

企業価値の 持続的な向上を具現化する 未来を創る当面の**3**大戦略

社会環境が大きく変化する中、未来を正確に予測することは難しくとも、様々な知恵と工夫、努力を積み重ね、それを達成することで未来を創り出すことができると考えています。

SBIグループでは、新たな未来を創り出すための3大戦略を掲げ実行しています。デジタルトランスフォーメーションという新たな時流を捉え、オープン・アライアンスを通じて次世代の進化を形作り、企業価値の持続的な向上を目指します。

常に時流を捉えて、世のため人のためとなるような革新的な事業を創造するというのが、創業時からの私たちの想いであり、それはこの3大戦略の根底に組み込まれています。

OPEN INNOVATION *to* OPEN ALLIANCE

1

地方の主たる経済主体との価値共創を通じた、地方創生への積極的な貢献

P.20-22

SBIグループはこれまで数多くの地域金融機関と金融サービス事業を中心とした連携を拡大させてきました。今後はより直接的に地方創生に寄与するべく、「地域金融機関」、「地域住民」、「地域産業」、「地方公共団体」という4つの経済主体との共創を通じて地方経済全体の活性化を図っていきます。

金融サービス事業

アセットマネジメント事業

2

“オープン・アライアンス”の積極的な推進

P.23-26

オープン・アライアンスとは、様々な業態にわたる多くのグループ外企業と提携し、Win-Winな関係を具現化することです。SBIグループがかねてより推進してきたネオバンク構想、ネオ証券化もこうした考えに基づくものであり、オープン・アライアンスを通じて、一社単独では成し得ない、様々な顧客からの多様な需要に応える総合的なサービスを提供できる体制を作り上げていきます。

金融サービス事業

アセットマネジメント事業

3

加速するデジタルトランスフォーメーション(DX)の流れへの組織的対応

P.27

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大によって、これから社会は大きく変革していくものと思われます。SBIグループではアナログからデジタルへの更なる移行を見据え、ブロックチェーン・分散台帳技術(DLT: Distributed Ledger Technology)を活用したデジタルアセット分野の事業機会の創出に向けて積極的に取り組んでいます。

金融サービス事業

アセットマネジメント事業

その他

各戦略とセグメントの関係性

グループ横断的に経営資源を相互に活用し戦略を実行

	金融サービス事業	アセットマネジメント事業	その他
1. 地方の主たる経済主体との価値共創を通じた、地方創生への積極的な貢献	←→	←→	
2. “オープン・アライアンス”の積極的な推進	←→	←→	
3. 加速するデジタルトランスフォーメーション(DX)の流れへの組織的対応	←→	←→	←→

1 REGIONAL REVITALIZATION

地方の主たる経済主体との価値共創を通じた、地方創生への積極的な貢献

「地域金融機関」「地域住民」、「地域産業」、「地方公共団体」という4つの経済主体との共創を推進し、地方創生に貢献していきます

■ 地域金融機関との連携拡大による成果

SBIグループでは、厳しい経営環境に置かれている地域金融機関の活性化に取り組んでおり、これまで3年以上をかけて地域金融機関の収益力向上に資する施策を講じ、連携を拡大・強化させてきました。証券関連分野では、SBI証券が2020年6月末現在で合計40社の地域金融機関等に金融商品仲介業サービスの提供を発表しており、それによって新たな顧客層の開拓と既存顧客の深掘りをサポートしています。また、同社の金融法人部を通じて延べ379社（2020年3月末現在）の顧客金融機関へローカレッジビジネスを拡大しています。更に、SBIマネープラザと地域金融機関との共同店舗は合計12行15店舗（2020年6月末現在）にまで増加しており、各店舗合算の預り資産は地域金融機関との提携を開始した2017年10月に比べて50倍超にまで拡大しています。保険関連分野では保険事業会社各社が保険商品の販売拡大に向けて地域金融機関等との提携を積極的に推進しており、2020年3月末現在、SBI損保では金融法人17機関を含む50

社が保険商品の採用を決定していることに加え、SBI生命では地方銀行8行を含む地域金融機関19機関で販売が決定または開始しています。

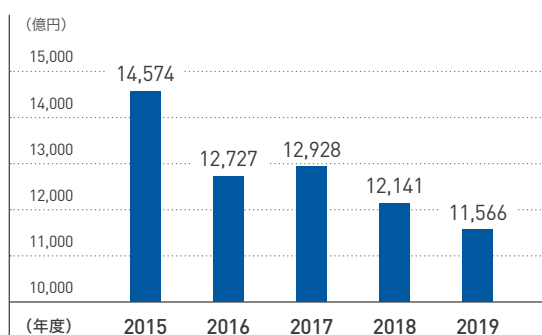
■ 地方創生に直接的に寄与する 地方創生パートナーズ

これまでSBIグループは地域金融機関との連携を強化してきましたが、地方創生を具現化するためには、地域金融機関に加え、地域住民、地域産業、地方公共団体の4つの経済主体の活性化が必要不可欠です。そのためSBIグループでは、地域経済の活性化に直接的に関与し、地方創生に貢献するべく、地方創生に寄与する統括会社として地方創生パートナーズを設立し、その後、SBI地方創生サービシーズ、SBI地方創生投融資の2社の設立を予定しています。

地方創生の具現化のためには、地方のヒト・モノ・カネを充実させることが重要だと認識しています。そのため、例えば、地方の「ヒト」の充実のためにSBIグループ投資先のアスタミューゼ(株)の採用プラットフォームを活用した理系専門職人材の雇用促進を図ったり、「モノ」の充実に向けBASE(株)のプラットフォームを活用したECサイト利用による製品の販路拡大を進めるほか、「カネ」の充実を図るべく地方創生に資するベンチャー企業やコロナ禍に関心の高まる事業領域への投融資を行うことなどが考えられます。地方創生パートナーズは、このような地方創生推進の企画・立案、機能提供会社等に対する地方創生などにかかる戦略指針を提示する推進母体と位置付けています。同社は、地方創生の実現という志を共にするパートナー企業4社と共同で設立し、各社の英知を結集させて、多方面から地方創生への取り組みを推進していきます。なお、同社の運営については出資パートナー各社から取締役を受け入れ、民主的な運営を行っていきます。

SBI地方創生サービシーズでは、地域金融機関におけるシス

地域金融機関におけるコア業務純益*の推移



出所：(一社)全国地方銀行協会 地方銀行の決算の状況、(一社)第二地方銀行協会 加盟地方銀行決算より作成

テム固定費の負担低減を図るべく、SBIグループやパートナー各社が有する技術やノウハウを活用して地域金融機関へ共通システムを提供します。更に、地域金融機関の顧客預り資産の運用支援と自己資金の有価証券運用の高度化による収益力向上のサポートも図ります。また、SBIグループの出資先ベンチャー企業等との連携を通じ、最先端のテクノロジー・ノウハウの活用や新たな発想での地域経済活性化を推進します。

SBI地方創生投融資については、地方に新産業を創出して新たなエコシステムを構築するべく、地域の新産業創出に高い実績を有する企業や地方創生に資するベンチャー企業への投融資を行うことで、地方におけるイノベーションと経済活性化を促進します。また、同社はIPO前のベンチャー企業等や、SPC(特別目的会社)を通じた国内外の高利回り投融資案件を発掘し地域金融機関へ投資機会を提供するほか、SBIグループが出資している東南アジアの金融機関などの海外ネットワークを駆使することで、日本と海外の金利差に着目したアービトラージビジネスを提携先の地域金融機関に仲介・紹介するなどの収益機会を提供していきます。今後は上記

の両社において、都市銀行をはじめとする様々な業界からの新たな出資パートナーを受け入れ、事業規模の拡大を図る予定です。

コロナ禍を受け、大都市集中から分散型社会への転換とそれに応じた働き方等の模索が始まっています。分散型社会への移行はまさに地方創生のコンセプトと合致しており、これは地方創生のあり方を国民が考える大きな契機であると捉えています。また、地方創生を後押しする法案(「スーパーシティ法案※」)が2020年5月に国会で可決され、国策としての地方創生への関与度が高まっています。このような国家的な動きもSBIグループが取り組む地方創生の具現化に活かしていきたいと考えています。SBIグループのみならず、パートナー企業の英知も結集し、ウィズコロナ時代にふさわしい地方創生を推進していきます。

※人工知能(AI)やビッグデータなど先端技術を活用した都市「スーパーシティ」構想を実現する改正国家戦略特区法案のこと。物流、医療、教育などあらゆる分野の先端技術を組み合わせ、日々の暮らしに実装させる住民参加型の未来都市の創造を目指す。従来の国家戦略特区制度を基礎としつつ、より迅速・柔軟に域内独自で規制特例を設定できる法制度の整備も行っていく。2020年5月に国会で可決、成立した。

地方創生への志を共にするパートナー企業とともに直接的に地方創生の具現化を推進

統括会社：地方創生パートナーズ(設立時資本金：5億円程度)※

地方創生推進の企画・立案、SBI地方創生サービスズおよびSBI地方創生投融資等に対する戦略指針の提示、その他地方創生パートナーズの運営に関する業務
参画企業：(株)コンコルディア・フィナンシャルグループ、(株)新生銀行、(株)日本政策投資銀行、(株)山口フィナンシャルグループ(五十音順)

SBI地方創生サービスズ	SBI地方創生投融資
SBIグループ各社、様々な業種の事業会社や金融機関、地方公共団体等と連携し、共通システムの提供、地方産業の活性化、新たな収益機会の創出等に係る様々な取り組みを推進 ■ 金融機関への共通システムの提供 ■ 地域金融機関の収益力強化 ■ 地域経済活性化の推進	地方創生に資するベンチャー企業への投融資の実行等 ■ IPO前のベンチャー企業等への投融資機会の紹介 ■ SPCを通じた協調投融資機会の提供 ■ SBIグループ出資先の東南アジア金融機関と連携して高利回り収益機会を提供

※事業等の進捗に応じて増強

SBIグループがこれまで実践してきた地方創生に資する主な機能提供例

ヒトの充実	・ アスタミューゼ(株)との提携による新たなフィジビネスの展開支援 ・ Googleのデジタルスキルトレーニングプログラム「Grow with Google」を活用した地域企業等でのデジタル技術の活用支援 など
モノの充実	・ BASE(株)が運営する低コストでネットショップ開設を行えるECプラットフォームの提供 ・ M&Aマッチングプラットフォーム「TRANBI」を運営する(株)トランビと連携した幅広い事業承継・M&A機会の提供 ・ 地域金融機関が保有する不動産の有効活用に向けた不動産コンソーシアム設立 など
カネの充実	・ 地方創生に資するベンチャー企業への投融資 ・ 地方大学の研究者と連携した大学発ベンチャーの設立 など

■ 互助の精神で企業価値向上に取り組む SBI地銀ホールディングス

SBIグループでは、2019年11月の(株)島根銀行との資本業務提携を皮切りに(株)福島銀行、(株)筑邦銀行、(株)清水銀行と順次資本業務提携を行い、地域金融機関の収益力強化や各行の提供するサービスの利便性向上を図る取り組みなど、様々な協業を推進し提携先の企業価値向上に努めています。今後は、SBIグループが株式を100%保有する持株会社として新たに設

立したSBI地銀ホールディングスに、これまで資本業務提携を締結した4行の株式を移管し、一層効率的かつ有効なサポート体制を築いていきます。資本業務提携先は最大10行まで増えると想定していますが、これらの地域金融機関の企業価値向上に向けた取り組みでは、SBI地方創生サービシーズやSBI地方創生投融資とも緊密に連携していきます。また、これからは地方銀行に加えて、地方創生の鍵となる小規模事業者等と深い関係性を築いている信用金庫・信用組合との業務提携も積極的に推進していきます。

Interview 地域金融機関の声

SBIグループとの提携で得た 幅広い商品やサービス、ネットワークが お客さまへの提案力にも直結

地域金融機関を取り巻く事業環境に厳しさが増す中、この先も地域における金融機関としての使命を果たし続けるには従来どおりの経営だけでは難しく、他社との提携を通じて新しいビジネスモデルを描く必要があると判断したのが今回の資本業務提携の始まりでした。SBIグループを提携先として検討するにあたっては、「顧客中心主義」という経営理念が当行の理念とも通じていること、また2018年からのSBI証券との金融商品仲介業サービスでの業務提携でそれを実感できたことが決め手となり、2019年9月に資本業務提携に至りました。

我々が対面営業を軸とする地方銀行である一方で、SBIグループは先進的なネットビジネスを展開する金融グループです。業態が異なるからこそシナジーも大きいと期待したものの、具体的にどのような形になるのか、当初はイメージできないところもありました。しかしSBIグループから、多様な金融商品やネットワーク、知識を惜しみなく提供していただいたことで、これまで当行だけでは提案できなかった、よりお客さまのニーズに沿ったサービスを提供できるようになりました。また、若手行員を中心にモチベーションが以前と比べ高まっているのを感じる場面も多く、行員の意識変革も本



鈴木 良夫 氏
(株)島根銀行
取締役頭取

提携による嬉しい効果です。

当行は、慎重に物事を進めていく文化や過去の慣例等にとられる面がありますが、現在はSBIグループのスピード感やデータに基づいた提案手法に多くを学ばせてもらっており、当行にとって最適なパートナーと提携できたと感じています。こうした状況を踏まえると2021年3月期業績は、前期まで4期連続で続いたコア業務純益の赤字、前期での20億円超の最終赤字から転換し、V字回復できるものと考え、そのように業績予想を計画しています。

地域経済を支え、地方創生に貢献するという地域金融機関の使命を今後も持続的に果たすためには、まずは当行の経営基盤を盤石にすること。その過程で新しい地方銀行のビジネスモデルを構築し、SBIグループが提唱している「地方創生への貢献」でも価値ある存在になればと考えています。

2 OPEN ALLIANCE

“オープン・アライアンス”の積極的な推進

様々なグループ外企業とWin-Winな関係を構築する“オープン・アライアンス”を推進し、顧客からの様々な需要に応える総合的なサービスを提供できる体制を作り上げていきます

■ “オープン・アライアンス”の具現化

SBIグループは、他社と様々な知恵や技術を結集し、革新的な研究開発を目指す“オープン・イノベーション”という考え方を更に大きな枠組みで捉えた、“オープン・アライアンス”という考え方にに基づき、更なる飛躍を目指します。

オープン・アライアンスとは、様々な業態にわたる多くのグループ外企業と提携し、Win-Winな関係を具現化することを指します。オープン・アライアンスを通じて、一社単独では成し得ない、顧客からの様々な需要に応える総合的なサービスを提供し、また、それによってSBIグループの顧客基盤の拡大を目指します。

当社グループがかねてより推進しているネオバンク構想、ネオ証券化についても、この考えを具現化するものです。また、2020年4月には、(株)三井住友フィナンシャルグループ(SMBCグループ)との戦略的資本業務提携を公表しました。デジタル領域と対面領域を含む各種事業領域における両グループの強みを活かしながら、多岐にわたる事業分野での協業を進め、顧客便益性の一層の向上を図ります。

また、国内のみならず、海外有力パートナーとの協業も進展しています。例えば、中国、欧州、インドネシアといった潜在成長性の高い国々において、新たな共同ファンドの設立を進め、ベンチャーキャピタル事業を展開しています。また、2020年夏には、ピクテ投信投資顧問(株)と連携した日本とアジアのハイテクベンチャー企業に投資する未公開株組み入れファンドのほか、国内初となる「暗号資産ファンド」の設定も予定しています。

■ ネオバンク構想の推進

規制が緩和される銀行業界の現状

2018年に施行された改正銀行法は、金融機関とフィンテック

企業とのオープン・イノベーションを推進することを主な目的の一つとしており、国内金融機関はオープンAPIに関わる努力義務が課された上で、フィンテック企業等とAPI接続することで利便性の高い新たな金融サービスの創出が推奨されました。

また2019年6月公布の改正銀行法では、銀行本体の付随業務に「保有情報の第三者提供業務(データ利活用業務)」が追加され、顧客に関する情報を本人から同意を得て第三者に提供できるようになるなど、データ利活用業務に関する規制が見直されました。更に、2020年4月に公正取引委員会が公表した報告書においては、銀行がフィンテック企業等とのAPI接続を実質的に拒む場合は、独占禁止法上の優越的地位の乱用にあたり得ると指摘されるなど、銀行業界におけるオープン・イノベーションが促進されています。

次の時代を見据えたネオバンク構想

住信SBIネット銀行は、インターネット専門銀行として、低金利の住宅ローンなど顧客利便性の高い銀行サービスを提供することで成長してきましたが、今後は外部の大手事業者とのアライアンスによって、その成長を一層加速させていきたいと考えています。そのため、異業種を含む様々なパートナー企業やそのエンドユーザーにとって新たな価値を創造するべく、ネオバンク構想を強力に推進していきます。

また住信SBIネット銀行は、2016年に日本の金融機関で初めてAPIを外部企業に解放し、既に10社以上の企業に利用いただくなど、フィンテックのトップランナーとして様々な新規事業、商品開発を行っています。こうした状況を踏まえ、住信SBIネット銀行では、競争力のある商品・サービスに加え、最先端のテクノロジーを活用したAI審査サービスなどの銀行機能を地域金融機関等に対して提供する、いわゆるBaaS(Banking as a Service)を積極的に推進しています。このBaaS戦略を通じて、多くの人がシームレスに同行の口座やサービスを利用

している状態を目指すとともに、ネットとリアルを融合し、優れた顧客体験を提供するというOMO※(Online Merges with Offline)を実現していきます。

SBIグループは、単一の会社では成し得ない、グループ企業各社の相乗効果と相互進化による高い成長ポテンシャルを実現する企業生態系を構築しており、これがSBIグループの強みであり競争優位性だと考えています。今後はグループ内部のみならず、様々な外部企業とも連携し相乗効果を発揮することで、顧客基盤の一層の拡大と革新的な銀行サービスの創出を目指していきます。

※ オンラインとオフラインを融合したひとつのマーケットとして捉えるリテールマーケティングの概念。顧客のあらゆる体験を中心に設計を行うという点で、購買行動を促すためにオンラインとオフラインの連携を図るオムニチャネルとは異なる。

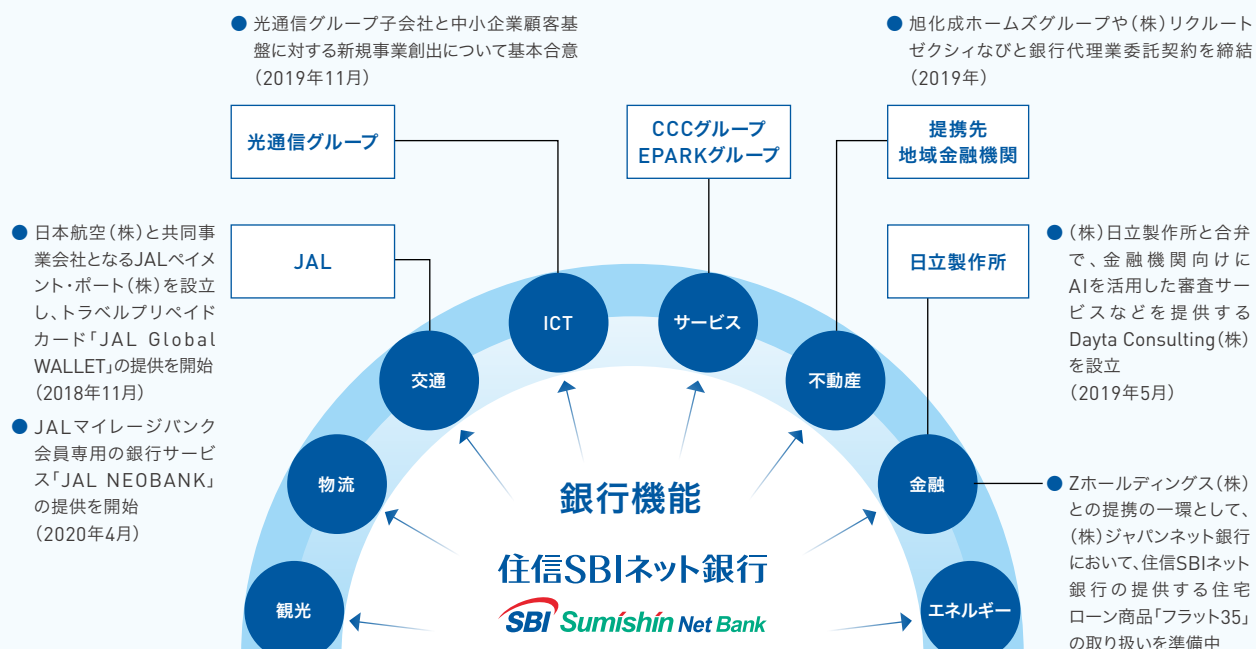
多様な事業者とともに、新たな銀行サービスを創出

住信SBIネット銀行が強力に推進しているネオバンク構想の第1弾として、日本航空(株)との共同事業会社JALペイメント・ポート(株)が、Mastercardブランドのトラベルプリペイドカード「JAL Global WALLET」の提供を2018年11月に開始しました。更に、2020年4月からは、JALマイレージバンク会員専用の銀行サービス「JAL NEOBANK」の受付を開始しました。当サービスは住信SBIネット銀行のIT技術を活用したもので、預金や他行振込、決済といった基本的な銀行機能のみならず、「JAL Global WALLET」へのチャージや外貨預金残高に応じたマイル付与など、顧客便益性の高いサービスを提供しています。更に(株)リクルートゼクシィなびや旭化成ホームズグループ、光通信グループといった大手パートナー企業とも新たなサービスを創出していきます。

また、提供するサービスの拡充を目指し、住信SBIネット銀行

ネオバンク構想のイメージ

様々な大手事業者との提携を推進し、
銀行サービスを提供する金融インフラ的存在を目指す



は(株)日立製作所と合併で2019年5月にDayta Consulting(株)を設立しました。Dayta Consulting(株)では、(株)日立製作所の人工知能「Hitachi AI Technology/Prediction of Rare Case」(AT/PRC)と、住信SBIネット銀行のデータハンドリング技術や融資ノウハウを組み合わせ、金融機関向けにAI審査サービスやコンサルティングサービスを提供しています。AT/PRCは、稀な事象の予測や予測根拠の説明が求められる業務に適していることから、金融機関の新規取引顧客の評価や信用度調査、株式の不正取引審査などリスク管理業務への活用と、それに伴う信用コストの削減が期待されます。このAI審査サービスについては、将来的には従来の財務情報ではなく日々の取引データなどに基づいて融資条件を決定するトランザクション・レンディングや、多重債務防止の観点からより精緻な審査が求められるカードローンなど、様々な金融サービスへの適用拡大を検討しています。このように、金融機関をはじめとする外部企業への提供が可能な銀行機能やサービスを拡張していくことで、ネオバンク構想の更なる進展を目指していきます。

■ ネオ証券化の推進

日本における株式売買委託手数料無料化に向けた動き

米国オンライン証券業界では、ITバブルの崩壊によって株式の売買代金が減少し、また個人投資家が個別株投資から確定拠出年金(401k)や投資信託などに移行する傾向にありました。更には、現在60歳前後のベビーブーマー層を中心に、専門家による長期の資産運用に関するコンサルティングへの需要が増えた影響や、2014年に売買手数料無料の画期的な株取引サービスを提供する米Robinhood社が登場したことによって、手数料の価格競争の機運が高まり、証券会社各社では、委託売買手数料に依存する収益構造からの脱却を迫られるようになりました。

このような米国での動向を踏まえ、日本国内においても今後手数料無料化の流れが本格化していくだろうと考え、SBIグループでは2019年10月に委託手数料等の無料化を目指す姿勢を競合他社に先駆けて打ち出しました。その後、追従する形で国内の他のオンライン証券会社においても手数料無料化に向けた動きが始まり、各社で利益インパクトの小さい取り組みから手数料無料化が進展しています。

次世代の証券事業を見据えた戦略

SBIグループでは米国の証券事業環境の変化を逸早く読み取ることで、次世代の証券事業を見据え、オンライン取引での国内株式の委託手数料や現在投資家が負担している一部費用の無料化を図る「ネオ証券化」を推進しています。3段階での実現を計画しており、第1弾としては利益インパクトの比較的小さな分野を中心に、2019年12月から手数料無料化の施策を既に実現しています。第2弾では、SBIネオモバイル証券での株取引等の手数料無料化、第3弾ではSBI証券におけるオンラインでの国内株式の現物取引・信用取引における手数料無料化を進めていく計画です。SBI証券の2020年3月期での営業収益におけるオンライン取引による国内株式の委託手数料の割合は17%程度ですが、オンラインでの国内株式の現物取引・信用取引における手数料無料化を実現させるために、今後は収益源の更なる多様化を図る中で、代替収益を成長させるなどし、将来的にはオンライン取引による国内株式の委託手数料の構成比を5%以下にすることを目指しています。なお、第2弾と第3弾は、非金融企業や外資系企業の新規参入、既存証券各社における手数料無料化の進展状況も踏まえながら実施のタイミングを検討します。

株式売買委託手数料に依存しない事業基盤を構築

SBIグループではネオ証券化を実現させるため、リテールビジネスのポジショニングを更に向上させていきます。既に手数料無料化を実現しているNISAやiDeCo等の販促活動を通じ、新規顧客の更なる獲得に注力することに加え、2019年4月に開業したSBIネオモバイル証券を中核として、当社グループのSBI FXトレードやSBI VCトレード、マネータップ社などの有機的な結合を進めることで若年層ユーザー獲得のための生態系を確立します。またSBI証券は2020年3月にYahoo!ファイナンスと連携し「Yahoo! JAPAN ID」を利用したログイン対応を開始しており、今後もシームレスな証券取引環境を提供することで、顧客便益性の一層の向上を図ります。更に、金融機関ではリーチすることが難しい顧客層へのアプローチを目指し、SBI証券は(株)高島屋と金融業における業務提携を2020年6月に開始しました。この提携は高島屋グループが主体となって、対面およびオンラインでの投資信託の提供をはじめとした様々な金融サービスの展開を図るものです。今後は、このような金融事業に参入する異業種企業の支援も行っていきます。

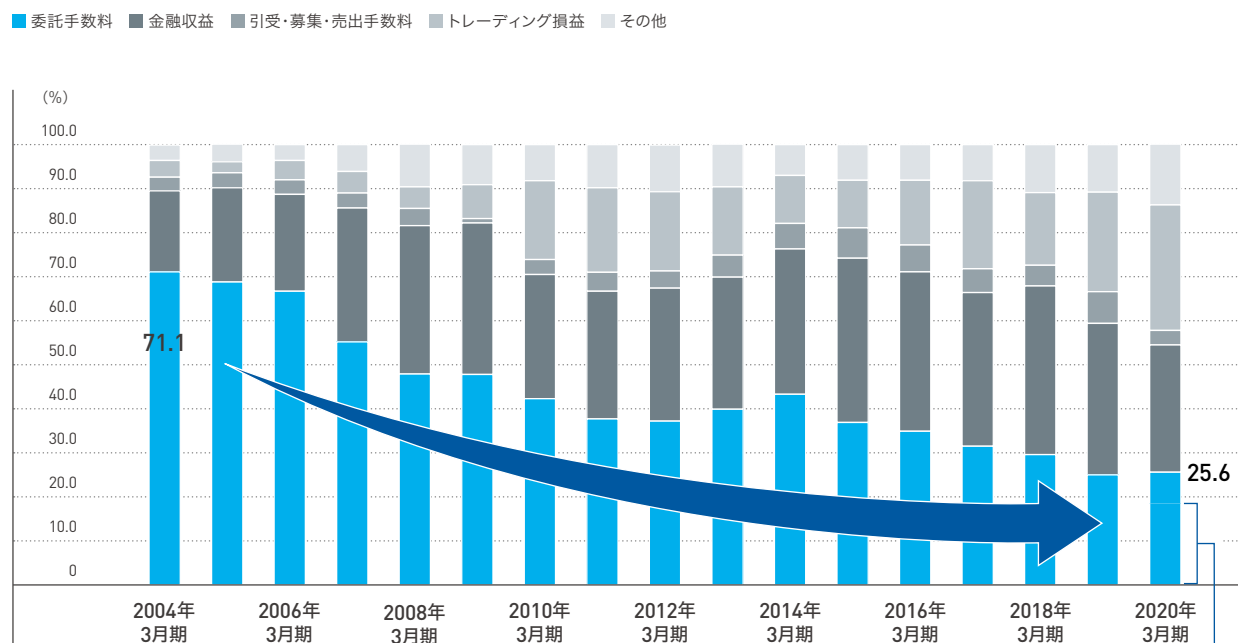
その一方で、株式売買委託手数料に依存しない事業基盤を構築するべく、ホールセールビジネスの一層の拡充や、金融法人部を通じて顧客金融機関へのブローカレッジビジネスの拡大を目指します。ホールセールビジネスでは、プライマリーやセカンダリーの株式・債券の引受業務に引き続き注力しており、更にM&A関連事業では、SBI証券のM&Aアドバイザリー部門を強化してきた結果、M&Aの取り扱い実績も着実に伸長しており、収益源の多様化を図ります。

トレーディング収益についても、様々な取り組みによって大幅に拡大しており、収益源の多様化を図るという観点から、同収益の貢献度が上昇しています。トレーディング収益の過半を占めるFX関連事業では、SBIリクイディティ・マーケットが国内外のグループ会社4社にFX取引サービスを提供しているほか、グループ外企業として、5社の韓国企業に加え、2019年からはZホールディングスグループ子会社のワイジェイFX(株)やセン

トラル短資(株)とのFX取引を開始するなど、国内外でSBIリクイディティ・マーケットのOTCマーケットに取引参加する企業が増加しています。更に、2020年5月に施行された改正資金決済法を受け、SBI FXトレードにおいて、暗号資産の差金決済取引を開始するべく準備を進めています。同社がFX事業を通じて蓄積した差金決済取引のノウハウと、SBIグループが有する暗号資産の知識を活かし、更なる事業基盤の拡大を目指します。

加えて、ネオ証券化を実現するために、国内外でのM&Aも実施していく方針です。2020年6月に、個人投資家から高い評価を受けている「ひふみ投信」等の投資信託を運用するレオス・キャピタルワークスの発行済株式総数の51.28%を取得しました。個人投資家に好評の「ひふみ」ブランドとSBIグループの販売力を組み合わせることで、新たな顧客基盤の開拓に加え、運用資産残高の拡大に伴う信託報酬の増加を見込んでいます。

SBI証券の営業収益(売上高)構成比の推移



※2004年3月期と2015年3月期は個別業績を記載。そのほかの年度は連結業績を記載。

オンライン取引による国内株式の委託手数料の占める割合は17%

3

DIGITAL TRANSFORMATION

加速するデジタルトランスフォーメーション(DX)の流れへの組織的対応

SBIグループは、アナログからデジタルへの移行というデジタルトランスフォーメーション(DX)が加速する中、新しい社会形態に必要なインフラ整備を図ります

■ 社会変化を見据えた事業展開

日本では、2018年3月以降、投資家保護の観点から暗号資産に関する規制が見直され、2020年5月において改正金融商品取引法および改正資金決済法が施行されました。これに伴い、暗号資産を用いた証拠金取引はFX取引と同様に規制の対象となったほか、セキュリティトークンの発行を通じた新たな資金調達の仕組みであるセキュリティ・トークン・オフリング(STO)が改正金融商品取引法の規制対象となりました。また、昨今ではキャッシュレス化の進展・普及に向け、政府や規制当局による銀行間送金手数料の引き下げ要請のほか、規制緩和を通じた異業種企業の参入に対する後押しなども行われています。

SBIグループ各社は、投資先企業が有するフィンテック等の先進技術導入により、金融商品の多様化やビジネスプロセスの効率化を進めてきました。そうした中、衛生面でのリスク低減に向けた非接触型の金融サービスやキャッシュレス化の進展に加え、安全性・透明性において優れた特長を有するブロックチェーン・分散台帳技術(DLT)の導入が、規制緩和の流れと相俟って今後大きく進むことが考えられます。そのため、SBIグループではアナログからデジタルへという社会変化(デジタルトランスフォーメーション:DX)に対応するべく、デジタルアセット分野の事業拡大を図っています。

■ 新たな社会形態に必要なインフラの整備

SBIグループでは、デジタルアセット分野の事業展開を積極的に図り、DX時代に合致した組織的な対応を行うため、SBIデジタルアセットホールディングスを中心とするグローバル組織体制の構築を進めています。特に、新たな資金調達手段となるSTO市場の健全な発展に向けては、自主規制団体としての認定を受けた(一社)日本STO協会を盛り立てる一方、国内外のパートナー企業との連携を通じ、グローバルでのSTO事業の展開を想

定した事業体制を構築しています。STOについては、発行を行うプライマリー市場だけでなく、トークン保有者間で売買を行うセカンダリー市場などの整備も必要との観点から、日本国内ではトークン化有価証券を取扱う私設取引システム(PTS)の設立に関する意見交換会が、SBI証券を中心に(一社)日本STO協会の正会員の有志において実施されました。また海外においても、STOの発行や流通を統括する拠点をSBIデジタルアセットホールディングスの傘下に設立する予定です。

またコロナ禍においては、医療・衛生品等の生産に際し海外に原材料・製品を依存する体制が問題視されました。このような状況を踏まえ、SBIグループは主に大企業の商流・物流双方のサプライチェーンマネジメントを中心に、安全性・透明性において優れた特長を有するブロックチェーン・DLTの活用を支援していきます。具体的には、世界で最もグローバルスタンダードに近いDLTを有し当社グループと連携関係を深めている米R3社や米Ripple Labs社との合併会社のほか、SBIホールディングスのブロックチェーン推進室で蓄積したノウハウや技術を、様々なグループ外企業に対し拡散していくことを計画しています。

更に、安価で安全な送金・決済サービスの提供に向けては、前述の米Ripple Labs社と共同開発したスマートフォン向け送金アプリ「Money Tap」の活用を推進しています。「Money Tap」は、プリペイドチャージ事業者であるPayPay(株)が運営するスマートフォン決済サービス「PayPay」やLINE(株)が運営する「LINE Pay」との接続を開始するなど、本格的にサービスを拡大しています。マネータップ社は今後、株主として参加いただいている金融機関や、パートナーである米Ripple Labs社とも協力しつつ、QRコードを用いた加盟店決済サービスを含む様々な顧客便益性の高いソリューションの開発を進め、国策としても進展しているキャッシュレス決済の普及に貢献していきます。

このほか、SBIグループはDXに伴うセキュリティ対策ニーズへの対策強化や、デジタル世代との新たな接点としてeスポーツ事業へ参入しています。