

トップメッセージ

新しい時代に、新しい保険を提供し、 お客さまに「最優」と評価いただける 保険会社を目指します

平素よりSBI損害保険株式会社をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

昨年の相次ぐ地震や豪雨などに続き、本年も森林火災などの自然災害が全国各地で発生しております。被災されました方々に対しまして心よりお見舞い申し上げますとともに、被災された地域の一日も早い復旧・復興を心よりお祈り申し上げます。

2024年度を振り返りますと、多発する自然災害、物価上昇の継続、世界経済の不透明感の高まりなど、業界を取り巻く事業環境は厳しさを増しております。そうした中、当社では、自動車保険における戦略的な価格設定や顧客視点のサービスの充実、団体がん保険の取り組みが奏功するとともに、今年1月から放映を開始した芦田愛菜さんが出演する自動車保険・がん保険の新CMもご好評いただき、多くの新しいお客さまに当社の保険にご加入いただけました。その結果、直接的な収入である元受正味保険料は、577.3億円と対前期比で9.9%の伸びとなり増収増益を達成したほか、契約件数(加入者数)でも130万件を超えるまでに成長することができました。また、品質面においても、当社のコンタクトセンターは、サポートサービス業界における世界最大の認定機関であるHDIより、優れたサポートセンターの最高峰であることを証明する「HDIサポートセンター国際認定(七つ星)」を取得することができ、顧客体験(CX)管理を重要視したサポートプロセスを備えたコンタクトセンターであると認定されました。これもひとえにお客さまをはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまのご支援の賜物であり、心より感謝申し上げます。

これまで当社は、インターネットを最大限活用し、お求めやすい保険料と契約手続きをWebで完結できる利便性を訴求することによって発展してまいりましたが、当社の商品をより多くのお客さまにご利用していただくためには、インターネット以外のチャネルの活用・拡大も必要と考え、新たな戦略に取り組んでおります。非対面チャネルにおいては、Webサイトの拡充やUI/UXを改善することによる利便性のさらなる向上や、エンベデッド・インシュアランス(組み込み型

保険)の取り組みなどを進めるとともに、各種マーケティング施策やデジタルとマスメディアを組み合わせた広告展開などによって、当社の認知度の一層の向上に努めております。一方、対面チャンネルでは、ネットとリアルを融合させるという戦略のもと、地域金融機関やさまざまな企業との連携・アライアンスを通じて、地域社会のニーズに即した多様な保険商品・サービスの提供により「安心と安全」をお届けすることで地域経済に貢献していくことにも取り組んでおります。

また、当社は、「お客さま満足度 (Customer Satisfaction:CS)」のさらなる向上を図っていくためには、「従業員満足度 (Employee Satisfaction:ES)」を高めていくことが不可欠と考えております。すなわち、ESを高めることでお客さまへのサービス品質がより一層向上し、CSもさらに上がっていくという、“ESとCSの好循環”が持続可能な成長の原動力となり、当社の中長期的な価値創造を支え、お客さまや従業員を含むすべてのステークホルダーに配慮した経営の実現につながるものと確信しております。

今後とも、「新しい時代に、新しい保険を」という企業理念のもと、多様化するお客さまのニーズを的確に捉えた保険商品・サービスをご提供することで、最も優れているとともに、お客さまに寄り添った最も優しい、「最優」の会社であるをご評価いただけるよう力を尽くしてまいります。引き続き、変わらぬご支援とご愛顧を賜りますよう心よりお願い申し上げます。



2025年7月
SBI損害保険株式会社

代表取締役社長

小野 尚

グループシナジーとオープン・アライアンス

SBIグループでは、700を超えるグループ企業が相互に連携し、グループシナジーを最大化するとともに、グループ外の企業グループとも積極的に連携する「オープン・アライアンス戦略」を推進しています。

SBI損保でもオープン・アライアンスを通じてお客さまのさまざまなニーズにお応えするべく、一社単独では成し得ない総合的なサービスを提供できる体制を多様なパートナーと共同し、構築しています。

SBIグループ企業との協業

◆ SBI 新生銀行グループとの協業

SBI損保は、SBI新生銀行グループ各社とさまざまな協業を進めてきました。たとえば、ウォレットやお支払い、送金・入金などの金融・決済機能に加え、リアルタイム被害

予測ウェブサイト「cmap(シーマップ)」などのさまざまなサービスをミニアプリとして提供する株式会社アプラスの金融プラットフォーム「BANKIT®(バンキット)」に、「SBI損保の海外旅行保険」(※1)のミニアプリを提供しています。BANKIT上のユーザー情報を連携することで、よりスムーズに海外旅行保険にご加入いただけるほか、BANKITを採用して金融・決済サービスを提供する地域金融機関や小売業などの事業者においても、海外旅行保険ミニアプリを搭載し、商品ラインナップを拡充いただくことが可能になりました。



また、サイバーセキュリティ保険、事業活動総合保険および旅館賠償責任保険などを昭和リース株式会社の取引先企業に提供しています。保険のご紹介にあたって

は、補償などの保険機能の提供だけでなく、サイバー研修および新規事業開始時のリスク案内などをはじめとするリスク低減のための注意喚起や啓発に加え、取引先各社のこれまでの契約状況をふまえた保険料の削減等もご案内することで、付加価値の提供に努めています。

今後も、グループ各社が持つ独自性や特徴を生かして、より多くのお客さまへの商品提供や、社会環境の変化の中でお客さまに必要とされるサービスの提供に取り組むとともに、新しいビジネスモデルの構築にチャレンジしていきます。



※1 正式名称：リスク細分型特定手順用海外旅行保険（以下「SBI 損保の海外旅行保険」）

◆ SBI アルヒとの協業拡大

2022年11月にSBIグループ入りしたアルヒ株式会社（現SBIアルヒ株式会社）とSBIグループの連携第1弾として、2023年3月に業務連携における基本合意を締結いたしました。以降、両社のネットワークを通じてそれぞれのお客さまに適した商品やサービスを紹介することを目指し、SBIアルヒのメールマガジンやWebサイトなどの非対面チャネルにおいて「SBI損保の火災保険」(※1)のご案内を行ってまいりましたが、2024年10月からは、SBIアルヒの一部直営店において住宅ローン物件に合わせたお見積りをご提案し、より多くのお客さまに当社の火災保険の特長をお伝えしています。



オープンアライアンス

◆ 三井住友カードとの協業の深化

SBI損保と三井住友カード株式会社は2023年1月に協業を開始して以来、三井住友カードのデータ分析支援サービス「Custella(カステラ)」を用いたAI予測モデルによって、カード会員さまへ保険見直しやライフイベントに合わせた保険商品の募集を行ってまいりました。2024年10月からは、より多くのお客さまへご案内を広げることが目的に、三井住友カード会員さまを対象としたがん保険「三井住友カード実額補償がん保険」(※2)のご案内を開始いたしました。三井住友カードを団体契約者とすることで、三井住友カード会員さまは一般に比べ割安な保険料でご加入いただくことが可能となるため、より経済的な負担を減らしながら、万が一のがん罹患に備えていただくことができます。



◆ 輸入車の修理費算定の適切性向上に向けた取り組み

輸入車の普及が進む中、国産車の修理にあたっては、作業データを統計的に処理して作成された工数を採用した見積りツールが普及していますが、輸入車には広く普及した見積りツールがないため、損害保険会社と修理工場との損害額の確定に時間を要することが多くありました。

SBI損保は、輸入車の修理における迅速かつ適切な修理費算定および保険金支払を目指し、Audatex Japan株式会社が提供する「Solera Qapter Claims」を試験導入し、輸入車の修理費検証を開始いたしました。「Solera Qapter Claims」は、メルセデス・ベンツ、Teslaなどの輸入車の生産国で一般的に利用されている「自動車メーカーが策定した工数」を多く収録した見積りツールで、同ツールを輸入車修理費算定業務へ導入することで、自動車メーカー修理書・車両構造情報に基づいた合理的で適切な損害自動車修理費の算定へ取り組みます。



※1 正式名称：住まいの保険（以下「SBI 損保の火災保険」）

※2 正式名称：がん治療費用総合保険

ネットとリアル リテールとホールセール

SBI損保は創業以来、インターネットをメインチャネルとして急成長してきました。今後は、より多くのお客さまに質の高い保険商品・サービスを提供することを目指し、インターネットや電話等を通じた「非対面営業」と、お客さまとのフェイストゥフェイスでのコミュニケーションを大切にする「対面営業」の両面を強化することで、新たな課題解決の枠組みや当社ならではの付加価値を提供するとともに、SBIグループの総合力やグループ各社の経営資源を活用し、個人・法人双方のお客さまへの商品・サービス提供に取り組みます。

地域金融機関との提携

SBIグループでは、国家戦略である地方創生の実現に向けて、地域金融機関の課題解決と収益力の改善を支援してきました。また、地域金融機関のみならず、地域住民、地域産業、地方公共団体という4つの経済主体すべてにアプローチすることで、地域経済ひいては地方創生への直接的・間接的な貢献を推進しています。

SBI損保でも、地域金融機関へ保険商品を提供することで、地域金融機関の収益力拡大に寄与するとともに、地域のお客さまへのリーズナブルな保険料での保険機能の提供や、インターネット完結のスムーズな保険加入体験を実現しています。



◆ アイオー信用金庫における自動車保険の取り扱い

2025年2月から、アイオー信用金庫において、信用金庫で初となる「SBI損保の自動車保険」(※1)の取り扱いを開始いたしました。アイオー信用金庫のWebサイトを訪れるお客さまは「SBI損保の自動車保険」のお申込みページに簡単にアクセスいただけるようになり、24時間いつでもどこからでもお手続きいただくことが可能になります。個人のお客さまのみならず、法人のお客さまもお見積り・お申込みをインターネット上で完結できる体制で、アイオー信用金庫が支える地域の皆さまの多様化するニーズにお応えいたします。



◆ 地域金融機関における商品ラインナップ・チャネルの拡大

2020年1月から「SBI損保の火災保険」を、2022年9月から「SBI損保の自動車保険」および「SBI損保のがん保険」(※2)の募集を行ってきた株式会社島根銀行において、島根銀行を契約者、島根銀行の口座保有者を被保険者とする「SBI損保のがん保険」団体保険導入に関する基本合意を締結するなど、当社から提供する保険商品やチャネル、スキームを多様化することで、すでに提携している地域金融機関の商品ラインナップやサービスのさらなる拡充に努めています。



2024年12月以降は、これまで複数の部署がそれぞれ提案していた保険商品・サービスを一貫してご提案できる営業体制を構築し、各金融機関と密にコミュニケーションをとりながら、サービスのデジタル化や収益源の多様化、コスト削減などに貢献しています。

※1 正式名称：総合自動車保険（以下「SBI損保の自動車保険」）

※2 正式名称：がん治療費用総合保険（以下「SBI損保のがん保険」）

DX と CX 加速

近年、少子高齢化や労働力不足、AI などのテクノロジーの進歩、頻発する自然災害や環境問題の深刻化など、私たちの社会を取り巻く状況とリスクが大きく変化しています。

SBI 損保は、常に時流をとらえ革新的な事業を創造するSBIグループの一員として、「テクノロジーの力で新たな価値を創造する」ことを経営方針の1つに掲げ、デジタルテクノロジーを活用した DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進・CX(カスタマーエクスペリエンス)の追求により、業務の効率化を図ると同時に、新しい顧客体験を提供しています。

DX 推進による CX 向上を目指して

◆「SBI 損保の海外旅行保険」サービス拡充

決済手段の多様化や少額決済におけるコード決済の浸透を受け、自動車保険やがん保険といった他主力商品と比較して保険料が少額になりやすい「SBI損保の海外旅行保険」の保険料のお支払方法にPayPay、楽天ペイ、d払い、auPAY、auPAY (auかんたん決済)を追加いたしました。



決済方法の拡充により、より多くの方が、一層お手軽に海外旅行保険にご加入いただけるようになります。また、海外旅行中に破損したスーツケースの画像をお客さまに撮影いただき、AIで画像を読み取ることで破損の有無や状態を自動判定する「スーツケース破損保険金自動支払いサービス」の提供を開始いたしました。これまでスーツケースの破損に対する保険金の支払いには最短3日を要していましたが、スーツケース破損の画像査定を自動化することで、担当者による損害確認や支払手続きなどの作業が不要になり、最短即日での対応が可能となりました。

◆ 修理工場における透明性向上

株式会社IDOMおよび株式会社MIRAIと連携し、MIRAIが提供する「板金工程管理システム(BPS)」を「SBI安心工場プレミアム」に登録されたIDOMの全修理工場へ導入



いたしました。BPSは、自動車の修理内容や進捗状況などをスマートフォン等で随時確認することができるシステムで、お客さま、修理工場、損害保険会社の3者間で修理工程を共有することで、お客さまに納得・安心のサービスを提供するとともに、よりスムーズなお客さま対応、修理内容の適切性の判断を可能にしています。

◆ 増加する雹災害への対応

気候変動を背景に頻発する降雹によって自動車の破損が急増し、降雹地域の修理工場で一時的な負担が増加しています。当社は2024年4月に兵庫県で大規模な雹災害が発生した際、お客さまへの対応迅速化および利便性向上のため、イオンモール姫路リバーシティにおいてドライブイン方式による自動車の損害確認を実施いたしました。お客さまはご自身の都合に合わせてイオンモールを訪問することで、株式会社はなまるが運営するクルマ買取販売サービスソコカラの従業員による損害確認を車に乗ったまま受けることができるため、修理工場にご案内するよりも短時間で概算費用の確認が可能となり、修理を実施するか、修理をせずに保険金を受け取るのかご判断いただけます。



また、降雹は事前の予測が非常に難しいといわれている中、MS&ADインターリスク総研株式会社が気象ビッグデータおよび独自AI技術をもとに構築した降雹予測モデルに当社の事故データを適用し、降雹予測モデルの精度を確認・検証するPoC(概念実証)を実施いたしました。降雹が予想される地域にお住まいのご契約者さま向けに事前にアラートを配信することで、屋外にある自動車を屋根付き駐車場に移すなどの防災・減災のための行動を促すことを最終目的に、予測モデルの精緻化とアラート配信の体制整備を進めています。



◆ 生成 AI を活用した業務改善

アルティウスリンク株式会社が提供するコンタクトセンターを起点としたデータ活用プラットフォーム「Altius ONE for Support」を活用し、「後処理時間の短縮」、「VoC(お客さまの声)と顧客満足度の相関分析」、「VoCからの商品・サービス改善要望抽出」における生成AIの有用性を検証する実証実験を実施しています。お客さまとの会話の要約や顧客満足度に影響する要因を特定するための分析、商品・サービス改善の可視化および自動化を図ることで、業務効率化による高い応答率を維持するだけでなく、データに基づくオペレーションの最適化と商品・サービスの改善を通じたCX向上を目指します。



また、Microsoft Copilotを導入し、議事録の作成やアンケート集計、リスク管理チェックの一次確認などに活用しているほか、DataRobotのLLMプレイグラウンドを活用し、CXの観点で統一したワーディングルールや社内規定、保険関連法を検索用データベースとしたチャットボットを作成し、文章の確認や修正提案、ケーススタディの確認や情報収集、施策検討などに活用することで、確認作業の簡素化や対応の迅速化を図っています。

サステナビリティ推進

企業を取り巻くステークホルダー（利害関係者）とは、顧客、株主、従業員だけでなく、一般消費者や取引先、あるいは広く地域社会などによって構成されています。そのためSBIグループは、企業の社会性を強く認識し、第一の目標として本業の事業活動を通じて社会の維持・発展に寄与するとともに、昨今顕在化している気候変動や少子化および人口減少などをはじめとする社会課題に対して、より直接的に貢献するための取り組みを実施しています。

SBI損保も「新しい時代に、新しい保険を」という企業理念に基づき、事業活動を通じた価値創造による社会課題の解決と、持続可能な社会の実現に取り組んでいます。

お客さまに信頼されるサービスの提供

SBI損保はお客さまに選んでいただける保険会社を目指し、お客さまのニーズに対応した商品・サービスの提供、および業務品質の向上を通じて、保険会社として進化し続けてまいります。

◆ 高水準な外部機関評価の獲得

SBI損保は創業以来、「顧客中心主義」を掲げるSBIグループの一員として「お客さま本位の姿勢」を常に貫いてきました。たとえば商品の提供においては、インターネットをメインチャネルとすることで、インターネット上で手続きが完結する手軽さや高い利便性、リーズナブルな保険料を実現してきました。また、インターネット上でお申込手続きが完結するダイレクト型損保だからこそ、Webサイトやお電話、チャット、メールなどのお客さまとの接点における品質の向上に取り組んでいます。



オリコン顧客満足度®調査「定期型がん保険（FP評価）」で総合1位

オリコン株式会社が発表した「2025年 オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険（FP評価）ランキング」において、「SBI損保のがん保険」が総合1位を獲得しました。定期型がん保険での総合1位は4度目（2021～2022年、2024～2025年）となります。

2025年 オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険（FP評価）ランキングは、定期型がん保険について、5商品からFP（ファイナンシャルプランナー）40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。



価格.com 自動車保険 満足度ランキング2025 保険料満足度第1位

株式会社カカコムが発表した「価格.com 自動車保険 満足度ランキング2025」の「保険料満足度」において第1位を獲得しました。同部門第1位の獲得は14回目となります。

2024年4月から同年11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4,804名から得た回答に基づきランキングを発表しています（株式会社カカコム調べ）。



「HDIサポートセンター国際認定(七つ星認定)」獲得

「HDIサポートセンター国際認定」の最高峰である「七つ星」を獲得しました。またこれまで、「HDI格付けベンチマーク」の「問合せ窓口」で8回、「Webサポート」で12回、顧客視点で卓越したサービスを提供しているサポートセンターとして最高ランクの三つ星を獲得し、2022年から2024年までは「HDI五つ星認証プログラム」においても「五つ星認証」を取得しています。



医師100名の93%が「SBI損保のがん保険を人に勧めたい」と評価

2025年3月にがんの診療に直接携わる医師を対象に「SBI損保のがん保険」の「他人への推奨意向」「自身での利用意向」を調査した結果、医師100名の93%が「他の人に勧めたい」と回答、82%が「自身も利用したい」と回答し、保険商品で唯一の「AskDoctors 医師の確認済み商品」に引き続き認定されました。

※ AskDoctors 調べ

テクノロジーの導入・アライアンスによる新たな価値提供

SBI 損保は、最先端のテクノロジーの積極的な導入やさまざまなステークホルダーとのアライアンスにより、社会の変化に対応する商品・サービスの提供に取り組めます。

◆ サイバー保険の提供

近年、ランサムウェアやマルウェアなどの不正プログラムをはじめとするサイバー攻撃による被害が増加の一途をたどっています。サイバー攻撃は企業にとって、「金銭の損失」「顧客の喪失」「従業員への影響」など多方面に不利益を生じさせる脅威であるにも関わらず、サイバー攻撃を受けた際の損害賠償や復旧には相当の費用を要するため、特に中小企業では十分に備えることができていないケースも少なくありません。

SBI損保はあいおいニッセイ同和損害保険株式会社と連携し、サイバー保険を提供しています。また、パートナー企業が提供するサイバーセキュリティサービスに保険機能を組み込む形でもサイバー保険を提供しており、同サービスを購入された企業に対する万が一のリスクへの補償提供を通じて、活発な企業活動と経済の活性化にも寄与しています。

豊かで健康的な社会の実現に向けた取り組み

SBI損保はすべての人が心豊かに暮らせる社会を目指して、人々の健康な身体と健全な心の育成やコミュニティづくりに資するスポーツの振興、および心豊かな社会に欠かせない芸術文化の支援に取り組めます。

◆ ホノルルトライアスロン協賛

オアフ島最大のトライアスロン大会「ホノルルトライアスロン」に2023年から協賛しています。ホノルルトライアスロンはオリンピックディスタンスからリレー、キッズレースなど多くの種目が実施されるため、初心者から経験者まで、また大人から子どもまで、多くの人の健康づくりや絆づくりを後押ししています。大会会場では、フィニッシュ後の選手や来場者へシェイブアイスを提供することで、トライアスリートへのサポートを行っているほか、子どもたちの健全な成長と親子のつながり強化を目的に、2024年大会からキッズレースのメインスポンサーも務め、エントリー枠のプレゼントキャンペーンも実施しています。



◆ 大分トリニータスポンサー

2020年に大分県大分市をホームタウンとする日本プロサッカーリーグ(Jリーグ)に所属する大分トリニータのユニフォームスポンサーを開始して以降、親子参加型のサッカー教室の複数回にわたる開催や、スタジアムへの「がん撲滅」「交通安全」などをテーマとした体験型ブースの出展など、さまざまな共創を進めてきました。

こうした活動の背景には、心身の健康の保持増進に加え、スポーツを通じて子どもたちの健全な成長を促進するとともに親子・家族の絆や地域コミュニティの一体感を高めてほしい、ひいては地域の発展に貢献したいという思いがあります。2024年からはアドボードスポンサーとして、引き続きスポーツ支援を通じた社会とのつながりを大切にしながら、健康促進や安心・安全なまちづくりを目指し活動しています。



◆ 牧阿佐美バレエ団への協賛

豊かで健康的な社会の実現には、人々に楽しさや感動、生きる喜びをもたらす文化芸術の保護・発展が欠かせないと考えています。

SBI損保は、生のバレエを鑑賞することで、子どもたちの感受性や想像力を育むと同時に夢や未来を広げてほしいという思いから、公益財団法人SBI子ども希望財団、一般財団法人牧阿佐美バレエ団と協力し、児童養護施設の子どもたちを「くるみ割り人形」のクリスマス公演に招待しています。また、虐待を受けるなど厳しい環境に置かれた子どもたちの福祉向上を目的としたより直接的な支援として、バレエ公演会場で社員による募金活動も実施しています。



将来を担う世代への支援

若年層は将来の大切なお客さまであると同時に将来を担う世代であり、その育成・支援は社会全体にとって重要な問題であると認識し、児童から学生に至るまでを対象とした育成環境づくりや児童福祉にかかわる支援、啓発活動等に取り組みます。

◆ エコノミクス甲子園大分大会主催

金融リテラシーを身に着けることは、金銭的なトラブルを避けるだけでなく、より良い暮らしや自分らしい生活を主体的に選択すること、自立する力の育成にも役立ちます。

SBI損保は、子どもたちが楽しみながら金融経済に触れる機会を提供することは、自身のライフスタイルやお金との関わり方を考えるきっかけとなり、非常に意義のあることだという認識のもと、認定NPO法人 金融知力普及協会が高校生の金融リテラシー向上のために開催する全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」の大分大会を2022年から主催しています。大会では、無料で提供される教材をもとに学んだ高校生が、2人1組で全国大会への出場を目指して健闘します。



◆ 教員の民間企業研修への参加

小・中・高等学校に勤める教員を対象に、民間企業の事業活動に対する考え方や人材育成、SDGsの取り組みなどについて理解を深めてもらい、その体験を子どもたちへの教育や学校運営に生かしてもらうことを目的とした「教員の民間企業研修(主催:一般社団法人 経済広報センター)」に協力しています。

教員の皆さんに保険や金融について理解いただくことは、子どもたちの金融教育の促進に寄与する重要な取り組みであると考えており、本研修が教育現場における金融リテラシーの向上、ひいては子どもたちが自主的により良い暮らしや自分らしい生活を選択できるような未来につながることに期待し、講義やワークショップを通じて保険の公共性や価値について見識を深めてもらうプログラムを実施しています。



多様な人材が認め合う社会のダイバシティ推進

さまざまな人々が互いに尊重し合い受容することによってそれぞれの強みを生かした社会を実現できるよう、価値観やライフスタイル等を認め合うための取り組みなどを進めます。

◆ ピンクリボン運動の推進

乳がんは女性の9人に1人がかかると言われている一方、定期検診とセルフチェックの習慣による早期発見・早期治療による治癒率が高く、「自分で気が付くことができるがん」です。SBI損保は、乳がん啓発や乳がん患者およびその家族をサポートする認定NPO法人J.POSHのオフィシャルサポーターとして、2024年4月からピンクリボン運動の輪を広げる活動に取り組んでいます。



定期的かつ継続的に社内外向けにメール等を通じて乳がんの正しい知識や定期検診の重要性を伝える啓発活動に取り組むと同時に、2024年10月のピンクリボン強化月間には大分県が実施する乳がん検診の受診率向上を目的としたイベントで大分県のマスコットキャラクターめじろんとのコラボレーショングッズを配布するなど、ピンクリボン運動による気付きを広げることによってすべての人が健康に活躍できる環境づくりを推進しています。



◆ 耳や言葉が不自由な方へのサービス提供や理解促進に向けた啓発活動

SBI損保では、音声言語でのコミュニケーションがとりにくい方もスムーズに各種お手続きやお問い合わせ等を行っていただけるよう、株式会社プラスヴォイスが提供する代理電話サービスを導入し、お客さまからのお申し出に対して、手話・筆談のオペレーターの通訳を介して対応しています。

また、朝日新聞社が主催するGOOD LIFEフェア2024において、プラスヴォイスの「ろう者・難聴者も聴者と同様に出品者とコミュニケーションをとり、展示会を楽しんでいただきたい」という思いに賛同し、来場したろう者・難聴者と聴者との会話を手話通訳者がビデオ通話を通じてリアルタイムで通訳する「遠隔手話通訳サービス」提供に協賛しました。会場ではろう者・難聴者と聴者が互いの違いを理解しともに生きていくことを目指し制作した、聴覚障害やろう者・難聴者とのコミュニケーションについて啓発する特設Webサイトの紹介や、オリジナルグッズの配布も行いました。



広報トピックス

◆ 新 TVCM 放映開始

ブランドキャラクターの俳優・芦田愛菜さんを起用した自動車保険の新TVCMを2025年1月から全国で放映しています。芦田さんの「信頼」「安心」のイメージのもと、幅広い世代の皆さまに向けて「プライスリーダーからゲームチェンジャーへ」というコーポレートスローガンのもと進化し続ける「SBI損保の自動車保険」の魅力と、自分で保険を選ぶことの大切さをお伝えしています。

2月からはがん保険の新TVCMも全国で放映しています。決まった金額が支払われる定額保障のがん保険が一般的な中、治療費を実額で補償するがん保険の存在も知っていただきたいという思いを「がん保険にもひとつの選択肢を。」というメッセージに込め、芦田さんに表現いただきました。



芦田愛菜さんのプロフィール

5歳で出演したドラマ「Mother」(日本テレビ/2010)で脚光を浴び、以来数々の映画、ドラマ、CMなどで活躍中。日本アカデミー賞やブルーリボン賞など多数の賞を受賞。

損害保険業界としての取り組み

SBI損保は、一般社団法人日本損害保険協会の一員として、損害保険の普及啓発・理解促進活動に取り組んでおり、2015年9月に国連サミットにて採択されたSDGs(Sustainable Development Goals)の達成にも貢献しています。また、事故、災害ならびに犯罪の防止・軽減に向けた社会貢献活動にも取り組んでいます。

◆ 普及啓発・理解促進

日本損害保険協会Webサイトや講師派遣活動などを通じて、損害保険に関する各種情報を発信し、損害保険リテラシーの向上に取り組んでいます。特に地震保険・自賠責保険の普及・啓発には力を入れています。



◆ 交通安全対策

47都道府県の事故多発交差点ワースト5の特徴や注意点等をまとめた「全国交通事故多発交差点マップ」の開示や各種チラシの提供、交通安全教室・イベントなどでの呼びかけを通じて、ドライバーや歩行者、自転車利用者など、事故や被害の軽減に向けた啓発を行っています。



◆ 防災・自然災害対策

防災イベントなどを通じて安全意識の啓発を図るほか、地域の防災力強化を目的に軽消防自動車を全国の自治体や離島に寄贈しています。



SBIグループについて

SBIグループ

SBIグループは、日本のインターネット金融のパイオニアとして、1999年に産声をあげました。銀行事業（SBI新生銀行・住信SBIネット銀行等）・証券事業（SBI証券等）・保険事業（SBIインシュアランスグループ等）を中心とする「金融サービス事業」に加え、「資産運用事業」、「PE投資事業」から「暗号資産事業」、バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業やWeb3関連事業を含む「次世代事業」まで「金融を核に金融を超える」幅広い分野で相互にシナジーを追求することで成長を遂げ、世界でもユニークな企業生態系を構築してきました。2025年3月末において、グループの顧客基盤は5,442万件、売上高は1兆4,443億円に上る総合金融グループに成長しました。

SBIグループは、2023年にSBI証券による国内株式売買手数料等各種手数料の無償化「ゼロ革命」を実施するなど、「顧客中心主義」を徹底し、常に時流をいち早く捉えた事業展開を行うとともに、グループ外の企業とも積極的に連携する「オープン・アライアンス戦略」を推進しています。また、「公益は私益につながる」という理念のもと、グループ全体戦略として国家戦略である「地方創生」への貢献を掲げ、各地の地域金融機関との提携を加速させてきました。

SBIグループの主な企業

■ 金融サービス事業



■ 資産運用事業



■ PE投資事業



■ 暗号資産事業



■ 次世代事業



SBIグループの5つの経営理念

- ・正しい倫理的価値観を持つ
- ・金融イノベーターたれ
- ・新産業クリエイターを目指す
- ・セルフエボリューションの継続
- ・社会的責任を全うする



SBI インシュアランスグループ

SBIインシュアランスグループは、SBI損保、SBI生命、SBIいきいき少短、SBI日本少短、SBIリスタ少短、SBIプリズム少短、SBI常口セーフティ少短、SBIペット少短(※1)の8社が一体となって総合的な保険事業を展開する、SBIグループの保険部門です。持株会社であるSBIインシュアランスグループ株式会社は、2018年に東証マザーズ(現グロース市場)に上場しました。

SBIインシュアランスグループの特徴は、グループ内各社が、それぞれ特徴ある商品を展開し、独自の販売チャネルを開拓していることにあります。各社間で商品の相互販売を行うことで、それぞれの会社の異なる顧客基盤を有効活用し、新しいマーケットを開拓するなど、グループシナジーを最大限に生かしています。AIやブロックチェーン技術など最先端テクノロジーをグループ横断的に採用し、各社の優れたサービス、オペレーションを横展開できることも、グループ経営の強みです。

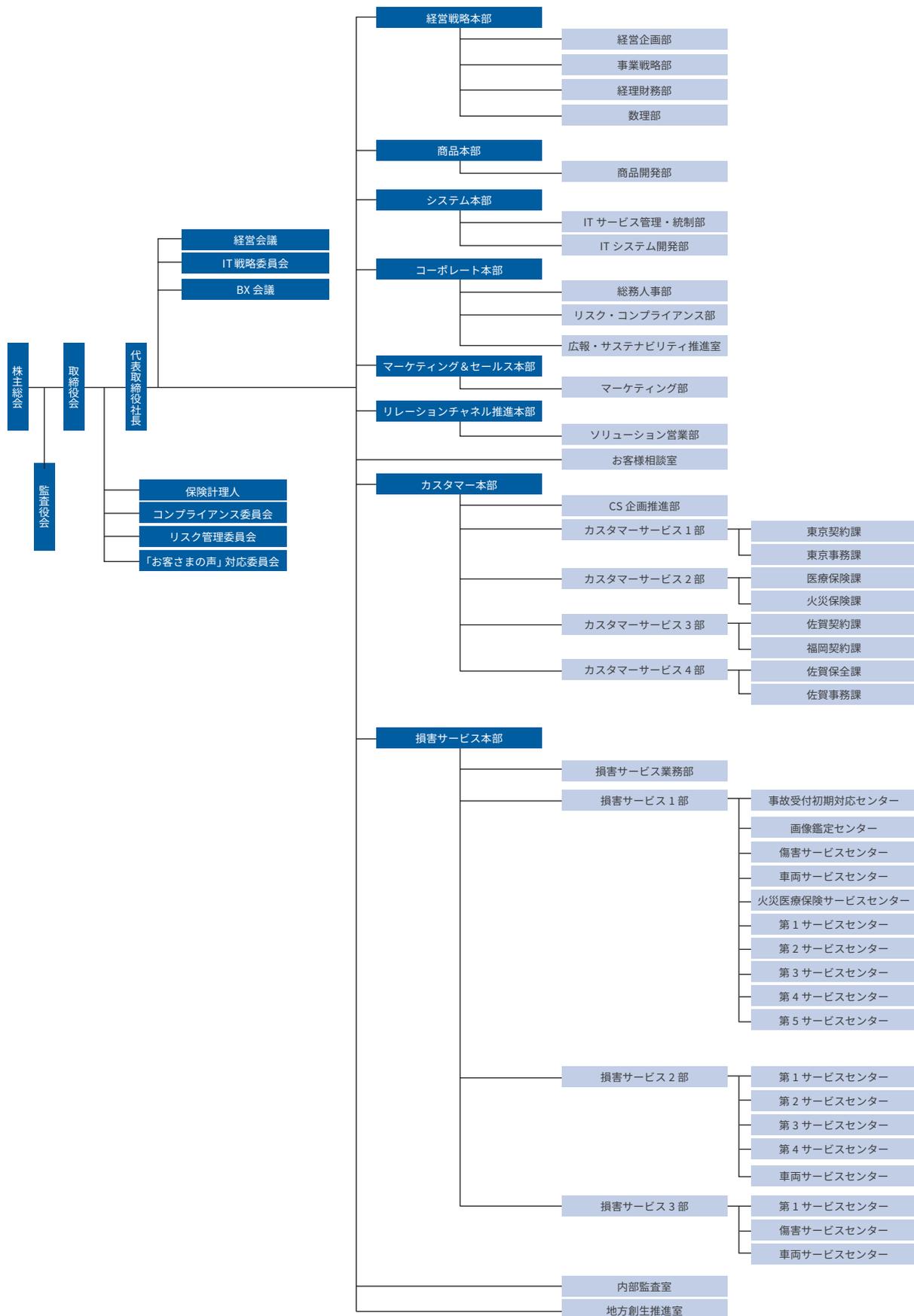
SBIインシュアランスグループの保有契約件数は約300万件となり、証券部門、銀行部門とともに、SBIグループの中核事業としてグループを支えています。SBI損保はSBIインシュアランスグループのけん引役として、さらなる業容拡大に努めています。

※1 正式社名は、SBI損害保険(株)、SBI生命保険(株)、SBIいきいき少額短期保険(株)、SBI日本少額短期保険(株)、SBIリスタ少額短期保険(株)、SBIプリズム少額短期保険(株)、SBI常口セーフティ少額短期保険(株)、SBIペット少額短期保険(株)です。

SBI インシュアランスグループの全体像



SBI 損保の組織体制



SBI 損保の事業拠点



本店

東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー16階



新宿オフィス

東日本コンタクトセンター

東京都新宿区西新宿4-33-4 住友不動産西新宿ビル4号館3階



渋谷オフィス

東京損害サービスセンター

東京都渋谷区道玄坂1-10-8 渋谷道玄坂東急ビル4階・5階・7階



大阪オフィス

大阪損害サービスセンター

大阪府大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル3階



仙台オフィス

仙台損害サービスセンター

宮城県宮城野区榴岡2-4-22 仙台東口ビル9階



福岡オフィス

西日本コンタクトセンター福岡サテライト

福岡損害サービスセンター

福岡県福岡市中央区大名1-4-1 NDビル7階



鳥栖オフィス

西日本コンタクトセンター

佐賀県鳥栖市本鳥栖町537-1 フレスポ鳥栖2階