

ASSET MANAGEMENT

アセットマネジメント事業

グローバルな資産運用規模の拡大と 持続的な利益源の確保に向けた基盤強化

主要企業

中間持株会社：SBIキャピタルマネジメント

SBIインベストメント
SBI FinTech Incubation
SBI Ven Capital
SBI Investment KOREA
SBI貯蓄銀行

中間持株会社：SBIグローバルアセットマネジメント

モーニングスター
SBIアセットマネジメント
SBIボンド・インベストメント・マネジメント
SBIゴールド

アセットマネジメント事業における 主な事業分野別の通期業績(IFRS)

プライベート・エクイティ投資に係るアセットマネジメント事業

SBIインベストメント及び傘下のファンド等

(億円)

	2016年3月期	2017年3月期
収益	188	107
税引前利益	117	41

海外金融サービス事業

SBI貯蓄銀行等

(億円)

	2016年3月期	2017年3月期
収益	432	522
税引前利益	46	61

資産運用サービス事業

モーニングスター等

(億円)

	2016年3月期	2017年3月期
収益	41	43
税引前利益	14	14

2017年3月期の主な取り組み・今後の重点施策

ベンチャーキャピタル事業

- SBIインベストメントはFinTechファンドを通じ、FinTech等の新技術分野への投資を拡大
- 共同設立したCVC(コーポレートベンチャーキャピタル)ファンドの出資約束金総額は合計で最大250億円、2018年3月期においても新規のCVCファンド設立を見込む
- 構築したグローバルネットワークを活用し、海外への投資を推進

資産運用サービス事業

- SBIボンド・インベストメント・マネジメントでは、同じカテゴリーの債券ファンドの平均と比べ信託報酬が安い債券ファンドを設定・運用
- モーニングスターでは「顧客本位の業務運営」のサポート事業として金融機関にタブレットアプリなどを通じて中立・客観的な立場から投資家本位の金融情報を提供
- SBIグループのノウハウを活用する運用会社を地域金融機関と共同で設立し、地域金融機関の資産運用力の向上を推進

SBI貯蓄銀行

- 韓国のSBI貯蓄銀行の2016年12月期通期の当期純利益(韓国会計基準)は過去最高益を達成
- DAYLI Financial Group Inc.(旧Yello Financial Group Inc.)と共同で、FinTech技術を活用した審査モデルを導入

ベンチャーキャピタル事業

投資を通じて「日本のSBIから世界のSBIへ」
を具現化。将来の投資回収を見据え、
戦略的な投資体制を構築

川島 克哉

SBIインベストメント(株)
代表取締役執行役員社長

SBIキャピタル
マネジメント(株)
代表取締役社長



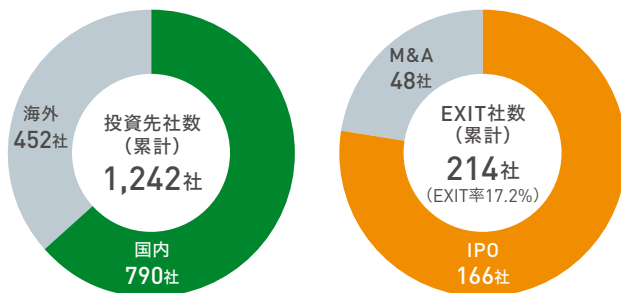
国内外でベンチャー投資を拡大

SBIインベストメントは、SBIグループのアセットマネジメント事業における中心的な企業であり、ベンチャーキャピタルファンドの運用・管理を行っています。SBIグループは1999年の創業以来、21世紀の中核的産業と位置付けるIT、バイオテクノロジー、環境・エネルギー分野を中心にベンチャー投資を拡大し、2017年3月末までの累計投資社数は国内外合わせて1,242社に達しました。そのうちの214社がIPOやM&Aなどの形でEXITを実現しており、EXIT率17.2%と高いパフォーマンスを誇っています。この中でSBIインベストメントが運用・管理に携わったベンチャーキャピタルファンドの投資社数は2017年3月末には累計746社に上り、そのうち143社がEXITを実現してEXIT率は19.2%となっています。

2017年3月末現在のプライベート・エクイティ等のグループ運用資産(現預金及び未払込額を除く)は1,476億円となりました。そのうち海外での資産割合は65%となっており、投資において「日本のSBIから世界のSBIへ」を具現化しています。

現在運用中のファンドはグループ全体で国内に20本、海外に32本(2017年6月末現在)あり、これらファンドを含めた2017年3月期におけるSBIグループの投資実行額は425億円、投資実行社数は133社となりました。

SBIグループの投資・EXIT実績



国内においては2015年12月に設立した業界初となる「FinTechファンド(出資約束金総額:300億円)」を中心に、FinTech分野への投資を積極的に行っています。同ファンドへは28行の地域金融機関のほか(株)みずほ銀行やソフトバンクグループ(株)等が出資しています。SBIグループでは、既に計49社のFinTechベンチャー企業に対し、FinTechファンドから150億円、SBIホールディングス等から110億円(2017年6月末現在)の投資を決めています。また(株)インテージホールディングスや(株)ニコンを含む計3社とそれぞれCVCファンドを共同設立し、各社が事業シナジーを期待できるベンチャー企業への投資を積極化しています。

グループ運用資産の状況^{*1,2}(2017年3月末現在)

プライベート・エクイティ等		2,537億円	
(現預金及び未払込額1,061億円を含む ^{※3})			
業種別		地域別	(億円)
IT・インターネット	380	日本	514
バイオ・ヘルス・医療	150	中国	206
サービス	108	韓国	332
素材・化学関連	14	台湾	10
環境・エネルギー関連	139	東南アジア	84
小売り・外食	89	インド	46
建設・不動産	10	米国	208
機械・自動車	62	欧州	15
金融	375	その他	60
その他	149		
合計	1,476	合計	1,476

投資信託等		2,821億円 ^{※4}	
(億円)			
投資信託			1,889
投資顧問			886
投資法人			46

※1 2017年3月末日における為替レートを適用

※2 億円未満は四捨五入

※3 運用ファンドで保有する現預金のほか、出資約束金のうち今後のキャピタルコールにより出資者から払込を受けることが可能な金額(出資約束未払込額)を含む。

※4 SBIアセットマネジメントが運用指図を行っているファンドにおいて、モーニングスター・アセット・マネジメントが投資助言を行っている場合は、投資信託と投資顧問のそれぞれに計上しており、重複額が300億円ある。

さらに海外においては、2017年3月期に台湾及びブルネイにおいて2号ファンドの運用を開始したほか、イスラエルではベンチャーキャピタルVertex Ventures社との提携による新設ファンドの運用を開始しました。また、韓国ではSBI Investment KOREAがファンド運用事業の受託を拡大するなど世界各地で積極的な投資活動を行っています。

運営ファンドの高パフォーマンス実現を目指し、投資先のバリューアップに注力

SBIインベストメントは、投資先企業の成長を効果的にサポートする体制も拡充させてきました。事業ステージに合わせた戦略の立案や役員派遣、内部管理体制の構築支援などフルハンズオン形式による育成を行っています。IPOにあたっては、圧倒的な顧客基盤を有するSBI証券やSBIマネープラザ、海外進出ではSBIグ

ループの海外拠点や現地有力パートナーのネットワークを活用するなど、グループをあげて投資先のバリューアップに関わり、株式公開までを一貫してサポートしています。

特にFinTechの分野においては、日本アイ・ビー・エム(株)と合弁で設立したSBI FinTech Incubationを通じたFinTech導入支援等による地域金融機関の企業価値向上と、SBIグループの投資先FinTechベンチャーの企業価値向上を目指しています。FinTechの活用により地域金融機関の収益力強化を実現すると同時に、FinTechベンチャーはそのサービス利用者増加による売上増加が期待でき、結果としてFinTechファンドのパフォーマンス向上につながると考えています。

なお、2017年3月期における日本のIPOマーケットは堅調に推移し、SBIグループの投資先企業では10社のIPOと4社のM&Aが実現しました。

2017年3月期：投資先企業のIPO・M&A実績

社数	年月	投資先企業名	IPO/M&A	事業内容	本社所在地
国内：4社 海外：10社	2016年 7月	SKCS Co., Ltd.	IPO(韓国KONEX)	光学フィルム等の製造	韓国
	2016年 8月	Kadmon Holdings, LLC	IPO(米国NYSE)	C型肝炎治療薬の製造・販売、及び乾癬、肺線維症、肺がん、2型糖尿病治療薬等の開発・販売	米国
	2016年 8月	Carver Korea Co., Ltd.	M&A	化粧品製造業	韓国
	2016年 9月	GL PharmTech Corp.	M&A	ジェネリック医薬品、改良新薬の開発	韓国
	2016年 9月	Taraashna Services Private Limited	M&A	銀行代理業	インド
	2016年 9月	Youcel Inc.	IPO(韓国KONEX)	化粧品製造業	韓国
	2016年 11月	Sugentech Inc.	IPO(韓国KONEX)	医薬品研究開発	韓国
	2016年 12月	Sinqi Pharmaceutical Co.,Ltd.	IPO(中国ChiNext)	製薬会社	中国
	2016年 12月	株式会社シンシア	IPO(東証マザーズ)	コンタクトレンズの製造・販売	日本
	2016年 12月	リネットジャパングループ株式会社	IPO(東証マザーズ)	宅配買取型のリユース事業、都市鉱山資源(小型家電)のリサイクル業	日本
	2016年 12月	グレイステクノロジー株式会社	IPO(東証マザーズ)	製品マニュアルをはじめとする技術文書の作成・電子化、WEB配信	日本
	2017年 1月	Creative & Innovative System Corporation	M&A	2次電池の製造・販売	韓国
	2017年 1月	EuBiologics Co., Ltd.	IPO(韓国KOSDAQ)	コレラワクチン治療薬、バイオ医薬品の受託研究製造	韓国
	2017年 2月	株式会社レノバ	IPO(東証マザーズ)	太陽光・風・地熱・バイオマスなど再生可能エネルギーによる発電事業	日本

資産運用サービス事業

金融機関に求められている 「顧客本位の業務運営」に照らし、 投資商品、投資サービスを強化

朝倉 智也

モーニングスター(株)
代表取締役執行役員社長
SBIグローバルアセット
マネジメント(株)
代表取締役社長兼CEO



「顧客本位の業務運営」の徹底をサポート

SBIグループの資産運用サービス事業では、金融庁が目指す「顧客本位の業務運営」の徹底に向け、投資家本位の様々な運用商品やサービスの拡充を進めています。米国Pacific Investment Management Company, LLC(PIMCO社)との合併で設立した債券運用会社SBI債券・インベストメント・マネジメントでは、2016年6月から公募投資信託「SBI-PIMCOジャパン・ベターインカム・ファンド」(愛称:ベタイン)の運用を開始しました。同ファンドの信託報酬はカテゴリー平均1.01%※を大きく下回る0.572%となっており、この結果、2016年4-9月期の新規設定額は債券部門で1位となりました。また、2016年10月に米国Gold Bullion International LLC.(GBI社)と合併でSBIゴールドを設立し、金やプラチナに関する情報サービスを提供しているほか、SBI証券では、GBI社が提供する貴金属取引プラットフォームを利用して国内の個人投資家が金の現物取引を24時間リアルタイムで行えるサービスを2017年7月から開始しています。

モーニングスターでは、中立・客観的な立場で各種金融商品の評価情報等を提供し、金融機関が「顧客本位の業務運営」を徹底するサポートをしています。金融機関やその販売員は、モーニングスターが提供するツールを活用することで、真に顧客の利益に資する商品の提案が可能となるだけでなく、販売力強化にもつながります。このため、モーニングスターのアプリは金融情報の収集や顧客への説明に使用するツールとして投資信託の販売員に一番多く活用され、AIにより資産運用のアドバイスをするロボアドバイザー運用ツールは、大手金融機関・企業への導入が大幅に増加しています。これらの結果、モーニングスターの2017年3月期の売上高は前期比2.6%増の48億円と5期連続の増収となり、営業利益、経常利益、当期利益については8期連続の増益を達成しています。

さらに、これまでSBIグループが培ってきた資産運用に関するノウハウを活かした運用会社を地域金融機関と共同で設立し、高い資本効率とパフォーマンスを実現することで地域金融機関の運用力強化を図るなど、資産運用面からも地方創生に貢献していきます。

※国際債券型アクティブ型ファンドにおけるカテゴリー平均。モーニングスター調べ

SBI貯蓄銀行

当社子会社化以降、業績は大幅改善 セグメント業績を下支えする存在に

2013年3月に連結子会社化したSBI貯蓄銀行は、2014年10月に傘下の3つの銀行を合併し、資産規模において韓国最大の貯蓄銀行となりました。個人・自営業者・中小企業を主な顧客としていますが、子会社化以降リテール分野を中心とした正常債権が着実に積み上がっているだけでなく、同社の2017年3月末における債権の延滞率は全体で8.8%、リテール債権だけを見ると5.0%と大幅に低下

しており、事業基盤の健全性は一層増しています。この結果、2016年12月期の当期純利益(韓国会計基準)は740億ウォンと過去最高益を達成し、利益においても韓国最大の貯蓄銀行となりました。

新たな取り組みとしては、韓国のデジタル金融サービス企業でSBIグループの投資先でもあるDAYLI Financial Group Inc.(旧Yello Financial Group Inc.)と協働で開発した、AI技術を活用した審査モデルを2017年4月に導入しました。機械学習を用いることで顧客の信用度をより精巧に判別でき、既存モデルでは融資できなかった顧客の中から潜在的な優良顧客を掘り起こすことが可能になります。