



価値創造ストーリー編

SBI GROUP STORY

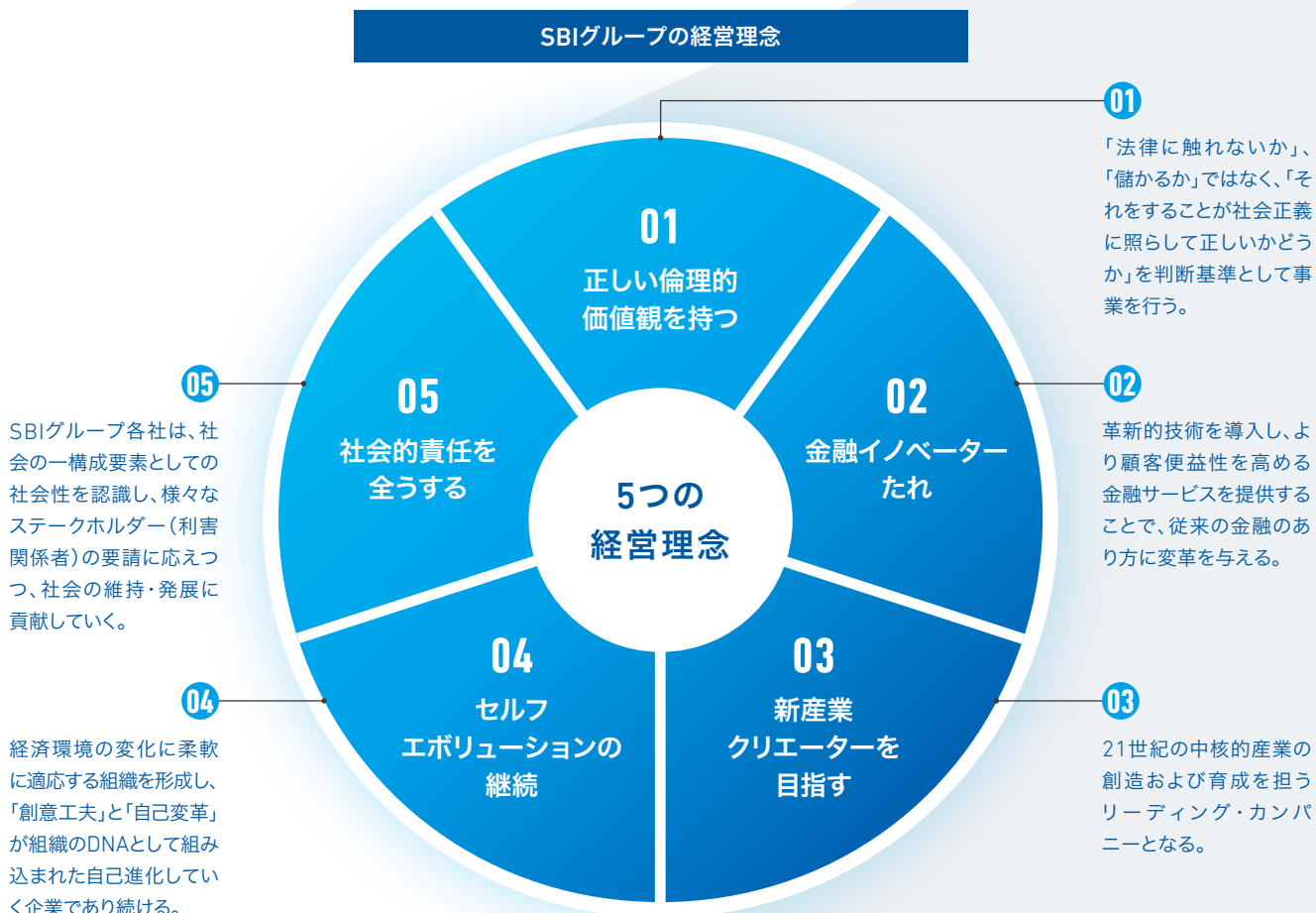
SBIグループの存在意義

PURPOSE

常に時流を捉え「世のため人のため」となる
革新的な事業を創造することが、
創業時からの私たちの想いです

「経営理念」とは、経営トップの交代や事業環境の変化があっても簡単に変更されることのない、企業の普遍的な価値観や存在理由を示すものです。すなわち、組織の依って立つ礎であり、それによって企業は長期的な目標を明確にでき、社員は働く目的を共有できるようになると考えています。SBIグループは1999年の創業に先立ち、以下の「5つの経営理念」を定めました。

この「5つの経営理念」に加え、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できるという考えのもと、社会の維持・発展に貢献することを目指してきました。常に時流を捉え、「世のため人のため」となるような革新的な事業を創造することが、創業時からの私たちの想いです。



SBIグループの 経営理念を体現する具体例

SBIグループはインターネット技術の黎明期に創業し、オンライン証券事業に参入①しました。「顧客中心主義」の徹底により、株式売買委託手数料の継続的・段階的引き下げを行い、真に顧客の立場に立ったサービスを提供し続けることで②、SBI証券はリテールマーケットでトップシェアを誇る証券会社へと成長しました。このように、当社グループは「世のため人のため」となるような革新的な事業を創造することで、持続的な成長を実現するとともに、社会の維持・発展に貢献してきました③。しかし、こうした過去の成功体験に捉われず、昨今目まぐるしく変化するデジタル世界の潮流を的確に捉え今後も進化し続けるべく④、セキュリティ・トークン(ST)、非代替性トークン(NFT)といったデジタルスペース分野への取り組みを進めています⑤。

事業構築の基本観

「顧客中心主義」の徹底

SBIグループでは創業以来、顧客利益を最優先する「顧客中心主義」を掲げています。株式売買委託手数料の価格破壊、好金利の預金商品の提供、業界最低水準の保険料の実現など、革新的な技術を活用して価格競争力を持つ商品・サービスを提供することに加え、お客さまのニーズに合わせた商品ラインナップの拡充や、ネットとリアル店舗の融合にも努めています。

「企業生態系」の形成とシナジーの徹底追求

「企業生態系」とは、互いに作用しあう組織基盤によって支えられた経済共同体のことを指します。SBIグループでは、「全体は部分の総和以上である」「全体には部分に見られない新しい性質がある」という「複雑系の科学」の二大命題をもとに、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「企業生態系」を構築してきました。

革新的技術に対する徹底的な信奉

SBIグループは、AIやブロックチェーン、ビッグデータ、IoT等の新たな技術を積極的に活用しています。革新的な技術開発が世界的に進展するフィンテック領域のほか、AIやブロックチェーン分野における国内外の有望なベンチャー企業に「投資」し、投資先企業の有する新技術等をグループ内金融サービス事業各社へ「導入」、そしてそれらの技術を業界横断的に「拡散」という3つのプロセスを通じ、成長を推進しています。

近未来を予見した戦略の策定と遂行

SBIグループは、グループ各企業を同じベクトルに向け総動員し、効率的なシナジーを生むとともに相互に一体感を強めるため、「全体戦略」と「個別戦略」を策定し事業に取り組んでいます。全体戦略は、社会問題や国家目標などに合致し、時代の変遷を見ながらグループを挙げて取り組むもので、その全体戦略が効率的に各子会社に伝播され具体的な個別戦略となり、統一的な目標を達成する動きとなります。

SBIグループの全体像

SELF- EVOLUTION

金融を核に金融を超え、 事業領域を 拡大させていきます

SBIグループは、オンライン証券・銀行・保険などの金融サービス事業を中心に、ベンチャー企業への投資を主とするアセットマネジメント事業、医薬品・健康食品および化粧品などの開発・販売や、メディカルインフォマティクス事業を行うバイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業を3大事業として、飛躍的な成長を遂げてきました。

2023年3月期からは、管理会計上の事業セグメント区分を、5事業セグメント体制へと変更しました。これまでの事業セグメント体制においては、株式市場などのマーケット環境が各事業セグメント内の特定事業に大きな影響をもたらしていたことや、今後Web 3.0関連等の非金融分野の事業が拡大すると想定される中で、その所属が不明瞭になるなどの問題が顕在化したことから、今回の変更に至りました。変更後は、マーケット環境の影響を受けやすいセグメントと受けにくいセグメントが明確になり、より機動的な経営判断を行うことが可能となるほか、金融サービス事業が安定的なキャッシュ・フローを生み出すセグメントとして明確になることで、配当等の株主還元施策を見通しやすくなります。また、Web 3.0や海外の新市場での事業展開等といった、当社グループの先進的な取り組み状況も明確化されます。

今後はこの5事業セグメント体制にて、「金融を核に金融を超える」を実現するべく、引き続き先進技術を活用した商品・サービスの改善や新たなビジネスの創出に向け注力していきます。

資産運用事業

資産運用に関連する
サービスの提供

モーニングスターやSBIアセットマネジメント・グループといった資産運用に関連するサービスを提供しているグループ各社で構成されています。



資産運用事業

暗号資産事業

暗号資産マーケットメイカーや、
暗号資産(仮想通貨)の
交換・取引サービス、システムの提供

成長領域と位置付ける暗号資産関連の事業を展開するグループ各社で構成されており、収益性を明確にするため独立した事業セグメントとしました。



暗号資産事業



金融
サービス
事業

投資事業

非金融事業

金融サービス事業

証券関連事業、銀行関連事業、保険関連事業

証券・銀行・保険分野のグループ会社で構成され、従来は他のセグメントに分類されていたSBI貯蓄銀行などの海外金融サービス事業等も集約しました。

投資事業

ベンチャーキャピタル、レバレッジド・バイアウト、事業承継などの各種ファンドの運営

SBIインベストメントといったベンチャーキャピタルをはじめ、各種ファンドの運営などプライベート・エクイティ投資等を展開するグループ各社で構成されています。

非金融事業

バイオ・ヘルスケア&
メディカルインフォマティクス事業、
Web 3.0関連、
アフリカ等の海外新市場に関する事業

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Web 3.0に関連する事業、アフリカをはじめとした海外新市場で事業展開を行うグループ各社で構成されています。また、今後SBIグループに加わる企業のうち、先進的な取り組みを行う企業は当事業セグメントに属する予定です。

SBIグループの価値創造

VALUE CREATION

強みを活かした 事業活動を通じて、 社会的・経済的価値を 創造し続けます

SBIグループは「5つの経営理念」とともに、「顧客中心主義」の徹底、「公益は私益に繋がる」という考えを全ての事業活動の根底に据えています。

創業以来培ってきた当社グループの強みとそれに基づく事業活動を通じて、「世のため人のため」となる社会価値を追求していくことが、私益、すなわち自社の経済価値の増大にも繋がるものと確信しています。

STRENGTH

SBIグループの強み

顧客基盤

- グループ全体で**4,200万人**を超える顧客基盤を獲得
- SBIグループの証券口座数・個人株式委託売買代金シェア
大手対面証券も含めた証券業界において**No.1**
- SBI証券のIPO引受関与率 **97.5%**
2013年3月期から業界**No.1**を堅持
- SBI証券、住信SBIネット銀行、SBI損害保険は
各分野で顧客満足度**No.1**を獲得
- SBIインベストメント
投資金額 **累計5,153億円**
出資約束金額 **累計6,887億円**
- 総額1,000億円の国内最大級ベンチャーキャピタルファンド
「SBI 4+5ファンド」に**206社**が出資
※ 2022年1月6日時点、当社調べ

▶ P.22-23 SBIグループの顧客価値

ECONOMIC VALUES

経済価値

2022年3月期の実績

• 連結税引前利益	4,127億円
• ROE	49.4%
• グループ運用資産残高	6.1兆円

中期ビジョン(2021年4月から3~5年)目標値

• 連結税引前利益	3,000億円超
• ROE	10%以上の水準を恒常的に維持
• グループ運用資産残高	10兆円超

5つの経営理念

▶ P.12-13 | SBIグループの存在意義

グループ内外の アライアンス

様々な企業とのアライアンスにより
Win-Winの関係性を構築

- 地域金融機関提携社数：
100以上
- SBIインベストメントによる
ファンド出資先企業**1,067**社のうち、
SBI証券が**113**社のIPOを引受け

知的資本

革新的技術を積極的に育成・活用

- ベンチャー企業等への投資を通じ
た、革新的な技術や知見を有する企
業の育成支援
- 革新的技術を活用した新しい金融
サービスの提供や、社外への業界横
断的な技術の拡散

財務資本

規律に基づいた健全性の高い財務基盤

- 長期発行体格付(R&I)：
A-(安定的)
- 連結総資産額：
178,382億円

人的資本

継続的な成長を支える多様な人材

- グループ
連結従業員数：
17,496名
 - SBI大学院大学への企業派遣制度を
通じたMBA取得者数：
143名
- ▶ P.38-39 | ダイバーシティ&インクルージョン

※数値は2022年3月末時点

BUSINESS ACTIVITIES

企業活動

5つの事業セグメントで
事業を展開

SBIグループの全体像

▶ P.14-15

時流を捉えた戦略の実行

CEOメッセージ

▶ P.2-9

特集①②

▶ P.24-28

サステナビリティ経営の推進

SBIグループの重要課題

▶ P.18-19

SOCIAL VALUES

社会価値

社会的価値の増大に寄与したと考える一例

- 革新的な技術を活用した金融サービスの提供
→顧客便益性の一層の向上
- 地域金融機関等と提携し地方創生戦略を推進
→地域経済、ひいては日本経済全体の活性化に貢献
- SBIグループのベンチャー投資基本戦略である、「投資」「導入」「拡散」の3つのプロセスに基づく
新規事業への積極的投資と育成
→21世紀の中核的産業の創造および育成
- 健康増進に資する5-ALAの活用やメディカルインフォマティクス事業への注力
→医療の高度化と人々の健康増進に寄与
- 従業員の能力開発とダイバーシティ&インクルージョンの推進
→多様な人材が能力を発揮できる環境づくり



▶ P.18-19 | SBIグループの重要課題

SBIグループの重要課題

SUSTAINABILITY

社会とともに持続的に成長する 企業を目指します

サステナビリティ基本方針

SBIグループは持続可能な社会の実現および当社グループの持続的成長の実現に向け、2021年12月に「サステナビリティ基本方針」を策定しました。

SBIグループは創業以来、「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」という変わらぬ考えのもと、社会の維持・発展に貢献することを目指しています。

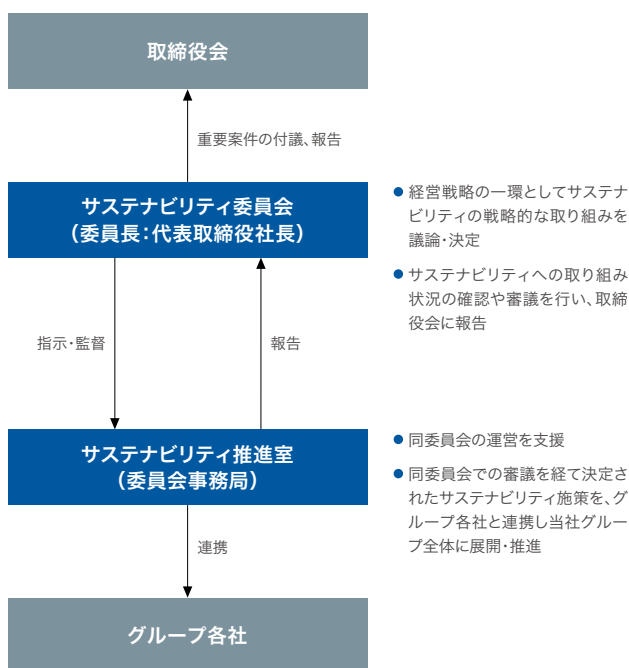
常に時流を捉え、世のため人のためとなるような革新的な事業を創造することこそが、社会的責任の遂行と持続的な成長の要であると考えています。また、人に徳があるように企業にも「社徳」があり、企業としての社会的責任を果たすことで「社徳」が高まり、企業を取り巻く幅広いステークホルダーから信頼される「強くて尊敬される企業」となると考えています。

こうした方針や考え方は、SBIグループの経営理念の中に具現化されており、常に社会に必要とされる企業グループであり続けるため、役職員は事業活動の推進においてこの企業哲学を反映させています。

SBIグループは、社会的正義に照らして正しいことを実践するとともに、“Strategic Business Innovator(戦略的事業の革新者)”として、現状維持で良いのか常に自らに問いかけることで、今後も様々な事業活動を通じて社会課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現と継続的な社会価値の向上を目指していきます。

サステナビリティ推進体制

SBIグループは創業以来、様々な事業活動を通じて社会の維持・発展に貢献することを目指してきました。昨今、社会課題の解決による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ことの重要性がより一層増していることを踏まえ、当社は2021年11月に「サステナビリティ委員会」を新たに設置しました。



SBIグループのマテリアリティ(重要課題)

SBIグループは、社会との共生により持続的に成長するため、事業を通じて取り組むべき課題を抽出するべく、GRIスタンダードや「持続可能な開発目的(SDGs)」などの国際的な枠組み・ガイドラインを踏まえ、「解決すべき社会・環境課題」と「SBIグループの企業価値向上」の両軸で事業機会とリスクを整理しました。

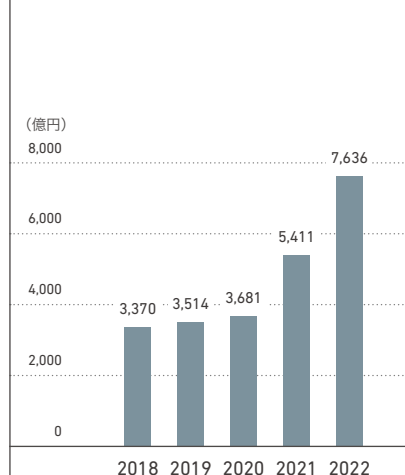
そして、「課題解決に向けてどのような貢献が可能か」「課題解決に向けた取り組みが中長期的なグループ戦略とアラインするか」等の観点から優先的に取り組むべき課題を特定し、「SBIグループのマテリアリティ」として策定しました。なお、本マテリアリティについては、中長期的なグループ経営戦略の変更や刷新、社会情勢の変化等を踏まえ、継続的に見直しを行っています。

SBIグループのマテリアリティ(重要課題)	取り組み事例	関連する社会課題
<p>新たな社会潮流や顧客ニーズを捉えた付加価値の創出</p> <p>SBIグループは創業以来掲げる経営理念を堅持し、弛まず実践することで成長し続けてきました。グループ全事業で貫いてきた「顧客中心主義」や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「企業生態系」によって、これからも社会全体に貢献する革新的な金融ソリューションを創出していきます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 一人ひとりのライフスタイルに沿った資産形成機会の提供 顧客便益性を一層高める金融サービスの提供 デジタルアセットを基盤とする企業生態系の構築 <p style="text-align: right;">→ P.22, P.24</p>	
<p>新産業の育成と技術革新への貢献</p> <p>テクノロジーこそが社会に新たな潮流を生み出すとの考えから、革新技術を有するベンチャー企業等への積極的な「投資」のほか、それら技術のSBIグループ内企業への「導入」、アライアンスパートナー等への「拡散」を通じ、持続的な事業拡大とDX(デジタルトランスフォーメーション)の加速といった社会変革を推進します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 21世紀の中核的産業の創造および育成 革新的な金融サービスの提供 業界横断的な技術の拡散 	
<p>ステークホルダーと協働した社会課題の解決と経済の活性化</p> <p>業種業態に捉われず、あらゆるステークホルダーと協働し、互いの持つ経営資源・ノウハウを融合させることで、新たな事業機会を創出し、相互の持続的成長ひいては日本経済全体の活性化に貢献することを目指します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地方創生に寄与する事業の推進 パートナー企業とのアライアンスの拡大と深化 価値共創によるイノベーションの促進 <p style="text-align: right;">→ P.2, P.28</p>	
<p>豊かで健康的なサステナブル社会の実現</p> <p>グローバル社会において企業に求められる役割等を踏まえ、気候変動リスクと機会への対応や人々の健康増進、生活の質の向上に向けた取り組みを通じて、持続可能な社会の維持・発展に貢献します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 環境分野の課題解決に資する投融资の実施 自然災害に伴う損害を軽減する各種保険サービスの提供 健康増進に資する5-ALA等を活用した医薬品・機能性表示食品の研究開発 医療情報のデジタル化やビッグデータの活用による医療の高度化に貢献 	
<p>多様な価値観を尊重し受け入れる組織風土の醸成</p> <p>SBIグループは、人こそが創造性の源泉であり、競争力の源泉となる差別化をもたらす主因であると捉えています。既存の概念に捉われることなく、イノベーションを生み出す企業であり続けるため、多様な人材がそれぞれの能力を最大限に発揮し活躍できる環境づくりに努めます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティ&インクルージョンの推進 従業員の能力開発を通じた人材価値の継続的な向上 個性や人との違いを尊重できる柔軟な働き方の整備 <p style="text-align: right;">→ P.38</p>	
<p>持続的成長を実現する企業体制の強化・充実</p> <p>SBIグループは、急激な経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる経営基盤を構築する一方で、企業の社会性を強く認識しています。全てのステークホルダーとの信頼関係を一層深め、相互の発展を図るべく、持続的な企業価値の向上に資するコーポレート・ガバナンスの強化・充実に取り組みます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 透明性・独立性が確保された意思決定プロセスの構築 事業機会とリスクを想定した経営戦略の立案やリスクマネジメントの実行 内部統制システムの整備と適正な運用 <p style="text-align: right;">→ P.40</p>	

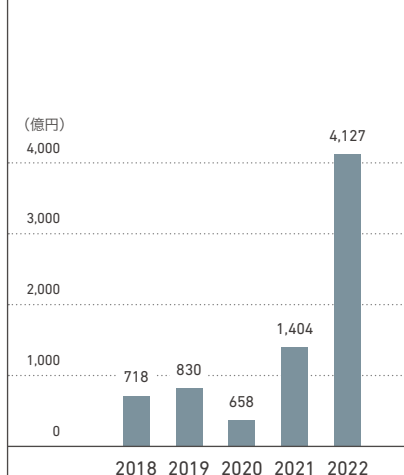
SBIグループのKPI

連結財務ハイライト(IFRS)

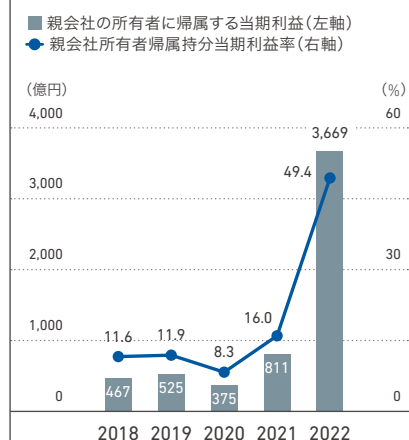
収益



税引前利益

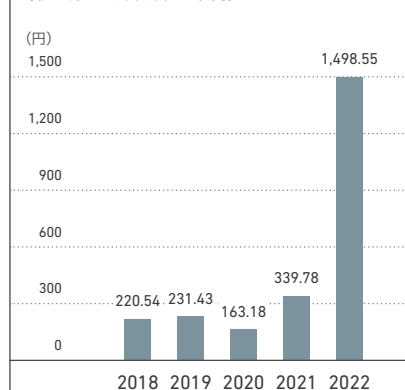


親会社の所有者に帰属する当期利益 親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)



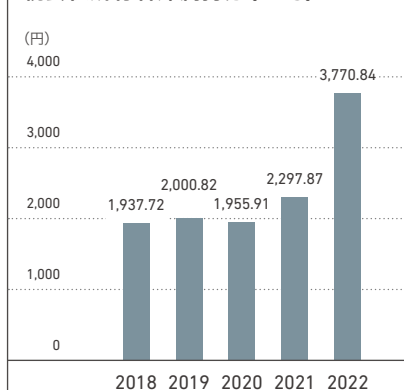
基本的1株当たり当期利益(EPS)

(親会社の所有者に帰属)



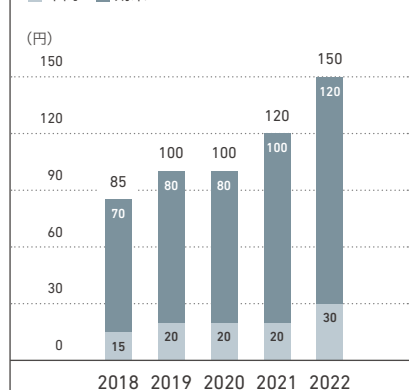
1株当たり

親会社所有者帰属持分(BPS)



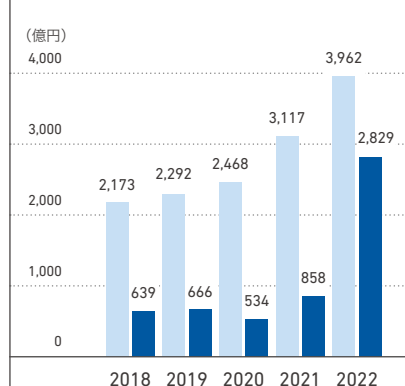
1株当たり配当金

■ 中間 ■ 期末



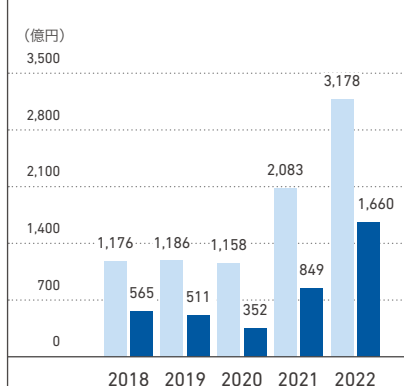
金融サービス事業*

■ 収益 ■ 税引前利益



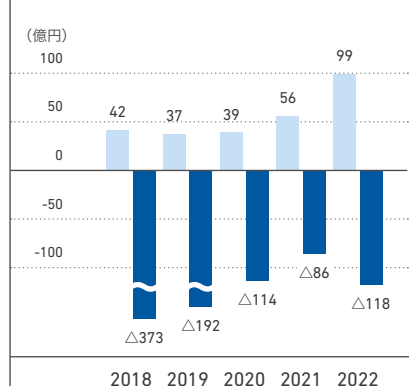
アセットマネジメント事業*

■ 収益 ■ 税引前利益



バイオ・ヘルスケア& メディカルインフォマティクス事業*

■ 収益 ■ 税引前利益



*2018年3月期~2022年3月期においてセグメント変更を行っているグループ会社がありますが、上記数値は当該会計年度における公表数値を使用しており、連続性がない場合があります。
*セグメント別の数字に連結消去は含まれておりません。

非財務ハイライト

展開国・地域数

25_{カ国・地域}

(2022年6月末現在)

成長市場であるアジアの新興国を中心に海外拠点を設立しており、各分野においてグローバルな事業展開を推進しています。

連結従業員数に対する海外拠点における従業員数の割合

22.9%

(2022年3月末現在)

「日本のSBIから世界のSBI」へとグローバル展開する中において、海外拠点における従業員の割合は全体の2割以上を占めています。

これまでに新規株式公開を果たしたグループ会社数

15_社

(2022年3月末現在)

当社の潜在的企業価値を顕在化させるべく、グループ会社の新規株式公開を推進しています。

女性取締役人数/比率

2_人 / 14.3%

(2022年7月末現在)

SBIホールディングスでは女性取締役を2名選任しており、全取締役計14名に占める割合は14.3%です。

独立社外取締役人数/比率

7_人 / 50.0%

(2022年7月末現在)

SBIホールディングスでは独立社外取締役を7名選任しており、全取締役計14名に占める割合は50.0%です。

取締役会への出席率

99.2%

(2022年3月期)

SBIホールディングスの取締役および監査役の取締役会への出席率は99.2%となっています。

長期発行体格付

A-

(2022年4月27日現在)

当社の(株)格付投資情報センター(R&I)による長期発行体格付は、2022年4月にBBB+から1ノッチ引き上がり、長期発行体格付A-(方向性:安定的)を取得しました。

株主構成に占める機関投資家比率

76.1%

(2022年3月末現在)

国内外機関投資家による保有比率が上昇しており、中でも外国人による保有比率が高く、48.6%となっています。今後は個人株主の比率を引き上げ、バランスのとれた株主構成を目指します。

SBI子ども希望財団寄附実施累計金額

約11億2千万円

(2022年3月末現在)

(公財)SBI子ども希望財団を通じて児童福祉問題の解決に積極的に取り組んでおり、2022年3月期までの寄附実施累計金額は約11億2千万円となっています。

SBIグループの顧客価値

金融サービス事業各社の顧客満足度(2022年6月末現在)



2021年 HDI格付けベンチマーク
国内最高評価 三つ星



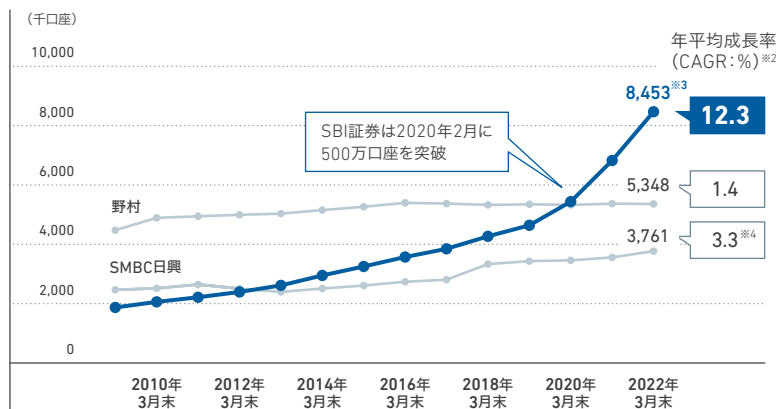
2022年 オリコン顧客満足度調査
ネット銀行 第1位



2022年 オリコン顧客満足度調査
自動車保険 保険料 第1位

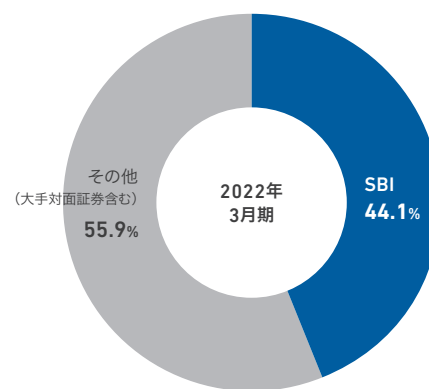


SBI証券および大手対面証券2社^{※1}の口座数の推移



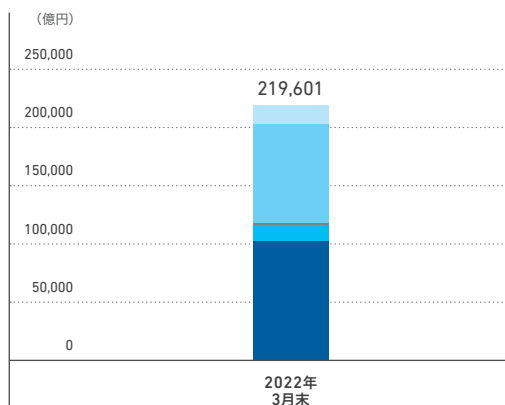
※1 大和証券の2017年3月末までの口座数は3,886千口座であり、2017年4月末以降の口座数は非開示
 ※2 2009年3月末～2022年3月末
 ※3 2019年4月以降はSBIネオモバイル証券の口座数、2020年10月以降はSBIネットトレード証券の口座数、2021年9月以降はFOLIOの口座数を含む
 ※4 2018年1月にSMBCフレンド証券と合併
 出所: 各社の公表資料

個人株式委託売買代金シェア



※SBIネットトレード証券の数値を含む
 ※各社個人委託(信用)売買代金÷{(個人株式委託(信用)売買代金(東証プライム、グロース等)+ETF/REIT売買代金)}にて算出
 出所: 東証統計資料、各社の公表資料

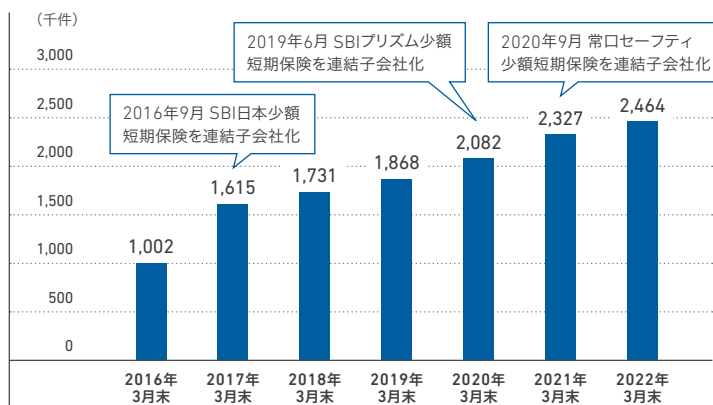
SBIグループにおける銀行セグメントの総資産



■ 新生銀行 ■ SBI貯蓄銀行 ■ SBI LY HOUR Bank
 ■ SBI Bank ■ 住信SBIネット銀行 ■ TPBank

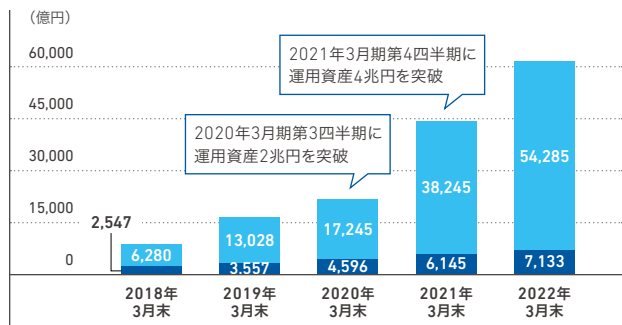
※1 国内銀行の数値は連結/日本会計基準、海外銀行は各国基準
 ※2 各社の総資産額は2022年3月末時点
 ※3 為替レートは1USD=129.1円、1KRW=0.1円、1VND=0.0053円で計算

SBIインシュアランスグループの契約件数の推移



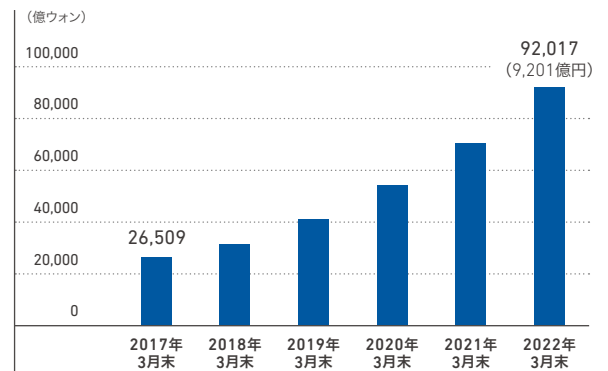
※SBI損保、SBI生命、SBIいきいき少額短期保険、SBI日本少額短期保険、SBIリスタ少額短期保険、SBIプリズム少額短期保険、常口セーフティ少額短期保険の保有契約件数の単純合算

SBIグループの運用資産額の推移



※各3月末日における為替レートを適用
 ※億円未満は四捨五入
 ※プライベート・エクイティ等には現預金および未払込額は含まれておりません。
 ※投資信託等は投資信託と投資顧問の合算値ですが、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、一部重複があります。

韓国のSBI貯蓄銀行のリテール正常債権残高の推移



※韓国会計基準に基づく
 ※1韓国ウォン=0.100円で円換算

運用中のCVCファンド

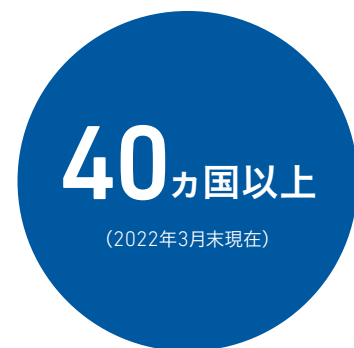
	ファンド名称	出資約束金額 (億円)
(株)ニコン	Nikon-SBI Innovation Fund	100
(株)インテージホールディングス	INTAGE Open Innovation 投資事業有限責任組合	50
三井金属鉱業(株)	Mitsui Kinzoku-SBI Material Innovation Fund	50
ハウス食品グループ本社(株)	ハウス食品グループ-SBI イノベーション 投資事業有限責任組合	50
(株)SUBARU	SUBARU-SBI Innovation Fund	100
(株)フソウ	FUSO-SBI Innovation Fund	50
ディップ(株)	DIP Labor Force Solution 投資事業有限責任組合	90
三井住友信託銀行(株)	SuMi TRUSTイノベーション 投資事業有限責任組合	50
住友生命保険相互会社	SUMISEI-SBI投資事業有限責任組合	80
(株)メディカルホールディングス	MEDIPAL Innovation投資事業有限責任組合	100
阪急阪神ホールディングス(株)	阪急阪神イノベーションパートナーズ 投資事業有限責任組合	30
(株)レスターホールディングス	Restar-SBI Innovation投資事業有限責任組合	50
KDDI(株)	KDDI Green Partners 投資事業有限責任組合	約50

※2022年6月末現在
 ※上記の他、3ファンド(出資約束金額 計200億円)があります。

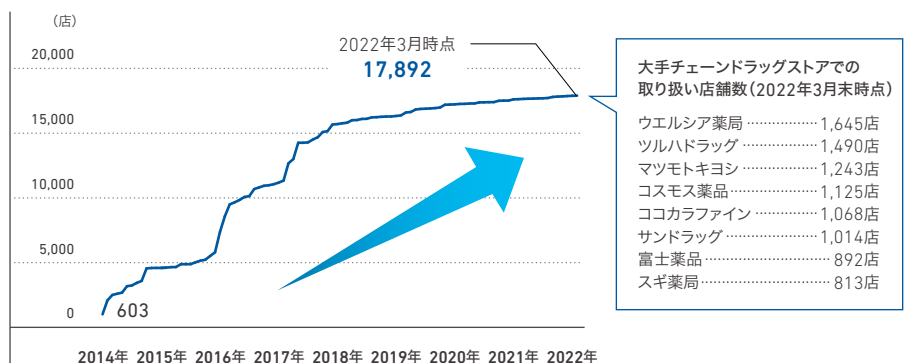
SBI 4+5ファンドへの出資者数



5-ALAを利用したがんの術中診断薬の展開国数



5-ALA配合の健康食品の取り扱い店舗数の推移



特集①:「デジタルスペース生態系」への進化を目指して

動き始めた次世代の潮流と打ち手

SBIグループは創業以来、世界に類を見ない「インターネット金融生態系」を構築してきました。

そして、ブロックチェーンを含む新技術等を有機的に結合させてきたことで、

現在では新たな「デジタル金融生態系」へと変貌を遂げています。

更に今後、本格的な到来が予測されるWeb 3.0時代においては、

多様なビジネス展開を志向し「デジタルスペース生態系」への進化を目指しています。

DIGITAL SPACE ERA

フィンテック1.0

インターネット金融生態系

フィンテック1.5

フィンテック2.0

デジタル金融生態系

Web 3.0

デジタルスペース生態系

早期からデジタルアセット領域で 様々な施策を実施

SBIグループは、創業からオンラインをメインチャネルとするインターネット金融生態系を構築してきました。昨今、従来は個人投資家を中心であったデジタルアセット関連市場への機関投資家の参入が本格化しています。例えば、米国の暗号資産取引所大手コインベース・グローバル社が2021年に扱った機関投資家の暗号資産取引は、1兆1,400億ドル(約132兆円)に達しています。こうした金融が一層デジタル化する時勢を見据えて、金融生態系の高度化を図るべく、2015年頃からはFintechファンドの組成を皮切りに、暗号資産やその基盤技術であるブロックチェーン等に関する様々な事業に参入し、デジタル金融生態系にまで発展させてきました。

今後は金融に限らず社会のあらゆる領域においてデジタル化の潮流が加速度的に進展し、デジタルスペース時代の本格的な到来が予測されています。当社グループはこうした状況を予見し、2016年にブロックチェーン推進室を設立するなど早期からの社内体制の整備に加え、国内外の有力パートナーとの提携を進めることで、デジタルアセットおよびデジタルスペース分野への本格的な進出に向けたグローバルな組織体制を構築してきました。

デジタルスペース時代に不可欠な 基盤技術の取り込み

SBIグループは、「投資」「導入」「拡散」という3つのプロセスを基本戦略として新技術を逸早くグループに取り込み、事業を拡大してきました。例えば分散型台帳技術(DLT)については、2016年に米Ripple社へ出資したほか、同社技術を活用した送金・決済インフラサービスの提供を行うマネータップ社を2019年に設立し、地域金融機関等に提供しています。革新的な基盤技術を有する企業との連携は継続的に実施しており、2022年では異なるブロックチェーン間において高い相互運用性を持つことを特長とするスマートコントラクト言語「Daml」を開発する米Digital Asset社に出資し、合併事業会社の設立を進めています。

また、デジタルスペース業界全体の発展に向けて、(一社)日本STO協会(2019年設立)、(一社)日本デジタル空間経済連盟(2022年設立)といった、業界横断的な組織づくりにも携わっています。次世代金融やデジタル金融を調査研究するシンクタンクとして2021年にはSBI金融経済研究所を設立しました。これらの組織を通じて、国内における法令遵守・投資者保護を徹底したビジネス機会の模索とその実現、調査・研究・政策提言を通じた各種制度の構築に貢献していきます。

デジタルスペース時代において 次世代の金融プラットフォームを目指す

現在SBIグループは、ブロックチェーンを中核とする様々な新テクノロジーを活用した次世代の金融プラットフォームを目指し、4つの分野に注力しています。

1つ目は次世代の金融商品であるセキュリティ・トークン(ST) **▶ P.63** で、2021年には国内初となる一般投資家向け社債型STOや資産裏付型STの公募を行うなど、グループ各社で実績を積み重ねています。また、こちらも国内初となるSTの流通市場を目指して、PTSを運営する大阪デジタルエクスチェンジ(ODX)を設立しました。ODXには(株)三井住友フィナンシャルグループ、野村ホールディングス(株)、(株)大和証券グループ本社にも株主として参画いただいています。2022年6月には国内株式の取り扱いを開始しており、2023年以降にはSTの取り扱いを開始する予定です。中長期的には、SBIグループが出資・提携しているドイツのBörse Stuttgartグループ、スイスのSIXグループ等の海外証券取引所と協同・相互接続を行うことで、STの発行から流通、カストディ(保管業務)に係る機能を一通貫で提供し、デジタルアセットを流通させる世界最大級のグローバルコリドーの形成を目指しています。

2つ目は非代替性トークン(NFT)で、2021年には日本初の統合型NFTプラットフォームを有する(株)スマートアプリ(現SBINFT)を連結子会社化し、マーケットプレイス事業に本格的に進出しています。また美術品オークションの企画・運営等を行うSBIアートオークションでは、日本初のNFTアートオークションを2021年10月に開催しデジタル芸術分野へも参入しました。

3つ目の分野はブロックチェーン/DLTの積極的な活用で、協業している米R3社が提供する企業・法人向けDLT「Corda」を活用したサプライチェーンファイナンスプラットフォームやトレーサビリティプラットフォーム、米Ripple社が開発する「XRP Ledger」を活用した国際送金サービスの提供等に取り組んでいます。

4つ目として、将来的に注目しているのは中央銀行デジタル通貨(CBDC) **▶ P.63** です。スウェーデンではe-クローナ、中国ではデジタル人民元などが既にCBDCの実証実験を開始しており、米国でもデジタルドルの発行に向けた研究を加速させるように命じる大統領令が発出されるなど、世界でCBDCの研究が急速に進展しています。当社グループとしては各国の動向を注視するとともに、新技術の活用や制度構築の面で貢献していきたいと考えています。

デジタル化が進行するWeb 3.0時代において 金融を核に金融を超える

ブロックチェーンを基盤とし、「分散」「トラストレス」を特徴とするWeb 3.0時代においては、社会のあらゆる領域でデジタル化が加速度的に進行することが想定されます。SBIグループは予てより「金融を核に金融を超える」を標榜し、金融業以外にも「核」を持つ総合的な企業グループを目指してきましたが、更なる事業機会の獲得に向けてデジタルスペースにおいて多様なビジネスの展開を図り、デジタル金融生態系を更に発展させたデジタルスペース生態系への飛躍を目指します。

デジタルスペース分野の発展を見据え、当社グループでは、将来の顧客を創出するための取り組みを強化しています。主なターゲットとなるデジタル世代の若年層は、SNSや動画配信サイト等のインターネットメディアと接する時間が多く、従来型の広告ではリーチしにくい傾向があります。当社グループは2020年に設立したSBI e-Sportsにおいてeスポーツ分野に参入しており、プログラミングチームの運営等を通じて、デジタル世代との接点を強化しています。

更には、新しい生活様式・社会を見据え、それらに対する理解促進を図るとともに、デジタルスペース時代における知名度の獲得に向けて取り組んでいます。2023年3月期からは、新しい生活様式等を既に体現し始めている若年層世代をターゲットとして、SBIグループの認知拡大を図るためのブランディング戦略を本格的に展開しています。

地方創生の面においても、(株)島根銀行が2021年8月に開催したeスポーツイベントにおけるSBI e-Sportsによる支援や、地方公共団体や地域経済団体と共同で発行する地域通貨(プレミアム付商品券等)事業、100社超が参画予定の地域金融機関向けサービス「SBI DXデータベース」等を通じ、テクノロジーの活用による地域社会の活性化に貢献しています。

また、社名をMetaに変更した米国の旧Facebook社やマクドナルド社など、近年国内外でメタバース **▶ P.63** 事業に参入する企業が急増しており、現実空間で過ごす生活時間の一部が今後仮想空間やその中での経済活動へと移るのは時間の問題と言われています。SBIグループにおいてもSBINFTが2021年に和歌山県白浜町で開催されたストリートアートプロジェクトと連動したメタバース企画を行うなど、メタバース領域に注力しています。



高 長徳
SBINFT
代表取締役

NFTで暮らしに新たな体験を

SBIGグループは2021年9月、日本初の統合型NFT売買プラットフォーム事業を展開する(株)スマートアプリ(現 SBINFT)を連結子会社化しました。国内でNFTの黎明期からNFT関連事業に取り組む同社の参画により、当社グループが手がけるデジタルアセット領域の事業が一層広がることが期待されます。

私が2019年から代表を務めてきた(株)スマートアプリがSBIグループ入りするきっかけとなったのは、2021年4月に日本初のNFTマーケットプレイス「nanakusa」(現 SBINFT Market)を立ち上げたことにあります。これは我々が公認したアーティストが作成する、NFTに紐づいたデジタルアートをブロックチェーン上で売買できるマーケットで、発表直後から各種メディアで紹介されるなど注目を集めました。そして更なる事業拡大を検討するなかで、金融事業を営むSBIグループの信用力とブランド力、更にグループ傘下のSBIアートオークションで美術品を取り扱っていること等、事業上のシナジー効果も期待できると考え、グループの一員となることを決めました。

2022年から稼働を本格化したSBINFTは、主に3つの事業を柱としています。1つは「nanakusa」をリブランディングした「SBINFT Market」における、公認デジタルアーティスト作品の一次・二次流通市場の創出です。当社の公認アーティストは200名近くにのぼり、取り扱い商品はイラストや3Dアート、映像、音楽など多岐にわたります。デジタルアートの所有や売買の楽しさを伝え市場の拡大を図ることに加え、アーティストには確実な利益還元を行い、アートに新たな世界を広げていきます。

もう1つは、私たちが「NFTの社会実装」と呼んでいる取り組みです。これは既存のサービスにNFTの機能を加えることにより新たな体験を実現するもので、2022年3月から(株)ローソンエンタテインメントと共同で、コンサートやスポーツなどの電子チケットとNFTを組み合わせたサービスの提供を開始しました。このNFTチケットはイベント終了後

も記念品としての価値を保ち、特典映像などで当日を追体験できるサービスや、リピーターのお客さま限定で特別なメッセージが表示されるようにする等、チケットを手にした方に特別な体験を提供することも可能です。

最後にNFTマーケットプレイスの他社へのOEM(Original Equipment Manufacturing)提供です。NFTの認知や関心が広がるなか、自社のWebサイト上にもNFTのマーケットを導入したいとの要望が増加しています。当社が開発したマーケットプレイス機能のOEM提供やコンサルティング活動は、国内で先行して実績を積み上げてきただけに信頼性が高く、大きな強みになると考えています。

当面の目標は、国内においてNFTを一般化させること、そして圧倒的な認知度とシェアを獲得することです。国内の様々な大手IT企業がNFT事業に参入していますが、NFT発行基盤としてグローバルで圧倒的なシェアを誇るイーサリアム(ブロックチェーン・プラットフォームの1つ)を基盤としたNFT売買プラットフォームを運営しているのは当社だけです。デジタルスペースに国境がないことを考えれば、NFTの売買もまた当たり前のように国境を越えて行われます。グローバルスタンダードに即した当社のNFT売買プラットフォームには、大きな成長性があると考えています。

もう1つの重要な目標が、グループシナジーをより幅広く発揮していくことです。証券や保険などのSBIグループが提供する金融サービスを利用するお客さまに対しても、当社が持つブロックチェーン技術や知見を活用した新たなサービスや体験を提供し、グループ全体の成長に寄与したいと考えています。

BANKING STRATEGY

新たに加わった銀行戦略の中軸

SBIグループはこれまで、インターネット専門銀行としてテクノロジーを武器に急成長を遂げてきた住信SBIネット銀行をはじめ、2013年に子会社化しSBI証券に次ぐ収益の柱へと成長した韓国のSBI貯蓄銀行など、国内外の銀行事業において実績を積み重ねてきました。そして2021年に新たにグループ入りした新生銀行は、SBIグループの銀行事業において重要な役割を担う存在になると考えています。当社グループは中長期的に安定した成長を実現するべく、銀行事業およびノンバンク事業に一層注力していきます。

SBIグループと新生銀行グループの 経営資源の有機的結合

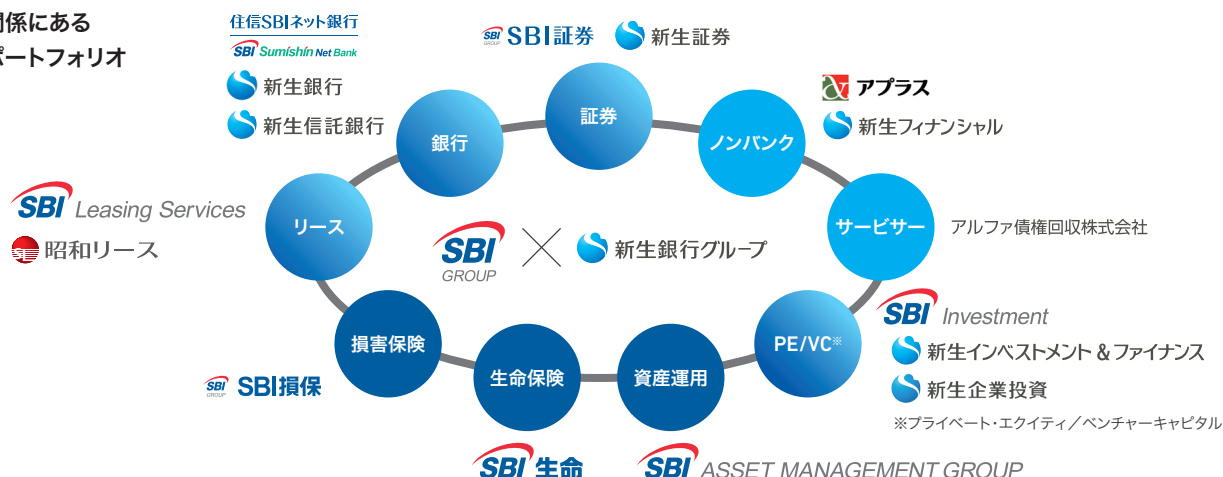
新生銀行は、2021年12月の連結子会社化によって新たにSBIグループへ加わりました。新生銀行グループは2022年3月末現在で800万以上の顧客基盤を有しており、当社グループの顧客基盤は4,200万を超えるまでに拡大しています。また、これまで当社グループが保有していなかった、コンシューマーファイナンスをはじめとするノンバンク関連事業を事業ポートフォリオに加えることにも繋がりました。なお、新生銀行は2022年3月末で10兆3,114億円の総資産を有しており、当社グループの総資産は17兆8,382億円にまで拡大しています。

当社グループと新生銀行グループはともに多様な金融サービスを展開していますが、下図に示すように両グループの事業ポートフォリオは相互補完性が高いものと考えています。両グループが有する経営資源を有機的に結合することで、より大規模かつ競争力を有する総合金融グループを目指します。その具体的な取り組みの一つとして、SBI証券と新生銀行において、金融商品仲介業での全面的な提携を今夏に開始する予定です。本提携により、

SBI証券の取り扱う株式や債券、投資信託等に加えて不動産関連金融商品や、全自動AI投資「SBIラップ」を含む多様な商品を新生銀行の顧客に提供することが可能になります。また、SBI証券が銀行代理業者となり、新生銀行とシームレスに連携する証券買付専用預金の仕組みも検討しています。これにより双方の顧客基盤の拡大と、新生銀行における預金量の増加が期待できます。SBI証券は既に同様の仕組みである「SBIハイブリッド預金」というサービスを住信SBIネット銀行と構築しており、2022年3月末時点で住信SBIネット銀行全体の預金残高の約35%を占めています。

また、当社グループが次世代の成長領域として位置付ける暗号資産領域においても、シナジーの創出が期待されます。新生銀行グループにおいて総合信販事業を展開するアプラスは、国内最大級の暗号資産取引所を運営する(株)bitFlyerと提携し、国内初となる利用額に応じてビットコインの還元が行われるクレジットカード「bitFlyerクレカ」を提供しています。2021年12月のサービス開始からわずか3日で申込件数が1万件を突破するなど好評を得ており、アプラスの顧客はSBIグループが注力してきた暗号資産領域に対し高い関心を持っていることが示唆されています。

補完関係にある 事業ポートフォリオ



BANKING STRATEGY

地方創生戦略の更なる進化に向けた「トライアングル戦略」

新生銀行グループの連結子会社化によって、SBIグループがこれまで推進してきた地方創生への取り組みは次の成長ステージへと踏み出すことが可能になると考えています。そのために、当社グループが有する地域金融機関とのネットワークを有効活用し、当社グループ・新生銀行グループ・地域金融機関が持つ機能を三位一体となって活用する「トライアングル戦略」を徹底的に推進していきます。「トライアングル戦略」においては、地域金融機関は自身が有する地域でのブランド力を発揮して事業ニーズを掘り起こします。そのような事業機会に対して当社グループと新生銀行グループは相互に連携し、当社グループからは、当社グループならびに当社グループ投資先企業の有する先端技術・ノウハウや当社グループの広大なビジネスネットワークを、また新生銀行グループからは銀行・ノンバンク機能を、それぞれ地域金融機関等へ提供することを考えています。このように、それぞれが持つ強み・機能を活かすことで、地方創生に貢献していきます。

具体的な施策の一つとしては、ストラクチャードファイナンス事業における協業が挙げられます。当社グループは、様々な業界とのネットワークを活用し、新規案件の開拓や機関投資家等の募集・仲介を行います。新生銀行はシンジケート・ローンの組成など、同行が有するストラクチャードファイナンスのノウハウを提供します。地域金融機関は地域におけるネットワークやブランド力を活かした新規案件の開拓や、各案件に機関投資家として参画することも考えられます。この三者の機能を最大限に活用した、各地域におけるニーズの吸い上げや新規案件の引受け等を通じて、地域社会の課題解決と事業の更なる拡大を目指します。

また、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®」の活用についても、本構想下で推進します。現状、ウォレット機能に留まっている「BANKIT®」基盤に、当社グループの有するバンキングアプリを組み合わせることで、地域金融機関がBaaS (Banking as a Service) モデルを展開する際のハブとして活用する方針です。当社グループは従来から地域金融機関にバンキングアプリを提供していましたが、アプラスの「BANKIT®」と組み合わせることで、地域金融機関の更なるDX推進を支援し、より顧客便益性の高い金融サービスを地域住民へ提供できると考えています。

更に、リース事業においても本構想に基づくシナジー効果が期待されます。新生銀行グループ傘下の昭和リースは、建設機械や工場設備、情報通信、環境エネルギー、ヘルスケア、不動産

等、幅広いリース関連の商品を提供しています。こうした昭和リースのリース関連商品を、SBIグループの取引先あるいは戦略的資本・業務提携先である地域金融機関の取引先へ提供することで、新生銀行グループの営業基盤の拡大を図ります。また、当社グループ傘下のSBIリーシングサービスが組成する航空機や船舶、コンテナ等を裏付資産とした金融商品を、新生銀行グループの顧客に提供することも可能となります。

こうしたノンバンク事業等は、銀行業と比較して資本効率の高いビジネスであり、当社グループにこれまで欠けていた事業領域でもあります。この「トライアングル戦略」を推進することで、国家目標でもある地方創生に貢献するとともに、新生銀行グループを含むSBIグループの持続的な成長を実現していきます。

トライアングル戦略構想 (イメージ図)

