

事業概況

At a Glance	8
個人部門	12
法人部門	14
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	18
用語集	19

AT A GLANCE

部門別データ

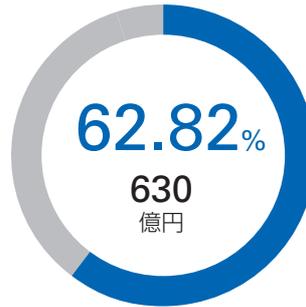
個人部門

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

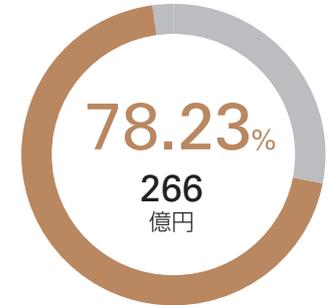
- 事業・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 企業再生
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



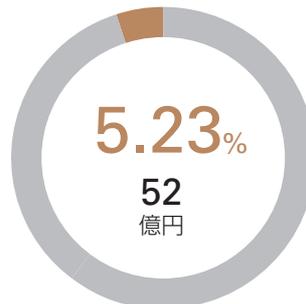
金融市場部門

主な業務内容

- 金融法人営業
- 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)

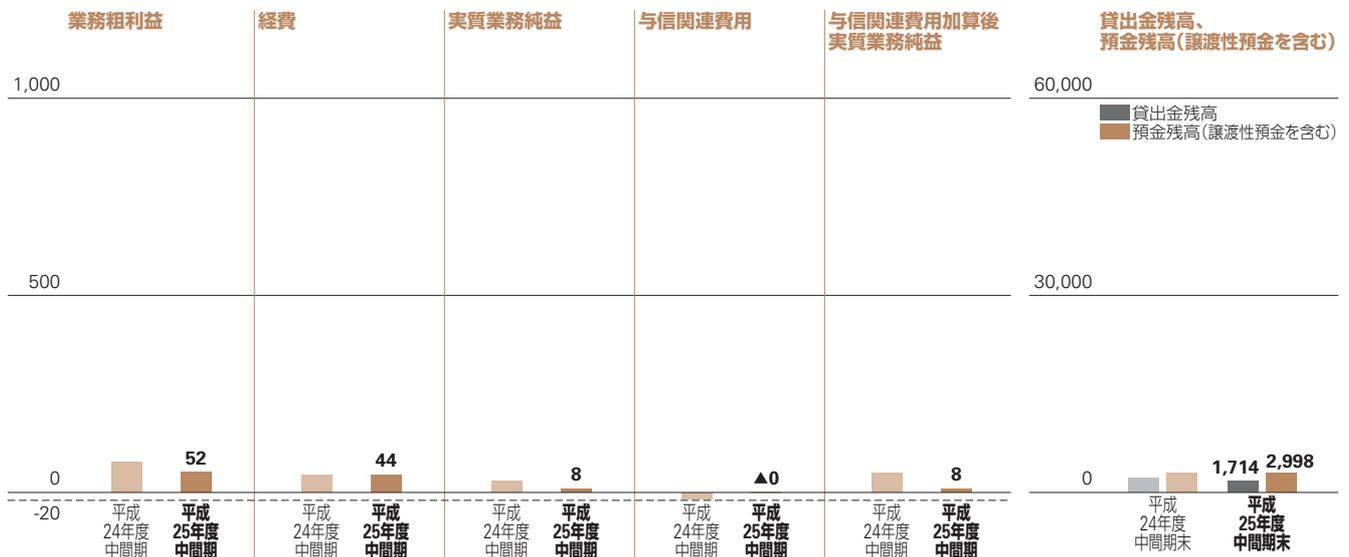
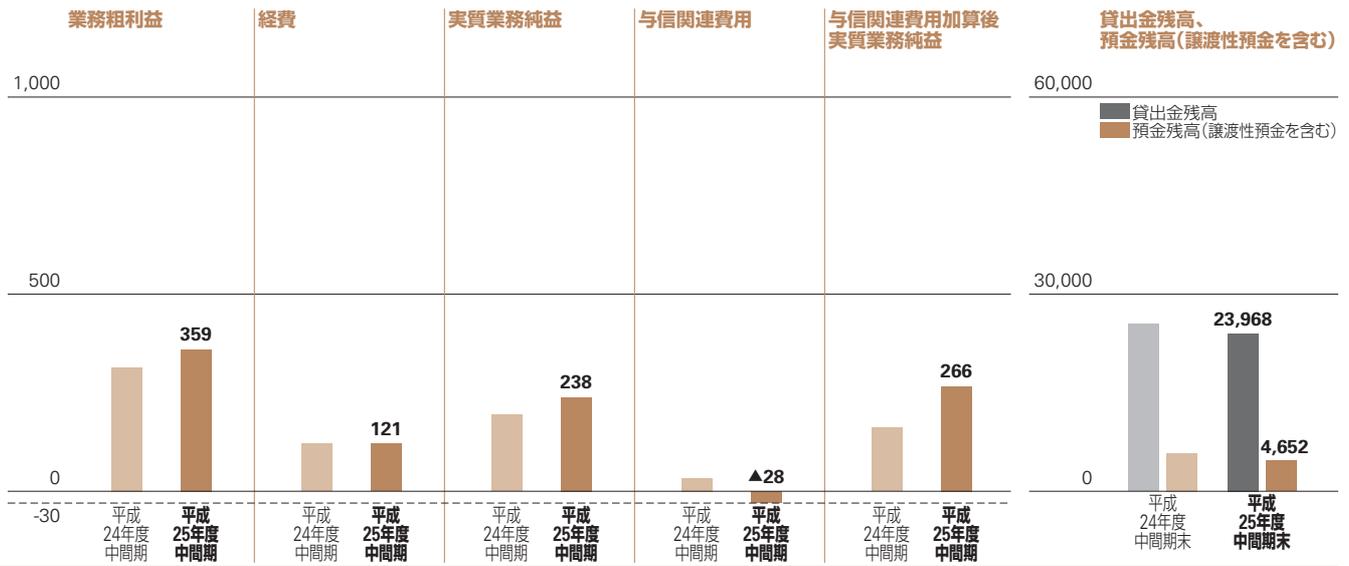
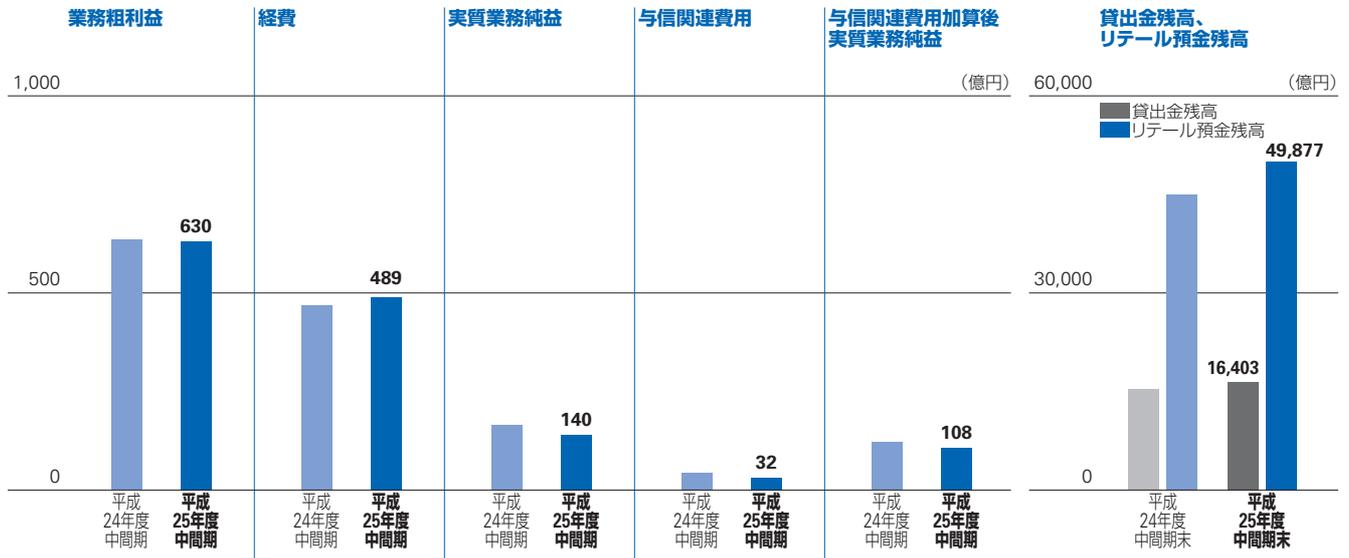
業務粗利益



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%にはなっておりません。

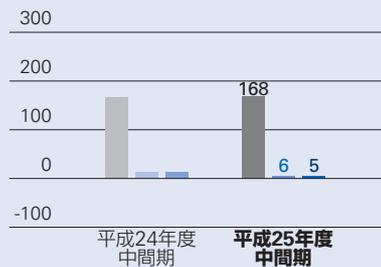


主要業務データ

個人部門

リテールバンキング

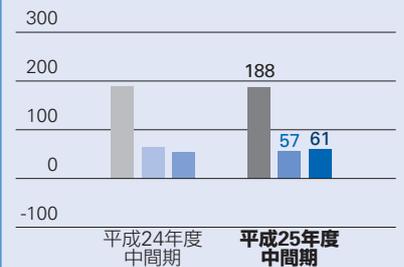
円／外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介業務、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融取引サービス



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

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)



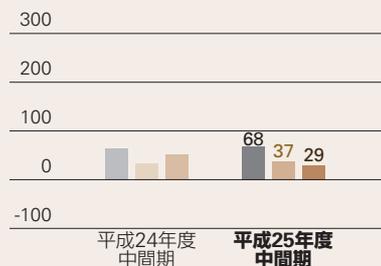
連結財務ハイライト

社長メッセージ

法人部門

法人営業 (ストラクチャードファイナンス除く)

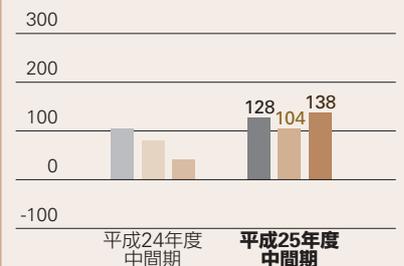
事業法人および公共法人のお客さま向けの金融商品・サービス(ヘルスケアファイナンス業務やアドバイザリー業務を含む)



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

法人営業 (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他、企業再生支援業務、信託業務



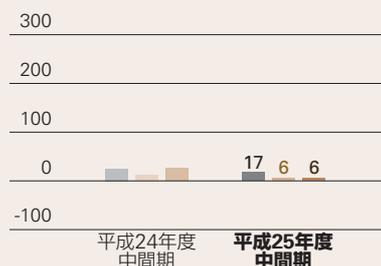
第1次中期経営計画の概要

事業概況
At a Glance

金融市場部門

金融法人

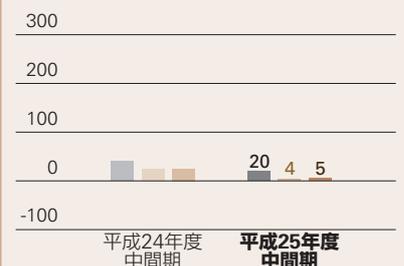
地域金融機関を含む金融法人のお客さまを対象とした、資金運用や経営力強化などの金融ソリューションの提供



(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

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



マネジメント体制

資料編

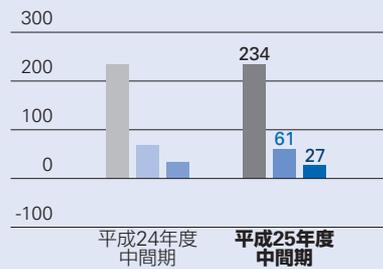
シンキ

「ノーローン」ブランドによる個人向け無担保ローン



アプラスフィナンシャル

個別信用購入あっせん、クレジットカード、信用保証、融資および集金代行サービス



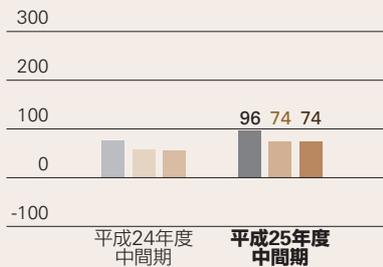
その他個人部門

コンシューマーファイナンス本部および不動産担保融資を行う新生プロパティファイナンス



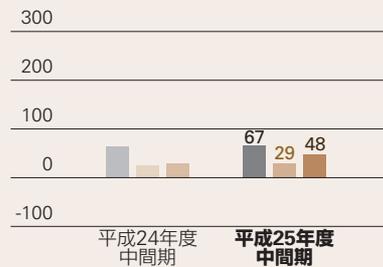
プリンシパルトランザクションズ

ローンをはじめとする各種金銭債権の売買などを行うクレジットトレーディング業務、プライベートエクイティ業務



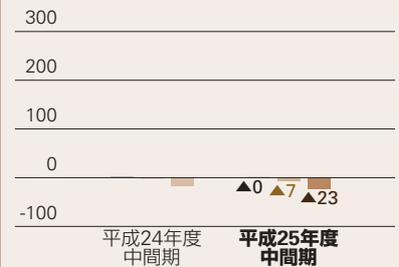
昭和リース

情報関連機器、産業・工作機械などのリース、割賦販売ならびに各種ファイナンス業務



その他法人部門

アセットバック投資などのその他法人のお客さま向け金融商品・サービス



その他金融市場部門

新生証券の損益、アセットマネジメント業務、ウェルスマネジメント業務など



個人部門

連結財務ハイライト

個人部門は、預金・投資信託・保険・住宅ローンなどを扱うリテールバンキング業務と個人向け無担保ローンを扱う新生銀行カードローン レイクおよび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、個人向け無担保ローン専門会社のシンキ株式会社、ショッピングクレジットやクレジットカードなどを扱う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。

社長メッセージ

第1次中期経営計画の概要

個人部門

マネジメント体制

資料編

■ 事業環境と課題

当行の個人のお客さま向け業務は平成13年に新しいリテールバンキング業務を開始以降、24時間365日稼働のインターネットバンキングや引出手数料無料のATMなど、常に革新的なサービスをお客さまに提供し続け、新生総合口座パワーフレックスの口座数が平成16年に100万口座、平成19年には200万口座を突破するなど、順調に個人のお客さまの顧客基盤を拡大してまいりました。平成25年9月末時点では273万口座となっておりますが、昨今のビジネス環境に鑑み、今一度、当行の顧客基盤の拡大に向けた施策を展開すべき段階にあると考えております。

当行グループが提供する個人のお客さま向け金融商品・サービスは、新生銀行のリテールバンキングがスタートした平成13年当時と比較すると、より多岐にわたっております。加えて近年の他行の追随や競争激化の中で、商品・サービスの優位性を従来以上に高め、顧客基盤を拡大するためには、当行グループの商品・サービスをグループ体となってご提供することが喫緊の課題であると認識しております。

■ 戦略

当行グループ各社の商品・サービスを、個々のニーズに合わせて自由にご利用いただくお客さまを「コア顧客」と定義し、今後、当行グループのさまざまなリソースを活用しながら、運用・決済・融資・コンサルティングなどの金融サービスを統合的に提供することで、コア顧客層の拡大に注力してまいります。現時点でコア顧客の定義に該当するお客さまは約250万人いらっしゃいますが、これを平成28年3月末までに500万人への倍増を目指して、当行グループの力を結集して各種施策を展開してまいります。

その第一歩として、当行は、すでに株式会社アプラスが提携しているカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社と、同社の共通ポイントサービス「Tポイント」*を利用する「T会員」を対象とした金融商品・サービスのご案内に関する業務提携について、平成25年6月に基本合意いたしました。今後は、アプラス発行のクレジット機能付きTカードの会員をはじめ、T会員に対し、Tポイントサービスと新生銀行グループの金融商品を組み合わせ、新たな金融商品やサービスの開発・提供も検討し、新生銀行グループのコア顧客の拡大により一層注力してまいります。

また、店舗、コールセンター、インターネット、モバイルそれぞれの特性を活かしたチャネル間の連携強化ならびに、店舗、コールセンターにおけるコンサルティングサービスのさらなる向上により、お客さまとの接触ポイントの充実を図ってまいります。加えて、変化し続けるお客さまのニーズやライフスタイルに適合した金融サービスを提供していくために、業界に先駆けて、ユニークな運用商品や利便性の高いサービスを導

入していく予定です。こうした施策を通じて、新たなリテール金融モデルの構築を目指してまいります。

ローンビジネスについても、お客さまのニーズをより深く理解し、住宅ローンの商品性強化や無担保カードローン市場における信頼される貸し手としての地位確立、さらに目的ローン商品の品揃えと残高の拡大や地域金融機関との連携による保証業務の拡大などにも取り組み、ローンビジネス全体として、さらなる発展を目指します。

海外展開については、アジア地域における中間層の拡大に伴う小口資金ニーズの増加に対応すべく、無担保ローンや割賦などの活用を検討するとともに、国内のお客さまの海外での資金運用ニーズへの対応も検討してまいります。

*「Tポイント」とは、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社が展開する共通ポイントサービスで、平成25年6月末現在、会員数は4,602万人(アクティブ・ユーザー数)、Tポイント提携企業は全国100社58,000店舗に達しております。

■ 平成25年度中間期の事業経過

個人部門の資金利益は、住宅ローンの新規実行が堅調に推移し残高が着実に増加した一方で、コンシューマーファイナンスの貸出残高が前年同期比で減少したことや、市中金利の低下により流動性預金を含めた預金にかかる資金利益が減少したことなどにより、平成24年度中間期の430億円から減少し、平成25年度中間期は415億円となりました。しかしながら、コンシューマーファイナンスの貸出残高が前第4四半期から増加に転じたこともあり、平成24年度下半期の413億円からは増加しております。非資金利益については、投資商品にかかる販売が堅調に推移したことに加え、株式会社アプラスフィナンシャルにおいてショッピングクレジットや決済事業などの取扱高が着実に増加したことなどから、平成24年度中間期の203億円から平成25年度中間期の214億円に増加いたしました。資金利益が減少し、非資金利益が増加した結果、個人部門の平成25年度中間期の業務粗利益は、平成24年度中間期の634億円から若干減少し、630億円となりました。

経費については、第二次中期経営計画を円滑に遂行するための施策を積極的に展開したことや、システムの安定稼働に向けた取り組みなどにより平成24年度中間期の469億円から増加し、平成25年度中間期は489億円となりました。また、与信関連費用については、コンシューマーファイナンス子会社

の貸出資産の良質化が一段と進んだことを主因として、平成24年度中間期の43億円からさらに減少し、平成25年度中間期は32億円と、引き続き低い水準を維持しております。

以上の結果、個人部門の与信関連費用加算後実質業務純益は平成24年度中間期の121億円から平成25年度中間期は108億円と減益となりました。

個人部門では、当行グループが持つ機能・ネットワークを活用し、お客さまにとって、より利便性の高い商品・サービスの開発・提供を通じてコア顧客の拡大を目指しております。その取り組みの一環として、6月に業務提携を締結したカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社とTポイントを利用するT会員を対象として、9月からパワーフレックス口座の開設や預金取引へのTポイント付与を開始し、10月にはコンビニエンスストアでのATM利用でTポイント付与のキャンペーンを展開しております。今後も具体的な取り組みを推進してまいります。

ATMネットワークについては、これまでの当行ATM、セブン銀行、全都市銀行やゆうちょ銀行などのATMに加え、JR東日本の駅のATMコーナーや、ローソン、ファミリーマートなど、主要なコンビニエンスストアチェーンに設置されているATMサービスと提携を拡大いたしました。これにより、全国で合計約9万6,000台のATMで、当行のキャッシュカードをお持ちの方ならどなたでも手数料無料でご利用いただけるようになりました。また、「新生銀行カードローン レイク」でも、ローソン、ファミリーマートなどのATMでのお借入、ご返済が可能になり、提携ATMが全国約4万2,000台に増えたことでさらに利便性が向上しております。

インターネットチャネルにおいては、当行の「個人のお客さま」向けホームページや「新生銀行カードローン レイク」のホームページを刷新し、子会社の株式会社アプラスにおいても、同社がクレジットカード会員向けに提供しているインターネットショッピングサイト「アプラスポイントモールプラス」のスマートフォン版を開始するなど、お客さまにとってより使い勝手の良いかたちでご提供できるよう、引き続き改善を重ねております。

商品・サービスの拡充においては、購入予定の中古住宅のリフォーム(増改築)や、ご自宅のリフォームに合わせて住宅ローンの借り換えを検討されるお客さまのニーズにお応えできるよう、「パワースマート住宅ローン」と同時のお申し込みによるリフォーム資金のご融資を6月より開始いたしました。

法人部門

法人部門は、事業法人・公共法人のお客さまに対し、貸出を主としたバンキング、不動産やプロジェクト案件等を対象としたストラクチャードファイナンスおよび金融商品・ソリューションを提供する法人営業本部、クレジットトレーディングやPre-IPO投資およびプライベートエクイティ業務などを行うプリンシパルトランザクションズ本部、VBI推進部、アドバイザリー業務、アセットバック投資業務、および昭和リース株式会社、新生信託銀行株式会社など法人向け金融サービスを提供しているグループ企業で構成されております。

■ 事業環境と課題

少子高齢化を含む事業環境の大きな変化の中で、金融サービスの提供を通じたお客さま企業の成長や新産業創造への貢献を目指して努力してまいります。また、現在のお客さまのニーズに対応するだけでなく、イノベーションの可能性を掘り起こし、新規顧客・新規ニーズの創出に組織的に取り組むことで、当行ならではの価値と競争力を高める必要があると考えております。

そのための組織的、継続的な取り組みとして昨年からは開始した「ベンチャー・バンキング・イニシアチブ(VBI)」の本格展開を推進することといたしました。その柱として、①事業環境の変化に対応した組織体制・機能の整備、②事業法人・公共法人のお客さまに対する新規取引の開拓など顧客基盤の徹底拡大とお客さまの事業に対して銀行として事業リスクをシェアした参画や地域金融機関との連携など新機軸の導入、③これらの取り組みを支えるリスク管理の高度化と業務改善の実施を図ってまいります。

■ 戦略

プリンシパルトランザクションズ本部では、市場実態への対応およびさまざまな外部連携を通じたお客さまへのサービス向上を図るため、各業務の分社化を含め体制を強化いたしました。また、社会・経済動向や人口動態など、急速に変化しつつある事業環境に的確かつ機動的に対応し、クレジットトレーディング業務におけるコンサルティング機能などの高度化、プライベートエクイティ投資業務における共同ファンドの設立など、新たな取り組みや積極的な事業展開を進めてまいります。

また、法人のお客さまに対して、伝統的なバランスシートファイナンスのみならず、事業が持つ将来キャッシュフローをベースとしたキャッシュフローファイナンスとの両輪により、真に資金ニーズを有するお客さまへの支援を拡充してまいります。そのためには総合的なソリューション提供力の強化を図る必要があり、平成25年4月にストラクチャードファイナンス本部と法人営業本部を統合し、一体的な運営体制へと移行いたしました。プロジェクトファイナンス、不動産ファイナンスやバイアウトファイナンスなど経験と専門性を有する業務との一層のシナジー効果を図ります。第二次中期経営計画において、特に重点分野とする医療・ヘルスケア、再生可能エネルギー、創業支援・企業再生支援に対し、行内のさまざまな専門機能を横断的にチームアップして積極的に取り組んでまいります。

地域営業の抜本的強化を図るため、平成25年4月に大阪支店内に法人営業統轄部西日本統轄室を設置し、従来の法人営業統轄部による本部一極体制から東西二極体制の構築によ

て、より機動的な営業活動を推進する体制を整備し、VBI推進の本格展開をよりスムーズに実施できる体制を整えました。大阪支店はこれらの機能および営業体制の強化に伴い、平成25年10月に大阪富国生命ビルに拡張移転しました。前期より具体的な事業化が進捗しつつある再生可能エネルギー関連のプロジェクトファイナンスやヘルスケアファイナンスなどでは、当行の持つ地域金融機関とのネットワークとも連携し、VBI推進の一環として取り組んでいる地域振興としても、地域のニーズに応えるかたちでの市場形成に努力してまいります。

これらの新たな取り組みとともに市場の変化やさまざまなリスクにも対応しうよう適切なリスク・モニタリング体制の強化を行うとともに、業務の効率性・生産性の持続的な向上を図るために既存業務の見直しや改善に組織的に取り組んでまいります。リスク管理部門と連携し、例えば不動産市況リスクに対応するためのマーケティング／管理基準やポートフォリオ運営、事業参画アプローチにおけるリスクシェア手法や金融商品の開発・高度化、またプロジェクトファイナンスなどの商品性拡大に伴うモニタリング体制の整備を進めております。

昭和リース株式会社においては、強みを発揮できる分野を中心に営業基盤拡大を図っており、取引先へのコンサルティングを通じた収益機会の取り込み、半導体・建機・医療・航空機などでのアセットファイナンス、有力サプライヤーとの連携強化、お客さまの海外展開のサポートや海外提携先との連携強化などに取り組んでおります。

また、動産評価・管理・処分能力を活用した提案高度化に向け、当行との協業を展開しております。具体的な事例としては、金融円滑化法終了に伴う対応として当行地域金融機関取引ネットワークを活用した動産引取予約取引の推進、ヘルスケア分野での再生・リファイナンス案件の推進などに努めております。

■ 平成25年度中間期の事業経過

法人部門においては、第一次中期経営計画で推進してきた顧客基盤の再構築や収益の安定化に向けた取り組みが着実に成果を上げ、資金利益は平成24年度中間期の145億円から平成25年度中間期は148億円に増加し、非資金利益も平成24年度中間期の169億円から平成25年度中間期は210億円

に増加いたしました。その結果、法人部門の業務粗利益は、平成24年度中間期の314億円から平成25年度中間期の359億円に増加いたしました。

経費については、収益力の強化を図るべく、注力分野への増員や業務基盤の拡充などを通じた経営資源を投入した結果、平成24年度中間期の120億円から若干増加し、平成25年度中間期は121億円となりました。与信関連費用は、第一次中期経営計画期間中にノンコア業務資産の圧縮など潜在的なリスク削減を進める一方で、リスク管理向上に向けた諸施策を実行したことなどもあり、大口の引当案件が生じなかったこと、また、不良債権の売却などによる貸倒引当金取崩益の計上もあって、平成24年度中間期の33億円の費用から、平成25年度中間期は28億円の戻り益へと大きく改善いたしました。

以上の結果、法人部門の与信関連費用加算後実質業務純益は、平成24年度中間期の161億円から、平成25年度中間期は266億円と大幅な増益となりました。

平成25年度中間期の取り組みとしては、創業支援の分野では、国内のアーリーステージのインターネット関連企業に対する投資と成長支援を行う「フェムトグロースキャピタル投資事業有限責任組合」を4月に設立し、その第1号投資案件として、書籍などのデジタルコンテンツのプラットフォームサービスを提供している株式会社ピースオブケイクが実施する第三者割当増資の引き受けを行いました。また、7月には株式会社野村総合研究所と共同で、20代から40代の社会経験がある方を対象として、新しい価値を創造できる人材である「イノベーター」の発掘・育成を目指すパイロットプロジェクト「Create U(クリエイトユー)」を開始いたしました。当行は、従来の銀行とは異なるアプローチで革新的なアイデアを生み出す「イノベーター」を支援し、生み出されたアイデアの具体化に主体的にかかわることで、社会課題の解決と社会の再活性化に貢献してまいります。

また、再生可能エネルギー分野においては、5月に茨城県水戸市および城里町のメガソーラー建設に対するプロジェクトファイナンス、8月には北海道斜里郡小清水町におけるメガソーラー建設にかかるプロジェクトファイナンスを組成いたしました。当行は、地産地消のプロジェクトを推進する観点からも、今後も太陽光発電などの再生可能エネルギー関連のプロジェクトファイナンスに積極的に取り組んでまいります。

金融市場部門

金融市場部門は、金融法人のお客さまに金融商品・サービスを提供する金融法人本部、外国為替・デリバティブ・その他のキャピタルマーケット業務を行う市場営業本部、アセットマネージメント・ウェルスマネージメント業務・新生証券株式会社などのその他金融市場部門で構成されております。

■ 事業環境と課題

平成24年12月の安倍新政権発足以降、日銀による大胆な金融緩和やアベノミクスへの期待から、大幅な円高是正や株価上昇など市場は一段の水準訂正がみられましたが、その後は、市場金利は概して低い水準を維持し、為替レートもボックス圏で推移しました。またクレジットスプレッドもタイトな状況が続きました。

こうした市場環境下では為替・金利関連取引は動意が乏しくなりがちですが、事業法人のお客さまや金融法人のお客さまに、当行の高い金融ノウハウを使って、お客さまの立場に立ったきめ細かな提案を行って業務推進に努めております。

■ 戦略

金融市場部門においては、ソリューション営業の深化と、地域金融機関のお客さまとの連携強化を進めます。ソーシング機能を含めマーケット・ソリューション能力の強化と商品・サービス提供の拡充に努めるとともに、地域金融機関のお客さまの資金運用ニーズに投資商品を提供してお応えするだけでなく、当行グループのユニークな機能をお客さまに提供してビジネス展開をサポートして協働してまいります。

金融法人本部

低金利環境下で資金運用難の金融法人のお客さま向けに仕組預金やクレジットリンクローンなどの運用商品を提供するとともに、法人営業との連携によりローンの売買・仲介に努めております。また当行グループの持つ金融ノウハウを活かしてお客さまのビジネス展開で協働すべく、再生可能エネルギー関連案件などでのキャッシュフローファイナンスや動産担保融資の組成支援などの取り組みを推進しております。

提携地域金融機関のお客さまが当行の開発した仕組預金などを自らのブランドで販売する「ホワイトラベル」ビジネスも引き続き推進しております。

全国の地域金融機関のお客さまとのネットワークを活かし、お客さまとともに地域振興のお手伝いをしたいと考えております。この取り組みは、長期的な視点でお客さま、地域社会、市場への貢献を目指し、多面的な機能提供でさらなる取引深耕と業務協調を推進してまいります。

市場営業本部

顧客基盤の拡充に向けた取り組みの一環として、事業法人の営業担当と協働し、為替リスクヘッジに対するソリューション提案をツールに既存のお客さまはもとより、新規のお客さまとの取引を推進してまいりました。平成25年度はこれをさらに推進・発展させ、より強固な顧客基盤構築を図ってまいります。

また、市場環境の変化や規制の変更をビジネスチャンスととらえ、それに対応した商品・サービスを適時適切に開発・提供することにより、事業法人、金融法人のみならずリテールのお客さまにも魅力ある商品を他行に先駆けてご提案できる体制を構築してまいります。

アセットマネージメント本部

平成24年末からの株高の影響もあり、投資信託の販売が増加傾向にあります。引き続きリテールバンキングのお客さまへの投資信託商品の提供に加え、地域金融機関や機関投資家向けの私募投資信託業務の展開を拡大してまいります。そのためには、商品提供力をさらに高めていく必要があり、ユニークな商品の開発、提供に努めてまいります。NISA(日本版ISA)への対応をリテールバンキング本部との協働で推進し、投資信託の顧客基盤のさらなる拡充を目指してまいります。

ウェルスマネージメント業務においても体制をさらに強化し、個人の富裕層のお客さまに向けた投資商品の提供を充実させるとともに、事業継承など、単なる運用ニーズにとどまらない多様なお客さまのご要望に、営業担当がお客さまをご訪問し、丁寧に対応してまいります。

新生証券

証券化商品の組成および販売と、証券仲介を通じた個人のお客さまへの仕組債券の販売が主要な業務となっております。証券化関連においては、住宅ローン債権やリース・割賦債権などの証券化商品の組成および販売のみならず、原債権アセットの売買など伝統的な証券化商品以外の取り扱いも積極的に進めております。さらに証券化技術を応用し、ストラクチャードファイナンスを広く活用する機運も生じており、再生エネルギー関連投資など新しい分野において培ってきたノウハウをもとに魅力ある商品提案に取り組んでまいります。証券仲介関連においては、引き続きマーケットトレンドを読み、お客さまのニーズに即した商品提供に努めてまいります。

平成25年度中間期の事業経過

金融市場部門では、顧客の拡充に向けた取り組みや、お客さまのニーズに即した商品・取引の提供に努め、特色ある事業基盤の構築に一定の進捗は図られたものの、業務粗利益については、市場金利・為替相場がボックス圏で推移したことやクレジットスプレッドのタイト化等から、市場取引やお客さまとの取引ボリュームが伸び悩んだことを受けて、平成24年度中間期の76億円から平成25年度中間期は52億円へと減少いたしました。

経費については、顧客基盤の拡充に向けて重点分野への経営資源の投入を図りつつも、各業務での効率化を推進することにより、平成24年度中間期の45億円から減少し、平成25年度中間期は44億円となりました。与信関連費用は、平成24年度中間期は大口の償却済み債権の回収により17億円の益を計上いたしましたが、平成25年度中間期は0億円(46百万円)の戻り益となりました。

以上の結果、金融市場部門の与信関連費用加算後実質業務純益は、平成24年度中間期の47億円から平成25年度中間期は8億円と大幅な減益となりました。

金融市場部門における金融機関に対するアセットマネージメント業務強化の一環として、追加型私募投資信託「新生インベスコバンクローン・ファンド(適格機関投資家限定)」を新生インベストメント・マネジメント株式会社が9月に設定いたしました。当行グループでは、投資とそのリスク管理に関するノウハウや金融債販売などで培った幅広いリレーションを活かし、今後も順次新ファンドを投入し、地域金融機関や保険会社などの大手金融機関へのソリューション提供を強化してまいります。

当行は、社会貢献活動の一環として実施している金銭基礎教育プログラム「マネーコネクション®」の和歌山県および大阪府泉南地区での展開を強化するため、株式会社紀陽銀行と5月に協賛契約を締結いたしました。この紀陽銀行との提携は、地域金融機関の社会貢献活動を支援するもので、平成24年10月の株式会社福井銀行との提携に続く2例目となります。当行では、今後も、各地の地域金融機関との連携の可能性を検討しながら、マネーコネクションの地域での展開を強化してまいります。

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

法人部門、金融市場部門は中小企業の経営の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、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、VBI推進部では、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、新たな事業領域や震災復興を含む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、人材、機能補完、および事業戦略立案・遂行支援などの経営課題への多面的なソリューション(マネジメントソリューション)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。VBI推進部の取り組みについては、「事業概況」の「法人部門」(14ページ)をご参照ください。

当行の取組事例

● 中小企業の経営支援、地域振興の例

東日本の大学発、研究開発型ベンチャー企業: 当社は大学での研究成果を活かした身障者向けリハビリ機器を開発し、協力工場に委託して製造した製品を代理店経由で販売しております。当行は当行子会社と連携して販売金融メニュー(長期リース、割賦販売)を提供するとともに、当行支店等を通じて国内販路の紹介を実施しております。当行は当該事業の成長支援を通じ、当該大学が立地する震災地域である東北の雇用等経済活性化、福祉機器産業に対するサポートを目指しております。

西日本の木質バイオマス発電事業および燃料用木質ペレット製造事業者: 当行は当該社の事業の初期段階からリレーションを構築し、本件事業にかかるシンジケートローンのアレンジャーの一員として参加いたしました。本件は、豊富な森林資源を有しながらもその多くが未利用となっている地域において、その資源を有効活用するかたちで再生可能エネルギー事業を推進し、地元の森林産業の活性化に資するソリューションを提供したものであります。地元の園芸農家が温室栽培に利用するバイオマスボイラーの燃料用木質ペレットを製造して供給体制を整え、ボイラーの普及促進を通して安定的に木材の地産地消を進めるという点においても、意義深い取り組みであったといえます。

● 中小企業の経営改善支援の例

西日本の小売業を営む中小企業: 当社は取り扱う商品カテゴリーで業界内1位の店舗数を誇り、技術力のある製造委託先を擁

しているほか、ローコストでの出店や店舗オペレーションにも優れたノウハウを有しております。一方、グループ会社間で複雑な資金貸借が存在していたことから、今後の事業拡大を見据えた資金調達について、銀行からの支援を受けにくい問題をかかえておりました。グループ経営の透明性を高める方針を固めていた当該社に対して、当行は、当該社が検討していた子会社等の整理再編、当該社を軸とするグループ間貸借の一本化等の施策につき、当該社財務内容の変化に対する助言や、メイン行向け説明資料の作成に関する助言を継続的に実施して、メイン行とは異なる立場から当該社の経営改善・対銀行交渉に関するアドバイザー的役割を担うことでコンサルティング機能を発揮いたしました。

● 中小企業に対する資本金の活用例

東日本のサービス業を営む中小企業: 当社は本業が堅調に推移しておりましたが、過去に本業とは無関係の事業に進出して不良資産をかかえ、資金繰りに問題をかかえておりました。当行は企業再生支援投資を行う当行子会社を通じて当該社増資に応じ、優先株を引き受けるかたちで信用補完を行いました。その結果、資金繰り上の懸念が払拭された当該社の業況は安定化し、他の金融機関からも取引開始を打診されるなど、当該社の長年の懸案であった銀行取引の再構築も期待できる状況となりました。

● 地域金融機関との連携例

中小事業者向けの中堅クレジット会社: 当社は株主および債権者である投資家主導でノンコア事業の切り離しを進め、バランスシートの健全化とコア事業の立て直し途上にあります。事業再建を軌道に乗せるため、投資家の保有する債権を金融機関からの借入で返済し、資金調達コストの低減と安定的な資金調達ルートの開拓を経営課題としておりました。当行は、地域金融機関とのネットワークを活かし、当該業界への知見があり、当社が必要とする調達金額の貸付が可能であった当該社拠点にある信用金庫を招聘し、アレンジャーとして融資取引を成約させることができました。

● 東日本大震災復興支援、事業再生例

東日本の総合建設会社: 東日本大震災の復興工事が本格化し、売上増加に伴う運転資金増加に対応するため、当行は与信枠を設定して被災地の復興や地域の活性化を支援しました。また当該社は過去に民事再生手続を申し立てたことがあり、銀行取引の再構築が長年の課題でしたが、当行取引を契機に取引銀行の拡大も期待できることになりました。

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)両方のお客さまに対して、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。

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消費者金融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、消費者金融業者は(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。ただし、新生ファイナンスでは、買取契約の定めにより、(過払い)利息返還請求を受けるリスクのある一定の貸出資産に対してGEIによる損失補償が付与されている。

キャッシュ調整後ベース連結中間(当期)純利益

会計上の半年間(1年間)の最終的な利益である連結中間(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。

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。

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。

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。

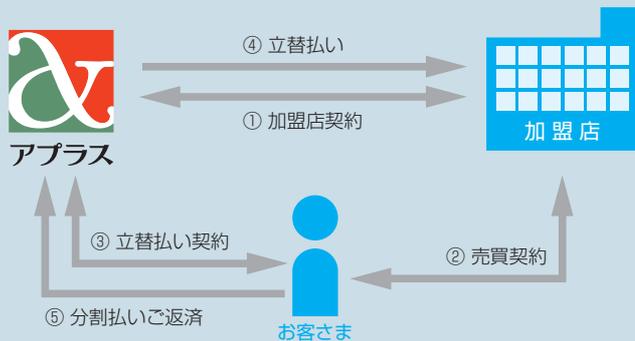
実質業務純益

「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形を取ることが多い。当行では、ストラクチャードファイナンス本部において、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

当行では、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

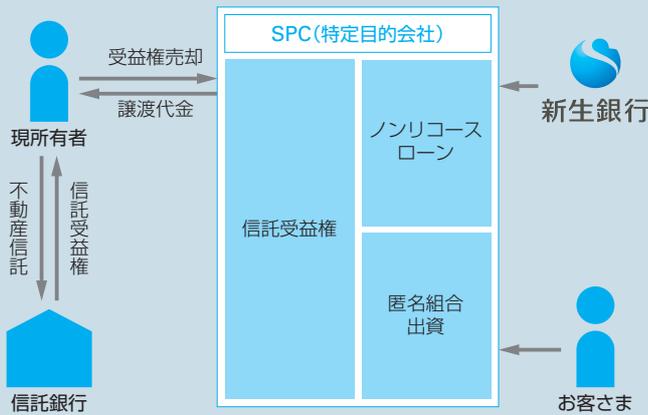
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

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。



ビジネスインキュベーション

創業を目指すお客さまおよび創業間もない企業などに対して投融資だけでなく、人材、機能補完、事業戦略立案・遂行支援などの経営ソリューションを提供する業務。

プライベートエクイティ

一般的には、私募発行されたり、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する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。

連結自己資本比率

主に株主資本で構成される「基本的項目(Tier I)」と劣後債などで構成される「補完的項目(Tier II)」から控除項目を差し引いた「連結自己資本」のリスクアセットに対する比率。

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。

CLO

CLOはCollateralized Loan Obligationの略。レバレッジドローン(LBO)や、事業法人向け債権、社債などを裏付資産とする債務担保証券のこと。

J-REIT

J-REITとは、Japanese Real Estate Investment Trustの略で、「日本版不動産投資信託」のこと。

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。