

SBIホールディングス インフォメーションミーティング 質疑応答要旨

2011年5月31日(名古屋会場)、6月2日(東京会場)、6月6日(大阪会場)

Q1. 東日本大震災の影響で外国人が減少しているが、SBIレミットの現状はどうか。

A1. 震災の影響はほとんど受けず、順調に増えています。中国、フィリピン、バングラディッシュなど地域も広がっているし、日本人のなかも海外送金のニーズが高く、成長性が高いと考えています。現在、いかにコストをかけずに会員を獲得するかという点に注力しています。

Q2. シェアリーはどのような会社なのか。

A2. 米国 Groupon Inc.(グルーポン)が最初に開始したフラッシュマーケティングという手法を使って、簡単にいえば、共同購入によるディスカウントをインターネットで実現したサービスです。通常1万円のレストランに大量送客することを約束し、ユーザーに5千円で提供します。店舗にとっては来店が予想されるため仕入れが容易になり、消費者にとっても料金が安くなり、双方にメリットのあるサービスです。

グルーポン日本法人が「おせち騒動」で話題になり、ご存じの方も多いかと思いますが、シェアリーでは商品の品質管理には十分注意するよう役職員に徹底しているし、私自身も実際に購入して品質をチェックしています。

Q3. SBI ベリトランスの業績はいいのに、なぜ SBIホールディングスによる完全子会社化をするのか。SBIホールディングスの株式は相当安い水準になっているが、買い増した方がいいか。

A3. まず2つ目の質問について。現在の株価の水準は安いか高いかと聞かれれば、私は安いと考えています。しかし、買い増しをした方がいいかについては当社からは申し上げることはできません。

それから SBI ベリトランスの完全子会社化について。まず、原則として日本の株式市場は親子上場の解消という流れがあります。そして、SBI ベリトランスは毎年10%の利益成長を達成している優良企業であるにもかかわらず、競合他社に比べて上場時価総額に低くなっている。この低評価のまま放置するのではなく、完全子会社化により SBI グループ一体となって企業価値の増殖に向けて施策を講じるべく、今回の決断をいたしました。

Q4. 外国人株主などに対して SBI グループの事業戦略を伝える活動はどのように行っているのか。

A4. 私どもの大株主は幸いにして長期投資家、優良投資家として世界的に有名な金融機関が多く、SBI グループの戦略を注意深く聞いてくれます。今回、インフォメーションミーティングの前にロンドン、香港で投資家を訪問しましたが、有り難いことに私どもを支持してくれる投資家が多いという印象を持ちました。

また、今回香港上場したことで財務情報やプレスリリースを英語で同時開示する必要が出てきました。その影響もあり最近、英語で取り上げられる機会が非常に増えてきており、5月24日に発表した Invest AD とのトルコにおける合併ファンド設立については、世界で驚くほど多くのメディアに取り上げられました。

Q5. 以前に掲げた 1,000 億円の営業利益という目標は、達成ができるのか。

A5. このビジョンには、策定当時の経済状況がそのまま続くという前提がありましたが、リーマンショックに端を発し、まさに「艱難辛苦汝を玉にす」で、次から次へと問題が出てきますが、その中でやるべき事をやっています。

SBI 証券は当時と比較して大幅に顧客基盤を拡大しており、また住信 SBI ネット銀行も十分に収益を上げる存在になっており、今後もさらに成長するとみています。またブリリアントカット化の推進により赤字企業の黒字化を進めています。さらに、数年後には ALA は大きく収益貢献をする存在になる可能性があります。

そして今後の見通しとして、現状は厳しい経済環境も近い将来に好転するのではないかと見ています。リーマンショック後に各国政府が世界恐慌の発生を防ぐため財政支出を増やしたため、マネーサプライが膨張し、これが原油、新興国株式や金、資源に流れていることから、近い将来に世界的にインフレーション傾向が増大すると考えています。これは株式市場にとってプラスに働きます。

厳しい環境の中で私どもができる施策を継続しており、2013 年からもう1~2年遅れるかもしれませんが、経済環境が好転すればビジョンの達成はできると信じています。

Q6. ペンタゴン経営というカネボウを連想してしまうが、どうなのか。また SBI は金融の会社だと思わないので、バイオ関連事業は切り離れたほうが良いのではないか。

A6. カネボウとの違いは、各事業間のシナジーの有無です。カネボウは各事業に全く関連性がありませんでしたが、SBI は企業生態系として各事業がシナジーを生み出しています。

バイオ関連事業については、金融資産を持っている人は健康・長寿に高い関心があるという点でも関連しています。同様の観点では、例えば(金融事業ではないが金融資産を持っている人からの関心が高い)美術品を扱う SBI アートフォリオなどはしっかり収益をあげていますし、また、生保事業を始める際には、ALA とセットにして健康を保っていただくことも考えられます。通常のバイオベンチャーは途中で資金が枯渇してしまうこともありますが、SBI は外部の投資家から調達する能力もあります。

Q7. 4, 5 年前と比べて CEO の健康状態はどうか。また、後継者に関してはどのように考えているか。

A7. 健康に関してはその頃と大差なく健康です。後継者に関しては、適格と思う人には今のうちから声をかけ、グローバルな視点、社長となった際の考え方を意識して成長していく候補者を、複数人は育成していこうと思っています。

Q8. SBI マネーワールドを、より自由なコミュニケーションの場にしてほしい。また、決算説明会やインフォメの質疑を公開してほしい。

A8. 貴重なご意見として承ります。マネーワールドは、そもそも雑多な情報が溢れデマも多い他の掲示版等に対して、よりレベルの高い議論が可能となる場を目指して作りました。自由な場は他にもあるので、マネーワールドはそのまま良いのではないかと思います。また、決算説明会の質疑は既に原則公開していますが、インフォメーションミーティングの質疑も原則公開するようになっていきます。

Q9. 今の株価についてはどう考えているか。

A9. 私自身も大株主であり、株主の皆さんの気持ちは共有しています。

株価の要因は、日本の政治やマクロ・セミマクロ(金融セクター)環境なども多々ありますが、どんな環境下に置いても皆が振り向かざるをえないような良い会社にしていくのが私の責務であり、全力を尽くしたいと思います。

Q10. SBI証券の貸株サービス(の一部)を改善してほしい。

A10. 全てのご希望に答えるのは難しい面もありますが、他のネット証券に出来ているものについてはうちにできないはずはないので、改善していきたいと思います。

Q11. 生保事業再参入に関して、ライフネットに出資する可能性はあるか。また、他社の買収の可能性はあるか。

A11. 現在ライフネット社は様々な企業から出資されていることもあり、考えておりません。また、既存の生保の買収という選択肢についても、前回参入時のノウハウも蓄積されているため、自社で行った方が早いだろう、というのが結論です。

Q12. 株価回復を目指していただきたい。

A12. 私自身も大株主で、現在の株価に関しては皆さんと気持ちを共有しております。株価に関しては、マクロ要因なども絡んでくることもありどうすることもできない面もありますが、どんな環境下に置いても増益基調を続けられるよう努力していきます。

Q13. ウォーレン・バフェット氏と北尾さんの投資の手法を比較するとどのような違いがあるか。

A13. バフェット氏が賢いところは最初に生保を買収し、長期安定性の資金で運用をした点です。また、ジレットやコカ・コーラなど、世界的なシェアを持ち、かつ商品購買の継続性が高い企業に投資した点も優れています。私自身に関しては、NY時代、顧客に商品を勧めていたときは、顧客の資金の属性(長期か短期かなど)に適した商品を推奨していました。

Q14. 次期業績予想はなぜ出さないのか。

A14. SBIの事業は大きくマーケットの影響を受け、業態として予測が難しい面があります。もし業績予想を出しても、その後修正ばかりしては、かえって投資家を惑わせることになってしまいます。

Q15. SBIの知名度についてどう思うか。地震で被害を受けた東北の製造業に投資するなど、といったことを行えば知名度も上がるのではないか。

A15. 当社は当初あまり一般の方向けの事業を行っていなかったため、認知度は低かったですが、今はTVコマーシャルなどを行いながら知名度を徐々に高めていますし、インターネットにおいてもかなり広告を出しています。また、グループ各社間での顧客の循環も起きるようになっていきます。震災で被害を受けた方に対しては、義援金の拠出などを行っています。CSRの観点から言えば、虐待児支援などの活動を、財団でも私個人でも継続的に行なっています。投資に関しては、21世紀の成長産業への投資という方針には変わりはありません。

Q16. 後継者の問題に関してどう考えているか。

A16. 例え自分がいなくなっても、何世代にもわたって永続するような企業になってほしいと思っています。知力・体力・気力に衰えたら引退を考えていますが、現在健康上の問題は全くありません。後継者は海外のことも考えられるような人材に任せようと思っています、それは必ずしも日本人とは限りません。

Q17. 今期の配当に関してはどうか。

A17. もうしばらくでお支払いする前期の配当については、香港上場記念配として20円の増配の予定です。今後については、先ほど述べたとおり業績は読むのが難しいですが、頑張っていきたいと思っています。

Q18. 大阪の復活に関してどのように考えているか。

A18. 神戸出身ということもあり、大阪にはがんばってもらいたいと思いますが、なかなか難しい面もあるでしょう。しかし今回の震災もあり、主要機能の地域分散は進めていく必要があることが明らかになりましたので、政府は方向転換しドイツのように各都市が発展するような都市計画を実行していく必要があるでしょう。

Q19. 増資に関して。上海にも上場するのか。また増資をするにしても株式分割で株主に報いることはできないか。

A19. 現在の中国の規制の状況（短期資本の移動、金利の自由化、情報の流通など）のままで、上海に上場するというのはないと思います。また、株式分割に関しては、以前もてはやされた時期もありましたが、理論的にも株主に特にメリットもたらすことはなく、そのことは現在各社においてかなり理解されてきていると思います。