

事業概況

At a Glance	34
個人部門	38
法人部門	40
金融市場部門	42
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	44
用語集	45

AT A GLANCE

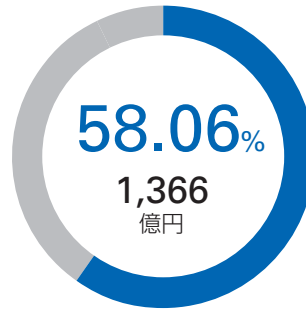
部門別データ

個人部門

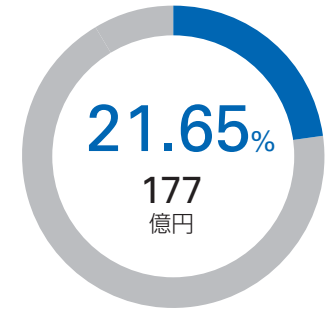
業務粗利益は、コンシューマーファイナンスにおいて、新生フィナンシャルと「新生銀行カードローン レイク」の合算ベースの個人向け無担保ローン貸出残高の増加と、アプラスフィナンシャルのショッピングクレジットや決済事業などの取扱高の増加が牽引し、1,366億円となりました。与信関連費用は、「新生銀行カードローン レイク」の残高増加に伴い、与信関連費用が増加したことから、157億円となりました。以上の結果、与信関連費用加算後実質業務純益は、177億円となりました。

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益

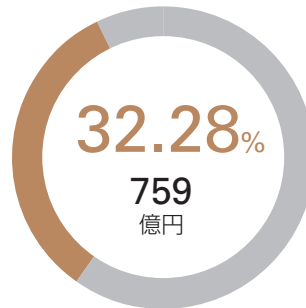


法人部門

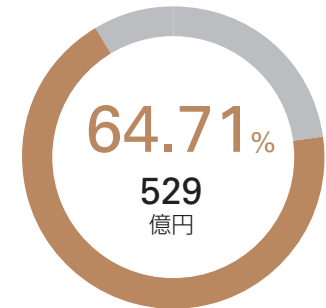
業務粗利益は、主に、プライベートエクイティ業務における大型IPO案件からの収益、国内クレジットトレーディング業務の堅調な実績、国内外のプロジェクトファイナンス案件などにおける新規与信実行時の手数料収入などが寄与したことにより、759億円となりました。与信関連費用は、不良債権処理の進捗による潜在的なリスク削減などにより、39億円の戻り益となりました。以上の結果、与信関連費用加算後実質業務純益は529億円となりました。

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益

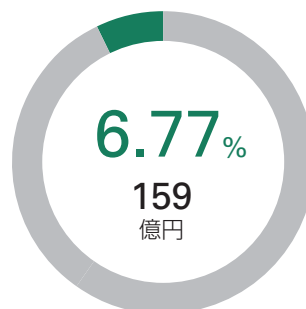


金融市場部門

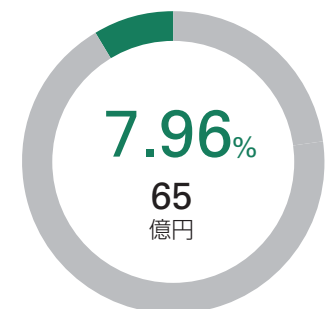
業務粗利益は、顧客基盤拡充の取り組みや、お客さまのニーズに即した商品の開発・提供が奏功し、デリバティブ収益や債券・株式関連収益が増加したことにより、159億円となりました。与信関連費用は、52百万円となりました。以上の結果、与信関連費用加算後実質業務純益は、65億円となりました。

構成比^(注)

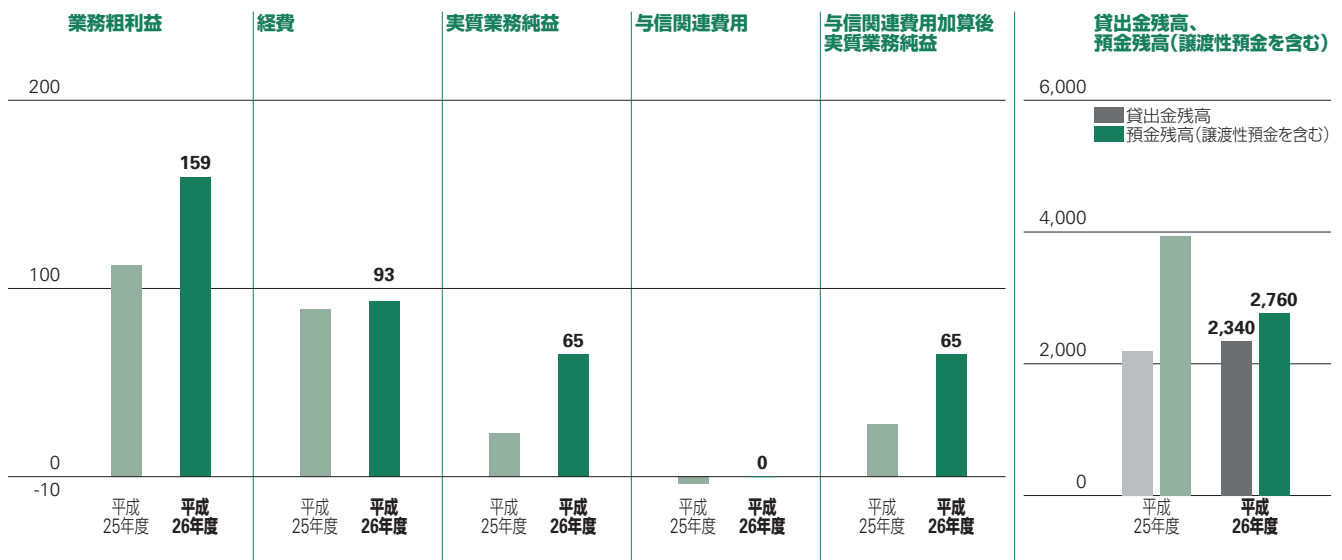
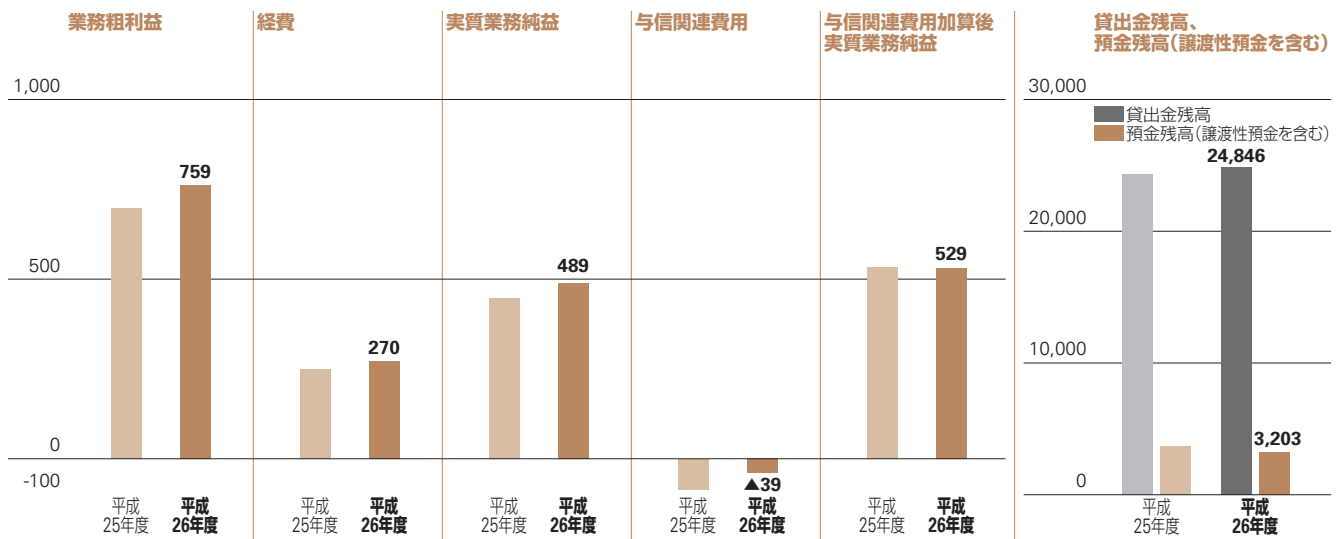
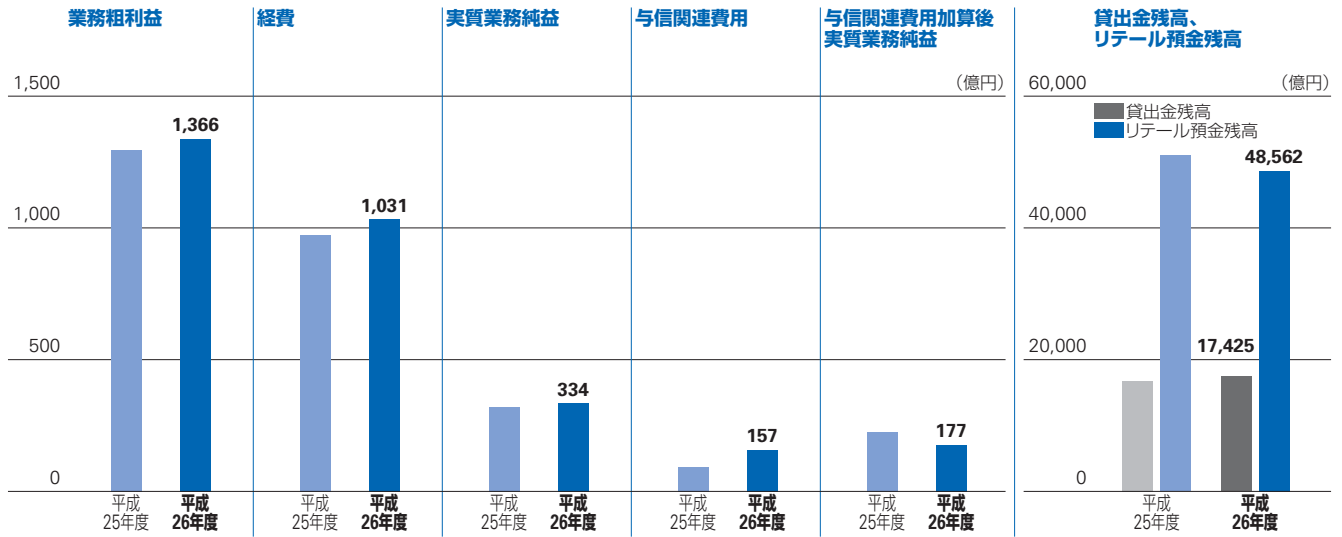
業務粗利益



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。



連結財務ハイライト

社長メッセージ

特集

At a Glance

事業概況

マネジメント体制

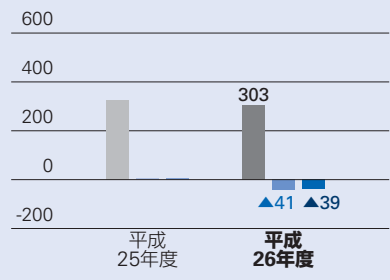
資料編

主要業務データ

個人部門

リテールバンキング

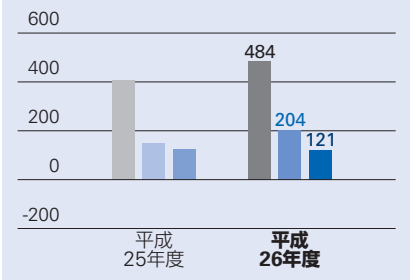
円／外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介業務、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融取引サービス



(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)



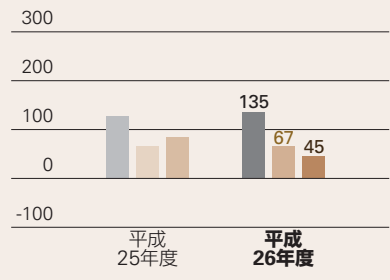
連結財務ハイライト

社長メッセージ

法人部門

法人営業

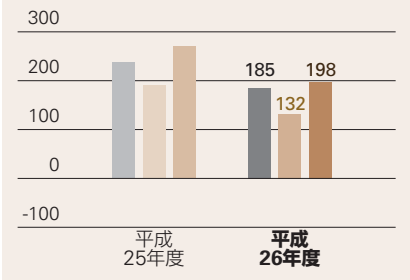
事業法人および公共法人のお客さま向けの金融商品・サービス(ヘルスケアファイナンス業務やアドバイザー業務を含む)



(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



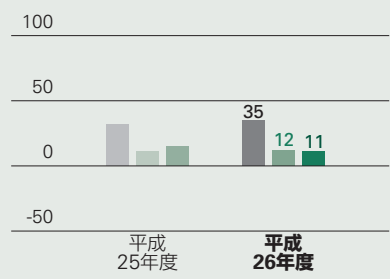
特集

事業概況
At a Glance

金融市場部門

金融法人

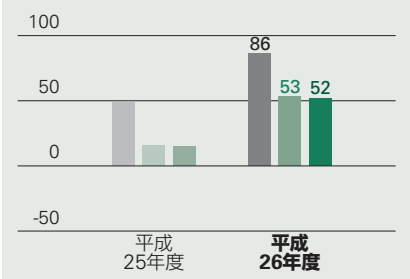
地域金融機関を含む金融法人のお客さまを対象とした、資金運用や経営力強化などの金融ソリューションの提供



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

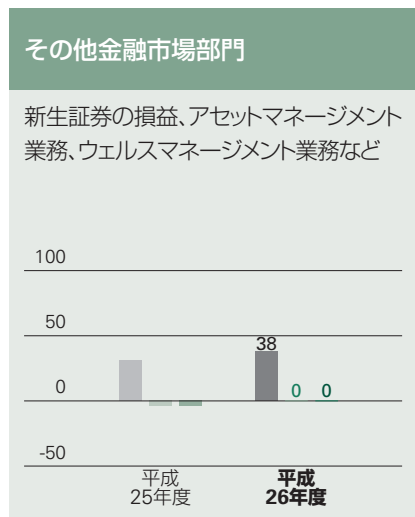
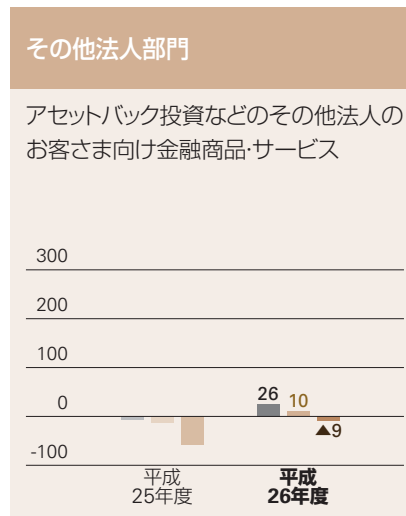
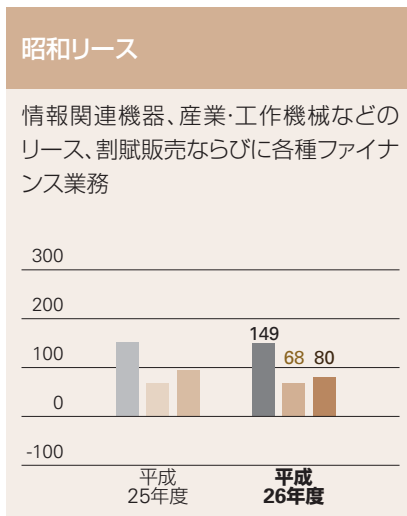
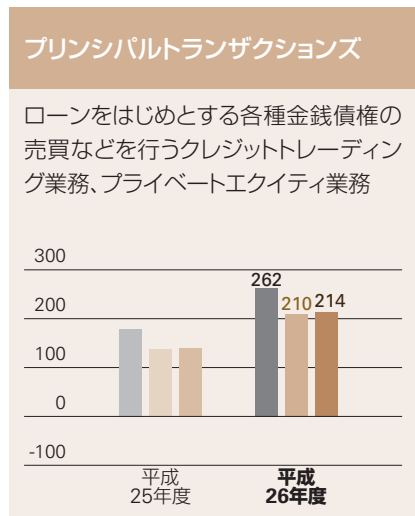
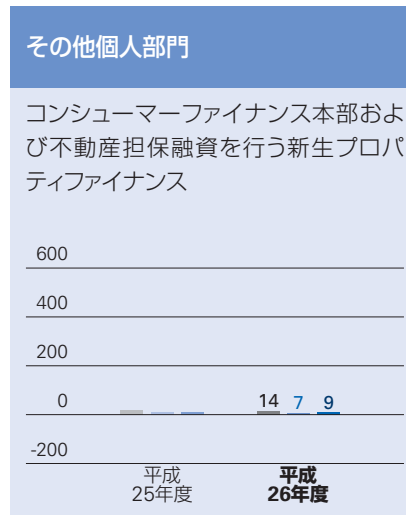
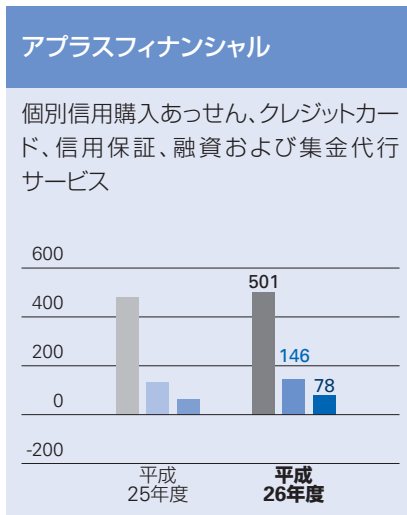
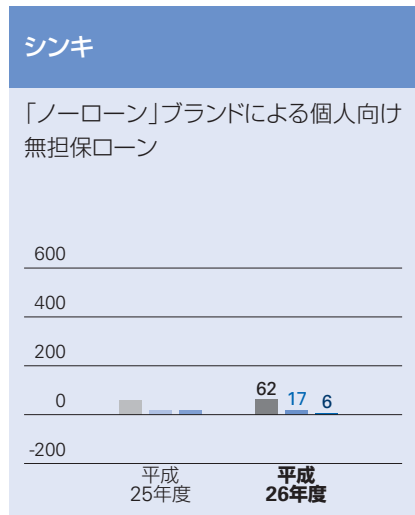
市場営業

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



マネジメント体制

資料編



個人部門

山下 雅史
常務執行役員 個人部門長

清水 哲朗
執行役員 個人営業本部長

富田 昌義
執行役員 個人企画本部長

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行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26年度の事業環境と取り組みの成果

第二次中期経営計画(以下、「第二次中計」)における個人部門の基本戦略は、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「コア顧客」の拡大に向けた新たなリテール金融モデルを実現することです。第二次中計の2年目である平成26年度は、初年度の「グループ連携(一体化)によるビジネス・オペレーション体制・基盤の整備と再構築」を継続するとともに、顧客基盤拡大基調への転換を図るべく、マーケティング強化、サービス強化、アライアンス強化を中心としたさまざまな施策に取り組んでまいりました。

マーケティング強化

「新生銀行カードローン レイク」では、スマートフォン用のアプリを導入するとともに、お客さまの視点に立った新しいブランドコンセプトとイメージキャラクターを展開するなど、お客さまのお取引の利便性の向上や、一層の差別化によるブランドイメージの向上などによる顧客基盤の拡大を推進しました。「新生銀行カードローン レイク」の顧客数は約40万人、貸出残高は、平成26年3月末の1,188億円から、平成27年3月末は1,667億円へ増加するなど、順調に推移しております。さらに、今後のコンシューマーファイナンス業務の事業拡大を見据え、各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6社の本社機能を平成27年度上期に「住友不動産秋葉原ビル」(東京都千代田区)に移転・集約いたします。

サービス強化

住宅ローンについては、平成26年に取り扱いを開始した「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、住宅ローン残高は、平成27年3月末では1兆2,280億円となりました。この「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)」は、病児保育や家事代行サービスが受けられるクーポンを付与し、子育て世代、働き盛り世代を応援する新しいタイプの住宅ローンで、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。

投資信託については、当行のNISA(少額投資非課税制度)口座を利用して、所定の投資信託を申し込むと購入時の申込手数料が無料となるプログラム「NISAプラス」を平成26年5月から開始するとともに、NISAに対応した商品ラインナップなどの拡充により、投資信託の拡販に注力してまいりました。また、円預金、外貨預金での取り込みや当行連結子会社の新生証券株式会社と連携して品揃えを強化した仕組債の販売を推進しております。

外貨商品・サービスについては、お客さまが機動的な為替取引を行えるような環境の提供を目的に、米ドルなど5通貨における外貨預金為替手数料の引き下げを平成26年10月に実施しました。平成27年度上期には、株式会社アプラスフィナンシャルの連結子会社、株式会社アプラスにて「海外プリペイドカードGAICA」(以下、「GAICA」)を発行し、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)も開始する予定です。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で、パワーフレックスの外貨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いたします。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」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、当行では、アジア地域での個人向け金融サービスへの対応を検討してまいりましたが、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新銀行、Nippon Wealth Limited, a Restricted License Bank (NWB)が平成27年4月に香港金融監督局から銀行免許を取得、平成27年度上期の本格開業に向けて準備を進めております。

アライアンス強化

当行は、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社(CCC)と業務提携し、Tポイントサービスと当行の金融商品・サービスを組み合わせ、新たな商品やサービスを拡充しました。さらに、CCCが持

つT会員データを活用したマーケティング戦略やTポイント提携企業での広告展開など、広範な営業展開にも取り組んでおります。

平成26年度の業績

個人部門の業務粗利益は、平成25年度の1,293億円から平成26年度は1,366億円へ増収となりました。これは、リテールバンキングにおいては、市中金利の低下により預金にかかる資金利益が減少した一方で、コンシューマーファイナンスにおいて、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が、業務粗利益を牽引したことによるものです。営業経費については、さまざまな角度からの効率化・合理化を継続的に行う一方、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したことなどにより、平成25年度の973億円から平成26年度は1,031億円に増加いたしました。与信関連費用については、「新生銀行カードローン レイク」の残高増加に伴い、与信関連費用が増加したことから、平成25年度の93億円から平成26年度は157億円となりました。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年度の226億円から平成26年度は177億円へ減益となりました。

第二次中期経営計画最終年度へ向けての戦略と施策

第二次中計の最終年度にあたる平成27年度は、「顧客基盤拡大と収益力の向上」の年と位置づけております。そのための戦略・施策として、幅広い顧客ニーズのある円定期預金やTポイントプログラムを有効活用し、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まいります。また、商品・サービスの拡充については、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、商品の利便性とユニーク性に磨きをかけ、多様なニーズにお応えしてまいります。外貨関連事業は、商品・サービスの拡充と最適な外貨取引プラットフォームを構築し、お客さまの「増やす・使う・送る」をワンストップでサービス提供し、外貨に強い新生ブランドの確立を目指してまいります。

当行では、銀行本体およびグループ会社間の連携や業務効率化を推進するとともに、カード事業の一層の強化やカードローン残高の積み上げなど、グループ一体となって取り組んでまいります。さらには、海外事業としてアジアマーケットにおける金融ニーズの捕捉についても引き続き検討を進めてまいります。

法人部門

瀬戸 紳一郎
専務執行役員 法人部門長

法人部門は、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、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、およびクレジッ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ト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います。

平成26年度の事業環境と取り組みの成果

第二次中期経営計画(以下、「第二次中計」)において、法人部門では、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するとともに、当行の専門性のある分野などの一層の強化を図っております。

平成26年度は、第二次中計の2年目として医療・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を中心に、より具体的な業務展開を図りました。これにより、顧客基盤の拡大、収益力の強化および差別化の推進に向けた取り組みが、着実に成果を上げました。また、いわゆる「アベノミクス効果」や日銀によ

る「量・質ともに次元の違う」金融緩和策などを背景に、前年度に引き続き旧来の大口固定化債権の処理が進展することで、資産ポートフォリオの質が、より一層改善されました。

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いては、投資家・オペレーター(介護・医療施設運営業者)などとの連携強化を図りながら業務拡大に努めており、平成26年4月には、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)の運用を目的とした資産運用会社を設立しました。また、平成27年5月には投資法人を設立し、同REITの上場を目指した取り組みを進めております。

再生可能エネルギー分野においては、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、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ました。平成26年度は、新生信託銀行を受託者・事業主体とすることにより安定性を高めたスキームの提供、国際的なノウハウや知見を有する外資系のプロジェクト関係者が参加する案件の組成、地域金融機関との協調による木質バイオマス発電事業へのシンジケートローンの組成、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など多様な取り組みをしました。これらの結果、過年度の取り組みも合わせて、累計で約20件、コミットメント総額約1,200億円の組成をしました。

事業法人営業

事業法人営業においては、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りました。

不動産ファイナンス

不動産ファイナンスにおいては、新規優良案件の発掘を継続する一方で、積極的にポートフォリオの適正化に取り組んだ結果、平成25年度に引き続き、旧来の大口固定化債権の削減が進展しました。新規与信実行については、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、貸出資産の積み上げを図りました。

プリンシパルトランザクションズ

当行子会社である「新生プリンシパルインベストメンツグループ」のプラットフォームを活用し、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の強化、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ました。平成26年度は、プライベートエクイティ業務における大型IPO案件やクレジットトレーディング資産のエグジットなどにより大きく収益に寄与しました。

海外事業

法人のお客さまの海外展開支援については、株式会社フォーバル(平成26年3月)、ベトナムの大手民間商業銀行であるMilitary Commercial Joint-Stock Bank(平成26年3月)、マレーシアの大手商業銀行であるRHB Bank Berhad(平成27年1月)との業務提携などにより、アジア地域における進出支援体制の構築を進めました。また、アジア・オセアニア地域などを中心としたプロジェクトファイナンスや、欧州でのPFI(Private Finance Initiative)・PPP(Public-Private Partnership)などにも積極的に取り組みました。

昭和リース株式会社

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ました。平成26年10月には営業組織を改正し、従来、特定の注力業種を担当していた専門営業部門を「次世代ビジネス推進部門」に再編、競争力あるビジネスや商品の開発を推進するとともに、お客さまの担当をエリア営業部門に移し、クロスセルを一層推進する体制を構築しました。

平成26年度の業績

法人部門の業務粗利益は、平成25年度の695億円から平成26年度は759億円へ増収となりました。これは、主として、プライベートエクイティ業務における大型IPO案件からの収益や国内クレジットトレーディング業務の堅調な実績、国内外のプロジェクトファイナンス案件などにおける新規与信実行時の手数料収入増加などが寄与したものです。経費については、重点分野への増員、業務基盤の拡充などの結果、平成25年度の248億円から平成26年度は270億円に増加しました。与信関連費用については、不良債権処理の進捗による潜在的なリスク削減により、前年度に引き続き大口の引当案件が生じなかったものの、与信先の信用力改善等による戻り益が前年度に比べて減少したため、平成25年度の85億円の戻り益から平成26年度は39億円の戻り益となりました。以上の結果、与信関連費用加算後実質業務純益は平成25年度の532億円から平成26年度は529億円へと堅調な業績を維持しました。

第二次中期経営計画最終年度へ向けての戦略と施策

第二次中計の最終年度である平成27年度は引き続き、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さらに強化することにより、持続的な成長に向けた事業基盤の確立を目指してまいります。

そのための戦略・施策として、平成27年4月には、法人営業本部と金融法人本部を統合する体制整備を行いました。事業法人営業と金融法人営業の一体運営により、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。

平成27年5月には、法人営業本部とプリンシパルトランザクションズ本部を廃止するとともに、法人営業統轄部とVBI推進部を統合し、法人企画部へ変更することで、部門内の全部室店を一体的に企画・推進する体制整備を行いました。部門内の各ビジネスの連携強化とお客さまへのソリューション提案力の向上によりクロスセルを推進し、顧客基盤の拡大と専門性の高度化をより一層図ってまいります。

金融市場部門

佐藤 博信
常務執行役員 金融市場部門長

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を行う「アセットマネジメント本部」、証券化や証券仲介を行う新生証券株式会社が構成されています。

平成26年度の事業環境と取り組みの成果

第二次中期経営計画(以下、「第二次中計」)において、金融市場部門では、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、地域金融機関とのネットワークの強化による持続的な成長基盤の構築を目指しております。

市場営業

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りましたが、とりわけ法人のお客さまの外国為替や金利の相場変動に対するヘッジニーズを踏まえたデリバティブ取引が堅調に推移し、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ソリューションを提供することで、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など自己勘定投資やトレーディングには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、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ました。

アセットマネジメント

投資信託の販売については、個人のお客さま向けの商品として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」)が好評を博したほか、NISA

(少額投資非課税制度)を踏まえた商品ラインナップの拡充やNISAに対応したプログラムの導入など、お客さまのニーズに即した業務推進に努めました。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、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

当行グループ会社である新生証券では、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ました。また、個人のお客さま向けに銀行の窓口経由で債券を販売する証券仲介ビジネスでは、市場動向に即した商品の品揃えに努め、口座数・販売額ともに引き続き順調に増加しました。また、国際金融公社(IFC)が気候変動対策プロジェクトへの投資資金を目的として発行する債券、いわゆるグリーンボンドを対象に、地域金融機関への証券仲介にも取り組みました。

金融法人

新領域のファイナンスや海外案件の取り組みを含む貸出業務分野での地域金融機関との連携の深化と個別案件組成の推進を目指して、ローンシンジケーション担当を改組・強化するとともに、金融機関の資金運用高度化ニーズにお応えして迅速な商品開発・提供を行ってまいりました。この新たな体制によって、従来のコーポレート・地方公共団体向けローンなどの売買・仲介や市場性ローンの提供に加え、再生可能エネルギーを中心とする新たなキャッシュフローファイナンス案件の地域金融機関との協調が多数実現しました。また、地域金融機関による地域への積極的な資金供給や地域経済活性化に向けた取り組みに対して、当行自身の商品・サービスに加え、当行グループ会社である新生フィナンシャル株式会社や株式会社アプラスフィナンシャルによる個人ビジネスにおける連携、昭和リース株式会社による法人ビジネスにおける連携など、当行グループが強みを持つ多様な機能を提供しました。

なお、平成27年4月には、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、金融法人本部を法人部門に統合する組織変更を行い、体制を整備しました。

平成26年度の業績

金融市場部門の業務粗利益は、平成25年度の112億円から平成26年度は159億円へ増収となりました。これは、顧客基盤拡充の取り組みや、お客さまのニーズに即した商品の開発・提供が奏功し、デリバティブ収益や債券・株式関連収益が増加したことによるものです。経費は、平成25年度の89億円から、平成26年度は93億円となりました。顧客基盤の拡充に向けて、重点分野にメリハリをつけて資源を投入し、営業体制ならびに商品供給体制の強化を図ったことから増加したものです。与信関連費用については、平成25年度は引当率の変更などにより4億円の益計上でしたが、平成26年度は52百万円の費用となりました。

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年度の28億円から、平成26年度は65億円へ増益となりました。

第二次中期経営計画最終年度へ向けての戦略と施策

第二次中計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・強化を推進してまいります。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てまいります。

そのための戦略・施策として、市場営業業務においては、引き続き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してまいります。アセットマネジメント業務においては、市場先取り型商品のラインナップ拡充に注力し、預かり資産積み上げによる収益力の安定化を図ります。また、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を通じて、ユニークな商品を機動的に提供するなど、差別化を推進してまいります。新生証券では、証券化業務については、お客さまのリスク・リターンを改善して付加価値を生む業務として取扱商品の多様化を推進するなどさらなる業務の進展を図り、証券仲介業務においても仲介チャネルの拡充や、市場動向に即した機動的かつ特徴のある商品の提供に努めてまいります。

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)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おりました。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。

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、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いただき、当該社の財務内容・事業意欲・シナジーなどに鑑みて、従前よりM&Aニーズを伺っていた健康食品・化粧品製造販売会社をご紹介したところ、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: スキー場やゴルフ場、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、近年のスキーや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、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・ディリジェンスを実施できるように支援した結果、ホテルを全国展開する企業を短期間でスポンサーに選定することが可能となり、当該社事業・雇用の継続を確保しつつ、再生手続き最終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しました。これは新会社における事業の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。

● 成長段階における支援の例

汚水・污泥・放射性物質等の処理剤を開発・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、当該社を含む企業を受けるにあたり、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。当行は本プロジェクトを、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に対し当該社が本格的に事業を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らえるとともに、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。

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おりましたが、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おりました。当行は当該社のファイナンスをアレンジするかたちで、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。

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、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。

キャッシュ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。

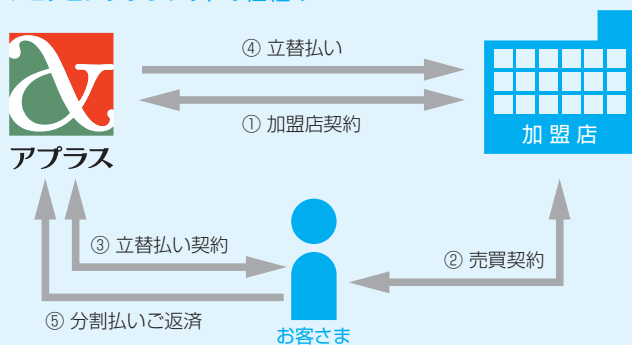
実質業務純益

「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、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

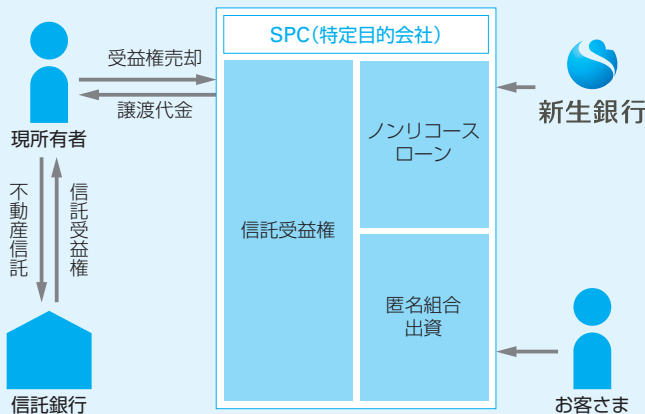
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

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。



連結財務ハイライト

社長メッセージ

特集

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。

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となる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。当期純利益を期末のリスクアセットで割った数値。

用語集

マネジメント体制

資料編