

2021年2月24日

各 位

会 社 名 Nexus Bank 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 山口 慶一
コード・上場 4 7 6 4 ・ J A S D A Q
問 合 せ 先 専務取締役 正司 千晶
電 話 番 号 0 3 - 5 2 5 9 - 5 3 0 0 (代表)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年度をゴールとする3カ年の中期経営計画「Nexus Growth Plan 2023」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、当該資料については、当社ホームページに掲載いたします。

URL	https://www.nbank.co.jp/ir_midterm/
-----	---

以上

Nexus Growth Plan 2023

～ 中期経営計画 ～



Nexus Bank株式会社
(JASDAQグロース 証券コード：4764)

“Growth（成長）”を基本テーマとした中期経営計画

Nexus Growth Plan 2023

Nexus Growth Plan 2023

Nexus Bankグループの“Growth（成長）”を基本テーマとした中期経営計画を策定
2023年度における業績目標の達成と、より強固なグループ経営基盤の構築により更なる事業拡大を目指す

基本戦略1. 海外Fintechの安定成長

- ✓ “安定した財務健全性の維持と量的成長”の実現
- ✓ 競争力強化に資する“Fintech新技術への投資”とマーケティング活動の推進

基本戦略2. 国内Fintech基盤の再構築

- ✓ コンテンツへの投資を対象とした“エンタメ・事業型クラウドファンディング”への進出
- ✓ キャッシュレス社会の多様なニーズに応える“デポジット型クレジットカード”の展開
- ✓ “Fintech・コンテンツ領域への事業投資”とグループシナジーによる相互成長の実現

基本戦略3. グループ経営に向けたコーポレート・ガバナンス強化

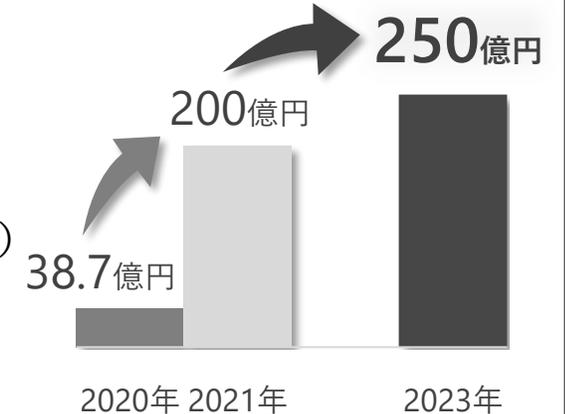
- ✓ “グループ経営戦略機能の強化”を目的とした“持株会社体制”への移行
- ✓ “グループ組織力の向上”を目的とした“専門人材の採用・育成・確保”の推進
- ✓ 情報セキュリティ強化を目的とした“システム投資”の実施

2023年度の業績目標

営業収益

540%増

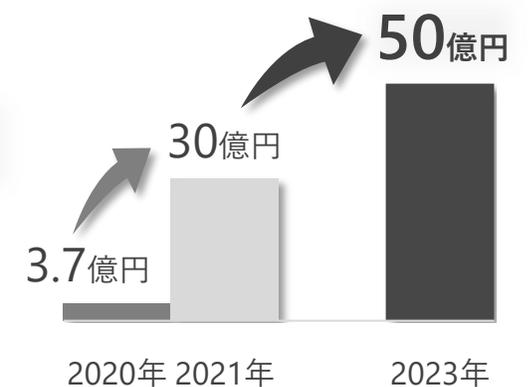
(2020年度実績比)



営業利益

1,230%増

(2020年度実績比)



- 1** Progress In 2020 ~ 2020年度の振り返り ~
- 2** Nexus Growth Plan 2023 ~ 中期経営計画 ~
- 3** Business ~ 事業戦略における重点施策 ~
- 4** Management ~ コーポレート・ガバナンスの強化 ~
- 5** Company Profile ~ Nexus Bank とは ~

Progress In 2020

～ 2020年度の振り返り～

1

2

3

4

5



大型M&Aにより安定収益基盤を確立

1 2020年度の振り返り

- 2020年度は大型M&Aを実施した結果、前回の中期経営計画*（対象期間：2019年度 - 2021年度）における業績目標を達成。
- 新体制のもと“事業の集中と選択”により、Fintech事業を主軸としたビジネス構築・拡大に着手。

基本戦略	目標	2020年12期末の状況	達成率
業績目標	<ul style="list-style-type: none"> • 事業収益拡大による営業利益の黒字化 	<ul style="list-style-type: none"> • 大型M&Aにより2020年12月期の営業利益は3.7億円と黒字化を達成 	100%
既存事業の成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 既存事業（投資銀行、クラウドファンディング、ノンバンク・不動産、ITソリューション）の成長による、グループブランドの確立 	<ul style="list-style-type: none"> • クラウドファンディングの募集額が拡大するも、投資銀行の案件開拓に難航 • ITソリューションは特需を除き、緩やかに成長 	50%
安定収益基盤の構築戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 継続性の高いストックビジネスの構築に向け、事業投資の他、収益資産の取得・グループシナジーが期待できる企業のM&A等の実施 	<ul style="list-style-type: none"> • 大型M&A（JトラストカードとJT親愛貯蓄銀行のグループ化）の実施により安定収益基盤を確立 	100%
グループコラボレーションによる成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> • グループ間の相互連携による事業展開の加速 • 新たな許認可の取得（投資運用業等） 	<ul style="list-style-type: none"> • グループ間連携によるクラウドファンディングサービスの展開を継続 • システム開発・セキュリティ対策内製化に着手 	70%

大型M&Aにより黒字化を達成。事業の集中と選択により、Fintech事業に特化していく

*2019年3月27日に策定（詳細：https://www.nbank.co.jp/ir_midterm/）

Nexus Growth Plan 2023

~ 中期経営計画 ~



Growth (成長)

中期経営計画の基本テーマ

2 Nexus Growth Plan 2023 ~ 中期経営計画 ~

- 新体制に合わせ “Growth（成長）” を基本テーマに2023年度をゴールとする中期経営計画「Nexus Growth Plan 2023」を策定。
- 収益基盤である海外Fintechの安定成長とともに、国内Fintech基盤の再構築にグループ一丸となって注力していく。
- また、組織戦略としてグループ経営に向けたコーポレート・ガバナンス強化を推進していく。

Nexus Growth Plan 2023

事業戦略

海外Fintechの安定成長

安定した財務健全性の維持
と量的成長の実現

Fintech新技術への投資
とマーケティング活動の推進

国内Fintech基盤の再構築

エンタメ・事業型
クラウドファンディングへの進出

キャッシュレス社会の多様なニーズ
に応えるビジネスの拡大

Fintech・コンテンツ領域への事業投資とグループシナジーによる相互成長

組織戦略

グループ経営に向けたコーポレート・ガバナンス強化

グループ経営戦略機能の強化
を目的とした持株会社体制への移行

グループ組織力の向上を目的とした
専門人材の採用・育成・確保

情報セキュリティ強化を目的
としたシステム投資

2 事業戦略 - 海外Fintechの安定成長

- 韓国政府による銀行業の規制強化やコロナウイルス感染症拡大等による市場環境の変化・競争激化に柔軟に対応しつつ、安定した財務健全性の維持と量的成長をもとに収益性向上を目指す。

市場環境の変化・競争激化

- ✓ コロナウイルス感染症拡大による経済停滞に伴う信用コストの増加
- ✓ 韓国銀行における基準金利の引き下げ
- ✓ 中金利貸付市場における本格的な競争激化
- ✓ 革新金融事業者や各種プラットフォーム運営事業者の事業領域拡大に伴う、マーケットプレイヤーの変化 等

韓国政府における制度・規制強化

- ✓ 上限貸付金利の引き下げ (24%→20%)
- ✓ 家計負債管理の強化 (家計貸付増加率の規制)
- ✓ 個人信用等級 (1-10等級) から信用点数制 (1-1,000点) への転換
- ✓ 健全性規制の強化 (信用評価システムの高度化等)
- ✓ 預貸率規制の持続的強化 等

安定成長と収益性向上に向けた4つの事業戦略

事業運営	経営戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 投融资を見据えた預貸率・BIS比率の維持 • 資金調達と運用の効率化による収益性の最大化 • 金融環境の変化に対応した資産管理の実施
	営業戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 中金利貸付の拡大による資産ポートフォリオの向上 • 投融资における柔軟な金利の運用 • 金融環境変化に対応した審査・モニタリング強化
競争力強化	IT戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 新技術を主導的に取り入れた、Fintechサービスの提供 →非対面チャネル拡大、金融プラットフォーム構築 • Fintech事業者との提携による競争力の確保
	マーケティング戦略	<ul style="list-style-type: none"> • ブランド価値・認知度向上を目的とした広告・PR活動の積極的な実施 • 徹底した顧客分析・マーケティングによる競争力強化

2 事業戦略 - 国内Fintech基盤の再構築

- クラウドファンディングやキャッシュレスをテーマとした既存成長サービスの再構築・成長に加え、グループシナジーが期待できる事業への投資を行い、相互連携によるシナジー効果の発揮を目指す。

クラウドファンディング = エンタメ領域への進出



従 来：貸付型商品

今 後：エンタメ・事業型
商品を追加

相互連携

エンタメ・事業型クラウドファンディング商品を創り、
コンテンツ事業への直接投資の場を提供

キャッシュレス = デPOSIT型クレジットカードの提供

在留外国人向け

国内個人向け



デPOSIT型クレジットカードを展開し、在留外国人を
はじめとした幅広い層へキャッシュレスサービスを提供

相互連携

Fintech・コンテンツ領域への事業投資

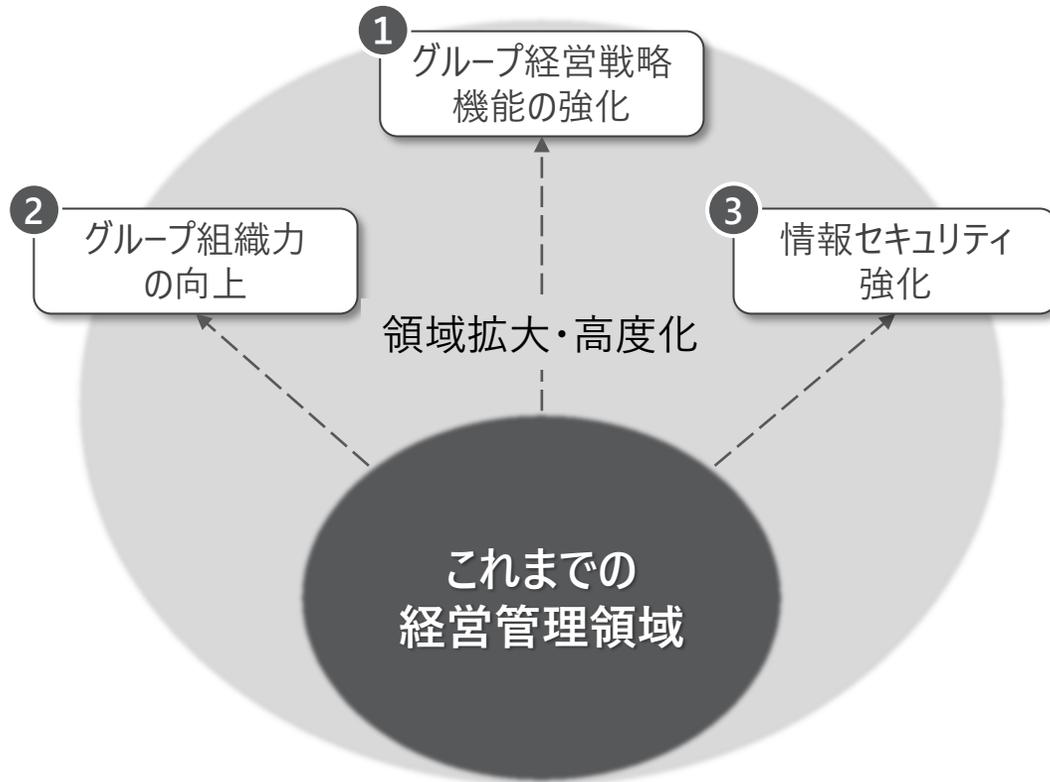
Fintech・コンテンツをテーマとした事業への積極的な
投資と既存サービスとのシナジー効果による成長加速

相互連携

2 組織戦略 - グループ経営に向けたコーポレート・ガバナンス強化

- 新体制に合わせより強固なグループ経営基盤の構築を図るべく、持株会社体制への移行をはじめ、Nexus Bankグループのコーポレート・ガバナンス強化に取り組むとともに、「合併等による実質的存続性の喪失」に係る猶予期間からの早期解消に注力していく。

新体制における経営管理領域



コーポレート・ガバナンス強化のための取組施策

施策1. グループ経営戦略機能の強化

- 持株会社体制への移行によるグループ経営戦略機能の強化と各事業における自立的な専門性の強化

施策2. グループ組織力の向上

- 専門人材の採用・育成・確保によるグループ全体の組織力強化

施策3. 情報セキュリティ強化

- グループが有するシステム・セキュリティに関する技術等を活用したシステム機能の追加・改修

2 経営指標 - 2023年12月期の業績目標

- 中期経営計画の事業戦略と組織戦略の着実な遂行により、2023年12月期の営業収益250億円（2020年12月期比：約540%増）、営業利益50億円（2020年12月期比：約1,230%増）の達成を目指していく。

	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (予想*)
営業収益	38.7億円	200億円
営業利益	3.7億円	30億円
営業利益率	9.7%	15.0%
経常利益	3.5億円	30億円
親会社に帰属する 当期純利益	△0.8億円	20億円

2022年12月期
業績目標*

営業収益
220億円

営業利益
37億円

Fintech事業の成長加速

2023年12月期 業績目標*

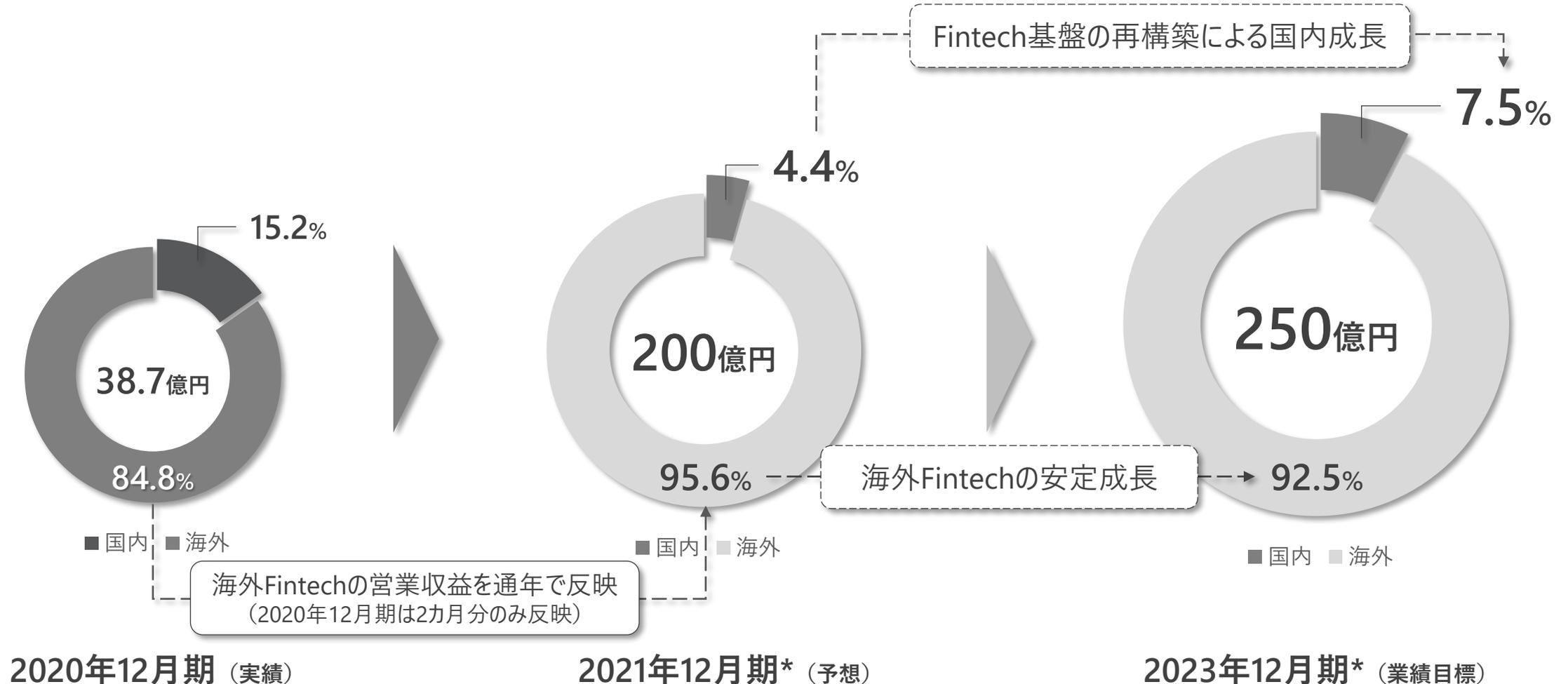
営業収益	2020年12月期比 540%増
250億円	
営業利益	2020年12月期比 1,230%増
50億円	

高い成長性と収益性を実現

*為替レート：1ウォン = 0.0907円にて換算

2 参考) 営業収益における国内・海外比率の推移

- 2021年度は海外Fintechの営業収益を全年で取り込むことにより、海外比率が大幅に増加する見込み。
- 2023年度に向けては海外Fintechの安定成長とともに、Fintech基盤の再構築による国内成長を推進することにより、営業収益全体に占める国内の収益比率の向上を目指す。



*為替レート：1ウォン = 0.0907円にて換算

Business

～ 事業戦略における重点施策 ～



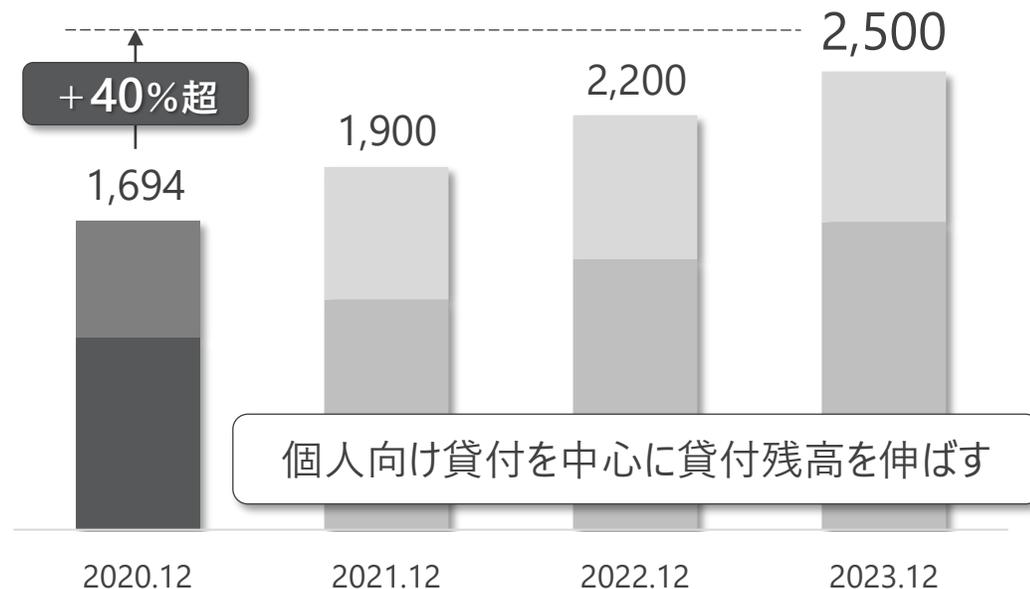
安定した財務健全性の維持と量的成長の実現

- 投融资における柔軟な金利運用・優良顧客の確保により貸付残高の拡大を図るとともに、他行との提携による協調融資を積極的に進めていく。
- 今後の更なる投融资活動を見据え、徹底した財務管理とモニタリングによりBIS比率12%以上の維持を継続していく。

収益の基盤となる貸付残高の拡大

単位：億円

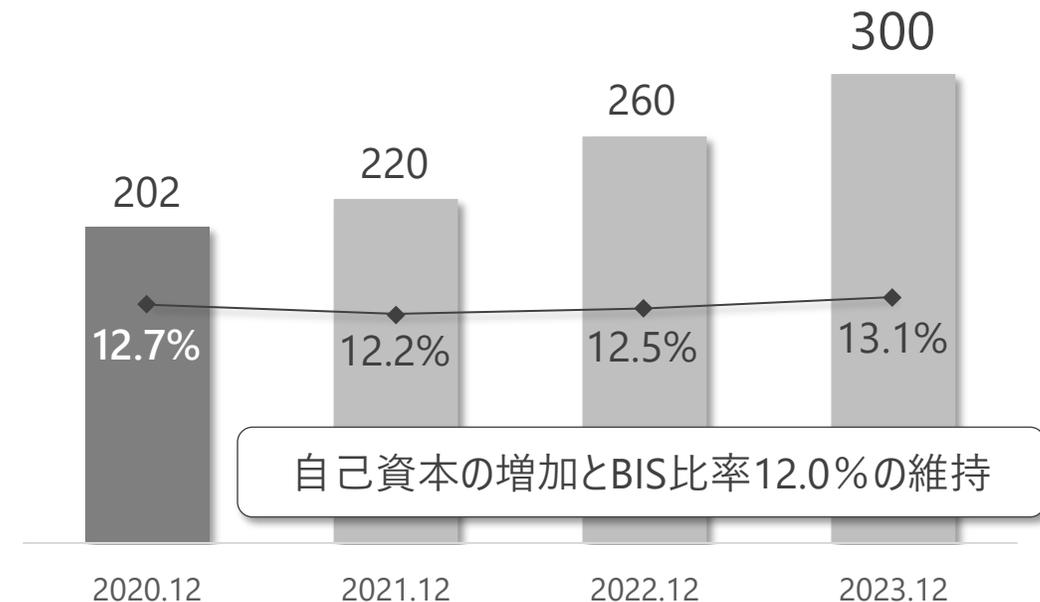
■ 個人向け貸付 ■ 企業向け貸付



健全な財務状況の維持

単位：億円

■ 自己資本 ◆ BIS比率



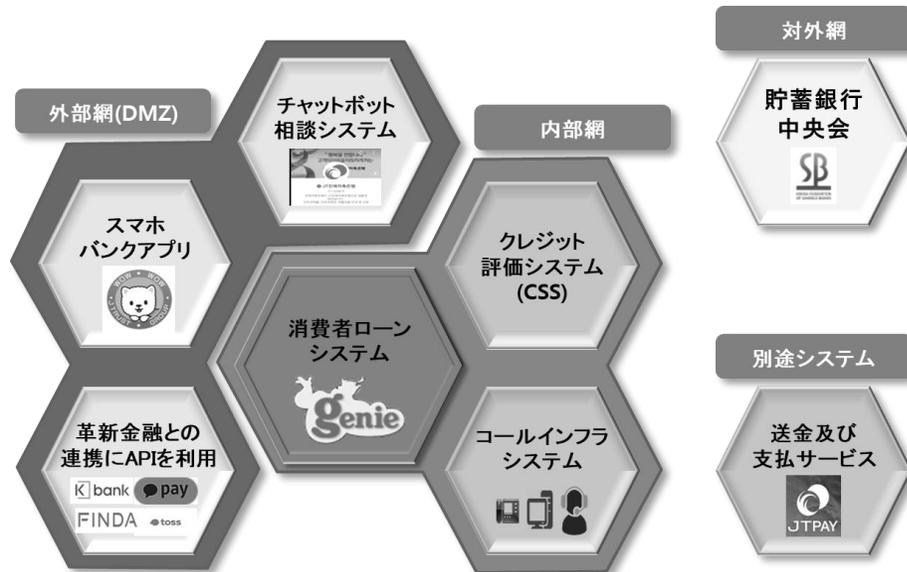
徹底したリスク管理による財務健全性の維持を前提に、柔軟な金利運用と優良顧客の確保による収益性向上を目指す

3 海外Fintechの安定成長 Fintech新技術への投資とマーケティング活動の推進

- 持続可能な成長技術を主導的に取り入れ、非対面（オンライン）による金融取引チャネルの拡大をはじめFintechサービスの領域拡大・質的向上に取り組むとともに、銀行業におけるブランド認知度・イメージ向上のための積極的なプロモーション・PR活動を継続していく。

新技術を取り入れた事業運営の高度化とサービス向上

■ 海外Fintechにおける主要システム構成



Fintech分野の競争力向上のため、持続可能な成長技術を確保

プロモーション・PR活動によるブランド認知度・イメージ向上

■ 広告・PRイベントを活用したブランド認知・イメージ向上のための取り組み



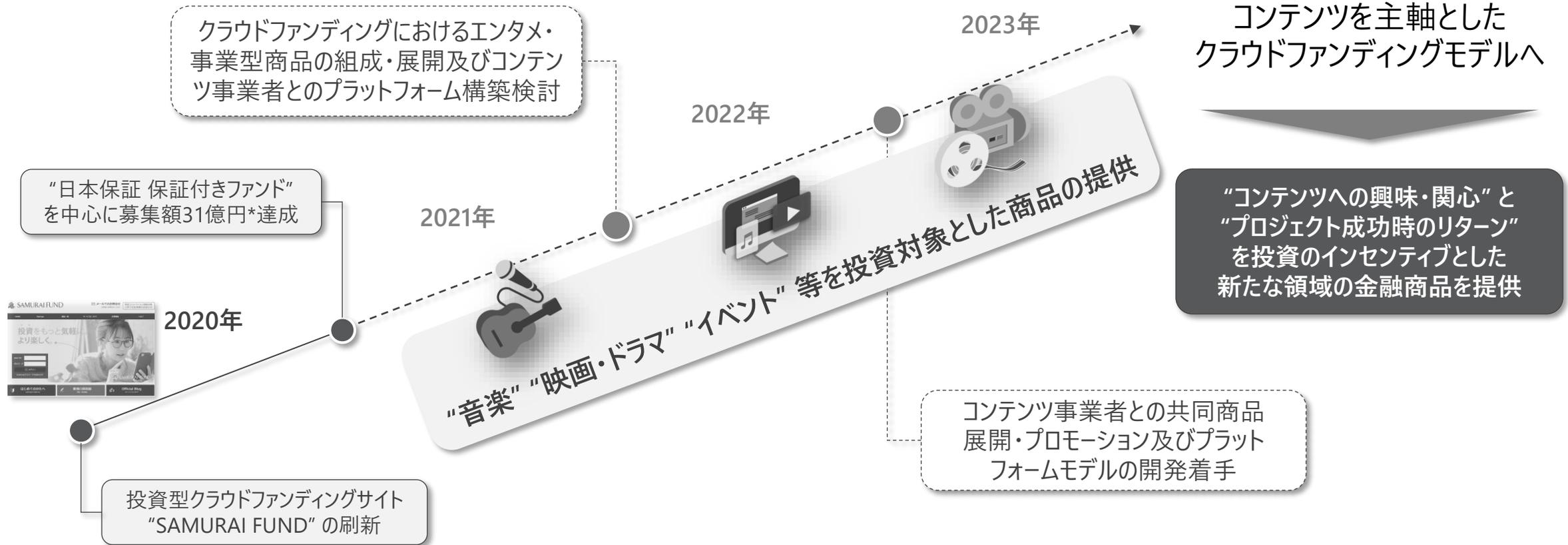
■ ホームページやYouTube・Facebook公式ページ等を活用したコミュニケーション



積極的な新技術への投資とマーケティング活動による差別化を行い、更なる顧客獲得に注力していく

3 国内Fintech基盤の再構築 エンタメ・事業型クラウドファンディングへの進出

- これまで展開していた貸付型商品に加え、エンタメ・事業型クラウドファンディング商品の組成・展開に取り組んでいく。
- コンテンツ事業者との共同プロモーションや商品開発を通じ、エンタメ・事業への投資のためのプラットフォーム構築を検討していく。



エンタメ・事業型の商品組成とビジネスパートナーとの共同プロモーション活動により、
"応援" や "楽しさ" をテーマとしたクラウドファンディングサービスを提供していく

*2020年12月期における運用開始基準の実績

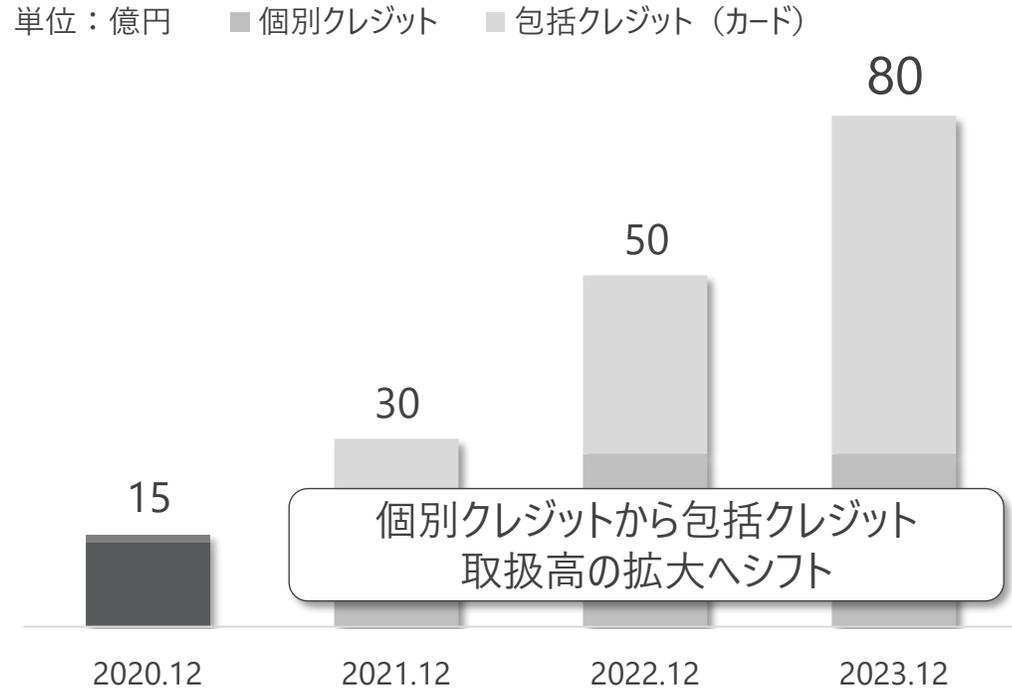
3

国内Fintech基盤の再構築

キャッシュレス社会の多様なニーズに応えるビジネスの拡大

- 本格的なキャッシュレス社会を迎え、多様なニーズに応えるデポジット型クレジットカードのプロモーションを国内外で強化していく。
- コロナウイルス感染症拡大の影響により減少した個別クレジット* の債権残高を積み上げ、収益力を高めていく。

個別クレジット・包括クレジット*における取扱高の向上



施策1. クレジットカード取扱高拡大のためのプロモーション活動

- 在留外国人向カード：就業者の生活支援組織との提携・動画サイト、Facebook等のSNSによる発信
- 国内個人向カード：動画サイト、Facebook等のSNSによる発信、アフィリエイトサイト等の利用によるマーケットへのアクセス

デポジット型クレジットカードの普及により多様なニーズに応え、
ビジネスを拡大するとともにキャッシュレス社会の拡大に寄与

施策2. 新たな加盟店開拓に向けた営業活動の強化

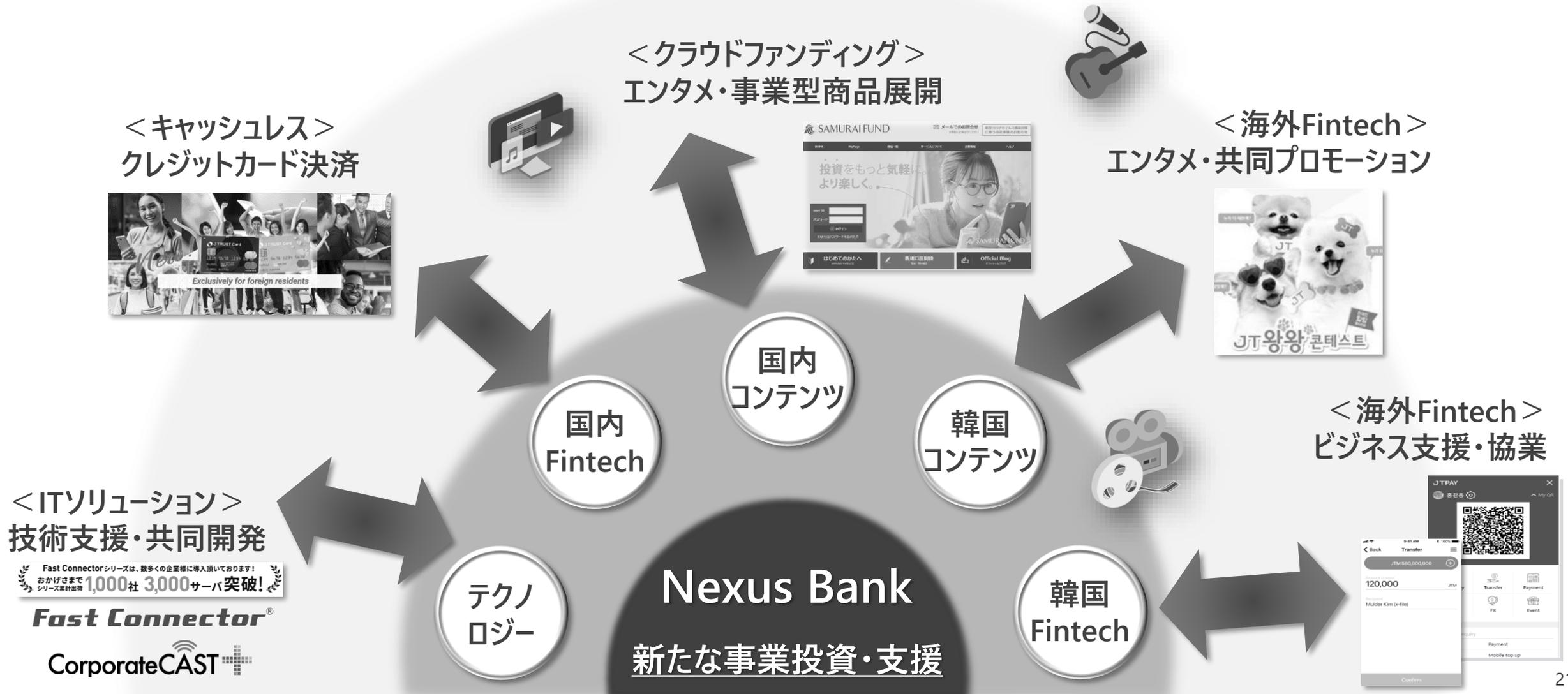
- 取扱加盟店ならびに取扱業種の拡大に向けた営業体制の整備と強化
- グループ会社間の連携による加盟店の業種、エリアの拡大

営業・プロモーション活動強化による債権残高・取扱高拡大により、安定的なストックビジネスの確立を目指す

*個別クレジット：商品購入時に審査を行なう個別方式の立替払取引 / 包括クレジット：あらかじめ審査を行い発行されたクレジットカード等の利用による立替払取引

3 国内Fintech基盤の再構築 Fintech・コンテンツ領域への事業投資とグループシナジーによる相互成長

- グループシナジーが期待できる日本・韓国のFintech・コンテンツ領域の企業・事業に対しNexus Bankが主体となって投資を行い、既存事業との相互成長によりグループ全体の事業領域拡大を加速させていく。



Management

～ コーポレート・ガバナンスの強化 ～



4

コーポレート・ガバナンスの強化

グループ経営戦略機能の強化を目的とした持株会社体制への移行

- グループ経営戦略機能の強化と各事業における自立的な専門性の強化を目的として、2021年4月より持株会社体制へ移行する。

経営戦略

- グループ経営戦略機能の強化
- グループシナジーの最大化に向けた事業推進
- 中期経営計画の着実な実現に向けた予実管理の遂行等

- 事業持株会社 -

Nexus Bank

- 「合併等による実質的存続性の喪失」に係る猶予期間からの早期解消と新市場区分への対応
- 株主をはじめとしたステークホルダーへの適切な情報開示等

事業執行

Fintech事業 - 海外エリア

JT親愛貯蓄銀行

Fintech事業 - 国内エリア

SAMURAI証券

SAMURAI ASSET FINANCE

Nexus Card (5月1日商号変更予定)

ITソリューション事業

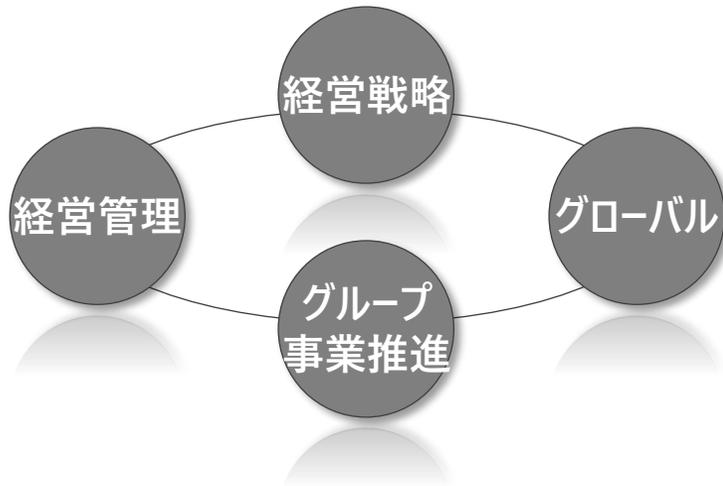
SAMURAI TECHNOLOGY

持株会社体制への移行によりグループ経営戦略機能を強化する

4 コーポレート・ガバナンスの強化
グループ組織力の向上を目的とした専門人材の採用・育成・確保

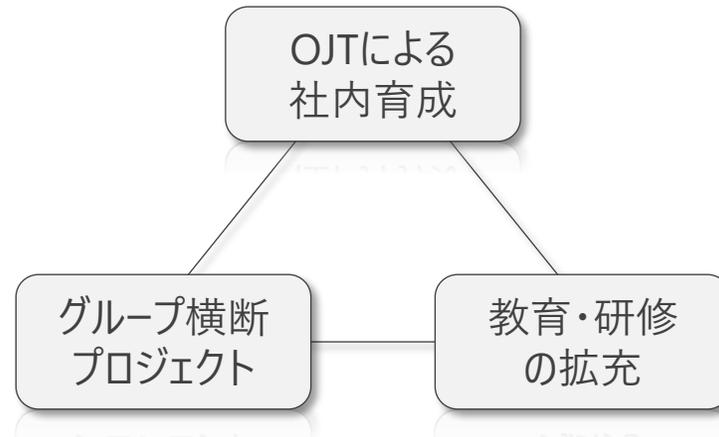
- 経営戦略・経営管理・グループ事業推進をはじめとした、グループ経営にあたり不可欠となる専門人材の採用活動を積極的に進めるとともに、役職員の育成・確保によるグループ全体の組織力強化に注力していく。

専門人材の採用



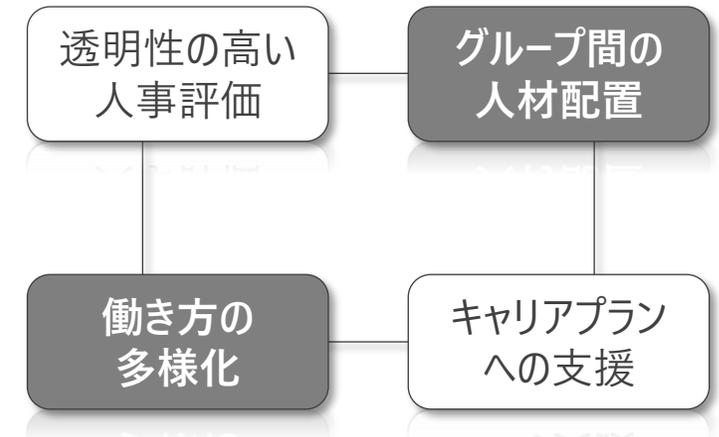
専門的な知見を有する人材の獲得

人材育成による専門性の強化



従業員育成による組織の質的成長

グループ内の人材確保

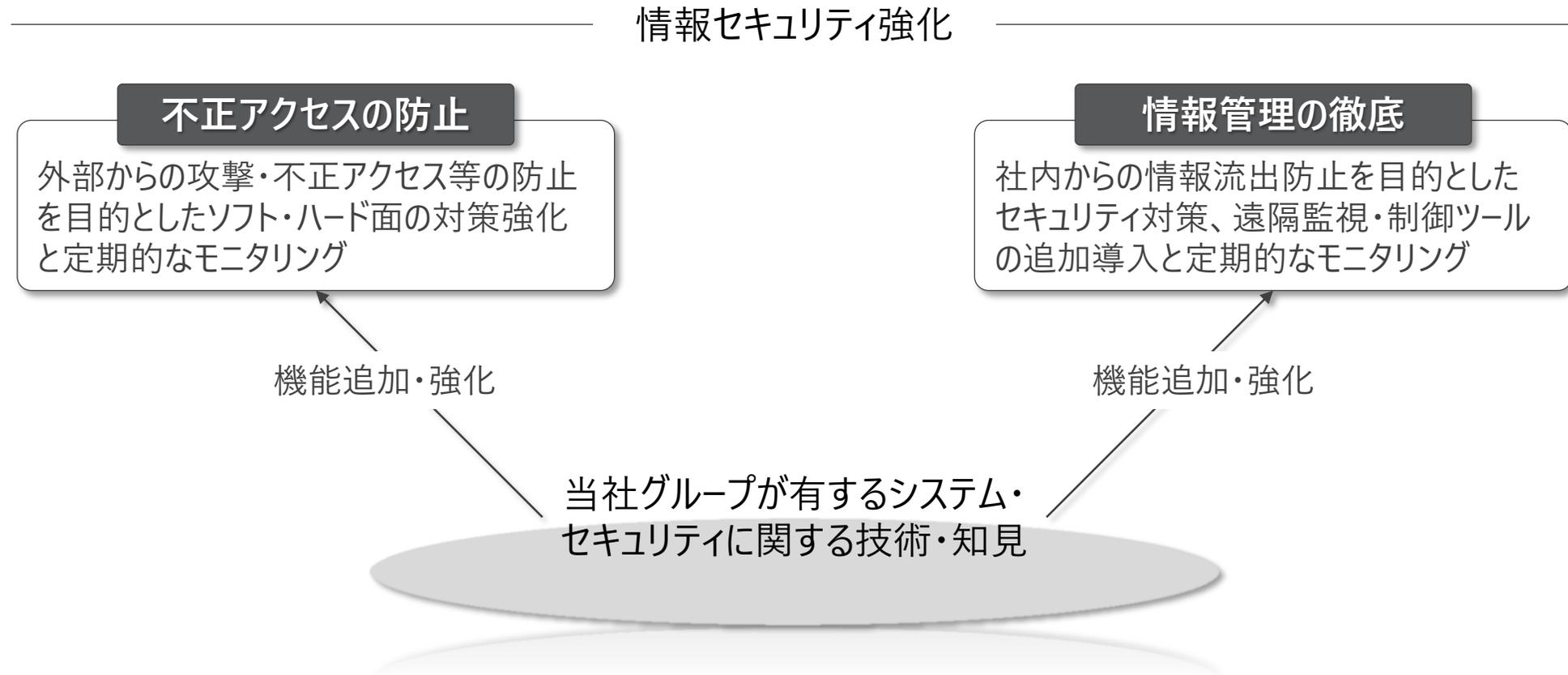


グループ人材確保による持続的な成長

専門人材の採用・育成・確保に注力し、グループ全体の組織力強化に取り組む

4 コーポレート・ガバナンスの強化 情報セキュリティ強化を目的としたシステム投資

- 事業の特性上、様々な顧客情報を有することから情報セキュリティ強化のための社内教育・研修の他、継続的なシステム機能追加を実施することにより情報管理を徹底していく。



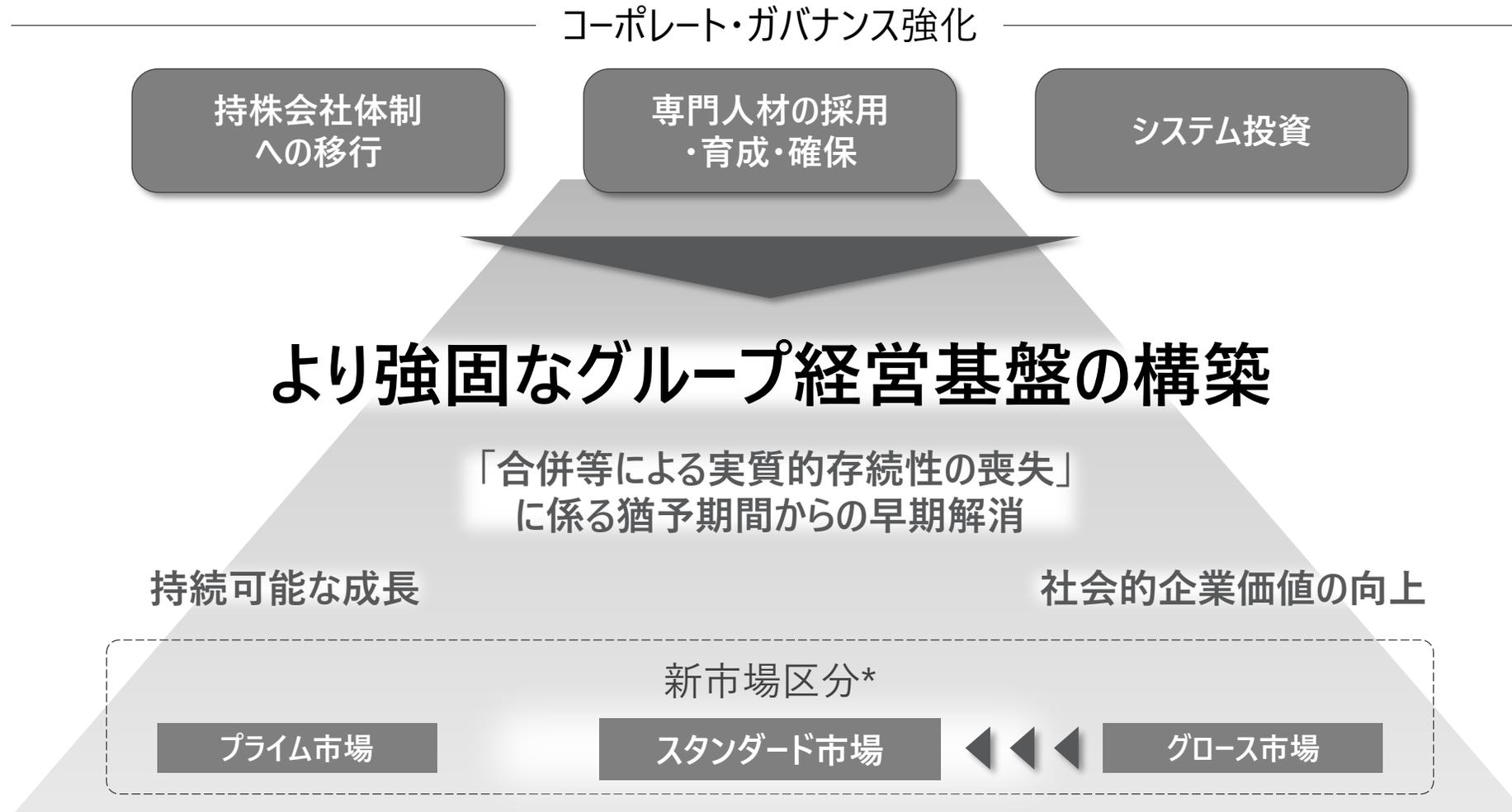
情報セキュリティ強化に資するシステムの機能追加・改修を継続的に進めていく

4

コーポレート・ガバナンスの強化

東証新市場区分におけるスタンダード市場への移行を見据えたグループ経営基盤の確立

- コーポレート・ガバナンスの強化を通じてグループ経営基盤をより強固なものとし、「合併等による実質的存続性の喪失」に係る猶予期間からの早期解消を目指すとともに、今後予定されている市場区分の見直しにおけるスタンダード市場への移行を見据えていく。



*東京証券取引所が2022年4月予定している新市場区分（プライム市場・スタンダード市場・グロース市場）
出所:株式会社東京証券取引所（市場区分の見直しに向けた上場制度の整備について（第二次制度改正事項）（2020年12月25日））

Company Profile

~ Nexus Bank とは ~



1

2

3

4

5

「人の想い」と「お金」をつなぎ新しい世界を創る

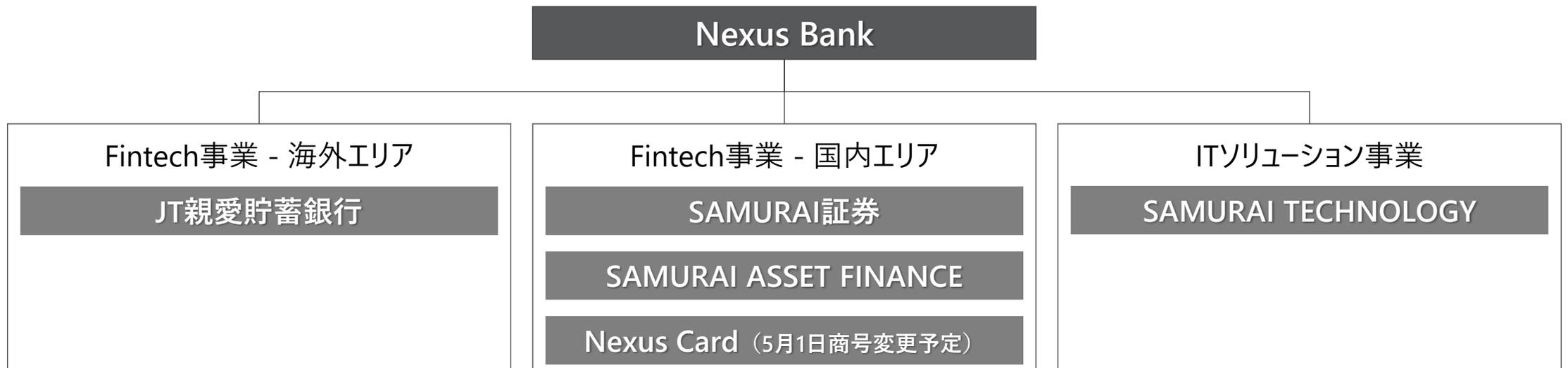
5 Nexus Bankグループの概要

1. Nexus Bankの概要

商号	Nexus Bank株式会社 (Nexus Bank Co.,Ltd.)	設立	1996年2月
所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂一丁目7番1号 赤坂榎坂ビル11階	資本金	50百万円 (2020年12月31日現在)
		取引銀行	三菱UFJ銀行、きらぼし銀行
		事業内容	Fintech事業、ITソリューション事業、その他



2. Nexus Bankグループの組織構成



免責事項

本資料は、当社の事業及び業界動向についての現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しております。これらの予想等に関する表明は様々なリスクや不確実性を内包するものとなります。また、掲載された情報の正確性、有用性、また適切性等について、当社は一切保証するものではなく、本資料に掲載された内容は、事前の通知なくして変更されることがあります。

本資料に関する問合せ窓口

経営管理部 IR担当

問合せページ：https://www.nbank.co.jp/ir_inquiry/



“人の想い”と“お金”をつなぎ新しい世界を創る