

事業概況

AT A GLANCE	10
個人部門	14
法人部門	16
金融市場部門	18
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	20
用語集	21

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

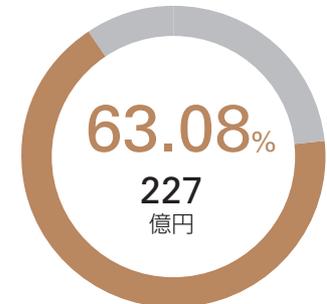
- 事業・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 企業再生
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



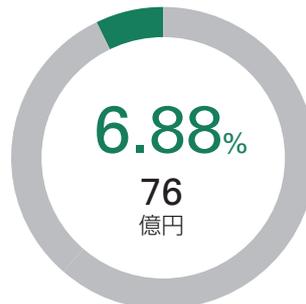
金融市場部門

主な業務内容

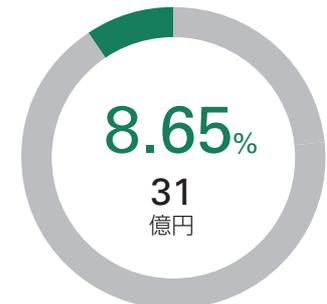
- 金融法人営業
- 市場営業
- アセットマネージメント
- ウェルスマネージメント
- 証券業務(新生証券)

構成比^(注)

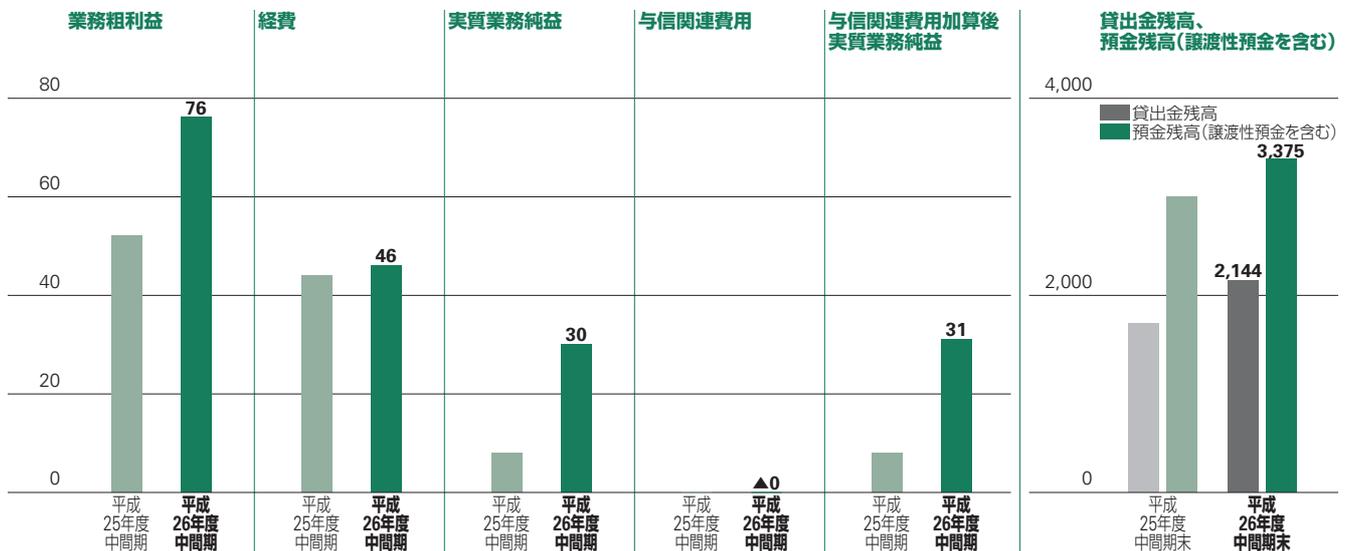
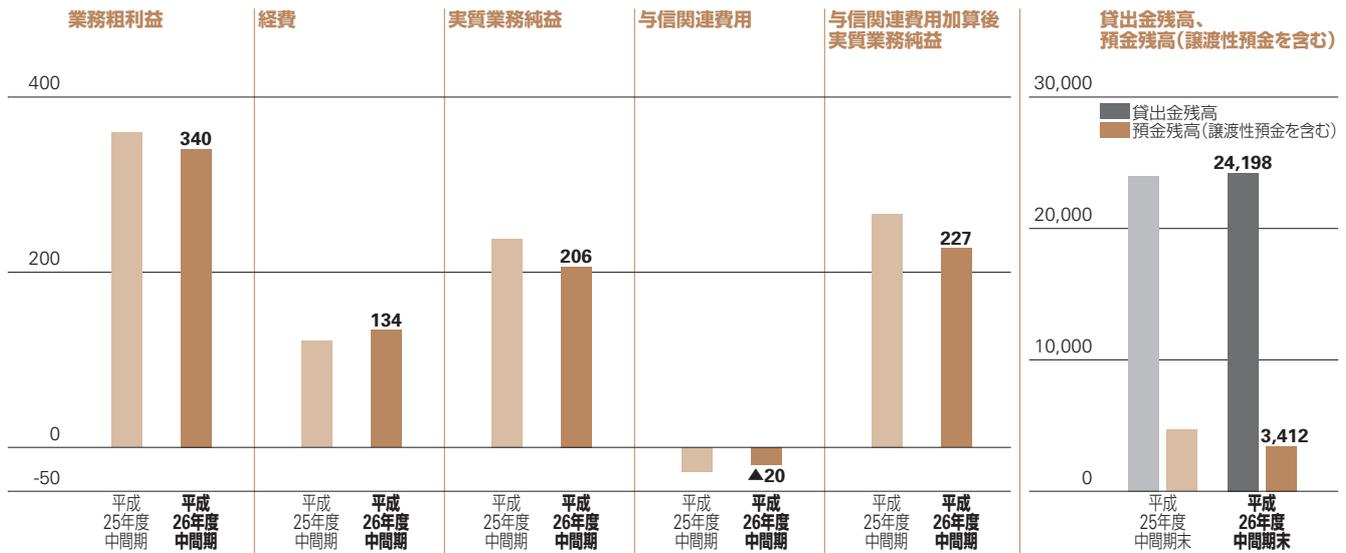
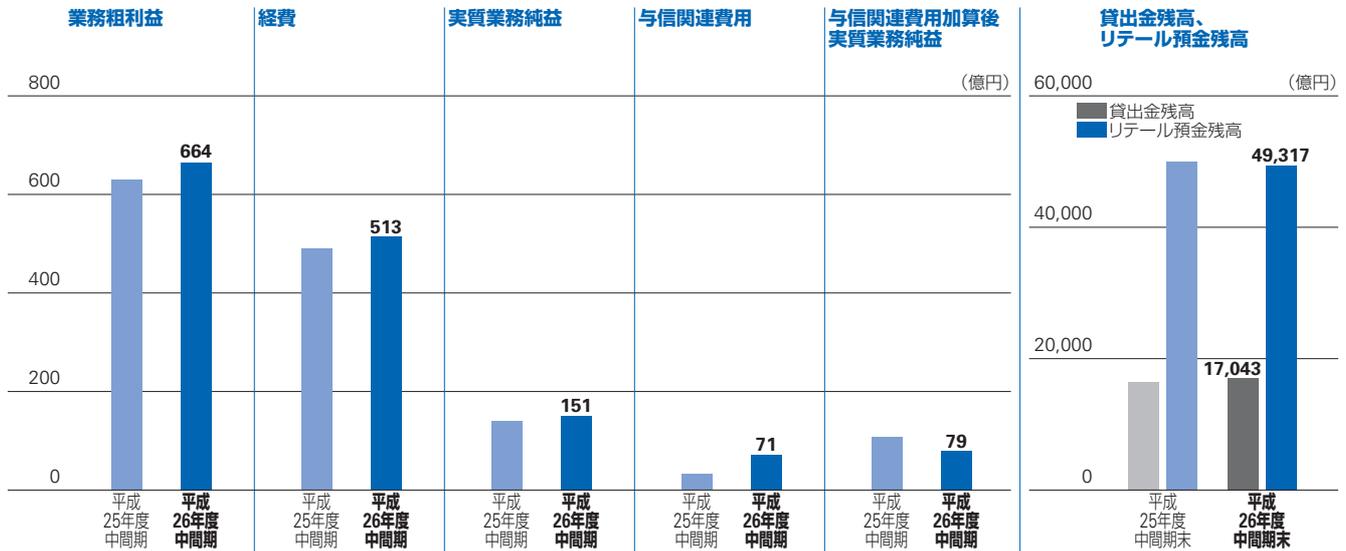
業務粗利益



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。

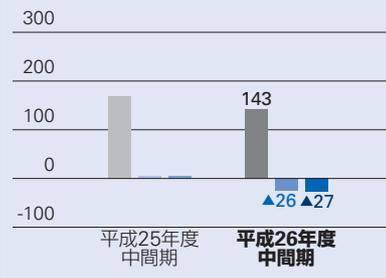


主要業務データ

個人部門

リテールバンキング

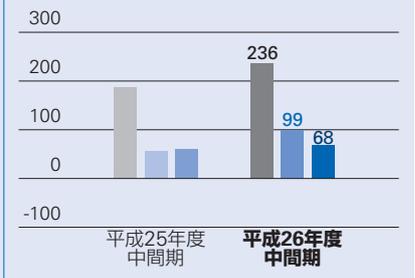
円／外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介業務、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融取引サービス



(単位: 億円)
 ■ 業務粗利益
 ■ 実質業務純益
 ■ 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)



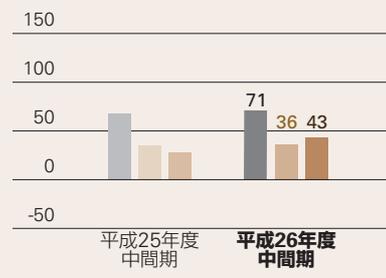
連結財務ハイライト

社長メッセージ

法人部門

法人営業

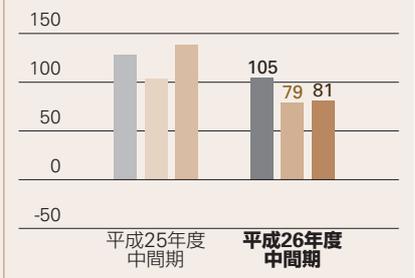
事業法人および公共法人のお客さま向けの金融商品・サービス(ヘルスケアファイナンス業務やアドバイザリー業務を含む)



(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

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



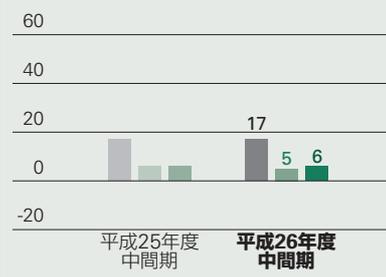
第1次中期経営計画の概要

事業概況 At a Glance

金融市場部門

金融法人

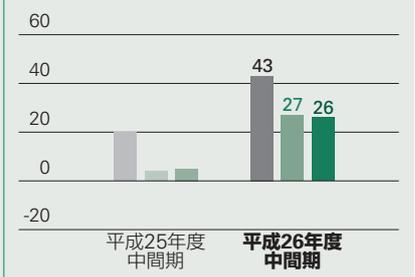
地域金融機関を含む金融法人のお客さまを対象とした、資金運用や経営力強化などの金融ソリューションの提供



(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

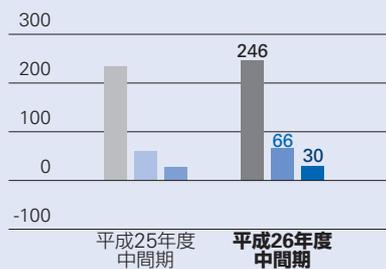
シンキ

「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



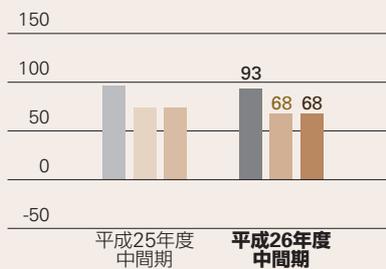
その他個人部門

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



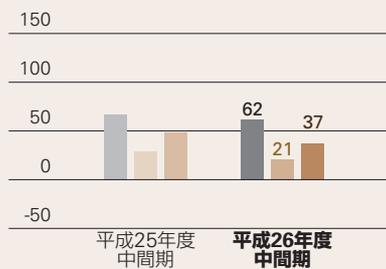
プリンシパルランザクシヨンス

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



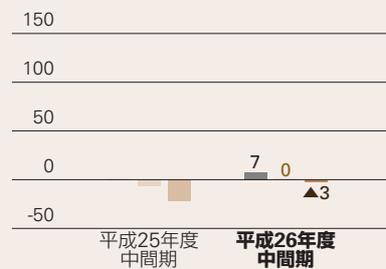
昭和リース

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



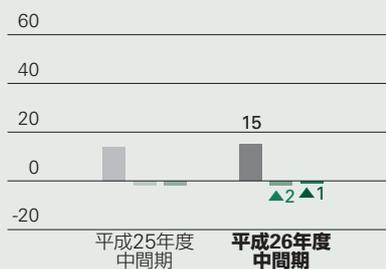
その他法人部門

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、アセットマネージメント業務、ウェルスマネージメント業務など



個人部門



連結財務情報

社長メッセージ

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、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ております。

第2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

平成26年度中間期の成果と課題

第二次中期経営計画(第二次中計)における個人部門の最大の目標は、新生銀行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利用できるお客さま(「コア顧客」)を500万人に拡大することにあります。第二次中計2年度目にあたる平成26年度は、「体制整備の継続と顧客基盤拡大基調への転換」の年と位置づけ、「マーケティングの強化」、「アライアンスセールス」、「サービス強化」に取り組んでまいりました。

「マーケティングの強化」に関する具体的な施策としては、ターゲットマーケティングを推進するために顧客分析部を、グループの叡智を結集し、マーケティングのベストプラクティスを共有するためにグループマーケティング部を、それぞれ平成26年7月に設置いたしました。

「アライアンスセールス」の分野では前事業年度に銀行本体に拡大したカルチャア・コンビニエンス・クラブ株式会社(CCC)との提携において、金融サービスへのTポイント付与から、CCCが持つビッグデータを活用したマーケティングアプローチや、Tポイント提携企業での広告展開など、より広範な営業活動に活用しております。また、グループ間の連携を強化し、当行グループが持つ法人のお客さまに対しての当行の商品・サービスのご紹介を積極的に推進しております。

「サービス強化」に対する取り組みでは、お客さまに長期投資を推奨する環境構築の一環として、NISA制度に対するお客さまの期待や不満を反映するプログラムとして、非課税枠を超えても申込手数料をゼロ円にするNISAプラスの提供を平成26年5月から開始いたしました。また、外貨に強い新生銀行として、外貨預金手数料の引き下げなどさらなる利便性の向上に努めております。

戦略

グループ企業間の機能連携をさらに進め、お客さまの利便性を向上させることにより、当行グループが目指す「コア顧客」数の増大と、クロスセル機会の拡大を目指してまいります。

商品・サービスの拡充においては、住宅ローン市場における競争激化や住宅ローンの借り換え需要の減退に対応するため、住宅開発・販売会社との提携を拡大し、お客さまへの販売チャネルを拡大しつつ、商品設計を継続的に強化し、多様なニーズにお応えしてまいります。

また、無担保ローン関連業務においても、新商品の開発と当行のお客さまへの営業強化に取り組み、また、地域金融機関との連携による保証ビジネスの拡大を図ってまいります。平成25年度に拡大したTポイントプログラム提携を梃子として、クレジットカードや家賃を含む決済性商品などの取扱高増加にも取り組んでまいります。さらには、国内の個人のお客さまの、アジアにおける金融ニーズの捕捉についても検討を進めております。

今後も、個人のお客さまの金融商品に対する多様なニーズにお応えできるよう、商品・サービスの品揃え拡大を進め、既存のお客さまとの当行グループ間での取引増大はもちろんのこと、新生銀行グループ全体の顧客基盤の拡大に向け、さまざまな取り組みを進めてまいります。

平成26年度中間期の事業経過

リテールバンキング業務では、市中金利の低下により預金にかかる資金利益が引き続き減少したことを主因に、資金利益が減少しました。また、投資商品の販売は仕組債を中心に前事業年度並みの販売実績を記録しましたが、ATM関連手数料の費用増加や為替手数料が不冴えによって非資金利益も減少し、業務粗利益は減少しました。消費者金融業務においては、新生フィナンシャルと新生銀行カードローン レイクの合算ベースの個人向け無担保ローン貸出残高の増加による資金利益の増加と、アプラスフィナンシャルのショッピングクレジットや決済事業などの取扱高の増加による非資金利益の増加を主因として、業務粗利益が増加いたしました。その結果、個人部門全体の業務粗利益は、

平成25年度中間期の630億円から平成26年度中間期は664億円へと増加いたしました。営業経費については、第二次中計を円滑に遂行するための施策を積極的に展開するべく、人員の増強や広告費を増加したことなどにより、平成25年度中間期の489億円から平成26年度中間期は513億円に増加いたしました。与信関連費用については、個人向け無担保ローンの残高増加に伴いコンシューマーファイナンス業務で与信関連費用が増加したことにより、平成25年度中間期の32億円から平成26年度中間期は71億円となりました。

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25年度中間期の108億円から平成26年度中間期は79億円となりました。

リテールバンキング業務では、円預金や住宅ローン・外貨預金・仕組預金・投資信託・保険商品などの幅広い商品をご提供しております。

平成26年度中間期は、過去にご提供した高金利の円定期預金の大量満期が到来したものの、当行とお取引を継続していただけるよう、各種商品・サービスのご提案に努めた結果、預金残高を大きく減少させることなく、当行グループ全体の資金調達コストの改善に貢献いたしました。

住宅ローンでは、ご契約金額に応じて所定の事業者が提供する病児保育サービスおよび家事代行サービスを受けられるクーポンを提供する「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）」が大きな反響を得るなど、当行の住宅ローンの商品性が高く評価されていることもあり、適切な金利水準を維持しつつも、住宅ローン貸出残高は平成26年3月末の1兆1,840億円から、引き続き堅調に増加し、平成26年9月末は1兆2,004億円となりました。

消費者金融業務においては、新生銀行カードローン レイクの貸出残高が堅調に推移しており、平成26年9月末時点で1,444億円、顧客数は35万人を超えました。

アプラスフィナンシャルは、ショッピングクレジット事業、クレジットカード事業、決済事業を注力業務としており、株式会社Tポイント・ジャパンとの提携により、Tポイントを活用した施策展開等で事業の拡充を進めております。

法人部門

連結財務情報ハイライト

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コーポレートファイナンス、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、企業情報部、国際業務部、ならびに昭和リース株式会社、新生信託銀行株式会社などのグループ企業で構成されております。

社長メッセージ

平成26年度中間期の成果と課題

事業法人向け業務では、伝統的なバランスシートファイナンスとプロジェクトファイナンスなどのキャッシュフローファイナンスのシナジー効果を高めるべく、前事業年度に実施した、法人営業本部とストラクチャードファイナンス本部の統合などをステップに、第二次中期経営計画(第二次中計)の中心テーマであるベンチャー・バンキング・イニシアチブ(VBI)の本格展開を図りました。

新事業領域では、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掲げ、再生可能エネルギー分野における中規模プロジェクトファイナンス案件の組成を中心に事業主体となる成長企業のサポートを推進した結果、過年度分も含め累計で15件、コミットメント総額約800億円のプロジェクトファイナンスを組成しております。また、風力発電事業に対するプロジェクトファイナンスのアレンジや、新生信託銀行を受託者・事業主体とすることで安定性を高めたスキームを提供するなど、再生可能エネルギー分野における電源やストラクチャーの多様化を図っております。

また、医療・ヘルスケア分野においては、平成26年4月に、ケネディクス株式会社など5社とヘルスケアREIT(Real Estate Investment Trust)の創設について合意し、同REITのための資産運用会社を共同で設立するなど、ヘルスケアREITの上場を目指した取り組みを進めております。

日銀による金融緩和策などを背景とする好調な市場環境が継続しており、平成25年度に引き続き、銀行全体の貸出資産ポートフォリオの質的改善が一層進展し、不良債権比率の第二次中計目標の早期達成に貢献しました。第二次中計の目的達成のために必要な中堅・中小企業を含めた顧客基盤が拡大しつつあり、引き続き、「事業参画」を含めたより本格的な戦略展開や、成長分野での良質な資産の一層の積み上げを図り、持続的な成長を追求してまいります。

第二次中期経営計画の概要

法人部門

マネジメント体制

資料編

戦略

平成26年度は、第二次中計の2年度目として、「事業参画」の考え方をベースに、再生可能エネルギー、医療・ヘルスケア、創業支援・企業再生支援・新成長事業支援などの重点分野を中心に、より本格的な業務展開を行っております。

事業法人向け業務では、綿密な顧客セグメンテーションや取引構想の明確化によるメリハリの利いた組織的営業推進体制、リスク管理体制の高度化による迅速な審査体制を構築することで、顧客基盤の拡充と強化、良質な資産の一層の積み上げを図ってまいります。

新事業領域への取り組みとしては、国内市場のメガソーラーと同時に、風力発電、地熱発電やバイオマスなどの他の再生可能エネルギー分野を推進しており、今後、具体的な案件のさらなる積み上げを推進してまいります。また、当行が持つ地域金融機関とのリレーションを活用し、シンジケートローンの組成などを通じて、地域金融市場の活性化に向けて引き続き努力してまいります。

プリンシパルトランザクションズ本部においては、平成25年度に組成した「新生プリンシパルインベストメントグループ」のプラットフォームを活かし、中小企業金融円滑化法の終了や高齢化の進展などの事業環境を見据えたコンサルティング機能を強化、事業法人のお客さまの長期固定化債権に対するソリューションの提供、IPO投資先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取り組んでまいります。

海外業務では、インドのYes Bank, Limitedとの業務提携の範囲の拡大、中堅・中小企業の海外進出支援コンサルティングを行う株式会社フォーバルとの業務提携の開始、ベトナムの大手民間商業銀行Military Commercial Joint-Stock Bankとの業務提携契約締結、さらに、平成26年7月には国際業務部を新設するなど、中堅・中小企業のお客さまの海外進出、現地企業との提携・合併を含む市場展開のサポート体制をより一層強化しております。また、アジア・オセアニア地域でのプロジェクトファイナンス、欧州地域でのPFI (Private Finance Initiative)に積極的に取り組んでまいります。

昭和リースにおいては、主力の中堅・中小企業向けに強みを発揮できる分野を中心に顧客基盤の拡大を図り、半導体、建機、医療、航空機などのアセットファイナンスに加え、中古機械の売買を行うバイセル事業など手数料収入の強化に引き続き取り組んでまいります。新生信託銀行においては、信託スキームを活用したメガソーラー事業向けプロジェクトファイナンス組成において中核機能を果たすなど、今後も当行グループの一員として、信託機能を活用したファイナンススキームをお客さまに提供してまいります。

平成26年度中間期の事業経過

法人部門においては、貸出資産ポートフォリオの大幅な質的改善を受け、大口の低格付け債権の処理により利鞘収益が減少する一方、追加的な与信関連費用などの発生が限定的であったため、安定的かつ堅調な利益体質になりました。

業務粗利益は、平成25年度中間期の359億円から平成26年度中間期は340億円に減少しました。積極的な新規開拓による顧客基盤の拡大に向けた取り組みが着実に成果を上げる一方、大口の低格付け債権の処理進展による利鞘収益減少により、資金利益は前年同期の148億円と同水準の145億円となりました。非資金利益は、メガソーラー案件などにおける新規与信実行時の手数料収入や国内クレジットトレーディング業務が引き続き堅調ながら、前年同期には未公開株の売却益などの一時的要因があったことから、前年同期の210億円から195億円へと減益になりました。

経費は、収益力の強化を図るべく重点分野への増員、業務基盤の拡充などの経営資源を投入した結果、前年同期の121億円から平成26年度中間期は134億円に増加しました。与信関連費用は、大口の低格付け債権の処理による潜在的なリスク削減を進めた一方で、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、大口の引き当て案件が生じなかったこと、また一部与信先の信用力改善もあり、前年同期の28億円の戻り益から平成26年度中間期は20億円の戻り益となりました。

以上の結果、平成26年度中間期の与信関連費用加算後実質業務純益は227億円と、前年同期の266億円から減少しているものの、堅調な業績を維持しました。

不良債権や大口の低格付け債権の処理を戦略的に進めているため、貸出金全体の残高の伸びは緩やかであるものの、事業法人向け貸出残高が平成25年9月の1兆409億円から平成26年9月末は1兆1,053億円に増加し、プロジェクトファイナンスを含むスペシャルティファイナンス業務の貸出残高が平成25年9月の2,912億円から平成26年9月末は3,399億円に増加するなど、戦略分野における良質な資産の積み上げが実績として表れてきております。

金融市場部門

連結財務ハイライト

社長メッセージ

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を行うアセットマネージメント本部、新生証券株式会社で構成されております。

第1次中期経営計画の概要

金融市場部門

マネジメント体制

資料編

平成26年度中間期の成果と課題

金融市場部門では第二次中期経営計画(第二次中計)で、地域金融機関とのネットワークの強化と、ソーシングを含むマーケットソリューション能力や商品・サービス提供の充実強化による、持続的な成長を目指しております。

地域金融機関との連携については、地域金融機関のお客さまの資金運用ニーズをはじめとした各種ニーズに適応した商品・サービスの提供に尽力しております。具体的な取り組みとしては、地域金融機関の運用力強化に資するべく、ローンの売買・仲介業務を拡充したほか、地域金融機関の運用領域拡大ニーズに応えるべく、再生可能エネルギープロジェクトを中心とするキャッシュフローファイナンスでの協調を推進しました。また、地域金融機関のビジネス強化ニーズに応えるソリューションとして、企業再生やM&A分野での協調、個人向け無担保ローン事業の参入や住宅ローン事業の強化を支援しました。このように地元企業再生支援、次世代を睨んだビジネス機会の創造、リテール業務の強化といった地域金融機関の抱える課題・ニーズに対して、当グループの持つ商品・サービスやノウハウを提供することにより、地域金融機関と連携して地域振興に貢献し、より多くの取引実行の推進、収益力の強化を目指してまいります。

マーケットソリューション能力の充実強化においても、法人のお客さまに対する相場環境の変化に伴うヘッジニーズを踏まえたデリバティブ取引が伸長したほか、新生証券の商品開発力と個人部

門のリテールバンキング業務での証券仲介機能により、個人のお客さまへの仕組債販売実績を着実に積み上げるなど、前事業年度に引き続き、お客さまとの取引基盤の拡充が進捗しました。これは、市場金利の低下やクレジットスプレッドのタイト化で個々の取引の利鞘などの縮小は継続しているものの、優良中堅企業の為替デリバティブ取引の新規開拓推進、仕組債商品の品揃えをきめ細かくに対応するなど、営業体制ならびに商品・サービス供給体制の強化と拡充が奏功しているものです。今後も、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。

戦略

金融法人本部

行内関係部署および外部機関との連携による積極的なソーシング活動、さまざまな融資手法を伴う各種アセットのディストリビューションや市場運用ニーズに、迅速かつ一元的な対応ができるよう、上期に2つの専門チームを立ち上げました。

この新たな体制によって、従来のコーポレートローンや市場性ローンに加え、キャッシュフローファイナンスやクロスボーダーローンといった多種多様なファイナンスを提供するとともに、お客さまの幅広い資金運用高度化ニーズにお応えし、迅速な商品開発・提供を行っていきたく考えております。

また、特に地域金融機関のお客さまが注力している、さまざまなライフステージにある企業への解決策としてのM&A、企業再生、事業承継、ABL(動産担保融資)、資産処分などの検討・提案、経営改善・体質強化の支援や、個人顧客のさまざまな資金調達、運用ニーズへの対応など、地域への積極的な資金供給や地域経済活性化支援に向けた取り組みに対して、当行グループの持つ機能・強みを提供し、引き続き連携強化に努めてまいります。

市場営業本部

事業法人・金融法人のお客さまのニーズを捕捉するソリューション提案型営業の強化に努め、また個人のお客さま向けに市場動向をとらえた商品ラインナップの拡充に取り組むなど業務の拡充を図り、新たなお客さまとの取引のさらなる拡大・深耕を推進してまいります。さらにお客さま向けのセミナー、ウェブサイトを通じた為替市場情報の積極的な提供など、為替に強い新生銀行としての認知度向上を進め、収益力の強化に努めてまいります。

また、トレーディング業務においては、業務範囲の拡大と取扱商品の拡充を図り、市場動向を的確にとらえて機動的にポジションを構築するとともに、リスク管理運営の厳格化を徹底し、安定的な収益の確保に努めてまいります。

アセットマネージメント本部

市場環境とお客さまのニーズを勘案しながら、市場を先取りした投資信託商品のラインナップを拡充することにより、当行の預かり資産残高の増加に貢献してまいります。個人のお客さまとの取引においては、少額投資非課税制度(NISA)に向けた商品を拡充し、顧客基盤の拡大と預かり資産残高積み上げを目指してまいります。

また、金融機関ならびに富裕層のお客さまとの取引においては、お客さまの運用ニーズに機動的に対応して私募投資信託を設定するなど、商品ラインナップの拡充に取り組んでまいります。

新生証券

個人のお客さま向けの仕組債販売については、新規のお客さま向けの低リスク商品の開発を含め、お客さまのリスク許容度や市場見通しに応じた多様な商品ラインナップを用意して販売促進を図るとともに、地域金融機関への商品のご提供などにも取り組んでまいります。また、法人のお客さま向けには、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に加えて、海外や新規事業領域における証券化案件にも取り組むとともに、お客さまに最適なソリューションを提供すべく、これまで証券化業務で培った技術やノウハウを活かしてさまざまなストラクチャードファイナンス業務を拡充してまいります。

平成26年度中間期の事業経過

金融市場部門の業務粗利益は、平成25年度中間期の52億円から平成26年度中間期は76億円に増加しました。これは、市場金利の低下やクレジットスプレッドのタイト化によって取引の収益性が引き続き縮小するも、優良中堅企業向けの為替デリバティブ取引や再生可能エネルギー案件の金利スワップ取引などお客さまのニーズに即した商品の機動的な開発・提供が奏功したことによるものです。経費は、各業務ラインで効率化を推進しつつ、特色ある事業基盤の確立に向けて、重点分野には資源を投入して強化を図った結果、平成25年度中間期の44億円から、平成26年度中間期は46億円となりました。与信関連費用については、平成25年度中間期は0億円(46百万円)の戻り益を計上したのに対して、平成26年度中間期は0億円(93百万円)の戻り益計上となりました。

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25年度中間期の8億円から、平成26年度中間期は31億円と増加しました。

市場関連業務においては、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により、法人のお客さまの為替・金利のリスクヘッジにかかるデリバティブ取引が引き続き順調に進捗し、顧客基盤の拡大に進展がみられました。

金融法人のお客さまとの取引においては、地方公共団体向けローンなどの売買・仲介や、再生可能エネルギーを中心とする新たなファイナンス案件の地域金融機関との協調が堅調に推移しました。また、銀行の持つ商品・サービスに加え、子会社である新生フィナンシャルやアプラスフィナンシャルによる地域金融機関との提携、昭和リースと信金中央金庫とのABLに関する提携など、当行グループが持つ多様な機能・強みも提供しており、今後も、当行グループ丸となって、金融法人のお客さまのビジネス強化・発展ニーズに寄与してまいります。

アセットマネージメント商品の提供においては、金融法人向け私募投資信託の販売継続に加え、個人部門ならびに新生インベストメント・マネージメント株式会社と連携し、個人のお客さま向けに「新生・世界スマート債券ファンド」(愛称:新生・賢人の采配)を導入しました。また、NISA制度対応を踏まえた商品ラインナップの拡充とNISA口座獲得推進プログラム「NISAプラス」の導入の推進により、投資信託の預かり資産残高は堅調に積み上がりました。

新生証券においては、個人のお客さま向けの商品として、株価連動債を中心に仕組債の販売が引き続き好調に推移しました。お客さまのニーズにお応えして、株価指数や為替レートを組み合わせた複数指標参照型をはじめとする仕組債の品揃えの強化を図り、証券仲介口座数は大幅に増加いたしました。

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

法人部門、金融市場部門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、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、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。

当行の取組事例

● 地域活性化・地域金融機関連携例

環境関連のベンチャー企業: メガソーラー事業などの再生可能エネルギー事業やリサイクル事業に注力しており、当行はメガソーラー事業についてはファイナンスの面で早くから協議を行ってまいりました。関東地方におけるメガソーラー事業案件において、当行はアレンジャーとしてプロジェクトの事業性を評価してキャッシュフローを重視したプロジェクトファイナンスを組成しました。その際には、地域金融機関との連携強化の点から、地元の金融機関との共同案件としての組成を目指し、複数の地域金融機関が参加する案件となりました。

地方の酒造会社: 大手百貨店との取引や新商品での賞獲得などの強みを持つ一方で、清酒業界全体の規模の縮小もあり、当該社の売上も大幅に減少しておりました。経営者は高齢であるため引退を希望するものの、適切な後継者が不在という問題を抱えておりました。当行は地域金融機関から当該社の事業承継ニーズを聞き、財務内容、事業意欲、シナジーなどに鑑みて、以前よりM&Aニーズのあった健康食品・化粧品製造販売会社を紹介したところ、双方のニーズがマッチし、スムーズな事業承継を実現させることができました。後継者不在問題の解消だけでなく、承継先の販路や製品開発力を活かすことが可能となり、両社ともに意義のある事例となりました。

● 地域活性化・事業再生支援例

レジャー施設の運営会社: スキー場、ゴルフ場、ホテルを経営し、冬季シーズンには地元農家の雇用の受け皿になるなど、その地域一帯の観光業の中心として地元経済にも貢献しておりましたが、近年のスキー・ゴルフ人口の減少やリーマン・ショックの影響などにより赤字傾向が継続する中で、自力再建を断念して民事再生手続

きによりスポンサーのもとで経営の立て直しを図ることとなりました。当行はこのスポンサー招聘の手続きについて依頼を受け、当該社および申立代理人と協働し、複数のスポンサー候補が効率的なデュー・デリジェンスを実施できるように支援した結果、短期間でホテルを全国展開する企業をスポンサーに選定することが可能となり、当該社事業と雇用の継続を確保しつつ、再生手続き終結に至ることができました。

● 事業再生支援例

機械部品製造の中小企業: 大手メーカーとの取引基盤や優れた技術を持つ部品サプライヤーですが、業績悪化により再生ファンドがスポンサーとなり、公的機関が金融機関調整を行い、債務免除による私的整理を進めておりました。企業再生にあたり不採算取引の見直し、原価管理の徹底、諸費用の削減などを通じて損益の黒字化、企業価値の一層の向上を目指しております。当行は新会社の運転資金枠を設定することといたしました。これは、新会社における事業再生をより円滑に進めるうえで効果的な支援となると考えております。

● 中小企業の経営支援の例

組合員である中小企業の共同販売・購買などを行う協同組合: 当組合は異業種の中小企業者により構成され、製品・商品の共同販売、資材の共同購買、外国人実習生受入事業などを行っておりましたが、近年、新電力事業として電力の共同購買を開始し、主力事業にまで成長しております。多くの中小企業組合員を安定した電力供給先として確保しているものの、自社電源確保による調達安定化という課題がありました。当行は当協同組合がガス火力発電所建設を取り進めるにあたり、工事着工時の資金調達を支援するとともに、発電所竣工までの資金調達のために事業パートナーの紹介やプロジェクトファイナンス手法による調達スキームを提案するなど、引き続きアドバイスを継続してまいります。

● 成長段階における支援の例

汚水・污泥・放射性物質などの処理剤の開発・製造・販売する中小企業: 木質バイオマスエネルギー活用の実証実験を行うという国からの事業委託を、当該社を含む企業が受けるにあたり、当行は当該社が委託料を受領するまでに必要なプロジェクト資金にかかるファイナンスを行いました。当行では、本プロジェクトが当該社にとって放射性セシウムなどの除染事業およびバイオマス発電事業を本格的に拡大するきっかけとなる重要なプロジェクトであるとともに、本プロジェクトを通じて東日本大震災被災地の林業復興およびわが国の再生可能エネルギーの推進に資するものと考えております。

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。

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、新生フィナンシャルでは、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当期純利益

会計上の1年間の最終的な利益である連結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。

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。

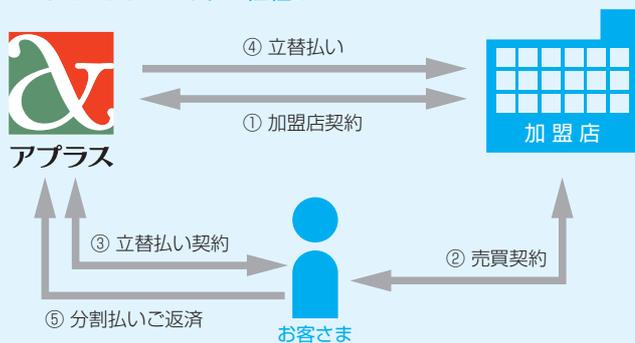
実質業務純益

「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かたちをとることが多い。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

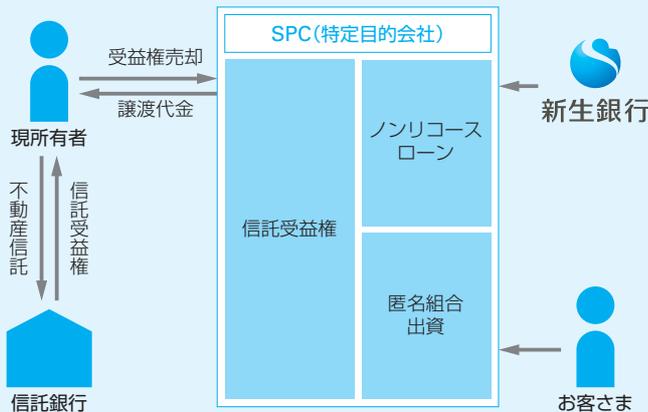
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

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られ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ヨンス

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。

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。

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。当期純利益を期末のリスクアセットで割った数値。