



近未来を洞察し、 継続的成長の実現に向けて 「自己変革・自己進化」を 徹底推進

SBIグループは、1999年の創業以来、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独自の組織形態である「企業生態系」を構築し、飛躍的成長を実現してきました。2026年3月期は過去最高の業績を記録し、2025年5月に公表した中期ビジョンの連結税引前利益およびROEの目標を初年度にして達成しています。

一方で、創業30周年を迎える2029年3月期を見据え、当社グループが断行すべき「三大戦略目標」を定めました。これは、インターネットやブロックチェーン、AIといった革新的技術を取り込み、社会の構造的変化を的確に捉えて成長を続けてきた当社グループが、今後進むべき方向性を示すものであり、永続的な企業グループとして社会に貢献し続けるために、創業者として今まさに断行すべき施策であると確信しています。

中期ビジョン初年度で一部目標を達成

SBIグループは、2025年5月に、創業30周年を迎える2029年3月期に向けた中期ビジョンを公表しました。そのKey Indicatorsとして、グループ顧客基盤1億件、連結税引前利益5,000億円、連結税引前利益に占める海外事業の割合30%、自己資本利益率(ROE)15%を掲げています。

その初年度である2026年3月期の業績は、収益が1兆8,966億円(前期比31.4%増)、税引前利益は5,167億円(同83.0%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は4,276億円(同163.7%増)といずれも過去最高を更新し、

ROE28.0%(同15.2ポイント増)と併せて、中期ビジョンで掲げた連結税引前利益5,000億円・ROE15%の目標を初年度にして達成しました。これは、SBI新生銀行やSBI証券、SBIインシュアランスグループといった金融サービス事業の中核企業の業績が順調に拡大したことに加え、従前から推進してきた機動的な事業ポートフォリオの入れ替えが寄与した結果と捉えており、当社グループの基礎的な収益力が高まっていると評価しています。

中核事業における成長戦略を推進

グループの柱となったSBI新生銀行

金融サービス事業においては、銀行事業が極めて順調な成長を遂げており、証券事業とともにSBIグループの大きな収益の柱となっています。同事業の中核を担うSBI新生銀行は、2026年3月期において業務粗利益、実質業務純益、税引前利益、親会社株主に帰属する当期純利益の各指標(JGAAP)において、同行発足以降過去最高を記録しました。また、リテール口座数は387万口座(2025年3月末)から433万口座(2026年3月末)、総預金残高は14.6兆円(2025年3月末)から17.3兆円(2026年3月末)へとそれぞれ大きく伸長していますが、これは、SBI新生銀行の預金残高がSBI証券の買付余力に自動反映されるスイープ口座サービス「SBIハイパー預金」が2025年9月より開始となるなど、着実にグループシナジーの具現化が寄与したものと捉えています。

同行は、重要な経営課題であった公的資金の完済を、当社グループ入りしてから僅か3年半となる2025年7月に実現し、同年12月には東京証券取引所プライム市場への再上場を果たしました。これに伴う経営の自由度向上や資金調達力の強化に加え、国内金利の正常化という事業環境の変化が成長の追い風となっています。同行は、2027年度を最終年度とする現中期経営計画において、「法人営業／ストラクチャードファイナンス」「証券投資」「住宅ローン」といった金利正常化の恩恵を受け得る事業領域を成長ドライバーに位置付けており、日本銀行も利上げ路線を堅持する方向の中、今後も銀行事業の更なる成長が期待できると考えています。

また、当社グループが推進する「第4のメガバンク構想」の

一環として、SBI新生銀行は金融機関向けのクラウドベースの勘定系システム「次世代バンキングシステム」の採用を決定し、2029年度下期から2030年度上期の稼働開始を目指すことになりました。2026年3月末時点で同行を含む6行の地域金融機関が導入済みもしくは採用を決定しており、SBI新生銀行での稼働開始後は、他の導入行に対し、同行の知見・ノウハウを活かした商品開発等の連携を、迅速かつ低コストで実施することが可能になると考えています。

SBIグループの証券口座数は国内初となる1,600万口座を突破

日本の株式市場は、「貯蓄から投資へ」の潮流にも支えられて好調に推移しており、2026年4月の東京証券取引所における日本株式の月間売買代金は2025年4月の2倍近くまで増加しました。2023年9月から「ゼロ革命」(オンライン取引における国内株式の売買委託手数料の無料化)を推し進めているSBI証券の2026年3月期連結業績(JGAAP)は、営業収益、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のいずれも過去最高となりました。また、当社グループの証券口座数は2026年3月末には1,583万口座となり、更に2026年5月1日には国内初となる1,600万口座を突破しました。信用取引建玉残高も2026年3月末には2.52兆円(前期比16.7%増)、更に5月末には3兆円を突破、個人株式委託売買代金シェアは2026年3月期に60.3%(同4.1ポイント増)を記録するなど、圧倒的な事業基盤を構築しています。

堅調な成長を続ける証券事業ですが、事業基盤の更なる拡大に向けて、オープンアライアンスの深化と海外ビジネスの展開を徹底推進しています。アライアンスの深化については、SMBCグループとの「デジタル×対面の融合」を軸とした連携が着実に進展しており、2023年3月に開始したSMBCグループの総合金融サービス「Olive」を通じたSBI証券の口座開設や、積立投資の設定などで成果が現れています。特に後者については、「三井住友カードつみたて投資」の月間積立金額は2026年3月末に1,000億円を突破し、SBI証券の投資信託残高の持続的拡大に大きく寄与しています。この積立投資については若年層の利用者が多いのも特徴で、10代から30代が約半数を占めており、月間積立金額はNISAのつみたて投資枠の満額となる10万円が35%と最多となっています。

また2026年5月には、当社グループの証券機能とSMBCグループのコンサルティング力を生かした新たなサービス「Oliveコンサルティング」を開始しました。この新サービスはデジタルと対面の融合を軸としたもので、お客さま自身がスマホで資産状況を把握して課題を整理し、SBI証券が扱う商品の取引が直接行える「デジタル資産運用サービス」と、Oliveに紐づく資産状況やカードランクに応じて、チャットや電話、オンラインなどの各種相談チャネルや、対応アドバイザーなどを自由に選択できる「フレキシブルコンサルティング」を特長としています。当社グループにとっては、Oliveユーザーへのリーチ拡大が、新たな顧客層の獲得に繋がると期待しています。

また、2025年5月に当社と資本業務提携を発表したNTT(株)とは、金融分野のみならず、金融を超えた領域でアライアンスを加速させています。金融領域における圧倒的なリテール顧客基盤と高品質な金融データ、ブロックチェーンやデジタルアセットに関する知見を有する当社グループと、強固な情報通信インフラや高度なAI・セキュリティ技術を有し、次世代の情報通信基盤であるIOWN構想を進めるNTTグループのそれぞれの強みを掛け合わせて、新たな金融システムの展開を目指しています。

運用資産残高は13兆円を突破

金融サービス事業とともに、比較的安定した利益を生み出す事業部門と位置付けている資産運用事業についても、着実に事業基盤を拡大しています。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は2026年3月末には12.1兆円となりました。2026年4月には13兆円を突破するなど、着実

に積み上げが進展しており、2026年度中に20兆円、2029年度までに50兆円という目標達成に向け、オーガニックな成長に加え、国内外のM&Aにも積極的に取り組んでいます。また、効率的な業務運営に向けてグループ体制の再編を進めており、2025年9月にはSBI岡三アセットマネジメントをSBIグローバルアセットマネジメントの連結子会社とし、同年12月には、SBIグローバルアセットマネジメントを存続会社としてSBIレオスひふみを吸収合併しました。

更に、世界有数の運用会社とのアライアンス等を通じ、投資家ニーズを汲み取った多様な資産運用商品の提供にも取り組んでいます。既に、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社や、同じくオルタナティブ領域に強みを持つ英国マン・グループ社、デジタル領域等に強みを持つ米国フランクリン・テンプレトン、世界有数のアクティブ運用会社である米国アライアンス・バーンスタイン社等と提携し、日本の投資家向けに商品の提供を進めています。2026年4月には、世界最大級のインデックス運用会社である米国ステート・ストリート・インベストメント・マネジメント社とも合併会社設立に関する基本合意書を締結し、インデックスからアクティブ、オルタナティブまで、お客さまのニーズに合わせてあらゆる運用商品を提供可能な体制を構築しました。

今後も、こうした様々な施策を通じて、革新的な運用商品を提供し、投資家の皆さまの最適な資産形成に貢献していきます。

事業ポートフォリオの見直しを積極的に推進

SBIグループは世界でもユニークな「企業生態系」を構築し、その構成企業間で相乗効果と相互進化を生み出すことで、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。多様な事業とグループ会社を擁して、各事業の強みを最大限に活かし、グループシナジーを最大化できるよう、経済の動向や各事業体の成長性等に鑑みながら、ポートフォリオの見直しを積極的に行っています。

その一環として、2026年3月期において、韓国のSBI貯蓄銀行株式の一部売却および教保生命保険株式の一部取得を決定・実施しました。SBI貯蓄銀行は、2013年に当社が買収し、連結子会社化して以降、急速な成長を実現してきましたが、貯蓄銀行という業態の制約や韓国金融当局による規制等により、今後は従来のような成長は難しいのではないかと考えていました。一方で、教保生命保険は韓国第3位の生

命保険グループであり、今後の成長余地に加え、当社グループの保険事業や資産運用事業、PE投資事業等とのシナジー創出も期待できることから、当社の保有するSBI貯蓄銀行株式の一部を教保生命保険に譲渡する一方、教保生命保険株式の一部を取得し、同社を持分法適用関連会社としました（2026年4月にSBI貯蓄銀行株式の譲渡を完了）。

この他にも、2026年3月期においては、2025年10月に住信SBIネット銀行が実施する自己株式取得に応じて、当社が保有する住信SBIネット銀行の全株式を譲渡したほか、当社が保有するメディカル・データ・ビジョンおよびTHEグローバル社の株式についても全株式を譲渡することを決定するなど、着実に事業ポートフォリオの見直しを進めています。

次なる飛躍に向けた「三大戦略目標」を策定

このように、SBIグループは既存事業において確かな成長を続けています。一方で、創業30周年を迎える2029年3月期を見据え、現在の経営環境を直視し、組織の近未来を洞察した結果、当社グループの持続的成長のためには、新たな技術革新を取り込んだ自己変革・自己進化が必要であると考えに至りました。

その背景には、当社グループが2000年代初頭におけるインターネット革命と金融ビッグバンという二大潮流を的確に捉えることで、飛躍的成長を実現してきた歴史があります。こうした経験から、時代の潮流を捉え、顧客便益を高める革新的技術の導入を徹底して推進することこそが、企業の成

長力を生み出すと考えています。

昨今、AIやブロックチェーン等に代表されるように、先端技術はかつてないスピードで進化を続けています。また、米国で2025年7月にステーブルコインのルールを定めたジーニアス法が成立したことに続き、管轄機関の明確化や暗号資産市場の包括的な規制の枠組みを定めるクラリティー法案が上院本会議の採決に進むなど、新技術に対する規制環境の整備も着実に進展しています。

こうした新たな技術革新と制度整備の進展を次なる飛躍の機会と捉え、当社グループは2026年5月に、2029年3月期の創業30周年に向けた「三大戦略目標」を公表しました。

戦略目標とは
現在の経営環境を直視し、
組織の近未来を洞察して
定める目標

戦略目標

1

迅速なトップダウンでの意思決定の下、
SBIグループの完全なAIドリブン化を断行

戦略目標

2

オンチェーン化に向けた組織変革を断行し、
世界に先駆けて次世代の金融サービスを提供

戦略目標

3

既に融合しつつある既存の金融生態系とデジタルスペース生態系に
ネオメディア生態系を新たに構築・融合し、
国内外でグループ顧客基盤の飛躍的拡大を企図

戦略目標 1

迅速なトップダウンでの意思決定の下、
SBIグループの完全なAIドリブン化を断行

先見性に長けた欧米の大手金融機関においては、既に組織全体をAIドリブンへと転換する動きが加速しています。SBIグループにおいても、インターネットを基盤とした金融サー

ビスを展開する中で、顧客の便益性の向上に加え、サイバーセキュリティの高度化という観点からも、組織のAIドリブン化は必要不可欠であると考えています。

その実現に向けて、当社は生成AIや画像解析などに豊富な知見を有するRidge-i社を持分法適用関連会社化し、同社代表の柳原尚史氏を取り組みの中核に据えて協業を進めています。柳原氏の知見を参考にしながら、「あらゆる人に最

適な金融体験を自律的に提供できるAIエージェントを開発」することを戦略的指針として決定し、当社グループが保有する膨大な金融領域の知見・データを反映したAIエージェントの構築を進めています。これにより、「攻めの収益化」と「守りの業務効率化」を同時に実現することを目指します。

また、2026年6月には、日本の金融グループとして初めて米国Anthropic社と共同でAIトランスフォーメーションを全面推進することに合意しました。本合意を通じて、同社の有する最先端のAI技術、ノウハウを活用しながら、AI人材の育成やセキュリティ強化、商品・サービスの利便性向上を進めていきます。

特集 > P.16

戦略目標 2

オンチェーン化に向けた組織変革を断行し、世界に先駆けて次世代の金融サービスを提供

本戦略目標を策定した背景には、あらゆるアセットがトークン化され、取引から決済、更には各種契約の履行までがブロックチェーン上で完結する「トークンエコノミー」時代の本格的な到来が間近に迫っているとの認識があります。これまでの金融システムでは、取引情報の管理などの多くが中央集権的なシステム上で行われていました。しかし近年は、取引記録をブロックチェーン上で管理する仕組みが急速に普及しています。更に今後は、単に取引を記録するだけでなく、契約の執行や各種業務プロセスまでをブロックチェーン上で自律的に実行するオンチェーン型の金融へと進化していくことは間違いありません。

SBIグループはこうした変化を金融業界における転換点と捉え、グループ全体のオンチェーン化戦略を早急に推進しています。その実現に向け、グローバルフィンテック企業のStartale Groupを持分法適用関連会社化するとともに、開発会社とマーケティング会社の2つの合併会社を立ち上げました。同社との連携を通じて、オンチェーン領域のあらゆる機能をグループ内に垂直統合することで、競争優位性を発揮することを目指しています。

また、進化の著しいデジタルアセット領域において、世界的なリーディングカンパニーの地位を逸早く確立するためには、新たなサービスを迅速に開発・提供できる機動的なグローバル体制の構築が不可欠です。当社グループは、各国間の規制環境の差異を考慮し、次世代の金融サービスを早期に展開するため、シンガポールを戦略拠点とする「第2の

SBI構想」を立ち上げました。また、Startale Groupと連携してグローバル市場向けの円建てステーブルコインJPYSCを発行するほか、米国Ripple社やCircle社といったドル建てステーブルコイン発行企業とも提携しており、シンガポールと併せたグローバルなステーブルコイン決済体制の構築を推進しています。

特集 > P.18

戦略目標 3

既に融合しつつある既存の金融生態系とデジタルスペース生態系に ネオメディア生態系を新たに構築・融合し、 国内外でグループ顧客基盤の 飛躍的拡大を企図

近年、米国の大手金融機関では、金融とメディアをシームレスに結び付けることで顧客接点を拡大し、新たな価値創造に繋げる動きが加速しています。SBIグループも、金融・IT・メディアの親和性の高さと創出されるシナジーの大きさに早くから着目し、「ネオメディア生態系」の構築を進めてきました。この生態系には2026年6月1日時点で24社が参画し、その中核を担うSBIネオメディアホールディングスには業界有識者を役員として迎えるなど、生態系の成長を加速させる体制を整えています。

ネオメディア生態系が目指すのは、金融・データ・AI・Web3を融合した新たな「感情経済圏」の創出です。感情経済圏では、共感・信頼・熱狂といった感情を起点に顧客との関係性を深め、その価値を可視化・増大させていきます。顧客との接触頻度やエンゲージメントを高めることで、ブランド価値の向上や顧客生涯価値の最大化を図り、特に将来の顧客層となるZ世代を中心に、生涯にわたる顧客関係の構築を目指します。

特集 > P.20

更に、この三大戦略目標を踏まえた次なる打ち手として、「APAC(アジア太平洋地域)デジタル経済圏構想」を推進していきます。APACは、大規模かつ比較的若い人口構造を有し、今後も高い経済成長が期待される地域です。当社グループは、APACにおいて金融関連ライセンスを有するグループ会社および出資先を多数擁しています。今後は同地域をデジタル関連事業拡大に向けた戦略的マーケットと位置付け、更なる成長に向けた布石を打ってまいります。

既に融合しつつある既存の金融生態系と デジタルスペース生態系にネオメディア生態系を融合

ネオメディア生態系を通じた顧客数の増大は、既存の全てのビジネスが恩恵を受けるものであり、
顧客基盤の飛躍的拡大をもたらす



戦略こそ全て

三大戦略目標が目指すものは、企業価値の向上に他なりません。私はかねてから「戦略こそ全て」と申し上げてきましたが、これは、確固たる経営思想とそれに基づく長期的な戦略こそが企業の将来価値を決めると考えているからです。戦略とは、一言で表せば「競争に勝つための仕組み」です。一般的に将来の企業価値を考える上では、「顕在価値」と「潜在価値」の二点が議論されやすいですが、私はそれに加えて「戦略価値」を含めるべきだと考えています。戦略価値とは、将来の成長機会を創出する戦略や事業構想そのものが持つ価値を指すもので、この戦略なくして企業の成長はありません。このたび策定した三大戦略目標も、中長期にわたる持続的な成長と企業価値向上に寄与するものと確信しています。

一方、顕在価値の向上や潜在価値の顕在化ということも、企業価値を向上させる上では重要です。SBIグループでは、企業の顕在価値は「顧客価値」「株主価値」「人材価値」の総和であると捉えており、この三つの価値を相互に高め合う好循環こそが企業価値向上の源泉であると考えています。「顧客中心主義」を全事業で徹底し、顧客価値の高い商品・サービスを提供することで収益力が向上し、株主価値の向上に繋がります。また、株主価値の向上は人材への投資余力を高め、人材価値の向上に繋がります。更に、高いスキルと倫理観を持つ人材が新たな顧客価値を創出するという好循環が生まれることで、企業価値の増大がもたらされると考えています。

当社グループにおける顧客価値は、より安い手数料やより好金利でのサービス提供、魅力ある投資機会の提供、安全性と信頼性の高い金融サービスの提供など、多様なかたちで具現化されています。2023年9月に開始したSBI証券の「ゼロ革命」は、まさにこの最たるものです。こうした当社グループの取り組みを評価いただき、グループ国内外の顧客基盤は2026年3月末時点で8,200万件を超えるなど、創業以来飛躍的な増加を続けています。

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、ROEを位置付けています。2026年3月期における当社のROEは28.0%となり、先述の通り、中期ビジョンで掲げた15%の目標を初年度で達成しました。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。

CEOメッセージ……………▶ P.24

また人材価値に関しては、未来の成長に直結する重要な企業価値として、従来から当社グループの経営思想や経営戦略に沿った人材の採用と育成に力を注いできました。2024年11月には、幅広い人材ビジネスを手がけるマイナビを持分法適用関連会社化しており、各種人材戦略の大きな力になっています。また、新たに策定した三大戦略目標の推進には、従来と異なるスキルを備えた人材の確保や、従業員の能力開発も必要になります。事業戦略に連動した人材ポートフォリオの高度化を図るため、グループ内の全従業員のスキルや経験を一元的に把握し、データに基づく最適配置や能力開発に生かす取り組みも始めました。事業領域、展開地域が拡大する中、成長分野を支える専門人材や、グループ全体のシナジーを最大化できるマネジメント人材、そして海外事業の経営幹部を含めたグローバル人材の確保・育成にも力を注いでいます。

人材戦略……………▶ P.35

CEO's Point of View

グループ内外の英知を結集し、 創業者として三大戦略目標の完遂を牽引

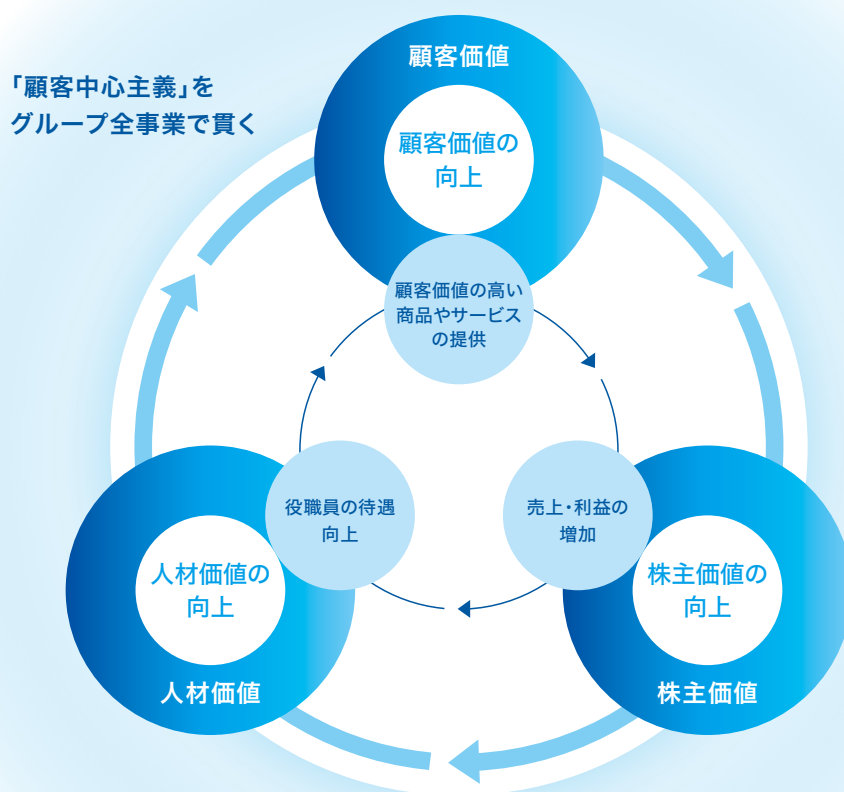
このたびの三大戦略目標を具現化させるためには、グループ全体で組織構造等を大きく改革していく必要があります。だからこそ、創業者である私が意思決定を行う必要があると考えています。デジタル技術の進化は非常に速く、今後もその先端を走り続けるために、三大戦略目標の遂行をリードしていく考えです。

一方で、SBIグループには各事業を牽引する優秀な経営陣が揃っており、次世代を担う人材の育成も着実に進んでいま

す。また経営の強化という点でも、Ridge-i社の柳原氏や、Startale Groupの渡辺氏、(株)日本経済新聞社出身でメディア事業に知見のある平田氏を社外取締役招聘するなど、グループ内外の知見を結集した経営体制を整えています。

社会が大きく変化する中、当社グループは「顧客中心主義」の徹底と革新的技術の活用を通じて、新たな成長機会を創出し続けます。次なる飛躍に向けた当社グループの挑戦に、ぜひご期待ください。

SBIグループの企業価値向上のメカニズム



企業価値とは、顧客価値・株主価値・人材価値の総和

顧客価値

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、銀行・証券・保険事業などの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・サービスを提供してきました。現在では、革新的な技術であるAIやブロックチェーン等の先進技術を活用した商品・サービスの拡充や、新たな金融サービスの開発に注力することで、顧客価値の向上に努めています。

株主価値

SBIグループでは、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考えており、株主価値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)を位置付けています。他方、ゴーイング・コンサーンとしての企業の健全な成長という観点からは、ROEだけを重視した経営では短期的な成長にしかなり得ません。従ってSBIグループで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、株主還元に充てるのみならず、今後の更なる成長に向けた投資にも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ます。

人材価値

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、従業員の採用活動を継続的にを行い、国内外で多くの優秀な人材を確保してきました。SBIグループが全面支援するSBI大学院大学での研修や、グループ会社などでの若手人材の役員抜擢、女性の管理職への登用などを積極的に行い、年齢や人種、国籍、性別などに関係なく実力に応じた評価を実施することで人材育成にも努め、人材価値の向上に注力してきました。また、従業員の健康保持・増進などへの配慮や自らが希望するキャリア形成のサポートを行うことなどにより、従業員が働きやすい職場環境を整備し、従業員エンゲージメントを高めています。

迅速なトップダウンでの意思決定の下、 SBIグループの完全なAIドリブン化を断行

急速な進化を遂げるAIは、社会を根本から変革する可能性を秘めています。未来を見据え、グループ全体をAIネイティブな自律型組織へと速やかに順応させ、次世代金融の創造と持続的な成長を実現します。

AI活用を通じて、新たな商品・サービスの創出と業務変革を一体的に推進

既に欧米の有力金融機関はAIドリブンな組織への移行に向けた変革を進めており、ビジネスを展開する上でAIの存在を前提とする時代が到来しています。SBIグループは、AIによる事業環境の変革を、顧客に新たな価値を提供する「攻めのAI活用」と、業務プロセスを抜本的に高度化・効率化する「守りのAI活用」を一体的に進める好機と捉えています。戦略的パートナーであり、2025年9月に当社の持分法適用関連会社となったRidge-i社との協業を通じ、グループ全体を完全にAIドリブンな組織へ再構築します。

「攻めのAI活用」における中核施策として、当社グループが保有する膨大な金融領域の知見とデータを反映した「SBIグローバル金融AIコンシェルジュ」の構築を目指します。同コンシェルジュは、顧客の金融リテラシー、関心、資産状況、ライフイベント等に応じて、資産運用、家計管理、相続等の幅広い金融ニーズを横断的に把握し、当社グループ各社のサービスの中から最適な選択肢を提示することを想定しています。また、AIとオンチェーン決済を繋げることによる高頻度・小口・リアルタイム取引の実現も視野にあります。国内に留まらず、言語等の壁を越えて機能するグローバルな金融インフラとして、世界中のあらゆる人に最適な金融体験を提供することを目指します。

一方、「守りのAI活用」においては、グループ内業務の徹底的なAI活用に加え、AIを前提とした業務再構築による自動化・高度化を推進します。グループCEO直下に強力なAX戦略推進機能を置き、グループ全体の金融知見、データ、計算資源を一元的に活用できる体制を整備することで、業務プロセスそのものをAIネイティブなものへと変革していきます。

また、AIの急速な進化に即応したサイバーセキュリティ対策についても、グループ横断的に取り組みを推進します。戦略本部主導で最新のAIセキュリティの検証体制を設け、その知見を速やかにグループ全体に展開しています。AIによる攻撃に対しては、専門チームによる継続監視・分析に加え、金融業に準拠したガバナンス統制等を一体的に組み合わせ、先手を打つ形で対応を進めています。更に、グループ各社に対してAIを活用した脆弱性診断ツールの導入を徹底推進することで、商品・サービスのローンチ前にAIリスクを排除する取り組みを進めています。

当社グループは、これらの取り組みを単独で完結させるのではなく、AX戦略やWeb3等の領域で専門性を持つトッププレイヤーとの共創を通じて推進します。次世代のAIネイティブな自律型組織へと変革し、認知から信頼までの3層を一気通貫で提供することで、社会に新たな価値を創造し続けます。

認知から信頼までの3層を一気通貫で提供

認知・動機	金融×メディアによる顧客基盤		情報をスーパーアプリに集約し、AIが利用可能なデータとして昇華	
	SBI証券	SBIネオメディアホールディングス	SBIネオ金融プラットフォーム	
	SBI新生銀行	SBIグローバルアセットマネジメント	SBI金融エージェント(スーパーアプリ)	
判断	SBIグローバル金融AIコンシェルジュ		パーソナライズにより、個々人に最適化された金融サービスを提供	
	保険提案 AIエージェント	家計分析 AIエージェント	資産運用 AIエージェント	
	広告最適化 AIエージェント	UI生成 AIエージェント	ファクトチェック AIエージェント	
行動・信頼	AI×ブロックチェーンによる決済プラットフォーム		AIエージェントに対応した金融インフラがスピードとコストの両面で従来のインフラを刷新	
	SBI VCTレード	大阪デジタルエクスチェンジ(ODX)	Coinhako	ステーブルコイン
				Strium Network(レイヤー1ブロックチェーン)

SBIグループ単独で完結するものではなく、
AX戦略やWeb3等の領域で専門性を持つトッププレイヤーとの共創によって実現を目指す



早期にSBIグループを AIネイティブな金融機関へと変革

柳原 尚史

SBIホールディングス 社外取締役
Ridge-i 代表取締役社長

AI活用のリスクは、変革を恐れて使わないこと

私は現在、SBIグループの三大戦略目標の一つである「グループ全体の完全なAIドリブン化」の推進に携わっています。金融業界が直面する最大のリスクは、「AIを使わないこと」です。金融業はリスク管理やコンプライアンスが極めて重要な業界です。AIの出力は確率的であり、時に誤った情報が出ることもあります。また、AIの進化に伴うサイバーセキュリティリスクも増大しています。

しかし、AIはあらゆる産業で極めて大きな構造変革を引き起こしつつあり、活用しなければ近い将来、ほとんどの企業が今のポジションすら維持できない状況になると考えられます。AIネイティブな新興企業が大企業をディスラプトし始めており、時間的余裕はあまりありません。

AIを活用する前提で業務構造を迅速に変革しつつ、金融機関として求められるリスク管理と両立させることが重要な経営課題です。

最適な金融体験を自律的に届ける

こうした状況の中、SBIグループは経営層が主導してAIを活用した組織変革を推進している点に大きな特長があると感じています。SBIホールディングスとRidge-i社は2025年9月に資本業務提携を行い、私自身も2026年より本格的にSBIホールディングスのAXプロジェクトに参画し始めました。既に体制は整い、これほどの短期間で取り組みが具体化したことに、SBIグループの高い実行力を実感しています。

そうした中、私はAIネイティブでの業務フローの変革を推し進めるとともに、SBIグループのAI革命への戦略的指針を「あらゆる人に最適な金融体験を自律的に提供できるAIエージェントを開発」と決めました。金融業界では、分析力や知識の差が投資成果の差に繋がります。しかし、そうした情報処理はAIが本質的に強みを有する領域です。AIによってこうした格差を埋め、誰もが最適な金融行動を体感できるAIエージェント「SBIグローバル金融AIコンシェルジュ」の開発を目指します。

また、AI活用の推進は、「SBIグループのオンチェーン化」という戦略目標とも密接に結び付いています。AIエージェントが顧客の代わりに自律的に取引を担う時代では、高頻度かつ小口の取引が増加することが予想され、高速かつ低コストでそれらを処理できるブロックチェーン基盤の新たな金融シ

ステムが求められます。更に、あらゆる資産がトークン化され、決済がオンチェーン上でリアルタイムに行われるようになれば、顧客にとって株式や不動産といった資産区分の意味合いが薄れていくため、銀行・証券・保険と業態ごとに会社が分かれた組織では、変化に対応できないことが想定されます。そこでSBIグループでは、AIによる資産運用や商品組成等を担う「サービスの層」と、決済やトークン基盤を担う「インフラの層」として有機的に再統合することにより、「AI×Web3」による自律経済圏を構築することを目指しています。ここに顧客接点となるネオメディア事業を統合することで、更に顧客の金融体験が変わるものと考えます。

SBIグループは「顧客中心主義」のもと、証券事業で「ゼロ革命」（オンライン取引における国内株式の売買委託手数料の無料化）を実現しました。次の目標として、AIエージェント開発を通じた顧客の「悩みゼロ」実現に向けた取り組みを進めています。

世界に通じるAIネイティブな金融グループへ

私が何より大切にしているのは「言うだけで終わらせない」ことです。Ridge-i社では、これまで最先端技術の社会実装を推進し、技術を実用化に繋げることを使命としてきました。日本最大級の顧客基盤を持つSBIグループと共に、金融業界のAI改革という領域に挑むことは、その集大成と呼べる取り組みであると感じています。技術の進化が日進月歩で様変わりする今日、SBIグループのAIドリブン化に向けた取り組みは、構想を語る段階から実装する段階へと、一気に歩を進めなければなりません。まずは全役職員に意識変革を促し、エポックメイキングとなる象徴的な成果の創出を目指します。そうした成果を起点として構造改革を推進し、AIネイティブな自律型組織への移行を進めていきます。SBIグループを、AIを最も有効活用して世界をリードする金融グループへと変革する挑戦は、既に始まっています。

戦略的指針

あらゆる人に最適な金融体験を
自律的に提供できる
AIエージェントを開発

オンチェーン化に向けた組織変革を断行し、 世界に先駆けて次世代の金融サービスを提供

デジタルアセットを巡る米国での法整備の進展などにより、金融のオンチェーン化は加速します。SBIグループは、この構造転換を大きな成長機会と捉え、ステーブルコインやデジタルアセットを軸に、次世代の金融インフラを構築していきます。

トークンエコノミー時代を見据えた金融サービスの構造転換

金融業界では、ブロックチェーン技術を基盤とした「オンチェーン金融」への移行が加速しており、株式や債券、通貨など、あらゆるアセットをトークン化し、オンチェーンで取引を完結させるトークンエコノミー時代が到来しています。既に米国ではアセットのトークン化が本格化しており、日本は米国に比べ2年ほど遅れています。更に将来的に、AIエージェントが金融取引に本格的に関与するようになれば、AIエージェント同士で発生する高速・多量の取引を処理するために、決済、清算、記録、監査を自動化・即時化できるオンチェーン金融が不可欠となると考えられます。

SBIグループは、こうした変化を次世代の成長機会と捉え、暗号資産交換業、電子決済手段等取引業、第一種金融商品取引業のライセンスを取得しているSBI VCTレードと、発行体・カストディアン機能を果たすSBI新生信託銀行をハブとして、銀行、証券、資産運用、暗号資産等の各事業を横断したオンチェーン金融の展開を目指します。更には、オンチェーン金融分野におけるグローバル企業であるStartale Groupと資本業務提携を行うなど、オンチェーン化を実現するうえで必要な機能を獲得し、その垂直統合を図っています。

また、オンチェーン金融の実装に際しては、顧客にとって最も便益性の高いサービスを提供するべく、当社グループは単一チェーンに依存しないマルチチェーン戦略を推進しています。例えば、送金・決済に優れたXRP Ledgerを開発する米国Ripple社に10年前から投資を行っていたほか、金融機関間取引に特化して設計されたCanton Networkにはアジア地域で唯一のスーパーバリデータとして参画しています。また、英国B2C2がステーブルコイン取引の決済ネットワークの一つとしてSolanaを採用するなど、世界の有力なブロックチェーンとの関係性構築を進めています。

また、グローバルなステーブルコイン決済体制の整備も同時に進めています。米ドル建てステーブルコインUSDCを発行する米国Circle社や、同じく米ドル建てステーブルコインRLUSDを発行するRipple社と発行・流通に向け提携しているほか、Startale Groupと共同開発している日本初の信託型の円建てステーブルコインJPYSCを2026年6月に発行

し、SBI VCTレードの口座内限定で先行して提供を開始しました。今後はパブリックチェーン上で、国内外の流通を可能とする体制への移行を目指していきます。更に、2026年5月には、ビザ・ワールドワイド・ジャパン(株)とデジタル決済領域での戦略的協業に向けた基本合意書を締結しました。こうした外部の有力企業との提携拡大に加え、SBI新生銀行、SBI証券、SBI VCTレード、SBI新生信託銀行といったグループ各社の有する金融機能を組み合わせることで、円建て・米ドル建て双方のステーブルコインを活用したグローバル決済スキームの構築を目指します。また、新商品やサービスを機動的に開発し、グローバルに早期展開するためには、規制環境の整備が進んでいる国に戦略拠点を構える必要があることから、当社グループはシンガポールにおいて「第2のSBI構想」を推進しています。

当社グループは、総合金融グループとして培ってきた知見と信頼を基盤に、これまで構築してきたデジタルスペース生態系が有する機能を最大限に活用することで、オンチェーン金融時代における新たな金融インフラの構築を目指していきます。

デジタル金融領域では 垂直統合戦略を取ることで競争優位性を発揮

	Startale Group	SBIグループ
顧客接点		SBI証券
		SBIグローバルアセットマネジメント
ステーブルコイン	JPYSC	USDC RLUSD
ウォレット	Startale App	
取引所		SBI VCTレード
		大阪デジタルエクスチェンジ(ODX) Coinhako
トークン化		SBI新生信託銀行
		SBI Onchain
開発ツール	Startale Cloud Services	
ブロックチェーン	Strium Network(レイヤー1ブロックチェーン)	

SBIグループはStartale Groupと共に
アセットのオンチェーン化を加速



日本発、世界の金融業界で プレゼンスを高めるオンチェーン化に向けて

渡辺 創太

SBIホールディングス 社外取締役
Startale Group CEO

紙からオンライン、そしてオンチェーンへ

かつて株式取引は紙の証券から始まり、やがてオンラインとなり、世界中でスケールしました。しかし、今のシステムは30年近く使われ続けており、次なる変化として、オンラインからオンチェーンへの移行が進むと私は捉えています。米国では2025年7月にSECが「プロジェクト・クリプト」を立ち上げ、数年で金融市場をオンチェーン化するとコミットし、株式のトークン化のルールも整い始めています。

あらゆるものがオンチェーン化されれば、市場は24時間365日動き続け、手数料の低減、決済時間の短縮等が可能となるだけでなく、バックエンドのコスト削減やシームレスなシステム連携が可能になります。更にAIエージェントが普及すれば、銀行口座を保有することのできないAIが、代わりにブロックチェーン上のアドレスとステーブルコインで経済活動をすることも予想され、そうした中ではAIとブロックチェーンは相互に補い合いながら進化していくはずです。

私が代表を務めるStartale Groupは、こうした変化を逸早く捉え、世界のデジタル金融領域においてプレゼンスを発揮する企業となることを目指しています。

SBIグループとの垂直統合で世界に挑む

Startale Groupは世界5カ国に拠点をもち、70名超のメンバーの国籍は20を超えます。私自身もオンチェーン金融の発信地であるニューヨークに身を置き、米国の情報や人脈に逸早く触れられることが、大きな強みの一つです。その強みを生かしつつ、現在取り組んでいるのがデジタル金融領域の垂直統合です。ブロックチェーン領域では、技術の多くがオープンソースとして共有されているため、個々の技術要素のみで差別化を図ることは容易ではありません。だからこそ、ブロックチェーンそれ自体、ステーブルコイン、ウォレット、ユースケースに至るまでを一貫して展開することで、他社に対する競争優位性を発揮することが可能となります。飲食店に例えると、秘伝のタレが公開されてしまっている状態であるため、実店舗をもち、自分たちで仕入れ、搬入、調理、装飾や世界観を統合することでここにしかない体験を作ること似ています。私たちにとってSBIグループとの協業は、まさに垂直統合の中で自分たちでは揃えきれないピースを埋める一手でした。この提携でいよいよグローバルで戦える体制が整ったと考えてお

り、両社でアセットのオンチェーン化を加速させていきます。

また、オンチェーン金融に関わる取り組みを進める中で、法規制等の関係で日本での実現が困難な場合、既に環境が整っている米国やシンガポール等で事業を展開し、それを日本に逆輸入する形が最適だと考えています。まずはグローバルに全体最適化を行ったのち、日本という部分で最適化するという進め方でなければ、世界で戦うことはできないため、Startale Groupの立場として、米国やシンガポールで結果を出すことも私の役割だと考えています。

次の世代へ世界に誇れる日本を残す

デジタルアセットの世界でプレゼンスを高めるための第一歩としてSBIグループと取り組むのが、グローバル市場向けの円建てステーブルコインJPYSCの開発です。Startale Groupが技術開発を主導し、SBI新生信託銀行が発行、SBI VCトレードが流通を主に担う形で、2026年6月にローンチされました。日本初の「信託型(3号電子決済手段)」となることから、従来の海外発行型や資金移動業者が発行するステーブルコインに課される送金・滞留100万円の制限を受けない仕様となります。狙いは、機関投資家等の大規模取引やトークン化資産の取引、クロスボーダー決済における円の需要を創出し、最終的にはグローバル市場における円の利便性とプレゼンスを向上させることにあります。

更に、SBIグループと取り組むもう一つのプロジェクトが、レイヤー1ブロックチェーン※「Strium Network (Strium)」の共同開発です。Striumは、暗号資産、トークン化株式、RWA連動型金融商品を含む、あらゆる金融資産のオンチェーン取引に特化したブロックチェーンであり、AIエージェントによる取引も視野に入れた設計となっています。このStriumとJPYSCを組み合わせることで、あらゆるアセットを取引可能な次世代プラットフォームを構築していきたいと考えています。

「日本のSBIから世界のSBIへ」という北尾社長の考えに、私は強く共鳴しています。今の私たちが先祖の恩恵を受けているように、次の世代へ世界に誇れる日本を残したい——私がStartale Groupを創業する以前から抱き続けているこの想いを実現するため、日本発の企業として世界でのプレゼンスを高めることが私たちの果たすべき使命だと確信しています。

※様々なアプリケーションやデジタル資産が稼働する基盤となるブロックチェーン

既に融合しつつある金融生態系とデジタルスペース生態系に ネオメディア生態系を新たに構築・融合し、 国内外でグループ顧客基盤の飛躍的拡大を企図

2025年、SBIグループはメディア事業に参入しました。ネオメディア生態系の構築を通じ、SBIブランドの一層の浸透と新規顧客の創出を図るとともに、メディア・データを活用した商品・サービス開発やマーケティング機能を強化し、グループの持続的な成長に繋げていきます。

メディア領域へ進出する意義

近年、SNSや動画配信プラットフォームの普及、生成AIの急速な進化等に伴い、メディアは単に情報を発信する場ではなく、人々の共感や信頼を醸成し、継続的な関係性を構築するプラットフォームへと進化しています。こうした変化に伴い、企業にとっては顧客との接点をどれだけ深く、長く持ち続けられるかが重要な競争力の根源となりつつあります。

SBIグループでは、こうした変化を顧客基盤拡大と新たな成長機会の創出に繋がる重要な潮流と捉え、ネオメディア生態系の構築を進めています。2026年6月1日時点で24社が参画するネオメディア生態系は、IP、コンテンツ制作、SNS・マーケティング、プラットフォーム、イベントなど多様な機能を有する企業群によって構成されており、将来の顧客となり

得るZ世代を中心とする若年層(10代から30代前半)を起点に顧客との接点創出から関係性の深化までを一気通貫で担います。

また、これらの企業群を束ねる中核組織としてSBIネオメディアホールディングス(SBI NMH)を設立しました。SBI NMHは、ネオメディア生態系内の企業間、および既存生態系との間でのシナジー創出を促進するとともに、グループ横断での事業・マーケティング戦略を推進する司令塔として、ネオメディア生態系の価値最大化を牽引します。更に、メディア・エンターテインメント業界を代表する有識者や経営人材を役員として招聘し、豊富な業界知見とネットワークを取り込むことで、生態系の成長を加速させる体制を整えています。

ネオメディア生態系の構成企業・提携パートナー※

★ 上場会社

会社名	主な事業内容	提携形態
gumi★	モバイルオンラインゲーム事業、ブロックチェーン事業	持分法適用関連会社化
マイナビ	人材サービス、情報メディア運営	持分法適用関連会社化
BLISS00	IPプロダクション	提携
TWIN PLANET	IP・タレントマネジメント	持分法適用関連会社化
CoinPost	Web3メディア	連結子会社化
ブランジスタ★	電子雑誌メディア・EC支援・プロモーション支援	資本業務提携
Ridge-i★	AIソリューションの提供	持分法適用関連会社化
THE CORE	3DCG制作・ゲーム開発	持分法適用関連会社化
SBI MUSIC CIRCUS	イベント企画・運営	連結子会社化
Hawk Group	eSports、ゲーミング関連事業	提携
SBI LuaaZ	インフルエンサー・SNSマーケティング	連結子会社化
リンクタイズホールディングス	経済メディア運営・出版	持分法適用関連会社化

会社名	主な事業内容	提携形態
インクストゥエンター	音楽制作・クリエイターマネジメント	持分法適用関連会社化
カルチュア・エンタテインメントグループ	総合エンタテインメント事業	持分法適用関連会社化
Startale Group	グローバルフィンテック企業	持分法適用関連会社化
W TOKYO★	イベント企画	資本業務提携
スターミュージック・エンタテインメント	音楽事業・SNSマーケティング支援	連結子会社化
セカンドキャリア	アスリートマネジメント	持分法適用関連会社化
東急不動産ホールディングス★	都市開発、不動産流通事業	資本業務提携
Brave group	IPプロダクション	提携
モイ★	ライブ配信サービス	持分法適用関連会社化
ミンカブ・ジ・インフォノイド(ライブドア)	ニュース・ブログ・情報ポータル	資本業務提携
ツインエンジン	アニメIP製作	持分法適用関連会社化
電通／電通デジタル	総合広告業	提携

※2026年6月1日時点の公表情報に基づく。提携形態には今後実施予定のものを含む。

メディア・IT・金融の融合による「感情経済圏」の構築

SBIグループでは、人の経済行動は必ずしも完全に合理的ではなく、感情や心理によっても大きく左右され得ると考えています。ネオメディア生態系は、アニメ、音楽、スポーツ、タレントなどのIPを起点に共感や熱狂を生み出し、SNSやメディア、イベント等を通じて顧客との継続的な接触機会を創出します。こうした接点はコミュニティ形成や習慣化を促し、顧客との関係性をより深く、より長期的なものへと発展させていきます。当社グループではこの感情の循環から生まれる新たな経済基盤を「感情経済圏」と定義しています。

感情経済圏では、共感・信頼・熱狂といった感情の積み重なりを、メディア、イベント、コミュニティ等を通じて継続的な関係へと育てていきます。一度きりの接触や消費にとどまらず、顧客との関係そのものを価値の源泉とすることで、ブランド価値の向上や顧客生涯価値の最大化を図ります。既にブランド戦略の強化、地域活性化施策、口座開設プロモーションなど、様々な領域でシナジーが生まれていますが、今後はより一層既存生態系への顧客流入を促進し、グループ顧客基盤の更なる拡大に繋げていきます。

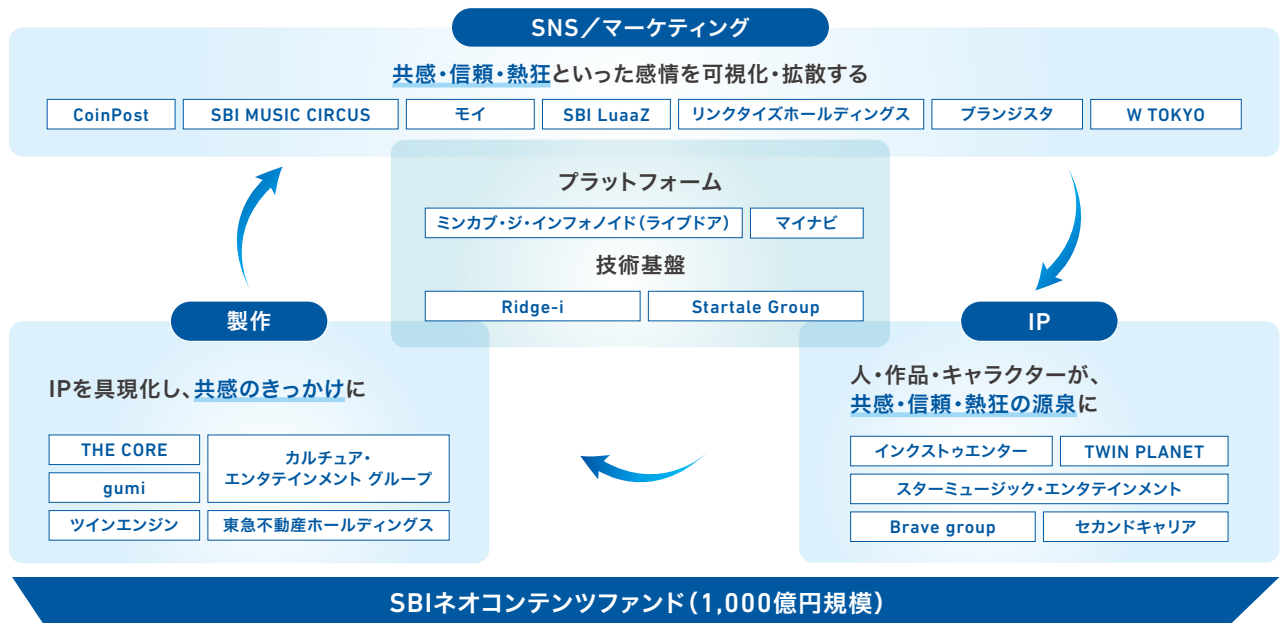
また、SBI NMHにグループ内の広告・マーケティング機能を集約し、インハウスエージェンシーとしてグループ横断でのブランド戦略および顧客接点の強化を推進しています。加

えて、1,000億円規模のSBIネオコンテンツファンドを組成し、国際競争力を有する漫画、アニメ、ゲーム等のコンテンツ・IPへの投資を通じて、日本発コンテンツの成長支援とIP価値の最大化に取り組んでいます。更に、将来的にはグループ各社の金融サービスを統合するスーパーアプリ「SBI金融エージェント」にメディア機能を組み込み、情報収集から意思決定、金融取引、決済、資産形成、コンテンツ消費までをシームレスに繋ぐ顧客体験の実現を目指しています。

2026年6月には、SBI NMHと(株)電通および(株)電通デジタルとの戦略的業務提携を発表しました。本提携では、当社グループが有する国内最大級の金融データと、電通グループが有する多様な生活者データの融合を目指しています。両者の強みを掛け合わせることで、顧客理解の高度化やマーケティング精度の向上、新たな顧客体験の創出を通じて、感情経済圏の発展を加速させていきます。また、AIやブロックチェーン技術を活用した次世代型サービスの開発についても検討を進めています。

メディア・IT・金融の融合は、単なる顧客接点の強化にとどまらず、コンテンツや地域を新たな産業へと結び付け、発展させる成長戦略です。当社グループは、金融という枠を超え、顧客の人生に寄り添う企業へと進化していきます。

ネオメディア生態系は人々の共感、信頼や熱狂といった感情を可視化・拡散する感情経済圏を構築



TOPICS

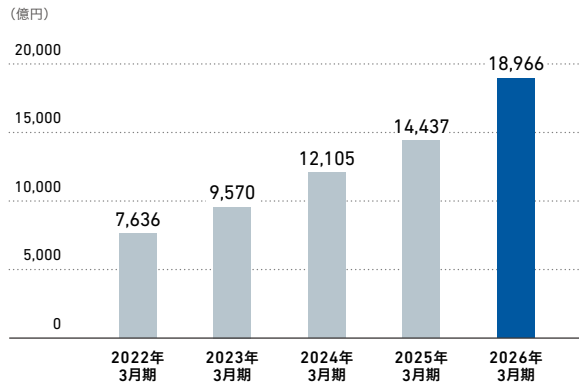
SBIグループの新たなタグラインとして
「未来は、いつもSBIから」を策定しました。

未来は、いつもSBIから **SBI GROUP**

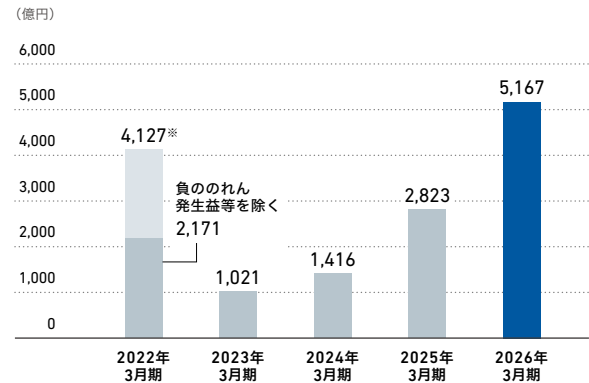
Overview of the SBI Group

Financial Highlights

▶ 収益

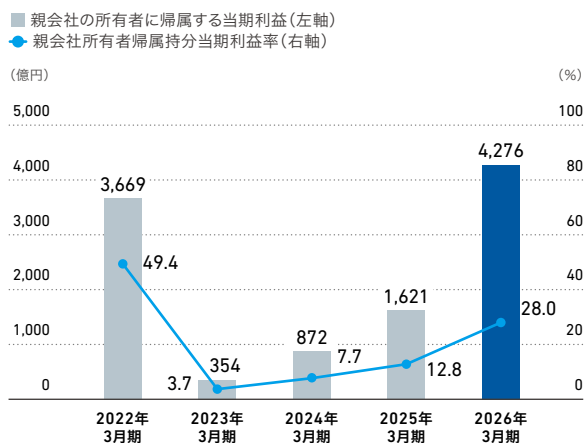


▶ 税引前利益



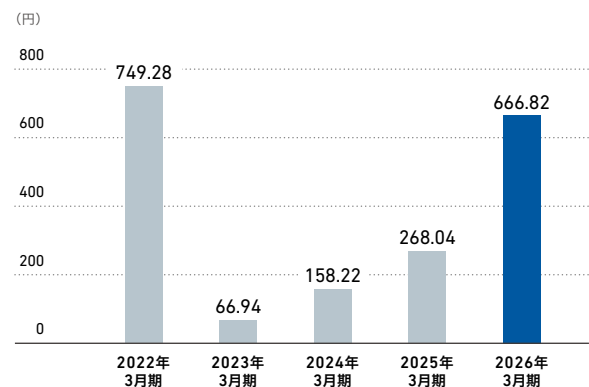
▶ 親会社の所有者に帰属する当期利益

▶ 親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE)



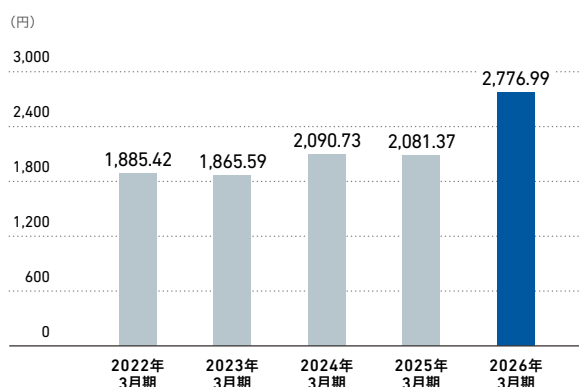
▶ 基本的1株当たり当期利益 (EPS)

(親会社の所有者に帰属)※



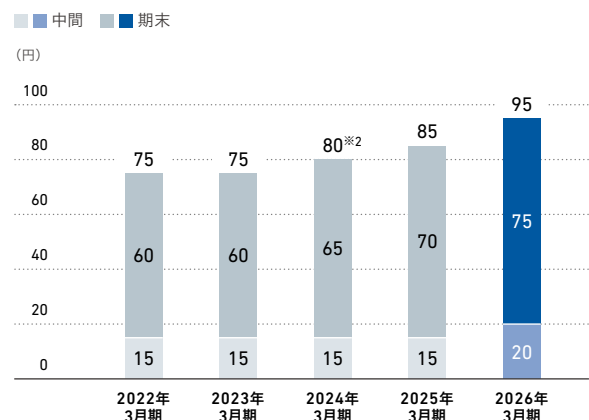
※ 2025年12月1日を効力発生日とする、普通株式1株につき2株の割合での株式分割考慮後の値

▶ 1株当たり親会社所有者帰属持分 (BPS)※



※ 2025年12月1日を効力発生日とする、普通株式1株につき2株の割合での株式分割考慮後の値

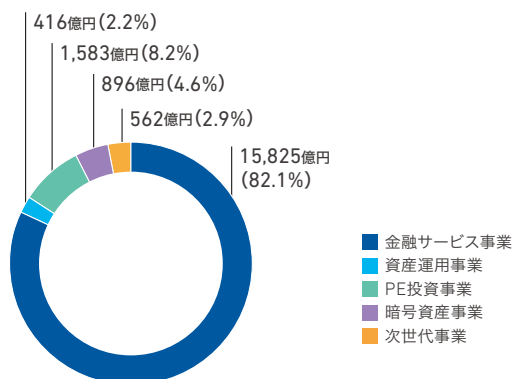
▶ 1株当たり配当金※¹



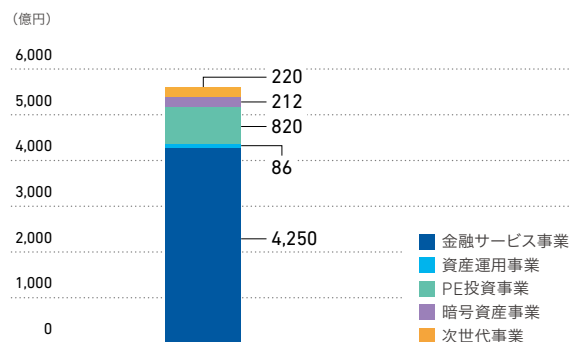
※¹ 2025年12月1日を効力発生日とする、普通株式1株につき2株の割合での株式分割考慮後の配当額

※² 創業25周年記念配当5円を含む

▶ セグメント別収益(2026年3月期)



▶ 税引前利益(2026年3月期)



※ 事業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
 ※ 事業セグメント別の数字には連結消去は含まれておりません

Corporate Highlights

展開国・地域数

25 国・地域

(2026年6月末時点)

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-

(2026年6月末時点)

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)を取得して以降、現在も同格付を維持しています。

※直近の発行体格付維持公表日:2025年9月1日

これまでに新規株式公開を果たしたグループ会社数

19 社

(2026年6月末時点)

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。2023年9月に非上場化したSBI新生銀行は、2025年7月には公的資金を完済し、同年12月に東京証券取引所プライム市場に再上場を果たしました。

株主構成に占める機関投資家比率

53.1 %

(2026年3月末時点)

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2026年3月末には31.6%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

8,256 万件

(2026年3月末時点)

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

18,669 人

(2026年3月末時点)

積極的なM&Aによる連結子会社の増加等により、グループの規模は拡大傾向にあります。

西川 保雄

SBIホールディングス
取締役 グループCFO

経営戦略の着実な遂行を支える財務戦略で SBIグループは次なる飛躍へと歩を進めます

時代の潮流を捉えた経営戦略が奏功

2026年3月期の事業環境は、2025年12月に日本銀行が政策金利を約30年ぶりの高水準となる0.75%程度へ引き上げるなど、金利環境はSBIグループの銀行事業にとって追い風となりました。また株式市場では、新NISA制度の定着に伴う個人投資家の裾野拡大や生成AI需要拡大への期待を背景とした半導体関連株の上昇も相まって、日経平均株価は2026年2月に今期最高値となる59,332円を記録したものの、直後の3月には中東情勢の緊迫化に伴う原油高への警戒から50,558円まで急落する場面も見られる等、主要政策や地政学リスクの動向に大きく左右される一年となりました。

このような事業環境下、2026年3月期における当社の連結業績は、収益が1兆8,966億円（前期比31.4%増）、税引前利益が5,167億円（同83.0%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益が4,276億円（同163.7%増）と、いずれも

過去最高を更新し、ROEも28.0%（同15.2ポイント増）となりました。連結税引前利益、ROEは、2025年5月に公表した中期ビジョンで掲げた2029年3月期の目標値5,000億円、15%を、それぞれ初年度で上回る結果となり、当社グループのベースとなる収益力は一段と高まっているものと評価しています。各セグメントでは、金融サービス事業が市場環境を追い風に銀行事業・証券事業・保険事業のいずれも税引前利益で過去最高を更新したほか、資産運用事業は着実に運用資産残高を積み上げ、前期比で増収増益を達成しました。またPE投資事業は、成長領域へ早期から投資してきた成果が結実し、着実に利益を計上しました。暗号資産事業については、堅調な市場環境等に支えられ、収益は過去最高となり、利益も過去最高水準を維持しました。

今後は、国内のみならず海外事業の拡大や先行投資段階にある次世代事業の成長等を有機的に取り込みながら、基礎的な収益ベースの更なる向上を目指してまいります。

財務規律と成長投資の好循環を確立

SBIグループでは、今期達成した業績水準を継続的に実現していくため、財務規律と成長投資の最適なバランスを維持することを財務戦略上の最重要テーマとしています。

当社の株主資本コストは、複数の証券会社に算定を依頼した結果、9～10％程度の水準にあると認識しています。先ほども述べたように、2026年3月期におけるROEは28.0％となり、特殊要因を除いた場合でも15％前後という水準になりますが、これは資本コストを十分に上回るものです。中期ビジョンで掲げたROE15％という目標は、当社が継続的に確保すべき水準と位置付けたものであり、財務規律と成長のバランスを保ちながら高水準のROEを維持していきたいと考えています。

資本収益性の管理については、グループ全体での成果測定という観点から、当社ではROEを最重要指標と位置付けています。国内外の一部企業で事業セグメントごとに投下資本利益率（ROIC）等を設定して収益性を管理する手法を採用していることは認識していますが、当社グループにおいては、金融サービス事業と暗号資産事業間の相互送客や、Web3・デジタルアセット領域の知見が金融サービスの利便性向上に波及するシナジーなど、特定セグメントへの投下資本の効果が他のセグメントへ波及するように設計された「企業生態系」を志向しているため、事業セグメント単位で切り出した資本収益性指標は、当社グループの実態を必ずしも適切に反映するものではないと考えています。一方で、企業生態系が有効に機能している場合には、自ずと連結業績に反映され、高水準のROEとして結果に表れるものと認識しています。

同時に、各事業の経営管理の現場では、それぞれの業界特性を踏まえた基準に基づき個別に評価を行っています。例えば銀行事業においては、活用可能な自己資本が制限される中で、収益効率を向上させる必要があります。また暗号資産事業においては、ボラティリティが高く市場も成熟途上にある中で、適切なリスク許容水準をどのように設定するかという課題があります。このような事業ごとの特性を踏まえ、各事業についてはそれぞれの市場環境などに照らして収益力を評価しています。そのうえで、グループ全体として連結税引前利益・ROEの向上を図るという二段階のプロセスで管理することが、当社グループの実態に即した経営判断に繋がると考えています。

バランスシートについては、当社の事業規模と成長計画に照らして適切な水準にあると認識しています。2026年3月期においては、住信SBIネット銀行株式の持分譲渡（2025年10月完了）やSBI貯蓄銀行株式の教保生命保険への一部譲

渡（2026年4月完了、譲渡後の当社グループ議決権所有割合41.3％／譲渡後も経済的持分70％を保有）を実施した一方で、教保生命保険を持分法適用関連会社化（2026年1月完了、取得後の当社グループ議決権所有割合20.4％）するなど、当社が投資成果を実現した資産を売却し、それによって得た資金を次の成長投資へと再配分することで、ポートフォリオの最適化を機動的に進めることができました。SBI新生銀行についても、2025年7月に公的資金を完済し、同年12月には東京証券取引所プライム市場に再上場を果たしました。今後は公的資金完済による経営の自由度向上を通じた収益力の強化に加え、当社への配当収入も期待されることから、同行の成長の果実をグループ全体で享受していくステージに入っています。また、住信SBIネット銀行株式の譲渡に伴い実施した、NTT（株）を割当先とする第三者割当増資は、資本充実に大きく寄与しました。

借入と資本のバランスを含むバランスシート運営は、こうした事業ポートフォリオの機動的な再構成と表裏一体で管理しています。財務規律と成長を両立させながら資本効率を高めていくことが、結果としてROEの持続的な向上に繋がるものと考えています。

現預金を含めた経営資源の適切な配分という観点では、引き続きM&Aを含む成長投資を積極的に実施していきたいと考えています。投資領域については、基本的には全方位的な視点で検討を行っていますが、やはり主な領域はグループの中核である金融サービス事業です。この領域では、既に銀行・証券・保険の各事業において主要な金融機能をほぼ網羅しています。従って、今後の更なる成長フェーズでは、機能の追加ではなく、競争優位性を一段引き上げる大型投資の段階へと軸足を移していくことになると考えています。同時に、今後の注力領域であるネオメディア事業やAI・オンチェーン領域への投資は、投資案件としての経済的合理性に加えて、金融サービス事業を中心とした既存生態系とのグループシナジーが見込めるかという観点を強く意識して判断を行っています。タイミングを見極めながら、企業生態系の更なる進化に繋がる投資を、規律をもって継続してまいります。

有言実行で企業価値の向上を図る

当社の株価純資産倍率（PBR）は、1倍程度で推移していますが、これは、収益性と資本効率の向上に加え、SBI証券の「ゼロ革命」等による個人投資家層への認知度拡大、SBI新生銀行の再上場と金利上昇局面における成長性、更なる市場拡大が見込まれる暗号資産事業への期待など、複数の要

素を市場から評価いただいた結果と分析しています。

PBRを更に押し上げていく上で、私はグループ全体の「知名度」と「ストーリー性」が極めて重要であると考えています。新NISAをきっかけに投資を始められた個人投資家の方々が、指数連動型の投資信託から個別株へと関心を広げる際、知名度のある銘柄が選好されやすい傾向にあります。リテール債の発行においても同様の傾向が見られ、社会的認知度の向上は調達コストの抑制にも直結します。このような観点から、メディア領域への進出は、単なる事業多角化以上の戦略的意味を持ちます。金融・ITとメディアとの高い親和性を背景に、メディアを通じた顧客接点の拡大が、金融サービス事業の顧客基盤拡大と社会的認知度の向上を加速させると考えています。こうした取り組みが当社のPBRや資金調達力の向上に繋がり、更なる成長投資を可能にする好循環を創出するものと認識しています。今後も金融サービス事業はSBIグループの中核を担う事業であり、その競争力を更に高めへ引き上げるための戦略投資を積極的に進めてまいります。

加えて当社は、近年の経営環境の急速な変化を踏まえ、当社グループ創業30周年(2029年3月期)を見据えて断行すべき三大戦略目標「SBIグループの完全なAIドリブン化の断行」「オンチェーン化に向けた組織変革」「金融生態系、デジタルスペース生態系へのネオメディア生態系の融合」を2026年5月に公表しました。これらは、全く新しい事業領域への進出を意図するものではなく、当社グループがこれまで築き上げてきた事業基盤を、次の時代を見据えて進化させるための具体的な方策です。AIをはじめとする革新的技術の進化・普及は目を見張るものがあり、こうした技術進化に適応できない企業は今後淘汰されていくと考えています。これらの領域では、専門知識を有する人材の獲得が戦略の実現に直結することから、人的資本を含む成長投資を惜しみなく進めると同時に、その成果を着実に可視化していくことがグループCFOとしての役割であると認識しています。

ステークホルダーの期待に応え続ける

当社の株主還元に関する基本方針は、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ける特殊要因を除いた税引前利益の30%程度とすることとしています。2026年3月期は、年間配当金を1株当たり95円(前期比10円増配)*に決定するとともに、住信SBIネット銀行株式の売却益1,416億円を踏まえて約500億円の自己株式取得を実施しました。総還元額は1,117億円となり、金融サービス事業の税引前利益4,250億円に対する還元率

は26.3%となっています。取得した自己株式は、今後のM&Aにおける支払手段としての活用も視野に入れており、株主の皆さまへの還元と、将来の成長投資の原資の確保を両立できた一年であったと評価しています。当社は、安定的な事業成長こそが持続的な株主還元の拡大に繋がると考えていることから、当社の株主還元の基準についても、連結税引前利益ではなく金融サービス事業の税引前利益に置いています。

株主・投資家の皆さまとの対話についても、引き続き強化を図っています。国内では、社長の北尾や私、広報・IR担当役員が登壇する個人株主向け説明会・経営近況報告会を継続的に開催するとともに、年間を通じて機関投資家面談を行っています。2026年3月期においては、ロンドン、エディンバラ、ニューヨークといった海外の主要都市を訪問し、約40社の機関投資家の方々と直接対話する機会を設けました。欧州では成長投資と財務規律のバランスや株主還元方針への関心が高い一方で、米国では暗号資産事業や次世代金融への取り組みに対する期待や注目が大きく、地域によって重視するテーマが異なることを確認できました。こうした地域ごとのニーズに丁寧に応えるためには、画一的な発信ではなく、投資家の関心事項に応じた情報開示と対話が不可欠です。来期以降は投資家とのエンゲージメント強化に向け、これらの取り組みを更に充実させていきます。

SBIグループは、自ら掲げた戦略を着実に実行し、結果で示すことを重視してきました。中期ビジョンで掲げた連結税引前利益5,000億円とROE15%の双方を初年度で達成したことは、その何よりの証左です。引き続き、財務規律と成長投資の両立、グループシナジーを核とする企業生態系の進化、そしてステークホルダーの皆さまとの開かれた対話を通じて、当社グループの持続的な成長を実現してまいります。引き続き当社グループにご期待くださいますよう、お願い申し上げます。

※当社は2025年12月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施。1株当たり年間配当金は2026年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出

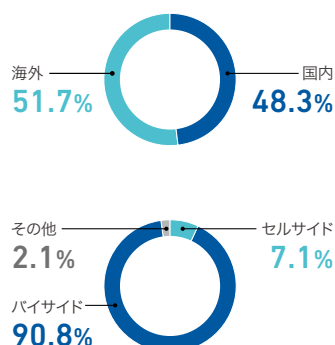
CFO's Point of View

財務規律と
成長投資の両立を図り、
グループの成長を加速

IR活動の実績(2026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 また今期は、欧米の機関投資家に対するノンディール・ロードショーを実施
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	延べ 437社	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、デジタルアセットに関連する制度整備、AI技術の高度化・社会実装の進展に伴う事業環境の変化等)
- キャピタルアロケーション方針(M&Aを含む事業ポートフォリオ最適化に関する考え方、株主還元方針)
- 各事業の競争環境
- ネオメディア事業の狙いと今後の成長戦略
- 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

TOPIC

「DEALWATCH AWARDS 2025」を受賞

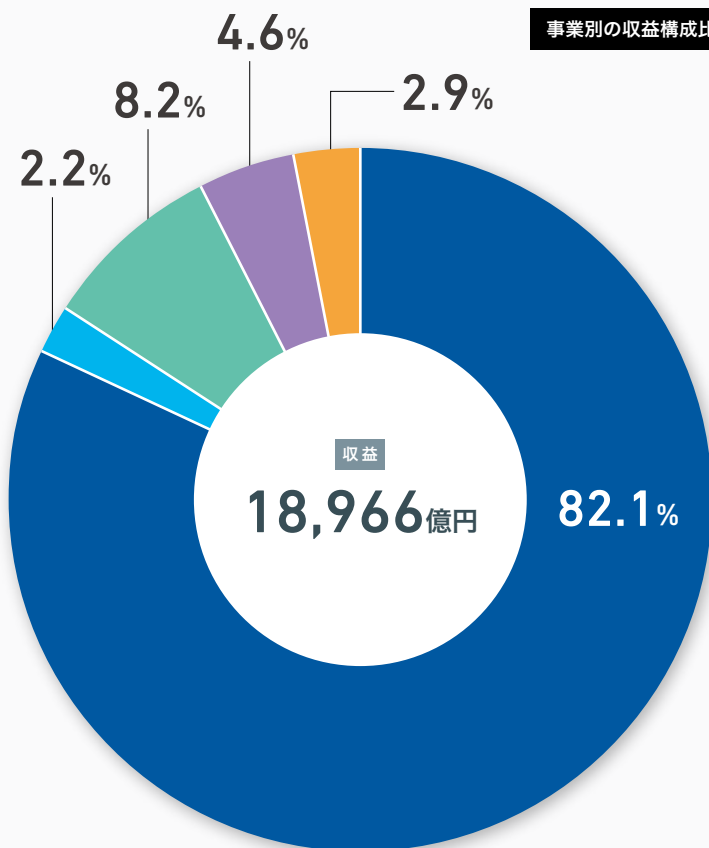
SBIホールディングスは、ロンドン証券取引所グループの「DealWatch」が主催する「DEALWATCH AWARDS 2025」において、社債部門の「Bond Issuer of the Year」を受賞しました。既発社債の買入れと新規社債の発行を同時に行い、償還ラダーを平準化する国内初のスキームを導入したことに加え、リテール向けセキュリティ・トークン債では流動性の課題を解消するなど、革新的な手法に取り組んだことが評価されたものです。

また、SBI新生銀行が株式部門の「IPO of the Year」を受賞したほか、SBI証券が主幹事を務めたPO案件の発行体が「Equity Deal of the Year」を受賞しました。

SBI GROUP AT A GLANCE

(2026年3月期)

事業別の収益構成比※1,2



金融サービス事業

収益 15,825億円 前期比 +34.8%

資産運用事業

収益 416億円 前期比 +23.1%

PE投資事業※3

収益 1,583億円 前期比 +12.4%

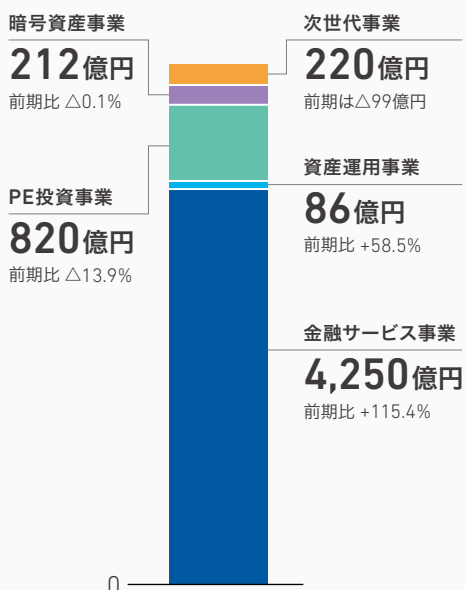
暗号資産事業

収益 896億円 前期比 +10.9%

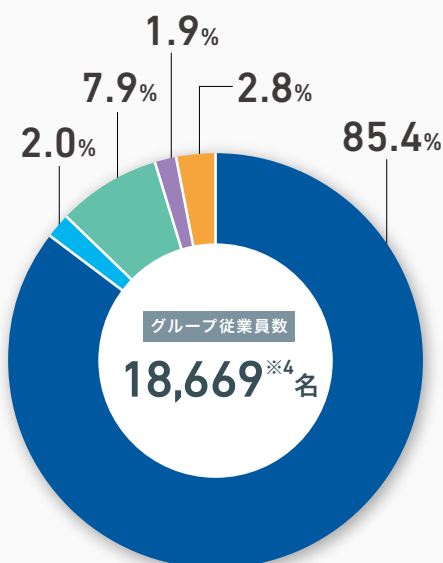
次世代事業

収益 562億円 前期比 +83.2%

税引前利益※2



事業別の従業員構成比※1



金融サービス事業 15,677名

資産運用事業 359名

PE投資事業 1,460名

暗号資産事業 344名

次世代事業 520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 事業セグメント別の数字には連結消去は含まれておりません。

※3 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。

※4 全社共通人員など309名を含めています。

金融サービス事業

収益

15,825億円

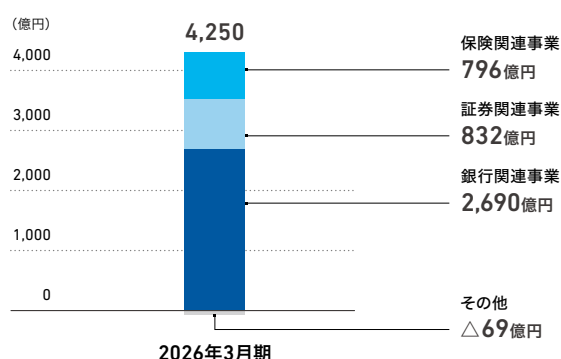
前期比 +34.8%

税引前利益

4,250億円

前期比 +115.4%

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
SBI新生信託銀行
SBI Bank
SBI BANK (CAMBODIA)
Solaris
SBI貯蓄銀行
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ベット少額短期保険
Ly Hour SBI Insurance
教保生命保険

その他金融サービス関連事業

SBIリーシングサービス
SBIネオファイナンスサービス
SBI FinTech Solutions
SBIレミット
SBIビジネス・ソリューションズ
SBI Ripple Asia

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
大阪デジタルエクスチェンジ
FPT Securities

2026年3月期の事業概況

銀行関連事業

- SBI新生銀行 (JGAAP) は、営業性資産残高の拡大に伴う貸出利鞘の増加や、住宅ローンや融資関連手数料の増加、法人税の減少等により、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高を記録
- 住信SBIネット銀行株式の譲渡に伴う関連会社株式売却益1,416億円を計上
- 海外の銀行子会社では、市場環境や各国の情勢を踏まえた慎重な事業運営に注力し、安定した収益力を維持

証券関連事業

- SBI証券 (JGAAP) は、好調な市況に加え、従来より取り組んできた収益源の多様化が奏功し、営業収益と営業利益はいずれも過去最高を達成。不正アクセス等に係る特別損失を計上したものの、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を記録
- SBIグループの証券口座数は順調に拡大し、2026年5月には国内初となる1,600万口座を突破
- SBIグループの証券事業における預り資産残高は、2026年4月末に70兆円を突破。2029年3月末までに100兆円を目指す

保険関連事業

- SBIインシュアランスグループ (JGAAP) は、前期に引き続きグループ全体の保有契約件数が堅調に増加したことにより、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
- 2026年3月期の好業績を踏まえ、1株当たりの年間配当金は前期比23.5円増配の46.5円
- 教保生命保険の株式取得および持分法適用関連会社化が2026年1月に完了 (取得後のSBIグループ議決権所有割合：20.4%)。本件に伴い、第4四半期に負ののれん発生益相当額約674億円を持分法による投資利益として計上

資産運用事業

収益

416億円

前期比 +23.1%

税引前利益

86億円

前期比 +58.5%

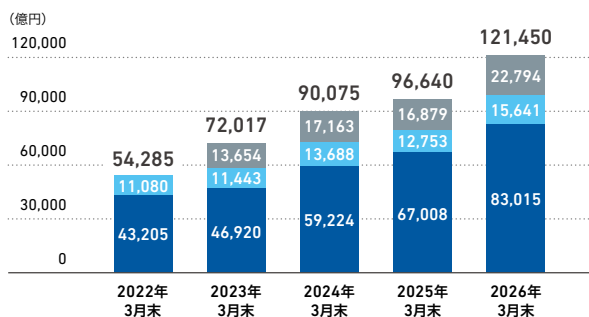
主要企業

SBIグローバルアセットマネジメント レオス・キャピタルワークス※
 SBIアセットマネジメント Carret Asset Management
 ウエルスアドバイザー
 SBI岡三アセットマネジメント

※2026年12月1日付でSBIレオス・キャピタルワークスに商号変更予定

運用資産残高の推移

■ SBIアセットマネジメント、Carret Asset Management
 ■ レオス・キャピタルワークス※ ■ SBI岡三アセットマネジメント



2026年3月期の事業概況

- 好調な国内株式市場を背景に、各社において運用資産残高が順調に伸長し、前期比で増収増益を達成
- 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は2026年3月末時点で12兆円を突破。2026年度中に20兆円、2029年度までに50兆円達成を目指す
- SBIグローバルアセットマネジメントグループ(JGAAP)の売上高は14期連続の増収、経常利益は17期連続の増益を達成

PE投資事業

収益

1,583億円

前期比 +12.4%

税引前利益

820億円

前期比 △13.9%

主要企業

SBIキャピタルマネジメント SBI Hong Kong Holdings
 SBIインベストメント SBI VENTURES ASSET
 SBI新生企業投資 SBI Ven Capital
 SBI地域事業承継投資 SBI Investment KOREA
 SBIデジタルストラテジック 思佰益(中国)投資有限公司
 インベストメント

公正価値評価の変動による 損益および売却損益

(億円)

	2025年3月期	2026年3月期
税引前利益	953	820
公正価値評価の変動による損益および売却損益	1,009	910

2026年3月期の事業概況

- FVTPLで測定する金融資産から生じる収益の変動等により、PE投資事業セグメントは増収減益

※2025年3月期まで金融サービス事業に含めていた一部の有価証券について、2026年3月期よりPE投資事業に含めています。これに伴い、2025年3月期の金融サービス事業およびPE投資事業セグメントの数値も組み替えを行っています。

暗号資産事業

収益

896億円

前期比 +10.9%

税引前利益

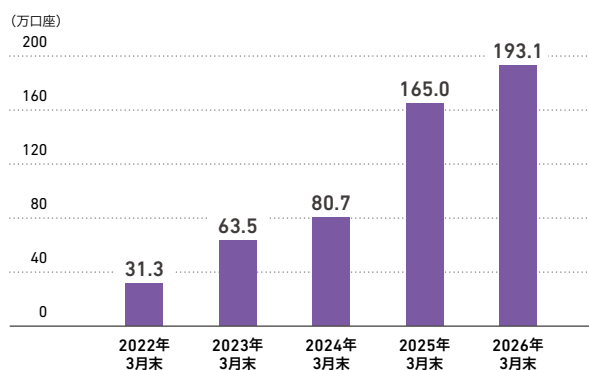
212億円

前期比 △0.1%

主要企業

SBI VCTトレード
B2C2

SBI VCTトレードの口座数



※VCTRADE、BITPOINT両サービスの合算

2026年3月期の事業概況

- 第3四半期に計上した評価益の影響もあり、収益は過去最高を記録し、2025年10月以降の市場低迷の中でも、税引前利益は過去最高を記録した前期に引き続き高水準を維持
- SBI VCTトレードは法人向けビジネスを強化し、「期末時価評価課税の適用除外サービス」において届け出数ベースで約7割の業界シェアを有する
- 2026年4月には、SBI VCTトレードを存続会社としてビットポイントジャパンを吸収合併し、事業体制の効率化を実施

次世代事業

収益

562億円

前期比 +83.2%

税引前利益

220億円

前期は△99億円

主要企業

SBIファーマ	まちのわホールディングス
SBIアラプロモ	マイナビ
SBIバイオテック	SBIネオメディア
SBI R3 Japan*	ホールディングス
SBIウェルネスバンク	Ridge-i
SBIスマートエナジー	Startale Group
SBITレーサビリティ	

※SBI Solana Globalに商号変更予定

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 (エスビーアイ) 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 糖ダウンドリンク (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)

※2026年6月末時点

2026年3月期の事業概況

- Web3関連事業において、バリデータ報酬として獲得し、保有している暗号資産で評価益が発生し、次世代事業セグメントは黒字に転換
- 2024年11月に持分法適用関連会社化したマイナビが、持分法による投資利益として52億円の業績貢献