

2022年度 第2四半期決算

2022年11月



目次

キーメッセージ	3
連結決算概要	4
中期ビジョン達成に向けた取組み	9
サステナビリティへの取組み	42
経営基盤に関わるトピックス	45
Appendix	47

キーマッセージ

連結決算概要

- 業務粗利益が前年同期比88億円（+8%）増加し1,194億円となり、中間期決算の金額としては過去10年で2019年度での1,215億円に次ぐ2番目の高水準
- ✓ 積極的な顧客リレーションの開拓や、サステナブルファイナンス等での地方銀行との連携拡大などによる貸出残高や手数料の増加、円安進行局面のヘッジニーズを捉えたデリバティブ収益の増加が貢献
- ✓ アプラスの割賦収益、市場性運用残高などの増加や外貨建の運用/調達利鞘の拡大のほか、円換算の良化も寄与
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期比16億円（+7%）増加し248億円
- ✓ 通期業績予想に対し約70%の進捗
- 預金量の大幅な増加と営業性資産の積極的な積み上げを通じてバランスシートが拡大
- ✓ 財務KPIの預金量8兆円を前倒し達成

中期ビジョン達成に向けた取組み

- SBI証券との銀証連携、SBIマネープラザとの共同店舗（池袋・梅田）などSBI連携が加速。
商品・サービスの品揃えが大幅に拡充
- 法人営業が活性化。地域金融機関連携は協調融資やBANKIT[®]導入など多様化

サステナビリティへの取組み

- サステナブルファイナンスは地域金融機関との連携含め引き続き拡大

連結業績

(単位：億円)

【連結】	2021年度		2022年度 上期	前年同期比
	上期	下期		
業務粗利益	1,106	1,069	1,194 ①	+8%
資金利益	616	640	678	+10%
非資金利益	490	428	515	+5%
経費	▲772	▲782	▲779	▲1%
実質業務純益	334	287	415	+24%
与信関連費用	▲65	▲246	▲82 ②	▲26%
与信関連費用加 算後 実質業務純益	268	42	332	+24%
税引前利益	274	10	305	+11%
親会社株主 純利益	232	▲29	248 ③	+7%

2022年度上期 業績概要

- ① 業務粗利益は、前年同期比で8%増加し、中間期における業務粗利益の金額としては過去10年で2019年度での1,215億円に次ぐ2番目の高水準に
- ② 与信関連費用は、新生フィナンシャルにおいて残高が純増に転じたこと、前年同期は給付金効果で償却発生が抑制されていたこと、一部に信用状況の悪化も見られたことなどから前年同期比で増加
- ③ 親会社株主純利益は、VCファンド配当益の計上や大口与信先の回収等もあり、通期業績予想に対し約70%の進捗。下期は引き続き、シナジー創出に伴う経費や与信関連費用を適切にコントロールし、業績予想の着実な達成を見込む

個人業務

(単位：億円)

【連結】	2021年度		2022年度 上期	前年同期比
	上期	下期		
業務粗利益	752	759	742 ①	▲1%
経費	▲492	▲493	▲512	▲4%
実質業務純益	259	267	230	▲11%
与信関連費用	▲94	▲130	▲141 ②	▲50%
与信関連費用加算後 実質業務純益	165	136	88	▲46%
うち、リテール バンキング業務	12	7	▲7 ③	n.m.
うち、新生フィナン シャル	110	60	53 ④	▲51%
うち、アプラス	38	51	39	+1%

2022年度上期 業績概要

- ① 業務粗利益は、リテールバンキング業務での収益減少などにより前年同期比減少。アプラスの割賦収益の増加により微減に留まる
- ② 与信関連費用は、主に新生フィナンシャルにおいて増加（要因は、残高が純増に転じたこと、前年同期は給付金効果で償却発生が抑制されていたこと、一部に信用状況の悪化）
- ③ 与信関連費用加算後の実質業務純益に関し、リテールバンキング業務は、資産運用商品の販売関連収益の減少や、預金積み上げによる支払利息の増加等により減益
- ④ 新生フィナンシャルは、貸出残高の増加傾向は変わらずも、与信関連費用の増加により減益。カードローン市場の状況に鑑み、債権の質を重視した成長を推進

法人業務

(単位：億円)

【連結】	2021年度		2022年度 上期	前年同期比
	上期	下期		
業務粗利益	293	386	386 ①	+32%
経費	▲236	▲233	▲225	+5%
実質業務純益	57	153	161	+183%
与信関連費用	22	▲109	64 ②	+183%
与信関連費用加算後 実質業務純益	80	43	226	+183%
うち、法人営業	1	6	28	n.m.
うち、ストラクチャード ファイナンス	56	▲36	130 ③	+130%
うち、昭和リース	20	20	24	+24%

2022年度上期 業績概要

- ① 業務粗利益は、貸出金の増加に伴う金利収入の増加やVCファンドの配当益の計上に加え、デリバティブ収益、融資手数料などの非資金利益の増加も寄与し大幅増収
- ② 与信関連費用は、大口の引当計上がなく、また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を主因に引当の戻りを計上
- ③ 与信関連費用加算後の実質業務純益に関し、ストラクチャードファイナンスは、貸出残高や融資手数料収入などの増加により、業務粗利益が堅調に推移。大口の引当計上がなく、引当の戻りもあって利益は倍増

海外事業/トレジャリー/その他

(単位：億円)

【連結】	2021年度		2022年度 上期	前年同期比
	上期	下期		
業務粗利益	60	▲75	64 ①	+7%
経費	▲43	▲57	▲41	+3%
実質業務純益	17	▲132	23	+32%
与信関連費用	6	▲6	▲5	n.m.
与信関連費用加算後 実質業務純益	23	▲137	17	▲26%
うち、海外事業	33	22	28 ②	▲15%
うち、トレジャリー (市場性運用を含む)	▲6	▲121	16 ③	n.m.

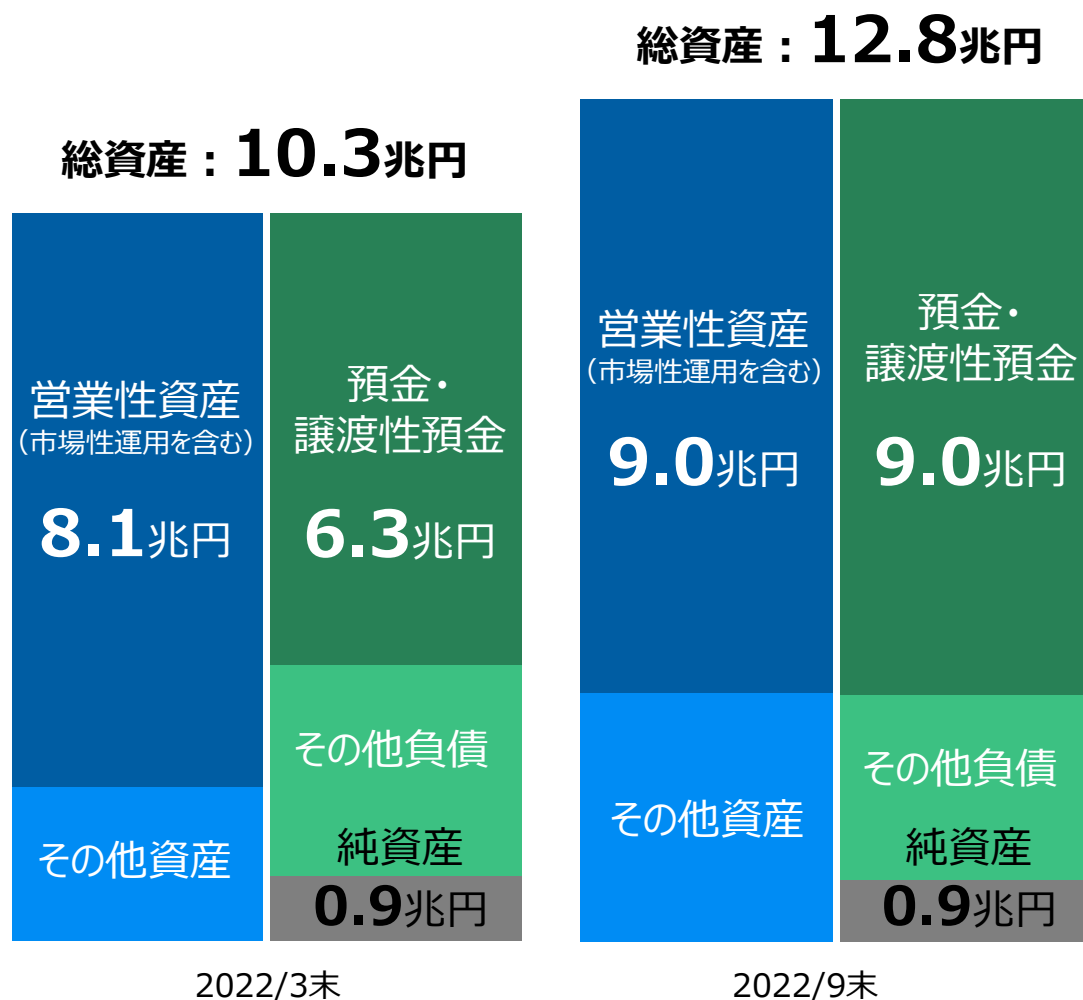
2022年度上期 業績概要

- ① 業務粗利益は、海外事業において、豪Latitude社からの配当受領が前年度下期からであり、当中間期配当の受領により前年同期比で増加。
- ② 与信関連費用加算後の実質業務純益に関し、海外事業は、UDC Financeにおいて、ビジネスは堅調も、前年同期には引当の戻入益を計上していたことの反動などにより減益
- ③ 市場性運用は、海外金利の上昇を受け2021年度下期に損失を計上。当年度、運用体制を整え、分散を利かせたポートフォリオ構築を開始し、残高を積み上げるとともに、利回りの向上を推進中

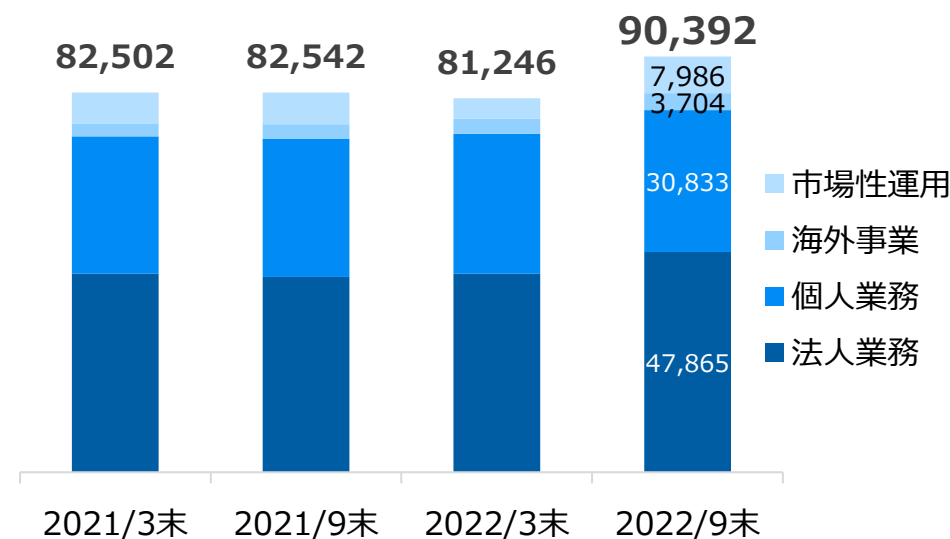
連結業績：B/Sの概要

顧客基盤のベースとなる預金量は中期ビジョン最終年度における財務目標に掲げた8兆円を達成

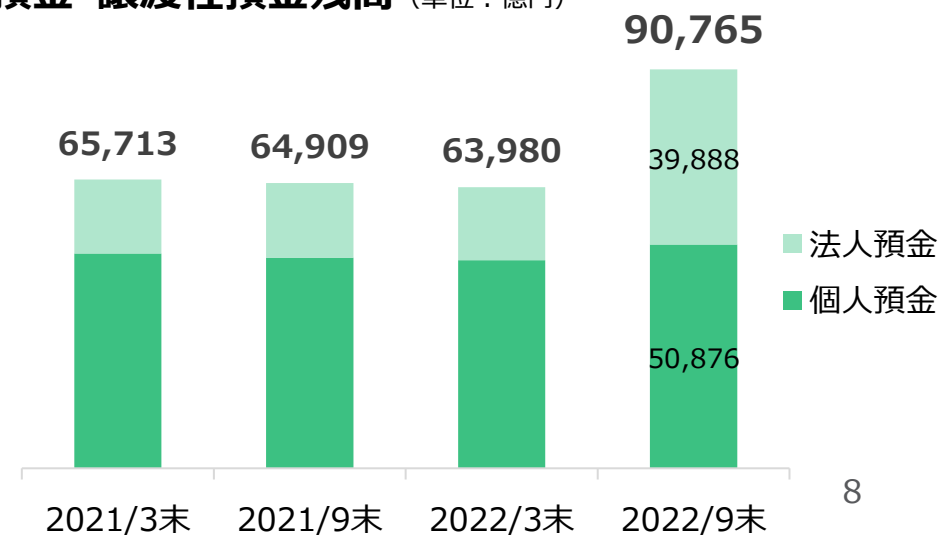
B/S概要



営業性資産残高 (単位：億円)



預金・譲渡性預金残高 (単位：億円)



中期ビジョン達成に向けた取組み

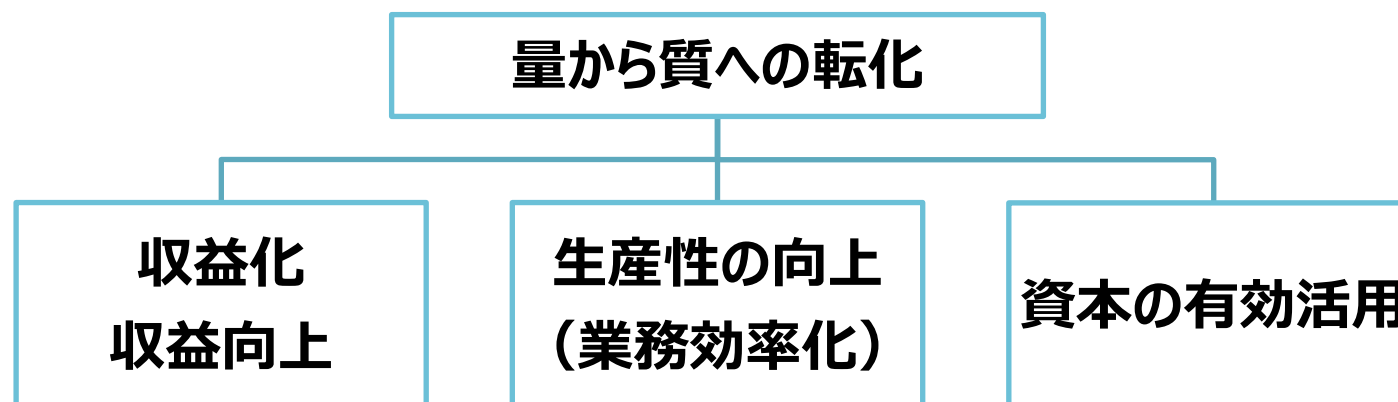


中期ビジョン達成に向けた、上期の総括と今後の戦略

- 中期ビジョン達成に向け、SBIグループとの連携を中心に、**顧客・収益基盤の強化・再構築**を半年かけて実施

顧客	・ 預金量、営業性資産残高、取引先数 ・ 顧客接点改革（個人、法人の営業体制と活動量増加）
商品・サービス力	・ 品揃えと商品競争力の強化 ・ 顧客中心主義に基づいた商品性の改善（金利・手数料） ・ フルラインナップ化、新規商品開発
経営基盤	・ SBIとの連携の枠組み構築 ・ SBIグループベースでの機能再編や強化 ・ PDCA高速化など、経営管理機能の強化

- 今後は、基盤を更に強化していくと共に、**量から質への転化**を進めていく



今後の戦略（各論）

個人 ビジネス

- SBI証券との連携推進による顧客基盤の活用と、支店・共同店舗を通じた富裕層向けコンサル営業の強化（政府の掲げる「資産所得倍増プラン」にも寄与）
- 住宅ローン関連ビジネスのテコ入れと拡大（アルヒとの連携を含む）
- 無担保ローンビジネスの予兆管理の徹底

法人 ビジネス

- 地域金融機関のプラットフォーマーとしての地位確立
 - ✓ サステナブルファイナンスやシンジケートローンなどの案件ソーシングのさらなる拡大と、協調案件、提案ビジネスの強化
 - ✓ BANKIT®を活用した決済・小口ファイナンス機能の提供

海外事業 市場性運用

- 既投資先の収益・リスク管理の高度化と、APACにおける新たな投資機会の開拓
- 市場環境の変化に適応した、証券投資ポートフォリオのさらなる高度化

経営基盤

- SBIグループとの連携やテクノロジーの活用（RPA・AI）による、間接部門の高度化、効率化の実施
- SBIグループとの重複業務の再編により効率化、採算性を向上

中期ビジョン達成に向けた取組み（個人ビジネス）

戦略概要

顧客中心主義の徹底による、顧客の立場に立ったサービスの提供

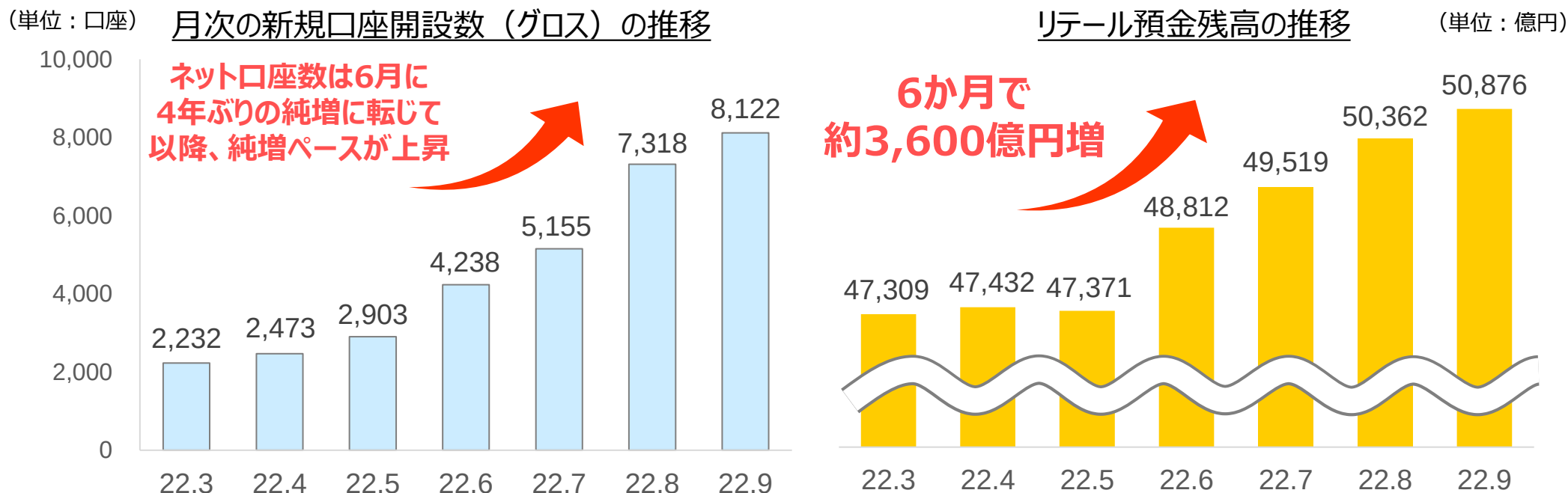
SBIグループとの連携によるフルラインナップの商品提供

テクノロジーの活用による顧客利便性の高いサービスの提供

<2022年度上期における取組み状況>

- 「顧客中心主義」に基づく魅力的な商品・サービスの提供を通じ、**顧客基盤は拡大**
 - リテールバンキングにおける優遇サービスの改定や定期預金の金利大幅引上げを実施
 - 住関連ローンの残高積み上げを目指し、商品性を強化し新規・借換需要を開拓
- **SBIグループとの連携**により様々な施策を積極的に推進
 - SBI証券との銀証連携（金融商品仲介業務と銀行代理業務、アプラスでのクレカ投信積立）やSBIマネープラザとの共同店舗運営の開始
 - SBIマネープラザと不動産小口信託受益権に係るビジネスマッチング締結
- お客さま目線での**UI/UX改善**に向け、新生フィナンシャルでの公式アプリ等を全面リニューアル

リテールバンキング：顧客基盤の拡大に向けた施策を積極化



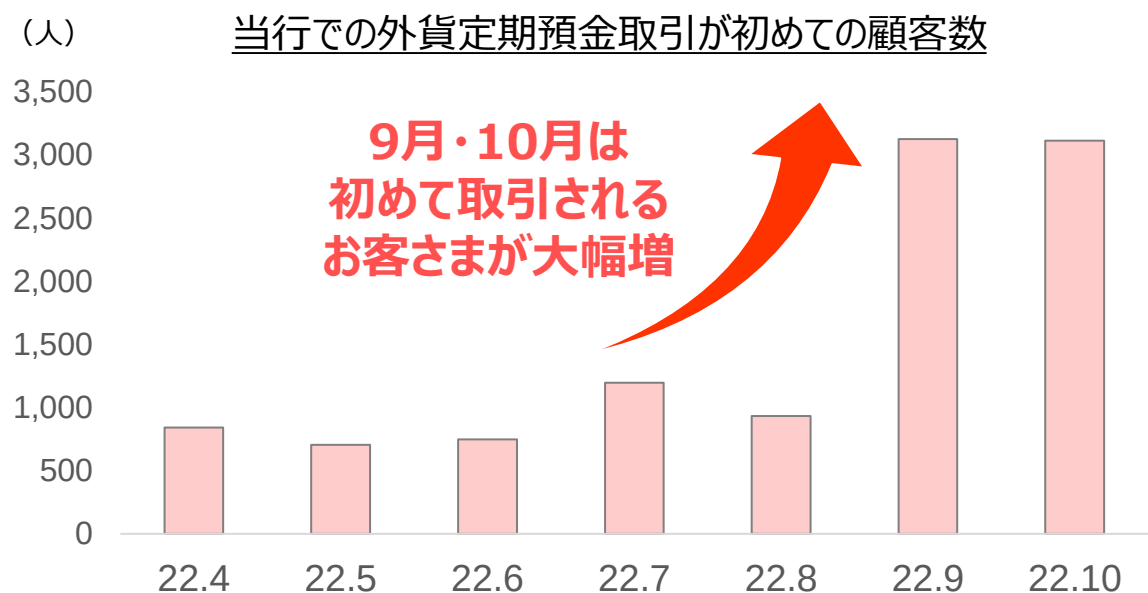
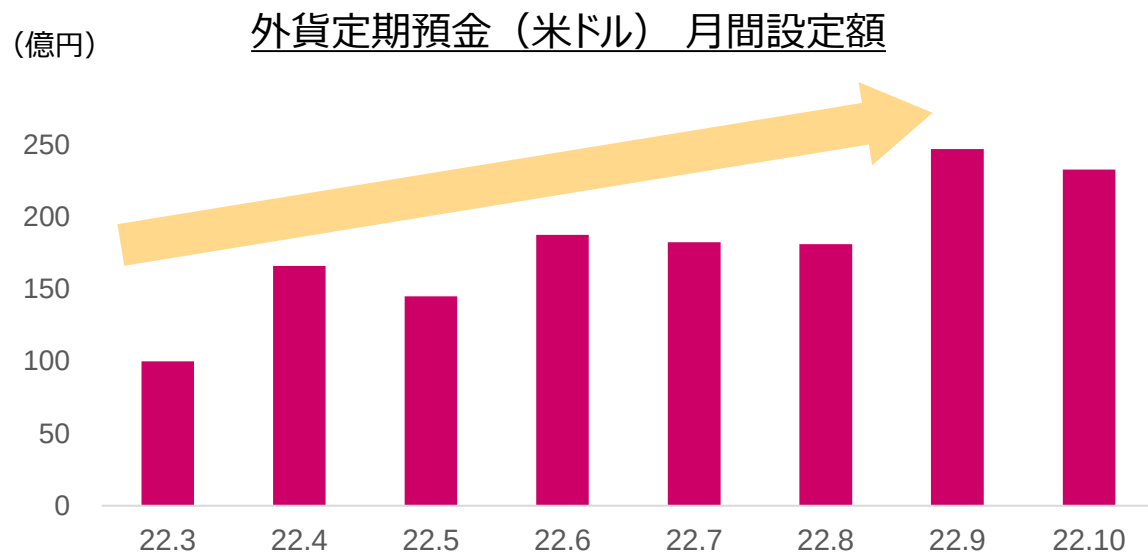
〔2022年度上期における主な取組み〕

- ・ 優遇サービス「**新生ステップアッププログラム**」のリニューアル
- ・ 円・外貨定期預金**金利の大幅引き上げ**
- ・ 住宅ローン「借換限定 選べる金利・事務取扱手数料優遇キャンペーン」を開始
- ・ SBI証券との**銀証連携**が開始、SBIマネープラザとの**共同店舗の運営**開始
- ・ 顧客本位の業務運営に向け、モーニングスターの対面販売支援ツール「Wealth Advisors」を導入
- ・ 投資一任サービス「SBIラップ×新生銀行」（店頭限定）の提供開始、SBI証券での**同時口座開設**開始

顧客中心主義に基づく各種施策が奏功し、リテール口座開設数と預金量は**反転して急増**

リテールバンキング

外貨定期預金：海外の利上げに即応した金利設定が奏功し、取扱高は著増



外貨定期預金が大幅増

外貨定期預金の金利は大幅上昇

行名	2月末	現在
新生銀	0.30	2.50
住信SBIネット銀行	0.60	2.10
ソニー銀	0.15	2.00
auじぶん銀	0.60	1.65
PayPay銀行	0.20	1.20
SMBC信託銀	0.10	1.00

新生銀、半年で残高6割増

海外利上げ・円安背景に

「金利収入の面でのメリットは大きい」と新生銀は、海外中央銀行の利上げに即応した金利設定が奏功し、外貨定期預金の取扱高が大幅に増加している。新生銀の外貨定期預金は、2月末から9月末までの半年間で、残高が約1.5倍に増加した。これは、新生銀の外貨定期預金の取扱高が、前年同期比で約1.5倍に増加したことを示している。

新生銀は、海外中央銀行の利上げに即応し、外貨定期預金の金利を大幅に引き上げた。新生銀の外貨定期預金の金利は、2月末から9月末までの半年間で、0.30%から2.50%に引き上げられた。これは、新生銀の外貨定期預金の取扱高が、前年同期比で約1.5倍に増加したことを示している。

新生銀は、海外中央銀行の利上げに即応し、外貨定期預金の金利を大幅に引き上げた。新生銀の外貨定期預金の金利は、2月末から9月末までの半年間で、0.30%から2.50%に引き上げられた。これは、新生銀の外貨定期預金の取扱高が、前年同期比で約1.5倍に増加したことを示している。

テレビや新聞などメディア露出が急増

新生銀は、海外中央銀行の利上げに即応し、外貨定期預金の金利を大幅に引き上げた。新生銀の外貨定期預金の金利は、2月末から9月末までの半年間で、0.30%から2.50%に引き上げられた。これは、新生銀の外貨定期預金の取扱高が、前年同期比で約1.5倍に増加したことを示している。

新生銀は、海外中央銀行の利上げに即応し、外貨定期預金の金利を大幅に引き上げた。新生銀の外貨定期預金の金利は、2月末から9月末までの半年間で、0.30%から2.50%に引き上げられた。これは、新生銀の外貨定期預金の取扱高が、前年同期比で約1.5倍に増加したことを示している。

新生銀は、海外中央銀行の利上げに即応し、外貨定期預金の金利を大幅に引き上げた。新生銀の外貨定期預金の金利は、2月末から9月末までの半年間で、0.30%から2.50%に引き上げられた。これは、新生銀の外貨定期預金の取扱高が、前年同期比で約1.5倍に増加したことを示している。

(2022年9月7日 日本経済新聞)

リテールバンキング

SBIグループとの連携による商品・サービスラインナップ拡充が加速

～SBIグループとの連携による商品・サービスラインナップの拡充を通じ、
顧客基盤のさらなる拡大を志向～



時期		SBI証券との銀証連携	SBIマネープラザとの連携	その他
2022年	5月			• SBIスマイルとの不動産リースバックに係る顧客紹介
	8月	• 金融商品仲介業務、 銀行代理業務	• 第一号共同店舗 新生銀行 SBIマネープラザ池袋	• Goレミットを利用したSBIレミット との法人送金を中心とした顧客 紹介
	9月	• アプラスカードでのクレカ 投信積立	• 不動産小口信託受益権等に 係る顧客紹介	• モーニングスターが提供する 対面販売支援ツール「Wealth Advisors」導入
	10月	• 同時口座開設 • 対面型ファンドラップ （「SBIラップ×新生銀行」）		
	11月		• 第二号共同店舗 新生銀行 SBIマネープラザ梅田	

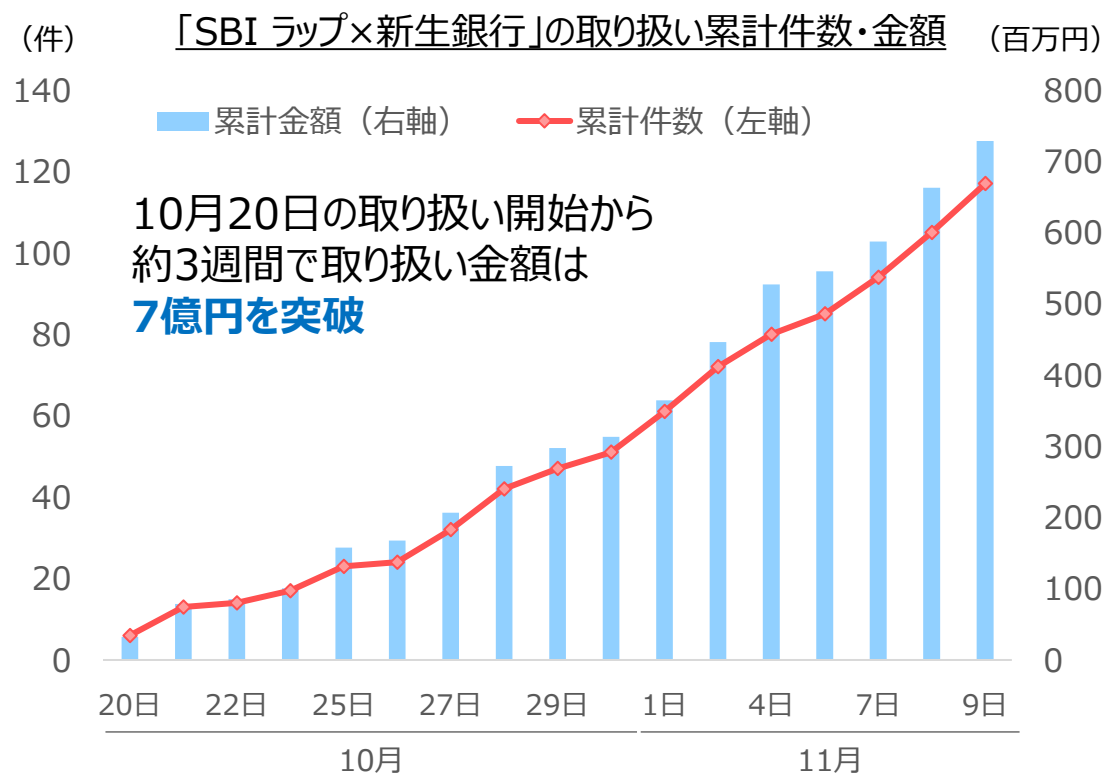
リテールバンキング

お客さまの中長期的な資産形成に資する「SBIラップ× (クロス) 新生銀行」



FOLIOが提供する投資一任プラットフォーム「4RAP」を活用し、対面チャネル向けに提供する「SBIラップ× (クロス)」の第1号商品で、**新生銀行での店舗提供に特化したAIを活用した投資一任サービス**

➡ お客さまそれぞれのニーズに寄り添った対面でのコンサルティングと最先端の運用ノウハウを活かし、「リアル」と「デジタル」を組み合わせることで、お客さまの資産形成により一層貢献



新生銀で対面販売拡充
SBI証券投資一任ファンドも

SBI証券は新生銀行「テム」を使う。運用報酬は「方銀行にも広げる。を通じて金融商品の対面販売を促す。投資運用を金融機関に「るファンドラップ」の品を全25店舗で「するほか、株式やどの金融商品を扱店舗を大阪市に設両社は金融商品仲携しており、各社の開発力と販売網を併わせて銀行預金者の形成を促す。

SBI証券は20ら、新生銀の窓口でンドラップの新商品BIラップ×(クロの販売を始めた。金融フィンテック企業FIO(フォリオ、東千代田)が開発した

＜札幌支店＞
北海道北見市から片道4時間かけてお越しになり、成約に至ったお客さまの声

- 新生銀行がSBIグループの一員となり、SBI関係のどんな商品を紹介いただけるか今回楽しみにして来ました
- (SBIラップ×新生銀行の)必要に応じて信頼のおける担当者と相談しながら投資一任サービスを受けられる点に魅力を感じる

梅田にBIマネ舗を開

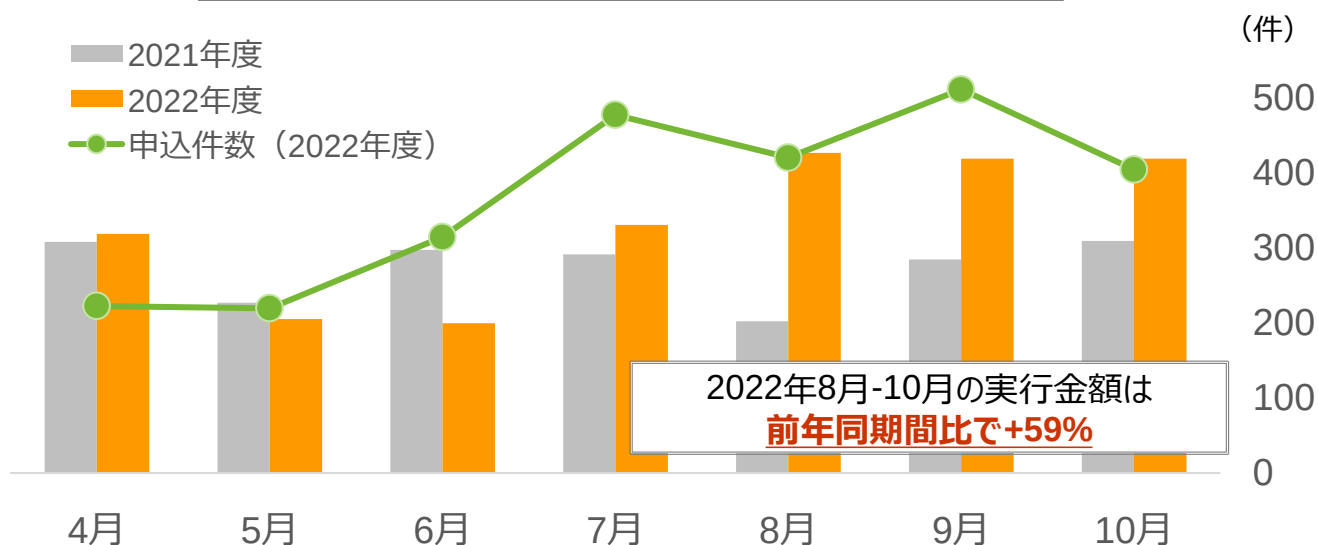
(2022年10月21日 日本経済新聞)

住関連ローン：商品性と販売チャネルの強化により残高積み上げを目指す

● 商品性の強化

優位な返済条件の再設定や事務手数料定額型というサービス提供により、新生銀行が強みとする「**借換**」需要の獲得を強化するとともに、金利面の優遇を行うキャンペーンを通じ、今後は**新規購入に関する需要**も獲得する

住宅ローンの借換申込数および実行金額（プロパー）



新生銀 住宅ローン強化
金利優遇、SBI店舗で展開

新生銀行は19日、住宅ローン事業の残高を令和3年度の約1・1兆円から、6年度に約1・4兆円に引き上げる計画を明らかにした。同行は昨年12月のSBIグループ入りを機に個人向け金融サービスの拡充を加速しており、「人生で一番大きい買い物」といわれる住宅ローンについては、SBIグループが運営する対面型店舗「SBIマネープラザ」との協業の検討を進める。当局の認可が得られることを前提に、今年度中に住宅ローン商品の供給開始を目指す。将来は協業の範囲を広げる可能性もある。商品性強化では、11月、来年4月末に申し込みまたは契約の顧客を対象に、金利を引き下げる。足元の金利情勢を踏まえると、変動型の一部のタイプは当初借入金利から年0・1%引き下げ、年0・35%となり、「業界最低水準」となる可能性もある。

一般的に住宅ローンは家計の2・3割を占めるといわれている。米欧の金利の先高値や住宅価格の高まりから、消費者は住宅ローンの動向に敏感になっている。同行ではSBIグループ入りを経て、より多くの消費者がメリットを感じられるよう金利面の優遇に踏み切る。

(2022年10月20日 産経新聞)

● 販売チャネルの拡充

既存のものに加え、SBIグループの持つ販売チャネルを最大限活用すべく、**SBIマネープラザや新たにグループ入りしたアルヒとの協業**に向け準備



中期ビジョンの3年間で、住宅ローン事業の残高を3,000億円積み上げることを目指す

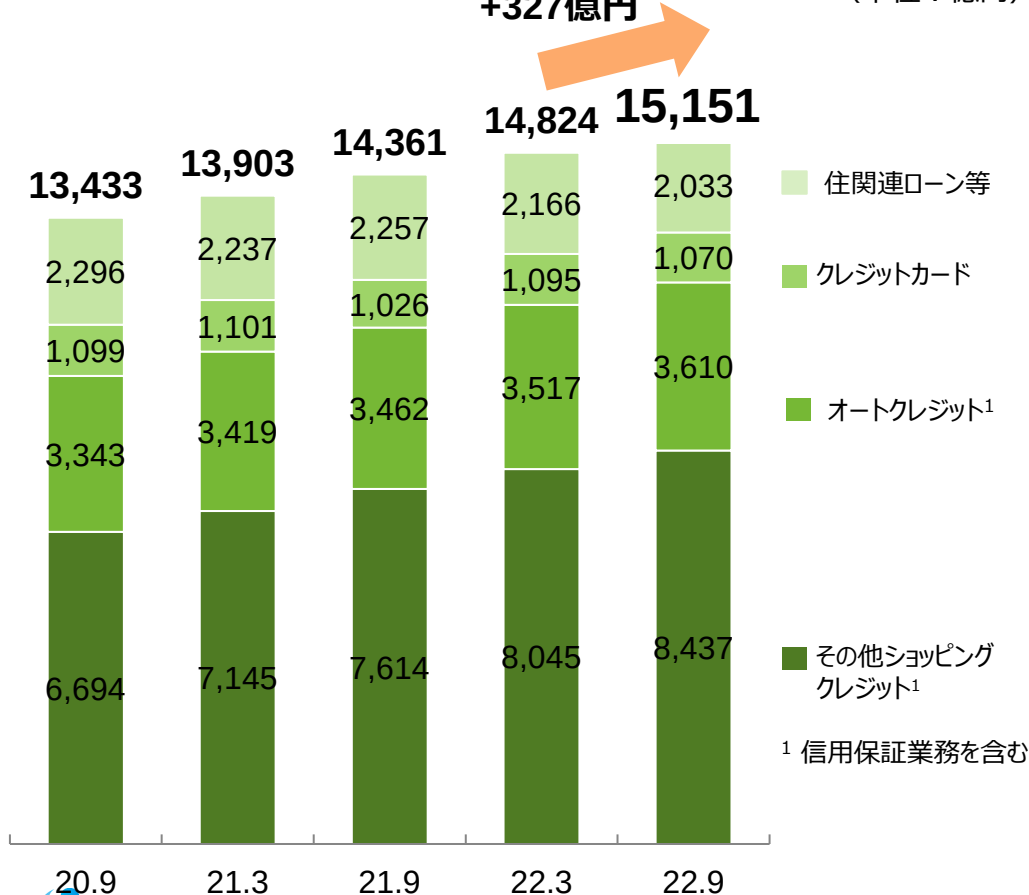
アプラス：営業性資産残高は引き続き堅調に増加

- 新車供給遅延の影響が大きいなか、**中古車や高単価の輸入車**のオートクレジットや**オートリース**に注力
- **事務機器などのベンダーリース**や**宝石・貴金属**等のショッピングクレジットを伸ばす
- TカードプラスPREMIUM、ラグジュアリーカードなどの新規発行が増加
- ペイメントは口座振替や国内向けコード決済サービスが着実に成長

営業性資産残高

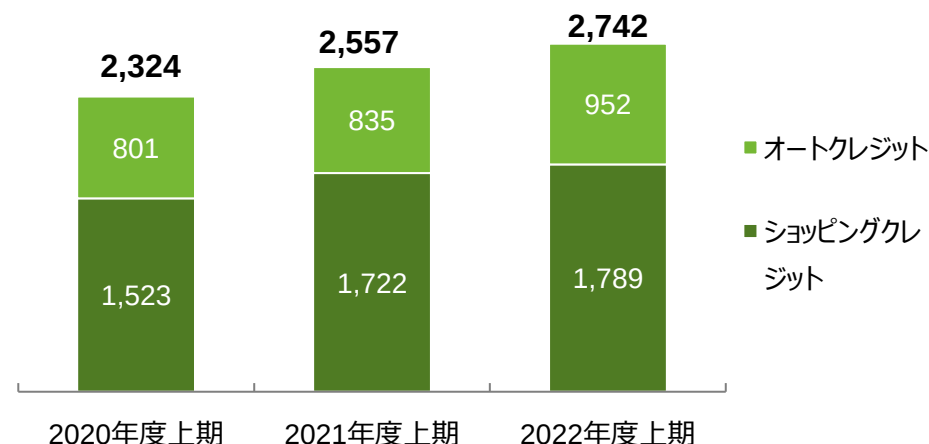
(単位：億円)

+327億円

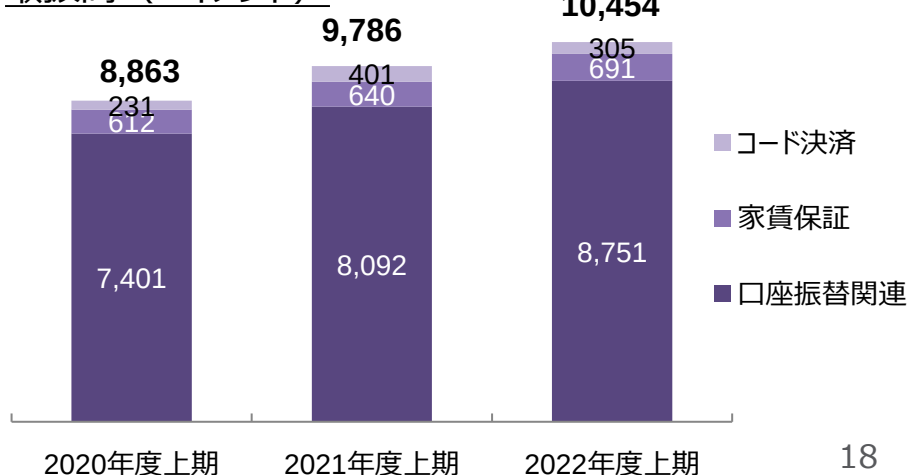


¹ 信用保証業務を含む

取扱高（オートクレジット、ショッピングクレジット）



取扱高（ペイメント）



アプラス：アプラスカードによる「SBI証券のクレカ積立」開始

- 8月9日から、新生銀行の金融商品仲介(SBI証券)サービス開始
- 9月9日から、アプラスカードを使った投資信託の積立サービス開始

新生アプラスゴールドカード



ポイント還元率 1 %

毎月5万円の投信積立(500ポイント)

→1年間で6,000ポイント(6,000円相当)

APLUS CARD with



ポイント還元率0.5%

アプラス : BANKIT®

■ 2022/7に新たに「ホワイトラベル・プラン」を展開。事業者の金融事業参入を支援

- ✓ 金融・決済機能が備わったアプリを自社ブランドで立ち上げ可能
- ✓ 自社での開発不要、金融ライセンス不要、短期間・低コストで金融サービスを実現

【リリース済】

2020年10月 3PLATZ「Choy-San」 …外国人向けサービス

2022年2月 Tマネー「Tポイント×QUICPay」

【今後のリリース予定】

セレス ……ポイントアプリ

グローバルトラストネットワークス …外国人向けサービス事業者

■ エンベデッド・プランでは地銀連携が進展

地域金融機関の商品性の高度化に向けアプラスが
金融プラットフォーム「BANKIT®」を提供

- ✓ 地銀上位行において 新規導入が決定
- ✓ その他、複数行と基本合意を締結済

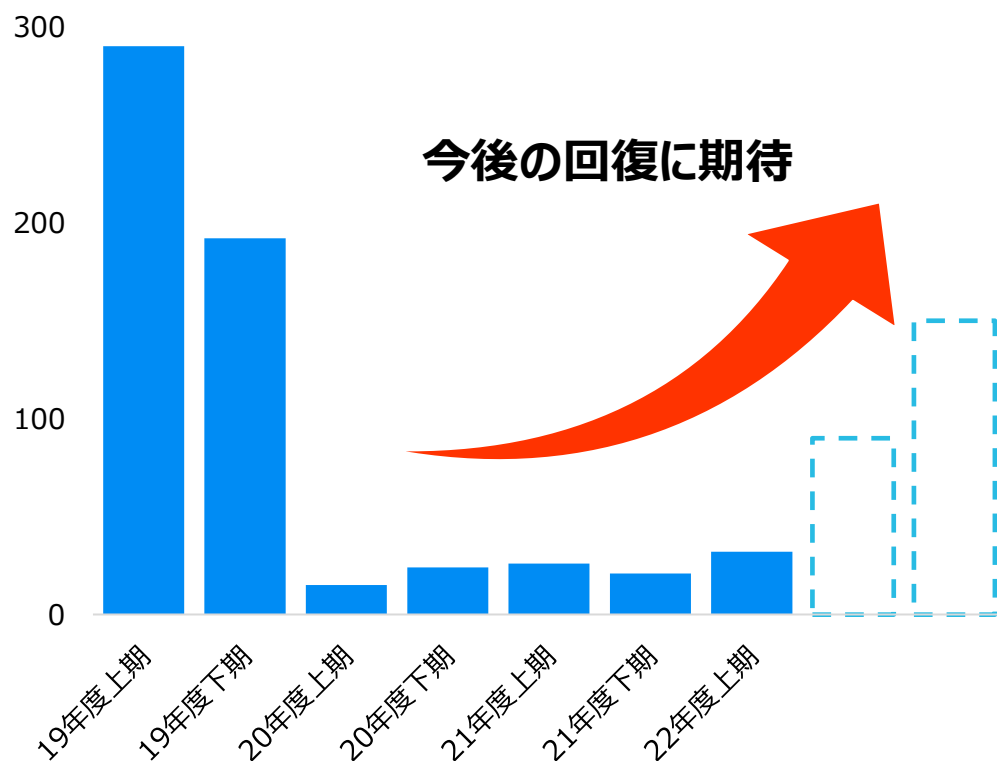


アプラス：海外向け決済サービス

- 今後**外国人の来日増加**が見込まれる中、**海外決済サービスの取扱い増加**により、
ペイメント事業のさらなる成長が期待できる

海外向け決済サービス取扱高

(単位：億円)



アプラスが対応する海外決済サービス一覧

中国、香港、シンガポール、フィリピン、韓国、マレーシア、タイ、インドネシア

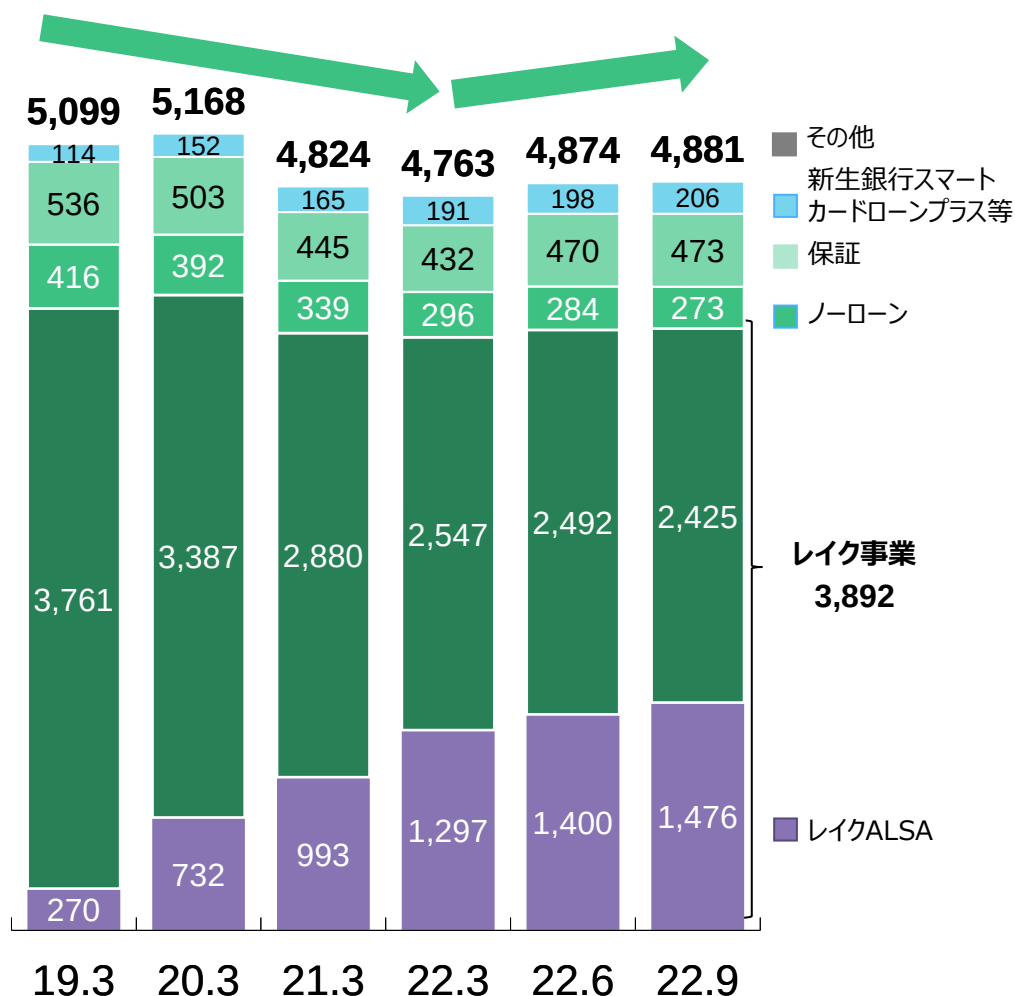


※ Alipay+ユーザー数：15億人超。
Boost, BPI, hellomoney, rabbit LINE Payは2022年12月15日ローンチ

新生フィナンシャル：予兆管理を徹底し、質を重視した成長を目指す

営業性資産残高

(単位：億円)



2022年度上期の概況

- 新型コロナによる資金ニーズ低下は2022年3月末を底に反転し、第2四半期も増加傾向。

今後の取組み

- 円安・物価上昇等に伴う家計への影響等から、カードローン市場の先行きが不透明である中、アセットの質を重視し、与信関連費用を抑制的に運営した成長を目指す
- 顧客中心主義に基づき、UI/UXの改善やDX推進、およびお客さまの延滞を防ぐためのコミュニケーション改善に注力

新生フィナンシャル：良質な残高の積み上げを目指す保証提携事業

新生フィナンシャルの強み

✓ 事前与信スキーム

提携先の保有口座・購買データを用いて、AIを活用した与信・購買モデルを開発し、効率の良い顧客獲得手法を提供

✓ おまとめローン

提携先の既にお取引のあるお客さまを中心に、返済圧力の軽減に向けたカウンセリングなどのノウハウを提供

地域金融機関等との連携状況

提携協議中
(基本合意書
締結済)

新規提携先候補

4行の地域金融機関と
提携協議中

提携開始

滋賀銀行
2022年5月

保証提携先
32社目
(除く新生)

既存提携先

1行の地域金融機関と
おまとめローンの展開を
協議中

金融機関1行向けに
初のおまとめローンを開始
2022年7月

提携事業残高

FY2021 FY2022 FY2023 FY2024
-----計画値-----

SBIグループのネットワークを活用し、地域金融機関との協議をさらに加速し、
新たな提携先拡大を目指す

中期ビジョン達成に向けた取組み（法人ビジネス）

戦略概要

顧客中心主義の徹底による顧客基盤の拡大

SBIグループとの連携によるフルラインナップの商品提供

機関投資家向けビジネスにおける強みの一層の強化

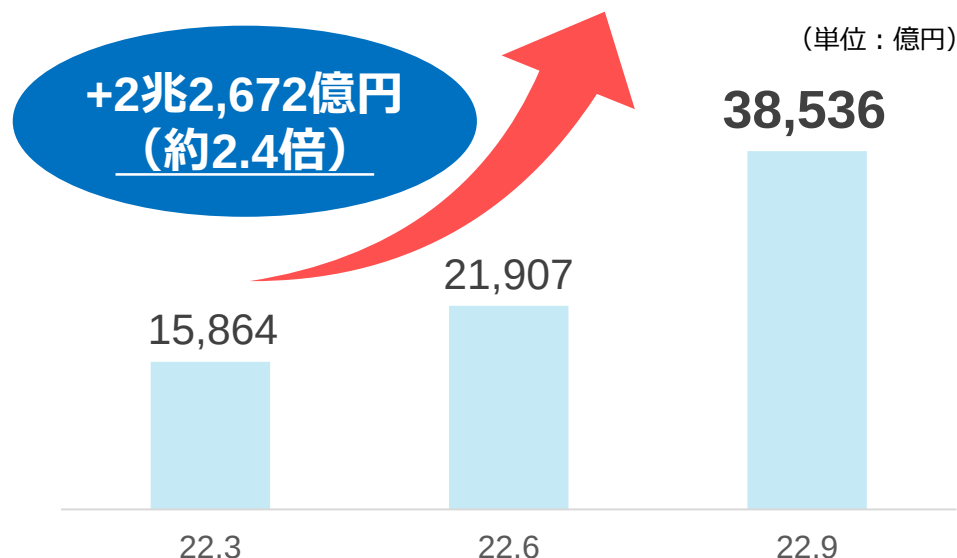
地域金融機関のプラットフォームとして地域経済・企業の活性化に貢献

<2022年度上期における取組み状況>

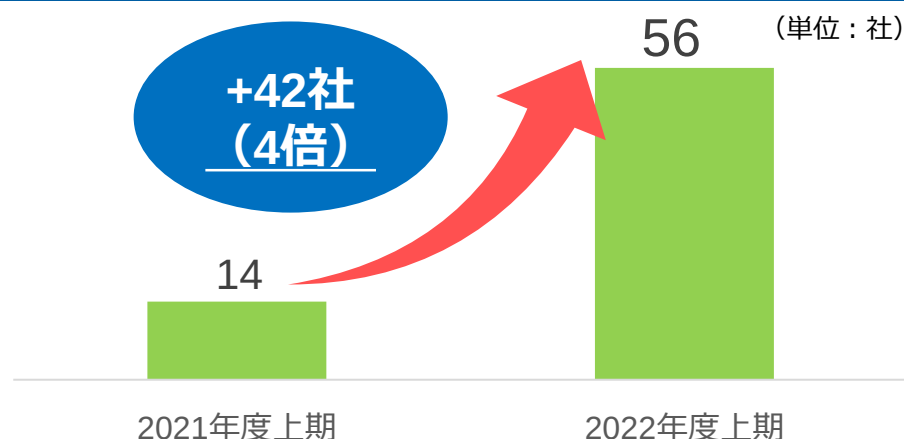
- 積極的なトップセールスを通じ顧客リレーションの開拓・強化が進展、**顧客基盤が飛躍的に拡大**
 - 円安進行局面のヘッジニーズを捉え、デリバティブ収益が著増
 - **SBIグループとの連携**は、貸出での連携の他、投資や証券化など連携の成果が多様化
- 強みとする**ストラクチャードファイナンスにおける組成・ディストリビューション**が進展
 - サステナブルファイナンスでの連携は、地方銀行の約半数（48行）にまで拡大
- **トライアングル戦略**に基づき、地方創生の具現化に向けた取組みが具体化
 - 地銀取引先に対する融資協調や、ヘルスケア関連事業者を対象とした融資プログラム
 - グループ機能の提供（BANKIT®、無担保ローン保証）が、地銀2行において導入決定

法人営業：顧客基盤のベースとなる新規取引社数と預金がさらに大幅拡大

法人預金残高 ※内部管理計数



新規取引社数 ※前年同期比



2022年度上期の概況

- 法人顧客との取引基盤の拡大を企図し、預金の勧奨を切り口に営業展開
- 2022年3月比で**2兆2,672億円の純増**のうち、定期預金・譲渡性預金で**1兆8,638億円**の純増、外貨預金で**1,000億円**の純増
- 中期ビジョン（3年間）における銀行全体での目標**1.6兆円増加を半年間で達成**

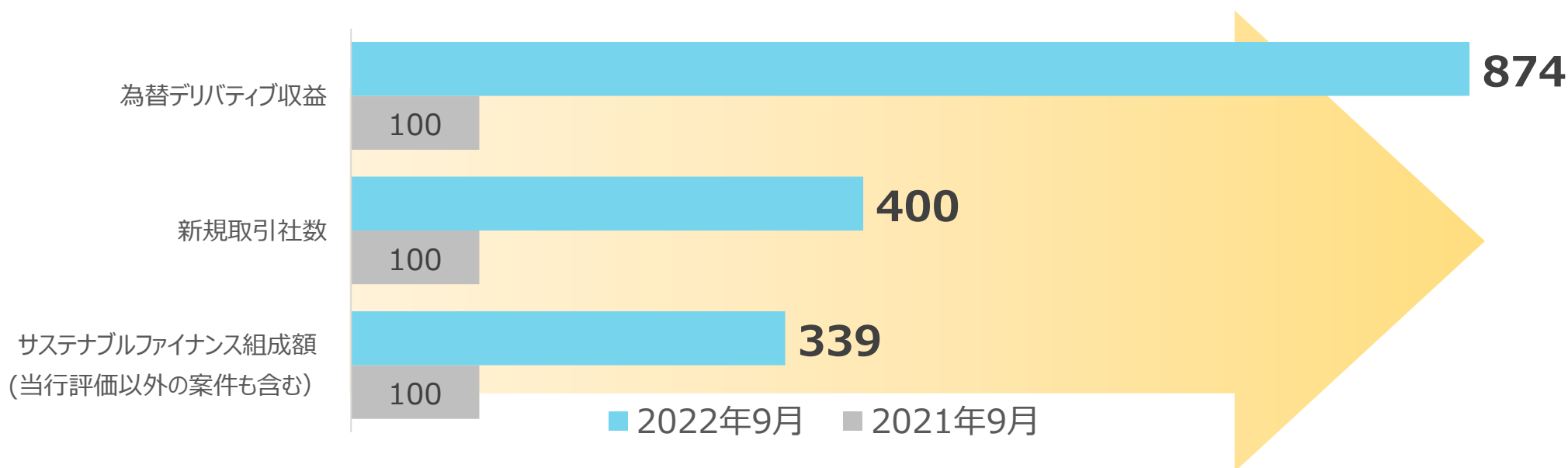
2022年度上期の概況

- 新規取引社数は、期初からの積極的な預金勧奨に加え、トップセールスを起点とした新規開拓活動により、従来比で大幅に増加
- 上期の新規取引社数は計56社となり、前年同期間との比較で**4倍（42社増）**となった

法人営業：営業活動の活性化

■ 法人営業の活性化により、活動量・取引量が大幅に増加

活動量・取引量の変化(2021/9を100とした場合の2022/9の実績)



SBI連携状況

36件・807億円

- ・ 融資（32件）を中心に、投資（3件）、証券化（1件）と多様な商品で連携、着実に件数・金額を積み上げ
- ・ 当行取引先の従業員に対し、SBI証券がiDeCo等の職域営業を行うことにつき検討中

金融法人への提案件数

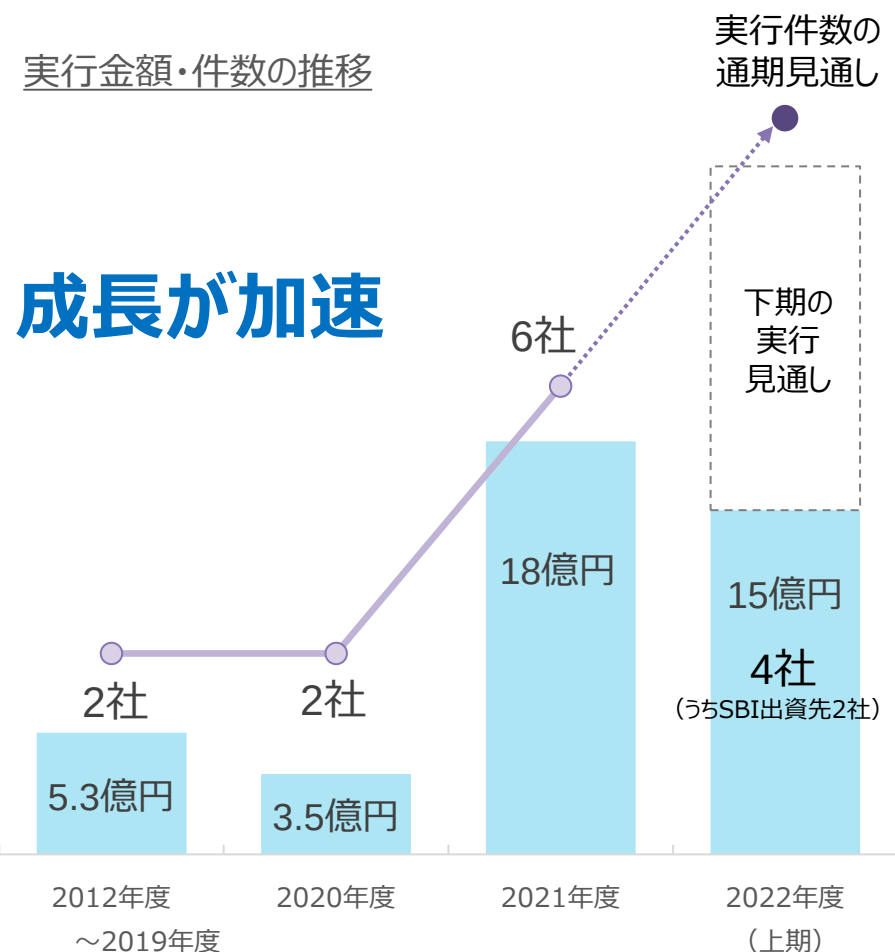
229件

- ・ 新規案件やグループ機能の提供を中心に、トップセールスのみならず各層に対し重層的な提案活動を実施

ベンチャーデット

ベンチャーデットの取組実績

実行金額・件数の推移



(*) 2012年度～2019年度、2020年度は、新株予約権付ローンのみを対象。

(**) 2021年度、2022年度には、ベンチャービジネス部にて実行するプレーンなローンも含む。

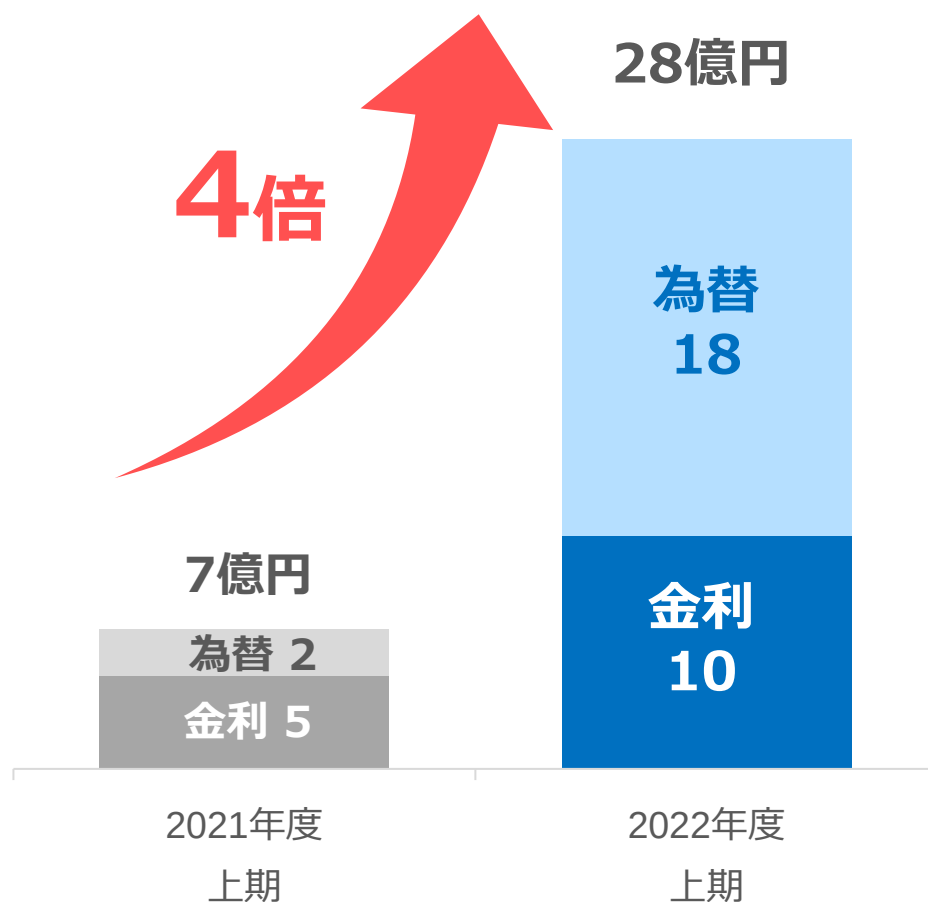
2022年度上期の概況

- 2020年度よりベンチャーデットを本格展開
- 2021年度より、レイターステージのベンチャー企業に対する新株予約権や転換権等のつかないプレーンなローン案件にも拡大
- 2022年7月に、SBIグループが出資するベンチャー企業に対してローンを提供。グループ一体によるエクイティ・デット両面の資金支援を実現
- 2022年度下期は、レイターステージのベンチャー企業向けを中心にパイプラインが拡大、更なる案件獲得を見込む

市場営業

デリバティブ収益

(単位：億円)



2022年度上期の概況

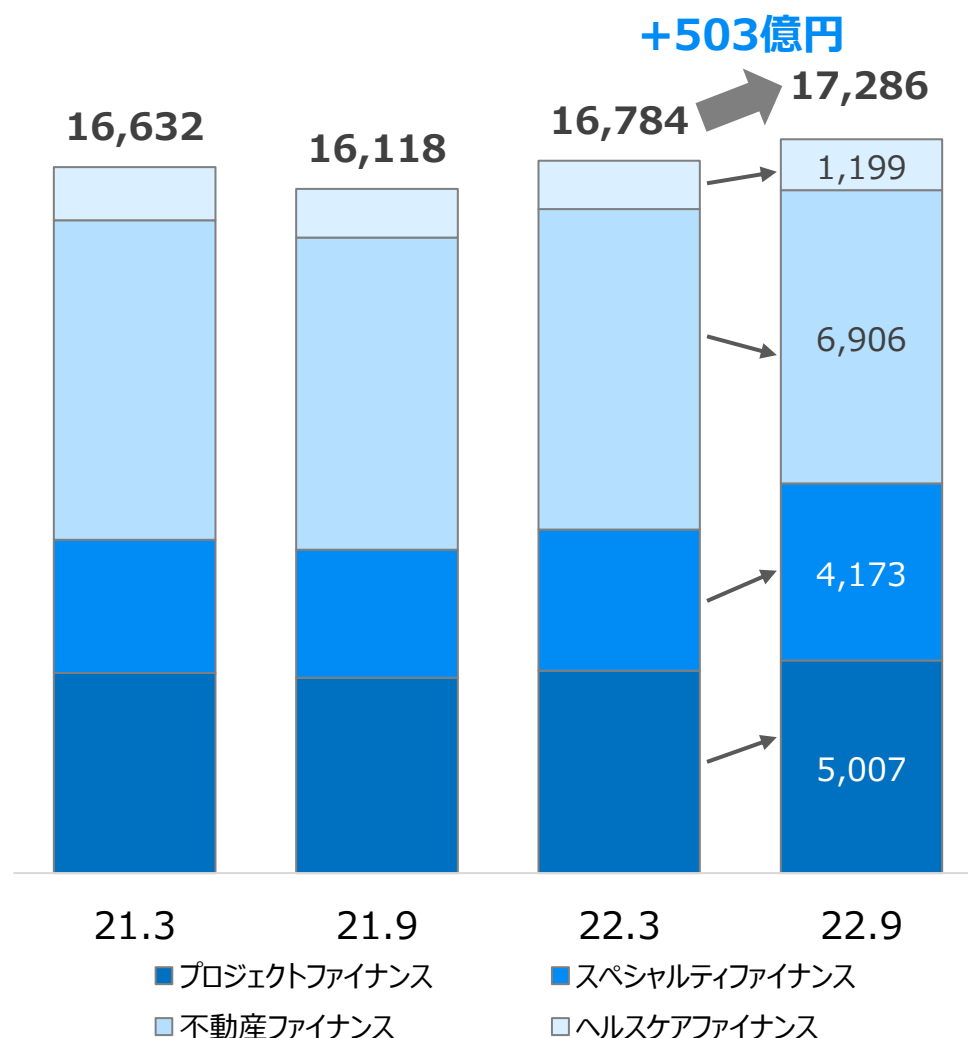
- 円安進行局面において輸入企業のヘッジニーズを捉えてきめ細やかな提案を実施し、為替デリバティブ収益を中心に確実に積み上げ（前年同期比**4倍**の実績を計上）
- 金利面でも再生可能エネルギー関連案件のスワップ取引で大口約定あり

成約事例	概要
A社 (家庭用電気機器卸)	円安進行により既存為替ヘッジ取引の多くがロックアウト。他行も積極的にアプローチを行う中、機を捉えた提案により成約に至ったもの。
B社 (ペット用品メーカー)	円安進行に伴うヘッジニーズを受け、市場関連部署と連携し、タイムリーな準与信枠の増額や提案を実施したことが評価された結果、成約。
C社 (プラスチック用品メーカー)	急激な円安進行を背景としたヘッジポジション再構築が急務であったところ、顧客ニーズに即した柔軟なスキームの提案が好感され成約。

ストラクチャードファイナンス

営業性資産残高

(単位：億円)

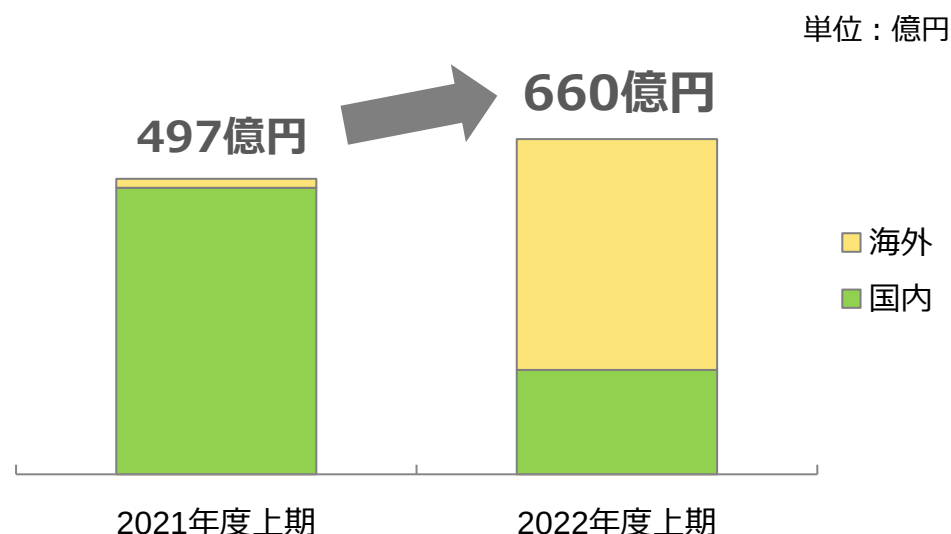


2022年度上期の概況

- 海外プロファイやLBO案件を着実に積み上げ、**半年間で約500億円の残高増加**
- プロジェクトファイナンスでは国内大型洋上風力へのファイナンスを共同主幹事として組成した他、**海外案件に関しては半期としては過去最多のコミット・実行件数を達成**
(計21案件 (国内5件、海外16件))
- スペシャルティファイナンスでは大口のLBO案件実行により残高を積み上げ
- 不動産ファイナンスでは着実に案件を実行したものの、顧客による物件売却が活性化し、それに伴う返済増のため、残高は2022年3月比で減少。一方、他のビジネスラインで補ってストラクチャードファイナンス全体では純増

ストラクチャードファイナンス

プロジェクトファイナンス 新規コミット額



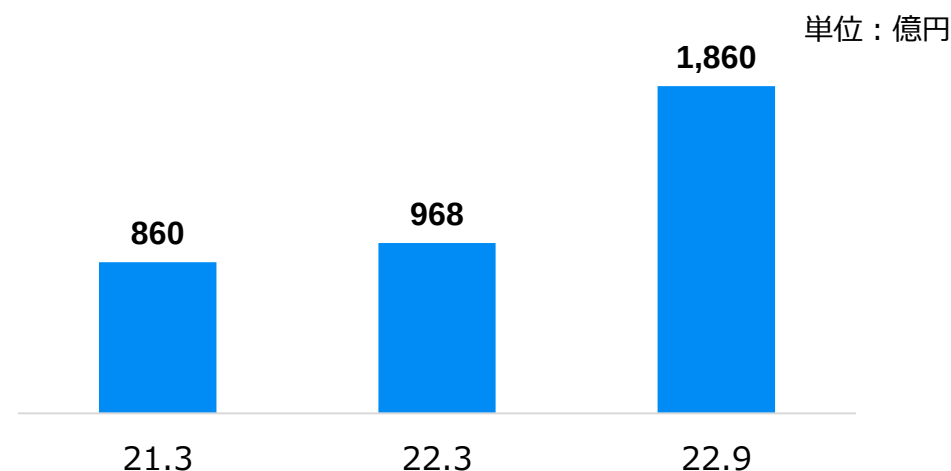
2022年度上期の概況

- 国内は**大型太陽光案件・洋上風力案件**のファイナンス組成
- 大型案件の組成を通じて機関投資家向けビジネスを強化
- 海外は案件ソーシング力の強化により、**半期としては過去最多**となる計16件のコミット・実行を達成

<案件事例>

- ✓ 大型太陽光発電（栃木県）：約230億円の融資を組成⇒**地域金融機関等13社にシンジケーション**
- ✓ 大型洋上風力発電（石狩湾）：共同主幹事として融資を組成

LBOファイナンス 資産残高



2022年度上期の概況

- LBOファイナンスは約1,800億円のポートフォリオを構築
- PEファンドの投資意欲は旺盛であり、複数案件をクローズ
- PEファンドとのリレーション強化により**案件相談件数は増加**

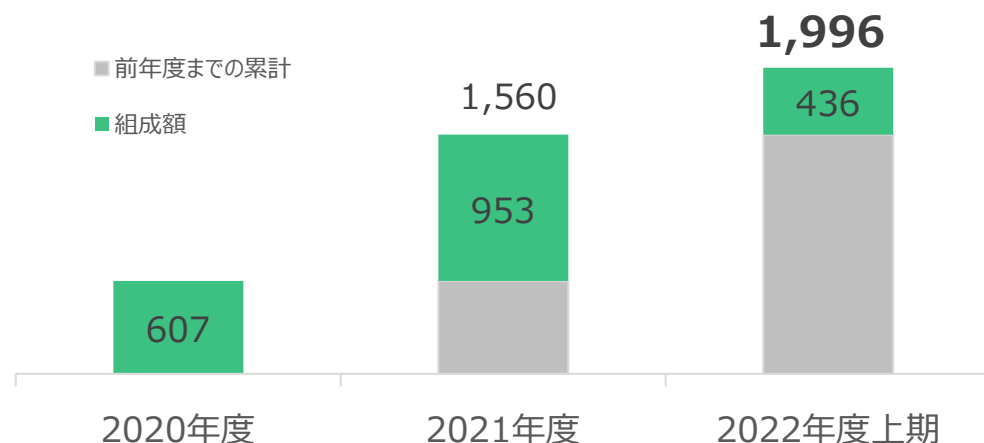
<案件事例>

- ✓ 株式非公開化案件：アレンジャーとして約800億円の融資をコミット **(当行過去最大)**
⇒**地域金融機関を中心にシンジケーションを実施予定**

サステナブルファイナンス

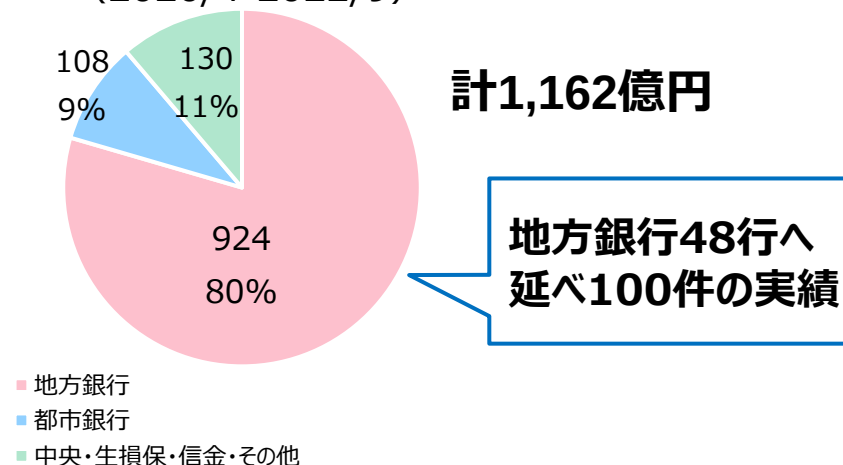
サステナブルファイナンス組成実績（累計）

（単位：億円）



ディストリビューション実績

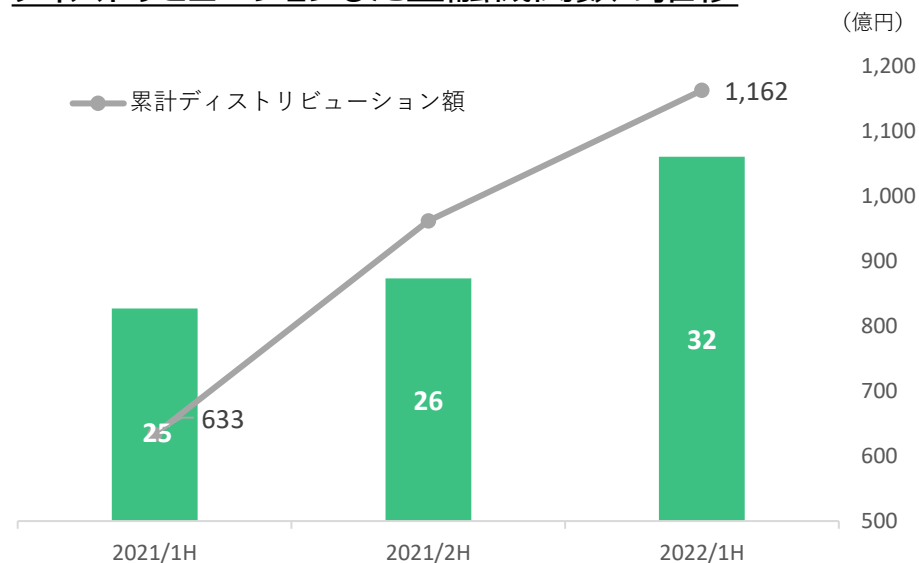
（2020/4-2022/9）



2022年度 第2四半期 サステナブルファイナンス組成・実行

スポンサー/債務者名	タイプ	備考
ケネディクスレジデンシャル ネクスト投資法人	ソーシャル	有料老人ホーム、サ高住計14物件
野村不動産HD *	SLL	KPI：CO2排出量の削減
大和証券オフィス投資法人	グリーン	渋谷区オフィスビル（CASBEE：A）
いちごECOエナジー	グリーン	宮崎県の太陽光発電所建設資金
ZEHPJ1	グリーン	ZEH賃貸マンション開発ファンド
First REIT Japan 2	ソーシャル	有料老人ホーム、サ高住計2物件
九州リースサービス	SLL	KPI：環境関連資産残高

ディストリビューションした金融機関数の推移

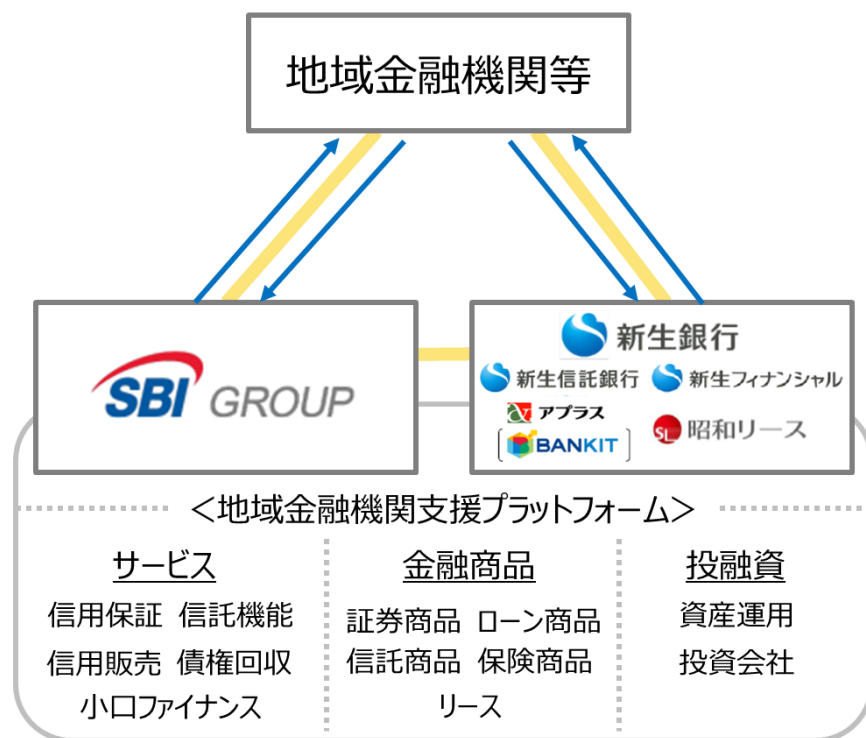


地域金融機関との連携

新生銀行グループは、地域金融機関・SBIグループ・当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する

トライアングル戦略

地域金融機関・SBIグループ・新生銀行グループの三位一体による「トライアングル戦略」構想



■ 投融資連携

- ✓ 地銀との協調融資
相談件数 **104**件 ～うち決裁済・審査中**9**件。
今後、SBIグループの資本業務提携先のみならず、さらに実績が拡大していく見通し～
- ✓ 当行組成案件への地域金融機関の参画
ディストリビューション件数 **81**件 (**1,013**億円)
- ✓ トレーニー受入や人材派遣を通してお互いのノウハウを共有。
案件協調を活性化

■ グループ機能提供

地域金融機関の商品性の高度化に向けアプラスが金融プラットフォーム「BANKIT®」を、新生フィナンシャルが信用保証を提供

- ✓ 地銀**2**行において 新規導入が決定 (BANKIT®・保証)
- ✓ 複数行と基本合意を締結済

地域金融機関との協調をさらに強化すべく、ヘルスケア分野において「地方創生ヘルスケアコーポレートローンプログラム」を創設

地方創生ヘルスケアコーポレートローンプログラム

ヘルスケア業界における「**2025年問題**」を見据え、これまで培ってきた**ヘルスケア業界における強み**を活かし、**地域金融機関との協調を強化**することで、ヘルスケア分野に対しこれまで以上に柔軟かつ積極的に**コーポレートローンを提供**

＜新生銀行グループが考える2025年問題＞

団塊世代の後期高齢化需要

コロナ融資の償還問題

病院の建替需要

地域金融機関との連携イメージ

地方銀行の提供価値

地元顧客との密接なリレーション

地域密着の業界横断的な
人的ネットワーク

長期的な取引関係に基づく
コーポレートファイナンス



新生銀行グループの提供価値

専門部署による
ワンストップサービス

全国カバレッジによる
豊富な情報量と業界ネットワーク

M&Aやストラクチャード・ファイナンス
などでの強み

地域金融機関との連携を加速化し、地域の重要なインフラであるヘルスケア関連事業者の
事業基盤の維持・拡充をサポートし、**地方創生の実現に貢献**

BANKIT® 地域金融機関連携

- BANKIT®基盤を活用し、地域金融機関のアプリ機能強化や新サービス導入を強化
- 計**25**行に提案実施、地銀上位行が新規導入を決定。その他、複数の地域金融機関と基本合意を締結
- 事前にAIでスコアリングし、「借入可能金額」「借入金利」に関する仮条件を設定できる「事前与信型カードローン」を組み合わせたBANKIT®の機能拡充を加速
- 地域の小売事業者など地域金融機関の取引先へのBaaS展開を並行して推進し、事業者のDX推進を支援

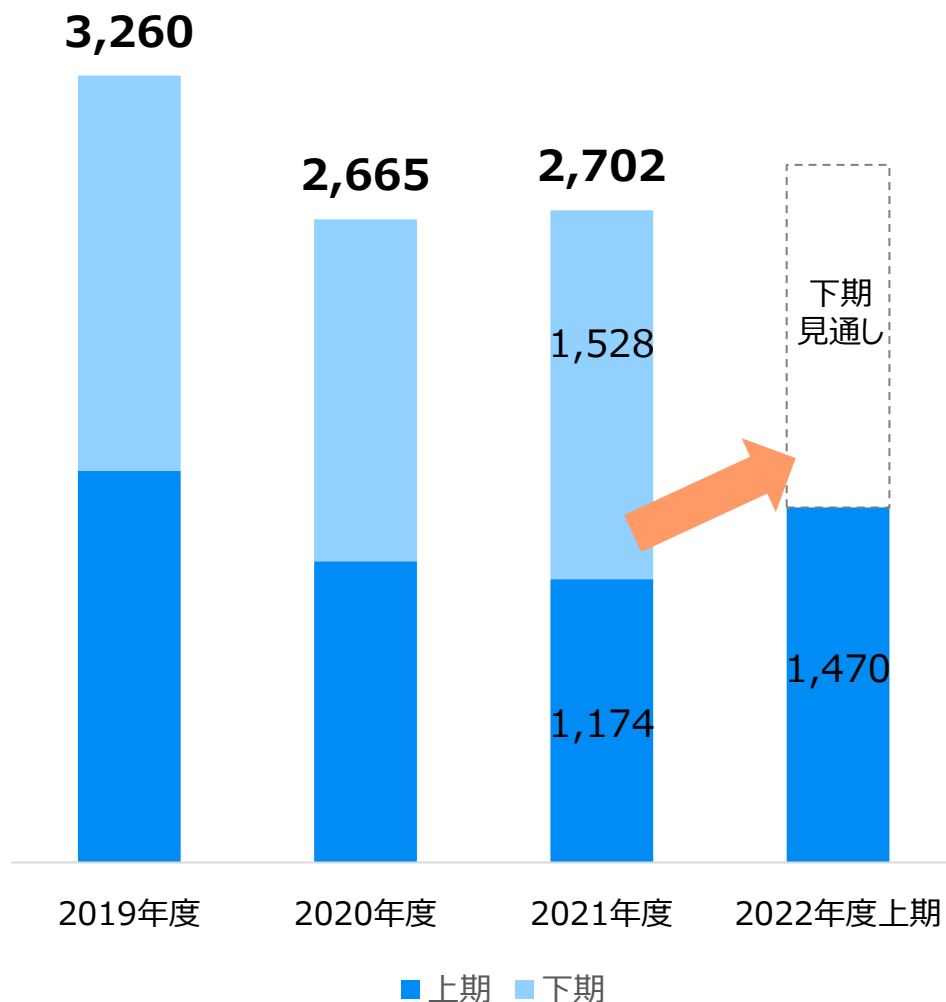


※一部、今後リリース予定（開発実装前）のものも含まれます。

昭和リース：契約取扱高

リース・割賦等の契約取扱高

(単位：億円)



2022年度上期の概況

- SBIグループとのシナジーの拡大
⇒フルラインナップ化、取引の多様化
- 中央省庁、地公体案件の取組み強化
- 円安進行による海外建機需要の増加

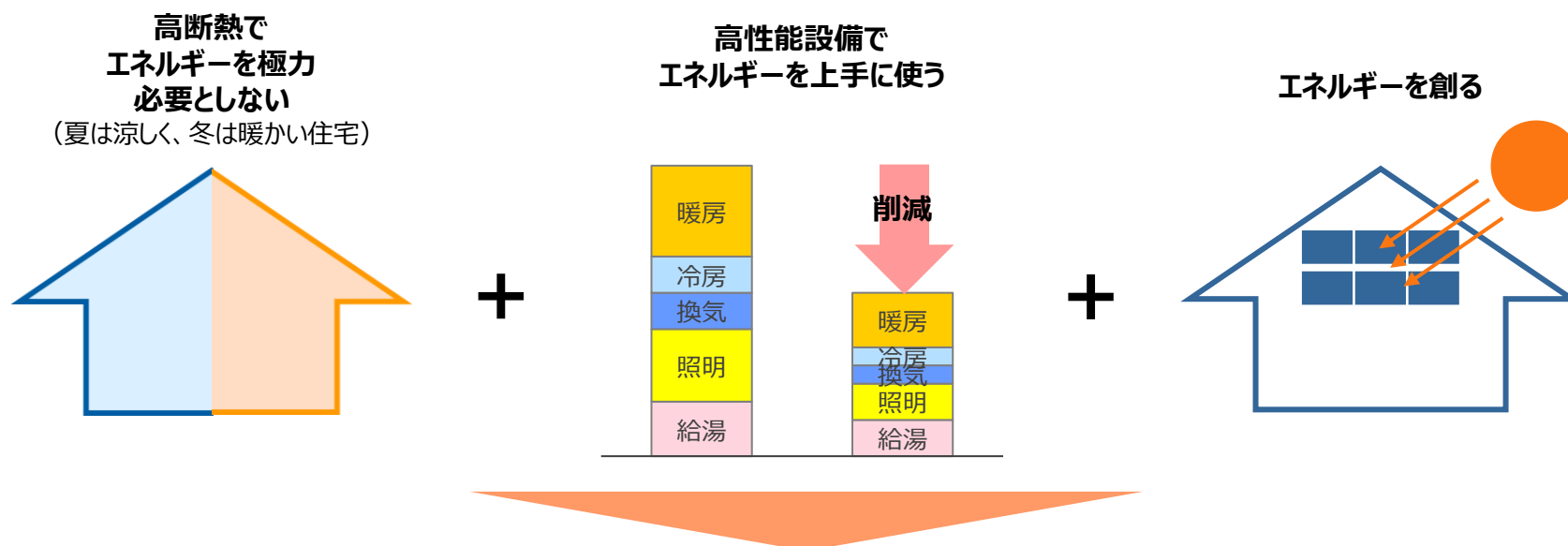
今後の取組み

- SBIグループ/新生銀行グループとの顧客・機能・商品サービスの相互活用
 - ✓ SBIグループの法人顧客等約180社への商材提案
→顧客から同意をとれた先から商談を開始
 - ✓ SBIリーシングサービスのJOLCO/JOLを昭和リース顧客に販売（上期6件の実績）
- 不動産リースを活用した地域金融機関・系列リース会社との連携強化
- グループ会社と連携した一気通貫でのアセット事業の仕組み構築
- ESG/SDGs分野の取組み強化
（例：ZEH型マンション開発～後述）

昭和リース：ZEH（Net Zero Energy House）賃貸マンション開発ファンドの組成

ZEH（ゼッチ）とは…

快適な室内環境を保ちながら、住宅の高断熱化と高効率設備によりできる限りの省エネルギーに努め、太陽光発電等によりエネルギーを創ることで、1年間で消費する**住宅のエネルギー量が正味（ネット）で概ねゼロ以下**となる住宅



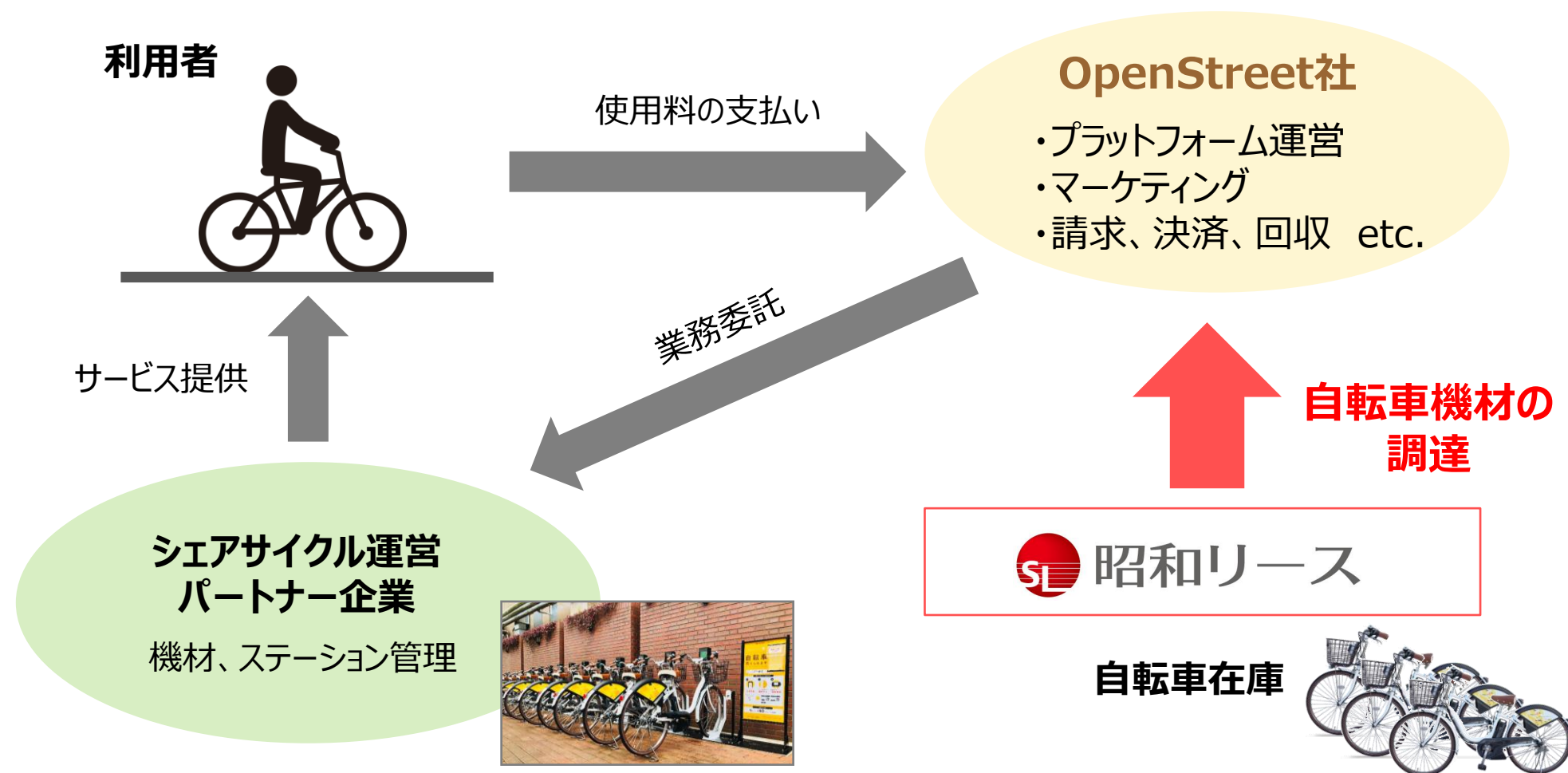
昭和リース

- 積水ハウスが設計・施工するZEH認証を受けた賃貸マンション開発ファンドをリース会社3社と組成
- 物件の竣工後は、不動産運用ファンド等への売却を通じ、**ZEH 賃貸マンションの普及促進**に寄与
- 昭和リースによる匿名組合出資は、「グリーンローン原則」への適合性が当行サステナブルインパクト評価室で確認されたファイナンス

昭和リース：価値共創の取組みとしてのパートナービジネスの強化

＜事例紹介＞ OpenStreetとのシェアサイクルビジネスにおける提携

- シェアサイクルサービスにおける自転車機材の調達機能を担い、シェアサイクルを運営するパートナー企業（ネットワーク事業者）の負担を軽減



中期ビジョン達成に向けた取組み（海外事業・市場性運用）

戦略概要

アジア・パシフィック等の地域において、**フィンテックを駆使した金融サービスの提供**により、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

SBIグループとの連携により、ノンオーガニックの成長機会を拡大し、海外ビジネスを新生銀行グループの主要ビジネスの一つにする

市場性運用の**高度化と多様化**および**リスク管理体制の強化**

＜2022年度上期における取組み状況＞

〔海外事業〕

- APACにおけるメインターゲット地域での**新たな投資機会を継続的に検討**
- ニュージーランドのUDC Financeは、現地の総合自動車企業との**戦略的提携を結びファイナンス業務を引き継ぐ**とともに、営業債権を購入

〔市場性運用〕

- 国債中心のポートフォリオから**分散を効かせた有価証券投資ポートフォリオの構築**が進展。
残高を積み上げるとともに、利回りの向上を推進中

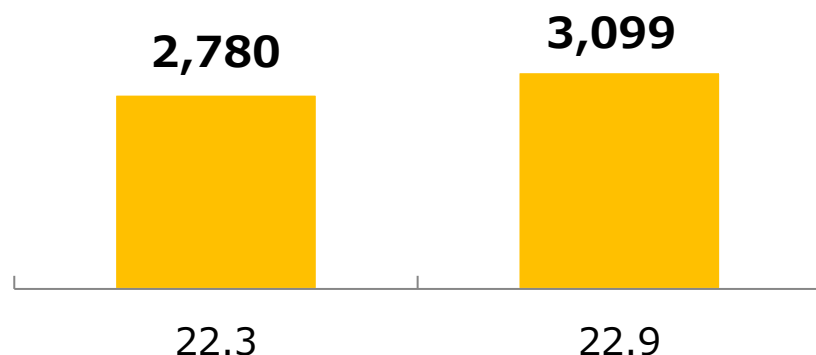
UDC Finance : 営業性資産は順調に増加

(単位：億円)		
UDC Finance	2021年度 上期	2022年度 上期
資金利益	20	22
非資金利益	31	31
業務粗利益	51	54
経費	▲19	▲ 22
実質業務純益	31	31
与信関連費用※	6	▲ 3
与信関連費用加算後 実質業務純益	38	27

※2021年度上期の与信関連費用は、コロナ禍からの急激なNZ経済回復に伴う多額の引当戻入などを計上、2022年度上期は計画通り。

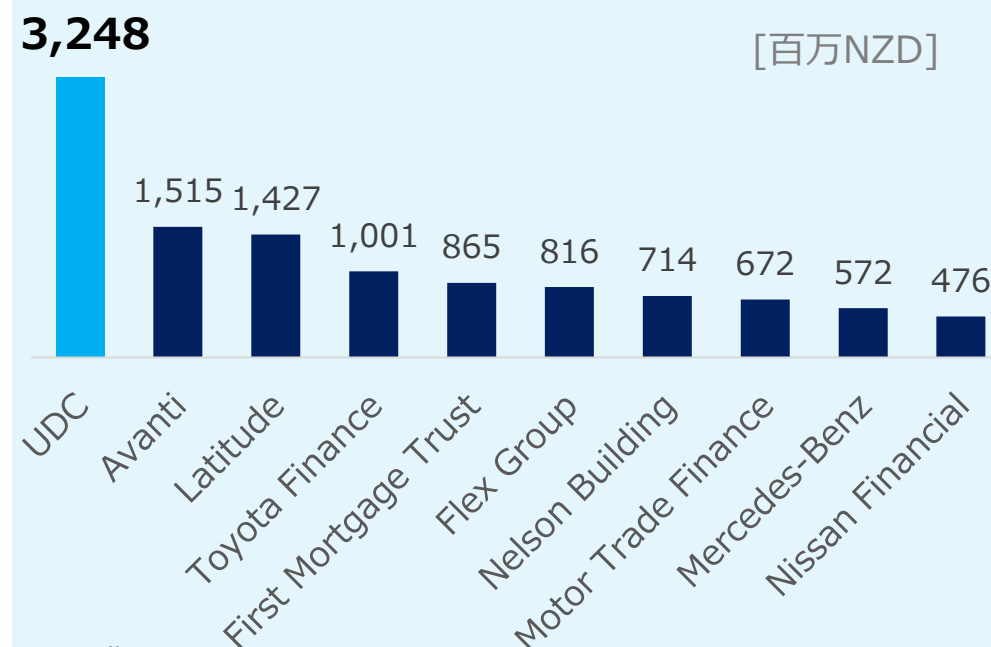
営業性資産残高

(単位：億円)



- 国際ブランド自動車メーカーの独占輸入代理業務および販売を行うNZの総合自動車企業との間で、**戦略提携契約を締結しファイナンス業務を引き継ぐ**とともに、180百万NZD超（150億円超）の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（当行2022年12月決算より計上）

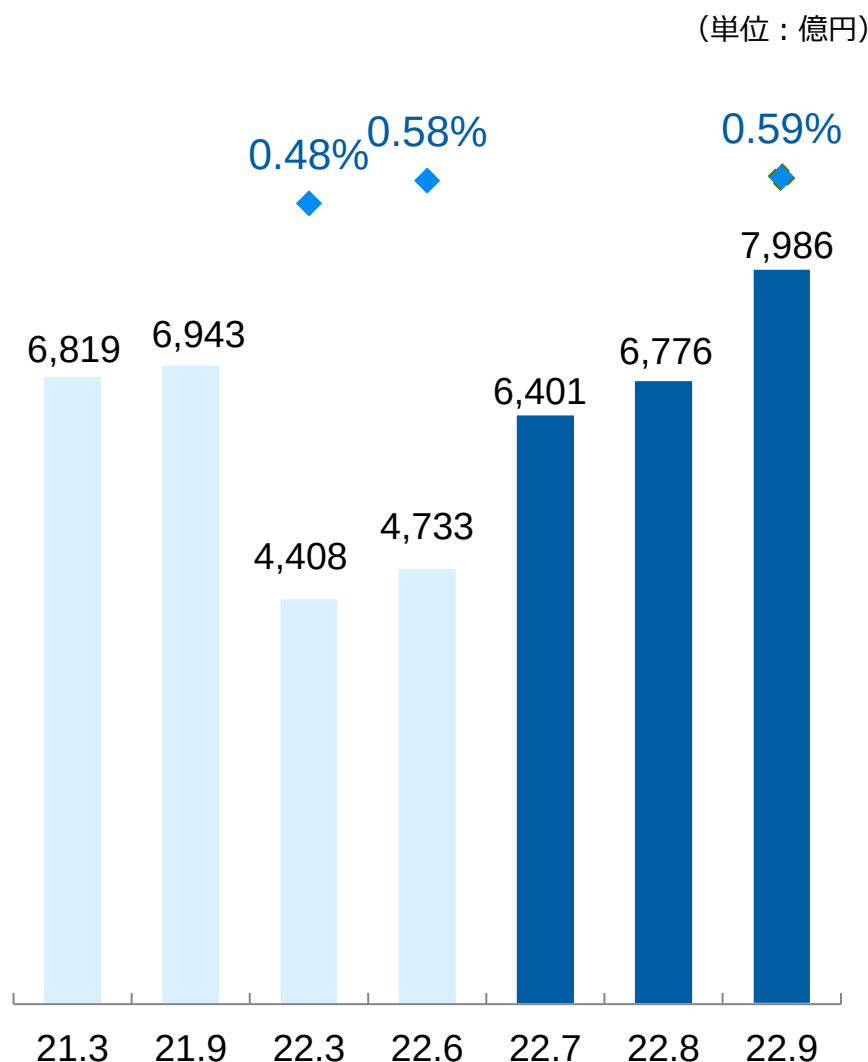
- NZにおけるノンバンク残高ランキング（Top10）



出典：KPMG "Non-bank Financial Institutions Performance Survey – Review of 2021"

市場性運用：ポートフォリオの構築を開始、利回り向上に資する取引の実施

市場性運用残高と利回りの推移



2022年度上期の概況

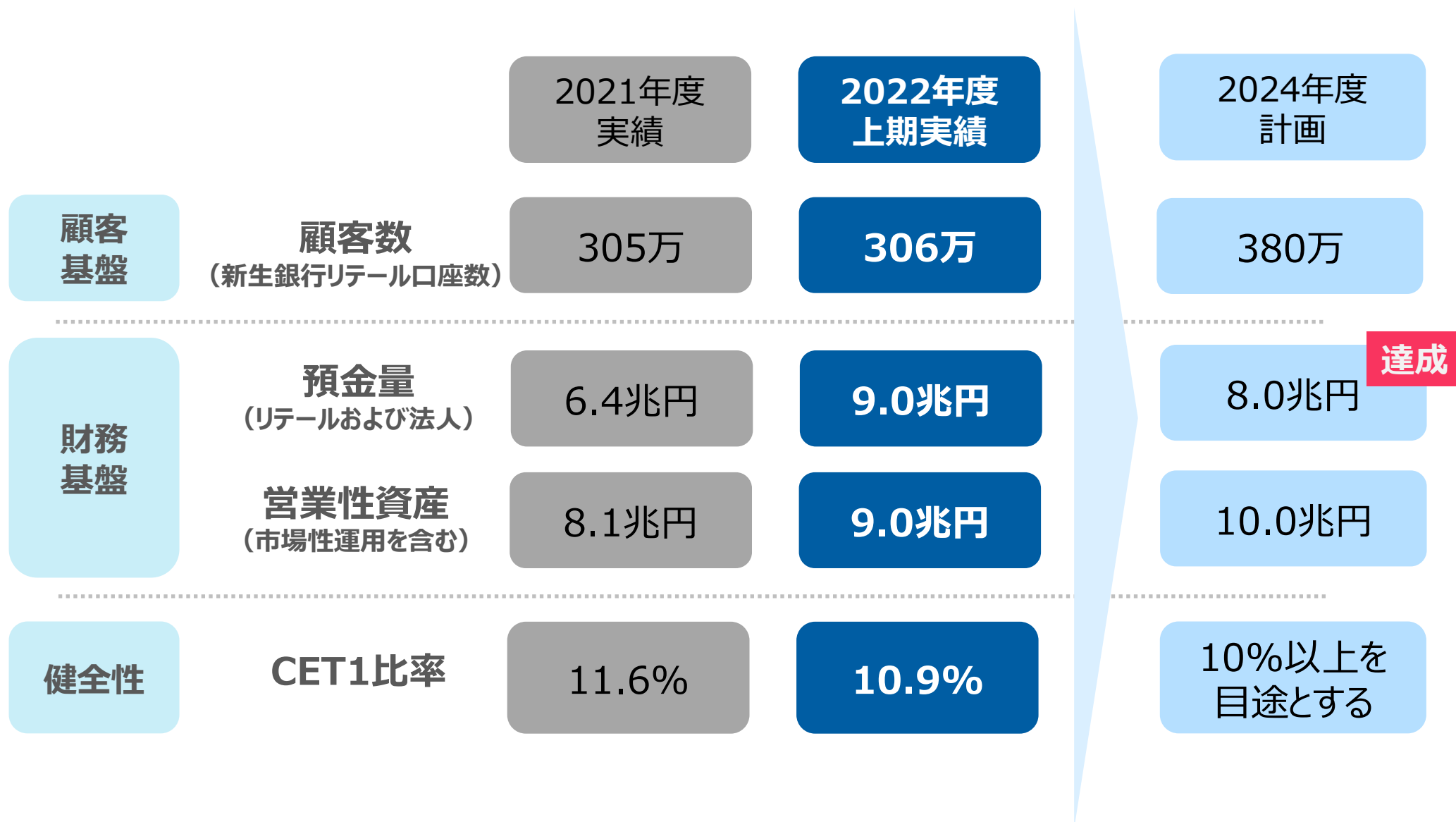
- 国債主体のポートフォリオから、クレジット、株を組み入れ、分散を効かせたポートフォリオの構成を開始
- 各国の中央銀行の利上げが続く中、満期保有目的でのCLOを中心とした変動債への投資を行い、利上げによる影響の緩和を実施



今後の取組み

- 円債、外債、クレジット、株式を組み合わせ、中長期的に見て安定的で収益性の高いバランスの取れたポートフォリオ構築を目指す

財務目標：KPI（重要な活動指標）の進捗状況

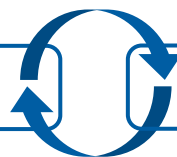


サステナビリティへの取組み



新生銀行グループの目指すサステナビリティ

持続可能な環境・社会の実現



新生銀行グループの持続的な成長

新生銀行グループのサステナビリティ重点課題

事業を通じたサステナビリティの実現

地域金融機関や
企業、住民、
自治体の支援を通じた
地方創生への
取組み

環境・社会課題
解決へ向けた
金融機能提供

顧客に信頼される
金融サービスの
提供

持続可能な環境・社会への責任

人権尊重・
人材価値
向上

気候変動などの
環境課題への
対応

社会貢献
活動の推進

ガバナンスの
向上

外部環境認識

未来の環境（気候変動・生態系維持など）・社会（人権など）に対する危機

グループ内の普遍的な基本観

1. 「顧客中心主義」の徹底～公益は私益に繋がる～
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

事業を通じたサステナビリティの実現に向け、サステナブルファイナンスの取組みを深化

- 各種関連原則等に即した、貸し手としてのファイナンス・フレームワーク（『新生サステナブルファイナンス・フレームワーク』）を邦銀として初めて策定
- 本ファイナンス・フレームワークは第三者機関の評価を取得することで中立性を担保
- 当行内で独立性を有するサステナブルインパクト評価室が、資金使途や潜在的な環境・社会面への影響等を評価

 **社会課題に対して正のインパクトをもたらす企業や事業に対する投融資を推進**

新生グリーン・ファイナンス



SHINSEI
SUSTAINABLE
IMPACT
ASSESSMENT

スポンサー	資金使途
北陸電力	水力発電所の運営および維持管理
大和エネルギー・インフラ	太陽光発電所（栃木県栃木市、鹿沼市）
大和証券オフィス	グリーンビルディング（東京都渋谷区）
いちごECOエネルギー	太陽光発電所（宮崎県えびの市）

新生ソーシャル・ファイナンス



SHINSEI
SUSTAINABLE
IMPACT
ASSESSMENT

スポンサー	資金使途
ケネディクス・レジデンス・ネクスト	介護付有料老人ホーム、住宅型有料老人ホームおよびサービス付き高齢者向け住宅 計14物件
First Real Estate Investment Trust	高齢者向けヘルスケア施設 2物件
さわやか倶楽部	障がい児向け放課後等デイサービス事業所等

新生サステナビリティ・リンク・ローン



SHINSEI
SUSTAINABLE
IMPACT
ASSESSMENT

スポンサー	資金使途
九州リース	事業資金
アウトソーシング	事業資金

経営基盤に関わるトピックス



主なトピックス

■ 2023年1月4日に「株式会社SBI新生銀行」に商号変更予定

■ SBIグループ一体での組織再編

補完関係にあるビジネスの再編によってSBIグループ内での一体運営を進める

- ・ モーニングスターへの新生インベストメント・マネジメントの株式譲渡（2022年10月）
- ・ 新生証券の組織再編に関するSBI証券との基本合意書の締結（2022年11月）



重複業務の再編によって各ビジネスの一体運営を進め、**商品提案力の強化**や**ミドル・バックそれぞれのシステムの効率化**などを図ることで、お客さまにとって**最善の利益につながる**商品・サービスの提供を目指す

■ 新生・SBIグループ間の人材交流が活性化

グループとしての一体性を醸成すべく、新生銀行グループおよびSBIグループの各業務分野において**相互に20名強の人材交流を実施**

■ SBIホールディングスとの総務系合併会社が運営を開始

ファシリティ管理など**総務機能の省力化**や**コスト削減**に向け、新生銀行グループとSBIグループの合併会社・新生ビジネスサービスが運営を開始

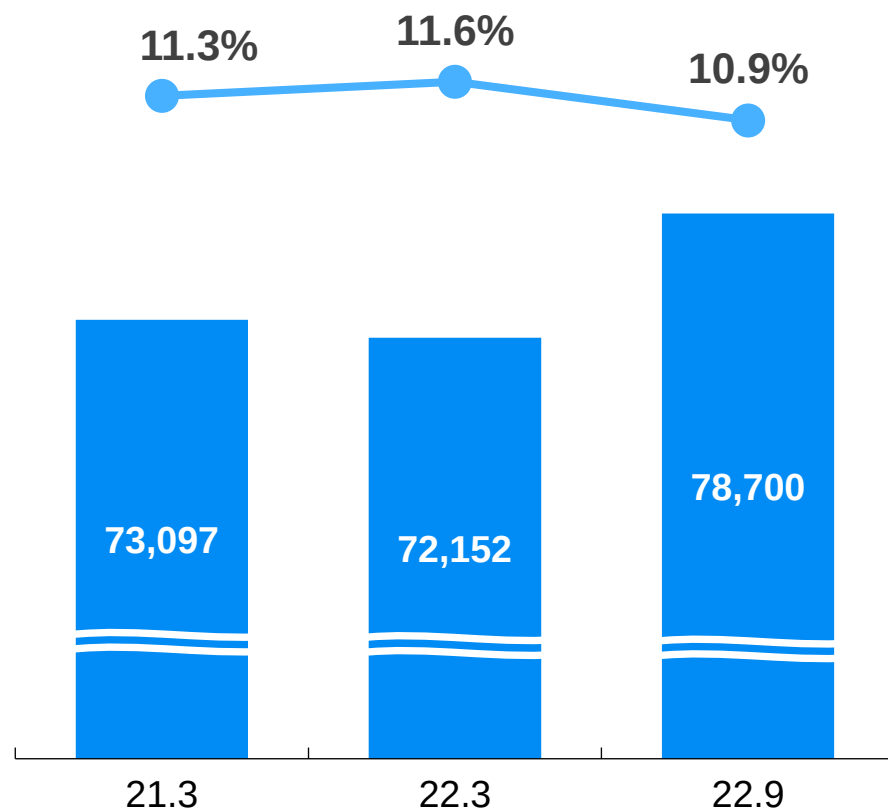
Appendix



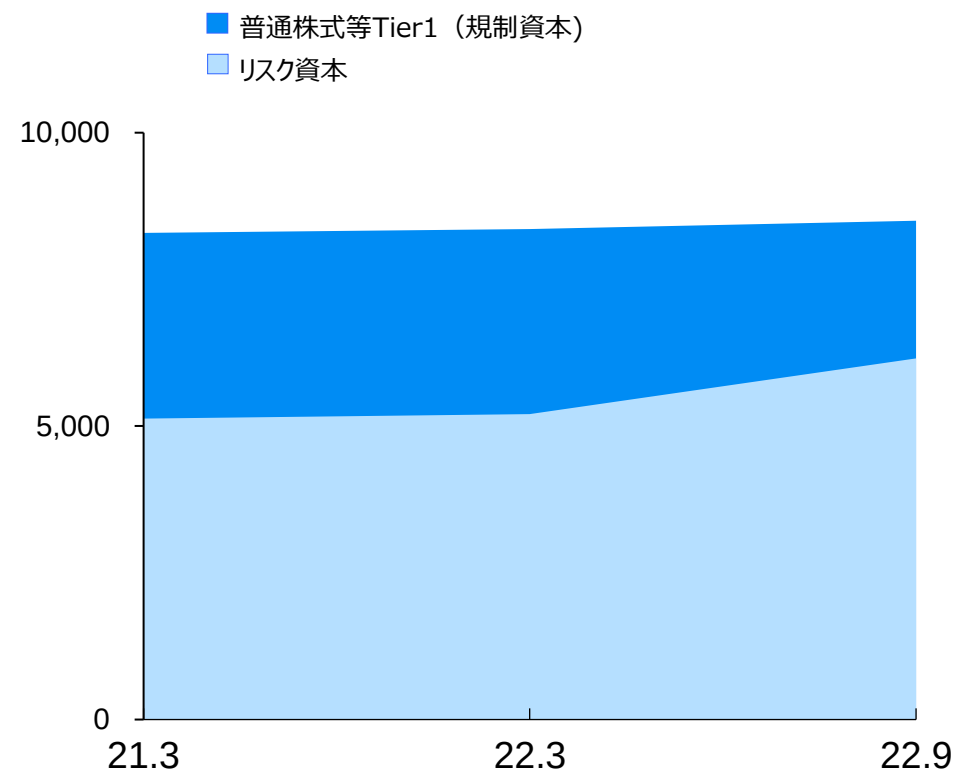
自己資本関連情報（連結）

（単位：億円）

- 普通株式等Tier1比率（国際統一基準、完全施行ベース）
- リスクアセット（国際統一基準、完全施行ベース）



	21.3	22.3	22.9
普通株式等Tier1資本 (国際統一基準、完全施行ベース)	8,293	8,359	8,502
リスク資本	5,127	5,206	6,155



有価証券ポートフォリオ（連結）

その他有価証券（連結）※1

（単位：億円）

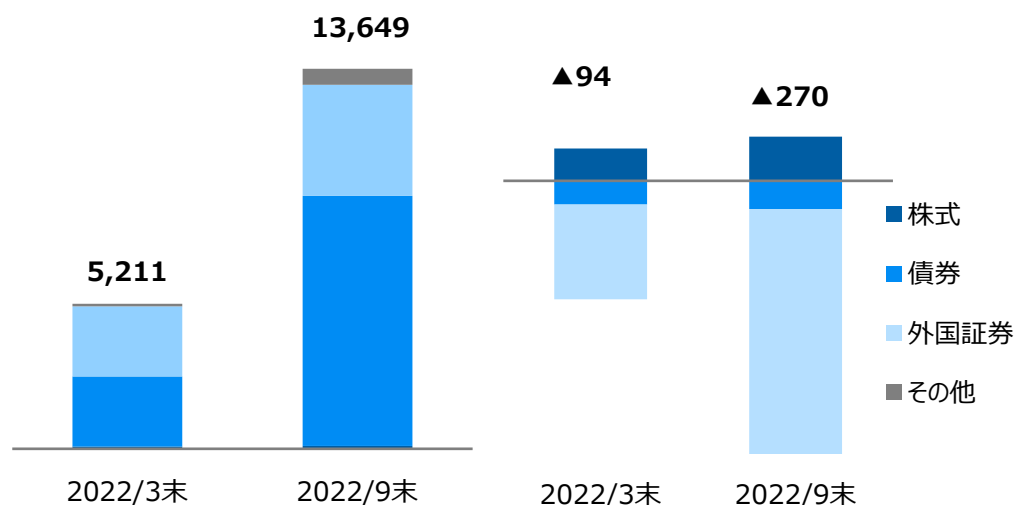
	2022/3末		2022/9末	
	残高	評価差額	残高	評価差額
株式	90	36	103	49
債券	2,507	-26	8,974	-31
国債	1,034	-1	7,487	-5
地方債	21	0	21	0
社債	1,450	-24	1,465	-26
外国証券	2,517	-105	3,994	-273
その他	96	0	575	-13
合計	5,211	-94	13,649	-270

満期保有目的の債券（連結）

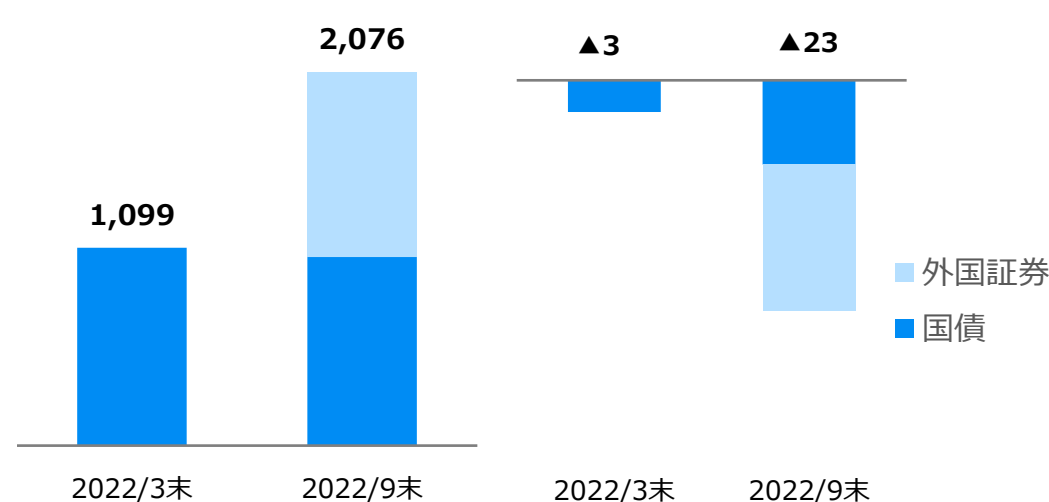
（単位：億円）

	2022/3末		2022/9末	
	残高	評価差額	残高	評価差額
国債	1,099	-3	1,048	-8
外国証券	-	-	1,026	-14
合計	1,099	-3	2,076	-23

■ 残高（貸借対照表計上額） ■ 評価差額

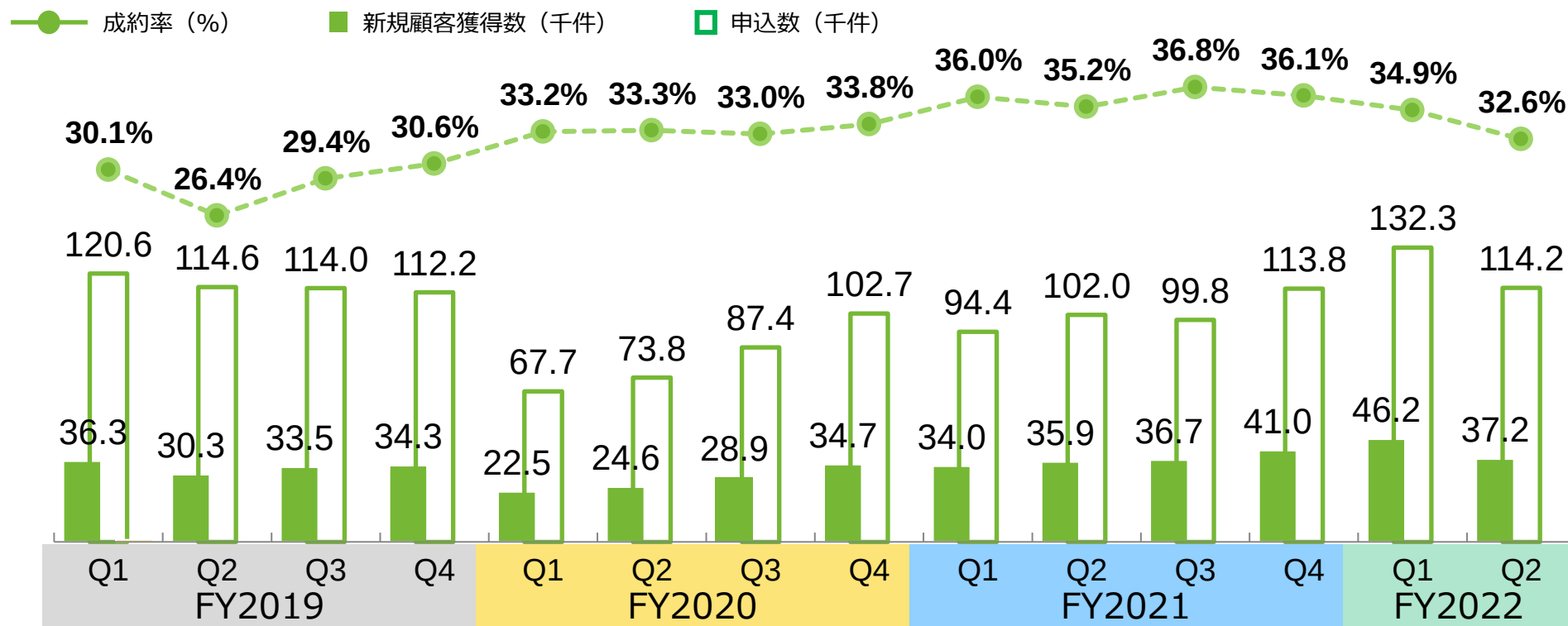


■ 残高（貸借対照表計上額） ■ 評価差額



新生フィナンシャル：新規獲得状況（レイクALSA）

四半期推移



参考：月次実績

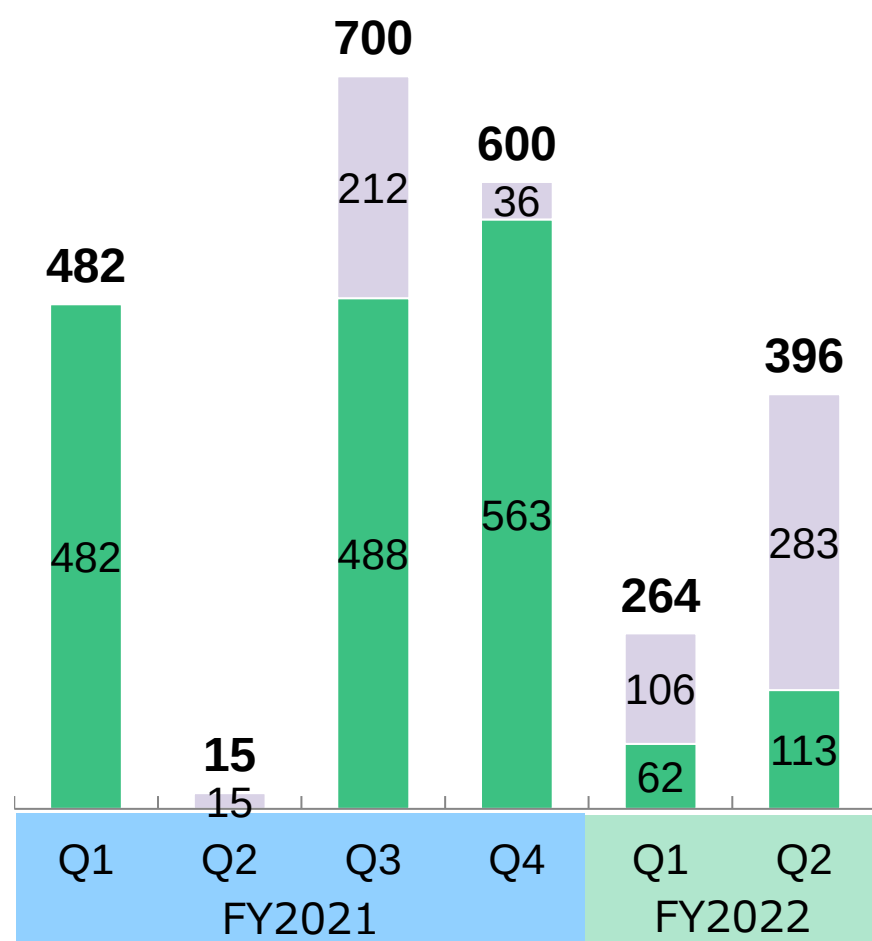
	22.4	22.5	22.6	22.7	22.8	22.9
申込数（千件）	42.8	49.1	40.3	38.3	30.1	45.8
新規顧客獲得数（千件）	15.2	17.2	13.8	13.3	10.4	13.6
成約率	35.5%	35.1%	34.2%	34.6%	34.6%	29.6%

ストラクチャードファイナンス：新規コミット・実行

(単位：億円)

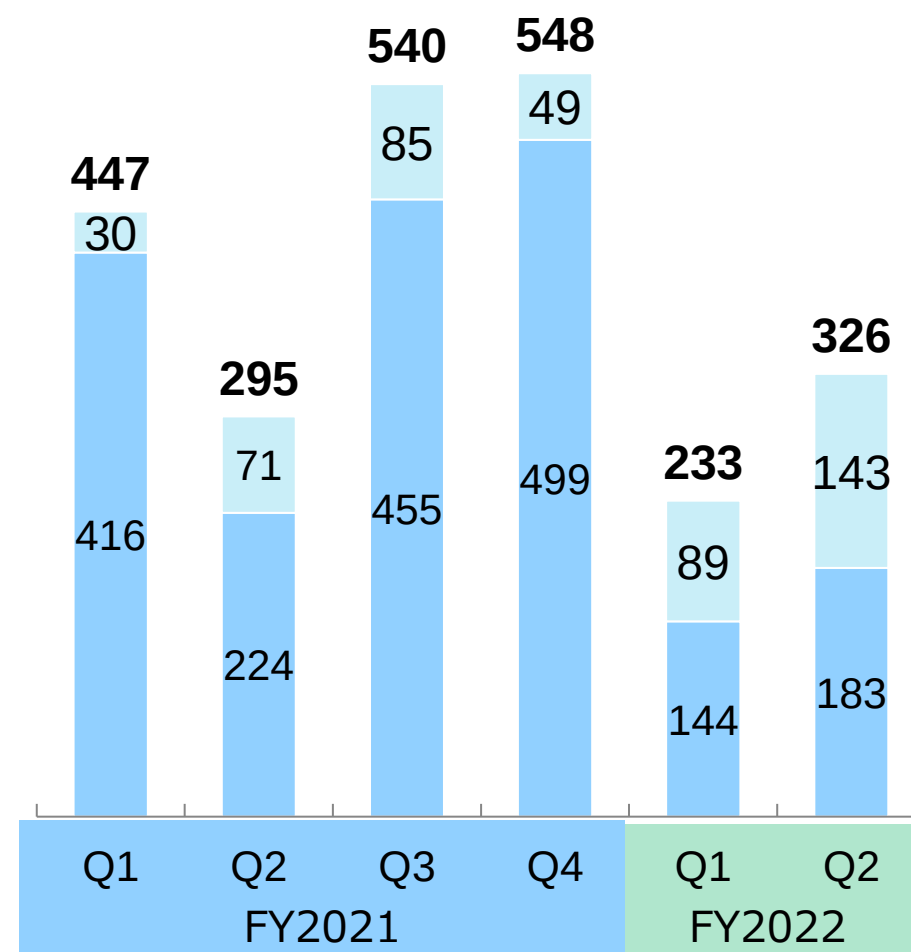
プロジェクトファイナンス 新規コミット

■ 海外
■ 国内



不動産ノンリコースファイナンス 新規実行

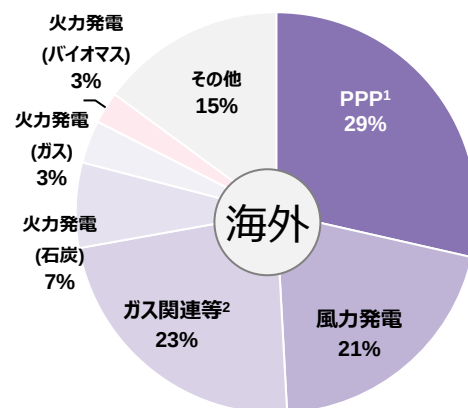
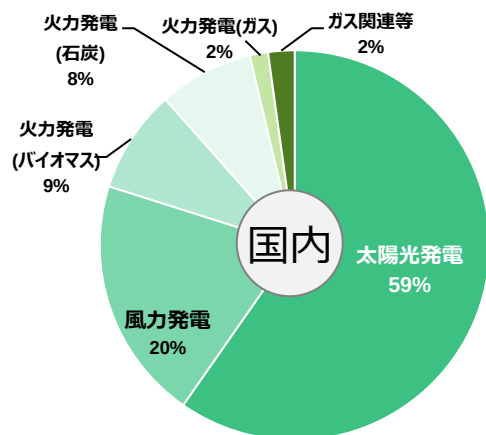
■ 海外
■ 国内



ストラクチャードファイナンス：ポートフォリオ構成

プロジェクトファイナンス（2022年9月末時点）

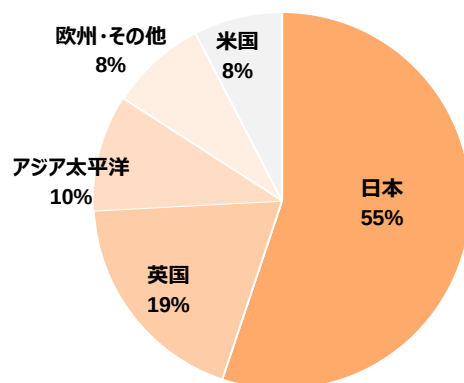
【案件タイプ別（コミット済含む）】



¹ パブリック・プライベート・パートナーシップ

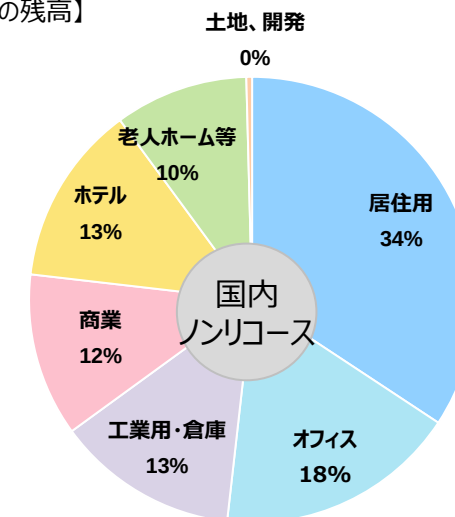
² LNG液化施設や受入れターミナル等の施設に対するファイナンス

【地域別の残高（コミット済含む）】

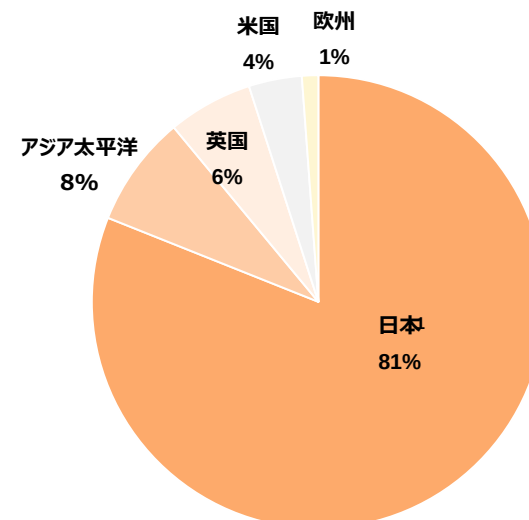


不動産（2022年9月末時点）

【物件タイプ別の残高】



【地域別の残高（ノンリコース+法人・REIT）】



¹ 日本のうち、ノンリコースファイナンスが約50%

免責条項

- 本資料に含まれる新生銀行グループ（以下「当行グループ」）の中期経営計画には、当行グループの財務状況及び将来の業績に関する当行グループ経営者の判断及び現時点の予測について、将来の予測に関する記載が含まれています。こうした記載は当行グループの現時点における将来事項の予測を反映したものです。かかる将来事項はリスクや不確実性を内包し、また一定の前提に基づくものです。かかるリスクや不確実要素が現実化した場合、あるいは前提事項に誤りがあった場合、当行グループの業績等は現時点で予測しているものから大きく乖離する可能性があります。こうした潜在的リスクには、当行グループの有価証券報告書に記載されたリスク情報が含まれます。将来の予測に関する記載に全面的に依拠されることのないようご注意ください。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に公正妥当と認められている会計原則に従って表示されています。当行グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、必ずしも今後の見通しに関する発表を修正するとは限りません。尚、特別な注記がない場合、財務データは連結ベースで表示しております。
- 当行グループ以外の金融機関とその子会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません。

