

2021年11月12日

各 位

本店所在地 東京都港区六本木一丁目6番1号
会 社 名 SBIホールディングス株式会社
(コード番号8473 東証第一部)
代 表 者 代表取締役社長 北 尾 吉 孝
問い合わせ先 責任者 役職名 執行役員
勝 地 英 之
電 話 番 号 03-6229-0100 (代表)

会 社 名 SBI地銀ホールディングス株式会社

**株式会社新生銀行（証券コード：8303）に対する
公開買付けに関する機関投資家向けの補足説明資料について**

当社は本日、当社及び当社の完全子会社である SBI 地銀ホールディングス株式会社が実施しております株式会社新生銀行（株式会社東京証券取引所市場第一部、証券コード：8303）の普通株式に対する公開買付けに関して、機関投資家様向けの説明会を開催いたしますので、お知らせいたします。

なお、ご参考として、本公開買付けに関する機関投資家向けの説明資料「新生銀行に対する建設的 TOB に関する機関投資家様向け説明会」につき、別紙のとおり補足説明いたします。

以 上

本プレスリリースに関するお問い合わせ先：

SBI ホールディングス株式会社 コーポレート・コミュニケーション部 03-6229-0126

(別紙)



*Strategic
Business
Innovator*

新生銀行に対する建設的TOBに関する 機関投資家様向け説明会

2021年11月12日

SBIホールディングス株式会社
代表取締役社長 北尾 吉孝

本資料に掲載されている事項は、SBIホールディングス株式会社(以下「当社」といいます。)の完全子会社であるSBI地銀ホールディングス株式会社(以下当社と併せて「当社ら」といいます。)が実施している株式会社新生銀行(以下「新生銀行」といいます。)の普通株式に対する公開買付けに関する情報の提供を目的としたものであり、売付けの勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料に記載した新生銀行との事業上の連携は、新生銀行において採用される利益相反防止措置を通じて、新生銀行の少数株主の利益に適うとの判断が同行においてなされた場合に限り実施されます。

さらに、当社らは、本資料に含まれた情報の完全性及び事業戦略など将来にかかる部分については保証するものではありません。

なお、本資料の内容は予告なしに変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

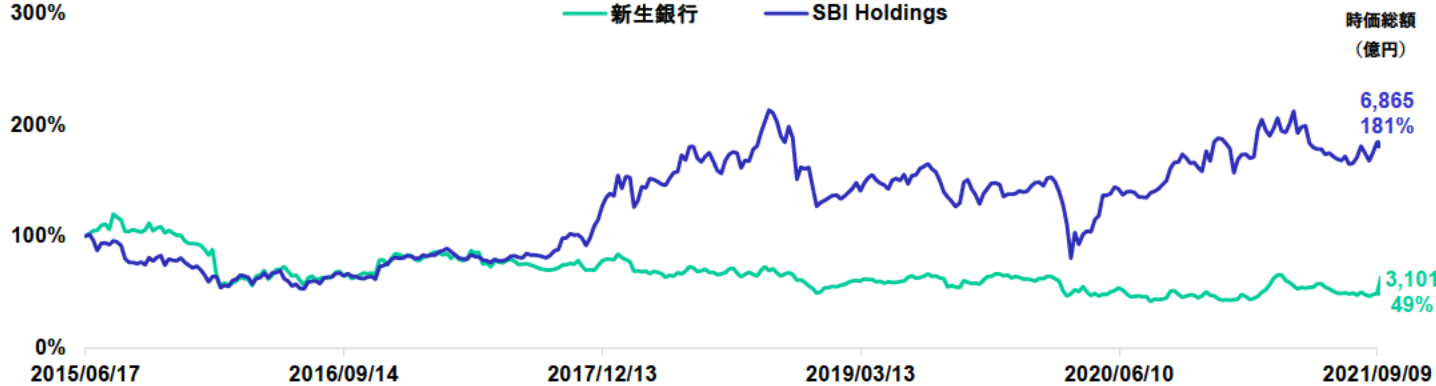
(注) 本件TOBは、シナジーの発揮により買収者および被買収者の双方の企業価値向上に資するTOBであると考えており、そのため建設的TOBと位置付けております。

【本件TOBの大義】

新生銀行に残る公的資金の返済を 可能にする高収益体質の具現化

この大義の実現のため、SBIグループとのシナジーの徹底追求と地域金融機関との連携強化を進め、新生銀行の収益力強化と企業価値向上を図る

【新生銀行とSBIHDの時価総額の推移】



(注) 新生銀行工藤社長の社長就任日である2015/6/17時点の時価総額を100%として指数化

2021年8月末(TOB発表前)の新生銀行と あおぞら銀行の市場評価格差

～2010年5月の「合併破談」から11年が経過し明暗がはっきりと分かれる～

	新生銀行	あおぞら銀行
①時価総額	3,535億円 (広義金融セクター中29位)	3,053億円 (同30位)
②今期予想ROE	4.33% (全上場銀行中13位)	7.89% (同2位)
③実績連結PBR	0.32倍 (全上場銀行中19位)	0.61倍 (同2位)

- ・ 新生銀行、あおぞら銀行共に2000年に転換型優先株による公的資金資本増強
- ・ あおぞら銀行は2015年に公的資金(3,200億円)を完済

あおぞら銀行

セブン銀行を除いて、銀行セクターの中で「最も高い収益力(ROE)」「最も高い市場評価(PBR)」を得る

新生銀行

大手銀行の中では「最低の収益力」「最低の市場評価」

- I. 新生銀行へのTOBに関し機関投資家から多く寄せられた質問に対する回答**
- II. SBIグループにおける銀行経営の実績**
- III. 地方創生戦略における新生銀行の位置付け**
- IV. シナジーを徹底追求し、既存事業を飛躍的に伸長させる諸施策**

I. 新生銀行へのTOBに関し機関投資家から多く寄せられた質問に対する回答

1. 新生銀行の議決権割合の上限を48%と定めた理由
2. 2021年11月25日開催予定の新生銀行の臨時株主総会において同行提案の議案が可決された場合の対応
3. 新生銀行の臨時株主総会において同行提案の議案が否決され、本TOBが成功した後に想定される対応
4. SBIの提案する取締役候補者に対する新生銀行からの懸念への反論
5. SBIグループとのシナジーにより期待される新生銀行の利益水準

1. 新生銀行の議決権割合の上限を48%と定めた理由

〔主要株主としてTOBに至った理由〕

- 主要株主の立場から2019年9月より継続的に、両グループの価値向上に寄与する資本業務提携に関する提案を行ってきたものの、議論が大きく前進することがなかった
- 両グループのビジネスが補完関係にある中、SBIグループが推進する地方創生に係る取り組みにおいて、新生銀行は地域金融機関にとって中央機関的な位置づけとすることが可能
- 利益水準の減少傾向が続くなど業績低迷しているが、新生銀行の経営陣が抜本的な対応策を講じていないと考えられる
- 新生銀行の社外取締役の出身母体がマネックスグループやゴールドマン・サックス証券に偏っているように見受けられ、また一部社外取締役の在任期間も長く、現在の役員体制の妥当性や取締役会における意思決定の適切性、機動性に疑問

速やかな経営改革のため、新生銀行の議決権の過半数以上を取得することを検討したが、その場合、銀行持株会社の認可取得が必要

〔銀行持株会社の認可取得に伴う課題〕

- ① SBIHDが銀行持株会社となる場合、事業ポートフォリオの整理や資産の売却等が求められ、事業運営上の制約を受けることで、現在の事業ポートフォリオの維持が困難
- ② 銀行持株会社認可の取得には、主要株主認可に比し相当の時間を要する

本公開買付けにおける取得上限割合をSBIグループが既に保有する持分(20.32%)と合わせて48%とし、連結子会社化した上での経営改革とシナジーの発揮による業績ならびに企業価値の向上に早期に取り組むことを優先

新生銀行の機関銀行化や同行の少数株主利益の毀損は万一にも発生しない体制を整備

2. 2021年11月25日開催予定の新生銀行の臨時株主総会 において同行提案の議案が可決された場合の対応

新生銀行の提案する「新株予約権の無償割当ての件」が新生銀行の株主の皆さまに可決され、買収防衛策が発動した場合

TOBの条件変更を行う方針はなく、本TOBを撤回

[TOB撤回後に想定される対応]

保有する新生銀行株式については、今後のマーケット状況を見据え、完全売却を含む様々な選択肢を検討する方針

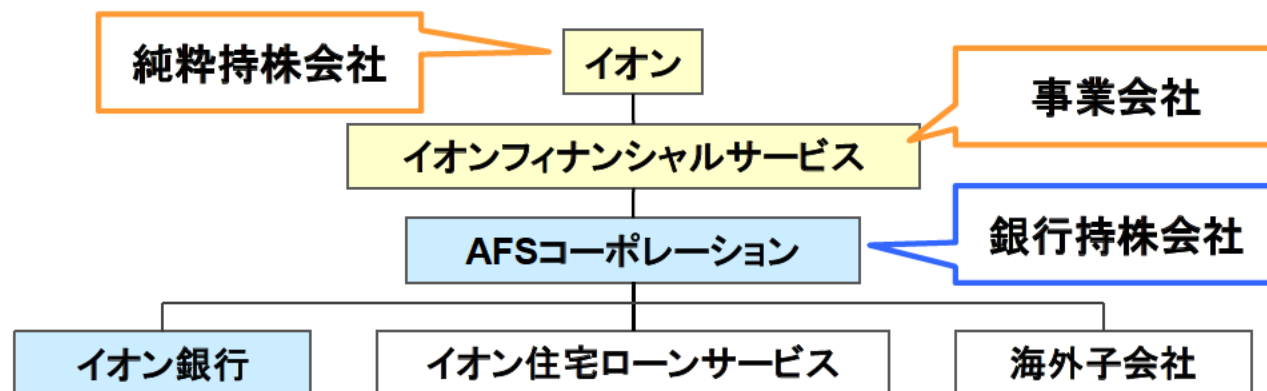
3. 新生銀行の臨時株主総会において同行提案の議案が 否決され、本TOBが成功した後に想定される対応

新生銀行の企業価値向上を可能とする新たな役員体制の下、新生銀行の企業価値向上に向けた取り組みに注力し、企業価値向上への道筋をつける

金融当局の理解が得られる前提で

- 必要なSBIグループの法人において、銀行持株会社認可の取得に向け、申請の準備を開始予定
- 一般株主の利益に十分配慮した形で、過半数以上の株式を取得することを検討
- (株)イオン銀行を傘下に持つイオン(株)など銀行持株会社を有する他社での組織体制の事例を踏まえ、SBIグループにとっての最適な組織体制(SBIHDは銀行持株会社とならない)につき検討し、金融当局と協議を行う予定

〔ご参考〕イオングループにおける総合金融事業に係る組織体制(抜粋)



導入を予定している少数株主保護の仕組み

～親子上場という状況下においても、少数株主の利益保護が担保されるよう
強固なガバナンス体制を敷くべく、以下の取り組みを導入予定～

■ 独立社外取締役が取締役総数の過半数となる体制を構築

- TOB後の最初の総会において真に独立した独立社外取締役の候補者を選定するべく
独立社外取締役選定委員会を組成することを想定
(同委員会は、十分な識見を有し公正・中立と客観的に評価される人物を委員長としつつ、
SBIグループ及び新生銀行がそれぞれ推薦する委員によって構成することで選定プロセスの公正性・中立性を担保)
- それ以降は、独立社外取締役が過半数を占める任意の指名報酬委員会等において取締役候補者を推薦

■ SBIグループと新生銀行との間の取引においてはアームズ・レングス・ルールを原則として、独立した委員からなる特別委員会を設けて事前の審査及び事後のモニタリングを行うとともに、SBIグループと関係性の深い役員は新生銀行内の意思決定に関与しないなど、徹底した利益相反管理体制を構築

■ 重要な取引の決定に際しては、新生銀行の少数株主にとって不利益をもたらさないかについて、過半数以上の独立社外取締役を含む独立性を保った新生銀行の取締役会において慎重に審議・検討を実施

4. SBIの提案する取締役候補者に対する 新生銀行からの懸念への反論

新生銀行は本TOBに対し、一般株主との利益相反への懸念が払拭できない理由として、SBIグループの提案する取締役候補者3名の業務経験が十分でないかのように主張し問題視

候補者① 川島 克哉(代表取締役社長候補)

SBIグループの金融サービス事業の中核を担う住信SBIネット銀行において、2006年4月の設立準備会社立ち上げ時から代表取締役に就任(~2014年3月)し現在も社外取締役を務めているほか、2015年9月からは韓国のSBI貯蓄銀行の取締役会長を務めるなど重要な役職を歴任。経営全般に関する幅広い見識と豊富な経験を有する

候補者② 五味 廣文氏(取締役会長候補)

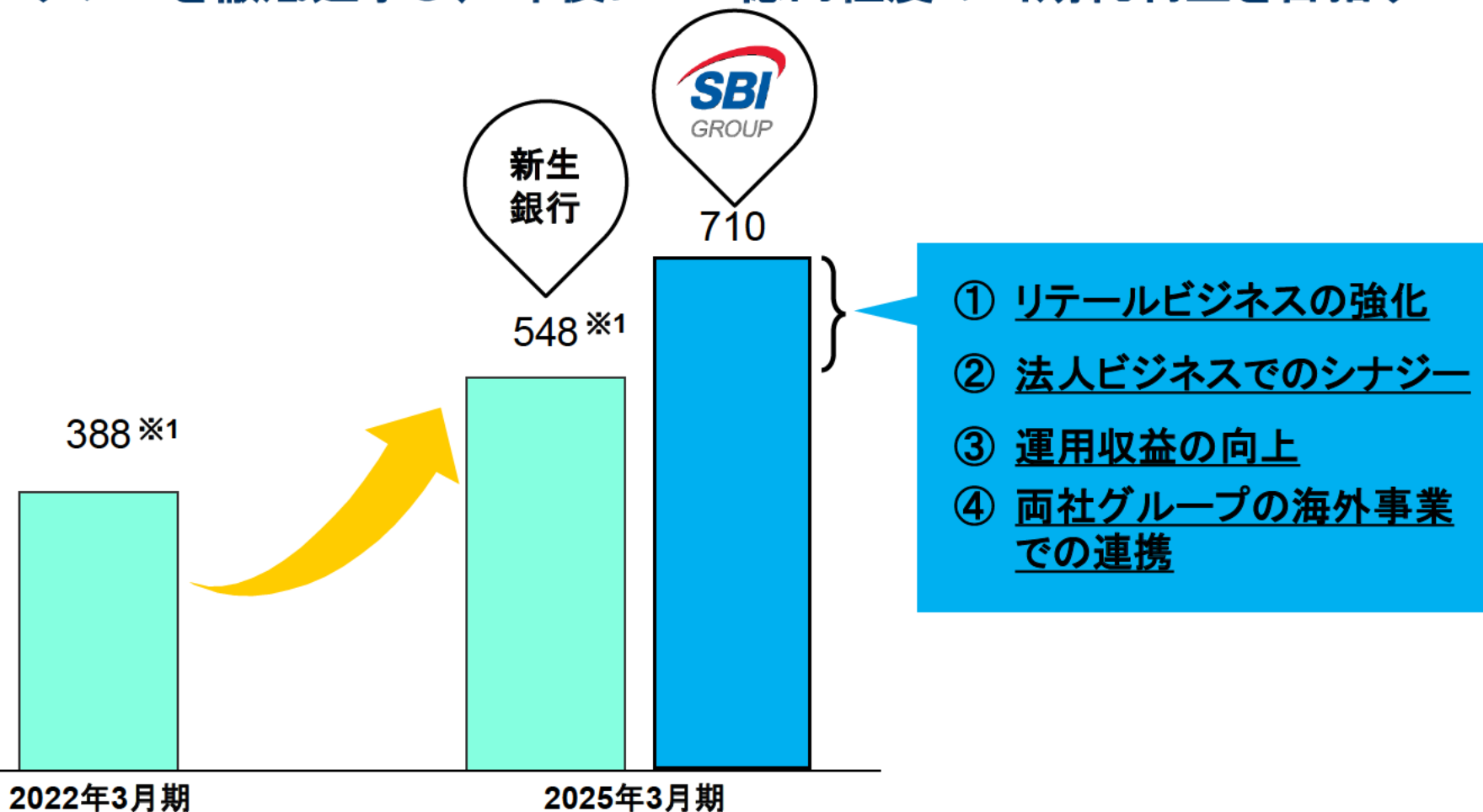
金融行政に深く携わってきた経験を有する元金融庁長官。2020年6月から2021年6月まで福島銀行の社外取締役を務める

候補者③ 畑尾 勝巳(取締役候補)

旧株式会社東京銀行(現株式会社三菱UFJ銀行)で要職を経験し、現在SBIホールディングスの子会社でロシアの商業銀行である SBI Bank の取締役会会長を務める

5. SBIグループとのシナジーにより期待される 新生銀行の利益水準

～SBIグループならびにSBIグループが連携する地域金融機関とのシナジーを徹底追求し、3年後に710億円程度の当期純利益を目指す～



※1 新生銀行発表の通期業績見込み(単位:億円、億円未満切捨て)

https://www.shinseibank.com/corporate/news/pdf/pdf2021/211021_announcement1_j.pdf

※2上記業績見込みは、新生銀行の公開情報に基づく現時点での想定であり、本公開買付け完了後、新生銀行の経営陣及び従業員の皆様との議論を通じて更に精緻化する予定です。

Ⅱ．SBIグループにおける銀行経営の実績

銀行ビジネスにおける実績と新生銀行の業績拡大の実現可能性の観点から、SBIグループ以上のパートナーはいないと確信している

- (1) SBIグループにおける銀行経営の実績
- (2) 資本業務提携先地域金融機関における成果

SBIグループにおける銀行各社の業績推移①

住信SBIネット銀行の開業以来の経常利益推移 (J-GAAP)

年平均成長率 (CAGR):

2010年3月末～2022年3月末: 22.1%

2010年3月末～2015年3月末: **50.2%**

(百万円)

川島克哉 代表取締役任期

2006年4月 (設立準備会社立ち上げ)～2014年3月



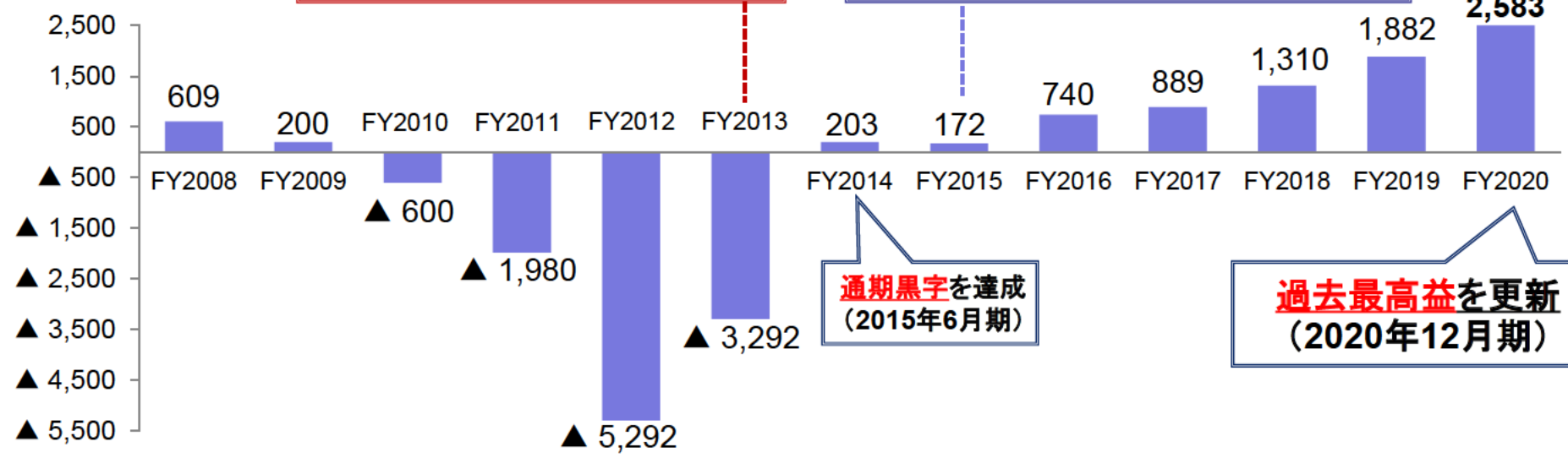
※2010年3月期より連結ベース、日本会計基準

※括弧内は、前年同期比の数値

当社グループにおける銀行各社の業績推移②

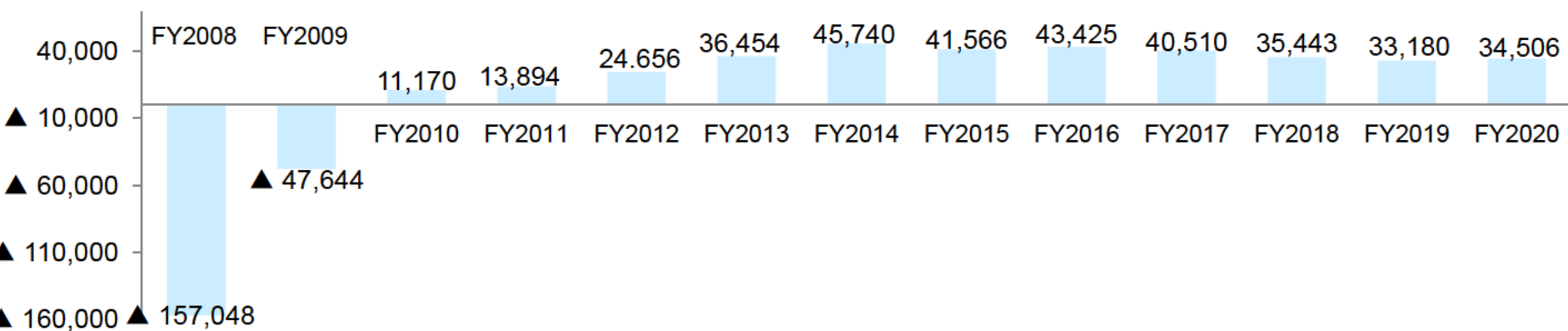
SBI貯蓄銀行の当期純利益推移(韓国会計基準)

(億韓国ウォン)



(百万円)

【ご参考】<新生銀行(単体)の当期純利益推移(日本会計基準)>



※ 1 SBI貯蓄銀行の数値はFY2014までは6月末時点FY2015以降は12月末時点

※ 2 SBI貯蓄銀行は、2014年10月末に傘下にあった貯蓄銀行の合併を行ったため、それ以前の数値は合併していたと仮定した場合の数値

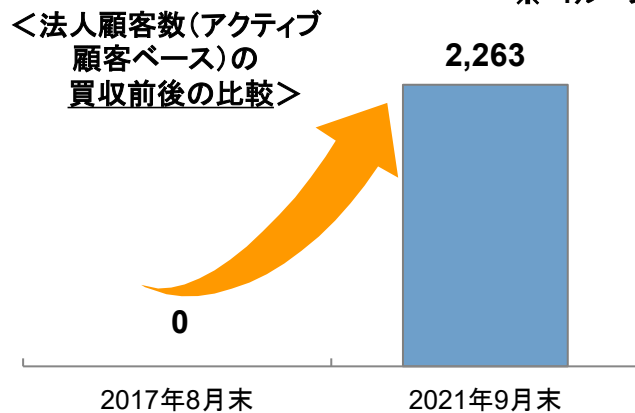
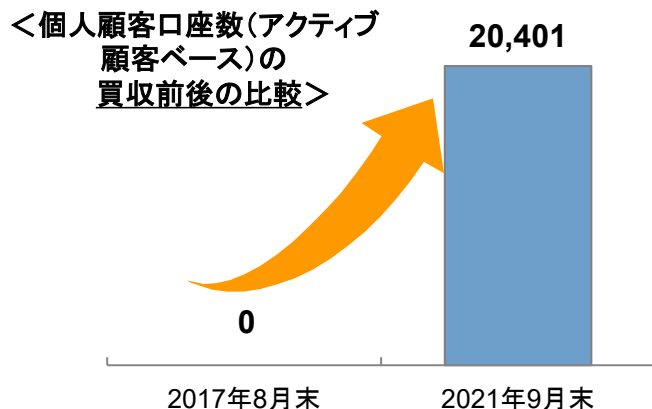
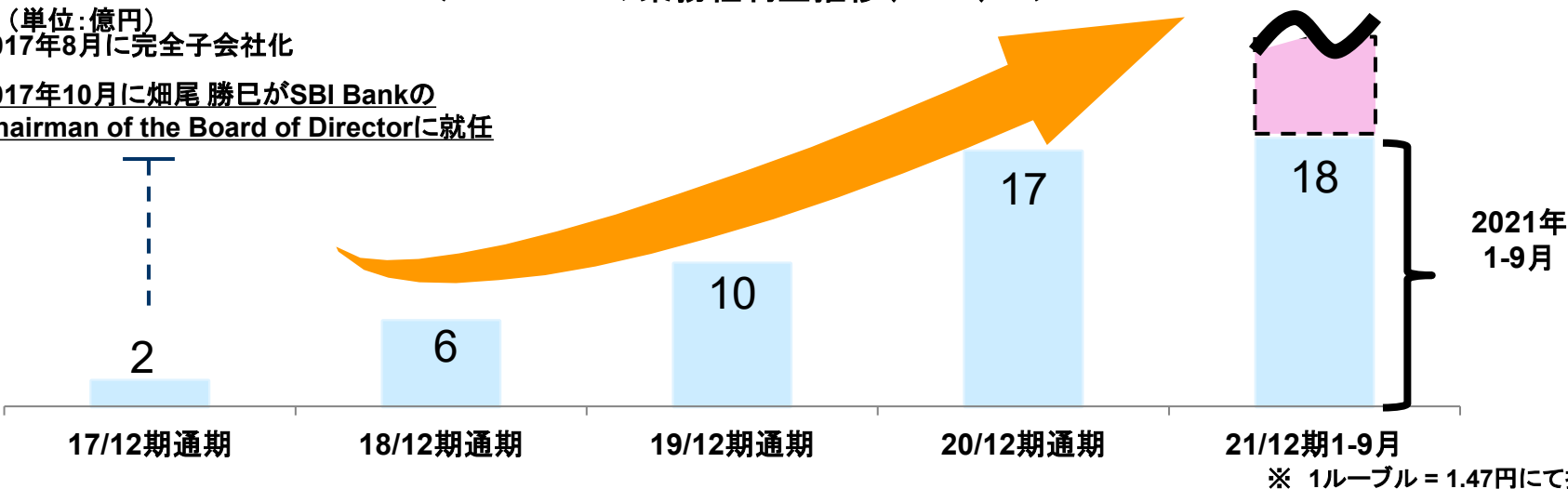
当社グループにおける銀行各社の業績推移③



SBI Bank SBI Bank (出資比率90.74%)
Strategic Business Innovator

- フルライセンスを保有するロシアの商業銀行
- 2017年8月買収時において赤字だった同行の2017/12月期通期当期純利益は▲26億円。
効率経営の推進と顧客ベースの拡大により2021年上半期において黒字化を達成

<SBI Bankの業務粗利益推移(IFRS) ※ >



当社グループにおける銀行各社の業績推移④



TPBank

Vì chúng tôi hiểu bạn

(2018年4月上場)



SBI LY HOUR Bank

(SBI リーホーバンク)

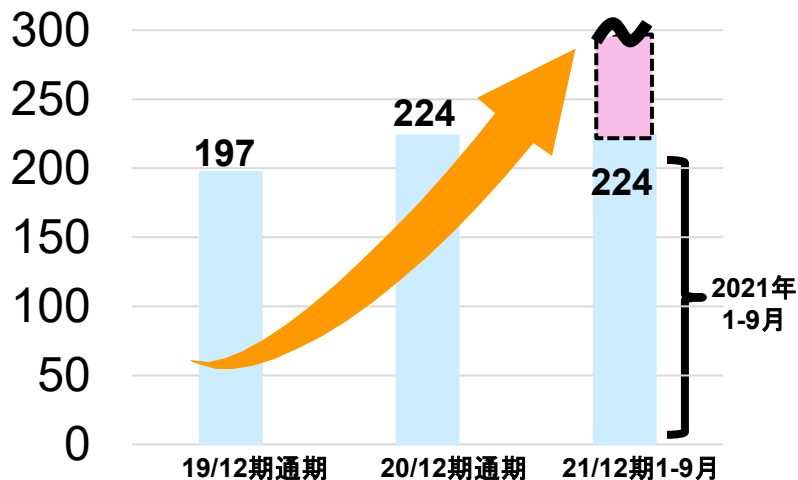
- 2009年8月より出資(SBIグループ出資比率:19.9%)
- 先端技術を積極的に取り入れ、リテール業務を中心に事業を急拡大させている
- 同銘柄は2021年2月1日付でホーチミン証券取引所が公表する時価総額、流動性などの基準により選出する上位30銘柄の主要インデックスである「VN30」に採用

- カンボジアの中堅マイクロファイナンスを買収し、商業銀行化。2020年3月に銀行としてのフルライセンスを取得

- 2020年10月より黒字化

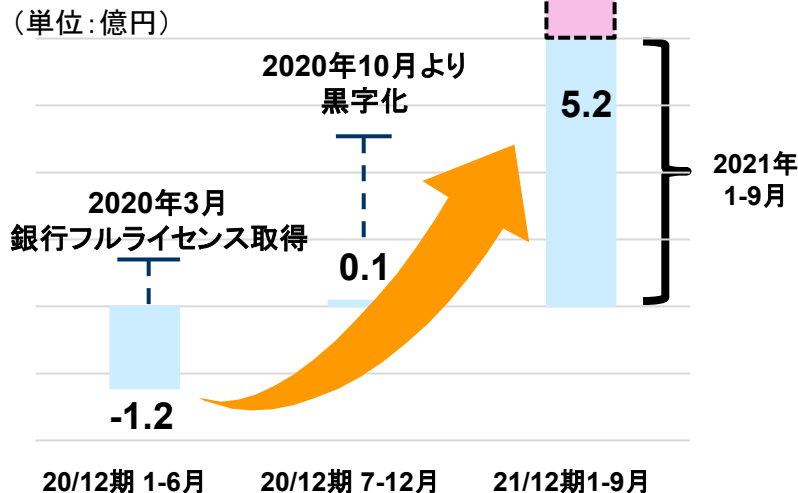
- 預金業務の立ち上げから安定資金を確保、リテールを中心として優良貸出を積み上げている

(単位:億円) <税引前利益の推移>



※1ドン = 0.0051円にて換算

<税引前利益の推移>



※1ドル = 114.0円にて換算

資本・業務提携先各行の業績推移①

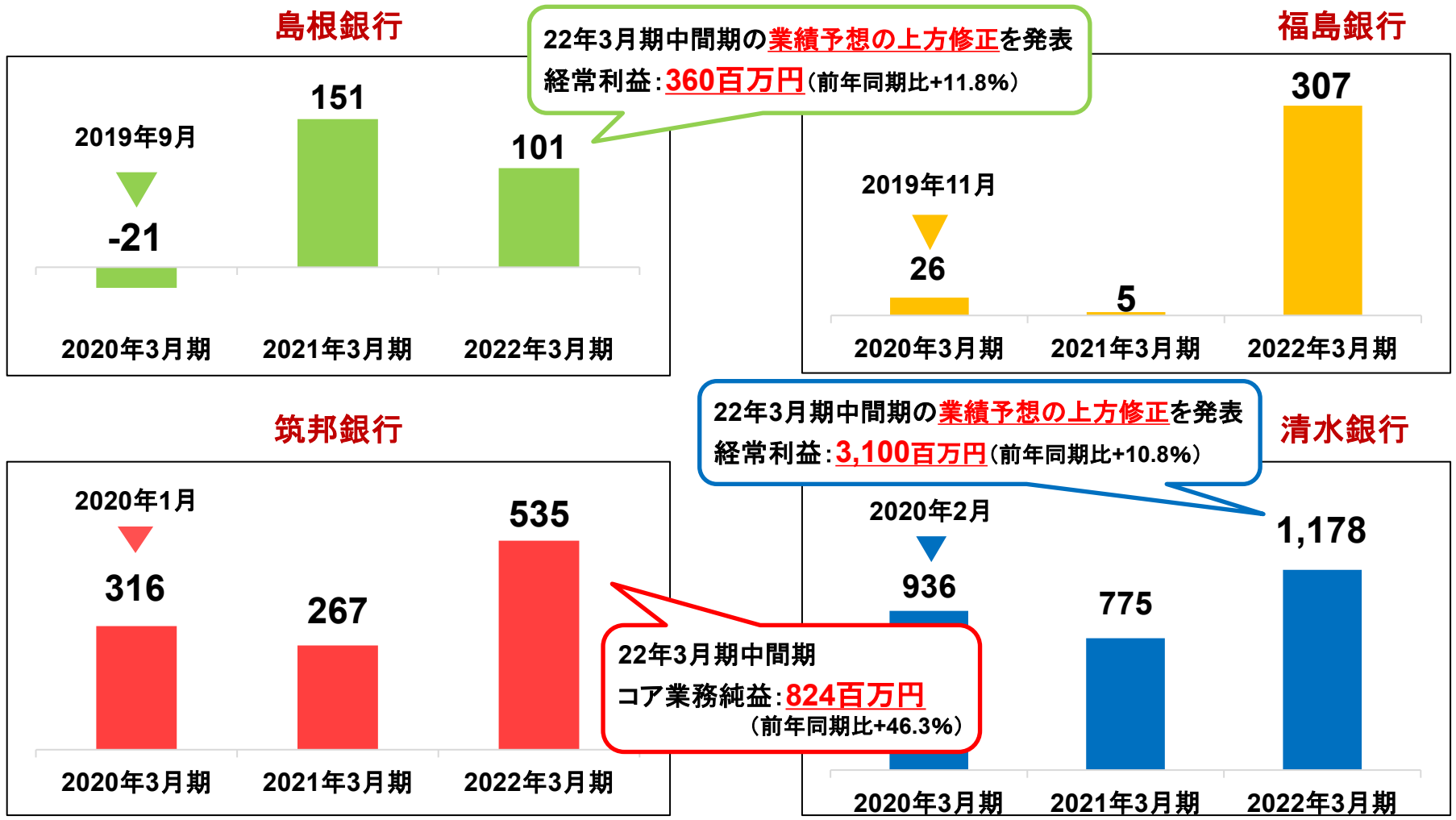
～各行において、質的転換による業績改善が進む～

コア業務純益比較

(単位:百万円、単体ベース)

(除く投資信託解約益/第1四半期比較)

▼: 戦略的資本・業務提携等を発表



島根、福島、清水銀行は本日中間期決算を発表

資本・業務提携先各行の業績推移②

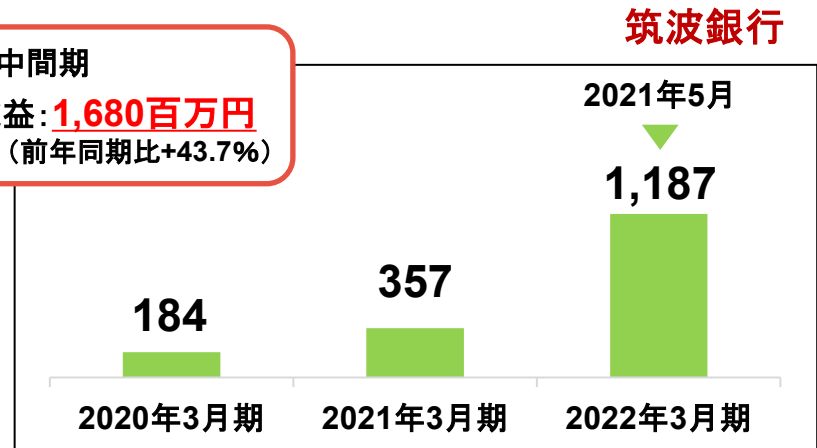
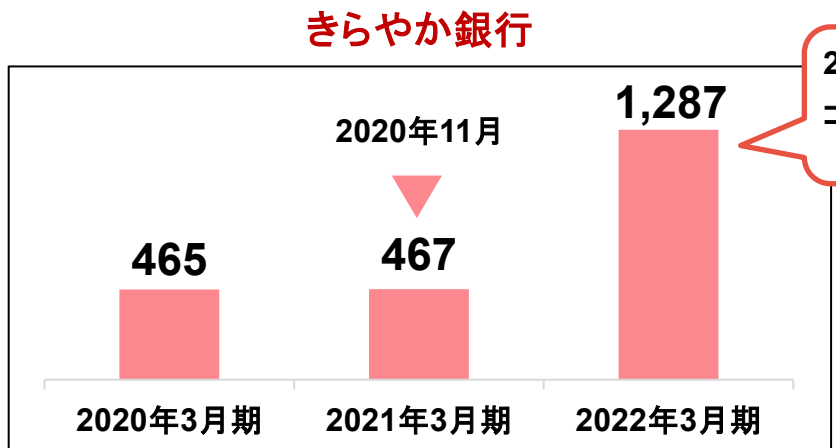
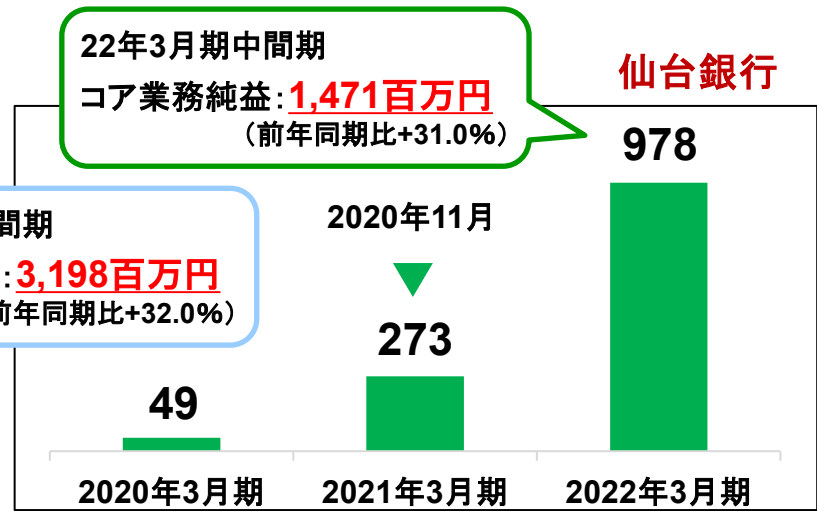
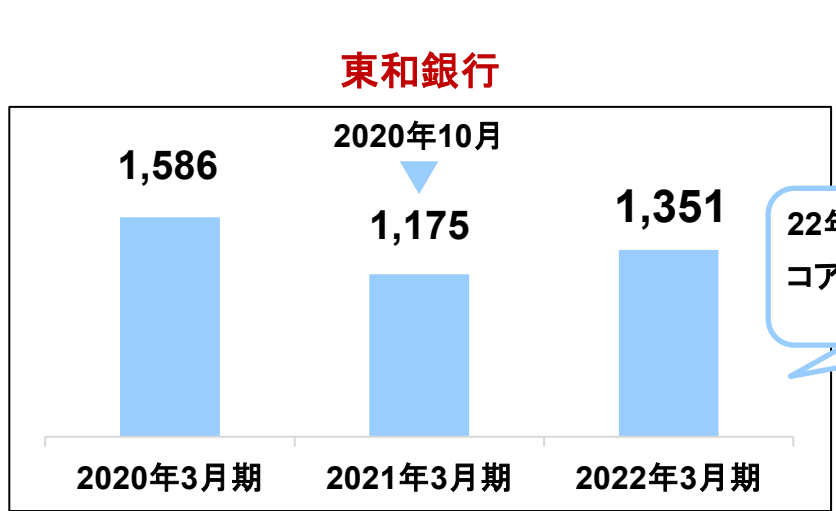
～各行において、質的転換による業績改善が進む～

コア業務純益比較

(単位:百万円、単体ベース)

(除く投資信託解約益/第1四半期比較)

▼: 戦略的資本・業務提携等を発表



筑波銀行は本日中間期決算を発表

Ⅲ. 地方創生戦略における新生銀行の位置付け

1. 地方創生の具現化という志を同じくする新生銀行とは、他のパートナーと共同で「地方創生パートナーズ株式会社」を設立
2. 事業ポートフォリオが補完関係にあるSBIグループと新生銀行
3. 新生銀行を核とする地域金融機関向け新戦略
4. 法人ビジネス分野を中心に推進する様々な連携施策

1.地方創生の具現化という志を同じくする新生銀行とは、他のSBI GROUP パートナーと共同で「地方創生パートナーズ株式会社」を設立

SBI Holdings

[SBIホールディングス]

YMFG
Yamaguchi
Financial Group

[山口フィナンシャルグループ]



新生銀行

DBJ

[日本政策投資銀行]

地方創生パートナーズ

CONCORDIA
Financial Group

[コンコルディア・
フィナンシャルグループ]

- 出資パートナーから1名ずつ取締役を受入れる
- 一種の公共財として民主的に事業運営を行う

地域経済の活性化に向けた政策立案
およびその推進母体との位置づけ

2. 事業ポートフォリオが補完関係にある SBIグループと新生銀行



新生銀行グループ

証券	SBI証券、 SBIネオモバイル証券	新生証券
FX取引	SBI FXトレード	
暗号資産	SBI VCTトレード	
銀行	住信SBIネット銀行	新生銀行
保険	SBI損保、SBI生命	
アセットマネジメント	SBIアセットマネジメント	新生インベストメント・マネジメント
消費者金融		新生フィナンシャル(レイクALSA)
信託銀行		新生信託銀行
カード・キャッシュレス決済	マネータップ社	アプラスフィナンシャル
リース	SBIリーシングサービスズ	昭和リース
PE・ベンチャーキャピタル	SBIインベストメント	新生インベストメント&ファイナンス、 新生企業投資
サービサー		アルファ債権回収

両社の事業ポートフォリオの補完性が高く、新生銀行の連結子会社化によって当社グループの事業ポートフォリオが更に分散化・安定化され、当社の連結業績や格付けなどに対して好影響がもたらされると考えられる

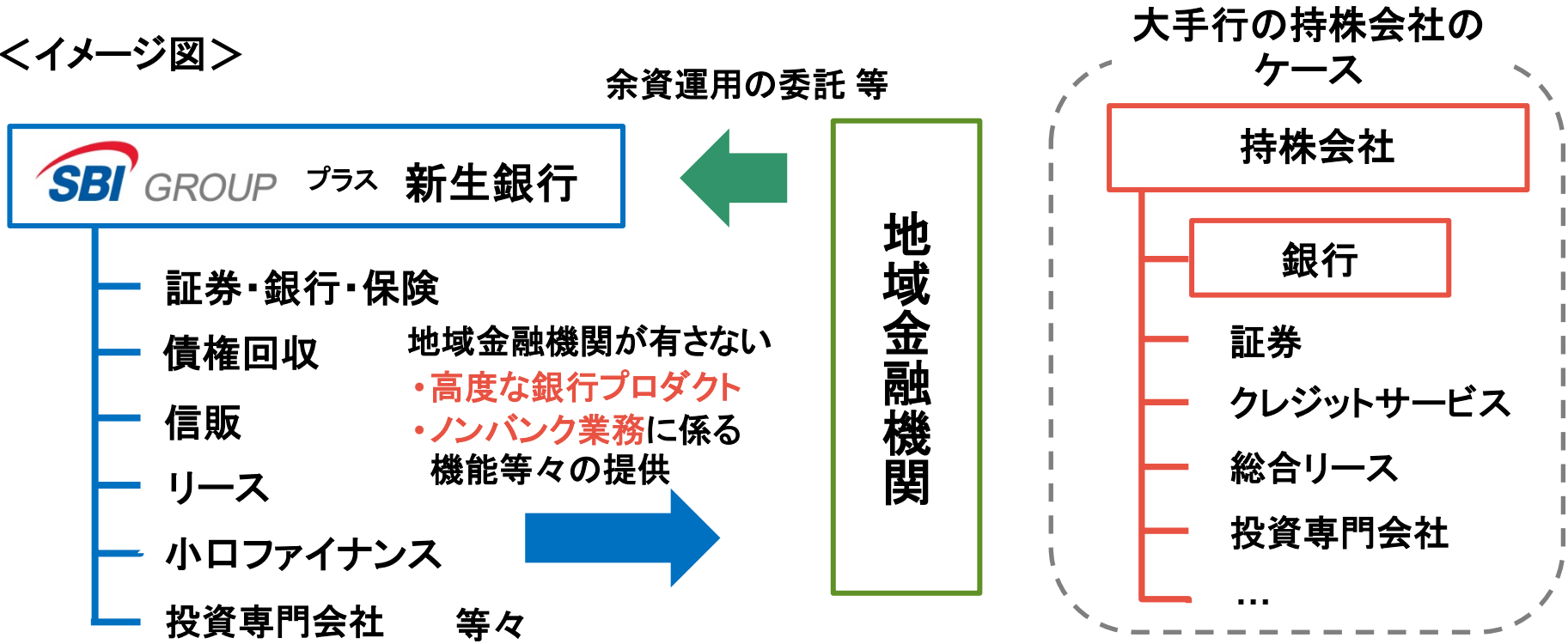
3. 新生銀行を核とする地域金融機関向け新戦略

～新生銀行をSBIグループの中核銀行に据えるとともに、
地域金融機関の『プラットフォーマー』と位置付ける～







業務範囲規制や出資規制の見直し等の規制緩和の潮流を受け、ノンバンク領域が地域金融機関の新たな収益源となる時代が到来⇒持株会社化のトレンドが加速

『プラットフォーマー』との位置づけとは：
「SBIグループ プラス 新生銀行」で、ノンバンク領域を中心にその経営資源を有さない地域金融機関にサービスを提供し、他方、地域金融機関から余資の運用を受託することで、**双方に新たな収益機会獲得をもたらす**というもの

<イメージ図>



SBIグループが有する地域金融機関とのネットワーク

SBIグループ会社	提携内容	効果
	累計 45社 の地域金融機関等と金融商品仲介業において提携を発表	収益力強化
	共同店舗運営を地方銀行 14行22店舗 で実施し、SBIマネープラザが取扱う証券関連商品などをワンストップで提供	収益力強化
	モーニングスターが提供するタブレットアプリ「Wealth Advisors」を 147 の地域金融機関が導入	利便性向上
	グローバルネットワークの強みを活かした運用商品を提供するSBIアセットマネジメント・グループには 101社 の地域金融機関が運用を委託	収益力強化
	地域金融機関との共同出資により設立し、出資参加行は 39行 に拡大、運用残高は 9,482億円 を突破	収益力強化
	SBIインベストメントが現在運営するベンチャーキャピタルファンドに 79 の地域金融機関が出資	新ビジネス創出

4. 法人ビジネス分野を中心に推進する 様々な連携施策

- (1) ストラクチャードファイナンスの強化
- (2) プリンシパルトランザクションにおける連携
- (3) リース事業の強化
- (4) 事業承継に係るビジネスでの連携

各地域に強固な法人顧客基盤を有する SBIグループの資本・業務提携先地域金融機関

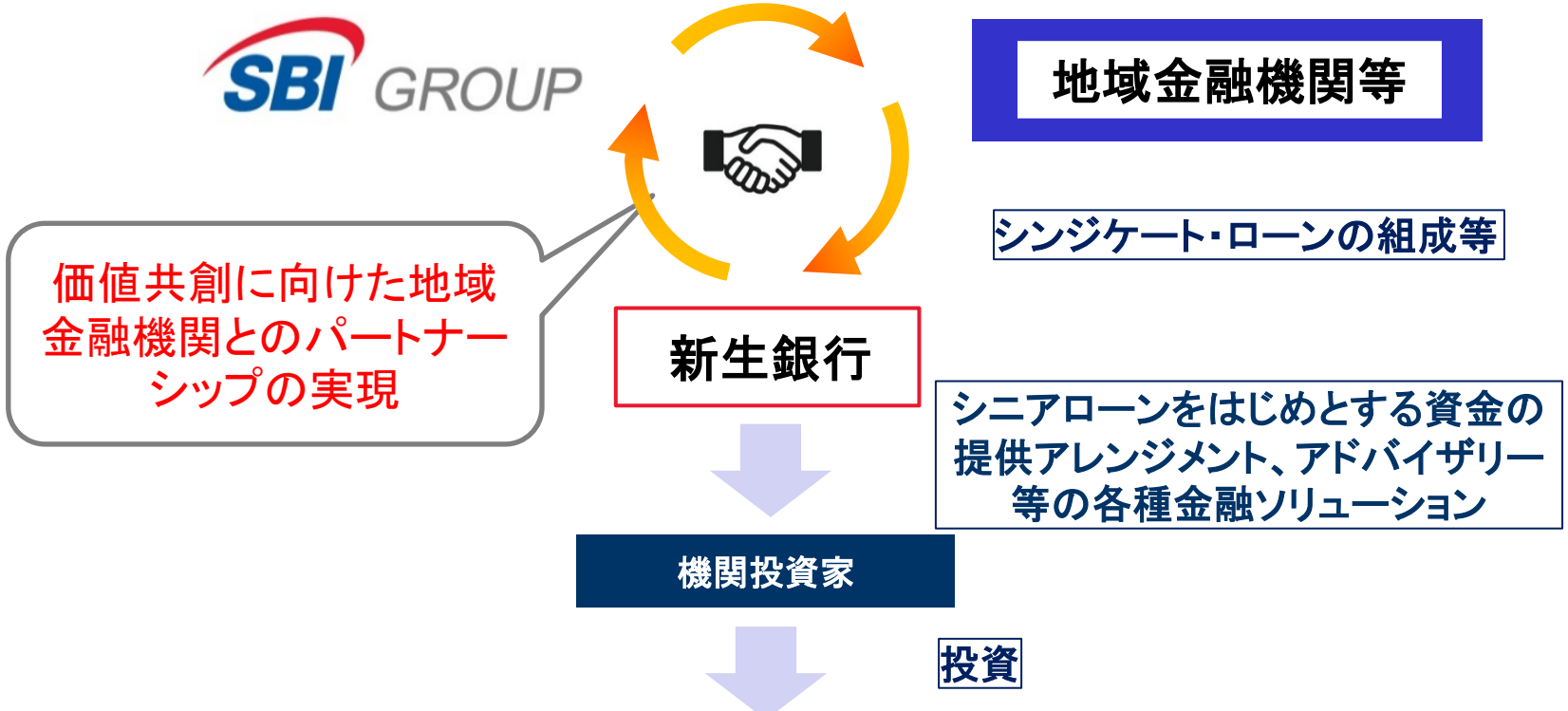
＜県内メインバンク取引社数＞ ※東京商工リサーチ「2021年 企業のメインバンク」調査より

社名	社数
島根銀行	800
福島銀行	2,181
筑邦銀行	1,975
清水銀行	2,978
東和銀行	1,678
仙台銀行	3,505
きらやか銀行	3,974
筑波銀行	5,785

8行合計で26,824社に達し、3メガバンク・りそな銀行に次ぐ
法人顧客基盤を保有

(1) ストラクチャードファイナンスの強化 (シニアローン、LBOローンの提供)

- 新生銀行は多様な資産を対象とするストラクチャードファイナンスのノウハウを保有
- 中期経営計画において、価値共創に向けた地域金融機関とのパートナーシップに注力する中で、SBIグループの地域金融機関等とのネットワークを有効活用可能



不動産、太陽光、バイオマス、海底送電線、風力発電、上場インフラ法人、地熱発電、船舶、ヘルスケア等多様なストラクチャードファイナンス

ストラクチャードファイナンスにおける連携案： ①再生可能エネルギー分野におけるシナジー

＜SBIグループにおける再エネ領域における事例＞



SBI ENERGY
(グループ会社)

営農型太陽光発電(ソーラーシェアリング)の開発を各地で推進。地域活性化にも貢献し得る持続可能な農業モデルの構築を目指し、全国で導入拡大を目指す

WIND-SMILE
(投資先)

太陽光発電を始め、小型風力発電、バイオマス発電等様々な電源開発事業を展開。海外の先進的技術や知見を取り入れた、開発から保守管理まで一気通貫でのサービスを提供可能

環境経営
総合研究所
(投資先)

都市ゴミからバイオマス燃料を製造可能な独自技術を保有。当社グループと合併会社を設立予定であるほか、地域金融機関や地域企業と連携した事業展開を検討中

SBIグループの再生可能エネルギーに関わる事業領域において、
今後も高いファイナンス需要が見込まれており、
新生銀行の有するノウハウの活用が期待される

ストラクチャードファイナンスにおける連携案： ②プロジェクトファイナンスにおけるシナジー

- ✓ 新生銀行では現在、プロジェクトファイナンスにおける顧客を大手地方銀行に限定⇒ノウハウ・実績に鑑みて拡大可能
- ✓ その他の地域金融機関においても、収益力強化のため、プロジェクトファイナンスへの参加ニーズは強い



地域金融機関の抱える案件について、新生銀行がファイナンスを組成することで、地域金融機関・新生銀行双方の収益機会が創出されるだけでなく、地域活性化にも繋がることが期待される

<バルニバービ社の事例>

飲食店建設前の敷地



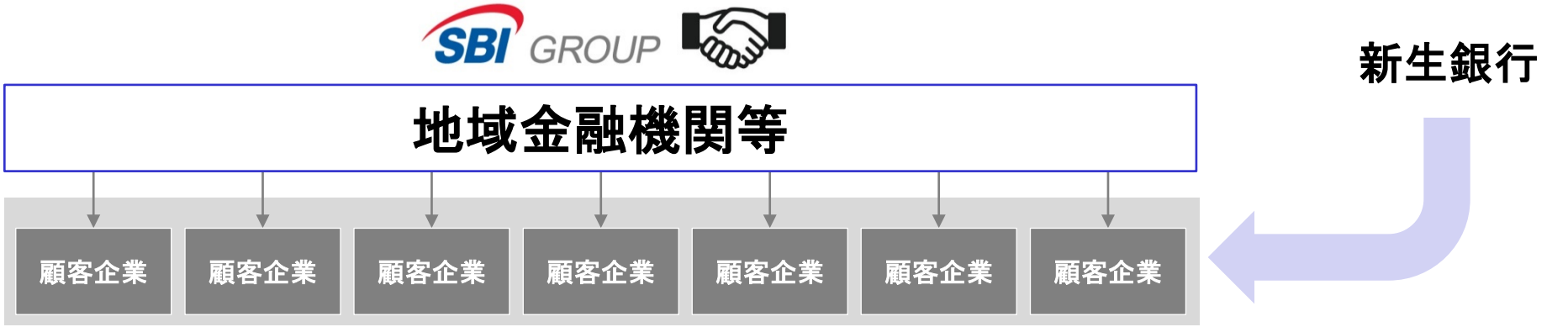
淡路島の例



淡路島西岸部の更地に、地元産食材を活用するレストランや地元企業の参画した宿泊施設等を開発し、地域全体の活性化を実現

(2) プリンシパル・トランザクションでの連携

- SBIグループの資本業務提携先以外の**地域金融機関30社以上と共同投資した実績**を保有
- SBIが提携する**地域金融機関の顧客企業における投資機会の連携**やSBIインベストメントが保有する豊富な**投資ノウハウの共有**等を通じて相互に生産性を向上



商品・サービス及び資金力の活用

投資機会の連携に加え、ノウハウ共有によりフルハンズオン型支援体制を構築

投資ノウハウの共有



2021年3月期において
 ソーシング2,350社、
 デューディリジェンス415社、
 投資実行78社

- ベンチャー投資
- バイアウト
- 不動産

新生企業投資
 新生
 インベストメント
 &ファイナンス

業務ノウハウの共有

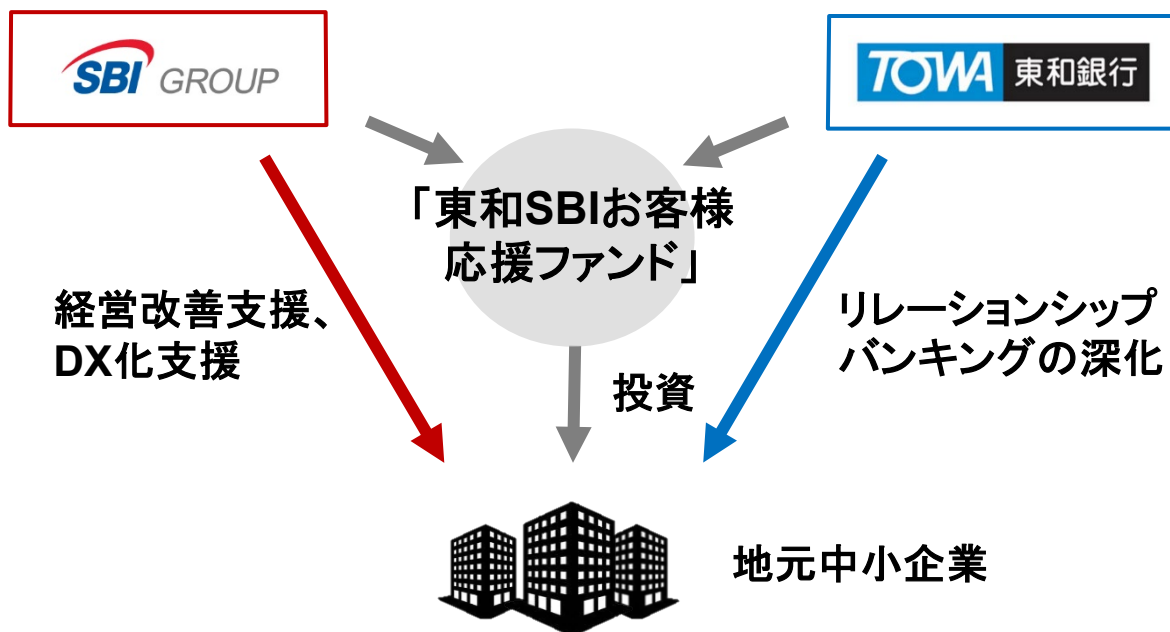
- 経営コンサルティング
- 人材派遣

キーストーン・
 パートナース社

SBIグループと地域金融機関との共同ファンドを通じた 地元企業の支援事例：① 東和銀行

「東和SBIお客様応援ファンド」

- ▶ 共同ファンドを通じた、資本性資金の提供による金融仲介機能の強化を図ると共に、両社のハンズオンによる企業支援によって、地元事業者等の活性化と企業価値向上、ひいては地域経済の持続的発展に貢献することを目指す
- ▶ SBIグループおよび当社グループ出資先が有する最先端のテクノロジー・ノウハウの導入支援を行うことで、ポストコロナ時代に対応した地元企業の変革を支援



SBIグループと地域金融機関との共同ファンドを通じた 地元企業の支援事例：② 筑波銀行



SBIグループの有する知見やリソースを活用し、筑波銀行の地元企業支援を通じた地域経済活性化と持続的発展に貢献

「筑波SBI地域活性化ファンド」

(2021年7月設立)

地元スタートアップ企業をハンズオンにより育成・支援

「筑波SBI地方創生ファンド」

(2021年7月設立)

事業承継の問題や将来的な成長戦略に課題を抱える地元企業を支援

投資

(株)ワースペース

世界初となる低軌道人工衛星向けの衛星間光通信ネットワークサービスの実現を目指す筑波大発ベンチャー企業

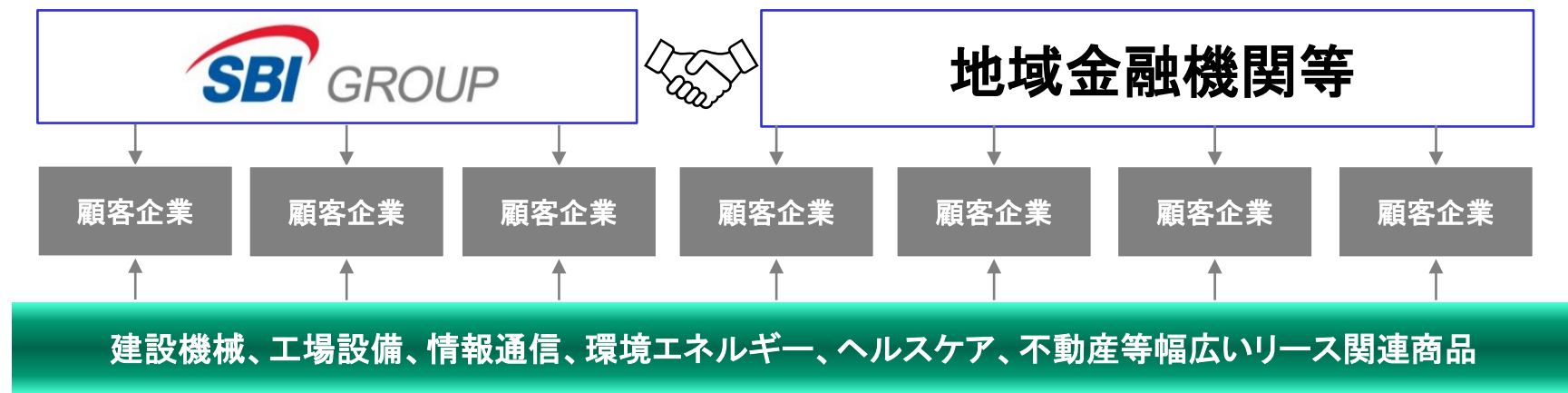
Veneno Technologies(株)

独自技術を活用し、従来困難とされてきた医薬品の開発等を推進する筑波拠点の創薬ベンチャー企業

(3)リース事業の強化

【SBIの有する顧客基盤との連携】

SBIグループの取引先やSBIの資本業務提携・業務提携先である地域金融機関の取引先へ昭和リースのリース関連商品を提供することで新生銀行グループとしては営業基盤を拡大



昭和リース

【航空機リース等の小口化金融商品の提供】

SBIリーシングサービスが組成する航空機や船舶、コンテナ等を裏付資産とした金融商品を新生銀行のお客様に提供



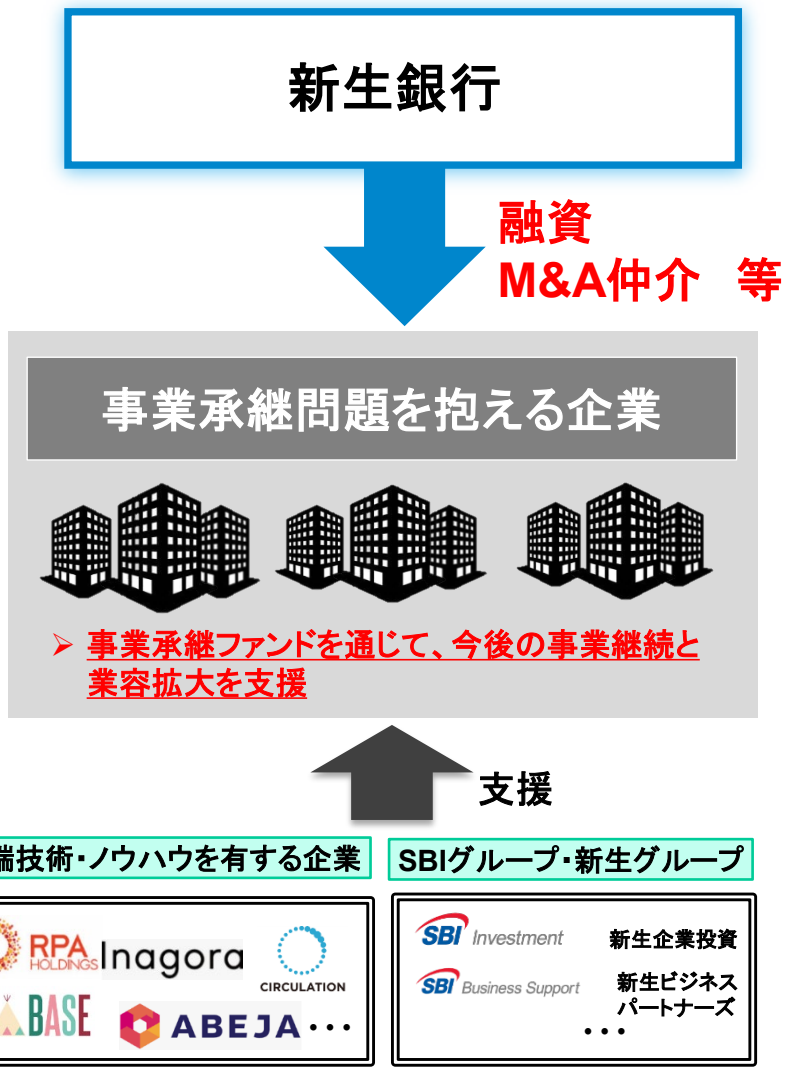
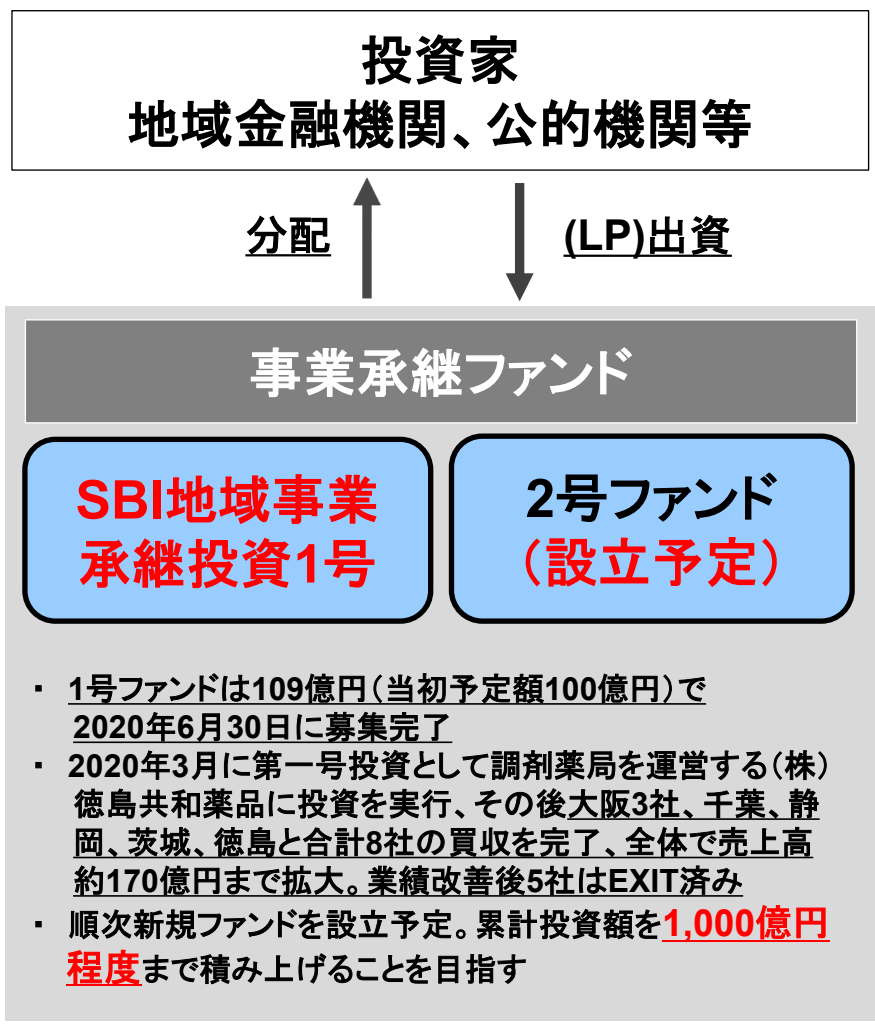
設備投資ニーズのある航空会社や海運会社にかわって、多額の資金を要する航空機・船舶を購入し、これをリースすることで資金調達を助けるとともに、リースによって得られる利益等の分配を希望する投資家を対象にファンドを組成、投資商品として提供



✓ SBIリーシングサービスは、米デルタ航空と航空機リース契約を締結し、同リース事業を金融商品化

(4) 事業承継に係るビジネスでの連携

- SBIグループの事業承継ファンドを通じて新生銀行の事業承継問題を抱える顧客企業の今後の事業継続と業容拡大を支援



IV. シナジーを徹底追求し、既存事業を飛躍的に伸長させる諸施策

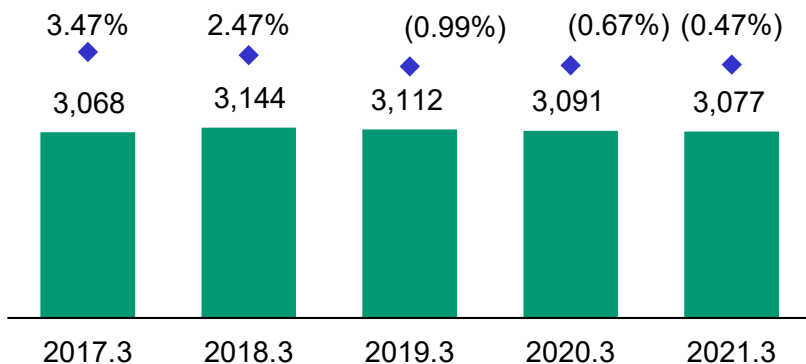
- 1. リテール分野**
- 2. 法人ビジネス分野**
- 3. 市場運用分野**
- 4. 海外事業分野**

新生銀行のリテール口座数、預金残高およびATM手数料の推移

- 新生銀行の**リテール口座数は減少傾向**にあり、**預金残高も5年間でほぼ横ばい**
- **ATM手数料は改悪**され、**リテール顧客の利便性減少**

新生銀行リテール口座数の推移

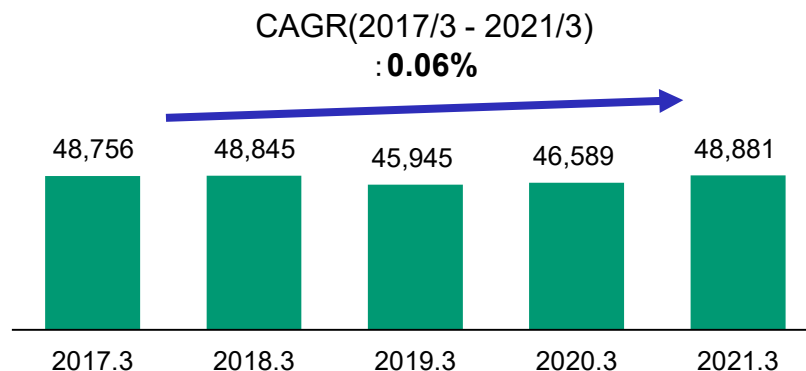
(千口座)



■ リテール口座数 ◆ リテール口座数 YoY成長率

新生銀行リテール預金残高の推移

(億円)



■ リテール預金残高

新生銀行のATM手数料改定の推移

- ATM手数料は入金も出金も無条件で**無料** (2018/10/7 改定)
- STANDARD会員には**108円の手数料発生** (2021/1/25 改定)
- 全ての会員に**110円の手数料発生** (2021/1/25 改定)

会員種別	手数料
PLATINUM会員	無料
GOLD会員	無料
STANDARD会員	無料

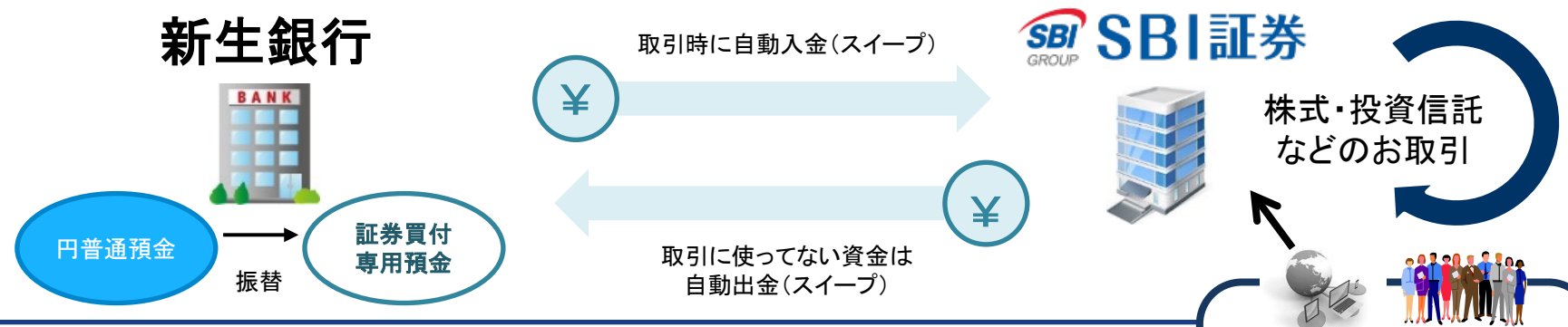
会員種別	手数料
PLATINUM会員	無料
GOLD会員	無料
STANDARD会員	1回あたり108円

会員種別	手数料
PLATINUM会員*	1回あたり110円
GOLD会員*	1回あたり110円
STANDARD会員	1回あたり110円

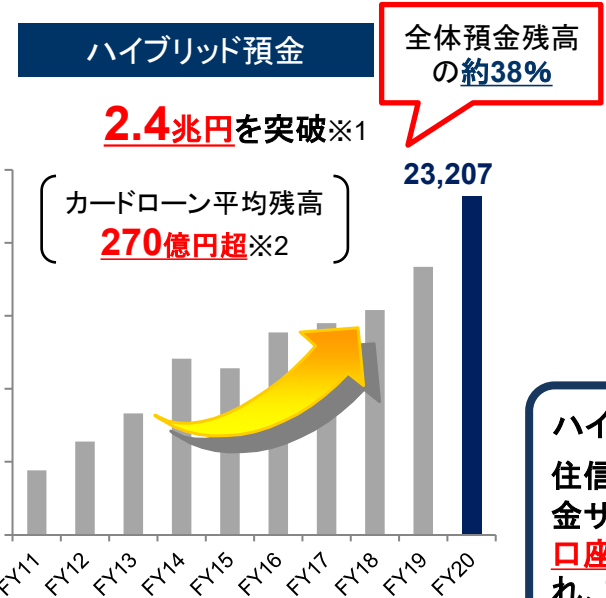
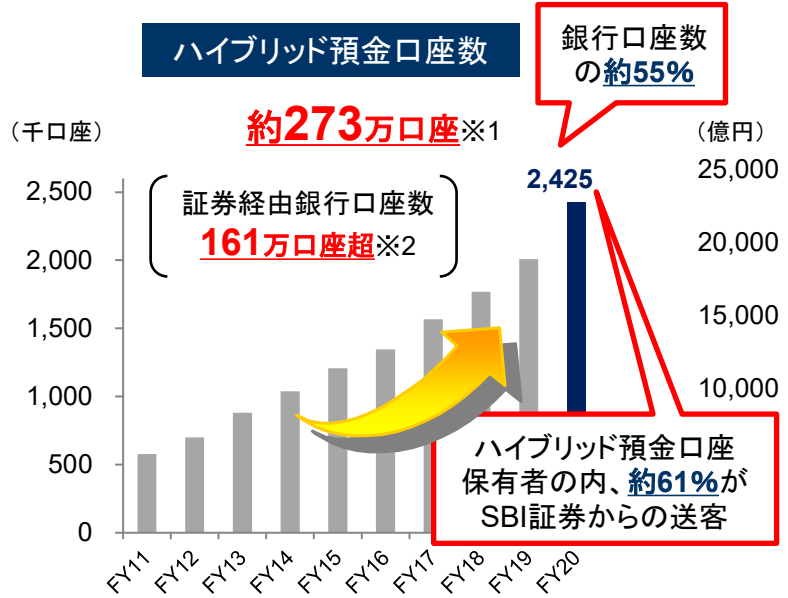
※ ゆうちょ銀行ATM・全都市銀行ATM・三菱UFJ信託銀行ATM・三井住友信託銀行ATM・商工中金ATM利用の場合のみ手数料発生

SBI証券が銀行代理業者となり、銀行とシームレスに連携する 証券買付専用預金の仕組みにより、顧客基盤と預金額の増加へ

【預金連携案の仕組み】



<ご参考:住信SBIネット銀行との銀行代理業の事例>



<ご参考>
 新生銀行を出金先登録しているSBI証券顧客口座数
約12万口座※1
 預り資産残高
約6,100億円※1

ハイブリッド預金とは:
 住信SBIネット銀行の提供する円預金サービス。**本口座の預金が、証券口座の買付余力に自動的に反映され、証券取引に利用が可能**

1. リテール分野: リテール顧客の資産形成推進

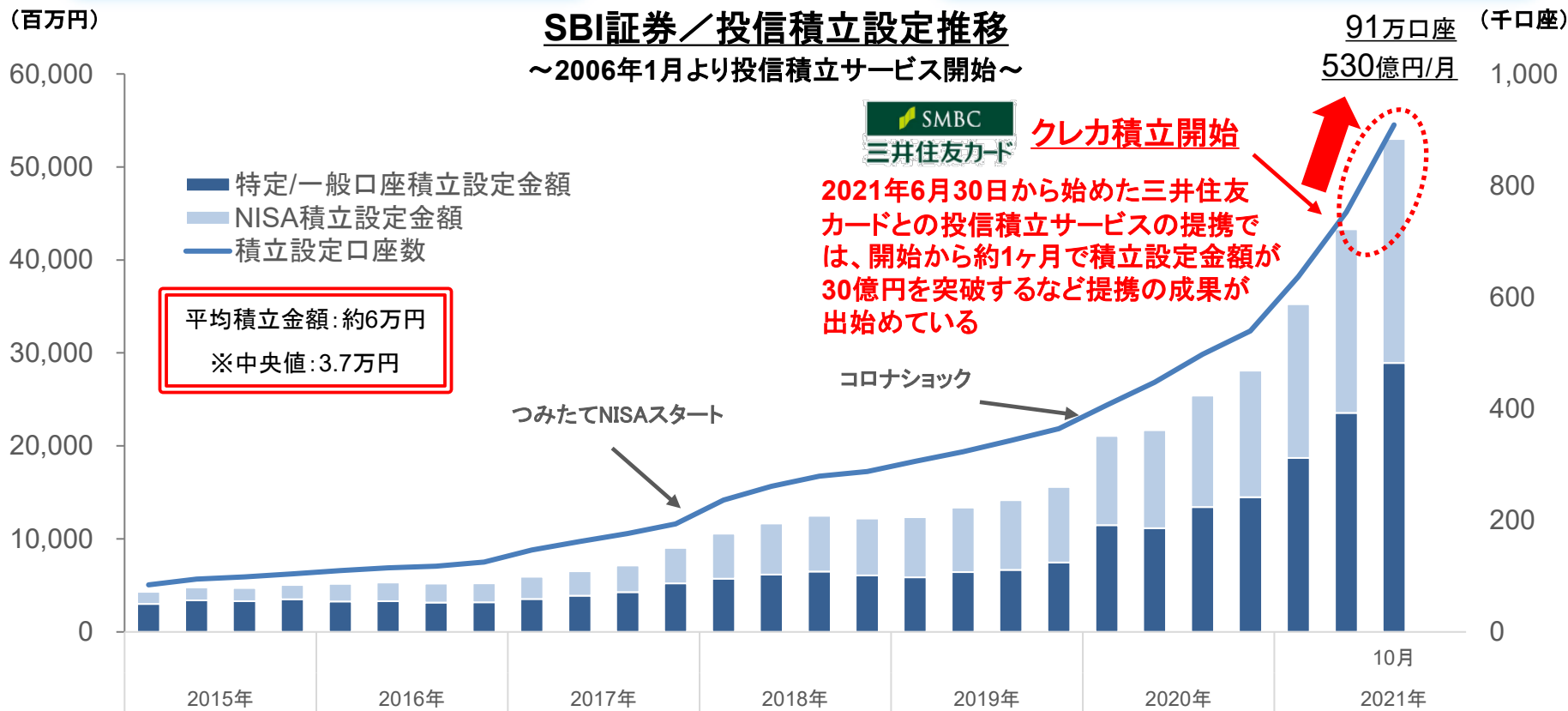
リテール投資家に人気のあるクレジットカード投信積立サービスを通じて、カード会員獲得・決済額の増加に寄与

SBI証券
投信積立サービス※1
 (設定者) / (設定金額)
91万口座 / **530億円/月**



顧客送客
 決済手数料

新生銀行・アプラス発行
CARD **クレジットカード**



両社の連携によりマルチポイント経済圏拡大



両社の経営資源を掛け合わせビジネスを加速化

新たなビジネスの検討

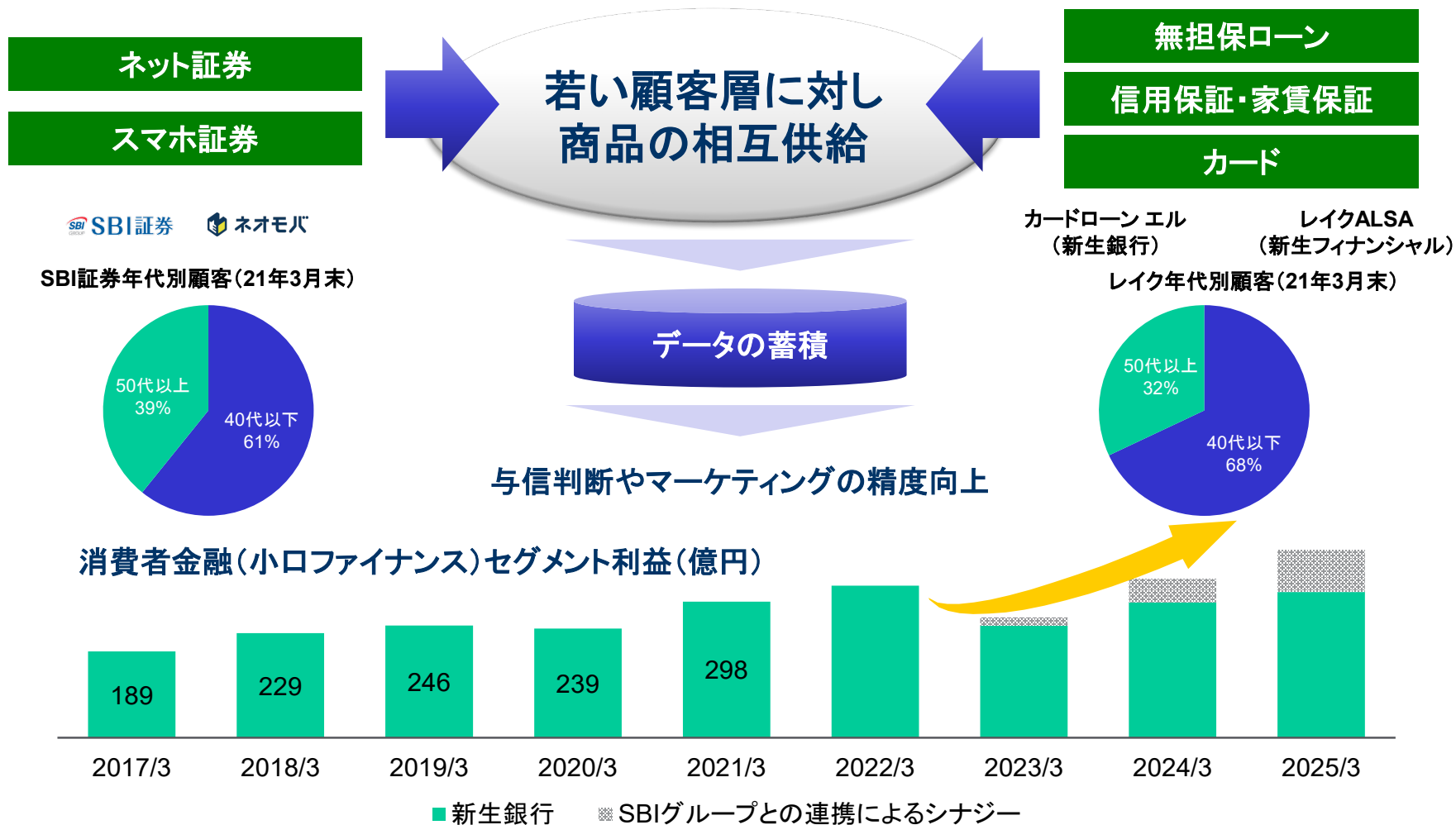
両社で培ったノウハウ等を掛け合わせ
新商品・サービスの検討

異業種との提携拡大

異業種との提携で獲得した“顧客”
“ビジネスノウハウ”を両社で最大化

小口ファイナンスにおける連携

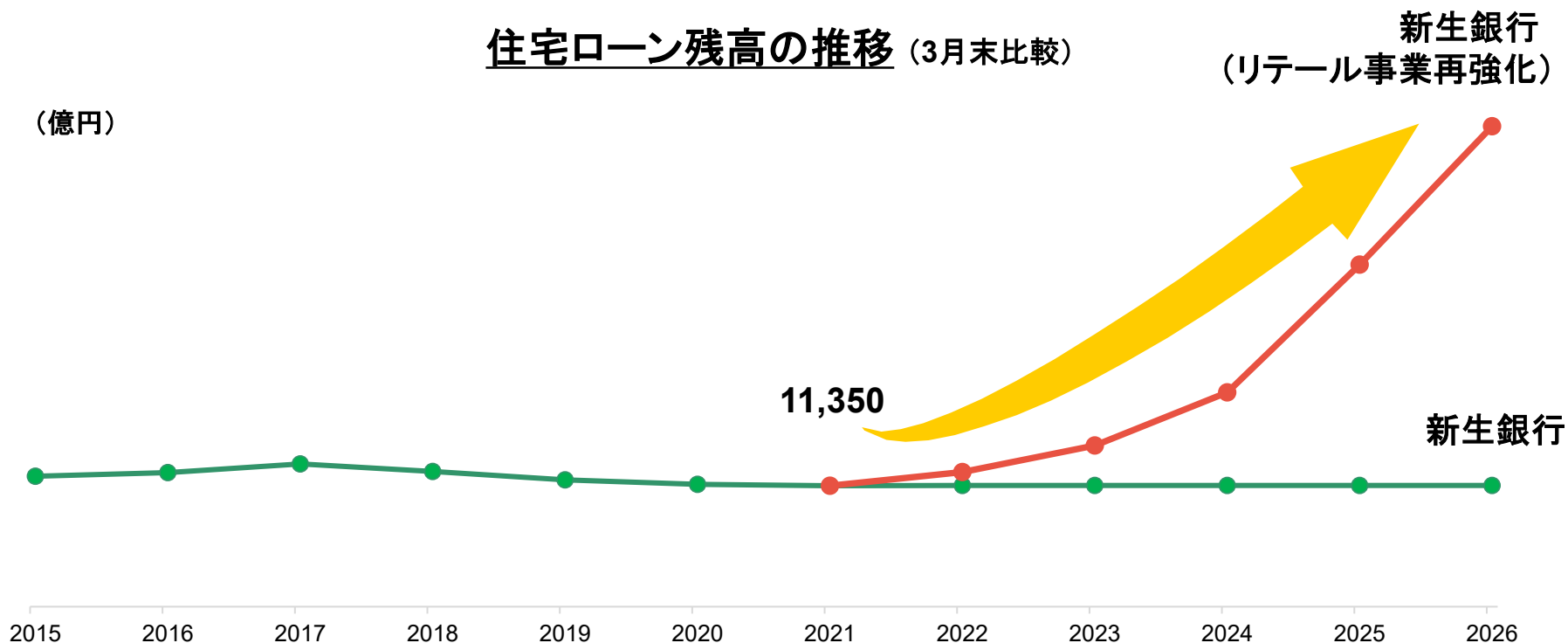
- 若い顧客層を相互に取り込むことで顧客層を厚くし、顧客の将来的なライフイベントでの収益機会を生み、長期的な収益力の向上に寄与
- クロスセルを通じて両社のデータが蓄積されることで、与信判断やマーケティングの精度が高まり、コストの削減に寄与



SBIグループの知見・ノウハウ活用による 住宅ローン関連ビジネスの再強化

SBIグループは、住宅ローン関連の深い知見とノウハウを保有。
これを新生銀行のリテール事業にも活用することで、かつて高い顧客満足度を誇った新生銀行の
リテール事業を再強化し、収益の柱とすることが可能

住宅ローン残高の推移 (3月末比較)



※2022年以降は仮数値

1. リテール分野：共同店舗運営

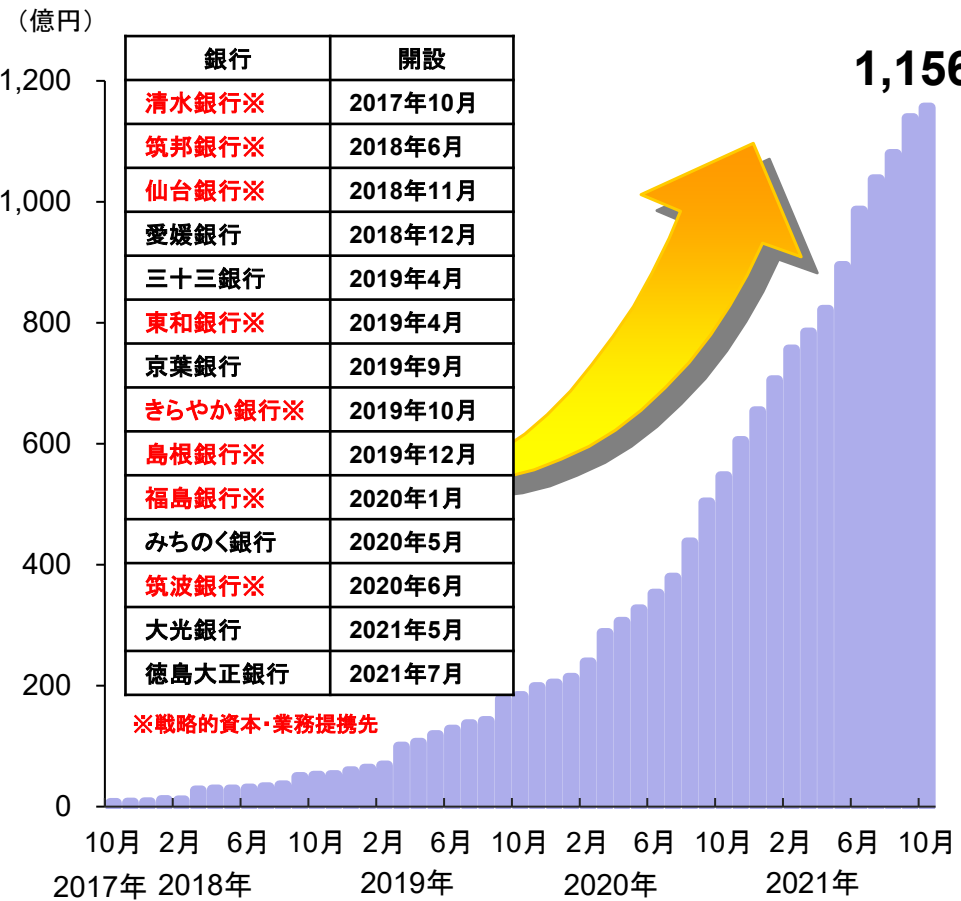
SBIマネープラザとの共同店舗運営による金融商品仲介での 新生銀行への収益貢献

～新生銀行の22支店・3出張所にSBIマネープラザとの共同店舗を設置～

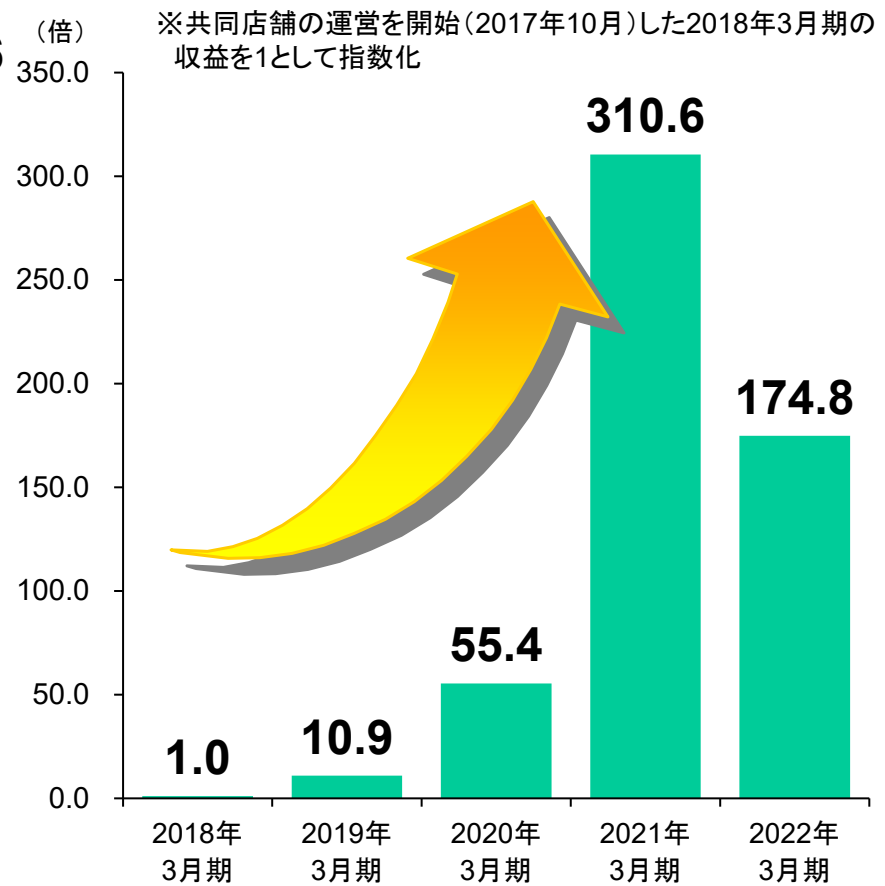
SBIマネープラザの地域金融機関との共同店舗運営実績(14行22店舗)

預り資産

収益




※共同店舗の運営を開始(2017年10月)した2018年3月期の収益を1として指数化



SBIグループの有する顧客基盤・営業ノウハウ、競争力のあるソリューションをご提供し、富裕層接点におけるビジネス機会を創出



SBIグループの強み



上場企業・未上場企業
オーナー、役員、
優良中小法人等

ローン貸出機会の
拡大による
収益強化

- ・**業界トップ**のIPO関与率
- ・**業界最多**の地域金融機関との提携実績
- ・**相続・事業承継**関連ビジネス
- ・**総預り資産1億円以上の顧客：17,738名**

営業ノウハウ、
競争力のある
ソリューション



不動産小口
信託受益権



航空機・
船舶リース



太陽光発電所

新生銀行

新生銀行の提携メリット



【貸出機会の拡大】

- ・ 株式担保ローン
- ・ 不動産担保ローン

等々

【富裕層へのアプローチ強化】

- ・ 弊社戦略的商品 (IPO、一般事業債等) の提供による、提案商品の強化

上場企業・未上場企業
オーナー、役員、
優良中小法人等

富裕層向けビジネスにおける連携案 (不動産小口信託受益権)

【SBIグループが行う不動産金融事業】

良質な不動産の開発



ファンドの組成



お客さまへのご案内

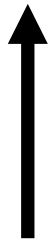


SBIグループは金融商品の一層の多様化を推進すべく、
不動産金融事業の領域にもビジネスを拡大

不動産を信託



私募REIT
不動産小口信託受益権



信託受益権

新生信託銀行

2. 法人ビジネス分野:

資金ニーズ旺盛な法人顧客層における協業

SBI証券やSBIインベストメントの持つ延べ約**6,800社**の顧客基盤へアプローチ可能



法人顧客基盤

[上場企業]

SBI証券

引受幹事社数※1

2016年

541社

(内、主幹事)

(40社)

(内、2番手)

(66社)

2021年

871社

(98社)

(158社)



[未上場企業]

SBI証券

IPO候補営業先社数※2

2,570社

SBI Investment

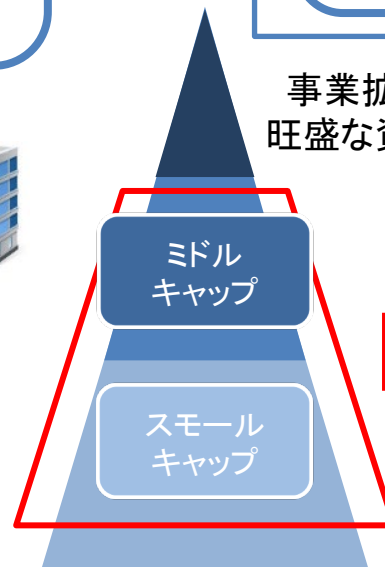
年間接触社数※4

2,350社

SBI Investment

投資先社数※3

1,023社



事業拡大に伴う
旺盛な資金ニーズ

新生銀行

法人顧客基盤

[上場企業]

新生銀行

取引先社数※1

2016年

53社

(内、メイン社数)

(6社)

2021年

39社

(3社)



新生銀行

- コーポレートファイナンス
- ストラクチャードファイナンス
- M&Aファイナンス / LBOローン
- デリバティブ

昭和リース
新生信託銀行

※1 東洋経済新報社発行 会社四季報「2016年秋号」「2021年秋号」よりSBIグループにて集計 ※2 2021年10月末時点の数値

※3 2021年9月末時点 ※4 2021年3月期のディールソーシング実績値

SBIアセットマネジメントグループのノウハウを活用した 新生銀行の資金運用収益の向上策

＜新生銀行の現行の有価証券運用ポートフォリオに係る考察＞

- 満期保有債券(国債)を含めた国債、社債、外債を中心とした極めてオールドボックスで、株式保有が極めて少ない運用ポートフォリオ
- その一方で、リスクを取っていない分直近(21年3月期)の運用利回りは0.58%と低調
- 今後3年以内に国債(1,350億円)を含めた2,800億円の債券の償還を迎えるが、現行の円債中心の運用を踏襲する場合、更なる運用利回りの低下が見込まれる
- リスク管理指標である、IRRBBや自己資本比率の数值は良好(IRRBB:4.4%、自己資本比率:11.3%)
- 運用残高が1兆円弱である一方、貸借対照表上では現金預け金が1.9兆円存在(21年6月末時点)

リスク管理の更なる高度化を図りつつ運用収益の向上を目指す運用ポートフォリオのリバランスが十分に可能

市場営業・トレジヤリーにおける連携

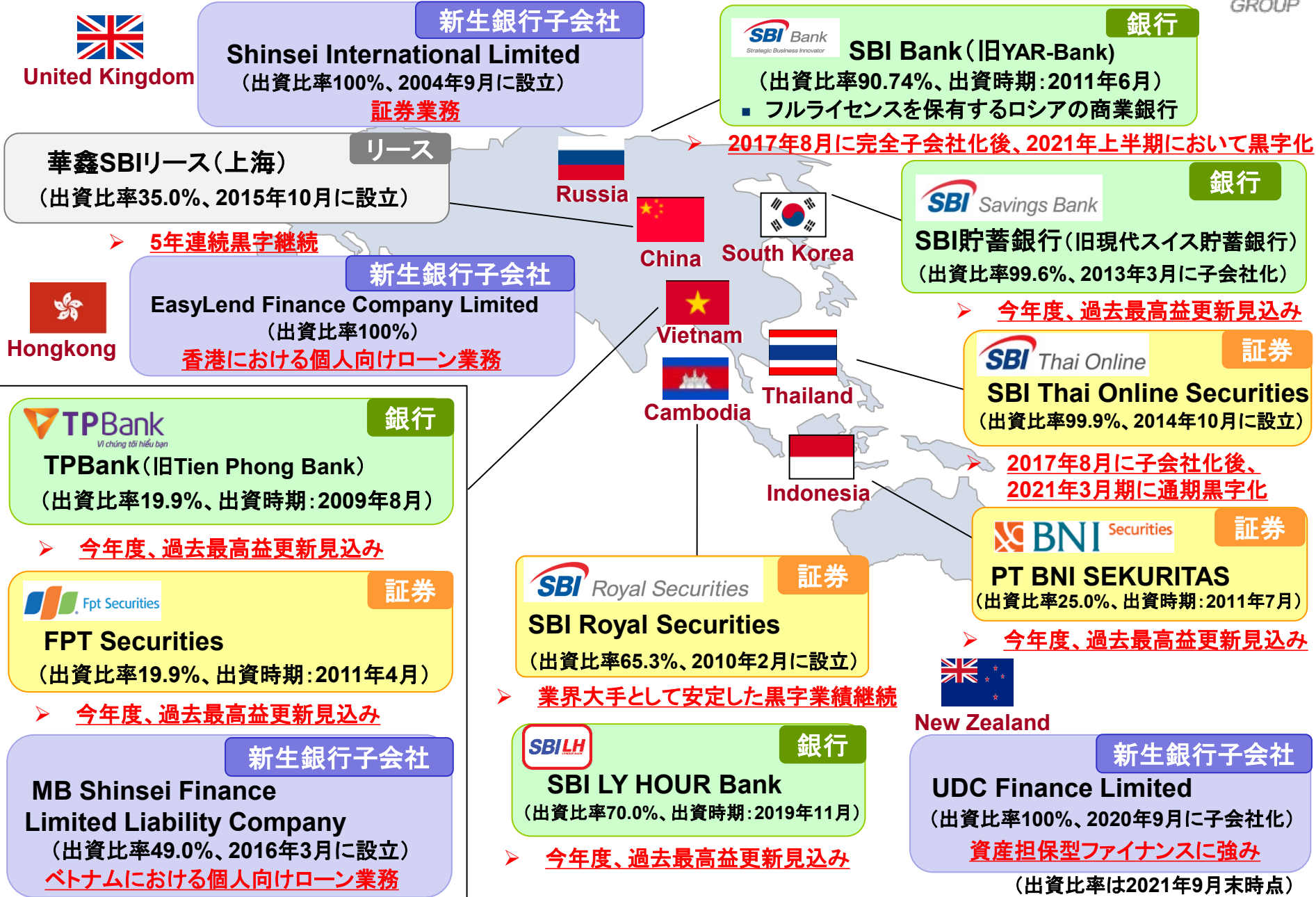
- SBIリクイディティ・マーケットは、**欧米・国内の主要金融機関31社のカウンターパーティ**を有しており、多様な為替フローを取り扱っており、その豊富な取引流動性をもとに、**価格競争力のあるスプレッドでの為替取引機会を提供可能**
- 新生銀行の為替取引の取引先に比較検討機会が増えることにより、外国為替取引コストを従来よりも抑制することが可能

外国為替の豊富な取引流動性
 (2020年度の年間外国為替総取引金額は**10兆ドル超**)



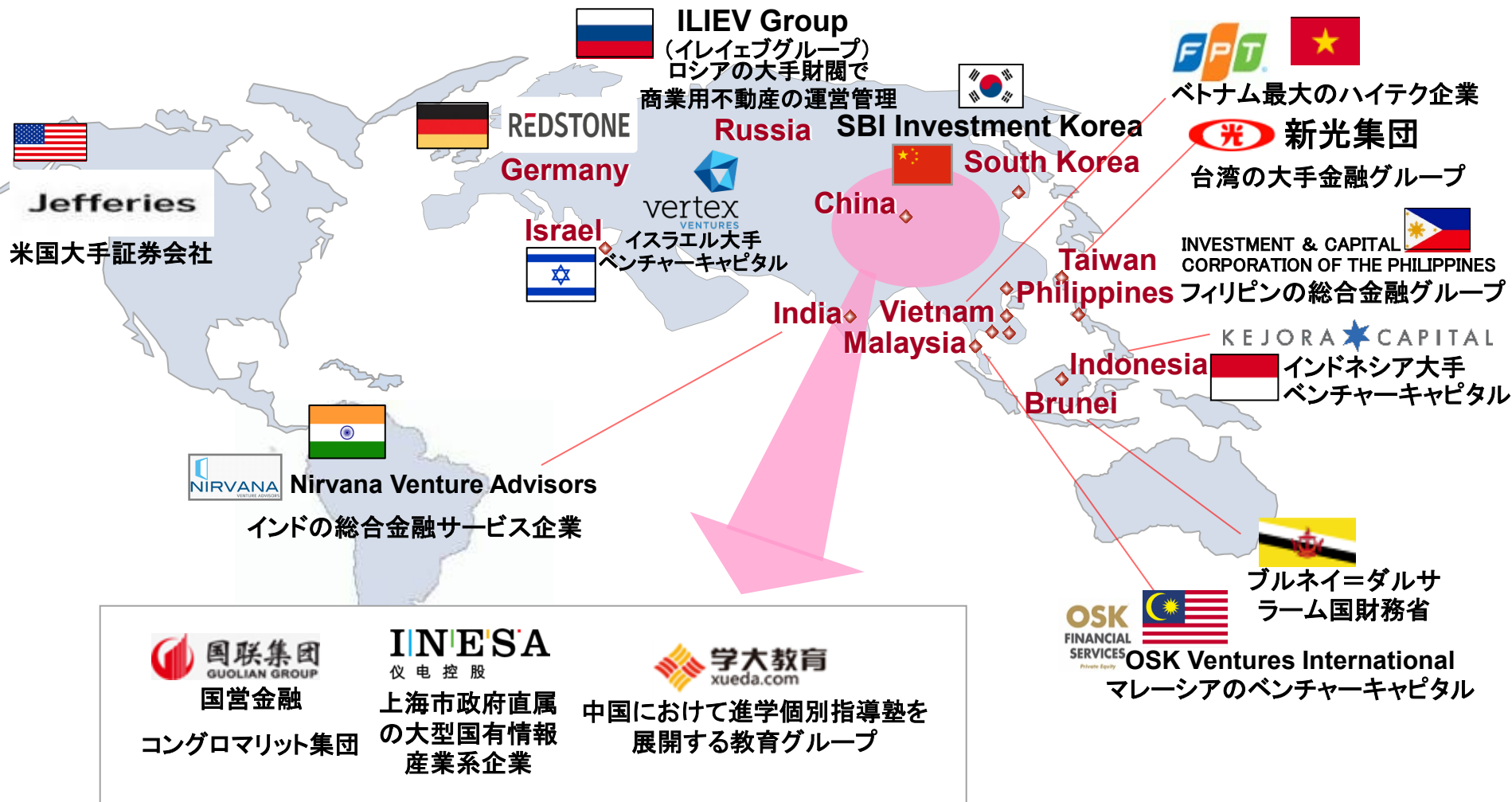
4. 海外事業分野:金融サービス事業

SBIグループのネットワークを活用し、新生銀行の海外における事業基盤を拡大



SBIグループのネットワークを活用し、 新生銀行の海外における事業基盤を拡大

【SBIグループの海外におけるPE事業】



<https://www.sbigroup.co.jp>