

経営近況報告会

2020年6月26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. 技術の進化と共に歩むSBIグループの創業21年の総括**
- II. 当社企業価値の持続的な向上を具現化する未来を創る当面の3大戦略**

I. 技術の進化と共に歩むSBIグループの創業21年の総括

1. 顧客中心主義の徹底により、オンライン金融分野における顧客基盤は急拡大
2. 積極的な株主還元の実施

1. 顧客中心主義の徹底により、オンライン金融分野における顧客基盤は急拡大

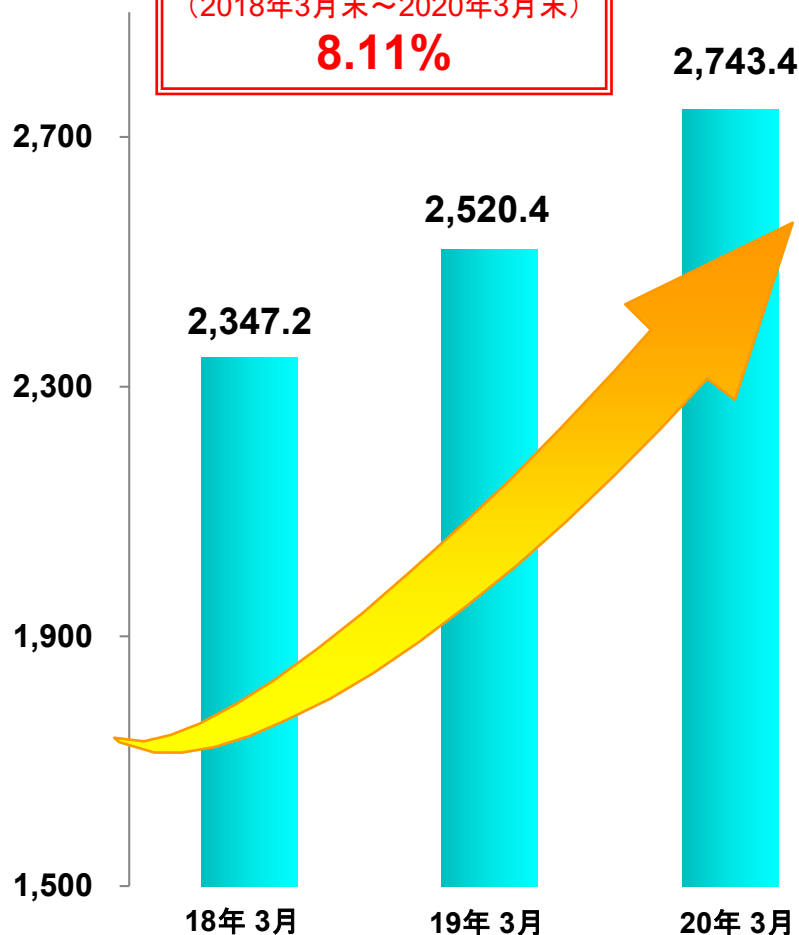
創業来、日本のインターネット金融の発展を牽引

- (1) 顧客中心主義の徹底とグループシナジーの追求により拡大してきたSBIグループの顧客基盤
- (2) 主要金融サービス事業の進化の歴史

(1) 顧客中心主義の徹底とグループシナジーの追求により拡大してきたSBIグループの顧客基盤

(万件)

年平均成長率(CAGR)
(2018年3月末～2020年3月末)
8.11%



顧客基盤の内訳(2020年3月末)※1,2

(単位: 万)

SBI証券および SBIネオモバイル証券	(口座数)	542.8
SBIH インズウェブ	(保有顧客数)	970.7
イー・ローン	(保有顧客数)	277.0
MoneyLook(マネールック)	(登録者数)	94.9
モーニングスター	(利用者数)※3	98.7
住信SBIネット銀行	(口座数)	392.9
SBI損保	(保有契約件数)※4	109.1
SBI生命	(保有契約件数)	18.9
その他(SBIポイント等)	—	238.2
合計	—	2,743.4

※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。

(2) 主要金融サービス事業の進化の歴史

(i) 証券関連事業

a. SBI証券の進化の歴史

b. 証券業界内でのポジショニング

(ii) 銀行関連事業

a. 住信SBIネット銀行の進化の歴史

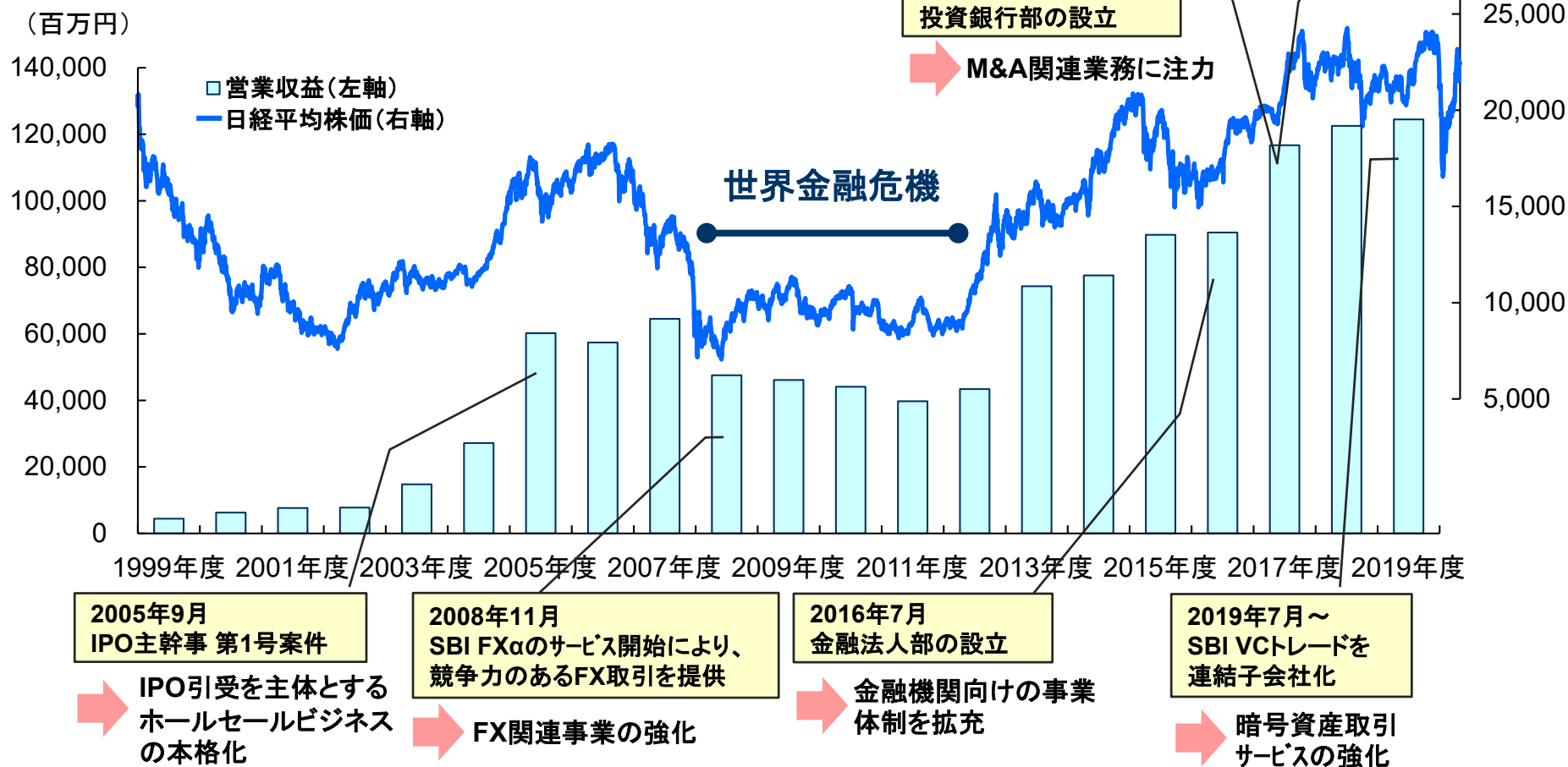
b. 銀行業界内でのポジショニング

(iii) 保険関連事業

SBI証券の進化の歴史

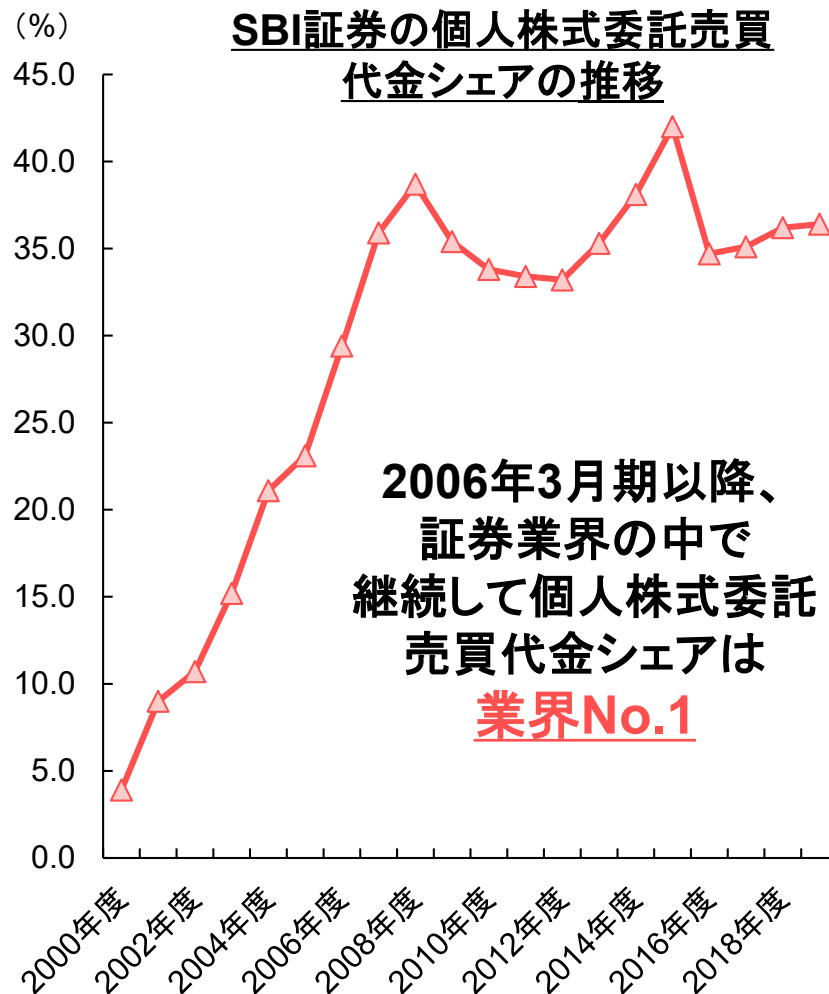
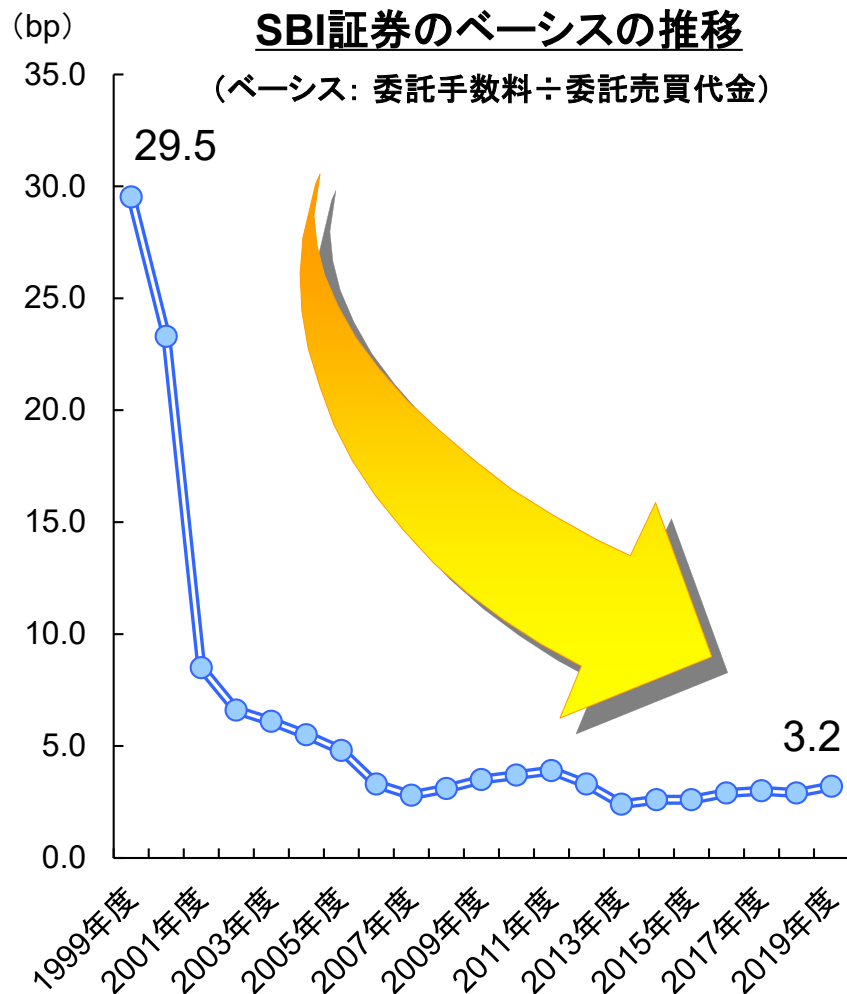
SBI証券の連結営業収益※と日経平均の推移

※1999年度～2003年度、2014年度は個別業績を記載



今後、事業法人向けビジネスおよびSTOの更なる拡充により、
オンライン取引による国内株式の手数料無料化を実現

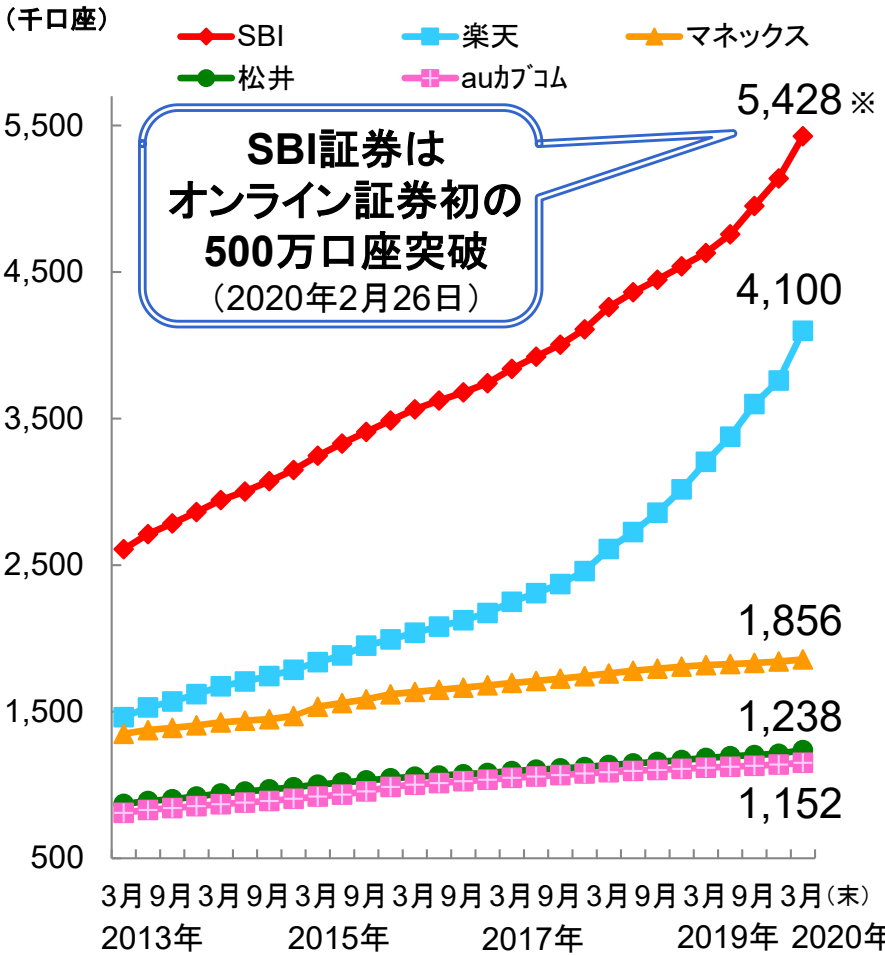
SBI証券は、顧客中心主義の徹底に向け、創業以来、圧倒的低コストの売買手数料を実現



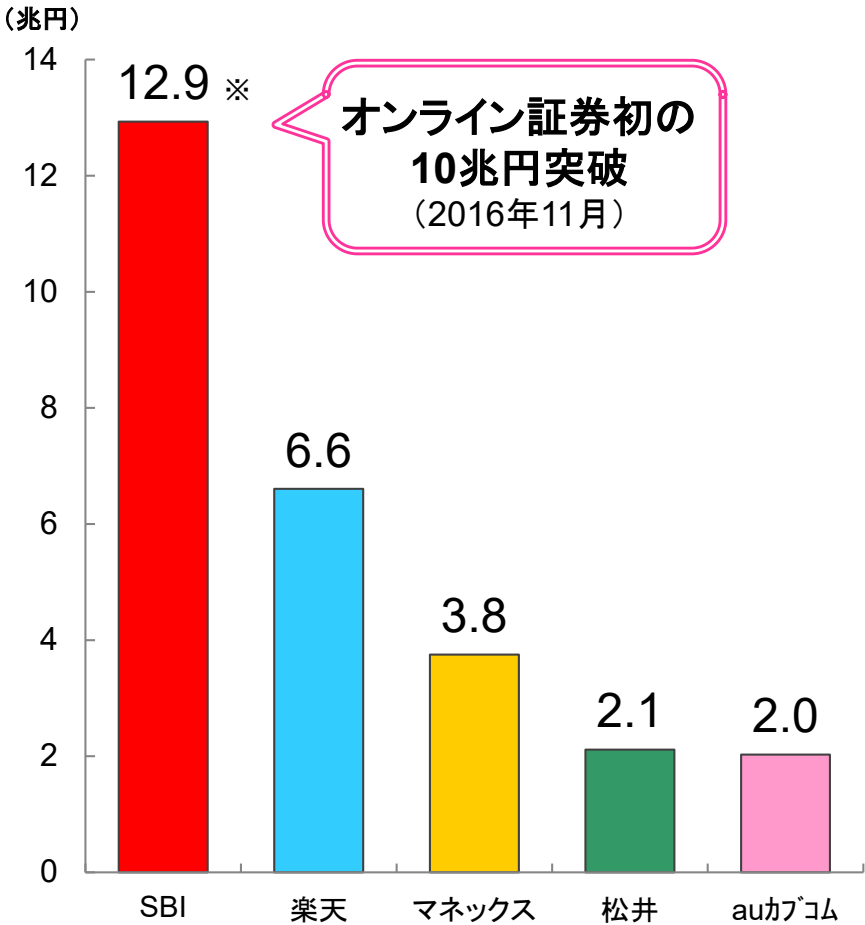
真に顧客の立場に立ったサービスを徹底的に追求することで、
高い顧客満足度を獲得し、業界トップのポジショニングを維持

圧倒的な顧客基盤を有するSBI証券 ＜口座数・預り資産＞

【主要オンライン証券5社の口座数】
(2013年3月末～2020年3月末)



【主要オンライン証券5社の預り資産残高】
(2020年3月末)



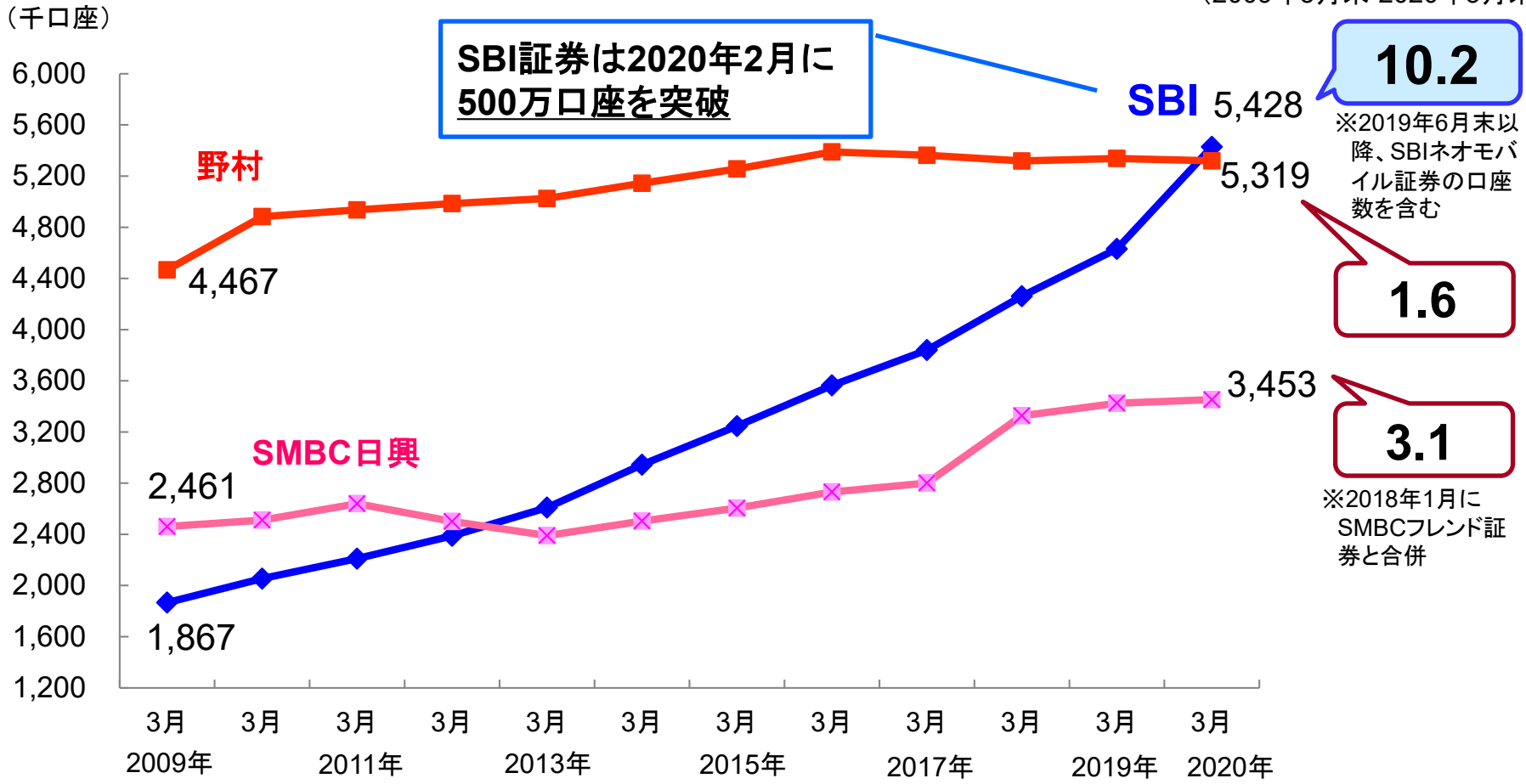
※SBIの口座数、預り資産には2019年6月末以降、SBIネオモバイル証券の値を含む

出所：各社ウェブサイトの公表資料より当社にて集計

SBIの口座数は野村を抜いて業界No.1となった

SBI証券および大手対面証券2社の口座数の推移
(2009年3月末-2020年3月末)

年平均成長率(CAGR: %)
(2009年3月末-2020年3月末)



大和証券の2017年3月末での口座数は3,886千口座であり、それ以降の口座数は非開示

SBI証券は証券業界全体において 国内部門で第3位にランキング

2020年3月期 当期純利益(日本会計基準)

(単位:百万円)

1	野村証券(単体)	51,060	(+49.1)
2	SMBC日興証券(単体)	32,167	(+9.5)
3	SBI証券(連結)	27,976	(▲26.1)
4	みずほ証券(単体)	21,428	(+389.6)
5	三菱UFJ証券(単体)	13,158	(+14.0)
6	大和証券(単体)	11,646	(▲69.6)
7	GMOフィナンシャル・ホールディングス(連結)	7,800	(+19.0)
8	楽天証券(連結)	7,070	(▲41.4)
9	松井証券(連結)	6,136	(▲35.8)
10	岡三証券グループ(連結)	3,626	(+325.1)
11	マネックスグループ(IFRS; 連結)	3,011	(+155.0)
12	東海東京フィナンシャル・ホールディングス(連結)	2,763	(+156.1)
13	auカブコム証券(連結)	1,528	(▲64.4)

※1 オンライン証券5社及び純営業収益200億円以上を抽出

※2 カッコ内は対前期増減率(%)

出所：各社ウェブサイトの公表資料より当社にて集計

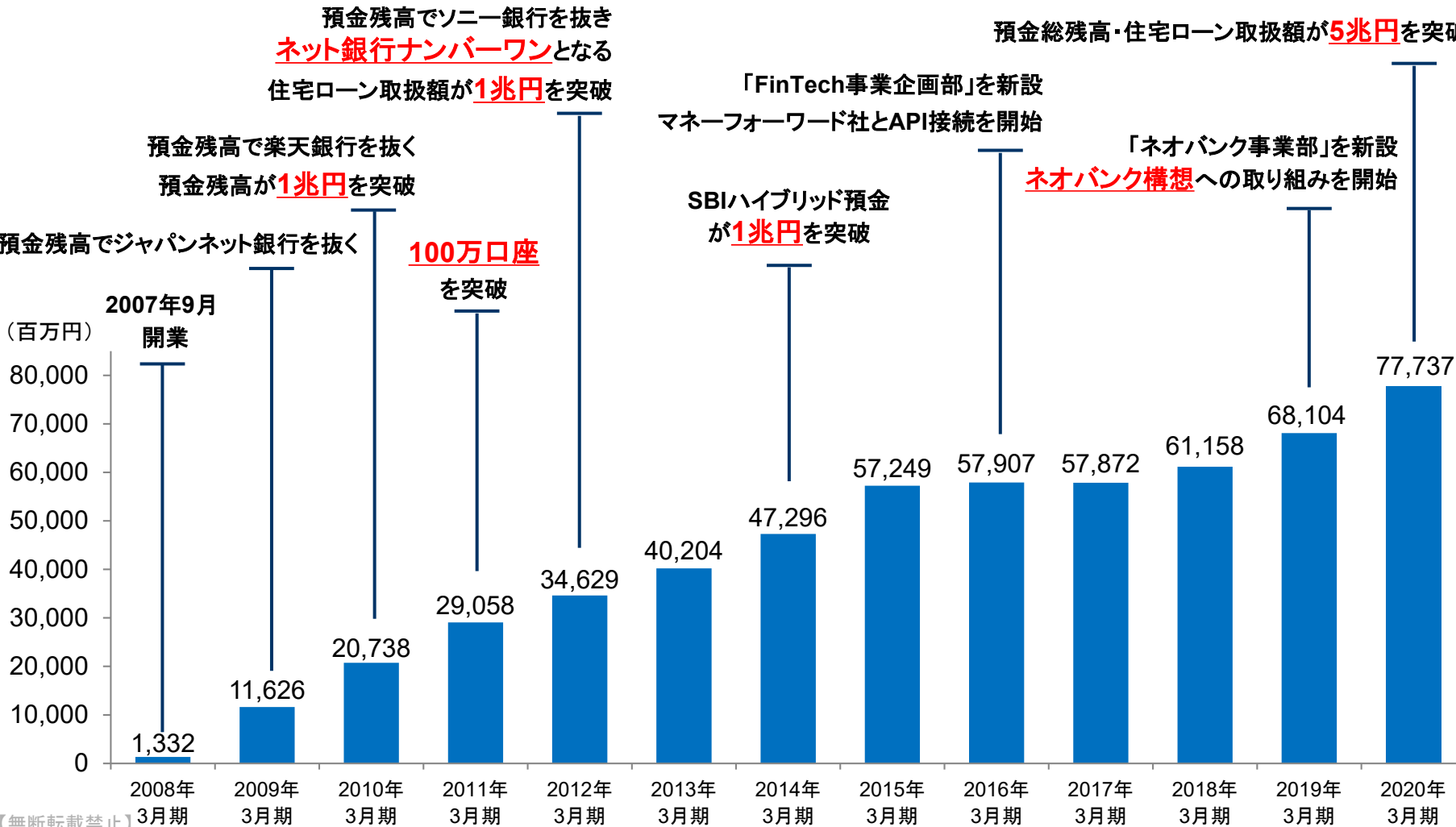
住信SBIネット銀行の進化の歴史

住宅ローンを核に事業を拡大

フィンテック戦略

ネオバンク戦略

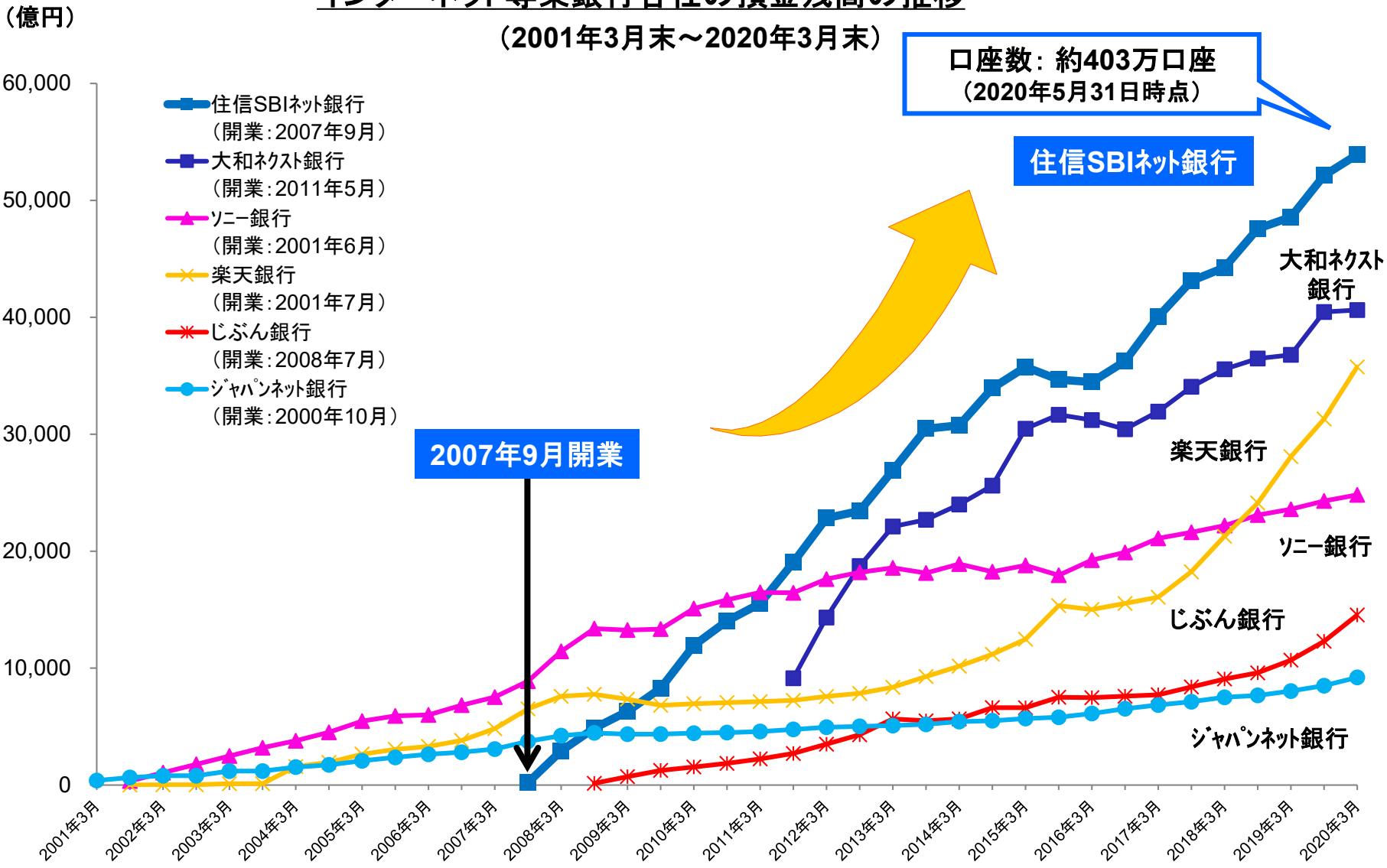
※グラフは住信SBIネット銀行の経常収益(J-GAAP)の推移
※2010年3月期より連結ベース



住信SBIネット銀行の顧客基盤は加速度的に増加

インターネット専門銀行各社の預金残高の推移

(2001年3月末～2020年3月末)



※各社公表資料より収集可能な開業直後における預金残高を起点とする推移

2007年に開業した住信SBIネット銀行はテクノロジーを武器に 預金残高を地方銀行・新規参入銀行等76行のうち18位まで拡大

預金残高ランキング

(地方銀行・新規参入銀行・ネット専門銀行等)

(単位:億円 2020年3月末時点 単体実績)

順位	銀行名	預金残高	増減 ^{※1}
1	横浜銀行	146,340	3,131
2	千葉銀行	127,889	4,555
3	福岡銀行	109,277	4,805
4	静岡銀行	100,552	1,774
5	常陽銀行	89,731	2,439
6	西日本シティ銀行	82,916	3,901
7	七十七銀行	75,865	1,459
8	広島銀行	75,416	2,786
9	京都銀行	71,235	314
10	群馬銀行	70,501	2,417
11	関西みらい銀行 ^{※2}	70,291	▲ 3,725
12	八十二銀行	69,892	2,423
13	中国銀行	67,116	▲ 1,066
14	北陸銀行	66,492	1,288
15	新生銀行	59,951	3,588

順位	銀行名	預金残高	増減
16	足利銀行	58,135	1,043
17	十六銀行	56,257	1,215
18	住信SBIネット銀行	53,923	5,352
19	東邦銀行	53,236	1,276
20	伊予銀行	52,657	185
21	大垣共立銀行	51,469	1,095
22	南都銀行	50,422	1,247
23	池田泉州銀行	50,077	173
24	山口銀行	49,857	504
25	百五銀行	49,509	679
26	北海道銀行	49,230	1,323
27	滋賀銀行	48,911	364
28	第四銀行	48,360	1,513
29	肥後銀行	46,775	545
30	きらぼし銀行	46,496	1,105

順位	銀行名	預金残高	増減
31	武蔵野銀行	42,150	839
32	百十四銀行	40,717	1,115
33	鹿児島銀行	39,879	1,190
34	紀陽銀行	39,876	599
35	大和ネクスト	39,623	3,834
36	山陰合同銀行	39,278	919
37	北國銀行	36,415	976
38	あおぞら銀行	32,787	2,100
39	スルガ銀行	32,108	451
40	山梨中央銀行	29,774	534

※1 2019年3月末時点の預金残高からの増減。

※2 2019年4月1日に近畿大阪銀行と関西アーバン銀行の合併により誕生。

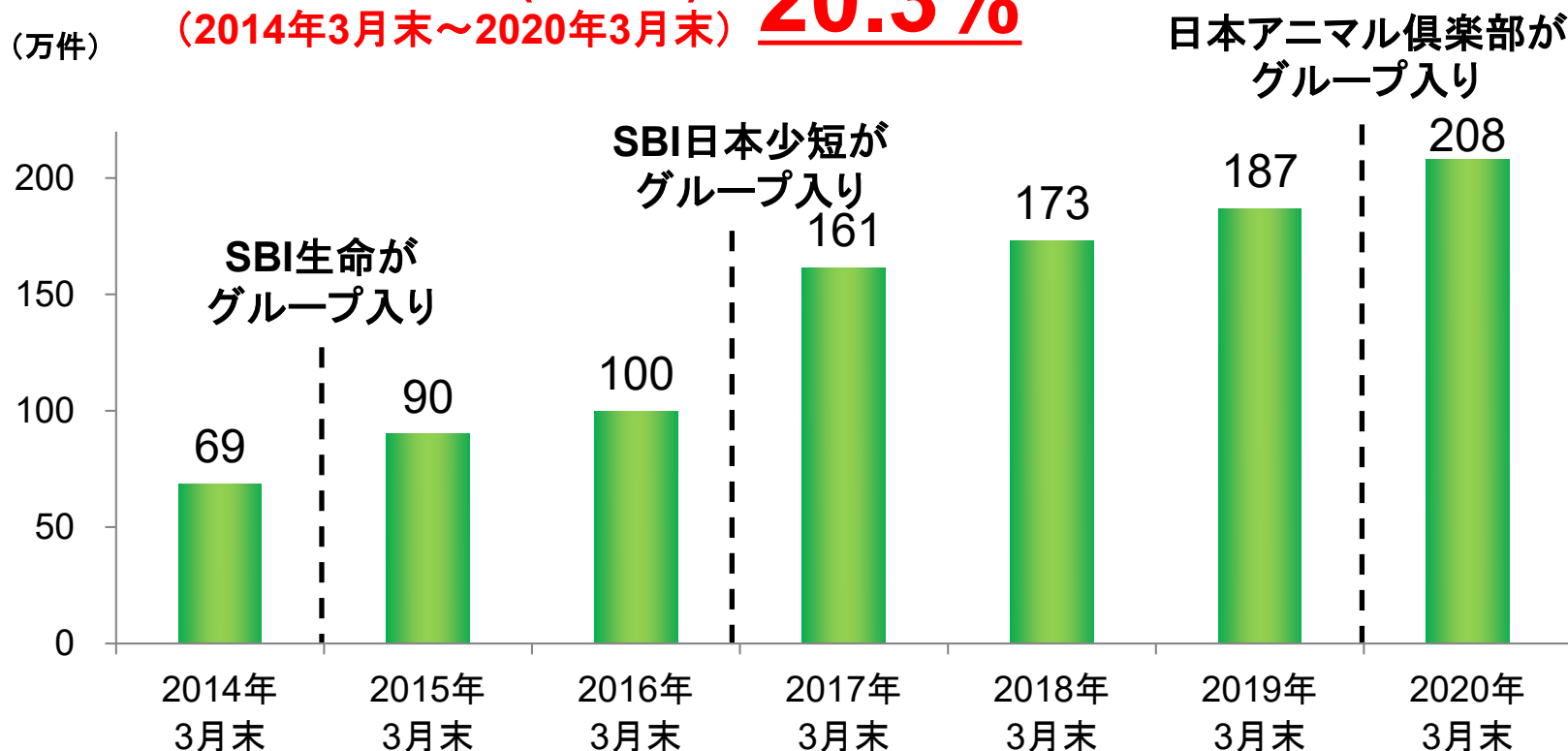
※ 単位未満は四捨五入

※ 各行発表資料より当社にて作成

SBIインシュアランスグループ各社の 保有契約合計数は順調に増加

年平均成長率(CAGR)
(2014年3月末～2020年3月末) **20.3%**

(万件)



2020年6月に、SBI少短保険ホールディングスが、賃貸住宅入居者向け保険を扱う北海道の『常口セーフティ少額短期保険』の全株式取得を発表



SBIインシュアランスグループは、今後もM&Aを通じた非連続な事業拡大を推進

2. 積極的な株主還元の実施

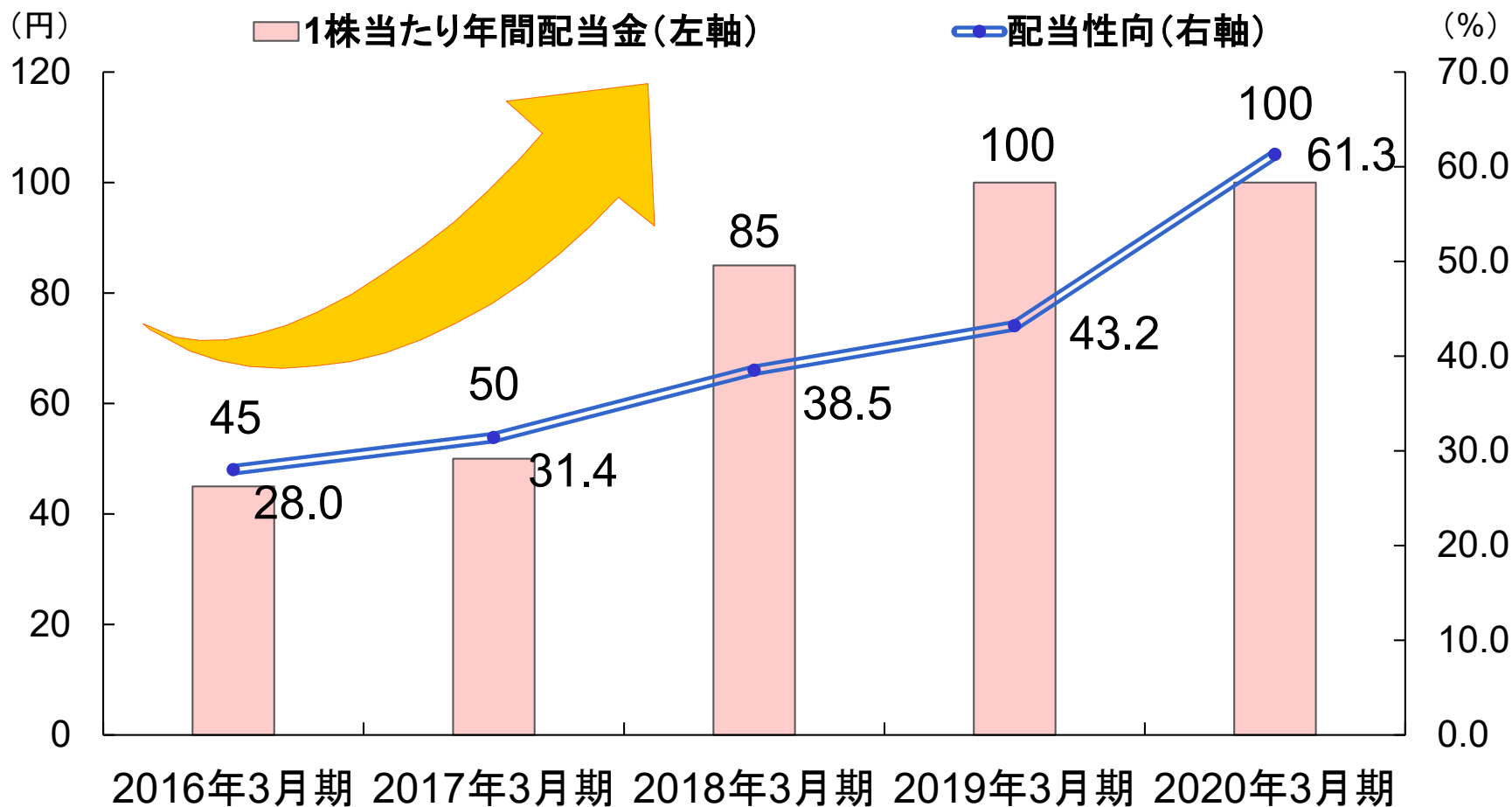
配当政策の基本方針

- ◆ 年間配当金について最低配当金額として1株当たり10円の配当を実施
- ◆ 持続的な成長のための適正な内部留保の水準、当面の業績見通し等も総合的に勘案し、さらなる利益還元が可能と判断した場合には、その都度引き上げることを目指す

総還元額の水準について

- ◆ 配当金総額に自己株式取得を加えた総還元額の水準については、親会社の所有者に帰属する当期利益の40%を下限として株主還元を実施することを目指す

5期間における株主還元の推移



総還元性向 (%)	42.2	55.9	40.1	80.7	61.6
-----------	------	------	------	------	------

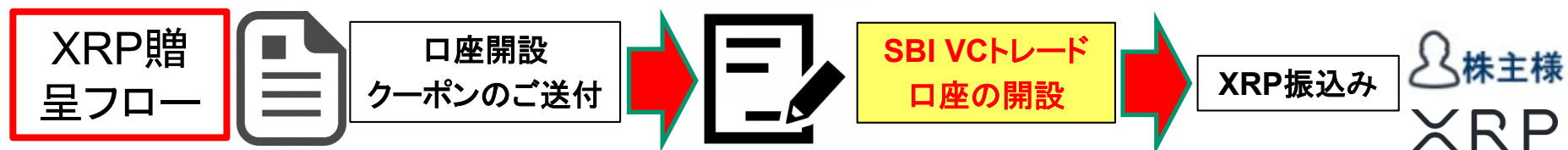
2020年3月期は、1株当たりの期末普通配当金を前期よりも5円増配となる80円とし、年間配当金合計は1株当たり100円となる

新たに株主優待の選択肢として暗号資産XRPを追加

【優待内容】※2020年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主が対象

対象となる株主様 ご優待内容	<u>1年を超えて継続保有</u> かつ 2020年3月31日現在の 保有株式数が <u>1,000株(10単位)以上</u>	左記以外の株主様で、 2020年3月31日現在の 保有株式数が <u>100株(1単位)以上</u>
暗号資産 XRP	380 XRP (注1) (8,000円相当)	95 XRP (注1) (2,000円相当)

(注1) 2020年4月27日時点のレートで換算したXRP数を記載



※ 従来通り、当社子会社(SBIアプロモ)が
販売する商品セットも選択可能

	選択	選択
アラプラス ゴールド [®] (90粒)	1個	1個
アラプラス からだアクティブ [®] (14包)	1個	1個
発芽玄米の底力(160g)	3袋	3袋
アラプラス ゴールド [®] (270粒)	1個	—
アラプラス 化粧品シリーズ [®] 5品(注2)	各1個ずつ	—

(注2) アラプラス モイスチャライジングクリーム、アラプラス エssenシャル ローション、アラプラス ディープクレンジングジェル、アラプラス ピュアクレイウォッシュ、アラプラス ホディクリーム アラビ

※単元未満株式(1~99株)のみをお持ちの株主様を含む全ての株主様に、SBIアプロモの健康補助食品(サプリメント)や化粧品を、通常価格から全て50%割引の優待価格で購入できる割引購入申込券を1枚贈呈

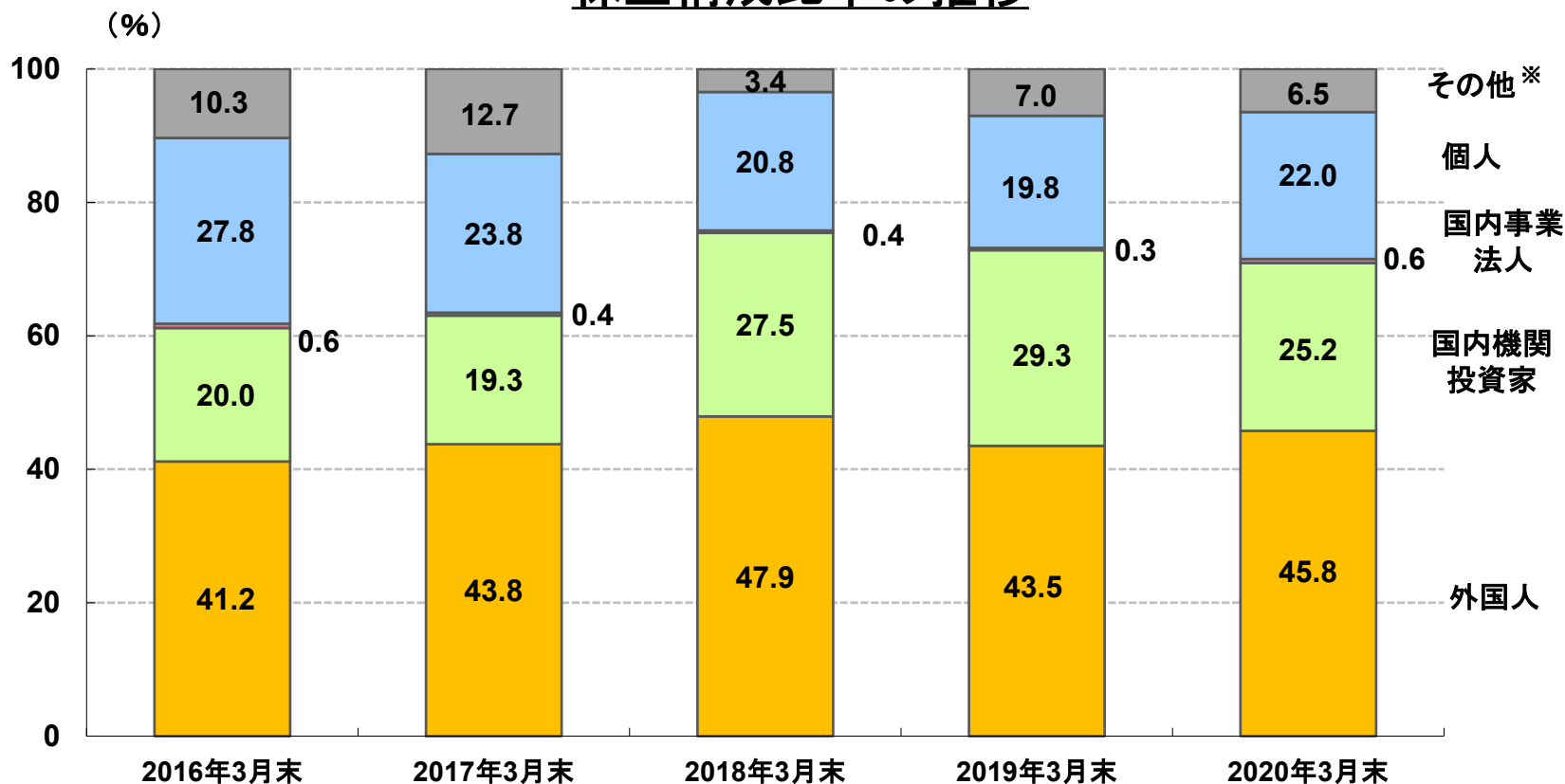
SBIホールディングス 株主構成の推移

◆ 株主数は129,134名、うち単元保有株主数は83,620名

◆ 国内外の機関投資家による持株比率は、70.9%

自己株式を除く実質的な国内外機関投資家による持株比率は72.7%

株主構成比率の推移



※ 自己株式 2.4%を含む

II. 当社企業価値の持続的な向上を具現化する未来を創る当面の3大戦略

～未来を予測することは難しくとも、自ら未来を創り出すことはできる～

全体戦略

1. 地方の主たる経済主体との価値共創を通じ、地方創生に向け積極的に貢献
2. 様々なグループ外企業とWin-Winな関係を構築する“オープン・アライアンス”を積極的に推進
3. アナログからデジタルへの移行というデジタルトランスフォーメーション(DX)が加速する中、新しい社会形態に必要な法・制度面を含めたインフラを整備

1. 地方の主たる経済主体との価値共創を通じ、 地方創生に向け積極的に貢献

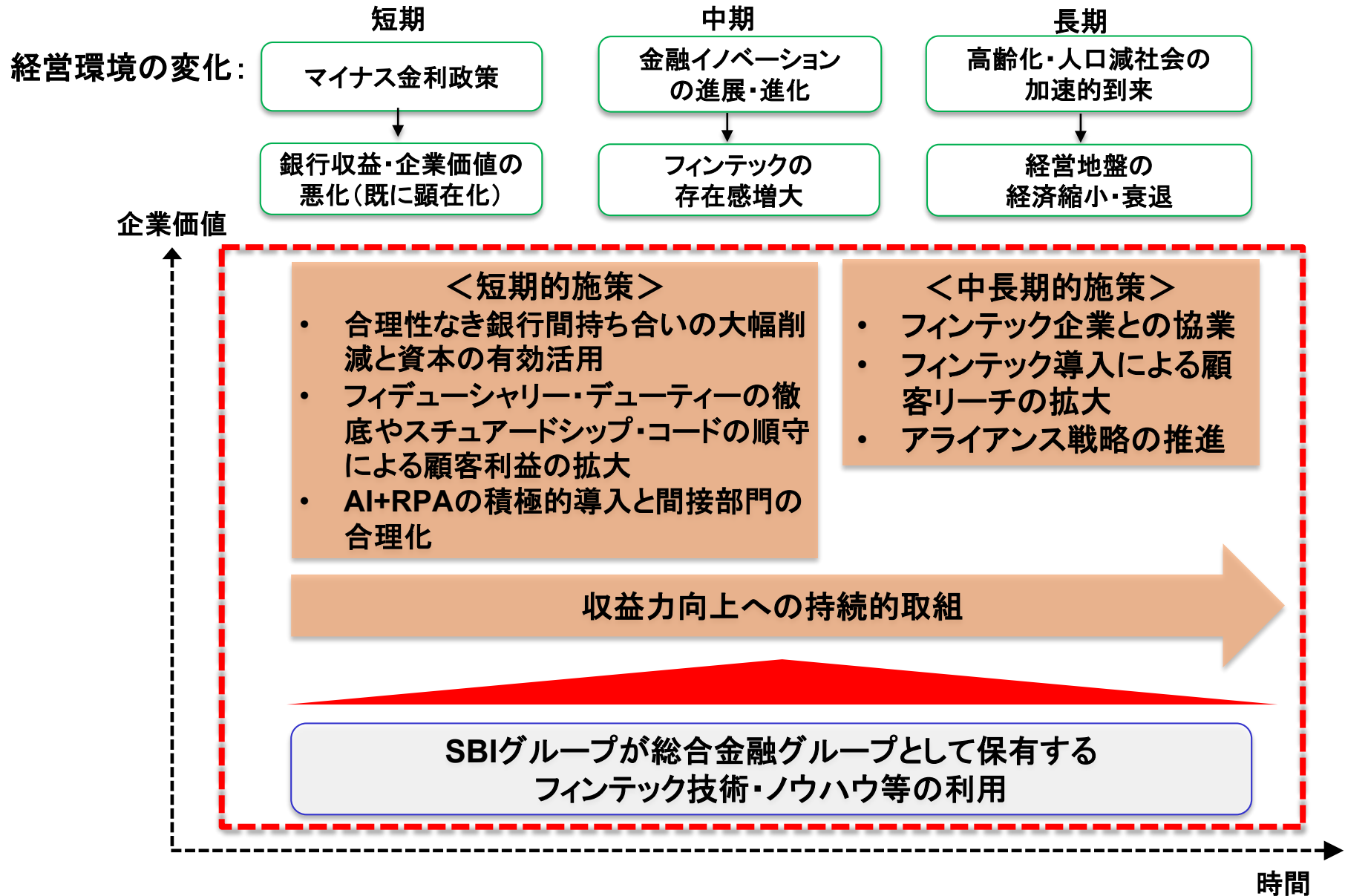
個別戦略

- (1) 地域金融機関の収益力拡大に向け、3年超をかけ各グループ会社で連携を強化
- (2) 地方経済の活性化にも直接的に関与する地方創生に向けた次の一手
- (3) SBIグループの掲げる「第4のメガバンク構想」

個別戦略

(1) 地域金融機関の収益力拡大に向け、3年超をかけ各グループ会社で連携を強化

地域金融機関を取り巻く現在の環境



SBIグループが3年超をかけて進めてきた地域金融機関 の収益力拡大に向けた連携強化策 ①

SBIグループ会社	提携内容	対象	効果
 SBI証券	累計 40社 の地域金融機関等と金融商品仲介業において提携を発表、さらに 1社 内定済み	個人	収益力強化
 SBI マネープラザ	共同店舗運営を地方銀行 12行15店舗 で実施し、SBIマネープラザが取扱う証券関連商品などをワンストップで提供、さらに 2行3店舗 で開設が内定済み	個人	収益力強化
 SBI 生命	地域金融機関等 19機関 でSBI生命の団体信用生命保険の販売が開始・決定済み、さらに 1機関 で採用内定済み	個人	コスト削減
 SBI 損保	金融法人 17機関 がSBI損保の保険商品の採用を決定し、随時取扱いを開始	個人	収益力強化
 SBI NEO FINANCIAL SERVICES	SBIネオファイナンスサービスが提供するホワイトラベル形式のバンキングアプリを 9行 が導入、さらに 1行 が内定済み	個人	利便性向上
 SBI Business Solutions	計27行 の地域金融機関等がクラウド型ワークフローシステム「承認Time」の取引先企業への紹介を決定、さらに 6行 が内定済み	法人	地域企業支援

SBIグループが3年超をかけて進めてきた地域金融機関 の収益力拡大に向けた連携強化策 ②

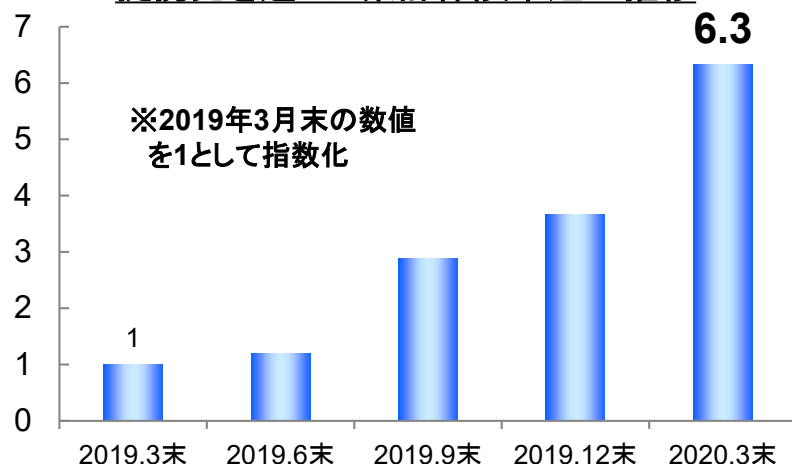
SBIグループ会社	提携内容	対象	効果
	モーニングスターが提供するタブレットアプリ「Wealth Advisors」を 137 の地域金融機関行が導入	個人	利便性向上
	個人間送金サービス「Money Tap」を提供するマネータップ社には地域 金融機関を含む 計35機関 が出資 4月13日に愛媛銀行が地域金融機関で初めて「Money Tap」を実装	個人	利便性向上
 SBI地方創生アセットマネジメント	地域金融機関との共同出資により設立し、出資参加行は 38行 に拡大、 運用残高は 4,000億円 を突破	個人・ 銀行	収益力強化
	SBIインベストメントが現在運営するベンチャーキャピタルファンドに 72 機関 の地域金融機関が出資	銀行	新ビジネス 創出
	SBIレミットが提供する国際送金サービスを 3行 で提供開始	個人	利便性向上
	地域金融機関 1行 がSBIエステートサービスの不動産買取＆賃貸サービス 「ずっと住まいる」の提供を決定、さらに他 1行 の地域金融機関と提携協議中	個人	利便性向上
	島根銀行における住信SBIネット銀行の住宅ローンの取り扱いを開始済み。そ の他複数の地域金融機関と住信SBIネット銀行の商品・サービスの取り扱いに 係る提携について協議中	個人	収益力強化

保険事業会社各社は保険商品の販売拡大に向け 地域金融機関等との提携を積極的に推進



**金融法人17機関を含む50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**

提携先を通じた累計保険申込の推移

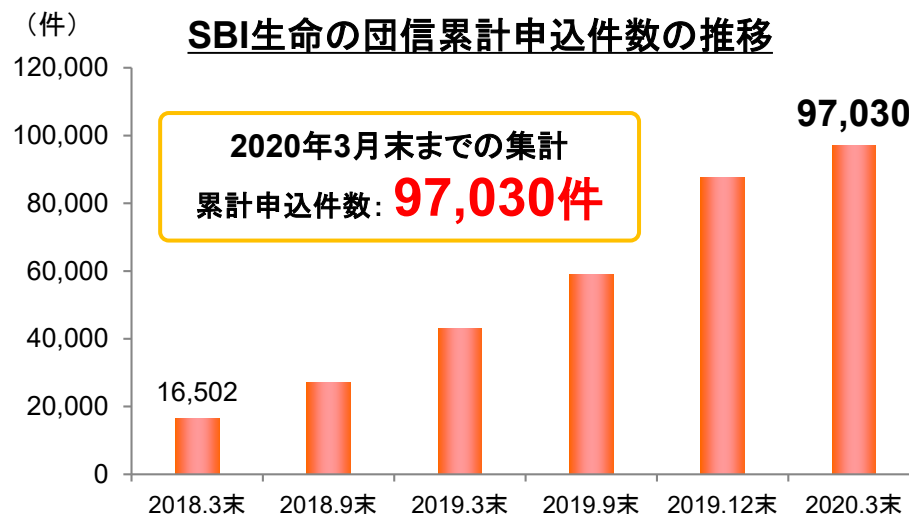


**島根銀行は今年1月にSBI損保の火災保険の取り扱いを開始
4月からはSBI生命の団体信用保険の提供も開始**



**SBI生命の団信は地方銀行8行を含む地
域金融機関等19機関で販売が決定もしく
は開始済み。さらに1機関が採用を内定**

SBI生命の団信累計申込件数の推移



**今後、複数の地域金融機関が参加しやすい仕組みを構築し、
団信の更なる販売拡大を図る**

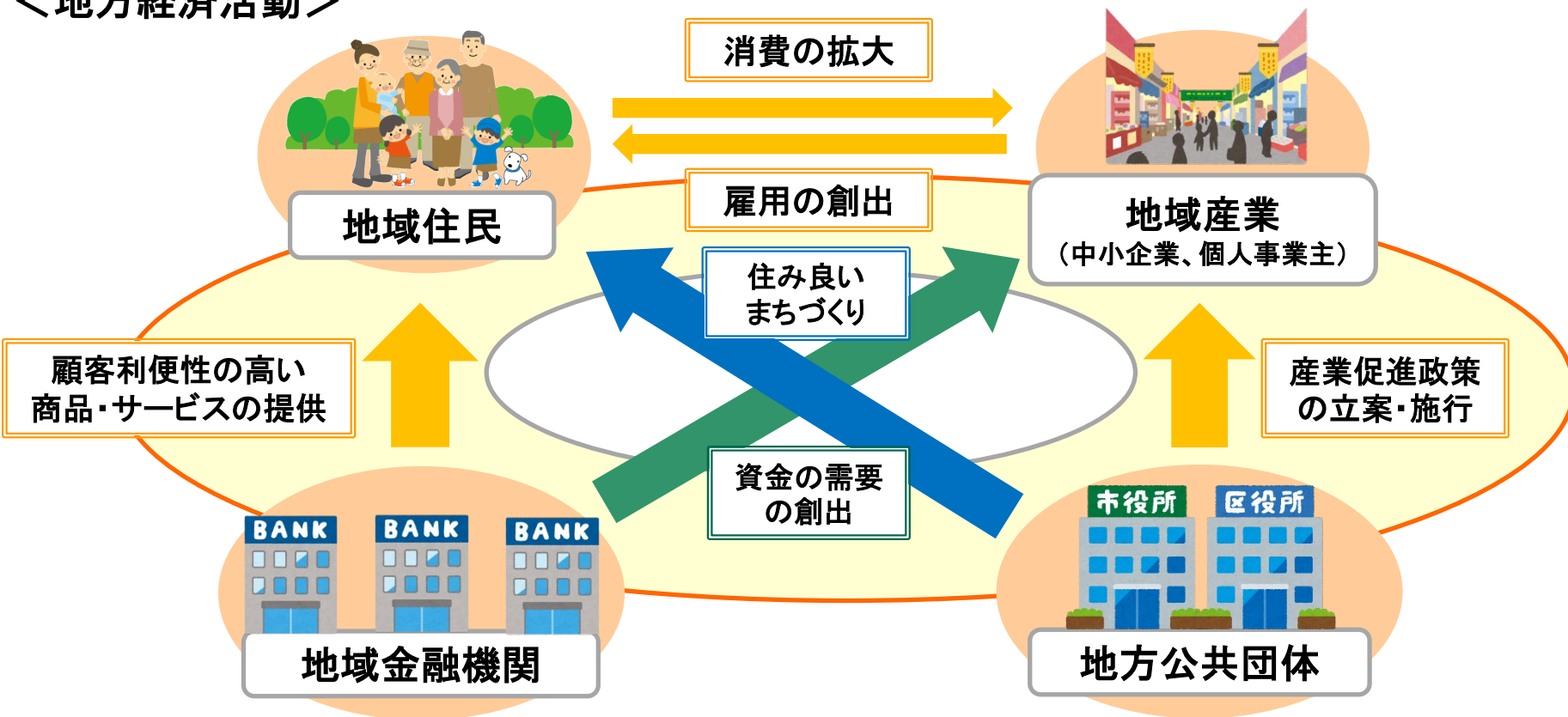
個別戦略

(2) 地方経済の活性化にも直接的に関与する地方 創生に向けた次の一手

～地域金融機関のみならず地方経済全体の活性化が不可欠～

地方創生の発展のためには、地域金融機関・地域住民・地域産業・地方公共団体という4つの経済主体の活性化が必要不可欠

<地方経済活動>



地方経済の活性化で国家的戦略である『地方創生』の具現化

① 様々なパートナーを巻き込み多方面で地方創生を推進していくための枠組みの構築

- (i) 地方創生の具現化という志を同じくする複数のパートナーと共同で「地方創生パートナーズ株式会社」を設立
- (ii) 地方創生パートナーズを中心とした枠組みでSBIグループが提供可能な機能

今回の地方創生に向けた取り組みに参加頂ける企業・団体には、単に地方創生に寄与するだけでなく、その企業自身の様々な事業に好影響をもたらす

「公益は私益に繋がる」を実践

(i) 地方創生の具現化という志を同じくする複数のパートナーと共同で「地方創生パートナーズ株式会社」を設立

SBI Holdings

[SBIホールディングス]

YMFG
Yamaguchi
Financial Group

[山口フィナンシャルグループ]



新生銀行

DBJ

[日本政策投資銀行]

地方創生パートナーズ

CONCORDIA
Financial Group

[コンコルディア・
フィナンシャルグループ]

- ・ 出資パートナーから1名ずつ取締役を受入れる
- ・ 一種の公共財として民主的に事業運営を行う

地域経済の活性化に向けた政策立案
およびその推進母体との位置づけ

新設する「地方創生パートナーズ」について、 新生銀行、山口フィナンシャルグループと共同で 記者会見を2020年6月8日に実施 ～地方創生なくして地方経済ひいては日本全体の経済 成長の実現は不可能～

北尾吉孝社長は記者会見で
「各社の経営資源を使い、少し
 でも多くの地域金融機関や中
 小企業のために尽力する」と
 説明した。新会社は地域経済
 の活性化や地域金融機関の
 収益力強化を図る。

(中略)新生銀行工藤英之社
 長は「異業種を含めた当社の
 様々な提携を活用してもらい
 たい」と話した。山口FGの吉
 村猛社長は「地方創生の知見
 やノウハウを提供したい」と
 語った。

新聞記事

(2020年6月9日日本経済新聞 朝刊)

地方創生を推進するための戦略指針の 提示や企画立案を行う新会社

地方創生パートナーズ

戦略指針
の提示

(設立時資本金:5億円程度、
当初はSBIグループが51%超を保有)

地方創生
に向けた
企画立案

- ・ 出資パートナーから1名ずつ取締役を受け入れる
- ・ 当初の代表取締役は北尾吉孝が務める
- ・ アドバイザーとして地方創生に尽力されてきた方々を複数招聘予定

地方創生パートナーズ参加企業は資金貢献に
関わりなく、傘下2社への役員派遣の権利を有する

(当初はSBIグループが51%超を保有)

SBI地方創生サービシーズ(株)

(当初はSBIグループが51%超を保有)

SBI地方創生投融资(株)

地方創生に資する
機能提供

事業進捗に応じて資本を増強

地方創生に資する
企業・PJへの投融资

地方経済

地方公共団体

地域産業

地域金融機関

地域住民

**(ii) 地方創生パートナーズを中心とした枠組みで
SBIグループが提供可能な機能**

- a. SBI地方創生サービシーズ株式会社にSBIグループが
提供可能なシステム関連機能の一例**
- b. SBI地方創生投融資株式会社にSBIグループが提供
可能な資産運用機能の一例**

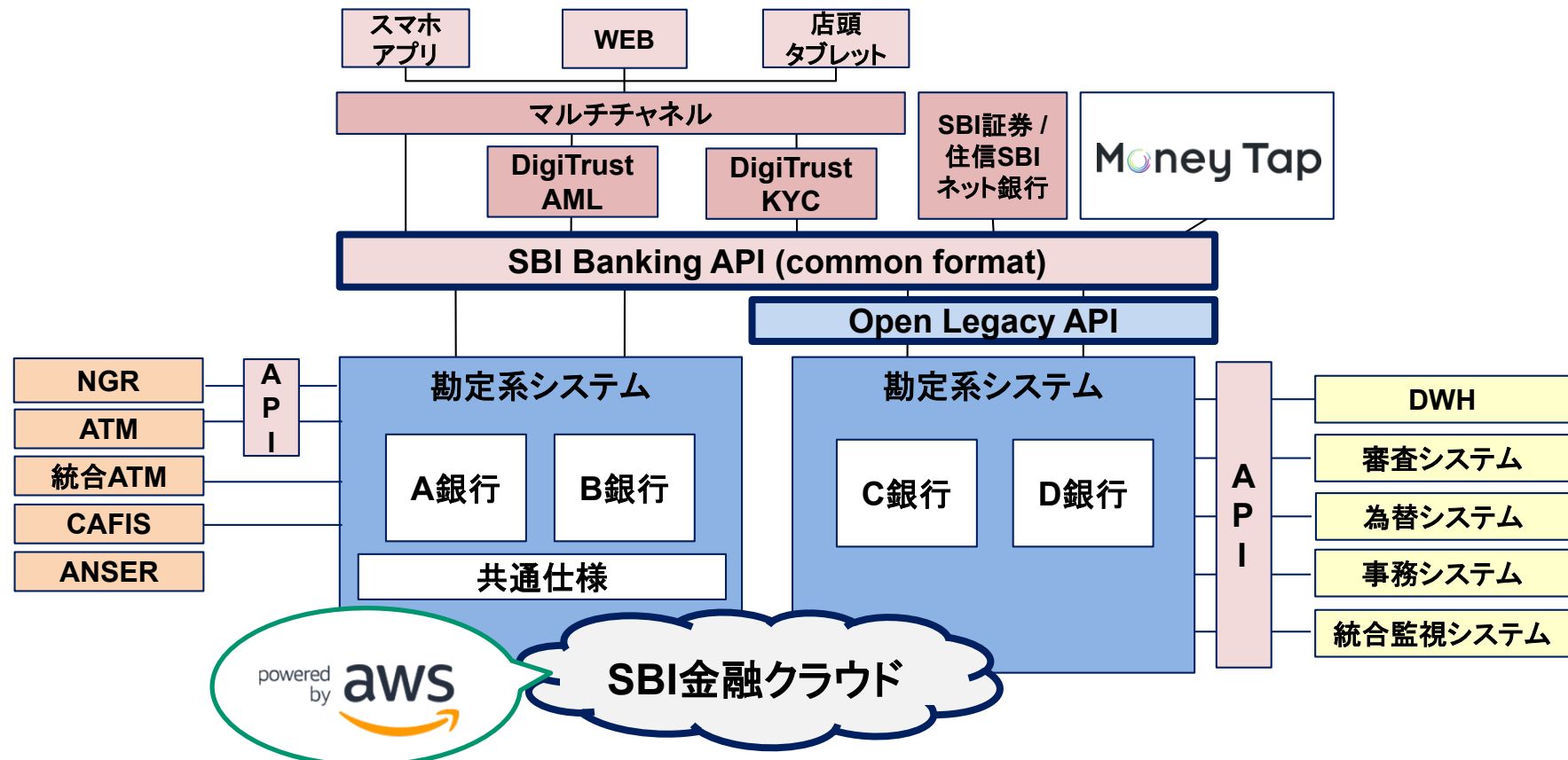
a. SBI地方創生サービスーズ株式会社にSBIグループが提供可能なシステム関連機能の一例

- ・ システム固定費の変動費化を目指した金融クラウド
 - ・ 高性能なAI審査サービス
 - ・ ホワイトラベルのバンキングアプリ
 - ・ ホワイトラベルでの地域通貨発行のサポート
 - ・ 経営効率化を促進するATMチャネルの共同化ソリューション
- 等々



**今後参画する企業からも様々な革新的な
アイデア・技術・サービスを提供していただく**

地域金融機関のシステム一体化を目指し、地域金融機関への プライベートクラウドベースの勘定系システム導入を促進 ～勘定系システムの更新時期に合わせて切り替えを推進する～

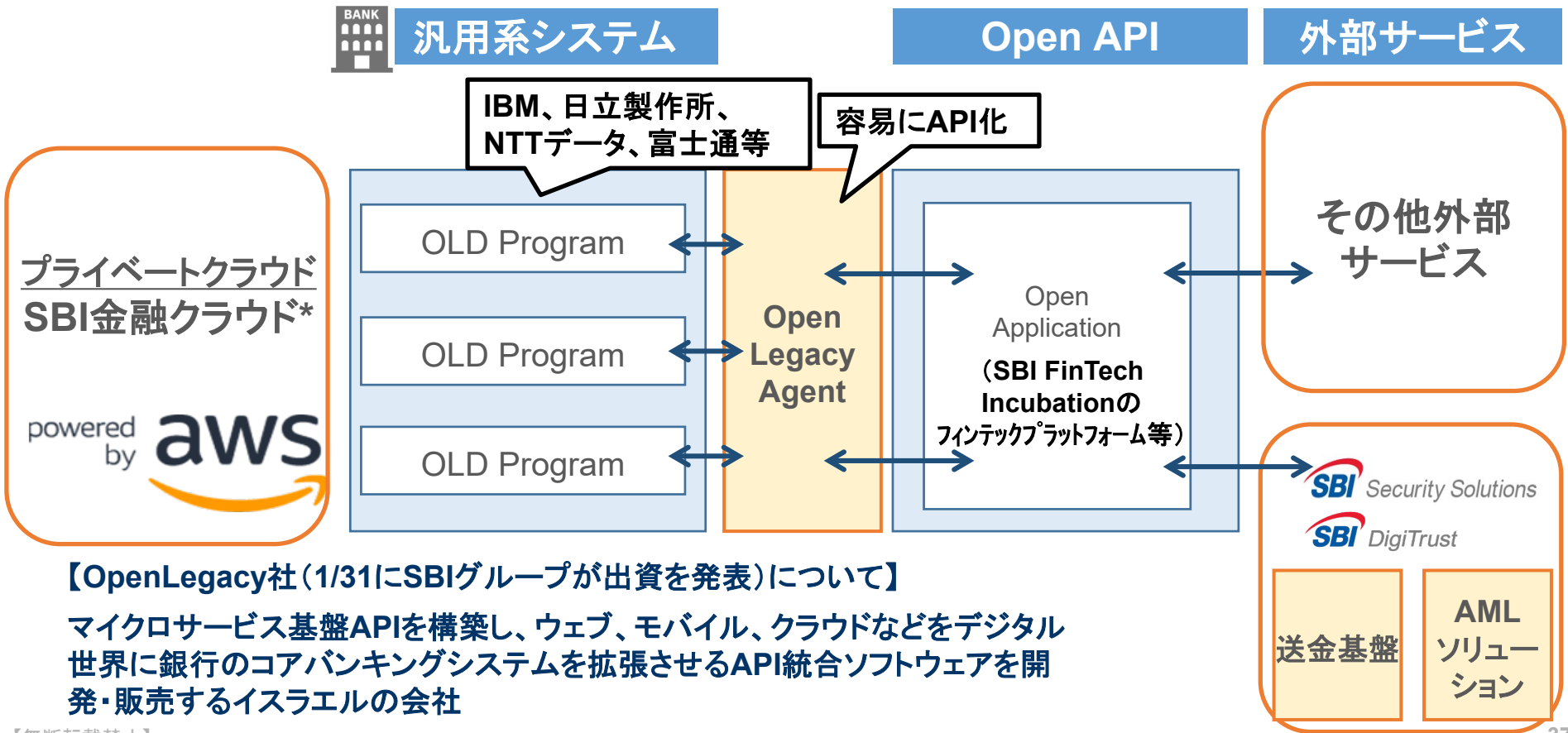


- 勘定系システムおよび顧客向けチャネルを「SBI金融クラウド」上に乗せ、SBI Banking APIで勘定系システムと顧客向けチャネルや周辺システムをつなぐ
- 「SBI金融クラウド」上に載せられないシステムに関してもOpenLegacyを活用することで早期にシステムをつなぐ
- SBIグループが勘定系システムや顧客向けチャネルを提供することで、それぞれの地域金融機関は安価で柔軟性の高いシステムを利用できるようにする。運用面においても共同化していくことで、効率化をはかっていく構想

イスラエルのOpenLegacy社のAPI統合サービスを活用することで、API化とその運用に膨大なコストを要するレガシーなメインフレームであっても、最小限のカスタマイズで簡単にAPI連携を可能に

島根銀行で実施したPoCでは、API化する勘定系システムのサービス(取引)のインターフェイス定義を読み込ませ、OpenLegacy社のGUIツールの操作により、1APIの作成が5分程度で完成することを確認

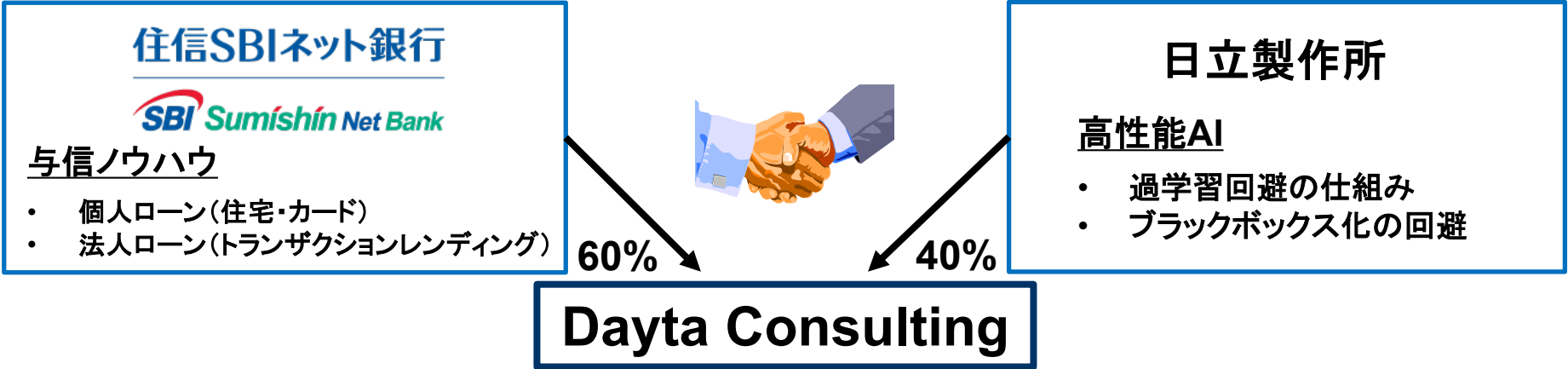
【OpenLegacy社のAPI統合サービスフロー】



【OpenLegacy社(1/31にSBIグループが出資を発表)について】

マイクロサービス基盤APIを構築し、ウェブ、モバイル、クラウドなどをデジタル世界に銀行のコアバンキングシステムを拡張させるAPI統合ソフトウェアを開発・販売するイスラエルの会社

日立製作所との合併会社「Dayta Consulting」が提供する 金融機関向け高性能なAI審査サービスは既に地銀数行で導入が内定



- 2019年5月30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合併会社「**Dayta Consulting**」を設立
- 2020年3月時点で地銀数行が導入を決定。2～3年以内に数十行での採用を目指し、営業活動を継続
- 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

SBIネオファイナンスサービスが地域金融機関に 提供するホワイトラベルのバンキングアプリは、フィンテック プラットフォームを導入することで容易に機能拡張が可能 ～バンキングアプリは既に9行で導入済み、さらに1行で導入が決定～

- ✓ 銀行の窓口機能を低コストで提供
- ✓ API対応に応じて、SBIグループ投資先の様々なフィンテックサービスを活用した機能拡張が可能

<島根銀行において導入されたアプリ画面のイメージ>



SBIグループは複数地域でデジタル通貨発行を支援

～従来は投資先国内ベンチャー企業の技術を使用してきたが、
今後は当社提携先であるR3社が開発・提供するCorda上でデ
ジタルトークンを発行・流通させる仕組みを使用～

【取り組み例①：筑邦銀行による地域通貨「常若通貨」の発行サポート】



- ・ 宗像市内の飲食店等で利用でき、消費喚起を通じて地域活性化につなげる
- ・ 市内外のお客さまを対象として、2019年8月23日～31日の9日間で実施
- ・ 2020年度も提供検討中。

SBIグループは複数地域でデジタル通貨発行を支援

【取り組み例②：福岡県うきは市商工会におけるプレミアム付き電子地域商品券の発行をサポート】

《概要》

名称：うきは市スマホ買い物券

販売額：1億円

プレミアム率：25%

期間：（申込）2020年9月、

（利用）2020年10月～2021年2月を予定

利用方法：スマートフォンの専用アプリにて申込・購入すると購入金額に加え、プレミアム分が付与。買い物時にはQRコード読取で決済

< アプリ画面 >

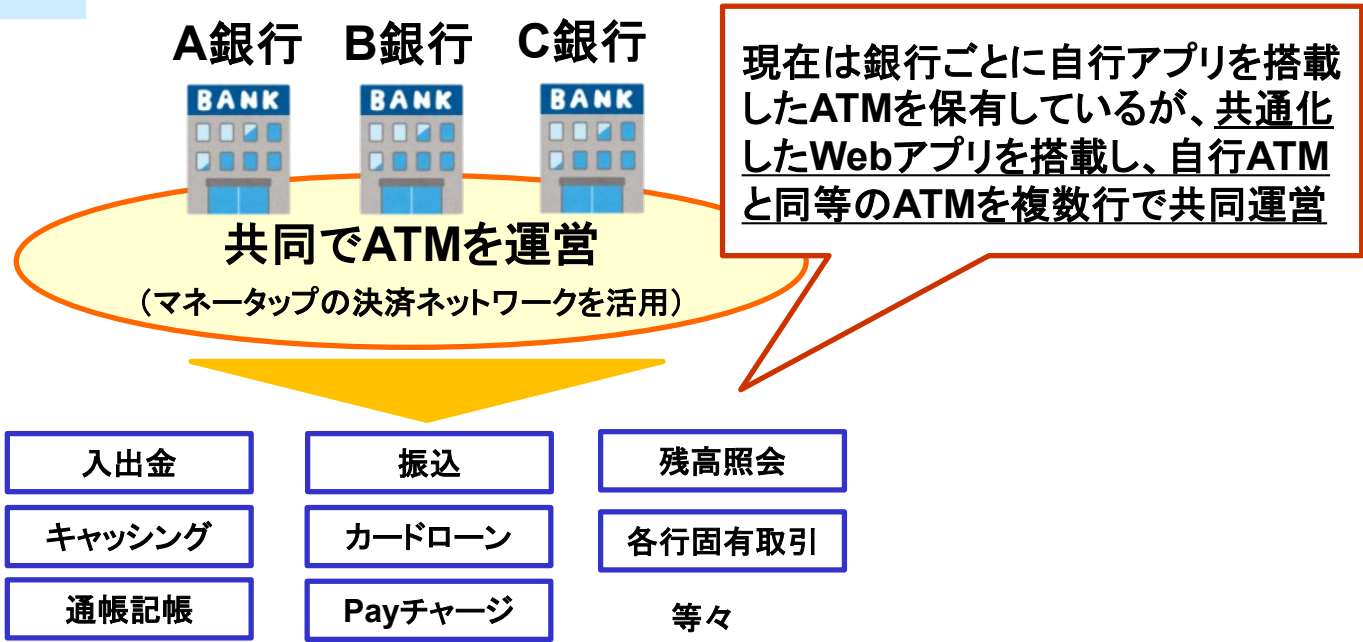


- SBIホールディングス協力の元開発された九州電力のシステム基盤を利用して、筑邦銀行が申込から精算まで一貫して行う仕組みを提供
- 電子化による各種処理負担の軽減、利用者の利便性向上を通じて地域経済の活性化を実現し、利用データによる地域での経済循環も可視化

**他の地域においても、地域金融機関等と組んで
地域通貨の発行を促進**

日本ATM社のソリューションを活用し、新札移行や 通帳の定型化ニーズ等も踏まえて、次世代ATM化を推進 ～顧客サービス維持とATM運営コスト削減の両立の実現へ～

①ATM共同化



②事務の共同化

経営効率化を目指し、24時間365日稼働のATMオペレーションセンター(コールセンター)等の共同化も合わせて検討

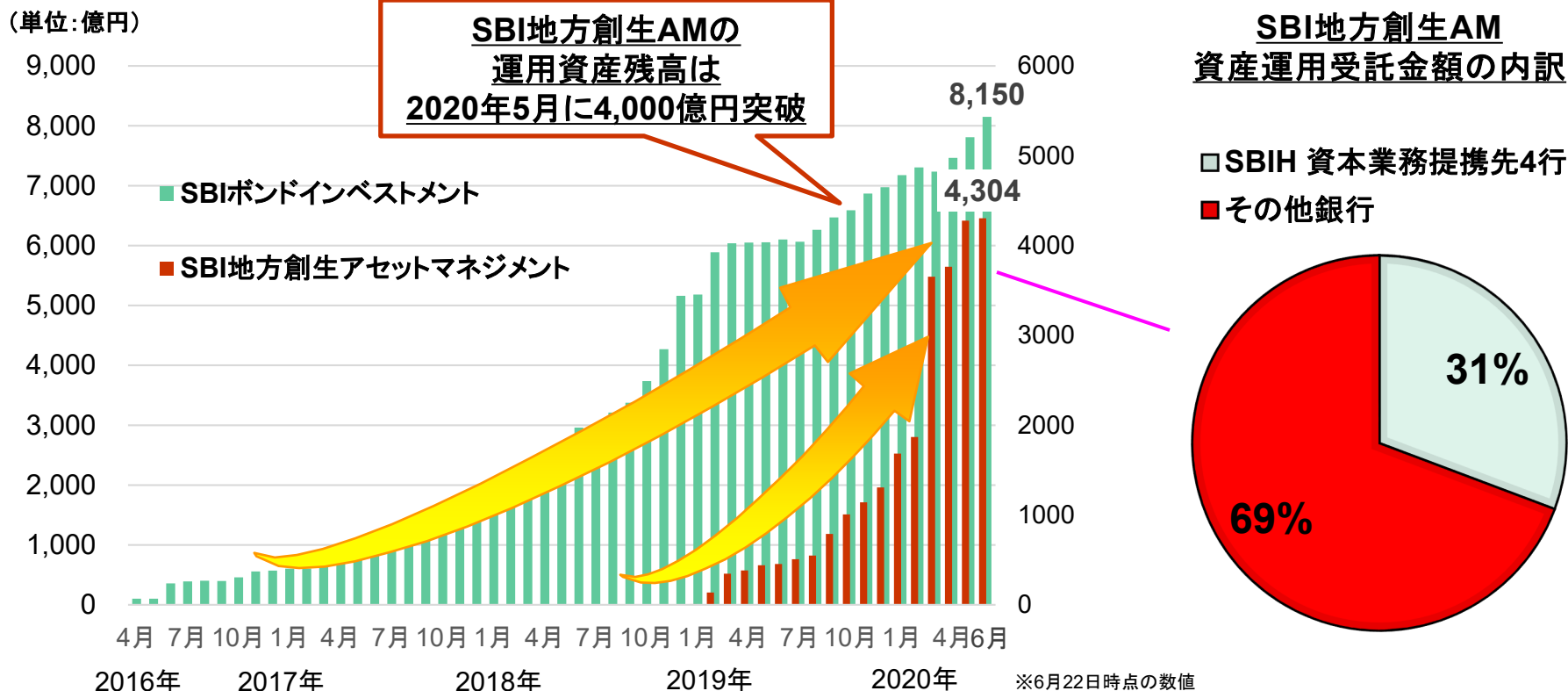
b. SBI地方創生投融資株式会社に SBIグループが提供可能な資産運用機能の一例



**これまでSBIグループが提供してきた運用機能を、
今後の参画各社の機能を用いてさらに高度化する**

SBIグループは地域金融機関等から資産運用を受託 ～運用資産残高は1.2兆円を突破～

- 世界最大級の債券運用会社ピムコ社との合併会社であるSBIボンドインベストメントでは、シンプルかつ低コストな運用商品を一貫して提供
- 地域金融機関38行が共同出資するSBI地方創生アセットマネジメントでは、島根銀行からは**642億円**（2020年5月末時点）相当の資産運用を受託しており、従来マイナスであった実質利回りが、ポートフォリオ見直しによりプラスに



SBIアセットマネジメント・グループの私募投信の 純資金流入額がトップに

～コロナショックによるマーケット大暴落時(2020年3月)の私募投信の
純資金流入額は全90社中1位に～

※ 一般社団法人投資信託協会の統計データ(2020年3月)
私募投資信託の運用会社別資産増減状況

私募投信の純資金流入額(2020年3月)

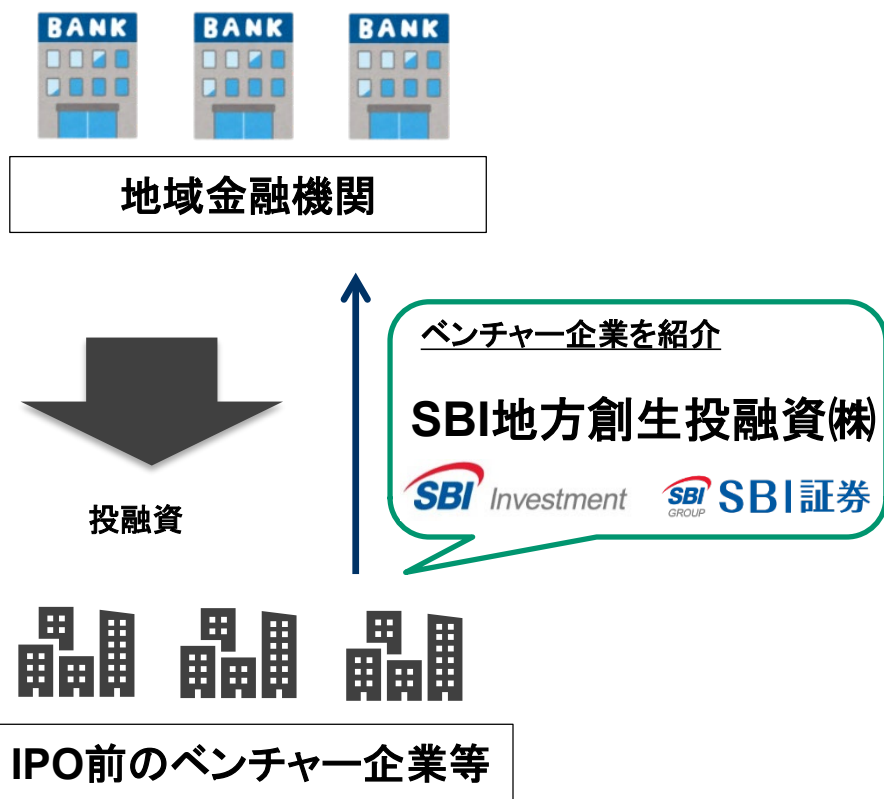
(億円)

順位	運用会社	純資金流入額
1	SBIアセットマネジメント・グループ (SBI地方創生アセットマネジメント & SBIボンド・インベストメント・マネジメント)	2,079
2	大和アセットマネジメント	1,925
3	JPモルガン・アセット・マネジメント	1,692
4	ブラックロック・ジャパン	1,057
5	ブルーベイ・アセット・マネジメント	350
6	しんきんアセットマネジメント投信	287
7	ピムコジャパン	241
8	ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント	232
9	ウェリントン・マネー・マネジメント	220
10	アクサ・インベストメント・マネージャーズ	160
	全90社合計	▲5,272

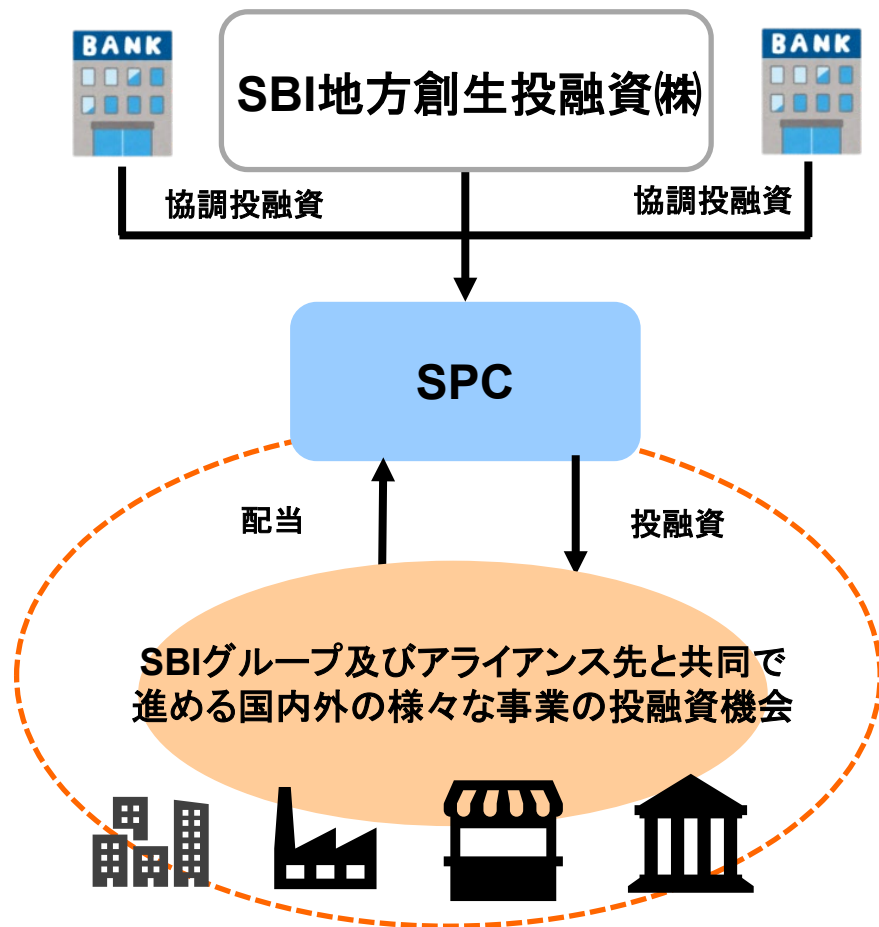
今後も、地域金融機関を中心とした資産運用需要の拡大に伴う
資金流入が期待される

IPO前の地方ベンチャー企業等への投融資機会の紹介やSPCを通じた協調投資融資機会を提供

(例①: IPO前の地方ベンチャー企業等への投融資機会の提供)



(例②: SPCを通じた協調投資融資)



日本と海外の金利差に着目したアービトラージビジネス を提携先の地域金融機関に仲介・紹介

SBIグループが出資している東南アジアの金融機関の情報を基に、
高利回り収益機会を提供

＜SBIグループが提供可能な高金利サービス例＞



 **Royal Securities**

ADBの協力のもと、カンボジア初となる上場社債発行の主幹事を務める。
CGIF保証債、ESG債など、同国初となる案件組成を準備中

具体例①：
SBIロイヤル証券が主幹事を務める高金利の海外社債への投資を仲介（KHR建：利回り8.5%～）



 **TPBank**
Vi chúng tôi hiểu bạn

先端技術を積極的に導入し、リテール業務を中心に業容を拡大。

民間銀行で6位に位置する準大手（2019年、税引前利益基準）

具体例③：
TPバンクの発行する期間7年・利回り9.5%～の私募債（VND建・劣後債）等を紹介
※格付け：Moody's B1(Stable)



（SBI LYHOUR BANK PLC.）
カンボジア・プノンペン市で新たに開業する銀行。
6月から稼働予定で、主にリテール分野におけるビジネス拡大を目指す

具体例②：
SBI LYHOUR BANKの高金利の定期預金（期間1年）を紹介
（USD建：利回り5.0%～
JPY建：利回り2.0%～）



スリランカ国債（米国ドル建）投資

格付け

S&P (B-) ムーディーズ (B2) フィッチ (B-)

利回り

コロナ・ショックや格下見通しにより利回りが急上昇しており、足元で30%を超える

② ポストコロナ時代にふさわしい地方創生の推進 ～民間・政府・地方経済主体との共創を推進～

分散型社会実装に不可欠である「ヒト・モノ・カネ」の
充実を計画的に図る

- (i) ヒトの充実
- (ii) モノの充実
- (iii) カネの充実
- (iv) 地元企業の存続と更なる発展

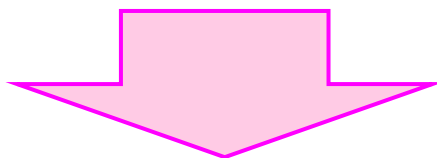


SBIグループが実践してきた具体例と、地方創生パートナーズ
構想へ参画している各社の英知を結集し、より地方創生に
ふさわしい形に充実させる

ウィズコロナ時代の現状認識①

大都市集中の人口過密という状況はウイルス感染症に
対する脆弱性を露呈した

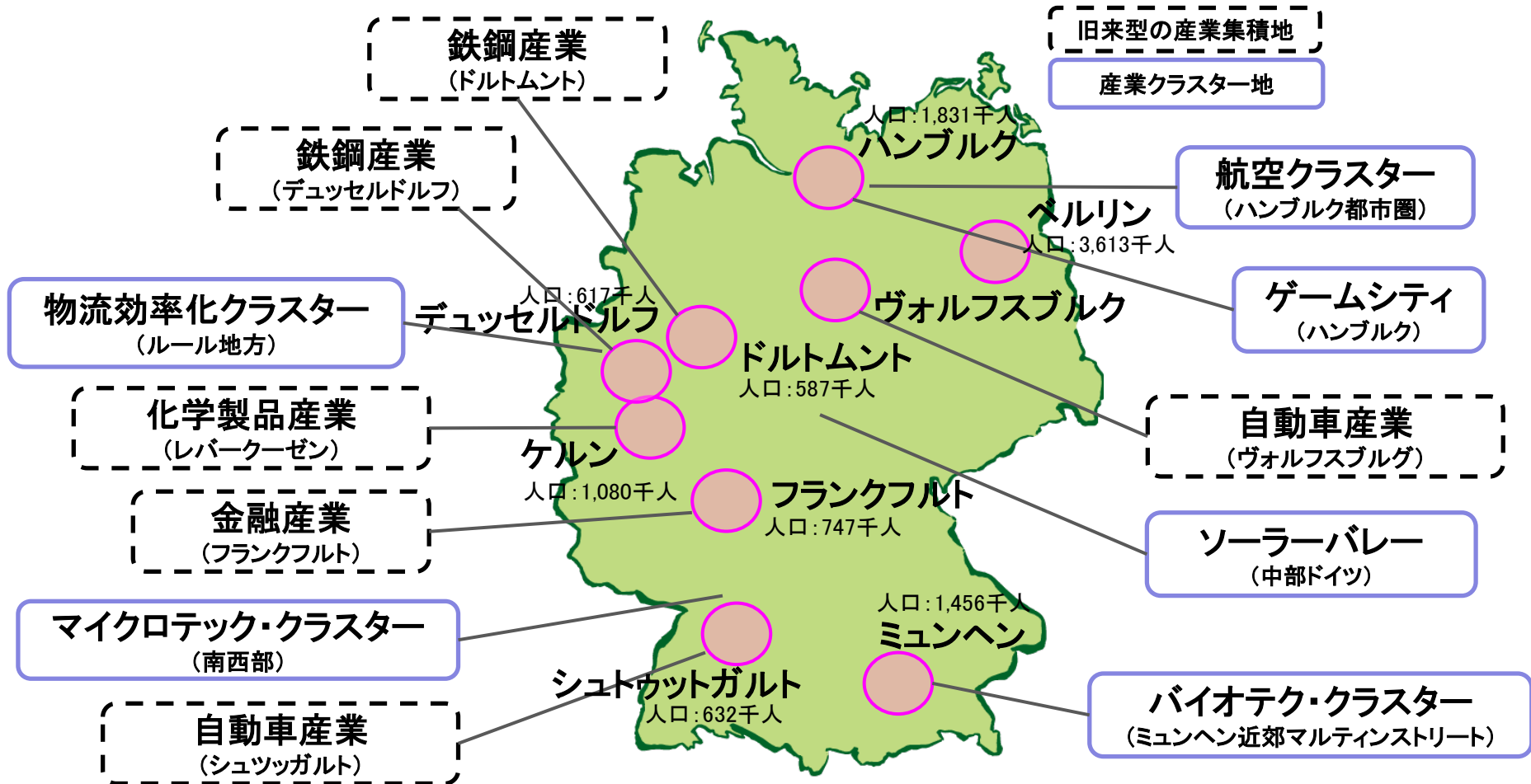
- 分散型社会への転換とそれに応じた働き方の模索が始まっている



各地域の持つ強みや特色を活かした新産業の育成機運を高め、
地方創生のあり方を考え強力に推進する機会である

地方創生と分散型社会はまさに同一概念でありこの状況は
地方創生を推進する国民的コンセンサスを得やすい
タイミングであると捉える

ドイツは歴史的背景から地理的に特定産業が集中 ～その後地方の産業育成・活性化を目的に「産業クラスター」政策を 実施し、現在では数百カ所の産業クラスターが存在～



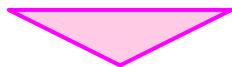
**日本でも持続可能な社会を整備するため
分散型社会へ計画的に移行することが必要**

ウィズコロナ時代の現状認識②

直近の政府の動き

国家戦略特区法の改正案（「スーパーシティ法案」） 2020年5月27日に可決
スーパーシティとは

- 移動、物流、支払い、行政、医療・介護、教育、エネルギー・水、環境・ゴミ、防犯、防災・安全の10領域のうち少なくとも5領域以上をカバーし、生活全般にまたがること
 - 2030年頃に実現される未来社会での生活を加速実現すること
 - 住民が参画し、住民目線でより良い未来社会の実現がなされるようネットワークを最大限に利用すること
- 様々な業態にわたる多くのデジタル技術を暮らしに実装し地方が抱える問題を解決する



『国家的な動きも地方創生に活かしていく』という考え方が重要

スーパーシティ構想とは

官民それぞれのデータをオープンAPIで接続し、住民目線でデジタル技術を日々の暮らしに実装させる住民参画型の未来都市の創造

- 技術の先進性を競いあうのではなく、あくまで住民の暮らしに技術を実装
 不必要に高度な技術を追い求めるのではなく、地方の生活水準を向上させるような技術を導入し、地域課題を解決
- システム間の接続仕様であるAPIをオープンにするルールを整備し、法令上義務化
 官民や都市間でバラバラなシステムの乱立を防ぎ、相互連携を強化することで、各情報を同時に連携させることが可能に
- 内閣府も加わり、実現すべき複数の規制改革を含む事業内容全体を一体的に検討
 従来では、各事業ごとに各省庁で調整を行いその段階で多くの事業が断念していたが、各省の検討が同時・一体・包括的に進むよう後押し、スーパーシティの実現性を高める
- 地方都市の継続的な経済発展を目指す、スーパーシティの実現で都市一極集中から分散型社会へ

スーパーシティ構想を地方創生に活かしていくことが肝要

ウィズコロナ時代に顕著になってきた 顧客の投資行動や金融サービス選好における変化

- スタイホームや経済低迷により多くの人が所得減となり、将来への不安が高まっている → 資産形成の重要性が認識され、NISAやiDeCo(個人型確定拠出年金)による投資が活発化

SBI証券などでの新規口座開設数が急増

- 感染症拡大により「死」「入院」といったキーワードが身近になる → 非対面での関連保険商品ニーズが高まる
- 緊急事態宣言の全面解除を背景に、市場の関心は経済活動再開への期待に向かっている → 「コロナ後」を見据えた投資銘柄・テーマの選別が強まる

「ポストコロナ」社会を見据えたファンドの設定が相次ぐ

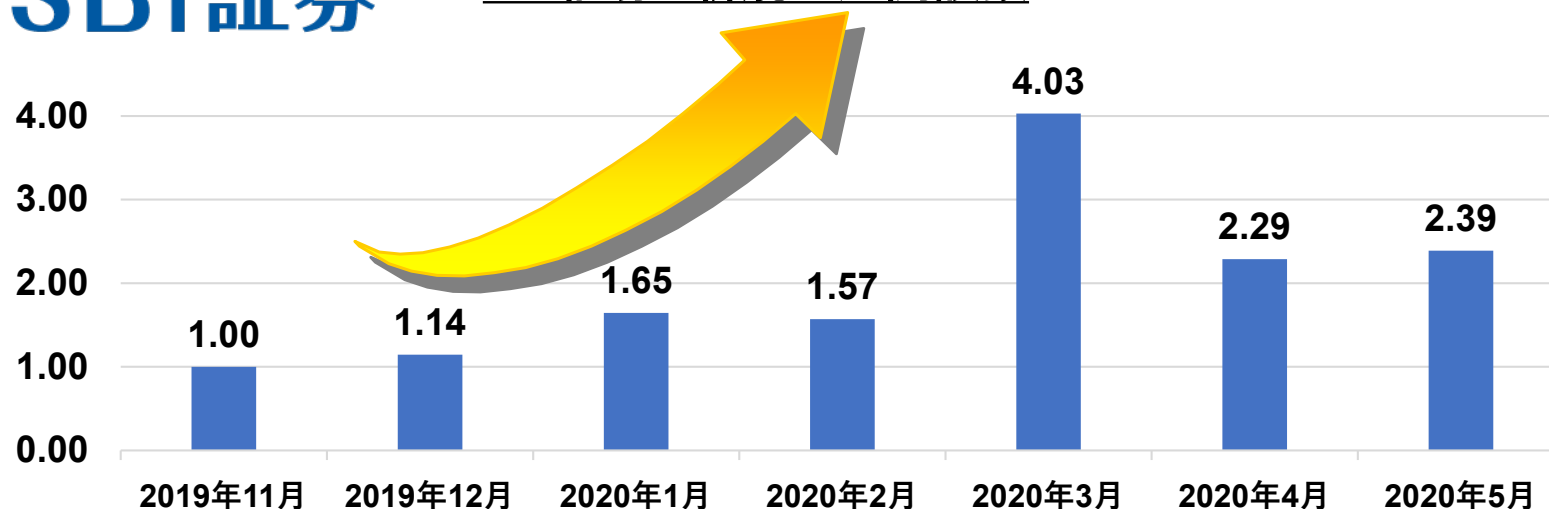
等々

金融機関は環境の変化に対応した
金融サービス・商品の開発が急務

金融商品における顧客の投資行動では オンライン金融サービス選好が顕著に

SBI証券

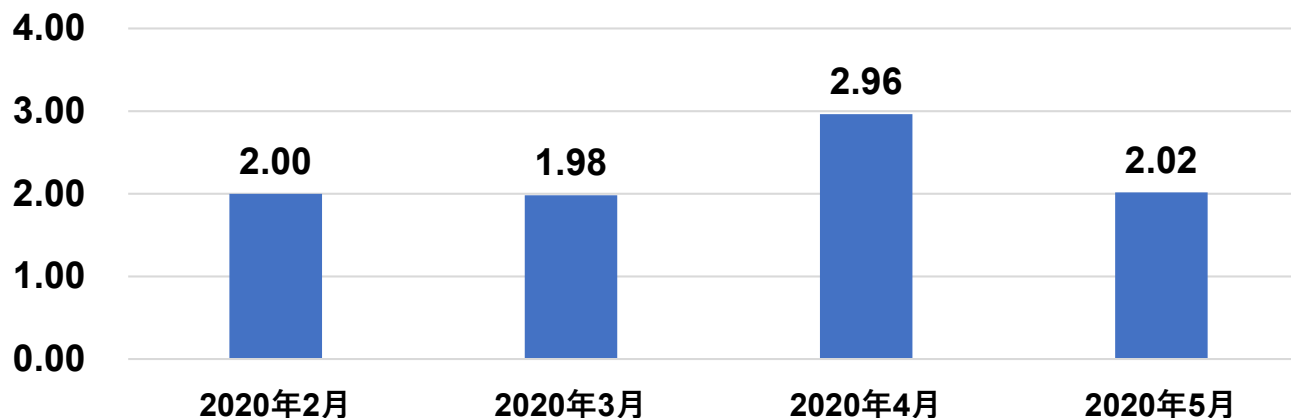
SBI証券 新規口座開設数



※ 2019年11月の数値を1として指数化

SBI生命

SBI生命 終身医療申込件数(WEB、対前年比増加率)



(i) ヒトの充実



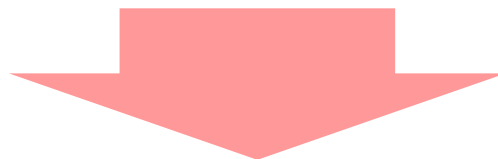
これまでSBIグループが取り組んできた事例

現在の大首都圏の住環境では、仕事に集中して 取り組める環境の整備は困難

- テレワークに関する調査(※1)によると、テレワークの実施場所は、「リビングダイニング(ダイニングテーブル)」での実施が55%と過半を占める。
既婚(同居するこどもあり/末子6歳以下)に絞ると71%にものぼる。
- テレワークの問題としては、「仕事専用スペースがない」が33%と1位と僅差。
既婚(同居する子供あり)の世帯で絞ると約40%にのぼる。
- 土地統計調査(※2)によると、首都圏(東京、神川、千葉、埼玉)の一住戸当たり平均延べ床面積は79.6㎡。既婚/子供同居ありの世帯において、リビングダイニングや寝室の他に、仕事専用スペースを確保するには難しい状況。

(※1) (株)リクルート住まいカンパニー 2020年5月22日公表「新型コロナ禍を受けたテレワーク×住まいの意識・実態」調査

(※2) 総務省「平成30年住宅・土地統計調査」



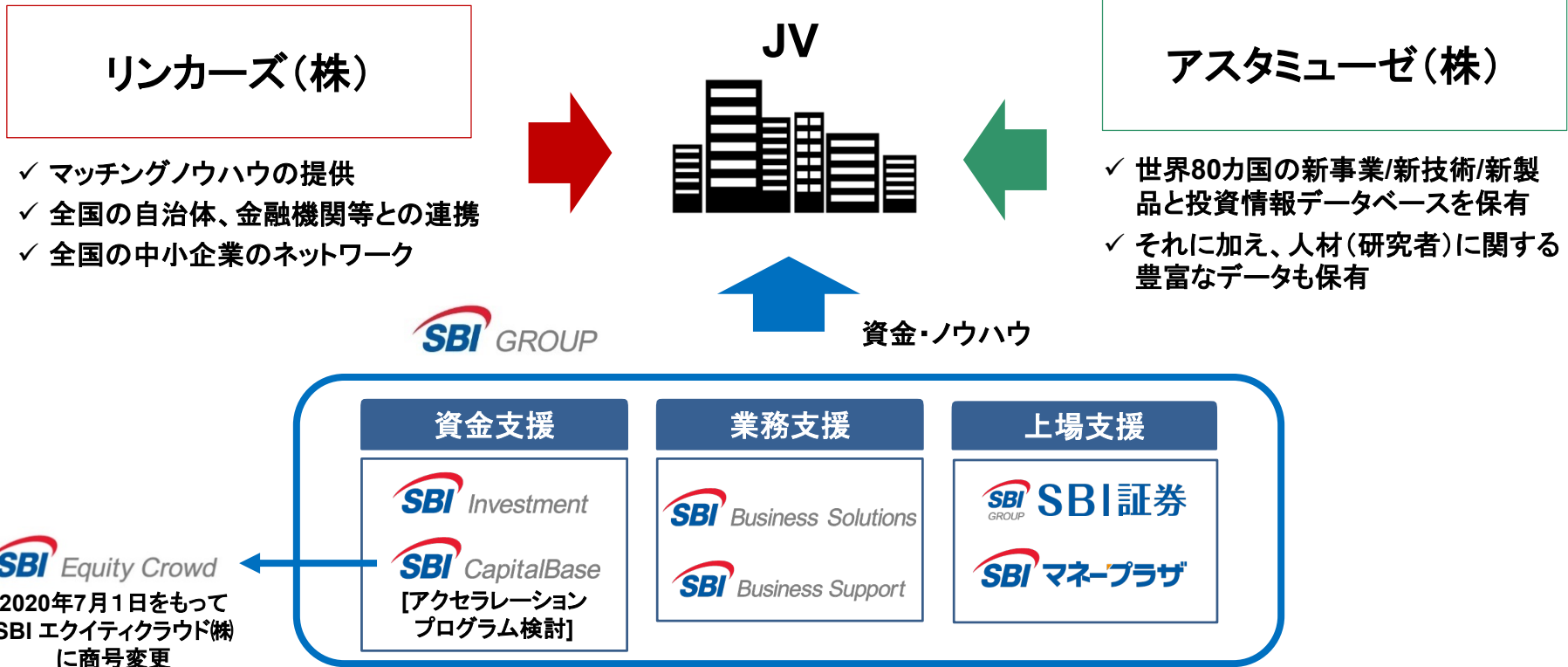
地方にテレワーク用の施設の設立が必要
→ 地域遊休不動産の活用

理系専門職人材の採用プラットフォームを運営する
アスタミューゼ社と地域金融機関との提携を仲介し
地域企業における雇用を促進
～SBIグループの地域金融機関への全国ネットワークを活用～

- ✓アスタミューゼ社は、従来の給与・勤務地・年齢、経験等の条件による人材マッチングではなく、日本や世界が抱える社会課題を軸に転職者と会社をマッチングさせるプラットフォーム「SCOPE」を提供
- ✓同サービスの利用により、自分の技術や経験や活かせる「やりがい」を求めて転職をする比率が高いとされる専門職人材の地域企業における雇用を支援



地方の研究者と企業をマッチングするJVを研究者データや 中小企業ネットワーク等を有する企業と設立準備中



<大学発シーズマッチングの具体例：体内組織・臓器再生の再生医療パイプライン開発>

秋枝静香氏
中山功一氏
×
澁谷工業

秋枝静香氏(現サイフューズ代表取締役)と
中山功一氏(現佐賀大学教授)が九州大学病院にて
研究・開発した独自バイオ3Dプリンティング技術

×

澁谷工業株式会社
(石川県金沢市)

=

株式会社サイフューズ
(バイオ3Dプリンタによる
再生医療パイプライン開発)

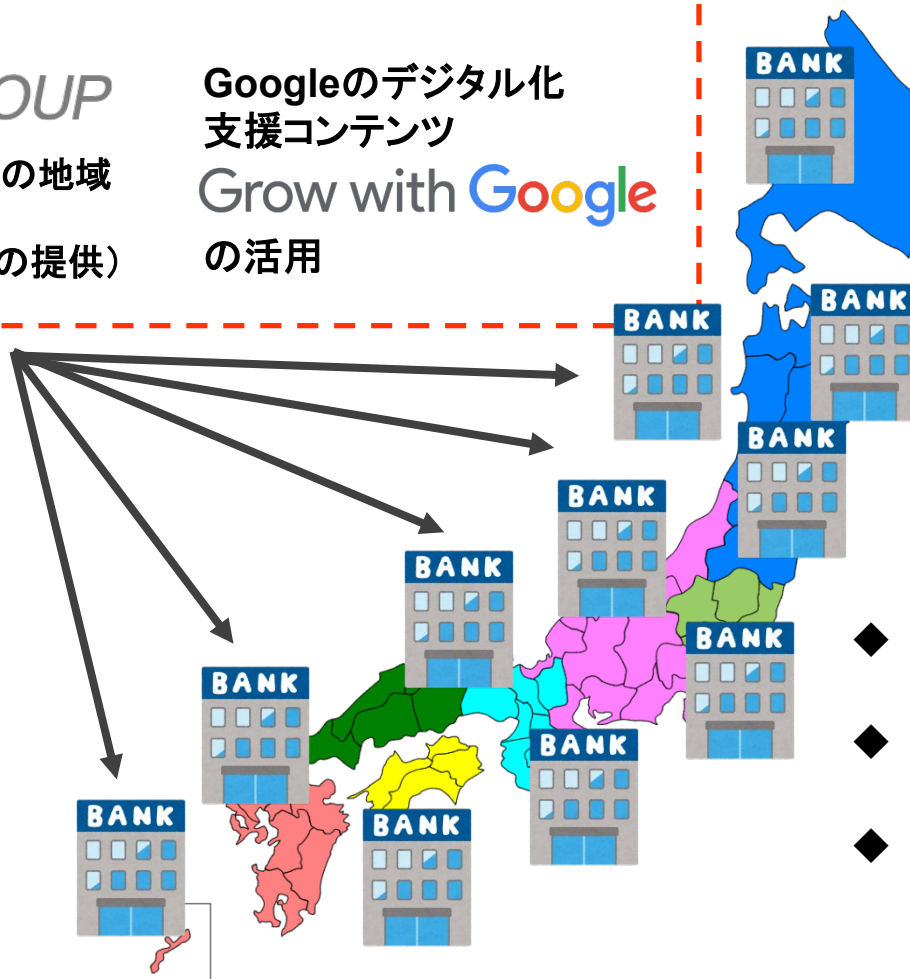
SBIグループがGoogleのデジタルスキルトレーニングプログラム「Grow with Google」のパートナーとなり、地域企業等のデジタル技術の活用を促進



ハブとなり、全国の地域
金融機関と連携
(スマホアプリ等の提供)

Googleのデジタル化
支援コンテンツ

Grow with Google
の活用



・2019年12月に島根銀行職員向けセミナーを開催

・2020年に筑邦銀行・久留米市と共同でセミナー開催を予定

(当初4月開催予定もコロナ禍のため延期)

地域金融機関

- ◆ 全国展開に向けたデジタル技術へのアクセス支援
- ◆ コンサルティングを通じた取引先企業でのデジタル技術の活用支援
- ◆ デジタル化コンテンツ・ツールの導入・支援を通じ、地域産業や経済を活性化に寄与

(ii)モノ(産業)の充実

これまでSBIグループが取り組んできた事例

- 商業施設の誘致を通じた地域開発
- 遊休不動産の有効活用
- ネットショップ開設を通じて商圈を一挙に全国へ拡大
- 地域企業の海外への販路拡大
- 需要縮小が見込まれる地方のプラスチック成形工場の業態転換と環境問題への貢献
- 地域電力販売事業の展開

全国での飲食店経営・ホテル運営・その他企画を通じた
まちづくりで素晴らしい実績をもつバルニバービ社と
連携することで、地域経済の活性化を目指す
～不動産開発に際してSBI地方創生投融資からの投融資を検討～

[バルニバービ社での取り組み]



BALNIBARBI



飲食店建設前の敷地



レストランやカフェ

寂れてしまった地域に
建設した飲食店を中
核として、ホテルや商
業施設等を誘致し
ることで、**その土地の
価値を高め、地方創
生を目指す**

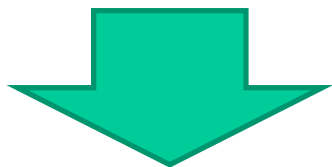
1軒の大規模飲食店を建設

ケーススタディ1 大阪 南船場	ケーススタディ2 東京 蔵前	ケーススタディ3 兵庫 淡路島
アマーク・ド・パラディ 	リバーサイドカフェ シエロ イリオ 	ガーブ コスタ オレンジ 
繊維産業の衰退とともに空き物件が増えて取り残されたエリアを活性化	現在はカフェと同じ街区に、ホテルや人気レストラン、バーなど様々な施設が建ち、にぎやかな地域に	過疎化の進む淡路島の西海岸エリアに建設

地域金融機関の保有不動産の有効活用に向けて 不動産コンソーシアムの設立

地方銀行が抱える課題

- 店舗統廃合等により抱える遊休不動産
- 有効活用されていない取引先の不動産



コンソーシアム参加企業と共同で、 課題解消に向けた施策を推進

- オフィスビル、コールセンターの誘致等を通じた保有不動産・担保不動産のバリューアップの提案
- 遊休不動産や取引先不動産の売却支援
- 不動産を活用したストラクチャード・ファイナンス等の提案 等々

コンソーシアム参加予定企業

シノケングループ
住友不動産
東急不動産ホールディングス
パラカ
ビーロッド
フージャースホールディングス
マックスリアルティ
レーサム

※五十音順

ディベロッパーの主戦場が大都市から地方の中核都市へ

地方事業者が初期費用、月額利用料なしで、簡単に ネットショップ開設を行えるプラットフォーム（ECサイト）を提供

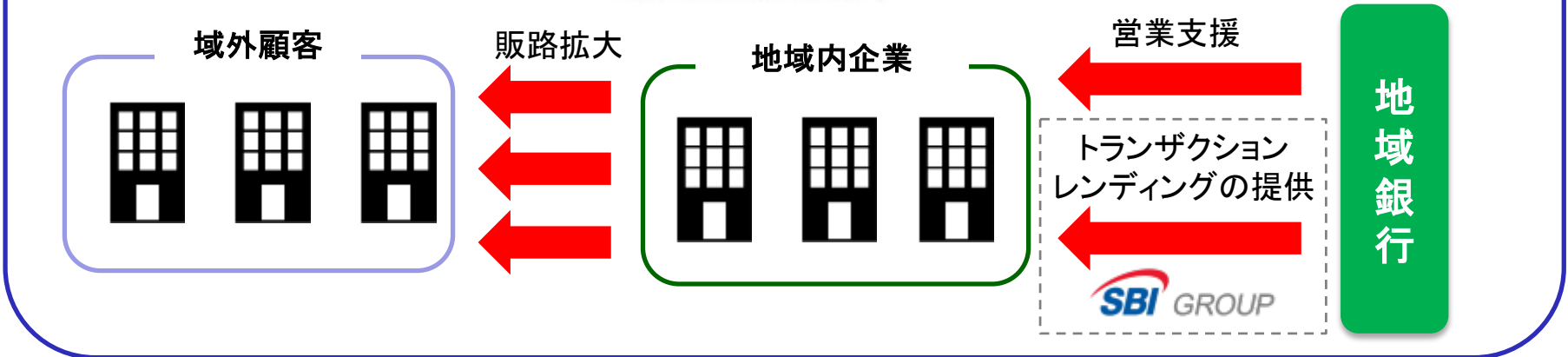


BASE株式会社（SBIグループ投資先）
■事業内容：[ECモールの運営、決済代行業業](#)

**無料でECサイトを構築し、取引先の販路拡大を推進。
決済データを利用し、トランザクションレンディングを提供**

無料のECサイト構築サービス

決済サービス



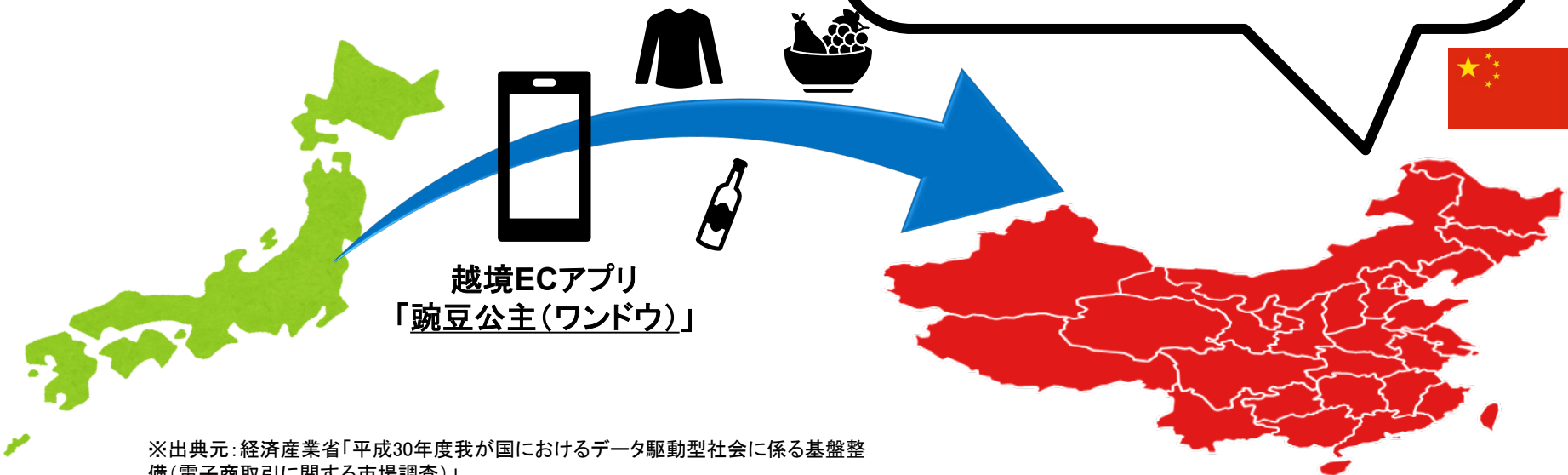
地域企業の海外への販路拡大を支援 ～インバウンドの落ち込みを越境ECで補う～

活用できるサービス例

Inagora（SBIグループ投資先）

中国消費者向け唯一の日本商品特化
型越境ECプラットフォームを提供

- ✓ 中国国内の越境EC利用者数は約7,000万人
- ✓ 世界全体のEC市場における中国・日本の市場シェアは約56%
- ✓ 中国の越境EC市場規模は2022年には5.3兆円を超える見込み（うち日本商品は2.5兆円）

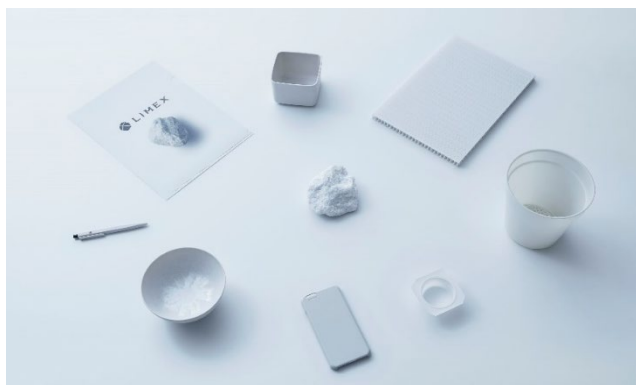


※出典元：経済産業省「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

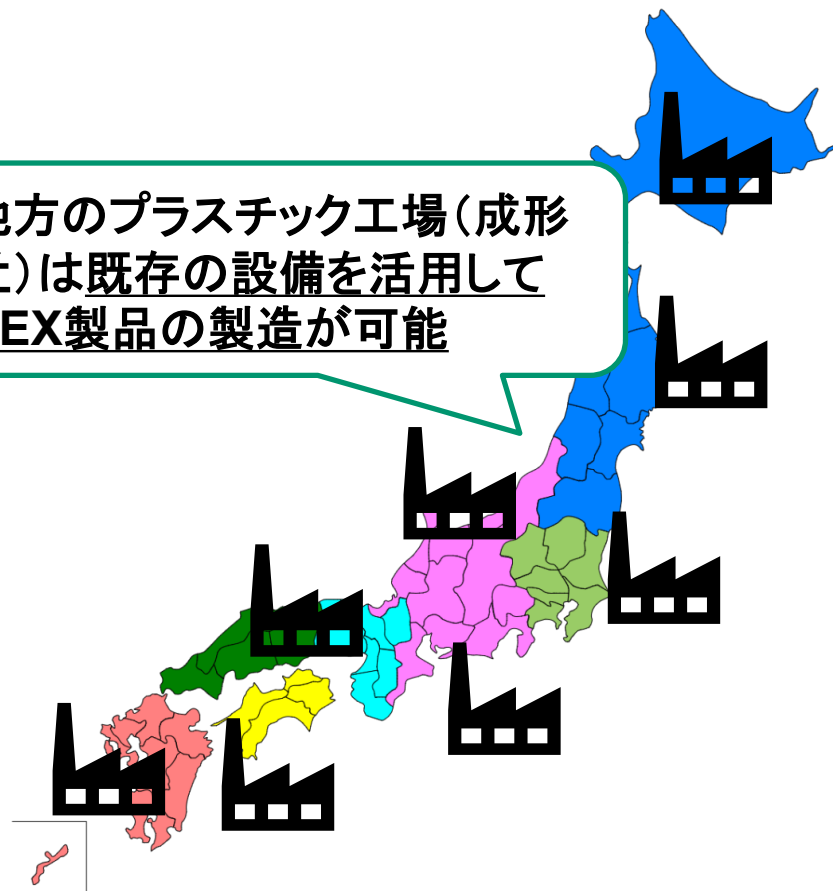
TBM社及び全国のプラスチック産業と連携し、海洋プラスチックごみなどの環境問題を契機にプラスチックや紙の代替品として注目を集める新素材「LIMEX」の製造を後押し

<LIMEX>

SBIグループの投資先でもあるTBM社が開発・製造・販売する石灰石を主原料とする新素材。原料に水や木材パルプを使用せず紙の代替や、石油由来原料の使用量を抑えてプラスチックの代替となることから、環境問題解決への貢献が期待されている



各地方のプラスチック工場（成形会社）は既存の設備を活用してLIMEX製品の製造が可能

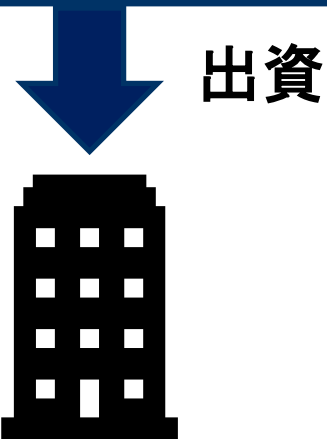


LIMEX技術を活用し、日本のマテリアルリサイクル率（約23%※）の向上に貢献

出典：リサイクルデータブック2019、一般社団法人プラスチック循環利用協会

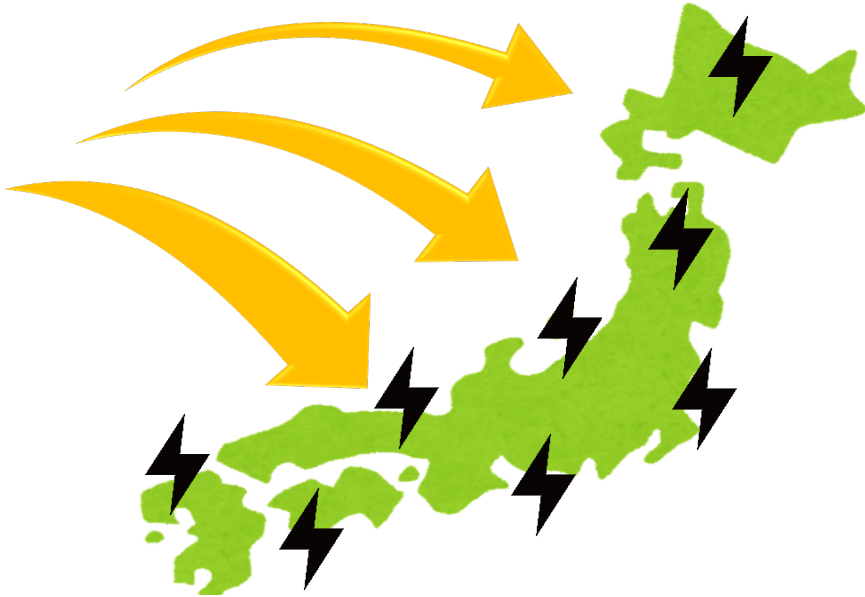
光通信グループの推進する地域電力販売事業を通じた地域創生プロジェクトへSBIグループも参画

〔島根県のケース〕



島根エネルギー株式会社

- 地域企業および個人向け電力プラン「島根でんき」を販売
- 低価格な電力の提供や地域における雇用創出に加え、収益の一部を地元に寄付するなど様々な面から地方創生に寄与



光通信グループ、地域金融機関とともに同様のスキームを全国で展開予定

(iii)カネの充実



これまでSBIグループが取り組んできた事例

地方創生に資するベンチャー企業への投融資を通じ、 地方におけるイノベーションと経済活性化を促進

投融資対象となる事業領域例

地域商社

販路拡大支援

事業承継支援

人材紹介

不動産開発

地域電力

マイクロ
ファイナンス

インバウンド

ビジネス
マッチング

等々

成長産業への投資を加速すべく、最大1,000億円規模の ベンチャーファンド(通称:4+5ファンド)を設定中

～地方に設立されるスーパーシティに誘致されるベンチャー企業へ積極投資～

運営者であるSBIインベストメントにおいて設立に伴う報酬の計上及び今後の管理報酬の増加が見込まれる

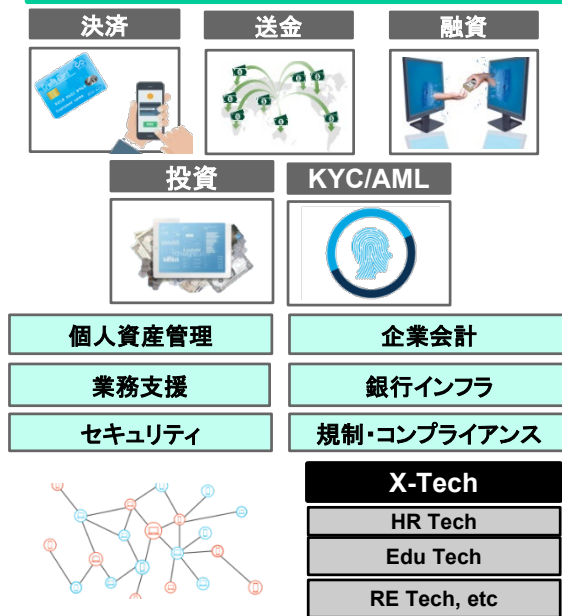
■ 投資対象領域：

フィンテック、AI、ブロックチェーンに加え、「Industry4.0」を推進するIoT・ロボティクスや、5G、「Society5.0」を実現するヘルスケア(医療・介護)、インフラ(交通・エネルギー)、食品・農業等の幅広い産業における革新的技術・サービス領域

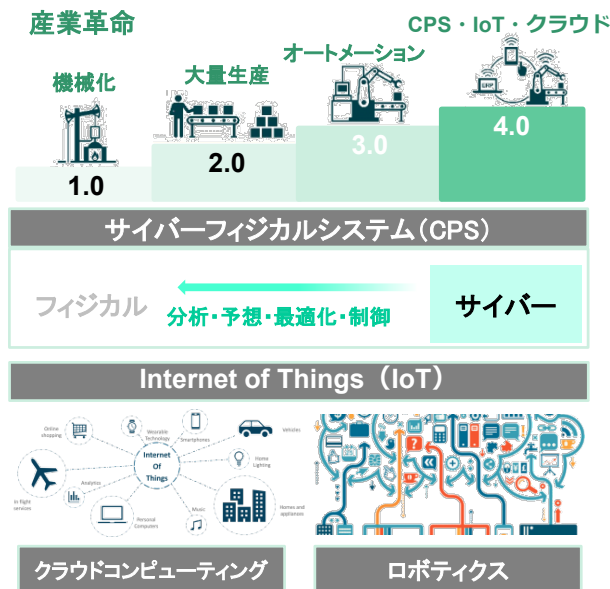
※投資対象領域のイメージ

Society 5.0

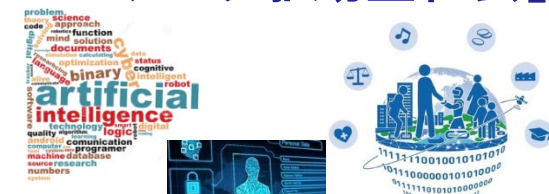
フィンテック



Industry 4.0



「データ駆動型社会」



インフラ

自動運転	グリーンエネルギー
MaaS	省エネ

ヘルスケア・食品・バイオ・農業

予防	診断	スマート農業
治療	介護	高機能食材

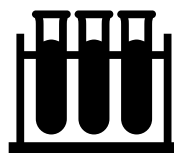
AI・5G・ビッグデータ 5G



地方大学の研究者と連携し大学発ベンチャーを設立

◆ 関心が高まっている研究開発分野

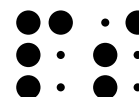
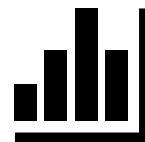
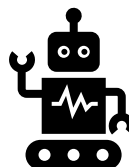
ワクチン・治療薬、
診断キット開発



非対面接触の健康管理



ヘルスケアテック



等々

地方発ベンチャーの時代到来

リモート追い風 出資交渉や人材採用も

地方発のベンチャー企業に商機が広がり始めた。新型コロナウイルスの流行に伴うリモートワーク（遠隔勤務）の普及で、東京都内に拠点を置く投資家や大企業と比較的簡単に出会えるようになったためだ。ベンチャー企業の立地による地域間格差が縮小。割安なオフィス賃料など、コスト面の強みを生かし全国各地で起業熱が高まりそうだ。

地方発のベンチャー企業に商機が広がり始めた。新型コロナウイルスの流行に伴うリモートワーク（遠隔勤務）の普及で、東京都内に拠点を置く投資家や大企業と比較的簡単に出会えるようになったためだ。ベンチャー企業の立地による地域間格差が縮小。割安なオフィス賃料など、コスト面の強みを生かし全国各地で起業熱が高まりそうだ。

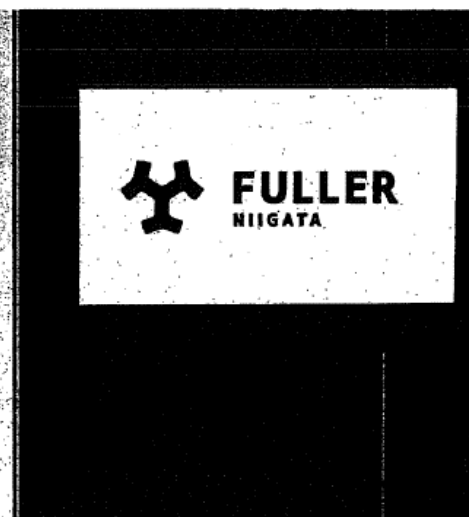


費がかさみがちだのハンディはなく。面でも追い風を受。トアプリを開発する岡市)の村岡拓也任者(CEO)は定着したことで、京都市内の優秀なエ用できるようにな。副業を解禁する

大企業が増えたことも、地方のベンチャー各社の採用活動を後押ししている。こうした中、地方都市にも軸足を置く企業が現れた。ソフトウェア開発を手掛けるフラー(千葉県柏市)は、6月に新潟市内の拠点を拡充し、渋谷修太社長も出身地である新潟市に移住した。本部機能を徐々に移管し2本社体制にする方針だ。

既存の社員の多くは千葉県のオフィスに残るが「離れていてもオンライン会議で意思の疎通は図れる」(渋谷社長)。新潟市は賃料をはじめ運営コストが安く済むほか、デジタル化が遅れている分チャンスは大きいと判断したという。これまで情報や資金が集まる場所に身を置くことが起業の成功条件とされてきた。実際、国

内のベンチャー企業の大半が東京近郊に集中しているといわれるが、風向きは変わりつつある。国内有数の産業集積地である浜松市の鈴木康友市長は「(ベンチャー業界の)地方分散の時代が本格的に始まる」と指摘。「彼らの受け皿になれるように、新たなオフィスを創出していきたい」と話した。



新潟市内の拠点を拡充した千葉県のベンチャー企業フラー

フジサンケイビジネスアイ 2020年6月11日 朝刊

新型コロナウイルスがもたらす社会変化の波を 捉えるべく「ポストコロナファンド」を設立

ファンドコンセプト:

コロナ禍における社会変容を好機と捉え、新型コロナウイルスの治療薬やワクチンの開発・研究に関連する企業や、経済、消費、教育、移動などあらゆる環境において加速するデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進している企業へ投資することで、企業成長を取り込み、中長期的なリターン獲得を目指す

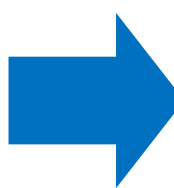
SBI Asset Management

ポストコロナファンド

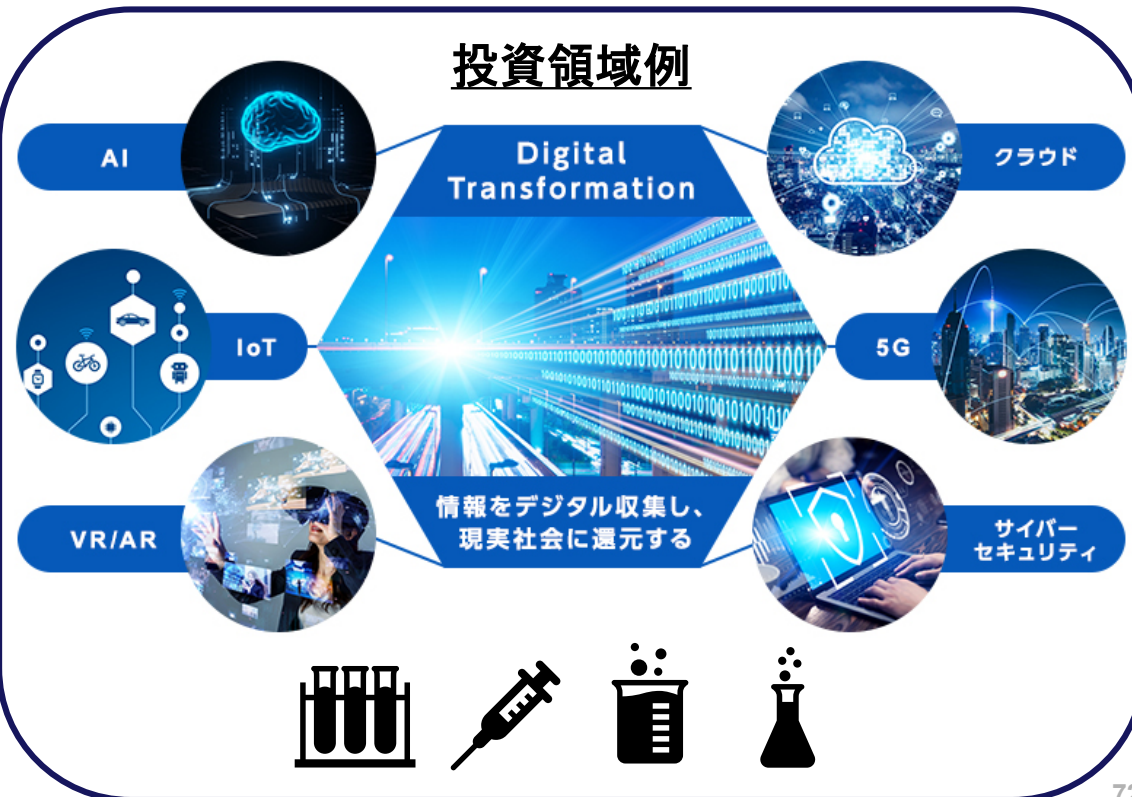
投資テーマ

- ① 医療
- ② 生活様式の変化
- ③ デジタル技術の変革

投資



投資領域例



(iv) 地方企業の事業承継問題の解決と 事業発展に向けたサポート体制の整備

これまでSBIグループが取り組んできた事例

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～



M&Aアドバイザリー部 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

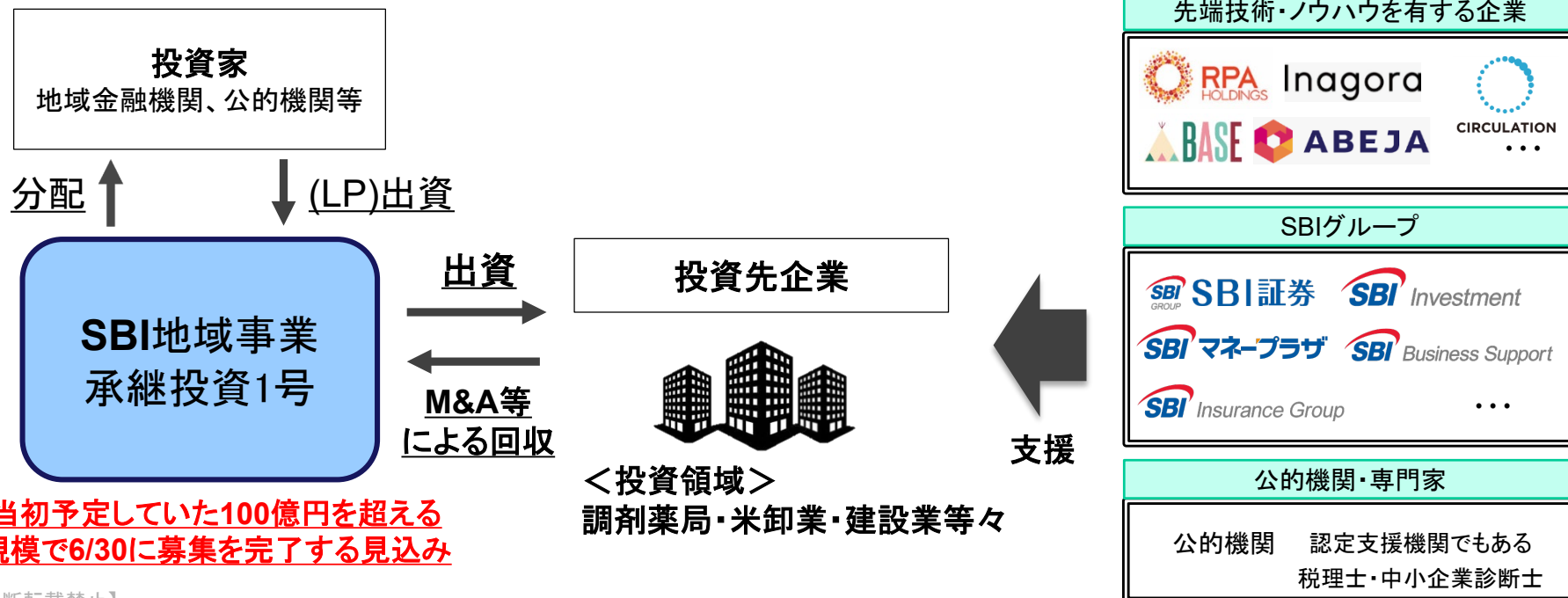


新たなビジネス拡大
を目指す法人

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

日本全国の事業承継をサポートするため SBI地域事業承継ファンドを設立し、投資活動を本格化 ～2号ファンド以降を順次設立し、早期に累計1,000億円程度のファンドサイズに拡大～

- 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月に第一号投資として調剤薬局を運営する(株)徳島共和薬品に投資を実行、現時点までに大阪の調剤薬局2社の買収を完了し、さらなる追加買収を検討中



個別戦略

(3) SBIグループの掲げる「第4のメガバンク構想」

- ① SBIグループからの出資及び第4のメガバンク構想への参加に係る基本的な考え方
- ② 初の資本業務提携先である島根銀行およびその他資本業務提携先の地域金融機関との提携状況

① SBIグループからの出資及び第4のメガバンク構想への参加に係る基本的な考え方

SBIグループからの出資及び第4のメガバンク構想 への参加に係る基本的な考え方

1. 地域金融機関への出資に際しては、原則として当該金融機関の同意のもと、
 - ①第三者割当増資の引き受け
 - ②既存株主からの取得
 - ③上記両方の方法で合意した株式数を取得する
2. 出資比率については、原則として地域金融機関の意向に沿う形で判断する
3. SBIグループからの出資を伴わない場合でも、第4のメガバンク構想への参加を歓迎
4. 小規模事業者と関係性の深い信用金庫・信用組合との業務提携も積極的に推進していく

SBIホールディングスがこれまで資本業務提携を締結してきた地域金融機関や、今後資本業務提携を行う地域金融機関の効率的かつ有効なサポート体制を築くため、新たにSBIグループ100%保有の持株会社(SBI地銀ホールディングス)を設立

SBIホールディングスが資本業務提携を締結した 地域金融機関の株式は新持株会社へ移管 ～資本業務提携先は合計10行程度を想定～



**SBI地方創生
サービシーズ**

**SBI地方創生
投融資**



地域金融機関の2大課題である「システムコスト」「資産運用の高度化」に関して地方創生パートナーズ傘下の企業がサポートする

※ 6月5日時点の議決権の数に対する割合、現時点では株式保有のみ

② 初の資本業務提携先である島根銀行およびその他資本業務提携先の地域金融機関との提携状況

初の(2019年9月)資本業務提携先である島根銀行 (当社保有比率:34.0%)とは、矢継ぎ早に様々な連携強化策を推進

SBIグループ会社	提携内容	対象	効果
住信SBIネット銀行 	島根銀行における住信SBIネット銀行の住宅ローン商品の取り扱い (2020年1月31日開始)	個人	収益力強化
 SBI証券	島根銀行とのM&A業務に関する業務提携	法人	地域企業支援
 SBI証券	島根銀行における投資信託・債券の銀行窓販業務の譲り受け(2020年2月17日実施)	個人	コスト削減
	島根銀行とSBIマネープラザとの共同店舗運営(2019年12月16日) ⇒ <u>2月末時点の口座数は1月末比で5.7倍、預り残高は13.0倍に</u>	個人	収益力強化
	島根銀行とアスタミューゼとともに、専門人材の雇用促進による地方創生を目指す取り組み(2019年11月12日開始)	法人	地域企業支援
	島根銀行へのバンキングアプリ提供(2019年12月2日開始)	個人	利便性向上
	島根銀行とクラウド型ワークフローシステム「承認Time」を活用した地域企業の生産性向上支援	法人	地域企業支援
	島根銀行でのSBI生命の団体信用生命保険の導入(2020年4月1日開始)	個人	コスト削減
	Google の『Grow with Google』プログラムのパートナーとして、島根銀行の職員向けのセミナー開催(2019年12月21日開催)	法人	地域企業貢献
	島根銀行におけるSBIレミットの国際送金サービスの取扱い(2020年1月31日開始)	個人	収益力強化
 SBI損保	島根銀行でのSBI損保の住宅ローン契約者向け火災保険の取り扱い (2020年1月31日開始)	個人	収益力強化
	島根銀行におけるSBIエステートサービスの不動産買取&賃貸サービスへの顧客紹介業務	個人	収益力強化

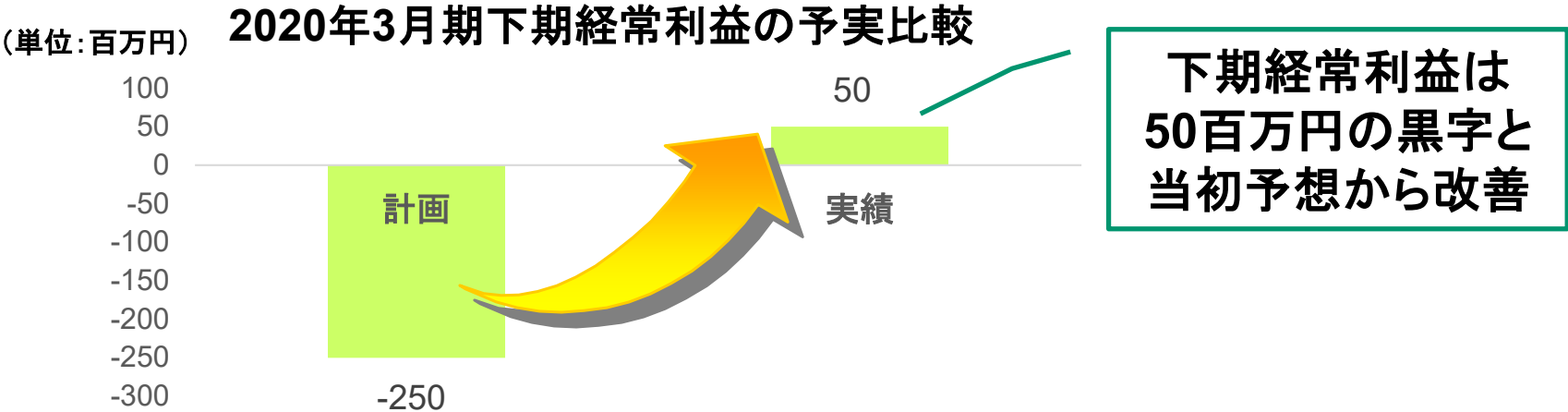
2020年3月期通期業績について

～SBI グループとの連携効果により、当初予想を上回って着地～

【個別業績】

(単位:百万円)

	経常収益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
前回発表予想	5,580	▲2,210	▲2,390
実績値	8,844	▲1,904	▲2,279



2021年度3月期通期業績については、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、現時点での業績予想は「未定」だが、これまでの4期連続コア業務純益赤字(2020年3月期含む)からV字回復し、コア業務純益黒字化を見込む

福島銀行との資本業務提携(2019年11月11日発表)

福島銀行が第三者割当の方法により実施した普通株式の発行に際し、SBIホールディングスより計11億円を出資し、SBIアセットマネジメントが運用するSBI地域銀行価値創造ファンドの既保有分と合わせて、株式の19.25%(議決権ベース)を保有

福島銀行と資本業務提携前より推進してきた協業策

〔出資〕

- SBI AI&Blockchainファンドへの出資(2018年7月)
- SBI地方創生アセットマネジメントへの出資(2018年7月)
- マネータップ社への出資(2019年6月)

〔協業実績〕

- モーニングスターの投信販売支援アプリを導入(2014年4月)
- SBI証券での金融商品仲介業サービス(2018年5月)
- SBIマネープラザと不動産小口信託受益権及びオペレーティングリース事業にかかる匿名組合出資を希望する投資家の紹介契約について業務提携を締結(2018年11月)

福島銀2期連続黒字

増収減益 銀行単体では増益

福島銀行が13日発表した2020年3月期連結決算は、経常収益が134億7500万円（前期比5・0％増）、経常利益が4億9400万円（同4・8％減）、純利益は4億900万円（同21・4％減）の増収減益となった。銀行単体では増収増益だった。福島銀は18年3月期に赤字に転落したが、同年に加藤啓社長（63）が就任した後の19年3月期は黒字に転換。今回2期連続の黒字となった。

一方、新型コロナウイルスの感染拡大で不確定要素が広がっているとして、21年3月期の業績予想は「未定」とした。加藤社長は福島市の本店で記者会見し、新型コロナウイルスの影響について「収益が見通せないところがあるが、営業努力によって収益を確保することは可能だと考えている。まずは中小企業の資金繰りを支えることがわれわれの使命だ」と語った。

配当は前期と同じ1株当たり年2円とした。自己資本比率（連結）は8・30％（前期比0・43％減）で、国内基準（4％以上）を上回る水準を維持した。不良債権比率は1・79％（前期比0・23％減）で低水準を維持した。貸出残高（私募債含む）は5580億円（前期比359億円増）、預金残高は7181億円（同103億円減）となった。銀行の収支状況を見ると、貸出金利収入が60億8500万円（同2800万円増）で、08年3月期以来12年ぶりに貸出金利が前年度を上回った。受け入れ手数料は26億5300万円（同1億8300万円増）で過去最高。営業経費は物件費の減少などで前期から3400万円の削減を実現した。

（2020年5月14日 福島民友朝刊）

昨年SBIグループと資本業務提携したことについては、「提携の効果を具現化する1年になる。連携をさらに強化したい」と決意を口にした。

本業収益を示すコア業務純益（投信解約益を除く）は7億2900万円（前期比4億5400万円増）。前期は15年3月期以来4年ぶりに黒字となったが、今回も黒字を維持した。加藤社長は社長就任後の2年間を振り返りながら「営業力は間違いなくついてきている」と指摘。昨年SBIグループと資本業務提携したことについては「提携の効果を具現化する1年になる。連携をさらに強化したい」と決意を口にした。

筑邦銀行の資本業務提携(2020年1月17日発表)

(当社保有比率:約3%)

筑邦銀行と資本業務提携前より推進してきた協業策

〔出資〕

- SBI AI&Blockchainファンドへの出資(2018年1月)
- SBI地方創生アセットマネジメントへの出資(2018年4月)
- マネータップ社への出資(2019年8月)

〔協業実績〕

- SBI証券での金融商品仲介業サービス(2017年10月)
- SBIマネープラザとの共同店舗(筑邦銀行SBIマネープラザ久留米、2018年6月)
- ちくぎんアプリ(口座開設等)の開発、リリース(2018年8月)
- モーニングスターの投信販売支援タブレットアプリの導入(2018年10月)
- 投信ラインナップへの「SBI地方創生・世界高配当株式ファンド」の追加(2018年12月)
- API基盤として、SBI FinTech Incubation社が提供するオープンAPI基盤の採用を決定
- SBIインデックスファンド(愛称:雪だるま)の取り扱い(2019年2月)
- SBIグループ出資先の基盤を使ったデジタル地域通貨「常若通貨」の提供(2019年8月)

提携発表後の協業策

- 「ちくぎんアプリ」への機能(残高照会・入出金明細照会)追加(2020年1月)
- SBIマネープラザとの2店舗目となる共同店舗(筑邦銀行SBIマネープラザ福岡、2020年3月)
- SBIレミットの国際送金サービス紹介業務の開始(2020年3月)
- SBI 損保の WEB 完結型がん保険の取り扱い(2020年3月)

清水銀行との資本業務提携(2020年2月18日発表)

清水銀行の発行済普通株式総数の3%を上限として既存株主より清水銀行の株式を取得するとともに、清水銀行が当社の普通株式を取得することを発表

清水銀行と資本業務提携前より推進してきた協業策

〔出資〕

- 「Fintechファンド」への出資(2016年3月)
- SBI AI&Blockchainファンドへの出資(2018年7月)
- SBI地方創生アセットマネジメントへの出資(2018年7月)

〔協業実績〕

- 内外為替一元化コンソーシアムに発足メンバーとして参加(2016年10月)
- SBI証券との金融商品仲介業サービス開始(2017年3月)
- SBIマネープラザとの共同店舗(清水銀行 SBI マネープラザ浜松、2017年10月)
- SBI証券との入金サービス「リアルタイム入金サービス」開始(2019年7月)
- SBIマネープラザとの2店舗目となる共同店舗(清水銀行 SBI マネープラザ静岡、2020年3月)

2. 様々なグループ外企業とWin-Winな関係を構築する“オープン・アライアンス”を積極的に推進

個別戦略

- (1) SMBCグループとの広範囲な戦略的資本・業務提携
- (2) ネオバンク構想を強力に推進
- (3) ネオ証券化に向けた取り組みを加速
- (4) 海外有力パートナーとの共同ファンド設立を強化

個別戦略

- (1) SBIグループは、SMBCグループとの広範囲な戦略的資本・業務提携により、デジタルおよび対面の両金融分野における顧客便益性の一層の向上を図る

SBIグループはSMBCグループと 戦略的資本・業務提携に関する基本合意を締結 (2020年4月28日発表)

金融コングロマリット



メガバンクグループ



三井住友フィナンシャルグループ

三井住友銀行



SMBC日興証券

既に三井住友銀行のマネータップ社への資本参加のほかSMBCグループとは、SBI R3 Japanへの資本参加を通じた貿易金融分野での分散台帳技術プラットフォームの早急な活用・普及に関して提携

戦略的資本・業務提携に関する基本合意内容 ①

デジタル領域及び対面領域を含む各種領域における
各社の強みを活かし、顧客に一層の利便性を提供

スマホ証券及び 金融サービス仲介 業の分野

- SBIネオモバイル証券とSMBCグループは、両社の経営資源を最大限活用した、若年層を中心とする投資初心者向け金融サービスの提供に向けた協議を開始。
SMBCグループは、SBIネオモバイル証券の発行済株式総数の20%をSBI証券からの株式譲渡その他の方法により取得予定
- 両グループ各社が有する幅広い顧客基盤や金融商品・サービスの活用等を通じ、新たな資産形成の機会と多様化するニーズに応えるサービスの提供等について検討
- 今後改正が予定される新たな金融サービス仲介制度の活用についても、両グループで検討

対面証券 ビジネス分野

- SBIマネープラザとSMBC日興証券は、地域金融機関の対面証券ビジネスの共同提供に向けて検討
- SMBC日興証券は本提携を通じ、地域金融機関の対面証券ビジネスの共同提供の早期実現・人材交流を図るために、SBIマネープラザの株式取得を検討

戦略的資本・業務提携に関する基本合意内容 ②

投資分野	• SBIインベストメントが新規設立するフィンテック・AI・ブロックチェーン分野、Society 5.0、Industry 4.0、5Gに関連する内外ベンチャー企業を投資対象とする「通称:4+5ファンド」へSMBCグループがLP出資を行うことの検討を開始 • SBIグループとSMBCグループは、出資先ベンチャー企業との連携等を図り、デジタル戦略を一層加速
地方創生分野	• SBIグループとSMBCグループは、両グループが保有するデジタル技術や金融サービスを活用し、SBIグループが新設を予定している会社を通じた地方創生推進に向けたサービスの提供を検討 • SMBCグループは、新設会社に対して資本参加を行うことを検討
証券システム及び証券事務分野	• SBIグループとSMBC日興証券は、それぞれのシステム子会社間の人材交流及びノウハウの共有を通じ、証券システムの一層の内製化・共通化に向けて検討を開始 • 証券事務の共通化等のバックオフィス効率化に向けた検討も開始
両グループ間の資本協力関係の強化	• 両グループ間の関係をより充実させるため、両グループ間の更なる資本協力関係を強化させる連携の促進について引き続き検討。具体的な方策については今後協議を開始

個別戦略

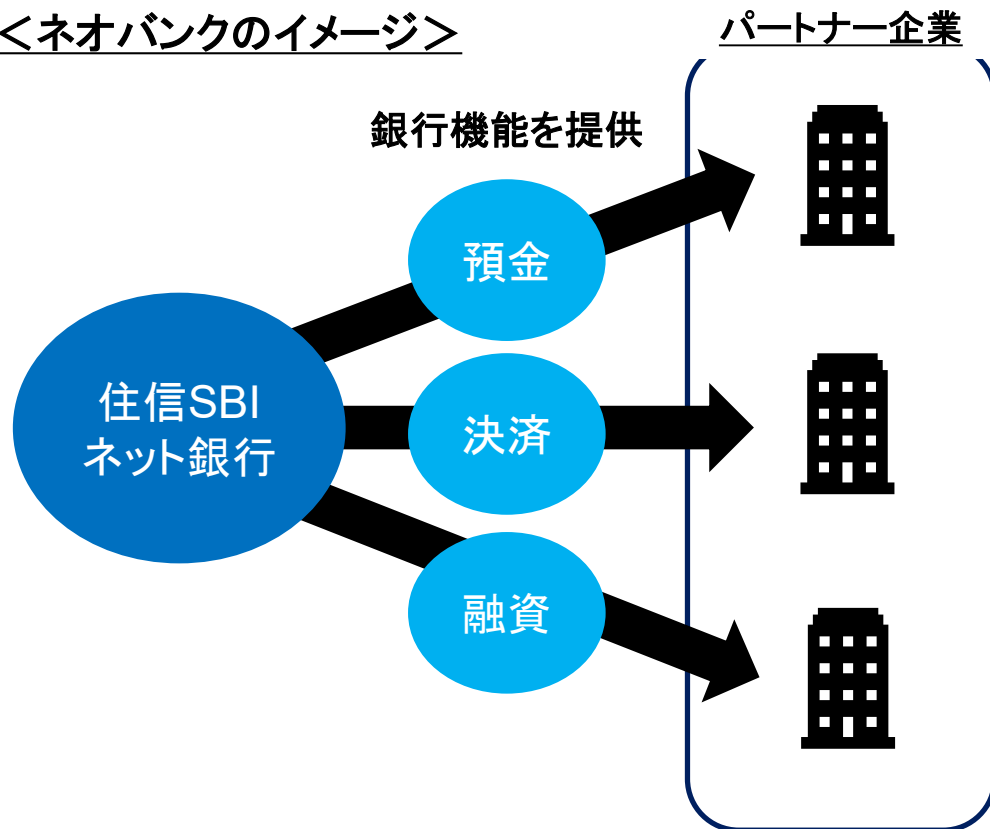
(2) 住信SBIネット銀行はIPOに向け、銀行機能をアンバンドリング(分解)し、様々なパートナー企業に提供するネオバンク構想を強力に推進

住信SBIネット銀行は世界でもトップクラスの ネオバンクへと着実に成長しつつある

ネオバンク構想とは：

パートナー企業の顧客がその企業のサービスを利用する際、それに付随する銀行機能を住信SBIネット銀行が黒子として提供し、スムーズで快適にサービスを利用できる仕組みを、パートナー企業と協同で構築するもの

<ネオバンクのイメージ>



- ◆ 日本航空株式会社 (JAL) と合併会社となる **JAL ペイメント・ポート株式会社** 設立 (2017年9月)
- ◆ **旭化成ホームズ社** や **リクルートゼクシィなび社** と銀行代理業委託契約を締結 (2019年)

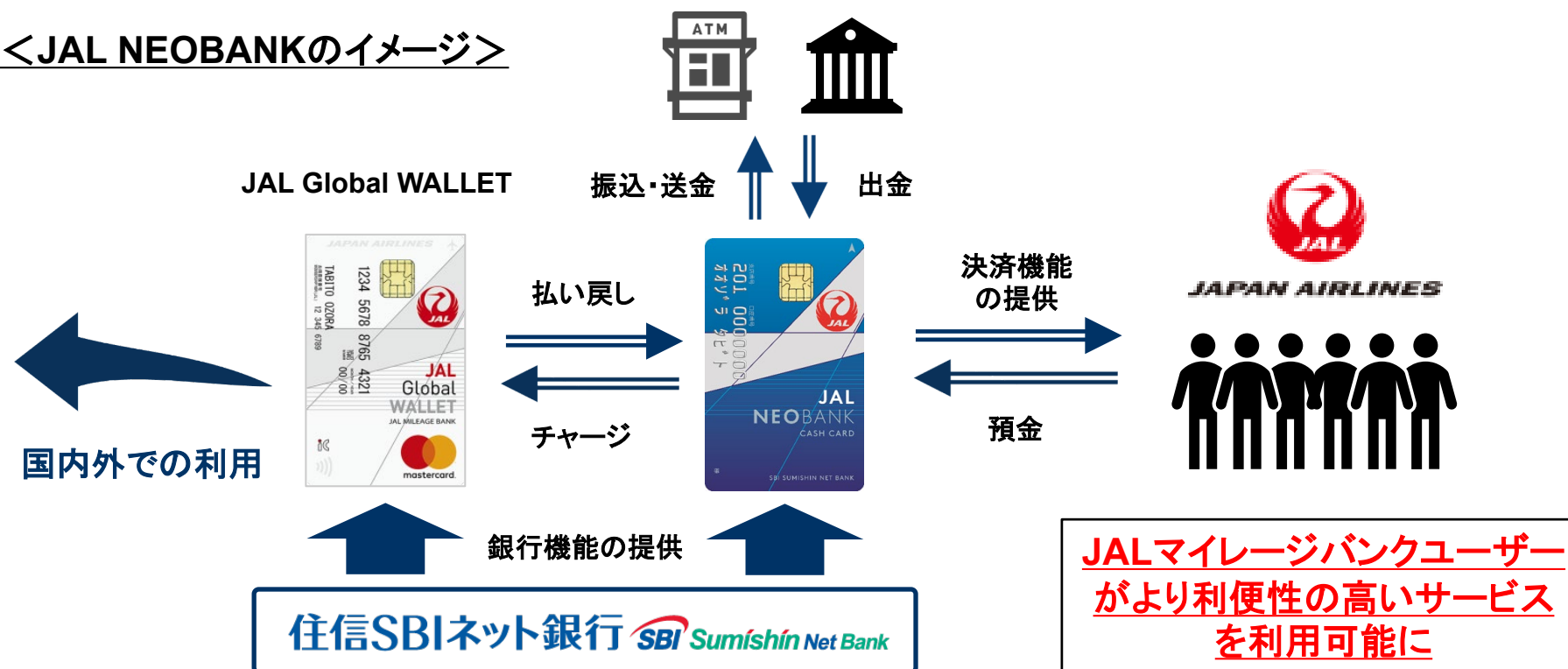
高いロイヤルティと大規模な顧客基盤を抱える大手事業者とのアライアンスを通じ、**顧客基盤の一層の拡大と新たな銀行サービスの創出**を目指す

ネオバンク構想の第一号案件となる JALマイレージバンク会員専用の銀行サービス 「JAL NEOBANK」の受付を開始

JAL NEOBANK

- ・ 住信SBIネット銀行の最先端のIT技術を活用したサービス
- ・ 専用口座を開設することで、アプリを通じて預金や他行振込、決済といった銀行機能を利用可能
- ・ 外貨預金機能を通じた、先行サービスである「JAL Global WALLET」へのチャージや外貨預金残高に応じたマイルの付与など顧客利便性の高いサービスを提供

<JAL NEOBANKのイメージ>



**JALマイレージバンクユーザー
がより利便性の高いサービス
を利用可能に**

住信SBIネット銀行の融資機能の活用を目指し、 光通信グループと提携

～2019年11月に光通信グループと中小企業顧客基盤に対する
新規事業創出について基本合意～

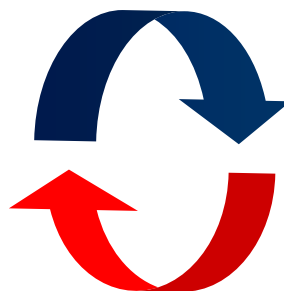


住信SBIネット銀行

SBI Sumishin Net Bank

オンライン事業性融資「dayta」や
アクワイアリングなど利便性の高い
次世代金融サービスを保有

フィンテックテクノロジー



顧客情報

光通信グループ

代理店数約1000社
法人顧客数約100万社を誇る
圧倒的な顧客基盤



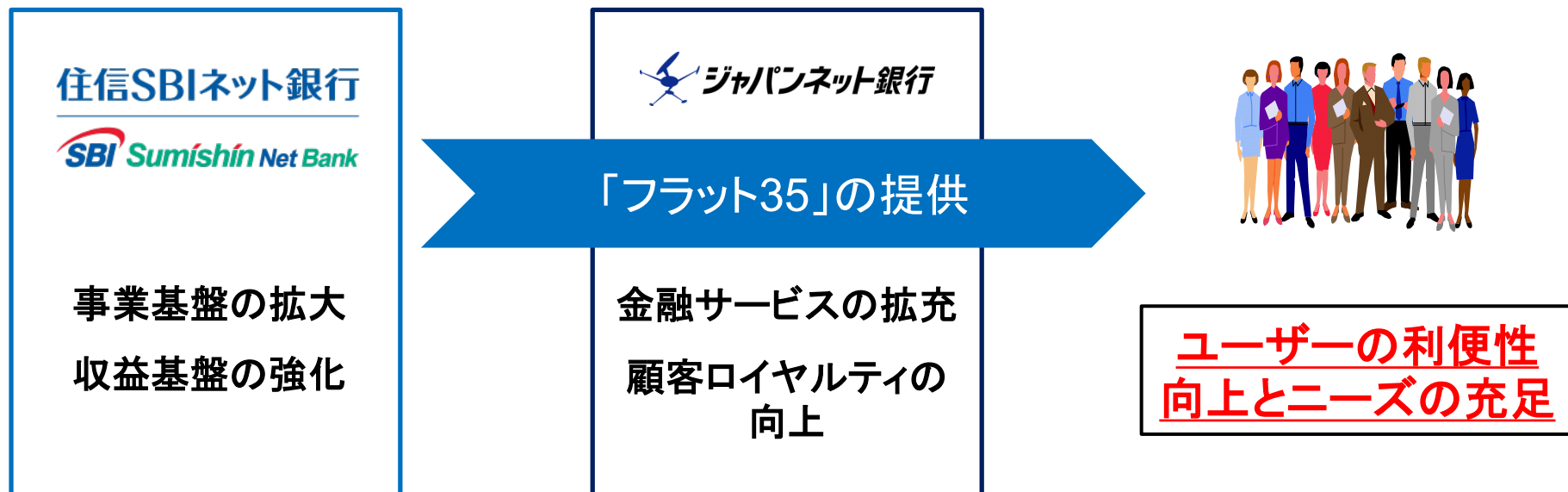
中小企業顧客基盤に向けた革新的な新規事業創出と
それを通じた地域経済活性化を目指す

Zホールディングスとの提携の一環として、 住信SBIネット銀行の取扱う住宅ローン商品「フラット35」を ジャパンネット銀行が提供することを準備中



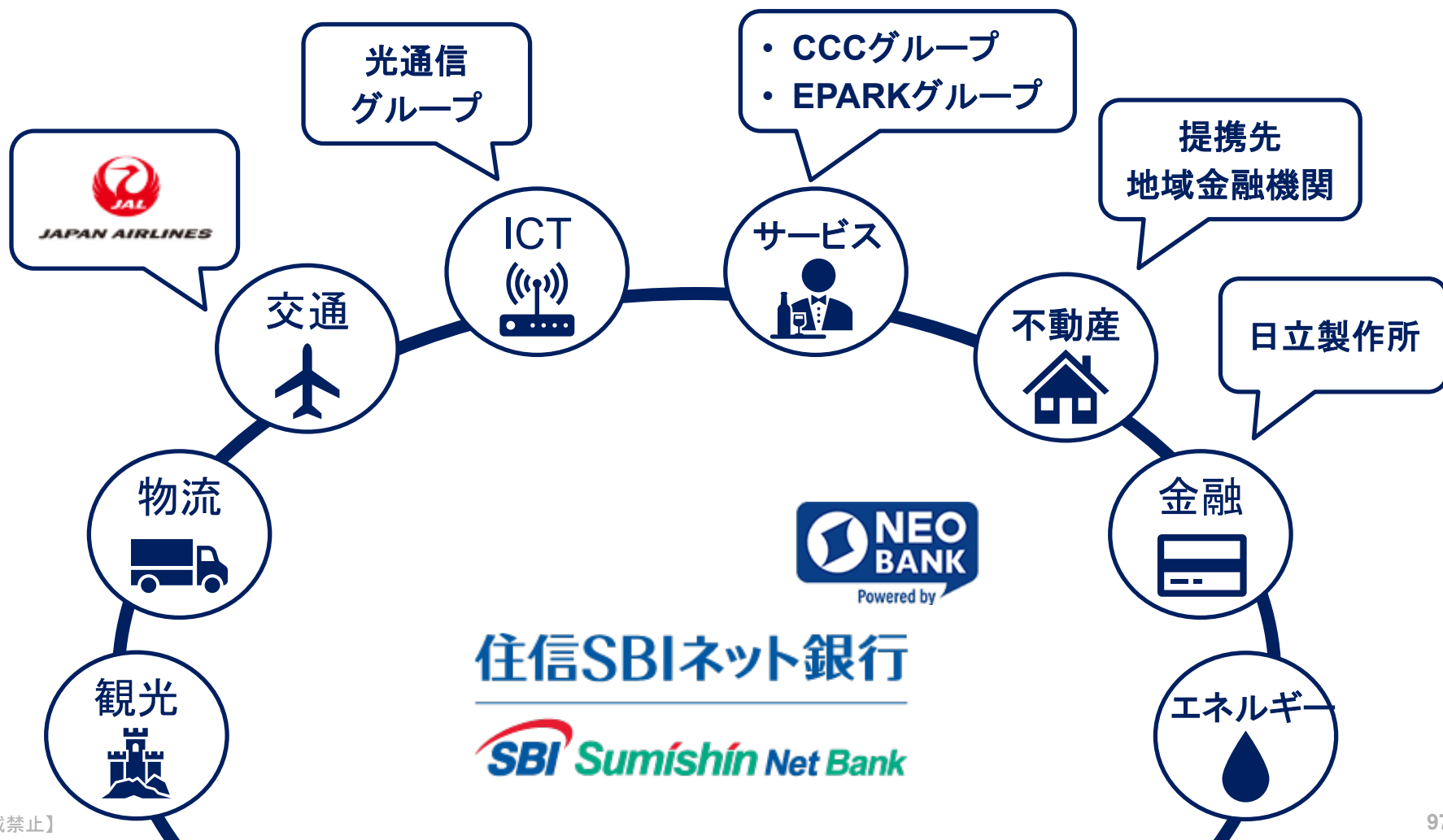
- 2000年9月「日本初のインターネット専門銀行」として設立
- 2018年2月に、SBIと業務提携するZホールディングス(旧ヤフー)の連結子会社化
- 口座数は2020年3月末時点で458万口座に達しており、強固な顧客基盤を有する

<提携イメージ図>



住信SBIネット銀行の「ネオバンク構想」は SBIグループの掲げるオープンアライアンス戦略の具現化①

～様々な大手事業者との提携を推進し、
銀行サービスを提供する金融インフラ的存在を目指す～



住信SBIネット銀行の「ネオバンク構想」は SBIグループの掲げるオープンアライアンス戦略の具現化②

～M&Aによるオープンアライアンスの推進～



2019年4月に完全子会社化したネットムーブ社は
キャッシュレス化の波に乗り、順調に事業規模を拡大

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**
- ◆ 国内で継続するキャッシュレス推進の流れを受け、**決済事業が好調に推移**。2021年3月期第1四半期は**売上・利益共に事業計画を上回って着地する見込み**



ネットムーブ社の高度なテクノロジーと住信SBIネット銀行の持つ最先端の銀行サービスを融合させることで、**セキュリティの向上と決済サービスの高度化を実現**

個別戦略

(3) 証券事業における変革を見据え、ネオ証券化に向けた取り組みを加速

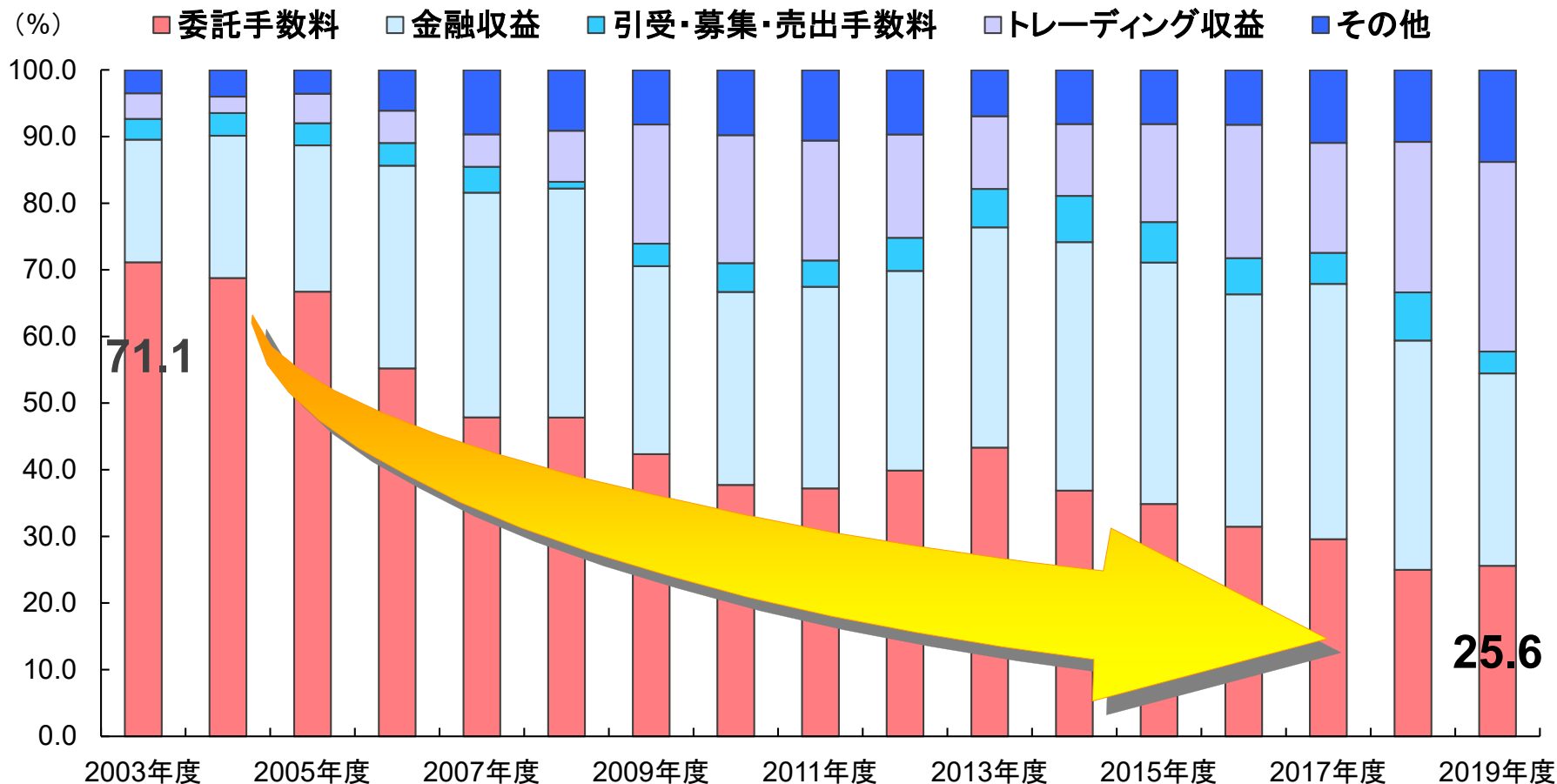
ネオ証券化 = ネットでの国内株式取引の売買手数料や、
現在投資家が負担している一部費用の無料
化を図る

SBI証券の営業収益(売上高)構成比の推移

～株式市況に左右されにくい事業基盤の構築を目指し、収益源の多様化を推進～

委託手数料の占める割合は、2003年度の70%から現在では25%程度まで低下

2020年3月期におけるネット取引による国内株式の委託手数料の占める割合は17.0%



※2003年度と2014年度は個別業績を記載。その他の年度は連結業績を記載。

3段階で進めるネオ証券化の実現

- ・ 第3弾の実現に向け、SBI証券の営業収益に占める“ネット取引による国内株式の委託手数料”の構成比を5%以下にすることを目指す
- ・ 収益インパクトの小さい施策から実施

第1弾

〔既に2019年12月以降で実施済み〕

第2弾

第3弾



- ① 投資信託の買付手数料無料
- ② ETF・REITの信用取引に係る取引手数料無料
- ③ 夜間PTSの取引手数料を実質的に無料化
- ④ 国内株式(現物・信用取引)手数料の無料化範囲を拡大
- ⑤ 国内ETF(103銘柄)と米国ETF(9銘柄)の売買手数料・販売手数料を実質的に無料化
- ⑥ 日計り信用の取引手数料を実質的に無料化および買方金利・貸株料を1.80%へ引き下げ



株取引等の
手数料無料化



ネットでの国内株式の
現物取引・信用取引の
手数料無料化

第2弾・第3弾は、非金融会社や
外資の新規参入、既存証券会社
における手数料無料化の進展状
況に鑑みて推進

高島屋グループとの提携を通じた 金融サービスの提供を開始



SBI証券



高 Takashimaya

高島屋グループが主体となって、高島屋のお客さま向けに、対面およびインターネットでの投資信託の提供をはじめとした様々な金融サービスを展開

- 高島屋グループのお客さまの資産運用をサポートする、高島屋専用ウェブサイトの共同運営
- 高島屋ファイナンシャル・パートナーズが対面相談カウンター「タカシマヤ ファイナンシャル カウンター」を新設し、資産運用コンサルティングを提供
- クレジットカード「タカシマヤカード」で決済できる投信積立サービスを提供（2020年7月上旬開始予定）
- 「タカシマヤカード」での投信積立でタカシマヤポイントが貯まるポイントプログラムを導入（2020年7月上旬開始予定）

タカシマヤ ファイナンシャル カウンター



SBI証券では合計40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を通じ、新たな顧客層の開拓をサポート ～更に1社の地域金融機関との提携を近々発表予定～



金融商品仲介業
サービス

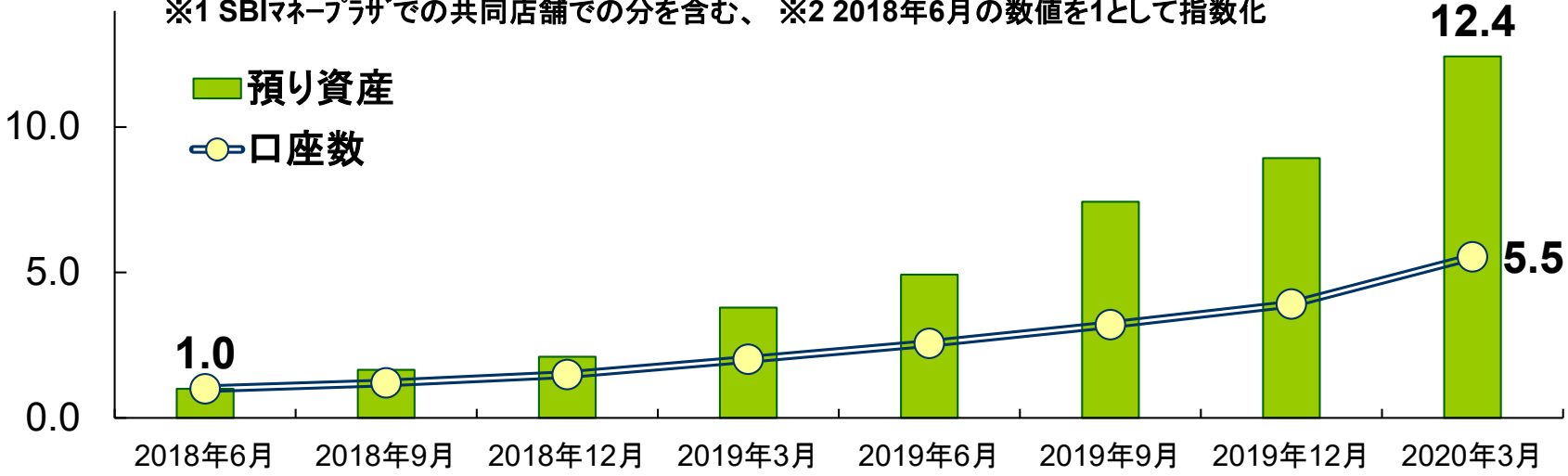
地域金融機関等

地域金融機関の顧客に対して、顧客便益性の高い
SBIグループの商品・サービスを提供



金融商品仲介業サービスを通じた口座数と預り資産の推移

※1 SBIマネープラザでの共同店舗での分を含む、 ※2 2018年6月の数値を1として指数化

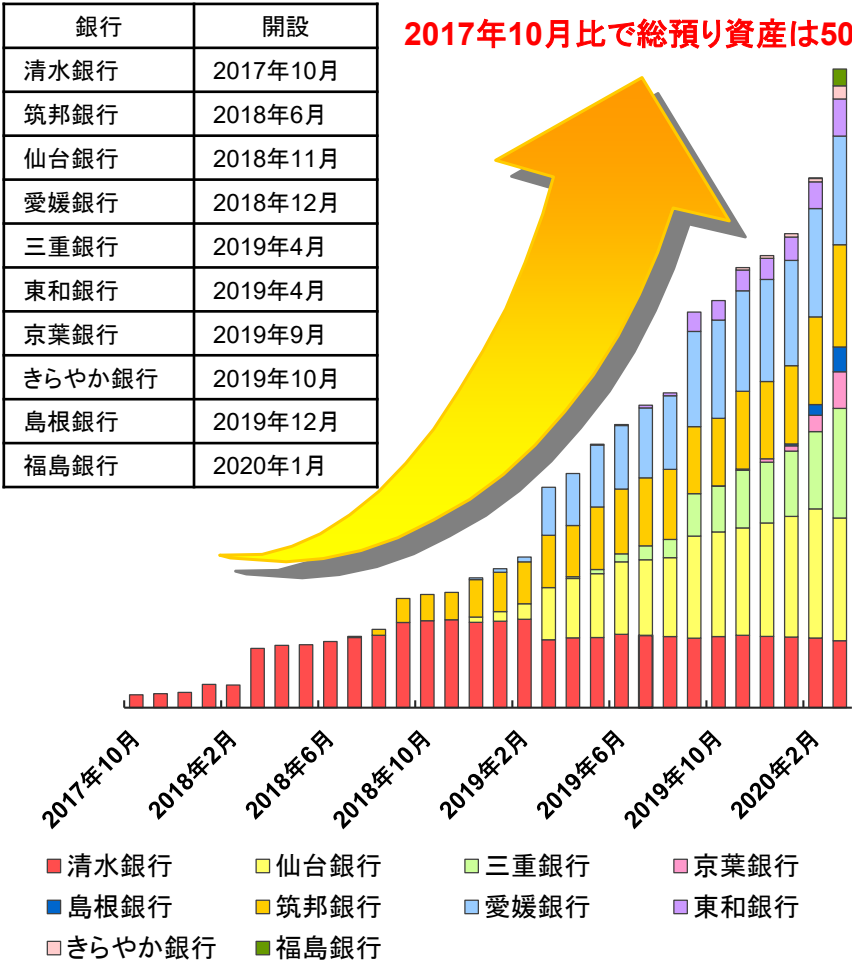


SBIマネープラザと地域金融機関との各共同店舗では、口座数・預り資産が急拡大し収益も増加

**みちのく銀行、筑波銀行を含む合計12行15店舗
(清水・筑邦・三重では2店舗運営)で共同店舗運営を実施**

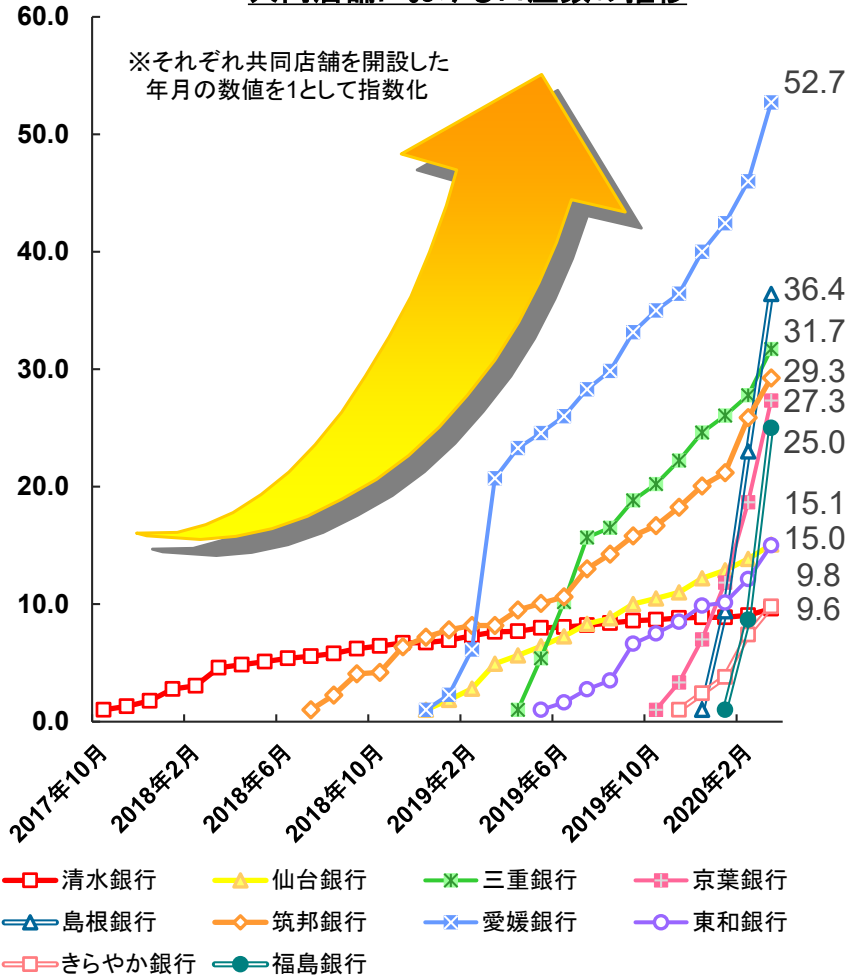
共同店舗における預り資産の推移

2017年10月比で総預り資産は50倍に



共同店舗における口座数の推移

※それぞれ共同店舗を開設した年月の数値を1として指数化



金融法人部を通じ、延べ379社※₁の 顧客金融機関へのブローカレッジビジネスを拡大



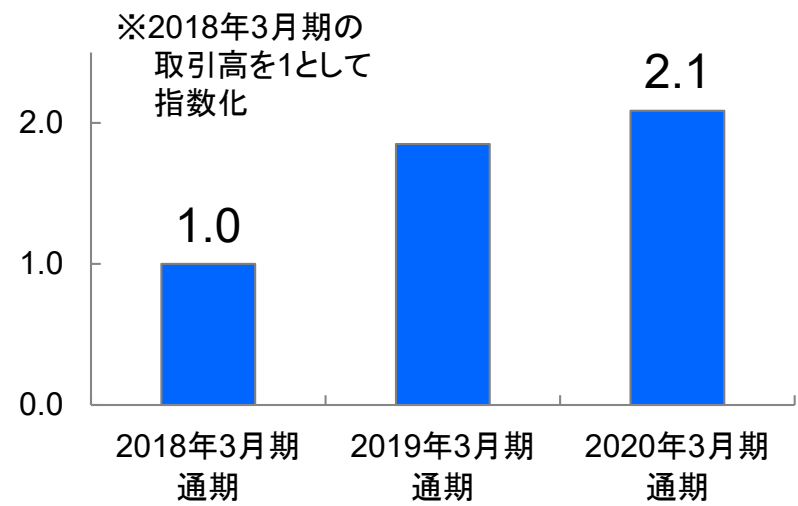
金融法人部を含む
機関投資家向け営業部門

金融機関に向けた株式や債券取引、投信、仕組債(2015年12月～2020年3月で累計1,140億円の仕組債を組成・販売※₂)等の販売を強化

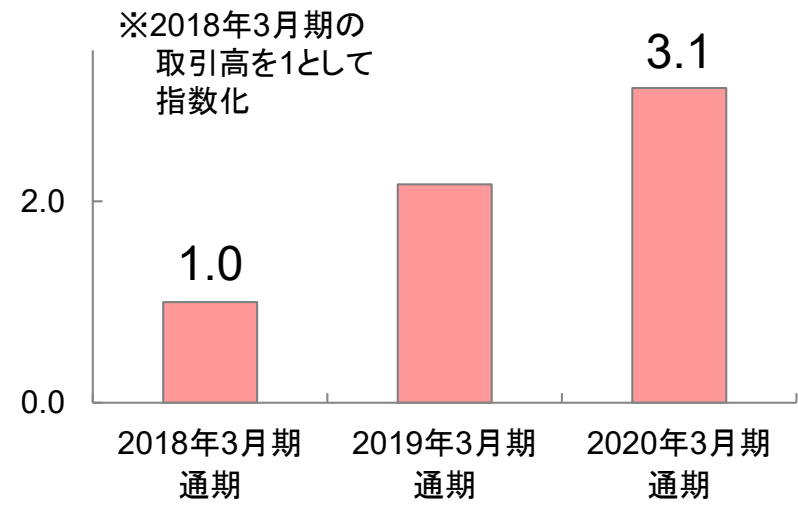
※₁ 2020年3月現在 ※₂ リテール向けの仕組債を含む

～2020年3月期 通期における金融機関等との取引高～

株式取引



新発・既発債取引

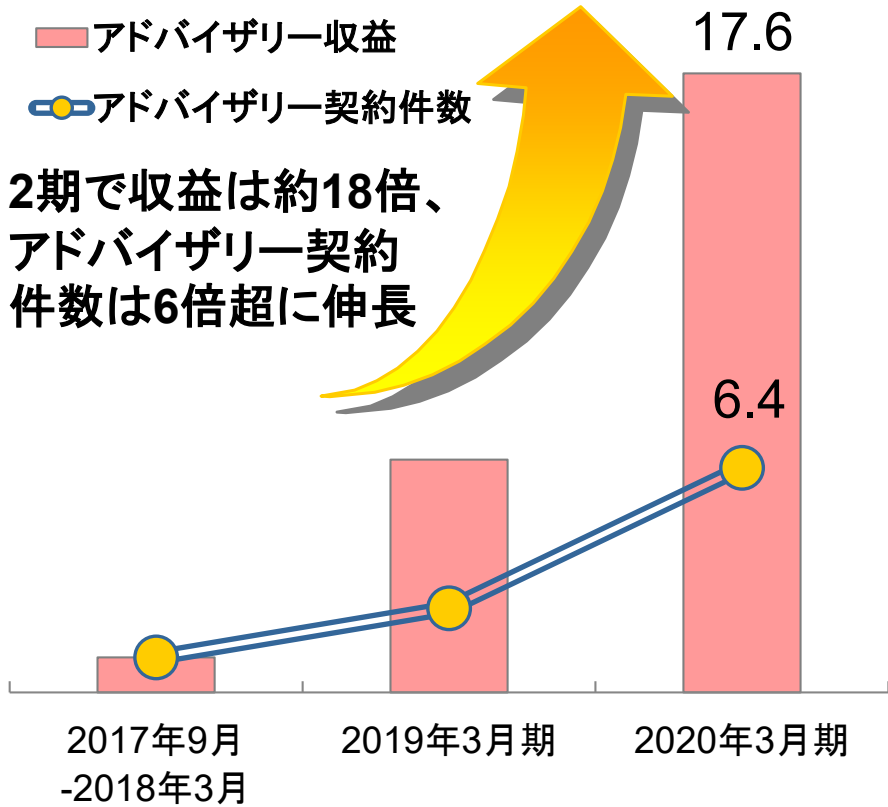


- ◆ 国内外の機関投資家向けに株式営業や投資信託販売を強化
- ◆ 地域金融機関への仕組債・外債取引は堅調に増加

2017年9月以降、M&Aアドバイザーー部門の強化を推進し クロスボーダーの取引を含め、M&Aの取扱い実績を伸ばし、 ホールセールビジネスの収益源として着実に進展

M&Aアドバイザーー収益と アドバイザーー契約件数の推移

※2017年9月～2018年3月の値を1として
指数化



SBI証券

M&Aアドバイザーー部

企業の買収、売却、経営統合、MBO、
業界再編、事業再編等のアドバイスを
提供し、企業価値向上をサポート。
クロスボーダー案件への取組み体制
も構築しサポートを推進。

- ・ 人員を10名超の規模に増強し
案件のソーシングを強化
- ・ M&Aの実行・管理等の質を高
め、顧客へのサポートの更なる
充実を図る

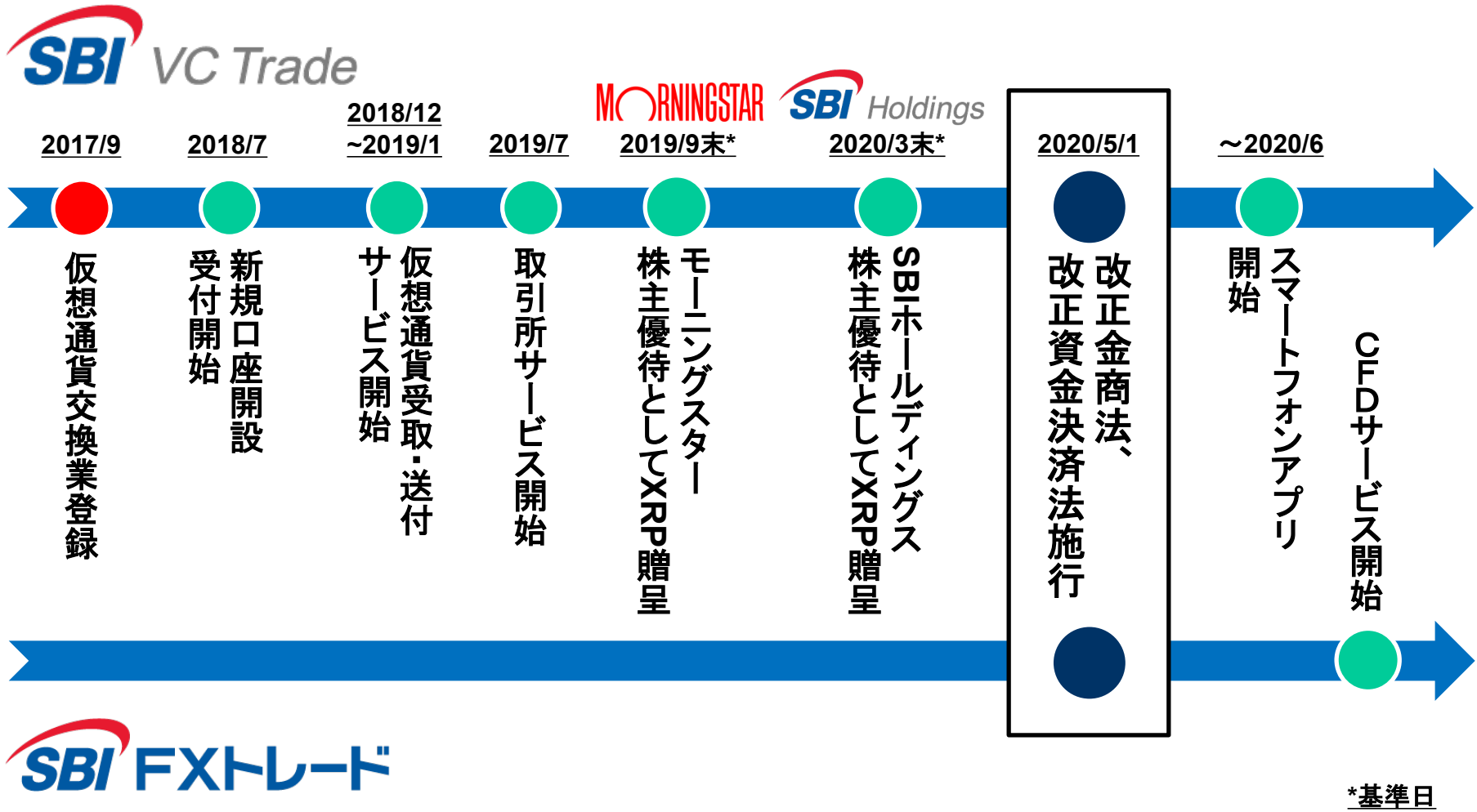
SBIグループにおけるFX関連事業の広がり

～SBIリクイディティ・マーケットのOTCマーケットに 取引参加する国内外の企業が増加～



- SBIリクイディティ・マーケットは韓国金融機関5社にFX取引サービスを提供
- 国内でも2019年からYJFX!やセントラル短資とのFX取引も開始

SBI VCTトレードは、2020年5月での改正資金決済法等の施行を契機に、事業拡大のための諸施策を準備中



ネオ証券化の実現に向け、国内外における M&Aを積極的に推進

証券事業におけるM&Aのターゲットエリア

ネット取引での委託手数料への依存度低減※につながる事業領域

※金融収益、引受・募集・売出手数料、トレーディング収益、その他の収益の増加が見込める案件

例)

FX事業者

暗号資産事業者

M&A専門事業者

資産運用会社

等々

SBI証券の営業収益に占めるネット取引による国内株式の
委託手数料の構成比を5%以下へ

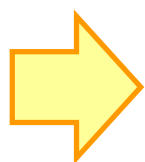
レオス・キャピタルワークス社の 株式取得に関する基本合意 (2020年3月31日発表)



● RHEOS CAPITAL WORKS

レオス・キャピタルワークス社

- ・ 個人投資家から高い評価を受けている「ひふみ投信」等の投資信託を運用するレオス・キャピタルワークス社の発行済株式総数の51.28%を取得することで合意
- ・ 2020年6月末迄を目途としている株式取得後は連結子会社となる予定(株式取得後は金融サービス事業セグメント下に加わる)
- ・ 2020年3月末における運用資産残高は約7,500億円



「ひふみ」ブランドの運用商品の販売拡大やロボアドバイザーの活用、更に地域金融機関へのレオス・キャピタルワークス社の商品展開などを通じ、同社ならびにSBIグループ全体の運用資産残高の拡大を目指す

個人投資家に好評の「ひふみ」ブランドとSBIグループが組み合わせることで、新たな顧客基盤の開拓に加え、運用資産残高の拡大に伴う信託報酬の増加も見込まれる

レオス・キャピタルワークス社では新規株式公開を引き続き目指す

個別戦略

(4) 海外有力パートナーとの共同ファンド設立を強化

海外有力パートナーと共同ファンドの運営を通じて 潜在成長性の高い国々を中心にベンチャーキャピタル事業を展開

＜SBIグループの海外における新VCファンド設立例＞



2019年12月
中国向けファンド
共同設立



南京江北新区
産業投資集団

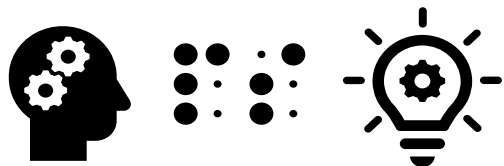
南京江北新区产业投资集团有限公司
NANJING JIANGBEI NEW AREA
INDUSTRIAL INVESTMENT GROUP CO., LTD.

南京江北新区産業投資集団

1992年6月に設立された中国東部・江蘇省の
国家級新区である南京江北新区管理委員会
に属する産業投資グループ、2019年末の
資産規模は982億元（約1兆4,887億円）

投資対象

中国地域のAI、IoT、新材料等領域
の革新的なテクノロジーを保有する
アーリーからグロースステージまで
の有望なスタートアップ企業



2020年5月
欧州向けファンド
共同設立

欧州に特化したVCファンド設立は初



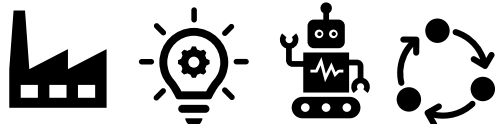
REDSTONE

Redstone Digital GmbH

ベルリンに本拠を置くベンチャーキャピタル
アドバイザー会社、50万社超の世界の新
興企業のデータを人工知能(AI)を使って分
析し有望企業を見つけ出すノウハウを保有

投資対象

欧州地域のスマート製造、産業ロボティ
クス、産業サイバーセキュリティ、循環
型経済、ビジネス効率性、産業システ
ム上のフィンテック、分散化台帳技術等
の「インダストリー4.0」関連のアーリー
からグロースステージの有望なスタート
アップ企業



2020年6月
インドネシア向けファンド
共同設立

インドネシアに特化したVCファンド設立は初



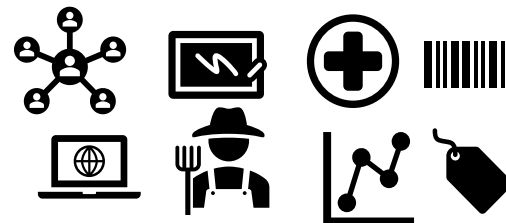
KEJORA

Kejora Capital Management

インドネシアのベンチャー業界及びフィンテック
分野に幅広い情報収集力と豊富な投資実績を
有する大手ベンチャーキャピタル

投資対象

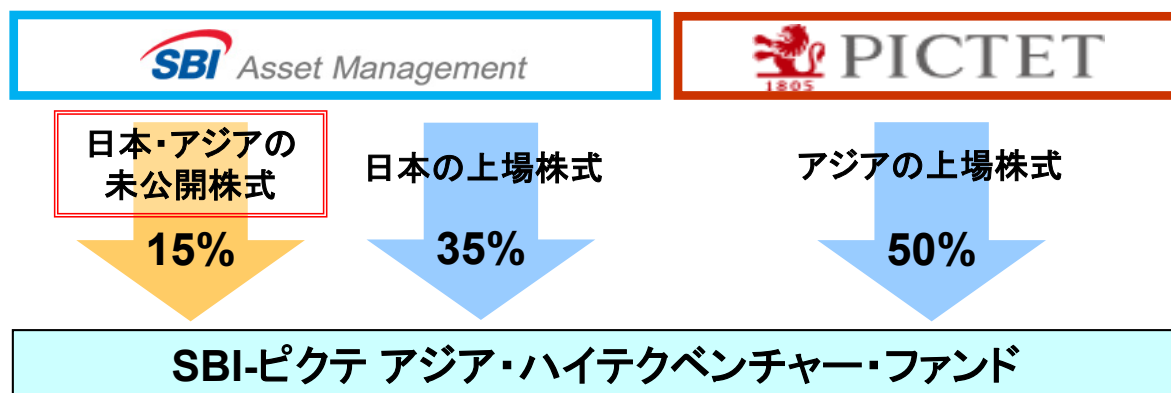
インドネシア地域のサプライチェーン、
教育、医療、消費財、農業、フィンテック、
デジタルメディア分野における革新的な
テクノロジーを保有するアーリーステ
ージの有望なスタートアップ企業



SBIグループの未公開株組み入れファンド 「SBI-ピクテ アジア・ハイテクベンチャー・ファンド」 は2020年7月29日設定予定

- ◆ SBIとピクテとの初のコラボレーションファンド
- ◆ 日本とアジアの未公開株式に最大15%を投資
- ◆ 日本とアジアのハイテクベンチャー企業に投資

【ファンド・スキーム】



新聞記事

(2020年6月25日 日本経済新聞朝刊)

SBIアセットが過去設定した未公開株式ファンドのパフォーマンス

	ファンド名	当初募集金額	設定時期	償還時期	累積リターン (%)	年率リターン (%)
1	ソフトバンク ボンド&プライベート・エクイティ・ファンド (愛称:未公開株組入ファンド)	141.3億円	2000年7月	2006年3月	118.2	14.8
2	ソフトバンク ボンド&プライベート・エクイティ・ファンドⅡ (愛称:未公開株組入ファンドⅡ)	46.1億円	2001年6月	2005年10月	95.2	16.7

国内初の「暗号資産ファンド」(匿名組合)の設定 ～2020年夏頃に募集開始予定～

- SBIグループのリソースを結集した「暗号資産ファンド」を個人投資家に提供
- 株、債券等の伝統的資産との相関性が低い「暗号資産」は分散投資の効果を高める



Alternative Investments

SBIオルタナティブ・インベストメント

設定・運用



「SBI暗号資産
ファンド」
(匿名組合)

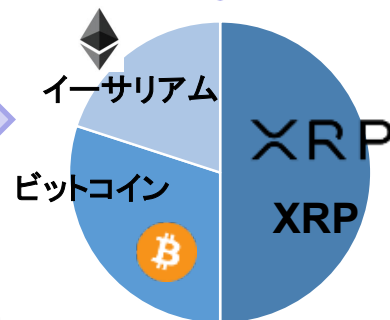
投資・保管

暗号資産取引所



MORNINGSTAR

組入比率のアドバイス



運用ポートフォリオ



SBI証券



マネープラザ

販売



個人投資家

3. アナログからデジタルへの移行というデジタル トランスフォーメーション(DX)が加速する中、 新しい社会形態に必要な法・制度面を含めた インフラを整備

2020年5月施行の法改正に伴い、 クリプトアセットやSTOは金商法の適用範囲へ

ICOの問題点

- ・ 2017年～2018年にかけて仮想通貨が世界的に爆発的に普及したことを受け、資金調達の目的や手段が不明瞭、資金の使い方が不明瞭、サービスローンチがなされないなど、詐欺的ICOプロジェクトも急増

規制機関主導の議論

- ・ 投資家保護のため、2018年3月に金融庁にて研究会が設置され、12月には「仮想通貨等に関する研究会報告書」を公表

関連法案の改正

- ・ 改正金融商品取引法及び改正資金決済法の法案は2019年5月に成立
- ・ 改正法及びそれに伴う政令や内閣府令等が2020年5月に施行

適用例

- クリプトアセットを用いた**証拠金取引は外国為替証拠金取引(FX取引)と同様に規制の対象となる**
- **電子記録移転権利(＝セキュリティトークン)は第一項有価証券として扱われ、開示規制・業規制の対象となる**

かねてから高いと批判されてきた全銀ネットシステムを 経由する銀行間送金手数料の引き下げ議論が加速① ～キャッシュレス普及へ政府要請～

先進国の決済システム利用料

	取引1件あたりの 決済システム利用料	銀行間手数料に 相当する手数料
日本 (全銀ネット)	非公表	162円(3万円以上) 117円(3万円未満)
米国	USD 0.0035(0.4円)	—
英国	GBP 0.027(3.5円)	—
フランス	EUR 0.003～0.004 (0.4～0.5円)	—

出所：政府の「第39回未来投資会議」資料より抜粋

新聞記事

(2020年6月23日 日本経済新聞朝刊)

かねてから高いと批判されてきた全銀ネットシステムを 経由する銀行間送金手数料の引き下げ議論が加速② ～全銀システム 閉鎖性にメス～

全銀協はタスクフォースでの議論を重ね、
2021年3月末までに方向性を示す考え

新聞記事

(2020年6月24日 日刊工業新聞朝刊)

日本における金融に係るコストが高止まりする中、 規制当局は既存事業者への圧力や規制緩和による 異業種参入後押しの姿勢を見せる

国際送金コスト 日本突出、銀行手数料 米の3倍弱

銀行を使った国際送金のコストは主要国のなかで日本が突出して高い——。日銀によると、銀行経由で200ドル(約2万1500円)を自国から海外に送金する際に顧客が負担する手数料は、**日本の場合、2019年時点で送金額の17.5%だった。米国の6%強やG20平均(一部の国を除く)の約10%を大幅に上回る。**背景には日本独自の銀行インフラのコスト高や手数料体系の問題がある。多くの国際送金は国際銀行間通信協会(SWIFT)のシステムを通じて決済される。SWIFTと日本の金融機関の接続システムが重層化しており、コストが膨らみやすいとの見方がある。国際送金の分野では、フィンテック企業の台頭に加え、米フェイスブックの「リブラ」などデジタル通貨の開発も進む。**銀行の高コスト体質が改善されなければ、主役交代を促す可能性もある。**

2020/4/20 日本経済新聞より

10年以上変わらないCAFISの利用料金

公正取引委員会は2020年4月21日、FinTechの競争環境について取りまとめた報告書を公表した。(中略)公取委によると、CAFISセンターの年間処理件数は2008年度から2018年度で約3倍に、即時決済ゲートウェイサービスは2016年度から2018年度で約6倍に増えている。にもかかわらず、**「従量制料金が10年以上にわたって変更されていない」と指摘した。**加えてCAFIS事業の営業利益率が10パーセント台と全社の営業利益率と比べても高い傾向にある点にも触れた。**「利用料金について、交渉を通じて適切に設定されることが望ましい」という認識を示した。**

2020/4/21 日経クロステックより

個別戦略

- (1) DX時代に合致するデジタルアセット分野におけるグローバル組織体制の構築
- (2) STOによる金融取引の変革
- (3) 主として大企業のサプライチェーンマネジメントにおけるブロックチェーン活用をサポート
- (4) コロナ禍で急速にキャッシュレス化が進む中で、米Ripple社と共同開発したマネータップを活用した安価な送金・決済サービスを提供
- (5) デジタルトランスフォーメーション(DX)に伴うセキュリティ対策ニーズの対応
- (6) デジタル世代との新たな接点としてeスポーツ事業へ参入

個別戦略

(1) DX時代に合致するデジタルアセット分野における グローバル組織体制の構築

DX時代に合致するデジタルアセット分野の事業展開を積極的に図るため、SBIデジタルアセットホールディングスを中心とするグローバル組織体制を構築



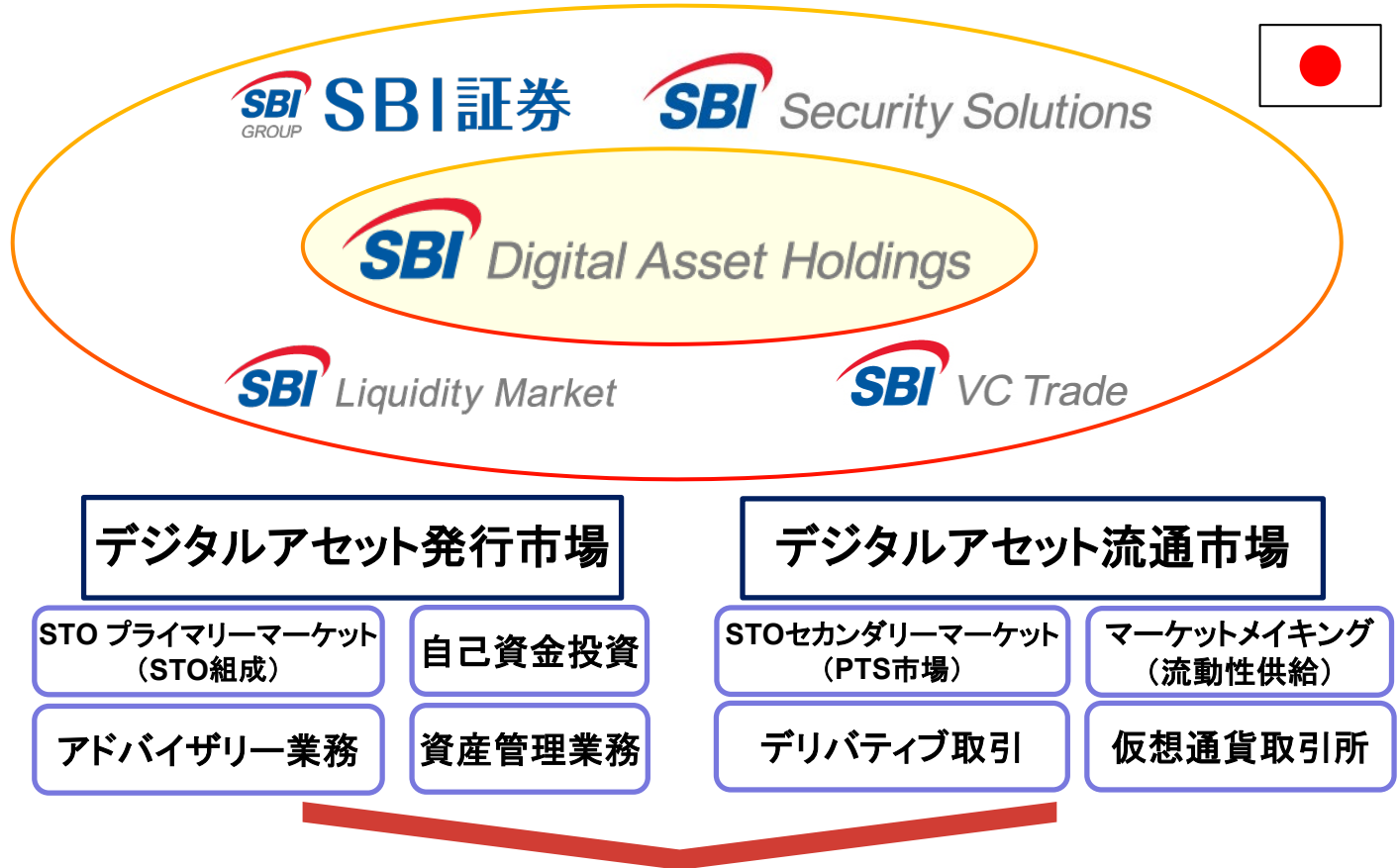
シンガポールでのデジタルアセット発行・流通に向けて新会社を設立予定

SBIデジタルマーケット

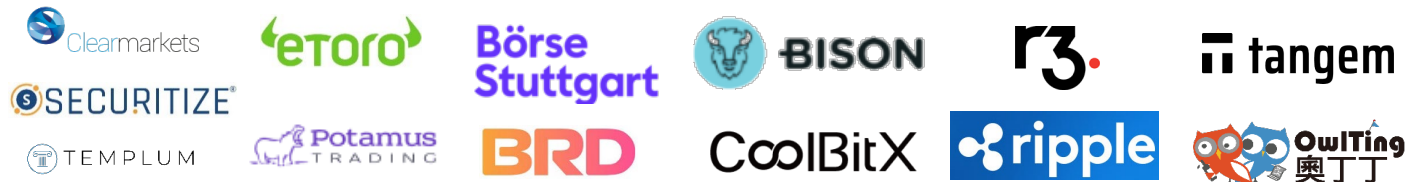
マーケット関連のサービスを統括

SBIデジタルテクノロジーズ

テクノロジー関連のサービスを統括



グループ戦略的投資先企業と業務提携或いは子会社化も推進



個別戦略

(2) STOによる金融取引の変革

一般社団法人日本STO協会は2020年4月に 自主規制団体の認定を取得

～電子的手段を用いた資金調達手法であるセキュリティトークンオフリング (STO)について、業界の健全な発展を図るため、自主規制の策定等を行う～

- SBI証券、SMBC日興証券、auカブコム証券、大和証券、東海東京証券、野村證券、マネックス証券、みずほ証券、楽天証券、三井住友信託銀行の10社が6月時点で正会員として参画済みの他、各方面から14社がSTO発行を支援する賛助会員として参画

STOをめぐる法改正について

2019/5/31 法改正に伴い、トークンを用いた資金調達は
金融商品取引法の規制対象へ



法改正、布令は2020年5/1に施行

証券会社を中心に様々な知見を結集し、国内における法令遵守・
投資者保護を徹底させたSTOのビジネス機会を模索・実現する

新たな資金調達手段となるSTOによる金融市場の変革

セキュリティトークンとは

- 株式や債券、不動産などの実社会における資産をブロックチェーン上で流通するトークンとして管理
- 経営支配権を手放さない外部資金調達など、既存の有価証券にはない自由度の高い設計での資金調達が低コスト・短期間で行えると期待される

応用例①: 不動産業界

既存の課題

- 不動産市場における流動性向上が不十分
- 登記が不明瞭となっている不動産が数多く存在

STOが齎し得る可能性

- 不動産収益権の小口化を通じた幅広い投資家層からの資金調達
- 所有権移転過程の明確化

応用例②: ファンビジネス

既存の課題

- 応援したい人が自らの興味や関心に応じてグッズやチケットを購入することは一方的な支援となる

STOが齎し得る可能性

- ファンとして応援している事業が成功した場合に、所持するトークンを通じた収益の配分が得られるなど、関係性が双方向化

STO市場の発展に向けたグローバル生態系の構築

- STO市場を発展させるためには、発行を行うプライマリーマーケットだけでなく、トークン保有者間で売買を行うセカンダリーマーケットなど、関連する生態系の充実が不可欠
- SBIグループが構築しているデジタルアセット生態系に加え、戦略投資先を含む国内外のパートナーとの連携も通じ、グローバルにSTO事業の展開を想定
- **STO市場を拡大を目指したセカンダリーマーケットの整備に向け、日本STO協会の正会員を中心にトークンに表示されるデジタル有価証券を取扱う日本国内でのPTS設立について意見交換会を実施**

ドイツ第2位の証券取引所を運営するBoerse Stuttgartグループ傘下のデジタルアセット関連事業会社に出資

これまでに10社以上のSTOを成功させた実績をもち、実務レベルで通用するソリューションを保有

SECURITIZE

Templum社

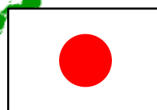
デジタルアセットを有価証券として販売および二次流通させるためのプラットフォームを開発

Börse
Stuttgart



Synergy

Synergy



SBI
GROUP



プライマ
リーSTO
マーケット

セカン
ダリーSTO
マーケット

カストディ

暗号資産
取引所

デジタルバ
ンキング

プライマ
リーSTO
マーケット

セカン
ダリーSTO
マーケット

プライマ
リーSTO
マーケット

セカン
ダリーSTO
マーケット

カストディ

暗号資産
取引所

個別戦略

(3) 主として大企業のサプライチェーンマネジメントにおけるブロックチェーン活用をサポート

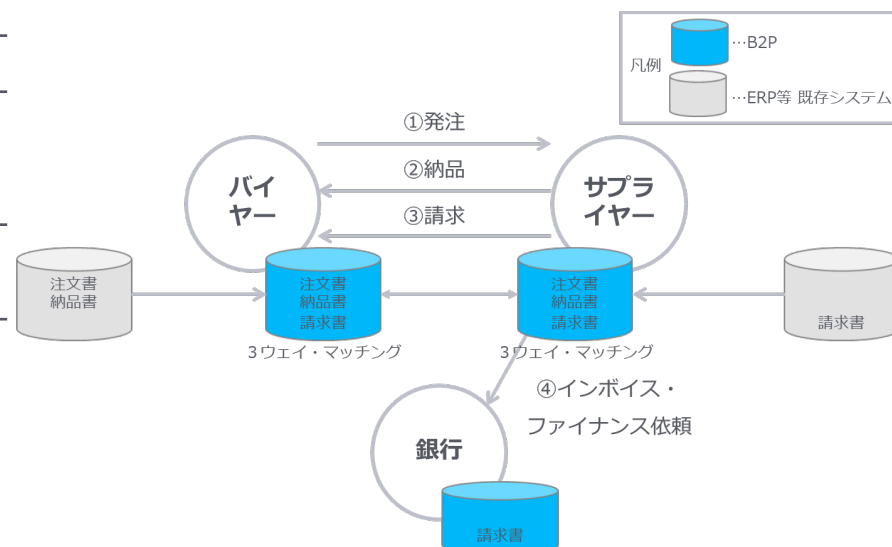
サプライチェーンマネジメントをブロックチェーンのユースケース目線で分類すると、大きく①商流系、と②物流系に分けられる

- ① 商流系:バイヤーとサプライヤーが、ブロックチェーンプラットフォーム上で発注から納品・請求に至るまでのデータを管理することで取引管理を効率化すると共に、商流を裏付けとしたサプライヤー向けファイナンスが実現できる
- ② 物流系:工業製品であれば原材料から最終製品に至るまで、農産物であれば収穫から小売店に至るまで商品をトレースすることで流通過程・経路を可視化すると同時に商品の品質を証明することが可能となる

商流系サプライチェーンマネジメント におけるブロックチェーン活用

R3社とパートナーであるDigital Ventures 及びAccentureが開発したB2Pでは、注文書・受領書・請求書の自動マッチングを行うことで、従来バイヤーとサプライヤーが受発注取引を行う際に行っていた紙での書類発行に係る多くの人員と時間、コストを削減。将来的には銀行と接続し、B2Pのデータを用いたインボイス・ファイナンスも可能にする。

サービス名	Block Chain Solution for Procure to Pay (略称:B2P)
ユースケース	サプライチェーン・マネジメント
開発 パートナー	Digital Ventures (サイアム商業銀行のFintech 子会社) Accenture
ユーザー	サイアム・セメントグループ (タイのコングロマリット)
サービス内容	- 調達プロセスの効率化 (注文書/納品書/請求書の自動マッチング) - インボイス・ファイナンスの迅速化 【参考データ】 - 導入会社数:4000社(2020年4月時点) - 削減効果:時間50%、コスト70%オフ
Next Step	海外展開(アプリをホワイトレーベルとして提供し、 現地仕様にカスタマイズして展開するイメージ)

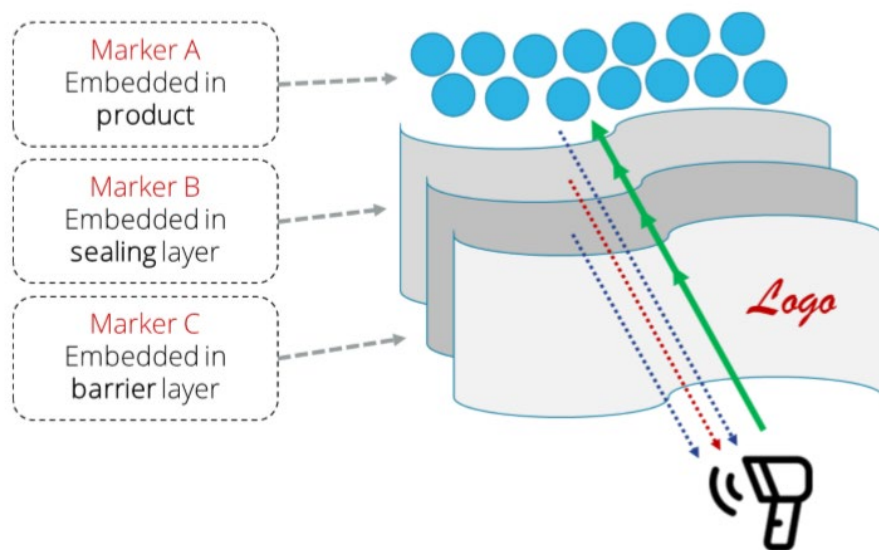


**サプライチェーン全体での事務コスト削減のみでなく、
資金回収サイクル短縮や調達金利低下といった
直接的な資金コスト削減につながる**

物流系サプライチェーンマネジメント におけるブロックチェーン活用①

R3社とパートナーであるSecurity Mattersは固体、液体、ガス等に“印をつける”特許技術を保有しており、この印をデータとしてブロックチェーン上に記録することで、原材料から仕掛品、最終完成品へのトレーサビリティを実現。貴金属、農作物、化学製品、医療品等の分野で実証実験が進んでいる。

サービス名	トレーサビリティ（ホワイトレーベル）
ユースケース	トレーサビリティ
開発 パートナー	SECURITY MATTERS (SMX)
ユーザー	BASF（ドイツ、総合化学メーカー） The Perth Mint（オーストラリア、パース造幣局） Hazera（イスラエル、種苗メーカー） 等
サービス内容	・ 原材料や仕掛品等へ分子レベルでの印付け ・ ブロックチェーンに読み取りデータを記録 ・ 専用のリーダーを使って、原材料等からシグナルを読み取り。
Next Step	・ パース造幣局との取組みtrueGoldは、業界を巻き込み、2021年Q1には商用化予定。



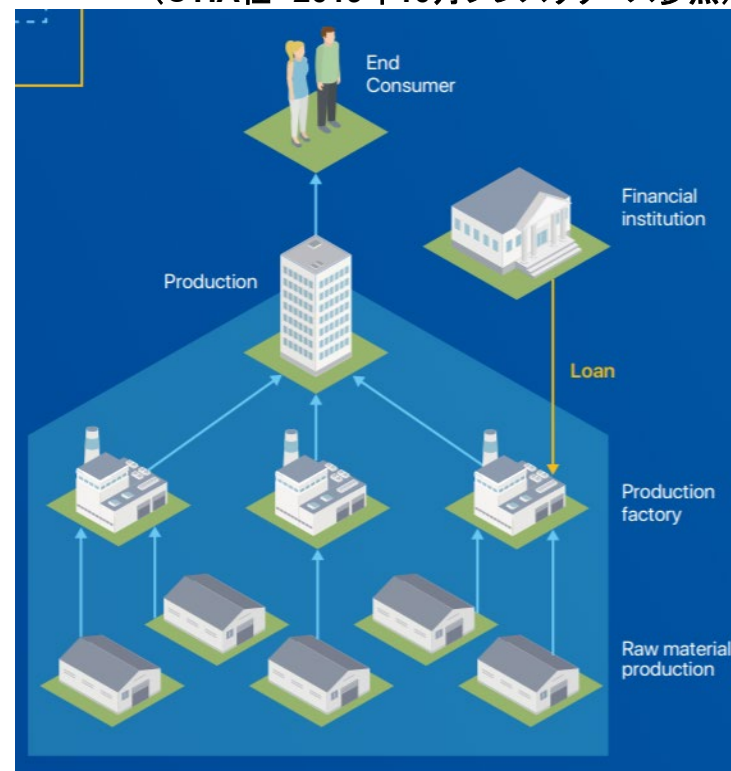
グローバルベースで複雑化するサプライチェーンの中で、
原料は農作物の真正性を証明する手段として、
また原料リサイクルを促す手段としての活用が期待される

物流系サプライチェーンマネジメント におけるブロックチェーン活用② ～TaaS(Traceability as a Service)～

R3社とパートナーであるCTIA社(シンガポール)が開発したTaaSは、サプライチェーン上のステークホルダー間(メーカー、商社、認証機関、輸送会社など)で連携が必要な業務の負担を大幅に軽減することが可能

(CTIA社 2019年10月プレスリリース参照)

サービス名	Traceability as a Service
ユースケース	トレーサビリティ
開発 パートナー	CTIA
ユーザー	メーカー・商社・流通・金融機関
サービス内容	・ サプライチェーンに関係する企業間での取引・契約の自動化 ・ サプライチェーンに関係する企業の取引のエスクロー化(取引を信託することによる業務の効率化・自動化など) ・ トランザクションの運用と履歴を利用した評価の提供(トランザクションレンディングなど)
Next Step	・ POCとして、日本茶パウダー(抹茶製品の原料)の生産・加工・輸出プロセスの自動化を実験中



**新型コロナウイルスの影響によってメーカー等における
サプライチェーン分断が深刻な影響を及ぼす中、メーカーによる
ブロックチェーン活用が大きく進展する可能性がある**

**SBIグループはサプライチェーンを含む様々な分野における
ブロックチェーン・分散台帳技術(DLT)の展開において
既に組織的に対応し、ノウハウ・技術を蓄積**



SBI Ripple Asia

(SBIグループと
米Ripple社との合併)

SBI R3 Japan

(SBIグループと
米R3社との合併)

**ブロックチェーン
推進室**

**SBIグループ横断的な
組織体である**

- ・ブロックチェーン会議
発足時: 31社/事業部(43名)
- ・他SBIグループ関係各所

**グループ外企業へノウハウ・技術を拡散し、
事業展開を図る**

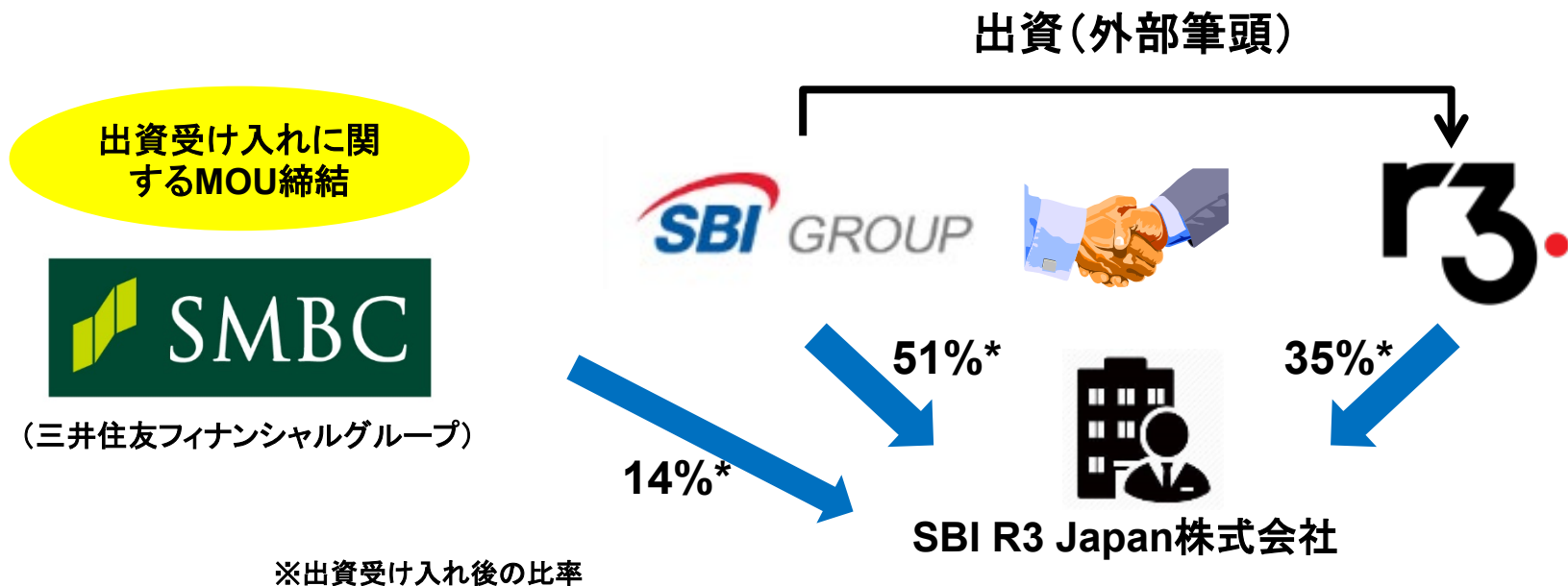
SBIグループは次世代のデファクトスタンダードとなり得る 米R3社と米Ripple社双方への出資や両社とのJV設立等を通じて深く連携

R3社スマートコントラクトをベースとした技術を用いて、
様々な業界の参加企業が多くプロジェクトを展開



国際送金に特化

分散台帳技術を用いた貿易金融分野でのサービス提供 を三井住友フィナンシャルグループとの協業により加速化



- 貿易実務において、ペーパーレス、リアルタイムかつ簡易なアクセスによる省力化を実現させることを目的に、R3社および英TradeIX社がCordaを用いて推進するMarco Poloプロジェクトには三井住友銀行も参加し、貿易金融分野におけるエンタープライズブロックチェーンの活用を推進

中国などの海外に原材料・製品を依存する 体制からの脱却

コロナ禍を受けて、日本になくてはならない
メーカーや物資があるということを強く認識

【コロナ禍で認識した医療品調達の海外依存度の高さ】

品目	輸入依存度	主な依存先
人口呼吸器	90%超	欧州、米国
サージカルマスク	70～80%	中国
植毛綿棒(PCR検査用)	ほぼ100%	イタリア・米国
医療用ガーゼ	約60%	中国
全身防護服	ほぼ100%	中国、ベトナム、米国
医療用ガウン	大部分	中国・インドネシア

(出所) 日本経済新聞2020年5月12日 朝刊



医療・衛生品等の重要な製品を国内生産で賄うことが必要性が明らかになる中、
トレーサビリティマネジメントプラットフォームを張り巡らせることが出来れば、
サプライチェーンの滞留・断絶状況が容易に可視化でき迅速な対処が可能になる

**新たな工場の誘致やサプライチェーンの多様化を
日本企業が進めていく中で地方創生を進める**

個別戦略

**(4) コロナ禍で急速にキャッシュレス化が進む中で、
米Ripple社と共同開発したマネータップを活用した
安価な送金・決済サービスを提供**

政府は引き続きキャッシュレス決済の利用を後押し

2019年の日本の消費額に占めるキャッシュレス決済の割合は26.8%となった。
クレジットカードやQRコードの利用が伸び、前年比2.7ポイント増えた。消費税率引き上げに伴う政府のポイント還元が寄与したもよう。政府は25年に4割とする目標を掲げており、年3%程度の伸びが続けば届くとみられる。

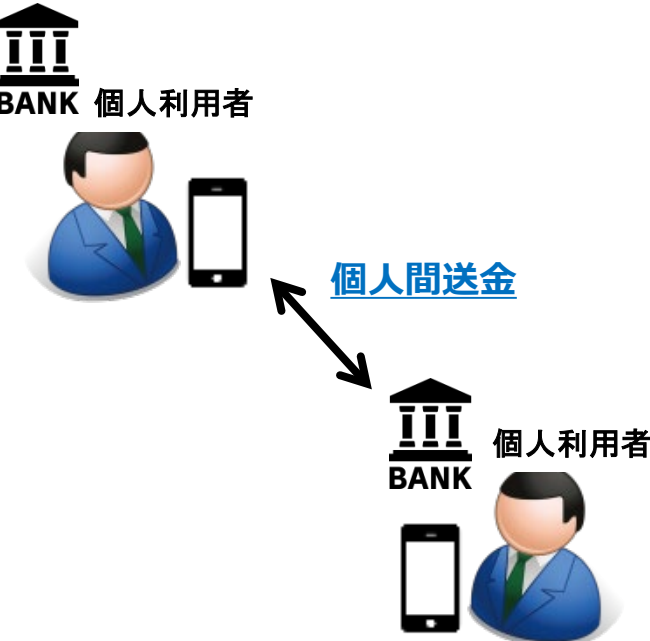
(中略)

経産省は近く手数料などの開示を決済事業者に求めるガイドラインを作り、キャッシュレス決済の普及を後押ししたい考えだ。

新聞記事

マネータップ社は金融機関と協力して Win-Winのサービスの提供を推進

P2P(個人間送金)



入出金の手間や手数料が発生する
チャージ型のウォレットアプリとは違い、
銀行口座間の即時決済が可能
(2020年4月時点、接続銀行は3行)

P2B

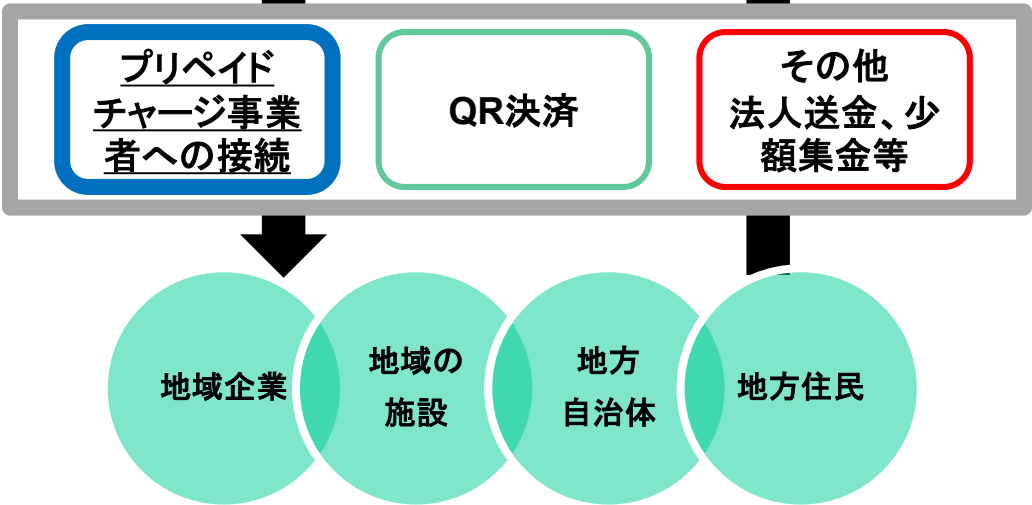
Money Tap

運営元のマネータップ社には35
社の金融機関が株主として参加

2020年4月時点で3銀行が
マネータップに接続

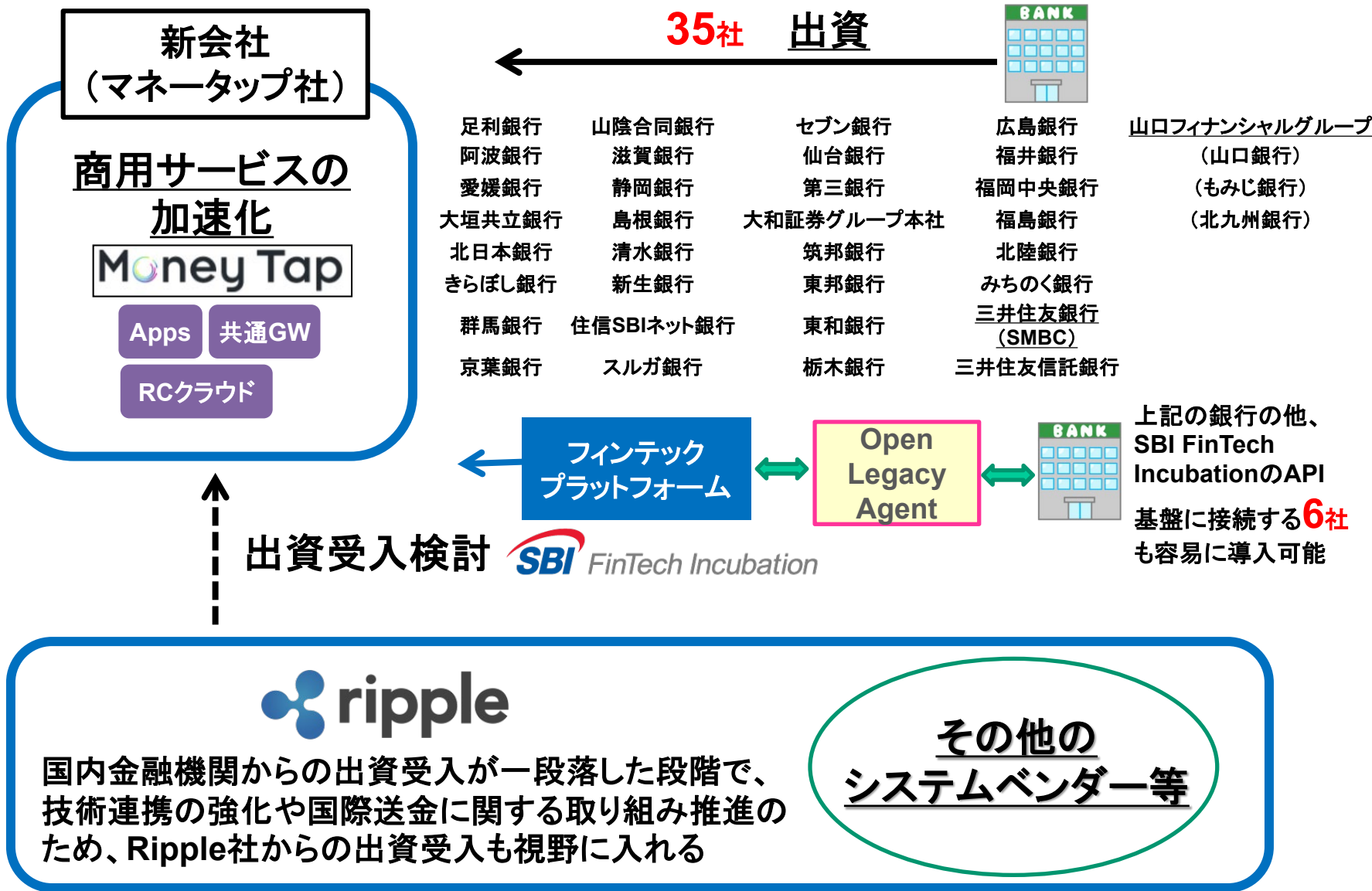
サービス提供

送金/
決済手数料など



住信SBIネット銀行、スルガ銀行、愛媛銀行が接続しており、
20程度の金融機関と接続に向けて交渉中(うち内定が2行)

イスラエルのOpenlegacy社のAPI統合サービス活用によりAPI基盤接続が極めて安価かつスピーディーに展開可能となり実用化に弾みがつく



マネータップ活用によるプリペイドチャージ事業者との接続

～CAFIS等の既存インフラを介さない安価で容易な接続をサポート～

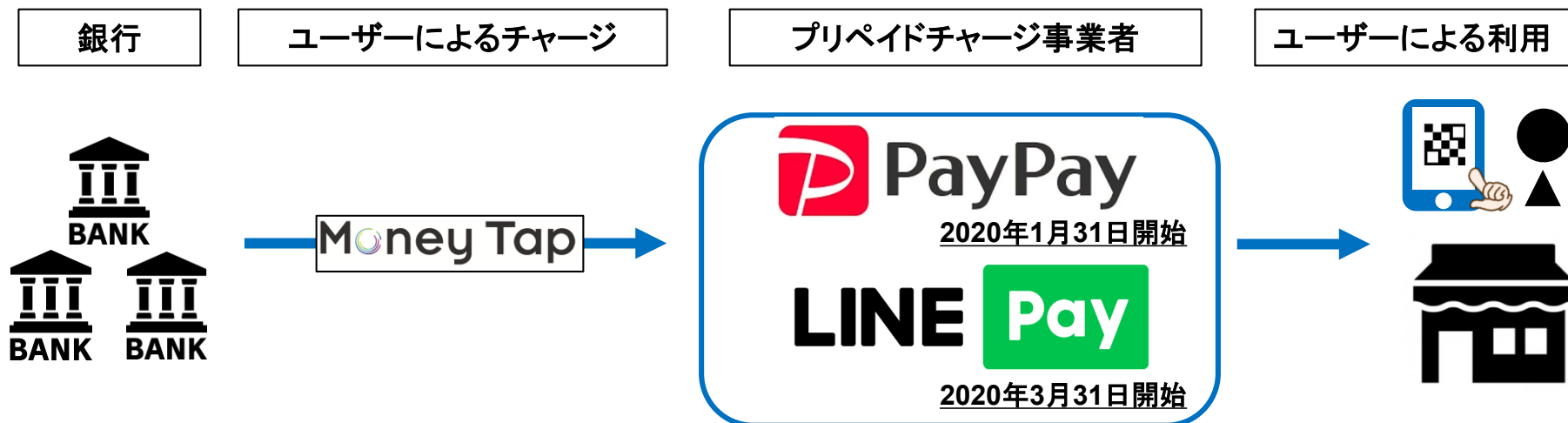
住信SBIネット銀行からのPayPay向けチャージ金額はサービス当初(2月1日)と直近(4月19日)を比較して、1日の利用件数は約3倍、金額は約4倍まで拡大

銀行のメリット

- 個々の事業者への接続開発費不要
- 既存インフラより安いコスト
- プリペイドチャージ事業者の取捨選択が容易

プリペイドチャージ事業者のメリット

- 個々の銀行への接続開発費不要
- チャージ金額を一つの口座へ集約
- 銀行の開拓作業の効率化



個別戦略

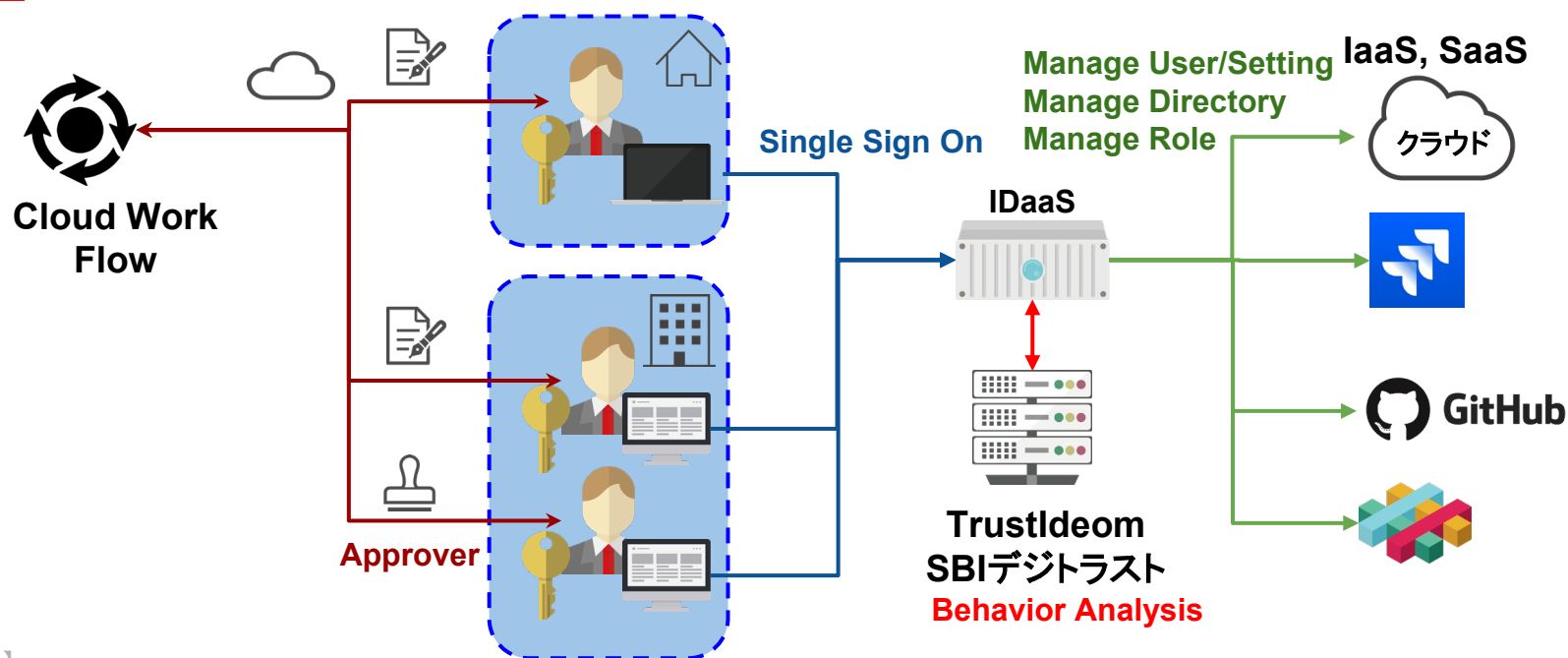
(5) デジタルトランスフォーメーション(DX)に伴うセキュリティ対策ニーズの対応

SBIセキュリティソリューションズでは 高度なリモートワーク環境を構築

- 強固なセキュリティを担保するゼロ・トラスト・ネットワーク※の仕組みを導入

※ 社内・社外という境界を定めず、「全て信用できない(＝ゼロ・トラスト)」という性悪説を前提に全てのトラフィックを監視する手法

- SaaS等の外部サービスのIDを一元管理することで、ゼロ・トラスト・ネットワークの配下に編入
- NECとのジョイントベンチャーであるSBIデジトラストで開発中の「TrustIdeom」により、ユーザー行動情報を解析し、アカウント乗っ取り等の不正を監視
- クラウド型ワークフローシステムによる電子稟議システムの普及による物理書類廃止を推進



個別戦略

(6) デジタル世代との新たな接点としてeスポーツ 事業へ参入

「eスポーツ」事業を通じたデジタル世代との接点強化

eスポーツとは

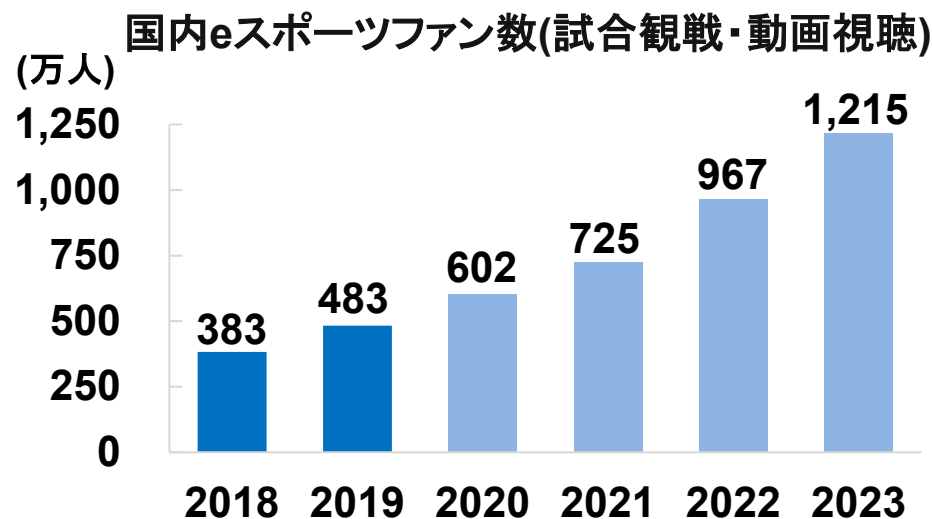
- ・コンピューター・ビデオゲームによる対戦をスポーツ競技として捉えたもの
- ・国内の視聴者数約500万人のうち70%が若年層(デジタル世代)であり、SBIグループの各種金融サービスのターゲット層との親和性が高い
- ・日本国内においては地域振興策の一つとして期待されており、国体での文化プログラムにも採用。コロナ禍において伸び続ける市場としても注目が集まる



[2020年6月19日設立発表]

事業内容

eスポーツチームの運営、
eスポーツメディアの運営、
eスポーツに係るコンサルティング等



出典: KADOKAWA Game Linkage

※2020年以降の数値は、2020年2月時点での予測

**デジタル世代との接点強化によるSBIグループの認知向上および
SBIグループの各種金融サービス事業とのシナジーの創出を図りつつ、
地方創生への貢献を目指す**

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