

SBI新生銀行は名実ともに
SBIグループの一員であり
一層のシナジー創出と
持続的な成長を実現します

代表取締役社長

川島 克哉



新生銀行からSBI新生銀行へ

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。

SBI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年度はSBIグループ入り後、実質的に最初の年度となりました。

SBIグループは、日本におけるインターネット金融サービスのパイオニアとして1999年に設立され、証券・銀行・保険などをコア事業とする世界でも類を見ない「企業生態系」を構築してきました。金融に限らず社会のさまざまな領域においてデジタル化が予測される現在は、さらにこの企業生態系を「デジタルスペース生態系」へと進化させようとしています。グループの連結従業員数は約1万9,000人、顧客基盤は4,600万に上る規模を有しており

(2023年3月末時点、いずれも当行グループを含む)、当行グループは金融サービス事業のうち銀行業の中核的な企業として、重要な役割を担っております。

この1年は、「顧客中心主義の徹底」などの基本観のもと、顧客基盤の拡大と収益力の向上に努めてまいりました。「顧客中心主義」は、SBIグループの企業価値創出の源泉と位置づけられ、グループの全事

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」の形成とシナジーの徹底追求

基本観3. 革新的技術に対する徹底的な信奉

基本観4. 近未来を予見した戦略の策定と遂行

基本観5. 公益は私益に繋がる

基本観6. 金融を核に金融を超える

業において買かれております。個人ビジネスにおける商品・サービスの充実と競争力の大幅な強化、地方創生の具現化に向けた「トライアングル戦略」はその一例であり、こうした取り組みの結果、お客さまや市場からの期待は大きく変化したと感じております。

また2023年1月4日には、商号を「新生銀行」から「SBI新生銀行」に変更いたしました。新商号では、当行グループのこれまでの文化や歴史を大切にしながら、名実ともにSBIグループの一員であることを明確にいたしました。1月4日当日は、SBIグループの北尾吉孝代表も出席し、日本橋室町の本店で新商号記念セレモニーを開催し、新商号で新たなスタートを切りました。

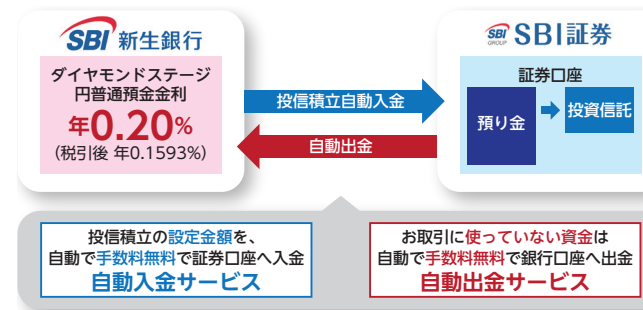
中期経営計画初年度の成果

2022年度からスタートした中期経営計画「SBI新生銀行グループの中期ビジョン」の達成に向け、積極的な営業活動、顧客接点の拡大などを進めてまいりました。その結果、2022年度の業務粗利益は過去10年で最高の2,402億円、当期純利益も前期の203億円から大幅に増加し427億円となりました。また、営業性資産（市場性運用を含む）および預金量は、それぞれ10.3兆円（前期比2.2兆円増）、9.9兆円（同3.5兆円増）となり、中期ビジョンにおける目標を前倒しで達成いたしました。

中期ビジョン達成への取り組みでは、特にSBIグループとの連携に注力しております。

個人ビジネスにおいては、SBI証券との連携をはじめ、商品・サービスの充実と競争力の強化に注力しました。SBI証券の子会社であるSBIマネープラザ

との共同店舗「SBI新生銀行マネープラザ」を池袋・銀座・梅田の3か所に出店し、幅広い品揃えとSBIグループの総合力を生かした提案力は、お客さまからの高い評価をいただいております。また、預金金利の大幅な引き上げ、業界最低水準の住宅ローン金



利、コンビニATM手数料の全面無料化のほか、SBI証券との口座同時開設など、利便性やベネフィットの向上を図った結果、個人のお客さまの口座数は4年ぶりに純増に転じ、2022年度は約11万口座の増加となりました。この4月には、SBI証券との口座間の入出金を自動化する「SBI新生コネク」が新たにスタートし、商品・サービスの一層の強化に努めております。

法人ビジネスにおいては、顧客や案件の紹介などにより顧客基盤が大幅に拡大し、また、地域金融機関、SBIグループおよび当行グループが持つ機能を

■ ビジネス：強みの深化と進化

競争力強化	リテールバンキングは、商品・サービスの充実と競争力の強化に注力。 新しいリテールバンキングへの体制変更に着手し、基盤拡大とともに収益力向上を図る
地域金融機関のプラットフォーム	法人業務は、営業活動の活性化により、顧客基盤が大幅に拡大。 協調融資を中心に地方銀行との連携が増え、プラットフォームとしてのプレゼンスが向上
戦略的・機動的な市場性運用	市場性運用は、難しいマーケット環境の中、アセットの多様化と規模拡大を実施。 戦略的なオペレーションにより、リスク（含み損）を低位でコントロール

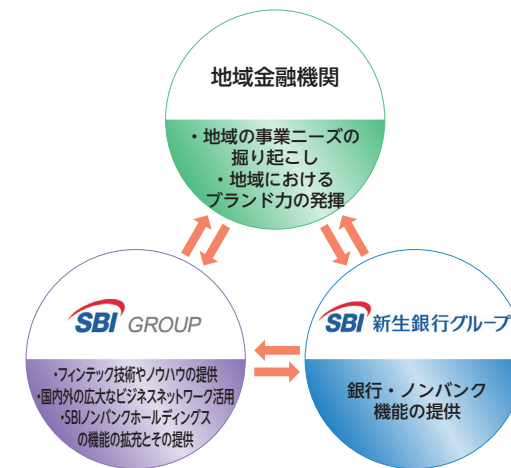
三位一体として活用する「トライアングル戦略」に基づき、地方創生の具現化に向けた協働を推進しました。協調融資を中心に地方銀行との連携が増え、地域金融機関のプラットフォームとしてのプレゼンスが向上いたしました。また、新たに注力しております市場性運用においては、SBIグループの知見を活用して、運用資産の多様化と規模の拡大をしております。

こうした活動の結果、SBIグループとの連携によ

る2022年度の収益効果は約50億円となり、中期ビジョンにて想定する150億円（2024年度）の達成に向けて、順調な進捗であると評価しております。シナジー創出にかかる費用も約40億円発生しておりますが、商号変更コストを含む一時的なものが中心となっております。なお、商号変更、グループ会社の再編、戦略的な人材配置、不採算事業・投資からの撤退など、持続的な成長のための組織体制の整備も並行して進めております。

■ 持続的な成長のための組織体制の整備も進展

商号変更	ブランド認知・ブランド力においても相乗効果を発揮し、シナジー発現を加速。 口座開設ピッチ上昇、SBI証券等の口座保有者の来店増加等効果が表れる
グループ会社再編	SBIグループとの機能統合・融合による、強みの進化と深化、生産性向上を推進。 SBIグループワイドでの最適な人材配置が活発化
採算性・成長性の見直し	事業・投資の採算性・成長性の総合的な見直しを実施。 不採算事業・投資13件の撤退を決定



サステナビリティ経営の推進

サステナビリティは、当行グループの経営において最も重要な要素の一つと考えており、中期経営計画では、3つの基本戦略のひとつとして「事業を通じたサステナビリティの実現」を掲げております。これは、「金融機関である当行グループは、ビジネスを展開するお客さまを金融面にとどまらず、サステナビリティに関するリスクと機会の観点からお支えし、環境・社会課題の解決に取り組まれるお客さまを積極的に支援していくことによりポジティブなインパクトを創出し、持続可能な環境・社会の実現と当行グループの持続的な成長の好循環につながる」、との考え方に基づいております。

法人ビジネスでは、サステナブルファイナンスへの取り組みを強化しており、新たにポジティブ・インパクト・ファイナンス、トランジション・ファイナンス、ZEH開発ファンドなどをメニューに加えました。個人ビジネスでは、お客さまからお預かりした預金が、環境・社会課題の解決に取り組むプロジェクトへ融資される「サステナビリティ預金」の取り扱いを開始いたしました。

また気候変動への対応も重点課題のひとつと認識し、オフィス統合や再生可能エネルギー由来の電力への切り替えなどにより温室効果ガス排出量の削減に努めるとともに、投融資先の排出量についても把握に努めております。また対応状況はTCFDフレームワークに沿った開示を進めております。

当行グループは、すべての社員がその能力をいかんなく発揮し、やりがいをもって活躍することが、お客さまへの最適な価値の提供につながり、組織が成長・変革するために欠かすことのできない最重要課題ととらえております。加えて、多様な特性・価値観を持つ人材が、お互いの存在を認め合い、受け入れ、それぞれの強みを活かし合いシナジーを生み出すことで、組織として新たな価値創造を続けていくことができると考えております。そのため、持続的な価値創造を実現する多様な人材の獲得・確保を可能とする制度や風土づくりに積極的に取り組むなど、人的資本の向上を図るさまざまな取り組みを進めております。

中期ビジョンの達成とさらなる成長に向けて

内外の金融政策の変化や、インフレの高止まり、地政学的リスクの高まりなど、かつてなく不確実性が高い、混迷の時代を迎えております。このような環境下において、SBIグループでは、「デジタルスペース生態系」への進化に向け、「金融を核に金融を超



える」として、AIやブロックチェーンをはじめとするテクノロジーの積極的な活用と、3つの多様化（顧客の多様化、金融商品・サービスの多様化、事業分野の多様化）に取り組んでおります。

当行グループは、こうした全体戦略のもと、SBIグループの一員として一層のシナジーの創出を進めてまいります。商号変更の効果を最大限活用するほか、個人ビジネスでは、SBI証券などとの連携推進、法人ビジネスでは地方創生に向けた地域金融機関との取引拡大を目指します。また、顧客基盤および財務基盤の拡大を進めると同時に、「質の向上」と「量の拡大」の両立を図ってまいります。

2023年5月15日から6月23日の間、当行の親会社であるSBI地銀ホールディングスは当行株式の公開買付けを行い、その結果、SBI地銀ホールディングスは当行の議決権の53.74%を保有することとなりました。今後、株式併合により、当行の株主はSBI地銀ホールディングス、整理回収機構と預金保険機構のみとなり、当行株式は上場廃止となる予定

です。上場廃止後はより一層、機動的かつ柔軟な意思決定や、SBIグループとのさらなる一体化、より中長期的な経営戦略の構築・遂行が可能となります。また、SBIグループとの機能や顧客基盤の相互補完によるビジネスのさらなる強化、SBIグループ全体での最適な経営資源の迅速な配分、上場維持コストの削減といったシナジーやメリットの実現が可能となると考えております。シナジーやメリットの実現を通じて、当行グループの収益力強化を通じた企業価値の向上、および自己資本の充実を図ってまいります。

SBI新生銀行グループはSBIグループの一員として、引き続き「顧客中心主義」を徹底し、中期ビジョンの達成と持続的な成長を目指してまいります。

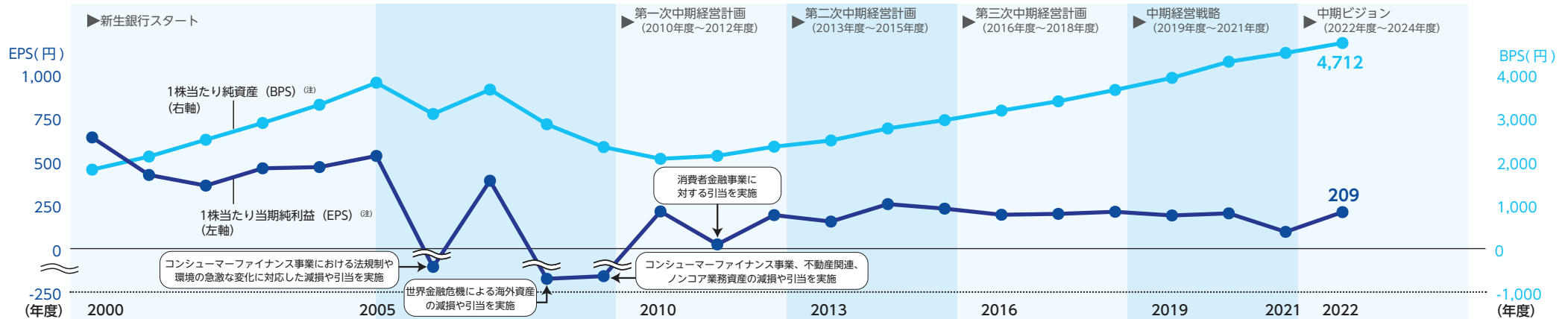
2023年7月

代表取締役社長

川島克哉

SBI新生銀行グループの進化の軌跡

2000年に「新生銀行」としてスタートして以降、金融機能の拡大を図ってきました。2021年12月にSBIグループ入りし、2023年1月4日に「SBI新生銀行」と商号を改め新たなスタートを切りました。さらなる顧客基盤拡大とテクノロジーの活用を通じ、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となることを目指します。



外部環境 2000年 ITバブル崩壊

2005年 バイオ解禁
2008年 リーマンショック発生

2010年 欧州債務危機

2016年 マイナス金利政策導入 2020年 コロナショック

(注) 2017年10月1日付で、普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施いたしました。2016年度以前に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり数値を算出しています。

グループの変遷

1952年 日本長期信用銀行設立

1998年 経営破たんにより金融再生法に基づく特別公的管理の開始、一時国有化

2021年 証券・銀行・保険など幅広い金融サービスを手掛けるSBIホールディングス株式会社による公開買付けの結果、同社連結子会社に

2000年
・新生銀行スタート
・行名を「日本長期信用銀行」から「新生銀行」に変更

2001年
・新生証券株式会社開業

2003年
・新生インベストメント・マネジメント株式会社開業

2004年
・株式会社アプラスを連結子会社化
・東京証券取引所市場第一部に上場／普通銀行に転換

2005年
・昭和リース株式会社を連結子会社化

2007年
・シンキ株式会社 (現 新生パーソナルローン株式会社) を連結子会社化

2008年
・GEコンシューマー・ファイナンス (現 新生フィナンシャル株式会社) を連結子会社化

2016年
・昭和リース株式会社を完全子会社化

2019年
・ファイナンシャル・ジャパン株式会社 (保険代理業) の株式を取得
・昭和リース株式会社が神鋼リース株式会社の株式を取得

2020年
・UDC Finance Limitedの株式取得 (子会社化)
・株式会社アプラスフィナンシャル (現 株式会社アプラス) を完全子会社化

2021年
・SBIホールディングス株式会社による株式公開買付けにより同社が当行の親会社に

2022年
・東京証券取引所スタンダード市場へ移行

2023年
・行名を「新生銀行」から「SBI新生銀行」に変更

株式の変遷

2000年 優先株式による資本注入および優先株式の一部無償減資
2003年 普通株式2株を1株に併合減資
2006年 公的資金を一部返済／自己株式を消却

2007年 優先株式を普通株式に転換
2008年 第三者割当増資による新株式の発行／優先株式を普通株式に転換
2011年 海外募集による新株式の発行

2016年 自己株式の取得
2017年 自己株式の取得／普通株式10株を1株に併合
2018年 自己株式の取得と消却
2019年 主要株主による株式売却／自己株式の取得

2020年 自己株式の取得
2021年 自己株式の取得
2022年 自己株式の取得
2023年 自己株式の消却

2022年度のトピックス

4月

- ・IDOM CaaS Technologyとの業務提携を開始

5月

- ・優遇サービス「ステップアッププログラム」のリニューアル
- ・日本マーケティングリサーチ機構の住宅ローンブランドイメージ調査にて三冠達成

6月

- ・定期預金金利の大幅引き上げ
- ・日本マーケティングリサーチ機構の外貨預金ブランドイメージ調査にて三冠達成
- ・当行グループのサステナビリティ目標の設定
- ・北陸電力㈱へのグリーンローン実行
- ・大和エナジー・インフラ㈱が組成する合同会社へのグリーンローン実行

7月

- ・BANKIT®のホワイトラベル方式での提供強化
- ・非金融領域のサポートを含め、お客さまのサステナビリティ課題への包括的なソリューションの提供を開始

8月

- ・SBI証券との金融商品仲介業および銀行代理業サービス開始
- ・SBIマネープラザとの初の共同店舗運営開始（池袋）
- ・「湖西市商店DX 基盤整備事業」においてアプラスの「コード等決済サービス(StarPayAplus)」が採用

9月

- ・昭利リースがOpenStreet㈱とシェアサイクルビジネスに関する製品運用契約を締結
- ・昭利リースによるZEH賃貸マンション開発第1号ファンドの組成

10月

- ・SBIマネープラザとの2店舗目の共同店舗運営開始（梅田）
- ・SBI証券との連携の下、投資一任サービス「SBIラップ×SBI新生銀行」を提供開始
- ・SBI証券との同時口座開設開始
- ・モーニングスター㈱（現ウエルスアドバイザー㈱）へ新生インベストメント・マネジメントの株式を譲渡

11月

- ・「地方創生ヘルスケアファイナンスプログラム」を創設
- ・LGBTQ+に関する取り組み評価指標「PRIDE 指標」で最高位の「ゴールド」を受賞

12月

- ・第8回サステナブルファイナンス大賞「優秀賞」を受賞

1月

- ・当行の商号を「SBI新生銀行」に変更
- ・SBIマネープラザによる当行住宅ローンの取り扱い開始
- ・カードローンブランド「レイクALSA」を「レイク」へ刷新

2月

- ・SBIマネープラザとの3店舗目の共同店舗運営開始（銀座）
- ・新生証券の組織再編に関するSBI証券との吸収合併契約の締結
- ・石原産業㈱への当行初となるポジティブ・インパクト・ファイナンス実行
- ・「ユーザーが選ぶ本当に良い住宅ローンランキング2023」にて三冠達成

3月

- ・レイクの公式スマートフォンアプリ「レイクアプリ」のリニューアル
- ・SBIマネープラザによる共同店舗の預り資産残高100億円突破
- ・当行の公式スマートフォンアプリ「SBI新生銀行アプリ」のリニューアル

2022

2023

5月



「ステップアッププログラム」リニューアル

6月



8月



池袋支店にSBIマネープラザとの共同店舗開設

10月



11月



「PRIDE指標」で最高位の「ゴールド」を受賞

12月



第8回サステナブルファイナンス大賞「優秀賞」を受賞

1月



商号を「SBI新生銀行」に変更

2月



「ユーザーが選ぶ本当に良い住宅ローンランキング2023」で三冠達成

3月



「SBI新生銀行アプリ」リニューアル



Topic

商号変更

2023年1月4日、新商号「SBI新生銀行」へ

当行は、2023年1月4日付で「新生銀行」から「SBI新生銀行」へと商号変更しました。新商号は、当行グループのこれまでの文化や歴史を大切にしながら、名実ともにSBIグループの一員であることを明確にするとの意味が込められています。

同日、商号変更に伴い、コーポレートブランドロゴの刷新、記念セレモニーの開催、新聞広告の出稿を行いました。



新商号およびコーポレートブランドロゴ

株式会社SBI新生銀行 **SBI** 新生銀行

新商号記念セレモニー

新商号記念セレモニーをSBI新生銀行日本橋室町本店にて開催しました。「SBI新生銀行」として新たな門出となるセレモニーには、SBIホールディングス株式会社 代表取締役会長兼社長の北尾吉孝氏、当行から会長の五味廣文と代表取締役社長の川島克哉が登壇し、当行執行役員も参列しました。また、テレビや新聞など多くの報道関係者が取材に訪れ、メディアでも紹介されました。

当行社長の川島は、「SBIグループの中核的銀行として、顧客中心主義を徹底しながら企業生態系の中においてシナジーを最大限発揮していく」と決意を述べました。



新聞広告

新商号「SBI新生銀行」の認知拡大とともに、SBI新生銀行の「顧客中心主義」の姿勢をお客さまへコミットすることを目的として、新聞広告を出稿しました。

キャッチコピー「新体験 生み出すバンク。SBI新生銀行 始まる。」は、新しく生まれ変わるとともにお客さまの新しい体験を生み出すことを約束し、従来から当行が持っていたDNAをSBI新生銀行の想いに昇華させた言葉です。すべてのステークホルダーとそれらを取り巻く社会全体へ、SBI新生銀行の想いを伝えたい。そのような気持ちで本広告をつくり、発信しました。



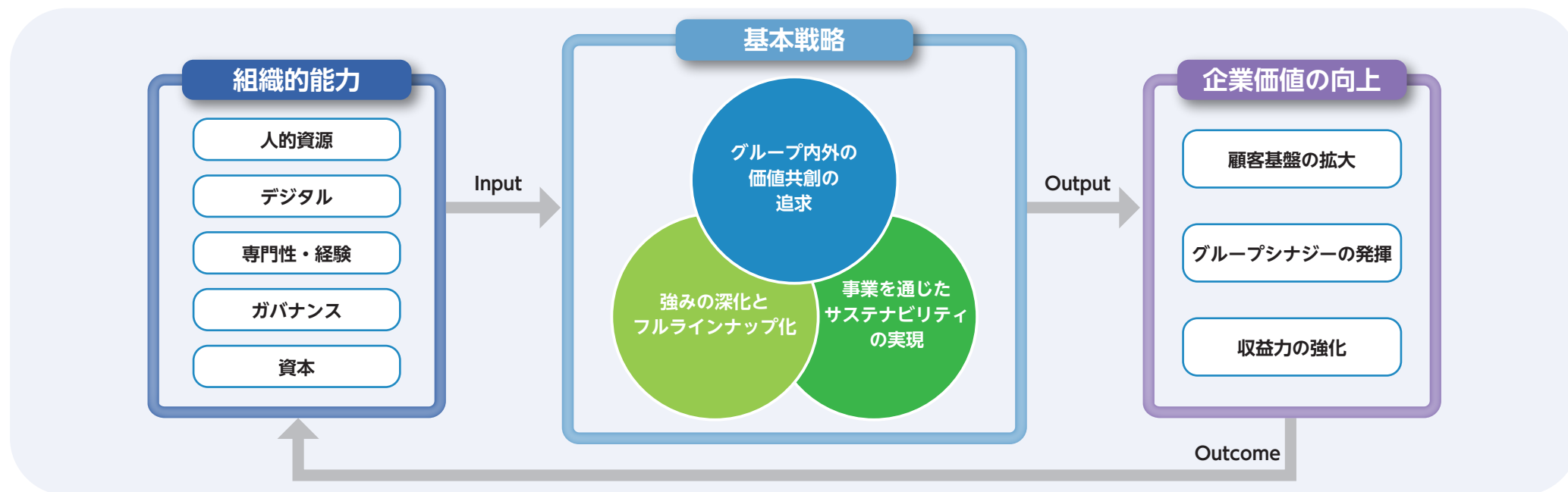
価値創造プロセス

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基本観

1. 「顧客中心主義」の徹底
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
5. 公益は私益に繋がる
6. 金融を核に金融を超える

中期ビジョンの進捗・1年目の総括

SBI新生銀行グループは、2022年度から2024年度を対象期間とする中期経営計画「SBI新生銀行グループの中期ビジョン（以下、「中期ビジョン」）」において、SBIグループの事業構築の普遍的な基本観をベースに、実現を志向する3つの「目指す姿」と、その達成のための3つの「基本戦略」を策定しています。

中期ビジョン（2024年度末に目指す姿）

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

中期ビジョン初年度となる2022年度は、SBIグループ入りしたことを足掛かりに、バランスシートと顧客基盤の拡大を実現し、将来の収益機会を増大させる土台を構築できました。今後は、量の拡大と質の向上の両立を着実に進め、中期ビジョン達成につなげていきます。

財務目標（KPI：重要な活動指標）

