



# 2022年度 第1四半期決算 および 中期ビジョン達成に向けた取り組みについて

2022年7月

 新生銀行グループ

# 2022年度第1四半期決算

---

## ■連結決算概要

## ■個人業務 業績概要

## ■法人業務 業績概要

## ■海外事業/トレジャリー/その他 業績概要

## 全体業績ハイライト

---

- 海外事業におけるLatitude株式の減損損失 ▲ 165億円計上を主因に、親会社株主に帰属する四半期純利益は ▲ 59億円
- 直近のLatitude株価は減損ラインを上回って推移しており、当該減損の影響を除外したベースでは、実質業務純益（進捗率27%）、税引前当期純利益（同31%）と、通期業績予想の4分の1を上回るペースで進捗
- 個人業務では、アプラスと新生フィナンシャルの営業性資産残高が伸長
- 法人業務では、好調なデリバティブ販売とストラクチャードファイナンスの新規実行が収益増加に貢献
- 中期ビジョン達成に向け営業活動の活性化、グループ内外の価値共創の追求、地域金融機関との連携を推進した結果、顧客基盤のベースとなる預金量が大幅に拡大

# 連結業績：Latitude株式の減損影響を除けば、業績予想に対する進捗は堅調

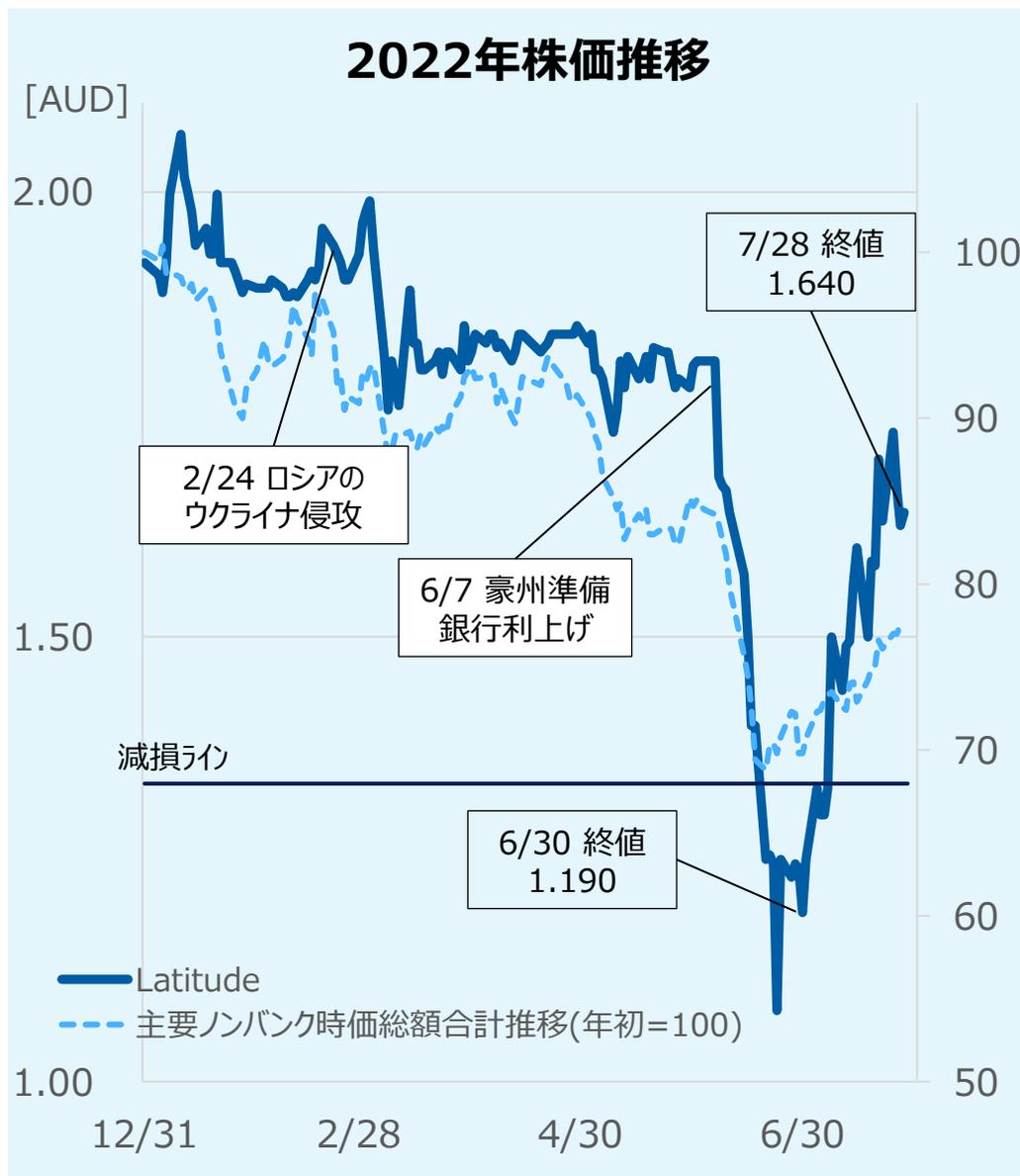
(単位：億円)

【連結】	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	前年同期比	Latitude株式の 減損影響を除外 した場合	2022年度 第1四半期
<b>業務粗利益</b>	<b>560</b>	<b>426</b>	▲24%	→	<b>591</b>
資金利益	307	324	+6%		
非資金利益	253	102	▲60%		
経費	▲381	▲383	▲1%		
<b>実質業務純益</b>	<b>179</b>	<b>43</b>	▲76%	→	<b>208</b>
与信関連費用	▲31(※)	▲67	▲116%		
<b>与信関連費用加算後 実質業務純益</b>	<b>148</b>	<b>▲23</b>	—		
<b>税引前利益</b>	<b>146</b>	<b>▲35</b>	—	→	<b>129</b>
<b>親会社株主純利益</b>	<b>116</b>	<b>▲59</b>	—		

(\*)2021年度第1四半期の与信関連費用は、コロナ禍での個人業務（無担保ローン業務）における残高減少、給付金による償却減少、法人業務における償却債権取立益等により、特に少なかった。

# 当四半期の特殊要因：Latitudeの株価と業績の状況

## ■ Latitude株価チャート



## ■ Latitude業績



# 個人業務：アプラス、新生フィナンシャルはともに好調

(単位：億円)

【連結】	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	前年同期比	
業務粗利益	373	370	▲1%	
経費	▲247	▲253	▲2%	
実質業務純益	125	116	▲7%	
与信関連費用	▲43	▲64	▲49%	
与信関連費用加算後 実質業務純益	82	52	▲37%	
	うち、リテール バンキング業務	5	0	—
	うち、新生フィナンシャル	60	27	▲55%
	うち、アプラス	16	24	+50%

## 第1四半期 業績概要

- 業務粗利益は、アプラスのショッピングクレジット、クレジットカードで増収となったものの、全体としては前年同期比横ばい
- 経費および与信関連費用は、新生フィナンシャルにおいて中期経営計画に沿った営業活動が推進され、新規顧客獲得が進んで残高が純増に転じたこともあり、同社に係る広告宣伝費や与信関連費用（前年同期比▲22億円）が増加
- リテールバンキング業務は仕組債販売中止による収益の減少及び営業推進費用の増加により減益
- アプラスはショッピングクレジットを中心として堅調に推移し、前年同期比で増益

# 法人業務：ストラクチャードファイナンスの手数料増加が収益に寄与

(単位：億円)

【連結】	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	前年同期比
業務粗利益	154	178	+16%
経費	▲116	▲111	+4%
実質業務純益	38	67	+76%
与信関連費用	9	1	▲89%
与信関連費用加算後 実質業務純益	47	68	+45%
うち、法人営業	▲1	11	—
うち、ストラクチャード ファイナンス	25	30	+20%
うち、昭和リース	8	12	+50%

## 第1四半期 業績概要

- 業務粗利益は、デリバティブ関連収益が好調であったことに加え、ストラクチャードファイナンスの新規実行にともなう手数料収益もあり前年比増加
- 与信関連費用は低位で推移
- 「法人営業」「ストラクチャードファイナンス」「昭和リース」の3分野全てで、与信関連費用加算後実質業務純益が増益

# 海外事業/トレジャリー/その他：Latitude株式の減損損失によりマイナス

(単位：億円)

【連結】	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	前年同期比
業務粗利益	32	▲122	—
経費	▲17	▲18	▲6%
実質業務純益	15	▲141	—
与信関連費用	2	▲4	—
与信関連費用加算後 実質業務純益	18	▲145	—
うち、トレジャリー	▲2	7	—
うち、海外事業	18	▲141	—

## 第1四半期 業績概要

- **業務粗利益**は、海外事業におけるLatitude株式の減損損失▲165億円計上を主因として大幅な減収  
(第1四半期の減損処理は洗替え法で実施しており、7月初に戻入が行われ、9月末に改めて切放し法による減損判定を実施)
- **与信関連費用**の増加は、UDCにおいて前年度に引当率良化による戻入益を計上したことの反動
- **トレジャリー**は、前期末にポートフォリオの再構築に伴い残高を大きく落としたが、当第1四半期は積み増しに転じる
- 引当や減損など潜在的な大口損失の発生につながる可能性のある案件を早期に洗い出し、発生の予兆把握ができるよう、モニタリング体制を強化

# 中期経営計画（新生銀行グループの中期ビジョン）達成に向けた 2022年度 第1四半期での取り組み状況

---

## 1. 営業活動の活性化

## 2. グループ内外の価値共創の追求

## 3. 地域金融機関との連携（トライアングル戦略に基づく展開）

## 4. KPI（重要な活動指標）の進捗状況、主な経営トピックス

# 1. 営業活動の活性化

---

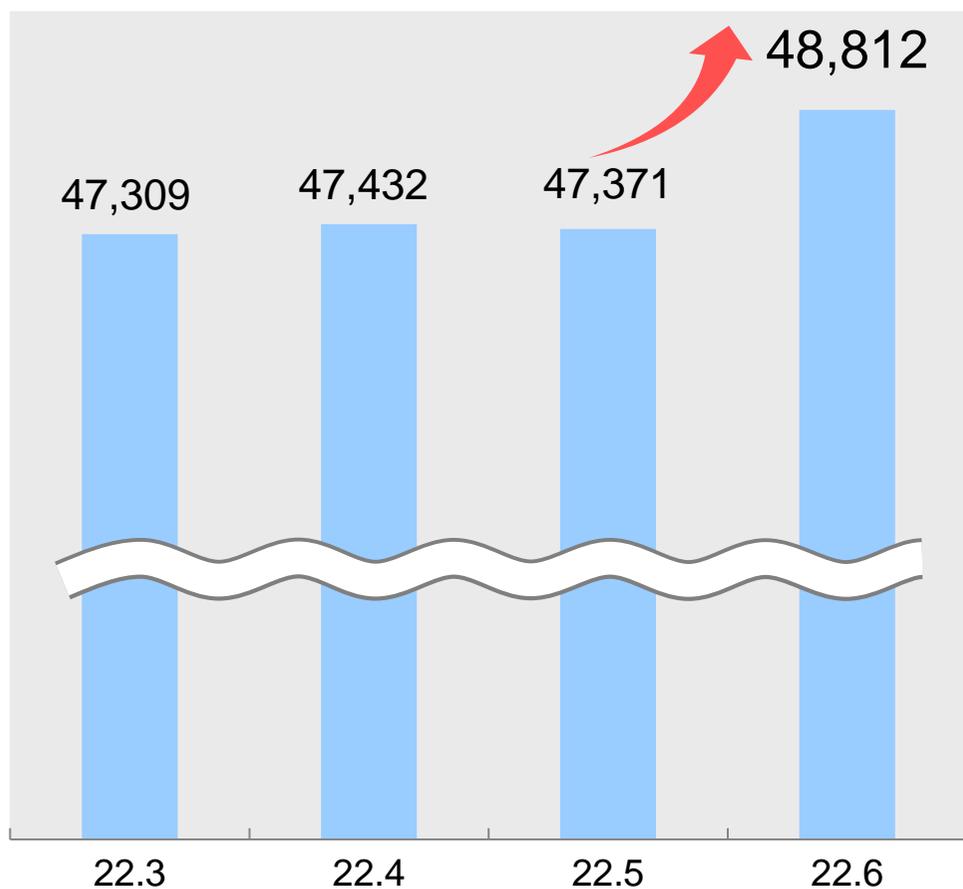
- **リテールバンキング業務**
- **新生フィナンシャル**
- **アプラス**
- **法人業務**
- **昭和リース**
- **海外事業/トレジャリー**

# 営業活動の活性化：リテールバンキング業務 リテール預金：増加に転じる

## リテール預金残高

### 預金合計

(単位：億円)



- 中期経営計画「新生銀行グループの中期ビジョン」を発表（5月13日）
- スタートアップ円定期預金の金利引き上げをはじめ、各種施策が本格的にスタート

## 第1四半期の概況

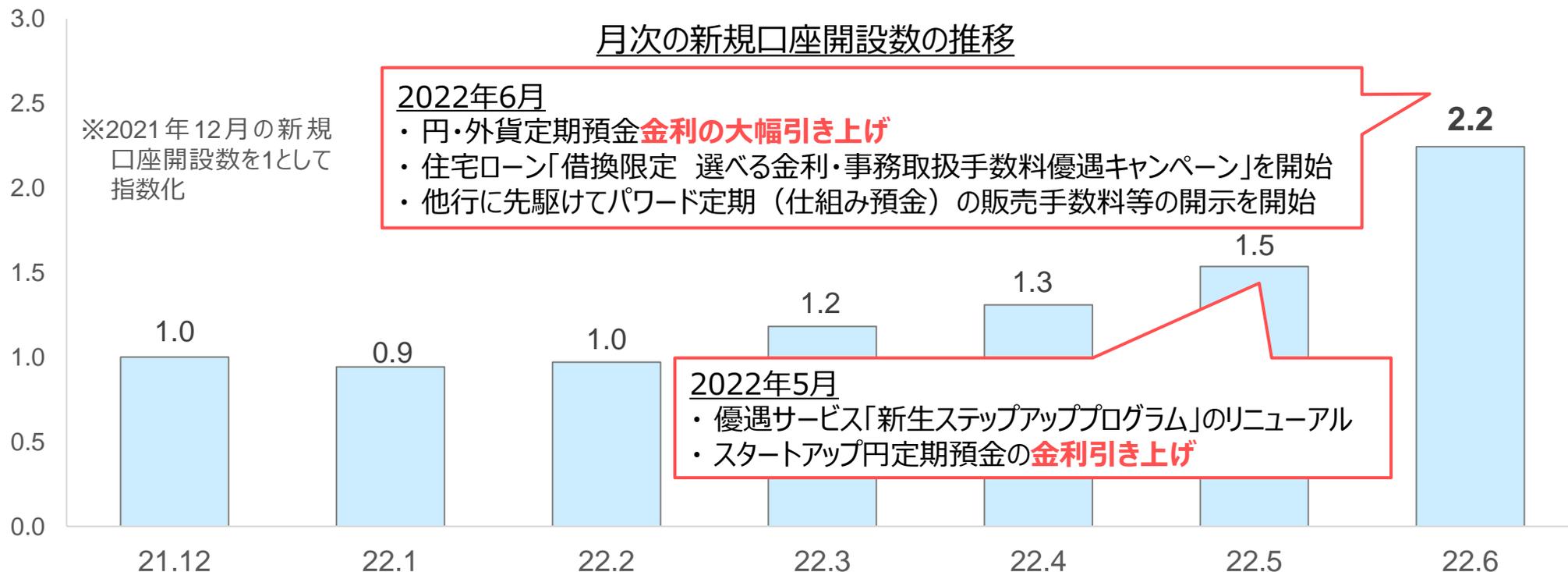
- 預金量は2022年3月比で**1,500億円の純増**であり、新しい個人ビジネス戦略の成果があらわれ始める

## 今後の取り組み

- 中期ビジョンに掲げる個別戦略に基づき、2022年5月にリニューアルした新ステップアッププログラムなどの条件改善をフックとしながら、SBIグループ、新生銀行グループの顧客基盤や相互送客を徹底的に利活用して、口座数・預金残高ともに急拡大を目指す

# 新規口座開設数・円定期預金の動向

月次の新規口座開設数の推移



(単位：億円) **リテール円定期預金 月間設定額**

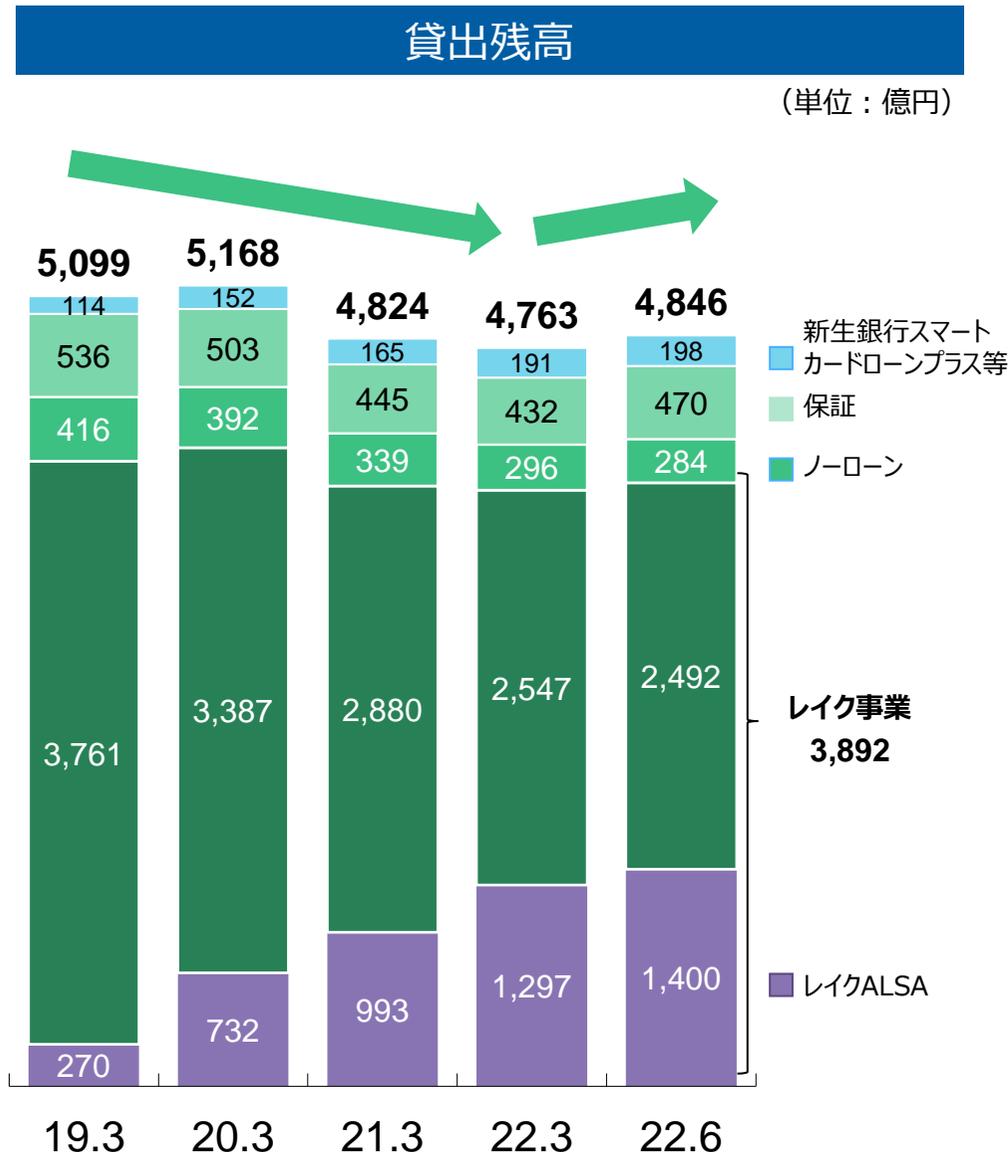


**金利引き上げから1か月あまりで  
設定額 3,800億円突破**

2022年1月-3月の円預金の月平均設定額  
670億円の**5.7倍**の水準に相当

横ばいであったリテール預金量は**増加に転じる**

# 無担保ローン残高の推移：貸出残高は底打ち



## 第1四半期の概況

- 新型コロナの影響を受け残高は減少傾向であったが、**레이크ALSAが順調に増加し**、2022年3月末より残高反転

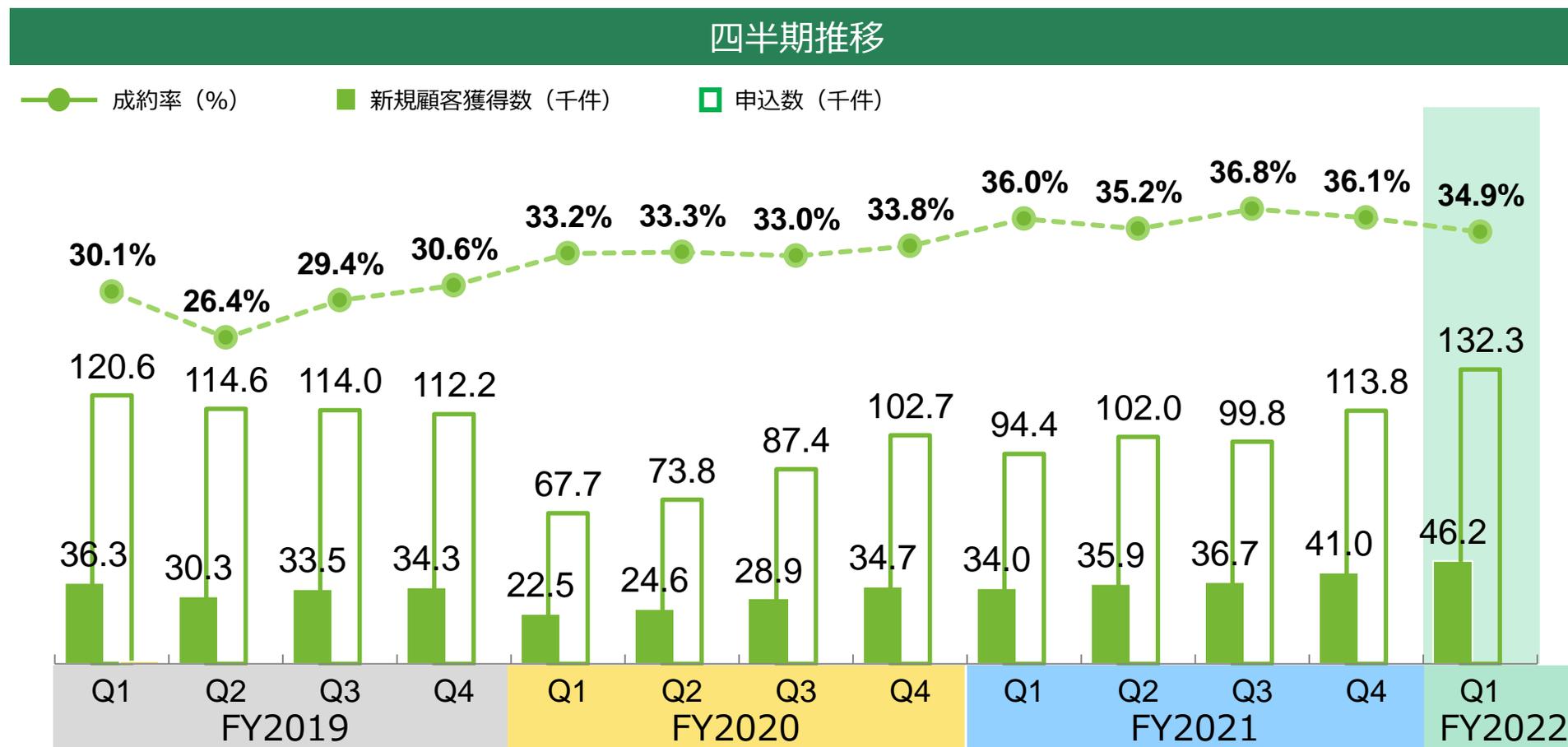
## 今後の取り組み

- 新型コロナによる市場資金需要低下からの回復の確実な取り込みに加え、SBIグループとの連携、UI/UXの改善により安定的かつ継続的な残高増加を目指す
- SBI e-Sportsとの連携によるブランド認知施策の実施
- SBIグループの地域金融機関とのリレーションを活かした新規保証提携先の開拓
- より快適なお客さまの体験を目指したUI/UXの改善

# 新規獲得状況（レイクALSA）：新規顧客獲得数は順調に増加

## ■ 第1四半期（22.4-6）の新規獲得の状況

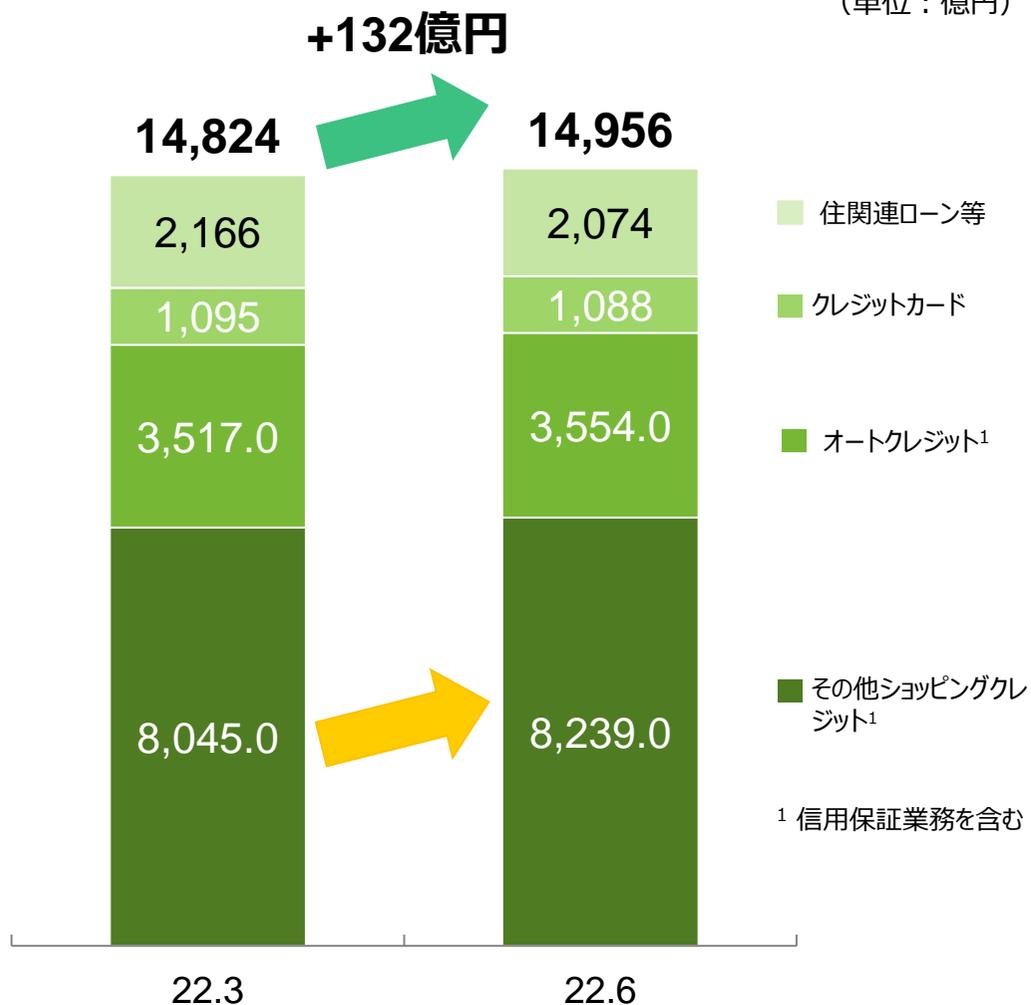
- ✓ 新規顧客獲得数：4万6千件、前年同期比+36%
- ✓ 申込数：13万2千件、前年同期比+40%
- ✓ 成約率：34.9%



# 営業性資産残高：引き続き堅調に増加

## 営業性資産残高

(単位：億円)



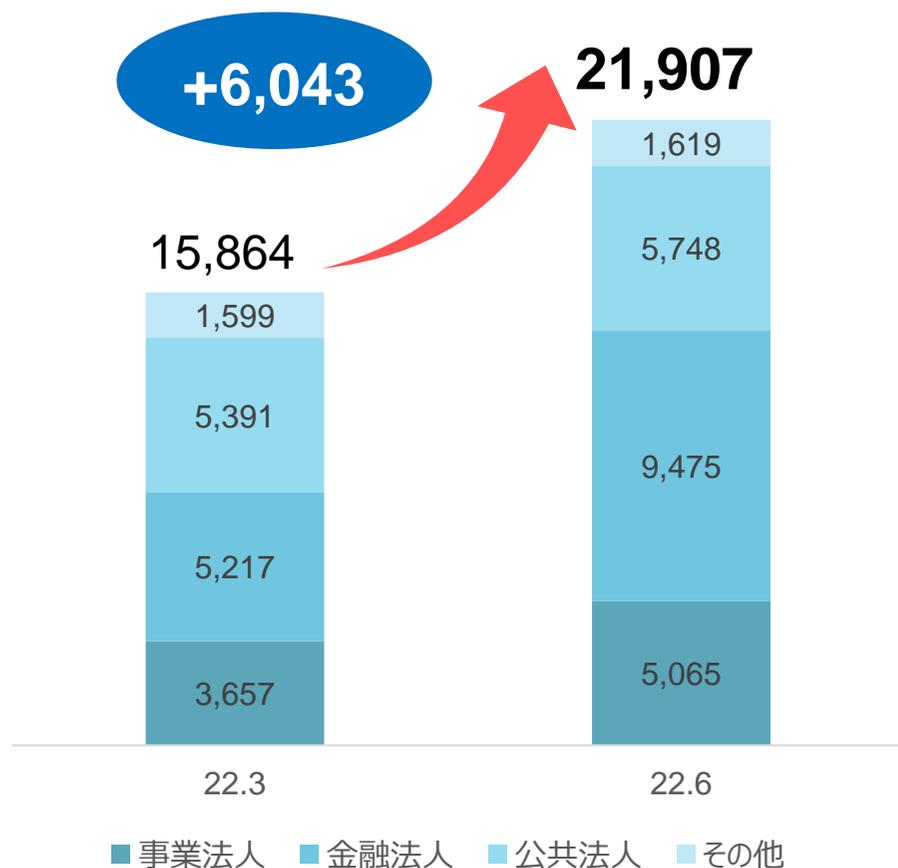
## 第1四半期の概況

- ショッピングクレジット事業は規模拡大
  - オートクレジットは、供給制約で販売台数が減少するなか、輸入車やオートリースに注力
  - その他ショッピングクレジットは、事務機器などのベンダーリースや宝石・貴金属等を伸ばす
- カード事業は発行枚数・売上増加
  - T-PREMIUMカード、ラグジュアリーカードなどの新規発行・売上が増加
  - ショッピングクレジットの営業基盤を活かしたカード獲得強化

# 顧客基盤のベースとなる預金が大幅に拡大

## 法人預金残高 ※内部管理計数

(単位：億円)



## 第1四半期の概況

- 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**6,043億円の純増** 約定件数ベースでも前年同期比で事業法人は**38.5%増**、金融法人は**81.6%増**の実績
- 中期ビジョン（3年間）における銀行全体での目標**1.6兆円増加の達成に向けて順調な滑り出し**

## 成長が一段と加速

### 営業性資産残高

(単位：億円)



### 第1四半期の概況

- 1Qで、海外プロファイやLBO案件を着実に積み上げ、昨年度1年間の**2倍以上**の残高の積み上げに成功、成長が一段と加速
- プロジェクトファイナンス部では真名子（栃木県）の大型メガソーラー案件などの国内再生エネルギー案件や多くの海外プロジェクト案件をコミット・実行（計8案件）
- スペシャルティファイナンス部では、LBOや船舶ファイナンスなど、幅広い分野で案件を積み上げ
- 不動産ファイナンス部では、国内のレジデンシャルや物流倉庫、海外案件など、多様な案件を着実に実行

営業活動の活性化：法人業務（ストラクチャードファイナンス）  
**多様なディールを実行し、展開力を更に強化**

プロダクト（コミット・実行件数）	主な案件事例	実行/組成金額
不動産ノンリコースローン （11件）	大阪のホテル案件	42億円
	名古屋のレジデンシャル（6物件）	29億円
	オーストラリアオフィス案件	46億円
国内再生可能エネルギー （2件）	真名子メガソーラー（栃木） ～取組事例として紹介（P.21）	256億円(*)
	深浦陸上風力（青森）	63億円
海外プロジェクトファイナンス （6件）	欧州病院PPP案件	28億円
	欧州光ファイバー敷設案件	35億円
船舶ファイナンス（6件）	国内船主 新造バルカー船取得案件	62億円
	北欧の船主向けの既存バルカー船リファイナンス案件	47億円
	国内商社のジョイントベンチャー向けの既存バルカー船リファイナンス案件	23億円
LBOローン（3件）	飲料水製造、販売	24億円
	国内大手ヘルスケア関連	5億円
ヘルスケア（4件）	東京老人ホーム案件（3物件）	43億円
	茨城介護事業者買収後の施設流動化案件	11億円

## 第2四半期以降も豊富なパイプライン

SBIグループ各社とのシナジー案件を含め、以下のような多様なパイプラインを有しており、順次コミット・クローズを予定

### 案件事例

#### パイプライン

【不動産】 都心レジデンシャル複数物件、都市型ホテル、海外オフィス等多数

【国内再エネ】 九州バイオマス、国内大型洋上風力

【海外PF】 欧州洋上風力、欧州海底送電線、浮体式の石油・ガス生産貯蔵積出設備

【船舶F】 国内LPG船、海外LNG船、国内コンテナ船

【LBO】 国内大型カーブアウト、国内MBO

【ヘルスケア】 東北新病院建替え資金、リハビリホーム購入資金

#### SBI連携

【不動産】 都内オフィス向けNRL（SBI証券）  
関西オフィス向けNRL（東西アセット）

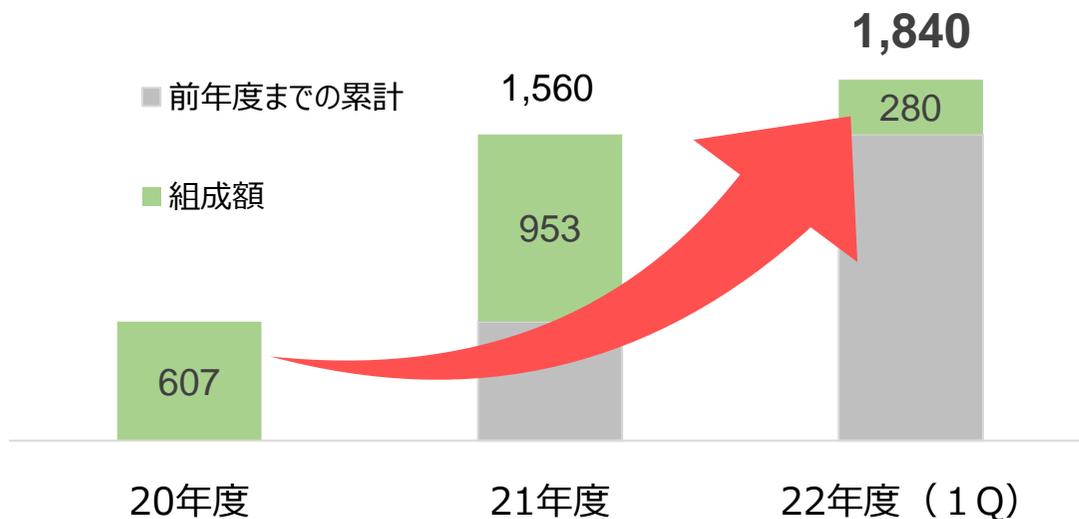
【LBO】 不動産系企業向けファイナンス（キーストーン・パートナーズ）  
東北不動産管理業（SBI事業承継）

【ヘルスケア】 調剤薬局関連企業買収資金（SBI事業承継）  
病院跡地開発PJ資金（SBIネオフィナンシャル）

# 営業活動の活性化：法人業務（サステナブルファイナンス） 組成とディストリビューション実績を着実に積み上げ

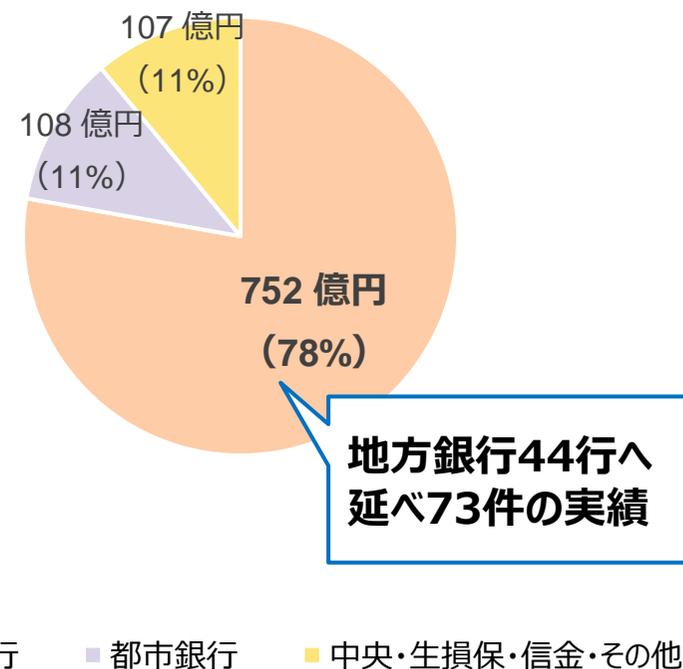
## サステナブルファイナンス組成実績（累計）

（単位：億円）



## ディストリビューション実績 (2020/4-2022/6)

計966億円



## 2022年度 第1四半期 グリーンローン組成・実行

スポンサー/債務者名	アセットタイプ	所在地
大和エナジーインフラ*	太陽光発電	真名子（栃木県）
東北電力**	水力発電	玉川第二発電所（山形県）
北陸電力*	水力発電	富山、石川、福井県の計24所
住友不動産	環境不動産	東京都

(\*) 当行フレームワークに基づく適合性評価を実施

(\*\*) 当行評価室で、借入人フレームワークと対象案件の整合性確認のみ実施

## 【取組事例】 太陽光発電プロジェクト事例 真名子 I、II・III 太陽光発電PJ

### 案件概要

借入人：	GSSG Solar Japan Holdings 3a合同会社 （真名子 I） GSSG Solar Japan Holdings 4a合同会社 （真名子 II・III）
スポンサー：	大和エネルギー・インフラ株式会社
所在：	栃木県栃木市、鹿沼市
電源種別：	太陽光発電（単結晶シリコン製モジュール）
FIT価格：	36 円/kWh
規模：	24.3 MWdc（真名子 I） 26.7 MWdc（真名子 II・III）
タームローン金 額：	約 105 億円（真名子 I） 約 124 億円（真名子 II・III）
組成時期：	2022年6月

### 本案件のポイント

- 年間 65,508MWh（20 年平均値）の再生可能エネルギーによる発電電力量を見込んでおり、CO2 排出削減効果は 29,020 トン/年と算出される。
- 栃木県「自然環境保全協定実施要綱」に従った自然環境調査を経て、生態系の保全計画を策定・実施することで適切な環境配慮が行われている。また、対象プロジェクトは規模の大きい造成工事を伴うことから、地域社会のステークホルダーとの間で密なコミュニケーションを図り、地域住民の懸念や負の影響に対する様々な軽減策が講じられている。
- 上記を勘案し、2022年6月30日に「新生グリーンローン<sup>(\*)</sup>」としてファイナンス実行済。

(\*)「新生グリーンローン」とは、明確な環境改善効果が認められる事業に資金使途を限定したローンであり、2020 年 5 月に当行が策定した、「新生グリーンファイナンス・フレームワーク」に適合するファイナンスです。

地域金融機関を中心に10社以上の金融機関にシンジケーションを実施予定  
貴重なSDGs関連の運用機会を提供

# 【取組事例】北陸電力へのグリーンローン提供

- 富山、石川、福井の計24ヶ所の水力発電に対し、グリーンローン（環境融資）を提供。
- 当行内で独立性を確保した[サステナブルインパクト評価室](#)が、資金使途や資金管理方法、潜在的な環境・社会面への負の影響等を評価し、本フレームワークへの適合性を確認。
- 本フレームワークについては、関連原則と整合的であること<sup>(\*)</sup>、本フレームワークの社内の実施体制が堅固であることについて、[\(株\)日本格付研究所 \(JCR\)](#) より、第三者意見を取得。

## 北陸電にグリーンローン



北陸電力は発電電力量の3割弱を水力に頼る。脱炭素の中心的な役割を担う（同社のダム、富山県内）

### 新生銀、水力の維持管理に

新生銀行は水力発電所の維持管理用の資金として北陸電力に対しグリーンローン（環境融資）を実行した。北陸電力がグリーンローンで資金調達をするのは初めて。北陸電力は資金の使い道に透明性のあるローンの活用を通じてESG（環境・社会・企業統治）経営を強化し、企業価値の持続的な向上につなげる。

ローンの融資額は20億円で、期間は10年間。使途は北陸電力が持つ24カ所の水力発電所の運営や維持管理の30工事に限られる。

対象の発電所には、明治時代から稼働している松ノ木発電所（富山県白山市）や、大正時代から稼働している松ノ木発電所（富山県白山市）も含まれる。いずれも当時の建築様式を色濃く残しているとして、国の登録有形文化財に指定されている。将来にわたって地域に残す意味がある点も考慮した。

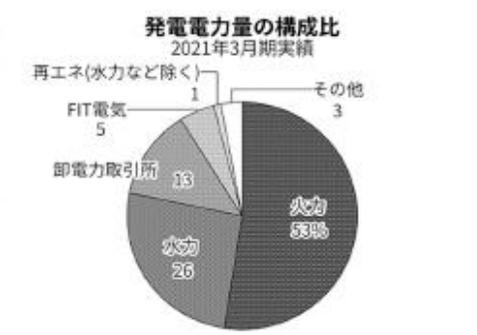
グリーンローンの特徴は、環境課題の解決に資するプロジェクトに限定され、融資された資金が追跡される点だ。使道や融資後の効果は、年に1回以上出す報告書で確認できる。透明性が確保されるため、非財務指標であるESGへの貢献を可視化した形で投資家に提示できる。

新生銀行が電力会社にグリーンローンを実行するのは、東北電力に続き2例目となる。担当者は「（自身の）日本長期信用銀行の時代から電力会社とは深い付き合いがあり、蓄積した知見がある」と話す。今回の融資に必要な調査も、外部のコンサルティングに頼ることなく「自前であつた小さな負担で迅速に進められた」という。

グリーンローンへの期待は強い。環境省が公表している国内のグリーンローンの組成額（金額が明らかになっている案件のみ）は、21年は前年比で約2倍になった。17年に初のグリーンローンができて以来、案件数も増加傾向にある。

北陸電力は21年3月期の実績で火力発電が3割を占めていた。火力の脱炭素に向けて、バイオマスの混焼比率を引き上げやアンモニアの利用可能性の検討を進めている。ステークホルダーの理解を得ていくためには様々な脱炭素の取り組みが欠かせない。

（金沢支店 前田悠太）



（注）四捨五入で合計は100にならない

(\*) 本フレームワークでは、国内外での指針である以下の関連原則と整合した運営を行います。

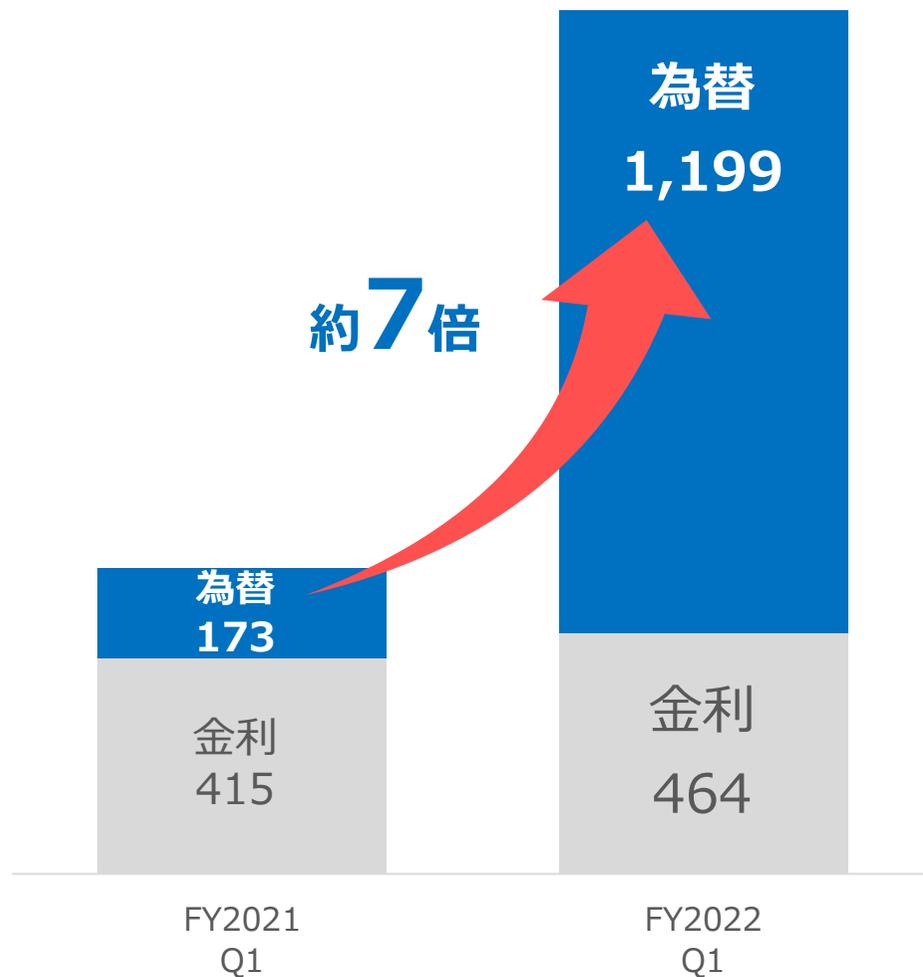
- ・国際資本市場協会（ICMA）が公表している「グリーンボンド原則」、「ソーシャルボンド原則」、「サステナビリティボンド・ガイドライン」
- ・ローン・マーケット・アソシエーション（LMA）ならびにアジア太平洋ローン・マーケット・アソシエーションが策定した「グリーンローン原則」

（2022年7月1日 日本経済新聞）

## マーケット動向を捉え、顧客ニーズに沿ったデリバティブ販売を展開

### デリバティブ収益

(単位：百万円)



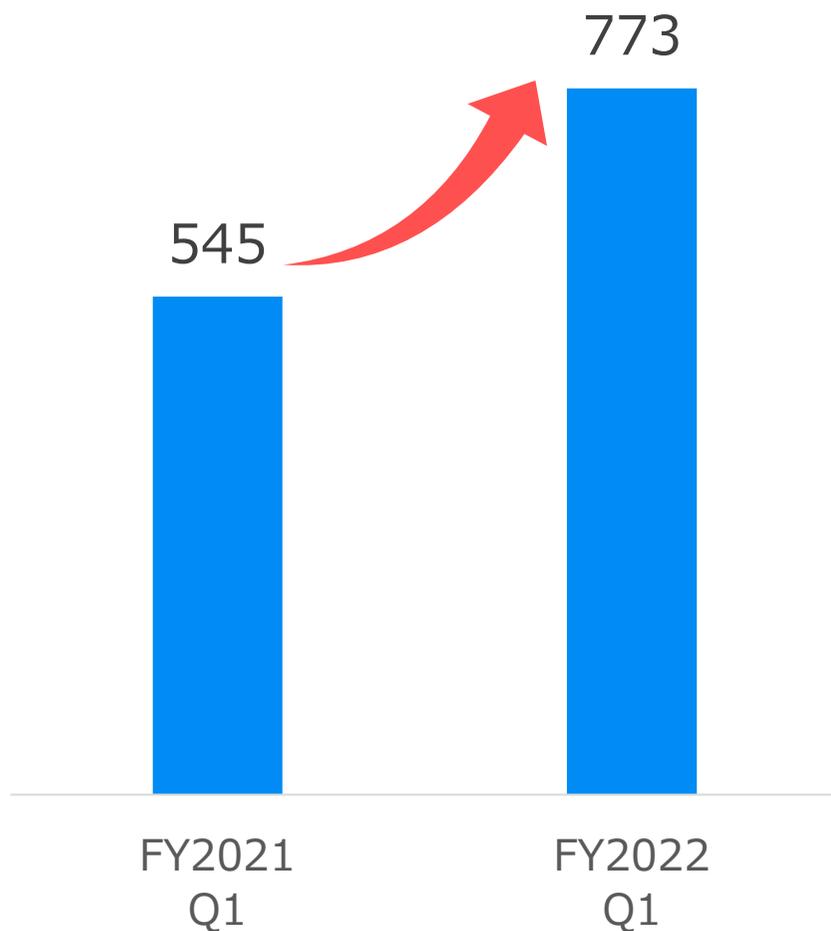
### 第1四半期の概況

- 年初からの急激な円安進行により金利・為替ともにヘッジニーズが拡大
- 特に、為替デリバティブ収益は、前年同期比**約7倍**の実績を計上
- 2Q以降もマーケット環境を勘案しながら、積極的にビジネス機会を探る

## 契約取扱高：前年同期比+41.8%の増加

### リース・割賦等の契約取扱高

(単位：億円)



### 第1四半期の概況

- 大口の官公庁案件の獲得により積み上げ
- アプラス、新生銀行との協業が一段と加速
- 将来収益に寄与する所有権移転外ファイナンスリース(\*)の積極的取り組み

\*譲渡条件付リースや割安購入選択権付リースなど、リース契約上の諸条件に照らしてリース物件の所有権が借手に移転すると認められないファイナンスリース

### 今後の取り組み

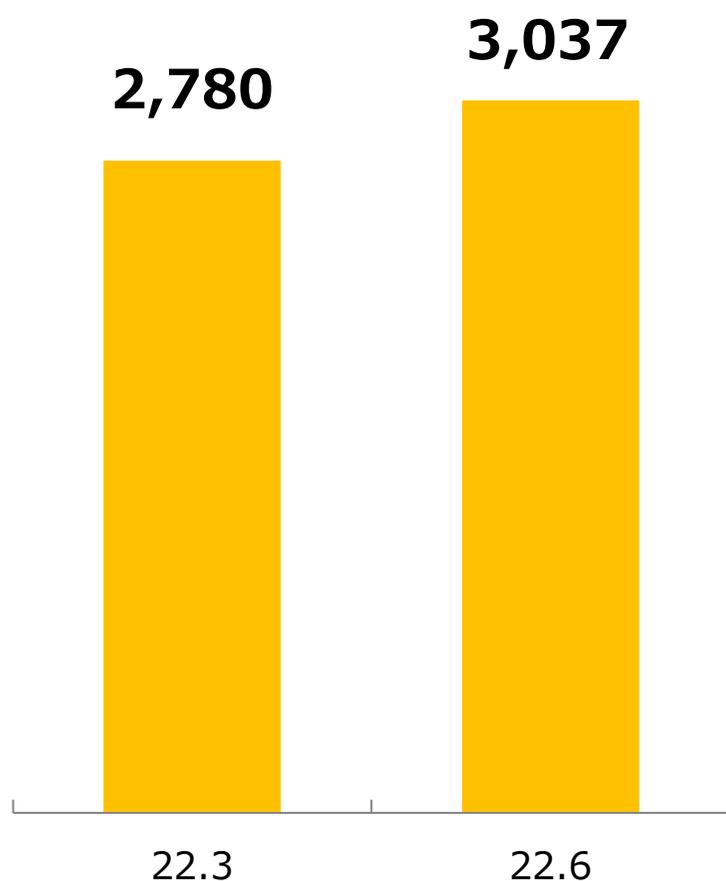
- 強みである建機分野の更なる強化
- 顧客ニーズに応える形でSBIグループ各社の紹介
- SBIグループの事業法人/金融法人ネットワークに対するリース商材の提供
- 成長が見込まれるモビリティ分野での新規取組
  - IDOMグループへのリース機能提供
  - 大手EC向け軽バンの従量課金リースを展開

## 業績概要：営業性資産は順調に増加

### 営業性資産残高

(単位：億円)

■ UDC Finance

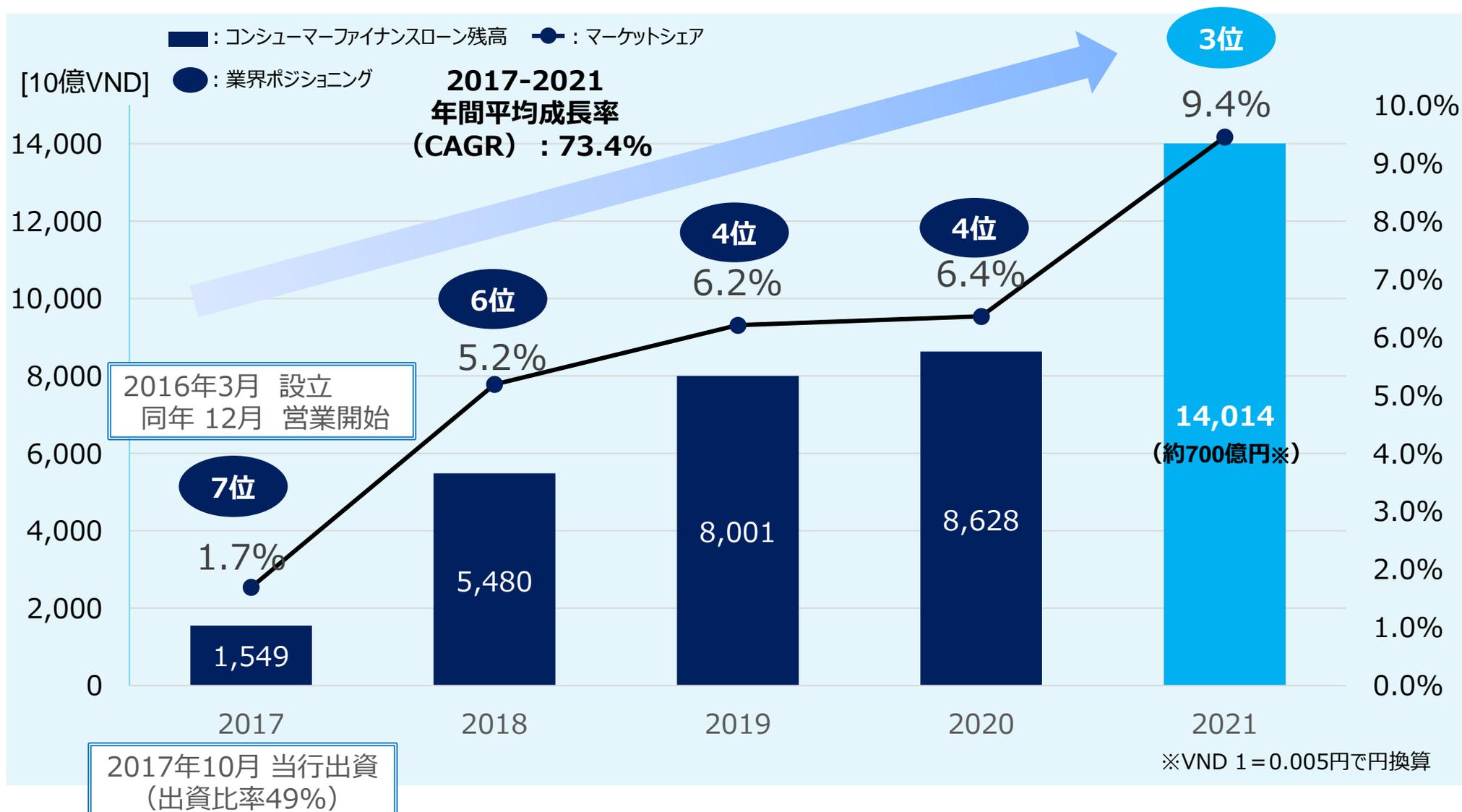


(単位：億円)

UDC Finance	2021年度 Q1(実績)	2022年度 Q1(実績)
資金利益	10	<b>11</b>
非資金利益	16	<b>16</b>
業務粗利益	26	<b>28</b>
経費	▲9	▲ <b>11</b>
実質業務純益	17	<b>17</b>
与信関連費用	3	▲ <b>2</b>
与信関連費用加算後 実質業務純益	20	<b>14</b>

営業活動の活性化：海外事業（Mcredit:ベトナム Military Bankと共同出資によるベトナムの無担保ローン事業）  
**業績概要：シェア拡大、Consumer Finance業界3位へ**

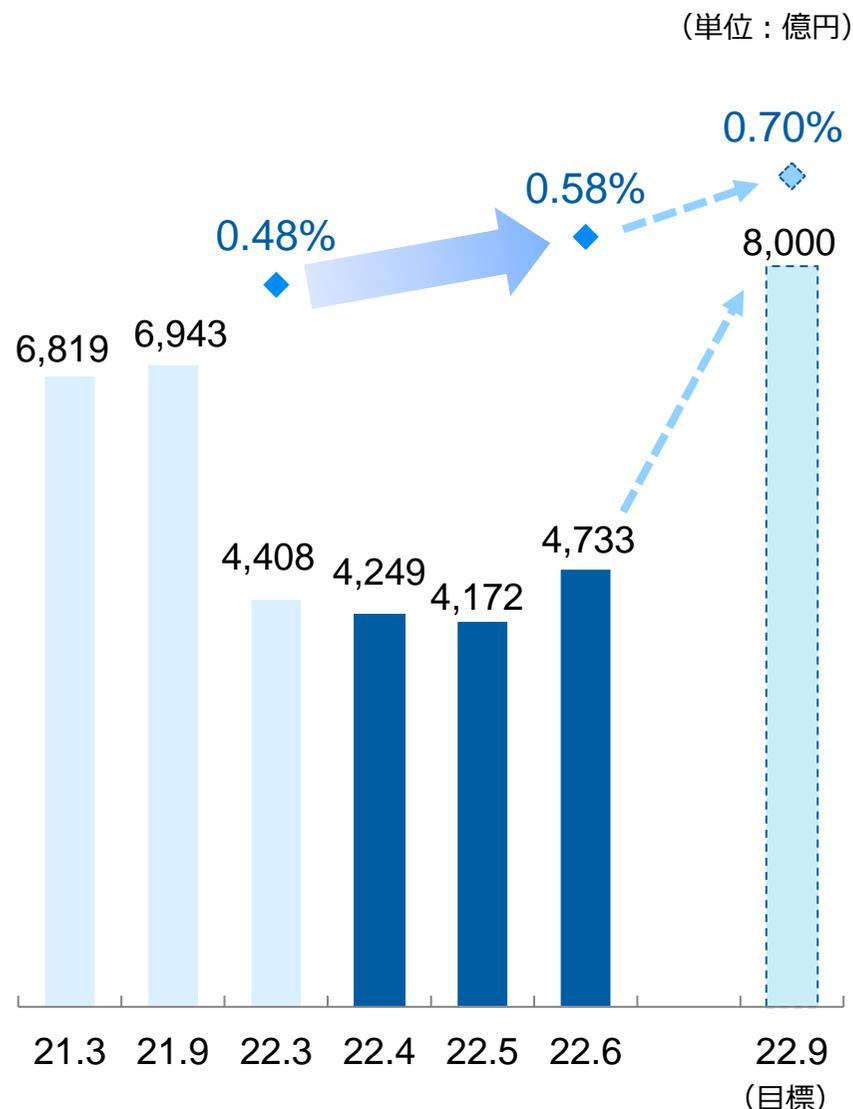
ベトナムのコンシューマーファイナンス市場におけるシェア



出典：Fiin Group “Vietnam Consumer Finance Report 2022”

# 業績概要：ポートフォリオの構築開始、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



## 第1四半期の概況

- 国債主体の投資から、私募投信を活用し、クレジット・株を組み入れ、アセットアロケーションの多様化を図る方針
- 第1四半期に新規に購入した有価証券は合計1,000億円、**平均利回りは0.79%**
- 第1四半期の償還・売却額は合計880億円、**平均利回りは0.13%**

## 今後の取り組み

- コアとなるポートフォリオの構築
- 2022年9月末に残高8,000億円の見込み、利回り0.70%を目指す
- SBIグループとの私募投信取引を開始

## 2. グループ内外の価値共創の追求

---

- SBIグループとのシナジー
  - リテールバンキング業務
  - アプラス
  - 法人業務
  - 昭和リース
- 新生銀行グループ内でのシナジー
- グループ外企業とのシナジー

## リテールバンキング業務：本格的な提携を開始

～SBIグループ内/新生銀行グループ内での相互送客による量の拡大に加え、  
SBIグループとの連携による商品ラインナップの拡充をより一層加速～

- SBI証券との**金融商品仲介・銀行代理**による全面的な業務提携を実現

2022年8月上旬より業務開始



〔今後、提供可能なサービス例〕

- ・同時口座開設
- ・スweep口座連携
- ・クレジットカード投信積立
- ・不動産関連金融
- ・全自動AI投資「SBIラップ」
- …etc.

➡ **顧客利便性の高いシームレスな体制**を構築し、口座数と預金量の増加を目指す

**SBIマネープラザとの共同店舗**を2022年8月中に池袋支店に開設し、**資産運用商品などの商品ラインナップの拡充**を図る

# グループ内外の価値共創の追求：SBIグループとのシナジー アプラス：SBIカープラスの提供開始

## SBIオートサポートとの協業によるオートクレジット「SBIカープラス」を提供開始

- アプラスとSBIグループ企業との最初の連携案件
- 両社が協働し、SBIオートサポートと提携する全国16千社の自動車販売店、およびその利用顧客をターゲットとしたオートクレジット「SBIカープラス」を開発。相乗効果による業務拡大を志向
- まずは四国・九州エリアを対象にして加盟店開拓をスタート



## 法人業務：多くの施策において取組み成果が実現

推進施策	取組事例	成果 <sup>*1</sup>
投融資機会の拡大	上場事業法人との新規融資取引	35社
	未上場事業法人との新規融資取引	57社
	未上場株式への投資実行	90億円
オーナー顧客の拡大	上場企業役員との株式担保融資取引	7件
相互送客、リソースの共有	J-REIT/インフラファンドへのSBI証券の紹介	44銘柄
	上場準備/出資受入/資産運用等を検討している 当行取引先へのSBIグループ企業の紹介	17社
	SBIグループ各社とのビジネスマッチング契約締結	4件
機能補完取引	SIF <sup>*2</sup> による不動産担保つなぎ融資実行	27億円/4件
	SBIグループ顧客に対する共同提案（アプラス、昭和リース）	41社

## 【取組事例】ユニラボへのベンチャーデット実行

新生銀行が親会社SBIホールディングス系の出資しているスタートアップ企業を対象に、融資や社債などデット(負債)性の資金を提供する「ベンチャーデット」を増やします。2023年のベンチャーデットの実施件数を10〜20件と21年比で倍増させる考え。創業直後や上場直前の段階から接点をつくり、長期的な法人取引につなげる。

まず7月中にも受発注マッチングサイトのユニラボ(東京・品川)に3億円で実施する。同社は20年にベンチャーキャピタル(VC)機能を持つSBIインベストメントの出資を受けた。ユニラボは発注者が複数の事業者の見積もりを取得・比較できるサービスを手がけており、調達資金はサービスの拡充やエンジニアなどの採用に充てる。

新興企業の資金調達はVCの第三者割当増資が中心だが、ベンチャーデットなら増資による株式の希薄化を防げる。金利水準は2〜4%、金額は5億〜10億円とし、期間は5年など長期で人件費や販促費を手当てする。

### SBI出資先にベンチャーデット 新生銀、法人客拡大へ

新生銀行はSBIとの協業で25年3月期に150億円の増益効果を見込んでおり、そのうち法人事業で45億〜55億円を計画している。

(2022年7月27日 日本経済新聞)

- SBIインベストメントが2020年11月にエクイティ出資を行っているユニラボ社に対し、エクイティ・デット両面での資金支援を**SBIグループ**一体で実現した**第一号案件**
- 成長資金の提供に加え、当行のお取引先に対してユニラボ社の役務サービスの購買DX化クラウドサービス「アイミツCLOUD」をつなぐことで、ビジネス拡大支援とともに、企業のDX化に貢献
- **エクイティ投資に加え、デット性ファイナンスの提供にも積極的に取り組む**ほか、SBIグループの顧客基盤や機能も活用することにより、ベンチャー企業の成長を支援

## 昭和リース：ビジネスマッチング、商材・機能の提供

### SBIグループと顧客相互紹介



- SBIグループで取引ある法人顧客176社、ベンチャー企業7社に対して昭和リースの商材・サービスを提案開始
- SBIリーシングサービスとのビジネスマッチング契約を締結し6月に同社JOLCOの昭和リース顧客での第一号成約、7月には同社JOLで第二号成約

### SBIグループと地域金融機関向け価値共創

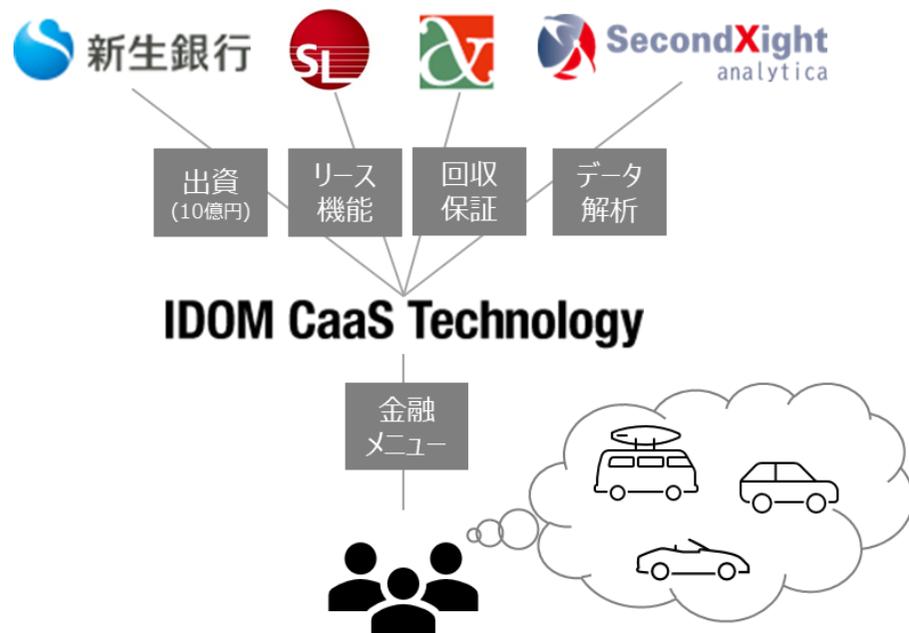


- SBIグループがネットワークを持つ地域金融機関ならびにそのリース子会社に対する昭和リースとの協業提案
- SBIビジネス・イノベーターとリースの満了業務をBPR/BPO化検討、将来的に地銀系リース会社に対するミドルバック業務の事務受託を想定

## 新生銀行グループ各社の機能を結集し、顧客の新規ビジネスをサポート

### ～ 取組事例 ～

#### IDOM CaaS Technologyとの共同金融事業

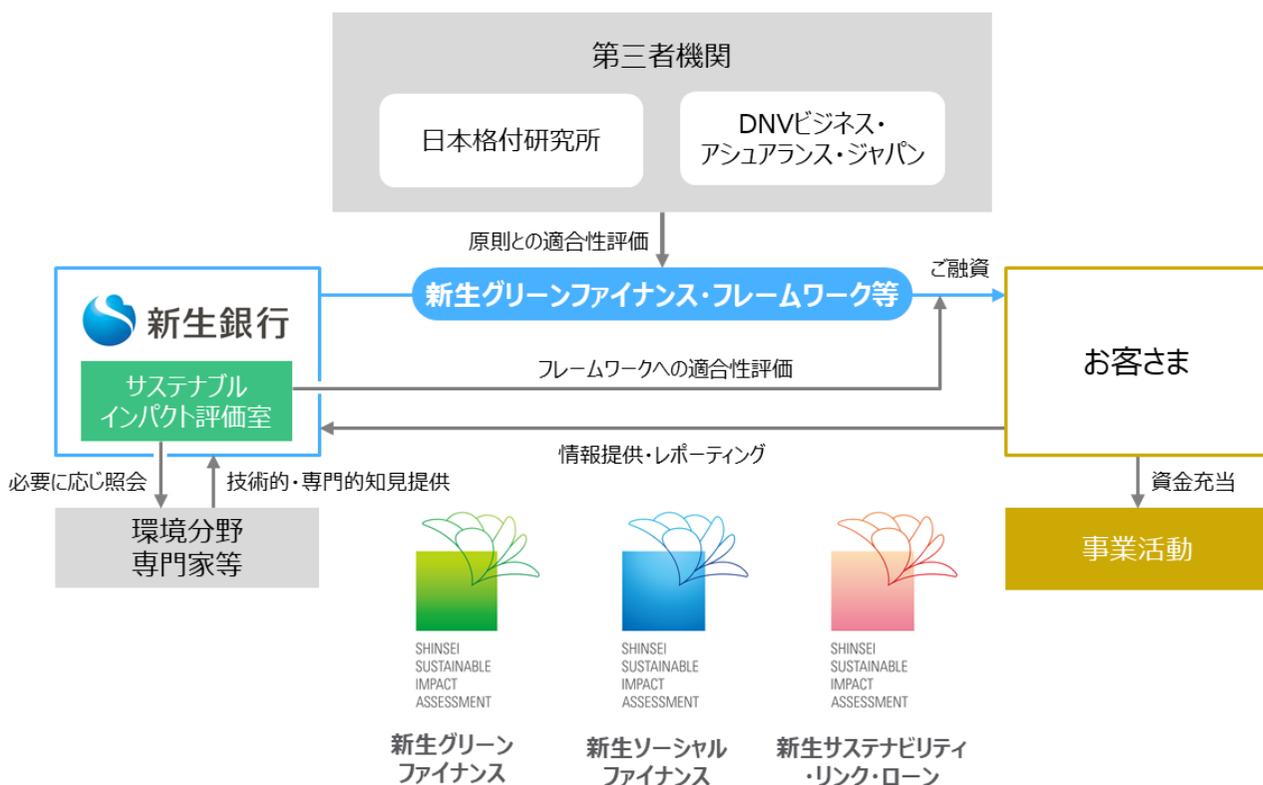


- 法人顧客との価値共創を通じた事業パートナー型ビジネスの推進強化
- 第1四半期には、株式会社IDOMの金融子会社であるIDOM CaaS Technologyとの資本業務提携を実施。金融面から現在の自動車業界の課題解決を図るべく、新たなカーリース商品や与信モデル、プライシングモデルの開発に共同で取り組みを開始

- 新生銀行は全体ストラクチャーアレンジおよびIDOM CaaS Technologyへの10億円を出資
- 昭和リースはリース機能を、アプラスは回収保証および回収代行機能を提供
- セカンドサイトアナリティカ（当行が筆頭株主）は出資およびデータ解析を通じた与信AIモデルや自動車残価予測AIモデルの構築・運用を担う

# グループ内外の価値共創の追求：グループ外企業とのシナジー 新生サステナブルファイナンス・フレームワーク

- 当行では、「グリーンボンド原則」や「ソーシャルボンド原則」の各種関連原則等に即した、**貸し手としてのファイナンス・フレームワークを邦銀として初めて策定**
- 当該ファイナンス・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**。  
引き続き、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



## 2022年6月末時点で累計34件を 評価、ファイナンス組成

### 事例

#### 新生グリーン・ファイナンス

- 再生可能エネルギー
  - 太陽光発電
  - 風力発電
  - 地熱発電
  - バイオマス発電
  - 水力発電
- グリーンビルディング



#### 新生ソーシャル・ファイナンス

- 病院
- 介護老人保険施設
- サービス付き高齢者向け住宅
- サービス支援型障がい者グループホーム
- 保育施設



#### 新生サステナビリティ・リンク・ローン

- 人材派遣業 外国人就労サポート、教育
- 不動産 CO2削減



# 様々な顧客のサステナブル課題解決に向けた多面的なサービスを提供

投融資ニーズなどの金融面だけでなく、企業が抱える在庫の廃棄ロス削減や脱炭素化の支援など非金融面でもサステナブル経営支援メニューを拡充

2022年7月22日  
日刊工業新聞



金融課題 投融資ニーズ



お客さま

非金融課題 在庫の廃棄ロス削減や脱炭素化ニーズなど

協業先・提供メニューのさらなる拡充を計画しており、お客さまの抱える非金融分野での課題解決に寄与

## 新生銀、サステナ経営支援

### 廃棄ロス削減 脱炭素化など 非金融事業を開始

新生銀行は法人顧客などを優遇する「サステナビリティ・リンク」向けにESG（環境・社会・企業統治）関連の非金融事業に乗り出す。スタートアップと組み、企業が抱える在庫の廃棄ロス削減や脱炭素化の支援といったサービスを提供する。

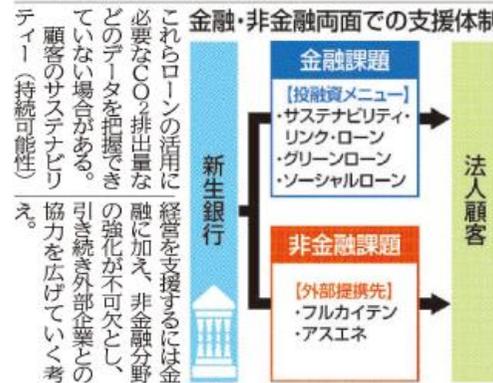
新生銀行は法人顧客などを優遇する「サステナビリティ・リンク」向けにESG（環境・社会・企業統治）関連の非金融事業に乗り出す。スタートアップと組み、企業が抱える在庫の廃棄ロス削減や脱炭素化の支援といったサービスを提供する。

フルカイトエン（大阪）はサプライチェーン

（東京都港区）の2社と顧問紹介契約を結んだ。フルカイトエンは小売事業者などを対象に人工知能（AI）を使って適切な在庫管理につながるソフトウェアを手がける。アスエネは専門人材が不足し、

（供給網）全体の二酸化炭素（CO2）排出量の見える化や削減を図るクラウドサービスを提供している。

新生銀行はSGLやグリーンローン（環境融資）などの商品を提供している。ただ中小企業では専門人材が不足し、

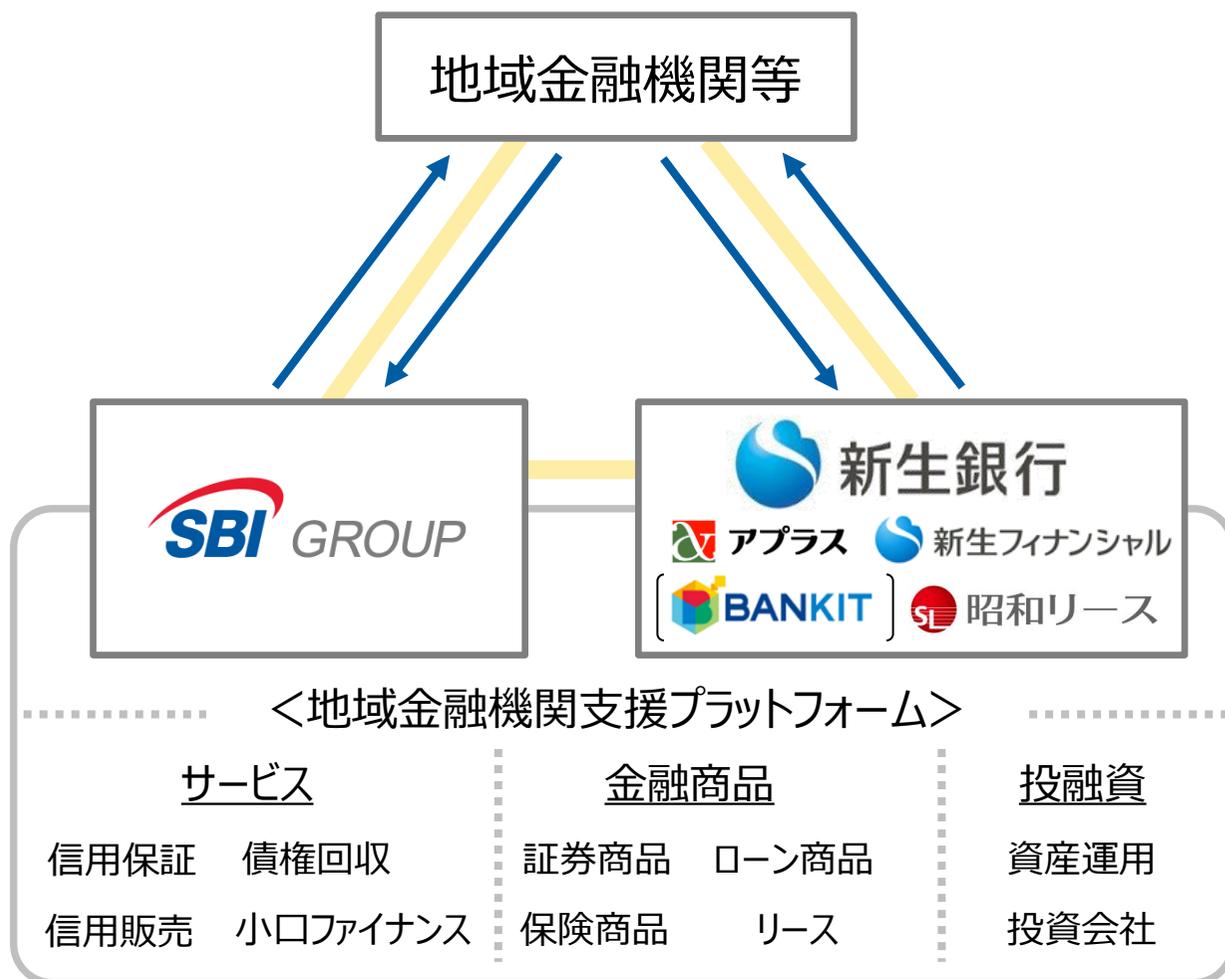


---

### **3. 地域金融機関との連携（トライアングル戦略に基づく展開）**

# 地域金融機関を支援するプラットフォーム戦略を推進

## 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



SBIグループの推進する地方創生への取り組みを飛躍的に発展させるべく、新生銀行グループはSBIグループと協働し「**トライアングル戦略**」を徹底推進



- 地域金融機関の有するネットワークも活用し、協働して再生可能エネルギーや不動産、ヘルスケア領域でのストラクチャードファイナンスの新規案件の引受を拡大
- 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



# BANKIT: 地域金融機関と地域のお客さまを支援

- 地域金融機関の地域におけるネオバンク化の推進を支援、計23行に提案実施中
- 2022年7月 複数の地域金融機関が基本合意を締結し、今後導入に向けた本格的な検討開始
- BANKIT®の①ホワイトラベルでの提供に加え、②既存バンキングアプリへの組み込み機能提供（エンベデッド型）という2つのアプローチで支援



## 信用保証業務



### 信用保証 既存業務提携先

- 東和銀行
- 大東銀行
- 富山銀行
- 筑波銀行
- トマト銀行
- 佐賀共栄銀行
- 肥後銀行
- 東京スター銀行
- 池田泉州銀行
- 静岡銀行
- 荘内銀行
- 北都銀行
- オリックス銀行
- 滋賀銀行

**SBIグループとの連携の下、  
保証業務開始に向けた提案を拡充**

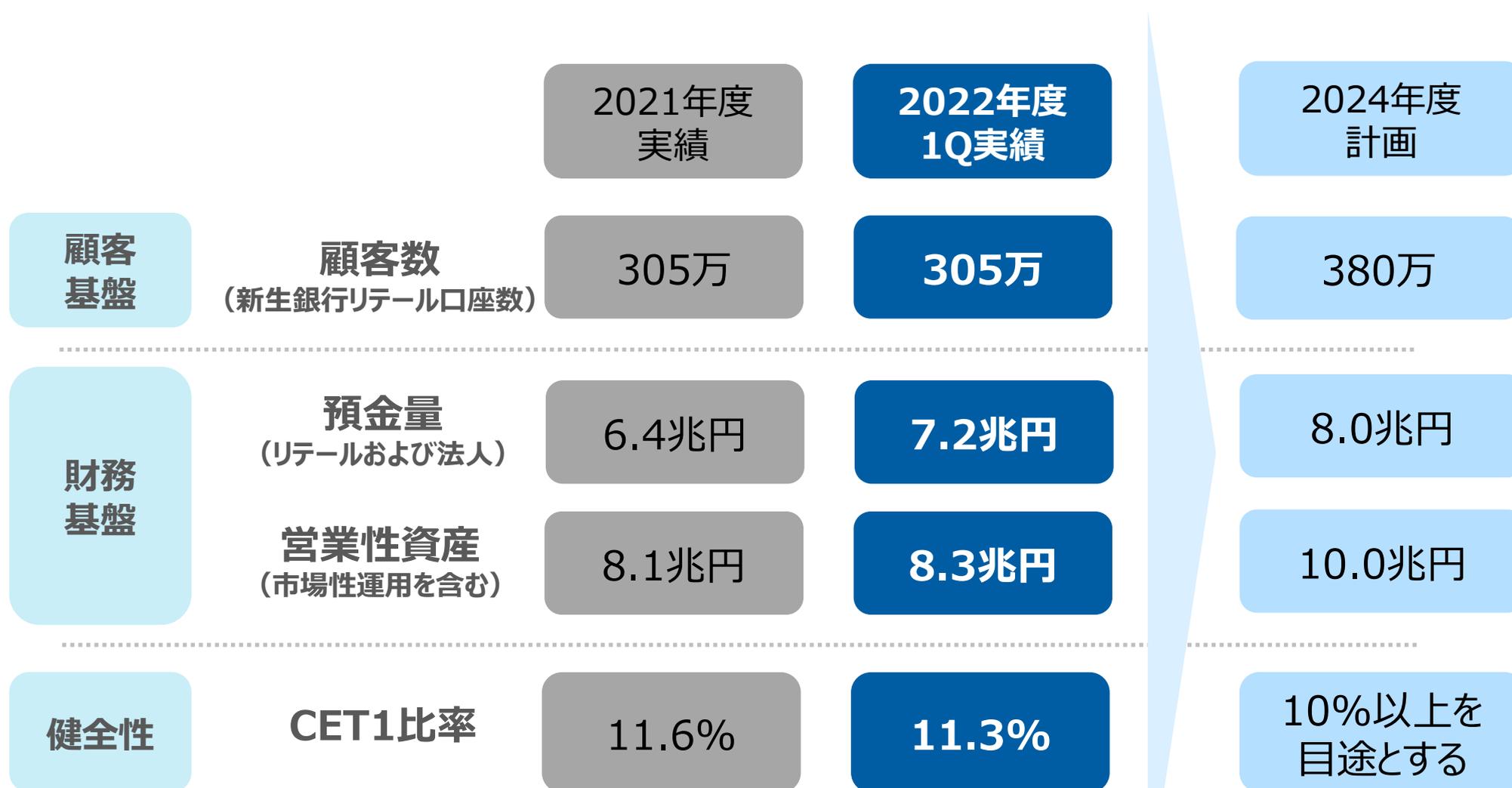


**+** **10行以上の地域金融機関  
に具体的な提案を実施**

---

## 4. KPI（重要な活動指標）の進捗状況、主な経営トピックス

# 財務目標：KPI（重要な活動指標）の進捗状況



# 主な経営トピックス

## ■ 定時株主総会において商号変更が承認（2022年6月）

- ✓ 関係当局の認可を前提に、2023年1月4日付けで当行の商号を「**SBI新生銀行**」に変更することが、2022年6月22日開催の第22期 定時株主総会において承認される

SBIグループとのシナジー、SBIブランドの活用、SBIグループが新生銀行グループに長期的にコミットすることを内外に示す

## ■ SBIホールディングスとの総務系合併会社を設立（2022年7月）

- ✓ ファシリティ管理など総務業務の統合およびコスト削減に向け、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（代表者：青木 龍史郎）を立ち上げ

## ■ 新生銀行および昭和リースの信用格付が「A-（ポジティブ）」に変更（2022年4月27日、2022年7月14日）

- ✓ 格付投資情報センター（R&I）および日本格付研究所（JCR）より、新生銀行および昭和リースの信用格付が、「A-（安定的）」から「**A-（ポジティブ）**」に変更

## ■ 投資信託特定口座に係る取得価額情報相違に関する調査が完了（2022年6月）

---

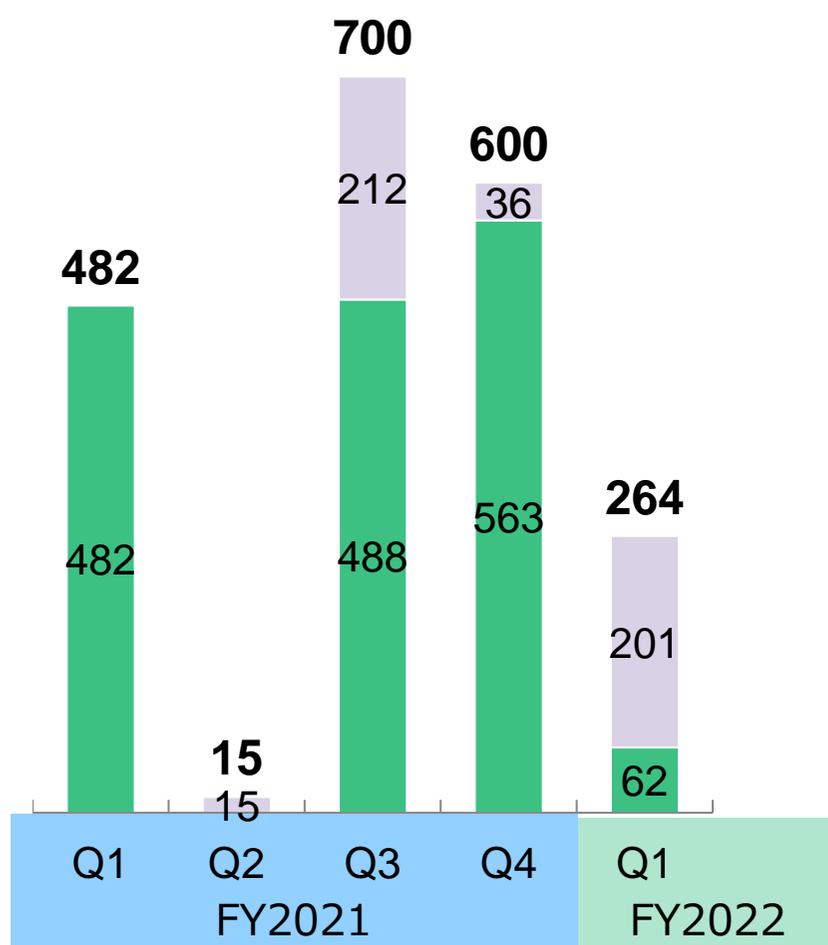
## 2022年度第1四半期決算 参考情報

# 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)

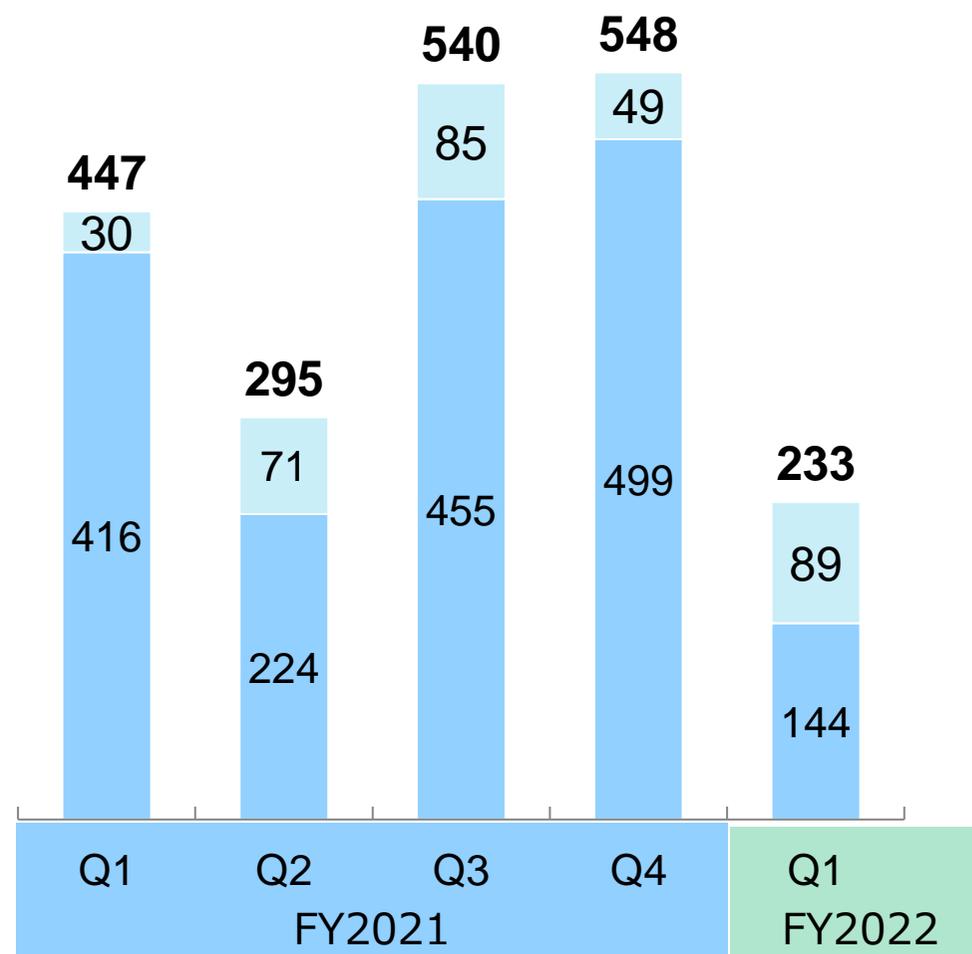
## プロジェクトファイナンス 新規コミット

■ 海外  
■ 国内



## 不動産ノンリコースファイナンス 新規実行

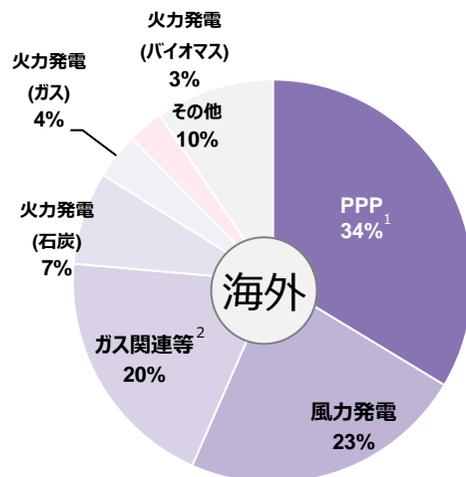
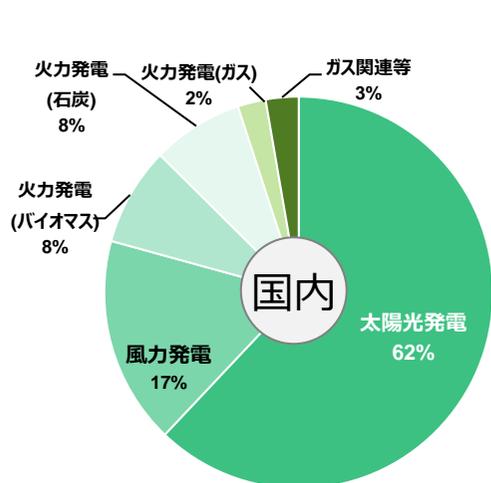
■ 海外  
■ 国内



# ストラクチャードファイナンス：ポートフォリオ構成

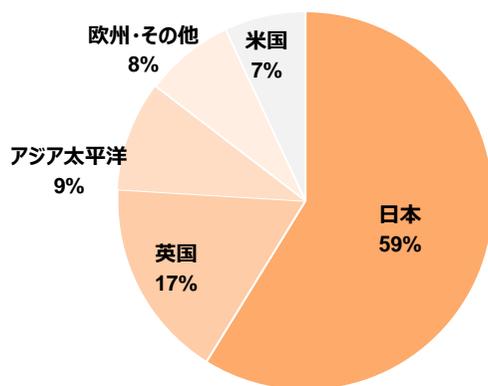
## プロジェクトファイナンス（2022年6月末時点）

【案件タイプ別（コミット済含む）】



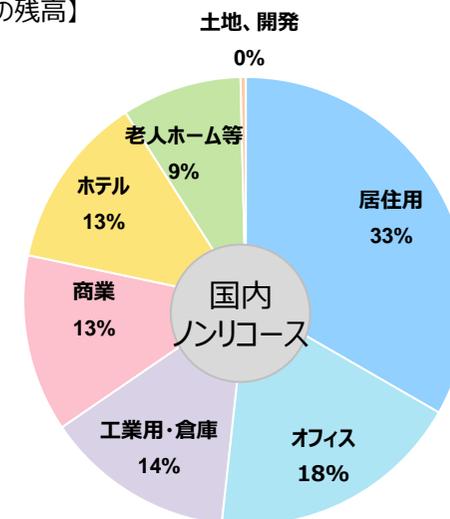
- <sup>1</sup> パブリック・プライベート・パートナーシップ
- <sup>2</sup> LNG液化施設や受入れターミナル等の施設に対するファイナンス

【地域別の残高（コミット済含む）】

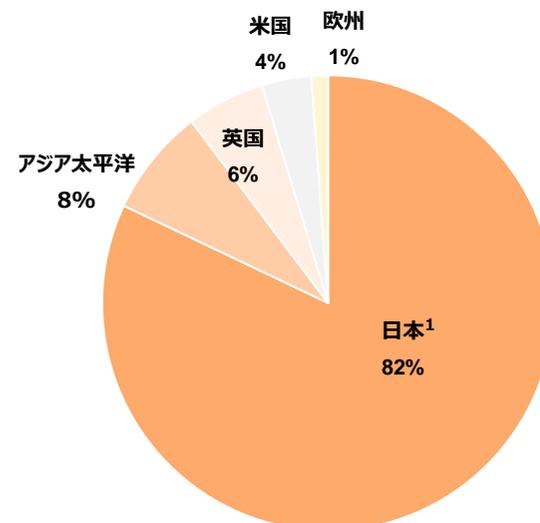


## 不動産（2022年6月末時点）

【物件タイプ別の残高】



【地域別の残高（ノンリコース+法人・REIT）】



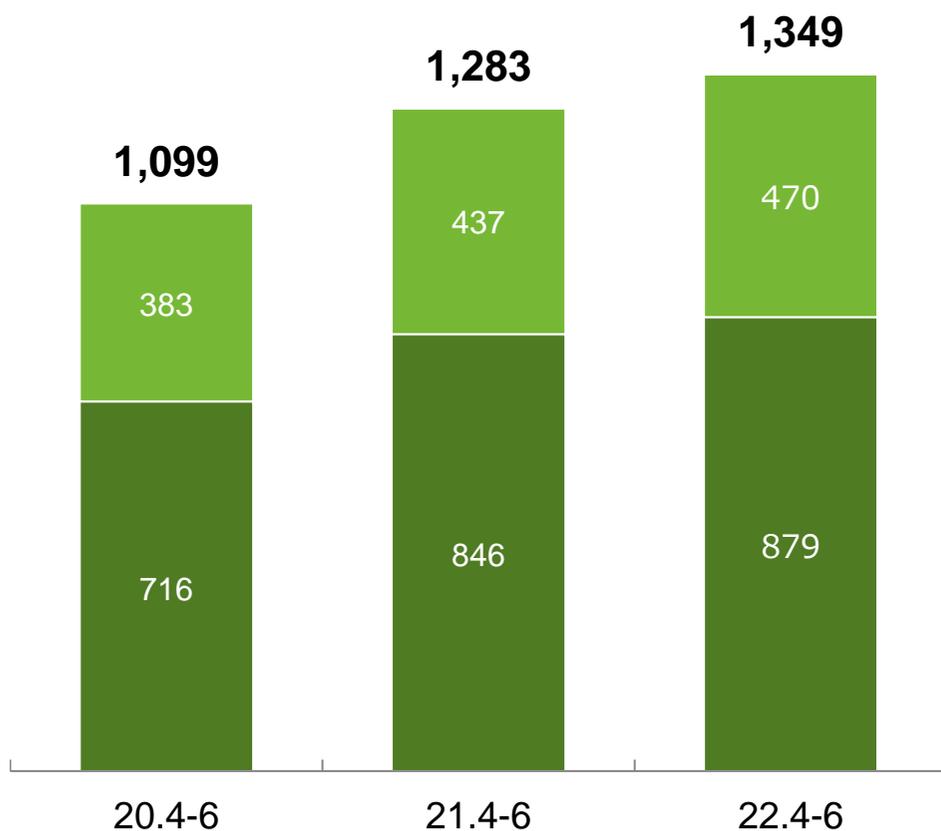
<sup>1</sup>日本のうち、ノンリコースファイナンスが約50%

# アプラス:ショッピングクレジット、ペイメント取扱高

(単位: 億円)

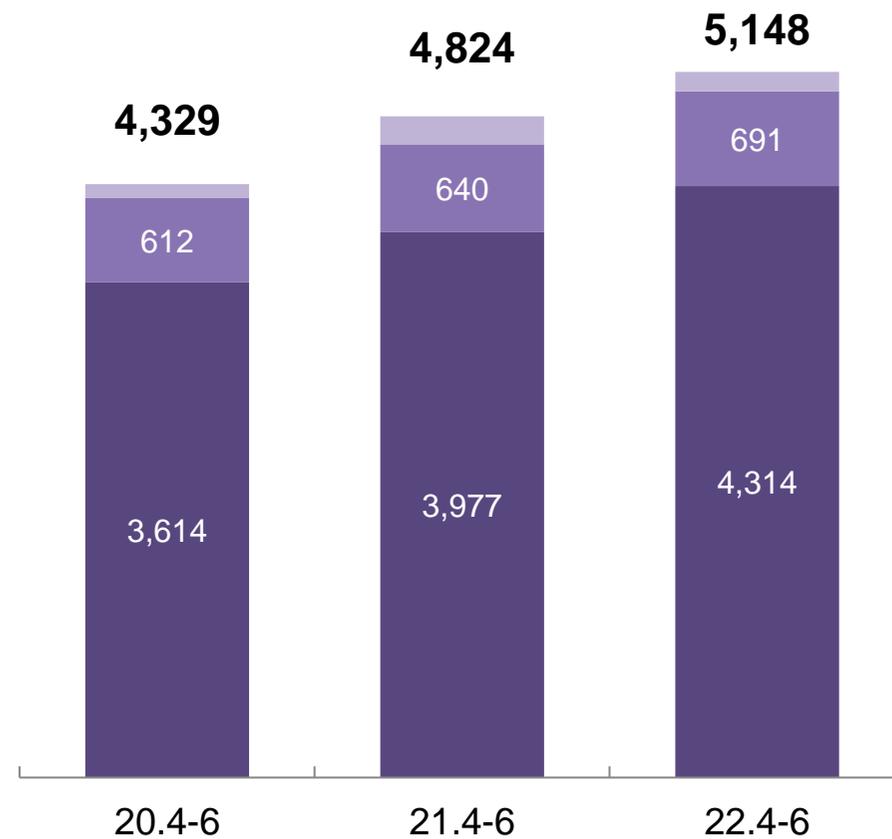
## 取扱高 (オートクレジット、ショッピングクレジット)

- オートクレジット<sup>1</sup>
- その他ショッピングクレジット<sup>1</sup>  
(医療(歯科)、太陽光発電(産業用、家庭用蓄電池)、  
ベンダーリース等)



## 取扱高 (ペイメント)

- コード決済
- 家賃保証
- 口座振替関連



## 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。

