

住信SBIネット銀行株式会社 経営近況報告会

2023年6月20日



SSNB is...

日本の伝統的な 銀行業界 を
ディスラプト する テクノロジー企業



あまねく、正しく、新しく。

複数の金融企業の立ち上げ・収益化・成長の実績



代表取締役社長

円山 法昭
Noriaki Maruyama

- 1989年 東海銀行 入行
- 2000年 イー・ローン (現 SBI HD) 入社
 - 日本初のローン比較サイトの立ち上げに参画
 - 親会社の取締役として上場に貢献
- 2001年 グッドローン (現 アルヒ) 取締役
 - 日本初のモーゲージバンクを立ち上げ、日本にモーゲージバンク市場を創出
- 2003年 ファイナンス・オール (現 SBI HD) 取締役
- 2005年 グッド住宅ローン (現 アルヒ) 代表取締役社長
 - 2014年6月、上場後初値の4倍⁽¹⁾でカーライルグループに売却決定
- 2014年 SBIホールディングス顧問 兼 住信SBIネット銀行代表取締役社長 (現任)

住信SBIネット銀行 社長就任後の実績

当期純利益を約3倍へ⁽²⁾

国内銀行で初のAPI⁽³⁾開放

国内初のBaaS事業⁽⁴⁾を開始

※1：韓国KOSPI市場における初値と公開買付価格を比較。当時の為替レートにより日本円へ換算して算出。

※2：代表取締役社長へ就任する直前の2014年3月期と2023年3月期の実績を比較。

※3：Application Programming Interfaceの略で、あるアプリケーションの機能や管理するデータ等を他のアプリケーションから呼び出して利用するための接続仕様・仕組みのこと。

※4：BaaSとは、Banking as a Serviceの略。当社ではネオバンク事業と呼称。

- はじめに P. 4~
- 第1章 デジタルバンクへの進化 P. 10~
- 第2章 NEOBANK®の創造 P. 20~
- 第3章 データ事業への進出 P. 28~

- はじめに
- 第1章 デジタルバンクへの進化
- 第2章 NEOBANK®の創造
- 第3章 データ事業への進出

当社グループの2023年3月期の経常利益は前年比 +26.3% の 293億円、
純利益は同 +16.5% の 199億円 を達成。

(億円)

	2022年3月期	2023年3月期	前年比増減率
業務粗利益 ⁽¹⁾	535	628	+ 17.5%
資金利益	366	407	+ 11.4%
役務取引等利益	124	156	+ 25.5%
その他業務利益	44	64	+ 45.9%
経常利益	232	293	+ 26.3%
純利益 ⁽²⁾	171	199	+ 16.5%

※1：2023年3月期第1四半期連結会計期間の期首より、一部変動経費の役務取引等費用への組替（表示方法の変更）を実施しており、本資料ではかかる変更を2022年3月期の実績値に遡及的に適用して組替後の数値を記載。

※2：純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益。

企業価値を高めるとともに、株主の皆様利益を還元していくことを重要な経営課題の一つとして認識。

成長の維持・強化によって **ROEを高め、企業価値を向上させることで株主の皆さまに還元**。一定の内部留保によって財務規律を維持しつつ、安定的な株主還元を意識した上で、自己資本の適性化の観点で余力があれば、配当する方針。

(連結)	通常配当				【参考】 特別配当
	中間	期末	通期	配当性向	金額
2022年3月期	0円00銭	0円00銭	0円00銭	0%	0億円
2023年3月期	0円00銭	0円00銭	0円00銭	0%	300億円
2024年3月期（予想）	7円50銭	8円00銭	15円50銭	10.0%	-

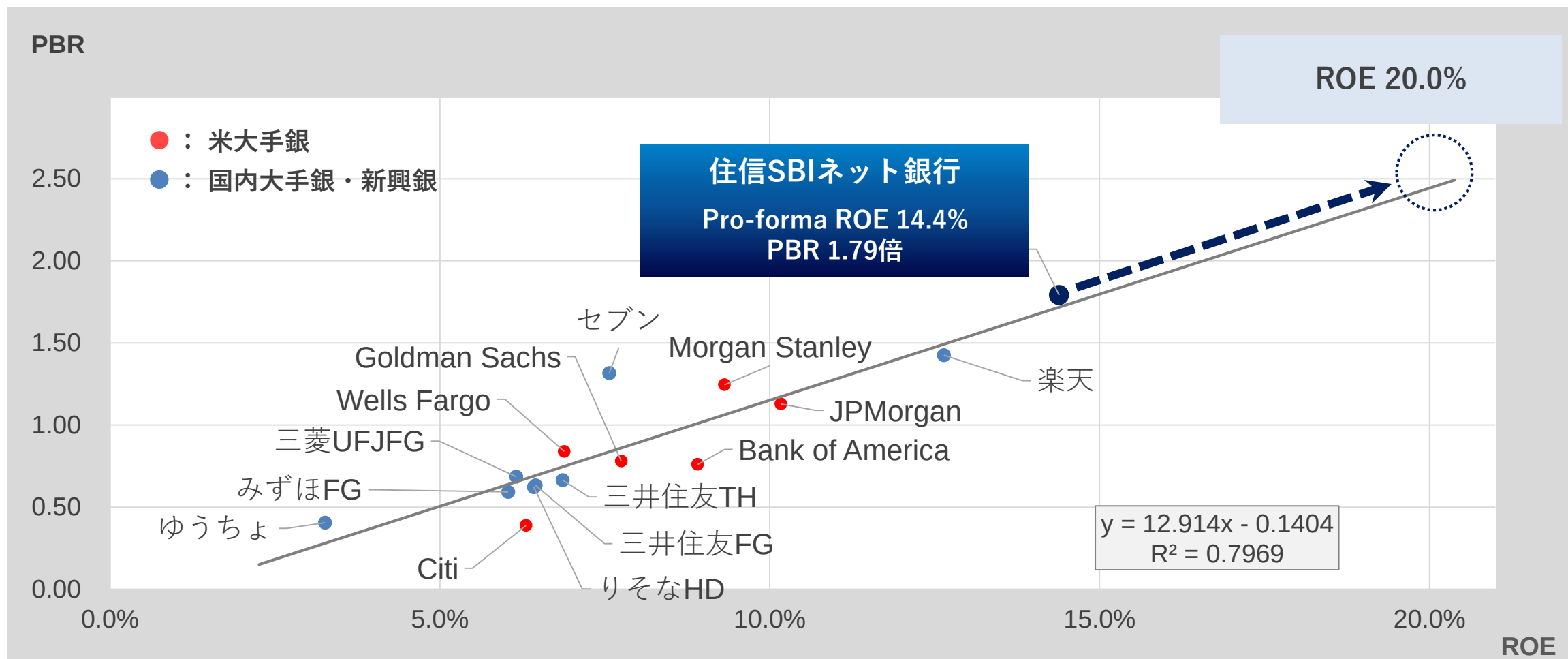
国内行の中でもROEとPBRはトップ。

社名	時価総額 (億円)
1 三菱UFJFG	125,380
2 三井住友FG	80,818
3 みずほFG	54,568
4 ゆうちょ	39,142
5 三井住友TH	18,762
6 りそなHD	15,762
7 千葉	6,999
8 コソルデ ィアFG	6,475
9 しずおかFG	5,919
10 SBI新生	5,761
⋮	
22 住信SBI	2,358

社名	ROE (%)
1 住信SBI	14.4
2 楽天	12.6
3 セブン	7.6
4 三井住友TH	6.9
5 東京きらぼし	6.5
6 三井住友FG	6.4
6 りそなHD	6.4
8 三菱UFJFG	6.2
9 みずほFG	6.0
10 トモニHD	5.7

社名	PBR (倍)
1 住信SBI	1.79
2 楽天	1.42
3 セブン	1.32
4 あおぞら	0.72
5 三菱UFJFG	0.69
6 三井住友TH	0.66
6 千葉	0.66
8 三井住友FG	0.63
9 りそなHD	0.62
10 SBI 新生	0.60

米銀と比較してもROEとPBRは高い水準。



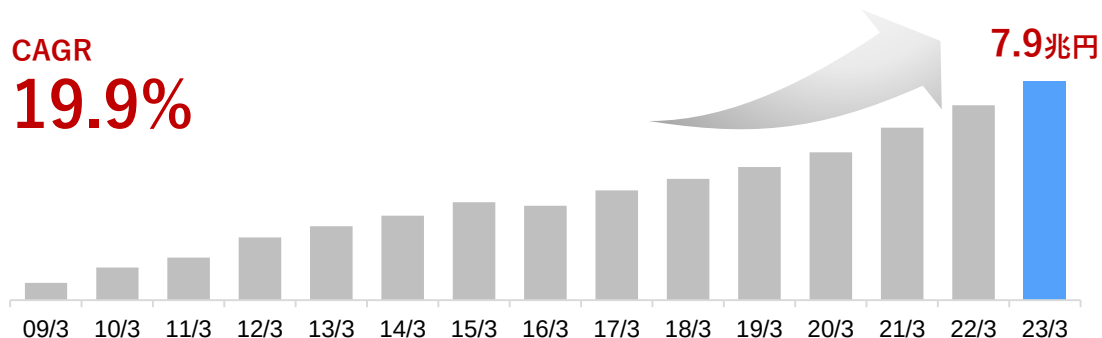
海外のデジタルバンクと比較すると、低い水準に留まっている。

	SSNB	FINECO	NU	kakaobank
口座数	614万口座	150万口座	7,910万口座	2,118万口座
預金残高	7兆9,754億円	4兆4,995億円 (30,878百万ユーロ)	2兆1,097億円 (158億ドル)	4兆1,446億円 (40.2兆ウォン)
直近期の純利益	199億円	603億円 (429百万ユーロ)	▲480億円 (▲364百万ドル)	275億円 (2,630億ウォン)
時価総額	2,358億円	12,458億円 (8,626百万ユーロ)	29,707億円 (22,347百万ドル)	11,737億円 (115,130億ウォン)
PER (FY1)	11.8x	14.2x	57.9x	32.7x
PBR (FY1)	1.7x	4.3x	4.2x	1.9x
ROE	14.4%	30.3%	7.3%	5.8%

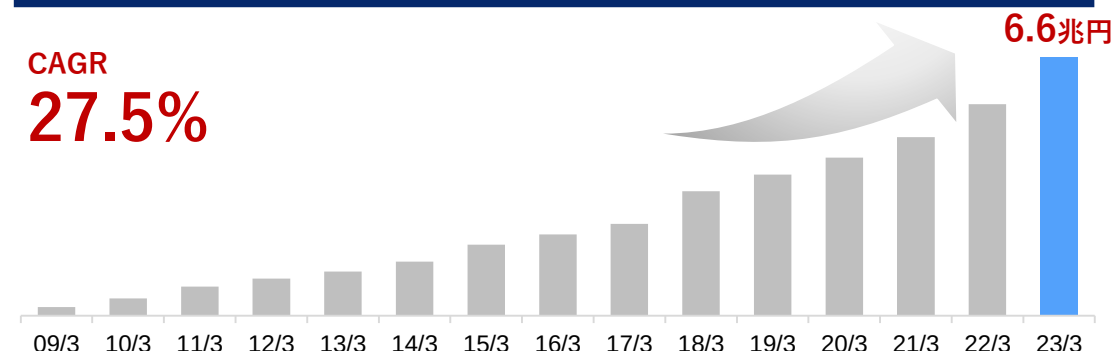
- はじめに
- **第1章 デジタルバンクへの進化**
- 第2章 NEOBANK®の創造
- 第3章 データ事業への進出

先進的なIT技術により **ローコストオペレーション** を実現し、**利便性高いフルバンキング・サービス** を安価に展開することで、開業から約15年間で預金残高 **約8兆円** まで成長。

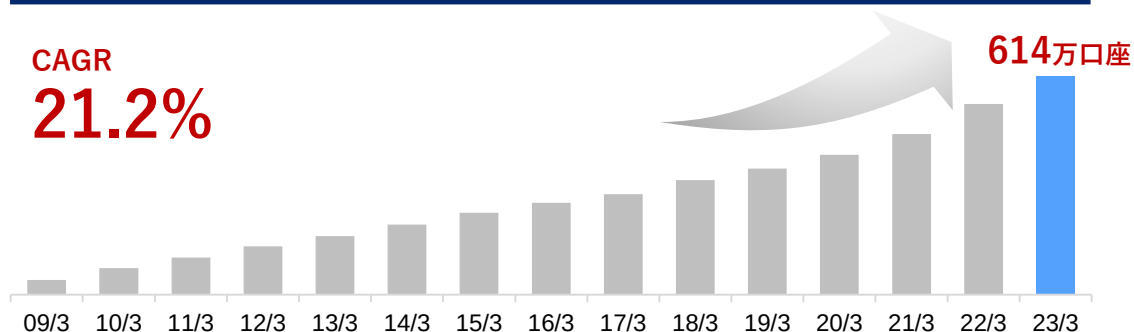
預金残高の推移



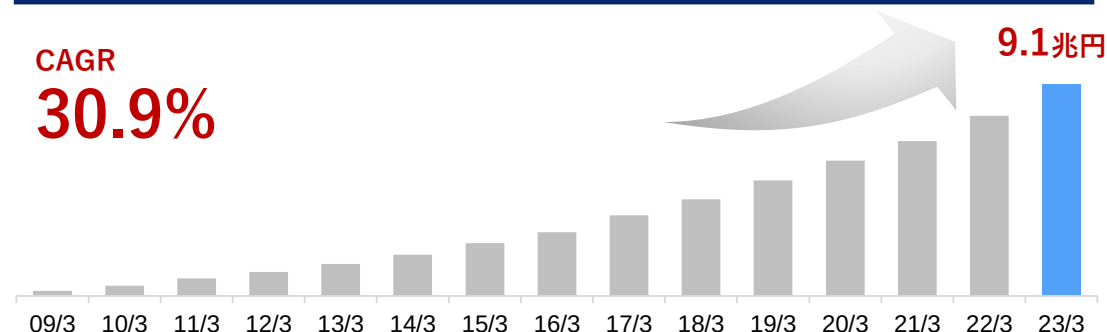
貸出金残高の推移



預金口座数の推移



住宅ローン累計取扱高⁽¹⁾の推移

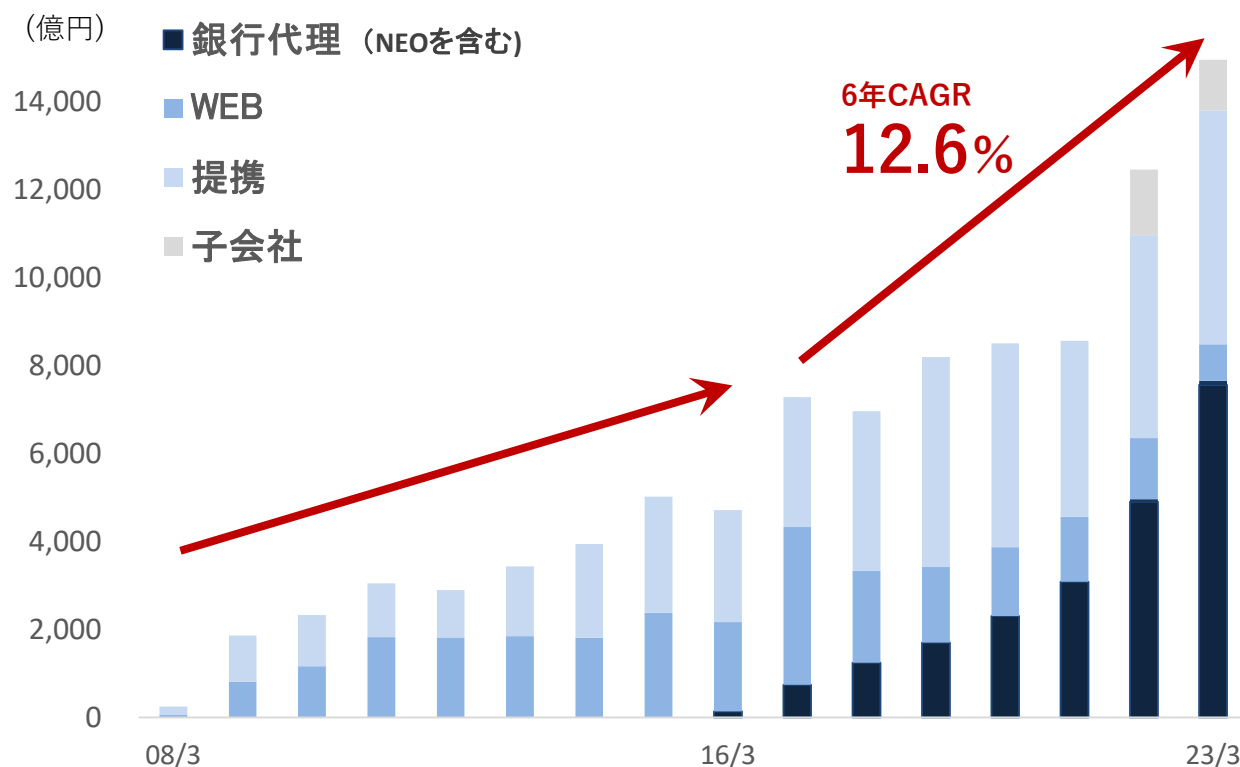


注：データは単体ベース。各グラフの左上の数字は14年CAGR（2009年3月末-2023年3月末）を示す。

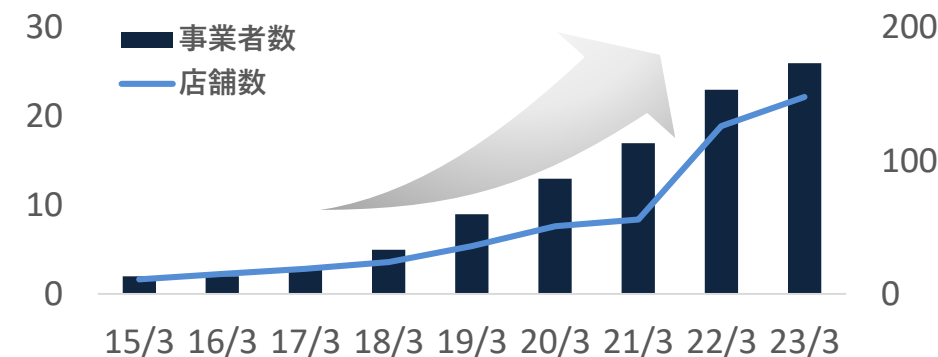
※1：2007年9月24日の営業開始以来の住宅ローン累計取扱高。住宅ローン累計取扱高とは、当社が販売する住宅ローン、当社が三井住友信託銀行の銀行代理業者として販売する住宅ローン、当社を所属銀行として銀行代理業者が販売する住宅ローン、「フラット35」の各融資実行額の合計。

住宅ローンは **商品性の高さ** とコスト優位による **金利競争力の高さ** から取扱いを拡大。
2015年から銀行代理業者が店舗を展開する「**代理店モデル**」により成長を加速し、
市場シェアは約7%まで拡大。2025年3月にはシェア10%、将来的にシェア20%を目指す。

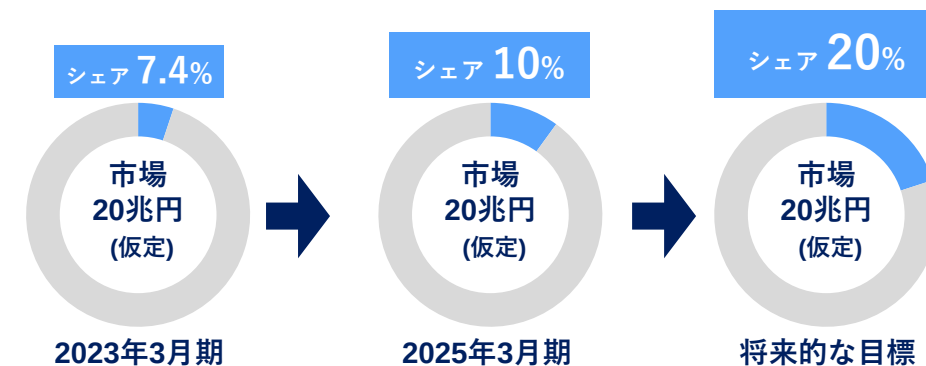
住宅ローン取扱高の推移



代理店数の推移



住宅ローンの市場シェア



テクノロジードリブン、APIファースト、クラウドファースト
で魅力ある商品・サービスを提供。



当社正社員の約5割はシステムやテクノロジー業務に従事する社員

※1：Amazon Web Servicesの略で、Amazon.comにより提供されているクラウドコンピューティングサービスのこと。

2016年3月にマネーフォワード社とAPI連携し、FinTechの取組みを強化。
API接続によりキャッシュレス化を推進。

ワールドビジネスサテライト (2015/8/26放送)

「フィンテック企業と連携するのが重要。
今年がフィンテック元年になる。」 (円山)

CNET Japan (2015/8/25配信)

クラウド会計のマネーフォワード、住信SBIネット銀行らと
「Fintech」本格展開へ



マネーフォワードの辻庸介社長（中央）、SBIホールディングスの北尾吉孝社長（左）、住信SBIネット銀行の円山法昭社長（右）

API接続先

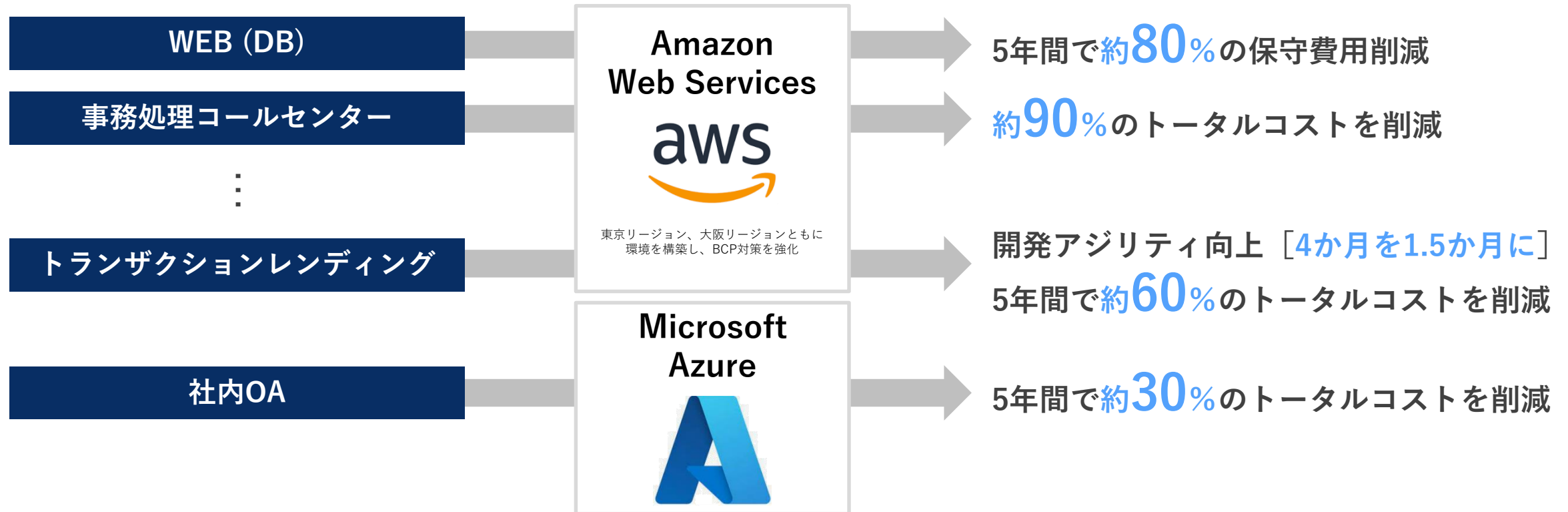


邦銀初のAPI接続サービス開始



and more...

2017年にクラウド共通基盤を構築し、順次クラウドシフトを推進。
勘定系以外の主要システムはクラウド化が完了し**コスト削減**と**開発アジリティの向上**を実現。



2011年にモバイルアプリの提供開始

2020年にキャッシュカード不要でコンビニATMが利用できる「アプリでATM」の提供を開始し、2022年にデビットカードのカード番号を即時発行できる機能を追加し、カードレスを実現。

アプリでATM



アプリで、現金のお預入れ、お引き出し
および カードローンのお借入・ご返済
が可能

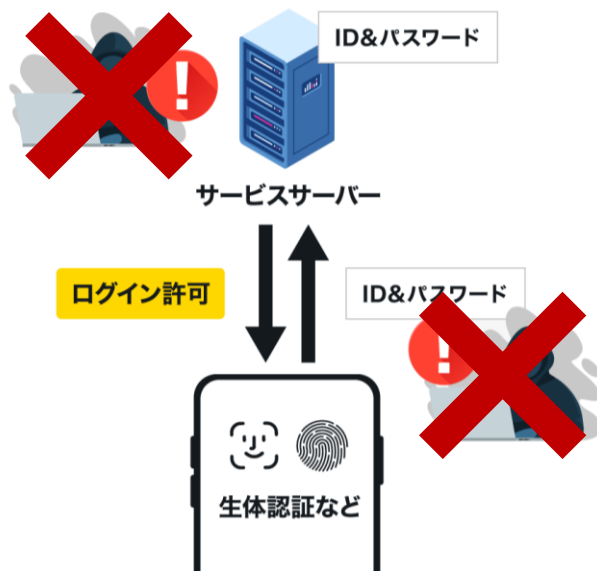
スマホデビット



環境負荷低減の取組みとして、
カードレスによりプラスチック原料
の使用量を削減

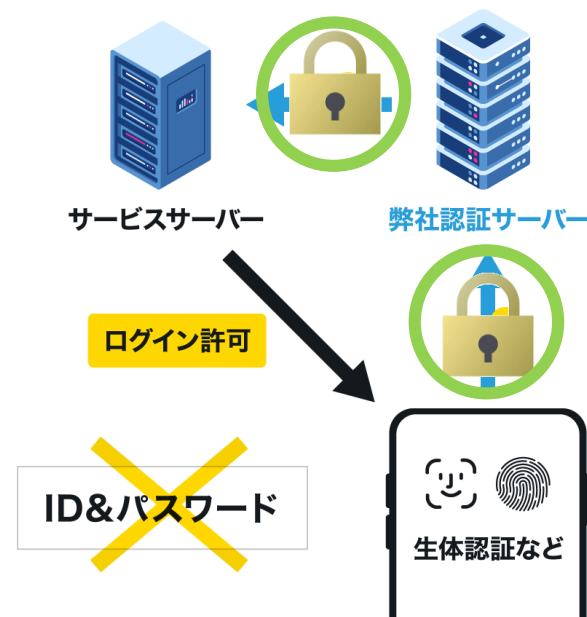
2020年7月、当社が子会社のネットムーブ社のシステムを活用した世界最高水準のFIDO準拠の生体認証システムを導入し、強固なセキュリティと顧客の利便性を両立。インターネット上の不正行為から保護するインターネットのセキュリティサービスを地域金融機関等100社以上に提供。

一般的な生体認証



生体認証などでIDやパスワードの入力を省略しても、認証情報がサービスサーバーに送信・保管されるため、攻撃によって情報漏洩リスクが存在。

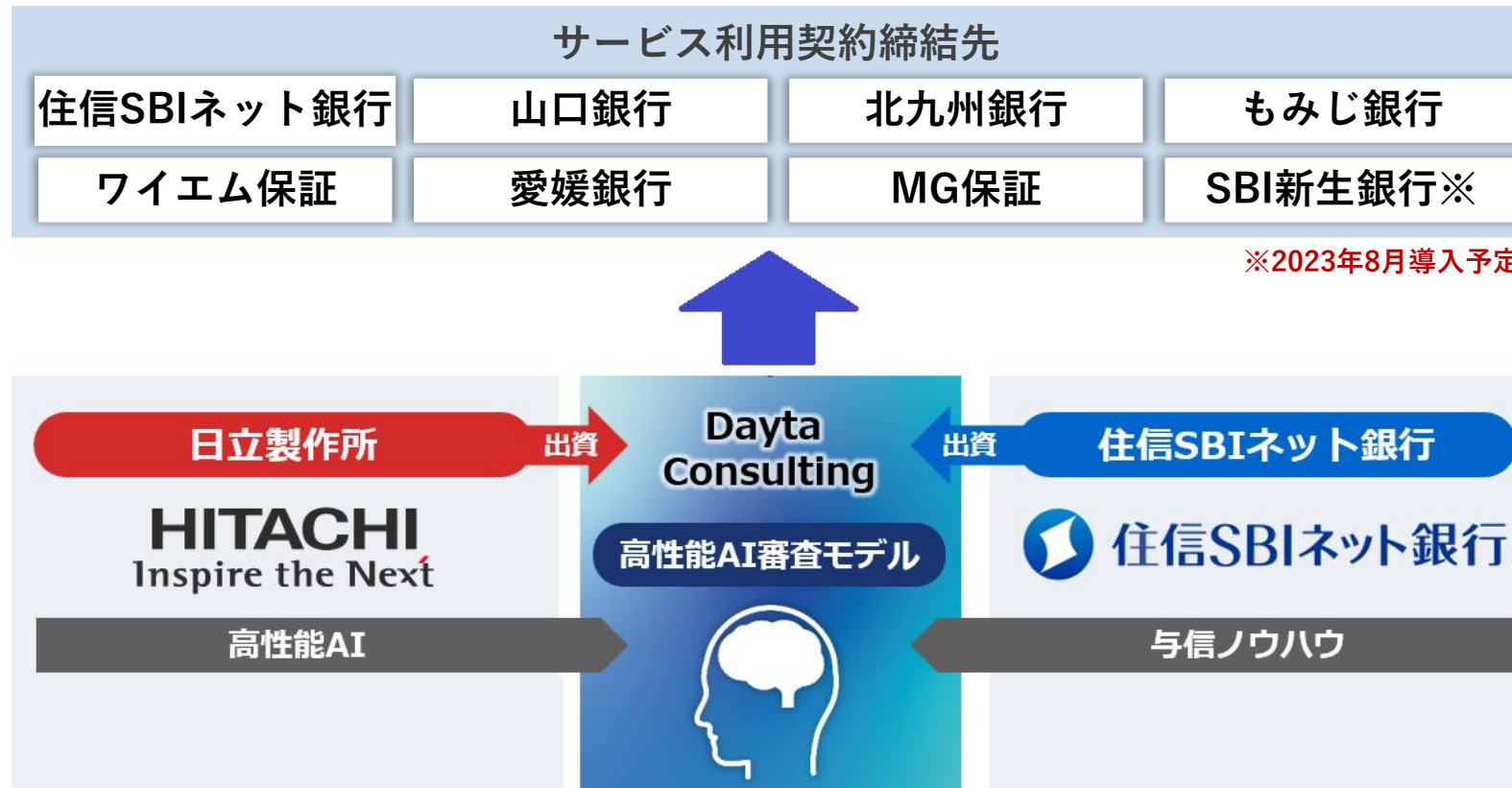
FIDO認証



一般的な生体認証とは異なり、認証情報は送信せずに、端末上で本人認証が行われ、承認専用の通信とデジタル署名も併用するため、より一層認証強度が高まる。当社及び当社ネオバンクアプリにはFIDO準拠の認証機能導入済。

当社と(株)日立製作所の合併会社である Dayta Consulting(株)のAIを核に、高性能AI審査サービスを銀行や保証会社等に提供。

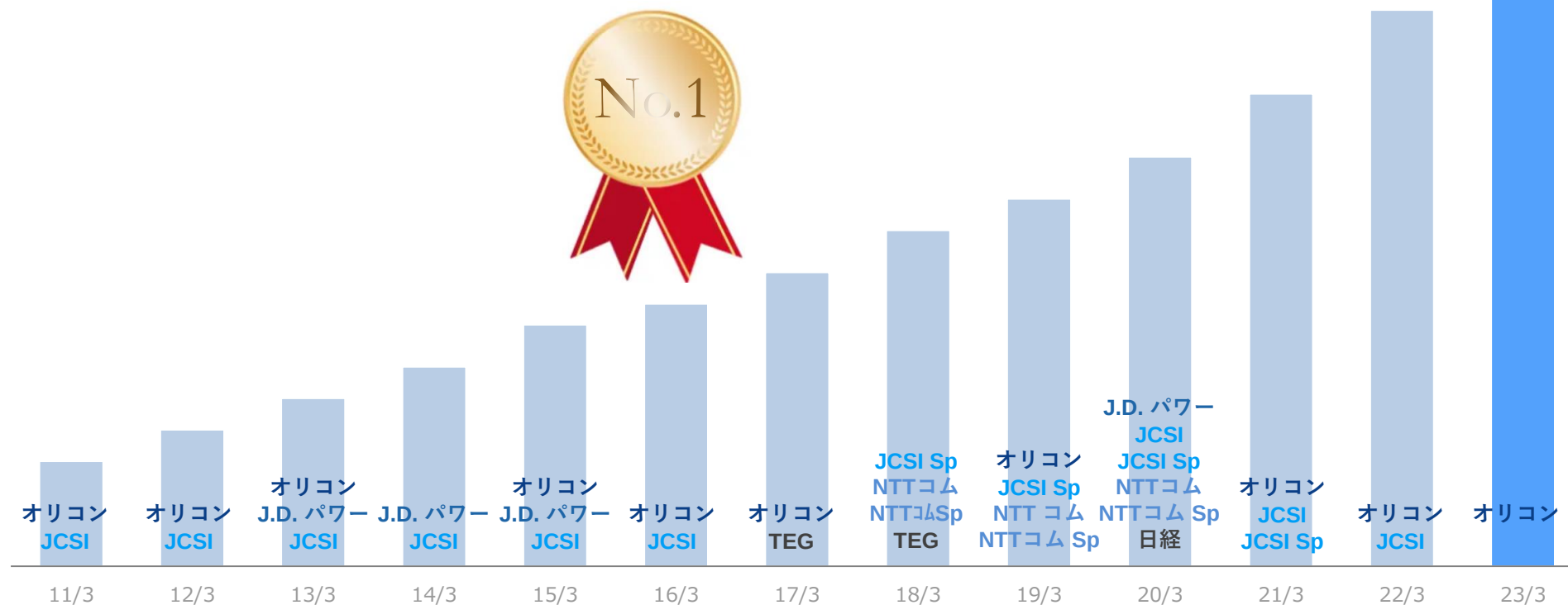
「コンソーシアム型AI審査モデル」を構築。
導入企業の増加によりデータが蓄積されより高い精度の頑健なモデルに。



お客さまにとっての安心と使い勝手のよさ、便利な機能を徹底的に追及。

優れたUI/UXとサービスで、多数の評価機関において
顧客満足度 **第1位** を獲得

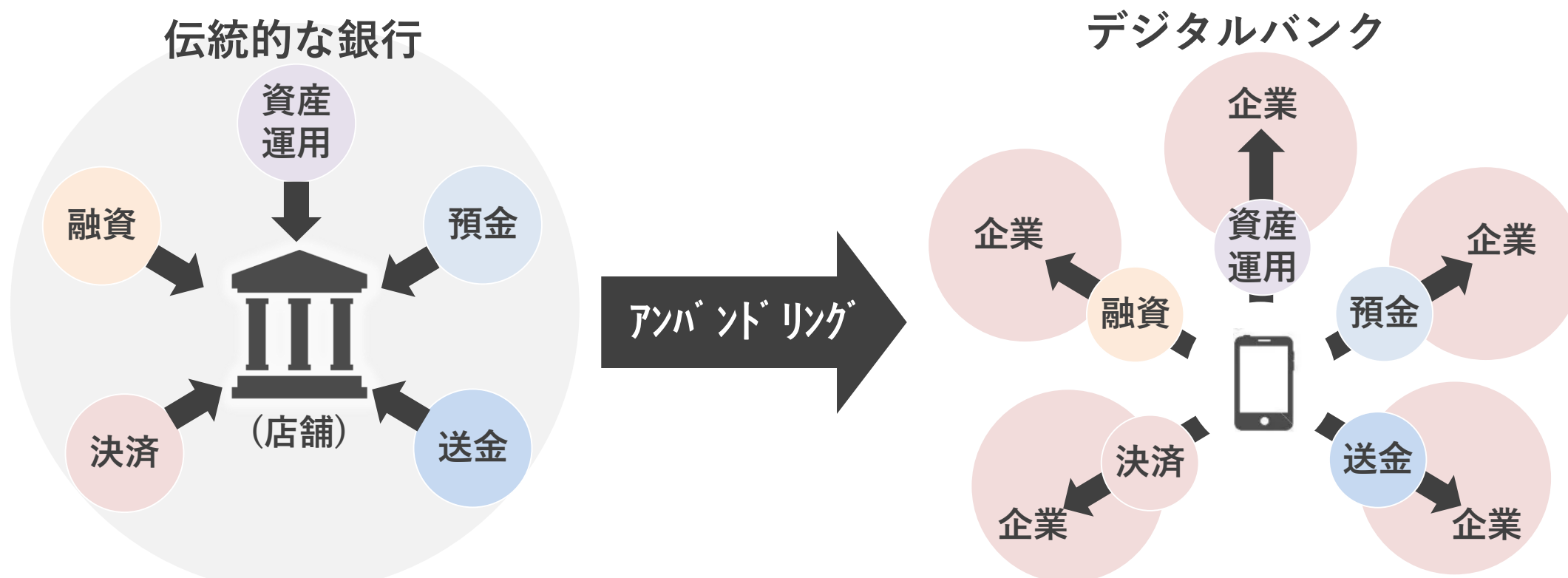
預金口座数
600万口座 **突破**



- はじめに
- 第1章 デジタルバンクへの進化
- **第2章 NEOBANK®の創造**
- 第3章 データ事業への進出

銀行法改正を背景として、これまで規制によって守られていた金融サービスが、銀行APIの活用によって、無限の組み合わせが登場する。

銀行機能は必要だが、伝統的な銀行は必要なくなる



※1：Microsoft社が決済関連IT系企業Intuit社を買収した際のコメント。

提携パートナーを通じて、そのエコシステムのお客さまへフルバンキングサービスを提供。
当社はプラットフォーマーとして金融とテクノロジーを組合わせて提供し金融サービスの新たな領域を開拓。

金融とテクノロジーの融合により、世界で初めて 本格的なネオバンクサービスを実現

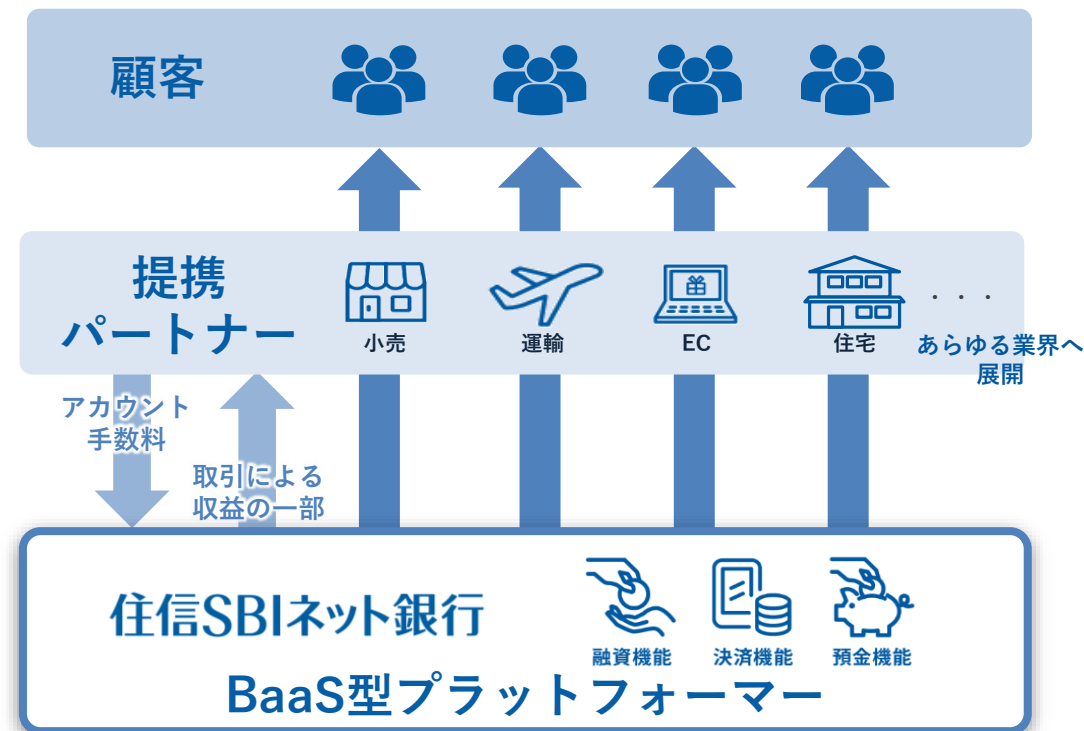
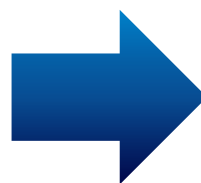
金融

当社独自の銀行代理スキームを活用し、
パートナーである大企業の顧客にリーチ

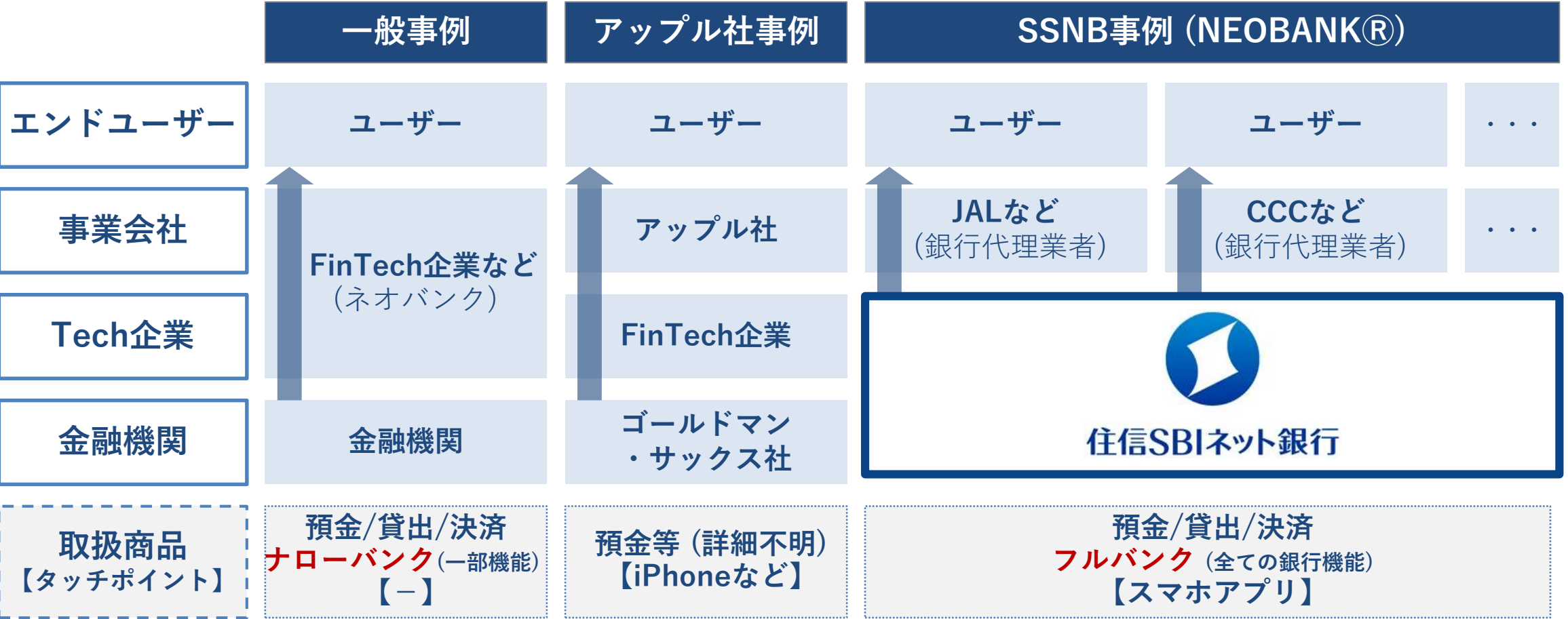


テクノロジー

モバイルアプリやクラウド、オープンAPI等
を活用し、短期間で便利な機能を開発



当社のBaaSは複数の大企業をパートナーとする世界的にも類を見ないユニークなモデル。
強いて言えば、Apple×ゴールドマンサックスの提携をマルチ化しているイメージ。



12社ローンチ済み。2025年3月期までに**20社以上**を目指す。



2020年4月：トラベルプリカに銀行機能をバンドル。2023年3月よりJAL Global WALLETアプリにJAL Payが搭載され、JAL NEOBANK口座よりチャージ可能に。利便性がさらに向上。

JAL Pay

決済機能



JAL Pay機能の搭載

**JAL
NEO
BANK**

JAL NEOBANK/
住信SBIネット銀行
口座振替チャージ

JAL Global WALLET

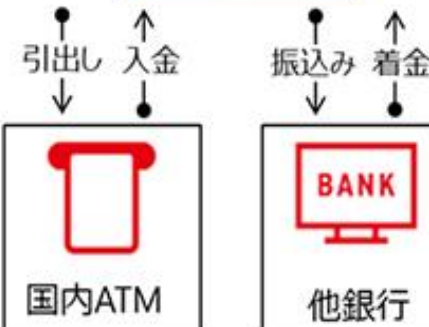
決済機能



チャージ
←→
払戻し

JAL NEOBANK

決済機能



預金機能



円貨普通預金
円貨定期預金
外貨普通預金
外貨定期預金

チャージ手段の一つとしてJAL NEOBANK連携

2022年6月：銀行取引とお得な積み立てができる高島屋の金融サービス開始。
バーコード決済機能もリリースし、ますます機能充実。



高島屋ネオバンクの魅力とは？

- POINT 1** スゴいお得な積立サービス
[スゴ積み]が利用可能
[スゴ積み]は株式会社高島屋友の会が提供するサービスです。
[詳しくはこちら](#)
- POINT 2** ATM入出金や振込も
スマホで簡単
[詳しくはこちら](#)
- POINT 3** ATM利用料・振込手数料、
それぞれ月5回無料
[詳しくはこちら](#)
- POINT 4** 「SBIハイブリッド預金」なら
証券取引もスムーズ
[詳しくはこちら](#)

毎月積立をすると1年後に最大**10万円分のボーナス!**※
※10万円コースの場合。

スゴ積み

高島屋の
お買物に使える
お得な積立

高島屋のスゴイ積立

高島屋ネオバンクアプリの バーコード決済 7/1 sat. Start!

【銀行口座払い】なら「タカネオポイント」貯まる!

高島屋のレジで
バーコードを
見せるだけ!

2023年3月：ファイターズファンに向けて、北海道ボールパークで過ごす時間も、普段の生活も、もっと楽しくするF NEOBANKをリリース。

\ファイターズ愛/を熱くする特別な銀行 F NEOBANK

SPECIAL 01

NEOBANK

球場内：+1%ポイント

FビレッジPAYのお支払い方法に登録・利用で
バルコニースイートの利用や飲食クーポンなどここだけの特典が満載！

特典例

- ・バルコニースイートのご利用
- ・お得な飲食クーポン
- ・FビレッジPAY還元率+1%

※FAVメンバー（ファンクラブ会員）はグッズ購入時は通常3%、F NEOBANKを使うと4%



SPECIAL 02

NEOBANK

順位と連動した円定期預金や住宅ローン特典で応援もさらにヒートアップ！

特典例

1位になった場合

- ・円定期預金（3ヵ月もの）の購入で3,000円キャッシュバック
- ・住宅ローン契約で5万円キャッシュバック

※シーズン中（3～6月）に30万円以上お預入れいただいた場合



SPECIAL 03

NEOBANK

銀行アプリの壁紙は、北海道ボールパーク Fビレッジデザインに差し替えることができる！



SPECIAL04



球場外：1%ポイント

ファイターズ史上初！F NEOBANKのスマホデビットご利用で観戦チケット購入やFビレッジ内での買い物ができるだけでなく、Fビレッジ以外の普段の買い物でもFマイルが1.0%貯まるサービス。

- はじめに
- 第1章 デジタルバンクへの進化
- 第2章 NEOBANK®の創造
- 第3章 データ事業への進出

- 全役職員が正しい倫理的価値観を持ち、信任と誠実を旨に行動することにより、日々徳性を磨き、広く社会から信頼される企業を目指す
- 金融業における近未来領域の開拓と、革新的な事業モデルの追求に日々努め、お客さま、株主、職員、社会の発展に貢献する新しい価値を創造する
- 最先端のIT（情報技術）を駆使した金融取引システムを安定的に提供することによりお客さまとの強固な信頼関係を築き、揺るぎない事業基盤を確立する



デジタルバンクとして**日本初**の上場を実現

- デジタル化の加速

- 人口減少・高齢化の進展

- 低金利環境の長期化

- 金融機関の収益性低下

- 産業競争力の低下

- 地方の衰退

金融行政の方向性

規制緩和推進により、
金融機関の経営の自由度を増し、
日本経済・地域経済の活性化を後押しする方向

あまねく、正しく、新しく。

テクノロジーと公正の精神で、
豊かさが循環する社会を創っていく。

「テクノロジーと公正の精神」で、独占市場から公正な市場への変革。
DXによる豊かさが循環する社会の実現を目指す。

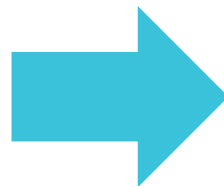
公正

独占から公正な競争が行われる市場を形成し、
豊かさが循環する社会の実現を目指す



テクノロジー

ブロックチェーン・AIなどの最先端テクノロジー
を駆使し、DXによるパラダイムシフトを実現



THEMIX

- ① 広告マーケティング事業
- ② IT・サービス事業
- ③ カーボנקレジット事業

インターネット広告の現状は、
企業視点⇒非効率な広告、プライバシーに関連したブランドイメージの棄損。
生活者視点⇒不快な追跡広告などの課題が存在。

GDPR/CCPA/
個人情報保護法による
プライバシー保護強化

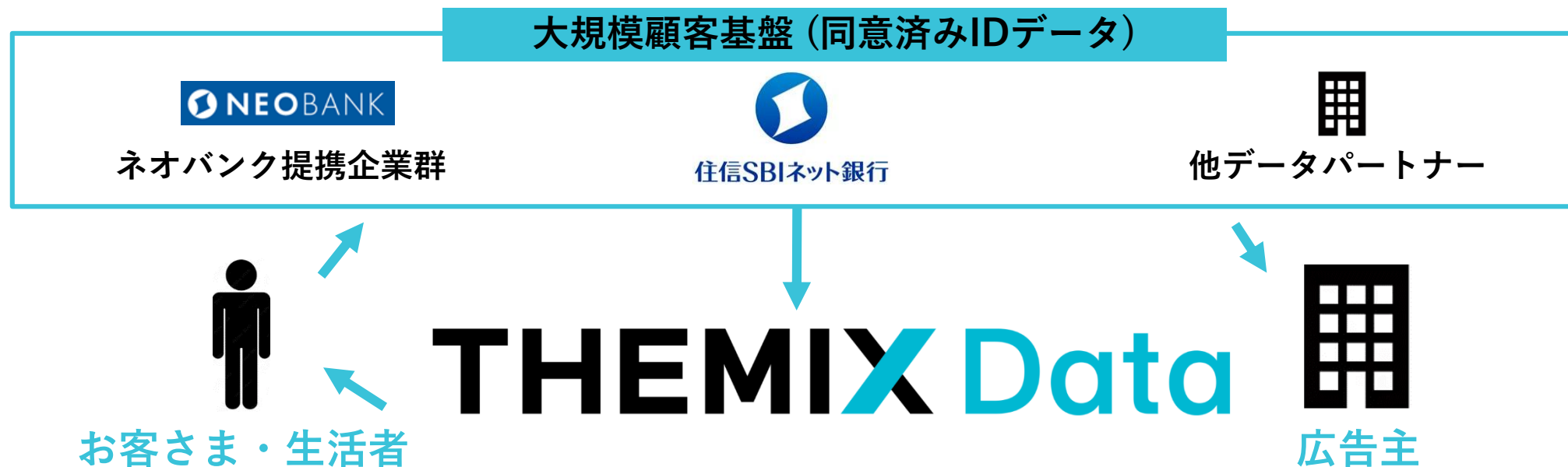
メガプラットフォーム
寡占市場

広告への信頼感低下

広告の概念をパラダイムシフト

顧客の同意に基づき、企業の顧客IDを連携・統合した広告プラットフォームで、
顧客と企業をマッチング。

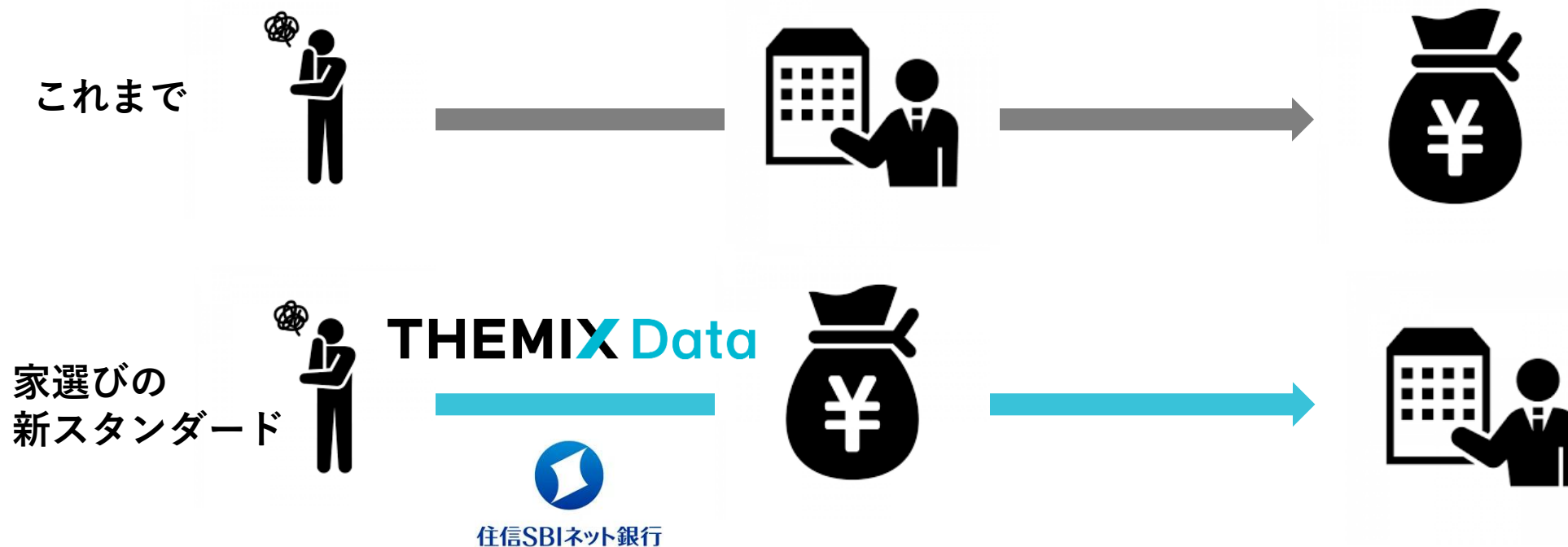
複数企業から連携される同意IDを瞬時に突合、
高精度マッチングで最適な広告配信を実現。



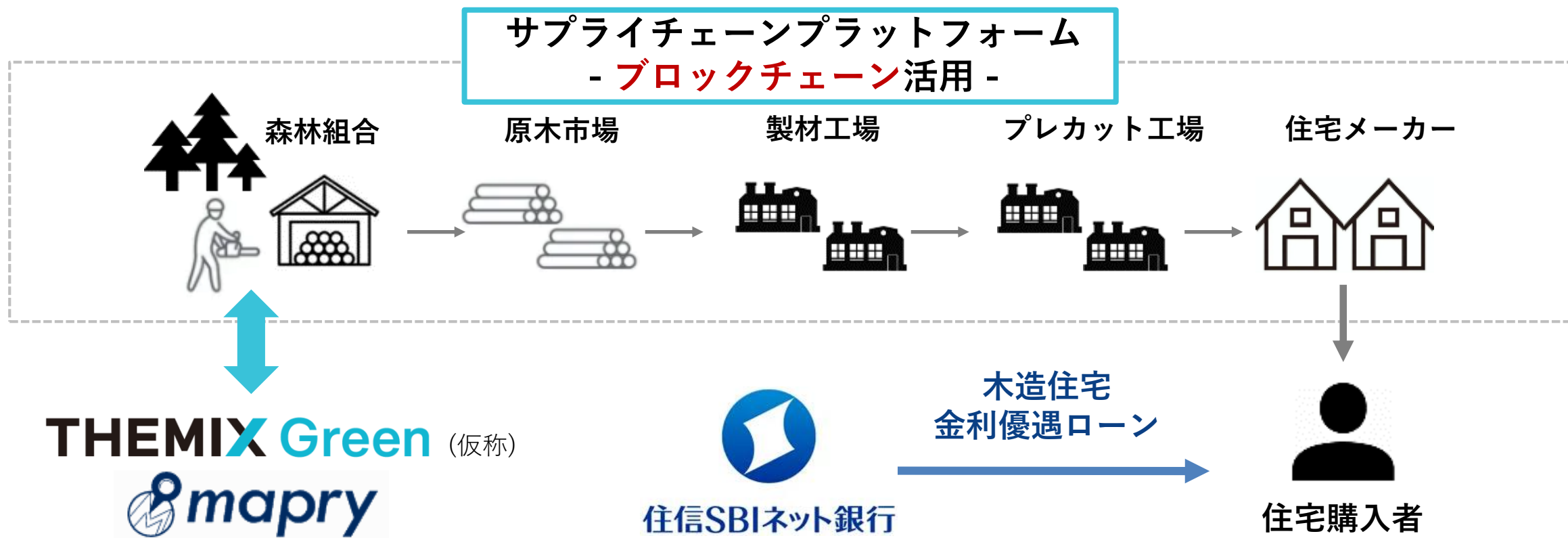
広告主・お客さま双方に最適な広告機会を提供。
データ提供同意され、データを利用されたお客さまにメリットを還元。
公正に、情報や収益が循環する市場の形成を目指す。

不動産購入プロセスのパラダイムシフト

物件検討前に住宅ローンの事前AI審査を実施。スピーディに審査結果情報提供することにより、従来の不動産購入検討にまつわる顧客と不動産会社の課題を解決。
(株) LIFULLとの連携をはじめ、不動産業界の常識をパラダイムシフト。



ブロックチェーンを活用した国内材の流通証明＋金融機能付きサプライチェーンプラットフォームをサプライヤーへ提供。
住宅購入者へは、金利優遇住宅ローンも提供。



『テクノロジー×金融』で、林業DX ⇒ カーボンニュートラルを実現。

日本の森林面積：2,505万ha

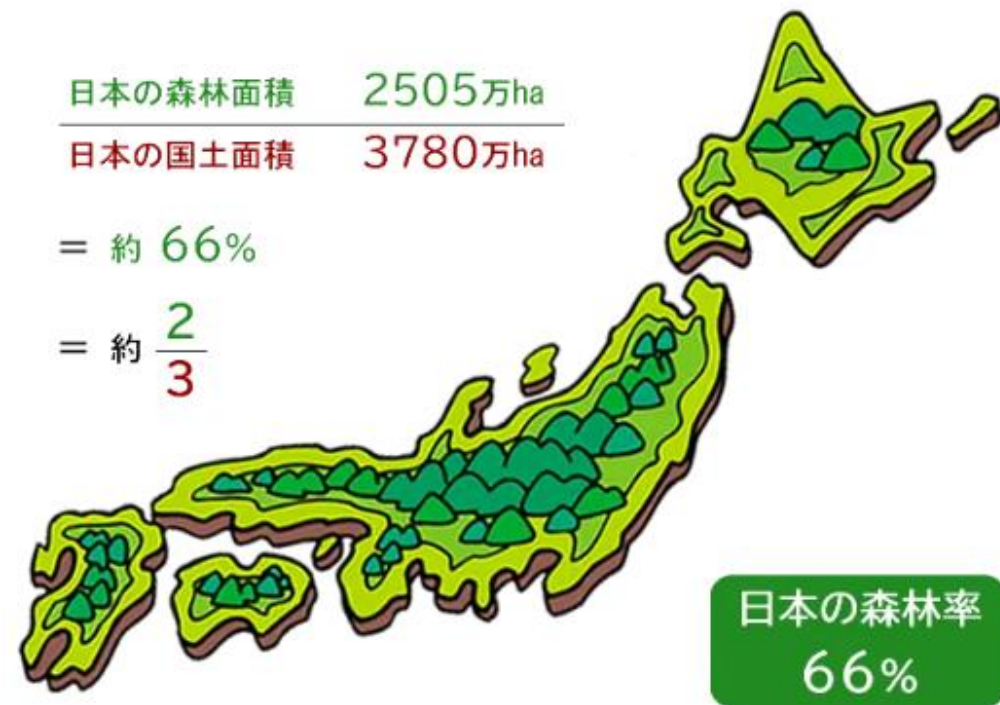
⇒ 国土の約66%が森林

2050年のカーボンニュートラル実現

⇒ 森林資源の活用が必要不可欠

日本の林業の課題

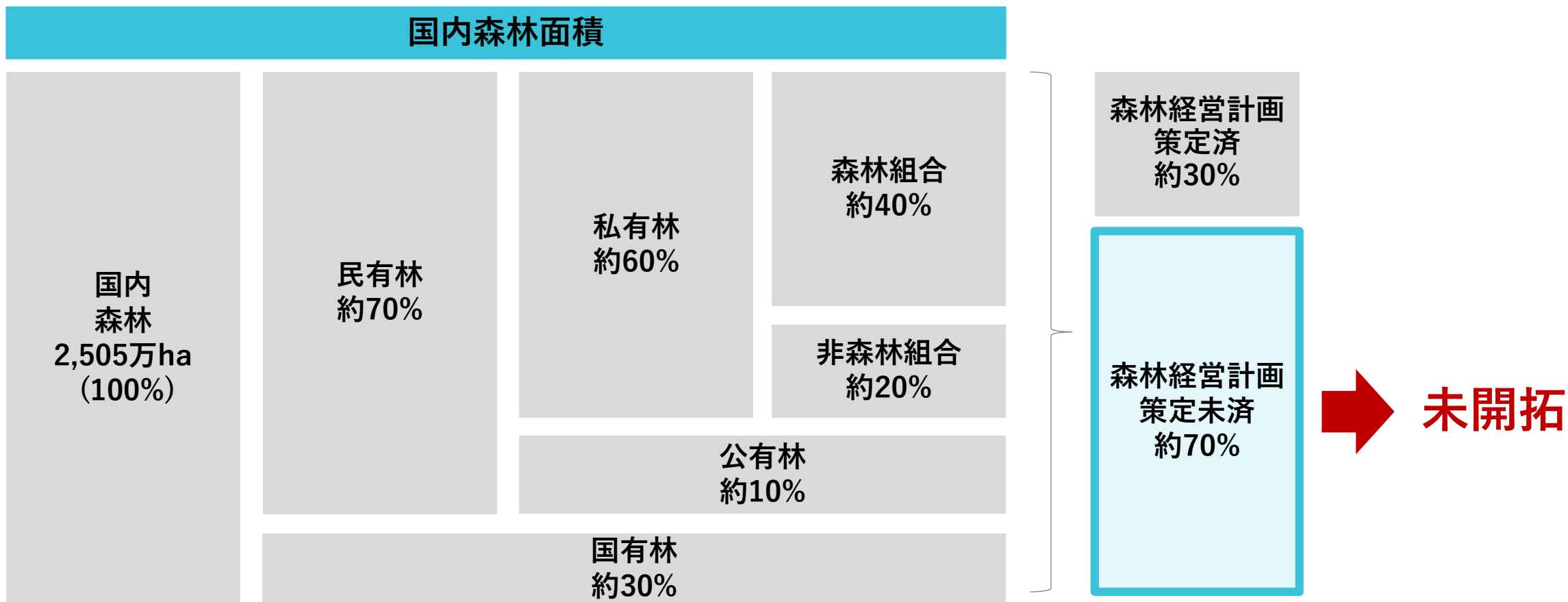
⇒ 人手不足、国産材の価格低迷



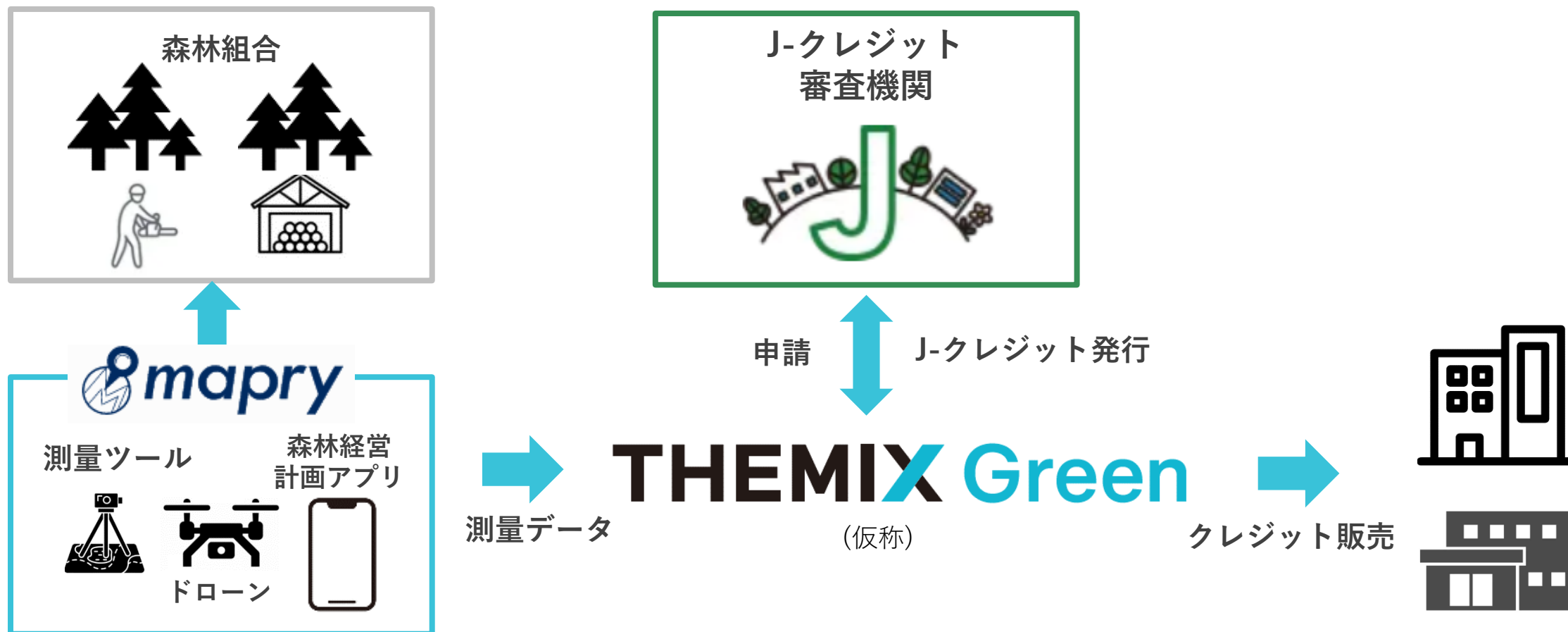
国土面積：3779.75万ha（国土地理院/令和3年7月1日現在）

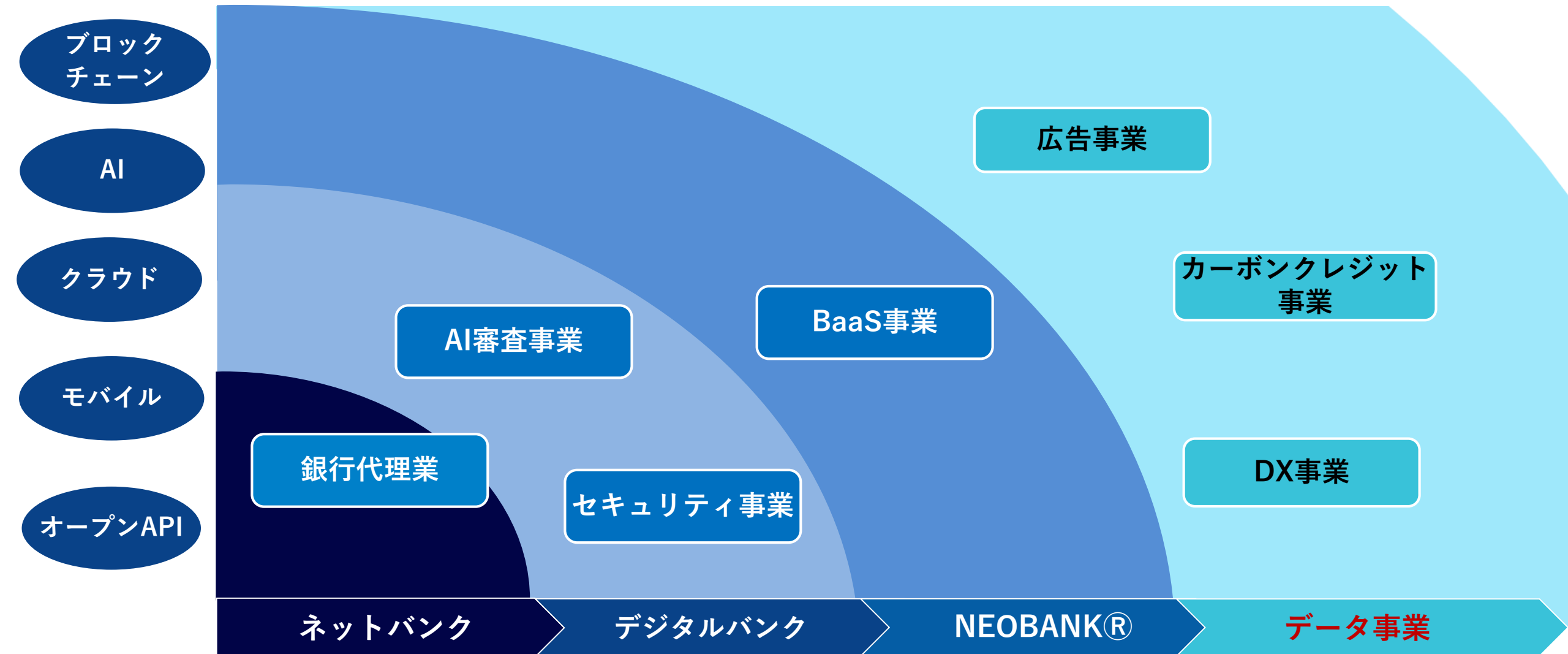
森林面積：2504.8千ha（森林・林業白書 令和2年度版 データは平成29年3月31日現在）

森林の70%（≒カーボンクレジット換算で約7,000億円）が未開拓。



ドローン・アプリ活用による DX+カーボンクレジット発行・クレジットの販売。





本資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。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他社に転送または再配布してはなりません。本資料における将来の業績に関する記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予想する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示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。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。本資料を提供するにあたり、当社は、追加情報へのアクセス手段、本資料の情報の更新、本資料に記載されている情報が不正確であることが明らかとなった場合の修正につき、一切責任を負いません。本資料に記載されている当社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・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何ら責任を負いません。

本日はありがとうございました。

<https://www.netbk.co.jp/contents/company/>