

<質問 1>

令和 4 年 2 月の新経営陣就任以降、どのような取組を開始しているのか説明願いたい。

<回答 1>

回答として 4 点ご説明いたします。

まず SBI グループとのシナジー創出に関連するものとして 2 点ございます。

1 点目として、新経営陣がグループ内の各ビジネス・間接業務に対する理解を深めるため、役職員とのコミュニケーションを積極的に行っております。また、新生銀行グループと SBI グループの双方の役職員による相互理解を深めるため、SBI ホールディングスの北尾社長による新生銀行グループ社員への説明会、双方グループの主要会社の社長によるビジネス説明会、SBI グループの主要会社の社長による新生銀行グループの若手社員との懇談会などを開催いたしました。

また 2 点目として、SBI グループとのシナジー創出を推進するため、SBI グループとの共同プロジェクトを開始し、ビジネス・間接業務ごとに約 40 の分科会を組成し、具体的な施策の立案・実行を進めております。また、体制面でも、グループ戦略企画部の新設、グループ事業戦略部の事業共創部への再編等の組織再編を 4 月に実施しました。お客さまの相互紹介は既に開始しており、SBI 証券からの紹介に基づく証券担保ローンの第 1 号案件を 3 月に実行しました。さらに、新生銀行グループと SBI グループとの一体感を醸成し、シナジー創出を最大化することを目的として、2023 年 1 月から「SBI 新生銀行」へと商号を変更することにつき、本株主総会に上程しております。

次に 3 点目として、お客さまとのリレーションを再構築するため、事業法人、地域金融機関などのお客さまに対するトップセールスを積極的に展開しております。特に、地方創生への貢献については、重要な経営課題の一つと認識しており、地域経済を熟知した地域金融機関のトップの方と直接お話しすることで、新生銀行グループが貢献できる様々な領域が見えてきております。また、新たな試みとして、私から地方銀行 99 行の頭取・社長宛てに、月次で情報提供を行う取り組みを開始しています。

最後に 4 点目として、新生銀行グループの今後の成長戦略を示すため、先ほどご説明しました新中期経営計画「新生銀行グループの中期ビジョン」を策定し、5 月に公表いたしました。中期ビジョンの内容は、私から役職員向けのメッセージの配信、新経営陣による役職員向け説明会の開催などを通じて、グループ内における浸透を図っております。

今後もこうした取り組みを通じ、当行グループの企業価値の向上に努めてまいります。

<質問 2>

公的資金返済について、貴行の見解を説明願いたい。

<回答 2>

5 月 13 日に公表した中期経営計画における 3 つの中期ビジョンのひとつとして「公的資金返済に向け

た道筋を示す」ことを掲げております。公的資金の返済は、新生銀行グループにおける最重要課題のひとつであり、今後 3 年間で返済に向けた道筋や方向性をお示しできるよう、少数株主利益の保護を前提に、政府やその他の関係者のご理解を得るべく、SBI グループと連携して取り組んでまいります。

公的資金が当初の優先株式から普通株式に転換されている現状を踏まえ、公的資金返済に向けた道筋をお示しするためには、まずもって、返済原資や企業価値の源泉である収益力の向上が不可欠であると認識しております。SBI グループの機能や顧客基盤を活用しつつ、中期経営計画に掲げた各種戦略を着実に遂行することで、顧客基盤の拡大や収益力の大幅かつ持続的な向上を実現したいと考えております。

また、ご説明しました通り事業戦略の実践による収益力の向上を最優先するため、株主還元方針については、事業基盤拡充と収益力強化のための資本活用や利益の内部留保をより重視した運用といたします。

<質問 3>

商号変更によりどのような効果を期待しているのか、具体的に説明願いたい。

<回答 3>

中期ビジョンの基本戦略「グループ内外の価値共創の追求」にもとづき、2024 年度には 150 億円程度の SBI グループとのシナジー効果の発現を見込んでおります。商号変更は、新生銀行グループと SBI グループの一体感を醸成することを通じて、そうしたシナジー効果の実効性・実現性を後押しするものであると考えております。

また、商号変更の効果として、具体的には主に 3 点あると考えております。1 点目は、SBI グループ入りしたことをより明確に業界、顧客、両グループの社員に印象付けることにより、SBI グループとのシナジーを最大限得るための素地が醸成されること、2 点目は、SBI グループが有する先進性、利便性、革新性などのブランドイメージがより強く伝播されるため、営業活動へのプラス効果や、顧客との取引関係強化、新しい層の新規顧客獲得等に繋がること、また人材獲得にも有利に働くことが期待できること、3 点目は、「SBI グループメンバーとして新たに取りくんでいく」、「何か新しいことをする会社になり、これから更なる飛躍をしていく」などの新しい方向性に対する従業員の意識改革や一体感の醸成を図ることが可能となり、全社員が一丸となれる機会であること、などが挙げられます。これらの効果が重層的に現れることにより、シナジー効果が最大限発揮されて 150 億円が発現できると考えております。

商号変更にあたっては、看板や帳票類の変更、システム改修などにかかる 15 億円程度の一時的費用が見込まれるものの、ご説明しました通り、一体感を持って両グループの社員や顧客に訴求することが極めて重要と考えており、150 億円のシナジー効果発現のためにも必要不可欠な支出であると認識しております。

以上