

2022年度 通期決算

2023年5月

 **SBI** 新生銀行グループ



中期ビジョン達成に向けた 2022年度の総括①

SBIグループ入り初年度：顧客中心主義の徹底と量の拡大

事業構築の
普遍的な基本観

「顧客中心主義の徹底」を始め、基本観に基づいた施策を矢継ぎ早に実行一貫した姿勢と活動量の増加により、顧客・市場からの期待は大きく変化

量の拡大

営業活動の活性化、顧客接点拡大により、顧客基盤および財務基盤が拡大
営業性資産および預金量は中期経営計画の2024年度目標を達成

ビジネス：強みの深化と進化

競争力強化

リテールバンキングは、商品・サービスの充実と競争力の強化に注力
新しいリテールバンキングへの体制変更に着手し、基盤拡大とともに収益力向上を図る

地域金融機関の
プラットフォーマー

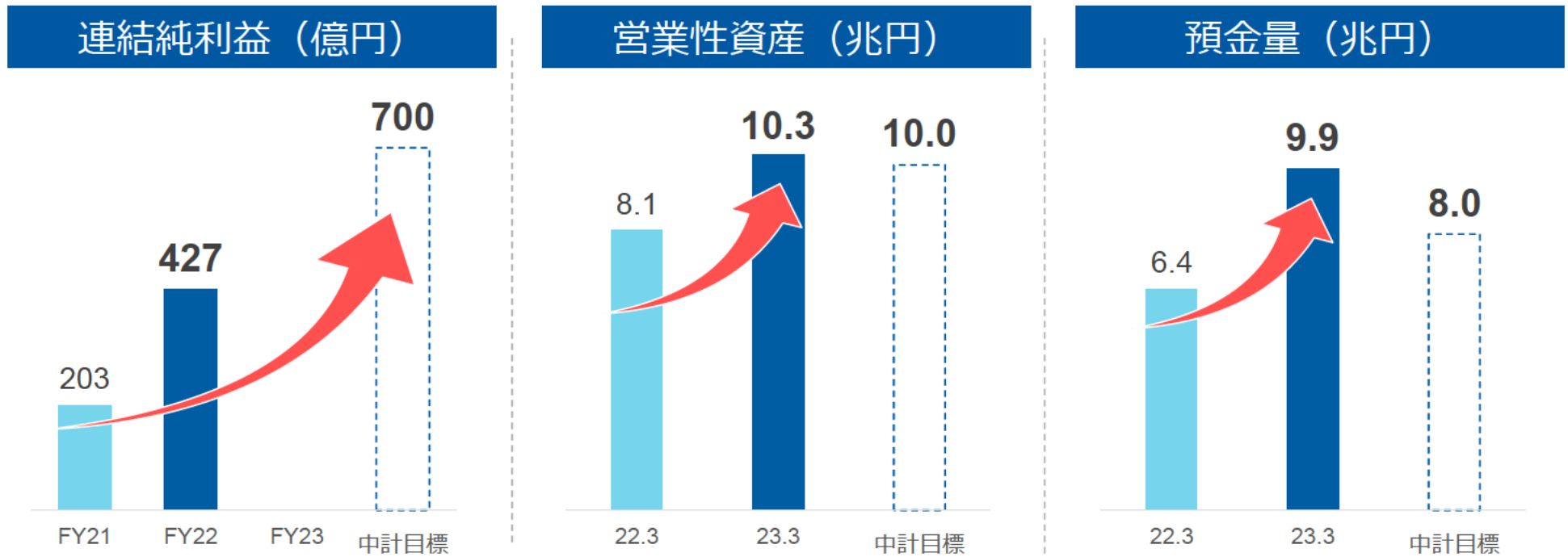
法人業務は、営業活動の活性化により、顧客基盤が大幅に拡大
協調融資を中心に地方銀行との連携が増え、プラットフォーマーとしてのプレゼンスが向上

戦略的・機動的な
市場性運用

市場性運用は、難しいマーケット環境の中、アセットの多様化と規模拡大を実施
戦略的なオペレーションにより、リスク（含み損）を低位でコントロール

財務目標 (KPI)

- バランスシートと顧客基盤の拡大により将来の収益機会が増大
今後、量の拡大と質の向上の両立を着実に進め、中期ビジョンの達成につなげていく



顧客数 305万 ↗ **316万口座**

中計目標 380万口座



CET1 比率 11.6% ↘ **10.0%**

中計目標 10%以上を目標

中期ビジョン達成に向けた 2022年度の総括②

シナジー創出は順調に進捗。今後につながる種まきも実施

シナジー効果

+50億円

- ✓ 2024年度目標150億円の達成に向けて順調なスタート
- ✓ 法人業務における連携案件、市場性運用などが利益寄与

シナジー一時的費用

▲40億円

- ✓ 2022年度の計画（▲50億円）内
- ✓ シナジー創出施策のためのシステムコスト、マーケティングコストなど（商号変更コストを含む）

持続的な成長のための組織体制の整備も進展

商号変更

ブランド認知・ブランド力においても相乗効果を発揮し、**シナジー発現を加速**
口座開設ピッチ上昇、SBI証券等の口座保有者の来店増加等効果が表れる

グループ会社再編

SBIグループとの機能統合・融合による、強みの進化と深化、生産性向上を推進
SBIグループワイドでの**最適な人材配置が活発化**

採算性・成長性の
見直し

事業・投融資の採算性・成長性の総合的な見直しを実施
不採算事業・投融資13件の撤退を決定

商号変更 ～SBIブランド獲得により、顧客の期待が増大

■ 2023年1月4日に商号を「SBI新生銀行」に変更

当行グループのこれまでの文化や歴史を大切にしながら、SBI の名称を冠することで、名実ともにSBIグループの一員であることを明確に

- 新聞広告の出稿
新聞広告を**ポスター化**し、本支店、フィナンシャルセンター、グループ会社の顧客対応・執務スペースで掲示
- 全店舗、施設の看板を掛け替え



ブランド認知の向上および今後のSBIグループとのさらなるシナジー発現に貢献

<商号変更に伴うフィナンシャルセンターでの変化>

- SBI証券等のお客さまがSBI新生銀行の店舗にも来店。2023/3の来店者数は、前年同月比で25%増
- 「これからももっとお客さまに魅力的なサービス、商品を提供してくれることを期待しています！」との声

グループ会社再編と選択と集中

SBIグループとの機能の統合・融合による、強みの進化と深化および生態系の構築を推進

選択と集中	新生インベストメント・マネジメント	SBIアセットマネジメントとの合併 －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	2022年10月に株式譲渡
	新生Bridge	新たに「SBIヘルスケア」として業務推進 －SBIグループの有する経営資源の最適な活用	2023年4月に譲渡・商号変更
	新生企業投資	プライベートエクイティ事業の新設中間持株会社の傘下に －双方の強みを活かしながら、ソーシング機能を強化	2023年5月に体制変更
	新生証券	証券業務のSBI証券への移管 －証券ビジネス分野における重複業務の統合	2023年度上期で廃業予定
	新生インターナショナル	SBI証券との協働による英国でのエクイティビジネス開始 －双方を強みを活かし、英国における事業基盤の拡大	2023年内に業務開始予定
	事業・投融資の採算性・成長性の総合的な見直し	不採算事業・投融資13件の撤退を決定、人的資源の採算事業への再配置を実施	

➡ グループ会社再編を含め、年間15億円程度の赤字削減を見込む

その他の再編

- **SBIグループとの人材相互活用が活発化**
多様な業務分野において、相互に30名程度がグループ間を異動
- **SBIホールディングスと間接業務効率化・間接コスト削減を推進**
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、総務系合併会社を設立。また、システム・ソフトウェアの共同化等により、来期に1.4億円のコスト削減を計画

2022年度決算概要



2022年度 決算サマリー

SBIグループとの連携強化と顧客基盤の拡大により、バランスシートが大きく拡大

営業性資産

10.3兆円

2022年3月末比+2.2兆円増加

✓ 法人業務とアプラスの営業性資産の積み上げが寄与

預金

9.9兆円

2022年3月末比+3.6兆円増加

✓ 中期ビジョンのKPI（8兆円）を前倒し達成

過去最高

業務粗利益は過去10年間で最高額

業務粗利益

2,402億円

前期比+227億円、10%増加

✓ 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前期比増加

過去10年で最高

当期純利益

427億円

前期比+223億円、110%増加

✓ 中期ビジョン達成に向け、収益力の強化が着実に進展

機動的なオペレーションにより市場性運用残高を増やしながらも、リスクは低位でコントロール

市場性運用残高

8,332億円

2022年3月末比+約3,900億円

✓ クレジット・株を組み入れた、分散の効いたポートフォリオを構築中

評価差額金（*）

▲93億円

市場動向を踏まえた戦略的な残高コントロールなどが奏功

（*）市場性運用残高にかかる有価証券評価差額金

2022年度 決算概要

【連結】 (単位：億円)	12ヶ月実績				計画	
	2022.4-2023.3 A	2021.4-2022.3 B	増減率 A/B		2022.4-2023.3 E	進捗率 A/E
業務粗利益	2,402	2,175	+10%		2,410	100%
資金利益	1,387	1,256	+10%	①		
非資金利益	1,015	918	+10%	②		
経費	-1,616	-1,554	-4%	③	-1,640	99%
実質業務純益	786	621	+27%			
与信関連費用	-220	-311	+29%	④	-310	71%
与信関連費用加算後 実質業務純益	565	310	+82%			
税引前純利益	517	284	+82%			
親会社株主に帰属する純利益	427	203	+110%	⑤	350	122%

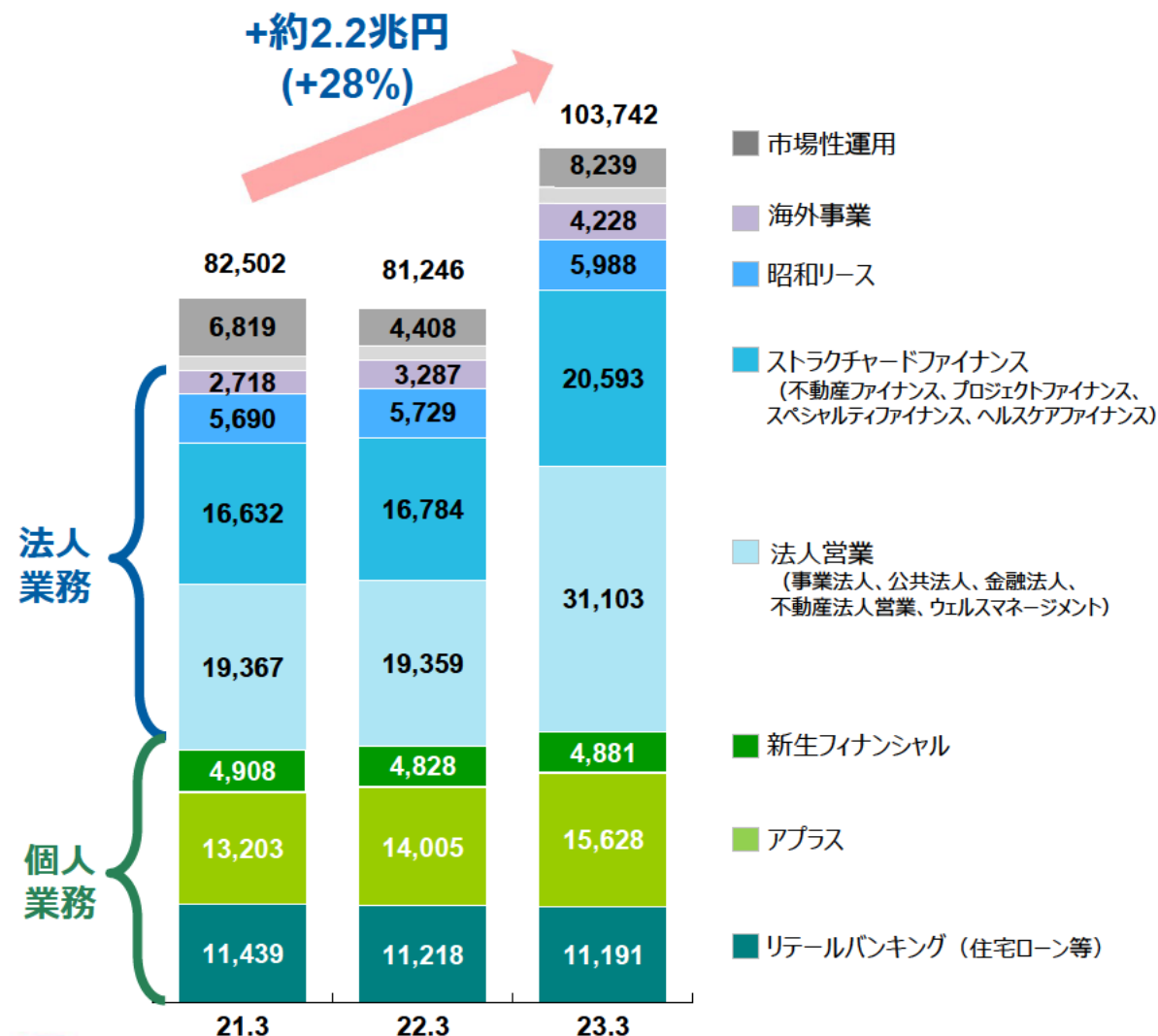
前期比増減要因

- ① **資金利益**：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
- ② **非資金利益**：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
- ③ **経費**：シナジー創出を企図した先行投資や広告費などが増加。第4四半期は、商号変更に伴う経費を計上
- ④ **与信関連費用**：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
- ⑤ **親会社株主に帰属する純利益**：通期計画に対して122%の達成率

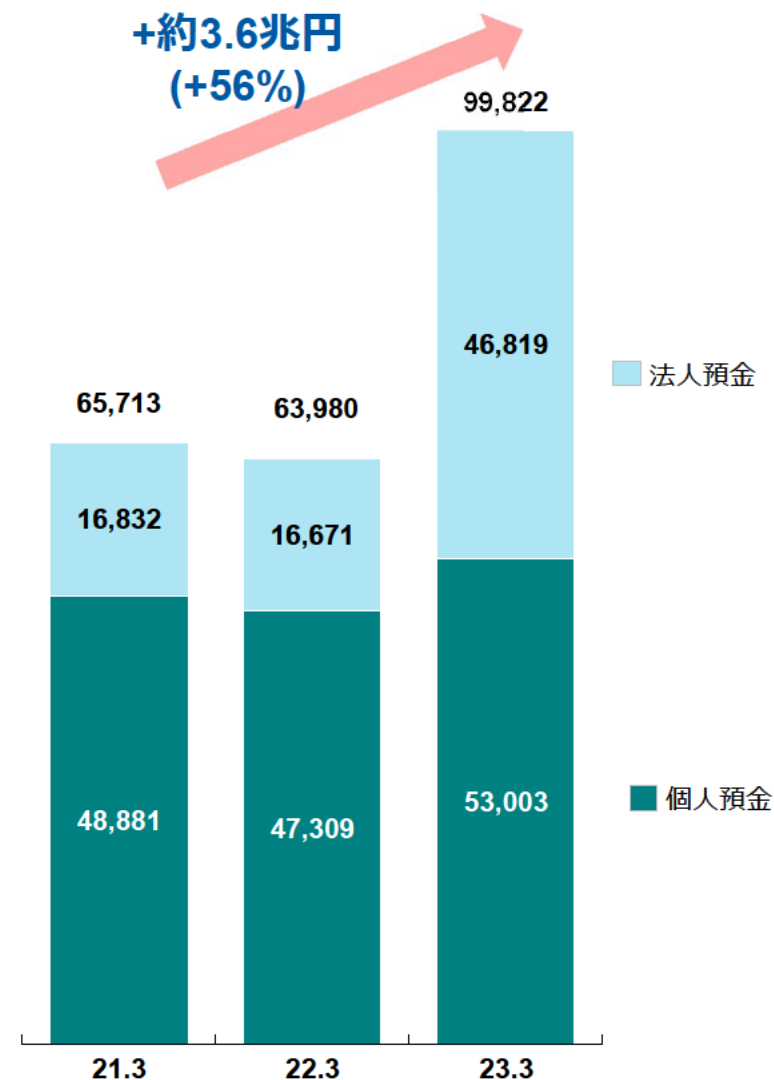
営業性資産、預金

■ 中期ビジョンのKPIをいずれも前倒し達成

営業性資産¹ + 市場性運用資産 (単位: 億円)

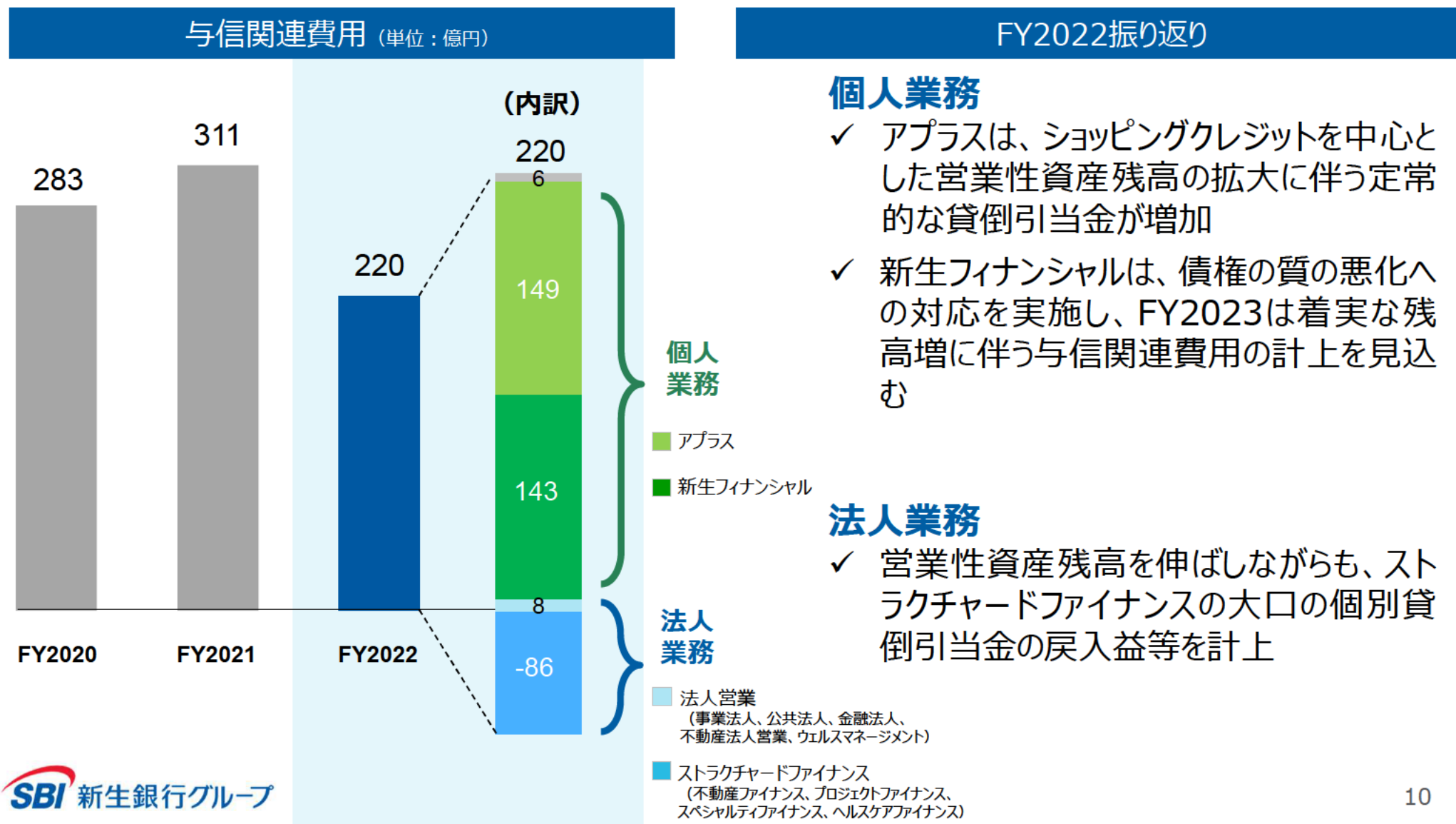


預金・譲渡性預金 (単位: 億円)



与信関連費用

- 営業性資産残高を増やしながらも与信関連費用は低位にコントロール
- FY2023はビジネス拡大に伴う定常的な費用の繰り入れを見込む



<個人業務>

リテールバンキングは、商品・サービスの充実と競争力の強化に注力

**新しいリテールバンキングへの体制変更に着手し、
基盤拡大とともに収益力向上を図る**

個人業務

- SBIグループとの連携施策により顧客基盤が拡大、シナジー効果創出を企図した広告等の先行投資を実施
- リテールバンキングにおける顧客基盤拡大に向けた預金金利上乘せ等による預金利鞘の減少と、与信関連費用（アプラス、新生フィナンシャル）の増加により大幅減益

【連結】 (単位：億円)	12ヶ月実績		
	2022.4-2023.3 A	2021.4-2022.3 B	増減率 A/B
業務粗利益	1,493	1,511	-1%
資金利益	866	901	-4%
非資金利益	627	609	+3%
経費	-1,066	-985	-8%
実質業務純益	426	526	-19%
与信関連費用	-285	-224	-27%
与信関連費用加算後 実質業務純益	141	301	-53%

①

②

③

④

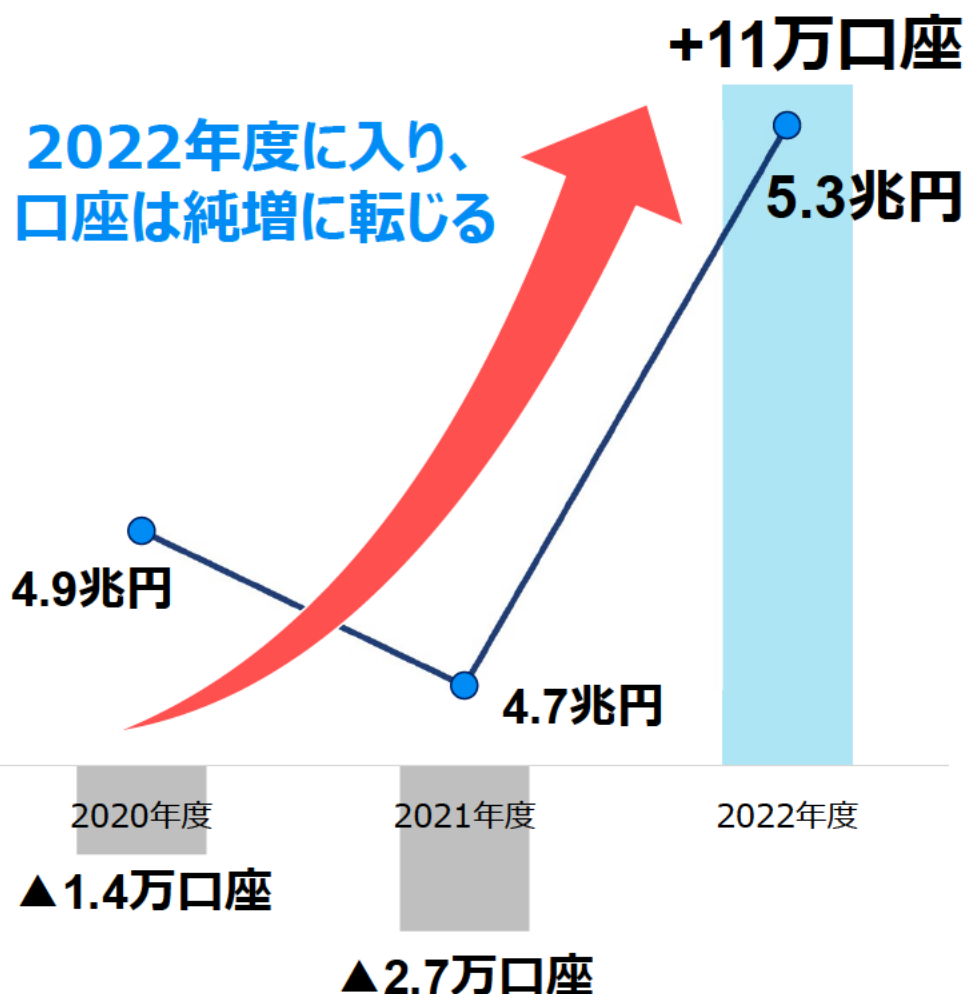
前期比増減要因

- ① **資金利益**：リテールバンキングの預金利鞘が減少、新生フィナンシャルの貸出残高の利回りが低下
- ② **非資金利益**：アプラスのショッピングクレジットとクレジットカードからの収益増加
- ③ **経費**：新生フィナンシャルとアプラスのシステム費、広告費などの増加
- ④ **与信関連費用**：新生フィナンシャルの貸倒償却とアプラスの営業性資産残高増加に伴う費用が増加

お客さまから高い支持を獲得

年間の純増口座数・預金残高

■ 純増数 ● 預金残高



口座数

4年ぶりに純増に転じ、2022年度は11万以上のプラス

預金残高

1年間に6,000億円（約12%）増加。2023/3末残は5.3兆円

共同店舗の 預り資産残高

2022/8にスタートし、7か月で預り資産残高100億円を突破

Wealth Advisors を使った顧客提案

2022/9の利用開始以来、累計で2,734件

住宅ローンの評価

ユーザーが選ぶ本当に良い住宅ローンランキング2023にて3冠達成

SBI証券の 金融商品仲介口座 開設数

2022/8の開始以来、新たに1.5万件以上の口座開設

商品・サービス内容が充実し、競争力も大幅に強化

金利 ・ 手数料

- ✓ **預金金利** : 大幅な金利引上げ **1年もの円定期金利は10倍、外貨定期金利は5倍** に
- ✓ **住宅ローン金利** : 競争力確保 変動金利は **業界最低水準**、
また **融資手数料も0円～** に
- ✓ **ATM手数料** : 4年ぶりに **全面無料化** を復活

商品 ライン ナップ

- ✓ **金融商品仲介** : 業界屈指の商品ラインナップを有する **SBI証券** と提携
- ✓ **品揃え** : 投資一任運用サービス **SBIラップ・クロス** を始め、
SBIグループの多様な商品のご紹介が可能に
(事業債、不動産小口信託など)

円預金 預金保険対象・元本保証

3ヵ月もの円定期預金

金利年 **1.0%**
(税引後 年0.7968%)

**スマート
ラップ
円定期預金**

口座開設月を含む3ヵ月目までの限定商品

サービス

スタンダードステージの
お客さま必見!

2024年
3月31日まで
何回でも

提携コンビニ
ATMの出金手数料
誰でも無料。

※2024年4月1日よりスタンダードのお客さまは
月5回まで無料となります。 [詳しくはこちら](#)

SBIラップ

SBIラップ×SBI新生銀行
(標準設定)

一人一人に合った
運用プランをご提案

無限に存在する資産の組み合わせの中から
期待リターンが高いポートフォリオを採用

「貯蓄から投資へ」を後押しするチャネルの強化とサポートツールを整備

チャネル

- ✓ 共同店舗 : **SBI新生銀行マネープラザ** 3店舗出店
- ✓ 支店運営 : 顧客中心を実践するため **営業体制を変更**
- ✓ スマホアプリ : デザイン・UI/UXを刷新し **お客さま評価** が大幅に**改善**

ツール

- ✓ コンサルティング : 対面販売ツール「**Wealth Advisors**」導入
- ✓ 口座同時開設 : SBI証券の口座開設時に **口座が同時開設** 可能に
- ✓ 口座連動 : 投信積立を自動入金する「**SBI新生コネクト**」



共同店舗 ～SBI証券・SBIマネープラザとの連携拠点

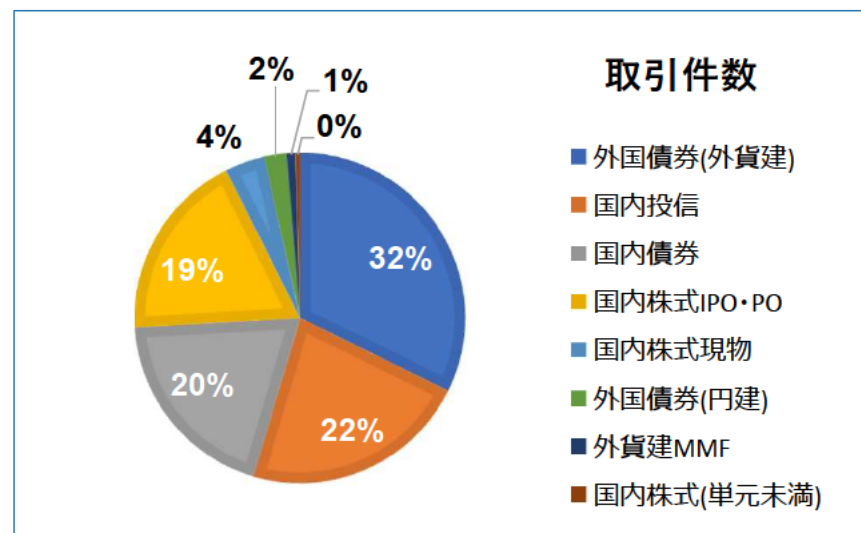
SBI新生銀行マネープラザ 預り資産推移

(単位：億円)

**2022/8の1号店開設後、
約7か月で預り資産100億円を突破**



- ✓ 当行顧客から共同店舗に、1,000件以上の顧客紹介を実施
- ✓ 顧客属性は金融資産50百万円以上が約8割、また年齢層は50 – 60代が8割以上を占める。1口座当たりの残高は約21百万円
- ✓ 取引件数ベースでは、外国債券（外貨建）が32%のほか、国内債券やIPO/PO株なども多い。銀行で取り扱いのない商品ラインアップ拡充により、お客さまの多様なニーズに対応が可能に



新商品・サービス：他社と差別化でき、競争力のある商品ラインナップを相次いで導入

SBI証券 ファンドラップ

SBIラップ × SBI 新生銀行

- 当行として初の店頭取扱い投資一任商品。運用会社はSBIグループのFOLIO
- ニーズに基づき運用プランを提案。5つの運用スタイルで8つのグローバル資産に分散投資が可能
- 購入時手数料無し、信託報酬業界最安水準
- 累計販売金額：約90億円※

※取り扱い開始22/10～23/4末時点

SBI新生コネクト（自動入出金）

SBI証券

- SBI新生銀行の銀行口座とSBI証券の証券口座間の入出金を自動化
- まずは投信積立にかかる資金の自動化からスタート
- サービス利用で、優遇サービスの最上位ステージに。円普通預金金利優遇も

不動産小口信託受益権

SBI マネープラザ

- 厳選した首都圏の不動産を対象とした信託受益権を小口化した金融商品
- 管理運営の手間いらず、安定的な配当収入
- SBIマネープラザへの顧客紹介
- 1,000万円以上500万円単位
- 販売実績：90件超／約22億円※

※取り扱い開始22/8～23/4末時点

パワートラストNEO（金銭信託）

SBI 新生銀行グループ 新生信託銀行

- 実績配当型の金銭信託の新たな商品
- 第1号の運用対象としてソフトバンクグループを選定。期間は1年もので予定配当率は0.48%に設定
- グループの新生信託が受託者として資産の運用・管理を実施

2022年度のリテールバンキング業務における取り組み事例①

分類	内容
SBIとのシナジー	SBI証券との金融商品仲介業務および銀行代理業サービス開始
	投資一任サービス「SBIラップ×新生銀行」提供開始
	『SBI証券・新生銀行の同時口座開設申込』受付開始
	SBI証券の個人型確定拠出年金（iDeCo）の紹介を開始
	SBI マネープラザとの共同店舗3店舗（池袋、梅田、銀座）運営開始
	SBIマネープラザとの不動産小口信託受益権等に係る顧客紹介を開始
	SBIマネープラザによる新生銀行住宅ローンの取り扱い開始
	SBIマネープラザによるSBI住宅ローン銀座の運営の開始
	SBIマネープラザとの共同店舗の預かり資産残高が100億円を突破
商品・サービスの拡充	リニューアルした優遇サービス「新生ステップアッププログラム」の提供開始
	SBIスマイルとの「不動産リースバックに係る顧客紹介業務」開始
	定期預金金利の大幅な引き上げを実施
	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」実施
	スタートアップ円定期預金、お預け入れ期間 1 年ものの取り扱い開始
	米ドル・ユーロの為替手数料がぐっとおトク 為替手数料引き下げキャンペーン実施
	SBIレミットとの「法人送金を中心とした顧客紹介業務」開始
	住宅ローン『新規借入限定 選べる金利・事務取扱手数料優遇キャンペーン』実施
	米ドル定期預金金利の引き上げ

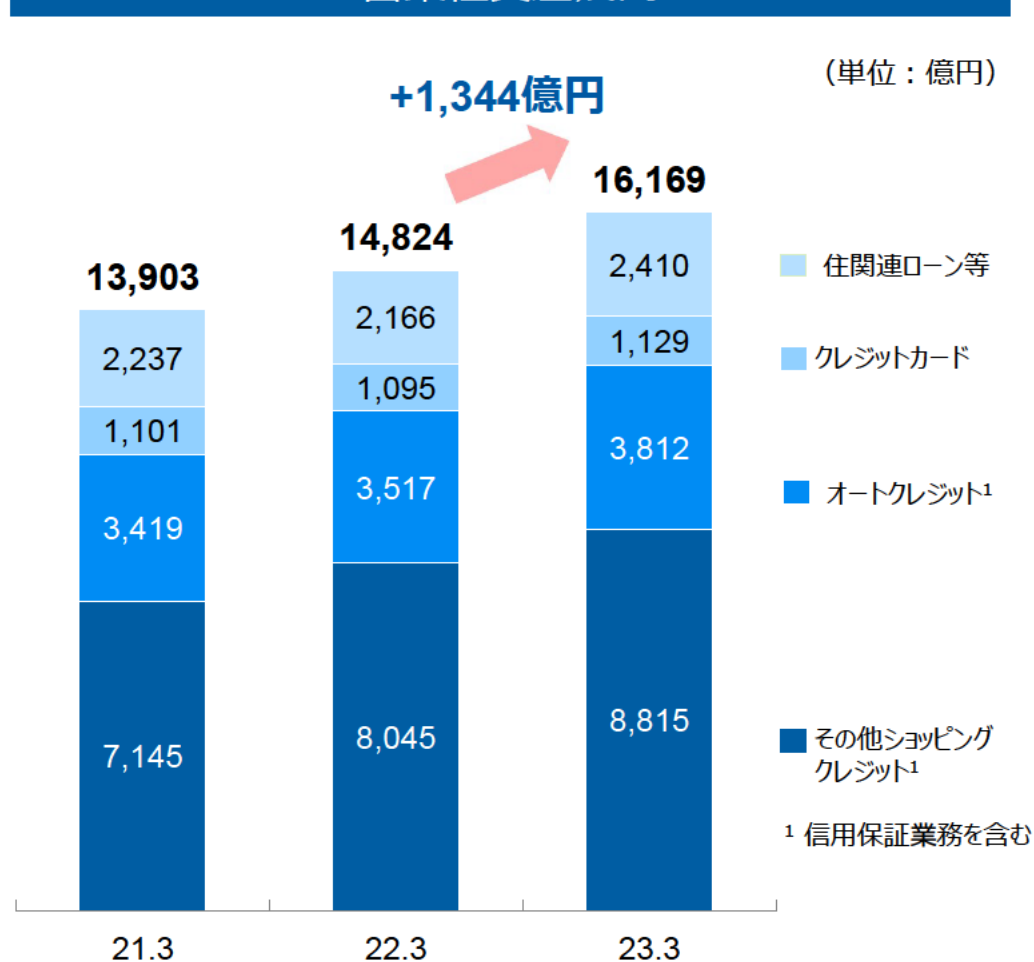
2022年度のリテールバンキング業務における取り組み事例②

分類	内容
顧客満足度の向上	当行の外貨預金が3つの指標においてナンバー1に選抜
	パワーダイレクト円定期 2022年6月の設定額 2,000億円突破
	パワード定期（仕組預金）の販売手数料等の開示
	当行の円預金が3つの指標においてナンバー1に選抜
	ATM手数料の全面無料化を発表
	「ユーザーが選ぶ本当に良い住宅ローンランキング2023」にて三冠達成
	SBI新生銀行アプリ（旧「新生パワーダイレクトアプリ」）をリニューアル
ブランド力の向上	日本マーケティングリサーチ機構 住宅ローンのブランドイメージ調査で三冠達成
	新規のお客さま向けの円定期預金および住宅ローンの借換キャンペーンに関する交通広告を首都圏にて開始
	住宅金融支援機構より感謝状受領
	住宅ローンのブランドイメージ調査で三冠達成
その他	お客さまによるオンライン手続きに応じて、寄付を行う「デジタルファースト推進プロジェクト」の実施
	「投資信託交付目論見書」の電子交付に関する実証実験の完了
	インターネットバンキングにおける本人認証方法の変更を発表

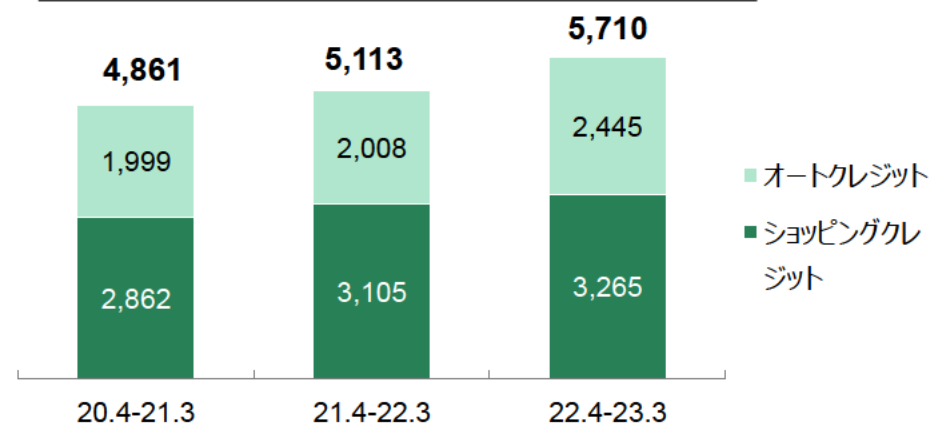
アプラス：営業性資産残高、取扱高

- ショッピングクレジットはオートリースや高級時計・宝飾品、ペットマーケット等が牽引し大幅伸長
- ペイメントは国内向けコード決済が成長、インバウンドは今後の需要回復に期待

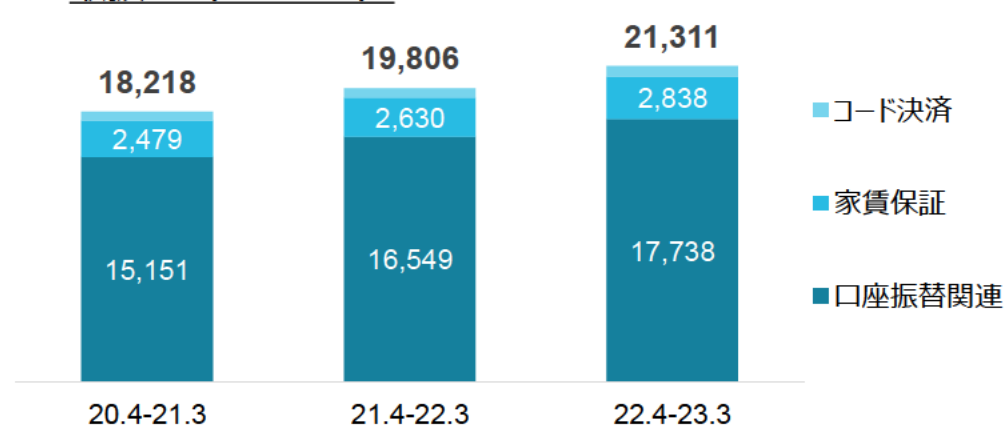
営業性資産残高



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：主要な取り組み

■ BANKIT® 2022年度の成果

- ✓ 地域金融機関向けの新機能と提携先が導入しやすくなるための機能開発（新ホワイトラベル、SDK）
- ✓ 新たに地域金融機関や保険会社、各種事業者10社と基本合意し、2023年度に順次リリース予定
- ✓ SBIネオファイナンスサービスとの連携による「地域スーパーアプリ化」も視野に、現在、複数の地方銀行との協業を検討中



AI顔認証決済の実証実験への参画

- ✓ 丸紅と長野県の交通事業者「アルピコ交通」が実施する、日本初となるAI顔認証決済の実証実験のツールにBANKITが採用される
- ✓ 乗車時に、車両にある顔認証用タブレットをのぞき込むだけで運賃の支払いが可能に
- ✓ 地方公共交通機関のDX向上を通じて地方創生にも貢献。地域スーパーアプリでの展開も視野



■ カード不正利用への取り組み

- ✓ 「クレジットマスター」と呼ばれる不正攻撃が業界全体で増加しており、2022年の被害額は前年比32%増の436億円※（カード番号などを推測、総当たりで解析）
- ✓ 対策プロジェクトチームを組成し、「お客さまに、より安全安心にクレジットカードをご利用いただける体制」へとシフト
- ✓ 新体制が機能したことにより、同被害は減少

（※）出所：一般社団法人日本クレジット協会「クレジットカード発行不正利用被害実態調査」

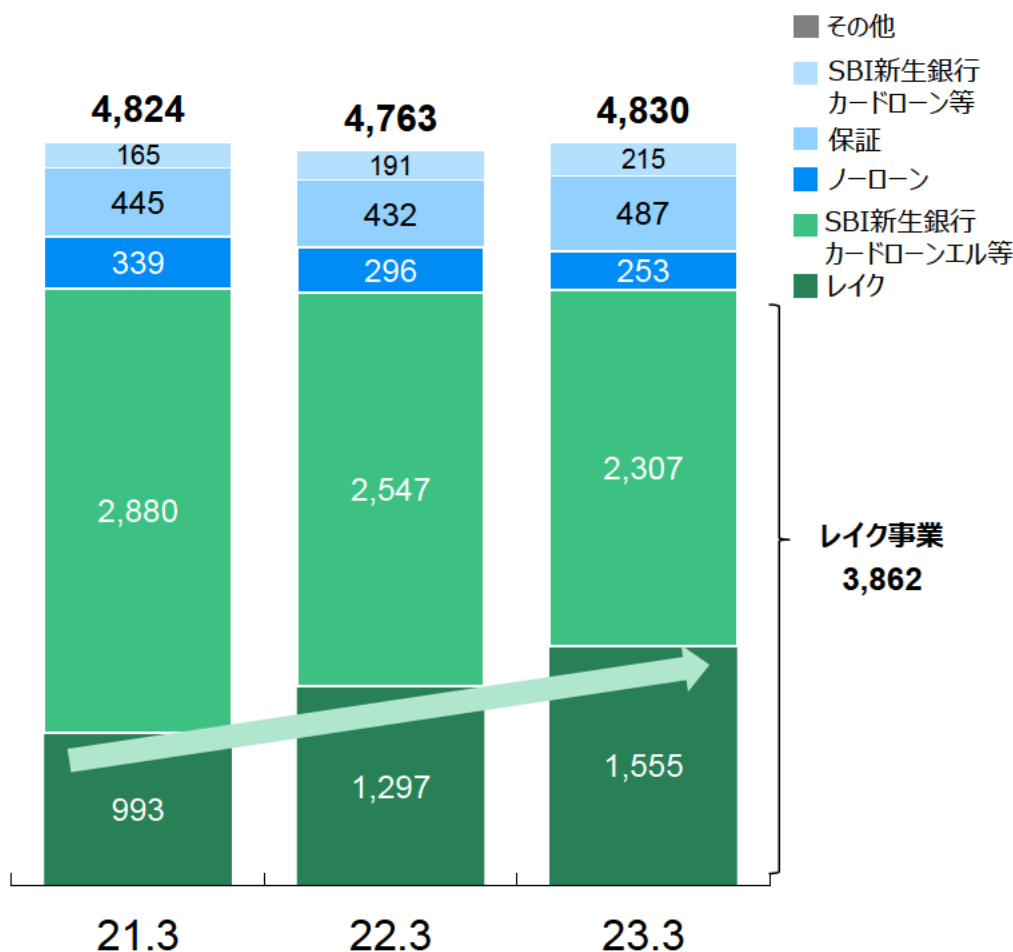
2022年度のアプラスにおける取り組み事例

分類	内容
SBIとのシナジー	SBI オートサポートとともにオートクレジット「SBIカープラス」を提供開始 あいおいニッセイ同和損保、SBI損保と顧客体験価値向上に向けた協業開始（BANKIT®の活用）
商品・サービスの拡充	Tポイントが貯まる後払い型決済アプリ「Tポイント×QUICPay」に、「Tポイントチャージ」機能を追加 『0円就活』と提携し、「就活生応援クレジットカード」サービス提供開始 お手頃中古車専門店プラウドとの提携クレジットカード「PROUD card」を発行 中古車販売リバーサイドとの提携クレジットカード「RIVERSIDE CARD」を発行 「BANKIT®」のホワイトラベル方式での提供を開始 アプラス発行のクレジットカード・ETCカードが、ETCが街なかで利用できる『ETCX』サービスに対応 システムソフト、と提携して「BunChinPAY（入居一時金のWEBクレジット）」サービスを提供開始 フォーシス アンド カンパニーとともに、ブライダルクレジット（後払いサービス）を提供開始 子犬子猫専門のペットショップ「ペッツファースト」との提携クレジットカード「ペッツファーストカード」を発行
顧客満足度の向上	アプラスポイント、JALのマイルへの年間移行上限を撤廃 住宅つなぎローン（アプラスブリッジローン）をリニューアル
その他	「AI（機械学習モデル）を用いたクレジットカード不正検知スコアエンジン」を導入 「bitFlyerクレカ」、2大特典キャンペーン実施 株式会社クリアパスの株式取得（子会社化） 「湖西市商店DX基盤整備事業」で、アプラスの「コード等決済サービス(StarPayAplus)」が採用

新生フィナンシャル

営業性資産残高

(単位：億円)



実績

- コロナ禍の間に獲得した債権の一部について、質に悪化の兆しが見られたことから、第2四半期以降、予兆管理を徹底し、債権の質をファイン・チューニング
- 再拡大に備え、web/アプリの刷新やブランド名・ロゴの変更を実施。20代ターゲット層の認知が回復

2023年度の実績

- 前期に実施した施策は奏功しており、改めて質を伴った着実な成長を目指す
- 貸金市場においては、ブランド認知の強化をさらに進め、徹底した予兆管理と生産性の高い回収体制を維持し、確実性の高い利益を確保
- 加えて、SBIシナジーを最大限活用すべく、SBIグループ顧客をターゲットとしたカードローン市場への拡大を推進する

新生フィナンシャル：SBIグループ顧客への市場拡大を推進

■ 貸金専門市場における確実性の高い利益を維持しながら、4,500万のSBIグループ顧客基盤をターゲットとした銀行カードローン市場への拡大を推進

※1)出所:日本貸金業協会 月次統計資料、
消費者金融業態における消費者向無担保貸付残高実績 (2023年2月) より
※2)出所:日本銀行 時系列統計データ、
国内銀行などにおける消費者向無担保貸付残高実績 (2022年12月) より



2022年度の新生フィナンシャルにおける取り組み事例

分類	内容
SBIとのシナジー	レイク がプロゲーミングチーム「SBI e-Sports」とトップパートナー契約を締結
商品・サービスの拡充	筑邦銀行へ保証業務の提供を開始
顧客満足度の向上	レイク公式アプリ「e-アルサ」および Web サイトの全面リニューアル
	公式アプリ（「レイクアプリ」）リニューアル
ブランド力の向上	千鳥 大悟、ノブが新CMキャラクターに就任
	レイクのブランド認知向上に向けた「レイク ALSA いないない大悟キャンペーン」の実施
	千鳥 大悟、ノブ出演 新CM 第2弾の発表
	千鳥 大悟、ノブ出演 新CM 第3弾の発表
	2023年1月4日にカードローンブランド「レイクALSA」を「レイク」に変更
	「レイク」が吉本興業主催のお笑いフェス「LIVE STAND 22-23 FUKUOKA」に協賛
その他	「被災地応援ローン」の取扱い開始
	LGBTQ+に関する取り組み評価指標「PRIDE 指標」で最高位の「ゴールド」を受賞

<法人業務>

**営業活動の活性化により、顧客基盤が大幅に拡大
協調融資を中心に地方銀行との連携が増え、プラット
フォーマーとしてのプレゼンスが向上**

法人業務

- SBIグループとの連携による取引法人の拡大と、地域金融機関との協働による地方創生に向けた取組みが進展。業務粗利益の増加と費用の減少により、大幅な増益

【連結】 (単位：億円)	12ヶ月実績		
	2022.4-2023.3 A	2021.4-2022.3 B	増減率 A/B
業務粗利益	757	671	+13%
資金利益	363	308	+18% ①
非資金利益	394	362	+9% ②
経費	-449	-472	+5%
実質業務純益	308	198	+55%
与信関連費用	75	-87	n.m ③
与信関連費用加算後 実質業務純益	384	111	+245%

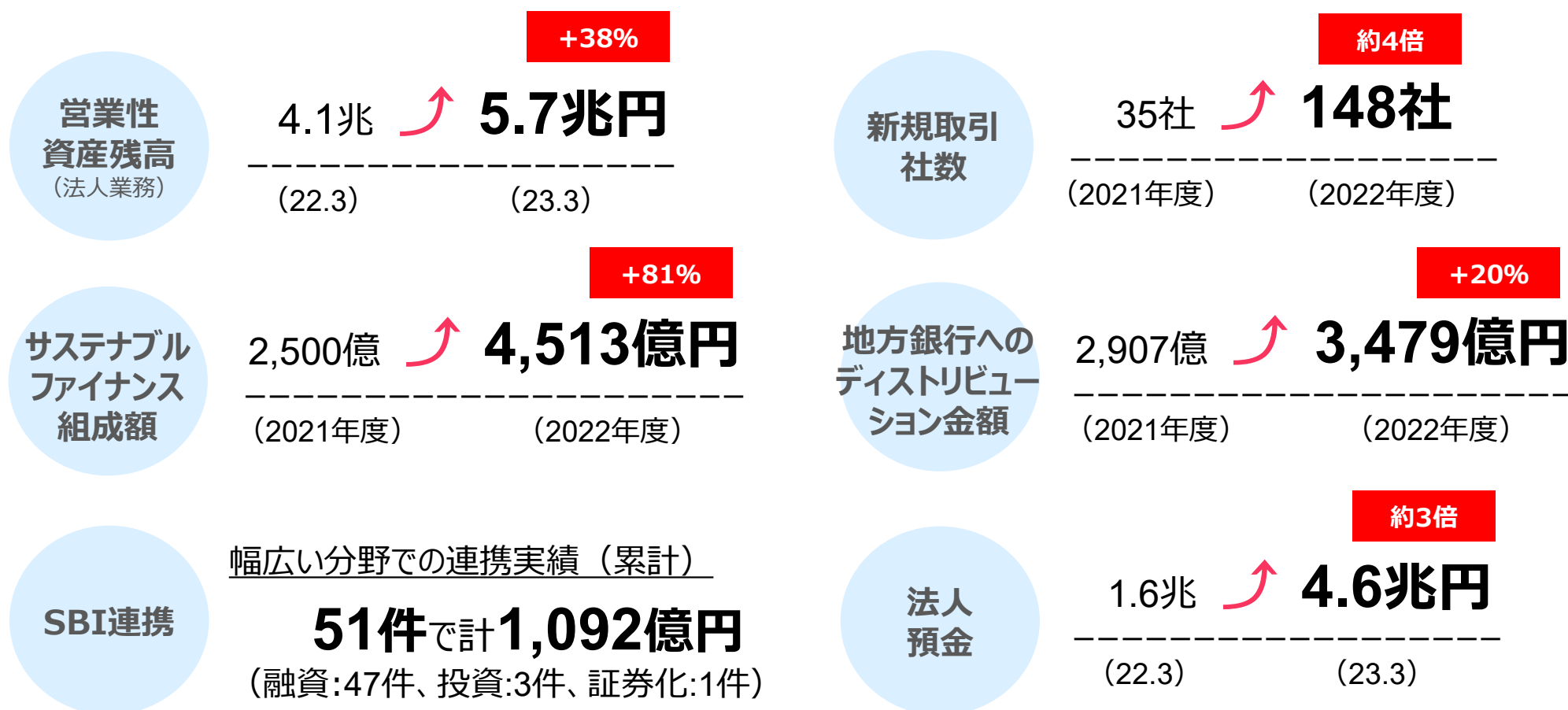
前期比増減要因

- ① **資金利益**：貸出残高拡大による金利収益やVCファンドの配当収益の増加
- ② **非資金利益**：為替・金利デリバティブ収益や融資手数料の増加
- ③ **与信関連費用**：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、引当率の良化等により改善

営業活動の活性化とリレーション強化等により、営業基盤は劇的に拡大

- SBIグループとの連携を含む営業活動の活性化・接点拡大により、複数の事業法人・金融法人との取引復活や案件ソーシング力の向上へ

飛躍的に拡大した営業基盤を活かし、今後は収益拡大フェーズへ突入

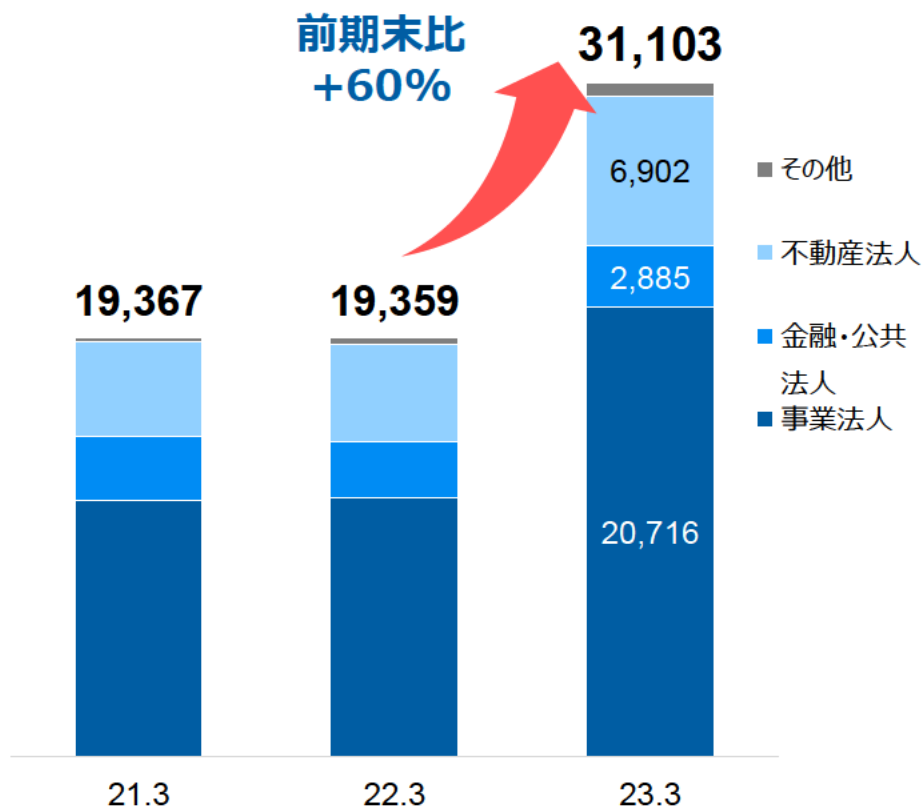


事業法人向けや不動産ファイナンスが好調に推移し、営業性資産残高は著増

- 成長性のある分野や戦略的な取引が期待される事業・金融法人との取引深耕
- サステナブルファイナンス領域における取引拡大とプレゼンスの一段の向上

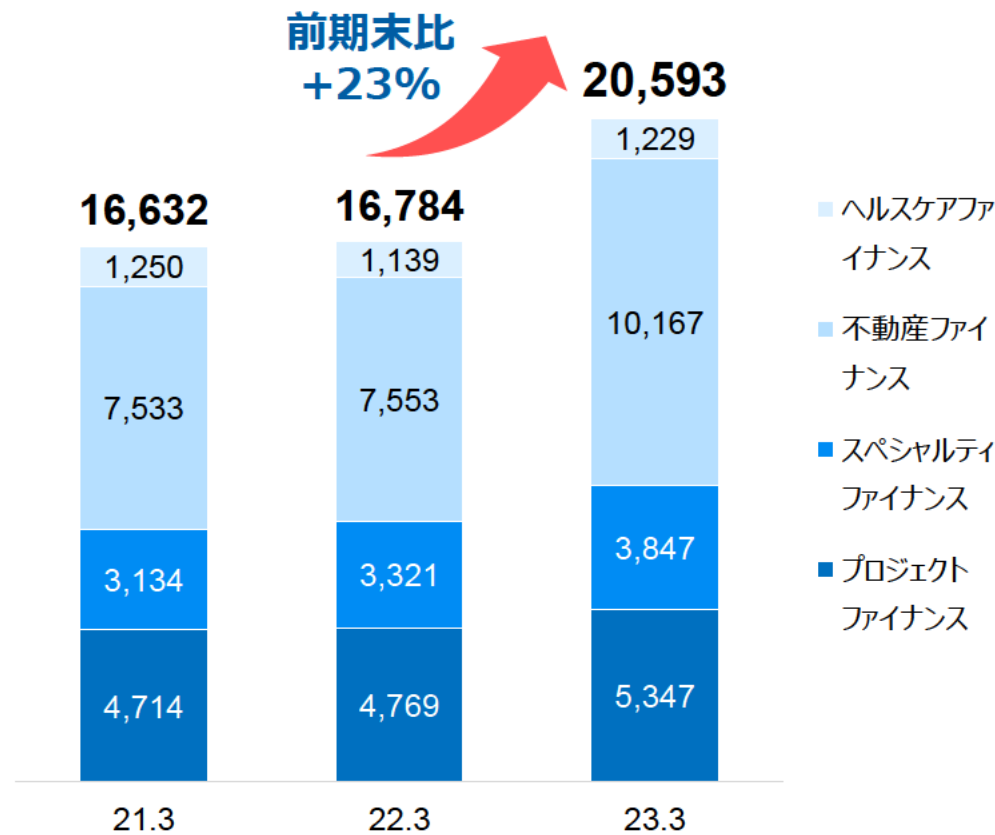
法人営業の営業性資産残高

(単位：億円)



ストラクチャードファイナンスの営業性資産残高

(単位：億円)



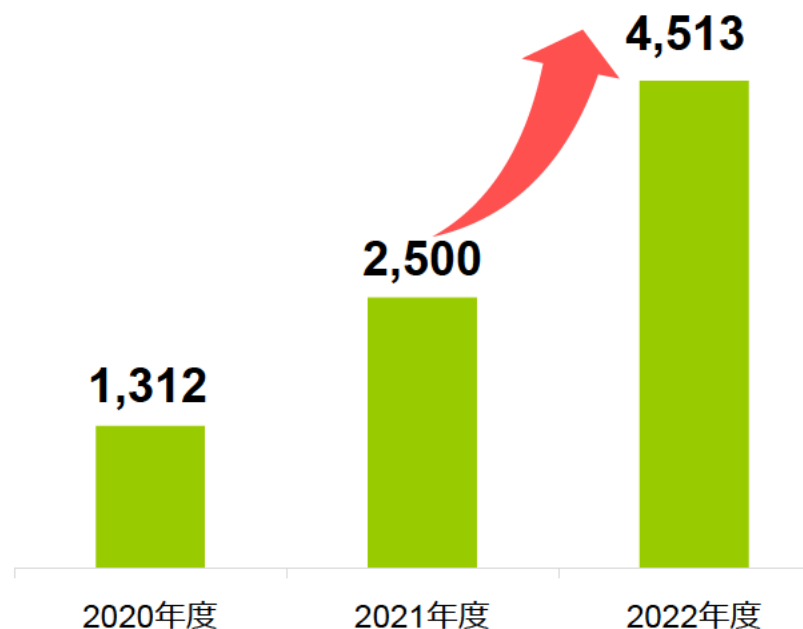
サステナブルファイナンスは大型案件の組成が実現

- SBI新生銀行が邦銀として初めて策定した、貸し手としてのサステナブルファイナンス・フレームワークも活用し、**事業法人のサステナブルファイナンスによる資金調達**をサポート
- これまでのグリーンローン、ソーシャルローン等に加え、**ポジティブ・インパクト・ファイナンス**や脱炭素化を目指す**トランジションファイナンス**のシンジケートローン組成にも注力

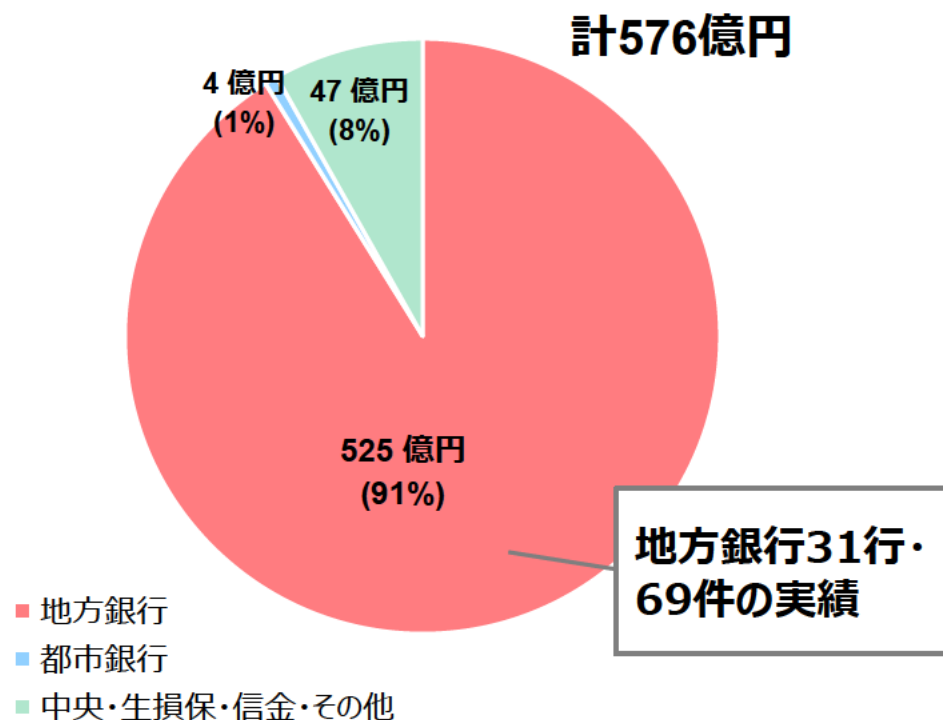
サステナブルファイナンス組成実績

※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

(単位：億円)



サステナブルファイナンスの金融機関による参加実績 (2022.4-2023.3)



サステナブルファイナンス組成・実行例（2022年度）

スポンサー/債務者名	タイプ	備考	スポンサー/債務者名	タイプ	備考
大和エナジーインフラ	グリーン	地域金融機関を中心に10社以上の協調	三菱地所物流リート投資法人	サステナビリティ	KPI：CO2排出量（Scope1+2+3）
東北電力	グリーン	発電所の建設資金	川内電力	グリーン	川内風力発電所の建設資金。東邦銀行、福島銀行との協調
北陸電力	グリーン	富山、石川、福井の計24ヶ所の水力発電の運営・維持管理資金	東急不動産キャピタル・マネジメント	グリーン	共同住宅2物件の取得資金
住友不動産	グリーン	物件開発資金のリファイナンス資金	ゼネラル	ソーシャル	医療法人徳真会に賃貸する土地の取得費用
ケティクス・ジェンシヤル・初社投資法人	ソーシャル	有料老人ホーム、サ高住計14物件	福島銀行	サステナビリティ	再エネ向け融資及び教育関連融資資金
野村不動産HD	サステナビリティ	KPI：CO2排出量の削減	ニプロ	ソーシャル	借入人フレームワークで定められたソーシャルプロジェクトの研究開発資金等
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）	石原産業	ポジティブ・インパクト・ファイナンス	ポジティブ・インパクト・ファイナンス当行第一号案件
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	シンエネルギー	グリーン	鳥取県境港バイオマス発電所の建設資金。鳥取銀行との協調
ZEHPJ1	グリーン	ZEH賃貸マンション開発ファンド	ジャパンリアルエステイト投資法人	サステナビリティ	CO2排出量80%削減（2019年度対比）、ZEH認証取得物件5棟保有
First REIT Japan2	ソーシャル	有料老人ホーム、サ高住計2物件。東和銀行との協調	アウトソーシング	ポジティブ・インパクト・ファイナンス	山陰合同銀行、島根銀行との協調
九州リースサービス	サステナビリティ	大分県信用農業協同組合、山陰合同銀行、第四北越銀行、千葉銀行、鳥取銀行、日本生命保険との協調	住友不動産	グリーン	物件開発資金のリファイナンス資金
アウトソーシング	サステナビリティ	高知銀行、山陰合同銀行、三十三銀行、島根銀行、清水銀行、千葉銀行、筑波銀行、東和銀行、鳥取銀行、東日本銀行、福井銀行、福島銀行との協調	中道リース	ソーシャル	介護付有料老人ホーム等の受益権取得費用に係るリファイナンス資金
さわやか倶楽部	ソーシャル	障がい児向け放課後等デイサービス事業所及び生活介護事業所	環境経営総合研究所	グリーン	「NECRES」の普及に向けた運転資金
DREAMプライベートリート投資法人	グリーン	信濃運輸浦安流通センターの取得費用	ゼネラル	ポジティブ・インパクト・ファイナンス	大光銀行との協調

地域金融機関のプラットフォームとしてのプレゼンスが向上

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

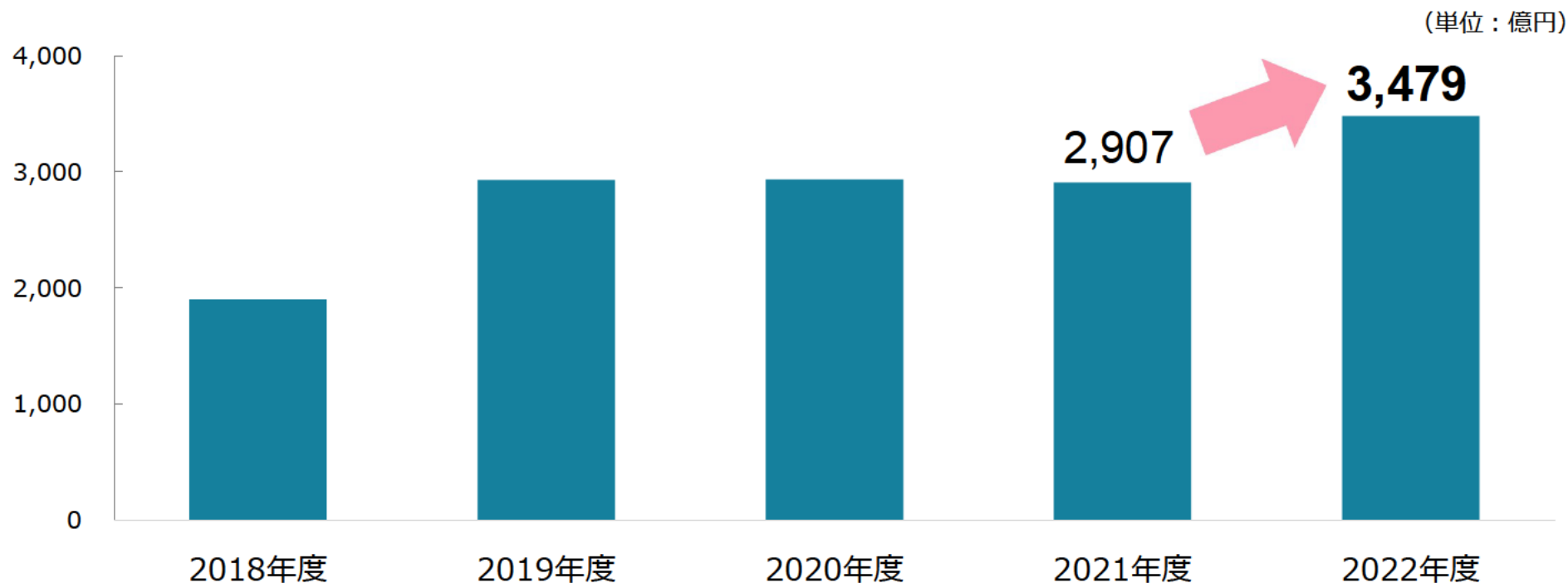
SBIグループと一体的に取り組むプラットフォームとしての成果（2022年度）

- **地方銀行アレンジによる地元企業への協調融資**
 - ➔ 地方銀行のメイン取引先企業 計15社に対し、協調して事業資金等・**計80億円**を融資（未貸・契約枠含む）
- **当行アレンジの融資案件への地方銀行参加**
 - ➔ 3,479億円（地方銀行取引行数は、前期比14行増の74行にまで拡大）
- **サステナブルファイナンスを中心とした連携**
 - ➔ 地域の主力行**31行**による主導案件への積極的参画（**69件・525億円**）
- **先進的な取り組みに係る情報やノウハウを提供するとともに、トレーニー受入や人材交流が活発化**
- **地方銀行向けセミナーの開催（計3回）**
 - ➔ 事業承継、サステナブルファイナンス、再生可能エネルギーファイナンスをテーマに**86行から累計370名**が参加
- **SBI新生銀行グループ各企業の機能提供**
 - ➔ ①地方銀行2行においてBANKIT[®]の導入決定、②新生フィナンシャルでは筑邦銀行ほか1行への保証業務提供決定、③昭和リースにおいて**地方銀行リース子会社32社へ160億円**の営業資産売却、④アルファ債権回収による地方銀行2行向けの債権回収サービス

当行アレンジの融資案件への地方銀行参加実績は加速

- 融資案件への地方銀行の参加取引は活性化、取引行数は74行に増加
- サステナビリティ領域が注目される中、着実に組成が積みあがる太陽光・地熱発電、ヘルスケア分野におけるサステナブルファイナンスを中心に、融資案件への参加実績は増大

融資案件への地方銀行の参加実績 <全体>



(*) 実績はシンジケートローン、債権譲渡等を含む

地元プロジェクト案件での地域金融機関との主な協働実績

地域金融機関とのこれまでの主な連携案件（共同主幹事等）

案件	所在地	組成額(億円)	協働地元銀行
1. 太陽光プロジェクト	三重県	77	三十三銀行
2. 太陽光プロジェクト	宮城県	111	地方銀行2行
3. 太陽光プロジェクト	岡山県	330	地方銀行1行
4. 太陽光プロジェクト	山形県	74	山形銀行、荘内銀行、きらやか銀行
5. バイオマス発電	宮崎県	15	地方銀行3行、信用金庫1行
6. 地熱発電	熊本県	33	肥後銀行
7. 介護付老人ホーム	東京都	18	地方銀行1行

■南阿蘇湯の谷地熱発電所（2021年6月に新生グリーンローンとしてプロジェクトファイナンスを組成）



2023年3月3日での商業運転開始に伴い、**肥後銀行**とともに総額32.6億円のタームローンを4月28日に実行

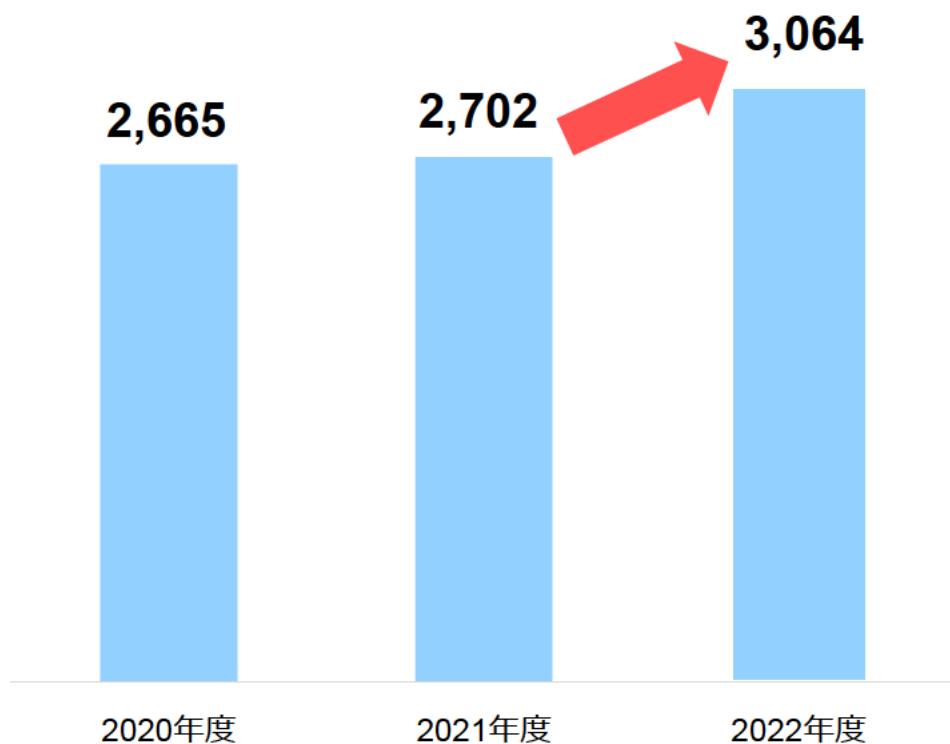
➡ 肥後銀行とともに、地域共生型電源への融資を通じ、**地域の活性化と脱炭素化社会の実現**に向け、本プロジェクトを支援

昭和リース：グループシナジーや地域金融機関との協働を推進

- 官公庁向けの取組み強化により、契約取扱高は順調に増加
- 提携金融機関との連携強化や堅調に推移する建機ビジネスも増加に寄与

リース・割賦等の契約取扱高

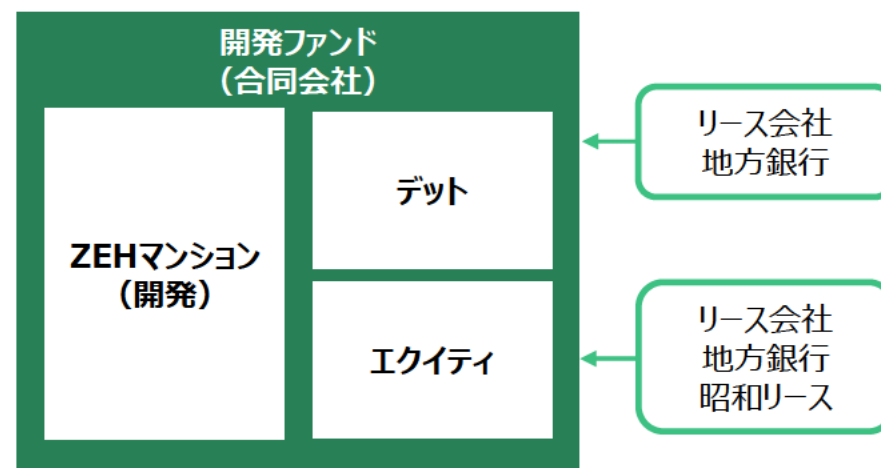
(単位：億円)



■ 地域金融機関との取り組み強化（2022年度）

- ✓ 地方銀行系リース子会社32社へ、不動産リースなどの営業資産を売却（譲渡金額**160億円**）
- ✓ 地方創生ヘルスケアファイナンスプログラムの創設
- ✓ サステナビリティへの取り組み：地方銀行系リース子会社等と協働し、**ZEH賃貸マンション開発ファンド**を組成

ZEHファンドのスキーム



2022年度の法人業務における取り組み事例①

分類	内容
SBIとのシナジー	株式会社ユニラボへのベンチャーデット（新株予約権付融資）実行
	ダイナミックマップ基盤株式会社への成長支援ローン実行
	FLEX LNG向け船舶リース案件への融資
	ゼネリックソリューション株式会社への成長支援ローン実行
事業法人との取引強化	株式会社IDOM CaaS Technologyとの業務提携について
	インテグラル株式会社による株式会社シノケングループへの公開買付けに対するLBOファイナンスの供与
グリーンローン	東北電力株式会社へのグリーンローン実行
	北陸電力株式会社へのグリーンローン実行
	大和エナジー・インフラ株式会社が組成する合同会社へのグリーンローン実行
	大和証券オフィス投資法人へのグリーンローン実行
	いちごECOエナジーが建設する太陽光発電所に対するグリーンローン実行
	川内風力発電所開発プロジェクトへのグリーンローン実行
	住友不動産株式会社へのグリーンローン実行
	日産自動車株式会社へのグリーンローン実行
	東急不動産キャピタル・マネジメント株式会社が組成する合同会社に対するグリーンローン実行
	ハンファエナジー・ジャパン株式会社が組成する合同会社へのグリーンローン2件の実行
	シンエネルギー開発株式会社らが組成する合同会社へのグリーンローン実行
住友不動産株式会社へのグリーンローン実行	

2022年度の法人業務における取り組み事例②

分類	内容
ソーシャルローン	ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人へのソーシャルローン実行
	First Real Estate Investment Trustが取得するヘルスケア施設に対するソーシャルローン実行
	株式会社さわやか倶楽部へのソーシャルローン実行
	株式会社ゼネラルへのソーシャルローン実行
	ニプロ株式会社へのソーシャルローン実行
	中道リース株式会社へのソーシャルローン実行
その他サステナブルファイナンス	野村不動産ホールディングス株式会社へのサステナビリティ・リンク・ローン実行
	株式会社九州リースサービスへのサステナビリティ・リンク・ローン実行
	株式会社アウトソーシングへのサステナビリティ・リンク・ローン実行
	株式会社サンケイビルへのサステナビリティ・リンク・ローン実行
	地方創生ヘルスケアコーポレートローンプログラムの創設
	『週刊 金融財政事情』での当行役員による寄稿文の掲載
	三菱地所物流リート投資法人へのサステナビリティ・リンク・ローン実行
	株式会社福島銀行へのサステナビリティローン実行
	石原産業株式会社へのポジティブ・インパクト・ファイナンス実行
	ジャパンリアルエステイト投資法人へのサステナビリティ・リンク・ローン実行
	株式会社アウトソーシングへのポジティブ・インパクト・ファイナンス実行
JA三井リース株式会社へのサステナビリティ・リンク・ローン実行	

<海外事業・トレジャリー（市場性運用）>

**市場性運用は、難しいマーケット環境の中、アセット
の多様化と規模拡大を実施
戦略的なオペレーションにより、リスク（含み損）を
低位でコントロール**

海外事業/トレジャリー/その他

- 2021年度は、含み損のある有価証券を売却したことにより損失計上。2022年度は海外金利の上昇に対応すべくリスクコントロールを重視し、増益を確保

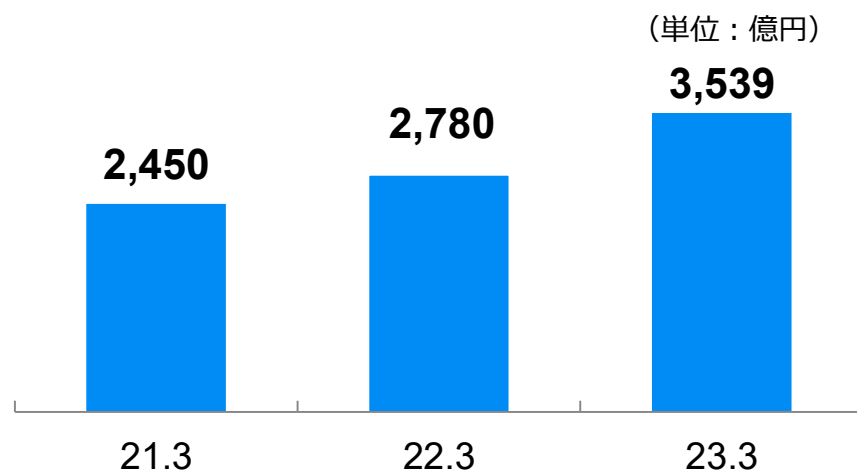
【連結】 (単位：億円)	12ヶ月実績		
	2022.4-2023.3 A	2021.4-2022.3 B	増減率 A/B
業務粗利益	151	-7	n.m
資金利益	158	46	+240% ①
非資金利益	-6	-53	+88% ②
経費	-100	-96	-4%
実質業務純益	51	-103	n.m
与信関連費用	-11	0	n.m ③
与信関連費用加算後 実質業務純益	39	-103	n.m

前期比増減要因

- ① **資金利益**：市場性運用業務での米国CLO等からの金利・配当収益、海外事業での出資先からの配当収益、トレジャリー業務での外貨建の運用/調達利鞘が拡大
- ② **非資金利益**：トレジャリー業務では、前年度における特殊要因（債券売却損）がなくなったことや市場性運用業務での外債の残高コントロールにより改善。海外事業は前年並みに堅調に推移
- ③ **与信関連費用**：海外事業での前年度に計上した戻入益が剥落

海外事業

UDC Finance: 営業性資産残高



UDC Finance ¹ (単位：億円)	2022.4- 2023.3	2021.4- 2022.3
業務粗利益	123	105
資金利益	55	40
非資金利益	67	64
経費	-47	-42
実質業務純益	75	62
与信関連費用	-9	3
与信関連費用加算後 実質業務純益	65	66

¹ UDC Financeと当行との決算期の相違による影響の調整後ベース

UDC Finance: 実績

■ 企業紹介

- ✓ ニュージーランド最大のノンバンク。ニュージーランド国内で個人向けオートローンおよび法人向けアセットファイナンスを提供

■ 営業性資産残高が増加

- ✓ NZ経済回復を受けて法人貸付が好調を維持
- ✓ 現地で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戦略提携に伴い、10-12月期に180百万NZD超（150億円超）の債権購入を計上

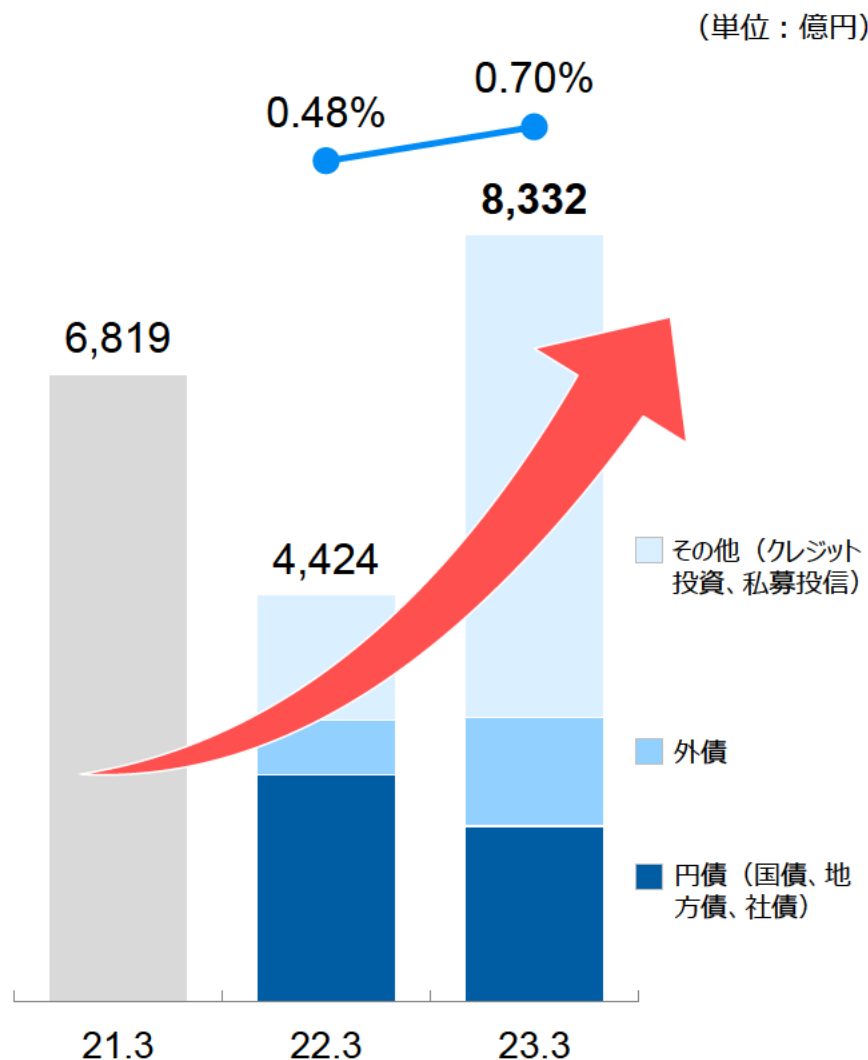
- NZ政策金利の段階的引き上げに伴う調達コストの上昇により純資金利鞘は低下するも、営業性資産残高の増加が補い、**業務粗利益は増加**

海外事業：その他の取り組み

- 香港で小口ファイナンスを営むEasyLendについて、事業環境の大きな変化を受け撤退を決定
- ベトナムで連携するMilitary Bankのカンボジア支店を母体とした商業銀行について、49%を出資する旨の契約を締結

市場性運用：残高を機動的に積み上げつつ、含み損の管理を徹底

市場性運用残高と利鞘（NIM）の推移



実績

- 分散を効かせたポートフォリオの構築を開始
- 中央銀行の利上げによる影響を抑制するため、固定債投資から変動債投資へ一部シフト
- 日銀の政策変更と、米国政策金利の高止まりを見据え、**日本国債・米国債の残高を戦略的に圧縮し、含み損益の悪化をコントロール**
- 市場性運用業務で保有する「**その他有価証券**」の評価差額は **▲93億円** (2023年3月末時点)

その他有価証券	評価差額金 (億円)
その他 (クレジット投資等)	-14
外債	-60
円債	-19
合計	-93

2023年度の業務運営



2023年度業務運営の考え方

「量の拡大」の更なる進展

- 顧客基盤および財務基盤の拡大をさらに進展させるため、積極的な営業活動を展開
- 顧客数（リテール口座数）を拡大するため、顧客利便性の更なる向上を図る
- 各ビジネスにおける営業性資産の伸長および資金利鞘の拡大を見込む
- 営業基盤強化のための経費増加、営業性資産伸長に伴う与信関連費用の増加を見込む

「質の向上」との両立

- 顧客基盤および財務基盤の「量」と「質」を両立させることによる収益力を強化
- SBIグループとのシナジー創出施策を深化させることにより、収益寄与の拡大を見込む
- 営業性資産の収益性および資本効率性を高めるため、機動的にアセットコントロールを行う
- 預金調達の収益性・安定性を高めるため、リテール預金の拡大を目指す

不確実性が高い経済・金融環境への対応

- 国内では、金融緩和の継続、ポストコロナの規制緩和などを背景に段階的な景気拡大を見込む
- 欧米では、インフレの高止まり、利上げの動向、地銀破綻などを背景に不確実性の高い状況を見込む
- 市場動向のモニタリング、営業性資産の与信管理、資金の流動性管理の厳格な運用を継続する

2023年度業績予想

- 営業性資産と資金利鞘の拡大、シナジー創出施策の深化による収益拡大を見込む
- 営業基盤の拡大のための経費、営業性資産拡大に伴う与信関連費用の増加を見込む
- 2024年度の連結純利益700億円の達成に向けた収益基盤の強化を目指す

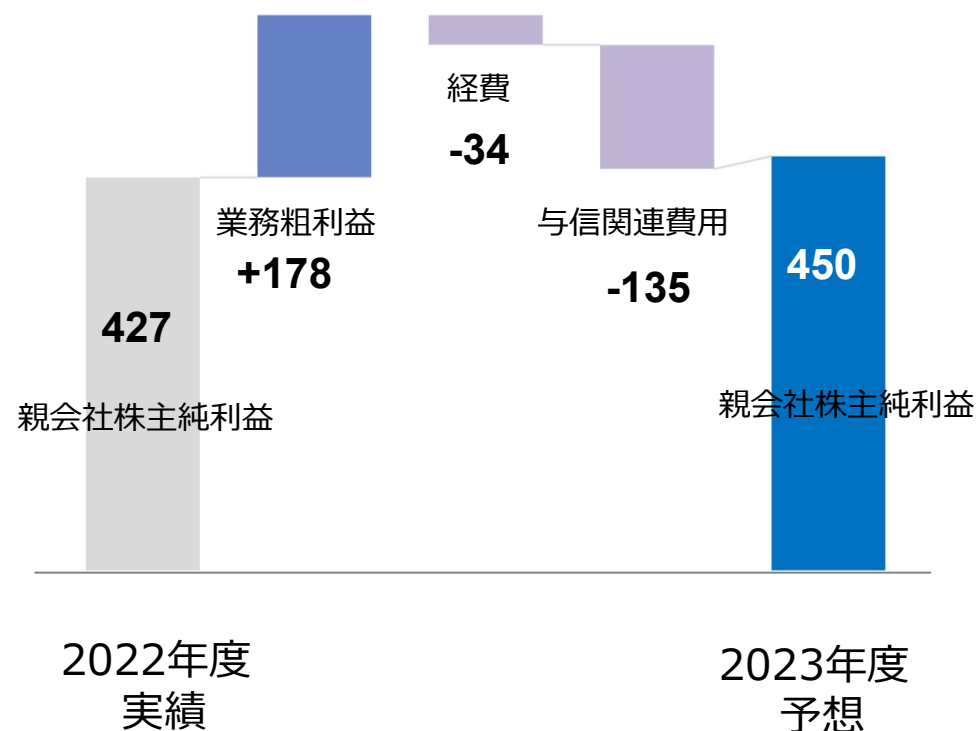
2023年度計画

(単位：億円)

	2022年度 実績	2023年度	
		計画	差異
業務粗利益	2,402	2,580	+178
経費	-1,616	-1,650	-34
与信関連費用	-220	-360	-135
親会社株主純利益	427	450	+23

増減内訳

(単位：億円)

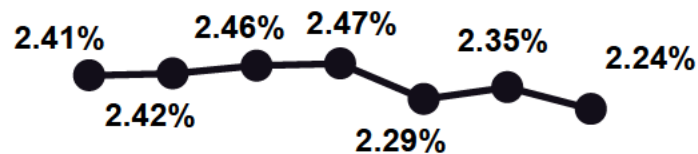


Appendix



純資金利鞘 (NIM・連結)

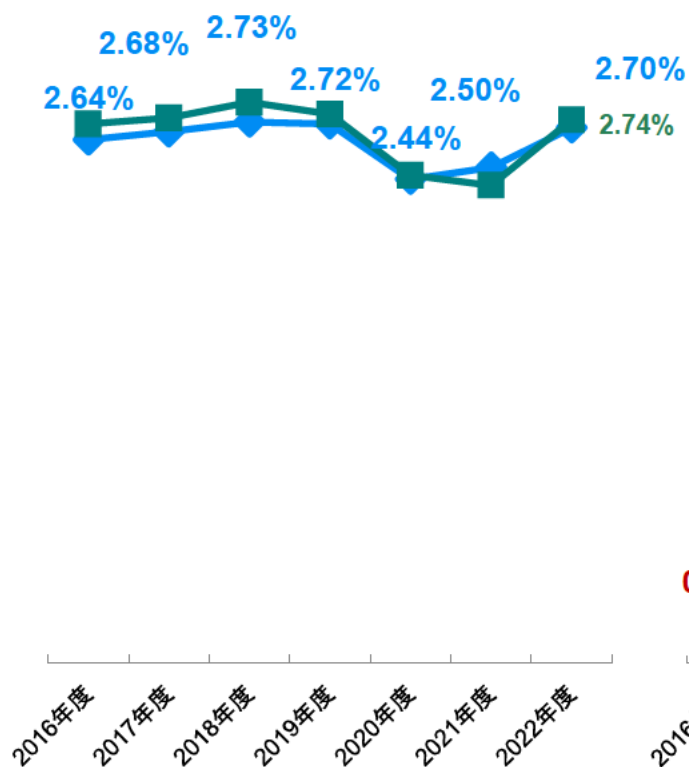
純資金利鞘 (NIM) ¹



¹ リース・割賦売掛金を含む

資金運用利回り

- ◆ 総資金運用利回り¹
- 貸出金の運用利回り



資金調達利回り

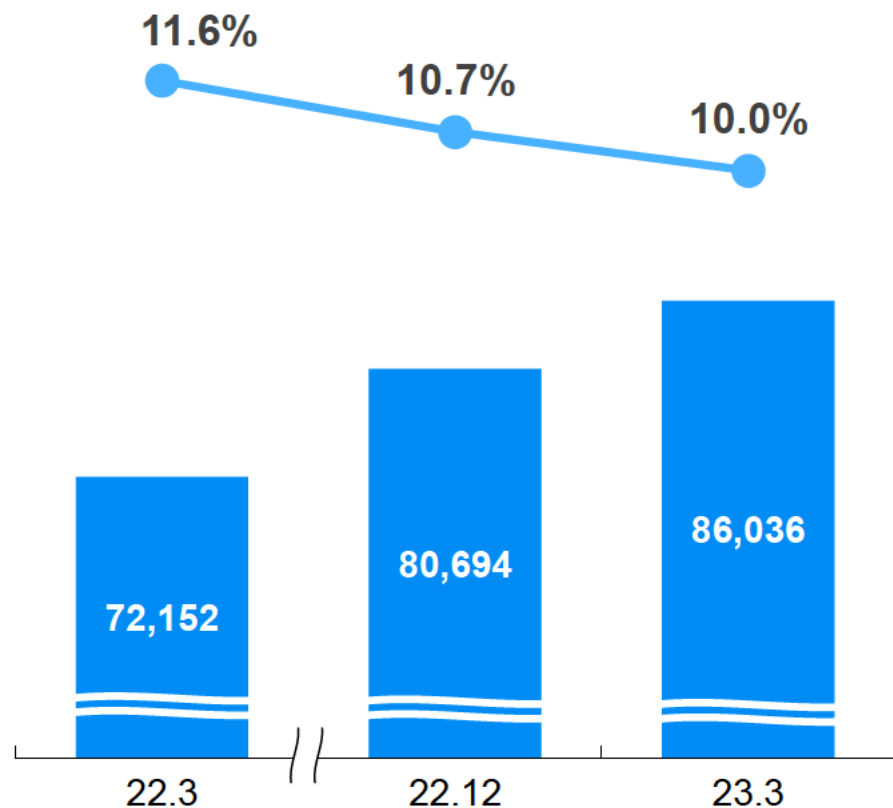
- ◆ 総資金調達利回り
- ▲ 預金・譲渡性預金の調達利回り



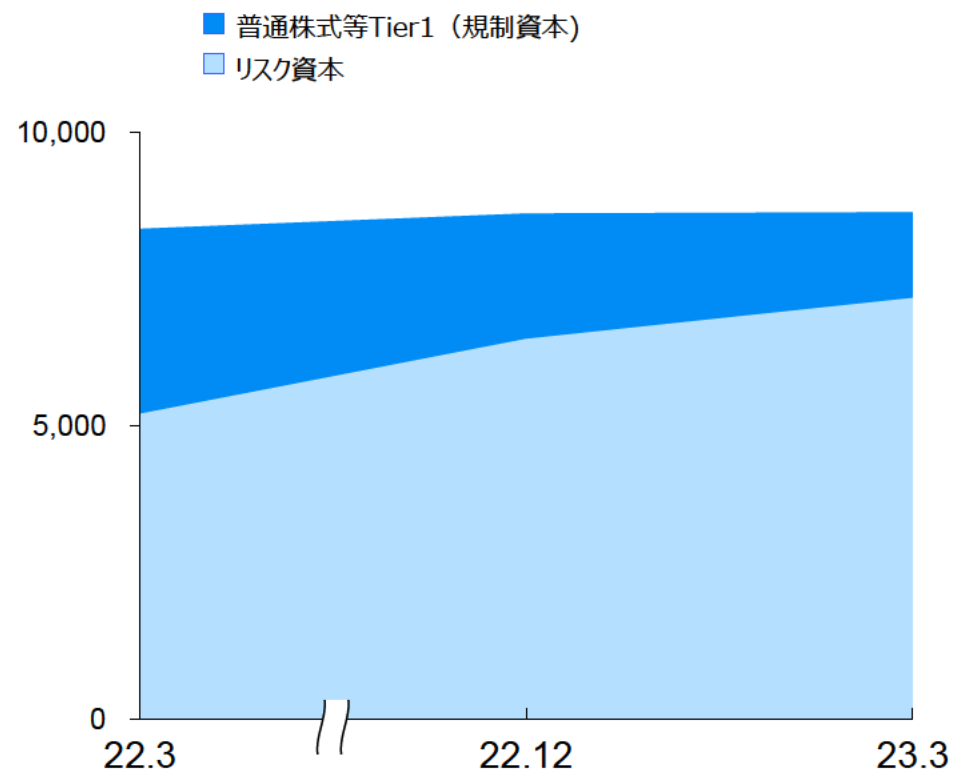
自己資本関連情報（連結）

（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）



	22.3	22.12	23.3
普通株式等Tier1資本 (国際統一基準、完全施行ベース)	8,359	8,621	8,643
リスク資本	5,206	6,480	7,179

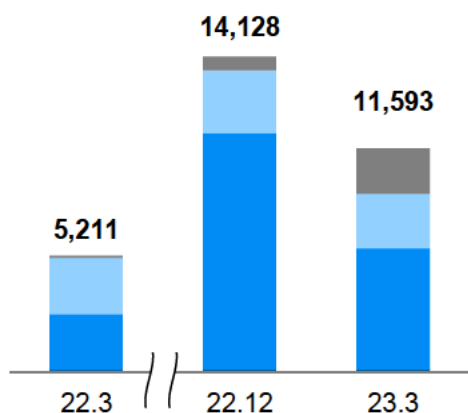


有価証券ポートフォリオ（連結）

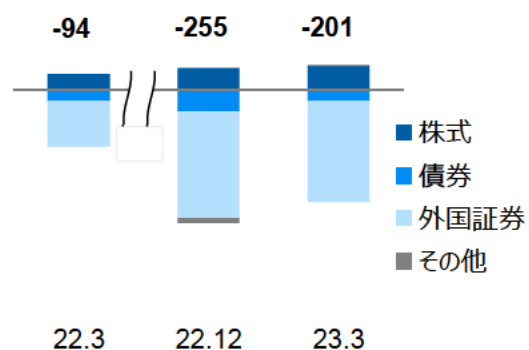
その他有価証券（連結）*1				
（単位：億円）	22.3		23.3	
	残高	評価差額	残高	評価差額
株式	90	36	112	54
債券	2,507	-26	6,988	-26
国債	1,034	-1	5,423	-4
地方債	21	0	21	0
社債	1,450	-24	1,543	-21
外国証券	2,517	-105	2,451	-232
債券	2,327	-19	2,263	-75
株式*2	189	-86	188	-156
その他	96	1	2,040	3
合計	5,211	-94	11,593	-201

満期保有目的の債券（連結）				
（単位：億円）	22.3		23.3	
	残高	評価差額	残高	評価差額
国債	1,099	-3	1,199	-8
外国証券	-	-	2,349	0
合計	1,099	-3	3,548	-7

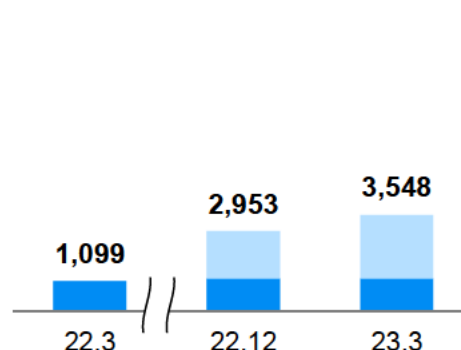
残高（貸借対照表計上額）



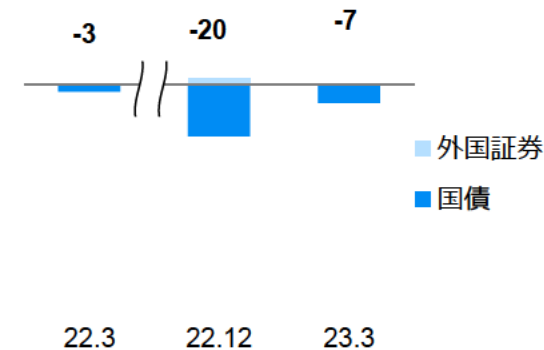
評価差額



残高（貸借対照表計上額）

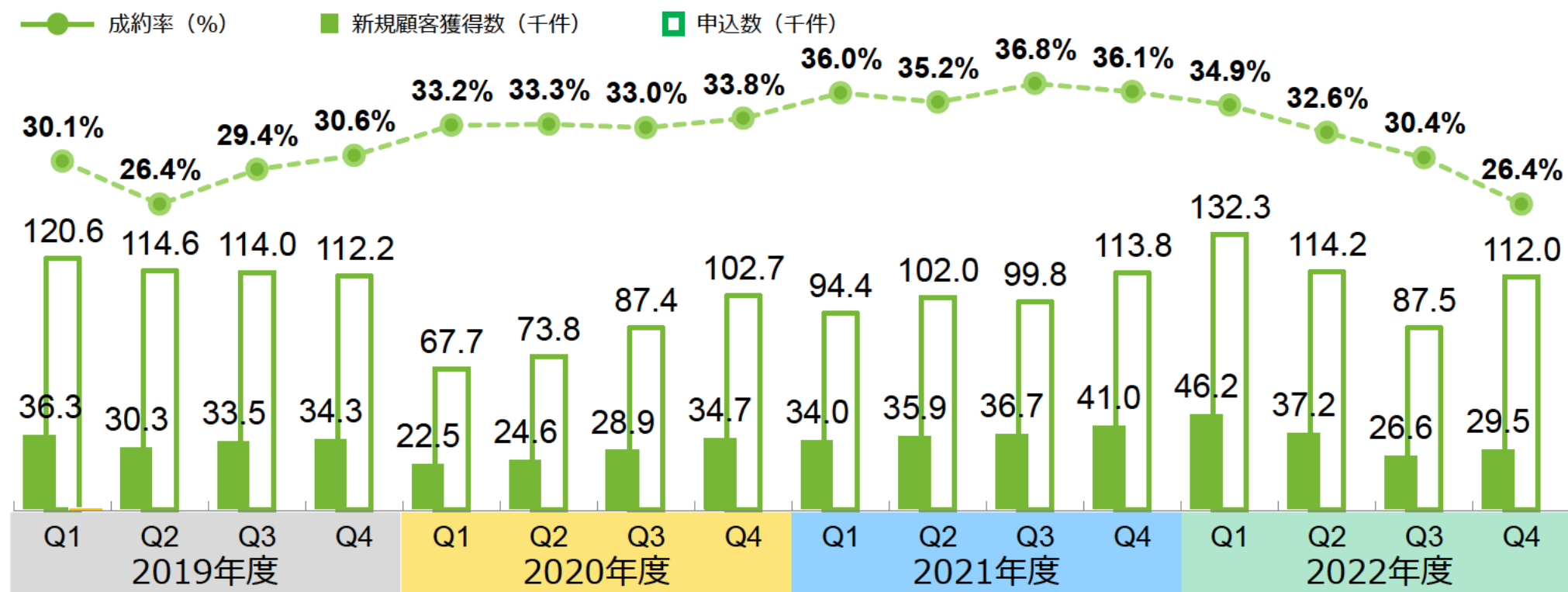


評価差額



新生フィナンシャル：新規獲得状況（レイク）

四半期推移



参考：月次実績

	22.4	22.5	22.6	22.7	22.8	22.9	22.10	22.11	22.12	23.1	23.2	23.3
申込数 (千件)	42.8	49.1	40.3	38.3	30.1	45.8	31.5	30.5	25.4	31.2	35.7	44.9
新規顧客獲得数 (千件)	15.2	17.2	13.8	13.3	10.4	13.6	10.4	9.3	6.9	8.5	9.3	11.6
成約率 (%)	35.5	35.1	34.2	34.6	34.6	29.6	32.9	30.6	27.1	27.2	26.2	25.9

ストラクチャードファイナンス：新規コミット額・実行額

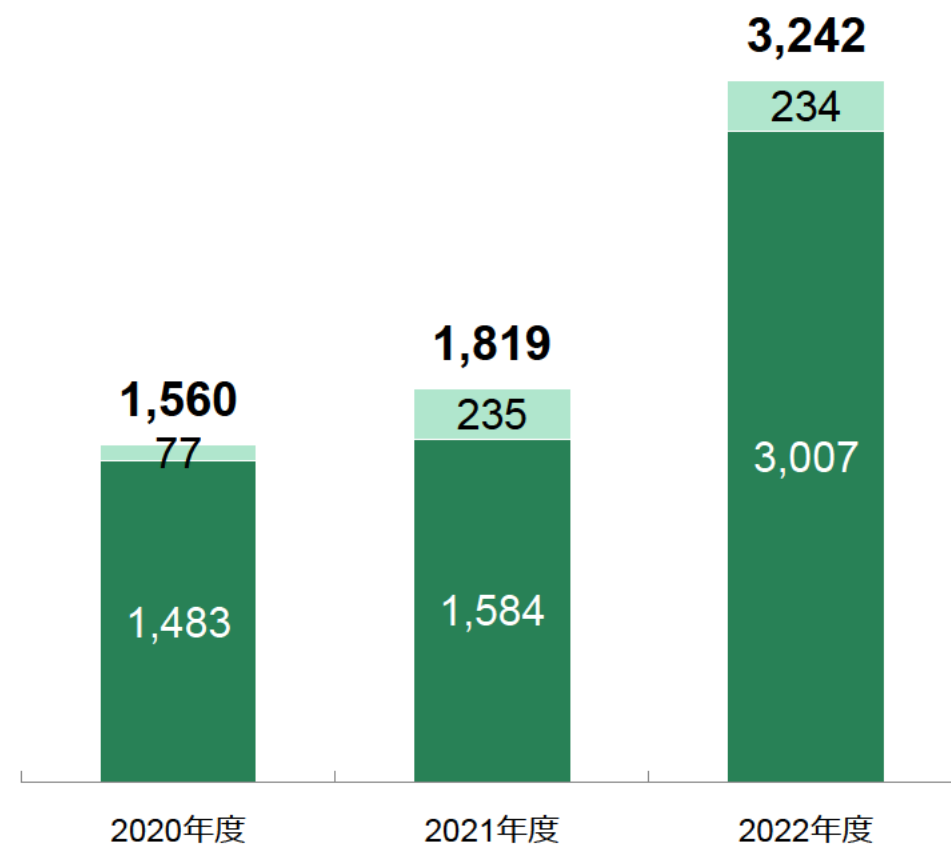
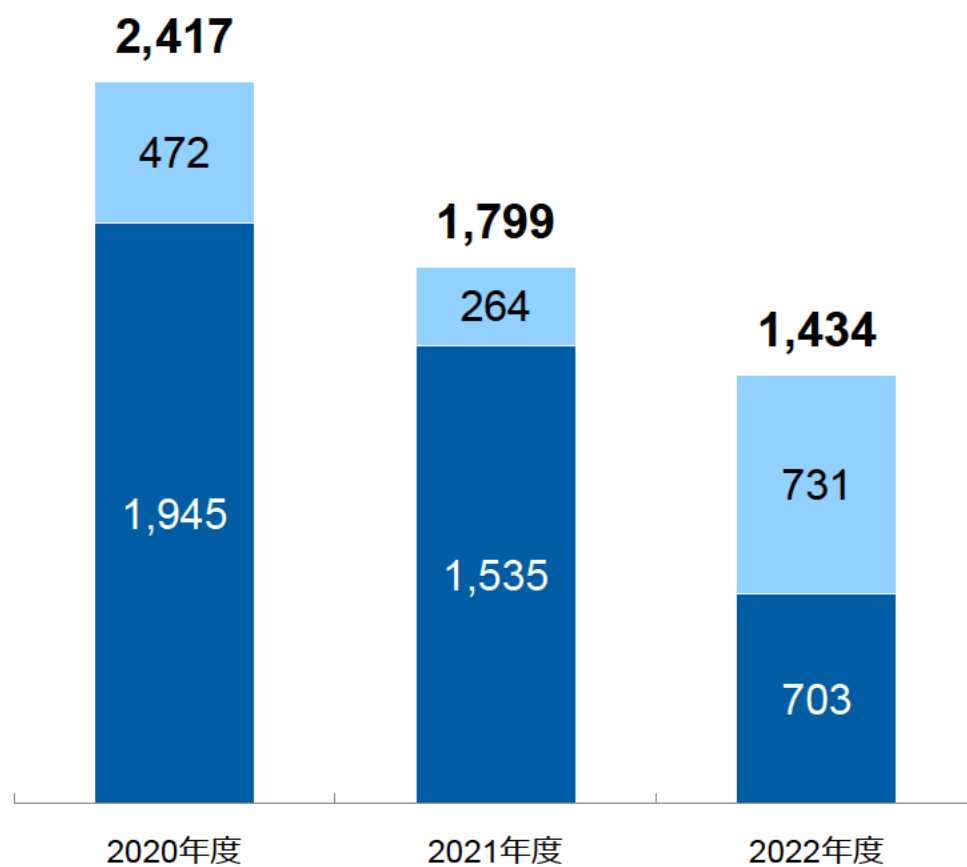
(単位：億円)

プロジェクトファイナンス 新規コミット額

不動産ノンリコースファイナンス 新規実行額

■ 海外
■ 国内

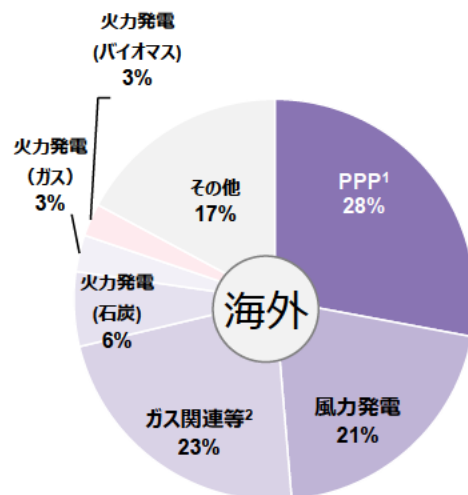
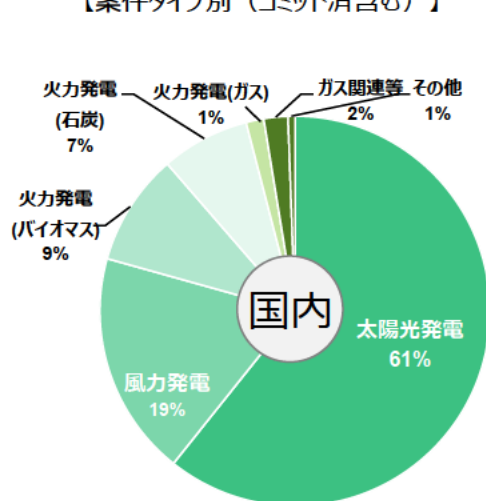
■ 海外
■ 国内



ストラクチャードファイナンス：ポートフォリオ構成

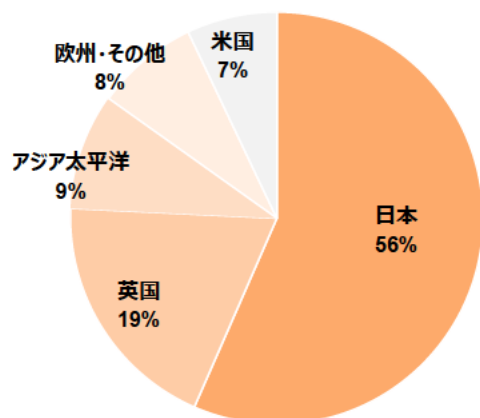
プロジェクトファイナンス（2023年3月末時点）

【案件タイプ別（コミット済含む）】



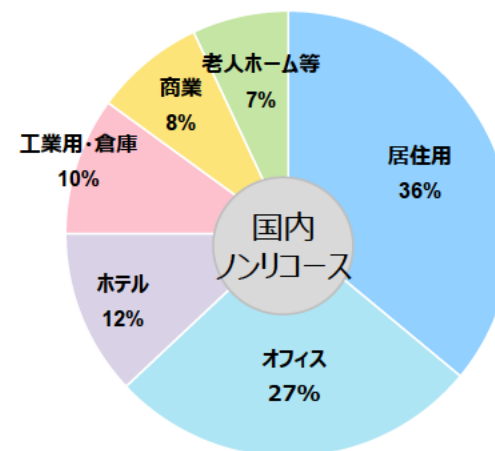
¹ パブリック・プライベート・パートナーシップ
² LNG液化施設や受入れターミナル等の施設に対するファイナンス

【地域別の残高（コミット済含む）】

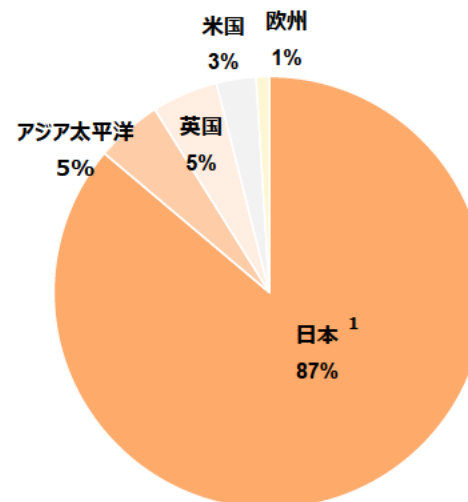


不動産（2023年3月末時点）

【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SBI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。こうした潜在的风险には、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。

