

株式会社 SBI 新生銀行 2025 年度通期決算 IR 説明会

プレゼンテーション スクリプト

- 日時：2026 年 5 月 14 日（木）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
専務執行役員 グループトレジャリー担当 藤崎 圭
専務執行役員 社長補佐 畑尾 勝巳
専務執行役員 平沢 晃
専務執行役員 法人営業総括 薦田 貴久
常務執行役員 個人営業総括 湯浅 良弘
執行役員 グループ最高財務責任者補佐 三宅 剛
- 形式：SBI 新生銀行本店&ウェビナー ※参加登録制
- 資料：5 月 14 日 IR 説明会プレゼンテーション資料

改めまして、川島です。よろしくお願いします。

時間の許す限りセッションを行います。資料もかなり多くありますので、すべての説明はしません。ポイントをかいつまんで説明しますので、よろしくお願いします。

決算数値については 5 月 1 日に公表済みですので、皆さんご理解いただいていると思います。本日はハイライト、成長に向けた戦略と取り組みを中心に、最後に業績予想について触れ、その後ご質問をお受けする形で進めます。

【3 ページ】

業績は過去最高となりました。通期計画も IPO のタイミングで修正し、予想の上方修正を行っています。ROE についても、さまざまな要因はありますが 10%を達成しました。配当金につきましても 34 円から 42 円と上方修正をしました。

収益力の向上という点では、従来のバランスシート拡大一辺倒ではなく、利回りの改善、向上という両面のアプローチを進めてきましたが、その成果が出始めているという印象を持っています。

収益機会の多様化については、前年度は中期経営計画の初年度でしたが、公的資金 3,500 億円の完済と東証プライム市場への再上場という大きな区切りがついた年度でした。中期経営計画をできるだけ早期に前倒しで達成する方向に持っていきたいと思っています。

【4 ページ】

ROE アップサイドに向けた戦略の具現化についてです。まず SBI ハイパー預金です。昨年 9 月にローンチしました。SBI グループシナジーのシンボリックな商品だと考えていますし、これを成長・拡大することにより調達の安定性を追求していくという事で、非常に重要な商品と位置づけています。約半年で残高は 1 兆 3,000 億円、口座数は 47 万人を突破しました。

第四のメガバンク構想については、地域金融機関との協働を通じた地方創生の実現を目的としています。ほぼすべての地方銀行、あるいはファイナンシャルグループと取引が可能な体制になっています。取引内容も重層的な取引に発展しつつあり、特に地方発のプロジェクトや再生可能エネルギー、インフラ事業、人材提供、あるいはノウハウ提供を通じて、地方銀行との関係は日増しに強まっているという実感を持っています。

次に次世代金融です。この第 1 四半期中のデジタル通貨、ステーブルコインの発行に向けて、グループの信託銀行とともに SBI グループ一体で推進しています。

【5 ページ】

業務粗利益、税引前純利益、当期純利益のともに過去最高となりました。業務粗利益は初の 3,000 億円台、税引前純利益、当期純利益も初の 1,000 億円台に到達しました。そのベースを成す財務基盤についても、営業資産、預金量ともに中期経営計画の目標にほぼ到達しています。

【6 ページ】

中期経営計画に向けた順調な進捗で、効率性は RORA1.15%を 2 年後の 3 月をターゲットとしていますが、2025 年度実績は 1.23%となり、最終年度目標は一旦、達成しています。預金、営業資産についてもご覧のとおりです。

【7 ページ】

法人営業、ストラクチャードファイナンス、証券投資、住宅ローン、リテール、それぞれ 4 つの成長ドライバーがかなり良いピッチで成長してきたことが前期の業績の牽引役になっています。

【8 ページ】

新年度は中期経営計画の利益目標を一年前倒しで達成する計画としています。前期実績を踏まえると物足りないという評価もいただいておりますが、非定常利益や一時的要因を除いたベースの収益での前倒しでの達成ということを基本的な考えとして持っています。現時点ではまだ予想に織り込めていない案件も多く、それらは省いています。それぞれの案件については、実行可能性の確からしさにばらつきがありますので、四半期決算を通じてその確実性を高めたり、早期に実現することから目標を達成したいと思っています。

【10 ページ】

第四のメガバンク構想の目指す姿は、オープンアライアンス戦略で地域金融機関や異業種との連携を通じて、大きな塊勢力を作り、その中核として唯一無二の銀行集団を目指す事です。前年度はあまり派手なプレスリリースを行う事案はありませんでしたが、確実にビジネスパイプラインと人的関係強化が進んでおり、相応の手ごたえを持っています。今年度はタイミングを見て、アライアンス施策をオープンにしていきたいと思っています。

【11 ページ】

地域金融機関との連携モデルは、当行のオリジナルで、1 商品供給型、2 地域産業創出型、3 経営支援型の三つに整理しています。地方銀行各行のニーズは多種多様にわたっていますが、それぞれのニーズに個別に対応できる体制、あるいは組織が整ってきています。

【12 ページ】

商品供給型ビジネスでは、特に地域金融機関向けのディストリビューションですが、2021 年度以降累計で 2 兆 1,000 億円となり、前年度、前々年度と年間 5,000 億円を超える実績を有しています。前年度は 76 行に対して 5,387 億円のディストリビューションを行っています。金額的には、前々年度とほぼ変わりませんでしたが、前年度は地方公共団体のローンが目線にあまり合っていなかったため、これを差し引いても非常に多くのディストリビューションが出来たと思っています。また、地方銀行が持つ案件に対するニーズも強くなっており、今年度、当行のオリジネーションが想定どおり進めば、ディストリビューションの額も更に大きく出るとしています。

また、当行の専門性を活かした分野として、地域金融機関との為替デリバティブ取引は想定元本ベースで約 10 億ドル規模となっています。これは当行が持つ特有のノウハウを地方銀行とうまくタイアップして、エンドユーザーに提供することから成果が出せるようになりました。また、名前が公表できる範囲で、ローンアレンジメントとして事業法人向けの融資、例えば日本郵船の案件を地方銀行 6 行と組成、秋田駅前のホテルの案件、滋賀銀行との協調融資により地元の医療法人への LBO ファイナンスを連携したという

ようなことができております。

実はこれらの背景には、人材交流、特にトレーニーを幅広く受け入れていることで、ノウハウの提供のみならず、人と人との関係性が強まることで、実績に繋がっていると考えています。

【13 ページ】

地域産業創出型ビジネスでは、インフラ、エネルギー、アリーナ関連の案件が多く、準備段階に入っているものもあります。これに加えて蓄電所やデータセンター案件といった候補が次々に生まれてきています。当行が単独でできない、あるいは地方銀行が1行では単独でできないといった案件を地方銀行との連携を持ち、それが大きくなれば、具体的な案件として大きなものを取り組んでいけると考えており、現在準備をしています。

【14 ページ】

経営支援型ビジネスは、まず次世代バンキングシステムの提供で、これはSBIグループと一体になった施策です。既に福島銀行、島根銀行、この2行が導入をし、複数の地方銀行が導入の方針を決定していますが、当行自身が同システムを導入することを決定しました。当行がこのシステムを導入する事で、規模や取引量に心配を持っている地方銀行が、SBI新生銀行が使うのであれば大丈夫だろうと理解をいただいた先も増えてきています。AWSのクラウドを利用し、APIをフル装備しているため、生成AIとの相性が良いという特徴があります。導入にはそれぞれの銀行によって一定の時間を要しますので、成果が出るまでには少し時間を要しますが、大きな一つのアライアンスを形成する大きなツールになると考えています。

また、地域金融機関への資本注入について、足元では、JGBを中心として債券評価損が大きくなっている地方銀行で、一部政策投資株式などの保有があまりないために、含み益がなく、ロスを埋める手だてがない、そして自己資本もそれほど大きくない。こうした状況にある銀行に対して、資本注入を行うことにより、収益がV字回復できる素地を持っている銀行が複数あると認識しています。お互いのニーズが一致すれば、こうした取り組みについても、さらに進めていきたいと考えています。

【15 ページ】

預金の拡大戦略についてです。単に当行の預金を安定的に調達する商品としてではなく、これを一つの核としてグループ連携を深めていきたいと考えています。現在はSBI証券との間で取り組みを進めていますが、今後は例えばSBI VCトレードなどは、顧客層を大きく拡大していくと見ており、こうした会社と同様のサービス展開を検討していきたいと考えています。

【16 ページ】

SBI ハイパー預金のローンチ以降の推移を示しています。半年で 1 兆 3,000 億円ですが、口座の特徴として、一人当たりの預金残高は約 400 万円と大きな金額をあずけていただける商品になってきていますので、これをもっと伸ばしていきたいと考えております。ここまで新規の資金が約 65%ですので、これまで当行に口座を持っていなかったお客様を、この商品を通じて広く拡大していきたいと考えております。1 兆 3,000 億円で満足している水準とは思っていませんので、これから兆円単位での拡大が必要だと思っています。

個人金融資産に占める現預金の割合が下がってきた中で、これからおそらく貯蓄から投資へという流れが元に戻ることはないだろうと思っています。この流れの中で、この商品は金利を一円たりとも無駄にしないというコンセプトの商品であり、今後も存在価値が高まっていくと考えています。

【17 ページ】

リテールの口座数と預金残高について示しています。この数年間で口座数や預金量は増加していますが、SBI グループ全体の伸びを考えると、まだ物足りないと思っており、早期に 500 万口座、その後は 1,000 万という大台の口座数を獲得しないと、大きな面積を取るビジネスにはつながりにくいと考えています。

【18 ページ】

リテールバンキングの資産運用ビジネスについてです。2026 年 3 月末時点で預り資産残高は 2 兆 7,000 億円に増加しました。共同店舗である SBI 新生ウェルスマネジメントの預り資産残高も 1 兆円を達成しています。ネット専業銀行にはない強みとして、対面チャネルを十分に活かしていきたいと考えていますが、一方で、対面ビジネスは手数料など収益に直結しにくい面もあるため、金利がこれから正常化に向かう流れの中で、預金を戦略商品と位置づけ、リテールチャネルをフルに活用していきたいと考えています。

【19 ページ】

SBI 証券との連携として、SBI ラップの預かり資産残高は 1,000 億円を超えました。パフォーマンスの良い商品ですので、これを一つエクイティ商品の中核として、さらに拡大をしていきたいと考えています。一方で、SBI 証券との仲介口座の件数はまだ直近四半期で 2 万件程度にとどまっており、まだ十分ではありませんので、相互の顧客紹介を更に進展させていく必要があると考えています。

【20 ページ】

住宅ローンについてです。前期はリテール部門の最大の牽引役でしたが、住宅ローンそのものの採算性とお客様の返済負担を十分に考慮し、バランスを取りながら実行額を増やしていく必要があると考えていま

す。中期経営計画の3年目では年間実行額1兆円を掲げていますが、前年度は約9,000億円まで達しており、これまでの伸びをみますと十分に今年度中に達成可能と見ています。また、当行はAIスコアリング審査を導入しており、件数増加にも十分対応できる体制を持っています。処理件数は約4.5倍に増加しています。団体信用生命保険についても、SBI生命との連携により、お客さまにとってメリットのある商品提供が可能となっています。

【21 ページ】

住宅ローンのここ数年の推移を示しています。4年前は年間実行額が約1,000億円規模でしたがあっという間に約10倍の規模まで伸ばせました。人員を増やさずAIで対応できている点が特徴だと思っています。一方で、競争が激しい中で厳しい条件で拡大してきており、住宅ローン残高は2兆4,000億円規模と大きな塊になったことから、採算性を徐々に改善する必要があり、足元では金利改定にも取り組んでいます。改定をしつつもお客様の申込を維持し、バランスを取ることが重要だと考えています。

【22 ページ】

証券投資です。この部門は当行グループの収益の柱として成長している部門と高く評価しています。特に市場変動を受けにくいポートフォリオ構築をテーマとして、人材やノウハウの蓄積が進んでいますので、今後資本の充実も含め、この分野の拡大を進めていきたいと考えています。また、ノウハウが確立できつつある状態であり、今後は地方銀行に対して、こうしたノウハウ提供も丁寧に進めていきたいと考えています。

【24 ページ】

次世代金融についてです。これまでお示してきた表ですが、いよいよ本格的な段階に入ってきたと認識しています。特にカストディ分野におけるSBI新生信託銀行の役割は大きくなっています。第1四半期中のステーブルコイン発行を目指し、準備を進めています。

【25 ページ】

トライアングルスキームという表現をしていますが、SBIグループの次世代金融、ステーブルコインやデジタルアセット市場において、銀行グループの果たす役割は今後さらに大きくなると思っています。遠くない将来、当行の収益のモデルや、あるいはこの信託銀行の果たす役割が大きく変わる可能性を秘めていると思っており、まだ成果は前年度には出ていませんが、徐々に他の競合する銀行との大きな差別化の要因になるのではないかと考えております。

【26 ページ】

具体的には、Startale Group と共同で、日本円ステーブルコインを開発中です。特に送金 100 万円
の上限がない点は大きなメリットであり、第 1 四半期中の発行を目標として取り組んでいます。

【27 ページ】

当行銀行グループの一つの特徴であるノンバンクビジネスについてです。それぞれ金利上昇というコスト増
の要因を吸収して着実に成長し、また成長トレンドも維持できていると思っています。これはオリジネーショ
ン・アンド・ディストリビューション戦略の源泉となる事業です。新生フィナンシャルのレイク事業では 365 日
無利息というサービスが好調に推移しており、債権の質、申込量ともに拡大しています。1 年経って、これ
からその果実を吸収する、刈り取るタイミングになりますので、徐々にこの成果が今年度出るのではないか
と思っています。アプラスはショッピングクレジットを中心にバランスシートを好調に拡大しています。SBI 新
生アセットファイナンスは、当行グループ入り以降、急激に残高を伸ばしています。不動産市況を見なが
ら、バランスを取って伸ばしていくということが肝心だと思っていますが、当行の子会社になったメリットを十分
に活かして成長できるようになっていると考えています。また、持分法適用の NEC キャピタルソリューション
も、特に当行の不動産ビジネスあるいはストラクチャードファイナンスビジネスで、当初想定していた以上の
シナジーが出せるようになってきましたので、連携を強めることで更にシナジー効果がでてくると見ておりま
す。

【34 ページ】

SBI グループにおける中核銀行としてのポジショニングについて説明しています。22 年 3 月対比を記載し
ていますが、総資産、預金については、非常に大きく伸びました。

こうしたバランスシートの拡大に伴って、利益項目や経費率、ROE も向上してきましたが、現在の状況
で、継続的にアクセルを踏み続けることはできません。今後は、バランスシートの拡大と資本の充実のバラ
ンスを適切に取っていくことが重要だと考えています。

銀行の基本はストックビジネスですが、資本効率性を高める上では、ある程度フロービジネスもミックスして
いく必要があると考えており、当行の王道の戦略は、まさにその方向性に合致した戦略であると考えていま
す。

【35 ページ】

ビジネスモデルと重点施策についてです。四つの注力分野が重点施策の一つ目。二つ目が SBI ハイパー
預金です。SBI ハイパー預金は、SBI グループの特徴として、さらに伸ばしていきたいシナジーの象徴で
す。商品性については十分に良いものを提供できていると考えています。そのため、グループのメディア戦略
も活用しながら、認知度を高めていくことが今後重要になってくると考えています。

三つ目の第四のメガバンク構想、四つ目のデジタル戦略については、これまで申し述べてきたとおりです。

【36 ページ】

ROE 向上をもたらす成長投資についてです。特に NIM 改善のアップサイドについては、政策金利のさらなる上昇と記載していますが、そろそろターミナルレートを意識し、この先の動きについても考えていく必要があると考えています。

SBI ハイパー預金の拡大については、これまで申し上げてきたとおりですが、最低でも楽天銀行が実施しているマネーブリッジ程度の残高水準までは、持っていきたいと考えています。また、預金追随率のさらなる遡減についても取り組んでいきます。残念ながら、預金の獲得競争が想定以上に激化した状況が長く続いているため、この分野にうまく入っていけるかについては、難しい面もありますが、少なくとも SBI ハイパー預金一本足にならないような商品戦略を用いて、このあたりのバランスを取っていききたいと考えています。非資金利益のアップサイドや全社的なアップサイドは、当行の戦略の基本として、今後も進めていきたいと考えています。

【55 ページ】

業績予想についてです。冒頭で申し上げたとおり、前期実績と比較すると物足りないと感じられる方もいるかもしれませんが、ここに記載している収益は、前期の 3,382 億円です。これは、右下に記載しているとおり、業務粗利益とその他損益の合計ですが、3,382 億円から約 250 億円増加し、今期は 3,633 億円を計画しています。

この増益は、これまでお示してきた成長ドライバーによる業務粗利益の増加によるもので、特に収益性の改善が寄与する計画としています。

この 3,633 億円の収益は、ほぼ業務粗利益が占めており、資金利益と非資金利益の内訳は、おおむね 6 対 4 程度と考えていただいて問題ありません。その他損益は数十億円程度で、全体の約 1%にも満たない水準です。

また、この計画には非正常要因を含んでおらず、引当金の戻入益も見込んでいません。

これらを踏まえ、税引前純利益は 1,320 億円、前年同期比 8%増益を計画していますが、現時点では織り込んでいないさまざまな案件もあります。四半期決算ごとに、そうした案件を確実に実現していくことで、ここに記載している数値を上回る成果を達成していきたいと考えています。

次に法人税についてです。基本的に、税効果会計適用後の法人税等の負担率は、法定実効税率に近い水準で推移すると考えられます。

これを踏まえると、マーケットでは、今年度の税引前純利益に法定実効税率を機械的に掛け合わせ、当

期純利益が減益になると予想しているケースも多いと思います。単純計算ではそのような結果になりますが、今期はまだ始まったばかりであり、これまで申し上げてきたとおり、この計画に織り込んでいない案件が複数あります。

現時点では私自身の構想段階にあるものも含まれますが、そうした案件を着実に形にしていくことで、投資家の皆様の期待に沿う形で戦略を具現化し、収益につなげていきたいと考えています。

【56 ページ】

この ROE の前提が、先ほど申し上げた当期純利益、いわゆるボトムラインの利益であることは十分に認識しています。また、ROE だけでなく、配当性向についても非常に重要な指標であり、多くの方が意識されていると認識しています。

さまざまな知恵を絞り、工夫や努力を重ねながら、税引前利益はもちろんのこと、最終利益についても着実に数字を作っていくことが、当行にとって重要なミッションだと考えています。あわせて、タックスマネジメントの重要性も認識しています。

意図的に実行できるものと、そうでないものはありますが、収益の種類によっては税務面でメリットを得られるものも今後出てくると考えています。そうした収益を組み合わせながら、全体として確実に数字を作り上げていきたいと考えています。

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。