# 株式会社 SBI 新生銀行　2026 年度中間期決算　IR 説明会

## 質疑応答要旨

- 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

---

**質問①**

預金ベータおよびプライシングについて。現状の預金獲得ペースを維持しながら、個人預金の追随率をうまくコントロールできていると認識している。その手応えを踏まえ、今後の預金金利のプライシング方針について、リテールと法人に分けて教えてほしい。

**回答①**

獲得環境は非常に厳しいと認識。特に年末のボーナス時期、年末、および年度末を控え、金利引き上げによる獲得競争が一段と強まると見込んでいる。法人預金の追随率はほぼ 100%であり、わずか 1～2bp の金利差で大きな資金移動が生じる状況のため、全体の伸びや残高維持の状況を見ながら判断していく。リテールについては、SBI ハイパー預金をいかに伸ばすかが鍵と考えている。定期預金、SBI ハイパー預金、普通預金において金利訴求が中心となる中、当行独自の金利以外の訴求ポイントを提供していくことが重要。SBI ハイパー預金は同様のサービスを提供する他行とは金利面で優位性があるので、SBI ハイパー預金の追随率を抑えることで、預金全体の追随率を低位に維持していきたい。
したがって、当面は金利による獲得競争が続くことを前提とせざるを得ないと認識している。

**質問②**

業績が好調に推移しており、中期経営計画の目標は今期中に前倒しで達成できる見通しと思われる。経営環境も大きく変化している中、早ければ本決算で見直す可能性はあるのか。ROE のさらなる向上も含め、考えを教えてほしい。

**回答②**

中期経営計画の最終年度（2027 年度）の目標数値は、1 年前倒しで今期中に達成したいと考えている。本中期経営計画は昨年春にスタートしたが、金融環境に加え、当行自身の前提も大きく変化した。策定時は計画期間中の公的資金返済を目標としていたが、結果として初年度に公的資金を完済し、同じく 1 年目に再上場を果たし、併せて資本調達も実現した。今年度中に 3 年分の目標を前倒し達成することを念頭に置き、そのうえで 2026 年度決算を公表する 2027 年 5 月頃に、中期経営計画の見直しに関する内容を公表できるよう準備を進めていく。

**質問③**

IPO 時は住宅ローンなどリスクテイクの小さい資産を伸ばす成長重視の印象だったが、足元では前期のプリンシパルトランザクションズや今期の証券投資など、収益性を重視している印象を受ける。次期中期経営計画の策定に向けてどのような議論をしているのか。

**回答③**

次期中期経営計画は今年度内の策定を目指し、現在議論を進めている段階である。コンセプトとしては、引き続き「量質転化」を一層推し進める。これは質を高めると量が伸びないということではなく、量を確保し質を高めることで、さらに量を伸ばせるという考え方である。現行中期経営計画の成長ドライバーに相当するものとして、「第 4 のメガバンク構想」と、「オンチェーン金融を中核とする次世代金融」という、中長期的に大きな成長余地を生む領域について、より具体的な戦略策定を進めている。これら 2 つの領域では、KPI の設定や収益貢献の規模感もお示しできるようにしたい。また、成長の制約にも成長の源泉にもなる預金をはじめとする調達基盤について、リテールのビジネスモデル強化の観点から議論している。現中期経営計画では住宅ローンや証券投資といった個別の事業領域を掲げたが、次期中期経営計画では、より全社横断的に推進する戦略コンセプトについて議論を深めている。

**質問④**

地域成長投資連携協定により、協調融資を通じた大型融資が可能になると考えられるが、案件への声掛けやパイプラインの形成など、手応えはあるか。

**回答④**

これまで当行は、大型プロジェクトにシンジケートローンの一行として参加し、引き受けた債権を地方銀行

にディストリビューションする形態が中心であった。当行は（前身である）日本長期信用銀行時代からプロジェクトファイナンスの知見・ノウハウは有しているものの、当行単独では大型案件への対応が難しいという課題があった。しかし、ここ数年、こうしたディストリビューションを通じて地方銀行との関係が強化される中、アレンジャー業務に取り組みたいという地方銀行が複数現れ、今回の協定に至った。足元では約 60 行が協定に参加しており、預金量合計は約 300 兆円規模となる。300 兆円を自由に使えるというわけではないが、これにより、中型～大型プロジェクトに協定参加行だけで取り組むことも可能となり、兆円単位の大型案件でもメガバンクと並んで本協定の枠組みで参画できるようになり、参加機会が大きく広がる。レンダーとしての収益に加え、アレンジャーとしての収益機会を当行のみならず地方銀行にも提供できることが強みとなる。協定公表後、様々なスポンサー候補、特に電力・ガス会社や商社などからの問い合わせ・相談が増えており、具体的な案件が出てくることを期待している。

**質問⑤**

地域成長投資連携協定について、地方銀行だけでなく、信用金庫・信用組合などに対象を広げることは考えているか。

**回答⑤**

協定参加の前提として、ストラクチャードファイナンスやプロジェクトファイナンスに関する知見・ノウハウ、自ら分析する力を有していることが重要と考える。当行の声掛けに応じ、十分な検討を経ずに参加いただくことはリスク管理上も好ましくない。そのため、対象となる金融機関はある程度限られるとみている。一方、地方銀行以外の大手金融機関や大手機関投資家を含め、協定の考え方に賛同いただける先については、積極的に検討・対応していきたい。案件としては、データセンター、系統用蓄電池、風力発電、地域インフラ、スタジアム・アリーナなど数多くある。その中から、多くの地域金融機関の賛同を得て、できるだけ多くの金融機関に参加いただける案件を選んで進めていきたい。

**質問⑥**

大手機関投資家の参加も視野に入れるということは、政府が掲げる資産運用立国のアップグレード、すなわち資産と資本の循環の考え方に沿った取り組みと理解してよいか。

**回答⑥**

ご理解の通り。日本成長戦略で掲げられた 17 の戦略分野において、2040 年度までに累計 370 兆円を超える官民投資が見込まれる中、当行が重要な役割を果たすためには、地域金融機関との連携に加

え、それだけでは不足する部分を大手機関投資家とともにサポートしていくことが重要と考える。こうした取り組みが、結果として地方創生につながるとの認識のもと取り組んでいる。

**質問⑦**

人的資本について、新卒採用・中途採用や人材育成の面から、現在の取り組みと大まかな戦略方針を教えてほしい。

**回答⑦**

人的資本は当行戦略における最重要課題の一つと位置付けており、人材の質・量の確保に引き続き注力していく。これまでは事業成長に伴い人員を純増させる計画としてきたが、今後は質の強化に注力する一方、AX（AI トランスフォーメーション）による AI 活用を通じて人員のコントロールにも取り組む方針。そのため、採用人数などの表面的な数字は若干減少しているように見えるが、こうした背景によるものであり、AI ドリブン化に一層注力していく。

**質問⑧**

親会社である SBI ホールディングスの資料では、AI 活用によるコスト削減目標が示されている。SBI 新生銀行として、AI 活用によるコスト削減は近い将来どの程度見込めるのか。

**回答⑧**

SBI グループの中でも当行グループは最も大きな削減目標を掲げており、3 年間で 250 億円以上の経費削減効果を目指している。グループの中で DX が最も遅れているのが当行グループ各社であり、特に人件費関連のコストが高い。正社員を削減する考えは全くないが、間接部門の業務を AI で代替し、対面でお客さまに向き合う業務に振り向けていく。加えて、外部委託コストの AI による代替も進める。また、今後は勘定系システムの更改時期を迎えるが、従来の方法では開発コストが大きく膨らむところ、様々な機能を AI で代替することで大幅なコスト削減が可能と考えている。経費の大半は人件費関連であり、削減額そのものというよりは、事業拡大に伴い従来は増加するはずであった人件費を増やさずにトップライン増加につなげていくことを目指していく。

**質問⑨**

新生フィナンシャルは「365 日間無利息」の効果もあり大きく伸びていると認識している。法人業務が伸長する中、リテールも伸ばしていく方針と理解しているが、グループ全体におけるレイクの位置づけ、新規顧客獲得の評価や目指す水準、今後の方針について教えてほしい。

**回答⑨**

無担保ローン業界は寡占化が進んでおり、大手他社 3 社としのぎを削っている状況。そんな中でまず、新生フィナンシャルでは当行が 100%親会社であることの強みが、金利上昇局面で徐々に発揮されてきている。次に、「365 日間無利息」は、無利息期間終了後に顧客の離脱リスクを覚悟の上で開始した商品であるが、一定程度お客さまのニーズを掘り起こすことができた。実際、ニーズに合致したお客さまの多くに無利息期間終了後もご利用いただいており、貸倒率・不良債権比率を含め、非常に良質なお客さまであることが 1 年以上の実績から確認できている。今後も本サービスを発展的に継続し、顧客獲得件数や金額など様々な KPI で、当行より上位の他社に迫っていきたい。具体的な内容については、競争上の観点から差し控えさせていただきたい。

**質問⑩**

SBI ハイパー預金の口座数は SBI 証券の証券総合口座の約 4%にとどまっている。強固なエコシステムであれば 25～30%程度の獲得も可能と思われるが、何がボトルネックとなっているのか。引き上げに向けた打ち手についての考えを教えてほしい。

**回答⑩**

19 ページは SBI ハイパー預金について、潜在的な拡大余地が大きいことを示したものである。実際に、SBI 証券で取引しながら、まだ SBI ハイパー預金を開設していないお客さまがどのような層であるかがポイントとなるが、ここ 1～2 年の株価上昇などを踏まえると、投資のパフォーマンスの方がはるかに高いため、わざわざ口座を開設してまでわずかな金利を得ようという発想にはなっていないとみている。一方で、他行の類似サービスも大きく伸びていないことを踏まえると、時間の経過とともに、SBI ハイパー預金未開設の SBI 証券のお客さまにも確実にご利用いただけると考えている。ただし、普通預金金利も上昇し、SBI ハイパー預金との金利差が縮小しているため、追随率のコントロールも含め、適切に管理していく必要がある。また、株価が一方的に上昇し続けることは考えにくく、市場の低迷期には少しでも高い金利を得たいというニーズが必ず生じると考えるため、現在のような局面においても着実に口座数を増やしていく。併せて、SBI ハイパー預金が提供する機能自体の拡充により、お客さまの利便性を高めていきたい。

**質問⑪**

今後のインオーガニック戦略について伺いたい。地方銀行への出資については、拡大していくというフェーズは終わっていると理解しているが、今後は国内外のノンバンクでよい案件があれば取り組みたいという関心の方が強いのか。

**回答⑪**

金利の正常化が進む中、ノンバンク業界はこれまで以上に参入障壁が高くなっている。ターゲットとなる案件も数多くあるわけではない。常に状況は注視しているが、確実に成果を上げられるかどうかは、現時点では何とも言えない。一方で、PBR が低水準にある企業、もしくは業種があると思っており、引き続きアンテナを高く張り、機会を常に狙っていきたい。

地方銀行への出資については、概ねご指摘の通りと考えている。地方銀行も各行の特色が強まっており、一括りには語れない。上位行の株価や PBR は相当上昇しており、経営統合や業務提携の動きも活発になっている。今後こうした動きがさらに進む中で、どのグループにも属さない地方銀行が出てきた場合、当行が資本を提供する機会はまだ残っていると考える。ただし、現時点では、当行が積極的に動いて市場を大きく動かす時期ではないとみている。

以上

【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。