

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。