

スルガ銀行

2024年3月期第1四半期 決算概況

2023年8月10日

スルガ銀行

■ 2024年3月期第1四半期決算実績 前年同期比



- ・コア業務粗利益（投資信託解約損益を除く）は、資金利益の減少（2億円）を主因に、前年同期比1億円減少の149億円。
- ・実質与信費用は、償却債権取立益の増加（6億円）を主因に、前年同期比6億円減少の6億円。
- ・四半期純利益（単体）は、税務ポジションが変わり、法人税等が増加したことにより前年同期比5億円減少の33億円。

<単体>

(億円)

	2023年3月期 第1四半期実績	2024年3月期 第1四半期実績	前年同期比
コア業務粗利益 (投資信託解約損益を除く)	1 5 1	1 4 9	▲ 1
経費	9 5	9 6	+ 1
有価証券関係損益	▲ 0	▲ 0	▲ 0
実質与信費用	1 3	6	▲ 6
経常利益	4 1	4 6	+ 4
四半期純利益	3 9	3 3	▲ 5

親会社株主に帰属する 四半期純利益	4 0	3 5	▲ 5
----------------------	-----	-----	-----

経常利益増減要因（前年同期比）

	主な増減要因
資金利益	・貸出金利息の減少 ▲7億円 (平残要因▲3億円、利回り要因▲3億円) ・買入金銭債権利息の増加に伴うその他受入利息の増加 +4億円
経費	・物件費の増加 +1億円
実質与信費用	・償却債権取立益の増加 +6億円

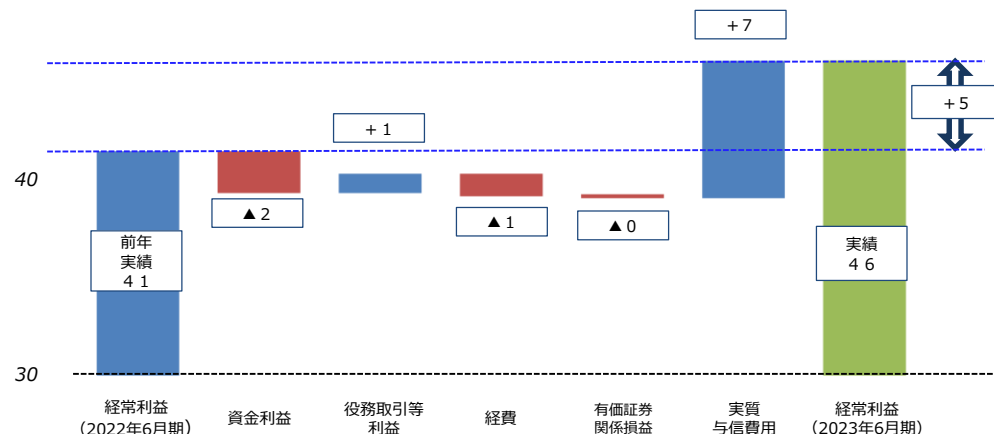
単位:億円

50

<2024年3月期第1四半期実質与信費用の実績>

(億円)

実質与信費用 計			6
通常発生	特殊要因のない債権から発生する実質与信費用 (シェアハウス関連融資先も含む)		▲ 1 6
予防的引当	以下2つの前提による引当		2 2
	投資用不動産ローンのお客さまの一部において、組織的な交渉を契機とし、新たに返済停止を行った方々に対する引当		1
	前年第3四半期に開始した貸出条件緩和債権のうち将来の回収の正常化が見込み難い債権に対する引当		2 1



※上のグラフの計数は単位未満を四捨五入していますので、左表の数字と異なる場合がございます。



■ 実質与信費用、金融再生法開示債権＜単体＞

- 2024年3月期第1四半期の実質与信費用全体では、6億円の計上。
- 投資用不動産ローンにおける実質与信費用は、3億円の計上。投資用不動産ローン以外の実質与信費用は、3億円の計上。
- 2023年6月末時点の金融再生法開示債権における不良債権比率は10.2%、保全率は担保・保証等と貸倒引当金にて83.5%。

・実質与信費用（2023年6月期）

（億円）

項目	実質与信費用	貸倒引当金
投資用不動産ローン ※	3	1,036
住宅ローン	1	24
無担保ローン	0	33
買入金銭債権	▲0	2
事業性貸出等	0	87
合計	6	1,184

※投資用不動産ローン：ワンルームローン、一棟収益ローン、その他有担保ローン

・金融再生法開示債権（2023年6月末時点）

（億円）

	残高	保全額合計	保全率		保全率
			担保保証等による保全額	貸倒引当金による引当額	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	1,204	1,204	446	757	100%
危険債権	439	301	198	103	68.7%
要管理債権	485	271	156	114	55.9%
合計	2,128	1,777	802	975	83.5%

総与信に占める開示額の割合（不良債権比率）	10.2%
-----------------------	-------

■ 推進領域別の残高、利回り、延滞率 <単体>



- ・ 中期経営計画における推進領域全体では、2023年6月末時点で残高1兆9,696億円、利回り3.36%（合計(E)）。
- ・ 個人ローンの延滞率は、投資用不動産ローンをご利用中のお客さまの一部に、組織的な交渉を契機として返済停止を実施している方がいること等もあり、6.79%(A)となったが、これらの特殊要因を除いた債権では、1.61%(F)。
- ・ 延滞率改善に向けて、条件変更等の返済支援に留まらず、当社独自の定期調査で発見された、損傷や管理状況などの債務者へのレポーティングや、管理会社の変更相談を行うなど、物件管理面での踏み込んだ支援も継続している。

(億円)

ローン種類	2023年3月			2023年6月		
	残高	利回り	延滞率	残高	利回り	延滞率
有担保ローン	15,426	3.05%	7.02%	15,090	3.04%	7.15%
住宅ローン	4,305	2.69%	0.27%	4,260	2.67%	0.35%
ワンルームローン	1,205	3.33%	2.97%	1,125	3.32%	2.94%
一棟収益ローン(シェアハウスローンを含む)	9,590	3.14%	10.79%	9,381	3.13%	10.98%
其他有担保ローン	324	4.26%	0.34%	322	4.19%	0.23%
無担保ローン	1,278	10.47%	2.36%	1,238	10.47%	2.41%
カードローン	890	11.74%	0.88%	871	11.71%	0.90%
無担保証書貸付等	387	7.54%	5.77%	367	7.52%	6.01%
個人ローン(A)	16,704	3.62%	6.66%	16,328	3.60%	6.79%
個人ローン(組織的交渉先等を除く)(F)	15,693		1.60%	15,337		1.61%
法人向け投資用不動産ローン(B)	574	1.77%	—	657	1.76%	—
ストラクチャードファイナンス(C)	1,264	2.37%	—	1,433	2.34%	—
買入金銭債権(D)	1,315	2.08%	—	1,276	2.23%	—
合計<(E) : (A)(B)(C)(D)合算>	19,858	3.38%	5.60%	19,696	3.36%	5.62%

※延滞率 = 3カ月以上延滞債権 ÷ ローン残高 ※利回り : 対顧客利回り(保証料、未収利息勘案前)、末残ベース

※中期経営計画“Re:Start 2025”以降の推進領域別で区分

法人向け投資用不動産ローンは資産管理会社等に対する投資用不動産ローン、ストラクチャードファイナンスには特定社債等を含む

※2023年3月におけるワンルームローン・有担保ローン・個人ローンの利回り・延滞率は証券化した債権を原債権ベースで算出

※「組織的交渉先等」は、組織的交渉を契機として返済停止申出のある先等(シェアハウス関連融資先は対象外)



■ ローン等の実行状況

- 2024年3月期第1四半期は、推進ビジネス領域全体で、前年同期実績の約2倍に相当する458億円を実行（総合計(A)+(B)）。内訳は、個人ローンと法人向け投資用不動産ローンは251億円、ストラクチャードファイナンスは207億円。
- 2024年3月期通期計画においても、過去の実績や市場の季節性等を考慮し、下期偏重計画としている中、第1四半期では当社オリジネーションによる新規実行は順調に推移し、28.6%の進捗（合計(A)）。
- 買入金銭債権は、当社が目指すミドルリスク・ミドルリターンかつ当社の与信判断スキルが活かせる領域で、供給元と継続的にサウンディングを行っている。
- YCCの柔軟化などの金融政策の見直しを踏まえ、金融・不動産市場の動向を一層注視しながら、営業を推進していく。

・推進領域におけるローン等の実行額

				(億円)	
	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年同期比	2024年3月期 通期計画	進捗率
個人ローン	98	164	+66		
法人向け投資用不動産ローン	27	87	+60		
小計	125	251	+126	1,050	23.9%
ストラクチャードファイナンス	96	207	+111	550	37.6%
合計 (A)	221	458	+237	1,600	28.6%
買入金銭債権 (B)	—	—	—	500	—
総合計 (A)+(B)	221	458	+237	2,100	21.8%

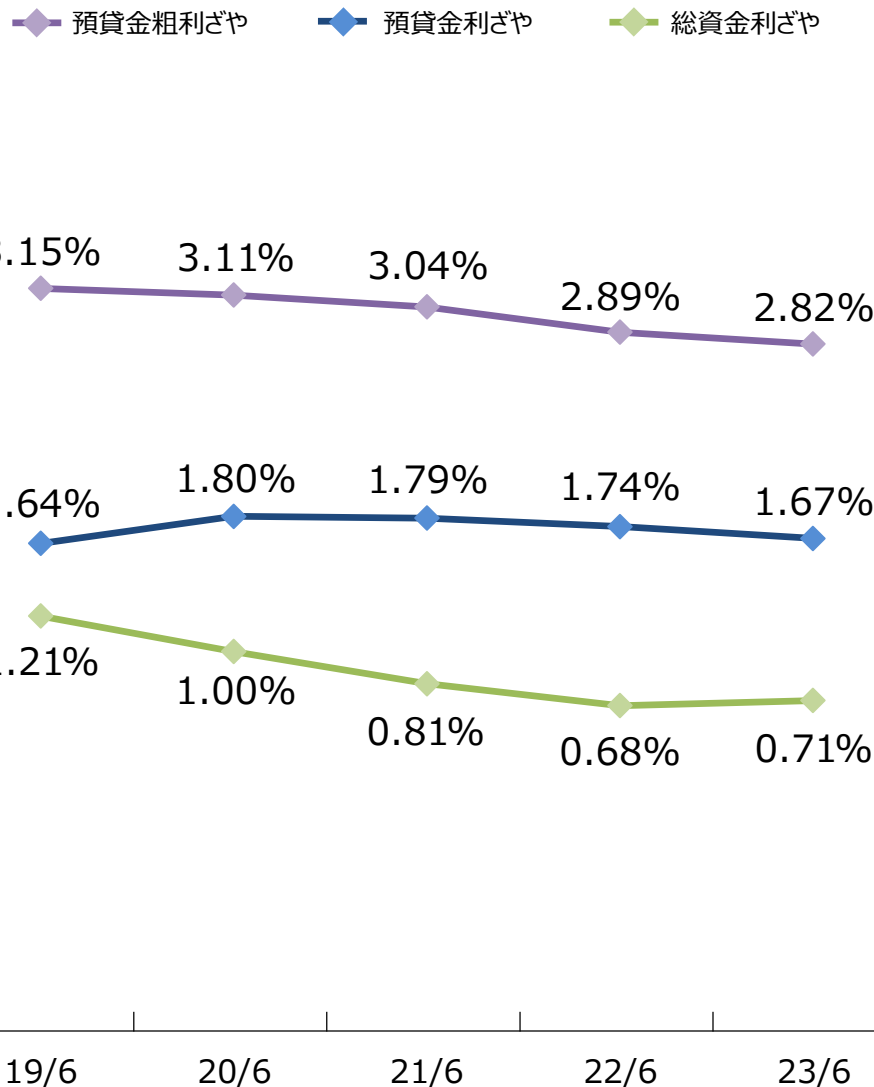
※法人向け投資用不動産ローン（前頁注釈）は、個人向け投資用不動産ローンと同様の営業推進活動を行うため、個人ローンと合算して計画値を記載

※ストラクチャードファイナンスには、特定社債等を含む

參考資料

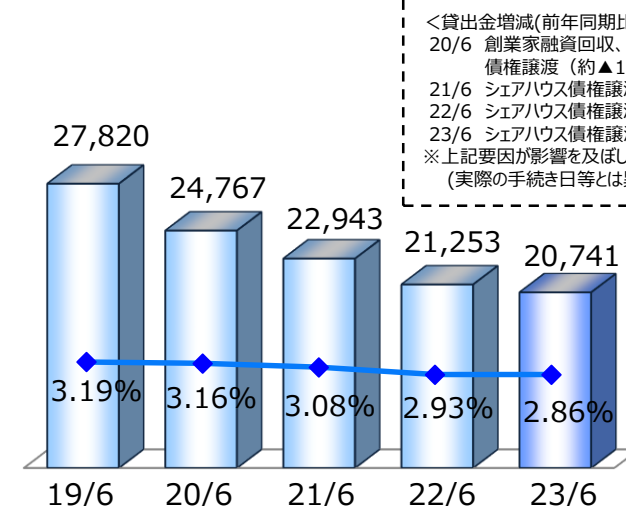


利ざや等の状況



貸出金利回りと貸出金平残

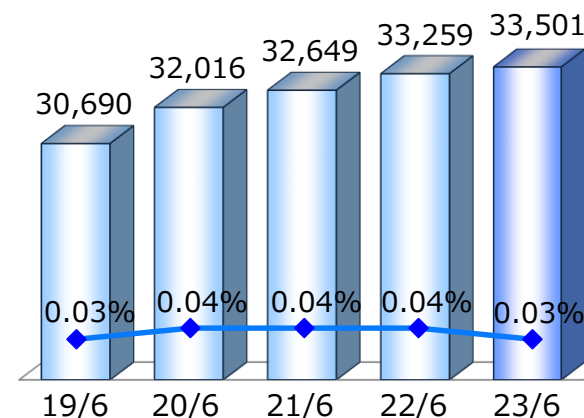
■ 貸出金平残 (億円) ◆ 貸出金利回り



<貸出金増減(前年同期比)の特殊要因>
 20/6 創業家融資回収、シェアハウス
 債権譲渡 (約▲1,000億円)
 21/6 シェアハウス債権譲渡 (約▲442億円)
 22/6 シェアハウス債権譲渡 (約▲605億円)
 23/6 シェアハウス債権譲渡 (約▲168億円)
 ※上記要因が影響を及ぼしている期を記載
 (実際の手続き日等とは異なる)

預金利回りと預金平残

■ 預金平残 (億円) ◆ 預金利回り





有価証券評価損益

・時価のある有価証券の評価損益

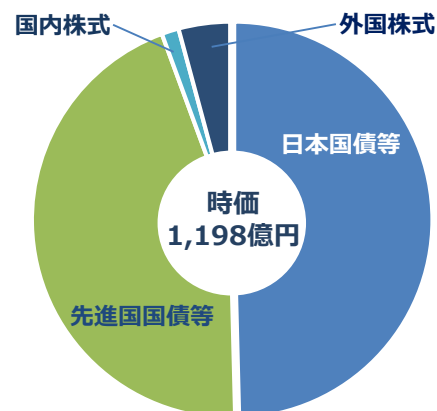
(億円)

	2023年3月末		2023年6月末		2023年7月末	
	時価	評価損益	時価	評価損益	時価	評価損益
その他有価証券	2,920	▲12	3,162	6	3,376	30
株式	155	77	176	98	372	139
債券	1,547	▲3	1,763	0	1,776	▲16
マルチアセットファンド [※]	1,203	▲86	1,198	▲91	1,197	▲92
その他	13	▲0	23	▲0	29	▲0

※株式会社クレディセゾンとの資本業務提携に基づき、2023年7月3日に同社株式約154億円を取得(参13参照)

・マルチアセットファンドの投資アセットクラス

2023年6月末時点



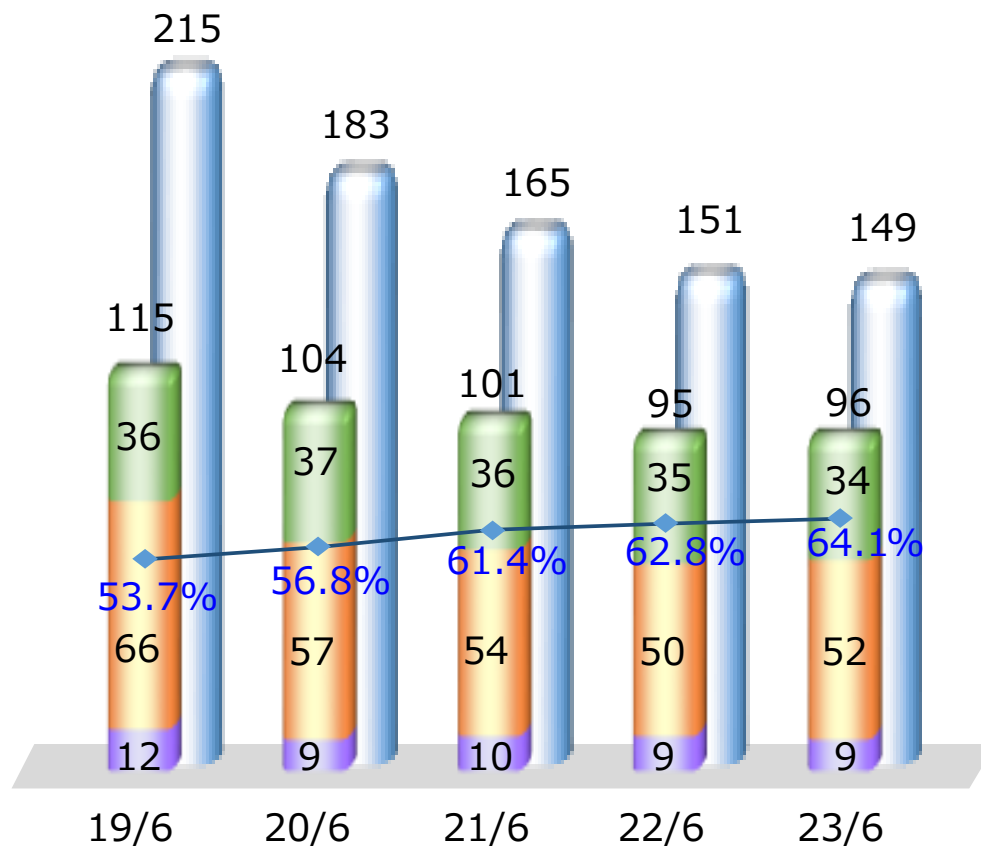
経費・O H Rの推移 <単体>

■ コア業務粗利益 ■ 人件費 ■ 物件費 ■ 税金

(投資信託解約損益を除く)

◆ O H R コア業務粗利益 (投資信託解約損益を除く) ベース

(億円)



■ 自己資本等の状況と株主還元方針について

財務

業績予想

中計

提携

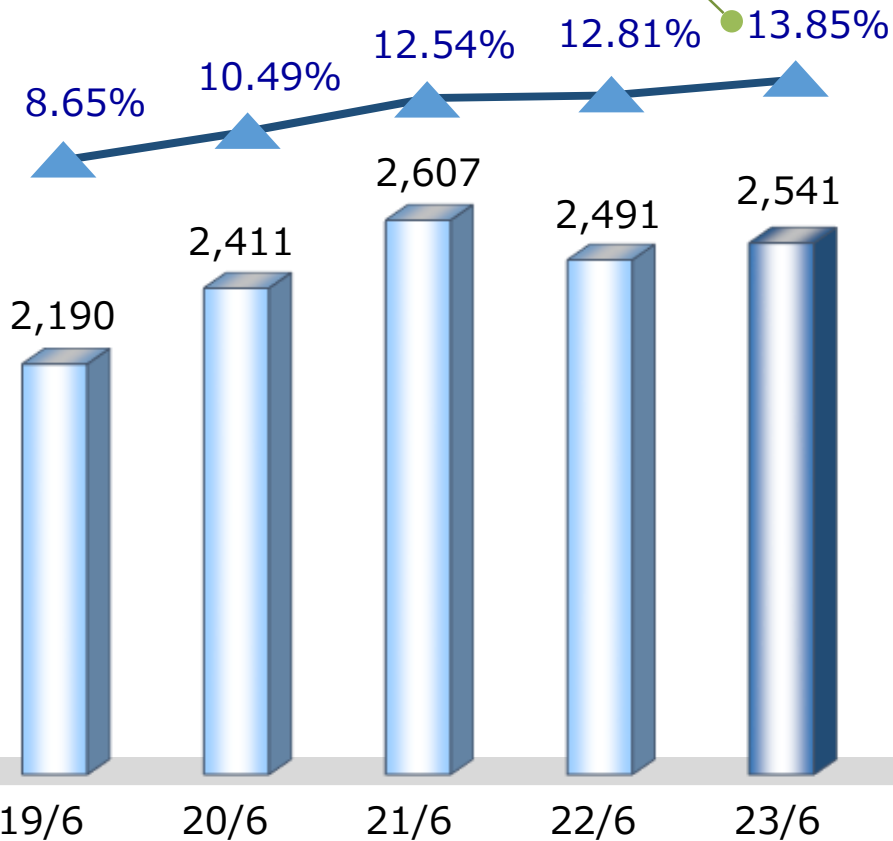


自己資本・自己資本比率 <単体>

■ 自己資本 ▲ 自己資本比率

バーゼルⅢ最終化ベース適用後
12.03% (23/6末)

(億円)



株主還元方針

還元

当社グループの企業理念・長期的なビジョンを勘案したうえで、ステークホルダーへの還元を行う。

・ 株主還元の基本方針

資本の健全性や成長のための投資との最適バランスを検討した上で、株主還元の充実に努める方針

・ 配当

配当性向30%程度を目安とした安定配当を基本方針とする

・ 自己株式取得

資本効率の向上に資する株主還元策として、業績・資本の状況、成長投資の機会及び株価を含めた市場環境を考慮し、機動的に実施

・ ESG/SDGsの推進

マテリアリティとして掲げた4つのテーマ(参12参照)を中心にグループ全体で推進

◆ 自己株式取得 ※2023年5月18日公表

取得株式の種類 普通株式

取得株数の総数 35,000千株 (上限)

取得価額の総額 220億円 (上限)

取得期間 2023年7月4日から2024年3月31日

本件による自己株式取得完了後、株式報酬制度等での活用を見込む
株式数を超える自己株式は原則消却予定



【単体】

	2023年3月期 実績 ①	2024年3月期業績見通し		前期比 ②－①
		中間期	通期	
			②	
経常収益	8 2 7	3 5 0	6 9 0	▲ 1 3 7
コア業務粗利益 (投資信託解約損益を除く)	6 0 2	2 7 5	5 4 0	▲ 6 2
経費	3 6 2	1 8 5	3 6 0	▲ 2
有価証券関係損益	▲ 1 4 4	－	－	+ 1 4 4
実質与信費用	▲ 1 1	4 5	6 5	+ 7 6
経常利益	1 1 2	4 5	1 1 5	+ 2
当期純利益	9 5	2 5	8 5	▲ 1 0

1株当たりの年間配当金	9 円	7 円	1 4 円*	+ 5 円
-------------	-----	-----	--------	-------

*1株当たり年間配当金14円＝中間配当金7円＋期末配当金7円

【連結】

(億円)

2024年3月期業績見通し		連単差 (③－②)
通期 ③		
中間期		
3 9 0	7 7 5	+ 8 5

4 5	1 2 0	+ 5
2 5	8 5	± 0

<2024年3月期実質与信費用見通しの想定>

【通常発生分】

特殊要因のない債権に対する実質与信費用(シェアハウス関連融資先も含む)は、予想損失率の低下を織り込み、通期▲20億円を想定。

【予防的引当】

予防的引当については、投資用不動産ローンをご利用中のお客さまの一部の組織的な交渉を契機とした返済停止(a)や、2023年3月期(前期)第3四半期より貸出条件緩和債権等のうち、将来の回収の正常化が見通し難い債権(b)に対する追加引当実施を織り込み、通期85億円を想定。

(億円)

	通期	
	中間期	通期
実質与信費用 計	4 5	6 5
通常発生分	▲ 1 5	▲ 2 0
予防的引当 小計	6 0	8 5
(a)	5	1 0
(b)	5 5	7 5



ローン等の新規実行額の推移／見通し

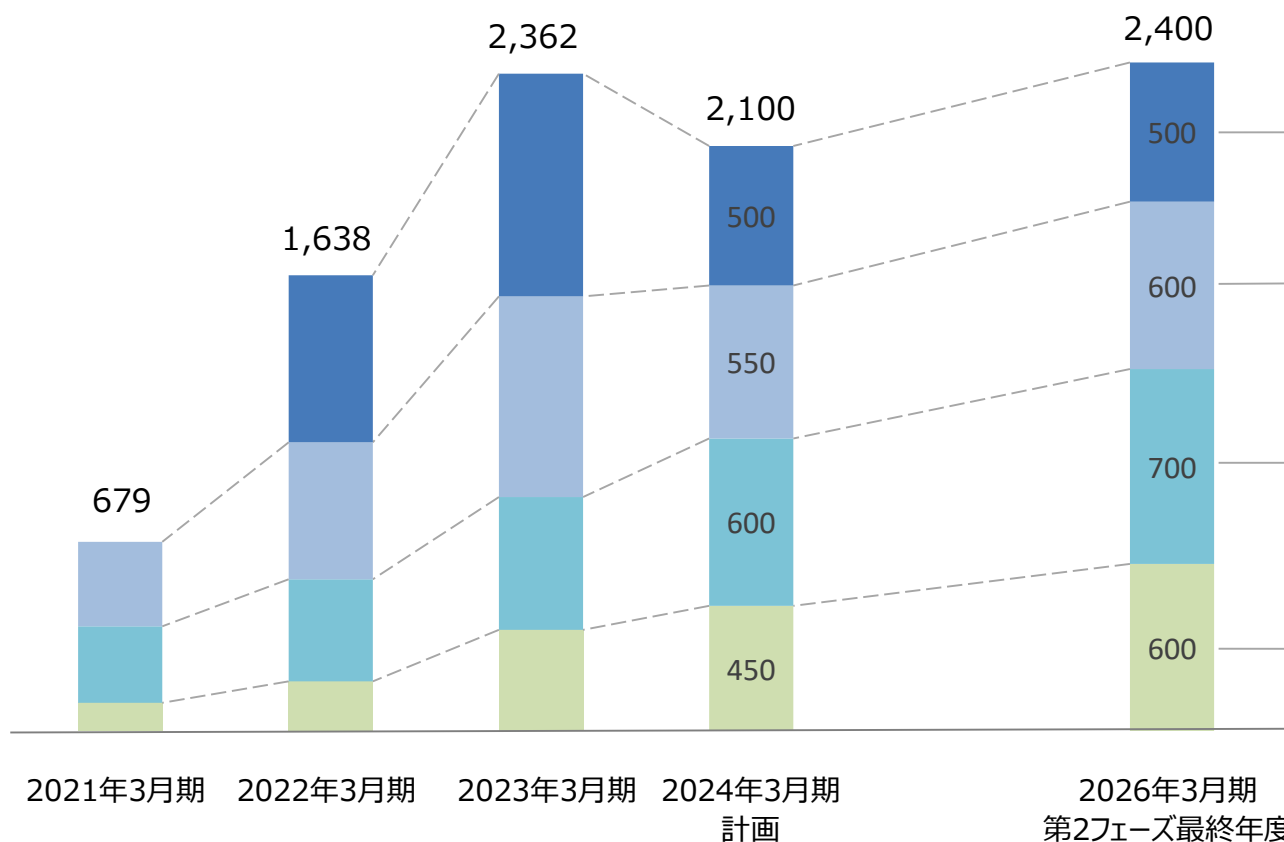
ソリューション事業(住宅ローン、無担保ローン等)

ストラクチャードファイナンス

投資用不動産ローン

債権購入

(億円)



<4つの自律型プロフィットセンター>

市場ファイナンス
- 債権購入 -

市場ファイナンス
- ストラクチャードファイナンス -

首都圏・広域バンク
- 投資用不動産ローン -

コミュニティバンク
ダイレクトバンク
首都圏・広域バンク - 住宅ローン -



企業理念

ビジョン

Phase2
経営戦略

“あってよかった、出会えてよかった、と思われる存在でありたい。”

お客さま満足

株主価値

社員満足

社会への貢献

Phase1/2共通

- ・**企業理念**の実現に向けて、**お客さま本位の業務運営**を徹底し、コアビジネスであるリテールバンキングへの取組みを通じて、当社ならではの**独自の価値提供**を実現することで、お客さまに心から満足していただき、社員もやりがいを感じる**“新しいスルガ銀行の姿”**を創出
- ・**コンプライアンスの徹底とリスク・リターン**の適正なコントロールを行う態勢を構築し、公共性が高い金融機関として**“持続可能な新たなビジネスモデル”**を展開

I. リテール・ソリューション事業の進化

お客さまの“不*1”を起点にした“**違いの創造**”を追求し、お客さまに“**あってよかった、出会えてよかった**”をお届けする

*1 不安、不便、不満等

II. 持続可能な収益構造の構築

既存債権回収に伴うトップライン低下を、“**3つの施策（4つの自律型プロフィットセンターによる新事業収益の成長、コスト構造改革、債権品質向上による実質与信費用の低位安定化）**”で打ち返し、持続的成長が実現できる収益構造へ転換する

III. リスクテイクとリスク分散

“**RAF(リスクアペタイト・フレームワーク)**”に則り、選択領域での積極的リスクテイクと検証を繰り返すと共に、従来の特定不動産領域*2に集中したリスク構造からの分散を進める

*2 中期経営計画第1フェーズの本格展開以前に実行した一棟収益不動産（築古・地方所在物件が相対的に高占率）



Phase2 経営戦略

- I. リテール・ソリューション事業の進化
- II. 持続可能な収益構造の構築
- III. リスクテイク と リスク分散

事業構造

1. 営業本部制から4つの自律型プロフィットセンターへ再編 **(新事業収益 2.2倍)**
 - ・ コミュニティバンク、ダイレクトバンク、首都圏・広域バンク、市場ファイナンス

重点 施策

収益構造

2. コスト構造改革の完遂 **(経費: 468億円／2018年度 ⇒ 325億円／2025年度計画)**
 - ・ 拠点ネットワーク再編、本部スリム化等による人財フロントシフト、ITコストの構造改革
3. 債権品質向上による実質与信費用の低位安定化
 - ・ 2025年度以降の実質与信費用が平均的に**30億円／年**を下回る水準へ債権品質を向上

インフラ

4. ITプラットフォームのクラウド化とDX推進
5. ステークホルダーとのベクトル合致
 - ・ 株主／社員／社会とのベクトルを合わせ、経営戦略の推進力を強化

Phase2 キーワード

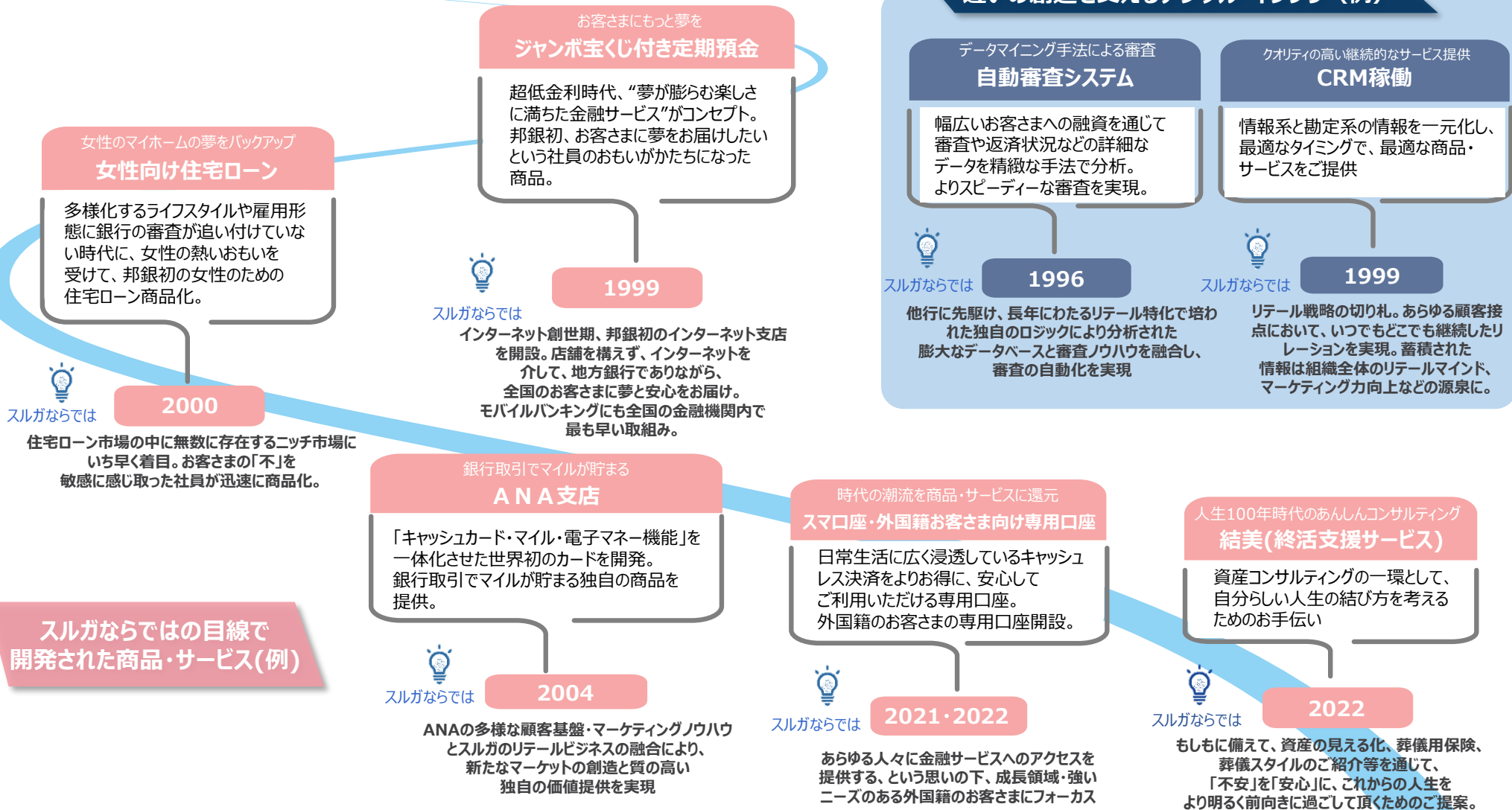
Agile
スピード、挑戦、自律分散

Kyo-so
協働、対話、価値創造

Resilience
回復、しなやか、リスク分散



スルガ銀行は過去から現在に至るまで、
お客さまの“不”を起点としたスルガならではの目線によるソリューションを提供





新事業粗利益 (コア業務粗利益・Newポートフォリオ)

- 経営戦略Ⅰ（リテール・ソリューション事業の進化）により、新事業粗利益は2022年度対比で約2倍の成長を計画

新事業粗利益の内訳	2025年度 計画	2022年度 実績	増減
リテール・ソリューション事業	65	23	+42
ソリューション事業*1	30	8	+22
投資用不動産ローン	35	15	+20
市場ファイナンス	95	54	+41
ストラクチャードファイナンス	45	23	+22
市場運用等*2	50	30	+20
Newポートフォリオ合計	160	77	+83

← 約2倍 (単位：億円)

*1 ソリューション事業の内訳：資産コンサルティング、住宅ローン、無担保ローン等

*2 市場運用等には債権購入を含む

“3本の矢”で
持続可能な
収益構造を構築

経費

- 経営戦略Ⅱ（持続可能な収益構造の構築）の一環として、第1フェーズに引き続き、コスト構造改革を実施・完遂する計画
※ 経費：362億円（2022年度実績）→ 325億円（2025年度）（約▲40億円）

実質与信費用

- シェアハウス以外の一棟収益ローンについても債権品質向上施策を積極的に講じ、実質与信費用を低位安定化させる計画
※ 実質与信費用：約90億円（2020－2022年度実績の平均）
→ 2025年度以降、平均的に30億円／年を下回る水準（約▲60億円）

Oldポートフォリオによるコア業務粗利益の減少

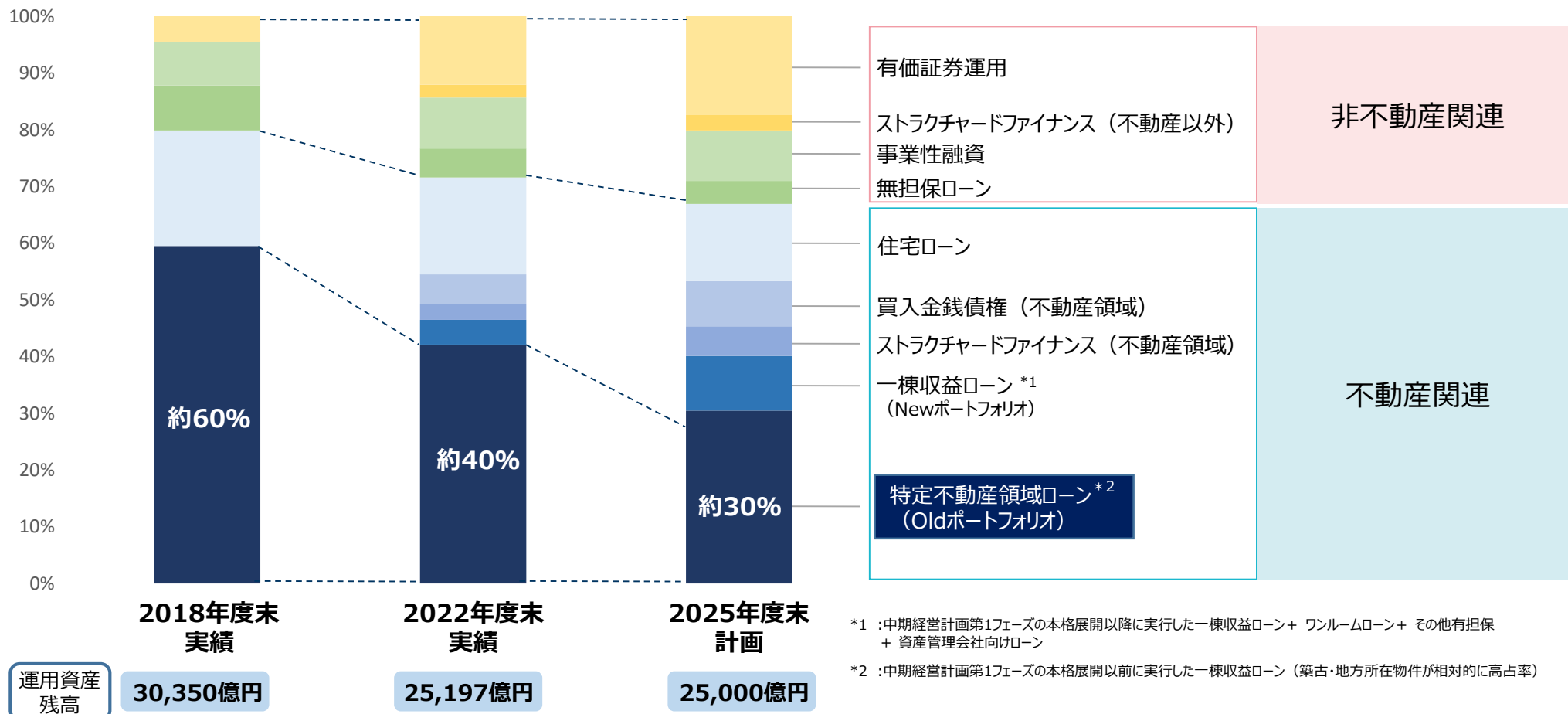
524億円 → 325億円
(2022年度実績) (2025年度)
(約▲200億円)

〔New/Oldポートフォリオの定義〕

- New: 2020年4月以降に契約した商品・サービスによる収益
- Old: 2020年3月以前に契約した商品・サービスによる収益



2018～2025年度の運用資産構成変化



従来の特定不動産領域が総運用資産に占める比率は、
約60% (2018年度末) → 約40% (2022年度末) → 約30% (2025年度末) へ低下する計画

■ 第2フェーズのKPI

財務

業績予想

中計

提携



		2022年度 実績	2025年度 計画	備 考
メインKPI	経常利益	112億円	130億円	
	当期純利益 (連結)	105億円	110億円	・ 親会社株主に帰属する当期純利益
	自己資本比率 (バーゼルⅢ最終化ベース)	11.39%	実質10% 以上	・ 有価証券評価差額金が評価損である場合には、 当該評価損をコア資本より控除
サブKPI [メインKPI実現に向けた 重点取組指標]	新事業粗利益	77億円	160億円 以上	・ 2020年4月以降に実行した商品・サービスによる収益 ・ コア業務粗利益（投資信託解約益は除く）ベース
	経費	362億円	325億円 以内	
	実質与信費用比率	-5bps	15bps 程度	・ 2025年度以降も見据えたフォワードルッキングな 巡航速度の水準 ・ 実質与信費用÷貸出金等平残×10,000

*「連結」の記載のない項目は、スルガ銀行（単体）の計数・指標



お客さまと地域の課題に応えるサービスの提供を通じ、ステークホルダーの価値創造を実現

企業理念

あつてよかった、出会えてよかった、と思われる存在でありたい。

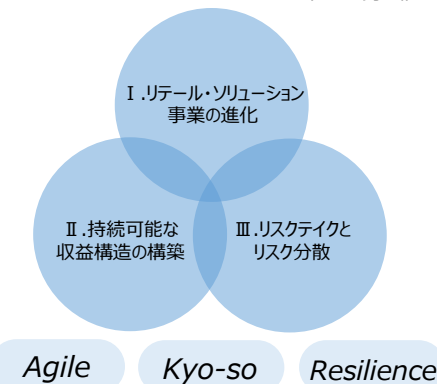
ステークホルダーに提供する価値

- | | |
|------|---|
| お客さま | <ul style="list-style-type: none"> ソリューションの提供 豊かな暮らし、人生のお手伝い |
| 株主 | <ul style="list-style-type: none"> 持続的な企業価値向上 安定的・持続的な株主還元 自己資本の充実と高い健全性 |
| 社員 | <ul style="list-style-type: none"> 働きがい、やりがい ダイバーシティ推進、働き方改革 リスキング支援 |
| 社会 | <ul style="list-style-type: none"> 地域活性化 持続可能な環境・社会の実現 健全な企業風土・企業文化 |

ビジネスモデル・事業活動

中期経営計画 “Re Start2025” 第2フェーズ（2023年度～2025年度）

- コアビジネスであるリテールバンキングを通じて、独自の価値提供を実現
- リスク・リターンに適正なコントロールを行う態勢を構築



コーポレート
ガバナンス

リスクマネジメント

コンプライアンス

SDGsへの貢献



外部環境（社会的課題）

日本社会の構造変化

- 社会構造の二極化
- おひとり様シニアの拡大

グローバルな構造変更

- 地政学リスクの高まり
- グローバルなサプライチェーンの見直し・再構築
- 金利の不安定化・不確実性の高まり

デジタル化

- 「顧客起点」へのビジネスモデルへのシフト
- DX進展による生活・行動様式の変化

ESGの潮流加速化

- 気候変動問題
- 働き方の多様化
- リスキングの重要性

活用する経営資源 グループの強み

財務資本

- ・充実した自己資本

人的資本

- ・高いスキルを持つ専門人材

社会・関係資本

- ・強固なお客さま基盤
- ・全国に広がるネットワーク

知的資本

- ・長い経験で培った独自のリテールバンキングのノウハウ

自然資本

- ・地域の豊かな自然
- ・豊富な観光資源

グループが認識している マテリアリティ

盤石なガバナンス
基盤の確立

持続可能な
地域経済・社会の構築

環境保全への貢献

社員が活躍・成長
できる環境の整備

持続可能な
社会の実現

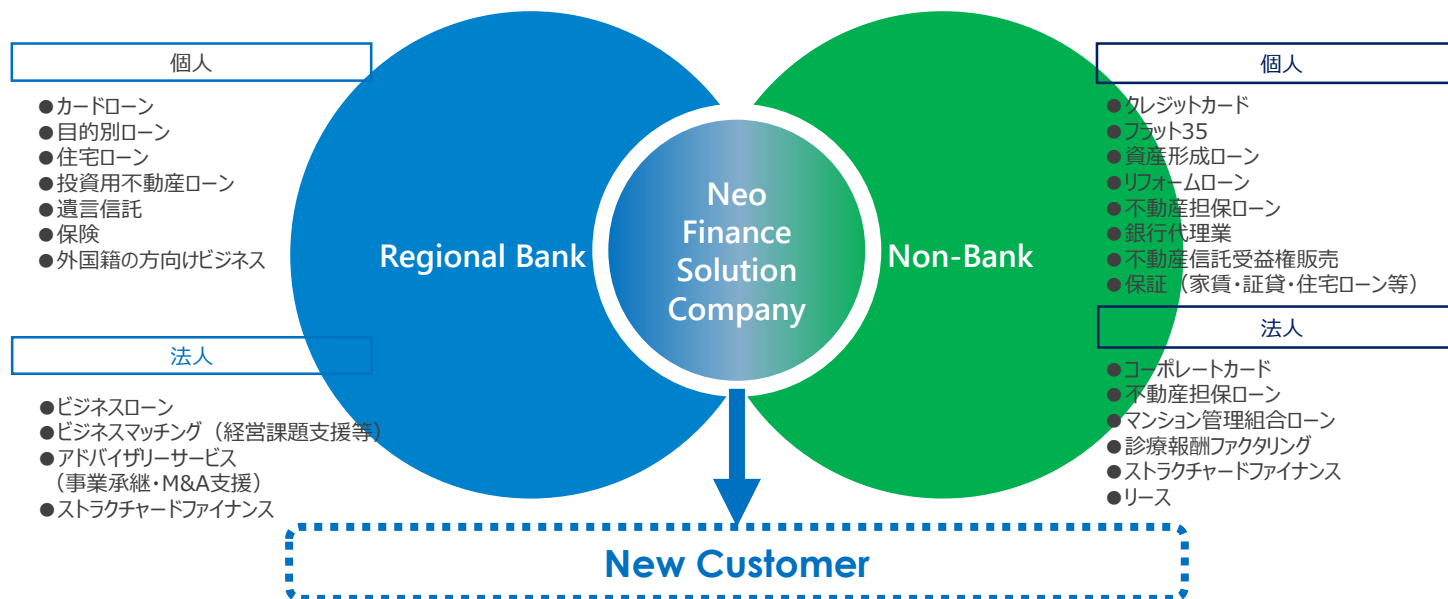
企業価値の向上と
グループの持続的成長



両社だから目指せる姿

両社のリテールノウハウを最大限活用し、シームレスに連携することにより、あらゆる「困りごと」や「不」を起点としたこれまでの金融機関のイメージを超えた

“Neo Finance Solution Company”を創造する。



資本業務提携の概要

1. 資本提携の内容

①当社が、クレディセゾンの株式を取得	普通株式 8,224,700株	（議決権保有割合5.0%）	取得総額 約154億円
②クレディセゾンが、当社の株式を取得	普通株式 35,089,000株	（議決権保有割合15.72%）	取得総額 約171億円

2. 業務提携の内容

以下の各施策を実施する

- ①セゾン支店の設立及びクレディセゾンによる銀行代理業の取得 ②セゾンプラチナ・ビジネスカードの共同事業化 ③住宅ローン事業における連携 ④不動産ファイナンスの共同展開
- 上記施策に加え、それ以外の領域での連携についても、協議を進めている。

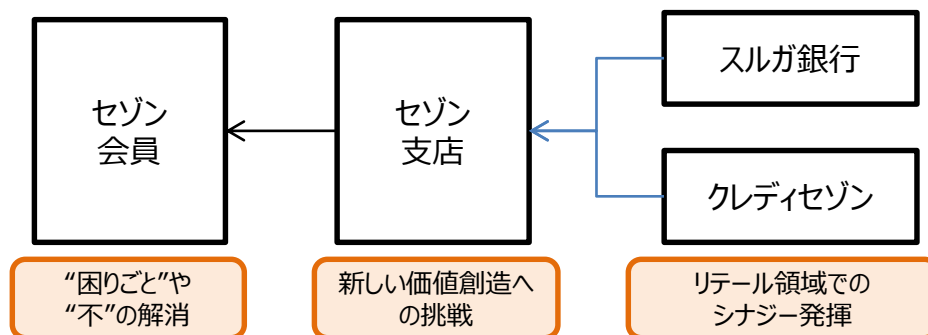
3. 相互取締役派遣

両社の連携を更に深め、また両社それぞれのガバナンス態勢強化に向け、取締役 1 名を相互に派遣。（派遣取締役：当社社長 加藤広亮、クレディセゾン副社長 高橋直樹）



➤ スルガ銀行によるセゾン支店の設立及びクレディセゾンによる銀行代理業の取得

- スルガ銀行が、クレディセゾンのセゾン会員向けネット専用支店（仮称：セゾン支店）を設立し、両社で共同開発した支店独自の商品・サービスを提供。
（具体的な内容は両社協議）
- クレディセゾンは、スルガ銀行を所属銀行とした銀行代理業の許可を前提として、セゾン会員向けに支店口座を提供する取組み。
- セゾン支店において提供するローンに対して、クレディセゾンが保証を行う取組み。



➤ セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カードの共同事業化

- スルガ銀行の富裕層や中小事業主のお客さま向けに、ビジネスに役立つメリットの提供を受けられることに加えて、様々な付帯特典による特別感も享受できる、クレディセゾン発行のクレジットカード「セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード」を提供。

※「アメリカン・エクスプレス」は、アメリカン・エクスプレスの登録商標です。
クレディセゾンは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき使用しています。

➤ 住宅ローン事業における連携

- スルガ銀行がクレディセゾン保証付き住宅ローンを新たに販売し、スルガ銀行の住宅ローン事業及びクレディセゾンの信用保証事業の双方を拡大。

➤ 不動産ファイナンス事業の共同展開

- 両社が培ってきた不動産ファイナンスのノウハウやリソースを融合し、市場でのプレゼンス向上を目指す。



スルガ銀行

〈 本件に関する照会先 〉

総合企画本部 広報室

[TEL] 03-3279-5536

[メールアドレス] ir.koho@surugabank.co.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、予想値と異なる可能性があることにご留意ください。