

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

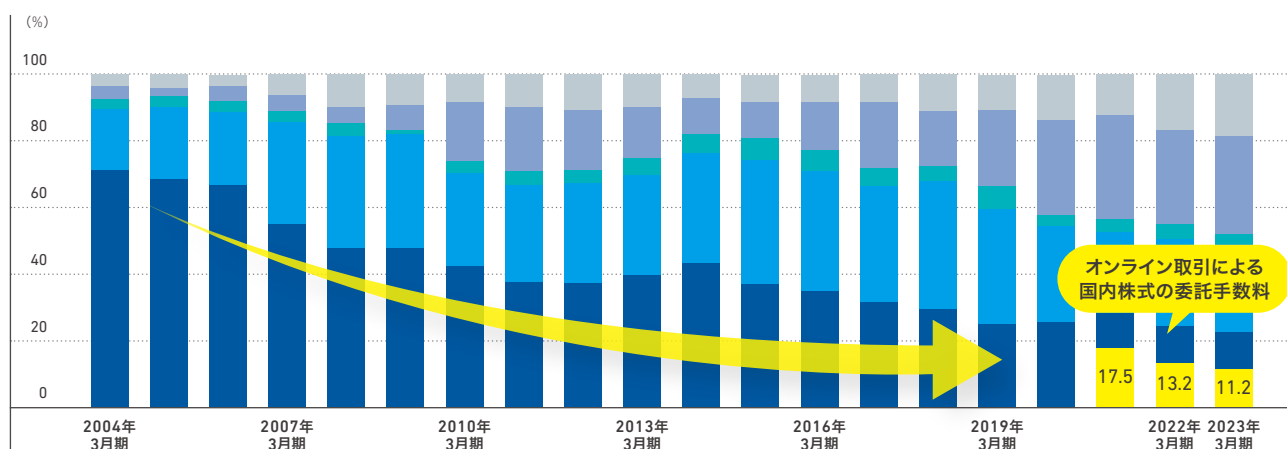
SBIグループの証券口座数は、2023年3月末時点において約1,004万口座と、日本で初めて証券口座数1,000万を突破し、個人株式委託売買代金シェアも2023年3月期で46.0%(前期は44.1%)と、証券業界で圧倒的なポジションを確立しています。既に業界トップの顧客基盤を有するSBI証券ですが、ネオ証券化の実現により更に大幅な顧客数の増加が見込まれます。

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

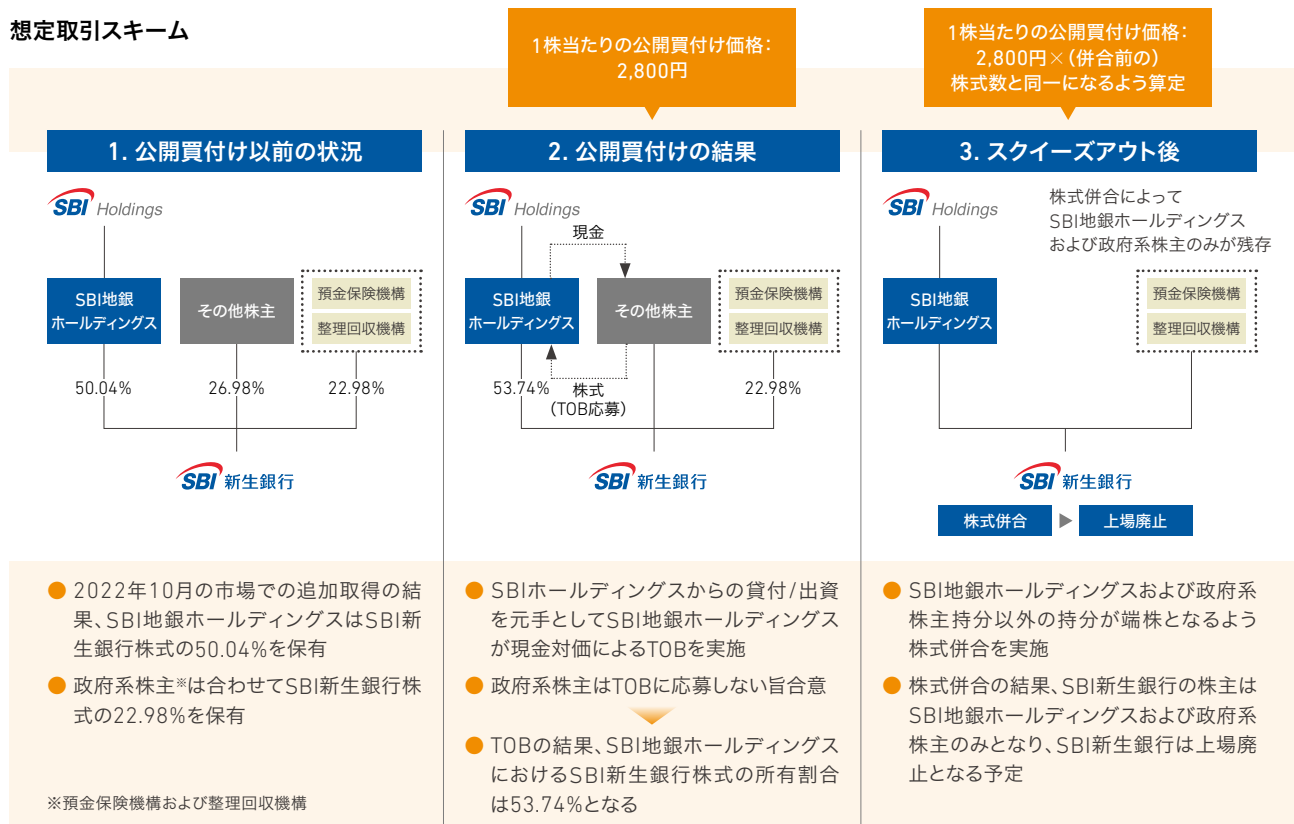
SBI新生銀行は、2021年12月に当社の連結子会社となりました。その当初より、当社はSBI新生銀行の公的資金返済を最重要な経営課題の一つと捉え、その道筋を早期につけることが社会的な責務であると認識してきました。

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