

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

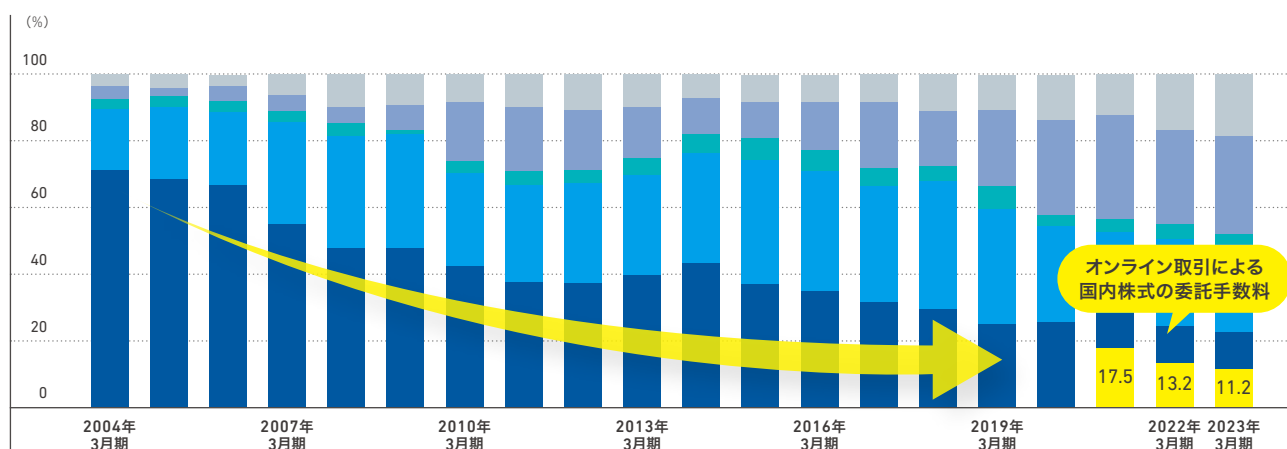
SBIグループの証券口座数は、2023年3月末時点において約1,004万口座と、日本で初めて証券口座数1,000万を突破し、個人株式委託売買代金シェアも2023年3月期で46.0%(前期は44.1%)と、証券業界で圧倒的なポジションを確立しています。既に業界トップの顧客基盤を有するSBI証券ですが、ネオ証券化の実現により更に大幅な顧客数の増加が見込まれます。

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。