



Forward to the Next Stage 次の時代を見据えて 新たなステージへ

代表取締役社長 (CEO)
北尾 吉孝

1999年、日本におけるインターネット金融サービスのパイオニアとして設立されたSBIグループは、インターネット時代における競争優位性を発揮するためには、単一の企業では成し得ない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新しい組織形態である「企業生態系」の構築が必要と考え、金融サービス事業分野を中心とする「インターネット金融生態系」を構築しました。また、この事業に加えて、創業以前から取り組んできたベンチャー企業への投資を主とするアセットマネジメント事業、そして医薬品・健康食品および化粧品などの開発・販売や、メディカルインフォマティクス事業を行うバイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業への参入も果たしました。

この3大事業を軸に、「自己否定」「自己変革」「自己進化」というプロセスを経て、常に時流を捉え進化し続ける姿勢を貫くことで、我々は飛躍的な成長を遂げてきました。2021年3月期においては、税引前利益1,000億円超を達成し、一つの節目を迎えています。

SBIグループは、今後はデジタル世界(デジタルアセットスペース)で新たな企業生態系を確立し、更に飛躍的な成長を遂げるべく準備を進めています。目まぐるしく変化するデジタル世界の時流を的確に捉え、企業価値の持続的な拡大を目指します。

時流を的確に捉えることで成長してきたSBIグループ

戦略がすべて

2021年3月期は、前期末に発生した新型コロナウイルス感染症の影響が引続き大きい状況ではありましたが、SBIグループにおいては、収益(売上高)、税引前利益や当期利益等のすべての項目で創業以来過去最高の業績を更新し、税引前利益は1,000億円を大きく上回りました。こうした成功は、SBIグループの戦略が的確に時流を捉えていたからにほかなりません。

私は、「戦略」と「戦術」の違いを強く意識しています。「戦略」は組織が前に進むための長期的な道筋、「戦術」は戦略を実現するための細かな具体策・プランであると定義しています。戦術(方法論)は一つだけとは限りませんし、間違ってもいつでも修正が利きます。しかし、戦略は決して間違っはけません。戦略の成否は時代の流れ、つまり、時流をいかに的確に捉えることができるかで結果が決まります。

私がSBIグループを創業したのは1999年のことです。当時、インターネットという技術は米国でこそ広がりを見せていましたが、日本での浸透はまだこれからという時代でした。ある日、モルガン・スタンレー社でインターネット関連業界を担当する女性アナリストが書いたレポートを見た私は、情報産業である金融とインターネットの親和性を確信しました。私は「ウェブ上で様々な顧客中心の金融サービスの事業を展開し、これらのサービスを消費者や投資家により安く提供し、もって社会に貢献すること」を原点としてSBIグループを創業しましたが、これはまさに「インターネット革命①」と「日本版金融ビッグバン②」という大きな時流に乗ったビジネスであったと言えます。

次世代の金融機関への更なる進化

SBIグループは、前述のように「インターネット革命」と「日本版金融ビッグバン」という大きな時流を捉えて成長してきました。そして今、我々を取り巻く環境はアナログからデジタルへの過渡期にあり、ビジネスの根本が大きく、そしてものすごいスピードで変化しています。従来、インターネットとWWW(World Wide Web)を基盤として成長・拡大してきたフィンテック技術(フィンテック1.0)は、現在はブロックチェーン③やアプリを活用した「フィンテック1.5」の段階にあります。そしてこれからは、ウェブを必ずしも必要としないブロックチェーンを基盤技術とする「フィンテック2.0」の世界が拡大し、デジタルアセットスペースの進化がもたらされるでしょう。これまで金融機関や取引所といった中央集権的なシステムにより提供されていた金融機能は、ブロックチェーン上で人手や組織を介さず提供される、DeFi④を通じた取引が主流となる新しい時代に移ろうとしています。例えば、イーサリアム⑤をベースに審査なしに個人間での暗号資産の貸し借りを可能にするサービスや、ブロックチェーン・分散型台帳技術(DLT)⑥を用いて、デジタル芸術品やゲーム等に対し唯一無二(真正性)を証明するトークン(NFT⑦)などは、既に一部で実現しています。また、世界各国でCBDC⑧への関心が日増しに高まっています。現在、米国、中国、EU、カナダ、スウェーデンなど各国で研究や検討が進められ、一部ではパイロットプロジェクトも行われています。これら新しい技術・ソリューションに対して、私たちは2021年4月にSBI金融経済研究所を設立し、デジタルアセット分野への調査・研究・政策提言などの取組みを始めています。

このように、金融サービスでも非中央集権型のサービスが拡大する中では、金融機関はプラットフォームを提供することでその価値を発揮する時代が変わっていくと考えています。我々はこの大きな変化を捉え飛躍的な成長を遂げるべく、第二の創業期として志を新たに取組んでいく必要があると考えています。常に5年後、10年後、更にその先を見据え、SBIグループを取り巻く環境がどのように変化していくのか、持続的に発展するために何を成すべきなのかを徹底的に考え抜いた上で、様々な打ち手を実行していかなければなりません。

一度の成功に胡坐をかいていたのでは、変化の早い現代にあってはすぐに行き詰まってしまう。孔子の言葉に、「学びて思わざれば則ち罔し(くらし)、思いて学ばざれば則ち殆し(あやうし)」があります。学んで

keyword

①インターネット革命

インターネットの急速な普及に伴い、だれでもインターネット上の情報にアクセスできるようになることで消費者主権が確立し、金融サービスに変化をもたらした。

②日本版金融ビッグバン

1996~2001年度に政府が実施した大規模な金融制度改革の通称。株式売買委託手数料の完全自由化や金融持株会社の設立が認められた。

③ブロックチェーン

暗号技術を活用した分散型台帳技術の一種であり、暗号化した情報の塊(ブロック)を時系列(チェーン)に繋げることで、データの改ざんを不可能にしようという技術。過去の情報(ブロック)を改ざんしようと試みた場合、前後に繋がっているブロックとの照合情報にズレが生じるため、改ざんや消去への耐性に優れたデータ構造を有しているのが大きな特長。もともとは暗号資産ビットコインの決済に使う基盤技術として開発されたが、現在では金融取引のみならず、不動産取引や流通、医療など多くの分野へと活用範囲が拡大している。

④DeFi

➡ P.63参照

⑤イーサリアム

Ethereum Foundation社によって発行され、分散型の価値保有・価値移転の台帳データ維持のために、暗号計算および価値記録を行う記録者への対価として与えられる暗号資産。分散型アプリケーションが動作する実行環境の役割を果たす特徴を持つ。ティッカーコード(シンボル):ETH

keyword

⑥分散型台帳技術
(DLT:Distributed
Ledger Technology)

ネットワークを構成する複数の参加者が取引記録を相互監視しながら情報を共有することで、発生した変更に応じて各参加者が保有する分散型台帳を更新しつつ、全体として同一のデータベースを保持する仕組み。全ての取引記録を一元管理する従来型の中央集権的なネットワークに比べ、分散管理するネットワークは単一障害点がないため、安全性や利便性に優れ、低コストで管理できるなどのメリットがあるとされている。実装例としてブロックチェーンがある。

⑦NFT
(Non-Fungible Token)

非代替性トークンとも訳されるNFTとは、ブロックチェーン・DLTなどの技術を用いてデジタルコンテンツの唯一性を証明する仕組み。デジタル芸術品やゲーム内アイテムなどのデジタルなコンテンツは複製が容易であるため、唯一性の表現が難しかったが、オリジナル性や所有権を証明する改ざん困難な情報を持ったトークン(NFT)を紐づけることで、希少性を持った資産としての取引が可能となる。

⑧CBDC
■ P.63参照

も自分で考えなければ茫漠とした中に陥ってしまい、空想だけで学ばなければ道を誤ってしまう、と説いています。時代の流れを見誤らないためには、組織のリーダーが常に学び、考え続けることが必要なのです。何事においても「自己否定」「自己変革」「自己進化」のプロセスを経て、日々新たな発想や事業への取組みを進めていくことでこそ、更なる成長の実現に繋がると私は信じています。

新しいステージに向けて持続的に成長するための経営戦略

新中期ビジョンの策定と4つの重点施策

前述のようにフィンテック1.5からフィンテック2.0時代への移行が進む中で更なる飛躍を遂げるには、デジタルアセットスペースに即した企業生態系を新たに構築することが不可欠です。今後3～5年はその確立に向けた準備段階にあります。2018年4月に制定したこれまでのビジョンの達成状況(→P.23参照)や、当社グループを取り巻く事業環境の変化等を踏まえ、このたび2022年3月期を起点とするこの過渡期に向けて新中期ビジョンを策定しました。この新中期ビジョンの実現に向けて、以下4つの重点施策に取り組んでいきます。(→P.12参照)

SBIグループの新中期ビジョン(2021年4月から3～5年)

既存事業・新規事業*とともにグループ内企業やアライアンスパートナーとのシナジーを徹底追求することで、本期間中に連結税引前利益3,000億円超の達成を目指す。このとき、新規事業の税引前利益の総額が連結税引前利益に占める割合が20%程度となるよう、新規事業の育成を図る

※ 新規事業とは暗号資産関連やブロックチェーン等の革新的技術を活用した事業や2018年4月以降にM&Aによりグループ入りした事業

グループ各事業においてオーガニック・グロースを図るだけでなく、M&A等も活用した成長を目指しており、ROEは10%以上の水準を恒常的に維持することを目指す

新中期ビジョンの実現に向けた重点施策

- (1) グループ各社で徹底してオープン・アライアンス戦略を進展させ、大きな顧客基盤を有するパートナーとのシナジーを効率的に生み出す生態系を構築
- (2) 新規事業分野を開拓すべく革新的技術を有するベンチャー企業に積極的に投資し、そのテクノロジーをSBIグループ内に導入するとともに、アライアンスパートナーにも拡散していくことで、新技術を通じた有機的結合を図りシナジーの極大化を目指す
- (3) デジタル金融分野に積極的かつ多角的に進出し、新たな事業拡大を図る。また、同分野では内外一体化の方針に基づいてグローバル展開を推進
- (4) グループ運用資産残高は現在の4.4兆円から10兆円超への拡大を目指す

1. オープン・アライアンス戦略により一層拡大した生態系を構築

まず、1つ目は、徹底したオープン・アライアンス戦略の遂行です。現代においては、自社グループのアセットだけでは成長が限られてしまいます。業種・業態にとらわれない提携関係を広範囲に拡大することで、単独では成し得ない規模の顧客基盤を確立していきます。

ネオ証券化

証券関連事業においては、ネオ証券化を具現化することで顧客基盤を拡大し、ビッグデータの効率的な活用も行いながら、SBIグループ全体へのシナジーの波及を目指していきます。ネオ証券化とは、次世代の証券事業のあり方を見据え、オンライン取引での現在投資家が負担している国内株式の売買委託手数料の無料化を図るものです。このネオ証券化の具現化には、株式売買委託手数料に依存しない事業基盤の構築が不可欠で、これまでに、M&Aを含めた収益源の多様化と収益力強化に向けた様々な取組みを推進した結果、ネ

オ証券化に対応できる利益水準の確保に一定の目途が立った状態です。そのため、利益インパクトの小さい施策から段階的に開始しており、2021年4月には若年層の顧客基盤拡大を加速するべく、25歳以下のお客さまの国内株式現物手数料の実質無料化を行いました。

ネオバンク構想

銀行分野においては、多様な業種・分野の企業とのアライアンスによるネオバンク構想を推進し、証券分野と同様にグループ全体に対する効率的なシナジー創出のための基盤を構築していきます。ネオバンク構想とは「預金」「融資」「為替」等の様々な銀行機能をアンバンドリング化(分解)して、黒子となって外部のパートナー企業に提供する仕組みです。住信SBIネット銀行のネオバンク構想は既に本格化のフェーズに移行しており、JALマイレージバンク会員専用の銀行サービス「JAL NEOBANK⁹」、T会員向け銀行サービス「T NEOBANK¹⁰」といったサービスが開始されているほか、今後も複数の多様なパートナーとのサービス開始を予定しています。

地方創生への貢献

SBIグループがかねてから取組んでいる地方創生¹¹についても、地域金融機関のみならず様々なパートナーとの協業により推進していきます。例えば、地方創生の実現という同じ志を有する複数のパートナー企業と共同で設立した「地方創生パートナーズ」は、地方創生のための企画・戦略を立案し推進していく母体であり、同社のもとで様々なパートナーを巻き込んで、地域金融機関のみならず、地域住民、地域産業、地方公共団体という4つの経済主体すべてにアプローチすることで、地域経済の活性化に直接的に貢献することを目指しています。更に、地方創生に資する様々な機能を提供する主体として、SBI地方創生サービスズ、SBI地方創生投融資の2社を設立しました。SBI地方創生サービスズにおいては、地域金融機関の共通システムの開発・提供、地方産業の活性化、新たな収益機会の創出などにかかる様々な取組みを具体的に推進していきます。SBI地方創生投融資は、地方創生に資するベンチャー企業への投融資を担うのはもちろんのこと、SBIグループが提供してきた運用機能を更に高度化し、地域金融機関に提供していきます。

こうした地方経済全体に対する働きかけとあわせて、地域金融機関の収益力向上に向けたサポートにも引続き注力していきます。2021年6月末現在、SBIグループが株式を100%保有する持株会社であるSBI地銀ホールディングスは、(株)島根銀行、(株)福島銀行、(株)筑邦銀行、(株)清水銀行、(株)東和銀行、(株)じもとホールディングス((株)きらやか銀行、(株)仙台銀行)、(株)筑波銀行の8行と戦略的資本・業務提携を締結しています。これは、出資先地域金融機関の再編ではなく、「自己変革」「自己進化」によって「質的な転換」を図ることを全面的に支援するものです。その提携にあたっては、金融機関自身が自らを変えていこうという強い意志を持っているかという点を最も重要視しています。当社グループの経営資源の状況に鑑み、戦略的資本・業務提携は10行までを想定しており、残る2行についても2022年3月期中に決定する見込みです。

地方創生戦略の一環としての国際金融センター構想の具現化に向けた取組み

地方創生戦略の一環として、SBIグループは大阪・神戸における次世代の「国際金融センター構想」の実現に向けて取組んでいます。香港における一国二制度崩壊の恐れなど、アジアにおける地政学的状況を反映し、香港の投資家や資産運用業者などが新たな拠点を模索する動きが見られ始めた今、アジアにおいて香港の代替となる国際金融センター¹²が希求されています。これは東京への一極集中を回避することも目的の一つですが、SBIグループが推進する地方創生の取組みとして、関西以西の地域の経済活性化を図る意図もあります。

keyword

9 JAL NEOBANK

住信SBIネット銀行の最先端のIT技術を活用した、JALマイレージバンク(JMB)会員専用のネット銀行サービス。預金や融資といった基本的な銀行機能のほか、銀行振込や外貨預金といった様々なサービスが利用可能。各種機能がアプリ内で完結するほか、対象サービスの利用状況に応じてマイルが付与されるなど、JMB会員にとって利便性の高い銀行サービス。

10 T NEOBANK

住信SBIネット銀行の最先端のIT技術を活用した、T会員専用のネット銀行サービス。専用口座を開設することで、アプリ上で預金や振込といった銀行機能を利用できるほか、貯めたTポイントを外貨普通預金の買付やJRA・オートレース・ポトレースなどの各種公営競技団体への投票資金に利用できるなど、T会員にとって利便性の高い銀行サービス。

11 地方創生

▶ P.63参照

12 国際金融センター

グローバルな金融取引や投資活動において、拠点として中心的な役割を果たす都市・地域。世界中から資金が集中する米国ニューヨークや英国ロンドンなどが代表例。日本ではこれまで東京都が国際金融センター候補地としての地位向上を成長戦略の柱として、外国企業の誘致支援策などを打ち出してきた。

keyword

13 PTS

P.48参照

14 セキュリティトークン(ST)

P.63参照

15 国際金融都市OSAKA推進委員会

大阪の強み・ポテンシャルを活かした国際金融都市実現を官民で推進するべく、行政機関や経済団体、外資を含む銀行、証券など多様なステークホルダーを集結して結成された。SBIグループからも委員や所属団体を通じたオブザーバーとして複数主体が参画している。2021年秋には、目指す国際金融都市像をまとめた骨子を作成し、税制措置の優遇や在留資格の緩和を地域限定で行う「国際金融特区」創設など、国への要望を取りまとめる予定。

16 (株)堂島取引所

江戸時代に開設された世界初の先物取引所である「堂島米会所」の流れを汲む先物取引所で、現在日本で唯一コメ先物市場を運営している。戦前の「堂島米穀取引所」の再現を目指し1952年に設立され、以来、雑穀類を上場商品として、関西圏における経済機能の一翼を担ってきた。2021年4月に組織変更を経て株式会社化を実施。将来的に総合取引所を目指しており、それに向けて2021年夏に名称を(株)大阪堂島商品取引所から(株)堂島取引所に変更予定。

17 地域通貨・プレミアム付電子商品券

ブロックチェーンやDLTなどのテクノロジーを活用して電子的に発行される、地域限定の決済手段。利用者は申込から購入、決済までの一連の手続きなどをスマートフォンのアプリ上で簡単に操作できるほか、発行者や加盟店にとっても精算に必要な手続きが効率化できるメリットがある。申込受付場所の混雑防止などポストコロナ社会にも適応した形で、地域経済の活性化および利用者の利便性向上への貢献が期待される。

本構想の実現に向け、SBIグループとして、2021年夏に大阪市にSBIホールディングス大阪本社を設立するほか、2021年4月には日本で3社目の私設取引システム(PTS¹³)運営会社となる予定の大阪デジタルエクスチェンジを設立し、2023年以降には普通株に加え、セキュリティトークン(ST)¹⁴の取扱いも開始することで、次世代の金融商品であるSTの市場発展に貢献していきます。加えて、グループ外との連携も深めており、自治体や経済団体、外資を含む銀行、証券など官民の総力を結集して設立された「国際金融都市OSAKA推進委員会¹⁵」への参画や、世界初の先物取引所である「堂島米会所」の流れを汲む(株)堂島取引所¹⁶の株主として、同社のグローバルな総合取引所の形成をサポートしていきます。

また、大阪・神戸地域にフィンテック企業の集積地をつくり、フィンテックベンチャーに加え多くの金融・ITおよびそれに付随するサービス事業者を呼び込み、ひいては関西以西の地域経済活性化にも資する取組みを実行していきます。

※(株)大阪堂島商品取引所は2021年夏に農林水産省より認可を受け(株)堂島取引所に名称を変更予定であるため、本アニュアルレポートでは新名称にて記載しております。

2. 革新的技術を有するベンチャー企業への積極的な投資とそれら技術のSBIグループ内への導入、ならびにアライアンスパートナー等への拡散を通じて、シナジーの極大化を目指す

2つ目は、新技術の積極的導入とそれによるシナジーの極大化です。SBIグループでは、「投資」「導入」「拡散」の3つのプロセスをベンチャー投資の基本戦略としています。まず、有望ベンチャー企業などへ「投資」を行い、SBIグループ内にその技術を「導入」し活用・評価します。その後はグループ内はもちろん、パートナー企業へ横断的に技術を「拡散」することで、テクノロジーの進化に応じて、持続的な事業拡大を推進してきました。具体例としては、企業間取引に特化したDLTプラットフォームに強みを持つ米国のフィンテック企業R3社に2017年に「投資」を行いました。その後、同社のDLTをSBI FXトレードの為替コンファメーションシステムの開発や、SBIトレーサビリティのプラットフォームに活用するなどSBIグループ企業に「導入」。更に、同社のDLT技術はSBIグループが地域金融機関などと連携して発行・運用を行った地域通貨・プレミアム付電子商品券¹⁷にも活用されています。このように、アライアンスパートナーへ投資先企業の技術やノウハウを「拡散」し展開することで、投資・支援の関係を越えたWin-Winの関係を築き、これまでにないサービスをより多くの消費者や企業で利用していただくことは、社会変革の推進に資する取組みでもあります。

3. デジタル金融分野に積極的かつ多角的に進出し、新たな事業拡大とグローバル展開を図る

3つ目として、デジタル金融分野に多角的に進出し、新たな事業拡大とグローバル展開を推進します。前述の通り、従来インターネットとWWW(World Wide Web)を基盤として成長・拡大してきたフィンテック技術(フィンテック1.0)は、現在ではAI、ビッグデータ、ブロックチェーン等々新たな要素技術をウェブ上で活用した「フィンテック1.5」の段階にあり、今後はウェブを必ずしも必要としないブロックチェーンを基盤技術とする「フィンテック2.0」の世界が飛躍的に拡大すると考えています。そこで、これまでSBIグループが培ってきたインターネット金融生態系に新たなテクノロジーを有機的に結合させ、新しいデジタル金融生態系を構築していきたいと考えています。

例えばSTについては、自主規制団体の設立やSTも取扱う予定のPTSを運営する大阪デジタルエクスチェンジの設立などを通じて、国内における健全なSTの発行・流通市場の整備に尽力しているほか、SBIグループの投資・提携先である海外取引所と連携したグローバルな流通市場の構築も目指しています。

4. グループ運用資産残高の倍増を目指す

4つ目の取組みとして、グループの資産運用残高の拡大もあわせて目指しており、2026年3月までにグループ運用資産残高10兆円超を目指して拡大させていきます。

ここでご紹介した重点施策は、それぞれ独立の取組みではありません。例えば、大阪デジタルエクステンジは地方創生の一環として推進している「国際金融センター構想」において重要な役割を果たす中核組織の一つですが、STを取扱うグローバルコリドーの日本における拠点ともなります。また、SBIグループが革新的技術を有するベンチャー企業へ投資し、そのテクノロジーをアライアンスパートナーである地域金融機関に拡散することは、地域金融機関の収益力強化、ひいては地方創生にも繋がります。これらの戦略は、すべてSBIグループが新中期ビジョンで示した、次のステージに向けた更なる成長の実現に繋がっています。

社会とともに持続的に成長する企業であるために

SBIグループの成長を支える普遍の経営理念

企業が持続的な成長を果たすには、時流を捉えた成長戦略と、それを実行する適切な戦術が不可欠ですが、同時にそれを支える企業理念も重要です。近年、SDGsをはじめとしたESG（環境：Environment、社会：Social、ガバナンス：Governance）を意識した経営に対する社会の注目と関心、そして期待が高まっています。SBIグループでは、創業時から「顧客中心主義¹⁸」の徹底、「公益は私益に繋がる」という理念を掲げ、消費者や社会など広くステークホルダーのためになる活動を行い、それが結果として自社の利益にも繋がることを実践することで発展してきました。これらは、昨今声高に叫ばれているESG経営の考え方と軌を一にするものです。

「顧客中心主義」の徹底とは、顧客・消費者に対してグループ全体で「お客さまが求めているものは何か」「もっとお客さまのためになることは何か」を考え、お客さまの期待に応えていく努力を続けていくことにほかなりません。これは、インターネットの登場によって生じた社会や経済の劇的な変化が背景にあります。インターネットが普及する前は、顧客や消費者は企業サイド・メーカー側からの情報にしがたって商品やサービスを取捨選択していました。しかし、インターネットの登場によって顧客や消費者が自由かつ瞬時に大量の情報にアクセスできるようになり、その情報に基づいてより適切な選択ができる時代になりました。このように消費者や投資家が主権を握っているインターネット時代においては、顧客中心主義の徹底が決定的に重要です。



また、「公益は私益に繋がる」とは、企業活動においては常に「公益」を念頭に置かなければならない、そしてそうすることが「私益」、すなわち自社の利益に繋がるという考えです。近代日本経済の父といわれる渋沢栄一氏も、「国民の役に立たない会社はつからない。国民の役に立つ会社をつくれば、必ず繁栄するはずだ」という言葉を残しています。一時的な利益だけで発展する企業もあるかもしれませんが、基本的に事業は「徳業」でなければ長期的には存続し得ません。長い目で見れば「世の為人の為」になっている企業こそがサステナブルでいられると考えています。

人材は更なる成長の源泉

SBIグループが掲げる「顧客中心主義」「公益は私益に繋がる」といった理念は、当社グループが考える企業価値向上のメカニズムにも表れています。「顧客中心主義」をグループ全体で徹底することにより顧客価値が増大し、それが業績の向上に繋がることで株主価値が高まり、より優秀な人材が集まるようになる。また、それが人材価値の向上にも寄与し、より良い商品・サービスの創出に結びつき、更に顧客価値が増大するという考え方です。

こうした考えをグループ全体に根づかせるため、新入社員はもちろんのこと、全体の9割を超える中途採用社員や、M&A等によって新たに加わった社員に対しても、理念・考え方の浸透を図っています。まさにそれぞれが、グループの成長に繋がるキードライバーだと考えているからです。(→P.42参照)

人材に関しては、グループ全体を通じた課題として、急速に拡大した事業を支える優秀な人材の確保と、従業員の能力開発を通じた人的資源の継続的な向上を図ることがますます重要になると考えています。そのため、性別、国籍、人種などにかかわらず、SBIグループの経営理念に共感し即戦力となる優秀な人材の採用活動を一層強化し、従業員のダイバーシティ&インクルージョンへの取組みを広く進めています。

また、中途採用社員の採用と並んで、独自の企業文化を育み、継承する人的資源の確保として、新卒採用を継続して実施しています。2006年4月から採用を進めてきた新卒採用者は、急速に拡大する当社グループの未来を担う幹部候補生として、既に各々重要なポジションで活躍しています。今後も、より優秀かつグローバルな人材の確保と社員のキャリア開発を促進し、SBIグループの持続的な成長と発展を図っていきます。また、マネジメント層の更なる強化を図るため、新たに独立社外取締役として2名を迎えました。

社会なくして企業なく、企業なくして社会なし

「社会なくして企業なく、企業なくして社会なし」——すなわち、企業は社会の一構成要素であり、社会に帰属しているからこそ存続できると考えています。だからこそ、企業は社会の維持・発展に絶えず貢献することを目指すべきであると言えます。昨近のサステナビリティを重視する社会の源流にあるものも同じではないでしょうか。そして、インターネット、特にデジタルアセットや、暗号資産といった「形」を持たないものに価値が発生するこれからの時代においては、私たちにはこれまで以上に正しい倫理的価値観を持って判断することが求められるでしょう。

当社グループでは、5つの経営理念の第一に「正しい倫理的価値観を持つ」ことを掲げています。金融業に携わるにあたって、それが何より重要と考えるからです。前述の「公益」とも繋がるものですが、「法律に触れないか」「儲かるか」ではなく、「それをすることが社会正義に照らして正しいかどうか」を判断基準として事業を行っています。今後も、様々な形で本業を通じた社会課題の解決に努め、社会の維持・発展に貢献することで、社会とともに持続的に成長し続ける企業グループを目指していきます。

企業価値向上の構成要素

顧客価値

顧客価値とは、企業が顧客に提供する価値のことであり、SBIグループが提供する財・サービスの本源的な価値です。SBIグループは創業以来、「顧客中心主義」を掲げ、証券・銀行・保険事業などの金融サービス事業において、インターネットを活用して圧倒的な価格競争力を持つ商品・サービスを提供してきました。現在では、革新的な技術であるAIやブロックチェーン等の先進技術を活用した商品・サービスの拡充、暗号資産取引所をはじめとするデジタルアセット関連事業の推進、また新たな金融サービスの開発に注力することで、顧客価値の向上に努めています。

株主価値

SBIグループでは、株主価値を株主と債権者が将来受け取ることが予想されるフリー・キャッシュフローの現在価値の合計と考えています。株主価値の向上に関連する重要な経営指標の一つとして自己資本利益率（ROE）があり、10%以上の水準を維持することを謳っています。他方、ゴーイングコンサーンとしての企業の健全な成長という観点からは、ROEだけを重視した経営では短期的な成長にしかかなり得ません。従ってSBIグループでは顧客価値の増大による業績の向上から得られる利益や創出されたキャッシュを、株主還元にあてるのみならず、今後の更なる成長に向けた投資にもバランスよく配分することで、株主価値の増大を目指しています。

人材価値

SBIグループでは、人こそが競争力の源泉であり、差別化をもたらす主因であると捉え、従業員の採用活動を継続的にを行い、国内外で多くの優秀な人材を確保してきました。SBIグループが全面支援するSBI大学院大学での研修や、グループ会社などでの若手人材の役員抜擢、女性の管理職への登用などを積極的に行い、国籍や人種、年齢、性別などに関係なく実力に応じた評価を実施することで人材育成にも努め、人材価値の向上に注力してきました。また、従業員の健康保持・増進などへの配慮や自らが希望するキャリア形成のサポートを行うことなどにより、従業員が働きやすい職場環境を整備し、従業員エンゲージメントを高めています。

企業価値向上のメカニズム

