

BANKING STRATEGY

新たに加わった銀行戦略の中軸

SBIグループはこれまで、インターネット専門銀行としてテクノロジーを武器に急成長を遂げてきた住信SBIネット銀行をはじめ、2013年に子会社化しSBI証券に次ぐ収益の柱へと成長した韓国のSBI貯蓄銀行など、国内外の銀行事業において実績を積み重ねてきました。そして2021年に新たにグループ入りした新生銀行は、SBIグループの銀行事業において重要な役割を担う存在になると考えています。当社グループは中長期的に安定した成長を実現するべく、銀行事業およびノンバンク事業に一層注力していきます。

SBIグループと新生銀行グループの 経営資源の有機的結合

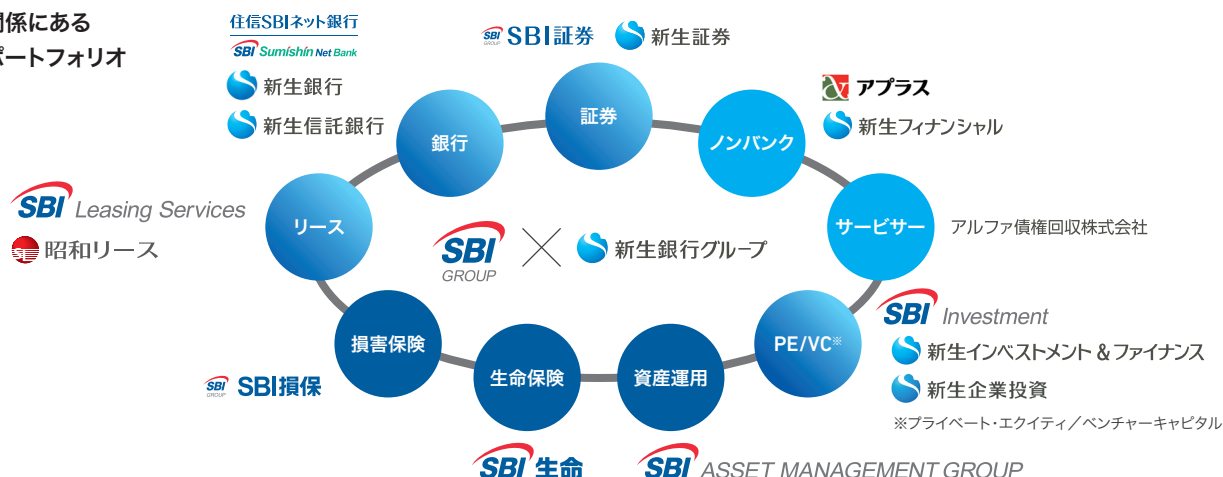
新生銀行は、2021年12月の連結子会社化によって新たにSBIグループへ加わりました。新生銀行グループは2022年3月末現在で800万以上の顧客基盤を有しており、当社グループの顧客基盤は4,200万を超えるまでに拡大しています。また、これまで当社グループが保有していなかった、コンシューマーファイナンスをはじめとするノンバンク関連事業を事業ポートフォリオに加えることにも繋がりました。なお、新生銀行は2022年3月末で10兆3,114億円の総資産を有しており、当社グループの総資産は17兆8,382億円にまで拡大しています。

当社グループと新生銀行グループはともに多様な金融サービスを展開していますが、下図に示すように両グループの事業ポートフォリオは相互補完性が高いものと考えています。両グループが有する経営資源を有機的に結合することで、より大規模かつ競争力を有する総合金融グループを目指します。その具体的な取り組みの一つとして、SBI証券と新生銀行において、金融商品仲介業での全面的な提携を今夏に開始する予定です。本提携により、

SBI証券の取り扱う株式や債券、投資信託等に加えて不動産関連金融商品や、全自動AI投資「SBIラップ」を含む多様な商品を新生銀行の顧客に提供することが可能になります。また、SBI証券が銀行代理業者となり、新生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も検討しています。これにより双方の顧客基盤の拡大と、新生銀行における預金量の増加が期待できます。SBI証券は既に同様の仕組みである「SBIハイブリッド預金」というサービスを住信SBIネット銀行と構築しており、2022年3月末時点で住信SBIネット銀行全体の預金残高の約35%を占めています。

また、当社グループが次世代の成長領域として位置付ける暗号資産領域においても、シナジーの創出が期待されます。新生銀行グループにおいて総合信販事業を展開するアプラスは、国内最大級の暗号資産取引所を運営する(株)bitFlyerと提携し、国内初となる利用額に応じてビットコインの還元が行われるクレジットカード「bitFlyerクレカ」を提供しています。2021年12月のサービス開始からわずか3日で申込件数が1万件を突破するなど好評を得ており、アプラスの顧客はSBIグループが注力してきた暗号資産領域に対し高い関心を持っていることが示唆されています。

補完関係にある 事業ポートフォリオ



BANKING STRATEGY

地方創生戦略の更なる進化に向けた「トライアングル戦略」

新生銀行グループの連結子会社化によって、SBIグループがこれまで推進してきた地方創生への取り組みは次の成長ステージへと踏み出すことが可能になると考えています。そのために、当社グループが有する地域金融機関とのネットワークを有効活用し、当社グループ・新生銀行グループ・地域金融機関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」を徹底的に推進していきます。「トライアングル戦略」においては、地域金融機関は自身が有する地域でのブランド力を発揮して事業ニーズを掘り起こします。そのような事業機会に対して当社グループと新生銀行グループは相互に連携し、当社グループからは、当社グループならびに当社グループ投資先企業の有する先端技術・ノウハウや当社グループの広大なビジネスネットワークを、また新生銀行グループからは銀行・ノンバンク機能を、それぞれ地域金融機関等へ提供することを考えています。このように、それぞれが持つ強み・機能を活かすことで、地方創生に貢献していきます。

具体的な施策の一つとしては、ストラクチャードファイナンス事業における協業が挙げられます。当社グループは、様々な業界とのネットワークを活用し、新規案件の開拓や機関投資家等の募集・仲介を行います。新生銀行はシンジケート・ローンの組成など、同行が有するストラクチャードファイナンスのノウハウを提供します。地域金融機関は地域におけるネットワークやブランド力を活かした新規案件の開拓や、各案件に機関投資家として参画することも考えられます。この三者の機能を最大限に活用した、各地域におけるニーズの吸い上げや新規案件の引受け等を通じて、地域社会の課題解決と事業の更なる拡大を目指します。

また、アプラスが仕組化を行っている金融プラットフォーム「BANKIT®」の活用についても、本構想下で推進します。現状、ウォレット機能に留まっている「BANKIT®」基盤に、当社グループの有するバンキングアプリを組み合わせることで、地域金融機関がBaaS (Banking as a Service) モデルを展開する際のハブとして活用する方針です。当社グループは従来から地域金融機関にバンキングアプリを提供していましたが、アプラスの「BANKIT®」と組み合わせることで、地域金融機関の更なるDX推進を支援し、より顧客便益性の高い金融サービスを地域住民へ提供できると考えています。

更に、リース事業においても本構想に基づくシナジー効果が期待されます。新生銀行グループ傘下の昭和リースは、建設機械や工場設備、情報通信、環境エネルギー、ヘルスケア、不動産

等、幅広いリース関連の商品を提供しています。こうした昭和リースのリース関連商品を、SBIグループの取引先あるいは戦略的資本・業務提携先である地域金融機関の取引先へ提供することで、新生銀行グループの営業基盤の拡大を図ります。また、当社グループ傘下の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、新生銀行グループの顧客に提供することも可能となります。

こうしたノンバンク事業等は、銀行業と比較して資本効率の高いビジネスであり、当社グループにこれまで欠けていた事業領域でもあります。この「トライアングル戦略」を推進することで、国家目標でもある地方創生に貢献するとともに、新生銀行グループを含むSBIグループの持続的な成長を実現していきます。

トライアングル戦略構想 (イメージ図)

