

事業を通じた価値創造

| | |
|--------------------------------|----|
| At a Glance | 36 |
| セグメント別データ | 36 |
| 主要業務データ | 38 |
| 個人業務 | 40 |
| 法人業務 | 42 |
| 金融市場業務 | 44 |
| 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 | 46 |
| 用語集 | 47 |

AT A GLANCE

セグメント別データ

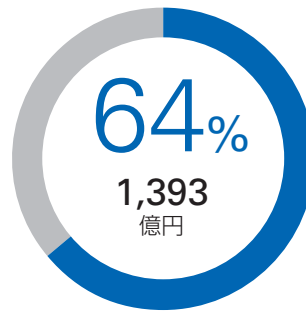
個人業務

主な業務内容

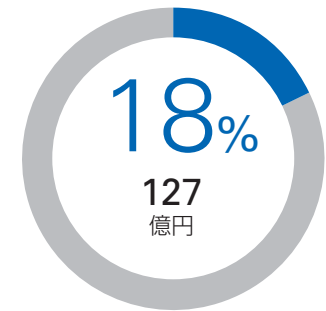
- リテールバンキング
 - － 預金関連商品
(普通預金、定期預金、仕組預金、外貨預金)
 - － 資産運用業務
(資産運用相談、投資信託、保険商品)
 - － 住宅ローン
- コンシューマーファイナンス
 - － 無担保ローン
(新生銀行、新生フィナンシャル、シンキ)
 - － 個品割賦、決済、クレジットカード
(アプラスフィナンシャル)
 - － 保証業務
(新生フィナンシャル、アプラスフィナンシャル)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



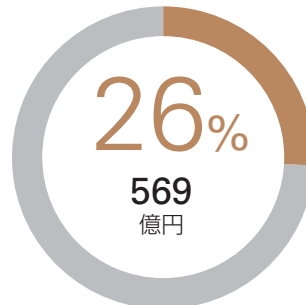
法人業務

主な業務内容

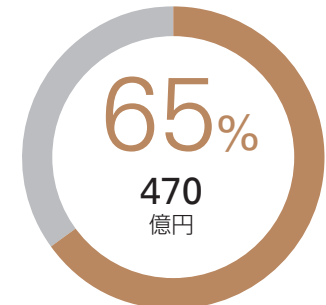
- 事業・金融・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 企業再生
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



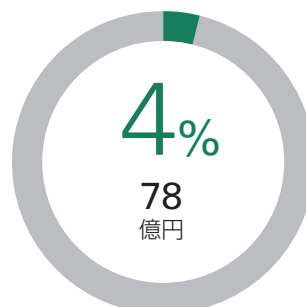
金融市場業務

主な業務内容

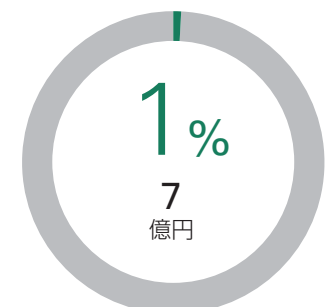
- 市場営業
- アセットマネージメント
- ウェルスマネージメント
- 証券業務(新生証券)

構成比^(注)

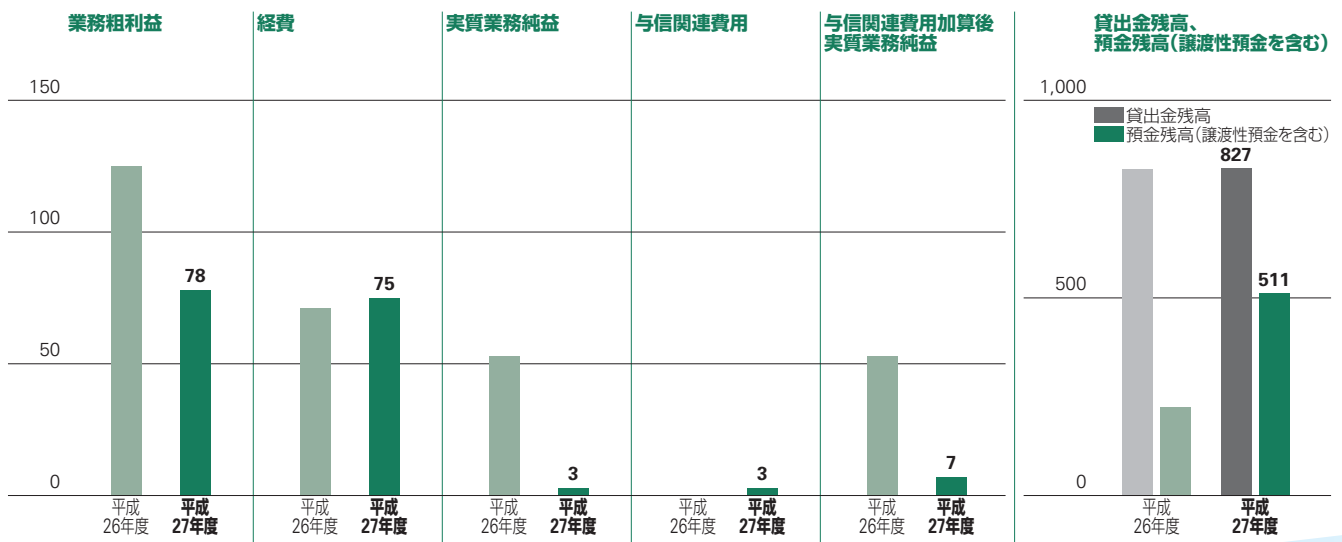
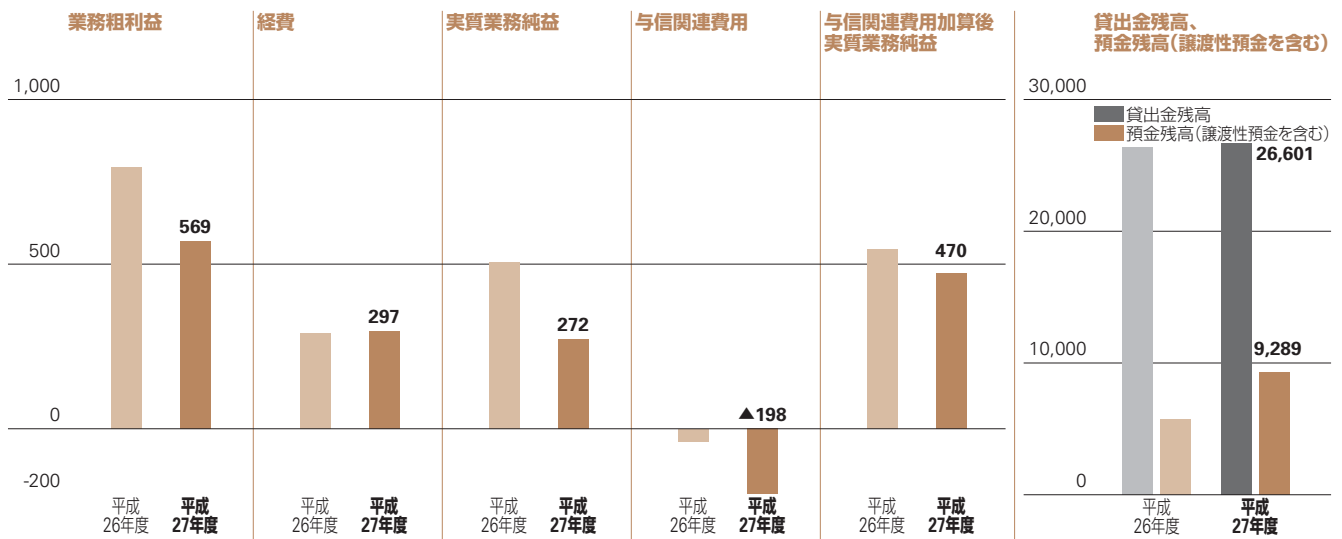
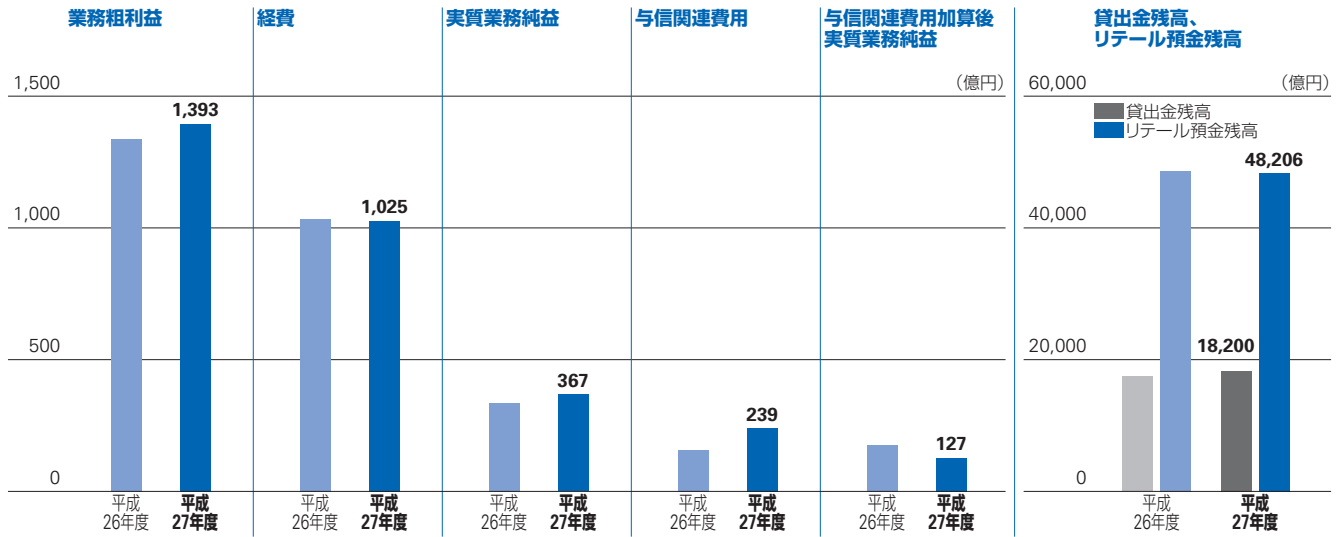
業務粗利益



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業務以外に経営勘定/その他があるため、100%にはなっておりません。

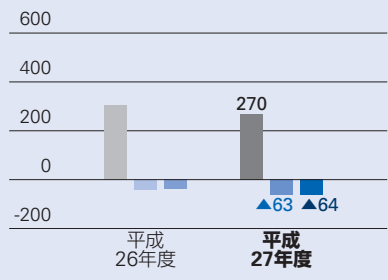


主要業務データ

個人業務

リテールバンキング

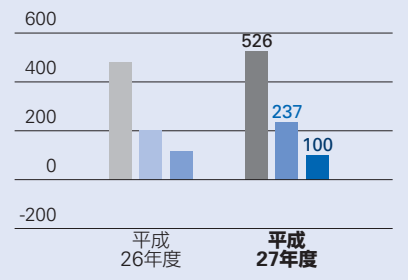
円／外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介業務、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融取引サービス



(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)



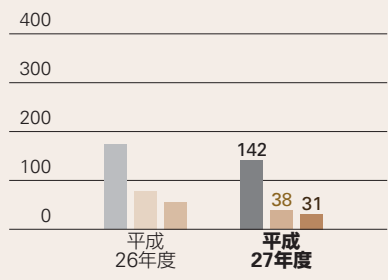
新生銀行グループについて

企業価値向上のための戦略

法人業務

法人営業

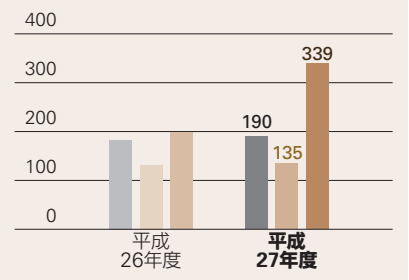
事業法人、公共法人および金融法人のお客さま向けの金融商品・サービス(ヘルスケアファイナンス業務やアドバイザリー業務を含む)



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

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



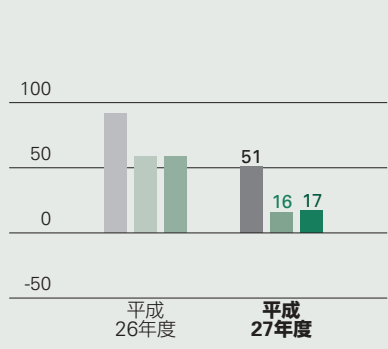
事業を通じた価値創造

企業価値を支える戦略

金融市場業務

市場営業

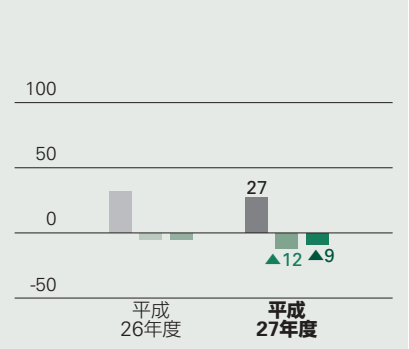
外国為替、デリバティブ、株式関連、その他のキャピタルマーケット業務



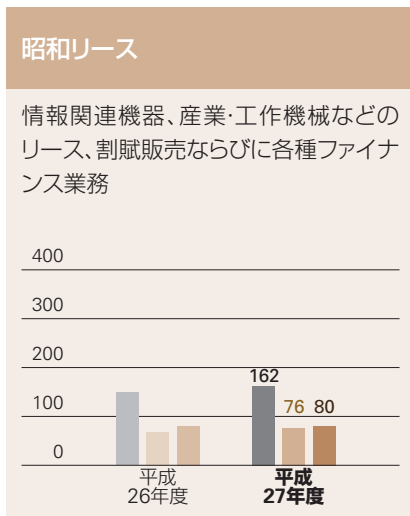
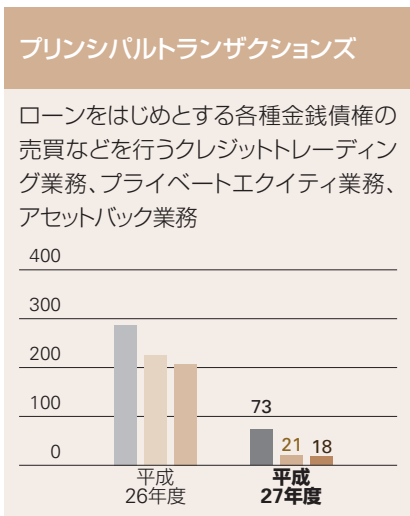
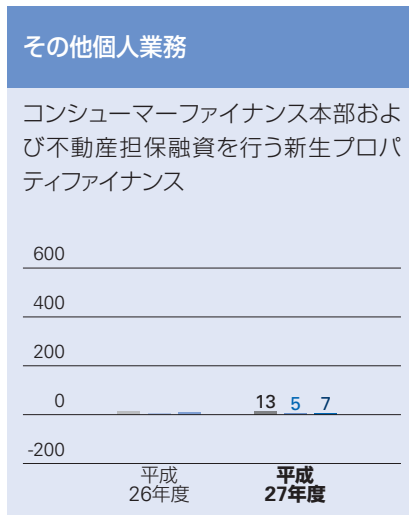
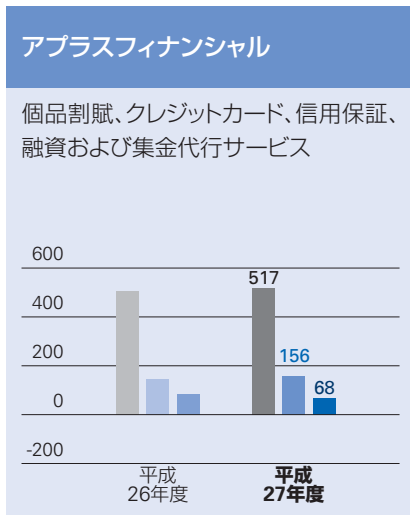
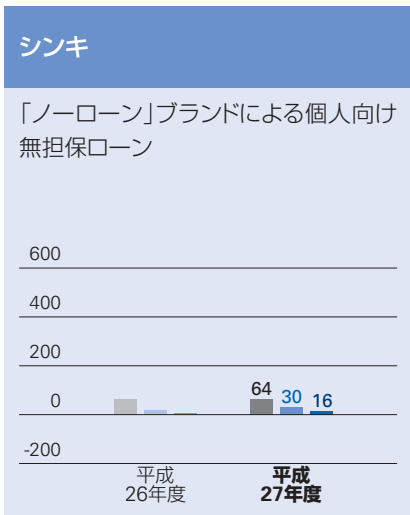
(単位:億円)
 ■ 業務粗利益
 ■ 実質業務純益(▲損失)
 ■ 与信関連費用加算後実質業務純益(▲損失)

その他金融市場業務

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



資料編





清水 哲朗
常務執行役員 個人総括

富田 昌義
執行役員 個人担当

個人業務

個人業務は預金・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とシンキ株式会社、クレジットカード業務や割賦信用販売(以下「ショッピングクレジット」)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年度の取り組み成果

平成27年度は、「顧客基盤拡大と収益力の向上」を目指して、当行グループのさまざまなリソースを活用しながら、グループ各社の商品・サービスをニーズに合わせて自由にご利用いただけるお客さまの拡大に、グループ一体となって注力してまいりました。

リテールバンキング

当行の店頭でのサービス対応と金融商品の充実度が高く評価され、日本経済新聞社と日経リサーチが全国の銀行を対象に実施した第11回「銀行リテール力調査」にて、当行は初の総合1位になりました。平成28年1月に渋谷フィナンシャルセンターをオープンし東城南地域の営業体制を強化するとともに、平成28年2月には名古屋圏の営業基盤強化のため栄フィナンシャルセンターおよび名古屋フィナンシャルセンターの2拠点体制といたしました。渋谷フィナンシャルセンターのオープンにあたっては六本木ヒルズフィナンシャルセンターと自由が丘コンサルティングスポットを閉鎖し、営業拠点展開の効率化も進めております。

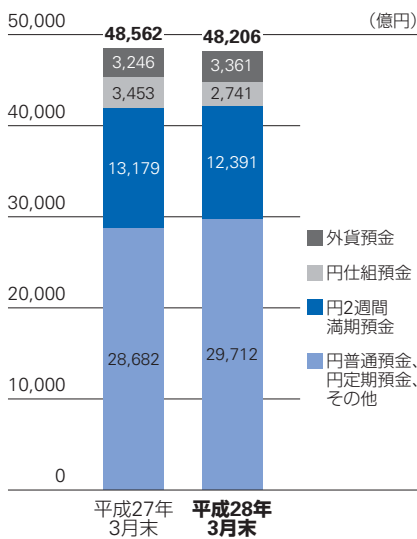
「新生銀行パワースmart住宅ローン 安心パックW(ダブル)」の有するユニークで付加価値の高い商品性に対するお客さまの支持が都市部を中心に拡大してきたことから、東京急行電鉄株式会社および同社のグループ会社と業務提携し、平成27年4月から、東急グループが提供するアフタースクールサービスなどを追加した「東急グループプラン」の取り扱いも開始いたしました。また、マイナス金利政策の導入を受けて、平成28年2月には住宅ローン金利をいち早く引き下げました。

無担保ローン

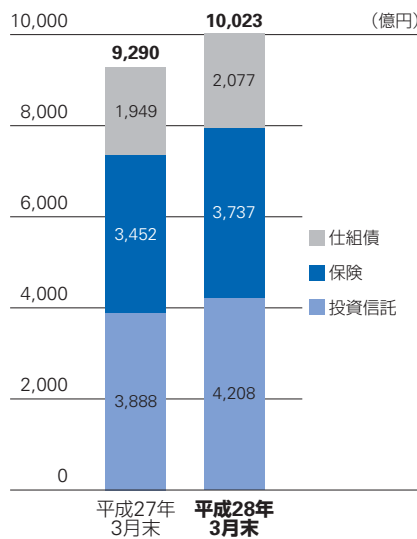
「新生銀行カードローン レイク」(以下「레이크」)については、平成24年度から導入したスマートフォン用のアプリおよび新しいブランドコンセプトとイメージキャラクターの展開をさらに強化し、融資残高や顧客数は引き続き増加いたしました。

平成27年11月には、「新生総合口座パワーフレックス」を保有するお客さまや当行グループ会社のお客さまを主たる対象にした新しいブランド「新生銀行スマートカードローン プラス」を投入しました。

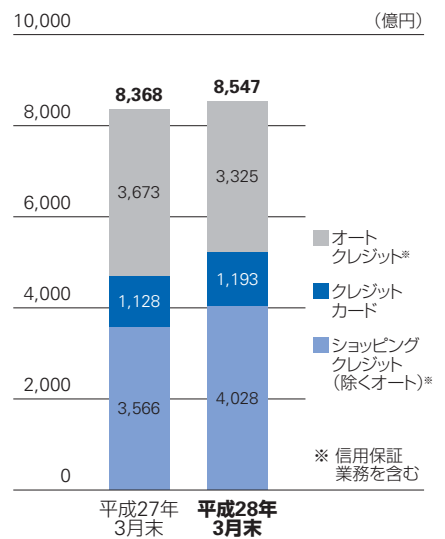
リテールバンキング: 預金の商品別残高



リテールバンキング: 資産運用商品の残高



アプラスフィナンシャル: 営業債権残高



また、新生フィナンシャルにおいては、既存のお客さまに対するサービスの継続とともに、他の金融機関との提携による個人向け無担保ローンの信用保証業務の拡大に注力しており、平成27年7月には株式会社静岡銀行と同行が取り扱う無担保カードローンについて、保証業務提携契約を締結いたしました。

クレジットカード・ショッピングクレジット

株式会社アプラスは、当行と連携し、海外ATMで現地通貨の引き出しやカードショッピングができ、さらに当行の「新生総合口座パワーフレックス」と連携可能な「海外プリペイドカード GAICA(ガイカ)」の発行を平成27年7月から開始いたしました。また、平成27年11月には賃貸住宅の入居資金を対象とした新ローン「レンタルハウスプラン」の取り扱いを開始いたしました。事業を営む個人や法人向けのファイナンス・リースの保証業務については、平成27年12月に株式会社栃木銀行の子会社である株式会社とちぎんリーシングと、平成28年2月にはトマトリース株式会社と提携いたしました。

不動産担保ローン

新生プロパティファイナンスにおいて、東急リバブル株式会社および東急住宅リース株式会社と提携し、香港在住のお客さまが東京都内のマンションを購入する際に利用できる不動産担保ローンの取り扱いを平成27年5月から開始いたしました。

第二次中期経営計画の総括と 第三次中期経営計画のポイント

第二次中期経営計画(以下、「第二次中計」)では、リテールバンキング業務で、さまざまな賞を獲得するなど、市場やお客さまから高い評価をいただきました。また、無担保カードローンでは、新生銀行グループの総貸出残高は大きく増加しました。その一方で、コア顧客500万人については、大きく未達となりました。

第三次中期経営計画については、基本的な戦略面では第二次中計から大きな変更はありませんが、約1,000万人のグループ顧客基盤のフル活用を今後も進めるとともに、成長分野として無担保ローンの取り組みを強化してまいります。

成長分野

無担保ローン: 無担保ローン事業の主力商品である「レイク」、新しいブランド「新生銀行スマートカードローン プラス」、シンキが提供する「ノーローン」と合わせ、3つのブランドの特性を活かしながら、無担保ローン事業全体のトップラインの拡大を目指してまいります。

安定収益分野

資産運用コンサルティング: 当行の強みを活かせる、緩やかながら成長を期待できる重要な分野であり、新たなデバイスなど新技術の導入によりご来店できないお客さまにも対面の安心感を提供するとともに、チャネル相互の連携を取り、いつでもどこからでも便利にコンタクトしていただける体制を整備していきます。

クレジットカード、ショッピングクレジット: クレジットカード業務は、顧客数の拡大に向けてクレジットカードの新規発行を強化しつつ、利用促進に向けプロモーションを充実させていきます。ショッピングクレジット業務では、e-オーダーによる申し込みのWeb化などの利便性を提供するとともに、住宅リフォームなど住関連商品の推進をしてまいります。

戦略取組分野

決済: アプラスの決済機能をグループプラットフォームとして活用する決済ゲートウェイサービスの提供や、プリペイドカードの拡充など、ECマーケットを主体とした新しい決済手段に対応する業務基盤の構築を進めてまいります。



瀬戸 紳一郎
専務執行役員 法人総括

法人業務

法人業務は、事業法人・公共法人・金融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、プロジェクト案件や不動産などを対象としたストラクチャードファイナンス業務、および、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年度の取り組み成果

平成27年度は、グループ会社の有する機能、顧客基盤、地域金融機関とのネットワークを活用し、特定の業種・分野への重点的な商品・サービスの提供による差別化の促進、当行が専門性を有する分野の一層の強化を図ることで、積極的に業務展開しました。

事業法人営業

成長性、収益性を考慮した顧客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やクロスセルによる取引深耕などを推進し、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ました。

ヘルスケアファイナンス

当行が出資するヘルスケアREIT（Real Estate Investment Trust）の資産運用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へ上場しました。

不動産ファイナンス

好調な国内不動産市場を背景に、新規優良案件の発掘を推進しました。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。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。

プロジェクトファイナンス

再生可能エネルギー分野において、前年度に引き続き、国内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、太陽光発電事業など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ました。

プリンシパルインベストメンツ(PI)

当行子会社で構成する新生プリンシパルインベストメンツグループ（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・不採算事業など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ました。

事業法人業務の選択的取り組み

■ 東京圏、大阪圏において事業法人向けの経営資源を重点投入し、営業力を強化



昭和リース

主力の中堅・中小企業向け産業・工作機械や建設機械などのリースに加えて、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、介護報酬債権の買い取りなどに注力しました。

第二次中期経営計画の総括と第三次中期経営計画のポイント

第二次中期経営計画は、事業参画を通じた企業・産業・地域の成長支援と、専門能力の強化・実践を基本戦略とし、医療・ヘルスケア、再生可能エネルギー、創業支援・企業再生支援などの重点分野における差別化を推進しました。積極的に業容拡大を推進した結果、医療・ヘルスケア、再生可能エネルギーなどの分野では一定の果実を得ましたが、一方で、中核取引先を含めた、中長期的に安定した収益・顧客基盤の構築は道半ばという課題も残りました。こうした課題を踏まえて、第三次中期経営計画においては、当行が専門性を有する分野、市場の成長性が見込まれる業務に重点的に経営資源を投下する「選択と集中」を図るとともに、グループ会社との一体運営を推進することで、付加価値の高い金融ソリューションを顧客ニーズに即して広く社会に提供することを目指してまいります。

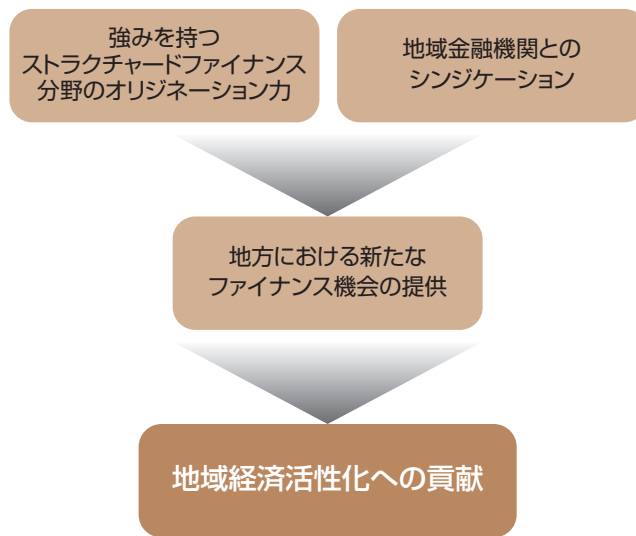
成長分野

ストラクチャードファイナンス業務は、豊富な知見による競争優位性を有する分野であり、一層の専門性強化と成長を追求してまいります。

不動産ファイナンスにおいては、豊富なノウハウを活かして、物件属性、エリア、リスク水準などに柔軟に対応し、迅速に案件審査をすることで、顧客ニーズに応じた案件組成を、リスク・リターンを慎重に考慮しつつ進めてまいります。

プロジェクトファイナンスにおいては、再生可能エネルギー、PPP (Public Private Partnership) / PFI (Private Finance Initiative) などの国内外案件へ積極的に取り組んでまいります。

協働・連携を通じた地域経済活性化への貢献(例)



安定収益分野

グループ会社と一体となって、お客さまの真のニーズに合った商品・サービスを提供することにより、顧客基盤の継続的な拡大を図ってまいります。

事業法人営業においては、成長性、収益性を考慮した顧客のセグメンテーションを通じた取引先の開拓、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などを引き続き推進することで、長期的かつ中核となる取引関係の構築を進めてまいります。

戦略取組分野

- 当行グループの強みを活かした中小企業向けソリューションの提供を推進してまいります。具体的には、中小企業取引に強みを有する昭和リースとの融合を進め、グループ会社が有する各種機能をワンストップで提供する体制を構築することで、お客さまに新たな価値を提供することを目指してまいります。
- 当行が有する地域金融機関とのネットワークを活かした協働・連携を推進してまいります。地域金融機関などの資金運用ニーズに対しては、専門性を活かしたストラクチャードファイナンスなどの多様な運用商品を、また地域金融機関などにおける本業強化の動きに対しては、グループ一体での金融ソリューションを提供してまいります。具体的には、地域金融機関などの個人のお客さまを対象としたローン保証、仕組預金業務などでの連携を推進してまいります。
- 団塊世代のオーナー企業経営者が引退時期を迎えつつある外部環境に対応し、事業承継や転廃業ニーズのある中堅・中小企業に対して、パイアウトファイナンス、債務整理などの金融ソリューションを提供してまいります。経験豊富なメンバーによる少数精鋭のチームが、プリンシパルインベストメント業務で培った知見と専門性、グループ横断的なリソースを活用して、オーダーメイドな提案をしてまいります。

新生銀行グループについて

企業価値向上のための戦略

事業を通じた価値創造
法人業務

企業価値を支える戦略

資料編



佐藤 博信
常務執行役員 金融市場総括

金融市場業務

金融市場業務は、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関連業務、投資信託などのアセットマネ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ジメント業務、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。

平成27年度の取り組み成果

平成27年度は、お客さまとのビジネスを主軸とし、市場環境やお客さまの事業環境を踏まえたソリューション型営業を推進するとともに、お客さまの多様なニーズにお応えすべく、商品ラインナップの拡充やユニークな商品の提供などによる差別化を図ってまいりました。

市場営業

金融市場では日銀によるマイナス金利政策の導入など、前例のない状況が続いており、市場のボラティリティが増加し、先行きの不透明感が強くなっておりますが、当行では、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、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した。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、法人のお客さまを中心に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などが引き続き堅調に推移いたしました。お客さまそれぞれの実需に対応したソリューションを提供することで、顧客基盤の拡充と深耕は着実に進展しました。

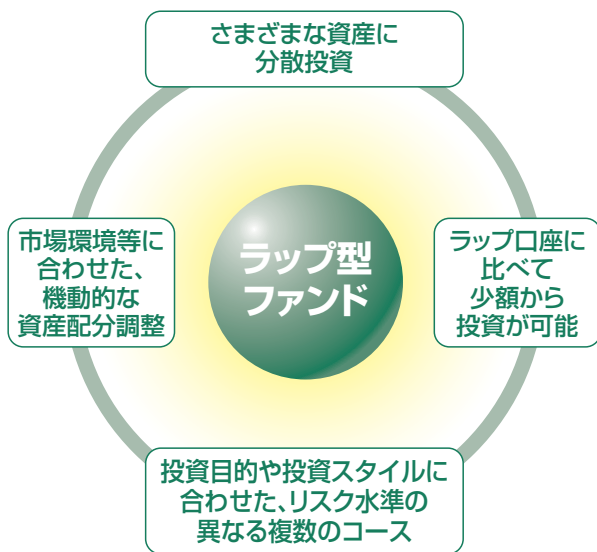
新生証券

当行グループ会社である新生証券では、当行の証券仲介業務を通じて個人のお客さまに提供している仕組債が収益に大きく貢献しました。また、これまで培ったノウハウを活かして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ております。引受業務においては、平成27年7月および平成28年2月に住宅金融支援機構が発行する債券の共同主幹事に就任しました。

アセットマネージメント

当行グループ会社である新生インベストメント・マネジメント株式会社では、個人のお客さま向けに独自の公募投信「新生・世界スマート債券ファンド」や「新生・ワールドラップ・ファンド」などを設定したところ、好評を博したことからシリーズ化しました。また、金融法人や富裕層のお客さま専用のユニークかつ市場動向をとらえた私募投資信託の設定・販売にも注力し、平成27年11月に、地域金融機関などの資金運用の多様化ニーズに対応するため、新生インベストメント・マネジメントでは米国地方債を主要投資対象とする私募投資信託も新たに設定しました。

新生・ワールドラップ・ファンドの特色



第二次中期経営計画の総括と 第三次中期経営計画のポイント

第二次中期経営計画(以下、「第二次中計」)は、お客さまとのビジネスを主軸に、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・強化を推進した結果、特にデリバティブ取引では新規取引先の開拓が進み、また、新生インベストメント・マネジメントで新規設定した投資信託の数も大きく増加し、業容拡大という一定の成果がみられました。

競合環境を見渡すと、こうした業務はすべての地域金融機関が対応できるわけではないことに加え、近時の金融機関の再編や外資系金融機関の撤退などもあり、お客さまから見ると、市場が不透明な中、外国為替や金利のヘッジニーズや資金運用ニーズはあるものの、取引相手となる金融機関が実質的に減っているという見方もあろうかと思われます。したがって、法人のお客さまとのデリバティブ取引、金融法人のお客さまへの資産運用商品の提供は、今後も需要が見込まれ、伸張が予想されます。こうした環境認識のもと、当行では、第二次中計で培ったノウハウや経験を活かし、第三次中期経営計画においても、事業法人のお客さまとのデリバティブ取引、金融法人のお客さまへの資産運用商品の提供に引き続き経営資源を投入してまいります。同時に、システムを含むインフラの整備、業務基盤の強化にも取り組んでまいります。また、事業法人や金融法人のお客さまに加え、個人のお客さまに対しても、市場金利が低位で推移する中、証券仲介を通じた仕組債の提供や、ニーズに合わせた魅力的な投信の設定などについてこれまで以上に注力していきます。特に、投資信託ビジネスは、マーケットが伸びることはほぼ確実と見ています。日本の個人の金融資産1,700兆円のうち、投資信託が占める割合は約6%と、欧米に比べ低い比率ですが、日本ではNISA(少額投資非課税制度)など、貯蓄から投資への流れを促す制度が導入され、今後こうした流れが本格化すると見ています。投資商品の中でも、投資信託は少額でも分散投資ができるというメリットがある商品ですので、より需要の増加が見込まれる分野と考えています。特に、新生銀行グループの場合、系列にこだわらず、また国内外問わず、さまざまな投資信託を提供できるという強みを有しておりますので、それを活かして、他社と差別化を図ってまいります。

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・事業再生支援例

北関東のゴルフ場運営会社： 宿泊施設を併設する当該ゴルフ場は、バブル崩壊以降の利用客数と会員権相場の落ち込みにより厳しい経営状態が続いておりました。多額の負債を抱えたまま法的整理手続きが開始されることになりましたが、当地の行政より地元住民の憩いの場としてゴルフ場存続の要望が寄せられたことから、ゴルフ場事業継続に向けたスポンサーの選定手続きが実施されることになりました。当行は、ゴルフ場M&Aの豊富な実績とノウハウが評価され、スポンサー選定のフィナンシャルアドバイザーとして指名を受け、会員債権者のプレー権維持、地元従業員の雇用確保、事業継続に必要な資金支援といった諸条件のもとでスポンサー選定のプロセスを支援いたしました。結果、諸条件を満たすかたちで、ゴルフ場の再生能力に定評のある地元の有力事業者への売却が実現し、現在、当該ゴルフ場は、新スポンサーのもとで運営コストの見直しや施設の改装等を中心に、事業再生に向けた運営を進めております。

● 事業再生支援例

東北の建設・土木会社： 民事再生手続き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おります。

● 成長段階における支援の例

半導体パッケージのベンチャー企業： 半導体パッケージ(外周器)の受託開発・製造を主要業務とする当該社は、チップを非常に少ないダメージで基盤に実装する独自の技術開発に成功しました。この技術は半導体パッケージのダウンサイジングにおいても高い競争力があり、近年は通信や医療の分野での応用実績につながっております。当行は当該社のユニークな技術に高い成長性を認め、成長に必要な事業資金の提供を行ってまいりました。また、当該社のターゲットとなる市場への展開力強化という課題に対し、複数の当行取引先企業とのビジネスマッチングをアレンジしました。その中で、当該社の先進的技術に強い関心を示された企業との、営業面にとどまらない幅広い業務提携の検討が開始されるなど、当行ネットワークを活用した当該社の成長支援につながる取り組みとなりました。

● 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おりました。ホテル事業は堅調に推移しておりましたが、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)両方のお客さまに対して、主に金融市場業務と個人業務(リテールバンキング業務)を通じて、お客さま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、お客さま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、お客さま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。富裕層のお客さま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さまに、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。

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、お客さま向けの貸付債権を現債権者から買い取ったり、お客さまが保有する金銭債権に対し当行が債権投資(買取)を行い、お客さま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。

事業承継支援

親族または社内の後継者に事業承継を検討するお客さまに対し、株式移転等に伴う資金ニーズに対応する投融資を提供し、円滑な事業承継が行われるようサポートすること。

市場営業業務

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、お客さま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。

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。

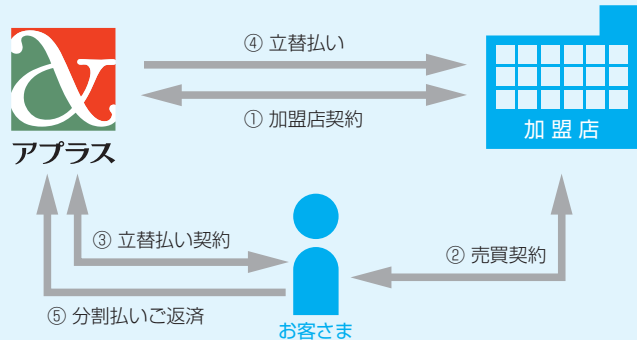
実質業務純益

「業務粗利益」から「経費」を差し引いた本来業務の活動で稼ぎ出した経費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 お客さまが加盟店から商品・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 お客さま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

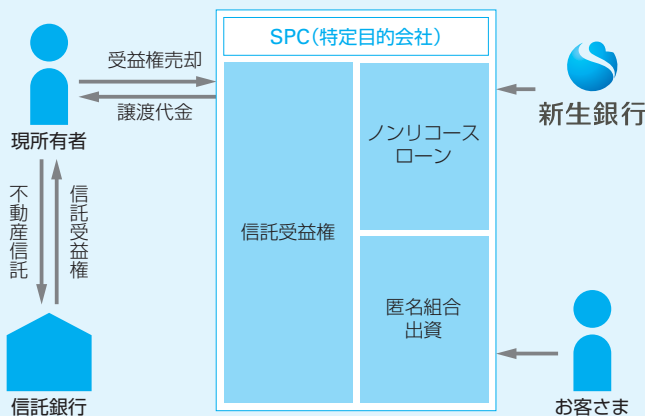
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

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、いわゆる銀行内の業務担当部署間の資金移転価格)を通じた取引、(劣後)社債発行・買戻し、流動性計画、資本金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られない非選及型ローン。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。

普通株式等Tier1比率

パーゼル規制の国際統一基準行に適用される指標で、銀行等の経営の健全性を示す自己資本比率のなかでも、より質の高い自己資本の割合を示す。普通株式や内部留保などの最も損失吸収力の高い資本と考えられる普通株式等Tier1資本を、銀行が保有する資産等のリスクの大きさを表すリスク・アセットで除した値である。

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バイアウ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バイアウ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。

プリンシパルトランザクションズ

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。