

強固な収益基盤が確立 さらなる飛躍に向けて進化を続ける SBIグループの各事業



取締役 執行役員常務
森田 俊平

Q 直近の業績推移をどのように 見えていますか？

ここ2～3年の当社の利益水準の推移を見ますと、収益基盤が大きく強化されたことが分かると思います。2013年3月期下半期にアベノミクスが始まって以降、事業環境としては追い風であった中、さらに事業の「選択と集中」やグループ各社における収益力の改善を進めてきた結果、金融サービス事業を中心に筋肉質な収益基盤が構築されました。

従って、仮にマーケット環境がアベノミクス以前の状況に戻ったとしても、当社グループの利益水準は当時の水準まで悪化しない底力がついたと言えます。

Q 2016年3月期の業績を振り返ると どのような期でしたか？

2016年3月期の連結業績は収益が2,617億円と過去最高を更新した一方で、税引前利益は前期比17.2%減の522億円となりましたが、これは2015年3月期においてSBIモーゲージ(現アルビ)とSBIライフリビング(現ウェイブダッシュ)の売却益等(192億円)を計上していたためであり、これら一過性の利益の影響を除いてみると、実質的には前期比19.1%の増益を達成しています。好業績を達成できた背景としては、ここ2～3年も当社グループの顧客基盤が順調に拡大を続けたほか、

主力事業であるSBI証券において、信用取引建玉や投資信託等の残高が高い水準で推移し、ストックに基づく収益を増やすことに成功したことがまず挙げられます。加えて、赤字事業体であったSBI損保やSBIレミットのIFRSベースでの通期黒字化を始め、赤字事業が軒並み改善してきたことも貢献しており、今後持続可能な利益成長が期待できる強固な収益基盤が確立してきたと言えるでしょう。

アセットマネジメント事業では、韓国のSBI貯蓄銀行が安定的に収益を確保できるようになったほか、投資事業においてバイオ銘柄を中心に複数の保有銘柄を、腰を据えて長い目で保有し続けた結果、漸く芽が出て公正価値評価額が増加したことがセグメント業績に貢献しました。

Q 経理・財務担当役員からみた 今後の注力すべき取り組みに ついて教えてください。

会社が衰退する原因は外部要因ではなく内部要因にあります。進化を怠れば、衰退します。SBIグループの各事業会社は、業界最高水準の商品・サービスを提供し、顧客からの高い支持を獲得し続けていくためにそれぞれ進化し続けていく必要があります。

そのために、例えばSBI証券ではシステム開発の内製化を推進しています。一時的にはコストが増加する可能性が

ありますが、10年先を見据えれば収益性のほか、サービスの品質向上という観点からも重要な取り組みだと思えます。また、他の金融サービス事業各社でもFinTech技術を他社に先駆けて事業に取り込むべく、ブロックチェーンをはじめ積極的にFinTech技術の導入実験を推進しています。

アセットマネジメント事業では、新たなファンド組成に注力してきた結果、この2年間で500億円規模の資金を集めており、FinTech分野やアジアを中心とした新興国のベンチャー投資を加速させています。また生命・損害保険や銀行などグループの機関投資家を中心に資産運用総額の増大が今後とも見込まれることから、国内外の資産運用会社との提携等を通じて資産運用力の強化と運用商品の多様化を図っています。

バイオ関連事業については引き続き赤字が続いており、さらなる資金の投入が必要であるなど、まだ独り立ちできていない状態です。このため、当社の現在の株価水準をみたとき、バイオ関連事業に対するディスカウントがなされているように見受けられます。SBIグループ本来の企業価値を顕在化させるためにも、バイオ関連事業の収益化に向けた様々な施策を進めていくことがグループ全体の直近の課題と言えるでしょう。