

- Daiwa Investment Conference Tokyo 2019 -

持続的な企業価値の向上を目指して

2019年3月6日

SBIホールディングス株式会社

代表取締役社長 北尾吉孝

本資料に掲載されている事項は、SBIホールディングス株式会社によるSBIグループの業績、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、SBIグループ各社の発行する株式その他の金融商品への投資の勧誘を目的としたものではありません。

また、当社は、本資料に含まれた情報の完全性及び事業戦略など将来にかかる部分については保証するものではありません。

なお、本資料の内容は予告なしに変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

I . SBIグループの概要

II . SBIグループの持続的成長に向けた 当面の全体戦略

I . SBIグループの概要

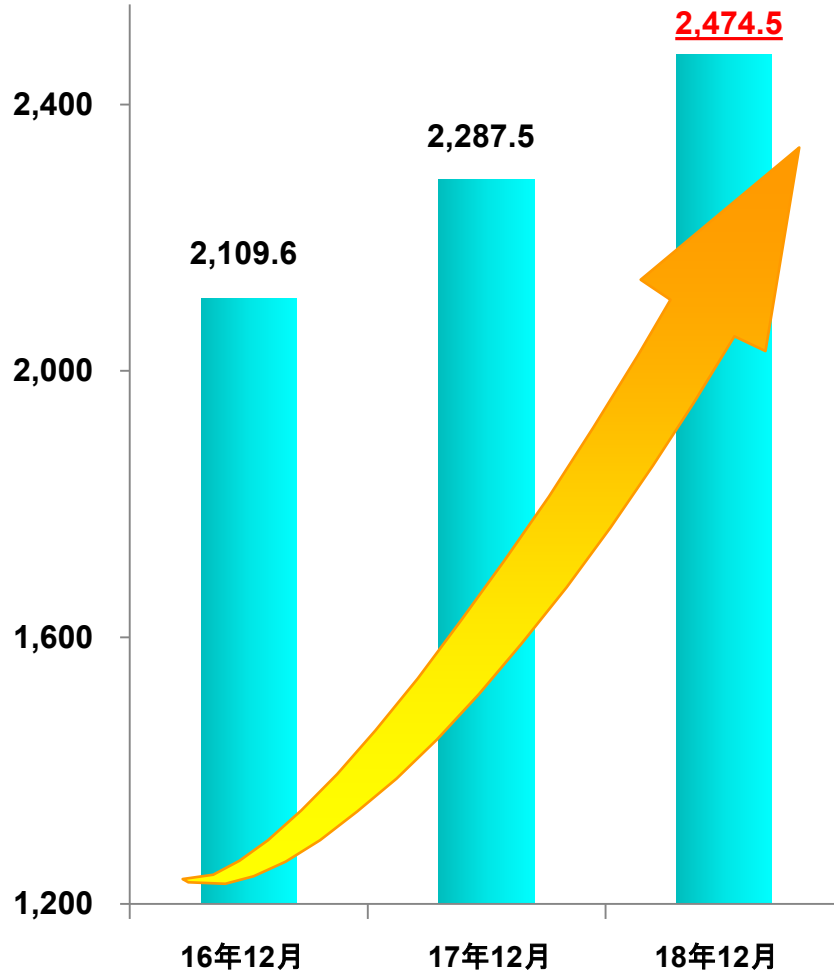
SBIホールディングスの創業時との比較

(1999年7月8日設立)

	創設当時 1999年	2018年12月末
従業員数(連結)	55人	6,263人
売上高(連結)	0	3,370億円 (2018年3月期) 過去最高
連結子会社数	0	217社 (連結組合を含む) (持分法適用含む場合: 253社)
グループ 上場企業数	0	6社 (SBIホールディングスを含む) ピーク時: 11社(2008年3月期)
資本金	5,000万円	920億円
純資産	5,000万円	4,473億円

SBIグループの顧客基盤

(万件)



顧客基盤の内訳(2018年12月末)^{※1,2}

(単位: 万)

SBI証券	(口座数)	454.0
SBIH インズウェブ	(保有顧客数)	921.9
イー・ローン	(保有顧客数)	251.9
MoneyLook(マネールック)	(登録者数)	94.5
モーニングスター	(利用者数) ^{※3}	87.5
住信SBIネット銀行	(口座数)	345.5
SBI損保	(保有契約件数) ^{※4}	103.3
SBI生命	(保有契約件数)	13.4
その他(SBIポイント等)	—	202.5
合計	—	2474.5

※1 各サービスサイト内で同一顧客として特定されない場合、及びグループ企業間において顧客が重複している場合はダブルカウントされています。

※2 組織再編に伴ってグループ外となった会社の顧客数は、過去の数値においても含めておりません。

※3 モーニングスターが提供するスマートフォンアプリのダウンロード数を含む。

※4 SBI損保の保有契約件数は、継続契約、継続期間満了、中途解約者数等の数字を除いた数字です。

SBIグループの三大事業とその主要企業



東証
一部

(一部抜粋)

金融サービス事業

SBI FINANCIAL SERVICES
[中間持株会社]

SBI証券
[オンライン総合証券]

住信SBIネット銀行
SBI Sumishin Net Bank
[ネット銀行]

SBI Insurance Group [保険持株会社] **東証マザーズ**

SBI損保 [ネット損保] **SBI生命** [生命保険] **SBIいきいき少短** [少額短期保険]

SBI FinTech Solutions [フィンテック関連 統括・EC決済] **韓国・KOSDAQ**

SBI Remit [国際送金] **SBI Business Solutions** [バックオフィス支援]

各種金融サービス・商品の提供

アセットマネジメント事業

SBI Capital Management
[中間持株会社]

SBI Investment
[ベンチャーキャピタル]

SBI Ven Capital
[シンガポール拠点]

SBI SAVINGS BANK
[韓国・貯蓄銀行]

海外拠点、
海外ファンドGP、
海外金融機関、
営業投資先

ベンチャーキャピタル事業
海外金融サービス事業等

**SBIグローバル
アセットマネジメント**
[中間持株会社]

MORNINGSTAR **ジャスダック**
[投信格付け等]

SBI Asset Management
[投資顧問]

**MORNINGSTAR
ASSET MANAGEMENT**
[投資助言]

SBI Bond Investment Management
**SBIボンド・インベストメント・
マネジメント**
[投資運用等]

資産運用に関する
事業

バイオ関連事業

SBI ALApharma
[中間持株会社]

SBI Pharma
[ALA関連商品の開発
(製薬事業)]

SBI ALApromo
[ALA関連商品の販売]

photonamic(フォトナミック)
[独・ALA関連の製薬事業]

SBI Biotech
Quark
[医薬品の研究開発]

医薬品、健康食品及び
化粧品の開発・製造・販売

2019年3月期 第3四半期累計 連結業績(IFRS)

～2013年3月期からのIFRS適用後における過去最高を達成～

【前年同期比較】

(単位: 百万円)

	2018年3月期 第3四半期累計 (2017年4月～12月)	2019年3月期 第3四半期累計 (2018年4月～12月)	前年同期比 増減率(%)
収 益 (売 上 高)	247,125	過去 最高 254,586	+3.0
税 引 前 利 益	50,623	過去 最高 62,906	+24.3
四 半 期 利 益	41,142	過去 最高 45,302	+10.1
内、親会社所有者への 帰属分	36,465	過去 最高 38,718	+6.2

SBI証券は個人株式委託売買代金シェア・口座数・ 預り資産・収益力においてオンライン証券No.1

【2019年3月期 第3四半期累計の実績(日本会計基準)】

	個人株式委託売買代金シェア(%)		口座数 (千口座)	預り資産残高 (兆円)	営業利益 (百万円)
		うち、個人信用取引			
SBI(連結)	 36.3	 37.4	 4,540	 11.9	 42,846
楽天(連結)※1	18.7	19.7	3,017	5.1	15,474
松井	10.3	12.4	1,170	2.2	11,245
カブドットコム	8.8	10.3	1,110	2.1	5,632
マネックス(連結)※2	5.2	4.2	1,807	3.8	3,000

※1 楽天証券は2018年度より12月決算に変更しているため、営業利益は2018年4月～12月期での数値を記載。

※2 マネックスグループ本社の営業利益は同社開示の「営業利益相当額(IFRS基準)」を使用。

出所：各社ウェブサイトの公表資料より当社にて集計

住信SBIネット銀行は預金残高と貸出残高において オンライン銀行No.1

【2019年3月期 第3四半期累計の実績(日本会計基準)】

単位: 億円、口座数は千口座。

	創業時期	預金残高	貸出残高	口座数	経常利益
住信SBIネット銀(連結)	2007年9月	 47,440	 32,809	3,455	120
大和ネクスト銀	2011年5月	35,411	14,583	1,353	57
ソニー銀(連結)	2001年6月	23,366	16,736	1,420	70
楽天銀(連結)	2001年7月	24,806	9,070	7,025	205
じぶん銀	2008年7月	10,063	6,665	3,380	14
ジャパンネット銀	2000年10月	8,165	771	3,975	16

※単位未満は四捨五入。創業時期は開業月を記載。口座数、預金残高、貸出残高は2018年12月末現在(ソニー銀行は2018年9月末)



ダイレクト系損保業界において SBI損保も着実に伸長

【自動車保険料収入の比較(日本会計基準)】

(単位: 百万円)

	開業時期	2010年 3月期
ソニー損保	1999年9月	59,849
アクサダイレクト	1999年7月	32,054
三井ダイレクト	2000年6月	30,689
チューリッヒ保険	1986年7月	27,945
アメリカンホーム	1960年12月	17,365
そんぽ24	2001年3月	9,820
セゾン自動車火災	1983年4月	8,202
SBI損保	2008年1月	4,713
イーデザイン損保	2009年6月	1,100

2013年3月期	
ソニー損保	70,712
アクサダイレクト	35,261
三井ダイレクト	33,830
チューリッヒ保険	30,126
アメリカンホーム	16,594
SBI損保	14,288
そんぽ24	11,810
セゾン自動車火災	7,990
イーデザイン損保	5,140

2018年3月期	
ソニー損保	98,123
アクサダイレクト	50,103
チューリッヒ保険	38,634
三井ダイレクト	37,349
SBI損保	34,194
セゾン自動車火災	33,741
イーデザイン損保	27,961
そんぽ24	12,215

※イーデザイン損保は正味収入保険料、その他は元受正味保険料を記載(出所:各社公表資料等)
※チューリッヒ保険は日本支店の開設 ※アメリカンホームは、2016年4月1日以降、新規契約の販売活動を終了したため、集計から除外

Ⅱ. SBIグループの持続的成長に向けた 当面の全体戦略

1. フィンテック1.5~2.0への移行を加速
2. 地域金融機関との共創による地方創生への貢献
3. デジタルアセットを基盤とした新たな生態系の確立
4. ソフトやデバイス等の販売力を有する内外のパートナーとの提携等により、SBIグループのセキュリティソリューションを世界中に拡販
5. “モバイル・ファースト”の推進
6. 様々な企業とのアライアンスを通じた効率的な顧客基盤の拡充
7. 潜在的な企業価値の顕在化

1. フィンテック1.5~2.0への移行を加速

- (1) SBIグループが考えるフィンテックの進化
- (2) SBIグループの、技術進化を逸早く取り込み他社との
アライアンスを通じて事業拡大を図る基本戦略
- (3) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

(1) SBIグループが考えるフィンテックの進化

インターネットの爆発的な拡大とともに、SBIグループは
1999年の創業後16年で金融サービス事業の生態系を形成

～フィンテック 1.0～

- AI(人工知能)、ビッグデータ、IoT、ロボティクス等々の要素技術を、完成したオンライン金融生態系で活用
- 従来のWebベースのオンライン金融生態系上でブロックチェーンを活用

～フィンテック 1.5～

ブロックチェーンを中核技術とし、革新的な金融サービスを提供
⇒ 完全なブロックチェーン金融生態系

～フィンテック 2.0～

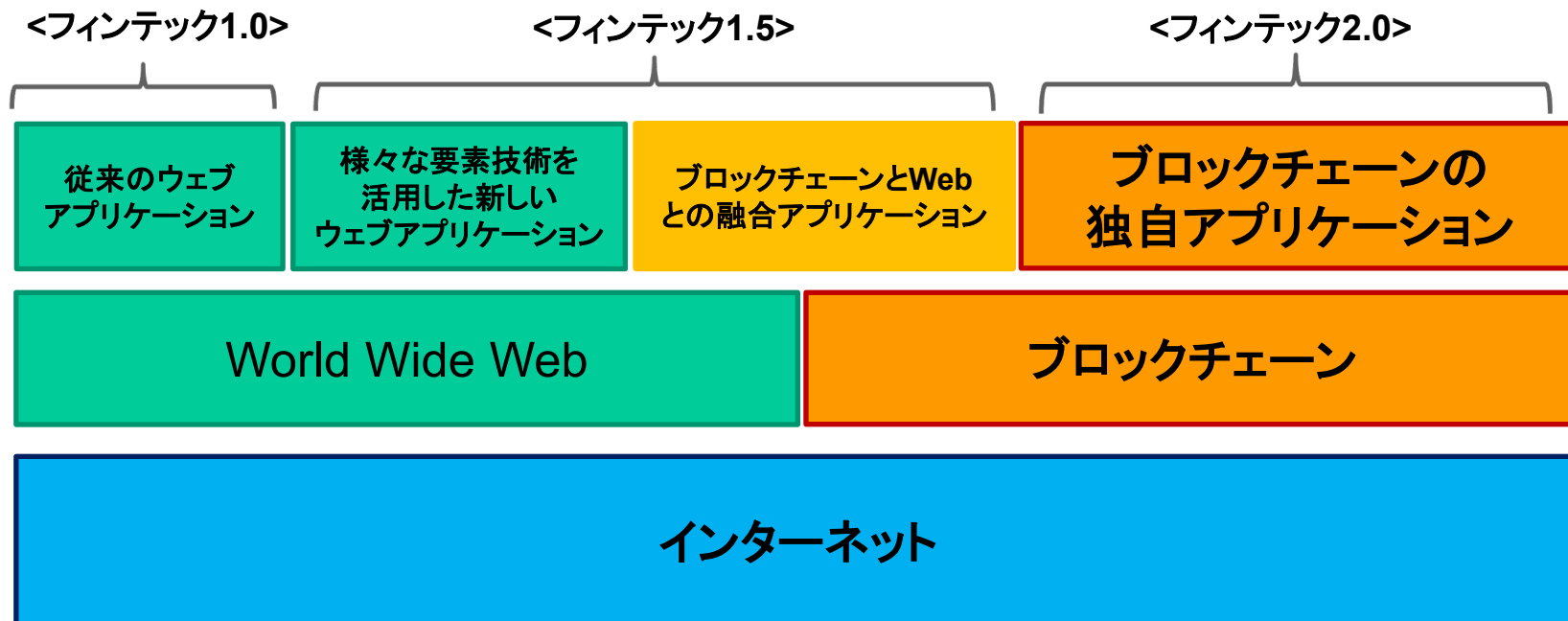
フィンテック2.0の世界は フィンテック1.0、1.5の世界とは次元が異なる

フィンテック1.0、1.5

- Webの存在が不可欠
- Webを通じて、世界規模で情報を交換
- Webを活用した金融サービスの新たなソリューションが登場(フィンテック1.5)
- ブロックチェーンをWeb上で活用可能
- 分散台帳技術(DLT)も進展

フィンテック2.0

- ブロックチェーンが中核的技術
- インターネット上で価値の交換を可能に
- Webは必ずしも必要ない



(2) SBIグループの、技術進化を逸早く取り込み 他社とのアライアンスを通じて事業拡大を図る基本戦略

SBIグループの基本戦略の 3つのプロセス

1.投資

有望ベンチャー企業等への投資

2.導入

SBIグループ内での技術評価・活用

3.拡散

業界への横断的な技術拡散

SBIグループ内での仕組み

SBIホールディングス・SBIインベストメントを中心とする プライベートエクイティへの投資事業

- ・成長分野に特化する集中投資戦略
- ・資本のみならず知識・戦略の提供

金融サービス事業

- ・フィンテック1.5: 既存の企業生態系を活かしながらWeb-basedでブロックチェーンの活用をスタート
- ・フィンテック2.0: ブロックチェーンの独自アプリケーションを開発

SBIグループ全事業

- ・新技術を提供する子会社や関連会社の設立等
- ・グループ外企業とのアライアンス強化

**テクノロジーの進化に応じ、投資・導入・拡散のプロセスを
通じた持続的な事業拡大および社会変革の推進**

(3) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

- ①ファンドの設立を通じてフィンテックベンチャーへ積極投資**
- ②SBIグループ各社でフィンテックの新技術導入により更なる
商品の多様化・ビジネスプロセスの効率化を図り、顧客便益性の
向上を推進**

①ファンドの設立を通じてフィンテックベンチャー へ積極投資

～SBIインベストメント～

地域金融機関が28行参画し、 2015年12月にFintechファンドを設立 ～既に投資フェーズから資金回収フェーズへ移行～

FinTechビジネスイノベーション投資事業有限責任組合

- 最終的な出資約束金総額は300億円
- 出資者：横浜銀行・足利銀行・山陰合同銀行・紀陽銀行等、28行の地域金融機関の他、みずほ銀行やソフトバンク等が出資
- 投資対象：FinTech事業領域の有望なベンチャー企業

SBIグループではフィンテックベンチャー企業**67社**への投資を決定済み
(出資金額：Fintechファンドより**約240億円**、SBIホールディングス等より**約185億円**)

既に3社(2017年にIPOした1社を含む)については、持分売却によりexit済み

＜投資先フィンテック企業のIPO実績および想定IPO時期＞

2018年:2社 2019年:6社 2020年:21社 2021年以降:21社
第三者への売却によるExitを想定している先:5社 未定:9社

Fintechファンドの後継ファンドとして2018年1月に「SBI AI&Blockchainファンド（通称：SBI A&Bファンド）」を設立し、AIやブロックチェーンをはじめとした成長分野への投資を拡大

SBI AI&Blockchain 投資事業有限責任組合

- 当初200億円規模で投資活動を開始。出資約束金総額600億円に達し、出資者の募集を完了
- 出資者：56の地域金融機関の他、機関投資家、大手金融機関、企業年金基金等、計約130社の出資者が参画
- 投資対象：AIおよびブロックチェーン分野を中心とした有望なベンチャー企業



既にSBI AI&Blockchainファンドより計55社へ約250億円の投資を決定済み（SBIホールディングス等からの投資も合せると約350億円）

フィンテック分野への投資ではSBIグループは 世界トップクラスの評価を受ける

 **CB INSIGHTS**（企業情報データベースを運営する調査会社）

Most active corporate blockchain Investors (2017年10月発表)

投資家	順位	投資先企業の例
SBI Holdings	1	Orb, R3, Ripple, Coinplug, Veem, Wirex, bitFlyer,
Google	2	Storj Labs, Blockchain, Ripple, LedgerX, Buttercoin, veem
Overstock.com	3	Settlemint, Factom, Ripio, Symbiont, Bitt, Peernova
Citi	4	Digital Asset, R3, Axoni, Conbalt, Chain
Goldman Sachs	5	Digital Asset, R3, Axoni, Circle

出所: CB Insights, “Blockchain Investment Trends In Review”

②SBIグループ各社でフィンテックの新技術導入により商品の多様化・ビジネスプロセスの効率化を図り、更なる顧客便益性の向上を推進

(i) SBI証券

(ii) 住信SBIネット銀行

(iii) SBIインシュアランスグループ

(iv) SBI損保

(iv) SBI生命

SBI証券において、ロボアドバイザーによる 資産形成サービスを提供



(Fintechファンド投資先ベンチャー企業)



WealthNavi
for SBI証券

ウェルスナビ社が提供するロボアドバイザーサービスをカスタマイズした
「**WealthNavi for SBI証券**」を提供

顧客預り資産 410億円 (2019年2月28日現在)

口座数は約5.3万件

- ✓ 中長期的・安定的な資産形成を行いたい投資家向けに、客観的かつ透明性の高い金融アルゴリズムに基づき、資産運用の全プロセスを自動化した最先端の資産運用サービス
- ✓ 手数料は残高に応じて**年率1%と低価格**であり、他の手数料は一切かからないシンプルな手数料設定

◆ **みんかぶ社による独自分析に基づいて作成した少額テーマ株投資サービス「テーマキラー!」も提供**

SBI証券ではAI、ブロックチェーン及びRPAの先端技術の活用を推進

AI

- ◆ 株式等の売買審査業務へのAI適用に関してNEC社と実証実験を実施
- ◆ ダブルスタンダード社が提供するAI搭載のOCR(光学式文字読取システム)を用いたマイナンバーに関連する顧客管理業務を開始
- ◆ コールセンター業務にAIを活用した音声認識・テキストマイニングツールを導入
- ◆ SBIリクイディティ・マーケットとSBI FXトレードは、FX取引サービス利用者からの問い合わせに自動応答するAIを日本マイクロソフト社と共同開発

ブロックチェーン

- ◆ SBI証券は債券における業務プロセス等を対象に金融市場インフラへのブロックチェーンの適用可能性について日本IBM社と検証

RPA

- ◆ 対顧客向け事務作業やコンプライアンス関連事務において導入
(削減可能コスト:83百万円/年、削減可能時間:27,540時間/年)

住信SBIネット銀行においても、先端技術の活用を推進

ロボアドバイザー

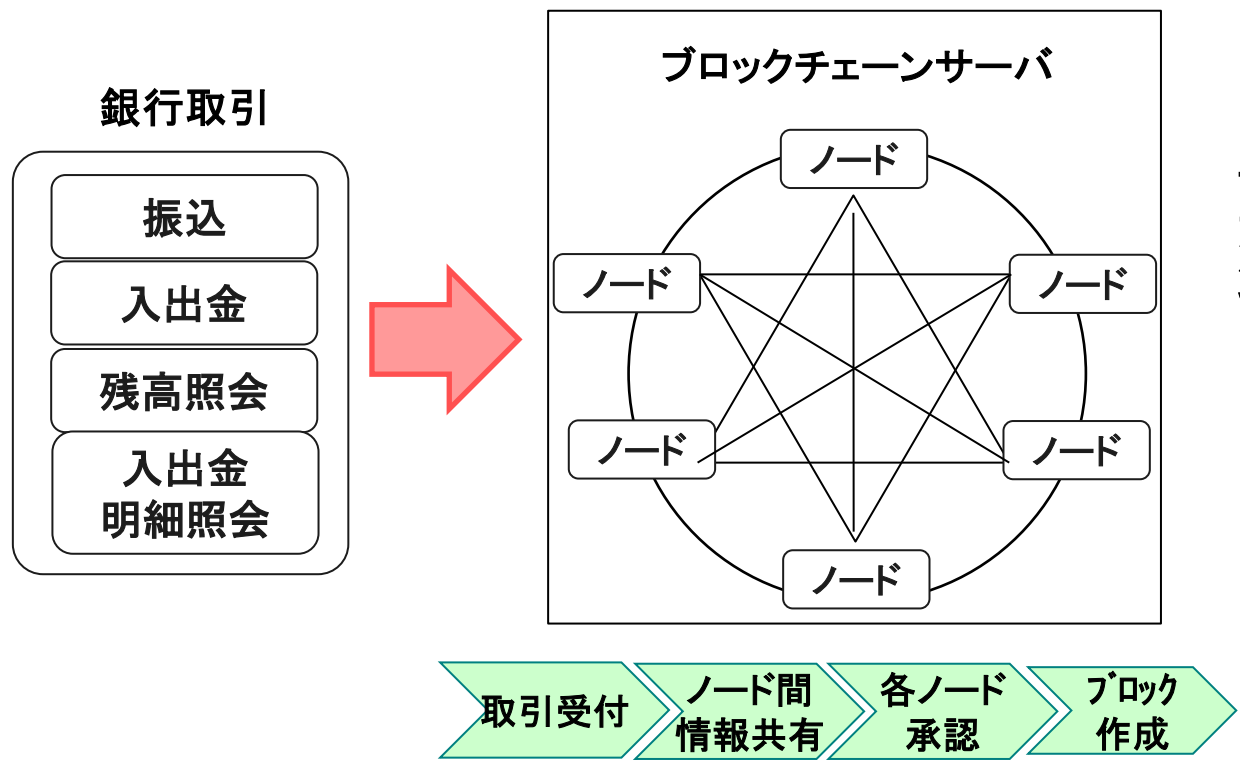
- ◆ ウェルスナビ社の「WealthNavi for 住信SBIネット銀行」を提供

顧客預り資産 173億円、口座数 約1.9万口座
(2019年2月28日現在)

AI

- ◆ お客さま対応にAIと有人対応をシームレスに切り替えられるハイブリッド型チャットサービスを試験導入(2017年11月)
- ◆ NECと共同で開発したAIを活用した不正送金モニタリングシステムを導入(2018年4月)
- ◆ Liquid社のAIや顔認証技術を活用したオンラインでの本人確認(KYC)手続きの導入検討を開始(2018年7月)
- ◆ AIによる審査手法を、「ネット専用住宅ローン」にも導入(2018年10月1日)
- ◆ 日立とAI審査サービスを提供するJV設立に関する基本合意書を締結(2019年1月29日)

住信SBIネット銀行は国内初の勘定系業務での ブロックチェーンの実証実験に成功



＜実験での検証ポイント＞

負荷耐性

サーバーダウンが起こらず、250万口座想定的大量トランザクションにも対応可能

改ざん耐性

データ改ざんのされにくさ

費用対効果

インフラ部分の機器調達やミドルウェア構築、保守運営などの分野におけるコスト削減効果の可能性

➡ 9～15%程度のコスト削減効果がある試算

API連携による利便性の高い新サービスの展開

API

- ◆ 自動家計簿・資産管理サービスやクラウド型会計ソフト等を提供するマネーフォワードとの国内初のAPI連携を開始(2016年3月)。現在は300以上の銀行サービスでAPIを開放
- ◆ API連携先の各サービスの利用を希望する顧客が、住信SBIネット銀行の口座を開設する事例が増加
- ◆ JAL ペイメント・ポート※が発行するプリペイドカード「JAL Global WALLET」ではAPI接続を用いた住信SBIネット銀行口座からのリアルタイム口座振替による円貨・外貨のチャージ機能を提供(2018年11月)

※JAL SBIフィンテック(JALとSBIホールディングスのJV)、JAL、住信SBIネット銀行の3社で設立したJV

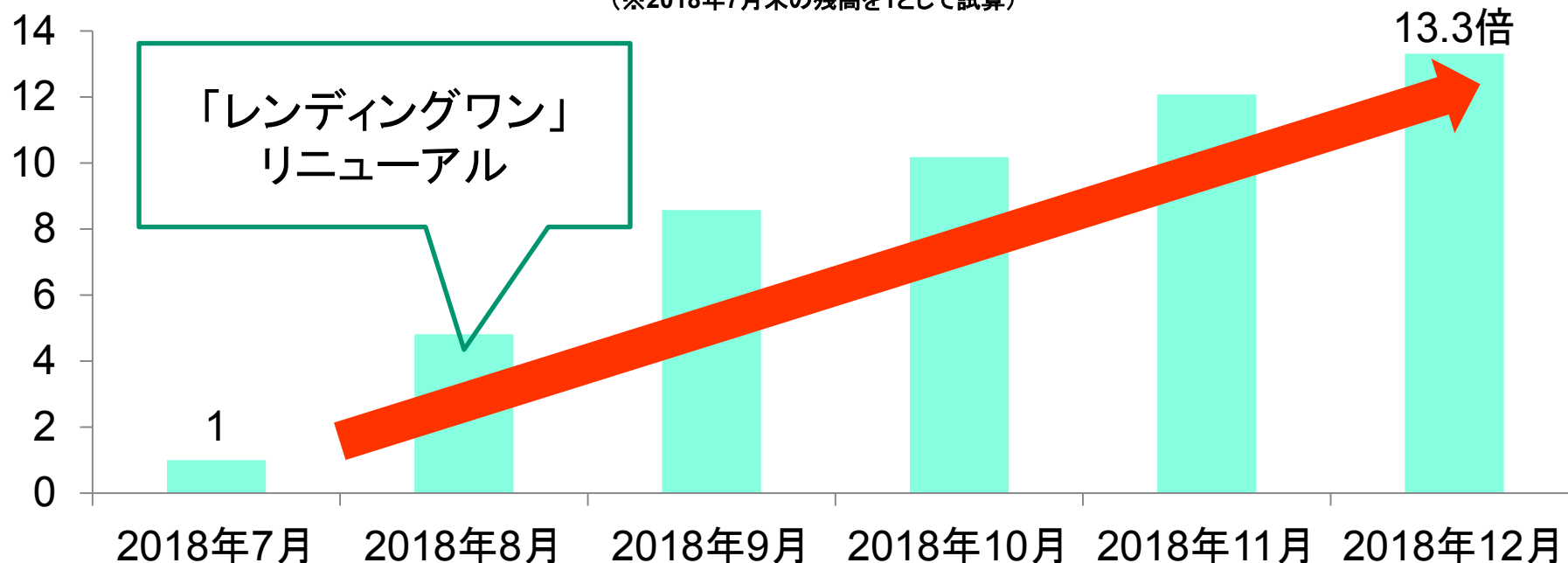
- ◆ 送金アプリ「プリン」ではAPI接続を用いたリアルタイム口座チャージ機能の提供を開始(2019年1月)

借入条件を自動的に通知するレコメンド型の事業性融資サービスの展開を拡大

- 法人向け事業性融資サービス「レンディング・ワン」を2018年8月にリニューアルし、法人口座の利用状況に応じて借入条件を毎月自動的に通知する銀行初のサービスをスタート
- 決算書等の書類準備や面談は不要で、ネットで手続きが完結し、最短当日の借入れが可能

「レンディング・ワン」貸出残高推移

(※2018年7月末の残高を1として試算)



生産性向上を目指しRPA(Robotic Process Automation)の導入を重点的に推進

～開発済みのロボットによる効率化で月間6,433 時間の業務を削減～

RPAによる業務効率化の状況 ※2018年12月時点

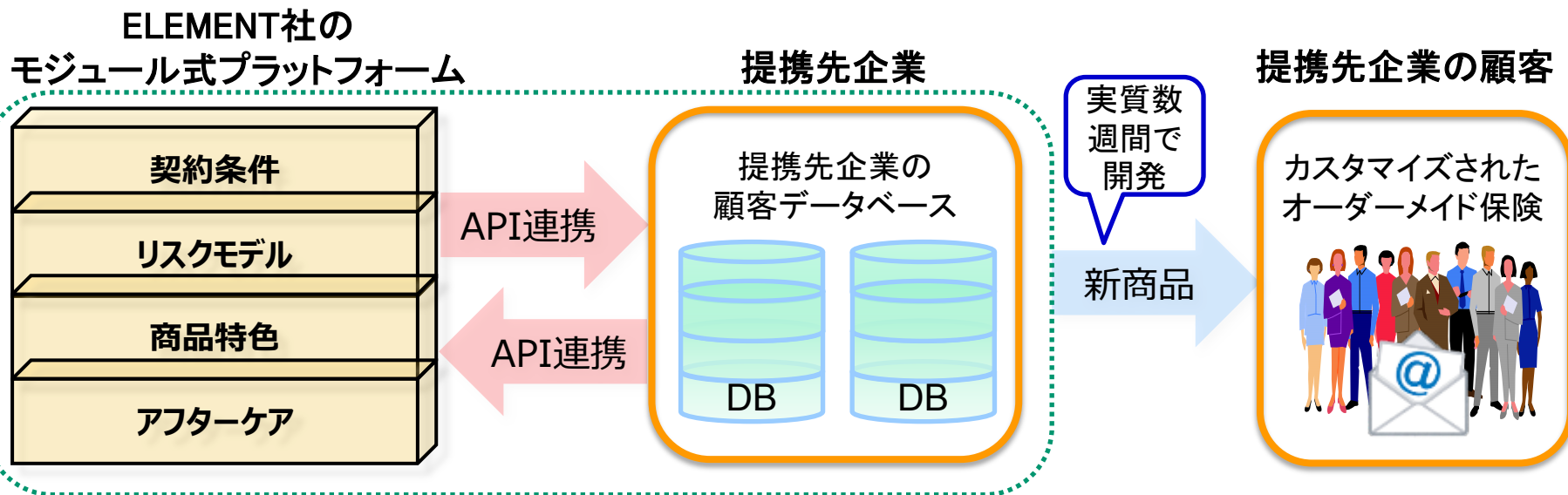
	削減可能コスト (百万円/年)	削減可能時間 (時間/年)
住宅ローン関連	156	51,948
カードローン関連	27	8,964
対顧客事務	14	4,812
金融犯罪対策	9	3,096
その他	25	8,376
合計	232	77,196

SBIグループ出資先ベンチャー企業のELEMENT社と提携し、 最先端のテクノロジーを用いた短期間での 保険商品開発のノウハウを吸収



ELEMENT社
(ドイツ)

- ◆ ELEMENT社はモジュール式の保険商品設計・開発プラットフォームを用いて保険商品を短期間で開発し、自らは最終顧客となる消費者と接触せず、提携先企業のブランド、販売チャネルを活用して消費者等へ保険を提供するBtoBtoXモデルで事業を運営



新商品の提供が届け出制となっている少額短期保険の分野において、
ELEMENT社の商品開発プラットフォームのノウハウを取り入れることで、
顧客のニーズにマッチした保険商品の短期間での開発を目指す

SBI損保は運転行動データにもとづくテレマティクス保険 の提供に向けた実証実験を各社と提携し開始



SB C&S株式会社

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

ボッシュ株式会社

ボッシュ株式会社が
開発したデバイス
「テレマティクスeCall ※1プラグ」



主な機能	使用方法
・走行データの取得 ・運転特性の把握, スコアリング ・事故時の緊急通報	・自動車のシガーソケットに挿入 ・スマートフォンとBluetoothで接 続し、アプリを通してサーバー へ送信

3軸の加速度センサーにより、**運転行動データに加え、衝突事故を検知可能な「テレマティクスeCall プラグ」、データの収集・蓄積から分析までを一気通貫で行う「IoT Core Connect」※2**を利用し、データを分析することで**テレマティクス保険**など、安全と利便性を向上させる革新的なサービスを開発中

※1 車両衝突事故が起きた際、緊急通報用電話番号へ自動通報を可能とする車両緊急通報システム
※2 ソフトバンク・テクノロジー株式会社が提供するIoT活用に必要なサービスをつなげるプラットフォームサービス

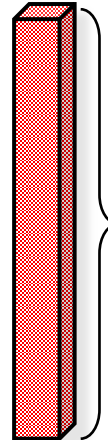
SBI生命はタニタヘルスリンクへの出資を通じて、 AIとデータベースを活用した、新商品の創出を目指す



◆ 健康管理機器情報に基づくデータと連動した「健康体割引」生命保険の開発

従来データとデバイスより
得られる健康情報データ

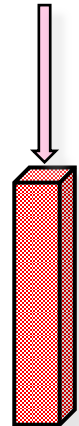
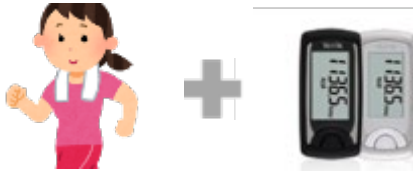
加入時の保険料を判定



保
険
料

継続的に得られる健康情報データをもとに、
保険料の割引率を毎年見直し

健康への努力が保険料
に反映される仕組みを構築

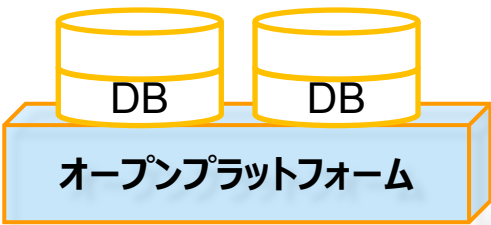


割
引

保
険
料

◆ オープンプラットフォームを活用した保険商品・サービスの展開

PF上の医学的根拠を
もとにしたデータ



最適な保険
商品の提案

健康アドバイスの
提供

プラットフォーム上に
おける潜在顧客



2. 地域金融機関との共創による地方創生への貢献

- (1) 地方創生に向けたSBIグループの描くビッグピクチャー
- (2) 地域金融機関の活性化を目指すSBIグループの全体戦略の具体例
- (3) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

(1) 地方創生に向けた SBIグループの描くビッグピクチャー

国家戦略： 地方創生の推進

我々が立てる戦略(Strategy)と装備した武器
(Technology)で地域金融機関を改革

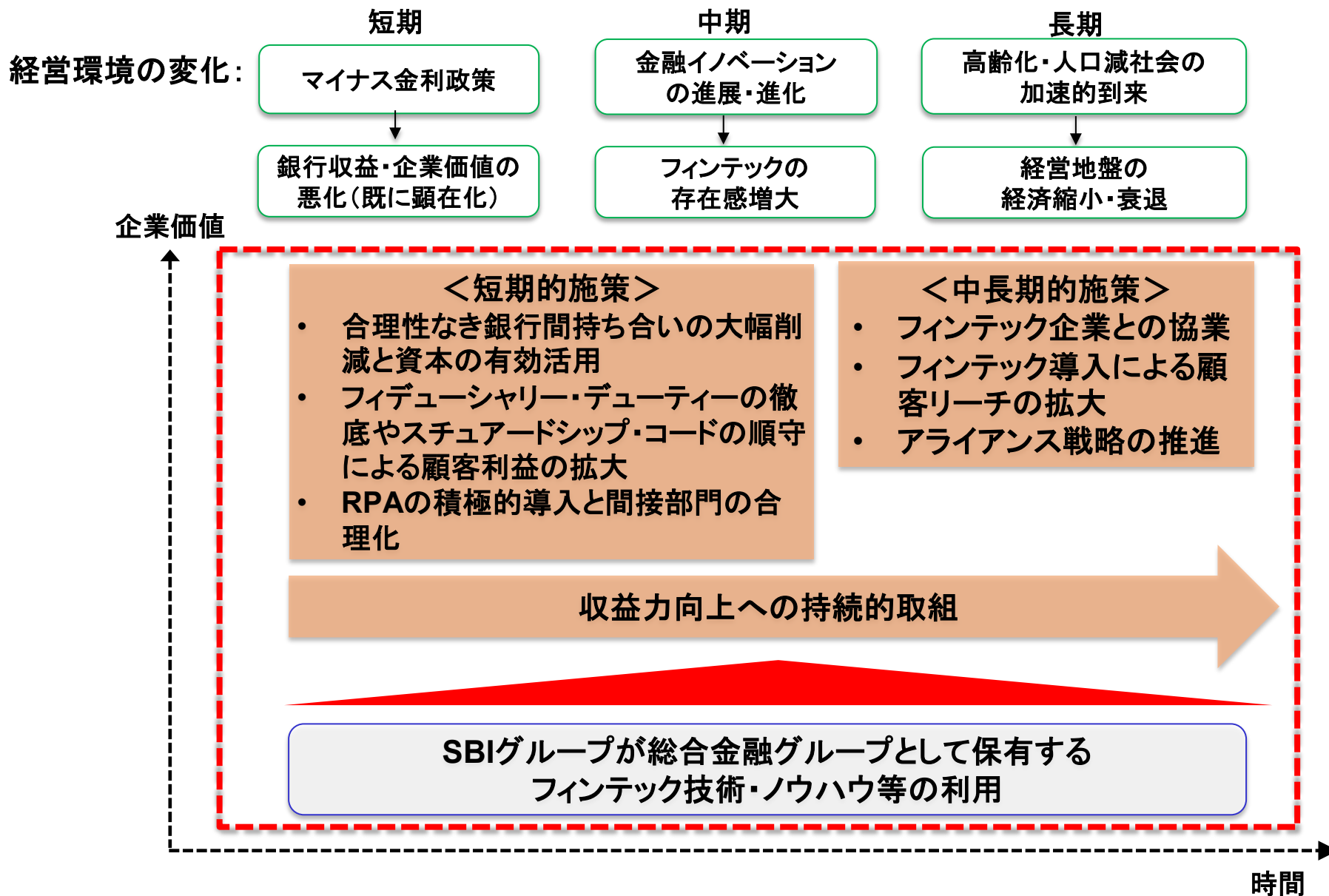
～金融分野から地方創生へ～

フィンテックの新技术で社会変革をもたらす



地域経済の活性化から日本全体に波及させる

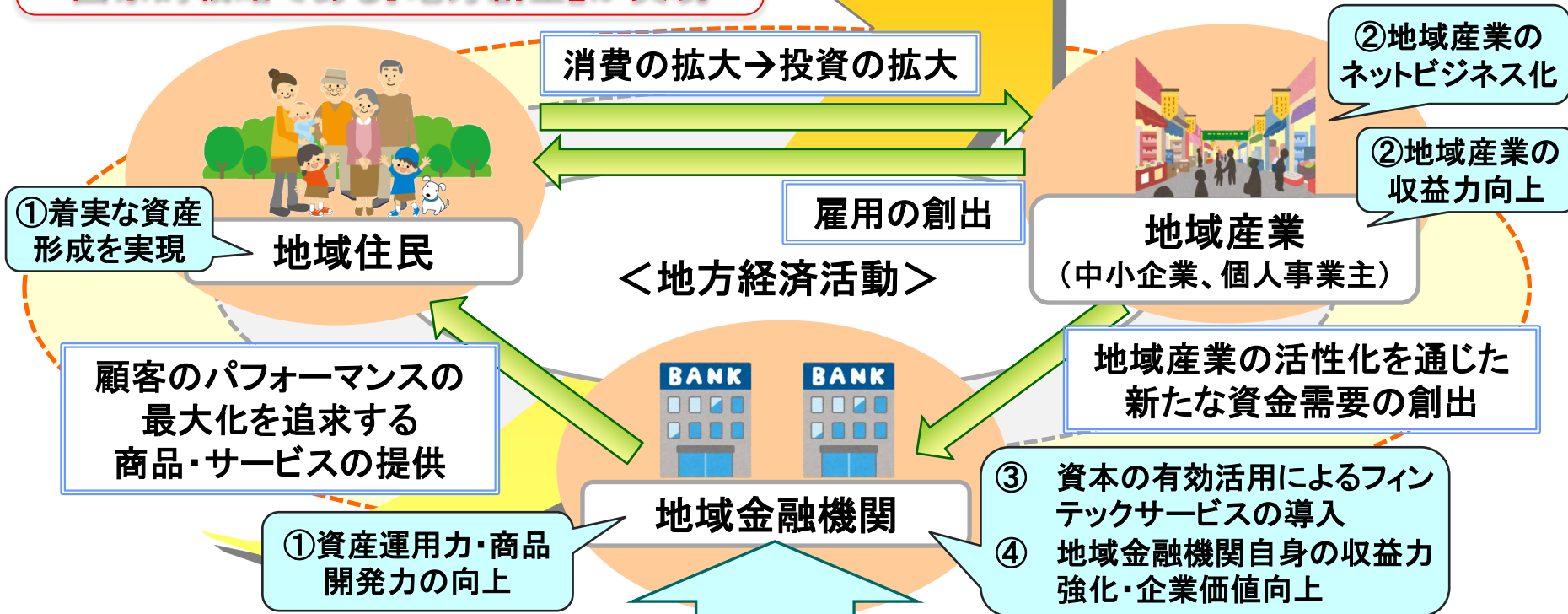
地域金融機関の企業価値向上のためのロードマップ



地域金融機関が環境変化に対応する 真に顧客本位なビジネスモデルを構築することで、 日本経済の成長に寄与する好循環を具現化

地方経済の活性化が実現されることで
国家的戦略である『地方創生』が実現

日本経済の成長



の有する様々な経営資源

①資産運用体制や商品開発力

②投資先ベンチャー企業等のITを中心とした様々なテクノロジー

③フィンテックを活用した低コストで顧客便益の高い新たな金融サービス

④地域金融機関の企業価値向上のための「SBI地域銀行価値創造ファンド」

(2) 地域金融機関の活性化を目指す SBIグループの全体戦略の具体例

- ①金融機関にフィンテックベンチャー企業のサービスやシステムの導入を支援するプラットフォーム(API基盤)を提供
- ②新たなテクノロジーの活用を通じた地域金融機関のビジネスモデル再構築に向け、SBIネオファイナンスシャルサービスーズ社を設立
- ③Money Tapを金融機関の顧客便益性の高い革新的なサービスとして徹底推進
- ④内外の金融機関に海外フィンテック企業の先進的なソリューションの導入を進めるべく、JV設立や業務提携を通じてローカライズを推進

①金融機関にフィンテックベンチャー企業のサービスやシステムの導入を支援するプラットフォーム(API基盤)を提供

導入済み:3社 導入準備中:4社 内定: 3社

地域金融機関A

地域金融機関B

地域金融機関C

地域金融機関D

地域金融機関E

接続 ↓ ↑ 活用 接続 ↓ ↑ 活用 接続 ↓ ↑ 活用 接続 ↓ ↑ 活用 接続 ↓ ↑ 活用

フィンテックプラットフォーム(API基盤)

運営:SBI FinTech Incubation

出資比率: SBIホールディングス 60%、ソフトバンク20%、日本IBM 10%、凸版印刷10%

Money Tap

SBI Investment フィンテック企業

フロントエンドアプリ

ブロックチェーン

レンディング

ビッグデータ

AI

決済・送金

認証・セキュリティ

住信SBIネット銀行

SBI証券

MORNINGSTAR

SBI Liquidity Market

SBI損保

SBI 生命

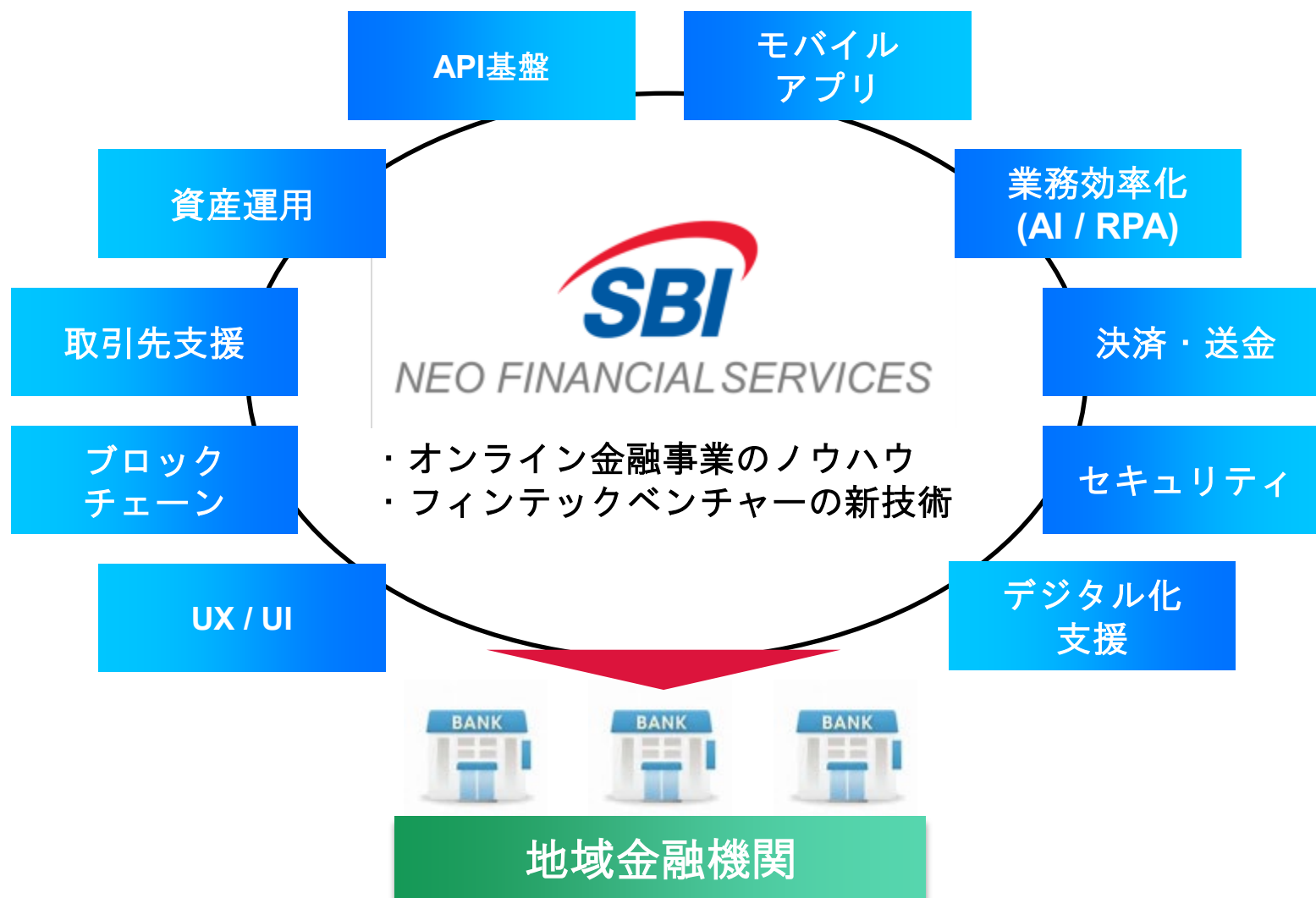
SoftBank

TOPPAN

日本IBM

豊富なメニューを取り揃えたホワイトラベルのモバイルアプリの提供も予定

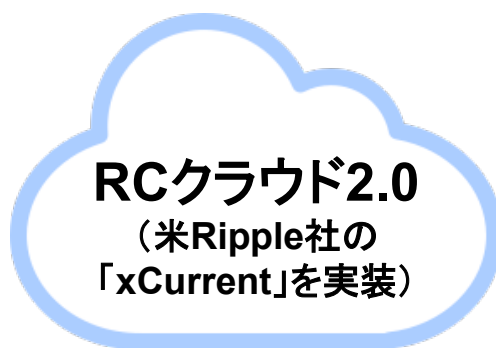
②新たなテクノロジーの活用を通じた地域金融機関の ビジネスモデル再構築に向け、SBIネオファイナン シャルサービスーズ社を設立



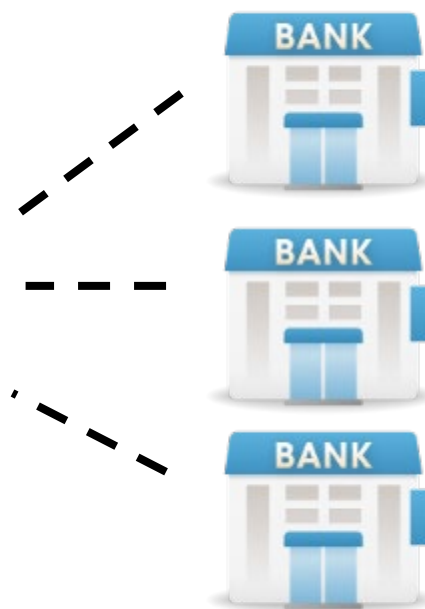
③ Money Tapを金融機関の顧客便益性の高い 革新的なサービスとして徹底推進

～接続銀行の利用者による個人間の送金を安全・リアルタイムかつ快適に行える環境を提供～

- チャージ不要、24時間365日、送金手数料無料※での銀行間即時送金を可能にするスマートフォン用送金アプリ
- 口座情報だけでなく携帯電話番号やQRコードを用いた送金機能も搭載
- 住信SBIネット銀行、スルガ銀行、りそな銀行の3行と接続済み※。今後早急に接続銀行を増やしていく
- さらなる利便性向上のため、外為送金機能の実装や、実装時のXRPの使用も法令上の整備等を含め様々な角度から検討



オープンAPIを活用した
接続を可能とする「共通GW
(ゲートウェイ)」を活用



※2019年1月時点

Money Tap 今後の拡張性と特長について

口座開設・チャージ不要のUX

- 銀行口座直結であるため、他のサービスのように、プリペイドアカウント開設や事前チャージが不要。(対応している銀行の口座を持ってさえいれば利用可能)
- 他サービスではチャージした電子マネーの出金ができない場合や、出金時に手数料が発生する場合があるが、Money Tapでは出金手数料は発生しない。

新規需要に加え、既存銀行取引の移管

- 自身の銀行口座間での振込など、これまではATMで行っていたような取引が手軽に実現可能。

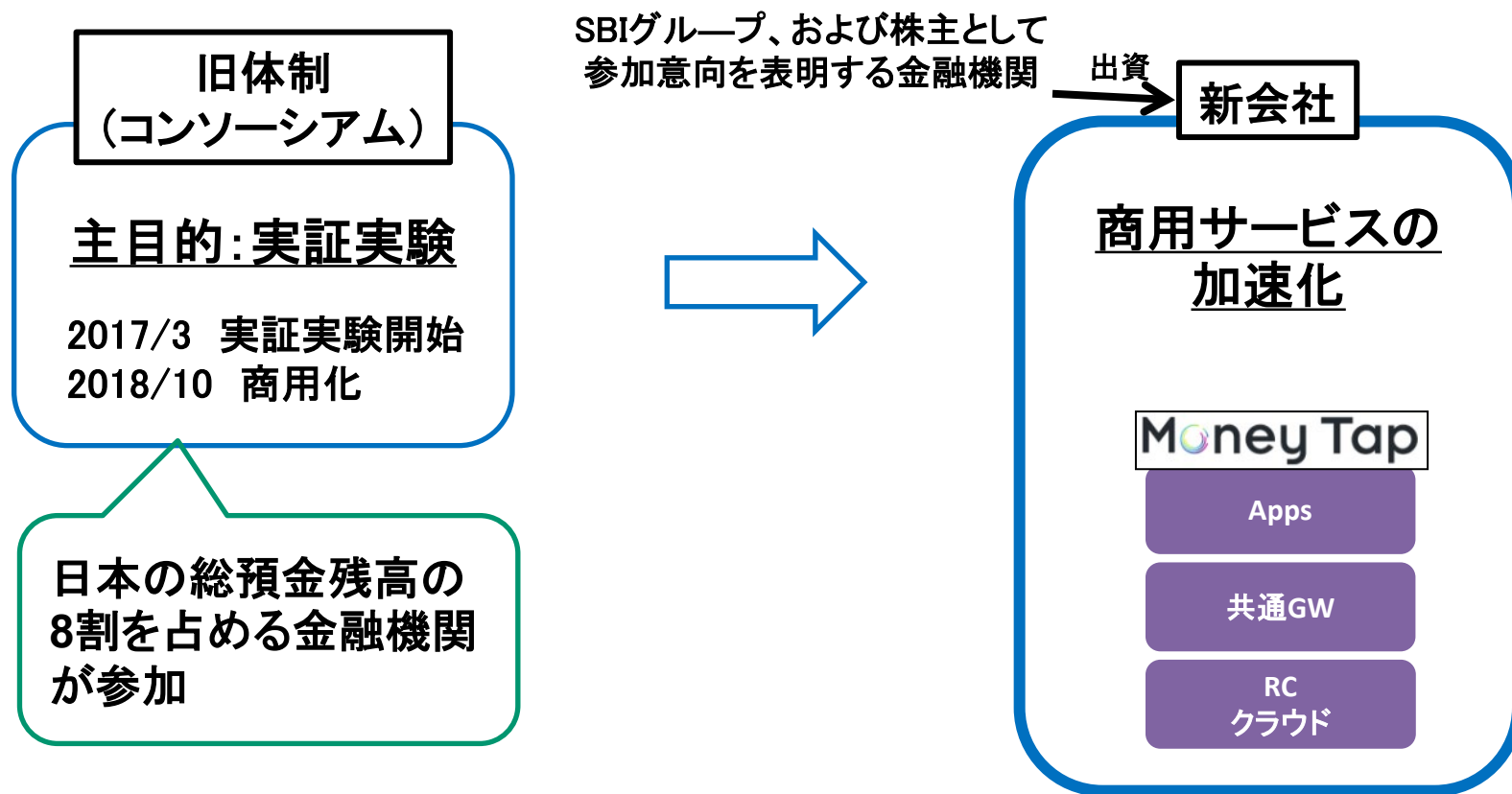
電子決済事業者・銀行主体での取り組み

- 銀行主体で取り組んでいることから、対外的な安全性や信頼性が高い。
- 給与支払い、外為送金など、銀行ライセンスによる事業拡大につながる。

チャージ不要、口座振替不使用による構造的原価の低さ

- 他社サービスは、クレジットカードからのチャージなどで、原価が高い。
- 銀行口座連携についても、オンライン口座振替を利用しているのがほとんどであり、1件5-10円程度 of 原価が発生している。
- Rippleの分散台帳技術である「xCurrent」を利用したオープンな決済ネットワークであり、**CAFISのような高い維持コストと手数料が不要**
- 低コストな決済ネットワークを24時間365日提供できることで、これまでの現金のやりとりは大幅に削減され、ATMも今のような数は必要なくなることから、**銀行のコスト削減に貢献**
- 少額送金に関しては**手数料ゼロ**の方針(各接続銀行の方針等による)

Money Tap事業を強力に推進するため、内外為替一元化コンソーシアムは会社形態に移行準備



出来るだけ多くの金融機関へ安価にMoney Tapソリューションを提供することで、利用者の顧客便益性の飛躍的向上と各金融機関の大幅なコストダウンを図る

新会社では、Money TapでのQRコード加盟店決済サービスを推進する予定

1. 初期費用無料

- QRコード(MPM)を活用することで、専用端末が不要

2. 加盟店手数料が低額

- デビット型の決済であり、チャージ費用を不要に
- 業界最低水準の加盟店手数料でのサービス提供

3. 入金までのリードタイムが短い

- 最終形では、リアルタイム着金も可能。
- 当初は、翌営業日入金（加盟店契約次第）

加盟店にとってのカード決済の三重苦を解消

④内外の金融機関に海外フィンテック企業の 先進的なソリューションの導入を進めるべく、 JV設立や業務提携を通じてローカライズを推進



世界初の動的セキュリティ
毎回異なるソースコードを実行

2018年11月 SBI EVERSPIN を設立



AI+RPAによるビジネスプロセスオート
メーションプラットフォーム
業務処理の効率化

2019年2月 SBI Antworks Asiaの合併化
について契約を締結(3月に株式譲渡予定)



キーボードバンキング機能
キーボード上で銀行サービスを提供

最終調整中



保険コンサルティング支援
プラットフォーム・アプリ
顧客本位の最適な保険商品の販売支援

2019年1月 SBI wefox Asiaを設立



住宅ローンのプロセスの自動化
仮審査からローン申請までを自動化

最終調整中



ITテクノロジー、プラットフォーム
中国2000行の金融機関で導入済みの総合
フィンテックプラットフォームを提供

最終調整中

(3) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

- ①SBIグループの既存の各金融事業体における商品やサービス等の活用を通じ、地域金融機関の企業価値向上に貢献**
- ②地方の中小企業経営者への事業承継支援サービスの強化**

①SBIグループの既存の各金融事業体における商品やサービス等の活用を通じ、地域金融機関の企業価値向上に貢献

(i) SBI証券

(ii) SBIマネープラザ

(iii) 住信SBIネット銀行

(iv) SBI損保

(v) SBI生命

(vi) SBI地方創生アセットマネジメント

SBI証券では合計32社の地域金融機関等への金融商品仲介業サービスの提供により、地方顧客の資産形成ニーズに対応 ～2019年3月末までに、合計38社の地域金融機関との提携を見込む～



金融商品仲介業
サービス

金融商品仲介業サービスを通じた口座数は前年同期比
2.6倍に、預り資産合計は前年同期比8.6倍の規模に。

※SBIマネープラザでの共同店舗での分を含む

地域金融機関等



<提携発表先一覧(計**32社**)>

清水銀行

愛媛銀行

筑邦銀行

京葉銀行

きらぼし銀行

青森銀行

福井銀行

佐賀共栄銀行

琉球銀行

阿波銀行

東和銀行

長野県信用組合

仙台銀行

きらやか銀行

秋田銀行

神奈川銀行

愛知銀行

福島銀行

北日本銀行

紀陽銀行

宮崎太陽銀行

豊和銀行

岡崎信用金庫

東北銀行

長野銀行

島根銀行

南日本銀行

高知銀行

三重銀行

第三銀行

ワイエムライフプランニング
(山口フィナンシャルグループ傘下)

大阪シティ信用金庫

信金中央金庫と連携し、「金融商品仲介スキーム」を構築(2019年1月)。
その第一弾として、大阪シティ信用金庫との仲介業を開始

山口フィナンシャルグループ傘下の金融商品仲介業者と 提携し、対面での金融商品仲介業サービスを開始 ～証券子会社を持つ地方銀行グループとの初の提携～



SBI証券



ワイエムライフプランニング
(山口フィナンシャルグループ傘下)

当初、本社を含む4店舗で開始、
順次事業規模を拡大予定

提携内容

- ・ワイエムライフプランニングの対面店舗である「保険ひろば+」またはウェブサイト^①を介し、SBI証券の総合口座開設を勧誘
 - ➡ 積立投信をはじめとするSBI証券の金融商品・サービスの提供
- ・「保険ひろば+」で定期的に行うセミナーでの協働

ライフプランニングを起点とした
長期伴走型モデルによるコンサルティングサービスの充実

SBIマネープラザでは52行の地域金融機関との業務提携 を通じ、法人および個人富裕層向けの商品を提供

SBI マネープラザ



地域金融機関

決算対策商品や相続対策商品

- ✓ オペレーティングリース
- ✓ 保険商品
- ✓ 不動産小口信託受益権

... etc.



提供



地域金融機関の取引先企業
や個人富裕層顧客

SBIマネープラザは地域金融機関との 共同店舗運営を4店舗で実施



三重銀行との共同店舗を2019年4月3日に開設予定
更に来期は4行程度との共同店舗開設に向け協議中



- **清水銀行との共同店舗** (2017年10月～)
「清水銀行 SBIマネープラザ」を開設
- **筑邦銀行との共同店舗** (2018年6月～)
「筑邦銀行 SBIマネープラザ久留米」を開設
- **仙台銀行との共同店舗** (2018年11月～)
「仙台銀行 SBIマネープラザ」を開設
- **愛媛銀行との共同店舗** (2018年12月～)
「愛媛銀行SBIマネープラザ」を開設

共同店舗で提供する商品例:

証券

(金融商品仲介業)
株式、IPO、PO
投信(約2,700本)
社債、外債、仕組債

保険

(保険代理店)
共同募集にて展開

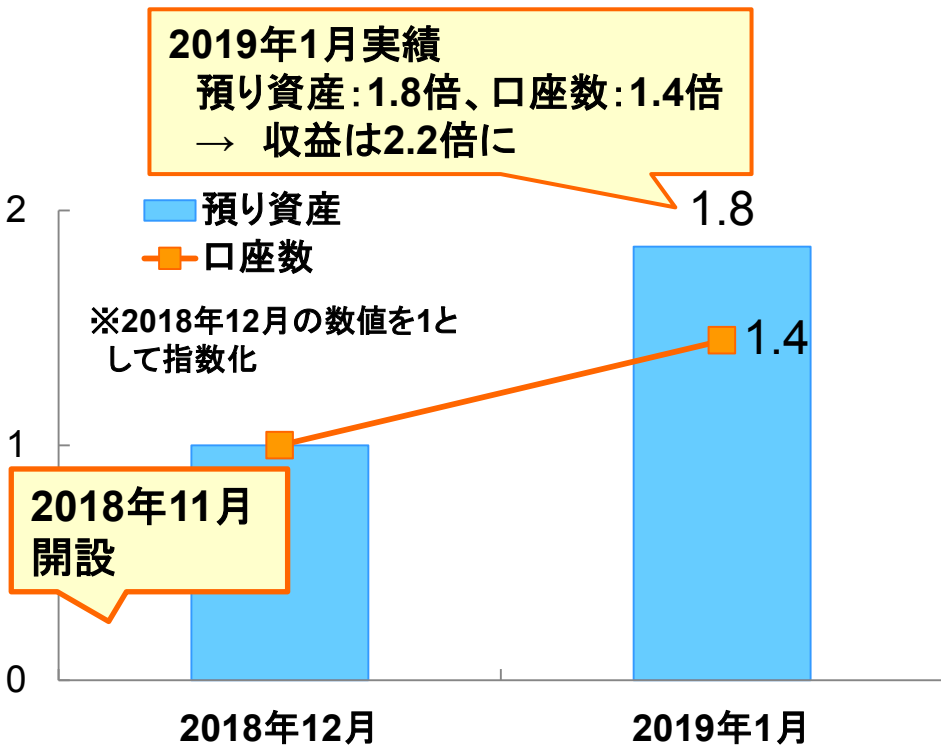
多様な金融商品を地方顧客に対し、
ワンストップで提案・提供

※共同店舗によって 一部取扱い商品が異なります。

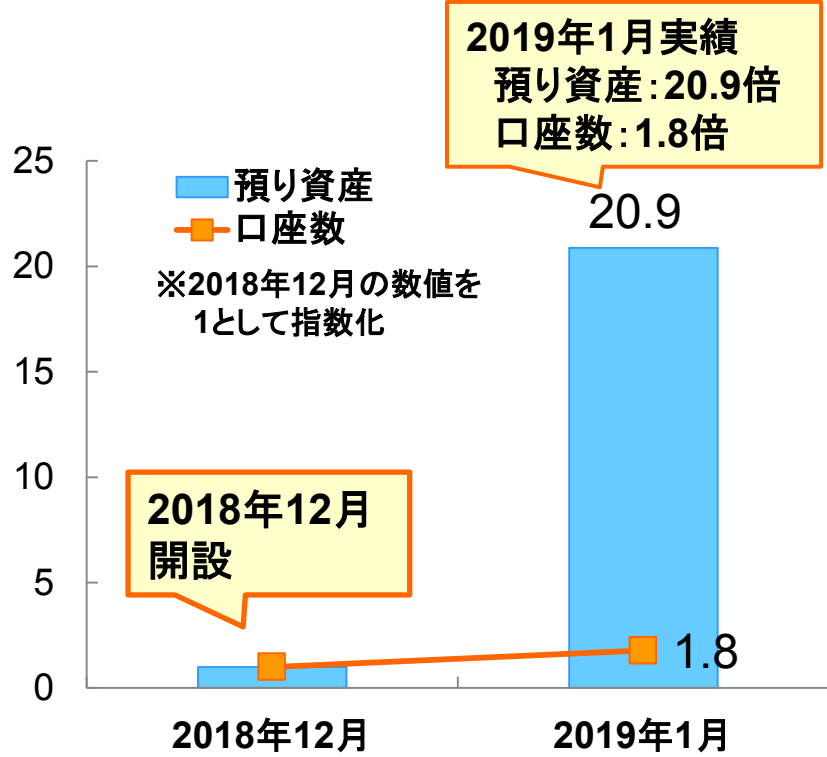
地域金融機関との各共同店舗では、 口座数・預り資産が急拡大し収益も増加

預り資産と口座数の推移

仙台銀行(2018年11月開設)



愛媛銀行(2018年12月開設)



清水銀行(2017年10月開設)

2018年12月実績(※2017年11月の数値を1として指数化)
預り資産: 6.1倍、口座数: 3.4倍、収益: 12.2倍に

筑邦銀行(2018年6月開設)

2018年12月実績(※2018年7月の数値を1として指数化)
預り資産: 31.8倍、口座数: 6.1倍、収益: 4.6倍に

地域金融機関等に対して日立とともに高性能なAI審査サービスを提供するJVの設立を準備中

住信SBIネット銀行



与信ノウハウ

- ・ 個人ローン(住宅・カード)
- ・ 法人ローン(トランザクションレンディング)



日立製作所

高性能AI

- ・ 過学習回避の仕組み
- ・ ブラックボックス化の回避



- ・ 1月29日、日立の新しい人工知能「Hitachi AI Technology/Prediction of Rare Case」と住信SBIネット銀行のデータハンドリング技術といった両社の技術・ノウハウを組み合わせたAI審査サービスを提供するJV設立に関する基本合意書を締結
- ・ 2019年10月より、複数の地域金融機関等の金融機関に対し、住宅ローンのAI審査サービスを提供予定。2～3年以内に数十行での採用を目指す
- ・ 将来的には資金決済情報などに基づいて先進的な審査をサポートするトランザクション・レンディングや、多重債務防止の観点からより精緻な審査が求められるカードローンなど、AI審査サービスの適用分野の拡大を計画

複数の地域金融機関等が SBI損保の保険商品の導入を決定

SBI損保



地域金融機関等



SBI損保の有する利便性の高い多様な保険商品
の提供を通じ地域の顧客基盤を開拓

〈SBI損保の提携先〉

金融法人

岡崎信用金庫 (2018年6月25日～)

「SBI損保の火災保険」

大光銀行 (2018年7月2日～)

「SBI損保のがん保険」

イオン銀行 (2018年7月27日～)

「SBI損保の自動車保険」

UCS (2018年11月26日～12月25日)

「UCS実額補償がん保険」

事業法人

HTBエナジー (2018年10月19日～)

「HTBエナジーのがん保険」

四国電力 (2018年10月22日～)

「四国電力のがん保険」

EPARK

「SBI損保の自動車保険」「SBI損保のがん保険」

ラストワンマイル (2018年12月3日～)

「まるっとかん保険」

上記8社を含む23社(うち金融機関8社)が
SBI損保の保険商品の採用を決定し、随時取扱いを開始

地方銀行を含む地域金融機関によるSBI生命の 団体信用生命保険(団信)の導入が順調に拡大し、 顧客流入が増加

〈SBI生命の提携先地域金融機関〉

山口銀行 (山口県)

飯能信用金庫 (埼玉県)

もみじ銀行 (広島県)

豊田信用金庫 (愛知県)

北九州銀行 (福岡県)

西武信用金庫 (東京都)

沖縄銀行 (沖縄県)

かながわ信用金庫 (神奈川県)

協栄信用組合 (新潟県)

長野信用金庫 (長野県)

SBI生命の団信は上記10行で販売が決定もしくは開始済み。

団信販売外交も引き続き全国各地の
地域金融機関等を中心に、積極的に進めており
十数行が採用を検討し、うち3行が採用を内定

2018年度第2四半期(9月末)と比べ、第3四半期(12月末)では
既存契約の移管等の影響もあり、
地域金融機関顧客からの累計申込件数は14倍以上に増加

地域金融機関との共同出資により 資産運用会社「SBI地方創生アセットマネジメント」を設立 ～出資参加行は35行に～

35行目を近日中
に発表予定



課題: マイナス金利政策の長期化
等で運用難に直面

地域金融機関

<参加行>

青森銀行、足利銀行、愛媛銀行、
仙台銀行、筑邦銀行、東和銀行、
高知銀行、大東銀行、東邦銀行、
鳥取銀行、香川銀行、北日本銀行、
大正銀行、徳島銀行、福岡中央銀行、
豊和銀行、清水銀行、東北銀行、
福島銀行、北越銀行、宮崎太陽銀行、
山口フィナンシャルグループ(山口
銀行、もみじ銀行、北九州銀行)、
佐賀銀行、神奈川銀行、島根銀行、
山形銀行、大垣共立銀行、富山第一銀行、
長野銀行、秋田銀行、南都銀行、
南日本銀行

出資

出資

SBI地方創生 アセットマネジメント

SBIの経営資源を活用

・資産運用に関するノウハウ

 SBI Asset Management

 SBI Bond Investment Management

・グローバルネットワークを生かした
豊富なファンド情報

・投資教育、販売サポートツール



出資元の地域金融機関を顧客預かり資産運用と自己資金運用の両面から
サポートするとともに、各行の運用実務を担う人材育成も支援

11月20日より会社設立後初めての公募投資信託「SBI地方創生・世界高配当株式ファンド
(為替ヘッジあり)愛称: 7・5・3(しち・ご・さん)」の募集を開始

②地方の中小企業経営者への事業承継支援サービスの強化

M&Aマッチングプラットフォーム「TRANBI」を運営する トランビ社と連携し、幅広い事業承継・M&Aの機会を提供 ～中小企業経営者への事業承継支援サービスを強化～



投資銀行部 地方事業承継室



トランビ社

売り手

事業承継ニーズ
があるものの後
継者が見つから
ず廃業せざるを
えなかった中小
企業など



M&Aのオンラ
インプラットフォーム
「TRANBI」

小規模案件の
マッチングに特化

スピーディー
かつ低コストでの
事業承継を提案



買い手

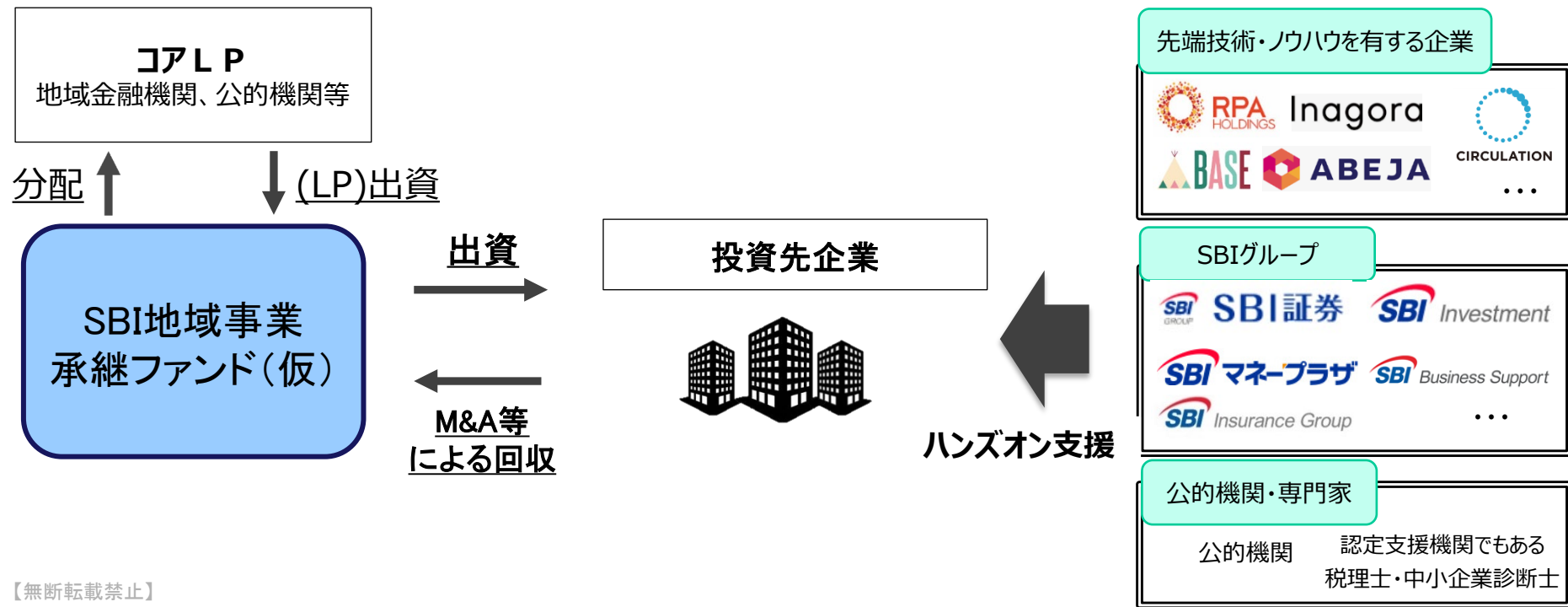


新たなビジネス拡大
を目指す法人

地方の様々な中小企業の事業承継に関わる問題解決に寄与

新たに日本全国の事業承継をサポートする SBI地域事業承継ファンド(仮)の設立に向け 今春より主に地域金融機関を対象にファンド募集を開始

- 地域に限定されず、日本全国の中堅以下の企業も対象に事業承継をサポート
- SBIグループ、SBIのネットワークを活用した様々な企業価値の向上支援
- 投資先企業同士の地域を超えた連携・統合を支援
- SBI地域事業承継ファンドが投資先の経営権を取得することも想定

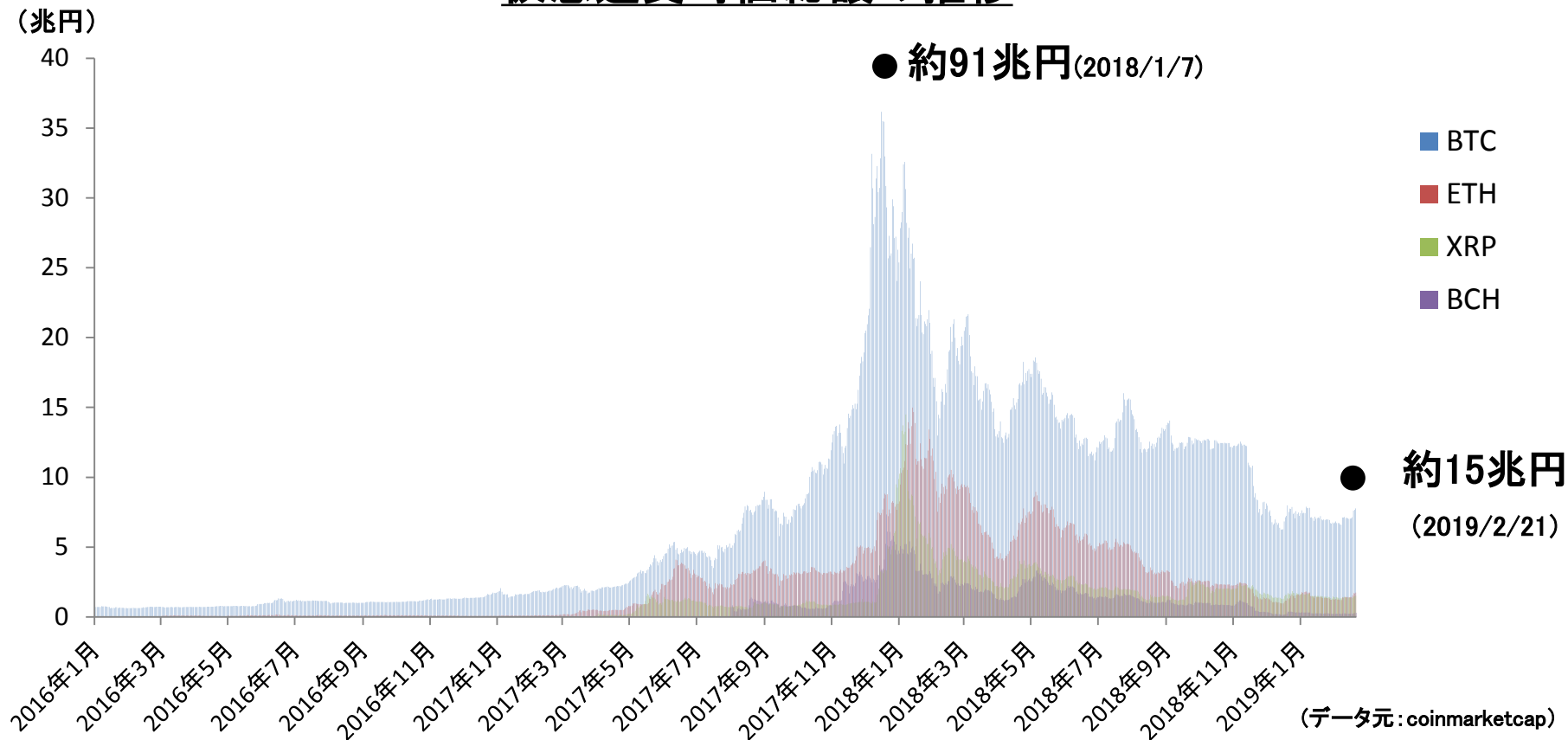


3.デジタルアセットを基盤とした新たな生態系の構築

- (1) 仮想通貨およびブロックチェーンを取り巻く環境認識
- (2) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

(1) 仮想通貨およびブロックチェーンを取り巻く環境認識

仮想通貨時価総額の推移

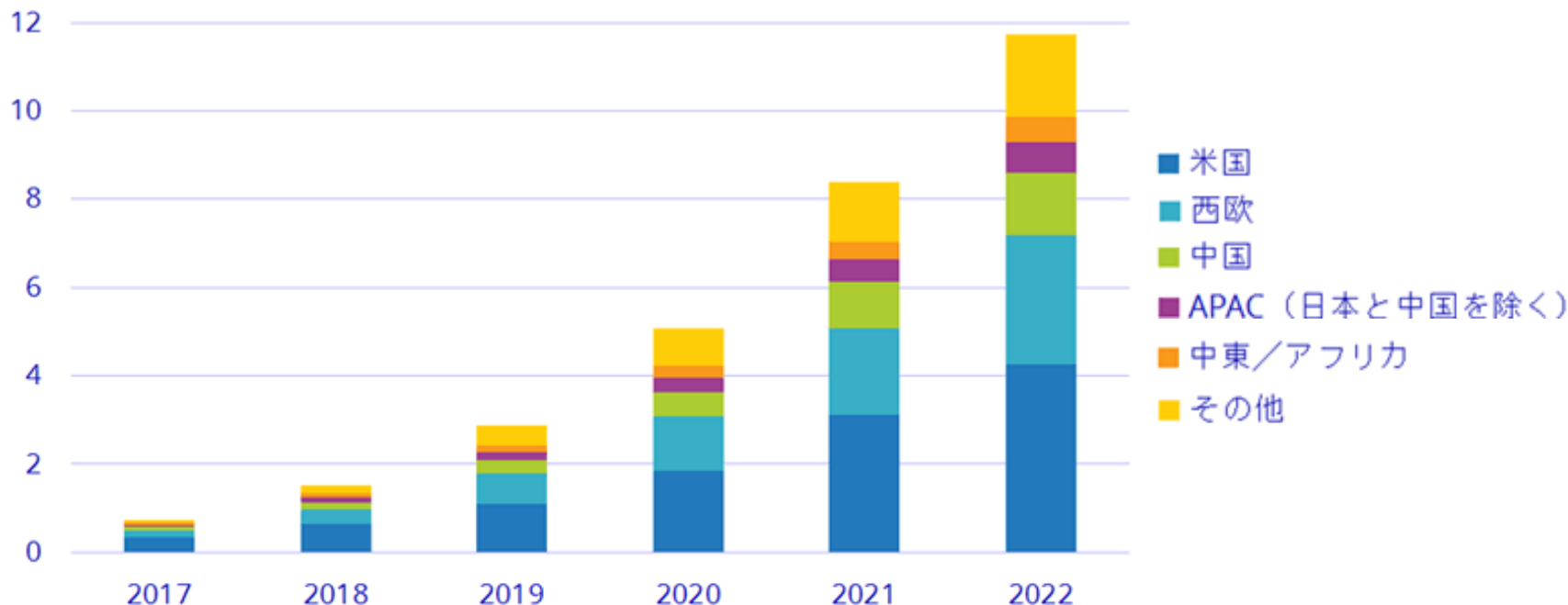


仮想通貨は投機を主体としたものから、
実需・実用性を追求するステージへ

広がるブロックチェーン技術の活用

ブロックチェーン市場 支出額予測（主要地域別）、2017年～2022年

（十億USドル）



金融セクター

クロスボーダー決済、貿易金融／ポストトレード決済、コンプライアンス対応、カストディ（有価証券の管理など）／資産管理

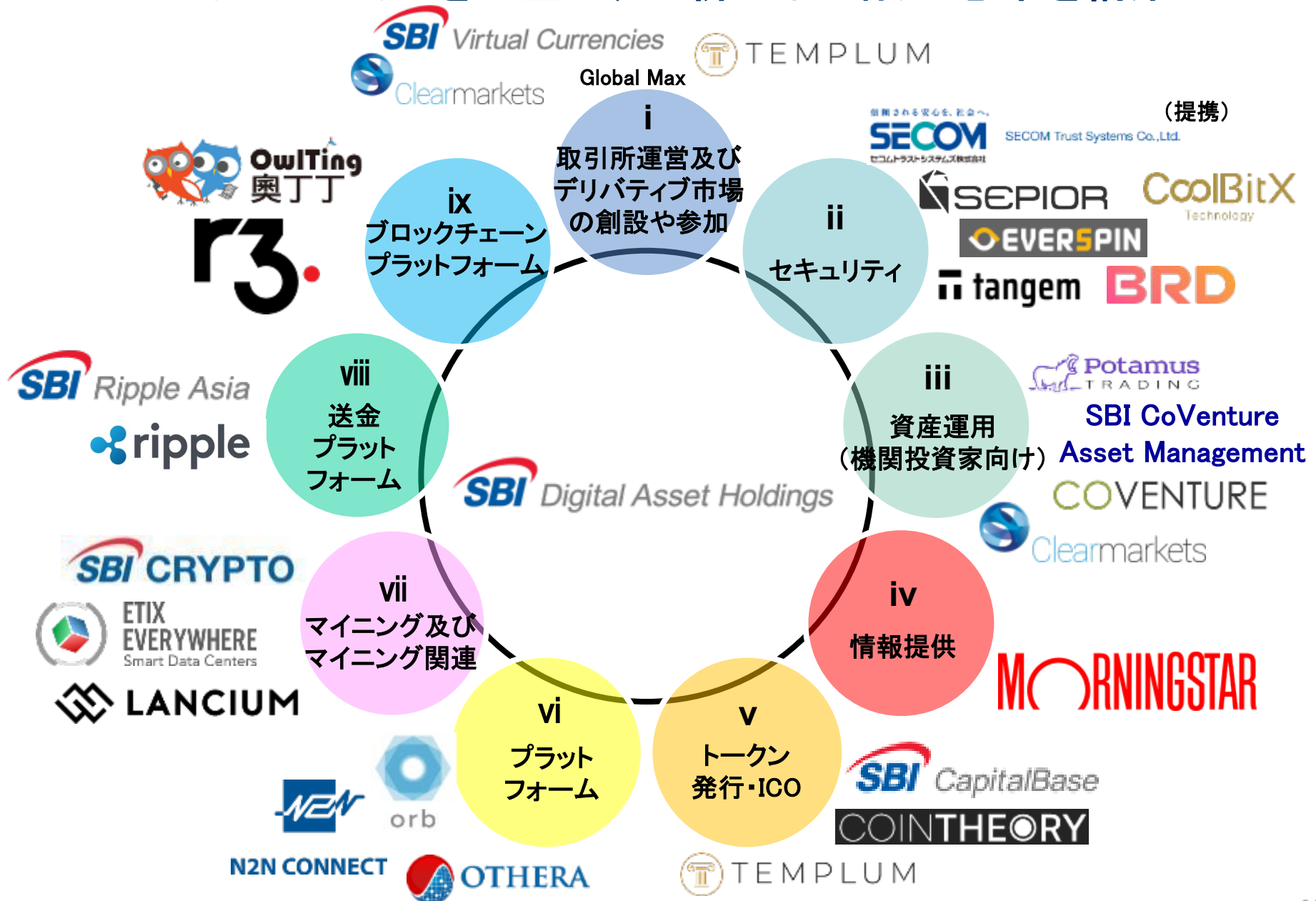
流通／サービスセクター

サプライチェーン、資産／商品管理、来歴管理 など

出典：IDC Japan

国内においてもメガバンクや総合商社を含む
各社が実証実験や実用化を推進

SBIグループでは取引所やセキュリティ等、広領域にわたるデジタルアセットを基盤とする新たな金融生態系を構築



(2) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

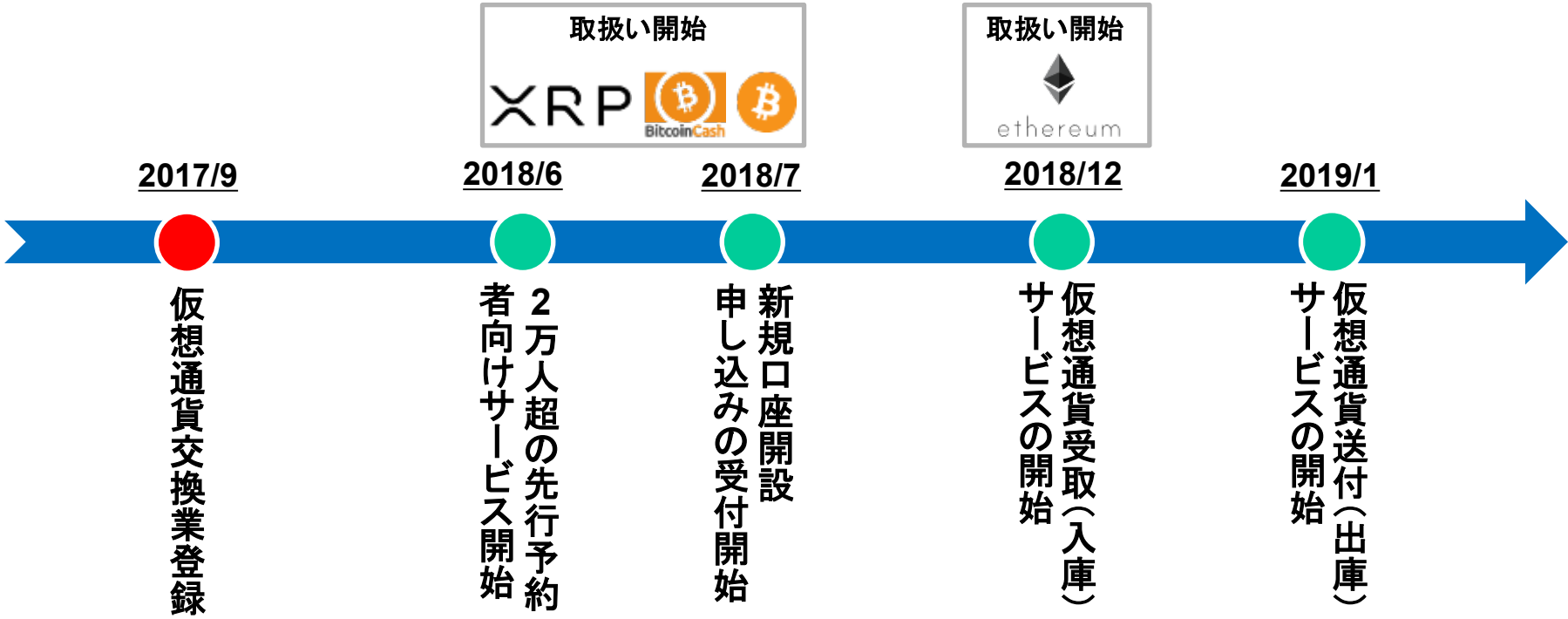
- ① 仮想通貨交換業や仮想通貨を組み入れたファンド事業を展開**
- ② 米リップル社のXRPのユースケースと米R3社のCordaを使った金融サービスの拡大に向けた取り組みを本格化**

①仮想通貨交換業や仮想通貨を組み入れた ファンド事業を展開

(i) SBIバーチャル・カレンシーズ

(ii) SBI CoVenture Asset Management

SBIバーチャル・カレンシーズはユーザーニーズに合致した様々なサービス・機能の実装が順次進展



- レバレッジ取引: 通常国会での証拠金倍率の規制審議を経て実装予定
- 取引所形式: 上記レバレッジ取引等規制環境の変化に即した安全性強化のためのプライベートクラウドの導入に伴い、開始予定時期を当初の2019年3月から7月に変更

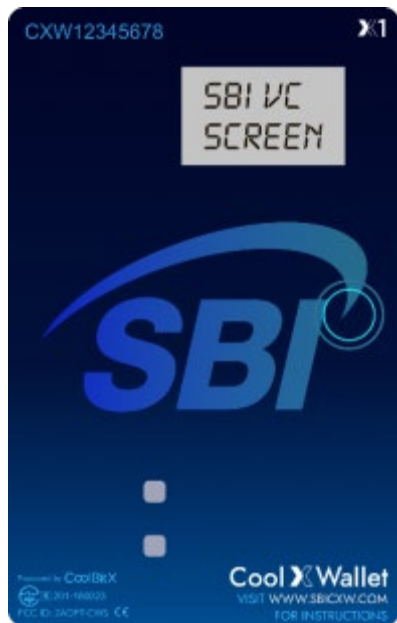
顧客資産の保全を第一に引き続きサービスを拡充

VCTRADEにおける仮想通貨の 入出庫ならびにウォレットについて

- 受取(入庫)サービス: VCTRADEで、他の仮想通貨交換業者のウォレット等から仮想通貨を受取ることができる
- 送付(出庫)サービス: SBIバーチャル・カレンシーズ指定のハードウェア・ウォレットに係るアドレスに限定した仮想通貨の出庫サービス
⇒ マネー・ローンダリング及びテロ資金供与の防止の観点から、利用者と指定ウォレットに係るアドレスを紐づける

ハードウェア・ウォレット「Cool X Wallet (CXW)」イメージ

CXW サービス概要



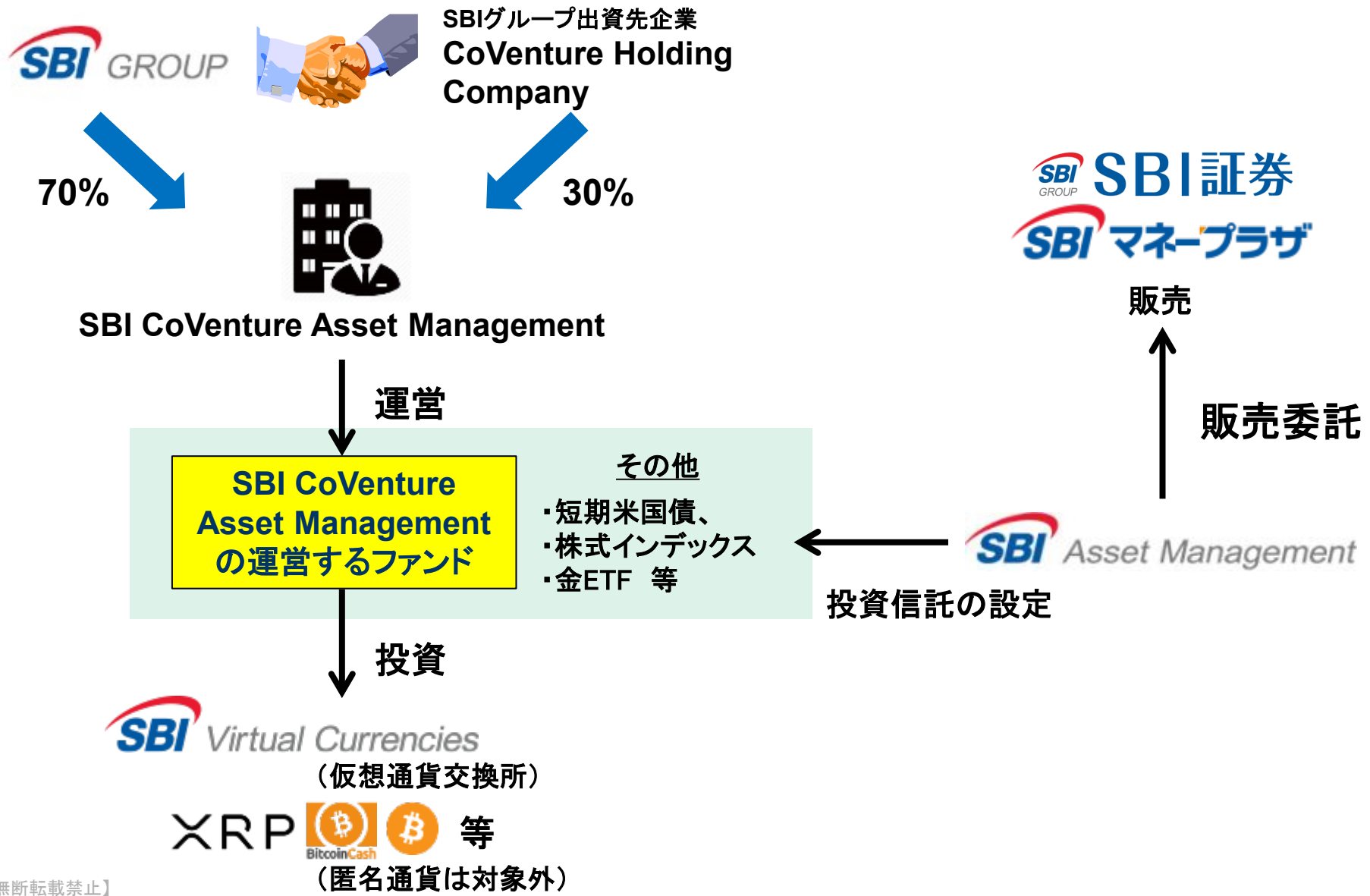
CXWサービス

お客様に紐づくアドレスを付与したCXWの提供

CXW仮想通貨回復サービス

CXWの紛失・故障時に備えて、シード管理サービス、および再製した秘密鍵を使用した仮想通貨の回復サービス
(別途、CXWの再発行が必要)

米運用会社CoVenture Holding Companyとの仮想通貨のファンド事業の準備は完了し、新法案が制定された段階で事業を迅速に開始



②米リップル社のXRPと米R3社のCordaを使った金融サービスの拡大に向けた取り組みを本格化

～SBI R3 Japanを設立～

世界で最もグローバルスタンダードに近い DLT技術を有するRipple社・R3社との協業を推進

Money Tap



分散台帳技術を用いて金融機関と
共同開発したソリューションを提供

出資(外部筆頭)



60%

40%

SBI Ripple Asia株式会社(2016年5月設立)



Cordaトレーニングプログラム



R3に代わり、2017年11月より国内で提供

出資(外部筆頭)



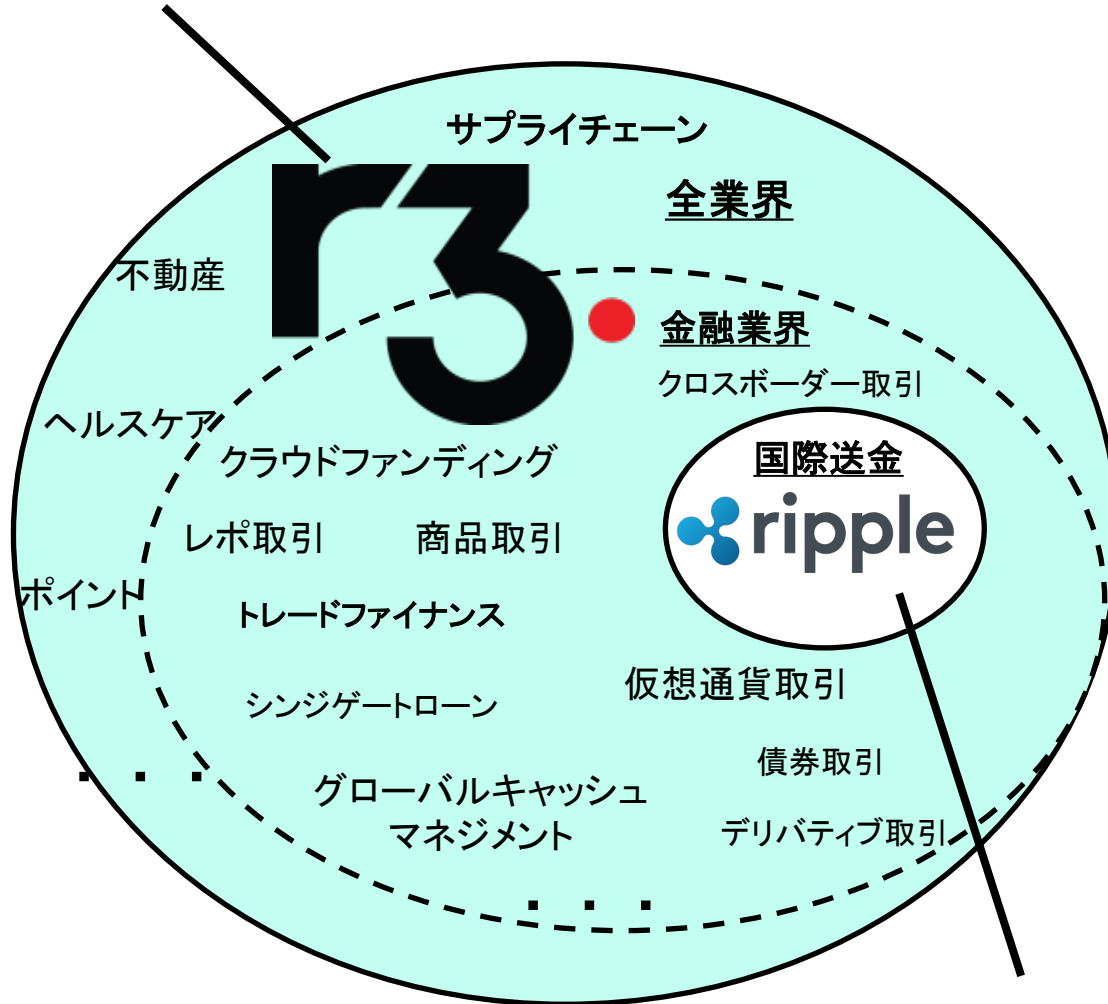
60%

40%

SBI R3 Japan株式会社
(2019年1月契約締結・会社設立)

R3社・XRPの親和性を活用した決済システムの構築を目指す

スマートコントラクトをベースとした技術を用いて、多くの参加企業が金融業界に留まらないプロジェクトを展開



国際送金に特化

2018年3月 R3 CordaCon Tokyo の北尾の基調講演において

- R3 – Ripple間の訴訟の和解
- Cordaを基盤とした様々な金融サービスの開発
- Corda上でのXRPの活用
に向け**全力で取り組むと宣言**

2018年9月10日

- R3とRippleが和解を発表

2018年12月5日

- R3はXRP Ledgerが稼働できるXRP Settlerについてリリース

2019年1月29日

- SBIホールディングスとR3との間でJVを発表

R3・Rippleのソリューションは、
国際送金、貿易金融を含めた様々な金融事業のグローバルスタンダードになる

Corda・XRPの積極的な活用を推進

R3・Cordaの活用

- Corda Networkが2019年にローンチ、接続する銀行やフィンテック企業などがよりデータやデジタルアセットを簡単に移動することが可能になる

グローバル決済アプリケーション「Corda Settler」

- 米リップル社が開発を主導するXRPは「Corda Settler」でサポートされる最初の仮想通貨として、Cordaとの親和性が高い
- SコインプラットフォームでCorda Settlerを活用することで、より利便性の高いグローバルな決済プラットフォームへの移行を準備中

今後の展開

- 活用範囲の拡大を推進し、世界中から人々が訪れる
2025年大阪万博での採用を目指す

4. ソフトやデバイス等の販売力を有する内外のパートナーとの提携等により、SBIグループのセキュリティソリューションを世界中に拡販

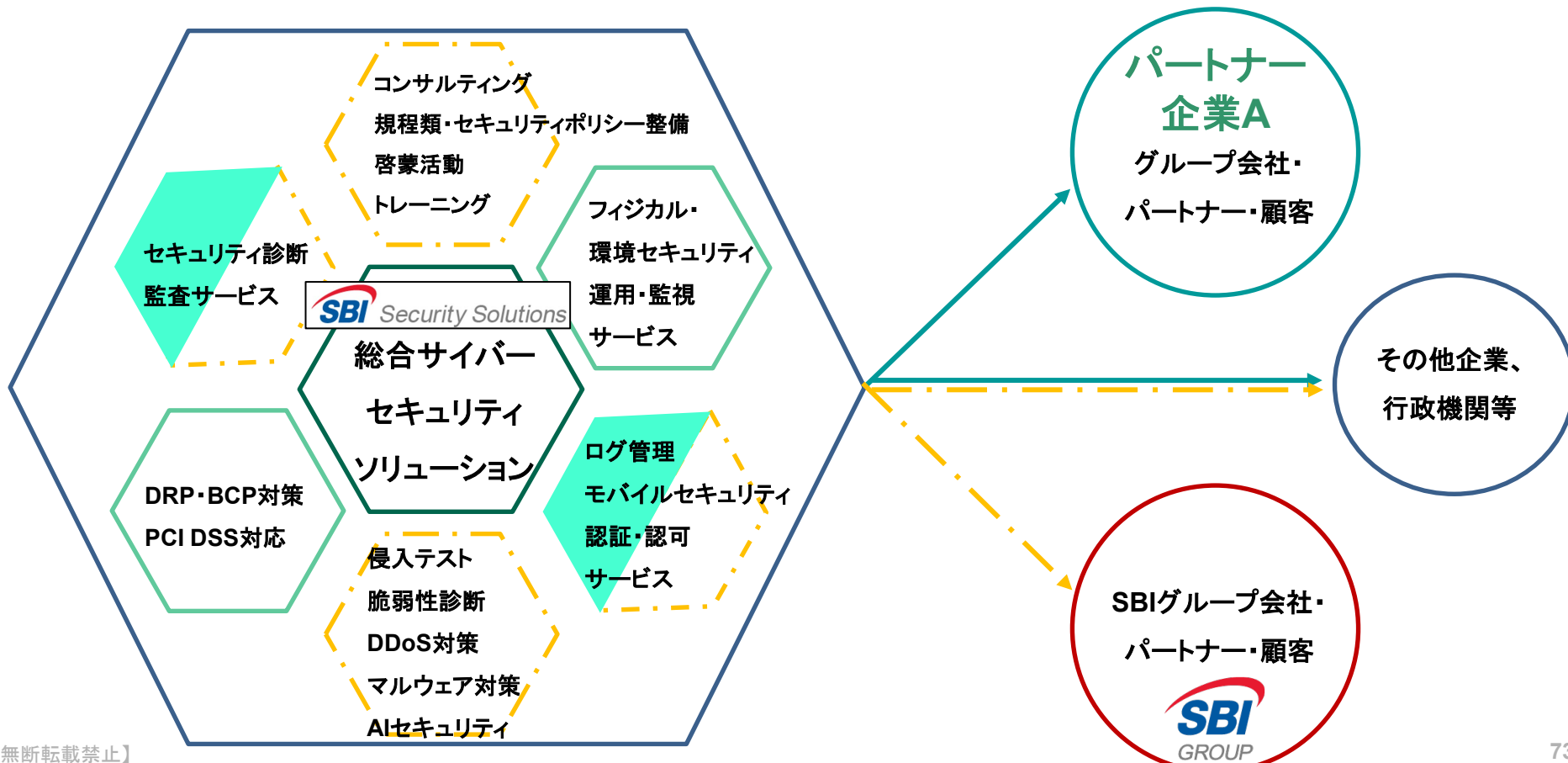
- ・全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例
 - (1) 独自技術および外部の最先端テクノロジーを取り入れたソリューションを提供
 - (2) 販売に際しては自社だけでなく、大きな販売力を有する様々なパートナーと連携した販売戦略を展開

(1) 独自技術および外部の最先端テクノロジーを取り入れたソリューションを提供

- ①SBIセキュリティ・ソリューションズ社**
- ②SBI EVERSPIN**

SBIセキュリティ・ソリューションズ社は、パートナー企業と連携し、国内外でセキュリティソリューションを提供

- ✓ SBIセキュリティ・ソリューションズ社でSBIグループ投資先企業の製品の販売や、投資先企業の技術を活用したセキュリティソリューションを独自開発
- ✓ SBIグループ内外への販売も今年から開始



SBIセキュリティ・ソリューションズ社の提供予定サービス

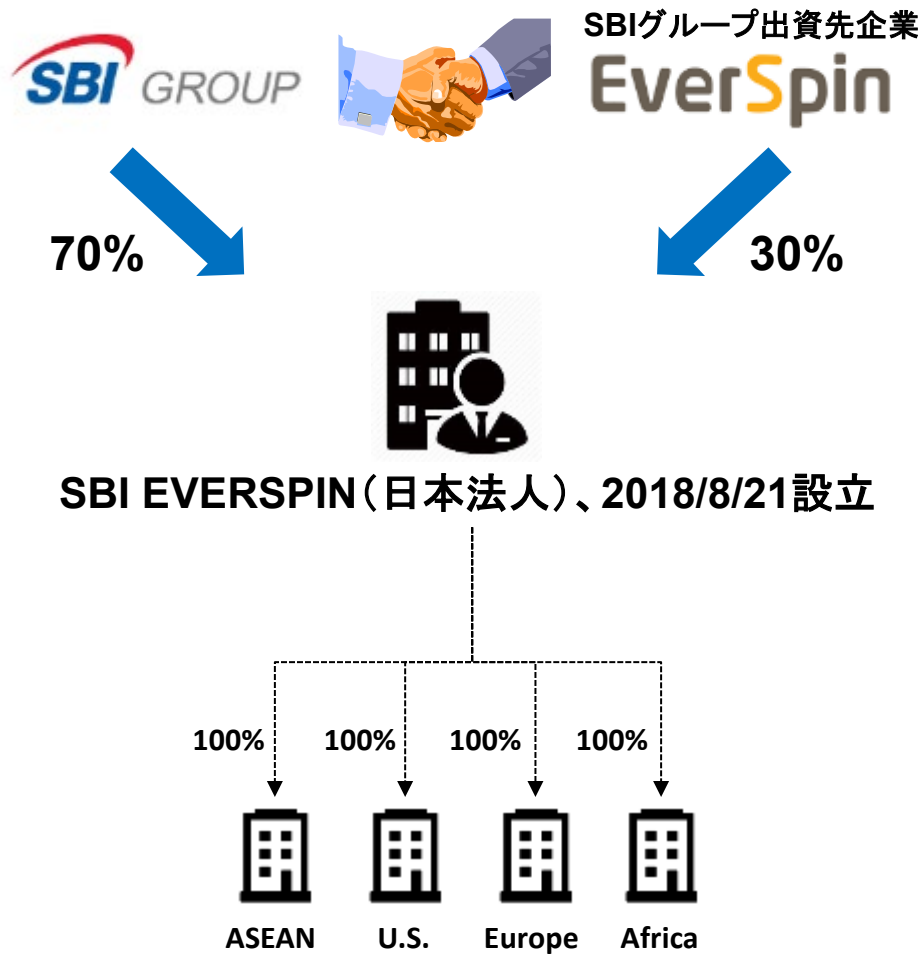
① ウォレットサービス

ウォレット業者、仮想通貨取引所等が保有する仮想通貨資産の管理を代行するBtoBサービス

② KYC (Know Your Customer) サービス

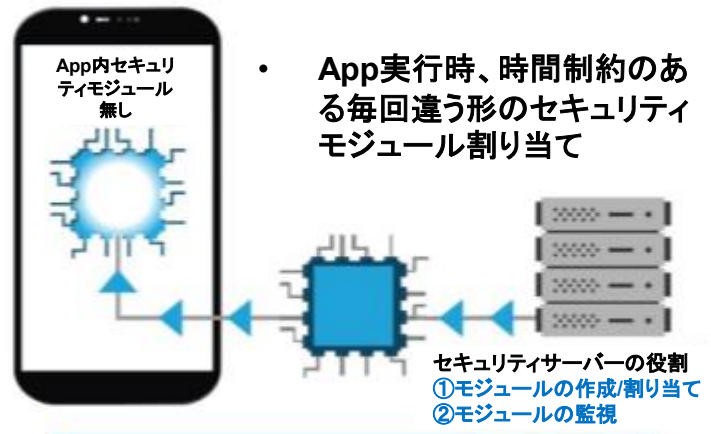
- ・ 個人金融資産情報(金融機関の口座残高、明細等)にとどまらず、全ての個人情報の一元管理を行うことができる「共通顧客基盤」を確立。この基盤はR3 Cordaを活用することで、改ざん耐性の高い設計とする
- ・ AML/CFT※についてFATF (Financial Action Task Force) 要求レベルのソリューションを提供

動的セキュリティソリューションを開発する韓国企業 Everspin社と設立したジョイントベンチャーを本格稼働



Everspin社は「毎回コードが
変わることができる」セキュリティ
ソリューションを創案

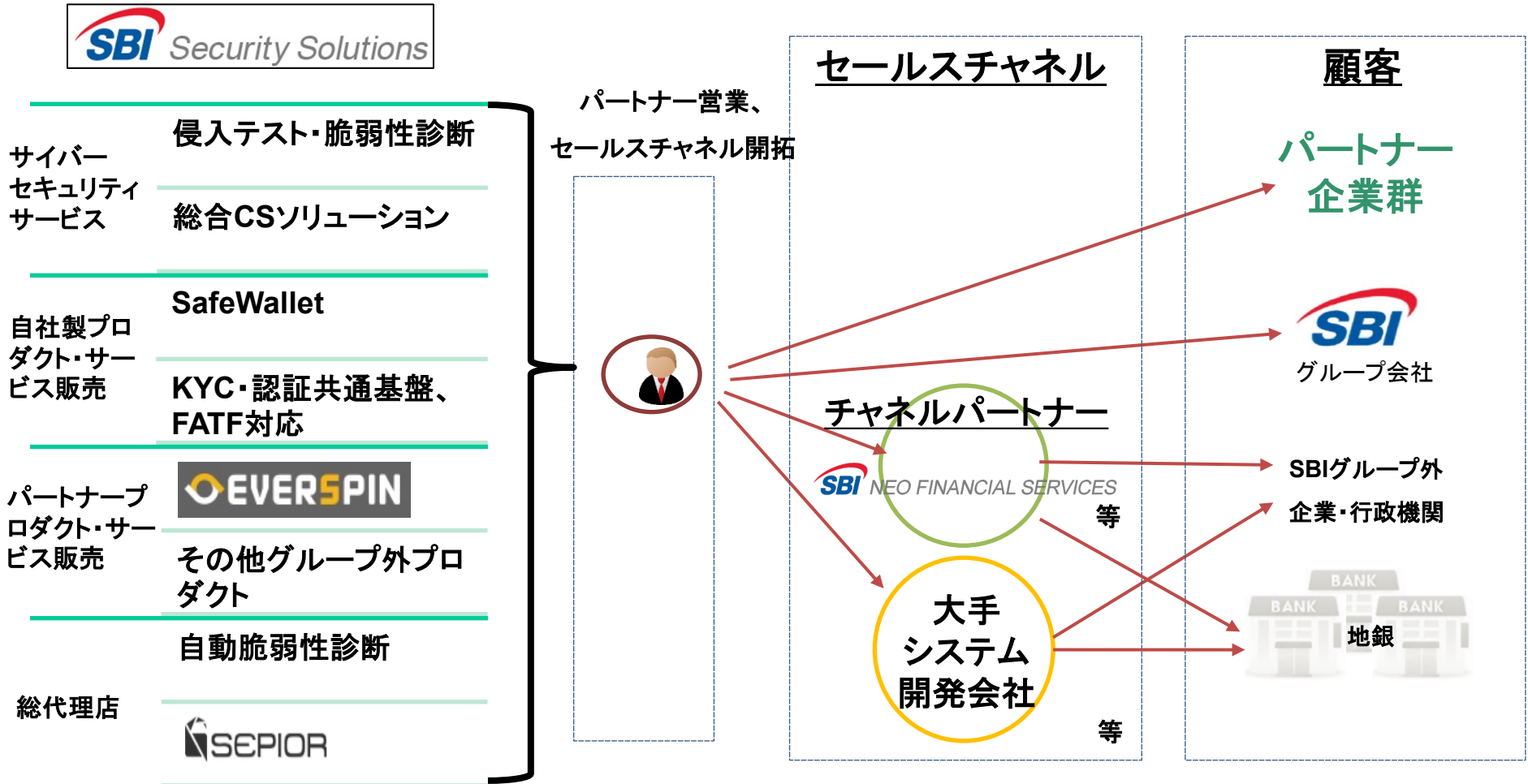
自社: 動的ベース (Dynamic)



毎度違うソースコード実行
(分析自体が無意味)

一部アジア太平洋地域を除く地域において子会社や
支店を設立し、ワールドワイドに事業展開

セキュリティソリューションサービスや製品の販売は 自社だけでなく、国内外に大きな販売力を有する様々な パートナーと連携した販売戦略を展開



5. “モバイル・ファースト”の推進

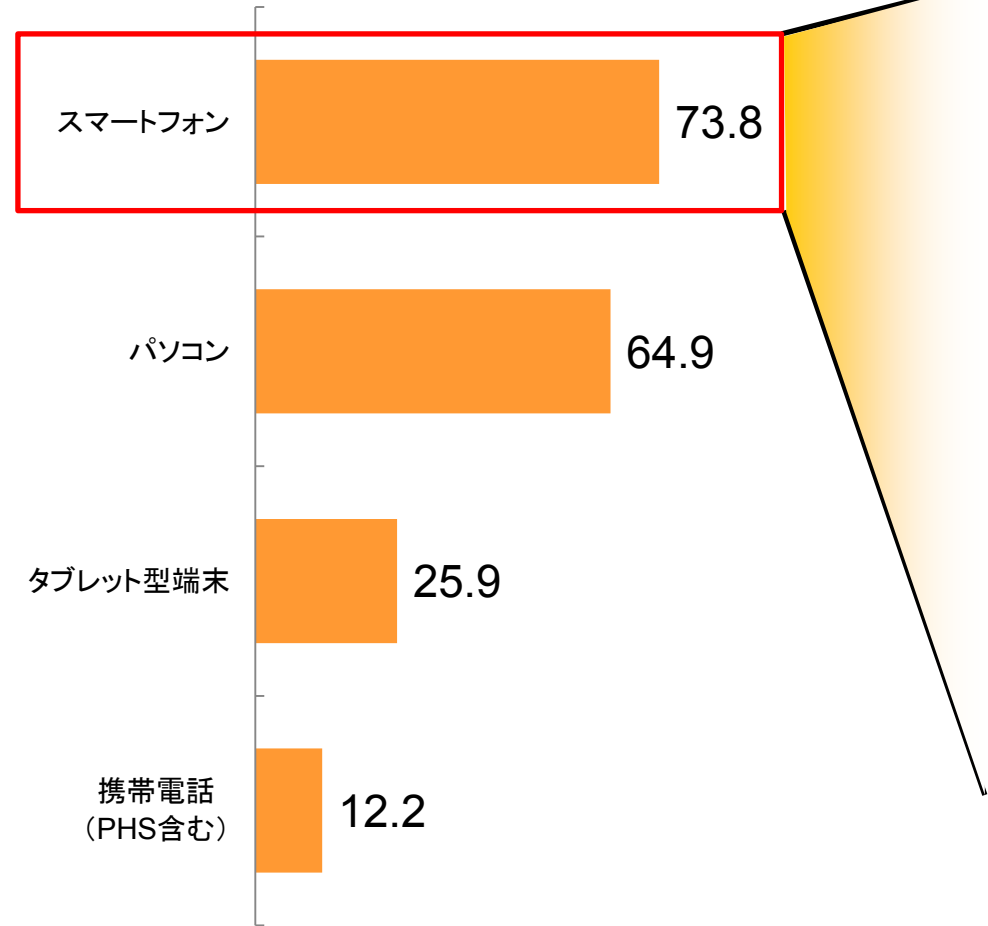
・全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

- (1) SBIグループ各社で急速に普及が進むモバイル端末を利用した金融取引を積極的に推進
- (2) CCCマーケティングと提携し、投資初心者や若年層をターゲットとしたSBIネオモバイル証券を設立

スマートフォンは若年層を中心として普及し、 インターネット利用機器としてパソコンを上回る

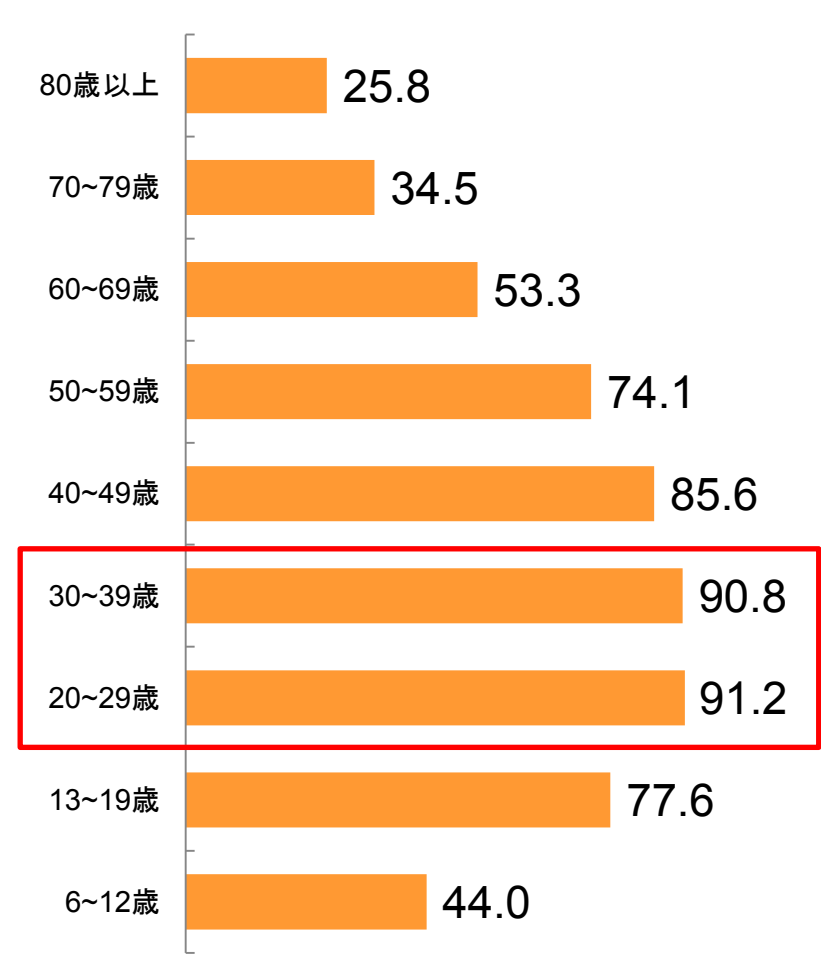
情報通信機器別インターネットの利用状況(2017年:%)

スマートフォンでの利用がパソコンを上回る



世代別インターネット利用機器の状況(2017年:%)

若年層では9割を超える利用率



※出所:総務省「平成29年通信利用動向調査」

(1) SBIグループ各社で急速に普及が進むモバイル 端末を利用した金融取引を積極的に推進



スマートフォンを利用した
約定件数の割合の推移

9.9%(2014年3月末)



34.8%(2018年12月末)



スマートフォン経由での
ローン申込件数の割合の推移

45.4%(2015/3期)



59.3%(2018/3期)



スマートフォンを利用した
注文件数の割合の推移

40.8%(2014年3月末)



63.8%(2019年1月末)



スマートフォン経由での自動車
保険一括見積件数の割合の推移

27.2%(2015/3期)



44.9%(2018/3期)



住信SBIネット銀行サイトへのスマート
フォン経由でのアクセスの割合の推移

21.5%(2014年3月末)



53.9%(2018年12月末)



SBI損害保険サイトへのスマートフォン
経由でのアクセスの割合の推移

28.7%(2014年12月末)



59.0%(2018年12月末)



サイトへのスマートフォン・スマートフォンアプリ
経由でのアクセス(ユーザー数)の割合の推移

34.4%(2014年3月末)



69.2%(2018年12月末)



スマートフォン経由での普通保険
申込件数の割合の推移

36.6%(2016年12月末)



48.4%(2018年12月末)

(2) CCCマーケティングと提携し、投資初心者や若年層 をターゲットとしたSBIネオモバイル証券を設立 ～今春より営業開始～



若年層獲得

スマホに特化した
新サービス導入

Tポイント経済圏
の拡大

会員サービスの
拡充

関与売上：
8兆円超
年間利用T会員数：
6,788万人
20代会員：
1,000万人超
※日本全体の20代の
およそ8割が会員

SBIネオモバイル証券

出資比率：95%

出資比率：5%

商品開発

取引システム
等の提供

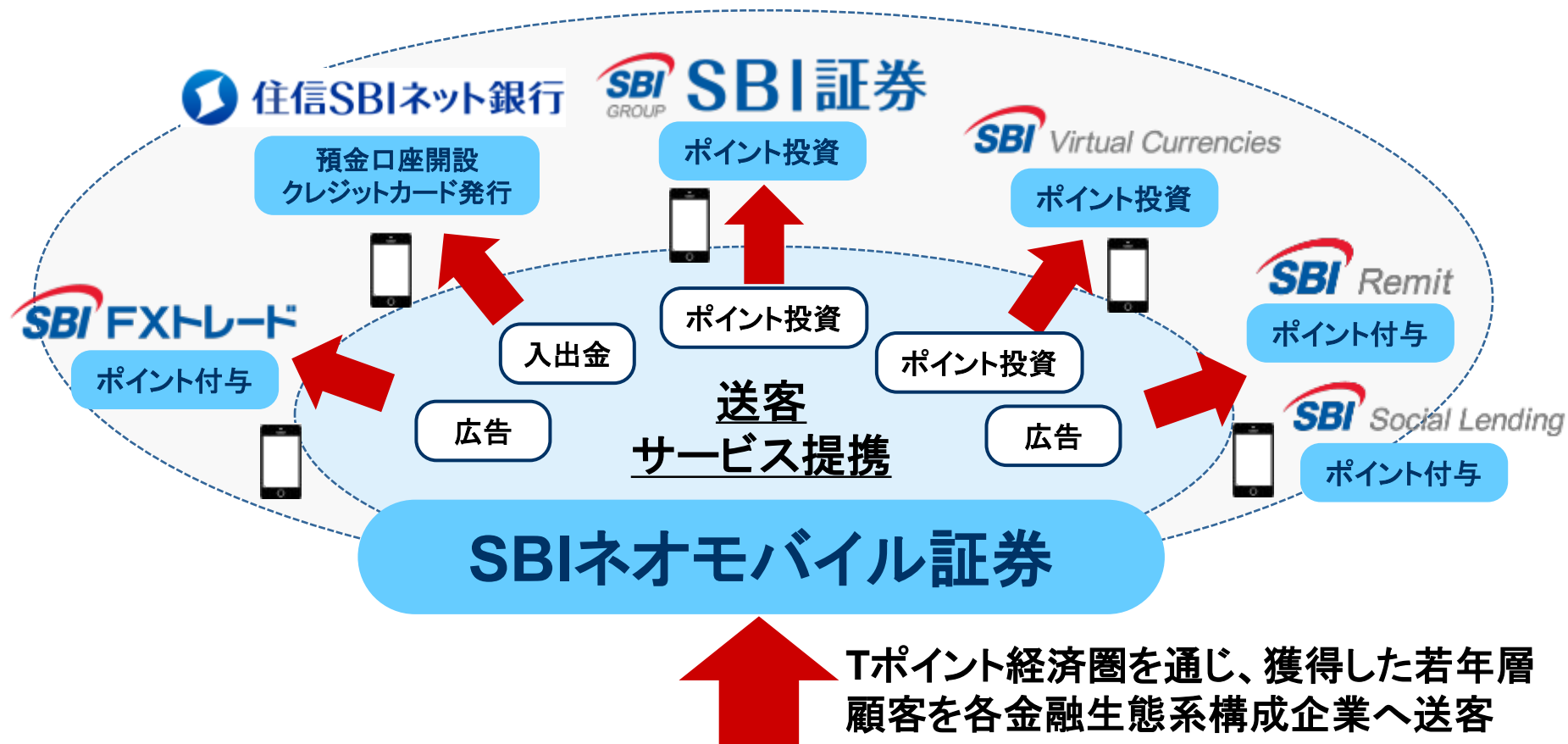
スマートフォンを使った株取引等に特化した「スマホ証券」
[取り扱い商品] 国内株式・ロボアドバイザー「WealthNavi」
[サービス概要]

- Tポイントを使って金融商品を購入する**ポイント投資**
- Tポイントの購買データを活用した独自の投資情報
- スマホ取引に特化したUI/UX
- **圧倒的な低コスト**での手数料体系



TポイントDB

SBIネオモバイル証券を中心とした “モバイル・ファースト”のサービス展開



若 年 層

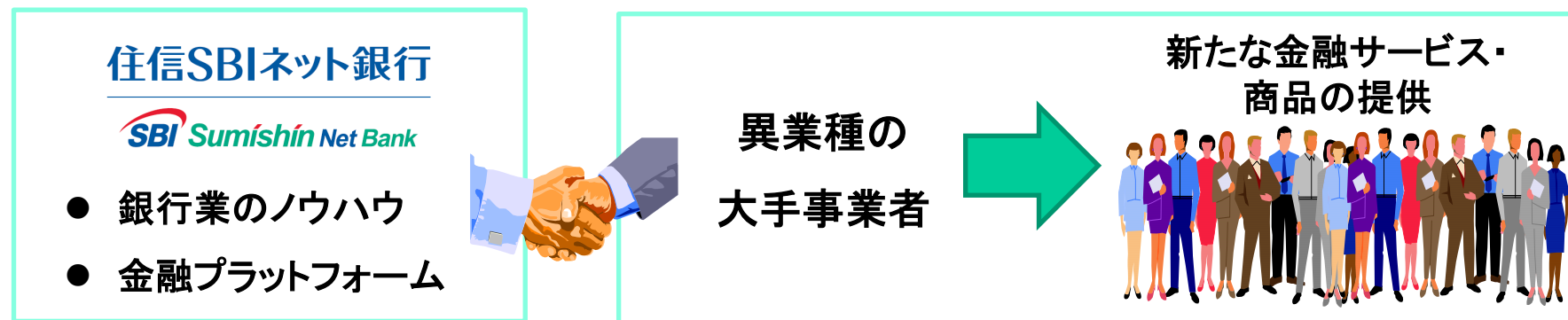
T-POINT TSUTAYA SoftBank Yahoo! Japan

6. 様々な企業とのアライアンスを通じた効率的な顧客基盤の拡充

- ・全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例
 - ・住信SBIネット銀行では銀行機能を外部の大手企業に金融プラットフォームとして提供するネオバンク構想を推進

住信SBIネット銀行では銀行機能を外部の大手企業に金融プラットフォームとして提供するネオバンク構想を推進

- ◆ 2018年10月にネオバンク事業部を創設
- ◆ バンキング・アズ・ア・サービス(BaaS)として銀行の一部機能を外部の大手企業へ提供し、アンバンドリング化を推進
- ◆ さまざまな事業者とアライアンスを組んで、銀行だけでは創造できない新たなサービスを創出
- ◆ 上記につき複数の大手事業者と具体的なスキームに関して協議中



日本航空（JAL）と提携し、海外旅行で安心・便利に使える
プリペイドカード「JAL Global WALLET」を発行
～募集開始から2カ月で3万会員を突破～



3社で合併会社を設立

合併会社 **JAL ペイメント・ポート株式会社** 2017年9月19日設立
先進的なフィンテックサービス提供に貢献

- JALペイメント・ポートは2018年11月29日よりJALマイレージバンク会員を対象としたマスターカードのプリペイドカード決済機能が追加された新しいカード「JAL Global WALLET」の受付と一般の顧客を対象に住信SBIネット銀行の口座開設の案内を開始。
- 住信SBIネット銀行の口座保有者は、リアルタイム口座振替機能が利用でき、より便利に「JAL Global WALLET」へのチャージが可能



▲JAL Global WALLET券面イメージ

決済代行事業者のネットムーブ社を完全子会社化し、 決済事業を強化

(2019年1月31日発表)

住信SBIネット銀行

 SBI Sumishin Net Bank



 NetMove
CORPORATION

ネットムーブ社

- 決済・セキュリティサービス等において高い設計・開発力を保有
- 国内で初めてクレジットカード業界のセキュリティ標準化団体である「PCISSC」が定める「PCI P2PEソリューション」「PCI P2PEコンポーネント」のプロバイダ認定を取得するなど安全性の高い決済サービスを提供

買収の主な目的

- 住信SBIネット銀行が保有するAPIやAI審査モデル等の先進技術を駆使した銀行サービスとネットムーブ社の安全性の高い決済サービスとの融合による付加価値の創造
- 住信SBIネット銀行の決済サービスの高度化及び基盤の拡充
- 住信SBIネット銀行における新たなセキュリティおよびコミュニケーション関連サービスの創出

7: 潜在的な企業価値の顕在化

(1) 当社企業価値に関する考察

(2) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

(1) 当社企業価値に関する考察

【一部機関投資家の声】

- ◆ 金融サービス事業分野に加え、ベンチャーキャピタル事業やバイオ関連事業も手掛けるなど、事業が多岐にわたり理解が難しいこと
- ◆ 事業が多岐にわたることで、単独のアナリストではフォローすることが困難で、少なくとも数人のアナリストが必要なうえ、最終的な評価についてもアナリスト間の合意をみることが難しい。
- ◆ 個々の事業は良いものであったとしても、事業を多数展開していることでコングロマリット・ディスカウント(※)が生じているのではないか？

...etc.



**SBIグループ子会社の新規株式公開等を推進し
潜在的企業価値の顕在化を図る**

※コングロマリット・ディスカウント: 構成する複数事業の単独での潜在的企業価値をすべて単純に合算した事業価値とその企業の全体の企業価値を比べると、全体の企業価値は個別事業価値の総和より小さくなるという問題。

(2) 全体戦略を踏まえた各事業体における個別戦略例

- ・グループ会社にて潜在的価値の顕在化に向け新規株式公開等を推進

①米クォーク社

②ALA関連事業

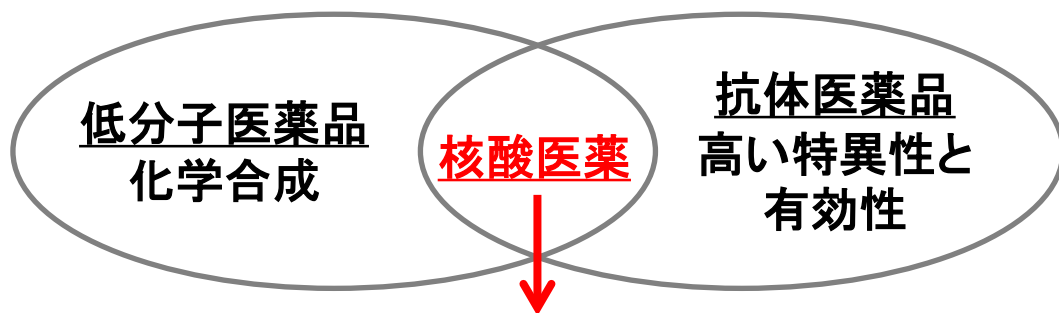
③その他のグループ子会社

①米クォーク社 (SBIグループの経済的持分は95.5%)

核酸医薬品 (siRNA) を開発中

核酸医薬品: 従来の低分子医薬品や抗体医薬品が狙えなかった標的分子 (RNA、DNA等) を創薬ターゲットとすることが可能

核酸医薬品の利点



抗体医薬と同様に高い特異性と有効性が期待される一方で、低分子医薬と同じく化学合成により製造することができる

- 病気の原因になる遺伝子に直接作用する新しい仕組み
- がん・感染症・遺伝性疾患など治療困難な疾患が対象
- 従来の医薬品より少ない副作用、高い薬効が期待される
- 現在主流の抗体医薬より低コストで製造可能

抗体医薬品に続く「次世代分子標的薬」として期待されている

※参考:『実験医学 2019年1月号 Vol.37 No.1 なぜ、いま核酸医薬なのか 一次なる創薬モダリティの本命ー』

クォーク社「QPI-1002」の腎移植後臓器機能障害(DGF)を対象としたフェーズⅢ臨床試験結果について

- ・ プライマリーエンドポイント(主要評価項目)が達成されない結果となることが判明
- ・ この試験結果は、良好な結果であったフェーズⅡ臨床試験から移植対象腎臓の虚血状態での移植前冷蔵保存時間を最短26時間から10時間に減らすなどプロトコール(治験実施計画書)の変更に主に起因していると思われる。事実、今回のフェーズⅢの結果でも冷蔵保存時間が24時間以上であった被験者156名(※被験者全体594名のうち約26%に該当)については、フェーズⅡで見られたDGF発生率および重症度で同様の相対リスク低下が確認され、QPI-1002の有用性が示された
- ・ 当該被験者集団を中心としたプロトコールでのフェーズⅢの継続実施に向けて米国食品医薬品局(FDA)との協議を進める予定。
 - ➡ 米政府機関閉鎖による影響を受けない限り、FDAとの面談を3月下旬に実施予定。面談議事録は面談日から30日以内にFDAから提供される。
- ・ スイス・ノバルティスファーマは同社に付与しているライセンス契約独占交渉権を維持したい意向を示しており、フェーズⅢ結果の最終分析やFDAとの協議進捗状況等を踏まえ、契約維持条件等の交渉を進めていく

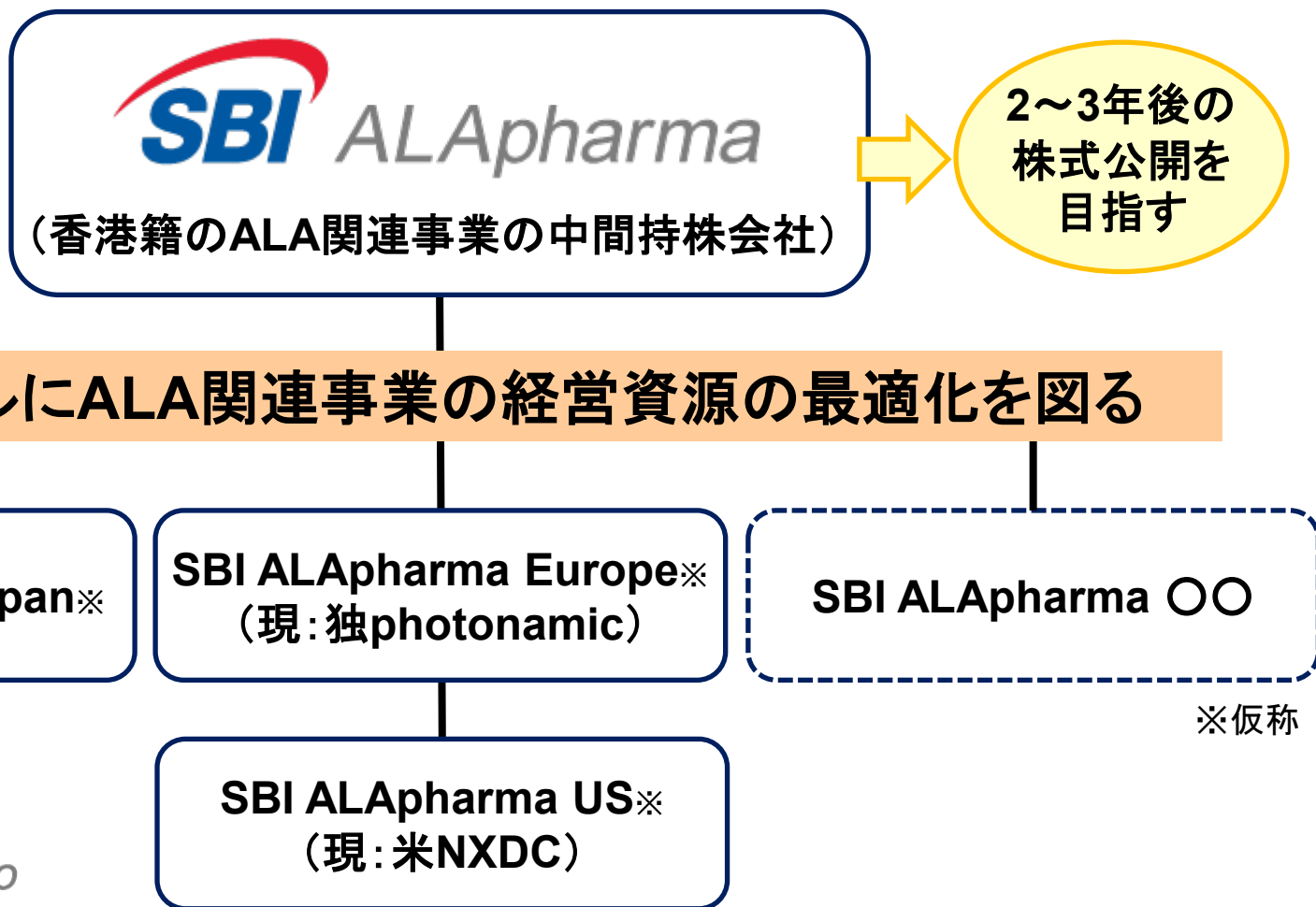
現在進行中の創薬パイプライン

	導出先	標的疾患	進捗	
QPI-1002	ノバルティスファーマ	急性腎不全 (AKI)	<u>フェーズIII</u>	2018年7月よりフェーズIIIの臨床試験を開始。今後世界中115施設に規模を拡大して臨床試験を実施する予定
QPI-1007	印バイオコン	非動脈炎性前部虚血性視神経症 (NAION)	<u>フェーズIII</u>	欧米等66施設でフェーズIIIの最終段階の臨床試験を実施中。最終被験者への投与後の経過観察期間を12ヶ月から6ヶ月間に短縮することがFDAに承認され、2020年4月に最終結果が判明する予定
PF-655	ファイザー	緑内障、糖尿病黄斑浮腫、加齢黄斑変性	フェーズ II a (終了)	加齢黄斑変性でより高い効果が期待される候補物質が見つかったため開発計画を見直し、次のステップの臨床試験を検討中

引き続きフェーズIII段階のパイプラインが2本あることから株式公開の準備を進める

②ALA関連事業 ～2-3年後の株式公開に向けて組織体制を再構築～

(イメージ)



国内における医薬品の開発
期間(前臨床～承認まで):
平均9.2年

※経済産業省「バイオベンチャーの現状と課題」
(2017年11月)

SBIファーマ(2008年4月設立)の上市品:

- 2013年9月:
脳腫瘍の光線力学診断用剤「アラグリオ®内用剤1.5g」
- 2017年12月:
膀胱がんの光線力学診断用剤「アラグリオ®顆粒剤分
包1.5g」→国内独占販売権を供与した中外製薬が日本
で販売を開始

【ALAを利用した医薬品の主なパイプラインの進捗】

区分		パイプライン プロジェクト	現在のステータス			
			フェーズⅠ	フェーズⅡ	フェーズⅢ	申請
術中診断薬 (PDD)	1	胃がん腹膜播種※	フェーズⅢ実施中			2019年10月終了予定
治療薬	2	シスプラチン腎症保護	フェーズⅡ実施中		2020年9月終了予定	
	3	ミトコンドリア病※	フェーズⅢ実施中			2021年1月終了予定
	4	虚血再灌流障害※	フェーズⅡ準備中		英オックスフォード大学とバーミンガム 大学病院で実施予定	
光線力学療法 (iPDT)	5	脳腫瘍※ (フォトナミック)	フェーズⅡ準備中			

※医師主導治験

独フォトナミック社

～米国市場では2018年10月の発売以降、販売が堅調に推移～

フォトナミック:

- ✓ 2002年3月設立(本社:ドイツ)
- ✓ 主に欧州でALAを利用した診断薬・治療薬を開発及び販売
- ✓ SBI ALApharmaの完全子会社



フォトナミックの上市品:

- ① 日光角化症治療薬「Alacare」
- ② 脳腫瘍の術中診断薬「Gliolan®」

脳腫瘍の術中診断薬の世界展開の状況:



2018年10月

フォトナミック社の子会社である
米国NX Development Corp.
(NXDC)が10月に販売開始

※米国での製品名は「Gleolan」

NXDCの売上高は
発売からわずか3ヶ月で
100万USDを突破

2007年～

製品名「Gliolan®」として
2007年に欧州医薬品庁
(EMA)の承認を受け、現在、
フォトナミック社の販売パート
ナーを通じてドイツ、イギリス
等欧州、韓国、オーストラリア
ほか、世界40以上の国々で
販売

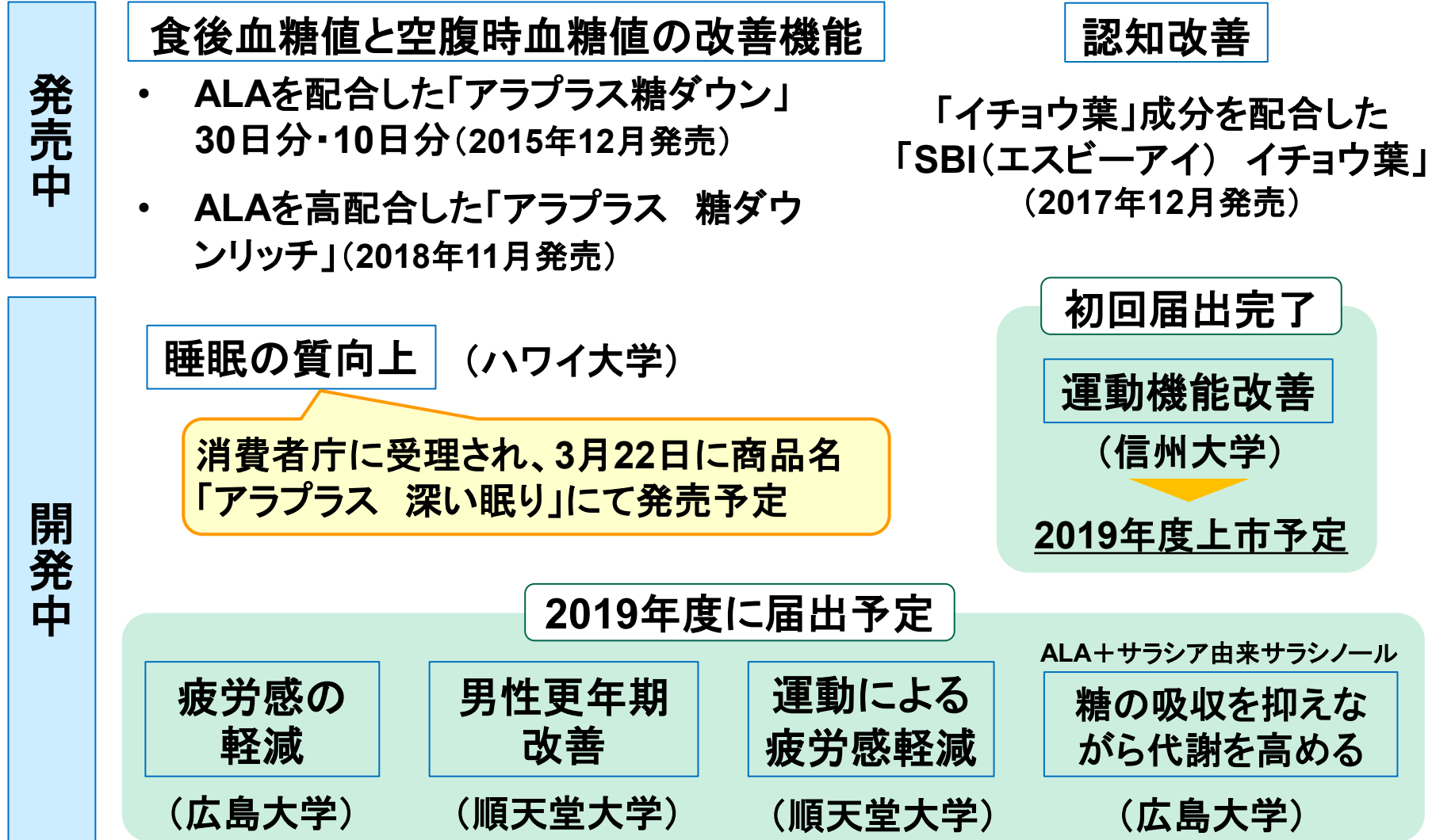
2013年～

SBIファーマ
製品名「アラグリオ®内
用剤1.5g」

SBIアラプロモ

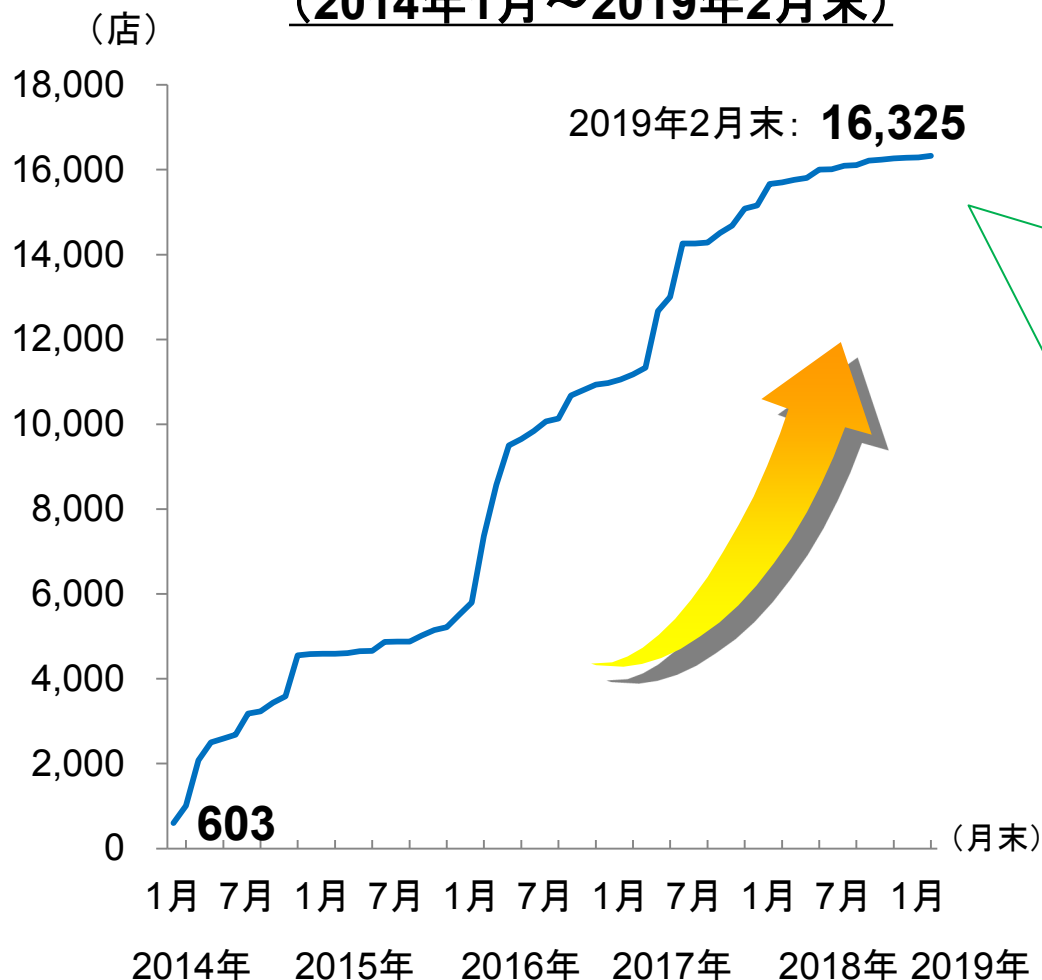
～新たなる機能性表示食品の開発を加速～

機能性表示食品のラインナップ:



日本国内でのALA配合の健康食品の 取り扱い店舗数は順調に拡大し16,000店舗超へ

取り扱い店舗数推移
(2014年1月～2019年2月末)



大手チェーンドラッグストアでの
取り扱い例:

- ・ ウエルシア 1,602店
- ・ ツルハホールディングス 1,430店
- ・ マツモトキヨシ 1,191店
- ・ ココカラファイン 1,062店
- ・ コスモス薬品 964店
- ・ 富士薬品 約890店
- ・ サンドラッグ 約820店
- ・ スギ薬品 799店

③潜在的な企業価値の顕在化に向け、新規株式公開等の準備を進めるその他のグループ子会社

東証ジャスダック市場から東証1部上場への市場変更を計画

MORNINGSTAR (金融商品の評価・情報提供および投資信託の運用)

■ 今後上場を検討しているその他の子会社

会社名	事業内容
SBIリーシングサービス	オペレーティングリース事業
SBIキャピタルマネジメント	アセットマネジメント事業の中間持株会社
SBIバイオテック	医薬品の研究開発等

SBIグループの資産運用サービス事業は 今後モーニングスターに集約させ、 資産運用体制の一層の拡充を図る

SBIホールディングス

SBI グローバルアセットマネジメント

資産運用サービス事業の中間持株会社

SBIグループ出資比率: 100%

モーニングスター

SBIグループ出資比率: 47.61%

**Carret Asset
Management**

2019年2月に子会社化した
米国の資産運用会社。
運用残高は約2,740億
(2018年12月末現在)

SBIグループ出資比率:
67%

SBIアセットマネジメント

SBIグループの有する
ネットワーク・ノウハウを活
用し、革新性の高い投資運
用商品を開発、提供

SBIグループ出資比率:
100%

**SBIボンド・インベストメント・
マネジメント**

世界最大級の債券運用会
社ピムコ社との合併会社。
低コストのアクティブ債券
ファンド等を開発、提供

SBIグループ出資比率:
90%

**SBI地方創生
アセットマネジメント**

地域金融機関の運用
力の強化を目的に地
域金融機関34行と合
弁で設立

SBIグループ出資比率:
59%

※出資比率は全て2019年2月末時点

<http://www.sbigroup.co.jp>