

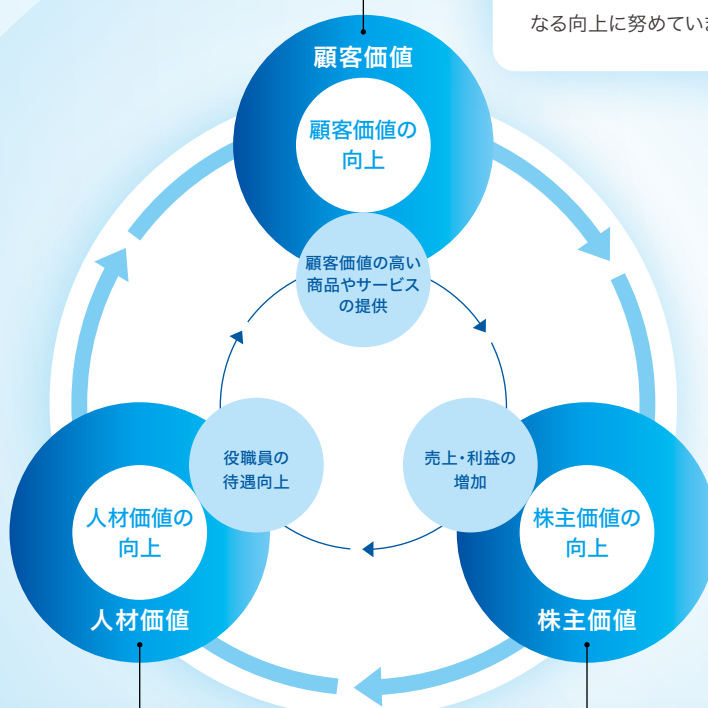
「顧客中心主義」の徹底こそが SBIグループの企業価値創出の源泉

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。

SBIグループの企業価値向上のメカニズム

「顧客中心主義」をグループ全事業で貫く

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」の徹底を掲げ、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を提供してきました。現在は先進技術を活用した商品・サービスの拡充・開発に注力し、顧客価値の更なる向上に努めています。



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ています。優秀な人材を国内外で確保し、年齢や人種、国籍、性別などにとらわれない実力に応じた評価を行うとともに、研修やキャリア支援、働きやすい職場環境の整備を通じて、人材価値と従業員エンゲージメントの向上に努めています。

SBIグループ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捉え、ROEを重要指標と位置付けています。一方で、持続的な株主価値向上に向けては、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、株主還元と成長投資へとバランスよく配分することを重視しています。

企業価値とは 顧客価値・株主価値・人材価値の総和

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」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、増殖し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重要課題と捉え、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好循環を生み出す中で、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.52)

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2025年3月末時点で5,400万件を超え、創業以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革し、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。

グループの根幹を成す 「経営理念」と「事業構築の基本観」

「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。

そして、SBIグループでは経営理念を軸としながら「事業構築の基本観」に基づいて事業を展開し、本業の事業活動を通じて社会に貢献することで、社会との共存共栄を図っています。

正しい倫理的価値観を持つ

「法律に触れないか」、「儲かるか」ではなく、
「それをすることが社会正義に照らして正しいかどうか」
を判断基準として事業を行う。

金融イノベーターたれ

革新的技術を導入し、より顧客便益性を高める
金融商品やサービスを提供することで、
従来の金融のあり方に変革を与える。

新産業クリエーターを目指す

21世紀の中核的産業の創造および育成を担う
リーディング・カンパニーとなる。

セルフエボリューションの継続

「創意工夫」と「自己変革」により経済環境の変化に
柔軟に適応すべく、自己進化し続ける。

社会的責任を全うする

SBIグループ各社は、社会の一構成要素としての
社会性を認識し、様々なステークホルダー（利害関係者）の
要請に応えつつ、社会の維持・発展に貢献していく。

事業構築の
基本観

5つの
経営理念

「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での価格破壊、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。

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。

「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。

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、それは結果として自社の利益にも繋がると考えています。

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やAI、ブロックチェーン、デジタルアセット、量子コンピュータ、核融合といった成長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」するという3つのプロセスを通じ、成長を推進しています。

金融を核に金融を超える

あらゆる財貨・サービスの動きと金融は表裏一体であるという認識のもと、SBIグループは金融のプロフェッショナルとしてこれからも金融事業を推進するとともに、金融事業と相乗的な効果を生み出す新たな事業領域へも進出し、国内外の様々な社会課題の解決に挑む事業体であり続けます。

世のため人のため

常に時流を捉えて、「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変わらぬ想いです。同時に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続できるという考えのもと、社会の維持・発展に絶えず貢献することを目指してきました。このような方針のもと、SBIグループでは5つの経営理念を起点として、事業構築の基本観に基づいて事業を展開しています。そして、事業を通じて社会課題の解決に貢献することで、社会と当社グループの持続可能性・成長性の確保に努めることが、当社グループのサステナビリティの根幹にある考え方です。

世界情勢や近未来の 社会課題を踏まえた SBIグループの事業活動

SBIグループは金融とテクノロジーを武器に、社会課題や経営環境の変化を捉えた事業活動を通じて成長を続けています。創業以来、オンライン証券・銀行・保険などの金融事業とベンチャーキャピタル事業を中心に展開してきましたが、「金融を核に金融を超える」べく、金融事業と相乗効果を生み出す新たな事業領域へも進出してまいりました。現在では金融サービス事業、資産運用事業、PE投資事業、暗号資産事業、次世代事業の5事業セグメントで構成される「企業生態系」という世界でもユニークな仕組みを創り上げ、構成企業間で相乗効果と相互進化を生み出すことでグループ全体を発展させています。

こうしたSBIグループの事業活動の根幹には、「経営理念」や「事業構築の基本観」「企業文化のDNA」があります。今後もSBIグループは、事業構築の基本観の一つである「公益は私益に繋がる」に基づき、「世のため人のため」となる企業活動こそが自社の利益にも繋がると考え、事業活動を通じた社会課題の解決に貢献することで、持続的な成長を目指していきます。

SBIグループの事業領域

金融サービス事業

銀行関連事業、証券関連事業、保険関連事業

資産運用事業

資産運用に関連するサービスの提供

PE投資事業

ベンチャーキャピタル、
事業承継などの各種ファンドの運営

暗号資産事業

暗号資産マーケットメイカーや、
暗号資産の交換・取引サービス、システムの提供

次世代事業

バイオ・ヘルスケア&メディカルインフォマティクス事業、
Web3関連を含むその他の事業

資産運用
事業

経営理念／事業構築の基本観
P.02

金融
サービス
事業

次世代
事業

シナジーを
創出する
5つの事業セグメント

PE投資
事業

暗号資産
事業

社会課題や経営環境の変化を捉え
企業生態系を構築

➤ P.03

新産業の育成と
技術革新への貢献

新たな社会潮流や
顧客ニーズを捉えた
付加価値の創出

ステークホルダーと
協働した
社会課題の解決と
経済の活性化

豊かで健康的な
サステナブル社会の
実現

企業体制の
強化・充実

将来を担う
世代への
支援

多様な
価値観の尊重

SBIグループの取り組むべきマテリアリティ

➤ P.34

企業文化のDNA

➤ P.15

SBIグループの理念

グループの理念を具現化する重点施策

SBIグループは、5つの経営理念を事業構築の基本観および事業戦略に落とし込み、各事業を成長させてきました。創業20周年（2019年3月期）から25周年（2024年3月期）にかけては、近未来の経営環境に対する見通しを踏まえた施策の推進により、飛躍的な成長を遂げることができました。

今後も、進化し続ける企業生態系をベースに、今日まで蓄積してきた顧客基盤、事業資産、資金調達力を徹底的に活用することで、創業30周年（2029年3月期）に向けて成長を加速させていきます。

	創設当時 (1999年7月8日)	創業20周年 (2019年3月末)		創業25周年 (2024年3月末)		2025年3月末
グループ顧客基盤	0	2,520万件	↑ 2.0倍	5,050万件		5,442万件
売上高(連結)	0	3,514億円 (2019年3月期)	↑ 3.4倍	12,105億円 (2024年3月期)		14,437億円 (2025年3月期)
従業員数(連結)	55人	6,439人	↑ 3.0倍	19,097人		19,156人
グループ会社数	0	259社	↑ 2.8倍	721社		760社
グループ上場企業数※	0	5社	↑ 3.6倍	18社		17社
資本金	5,000万円	920億円	↑ 2.0倍	1,804億円		1,819億円
純資産 (親会社に帰属する持分)	5,000万円	4,567億円	↑ 2.8倍	12,622億円		12,614億円

※SBIホールディングスを含む

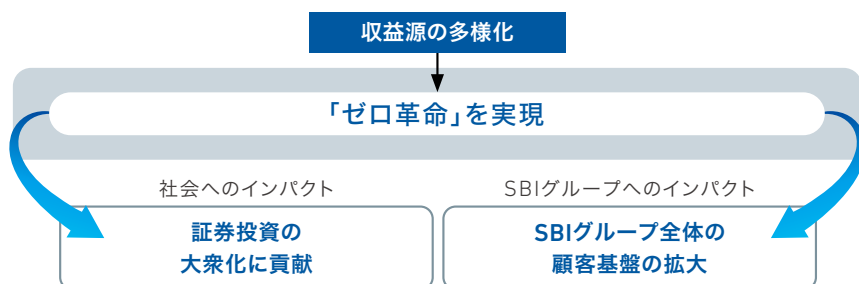
CASE

1

SBI証券の「ゼロ革命」により 国民の資産形成に貢献し顧客基盤を拡大

SBI証券は創業以来、「顧客中心主義」の徹底という事業構築の基本観に基づき、株式売買委託手数料の継続的・段階的引き下げを行い、証券業界に価格破壊を起こすことで投資家の裾野を広げ、多くの投資家から支持を得ることで成長を遂げてきました。2023年にはオンラインでの国内株式売買委託手数料を無料化する「ゼロ革命」を開始しており、これは正に「公益」に資する取り組みであり、かつ「顧客中心主義」の最たるものです。また、従来の金融のあり方に変革を与える「金融イノベーターたれ」という理念を体現しています。

「ゼロ革命」の開始により、SBIグループの証券口座数は、同構想を発表した2019年6月時点に比し約3倍となる1,400万口座にまで拡大しました。更に企業生態系という仕組みを通じてSBIグループ全体にも波及効果をもたらし、グループ全体の顧客基盤は2025年3月末時点で5,400万件を突破しています。



CASE

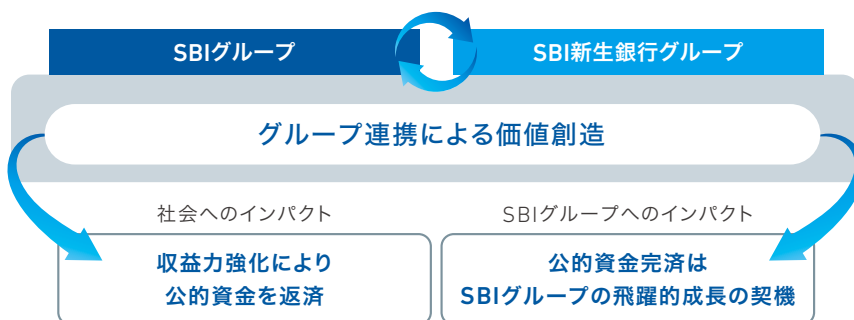
2

シナジー効果の創出により SBI新生銀行グループの収益力の強化を図る

SBI新生銀行は2021年にSBIグループ入りして以来、SBIグループの「企業生態系」を構成する各企業とのシナジー効果を徹底追求し相互進化を図ることで、通常の銀行では成し得ない飛躍的な成長を遂げてきました。その結果、SBI新生銀行は2022年5月に公表した中期経営計画の最終年度にあたる2025年3月期において、掲げた目標を大きく上回る水準で達成しました。

また、SBIグループが大義として位置付けるSBI新生銀行の公的資金返済についても、2025年7月31日に完済しました。

今後もSBIグループの「企業生態系」という仕組みの活用を通じた、SBI新生銀行の収益力強化と更なる企業価値向上を実現するべく、グループ一体で取り組んでいきます。



特集 公的資金を完済し、SBI新生銀行は新たな成長ステージへ

▶ P.20

CASE

3

既存の金融生態系にデジタルスペース生態系を融合し デジタル金融を提供

SBIグループは「革新的技術に対する徹底的な信奉」という事業構築の基本観に基づき、新技術を活用した次世代金融を創造するべく、これまで構築してきたデジタルスペース生態系と既存の金融生態系の融合を進めています。

暗号資産については、伝統的な金融にはない低コスト・高速取引という技術優位性に着目し、暗号資産取引所の運営や暗号資産マーケットメイカー、デジタルアセット流通市場の運営といった様々な事業をグループ内で展開しています。2025年3月には国内で初めて米ドル建てステーブルコインの取り扱いを開始し、逸早く新市場の開拓に取り組んでいます。

今後は同生態系を更に拡大させつつ、デジタル技術の進化が金融にもたらす変革の潮流を的確に捉え、イノベーションの進展を図っていきます。



特集 デジタルスペースにおける事業展開の加速化

▶ P.25