

INTERVIEW デジタルプラットフォーム

デジタル時代の資産運用に新風を

「Oliveコンサルティング」が拓く、デジタル × 充実サポートの資産運用サービス

SMBCグループは、2025年8月にSBIグループとの合併会社「Oliveコンサルティング」を設立し、2026年5月からはデジタルと有人コンサルティングを融合した資産運用サービスをOlive上で提供しています。デジタル時代の資産運用に新風を吹き込む取組について、座談会を行いました。

(右から1番目)
Oliveコンサルティング 副社長兼マーケティング部長

村瀬 亮太

サービス企画・マーケティング全般を統括し
事業設計を推進

(中央)
Oliveコンサルティング 取締役兼企画部長

宗像 亮

Oliveコンサルティング設立や
総務・人事・財務等、コーポレート企画を統括

(左から2番目)
三井住友銀行 リテールマーケティング部

河野 麻子

三井住友銀行の連携窓口としてOliveとの連携・推進を担当

(左から1番目)
SBI証券 戦略事業推進部長
(Oliveコンサルティング取締役兼務)

稲場 浩紀

SBI証券の企画・連携窓口としてプロダクト導入を支援

(右から2番目)
SBI証券 戦略事業推進部

畑 直人

SBI証券の窓口としてOlive連携やデータ活用の推進を支援

Oliveコンサルティングが提供するサービス

村瀬

Oliveコンサルティングは、Olive上で新たな資産運用サービスを展開することを目的に、SMBCグループとSBIグループの出資を受けて設立しました。お客さまの声やニーズを調査する中で、普段はデジタルでの取引がメインであっても、資産運用については不安があるので誰かに相談したいという潜在ニーズをお持ちの方が多くことが分かり、そうした方々に寄り添える資産運用サービスを提供することを中核に据えています。実現に向けて、SMBCグループからはOliveのプラットフォームや、銀行・証券が培ってきたコンサルタント・アドバイザーの知見やノウハウを提供します。一方、SBIグループからは、ネット証券No.1として培ってきた豊富な商品ラインアップ、高度なデジタル基盤、低コストで使いやすいサービス等、多くのお客さまに支持されてきた資産運用体験をご提供いただくことで、両社の強みを統合したサービスを展開します。

宗像

Oliveのプラットフォーム上で、SBI証券のサービス性・使いやすさを維持したまま、コンサルティングを提供する点が他社に比べた優位性です。「低コストでありながらサポートが充実している」という領域をねらっています。また、ユーザーエクスペリエンスの面でも差別化を図っており、たとえば、お客さまご自身が、相談するアドバイザーを氏名や顔写真、経験や保有資格等から

INTERVIEW デジタルプラットフォーム

選び、口コミや評価をする仕組等、お客さま目線のサービス提供を徹底しています。

村瀬

SBI証券は先進的な商品やサービスをいち早くお客さまへ届ける力が優れています。そうした推進力は、まさにこの提携の鍵となるものです。また、両グループの総力を結集したラップサービス「Oliveラップ」の立ち上げにも着手しましたが、このように今後も新しい価値を迅速にお客さまに届けていける点に、大きな期待を持っています。

稲場

提携の取組自体は以前から進めており、すでにOliveを介して、多くのお客さまをSBI証券へご紹介いただいています。SMBCグループの持つ圧倒的な顧客基盤に加え、決済等の機能を通じて、お客さまの日常に深く入り込んだ接点を持っている点は非常に大きな強みだと感じています。一方、SBI証券としては、これまで培ってきた資産運用サービスやデジタルの知見を活かしながら、SMBCグループのお客さまへ、より多様な資産運用の選択肢をお届けしていきたいと考えています。

畑

SMBCグループの、レベルの高い有人コンサルティングにも大きく期待しています。デジタルの利便性と、必要なタイミングで自然にアドバイザーと相談できる環境を両立できたことは、本件の大きな特徴です。

河野

我々は、従来対面でのコンサルティングを軸に資産運用サービスを展開してきました。効果的なデジタル化や、ラインアップの多様化、より競争力のある手数料水準での商品提供等は、我々だけの力では実現しづらい面があります。Oliveコンサルティングという新会社を設立したことで、出資している5社*が惜しみなくリソースを提供できており、お客さまに、より早く最新のものを提供することにつながっています。

デジタル富裕層との接点強化

河野

最近、ご自身でオンラインでお取引を完結する富裕層のお客さまも増えています。このような、拡大していく「デジタル富裕層」とのタッチポイントをSMBCグループとしてしっかり作ることが、この取組の出発点でした。Oliveを通じて若年層のお客さまとの接点を確保し、若い頃の資産形成や資金需要をサポートする、そのお客さまが将来デジタル富裕層としてOliveコンサルティングを利用し、さらなる資産形成をサポートする、という好循環の創出に期待しています。

稲場

加えて、今後は資産を守りながら老後に備えるお客さまも増えていくと思います。こうした領域はネット証券単独ではカバーしきれない部分もあるため、Oliveとの連携が重要だと思っています。

村瀬

多くのお客さまにご支持いただく必要がありますので、第一には顧客満足度を上げていきます。

宗像

実際のお客さまの反応も見ながら、アジャイルにサービスも改善する予定です。

稲場

大手金融機関がこれまであまり取り組んでこなかったチャレンジだからこそ、柔軟に進化させていくことが重要です。幸い、若いメンバーが多く集まっており、自分たちで変化を生み出していかなければならないという意識も強く持っています。スピード感を保ち、進化を止めることなく取り組んでいきたいです。

畑

SMBCグループの幅広いサービス展開に基づく、消費行動等の多様なデータも大きな強みになります。SBIグループでも、金融・資産運用に関するさまざまなデータや知見を蓄積しているので、こうした両社のデータをAI等も活用しながら分析することで、お客さま一人ひとりに向けてよりパーソナライズされた提案を可能にしていきたいです。

河野

会社の垣根を越えて進めている点も重要です。今回のチャレンジが成功すれば、他の領域でも新たな挑戦を行うチャンスになると期待していますので、ここにいるメンバーで力を合わせて、Oliveコンサルティングを成功させましょう。

* 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、SBIホールディングス、SBI証券