



2025年12月17日(水)
東京証券取引所プライム市場に上場予定

上場までのスケジュール

12/1 月	2 火	3 水	4 木	5 金	6 土	7 日	8 月	9 火	10 水	11 木	12 金	13 土	14 日	15 月	16 火	17 水
ブックビルディング期間					申込期間					上場予定日						
仮条件決定予定日					募集・売価格決定予定日					上場予定日						

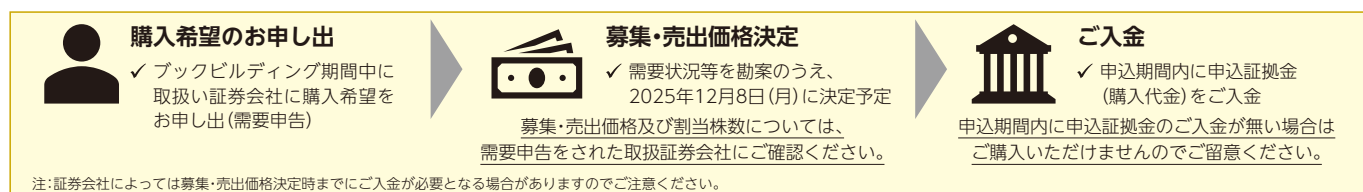
募集・売出しの概要

- 株式の種類: 株式会社SBI新生銀行 普通株式
 - 国内募集株式数: 89,000,000株
 - 引受人の買取引受けによる国内売出株式数*1: 43,645,000株
 - オーバーアロットメントによる売出株式数*2: 33,300,000株
 - ジョイント・グローバル・コーディネーター: 野村證券株式会社 / 株式会社SBI証券 / みずほ証券株式会社 / ゴールドマン・サックス証券株式会社 / SMB C日興証券株式会社 / BofA証券株式会社
 - 国内募集・売出しの共同主幹事会社: 野村證券株式会社 / 株式会社SBI証券 / みずほ証券株式会社 / ゴールドマン・サックス証券株式会社 / SMB C日興証券株式会社 / BofA証券株式会社 / 大和証券株式会社
- 仮条件: 未定(2025年12月1日(月)に公表予定)
●募集・売価格: 未定(2025年12月8日(月)に公表予定)
●申込期間: 2025年12月9日(火)～2025年12月12日(金)
●申込単位: 100株以上100株単位
●上場予定日: 2025年12月17日(水)

1 国内外合計で同行普通株式133,000,000株の売出しがなされる予定ですが、上記の売出株式数43,645,000株は引受人の買取引受けによる国内売出しに係るものであります。引受人の買取引受けによる国内売出しと同時に、欧州及び米国を中心とする海外市場(ただし、米国においては1933年米国証券法に基づくルール144Aに従った適格機関投資家に対する販売のみとします。)において、同行普通株式89,355,000株の売出しが行われる予定です。引受人の買取引受けによる国内売出し及び海外売出しの最終的な内訳は、売出株式総数の範囲内で、需要状況等を勘案したうえで、募集・売価格決定日に決定される予定です。

*2 オーバーアロットメントによる売出しは、国内募集及び引受人の買取引受けによる国内売出しにあたり、その需要状況等を勘案したうえで野村證券株式会社が行う日本国内における売出しであります。オーバーアロットメントによる売出しに係る売出株式数は、上限株式数を示したものであり、需要状況等により減少し、又はオーバーアロットメントによる売出しそのものを全く行わない場合があります。

募集・売出し株式購入のお手続き



ご検討にあたりましては、
必ず「目論見書」を
ご覧くださいませよう
お願い申し上げます。

- 本株式をご購入の際には、購入対価のみお支払い頂くこととなります。
- 株式は、株価下落により損失が生じる恐れがあります。また、発行会社の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価等により損失が生じる恐れがあります。
- 投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- 本株式の募集・売出しにおける購入の申し込みは、申込期間にご自身の判断と責任において取扱証券会社までお願いいたします。
- 募集・売価格が需要申告の際にご提示頂いた条件と見合わなかった場合、あるいは購入希望株式数の合計が募集・売出株式数を上回った場合には、ご希望の株式数の一部もしくは全部をご購入頂けないことがあります。

お申し込みをご検討の際は、株式会社SBI新生銀行が発行する目論見書を必ずご覧ください。目論見書のご請求・お問い合わせは取扱証券会社まで。

東洋証券株式会社

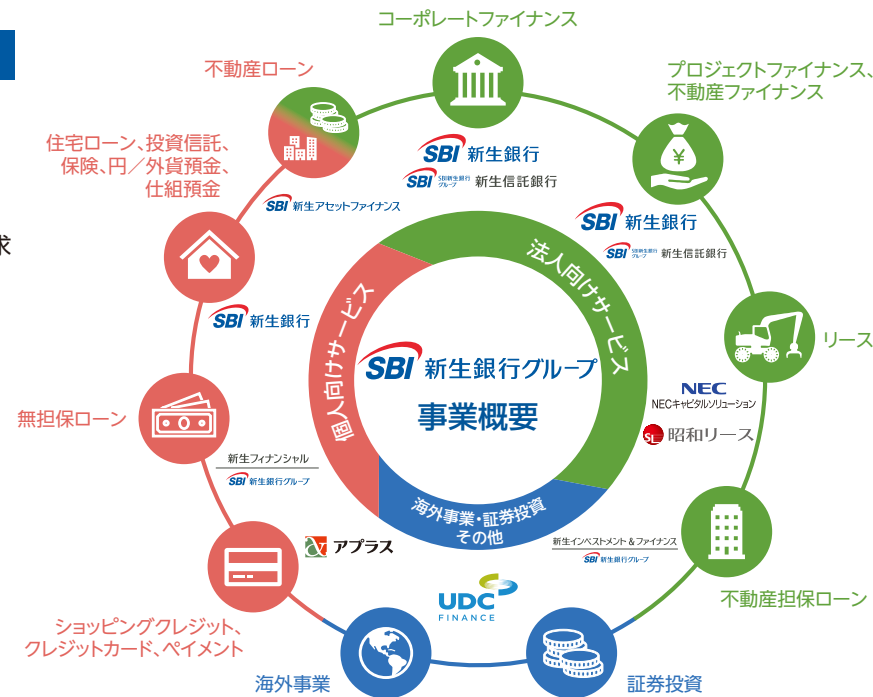
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第121号
加入協会 / 日本証券業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会

SBI新生銀行について

2021年のSBIグループ入り後、中核銀行として飛躍的な成長を実現

SBIグループの事業構築の基本観

- 1 「顧客中心主義」の徹底
- 2 「企業生態系」の形成とシナジーの徹底追求
- 3 革新的技術に対する徹底的な信奉
- 4 近未来を予見した戦略の策定と遂行
- 5 公益は私益に繋がる
- 6 金融を核に金融を超える



SBIグループとの共創で支える、全世代のライフシーンに応じたサービス展開

- ✓ ライフシーンや利用状況に応じて、全ての世代が最上位ステージの優遇を受けられるサービスをご提供しています
- ✓ SBIマネープラザとの共同店舗「SBI新生ウェルスマネジメント」にて、SBIグループの幅広い商品をご案内します

全世代で最上位ステージ特典を受けることができます



日本長期信用銀行

1952年 日本長期信用銀行として設立
1998年 金融再生法に基づき、一時国有化
公的資金注入

SBIグループ入り

2022年 東証スタンダード市場へ移行

1952

2000

新生銀行

2000年 新生銀行へ行名を変更
2004年 東証一部に上場、アプラスを連結子会社化
2005年 昭和リースを連結子会社化
2008年 現新生フィナンシャルを連結子会社化
2020年 UDCを連結子会社化

2021

2023

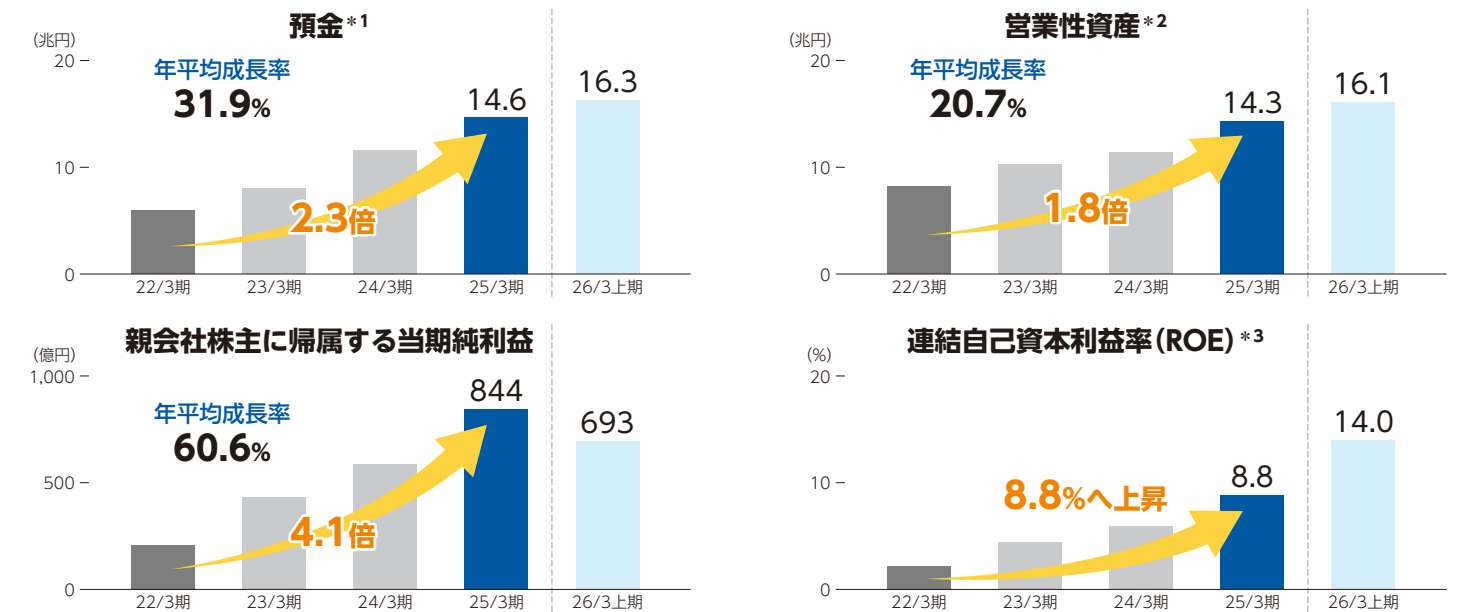
SBI新生銀行

2023年 SBI新生銀行へ行名変更・非上場化
2024年 現SBI新生アセットファイナンスを連結子会社化

2025

2025年 公的資金を完済
全店舗にSBIマネープラザとの共同店舗
併設
外部調査機関による顧客満足度調査*1
にて1位を獲得
個人向け預金口座数400万口座達成
「SBIハイパー預金」の開始

SBIグループとの融合で加速した2022年3月期からの3カ年の成長実績



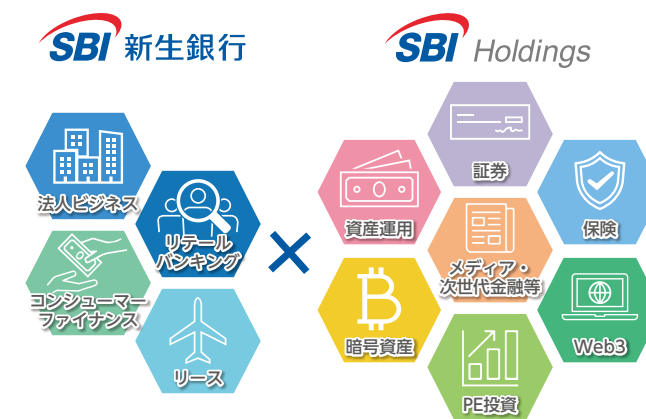
注: 当行のSBIグループ入りは2021年12月。当行グループの連結数値であり、倍率及び年平均成長率については、2022年3月期と2025年3月期の比較

*1 預金及び譲渡性預金

*2 貸出金、有価証券、金銭の信託、買入金銭債権、リース債権及びリース投資資産、有形リース資産、無形リース資産、支払承諾見返、割賦売掛金等の残高の合計

*3 算出式: 親会社株主に帰属する純利益 / [(期首純資産の部合計 - 期首新株予約権 - 期首非支配株主持分) + (期末純資産の部合計 - 期末新株予約権 - 期末非支配株主持分)] / 2。
26/3上期については、上期の数値をもとに日割り年換算ベースにて算出

SBI企業生態系との連携



株主還元の方針

- 企業価値の向上と株主の皆さまへの利益還元を重要な経営課題として認識しております。
- 上場後は、財務健全性を維持しつつ、事業や利益成長のための内部留保の確保と安定的な配当実施とのバランスを踏まえて最適な資本配分を実施することで、利益成長を通じた1株当たり配当金の増加を目指してまいります。

SBI新生銀行

口座数: 403万口座*1



*1 2025年9月末時点

*2 2025年9月末時点のSBIグループ(SBI証券、SBIネット証券及びFOLIO)における証券口座数の合計

*3 2025年9月末時点、SBI証券・SBIネット証券及びFOLIOの合計口座数、SBIホールディングス インズウェブ及びイー・ローンの保有顧客数の合計、MoneyLookの導入社数、ウェルスアドバイザーの利用者数、SBI損害保険の保有契約件数、SBI生命保険の保有契約件数、SBIアルヒの住宅ローンのサービシング債権者数、SBI新生銀行の口座数、レイク事業の顧客数、アプラスの有効カード会員数、昭和リースの契約件数、その他SBI VCトレードの口座数、TP Bank、SBI貯蓄銀行、その他海外金融サービス事業における各顧客数の合算。各サービスにおいて同一顧客として特定されない場合、及びグループ企業間において顧客が重複している場合はダブルカウント。また、組織再編に伴ってグループ外となった会社の顧客数は、過去の数値においても除外。ウェルスアドバイザーの利用者数は、提供するスマートフォンアプリのダウンロード数。SBI生命保険の保有契約件数には、団体信用生命保険の被保険者数を含む。SBIアルヒの住宅ローンのサービシング債権者数には、優良住宅ローンからの事業譲受分およびプロパーローンを含む

*1 2025年 オリコン顧客満足度(R) 調査「インターネットバンキング」2年連続 総合第1位、2025年度 JCSI(日本版顧客満足度指数)「銀行部門」での顧客満足1位

第4のメガバンク構想を通じた地域金融機関との事業共創

当行は、SBIグループが進める第4のメガバンク構想における中核銀行として、「広域地域プラットフォームとなり地域社会に貢献する」という方針のもと、地域金融機関との連携を強化することで、地域の経済、社会の発展に貢献していきます



*1 2025年9月末時点。地方銀行、第二地方銀行の合計97行のうち、貸出債権販売・当行向け預金・ローン、当行グループ会社での借入、地銀子会社向け貸出等の取引のある金融機関
*2 2025年9月末時点。一般社団法人地方銀行協会及び一般社団法人第二地方銀行協会より、地方銀行及び第二地方銀行の社数合計値
*3 シンジケートローン、債権譲渡等を含む

SBIグループのデジタル生態系との連携を通じた、デジタルバンクとしての成長

ステーブルコインの包括的プラットフォームを提供するSBIグループの銀行チャネルを担う当行は、多大なベネフィットを享受可能です

顧客基盤の拡大

- ステーブルコイン利用者の新規獲得
- SBIグループ内のデジタル関連企業からの送客活発化

預金・各種手数料の獲得

- ステーブルコインの発行代り金の預金の受け入れ先として機能
- 信託手数料/銀行サービス利用手数料

SBI経済圏への資金流入

- SBIグループのデジタル生態系としてのブランドイメージ強化、他行との差別化
- グループ全体でデータの蓄積も可能

日本の金融界において、「伝統的な金融」と「Web3」という
新たなデジタル経済圏をつなぐ「架け橋」としての役割を果たす

トークン化預金導入の本格検討も開始