



統合報告書 2022

2021年4月1日～2022年3月31日

ダイジェスト版



代表取締役社長 **川島 克哉**

皆さまには、日頃よりご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

新生銀行グループは、2021年12月にSBIグループの一員となり、2022年2月に新経営体制がスタートし、新たなステージに入った新生銀行グループの将来像と成長戦略について、新中期経営計画「新生銀行グループの中期ビジョン」（以下、「中期ビジョン」）を策定いたしました。中期ビジョンは、2022年度から2024年度までの3年間を計画期間としています。

3年後に目指す姿

1. 連結純利益700億円の達成と更なる成長への基盤の確立

新たに定量的な目標として掲げる2024年度の連結純利益700億円は、2021年度の203億円という実績と比較して約3.5倍という非常に意欲的な目標です。中期ビジョンでは、新たな戦略として、顧客数を増やし、成長を支えるための預金量を増やし、持続的な収益成長の基盤となる営業性資産を増やしていくことを、財務目標として決めました。

2. 先駆的・先進的金融を提供するリーディングバンキンググループ

他社に先駆けるスピード感と起業家精神を持って新しい商品・サービスをいち早く提供すること、それを可能にするために先進的技術を積極的に取り入れることで、新たな金融をリードする銀行グループになることを目指してまいります。

3. 公的資金返済に向けた道筋を示す

新生銀行グループの最重要課題のひとつである公的資金の返済について、これからの3年間で返済に向けた道筋や方向性を示すことができるよう、少数株主保護を前提に、政府・その他関係者の理解を得るべく、SBIグループと連携してこれに取り組んでまいります。

3つの基本戦略

基本戦略1：グループ内外の価値共創の追求

従来、外部パートナー企業との連携を推進してきましたが、今後は、「価値共創」の定義を拡大し、いわゆるオープン・アライアンスとして、「SBIグループ各社との価値共創」、「新生銀行グループ内での価値共創」、「グループ外との価値共創」、さらに「出資・買収」を含めた広義のノンオーガニックな価値共創施策として進めてまいります。

基本戦略2：強みの深化とフルラインナップ化

「強みの深化」については、従来の、「小口ファイナンス」および「機関投資家向けビジネス」に「海外ビジネス」を加えて、新生銀行グループが強みを有する分野として、専門性を高め経験を深めてまいります。「フルラインナップ化」については、中期ビジョンにおいて新たに掲げるコンセプトです。新生銀行グループが従来有している商品・サービスのラインナップ、知見およびノウハウに、SBIグループや外部パートナーの商品・サービスを加えることで、フルラインナップ化を実現し、お客さまに対する提案力、そして、お客さまへ提供する付加価値を最大化してまいります。

基本戦略3：事業を通じたサステナビリティの実現

新生銀行グループが社会から最も期待され、そして要求されていることが、公的資金の返済、そのための収益基盤の強化と企業価値の向上でありますため、ビジネス（事業）を通じてサステナビリティへの取り組みを行っていく方針を示したものです。その中で、地方創生への取り組みには特に力を入れてまいります。

利益相反管理と少数株主の利益保護

2022年3月に親法人取引諮問委員会を設置し、親会社であるSBIホールディングスおよびそのグループ会社と当行グループとの間の取引のうち、利益相反が発生する、もしくは利益相反の恐れのある取引について、少数株主の利益保護を徹底するための管理体制を構築いたしました。同委員会は、独立社外取締役全員で構成され、監査役も出席して意見を述べることができ、SBIグループとの取引の利益相反性・公正性の検証、および当行の少数株主の利益を害する取引でないことを検証・モニタリングする体制を構築しています。

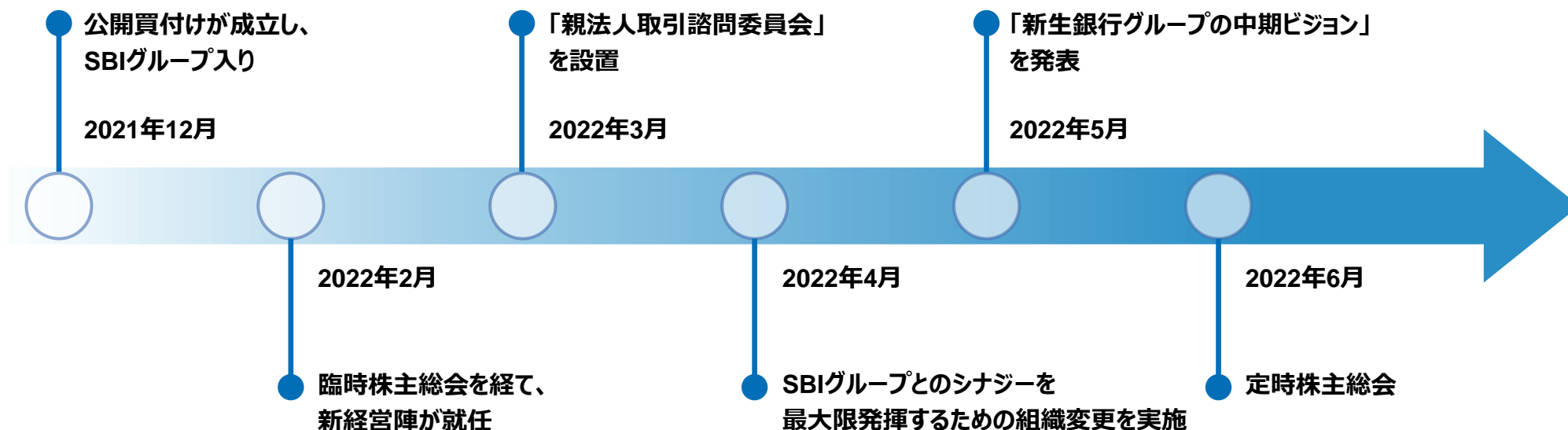
SBI新生銀行グループ

2023年1月を目処にグループ名を「SBI新生銀行グループ」に変更する予定です。新しい商号は、新生銀行グループのこれまでの文化やビジョンを大切にしながら、SBIグループの先進的、革新的なイメージを取り入れたものであり、新生銀行グループとSBIグループが真に一体であること、SBIグループの当行に対する強固なコミットメントを内外に明確に示すものです。引き続き顧客中心主義の考え方を徹底することで中期ビジョンを達成するとともに、持続的な成長を目指してまいります。



SBIグループ入りした新生銀行グループ

シナジー効果による収益力強化を目指す



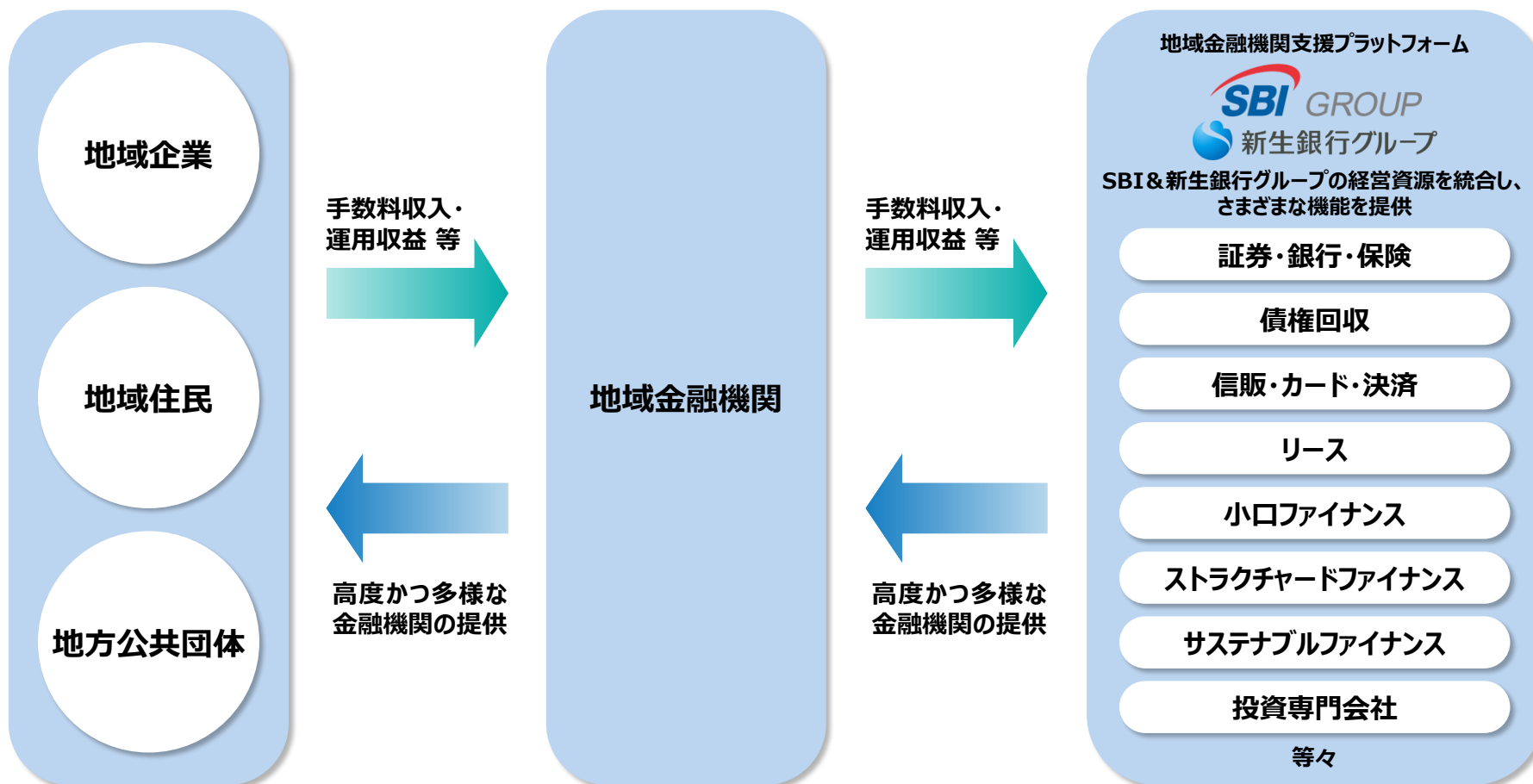
シナジー効果を最大限発揮

- SBIグループの先進的技術を土台とする金融生態系・機能を、積極的に取り込み、新生銀行グループのビジネスに徹底的に活用することで、シナジー効果を発揮することが最も重要な取り組み
- 約40の分科会を通じ、シナジー効果発揮に向けた取り組みを協議・推進する共同プロジェクトが進行
- SBIグループおよび当行グループ内の連携深化に向けた取り組みを推進するグループ戦略企画部や、法人ビジネスにおけるSBIグループとの連携機能を担う事業共創部を設置

SBIグループ入りした新生銀行グループ

SBI&新生銀行グループが目指す 地方創生への取り組み

「SBIグループと新生銀行グループ」で、ノンバンク領域を中心にその経営資源を持たない地域金融機関に金融商品・サービスや投融资機会を提供し、他方、地域金融機関から手数料収入や運用収益を得ることで、双方に新たな収益獲得機会をもたらすことを目指します。併せて、地域経済の活性化にも直接関与していくことも目指します。



SBIグループ入りした新生銀行グループ

ユニークな商品・サービス

新生銀行グループは、銀行とノンバンクの機能を併せ持つハイブリッドな総合金融グループです。

2021年12月にSBIグループ入りしたことにより、SBIグループが持つ金融生態系・機能を積極的に取り込み、お客さまが真に求める商品・サービス・機能を提供していきます。



新生銀行グループの目指す姿 [中期ビジョン]

新生銀行グループは、今後3年間の目指すべき方向として、2022年度から2024年度を対象期間とする中期経営計画「新生銀行グループの中期ビジョン（以下、「中期ビジョン」）」を策定しました。

中期ビジョンは、2021年12月にSBIグループ入りした新生銀行グループが、その一員として、SBIグループの事業構築の普遍的な基本観をベースとして、実現を志向する3つの「3年後に目指す姿」と、その達成のための3つの「基本戦略」で構成されております。

中期ビジョン（3年後に目指す姿）

1. 連結純利益700億円の達成と更なる成長への基盤の確立
2. 先駆的・先進的金融を提供するリーディングバンキンググループ
3. 公的資金返済に向けた道筋を示す

中期ビジョン実現のための戦略

～SBIグループの事業構築の普遍的な基本観～

1. 「顧客中心主義」の徹底～公益は私益につながる～
2. 「企業生態系」の形成とシナジーの徹底追求
3. 革新的技術に対する徹底的な信奉
4. 近未来を予見した戦略の策定と遂行



基本戦略1

グループ内外の
価値共創の追求



基本戦略2

強みの深化と
フルラインナップ化



基本戦略3

事業を通じた
サステナビリティ
の実現

新生銀行グループの目指す姿 [中期ビジョン]

財務目標

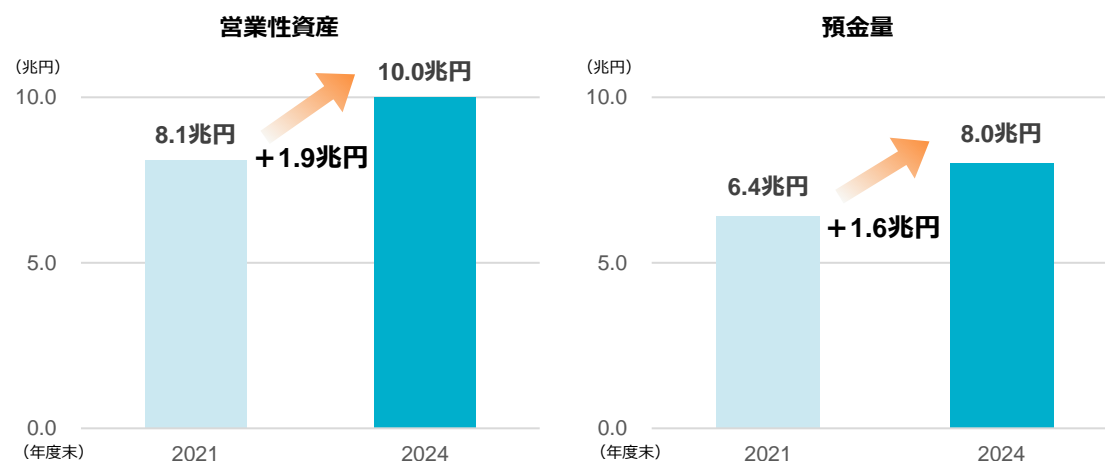
KPI (重要な活動指標)

		2021年度 実績	2024年度 計画
顧客基盤	顧客数 (新生銀行 リテール口座数)	305万口座	380万口座
	預金量 (リテール および法人)	6.4兆円	8.0兆円
財務基盤	営業性資産 (市場性運用を 含む)	8.1兆円	10.0兆円
	連結純利益 (新生銀行株主 帰属)	203億円	700億円
健全性	CET1比率	11.6%	10%以上を 目指とする

営業性資産と預金量

顧客利便性の向上とSBIグループとの連携を通じて預金調達を拡大
調達した預金を活用した運用拡大により収益力の向上を目指す

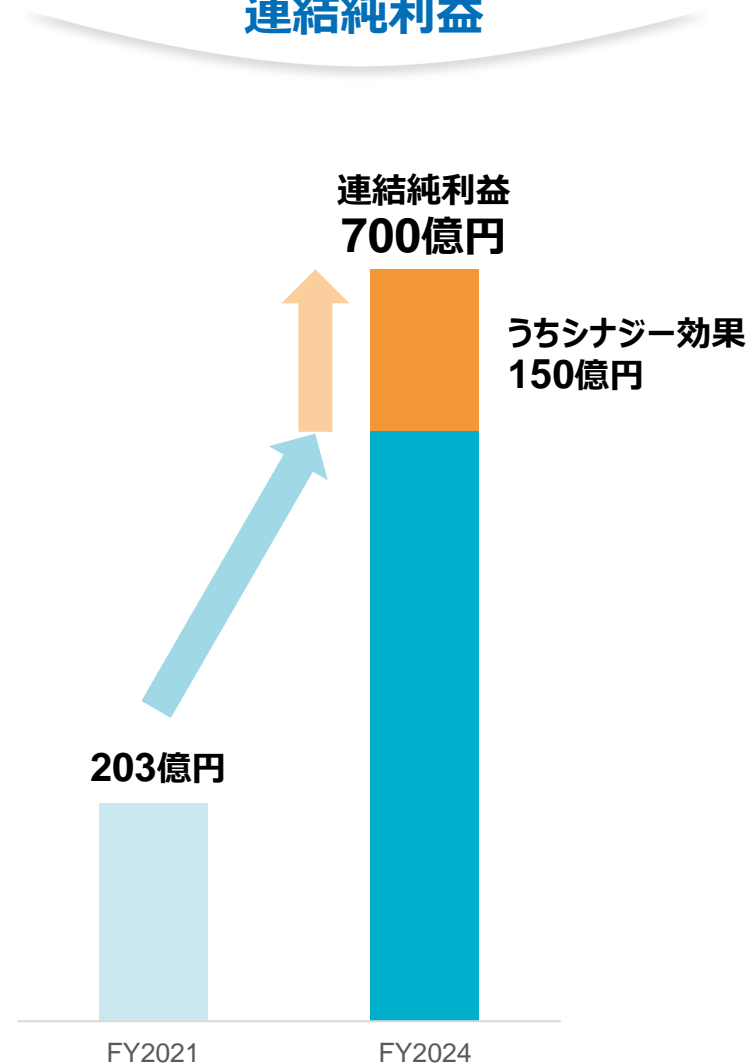
運用の拡大施策	2024年度末 バランスシート (連結)		預金調達の拡大施策
	営業性資産 10.0兆円 (+1.9兆円)	預金量 8.0兆円 (+1.6兆円)	
<ul style="list-style-type: none"> 小口ファイナンス・機関投資家向けビジネス等における高採算の営業資産の拡大 SBIグループとの連携を含む、海外投資先の業容拡大 市場性運用の高度化と多様化 	その他負債	純資産	<ul style="list-style-type: none"> 顧客中心主義の徹底および顧客利便性の向上 SBIグループとの連携によるリテール口座数の拡大 法人顧客との取引基盤の拡大
	その他資産		



新生銀行グループの目指す姿 [中期ビジョン]

SBIグループとのシナジー効果

連結純利益



2024年度計画において想定するシナジー効果150億円の内訳

	シナジー効果創出のための施策	2024年度 (億円)
個人ビジネス	リテール顧客の拡大、リアルチャネル（店舗など）の最適化、住宅ローンの取扱拡大	40~50
	クレジットカードの会員獲得、ショッピングクレジット顧客の拡大、BANKIT®の連携先拡大	
	無担保ローン顧客の拡大、UI/UX 改善、地域金融機関との連携拡大	
法人ビジネス	ストラクチャードファイナンスの案件紹介、共同ファイナンス、事業承継ビジネスの拡大	45~55
	ベンチャー企業・オーナー顧客の紹介、地域金融機関との連携拡大	
	リース顧客の拡大、地域金融機関との連携拡大、船舶・航空機分野での協働	
海外ビジネス	海外投資および事業展開における連携（ノンオーガニック投資機会は含まない）	5~10
経営基盤	市場性運用に関するノウハウ共有、資金調達拡大	75~85
	間接業務の一体運営・効率化、デジタル戦略の高度化、その他	10~20
	控除）既往戦略との重複（戦略の取捨選択）	▲20~▲30
	控除）法人税等	▲20~▲30

新生銀行グループの目指す姿 [中期ビジョン]

ガバナンス（利益相反管理と少数株主の利益保護）

ガバナンス強化の背景・必要性

- SBIグループとのシナジー効果を発揮すべく、さまざまな分野でビジネスの連携を進める中、2021年11月の預金保険機構への回答内容も踏まえ、上場企業として少数株主の利益に対する配慮の視点がより強く求められる
- 特に重要な取引においては、アームズ・レングスルール*の充足では足りず、社外取締役の関与と、合理的な条件の取引であることの検証も求められる
- かかる状況を踏まえ、利益相反の管理および新生銀行の少数株主の利益保護を徹底すべく、右記の通り**親法人取引諮問委員会**の設置を中心とする実効的な管理体制を整備する

「親法人取引諮問委員会」の設置

- **構成メンバー**
（委員）全社外取締役、（オブザーバー）全監査役
- **対象取引**
SBIグループとの取引で、利益相反が発生する、もしくは利益相反の恐れのある取引
- **会議体の役割**
対象取引の利益相反性・公正性の検証、および当行の少数株主の利益を害する取引でないことの検証・モニタリング
- **最終承認の方法**
親法人取引諮問委員会決議を経た後、同委員会の意見を付したうえで、最終的に取締役会にて決議する
取締役会決議においては、SBIグループと関係の深い役員は関与しない

*アームズ・レングスルール：利害関係が有り得る当事者同士が一定の適正な距離を保ち、独立の立場を取ること。

新生銀行グループの目指す姿 [個別戦略]



新生銀行 常務執行役員
個人営業総括
鍵田 裕之

銀行における個人向け業務については、中期経営ビジョンで掲げる、顧客数と資産規模・取引量の拡大に注力しています。

リテールバンキング業務においては、フルラインナップの商品提供を実現すべく、2022年8月からSBI証券との間で銀証連携、およびSBIマネーブラザとの共同店舗の運営を開始しました。SBIグループとのシナジーを発揮しつつ、お客さまにとって魅力的な取引条件と利便性の高い取引チャネルを提供し、「顧客中心主義」を徹底することにより、顧客数と預り資産の増加を実現してまいります。

住宅ローンについても、競争力のある商品を開発し、SBIグループとの連携等による業務の効率性の改善により、ローン実行額の大幅な積上げを目指しています。

取引量の拡大と共に業務運営の質を高め、当行グループの持続的な収益成長基盤の構築の一翼を担う所存です。



株式会社アプラス
代表取締役社長最高経営責任者
(CEO)
嶋田 貴之

アプラスは、ショッピングクレジット、カード、ペイメント事業などを展開し、多くの加盟店様などの提携先との価値共創により、安定的な事業基盤を築いています。更なる成長に向け、SBIグループの一員として「顧客中心主義」を徹底し、グループ機能を有効活用してシナジー効果を発揮し、クレジットカードの会員獲得やショッピングクレジットの加盟店取引の拡大を図り、事業規模の拡大を目指してまいります。

ネオバンク・プラットフォーム「BANKIT[®]」は、提携先ブランドで立ち上げるホワイトラベル型と、既存アプリへの組み込み提供を行うエンベッド型の2つのプランを用意し、パートナー企業や地域金融機関へ多様な金融サービスを提供してまいります。



新生フィナンシャル株式会社
代表取締役社長兼CEO
小林 純一

レイクALSAブランドを中心とした個人向け無担保ローン事業では、「顧客中心主義」を徹底し、顧客目線でのUI/UXを大幅に改善することで、スマホアプリを顧客接点の中心とした顧客コミュニケーションへ移行するとともに、サイバーセキュリティおよびAML/CFT対策を徹底し、便利で安心安全な無担保ローン商品を提供してまいります。加えてSBIグループとのシナジーによるブランド認知の向上や新規顧客獲得を加速させ貸付残高の増大を目指してまいります。

地域金融機関・事業法人向けのカードローン保証業務においては、SBIグループのリレーションを活用することで新規提携先を拡大し、支援体制と事業ノウハウを併せて提供することで提携先の事業を後押しし保証残高を積み上げてまいります。またBANKIT[®]等の新生銀行グループが提供しているプラットフォームを通じて提携先の顧客に対するカードローンの利用機会を拡げてまいります。

個別戦略・個人ビジネス

戦略
概要

- **顧客中心主義の徹底による、顧客の立場に立ったサービスの提供**
- **SBIグループとの連携によるフルラインナップの商品提供**
- **テクノロジーの活用による顧客利便性の高いサービスの提供**

主要な個別戦略

小口ファイナンス

- SBIグループ顧客基盤の活用、UI/UXの改善、ブランド認知の強化による無担保ローン顧客拡大
- 地域金融機関への信用保証事業の拡大、事業法人との個人向け無担保ローン事業の連携強化
- グループ機能・提携先を有効活用したクレジットカードの会員獲得、ショッピングクレジット顧客の拡大

リテールバンキング

- SBIグループ内／新生銀行グループ内での相互送客による規模（口座数、預金量）の拡大
- SBIグループとの連携による商品ラインナップの拡充
- リアルチャネルの最適化（SBIグループとの共同店舗他）とネットチャネル（アプリなど）の高度化

住関連ローン

- 競争力のある商品提供による顧客基盤の拡大、SBIグループとの連携によるオペレーション効率化

新生銀行グループの目指す姿 [個別戦略]



新生銀行 常務執行役員
法人営業総括
薦田 貴久

法人業務については、「顧客中心主義」の徹底による顧客基盤の拡大やSBIグループとの連携によるフルラインナップの商品提供、機関投資家向けビジネスにおける強みの一層の強化、地域金融機関のプラットフォームとして地域経済・企業の活性化への貢献に注力しています。

具体的には、お客さまとの取引の基盤となる預金量を大幅に増加させるとともに、SBIグループとの相互の顧客紹介を通じて、ベンチャー企業や事業法人のお客さま、オーナー様など幅広いお客さまへの投融資などを着実に進展させています。また、当行の強みであるストラクチャードファイナンス・サステナブルファイナンスに注力し、その組成とディストリビューションを着実に積み上げてまいります。これらの活動を通じて、中期ビジョンに掲げる先駆的・先進的金融を提供するリーディングバンキンググループを実現してまいります。



昭和リース株式会社
代表取締役社長
平野 昇一

当社は「Be a Partner」の基本方針のもと、「顧客中心主義」を徹底し、中堅・中小企業を中心とするお客さまとの緊密な対話を通じてより良い社会を共につくる「良きパートナー」となることを目指します。

リース・割賦を活用した設備投資のサポートや、各種財務ソリューションの提供によりお客さまの経営課題解決を行うビジネスを、当社の基盤を形成するコア事業と位置づけるとともに、スペシャルティファイナンスビジネス、パートナービジネス、アセットビジネスを「3つの戦略ビジネス」として推進していきます。

当社が培ってきた「モノ」に関わる知見に加え、新生銀行グループの金融に関する高度な専門性や、SBIグループが持つネットワークやサービス、最先端のテクノロジーを活かし、地域金融機関様を含むさまざまな提携先との間で価値共創を進めることにより、お客さまのサステナビリティ経営やDX推進の実現に取り組みます。

個別戦略・法人ビジネス

戦略
概要

- 顧客中心主義の徹底による顧客基盤の拡大
- SBIグループとの連携によるフルラインナップの商品提供
- 機関投資家向けビジネスにおける強みの一層の強化
- 地域金融機関のプラットフォームとして地域経済・企業の活性化に貢献

主要な個別戦略

機関投資家向け

- 再生可能エネルギー領域への更なるコミット、地方創生案件含むサステナブルファイナンスの提供
- SBIグループを通じた投融資機会の拡大、ハイブリッド案件への取り組み強化
- SBIグループの機能を活用した機関投資家向けビジネス体制の枠組み刷新

金融法人向け

- SBIグループのネットワークとソリューションを活用した地域金融機関との連携強化
- 地域金融機関が抱えるさまざまなニーズ（例えば、資金運用、本業強化、リスク資産削減、不良債権処理などのニーズ）へのきめ細かな対応と高度な金融機能の提供

事業法人向け

- SBIグループの顧客基盤を活用したベンチャー企業・オーナー顧客の拡大、ベンチャーデットの提供
- 事業法人における金融分野のビジネスニーズをグループ各社の機能を活用しながら解決する

新生銀行グループの目指す姿 [個別戦略]

～SBIグループ内／新生銀行グループ内での相互送客による量の拡大に加え、SBIグループとの連携による商品ラインナップの拡充をより一層加速～

- SBI証券との**金融商品仲介・銀行代理**による全面的な業務提携を実現



今後、提供予定のサービス例

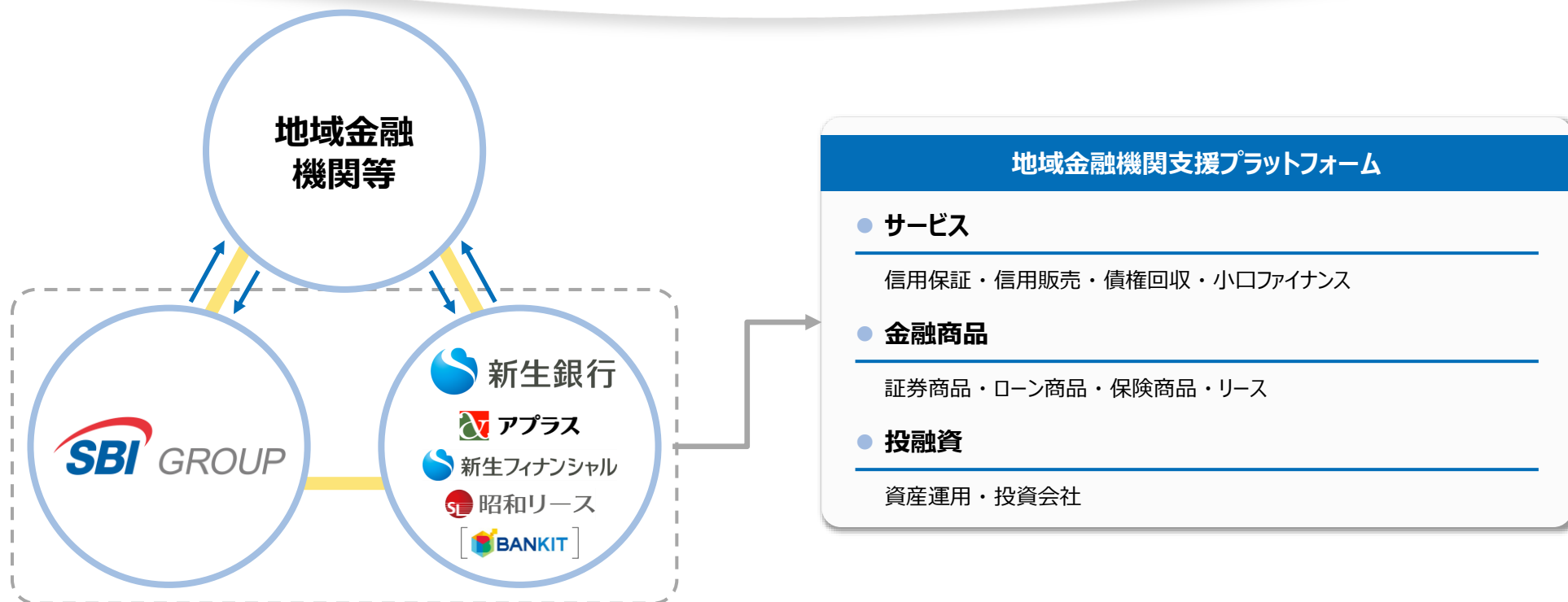
- ・同時口座開設
- ・スweep口座連携
- ・クレジットカード投信積立
- ・不動産小口信託受益権
- ・全自動AI投資「SBIラップ」
- ...etc.

顧客利便性の高いシームレスな体制を構築し、顧客基盤の拡大を目指す

SBIマネープラザとの**共同店舗の第一号店**を2022年8月18日に池袋支店に開設し、**資産運用商品などの商品ラインナップの拡充**を図る

新生銀行グループの目指す姿 [個別戦略]

地域金融機関・SBIグループ・新生銀行グループの 三位一体による「トライアングル戦略」



SBIグループの推進する地方創生への取り組みを飛躍的に発展させるべく、新生銀行グループはSBIグループと協議し「**トライアングル戦略**」を徹底推進

- 地域金融機関の有するネットワークも活用し、協働して再生可能エネルギーや不動産、ヘルスケア領域でのストラクチャードファイナンスの新規案件の引受を拡大
- 地域金融機関の商品性の高度化に向けアプラスが金融プラットフォーム「BANKIT®」を、新生フィナンシャルが信用保証を提供

新生銀行グループの目指す姿 [個別戦略]

個別戦略 ● 海外ビジネス

戦略概要

- アジア・パシフィック等の地域において、フィンテックを駆使した金融サービスの提供により、ノンバンクに強みを有する銀行グループとしての存在感を確立
- SBIグループとの連携により、ノンオーガニックの成長機会を増やし、海外ビジネスを新生銀行グループの主要ビジネスの一つにする

主要な個別戦略

- アジア・パシフィック地域をメインターゲットとして、小口ファイナンスビジネス（ノンバンク領域）を中心とした企業買収、SBIグループとの連携によるノンオーガニック投資
- 既存の出資先プラットフォームを通じた出資、買収による海外ビジネスフランチャイズの拡大（SBIの海外投資先の組織的能力を活用したバリューアップを含む）
- SBIグループの知見と投資基盤も活用し、デジタル技術を駆使したビジネスのプラットフォームとなる企業や金融機関、優れた技術や基盤を持つ企業等との提携や出資を通じた組織的能力の強化（技術やビジネスモデルの国内への還流）
- SBIグループの海外拠点との連携や人的交流に加え、高度な経験とスキルを備えた人材の採用・育成を強化

個別戦略 ● 経営基盤

戦略概要

- SBIグループとの連携による組織的能力の強化と戦略的な経営資源の投入
- 市場性運用の高度化と多様化およびリスク管理体制の強化
- 国際会計基準（IFRS）への対応
- コンプライアンス体制およびサイバーセキュリティの強化

主要な個別戦略

市場性運用

- SBIグループのノウハウを活用した市場性運用の高度化と多様化（安定的な収益獲得）
- 市場性運用の高度化と多様化に対応するリスク管理体制の構築・運用

人事・総務

- 新生銀行グループとSBIグループ双方の資源を集約した新会社の設立・運営および業務の効率化（適材適所の人材配置、共同での採用活動・研修、総務業務の統合、システムコストの削減）
- ダイバーシティ&インクルージョン、働き方改革を通じた多様な人材確保、SBIグループとの人材交流

財務管理

- SBIグループとの連携による国際会計基準（IFRS）への対応

コンプライアンス

- サイバーセキュリティ、マネー・ロンダリング規制対応、SBIグループとの連携による管理体制強化

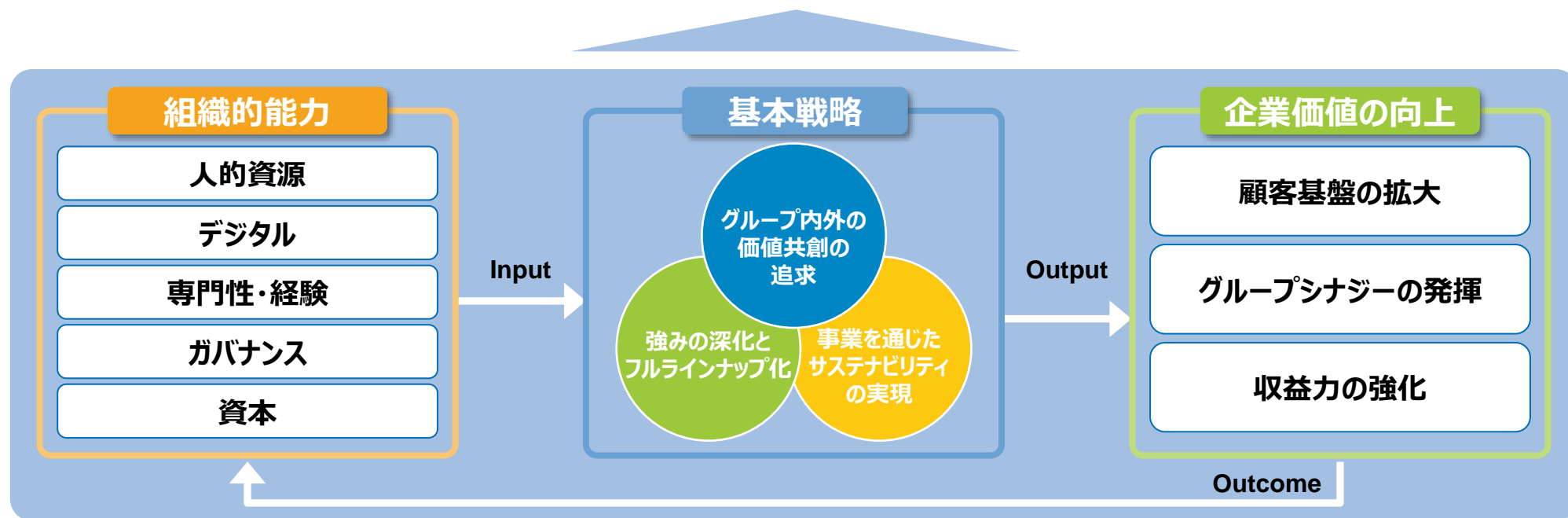
新生銀行グループの目指す姿 [価値創造プロセス]

連結純利益700億円の達成と
更なる成長への基盤の確立

先駆的・先進的金融を提供する
リーディングバンキンググループ

公的資金返済に
向けた道筋を示す

中期ビジョンの達成へ

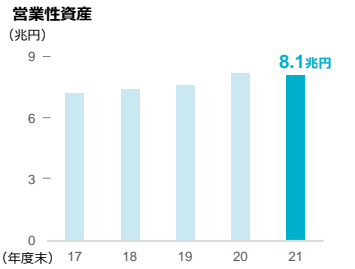


SBIグループの事業構築の普遍的な基本観

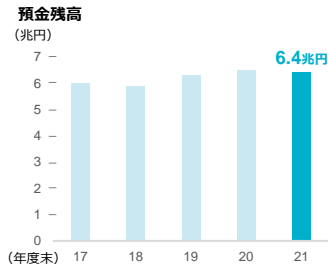
1. 「顧客中心主義」の徹底～公益は私益につながる～
2. 「企業生態系」の形成とシナジーの徹底追求
3. 革新的技術に対する徹底的な信奉
4. 近未来を予見した戦略の策定と遂行

新生銀行グループの現在地 [財務・非財務ハイライト]

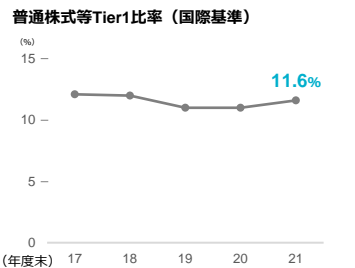
財務ハイライト



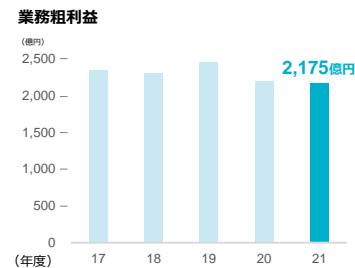
注力分野である機関投資家ビジネスおよび小口ファイナンスを中心に、営業性資産残高の積み上げに取り組んでいます。



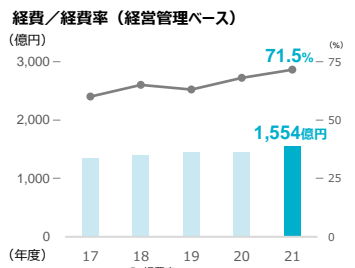
個人のお客さまによる安定的な預金が大半を占め、円貨・外貨とも十分な預金残高を維持しています。



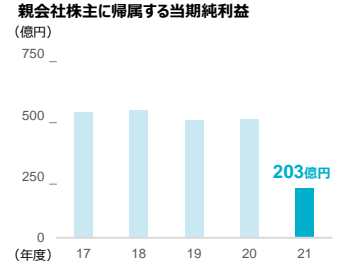
注力分野の営業性資産残高増加等によりリスクアセットが増加したものの、利益の着実な積み上げもあり、自己資本比率は引き続き十分な水準を維持しています。



日銀のマイナス金利政策による金融緩和策の継続、不透明な経済環境下において、顧客実需に基づいた安定的な利益の厚みを増すことにより、利益の質の改善に取り組んでいます。

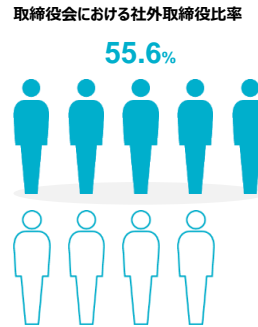


子会社買取による費用増加はあったものの、システム関連費用を中心とした抑制的な経費運営の推進などにより経費は一定の水準を維持しています。

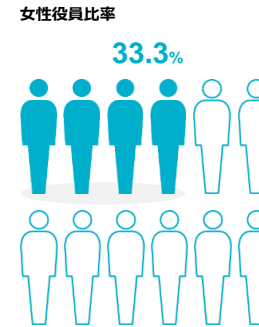


将来を見据えた損失と大口引当の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は203億円となり、前期比247億円の減益となりました。

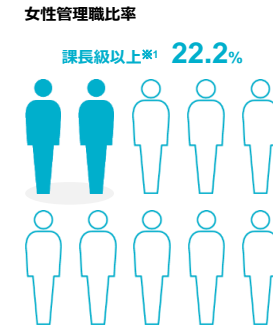
非財務ハイライト



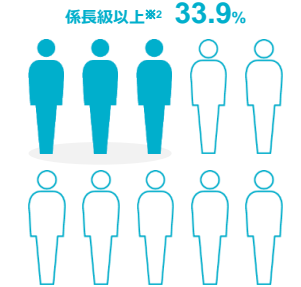
多様なスキルと経験を持つ社外取締役が、当取締役会の過半数を占めています。この体制は、新生銀行スタート時から継続しています。



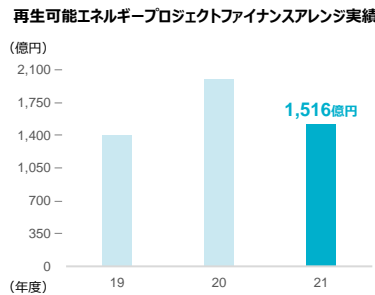
当行役員12名のうち、女性役員は4名です。



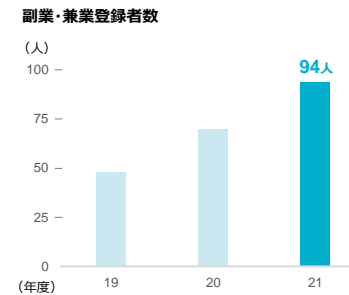
女性活躍推進をダイバーシティ推進の最も重要な課題のひとつとして認識し、あらゆるレベル・職種において、女性がそれぞれの強み・特性を活かし、活躍が続けられるよう、柔軟な働き方・多様なキャリアの選択肢を増やす等の環境整備や取り組みを進めています。



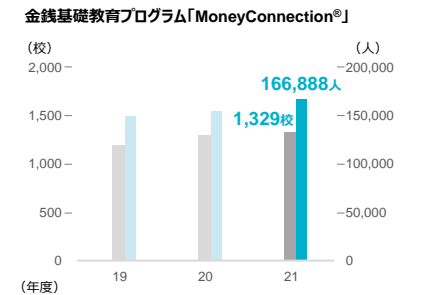
※1 推進役・管理役以上の職位 ※2 部長代理・部長補佐・席主任以上の職位



2012年以来、再生可能エネルギーに対するプロジェクトファイナンス実績を通じて、国内プロジェクトファイナンス投資家層の裾野拡大および地域金融機関とのシンジケーション促進を図っています。



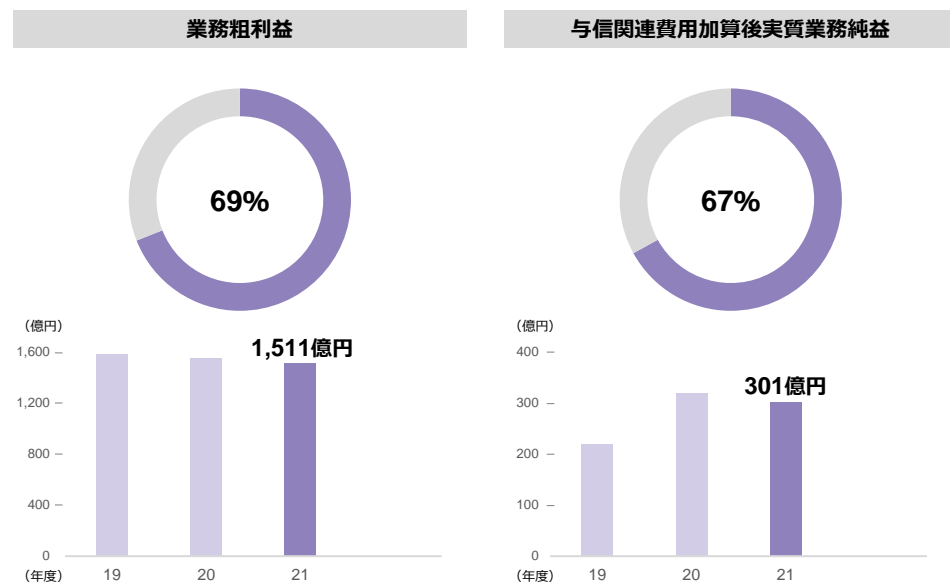
社員の多様なキャリアの推進・活用を促進する観点から、2018年4月より副業・兼業制度を開始しました。個人事業型あるいは他社雇用型の兼業ができる制度として、国内金融機関においては先進的な取り組みとなっています。



新生銀行グループでは、若年層の無業化リスクを解決すべき社会課題とらえ、高校生を主な対象にお金に対する正しい知識や金銭感覚を身につける金銭基礎教育プログラム「MoneyConnection®」の普及・拡大に積極的に取り組んでいます。

新生銀行グループの現在地 [財務・非財務ハイライト]

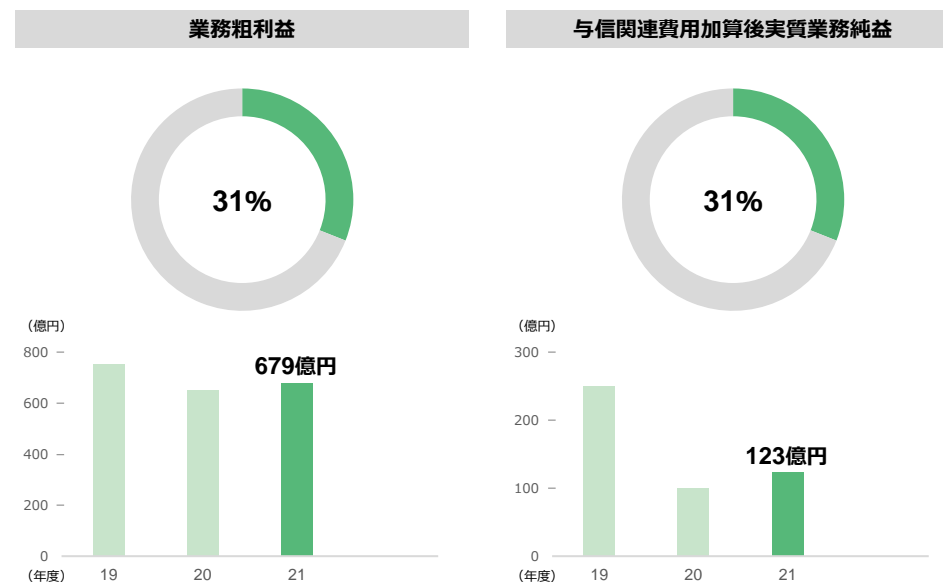
個人業務



(注) 構成比の合計は、2業務以外に経営勘定/その他があるため、100%にはなっていません。

主な業務内容	
● リテールバンキング	円預金・外貨預金、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融商品販売・サービス
● 新生フィナンシャル	無担保カードローンおよび信用保証業務（新生フィナンシャル、新生銀行カードローンエル（旧新生銀行レイク）、ノーローン、レイクALSA）
● アプラス	ショッピングクレジット、カード、ローンおよびペイメント業務
● その他個人業務	その他子会社

法人業務

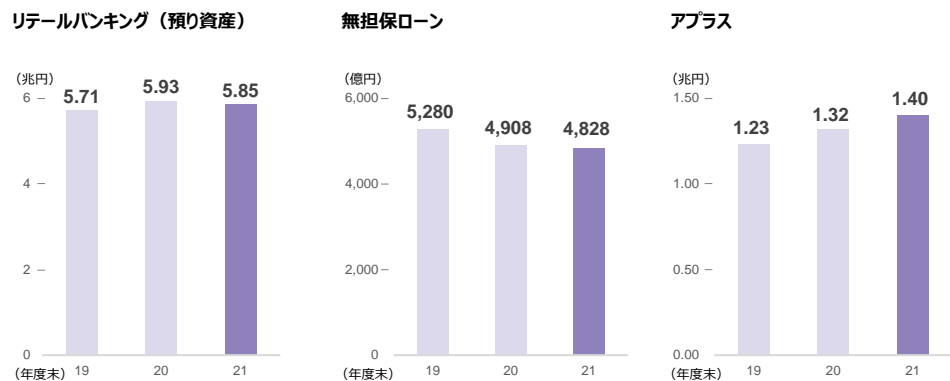


主な業務内容	
● 法人営業	事業法人、公共法人、金融法人向けの金融商品・サービス、アドバイザリー業務、ヘルスケアファイナンス業務、信託業務など
● ストラクチャードファイナンス	ノンリコースローンなどの不動産金融業務、建設・不動産業を営む事業法人向けの金融商品・サービス、プロジェクトファイナンス・スペシャルティファイナンス（M&A関連ファイナンスなど）に関する金融商品・サービス
● プリンシパルトランザクションズ	プライベートエクイティ業務、クレジットトレーディング業務、事業承継業務、アセットバック投資など
● 昭和リース	リースを中心とする金融商品・サービス
● 市場営業	外国為替、デリバティブ、株式関連、その他のキャピタル・マーケット業務
● その他金融市場	新生証券の損益、アセットマネジメント業務、ウェルスマネジメント業務など

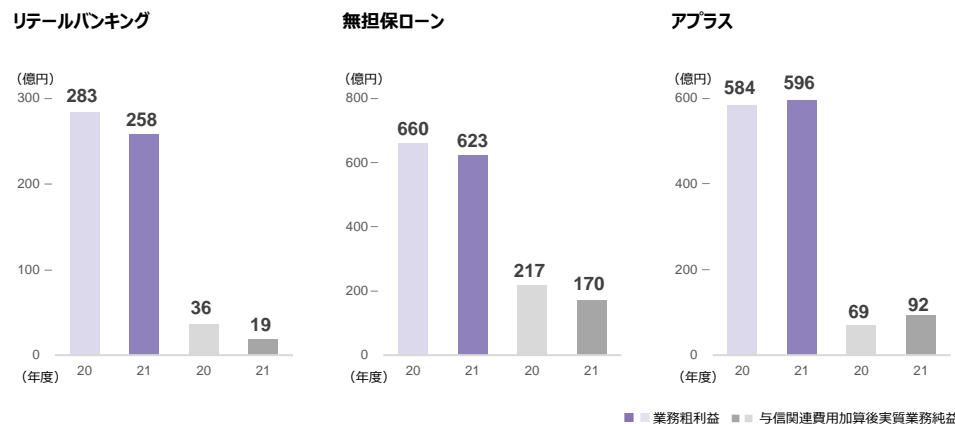
新生銀行グループの現在地 [財務・非財務ハイライト]

個人業務の営業データ

営業性資産

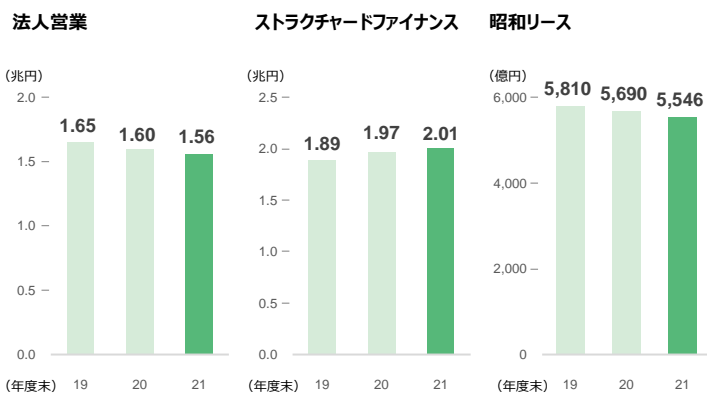


主要業務データ (業務粗利益、与信関連費用加算後実質業務純益)

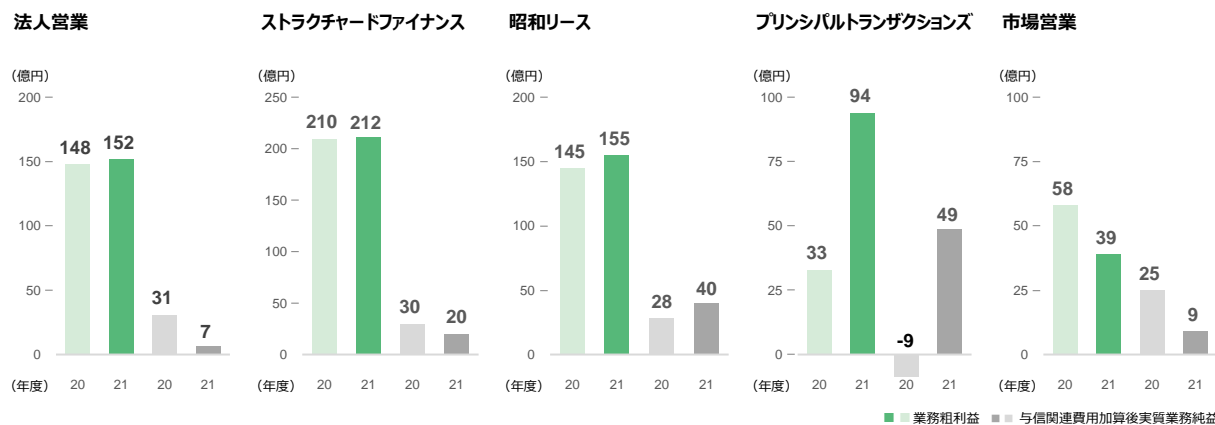


法人業務の営業データ

営業性資産



主要業務データ (業務粗利益、与信関連費用加算後実質業務純益)



用語解説
&
関連URL

ショッピングクレジット：クレジットカードを利用せず商品を分割払いで購入する仕組み。
無担保ローン：金融機関（銀行や消費者金融会社など）が提供するローンのうち、消費者が担保なしで借りることができる商品。

ストラクチャードファイナンス：特別なストラクチャー（仕組み）を要するファイナンスのこと。
プライベートエクイティ：私募発行された株式や、取引所や店頭市場で取引されない株式などのこと。
デリバティブ：金利・債券・為替・株式・商品などの取引から派生した取引の総称。

目指す姿実現のために【新体制の紹介】

知識・経験、ダイバーシティに富んだ役員構成。

当行の取締役会は、豊富な経験および高い専門知識を有した社外取締役5名および業務執行取締役4名によりバランス良く構成されています。

加えて、ジェンダー、ジェネレーションを含む多様性のある構成となっています。

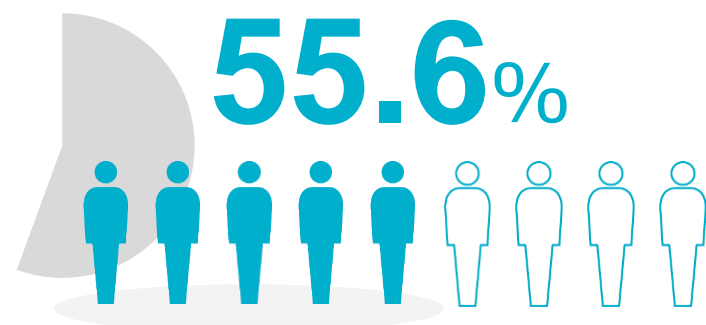
■ 取締役のスキルマトリックス

		五味 廣文	川島 克哉	畑尾 勝巳	寺澤 英輔	早崎 保浩	道 あゆみ	寺田 昌弘	藤崎 圭	瀧口 友里奈
経営実務	企業・団体経営		○	○	○	○	○		○	
	ベンチャー企業経営		○							
金融実務	投融資業務	○	○	○	○	○		○	○	
	証券・金融市場業務		○	○	○			○	○	
	海外金融			○		○		○		
	財務・リスク管理	○	○	○	○	○		○	○	
関連有用領域実務	消費者向け事業		○							
	不動産事業							○		
	マスメディア									○
経営・金融関連の体系的知識	法務・ガバナンス	○		○		○	○	○	○	
	IR・広報									○
	人事労務・人権擁護			○			○	○		○
	ダイバーシティ						○			○
	関連行政経験	○				○				

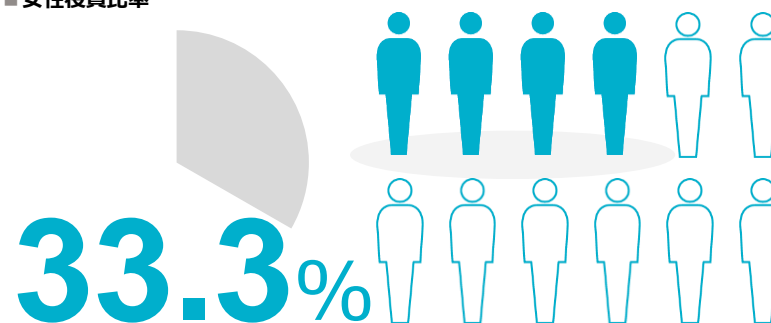
■ 監査役のスキルマトリックス

	永田 信哉	赤松 育子	中川 深雪
金融	○		
財務会計	○	○	
法務			○

■ 取締役会における社外取締役比率



■ 女性役員比率



目指す姿実現のために【新体制の紹介】

取締役



取締役

取締役会 議長

五味 廣文

再任

〔選任理由〕

金融庁長官等を歴任し、金融分野全般における豊富な経験を有することに加え、経営戦略、事業再生およびガバナンス等にも精通しており、当行の企業価値の向上への貢献が期待できることから、選任しています。

2022年2月 取締役会長（現職）

〔重要な兼職の状況〕

- ・ アイダエンジニアリング株式会社社外取締役
- ・ アステリア株式会社社外取締役
- ・ 株式会社ミロク情報サービス社外取締役
- ・ 株式会社ZUU社外取締役
- ・ 青山学院大学特別招聘教授

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



取締役

川島 克哉

再任

〔選任理由〕

証券、銀行業界での経験が長く、そこで重要な役職を歴任するなど、金融サービス事業に精通していることに加え、経営全般に関する幅広い知識と豊富な経験を有しており、当行の企業価値の向上への貢献が期待できることから、選任しています。

2022年1月 顧問
2022年2月 代表取締役社長（現職）

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



取締役

畑尾 勝巳

再任

〔選任理由〕

国内外の銀行での経験が長く、そこで重要な役職を歴任するなど、国内外の金融サービス事業や企業経営において幅広い知識と豊富な経験を有しており、当行の企業価値の向上への貢献が期待できることから、選任しています。

2022年1月 顧問
2022年2月 取締役専務執行役員
2022年4月 取締役専務執行役員 社長補佐、グループトレジャー担当 兼 グループ海外事業担当（現職）

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



取締役

寺澤 英輔

新任

〔選任理由〕

銀行業務全般についての豊富な知識と経験、特に、経営企画、組織戦略および財務企画に関する専門的な知見を有していること、また、これらの業務経験を通じて当行グループの業務運営状況にも精通しており、当行の企業価値の向上への貢献が期待できることから、選任しています。

2022年6月 取締役常務執行役員 グループ経営企画担当 兼グループ経営企画部長 兼 金融円滑化担当 兼 金融円滑化推進管理室長（現職）

保有株式数：776株
取締役会の出席率：-

用語解説
&
関連URL

役員紹介

<https://shinseibank.com/corporate/about/officers/>

目指す姿実現のために【新体制の紹介】

社外取締役



社外取締役
指名・報酬委員会 委員長
親法人取引諮問委員会 委員長

再任

早崎 保浩

独立

〔選任理由〕

日本銀行で要職を歴任するなど、金融に関する豊富な知識と経験を有しており、それらを当行経営に反映していただくため、社外取締役として選任しています。

2022年2月 当行取締役（現職）

〔重要な兼職の状況〕

- ・ 株式会社リコー
リコー経済社会研究所所長

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



社外取締役
指名・報酬委員会 委員
親法人取引諮問委員会 委員

再任

道 あゆみ

独立

〔選任理由〕

弁護士としての専門的な知識・経験に加え、ジェンダーを含めたダイバーシティにおける幅広い知見を当行経営に反映していただくため、社外取締役として選任しています。

2022年2月 当行取締役（現職）

〔重要な兼職の状況〕

- ・ 弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニック
所属弁護士

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



社外取締役
指名・報酬委員会 委員
親法人取引諮問委員会 委員

再任

寺田 昌弘

独立

〔選任理由〕

弁護士としての専門的な知識・経験に加え、金融機関における社内弁護士としての経験や他社での社外役員としての経験等を当行経営に反映していただくため、社外取締役として選任しています。

2022年2月 当行取締役（現職）

〔重要な兼職の状況〕

- ・ シティユーワ法律事務所パートナー
・ いちごオフィス投資法人監督役員

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



社外取締役
指名・報酬委員会 委員
親法人取引諮問委員会 委員

新任

藤崎 圭

独立

〔選任理由〕

金融機関において要職を歴任し、金融に関する豊富な知識と経験を有しており、それらを当行経営に反映していただくため、社外取締役として選任しています。

2022年6月 当行取締役（現職）

〔重要な兼職の状況〕

—

保有株式数：0株
取締役会の出席率：—



社外取締役
指名・報酬委員会 委員
親法人取引諮問委員会 委員

新任

瀧口 友里奈

独立

〔選任理由〕

経済番組のキャスターを含めたマスメディアにおける豊富な経験を当行経営に反映していただくため、社外取締役として選任しています。

2022年6月 当行取締役（現職）

〔重要な兼職の状況〕

- ・ 東京大学工学部アドバイザーボード
メンバー

保有株式数：0株
取締役会の出席率：—

用語解説
&
関連URL

役員紹介

<https://shinseibank.com/corporate/about/officers/>

目指す姿実現のために [新体制の紹介]

監査役



監査役

常勤監査役

永田 信哉

[選任理由]

当行での長い業務経験を通じ、事業内容への深い理解と財務・会計に係る知見・経験を有しており、常勤監査役として監査役監査について中心的な役割を担い、また取締役会・監査役会等においても有用な発言・助言を行っており監査役に適任との判断から選任しています。

2010年9月 執行役員

2012年6月 常勤監査役（現職）

保有株式数：3,244株
取締役会の出席率：100%

社外監査役



社外監査役

赤松 育子

独立

[選任理由]

公認会計士および公認不正検査士としての専門的な知識・経験に加え、コンプライアンス、ガバナンス等に関する知見やコンサルタントおよびダイバーシティ推進にかかる豊富な経験を当行監査に反映していただくために選任しています。

2019年6月 当行監査役（現職）

[重要な兼職の状況]

- 株式会社トップス社外取締役
- 日本公認会計士協会理事
- 東洋製罐グループホールディングス株式会社社外監査役
- 三菱UFJ証券ホールディングス株式会社社外取締役

保有株式数：0株
取締役会の出席率：100%



社外監査役

中川 深雪

新任

独立

[選任理由]

検事および弁護士としての専門的な知識と経験、特に法律・コーポレート・ガバナンスに関する知見、また上場会社での社外取締役、社外監査役としての豊富な経験を当行監査に反映していただくために選任しています。

2022年6月 当行監査役（現職）

[重要な兼職の状況]

- 香水法律事務所弁護士
- 中央大学法科大学院教授
- 日東工業株式会社社外取締役
- 日産化学株式会社社外取締役
- 株式会社ファンケル社外監査役

保有株式数：0株
取締役会の出席率：-

用語解説
&
関連URL

役員紹介

<https://shinseibank.com/corporate/about/officers/>

目指す姿実現のために【新体制の紹介】

執行役員（38名）

五味 廣文

会長

川島 克哉

最高経営責任者

（専務執行役員）

畑尾 勝巳

取締役専務執行役員 社長補佐
グループトレジャー担当
兼 グループ海外事業担当

平沢 晃

専務執行役員 管掌 グループ経営企画、
グループ人事、グループ法務・コンプライアンス、
グループ総務、グループリスク、グループIT、
業務管理担当

牧角 司

専務執行役員 審査総括

岡野 道征

専務執行役員 グループIT担当

潮見 統一郎

専務執行役員 グループリスク担当

（常務執行役員）

林 邦充

常務執行役員 金融法人営業担当
兼 法人営業担当

鍵田 裕之

常務執行役員 グループ戦略企画担当
兼 個人営業総括

薦田 貴久

常務執行役員 グループ戦略企画担当
兼 法人営業総括

日下部 裕文

常務執行役員 グループストラクチャード
ソリューション総括

松原 正典

常務執行役員 グループFIT担当
兼 ITシステム総括

大竹 博貴

常務執行役員 リテールバンキング担当

澤地 孝一

常務執行役員 グループ総務担当

寺澤 英輔

常務執行役員 グループ経営企画担当
兼 グループ経営企画部長
兼 金融円滑化担当
兼 金融円滑化推進管理室長

（執行役員）

足立 洋子

執行役員 金融法人営業担当
兼 法人営業担当

有松 智浩

執行役員 ストラクチャードリスク管理部長

藤木 康寛

執行役員 グループ海外事業統括部長

裕 浩一

執行役員 新宿フィナンシャルセンター長

井戸 南州

執行役員 システム運用部長

伊藤 通英

執行役員 法人営業担当

岩崎 友紀子

執行役員 法人事務部長
兼 グループ法人企画部副担当

實川 忍

執行役員 法人営業企画担当（営業戦略）

角野 公則

執行役員 グループ法人営業企画部長

川辺 雄一郎

執行役員 プロジェクトファイナンス部長

河合 太一

執行役員 金融法人営業担当
兼 法人営業担当
兼 大阪支店長

久保 秀一

グループ内部監査責任者
兼 グループ監査部長

久保 貴裕

執行役員 グループストラクチャード
ソリューション担当
兼 法人営業担当
兼 ヘルスケアファイナンス部長
新生インベストメント&ファイナンス
株式会社 代表取締役会長

長澤 祐子

執行役員
サステナブルインパクト推進部長

中村 純也

執行役員 グループ個人営業企画部長

小河原 智子

執行役員 個人営業担当

小国 力

執行役員 法人営業担当
兼 市場営業部長

大里 有光

執行役員 グループ戦略企画部長

對間 康二郎

執行役員 グループ法務・コンプライアンス
担当

富田 光宏

エグゼクティブディレクター
グループ海外事業担当
兼 グループ戦略企画担当
（執行役員相当）

植坂 謙治

執行役員 グループストラクチャード
ソリューション担当
兼 フィナンシャルスポンサー担当
兼 法人営業担当

矢野 宇生

執行役員 グループ人事担当

吉田 孝弘

執行役員 グループトレジャー担当

（2022年10月1日現在）

用語解説
&
関連URL

役員紹介

<https://shinseibank.com/corporate/about/officers/>

目指す姿実現のために [サステナビリティへの取り組み]

サステナビリティに対する 新生銀行グループの考え方

お客さまや世の中の環境・社会課題を解決するビジネスに取り組み、お客さまから支持され、グループが持続的に成長し、その成長が環境・社会の持続性にさらに役立っていく、という好循環を生み出すこと。それが新生銀行グループの目指すサステナビリティです。

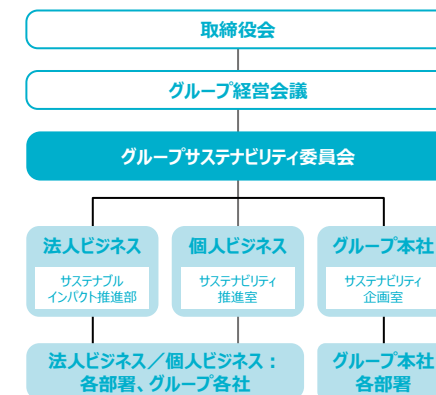
サステナビリティ推進体制

サステナビリティの監督・推進体制として、チーフ サステナビリティ オフィサー（CSO）を任命するとともにグループサステナビリティ委員会を設置しています。本委員会をグループ重要委員会の一つに位置づけ、経営陣による強いコミットメントのもとで推進体制を強化しています。また、グループ経営会議にサステナビリティ経営に係る重要事項の付議、報告を行い、取締役会に対しても定期的な報告の責任を負って

■ 新生銀行グループの目指すサステナビリティ



います。本委員会のもと、グループ全体の取り組みを企画・統括するグループ経営企画部サステナビリティ企画室、ビジネスにおいてサステナビリティを推進する部署として法人ビジネスではサステナブルインパクト推進部、個人ビジネスではサステナビリティ推進室を設置し、グループ一体となってサステナビリティへの取り組みを促進しています。



気候変動課題への取り組み

新生銀行は気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD：Task Force on Climate-related Financial Disclosures）の提言への賛同を表明しています。

ガバナンス

新生銀行グループは、事業を通じて持続可能な社会の構築に貢献することにより社会的責任を果たすとともに、持続可能な成長機会を獲得していくことに取り組んでいます。

グループサステナビリティ経営ポリシーにて、気候変動課題への対応を含む地球環境に対する取組方針を定めています。グループサステナビリティ委員会では気候変動課題への対応を含むサステナビリティ重要事項を協議し、グループ経営会議に付議、報告しています。取締役会は定期的に報告を受け、グループレベルの気候変動への取り組みを俯瞰し、監督しています。

リスク管理

責任ある投融資に向けた取組方針

新生銀行グループでは、2021年7月に責任ある投融資を推進する体制の高度化を目的として、責任ある投融資に向けた取組方針を制定しました。環境問題および社会課題に適切な配慮をしない企業と取引することを経営リスクととらえており、一部の特定事業に対する投融資については環境および社会に対する重大なリスクがあるという認識のもと、取引を禁止もしくは制限しています。

気候変動対応の観点では、予防的アプローチに基づき、新設の石炭火力発電の建設を用途とする新規の投融資を行わないこととし、これにより石炭火力発電所向け投融資額の圧縮を進めています。

ポセイドン原則の採択

新生銀行は、海運業界の気候変動リスクに対する金融機関の取組みとして設立されたポセイドン原則に、2021年3月にアジアで4番目の金融機関として署名しました。

新生銀行は、船舶ファイナンスに積極的に取り組む金融機関として、ポセイドン原則に則りお客さまおよび海運業界全体のトランジション（移行）を金融面から支援するとともに、事業に伴う気候変動リスクを管理していきます。

戦略：機会

新生銀行グループは、持続可能な社会を実現するためには、気候変動をはじめとする地球環境問題への対応が極めて重要な課題であると認識しています。グループのサステナビリティ経営においてもビジネスリスクであると同時に、大きなビジネス機会であると捉えています。これまで、再生可能エネルギー事業に対するプロジェクトファイナンス、環境不動産や船舶ファイナンスにおける環境負荷低減設備などへの投融資を通じて、環境・社会課題の改善・解決に資するプロジェクトや事業者への投融資に積極的に取り組んできました。また、TCFD提言に沿ったシナリオ分析を通じて、気候変動への対応策として短期的・中期的には脱炭素化に向けた移行（トランジション）支援への資金供給のニーズ拡大があり、これをビジネス機会と捉えています。2019年度に法人ビジネスユニット内に設立した「サステナブルインパクト推進部」は、各ビジネス関連部署が連携しながら、サステナブルファイナンスの企画・推進や機関投資家向け運用商品の開発・供給を行っています。

2021年度の取り組み

新生銀行では、2012年以来、太陽光・風力・バイオマスなど再生可能エネルギー事業に対するシンジケートローンの組成を積極的に推進し、地域金融機関の皆さまと共に再生可能エネルギーの普及拡大に取り組んでいます。2021年度も、太陽光発電や風力発電事業向けプロジェクトファイナンスやインフラ投資法人向けファイナンスなどを中心に積極的に取り組み、2022年3月までに計9件（総額約594億円）の融資案件を、このフレームワークに適合する新生グリーンローンとして組成・実行しました。また、GHG排出量の多い企業における脱炭素化に向けた段階的な移行であるトランジションを積極的に支援していくため、部署間横断のトランジション・タスクフォース・チームを組成し、法人顧客との対話を通じて新規事業創出ニーズを捉えてトランジションファイナンスを推進していきます。

船舶ファイナンスにおいては、スクラパー設置へのファイナンス、LNG燃料も可能な二元燃料（デュアルフューエル）エンジンを導入した船舶へのファイナンスを行うとともに、今後次世代の環境対応船舶への取り組みを積極的に検討し、脱炭素に向けたトランジションを後押ししていきます。

指標と目標

今後の方針

2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにすることは、世界共通の目標となっています。新生銀行グループ自らが排出する温室効果ガス排出量削減に取り組むとともに、金融機関として投融資先の温室効果ガス排出量の削減にも取り組みます。

- ・新生銀行グループのエネルギー使用に伴う温室効果ガス排出量を2030年度末までにネットゼロ
- ・新生銀行グループの投融資先ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量を、2050年度末までにネットゼロ
- ・石炭火力発電向けプロジェクトファイナンス融資残高を2040年度末までにゼロ

■ GHG排出量および電力使用量

環境負荷データ（年度）	2020	2021
CO ₂ 排出量（t）	13,981	13,043
電力使用量（kWh）	29,210	28,218

戦略：リスク

気候変動は、主として以下2つの経路から当行グループのポートフォリオに影響を及ぼすと考えます。

物理的リスク：

洪水、暴風雨などの気象事象によってもたらされる財物損壊などの直接的インパクト、グローバルサプライチェーンの中断や資源枯渇などの間接的インパクト

移行リスク：

脱炭素経済への移行に伴い、GHG排出量が多い金融資産の再評価によりもたらされるリスク

賛同するイニシアチブ／外部評価

賛同するイニシアチブ

国連
グローバルコンパクト



30% Club Japan



責任銀行原則



21世紀金融行動原則



赤道原則



ポセイドン原則



女性のエンパワーメント原則
(WEPEs)

In support of

**WOMEN'S
EMPOWERMENT
PRINCIPLES**

Established by UN Women and the
UN Global Compact Office

気候関連財務情報開示
タスクフォース (TCFD)



インパクト志向金融宣言

インパクト志向金融宣言
Japan Impact-driven Financing Initiative

ESGインデックス

MSCI

2021 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

Bloomberg Gender-
Equality Index



FTSE Blossom Japan
Sector Relative Index



**FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index**

THE INCLUSION OF SHINSEI BANK, LIMITED IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF SHINSEI BANK, LIMITED BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

外部評価

なでしこ



CDP



くるみん



えるぼし



がんアライアワード



新生銀行グループの店舗網 [新生銀行、アプラス、昭和リース、レイクALSA]

 新生銀行

25店舗

 アプラス

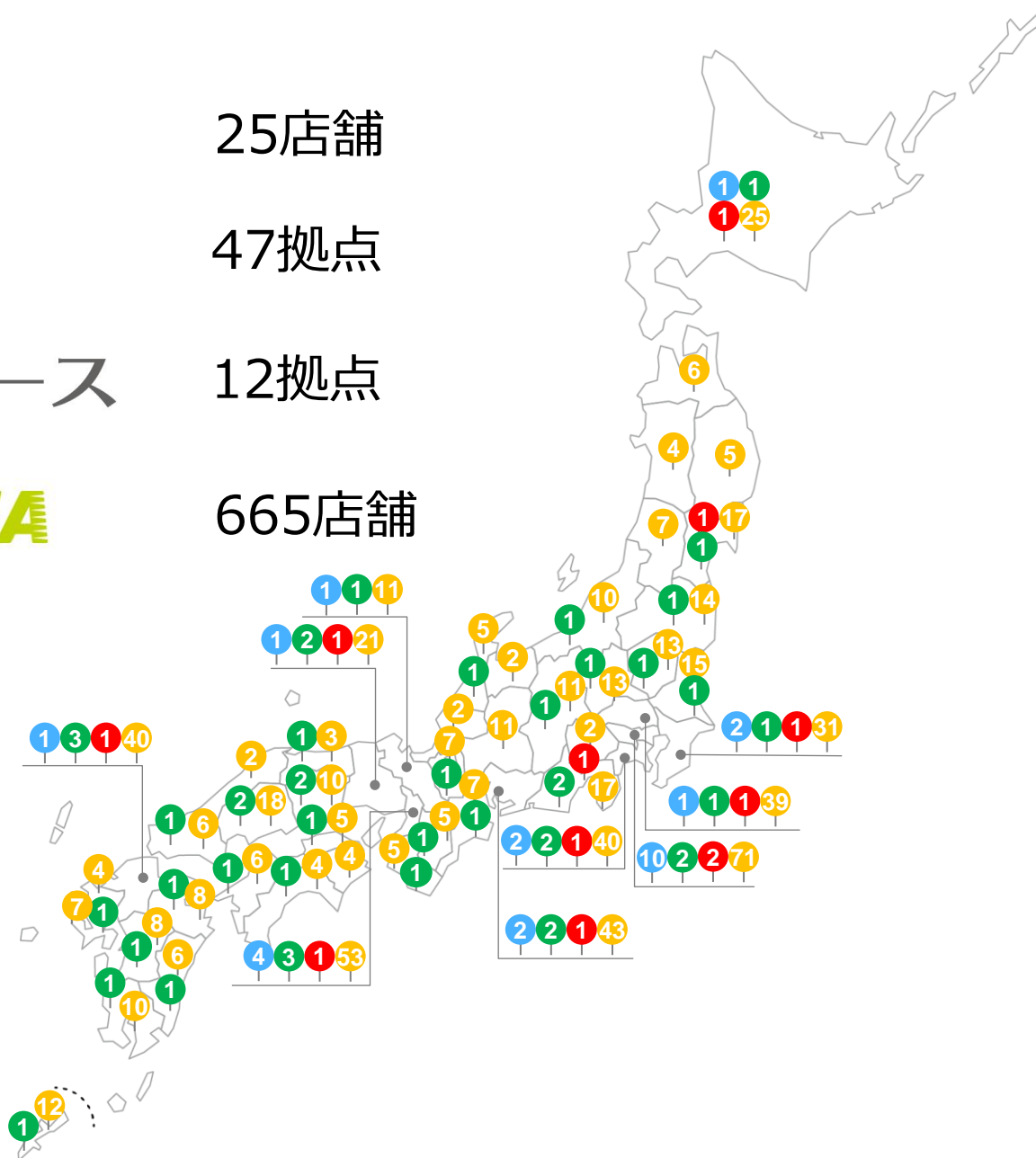
47拠点

 昭和リース

12拠点

 レイクALSA

665店舗



-  ...  新生銀行
-  ...  アプラス
-  ...  昭和リース
-  ...  レイクALSA

※ピン内の数字は店舗数を表します。

2022年6月30日現在



新生銀行
ディスクロージャー誌
(統合報告書)



株式会社新生銀行

〒103-8303

東京都中央区日本橋室町二丁目4番3号

TEL: 03-6880-7000

URL: <https://www.shinseibank.com>

免責条項

- 本資料に含まれる当行グループの中期経営戦略には、当行グループの財務状況及び将来の業績に関する当行グループ経営者の判断及び現時点の予測について、将来の予測に関する記載が含まれています。こうした記載は当行グループの現時点における将来事項の予測を反映したものです。かかる将来事項はリスクや不確実性を内包し、また一定の前提に基づくものです。かかるリスクや不確実要素が現実化した場合、あるいは前提事項に誤りがあった場合、当行グループの業績等は現時点で予測しているものから大きく乖離する可能性があります。こうした潜在的リスクには、当行グループの有価証券報告書に記載されたリスク情報が含まれます。将来の予測に関する記載に全面的に依拠されることのないようご注意ください。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に公正妥当と認められている会計原則に従って表示されています。当行グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、必ずしも今後の見通しに関する発表を修正するとは限りません。尚、特別な注記がない場合、財務データは連結ベースで表示しております。
- 当行グループ以外の金融機関とその子会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません。