# 株式会社 SBI 新生銀行　2026 年度中間期決算　IR 説明会

## プレゼンテーション　スクリプト

- 日時：2026 年 11 月 11 日（水）14 時 00 分～15 時 00 分
- 説明者：代表取締役社長　川島　克哉
- 同席者：専務執行役員　グループ最高財務責任者（CFO）　寺澤　英輔
  執行役員　グループ最高財務責任者補佐　三宅　剛
- 形式：ウェビナー　※参加登録制
- 資料：2026 年度中間期決算プレゼンテーション資料

川島でございます。本日はお忙しいところ、ありがとうございます。

先週 11 月 2 日に、寺澤 CFO から一旦ご説明をしていますので、少し重複する部分もありますが、改めて私の方からご説明します。

【3 ページ】

本中間期の決算ハイライトです。ほぼすべての利益水準におきまして、過去最高益となりました。

業務粗利益はほぼ 2,000 億円、実質業務純益は初の 1,000 億円台を達成しています。

【4 ページ】

業務粗利益は、前年同期比 21%増、341 億円の増加となりました。経費率は 46.7%です。

与信関連費用も、低位で安定しています。

法人税等につきましては、前年は、将来所得の見積もり期間延長に伴う繰延税金資産の増加により、法人税が大きく減少しています。その一時的要因が、今年度においてはなくなりましたので、約 300 億円の税金費用が増加したという結果になっています。

【5 ページ】

資金利益です。

運用収益の増加と調達費用のコントロールにより、前年同期比 64%増加しました。

【6 ページ】

非資金利益です。

安定収益の着実な増加に加えまして、多様化した収益も寄与しています。

安定収益には、昭和リースあるいはアプラスの手数料、住宅ローン手数料等を含みます。多様化した収益には、O&D 戦略による収益やキャピタルゲイン等、期によって大きく変動する項目を入れています。

SBI グループ入り後、通期の非資金利益は毎期増益を達成しています。右側の棒グラフでご確認いただけます。

【7 ページ】

経費率は 46.7%へ大幅に改善しています。結果として、一人当たりの稼ぐ力も着実に増加しており、25 年度の前半が 1 人当たり 2,830 万円だったのに対し、今上期は約 3,300 万円ということで、約 17%増加しています。

ネット専業銀行等に比べますと、経費率は下げられる余地があると思っています。

生成 AI の導入等々の効果は遅効性があると思っているものの、ビジネスの拡大に伴う人員増を抑制できるため、一段の低下が可能であると考えています。

【9 ページ】

セグメント利益の法人業務です。

法人営業とストラクチャードファイナンスの残高増加と利回り改善を主因に、増収増益となっています。前年は大口のキャピタルゲインがありましたので、その反動で非資金利益は減少していますが、それを補うだけの資金利益の伸びにより、業務粗利益をはじめ増益を確保しています。

【10 ページ】

個人業務です。

預金利鞘の改善と、住宅ローン手数料、あるいはショッピングクレジット・カード事業関連収益により、増収増益となっています。与信関連費用加算後実質業務純益は 34%と大きな伸びとなっています。

【11 ページ】

証券投資です。

残高の拡大と市場環境を捉えた機動的なアセットアロケーションにより、キャピタルゲインを中心に大幅な増収増益を達成しています。

我々は政策保有株式等の含み益を持ちませんので、より慎重な運用を心がけていますが、実質業務純益は 656%増と非常に大きな伸びを示しています。

【14 ページ】

ROE と株主還元です。

中間期における年換算 ROE は 11.1%へ向上しました。

中間配当は、当初お約束したとおり 10 円配当を実施いたします。年間配当は、前期配当実績である 42 円以上の水準を目指すということについて、変更はございません。

【15 ページ】

金利上昇による影響の試算です。

政策金利の上昇による 2026 年度損益への影響額は、90 億円を見込んでいます。また、この 12 月にさらなる利上げがあった場合には、追加で 15 億円程度の影響を見込んでいます。

【19 ページ】

量質転化の進展についてです。

リテール顧客・リテール預金の拡大に欠かせない、SBI グループの SBI 証券の状況です。

SBI 証券の成長基盤を、当行の成長機会にいかに取り込むかが大事なテーマとなっています。「貯蓄から投資」へというこの大きな流れを追い風に、SBI グループの証券総合口座数は約 1,700 万口座に拡大をしています。それに比べ、我々の SBI ハイパー預金はまだ 71 万口座ということで、まだまだ成長のポテンシャルがあると考えています。

また、SBI 証券の預り資産も 26 年 9 月末で約 80 兆円と、前年同期比で 4 割近い伸びを示しています。結果として、待機資金、いわゆるドライパウダーも相当量増えているだろうと思っていますので、ハイパー預金の拡大の余地はまだ十分にあると考えています。

【20 ページ】

「貯蓄」と「投資」をつなぐ施策です。

銀行だけで捉えますと、逆風とも言える「貯蓄から投資」への大きな流れがありますが、SBI グループに属

するメリットを最大限に生かす施策を繰り出していくことが、リテール顧客基盤・預金基盤の拡大に最も大事なことと考えています。こども口座、Bright60、銀証連携で顧客接点を拡大していくことが、今後大事な戦略になってまいります。

右側のグラフにある、こども口座の申込数の推移や共同店舗の預り資産残高も、着実に伸びていますけれども、まだまだ、伸びる余地は大きいと考えています。

【21 ページ】

銀証の資金循環の要となる SBI ハイパー預金です。

口座数は 71 万、口座残高で約 1 兆 6,000 億円という規模に拡大をしています。

口座数の伸びはある程度想定したとおりですが、預金残高はマーケットの変動に影響してぶれるところがありますので、我々の想定を少し下回っています。

金利のキャンペーンや投資信託・国債購入に伴うプレゼント、あるいは SpaceX、今ちょうど新しいキャンペーンもアンソロピックでやっていますけれども、我々のグループならではのこうしたサービスを展開しながら、着実に基盤を増やしたいと思っています。

【23 ページ】

非対面チャネルの利便性向上の施策です。

UI・UX の改善は着実に進んでいまして、ネット専業銀行のサービスレベルとほとんど肩を並べるところまで、いよいよ来たと思っています。これからは、どう我々の特徴を出して追い抜いていくかに注力をしてまいりたいと思っています。

また、電話対応への AI 活用も進めています。ほぼすべての入電に対して生成 AI が対応するところまで着実に成長をしています。特に、足元のサイバーアタック等への懸念などから、比較的対面や電話でのアプローチにこだわられるお客さまが増えてきました。そういったお客さまの入電を 1 件たりとも逃さないためには、有人対応よりもこの生成 AI を使うことが大事になりますので、このレベルをさらに高くしていくことによって、お客さまにとっての利便性を高めていきたいと考えています。

次に、BaaS の取り組みです。SBI グループと JR 九州の戦略的事業提携の基本合意に至っていますけれども、そのサービスの中における銀行機能を我々が担っていくということで、我々のダイレクトのチャネルとは別に、こういった BaaS のチャネルを通じて確実にお客さまを増やしていくことを進めてまいります。

【24 ページ】

預金の獲得競争は非常に厳しい状況になってきていますけれども、足元、様々な工夫をしまして、預金金利の上昇を適切にコントロールできていると思っています。

個人向けの流動性預金の追随率は引き続き 40%以下を維持していますし、そのポイントが SBI ハイパー預金であるということに変わりはありません。

いかにしてこのハイパー預金を中心に個人の流動性預金を増やしていくかが、我々の預金戦略上、最も重要なポイントになってくると考えています。

【25 ページ】

資金調達手段の多様化です。

これは昨年 12 月に上場させていただいたことの一つの効果と考えていますが、再上場後初めて、この 10 月に 3 年債と 5 年債の社債を、計 540 億円発行いたしました。

今後もタイミングを見ながら、機動的にこういった調達手段を活用して、調達の多様化を図ってまいりたいと考えています。

【30 ページ】

証券投資です。

CLO・RMBS 等と円債の積み上げにより、資金利益は前年同期比約 3.5 倍になりました。JGB の利回りが上がったタイミングを捉えて、新規に国債を購入する一方で、保有債券の評価損の拡大をうまくコントロールしていくという難しいことを、うまくバランス取りながら進めてきたということが、この中間期の結果につながってきていると思っています。

非常に安定したポートフォリオがここまで確立できていますので、これをいかに確実に維持、向上、拡大させていくかが、今後のさらなるテーマになってくると考えています。

【31 ページ】

グループノンバンクの新生フィナンシャル、レイク事業です。

「365 日間無利息」という新しい商品をローンチしてから一年が経過しました。その後、そういったお客さまがどの程度歩留まってくれるかが、このサービスのポイントでありましたが、我々が想定していた以上に、良いお客さまに高い確率で、継続してサービスをご利用いただいている結果となっています。

従いまして、業界としては、金利上昇によるコストアップで苦戦が強いられる中、新生フィナンシャルは確実に良質なアセットの積み上げが図られていると考えていまして、徐々に業界内でのポジションの向上も期待できる状況になってきたと考えています。

【36 ページ】

次の成長ステージについてです。

差別化戦略の一つとしての「第四のメガバンク構想」、もう一つが「オンチェーン金融」。このあたりが我々の今後の成長の土台となっていく、あるいは成長の柱になっていくと考えています。

【37 ページ】

「第四のメガバンク構想」です。

これまで長年、ディストリビューションを中心に築き上げてきた地方銀行との関係性ですが、資本関係の有無にとらわれず、SBI グループと全国地域金融機関との広範な共同化による効率化、業務範囲拡大のメリットを追求して、SBI グループである SBI 新生銀行をコアとする広域地域プラットフォーマーを目指す。これが、「第四のメガバンク構想」の定義です。

この連携の成果を徐々に収益につなげていく段階に入ってきたと考えています。これまでのディストリビューション等々により、相応の収益は獲得してきていますが、地方銀行のニーズが非常に多様化してきています。

こういったものを一つの銀行として対応できるというのが、我々の強みだろうと思っていますので、機能・ソリューションの提供、あるいは非競争領域の共通基盤化を中心に、地域金融機関との互いのニーズを共有して、持続的な収益につながる連携を推進してまいりたいと考えています。

【38 ページ】

ディストリビューションの実績です。

21 年以降の実績で 2 兆 3,000 億円を超えるディストリビューションを果たしています。「第四のメガバンク構想」の一つの類型として、これまでの実績を積んできた結果ですが、このことが今般、この 8 月に発表しました地方銀行との連携協定に進化したと考えています。取引金融機関数は 95 行中 92 行と、ほぼすべてです。この上期だけ見ても、56 行との取引がございます。

この上期の具体的な取り組みとしては、運用機会の拡充、地方銀行主導の案件組成をご支援した、あるいは事業承継のご支援、こういったことを具体的にやってきていますし、人材交流という面においては、

32 行 64 名のトレーニーの方を受け入れている状況です。

【39 ページ】

本年 6 月に福島銀行と島根銀行の普通株式を SBI 地銀ホールディングスから譲り受けました。10 月には、島根銀行に対し、100 億円の優先株の引受契約を結び、12 月の臨時株主総会を経て、100 億円の増資を予定しています。これが「第四のメガバンク構想」の 2 つ目の類型であると考えています。

すべての地域金融機関とこういった関係が結べる、あるいはこういうニーズを持っておられるとは思っていませんけれども、地域金融力の強化に資する我々の取り組みだと考えています。結果として、このことが地方創生につながり、他の同じような悩みを抱えておられる地方銀行の一つのお手本となるように、全力でサポートしてまいりたいと思っています。

両行との連携を深める三つの取り組みとは、①資金供給の強化、②経営管理の高度化、③共通システムの活用です。この 2 行は、我々も導入を決定いたしました次世代バンキングシステムをすでに導入しておられる地方銀行ですので、こうしたものを通じて、いろんなものの共通化、商品サービスの共通化もこれから拡大できると考えています。

【40 ページ】

日本初の信託型ステーブルコイン「JPYSC」を 6 月末に発行しています。残高は、すでに 200 億円を超えており、いよいよ銀行預金と日本国債での運用を開始したというステージです。この発行額がこれから拡大していくことにより、我々銀行グループとしての運用が拡大していくというのが、最もわかりやすい我々グループへの貢献だと思っています。

具体的な利用シーンの拡大を通じてデジタルバンク化が進み、我々としてもそうした動きに対応していくのだろうと考えています。

【41 ページ】

JPYSC とトークン化預金でオンチェーン決済の実用化を推進してまいります。金融エコシステムの構築中で、それぞれ実証実験中のものもありますし、実際、税制の改正を待って、パブリックになるというような状況を待っていることもありますが、我々の事業に対するインパクトとしては、利用者基盤、預金基盤、収益機会の拡大へつながってくるだろうと思っています。

特に利用者基盤に関しましては、従前の給与振込口座、決済口座に加わる新たな決済口座として、このお客さまの口座は位置づけられると考えていますので、新しい決済口座の獲得という観点から、全力を挙げて取り組んでまいりたいと考えています。

【43 ページ】

AI ドリブン化に向けた取り組みです。生成 AI の全社的な活用、これは SBI グループを挙げて取り組んでいます。これは各社各様にいろんな取り組みをしておられますので、なかなか皆さんに胸を張ってご説明できるところまでは至っていませんけれども、業務基盤の高度化、効率化、経費率をさらに下げていくための一つの方法として導入してまいりたいと思っています。

やはり少しオンラインから対面リアルの世界にお客さまの意向が戻りつつあるというのを現場の店舗を通じて確認しています。様々なチャンネルにおいて、お客さまのニーズを広く獲得していくということに注力をしてまいりたいと考えています。

以上です。

【免責条項】
本資料は、株式会社 SBI 新生銀行（以下「当行」といいます。）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における当行が発行する株式等への投資に関する勧誘を構成するものではありません。米国、日本国又はそれ以外の一切の法域において、当行が発行する株式等への募集又は販売を行うものではありません。

本資料には、当行グループに関する予想、見通し、目標及び計画を含む将来の事業戦略や業績等、将来予想に関する記述が含まれております。将来予想に関する記述には、「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」、「目標とする」、「見込み」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、事象又は状況を説明するその他の類似した表現が含まれます。本資料に記載の将来予想に関する記述は、当行が本資料作成時点で入手可能な情報及び将来の事業戦略や業績等に影響を与える不確実な要因についての一定の仮定を前提とした、本資料作成時点における当行の経営陣の認識又は判断を反映したものに過ぎません。そのため、これらの将来予想に関する記述が将来において実現される保証はなく、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果は将来予想に関する記述に明示的又は黙示的に記載された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

当行は、新たな情報、将来の事象の発生やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を更新、変更又は訂正する一切の義務を負いません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料は、当行の企業情報等のご案内のみを目的として提供しています。本資料の複製は禁じられており、いかなる方法によっても第三者に転送又は再配布してはならず、また、その記載内容について公開してはなりません。当行は、追加情報を提供する義務、本資料の記載内容を更新する義務や、本資料の記載内容が不正確であることが明らかとなった場合にこれを修正する義務を一切負いません。

当行は、本資料の作成にあたり、本資料作成時点で当行が入手可能な情報に依拠し、それらの情報の正確性、完全性及び適切性等を前提としていますが、当行として、その正確性、完全性あるいは適切性等について、独自の検証は行っておらず、何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載されている当行以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ、指標等の正確性、完全性及び適切性等について、当行は独自の検証は行っておらず、何ら責任を負いません。