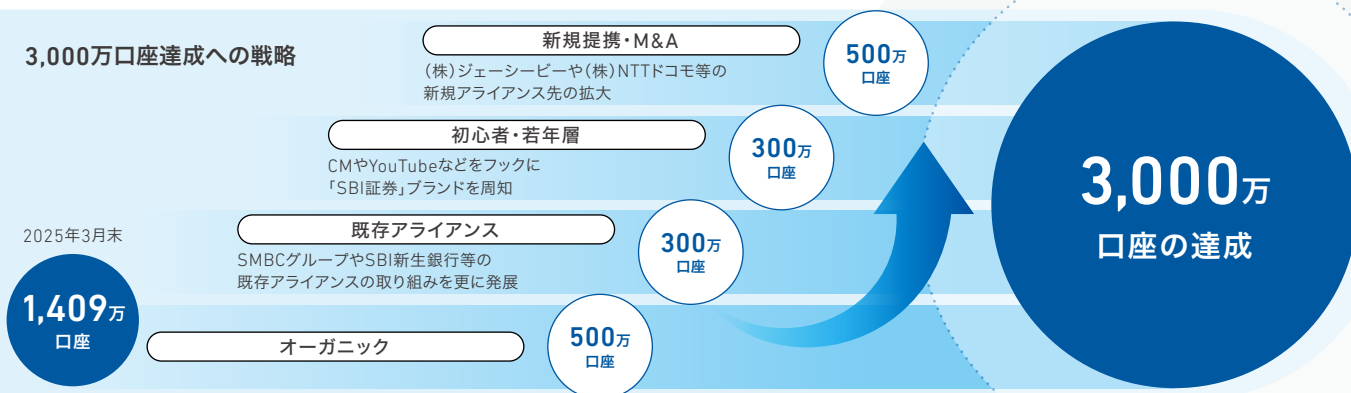




グループ証券口座数 3,000万の達成へ

3,000万口座達成への戦略

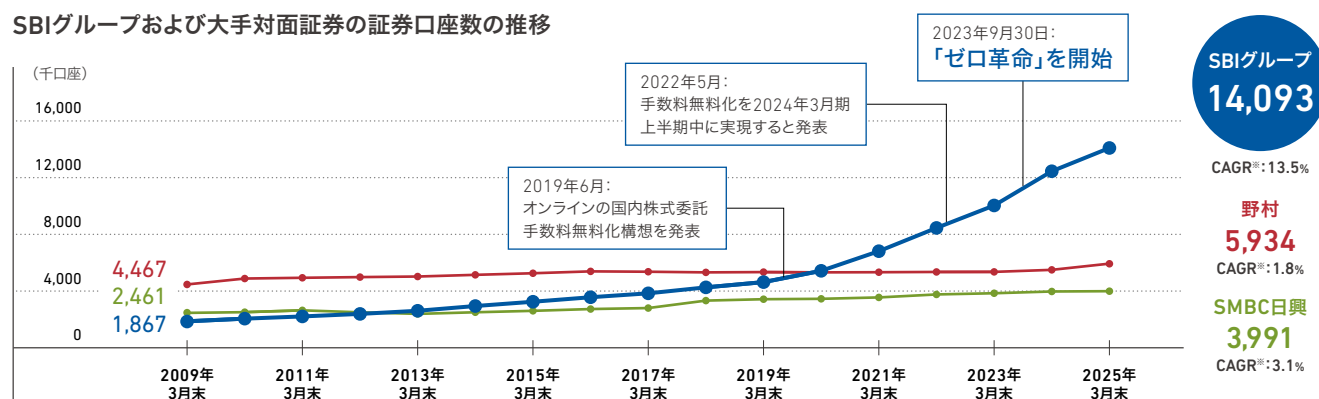


証券口座数の飛躍的増加がグループ全体の顧客基盤拡大に寄与

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

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	銀行系
・三井住友カード(株) ・(株)高島屋 ・東急カード(株) ・(株)UCS	・(株)オリエントコーポレーション ・JFRカード(株) ・(株)ジェーシービー ・アプラス
ポイント系	保険系
・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)	・(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) ・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になります。

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

次世代金融

第4の
メガバンク
の中核

持続的な
成長の
実現

公的資金
完済の
早期実現

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

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 お二人の話を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主に進んでいますが、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され、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併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

