

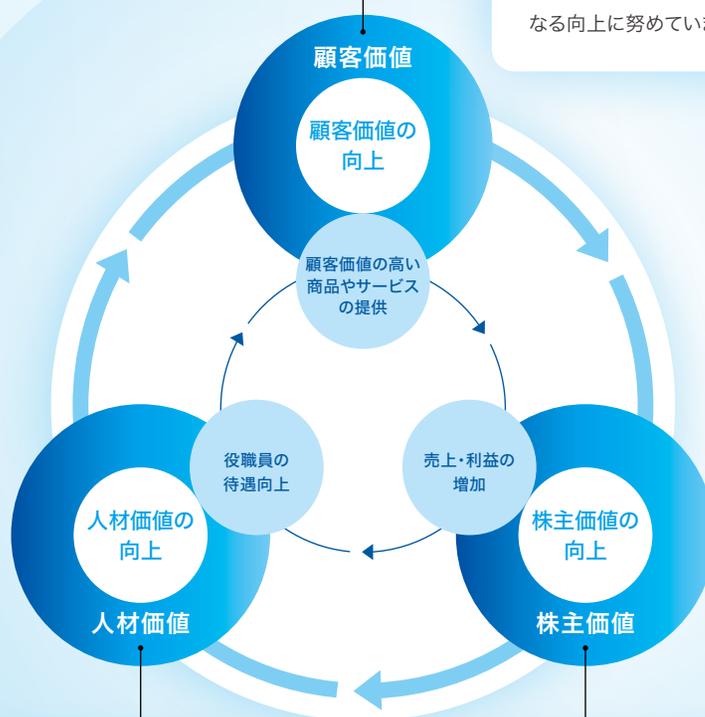
「顧客中心主義」の徹底こそが SBIグループの企業価値創出の源泉

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。

新産業クリエイターを目指す

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。

「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。

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。

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。

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。

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、社会に所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

新産業の育成と
技術革新への貢献

企業体制の
強化・充実

将来を担う
世代への
支援

豊かで健康的な
サステナブル社会の
実現

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。



特集 グループ証券口座数3,000万の達成へ

▶ P.18

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



CONTENTS

編集方針

本統合報告書は、株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションの一環として、SBIグループが創出する企業価値について総合的にご理解いただくことを目的として発行しています。そのため、当社グループにおける財務・非財務の両面での取り組みを「価値協創ガイドンス」などの現在の潮流も意識し、紹介・解説しています。今後も読者の皆さまのご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。



見通しに関する注記事項

本統合報告書には、SBIホールディングスおよびグループ会社の現在の計画、戦略、および将来の業績見通しに関する記述が含まれています。これらは各資料発表時点において入手可能な情報およびSBIホールディングスが合理的であると判断した一定の前提に基づいて作成したものです。したがって、主要市場における経済情勢やサービスに対する需要動向、為替相場の変動など、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おください。更に、本統合報告書の内容はいずれも税務・法務・財務面での専門的な助言を含むものではありません。また、SBIホールディングスへの投資の勧誘を企図するものではありません。

VALUE CREATION SECTION

価値創造ストーリーセクション

CEOメッセージ	09
SBIグループのOverview	16
特集：SBIグループ新中期ビジョンの具現化に向けた施策	18
CFOメッセージ	26
セグメント別事業概況	30

SUSTAINABILITY SECTION

サステナビリティセクション

SBIグループのサステナビリティ	34
非財務活動報告	
環境	36
社会	37
コーポレート・ガバナンス	40
リスクマネジメント	50
サイバーセキュリティ	51

DATA SECTION

財務・企業情報

SBIグループの顧客価値	52
10年間の連結財務サマリー	54
ファクトシート	56
ESGデータ	60
地域金融機関との提携状況	61
連結財務諸表	62
PE投資事業における会計処理	66
用語集	67
SBIグループ関連図	68
コーポレート・データ	70
沿革	71
代表取締役 会長 兼 社長 北尾吉孝の著書	72

北尾 吉孝

代表取締役
会長 兼 社長 (CEO)



創業30周年に向け これまで築き上げてきた事業基盤を土台に 更なる飛躍へ

SBIグループは1999年の創業以来、世界でもユニークな「企業生態系」を構築し、構成企業間で相互進化と相乗効果を生み出しながら、単一企業では成し得ない飛躍的な成長を実現してきました。また、アナログからデジタルへの時代の潮流に乗じて、徹底的にデジタル技術を導入した戦略と戦術を駆使し、「金融を核に金融を超える」べく、日々進化を続けています。

この度、当社グループは、創業30周年(2029年3月期)に目指す姿として新中期ビジョンを策定しました。この目標は、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、十分に達成可能であると考えています。

今後も当社グループでは、「自己進化」に加え、様々な企業との「共創」による持続的な企業価値の向上を実現するとともに、社会的価値の増大をも目指してまいります。

時流を捉えた経営戦略を加速させる

創業20周年から25周年で飛躍的な成長を遂げたSBIグループ

SBIグループの創業20周年(2019年3月期)から創業25周年(2024年3月期)における成長スピードは、それ以前に比べて明らかに加速しています。このわずか5年間で、当社グループの顧客基盤は2,520万件から5,050万件へと2倍に、連結収益は3,514億円から1兆2,105億円と3.4倍、純資産は4,567億円から1兆2,622億円と2.8倍になりました。

こうした急成長の根幹にあるのが、1999年の創業以来貫いてきた経営理念と事業構築の基本観です。中でも、「顧客中心主義」の徹底と、「企業生態系」の形成とシナジーの徹底追求、といった事業構築の基本観は、過去5年間の急成長の主要因と捉えています。創業当時、日本ではインターネットはまだ普及が進んでいませんでしたが、情報産業である金融とインターネットの親和性を確信した私は、「インターネットを用いて顧客中心のサービスを提供し、そのサービスを消費者、投資家に安く提供し社会に貢献すること」を志の一つとして抱き、SBIグループを創業しました。以来、私たちは常に「顧客中心主義」に立ったサービスを徹底追求するとともに、当社グループを互いに作用しあう組織や個人の基盤によって支えられた経済共同

体である「企業生態系」として作り上げることで、単一の企業では成し得ない相乗効果と相互進化を生み出しながら、他の企業ではなし得ないスピードで成長を遂げてきました。

更に、急成長のもう一つの要因として、アナログからデジタルへの時代の潮流に乗じて、徹底的にデジタル技術を導入した新たな戦略と戦術を駆使してきたことが挙げられます。当社グループは事業構築の基本観の一つに「革新的技術に対する徹底的な信奉」を掲げ、グループ内のベンチャーキャピタル機能を活かし、革新的技術を有するベンチャー企業への投資を通じてその時々先端技術をグループ内に取り込み、活用することで競争力の強化に繋げてきました。そして近年では、AIやブロックチェーン等のデジタル技術の進化を逸早く察知し、従来の伝統的金融とデジタル金融が融合する新時代の到来を見据え、早期からデジタルスペース生態系の構築に取り組んできました。

こうした当社グループの理念や事業構築の基本観に基づく取り組みが多くのお客さまの支持を得て、5,400万件超という圧倒的な規模の顧客基盤を築くことができたと考えています。

創業30周年に向けた新中期ビジョンの策定

SBIグループはこの度、創業30周年を迎える2029年3月期を見据えた、新たな中期ビジョンを策定しました。具体的な目標値として、グループ顧客基盤1億件(2025年3月期 5,442万件)、連結税引前利益5,000億円(2025年3月期 2,823億円)、このうち海外事業の割合が30%※(2025年3月期 約17%)、ROE15%(2025年3月期 12.8%)と意欲的な目標を掲げています。しかしながら、当社グループの進化し続ける企業生態系をベースに、これまでに積み上げてきた顧客基盤、事業資産、資金調達力を徹底的に活用することで、本目標は十分に達成可能だと考えています。

新中期ビジョンの達成に向けては、「縁と善の好循環」とい

う経営思想に基づく、グループ内の各企業生態系の進化と融合が肝要であると考えています。仏教の基本思想に「縁起:すべての現象は相互に依存して生じる」という教えがありますが、これは当社グループの思想形成にも活用されています。当社グループでは各事業において「企業生態系」を構築し、企業生態系内の各社がシナジーを働かせることで相互に成長した結果、各々の企業生態系が進化を遂げました。今後はそれら生態系同士が「融合」し、様々な化学変化を起こすことで、全体としてのグループ企業生態系はより高い次元に進化すると考えています。

創業30周年(2029年3月期)に目指す姿

新中期ビジョンのKey Indicators

	2025年3月期 (2024年4月~2025年3月) 実績値		2029年3月期 (2028年4月~2029年3月) 目標値
グループ顧客基盤	5,442万件	▶▶▶	1億件
連結税引前利益	2,823億円	▶▶▶	5,000億円
連結税引前利益に占める 海外事業の割合 [※]	約17%	▶▶▶	30%
ROE	12.8%	▶▶▶	15%

※連結税引前利益に占める金融サービス事業セグメントおよび暗号資産事業セグメントにおける海外事業の税引前利益の割合

そして、この経営思想に基づく具体的な成長戦略として、以下の施策に取り組んでいきます。

新中期ビジョン達成に向けた成長戦略

証券事業における顧客基盤の更なる拡大

SBI証券は、2023年9月30日発注分より、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」を開始しました。その成果もあり、2025年3月末時点のグループ証券口座数は国内初となる1,400万口座を突破しています。また業績面においても、従前から取り組んできた収益源の多様化が奏功し、「ゼロ革命」による2025年3月期における逸失収益約380億円をオフセットし、SBI証券の業績は「ゼロ革命」を開始した2024年3月期以降も過去最高を更新し続けています。

SBI証券では、次なる目標としてグループ証券口座数3,000万の早期突破を掲げています。その達成に向けては、証券口座

数のオーガニックな積み上げのみならず、優良な顧客基盤を有する企業とのオープン・アライアンスと、SBIグループの企業生態系との相乗効果で証券口座数を著増させることを目指していきます。また同時に、加速度的に増え続ける顧客基盤に対して、伝統的金融とデジタル金融を融合した新たな金融商品やサービスを提供することで、収益の更なる拡大も目指します。

証券事業の顧客基盤が拡大することは、当社グループの企業生態系という仕組みを通じてグループ全体に波及効果をもたらし得るものであり、新中期ビジョンの達成にも大きく寄与することを期待しています。

特集 ▶ P.18

公的資金を完済し、銀行事業は更なる成長局面へ

銀行事業は、2025年3月期の金融サービス事業における連結税引前利益の約5割を占めており、SBIグループの収益の大きな柱に成長しました。その中核を成すSBI新生銀行の重要な

経営課題であった公的資金の返済については、SBI新生銀行、預金保険機構、(株)整理回収機構、当社の4者間で2025年3月7日に締結した「確定返済スキームに関する合意書」に基づき、2025年7月31日に完済しました。

SBI新生銀行が公的資金を完済したことは、同行の更なる飛躍に繋がると考えています。SBI新生銀行は、当社グループの企業生態系から生まれる仕組みの利益を享受することで、2025年3月期を最終年度とする前中計経営計画において掲げた目標をいずれも大幅に上回る形で達成するなど、当社グループ入りしてからの短期間で、単独では為し得ない飛躍的な成長を遂げていますが、公的資金が残っていることによる事業運営上の制約から解放されることで、この成長を更に加速させることができると考えています。

また、銀行事業における重要な戦略の一つが、当社グループがSBI新生銀行を核として推進する「第4のメガバンク構想」です。公的資金の完済を機に、当社グループはSBI新生銀行を中核とする広域地域プラットフォームとして、資本関係の有無によらず全国の地域金融機関との連携を加速し、システムや業務プロセスの効率化を図るとともに、規模の経済性を追求す



ることで、地域金融機関ひいては地方経済の活性化を強力に支援していきます。

特集 > P.20

グループ横断的な海外事業の強化による収益拡大

SBIグループは「日本のSBIから世界のSBIへ」をスローガンに、海外における事業展開を拡大しており、2025年3月期における連結税引前利益に占める海外事業の割合は約17%となっています。新中期ビジョンにおいては2029年3月期にその割合を30%まで拡大することを目標として掲げており、グループを挙げて海外事業を一層強化していく方針です。

このように海外事業の強化に取り組む背景には、近年の国際的な社会・経済情勢の急速な変化があります。中でも米国トランプ政権が2025年4月に発表した関税措置は世界経済に多大な影響を及ぼしており、日系企業は「地産地消」に向けたグローバル供給網の再構築を進めています。特に輸出産業が経済を支える東南アジア諸国での情勢の変化は大きく、当社グループは日系企業における拠点拡充などの動きを背景とする資金需要を的確に捉え、海外事業の拡大に繋げていきます。

また、当社グループの中長期的な企業価値向上を見据えて、海外事業ポートフォリオの再構成にも取り組んでいます。先述の通り、世界中で社会・経済情勢が急速に変化する中、海外でも競争優位性を発揮できる生態系を形成するべく、今後もアライアンスの拡充やM&A等を通じた事業ポートフォリオの果敢な見直しを行っていきます。

特集 > P.24

新たな収益の柱として期待される資産運用事業

SBIグループでは、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して位置付けており、新たな収益の柱に成長させるべく取り組んでいます。グループ運用資産残高は2025年3月末時点で約10.5兆円となっており、今後オーガニックな成長およびM&Aの実施等を通じて、2027年度中に

20兆円にまで拡大させることを目指しています。

この目標の達成に向けては、オルタナティブ資産が鍵を握ると考えています。米国を中心にインフレ懸念が再燃しており、伝統的な株式と債券による分散投資の効果が出にくくなっていく中、高い利回りと安定した運用が期待できるオルタナティブ投資領域の運用資産残高は、グローバルでますます拡大することが見込まれています。当社グループはこうした潮流を逸早く捉え、プライベート・エクイティ/デットや不動産など「オルタナティブ資産」に強みを持つ米国KKR社と合併会社を設立したほか、同じくオルタナティブ領域に強みを持つ英国の大手運用会社であるManグループとの合併会社を通じて、オルタナティブ投資商品の提供を開始しています。

今後も、個人投資家にオルタナティブ投資商品を分かりやすく提供する「オルタナティブ投資の民主化」というコンセプトのもと、様々な革新的な運用商品を提供することで、投資家の皆さまの最適な資産形成に貢献していきます。

デジタルスペースにおける事業展開の加速化

SBIグループは、AIやブロックチェーン等の様々なデジタルテクノロジーを基盤としたデジタルスペース領域に早くから着目し、新技術を活用した次世代金融サービスを創造するべく、デジタルスペース生態系を構築してきました。今後は既存の金融生態系と融合する形でデジタルスペース生態系を拡大させながら、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、より広範な事業展開を図っていきます。

中でも、当社グループは早期から暗号資産事業を成長領域と位置付けてきました。米国トランプ政権はデジタルアセットに極めて親和的であることから、今後更なる市場拡大が期待できるものと考えており、新中期ビジョンの最終年度である2029年3月期には、暗号資産事業において500億円超の税引前利益を目標として掲げています。また、ステーブルコインのグローバルな利活用の拡大にも大きな期待を寄せています。当社グループでは、米ドル建てステーブルコインUSDCを発行する米国Circle社と提携し、日本国内におけるUSDCの普及を推進しており、様々な収益機会の創出・獲得に繋がると期待しています。

特集 > P.25

事業基盤の更なる拡大や新たな利益の取り込み

新中期ビジョンの達成に向けては、M&AやPE投資先の新規公開等を通じた、事業基盤の更なる拡大と新たな利益の取り込みが不可欠です。

2025年4月には、韓国の教保生命保険を当社の持分法適用関連会社とすることを決定しました。同社は韓国三大生命保険の一角であり、持分法適用関連会社化後は年間120億円～130億円の持分法による投資利益の取り込みが期待されます。更に、当社グループの保険事業や資産運用事業等との連携も見込まれます。また、教保生命保険に対して、当社の連結子会社である韓国のSBI貯蓄銀行の一部株式を譲渡することを決定しました。これによって、当社グループのSBI貯蓄銀行に対する投資(約1,230億円)の一部回収(約900億円)を実現することとなります。なお、最終株式譲渡実行日(2026年10月30日予定)以降も、同行は当社の持分法適用関連会社となる予定であり、かつ当社グループが同行の経済的持分の70%を保有することで教保生命保険と合意しているため、当社は同行の利益の7割を取り込むことが可能になります。本件は当社のSBI貯蓄銀行との関係性を維持しつつも、教保生命保険の収益力と約215万の顧客基盤を当社グループに取り込むことが可能となる有意義な取り組みであると考えています。

PE投資事業においては、かねてより旗艦ファンドを組成し、最先端テクノロジー分野への投資を積極的に行ってきました。その投資ポートフォリオの中には、米国Ripple Labs社やイスラエルのeToro Groupなど、高パフォーマンスを見込める企業が多数存在しています。今後これらのファンドが順次償還期を迎えることから、大きな投資利益の取り込みを期待しています。

2025年5月には、当社とNTT(株)の間で資本業務提携契約を締結しました。本提携によって、当社はNTT(株)から8.19%(約1,100億円)の出資を受けたほか、当社の住信SBIネット銀行に対する全持分34.19%を(株)NTTドコモに売却することを決定しています。本取引によって、住信SBIネット銀行は当社の持分法適用関連会社から外れる予定ですが、顧客の利便性を損なわないよう、SBI証券と住信SBIネット銀行との業務提携および同行とSBIグループ間で行われている既存の連携は維持する方針です。更に、住信SBIネット銀行の更なる企業価値向上を企図した施策について、SBI証券、(株)NTTドコモおよび住信SBIネット銀行との間で検討および協議を進めていきます。

メディア領域への進出とネオメディア生態系の構築

SBIグループでは、今後更なる成長を遂げるべく、新たにメディア領域への進出、およびIT・金融を融合した「ネオメディア生態系」の構築を目指すことを発表しました。

この背景には、数年前から米国においてメディアとIT、金融の融合が急速に進んでいることがあります。メディアと金融はいずれも情報流通のハブとしての役割を有していますが、「デジタル金融」や「AI」といった新技術の勃興が両者をより強固に結び付けようとしています。そのため、米国では金融機関が買収や新規立ち上げによって自らメディアを運営したり、IP（知的財産）を保有する企業に投資を行うなどの動きが活発化しています。またメディア企業においても、金融企業との提携を通じて、金融機能を統合しようとする動きが進んでいます。

当社グループは、多様な金融サービスを展開する中で培った国内最高峰の質・量を誇る金融データや、5,400万件超の顧客基盤、デジタルスペース生態系を通じたデジタルチャネルでの情報拡散力といった、メディア領域で事業展開する上での戦略的な強みを既に有しています。これらの強みを生かしつつ、ジョイントベンチャー設立やM&Aも活用し、IPと高度な制

作機能に情報発信と金融機能を組み合わせた「ネオメディア生態系」を構築することがグループ全体に新たな成長をもたらすと判断しました。

2025年5月には、メディア事業を統括するSBIネオメディアホールディングスを立ち上げました。同社においては、自社メディアの立ち上げやタレントエージェンシー・広告代理店機能およびIPの保有・創出・制作機能等の提供に注力する方針です。また、1,000億円規模のコンテンツファンドの立ち上げを予定しており、同コンテンツファンドとも連携して、国内外の有力IPの取得および自社創出を目指します。

ネオメディア生態系の構築は、当社グループが推進する地方創生戦略においても重要な役割を果たすと考えています。当社グループは地方紙やローカル局などの地域メディアと連携し、日本の各地域で埋もれてしまっている魅力的なコンテンツに関する情報発信を促すことで、地域活性化を支援することを目指していきます。また、メディア事業では当社グループの海外26カ国・地域に広がるグローバルネットワークやアライアンスネットワークが活用できると考えています。

社会の発展に貢献し続ける企業グループとして

「世のため人のためになる」企業であり続けたい

SBIグループを立ち上げた48歳のとき、私は「理念なき企業は凡庸であり、結果を伴わない理念を掲げた企業は無能である。時宜にかなった施策を実現していつこそ長期的繁栄に繋がる」と自分を鼓舞し、中国古典を中心とする数多くの文献を渉猟することで、当社グループの経営理念と事業構築の基本観を創り上げました。それ以来、「顧客中心主義」の徹底によって消費者や社会など様々なステークホルダーのためになる活動を行うことで、「公益は私益に繋がる」を具現化し、当社グループの発展に結び付けてきたと自負しています。企業は一時的な利益を

追求めるのではなく、「徳業」を行うのでなければ、長期的な存続はあり得ません。「世のため人のため」になる企業こそがサステナブルな企業であると私は考えています。

当社グループは、2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）において、大阪府・市・2025年日本国際博覧会大阪パビリオン推進委員会が出展する「大阪ヘルスケアパビリオン Nest for Reborn」に協賛・出展しましたが、本件は当社グループのあり方を世の中に広く知らせる良い機会となるものと考えています。当社グループでは、ベンチャーキャピタルファンド等を通

じて、ライフサイエンス・ヘルスケア関連企業に投資することで、豊かで健康的なサステナブル社会の実現に貢献してきました。同パビリオンにおいては、これらの当社グループが出資した先進医療ベンチャー企業等の技術を結集して、「街のネオホスピタル」と題し、2050年の病院を模したブースの展示を行いました。また、当社グループはNFT事業を展開していますが、同事業を通じて培った知見を活かして「EXPO2025デジタルウォレット」事業に協賛し、万博公式のオリジナルNFT「マイクーン！」の提供を行っています。

このように、企業は社会の一構成要素として、事業活動を通じた社会問題の解決と持続的な社会の実現に貢献することが不可欠ですが、それと同時に、常に企業価値の向上を図り、ステークホルダーとの調和を図ることが求められています。当社グループでは、「顧客価値」「株主価値」「人材価値」の総和こそが企業価値であり、「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。

株主価値については、その向上に関連する重要な経営指標の一つとして、自己資本利益率(ROE)を位置付けており、2025年3月期における当社のROEは12.8%となりました。新中期ビジョ

ンでは15%を目標として掲げており、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、株主還元と今後の更なる成長に向けた投資にバランスよく配分することで、株主価値の増大を目指していきます。

CF0メッセージ……………▶ P.26

また人材価値については、人材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、当社グループの役職員に今後も継承されるべき「企業文化のDNA」を共有しています。これらの素養を有する優秀な人材の確保に向けて様々な施策に取り組んでおり、2025年4月には給与水準の大幅引き上げを行いました。また、2024年11月には人材ビジネスや情報メディア運営を手がけるマイナビを持分法適用関連会社化しており、人材の開発・育成・流動化に向けた取り組みを本格化させています。

人材戦略……………▶ P.37

SBIグループはこれからも「世のため人のため」になる企業であり続けるべく、絶え間ない進化と発展を遂げていきます。各ステークホルダーの皆さまには、私たちの新たな挑戦にご注目いただき、ご支援いただければ幸いです。

SBIグループが
未来に継承すべき

企業文化の DNA

起業家精神を持ち続けること (Entrepreneurship)

大企業病に陥らず、常に挑戦者として新しいことにチャレンジし続けること

スピード重視 (Speed)

常に迅速な意思決定と行動を心がけること

イノベーションを促進すること (Innovation)

過去の成功体験に拘泥せず、常に創造的精神を発揮し続ける

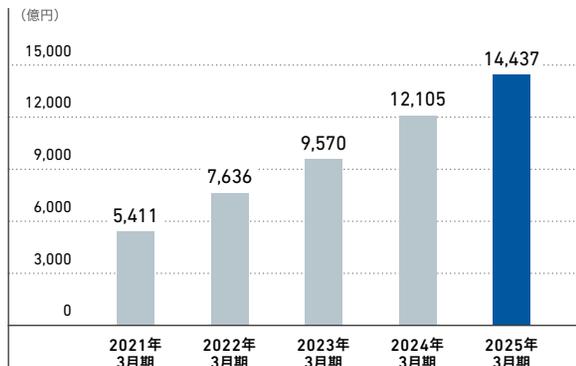
自己進化し続けること (Self-evolution)

環境変化に柔軟に適應しながら、自己を変化・成長させ続ける

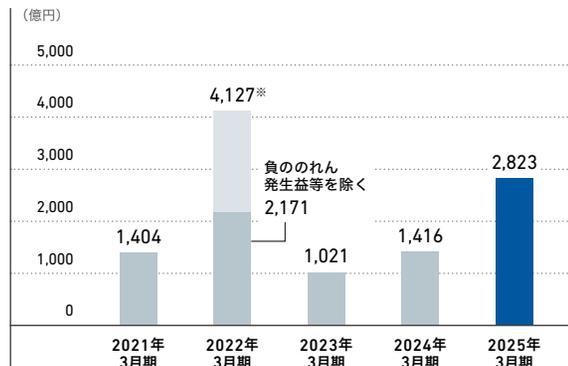
SBIグループのOverview

Financial Highlights

▶ 収益



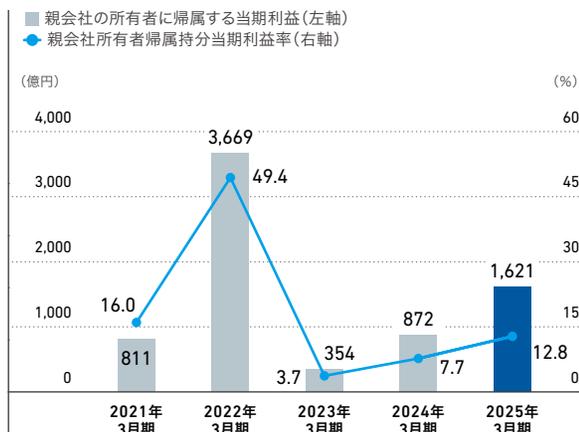
▶ 税引前利益



※2022年3月期の数値は、SBI新生銀行連結子会社化に際して計上した一時要因(負ののれん発生益等1,956億円)を含む

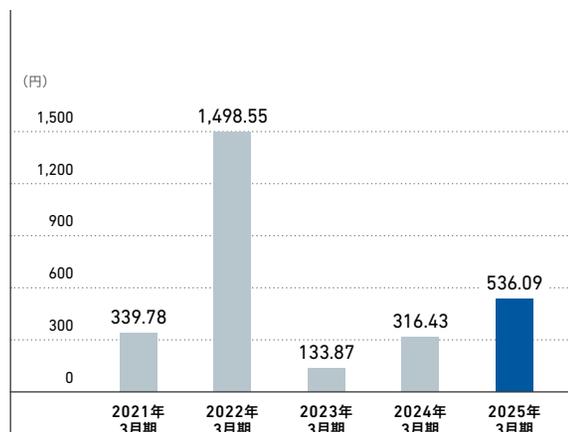
▶ 親会社の所有者に帰属する当期利益

▶ 親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)

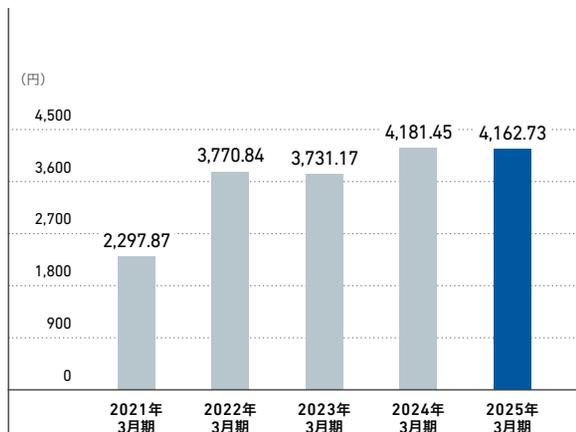


▶ 基本的1株当たり当期利益(EPS)

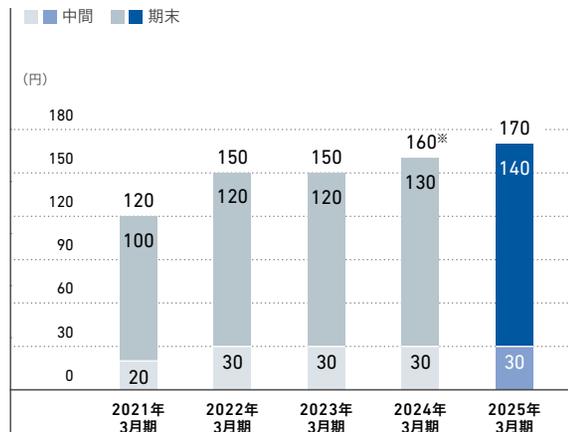
(親会社の所有者に帰属)



▶ 1株当たり親会社所有者帰属持分(BPS)

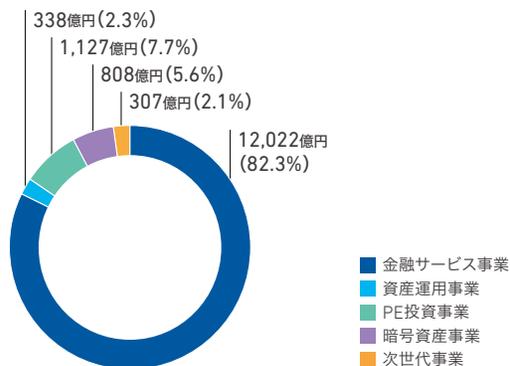


▶ 1株当たり配当金



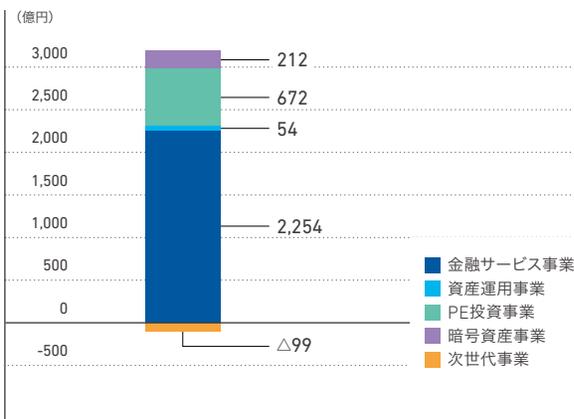
※創業25周年記念配当10円を含む

▶ セグメント別収益*(2025年3月期)



※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

▶ 税引前利益(2025年3月期)



Corporate Highlights

展開国・地域数

26 国・地域

(2025年6月末現在)

成長市場であるアジアの新興国を中心に海外拠点を設立しており、各分野においてグローバルな事業展開を推進しています。

長期発行体格付

A-

(2025年6月3日現在)

当社の(株)格付投資情報センター(R&I)による長期発行体格付は、2022年4月にBBB+から1ノッチ引き上がり、長期発行体格付A-(方向性:安定的)を取得しました。

これまでに新規株式公開を果たしたグループ会社数

18 社

(2025年6月末現在)

当社の潜在的企業価値を顕在化させるべく、グループ会社の新規株式公開を推進しています。

株主構成に占める機関投資家比率

58.1%

(2025年3月末現在)

従来比率が高まっていた外国人による保有比率は2022年3月末の48.6%から2025年3月末には33.6%にまで減少しています。今後もバランスの取れた株主構成の維持を目指します。

顧客基盤数

5,442 万件

(2025年3月末現在)

当社グループ各社の顧客基盤は順調に増加しており、創業30周年(2029年3月期)にはグループ顧客基盤数1億件を目標としています。

連結従業員数

19,156 人

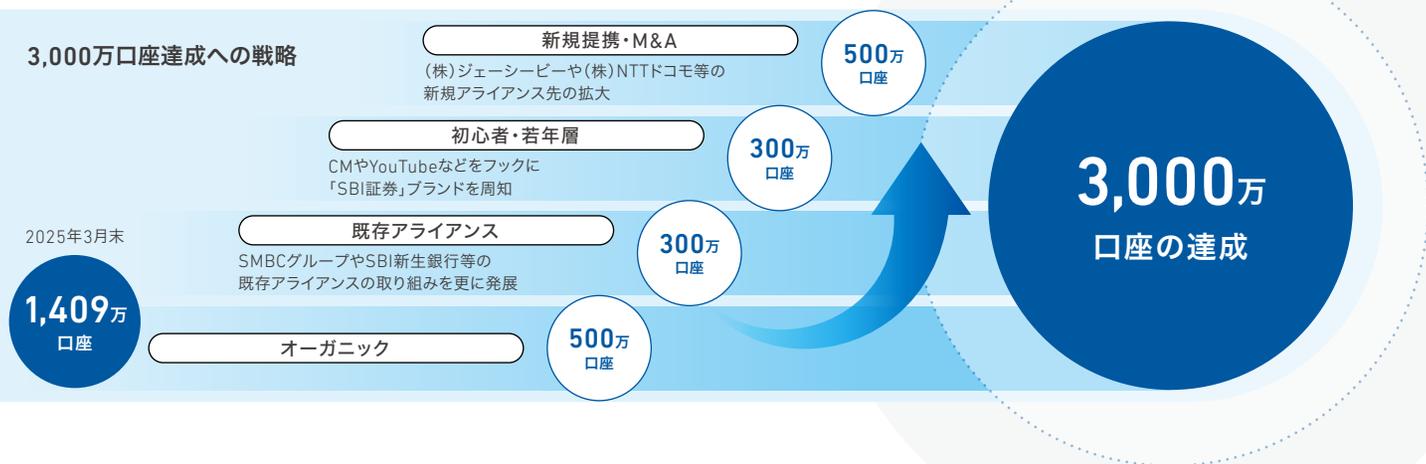
(2025年3月末現在)

国内外合わせた当社グループの連結従業員数は、積極的なM&Aによる連結子会社の増加等により例年増加しています。



グループ証券口座数 3,000万の達成へ

3,000万口座達成への戦略

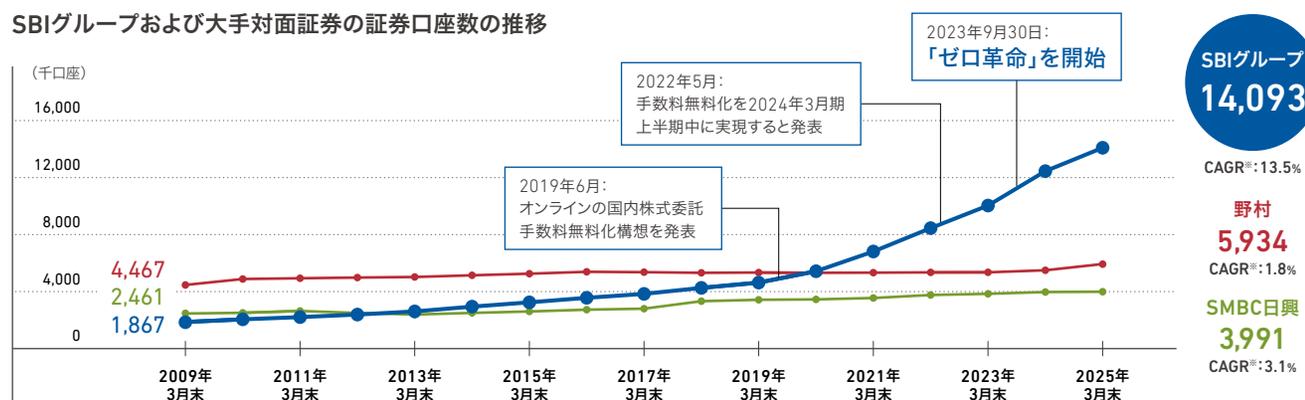


証券口座数の飛躍的増加がグループ全体の顧客基盤拡大に寄与

SBI証券は、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構想を2019年6月に打ち出し、2023年9月から「ゼロ革命」として正式に開始しました。この構想を発表して以降、グループ証券口座数は約3倍にまで加速的に増加し、2025年3月末では国内で初めて1,400万口座を突破するなど業界トップを維持しています。また、「ゼロ革命」の実施による逸失収益は、2025年3月期では約380億円と試算していますが、従前から取り組んできた収益源の多様化が奏功し、逸失分をオフセットしたことにより、SBI証券の業績は「ゼロ革命」を開始した2024年3月期以降も過去最高を更新し続けています。

「ゼロ革命」の狙いの一つとして、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の創出があります。SBI証券内では信用取引や外国株式など国内株式以外の商品やサービスにおいても顧客基盤が急拡大しただけでなく、SBI新生銀行への送客数も著増するなど、SBIグループの企業生態系という仕組みを通じて大きな成果を挙げています。当社グループでは、次なる目標として早期のグループ証券口座数3,000万の突破を掲げており、その実現に向けてオープン・アライアンスの更なる強化・拡大と、次世代の金融商品・サービスの拡充を図っていく方針です。

SBIグループおよび大手対面証券の証券口座数の推移



※CAGR(年平均成長率)は2009年3月末—2025年3月末の期間で計算

既存アライアンスの深化と新たな連携を軸としたオープン・アライアンス

グループ証券口座数3,000万の早期達成に向けては、商品ラインナップの拡充やサービスの改善、安心・安全な取引環境の整備等を通じたオーガニックな成長に加えて、既存アライアンスの深化と新たなアライアンス先との連携を軸としたオープン・アライアンスの拡充を図ります。SBI証券は既に、SMBCグループをはじめとするグループ内外の様々な企業とWin-Winな関係を構築しており、これらのアライアンスを通じた口座獲得件数は総合口座獲得件数の約5割を占めています。

こうしたオープン・アライアンス戦略の一環として、グループ外企業の各種共通ポイントと連携し、お客さま自身が活用しやすい共通ポイントを選択できる「マルチポイント経済圏」を構築しています。また、三井住友カード(株)をはじめとした計8社のクレジットカードで投信積立サービスを提供する「マルチカード戦略」では、2025年3月期末における設定口座数は前期末比24.6%増加、積立金額は同50.4%増加となるなど顧客基盤拡大に寄与しています。更に、SMBCグループが提供する総合金融サービス「Olive」との連携では、SMBCグループの仲介口座が2025年3月に100万口座を突破するなど大きな成果を挙げており、6月には「Olive」と有人コンサルティングを組み合わせた新た

な個人向け資産運用サービスの開始も発表しました。また2025年5月には、当社とNTT(株)の資本業務提携の一環として、SBI証券、住信SBIネット銀行、(株)NTTドコモ、当社間で業務提携を開始しました。今後、NTTグループの広大な顧客基盤の取り込みを目指していきます。

こうしたアライアンスによる連携は新規口座獲得に非常に効果的であることから、今後も既存アライアンスの深化に加え、優良な顧客基盤を有する企業との新規アライアンス構築や、SBIグループとのシナジー創出が見込まれる企業のM&Aを積極的に推進していきます。

SBI証券のアライアンス先(2025年6月末現在)

カード系

- ・三井住友カード(株)
- ・(株)オリентコーポレーション
- ・(株)高島屋
- ・JFRカード(株)
- ・東急カード(株)
- ・(株)ジェーシービー
- ・(株)UCS
- ・アプラス

銀行系

- ・(株)三井住友銀行
- ・SBI新生銀行
- ・住信SBIネット銀行
- ・各地域金融機関(49社)

ポイント系

- ・カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)(Vポイント)
- ・(株)ロイヤリティマーケティング(Pontaポイント)
- ・(株)NTTドコモ(dポイント)
- ・PayPay(株)(PayPayポイント)
- ・日本航空(株)(マイル)

保険系

- ・日本生命保険相互会社

伝統的金融とデジタル金融を融合した新たな金融商品・サービスの提供

証券事業では、加速度的に増え続ける顧客基盤に対して、伝統的金融とデジタル金融を融合した新たな金融商品・サービスを提供することで収益力の強化を図っています。

従前より先物・オプションや個別株オプションを戦略的商品として位置付け、新規顧客獲得に向けた施策に取り組んできました。その結果、先物・オプションの直近2年間における年平均成長率は、売買代金が11.5%増、口座数は13.3%増となっており、個別株オプションについても、1年間で売買代金が約2倍となっています。また、成長著しいCFD(差金決済)領域においては、株価指数やコモディティに加えて暗号資産も対象とする店頭CFDサービスの提供を2025年8月末頃に開始する予定です。これによりCFD領域では2029年3月期までに年間100億円程度の収益の上積みを目指しています。

また、SBIグループではトークン化資産の市場拡大を見据え、2021年4月に大阪デジタルエクスチェンジ(ODX)を設立し、2023年12月には国内初となるセキュリティ・トークン(ST)のセカンダリーマーケット「START」を開業するなど、早期から

ST市場の形成に積極的に関与してきました。トークン化資産市場については、将来的に世界全体で数千兆円の規模にまで発展する可能性があるといわれており、当社グループとしても継続的に注力する方針です。

更には、国内で暗号資産の取引が活発になる中で、当社グループが筆頭株主である(株)堂島取引所において、日本国内初となるビットコイン先物の2026年度中の上場を目指し準備を進めています。

こうした新たな金融商品・サービスの提供によって、証券口座数の増加と収益拡大を図るとともに、安心・安全な取引環境の整備も強力に推進していきます。近年被害が広がりつつあるフィッシング詐欺等の防止に極めて有効なFIDO認証(スマホ認証)*に加え、デバイス認証や電話番号認証を用いた多要素認証を2025年5月末より必須化するなど、環境整備に取り組んでいます。

*パスワード等に加えて、お客さまのスマートフォンに登録された本人確認情報(顔認証・指紋認証など)を利用する多要素認証



公的資金を完済し SBI新生銀行は新たな成長ステージへ

SBI新生銀行に残っていた公的資金約3,500億円を完済

当社は、2021年12月にSBI新生銀行を連結子会社化しました。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経営課題の一つと捉え、早期に返済の道筋をつけることが社会的な責務であると認識してきました。この認識のもと、SBI新生銀行は2022年5月に公表した前中期経営計画において「公的資金返済に向けた道筋を示す」ことを「中期ビジョン」の一つに掲げ、SBIグループと連携しながら企業価値の源泉となる収益力の強化に取り組んできました。

こうした取り組みが結実し、2024年2月には公的資金の一部（約193億円）を返済し、更に2025年3月7日には、SBI新生銀行、預金保険機構、(株)整理回収機構および当社の4者間で「確定返済スキームに関する合意書」を締結し、公的資金の具体的

な返済方法に関して合意しました。本合意書に基づき、SBI新生銀行は、預金保険機構および(株)整理回収機構が保有する普通株式の全てを優先株式に変更したほか、優先株式に対する特別配当として2025年3月28日に1,000億2円の公的資金の返済を行うとともに、財務の健全性等の諸条件が整った場合の追加的な特別配当による返済や、当社または当社連結子会社が公的資金の残額相当を対価として優先株式を取得することにより返済すること等を決定しました。

そして当社は、本合意書を踏まえ、2025年7月31日にSBI新生銀行の公的資金の残額約2,300億円を完済しました。これにより、SBI新生銀行は約四半世紀にわたる経営課題に区切りを付け、新たな成長ステージへと歩みを進めることとなります。

新中期経営計画の概要 (2025年5月9日発表)

次世代の金融 共に築き切り拓く未来



SBIグループの事業構築の基本観を踏まえた各戦略を遂行することで新たなビジョンを実現する

基本戦略① 融合と連携の進化	基本戦略② 量質転化の追求	基本戦略③ 堅牢かつ柔軟な経営基盤	基本戦略④ サステナビリティ経営の深化
-------------------	------------------	----------------------	------------------------

	KPI	2025年3月期(実績)	2028年3月期(目標)
収益性	税引前純利益	877億円*	2025年3月期対比 +50%前後
効率性	RORA 税引前純利益/リスクアセット	0.96%	1.15%前後
財務基盤	預金量 リテール預金+法人預金	14.6兆円	18兆円
	営業性資産 証券投資を含む	14.3兆円	20兆円
健全性	連結自己資本比率 バーゼルIII、国内基準	9.33%	8.5%以上を目標

*税引前純利益の2025年3月期実績877億円は、大口の負ののれん益117億円を除外した数値

目標値算定の主な前提条件

- 2028年3月期において、日本銀行の政策金利が0.75% (2026年3月期までは0.50%)、日本の10年物長期国債流通利回りが1.50%。
- 2028年3月期までの各年度において、日本の実質GDP成長率がプラスで推移。

財務目標の数値には、SBI新生銀行グループの財務状況および将来の業績に関する同行グループ経営者の判断および現時点の予測について、将来の予測に関する記載が含まれています。こうした記載は同行グループの現時点における将来事項の予測を反映したものです。かかる将来事項はリスクや不確実性を内包し、また一定の前提に基づくものです。かかるリスクや不確実要素が現実化した場合、あるいは前提事項に誤りがあった場合、同行グループの業績等は現時点で予測しているものから大きく乖離する可能性があります。

新中期経営計画を策定

SBI新生銀行は、SBIグループ入り後その事業基盤や収益力を大幅に強化してきました。当社グループ各社とのシナジー創出(2025年3月期目標 連結純利益150億円/実績 233億円)に加え、「顧客中心主義」の徹底を通じた顧客数の増加(2025年3月期目標 380万リテール口座/実績 387万口座)および預金量の拡大(2025年3月期目標 8.0兆円/実績 14.6兆円)、営業性資産の拡大(2025年3月期目標 10.0兆円/実績 14.3兆円)等により、2025年3月期の連結純利益は、前中期経営計

画において掲げた目標を大幅に上回る形で達成しました(2025年3月期目標 700億円/実績 844億円)。

2026年3月期からスタートする新中期経営計画では、今後3年間で目指す姿として「次世代の金融、共に築き切り拓く未来」を掲げ、国内における金利環境の正常化を追い風に、収益性と効率性の向上および財務基盤の拡大、財務の健全性の強化を推し進めていきます。

「第4のメガバンク構想」の中核銀行として

SBI新生銀行の新中期経営計画を達成する上でも重要な施策の一つが、SBIグループが地方創生戦略の一環として推進する「第4のメガバンク構想」です。本構想は、SBI新生銀行をコアとする広域地域プラットフォームとして、資本関係の有無によらず全国の地域金融機関と連携し、システムや業務プロセスの効率化を図るとともに、規模の経済性を追求することで、地域金融機関ひいては地域企業の活性化を支援する取り組みです。

具体的には、地域金融機関向けクラウドベース勘定系システムの開発・導入支援、地域金融機関の有価証券運用の受託、多様な

金融商品の提供や地域産業の活性化を目指したファンドの設立など、当社グループの強みであるテクノロジーの活用や、グループ各社が有する多様な機能の提供を通じて、地域金融機関の収益力強化および各地域における新ビジネスの創出に取り組んでいきます。

そして、当社グループがこうした取り組みを通じてこれまでに築き上げてきた地域金融機関・地域企業・地方公共団体等とのネットワークを活用し、このネットワーク内における地域の各主体が相乗効果により相互進化を果すことができるような共同体関係の構築を推進していきます。

SBIグループでは、今後もSBI新生銀行を中核とする 「第4のメガバンク構想」を強力に推進

第4のメガバンク構想

- SBI新生銀行をコアとする広域地域プラットフォームとして、資本関係の有無によらず全国の地域金融機関と連携
- システムや業務プロセスの効率化を図るとともに、規模の経済性を追求することで、地域金融機関ひいては地域企業の活性化を支援

- SBIグループは既に全国100社超の地域金融機関と様々な提携を実施
- SBI新生銀行の強みである法人向け融資を中心とする各地域金融機関との連携も着実に拡大(93行と連携済み)

SBIグループは地方創生を強力にサポート



西川 達朗

SBI新生銀行
SBI新生ウェルスマネジメント 池袋店



日野 直樹

SBIマネープラザ
SBI新生ウェルスマネジメント 二子玉川支店長



河野 俊

SBI新生銀行
SBI新生ウェルスマネジメント 渋谷店



グループシナジーの現場

GROUP SYNERGY SESSION

SBI新生銀行がグループ入りした2021年12月以降、SBIグループ各社とSBI新生銀行グループはシナジー創出を徹底的に追求しています。2025年3月には、SBI新生銀行の出張所を除く全支店においてSBIマネープラザとの共同店舗化(店舗名称：SBI新生ウェルスマネジメント)を完了しました。金融商品の販売や資産運用コンサルティング等を通じて、お客さまの資産運用と資産管理のサポートを担う共同店舗の社員に、グループシナジーの「現場」を語ってもらいました。

Q

「SBI新生ウェルスマネジメント」として協業を開始したことによる変化を教えてください

西川 SBI新生ウェルスマネジメントでの業務は、SBI新生銀行の新生フィナンシャルセンター(SFC)から紹介を受け、お客さまのニーズに即した提案をするという流れが基本です。SBI新生銀行のお客さまが中心になりますので、私たち銀行の従業員はお客さまの属性やニーズを把握

しています。一方で、SBIマネープラザの社員は高い商品提案力やノウハウを持っているので、そうした双方の長所を共有することで、今まで以上に質の高いサービスを提供できていると思います。

日野 私の場合は、SFCメンバーからお客さまを紹介していただく際に、どういっ

た商品の提案が良いか、相場がどのように動くかについて話す機会がありますので、日常的にコミュニケーションを取ること、紹介する側・される側での関係性も高まり強固な連携ができると感じています。最近では、お客さまから「SBI新生銀行とSBI証券の連携が良くなり、同じグ

グループで手数料も安く対面で相談できるところはSBIくらいだ」といったお言葉をいただくことも増えました。このように、グループシナジーを発揮してお客さまのニーズにお応えできているからこそ、お客さまの数も増えているのではないかと思います。

河野 私が感じている協業による大きな変化は、共に働くメンバーが増えたことで、お客さまへの提案の広がりが出てきたことです。従前、私たちの業務はSFCにあ

る一部の資産運用商品への提案に限られていたのですが、それだけでは限界を感じていました。しかし、SBI新生ウェルスマネジメントとして協業を開始したことで、SBIマネープラザの皆さんと密に連携し、証券投資ニーズを有するお客さまにもサービスを提供できるようになりました。SBIマネープラザの皆さんとの意見交換や、証券投資提案の方法、富裕層顧客への対応方法等のレクチャーに加え、SFCの資産運用コンサルタント向けの勉

強会などを通じて、グループ全体で知見が共有されています。



Q

SBIグループとSBI新生銀行グループの連携の更なる発展に向けた、皆さんの考え、想いを聞かせてください

西川 SBI新生銀行がSBIグループに加わって3年余り経過しましたが、SBIマネープラザとの全店舗共同店舗化を短期間で実現するなど、両グループの連携効果は既に十分な成果を上げていると思います。しかし、私たちSBI新生銀行の社員の中には、このスピードに追いつけていない人もいないのでしょうか。今後、更にシナジー効果を創出し、成果を高めるためには、グループ全体での共創の輪を広げることに加えて、社員一人ひとりの意識を高めることも重要だと考えています。「顧客中心主義」に基づき、当事者として責任を持ってお客さまの便益を最大化することを常に心がけ、お客さまが抱えている課題に対してグループ



全体の資源を活用してどのような提案ができるかを社員一人ひとりが考え、実行し続けることが肝要だと思います。

日野 お二人の話聞いてもシナジー効果は現状でも創出されていると感じましたが、更に成果を上げるためにはより人材交流を深めることも効果的だと考えています。現状、営業側での人材交流が進んでいますが、本社側での交流も更に活発になれば新たなシナジー効果を創出できるかもしれません。また、SBI新生ウェルスマネジメントの成長という観点では、提供する商品について代表的な債券や投資信託だけでなく、対面専用のオリジナル商品の開発を進めることも必要だと思います。SBI新生ウェルスマネジメントでし

か購入できない・ご案内できないというプレミア感がある商品は、お客さまへの訴求効果が高いのではないのでしょうか。

河野 私もSBI新生ウェルスマネジメントにはまだできることがあると思います。またSBIグループ全体に対しては、地方創生や新ビジネスの開拓など、金融だけでなく様々な分野でSBIグループとしての発展、ひいては日本、そして世界の発展に貢献するダイナミックなチャレンジに期待しています。

日野 私が2019年にSBIマネープラザに入社した際は、地域金融機関との共同店舗運営に関わっていたのですが、2021年にSBI新生銀行がSBIグループに加わり、SBI新生銀行を中核とした「第4のメガバンク構想」、すなわち全国の地域金融機関の運営を支援する体制の構築が進むなど、入社した当時ではとても想像できなかった大きな枠組みに発展していると感じています。今後も引き続きSBIグループの根幹を成す事業構築の基本観である「顧客中心主義」の徹底を図りながら、SBIグループの掲げる戦略に貢献できるよう努めていきたいと考えています。





グループ横断的な 海外事業の強化による収益拡大

既存の展開地域における基盤強化と新領域への進出の加速化

SBIグループはこれまで、アジア圏を中心に金融サービス事業を主軸として幅広く海外事業を展開してきました。2029年3月期を最終年度とする当社の新中期ビジョンにおいては、連結税引前利益に占める海外事業の割合を30%※とする目標を掲げ、グループを挙げて海外事業を強化していく方針です。また、本取り組みを推進する海外事業統括本部の設立に向けて、2024年11月には当社内に海外事業統括本部準備室を設置し、グループ横断的な事業体制の構築も進めています。

新中期ビジョンの達成に向けては、米国の関税政策を端緒に日系企業の地産地消に向けたグローバル供給網の構築が進展することを見据え、東南アジアにおける基盤強化を推進します。また、当面の重点地域として位置付ける米国・中東地域での取り組みも加速化させる考えです。サウジアラビアでは、2025年1月に、世界的コングロマリットAlfanarグループとのエネルギー・インフラ領域での提携のほか、起業家支援を行う非営利組織Entrepreneurship Visionとの日本・サウジアラビア両国での起業家支援や、パブリック・インベストメント・ファンド(PIF)の完全子会社であるSavvy Games Groupとのゲーム分野での協業などについて基本合意書を締結しています。米国においては、(株)新日本科学を中心とするSNBLグループ、世界最大手のアクセラレーター・

イノベーションプラットフォームPlug and Playなどが経営に参画するSBI US Gateway Fundを通じてPE投資の拡大を図ります。

また、当社グループの中長期的な企業価値向上を見据えて、海外事業ポートフォリオの再構成にも取り組んでいます。2025年4月には、韓国三大生命保険の一角を占める教保生命保険を当社の持分法適用関連会社とすることを決定しました。当社グループが2007年に同社の一部株式を取得して以降、デジタル金融領域等での提携関係にありましたが、持分法適用関連会社化により、海外事業の収益基盤の更なる安定化と事業基盤の拡大が期待されます。一方で、当社の連結子会社である韓国SBI貯蓄銀行の一部株式を、教保生命保険へ売却することを決定しました。これによってSBI貯蓄銀行は2026年10月30日(予定)以降は当社の持分法適用関連会社となり、事業ポートフォリオの一部入れ替えが進むと考えています。加えて、欧州での金融事業基盤の強化に向け、欧州のデジタルバンクである独Solaris社を2025年2月に連結子会社化しました。これにより、国境を跨ってデジタルアセットを取引できるグローバルコリドー構築に向けた取り組みが進展するものと考えています。

※連結税引前利益に占める金融サービス事業セグメントおよび暗号資産事業セグメントにおける海外事業の税引前利益の割合

SBIグループにおける 海外事業の現況

2025年3月期
税引前利益 **844億円**

顧客基盤 **約1,900万**

※ 税引前利益集計期間…SBI Thai Online SecuritiesとUDC Financeのみ2024年4月～2025年3月、他は2024年1月～2024年12月

※ 1ドル=149.53円、1KRW=0.1円、1ルーブル=1.81円、1ベトナムドン=0.0059円、1パーツ=4.3円、1インドネシアルピア=0.0097円、1ニュージーランドドル=85.28円、1豪ドル=94.04円にて換算

※ 出資比率は2025年5月末時点

	企業名	国	出資比率 (%)	税引前利益 (百万円)	顧客基盤
銀行	SBI貯蓄銀行	韓国	90.03	11,310	170万
	SBI Bank	ロシア	90.74	3,714	法人1,200口座
	SBI LY HOUR Bank	カンボジア	70.0	1,432	14万口座
	TPBank	ベトナム	20.0	44,834	1,410万口座
証券	SBI Thai Online Securities	タイ	100	△409	11万口座
	SBI Royal Securities	カンボジア	65.29	59	3千口座
	BNI SEKURITAS	インドネシア	25.0	978	46万口座
	FPT Securities	ベトナム	23.99	3,913	23万口座
ノンバンク	UDC Finance	ニュージーランド	100	9,456	非公表
	Latitude Group	オーストラリア	19.76	8,971	200万人
保険	LY HOUR SBI Insurance	カンボジア	40.0	95	1.4万件
				84,353	約1,900万

FEATURE

04

デジタルスペースにおける 事業展開の加速化

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、より広範な事業展開を図る

SBIグループでは従前から、事業構築の基本観の一つとして「革新的技術に対する徹底的な信奉」を掲げており、アナログからデジタルへの時代の潮流に乗じて、「デジタルスペース生態系」の実現を目指してきました。

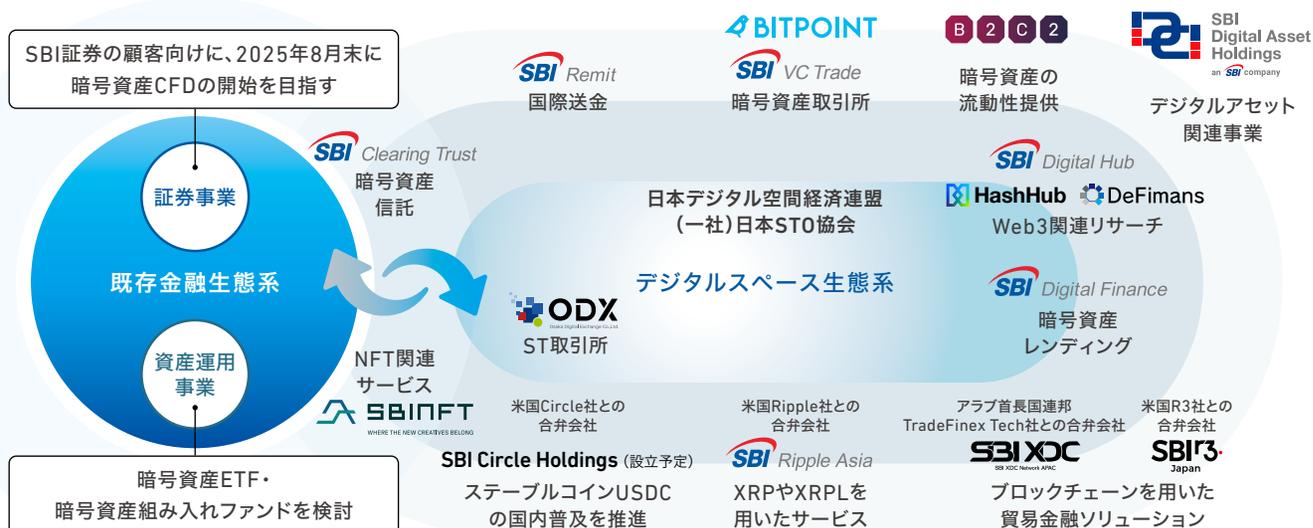
デジタルスペース生態系とは、「リアルとデジタルが融合した経済圏」とも表現できる概念で、ブロックチェーン、DLT（分散型台帳技術）、AI、Web3、メタバースなど、あらゆるデジタル技術が包括的に組み合わせられ、金融だけでなく、不動産・医療・物流・人材・教育・エンターテインメント・メディアなどの多種多様な事業領域が、リアルとデジタルでシームレスに結び付いた世界を意味します。そして、デジタルスペース生態系の中では、証券や不動産といった現実世界の資産がトークン化され、STやNFTといったデジタル資産との境界がなくなり、暗号資産を決済通貨としてスムーズに取引できるようになります。

当社グループはWeb3の将来性を信じ、早期から関連事業を展開してきました。先述したデジタルスペース生態系の発展を見据えて、特に注力しているのが「ステーブルコイン」です。ステーブルコインとは暗号資産の一種でありながら、法定通貨等

の資産を担保とすることから、比較的価格が安定しているデジタルアセットです。中でも米国Circle社が発行する米ドル建てステーブルコインUSDCは、米国や欧州の規制に準拠した世界最大のステーブルコインとして注目されており、当社は2023年11月にCircle社と包括的業務提携に向けた基本合意書を締結しています。本合意書に基づき、2025年3月にはSBI VCトレードが国内で初めてUSDCの取引サービスを開始したほか、日本市場におけるUSDCの普及を促進するべく合弁会社の設立に向けた契約を締結しました。また同年6月には、SBIグループはCircle社の上場の際に戦略的投資家として計5,000万ドル相当の同社株式を取得しています。将来的には、当社グループおよびCircle社が有する知見や経営資源を活用し、日本の既存金融エコシステムにUSDCを広く統合するためのプラットフォームの構築を推進する方針です。

当社グループは今後、既存の金融生態系とデジタルスペース生態系の融合を加速させ、次世代のデジタル金融を提供する企業体への進化を目指していきます。

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



急成長を続ける中で 「財務健全性」と 「成長投資」の両立を図る

西川 保雄

SBIホールディングス
取締役 グループCFO



時代の潮流を捉えた経営戦略が奏功

2025年3月期の事業環境は、世界経済については各国でのインフレ圧力の継続や地政学リスクの高まりに加え、米国で誕生したトランプ政権の動向も影響するなど、不確実性がある中でも成長局面が続きました。国内経済については、引き続き強いインバウンド需要や企業業績の回復、雇用環境の改善等を背景に、全体として緩やかな回復基調を維持したと考えています。日銀が2024年3月に17年ぶりに利上げに踏み切り、同年7月には追加利上げを決定するなど、金融政策はデフレ脱却に向け大きな転換点を迎えています。また株式市場では、日系企業の好業績や米国におけるインフレ鎮静化への期待なども相まって、日経平均株価は2024年7月に史上最高値となる42,000円台を記録したものの、直後の8月には米中摩擦の再燃や日銀の利上げ決定を受けて31,156円まで急落する場面も見られ、下半期においても米国トランプ政権の関税政策や米国経済の先行き不透明感から市場全体が下落基調に入る等、世界経済や主要政策の動向に大きく左右される一年となりました。為替市場についても、ドル円相場の歴史的な円安基調のもと、日米両国の政策や金利動

向を背景に、年度を通じて高いボラティリティが継続しました。

このような事業環境下、2025年3月期における当社の連結業績は、収益が1兆4,437億円(前期比19.3%増)と過去最高を更新し、利益面でも税引前利益が2,823億円(同99.4%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は1,621億円(同85.8%増)と増収増益となりました。主な要因は、銀行事業・証券事業を中心に金融サービス事業が堅調に収益を伸ばしたことに加え、PE投資事業と暗号資産事業が大きく収益貢献したことが挙げられます。PE投資事業においては、AIやブロックチェーン、暗号資産関連の複数の未上場銘柄の評価額が大幅に上昇しました。また暗号資産事業については、米国トランプ大統領の就任を機に、市場が活性化し世界で暗号資産取引量が増加したことで、SBIグループの暗号資産マーケットメイカーや暗号資産取引所の収益性が大きく改善し、収益・利益ともに過去最高を更新しました。PE投資事業、暗号資産事業はいずれもボラティリティが高い事業セグメントですが、リスク管理を徹底しつつ、早期から成長領域において投資あるいは事業展開してきたところに、外部環境の追い風も相まって大きな成果に繋がったものと捉えています。

意欲的な目標を掲げた新中期ビジョンを策定

当社は2025年5月に、創業30周年(2029年3月期)をターゲットとした新たな中期ビジョンを公表しました。具体的には、2029年3月期までに、グループ顧客基盤1億件(2025年3月期5,442万件)、連結税引前利益5,000億円(2025年3月期2,823億円)、このうち海外事業の割合が30%*(2025年3月期約17%)、ROE15%(2025年3月期12.8%)と、かなり意欲的な目標を掲げています。しかしながら、2020年3月期と2025年3月期を比較すると、連結収益は約3.9倍(2020年3月期3,681

億円)、連結税引前利益は約4.3倍(2020年3月期658億円)、顧客基盤は約2.0倍(2020年3月期2,743万件)といずれの指標とも急成長を遂げており、非常に高い成長率であると言えるでしょう。これまでSBIグループが築いてきた顧客基盤、事業資産、資金調達力を活用しながら、今後も既存事業のオーガニックな成長を更に加速させるとともに、M&A等のインオーガニックな成長を取り込むことで、新中期ビジョンの達成は合理的かつ妥当であると考えています。

※連結税引前利益に占める金融サービス事業セグメントおよび暗号資産事業セグメントにおける海外事業の税引前利益の割合

新中期ビジョンで掲げるグループ顧客基盤1億件の内訳

(万件)

既存顧客基盤 (2025年3月末)	SBI証券	国内外の銀行および ノンバンク各社	その他 (メディア関連企業を含む)	2029年3月末 見込み
5,442	+1,600	+2,000	+1,000	10,042

同時に、新中期ビジョンの達成に向けては、高い収益性を発揮できる効率的なバランスシートの構築が不可欠であると認識しています。2025年3月期におけるROEは12.8%と、大手証券会社と比較しても高い結果となっており、現時点でも効率的に資本を運用できていると考えていますが、新中期ビジョン目標である15%の達成に向けて、事業の将来性やグループ内のシナジー効果などを加味しつつ、よりメリハリを付けて事業の進出・継続・撤退を判断していきます。なお当社の資本コストについては、定期的に複数の証券会社に算定を依頼しており、2025年3月期においては8~9%程度と、ROEは資本コストを上回る水準となっています。

昨今では資本コストを意識した経営の一環として、投下資本利益率(ROIC)等の指標を用いて事業セグメントごとに資本収益性を管理する企業も増えていますが、当社においてはグループ全体での資本収益性を重要視しています。その理由として、将来性を評価して市場が成熟する前から参入している事業がグループ内に少なからずあること、また「企業生態系」の形成とシ

ナジーの徹底追求という事業構築の基本観を踏まえて、特定の事業セグメントへ投下した資本が他の事業セグメントへと波及する企業体を構築していることが挙げられます。具体的に申し上げますと、次世代事業セグメントは赤字が継続しているものの、当該セグメントで展開するWeb3やデジタルアセット関連の事業は、先端技術・ノウハウの取り込みを通じて、金融サービス事業における商品・サービスの利便性向上に大きく寄与しています。また、そうした先進的な取り組みを通じた、国内外における当社のプレゼンス向上という点でもグループ全体に貢献しています。こうした背景を踏まえると、事業セグメントごとの収益性管理は当社グループの実態に即していないと考え、グループの事業ポートフォリオ全体で資本収益性の管理を行っています。

財務健全性を保持するために自己資本を拡充することで一時的にROEが低下することも考えられますが、適切な資本水準を維持しつつ、常に投資効率の最大化を図り資本収益性を適切に管理することで、ボラティリティがある中でも高いROEの水準を維持していきたいと考えています。

ステークホルダーからの成長期待に 応え続ける企業であるために

2025年3月期末における当社の株価純資産倍率(PBR)は0.95倍となり、2023年3月期末の0.70倍から年々改善傾向にあります。これは単に収益性の向上のみならず、SBI証券の「ゼロ革命」の成果とそれに伴うグループ全体の顧客基盤の拡大や、公的資金返済に目途が付いたSBI新生銀行の金利上昇局面における成長性、またグローバルに市場拡大が期待される暗号資産事業の成長性等を市場からご評価いただいた結果と分析しています。

当社のPBRが安定的に1倍を超える状態とするために、今後もSBIグループでは、資本収益性の維持・向上に加えて、株主・投資家の皆さまに将来への期待感を持っていただけるような事業運営を目指してまいります。そうした観点から、事業ポートフォリオの入れ替えにも注力していきたいと考えており、2025年4月には、韓国三大生命保険の一つである教保生命保険を当社の持分法適用関連会社とするともに、同社に対して当社の連結子会社である韓国のSBI貯蓄銀行の一部株式を譲渡することを決定しました。これによって、教保生命保険の利益の一部を取り込みつつ、当社グループのSBI貯蓄銀行に対する投資(約1,230億円)の一部回収(約900億円)を実現することとなります。また、SBI貯蓄銀行に関しては、最終株式譲渡実行日(2026年10月30日予定)以降も、当社の持分法適用関連会社となる予定であり、かつ当社グループが同行の経済的持分の70%を保有することで教保生命保険と合意しているため、当社は同行の利益の7割を取り込むことが可能になります。こうした経営戦略の遂行に加え、グループ子会社の上場による潜在価値の顕在化等を通じて、当社グループに対する株主・投資家の皆さまの期待感を高めていきたいと考えています。

また、株式市場からの適正な評価を得るためには、非財務情報を含めた情報開示の拡充と、株主・投資家の皆さまとの積極的な対話が重要であると考えています。個人投資家の皆さまに対しては、社長の北尾や経営層がスピーカーとなり、個人株主向け説明会や株主向け経営近況報告会を年間計7回開催するなど、積極的な情報発信を行ってきました。とりわけ個人の株主・投資家の皆さまの多くは当社グループのサービスをご利用いただくお客さまでもあることから、グループ全体の経営戦略は元より、提供する価値についてご説明することにも力点を置いており、そうした場で得られたご意見をグループ経営に反映しています。機関投資家や格付機関等の皆さまに対しては、社長の北尾のほか、IR管掌役員やグループCFOなどがスピーカーとしてIR面談

等を実施しています。面談を通じて得られたご意見は経営陣に定期的に共有し、事業運営の参考とさせていただきます。

財務健全性と成長の両立を図る

SBIグループはこれまでも、中長期の成長機会を得るべく先行投資を断続的に実行しており、今後も手を緩めることなく投資し続ける方針です。こうした状況下にある当社グループの財務戦略では、「財務健全性」と「連続的な成長」をいかに両立させるかが至上命題であると考えています。特に、グループの成長に合わせて投資案件当たりの投資金額も拡大しており、国内金利が上昇局面にあることも踏まえると、グループの資金需要を予測し、常に先んじて手当てを施していくことが重要です。

資金調達の様態については従前から取り組んできましたが、昨今ではリテール債の発行実績が積み上がっています。リテール債は個人投資家が対象となるため、一般的には金利の水準やネームバリュー等で投資判断が行われる傾向がありますが、当社はSBI新生銀行のグループ入りやSBI証券の「ゼロ革命」等によって社会的に認知度が高まったこと等が奏功して、1,700億円規模のリテール債を適切な金利で発行することができました。その他、取引銀行や社債投資家の方々を引き続き良好な信頼関係を構築しており、安定的な調達環境を整備できているものと認識しています。

また、直近の資金調達という点では、2025年5月に発表したNTT(株)との資本業務提携は当社にとって重要な案件です。本提携を通じて、当社は2025年7月にNTT(株)から8.19%(約1,100億円)の出資を受けたほか、当社の持分法適用関連会社であった住信SBIネット銀行の全持分(2025年3月末時点の議決権所有割合:34.19%)をNTT(株)子会社の(株)NTTドコモへ売却することを決定しました。当社は本件を通じて約3,000億円の資金を得ることとなりますが、本資金の一部については、当社が2025年7月31日に実施した、SBI新生銀行の公的資金の残額約2,300億円を返済した件においても、その返済原資に充当しており、今後も当社が成長に向けた積極的な投資を継続する上で、財務健全性の維持に大きく貢献すると考えています。

またキャッシュ・アローケーションについては、成長投資と株主還元との2点が大きな割合を占めています。成長投資については、既存事業の成長を加速させるような投資に加えて、グループの中核事業である金融事業と親和性の高い新領域へ進出するための投資を今後も続けていきます。足元ではメディア事業

への参入を表明しましたが、当社ではメディアと金融・ITの親和性が非常に高いと考えており、重点的な投資分野として位置付けています。一方、株主還元の方針については、引き続き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子会社等株式売却益などの特殊要因を除いた税引前利益の30%程度とする方針としています。なお、この方針に基づく2025年3月期の還元率は30.5%となっています。

このように当社グループが目指す財務・資本政策は、継続的な事業成長をもとに株主還元の強化を図るとともに、常に成長投資を実行し続けることで、中長期的に事業成長を継続させる

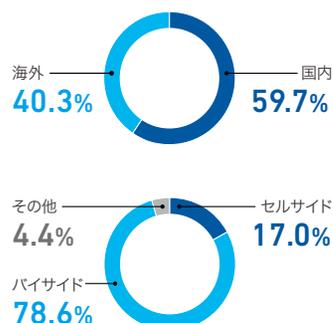
という好循環を描くものです。この実現に向けては、自己資本の拡充による財務健全性の確保を土台としながらも、資本収益性の向上、継続的な成長投資、株主還元等を、それぞれ高い水準で維持しながらバランスを図る必要があると考えています。

創業20周年を迎えた2019年3月期以降、当社グループはその成長スピードを一層加速化させてきました。これは、当社グループが「自己否定」「自己変革」「自己進化」し続け、金融業界において常に時代を先取りした商品・サービスを提供してきた証左であると捉えています。株主・投資家の皆さまには、当社グループの今後の更なる飛躍に期待していただきたいと存じます。

IR活動の実績(2025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
個人株主向け説明会	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	206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

面談を実施した株主・投資家の概要



主な対応者

- 代表取締役会長兼社長(CEO)、グループCFO、広報・IR管掌役員、コーポレート・コミュニケーション部

対話における主なテーマ・関心事項

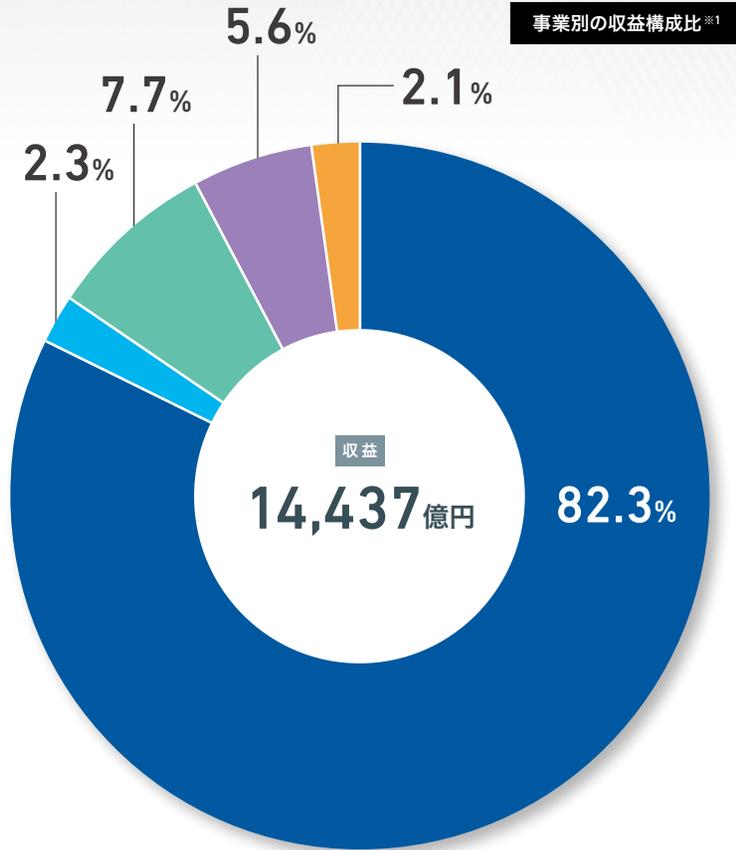
- マクロ環境がSBIグループの事業に与える影響(政策金利の動向、暗号資産に関連する制度整備、米国トランプ政権発足による事業環境の変化等)
- キャピタルアロケーション方針(M&Aの対象領域、株主還元方針)
- SBI新生銀行の公的資金返済の見通し
- ボラティリティが高い事業に対する考え方
- サクセッションプラン

経営者や取締役会に対するフィードバックの実施状況

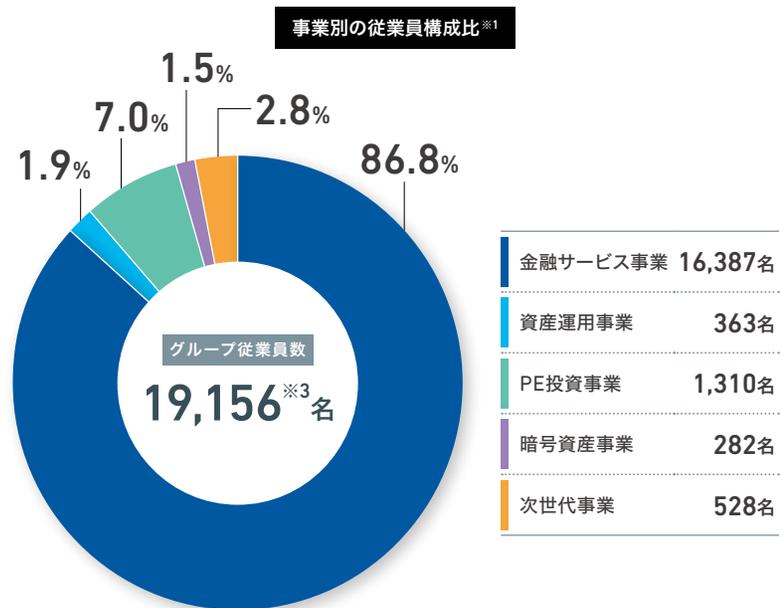
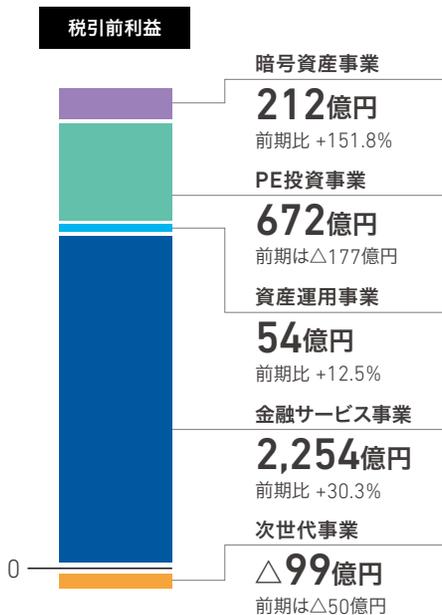
- 株主・投資家の関心事項について、広報・IR管掌役員から年2回取締役会に報告

SBI GROUP AT A GLANCE

(2025年3月期)



金融サービス事業	収益 12,022億円 前期比 +9.9%
資産運用事業	収益 338億円 前期比 +14.8%
PE投資事業 ^{※2}	収益 1,127億円 前期比 +341.5%
暗号資産事業	収益 808億円 前期比 +41.4%
次世代事業	収益 307億円 前期比 +15.1%



金融サービス事業	16,387名
資産運用事業	363名
PE投資事業	1,310名
暗号資産事業	282名
次世代事業	528名

※1 事業セグメント別の収益および従業員数構成比率は、各事業セグメントの収益および従業員数合計に対する構成比率を記載しています。

※2 2025年4月より投資事業はPE投資事業へと名称を変更しています。

※3 全社共通人員など286名を含めています。

金融サービス事業

収益

12,022億円

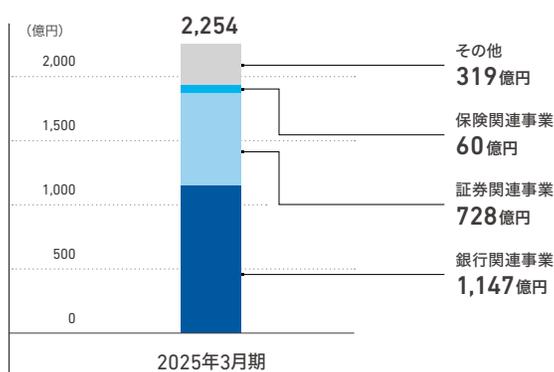
前期比 +9.9%

税引前利益

2,254億円

前期比 +30.3%

税引前利益の内訳



※億円未満四捨五入

主要企業

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
 SBI新生アセットファイナンス
 住信SBIネット銀行
 SBI貯蓄銀行
 SBI Bank
 SBI LY HOUR BANK
 TPBank
 SBIアルヒ
 SBI地銀ホールディングス

SBI Royal Securities
 SBI Thai Online Securities
 BNI SEKURITAS

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リストア少額短期保険
 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ベット少額短期保険
 Ly Hour SBI Insurance

証券関連事業

SBI証券
 SBIリクイティティ・マーケット
 SBI FXトレード
 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
 ジャパンネクスト証券
 大阪デジタルエクスチェンジ
 FPT Securities

その他金融サービス関連事業

SBIリーシングサービス
 SBIネオファイナンシャルサービスーズ
 SBI FinTech Solutions
 SBIレミット
 SBIビジネス・ソリューションズ
 SBI Ripple Asia
 THEグローバル社

2025年3月期の事業概況

銀行関連事業

- SBI新生銀行は、法人営業やストラクチャードファイナンス、住宅ローン、ノンバンク、海外事業での営業性資産の残高増加による収益に加え、インオーガニックを含む戦略の成果等が寄与し、日本会計基準において前期比で増収増益を達成
- 住信SBIネット銀行は、住宅ローン事業で貸出が順調に拡大したほか、運用利回り上昇により資金運用収益が増加したこと等を背景に、当社におけるIFRS取り込みベースの持分法による投資利益は前期比44.3%増
- 韓国のSBI貯蓄銀行は、基礎的収支が堅調に推移し、融資債権劣化はほぼ収束するなど業績は改善傾向にあり、自己資本比率も17.81%と過去最高を記録

証券関連事業

- SBI証券は「ゼロ革命」による約380億円の逸失収益を、収益源の多様化により挽回し、前期比で増収増益を達成
- 金融収益、トレーディング収益がそれぞれ過去最高を達成したほか、2023年12月1日より開始した「ゼロ革命」第三弾における米ドル/円のリアルタイム為替手数料の無料化を追い風に外国株式の売買が増加し、外国株式による手数料収益は過去最高を記録
- 「ゼロ革命」による顧客基盤の増加と新NISAの普及を追い風に投資信託残高が大幅に増加し、投資信託の信託報酬額は過去最高を達成

保険関連事業

- SBIインシュアランスグループは、前期に引き続きグループ全体の保有契約件数の堅調な増加により、経常収益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益がいずれも過去最高を更新
- 2025年3月期の業績動向を踏まえ、1株当たり配当金を前期比5円増配し、23円の期末配当を実施

資産運用事業

収益

338億円

前期比 +14.8%

税引前利益

54億円

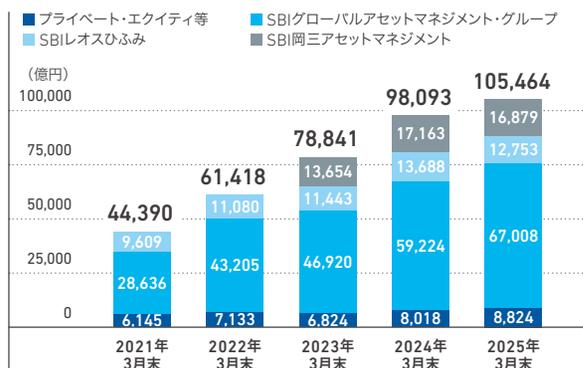
前期比 +12.5%

主要企業

SBIグローバルアセットマネジメント
SBIアセットマネジメント
ウエルスアドバイザー
Carret Asset Management
SBIレオスひふみ

SBI岡三アセットマネジメント
SBIオルタナティブ・アセットマネジメント
SBI-Manアセットマネジメント

運用資産残高の推移



2025年3月期の事業概況

- 新NISA開始による各社の運用資産残高が大幅に増加したこと等も寄与し、同事業セグメントの収益は過去最高を更新
- SBIグループの運用資産残高は、2027年度中に20兆円達成を目指す中、2025年3月末時点で10.5兆円
- SBIグローバルアセットマネジメントにおいては、売上高は6期連続、経常利益は14期連続で過去最高を更新

PE投資事業

収益

1,127億円

前期比 +341.5%

税引前利益

672億円

前期は△177億円

主要企業

SBIキャピタルマネジメント
SBIインベストメント
SBI新生企業投資
SBI地域事業承継投資
SBIデジタルストラテジック
インベストメント

SBI Hong Kong Holdings
SBI VENTURES ASSET
SBI Ven Capital
SBI Investment KOREA
思佰益(中国)投資有限公司

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)	
	2024年3月期	2025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	△14,346	72,756
上場銘柄	7,929	7,634
未上場銘柄	△22,275	65,122

2025年3月期の事業概況

- AIやブロックチェーン、暗号資産関連の複数の未上場銘柄の評価額が上昇した結果、前期の税引前損失から672億円の黒字へと大きく改善

※2025年4月より投資事業はPE投資事業へと名称を変更しています。

暗号資産事業

収益

808億円

前期比 +41.4%

税引前利益

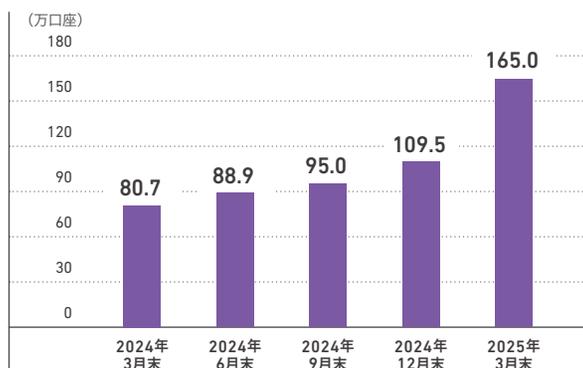
212億円

前期比 +151.8%

主要企業

SBI VCTトレード
ビットポイントジャパン
B2C2
HashHub

SBIグループの暗号資産取引所における顧客数の推移※



※SBI VCTトレードとビットポイントジャパンの口座数の合算

2025年3月期の事業概況

- 世界の暗号資産市場が活性化したことを背景に、B2C2が大きく伸長したことに加え、暗号資産取引所での顧客基盤の拡大や新施策が奏功し、同事業セグメントにおける収益、税引前利益は過去最高を更新
- 暗号資産取引所事業では、収益基盤の安定化に向け、ステーキングなどのストックビジネスやレバレッジ取引を強化
- 2025年3月、暗号資産取引サービスを提供する(株)DMM Bitcoinから全ての口座・預り資産の移管を受け、SBI VCTトレードの口座数は約127万、預り残高は約4,000億円に増加

次世代事業

収益

307億円

前期比 +15.1%

税引前利益

△99億円

前期は△50億円

主要企業

SBIファーマ
SBIアラプロモ
SBIバイオテック
メディカル・データ・ビジョン
SBIデジタルアセットホールディングス
SBIセキュリティ・ソリューションズ
SBI DIGITAL MARKETS
ASIA DIGITAL EXCHANGE HOLDINGS

SBI R3 Japan
SBINFT
SBIウェルネスバンク
SBIスマートエナジー
SBIトレーサビリティ
まちのわホールディングス
マイナビ

SBIアラプロモが「機能性表示食品制度」に基づき届出を行い消費者庁に受理された機能性表示商品 () : 発売開始時期

- アラプラス 糖ダウン (2015年12月)
- SBI(エスピーアイ) イチヨウ葉 (2017年12月)
- アラプラス 糖ダウン リッチ (2018年11月)
- アラプラス 深い眠り (2019年3月)
- アラプラス からだアクティブ (2019年10月)
- 発芽玄米の底力 (2021年4月)
- アラプラス メンタルケア (2021年7月)
- アラプラス 糖ダウン アラシア (2021年12月)
- アラプラス ゴールド 疲労感軽減 (2022年5月)
- アラプラス 糖ダウンリンク (2022年9月)
- アラプラス 糖脂ダウン (2023年7月)
- アラプラス 糖ダウン ソフトキャンディー (2024年3月)
- アラプラス こころケア ソフトキャンディー (2024年3月)

※2025年6月末時点

2025年3月期の事業概況

- 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、5-ALA関連事業において前期に計上した健康食品事業用の原料在庫の評価替えに伴う特別損失がなくなり、黒字を確保
- まちのわホールディングスは黒字化したものの、Web3・デジタルアセット等の先端技術領域全体としては未だ先行投資の段階