

From the Key Person

証券関連事業



高村 正人
SBI証券
代表取締役社長

「顧客中心主義」を一層徹底し 「ゼロ革命」を契機に 更なる成長を目指す

「顧客中心主義」の徹底により 証券業界で確固たる地位を確立

SBI証券は、1999年10月にインターネット取引サービスを開始しました。そして現在、SBIグループの証券総合口座数は1,300万口座を突破し、大手対面証券も含めた証券業界トップを誇ります。こうした成長の原動力は、SBIグループが基本理念に据える「顧客中心主義」の徹底にあったと考えています。

その代表例が、2001年に株式売買委託手数料を大幅に引き下げたことです。これによって多くの個人投資家からご支持いただき、2003年にはオンライン証券業界でトップの地位を獲得しました。そして顧客数が増加することで、多様なニーズに応える

商品ラインナップの拡充に取り組むと同時に、増加していく顧客数に耐え得るシステムの増強を図ることで、更に顧客数が増加するという好循環が生まれ、成長を加速させてきました。まさに「量質転化の法則」を体現した例と捉えています。

しかし、顧客の流入が激しいオンラインサービスで支持を得続けるには、価格優位性だけではなく、最適な取引環境やサービス、ニーズの高い商品の提供をタイムリーに行うことが非常に重要です。お客さまから直接いただくサービスの改善要望は特に注視しており、私自身も目を通しています。特にUI/UXについては重要視しており、スピーディな改善を心掛けています。顧客満足度に関する第三者評価機関調査において当社は高く評価されていますが、これもこうした取り組みの結果だと考えています。 → P.64

持続的成長を続ける中で実現した「ゼロ革命」

2023年9月に開始した、オンライン取引における国内株式の売買委託手数料を無料にする「ゼロ革命」も、「顧客中心主義」の延長線上にあるものです。米国で始まった株式売買委託手数料の無料化の動きはいずれ日本にも訪れると予見し、2019年6月にその構想を発表して以来、構想の実現に向け業界に先駆けて様々な施策を段階的に行ってきました。

「ゼロ革命」の開始にあたって、それにより減少する収益を補うため、収益源の多様化が必要不可欠でした。そのため、FX取引等によるトレーディング収益や投資信託の信託報酬などによるストック型収益、IFAビジネスといったオンライン以外の収益の拡大のほか、法人ビジネスの一層の強化や、外国株式や不動産小口信託受益商品等の商品ラインナップの拡充など、収益源の多様化に注力してきました。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売買委託手数料の比率が10%程度まで減少した段階で、開始に踏み切りました。

結果として「ゼロ革命」は予想以上の反響を呼び、SBIグループの証券総合口座数は2023年9月の1,100万口座達成からわずか4ヶ月で1,200万口座を突破するなど、口座獲得のスピードは一段と加速しています。また業績面についても、「ゼロ革命」の実施によりSBI証券の2024年3月期連結業績において約158億円の収益を失ったと試算されますが、それにも関わらず前期比で増収増益を達成しています。

グループシナジー発揮の起点となる証券事業

SBIグループは、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有する経済共同体として「企業生態系」を構築し、かねてから様々なシナジーを生み出し各

グループ企業の成長に結び付けてきました。中でも「ゼロ革命」以降の証券事業の顧客基盤拡大によるグループ各社への波及効果は顕著に現れています。具体的には、FX事業における口座数・預り証拠金残高の急伸や、同時口座開設サービスを提供するSBI新生銀行や住信SBIネット銀行における口座数・預金残高の増加などが挙げられます。

また、「ゼロ革命」に留まらず、SBIアセットマネジメントが開発した投資信託の販売、あるいは法人ビジネス強化に向けたSBI新生銀行との連携、SBIインベストメントの投資先企業の上場支援等といった様々な領域においても、シナジー創出を実現しています。

「ゼロ革命」の次なる打ち手

「ゼロ革命」開始以降、第二弾として新NISAにおける米国株式および海外ETF売買手数料の無料化、第三弾として米ドル/円のリアルタイム為替手数料の無料化と次々と施策を打ち出して

おり、続く次の施策も検討を進めています。

加えて、多くのお客さまからご支持をいただくプラットフォームとして、2024年7月から2025年にかけて、各サイトページのマルチデバイス対応やアプリの機能拡充等を順次実施する予定です。UI/UXの向上に取り組むことで、より快適な取引環境を提供してまいります。

更に今後は、海外展開の強化も図る方針です。既に、香港、シンガポール、ロンドンの三拠点体制を整えています。機関投資家への対応が主になりますが、「ゼロ革命」などの先進的な取り組みによって海外においてもSBI証券の認知度は高まっており、各拠点の業容も順調に拡大しています。

SBIグループにおける事業構築の基本観の一つに「金融を核に金融を超える」とありますが、SBI証券は今後も、既存の枠組みにとらわれない発想で成長を続け、SBIグループの金融サービス事業の核として、自社のみならずSBIグループ全体の成長を支える存在であり続けます。



FX関連事業

SBIグループを 為替取引でサポート



尾崎 文紀

SBIリクイディティ・マーケット
代表取締役社長

SBIリクイディティ・マーケットは、外国為替取引に関わるマーケット機能の提供やシステム開発を担い、主軸のリテールFX事業のほか、SBIグループが推進する事業の多角化やグローバル化に必要な為替取引のサポートを行っています。2008年の設立以来、外国為替のプロ集団としてグループと共に成長し、今ではFX業界屈指の顧客基盤(222万口座、預り証拠金残高4,050億円、2024年3月末時点)を築くまでになりました。

リテールを中心とするFX事業から生み出される当社の為替取引量は今年年間2,000兆円に上ります。この膨大な為替流動性をマネジメントしながら、またこれを活かすことで既存の金融機関に比べ圧倒的に低コストな為替取引サービスをお客さまにご提供すること、そして当社の築くこのマーケットに更に多くのお客さまに参加いただくことが私たちの大きなミッションとなります。

足元では、SBI証券の「ゼロ革命」によりグループの証券事業の顧客基盤が飛躍的に増加するに伴い、FX事業においても口座数が増加する好影響も生じています。また新NISAの開始等で国民の投資意識が高まる中、FX事業の顧客取引も今後更に伸長すると予想されることから、当社は目下、過去最大規模のシステム更改計画を進行中です。そこでは多様化するお客さまのニーズを踏まえつつ、為替のプロである私たちの知見を結集させた、よりスピーディでより使いやすい取引システムの構築を目指しています。

金利のある世界への移行など、為替に限らず、企業・社会を取り巻く環境は今後も大きく変化していく可能性があります。当社ではグループの理念である「顧客中心主義」を常に中心に据えながら、SBIグループの強みを自社の為替ビジネスでも体現していくことで、更なる事業成長に取り組んでまいります。

From the Key Person

銀行関連事業



SBIグループの 中核銀行としての役割

川島 克哉

SBI新生銀行
代表取締役社長

シナジー創出による事業基盤の拡大

SBIグループは1999年の創業以来、オンライン証券・銀行・保険をコアとする「企業生態系」を構築し、世界的に見ても極めてユニークな総合金融グループを形成しています。SBI新生銀行は、2021年12月にSBIグループ入りして以来、その生態系において中核銀行としての役割を果たし、SBIグループ各社とのシナジーを徹底的に追求することで、顧客基盤の拡大と収益力の向上に努めてまいりました。

リテール領域においては、「貯蓄から投資へ」という社会的な潮流が本格化する中で、商品・サービスの充実と競争力の強化に注力し、SBI証券およびSBIマネープラザとの連携を中心に成果を挙げてまいりました。具体的には、2022年8月より金融商品仲介業務・銀行代理業での提携を開始して以降、共同店舗の運営や投資一任サービスの提供、同時口座開設の実施、自動入金サービス等々の様々な連携施策を実施しています。それにより、SBIグループ入り時点の2021年12月末にはそれぞれ305万口座・4.7兆円であったリテール口座数・リテール預金残高が、この2年間で大幅な上昇基調に転じ、2024年3月末時点で353万口座・5.9兆円まで拡大しています。特に、2023年9月にSBI証券が「ゼロ革命」を開始して以降はその傾向が加速化しており、2023年12月には単月の口座純増数が初めて4万口座を超えました。2024年1月には、新NISAが開始となるなど、事業環境的な追い風は強まっており、グループ連携による更なる顧客基盤の拡大に期待しています。

法人領域においては、強みであるストラクチャードファイナンスや法人営業を中心に顧客開拓や取引深耕に注力したことが功を奏し、営業性資産の大幅な拡大により収益力が着実に向上しました。特に、SBIグループ・SBI新生銀行グループ・地域金融機関が三位一体となって地方創生を推進する「トライアングル戦略」を通じて、地域金融機関との連携が拡大しつつあります。具体的には、SBI新生銀行が組成する融資案件の地域金融機関への紹介や、地元企業に対する地域金融機関との協調融資等に加えて、近年社会的にも需要が高まっているサステナビリティの領域におけるファイナンスの組成・提供等、幅広い分野において地域金融機関との関係性が深まっており、全国の地方銀行99行のうち93行と何らかの形で連携を実施しています。

またSBIグループとの連携という観点では、SBIインベストメントの投資先ベンチャー企業に対するデットファイナンス提供や、SBI証券が主幹事を務めるSTO案件に対するノンリコースローンの実行等の投融資および証券化案件において、累計128件・5,587億円(2024年3月末時点)のシナジー創出を実現しました。その他にも、アプラスや新生フィナンシャル、昭和リースにおいても、地域金融機関との連携を中心にSBIグループとのシナジー創出が進展しています。

更に、グループ内機能の統合・融合による、強みの進化と深化および生態系の構築を推進するべく、SBIグループとの組織再編にも取り組んでまいりました。当時SBI新生銀行の子会社であった新生インベストメント・マネジメントがSBIアセットマネジメントと合併したことを皮切りに、新生Bridge(現 SBIヘルスケア)のSBIグループへの事業譲渡、新生証券の証券業務のSBI証券への移管など、重複業務の統合やシステムの効率

化を通じて年間15億円程度のコスト削減が期待されるまでになりました。

ここまで申し上げてきた諸施策は、2021年のグループ入り後2年余りで実施してきたものであり、それぞれの取り組みが着実に良い変化として顕現しつつあると感じています。

事業環境の変化を見極め、更なる飛躍を志向

2024年3月19日の日銀金融政策決定会合において、8年ぶりにマイナス金利政策が解除され、金利のある世界が目前に迫る中、株式市場や為替相場も大きな変動を続けており、2024年は金融環境の一大転換点となると予想しています。こうした環境下では、これまで埋もれていたリスクが顕在化する、あるいは将来のリスクの種が成長しやすいという点を肝に銘じておかなければなりません。私たちが営む銀行業で言えば、金利上昇に伴う与信関連費用の増加や保有有価証券の価値下落といったリスクを意識する必要があります。しかしながら、そうしたリスクを加味しても、長期金利・短期金利の上昇はSBI新生銀行のビジネスにおいて大きな成長機会となると捉えており、法人融資や住宅ローン事業を中心に増収効果が予測され、全体としては収益にプラスの効果が期待されます。

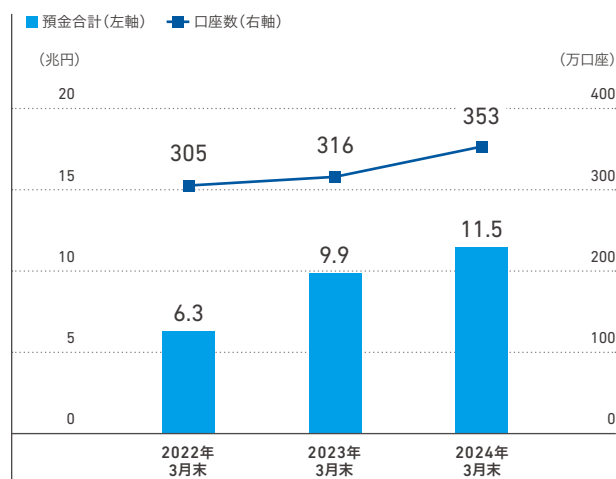
こうした事業環境を活かし、まずは2024年度を最終年度とする中期経営計画において掲げる連結純利益700億円の目標を確実に達成しなければならないと考えています。そしてSBI新生銀行が抱える公的資金の返済に向けて、SBI新生銀行およびSBIホールディングス・預金保険機構・(株)整理回収機構

の4者での契約に基づき、その返済スキームについて2025年6月までに合意し、そのスキームを推進する態勢を整備していかなければなりません。

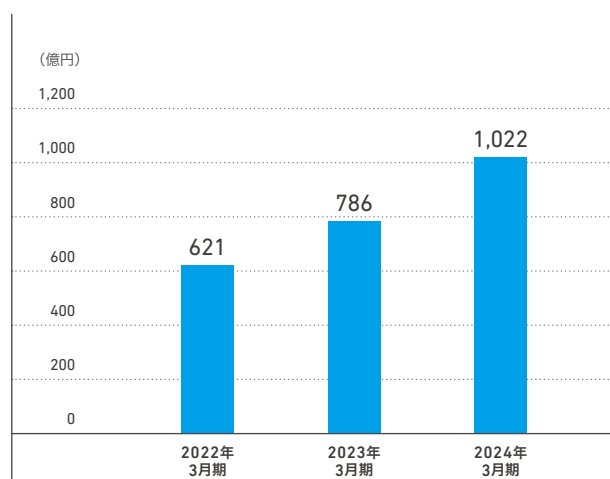
そのためには、SBI新生銀行グループ単独での取り組みを拡大するだけでなく、先述したようなSBIグループ企業やグループ外の提携先との取り組みをより一層深堀し、収益力を高めていくことが肝要であると考えています。2024年3月には、SBI新生銀行の出張所を除く全支店を2024年度末までにSBIマネープラザとの共同店舗化することを発表しました。また、SBIグループの推進する「第4のメガバンク構想」に基づいて、オーガニックの成長はもちろんのこと、M&A等も活用して、既に11.4兆円まで拡大している営業性資産を更に拡大する方針です。その他にも、SBIグループが「金融を核に金融を超える」べく推進している半導体関連事業においても、SBIグループの中核銀行として関与し、新たな成長機会の創出に取り組む必要があると考えています。

2024年2月には、公的資金約3,500億円のうち、預金保険機構が保有する株式のうち議決権のない端株をSBI新生銀行が買い取る形で、約193億円を返済しました。全体のごく一部ではありますが、18年ぶりに返済を果たしたという事実に意義があるものと捉えています。SBIグループの一員となって2年余りが経ち、先述のように様々な変化とそれに伴う結果が形となって現れてきていますが、今後もSBIグループが持つスピード感や起業家精神の更なる浸透を図り、SBIグループと一体となった成長を推進してまいります。

SBI新生銀行のリテール口座数・総預金残高推移



SBI新生銀行の実質業務純益



From the Key Person

保険関連事業

乙部 辰良

SBIインシュアランスグループ
代表取締役 執行役員 会長兼社長

技術と グループシナジーの 活用で保険事業の 更なる成長を加速



インオーガニックな成長に取り組んできた保険事業

証券、銀行とともにSBIグループの金融生態系の一翼を担う保険事業は、2008年に営業を開始したSBI損保に始まり、今では損害保険、生命保険、少額短期保険6社からなる、総合的な保険企業グループに成長しました。SBI損保以外の会社は、全てM&Aによりグループに加わっていますが、こうした成長戦略には、より早く保険事業の顧客基盤を拡充する狙いがありました。

SBI損保はダイレクト型の自動車保険から事業をスタートしました。自動車保険は車の購入というきっかけからニーズが顕在化する商品です。また、価格や補償内容の比較がしやすく、インターネットとの親和性も高いため、順調に保有契約件数を増やしてきました。一方、死亡保険などの生命保険はニーズが顕在化しづらく、一から事業を始めると、基盤を構築するまでに長い期間を要してしまいます。そのため、M&Aにより一定の顧客基盤を有する企業を加えたのちに、SBIグループならではの強みを発揮し成長を加速させてきました。

後発の保険会社が成長していくためには、既存の保険会社と比較した際に、より良い保険商品をより安く提供する必要があります。そのために私たちは、新たな技術を積極的に活用した業務の効率化により事業費を抑えることで、お客さまに魅力的な保険商品を提供できるように取り組んできました。技術の活用は、他の保険会社でも当然取り組んでいることですが、SBIグループは経営層から従業員までテクノロジーに対する関心が高いことや、グループの投資先であるベンチャー企業の新技術を逸早く取り入れられることが大きな強みになっています。

また、商品の浸透を図るために、SBIグループの総合力を活かしてきました。その具体例の一つが、住宅ローン利用時に必要な団体信用生命保険(団信)の拡大です。SBI生命が2017年から住信SBIネット銀行に提供を開始した団信は、保険料が安くカバー範囲も広い点が好評を得て、多くの地域金融機関でも導入いただいております。2024年3月末時点で、グループ内のSBI

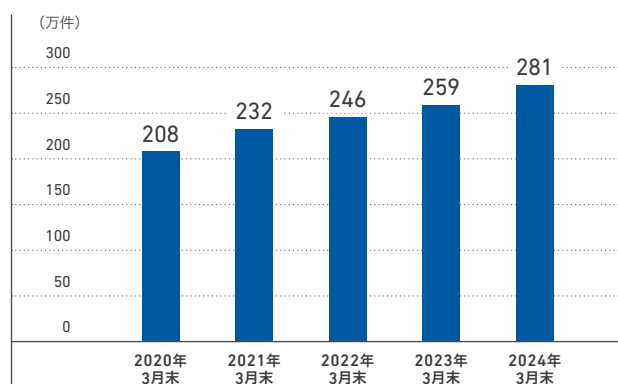
新生銀行やSBIアルヒを含め、合計100機関での採用にまで拡大しています。

グループ連携を広げて中長期的な飛躍を図る

SBIインシュアランスグループは、2024年3月期を初年度とする5か年の中期経営計画の中で、経常収益を2023年3月期比で約1.6倍、親会社株主に帰属する当期純利益を約3.2倍とする目標を掲げています。目標の達成に向けては、テクノロジーの一層の活用が不可欠で、AIやビッグデータをより高度に利用し、お客さまの特性に合わせた効率的かつ効果的な商品提案を進める考えです。またグループシナジーにおいても、SBIグループの取引先にまで連携を広げ、顧客基盤の更なる拡大を図ります。

掲げた目標は意欲的なものですが、当社グループのシェアは損害保険業界で0.5%、生命保険業界では0.05%程度であり、「伸びしろ」は十分にある状況です。目標達成に向けて、テクノロジーを核に更なる成長を実現してまいります。

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、SBIベッツ少額短期保険の保有契約件数の単純合算

From the Key Person

資産運用事業

朝倉 智也

SBIグローバルアセットマネジメント
代表取締役社長

グループ成長の 新たなカギとして 資産運用の領域を 切り拓く



急激に規模が拡大する資産運用事業

SBIグローバルアセットマネジメントは、2023年4月に行われたSBIグループ内の組織再編により、投資情報の提供や投資教育を主としたファイナンシャル・サービス事業と、投資運用や投資助言を行うアセットマネジメント事業の2つの領域を管掌する中間持株会社として、SBIグループの資産運用事業の中核に位置付けられました。

当社のそもそものスタートはSBIグループ創設以前に遡り、ソフトバンク(株)と米国モーニングスター社が1998年に共同で設立したモーニングスター(株)になります。同社が長年手がけてきた投資情報の提供や投資に関わる教育・啓蒙活動は、顧客サービスの基礎であり、「貯蓄から投資へ」と幅広い層を呼び込むための重要な役割を担います。この事業は2023年3月に商号変更を行ったウエルスアドバイザーが引き継いでいます。

アセットマネジメント事業においては、SBIアセットマネジメントが国内、Carret Asset Managementが米国で資産運用業務を行っており、SBIグループ内における資産運用事業の強化が本格化した2020年頃からSBIグローバルアセットマネジメントグループの運用資産残高が急伸びしました。SBIグループの運用資産残高は2024年5月には10兆円を突破しましたが、そのうちの約6兆円を当社グループが占めています。

金融サービス事業との相乗効果を生み出す

当社グループの強みは、SBIグループのDNAでもある「顧客中心主義」の徹底、スピード感、先進性などにあり、証券事業で逸早く「ゼロ革命」に着手したように、資産運用事業でも投資家が負担するコストをできるだけ抑えた商品の開発・提供を進めてきました。こうした取り組みの中から生まれた「SBI日本高配当株式(分配)ファンド」は、SBI証券のみの販売にもかかわらず

2023年12月の設定・運用開始から138営業日で純資産800億円を突破。「SBI・iシェアーズ・インド株式インデックス・ファンド」も同様の条件で、同年9月の開始から196営業日で純資産700億円を突破しています。

投資情報の提供や投資商品の開発・提供といった当社の事業は、SBIグループの特に金融サービス事業とは極めて密接な関係にあります。「ゼロ革命」などで急激に拡大した顧客基盤は、当社が提供する安くて利便性の高い商品にも流れ、SBI証券の収益源の多様化に貢献しています。また、SBIグループが進める地方創生戦略においても、地域金融機関等への投資商品の提供等で相乗効果を発揮しています。

グローバルアライアンスで更なる飛躍に挑戦する

近年こそ、NISA・iDeCoの拡充といった政府の後押しも受け、日本においても資産形成への関心が高まってきていますが、私は以前より、日本における資産運用の位置付けが、米国や欧州より大きく遅れていると感じていました。SBIグループでは10年以上前から資産運用に着目しており、SBIグループ全体で体制強化を進めてきました。近年は、株や債券など旧来からの投資商品に代わるセキュリティ・トークン(ST) [P.71](#)、暗号資産、プライベート・エクイティといったオルタナティブ商品が注目されていることを踏まえ、先行する海外企業との連携へと広がり始めました。既にオルタナティブ投資に強みを持つ英国Man Groupや、米国KKR社との提携などが進んでいます。

2024年5月に10兆円を突破したSBIグループ全体の運用資産残高を、2027年度中に20兆円へ倍増させるという目標の達成に向けては、当社が重要な役割を担っていると認識しています。これからも先進的な投資商品の開発・提供等によるオーガニックな成長に加え、M&Aも活用しながら、運用資産残高の拡大に努めます。

From the Key Person

投資事業

後藤 健

SBIインベストメント
取締役 執行役員副社長有望な国内外の
スタートアップへの
投資強化と成長支援体制の
確立を目指す

SBIグループの成長を下支えする投資事業

SBIインベストメントは、SBIグループの中で最初に設立された会社であり、ベンチャーキャピタル事業はグループの祖業として始まりました。1999年の創業以降、SBIグループは事業領域、事業規模ともに大きく拡大しましたが、この間、私たちはベンチャー投資を通じて21世紀の中核的産業の創造および育成に貢献するとともに、投資先企業の先進的な技術やサービスを活用することで、グループの成長を下支えしてきました。今や当社自身も日本最大規模のベンチャーキャピタルに成長し、累計2,500社以上の国内外の有望なスタートアップに投資しています。

SBIグループの投資事業の特徴としては、グループ内にSBI証券やSBI新生銀行といった多様な金融事業会社を有しており、投資先ベンチャー企業に対して、融資や顧客紹介といった成長支援のみならず、上場支援や上場後の資金支援など様々な機能をワンストップで提供可能なスタートアップインフラであることが挙げられます。また、そうした背景からグループ内に多様な人材が存在するため、投資先の選定・評価において、技術評価や事業支援等の協力が得られるのも大きな強みです。

投資領域としては、「新産業クリエイターを目指す」という経営理念のもと、ITやバイオ・ライフサイエンスといった領域に始まり、AI・ブロックチェーンやフィンテック領域、近年ではデジタルスペースやディープテック（半導体分野等）やサーキュラーエコノミー関連などの成長領域に重点を置いて投資を行っています。ファンドの組成実績についても、近年は2015年に300億円規模の「Fintechファンド」、2018年に600億円規模の「SBI AI&Blockchainファンド」、2020年に1,000億円規模の「SBI 4+5ファンド」、2023年にも1,000億円規模の「SBIデジタルスペースファンド」といった大型ファンドを継続的に組成しており、これまでに設定したファンド総額は8,000億円を超えています。

SBIグループの地方創生戦略にも貢献

今後も引き続き、SBIグループの成長戦略に沿った投資を実行するとともに、スタートアップの成長支援やテクノロジーの導入を自ら実践し、そのサービスやテクノロジーを拡散することによってグループ全体の成長に貢献していくことが投資事業に求められる役割であると考えています。

今後の注力分野の一つとしては、これまでSBIグループが注力してきた地方創生戦略に関わる分野が挙げられます。私たちの投資先企業が有する先端技術や優れた商品・サービスを、グループの窓口機能を担うSBIネオファイナンスサービスなどを通じて地域金融機関や地域企業へと提供し、テクノロジーの力で地域に変革を起こすことを目指しています。また、地域金融機関と共同ファンドを設立する、あるいは地方大学と連携した大学発スタートアップの育成支援などにも取り組んでいますが、そうした施策を通じてその地域を牽引していくような企業が誕生すれば、その地域全体の活性化にも繋がるものと考えています。先述した私たちのファンドには、数多くの地域金融機関や地域の事業会社からご出資いただいております。少しでもその恩恵を地元還元したいという皆さまの想いを背負って、今後も事業に注力してまいります。

この数年、第4次ベンチャーブームと言われ、SBIグループの投資事業においても追い風が吹いています。起業家の数も確かに増えていますが、過去のブームを見ると今回の盛り上がりはまだ始まったばかりだと感じます。SBI新生銀行との連携強化などにより、スタートアップに対する当社のサポート力は大幅に高まりました。先進的な技術やサービス、ビジネスモデルを持つスタートアップを逸早く見出し、グローバルで活躍できるような企業に育成することを通じて、SBIグループの今後の発展に貢献してまいります。

From the Key Person

暗号資産事業

近藤 智彦

SBI VCTトレード
代表取締役社長グループの総合力と
顧客基盤を活かし
暗号資産を社会に
浸透させる

総合金融グループが暗号資産事業を行う意義

SBIグループにおける暗号資産事業のスタートは、2016年の当社の前身であるSBIバーチャル・カレンシーズの設立でした。翌年には仮想通貨交換業者の登録を完了し、2018年から暗号資産の現物取引サービスを開始、2019年に現社名であるSBI VCTトレードへと社名変更し、現在に至ります。

また、2020年にはグローバル大手の暗号資産マーケットメイカーである英国B2C2がグループ入りしたことで、暗号資産交換業およびマーケットメイカー両方の機能を有する日本唯一のグループとして、暗号資産に関連する企業や団体とのパートナーシップの強化に繋がるなど、暗号資産事業に様々なメリットをもたらしています。

SBIグループにおいて暗号資産事業を展開することの最大の強みは、「SBI」という社会的信認が確立している総合金融グループの一員であるという点にあります。2021年にSBI新生銀行がグループの一員に加わったことも重要な転機となりました。伝統的な金融業である銀行は、日本に限らず世界的にも暗号資産事業に対して保守的な姿勢が未だに強く、暗号資産事業の拡大にあたって一つの障壁になっていました。SBI新生銀行のグループ入りは、理念を共有する銀行が仲間に加わったことを意味し、将来的にスムーズな連携が見込まれます。

暗号資産の活用が広がる未来を見据えて

2023年に発表した米国Circle社との包括的業務提携に向けた基本合意においても、SBI新生銀行の存在が大きな後押しになりました。Circle社は、世界最大級のステーブルコイン※1であるUSDCを発行しており、日本でのUSDCの流通に向けSBIグループと共同で取り組みを推進しています。SBI新生銀行グループの存在によって、SBIグループは既に銀行・信託銀行を有しており、更にSBI VCTトレードが電子決済手段等取引

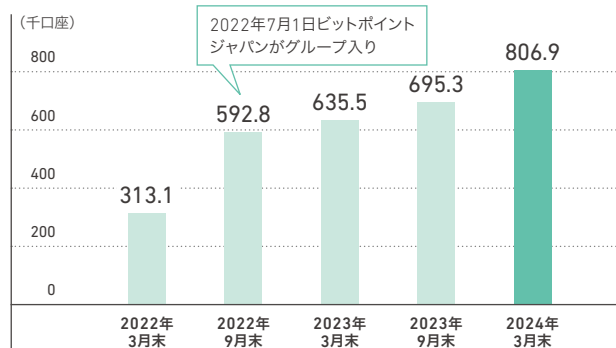
業のライセンスを取得することで、ステーブルコインの取り扱いに重要な3つのライセンスを有する国内唯一の事業体となります。このような新しい取り組みをグループの総合力を活用して展開できるのが、まさにSBIグループの一員であることの強みであると考えています。

これまで暗号資産は、値上がりを期待した投機的な扱いが注目されがちでしたが、SBI VCTトレードでは、お客さまが口座に暗号資産を保有するだけで自動的に報酬を受け取れるサービス※2を始めるなど、資産運用の手段として暗号資産を活用できる環境の整備に努めてまいりました。

米国や主要各国でビットコインのETFが認められたこと等を背景に、2024年にはビットコイン価格は初めて1,000万円を超えました。今後、資産運用の選択肢として暗号資産がより認知されていく中で、SBI証券やSBI新生銀行など同様に、SBI VCTトレードがお客さまの身近な存在となるよう、SBIグループの総合力と5,000万にも達する顧客基盤を活かして成長を続けてまいります。

※1 米ドルや日本円などといった特定の法定通貨の値動きに連動した暗号資産の一種
※2 ステーキングサービス [P.71](#)

暗号資産の顧客数は2年間で約2.5倍に増加



※ SBI VCTトレードとBITPOINTの口座数の合算

5-ALAのトップ企業として 上場を目指す

From the Key Person

5-ALA関連事業

竹崎 泰史

SBIアブラプロモ
代表取締役社長



5-ALAのリーディング・カンパニーとしての 確固としたポジションを確立する

SBIグループは「新産業クリエイターを目指す」という経営理念のもと、2008年からアミノ酸の一種である5-アミノレブリン酸(5-ALA)の有用性に着目し、医薬品や健康食品、化粧品への活用に取り組み始めました。5-ALAは日々のエネルギー代謝において重要な役割を担う、ヒトが生きるために不可欠な生体内アミノ酸です。5-ALA原料の大量生産技術が開発されたことをきっかけに、人々の健康増進に役立つ成分として研究開発が進み、これまでになかった5-ALAを核とする健康関連市場が急拡大しています。

当社は、2015年に消費者庁が立ち上げた機能性表示食品制度を活用し、5-ALAの有用性を具体的な消費者ベネフィットとして訴求する事で事業を大きく成長させてきました。2015年に発売した機能性表示食品「アブラプラス 糖ダウン(サプリメント)」においては、臨床試験データを基にした空腹時血糖値と食後血糖値のダブル改善訴求が、それまでに類を見ない革新的な商品として生活者から大きな支持を得るに至りました。今では、血糖値改善サプリメント市場を代表する商品にまで育成することができました。この他、当社では16品目に及ぶ5-ALA関連の機能性表示食品受理実績を有し、睡眠の質や疲労改善など主要な健康問題を5-ALAのみで解決できる体制を構築しています。

5-ALAの健康有用性として、加齢に伴い深刻化する生活習慣病や老化現象の改善が大きく注目されていますが、当社ではより幅広い年代層に5-ALAを利用していただくための取り組みを強化しています。2022年には「アブラプラス 糖ダウン ドリンク」を発売し、より手頃な健康ドリンクとして全国のコンビニエンスストアにも販路を広げ、消費者の選択肢と利便性を高めました。2024年にはより手軽なソフトキャンディータイプの商品2種も発売するなど、5-ALAが日常生活に浸透してきています。

当社では5-ALAの潜在的需要の掘り起こしに大きな可能性を感じ、事業拡大に手応えを感じています。

市場の急拡大が見込まれる中で株式上場を目指す

これまでの当社の先行的な取り組みの結果として「5-ALAならSBI」という信頼とブランドを築くことができたと自負しています。今後は、5-ALA市場の拡大に応じて5-ALAに注目した他社の参入が増えてくることも予想されますが、このような市場変化は5-ALAの認知度向上と市場拡大において強力な追い風になると考えています。

将来的には、世界中の人々の健康増進に寄与するべく、国内の成功事例を足掛かりにアジアや中東などの海外事業を本格展開するほか、国内市場においては更なる事業基盤強化のため2025年度の株式上場を目指しています。

5-ALAという単一物質のメーカーとして目指すのは、5-ALAという価値ある物質の普及であり、これは他に類を見ない挑戦です。この独自のIPOストーリーを大事にしながら上場を実現し、人々の健康とSBIグループの成長に貢献してまいります。

5-ALA(5-アミノレブリン酸)とは

- 生命の根源物質と言われる天然アミノ酸
- 人間から植物まで様々な生体内に存在し、生存に不可欠な物質に変換される
動物の体内でエネルギー産生・呼吸に利用される一方で、植物の内部では光合成に利用される
- 加齢に伴う様々な身体現象への関与が報告されている
- 長年の研究の末「発酵法」により大量生産に成功

Special Interview
特集
キーパーソン
メッセージ
NEXT GEN
BUSINESS

From the Key Person

Web3関連事業

フェルナンド・ルイス・バスケス・カオ

SBIデジタルアセットホールディングス
代表取締役CEO

目指すのは
デジタルアセットの
発行から流通まで
バリューチェーン
全体を支える
プラットフォーム



次世代のWeb3時代における リーディング・カンパニーを目指す

SBIグループはこれまで、先端技術に投資し、グループへの導入・活用に取り組むことで急成長してきましたが、2009年のビットコインの公開で本格的に登場した暗号資産や分散型台帳技術などにも逸早く着目し、投資や技術の活用、実用化に向けた取り組みを進めてきました。そうした中で、SBIグループのデジタルアセット分野の中核的企業として設立されたSBIデジタルアセットホールディングスでは、デジタルアセットの発行から流通に至るバリューチェーンを構築し、金融業界に革新をもたらすことを目指しています。

私たちは当初からグローバルな事業展開を視野に入れており、世界を結ぶハブ機能の適地としてシンガポールを選び、2つの子会社を設立しました。1社はSBI DIGITAL MARKETSで、デジタルアセットの発行・流通プラットフォームとなるべく、シンガポール金融管理局(MAS)からCMS(Capital Markets Services)等の免許を取得し、最終顧客をはじめとした各ステークホルダーのDXの取り組みを支援しながら、適宜トークン化等の技術を駆使して各種債券から投資信託、REITまで多岐にわたる商品の取り扱いを進めています。もう1社がスイス証券取引所を運営するSIXグループ傘下のSIX Digital Exchange社との合併会社です。同社では、機関投資家向けに特化した従来の取引所の堅牢さと暗号資産取引所ならではの利便性と商品革新を両立した、グローバルなデジタルアセット取引所であるAsiaNextにおいて、2024年1月より暗号資産デリバティブサービスの提供を開始し、暗号資産の現物取引とセキュリティ・トークン・プラットフォームの準備を進めています。

また当社自身も、MASが主導する「プロジェクト・ガーディアン」に2022年から創立メンバーとして加わっています。これはMASが国際的な金融機関や各国の規制当局と連携し、資産のトークン化とDeFi [▶ P.71](#) の可能性を模索するプロジェクトで、

本取り組みを評価した日本の金融庁も2年目から参画しています。2023年10月までに行われたパイロットプロジェクトでは、スイスのUBSグループ、米国のJP Morgan社と共にトークン化された金融商品のクロスボーダー取引を実施し、事業化に向けた課題の洗い出しを行っています。

このように当社グループでは、デジタル時代の新たな金融商品を創出するべく、世界の先進的な企業や金融機関と連携して様々な取り組みを推進しています。こうした取り組みが将来的には、SBIグループ各社の商品ラインナップの拡充や各種サービスの高度化という形で、グループの金融生態系の強化に繋がると確信しています。まずは、デジタルアセットの流通や決済における国際的なプラットフォームとなり、ブロックチェーンを基盤とする次世代のWeb3時代におけるリーディング・カンパニーとなることを目指していきます。

SBIグループはWeb3領域における生態系を構築

グループ各社が暗号資産、ST、NFT関連事業など多種多様なサービスを展開する中で、SBIデジタルアセットホールディングスは海外におけるデジタルアセット関連事業の展開を担う

