

# 2017

ディスクロージャー誌

年次報告書 平成28年4月1日～平成29年3月31日

# IR活動

—市場との目的を持った建設的な対話(エンゲージメント)—

## 2016年度におけるIR活動方針

- (1) CEOをIR活動の最高責任者と明確に位置づけ、CEOを中心とした戦略的IRの展開
- (2) テーマ(目的)を明確にしたIR活動を、IR対応者の機能と役割に応じて、「日本」「北米」「欧州」「アジア」の4つの地域でバランス良く実施
- (3) 第三次中計の戦略の進捗状況と課題、今後の対策に関する市場との対話の推進
- (4) 開示情報のさらなる充実と高度化の準備段階として、現状の整理とギャップ分析の実施
- (5) 対内コミュニケーションを拡充し、市場の声を経営情報として活用できる環境の整備

## 2016年度における新たな取り組み

- (1) Shinsei IR Dayの開催  
国内外の投資家、アナリストを対象に、新生銀行グループの事業について、各事業の担当役員自らがお説明しました。Shinsei IR Dayの様子は、音声ライブ配信(日英)、動画アーカイブ配信(日英)、資料および質疑応答要旨のウェブ掲載(日英)を行い、フェアディスクロージャーを強化
- (2) 株式市場の当行に対する見方について、証券会社のアナリストから執行役員への説明
- (3) 従業員向けIR研修



Shinsei IR Dayの様子



IR担当による部店長会議でのIR活動報告の様子

## IR活動実績(2016年度実績)

イベント	回数
投資家・アナリスト向け決算説明会と電話会議の実施	8回
Shinsei IR Dayの開催	1回
証券会社主催カンファレンスへの参加	7回
個別ミーティングの実施 (カンファレンスでの個別ミーティングを含む)	358回

## IRに対するトップマネジメントのコミットメント(2016年度実績)

CEO	IR担当役員	IR担当	合計
105件	135件	118件	358件
29%	38%	33%	100%

## 2017年度におけるIR活動方針

- (1) CEOとの建設的な対話機会を、「日本」「北米」「欧州」「アジア」の各地域で戦略的に展開
- (2) フェアディスクロージャールール導入をにらんだ公平な情報開示の推進
- (3) ESG投資を意識した情報開示とIR活動の高度化
- (4) 投資家やアナリストからの経営に対するご意見について、社内への重層的な還元

# 価値創造の源泉

## AT A GLANCE

個人業務	42
法人業務	44
金融市場業務	46
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	47
セグメント別 主要業務の概要	48
用語集	49

SHINSEI BANK

# AT A GLANCE

## セグメント別データ

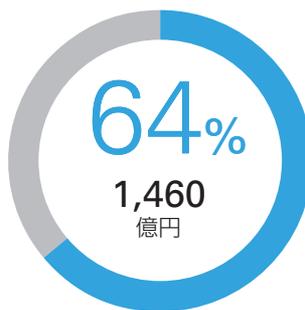
### 個人業務

#### 主な業務内容

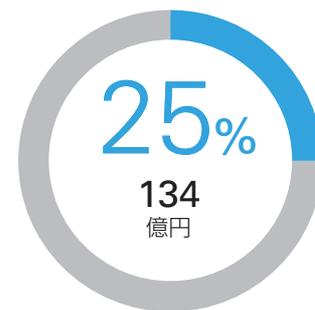
- リテールバンキング
  - － 預金関連商品  
(普通預金、定期預金、仕組預金、外貨預金)
  - － 資産運用業務  
(資産運用相談、投資信託、保険商品)
  - － 住宅ローン
- コンシューマーファイナンス
  - － 無担保ローン  
(新生銀行、新生フィナンシャル、ノーローン)
  - － 個品割賦、決済、クレジットカード  
(アプラスフィナンシャル)
  - － 保証業務  
(新生フィナンシャル、アプラスフィナンシャル)

#### 構成比<sup>(注)</sup>

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



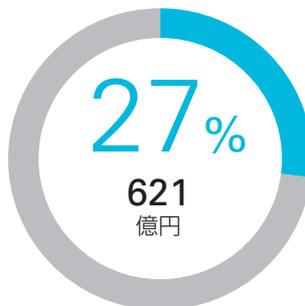
### 法人業務

#### 主な業務内容

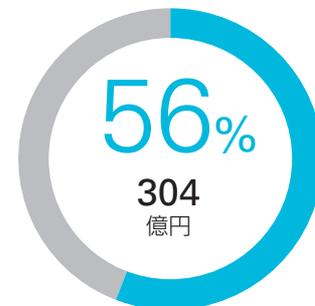
- 事業・金融・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- プロジェクトファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 事業承継
- 企業再生
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

#### 構成比<sup>(注)</sup>

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



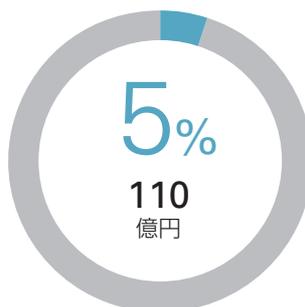
### 金融市場業務

#### 主な業務内容

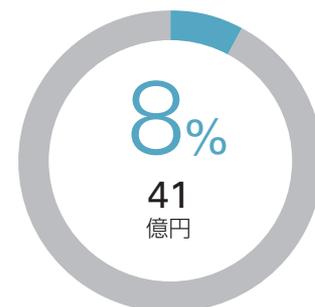
- 市場営業
- アセットマネージメント
- ウェルスマネージメント
- 証券業務(新生証券)

#### 構成比<sup>(注)</sup>

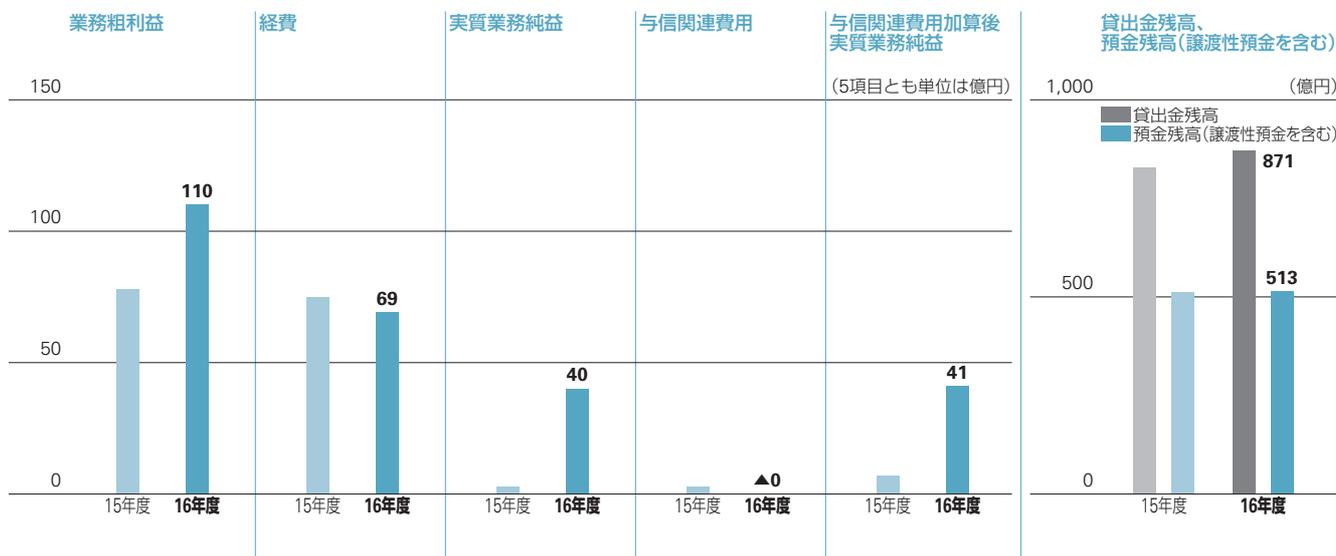
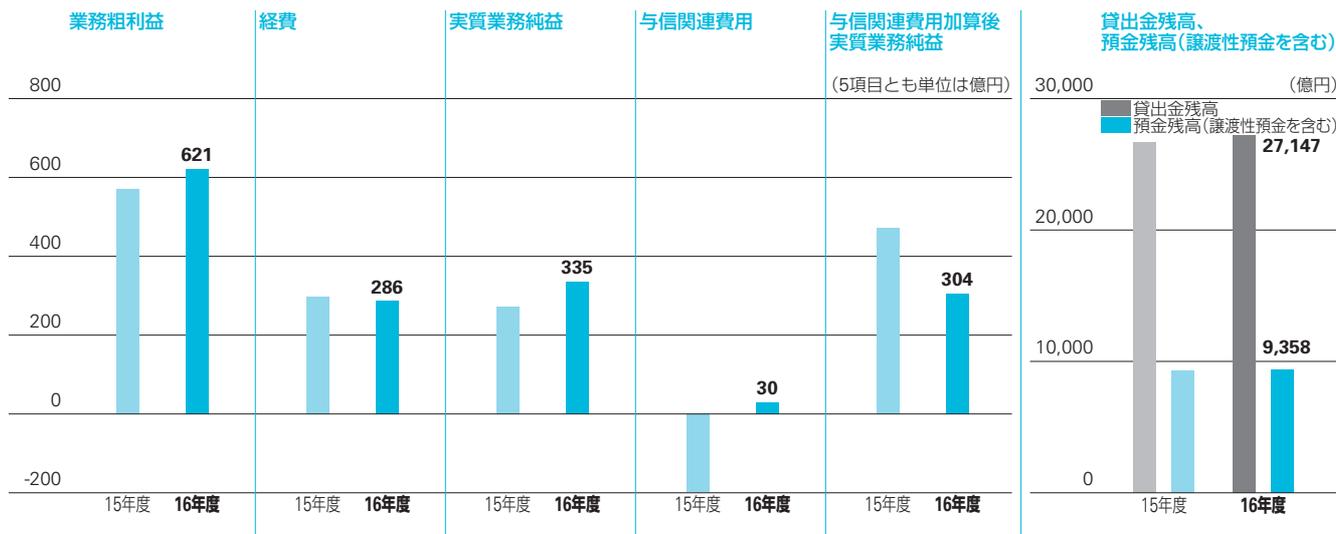
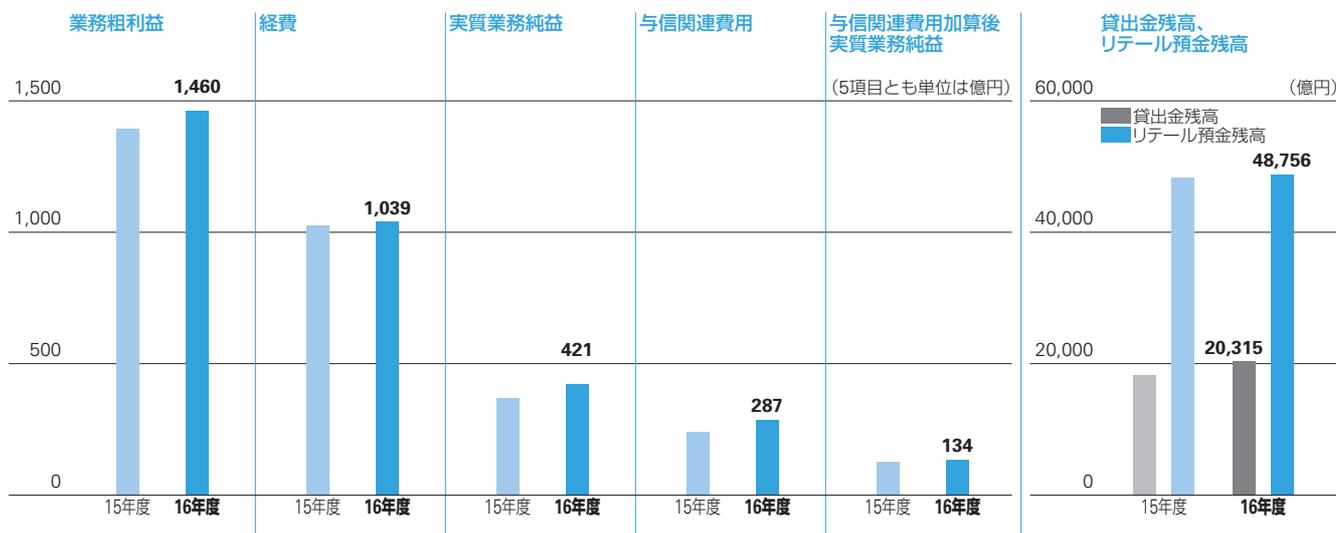
業務粗利益



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%にはなっていません。



# 個人業務



清水 哲朗  
常務執行役員 個人総括

個人業務は、預金・資産運用商品・住宅ローン等を行うリテールバンキング業務、個人向け無担保ローン業務、クレジットカード・割賦信用販売（以下「ショッピングクレジット」）・決済業務など、個人のお客さま向け金融商品販売・サービスを行っております。

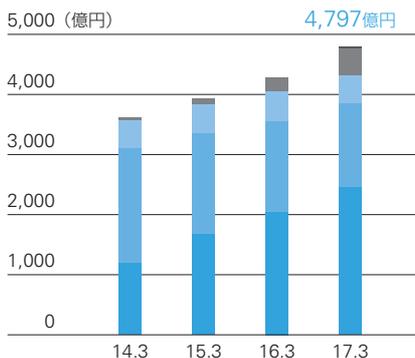
## 事業環境認識、リスクと機会

足元では昨年日本銀行によるマイナス金利政策の導入以降の個人のお客さまの投資意欲減退が続く一方で、中長期的に見渡せば人口減少や少子高齢化の進行やそれに伴う生活様式の変化、貯蓄から投資への流れを強くする制度面での後押しなどにより資産運用環境は構造的にも大きく変化していくことが予想されます。さらには株式会社アプラスフィナンシャルの主要業務であるクレジットカードや決済の分野を中心にFinTechのような金融技術革新により新たな事業者の参入で競争環境が一層厳しくなると思われます。また、コンシューマーファイナンスの分野においては、お客さまの資金ニーズに対し健全な貸手としてお応えしていく姿勢が以前にもまして問われていると認識しております。当行グループはこうしたさまざまな社会的課題の解決に貢献する中で、ビジネス機会を創出していく必要性をあらためて強く意識しております。

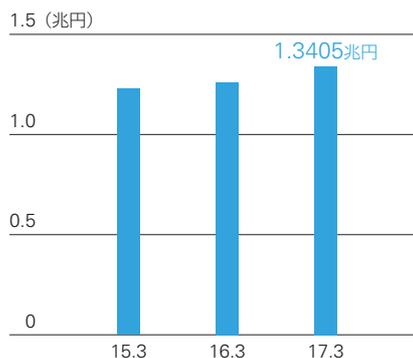
特に、外部経済環境による投資意欲に大きく左右されることなく、個人のお客さまの長期的な資産形成をサポートしていくことは当行が果たすべき大きな課題の一つであり、店舗チャネルとリモートチャネルのシームレスに活用いただける環境を提供し日中まとまった時間をかけ金融機関に出向くことが難しい大半の資産形成層のお客さまに、第三次中期経営計画の基本方針に沿って、時間と空間の制約を超え資産運用コンサルティングサービスの機会をご提供いたします。またセカンドサイト株式会社の分析力を活かし、人工知能やビッグデータを活用したマーケティングモデルの構築や与信戦略の高度化を行い、お客さまに新たな価値を提供したいと考えております。

## 営業性資産

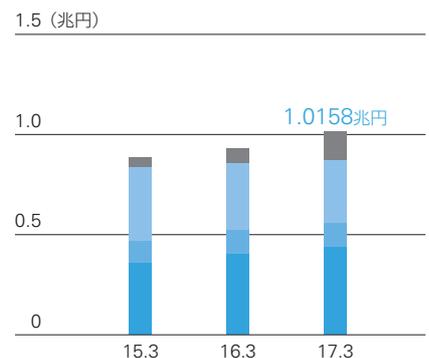
無担保ローン残高



住宅ローン残高



アプラスフィナンシャル営業性資産残高



■ 新生銀行レイク ■ 新生フィナンシャル ■ ノーローン  
■ 保証 ■ 新生銀行スマートカードローンプラス

■ ショッピングクレジット(除くオートクレジット)<sup>1</sup>  
■ クレジットカード ■ オートクレジット<sup>1</sup>  
■ 住関連ローン等  
<sup>1</sup> 信用保証業務を含む

## 中計1年目の進捗評価

### 成長分野

**無担保ローン:** 「新生銀行カードローン レイク」において、広告の刷新や株式会社ゆうちょ銀行とのATM提携、店舗戦略などの事業拡大により、融資残高と顧客数が引き続き増加しました。多重債務防止という貸金業法の精神に則った規律ある業務運営を継続しております。

### 戦略取組分野

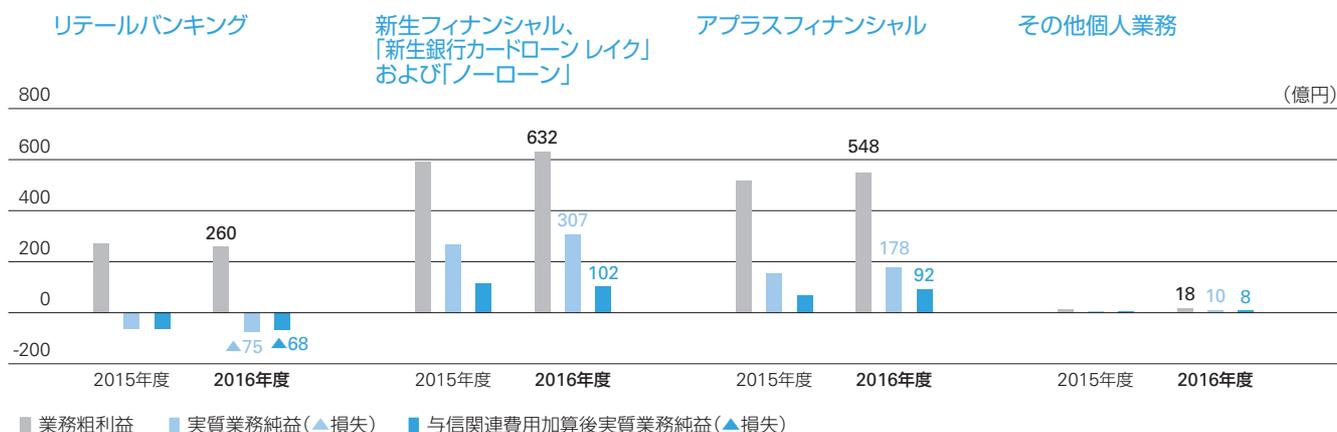
**決済:** アプラスフィナンシャルは、中国騰訊控股有限公司 (Tencent Holdings Ltd.) が運営する中国最大のSNSサービス「WeChat (微信)」で提供される中国人向けモバイル決済サービス「WeChat Pay (微信支付)」の日本での決済代行サービスに参入し、利用店舗を拡大しました。

### 安定収益分野

**資産運用コンサルティング:** 2016年度前半までは市場全体の投資意欲減退の影響を受けたものの、2016年度末に向かって株式市場の回復により仕組債の販売などを中心に、資産運用商品販売が回復基調となりました。

**クレジットカード、ショッピングクレジット:** アプラスフィナンシャルのショッピングクレジット業務は「アプラスeオーダー」の利用可能な加盟店網を拡大、クレジットカード業務はリボ残高の増加などにより、両業務とも堅調に推移しました。

## 主要業務データ



### トピックス

## 金銭基礎教育プログラム「MoneyConnection®」への取り組み

2006年に新生フィナンシャル株式会社が認定特定非営利活動法人育て上げネットと共同で開発し、展開を始めた若年層向け金銭基礎教育プログラム「MoneyConnection®」は、お金や働くこと、生活や自分の価値観について考える機会を提供し、プログラム参加者が自分の将来と真剣に向き合うきっかけをつくることを目的としています。2012年度からは当行の「次世代の育成」をテーマとした社会貢献活動の一環として当行と地域金融機関とのリレーションも活用しながら、全国延べ846の高校(2017年6月末現在)でプログラムを実施しています。詳細は本冊子のP78をご参照ください。



「MoneyConnection®」プログラムの教材

# 法人業務



瀬戸 紳一郎  
専務執行役員 法人総括

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ファイナンスや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、プライベートエクイティ業務や事業承継などを行うプリンシパルインベストメンツ業務、リース業務などを行っております。

## 事業環境認識、リスクと機会

国内の金融市場においては、マイナス金利政策のもと、金融機関間の金利競争や企業の財務内容改善を背景として、企業向け貸出の収益性が引き続き低水準で推移しております。このような環境に対して当行は、競争優位性を有する分野に注力することで、収益基盤の維持・向上を図っております。

不動産ファイナンス、プロジェクトファイナンス等のストラクチャードファイナンス業務は、豊富な経験に基づく専門性と分析力を有しており、成長分野と位置づけております。

不動産ファイナンスにおいては、近時、国内不動産市場に一部過熱感が見られるものの、個別案件のリスク・リターン、不動産市場の動向を慎重に考慮しつつ、お客さまのニーズに応じた案件組成を進めております。

国内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関連法制の動向により、今後、メガソーラー関連の資金需要が頭

打ちになることが想定されるため、風力、バイオマスなど多様な電源の案件に対する取り組みを進めております。

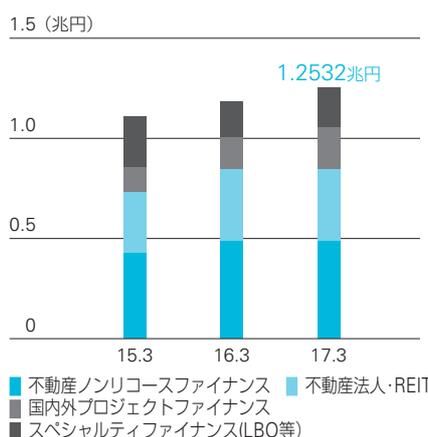
中堅・中小企業を含む事業法人のお客さまに対しては、当行グループの総合力を活かし、ワンストップでのソリューション提供を推進するため、昭和リース株式会社をはじめとしたグループ各社とのノウハウの共有、新商品・サービスの共同開発を進めております。

地域金融機関の資金運用ニーズの高まりを受けて、当行が強みとする地銀ネットワークを活用し、仕組商品や私募投信等の運用商品の販売、シンジケートローンの組成やローン債権販売を通じた運用機会の提供を推進しております。

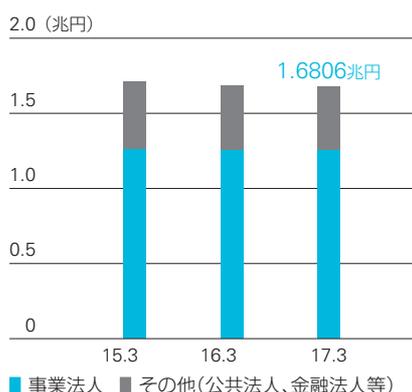
団塊世代のオーナー企業経営者が引退時期を迎えつつある中、事業承継や転廃業ニーズのあるお客さまに対して、当行が有するプリンシパルインベストメンツの知見を活用して、バイアウトファイナンス、債務整理等の金融ソリューションを提供しております。

## 営業性資産

ストラクチャードファイナンス残高



法人営業残高



昭和リースの営業性資産残高



## 中計1年目の進捗評価

### 成長分野

**プロジェクトファイナンス:** 国内プロジェクトファイナンスにおいて、地域の再生可能エネルギー案件を中心に取り組む中で、国内外のスポンサー、地域金融機関、発電施設運営業者などとの関係強化が進展し、着実な収益基盤として成長しました。海外プロジェクトファイナンスにおいては、アジア・豪州や欧州を中心に、日系スポンサーとの優良案件の取り込みに注力しました。

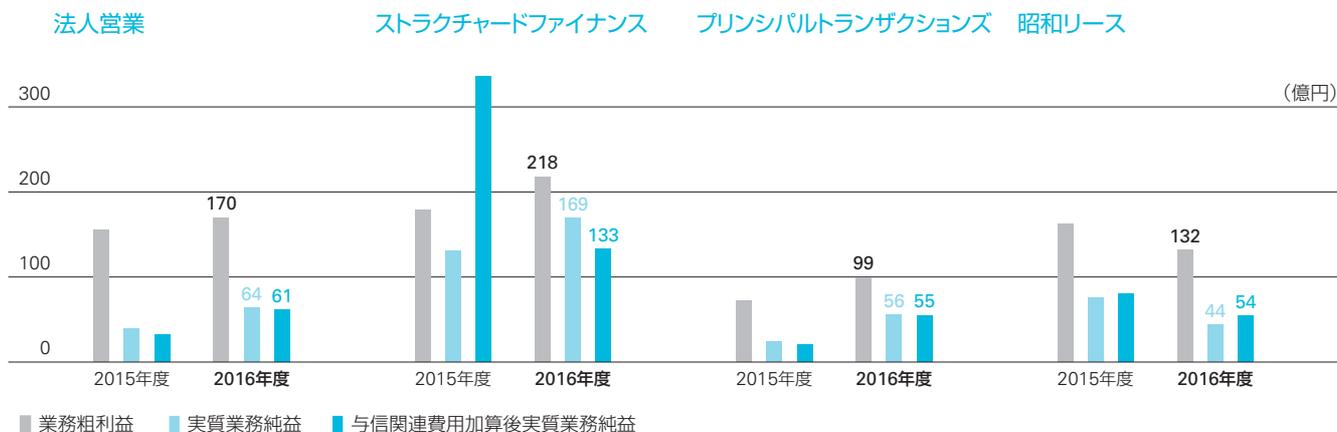
**不動産ファイナンス:** 国内不動産市況や国内外経済の不透明感といった外部環境を踏まえ、リスクリターンを重視した選別的な取り組みを行いつつも、着実に新規案件を実行しました。

### 戦略取組分野

**中小・小規模事業者向けソリューション:** 当行連結子会社である株式会社アプラスと昭和リースとが連携し、ベンダーリース事業を開始しました。アプラスの持つ加盟店ネットワークと昭和リースの持つリース機能を融合することで、戦略取組分野である中小企業・小規模事業者に対するファイナンスサービスやソリューションの提供強化に取り組みました。

**事業承継金融:** 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の提供に取り組みました。

## 主要業務データ



### トピックス

## 国内子育て関連事業へのインパクト投資に参入

新生銀行と新生企業投資株式会社(以下、「SCI」)は、2017年1月、国内の子育て関連事業へのインパクト投資(用語集P49)を行う「日本インパクト投資1号投資事業有限責任組合」(以下、「子育て支援ファンド」)を設立し、第1号案件として株式会社ママスクエアが実施する第三者割当増資を引き受けました。子育て支援ファンドは、保育や学童、教育、家庭支援、育児と介護両立支援などの事業や、女性活躍支援などのワークライフバランスに関する子育て関連事業を営む企業を投資対象としております。今後もSCIのベンチャー企業投資、パイアウト投資の経験とノウハウを活かし、投資による社会的課題解決に貢献してまいります。



ママスクエア加古川店

新生企業投資ウェブサイト インパクト投資

<http://www.shinsei-ci.com/impact-investment/>

詳しくは新生銀行ウェブサイトに掲載のニュースリリースをご覧ください。

[http://www.shinseibank.com/corporate/news/pdf/pdf2016/170130\\_impactinvestment\\_j.pdf](http://www.shinseibank.com/corporate/news/pdf/pdf2016/170130_impactinvestment_j.pdf)

# 金融市場業務

金融市場業務は、外国為替・デリバティブ・そのほかキャピタルマーケット業務を行う市場営業、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や新生証券株式会社による証券仲介業務を行っております。

## 事業環境認識、リスクと機会

2016年度の金融市場は、低金利環境が長期化する中で、英国のEU離脱などの影響を受け、特に上期は先行きの不確実性が高まったことから、個人のお客さまの投資スタンスは慎重な傾向がみられました。かかる環境下で、当行は法人・個人のお客さまの多様なニーズにお応えするため、時機に即した商品ラインナップの充実と機動的なサービスの提供を通じて、顧客基盤の拡大とお客さまとの取引深耕を図り、安定的な収益基盤の拡充を推進してまいりました。

第三次中期経営計画で安定収益分野として位置づけられている法人向け市場ソリューション分野では、引き続きソリューション提供型営業の推進・強化を図っております。経験豊富なセールス担当者と組成担当者の緊密な連携による柔軟で先進的な商品組成体制によって、外国為替や金利のヘッジニーズや資金運用ニーズ

など、個々のお客さまのニーズにきめ細かく対応することで、新規のお客さまの開拓ならびに既存のお客さまとの取引の深化を図り、競争優位性を維持向上させております。

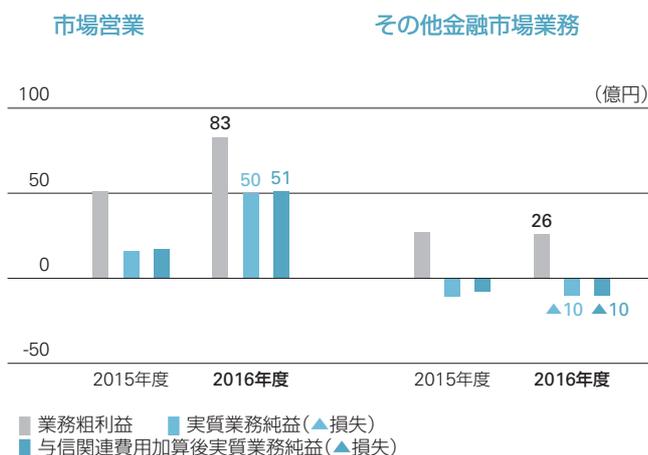
また、低金利環境下で運用難の地域金融機関のお客さまの資金運用ニーズの高まりを機会ととらえ、機動的に仕組商品や私募投信の販売強化を図っております。系列にこだわらず、また国内外問わずさまざまな商品・ソリューションの提案を可能とする、ストラクチャードファイナンスなどで専門性を有する新生証券や、ユニークな投信商品提供を実現する運用会社新生インベストメント・マネジメント株式会社など、当行グループの機能を活用することで、お客さまに対して差別化された商品・サービスを提供しております。

## 中計1年目の進捗評価

### 安定収益分野

**法人向け市場ソリューション:** 法人のお客さま向け為替デリバティブや、地域金融機関のお客さまの運用ニーズに対応した仕組預金販売が堅調に推移しました。

## 主要業務データ



### トピックス

### 新生インベストメント・マネジメントが「R&Iファンド大賞2017」で最優秀賞および優秀ファンド賞を受賞

新生インベストメント・マネジメントは、株式会社格付投資情報センター(R&I)が主催する「R&Iファンド大賞2017」において、投資信託/総合部門の外国株式総合で最優秀賞を、投資信託部門のインド株式で、新生インベストメント・マネジメントが設定・運用する「新生・UTIインドファンド」が優秀ファンド賞を受賞しました。「新生UTI・インドファンド」のR&Iファンド大賞の受賞は6年連続となります。

#### 投資信託/総合部門

部門	賞	運用会社
外国株式総合	最優秀賞	新生インベストメント・マネジメント

#### 投資信託

部門	賞	ファンド名称
インド株式	優秀賞	新生・UTIインドファンド

# 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に対し、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

**地方の繊維製品メーカー:** 好調な受注を維持しながらも、過去に実施した海外での大規模設備投資が原因で資金繰りが逼迫し、生産活動に深刻な支障をきたすようになった結果、法的整理手続きの申し立てを余儀なくされました。事業継続のための資金の調達が必要な状況で、極めて短期間でのスポンサーの選定手続きが求められておりました。当行はスポンサー選定のフィナンシャルアドバイザーとして、事業再生M&Aの豊富な経験と顧客基盤を活かし、早期に当該社事業に強い関心を寄せるスポンサーの擁立を成功させたことで、当地の雇用維持と伝統的なものづくり事業の継続・再生に貢献いたしました。

### ● 経営改善支援例

**地方の輸入車ディーラー:** 販売金融事業(オートローン)への参入による事業拡大を目指していましたが、バランスシートの改善と十分な在庫資金の確保が課題となっておりました。当行は、資本金の引き受けにより財務体質の強化を支えると同時に、当行グループ会社の割賦販売事業に関する審査・回収代行サービスを提供することにより、当該社のオートローン事業への早期参入に貢献しました。今後も、割賦債権流動化スキームでのサポートを継続しつつ、複数の地域金融機関との協調融資を整え、資金調達基盤の一層の充実に向けた支援を行っていくことを予定しております。

### ● 経営改善支援例

**電子部品製造装置メーカー:** リーマンショックの影響に伴う業績悪化により、新たな資金調達先の確保が必要となっておりました。当行は当該社の高い技術力と堅固な顧客基盤に着目し、複数の地域金融機関とともにシンジケートローンを組成することで当該社の支援を継続してまいりました。併せて当該社の受注状況や資金繰りなどのモニタリングを通じて、取引金融機関に対する企業活動の透明性を高める施策について助言を行い、業績改善と取引金融機関の協調支援体制の足場固めをサポートしております。また、当行は為替予約取引を開始することにより、当該社の事業リスクをコントロールする手段も提供しております。

### ● 事業再生支援例

**医療機器製造企業:** 高い技術力がありながら、過去の販売拡大戦略の際に取引採算が悪化、赤字体質が定着し、さらに生産設備の老朽化に伴い、生産性が低下する悪循環に陥っておりました。結果、多額の負債を抱え、私的整理による再建を目指すことになりましたが、自主再建は困難であることが見込まれたため、当該社の再建を担うスポンサーを募集することになりました。当行は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、極めて短期間のうちに資金力・経営力ともに優れたスポンサーを招聘することに成功し、複数の債権者の協力もスムーズに取り付けることで、私的整理による再生の道筋をつけることに貢献しました。現在、当該社はスポンサーによる早期の設備投資により事業拡大に向け再スタートを切っております。

# セグメント別 主要業務の概要

<b>個人業務:</b>	リテール金融商品・サービスの提供を行う
<b>リテールバンキング</b>	円/外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた仲介業務、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
<b>新生フィナンシャル</b>	消費者金融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、ノーローン)
<b>アプラスフィナンシャル</b>	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
<b>その他個人</b>	コンシューマーファイナンス本部機能およびその他子会社の損益

データはP43へ

<b>法人業務:</b>	主に事業法人、公共法人、金融法人向けの金融サービスとアドバイザリー業務を行う
<b>法人営業</b>	事業法人、公共法人、金融法人向けの金融商品・サービス、アドバイザリー業務、ヘルスケアファイナンス業務、信託業務
<b>ストラクチャードファイナンス</b>	不動産関連ノンリコースおよびコーポレートファイナンス、プロジェクトファイナンス、M&A関連ファイナンスなどスペシャルティファイナンス
<b>プリンシパルトランザクションズ</b>	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、事業承継および転廃業支援業務、アセットバック投資など
<b>昭和リース</b>	リースを中心とする金融商品・サービス

データはP45へ

<b>金融市場業務:</b>	主に金融市場業務を行う
<b>市場営業</b>	外国為替、デリバティブ、株式関連、そのほかのキャピタルマーケット業務
<b>その他金融市場</b>	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

データはP46へ

# 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。

**インパクト投資** 「経済的なリターン」と「社会的なリターン」の両立を目的とする投資。経済的なリターンを追求しながら社会的課題を解決しようとする企業に着目し投資を行うもの。企業が創出する「社会的インパクト」も継続的に計測していくのが特徴。

**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。

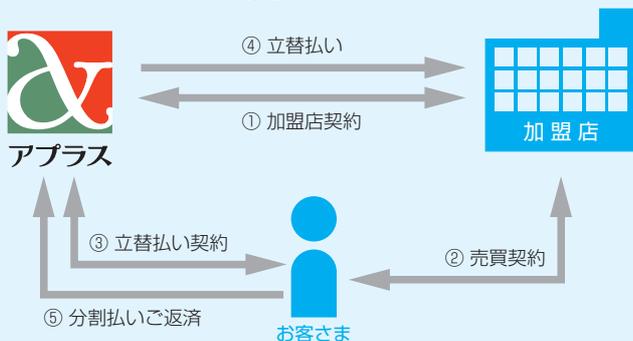
**事業承継支援** 親族または社内の後継者に事業承継を検討するお客さまに対し、株式移転などに伴う資金ニーズに対応する投融資を提供し、円滑な事業承継が行われるようサポートすること。

**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。

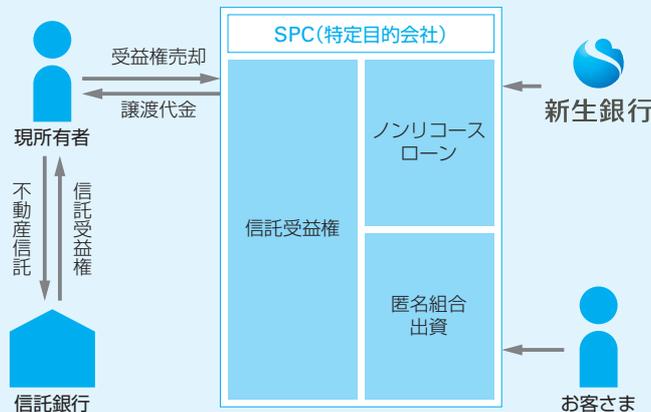
**ストラクチャードファイナンス** ストラクチャードファイナンスとは、特別なストラクチャー(仕組み)を要するファイナンスのことを指すが、一般に特定のプロジェクト・資産のキャッシュフロー・価値に着目したプロジェクトファイナンス、ノンリコースファイナンスのかたちをとることが多い。当行では、不動産ファイナンス、プロジェクトファイナンス、M&Aファイナンス、再生ファイナンスなどを中心に行っている。

**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、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・商品など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選及型ファイナンス。



**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、株式公開を計画中的に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。

新生銀行グループの目指す姿

企業価値向上のための戦略

価値創造の源泉

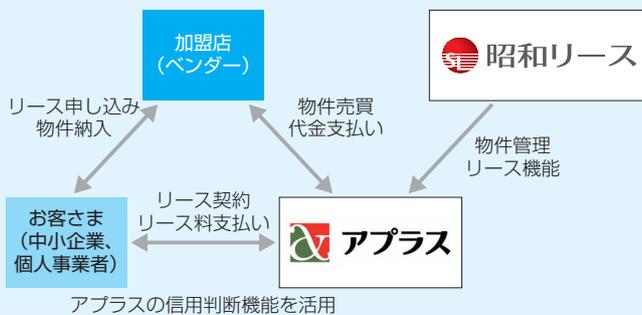
企業価値を支えるESG基盤

資料編

**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、インフラなどの中長期・大型のプロジェクトに利用されることが多い。

**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。

**ベンダーリース** リース需要のあるお客さまに対して、加盟店(ベンダー)を通じて、リース物件を提供する事業。



**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。

**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。