



■ SBI新生銀行グループの価値創造

CEOメッセージ

SBIグループの中核銀行として、
さらなる成長ステージへ

代表取締役社長
川島 克哉



SBIグループとしての一体化

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。

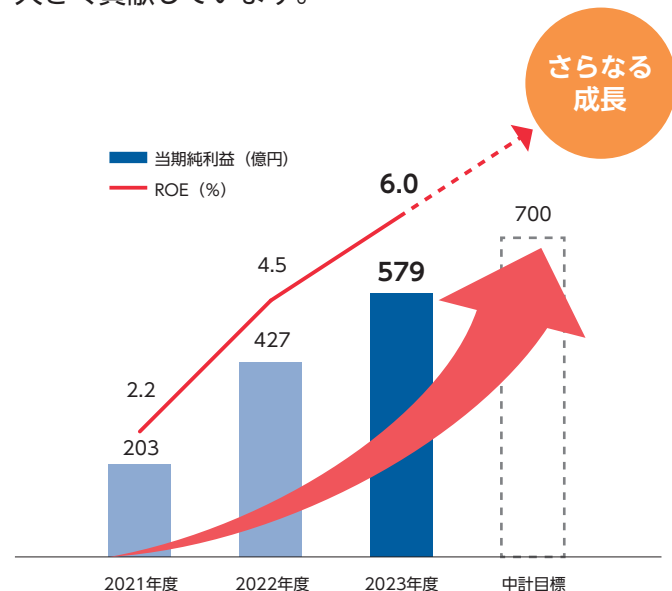
SBI新生銀行グループがSBIグループ入りして、2年余りが経過いたしました。この1年は、引き続き「顧客中心主義」を徹底し、顧客基盤・収益基盤の拡大に努めたことに加え、商号を「SBI新生銀行」とし、SBIグループとしての一体化も大きく進展いたしました。個人のお客さまにSBIグループの先駆的で多様な商品・サービスを提供する共同店舗「SBI新生ウェルスマネジメント」の出店を進めており、2024年度末までに全22支店を共同店舗化（併設）することはその一例です。法人ビジネスや証券投資の領域なども含め、2023年度のSBIグループとのシナジー効果は135億円と、前年度の50億円を大きく上回り、SBIグループ入りの成果が着実に表れてきています。

また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・遂行のため、2023年9月には株式の非公開化を行いました。改めて、これまで株主として支えていただいた皆さまに御礼申し上げます。その後、株式の併合を経て、2024年2月には預金保険機構が保有する端株を買い取る形で、18年ぶりに公的資金の一部（約193億円）を返済しました。現在、当行、SBIホールディングス、預金保険機構、および整理回収機構の4者での契約に基づき、公的資金の返済スキームについて検討を進めており、遅くとも2025年6月までには合意する予定です。

2023年度業績および 中期経営計画2年間の振り返り

中期経営計画「SBI新生銀行グループの中期ビジョン」の2年目において、当行はSBIグループの中核銀行として一体化を推進し、大きな成果を上げるこ

とができました。業務粗利益・実質業務純益は、ともに2011年度以降で最高となる水準に達し、当期純利益は前期比36%増の579億円となりました。また営業性資産残高は前期末比1.1兆円増の11.4兆円、預金残高は同1.6兆円増の11.5兆円となるなど、顧客基盤や基礎的収益力が大幅に拡大しました。こうした成果は、SBIグループが掲げる「顧客中心主義」の徹底や、SBIグループ各社とのシナジーの追求が大きく貢献しています。



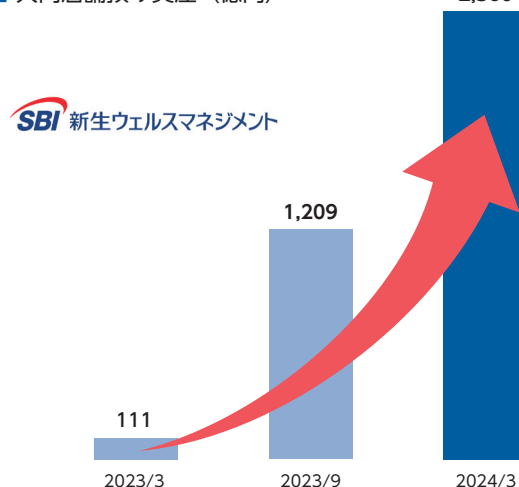
■ 中期ビジョンの進捗

KPI (連結純利益を除く)	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	中期 ビジョン 目標
リテール顧客数	305万	316万	353万	380万
預金量 (うち、リテール)	6.3兆円 (4.7兆円)	9.9兆円 (5.3兆円)	11.5兆円 (5.9兆円)	8.0兆円 (5.5兆円)
営業性資産 (市場性運用を含む)	8.1兆円	10.3兆円	11.4兆円	10.0兆円
CET1比率	11.6%	10.0%	9.7%	10% 以上を目標

個人ビジネスにおいては、「貯蓄から投資へ」という社会的な潮流が本格化する中で、商品・サービスのフルラインナップ化に注力し、SBI証券およびSBIマネープラザとの連携を中心に成果を上げてきました。2022年8月にスタートしたSBIマネープラザとの共同店舗は8店舗（2024年3月末時点）に拡大し、2024年度末までには全22支店を共同店舗化（併設）する方針です。また2024年6月に共同店舗の名称を「SBI新生ウェルスマネジメント」と改め、

個人のお客さまの資産運用と資産管理において質の高いコンサルティングサービスを提供する体制を整えていきます。SBIグループの先駆的で多様な商品・サービスを取り揃えた共同店舗の預り資産は、開業後1年7か月となる2024年3月末に2,000億円を超え、多くのお客さまにご評価いただいています。またお客さまとの取引の基盤となる預金や住宅ローンでは、「顧客中心主義」を徹底し、マイナス金利解除後も競争力のある金利を提供しています。

■ 共同店舗預り資産（億円）



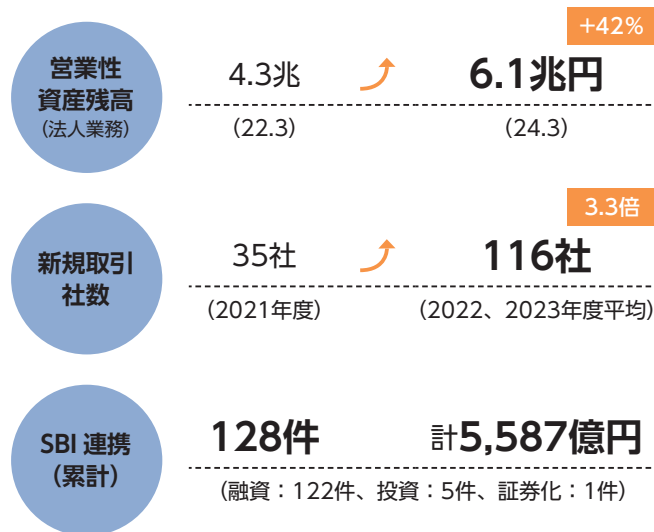
こうした取り組みの結果、SBIグループ入り前に約300万口座であったリテール口座数は、2年間で大幅な伸びに転じ、353万口座（2024年3月末時点）にまで拡大しました。

法人ビジネスにおいては、当行の強みのひとつであるストラクチャードファイナンスや法人営業を中心に顧客開拓や取引深耕に注力したことにより、営業性資産が大幅に拡大し収益力が着実に向上しました。SBIグループとの連携では、当行とSBIインベストメント、SBI証券がワンストップで投資から融資までを提供する体制を構築し、融資先の紹介のほか、SBIインベストメント投資先へのベンチャーデット提供や、SBI証券が主幹事を務めるSTO（セキュリティ・トークン・オファリング）案件に対するノンリコースローンの実行等、投融資・証券化案件など累計で128件／5,587億円（2024年3月末時点）の連携を実現しました。

またSBIグループ・当行グループ・地域金融機関が三位一体となって地方創生を推進する「トライア

「シングル戦略」を通じて、地域金融機関との連携が着実に進展しました。具体的には、当行が組成する融資案件の地域金融機関への紹介や、地元企業に対する地域金融機関との協調融資等に加えて、近年社会的にも需要が高まっているサステナブルファイナンスの組成・提供や、アプラス、新生フィナンシャル、昭和リースなどグループ会社を通じた取引など、幅広い分野において地域金融機関との関係性が強化さ

■ SBIグループ連携による成果（法人業務）



れ、地域金融機関のプラットフォームとして全国の地方銀行との取引は93行にまで広がっています。

海外事業は、ニュージーランド最大のノンバンクであるUDCファイナンスの業績が堅調に推移したほか、各地域の各々の事業や会社を採算性・成長性の観点で総合的に見直し、事業のリストラクチャリングを行いました。

また証券投資は中期的な収益力強化を視野に入れ、これまでの国債を中心とした運用から、投資信託やクレジットに関連した証券化商品などに投資対象を広げることで投資の高度化に取り組み、運用規模の拡大と商品の多様化を進めました。

昨年度に引き続きSBIグループ全体を見渡した組織再編にも取り組み、新生企業投資が営むプライベートエクイティ事業のグループ内統合や、新生証券の実質的なSBI証券への編入などを行った結果、2024年度以降、年間15億円程度のコスト削減が実現する見込みです。また2024年1月には、個人・法人向けに投資用不動産ファイナンス事業を営むダ

イヤモンドアセットファイナンスをM&Aにより新たに子会社化するなど、インオーガニックな成長にも取り組んでいます。



事業を通じた サステナビリティへの貢献

当行グループは、サステナビリティ経営として「事業を通じた環境・社会・お客さまへの長期的な貢献」と「SBI新生銀行グループの持続的な成長」との好循環を目指しています。SBIグループの機能を存分に活用し、お客さまの課題解決に取り組むことで、お客さまの事業とそれを取り巻く環境・社会がより良いものとなり、そのことが当行グループの企業価値向上へとつながるものと考えています。

法人ビジネスにおける「サステナブルファイナンス」は、事業を通じたサステナビリティへの貢献として、特徴のある取り組みのひとつです。2020年2月に「サステナブルインパクト評価室」を新設し、サステナブルファイナンスの評価を内製化したことで、お客さまの深い理解に基づく評価と高い経済性を実現しています。サステナビリティ目標の一つとして、サステナブルファイナンスを2030年度末ま

【環境性（グリーン）】 【社会性（ソーシャル）】 【サステナビリティ全般】

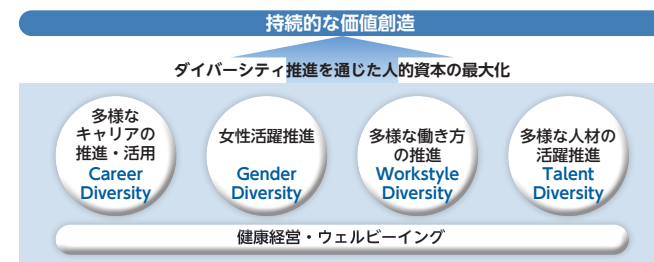


でに累計5兆円組成することを掲げており、グリーンローン、ソーシャルローンなどのファイナンスを提供するほか、金融機関の立場から企業の脱炭素化を支援するものとして、お客さまとの対話を通じたトランジション・ファイナンスなどにも取り組んでいます。サステナブルファイナンスは地域金融機関の関心も高く、個別案件での協調のほか、人材交流や研修実施等を通じて地域におけるサステナビリティの推進も支援しています。昭和リースでの環境配慮型住宅（ZEH等）向けのファンドの組成や、個人ビジネスにおける「サステナビリティ預金」の取り扱いなど、さまざまな環境・社会課題の解決に向

け、事業を通じたサステナビリティへの貢献に取り組んでいます。

人材価値向上に向けた取り組み

金融機関にとって、人材は最も重要な資本であると考えています。当行グループでは、従業員一人ひとりが最大限に能力を発揮するための学びの機会の提供や、キャリア形成に資する環境整備を進めています。またライフステージやライフイベントに応じて、柔軟な働き方を選択しながら業務に取り組み、その能力が十分に発揮できるよう、各種人事制度の導入



や組織風土づくりに取り組んでいます。2023年9月には、女性活躍・ジェンダーの課題に限らず、多様な人材の活躍に資する取り組みを進めるため「グループダイバーシティ&インクルージョン委員会」



を立ち上げました。さまざまな個性や能力を持った人材が集まり、有機的につながることで、既成概念にとらわれない新しい付加価値を生み出し、お客さまの多様な価値観・ニーズに応じた金融商品・サービスを提供することを実現してまいります。

金融を核に金融を超える

2024年度は中期経営計画の最終年度です。当初計画通り、2024年度の利益目標として連結純利益700億円を掲げており、その達成に向け全力で取り組んでまいります。さらに今後の成長に向けた準備も進めていきます。SBIグループは「金融を核に金融を超える」として、その企業生態系を日々進化・拡大させています。SBI証券の「ゼロ革命」のスタートや、SBIグループとして新たに検討している半導体事業への参入など、当行グループの顧客基盤や事業領域の拡大にも大きな影響をもたらします。こうした進化に、SBIグループの中核銀行として主体的

に参画することで、企業生態系の拡大に貢献し、自らもさらなる成長を目指してまいります。

「金利のある世界」が始まり、金融機関は歴史的な転換点を迎えました。外部環境が大きく変化する中では、自ら先駆的・先進的に変化していくことが必要です。SBI新生銀行はSBIグループの中核銀行として、今後もSBIグループが持つスピードや起業家精神のさらなる浸透を図り、「自己否定、自己変革、自己進化」のプロセスを繰り返すことで、SBIグループと一体となった成長を実現してまいります。

2024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

当行は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」となりました。設立からの歴史を大切にしながら、SBIグループの中核企業として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ています。

グループの変遷

日本長期信用銀行

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

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地銀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

2023年

- 行名を「新生銀行」から「SBI新生銀行」に変更



2022年

- 東京証券取引所スタンダード市場へ移行

2023年

- SBI地銀ホールディングス株式会社による公開買付け
- 株式併合により、上場廃止（東証スタンダード市場）

2024年

- ダイヤモンドアセットファイナンス株式会社の株式を取得（子会社化）

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	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	2017年	普通株式10株を1株に併合	2023年	自己株式の消却／普通株式20万株を1株に併合
2003年	普通株式2株を1株に併合減資	2011年	海外募集による新株式の発行	2018年	自己株式の消却	2024年	端数株式の取得／公的資金を一部返済／普通株式1株を6株に分割／自己株式の売出による第三者割当
2006年	公的資金を一部返済／自己株式を消却	2016年	自己株式の取得（～2022年までの各年）	2019年	主要株主による株式売出		
2007年	優先株式を普通株式に転換						

SBI新生銀行グループの2023年度の実績

2023年4月

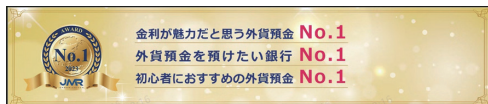
- 自動入出金サービス「SBI新生コネクト」を開始
- 金銭信託「パワートラストNeo」の取り扱いを開始
- SBI新生銀行グループ「次世代育成支援対策推進法および女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画」を策定

5月

- 「サステナビリティ預金」の取り扱いを開始
- ARUHI（現 SBIアルヒ株式会社）との業務提携契約を締結

6月

- 外貨預金のブランドイメージ調査で2年連続三冠達成



- セキュリティ・トークンを活用したレジデンス物件取得案件に対するノンリコースローンを実施
- 医療法人鉄蕉会へのポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行

7月

- ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人とのソーシャルローン2件の契約を締結
- SBI新生銀行とSBIマネープラザによる4店舗目となる共同店舗の運営を開始

(2024年3月末時点で8店舗)



8月

- SBI新生銀行として初となるZEH賃貸マンション運用ファンドにグリーンローンを実行
- 新しいデジタルウォレット「ララPayプラス」の提供開始
- SBI新生銀行とSBIマネープラザによる共同店舗の預り資産残高が1,000億円を突破
- 一般社団法人サステナビリティデータ標準化機構に賛同、理事に就任

9月

- 投資一任サービス「SBIラップ×SBI新生銀行」預り資産残高が200億円を突破
- SBI新生銀行アプリ「ことら送金」の取り扱いを開始
- SBI地域事業承継投資株式会社が運営する地域事業承継ファンドによる株式会社イーストサムライへの投資に関わるソーシャルローンを実行
- SBI新生銀行として初となるスタートアップへのポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行

10月

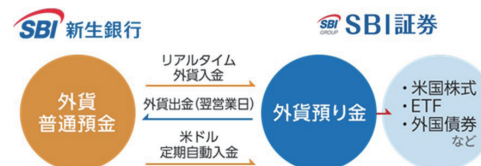
- パワー預金残高が1,200億円を突破

11月

- LGBTQ+に関する取り組み評価指標「PRIDE指標」で、2年連続、最高位の「ゴールド」を受賞



- 「リアルタイム外貨入金・外貨出金」「米ドル定期自動入金サービス」を開始



- JA三井リース株式会社へのポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行

2024年1月

- ダイヤモンドアセットファイナンス株式会社の株式を取得（子会社化）



2月

- 公的資金一部返済
- 「ユーザーが選ぶ本当に良い住宅ローンランキング2023下期」にてSBI新生銀行が諸費用満足度No.1を獲得



3月

- 無担保ローンサービス「SBIマネーアシスタント」を開始
- ZEH地域創生ファンドを組成、匿名組合に出資

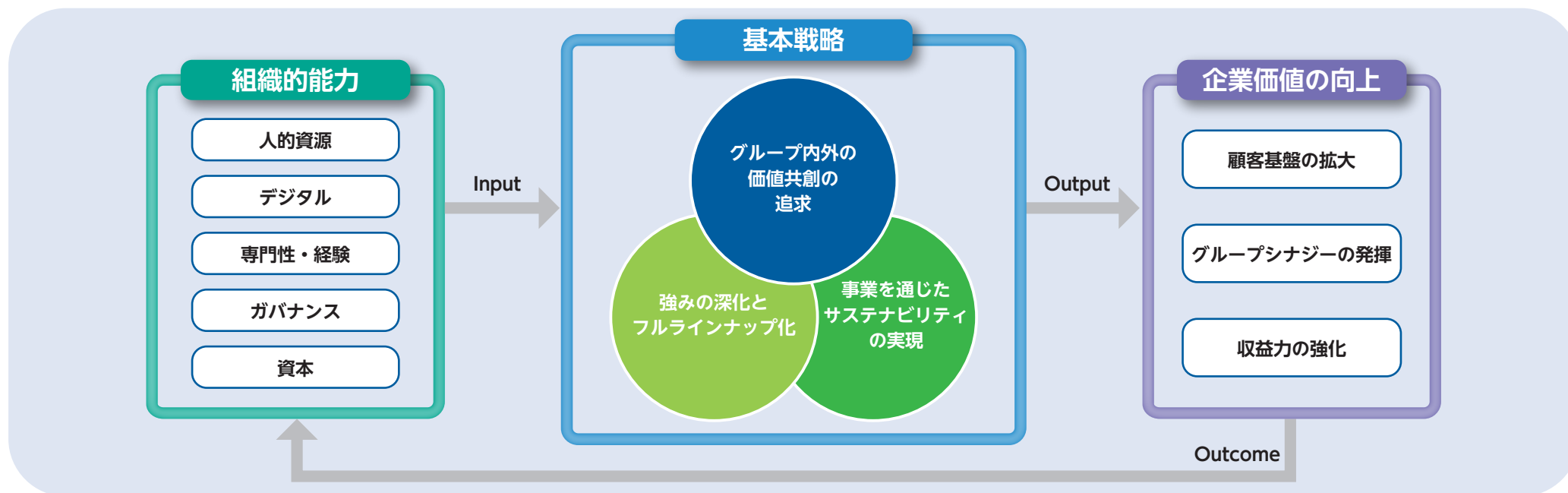
価値創造プロセス

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・2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

基本戦略1

グループ内外の
価値共創の追求

基本戦略2

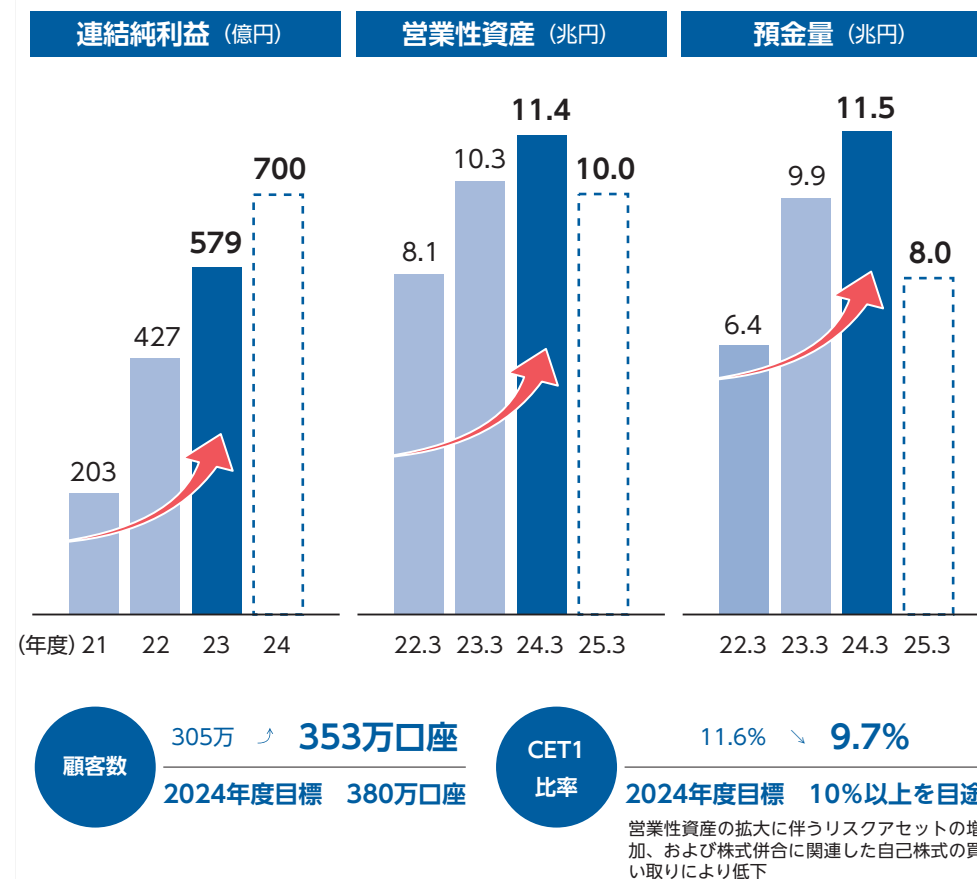
強みの深化と
フルラインナップ化

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2年目となる2023年度は、名実ともにSBIグループの中核銀行としての機能を発揮し、SBIグループ連携とシナジーの多様化・本格化が加速しました。今後は、利益面での成果の具現化とさらなる成長を目指し、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）



特集：個人業務—SBIマネープラザとの連携 共同店舗による銀証連携を加速し 個人向け資産運用ビジネスの 拡大を目指す

SBI新生銀行とSBIマネープラザは、2022年8月から、共同店舗「SBI新生銀行マネープラザ」の運営を開始。2024年6月に名称を「SBI新生ウェルスマネジメント」に変更し、2024年度末までには当行全支店を共同店舗併設とする方針です。その狙いや成果、今後の展望について聞きました。

共同店舗の立ち上がりから 確かな手応えを実感

—まずは共同店舗設立の背景を教えてください。

大竹：新生銀行がSBIグループ入りするにあたり、最重要テーマのひとつが個人向けビジネスにおけるシナジーの創出でした。そこで掲げられたのが銀証連携です。SBI新生銀行がSBI証券の金融商品仲介業務を、SBI証券がSBI新生銀行の銀行代理業を行うこととし、第1号となる池袋の共同店舗の運営を開始。2024年5月現在、9店舗まで拡大しており、2024年度末までにSBI新生銀行の全支店に共同店舗を併設する予定です。

SBI新生銀行の強みは、全国主要都市に展開する店舗網と、そこで働くコンサルタントです。一方、銀行窓販では提供できる商品に限界がありました。我々の持つ対面コンサルティング力と、SBIマネープラザの多彩な商品と金融商品仲介のノウハウを結集すれば、大きなシナジーが発揮できると考えています。



SBIマネープラザ株式会社
代表取締役執行役員社長
太田 智彦



SBIマネープラザ株式会社
執行役員 SBI新生銀行グループ連携部長
辻村 和紀



株式会社SBI新生銀行
常務執行役員 リテールバンキング担当
大竹 博貴



株式会社SBI新生銀行
上野フィナンシャルセンター長
熊谷 智美

太田：もともとSBIマネープラザには、銀証連携の実績がありました。2017年10月から地域金融機関との共同店舗の運営を進めており、地方銀行のお客さまに証券会社ならではの商品・サービスを提供することで、新しい取引が生まれてくることは経験値としてわかっていたので、今回の共同店舗の開設も自然の流れでした。

—共同店舗の設立によって、お客さまの資産形成に対するサポートはどう変わるのでしょうか。

太田：商品の品揃えが大幅に広がり、大手証券会社と遜色ないレベルになりました。銀行単体では扱えなかった株や外貨建て債券から、不動産小口化商品やST（セキュリティートークン）まで、多彩な商品を提供できるようになり、お客さまの選択肢が一気に増えたと思います。

大竹：やはり銀行の場合、資産形成というと入口は預金になります。まずは金利に魅力を感じて当行を選ばれるお客さまがほとんどで、そこからどう資産運用商品を提供していくかが鍵でした。しかし、扱える商品は仕組預金や投資

信託、保険商品など、ある程度限定されていましたし、販売の仕方も、金利の魅力スタートに関連商品を提案する、という方法が中心になっていました。今後は銀行の商品だけでは物足りなかったというお客さまはもちろん、新しいお客さまも増やしていけると考えています。

—ここまでの成果についてはどう評価されていますか。

大竹：最初は手探りでしたが、今は確かな手応えを感じています。預り資産も飛躍的に増え、目に見える形で収益が向上しています。出店を重ねるにつれてノウハウが蓄積されてきましたし、銀行から共同店舗へ出向している行員のモチベーションも高く、良い循環が回り始めている。このまま成長軌道に乗せていけると期待しています。

太田：立ち上がりの速度にしても、預り資産拡大のボリュームにしても、非常に力強いものを感じています。地方銀行の場合、お客さまが融資取引のある中小・中堅企業のオーナーの方が多く、客先に出向く営業スタイルが中心ですが、SBI新生銀行ではお客さまが来店されることが多いので、店

舗を構えることで取引につながる可能性はさらに高いのではないかと感じています。

グループの顧客基盤を活かし さらなる成長を目指す

—実際に店舗ではどのような変化がありましたか。

熊谷：私は上野支店に所属しております。共同店舗開設前は、銀行で取り扱いのない資産運用商品にご興味のあるお客さまは近隣の銀座支店へご案内しておりました。今は同じフロア内に共同店舗が併設していますのでお客さまをスムーズにご案内できます。新NISAの制度も始まりお客さまの裾野が拡大しているなかで、幅広いニーズにワンストップでお応えできるようになりました。

—対応するスタッフの mindset はいかがですか。

熊谷：私たち銀行スタッフにとっては、今までご案内していなかった商品も多いので日々勉強をしております。マネープラザのスタッフの皆さんは、非常に経験豊富で専門知識もお持ちなので学ぶことが多いですね。上野支店では月2回ほどスタッフミーティングを行っており取扱い商品について教えていただいています。それ以外にもお客さまの了承が得られれば共同店舗でのセッションに同席させていただいており、貴重な勉強の機会になっていますね。

辻村：上野支店は本当によく連携が図れていると感じます。私は共同店舗の立ち上げ時から拠点長としてすべての店舗を担当していますが、銀行との連携部分は特に丁寧に見ています。地域の特色や支店長の特性を踏まえて、実際に現場を見ながら店舗ごとのベストなやり方を探っています。すべての店舗を回って、支店長とも密にコミュニケーションを取っていますが、やはりうまくいっている店舗はトッ

プが率先して動いていますね。

熊谷：辻村さんは頻りに足を運んでくださり気軽に相談にのっていただけるので、私たちもとても心強いです。

辻村：やはりモチベーションも含めて、そこで働いているメンバーの気持ちが大切だと思っています。これまでとは違う組織に来ているので、おそらく当初は不安もあるでしょう。支店長との連携だけでなく、メンバーのフォローについても心を配っています。

太田：商品の品揃えも大事ですが、やはり最後は人です。マネープラザのメンバーはベテランが多く、先ほどの地銀との連携の事業を担当していた人や、もともと別の証券会社で銀証連携を経験していた人も少なくありません。リスク性商品には変動がありますので、相場が大きく変動したときにも、しっかりとお客さまにご説明し、フォローし続けるという点では、やはりベテランの経験が生きる。顧客中心主義というSBIグループの基本観を大切に、お客さまに向き合ってほしいと思います。

—今後、どういった取り組みを予定されていますか。

熊谷：上野支店では相続や贈与など特に最近お客さまの関心が高いテーマについてもっとご案内、ご相談の機会を増やせないかという話を共同店舗と進めております。また、SBI新生銀行グループ内で法人と個人の連携強化を進めていく中で、アプラスや昭和リースのお客さまを紹介いただいております。個人のみならず法人による共同店舗での取引にもつなげていければと思っています。

太田：私自身も札幌の共同店舗オープンに立ち会った際、アプラスと取引のある地元企業のオーナーの方とお会いしました。その方は、ネットでは不安だと大手証券会社で投資をされていたので、共同店舗ができて良かったとおっしゃっ

ていました。インターネット金融として成長してきたSBIグループにとっても、リアルな拠点が上がることで顧客層が広がることを実感します。

—2025年度以降の戦略についてはどのようにお考えでしょうか。

大竹：まずは、2024年度中に全支店を共同店舗とする計画を着実に成功させること。その先は、戦略的に拡大していければと考えています。少子化が進む中でも人口が増えている地域もありますし、リアルな店舗のニーズが高い地域もあります。SBI証券はじめグループ各社の顧客基盤との相互補完も考えながら、機動的に出店していければと期待はふくらみます。

太田：新規出店と平行して、既存店においても、これまで銀行との取引はなくても、対面で資産運用の取引をしたいというお客さまを新たに取り込んでいきたいですね。ご相談の対応領域もさらに増やしていきたい。幅広い商品と高度なコンサルティングを提供できれば、さらにお客さまに貢献でき、結果的に収益にもつながっていくはずですよ。



特集：法人業務—

地域金融機関との
連携による価値創出地方創生実現のため、地域金融機関との
連携を推進する「トライアングル戦略」

SBI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。また、SBIグループは、国家戦略である地方創生に貢献するべく、全国の地域金融機関との提携を拡大してきました。2021年12月に当行がSBIグループ入りして以降、地域金融機関、SBIグループ、SBI新生銀行グループが三位一体となる「トライアングル戦略」を推進しており、それぞれの強みを生かした地方創生への取り組みを推進しています。

地域金融機関のプラットフォームへ

地域金融機関との新たな連携のステージとして、当行は地域金融機関に当行が持つ機能やサービスなどを提供するプラットフォームとなることを目指しています。SBIグループとの資本関係の有無に関わらず、すべての地域金融機関を対象として、SBIグループ、SBI新生銀行グループ各社と連携強化を図り、地域経済の発展や、地域金融機関の収益力向上に貢献していきたいと考えています。

具体的には、地域金融機関が地元企業や地元プロジェクト向けのファイナンス（融資）を検討する際に、取引企業の課題に合わせて当行の持つ機能を有効活用し、それにより、これまで地域金融機関単独では対応が難しかった解決策の提供を可能にします。その結果、地域金融機関における新たなファイナンス機会や収益機会の獲得、地元支援の強化などに貢献することができます。

また、当行は、地域金融機関同士がその地域全体の価値向上という共通の目的に向けて、競争から協調へとベクトルを変えるような中心的な役割を担っていくことも目指しています。

強みを生かした高度金融分野の連携

ストラクチャードファイナンス業務は、当行が強みを持つ分野のひとつであり、地域金融機関との協働実績も積み上がってきています。これまでの協働組成実績は1,939億円、協働金融機関数は延べ23行となり、2022年度以降のストラクチャードファイナンス案件の販売実績は2,654億円、延べ212行と広範囲に及んでいます。

不動産や船舶、買収ファイナンスをはじめ、病院や介護施設などのヘルスケア施設においてストラクチャードファイナンスを展開し、ノウハウを蓄積しています。再生可能エネルギー関連では、太陽光発電や風力発電、地熱発電向けのプロジェクトファイナンス等にも挑戦しています。

- ・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（融資）の総称
- ・買収ファイナンス：企業が他の企業を買収する際に、買収対象企業の将来キャッシュフローや資産を見合いとして買収資金を調達するファイナンス手法のこと
- ・プロジェクトファイナンス：特定の事業・プロジェクトに対して融資を行い、そこから生み出される収益およびキャッシュフローを返済原資とするファイナンスのこと

地元企業向け協調融資では 地域金融機関に教を請う立場に

地元企業向け融資業務における協調は、SBIグループ入り以降、当行の地方創生戦略の一丁目一番地と位置付けています。これは、地域金融機関の融資取引先に対し、協調融資などのかたちで当行が参加することにより、地域金融機関の融資業務におけるリスク分散や与信上限対策などを後方支援する施策です。

当行は全国を営業対象エリアとするものの、法人向けの店舗は本店を除くと札幌、名古屋、大阪、福岡の4店舗にとどまり、地域や地元企業の課題に触れる機会は少ないといえます。地元企業向け融資業務での協調は、当行にとっては、知見に乏しい地元中小企業の信用分析や与信管理について、地域金融機関から助言を得られるという貴重な機会となっています。

地域金融機関を通して地元企業を支援していくことで、地元企業の事業基盤を借り、単独では得られなかった地域情報に触れる機会を得ることができます。そうして得られた情報を、当行のフィルターを通したうえで地域金融機関にフィードバックし、地域への新たな価値の創出につなげていくことを企図しています。

連携強化に向けた専門部署の立ち上げ

当行は新たな戦略として、法人業務分野での融資業務など、地域金融機関の本業支援を強化していくため、2023年4月にグループ法人営業戦略部内に「地域産業金融室」を設置しました。

地元企業やプロジェクト向けの融資、M&Aや事業承継分野をはじめとしたさまざまなニーズに応えていくにあたり、地域産業金融室が地域金融機関の窓口となり、関係部署やグループ会社との連携を図っていきます。地域金融機関に当行の各種機能やリソースを余すことなく活用してもらうために最も重要な機能と考えています。

同時に、M&Aや事業承継といった分野における連携を加速すべく、同部内に「法人コンサルティング室」も新設しました。地域産業金融室と連携しながら、事業拡大や事業承継に悩みを持つ地元企業に対してアドバイザリー業務を展開していきます。

またSBIグループ内には、中堅・中小企業の事業承継支援に強みを持つグループ会社があり、これらの機能を活用しながら、地元企業が抱えている事業承継課題の解決に向けたサービスをワンストップで提供しています。

セミナーの開催など情報発信にも注力

こうした取り組みのほか、情報発信にも取り組んでいます。地域金融機関のトップ宛に、時宜にかなったテーマを題材としたレポートを毎月送付しているほか、継続的にセミナーを開催してきました。直近では86行から計176名が参加する規模にまで拡大しています。

2023年度からはトレーニーの受け入れも拡充を図っています。ストラクチャードファイナンスをはじめ、審査セクションなど広範に対応しており、すでに延べ22行から受け入れました。

今後もSBIグループが有するあらゆるサービスおよび機能を有機的に組み合わせることで、絶えず新たな付加価値を創出していきます。



グループ法人営業戦略部
地域産業金融室長
広瀬 義久



副部長
坂田 拓範

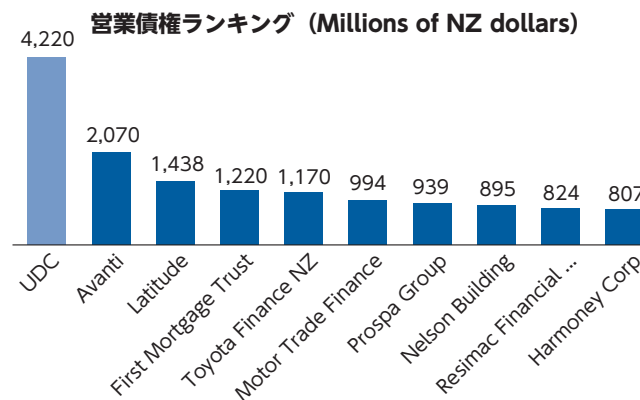
特集：海外事業—UDCの事業紹介

UDCの概要

- UDC Finance Limited (UDC) は1937年創業のニュージーランド最大手のノンバンクであり、個人向け自動車ローン、法人向け（運輸、林業、建設業など）資産担保ファイナンス、および自動車ディーラーに対する在庫ファイナンスを展開する当行100%子会社です。
- 移民政策とコロナ禍以降の国境再開を受けた人口増加と先進国の中でも高いGDP成長率が期待されるニュージーランドにて事業展開するUDCは、当行グループの中核事業の一翼を担い、今後もさらなる成長が期待されています。
- UDCの事業やリスク特性は、当行グループ会社であるアプラスや昭和リースの事業モデルとも似ており、国内外にて培われた経験や知見を活かすことによる相乗効果もあります。

- 当行は、買収を通じてUDCを100%子会社化した2020年以降、人材派遣、資金供与、ITプロジェクト推進支援、インオーガニック案件獲得支援等を通じてUDCの成長を全面的にサポートしてきており、UDCの事業は順調に拡大しています。

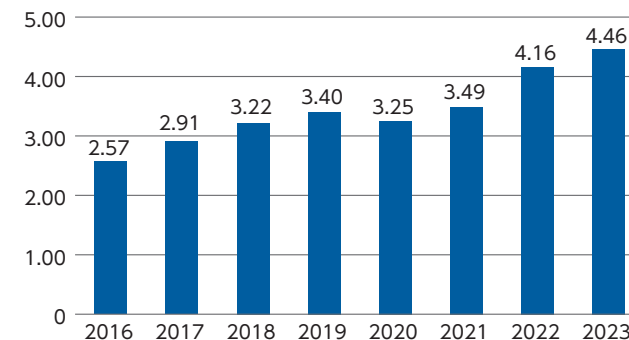
ニュージーランドにおけるノンバンク市場シェアは1位



出典：
KPMG : Non-bank Financial Institutions Performance Survey- Review 2023
2023年9月末時点の調査による各社の最新決算実績を参照

2020年の買収以降も着実に業容の拡大に成功

営業資産残高推移 (Billions of NZ dollars)



近年の主な取り組み

2020年9月	UDCの買収完了、資金調達に証券化と当行親子ローンに全額切替え、当行より取締役及び常勤役員を派遣
2020年10月	新商品・残価設定型自動車ローンの取扱を開始
2021年1月	コアシステム更改のプロジェクトを開始
2022年9月	国際ブランドの輸入・販売を行う総合自動車企業グループ (Giltrap Group) と戦略業務提携および営業債権購入
2023年8月	コベルコ建機ニュージーランド支店との販売金融プログラムが始動
2023年11月	ニュージーランド有力自動車業界団体と戦略業務提携、営業債権購入
2023年12月	ノンバンクとして現地最大規模のABS (Asset Backed Securities) 発行
2024年5月	豪州BOQ (Bank of Queensland) が保有するコマーシャルアセットの営業債権購入

主な受賞事例

2020年	賞	Finance Asia : Best New Zealand Deal (ベストM&A案件)
	概要	新生銀行によるUDC Financeの買収 (取引価額NZ\$659百万)
2024年	賞	INFINZ : NZ Debt Market Issue of the Year Award (ベスト債券発行案件)
	概要	ニュージーランド史上最大規模の証券化案件 (発行価額NZ\$650百万)



ニュージーランド



ガバナンス体制 (UDC取締役会)

会長 デービッド・モーガン	●主な経歴 Westpacグループ、CEO 豪州連邦財務省、副長官 豪州銀行協会、会長 国際通貨基金 (ワシントンDC)
取締役 ウェイン・パーシバル	●主な経歴 Treadlite、取締役 UDC、CEO (2023年2月退任) Esanda Fleet Partners ANZ銀行
取締役 藤木 康寛	●現職 グループ海外事業統括部 部長
取締役 ラヴィ・バーンズ	●現職 グループ海外事業統括部 業務推進役