

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

グループ経営理念

顧客中心主義を徹底し、保険分野での付加価値創造と顧客基盤拡大を通じて持続的な企業価値向上を実現する。

経常収益
1,600億円

経常利益
170億円

親会社株主帰属当期純
40億円

② 中長期の経営戦略

1. シナジー

SBIグループの顧客層・事業ネットワーク活用による販路拡充と、各子会社間のクロスセリング強化、コーポレート・ガバナンス強化を推進。

2. テクノロジー

AIとビッグデータ活用による業務効率化・マーケティング最適化と、先進技術を活用した顧客利便性向上を通じた業界内差別化を実現。

3. ニッチ

成長市場探求による新規顧客開拓と、独自性・革新性のある商品開発、戦略的M&Aによる新分野創出を推進。

③ 対処すべき課題

① 損害保険事業の競争力強化

- ・自動車保険市場の緩やかな縮小への対応
- ・大手3メガ損保の8割超シェアに対するダイレクト型損保の差別化
- ・新商品開発と業務効率化によるローコスト・オペレーション実現

② 生命保険事業の成長機会創出

- ・働き盛り世代人口減少に対応した営業効率向上
- ・医療保険・がん保険・就業不能保険などの第三分野拡販
- ・団体信用生命保険の拡販と対面・非対面チャネル活用

③ 少額短期保険事業のガバナンス強化

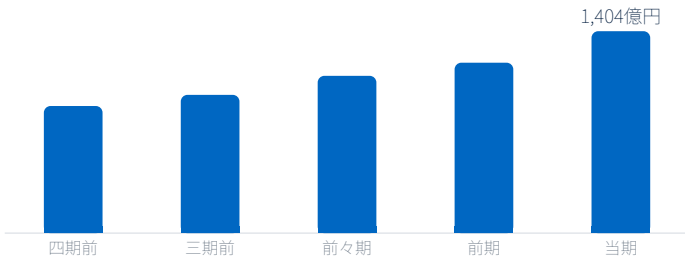
- ・業界拡大に伴うコンプライアンス・リスク管理の整備
- ・商品開発の機動性を活かした新市場開拓
- ・グループ内各社のコーポレート・ガバナンス強化

面接で使えるポイント

- ・顧客中心主義を基本に、Fintech・BlockChain・AIなど最先端テクノロジー活用で業界イノベーターを目指してい…
- ・SBIグループのシナジーネットワークと低事業費率による価格競争力が強み。2028年度に経常利益170億円を目指す。
- ・損害保険・生命保険・少額短期保険の3事業で、シナジー・テクノロジー・ニッチの中期経営計画を推進中。

証券コード 7326

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
132億円営業利益率
－（未開示）財務健康度
16点 / 100点

要するに

保険持株会社として損害保険事業、生命保険事業、少額短期保険事業を営んでいます

主力事業・セグメント

- ・Life保険 41.1%
- ・Assurance 33.3%
- ・SmallAmount・Shor 25.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 曇り / 就活偏差値 47.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
929万円

保険業内 6位/12社

平均年齢
51.0歳

保険業内 1位/12社

平均勤続
5.2年

保険業内 10位/12社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: SBIインシュアランスグループ[7326]: 役員の異動に関する

