

事業を通じた価値創造

At a Glance	10
セグメント別データ	10
主要業務データ	12
個人業務	14
法人業務	15
金融市場業務	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	17
用語集	18

AT A GLANCE

セグメント別データ

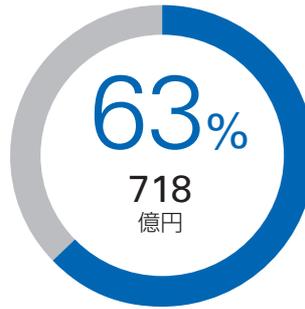
個人業務

主な業務内容

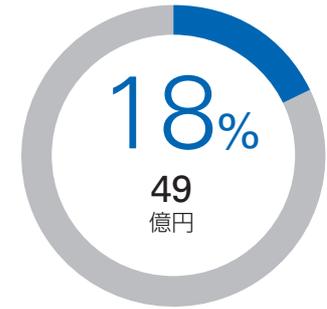
- リテールバンキング
 - － 預金関連商品
(普通預金、定期預金、仕組預金、外貨預金)
 - － 資産運用業務
(資産運用相談、投資信託、保険商品)
 - － 住宅ローン
- コンシューマーファイナンス
 - － 無担保ローン
(新生銀行、新生フィナンシャル、ノーローン)
 - － 個品割賦、決済、クレジットカード
(アプラスフィナンシャル)
 - － 保証業務
(新生フィナンシャル、アプラスフィナンシャル)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



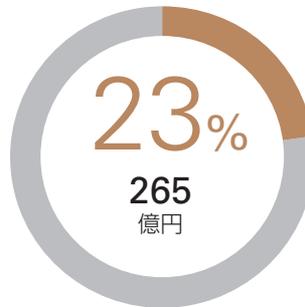
法人業務

主な業務内容

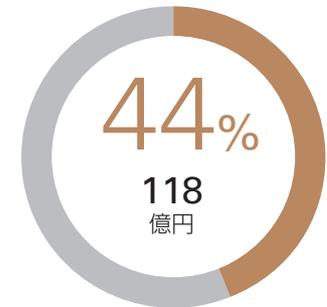
- 事業・金融・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- プロジェクトファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 事業承継
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

構成比^(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



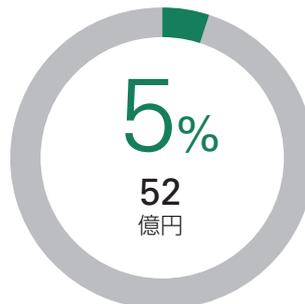
金融市場業務

主な業務内容

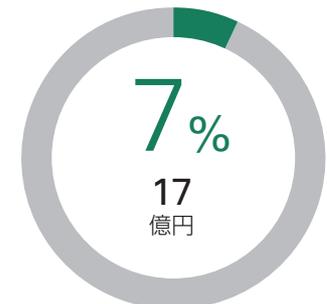
- 市場営業
- アセットマネージメント
- ウェルスマネージメント
- 証券業務(新生証券)

構成比^(注)

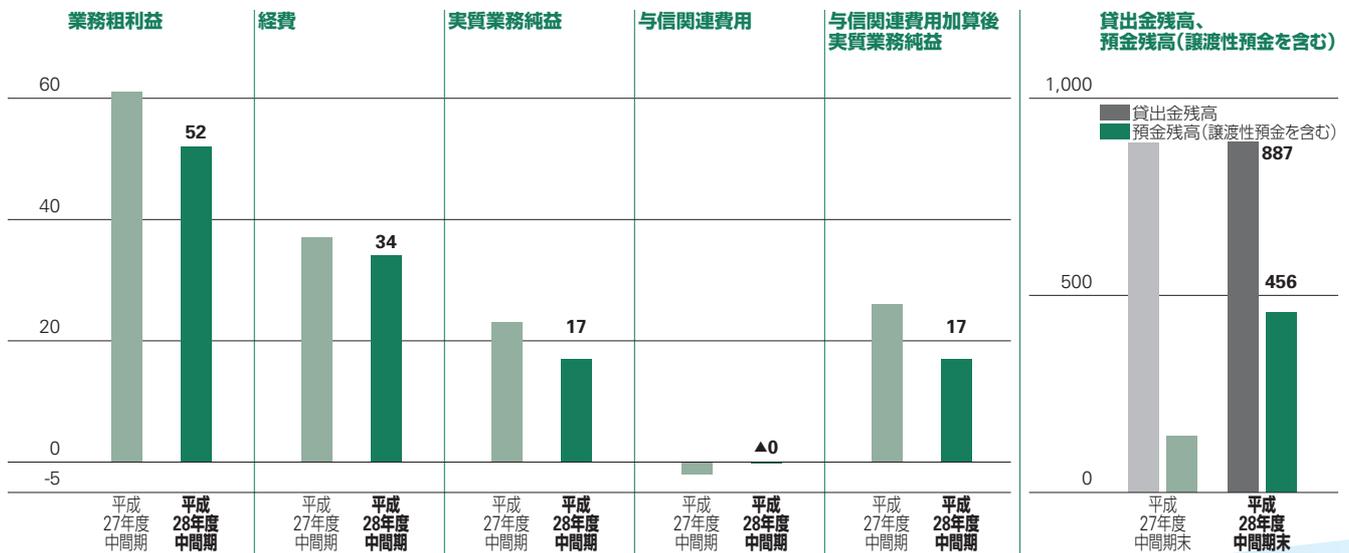
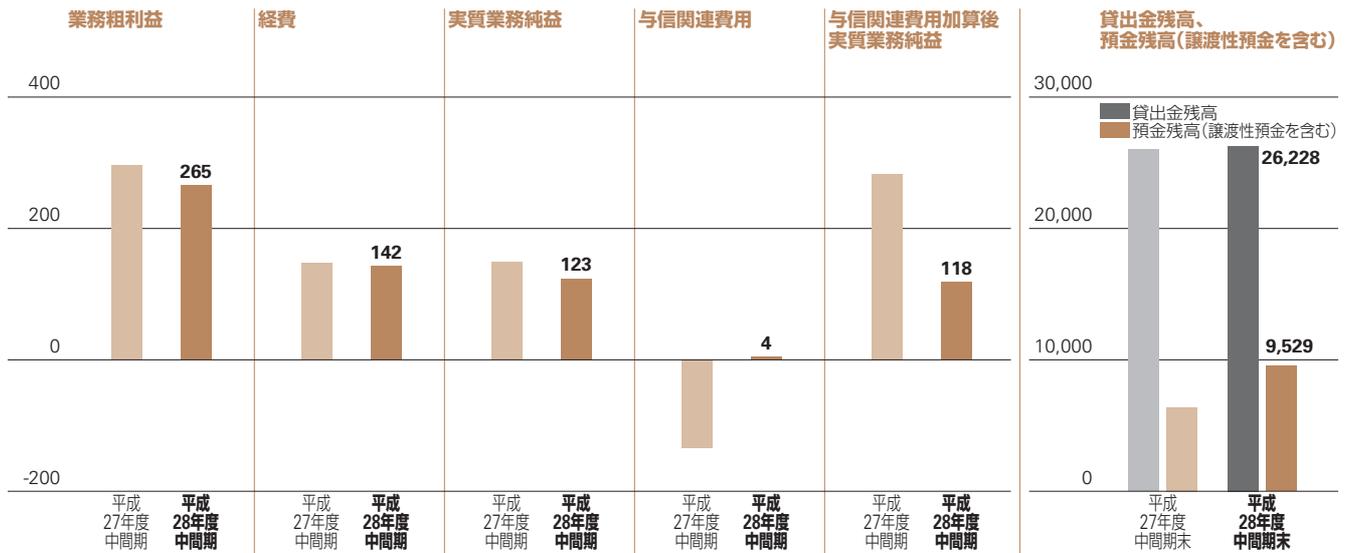
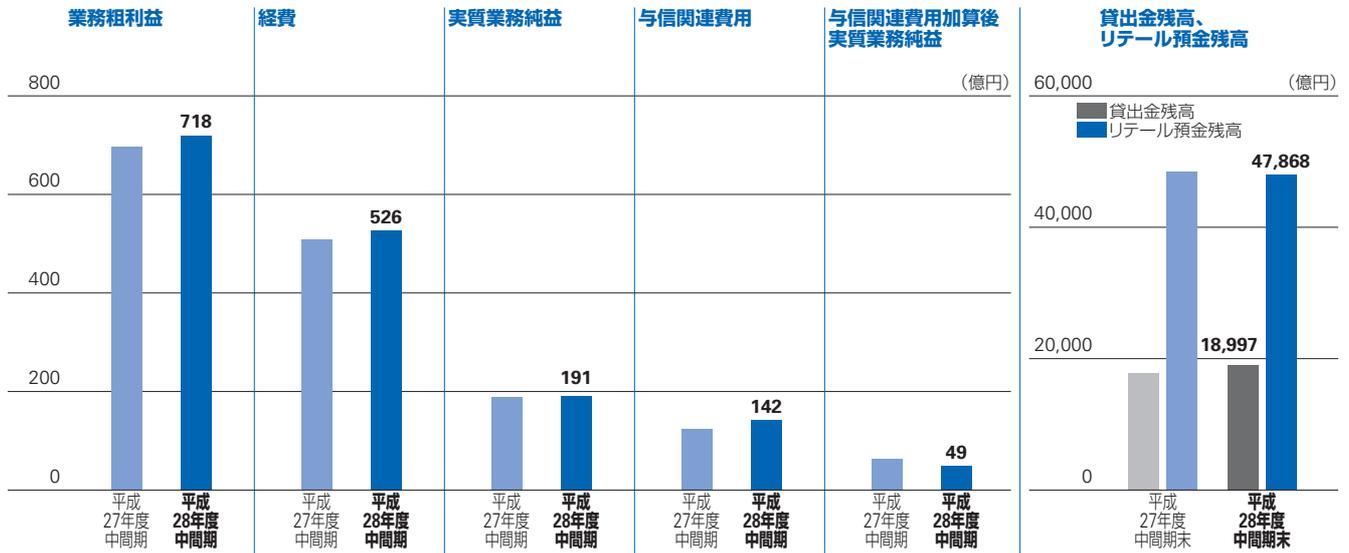
業務粗利益



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。

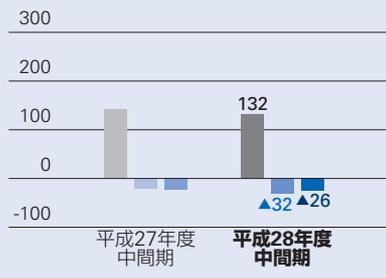


主要業務データ

個人業務

リテールバンキング

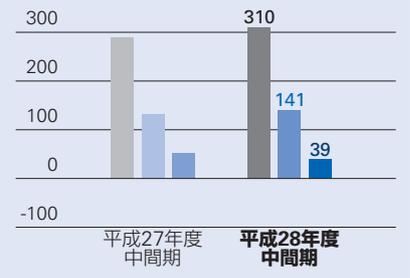
円／外貨、仕組預金、投資信託、提携先を通じた証券仲介業務、提携先を通じた生命保険・損害保険、住宅ローンなど、個人向けの金融取引サービス



(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、「新生銀行カードローンレイク」および「ノーローン」

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、ノーローン)



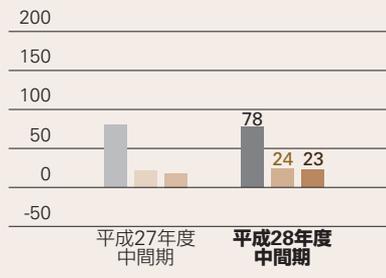
新生銀行グループについて

企業価値向上のための戦略

法人業務

法人営業

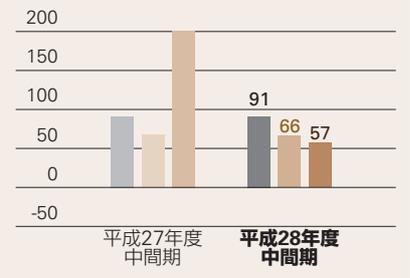
事業法人、金融法人および公共法人のお客さま向けの金融商品・サービス(ヘルスケアファイナンス業務やアドバイザリー業務を含む)



(単位: 億円)
 ■ 業務粗利益
 ■ 実質業務純益 (▲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、プロジェクトファイナンス業務、M&A関連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、信託業務



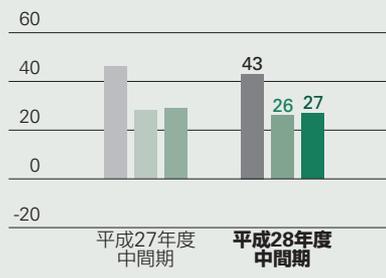
事業を通じた価値創造

企業価値を支える戦略

金融市場業務

市場営業

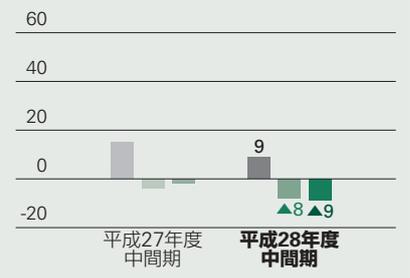
外国為替、デリバティブ、株式関連、オルタナティブ投資、その他のキャピタルマーケット業務



(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

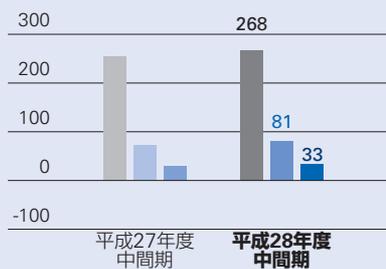
新生証券の損益、アセットマネージメント業務、ウェルスマネージメント業務など



資料編

アプラスフィナンシャル

個品割賦、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



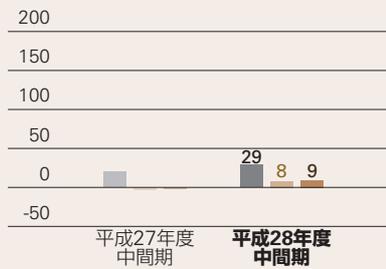
その他個人業務

コンシューマーファイナンス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



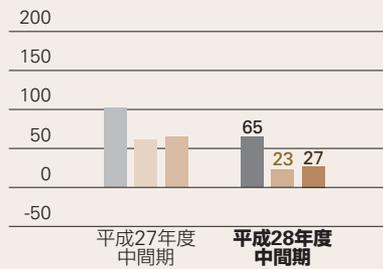
プリンシパルランザクショング

事業承継金融、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レーディング業務、プライベートエクイティ業務、アセットバック投資などの金融商品・サービス



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



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新生パーソナルローン株式会社、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。

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

企業価値を支える戦略

資料編

第三次中期経営計画のポイント

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、成長分野としてコンシューマーファイナンスの取り組みを強化してまいります。なお、平成28年8月には、新生銀行の個人のお客さまの口座数が300万口座を達成しました。

成長分野

無担保ローン業務は、主力商品である「레이크」、新しいブランド「新生銀行スマートカードローン プラス」、新生パーソナルローンが提供する「ノーローン」の3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。また、新生フィナンシャルによる地域金融機関等の無担保ローン保証残高の積み上げを図ってまいります。

安定収益分野

資産運用コンサルティング業務は、当行の強みを活かせる、緩やかに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まいります。

クレジットカード・ショッピングクレジット業務において、クレジットカード業務では、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まいります。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

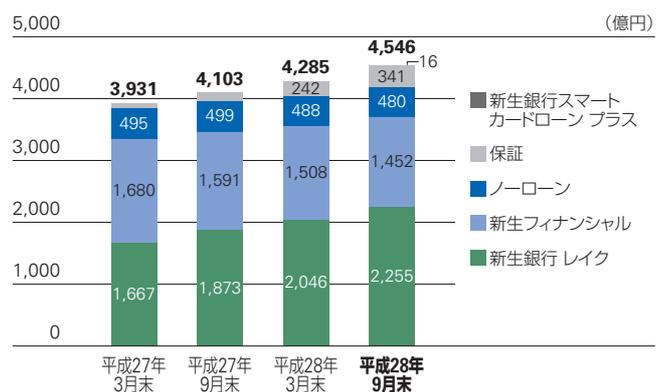
決済業務は、株式会社アプラスの決済機能をグループプラットフォームとして活用する決済ゲートウェイサービスの提供や、プリペイドカードの拡充など、ECマーケットを主体とした新しい決済手段に対応する業務基盤の構築を進めてまいります。

平成28年度中間期の業績、進捗

個人業務の業務粗利益は718億円、経費は526億円、与信関連費用は142億円、与信関連費用加算後の実質業務純益は49億円となりました。業務粗利益は、「新生銀行カードローン レイク」を含む無担保ローン残高およびアプラスフィナンシャルの住関連ローン残高の増加などが奏功し、増益となりました。

無担保ローン事業では、平成28年9月から「新生銀行カードローン レイク」で新イメージキャラクターを迎えるとともに、平成28年10月からゆうちょ銀行とのATM提携を開始しました。平成28年6月には、新生フィナンシャルが、人工知能(AI, Artificial Intelligence)活用のためのフィンテック合弁会社であるセカンドサイト株式会社を設立しました。新生フィナンシャルでは、保証提携する地域金融機関の保証と信審査やローン申し込み前の事前与信モデルへAIを応用し、審査精度の向上につなげてまいります。

無担保ローン残高



決済事業では、平成28年4月に、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することを発表しました。

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、事業承継金融を含む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います。

第三次中期経営計画のポイント

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、当行が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、お客さまの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。

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セグメンテーションに基づく新規取引先の開拓、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、長期的に中核となりう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・小規模事業者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等との融合を進め、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してまいります。

地域金融機関等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、また本業強化のニーズに対しては、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提携を通じて、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。

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、バ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ツ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。

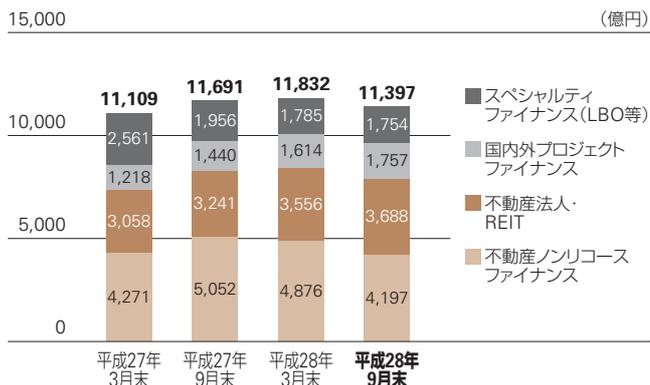
平成28年度中間期の業績、進捗

法人業務の業務粗利益は265億円、経費は142億円、与信関連費用は4億円、与信関連費用加算後の実質業務純益は118億円となりました。

成長分野であるストラクチャードファイナンス業務では、再生可能エネルギーを中心とした国内外プロジェクトファイナンスへ積極的に取り組み、地域金融機関等と連携して案件組成を行いました。

戦略取組分野である中小企業・小規模事業者向けソリューションでは、グループレベルでの顧客基盤とノウハウの共有、リソースの効率的活用などを通じて営業体制の強化を図りました。平成28年10月には、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、それぞれの持つ個人向け与信機能とリース機能とを融合したベンダーリース事業を開始しました。

ストラクチャードファイナンス：営業性資産残高



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ー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ージメント業務、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います。

新生銀行グループについて

企業価値向上のための戦略

金融市場業務
事業を通じた価値創造

企業価値を支える戦略

資料編

第三次中期経営計画のポイント

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、先行きの不透明感が強くなっております。さらに、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、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少しております。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、伸展が予想されます。

こうした環境認識のもと、当行では、これまで培ってき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。

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なか、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まいります。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おります。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おります。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。

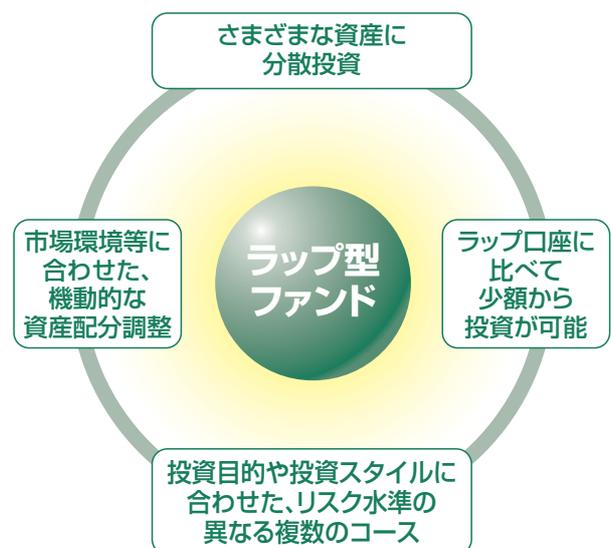
平成28年度中間期の業績、進捗

金融市場業務の業務粗利益は52億円、経費は34億円、与信関連費用は0億円(益)、与信関連費用加算後の実質業務純益は17億円となりました。業務粗利益については、個人のお客さまに対する金融商品提供は伸び悩んだものの、地域金融機関のお客さまの運用ニーズに対応した仕組商品販売は順調に推移しました。

また、平成28年10月には、mtn-i*が実施するAsia Pacific Showcase & Awardsにて、新生証券が、Investor Solutions賞を初受賞しました。これは、新生銀行グループ(販売:新生銀行、アレンジ:新生証券、引受:新生インターナショナル)にて組成、販売した仕組債が高く評価されたものです。

* MTN(ミディアム・ターム・ノート)を専門とする情報ベンダーでは世界最大規模を誇り、ヨーロッパを中心に多くのマーケット関係者が利用しています。

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が、個人のお客さま向けに設定する投資信託新生・ワールドラップ・ファンドの特色



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、当地の行政から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。

● 経営改善・事業拡大支援例

地方の輸入車ディーラー: 輸入車の販売を行う当該社は、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たところ、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、資本性資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、複数の地元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。

● 成長段階における支援の例

半導体チップのベンチャー企業: 半導体の受託開発・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、事業資金の提供のほか、さまざまなかたちで成長支援を行ってまいりました。当該社のターゲットとなる市場は非常に幅広いことから、複数の取引先企業とのビジネスマッチングをアレンジしたところ、当該社の先進的技術に強い関心を示された企業との幅広い業務提携の検討が開始されております。

● 事業再生支援例

医療機器製造企業: 医療機器の製造・販売を行う当該社は、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。

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)両方のお客様に対して、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。

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

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。

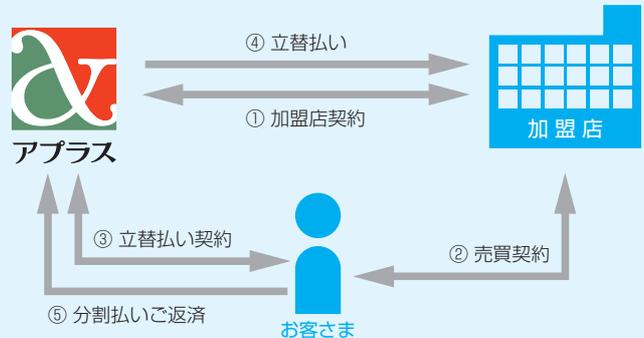
実質業務純益

「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 お客様が加盟店から商品・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 お客様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

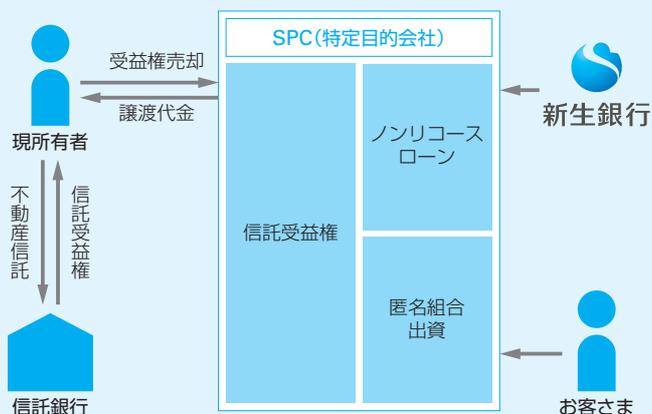
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

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遡及型ローン。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

バ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プライベー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プライベー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。