

事業概況

At a Glance	10
個人部門	14
法人部門	15
金融市場部門	16
中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取り組みの状況	17
用語集	18

AT A GLANCE

部門別データ

個人部門

主な業務内容

- リテールバンキング
 - － 預金関連商品
(普通預金、定期預金、仕組預金、外貨預金)
 - － 資産運用業務
(資産運用相談、投資信託、保険商品)
 - － 住宅ローン
- コンシューマーファイナンス
 - － 無担保ローン
(新生銀行、新生フィナンシャル、シンキ)
 - － 個品割賦、決済、クレジットカード
(アプラスフィナンシャル)
 - － 保証業務
(新生フィナンシャル、アプラスフィナンシャル)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



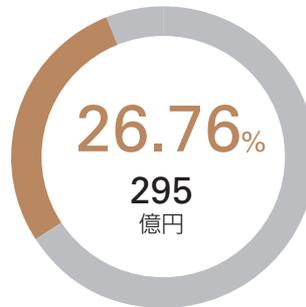
法人部門

主な業務内容

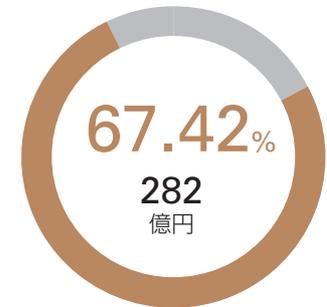
- 事業・金融・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 企業再生
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



金融市場部門

主な業務内容

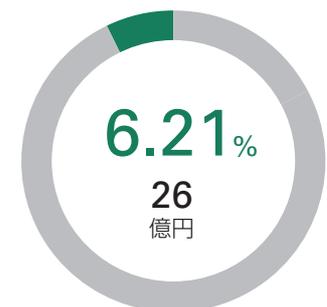
- 市場営業
- アセットマネージメント
- ウェルスマネージメント
- 証券業務(新生証券)

構成比^(注)

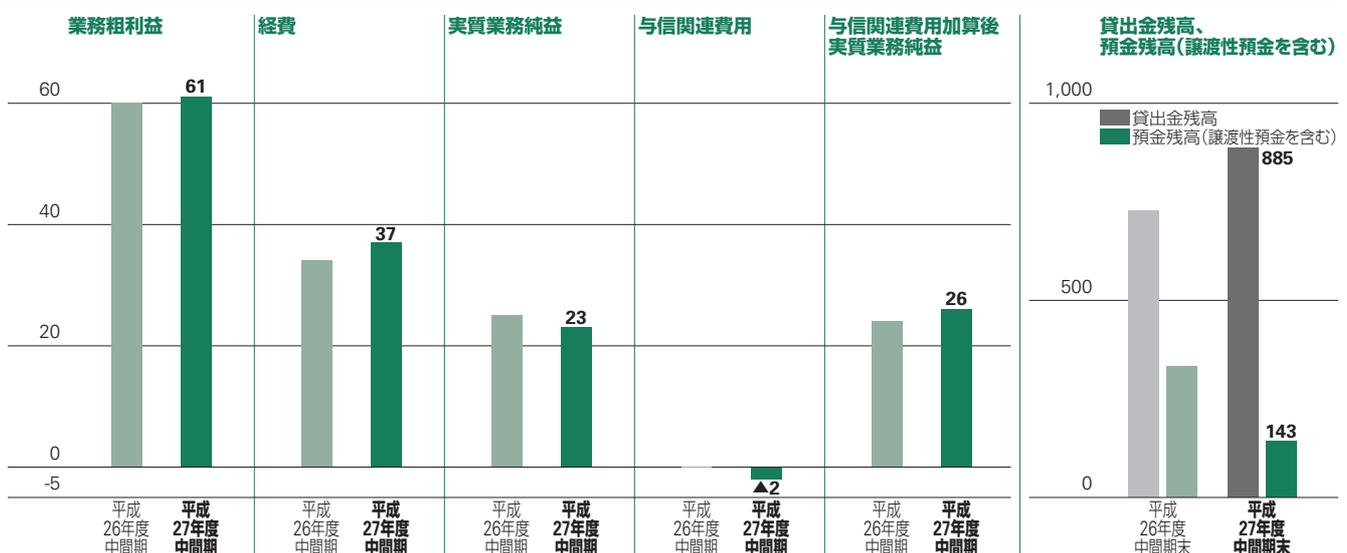
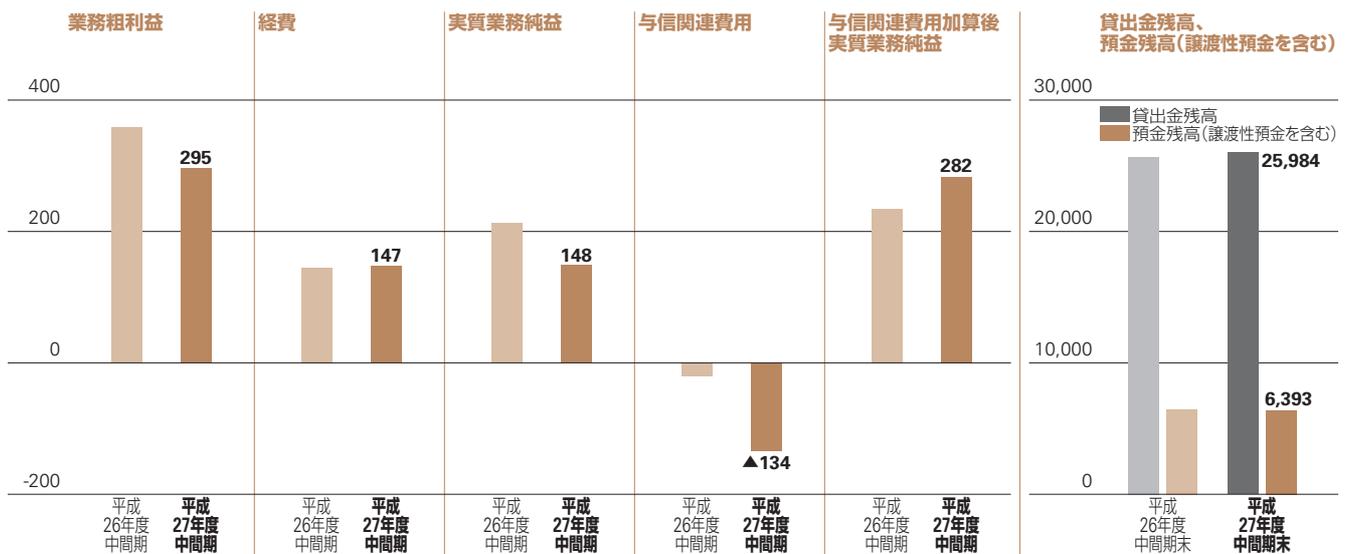
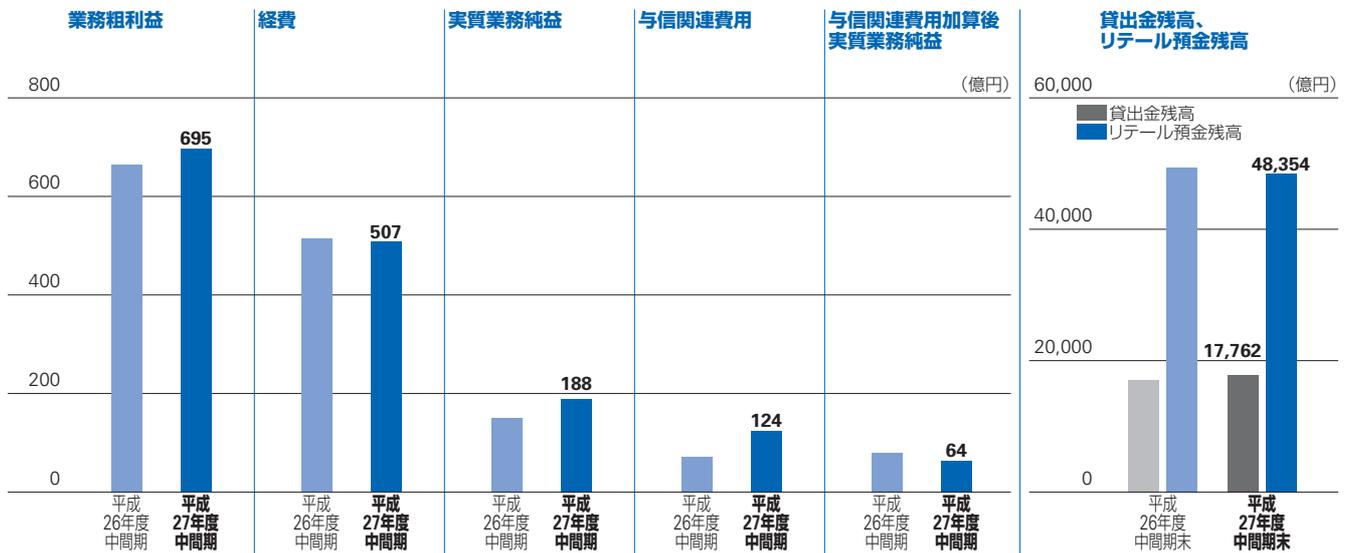
業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



(注)構成比の合計は、上記3部門以外に経営勘定/その他があるため、100%にはなっていません。

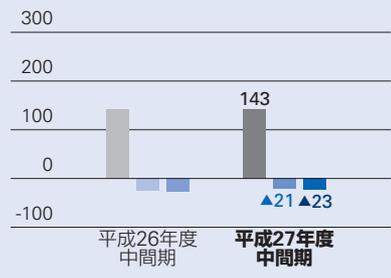


主要業務データ

個人部門

リテールバンキング

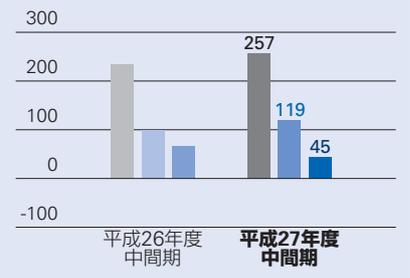
円／外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介業務、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融取引サービス



(単位: 億円)
 ■ 業務粗利益
 ■ 実質業務純益 (▲損失)
 ■ 与信関連費用加算後実質業務純益 (▲損失)

新生フィナンシャル および「新生銀行カードローンレイク」

個人向け無担保ローンおよび信用保証業務(新生フィナンシャル、新生銀行カードローンレイク)



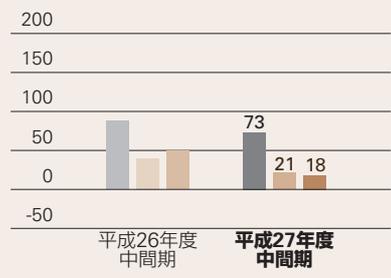
連結財務ハイライト

社長メッセージ

法人部門

法人営業

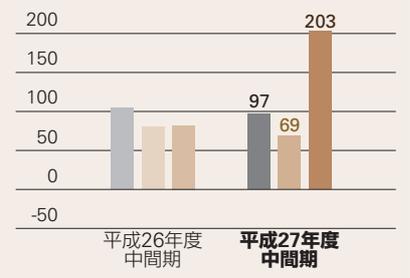
事業法人、金融法人および公共法人のお客さま向けの金融商品・サービス(ヘルスケアファイナンス業務やアドバイザリー業務を含む)



(単位: 億円)
 ■ 業務粗利益
 ■ 実質業務純益 (▲損失)
 ■ 与信関連費用加算後実質業務純益 (▲損失)

ストラクチャードファイナンス

不動産ファイナンス業務やM&A関連ファイナンス、プロジェクトファイナンスなどを含むスペシャルティファイナンス業務のほか、企業再生支援業務、信託業務



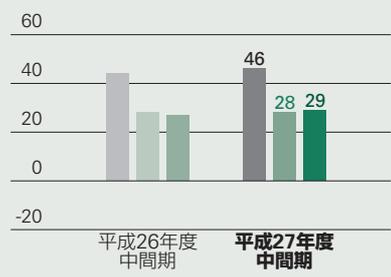
第1次中期経営計画の概要

事業概況 At a Glance

金融市場部門

市場営業

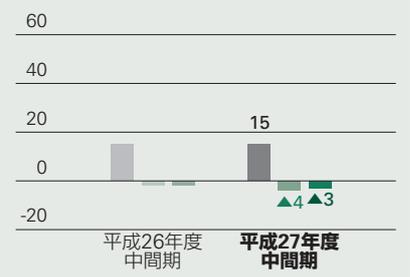
外国為替、デリバティブ、株式関連、オルタナティブ投資、その他のキャピタルマーケット業務



(単位: 億円)
 ■ 業務粗利益
 ■ 実質業務純益 (▲損失)
 ■ 与信関連費用加算後実質業務純益 (▲損失)

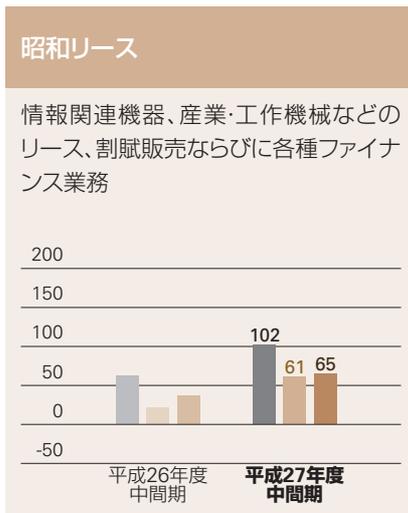
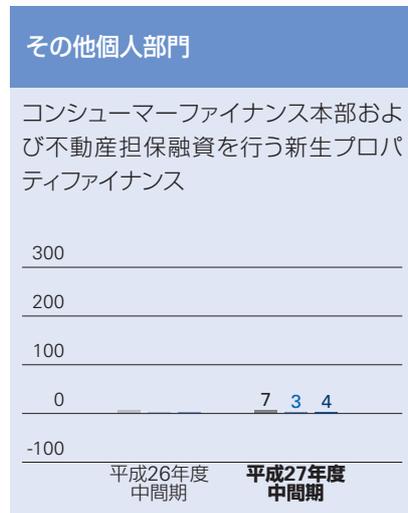
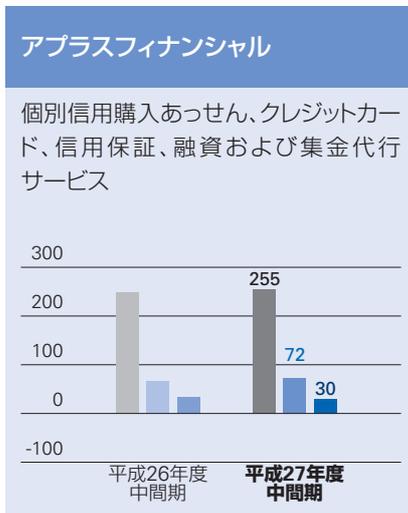
その他金融市場部門

新生証券の損益、アセットマネージメント業務、ウェルスマネージメント業務など



マネジメント体制

資料編



個人部門

個人部門は預金・投資信託・保険・住宅ローン・「新生銀行カードローン レイク」ブランドで扱う個人向け無担保ローンなどを銀行として提供するほか、個人向け無担保ローンや保証業務を扱う新生フィナンシャル株式会社、シンキ株式会社、クレジットカード業務や割賦信用販売業務を主要な業務とする株式会社アプラスフィナンシャル、不動産担保ローンを取り扱う新生プロパティファイナンス株式会社から構成されます。

平成27年度中間期の取り組み

第二次中期経営計画の最終年度である平成27年度は、「顧客基盤拡大と収益力の向上」の年と位置づけ、当行認知度の一層の向上と新生ブランド強化、クロスセル機会の拡大を目指しております。平成27年度中間期は、外貨関連事業とコンシューマーファイナンス業務において、銀行本体およびグループ会社の持つ強みや機能を融合し、グループ体となった取り組みを推進しました。

マーケティング強化

「新生銀行カードローン レイク」では、前年度から導入したスマートフォン用のアプリおよび新しいブランドコンセプトとイメージキャラクターの展開をさらに強化しております。具体的には、ウェブからの新規ご契約者にTポイントを付与するキャンペーンや、「あなたらしくを、新しく。」というブランドコンセプトに基づく情緒的価値と、提携ATM手数料ゼロ円という機能的価値の両方を反映した広告・宣伝を展開しております。

平成27年8月には、グループ会社が培ってきたベストプラクティスの共有を図るため、グループ会社6社の本社機能を移転・集約いたしました。

サービス強化

住宅ローンについては、「新生銀行パワースマート住宅ローン 安心パックW(ダブル)」に対するお客さまの支持が都市部を中心に広がってきたことなどから、平成27年4月からは、東京急行電鉄株式会社および同社のグループ会社と業務提携し、東急グループが提供するアフタースクール、カルチャースクール、ホームセキュリティサービスを追加した「東急グループプラン」の取り扱いも開始いたしました。

資産運用商品については、新生インベストメント・マネジメント株式会社と連携し、ラップ型ファンド(「新生・ワールドラップ・ファンド(安定コース、成長コース)」)や世界のさまざまな債券に投資することで長期的な資産の成長を目指す債券ファンド(「新生・賢人の采配」)などの投資信託商品に加え、新生証券株式会社との証券仲介ビジネスにより、日経平均や外国為替などに連動した仕組債の販売を推進しました。

外貨商品・サービスについては、平成27年7月から、株式会社アプラスにて「海外プリペイドカードGAICA」(GAICA)を発行し、海外プリペイドカード事業に本格参入しました。さらに、新生銀行の「新生総合口座パワーフレックス」との機能連携(Flex機能)により、お客さまの利便性向上を実現しました。GAICAは、円でチャージし、世界200以上の国と地域で使える海外専用のプリペイドカードで、Flex機能を追加することによって、パワーフレックスの外貨普通預金口座から直接外貨でチャージすることなども可能となります。アプラスの持つカードおよび決済のノウハウと、当行の持つ外貨商品・サービスを組み合わせることで、お客さまに外貨の新しい活用手段と利便性の高い外貨サービスを提供しております。当行では、今後も、こうしたグループシナジーを活用し、「外貨サービスの新生銀行」として、外貨関連の商品・サービスの拡充に努めてまいります。

海外における業務展開については、香港における個人のお客さま向け資産運用サービスを専門に行うために設立した金融機関、Nippon Wealth Limited, a Restricted Licence Bank(NWB)が香港金融監督局から銀行免許(Restricted Licence Bank)と証券免許(Type1およびType4)を取得し、平成27年10月から本格開業しました。

平成27年度中間期の業績

個人部門の業務粗利益は695億円、経費は507億円、与信関連費用は124億円、与信関連費用加算後の実質業務純益は64億円となりました。業務粗利益は、新生銀行カードローン レイクの残高増加、アプラスフィナンシャルのクレジットカード業務や割賦信用販売業務の営業資産残高増加、リテールバンキングの投資商品販売の堅調な推移が奏功し、増収となりました。

法人部門

法人部門は、事業法人・金融法人・公共法人のお客さまに対する貸出を主としたコーポレートファイナンスや金融商品・ソリューションを提供する業務、不動産やプロジェクト案件などを対象としたストラクチャードファイナンス業務、クレジットトレーディングやプライベートエクイティなどを行うプリンシパルインベストメンツ業務ならびに昭和リース株式会社によるリース業務、新生信託銀行株式会社による信託業務などで構成されております。

平成27年度中間期の取り組み

第二次中期経営計画の最終年度である平成27年度は、グループ各社の有する機能、顧客基盤、地域金融機関とのネットワークを活用し、重点分野や専門性のある分野を一層強化することにより、持続可能な成長のための基盤確立に向けた実践的な取り組みを推進しております。

重点分野に対する取り組み

ヘルスケアファイナンスにおきましては、当行が出資するヘルスケアREIT(Real Estate Investment Trust)の資産運用会社、ジャパン・シニアリビング・パートナーズ株式会社が設立した投資法人、ジャパン・シニアリビング投資法人が平成27年7月に株式会社東京証券取引所不動産投資信託証券市場に上場しました。

再生可能エネルギー分野におきましては、前年度に引き続き、国内におけるプロジェクトファイナンス市場の創造と育成をテーマに、メガソーラー事業、風力発電事業、木質バイオマス事業といった再生可能エネルギー事業に対するファイナンスを、地域金融機関などと連携しつつ推進しております。平成27年4月には、兵庫県のメガソーラー事業向けプロジェクトファイナンスを地域金融機関と協調で実行しております。今後とも、プロジェクトからの純粋なキャッシュフローを担保とした案件に対する知見、分析力、ストラクチャリング力を活用し、迅速かつ柔軟な案件組成をしております。

事業法人営業および金融法人営業

事業法人営業におきましては、成長性、収益性を考慮した顧客のセグメンテーションとそれに基づくマーケティング強化を通じて、1社当たりの取引規模の拡大、クロスセルによる取引深耕等の推進を図り、長期的視点に立った中核取引先の拡大と取引関係の構築を進めております。

平成27年4月には、事業法人営業と金融法人営業の一体運営を推進するための体制整備を行いました。これにより、提案力を強化するとともに効率的な業務運営を行い、地域金融機関を主とした金融法人のお客さまとの連携による業務展開を積極的に推進してまいります。

不動産ファイナンス

好調な国内不動産市場を背景に、前年度に引き続き、新規優良案件の発掘を推進しております。平成27年5月には、日本GE株式会社より不動産ノンリコースローンポートフォリオ総額約650億円(額面)を取得しました。これは、不動産ファイナンス分野における当行の高い専門性や迅速かつ柔軟な実務対応が評価されたことによるものと考えております。今後とも、個別案件のリスク・リターンのみならず、不動産市況全体を踏まえた運営に努めてまいります。

プリンシパルインベストメンツ(PI)

当行子会社である「新生PIグループ」のプラットフォームを活用し、前年度に引き続き、事業法人のお客さまのノンコア事業・不採算事業の切り離しに伴う投融資や長期固定化債権に対するソリューションの提供、ベンチャー企業に対する成長支援強化による投資価値の増大などに注力しております。平成27年7月には、高齢化社会の進展を背景にして増加しつつある事業承継や転廃業ニーズに対して、当行グループ全体での取組体制を強化するべく、事業承継金融部を設立しております。平成27年10月には、新生PIグループが、一橋大学大学院国際企業戦略研究科が運営し、独自性のある優れた戦略を実践し、その結果として高い収益性を達成・維持している企業を表彰する「ポーター賞」を受賞しました。首都圏の中小・中堅企業に特化し、創業支援から事業再生まで企業のライフサイクルに応じた幅広い支援を長期的な視点で提供している点、最適な人的資源管理の仕組みでユニークなサービスを支えている点が、競合他社との明確な差別化に成功しているとの評価を受けたものであります。

リース

昭和リースでは、主力の中堅・中小企業向け産業・工作機械や建設機械などへのリースに加え、中古機械の売買を行うバイセル事業、動産担保保証、環境配慮型商品の導入推進や再生可能エネルギー関連のファイナンス付与など、当行との連携を強化しながら、同社の強みや専門性を活かしたソリューションの提供に注力しております。

平成27年度中間期の業績

法人部門の業務粗利益は295億円、経費は147億円、与信関連費用は134億円(益)、与信関連費用加算後の実質業務純益は282億円となりました。与信関連費用については、不良債権処理の進捗により、大口案件からの引当金取崩が生じたことによるものです。

金融市場部門

金融市場部門は、外国為替・デリバティブ・その他キャピタルマーケット業務を行う「市場営業本部」、投資信託などのアセットマネージメント業務や富裕層のお客さまに金融商品・サービスを提供するウェルスマネージメントを行う「アセットマネージメント本部」、証券化や証券仲介を行う新生証券株式会社で構成されております。

連結財務ハイライト

社長メッセージ

第1次中期経営計画の概要

金融市場部門
事業概況

マネージメント体制

資料編

平成27年度中間期の取り組み

第二次中期経営計画の最終年度である平成27年度は、マーケットソリューション能力および商品・サービスのさらなる充実・強化を推進しております。平成27年度中間期は、当行グループの特色を活かし、お客さまに付加価値を生む商品・サービスを提供することで、安定的で特色ある事業基盤を構築し、持続的な成長を志向した取り組みを展開しました。

市場営業本部

ソリューション型営業体制の強化による新規開拓の推進と既存のお客さまとの取引の深耕を図った結果、とりわけ法人のお客さまの外国為替や金利のヘッジニーズを踏まえたデリバティブ取引が前年度に引き続き堅調に推移し、顧客基盤の拡大に進展がみられました。

お客さまそれぞれの実需に対応したオーダーメイドのソリューションを提案し、営業担当者とかバー取引を行うトレーダーが一体となってマーケットの動きに対応して取引を執行することで、市場関連収益は着実に増加しております。市場金利の低下やクレジットスプレッドのタイト化、相場の急変など厳しい市場環境が継続しておりますが、安定的な収益基盤の構築に向けて、取り扱い通貨を増やし、24時間取引体制を整備するなど、法人・個人のお客さまへの営業推進体制ならびに商品・サービス供給体制の見直しと拡充を図り、市場関連取引のスペシャリスト集団として、お客さまの多様なニーズにきめ細かくお応えし、時機をとらえたソリューションの提供に努めてまいります。

アセットマネージメント本部

投資信託については、お客さまの資産運用ニーズにお応えすべく、商品ラインナップの拡充やNISA対応等に努めました。個人のお客さま向けの商品として、ラップ型ファンド（「新生・ワールドラップ・ファンド（安定コース、成長コース）」）や、世界のさまざまな債券に投資することで長期的な資産の成長を目指す債券ファンド（「新生・賢人の采配」）等独自のファンドをシリーズ化し、株式市場が不安定な動きを示す中でも、好評を博しました。また、金融法人や富裕層のお客さま専用の市場動向をとらえたユニークな私募投資信託の設定・販売にも注力しました。

新生証券

お客さまに最適なソリューションを提供すべく、これまで培った技術やノウハウを活かして海外や新規事業領域における証券化業務を推進するとともに、その応用によりさまざまなストラクチャードファイナンス業務を展開しました。また、平成27年7月には、住宅金融支援機構債の引受主幹事に就任するなど業務基盤の安定化・拡大に努めました。個人のお客さま向けに新生銀行経由で債券を販売する証券仲介ビジネスでは、市場動向や投資ニーズに即した商品の品揃えに努めるとともに、新たな営業サポート・管理システムを立ち上げるなどインフラ整備を進めて効率化を図り、さらに地域金融機関への商品提供にも取り組んでまいりました。

なお、地域金融機関との連携による業務展開の推進と提案力の強化、効率的な業務運営を目指し、金融法人営業と法人部門下の事業法人営業を統合する組織変更を平成27年4月に行いました。

平成27年度中間期の業績

金融市場部門の業務粗利益は61億円、経費は37億円、与信関連費用は2億円、与信関連費用加算後の実質業務純益は26億円となりました。業務粗利益については、デリバティブを中心とする市場関連取引が堅調に推移しました。

中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取り組みの状況

当行は、中小企業の経営改善および地域の活性化のために、当行の専門ノウハウを提供し、また事案によっては地域金融機関や中小企業再生支援協議会などと連携しつつ、下記のような取り組みを行っております。また、技術や事業モデルなどにおいて潜在的な成長力を有する中堅・中小企業のお客さまや、新たな事業領域や地域経済の活性化につながる事業領域などを注力分野として、資金のみならず、機能補完、および事業戦略立案・遂行支援など、経営課題への多面的なソリューションや、キャッシュフローを重視したファイナンスの提供により、成長段階にある中小企業のお客さまの事業拡大や、イノベーションを伴う新たな事業展開への貢献を目指しております。

当行の取組事例

● 地域活性化・地域金融機関連携例

産業廃棄物処理などを行う中小企業: 豊富な人工林資源を有する地域において、地元の未利用材を活用した地域最大級となる木質バイオマス発電事業を行うことを、共同スポンサーとともに計画していました。当行は地域の有力金融機関とともに事業資金の大宗を占めるシンジケートローンのアレンジャーとなり、事業主体である企業とのリスクの分離を図り、プロジェクトの事業から生じるキャッシュフローを重視したファイナンススキームを提供することで、事業化に必要な資金調達を可能としました。地域の林業・関連産業の活性化に資する案件として、地元の複数の地域金融機関が参加するとともに、県も「ふるさと融資」で後押しをするなど、意義のある取り組みとなりました。

● 事業再生支援例

東北の建設・土木会社: 民事再生手続を終結させた当該社は、将来の事業拡大に向けて資金調達力を確保すべく金融機関との関係の再構築が課題でした。また、当該社としては、東日本大震災後の復興需要に最大限対応することで、地元の復興に貢献しつつ再生を果たすことを目指していたことから、当行は企業再生ファイナンスを通じた支援を開始しました。具体的には、当該社の事業計画を十分に検証したうえで、自治体等からの工事代金の代理受領スキームを提案し、必ずしも担保・保証に依拠しないかたちでの効率的な資金提供を実行しました。これを機に当該社では、将来の経営環境の変化を見据え、事業多角化による経営基盤強化のための取り組みを展開するなど、いわゆる再生フェーズは終わり正常な成長軌道へと進んでいます。

● 成長段階における支援の例

中古車の輸出業者: 東日本大震災の影響により日本からの輸出中古車が敬遠され、一時は減収となっていました。近年の世界経済の好転や円安進行を背景に需要が反転し、当該社売上も増加傾向にありました。売上増加に伴う資金需要に加え、当該社としては資金調達の金融機関を増やすことも課題となっていました。当行は当該社のファイナンスをアレンジャーとして、複数の新規金融機関取引を含む資金調達のサポートを行うことにより、当該社を取り巻く事業環境の好転に対応する資金の提供のみならず、成長段階における企業ニーズに応える効果的な支援を実施しました。

● 経営改善の支援例

地方の中堅漁業会社: 業績変動の大きい本業を補完する目的で数年前に不動産業に進出、大型ビジネスホテルを開業していました。ホテル事業は堅調に推移していましたが、ホテル建設にかかる借入負担により財務健全性は低下し、本業強化のための設備資金調達に支障が出るのが予想されました。このため、当該社ではホテル売却を検討し、当行をアドバイザーに指名。当行は、「当社のホテル経営理念をしっかりと堅持し発展させていける先に好条件で売却したい」との当該社意向を受けて、信用ある大手ホテルオペレーターと資金力のあるホテルREITの共同事業体への売却を提案、好条件での売却を短期間で実現することに貢献しました。本取引により当該社は、新たに船舶を取得するための資金調達力を回復し、本業強化への取り組みが可能となりました。

用語集

アセットバック投資(ABI)

Asset-backed Investmentの略。当行の旧プロダクトプログラムのひとつの名称で、その中で貸出金(主にインフラ整備、不動産、事業、事業用資産などを担保に)として与信実行しているものが含まれる。

アセットマネージメント

広義では資産の管理運用業務一般を指すが、狭義では投資信託と投資顧問業務を指す。当行では法人・個人(含む富裕層)両方のお客様に対して、主に金融市場部門と個人部門(リテールバンキング業務)を通じて、お客様の個々のニーズに合わせて特色あるさまざまな金融商品・サービスを提供し、お客様の資産運用をサポートしている。

アドバイザー

助言業務。当行のアドバイザー業務は、国内外の買収・合併、企業再生、企業の資金調達などの分野を中心に、お客様の多様なニーズに応えるソリューションを提供。

ウェルスマネージメント

当行が提供する富裕層向け金融サービスの名称。富裕層のお客様のニーズに合わせて、差別化したさまざまな金融サービスを提供。

エクスポージャー

投資や融資などにより為替変動や価格変動などのリスクにさらされている資産または金額のことをエクスポージャーという。

親会社株主に帰属するキャッシュベース当期純利益

会計上の1年間の最終的な利益である親会社株主に帰属する当期純利益から子会社の買収に伴うのれんに係る償却額及び無形資産償却とそれに伴う繰延税金負債取崩額を除いたもの。

改正貸金業法

平成18年12月に成立・公布された改正貸金業法の主な内容は、(1)貸金業者の業務の適正化(参入規制の強化など)、(2)過剰貸付の抑制(指定信用情報機関制度、総量規制の導入など)、(3)金利体制の適正化(出資法上限金利の年20%への引き下げ)などであり、その施行は段階的に実施され、平成22年6月に完全施行された。

(過払い)利息返還

新生銀行グループのコンシューマーファイナンス子会社が貸金業法の改正による金利の引き下げ前に契約を締結した商品の中には、利息制限法の上限金利を超過している商品があった。平成18年1月の最高裁判所の判決以降、利息制限法の上限金利を超過した利息を支払ったお客様に、その超過分の返還を求めることが広範に認められるようになった。そのため、コンシューマーファイナンス業者は(過払い)利息返還による損失への手当てとして、利息返還損失引当金を計上している。

キャピタルマーケット業務

資本市場(キャピタルマーケット)において、資金運用・リスクヘッジ・資金調達など、お客様のさまざまなニーズにお応えするために行う、デリバティブやトレーディングなどの市場関連業務のこと。

業務粗利益

貸出金の利息収支などの「資金利益」と投資商品の販売手数料などの「非資金利益」から構成され、本来業務から得られた粗利益を示す指標。

クレジットトレーディング

クレジットトレーディングとは、お客様向けの貸付債権を現債権者から買い取ったり、お客様が保有する金銭債権に対し当行が債権投資(買取)を行い、お客様のバランスシート改善に適切なソリューションを提供すること。また、当行が不良債権売買市場において売却される貸付債権・リース債権などの金銭債権に投資する場合もあり、これはサービサーによる回収や転売などによって投資額を上回る資金化を行い、利益を確保するのが目的。

クレジットリンクローン

借入人である当行とは別の企業の信用リスクに関するデリバティブを組み入れた運用商品としての仕組ローン。

シップファイナンス

シップファイナンスとは、海運業向けファイナンスのことで、当行では海運会社への船舶取得資金の融資がビジネスの中心。

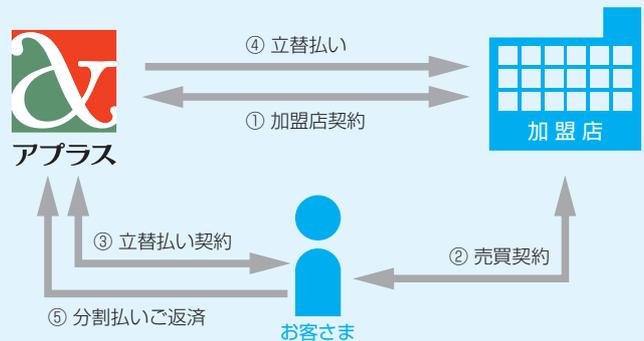
実質業務純益

「業務粗利益」から「経費」を差し引いた本来業務の活動で稼いだ利益を控除後の利益を示す指標。与信関連費用は除かれている。

ショッピングクレジット

クレジットカードを利用しないで商品を分割払いで購入する仕組みのこと。当行グループでは、主にアプラスフィナンシャルを通じて提供。

ショッピングクレジットの仕組み



- ① 加盟店とアプラスが、加盟店契約を締結
- ② お客様が加盟店から商品・サービスを購入
- ③ ショッピングクレジットをお申し込み
- ④ アプラスが加盟店へ代金を一括お支払い
- ⑤ お客様はアプラスへ分割払いでご返済

シンジケートローン

複数の金融機関がシンジケート団(融資団)を組成し、ひとつの契約書に基づいて共同で貸出を行う融資形態のこと。

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とは、特別なストラクチャー(仕組み)を要するファイナンスのことを指すが、一般に特定のプロジェクト・資産のキャッシュフロー・価値に着目したプロジェクトファイナンス、ノンリコースファイナンスのかたちをとることが多い。当行では、不動産ファイナンス、プロジェクトファイナンス、M&Aファイナンス、再生ファイナンス等を中心に行っている。

スペシャルティファイナンス

当行においては、M&Aファイナンス、LBOファイナンス、プロジェクトファイナンス、その他特定の事業や資産のキャッシュフロー・価値に着目したキャッシュフローファイナンスの総称。

デリバティブ

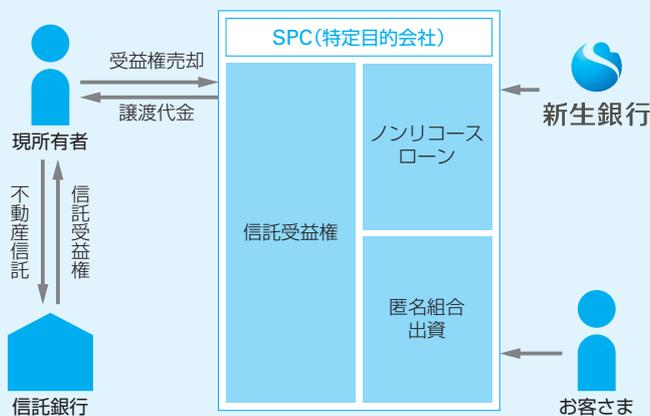
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

トレジャリー

主に企業のALMを行う機能のこと。当行では、グループ全体のALMのほか、担保管理を含む資金繰り、ファンドトランスファー・プライシング(FTP、いわゆる銀行内の部門間の資金移転価格)を通じた取引、(劣後)社債発行・買戻し、流動性計画、資本性証券の発行体となっている海外子会社の管理などの機能(本部)を指す。

ノンリコースローン

特定の事業・資産(不動産が典型的だがそれに限られない)から発生するキャッシュフローのみを返済原資とし、スポンサーなどへの返済を求めることはできない非遡及型ローン。責任財産限定ローンとも呼ばれる。



パブリックプライベート・パートナーシップ(PPP)

公民が連携して公共サービスの提供を行うスキーム。PFIは、PPPの代表的な手法のひとつ。

プライベートエクイティ

一般的には、私募発行された株式や、取引所や店頭市場で取引されない株式などのこと。プライベートエクイティへの投資は、企業の成長段階への投資であるベンチャーキャピタルと、成熟企業などの事業再編に伴う企業支配権の買収などへの投資であるプライベート投資に大別することができる。当行では、株式公開を計画中のお客さまに対して議決権5%までの銀行本体によるベンチャーキャピタル投資、および成熟企業への事業承継にかかわるプライベート投資に積極的に取り組んでいる。

プライベート・ファイナンス・イニシアチブ(PFI)

公共施工等の設計、建設、維持管理および運営に、民間の資金とノウハウを活用し、公共サービスの提供を民間主導で行うことで、効率的かつ効果的な公共サービスの提供を図るという考え方、およびそれに基づくファイナンス手法。

プリンシパルランザクションズ

銀行の自己勘定による投資を中心とした取引のこと。当行はお客さまの事業再生、事業継承、成長資金といったニーズにお応えするかたちで、クレジットトレーディングやプライベートエクイティを通じた投資活動を積極的に行っている。

プロジェクトファイナンス

特定のプロジェクトに対して行う融資で、特に当該プロジェクトから生じるキャッシュフローが中心的な返済原資とされるものを指す。エネルギー、資源、インフラ等の中長期・大型のプロジェクトに利用されることが多い。当行ではスペシャルティファイナンスに含まれる。

ヘルスケアファイナンス

高齢者介護施設、高齢者住宅のお客さまを対象としたノンリコースローンなどの融資や、経営戦略、M&A情報提供などの財務アドバイザリー業務。

ポートフォリオ

さまざまな要素で構成される集合体のこと。例えば資産ポートフォリオとは、不動産や預金・株式などで構成される資産全体のことを指す。

保証業務

提携先金融機関が販売するローン商品をご利用のお客さまの支払いが困難になった場合、保証手数料を受け取る代わりにお客さまに代わってローンの返済をするもの。新生フィナンシャルは当該分野を強化しており、保証サービスの一環として、広告戦略や商品設計の助言など総合的なサポートを提供。

与信関連費用

与信先の状況に応じた貸倒引当金の繰入(費用)や取崩(益)、債権処分による損失や過去に償却した債権の取立益などを合計した費用。

リスクアセット

銀行が保有する資産・取引の「信用リスク」や「市場リスク」、および事務事故などの「オペレーショナルリスク」のリスク量を規制に従い金額換算したもの。

ALM

ALMとは、Asset Liability Managementの略称で、業務運営の結果として形成されるバランスシート(資産と負債)の市場リスクならびに流動性リスクを総合的に管理することを指す。銀行勘定での、デリバティブなどオフバランス項目も含めた資金調達・運用の残高について、金利条件別や期間別などで把握し、市場の変動による資産や負債の価値および期間損益の変化を考慮しながら、資金の調達/運用やデリバティブ取引でのリスク調整を行い、バランスシートの金利収支ならびに経済価値を最適化させること。

LBOファイナンス

LBOはLeveraged Buy-Outの略。企業の合併・買収ファイナンスの一種で、企業や投資ファンドが他の企業を買収する際の、買収対象会社の資産や将来のキャッシュフローを見合いとしたファイナンス。当行ではスペシャルティファイナンスに含まれる。

M&A

Merger and Acquisitionの略で、企業の合併や買収のこと。

MBOファイナンス

MBOはManagement Buy-outの略。企業の経営陣が投資ファンドなどと協力して自社を買収する際に提供されるLBOファイナンス。当行ではスペシャルティファイナンスに含まれる。

RORA

RORAはReturn on Risk-Weighted Assetsの略。リスクアセットに対して収益をどれだけ上げているかを示す指標。親会社株主に帰属する当期純利益を期末のリスクアセットで割った数値。

役員 の 状況

平成27年12月1日現在

取締役(7名)

工藤 英之	代表取締役社長
中村 行男	代表取締役副社長
J. クリストファー フラワーズ ^(注)	J.C. フラワーズ社 マネージングディレクター 兼最高経営責任者
アーネスト M. 比嘉 ^(注)	株式会社ヒガインダストリーズ 代表取締役会長兼社長
可児 滋 ^(注)	元日本銀行 文書局長、横浜商科大学 特任教授
榎原 純 ^(注)	マネックスグループ株式会社 取締役、フィリップモリスインターナショナル 取締役
富村 隆一 ^(注)	株式会社シグマクス 取締役副社長

(注) 社外取締役

監査役(3名)

永田 信哉	常勤監査役
渋谷 道夫 ^(注)	公認会計士
志賀 こず江 ^(注)	弁護士

(注) 社外監査役

執行役員(27名)

工藤 英之	代表取締役社長 最高経営責任者
中村 行男	代表取締役副社長 コーポレートスタッフ部門、財務部門、金融インフラ部門担当
サンジブ グプタ	専務執行役員 特命担当
岡野 道征	専務執行役員 グループ最高情報責任者 金融インフラ部門長
瀬戸 紳一郎	専務執行役員 法人部門長
平沢 晃	常務執行役員 コーポレートスタッフ部門長 兼総合企画部長 兼金融円滑化推進管理室長
川添 泰伸	常務執行役員 チーフリスクオフィサー リスク管理部門長
小座野 喜景	常務執行役員 法人部門副部門長
南光院 誠之	常務執行役員 最高財務責任者 財務部門長 兼財務・主計本部長
佐藤 博信	常務執行役員 金融市場部門長
山下 雅史	常務執行役員 個人部門長
柳瀬 重人	常務執行役員 法人営業担当役員
花田 直人	執行役員 システム開発第二部長
平野 昇一	執行役員 法人企画部長
薦田 貴久	執行役員 人事部長
牧角 司	執行役員 法人営業担当役員
政井 貴子	執行役員 金融市場調査部長
松原 正典	執行役員 システム開発第一部長
松浦 祐司	執行役員 市場営業本部長
馬上 望実	執行役員 ストラクチャードリスク管理部長
奈良 暢泰	執行役員 法人営業担当役員 兼大阪支店長
柴崎 栄二	執行役員 法人営業担当役員 兼金融・公共法人部長
嶋田 康史	執行役員 市場リスク管理部長
清水 哲朗	執行役員 個人営業本部長
鈴木 啓史	執行役員 金融インフラ企画部長
富田 昌義	執行役員 個人企画本部長
吉川 貴志	執行役員 総合企画部国際企画室長

シニア・アドバイザー(1名)

デイヴィッド モーガン	SHS Nordbank AG スーパーバイザーボードメンバー J.C. フラワーズ社 欧州・アジア太平洋地域 マネージングディレクター
-------------	---

相談役(1名)

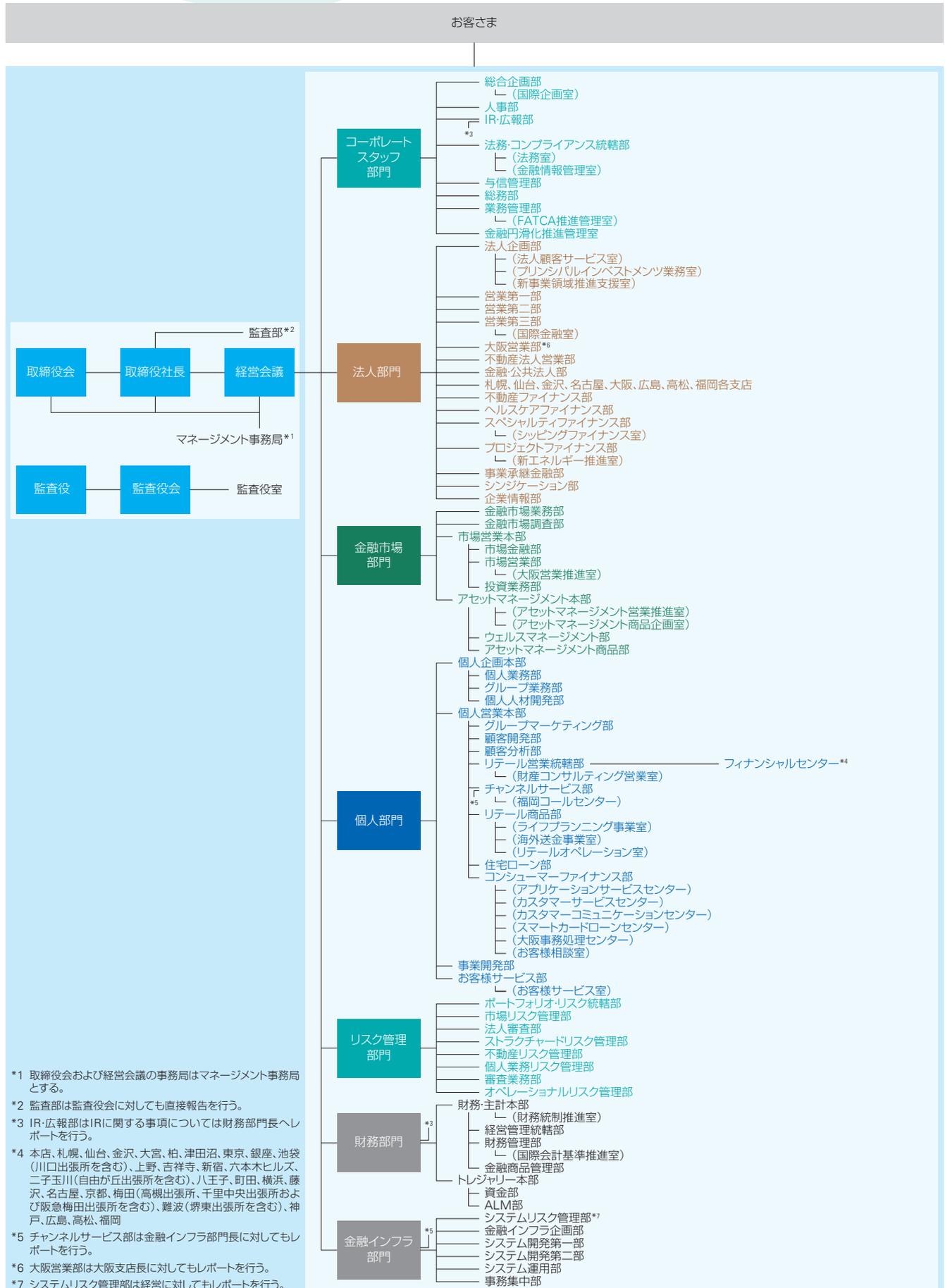
当麻 茂樹

顧問(1名)

津島 雄二

組織図

平成27年12月1日現在



*1 取締役会および経営会議の事務局はマネージメント事務局とする。
 *2 監査部は監査役会に対しても直接報告を行う。
 *3 IR・広報部はIRに関する事項については財務部門長へレポートを行う。
 *4 本店、札幌、仙台、金沢、大宮、柏、津田沼、東京、銀座、池袋(川口出張所を含む)、上野、吉祥寺、新宿、六本木ヒルズ、二子玉川(自由が丘出張所を含む)、八王子、町田、横浜、藤沢、名古屋、京都、梅田(高槻出張所、千里中央出張所および阪急梅田出張所を含む)、難波(堺東出張所を含む)、神戸、広島、高松、福岡
 *5 チャンネルサービス部は金融インフラ部門長に対してもレポートを行う。
 *6 大阪営業部は大阪支店長に対してもレポートを行う。
 *7 システムリスク管理部は経営に対してもレポートを行う。

連結財務ハイライト
 社長メッセージ
 第一次中期経営計画の概要
 事業概況
 マネジメント体制
 資料編

主な出来事

連結財務ハイライト

社長メッセージ

第一次中期経営計画の概要

事業概況

マネジメント体制

資料編

平成12年	3月	新銀行スタート	平成26年	1月	「パワースマート住宅ローン 安心パックW(ダブル)」の販売を開始
	6月	「日本長期信用銀行」から行名を「新生銀行」に変更		2月	スマートフォンでの「新生パワーダイレクト」のサービスを開始 日本GE株式会社による過払い利息返還損失補償終了に合意
平成13年	5月	新生証券株式会社開業	平成27年	3月	株式会社フォーバルと中小企業のASEAN進出支援における業務提携を締結 ベトナムの大手民間商業銀行Military Commercial Joint-Stock Bankと業務提携を締結
平成15年	4月	新生インベストメント・マネジメント株式会社開業		4月	山形県酒田市における風力発電所運営事業に対する融資枠を設定 信託スキームを活用した、国内7カ所でのメガソーラー事業向けプロジェクトファイナンスを組成
平成16年	2月	東京証券取引所第一部に上場	5月	投資信託申し込みプログラム「NISAプラス」を開始	
	4月	普通銀行に転換	7月	第1回無担保社債(社債間限定同順位特約付)を発行	
	5月	リテール口座100万口座を達成	1月	「パワースマート住宅ローン 安心パックW(ダブル)」が「2014年日経優秀製品・サービス賞」にて最優秀賞 日経ヴェリタス賞を受賞 RHB Bank Berhad(マレーシア)と業務提携覚書締結	
平成17年	3月	昭和リース株式会社を連結子会社化	2月	「けいはんな学研都市ATRベンチャーNVCC投資事業有限責任組合」へ出資 当行年次報告書が「第17回日経アニュアルレポートアワード」で優秀賞を受賞	
平成18年	7月	公的資金優先株式の返済手続き開始	3月	ASEAN域内の中堅企業に投資を行う投資ファンド「AIGF」に戦略的投資家として参画 秋田県秋田市における木質バイオマス発電事業に対するシンジケートローンを組成	
平成19年	4月	リテール口座200万口座を達成	平成28年	4月	「パワースマート住宅ローン 安心パックW(ダブル)」に「東急グループプラン」を追加し、提供サービスを拡充 香港における個人のお客さま向け資産運用サービスのための新銀行Nippon Wealth Limited, a Restricted Licence Bankが香港金融監督局から銀行免許を取得
平成20年	12月	シンキ株式会社を連結子会社化		5月	新生プロパティファイナンスが東急リバブル、東急住宅リースと提携し、海外投資家向け提携ローンの取り扱いを開始 ヘルスケアREITの運用を目的とした資産運用会社 ジャパン・シニアリビングパートナーズ株式会社が、ヘルスケア施設に特化したREIT投資法人を設立 日本GE株式会社から不動産ノンリコースローン・ポートフォリオを取得
平成20年	2月	ジェイ・シー・フラワーズ・アンド・カンパニー・エルエルシー(J.C. Flowers & Co. LLC)の関係者を含む投資家グループによる当行株式の公開買付けと同グループに対する第三者割当増資による新株式発行	7月	店頭での遠隔手話通訳サービスを導入 「海外プリペイドカード GAICA」の取り扱いを開始 ジャパン・シニアリビングパートナーズ株式会社が東京証券取引所不動産投資信託証券市場へ上場	
	9月	GEコンシューマー・ファイナンス株式会社(平成21年4月1日に新生フィナンシャル株式会社に変更)を連結子会社化	9月	株式会社URリンケージと海外投資家のインバウンド投資促進に関する業務提携協定を締結	
平成21年	1月	「新生ステップアッププログラム」を開始	10月	香港における個人のお客さま向け資産運用サービスのための新金融機関Nippon Wealth Limited, a Restricted Licence Bankが本格開業 日本経済新聞社による第11回「銀行リテール力調査」にて、新生銀行が総合1位を獲得	
	3月	シンキ株式会社に対する公開買付けを完了	平成29年	11月	新しいカードローンサービス「新生銀行スマートカードローンプラス」の取り扱いを開始
	6月	「2週間満期預金」のお取り扱いを開始			
平成22年	6月	監査役会設置会社へ移行			
平成23年	1月	新本店(日本橋室町)での営業開始			
	3月	海外募集による新株式の発行			
	10月	新生銀行本体での「レイク」ブランドによるカードローンサービスを開始			
平成24年	4月	「新生アプラスゴールドカード」、「新生アプラスカード」の導入			
	9月	パワースマート住宅ローンの貸出残高が1兆円を達成			
	10月	「ふくしま成長産業育成ファンド」に投資 第4回期限前償還条項付無担保社債(劣後特約付)を発行			
	11月	東日本大震災復興従事者向け宿泊施設建設プロジェクトに対してノンリコースローンを提供			
平成25年	3月	「Goレミット 新生海外送金サービス」を開始			
	4月	利付長期信用債券(売出債)および財形金融債の発行を終了 シンガポールのHealthway Medical Developmentが組成した特定目的会社によるヘルスケア施設取得に対するノンリコースローンを提供			
	5月	リテール向け劣後特約社債を発行			
	6月	新生銀行カードローンレイクおよび新生アプラスゴールドカードの顧客を対象に「新生ステップアッププログラム」を改定 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社と当行金融サービスへのTポイント付与で提携			
	7月	新生プリンシパルインベストメントグループを組成			
	8月	機能強化に伴い大阪支店を移転(大阪市北区)			
	10月	株式会社民間資金等活用事業推進機構(官民インフラファンド)に出資 JR東日本の「VIEW ALTTE」およびローソンやファミリーマート等の主要コンビニエンスストアチェーンに設置されているATMサービスと提携			
	12月	リテール向け劣後特約社債を発行			