

トップメッセージ

お客さまお一人おひとりに 確かな安心をお届けし、 信頼を積み重ねてまいります。

平素よりSBI損害保険株式会社に格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年の記録的な豪雨や大規模地震、森林火災に続き、本年も大雪をはじめとする自然災害が全国各地で発生しております。被害を受けられた方々に心よりお見舞い申し上げますとともに、被災された地域の日も早い復旧・復興を心よりお祈り申し上げます。

近年、自然災害の激甚化に加え、デジタル化の進展やライフスタイルの変化などにより、損害保険業界を取り巻く環境は大きく変化しています。また、経済の動向に目を向けますと、長引く物価の上昇や地政学リスクの高まり、エネルギーや先端技術を巻き込み不安定化する安全保障環境などを背景に、先行きの不透明な状況が続いています。リスクの多様化・複雑化が進む中で、保険会社には従来以上に的確で柔軟な対応力と、持続的なサービスを提供していく体制の構築が求められていると認識しております。

このような環境下において、おかげをもちまして、当社の保険契約件数は140万件を突破し、「価格.com 自動車保険満足度ランキング 2026」において「総合満足度」「保険料満足度」「補償内容満足度」の3部門で第1位を獲得するなど、多くのお客さまからご評価をいただくことができました。また、直接的な収入である元受正味保険料は前期比11.8%増の64,556百万円、当期純利益は同40.7%増の1,706百万円と、業績面においても着実な成長を遂げてきております。

当社は創業以来「顧客中心主義」を徹底し、お客さまの視点に立った商品・サービスの提供に努めてまいりました。保険会社の使命は、お客さまに安心と安全をお届けすることであり、その基盤となるのは信頼であると考えています。当社を取り巻く昨今の厳しい事業環境の中であって

も着実に成長を続けることができましたのは、ダイレクト型損保ならではのお手ごろな保険料やお客さまお一人おひとりのニーズに寄り添うサポートなど、お客さまファーストの姿勢をご支持いただけた結果であると考えております。

これからも、リーズナブルな保険料やお見積りからご契約までインターネット上で完結できる利便性といった当社の強みを堅持しつつ、全国の地域金融機関との提携などを通じてお客さまとの接点をさらに拡充し、より多くの皆さまに安心と安全をお届けできる体制の整備を進めてまいります。また、お客さまお一人おひとりのニーズにいてないに引き合い、万が一の際の補償にとどまらず、被害の未然防止および被害軽減に資する取り組みを通じて、「こういう商品・サービスがほしかった!」と感じていただけるような、真に求められる安心と安全の価値を提供してまいります。一つひとつの取り組みと日々の業務の積み重ねを大切に、お客さまとの信頼関係をより強固なものとしていくよう努めてまいります所存でございます。

本年、当社は設立20周年という節目を迎えます。ダイレクト型損保業界において、後発としてスタートした当社がここまで歩んでくることができましたのは、ひとえにお客さまならびに関係者の皆さまのご支援の賜物です。改めて深く感謝申し上げます。この20周年は決してゴールではなく、さらなる成長に向けた1つの通過点と考えております。次の10年、20年を見据え、積み重ねてきた信頼をさらにゆるぎないものにできるよう、誠実さと挑戦する姿勢を大切にしながら、持続的な企業価値の向上を図っていくとともに、「企業は社会の一構成要素であり、社会に帰属しているからこそ存続できる」との考えのもと、さらなる社会貢献に尽力してまいります。

今後とも変わらぬご支援とご愛顧を賜りますよう、
よろしくお願い申し上げます。



2026年7月
SBI損害保険株式会社

代表取締役社長

小野 尚

SBI 損保の顧客満足度

SBI損保は創業以来、「顧客中心主義」を徹底し、常に「お客さま本位の姿勢」を貫いてきました。たとえば商品のご提供に際しては、インターネットをメインチャネルとすることで、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、お客さまにいていない向き合い不安や疑問を解消するため、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応対品質の向上にも注力しています。



2026年オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険(専門家評価) 総合1位獲得

オリコン株式会社が発表した「2026年 オリコン顧客満足度®調査」において、「SBI損保のがん保険」が「定期型がん保険(専門家評価)」で総合1位を獲得いたしました。「定期型がん保険(専門家評価)」での総合1位は5度目(2021～2022、2024～2026年)の獲得です。

2026年オリコン顧客満足度®調査 定期型がん保険ランキング(専門家評価)は、定期型がん保険5商品からファイナンシャルプランナー40名を対象に、オリコンのグループ会社である株式会社 oricon ME が実施した調査です。



「価格.com 自動車保険 満足度ランキング2026」で「総合満足度」「保険料満足度」「補償内容満足度」第1位獲得

株式会社カクコムが発表した「価格.com 自動車保険 満足度ランキング2026」の「総合満足度」、「保険料満足度」、「補償内容満足度」の3部門において第1位を獲得いたしました。「総合満足度」第1位の獲得は4回目、「保険料満足度」第1位の獲得は3年連続15回目、「補償内容満足度」第1位の獲得は初となります。

2025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4,781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)



AskDoctors「医師の確認済み商品」認定

エムスリー株式会社が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」、82%が「自身も利用したい」と回答し、保険商品で唯一「AskDoctors 医師の確認済み商品」に認定されました。

※ 2025年3月 AskDoctors 調べ



「HDIサポートセンター国際認定(七つ星認定)」獲得

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センターであるとして、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「HDIサポートセンター国際認定」の最高峰である「七つ星」を獲得いたしました。特に「部署や拠点の枠を超えて非常によくコミュニケーションを取り、全員が一丸となってビジネスへの貢献とより良い顧客対応を実現しようとしている姿勢」などが国際認定オーディタ(監査官)によって評価されました。



「2025年度HDI格付けベンチマーク 三つ星」取得

国際基準に基づいて各企業のサポート品質をお客さま視点で評価するHDI格付けベンチマークにおいて、SBI損保のサポート体制は「問合せ窓口」「Webサポート」の両部門で最高評価の「三つ星」認証を8年連続で獲得し、お客さまにとって卓越したサポートサービスを提供しているとして認定されました。なお、「問合せ窓口」は9回目、「Webサポート」は13回目の獲得となります。



公益財団法人

日本ICTテレコムユーザー協会

第64回電話対応コンクール全国大会優秀賞獲得

公益財団法人 日本ICTテレコムユーザー協会(旧:日本電信電話ユーザー協会)が主催する「第64回電話対応コンクール」の全国大会において、優秀賞を受賞いたしました。また、地方大会においても、東京都大会で優秀賞、福岡県大会で第3位、優秀賞、佐賀県大会で優勝、準優勝をそれぞれ受賞いたしました。

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2026年1月から全国で放映しています。第4弾となる今作では、親しみやすく知的な印象の芦田さんの表現力を通じて、お客さまに寄り添った最も優しく、最も優れた「最優」のサービス提供を目指す「SBI損保の自動車保険」の魅力を、「保険料の節約」「もしものときの対応力」「充実した補償内容」の3つのストーリーでお伝えしています。

◆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。



◆週刊 こども TIMES(旧:TOKYO こども TIMES)の初の公開収録を開催

子どもに関わる話題をきっかけに家族団らんの機会を増やしてほしいという思いから、「パパママとKIDSの会話の架け橋に」をコンセプトとしたラジオ番組「週刊 こども TIMES」を、TOKYO FM、FM AICHI、FM大阪にて放送しています。2026年4月よりFM大阪での放送を開始したことに伴い、番組名称を「TOKYO こども TIMES」から「週刊 こども TIMES」へ変更しました。番組では、パーソナリティの俳優・杉浦太陽さんが、架空の新聞「週刊 こども TIMES」の記者として、子どもたちの関心ごとや親子で参加できるイベントの情報などを毎週お届けしています。また、2025年11月には初となる公開収録イベントを愛知県で実施し、子育て中のリスナーの皆さまの生の声を聞き交流を深めました。



◆仙台オフィスを拡張

契約件数の持続的な伸長に伴い増加する損害サービス業務への対応力を強化し、より高品質なサービスを提供できる体制を整えることを目的に、仙台オフィスを拡張いたしました。座席の増数による人員体制強化に加え、研修・育成機能を担う大会議室やミーティングルーム、共有スペースを拡充し、業務品質と働きやすさの両立を図ります。また、災害や有事に備えた事業継続体制の高度化を通じて、お客さまへお届けする安心・安全の盤石化を目指すとともに、地元人材の積極採用を通じた地域雇用の創出と地域経済の活性化にも貢献していきます。



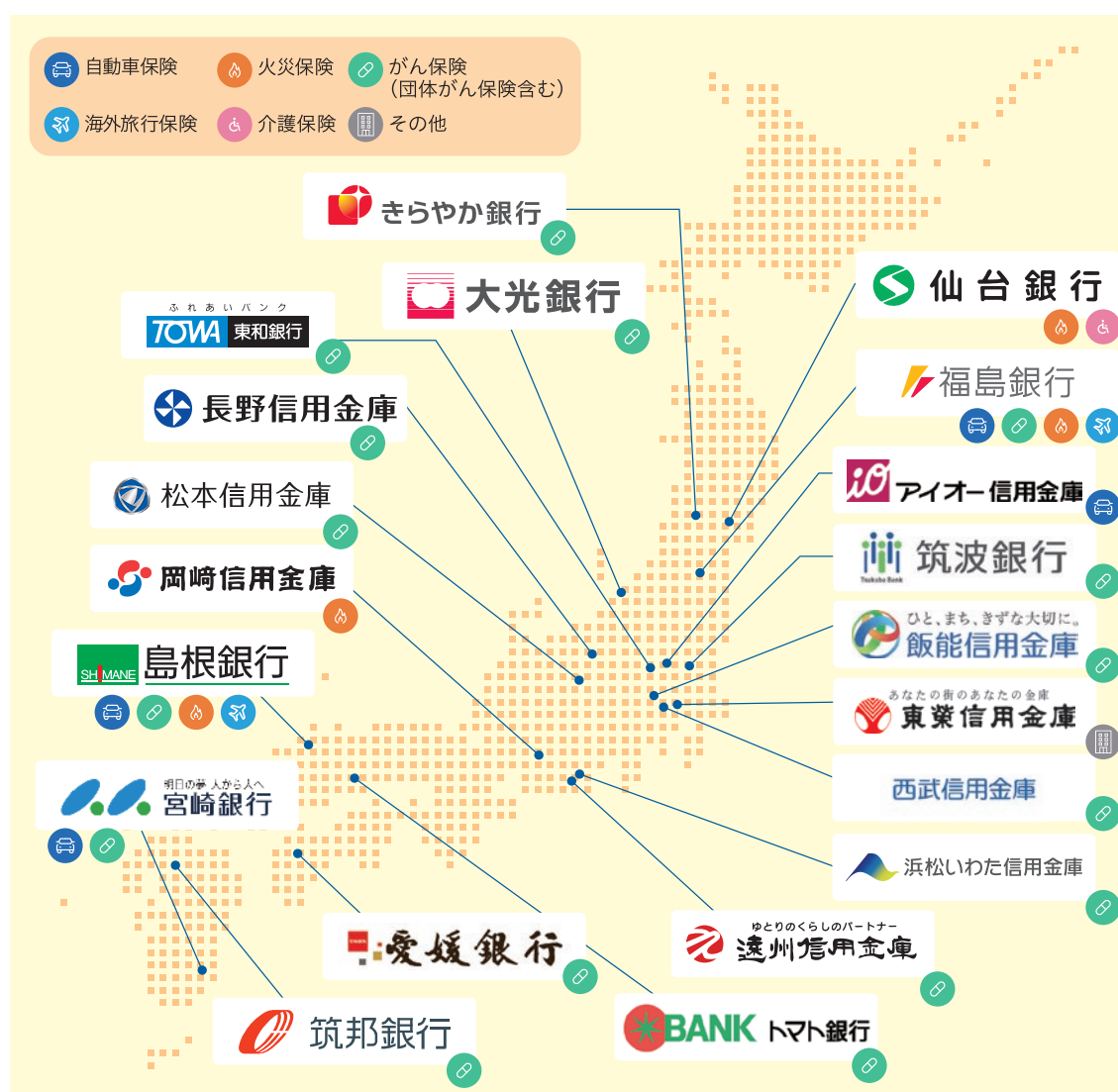
SBI損保はこれまでいち早く時流をとらえ、「新しい時代に、新しい保険を」という企業理念に沿って、世のため人のためとなる取り組みを追求することで、社会に必要とされる企業を目指してきました。昨今では、①販売チャネルの拡充・多様化、②DX推進による満足度の向上に注力することで、多様化するお客さまのニーズにお応えし、皆さまの日々の安心・安全を支えています。

販売チャネルの拡充・多様化

◆地域金融機関との取り組み

SBI損保は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。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、インターネットやお電話等を通じた「非対面営業」と、お客さまとのフェイストゥー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SBI損保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。

特に全国の地域金融機関との連携を強化することで、より多くの地域のお客さまへリーズナブルな保険料やインターネット完結のスムーズな保険加入体験を提供するとともに、国家戦略である地方創生にも貢献しています。



DX 推進による満足度の向上

SBI損保は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)の推進により業務の効率化・高度化を図ると同時に、新しい顧客体験を提供しています。特に技術発展が著しいAI分野については、部門やグループ会社の枠を超えた知見共有とデータ連携を通じて、全従業員がAIを前提に自らビジネスを革新することを目指し、2025年度にはCAIO(Chief AI Officer:最高AI責任者)およびAIアンバサダーを配置し、グループ内連携およびAIの自走化を推進しています。

◆降電アラートの配信を通じた降電被害の軽減

気候変動などを背景に雹災害が頻発化・激甚化し、お車が損傷するケースが多発する一方、局所的かつ短期的に発生する雹は予測が難しく、事前の対策が難しいとされてきました。SBI損保は、気象ビッグデータと自動車保険における過去の雹災害データをもとに、ダイレクト型損保初となる雹災害の発生予測モデルの独自開発を行いました。降電が予測される地域にお住まいのご契約者さまに対してあらかじめアラートを配信することで、屋根付き駐車場への移動や雹対策用ボディカバーの使用などにつなげていただくことを可能にし、防災・減災に貢献します。



◆生成AIを搭載したリアルタイムテキスト化ツール活用による業務効率化および働きやすさ向上を目的としたPoCの実施



SBI損保のコンタクトセンターおよび損害サービスセンターにおいて、丸紅情報システムズ株式会社が提供する、生成AIを備えた通話音声テキスト化・文章要約ツール「MSYS Omnis」を用いた概念実証(Proof of Concept: PoC)を開始いたしました。今回のPoCは、電話対応業務の迅速化・効率化および応対品質の向上、さらに社員が働きやすい環境・体制づくりを目的として実施するものです。従来オペレーターが終話後に手作業で行っていた後処理業務の簡略化・標準化や、通話内容に関連する社内マニュアルの自動表示を通じて、業務効率化やオペレーターの負担軽減、応対品質の一層の向上を図ります。

◆生成AIを活用したオペレーター業務の効率化および顧客満足度分析を目的としたPoCの実施



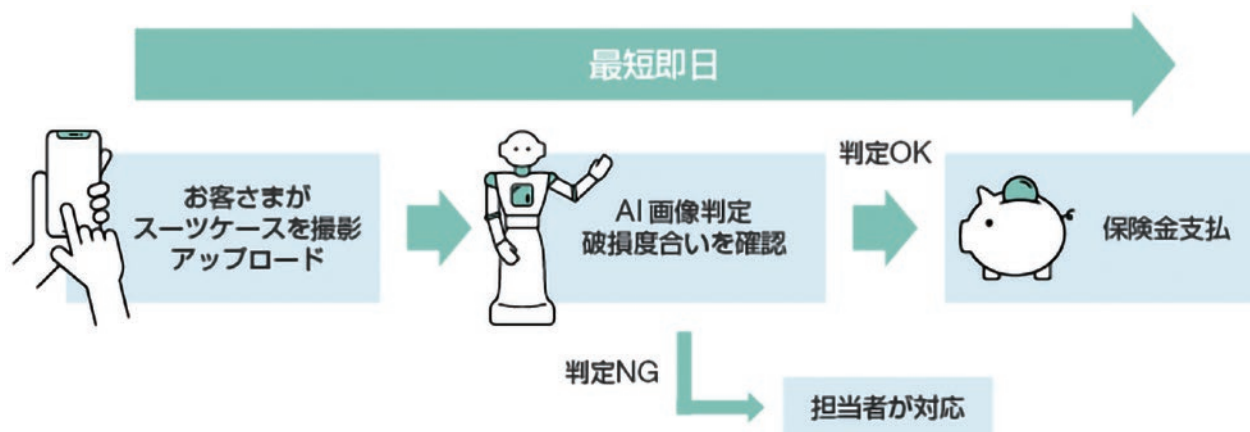
SBI損保



事故受付業務において、アルティウスリンク株式会社が提供する音声認識機能や生成AIを搭載したクラウドベースのプラットフォーム「Altius ONE for Support」を導入し、オペレーターが終話後に行う記録作業等にかかる時間の短縮、VoC (Voice of Customer: お客さまの声) と満足度の相関分析、VoCからの商品・サービス改善要望抽出の3分野において有効性を検証する概念実証 (PoC) を実施いたしました。特に音声認識を活用した会話内容の要約・文章生成機能の活用では、新オペレーターの作業時間が最大で51%削減されたほか、生成AIによる満足度分析を通じて満足・不満足の原因が提示されたことでサービス品質改善に向けたアプローチを検討しやすくなる効果が見られました。

◆「SBI損保の海外旅行保険」におけるスーツケース破損保険金支払へのAI導入

「SBI損保の海外旅行保険」のご契約者さま向けに、「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。本サービスでは、お客さまに破損したスーツケースの画像を撮影いただき、AIが破損の状態を自動で判定し支払処理を進めることで、最短即日の保険金支払を実現しています。また、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) を追加し、より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した。



サステナビリティ

SBI損保は「企業は社会の一構成要素であり、社会に帰属しているからこそ存続できる」という考えのもと、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、持続可能な社会の実現に向け、より直接的な社会貢献活動にも取り組んでいます。

豊かで健康的な社会の実現

◆東京ヤクルトスワローズとオフィシャルスポンサー契約を締結

チームスローガン「燕心全開(エンジンぜんかい)」のもと、チームとファンが共に挑戦を続ける姿勢に共鳴し、2026年シーズンから株式会社ヤクルト球団(チーム名:東京ヤクルトスワローズ)とオフィシャルスポンサー契約を締結いたしました。当社もチームと一丸となって大会を盛り上げ、歩みを進めるとともに、スポーツを通じた地域活性化や人々の健康増進にも寄与してまいります。



©ヤクルト球団

◆バレエ「くるみ割り人形」公演への児童招待

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とその家族による募金活動も実施しています。



◆官民連携で事故のない社会を目指す

SBI損保は、保険会社には事故やリスクを減らすこと、被害そのものが少ない社会の実現に貢献することも求められていると考えています。特に自転車関連事故率の高い薄暮時間帯の事故防止に向け、視認性の高い反射材キーホルダーを大分東警察署に1,000個寄贈いたしました。反射材キーホルダーは地域の皆さまが日々安全に過ごせるようお願いを込めて「お守り」の形にデザインしています。そのうち300個は、地元スタジアムで行われたJリーグの試合で、交通安全ルールやマナーを伝える啓発フライヤーとともに、SBI損保の社員が来場者に手渡しました。また、試合会場ではパトカーと事故処理車の展示コーナーも設け、より身近に交通安全を意識していただく機会となりました。



将来を担う世代への支援

◆エコノミクス甲子園 地方大会主催

子どもたちに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、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を後押しするという認識のもと、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」の地方大会を2022年から主催しています。



◆教員の民間企業研修への協力

教員の皆さまに保険や金融について理解いただき、子どもたちの金融教育の促進につなげていただくことを目的に、小・中・高等学校に勤める教員を対象とした「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。研修では、リスクへの備えを主体的に考える力を育むカードゲーム教材を活用し、実践的に保険やリスクマネジメントについて学んでもらうとともに、生成AIの活用や顧客対応など、さまざまな側面から企業活動に関する理解を深めていただいています。



多様な人材が認め合う社会のダイバシティ推進

◆ピンクリボン推進

女性の9人に1人が罹患すると言われていて一方で、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い乳がんについて、正しい知識や定期検診の重要性を伝えるピンクリボン運動に賛同しています。2024年4月からは認定NPO法人J.POSHのオフィシャルサポーターとして、社内外向けに定期的・継続的な情報発信や啓発グッズ購入を通じた乳がん患者サポート活動資金の支援を社内外で展開しています。そのほか、NPO法人エンパワリング ブレストキャンサーが実施するセミナーへの協力なども行っています。



◆聴覚障害啓発の実施

株式会社朝日新聞社が主催するサステナブルライフスタイルイベント「GOOD LIFE フェア」において、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:株式会社プラスヴォイス)」の提供に2024年から協賛しています。また、ろう者・難聴者と聴者が互いに尊重しあいながら多様なライフスタイルを理解し、ともに生きていくことを目指し、会場で聴覚障害や手話に関する啓発活動を実施しています。



◆東京2025デフリンピックへの協賛(サッカーゲームズスポンサー)

「誰もが個性を活かし力を発揮できる」共生社会の実現」という大会ビジョンに賛同し、大会をきっかけにデフスポーツに関心を持っていただくこと、観戦を通じてその特徴を知ってもらうこと、さらには互いを認め尊重しあう社会の実現につなげたいという思いのもと、サッカーゲームズスポンサーとして東京2025デフリンピックを盛り上げました。大会中には、聞こえない・聞こえにくい人たちが困難なく生活を送れるようにするための工夫「情報保障」に関する啓発活動を展開し、大会で導入されていた目で情報を得るための工夫やデフアスリートの応援方法などを紹介する特設サイトの制作や、オリジナルグッズの配布を行いました。



環境問題への取り組み

◆宮城県で森づくりイベントを実施

環境を守り子どもたちに豊かな自然を手渡したいという思いから、株式会社東日本放送がSDGs支援を目指して推進する「グリーンキャンペーン」に賛同しています。同社が整備する宮城県有林「ぐりりの森」で開催した森づくりイベントでは、地域の親子50名を招待し、自然の大切さや魅力を実感しながら環境問題への関心を育むきっかけにしようことを目的に、自然観察やネイチャークラフト体験を実施しました。また、SBI損保の社員とその家族も活動に参加し、子どもたちが安全に自然と触れ合える環境の整備を通じて、環境保護活動の大切さや災害に強い森づくりの重要性についての認識を深めました。



◆持続可能な資源の活用に向けて

当社では、これまで紙で作成・管理していた調査レポートや会議資料の電子化を進めています。また、各種帳票や封筒、社内コピー用紙は、森林や労働者の権利を守りながら適切に生産されたFSC認証紙に切り替えています。森林資源の保護や環境負荷の低減を支援するため、再生産可能なベジタブルインクの積極的な使用や、石灰石を原料とするLIMEX製の名刺の採用にも取り組んでいます。さらに、保険証券の不発行による紙削減にご協力いただいたお客さまには保険料割引を実施するなど、環境配慮の輪を社外にも広げています。



◆社員啓発

地球温暖化をはじめとする環境問題への対応を全社員で取り組むべき重要な課題ととらえ、定期的な啓発活動を推進しています。毎年全役職員が受講する社内研修では、地球温暖化の現状を認識させるだけでなく、買い物時のエコバッグ利用や環境配慮型製品の選択など、私たち一人ひとりに具体的にできる取り組みまで周知しています。また、グループとして実施しているGHG排出量削減に向けた取り組みについても言及しています。

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。

◆損害保険リテラシーの向上

国民一人ひとりがより自立的で、安心かつ豊かな生活を実現するためには、損害保険に関する金融リテラシー(「損害保険リテラシー」)は欠かせない生活スキルの一つです。消費者のリスク認識の一層の高揚を図り、損害保険の仕組みや役割を理解したうえで、適切かつ有効に活用いただけるよう、「損害保険リテラシー」の向上に取り組んでいます。

<「生活スキルとして最低限身に着ける金融リテラシー」>

金融経済教育研究会(事務局:金融庁)は、保険商品に関する「生活スキルとして最低限身に着ける金融リテラシー」として以下を掲げています。

- ①自分にとって保険でカバーすべき事象(死亡・疾病・火災等)が何かの理解
- ②カバーすべき事象発現時の経済的保障の必要額の理解

消費者の皆さまに損害保険を理解いただくための取り組みとして、損保協会ホームページ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ています。

◆住宅修理業者やロードサービス業者に関するトラブルへの注意喚起

住宅修理(リフォーム)に関し、「保険が使える」等と勧誘する業者と保険契約者とのトラブルが急増しています。また、自動車の故障時に、インターネット広告に表示されたロードサービス業者に対処を依頼したところ、事前に説明のなかった高額な費用を請求されるといった消費者トラブルも増加しています。

このようなトラブルに巻き込まれないよう注意を呼びかけるため、関係省庁等の協力を得て注意喚起チラシを作成したり、トラブルを認知いただくための動画を作成し損保協会ホームページで公開したりするなど、消費者の皆さまへ注意を呼びかけています。



住宅修理業者との
トラブルに関する
注意喚起チラシの作成



業者とのトラブルの
認知拡大を目的とした
動画・Webバナーの作成



ロードサービス業者との
トラブルに関する
注意喚起チラシの作成

◆地域の防災力、消防力強化への取り組み

地域の防災力強化を目的として、小型動力ポンプ付軽消防自動車を全国の自治体や離島に寄贈しています。これまでの寄贈台数は3,531台※となっています。

※1952～2025年度までの累計、軽消防自動車以外の消防資機材も含んだ総数。



◆自賠責保険の普及・啓発

自賠責保険制度の理解促進および保険加入漏れ防止のため、新聞・インターネット・ポスターなどの広告を通じた「自賠責保険広報活動」を1966年から実施しています。



◆交通安全啓発活動

ポスターの配布や映像コンテンツの公開等、各種情報発信を通じて交通安全啓発に取り組んでいます。



交差点事故
防止活動



自転車事故
防止活動



高齢者の交通事故 防止活動

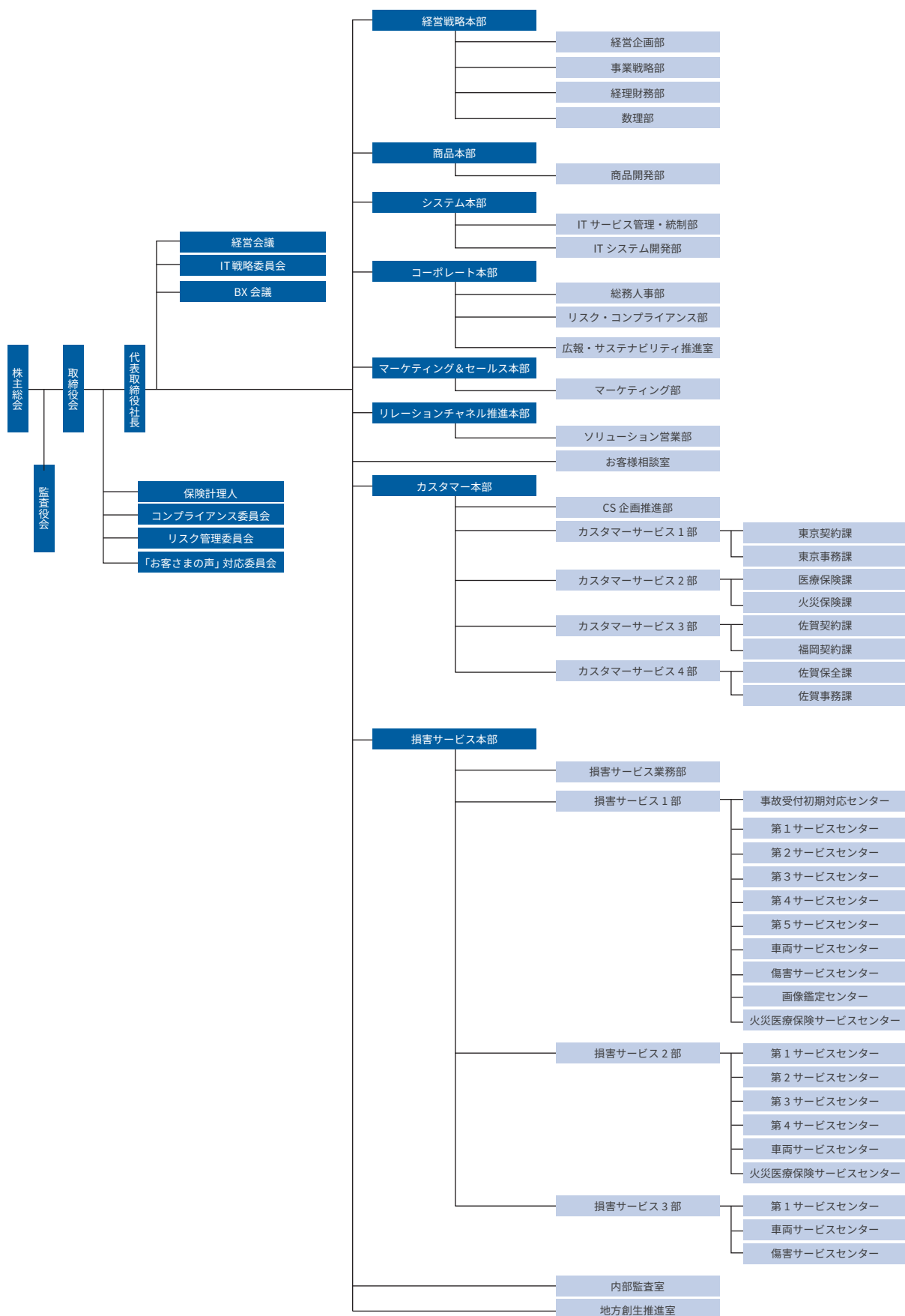


飲酒運転
防止活動

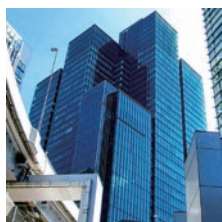


後部座席シートベルト 着用推進

SBI 損保の組織体制

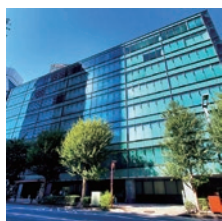


SBI 損保の事業拠点



本店

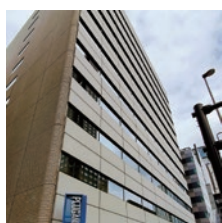
東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー16階



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

宮城県仙台市宮城野区榴岡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

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新生銀行等）・証券事業（SBI証券等）・保険事業（SBI損保・SBI生命等）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。2026年3月末において、グループの顧客基盤は8,256万件、収益は1兆8,966億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、創業以来「顧客中心主義」を掲げ、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。近年では、AIやブロックチェーン技術の活用を推進するとともに、メディア領域へも事業を拡大しています。また、「地方創生」の実現に向けて、SBI新生銀行を中核とした地域金融機関との連携を通じ、「第4のメガバンク構想」の具現化を加速しています。

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では、各社がそれぞれ特徴ある商品を展開するとともに、独自の販売チャネルを構築しています。グループ横断的な施策に加え、グループ外企業とのアライアンスを通じて顧客接点の拡大および認知度の向上を図り、各社の異なる顧客基盤を活用した販路拡大と新たなマーケットの開拓に取り組んでいます。また、AI導入を前提とした業務プロセスの再構築を進めるとともに、AIとビッグデータの活用やブロックチェーン技術をグループ横断的に採用し、サービスおよびオペレーションの高度化を推進しています。こうした取り組みに加え、革新的な商品開発や新分野開拓を目的としたニッチ戦略を通じ、競争力強化と持続的な成長を図っています。

SBIインシュアランスグループの保有契約件数は約320万件となり、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。

SBI インシュアランスグループの全体像

