加したこと、生命保険事業における資産運用が好調に推移したこと、及び生命保険事業における事業費が経費削減により想定を下回ったことが主な要因となり、予想に比べ1,525百万円増加（同34.7%増加）となりました。

親会社株主に
帰属する
当期純利益

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、予想に比べ51百万円の増加（同6.2%増加）となりました。

◆ 2023年3月期の連結業績は、保険金支払いの増加が見込まれるものの、すべての事業における保有契約件数の堅調な増加を見込んでおり、引き続き成長基調を維持していく見通しです。

既存大手のシェア奪取による成長に加え、新商品の開発やニッチ市場の開拓による成長で事業規模を拡大



中核戦略

シナジー

グループシナジーの深耕

- ・SBIグループ顧客基盤への販売推進
- ・地域金融機関との協業による地方創生
- ・外部企業とのオープン・アライアンス戦略

強みを活かして「連続的な成長」を目指す取組み

テクノロジー

テクノロジーの積極活用

- ・先進技術による新たなCXの創出
- ・AI、ビッグデータを活用したマーケティング
- ・RPA等による事務作業効率化

ニッチ

ニッチ市場の継続的開拓

- ・少短保険を軸とした新分野への進出
- ・M&A、業務提携等による新事業構築

「非連続的な成長」の取り込み

リスク情報



当社グループは、財務の健全性及び業務の適切性を確保し、保険契約上の責務を確実に履行するため、グループを取り巻く様々なリスクを総体的に把握し、リスクの特性等に応じた適切な方法で、リスクの発生の回避及び発生した場合の対応に努めております。当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に一定の影響を与える可能性がある主要なリスクは下表のとおりです。これらを含めた当社グループを取り巻くリスクの詳細等につきましては、有価証券報告書の「第一部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスク」をご参照ください。

当社グループを取り巻くリスクは、それがいつ発現するかを明確に予測することは困難であるため、当社グループでは、常にこのようなリスクに直面あるいは内包しているものとして、リスク管理を行っております。そのため、保険引受に関するリスクや資産運用に関するリスクのように、定量的に評価可能なリスクについては、いつ発現するかは不明であり、かつ極めて稀な確率でしか発現しないものの、発現した場合には大きな影響を受けるケース（例：200年に一度しか発生しないような大規模な市場変動等）を想定した「予想最大損失額」を一定の条件の下で算出し、保険金等の支払余力や財務への影響等を確認・評価しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
保険引受に関するリスク	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	保険料設定時に想定している経済情勢や保険事故発生率等が、その想定に反して変動した場合に、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 事故発生率や損害率等の主要な指標に関する定期的なモニタリングの実施、特定のシナリオに基づくストレステストの実施による影響度の把握とアクションプランの整備および再保険を活用したリスクの移転等が挙げられます。
資産運用に関するリスク (金利リスク)	損害保険事業 生命保険事業	金利水準の低下局面においては、いわゆる「逆ざや」が発生する一方で、上昇局面においては、保有する公社債等の価格が下落することにより、評価損や減損が発生することや、保険契約者がより高利回りとなる他の金融商品を選好することにより、解約率の上昇等が生じることとなりますが、このような金利水準の変動に伴い、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 各種のモニタリングのほか、保険契約が長期に亘る生命保険事業を行っている生保セグメントにおいては、保険契約の引受によって生じる負債の特性に合わせて運用資産を適切に管理し、長期的にも資産・負債のバランスを保ちながら、安定的に収益を確保することを目的として、「ALM」(Asset Liability Management：資産・負債の総合的管理)を実施しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
資産運用に関するリスク (株式リスク)	損害保険事業 生命保険事業	株式市場の下落による、有価証券評価損・売却損の発生または有価証券含み益・売却益の減少を通じて、当社グループの業績や財政状態に影響が生じる等のリスク。	大	→ 株式市場の状況等に関するモニタリングや、保有する株式の価値が、設定した一定の基準に抵触するまで下落し、その後も回復が見込めないと判断される場合には、それを売却して損失を確定させる等とする「ロスカット・ルール」の運用等を実施しています。
資産運用に関するリスク (為替リスク)	損害保険事業 生命保険事業	為替相場に大きな変動が生じた場合、為替ヘッジをしていない保有資産において、あるいはフルヘッジとしていたとしても、国内外の金利差が拡大し、ヘッジコストが高まった場合には損失が発生し、これらにより当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 為替相場やヘッジコストの状況等に関するモニタリング等を実施しています。
資産運用に関するリスク (信用リスク)	損害保険事業 生命保険事業	信用格付けの引き下げ等により、その発行体の信用力が低下した場合には、当該債券の市場価格も低下し、有価証券売却損や有価証券評価損が発生すること、あるいは、発行体の財政状態が悪化することにより、元利金の不払い等の債務不履行に陥った結果、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 与信先の財務状況等に関する定期的なモニタリング等を実施しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
流動性リスク	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	特に損保および生保セグメントにおいては、公社債等の流動性が低い資産も保有しているため、大量あるいは大口解約に伴う解約返戻金支出の増加、大規模な自然災害の発生による支払保険金の増加等により資金ポジションが悪化した結果、著しく低い価格でこれを売却することを余儀なくされることも含め、通常よりも著しく高いコストでの資金調達が必要となる場合があり、このような場合に、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	中	→ 資金繰りの状況に関する定期的なモニタリングの実施や特定のシナリオに基づくストレステストの実施による影響度の把握等を実施しています。
事業運営に関するリスク (事務リスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	当社グループの事業運営における重大な過失や不正行為等により、お客さまが損害を被った場合や当社グループの事務プロセスを大幅に見直す必要が生じた場合、あるいは訴訟等が提起され、その解決に相当程度の時間及び費用を要した場合や結果として損害賠償を命じられた場合等に、その補償や追加的なコスト等が発生することにより、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 手順書の整備や、重大な事務ミスが発生した場合には、その事例検証に基づく再発防止策の策定等を実施しています。

リスクカテゴリー	影響の大きな事業セグメント	リスクの定義やリスクシナリオ等	顕在化した場合の影響度	リスクへの主な対応策
事業運営に関するリスク (人材確保・労務リスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	優秀な人材の確保、育成・定着が不十分であり、当社グループの商品性や収益性等が他社に比べて劣後する場合や、処遇や勤務管理等の人事労務面、または職場の安全衛生管理面での問題等に起因して、当社グループ従業員から訴訟等が提起され、結果として損害賠償を命じられる等の場合に、当社グループの社会的信用、業績や財政状態に影響が生じるリスク。	中	→ 専門性の高い人材に係る採用や配置をより効果的・効率的に行うためのグループ一元管理の推進、「目標管理制度」や「360度評価制度」等による公平な人事制度の運用および時間外労働時間や休暇の取得状況に関するモニタリング等を実施しています。
事業運営に関するリスク (システムリスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	重大なシステム障害等が発生した場合に、訴訟等が提起され、その解決に相当程度の時間及び費用を要する、あるいはその結果として損害賠償を命じられることも含めた直接的あるいは間接的なコストの発生や、当社グループに対する信頼が損なわれることによる新契約の減少や解約の増加等により、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ ファイアウォールの設定やウイルス対策ソフトの導入等によるセキュリティ対策の実施や事業継続計画の策定等のほか、損保および生保セグメントにおいては、情報セキュリティに係るインシデントが発生した場合に、その通知を受け取る窓口として機能し、その状況を他のセキュリティ関連組織と連携して把握・分析し、適切に対応する社内組織である「CSIRT」(Computer Security Incident Response Team)も運営しています。
事業運営に関するリスク (事業中断リスク)	損害保険事業 生命保険事業 少額短期保険事業	大規模な自然災害等により当社グループの事業継続が阻害された場合、あるいは想定を超える影響を受け、設備やインフラの回復等に多額の費用や長期間を要することとなった場合に加え、このような状況下において、仮に当社グループの事業が継続出来ていたとしても、社会・経済全体の活動が低下することによる影響を受けること等により、当社グループの業績や財政状態に影響が生じるリスク。	大	→ 事業継続計画等を策定し、これら不測の事態においても、継続的に事業を運営出来る体制を整備しています。



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