

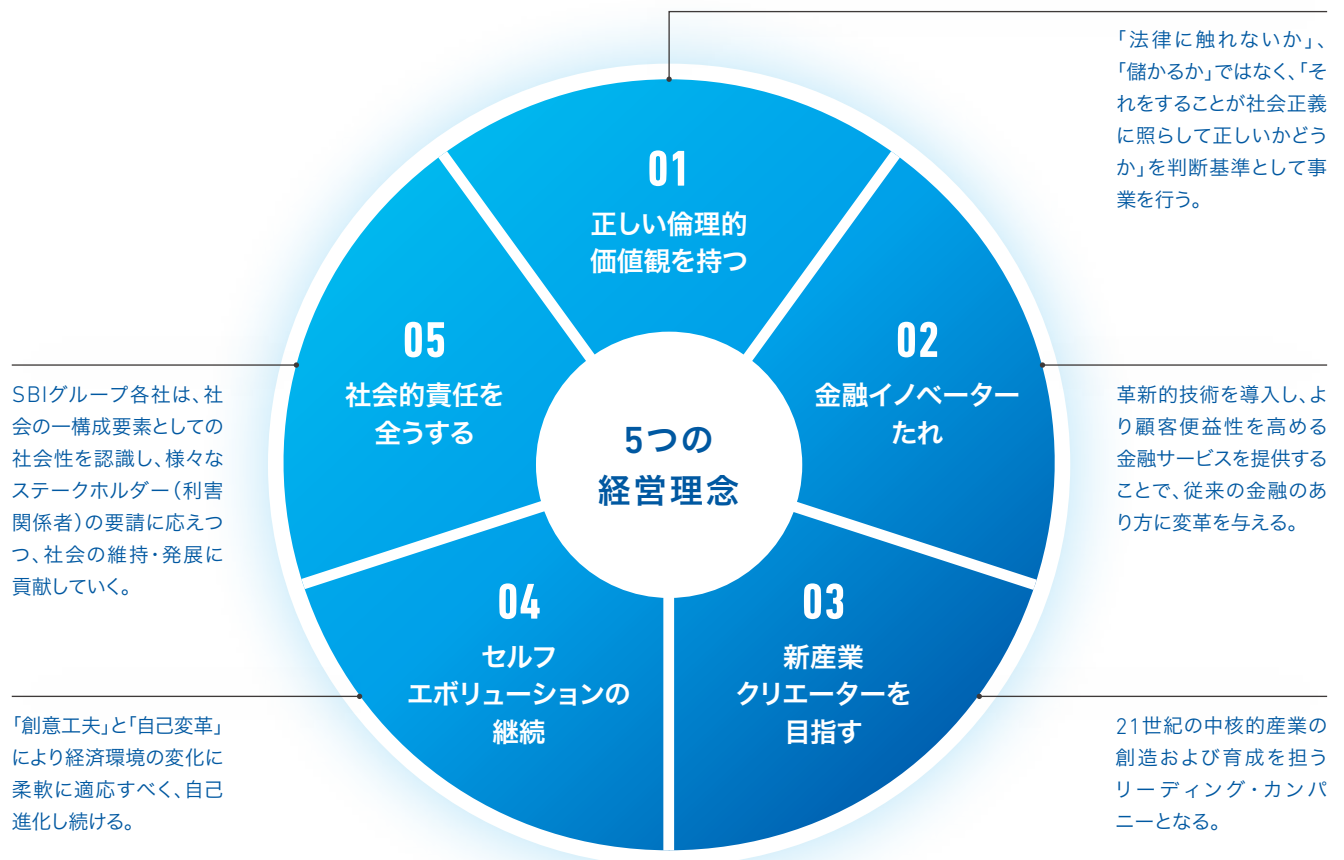
## SBIグループの存在意義

# 「世のため人のため」となる革新的な事業を創造し、 社会とともに成長する

「経営理念」とは、経営トップの交代や事業環境の変化があっても簡単に変更されることのない、企業の普遍的な価値観や存在理由を示すものです。すなわち、組織の依って立つ礎であり、それによって企業は長期的な目標を明確にでき、社員は働く目的を共有できるようになると考えています。SBIグループは1999年の創業に先立ち、以下の「5つの経営理念」を定めました。

この「5つの経営理念」に加え、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在できるという考えのもと、社会の維持・発展に貢献することを目指してきました。常に時流を捉え、「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ことが、創業時からの私たちの想いです。

## SBIグループの経営理念



## SBIグループの価値創造

# 「顧客中心主義」の徹底こそが SBIグループの企業価値創出の源泉

SBIグループは「顧客価値」「株主価値」「人材価値」の総和が企業価値であると考えています。そして「顧客中心主義」の徹底による「顧客価値」の創出が、「株主価値」「人材価値」の増大、つまりはその総和である企業価値の増大に繋がると捉えています。

## 企業価値の創出の土台となる「顧客価値」

SBIグループでは、企業価値は「顧客価値」の創出が土台となり、「株主価値」「人材価値」と相互に関連しながら生み出され、増大されていくと考えています。

インターネットの普及とともに、企業は顧客中心主義を貫かなければ勝ち残れない時代となり、顧客価値はこれまで以上に極めて重要な価値となりました。SBIグループでは、顧客価値の最大化を経営戦略上の最大の課題と捉え、SBIグループの全事業において「顧客中心主義」を貫くことを徹底しています。

顧客中心主義を全事業で貫くことで顧客価値の高い商品・サービスが提供できれば、売上・利益が増加し、株主価値も高まります。株主価値を高めることができれば、インセンティブの向上に繋がります。インセンティブの向上により、良い人材を採用できれば、人材価値も高まります。高いスキルや倫理観を持つ人材が、更に顧客価値を高めることに貢献するというように、顧客価値・株主価値・人材価値が相互に関連しながら好循環の中で、企業価値の増大が飛躍的にもたらされていくと考えています。

## 顧客価値の高い商品・サービスとは

SBIグループにおける顧客中心主義の徹底は、より安い手数料、より好金利でのサービス提供、魅力ある投資機会の提供、金融商品を一覧比較できるサービスの提供、安全性と信頼性の高いサービスの提供、豊富かつ良質な金融コンテンツの提供など、様々なかたちで実践しています。こうした全事業を通じた顧客中心主義の徹底は、社会共通に恩恵をもたらす「公益」の一助になり得る取り組みとなり、SBIグループとしての社会的責任を果たすことに繋がると私たちは確信しています。

顧客中心主義を徹底する中で、私たちが重視している指標が、顧客満足度評価など第三者機関によるSBIグループ各社の商品やサービスに対する評価です。今後もお客さまサービスにおいて顧客満足度評価などで高水準を維持できるように取り組んでいきます。 [▶ P.08](#)

また、こうしたSBIグループの取り組みを評価いただき、SBIグループの顧客基盤は2023年3月末時点で4,500万件を超え、創業来飛躍的に増大しています。

## 企業価値を構成する非常に重要な要素としての「戦略価値」

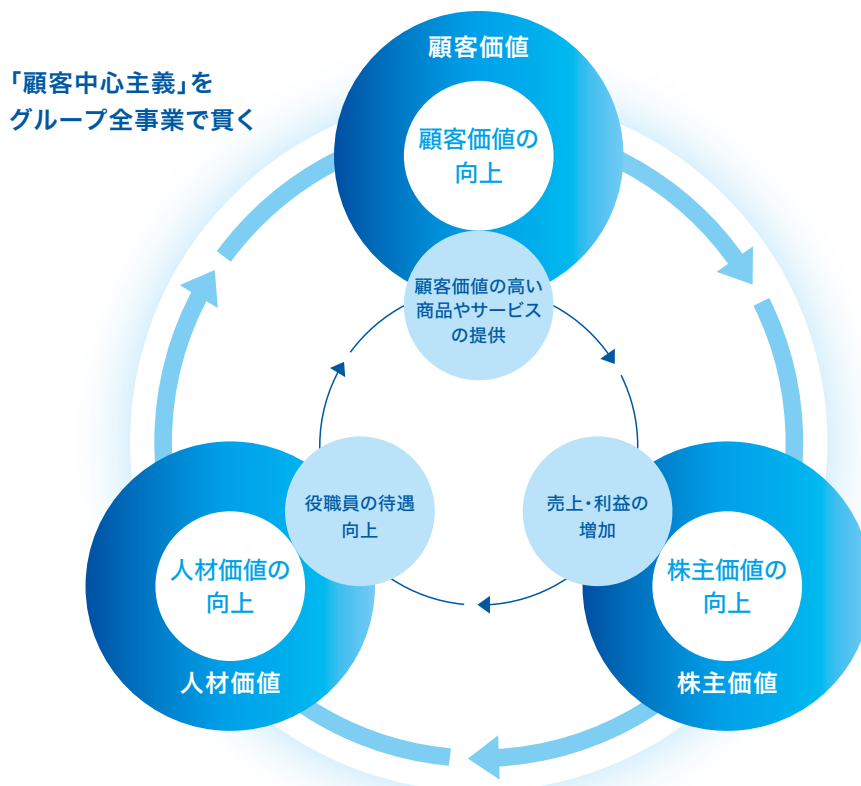
SBIグループでは「顧客価値」「株主価値」「人材価値」に加え、企業価値を構成する非常に重要な要素として「戦略価値」（経営思想と長期的な戦略）があると考えています。

SBIグループの大きな事業ミッションは、テクノロジーの力で世の中の様々な不条理な部分を、とりわけ金融面で変え、新たな付加価値を創出していくことです。経営理念で掲げている通り、私た

ちは「金融イノベーター」「新産業クリエイター」として、環境変化に柔軟に適応しながら自己進化していく企業であり続けます。

SBIグループは経営理念をグループの全企業と共有し、事業構築の基本観に基づき、時流を捉えた全体戦略を各企業活動の場における現実的で妥当性を有した個別戦略により具現化していきます。

## SBIグループの企業価値向上のメカニズム



### 企業価値とは、顧客価値・株主価値・人材価値の総和

#### 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・サービスの拡充や、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目指しています。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、株主還元に加えてのみならず、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。

## SBIグループの変遷

## 戦略的な事業展開と時流を捉えた グループ全体戦略によって持続的な成長を実現

SBIグループは「事業構築の基本観」のもと、時代の変化を逸早く察知し、その変化に対応する戦略を実行することで成長を遂げてきました。今後も「自己否定」「自己変革」「自己進化」というプロセスを繰り返すことで、常に自己を変革し進化する企業であり続けます。

## 事業構築の基本観

## 「顧客中心主義」の徹底

SBIグループでは創業以来「顧客中心主義」を貫くことを徹底し、株式売買委託手数料の価格破壊、好金利の預金商品の提供、業界最低水準の保険料の実現など、革新的な技術を活用して価格競争力を持つ商品・サービスを提供することに加え、お客さまのニーズに合わせた商品ラインナップの拡充等にも努めてきました。

## 「企業生態系」の形成とシナジーの徹底追求

SBIグループでは、「全体は部分の総和以上である」「全体には部分に見られない新しい性質がある」という「複雑系の科学」の二大命題をもとに、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経済共同体として、「企業生態系」を構築してきました。

## 革新的技術に対する徹底的な信奉

SBIグループは、革新的な技術開発が世界的に進展するフィンテック領域、とりわけAIやブロックチェーン分野における国内外の有望なベンチャー企業に「投資」し、投資先企業の有する新技術等をグループ内金融サービス事業各社へ「導入」、そしてそれらの技術を業界横断的に「拡散」という3つのプロセスを通じ、成長を推進しています。

## 近未来を予見した戦略の策定と遂行

SBIグループは、効率的なシナジーを生むとともに相互に一体感を強めるため、「全体戦略」と「個別戦略」を策定し事業に取り組んでいます。全体戦略は、社会問題や国家目標などに合致し、時代の変遷を見ながらグループを挙げて取り組むもので、その全体戦略が効率的に各子会社に伝播され具体的な個別戦略となり、統一的な目標を達成する動きとなります。

## 公益は私益に繋がる

「社会なくして企業なく、企業なくして社会なし」という考えのもと、「世のため人のため」となる「公益」に資する企業活動をしていけば、それは自社の利益にも繋がります。社会の一員としてどんなに事業が成功しても「公益」が達成されなければ意味がないとSBIグループでは考えています。

## 金融を核に金融を超える

金融業は情報産業そのものであり、財貨・サービスの動きと金融は表裏一体です。だからこそSBIグループは総合金融グループとして金融事業を推進するとともに、金融分野を超え、“Strategic Business Innovator(戦略的事業の革新者)”として他の事業分野にも進出し、様々な生活局面において必要となる財・サービス・情報を提供することができます。

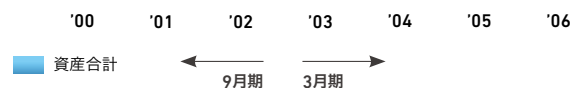
## 全体戦略の変遷

SBIグループの誕生

1999年4月にソフトバンク(株)(現 ソフトバンクグループ(株))の金融子会社としてソフトバンク・ファイナンス(株)が設立されSBIグループがスタート。更に1999年7月、ベンチャーキャピタル事業を営むソフトバンク・インベストメント(株)(現 SBIホールディングス)が設立されました。

## 日本のSBIから世界のSBIへ

SBIグループは、2005年に日本の所得収支が貿易収支を逆転したことを契機に、アジア地域を中心とした潜在成長力の高い新興諸国での投資体制の整備を加速させ、現地有力パートナーと共同でファンドを設立し投資を行ってきました。現在ではこのグローバル投資体制を一層強固にするとともに、アジアを中心に金融サービス事業の展開を推進しています。



## 社会動向

- 日本版金融ビッグバン
- インターネット革命

- 日本の貿易収支と所得収支の逆転

## 選択と集中

パリバショックを端緒に経済環境が悪化する中で、グループ規模の拡大から収益性を重視する経営へ転換するべく、SBIグループでは2011年3月期から事業の「選択と集中」を徹底してきました。具体的には、金融サービス事業における3大コア事業とのシナジーが弱いノンコア事業の売却や、シナジーをより発揮しやすい形へのグループ内での組織再編などです。そこで創出したキャッシュをはじめとするグループのリソースを、金融サービス事業、アセットマネジメント事業、パイオ関連事業※に集中的に投入することで、赤字事業の早期黒字化や黒字事業の更なる利益拡大といったグループ全体の収益性強化を実現してきました。

※2023年3月期から金融サービス事業、資産運用事業、投資事業、暗号資産事業、非金融事業の5事業セグメント体制へ移行

## フィンテックの発展とブロックチェーンの活用

これまでSBIグループは、インターネット金融生態系を構築することでグループの飛躍的成長を実現してきました。革新的な技術の一つであるブロックチェーンを中核とする、デジタル金融生態系への進化を目指し、SBIグループの金融サービスにおける様々なフィンテックの導入とブロックチェーン・分散型台帳技術(DLT)を用いたデジタルアセット関連事業を展開してきました。

## 地方創生への貢献

SBIグループでは国家戦略である地方創生に貢献するべく、全国各地の地域金融機関との提携を拡大してきました。それによって、地域金融機関に質的転換を促し、収益力強化とそれに伴う企業価値向上を図る取り組みを進めています。今後は、「第4のメガバンク構想」の具現化に向けてSBI新生銀行をコアとした広域地域プラットフォーム化を目指します。→ P.22

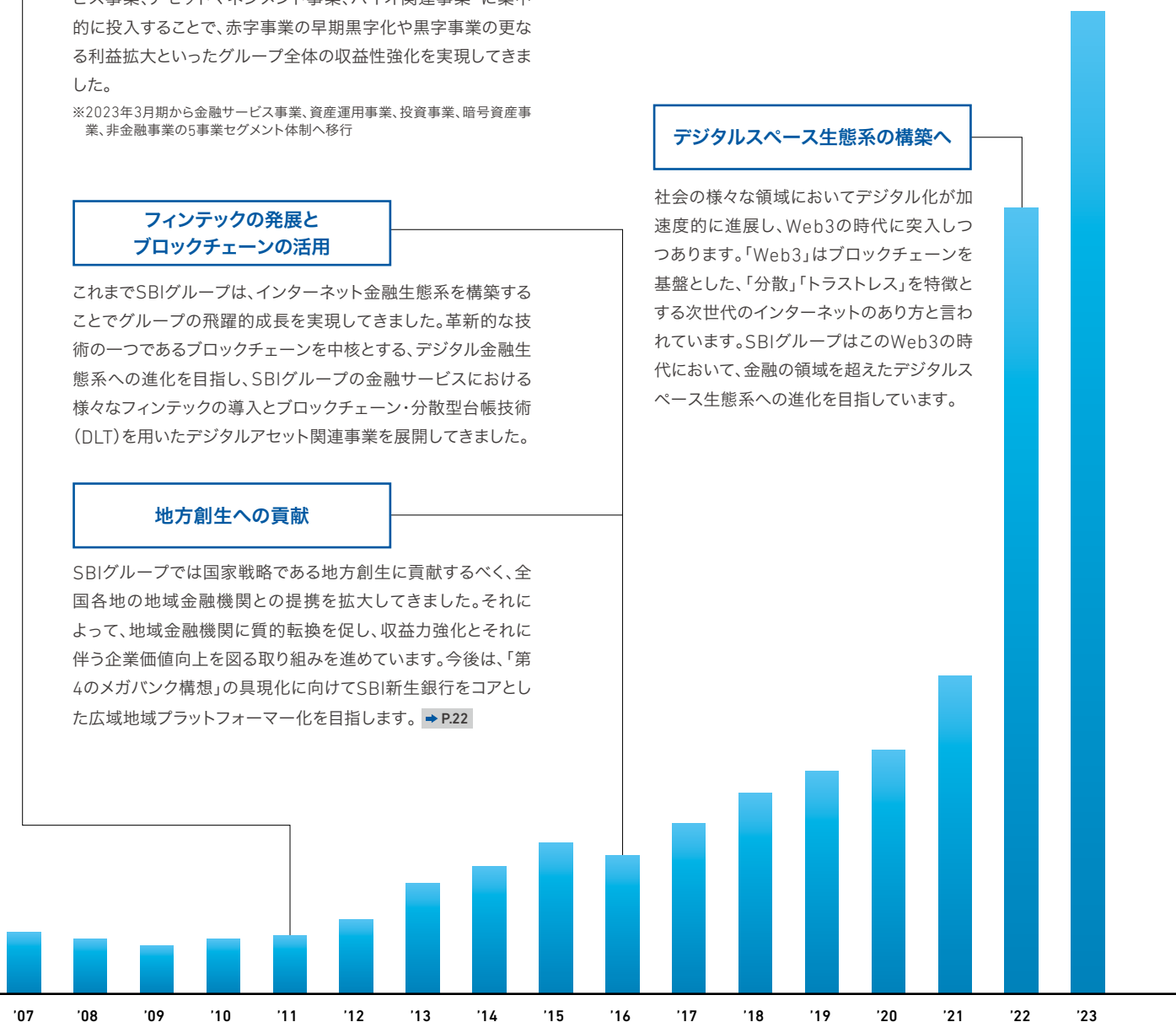
## デジタルスペース生態系の構築へ

社会の様々な領域においてデジタル化が加速的に進展し、Web3の時代に入っています。「Web3」はブロックチェーンを基盤とした、「分散」「トラストレス」を特徴とする次世代のインターネットのあり方と言われています。SBIグループはこのWeb3の時代において、金融の領域を超えたデジタルスペース生態系への進化を目指しています。

2023年3月期

資産合計

22兆3,107億円



国際会計基準(IFRS)に変更

※1 2012年3月期以前の「資産合計」は日本会計基準の「総資産」の数値を記載  
※2 2023年3月期は決算期の変更に伴い、6ヶ月決算

● リーマンショック

● フィンテックの台頭  
● アベノミクス

● 地方創生の推進

● 新型コロナウイルス感染症の拡大

● ロシアによるウクライナ侵攻

## SBIグループの全体像

## 不確実性が増す経営環境下でも 成長し続けるための事業ポートフォリオ

SBIグループはオンライン証券・銀行・保険などの金融サービス事業とベンチャーキャピタル事業を中心として成長を遂げてきましたが、「金融を核に金融を超える」企業グループを標榜し、多様な事業ポートフォリオを有しています。2023年3月期からは事業部門を再編し、5事業セグメント体制を構築しました。

比較的安定した利益を生み出す事業部門である金融サービス事業、資産運用事業に加え、マーケット環境への依存度が高く業績のボラティリティが大きい事業部門として投資事業、暗号資産事業、そして今後の急成長が期待される先進的な事業部門として非金融事業を設けています。このように当社グループにおける事業の多様性を確保することで、不確実性の高まる事業環境下においてより機動的な経営判断を行うことができる体制を整えています。

### 事業の多様性を確保し、より機動的に経営判断を行う

比較的安定した  
利益を生み出す  
事業部門

- ▶ 金融サービス事業
- ▶ 資産運用事業

マーケット環境への  
依存度が高く業績の  
ボラティリティが  
大きい事業部門

- ▶ 投資事業
- ▶ 暗号資産事業

今後の急成長が  
期待される  
先進的な事業部門

- ▶ 非金融事業

#### 5事業セグメント体制 によるメリット

- 安定的キャッシュ・フローを生み出すセグメントが明確なため、配当等の株主還元施策が見通しやすい
- マーケット環境の影響を受けやすいセグメントと受けにくいセグメントが明確なため、より機動的な経営判断を行うことが可能
- Web3や海外の新市場などといったグループの先進的な取り組みの状況が明確化する

## 資産運用事業

### 資産運用に関連する サービスの提供

SBIアセットマネジメントやウエルスアドバイザーといった資産運用に関連するサービスを提供しているグループ各社で構成されています。

## 金融サービス事業

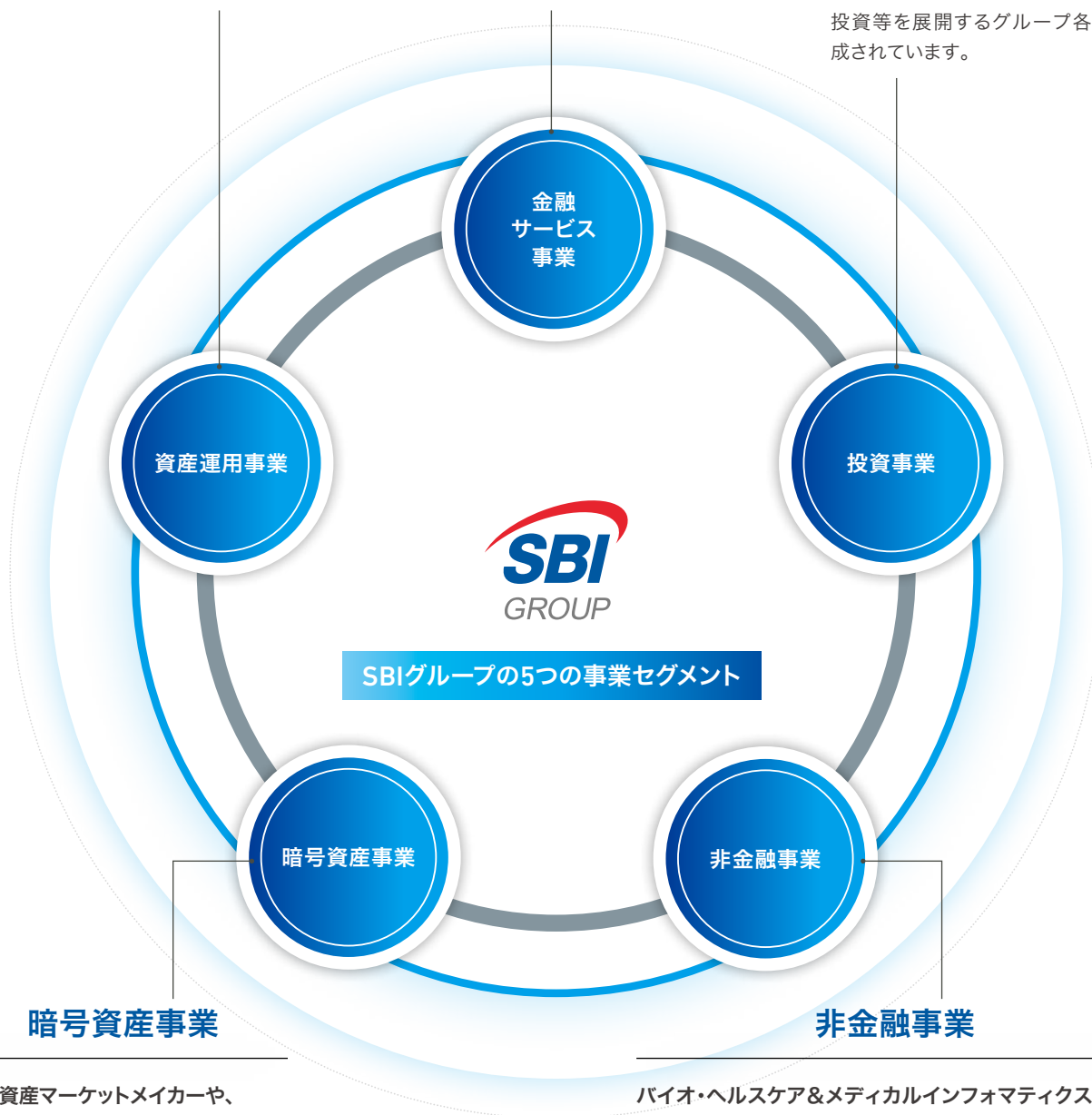
### 証券関連事業、銀行関連事業、 保険関連事業

証券・銀行・保険分野のグループ会社で構成されており、SBI貯蓄銀行などの海外金融サービス事業等も同セグメントに含まれています。

## 投資事業

### ベンチャーキャピタル、 レバレッジド・バイアウト、 事業承継などの各種ファンドの運営

SBIインベストメントといったベンチャーキャピタルをはじめ、各種ファンドの運営などプライベート・エクイティ投資等を展開するグループ各社で構成されています。



### 暗号資産マーケットメイカーや、 暗号資産(仮想通貨)の 交換・取引サービス、システムの提供

成長領域と位置付ける暗号資産関連の事業を展開するグループ各社で構成されています。

### バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業、 Web3関連、アフリカ等の海外新市場に関する事業

バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業やWeb3に関連する事業、アフリカをはじめとした海外新市場で事業展開を行うグループ各社で構成されています。また、今後SBIグループに加わる企業のうち、先進的な取り組みを行う企業は当事業セグメントに属する予定です。

## SBIグループの顧客価値

## 金融サービス事業各社の顧客満足度(2023年6月末現在)



2023年 オリコン顧客満足度\*調査  
ネット証券 第1位



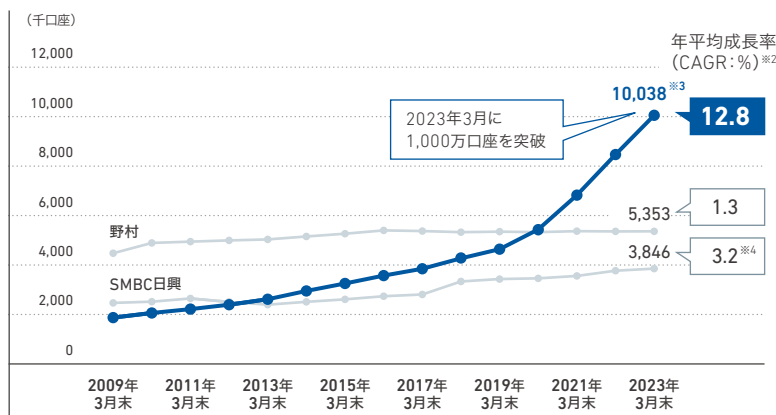
2022年度 JCSI(日本版顧客満足度指数)  
第2回調査 第1位



2023年 オリコン顧客満足度\*調査  
自動車保険 保険料 第1位

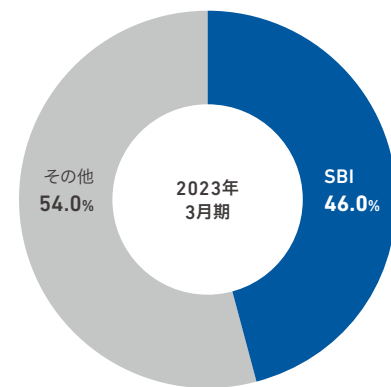


## SBIグループおよび大手対面証券2社※1の口座数の推移



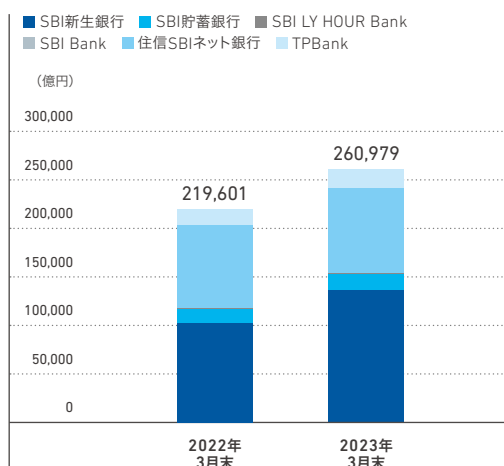
※1 大和証券の2017年3月末での口座数は3,886千口座であり、2017年4月末以降の口座数は非開示  
 ※2 2009年3月末～2023年3月末  
 ※3 2019年4月以降はSBIネオモバイル証券の口座数、2020年10月以降はSBIネオトレード証券の口座数、  
 2021年9月以降はFOLIOの口座数を含む  
 ※4 2018年1月にSMBCフレンド証券と合併  
 出所: 各社の公表資料

## 個人株式委託売買代金シェア



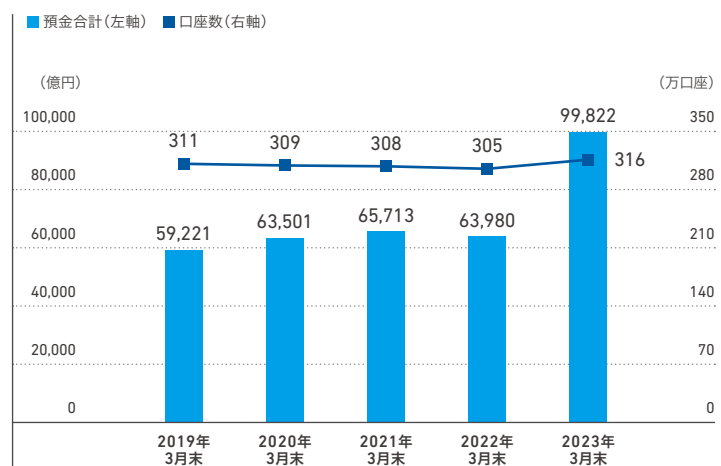
※SBIネオトレード証券の数値を含む  
 ※各社個人委託(信用)売買代金÷{(個人株式委託(信用)売買代金  
 (東証プライム、グロース等)+ETF/REIT売買代金)}にて算出  
 出所: 東証統計資料、各社の公表資料

## SBIグループにおける銀行セグメントの総資産



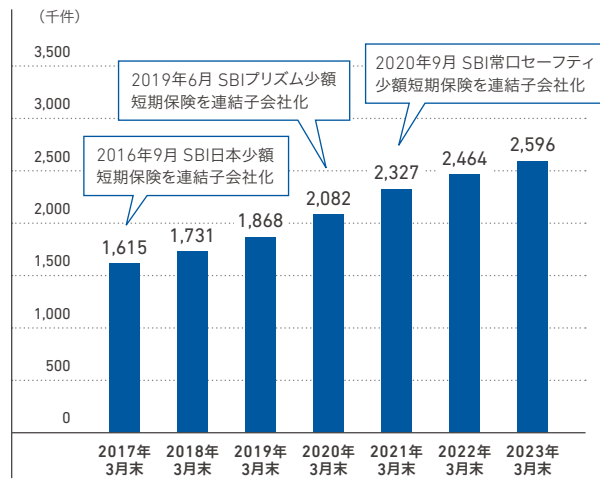
※国内銀行の数値は連結/日本会計基準、海外銀行は各国基準  
 ※為替レートは各年3月末の値で計算

## SBI新生銀行の口座数・預金残高



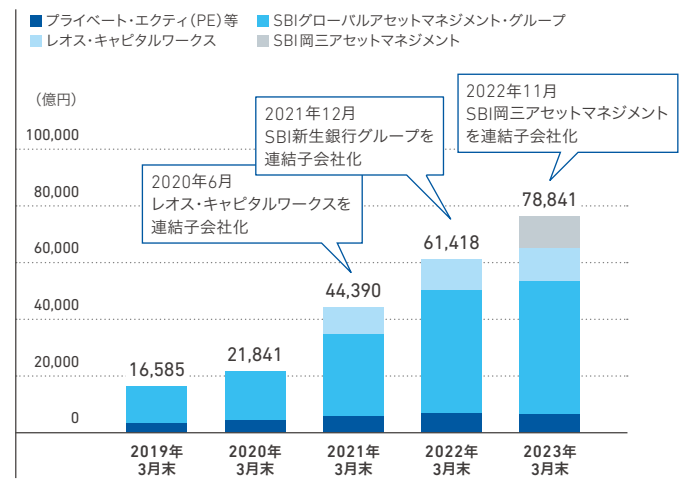
※口座数は法人口座を除く

## SBIインシュアランスグループの保有契約件数の推移



※SBI損保、SBI生命、SBIいきいき少額短期保険、SBI日本少額短期保険、SBIリスタ少額短期保険、SBIプリズム少額短期保険、SBI常口セーフティ少額短期保険の保有契約件数の単純合算

## SBIグループの運用資産額の推移



※各3月末日における為替レートを適用  
 ※億円未満は四捨五入  
 ※プライベート・エクイティ等は現預金および未払込額を除く  
 ※アセットマネジメント各社 (SBI岡三アセットマネジメント、レオス・キャピタルワークス、SBIグローバルアセットマネジメント・グループ) については、投資信託と投資顧問のそれぞれに計上しており、一部重複を含む  
 ※アセットマネジメント各社の数値は公募投信、公社債投信、私募投信を含む

## SBIインベストメントの投資実績



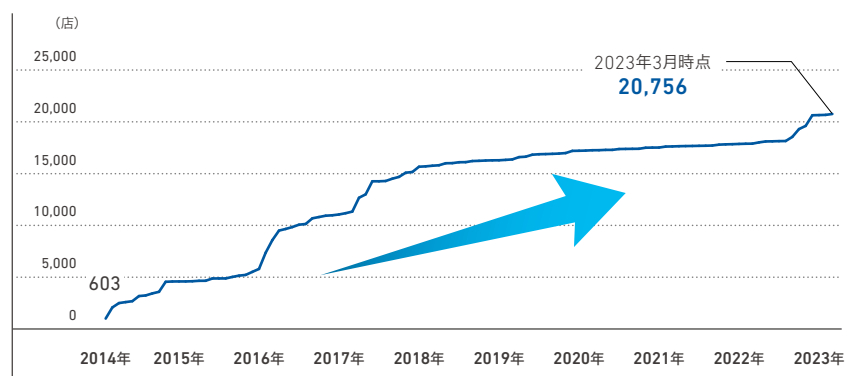
## 暗号資産事業における 取り扱い銘柄数



## 5-ALAを利用したがんの 術中診断薬の展開国数



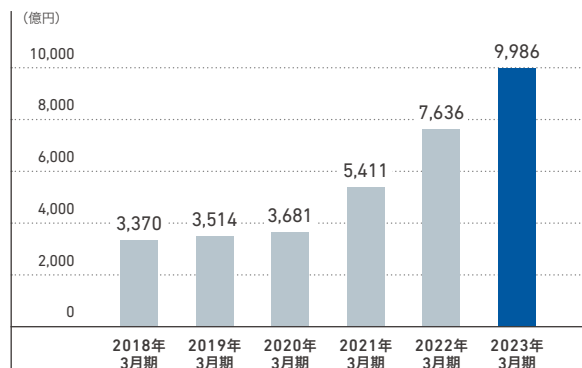
## 5-ALA配合の健康食品の取り扱い店舗数の推移



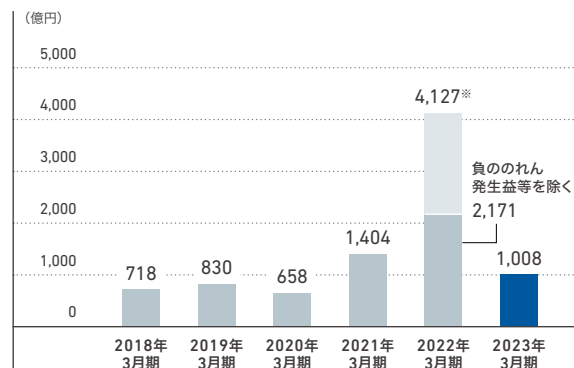
## SBIグループのOverview

## Financial Highlight

## ▶ 収益

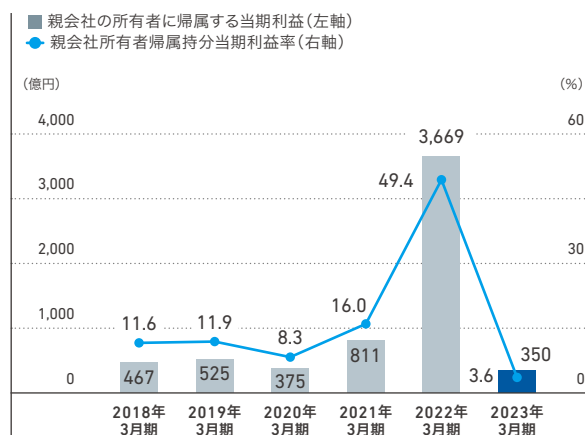


## ▶ 税引前利益



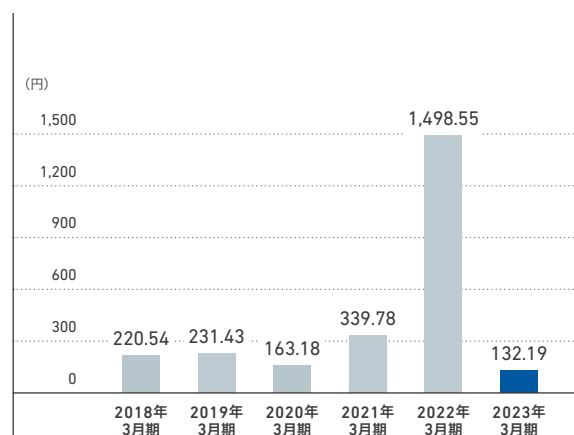
## ▶ 親会社の所有者に帰属する当期利益

## ▶ 親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE)

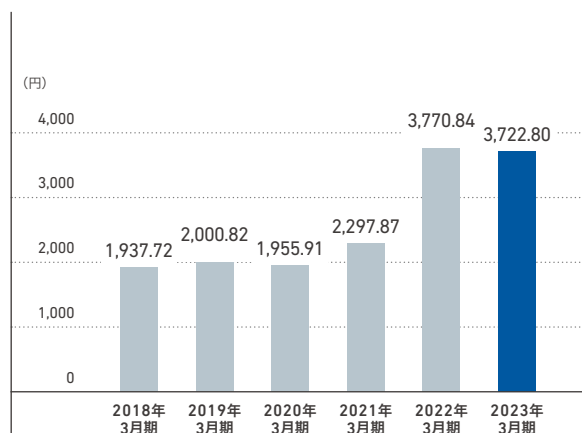


## ▶ 基本的1株当たり当期利益 (EPS)

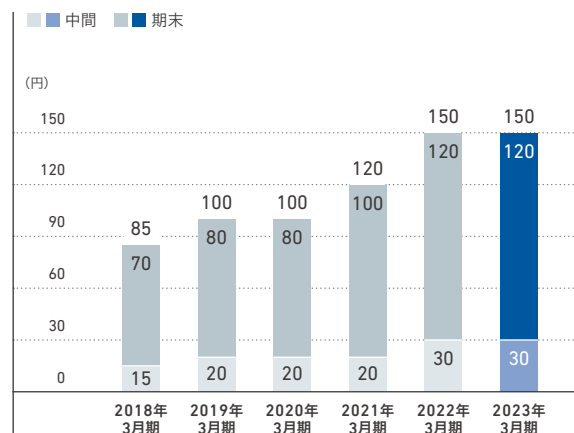
(親会社の所有者に帰属)



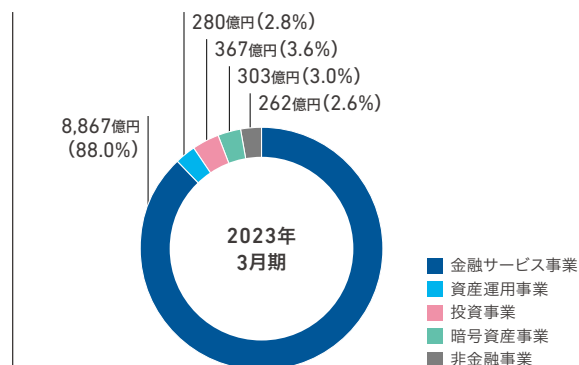
## ▶ 1株当たり親会社所有者帰属持分 (BPS)



## ▶ 1株当たり配当金

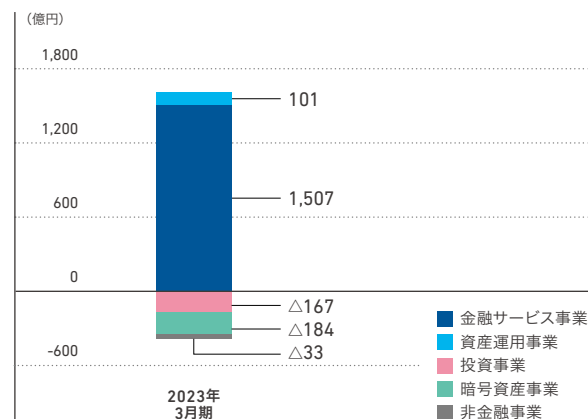


## ▶ セグメント別収益※



※セグメント別の収益構成比率は、各セグメントの収益合計に対する構成比率を記載しています。

## ▶ 税引前利益



## Corporate Highlight

### 展開国・地域数

**25** 国・地域

(2023年6月末現在)

成長市場であるアジアの新興国を中心に海外拠点を設立しており、各分野においてグローバルな事業展開を推進しています。

### 長期発行体格付

**A-**

(2023年4月26日現在)

当社の(株)格付投資情報センター(R&I)による長期発行体格付は、2022年4月にBBB+から1ノッチ引き上がり、長期発行体格付A-(方向性:安定的)を取得しました。

### これまでに新規株式公開を果たしたグループ会社数

**18** 社

(2023年6月末現在)

当社の潜在的企業価値を顕在化させるべく、グループ会社の新規株式公開を推進しています。

### 株主構成に占める機関投資家比率

**59.5%**

(2023年3月末現在)

2023年3月末における個人株主の保有比率が大幅に上昇し、従来比率が高まっていた外国人による保有比率は前期末の48.6%から35.2%まで減少しています。今後もバランスの取れた株主構成の維持を目指します。

### 顧客基盤数

**4,565** 万件

(2023年3月末現在)

当社グループ各社の顧客基盤は順調に増加しており、当面3ヶ年はグループ顧客基盤数1億件超を目標としています。

### 連結従業員数

**18,756** 人

(2023年3月末現在)

国内外合わせた当社グループの連結従業員数は、積極的なM&Aによる連結子会社の増加等により前期末から7.2%増加しています。