



北尾 吉孝

代表取締役
会長 兼 社長(CEO)

FORWARD TO NEW FRONTIERS

SBIグループは創業以来、単一の企業では成し得ない相乗効果と相互進化による高い成長ポテンシャルを実現する新しい組織形態である「企業生態系^①」を構築してきました。そして昨今、社会はデジタルスペースが進展する新しい世界へ移行しつつあります。こうした潮流を踏まえ、当社グループはデジタルスペース生態系^②への飛躍を目指し、金融を核に金融を超える事業展開を推進しています。

「自己進化」と「共創」によって新たなステージへ

「顧客中心主義」を軸に持続的な成長を実現

SBIグループは1999年の創業より、「インターネット革命③」と「日本版金融ビッグバン④」という2大潮流を捉えて成長を実現してきました。そしてこの時から、「顧客中心主義⑤」の徹底という考えを普遍的なものとして事業構築の中心に据えていました。顧客が自由かつ瞬時に大量の情報にアクセスでき、その情報に基づいてより適切な選択ができるインターネット時代においては、顧客中心主義の徹底が決定的に重要であると考えたためです。この考えは創業以来一貫しており、その結果として、2022年3月期の連結業績においては、収益が7,636億円(前期比41.1%増)、税引前利益は4,127億円(同194.0%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は3,669億円(同352.4%増)と、いずれも過去最高の業績を達成することができました。

オープン・アライアンスの一層の深化

当社グループはこうした時流を捉えた戦略の推進、「顧客中心主義」の徹底による「自己進化」に加え、様々な業態にわたる多くのグループ外企業と提携し、Win-Winな関係を具現化する“オープン・アライアンス”を推進してきました。2022年6月には新たにSBI証券と(株)三井住友フィナンシャルグループ(以下「SMFG」、同社グループを総称して「SMBCグループ」)、(株)三井住友銀行、三井住友カード(株)との間で包括的資本業務提携に関する基本合意書の締結、およびSMFGによる当社の第三者割当増資の引受けを行いました。この両グループによる包括的な資本業務提携により、SBIグループは新たなステージへと飛躍できるものと考えています。

当社グループとSMBCグループはこれまでも、2020年4月に締結した戦略的資本・業務提携に関する基本合意の下、双方の強みを活かして顧客に一層の便益性を提供すべく取り組んできました。例えば、大阪デジタルエクスチェンジの共同設立や、対面証券ビジネスを行うSBIマネーブラザへの出資およびSMBC日興証券(株)社員の派遣など、様々な領域で連携を強化してきました。2020年7月からはSBI証券と三井住友カード(株)が個人資産向け資産運用サービスにおいて業務提携を開始し、同社が発行するクレジットカードで投資信託を購入できる投信積立サービスを提供しており、サービス開始から1年足らずで積立設定金額が100億円を突破するなど好評を得ています。

今般の包括的資本業務提携によって、更なる関係性の強化に踏み切った目的は大きく分けて二点あります。一点目は当社グループの経営の安定性の確保と、更なる飛躍的成長に向けた資金調達体制の拡充です。当社グループが描く近未来像に向けた大戦略を推し進めるにあたっては、投資額や事業規模が今後一層拡大することが見込まれます。そうした状況下では、確固たる資金調達体制を確立することが不可欠であると考えています。当社のメインバンクである(株)みずほ銀行1行のみではなく、準メインとして今回新たに位置付ける(株)三井住友銀行との2行体制に加え、当社と合併事業を推進する三井住友信託銀行(株)にサポートいただき、当社グループの一層の飛躍を支えていただきたいと考えています。こうした万全の資金調達体制を敷くことで、これまで以上に大胆かつ果敢にM&A戦略を国内外で推し進め、当社グループの更なる飛躍へと繋げていきます。

二点目はSBIグループとSMBCグループの協同による業務面での更なる進化と深化です。両グループの経営資源を効果的に組み合わせることで新たな顧客層の取り込みを図り、効率的に顧客基

KEYWORD

① 企業生態系

→ P.13 参照

② デジタルスペース生態系

→ P.24 参照

③ インターネット革命

インターネットの急速な普及に伴い、だれでもインターネット上の情報にアクセスできるようになることで消費者主権が確立し、金融サービスに変化をもたらした。

④ 日本版金融ビッグバン

1996～2001年度に政府が実施した大規模な金融制度改革の通称。株式売買委託手数料の完全自由化や金融持株会社の設立が認められた。

⑤ 顧客中心主義

→ P.13 参照

KEYWORD

⑥ ホワイトラベル形式の
バンキングアプリ

SBIネオファイナンスサービスが地域金融機関に提供する、銀行の窓口機能を代替するアプリ。残高照会・入出金明細照会、口座開設等の銀行窓口機能に加え、地域金融機関の要望に応じてSBIグループ投資先の様々なフィンテックサービスを活用した機能拡張が可能で、自行で開発した独自アプリのような形式で地域金融機関の顧客に提供できる。2022年6月末時点で13行の地域金融機関に提供している。

盤を拡大していきます。例えば、SMBCグループの個人向けデジタルチャネルにおける証券関連サービスの提供主体をSBI証券が担い、SMBCグループの顧客にシームレスに証券サービスを提供するほか、決済・カードビジネスでの協業も推進します。こうした取り組みによる顧客基盤の一層の拡大が、ネオ証券化の早期実現に寄与するものと考えています。更には、今後のデジタルスペース時代を見据え、両グループの金融先端分野での知見を総動員し、新機軸を打ち立てたいと考えています。

本提携による力強いパートナーシップを通じ、両グループは競争力の高い商品・サービスの提供や市場をリードする革新的・先進的なビジネスを創出することで、唯一無二のポジションを確立し、金融市場の健全な成長・発展への貢献と相互の持続的な成長を実現することを目指していきます。

時流を捉えて機動的な経営判断を実行

2023年3月期以降の足元の経営環境は、ロシアのウクライナ侵攻といった地政学的リスクの高まりによって資源価格の先高観が強まるなど、高インフレ局面が長引く可能性があります。世界の金融市場においては、欧米を中心に金融政策運営の正常化を加速させるべく、長期金利の急速な上昇がみられ、日本においても近い将来、同様の状況が想定されます。

こうした金利上昇局面は、デットビジネスである銀行事業に有利に働くことは言うまでもありません。当社グループの2022年3月期連結税引前利益においては、2021年12月に連結子会社化した新生銀行の業績が通期で寄与したと仮定して試算すると、銀行事業の業績が全体業績に占める割合は約4割となり、証券事業を上回る状況です。

こうした事業環境を踏まえ、当社グループでは銀行事業とノンバンク事業へ経営資源を傾斜配分する戦略を打ち出しています。とりわけ両事業で当社グループとは異なる強みを有する新生銀行グループとのシナジーの発揮に期待を寄せており、様々な分野で両者の事業連携について具体的な議論を進めています。まず着手するのは「トライアングル戦略」です。当社グループが推進する地方創生戦略を加速させるべく、新生銀行が有する経営資源を積極的に活用しSBIグループ・新生銀行グループ・地域金融機関が三位一体となって共創を図る戦略です。例えば、①新生銀行が有するノウハウを活用したストラクチャードファイナンス事業での協業、②当社グループのバンキングアプリ⑥と新生銀行グループ傘下のアプラスが仕組化を行っている金融プラットフォーム「BANKIT®⑦」との連携による地域金融機関のバンキングアプリの高度化、③新

事業セグメントの変更

BEFORE



AFTER

金融分野				非金融分野
金融サービス事業	資産運用事業	投資事業	暗号資産事業	非金融事業
<ul style="list-style-type: none"> 証券関連事業 (FX関連事業や海外金融サービス事業) 保険関連事業 銀行関連事業 (新生銀行・SBI貯蓄銀行などの海外銀行やノンバンクビジネスも含む) 	<ul style="list-style-type: none"> 資産運用事業 (モーニングスターやSBIアセットマネジメント・グループなど) 	<ul style="list-style-type: none"> プライベート・エクイティ(PE)事業 (ベンチャーキャピタル、LBO、事業承継などの各種ファンドの運営) 	<ul style="list-style-type: none"> 暗号資産関連事業 (B2C2やSBI VCTレードなど) 	<ul style="list-style-type: none"> バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業 Web 3.0関連 アフリカ等の海外新市場関連

生銀行グループ傘下の昭和リースとの連携によるリース事業の強化、などの取り組みを推進する方針です。また、トライアングル戦略に加え、SBI証券をはじめとした当社グループと新生銀行グループ各社との連携による様々な施策も積極的に実施していきます。▶ P.27

銀行事業やノンバンク事業に注力する一方で、従来より当社グループの利益の柱である証券事業では、引き続きネオ証券化の早期実現に向けて取り組んでいます。ネオ証券化とは、次世代の証券事業のあり方を見据え、オンライン取引で投資家が負担している国内株式の現物での売買委託手数料の無料化を図るものです。このネオ証券化の実現には、株式売買委託手数料に依存しない事業基盤の構築が不可欠で、これまでにM&Aを含めた収益源の多様化と、収益力強化に向けた様々な取り組みを推進してきました。ネオ証券化に対応できる利益水準の確保に一定の目途が立ってきたと考えており、遅くとも2024年3月期の上半期中には実現する予定です。また、顧客基盤の飛躍的な拡大が見込まれるネオ証券化を着実に実現することで、既に組織再編や事業構造の変化などを進める動きが見られる証券業界においても、変革を主導していきたいと考えています。それにより、業界の地位向上および証券市場や金融商品・サービスの高度化に貢献していきます。

このように時流を捉え、機動的な経営判断を行うために、2023年3月期以降は管理会計上の事業セグメントを、従来の3つから5つへと変更することとしました。これまでの事業セグメント区分では、国内外の株式市場をはじめとする市況が各事業セグメント内の特定の事業に大きな影響を及ぼしていました。2023年3月期以降は大きく金融分野と非金融分野に分け、金融分野の中でも市況の影響を受けやすい事業を明確にすることで、迅速かつ適切な経営判断を行うことができる体制を整えます。加えて、今後の注力分野であるデジタルスペース関連事業等を非金融分野として切り出すことで、先進的な取り組みの状況がより明確化すると考えています。

中長期視点での経営戦略を遂行し、 金融を核に金融を超える

SBIグループの2～3年後を見据えた重点戦略と施策

前述の足元の経営戦略に加え、2～3年後を見据えた重点戦略にも取り組んでいます。SBIグループはその名が示す通り、「Strategic Business Innovator(戦略的事業の革新者)」として、金融分野を超えて様々な産業向けに新技術を拡散し、次世代の社会変革をもたらすことが使命であると考えています。この考えを具現化すべく、金融・非金融分野のそれぞれで「Must(=必達)」「Want(=規制や制度改革を見据えつつグループとして達成を目指す)」という2つの視点から、10の重点戦略を設けました。

金融分野での重点戦略

金融分野においては二点をMustとして掲げており、一点目が「資本業務提携先の地域金融機関10行の達成と本格的な質的転換を目指した取り組みの完遂」です。当社グループでは、国家プロジェクトでもある地方創生への貢献を全体戦略の一つとして推進し、地域社会・経済の要である地域金融機関との共創を通じて、地方創生の具現化を目指してきました。2022年6月末現在、

KEYWORD

⑦ 金融プラットフォーム 「BANKIT®」

資金移動業および前払式支払手段発行業の登録があるアプラスが事業主体となり、新生銀行グループが有する決済、為替および与信機能などの金融サービスをカフェテリア形式(必要な機能を自由に選択できる形式)でパートナー企業に提供する金融プラットフォーム。

KEYWORD

⑧ SBI DXデータベース

SBIグループが地域金融機関に提供する、中小企業のDX化に資するソリューションの幅広いラインナップをデータベース化したサービス。SBIグループがベンチャー企業投資や外部企業との提携などを通じて培ったネットワークを駆使し、全国の中小企業データを分析し構築したもの。2022年3月末現在で約20社のラインナップを取り扱う。本データベースを基に業界カテゴリ毎の情報を集約・分析することで、地域事業者のDX化の加速による顧客利便性の向上と地域経済の活性化に寄与することが期待される。

⑨ 国際金融センター

グローバルな金融取引や投資活動において、拠点として中心的な役割を果たす都市・地域。世界中から資金が集中する米国ニューヨークや英国ロンドンなどが代表例。日本ではこれまで東京都が国際金融センター候補地としての地位向上を成長戦略の柱として、外国企業の誘致支援策などを打ち出してきた。

⑩ (株)堂島取引所

江戸時代に開設された世界初の先物取引所である「堂島米会所」の流れを汲む先物取引所。戦前の「堂島米穀取引所」の再現を目指し1952年に設立され、以来、雑穀類を上場商品として、関西圏における経済機能の一翼を担ってきた。2021年4月に組織変更を経て株式会社化を実施。将来的に総合取引所を目指しており、それに向けて2021年8月に名称を(株)大阪堂島商品取引所から(株)堂島取引所へと変更した。

(株)島根銀行、(株)福島銀行、(株)筑邦銀行、(株)清水銀行、(株)東和銀行、(株)じもとホールディングス((株)きらやか銀行、(株)仙台銀行)、(株)筑波銀行、(株)大光銀行の9行と戦略的資本・業務提携を行っており、その数は当社グループの経営資源の状況に鑑み最大10行までを想定しています。今後は「リージョナルからネーションワイドへ」を実現する事業展開を支援し、地域金融機関のみならず、その顧客である地域企業の活性化にも資する施策を加速していきます。また、地域金融機関において収益の圧迫要因の一つであるシステム面の課題を解決するべく、クラウドベースで運営可能な勘定系を含む次世代バンキングシステムの開発に取り組んでいます。同システムはSBI地方創生サービスズとフューチャーアーキテクト(株)の業務提携により開発を進めているもので、ファーストユーザーとして既に(株)福島銀行での採用が決まっており、2030年度までに10行の地域金融機関での採用を目指しています。今後は「SBI DXデータベース⑧」のメニューラインナップ拡充を通じて、効率的な取引先支援体制の構築を目指します。

二点目は「SBIグループ全体の運用資産残高を10兆円超の水準とする目標の達成」です。プライベート・エクイティを含む当社グループの運用資産残高は、新生銀行の連結子会社化もあり、2022年3月末時点で6.1兆円にまで拡大しています。2022年5月には、(株)岡三証券グループ傘下の岡三アセットマネジメント(株)の合併会社化に向けて基本合意書を締結しており、今後もM&A等を積極的に活用することで、2026年3月期を目途に達成を目指します。

金融分野のWantとする重点戦略としては、iDeCoやNISA等の積極的な提供を通じて「貯蓄から資産形成へ」を推進する施策の強化を挙げています。日本の個人金融資産は、世界で有数の資産規模であり、その50%超を占める「現金・預金」が新たな運用資金となれば、世界中の投資家から日本の潜在力が注目されると考えられます。日本の政策としても、世界に開かれた国際金融センター⑨としての地位を確立することを目指しており、当社グループはこれを大阪で実現するべく、大阪府・大阪市との連携および協力関係の強化に取り組んでいます。この次世代の国際金融センターの中核組織として、当社グループとSMBCグループの共同出資で設立した大阪デジタルエクステンヂ(ODX)と、2021年4月に株式会社化を果たした(株)堂島取引所⑩の2つを位置付けており、引き続き支援を行っていきます。なお、ODXは2022年6月からPTS業務の運営を開始しており、2023年には国内初のセキュリティ・トークン(ST)の取り扱いを予定しています。この他にも、ネオ証券化を通じた証券業界の再編主導と業界地位の向上や商品・サービスの高度化への貢献、保険事業の事業規模拡大といった、金融サービス事業を安定的に成長させるための施策を重点戦略と定め取り組んでいきます。

非金融分野での重点戦略

SBIグループでは、今後の注力領域であるデジタルスペース分野において、圧倒的な先進性を有するデジタルスペース生態系の確立を目指しています。そのため、非金融分野のMustとする重点戦略は、「デジタルスペース時代の先駆者としての知名度獲得に向けたブランディングの展開」を掲げており、SNSや動画配信を通じたデジタル世代へのアプローチを強化しています。

当分野でWantとする重点戦略としては二点掲げており、一点目は、「SBIグループは先端技術やリソースを保有する投資先・提携先企業と協同で、日本の国家戦略に合致する環境・エネルギー等の様々な事業を展開」することです。一例としては、「道の駅」に係わる事業構想があります。当社グループが保有する地域金融機関とのネットワークや充電インフラ、再生可能エネルギー等の経営資源を全国に広がる道の駅で提供し、地域活性化を推進することで、地方創生に貢献する構想です。

もう一点のWantは、「プラットフォーム事業、とりわけメタバースを含むWeb 3.0^⑪における制度やインフラ構築に貢献」することとしています。2019年10月に当社グループが主導して設立し、国内におけるSTO^⑫ビジネスの法令順守・投資家保護の徹底と、その事業機会を模索する(一社)日本STO協会に加え、デジタルスペースの発展に寄与する業界横断の総合経済団体として、(一社)日本デジタル空間経済連盟を2022年4月に設立しています。

そのほかデジタルスペース生態系の確立に向けては、STに関して発行から流通・カस्टディに係る機能まで一気通貫で提供する体制の構築や、NFTマーケットプレイス事業への本格進出、ブロックチェーン^⑬・分散型台帳技術(DLT)^⑭の活用によるトレーサビリティ・サービスの提供などに取り組んでいきます。→P.24

「Must」とする重点戦略 金融

- 1 資本業務提携先の地域金融機関10行の達成と本格的な質的転換を目指した取り組みの完遂
- 2 SBIグループ全体の運用資産残高を10兆円超の水準とする目標の達成

「Want」とする重点戦略 金融

- 3 ネオ証券化の実現による顧客基盤の飛躍的拡大を背景に、証券業界の再編を主導し、業界地位の向上および証券市場や商品・サービスの高度化に貢献する
- 4 個人金融資産の「現金・預金」比率の50%→30%への引き下げに寄与するべく「貯蓄から資産形成へ」を推進する施策を強化
- 5 保険事業において国内外での買収等を通じた事業規模の大幅な拡大を目指す

- 6 資本効率の高いノンバンク事業を集約し、将来的に「SBIノンバンクホールディングス」を設立
- 7 SBIグループは一丸となり、大阪の戦略特区を後押しし、国際金融センター構想を支援

「Must」とする重点戦略 非金融

- 8 デジタルスペース時代の先駆者としての知名度獲得に向けたブランディングの展開

「Want」とする重点戦略 非金融

- 9 SBIグループは先端技術やリソースを保有する投資先・提携先企業と協同で、日本の国家戦略に合致する環境・エネルギー等の様々な事業を展開
- 10 プラットフォーム事業、とりわけメタバースを含むWeb 3.0における制度やインフラ構築に貢献

社会とともに成長するサステナブルな企業であるために

持続可能な社会の実現

近年では、企業が環境・社会への配慮と事業の持続可能性の両立を図る、サステナビリティ経営に対する社会の関心が高まっています。SBIグループでは、創業時から「顧客中心主義」の徹底という理念のもと、消費者や社会など広くステークホルダーのためになる活動を行い、それが結果として自社の利益にも繋がるとの考えに基づき、事業を行ってきました。これは昨今のサステナビリティ経営の考え方と軌を一にするものであり、私はそれが体現された、企業が目指すべき姿こそが「強くて尊敬される企業」であると確信しています。

そしてそれを実現するためには、様々な事業に取り組むにあたり、社会性の認識・社会的信用の獲得・「社徳」を高めるという3つの観点を意識することが必要であると考えています。つまり、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在しているという、企業の社会性を認識しなければなりません。また、自社がどのような価値観や経営理念、ビジョンを持ってい

KEYWORD

⑪ Web 3.0

→ P.63 参照

⑫ STO

(Security Token Offering)

株式や債券、不動産など様々な実在する資産の価値に裏付けられた「トークン(代用通貨)」の発行を通じた新たな資金調達の仕事。

⑬ ブロックチェーン

暗号技術を活用した分散型台帳技術の一種であり、暗号化した情報の塊(ブロック)を時系列(チェーン)に繋げることで、データの改ざんを不可能にしようという技術。過去の情報(ブロック)を改ざんしようと試みた場合、前後に繋がっているブロックとの照合情報にズレが生じるため、改ざんや消去への耐性に優れたデータ構造を有しているのが大きな特長。もともとは暗号資産ビットコインの決済に使う基盤技術として開発されたが、現在では金融取引のみならず、不動産取引や流通、医療など多くの分野へと活用範囲が拡大している。

⑭ 分散型台帳技術

(DLT:Distributed Ledger Technology)

ネットワークを構成する複数の参加者が取引記録を相互監視しながら情報を共有することで、発生した変更に応じて各参加者が保有する分散型台帳を更新しつつ、全体として同一のデータベースを保持する仕組み。全ての取引記録を一元管理する従来型の中央集権的なネットワークに比べ、分散管理するネットワークは単一障害点がないため、安全性や利便性に優れ、低コストで管理できるなどのメリットがあるとされている。実装例としてブロックチェーンがある。

KEYWORD

⑮ SBIグループのサステナビリティ

→ P.18 参照



るかを社内外へ発信し、それに沿った企業活動を実行することで社会的信用を得る必要があります。更に、私は人に人徳があるように、企業にも「社徳」があると考えています。この「社徳」を高めるためには、役職員全員が徳性を高め、正しい倫理的価値観を持ち続けることが必要です。

このように、当社グループは従来より持続可能な社会の実現と、持続的な企業価値向上の両立を図るべく取り組んできましたが、こうした姿勢をステークホルダーの皆さまに改めて示すべく、2022年3月期には「サステナビリティ基本方針」およびマテリアリティ(重要課題)の策定⑮を行いました。

持続的な企業価値の向上

SBIグループでは、持続的な企業価値の向上を図るべく、「企業価値向上のメカニズム」という考え方を示しています。これは「顧客中心主義」をグループ全体で徹底することにより顧客価値が増大し、それが業績の向上に繋がることで株主価値が高まり、優秀な人材が集まるとともに待遇向上等によって人材価値の向上にも寄与し、より良い商品・サービスの創出に結びつき、更に顧客価値が増大するという考え方です。つまり、ステークホルダーとの好循環を生み出すことで、中長期的な企業価値の持続的成長を実現するというものです。

まず顧客価値については、前述の通り当社グループでは「顧客中心主義」の徹底を普遍的な考え方としています。昨今ではM&Aを活発に行っていますが、このような考え方は新たにグループ入りした企業においても徹底的に浸透させる方針です。直近で言えば、新生銀行グループが新たに傘下に加わりましたが、私自ら新生銀行の管理職社員や若手社員と交流する場を設け、当社グループの企業哲学を発信しました。

次に株主価値についてですが、2023年3月期からは株主価値に直接的に寄与する株主還元に関する基本方針の見直しを行いました。具体的には、配当金総額に自己株式取得額を加えた総還元額を、当面の間はセグメント変更後の金融サービス事業における税引前利益の30%程度を目安とします。これは金融サービス事業が比較的安定してキャッシュ・フローを創出する事業セグメントであり、株主・投資家の皆さまにとって還元施策を見通しやすくするという目的もあります。また当社グループの株主構成は、外国人機関投資家の割合が高く推移しており、バランスのよい株主構成を目指すためにも、今後は国内における個人投資家に向けた施策を積極的に行う方針です。

最後に人材価値については、当社グループの成長の原動力である有為な人材の確保に向け、積極的な施策を行っています。2022年4月からは、新卒初任給を16.8%引き上げるとともに、入社3年目までの若手社員の給与を3年間の総額で16.7%引き上げ、入社3年目までの給与テーブルを業界において最高水準のものとししました。これを機に新卒採用活動の一層の強化を図り、優秀かつグローバルな人材の採用拡大に繋げていきたいと考えています。また、在籍する社員の活躍に十分に報いるため、全役職員にグループ連結業績を反映させた報酬制度を導入しています。更に、当社グループでは若手社員にも新規事業を提案する機会が与えられており、例えば提案が事業化される際は提案者である若手社員を社長に据えるなど、若手人材の積極的な登用を進めています。直近では、2020年に設立したSBI e-Sportsで入社5年目の社員が代表取締役社長に就任したほか、2019年に設立したSBI Africaの代表取締役や同社とSOMPOグループとの合併会社の代表取締役は、それぞれ新卒入社9年目・7年目の社員が務めています。

世の中が新しい時代を迎えつつある中、SBIグループは今後もグループ一丸となって新しい価値創出に努めていきます。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、一層のご指導、ご支援を賜りますよう深くお願い申し上げます。

SBIグループの考える企業価値の三構成要素

顧客価値

顧客価値とは、企業が顧客に提供する価値のことであり、SBIグループが提供する財・サービスの本源的な価値です。SBIグループは創業以来、「顧客中心主義」を掲げ、証券・銀行・保険事業などの金融サービス事業において、インターネットを活用して圧倒的な価格競争力を持つ商品・サービスを提供してきました。現在では、革新的な技術であるAIやブロックチェーン等の先進技術を活用した商品・サービスの拡充や、新たな金融サービスの開発に注力することで、顧客価値の向上に努めています。

株主価値

SBIグループでは、株主価値を株主と債権者が将来受け取ることが予想されるフリー・キャッシュフローの現在価値の合計と考えています。株主価値の向上に関連する重要な経営指標の一つとして自己資本利益率(ROE)があり、10%以上の水準を維持することを謳っています。他方、ゴーイングコンサーンとしての企業の健全な成長という観点からは、ROEだけを重視した経営では短期的な成長にしかかなり得ません。従ってSBIグループでは顧客価値の増大による業績の向上から得られる利益や創出されたキャッシュを、株主還元充てるのみならず、今後の更なる成長に向けた投資にもバランスよく配分することで、株主価値の増大を目指しています。

人材価値

SBIグループでは、人こそが競争力の源泉であり、差別化をもたらす主因であると捉え、従業員の採用活動を継続的に行い、国内外で多くの優秀な人材を確保してきました。SBIグループが全面支援するSBI大学院大学での研修や、グループ会社などでの若手人材の役員抜擢、女性の管理職への登用などを積極的に行い、国籍や人種、年齢、性別などに関係なく実力に応じた評価を実施することで人材育成にも努め、人材価値の向上に注力してきました。また、従業員の健康保持・増進などへの配慮や自らが希望するキャリア形成のサポートを行うことなどにより、従業員が働きやすい職場環境を整備し、従業員エンゲージメントを高めています。

SBIグループの考える企業価値とは、上記三つの価値の総和

企業価値向上のメカニズム

