

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。

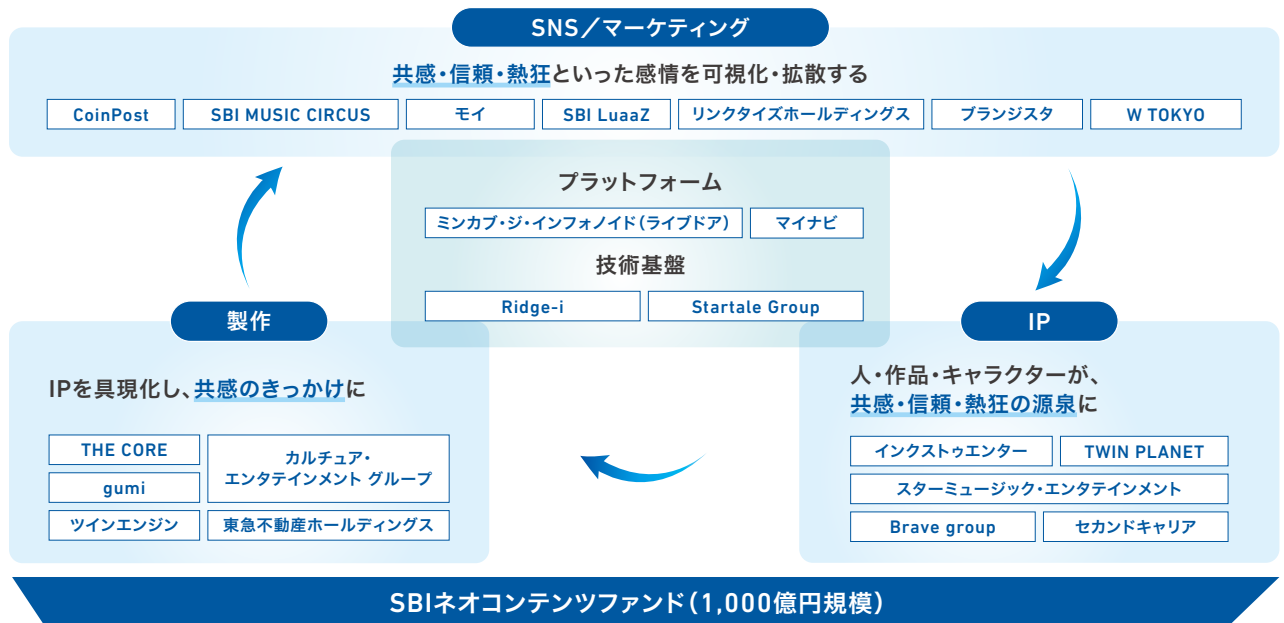
また、SBI NMHにグループ内の広告・マーケティング機能を集約し、インハウスエージェンシーとしてグループ横断でのブランド戦略および顧客接点の強化を推進しています。加

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

