

株主の皆様へ



北尾吉孝 

代表取締役執行役員CEO

プロフィール

- 1951年：兵庫県生まれ
- 1974年：慶應義塾大学経済学部卒業後、野村証券(株)に入社
- 1978年：英国ケンブリッジ大学経済学部を卒業
- 1989年：ワッサースタイン・ベレラ・インターナショナル社(ロンドン)常務取締役
- 1991年：野村企業情報(株)取締役(兼務)
- 1992年：野村証券(株)事業法人三部長
- 1995年：孫正義氏の招聘によりソフトバンク(株)入社(常務取締役管理本部長)
- 2005年：SBIホールディングス(株)代表取締役CEOとして現在に至る

主な著書

- 『進化し続ける経営』(英語翻訳: John Wiley & Sons, Inc.)
- 『Eファイナンスの挑戦I』(中国語翻訳: 商务印方館出版)
(韓国語翻訳: Dongbang Media Co. Ltd.)
- 『Eファイナンスの挑戦II』(韓国語翻訳: Dongbang Media Co. Ltd.)
- 『「価値創造」の経営』(中国語翻訳: 商务印方館出版)
(韓国語翻訳: Dongbang Media Co. Ltd.)
(以上、東洋経済新報社)
- 『何のために働くのか』(致知出版社)
- 『中国古典からもらった「不思議な力」』
(三笠書房)(中国語翻訳: 北京大学出版社)
- 『不変の経営・成長の経営』(韓国語翻訳: Dongbang Media Co. Ltd.)
- 『人物をつくる』
(以上、PHP研究所)



2006年度のSBIホールディングスの業績は、引き続き極めて好調でした。各事業がバランス良く成長し、連結業績は4期連続で増収増益(経常利益・従来方式)を達成することができました。ファンド連結後の新方式でも連結売上高は前年度比で5.3%増の1,446億円、経常利益では前年度比で76.6%増の907億円となり、引き続き過去最高を更新しました。2006年度においては国内におけるインターネット関連の多くの企業が業績を悪化させる中、SBIホールディングスは、コアビジネスがそれぞれ幅広く収益の柱を築き、特にベンチャーキャピタル、オンライン証券の分野では確固たるポジションを確立するとともに、ネット銀行をはじめとした新事業の準備も順調に進展いたしました。

また、好調な連結業績の推移を踏まえて、配当による株主の皆様への利益還元を図り、2006年度は初めて中間配当を実施しました。年間配当金総額は前年度比1.8倍の135億円、配当性向は連結で29.7%、年間配当は1株につき1,200円となり、前年度から倍増となる大幅な増配を実施いたしました。

尚2006年度は、中間期より会計処理方法を企業会計基準委員会実務対応報告第20号に基づいて変更し、SBIグループが運営するファンドの一部を

連結処理いたしました。これにより、アセットマネジメント事業の本源的収益として、主要な売上として従来の方式で計上していた、ファンドからの設立・管理・成功報酬等の受取額は、少数株主損益として調整され、営業・経常利益に反映されなくなります。最終の当期純利益の段階では、理論上は従来の場合と同額になるものの、総資産や売上高には外部出資者の持分が含まれることになり、自己資本比率やROA(総資産利益率)等の指標においては、従来と異なる前提のもとに算出されることとなりました。

また、財務の健全性を図る重要な指標のひとつである自己資本比率は18.1%であります。これはファンドの連結処理に加え、グループ内に証券業を有しているために、総資産そのものが証券会社特有の資産勘定により膨らんでいることによるものであります。すなわち、証券事業だけで、流動資産として預託金や信用取引資産、有価証券担保貸付金など合計で約8千億円が含まれており、対応する負債勘定とともに両建てでバランスシートを実態よりも大きく見せているのです。この証券事業の流動資産を除き、さらにファンドを連結しない(外部出資者の持分を含まない)場合で見た自己資本比率は48.6%となり、十分な財務健全性を有していると言えます。

各事業セグメントにおいては、アセットマネジメント事業ではITファンドの償還に目処をつけ、多額の成功報酬とキャピタルゲインを獲得し、前年比2.8倍の営業増益となるなど連結業績に大きく貢献するとともに、同業他社との格差を明確にしました。また、ブローカレッジ&インベストメントバンキング事業においては、手数料引き下げの競争が熾烈を極めるなかで圧倒的なシェアを獲得し、トップクラスの総合証券と伍していくための経営基盤を確立しました。さらに、ファイナンシャル・サービス事業ではインターネットの更なる浸透に伴い好調に収益を拡大させると共に、今後の当事業の柱となるネット銀行・ネット損保・ネット生保へ参入するべく着々と準備を進めてまいりました。

今期(2007年度)の当社の事業展開については、「全ての事業分野でエポックメイキングとなる期」と捉えています。シンガポール拠点の設立により本格的な海外進出を開始すると同時に、海外有力パートナーとの提携を加速させていきます。同時に、PTS(私設取引システム)事業の推進と投信関連業務に注力するほか、SBIイー・トレード証券とSBI証券の合併によるネットとリアル融合や、リアル店舗の全国展開を進めるなど、顧客中心主義を貫徹

してまいります。

さらに、今期はネット銀行、ネット損保、ネット生保の開業を予定しておりますが、これにより金融生態系の完成に大きく近づくこととなります。1999年のSBIグループ設立以来、これまで金融を中心業務に据えて様々な事業子会社を設立し、グループ化を通じて金融生態系を拡大してまいりました。ゼロからスタートしたこのグループは、わずか8年で連結子会社数48社、持分法適用関連会社数13社となり、設立当初55名でスタートした従業員数は、現在では連結で1,680名を有する金融グループへと成長いたしました(2007年3月末現在)。

2005年3月にソフトバンクの連結対象から外れて事業領域の制約がなくなって以来(2006年8月にソフトバンクとの資本関係を解消)、金融事業で培ってきた経営資源やビジネスノウハウを活用することにより、金融と密接する事業領域やグループ各社と関わりの深い金融以外の事業領域など、金融生態系をより拡大・強化していくことに貢献する領域への積極的な進出を図ってまいりました。

現在では「金融を核に金融を超える」方針を掲げ、金融業以外にも「核」を持つ総合的な企業集団へと発展することを志向し、「住宅不動産生態系」「システ

ム関連生態系」を加えた3つの生態系の構築を推進しています。これら3つの生態系が相互にシナジーを働かせることにより、グループ全体を一つの大きな企業生態系に発展させていくステージに到達しています。

同時に、当社グループはネット企業としての原点に立ち返り、システム関連分野での企業生態系の形成を推進することで、次世代の情報金融資本主義を見据えた“Finance2.0”を目指します。システム関連生態系をベースに金融とネットの一体化を図り、更なる飛躍を目指そうと考えています。

SBIグループは、ネットという非常に強力な武器を手にしながら、顧客中心主義を貫き、あらゆる金融商品において顧客にとって最も良い商品を販売する「我が国最大の金融ディストリビューター」になるべく着々と構想を描き、それを実現するべく取り組みを進めています。

今後もお客様のために、投資家のために、より革新的なサービス、ビジネスの創出につとめ、顧客価値、株主価値、人材価値の総和たる企業価値の極大化を追求してまいります。