

特集

銀証連携の取り組み

SBI新生銀行は、2022年8月の池袋支店を皮切りに、梅田支店、銀座支店内で、SBIマネープラザとの共同店舗「SBI新生銀行マネープラザ」の運営を開始し、下記商品・サービスをご提供しています。

<商品> 投資信託、円貨・外貨建債券、国内・海外株式、新規上場株など

<サービス> ライフプラン、資産運用、NISA、相続対策など

ここでは、共同店舗開設にかかわったメンバーと、実際に共同店舗で営業を推進しているメンバーに共同店舗開設の背景や目的、実際の営業活動などを語ってもらいました。

お客様の声



銀行店頭（SFC店頭）だけでは今まで取扱いのできなかった、SBIグループの総合力を活かした総合的な提案をしてもらえるようになった。



外貨普通預金や外貨定期預金だけでなく、SBI新生銀行マネープラザで扱う外貨運用商品を選べるため、選択の幅が広がった。

共同店舗開設の目的、背景について

田畑 目的は言うまでもなく、グループ内連携によってシナジーを発揮し、両社の連携・融合で新たな価値をお客さまに提供することですね。

松岡 共同店舗開設前にSBI新生銀行とSBI証券は、金融商品仲介業務・銀行代理業での提携を開始しました。これによって、SBI新生銀行のお客さまはSBI新生銀行のウェブサイトや店舗でSBI証券の証券総合口座を開設することで、SBI証券の取り扱うさまざまな金融商品・サービスをご利用いただくことが可能となったわけですね。今回の共同店舗開設は、この提携をさらに前進させたものといえると思いますね。

田畑 SBI新生銀行視点でいえば、従来の預金を中心としたラインナップだけでは取り込めていないお客さまニーズに対し、SBIグループの豊富なラインナップと競争力のある取引条件、富裕層への営業ノウハウを活用し、当行のお客さまに新たな提案が可能となります。

西川 それによってお客さまの取引活性化を図り、リテールにおける資産運用ビジネスのリフトアップを目指すものですね。

共同店舗運営でリテール部門に起きた変化

西川 従来以上に、お客さまのニーズを引き出す銀行員の意識が強くなったと思います。

松岡 銀行のメンバーの変化が、実際数字としても表れていますよね。共同店舗の実績は、開設以来右肩上がりです。

西川 確実に行員のマインドが変わってきていると思います。私は若手の行員と一緒に仕事をするケースも増えていますが、みんなのような満足をお客さまに提供できるか、その真剣さは日に日に増していると感じますね。

SBI新生銀行 マネープラザ銀座



西川 達朗
リテール営業推進部
共同募集推進室 営業推進役



田畑 友広
リテール営業推進部 営業推進役

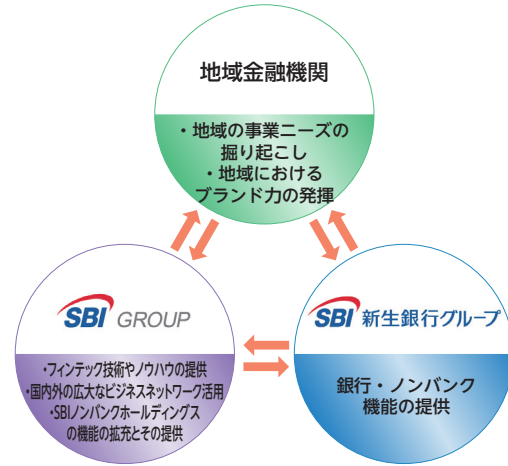


松岡 泉
池袋フィナンシャルセンター 営業推進役
(SBIマネープラザ株式会社より出向)

特集

地方創生への取り組み

地域金融機関・SBIグループ・SBI新生銀行グループが持つ機能を三位一体となって活用する「トライアングル戦略」に基づき、地方創生の具現化に向けて、より一層の協働を推進しています。



2022年度の成果

- 1 地方銀行アレンジによる地元企業への協調融資：15社に対し、計80億円を融資
- 2 当行アレンジの融資案件への地方銀行参加：3,479億円
- 3 サステナブルファイナンスを中心とした連携：主力行31行による主導案件への参画（69件・525億円）
- 4 地方銀行向けセミナーの開催（3回）
- 5 トレーニー受け入れや人材交流
- 6 SBI新生銀行グループの機能提供：BANKIT®の導入（アプラス）、保証業務提供（新生フィナンシャル）、地方銀行リース子会社へ営業資産売却（昭和リース）、債権回収サービス（アルファ債権回収）



熊本県阿蘇郡南阿蘇村の地熱発電施設



地方銀行向けセミナーの様子

SBI新生銀行グループが地域金融機関向けに提供する
主なサービス

- 1 地元企業への融資協調
地方銀行の地元お取引企業さまへのご融資での協調
- 2 法人業務分野の高度化支援
融資案件紹介やSBI新生銀行が強みとするファイナンス・ノウハウの共有
- 3 サステナブルファイナンス
近時、注目されている同分野でのファイナンスを中心とした連携
- 4 リスクアセット・ソリューション
与信集中にかかわるリスク量の削減や入替などの課題解決
- 5 SBI新生銀行グループの機能提供
アプラス（信販）、昭和リース、新生フィナンシャル（レイク事業）などのグループ機能提供

担当者コメント

吉田 洋
金融法人営業部

当行を含めたSBIグループのサービスを多くの地域のお客さまに対して直接届けることには限界があるけれど、地域金融機関が当行のプラットフォームを利用することでお客さまにサービスを届けることができるようになります。それによって、地域金融機関、その先にいる顧客、当行が利益を得るといふことだと考えています。

福士 大輔
金融法人営業部
(2023年3月時点)

金融法人営業部の地域金融機関チームでは、地方銀行99行に対してトップ面談を行っています。お客さまに対してグループとして何を提案しているかについて横串を刺すようになり、グループ一体で提案している形になってきていると思います。

土岐 裕二
シンジケーション部

投資家、債務者、案件の先には地方創生が必ず絡んできます。当部が地銀ニーズをしっかりと把握し、良い商品を提供できればそれが地元にも還元されるということです。自然とトライアングル戦略に通っていくのだと思います。

財務総括

2022年度業績について

2022年度の業務粗利益は2,402億円となり、2021年度の2,175億円から227億円増加しました。

資金利益は1,387億円となり、前年度の1,256億円から130億円増加しました。これは、法人業務での貸出残高増加による金利収益やトレジャリー証券投資での配当収益等が増加したことによるものです。

非資金利益は1,015億円となり、2021年度の918億円から96億円増加しました。これは、法人業務での為替・金利デリバティブ収益や融資手数料に加え、アプラスの割賦収益が増加したことによるものです。

経費は1,616億円となり、2021年度の1,554億円から62億円増加しました。これは、広告費などの営業推進にかかる費用が増加したことや、商号変更ならびにSBIグループとのシナジー創出に向けた先行投資や広告費などによるものです。

与信関連費用は220億円となり、2021年度の311億円から90億円減少しました。これは、個人業務ではアプラスや新生フィナンシャルを中心に与信関連費用を計上しましたが、法人業務のストラクチャードファイナンスにおいて個別案件の回収による戻入益を計上したことにより減少したものです。

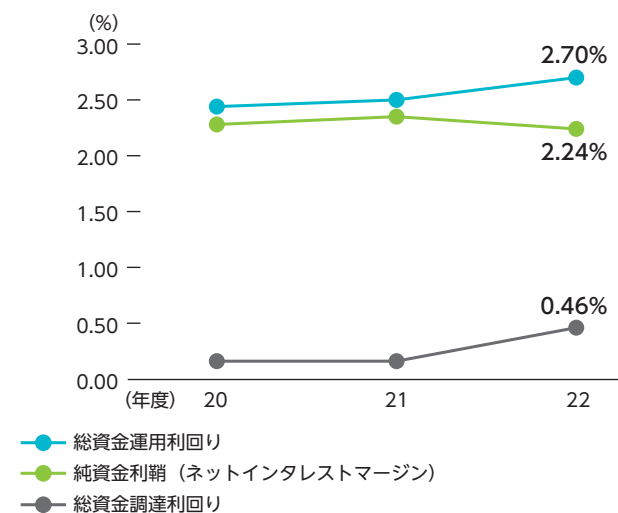
以上の結果、2022年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、2021年度の203億円から223億円増加し、427億円となりました。

(年度)	単位：億円		
	2022	2021	比較 (金額)
連結			
資金利益	1,387	1,256	130
非資金利益	1,015	918	96
役務取引等利益	391	340	50
特定取引利益	37	66	-28
その他業務利益	585	512	73
リース収益・割賦収益	543	499	43
業務粗利益	2,402	2,175	227
経費	-1,616	-1,554	-62
実質業務純益	786	621	164
与信関連費用	-220	-311	90
与信関連費用加算後実質業務純益	565	310	255
のれん・無形資産償却額 (グロス)	-35	-32	-2
その他利益	-12	7	-19
税金等調整前純利益	517	284	232
法人税、住民税および事業税	-90	-89	-0
法人税等調整額	-0	7	-7
非支配株主に帰属する当期純利益	-0	0	-0
親会社株主に帰属する当期純利益	427	203	223

純資金利鞘

純資金利鞘（ネットインタレストマージン）は前年度の2.35%から2.24%に低下しました。これは、資金運用勘定では、新生企業投資出資先からの収益、市場性運用での有価証券利息配当金など有価証券利回りの上昇や、海外金利上昇を受けた貸出金利息増加により運用利回りが改善した一方で、資金調達勘定では、預金・譲渡性預金の残高増加および利回りの上昇、UDC Finance Limitedが発行する社債の支払利息の増加、スワップ関連支払利息増加などを主因として調達利回りが上昇したことによるものです。

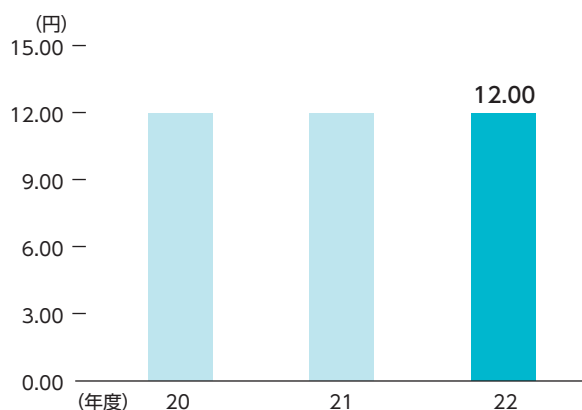
■ 純資金利鞘



株主還元

事業戦略の実践による収益力の向上を最優先し、事業基盤の拡充と収益力強化のための資本活用や利益の内部留保をより重視した運営を行います。

■ 1株当たり配当額（普通株式）



なお、2022年度には、当行株式の希薄化懸念の低減や流通株式比率の向上を企図し、2023年3月30日付にて自己株式5,400万株を消却しました。

2023年度予想について

業務粗利益は、個人業務のリテールバンキングにおける資産運用販売収益の増加やアプラスにおける営業性資産残高の増加、トレジャリーの証券投資残高の拡大による増加を見込み、2,580億円の予想としています。

経費は、法人業務での増員および営業活動費の増加、リテールバンキングの顧客基盤拡大に向けた費用の増加や海外事業におけるノンオーガニック案件への取り組み強化による増加を見込み、1,650億円の計画としています。

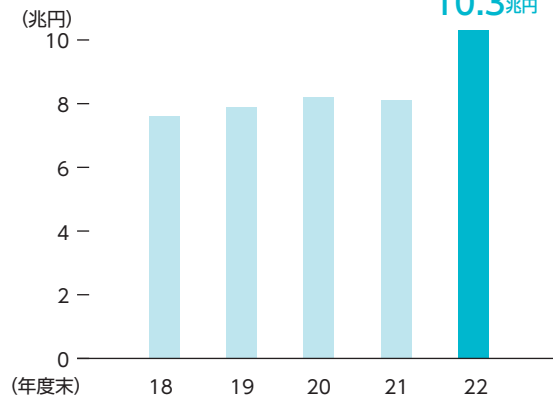
与信関連費用は、法人業務の戻入益剥落に加え、営業性資産残高の拡大に伴う与信関連費用の増加を見込み、360億円の計画としています。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は450億円の計画といたします。

	2022年度（実績）	2023年度（計画）
業務粗利益	2,402億円	2,580億円
経費	-1,616億円	-1,650億円
与信関連費用	-220億円	-360億円
親会社株主に帰属する当期純利益	427億円	450億円

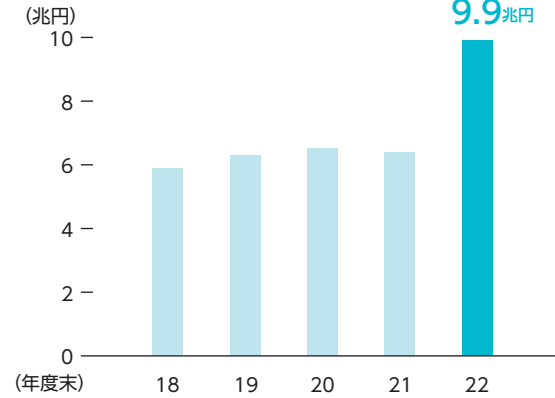
財務ハイライト

営業性資産



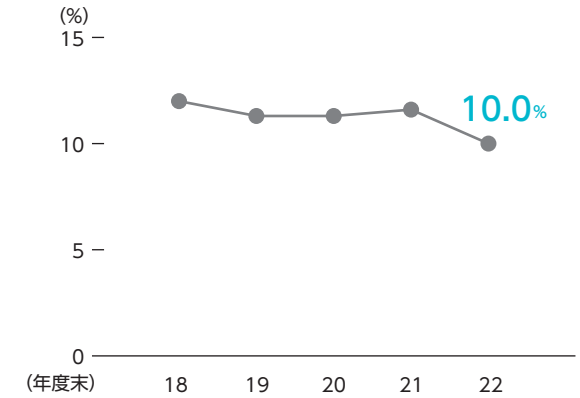
2022年度は営業活動の活性化により、法人分野を中心に営業性資産残高が増加しました。また、アプラスにおける増加も寄与しました。

預金残高



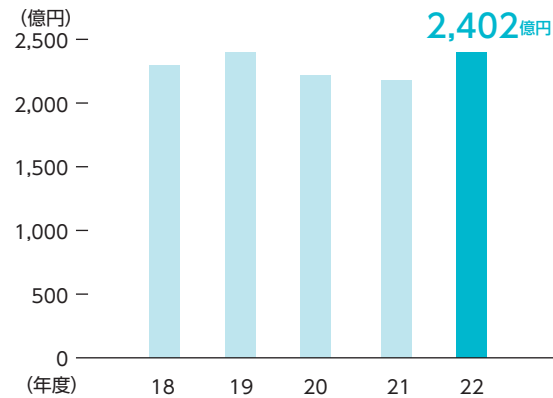
2022年度は個人、法人のお客さまによる預金が共に大きく増加しました。

普通株式等Tier1比率（国際基準）



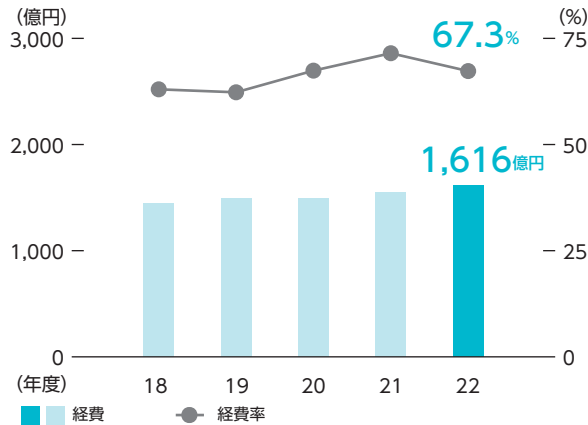
中期経営計画の「10%以上を目途とする」という目標に対して、2022年度末は10.0%となりました。引き続き十分な資本の水準を維持しています。

業務粗利益



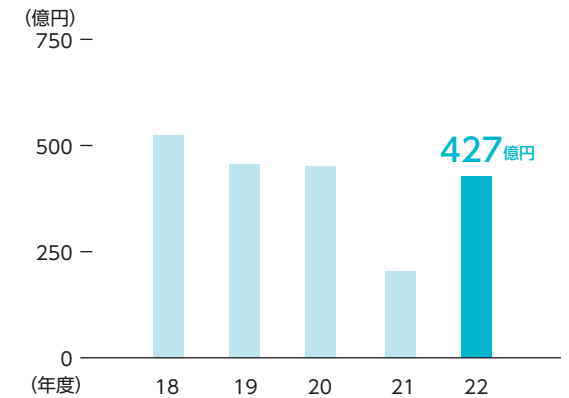
2022年度は営業性資産の積み上げによる資金利益、デリバティブ収益や融資手数料等により、過去10年で最高益となりました。

経費／経費率（経営管理ベース）



広告費等の営業推進にかかる費用の増加、商号変更やSBIグループとのシナジー創出に向けた費用の発生等があったものの経費は一定の水準を維持しています。

親会社株主に帰属する当期純利益



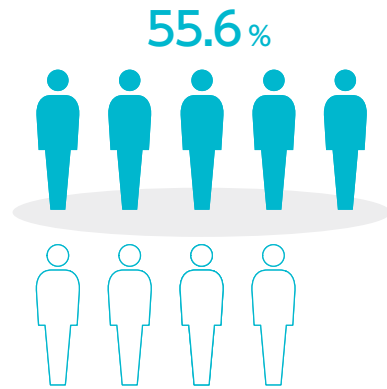
親会社株主に帰属する当期純利益は前年度比223億円増の427億円となりました。

用語解説
&
関連URL

業務粗利益：貸出金の利息収支などの「資金利益」と、投資商品の販売手数料などの「非資金利益」から構成され、本来業務から得られた粗利益を示す指標。
親会社株主に帰属する当期純利益：会計上の1年間の最終的な利益。

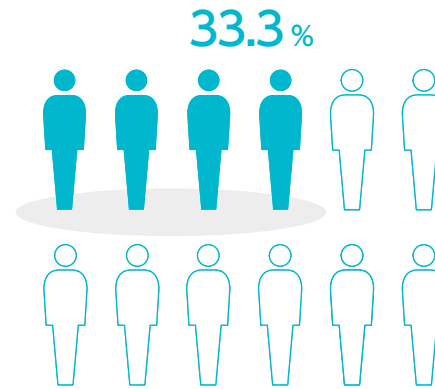
非財務ハイライト

取締役会における社外取締役比率



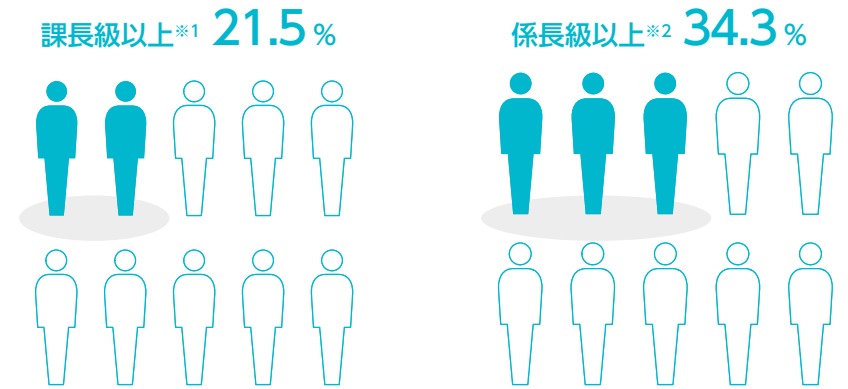
多様なスキルと経験を持つ社外取締役が、当行取締役の過半数を占めています。この体制は、新生銀行スタート時から、SBI新生銀行となった現在でも継続しています。

女性役員比率



当行役員12名のうち、女性役員は4名です。

女性管理職比率

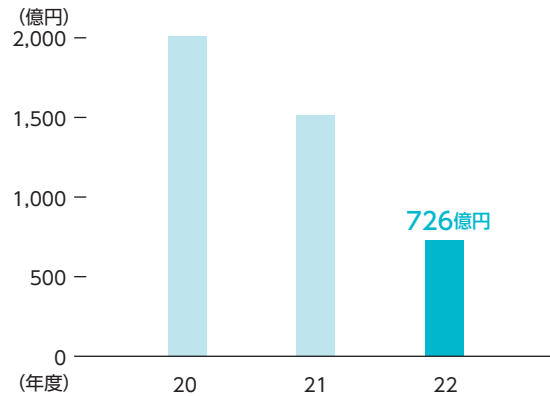


女性活躍推進をダイバーシティ推進の最も重要な課題のひとつとして認識し、あらゆるレベル・職種において、女性がそれぞれの強み・特性を活かし、活躍を続けられるよう、柔軟な働き方・多様なキャリアの選択肢を増やす等の環境整備や取り組みを進めています。

※1 推進役・管理役以上の職位

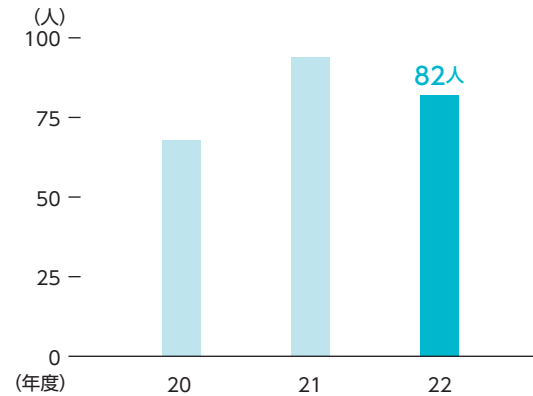
※2 部長代理・部長補佐・上席主任以上の職位

再生可能エネルギープロジェクトファイナンス実績



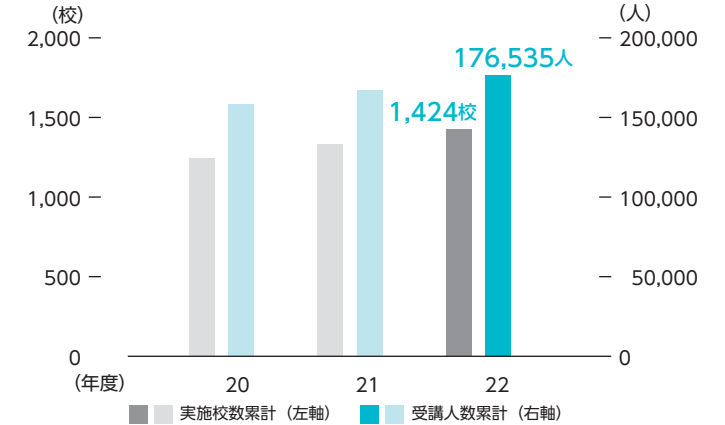
2012年以来、再生可能エネルギーに対するプロジェクトファイナンス実績を通じて、国内プロジェクトファイナンス投資家層の裾野拡大および地域金融機関とのシンジケーション促進を図っています。

副業・兼業登録者数



従業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。

金銭基礎教育プログラム「MoneyConnection®」

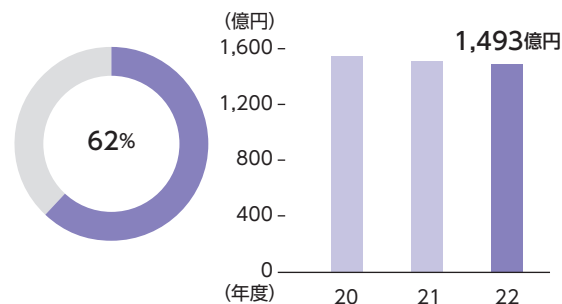


SBI新生銀行グループでは、若年層の無業化リスクを解決すべき社会課題ととらえ、高校生を主な対象にお金に対する正しい知識や金銭感覚を身につける金銭基礎教育プログラム「MoneyConnection®」の普及・拡大に積極的に取り組んでいます。

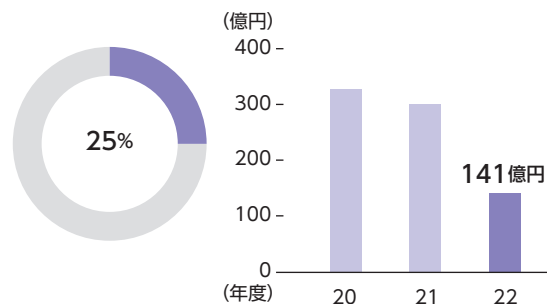
At a Glance

個人業務

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益

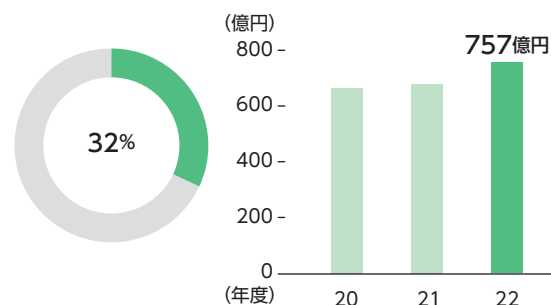


主な業務内容

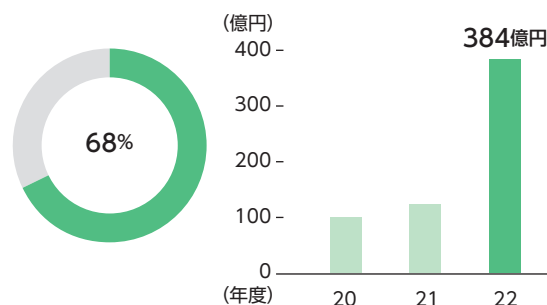
- リテールバンキング 円預金・外貨預金、仕組預金、金融商品仲介による投資信託・債券、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融商品販売・サービス
- 新生フィナンシャル 無担保カードローンおよび信用保証業務
- アプラス ショッピングクレジット、カードおよびペイメント業務
- その他個人業務 その他子会社

法人業務

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益

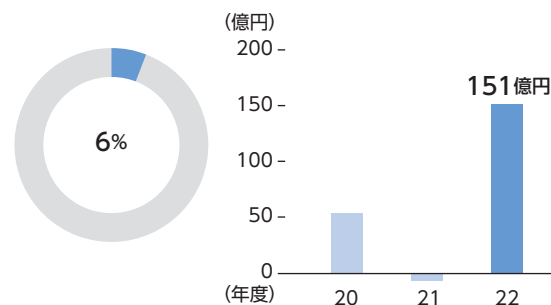


主な業務内容

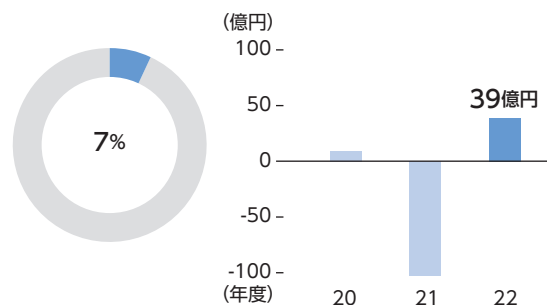
- 法人営業 事業法人、公共法人、金融法人向けの金融商品・サービス、アドバイザー業務、シンジケーション業務、ウェルスマネージメント業務など
- ストラクチャードファイナンス ノンリコースローンなどの不動産金融業務、プロジェクトファイナンス・スペシャルティファイナンス（船舶航空機、M&A関連ファイナンスなど）・ヘルスケアファイナンスに関する金融商品・サービス、信託業務など
- プリンシパルトランザクションズ ベンチャービジネス関連業務、事業承継業務、プライベートエクイティ業務、アセットバック投資など
- 昭和リース リースを中心とする金融商品・サービス
- 市場営業 外国為替、デリバティブ、株式関連、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

海外／トレジャリー／その他

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



主な業務内容

- 海外事業 海外子会社 (UDC Finance Limited) (ニュージーランド)、EasyLend (香港) などの損益
- トレジャリー ALM業務、資本・債券関連取引による損益
- その他 報告セグメントに含まれていない損益、予算配布した経費の予実差異の金額、セグメント取引消去額など

個人業務



株式会社SBI新生銀行
常務執行役員
個人営業総括
鍵田 裕之

個人向けの銀行業務においては、SBIグループ各社との連携を通じて、口座数の拡大、商品ラインナップの拡充、利便性の向上、および効率性の改善に努めています。

口座数は、SBI証券との「証券・銀行の同時口座開設」の効果もあり、それまでの純減傾向から反転増加となりました。

商品ラインナップの拡充に向けても、投資一任サービスなどの新商品の導入、およびSBIマネープラザと開設した3つの共同店舗を通じて、外国債券などの商品をお客さまに提供する枠組みを構築しました。

その他、アプリの刷新、コンタクトセンターや住宅ローン業務における業務プロセスの効率化においても、SBIグループの知見を活用しています。

今後もお客さまのニーズにしっかりお応えすることができるように、SBIグループとの連携強化を通じて、業務運営の高度化に努めてまいります。



株式会社アプラス
代表取締役社長
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をはじめとする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。特にショッピングクレジット事業では、オートクレジットの伸長に加え、高級時計・宝飾品やメディカルといった分野にも注力して事業規模を拡大させています。

また、ネオバンク・プラットフォーム「BANKIT®」はSBIグループとも連携し、多様な金融サービスの提供にとどまらず、地域金融機関のアプリ利用者に向けた地域スーパーアプリ構想を推進しています。

今後もショッピングクレジット事業を中心に顧客基盤の拡大に努めるとともに、SBIグループの一員として「顧客中心主義」を徹底し、顧客利便性の高い商品・サービス・機能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
和智 正

新生フィナンシャルは、お客さまの立場で考え、その思いにお応えし、活きるお金をお貸しするという「顧客中心主義」を徹底した無担保カードローンビジネスを主力事業としています。カードローンブランドの「レイク」は、当社がこれまでに築き上げてきた信頼と安心に加え、業界初のモーションロゴの採用や快適で便利な公式アプリ「レイクアプリ」により先進性や機能性を体現し、お客さまから好評価をいただいています。

また、過去から培った与信や債権管理のノウハウを活かし、地域金融機関や事業会社と提携して、信用保証事業を展開しています。SBIグループのリレーションを活用し、保証提携先の拡大に取り組んでいます。

当社はSBIグループの一員として、その機能やネットワークを最大限活用し、さらなる顧客基盤の拡大を図りながら、持続的な成長を果たしてまいります。

個人業務は、預金・資産運用商品・住宅ローンなどのリテールバンキング業務、個人向け無担保ローン業務、ショッピングクレジット・クレジットカード・ペイメント業務など、個人のお客さまに対してさまざまな金融商品・サービスを提供しています。長期化した新型コロナウイルス感染症拡大による、価値観や生活様式などの多様化に対応し、テクノロジーを活用して、お客さまの立場に立った、より利便性の高いサービスを提供することが求められています。SBIグループの一員として、「顧客中心主義」に基づいた商品・サービス・機能のフルラインナップ化、テクノロジーの一層の活用にも取り組んでいます。

中期ビジョンで掲げる預金残高およびリテールバンキングの口座数の増大に向け、SBIグループとの連携を深め、

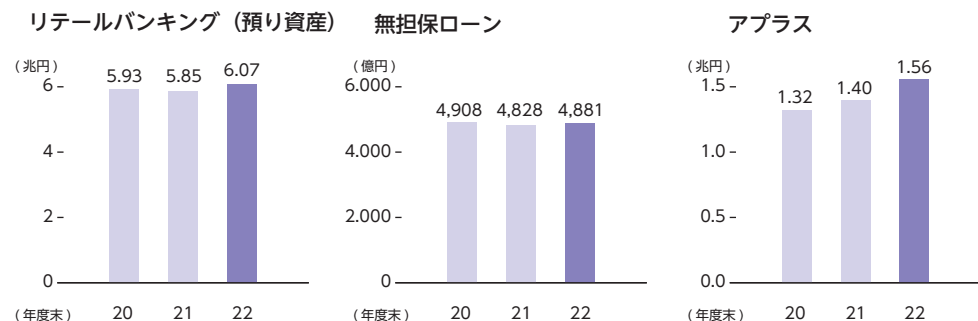
取扱商品・サービスの拡充を図るとともに、競争力の強化に注力し、規模の拡大を目指していきます。2022年8月以降、SBI証券と金融商品仲介業務での提携を開始したほか、SBIマネープラザとの共同店舗「SBI新生銀行マネープラザ」を3店舗開設するなどし、SBIグループの多様な金融商品をお客さまのご要望に応じて提供できる営業体制を構築しました。また、より多くのお客さまにお使いいただけるよう、住宅ローンに関しては、競争力のある商品を提供することに注力しています。

クレジットカードやペイメントの分野では、多様な決済手段をより多くのお客さまへ提供するとともに、セキュリティ対策の充実に取り組んでいます。パートナー企業との協業による中小零細企業、個人事業主へのファイナ

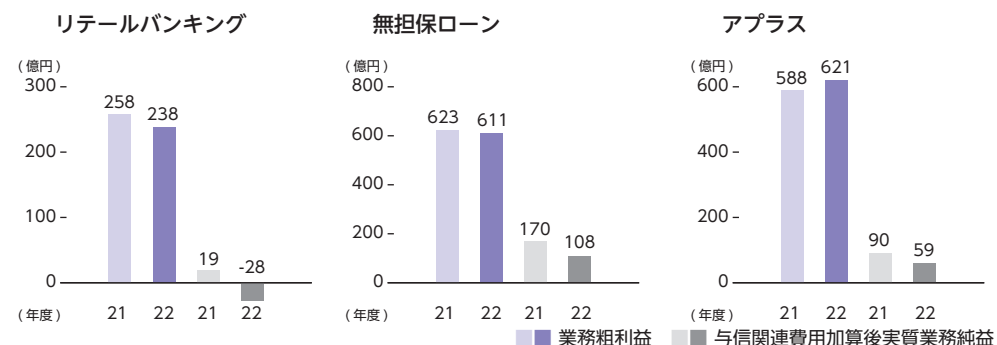
ンスの提供や、決済や為替、与信などの金融機能を搭載したネオバンク・プラットフォーム「BANKIT®」を、スマートフォンアプリやAPI連携を通じて、パートナー企業とのお客さまに提供しています。

無担保ローンの分野では、お客さまの資金ニーズにきめ細かくに対応することが求められています。これまで培った与信判断や回収機能を充実させるとともに、予兆管理を徹底することでお客さまのさまざまな資金ニーズに応えながら、質を伴った成長を目指していきます。これに加えて、SBIグループが持つ4,600万の顧客基盤の活用、UI/UXの改善、ブランド認知の強化による顧客基盤の拡大を目指していきます。

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。

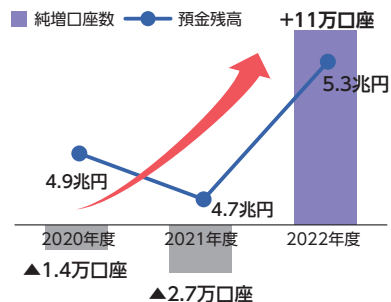
2022年度のトピックス

リテールバンキング

SBI新生銀行では、全国各地のフィナンシャルセンターに加え、SBIマネープラザとの共同店舗「SBI新生銀行マネープラザ」を開設しているほか、リモートチャネルによる相談機能の充実、ウェブサイトやスマートフォンアプリのリニューアルなど、引き続きお客さまが時間や場所にとらわれず、資産運用のご相談、お取引ができる体制のさらなる拡充を進めています。

2022年度は、「SBI新生銀行マネープラザ」を3店舗開設したほか、「SBI新生銀行アプリ」のリニューアルによるチャネルの強化、定期預金金利の大幅な引き上げ、ATM手数料の全面無料化など、お客さまの満足度向上に資する取り組みを通じて、口座数は4年ぶりに純増に転じたほか、預金残高は年間で6,000億円増加しました。

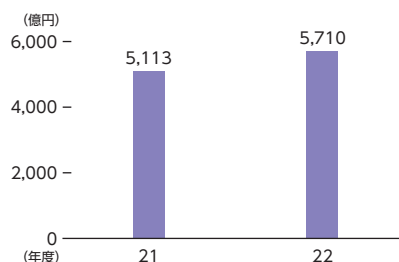
■ 純増口座数および預金残高の推移



アプラス

ショッピングクレジットは、オート（リース含む）や宝石貴金属をはじめとして幅広く取り扱いが伸長しました。また、SBIオートサポートと提携し、オートクレジット「SBIカープラス」の全国展開を開始したほか、2022年11月に関西電力株式会社から全株式の取得により子会社化したクリアパスを通じた「はぴeリフォームローン」の取り扱いを開始するなど、シナジーの具現化を進めました。ネオバンク・プラットフォーム「BANKIT[®]」では、サービスを強化するため、これまでの「エンベデッド・プラン」に加え、新たに「ホワイトラベル・プラン」の提供を開始し、お客さまがBANKIT[®]をより低コスト・短期間でご利用できる環境を整えたことで、複数の事業者・地域金融機関との協業が進展しました。

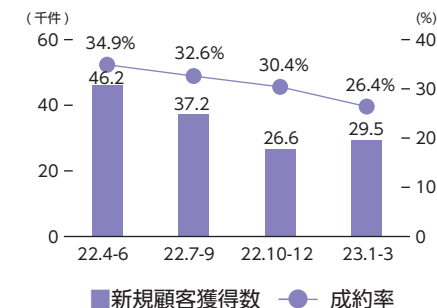
■ ショッピングクレジット取扱高



無担保ローン

無担保ローンビジネスは、お客さまの資金ニーズに素早くお応えする体制を構築しながら、徹底した予兆管理に基づき、質を伴った営業性資産残高の伸長を図るとともに、デジタルとアナログを融合した与信・回収システムの高度化を進めています。そして、ブランド認知の強化をさらに図るべく、ウェブサイトやスマートフォンアプリの刷新を行ったほか、ブランド名・ロゴを「レイク」に変更しました。また、地域金融機関との連携においては、従来の信用保証に加えて、セカンドサイトアナリティカ株式会社が提供するAIによる事前与信モデルを活用したタイムリーな商品提案の支援を推進しています。2023年2月には、株式会社筑邦銀行の「ちくぎんミニカードローン」との提携を開始しました。

■ レイク新規顧客獲得状況



法人業務



株式会社SBI新生銀行
専務執行役員
法人営業総括
薦田 貴久

マイナス金利政策や競争環境の激化に加え、コロナ禍も長期化するなど、厳しい業務環境が続く中ではありましたが、SBIグループのもと、グループ各社の総力を結集した高度なソリューションの提供の徹底に努めてきました。社会構造・環境の大きな変化により、事業変革を迫られるお客さまの経営課題・ニーズに対して、「顧客中心主義」に基づいたフルラインナップ化、地域金融機関のプラットフォームとしての地域経済・企業の活性化への貢献にも取り組んでいます。2022年度は、大型案件の獲得、強みであるサステナブルファイナンスの強化、お客さまのニーズにいち早く対応した為替デリバティブなどのソリューション提供により、法人ビジネスでは業務純益は大幅な増益での着地となりました。さらに、脱炭素社会の実現に向けた動きや、デジタル化・キャッシュレス化の流れに加え、ロシア・ウクライナ情勢を端緒としたビジネスポートフォリオの見直しなどがさらに加速していくことが見込まれます。成長領域へさらなる経営資源を投入し、高い提案力、スピード、チャレンジ精神に一層の磨きをかけ、付加価値の高いソリューションを提供することで、地方創生やSDGsの達成に貢献していきます。



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「パートナー」となることを目指しています。半世紀超の業歴を通じて培ってきた営業基盤やモノに関わる専門性に加え、SBIグループが有するネットワークやサービス、最先端のテクノロジーも活用し、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推進をサポートします。

「地方創生」を経営戦略のひとつに掲げるSBIグループの一員として、地域金融機関やその系列リース会社との連携を一層深める中で、その先のお客さまの経営課題にも正しくフォーカスし、地方創生に寄与していきます。

法人業務は、事業法人・金融法人などのお客さまにソリューションを提供する業務、プロジェクト案件や不動産などを対象としたストラクチャードファイナンス業務、ベンチャー企業への投融資や事業承継金融などを行う業務、リース業務、外国為替・金利デリバティブなどの市場ソリューションを提供する市場営業業務などを行っております。

世界的な物価上昇や環境・エネルギー問題、中小企業における経営者の高齢化や後継者不足に伴う事業承継問題など、社会的な課題が拡大する中、社会的インフラである金融機関としての責任、顧客と社会に貢献する役割はますます重要なものになっています。当行はSBIグループの一員として、「顧客中心主義」に基づいたフルラインナップ化、地域金融機関のプラットフォームとしての地域経済・企業の活性化への貢献にも取り組んでいます。

事業法人のお客さまに対しては、SBIグループとの連携強化によりフルラインナップの商品提供を推進するとともに、特にベンチャー企業や富裕層のお客さまにベンチャーデット、金融資産担保ローンなどの商品を提供していきます。また、SBIグループの各社のリソースや顧客基盤を積極的に活用してお客さまの経営課題の解決や新事業の創出を支援し、金融領域にとどまらないソリューションを提供していきます。

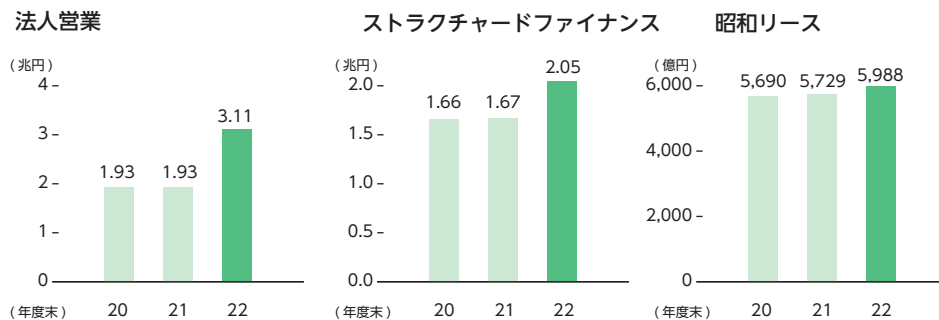
金融法人のお客さまに対しては、地域金融機関、SBIグループ、当行グループが持つ機能を融合した「トライアングル戦略」のもと、連携を強化していくとともに地域金融機関が抱えるさまざまなニーズに対してきめ細やかに対応し、プラットフォームとして高度な金融機能の提供を行っていきます。

また、当行グループが強みを有するストラクチャード

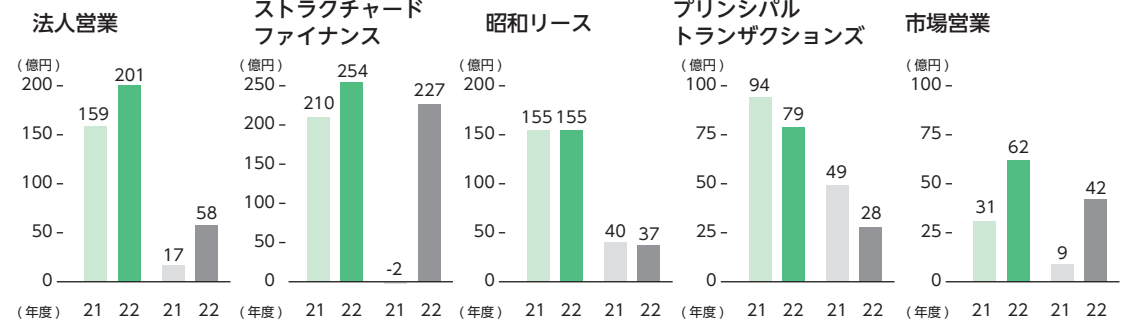
ファイナンス業務を中心とした機関投資家向けビジネスにおいて、再生可能エネルギー領域をさらに強化しつつ、ヘルスケア・住関連ビジネスなどにおける地方創生案件も含めたサステナブルファイナンスの提供をより一層推進していきます。これまで培ってきた国内外の機関投資家とのリレーション、知見、分析力などの活用に加えて、SBIグループの機能も活用し機関投資家向けビジネスの体制を強化していきます。

サステナブルインパクト推進部では、投融資案件に対して内室であるサステナブルインパクト評価室が各種サステナビリティ要件に沿って、中立的な立場から資金使途や潜在的な環境・社会面への影響などの評価を行い、対象案件の投資家へその評価書を提供しています。当該部署を中心に、サステナブルファイナンスの着実な組成実績と多くのパイプラインの積み上げに注力しています。

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

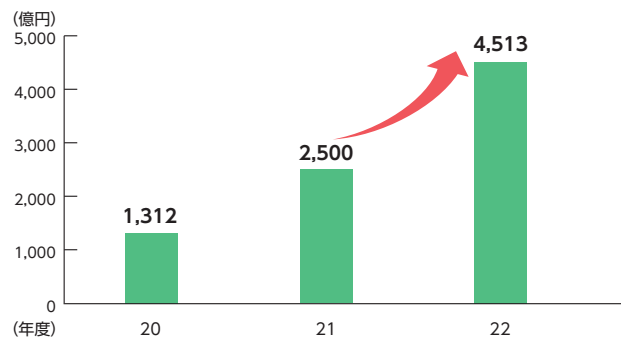
ストラクチャードファイナンス：特別なストラクチャー（仕組み）を要するファイナンスのこと。
 プライベートエクイティ：私募発行された株式や、取引所や店頭市場で取引されない株式などのこと。
 デリバティブ：金利・債券・為替・株式・商品などの取引から派生した取引の総称。

2022年度のトピックス

事業法人向けビジネス

事業法人向けビジネスは、営業活動の大幅な活性化やSBIグループとの連携強化による顧客接点の増大により、営業資産および収益は大きく拡大しました。また、SBIグループが出資するベンチャー企業のお客さまに対しての投融資など、グループ一体となったソリューションの提供が実現しています。加えて、従来取り組んでいるグリーンローン、ソーシャルローン、サステナビリティ・リンク・ローンに加えて、ポジティブ・インパクト・ファイナンス、トランジション・ファイナンスへの取り組みもスタートさせており、引き続きビジネスを通じたサステナビリティの実現を目指していきます。

■ サステナブルファイナンス組成実績



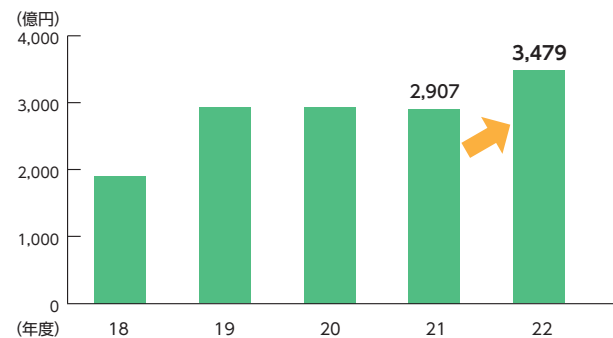
※当行フレームワークでの評価を行ったサステナブルファイナンス以外の組成額も含む

金融法人向けビジネス

金融法人向けビジネスでは、地域金融機関のプラットフォームとしての活動を強化し、当行が組成する融資案件への地方銀行の参加が拡大しています。引き続き、再生可能エネルギーなどのサステナブル領域の案件を中心に、積極的なディストリビューションを推進していきます。

また、事業承継やサステナブルファイナンスなど地方銀行が高い関心を寄せるテーマに関する地方銀行向けセミナーを計3回開催し、延べ86行・累計370名の参加があるなど、地域金融機関との一層の協働を促す取り組みを進めました。このほか、先進的な取り組みに係る知見やノウハウの提供に向け、地域金融機関からのトレーニーの受入れや人材交流を活発に実施しました。

■ 融資案件への地方銀行の参加実績



※シンジケートローン、債権譲渡等を含む

昭和リース

コロナ禍で企業による設備投資の抑制が続く中、不動産、再生エネルギー、ヘルスケア、航空機・船舶などの分野において、SBI新生銀行グループ各社との連携による付加価値の高いファイナンスリースを提供したほか、建機オークション子会社のトーザイ貿易でのインターネットを併用したハイブリッド型オークションの実施など、強みを発揮できる分野に経営資源を集中させ一層の差別化を図りました。

2022年度は、サステナブルファイナンスの取り組みとして、地方銀行の系列リース子会社などと協働し複数のZEH (Net Zero Energy House) 賃貸マンション開発ファンドを組成 (詳細は、本報告書P.35をご参照) したほか、価値共創型ビジネスの取り組みとして、シェアサイクルビジネスにおける製品運用に係る提携や複数の事業者と協働した家電や家具のサブスクリプションビジネスを推進しました。

海外事業・トレジャリー



株式会社SBI新生銀行
専務執行役員
グループ海外事業担当※
畑尾 勝巳

SBI新生銀行グループの海外事業はユニークです。SBI新生銀行は国内基準行でありながらも、当行グループが強みを持つノンバンク事業をターゲットに海外で事業展開をしています。経済の拡大・人口の増加が見込めるアジア・太平洋地域を中心に、ニュージーランド、オーストラリア、ベトナムなどの企業への投資・経営を行っており、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しています。

市場性運用では、当期、従来の国債中心のポートフォリオから、クレジットなどのリスクも取った分散を効かせたものへの組み換えを行いました。当行内部のみならず、SBIグループや、ほかの金融機関等外部との協働を通じて、投資信託へも資産配分しています。今後もさらに知見を高め、より良いポートフォリオの構築を目指していきます。

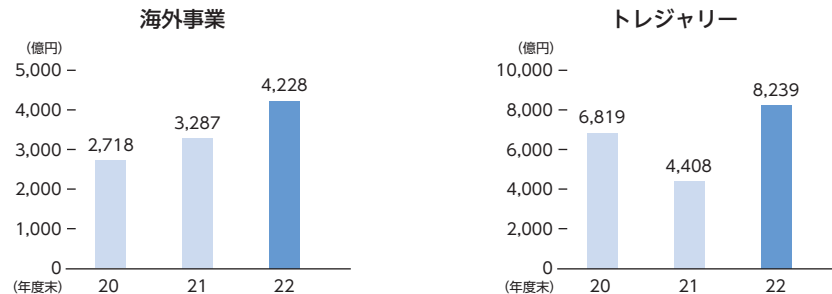
※2023年6月26日までグループトレジャリー担当



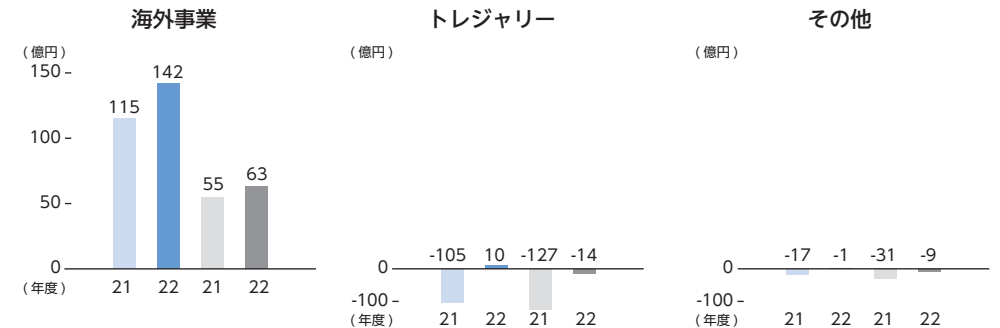
株式会社SBI新生銀行
専務執行役員
グループトレジャリー担当
藤崎 圭

戦争、インフレなど、不透明な世界情勢に加え、国内でも金融政策の変更可能性に注目が集まるなど、投資環境は見通しづらい状況です。こうした環境に対応すべく、リスクに十分留意しつつ、不断に運用高度化へ取り組み、良質なポートフォリオの構築、安定的な収益の確保に努めていきます。

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)



■ 業務粗利益 ■ 与信関連費用加算後実質業務純益

海外事業

海外事業は、ニュージーランド最大手のノンバンクであるUDC Finance Limited (“UDC”)を中心にノンバンクビジネスを展開しています。UDCは個人向けオートローン、法人向け（運輸、林業、建設業など）資産担保ファイナンス、およびオートディーラーに対する在庫ファイナンスに強みを持っています。2022年度には国際ブランド自動車メーカーの独占輸入代理業、並びに販売を行うニュージーランドの企業グループからオートローン債権およびディーラー向け在庫ファイナンス債権を購入し、加えて今後のファイナンス提供にかかる戦略的提携を行うなど、順調に業容を拡大しています。このほか、ベトナムにおいて、大手民間商業銀行Military Commercial Joint Stock Bankと当行の合併会社である、MB Shinsei Finance (Mcredit) が消費者向け割賦ローンやキャッシュローン、クレジットカード事業を展開するなど、アジアにおける事業も拡充しています。

また、2021年3月には、オーストラリアにおけるショッピングクレジットおよびコンシューマーファイナンスのリーディングカンパニーであるLatitude Groupへ戦略的な出資を行っています。同社は、分割後払い、クレジットカード、個人ローン、オートローンに強みを持ち、オセアニア地域の中長期の安定的な経済成長予測を背景に、

良質なアセットによる事業成長が期待されます。

さらに、Military Commercial Joint Stock Bankがカンボジア支店を母体として2023年1月に設立した商業銀行MB BANK (Cambodia) PLC.に対し、カンボジアの監督官庁の許可を前提に、2023年度中に資本参加する予定です。

他方、2022年度には、事業環境の大きな変化を踏まえ、香港で小口ファイナンスを営むEasyLend Financeの撤退を決定いたしました。

当行グループは、引き続き国内でこれまでに培った小口ファイナンスの強みを活かしながら、SBIグループの有する海外拠点や海外投資先との連携を強め、アジア太平洋地域において、フィンテックを駆使した金融サービスの提供を目指すとともに、新たな投資機会を積極的に開

拓していきます。併せて、既存出資先への成長支援を通じ、競争力の強化を図るとともに、SBIグループとの人材交流等により海外人材育成に取り組み、また、リスク管理やガバナンス体制の高度化も促進していきます。

市場性運用

中期ビジョンにおいて、市場性運用では「運用の高度化と多様化、およびこれに対応するリスク管理体制の強化」を個別戦略として掲げています。現在、市場環境の変化に機動的に対応しながら、安定的収益を獲得すべく有価証券ポートフォリオを構築中です。2022年度は、難しいマーケット環境の中でも、円債、外債、クレジット、株式と多様なアセットを組み合わせ、分散を効かせながら市場性運用残高の積み上げを図りました。引き続き、機動的なオペレーションやヘッジ取引などによるリスクコントロールを行い、有価証券投資評価差額金のガイドラインを遵守しながら、運用利回りの向上を図り安定的な収益獲得を目指します。

■ UDC Finance 営業性資産残高

