



北尾 吉孝

代表取締役
会長 兼 社長(CEO)

新たな時代の開拓者として、 常に挑戦していく 企業グループであり続ける

SBIグループは創業以来、インターネットをメインチャネルとした証券・銀行・保険をコア事業とする「企業生態系①」の構築を進め、現在では世界でも非常にユニークな総合金融グループへと成長しました。今後、金融に限らず社会の様々な領域においてデジタル化が進展するデジタルスペース時代の到来が予測される中、当社グループは「デジタルスペース生態系②」の構築を目指し、「金融を核に金融を超える」事業展開を推進していきます。

そのためにも、常に自己を変革させ進化を遂げていく「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組織を活性化させ、持続的な成長を遂げることが可能な組織を構築していきます。

CHALLENGE TOWARDS THE NEW ERA

時流を捉えた経営戦略で持続的な成長を実現

不確実性が高まる環境下でも収益を生み出すための経営戦略

昨今の世界経済は混沌とし、不確実性の高い事業環境下にあると言わざるを得ません。金融引締め等が続く中、海外景気の下振れが国内景気を下押しするリスクもあり、原材料価格の高止まりやエネルギーコストの上昇等を背景とした物価の上昇や、金融資本市場の変動の影響など今後の動向を注視すべき状況にあります。

こうした不確実性の高まる環境下においても持続的な成長を遂げるために、経営者は何より先見性を磨く必要があります。私はその条件を「三つのキ」というキーワードで表現しています。それは、中国古典の教えにある「幾」と「期」と「機」のことです。まず「幾」ですが、物事はある日、突然変化するのではなく必ず何らかの兆しがあります。その兆しを捉えられるかどうか、先を見通す上で非常に重要になります。また、物事は適切なタイミングを見極めることが肝要です。例えば、新しい事業やサービスなどを始めるにあたっては、当然ながらタイミングが遅すぎではいけません。早すぎても顧客に受け入れてもらえません。これが「期」です。最後の「機」は勘所やツボのことです。ビジネスでも「この事業の本質はこれだ」という勘所の見極めが欠かせません。

私がSBIグループを創業した1999年は、「インターネット革命③」と「日本版金融ビッグバン④」という二大潮流があり、その時流を的確に捉えることで、当社グループはインターネット金融のパイオニアとして飛躍的な成長を実現してきました。当時最新の技術であったインターネットは、顧客が自由かつ瞬時に大量の情報にアクセスでき、その情報に基づいてより適切な選択ができる、いわば消費者主権の時代をもたらしました。当社はこの変化を逸早く察知し、証券事業において株式売買委託手数料の継続的・段階的引き下げを行うことで、真に顧客の立場に立ったサービスの提供に取り組んだのです。

こうした「顧客中心主義」の徹底、そして革新的技術に対する徹底的な信奉といった事業構築の基本観は、今日まで変わることなく貫かれています。その結果、2023年3月期の当社の連結業績は、収益が9,986億円（前期比30.8%増）と過去最高を更新し、1兆円の規模に到達しました。利益面については、マーケット環境への依存度が高くボラティリティが高い投資事業や暗号資産事業にとっては非常に厳しい事業環境であったことから前期比で減益となりましたが、比較的安定した利益を生み出せる金融サービス事業の貢献により、税引前利益の水準は1,000億円規模に成長しています。➡ P.24

当社は持続的な成長を果たすべく、グループを挙げて以下の施策に重点的に取り組んでいます。

経営戦略①：ネオ証券化の実現

SBIグループの収益の柱の一つである証券事業においては、2019年に発表したネオ証券化⑤の実現に向けて引き続き段階的に手数料の引き下げを実施してきました。同時に、株式売買委託手数料に依存しない収益基盤の構築に向けた収益源の多様化にも取り組んでおり、こうした準備を経て、ネオ証券化は2024年3月期上半期中の具現化を目指して着実に進展しています。また、ネオ証券化の実現により顧客基盤の飛躍的な拡大が見込まれることから、急激な取引の

KEYWORD

① 企業生態系

➡ P.04 参照

② デジタルスペース生態系

SBIグループは創業から培ってきた「インターネット金融生態系」に、ブロックチェーンを含む新技術等を有機的に結合させることで、現在の「デジタル金融生態系」を構築してきた。今後はデジタルスペース（デジタル世界）の成長を取り込み、デジタル金融生態系を更に進化させた「デジタルスペース生態系」への飛躍を目指している。

③ 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。

④ 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。

⑤ ネオ証券化

➡ P.20 参照

KEYWORD

⑥ 地方創生戦略

SBIグループの経営資源を活用し、地域金融機関の収益力強化へ貢献するとともに、その取引先である地域企業や地域住民、更には地方公共団体といった経済主体に対して、SBIグループが有するテクノロジーやノウハウを波及させ、業界を超えた共創により地方創生の実現を目指す戦略。

増加にも耐え得るシステムの増強も図っています。そしてSBI証券が新たに獲得した顧客を、様々なチャネルを通じて他のグループ会社へ送客することで、グループ全体に好影響をもたらすものと考えています。→ P.20

経営戦略②：地域金融機関との連携は新たなステージへ

2021年12月に連結子会社となった新生銀行は、2023年1月にSBI新生銀行へと商号を変更しました。連結子会社化以降、SBIグループとSBI新生銀行グループは、各々が有する経営資源を有機的に結合することで、高いシナジー効果を創出しています。当社グループがこれまで全体戦略として推進してきた地方創生戦略⑥においても、両グループが一体的に地域金融機関との連携を推進することで、着実にその成果が表れています。SBI新生銀行は当社グループによる公開買付けとその後のスクイーズアウト手続きを経て上場廃止となる予定ですが、この非上場化により地域金融機関との更なる連携強化が可能になると考えています。今後は、当社グループの戦略的資本・業務提携先9行と培った経験を活かしつつSBI新生銀行を中心とした連携施策に移行し、当社グループとの資本関係の有無に関係なく全ての地域金融機関とSBIグループ各社が業務提携を一層強化していく方針です。→ P.22

経営戦略③：3つの「多様化」による収益源の拡充・開拓

不確実性が増す昨今の経営環境下においても持続的な成長を遂げるべく、3つの「多様化」にきめ細かく取り組むことで、リスク分散を図りつつ、収益源の拡充・開拓を図ります。

SBIグループが取り組む3つの「多様化」

■顧客の多様化	1. ネオ証券化の推進 2. (株)三井住友フィナンシャルグループとの協業は次の段階に移行 3. マルチポイント経済圏の更なる拡大 4. SBIグループ各社の有する多様な経営資源を活用し、リテールのみならず事業法人・金融法人分野の顧客拡大に尽力 5. 住信SBIネット銀行では「ネオバンク構想」の推進により金融業内外における顧客基盤を拡大
■金融商品・サービスの多様化	1. 証券事業では「貯蓄から資産形成へ」の流れを捉え、商品・サービスの一層の多様化により顧客満足度の向上と新規顧客の獲得を図る 2. 暗号資産事業では、顧客ニーズを幅広く捉えるべくM&A等も活用しサービス拡充・改善を推進
■事業分野の多様化	1. 資産運用事業を中核的事業に位置付け、M&AやJV設立等を通じて2027年度中に運用資産残高20兆円の達成を目指す 2. 国内外で革新的な技術を取り入れたWeb3などの新たなビジネス領域を開拓 3. 非金融事業においても収益基盤の拡大を図る 4. 大阪への国際金融センター誘致に向けた取り組み 5. 既存事業との相乗的な効果を生み出す新たな事業領域への進出も検討

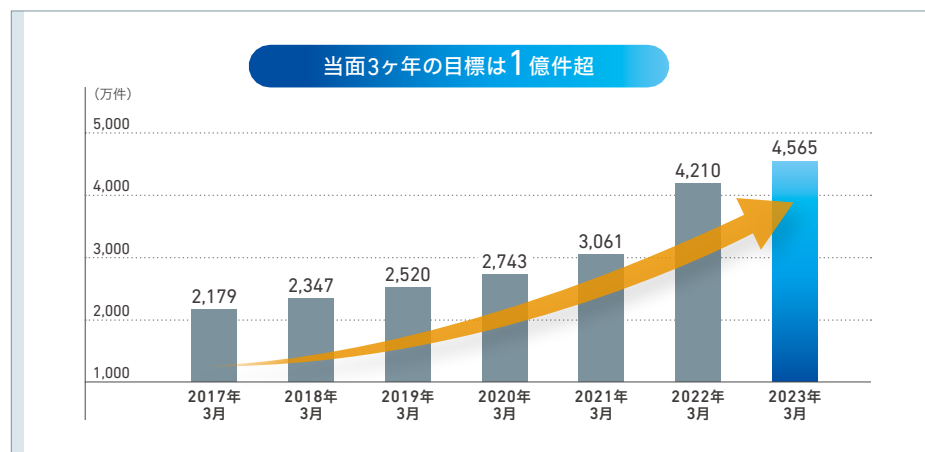
1. 顧客の多様化

SBIグループは、「顧客中心主義」を徹底し高い顧客満足度を獲得することで、飛躍的な成長を遂げてきました。その結果、個人顧客を中心に2023年3月末時点で約4,600万件の顧客基盤を有しています。今後は個人顧客のみならず、事業法人・金融法人分野の顧客の獲得にも注力していく方針です。例えば、SBI証券において業界トップを誇るIPO引受関与率を堅持するとともに、コンサルティング、ソーシング、ディールメイキングから資金調達等までのM&A一貫体制を確立することでM&Aアドバイザリー業務の強化を図ります。また外国為替室を設置し、法人顧客を対象とした通貨関連店頭デリバティブ取引（先渡取引・オプション取引）の提供を開始しています。不動産金融関連事業については、機関投資家のニーズに適う良質な投資機会の提供を図るべく、総合型私募リート運用を担うSBIプライベートリート投資法人を設立しました。

また、SBI証券の取引先やSBIインベストメントの投資先に対してSBI新生銀行がファイナンス機能を提供することにより、法人顧客基盤の拡充に寄与するものと考えています。更にアプラスの「BANKIT®^⑦」では、金融・非金融を問わずあらゆる事業者の金融・決済事業への参入DX推進を支援でき、法人向けビジネスの拡大を図っていきます。

これらの他にもオープン・アライアンスの考え方のもと、住信SBIネット銀行の「ネオバンク構想^⑧」の推進など、金融業に留まらず多様な異業種企業との提携も推進し、提携パートナー企業のお客さま向けに当社グループの商品・サービスの提供にも注力していきます。このような取り組みを推進し、当社グループの顧客基盤を3ヶ年で1億件超とすることを当面の目標としています。

顧客基盤数



2. 金融商品・サービスの多様化

SBIグループでは、これまでグループ内外の連携を通じて金融商品・サービスを充実させてきましたが、今後は次世代を見据えた証券・銀行・保険の新たな商品開発に加え、これからが期待される暗号資産等の分野においても商品の拡充を図っていきます。

日本政府が掲げる「貯蓄から資産形成へ」の流れを追い風と捉え、SBI証券においては、外

KEYWORD

⑦ BANKIT®

資金移動業および前払式支払手段発行業の登録があるアプラスが事業主体となり、SBI新生銀行グループが有する決済、為替および与信機能などの金融サービスをカフェテリア形式（必要な機能を自由に選択できる形式）でパートナー企業に提供する金融プラットフォーム。

⑧ ネオバンク構想

パートナー企業の顧客がその企業のサービスを利用する際、それに付随する銀行機能を住信SBIネット銀行が黒子として提供し、スムーズで快適にサービスを利用できる仕組みをパートナー企業と協同で構築するもの。

KEYWORD

⑨ NISA/iDeCo

→ P.67 参照

⑩ Web3

→ P.67 参照

⑪ ステーキングサービス

→ P.67 参照

⑫ 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。

⑬ セキュリティ・トークン(ST)

→ P.67 参照

国株式のサービス拡充や全自動AI投資「SBIラップ」の投入、個別株オプションサービスの提供、不動産小口化信託受益権等の不動産関連商品のラインナップ拡充を図るとともに、NISAやiDeCo⑨を戦略的分野として強化していきます。

今後の成長が期待される暗号資産事業においては、M&Aも用いた事業拡大により中長期的な収益力向上を目指しています。2023年3月に暗号資産取引所「BITPOINT」を運営するビットポイントジャパンを完全子会社化し、2023年4月には暗号資産・Web3⑩領域の専門リサーチサービスや貸し暗号資産サービスを提供するHashHubも当社グループの一員になりました。当社グループの暗号資産取引所であるSBI VCTレードやBITPOINTでは、取り扱う暗号資産銘柄の拡充、ステーキングサービス⑪等の運用サービスを拡充・強化しています。暗号資産事業では、今後も提供する商品・サービスを多様化し、当社グループ各社とのシナジー効果を追求しながら暗号資産事業セグメント全体の収益拡大を図ります。

3. 事業分野の多様化

3つの「多様化」の3点目は事業分野の多様化です。例えば金融分野では金融サービス事業とともに資産運用事業を比較的安定した利益を生み出す事業部門と位置付けて事業の拡大を図る一方で、Web3などの今後の成長が期待されるビジネス領域や、従来から既存事業との相乗的な効果を生み出す新たな事業領域への進出も検討しています。

資産運用事業については、個人・法人ともに資産運用の重要性が高まっている中、M&Aや合併会社の設立等も活用し、顧客の資産運用ニーズに合う運用商品を提供することで更なる事業拡大を目指します。米国Morningstar, Inc.とのライセンス契約を終了し、2023年3月30日に商号変更したSBIグローバルアセットマネジメントでは、このブランド返還にあわせてグループ内で資産運用事業を再編し、新たな組織体制に移行しています。これによって総合的なアセットマネジメントグループに脱皮し、アジアを中心とした海外市場への事業展開も図ります。SBIグループの運用資産残高は2023年3月末時点で約7.9兆円となっていますが、2028年3月末までに20兆円達成を新たな目標に掲げています。

一方で、デジタルスペース分野は中長期的な成長を見込んだ注力領域と位置付けています。ブロックチェーン⑫を基盤とするWeb3の時代においては、社会のあらゆる領域でデジタル化が加速度的に進展し、デジタルスペース分野が発展するものと考えられます。当社グループが創業から培ってきた「インターネット金融生態系」は新たなテクノロジーと有機的に結合し、現在の「デジタル金融生態系」へと変貌してきましたが、今後は急速に拡大するデジタルスペースの成長を取り込み、デジタル金融生態系を更に進化させた「デジタルスペース生態系」への飛躍を目指していきます。

具体的な取り組みとしては、次世代の金融商品として期待されるセキュリティ・トークン(ST)⑬では、SBI証券でこれまで6件のSTの発行を実施するなどの実績を積み重ねています。また、自主規制団体日本STO協会の設立を主導するなど、制度整備への貢献に向けた取り組みも行っています。更に、デジタル空間経済の健全な発展に寄与するべく、業界横断の総合経済団体である日本デジタル空間経済連盟の立ち上げを支援しており、私も代表理事に就任していますが、立ち上げから約1年で100を超える団体が参画しています。また、将来の顧客創出に向けて、2020年にはSBI e-Sportsを設立しeスポーツ分野に参入しました。同社におけるプロゲー

ミングチームの運営等を通じて、デジタル世代である若年層との接点の強化を図っています。

また、当社は2021年8月に大阪府・大阪市と「国際金融都市OSAKAの取組推進に関する連携協定」を締結し、グループを挙げて大阪における次世代の国際金融センターの構築を多方面から支援してきましたが、今後はその取り組みをより加速させていきます。2021年4月に設立し、2022年6月から国内株式のPTS¹⁴を運営する大阪デジタルエクスチェンジ(ODX)では、国内初となるSTを取り扱う取引市場の開設を目指して準備を進めています。なお、ODXには(株)三井住友フィナンシャルグループ、野村ホールディングス(株)、(株)大和証券グループ本社にも株主として参画いただいております。今後はVirtu Financial、CBOE等の海外企業にも参画いただく予定です。

同時に、関西地域におけるフィンテック企業の集積地「大阪フィンテックセンター」の創設に向けても取り組んでいます。関西国際空港はコロナ以前にはアジア地域向け直行便数で国内一を誇るなど、大阪を中心とした地域が地の利に優れていることを活かし、Web3やAI等の先端技術に関連する企業群の誘致を図ります。第一弾として、2022年11月には(株)プロジェクトカンパニーと共同でSBIデジタルハブを設立し、先進的な技術を有する企業と、先端的な技術を事業化する企業を繋ぐ「ハブ」としての役割を果たしています。

当社グループでは従来より、これまで述べた地方創生戦略や国際金融センター構想、関西地域における「大阪フィンテックセンター」創設に向けた取り組みといった既存事業との相乗的な効果を生み出し、これらを複合的に包含できる新たな事業領域への進出を検討してまいりました。そして2023年7月、当社は台湾の半導体ファウンドリ¹⁵大手であるPowerchip Semiconductor Manufacturing Corporation(PSMC)と日本国内での半導体工場(JSMC)設立に向けた準備会社を共同設立することについて基本合意しました。同準備会社では、今後工場立地場所の選定、事業計画の策定、資金調達の計画等を実施していきます。

当社グループが車載・産業機器用を中心とした半導体分野への進出を決めたのは、今こそ「天の時、地の利、人の和」を得た絶好のタイミングであると判断したからです。日本政府は半導体産業を国家産業として位置付け、国を挙げて産業振興を支援しており、また半導体ファウンドリ分野における台湾への集中により米中対立下地政学的リスクは増大しています。そうした状況下、日本が半導体のグローバルサプライチェーンの起点となることは中東、アジアおよび欧米諸国からも求められてくると考えています。これが「天の時」です。

「地の利」としては、世界の半導体市場は2030年までに100兆円にも達すると言われる中、日本には自動車、バイオ、AIをはじめとした需要家が豊富に存在すること、また日本が半導体製造装置や同材料分野で高いシェアを有していることが挙げられます。また半導体工場設立に必要な豊富な水、土地、物流、電力等のインフラが日本には充実しています。

そして「人の和」としては、パートナー企業であるPSMCは台湾3位、世界6位の半導体ファウンドリ大手であり、メモリとロジックの両方を生産できる世界的にも稀有な企業です。また、PSMCは車載向け半導体需要の90%以上を占めるとされている28nm以上の半導体を高品質で安価・大量に生産するビジネスモデルを有しています。そして当社グループはグループ内外に強力な資金調達機能やネットワークを有しており、半導体産業に欠かせない安定的かつ長期的な資金調達の支援が可能です。当社グループの金融機能とPSMCの技術やノウハウおよび技術者等の強みを活かし、日本を半導体のグローバルサプライチェーンの起点とすることを目指します。

KEYWORD

¹⁴ PTS (Proprietary Trading System)

東京証券取引所(東証)などの公設取引所以外で株式を売買することができる私設取引システム。2023年6月末現在、日本ではジャパンネクスト証券、大阪デジタルエクスチェンジ、Cboeジャパン(株)の3社が存在しており、前者2社はSBIグループに属する。米国では公設取引所とPTSの市場間競争によって取引コストの低減が進んでいるのに対し、日本では東証が上場株式売買シェアの大半を占めており、PTSが浸透していないとされる。

¹⁵ ファウンドリ

→ P.67 参照

KEYWORD

⑩ TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)

G20が2015年4月にFSB(金融安定理事会)へ要請して設置され、2017年6月に最終報告を提言した。TCFD提言は世界共通の比較可能な気候関連情報開示の枠組みであり、企業に対し、気候変動によるリスクと機会に関して、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4項目で情報開示することを推奨している。

社会とともに発展を目指す企業グループとして

社会的責任を果たすことで企業は成長する

当社が掲げるこれらの施策は、SBIグループの持続的な成長はもちろんのこと、社会の発展にも資するものであると考えています。私は、創業時に定めた5つの経営理念の一つに「社会的責任を全うする」を掲げました。これは、企業は社会の重要な一構成要素として社会性を認識し、様々なステークホルダー(利害関係者)の要請に応じて社会の維持・発展に貢献していくべきであり、またそうでなければ企業自体の成長・発展は望めないと考えているからです。

創業以来貫いてきた当社のこうした理念は、環境や社会・経済の持続可能性に配慮しつつ、企業価値の持続的な向上を目指すサステナビリティ経営の考え方と軌を一にするものと言えるでしょう。当社のこうした姿勢を明文化するべく、2022年3月期にはサステナビリティ基本方針およびマテリアリティ(重要課題)を策定し、更にその進捗をステークホルダーの皆さまと共有するべく、2023年3月期にはマテリアリティのKPIを設定しました。また、世界的な課題である気候変動問題に関しても、2023年5月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)⑩提言に賛同するとともに、2023年3月期においては温室効果ガス(GHG)排出量の開示範囲をScope3の一部にまで拡大する等、社会の要請に応えるべく積極的に取り組んでいます。

如何に社会とともに発展していくかは私たちにとって重要な経営課題です。これら本業を通じた社会貢献はもちろんのこと、「社会貢献活動は戦略的投資である」(ハーバード大学 マイケル・E・ポーター教授)という教えのもと、当社はより直接的な社会貢献活動にも取り組み続けてきました。その一例として、2005年には財団法人としてSBI子ども希望財団を設立しています。同財団は虐待を受ける等厳しい境遇に置かれた子どもたちの福祉向上に取り組むもので、2010年には公益財団法人へと移行しました。今後もこれらの取り組みを継続していくとともに、こうした当社のあり方についてステークホルダーの方々にご理解を深めていただけるよう、情報発信にも努めていく考えです。

ステークホルダーとの共創により企業価値を高める

SBIグループでは、持続的に企業価値を向上させるためには、顧客価値の創出を土台として、株主価値、人材価値を加えた3つの価値が、相互に関連し好循環を生むことによって増大していく必要があると認識しています。つまり様々なステークホルダーとの好循環を生み出すことで、中長期的な企業価値の持続的成長を実現させるという考えです。

この「企業価値向上のメカニズム」の起点となる顧客価値を向上させるために、当社グループは「顧客中心主義」の徹底、「公益は私益に繋がる」という考えに基づき、顧客志向型の事業を追求してきました。SBI証券における株式売買委託手数料の段階的引き下げはその一例であり、2024年3月期上半期中に実現を目指すネオ証券化についても、日本の証券業のあり方に一石を投じるものと考えています。

また昨今では、人材を「資本」として捉え価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上に繋げる人的資本経営が注目されています。先に述べたように、当社グループでは創業以来、人材価値を企業価値向上に不可欠な要素として位置付けてきました。急速に拡大した事

業を支える優秀な人材を確保するべく、性別、国籍、人種などにかかわらず、当社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するとともに、従業員の能力開発およびダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みを進めています。また、グループ一体となって経営戦略を遂行していくために、当社グループ全体の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、当社グループの企業理念・考え方の浸透に注力しています。→ P.41

株主価値については、日本企業における株価純資産倍率(PBR)の低迷が問題視されていますが、当社の場合は企業価値が顕在化されていないことが要因の一つであると認識しています。その解の一つとして、これまで子会社の新規株式公開等を推進してきました。直近では2022年10月にSBIリーシングサービス、2023年3月に住信SBIネット銀行、そして2023年4月にはレオス・キャピタルワークスが、それぞれ東京証券取引所に新規上場を果たしました。また、バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業のSBIバイオテックおよびSBIアラプロモについても新規株式公開に向け準備を進めています。グループ会社の事業価値を顕在化させることで、幅広い領域で関連する事業を展開する当社グループを株式市場から適切に評価いただけるように努めたいと考えています。

株主価値に直接的に寄与する株主還元については、2023年3月期からは配当金総額に自己株式取得額を加えた総還元額を、当面の間は金融サービス事業において定常的に生じる税引前利益の30%程度を目安とする方針に変更しました。比較的安定してキャッシュ・フローを創出する金融サービス事業を基準にすることで株主・投資家の皆さまにとって還元施策が見通しやすくなったのではないかと考えています。

SBIグループでは事業環境の変化に柔軟に対応するべく将来に向けて様々な布石を打ち、グループ一丸となって新しい挑戦を続け、企業価値の増大に努めていきます。株主の皆さまにおかれましては、一層のご指導、ご支援を賜りますよう深くお願い申し上げます。



01 NEO-SECURITIES

ネオ証券化の実現

STRATEGY

2024年3月期上半期中のネオ証券化の実現を契機とした、
SBIグループ全体の顧客基盤の拡大を目指す

顧客中心主義を貫く「ネオ証券化」

SBIグループは2019年6月に、オンライン取引で投資家が負担している国内株式の売買委託手数料や一部費用等の無料化を図る「ネオ証券化」構想を打ち出しました。

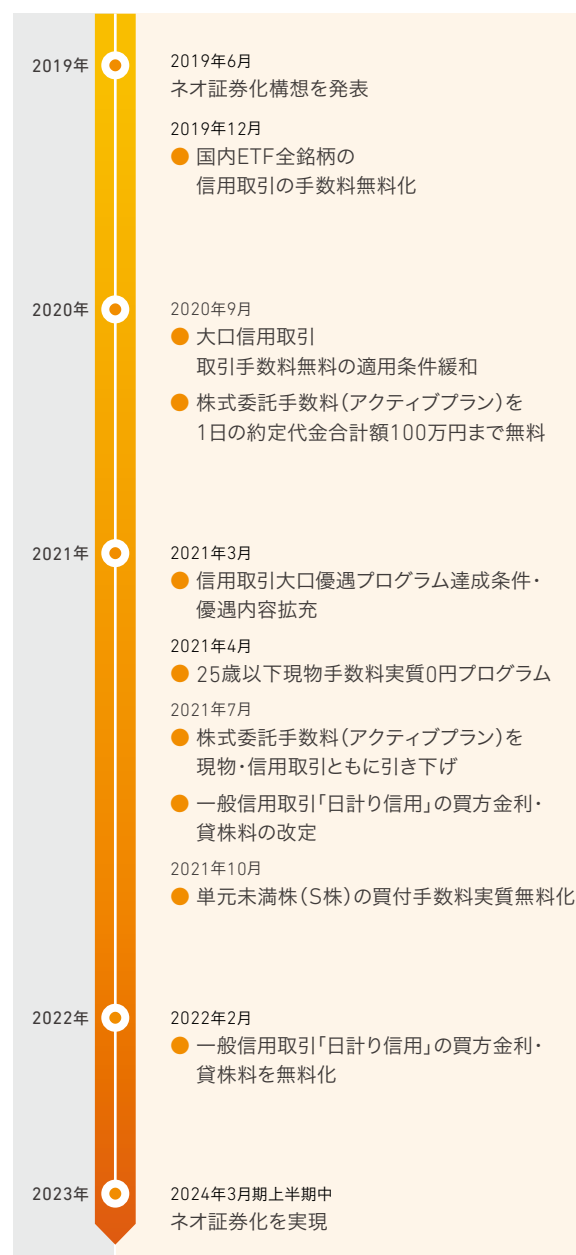
SBI証券は創業以来、「顧客中心主義」を貫き、圧倒的低コストの売買手数料を実現することで、業界トップのポジションを獲得しました。当社グループが「ネオ証券化」を掲げる背景には、こうした創業以来の理念に加え、2014年に米国Robinhood Markets社が株式売買委託手数料無料で株取引サービスを提供し始めたことにより、米国証券業界が株式売買委託手数料に依存するビジネスモデルからの転換を迫られたことがあります。

2019年10月には米国の大手ネット証券会社チャールズ・シュワブ社が米国株式・ETF・オプション取引等のオンラインでの取引に係る売買手数料の無料化を行いました。

日本においても、将来的にこうした手数料無料化の流れが本格化していくものと考え、SBI証券は日本の証券会社として初めてネオ証券化構想を打ち出しました。本構想を実現するためには、株式売買委託手数料に依存しない収益基盤の構築が不可欠です。SBI証券ではこれまで収益源の多様化を図るべく、商品・サービスの拡充に注力すると同時に、投資家が負担する株式売買委託手数料を引き下げる施策も段階的に実施してきました。その結果、SBI証券の営業収益に占めるオンライン取引による国内株式の委託手数料の構成比は、2023年3月期には11.2%にまで低下しています。

ネオ証券化の実現における最大の懸念点は、急激な顧客数の増加に耐え得るシステム体制の構築でした。これへの対応として、2023年2月にはシンプレクス・ホールディングス(株)と、主にSBI証券をはじめとしたSBIグループ向けシステムの開発・運用を担う合弁会社としてSBIシンプレクス・ソリューションズを設立しており、強固なシステム開発・運用体制を整えることができたと考えています。

投資家の取引コスト削減に向けた様々な施策の実施



ネオ証券化の実現を可能にする収益源の多様化

ネオ証券化の実現に向けて、営業収益に占めるオンライン取引による国内株式売買委託手数料収入比率の大幅な低減を実現することができた要因としては、M&Aも活用した収益源の多様化と、収益力強化に向けた様々な施策の継続的な実施があります。

収益源の多様化においては、FX取引の増加によるトレーディング収益の拡大や信用取引の増加による金融収益の伸長が挙げられますが、その他にも商品ラインナップの拡充も収益源の多様化に貢献しています。例えば、三井住友カード(株)をはじめとした計7社とのクレジットカードでの投信積立サービスや全自動AI投資「SBIラップ」等のストック型ビジネス、顧客からのニーズの高い外国株式取引等のサービス拡充に加え、2013年3月期から継続して業界トップのIPO引受関与率を堅持するホールセールビジネスの強化も貢献しています。また直近では、不動産金融事業にも注力しており、従来から行っているSBIマネープラザにおける不動産小口信託受益権の販売強化に加え、積極的なM&Aにより不動産開発、不動産アセットマネジメント、公募REIT事業を行う会社をグループ会社化し各社の相乗効果の創出を図っています。2023年5月には私募REITの資産運用会社も設立し、顧客ニーズの高い不動産金融商品への投資機会の提供を更に拡大しています。

ネオ証券化によるグループ全体の顧客基盤の拡大

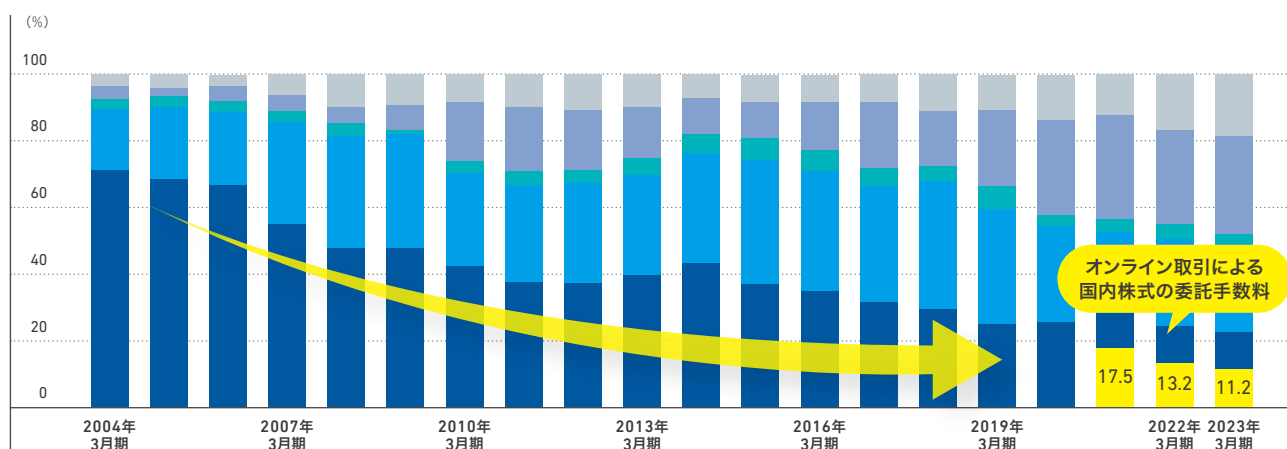
SBIグループの証券口座数は、2023年3月末時点において約1,004万口座と、日本で初めて証券口座数1,000万を突破し、個人株式委託売買代金シェアも2023年3月期で46.0%(前期は44.1%)と、証券業界で圧倒的なポジションを確立しています。既に業界トップの顧客基盤を有するSBI証券ですが、ネオ証券化の実現により更に大幅な顧客数の増加が見込まれます。

SBI証券の顧客基盤の拡大においては、SBI証券がネット証券のサービス提供主体となる(株)三井住友フィナンシャルグループが提供するモバイル総合金融サービス「Olive」を通じた顧客流入数の増加も期待されます。また、政府が推進する「貯蓄から資産形成へ」の流れを捉え、NISAやiDeCo(個人型確定拠出年金)についても2024年からの制度拡充を追い風に、同制度を利用して新たに株式投資を始める顧客層の取り込みも図っていきます。→ P.67

そしてこれらの施策により増加する顧客は、SBI証券に留まらず、グループ全体の顧客基盤の拡大にも貢献するものと期待されます。例えばSBI証券で新規口座開設をするお客さまが、証券口座開設と同時にSBI新生銀行の口座を開設し、それを契機として住宅ローン借入をする際にはSBI新生銀行での借入を行うことや、SBI生命の団体信用保険に加入する等、SBI証券を入口としてSBIグループ全体にネオ証券化の効果が波及すると考えています。

SBI証券の営業収益(売上高)構成比の推移

■ 委託手数料 ■ 金融収益 ■ 引受・募集・売出手数料 ■ トレーディング収益 ■ その他



※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。

02 REGIONAL REVITALIZATION

地域金融機関との連携は新たなステージへ

STRATEGY

SBI新生銀行を中心とした連携施策を強力に推進し、
全ての地域金融機関を対象にSBIグループ各社が業務提携を強化

株式公開買付けによるSBI新生銀行の非上場化

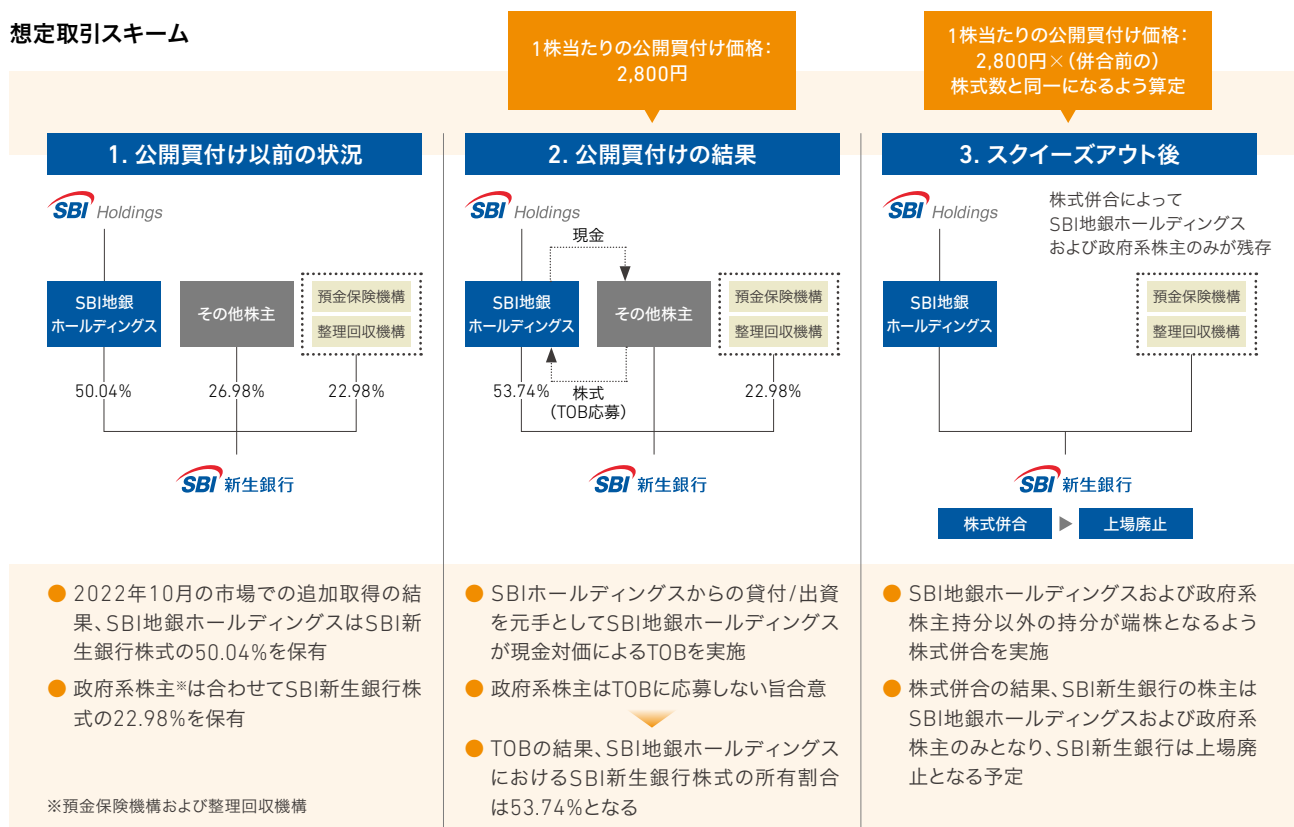
SBI新生銀行は、2021年12月に当社の連結子会社となりました。その当初より、当社はSBI新生銀行の公的資金返済を最重要な経営課題の一つと捉え、その道筋を早期につけることが社会的な責務であると認識してきました。

公的資金返済にはSBI新生銀行の収益力改善が欠かせませんが、SBI新生銀行の上場を維持したままでは、短期的にはSBI新生銀行の少数株主にとってその意義が容易に汲み取りにくい先行投資や一時的なコスト増となる取り組みについて

は実施が難しく、またSBIグループとの取引においても少数株主の利益を配慮した意思決定プロセスが必要なため、迅速な意思決定ができない等、中長期的な成長の観点での施策を迅速かつ柔軟に実施することが難しいという課題がありました。

そこで当社グループは、2023年5月15日から同年6月23日まで、当社の100%子会社であるSBI地銀ホールディングスを公開買付者として、SBI新生銀行株式の公開買付け(TOB)を実施し、その決済開始日である同年6月30日時点の当社グループにおけるSBI新生銀行株式の所有割合は53.74%^{*1}となりました。この公開買付けを通じたSBI新生銀行株式の取得

想定取引スキーム



およびその後のスクイズアウト※2手続きを通じて、SBI新生銀行はSBI地銀ホールディングス、預金保険機構および整理回収機構のみが株主となる形で上場廃止となる見通しです。

また本公開買付けに際し、当社は預金保険機構、整理回収機構およびSBI新生銀行との間で「公的資金の取扱いに関する契約書」を2023年5月12日付で締結し、2025年6月末までに公的資金返済に関する具体的仕組みについて4者間で合意すること等を合意しています。

※1 所有割合の計算においては、SBI新生銀行の2023年3月31日現在の発行済株式総数から、同日現在の自己株式数を控除した株式数に係る議決権数を分母として計算。

※2 株主総会で行使できる議決権の過半数以上を有する株主が出席し、出席した株主の議決権の3分の2以上の賛成を要する特別決議により、SBI地銀ホールディングスおよび政府系株主持分以外の持分が端株となるよう株式併合を実施予定。それにより少数株主が保有する端株を取得する。

SBI新生銀行の非上場化により 加速化する地方創生戦略

SBI新生銀行の非上場化により、公的資金返済と株価の関係性を切り離すとともに、これまで以上に機動的かつ柔軟な経営判断が可能になると考えられることから、今後は当社グループと一体となった中長期的な経営戦略を構築し、迅速に遂行していくことで、SBI新生銀行の更なる収益力強化を図ります。

当社がかねてより推進してきた地方創生戦略においても、この度の非上場化によって、SBI新生銀行は地域金融機関との連携をより強力に推進することが可能になると考えており、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。

地方創生戦略において、当社はこれまで、当社グループの経営資源を徹底的に活用することで地域金融機関の収益力向上を促してきました。SBI新生銀行グループにおいても既に、当社グループと一体的に取り組むプラットフォームとしての成果が現れています。例えば、地域金融機関がアレンジする地元企業への協調融資の実施や、SBI新生銀行がアレンジする融資案件への地域金融機関の参加等に加え、サステナブルファイナンスの分野においては、当社グループの資本・業務提携行に限らず、数多くの地域金融機関との連携実績が出てきています。また、SBI新生銀行の子会社においても、アプラスが事業主体となり提供するBANKIT®や新生フィナンシャルによる保証業務、昭和リースから地銀リース子会社への営業資産の売却、債権回収サービスの提供等、地域金融機関に対する様々な機能提供の実績が出てきています。

今後は次の段階として、当社グループがこれまで9行との資

本・業務提携等を通じて培ってきた経験を活かし、資本関係の有無に関わらず、全ての地域金融機関を対象として、SBIグループ・SBI新生銀行グループ各社と地域金融機関との連携強化を図っていきます。そして最終的には、日本全国の地域の持続的な成長を支える広域地域プラットフォーム化をコンセプトに、広範な共同化による効率化と業務範囲拡大のメリットを追求していきます。これらの段階を経て、SBI新生銀行を中心とした「第4のメガバンク構想」、すなわち日本全国の地域金融機関を運営支援する体制の実現を目指します。

海外を中心に金利が急上昇する中、2023年の上半期には複数の欧米の金融機関が相次いで経営破綻し、世界的な金融不安が広がりました。世界の金融業界はいまだ混沌としており、日本の金融業界でも同様の事態が起こる可能性が考えられます。SBIグループは、地域金融機関の収益力向上に貢献し、延いては日本の金融システムの安定化にも繋げていくことを目指します。

地域金融機関との連携は新たなステージに移行

第一段階

- SBIグループの経営資源の徹底活用を通じて地域金融機関の収益力向上を促す

第二段階

- 新生銀行(現 SBI新生銀行)の当社グループの持株比率が過半になったのを契機に、SBIグループとの資本関係の有無に関係なく全ての地域金融機関との連携を推進

第三段階

- SBI新生銀行をコアとした日本全国の地域の持続的な成長を支える広域地域プラットフォーム化をコンセプトに、広範な共同化による効率化・業務範囲拡大のメリットを追求

この段階を経て
SBI新生銀行を
中心とした
第4のメガバンク構想に
繋げる

持続的に 企業価値を高めるための 財務戦略の実行と 調達基盤の強化

勝地 英之

SBIホールディングス
常務執行役員 経理・財務担当



金融市場が大きく変動した2023年3月期

2023年3月期における事業環境の変化で、SBIグループが最も影響を受けたのは世界的な金利の上昇です。金利変動の影響による為替変動に昨年から継続するロシアのウクライナ侵攻に端を発した地政学リスクの高まりも加わり、インフレ基調となりました。金融緩和を続ける日本と利上げを進める米国との金融政策の違いから円安・ドル高が急激に進み、日本銀行は2022年12月に大規模な金融緩和の修正を発表しました。海外でも金融政策を取り巻く環境の不確実性が増しており、結果として、米国や欧州で金融機関が破綻するなど、事業環境が大きく変わったと感じています。

このような経営環境下ながら、2023年3月期における当社グループの連結業績は、収益は9,986億円(前期比30.8%増)と過去最高を更新し、1兆円規模に到達しました。一方で、税引前利益は1,008億円(同75.6%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益は350億円(同90.5%減)となりました(前期のSBI新生銀行連結子会社化に際して計上した一時要因である負ののれん発生益等1,956億円の影響を除くと、税引前利益は同53.6%減、親会社の所有者に帰属する当期利益は同74.2%減)。

これは主にマーケットへの依存度が高く、業績のボラティリティの高い事業部門において損失を計上したことによるもので、投資事業において一部海外上場銘柄の公正価値評価により約427億円の評価損(2023年1月末までのベトナムTPBankの累計評価損約307億円を含む)を計上したことに加え、暗号資産市場の低迷や一部取引先の破綻等により、暗号資産事業で約184億円の税引前損失を計上したことが影響しました。

しかしながら、当社グループの主要事業である金融サービス事業の税引前利益は、上記の負ののれん発生益等の影響を除くと同42.0%増と着実に成長しています。同セグメントでは、SBI証券において収益源の多様化が奏功し、営業利益が過去最高となったことに加え、SBI新生銀行が日本会計基準で業務粗利益2,402億円(同10.4%増)、税引前利益517億円(同82.0%増)と大幅な増収増益となりました。SBI新生銀行は2023年3月期から初めて通期で連結業績に寄与しましたが、同セグメント全体の収益の4割以上、税引前利益でも3割程を稼いでおり、当社グループにおいてSBI証券と並ぶ安定した収益の柱となっています。SBI新生銀行の現場のマインドが変化していることを肌で感じており、当社グループとのシナジー効果も数字に表れてきていますので、今後も安定的に連結業績に

貢献するものと考えています。

なお、2024年3月期の上期中にはネオ証券化の実現を予定しており、それが実現された場合短期的な収益の下押し要因になる可能性があるとは認識していますが、SBI証券でも収益の多角化が進展していることに加え、SBI新生銀行をはじめとしたグループ会社の成長や、TPBank（2023年2月に持分法適用関連会社化）等の収益貢献により、緩和できるものと考えています。

持続的な成長路線を支える財務戦略

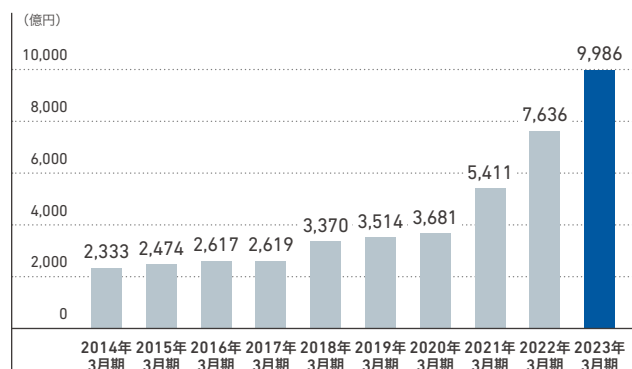
SBIグループは今後も事業拡大による持続的な成長に主眼を置く経営方針であることから、引き続き重点領域と定める事業分野へ集中的に資本を投下し、事業の拡大戦略を実行することを基本的な方針としています。投資と回収のバランスについては、引き続き投資が先行する想定ですが、2023年3月期においては、グループ企業の新規株式公開や、子会社からの受取配当金による資金回収を実現しています。

子会社の新規株式公開については、住信SBIネット銀行が2023年3月に東証スタンダード市場に上場しました。当社はその際普通株式の売出しを行い、2023年3月期の税引前利益に約107億円を計上しています。加えて2022年10月にSBIリー

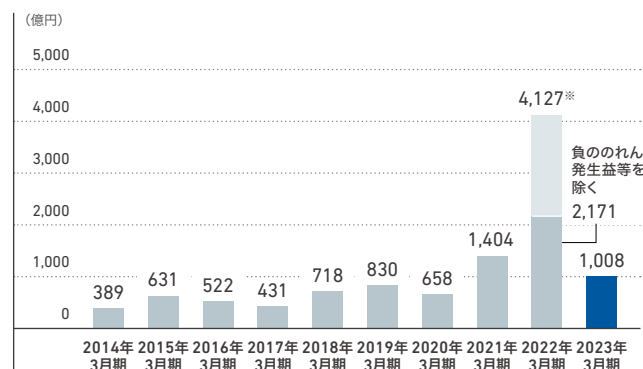
シングサービス、2023年4月にレオス・キャピタルワークスも新規株式公開を行いました。この他にも、非金融事業セグメントに属するSBIバイオテックおよびSBIアラブプロモについて上場準備を進めています。また、住信SBIネット銀行や韓国のSBI貯蓄銀行、ベトナムのTPBankといった金融サービス事業を営む子会社・関連会社を中心に、2023年3月期において初めて配当金を受け取る事例が増え、着実に資金回収を実施しています。このように回収が次第に増えていく段階にあるため、投資と回収は良いサイクルを構築しつつあると考えています。

事業拡大による持続的な成長を推し進めるためには、調達基盤を拡充させることが引き続き財務上の重要課題です。グループ企業各社からの収益や投資案件からの回収といった内部での資金調達を活用する事例は増えていますが、内部と外部から調達される資金のバランスを取りながら成長路線を財務的に引き続き支援していききたいと思います。外部調達としては2022年7月に（株）三井住友フィナンシャルグループから出資をいただいたことに加え、（株）みずほ銀行と（株）三井住友銀行を中心とした取引銀行や社債投資家の皆さまとは安定した良好な信頼関係を構築できており、今後の事業拡大に向けては更にこの関係を発展させていきたいと考えています。また、既存ビジネスとのシナジー効果を効率的に発揮できることから、M&Aに積極的に取り組むという姿勢に変わりはありません。マクロ環境は金利上昇の影響もあり、不安定な状況にあります

収益



税引前利益



が、こうした時期を機会と捉え、柔軟かつ機動的に対応できる調達基盤を一層拡大していきます。

潜在的な企業価値の顕在化に向けて

SBIホールディングスの株価純資産倍率(PBR)は2023年3月末時点で0.7倍と、市場から適切に評価していただけていないと感じており、経営上の重要な課題の一つと考えています。

なぜ当社のPBRが1倍未満になっているかを考えると、1点目の要因としては当社グループの全体に占める銀行業の割合が高まっていることにあると考えています。2023年3月末時点で当社の資産合計は約22兆円ですが、SBI新生銀行を中心とした銀行事業の資産がそのうちの6割以上を占めています。日本における銀行業のPBRは10年以上前から超低水準にあり、それも当社の企業価値評価に少なからず影響していると推測しています。また、2021年12月にSBI新生銀行を連結子会社化した際の負ののれん発生益等の影響で、当社の資本額は急増しており、これもPBRを押し下げる要因となっています。

2点目の要因としては、事業領域が多岐にわたり複雑であることから、投資家の皆さまが評価し難いという点が考えられます。当社グループは証券、銀行、保険といった金融業のみならず、暗号資産や金融以外の事業も営んでいることから、全ての事業を

適切に評価していただくのは困難であることが推測できます。

主な要因として考えられるこの2点を解消する方法としては、まずは、SBI新生銀行の更なる成長をグループ全体で支援し、収益を改善していくことが挙げられます。また銀行業のPBRが低水準であることは申し上げましたが、それでも2022年12月の日本銀行の金融政策の修正以降、日本における銀行業の評価の見直しが始まっています。今後、金利がどのように正常化されていくのか注視する必要がありますが、その過程で、銀行業の収益性の回復が確認されれば評価の見直しは一層進むと思います。その中でSBI新生銀行がグループのシナジーを活かしてより高い収益性を実現できれば、SBIホールディングスの株価にもポジティブな貢献をし、PBR1倍未満の問題の解消に繋がると考えています。

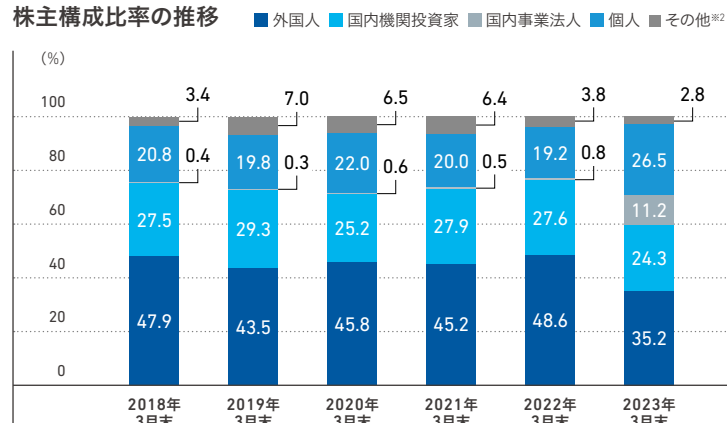
次に、当社グループの実態をお伝えするために「分かりやすさ」を今まで以上に追求していく必要があると考えています。今期からの管理会計上の事業セグメントの再構成は、その観点にも立って実行したのですが、更なる改善に向けて引き続き有効な開示方法を模索します。また、子会社上場についても、私たちとしてはグループの一部の価値が明確になり、グループ全体での企業価値を顕在化するという意味では効果があると考えています。また、先述した銀行事業を営む会社に限らず、ここ数年で当社グループが買収した複数の子会社、持分法適用関連会社の収益の改善も図り、グループ全体での評価を向上させていきたいと考えています。

2023年3月末における株主構成

- 株主数は**213,956名**、
うち単元保有株主数は**130,185名**※1
- 国内外の機関投資家による
持株比率は、**59.5%**
- 個人株主による持株比率は**26.5%**と、
2022年3月末より**7.3ポイント**上昇

※1 単元保有株主数には自己株式を含める
※2 自己株式はその他に含める

株主構成比率の推移



当社グループでは従前から資本効率を意識した経営を行っていることに加え、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親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)を挙げています。2021年4月に発表した中期ビジョンにおいてもROE10%以上の水準を恒常的に維持することを目標の一つとして掲げています。外部環境や企業としての成長ステージに左右されるものではありませんが、現状の当社の資本コストは8~9%程度であると想定しています。今後も調達コスト(格付水準)を意識しながら財務健全性と資本効率性のバランスを追求していきます。

株主・投資家とのエンゲージメントを強化

当社の総還元額の水準については、2023年3月期から、金融サービス事業において定常的に生じる税引前利益の30%程度を目安として総還元額を決定することに変更しました。当社グループの中で比較的利益水準が安定している金融サービス事業を株主還元の基準にすることで、株主・投資家の皆さまのご理解を得やすくするように努めたものです。

また、当社グループについて一層ご理解を深めていただくために、株主・投資家の皆さまと積極的なコミュニケーションを図っています。2023年3月期には、コロナ禍の影響で中断していた国内

における個人株主さま向けの説明会を再開しました。これまで当社の株主構成は、外国人株主比率が非常に高い傾向にありましたが、2023年3月末では個人株主比率が26.5%(前年同月末19.2%)と大きく増加し、バランスの良い株主構成となりました。個人株主の皆さまとの積極的な対話に注力した結果として、一定の成果を上げられたと思っています。

私の使命と想い

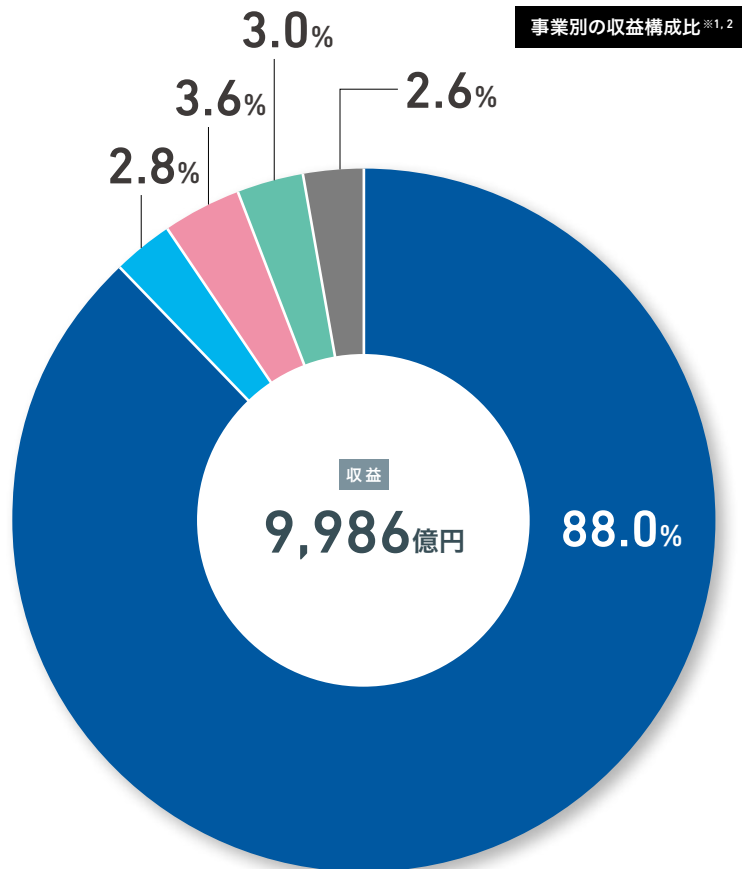
私は、SBIグループの「新しいことに挑戦する金融グループであり続ける」という姿勢をこれからも支えたいと思っています。当社グループには「金融を核に金融を超える」という考え方がありますが、これは他の金融機関には無い、ベンチャースピリットが溢れる当社らしいものと感じています。そして、新たな挑戦を財務面で支援すること、経理面で正確に会社の状況を把握することが自らの使命であると捉えており、それに向けて調達基盤や財務・経理体制の整備を万全なものしたいと思います。一方で、新しいことに挑戦し事業が拡大する中においては、当社グループの実態が分かり難いこともあるかと思しますので、投資家の皆さまに当社グループへのご理解を深めていただくことに引き続き努めてまいります。

IR活動の状況(2023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IRカンファレンス	2回	証券会社主催のIRカンファレンスにて海外の機関投資家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
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
機関投資家個別面談	105回	国内外の機関投資家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

SBIグループの事業概況

SBI GROUP AT A GLANCE (2023年3月期)



金融サービス事業

収益 8,867億円 前期比 +78.2% ↑

資産運用事業

収益 280億円 前期比 +65.6% ↑

投資事業

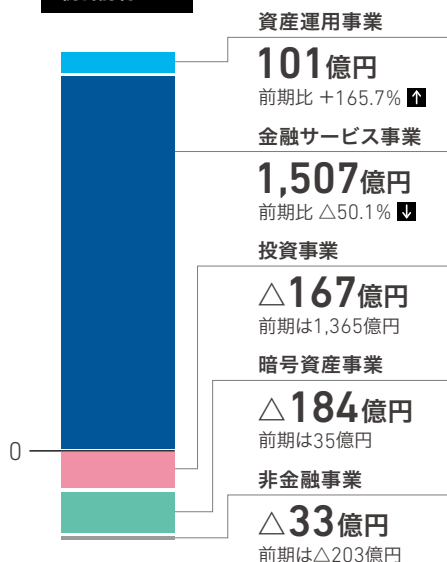
収益 367億円 前期比 △79.4% ↓

暗号資産事業

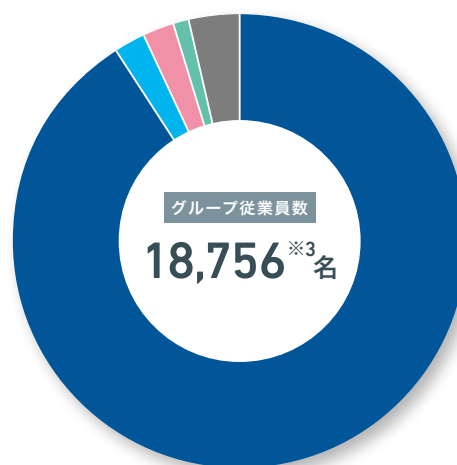
収益 303億円 前期比 △45.0% ↓

非金融事業

収益 262億円 前期比 +11.2% ↑

税引前利益^{※2}

事業別の従業員構成比



金融サービス事業 16,877名

資産運用事業 411名

投資事業 400名

暗号資産事業 223名

非金融事業 644名

※1 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。

※2 2023年3月期にセグメント変更を行っているため、前期比は当該セグメント変更後の2022年3月期の数値と比較した値を掲載しています。

※3 全社共通人員など201名を含めています。

金融サービス事業

FINANCIAL SERVICES BUSINESS

収益

8,867億円

前期比 +78.2% ↑

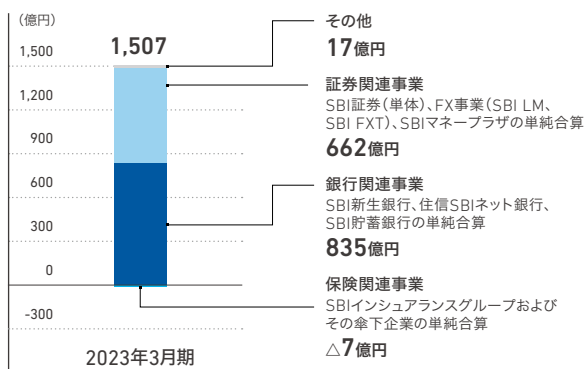
税引前利益

1,507億円

前期比 △50.1% ↓

SBI新生銀行連結子会社化に際して
前期に計上した負ののれん発生益等
1,956億円を除くと**+42.0%** ↑

税引前利益の内訳



主要企業

証券関連事業

SBI証券
SBIリクイディティ・マーケット (SBI LM)
SBI FXトレード (SBI FXT)
SBIマネープラザ
SBIネオトレード証券
FOLIOホールディングス
SBIベネフィット・システムズ
SBIシンプレクス・ソリューションズ
ジャパンネクスト証券
大阪デジタルエクスチェンジ
SBI Royal Securities
SBI Thai Online Securities
PT BNI SEKURITAS

SBI貯蓄銀行
SBI Bank
SBI LY HOUR BANK
TIEN PHONG COMMERCIAL JOINT STOCK BANK (TPBank)

保険関連事業

SBIインシュアランスグループ
SBI損害保険
SBI生命保険
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

銀行関連事業

SBI新生銀行
新生フィナンシャル
アプラス
昭和リース
新生企業投資※
住信SBIネット銀行
SBI地銀ホールディングス
アルヒ

その他金融サービス関連事業

SBIネオファイナンシャルサービスズ
SBI FinTech Solutions
SBIレミット
SBIビジネス・ソリューションズ
SBI Ripple Asia

※2023年5月より投資事業セグメントへ移行

2023年3月期の事業概況

証券関連事業

- SBI証券は、FX事業・外債販売等に係るトレーディング収益や信用取引に係る金融収益が過去最高を更新し、同社の営業収益は過去最高を達成
- SBI証券が推進するネオ証券化（オンライン取引での国内株式売買委託手数料等の無料化）の実現に向けた収益源の多様化が奏功し、SBI証券の営業収益に占め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11.2%まで低下
- 2023年3月からSBI証券がネット証券サービスの提供主体として（株）三井住友フィナンシャルグループが提供するモバイル総合金融サービス「Olive」に参画

銀行関連事業

- SBI新生銀行は、日本会計基準において、法人業務における貸出残高の増加による収益の拡大や大口の貸倒引当金戻入益の計上により、前期比で大幅な増収増益を達成
- 住信SBIネット銀行は2023年3月に東京証券取引所スタンダード市場に上場。当社保有の普通株式の一部売却による所有比率の減少等により当社におけるIFRS取り込みベースの投資利益は減益となるも、約107億円の売却益を計上
- 住宅ローンの貸し出し・取次事業等を行うアルヒを2022年11月に連結子会社化
- 韓国のSBI貯蓄銀行は資産拡大に伴い基礎的収支が順調に拡大したものの、韓国国内の金利上昇に伴う利息費用の増加等が影響し前期比で増収減益
- ベトナムのTPBankを2023年2月に持分法適用関連会社とし、投資事業セグメントから金融サービス事業セグメントへ移行

保険関連事業

- SBIインシュアランスグループは、日本会計基準においては経常収益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益において過去最高となるも、IFRS取り込みベースにおいては公正価値評価損を計上したことにより7億円の税引前損失となる
- SBIインシュアランスグループは初となる剰余金の配当（1株当たり10円の期末配当）を実施

資産運用事業

ASSET MANAGEMENT BUSINESS

収益

280億円

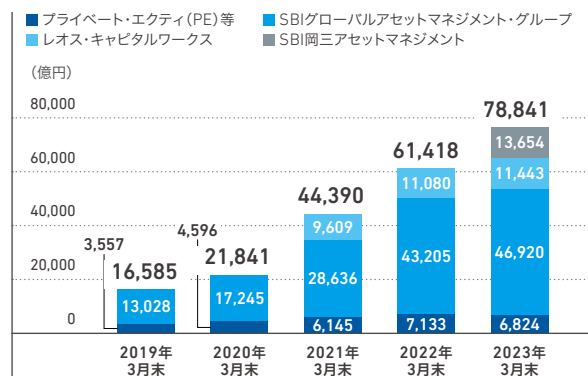
前期比 +65.6% ↑

税引前利益

101億円

前期比 +165.7% ↑

運用資産残高の推移



主要企業

SBIグローバルアセットマネジメント (旧 モーニングスター)
SBIアセットマネジメント
ウエルスアドバイザー
Carret Asset Management
レオス・キャピタルワークス
SBI岡三アセットマネジメント

2023年3月期の事業概況

- SBIグローバルアセットマネジメント (旧 モーニングスター) が「モーニングスター」ブランドを返還し、対価として約80億円の利益を計上。本一時的要因を除くと株式・債券市況悪化の影響を受け前期比で減益となったものの、11期連続で増収を達成
- レオス・キャピタルワークスは2023年4月に東京証券取引所グロース市場に上場

投資事業

INVESTMENT BUSINESS

収益

367億円

前期比 △79.4% ↓

税引前利益

△167億円

前期は1,365億円

公正価値評価の変動による
損益および売却損益の内訳

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
公正価値評価の変動による 損益および売却損益	131,285	△14,358
上場銘柄	30,246	△32,538
未上場銘柄	101,039	18,181

主要企業

SBIインベストメント
SBI VENTURES SINGAPORE
SBI VEN CAPITAL
SBI Investment KOREA
思佰益 (中国) 投資有限公司
思佰益 (北京) 創業投資管理有限公司
SBI FinTech Incubation
SBIクリプトインベストメント
SBIリーシングサービス

2023年3月期の事業概況

- 一部海外上場銘柄の公正価値評価により約427億円の評価損 (2023年1月末までのTPBankの累計評価損約307億円を含む) を計上したこと等が影響し、税引前損失を計上
- SBIリーシングサービスは2022年10月に東京証券取引所グロース市場に上場

暗号資産事業

CRYPTO-ASSET BUSINESS

収益

303億円

前期比 △45.0% ↓

税引前利益

△184億円

前期は35億円

暗号資産事業における取り扱い銘柄(2023年6月末現在)

合計取り扱い銘柄数:27銘柄



VC Trade (計20銘柄)



(計18銘柄)

★=SBI VCTレードでの取り扱い銘柄 ★=BITPOINTでの取り扱い銘柄

★ SOL	★ DAI	★★ BTC	★★ LINK	★ TRX
★ DOGE	★ ATOM	★★ ETH	★★ ADA	★ IOST
★ XTZ		★★ XRP	★★ MATIC	★ BAT
★ AVAX		★★ BCH	★★ SHIB	★ JMY
★ XLM		★★ FLR		★ DEP
★ OAS		★★ LTC		★ KLAY
★ XDC		★★ DOT		★ GXE

主要企業

SBI VCTレード
ビットポイントジャパン
B2C2
SBIアルファ・トレーディング
HashHub

2023年3月期の事業概況

- B2C2や暗号資産マイニング事業における保有暗号資産価値の下落および一部取引先の破綻による一過性の損失に加え、暗号資産市場全体の取引量減少により税引前損失を計上
- 暗号資産取引所「BITPOINT」を運営するビットポイントジャパンを2023年3月に完全子会社化
- 暗号資産レンディング事業およびリサーチ事業を展開するHashHubの連結子会社化を2023年2月に発表(2023年4月に連結子会社化)

非金融事業

NON-FINANCIAL BUSINESS

収益

262億円

前期比 +11.2% ↑

税引前利益

△33億円

前期は△203億円

バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業
各社の税引前利益(IFRS)

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
SBIバイオテック	366	△205
5-ALA関連事業	△287	△929
SBIファーマ	△1,125	△1,245
SBIアラブプロモ	298	195
photonamic	328	194
NX Development Corp.	41	48
SBI ALApharma Canada	△287	△570
SBI ALApromo GmbH	△26	△77

主要企業

SBI ALApharma
SBIファーマ
SBIアラブプロモ
photonamic
SBIバイオテック
NX Development Corp.
SBI ALApharma Canada
Photonics Healthcare
メディカル・データ・ビジョン
SBI DIGITAL MARKETS
SBI e-Sports
SBI R3 Japan
SBINFT
SBIウェルネスバンク
SBIエナジー
SBIセキュリティ・ソリューションズ
SBIトレーサビリティ
まちのわ
SBI Africa
gumi

2023年3月期の事業概況

- 非金融事業セグメントではWeb3を含む将来の種となる多様な事業を展開。地域通貨事業等を展開するまちのわは導入自治体の順調な増加に伴い業績を拡大
- バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業では、販管費の増加や為替差損等が影響し赤字が拡大したものの、研究・開発は順調に進展