

Katsuya Kawashima

Masato Takamura

01

投資事業を
通じた地方創生

02

証券事業の更なる
成長に向けて

03

資産運用体制
の拡充

04

価値創造を支える
経営基盤の充実

05

経理・財務担当
役員メッセージ

Tomoya Asakura

Takashi Nakagawa

Shumpei Morita

NEXT

担当役員メッセージ

これからの「自己進化」

01

INVESTMENT

投資事業を通じた地方創生



地域金融機関との 新たな価値の「共創」

川島 克哉

SBIホールディングス 代表取締役副社長

SBIインベストメント 代表取締役執行役員社長

Katsuya Kawashima

「投資」「導入」「拡散」という基本戦略

SBIグループは創業以来、新たな技術を先んじて活用することで成長を遂げてきました。フィンテックやAI、ブロックチェーンに代表される次世代の技術開発が進展している現在は、更なる成長に向けた絶好のチャンスだと捉えています。そのためベンチャーキャピタル事業を展開するSBIインベストメントは2015年12月に、業界初となるフィンテック関連の事業を手掛けるベンチャー企業への投資に特化した「Fintechファンド」（出資約束金総額300億円）を設立し、フィンテック関連企業の発掘と育成に取り組んできました。またAIやブロックチェーンを金融分野に限らず様々な産業での活用が想定される将来性の高い技術であると捉え、それらの分野を主な投資対象とする「SBI AI&Blockchainファンド」を2018年1月に設立しました。当初は200億円規模で投資をスタートしましたが、最終的な出資約束金総額は600億円にまで拡大しています。

こうしたファンド運営においては、単に金銭的なリターンのみを追求するのではなく、当社グループ・ファンドへの投資家・ファンドからの投資先企業といった全ての関係者へ付加価値を提供するという目的もあります。例えば、フィンテックベンチャー企業は我々が持っていない優れた技術を持つ一方で、資金面の支援やビジネスパートナーを必要とするケースが数多くあります。そういった

企業に対しては、金融サービスを提供する当社グループ各社において投資先企業の技術を積極的に導入するなど成長を支える体制や仕組みがあります。また、2つのファンドにご出資いただいているのは主に地域金融機関ですが、そういった投資家の皆さまからしても単独ではリーチしづらいベンチャー企業との提携や新技術の導入などの機会が生まれます。地域金融機関にとっては単に投資する以上の意義を理解していただけていると思います。

こうした付加価値を生み出せているのは、当社グループの祖業の1つとして20年間にわたり取り組んできたベンチャーキャピタルの知見やノウハウ、投資対象となる企業の選定業務であるソーシング力をグループ内で連携して蓄積してきたからであり、それらが強みとなっています。この強みとグループ各社の連携によって、ファンドを通してベンチャー企業へ「投資」し、グループ内で投資先企業の技術・サービスを「導入」することで検証し、そしてご出資いただいた地域金融機関など外部へ「拡散」という基本戦略が実行できています。

SBIグループが提供する新技術やサービスを拡散

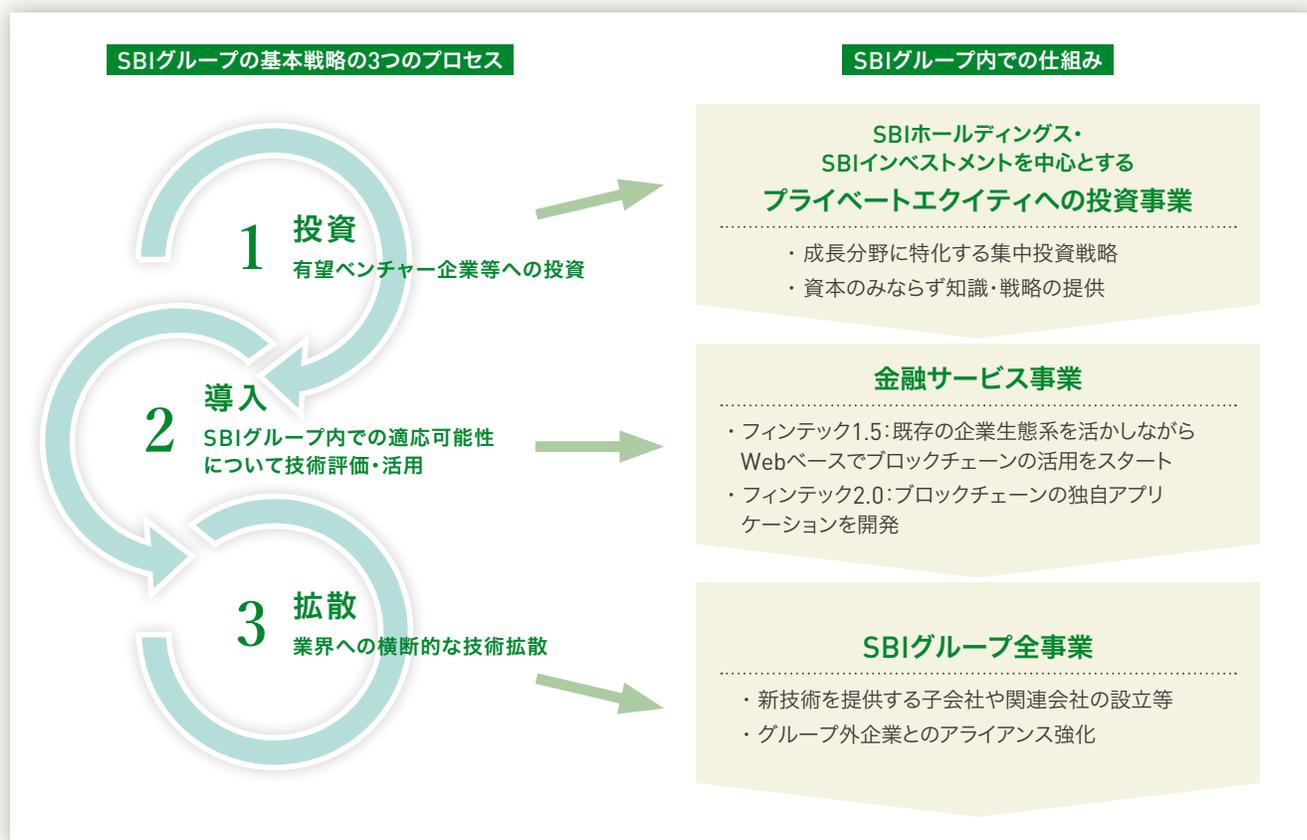
現在、長引くマイナス金利政策や、フィンテックによる金融イノベーションの進展、高齢化・人口減少社会の到来など、地域金融機関にとっては、厳しい経営環境が続いています。このような

局面において、フィンテック関連の新技术の導入や新サービスの提供は、各金融機関が抱える課題解決に貢献できるものと考えています。

最近では当社グループと地域金融機関とのつながりがぐっと深まっていますが、こうしたつながりは、フィンテック関連のベンチャー企業が強く求めているものの一つでもあり、SBIインベストメントはベンチャー企業と地域金融機関との橋渡し役を担っていきたくと考えています。一方でグループ各社や投資先企業の商品・サービスなどの情報は多岐にわたるため、今後、こうした橋渡し役を担っていくために、SBIネオファイナンシャルサービスにそのようなソリューションを集約し、効率的に必要な情報をタイムリーに届けられ、地域金融機関が求めるソリューションを提供できるような体制の構築を推進していきます。技術の導入に際しては、SBI FinTech IncubationがオープンAPI(参照:P.63用語集)で、アプリケーションとしてサービスを導入できる仕組みを提供しています。更には、このように金融機関向けに

最先端の技術やサービスを提供するだけでなく、金融機関の顧客にまで新技术を活用した質の高いサービスを提供することで、地域産業の活性化にも貢献していきたくと考えています。

もう一つ、地方創生に向けた新たな取り組みとして、2019年2月に設立したSBI地域事業承継投資が運用・管理する事業承継ファンドがあります。昨今では中小企業の事業承継が社会問題になっています(参照:P.63用語集)。SBI地域事業承継投資は、今後組成する予定の事業承継ファンドを通じて、後継者問題を抱える中小企業に対して出資を行い、当社グループの経営資源や地域金融機関、公的機関とのリレーションシップを活かし、円滑な事業承継の実現を目指します。また2018年12月には、SBIインベストメントの投資先であり、M&Aプラットフォームを運営している(株)トランビとSBI証券が業務提携し、事業承継・M&A支援サービスの提供を開始しています。こうした取り組みを通じて、当社グループの事業成長のみならず、地方経済の活性化、延いては地方創生に貢献していきます。



グループシナジーによる 証券事業の更なる飛躍

高村 正人

SBIホールディングス 代表取締役副社長

SBI証券 代表取締役社長

Masato Takamura

ム事業を行うCCCマーケティング(株)と提携することで、投資初心者や若年層の一層の取り込みを図るものです。今後はグループ全体としても、SBIネオモバイル証券とグループ内の様々な金融サービス事業各社とのサービス連携や相互送客によってリテールビジネスの強化を目指し、顧客基盤の拡大を図っていきます。

リテールビジネスの更なる強化

インターネットを活用した株取引を1999年に開始したSBI証券ですが、2019年3月末現在では顧客基盤は463万口座にまで拡大しています。この拡大は、SBIリクイディティ・マーケットやSBIジャパンネクスト証券など、証券関連事業のグループ各社との連携による顧客満足度の向上につながるサービスの拡充や、住信SBIネット銀行との相互送客や「SBIハイブリッド預金」をはじめとする連携サービスの充実などのグループシナジーによる成果です。また、金融サービス事業内での連携に留まらず、アセットマネジメント事業に区分されるベンチャーキャピタル事業において投資した企業が新規株式公開を行う際に、SBI証券がその引受業務を受け持つといった連携も進むなど、セグメントの垣根を越えたグループ全体の連携が進展しています。一つ一つの企業体だけで勝負するのではなく、戦略的にグループシナジーを発揮して付加価値を高め、競争優位性を増すことで、たとえ後発でその事業分野に参入したとしても決して負けない事業展開を図れるようになっていきます。

既に圧倒的なポジションを有するリテールビジネスを一層強化するため、2019年4月からSBIネオモバイル証券の営業を開始しました。同社はスマートフォンを使用する株取引等に特化したスマホ証券で、日本の20代の約8割が会員である「Tポイント」のライフスタイル・データを基にしたマーケティングプラットフォー

ホールセールビジネスの拡充による事業拡大

SBI証券では過去4年ほどかけて、リテールビジネスだけでなく事業法人や金融機関等に対するホールセールビジネスを急速に拡充してきており、法人の顧客基盤も整ってきたと感じています。具体的には金融法人部を立ち上げ、それに付随するトレーディングやリサーチなど、従来小規模で行ってきた引受業務を拡大してきました。また、グローバルで見た機関投資家営業は今まで機能として乏しかったので、専門部署を設けて適切な人材配置を行うなど、海外展開も加速させています。展開する地域は現在の香港とシンガポールに加え、欧州などにもネットワークを広げる計画であり、今後は海外の機関投資家もカバーしていきます。既に圧倒的な顧客基盤を有するリテールビジネスに加え、ホールセールビジネスを強化していくことで、SBI証券は総合証券を目指すとともに、SBIグループの中核企業として更なる飛躍を実現していきます。

また、当社グループが注力している地方創生(参照:P.63用語集)への貢献として、地域金融機関と金融商品仲介業で提携を推進しています。これにより、地方の個人投資家のお客さまに当社の豊富な金融商品を、安いコストで提供することが可能となります。更に、(株)清水銀行や(株)筑邦銀行、(株)仙台銀行、(株)愛媛銀行、(株)三重銀行、(株)東和銀行と、当社子会社のマネーブラザが共同店舗を運営することで対面での営業活動も強化しています。

グローバルな資産運用体制の拡充

2016年に金融生態系を確立したSBIグループですが、その結果、生命保険や損害保険、銀行等のグループ各社の運用資産は急増し、その資産を効率的に運用するべく、当社グループは資産運用体制を拡充してきました。世界最大の米国債券運用会社であるピムコ社との合併会社であるSBI債券・インベストメント・マネジメントでは長期で安定したパフォーマンスを上げられるアクティブ債券ファンドを開発・提供しており、資産運用残高は2016年4月の開業後、順調に伸長し2019年3月末現在では6,000億円を超えるまでに拡大しています。また米国最古のファンドを立ち上げたフィリップ・キャレット氏が創設した資産運用会社Carret Asset Management社を2019年2月に子会社化するなど、海外有力運用企業との合併会社やM&Aなどを通じて体制を構築したことで、目標としていたグループ運用資産残高1兆円を突破しています。

日本と同様に欧米の先進国では高齢化・長寿化が進む中で、資産運用に対するニーズが高まっており、また中国をはじめ新興国においても中間所得層が増えることで資産運用のニーズが今後増えてくるものと思います。このようなことから、私は資産運用業こそが「金融業のラストフロンティア(未開拓市場)」だと考えており、これから大きく飛躍するものと思います。SBIグループの資産運用サービス事業は今後、モーニングスターに集約させることで体制の拡充を図り、3年以内にグループ運用資産残高5兆円を目指します。グローバルな投資家層を取り込むためにも、今後は米国に加えて欧州、香港、シンガポール等の有力な運用会社の買収も検討しています。

金融業のラストフロンティア である資産運用事業の強化

朝倉 智也

モーニングスター 代表取締役執行役員社長

Tomoya Asakura

地域金融機関の運用力強化に貢献

日本における地域金融機関の多くはマイナス金利政策の長期化等で運用難に直面しており、このような課題に対して、SBIグループの有する国内外における運用力、資産運用に関する豊富な知見やサービス等が役立つものと思います。そのため、2018年3月に地域金融機関の運用力の強化を目的に地域金融機関の各行が共同出資するSBI地方創生アセットマネジメントを設立しました。2019年3月時点で35行にご出資いただいております。出資いただいた地域金融機関に対して顧客の預り資産運用業務と自己資金運用の両面からサポートを行っています。

これらの支援に際しては、当社グループが有するネットワークを徹底的に活用していきます。一例としては、FX取引の流動性を供給するSBIリクイディティ・マーケットを活用した為替ヘッジコストを抑制する商品や、モーニングスターのグローバルデータベースを活用して開発した商品などを提供しております。SBIグループとしては地域金融機関の顧客の預り資産運用業務と自己資金運用のサポートが、地域金融機関の収益力の向上に貢献し、延いては地方創生につながるものと考えております。地域金融機関との共創により、新しい価値をともに生み出し、ともに成長していきたいと考えています。





中長期的な飛躍を 見据えた経営基盤の強化

中川 隆

SBIホールディングス 代表取締役副社長

Takashi Nakagawa

企業価値の向上を下支えする経営基盤

SBIグループでは持続的に企業価値を向上させるため、急拡大した事業を支える優秀な人材の確保・育成(参照:P.46~47)や、「攻め」と「守り」を両立させるコーポレート・ガバナンス体制の強化、そしてグローバルに金融業を営むグループとしてマネー・ローンダリング対策(参照:P.63用語集)について重点的に取り組んでいます。これらを通じて経営基盤の強化を図ることで、成長機会を確実に捉えるとともに、当社グループの事業に悪影響を及ぼす可能性のある中長期的なリスクに備えています。

実効性を高めるための コーポレート・ガバナンス体制の強化

SBIグループでは迅速に意思決定を行い事業展開しているため、「守り」となるコーポレート・ガバナンス体制を強化していくことは経営課題の一つです。当社は、会社形態としては監査役会設置会社を選択し、複数の社外取締役を選任することで、迅速な意思決定と監督機能の充実を図ってきました。しかし今後、技術革新が更に進むことで事業環境の変化が加速することを前提とすると、今まで以上にスピード感を持った意思決定が欠かせません。

一方で、経営の妥当性の監督を強化し、経営の透明性を向上

させるための取り組みは恒常的に行っていかなければなりません。そのため、2019年6月以降では独立社外取締役を原則として取締役会の員数の3分の1確保する体制としています。更に従来からある社外取締役連絡会に代わり、委員の過半数を独立社外取締役で構成する経営諮問委員会を設置しました。当委員会は、取締役・監査役候補者の指名に加え、社長をはじめとする経営陣幹部の選解任のほか、取締役の報酬、次世代の経営陣幹部の育成等に係る取締役会の機能や審議プロセスにおける客観性や透明性を高めるための取締役会の任意の諮問機関となります。

全世界で関心がますます高まる マネー・ローンダリングへの対策

もう一つ、金融事業者にとって重要度が増している経営課題に、マネー・ローンダリングやテロ組織への資金流入を防ぐ対策の強化があります。これについては主要な先進国・新興国が参加するFATF^{*1}が設立され、国際基準の策定や加盟各国の審査・指導を行うなど、世界的に足並みを揃えた取り組み強化が行われています。FATFによる日本の金融機関全体の審査が2019年秋に予定されていることもあり、金融庁は2018年2月に「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策(AML/CFT)^{*2}に関するガイドライン」を公表しました。SBIグループでもこのガイドラインに基づき、より強固な態勢構築を進めています。証券・銀行・保険に加え国際送金や暗号資産など、多様な業態を持つ当社のような企業グループは日本の金融業界においては稀な存在であり、我々がどのようなAML/CFT態勢を確立するか、注目度が高いことも認識しつつ取り組みを進めています。

これには、グループ一丸での取り組みが必要なため、2018年10月には当社の金融コングロマリット室に推進チームを新設しました。この組織体制のもと、金融庁のガイドラインにもある、自らのリスクを自ら分析して施策を講じる「リスクベースでのアプローチ」および、「グループ・グローバルでの整合性を重視」した対策の計画および実施を進めています。

注力している主な施策は、4つです。①グループ各社のAML/CFTリスクを調査・分析して「ヒートマップ化」：全体のリスクが一目でわかるようにし、グループとして注力するべき点を明確にします。②新たなITソリューションの検討、導入支援：リスクの高い取引のフィルタリングや、不自然な取引のモニタリングが可能なITシステムの開発と導入を進めます。③各社の経営陣も巻き込んだ会議体運営：マネー・ローンダリング等の対策は、経営層が強く意識し、関与することが欠かせません。このため

3ヵ月に1回のペースで「グループAML/CFT連絡会」を開き、経営陣を含むグループ各社の情報共有および、議論の場とします。④マイルストーン・ロードマップの策定：成果を確実なものとするため、具体的な目標とスケジュールを策定し、グループ各社で共有します。

これらの施策を着実に実行し、より強固なAML/CFT態勢構築を進めていきます。

- ※1 FATF (Financial Action Task Force / 金融活動作業部会)。1989年に設立された政府間機関。2019年4月現在で36カ国、2地域機関が参加
- ※2 マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策 (AML/CFT) : Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism

FOCUS サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティの徹底が私の使命

これからの時代にサイバーセキュリティの強化は避けられないものであり、重要性がますます増していくのは明らかです。しかしながら、日本におけるこうした意識は、世界的に見れば低いと言わざるを得ません。SBIグループをはじめ、世界的に日本の金融企業の認知度が上がってきた今、サイバーセキュリティの強化に取り組むことは必須条件です。日本企業では外部からの侵入を防ぐ対策が一般的ですが、サイバーセキュリティとは本来多層的な防御です。侵入後にプログラムを封じ込め、根絶削除・システム復旧・事後の対策などの段階があり、侵入を防ぐ対策はサイバーセキュリティの一つに過ぎません。セキュリティ対策にとって重要なのは「if」ではなく「when」の思考です。そのため、当社グループではいずれ必ず侵入されるという前提に立ってセキュリティを設計し、グループ全体で徹底的にセキュリティ対策を導入していきます。

SBIセキュリティ・ソリューションズでは、当社グループの投資先企業が持つ最先端の技術も活用して独自のセキュリティサービスを開発しており、グループ内外への提供を2019年に開始する予定です。現在開発を進めているサービスは金融機関以外の事業会社での機密情報を守る際にも適用することができ、AML/CFTの分野においてもFATFの要求するレベルのサービスとする予定です。



フェルナンド・バスケス

SBIホールディングス サイバーセキュリティ室長
SBIセキュリティ・ソリューションズ 代表取締役

Fernando Vázquez

負の遺産の整理を進め、 20周年を機に大きく前進する SBIグループ

森田 俊平

SBIホールディングス
専務取締役

Shumpei Morita



2019年3月期における業績の総括

2019年3月期は、SBIグループの20周年を迎えるにあたって過去最高の業績を更新するなど、「顧客中心主義」や「企業生態系」の構築といったグループの基本方針が成果を上げた年となりました。また、今後の持続的な成長に向けて過去に積み残した課題にもメスを入れ、将来のリスク低減を図った年でもあったと認識しています。

当社グループの事業環境を振り返ると、2019年3月期は米中貿易摩擦により中国経済の減速懸念が高まり、英国においてはEU離脱交渉が難航するなど、世界的に政治や経済情勢の不透明感が増しました。また、投資・証券関連事業への影響が大きい株式市場においては、米国長期金利の上昇に伴い、新興国市場を中心に投資家がリスク回避する動きが顕著になり、2018年10月以降は世界的に株安の傾向が続く局面も見受けられました。これらの結果、国内株式市況は2市場合計*の個人株式委託売買代金が前期比16.3%減少しました。

過去5期間における連結税引前利益 (IFRS) の推移



* 東京・名古屋証券取引所に上場している国内証券(マザーズ、JASDAQ、セントレックス含む)

このような環境下においても、2019年3月期における国際会計基準(IFRS)に基づく当社の連結業績は、収益が前期比4.3%増の3,514億円、税引前利益は同15.6%増の830億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同12.6%増の525億円となり、いずれもIFRS適用以後、過去最高の業績を更新しました。2019年3月期では、前期に引き続き一定の減損損失を計上しており、その合計額は約97億円となります。それにもかかわ

らず、過去最高益を達成できたのは基本的な収益力が向上したことの証左であり、今後ともマーケット環境による多少の浮き沈みはあるにせよ、持続的な成長が期待できます。金融サービス事業では、SBIグループの収益の柱であるSBI証券において、営業収益だけでなく、利益項目の全てにおいて過去最高を更新しました。リテール事業は口座数や預り資産等が引き続き増加し着実な成長を続けていますが、営業収益の構成を見ると、それ以外にもFX事業を中心とするトレーディング収益やホールセール事業

による引受・募集・売出手数料などの収益も拡大しており、株式委託手数料以外の収益が順調に伸びていることが分かります。また住信SBIネット銀行は、住宅ローンの伸長等により利益を大幅に積み上げ、保険関連事業も各社の保有契約件数が順調に拡大するなど、証券以外の各金融サービス事業も堅調に推移したことで、セグメント全体の収益は同5.5%増の2,292億円となり、税引前利益は同4.2%増の666億円となりました。

アセットマネジメント事業では、韓国のSBI貯蓄銀行が引き続きセグメント全体の業績を下支えしており、税引前利益で前期比24.6%の増加となるなど成長を維持しています。加えて、FintechファンドやSBI AI&Blockchainファンド等における投資先の公正価値評価の変動による損益および売却損益が前期に続き高水準で推移しました。このうち2015年12月に設立したFintechファンドは、2019年3月期までに投資先7社がIPOなどのExitを実現しており、既に資金回収フェーズに移行しています。SBIのベンチャーキャピタルファンドは、フィンテックやAI、ブロックチェーンなど最先端のテクノロジーを持つベンチャー企業を積極的に発掘し、こうした成長分野に集中的に投資していることからこのような好調な結果となっています。これらの結果、セグメント全体の収益は同0.9%増の1,186億円、税引前利益は同9.5%減の511億円と、2期連続で500億円超となりました。

一定の減損損失を計上したにもかかわらず基本的な収益力の向上により2期連続で過去最高益を達成しました

バイオ関連事業は、収益が同11.2%減の37億円、税引前損失は192億円(前期は373億円の損失)となりました。このうち税引前損失については、米国NASDAQ市場への新規株式公開の準備を進めている米クォーク社で約29億円、持分法適用会社である窪田製薬ホールディングスで約46億円の減損損失が含まれています。両社の保有するパイプラインの開発計画の見直し等による

減損損失を計上することで、将来のリスクが低減されたものと認識しています。また、SBIアラプロモはALA配合の機能性表示食品等の販売を順調に伸ばし利益を拡大しました。加えて、欧米でALA配合の医薬品を販売する独フォトナミック社も自社開発製品の販売が拡大し、黒字基調を維持していることから、バイオ関連事業全体での黒字化に向けて着実に前進していると言えます。なお、窪田製薬ホールディングスについては、バイオ関連事業の「選択と集中」の観点から、2019年5月に全保有株式を売却しました。

成長分野へ経営資源を集中投資し更なる成長を志向

SBIグループが現在注力している分野としては、金融サービス事業とアセットマネジメント事業におけるフィンテック関連分野への投資と事業展開、暗号資産(仮想通貨)やブロックチェーンを中心としたデジタルアセット関連事業などが挙げられます。バイオ関連事業においては主に米クォーク社の研究開発費が負担となっているものの、この研究開発結果次第では今後大きな収益を生む可能性があります。

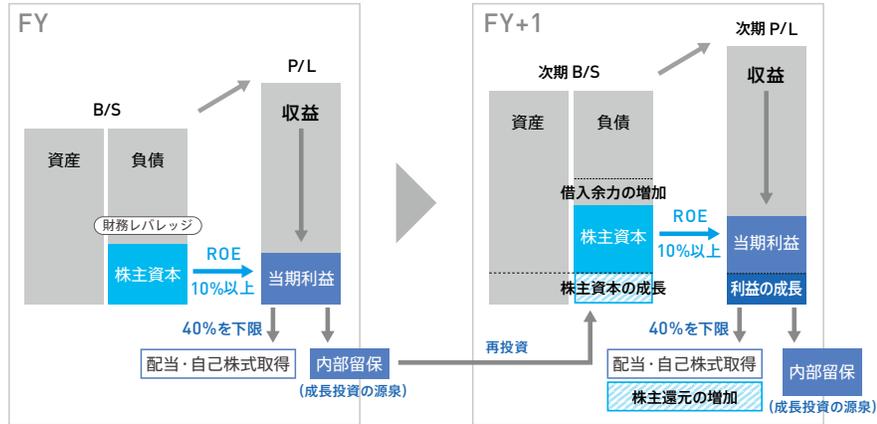
当社グループは金融サービス事業、アセットマネジメント事業、バイオ関連事業といった様々な事業を展開していますが、このポートフォリオ構築に際しての基本方針は、経営理念で掲げている「金融イノベーター」、「新産業クリエイター」として、21世紀の中核的産業に成長するであろう分野に集中投資していくというものです。

実際に、これまで集中的に投資してきた領域でいえば、インターネットやモバイル関連の事業、アジアの成長国での金融事業、バイオ、最近ではフィンテックやAI、ブロックチェーン、デジタルアセットといった高い潜在的な成長力を持つ産業や分野であり、ベンチャーキャピタル事業でファンドを設立する際にもこういったテーマ毎に組成しています。なお投資主体としては、

株主還元と成長投資の考え方

当社は、事業の持続的成長を通じて安定的に資金を確保し、一部を株主に還元しつつ、内部留保を積み増し、更なる成長分野へ投資しています。

そして、投資した資本を株主の皆さまの期待収益率(株主資本コスト)を上回るROEに結びつけることで、利益成長や配当増につなげるほか、次なる成長投資に向けて資本を増加させています。



主にSBIインベストメントが管理・運営するファンドが有望な投資先を広く発掘する役割を担い、当該企業の保有する技術や製品・サービスと当社グループとのシナジー効果が見込める場合などには、単に投資するだけでなく事業提携等のステップに進む場合もありますし、SBIホールディングスや各事業会社から直接投資を行い、より密接な関係を構築する場合もあります。

また現在、注力している分野の一つとして、デジタルアセット関連事業を挙げましたが、当事業ではSBIデジタルアセットホールディングスの傘下に、暗号資産のマイニング事業や、暗号資産を組み入れたファンド事業等を営む企業があります。当社グループでは2016年頃より暗号資産に関わる事業に参入していますが、暗号資産を含むデジタルアセットを基盤とする生態系を構築するために必要な事業分野には概ね手を打っており、今後は事業活動を推進し収益化を進めるフェーズとなりました。このように新たに生まれ、成長が期待される事業領域において短期間で生態系を築くことができることはSBIグループの強みと言えます。デジタルアセットの分野においても既存の金融生態系とのシナジーを徹底的に追求し、グループ各社とのシナジー効果によって早期の収益化が見込めるものと考えています。

事業の「選択と集中」で回収した資金をデジタルアセットなどの成長分野へ再投資し、持続的な成長を目指します

株主資本コストを意識した財務マネジメント

我々が新規の事業を進める場合や投資を行う場合、意識するのが資本コストです。SBIグループではROEの目安を10%としているので、これを中長期的にクリアできる成長性があるかどうか最初のハードルになります。

2019年3月期のROEは11.9%となり、前期の11.6%に引き続き10%以上の水準を維持しています。引き続き、ある程度の財務レバレッジを効かせながら利益拡大を図り、資本効率を踏まえた事業成長を目指していきます。

この3年間、連結税引前利益は年々増加しており、2019年3月期では2期連続で過去最高を更新するなど、当面の目標としている1,000億円に迫ってきています。当社グループは事業の継続的な成長を通じて必要な事業資金を確保するとともに、事業の「選択と集中」で回収した資金を成長分野

へ再投資しながらグループ全体としての成長を遂げてきましたが、今後もより高い利益成長性が見込める事業を中心に、投下資本利益率(ROI)、自己資本利益率(ROE)、グループ内のシナジー効果の影響度合いなどを加味して精査し、事業の進出・継続・撤退を判断していきます。

株主・投資家とのエンゲージメント活動

SBIホールディングスの2019年3月末における株主構成を見ると、国内外の機関投資家の持株比率が7割強となっており、中でも外国人持ち株比率は4割を超え、比率として高い水準で推移しています。当社株式を保有する主な外国人機関投資家としては、100年以上の歴史を持ち英国エディンバラに本社を置くBaillie Gifford社や、世界最大級の金融持株会社であるJPモルガン・チェース社傘下のJPモルガン・アセット・マネジメント社、英国資産運用会社J.O. Hambro Capital Management社等があります。世界有数の機関投資家に当社グループが評価されていることは、光栄なことであると思っています。これらの投資家とは、積極的なIR活動を行うことで良好な関係の構築・維持に努めています。また様々なステークホルダーからの当社グループに対する中長期的な成長期待に応えるためにも、透明性、公平性、継続性を意識し、情報開示を充実させるとともに、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話の機会を増やしていきます。

株主還元については引き続き、事業成長のために必要となる資金とのバランスを見ながら実施していきます。配当金総額と自己株式取得額の合計により算出される総還元性向については40%を下限とするという明示的な目線がありますが、2019年

中長期的な成長期待に応えるためにも、株主・投資家の皆さまとの対話の機会を増やしていきます

3月期以降は、キャッシュ・フローを伴わない営業投資有価証券の公正価値評価損益の水準により調整する可能性があることを基本方針に盛り込みました。それらを踏まえた上で、2019年3月期の年間の1株当たり配当金は、IFRS適用後の最高益の達成や、2019年7月8日に創業20周年を迎えたことを踏まえ、創業20周年の記念配当5円を含む100円（連結配当性向：43.2%）としました。また、2018年11月から2019年1月にかけて約194億円の自己株式取得を実施したことから、2019年3月期における総還元性向は80.7%となります。今後も事業拡大を図りながら株主還元を積極的に行い、成長と還元のバランスが取れた財務マネジメントを心掛けていきます。

主要株主

機関投資家名	保有割合
Baillie Gifford	14.43%
JP モルガン・アセット・マネジメント	8.04%
J.O. Hambro Capital Management	6.57%
野村證券	5.49%
BlackRock	5.49%

※大量保有報告書に基づき当社作成（2019年6月末時点）

IR活動の状況（2019年3月期）

活動名	回数	活動内容
機関投資家・アナリスト向け説明会	4回	決算業績、事業見通しを中心に四半期ごとに決算説明会を実施
海外機関投資家向けロードショー	3回	社長および役員が海外の機関投資家とのミーティングを実施
国内機関投資家向けスモールミーティング	2回	半期ごとに社長および役員が国内の機関投資家数社とのミーティングを実施
個人投資家説明会	6回	半期ごとに東京・大阪・名古屋にて開催（2020年3月期より横浜・福岡でも開催）
株主向け経営近況報告会	1回	毎年6月に開催される株主総会直後に開催
機関投資家・アナリスト個別面談	随時	国内外の機関投資家やアナリストからの要望に応じて随時実施
IR資料・説明動画のホームページ掲載	随時	決算情報をはじめとする適時開示資料、各種プレスリリース、説明会動画や企業の社会的責任について掲載