

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

顧客中心主義のもと、業界最低水準の手数料で業界最高水準のサービス提供を通じた成長と企業価値向上

証券口座数
3,000万件

預り資産残高
70兆円

インターネット経由割
9割以上

② 中長期の経営戦略

1. 収益源の多様化

ゼロ革命によって株式売買委託手数料依存から脱却。取扱商品拡充、新規サービス提供、法人向け業務拡大、M&A推進で事業基盤強化

3. オープン・アライアンス推進

SBI新生銀行、SMBCグループ、地域金融機関との提携で顧客接点拡大と商品・サービス提供強化

2. 金融・IT技術活用

AI、IoT、ブロックチェーン等の最新技術を迅速に導入。スマートフォン等多様なチャネルで新サービス開発・提供し競合差別化

4. 次世代金融商品対応

セキュリティ・トークン、デジタルアセット等のオンチェーン化に対応。iDeCo、SBIラップ等ストック型ビジネス拡大で収益安定化

③ 対処すべき課題

① 収益源の多様化

- ・手数料無料化による逸失利益を新事業で相殺する必要性
- ・投資初心者や若年層向けの新規顧客層開拓
- ・デジタルアセット等次世代金融商品への対応力向上

② 技術革新への適応

- ・AI、ブロックチェーン等の急速な進化に対応するシステム開発
- ・オンチェーン化に向けた組織変革の実施
- ・Ridge-i等との外部パートナー連携による高度化

③ 経営管理リスク対応

- ・業容拡大に伴うシステム安全性確保と障害防止
- ・インターネット金融犯罪・サイバー攻撃対策の強化
- ・口座数増加とコンプライアンス要請への両立

面接で使えるポイント

- ・ゼロ革命による手数料無料化で短期間に口座が著増し、グループ全体の企業生態系拡大に貢献した成功事例
- ・2029年創業30周年までにグループ証券口座3,000万件達成を目指す中で…
- ・若年層含む4,981万人の国内顧客基盤を活かし、投資初心者向けの分かりやすいサービス設計で新規顧客を開拓する経営戦略

EDINETコード E03816

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
主にインターネット・コールセンターを通じた株式
等有価証券の売買注文の委託業務

主力事業・セグメント

・証券、商品先物取引業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・営業利益率95.9%と高い収益性

・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
905億円営業利益率
95.9%財務健康度
32点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

