

10

SBIグループ 10周年 特集—10年の軌跡—

おかげさまで、
SBIグループは**創業10周年**を迎えました。

急成長を遂げたSBIグループの10年の軌跡

1999.07 設立



SBIインベストメント

(2005.07 商号変更)

日本No.1の実績を誇るベンチャー・キャピタル。

(2009年7月末現在はい…)

ファンド運用総額／約1,505億円(出資約束金ベース)

2001.03 設立



SBIバイオテック

複数の創業パイプラインを日本・米国・中国・韓国等から集めるグローバルなバイオベンチャーとして事業を展開。

2005.07 商号変更



ソフトバンク・インベストメント(株)からSBIホールディングス(株)に商号変更し、持株会社体制へ移行。

1999.03

ソフトバンク(株)管理本部が、ソフトバンク・ファイナンス(株)として独立。金融関連分野における事業会社を統括する事業持株会社となる。当初は55名でスタート。

(2009年6月末現在はい…)

従業員数／2,453名(連結)

2001.05 開業



SBIモーゲージ

日本初のモーゲージバンクとして長期固定金利住宅ローン「フラット35」を中心に、業界最低水準の金利で提供。

(2009年7月末現在はい…)

住宅ローン実行残高／5,013億円

2004.07 連結子会社化



モーニングスター

(1998.03 設立)

国内外約2,700本の投資信託評価情報等を中心に、インターネットで総合的な金融情報を提供。「★」を用いたレーティングに定評がある。

(2009年7月末現在はい…)

ポートフォリオ登録者数／約4万3千人

2004.02 連結子会社化



SBIベリトランス

(1997.04 設立)

インターネット決済のインフラ構築により、Eコマース決済のリーディングカンパニーとして日本のEコマース市場をリード。

(2009年3月末現在はい…)

年間トランザクション件数／約5,160万件

1999.10 ネット取引開始

SBI証券

SBI証券

日本におけるオンライン総合証券の先駆者として、画期的な手数料体系と先進的な機能、豊富なサービスを提供し、常に市場をリード。

(2009年7月末現在はい…)

口座数／1,929,671口座

1999

SBIグループは、ファンド運営事業を中心とする「アセットマネジメント事業」、証券業務を主とする「ブローカレッジ&インベストメントバンキング事業」、さまざまな革新的金融サービスを提供する「ファイナンシャル・サービス事業」、不動産投資・開発を中心とする「住宅不動産関連事業」及び、「システムソリューション事業」の5つの事業をコアビジネスとして事業展開しており、金融事業を核に、非金融分野もあわせ持つ「インターネット総合金融グループ」として、金融とネットの一体化を図りながら、さらなる成長を目指しています。

2009

三大新事業の開始
「金融コングロマリット体制」
の確立

2008.04 設立



SBI アラプロモ

コスモ石油との合併会社で、アミノ酸の一種である「5-ALA」を有効成分とする医薬品・化粧品・健康食品を開発及び販売。

2009.06 設立

ウォール・ストリート・ジャーナル・ジャパン

世界のメディア情報分野をリードする米ダウ・ジョーンズとの合併会社で、WSJ.comの日本語サイトを通じた翻訳記事等を提供。(準備中)

2007.02 設立

SBI Ven Capital Pte. Ltd. SBI VEN CAPITAL

当社のシンガポール現地法人として、アジアを中心に潜在成長力の高い新興国への投資及びファンドの運用・管理。

2008.01 開業

SBI損保

SBI損害保険

インターネットの利便性を最大限活用し、業界最低水準の保険料で個人に最適な自動車保険を提供。

(2009年7月末現在在は…)

自動車保険 契約数/約68,000件(累計)

2007.09 開業



住信SBIネット銀行

日本初のインターネットフルバンキング。SBI証券との連携により、銀行口座と証券口座とのシームレスなサービスを提供。

(2009年7月末現在在は…)

口座数/510,962口座

預金残高/7,115億円

2008.04 開業



SBIアクサ生命保険

日本初のインターネット完結型生命保険会社として、業界最低水準の保険料を実現。

(2009年7月末現在在は…)

定期・医療保険(合計) 新規契約数/9,500件超(累計)

2007.08 開業



SBIジャパンネクスト証券

私設取引システム(PTS)運営を通じた昼間・夜間取引で、より多くの取引機会を投資家に提供。

(2009年7月末現在在は…)

取引時間/[昼間] 8:20~16:30、

[夜間] 19:00~23:59、翌0:30~2:00

月間売買代金/1,669億円

2008.11 開業



SBIリクイディティ・マーケット

為替のリクイディティ(流動性)が担保された利便性の高いFX取引環境を提供。

(2009年7月末現在在は…)

SBI証券の口座数(SBI FXα)/128,058口座

2008.03 連結子会社化



SBIネットシステムズ

SBIグループのインターネット総合金融事業の基盤を支える情報セキュリティ事業・金融システム開発事業を展開。

Strategic Business Innovator
新たな進化のプロセスへ

SBIグループは「顧客中心主義」を貫き通します。

急成長を支えるSBIグループの組織構築の3つの基本観

1. 「顧客中心主義」の徹底

「顧客中心主義」の徹底こそがSBIグループの事業活動を貫く哲学と呼べるものです。それは、インターネットによってもたらされる安く競争力のある手数料、魅力ある投資機会の提供、安全性と信頼性の高いサービスの提供、豊やかかつ良質な金融コンテンツの提供などに表れています。何よりもまず顧客中心に考えることで初めて信頼を勝ち得ることができ、結果的にSBIグループも成長することができます。この10年間で、SBIグループはさまざまな形でこの顧客中心主義を実践してきたと自負しています。

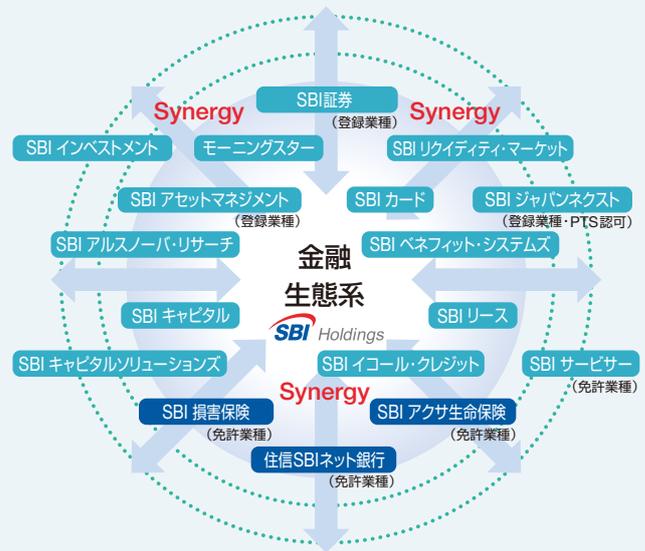
数字でみるSBIグループ

| | 創設当時1999年 | 2009年3月末 |
|----------|-----------|---------------------------------------|
| 売上高(連結) | 0 | 1,309億円 ピーク時:2,226億円 (2008年3月期) |
| 資本金 | 5,000万円 | 552億円 |
| 純資産 | 5,000万円 | 4,193億円 |
| 連結子会社数 | 0 | 82社(組合含む) |
| グループ顧客基盤 | 0 | 約800万件 |
| 従業員数(連結) | 55人 | 2,492人 ピーク時:2,666人 (2008年3月期) |
| 株主数 | 1社 | 208,856人 |
| 外国人持株比率 | 未上場 | 44.2% |

2. 「企業生態系」の完成と「仕組みの差別化」

インターネット時代においては、お客様のニーズは多様化し、単なる価格・サービスの質などの差別化では満足していただけなくなります。SBIグループは、このような環境の変化の中で、顧客満足度を高め、また競争優位性を実現するためには、組織戦略上の「仕組みの差別化」が不可欠であると考えました。それゆえ、さまざまな金融サービスを提供するグルー

プ各社が有機的に結合し、シナジーを発揮することで金融のワンストップサービスを提供できる「企業生態系」の形成に尽力してきました。



3. 「ネットワーク価値」の創出

インターネット時代においては、企業は情報・財・サービスをネットワークで総合的に提供する「ネットワーク価値」の創出が要求されます。つまり、お客様のニーズから派生するあらゆる情報やサービスを提供するネットワークを構築することにより、お客様の購買行動を効率的にサポートすることが求められます。例えば「家を買いたい」という要求をもったお客様に対して、SBIグループはすでに、住宅ローンであればSBI モーゲージや住信SBIネット銀行、地域情報であれば生活ガイド.com、保険情報であればインズウェブなど、お客様のニーズを実現する情報とサービスを提供するネットワークを形成しています。

1999年の創業時にゼロからスタートしたSBIグループは、この10年間で売上高1,309億円、資本金552億円、純資産4,193億円、子会社数82社、顧客基盤約800万件、従業員数2,492人、株主数20万8,856人のインターネット総合金融グループへと成長することができました。

自己進化し続ける企業としてのさらなる挑戦

1. グループシナジーの徹底追求

SBIグループは創業以来、インターネットを最大限に活用して、低コストで利便性の高い金融サービスの提供に挑戦し続けてきました。それらが評価され、個々のSBIグループ企業は成長を続けていますが、今後はグループ企業間の連携を深めてシナジーを一層追求し、グループの金融商品をシームレスにワンストップで提供するサービスを実現していきます。

2. 日本最大の金融ディストリビューターを目指して

あらゆるお客様にご満足いただくためには、インターネットをチャンネルとしたサービスの提供だけでは不十分な場合が想定されます。例えば、金融商品を選ぼうとする際、じっくり対面で相談したいというお客様もおられることから、今後は「ネット」と「リアル」を融合したサービスの提供が求められると考えています。

SBIグループは、すでにSBI証券の全国23店舗の直営店や、SBIモーゲージのフランチャイズ方式による全国40店舗の「SBI住宅ローンショップ」を通じたリアルチャネル展開を進めていますが、今後は、さまざまな金融商品をワンストップで取り扱う「SBIマネープラザ」を通じて本格的に展開していきます。2009年7月に1号店を千葉県柏市に出店し、翌8月には3号店を東京都銀座に出店するなど、急速に拡大しています。「SBIマネープラザ」では、SBIグループの商品だけでなく、他社商品でも良い商品であれば積極的に取り扱っていきます。

そのほかに、SBIグループではSBIオートサポートを活用して、SBI損害保険の自動車保険や住信SBIネット銀行のオートローンなど自動車関連金融商品のリアルチャネル展開を進めています。



「SBI住宅ローン／SBIマネープラザ」柏店
銀座(3号店)オープニングセレモニー

また、SBIオートサポートは2009年7月に、ビデオ・DVDレンタル大手で全国約950店舗を有する「ゲオグループ」と提携し、ゲオの店舗を活用したSBI損保の自動車保険の紹介を開始するなど、自動車関連以外のリアルチャネルを拡充しています。

このように、今後は、インターネットだけでなく、来店するお客様に対しても、低コストで一人一人に最適な金融商品を提供できる、真の金融ワンストップサービスの提供を目指していきます。

3. アジアを中心とした世界展開

これまでの10年間、SBIグループはベンチャーキャピタルとして国内のベンチャー企業へ投資し、育成してきました。今後は、アジアを中心とした成長力のある新興諸国において、現地有力パートナーとの提携により投資ファンドを運営し、本格的に海外での企業育成を行っていきます。

すべては消費者のために
投資家のために
そして、すべての人々のために