



*Strategic
Business
Innovator*

＜金融高度化セミナー＞

SBIグループにおける金融サービス事業

2016年11月7日

SBIホールディングス株式会社

代表取締役執行役員社長 北尾 吉孝

第1部 SBIグループ創業来の歩み

**第2部 SBIグループと地域金融機関との
提携強化による地方創生への貢献**

第1部

SBIグループ創業来の歩み

1. SBIグループの企業概要
2. SBIグループの急成長を支えた要因

1. SBIグループの企業概要

1999年の創業以来、日本のインターネット金融
の発展を牽引

SBIホールディングスの創業時との比較

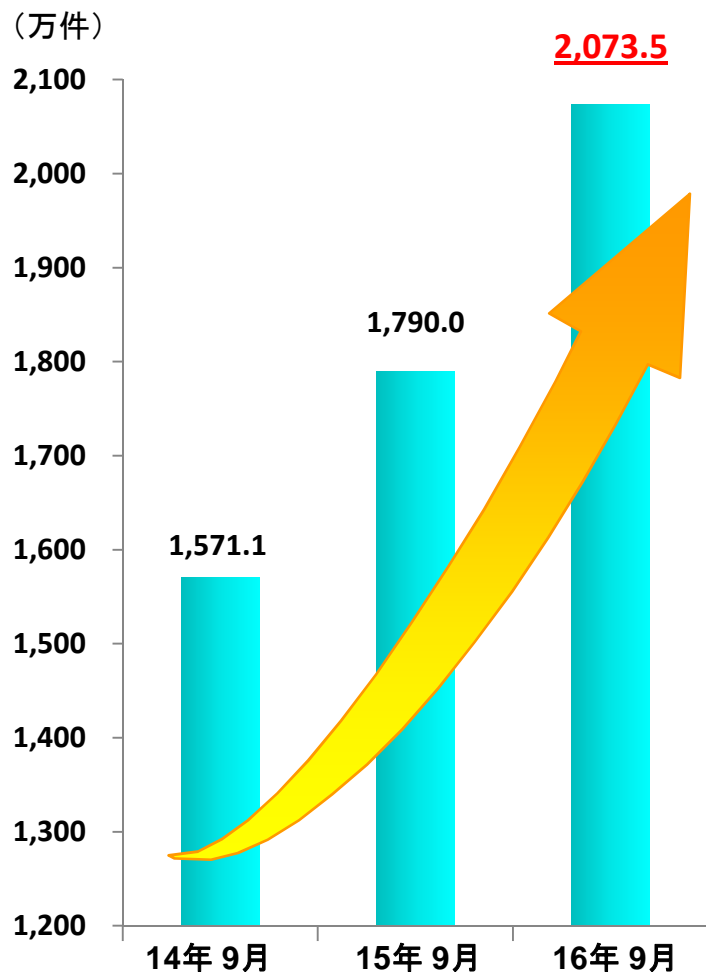
(1999年7月8日設立)

	創設当時 1999年	2016年9月末
従業員数(連結)	55人	4,324人
売上高(連結)	0	2,617億円 (2016年3月期) 過去最高
連結子会社数	0	146社
グループ 上場企業数	0	6社 (SBIホールディングスを含む) ピーク時: 11社(2008年3月期)
資本金	5,000万円	817億円
純資産	5,000万円	3,915億円

SBIグループの顧客基盤

顧客基盤の内訳(2016年9月末)^{※1,2}

(単位:万)



SBI証券	(口座数)	367.9
SBIH インズウェブ	(保有顧客数)	826.4
イー・ローン	(保有顧客数)	209.4
MoneyLook(マネールック)	(登録者数)	93.4
モーニングスター	(利用者数) ^{※3}	66.3
SBIカード	(有効カード発行枚数)	7.1
住信SBIネット銀行	(口座数)	268.9
SBI損保	(保有契約件数) ^{※4}	88.3
SBI生命	(保有契約件数)	10.9
その他(SBIポイント等)		134.8
合計		2,073.5

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

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

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

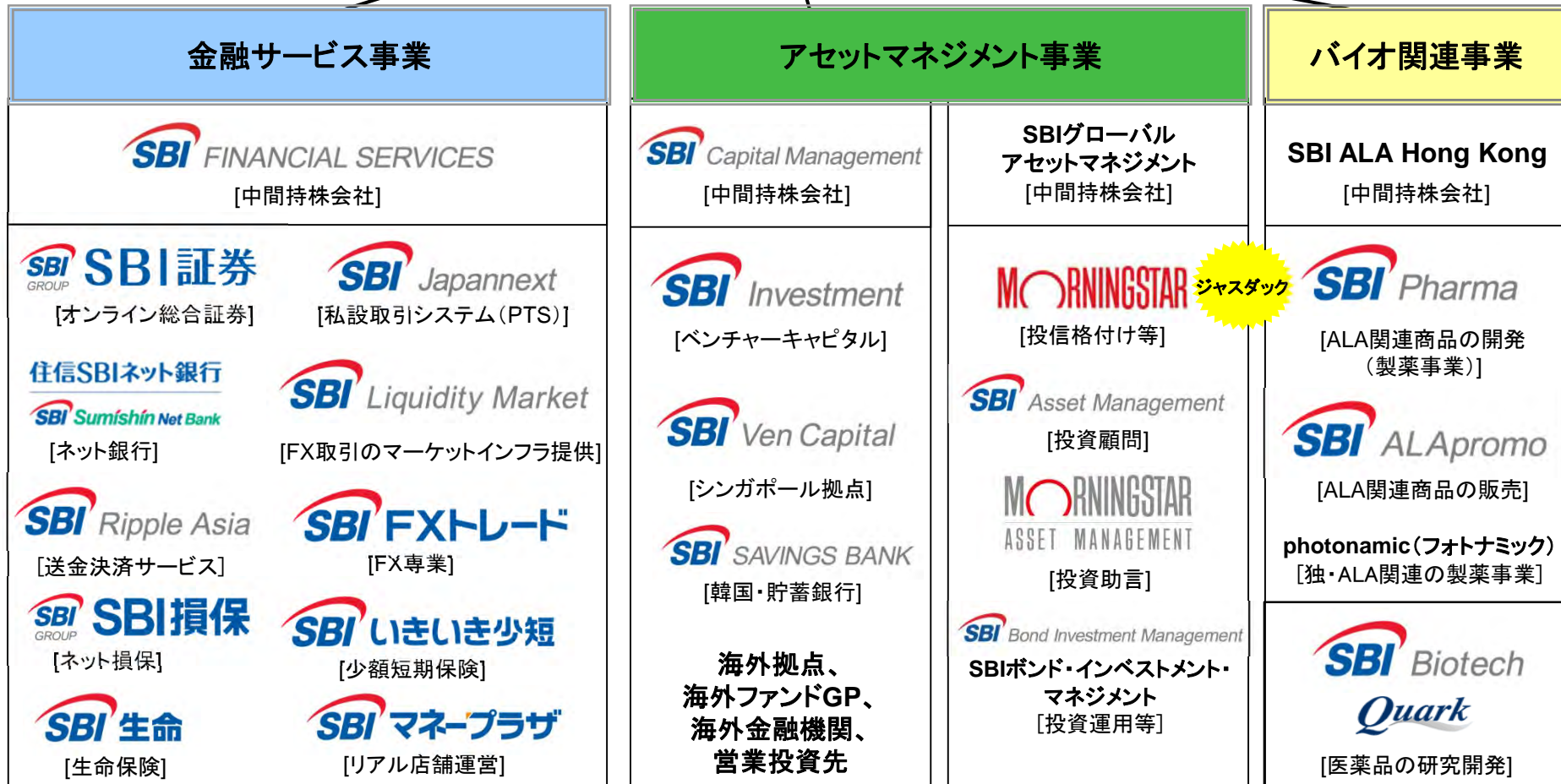
※4 SBI損保の保有契約件数は、継続契約、継続期間満了、中途解約者数等の数字を除いた数字です。

主なSBIグループ企業

(一部抜粋)



東証
一部



各種金融サービスの提供

ベンチャーキャピタル事業
海外金融サービス事業等

資産運用に関する
事業

医薬品、健康食品及び
化粧品の開発・製造・販売

2. SBIグループの急成長を支えた要因

- (1) 時代の潮流との合致**
- (2) 金融とインターネットの親和性を徹底追求**
- (3) 事業構築の基本観の徹底**

(1)時代の潮流との合致

1999年のSBIグループ創設前の時代潮流

インターネット革命

- 価格破壊
- 消費者・投資家へのパワーシフト
- 新しい市場の創設
- ネット時代にふさわしい新商品の開発

金融の規制緩和

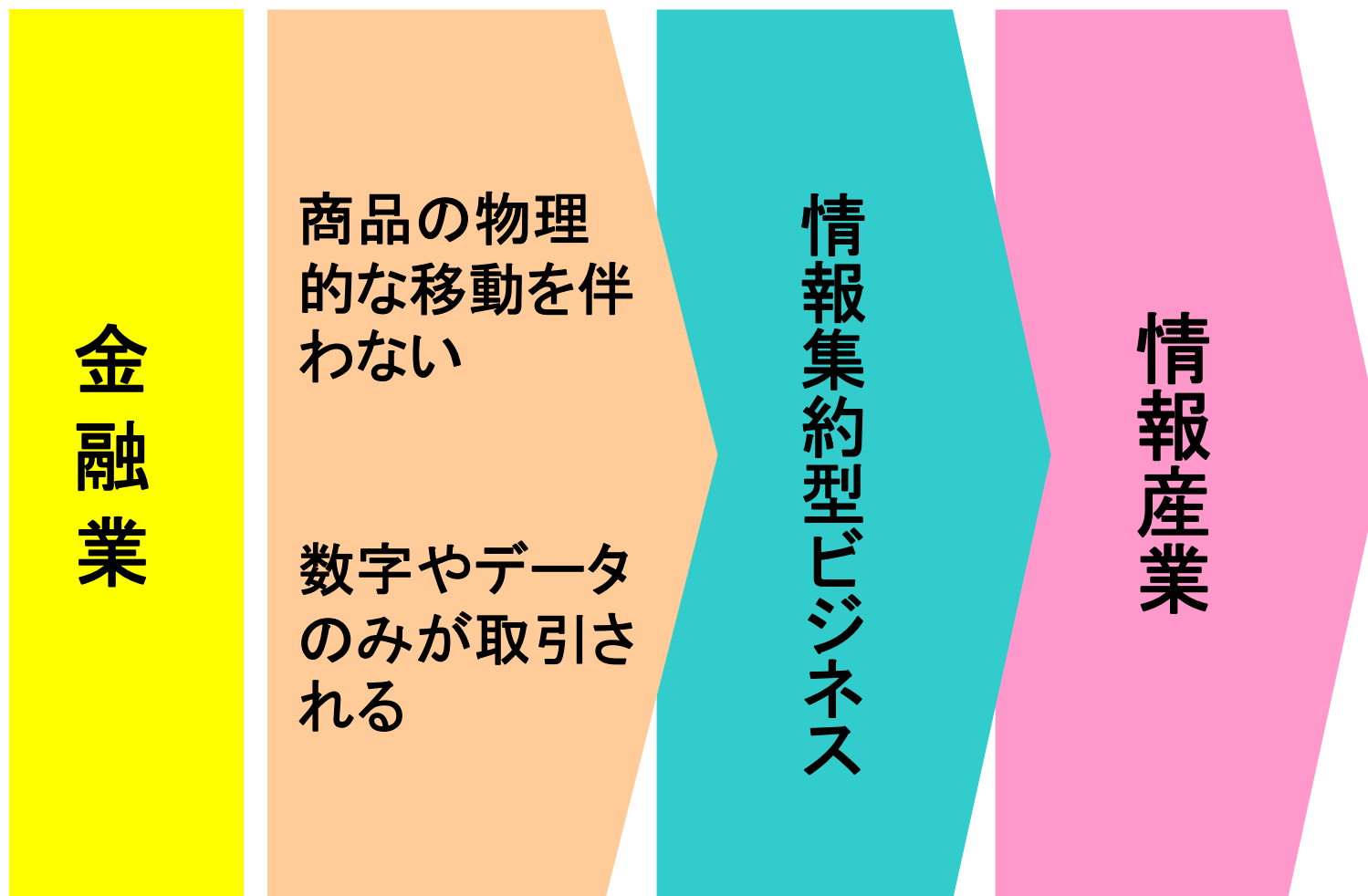
日本版金融ビッグバン
1996年11月～

- 株式売買委託手数料の完全自由化
- 金融持株会社の設立解禁

等々

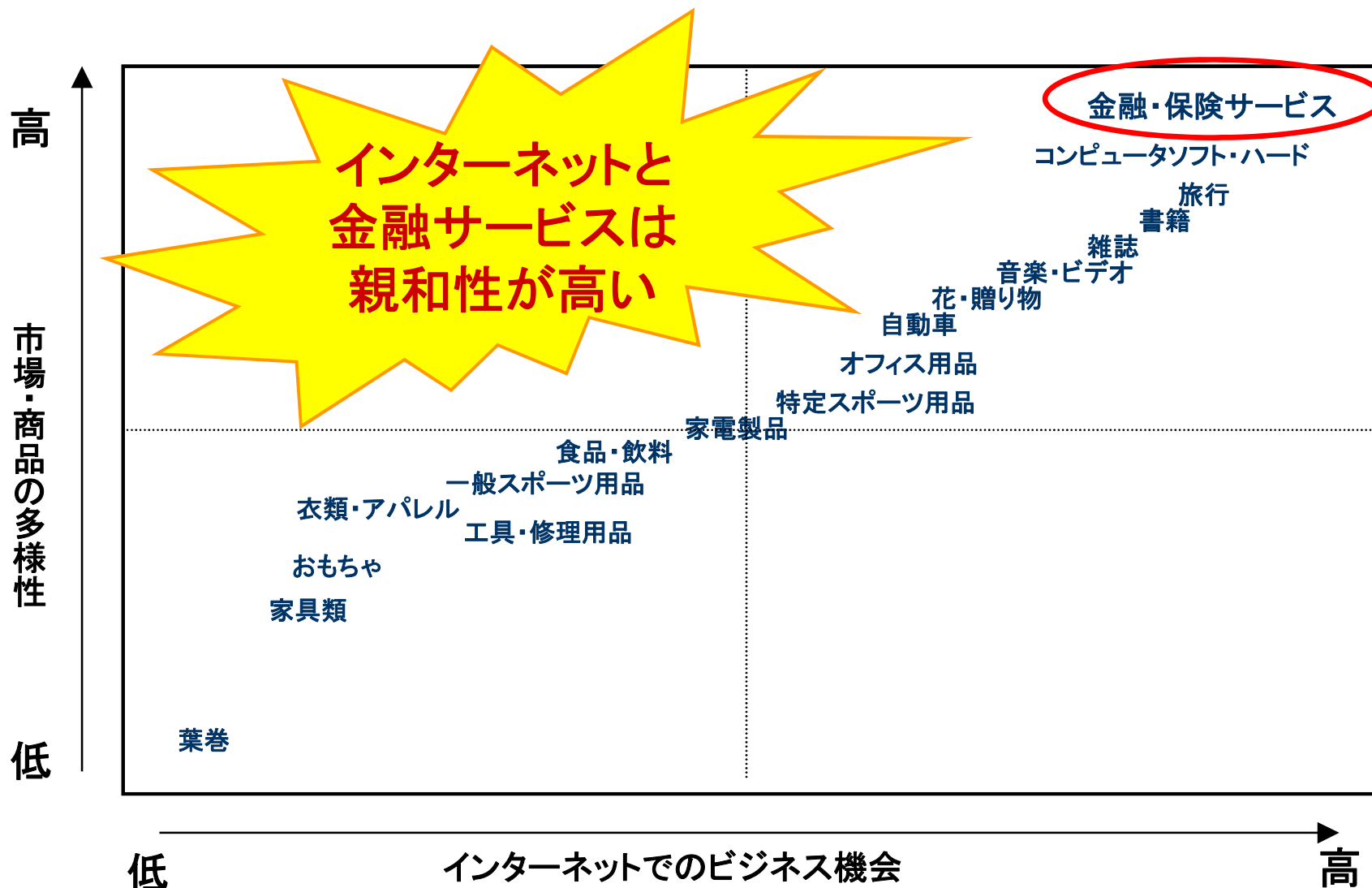
(2) 金融とインターネットの親和性を徹底追求①

金融業とは本来、情報産業



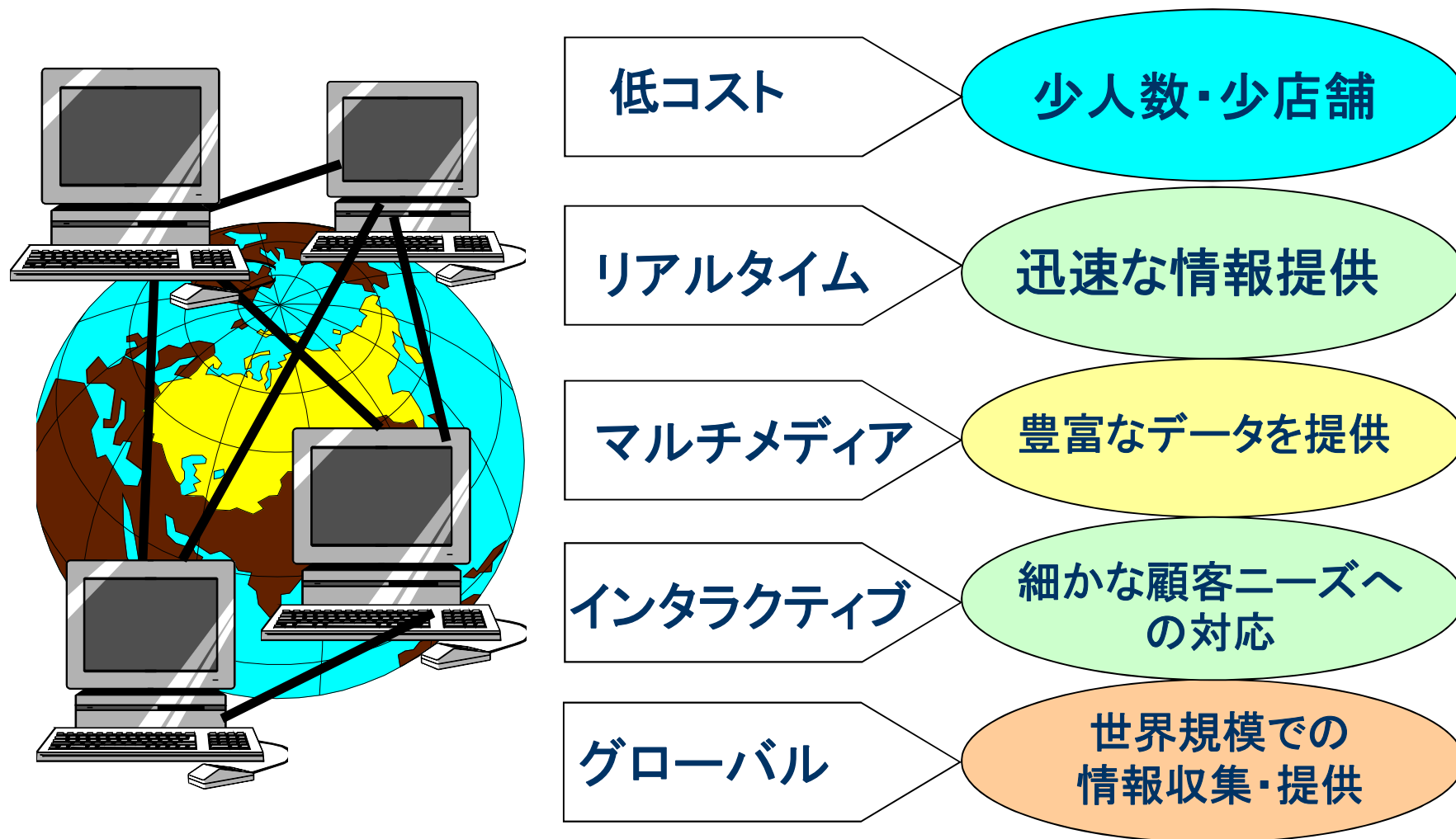
(2) 金融とインターネットの親和性を徹底追求②

金融業は、本質的にインターネットに最もフィットする



(2) 金融とインターネットの親和性の徹底追求③

インターネットが持つ5つの特性は金融事業を変える



(3) 事業構築の基本観の徹底

SBIグループの事業構築の基本観

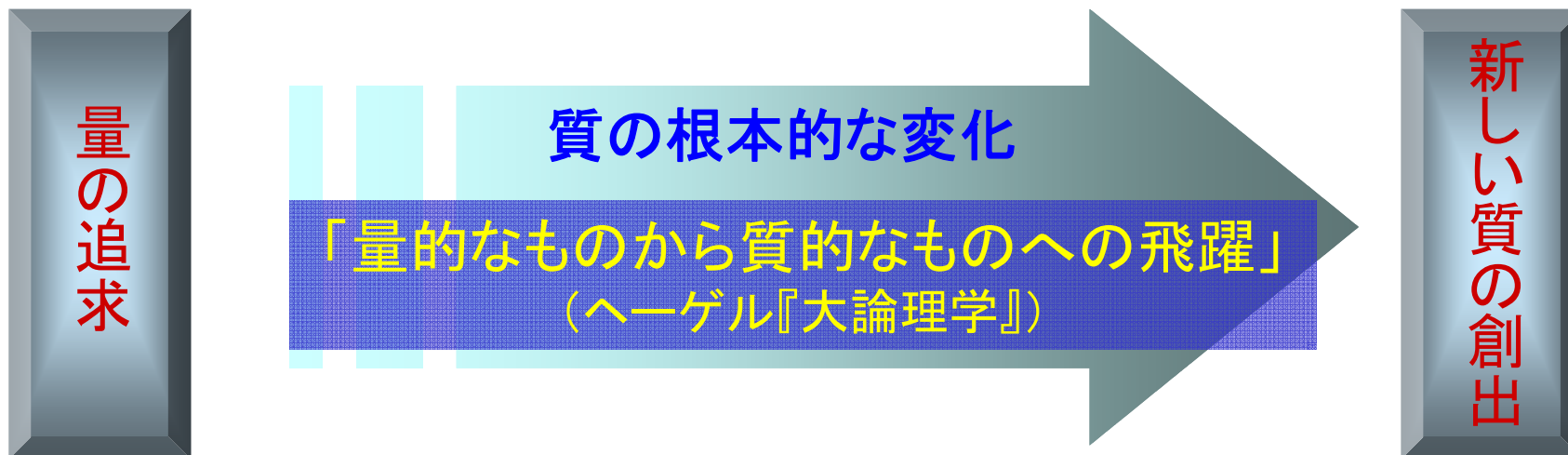
基本観1. 「顧客中心主義」の徹底

基本観2. 「企業生態系」の形成と
「仕組みの差別化」の構築

基本観3. 金融事業に関わる技術革新を
逸早く取り入れ、企業生態系の
更なる進化を志向

基本観1.「顧客中心主義」の徹底

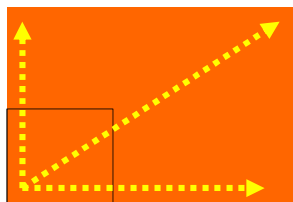
「量」が「質」を規定する 弁証法「量質転化の法則」



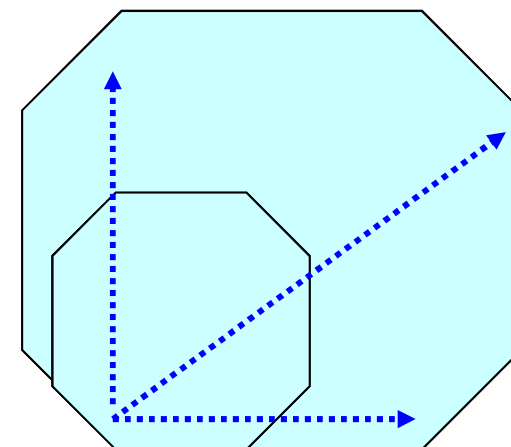
ある個別の量の増加

量質転化の法則

新しい個別として拡大



ある個別の量的変化は質的变化に転化し、新しい質を持った個別へと変る。そして変化した個別は、新しい質の運動として新たな量的変化のプロセスを歩んでいく。



顧客層の多様化と取引量の飛躍的増大

新しい質の創出

・アクティブ層、投資初心者層など
多種多様な顧客層の広がり



- ・コンプライアンスの強化
- ・売買管理体制の強化
- ・信用取引、先物OP取引等の提供
- ・投資トレーディングツールの開発
- ・株式以外の金融商品の取り扱い
- ・手数料プラン選択性の導入

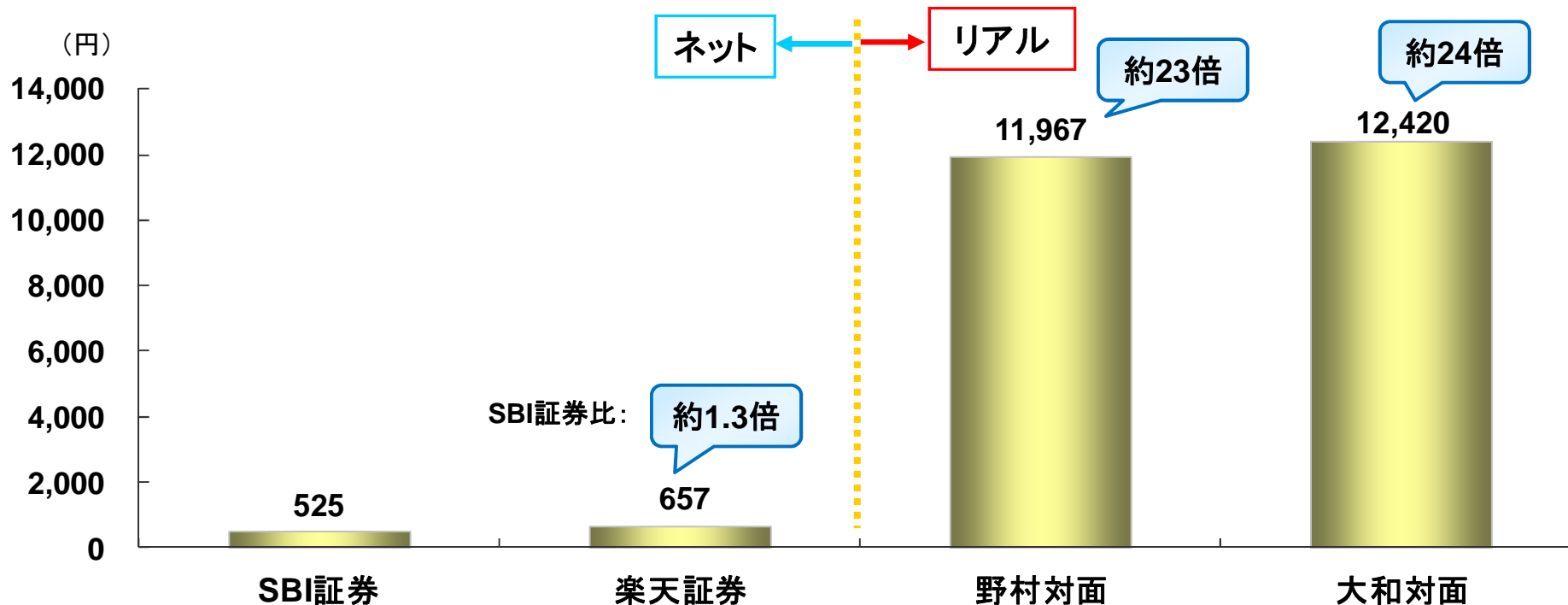
・取引ボリュームの飛躍的増加



- ・システム安定性の強化
- ・事務作業のシステム化
- ・効率的なアウトソース
- ・発行体からの引受依頼の増加
- ・経常利益率の上昇

「顧客中心主義」を徹底した事例 – SBI証券 ～株式売買における手数料の価格破壊～

競合他社との株式手数料の比較(現物・指値) ※約定代金100万円の場合



約定代金	SBI証券	楽天証券	野村 対面	大和 対面
100万円	525	657	11,967	12,420
300万円	994	1,244	29,247	31,428
500万円	994	1,244	45,879	50,436

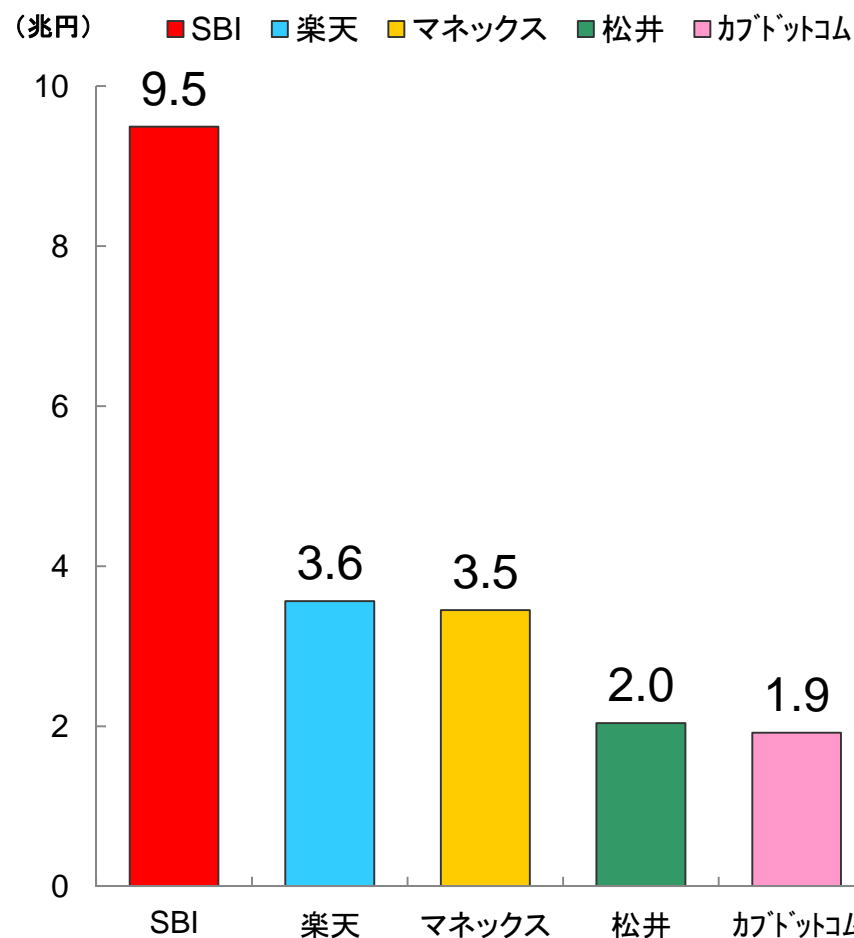
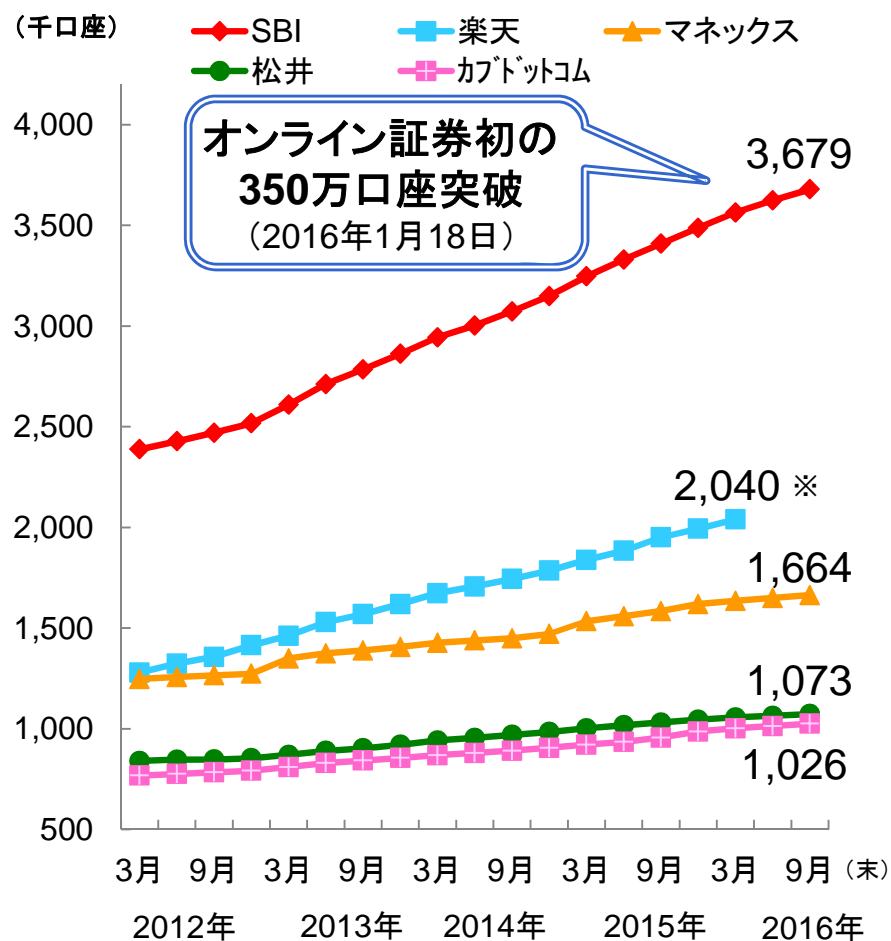
※1. 現物・指値取引における1注文の約定金額に発生する手数料です。
 ※2. 各社の行うキャンペーン等は考慮していません。
 ※3. 各社により手数料体系は異なります。ここに記載しているものはあくまで一例ですので必ず各証券会社にお問い合わせください。

(2016年9月末現在)

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】
(2012年3月末～2016年9月末)

【主要オンライン証券5社の預り資産残高】
(2016年9月末)



※楽天証券は2016年3月末以降の数字は未開示

出所：各社ウェブサイトの公表資料より当社にて集計

「顧客中心主義」を徹底した事例 — 住信SBIネット銀行 ～高金利の預金商品を提供～



ネット専門銀行は、店舗コストや人件費などの運営コストを抑えているため、全国に支店を持つような大手都市銀行に比べて高金利の設定が可能

(例) 定期預金金利の比較

大手都銀3行の平均

	300万円未満			300万円以上		
預入期間	1年	3年	5年	1年	3年	5年
金利(%)	0.010	0.010	0.010	0.010	0.010	0.010

住信SBIネット銀行

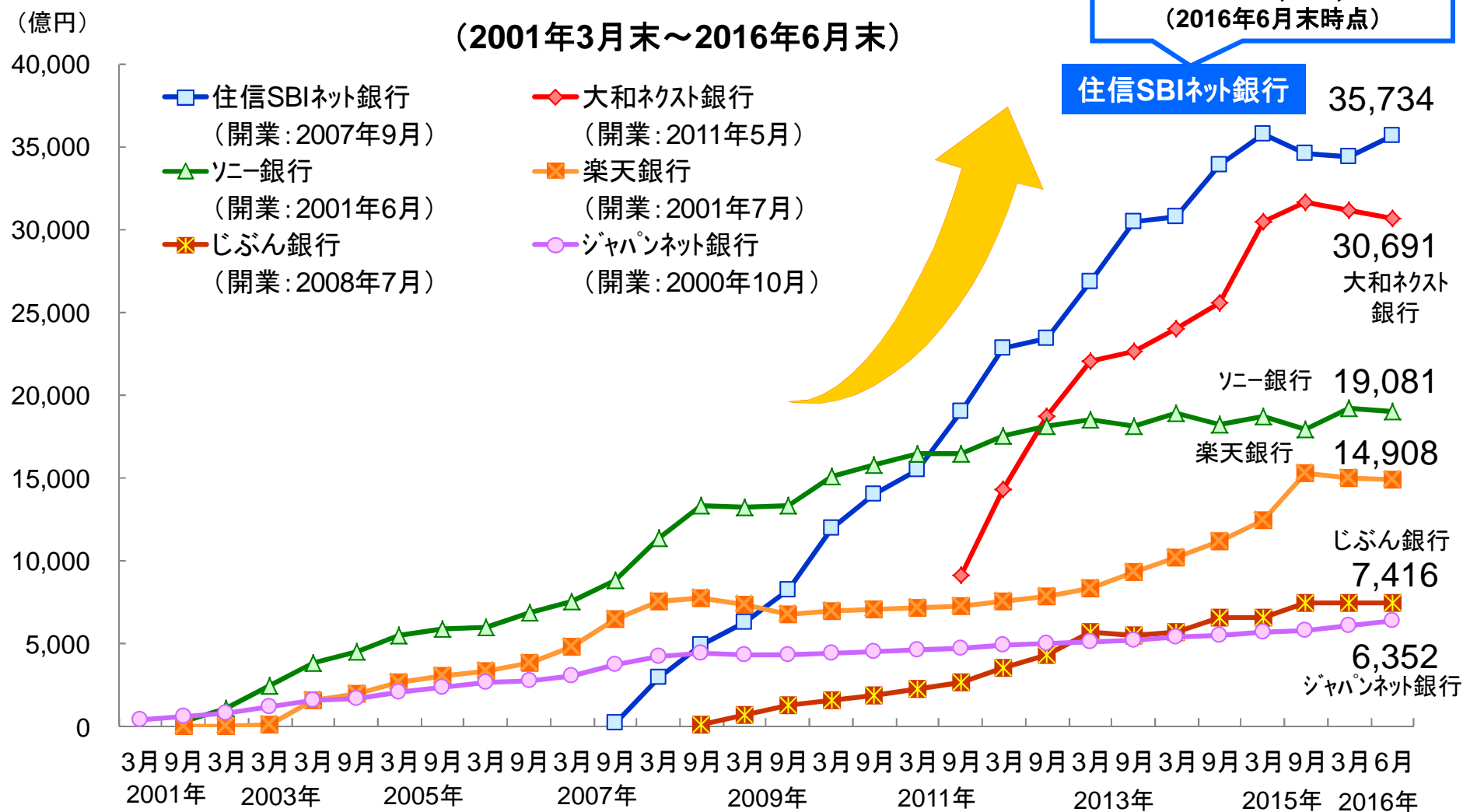
↓ 約2.0倍

	300万円未満			300万円以上		
預入期間	1年	3年	5年	1年	3年	5年
金利(%)	0.020	0.020	0.020	0.020	0.020	0.020

(※)金利は年利率、税引き前。2016年9月14日現在。当社調べ。

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



※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

継続して高い顧客満足度評価を受ける金融サービス各社



<SBI証券>



第1位 2015年度「オリコン日本顧客満足度ランキング™」
「総合ネット証券」部門

**9回目！
史上初**

<評価項目>

「口座開設の容易さ」、「手数料・取引コスト」、「取引ツールの利便性」、
「分析ツール」、「取扱商品」など計11項目

カスタマーサービスセンター



HDI-Japan 2015年 [証券業界]
「問合せ窓口格付け」 最高ランクの『三つ星』を取得

6年連続！



**最優秀
部門賞**

「コンタクトセンター・アワード2016」
「最優秀オペレーション部門賞」

**6年連続！
史上初**



会長賞

日本電信電話ユーザ協会
平成27年度「第19回企業電話対応コンテスト」

**6年連続で
入賞**

オフィシャル・ホームページ



HDI-Japan 2015年 [証券業界]
「サポートポータル(オフィシャル・ホームページ)格付け」
最高ランクの『三つ星』を取得

**5年連続！
6回目**

継続して高い顧客満足度評価を受ける金融サービス各社 ＜住信SBIネット銀行＞



第1位 2016年度「オリコン日本顧客満足度ランキング™」
「ネット銀行」部門

**3年連続
6回目！**

評価項目別においては「預金金利」「手数料」「手続き」「利用のしやすさ」で1位、
年代別ランキングにおいては、30代・50代以上で1位、また地域別では「関東」
「北海道・東北」「中部・北陸」「中国・四国」で1位を獲得



第1位 2016年度「オリコン日本顧客満足度(CS)調査」
「銀行カードローン」

2年連続！



第1位 第12回日経金融機関ランキング
世代別顧客満足度 30代・60代

継続して高い顧客満足度評価を受ける金融サービス各社 ＜SBI損保＞



第1位 2015年度 「オリコン日本顧客満足度ランキング™」
自動車保険部門 「保険料」

7年連続！



第1位 2016年版 価格.com自動車保険(満足度)ランキング
「総合満足度」

2年連続！



第1位 2016年版 価格.com自動車保険(満足度)ランキング
「保険料満足度」

7年連続！



HDI-Japan HDI問合せ窓口格付け 2016年度
「Webサポート部門」
最高ランクの『三つ星』を取得

5年連続！
(「Webサポート
部門」)

基本観2. 「企業生態系」の形成と 「仕組みの差別化」の構築

- ① 企業生態系とは？
- ② 企業生態系がもたらすシナジー効果
- ③ 相互シナジー効果と相互進化によって
もたらされる競争優位性

「複雑系」の知による組織観 (Complexity Knowledge)

「複雑系」の二大命題

- ・ 「全体は部分の総和以上である」
- ・ 「全体には部分に見られない新しい性質がある」



単一の企業では成し得ない、シナジー効果と相互進化による高い成長ポテンシャルを実現するには新しい組織形態「企業生態系」を構築すべきである

企業生態系

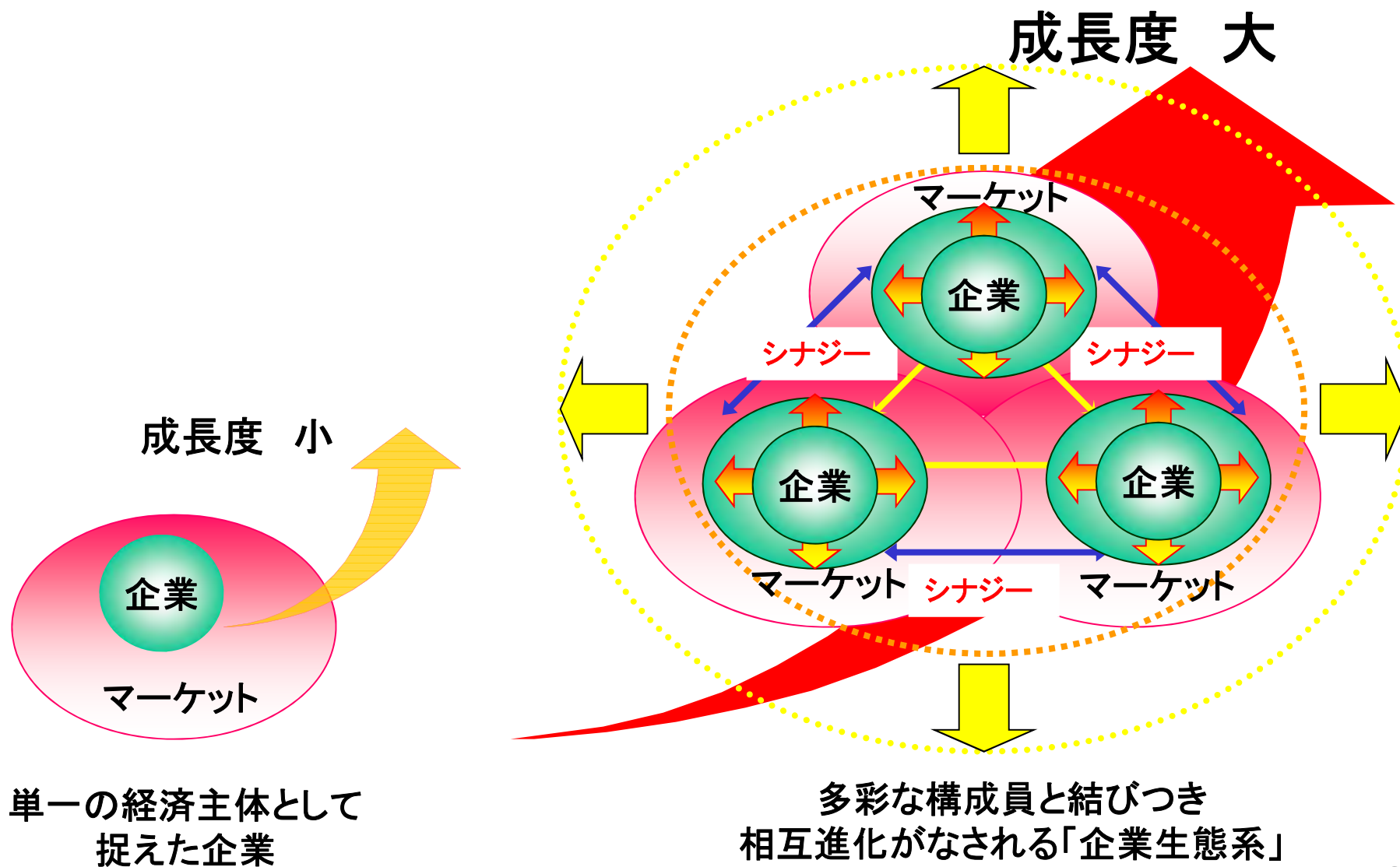
金融業の近未来像の具現化に向けて 最も効率的且つ競争上の優位性をもたらす組織のあり方

「企業生態系」とは、互いに作用しあう組織や個人の基盤によって支えられた経済共同体である



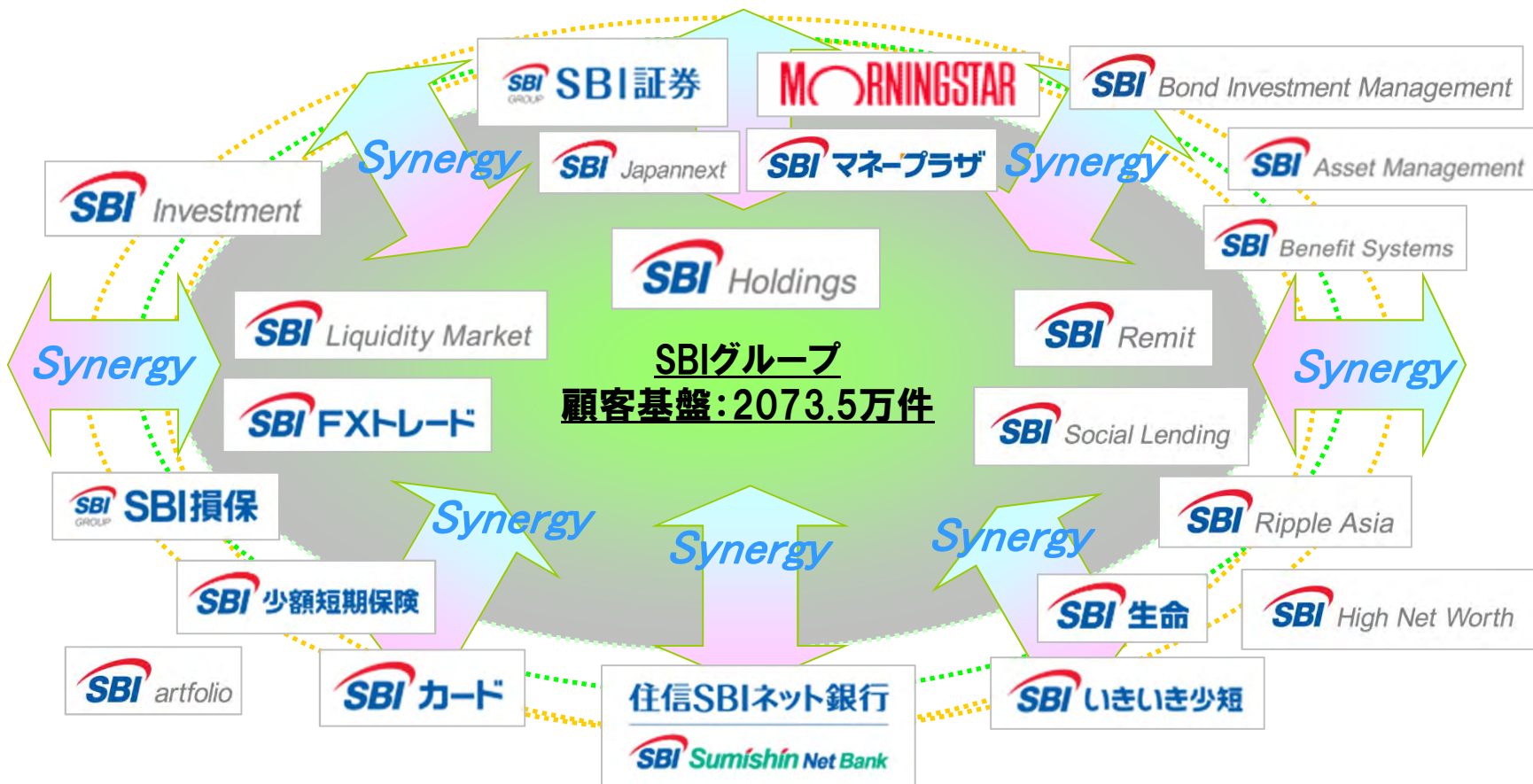
「企業生態系」においては、一つの企業は、単一産業の構成員としてではなく、多様な産業にまたがる「企業生態系」の一部として、相乗効果と相互成長を実現する

企業生態系の形成・発展が構成企業相互のポジティブなシナジー効果を促進するとともに、それぞれのマーケットとの相互進化のプロセスを生み飛躍的な企業成長を実現させる



SBIグループは設立後16年で世界で極めてユニークな ネット金融を中心とした金融コングロマリットを形成

1999年10月：SBI証券 インターネット取引開始 2007年9月：住信SBIネット銀行 営業開始
 2008年1月：SBI損保 営業開始 2016年2月：SBI生命 商品販売開始



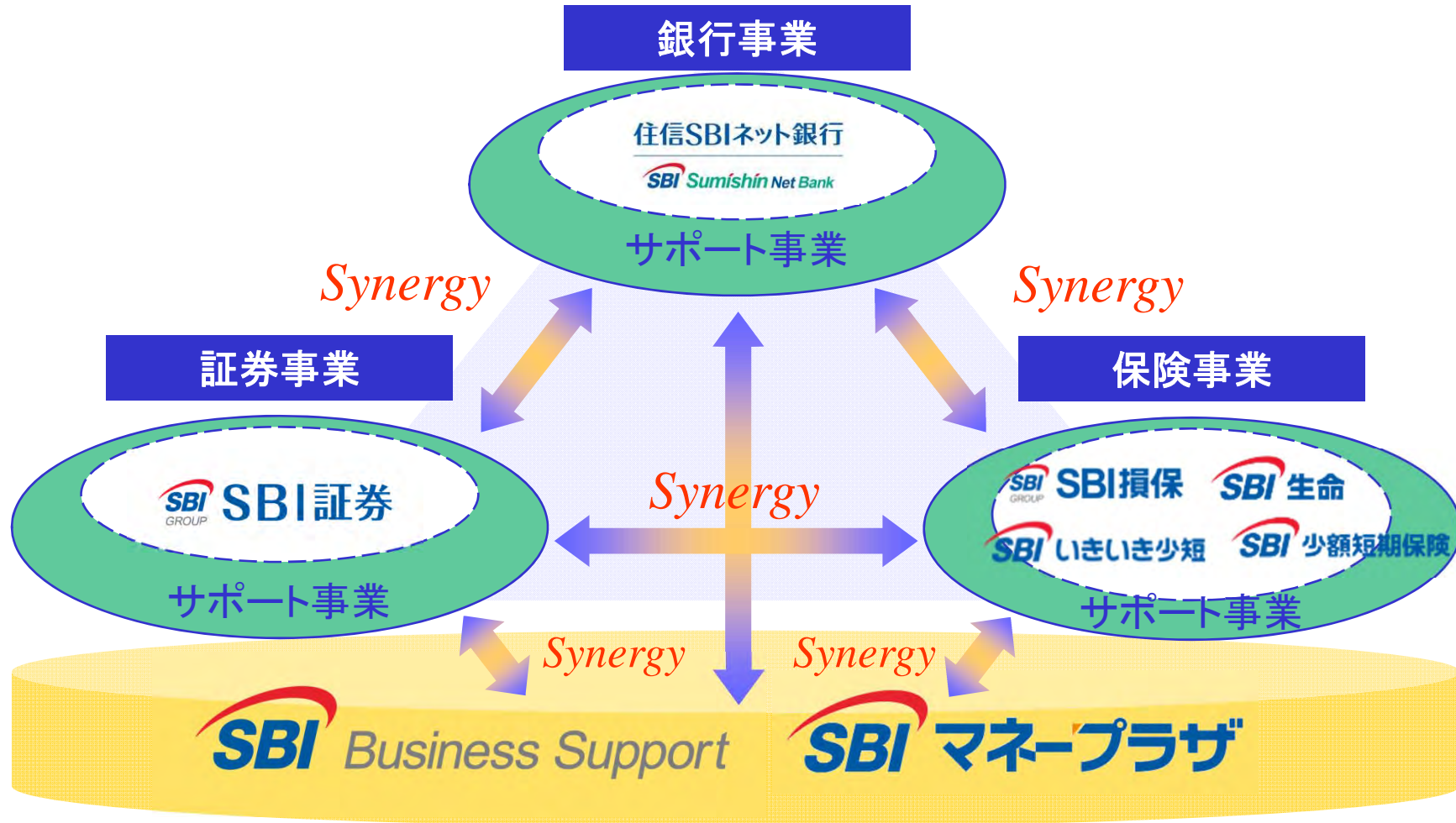
② 企業生態系がもたらすシナジー効果

- (a) 金融生態系におけるグループシナジー例
- (b) コア事業間の連携によるシナジー例

(a) 金融生態系におけるグループシナジー例:



SBIグループは様々なグループ内シナジーを追求

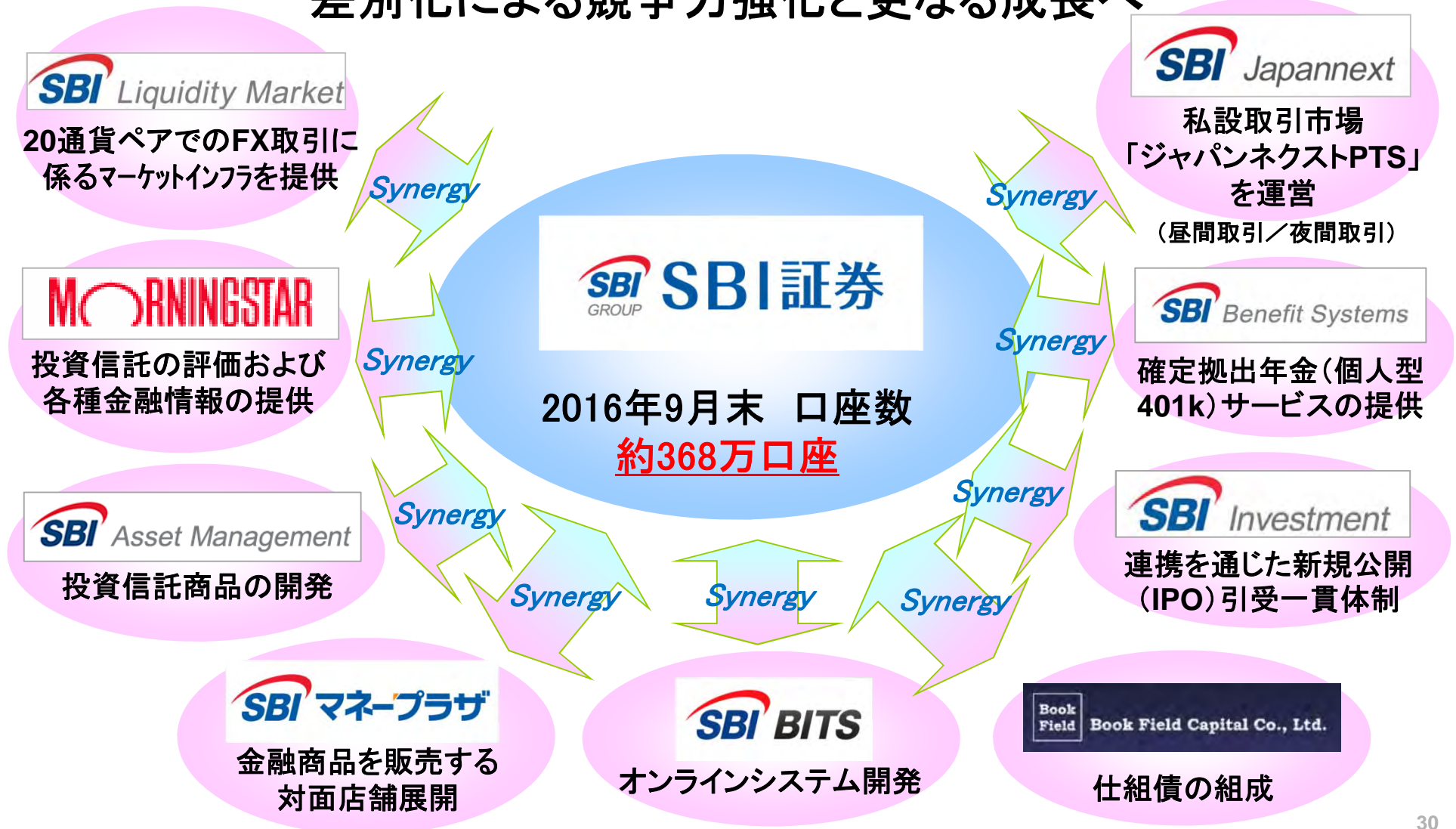


(a) 金融生態系におけるグループシナジー例①:

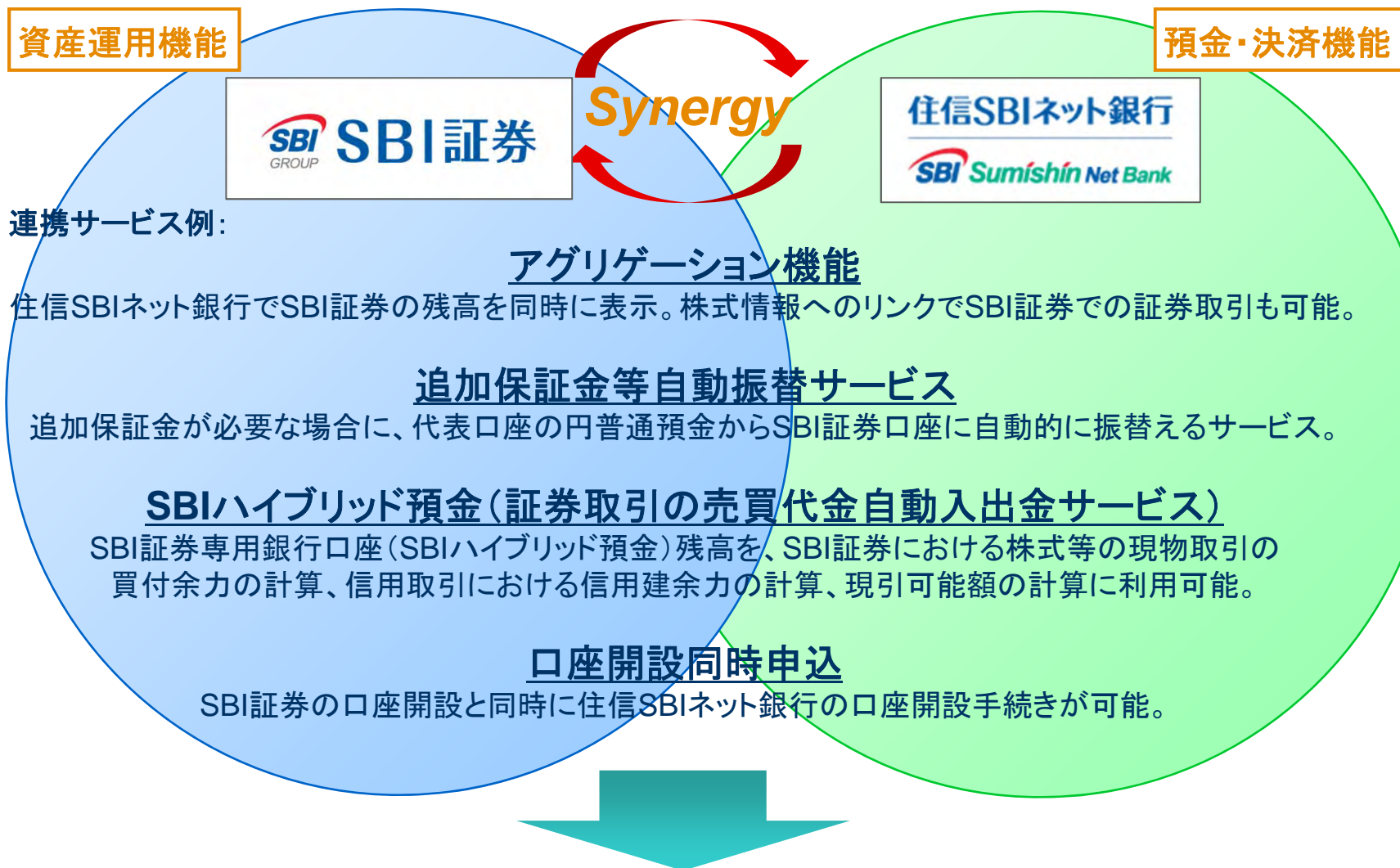


SBI証券とそのサポート事業会社群

グループシナジーを最大限に発揮することで、
差別化による競争力強化と更なる成長へ



住信SBIネット銀行とSBI証券とのシナジー例



SBI証券の圧倒的な顧客基盤が住信SBIネット銀行の事業基盤拡大に寄与

(a) 金融生態系におけるグループシナジー例③:



SBIリクイディティ・マーケットとSBIグループ各社 (SBI証券・SBI FXTレード・住信SBIネット銀行) のシナジー

2008年11月17日営業開始
開業初年度より黒字化

SBI Liquidity Market

為替のマーケットインフラの提供



SBI GROUP **SBI証券**

住信SBIネット銀行

SBI Sumishin Net Bank

SBI FXTレード

個人投資家へのFX取引機会の提供

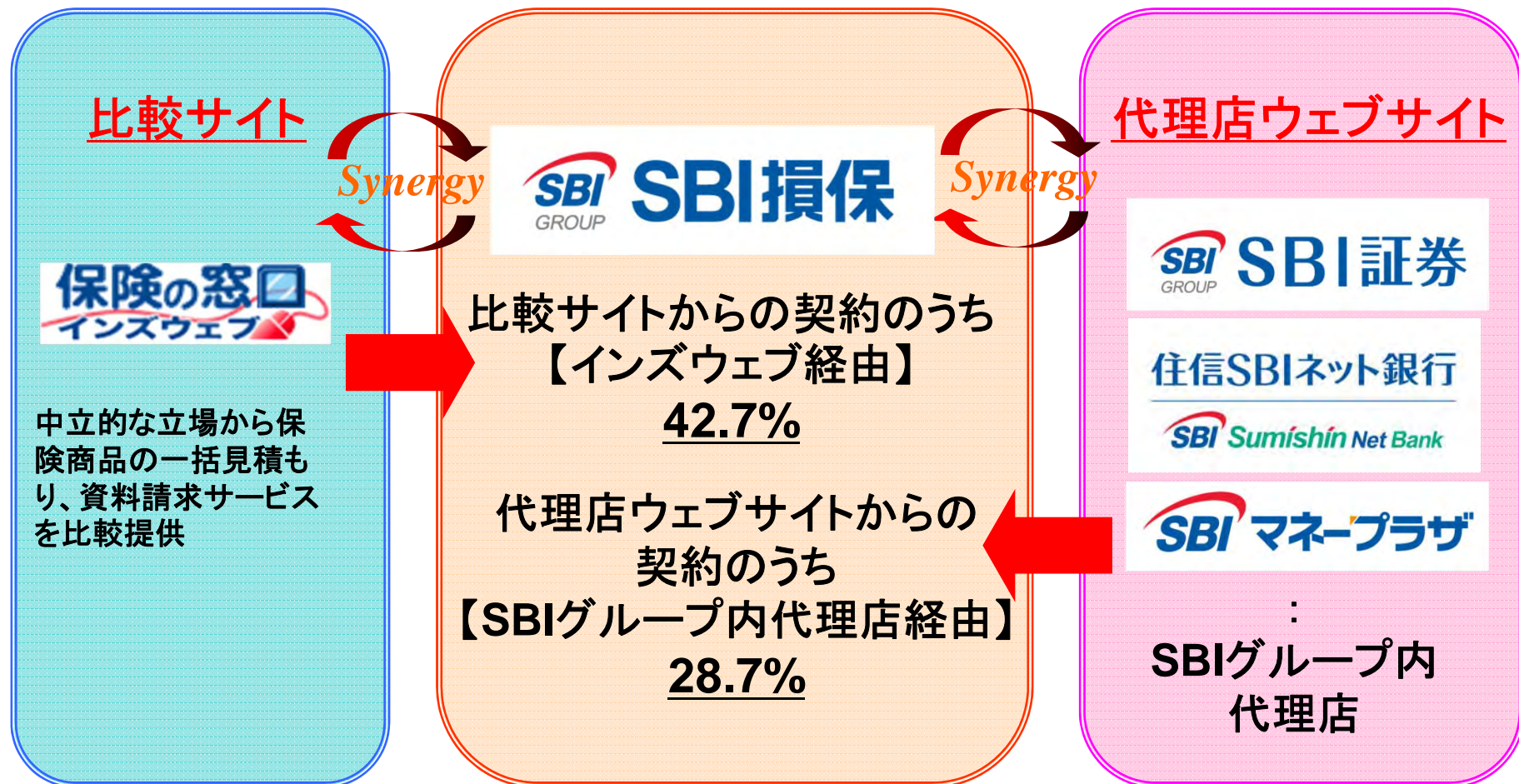
FX企業における預り残高ランキング(2016年8月末)

順位	社名	預り残高(百万円)
1	SBIグループ	156,677
2	GMOクリック証券	115,478
3	外為どっとコム	111,164
4	ワイジェイFX	93,783
5	DMM.com証券	92,588
6	セントラル短資FX	69,530
7	マネースクエア・ジャパン	65,556
8	マネーパートナーズ	58,715
9	ヒロセ通商	35,109
10	FXプライム by GMO	15,278
11	上田ハーロー	12,049
12	トレイダース証券	12,034
	その他(2社)	10,196
	合計	848,157

出所: 矢野経済研究所発表「有力FX企業17社の月間データランキング」 32

SBI損保へ好影響をもたらすグループシナジー

SBIグループ内の保険比較サイト、ネット証券等のグループ他社がその顧客基盤を活かし、それぞれ販売チャネルとなることでシナジーを発揮



(a) 金融生態系におけるグループシナジー例⑤:

SBIマネープラザによるグループ商品の販売力の強化

～SBIマネープラザは日本最大の金融商品ディストリビューターを目指す～



グループ各社

SBI証券

住信SBIネット銀行

SBI Sumishin Net Bank



SBI損保

SBI生命

SBI 少額短期保険

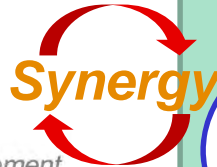
SBI いきいき少短



SBI Investment

SBI Bond Investment Management

SBI エステートファイナンス



SBI Business Solutions

SBI Wellness Bank



SBI マネープラザ
SBIマネープラザの商品例

証券

(金融商品仲介業)
株式、IPO、PO
投信(約2,000銘柄)
社債、外債、仕組債

保険

(保険代理店)
生保14社
損保14社
少額短期保険3社

銀行預金

(銀行代理業)
普通預金、定期預金
SBIハイブリッド預金

住宅ローン

(銀行代理業)
変動金利ローン
長期固定金利ローン

**遺言信託
不動産売買**

(信託併営業務、顧客紹介)
遺産整理業務、
国内外不動産

**不動産担保
ローン**

不動産事業融資
不動産活用融資

**ファンド型
投資商品**

(第二種金融商品取引業)
太陽光ファンド
船舶リース

全国の
パートナーネットワーク

380拠点
(うち直営店20店舗)

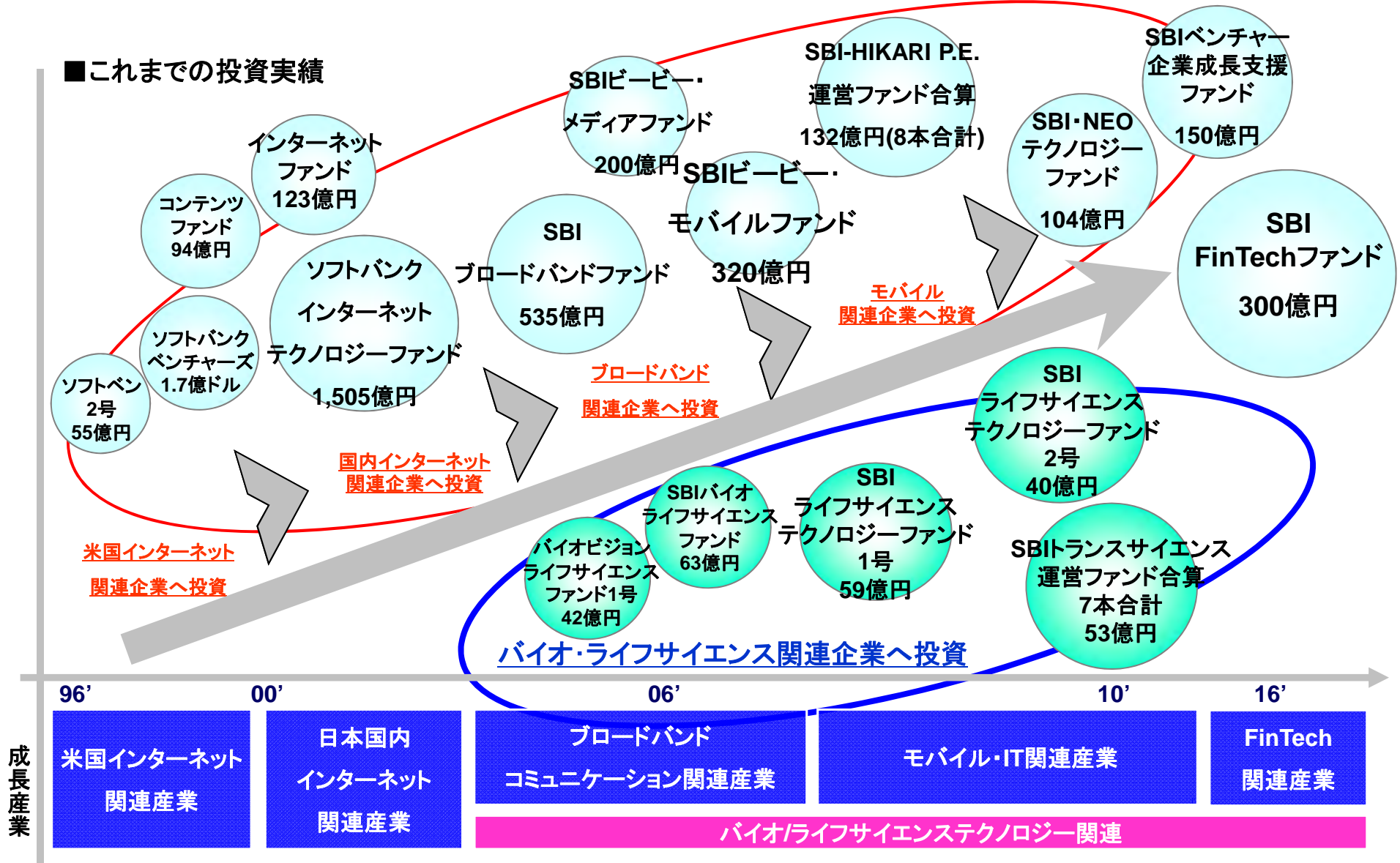


様々なニーズに
ワンストップで
ソリューションを提供

(b)コア事業間におけるグループシナジー例:



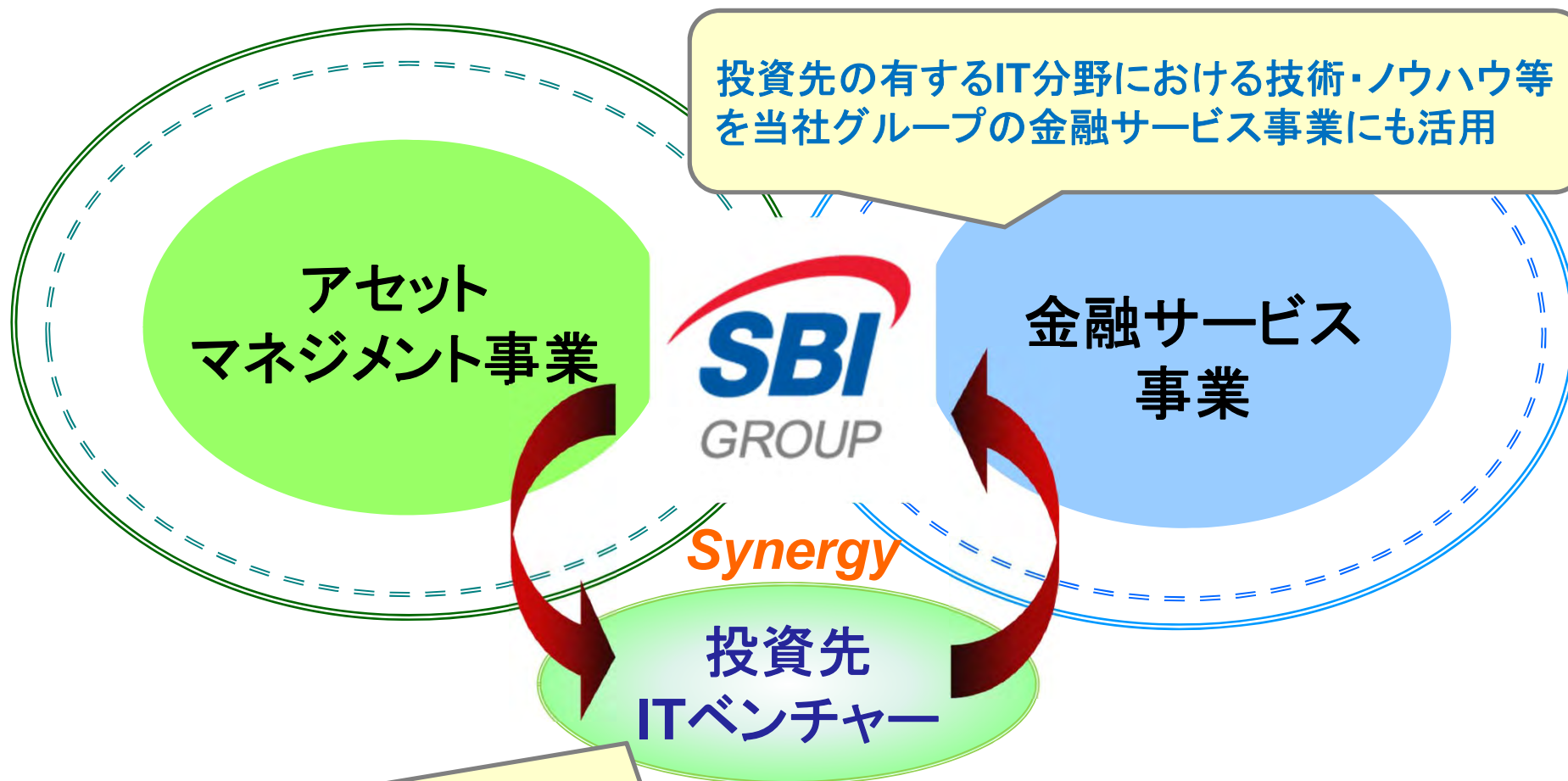
1999年の創業以来、21世紀の成長産業であるIT・バイオ分野を中心にベンチャー投資を拡大



(b)コア事業間におけるグループシナジー例:



IT分野への注力投資が、金融サービス事業と アセットマネジメント事業の双方に好影響を与えその発展に寄与



自らインターネットをメインチャネルとする金融サービス業を営みIT技術の知見を深めたことで、90年代後半以降に設立したファンドではよりの確な投資につながり、高パフォーマンス(平均IRR: 13.1%)を達成

③ 相互シナジー効果と相互進化に
よってもたらされる競争優位性

インターネット専業証券の黒字達成時期

	オンライン 取引開始時期	四半期 黒字達成	達成時期※1 (達成までの 期間)	通期 黒字達成	達成時期※1 (達成までの 期間)
SBI証券	1999年10月	2000/3期 第3Q	1四半期目 (2ヶ月)	2000/3期	1期目 (5ヶ月)
松井証券	1998年5月	非公表 ※2		1999/3期	1期目 (10ヶ月)
マネックス グループ	1999年10月	2004/3期 第1Q	15四半期目 (3年8ヶ月)	2004/3期	5期目 (4年5ヶ月)
楽天証券	1999年6月	2002/3期 第1Q	9四半期目 (2年)	2002/3期	3期目 (2年9ヶ月)
カブドットコム証券	2000年2月	2003/3期 第1Q	10四半期目 (2年4ヶ月)	2003/3期	4期目 (3年)

※1 達成時期はオンライン取引開始時を基点として算出。

※2 松井証券は2002/3期以前は四半期開示を行っていないため、時期の特定が困難。

※3 各社公表資料より当社作成。

インターネット専業銀行の黒字達成時期

	開業時期	四半期 経常黒字 達成	達成時期※1 (達成までの 期間)	通期 経常黒字 達成	達成時期※1 (達成までの 期間)
住信SBIネット銀行	2007年9月	2009/3期 第4Q	7四半期目 (1年6ヶ月)	2010/3期	3期目 (2年6ヶ月)
ソニー銀行	2001年6月	2005/3期 第4Q	16四半期目 (3年9ヶ月)	2006/3期	5期目 (4年9ヶ月)
楽天銀行	2001年7月	2004/3期 第4Q	11四半期目 (2年8ヶ月)	2006/3期	5期目 (4年8ヶ月)
じぶん銀行	2008年7月	2013/3期 第1Q	16四半期目 (3年11ヶ月)	2013/3期	5期目 (4年8ヶ月)
ジャパンネット銀行	2000年10月	2005/3期 第1Q	15四半期目 (3年8ヶ月)	2005/3期	5期目 (4年5ヶ月)

※1 達成時期は開業時を基点として算出。

※2 各社公表資料より当社作成。

インターネット専業損保の黒字達成時期

	営業開始 時期	四半期 黒字達成	達成時期※1 (達成までの 期間)	通期 黒字達成	達成時期※1 (達成までの 期間)
SBI損保※2	2008年1月	2015/3期 第1Q	26四半期目 (6年5ヶ月)	2016/3期	9期目 (8年2ヶ月)
三井ダイレクト損保	2000年6月	2009/3期 第1Q	37四半期目 (9年)	2011/3期	11期目 (10年9ヶ月)
アクサ損害保険	1999年7月	非公表 ※3		2009/3期	10期目 (9年8ヶ月)

※1 達成時期は営業開始時を基点として算出。

※2 IFRSベースでの黒字化達成期。

※3 アクサ損害保険では2008/3期以前は四半期開示を行っていないため、時期の特定が困難。

※4 各社公表資料より当社作成。

基本観3. 金融事業に関わる技術革新を 逸早く取り入れ、企業生態系の 更なる進化を志向

- ① FinTechファンドを通じ、新技術革新における旗手たるFinTechベンチャー企業への投資を推進
- ② 投資先ベンチャー企業の有する新技術を当社金融サービス事業へ即活用

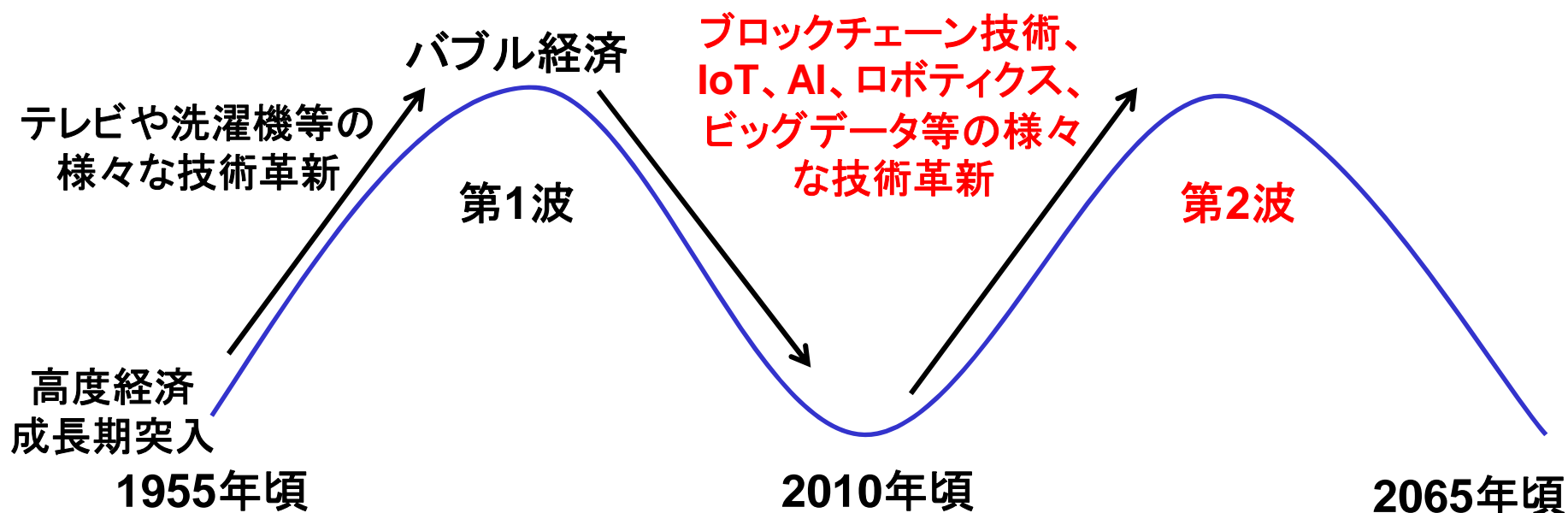
**① FinTechファンドを通じ、新技術革新における
旗手たるFinTechベンチャー企業への投資を推進**

コンドラチェフ循環と技術革新

FinTechの中核技術であるブロックチェーン技術やIoT、AI、ロボティクス、ビッグデータ等の技術開発が開花してきた

コンドラチェフ循環※でも、現在は技術革新の
開花期にあると考えられる

※ 技術革新を主因とする50～60年周期の好不況の経済循環



技術革新はベンチャー企業から生まれる

1970年代のアメリカ:    
インテル、サン・マイクロシステムズ、マイクロソフト、アップルコンピュータなどの企業が、ベンチャーキャピタルから資金を得て成長

その後、1990年代後半にはヤフーやグーグルなどが、2000年代にはフェイスブックやツイッターなどが、ベンチャーキャピタルからの資金援助を得てスタート

FinTechベンチャーの台頭

2014年頃より、FinTechの中核技術であるブロックチェーン技術やIoT、AI、ビッグデータ等々の技術開発により、ベンチャー企業が主役となって金融技術の革新を促進

業界初となるFinTech関連企業を投資対象として 設立した「FinTechファンド」

FinTechビジネスイノベーション投資事業有限責任組合

- 最終的な出資約束金総額は300億円
- 出資者：横浜銀行・足利銀行・山陰合同銀行・紀陽銀行等の20数行の地方銀行の他、みずほ銀行やソフトバンク等が出資
- 投資対象：FinTech事業領域の有望なベンチャー企業100社超への投資を予定

出資済みのfreee社・bitFlyer社・かっこ社等含め、
SBIグループではFinTechベンチャー企業27社への投資を決定済み
(出資金額：FinTechファンドより約70億円、SBIホールディングス等より約70億円)



FinTechファンドにおいてもアセットマネジメント事業と金融サービス事業の
好循環を実現し、投資先FinTech企業の早期exitを目指す



＜投資先FinTech企業の想定Exit時期＞

2017年：3社 2018年：4社 2019年：5社 2020年以降：11社 未定：4社

FinTechファンド等を通じた 新たな技術革新分野への投資実績

ブロックチェーン技術



株式会社Orb



Ripple Labs Inc.(米国)



株式会社bitFlyer



Coinplug, Inc(韓国)



株式会社QUOINE JAPAN

IoT (Internet of Things)



Argus CyberSecurity Ltd.

(イスラエル)



Indegy Ltd.(イスラエル)



Global Mobility Service

株式会社

ビッグデータ



株式会社ギックス



ゼネリックソリューション

株式会社



株式会社

ココペリインキュベート

決済



株式会社

インフキュリオン・グループ



BASE株式会社



Omise Co., Ltd. Exchange Corporation
(タイ)



Holdings Ltd.

クラウド ファンディング



ミュージック

セキュリティーズ株式会社

ロボアドバイザー



ウェルスナビ株式会社

その他のFinTech



株式会社マネーフォワード



freee株式会社



FUNDBOX LTD.(米国)

FUNDBOX



Cacco inc.

かっこ株式会社



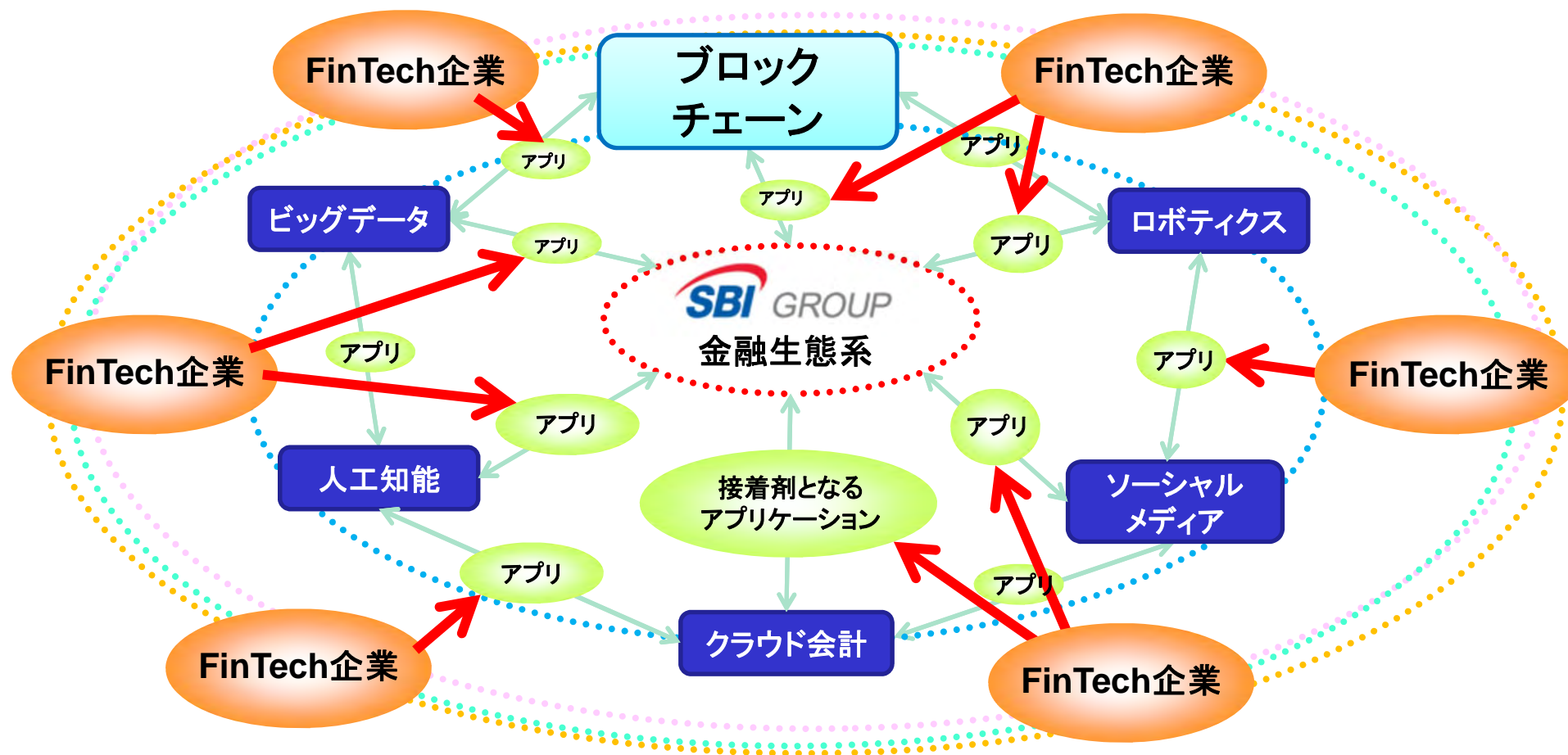
PLANET TABLE
Food Innovators' Platform

プラネット・テーブル株式会社

今後も上記分野等への投資を積極的に推進

FinTech1.0から2.0時代への対応

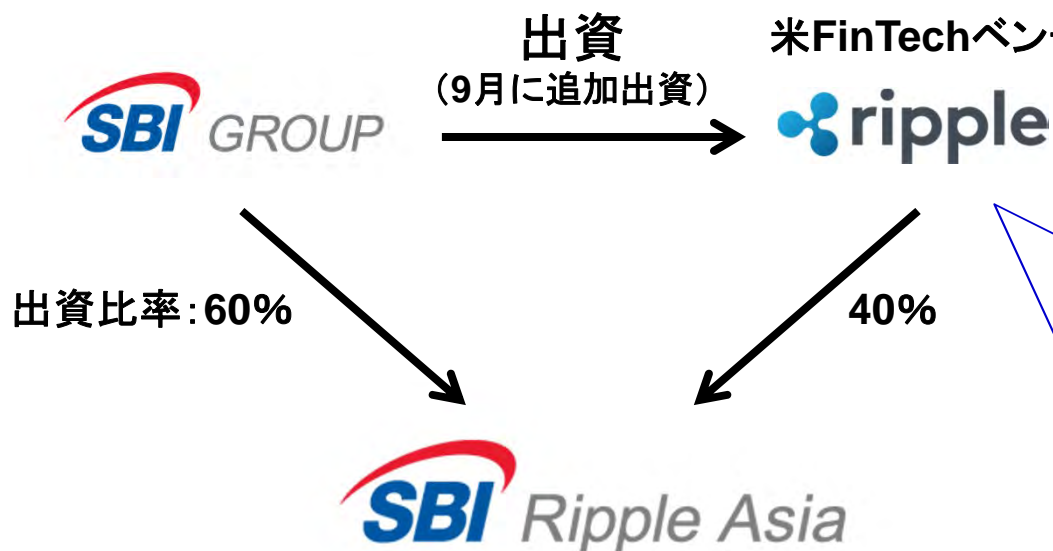
～今後3年以内に“新FinTech生態系”を構築～



“新FinTech生態系”ではブロックチェーン技術の中核とし、従来の金融システムの接着剤となるべきアプリを様々なFinTech企業と共同開発し、革新的な金融サービスの提供を目指す

② 投資先ベンチャー企業の有する新技術を
当社金融サービス事業へ即活用

次世代決済基盤を開発する米Rippleとの合併会社 「SBI Ripple Asia」を本年5月18日に設立



- 日本を含むアジア地域を事業対象としてRippleの分散金融技術を活用した決済基盤を提供
- 日本の金融機関42行と「国内外為替一元化検討に関するコンソーシアム」を発足(2016年10月)

- グローバル銀行上位50行のうちの15行に導入され、30を超える銀行が「リップルコネクト」を利用した実証実験を完了
- 米国ニューヨーク州における仮想通貨ライセンスである「BitLicense」を取得(2016年6月)
- Rippleグローバルネットワークに、新たに6銀行が参加(2016年9月)
- 国際的なブロックチェーンコンソーシアムである「R3」において、Rippleのデジタルアセット「XRP」を用いた銀行間国際決済の検証を12銀行と実施(2016年10月)

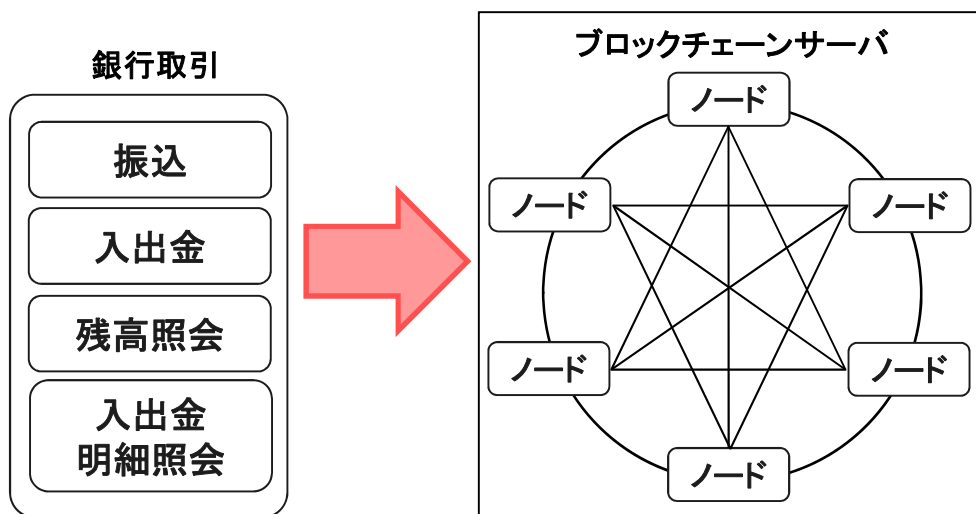
SBIグループ企業におけるFinTechの導入推進事例

①住信SBIネット銀行



国内初の勘定系業務でのブロックチェーンの実証実験に成功

住信SBIネット銀行



<実験での検証ポイント>

負荷耐性

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

改ざん耐性

データ改ざんのされにくさ

費用対効果

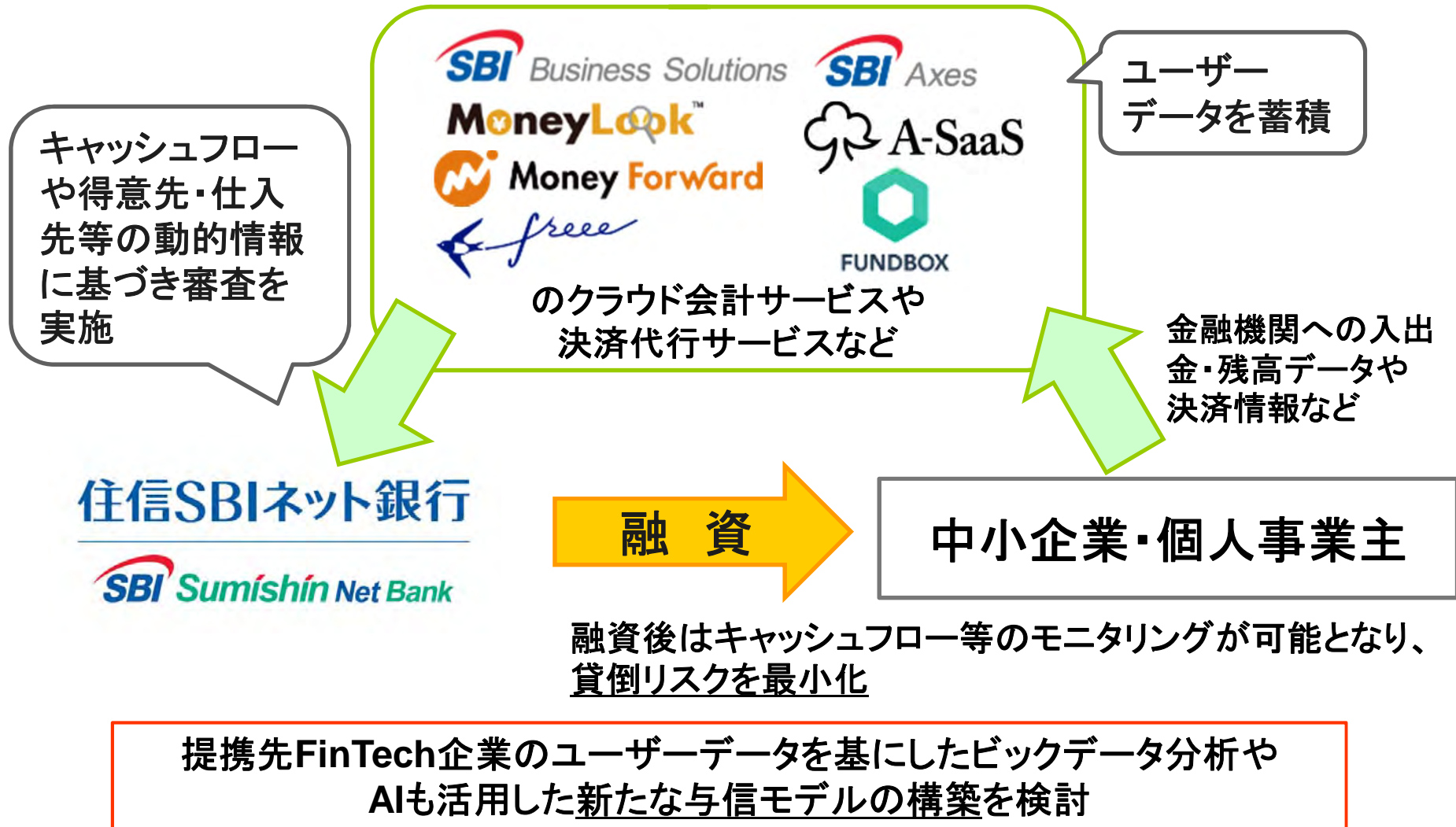
インフラ部分の機器調達やミドルウェア構築、
保守運営などの分野におけるコスト削減効果
の可能性

9~15%程度のコスト削減効果がある試算

次期勘定系システムを支えるブロックチェーン以外の各種周辺アプリケーション機能を
SBIグループが連携するFinTech企業と共同開発することで、開発コストを最小化

資金決済に関する事務負担の軽減を目的とするブロックチェーン技術を活用した認証・決済システムの実証実験を三井住友信託銀行、エスコー・エージェント・ジャパンとともに年内に始める計画

住信SBIネット銀行は提携先FinTech企業の提供するクラウド会計サービスユーザーや決済代行サービス加盟店の中小企業・個人事業主に対するトランザクションレンディングの開発を推進



①住信SBIネット銀行

中小企業向けトランザクションレンディングの第1弾として
SBI AXESとの提携による「レンディング・ワン」の提供を開始
～ゼウスが提供するクレジットカード決済サービスを利用する
加盟店7,263店舗向けに2016年10月3日から開始～



住信SBIネット銀行

SBI Sumishin Net Bank



SBI Axes

決済サービスプロバイダー ※SBI AXESの
100%子会社
ZEUS 加盟店数:7,263店舗
Credit Payment Service (2016年9月現在)

LENDING

事業性融資サービス「レンディング・ワン」



ゼウス加盟店



インターネットで申込み



日々の決済データ
(トランザクションデータ)
に基づき融資を審査



融資

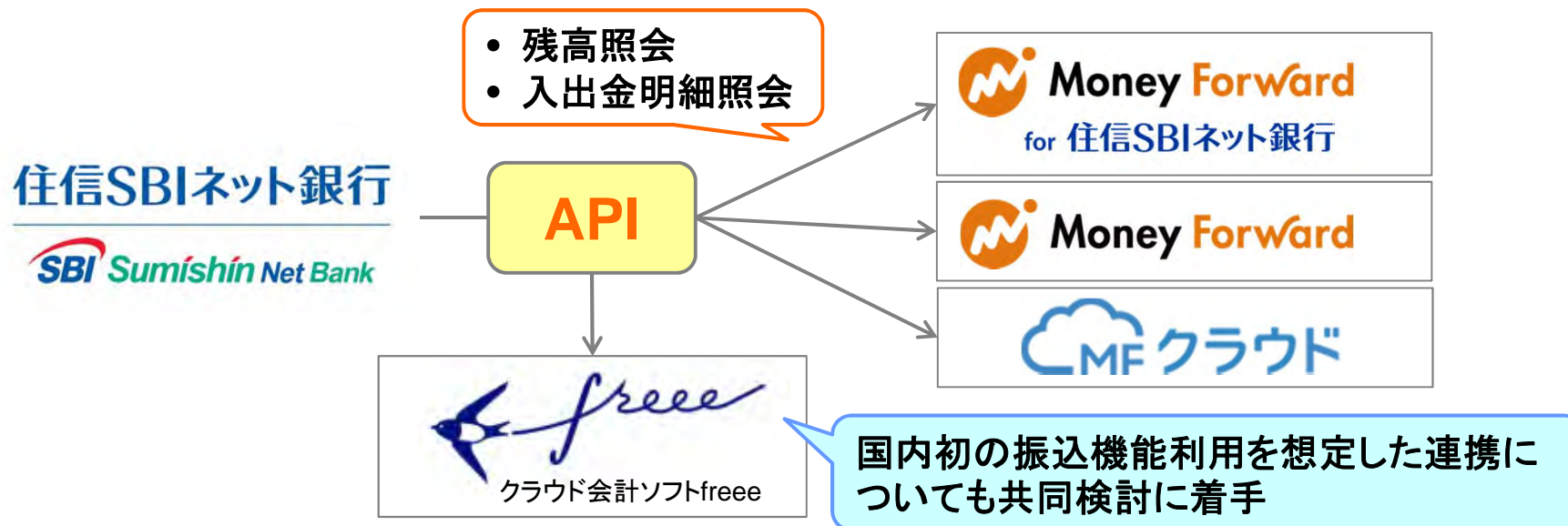
最短で当日の融資実行とスピーディーなオンライン融資のため、
加盟店の積極的な事業拡大に伴う資金ニーズに迅速に対応可能

FinTechをさらに加速化させる上でカギとなる 住信SBIネット銀行でのAPIエコノミーの広がり

API (Application Programming Interface)

ソフトウェアの機能や管理するデータなどを、外部の他のプログラムから呼び出して利用するための仕組み

➤ マネーフォワード社やfree社とのAPI公式接続の開始



➤ インフォキュリオングループとの提携を通じたAPI基盤を活用した自動貯金サービスの開発と提供を推進

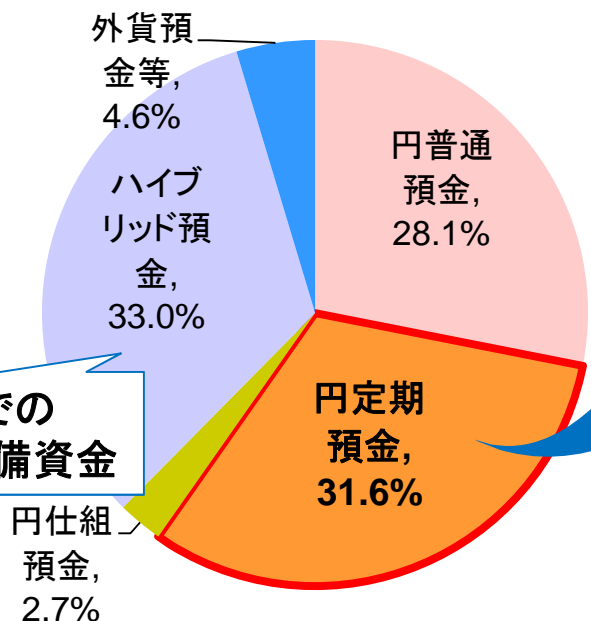


ウェルスナビ社と提携し顧客の資産形成をサポート



WEALTHNAVI

住信SBIネット銀行における預金内訳



SBI証券での
投資用予備資金

ロボアドバイザーによる
資産形成サービスの提供



定期預金残高: 1兆1,468億円

(2016年9月末時点)

「貯蓄から投資へ」を促進

住信SBIネット銀行ではウェルスナビ社との提携により、スマートフォンアプリでの連携や、Visaデビット付キャッシュカードの決済と連携した日本初の少額資産運用サービスの開発等を検討

SBIグループ企業におけるFinTechの導入推進事例

②SBI証券



SBI証券

- 日本取引所グループがIBMやNRIとそれぞれ共同して行っている証券市場へのブロックチェーン技術の活用に向けた実証実験に参加
- 債券の起債から償還までの一連の業務プロセスにおけるブロックチェーン技術の活用に向け、日本IBMとともに実証実験を開始
- 2016年7月21日より、投資信託銘柄選定サポートツール「SBI - ファンドロボ」の提供を開始



「年代」、「投資経験」、「リスク志向」などの質問や、「投資してみたい国」や「投資先商品」を選択



モーニングスター社の最新評価データ



投資スタイル等に合った投資信託を提案

ウェルスナビ社と提携し、 投資初心者の資産形成をサポート



WEALTHNAVI

- SBI証券の新規口座開設者の約8割が投資未経験者
(集計期間:2016年4月~9月)
- SBI証券が顧客向けに行ったアンケート結果では、過半数以上がロボアドバイザーを利用したいと回答



【提携内容の一例】

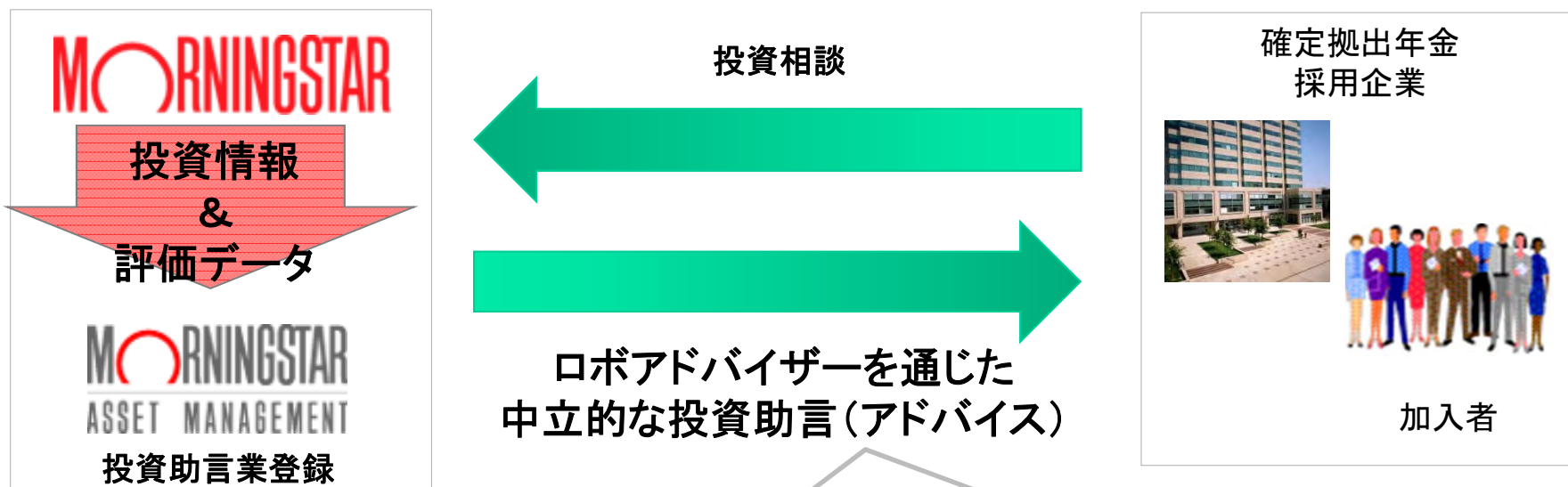
- SSO (Single Sign-On)により、SBI証券のWEBサイトからウェルスナビ社のWEBサイトへのダイレクトログインを実装予定。
SSOによる収益については妥当性ある比率にてウェルスナビ社と按分
- SBI証券の顧客向けにウェルスナビのスマートフォンアプリの提供及び双方のスマートフォンアプリの連携(リンク設置)等の検討

SBIグループ企業におけるFinTechの導入推進事例



③モーニングスター

国内で初めて確定拠出年金加入者向けに
ロボアドバイザーを活用した投資助言サービスを提供



ロボアドバイザーが最適なアロケーションと個別ファンドを提示

加入者の掛け金ならびに積立金の最適な資産配分と具体的な商品選定等

モーニングスターが提供するロボアドバイザー運用ツールは、確定拠出年金採用企業以外にも、大手都市銀行・ネット証券などにも導入済み

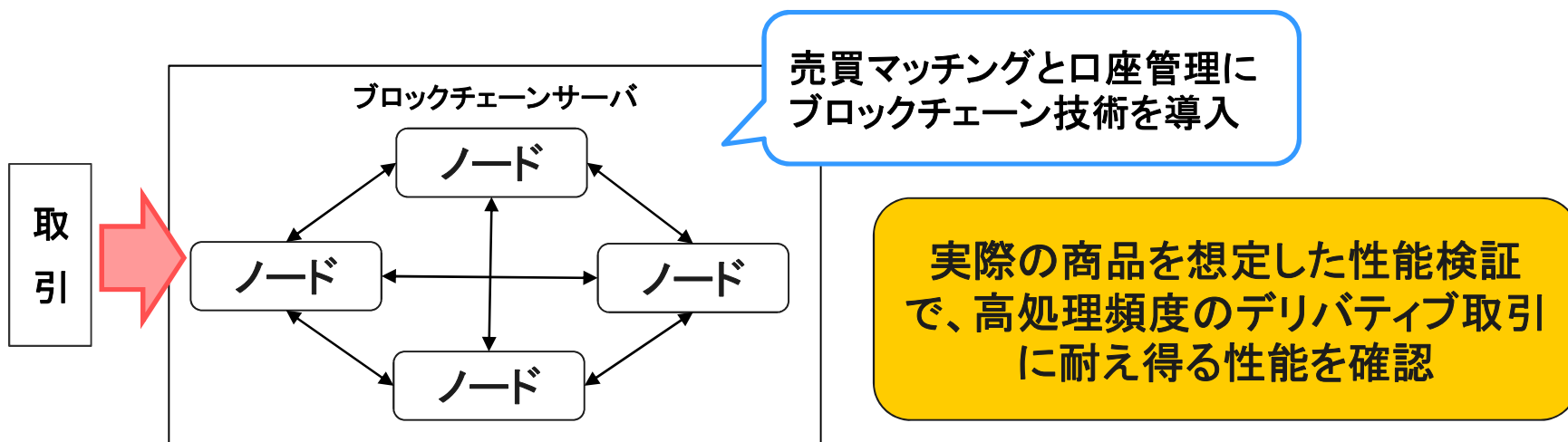
SBIグループ企業におけるFinTechの導入推進事例

④SBIリクイディティ・マーケット



ブロックチェーン技術を用いたデリバティブ取引の検討を進めており、
2017年3月期中での導入を目指す

システム開発会社であるSBI BITSとともに実証実験を進め、ブロックチェーン技術を活用した取引基盤の可能性について検証

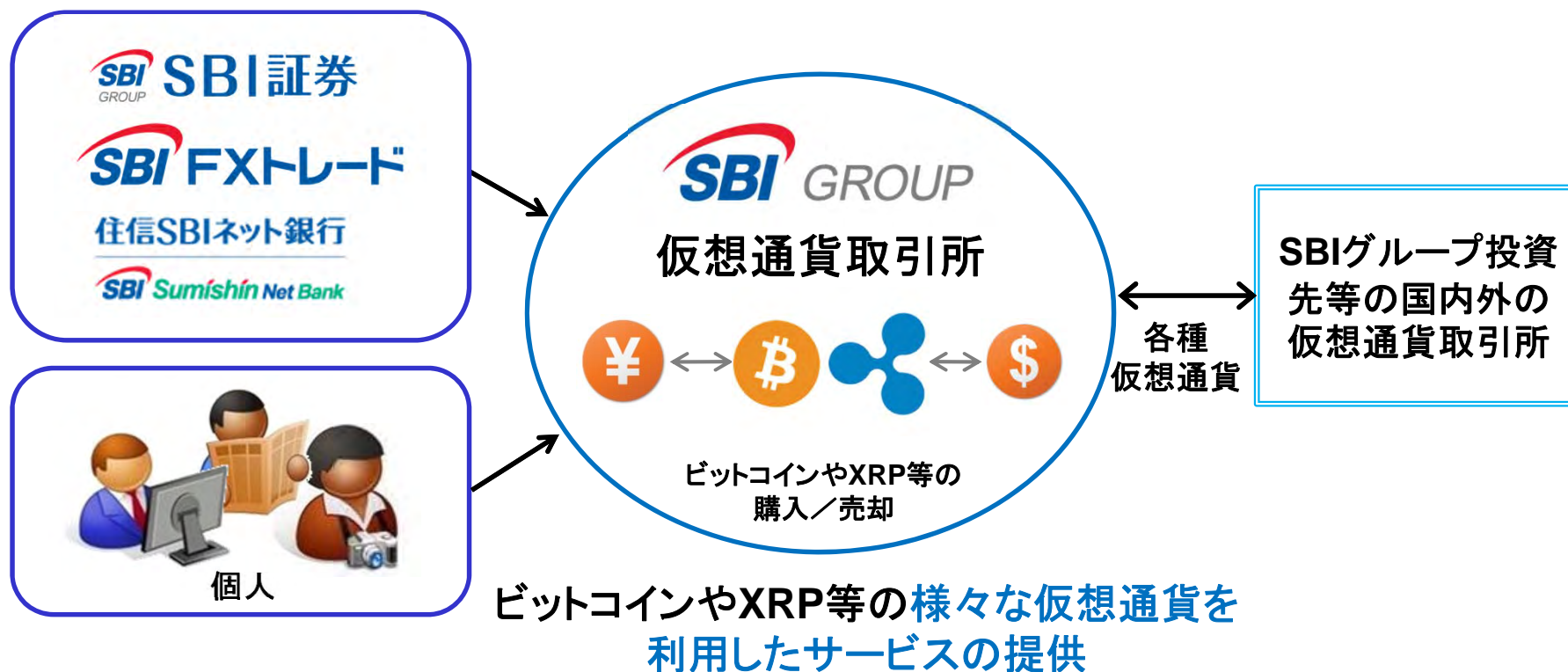


SBIグループ企業におけるFinTechの導入推進事例



⑤ SBIバーチャル・カレンシーズ

2016年11月1日にビットコインやリップル社のXRP等の仮想通貨の交換および取引サービスを提供するSBIバーチャル・カレンシーズを設立



改正資金決済法施行を見据え、SBIグループ各社に対するサービス提供や、国内外の仮想通貨取引所との連携を順次進め、様々な仮想通貨の流動性を提供する取引所を構築

SBIグループ企業におけるFinTechの導入推進事例



⑥保険事業(SBI損保・SBI生命)

テレマティクス技術やウェアラブル端末等を利用し、個々人のリスクや特性に合わせた保険料が算定されるパーソナルな保険商品を開発

SBI損保の事例:



株式会社ZMP

Robot of Everything



Global Mobility Service
Global Mobility Service

Global Mobility Service

株式会社

ZMP社やGMS社と連携し、自動車の走行距離や運転者の運転行動に応じて保険料を算定するパーソナルな保険商品の開発を進める

SBI生命の事例:

保険加入へのインセンティブや加入者への疾病予防推進の取り組みとして保険契約者へ健康管理アプリを提供予定



FiNCアプリの提供



取得・分析

FiNC

株式会社FiNC

モバイルヘルスに特化した
テクノロジーベンチャー

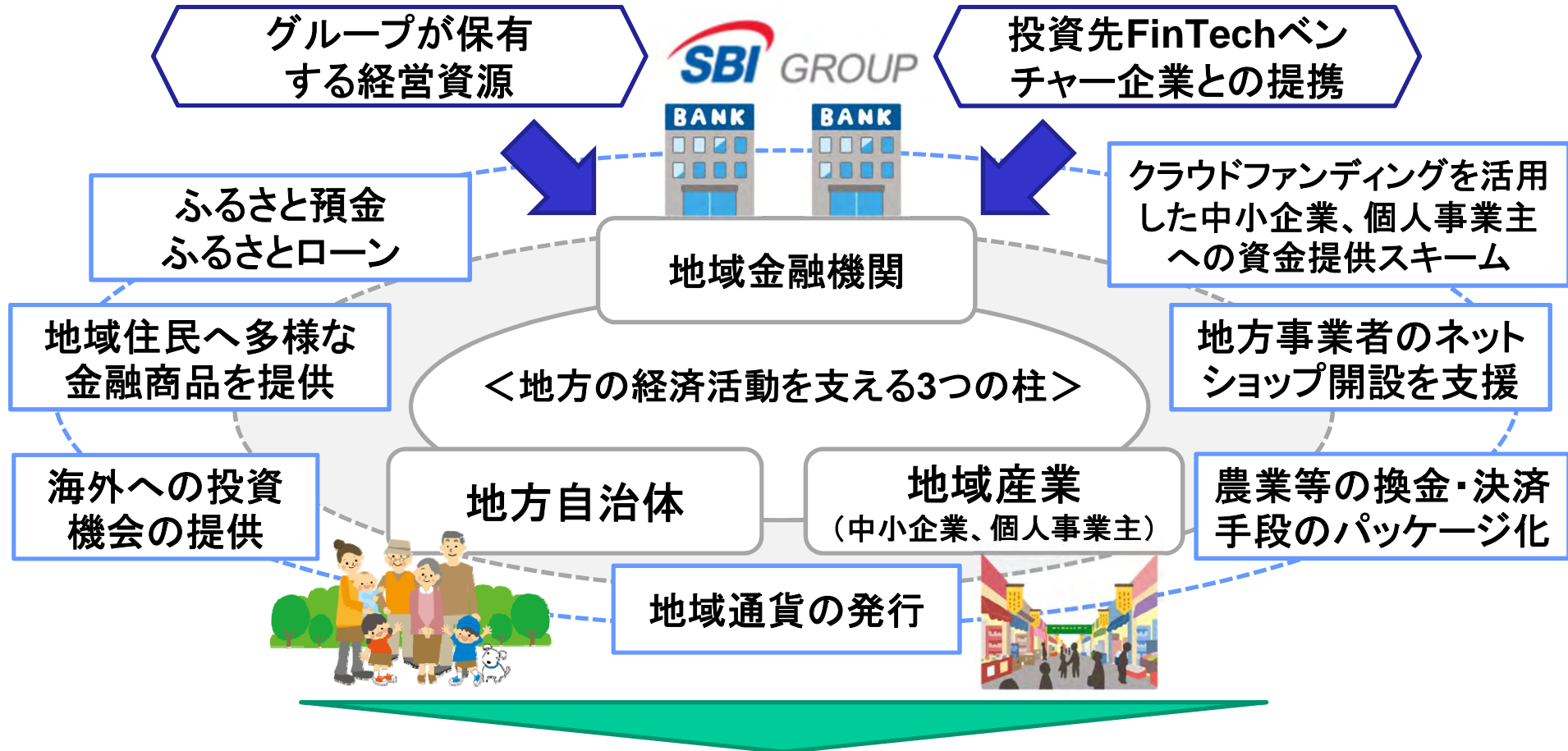
パーソナルな保険商品開発に必要なデータを取得・分析することで、個々人の継続的な健康状況のモニタリングと保険商品の進化を目指す

第2部

SBIグループと地域金融機関との 提携強化による地方創生への貢献

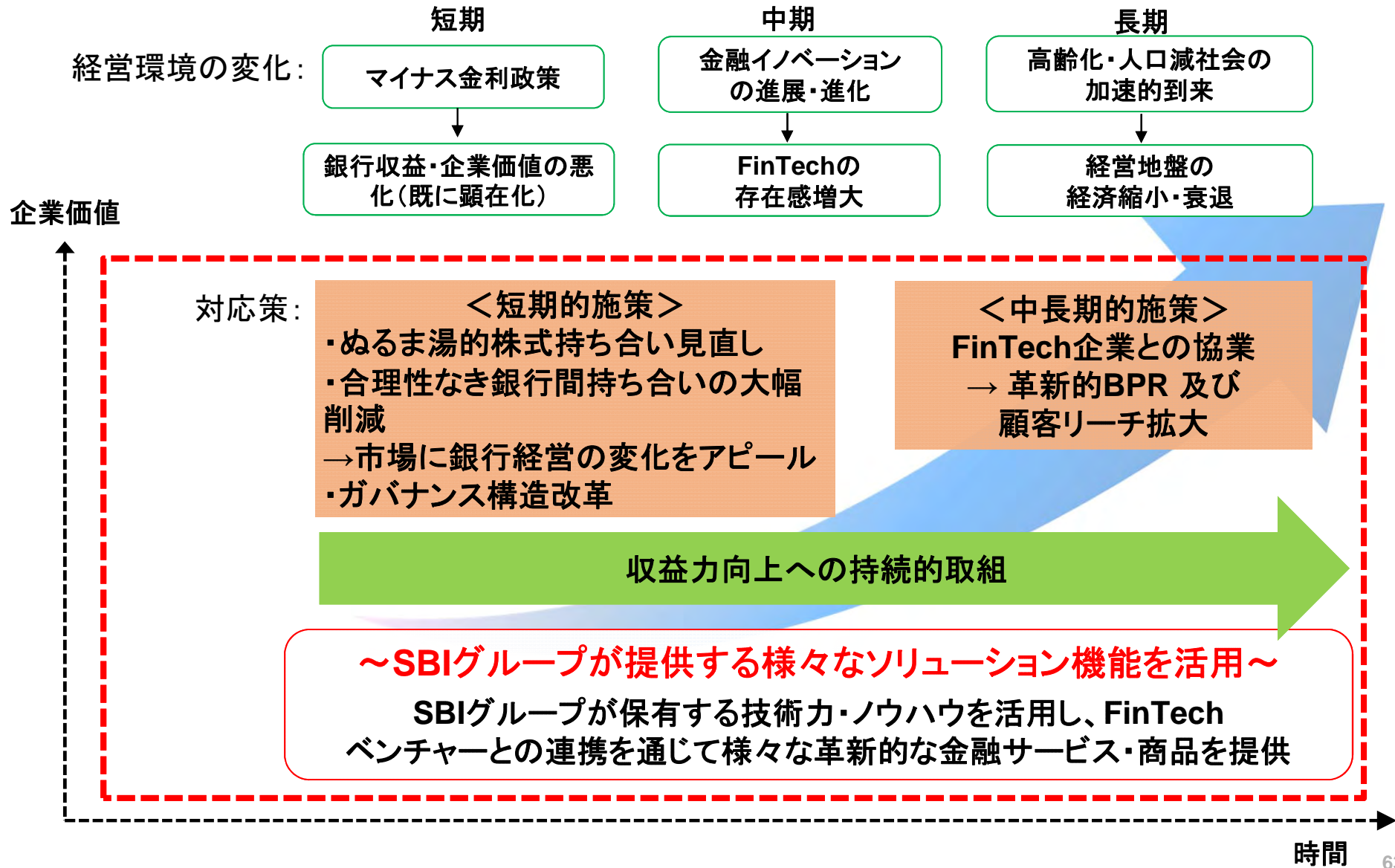
SBIグループと地域金融機関が提携し、 地方創生の実現に向けた取組みを推進

SBIグループが提供する様々なソリューション機能を活用した地方創生



**地域金融機関の収益力の向上、
地方経済活動の活性化を実現**

地域金融機関の企業価値向上のための ロードマップ



当社グループとの関係強化により、 地域金融機関が直面する様々な課題を解消

【当社グループが提案する地域金融機関の課題解決策(例)】

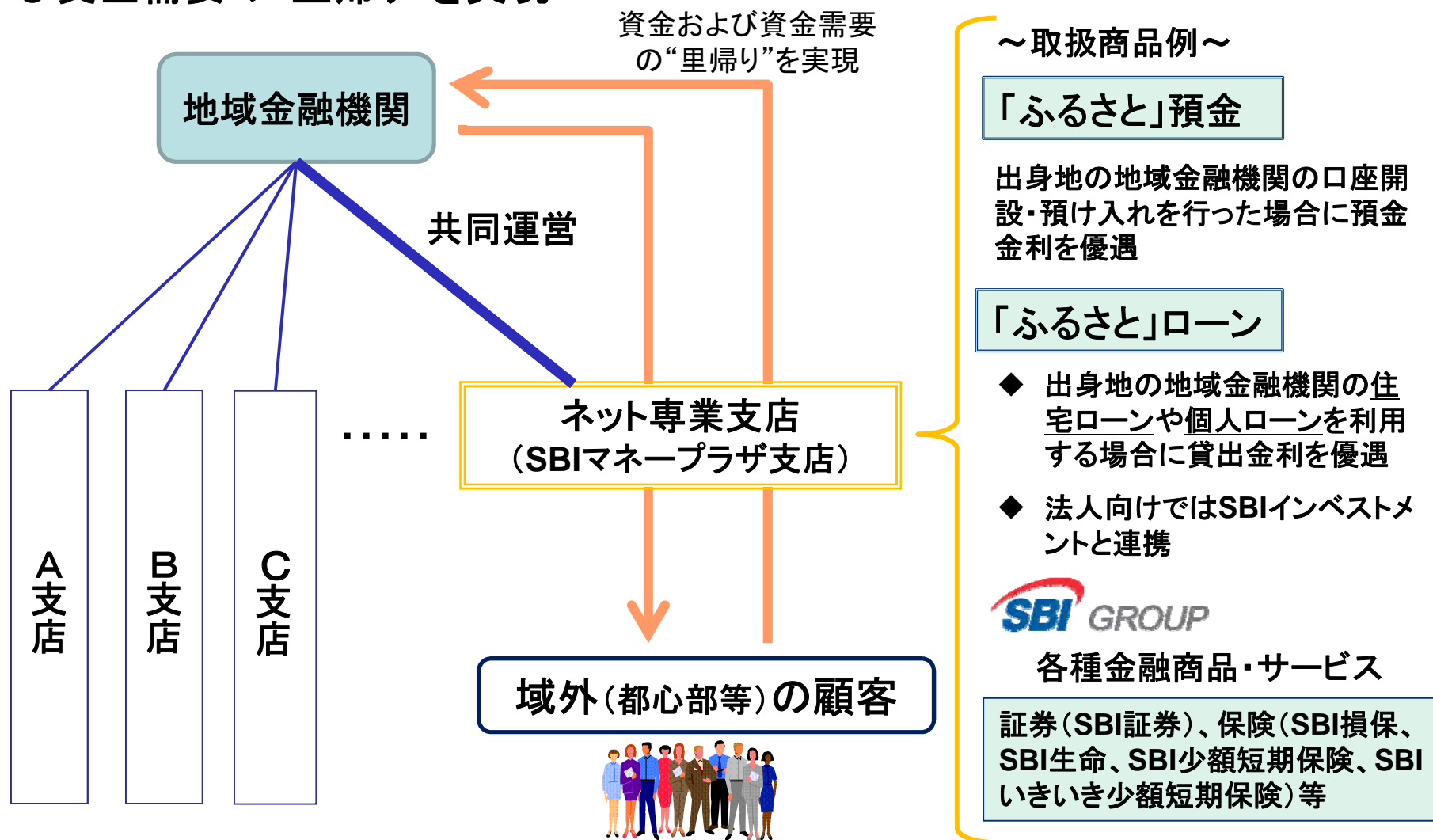
- ① SBIマネープラザとの地域金融機関の提携により、新たな顧客層の開拓や当社グループが提供する多様な金融商品のワンストップでの提供を実現
- ② 地域銀行価値創造ファンド(仮称)を設立し、地域金融機関の保有株関連の問題解消とFinTech技術を活用した新たな金融ビジネスのご提案
- ③ SBIグループが開発するブロックチェーン技術の活用により内国為替取引(銀行振込等)手数料の大幅削減を図り、地域金融機関の競争上の優位性を確保
- ④ 当社グループが有する海外ネットワークを活用した、海外投融资機会の提供

① SBIマネープラザとの提携(i):



地域金融機関内に開設したネット専門支店の 共同運営による新規顧客へのアプローチ

「ふるさと預金」「ふるさとローン」等の金利優遇により、都市部へ流れた資金及び資金需要の“里帰り”を実現

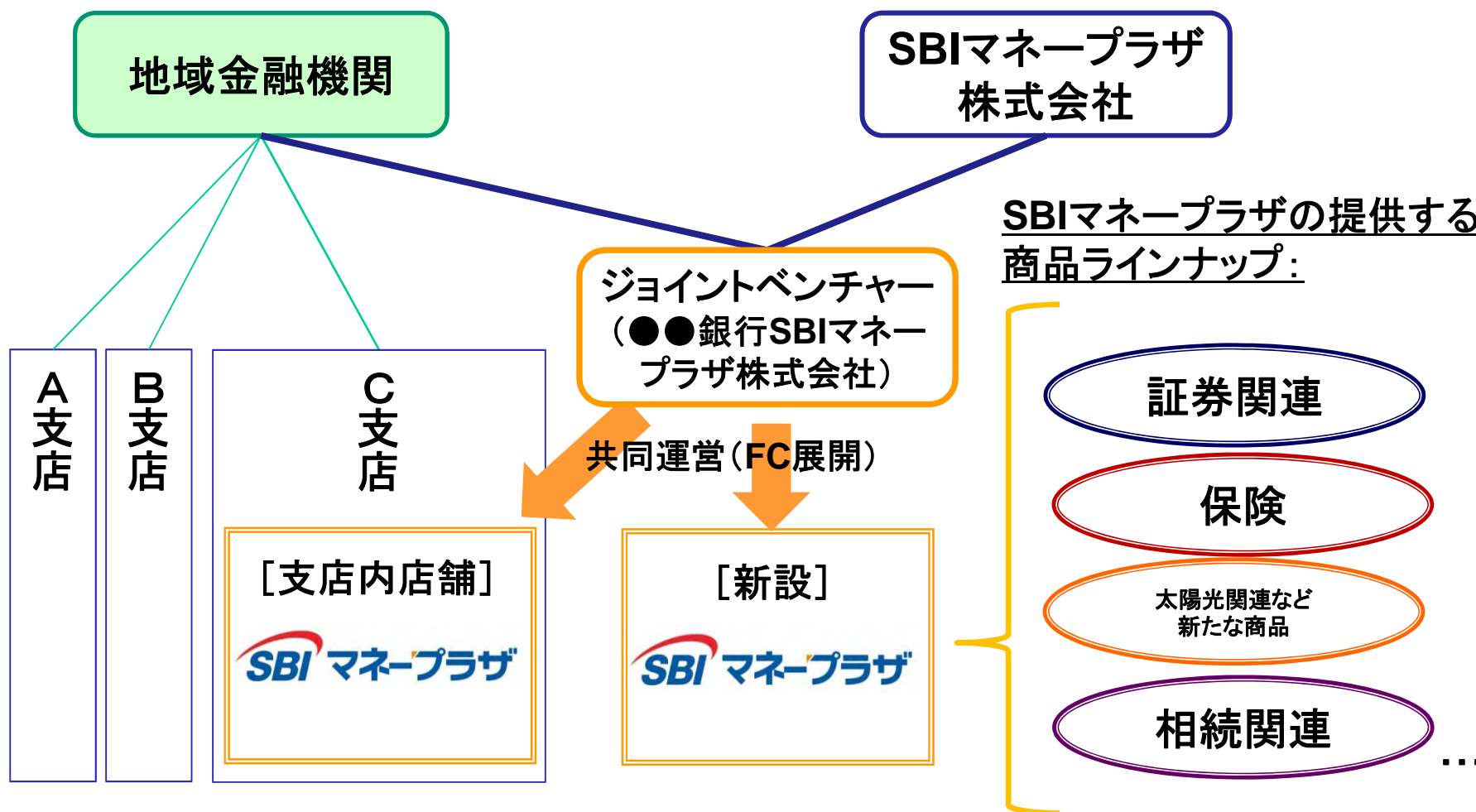


① SBIマネープラザとの提携(ii):



ジョイントベンチャーを通じた金融ワンストップ店舗 「マネープラザ」の展開

ジョイントベンチャー「●●銀行SBIマネープラザ株式会社」が運営する対面店舗では、SBIマネープラザが取り扱う証券関連商品や保険、太陽光関連商品など様々な商品ラインナップを有することで、顧客にワンストップで多様な金融商品を提供することが可能に



地域金融機関のネット専業支店の状況

地方銀行105行のうち、ネット専業支店を開設している銀行は61行
提供している金融商品は限定的な状況

取扱金融商品の例:

	預金	投資信託	債券	株式	生保	損保	FX
A銀行	○ 普通・定期預金 外貨預金	○ 71本	×	×	×	×	×
B銀行	○ 普通・定期預金 外貨預金	×	×	×	×	×	×
C銀行	○ 普通・定期預金 外貨預金	○ 82本	×	×	×	×	×
D銀行	○ 普通・定期預金	×	×	×	×	×	×

取扱金融商品の多様化を実現できれば、
顧客利便性の向上と顧客あたり収益の増加に

地域金融機関の資産運用ビジネスの状況

地方銀行105行のうち、証券子会社を有する銀行は16行
インターネット取引が可能な証券会社も限定的

証券子会社を持つ地銀数:

	証券子会社保有銀行数
第一地銀	全64行中 16行
第二地銀	全41行中 0行

SBI証券の投信取扱本数:

公募投資信託2,366本。
うちノーロード投信1,050本
と、ともに国内最多

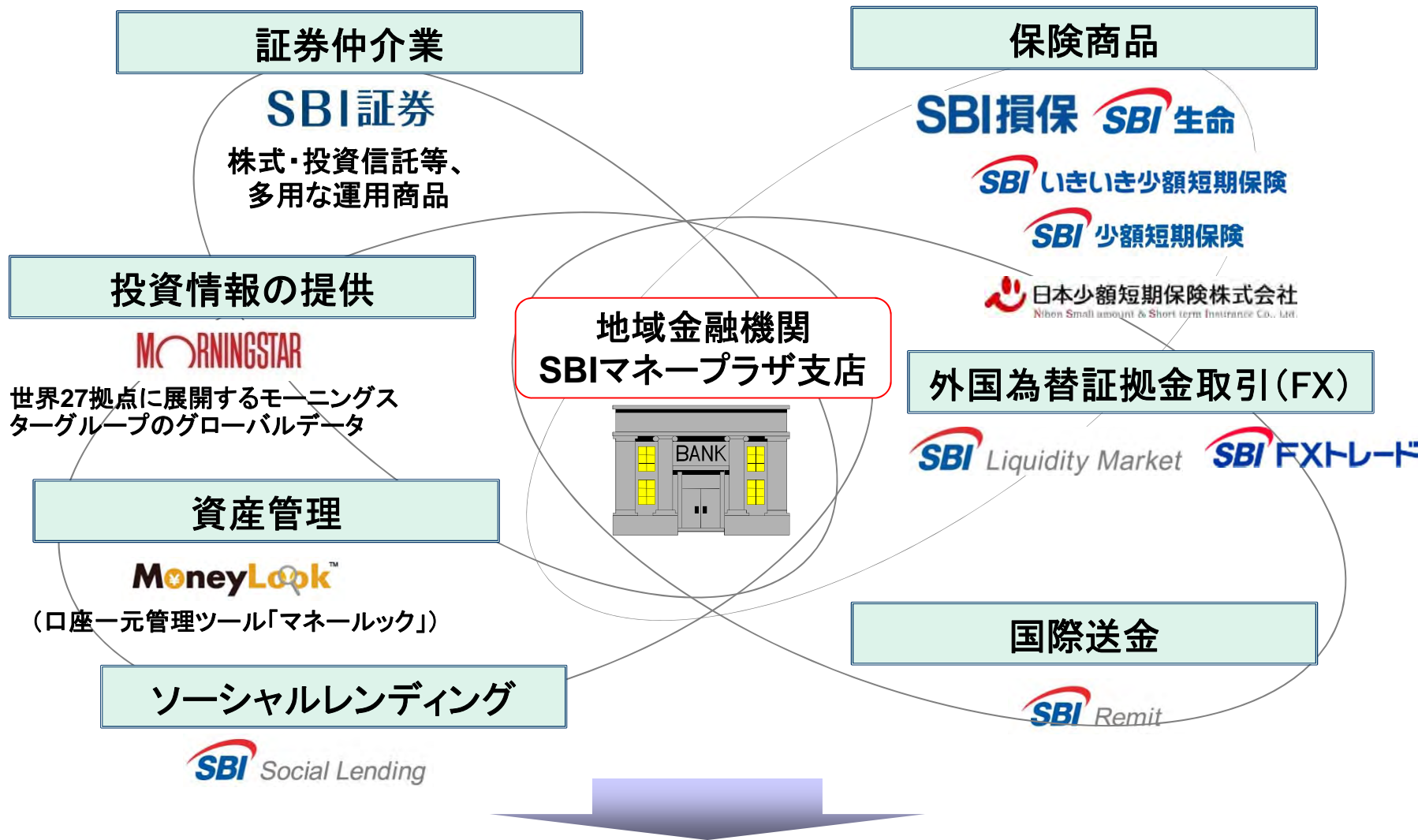
(2016年9月23日時点)

取扱商品の例:

	ネット取引の可否	投信	IPO銘柄の購入
A証券	○(店頭申込が必要)	351本	○
B証券	○	102本	○
C証券	○	132本	○
D証券	○(店頭申込が必要)	178本	×

※2016年9月末時点

SBIグループの企業生態系による様々な商品・サービスが 地域金融機関SBIマネープラザ支店の競争力を高める

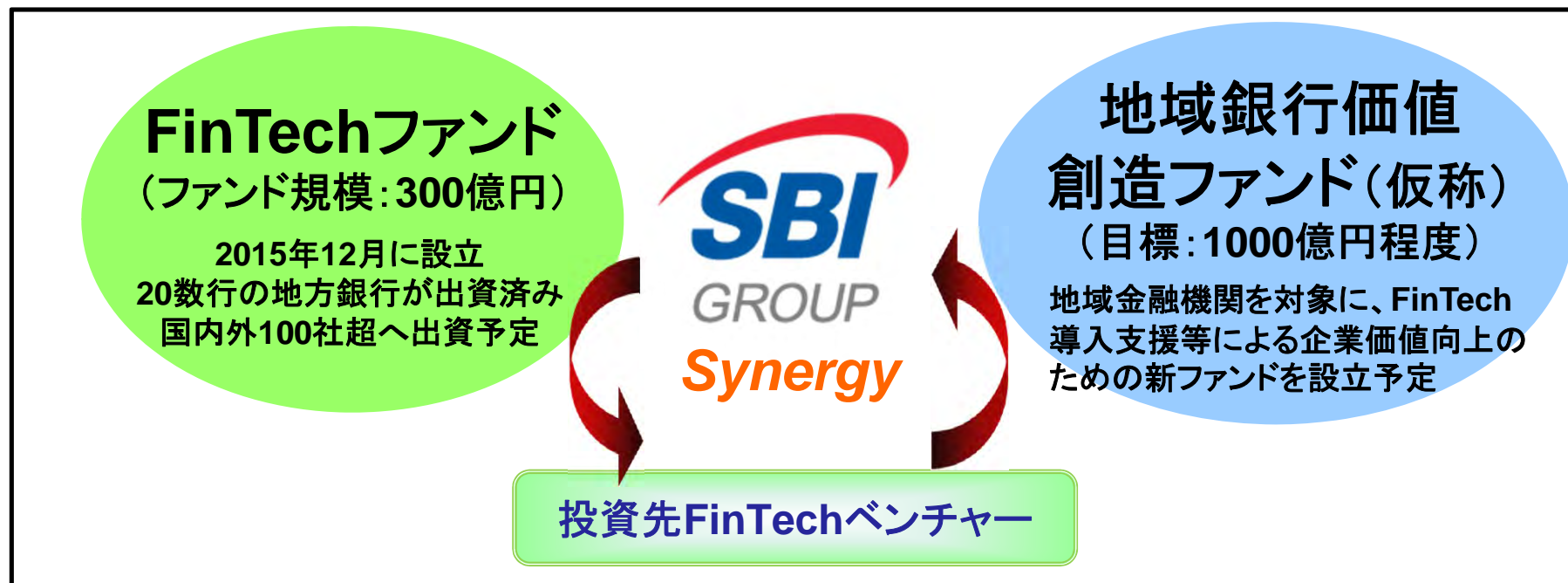


地域金融機関における革新的なサービスの展開と収益力強化を実現

② 新ファンドを通じた地域金融機関の企業価値向上(i):



新ファンドを通じた先進的なバンキングモデルの導入等により、地域金融機関の企業価値向上を図る



SBIグループが提供する
FinTechのソリューションをパッケージで提供

ファンドを活用して銀行間
株式持ち合いを解消し、
資本を有効利用

域内の経済成長を
推進

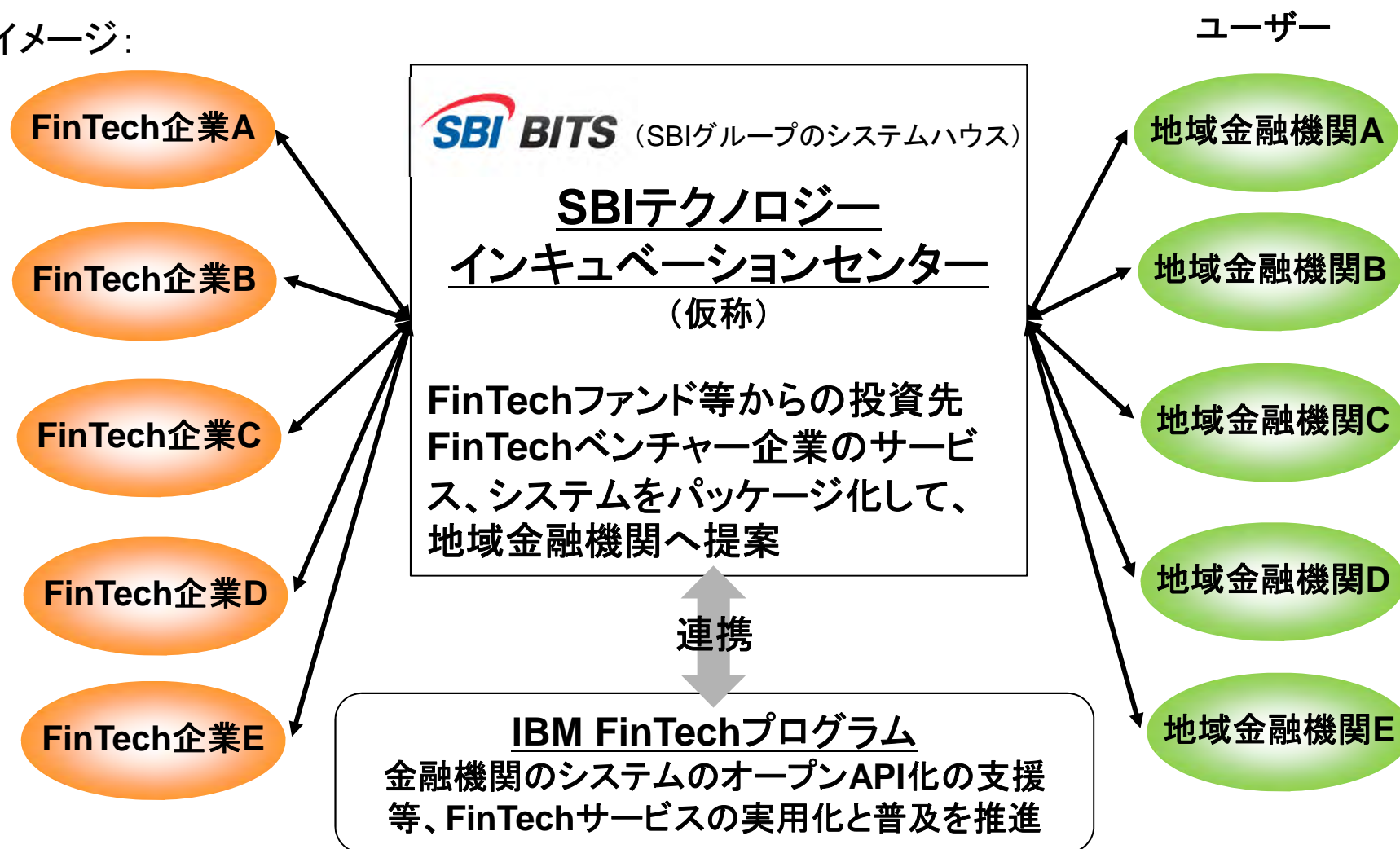
② 新ファンドを通じた地域金融機関の企業価値向上 (ii) FinTech技術の導入推進:



地域金融機関における、 各種FinTechサービスの導入支援体制を構築

共同開発により地域金融機関における導入コストの最小化を図る

イメージ:



② 新ファンドを通じた地域金融機関の企業価値向上 (ii) FinTech技術の導入推進:



導入支援例①金融機関のFinTech化の推進に向け、投資先FinTechベンチャー企業のサービスをパッケージ提案



パッケージ提案例



ブロックチェーン技術

ブロックチェーン技術を使った地域通貨の発行・販売支援を行うプロジェクトを推進



決済

地方事業者が簡単にネットショップ開設を行えるプラットフォーム (Eモール) などを提供



クラウドファンディング

地方金融機関や地方自治体による地域を担う企業への融資等を支援する「地域連携モデル」を提案



その他のFinTech

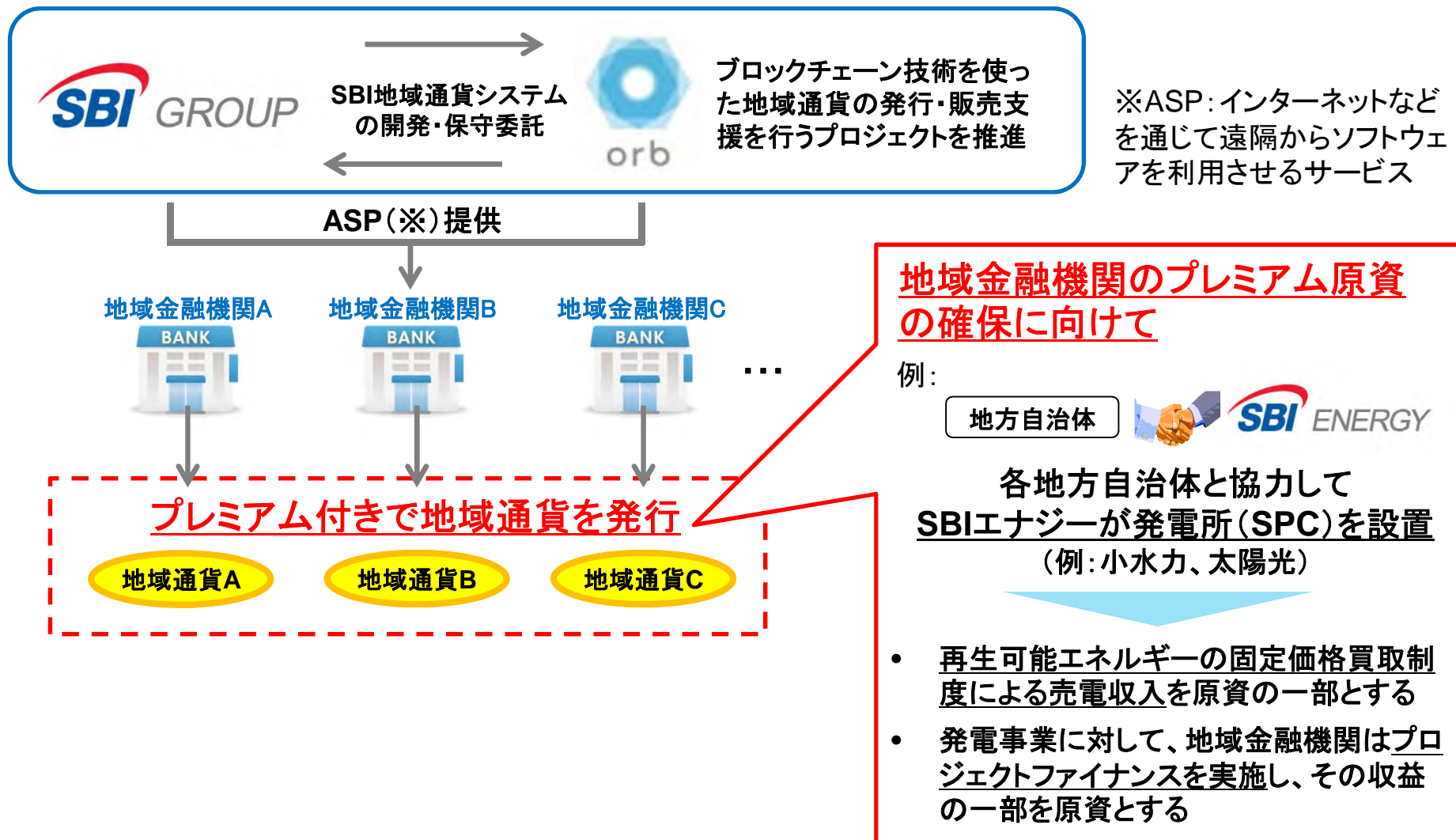
地域経済における主力事業である農業・食料流通分野の換金・決済手段のパッケージ化を検討

② 新ファンドを通じた地域金融機関の企業価値向上(ii) FinTech技術の導入推進:



導入支援例②地域通貨発行の基盤となるプラットフォームの提供により地方創生に貢献する金融業の実現を推進

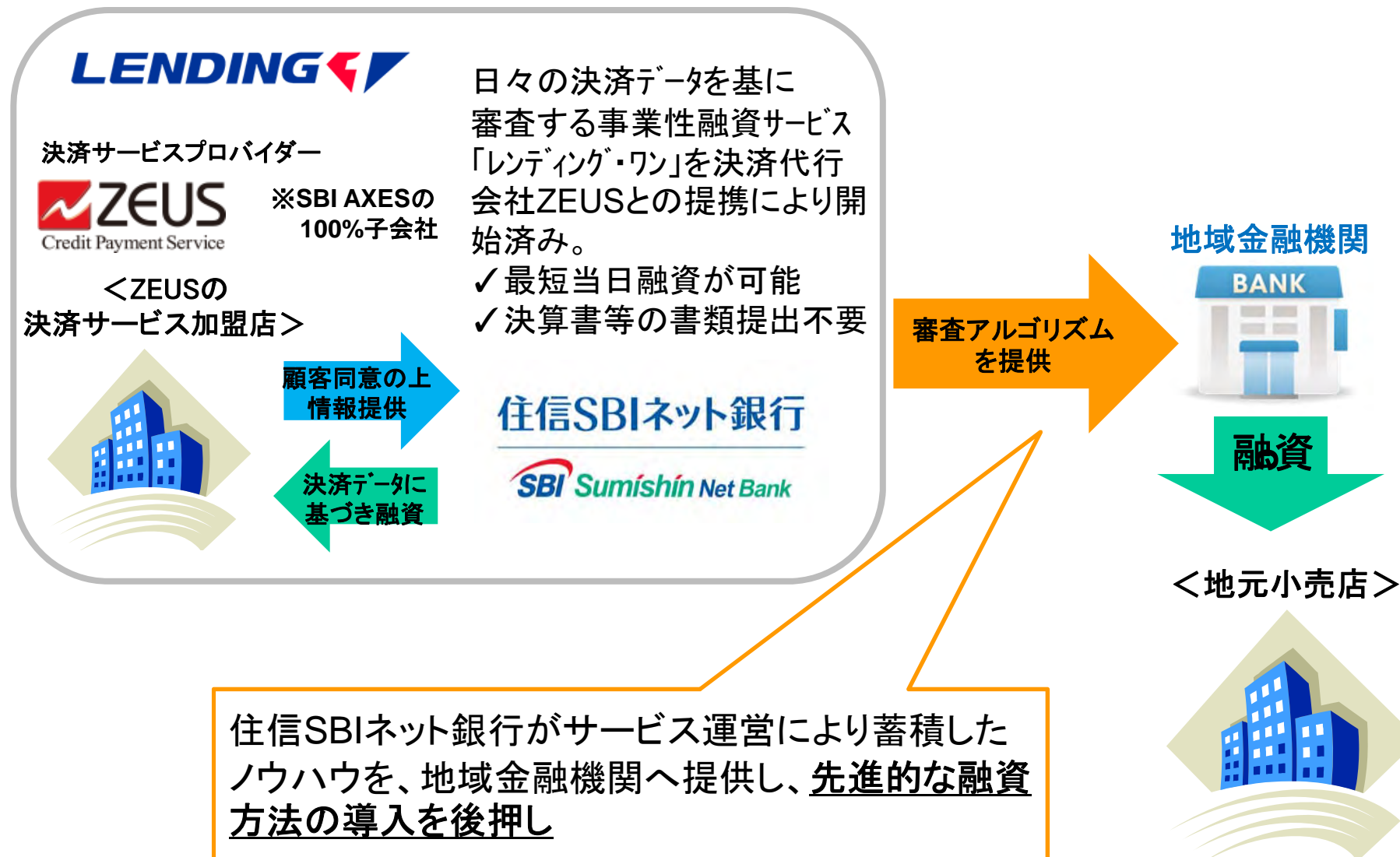
イメージ:



② 新ファンドを通じた地域金融機関の企業価値向上 (iii) FinTech技術の導入推進:



導入支援例③トランザクションレンディング等の先進的な融資方法のノウハウを地域金融機関に提供



③ 内国為替取引(銀行振込等)手数料の大幅削減:

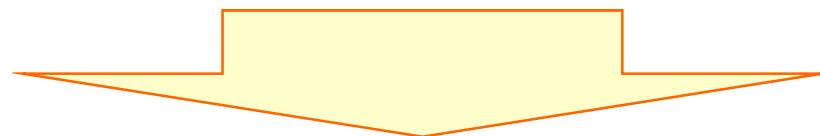


**SBIグループが開発する次世代送金システムにより
内国為替取引(銀行振込等)手数料の大幅削減を図り、
地域金融機関の競争上の優位性を確保**

【法人による総合振込手数料(1件当たり、消費税含む)※】

(単位:円)	他行宛て		自行本支店宛て	
	大手都銀 3行平均	(参考) 住信SBIネット銀行	大手都銀 3行平均	(参考) 住信SBIネット銀行
3万円未満	576	165	216	51
3万円以上	792	258	432	51

住信SBIネット銀行は低価格戦略が他行との差別化要因の一つに



今後、ブロックチェーンの活用による内国為替手数料の一段の削減を検討

次世代型送金システムの構築による“送金革命”

- SBIグループはみずほフィナンシャルグループと国際送金の実証実験を開始
- 横浜銀行や住信SBIネット銀行を含む42行とブロックチェーン技術等を活用した国内外為替一元化を目指す新たなコンソーシアムを2016年10月に発足

ブロックチェーンを活用した国内外為替の一元化
コンソーシアムのポイント:

- ✓ Rippleのプラットフォームを活用したスキームにより、国内外の送金を一元化
- ✓ 早ければ2017年後半から、24時間365日のリアルタイム振込が可能に
- ✓ 超ローバリュー(1,000円未満)送金の新市場を開拓、非銀行系決済手段への対抗

国内外の送金の一元化
オペレーションコスト削減

24時間リアルタイム決済

決済インフラコストの削減
銀行の決済コスト軽減

顧客の送金手数料の削減

「国内外為替一元化検討に関するコンソーシアム」 参加金融機関

2016年10月にSBI Ripple Asiaが事務局となり、
住信SBIネット銀行、横浜銀行他、当初42行でコンソーシアムを発足。
参加金融機関は今後更に増加する見込み

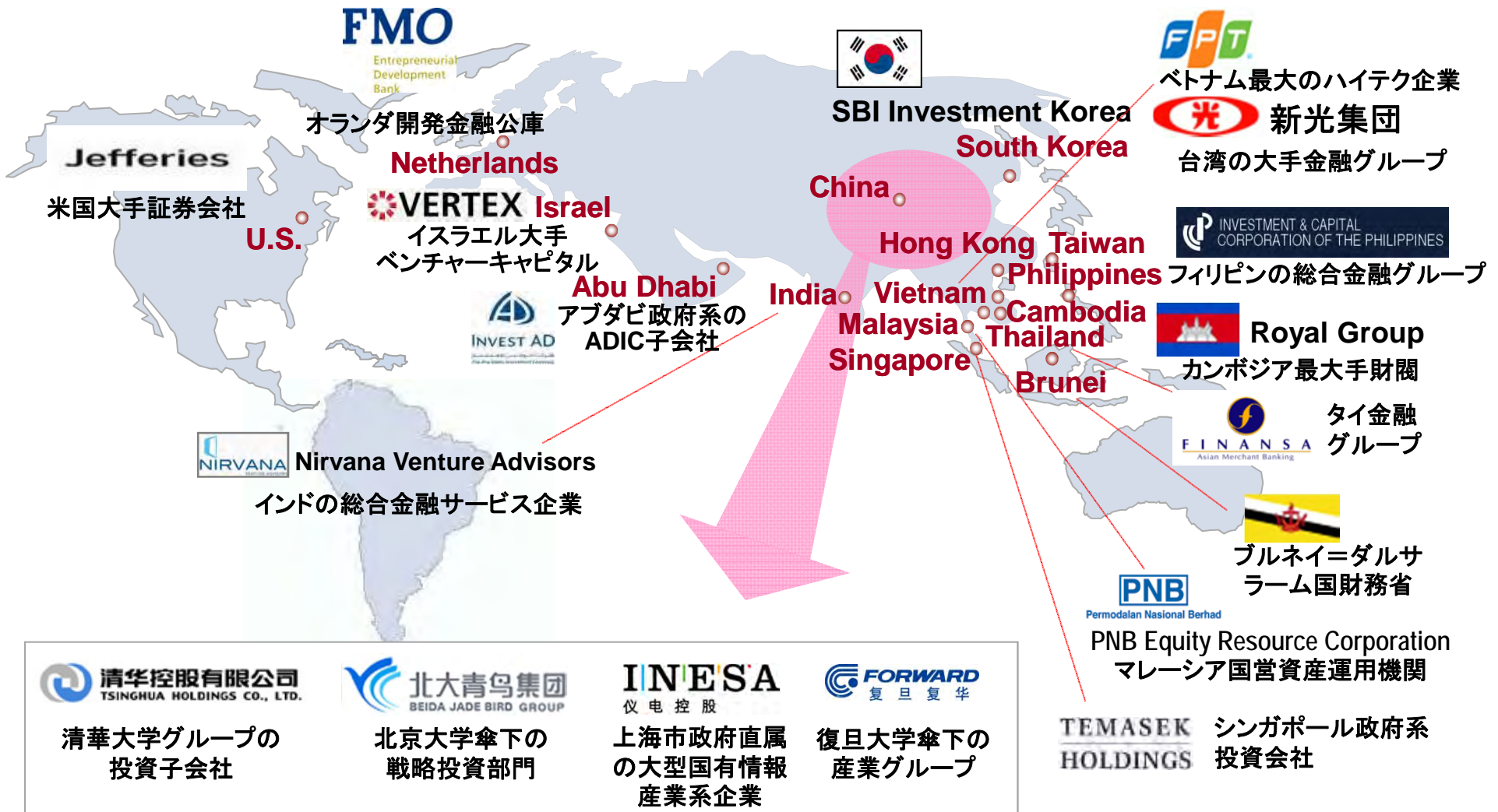
2016年10月発足時の参加金融機関(42行):

地方銀行・第二地方銀行(30行)				ネット銀行(5行)	その他(7行)	
地方銀行(26行)		第二地方銀行(4行)				
青森銀行 伊予銀行 七十七銀行 千葉銀行 西日本シティ銀行 みちのく銀行 琉球銀行	足利銀行 群馬銀行 清水銀行 中国銀行 八十二銀行 武蔵野銀行 その他1行	阿波銀行 山陰合同銀行 十六銀行 筑波銀行 広島銀行 山形銀行	池田泉州銀行 四国銀行 第四銀行 東邦銀行 北陸銀行 横浜銀行	京葉銀行 栃木銀行 北洋銀行 八千代銀行	イオン銀行 住信SBIネット銀行 セブン銀行 ソニー銀行 大和ネクスト銀行	オリックス銀行 信金中央金庫 新生銀行 みずほ銀行 三井住友信託銀行 野村信託銀行 りそな銀行

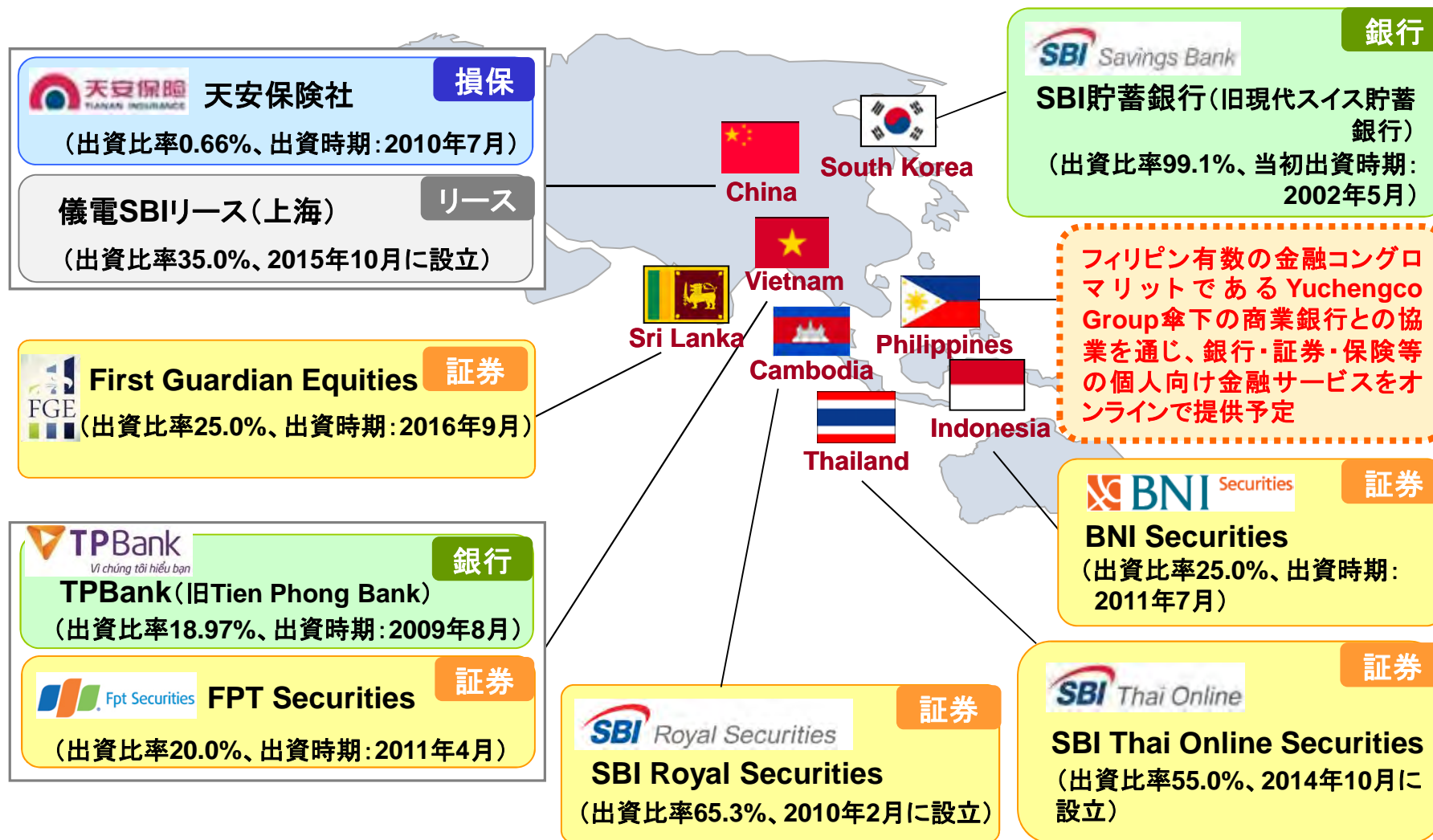
④ 地域金融機関への海外投融資機会の提供:



当社グループが有するグローバルなネットワークを 活用し、地域金融機関に海外投融資機会を提供



アジアを中心とした当社グループ出資先 金融機関との連携



(出資比率は2016年9月末時点)

SBIグループからのご案内

「SBI大学院大学金融研究所」を設立

フィンテックおよびグローバル金融市場の動向を調査し、情報発信を通じた更なる金融市場の発展に貢献することをミッションとする「SBI大学院大学金融研究所」(所長:藤田 勉)を設立

研究分野①

グローバル金融市場研究会

代表: 元財務省財務官 山崎 達雄氏

研究分野②

フィンテック研究会

代表: SBI大学院大学教授 藤田 勉
(前シティグループ証券 取締役副会長)

『FinTech革命とその戦士たち』

(SBIグループ代表・北尾吉孝編著)を出版予定



昨今の金融業界における大きな環境変化がもたらす新しい金融ビジネスの台頭やその潮流について、SBIグループの投資先FinTechベンチャーの先端事例や成功事例を紹介しながら解説する1冊

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