

**2026年3月期
SBIホールディングス株式会社
決算説明会**

2026年5月1日

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、本資料に掲載した株式会社SBI新生銀行との事業上の連携は、株式会社SBI新生銀行において採用される利益相反防止措置を通じて、株式会社SBI新生銀行の少数株主の利益に適うとの判断が同行においてなされた場合に限り実施されます。

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 . 2026年3月期 連結業績概況

II . 当社業績と企業価値の持続的成長に向け定める SBIグループの三大戦略目標

I . 2026年3月期 連結業績概況

【連結業績の概況】

- **収益(売上高)**は前期比31.4%増の18,966億円と**過去最高を更新**
- **連結税引前利益**は同83.0%増の5,167億円と**過去最高**となり、2025年5月に公表した中期ビジョンで目標として掲げた**5,000億円を上回る**
- **親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)**は**28.0%**となり、中期ビジョンで目標として掲げた15%を大きく上回る
- 2026年3月期の期末配当金は、1株当たり75円。実施済みの中間配当(1株当たり20円※)とあわせて、**年間配当金は前期比10円増配**の1株当たり95円

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

2026年3月期 連結業績(IFRS)

【前期比較】

(単位:億円)

	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)
収益 (売上高)	14,437	過去最高 18,966	+31.4
税引前利益	2,823	過去最高 5,167	+83.0
当期利益	1,892	過去最高 4,305	+127.6
内、親会社所有者への 帰属分	1,621	過去最高 4,276	+163.7
親会社所有者帰属持分 当期利益率(ROE,%)	12.8	28.0	+15.2p

東証上場企業ROE平均(2024年度) 銀行業:7.25%/証券、商品先物取引業:10.33%

米国大手金融機関ROE(2025年12月期) JP Morgan Chase:16.69%、Moragan Stanley:16.52%

Goldman Sachs:14.91%

主要証券グループとの連結業績比較

		2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比増減率(%) ／増減
SBIホールディングス (IFRS)	親会社の所有者に帰属 する当期利益(億円)	4,276	+163.7
	ROE(%)	28.0	+15.2p
野村ホールディングス (US-GAAP)	親会社の所有者に帰属 する当期純利益(億円)	3,621	+6.3
	ROE(%)	10.1	+0.1p
大和証券グループ本社 (J-GAAP)	親会社の所有者に帰属 する当期純利益(億円)	1,753	+13.5
	ROE(%)	10.3	+0.5p
SMBC日興証券 (J-GAAP)	親会社の所有者に帰属 する当期純利益(億円)	944	+39.8
	ROE(%)	7.5	+2.0p

2026年3月期

セグメント別業績(IFRS)

【前期比較】

収益(売上高)

税引前利益

(単位:億円)

	2025年3月期 (2024年4月～ 2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～ 2026年3月)	前期比 増減率(%)	2025年3月期 (2024年4月～ 2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～ 2026年3月)	前期比 増減率(%)
金融サービス 事業 ^{※1}	11,741	15,825 過去最高^{※3}	+34.8	1,973	4,250 過去最高^{※3}	+115.4
資産運用 事業	338	416 過去最高^{※3}	+23.1	54	86	+58.5
PE投資事業 ^{※1、2}	1,408	1,583	+12.4	953	820	▲13.9
暗号資産 事業	808	896 過去最高^{※3}	+10.9	212	212	▲0.1
次世代事業	307	562 過去最高^{※3}	+83.2	▲99	220 過去最高^{※3}	—

※1 2026年3月期より、金融サービス事業で保有している未上場の営業投資有価証券の評価損益はPE投資事業で計上するよう変更しております。これに伴い、2025年3月期の金融サービス事業およびPE投資事業セグメントの数値も組み替えを行っております。

※2 2025年4月より投資事業はPE投資事業へと名称を変更。

※3 現在のセグメントで業績を開示している2022年3月期以降との比較。なお金融サービス事業は、IFRSを適用した2013年3月期以降の通期業績との比較においても過去最高。

※4 セグメント別の数字には連結消去は含まれておりません。

自己株式取得(総額500億円)を実施

2026年2月18日発表

取得した株式の総数	14,690,200株
株式の取得価額の総額	49,999,903,700円
取得期間	2025年12月2日～2026年2月17日(約定ベース)

(参考)2025年11月21日の取締役会決議の内容

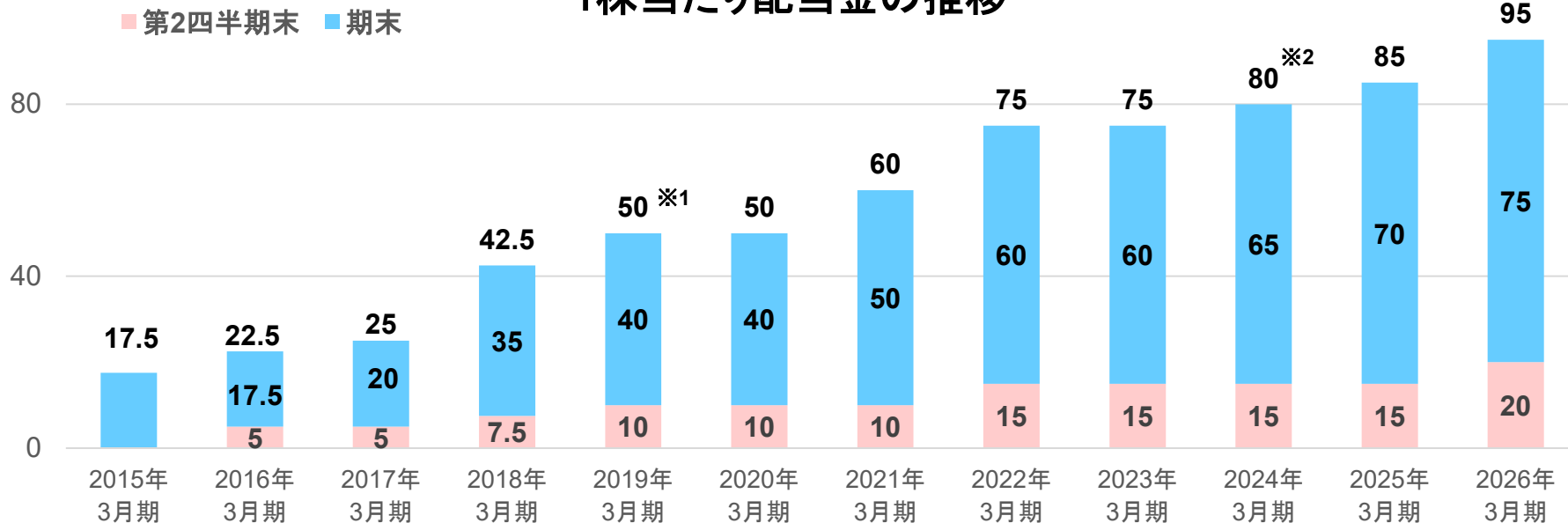
取得し得る 株式の総数	20,000,000株※(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 3.03%)
株式の取得価額の総額	500億円 (上限)
取得期間	2025年12月2日～2026年3月31日

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

2026年3月期の年間配当金は 前期比10円増の1株当たり95円

	1株当たり配当金			自己株式 取得総額	総還元性向
	中間	期末	年間		
2026年3月期	20円	75円	95円	約500億円	26.1%
2025年3月期	15円	70円	85円	—	31.7%

1株当たり配当金の推移



※1 創業20周年記念配当 2.5円を含む ※2 創業25周年記念配当5円を含む

(注) 本スライドにおける配当金額は、2025年12月1日を効力発生日とした普通株式1株につき2株の割合での株式分割を考慮して記載しています

当社の株主還元に関する基本方針

当社の株主還元は、**配当金総額に自己株式取得額を加えた総還元額**を、当面の間は**金融サービス事業において子会社等株式売却益などの特殊要因を除いた税引前利益の30%程度とする**

2026年3月期においては、当第3四半期に計上した住信SBIネット銀行の売却益1,416億円を踏まえて自己株式取得を実施し、その一部を還元

2026年3月期の**総還元額： 1,117億円**

【参考】

2026年3月期の**金融サービス事業における税引前利益：4,250億円**

金融サービス事業の税引前利益に対する還元率：

1,117億円／4,250億円 = **26.3%**

今期の株主優待

【優待内容】※2026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 2026年3月31日現在の 保有株式数が <u>1,000株(10単元)以上</u>	左記以外の株主様で、 2026年3月31日現在の 保有株式数が <u>100株(1単元)以上</u>
暗号資産 XRP	<u>8,000円相当(注1)</u>	<u>2,000円相当(注1)</u>

(注1)2026年7月31日時点の販売価格で換算したXRPを贈呈する予定

※ 当社子会社(SBIアラプロモ)が
販売する商品セットも選択可能



アラプラス ゴールドEX(60粒)	<u>1個</u>	<u>1個</u>
発芽玄米の底力(160g)	<u>2袋</u>	<u>2袋</u>
ヘアシャンプー GR(190mL)	<u>1個</u>	—
ヘアトリートメント GR(190g)	<u>1個</u>	—
アラプラス ボディクリーム アラピ a(70g)	<u>1個</u>	—
通常価格想定額(注2)	<u>計 25,194円</u>	<u>計 12,528円</u>

(注2)通常価格相当額は、各商品の通常販売価格(税込)合計額

※ 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アラ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

XRPの取得平均単価に対する現在の時価は約4倍

XRPの株主優待を開始した2020年3月末から6回の加重平均単価 **58.8円** < 時価 **214.45円**
(2026年4月30日現在)

【各セグメントの業績概況】

1. 金融サービス事業

【金融サービス事業セグメント 連結業績(IFRS)】

(単位:億円)

	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)
収益(売上高)	11,741	過去最高 15,825	+34.8
税引前利益	1,973	過去最高 4,250	+115.4

金融サービス事業セグメントにおける税引前利益の内訳

(単位:億円)

	2025年3月期	2026年3月期	前期比 増減率(%)
銀行事業	1,147	2,690	+134.5
証券事業	725	832	+14.8
保険事業	60	796	+1,235.5
その他	41	▲69	—

1. 金融サービス事業：(1) 銀行事業

【主要構成企業】

SBI新生銀行グループ、SBIアルヒ、SBI貯蓄銀行(韓国)、SBI Bank(ロシア)、SBI LY HOUR BANK(カンボジア)、TPBank(ベトナム)、Solaris SE(ドイツ) 等々

【業績ハイライト】

- **SBI新生銀行**は、営業性資産残高の拡大に伴う貸出利鞘の増加や、住宅ローンや融資関連手数料の増加、法人税の減少等により親会社株主に帰属する当期利益は**約1,134億円**(JGAAP)
- 2026年4月6日に、韓国の**教保生命保険**に対する当社グループが保有するSBI貯蓄銀行株式の一部譲渡を完了

SBI新生銀行 2026年3月期通期連結業績

【JGAAP】

注) 小数点以下切り捨て

(単位: 億円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比 増減率(%)
業務粗利益	2,987	過去 最高(※) 3,346	+12
実質業務純益	1,302	過去 最高(※) 1,566	+20
税引前利益	994	過去 最高(※) 1,221	+22
親会社株主に帰属 する当期純利益	844	過去 最高(※) 1,134	+34

(※) 新生銀行発足(2000年度)以降

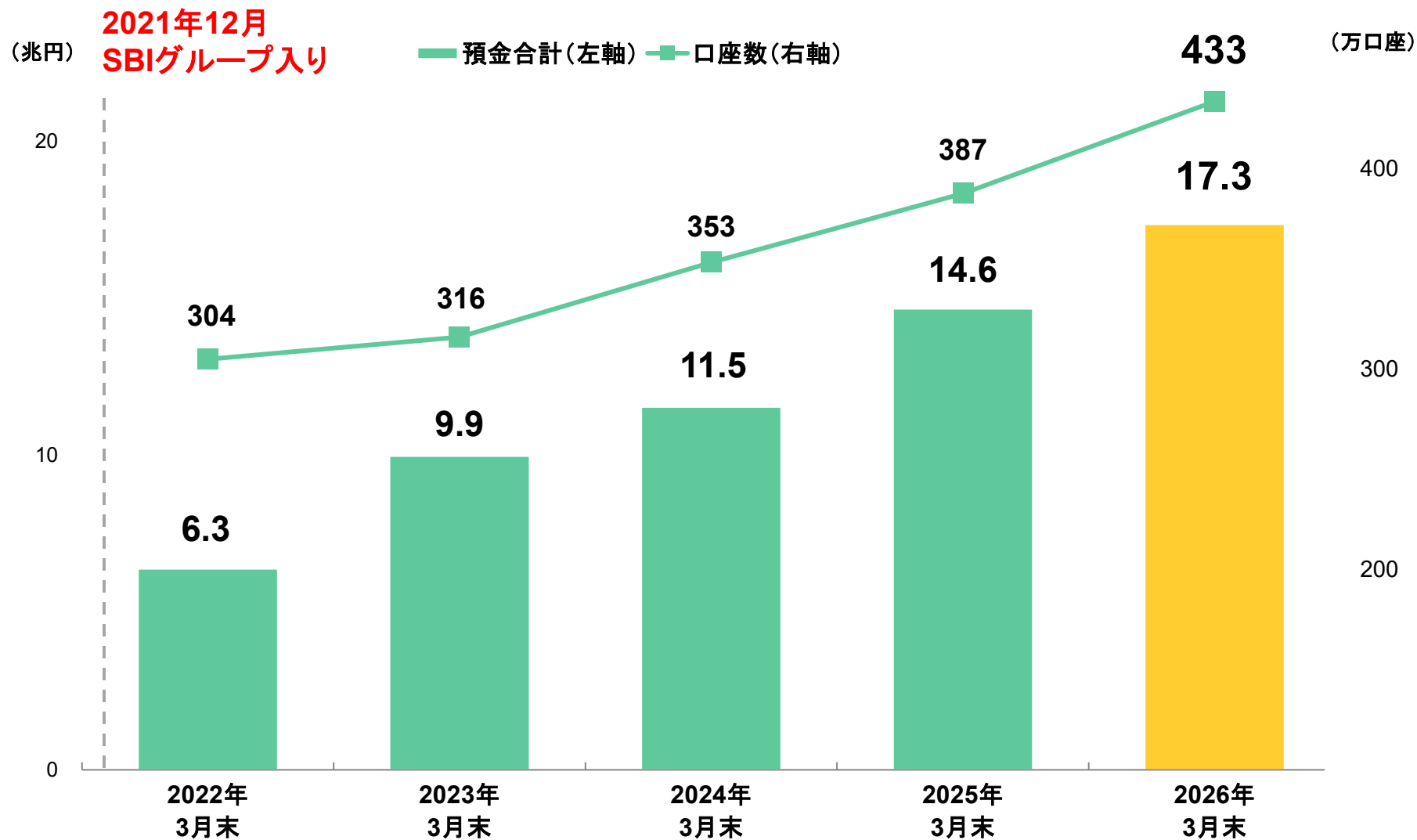
【IFRS (SBIH取込ベース)】

税引前利益	821	1,061	+29
-------	-----	-------	-----

JGAAPとIFRSの業績差異の主要因:

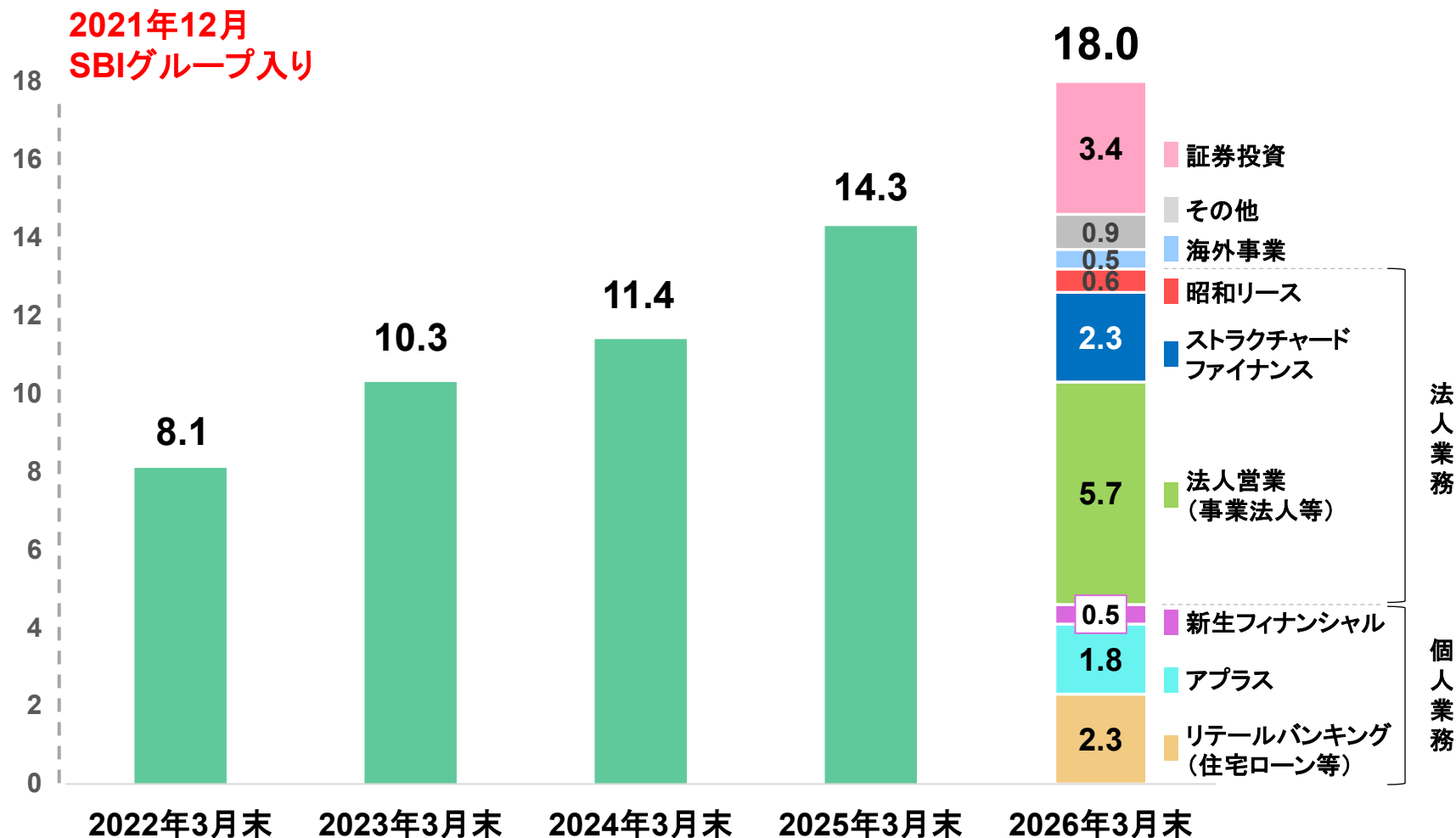
JGAAPとIFRSでは、貸出金に係るアップフロントフィーの会計処理が異なる中、個人向け住宅ローンの新規実行額が大きく増加したことが影響

SBI新生銀行のリテール口座数・総預金残高の推移



SBI新生銀行の営業性資産残高の推移

(兆円)

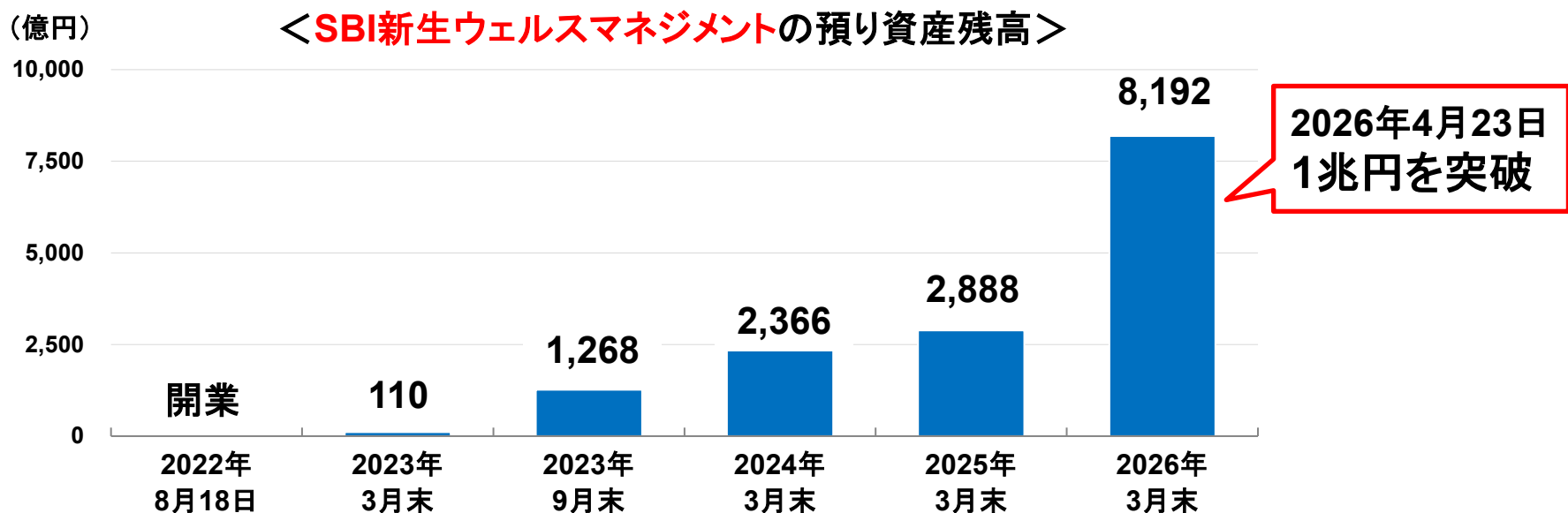


(注1) 営業性資産には調達を必要としない保証(支払承諾見返)、証券投資を含む

(注2) 小数点第2位以下は切り捨て

SBI新生銀行とSBIマネープラザの共同店舗 「SBI新生ウェルスマネジメント」の預かり資産残高は 2026年4月23日に1兆円を突破

- SBI新生銀行とSBIマネープラザは、2025年7月をもって、SBI新生銀行の23の個人向け全支店（一部出張所を含む）への共同店舗「SBI新生ウェルスマネジメント」の併設を完了
- 共同店舗では、主に富裕層向けに資産運用支援等のコンサルティングサービスを対面で提供
- 取扱商品は、国内外株式・債券の他、ファンドラップや不動産セキュリティトークン、オルタナティブファンドなど大幅に拡大



SBI貯蓄銀行の業績概況(税引前利益)

(単位:億円)	2025年3月期通期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期通期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)
IFRS	181	250	+37.8

- 新規市場参入も含めた優良資産の取り込み活性化や新商品開発等により**利息マージン**を確保したほか、**調達金利の低下**や活況な株式市場等が寄与し、業績は改善
- 自己資本比率**は過去最高となる**19.75%**(2026年3月末)
債権全体の延滞率は、債権売却等により**4.5%**(2026年3月末)

<教保生命保険に対するSBI貯蓄銀行株式の一部譲渡について>

- ✓ **2026年4月6日**に譲渡を完了(譲渡後のSBIグループ**議決権所有割合:41.34%**)
- ✓ SBI貯蓄銀行は当社の**持分法適用関連会社**に移行したものの、当社グループが同行の**経済的持分の70%**を保有(2026年4月より「持分法による投資損益」として業績取り込み)

1. 金融サービス事業：(2) 証券事業

【主要構成企業】

SBI証券、SBIリクイディティ・マーケット、SBI FXトレード、SBIマネープラザ、大阪デジタルエクスチェンジ、SBI Thai Online Securities(タイ)、SBI Royal Securities(カンボジア)、BNI SECURITAS(インドネシア)、FPT Securities(ベトナム)等

【業績ハイライト】

- **SBI証券**の2026年3月期連結業績(**J-GAAP**)は、好調な市況に加え、従来より取り組んできた収益源の多様化が奏功し、**営業収益**は2,846億円(前年同期比+19.1%)、**営業利益**は868億円(前年同期比+12.6%)といずれも過去最高を達成
- 不正アクセスに係る支払補償金や金融商品責任準備金の繰入により、合計で**約195億円の特別損失**を計上したにも関わらず**親会社株主に**帰属する**当期純利益**は過去最高

SBI証券 2026年3月期 連結業績

(日本会計基準)

【前期比較】

(単位: 億円)

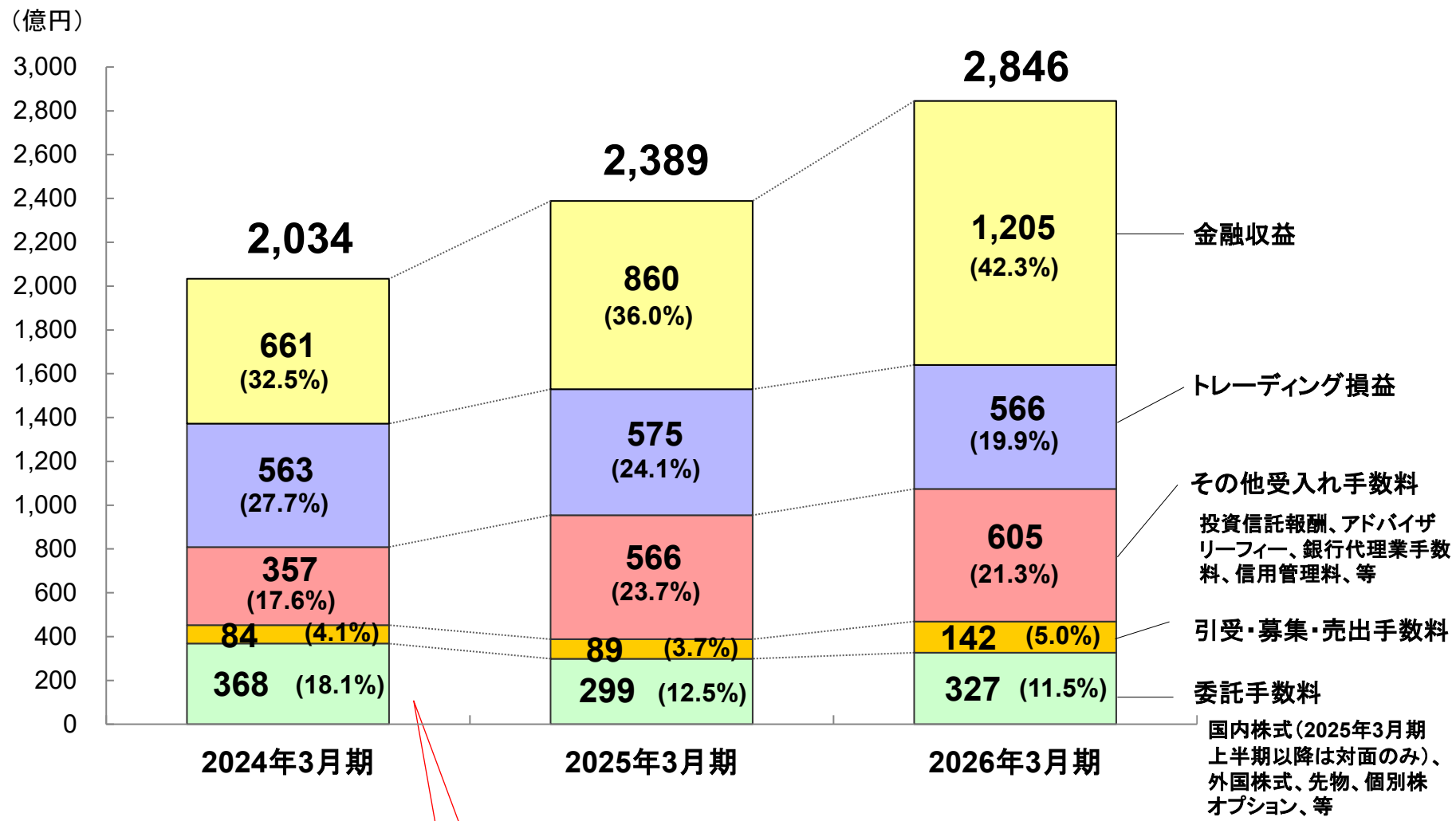
	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)	
営業収益 (売上高)	2,389	過去最高 2,846	+19.1	
純営業収益	2,114	過去最高 2,425	+14.7	
営業利益	771	過去最高 868	+12.6	
経常利益	766	過去最高 905	+18.1	…①
親会社株主に帰属 する当期純利益	479	過去最高 536	+11.9	…②

① 不動産匿名組合に係る営業外収益を約40億円計上

② 不正アクセスに係る支払補償金として約90億円、金融商品責任準備金の繰入により約105億円の特別損失を計上

SBI証券は「ゼロ革命」後も順調に収益を拡大

【SBI証券における連結営業収益(売上高)構成の比較】



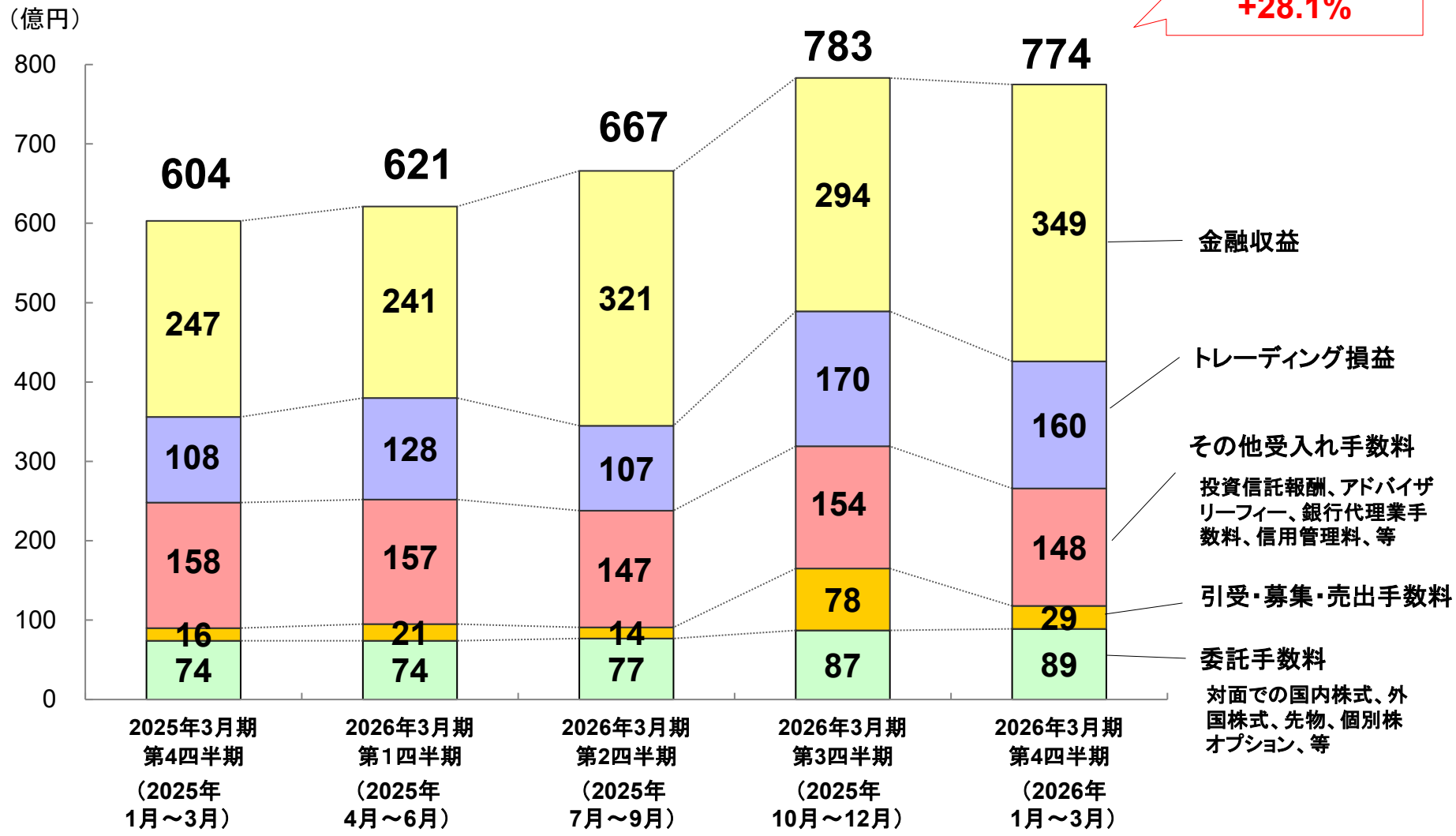
2023年9月30日
「ゼロ革命」を開始

※日本会計基準に基づく

SBI証券の四半期収益は堅調に拡大

【SBI証券の四半期連結営業収益(売上高)比較】

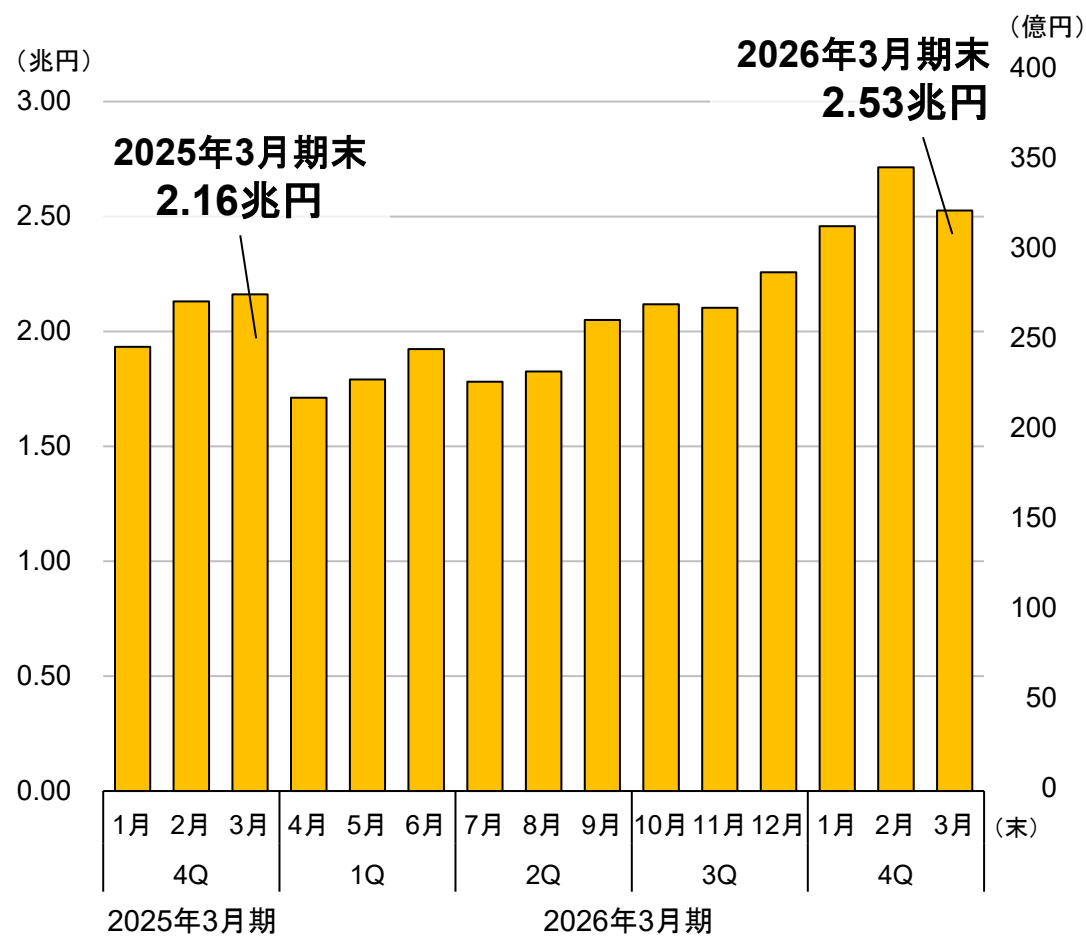
前年同期比
+28.1%



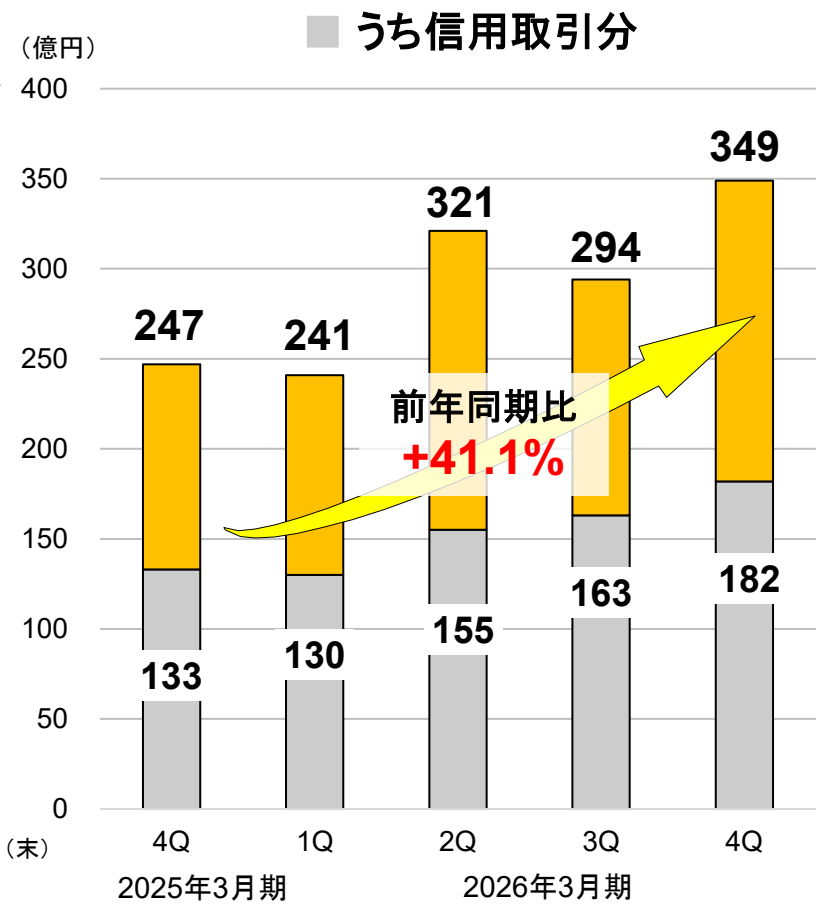
SBI証券の金融収益は過去最高

～イラン情勢をめぐる市況により、3月の信用残高は減少したものの依然として高水準を維持～

【信用取引建玉残高(各月末)の推移】



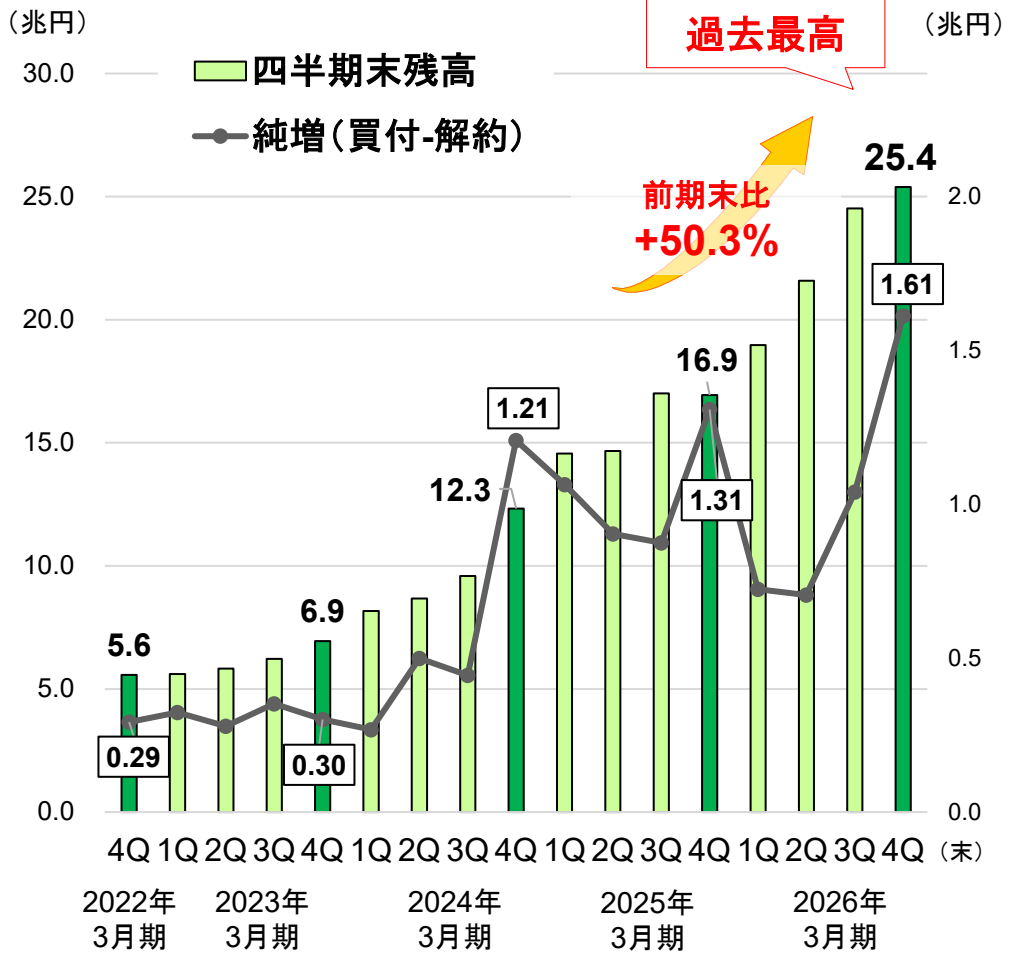
【金融収益の推移】



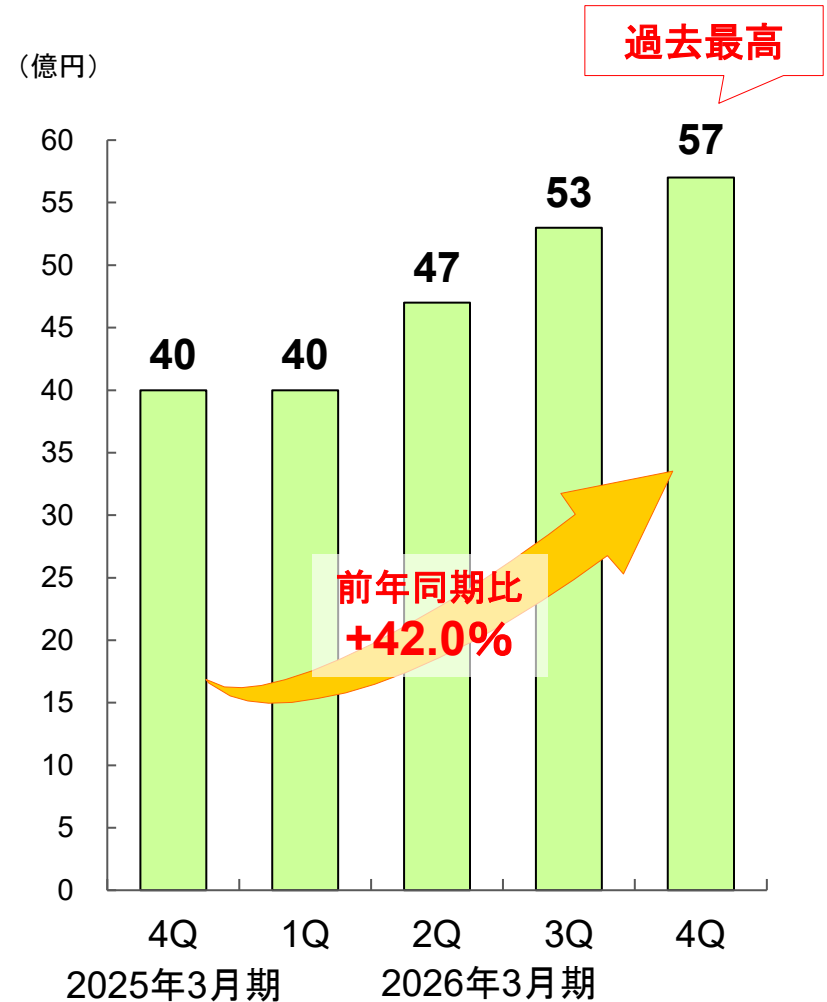
SBI証券の信託報酬額は 投資信託残高の増加により過去最高

～月間の積立投資設定金額は3,000億円を突破～

【SBI証券の投資信託 四半期末残高推移】

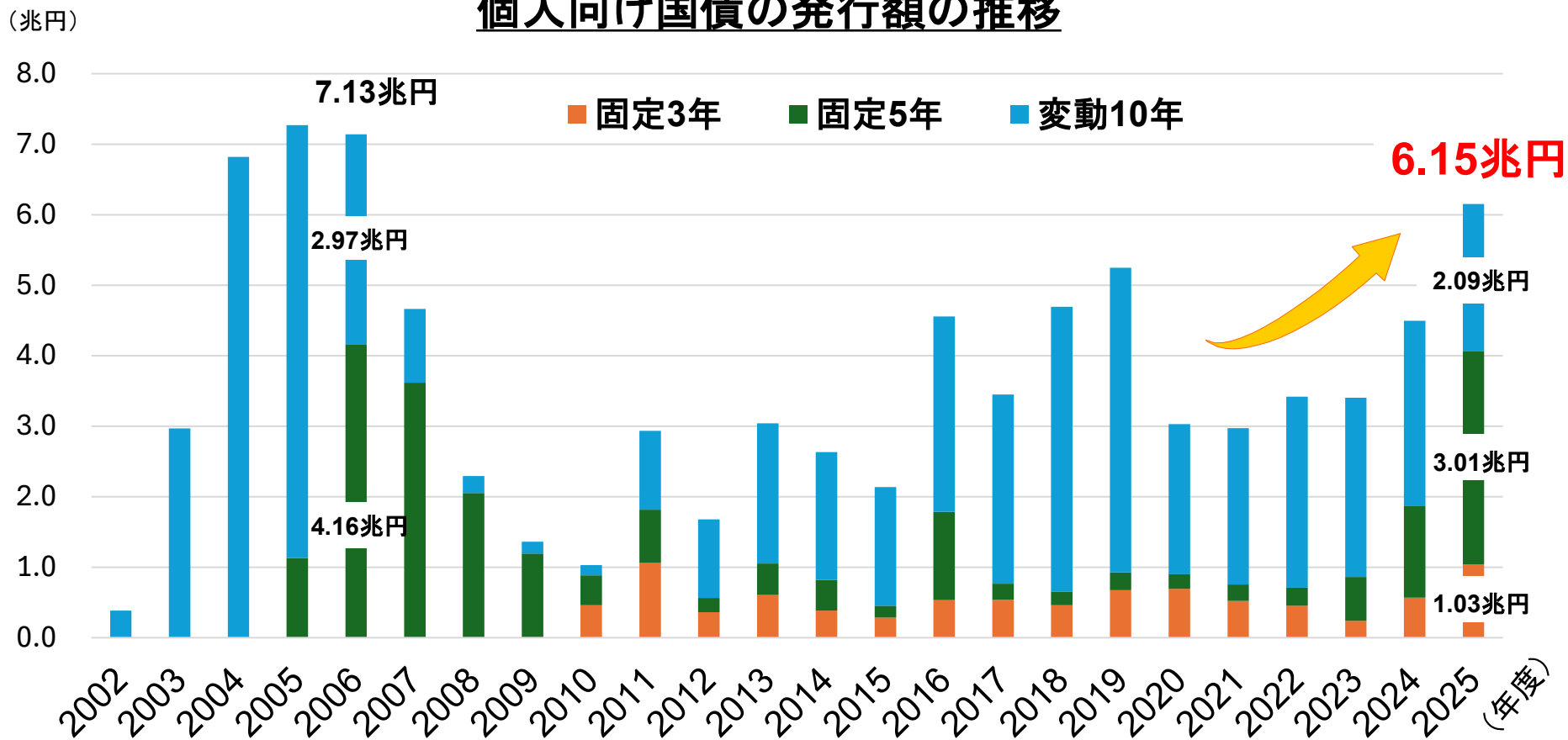


【投資信託 信託報酬額】



「金利のある世界」への回帰により 個人投資家による**日本国債**の購入は大幅拡大 ～個人向け国債の発行額は約18年ぶりの高水準に～

個人向け国債の発行額の推移



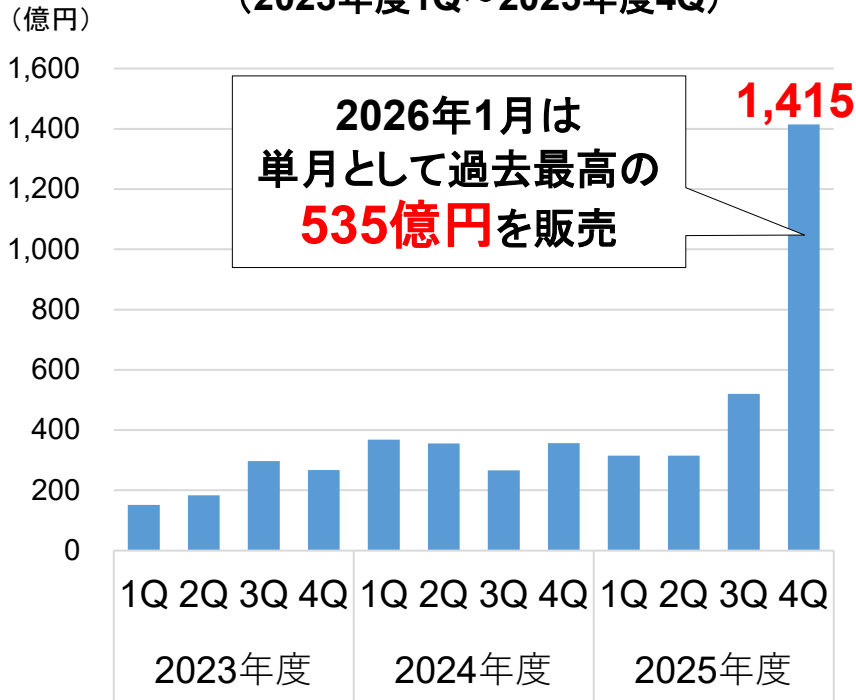
※出典:財務省「個人向け国債の発行額の推移」より当社作成

**金利上昇による投資妙味の増加やポートフォリオの分散・安定した
インカムの獲得ニーズを受けて需要の継続的拡大が見込まれる**

SBI証券は日本国債を戦略的商品として販売を強化

SBI証券における個人向け国債の販売額

(2023年度1Q~2025年度4Q)



証券会社の個人向け国債販売ランキング

(2025年7月~12月募集債)

	会社名	販売額
1	野村證券	1,158億円
2	SBI証券	870億円
3	SMBC日興証券	792億円
4	みずほ証券	708億円
5	楽天証券	517億円

メガバンクも含めた、**全金融機関でも第4位**

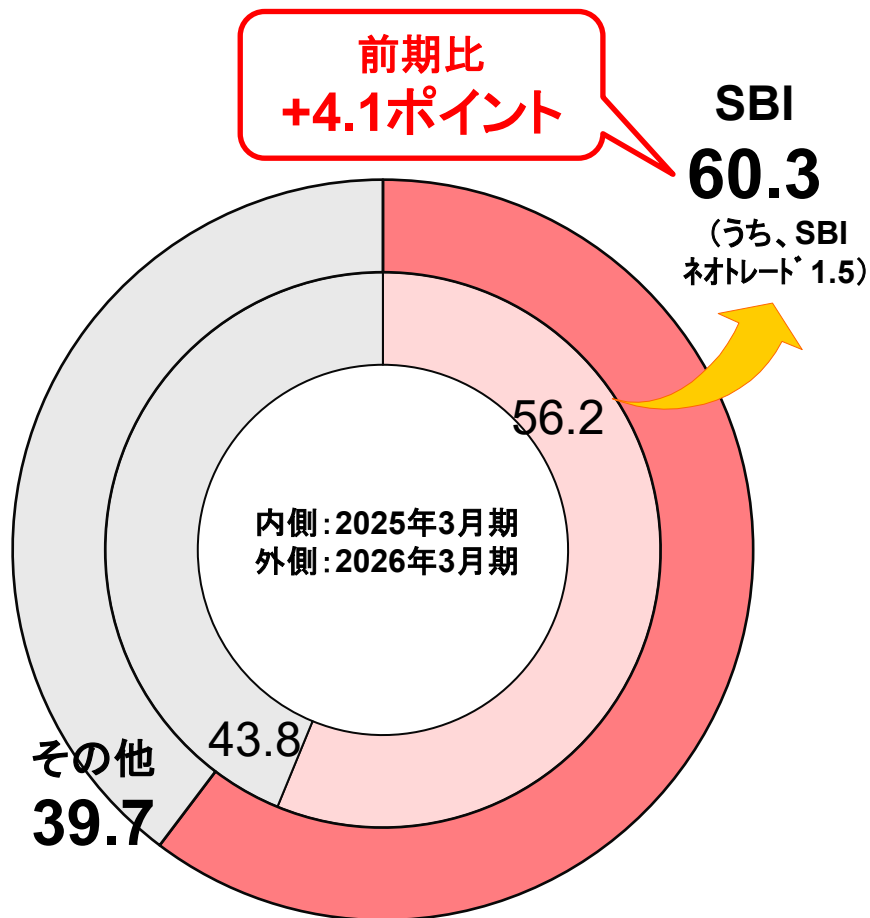
出典:財務省「個人向け国債等販売上位機関 (令和7年7月~令和7年12月募集債)」

【国債の販売強化に向けた諸施策】

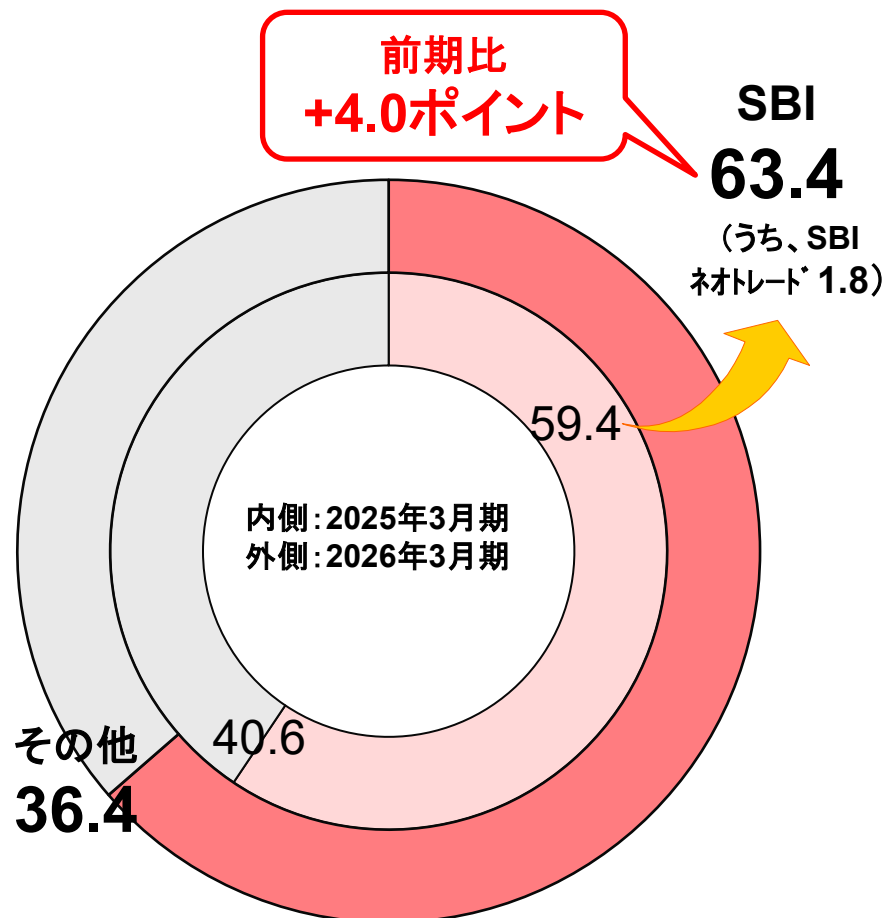
- 投資対象としての**国債の認知向上**や債券関連の**教育コンテンツの拡充**
- 国債に関連した**取引サイトのUI/UX向上**
- **各種制度面への働きかけ**を通じた、**個人投資家の参入障壁の低減**

顧客基盤の拡大に伴いSBI証券の個人委託売買 代金シェアは圧倒的な規模にまで拡大

個人株式委託売買代金シェア(%)



内、個人信用取引委託売買代金シェア(%)



<2市場合計の個人株式委託(信用)売買代金にETF/REIT売買代金を含めて算出>

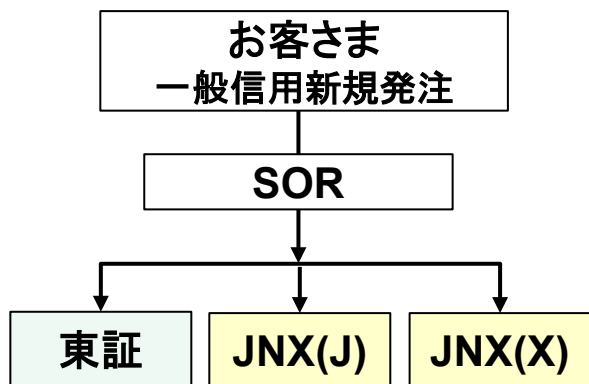
※各社個人委託(信用)売買代金÷[個人株式委託(信用)売買代金+ETF/REIT売買代金]にて算出

出所: 東証統計資料、各社WEBサイトの公表資料より当社集計

一般信用取引の新規注文についてジャパンネクスト(JNX)が運営する私設取引システム(PTS)への注文取次を開始

- 一般信用新規注文のSOR(※)判定を導入することで、顧客にとって**価格改善効果が高まる**
- PTSの流動性が向上することにより、JNXに接続する**国内外の取引参加機関投資家にとって、より魅力的な市場に**

注文取次のイメージ



JNXPTSへの発注が可能となり、東証とJNXでより有利な市場の価格で約定(ODXは取次なし)

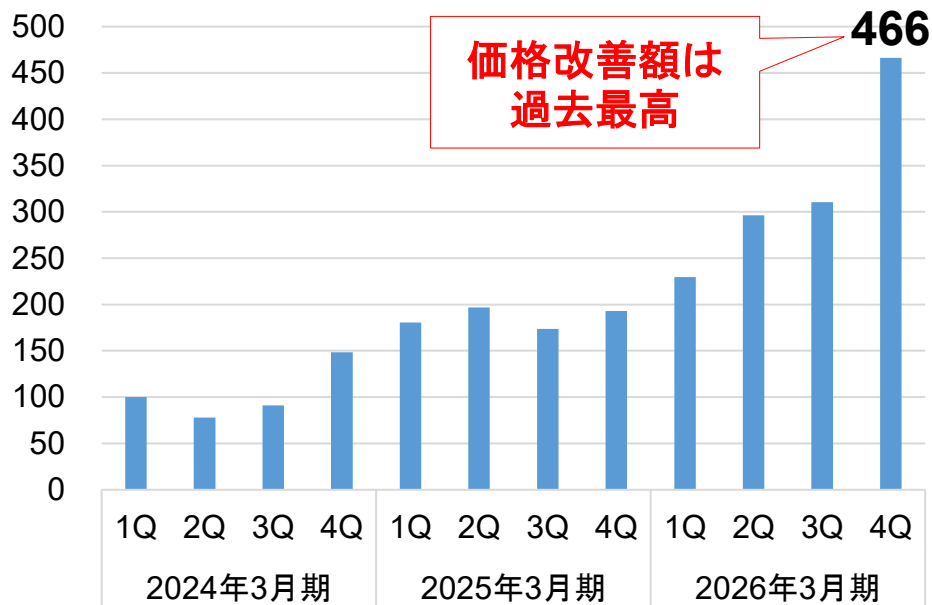
※SOR: 最も有利な気配価格を提示している取引所等へオーダーを出す注文

※JNX(J): 通常流動性が高い第1市場

※JNX(X): 通常流動性が低い第2市場

顧客に対する価格改善効果

PTSによる価格改善額の推移(対顧客)
(2024年3月期1Qを100として指数化)



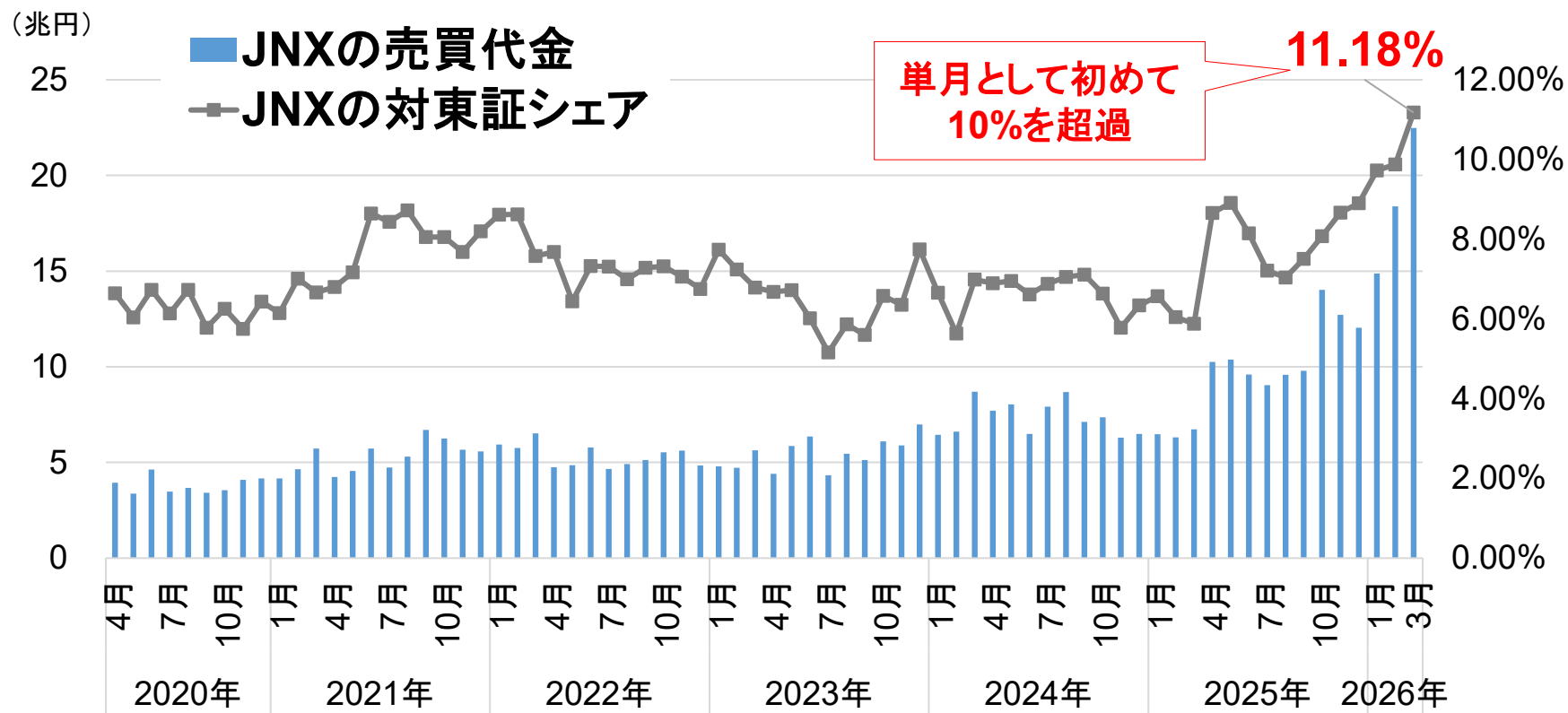
価格改善額は過去最高

466

JNX PTSの対東証シェアは10%を超え 金融商品取引所へ移行か？

PTSは、市場全体の直近6カ月間における1営業日あたりの平均売買高の10%を超えるシェアを占める場合、金融商品取引所の免許取得が必要となる^(※)

※いずれかの個別銘柄の平均売買高に対するシェア20%の基準は既に達成

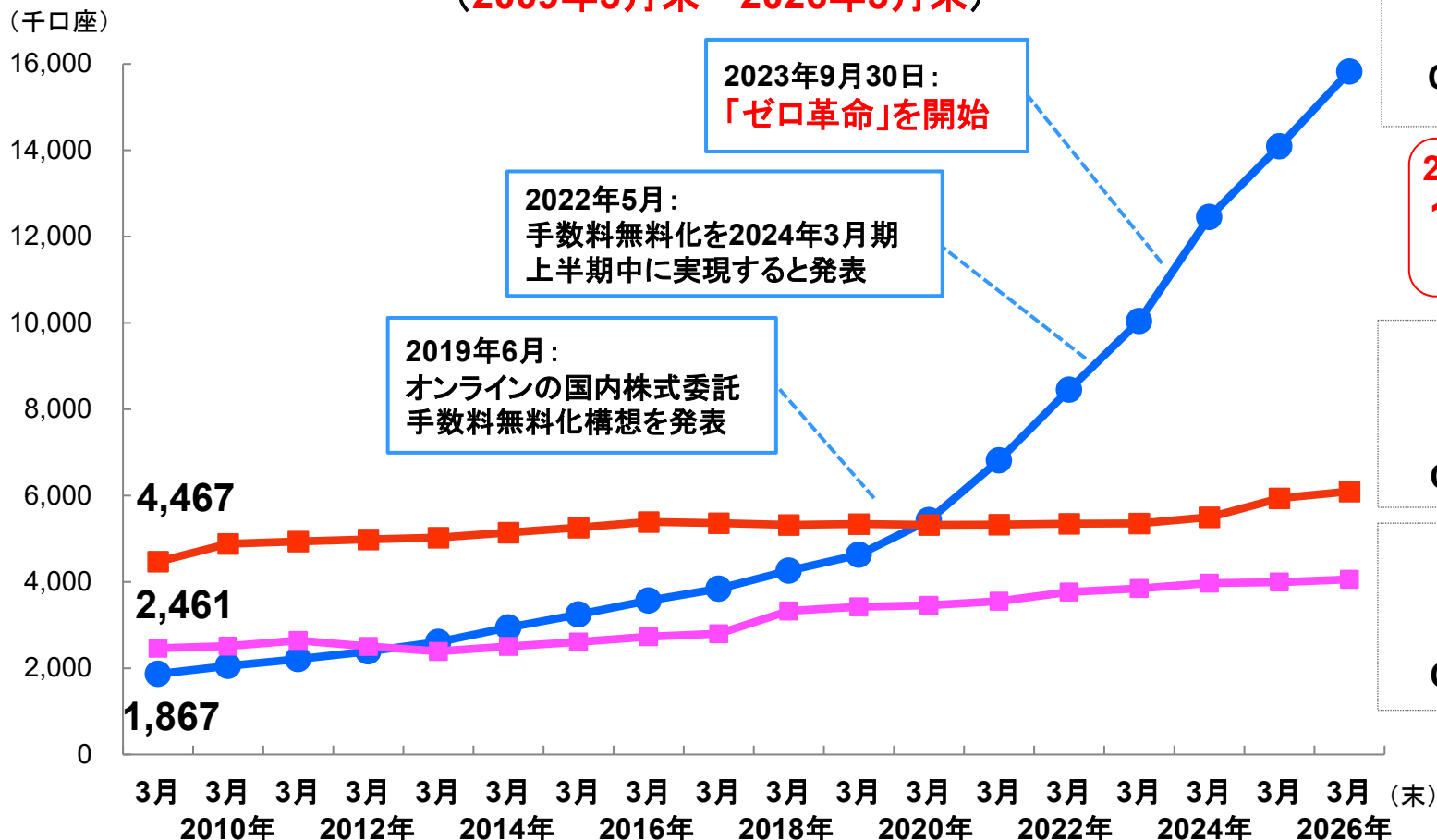


金融商品取引所化により、機関投資家の売買フローの更なる獲得と東証との競争力向上を目指す

SBIグループの証券口座数は 業界初となる1,600万口座を突破

【SBIグループ※1および大手対面証券との証券口座数の推移】

(2009年3月末～2026年3月末)



2026年3月末時点

SBI

15,825

CAGR※2: 13.4%

2026年5月1日
1,600万口座
突破

野村

6,095

CAGR※2: 1.8%

SMBC日興

4,057

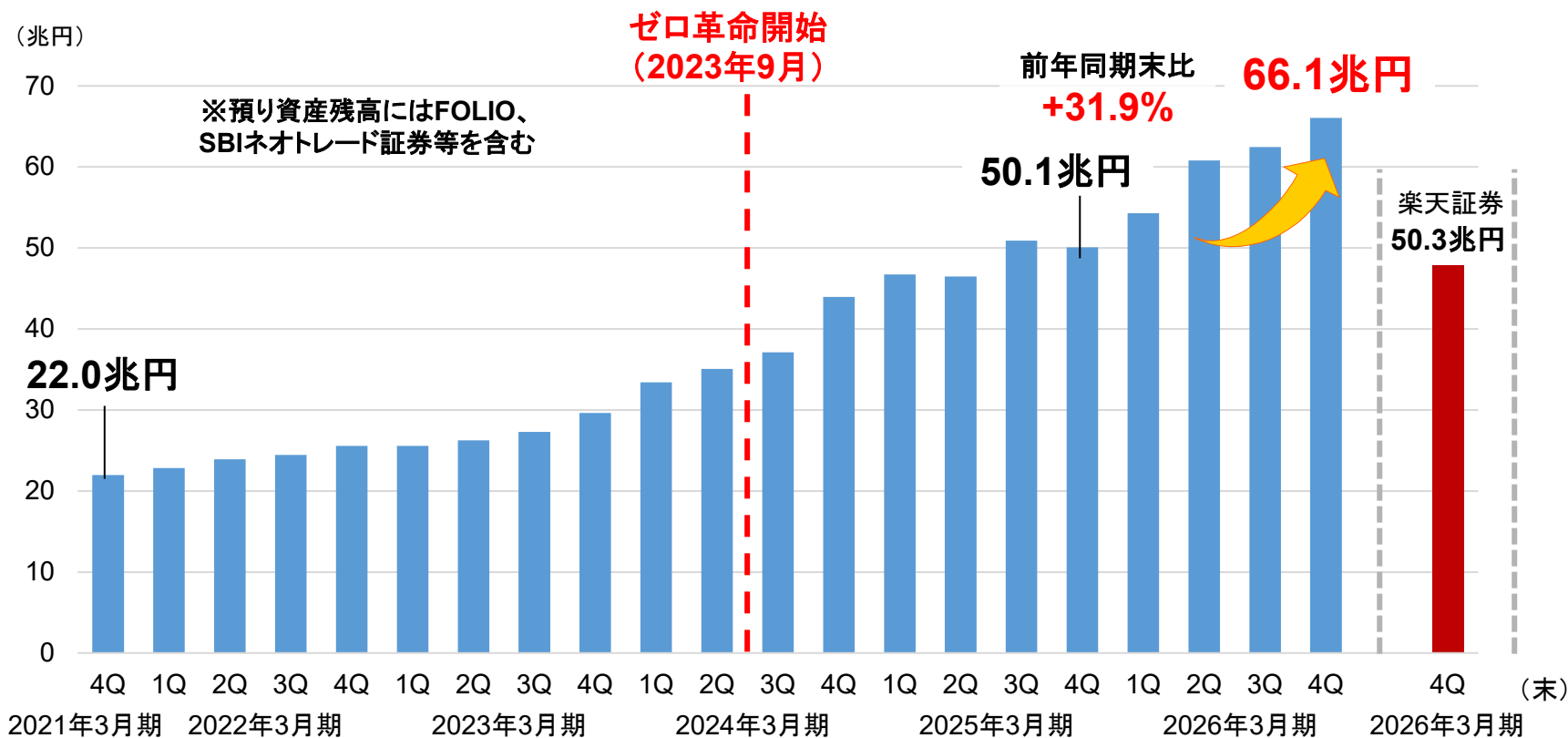
CAGR※2: 3.0%

※1 SBIグループの口座数にはSBIネオトレード証券、FOLIOを含む
 ※2 CAGR(年平均成長率)は2009年3月末-2026年3月末の期間で計算
 ※3 岡三オンライン証券の2025年12月末時点の同社口座数を単純合算

SBIグループの証券事業における 預り資産残高は66兆円を突破

～2029年3月末までに、預り資産100兆円を目指す～

預り資産残高※の推移
(2021年3月期4Q末～2026年3月期4Q末)



ゼロ革命の開始後僅か2年半で預り資産残高は約2倍に拡大

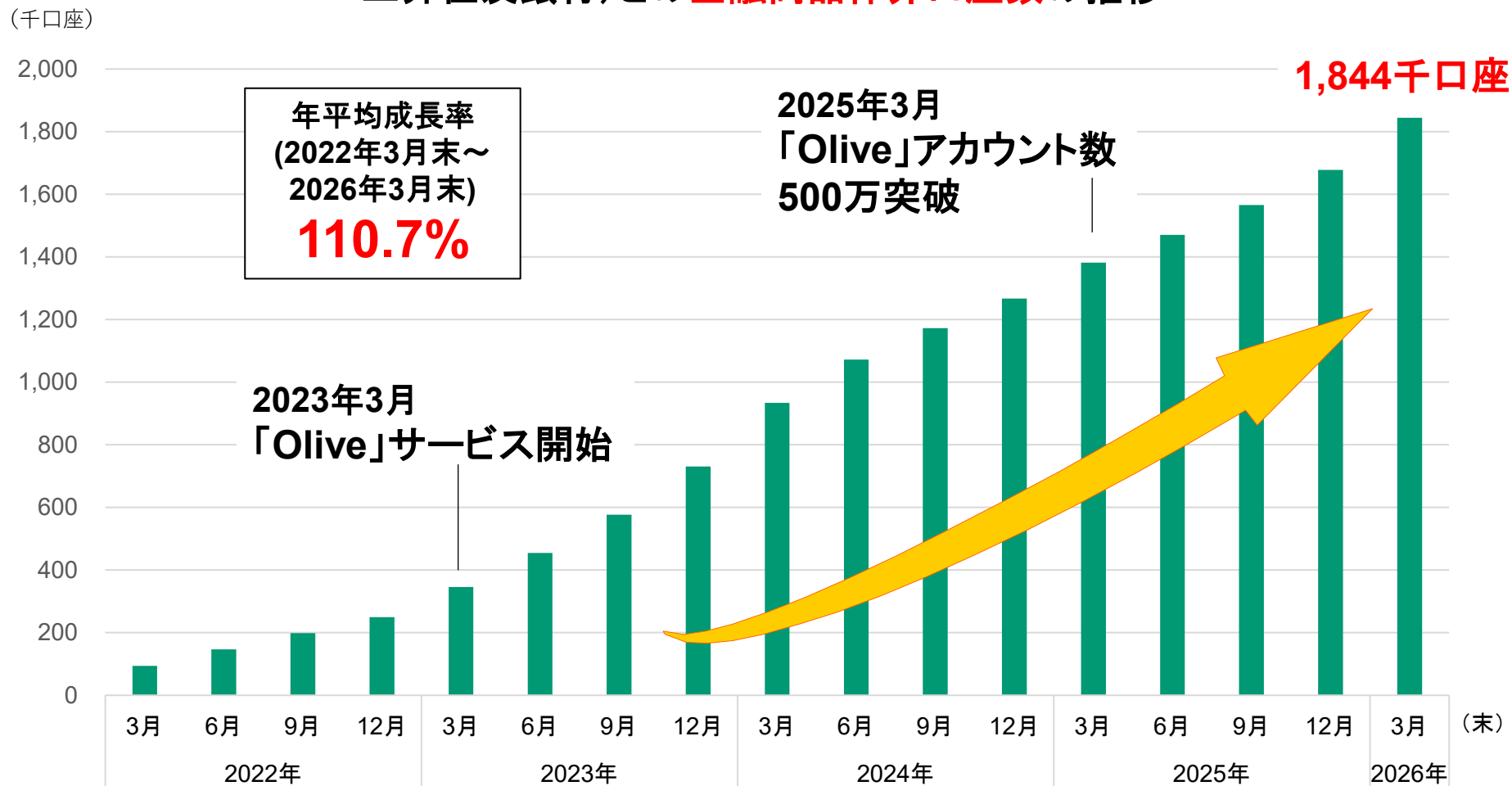
証券事業では事業基盤の拡大に向けた
オープンアライアンスの深化と
海外ビジネスの展開を徹底推進

- ① **SMBCグループ**との「リアル×対面の融合」を軸としたアライアンスの推進により、これまでリーチができていなかった顧客へのアクセスを実現
- ② **NTTグループ**とは金融分野のみならず、金融を超えた領域での連携を加速化
- ③ **SBI証券**は収益の源泉を世界に広げるべく**グローバル機関投資家ビジネス**を積極的に展開

- ① **SMBCグループ**との「リアル×対面の融合」を軸としたアライアンスの推進により、これまでリーチができていなかった顧客へのアクセスを実現

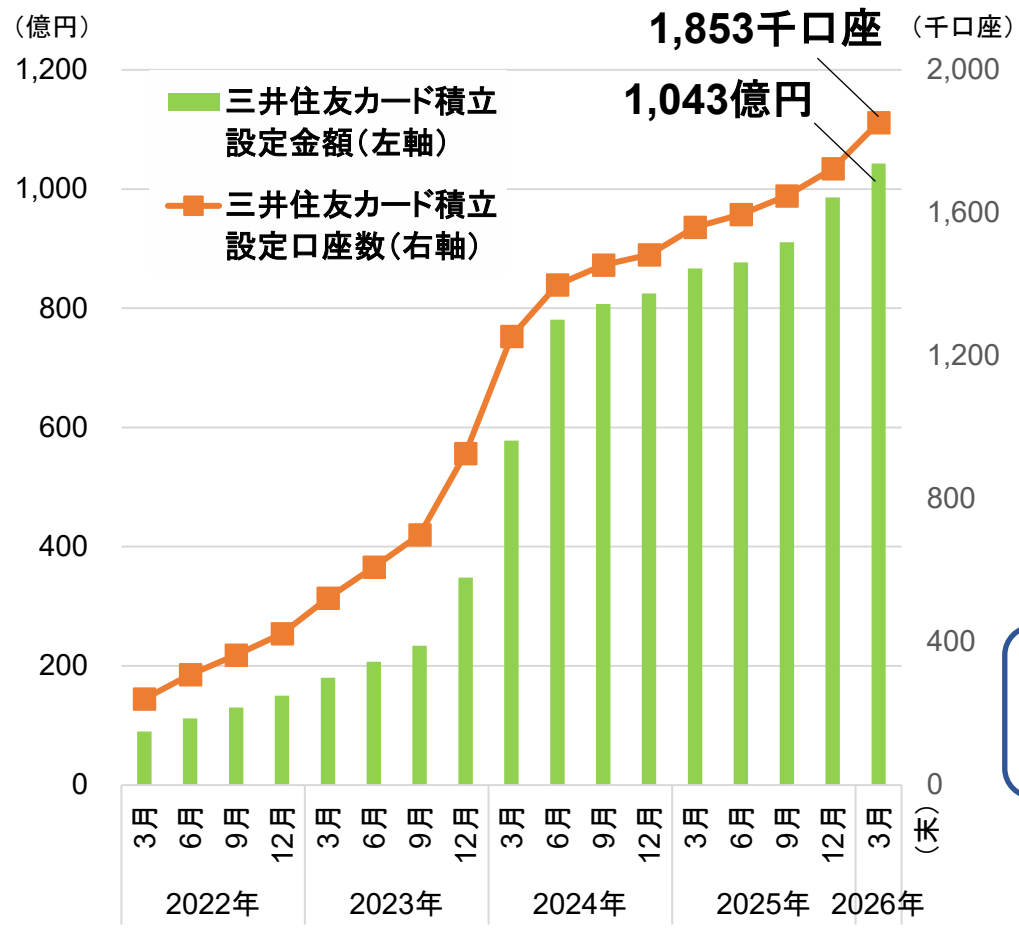
SBI証券の口座数はSMBCグループの 総合金融サービスOliveとの連携により著増

SBI証券におけるSMBCグループ(三井住友カード・三井住友銀行)との**金融商品仲介口座数**の推移

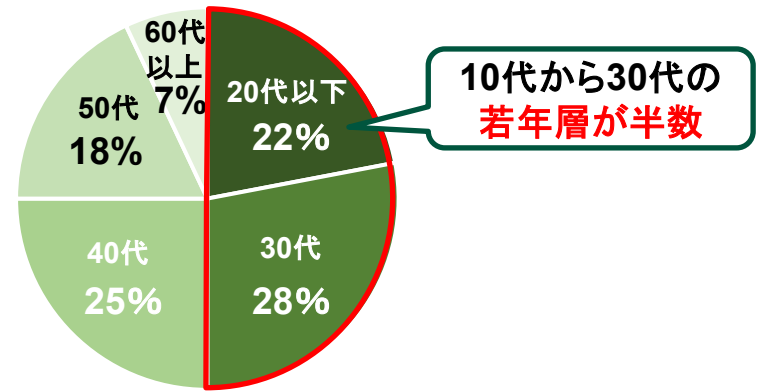


SBI証券における「三井住友カード つみたて投資」の 月間積立金額は1000億円を突破

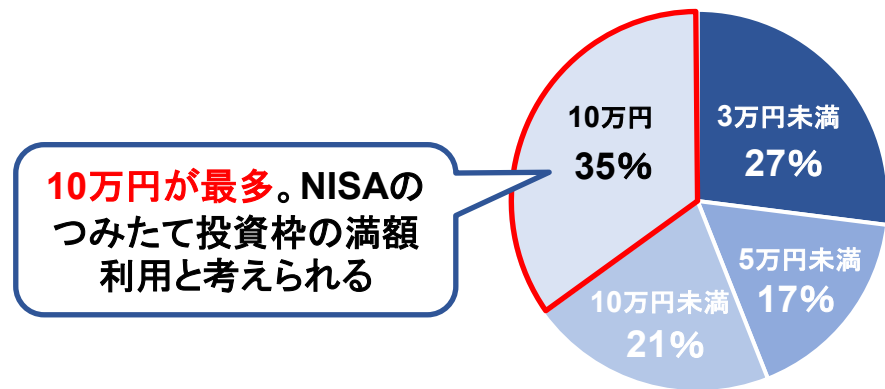
三井住友カード積立設定金額・口座数



利用者の年代



月間積立金額の単価



SBI証券の投資信託残高の持続的拡大に大きく寄与

SBIグループの証券機能とSMBCグループの コンサルティング力を生かした「Oliveコンサルティング」を通じて、 顕在・潜在するOliveユーザーへのリーチを図る

Olive コンサルティング

有人コンサルティングサービスの提供(5月中に開始予定)

証券機能の提供

口座数
1,582万
(2026年3月時点)

コンサルティングノウハウの提供

SMBC 三井住友銀行
口座数
約2,900万
(2025年3月末時点)

SMBC 三井住友カード
会員数
3,893万
(2026年3月末時点)

証券連携・
クレカ積立

残高の移動

PayPay
登録ユーザー数
7,300万
(2026年3月時点)

資産残高の連携

マネーフォワード ME
利用者数
1,780万
(2025年11月時点)

ポイントがたまる

資産残高の連携※

(※SBI新生銀行、SBIベネフィットシステムズ、
SBI VCTトレード等とも連携が可能)

② NTTグループとは金融分野のみならず、金融を超えた領域での連携を加速化

～金融のSBIグループと技術のNTTグループを掛け合わせ、新たな金融システムの展開を目指す～



- 証券・銀行・保険を網羅する圧倒的なリテール顧客基盤と高品質な金融データ
- ブロックチェーンやデジタルアセットに関する圧倒的な知見
- 地域金融機関との深いネットワーク



- 多くの金融機関や官公庁が利用する強固な情報通信インフラの運用実績
- 大容量・低遅延・低消費電力を実現するIOWN®構想や、高度なAI・セキュリティ技術

【協業分野の例】

金融 × 技術

NTTグループのシステムとSBIグループの金融分野のデータやノウハウを組み合わせた新たな証券・銀行システムの開発

Web3 × IOWN®

IOWN®を活用した、いまだスタンダードが存在しないWeb3関連システム(トークン化PTS等)の開発

地域金融 × 金融DX

SBIグループの地域金融機関ネットワークに向けたNTTグループの金融DX機能の提供

③ **SBI証券は収益の源泉を世界に広げるべく
グローバル機関投資家ビジネスを積極的に展開**

SBI証券は機関投資家ビジネスのグローバル化に向けて拠点を配置

英国

SBI International Limited

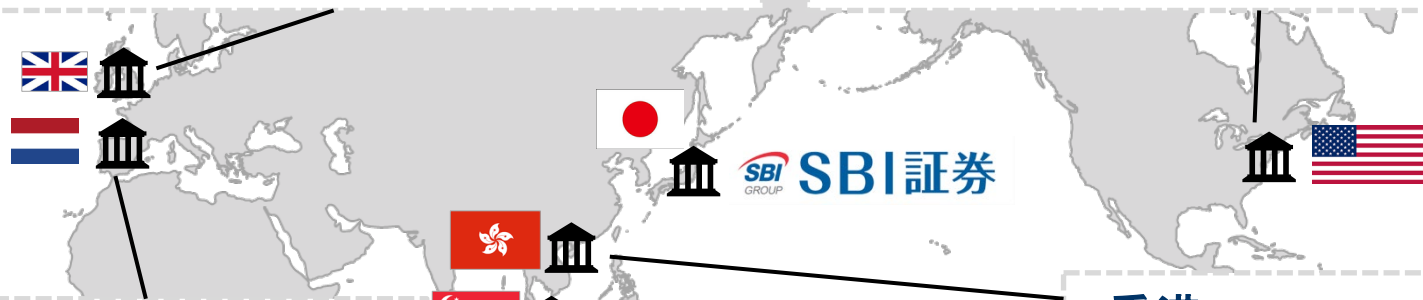
- 2004年9月にSBI新生銀行のロンドン拠点として設立
- **2023年10月にSBI証券が完全子会社化**
- 日本株に関するレポートへのアクセスやブローカレッジ・サービスなどを提供

米国

RAYMOND JAMES

提携先

- **米Raymond James社は中小型株リサーチに強みを持つ米国有数の証券会社**
- **2023年11月に提携を開始**
- 提携を通じて日米両国の株式情報(レポート等)の相互提供を実施



ヨーロッパ(オランダ)

SBI Securities Europe B.V

- **欧州地域における拠点として25年6月に設立**
- 現在、現地証券ライセンスの取得準備中

シンガポール

SBI Securities Singapore Pte. Ltd.

- **2019年10月に現地証券ライセンスを取得**
- 日本株ビジネスを提供

香港

思佰益
Strategic Business Innovator

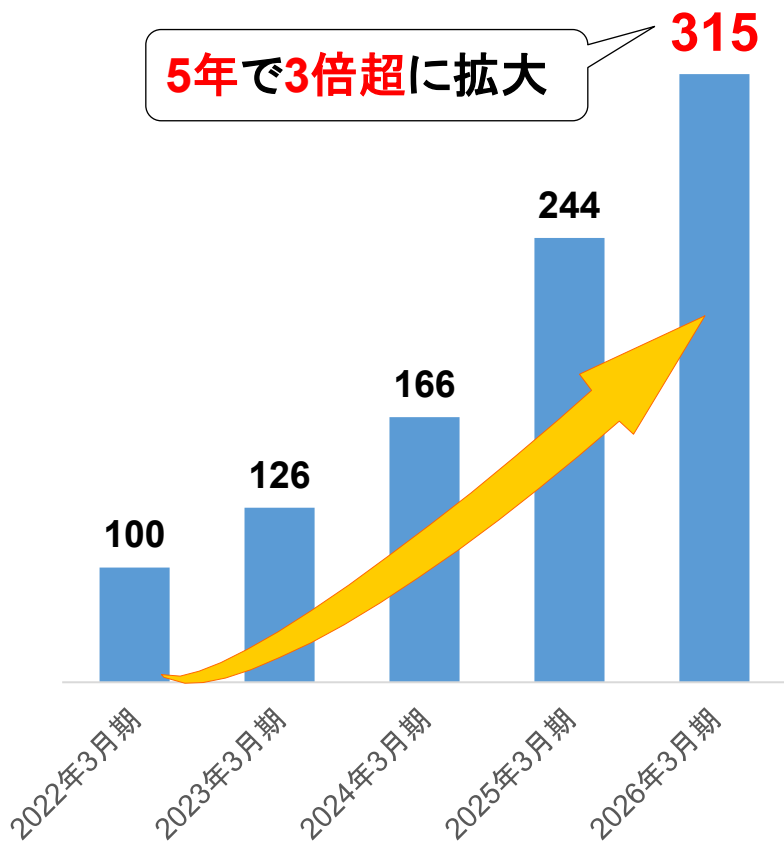
SBI Securities (Hong Kong) Limited
思佰益證券(香港)有限公司

- **2015年11月に現地証券ライセンスを取得**
- 日本株やMTN、レンディングビジネスなどを展開

SBI証券の機関投資家ビジネスは 顧客基盤の拡大と売買フローの増加を背景に 今後もさらなる飛躍が見込まれる

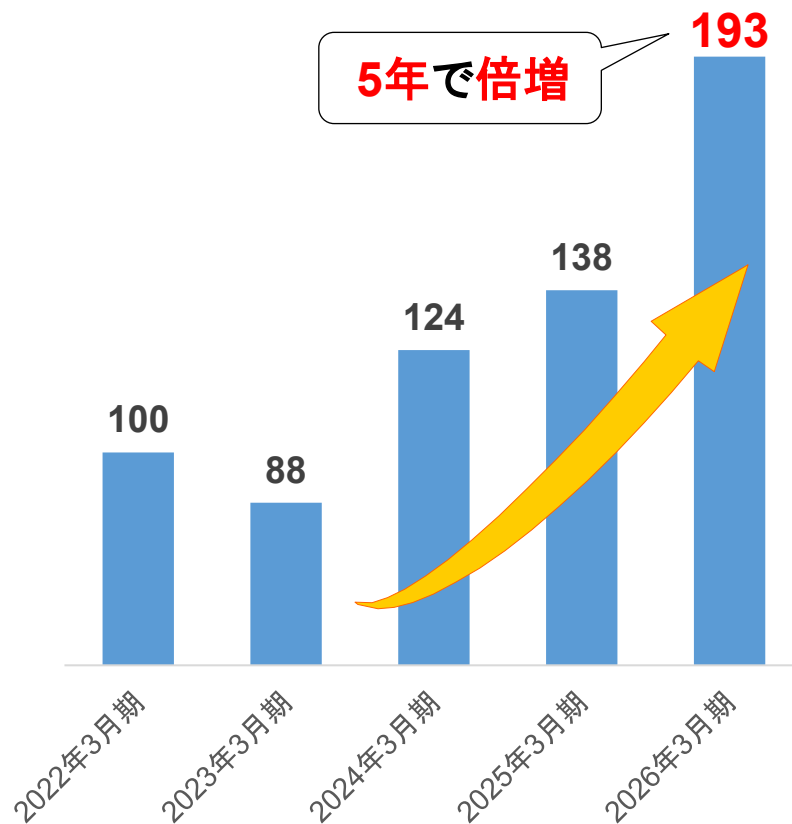
SBI証券における機関投資家 売買代金の推移

(2022年3月期を100として指数化)



SBI証券における機関投資家 ビジネス収益の推移

(2022年3月期を100として指数化)



1. 金融サービス事業：(3) 保険事業

【主要構成企業】

SBIインシュアランスグループ、SBI損害保険、SBI生命保険、少額短期保険各社、LY HOUR SBI Insurance、教保生命保険

【業績ハイライト】

- **SBIインシュアランスグループ**の2026年3月期の連結業績(J-GAAP、速報値)は、グループ全体の保有契約件数の堅調な増加により、**経常収益**は前期比18.5%増の1,404億円と**過去最高**
- **経常利益**は同39.0%増の132億円、**親会社株主に帰属する当期純利益**も同44.8%増の29億円と**過去最高**
- 業績動向を踏まえ、1株当たりの年間配当金を前期比23.5円**増配**の46.5円に決定
- **教保生命保険**の株式取得完了及び持分法適用関連会社化は**2026年1月**に完了

SBIインシュアランスグループ連結業績(速報値)

※2026年3月期連結業績の確定値は5月12日に発表予定

2026年3月期の連結業績(J-GAAP)

(単位:億円)

	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月) 実績	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月) 速報	前期比 増減率(%) / 増減
経常収益	1,185	過去最高 1,404	+18.5
経常利益	95	過去最高 132	+39.0
親会社株主に 帰属する 当期純利益	20	過去最高 29	+44.8
1株当たり 配当金(円)	23	過去最高 46.5	+23.5円

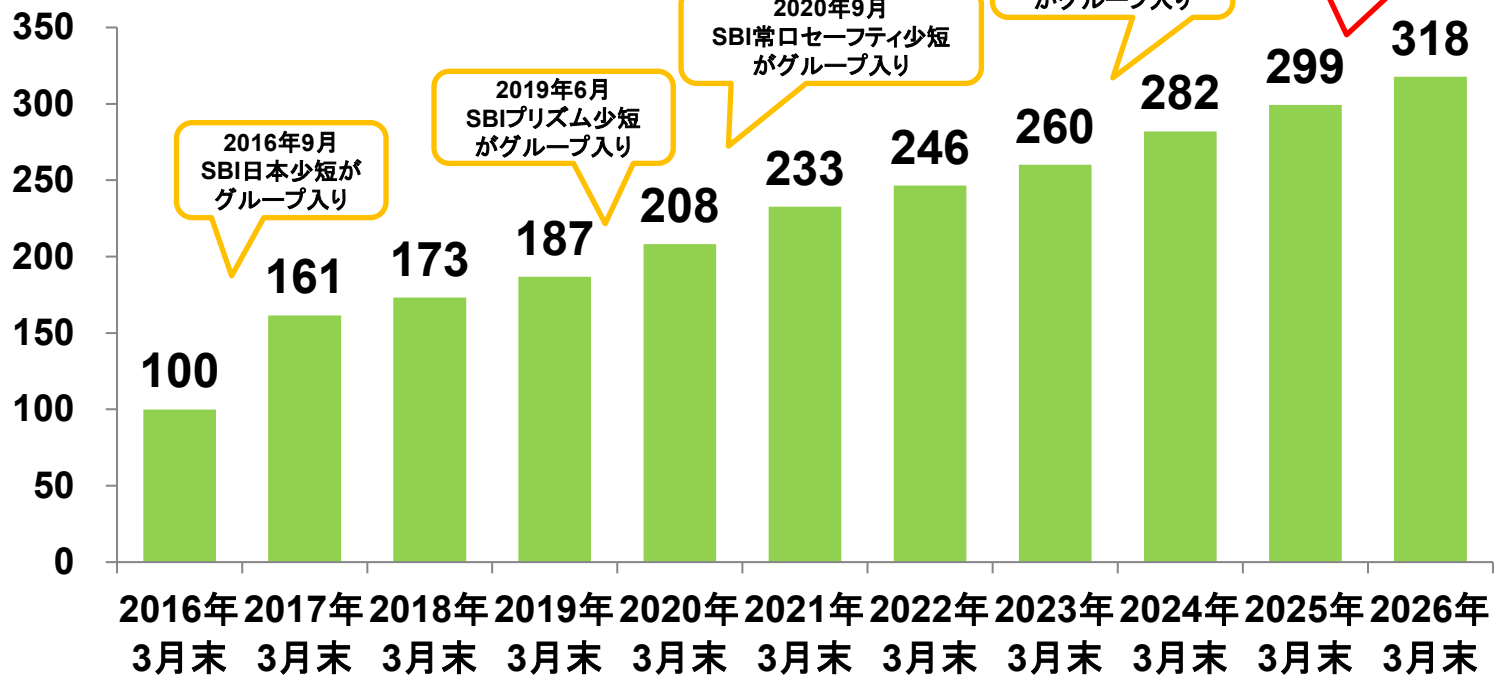
SBIインシュアランスグループの 保有契約合計数の推移

SBI IG年平均成長率(CAGR)
(2016年3月末～2026年3月末)

12.3%

(参考)
第一生命(単体)(CAGR)
(2016年3月末～2025年12月末) **7.1%**
日本生命(単体)(CAGR)
(2016年3月末～2025年12月末) **2.8%**

(万件)



韓国三大生保の一つである教保生命保険の持分 法適用関連会社化が完了し、今後の保険事業や 資産運用事業への貢献が見込まれる

- SBIグループは、2025年12月に教保生命保険の株式取得の前提であった韓国の金融当局による承認を取得し、2026年1月に複数の既存株主からの取得を完了（議決権保有比率:20.4%）
- SBI貯蓄銀行との間で、既に新商品開発やマーケティング等の連携施策を実施

【ご参考: 教保生命保険の過去の業績】

※1KRW = 0.11円にて換算

	2024年12月期 (2024年1月~12月)	2025年12月期 (2025年1月~12月)
総資産	15兆2,595億円	16兆2,876億円
親会社の所有者に 帰属する当期利益	736億円	827億円

SBIグループの金融サービス事業への業績貢献のほか、
東南アジアでの共同ファンド設立など、具体的なシナジー創出が始動

2. 資産運用事業

【主要構成企業】

SBIグローバルアセットマネジメント(SBIGAM)、SBIアセットマネジメント(SBIGAM子会社)、ウエルスアドバイザー(SBIGAM子会社)、SBI岡三アセットマネジメント(SBIGAM子会社)

【資産運用事業セグメント 連結業績(IFRS)】

(単位:億円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比 増減率(%)
収益(売上高)	338	416	+23.1
税引前利益	54	86	+58.5

【業績ハイライト】

- 好調な国内株式市場を背景に、各社において運用資産残高が順調に伸長し、前期比で**増収増益を達成**
- SBIグローバルアセットマネジメントの通期配当は**17期連続の増配**(中間配当:9円 期末配当:13.75円)

SBIグローバルアセットマネジメントの連結業績 (日本会計基準)

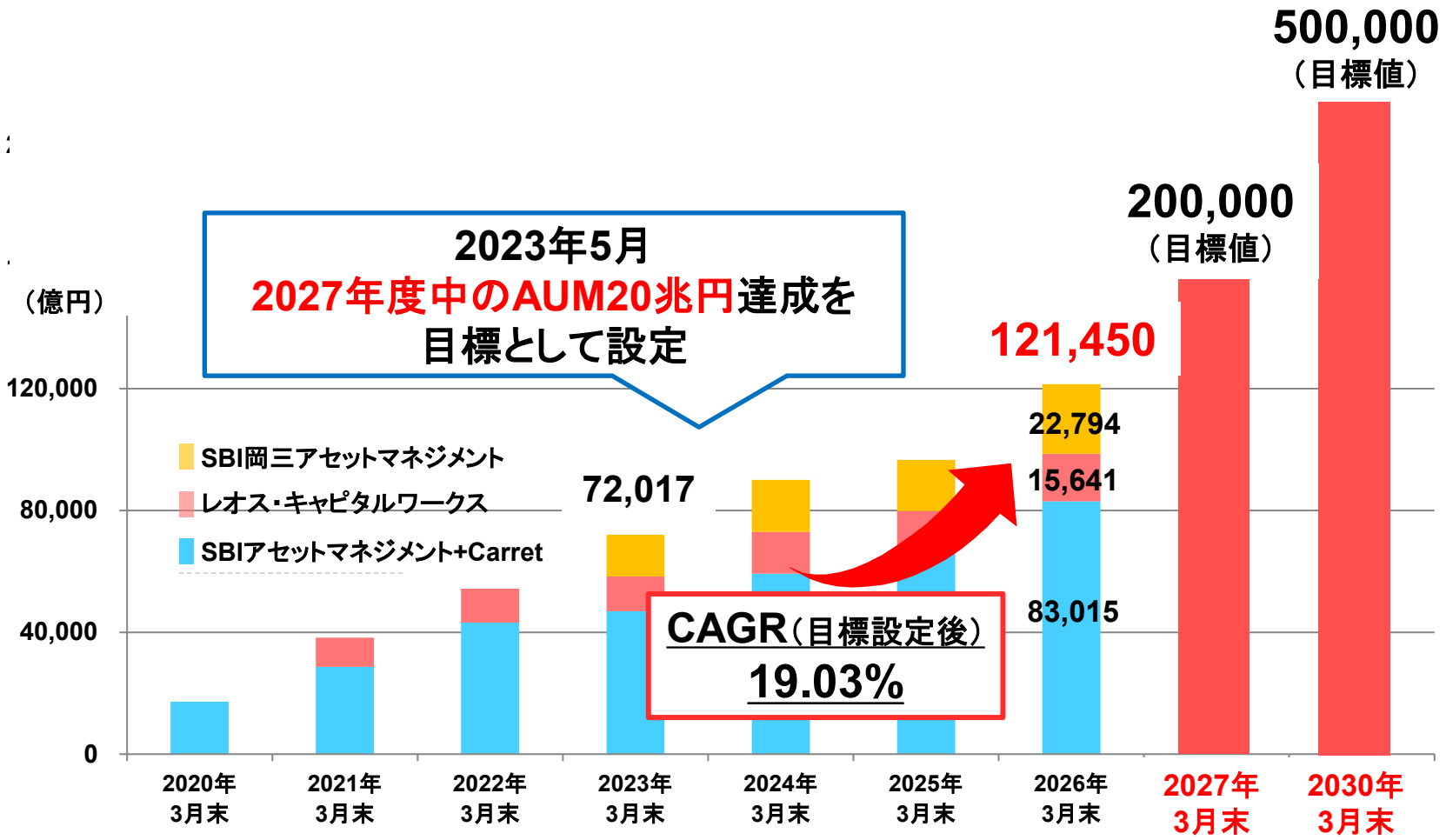
(単位:億円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比 増減率(%)
売上高	116	過去最高 279	+140.8
経常利益	26	過去最高 56	+117.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	16	31	+86.6

運用資産残高の順調な積み上げ等を背景に
売上高は**14期連続の増収**、経常利益は**17期連続の増益**を達成

(注) SBI岡三AMを、2025年9月に連結子会社化。同月より業績を取込み。またSBIレオスひふみを、2025年12月にSBIGAMを存続会社として吸収合併し、同月よりレオスキャピタルワークスの業績を取込み

SBIグローバルアセットマネジメントグループの 運用資産残高は12兆円超

～2026年度中に20兆円、2029年度までに50兆円達成を目指す～

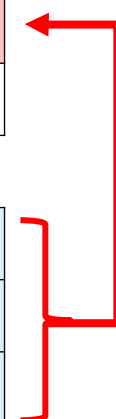


(注1) 各月末日における為替レートを適用 (注2) 億円未満は四捨五入
 (注3) プライベートエクイティ等には現預金及び未払込額は含まない。2017年3月末までは投資事業組合等による投資のうち、市場価格のない非上場株式等は取得原価(減損処理を行ったものは減損処理後の金額)で評価しているが、2018年3月以降は公正価値で評価
 (注4) 各社は、投資信託と投資顧問のそれぞれに計上しており、一部重複がある。また各社の数値は公募投信、公社債投信、私募投信、投資顧問等を含む

SBIグローバルアセットマネジメントグループの 純資産残高は、投資信託業界9位まで上昇

順位	運用会社	純資産額(億円)
1	野村アセットマネジメント株式会社	780,122
2	三菱UFJアセットマネジメント株式会社	563,429
3	大和アセットマネジメント株式会社	404,265
4	アモーヴァアセットマネジメント株式会社	363,871
5	アセットマネジメントOne株式会社	219,675
6	三井住友DSアセットマネジメント株式会社	167,835
7	三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社	166,050
8	ブラックロック・ジャパン株式会社	152,031
9	SBIグローバルアセットマネジメント	112,342
10	インベスコアセットマネジメント株式会社	107,960

12	SBIアセットマネジメント株式会社	76,916
25	SBI岡三アセットマネジメント株式会社	21,605
29	レオス・キャピタルワークス株式会社	13,821



(注) 公募及び私募投信の合計値、2026年3月末データ

出所: 投資信託協会(運用会社別総合計純資産額)

2. 資産運用事業:

SBIグループは世界有数の運用会社とのアライアンス等を通じて **SBI GROUP**
 「次世代型総合アセット・プラットフォーマー」として
 様々な資産運用商品の提供体制を構築



伝統的資産 (JV)

オルタナティブ (JV)

株式・ETFの
アクティブ運用

債券の
アクティブ運用

オルタナティブ
戦略

オルタナティブ
資産

デジタル資産
(暗号資産・
RWA)



インデックス運用



SBIグループは、世界最大級のインデックス運用会社 ステート・ストリート・インベストメント・マネジメント社と 合併会社設立で基本合意



(2026年4月)



- ✓ 国内の資産運用領域における
ノウハウ・ブランド
- ✓ SBI証券やSBI新生銀行
SBIマネープラザ等を通じた
国内外における広大な顧客基盤

- ✓ 1792年創業。株式・債券・マルチ
アセットを含む幅広い領域の資産
クラスにおいて、主にインデックス
運用をグローバルに展開
- ✓ 1993年に米国初のETF「SPDR
(スパイダー)S&P500」を設定
- ✓ 運用資産残高は約5.6兆米ドル
(約890兆円/世界第4位)

<合併会社における取組み事項>

- ◆ インデックス運用商品を中核とした次世代の投資商品・サービスの提供
- ◆ 次世代ソリューションを活用した新たな資産運用プラットフォームの構築
について共同で検討を推進

日本の投資家向けに、次世代の低コスト運用商品の提供を目指す

資産運用事業各社では、AIエージェントを活用した リスク管理の高度化および業務効率化を推進



3社共通のAIエージェントの開発に着手

<リスク管理の高度化>

- リスク評価
- パフォーマンス分析
- コンプライアンスチェック 等

<業務オペレーションの効率化>

- ドキュメント解析
- 運用報告書の分析
- 法令・規制のアップデート 等

上記2領域において、**AIエージェント活用**を徹底推進し
得られた知見・ノウハウを3社で展開・共有予定

ウェルスアドバイザーでは資産運用ツールにAIエージェントを導入



地域金融機関向けに、資産運用関連アドバイスツールを提供するほか、販売員研修や資産運用セミナー等を開催

- (ウェルスアドバイザー社の取引状況)
- ・ 地方銀行: 全61行中51行
 - ・ 第二地方銀行: 全35行中32行
 - ・ 信用金庫: 全254金庫中61金庫
 - ・ 労働金庫: 全13金庫



コンサルタント向けAIエージェントおよび個人投資家向けAIエージェントを導入し、顧客便益性の向上を通じた受託資産の拡大を図る

3. PE投資事業

【主要構成企業】

SBIインベストメント、SBI新生企業投資、SBI地域事業承継投資、海外PE投資各社

【PE投資事業セグメント 連結業績(IFRS)※】

(単位:億円)

	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)
収益(売上高)	1,408	1,583	+12.4
税引前利益	953	820	▲13.9
公正価値評価の変動による損益及び売却損益	1,009	910	▲9.8

※ 前期まで「金融サービス事業」に含めていた一部の有価証券について、今期より「PE投資事業」に含めています
このため、前期の数値は今期のセグメント区分に合わせて組み替えた数値を記載しています

当社グループ投資先※1のIPO・M&Aの実績

	2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期見通し
IPO・M&A等社数	17社	29社

EXIT時期	投資先名	市場	EXIT時期	投資先名	市場
2025/5/8	創新服務股份有限公司 (Innostar Service, Inc.)	TPEX (OTC市場)	2025/11/7	INNOTECH Co., Ltd.	KOSDAQ
2025/5/14	eToro Group Ltd.	NASDAQ	2025/11/17	Green Optics Co., Ltd.	KOSDAQ
2025/7/25	NEUROPHET Inc.	KOSDAQ	2025/12/18	Rznomics Inc.	KOSDAQ
2025/8/13	株式会社アクセルスペースホールディングス	東証グロース	2025/12/24	PRONI株式会社 (旧:株式会社ユニラボ)	東証グロース
2025/9/30	博泰車聯網科技(上海)股份有限公司 (PATEO CONNECT Technology (Shanghai) Corporation)	HKEX	2025/12/30	Beijing 51WORLD Digital Twin Technology Co., Ltd.	HKEX
2025/10/7	ウリドキ株式会社	名証ネクスト	2026/1/14	NBR Motion Co., Ltd.※3	KOSDAQ
2025/10/16	OBOOK Holdings Inc.※2	NASDAQ	2026/2/24	イノバセル株式会社	東証グロース
2025/10/24	株式会社インフキュリオン	東証グロース	2026/3/24	株式会社manebi	TOKYO PRO Market
			2026/3/25	ジェイファーマ株式会社	東証グロース

6月Circle Internet Group, Inc. のNY証券取引所上場に際し、戦略的投資家として株式を取得

※1 SBIホールディングス等からの直接投資、ならびにSBIインベストメント、SBI新生企業投資、SBI Investment KOREA等が運営する国内外のファンドからの投資先

※2 OBOOK Holdings Inc.は新株発行を伴わない直接上場 ※3 同社名にてSPAC上場

当社グループの運用資産残高の状況 (2026年3月末時点)

プライベートエクイティ等 11,070億円 (注1)

(現預金及び未払込額(注2)3,397億円は含まず)

営業投資有価証券 業種別内訳	残高
インターネット・AI・IoT	1,974
フィンテックサービス	880
デジタルアセット・ブロックチェーン	4,369
金融	557
バイオ・ヘルス・医療	397
環境・エネルギー関連	82
機械・自動車	191
サービス	266
小売り・外食	24
素材・化学関連	33
建設・不動産	23
その他	28
外部および非連結ファンドへの出資持分	591
合計	9,414

営業投資有価証券 地域別内訳	残高
日本	2,456
中国	64
韓国	48
東南アジア	361
インド	65
米国	4,691
欧州	655
その他	1,074
合計	9,414

非連結の当社グループ運営ファンドからの投資	残高
コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)	374
その他(海外JVファンド等)	1,282
合計	1,656

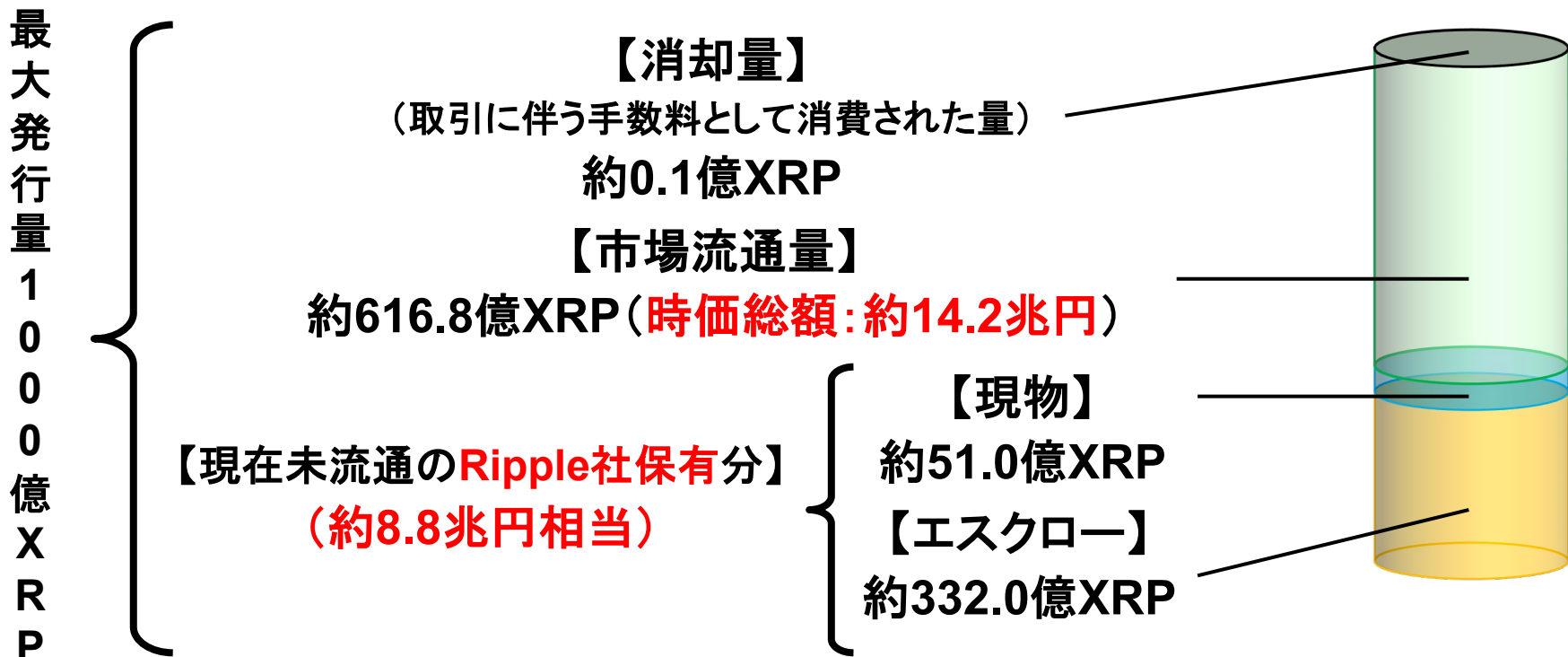
注1) プライベートエクイティの投資残高は、連結上の営業投資有価証券残高(投資運用事業以外の事業セグメントで保有する営業投資有価証券残高を含む)に、GP等として運営に関与するものの当該ファンドに対する出資比率等が低いため非連結となっているファンド(例:CVCファンド)等からの投資残高を加算しています

注2) 運用ファンドで保有する現預金のほか、出資約束金のうち今後のキャピタルコールにより出資者から払込を受けることが可能な金額(出資約束未払込額)のことをいいます

注3) 2026年3月末日における為替レートを適用

注4) 億円未満は四捨五入

当社投資先Ripple社が一部を保有する XRPの流通状況



※各種XRPの数量は2026年4月27日時点の情報、時価総額は4月27日のXRP価格を基に算出

【直近のRipple社の動向】

- 2025年11月、5億ドルの資金調達により企業価値が400億ドル(約6.4兆円)に到達
 - 2026年3月、500億ドル(約8兆円)の企業価値で7.5億ドルの自社株買いを実施
- 当社が保有するRipple社株式(約9%)の評価では、前回、今回の企業価値の上昇を反映していない

当社投資先Ripple社の企業買収の動向

Ripple社は企業生態系を急速に拡大すべく**プライムブローカー**から**マーケットメーカー**に至るまで様々な買収を推進

買収先企業	所在地	時期	金額	事業概要
Metaco	スイス	2023年5月	2.5億ドル	銀行などの金融機関向けにデジタルアセットのカストディ技術を提供
Standard Custody	米国	2024年2月	非公表	NY州にて信託免許を保有しており、デジタルアセットのカストディ、エスクロー、決済を行うプラットフォームを運営
Rail	カナダ	2025年8月	2億ドル	法人向けにステーブルコイン決済プラットフォームを提供
Hidden Road	米国	2025年10月	12.5億ドル	機関投資家向けのマルチアセット・プライムブローカー
Gtreasury	米国	2025年10月	10億ドル	企業がキャッシュフロー、リスク、投資を一括管理するためのソフトウェアを提供

XRPTレジャーリー事業を行う 米Evernorth(当社投資先)の概況

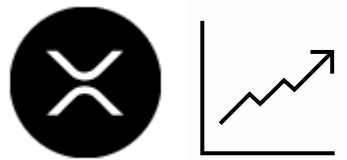
米Ripple社などと共に、XRPTレジャーリー事業を行う予定の米Evernorth Holdings Inc.が実施するPIPE(上場企業による私募増資)へ出資



Evernorth

SPACであるArmada Acquisition Corp. IIとの企業結合を通じて米国ナスダック市場へ上場予定(ティッカーシンボル:XRPN)
 3月18日にSECへとFormS-4を提出しており、SECからコメントを反映した再提出を4月7日に行うなど、上場に向けて順調に進展

単なるXRP保有にとどまらず積極的な資産価値向上施策を実施



機関投資家向けレンディング

DeFi(分散型金融)の活用

4. 暗号資産事業

【主要構成企業/事業】

SBI VCTトレード、B2C2等

【暗号資産事業セグメント 連結業績(IFRS)】

(単位:億円)

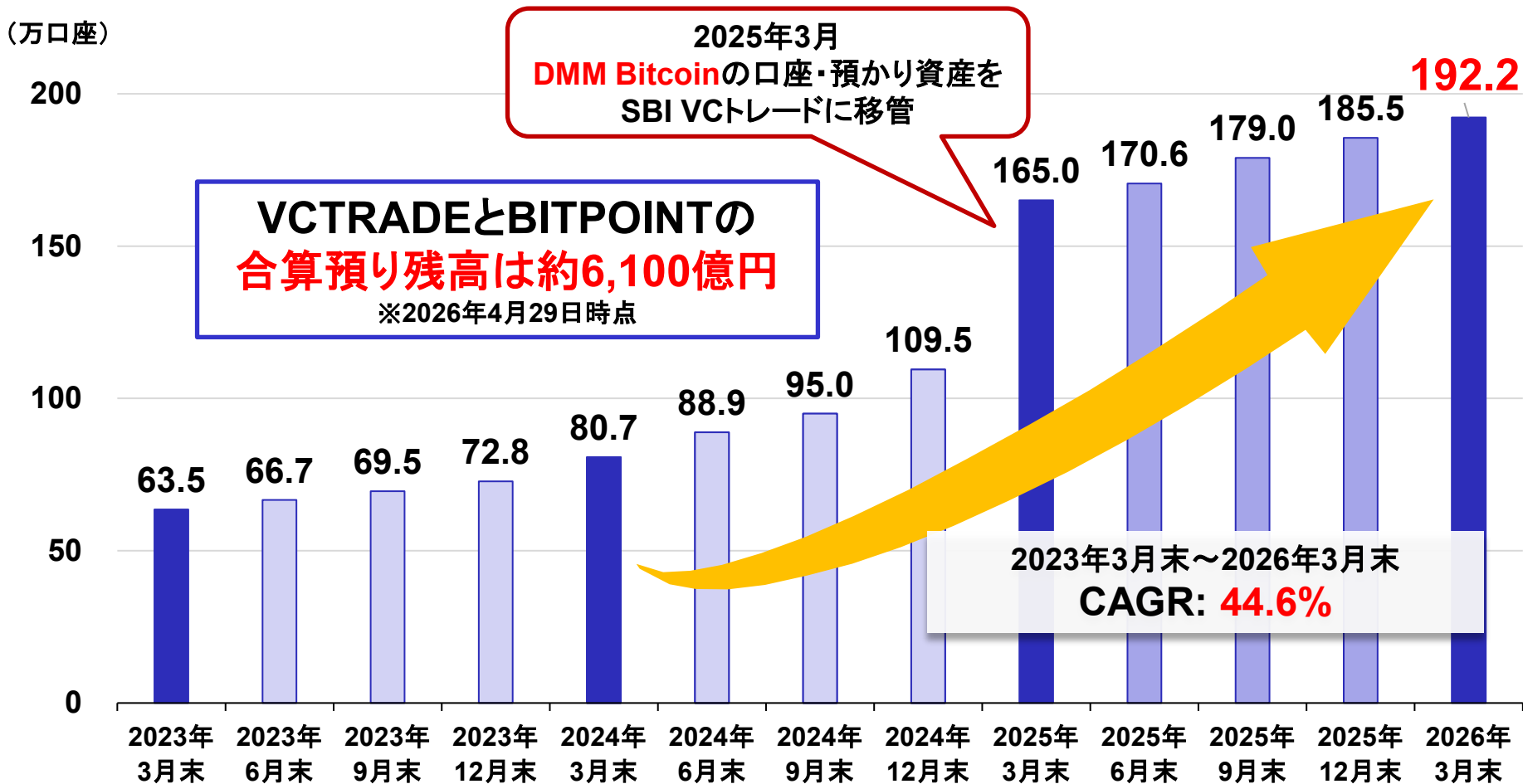
	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)
収益(売上高)	808	過去最高 896	+10.9
税引前利益	212	212	▲0.1

【業績ハイライト】

- 第3四半期に計上した評価益の影響もあり収益は過去最高を記録。2025年10月以降の市場低迷の中でも、税引前利益は過去最高を記録した昨年度に引き続き**高水準を維持**
- SBI VCTトレードは法人向けビジネスも強化しており、「**期末時価評価課税の適用除外サービス**」において、届け出数ベースで**約7割の業界シェア**を有する

SBI VCTトレードの保有する口座数 (VCTRADE、BITPOINT両サービスの合算)

～2026年4月1日、SBI VCTトレードを存続会社としてビットポイントジャパンを吸収合併～



SBI ホールディングスは ビットバンク社との**資本・業務提携**に向けた検討を開始

【ビットバンク社 会社概要】

商号	ビットバンク株式会社
代表者	代表取締役社長CEO 廣末 紀之
設立	2014年5月
保有ライセンス	暗号資産交換業・貸金業

【ビットバンク社の特長】

- 暗号資産取引所「bitbank」における取扱い銘柄数は44
- 2026年 オリコン顧客満足度®調査「暗号資産取引所 現物取引」で**3年連続総合1位**を獲得
- ブロックチェーン、暗号資産や投資に関する様々な情報を初心者向けに発信する**公式オウンドメディア**「ビットバンクプラス」を運営

ビットバンク社(口座数:96万※1、預り残高:5,700億円※1)を
SBI VCTトレードの数値に単純合算すると、SBIグループの
預り残高は約1.2兆円で業界**No.1**※2、**口座数はトップクラス**に

※1 2025年12月末時点(ビットバンクの直近の決算年度末)

※2 主要な国内暗号資産交換業者の決算資料より当社試算

SBI VCTトレードは暗号資産を用いた 株主優待施策を実施する企業をサポート

企業名	市場	開始	銘柄
 SBI Global Asset Management	東証プライム	2019	XRP
 SBI Holdings	東証プライム	2020	XRP
 SBI Insurance Group	東証グロース	2025	XRP
 SBI 新生銀行	東証プライム	2026	XRP
 SBI ARUHI	東証プライム	2026	XRP
 SBI Leasing Services	東証グロース	2026	XRP
gumi	東証プライム	2025	BTC
メタプラネット	東証スタンダード	2024	BTC
Lib Work	東証グロース/福証Q-Board	2025	BTC
コンヴァノ	東証グロース	2025	BTC
マツモト	東証スタンダード	2026	SOL
ANAPホールディングス	東証スタンダード	2026	BTC




- 企業の優待施策のサポート
- 株主に暗号資産を配布



株主

- SBI VCTトレードの口座を開設
- 新しい優待体験

株主に新しい優待体験を提供するとともに、
SBIグループの顧客基盤の拡大にも寄与

SBI VCTトレードは暗号資産トレジャリー企業の取引・保管・運用をサポート

「暗号資産トレジャリー」とは:

企業が財務戦略として株式や社債発行で資金を調達し、BTCなどの暗号資産を購入すること。暗号資産の戦略的保有により企業価値の大幅な向上を目指す



主なサポート実績企業(計22社)

メタプラネット	ANAPホールディングス	WIZE
Lib Work	イオレ	リミックスポイント
コンヴァノ	TORICO	Def consulting
gumi	北紡	その他 計11社

トレジャリー企業は暗号資産の大口取引先となることから
SBI VCTトレードの収益基盤拡大に期待できる

5. 次世代事業

【主要構成事業】

バイオ・ヘルスケア & メディカルインフォマティクス事業、
Web3関連を含むその他の事業、マイナビ

【次世代事業セグメント 連結業績(IFRS)】

(単位: 億円)

	2025年3月期 (2024年4月～2025年3月)	2026年3月期 (2025年4月～2026年3月)	前期比 増減率(%)
収益(売上高)	307	過去最高 562	+83.2
税引前利益	▲99	過去最高 220	—

【業績ハイライト】

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

Ⅱ. 当社業績と企業価値の持続的成長に向け定める SBIグループの**三大戦略目標** ～**戦略こそ全て**～

戦略とは何か

「**持続的優位性を達成**するためのポジショニングを構築すること」

コーネリアス・A・デ・クルイヴァー & ジョン・A・ピアース
『Strategy: A View from the Top』, Aug./2002

「企業が考えた**競争に成功**するためのセオリー」

ジェイ・B・バーニー 『Gaining and sustaining competitive advantage』, May./1996

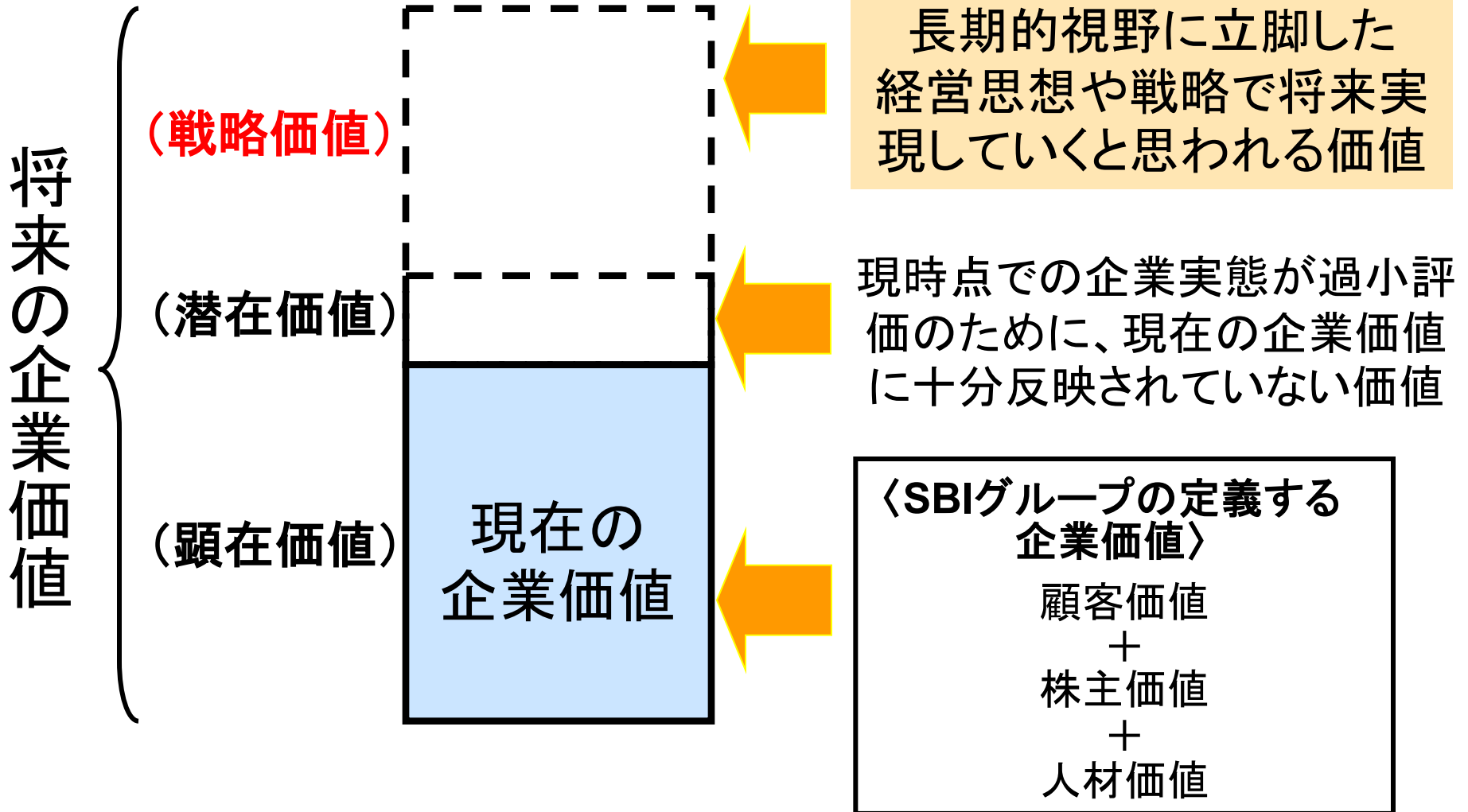
「市場のなかの組織としての活動の**長期的な基本設計図**」

伊丹 敬之 『経営戦略の論理』, Nov./2003

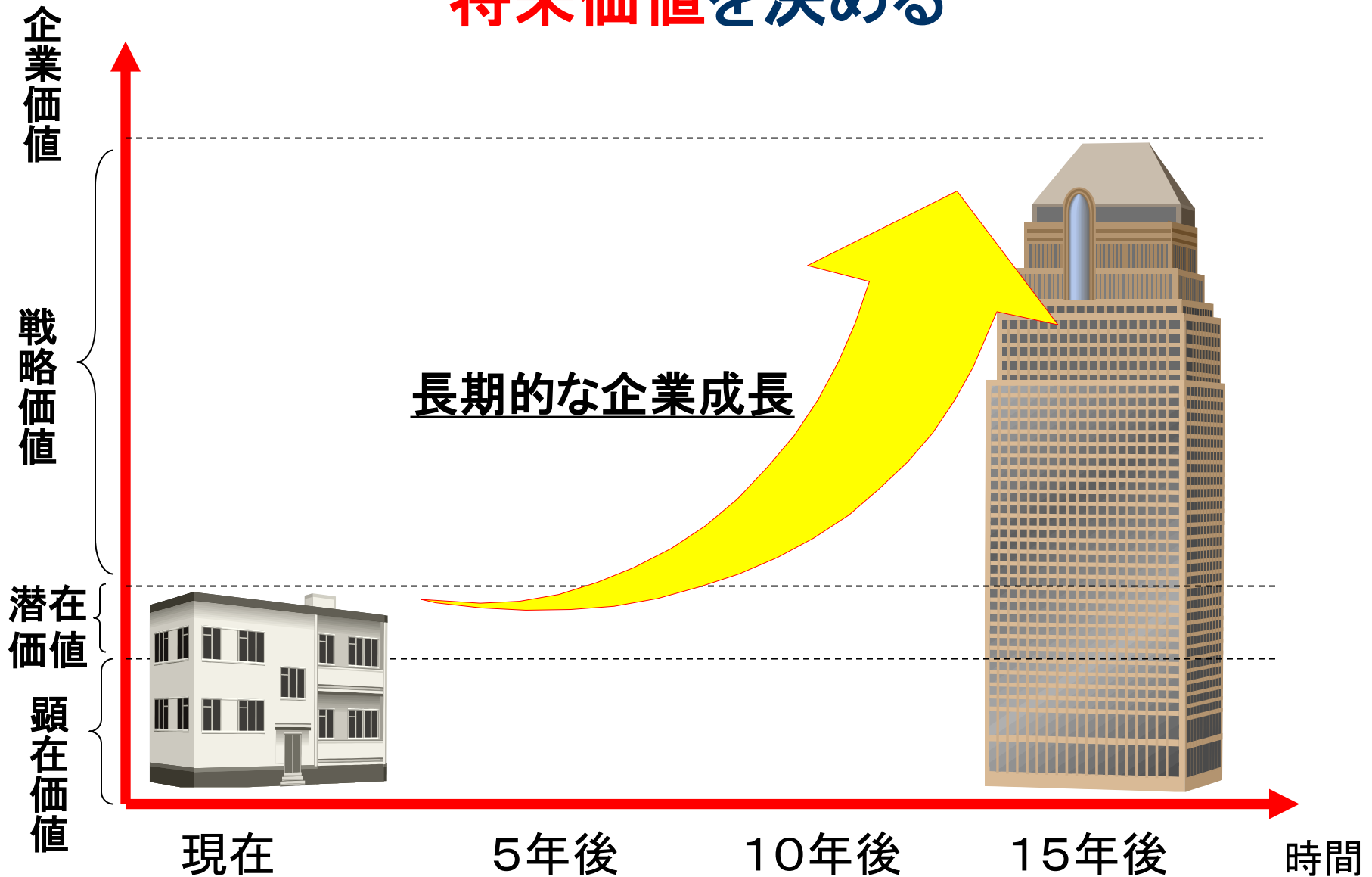
「変化する環境に対する組織の**創造的な適応**のパターン」

奥村昭博、池尾恭一 『経営学の考え方』, Sep./2003

「将来の企業価値」を決定するのは「戦略価値」



経営思想と長期的な戦略こそが 将来価値を決める



SBIグループの戦略の捉え方

「戦略は直観に従う」

ウィリアム・ダガン

『*Strategic Intuition: The Creative Spark in Human Achievement*』, Oct./2007

戦略的直観とは、様々な過去から得た知識の集積と、
体験・経験の集積を総合し、脳内で瞬時に組み合わせさせて
新しい問題の解決策を見つける能力を指す

「組織は戦略に従う」

アルフレッド・D・チャンドラー

『*Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*』,
Dec./1962

企業が新しい戦略を採用する際には、
それに沿った組織・体制を整備すべき

戦略的直観が導く今後の**三大戦略目標**

戦略目標とは
現在の経営環境を直視し、
組織の近未来を洞察して定める目標



SBIグループ創業30周年(2029年3月期)を見据え
断行すべき**三大戦略目標**を策定

戦略目標 1

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

戦略目標 2

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

戦略目標 3

既に融合しつつある既存の**金融生態系**と**デジタル
スペース生態系**に**ネオメディア生態系**を新たに構築・
統合し、国内外でグループ顧客基盤を飛躍的に拡大

戦略目標 1

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

- (1) 加速するAIの進化
- (2) SBIグループのAI革命に向けた戦略的指針と
その具現化のための方策

(1) 加速するAIの進化

- ① 欧米の有力金融機関はすでに組織全体をAIドリブンに移行
- ② 「**Claude Mythos**」の社会的インパクト

① 欧米の有力金融機関はすでに組織全体をAIドリブンに移行

米国のJPMorgan Chase社は2025年9月に AI Blueprintを発表

- 同行を「世界初の**完全AI駆動型メガバンク** (World's first fully AI-powered megabank)」へと変貌させるための包括的な戦略指針
- 単なるAIツールの導入にとどまらず、**銀行の業務プロセスそのものをAI中心に再設計**することに重点を置く

【AI導入3本の柱】

パーソナライズド AIアシスタント

全従業員が自分専用のAIアシスタントを持つ

AI駆動の プロセス

全ての業務プロセスがAIエージェントによって実行・強化

AIコンシェルジュ

全ての顧客体験にAIによる高度な案内・対応を導入

【期待される効果】

「**Maker** (作成者)」から「**Checker** (確認者)」へ

人間はレポートやコードを作成する作業から解放され、AIエージェントが生成した成果物を管理・確認する役割へとシフト

人員削減および**生産性向上**

オペレーション部門やカスタマーサービス部門で**10%程度の柔軟な人員削減が可能になるとの予測**
ジュニアバンカーの採用が将来的に大幅に抑制される可能性を議論

ドイツのコメルツ銀行が導入したAIアシスタント 「Ava(エイヴァ)」

- 2024年の試験運用を経て、2025年4月に本格導入された「Ava(エイヴァ)」は、同行のデジタル戦略の柱として、顧客対応の利便性と効率性を劇的に向上
- 単なるチャットボットを超えた「AIアバター」としても機能
- ルーチンワークをAvaが肩代わりすることで、人間はより複雑で付加価値の高い相談(住宅ローン、投資、資産運用など)に集中

【顧客対応の劇的な効率化】

高い自己解決率	月間30,000件以上の顧客対応を行い、約75%を人間の介在なしに自律的に完結
24時間365日の稼働	銀行の営業時間外でも、アプリを通じて即座に回答や手続きが可能
複雑なタスクの実行	単なるQ&Aだけでなく、従来はオペレーターや窓口が必要だった具体的な銀行業務もAIが直接実行

【AIアバター技術】

自然言語処理	Microsoft Azureの「Text-to-Speech Avatar」などを活用し、人間のような自然な音声対話が可能
マルチチャネル対応	アプリ内で、音声・テキスト双方の入力が利用でき、顧客の嗜好に合わせたインターフェースを提供

②「Claude Mythos」の社会的インパクト

- 2026年3月にデータ漏洩により存在が判明したAnthropicの次世代モデル「Mythos」は、既存モデルを凌駕する圧倒的な自律エージェント能力を獲得
- 汎用推論能力の副産物として、数千件の未知の脆弱性(ゼロデイ)を自律発見し、サイバーセキュリティの概念を根本から覆す
- 悪用リスクの高さから一般公開は見送られ、現在は米国防総省や特定の企業に防衛目的に限定してプレビュー提供

【金融業界への影響】

レガシーシステムのリスク

- AIの解析力が人間を凌駕することで未知の脆弱性が露呈
- AIによる精査を経ていないレガシーシステムの限界が到来

金融犯罪・詐欺の高度化

- AIを用いたディープフェイク(音声・映像)や偽造IDを悪用した高度ななりすまし
- 自律的にサイバー攻撃を行う能力を持つAIによる攻撃の増加

(2) SBIグループのAI革命に向けた 戦略的指針とその具現化のための方策

- ① **Ridge-i社との協業を通じてグループ全体を完全AIドリブンな組織に再構築**
- ② Ridge-i社の柳原氏の知見を参考に決定した戦略的指針に基づいて様々な方策を推進
- ③ AI時代におけるSBIグループのセキュリティ対策

① Ridge-i社との協業を通じてグループ全体を 完全AIドリブンな組織に再構築

株式会社Ridge-iの概要

(当社持分法適用関連会社、議決権保有比率:22.7%)

- 2016年7月29日設立
- **柳原尚史氏**が代表を務める、生成AI・画像解析
・数理最適化などの技術を強みとする**AI企業**
- 単なる開発だけでなく、戦略策定から要件定義、運用改善
までをトータルでサポートし、最先端技術を現場で使える
「**ビジネス価値**」に変えるソリューションを提供

本分野で深い知見を有する代表の**柳原尚史氏**を
SBIホールディングスの**社外取締役**として招聘

② Ridge-i社の柳原氏の知見を参考に決定した 戦略的指針に基づいて様々な方策を推進

【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

■ 上記指針を実現するための方策

- (i) グローバル向けの金融AIコンシェルジュの開発
- (ii) 「AI × Web3」による自律経済圏の構築
- (iii) 認知から信頼までを一気通貫で提供
- (iv) AIネイティブな自律型組織への移行プロセスを速やかに推進

(i) グローバル向けの**金融AIコンシェルジュ**の開発

金融コンシェルジュとは「**悩みゼロ**」を実現する**顧客の金融行動をサポートする顧客向けAIエージェント**であり、以下の機能を有する

- a. 金融知識ゼロでも**最適な資産形成**ができる選ぶ必要のないUXの提供
- b. 金融資産の**最適ポートフォリオ**を提案・実行する
- c. 顧客の**金融リテラシーレベル**や**興味・関心**に沿った**金融行動**を思考し、提案する
- d. 言語や法・規制の壁を越えられる**グローバル金融インフラ**

【SBIグローバル金融AIコンシェルジュ】

AI

＝ 選択能力を高める

×

×

ブロックチェーン

＝ 選択肢を広げる

あらゆる人に
最適な金融
体験を提供

SBIグループ
各社に組み込み

提携先パートナー
企業に提供

アプリとして
国内外に提供

(ii) 「AI × Web3」による自律経済圏の構築

「Web3 / 暗号資産」をAIにかけ合わせて、
従来の金融システムでは実現できなかった**新しい価値を創造**

AIエージェント

AIに最適化した
取引システム

決済に
ステーブルコインや
XRP等の
トークンを活用し、
AIエージェント同士の
超高速・超高頻度
の取引を実現

AIとスマート
コントラクトの協創

単なる
小口化に留まらず、
保険を自動で
付与する等、
新しい仕組みの
商品が提供可能に

AIの監視・
説明責任

XRPL等の
ブロックチェーンに
AIエージェントの
全挙動を記録し、
改竄不可能な
「監査証跡」を
自動生成

ブロックチェーン・Web3

(iii) 認知から信頼までを一気通貫で提供

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



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

資産運用 AIエージェント

家計分析 AIエージェント

保険提案 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

(iv) AIネイティブな**自律型組織**への移行プロセス を速やかに推進

SBIグループが保有する膨大な金融領域の
知見・データを反映したAIエージェントを作り出し、
「**攻めの収益化**」と「**守りの業務効率化**」を同時に実現

SBI AIエージェント

金融知見 × データ

- ① **業務効率化AI** (自動化)
- +
- ② **考えるAI** (判断)

a. グループ全体に対して
絶対的権限を持った**戦略本部**を
グループCEOの直下に設置

b. グループの膨大な金融データと
計算資源を**一元管理する体制**の構築

c. 業務を**完全にAIエージェント化**し、
AIネイティブな**バリューチェーン**に変革

d. **コスト構造の大幅な改善**と
新たな収益源の獲得

③ AI時代におけるSBIグループのセキュリティ対策

AIが人間の専門家を超えるスピードで脆弱性を発見・悪用できる段階に達し、サイバーセキュリティの臨界点を超える中、金融機関にとってAI活用とセキュリティは不可分であり、以下の対策を講じる

(i) AI攻撃の可視化と継続監視運用

- SBI EVERSPIN社等を活用し、ブラックボックステスト、ホワイトハッカー検証、専門チーム(SOC)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を一体的に組み合わせ、AI攻撃に対して先手を打つ
- グループ各社で採用が進むEversafeは動的にコードが変化する防御設計により、AIを活用した高頻度の自動化攻撃に対して構造的に強靱。実運用環境で多数のAI攻撃を検知・防御し、その有効性を実証

(ii) 開発段階からのAIリスク排除

- コードレベルのAI自動レビューを開発プロセスに展開。SBI証券で開発中のチャットAIなどから逐次導入し、サービス公開前にリスクを排除

(iii) 戦略本部の下でグループ標準化

- Ridge-i柳原氏の元、AIセキュリティ基準を策定し、グループのAI戦略の中核に位置付け、速やかにグループ全体に展開

戦略目標 2

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

- (1) SBIグループの見据える近未来の金融の姿
- (2) 国内外でオンチェーン金融の拡大に向けた体制整備が進展
- (3) 金融のオンチェーン化に向けたSBIグループの取組み

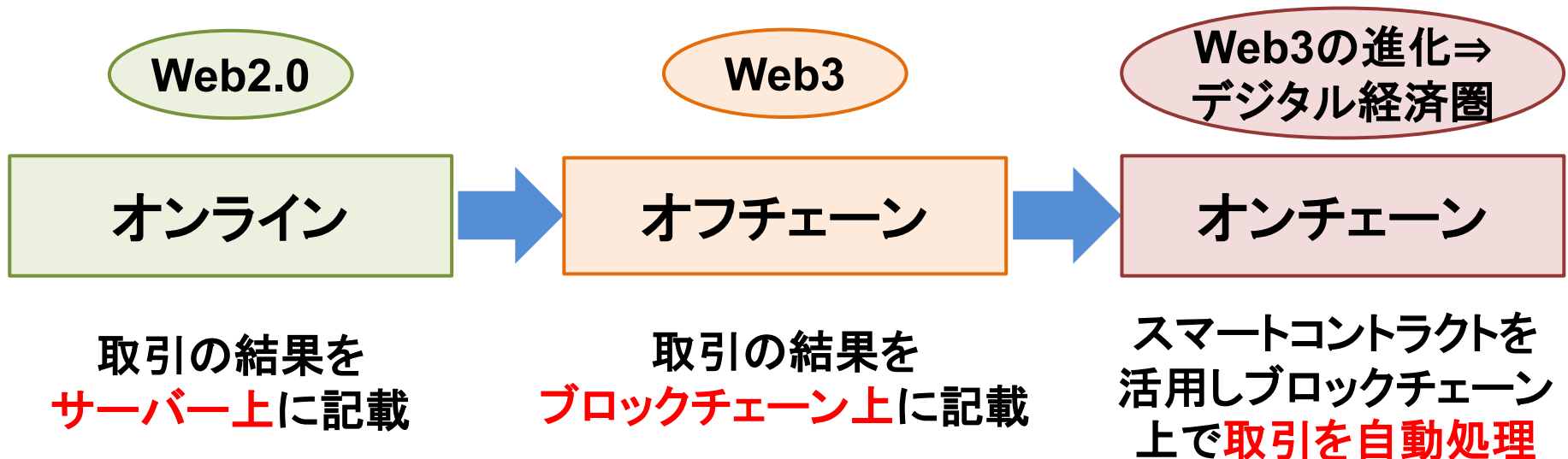
(1) SBIグループの見据える近未来の金融の姿

- ① **トークンエコノミー時代の到来**
～全てのアセットはトークン化され、オンチェーンで取引が完結～
- ② 欧米における**TradFiとDeFiの融合**の具体例
- ③ オンチェーン金融にAIエージェントを組み合わせた**金融基盤への構造転換**を促進

① トークンエコノミー時代の到来

～全ての資産はトークン化され、オンチェーンで取引が完結～

- Web2.0からWeb3への移行や、ブロックチェーン・DLTを基盤に様々な概念を包括して**Web3が進化し**、分散型ネットワークに基づいて構築された**デジタル経済圏**が誕生
- デジタル経済圏においては、取引をすべてブロックチェーン上で完結させる**オンチェーン**という概念が重要に



取引にも決済にもトークンを活用する
トークンエコノミー時代が始まろうとしている

② 欧米におけるTradFiとDeFiの融合の具体例

- (i) ニューヨーク証券取引所(NYSE)による
トークン化株式サービスの提供開始に向けた動き
- (ii) 欧州市場において、米大手ネット証券のRobinhood社が
トークン化された米国株の提供を開始

(i) ニューヨーク証券取引所(NYSE)による トークン化株式サービスの提供開始に向けた動き

- 1月19日、NYSEの親会社であるインターコンチネンタル取引所(ICE)が、米株式に対する世界的な需要を取り込むことを目的とした、**トークン化証券の取引やオンチェーン決済を行うプラットフォームの開発**を発表。3月には大手暗号資産取引所の**OKXへの出資**、ブロックチェーン金融インフラを提供する**Securitizeとの提携**を発表し、実装に向けた動きが加速
- 4月9日、トークン化有価証券を既存の注文板上で取引できるようにする規則変更をSECに提出、即日有効に

【新プラットフォームの主な特徴】

- 取引対象：米国上場の**株式**および**ETF** ・**24時間365日取引** ・**即時決済**
- 端株取引**と単位注文：1株に満たない少額(1ドル単位など)での投資が可能
- ステーブルコイン対応**：資金調達にステーブルコインを利用可能
- 既存インフラとの融合**：NYSEのマッチングエンジン「Pillar」と複数チェーンに対応可能なポストトレードシステムを組み合わせ、**決済とカストディ機能**をサポート

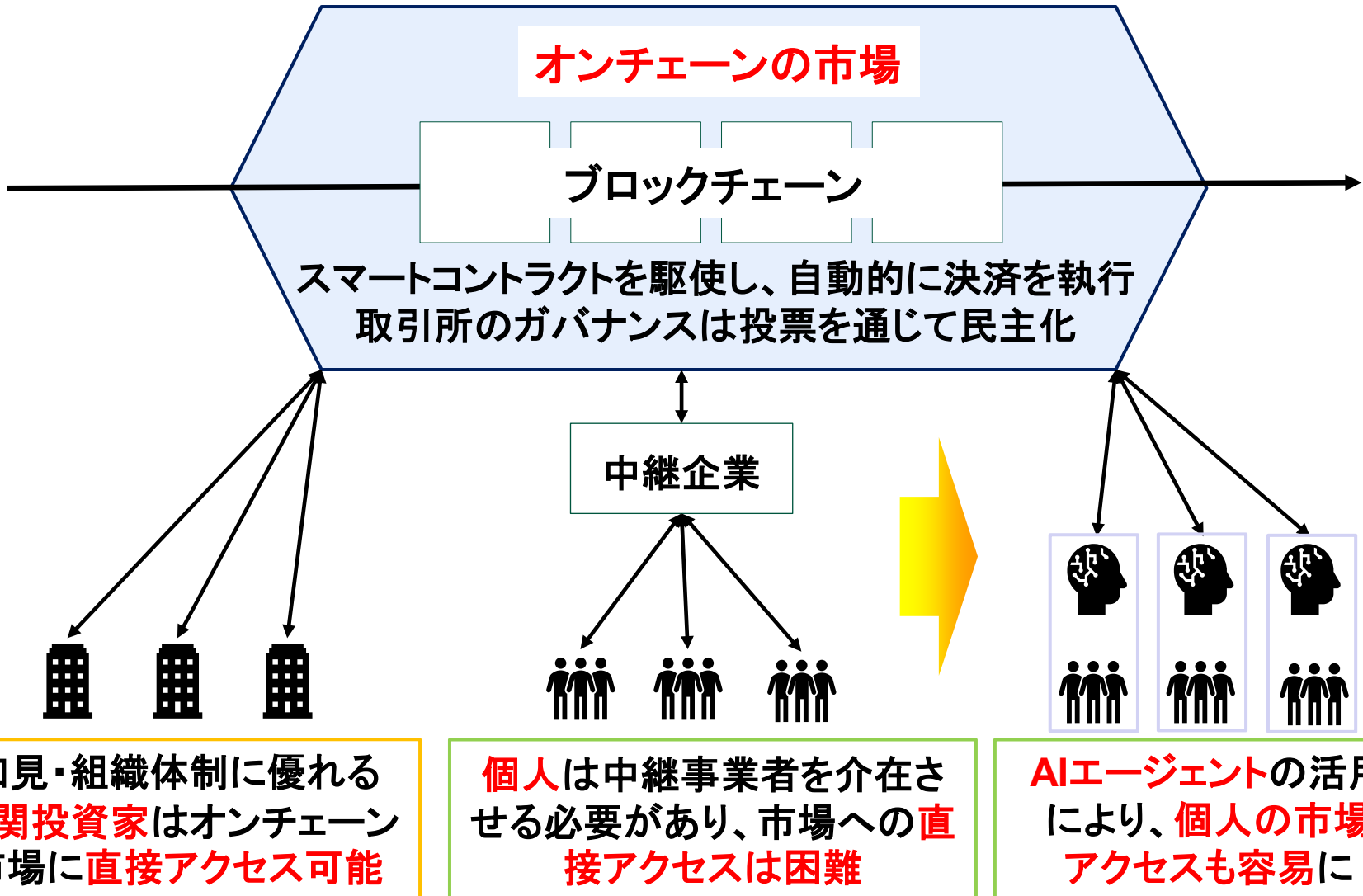
NASDAQも同様の申請をSECに行っており、
世界最大級の証券取引所が直接トークン化株式市場に参入することで、
機関投資家の**参入障壁が大幅に低減**することが予想される

(ii) 欧州市場において、米大手ネット証券のRobinhood社がトークン化された米国株の提供を開始(2025年6月)

- Robinhoodは、従来の「証券アプリ」からブロックチェーンを基盤とした「グローバルな次世代金融プラットフォーム」への転換を掲げる
- トークン化することで、暗号資産のように**24時間・週5日**(将来的には24/7に移行)の取引や、**1ユーロからの少額投資(端株取引)**が可能に
- 取扱銘柄は、約200から約2,000銘柄へと、**わずか半年強で10倍に急拡大**
例: Apple、Nvidia、Microsoft、Amazonなどの主要米国株、Vanguard S&P 500 ETFなどの主要ETF
- 当初は**イーサリアムのレイヤー2**である「Arbitrum (アービトラム)」上で発行。将来的にはより収益の見込まれるRobinhood独自のレイヤー2チェーンへの移行も計画

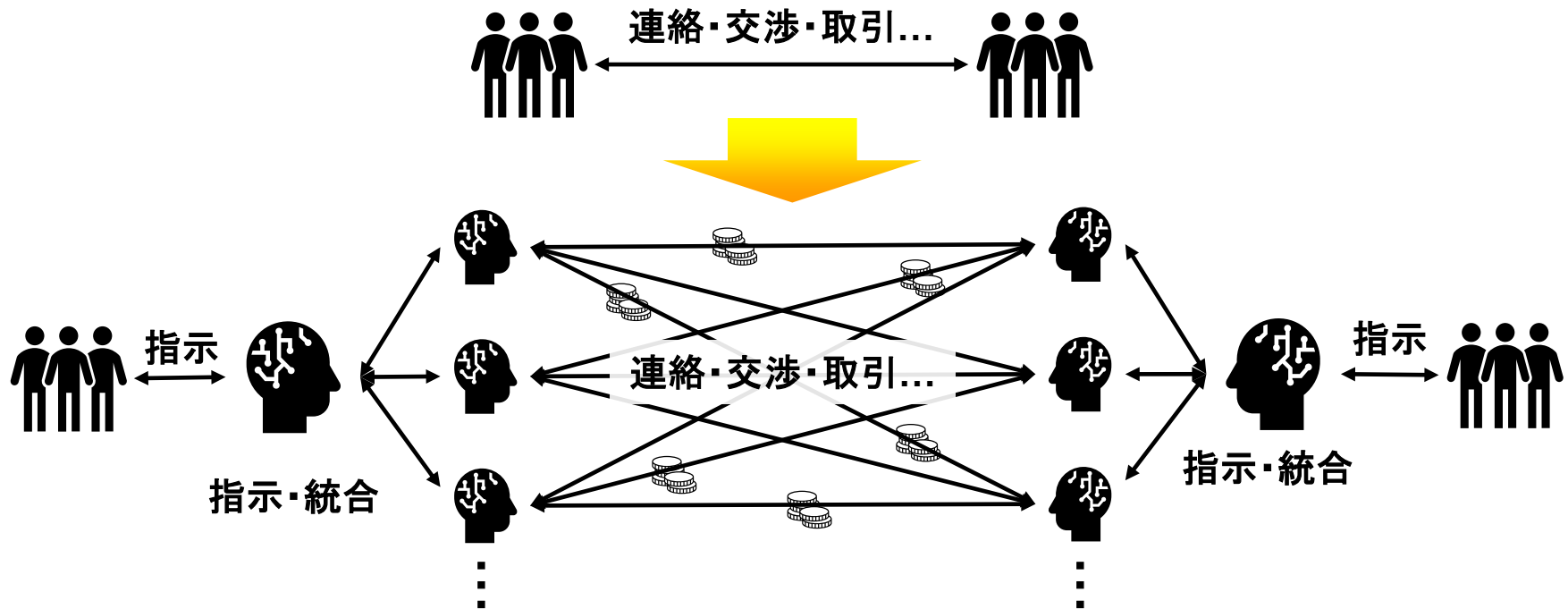
- ③ **オンチェーン金融にAIエージェントを組み合わせた金融基盤への構造転換を促進**
- (i) 顧客はAIエージェントを活用することで
オンチェーン金融へ**容易にアクセス可能**
 - (ii) **AIエージェント同士で取引を行う世界では
トランザクションが著増しオンチェーン化が必須**
 - (iii) SBIグループはオンチェーン化の進展に対応し、
「**選択に悩む金融**」から「**信頼できる
AIエージェントに任せる金融**」の提供へ

(i) 顧客はAIエージェントを活用することで オンチェーン金融へ容易にアクセス可能



(ii) AIエージェント同士で取引を行う世界では トランザクションが著増しオンチェーン化が必須

- AIエージェント同士の取引は、人間同士が取引する場合に比べて、非常に**高速・多量**となることが見込まれる
- AIエージェントへの**報酬支払は超少額でのマイクロペイメント**となるため、これもトランザクションの増加要因



トランザクション増加=オンチェーン化の加速

(iii) SBIグループはオンチェーン化の進展に対応し、
**「選択に悩む金融」から「信頼できる
 AIエージェントに任せる金融」の提供へ**

既存金融

低速な決済
 限られた取引時間
 国家・地域の制約

オンチェーン金融

T+0の高速決済
 365日24時間
 グローバル

人が対応できる
**限界を超えて
 選択肢が急増**

人が選ぶ

- 個人の**金融知識(リテラシー)**に大きく依存
- 情報収集・選択に**多くの手間**(認知コスト)を費やす
- 海外投資の場合、時差により**リアルタイム情報**を入手できない

AIに任せる

- ユーザー各々の**事情・嗜好**に合わせてAIエージェントが**最適な金融体験**を提供
- リテラシーの**格差を解消**
- 世界中のマーケットに簡単にアクセス可能

SBIグループは**日本最大級の総合金融グループ**としての実績を生かして、
「安心かつ信頼できる」AIエージェントを顧客に提供

(2) 国内外でオンチェーン金融の 拡大に向けた体制整備が進展

- ① 米国ではデジタルアセットを巡る規制環境の
明確化に向けた動きが急速に進展**
- ② 日本においても法・制度の整備が進む**

① 米国ではデジタルアセットを巡る 規制環境の明確化に向けた動きが急速に進展

【GENIUS法】(2025年7月成立)

概要

- ステーブルコイン発行のルールを厳格化

施行時期

以下のうち早い方になる見込み

- 成立日から18ヶ月後 (**2027年1月18日**)
- FRBやOCCなどの規制当局が、法律を施行するための最終規則を公布してから120日後

【CLARITY法案】(未成立)

概要

- デジタルアセットの管轄機関を明確化
- 規制の重複や混乱を解消し、企業が事業や投資を行える環境を整備

進捗状況

- 上院の銀行委員会で審査中
- 法案主導者である共和党シンシア・ルミス議員は**5月中旬**に委員会採決を迎える可能性が高い見解を示す

GENIUS法では発行体が直接利息を支払うことを禁じたが、報酬名目での「抜け道」が存在
銀行業界がこの点をCLARITY法案で修正するように提案し、同法案成立のハードルとなる

ステーブルコインへの利息・報酬ルール明確化に向けた政府・規制当局の動向

ホワイトハウスによる仲裁

- デジタル資産諮問委員会が主導
- 今年2月、銀行業界と暗号資産企業のリーダーを集めた非公開会合を開催
→期日までに合意に至らず

スコット・ベセント財務長官の発言

- 銀行側の懸念に理解を示しつつ、法案成立の重要性を強調

Ripple社は法案成立に向けて働きかけを加速

- ガーリングハウス氏は「進展を優先すべき」と発言
- 4月10日、Coinbase社CEOも支持に転換

② 日本においても法・制度の整備が進む

- 日本の暗号資産口座数は、NISA口座数の半分近い約1,400万に
- 預託金残高も合計で5兆円を突破し、資産クラスとしての地位を確立

規制

2023年6月施行の改正資金決済法で
ステーブルコインを「電子決済手段」
として定義：

- 発行体を銀行・資金移動業者・信託会社に限定
- 取引所など仲介者が扱うには「電子決済手段等取引業」の登録が必要
- 100万円の送金上限や資産保全を条件に、外貨建てステーブルコインの流通を解禁

税制

暗号資産の金商法の枠組みへ移行の動きに伴い、税制の改正も見込まれる：

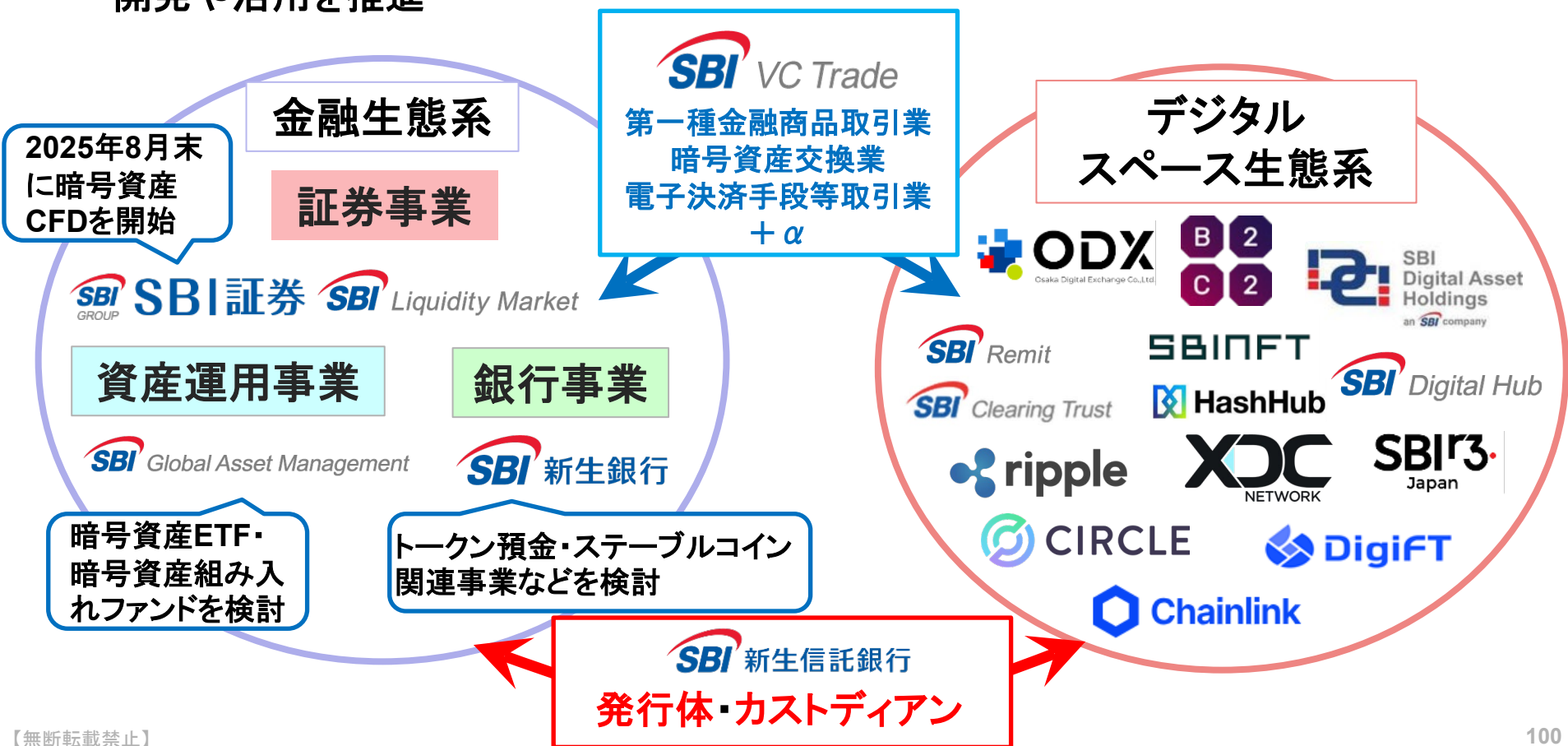
- 2026年度税制改正大綱において、関連法案の成立を前提に、暗号資産を申告分離課税の対象とする方針が明記。早ければ2027年の取引分から新税制が適用
- 金融庁は2028年までに東証での暗号資産ETFの取引を可能にする方針を固めたと報道
- 4月10日、暗号資産を「金融商品」として位置付ける金商法改正案を閣議決定
- 発行者がいる暗号資産を「特定暗号資産」として新たに定義する方針

(3) 金融のオンチェーン化に向けた SBIグループの取組み

- ① デジタルスペース生態系が有する機能を活用し、
オンチェーン金融を展開
- ② **Startale Group**との協業を中心に、
SBIグループのオンチェーン化戦略を加速
- ③ グループのデジタル戦略におけるキープレイヤー
として、**SBI VCTトレード**は機能拡充を図る
- ④ ステ이블コイン決済の実装に向けた様々な取り
組みを推進
- ⑤ デジタルアセット領域の規制整備が進んでいる
シンガポールを拠点とした「**第2のSBI構想**」を推進

① デジタルスペース生態系が有する機能を活用し、オンチェーン金融を展開

- **新生信託銀行は2026年4月1日に「SBI新生信託銀行株式会社」へと商号変更し、SBI新生銀行からSBIホールディングスに株式を一部譲渡**
(譲渡後の出資比率:SBI新生銀行 51%/SBIホールディングス 49%)
- **SBI VCトレードとSBI新生信託銀行が接着剤の役割を果たし、ステーブルコイン等の開発や活用を推進**



- ② **Startale Groupとの協業を中心に、SBIグループのオンチェーン化戦略を加速**
- (i) **グローバル市場向けの円建てステーブルコインおよびレイヤー1ブロックチェーンを共同開発**
 - (ii) **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**
 - (iii) **顧客に最も便益性の高いサービスを提供すべくマルチチェーン戦略を推進**
 - (iv) **オンチェーン運用により投資家の利便性向上を図るとともに、収益機会を多層化**

オンチェーン化の推進に向け Startale Groupと資本業務提携

Startale Group Pte. Ltd.の概要

- 2023年1月3日設立
- 「世界をオンチェーン化することで、次の文明を創る」をミッションとする、日本発のグローバルフィンテック企業
- SBIグループはStartale Groupと**2つのJV**を設立予定
開発会社: SBI40%・Startale60%
マーケティング会社: SBI60%・Startale40%
- SBIグループはStartale Groupに約5,000万ドルの出資を行い、**持分法適用関連会社**に

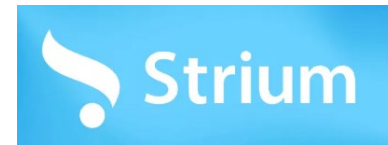
本分野で深い知見を有する代表の**渡辺 創太氏**を
SBIホールディングスの**社外取締役**として招聘

(i) グローバル市場向けの円建てステーブルコイン およびレイヤー1ブロックチェーンを共同開発



JPYSC

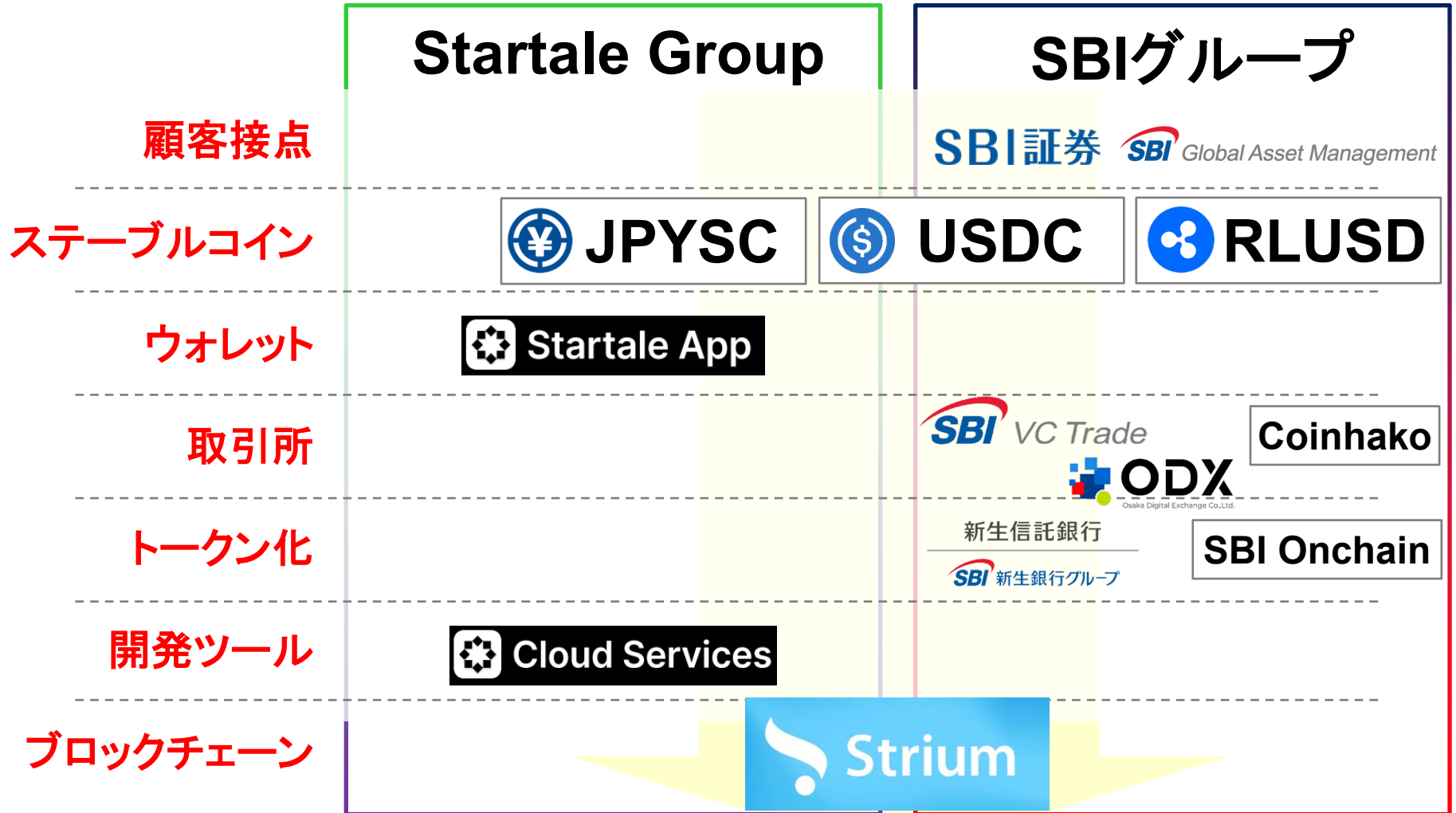
- **Startale Group**が技術開発を主導し、**SBI新生信託銀行**が発行、**SBI VCTトレード**が流通を主に担う
- 日本初の「**信託型(3号電子決済手段)**」として、従来の海外発行型や資金移動業者が発行するステーブルコインに課される**送金・滞留100万円**の制限を受けない仕様
- 国内外での流通を視野に入れ、早ければ**2026年度第1四半期**での**ローンチ**を目指す



Strium Network (Strium)

- 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
- **24時間365日**の稼働による、**タイムラグのない価格形成**
- 資産の発行構造に依存しない**自由度の高い流動性を供給**
- **AIエージェント**による取引も視野にいれた設計

(ii) 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



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

(iii) 顧客に最も便益性の高いサービスを提供すべく マルチチェーン戦略を推進

4月1日に、**B2C2**はSolana Foundationと提携し、
ステーブルコイン取引の決済ネットワークの1つとして**SOL**を採用すると発表

	XRPL	Canton	Solana	Ethereum
ガス代金	極めて安価 (~\$0.0002)	インフラ利用料 モデル	極めて安価 (~\$0.00025)	高い (L2利用で低下)
TPS (Transactions Per Second)	1,500~	無制限に近い	2,000 ~5,000	15-30 (L2:10万~)
RWA発行額 (Distributed Asset Value)	\$537.2M	—	\$1.92B	\$16.6B
RWA発行額 (Represented Asset Value)	\$2.4B	\$327.8B	\$539M	\$156M
ステーブルコイン	RLUSD等	預金トークン、 CBDC	決済利用 (PYUSD等)	高い流動性 (USDC等)
プライバシー	公開 (サイドチェーンで対応)	最高レベル (選択可能)	公開 (ZKを導入中)	公開 (ZKで対応中)

日本でもCanton Networkを 活用した実証実験が開始

【Canton Networkとは】

- **金融機関同士の取引に特化して設計されたブロックチェーンネットワークであり、高度なプライバシーの確保とスムーズな相互運用の両立を実現**
- Canton Networkのネイティブトークンである**Canton Coin**は、2025年11月に上場し、2026年5月1日時点での**時価総額は57.9億ドル**(全暗号資産のうち16位)
- 2025年12月に、年間数兆ドル相当の国債決済を執行する**DTCC**(米証券中央保管機関)が**Canton Network上での米国債トークン化**を発表
- SBIグループは現状**APAC唯一のSuper Validator**としてリーダーシップを発揮し、**アジア地域を中心にCanton Networkの普及に尽力**
- SBI VCTレードで**3月25日よりCanton Coinの取り扱いを開始**
- 4月20日、みずほフィナンシャルグループ・野村ホールディングス・日本証券クリアリング機構・**Digital Asset Holdings**は、ブロックチェーン基盤に**Canton Network**を採用し、**日本国債(JGB)**を対象とした**デジタル担保管理の高度化**に関する実証実験を開始すると発表



オンチェーンでの金融取引推進に有望と考えられることから、SBIグループはCanton Networkの国内外での事業拡大に向けた**支援体制を強化**

(iv) オンチェーン運用により投資家の利便性向上を 図るとともに、収益機会を多層化

～SBIグループ内連携により、商品設計から取引・決済までを一体化～



SBIオンチェーン資産運用プラットフォーム

【決済・送金(ステーブルコイン)】



【商品設計】

Global Asset Management
「SBI日本高配当株式ファンド」を
オンチェーン化ファンドで検討



【インフラ】



【投資家のメリット】

- ・24時間365日取引
- ・即時送金(JPYSC)
- ・ドル建てステーブルコインも対応
- ・DeFi活用による利回り向上

【取引】



③ グループのデジタル戦略におけるキープレイヤーとして、**SBI VCTトレード**は機能拡充を図る

- (i) **SBI VCTトレードはステーブルコインのレンディングサービスを提供開始**
- (ii) **SBI VCTトレードは貸金業のライセンス取得を目指す**
- (iii) **SBI新生銀行・SBI証券・SBI VCTトレードの3社間のトライアングルスキームでステーブルコインによる金融商品の迅速な取引の実現を目指す**
- (iv) **SBI VCTトレードとアプラスはUSDCによる店舗決済の実証実験を5月に実施**

(i) SBI VCTトレードは
ステーブルコインのレンディングサービスを提供開始
 ～3月19日より、**USDC**のレンディングサービスを
年率10%で提供開始～

【USDCレンディングと米ドル外貨定期預金の比較】

項目	USDCレンディング (12週間満期)	米ドルの外貨定期預金 (3か月満期)
想定年率	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当初年率:10% ✓ 通常時は年率5%程度を予定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 年率:0.01%～4%程度 ✓ 優遇時3～5%
利息課税	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 総合課税(雑所得) ✓ 少額運用なら非課税スタートも可能※ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 源泉分離課税 ✓ 所得に関係なく一律20.315%

※ USDCレンディング1回募集あたりの応募上限額は5,000USDCのため、他の雑所得がない等の一定の条件を満たせば、年間の雑所得額が20万円以下に抑えられることから、課税対象外に

JPYSC取扱い開始後には、
1～3%の年率でレンディングサービスも提供予定

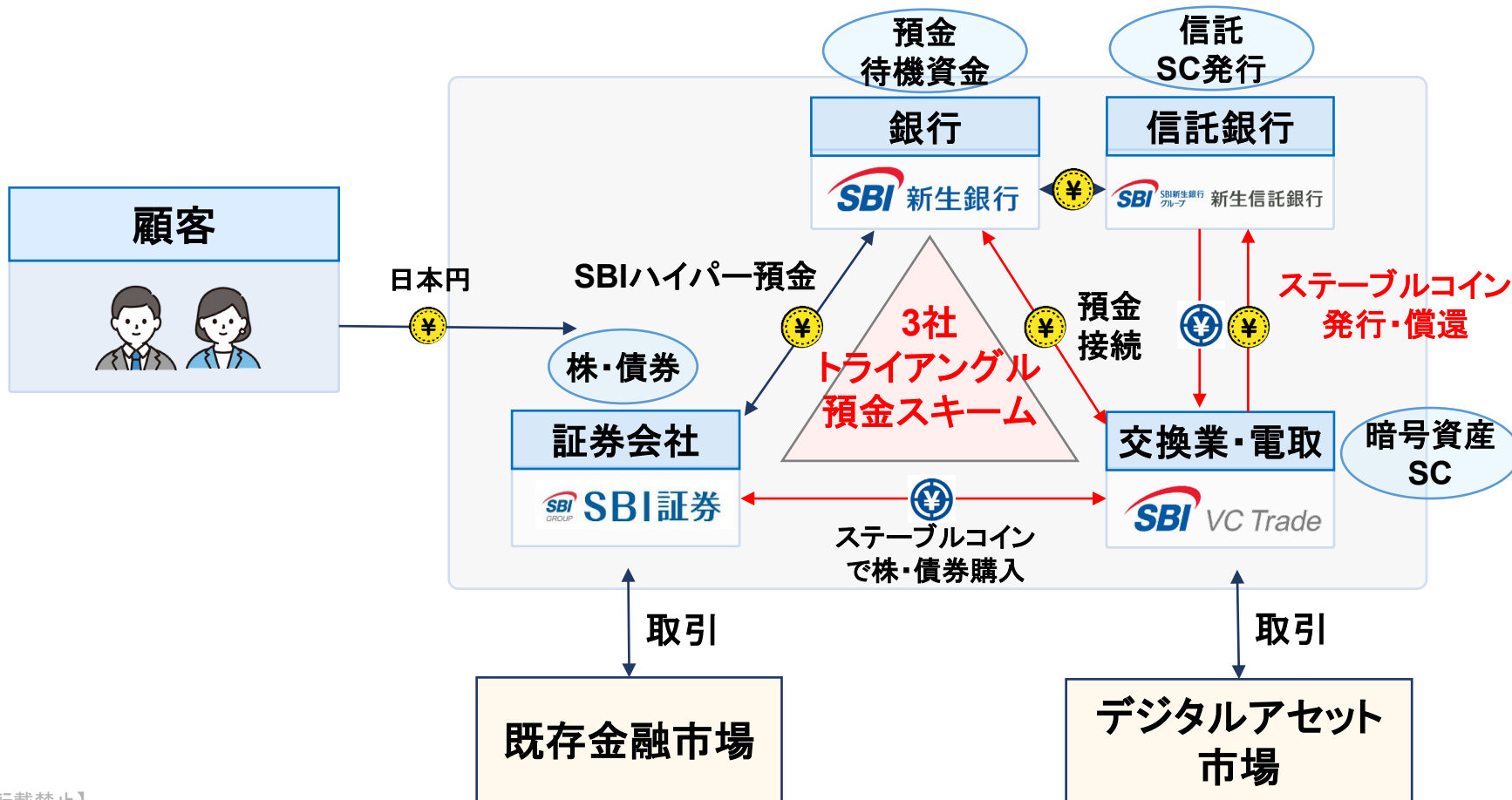
(ii) SBI VCTレードは 貸金業のライセンス取得を目指す

- 暗号資産市場の拡大に伴い、保有している暗号資産を売却せずに日本円の流動性を確保したいというニーズが高まっている
- SBI VCTレードが貸付主体となり、
暗号資産を担保として顧客に日本円を貸付



(iii) SBI新生銀行・SBI証券・SBI VCトレードの3社間の トライアングルスキームでステーブルコインによる 金融商品の迅速な取引の実現を目指す

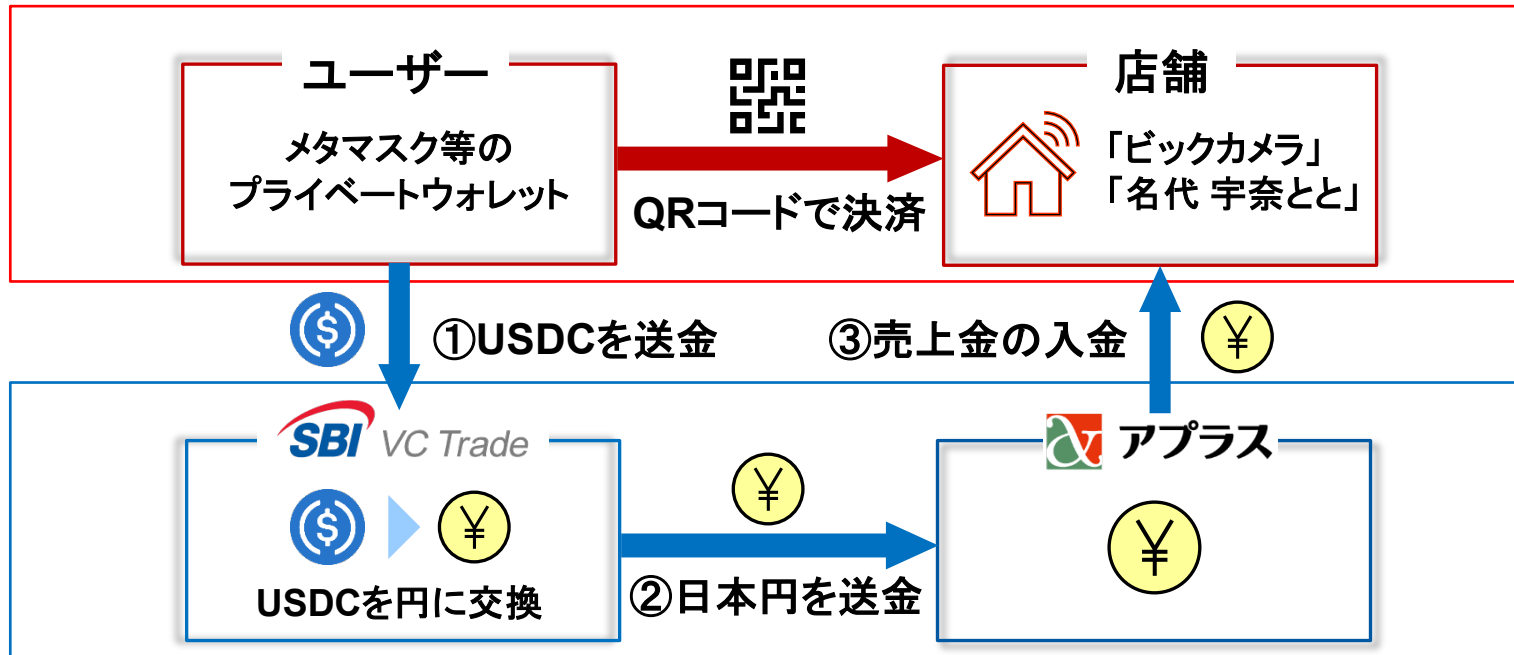
- 規制緩和までの時間を考慮し、既存金融商品の取引を先行
- SBIハイパー預金と同様の仕組みで**自動振替**を実現



(iv) SBI VCTレードとアプラスは USDCによる店舗決済の実証実験を5月に実施



【実証実験スキーム図】



インバウンド顧客を中心とした国内におけるUSDC流通の実需を創出し、
ステーブルコイン決済の社会実装を推進

④ ステ이블コイン決済の実装に向けた 様々な取り組みを推進

- (i) 国際決済におけるステ이블コインの利点と
想定される市場の例
- (ii) SBIホールディングスと**Visa**は
デジタル金融領域における戦略的協業に
向けた基本合意書(MOU)を締結
- (iii) ステ이블コインの活用による
カード決済の高度化を目指す
- (iv) SBIグループは**グローバルな**
ステ이블コイン決済体制を整備
- (v) **DigiFT**とのJVを通じて**RWAトークン**の発行を目指す

(i) 国際決済におけるステーブルコインの利点と 想定される市場の例

カード決済などの国際決済プラットフォームにおいて、既存の加盟店網（リアルとの接点）を活用しつつ、裏側の清算・資金移動レイヤーをステーブルコインによって置き換えると下記のようなメリットが得られる

- **DvP決済 (Delivery Versus Payment)** が実現可能
- **FXスプレッドと中間マージンの圧縮**
- **プリファンディング不要**による資金効率の劇的な改善
- **24時間365日即時清算可能 = T+0の実現**
- **スマートコントラクト**による照合・例外処理・監査対応の**手間の削減**

【日本におけるドル決済が想定される市場】

約4,000億円

- 2024年における日本の**越境EC (対米国)**の市場規模

(出典: 経産省 令和6年度電子商取引に関する市場調査)

約1.1兆円

- 2025年における**訪日米国人旅行者の消費額**

(出典: 国交省観光庁 インバウンド消費動向調査)

約8兆円

- 2024年における法人の**デジタル関連サービス支払額 (対北米)**

(出典: 財務省統計表一覧 国際収支状況等より試算)

(ii) SBIホールディングスとVisaは デジタル金融領域における戦略的協業に 向けた基本合意書(MOU)を締結(2026年5月1日付)

米ドル建てステーブルコインUSDCに加えて、SBI新生信託銀行にて発行を
予定している信託型の日本円建てステーブルコインJPYSC等の活用を通じて、
決済の効率化・高度化を目指す

 新生信託銀行  VC Trade

ステーブルコインによる
決済の効率化・高度化

クレジットカードの
決済・支払いに
USDC・JPYSC活用を検討

 Holdings  VISA

パートナーシップ契約

 VC Trade  アプラス

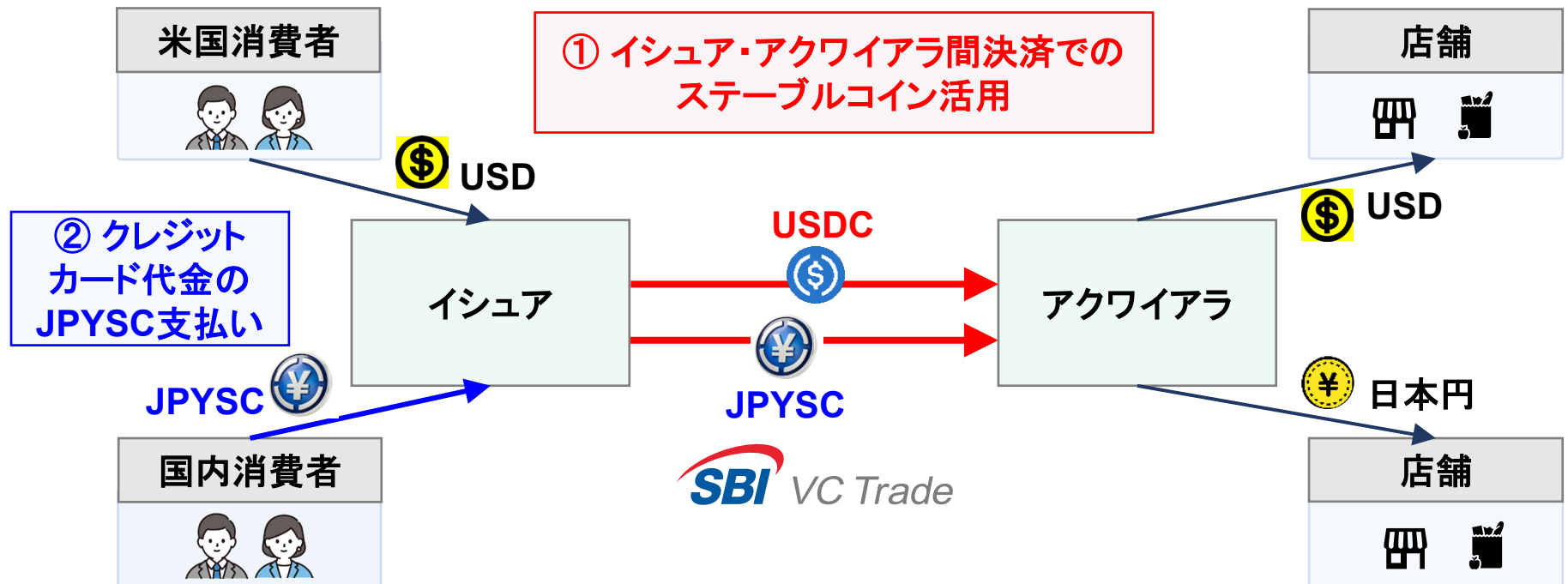
カード事業による提携

暗号資産が貯まる
SBI VISAクリプトカード
発行

- SBI VCTレードが提供予定のJPYSCのレンディングサービスと組み合わせることで、SBI VCTレードの飛躍的な口座数増加が期待される
- JPYSCとUSDCのクロスカレンシー決済拡大により、為替収益の増加を見込む
- JPYSCの発行体となる SBI新生信託銀行が日本国債の安定的な買手となる

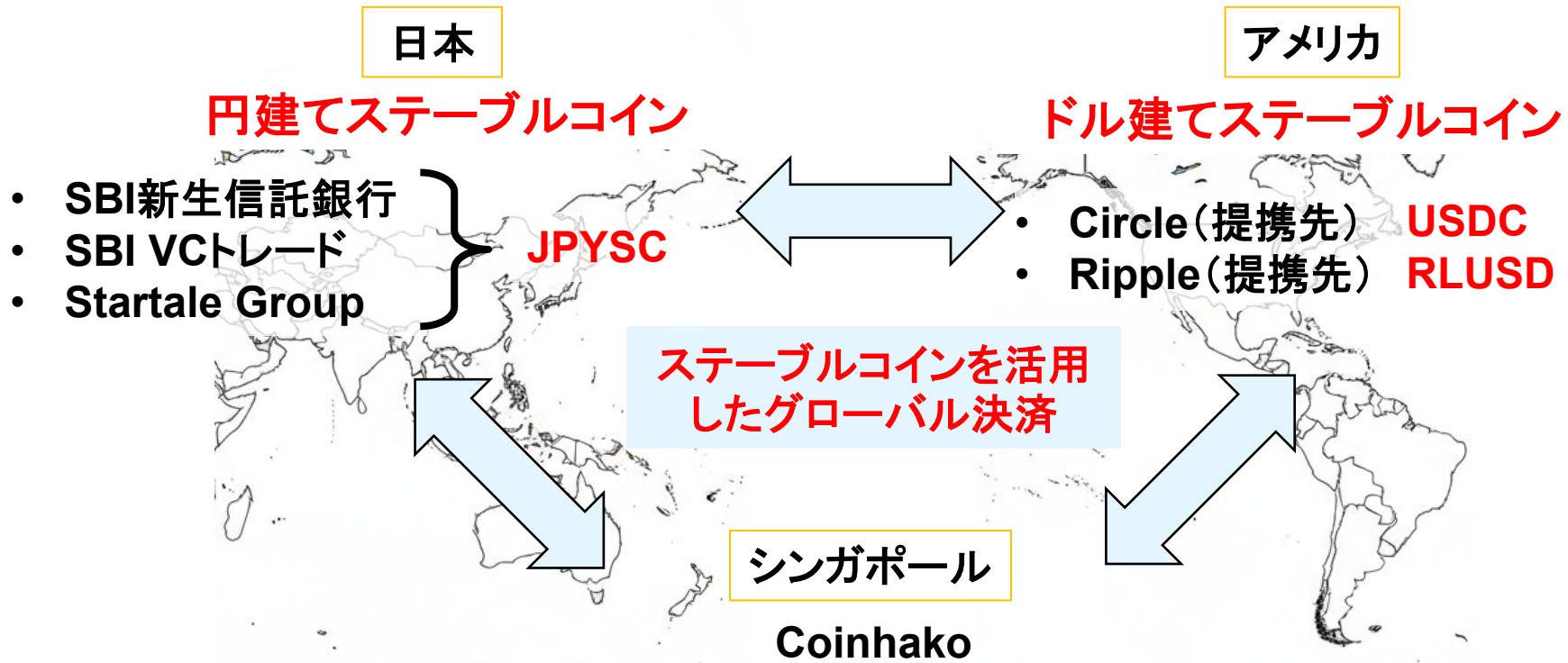
(iii) ステーブルコインの活用による カード決済の高度化を目指す

- クレジットカード代金の支払いや、イシュア・アクワイアラ間の決済においてUSDC・JPYSCの活用を通じた**決済コスト削減**や**決済スピード向上**を目指す
- **国内で唯一の電子決済手段等取引業者**として、ドル建・円建双方のステーブルコインを取り扱うことのできるSBI VCトレードだからこそ可能なスキーム



(iv) SBIグループはグローバルなステーブルコイン決済体制を整備

- SBIグループはドル建てステーブルコイン発行企業と提携関係を構築していることに加え、円建てステーブルコインJPYSCを発行する予定
- SBI証券・SBI新生銀行や、買収予定のシンガポールCoinhakoなどを活用することで円とドルを活用したグローバル決済の実現を目指す



(v) DigiFTとのJVを通じて RWAトークンの発行を目指す

- **DigiFT**は、シンガポール金融管理局から、認定市場オペレーター(RMO)および資本市場サービス(CMS)のライセンスを取得したデジタルアセット取引所
- **DigiFT**は、4月20日にシンガポール大手銀行の**OCBC**とその資産運用部門である**Lion Global Investors**と共に、**東南アジア初**のパブリックブロックチェーン上で利用可能な**トークン化ゴールドファンド**「OCBC-LionGlobal Physical Gold Fund Token」(GOLDX)をローンチ
- GOLDXは**Ethereum**と**Solana**の両方のブロックチェーン上で発行され、機関投資家や認定投資家が**ステーブルコイン**または法定通貨で物理的な金に裏付けられたRWAトークンを購入可能



- 2025年10月にJVである**SBI Onchain**を設立しており、日本初のトークン化RWA商品の発行を目指す

⑤ デジタルアセット領域の規制整備が進んでいる シンガポールを拠点とした「第2のSBI構想」を推進

「第2のSBI構想」とは

- **変化の激しいデジタルアセット領域**において、リーディングカンパニーとしての地位を確立・維持するには、**新サービスの迅速な開発・提供を可能とする機動的なグローバル体制の構築が必要不可欠**
- 各国間の**規制環境の差異**を考慮し、**次世代の金融サービスを早期展開**するため、**シンガポールを戦略拠点とする「第2のSBI構想」を推進**

知見の集約と戦略立案

- 2026年8月にシンガポールにて**対面での拠点長会議**を開催
- 各拠点の責任者および**次世代のリーダー候補**を招集し、**「第2のSBI構想」の具体化**に向けた知見の集約を図る

事業基盤と今後の展望

- シンガポールでは**SBI Digital Markets** (CMS: Capital Market Services License) や **Asia Next** (RMO: Recognized Market Operator) 等がすでにライセンスを保有
- MPI (Major Payment Institution) ライセンスを保有する**Coinhako**は、当局の承認が完了次第、SBIグループ入りを予定

戦略目標 3

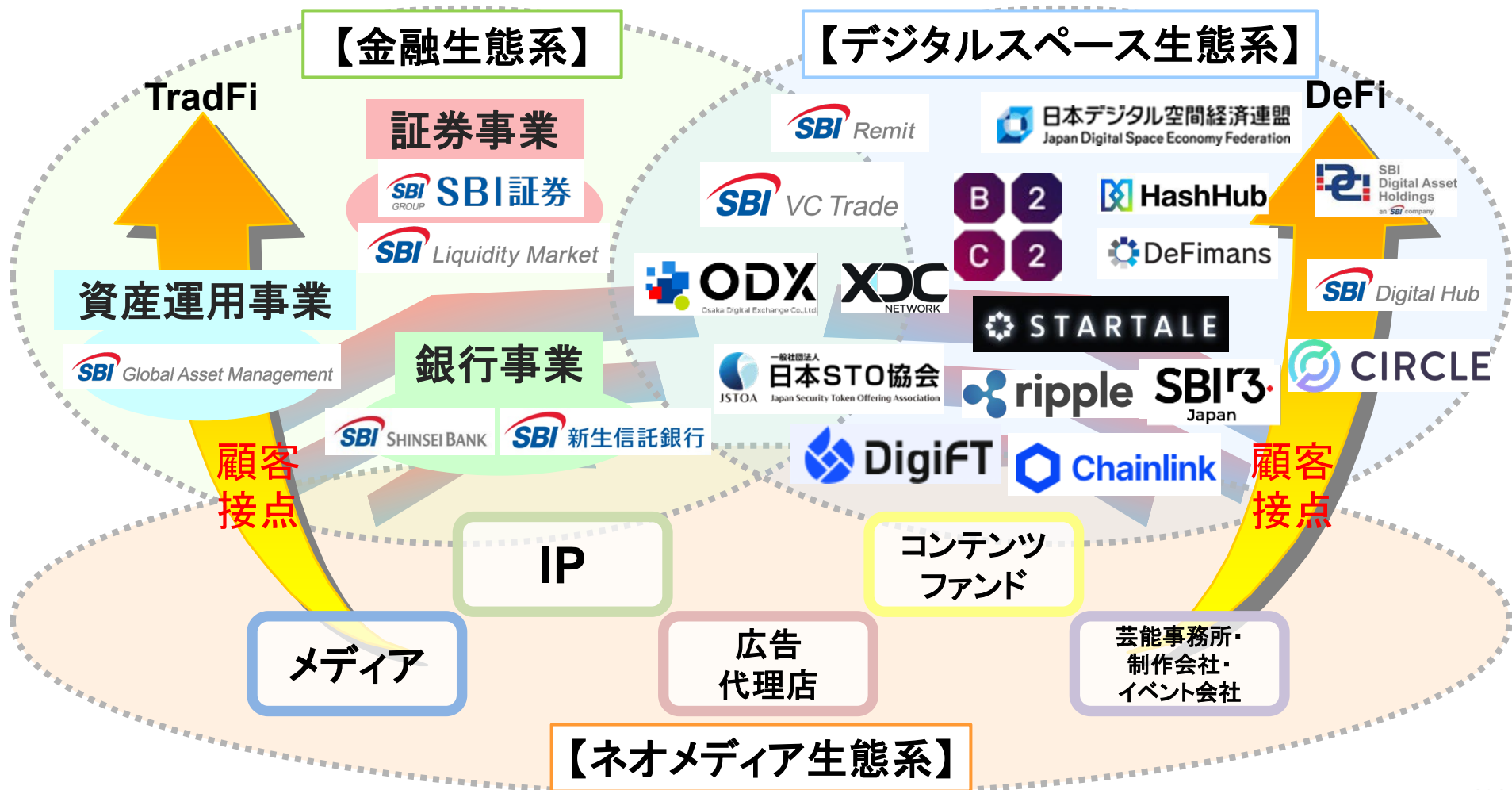
既に融合しつつある既存の**金融生態系**と**デジタルスペース生態系**に**ネオメディア生態系**を新たに構築・統合し、国内外でグループ顧客基盤を飛躍的に拡大

～ メディア領域では、日本経済新聞社出身の平田喜裕氏を独立社外取締役として招聘 ～

- (1) **ネオメディア生態系**はSBIグループの既存の生態系と親和性が極めて高く、生態系内の各社間でも強いシナジーが見込めるように設計
- (2) ネオメディア戦略と融合した「**都市のメディア化**」を通じ、**地域活性化**に貢献

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

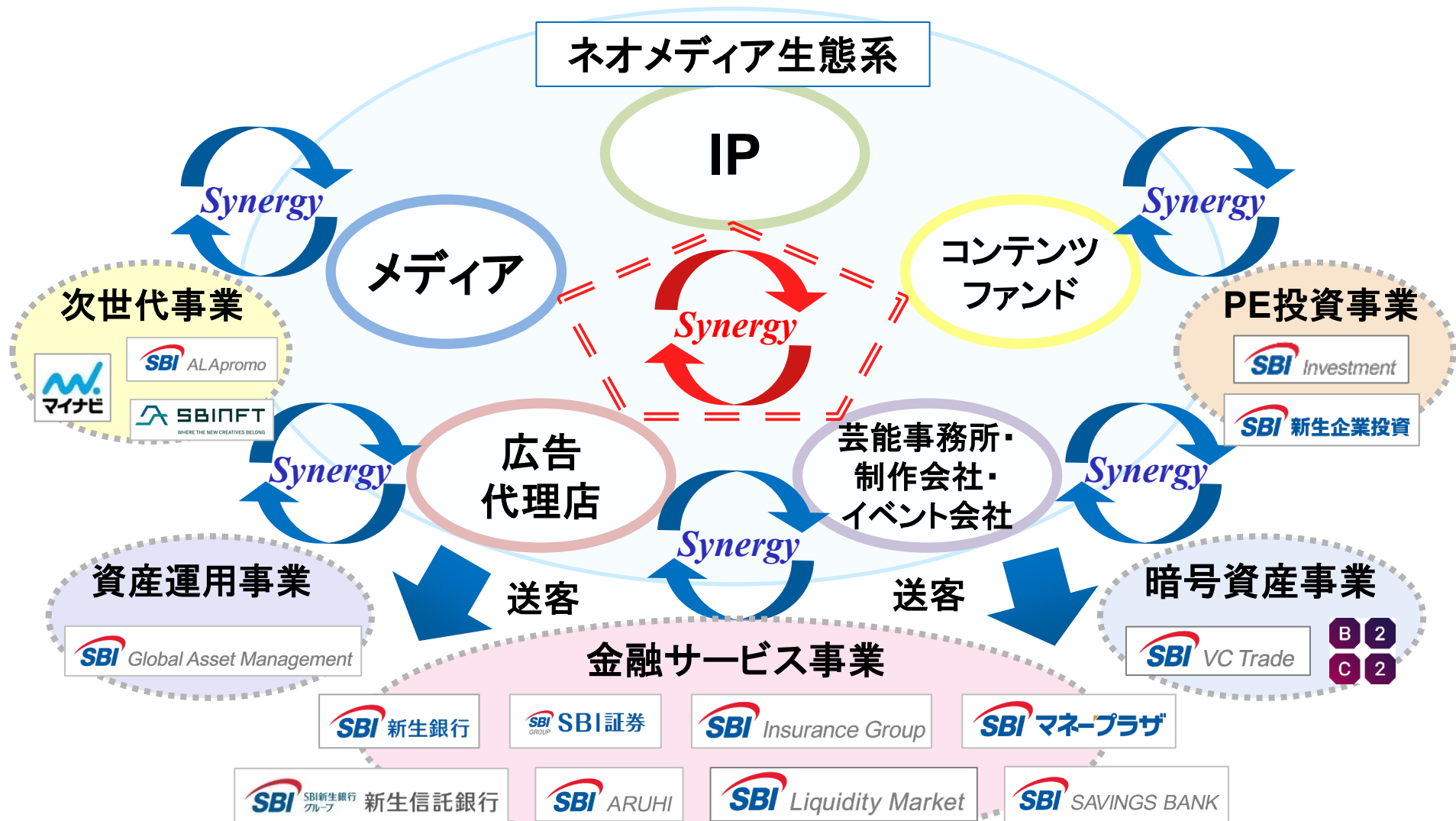
ネオメディア生態系を通じた**顧客接点の伝搬**は、既存の**全てのビジネス**が**恩恵**を受けるものであり、SBIグループの**顧客基盤拡大に最適**



(1) ネオメディア生態系はSBIグループの既存の生態系と親和性が極めて高く、生態系内の各社間でも強いシナジーが見込めるように設計

- ① ネオメディア生態系の**構成企業**
- ② ネオメディア生態系内の**企業間シナジー**例
- ③ ネオメディア生態系構築における**初期段階の各種取り組み**
- ④ ネオメディア生態系はAIやオンチェーン化の進化を積極的に取り入れることで、**新事業領域を創出**

ネオメディア生態系はSBIグループの既存の生態系と親和性が極めて高く、生態系内の各社間でも強いシナジーが見込めるように設計



① ネオメディア生態系の構成企業 (i)

	【発表日】	【会社名】	代表者	比率	【主な事業内容】	【提携様式】
①	2022年 12月22日	gumi	川本 寛之	32.98%	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 (持適化)
②	2025年 6月13日	BLISSOO	-	-	IPプロダクション	提携
③	7月18日	TWIN PLANET	矢嶋 健二	37%	IP・タレントマネジメント	持適化
④	8月22日	Coin Post *	各務 貴仁	51%	Web3メディア	連結子会社化
⑤	9月10日	ブランジスタ	岩本 恵了	8.23%	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
⑥	9月12日	Ridge-i *	柳原 尚史	22.69%	AIソリューション の提供	持適化
⑦	9月12日	THE CORE	由良 浩明	34%	3DCG制作・ ゲーム開発	持適化
⑧	9月30日	SBI MUSIC CIRCUS	大付 楽洋	51%	イベント企画・運営	連結子会社化
⑨	10月31日	Hawk Group	Turki Faisal	-	eSports、 ゲーミング関連事業	提携

* メディアとブロックチェーン・AIが融合する中で、デジタルスペース生態系に所属する企業の中で、ネオメディア生態系にも所属する企業が出現

① ネオメディア生態系の構成企業 (ii)

	【発表日】	【会社名】	代表者	比率	【主な事業内容】	【提携様式】
⑩	2025年 12月26日	SBI LuaaZ	福山 和甫	100%	インフルエンサー・ SNSマーケティング	連結子会社化
⑪	12月29日	リンクタイズ ホールディングス	角田 勇太郎	20.21%	経済メディア運営・出版	持適化
⑫	2026年 1月8日	インクストウエン ター	田村 優	22.90%	音楽制作・クリエイター マネジメント	持適化
⑬	1月14日	カルチュア・エンタテ インメントグループ	中西 一雄	34.38%	総合エンタテインメント 事業	持適化
⑭	3月26日	Startale *	渡辺 創太	20%	グローバルフィンテック 企業	持適化
⑮	3月27日	W TOKYO	村上 範義	2.18%	イベント会社	資本業務提携
⑯	3月30日	スターミュージック・ エンタテインメント	渡邊 祐平	66.98%	SNSマーケティング会社	連結子会社化
⑰	3月30日	セカンドキャリア	岩本 龍太	20%	アスリートマネジメント	持適化
⑱	3月31日	東急不動産	西川 弘典	0.7~1.4%	都市開発、 不動産流通事業	資本業務提携

- 5月19日に「SBIネオメディアサミット」の開催を予定しており、それまでに更に3~4社がネオメディア生態系に参画する見込み

② ネオメディア生態系内の企業間シナジー一例

(i) Startaleのノウハウを活用したIPのトークン化

- Startaleと共同開発するL1ブロックチェーンStriumを活用した、IPのトークン化に関して各社との協議を推進

(ii) コンテンツの作成等におけるAIの活用

- CoinPost社等によるAIを活用したオリジナルコンテンツの自動生成

(iii) IP・タレントの活用

- ネオメディア生態系内のIP・タレントに関して、カルチャア・エンタテインメントグループ等の多様な制作機能を生かしたメディアミックス展開支援を実施
- プロモーションにおいて、TWIN PLANET、ブランジスタやSBI LUAAZ等でタレントキャスティングやSNSマーケティングを実施

(iv) SBIメディアポータルでの活用

- ネオメディア生態系各社のコンテンツ制作力を結集し、ビジネス映像メディアを構築中

③ ネオメディア生態系の構築における**初期段階の 各種取り組み**

- (i) SBIグループの広告・マーケティング発注を
SBIネオメディアホールディングスに集約
- (ii) SBIネオメディアホールディングスはインハウス
エージェンシーとしての役割を発揮
- (iii) 1,000億円規模の**SBIネオコンテンツファンド**を組成

(i) SBIグループの広告・マーケティング発注を SBIネオメディアホールディングスに集約

グループ主要30社を調査した結果、
年間の広告・マーケティングコストは**約250億円**

【現状の問題点】

- ① 金融コングロマリットとして、**ブランド、スケールメリット**が生かしきれてない
- ② 事業規模が中小規模の会社は、**個社の商品・サービス訴求の壁**が存在
- ③ デジタルマーケティング以外の**メディア、SNSでのチャレンジ**ができていない
- ④ 顧客データを広告配信やCRMに**十分に活用**できていない
- ⑤ ナレッジを自社内で**溜められて**いない

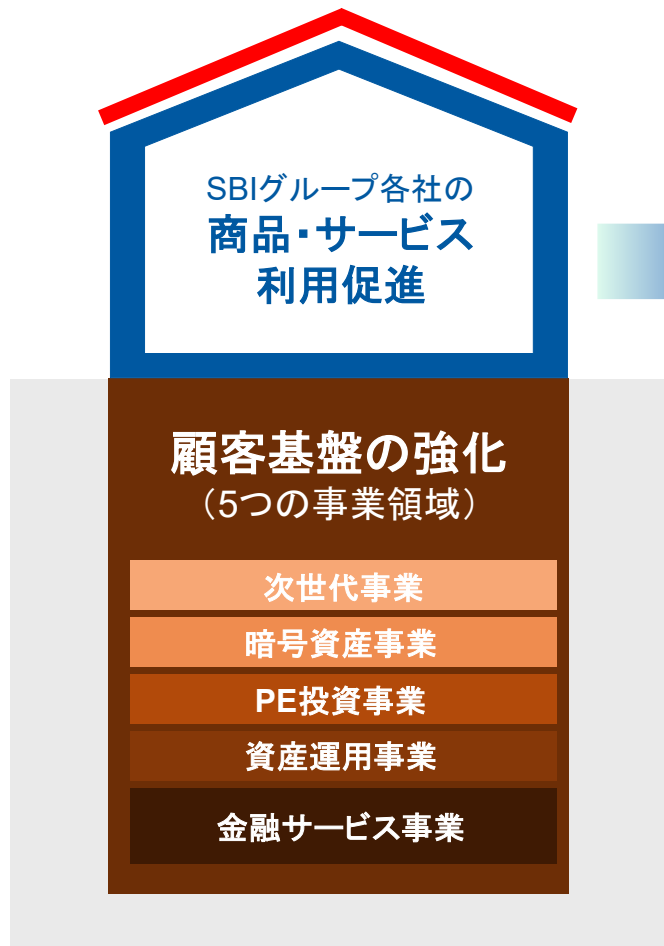
【解決策】

SBIネオメディアホールディングスで**案件をとりまとめ**、
パートナー代理店への**バルク発注**を通じて**スケールメリット**を享受

(ii) SBIネオメディアホールディングスはインハウス エージェンシーとしての役割を發揮

～「商品・サービス利用の促進」と「顧客基盤の強化」に資する仕組み～

〈SBIグループを家に見立てたイメージ〉



SBIネオメディアホールディングスの 「ハウスエージェンシー」としての役割

② グループ各社の成長をサポート

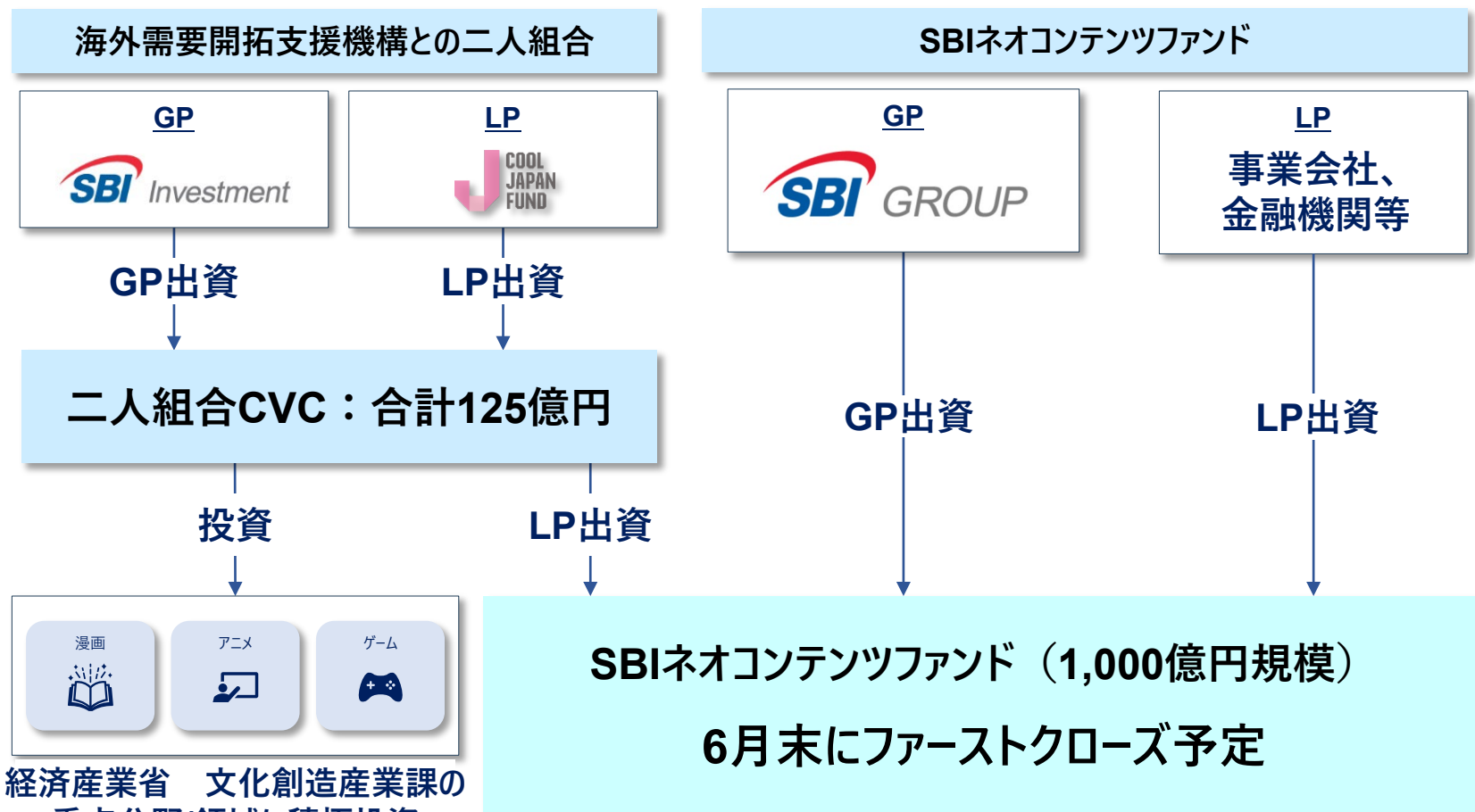
1. グループ内シナジーの創出
2. 独自メニュー開発
3. 各社の商品・サービス強化によるLTV向上

① グループ全体のブランド価値を高める

1. 5つの事業領域のスケールメリットを発信
2. 全エリア・全世代にブランド浸透
3. **1億顧客を目指す**強い顧客基盤づくり

(iii) 1,000億円規模のSBIネオコンテンツファンドを組成

- SBIネオコンテンツファンドへの事業会社からのLP出資第1号案件として、東急不動産ホールディングスから50億円の出資が公表済み
- SBIグループは海外需要開拓支援機構(クールジャパン)と共に映像・音楽・出版・メディア・広告・コンテンツ・IP等に出資を行うファンドも設立



経済産業省 文化創造産業課の
重点分野/領域に積極投資

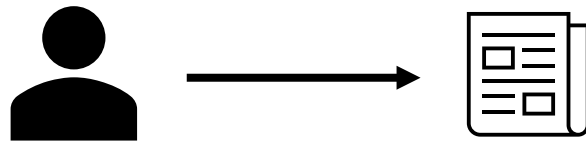
④ ネオメディア生態系はAIやオンチェーン化の進化を積極的に取り入れることで、 新事業領域を創出

- (i) AI時代の報道の在り方
- (ii) メディアは情報発信の場から具体的な顧客行動の変容を促すインフラへ
- (iii) ブロックチェーンを活用した公平な利益配分
- (iv) 最先端のネオメディア配信基盤の構築と活用
- (v) AIを活用しながら、国内最大級の金融データと国内最大級の生活者データを融合させた基盤構築を創造
- (vi) SBIグループ各社の金融商品・サービス等を一元化したスーパーアプリ「SBI CORE」(仮称)にメディア機能も統合

(i) AI時代の報道の在り方

課題

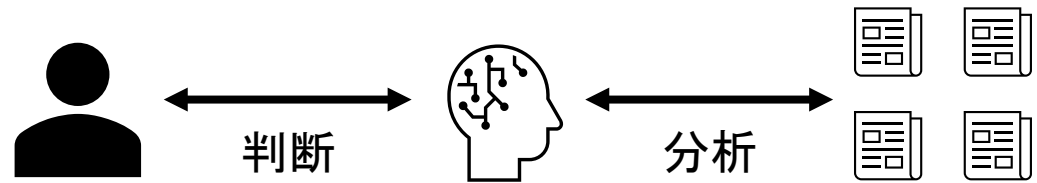
情報が届くのに時間がかかる。
また偏向報道による判断ミスも



1. 世界で何かが起こる
2. メディアが報じる
3. 人間が読む
4. 判断する

ネオメディア生態系により解消

AIはあらゆる情報を常に収集・分析しており、人間はAIの分析結果を見るだけでよく、ニュースが不要に



1. 世界で起こる全てをAIが事前に分析
2. 人間が判断する

人間が介在することなくAIエージェントが
自動で判断・実行する世界が到来

(ii) メディアは情報発信の場から 具体的な顧客行動の変容を促すインフラへ

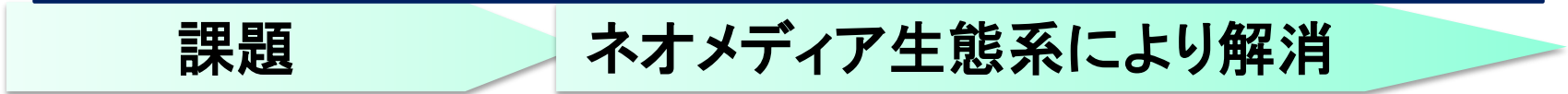
■ SNS上での真偽不明な情報が市場形成を歪ませる事例が発生

- 2023年5月、「ペンタゴン近くで大規模な爆発」とするAI生成フェイク画像を複数の「青バッジ(認証マーク)」アカウントが投稿し、ダウ平均株価が一時80ドル近く下落
- 2021年にRedditの投稿をきっかけにゲームストップ社の株価が数十倍に暴騰し、大手ヘッジファンドが巨額の損失を被る

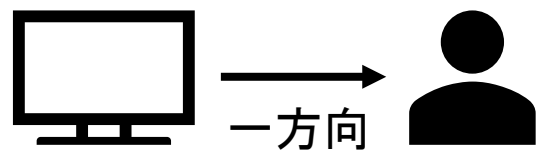
・AIエージェントなどを活用することで、このような真偽不明な情報を即時・的確に調査することが出来るようになり、メディアの信頼性は飛躍的に高まる

・オンチェーン金融を活用して、正確な予測に金銭的報酬を付与する**予測市場**の台頭により、群衆の集合知が可視化

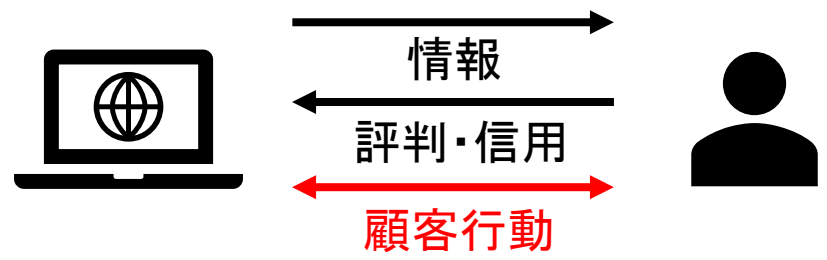
➡メディアが信用プラットフォームとしての価値を持つ未来が到来



旧来メディアは情報を検証することなく一方的に伝えるのみ



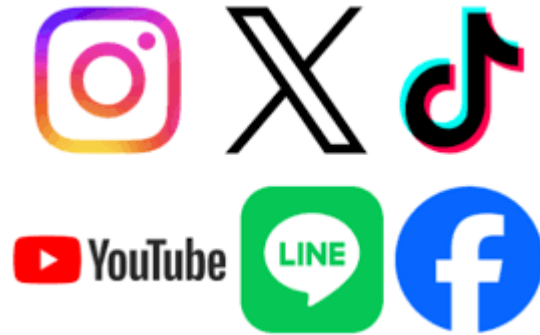
メディアを通じた発信が企業・人・プロジェクトの信用へとリアルタイムに評価され、具体的かつ迅速に顧客行動を促し、取引を遂行するインフラへ



(iii) ブロックチェーンを活用した**公平な利益配分**

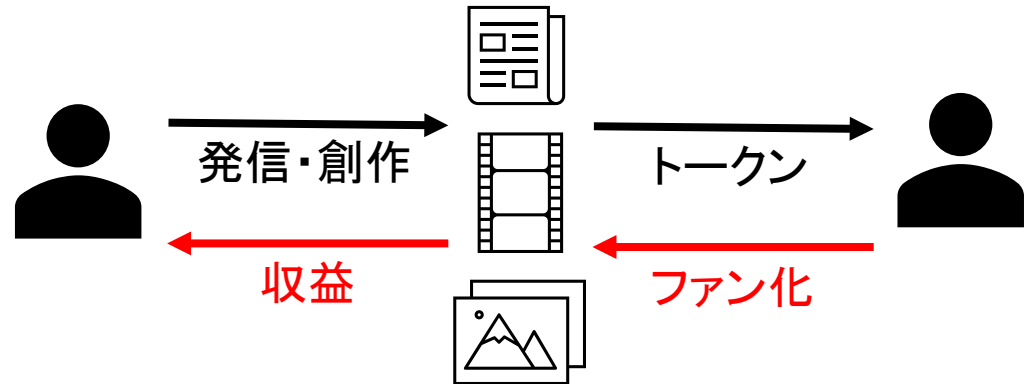
課題

コンテンツを作る人ではなく、プラットフォームが儲かる仕組み



ネオメディア生態系により解消

コンテンツをトークン化することで価値が流通。ユーザーがコンテンツに直接投資できるようになり、クリエイターは直接還元を受けることも可能



オンチェーン化の進展に伴い**トークン化されたコンテンツから直接生み出される収益が増加**

■既存メディアの問題点

- 偏向報道
- 読者が検証できない
- 広告モデル(忖度)

■SNSの問題点

- 声の大きい論調に引っ張られる
- エコーチェンバー化
- フェイクニュース・炎上

ネオメディア
生態系

AIエージェント

×

ブロックチェーン

1. AIキャスターによる解説・ファクトチェック

- 数字・過去記事との整合性・発言の変遷等をAIが常時チェック
- 一次情報証明としてブロックチェーンを活用

2. AI編集長によるパーソナライズ化

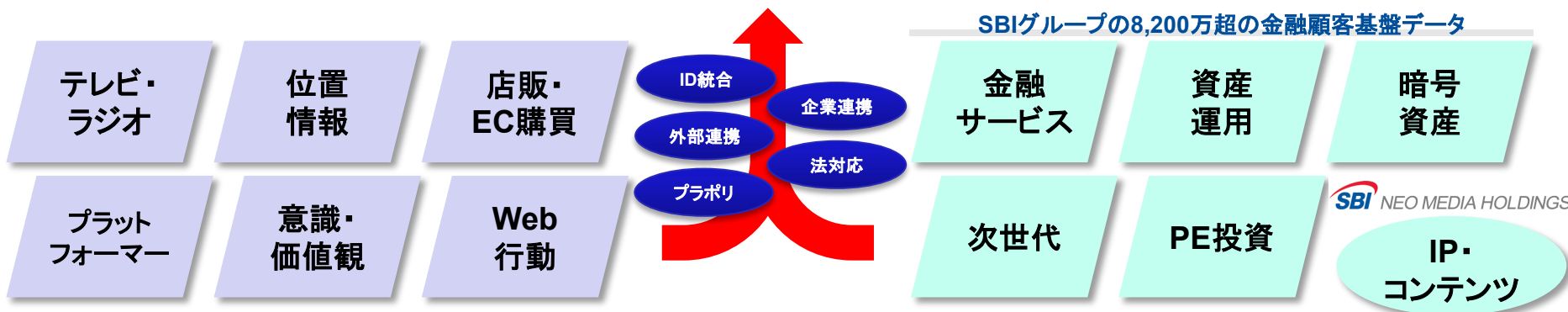
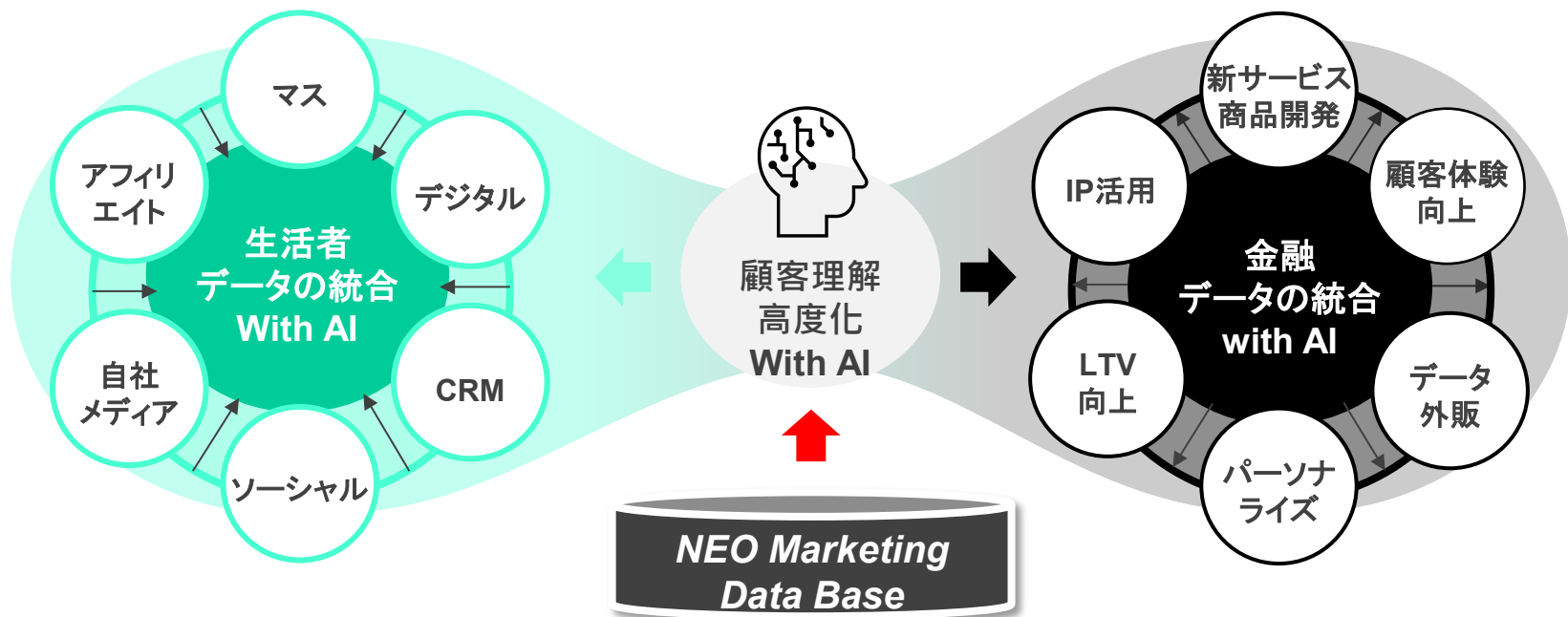
- 記事の解説や金融情報との接続、レコメンド
- ユーザーの興味関心に沿ったコンテンツ・広告の出し分け

3. グローバルニュース分析

- 情報をグローバル視点で収集・分析し論点の差分をAIが可視化
- 地方の出来事を国政・世界情勢・経済構造等に反映
- 引用元や編集履歴はブロックチェーンで管理

4. AIへの情報提供の貢献度に応じた収益分配

(v) AIを活用しながら、国内最大級の**金融データ**と国内最大級の**生活者データ**を融合させた基盤構築を創造



(vi) SBIグループ各社の金融商品・サービス等を一元化した
スーパーアプリ「SBI CORE」(仮称)にメディア機能も統合
 ～グループ顧客向けに**来春**の提供開始を目指す～

【サービスブランド】



(商標登録出願中)

「SBI CORE」は、AIエージェント等の新技術も活用し、SBIグループの**金融・メディア領域の中核機能を担うスーパーアプリ化を志向**

SBI COREのアプリイメージ

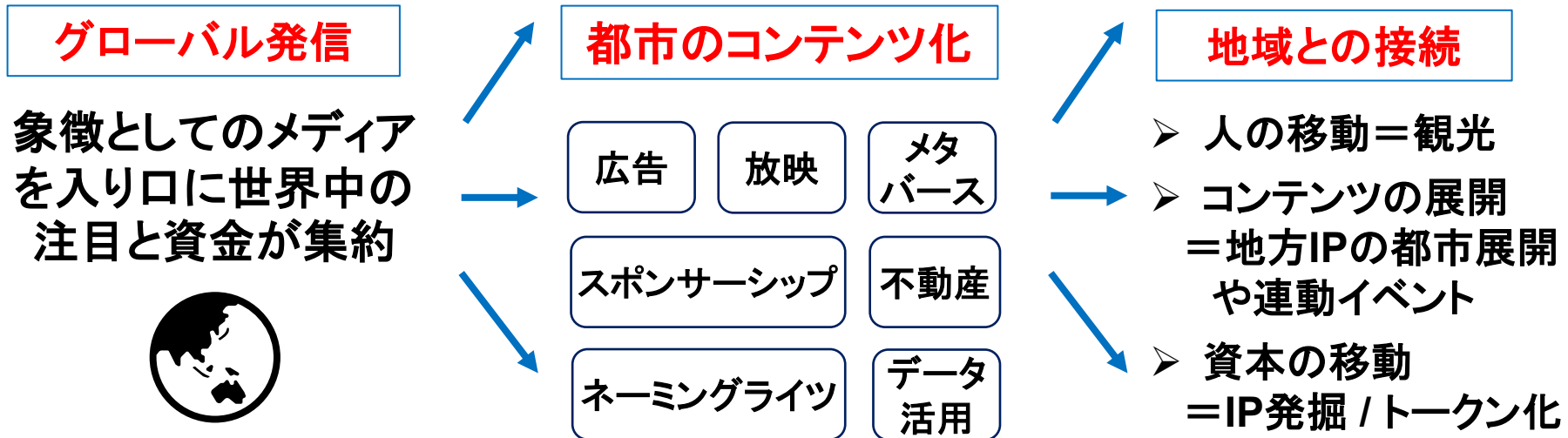


(開発・運営) **SBI** ネオ金融プラットフォーム

- (2) ネオメディア戦略と融合した「都市のメディア化」を通じ、地域活性化に貢献
- ① 日本の価値増殖に資する「都市のメディア化」
 - ② SBIグループは東急不動産ホールディングスが推進する流行の発信地として若者が多く集まる広域渋谷圏のエンタテインメントシティ化プロジェクトに参画
 - ③ SBIグループは、「まちづくり」を通じた地域活性化を強力に支援

①日本の価値増殖に資する「都市のメディア化」

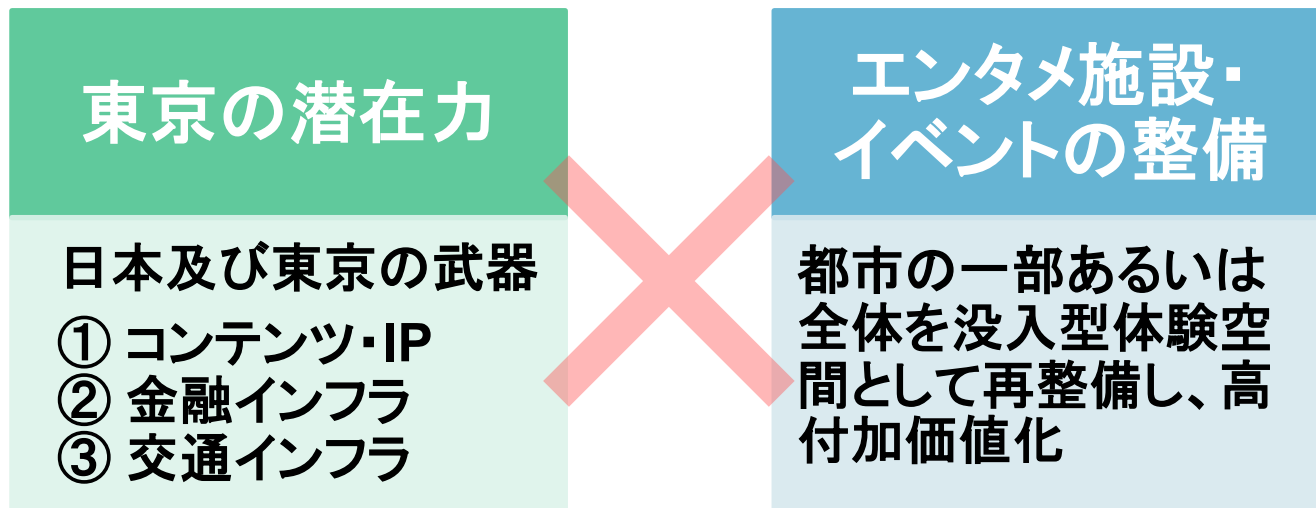
グローバルにメディア化された都市によって創出された価値は
情報・人流・コンテンツ・資本を通じて全国へと再配分される



日本の成長には、都市・IP・金融・観光を一体として設計する
 国家戦略が不可欠

東京都は「メディア化」に最適な都市

- 日本の強みは**アニメ・ゲーム・音楽・キャラクター**といった**コンテンツ**や**IP**
- 東京の最大の強みは**人口の大きさ**だけではなく、**通勤・観光・イベント・購買**等による**人と人の接点**が**非常に高密度**(=優良な**広告媒体**)であること



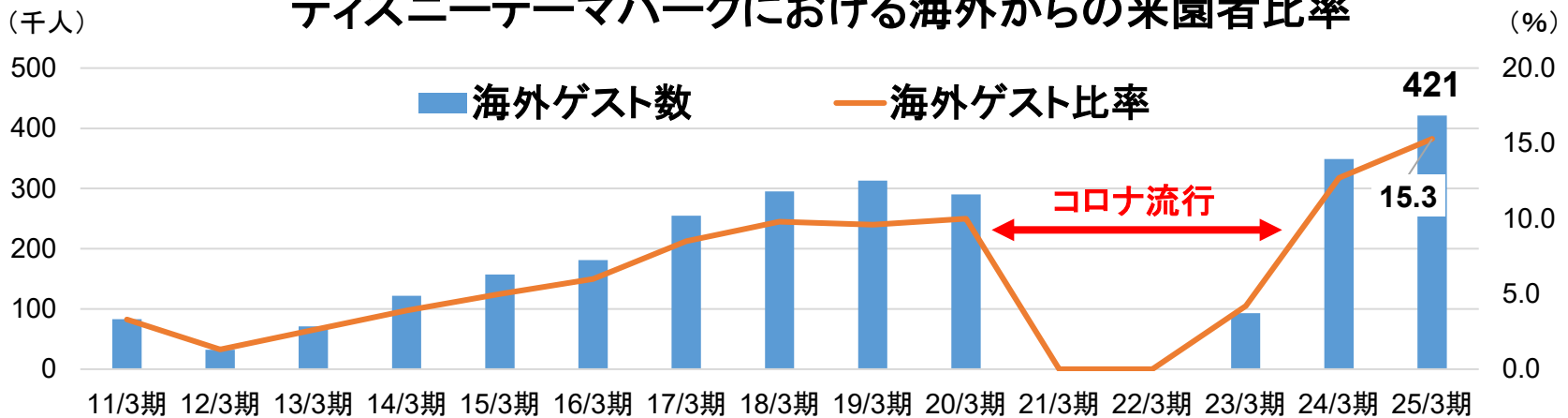
- 「東京」のコンテンツ化による**国際的集客力の向上**
- 広告、放映、スポンサーシップ、データ活用といった**多層的かつ持続的で、グローバルな収益構造の実現**

東京ディズニーリゾートに見る 「体験型メディア」としての都市戦略

- 1983年4月に開業した東京ディズニーリゾートは「東京ディズニーランド」と「東京ディズニーシー」の二つのテーマパークを中心に、交通（モノレール）、宿泊（ディズニーホテル等）、商業（イクスピアリ）が集まるさながら私設都市を形成
- 電車で羽田空港から50分、成田空港からは80分と良好な交通アクセス

「ディズニー」という強力なコンテンツを背景に、東京ディズニーリゾート®は毎年国内外から多くの来園者を迎え、コロナ禍以降、海外ゲスト比率は急拡大

ディズニーテーマパークにおける海外からの来園者比率



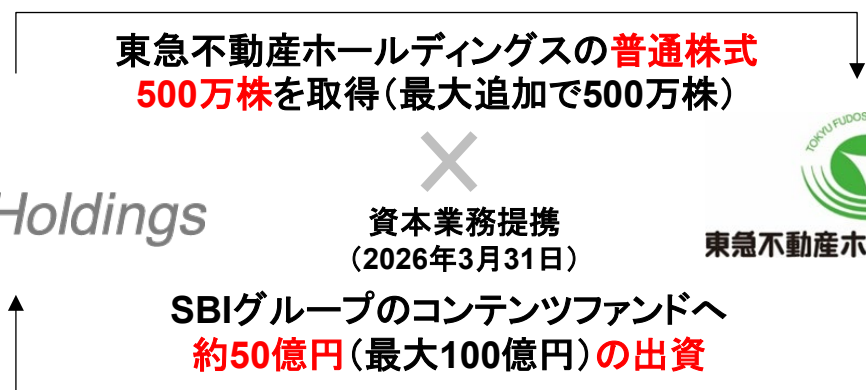
※株式会社オリエンタルランド発行「ファクトブック」より当社作成

東京ディズニーリゾートは「メディア×IP×都市」の実現が
国内外から人々を呼び込むことを証明した好事例

② SBIグループは東急不動産ホールディングスが推進する 流行の発信地として若者が多く集まる**広域渋谷圏**※の エンタテインメントシティ化プロジェクトに参画



金融×デジタル
IPプロダクション
イベント企画・運営
SNSマーケティング



都市メディア・デジタル活用
広域渋谷圏の開発
まちづくり

【提携内容】

- ① 広域渋谷圏を舞台に魅力的な**コンテンツ**を**創造**し、東急不動産HDの**都市メディア**を通じて世界へ発信
- ② 広域渋谷圏に**コンテンツ関連企業**等を誘致・**集約**し、既存のスタートアップ等との共創を促進するエコシステムを構築
- ③ SBIグループの有するメディア機能と東急不動産HDの有する全国の商業施設等アセットを活かした**新たな体験価値の提供**

【都市メディアの例】



東急プラザ渋谷で開催された葛飾北斎の作品をテーマとした**次世代型イマーシブ展示『HOKUSAI: ANOTHER STORY in TOKYO』** (提供: 東急不動産)

③ SBIグループは、「まちづくり」を通じた地域活性化を
強力に支援

静岡県静岡市清水港に見る 地域の魅力を活かした人が集まる「まちづくり」

- 国際拠点港湾である清水港は、静岡県のほぼ真ん中に位置し、東京都心部に近く世界遺産の**富士山**等へのアクセスも良好



(※)清水港客船誘致委員会HPより引用

- クルーズ船寄港地としての地位向上と**富士山の自然景観を活かした港町**としての発展を目的に、1990年に「清水港客船誘致委員会」が設立。以降、官民連携により**クルーズ船誘致**や港湾の利用促進、**景観・まちづくり**等を推進

- 清水港のクルーズ船寄港数は、2025年に**105回(国内10位/4年連続10位以内)**、年間寄港人数は**17万人**を記録
- 2019年公表の「**清水みなとまちづくりグランドデザイン**」に基づき、新たなスタジアム建設等 **総事業費1,000億円(推定)**を超える規模で港湾周辺の開発が進行中
- **清水銀行(当社資本業務提携先)**も融資等を通じて、本プロジェクトを支援

SBIグループは清水銀行を全面支援

多様な機能を有するSBIグループは、 「まちづくり」に資する多面的な施策を展開可能

～「まちづくり」を徹底サポート～

地域金融機関

地域企業

地域住民

地域メディア

ネオバンキングシステム

ネオ金融プラットフォーム

テクノロジーを活用し
地域経済の抜本的な
変革をサポート

SBI証券

マネープラザ

Global Asset Management

証券や資産運用、投資等、
SBIグループの有する多
様な金融機能の活用

新生銀行

「第4のメガバンク構想」を
通じて、地域金融機関を
起点とする地方創生の
実現を志向

NEO MEDIA HOLDINGS

MUSIC CIRCUS

メディアやエンターテイン
メント、コンテンツ等
の力を活用

アライアンスパートナーの有する
顧客基盤やネットワーク、経営資源

ネオメディア事業は、SBIグループが推進する 地方創生戦略に貢献し得る

～ 地域の魅力をネーションワイド、そしてグローバルへ発信 ～

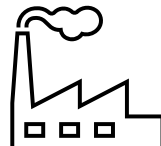
SBIグループの持つ、**地域・グローバル両ネットワーク**を活用し、**地域独自の商品・コンテンツ**を一気通貫で**国内外に展開**するポテンシャルを持つ、これまでにない新たなメディア事業を構築し、**インバウンド・アウトバウンド**を含めた**観光客の著増**を図り、**地域振興**に貢献

地域の情報を集約

地方紙・ローカル局に加え、SBIグループの地域ネットワークを活用



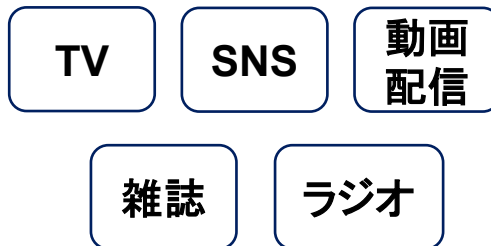
地域
金融機関



地元
企業

日本全国に発信

様々な機能を取り
そろえるネオ
メディア生態系



海外展開を支援

SBIグループの
グローバルネット
ワークを活用



世界26の国・地域に
現地拠点・事業体を保有

SBI MUSIC CIRCUSは全国各地で大規模イベントを 企画・開催しエンターテインメントの力で地方創生を強力に支援

～若年層中心に地域への集客を通じた経済活性化を目指す～

花火大会

音楽フェス

アイドルフェス

お花見・ カルチャーナイト

2026年5月30日

「SBI舞花火 in 千葉・
稲毛海浜公園(いなげの
浜) feat. SKY ORCHESTRA」



2026年6月27日

「SBI MUSIC CIRCUS
FUKUOKA -Beat Drop-
partner with SoftBank HAWKS」



2026年3月29日

「Scratch X
Supported by SBI
MUSIC CIRCUS」



2026年4月3～5日

「扇町桜まつり」



2026年8月22日

「SBI 舞花火 in 大阪・
泉南」



2026年9月26日

「SBI MUSIC CIRCUS
HOKKAIDO」



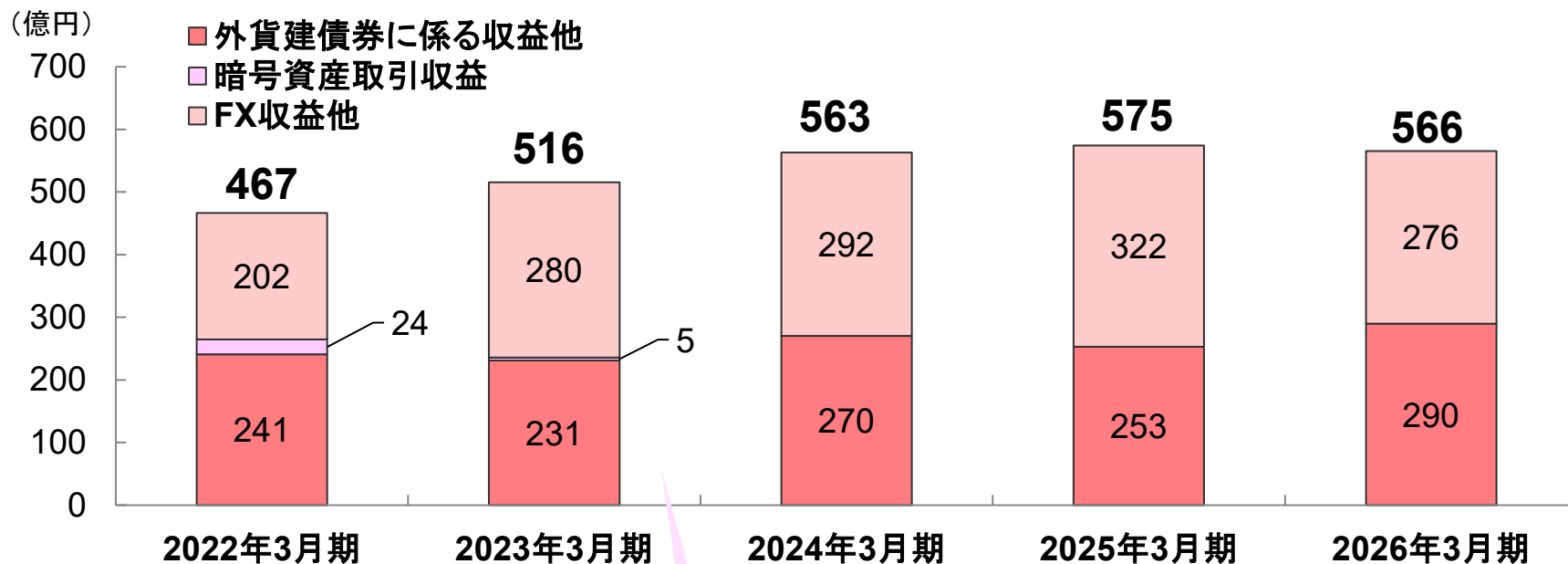
2026年3月28日

「藤井寺カルチャー
ナイト in 道明寺天満宮」



【参考資料】

SBI証券（連結）におけるトレーディング収益の推移



グループ内組織再編により、2023年3月期第3四半期以降、暗号資産取引収益はトレーディング収益に含まれない

FX収益

主要通貨における低ボラティリティの長期化といった相場環境を受け、顧客売買は伸び悩み、収益機会は縮小

外貨建債券に係る収益

円金利の上昇により外貨建債券の魅力が相対的に低下したことにより販売額が減少

SBI証券はプライマリーやセカンダリーの 株式・債券の引受業務を強化

IPO引受社数ランキング(2025年4月-2026年3月)

2025年4月-2026年3月での全上場会社数は54社

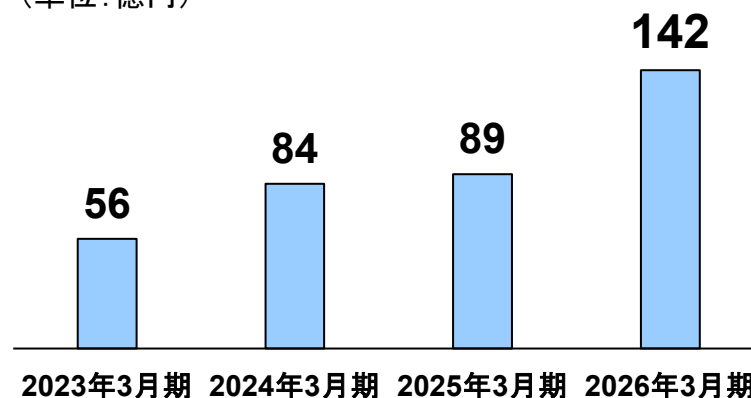
社名	件数	関与率(%)
SBI	52	96.3
松井	37	68.5
楽天	37	68.5
マネックス	30	55.6
岡三	29	53.7
みずほ	27	50.0
野村	27	50.0
岩井コスモ	25	46.3
東海東京	23	42.6
大和	22	40.7

2026年3月期は、SBI証券は**10件**で
主幹事を担当

2025年12月に上場した**SBI新生銀行**
のIPOでは**共同主幹事**として参加する
などグループ内シナジーを発揮

引受・募集・売出手数料の推移

(単位:億円)

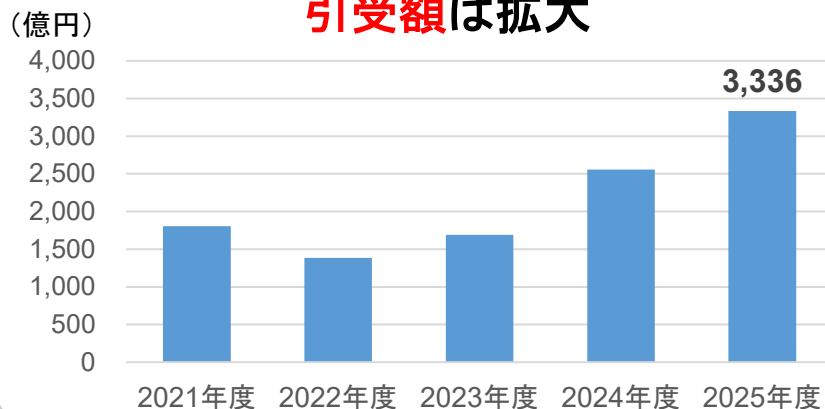


※集計対象は新規上場企業の国内引受分で、追加売出分と海外は含まず。
※各社発表資料より当社にて集計

SBI証券は1,500万件超の顧客基盤を活かし、 事業債・公共債の引受から販売まで一気通貫で実施

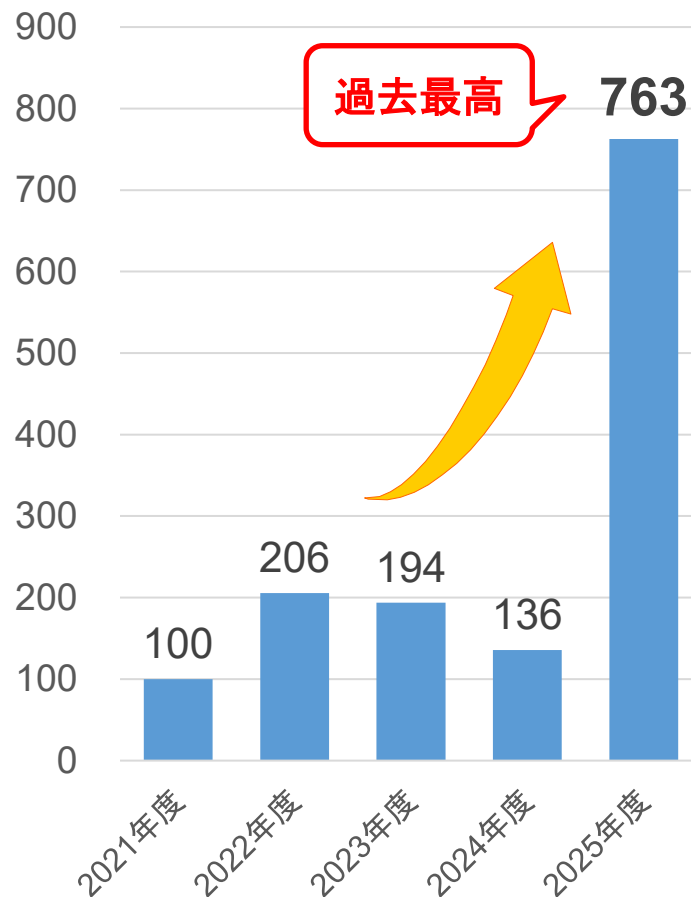
【引受】

SBI証券の事業債・公共債の 引受額は拡大



SBI証券の円債収益の推移

(2021年度を100として指数化)



【販売】

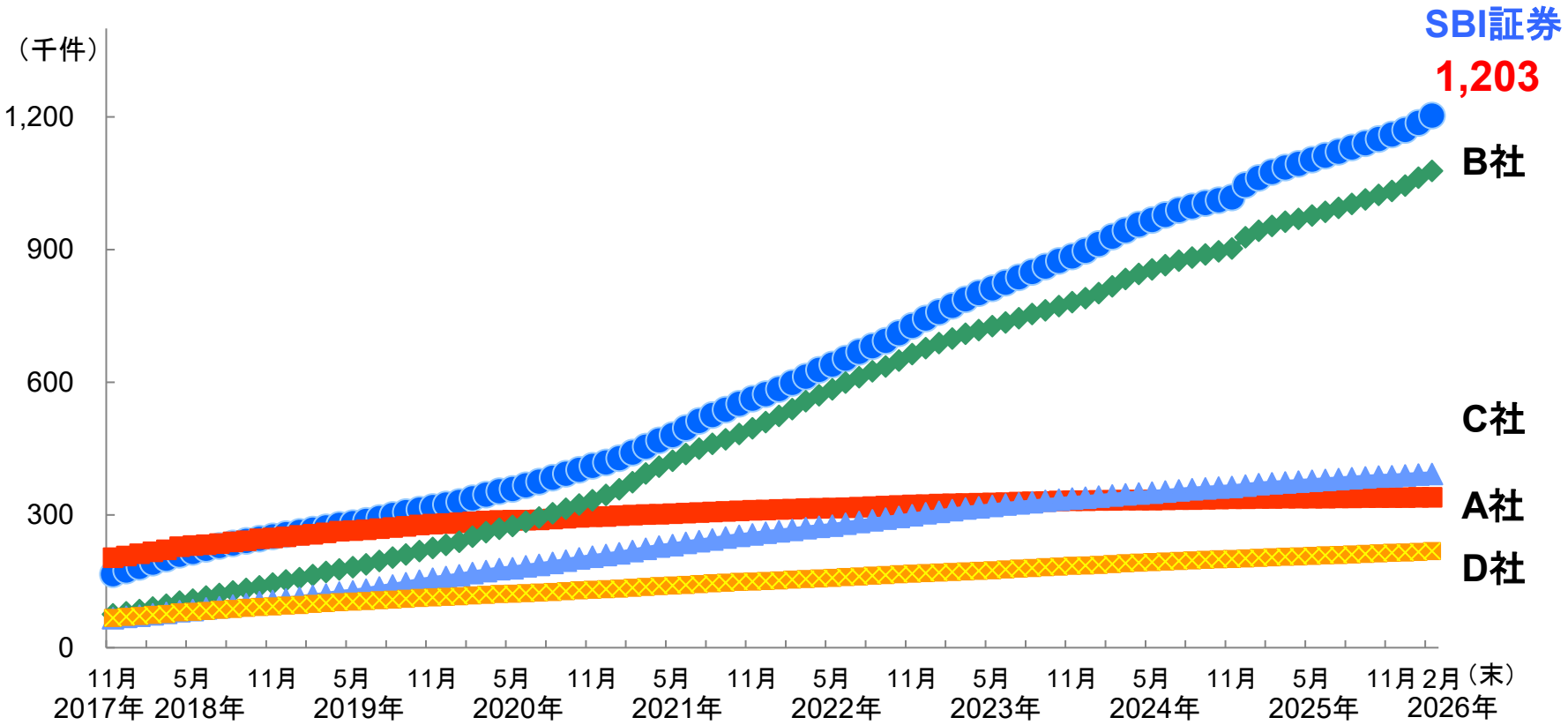
強力な販売力を背景
とした引受額の拡大

SBI証券は圧倒的な顧客基盤とネットの
優位性を活かした、**強力な販売力**を有する

例: SBIホールディングス債の**ネット
販売170億円**は販売開始から**僅か
5分37秒で完売**

SBI証券は個人型確定拠出年金 (iDeCo) の利便性を 継続的に向上し顧客累積数で業界トップ

【iDeCoの運営管理機関別 累積数(加入数+指図者数)の推移】 (2017年11月末～2026年2月末)

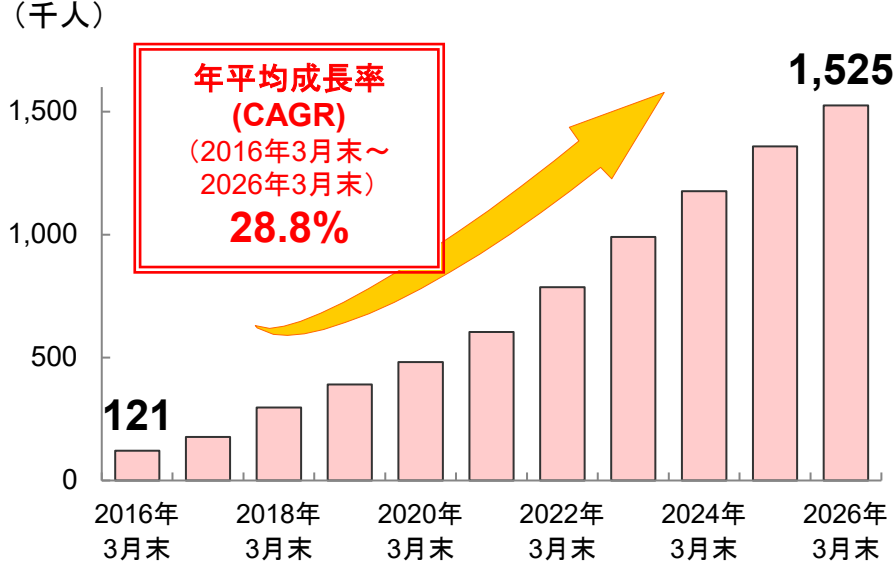


※国民年金基金連合会発表の加入者数と運用指図者数の合計値
出所: 国民年金基金連合会資料(一部、当社推計値含む)

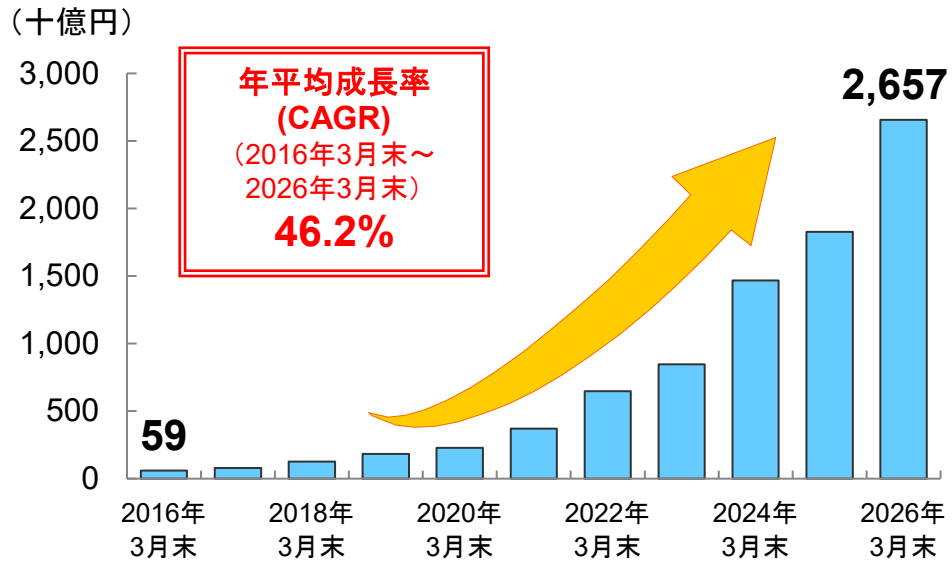
SBIベネフィット・システムズが受託するiDeCoや企業型DCを戦略的商品として更なる拡大を目指す

- SBI証券はiDeCo分野の更なる拡大を目指し、2017年5月19日から個人型確定拠出年金(iDeCo)の運営管理手数料を完全無料化
- 企業型確定拠出年金(企業型DC)については、2026年3月末時点の受託事業所数が2万1,215社、加入者数は23万人超

【SBIベネフィット・システムズの累計加入者数(個人型+企業型)推移】

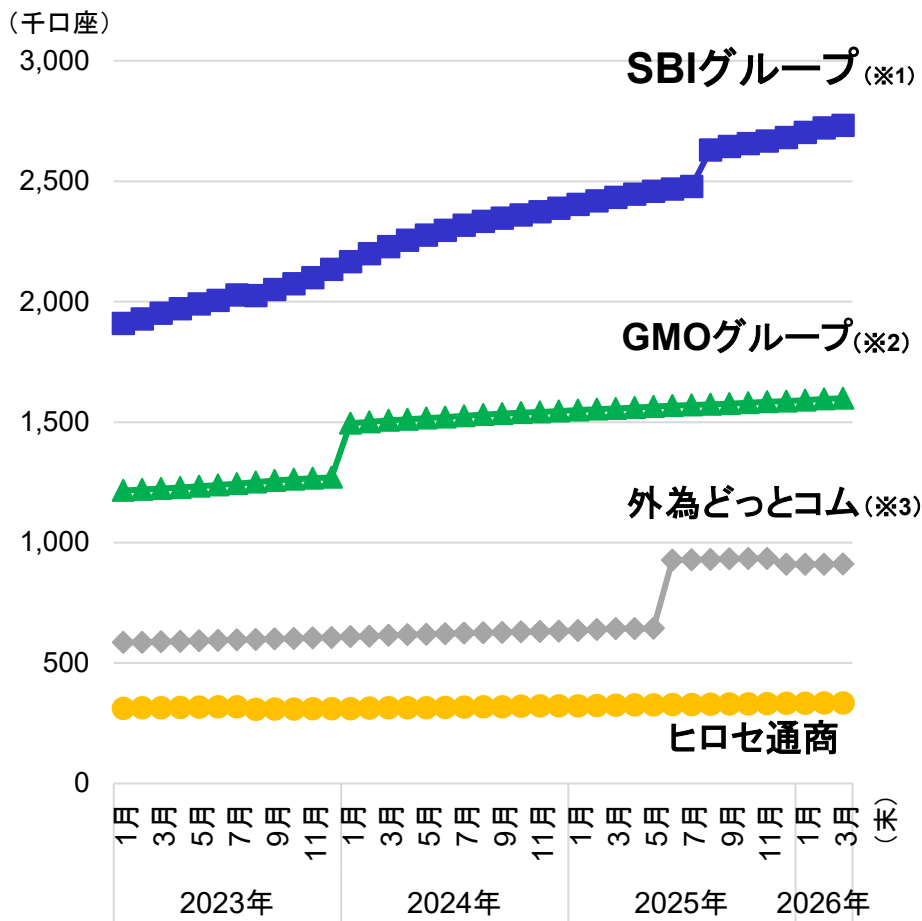


【SBI証券を通じた401k(個人型+企業型)投資信託残高推移】

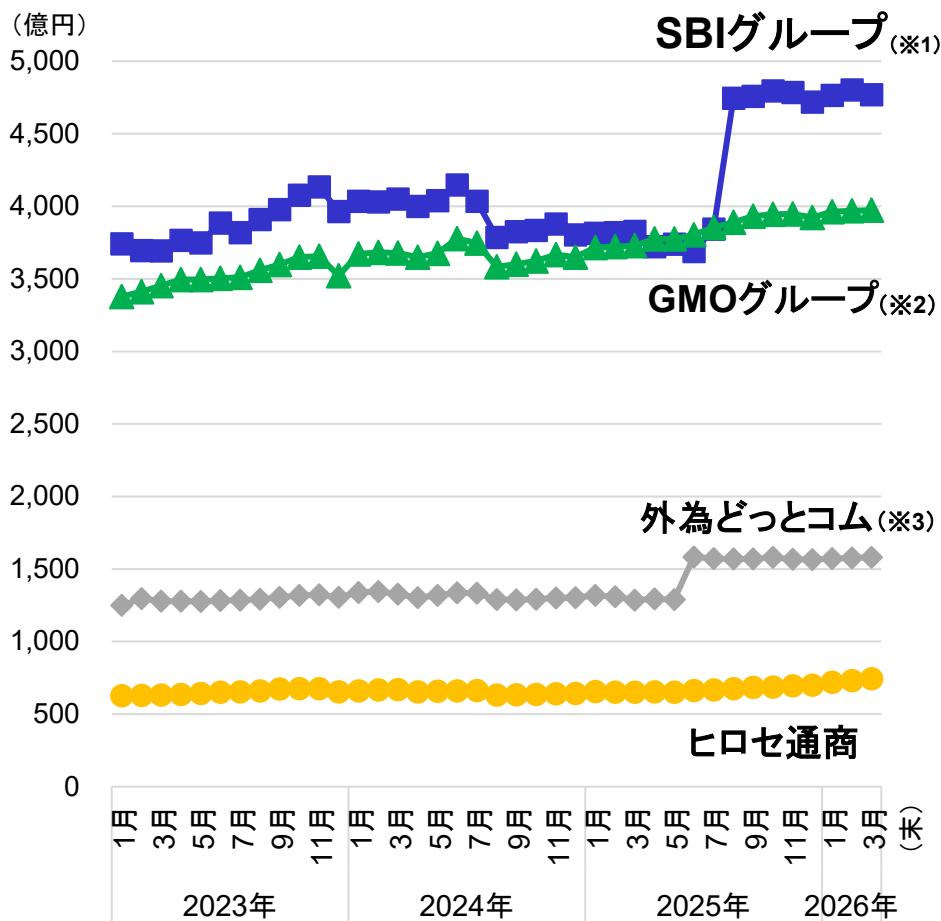


SBIグループは業界トップレベルのFX口座数・預り証拠金を誇る

主要FX企業における口座数の推移
(2023年1月末～2026年3月末)



主要FX企業における預り証拠金残高の推移
(2023年1月末～2026年3月末)



※1 SBI証券、SBIFXトレード、マネースクエア(2025年8月にグループ入り)のFX口座数を合算して「SBIグループ」として表示

※2 GMOクリック証券、GMO外貨、GMOコイン(2023年9月にFXプライムbyGMOと合併、開示されている2024年1月より合算)の合算値

※3 外為どっとコムは、旧マネーパートナーズのFXサービス口座の同社への移管を、2025年6月28日付で実施

出所:各社ウェブサイトおよび
公表資料より当社にて集計

SBIグループ会社数ならびに連結従業員数

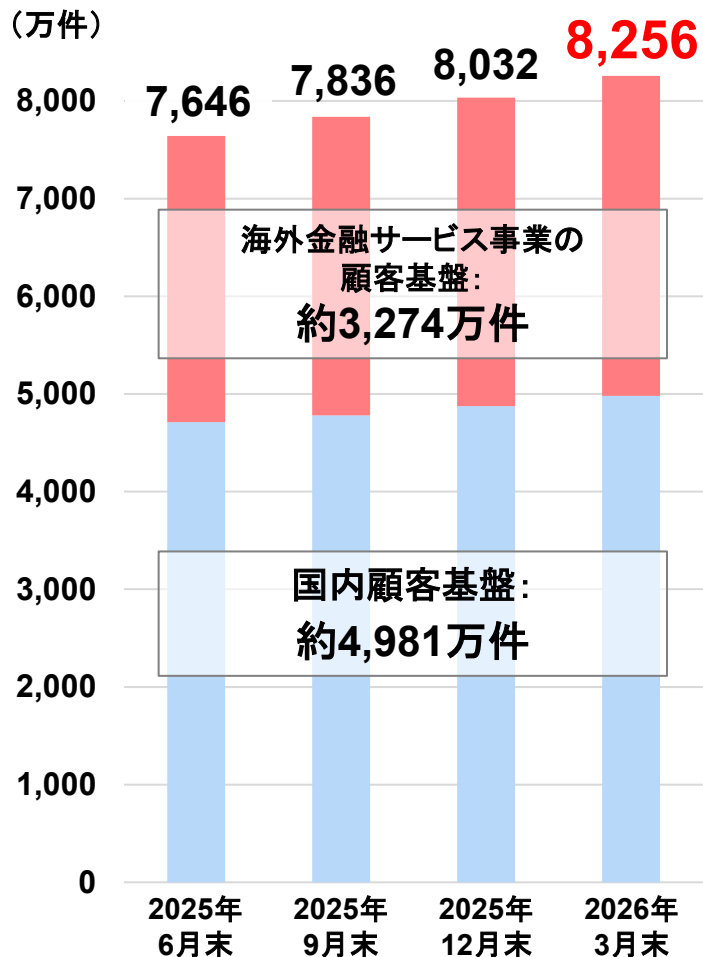
グループ会社数推移

	2025年3月末	2026年3月末
連結子会社(社)	635	681
連結組合(組合)	61	59
連結子会社 合計(社)	696	740
持分法適用(社)	64	78
グループ会社 合計(社)	760	818

連結従業員数推移

	2025年3月末	2026年3月末
合計(人)	19,156	18,669

SBIグループの国内外顧客基盤



顧客基盤の内訳(2026年3月末)^{※1,2}

(単位: 万)

SBI証券、FOLIO、SBIネオトレード証券	(口座数)	1,582
SBIH インズウェブ	(保有顧客数)	1,161
イー・ローン	(保有顧客数)	402
SBI新生銀行	(リテール口座数)	433
ウエルスアドバイザー	(利用者数) ^{※3}	141
SBI損保	(保有契約件数)	139
SBI生命	(保有契約件数) ^{※4}	72
SBIアルヒ	(住宅ローンのサービシング債権者数) ^{※5}	28
その他		1,027
国内合計		4,981

TP Bank	(リテール口座数)	1,682
SBI貯蓄銀行	(顧客数)	181
その他海外金融サービス事業		1,411
海外合計		3,274

※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

※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除外

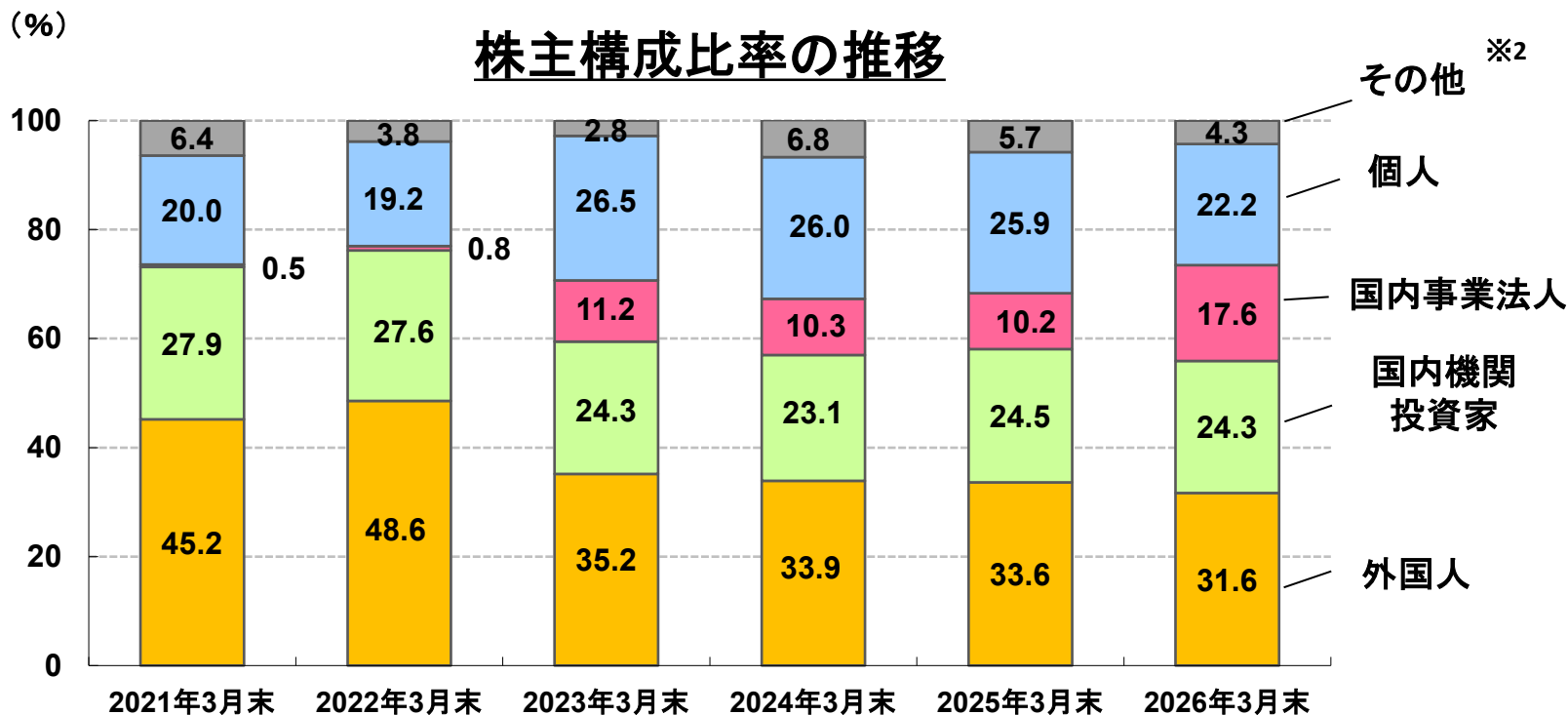
※3 ウェルズアドバイザーが提供するスマートフォンアプリのダウンロード数

※4 SBI生命の保有契約件数には、団体信用生命保険の被保険者数を含む

※5 SBIアルヒの住宅ローンのサービシング債権者数には、優良住宅ローンからの事業譲受分およびプロパーローン含む

当社の株主構成(2026年3月末時点)

- ◆ 株主数は293,212名、うち単元保有株主数は219,493名 ※1
- ◆ 国内外の機関投資家による持株比率は、55.9%



※1: 単元保有株主数には自己株式を含める
 ※2: 自己株式はその他に含める

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