

事業概況

At A Glance	24
個人部門	28
法人部門	30
金融市場部門	32
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	34
用語集	35

AT A GLANCE

部門別データ

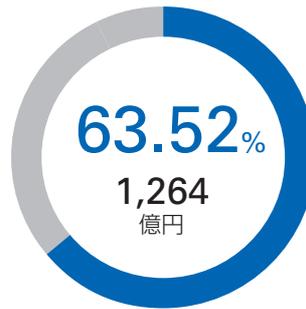
個人部門

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

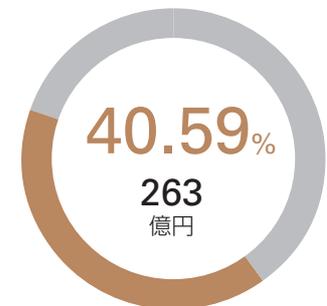
- 事業・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 不動産ファイナンス
- スペシャルティファイナンス
- 企業再生
- クレジットトレーディング
- プライベートエクイティ
- アドバイザリー業務
- リース業務(昭和リース)
- 信託業務(新生信託)

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)

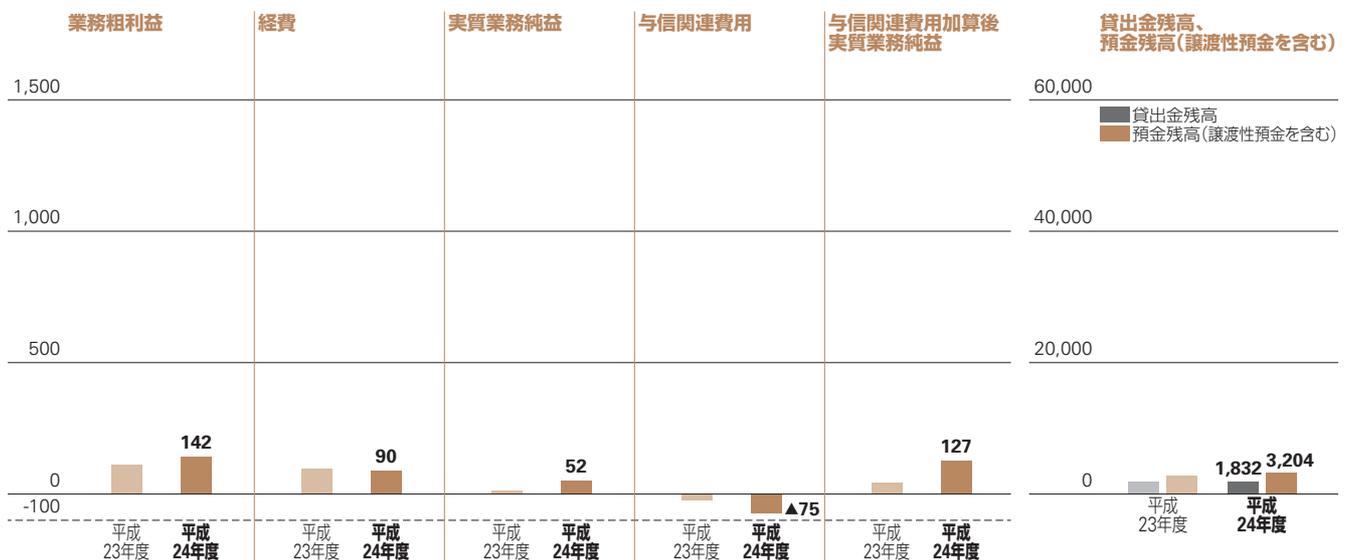
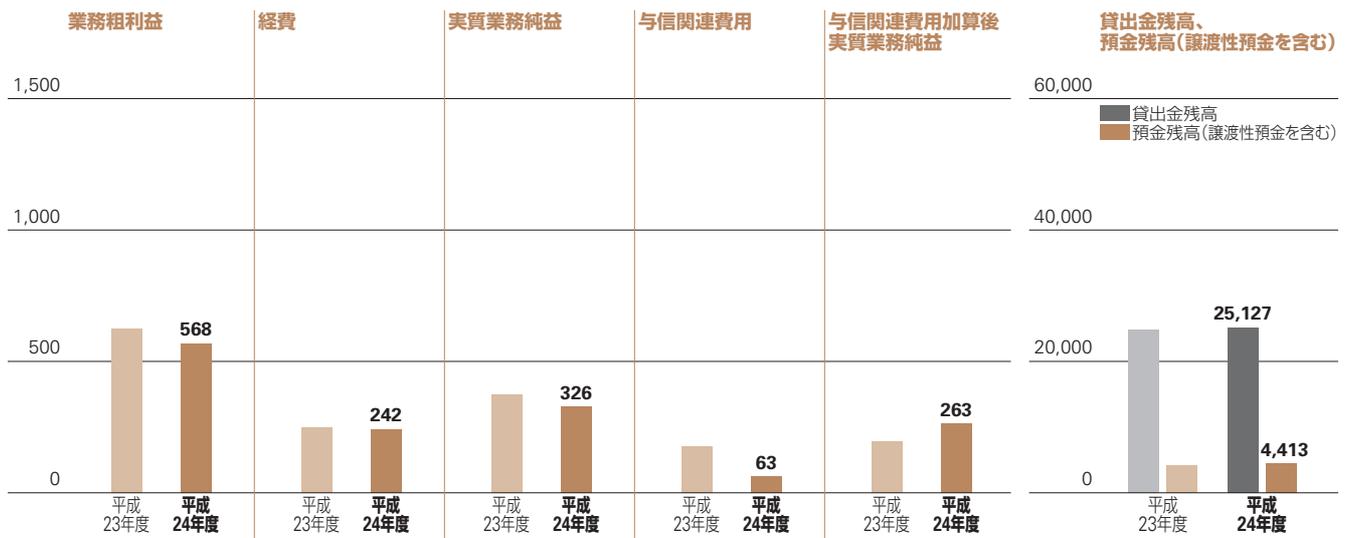
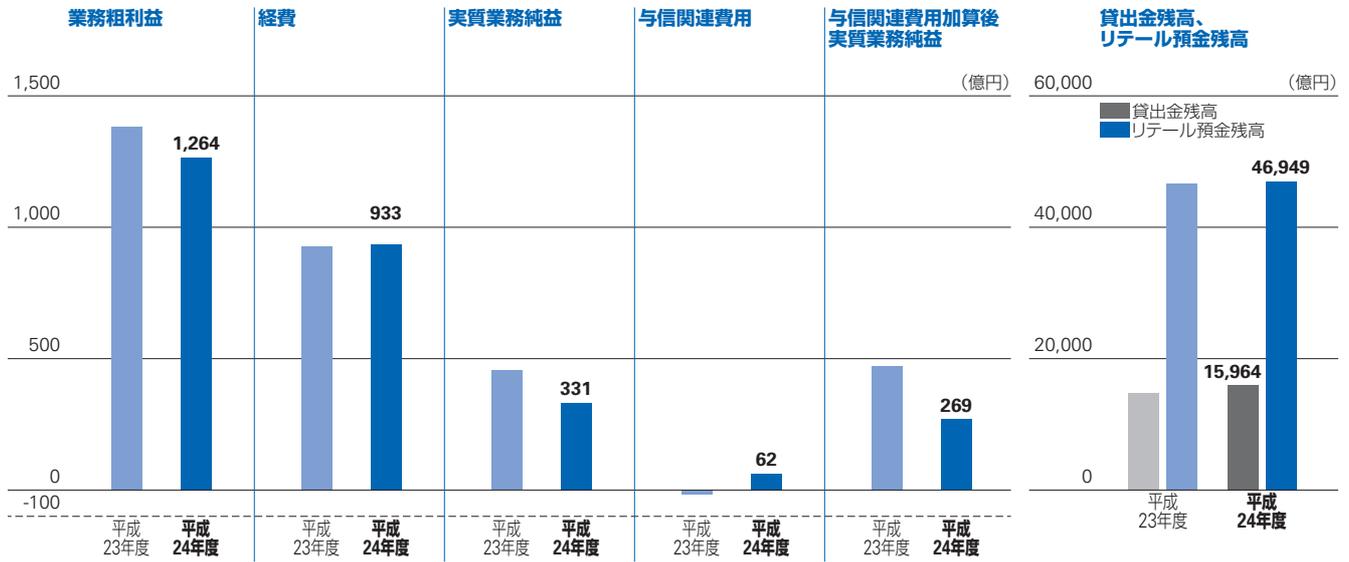
業務粗利益



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。



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

プレゼンメント体制

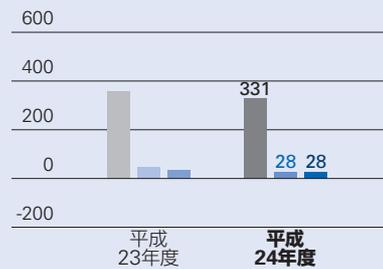
資料編

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

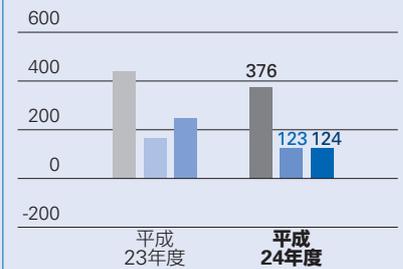


(単位: 億円)

■ 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)



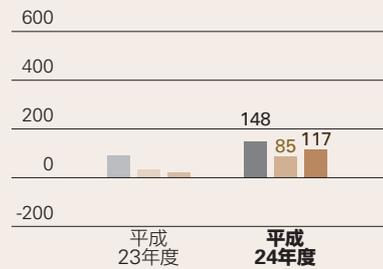
連結財務ハイライト

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)

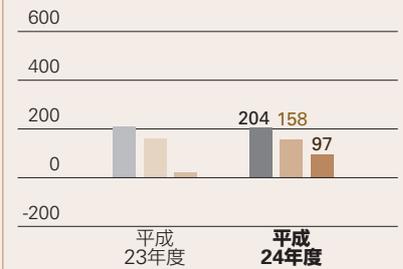


(単位: 億円)

■ 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他、企業再生支援業務、信託業務



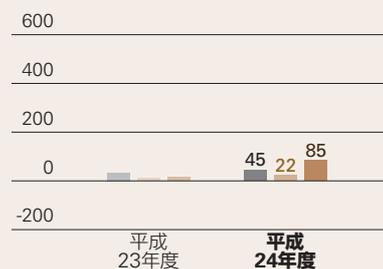
特集

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

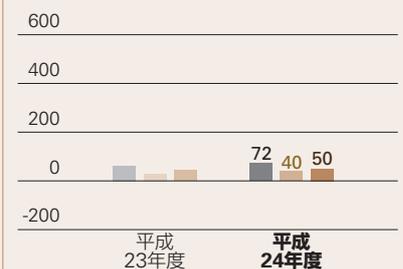


(単位: 億円)

■ 業務粗利益
■ 実質業務純益
■ 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

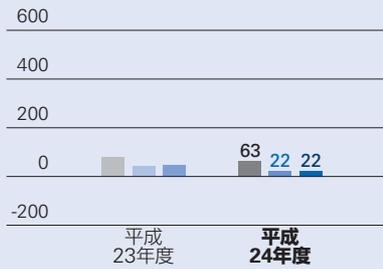


マネジメント体制

資料編

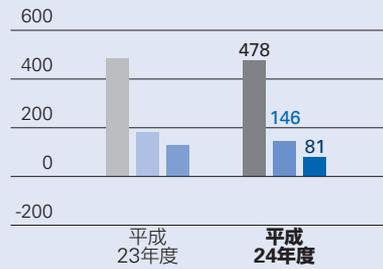
シンキ

「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



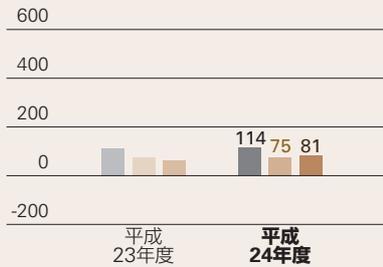
その他個人部門

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



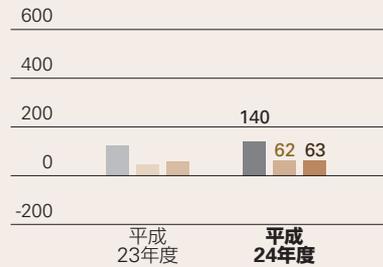
プリンシパルランザクシヨンス

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



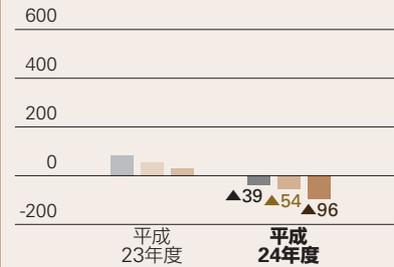
昭和リース

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、アセットマネジメント業務、ウェルスマネジメント業務など



個人部門

左から
清水 哲朗
 リテールバンキング本部長
サンジブ グプタ
 専務執行役員 個人部門長
山下 雅史
 常務執行役員 個人部門副部門長
 コンシューマーファイナンス本部長

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業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等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。

■ 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不要のATMなど、常に革新的なサービスをお客さまに提供し続け、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3月末時点では270万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、平成13年当時と比較すると、より複雑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一体となってお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500万人へと倍増させるべく、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ン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5月末現在、会員数は4,560万人（アクティブ・ユーク数）、Tポイント提携企業は全国100社58,000店舗に達しています。

■ 平成24年度の事業経過

リテールバンキング本部では貸出残高が増加したものの、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が主因となり、業務粗利益は減少しました。またコンシューマーファイナンス本部においても、新生フィナンシャル、シンキ、アプラスの3社において、改正貸金業法の影響などによって貸出が減少したこともあり、資金利益の減少を主因に業務粗利益が減少いたしました。その結果、個人部門全体の業務粗利益は平成23年度の1,381億円から平成24年度は1,264億円へと減少いたしました。経費については、平成23年度の926億円から微増し、平成24年度は933億円となり、また、与信関連費用については、平成23年度の17億円の益から平成24年度は62億円の損失となりましたが、コンシューマーファイナンス子会社の貸出資産は良質化しており、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23年度の472億円から平成24年度は269億円と大幅な減益となりましたが、平成23年度は利息返還損失引当金の追加繰入を328億円実施した一方、平成24年度は利息返還損失引当金の追加繰入は発生しておらず、最終的な銀行グループへの利益貢献度は大きく改善しております。

リテールバンキング業務では、多様なお客さまの資産運用ニーズにお応えするため、円預金に加え、外貨預金・仕組預金・仕組債・投資信託・保険商品など幅広い金融商品を提供するとともに、ユニークな商品性が特徴の「パワースmart住宅ローン」の提供にも積極的に取り組んでまいりました。

円預金については、平成24年11月から平成25年1月にかけて円定期預金キャンペーンを実施し、より安定的な運用を志向されるお客さまからご好評をいただきました。また、夏のボーナスシーズンに合わせて、平成25年5月から7月にかけても特別金利を適用する円定期キャンペーンを実施し、預金残高の安定的な積み上げを目指しております。

外貨預金については、平成24年6月から人民元、ブラジルレアル、トルコリラの取り扱いを開始し、取扱外貨数を13外貨まで

拡大したほか、英国のロイズ・バンキング・グループの日本における海外送金事業を譲り受け、平成25年3月から新たに「Goレミット新生海外送金サービス」を開始しました。このほか、特定の日時に対象通貨への交換手数料を無料とする「為替手数料無料タイム」のサービス改定など、お客さまの外貨運用における選択肢の多様化や利便性の向上に努めており、国内銀行の外貨預金残高における当行シェアは拡大しております。

また、住宅ローンについては、お客さまの生活変動リスクにより柔軟に対応できるよう、月々の返済金額をコントロールできるサービスと所定の要介護状態に備える保険を付加した「パワースmart住宅ローン（安心パック）」の取り扱いを平成24年12月から開始するなど、従来から高い評価を得ていた商品性の強化を図っております。また、平成25年6月から、住宅ローンと同時にリフォーム資金のお借入れが可能になり、お客さまのライフスタイルの変化に応じたご返済が可能な「パワースmart住宅ローン」を、より多くのお客さまにご利用いただけるようになりました。住宅ローン残高は平成24年9月末に初めて1兆円を突破した後も順調に残高を伸ばしており、平成25年3月末時点では1兆916億円に達しております。

コンシューマーファイナンス業務においては、新生フィナンシャルの事業の一部を譲り受け、平成23年10月から銀行本体で開始した個人向け無担保ローン「新生銀行カードローン レイク」が順調に推移し、平成25年3月末時点で顧客数は約18万人、貸出残高は646億円に達しました。無担保カードローンに対して潜在的なニーズをお持ちのお客さまにもサービスの提供を図るべく、平成24年11月には、商品体系を見直し、ご融資可能な上限限度額を最大500万円までに拡大しつつ、貸出金利の下限を4.5%にまで引き下げました。スマートフォンからお申込を完結できるサービスも提供を開始しております。

また、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、個人ローンおよび債権回収業務など、事業子会社が展開するそれぞれの事業について、外部との提携を進めながら、その拡充を図っております。アプラスが株式会社Tポイント・ジャパンと提携し、平成23年5月から取り扱いを開始した「Tポイント付きアプラスショッピングクレジット」については導入加盟店数、取扱額ともに順調に増大しております。さらに、平成24年7月には「Tポイント付きアプラスオートクレジット」、同年11月には「Tポイント付きアプラス家賃サービス」の取り扱いを開始するなど、同社にとって強力な差別化商品となっております。クレジットカード事業におきましては、サッカーのイングランドプレミアリーグに所属するマンチェスター・ユナイテッド・フットボール・クラブと平成24年7月に業務提携を締結し、日本国内における同ファン向けのクレジットカードを発行いたしております。

佐藤 仁美
専務執行役員 法人部門長

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、アドバイザー業務、アセットバック投資業務、および昭和リース、新生信託銀行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います。

■ 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「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って、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。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形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るよう適切なリスク・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24年度の事業経過

法人部門においては、資金利益は新規開拓の推進をはじめとした顧客基盤拡充の取り組みが着実に成果を上げ、前年度の272億円から298億円に増収となりました。業務粗利益全体では平成23年度の623億円から平成24年度は568億円へと減少いたしました。これは前年度の非資金利益でノンコア業務の一時的な資産売却益が含まれていたことなどによるものであり、お客さまのニーズに対応したコア業務では増収を確保し、堅調に進捗しております。

経費については、重点分野に経営資源を積極投入しつつも、各業務での効率化を推進することにより、平成23年度の250億円から242億円へと減少いたしました。与信関連費用は、貸出資産が増加する一方で、一部大口と信先の信用力改善などもあり、平成23年度の178億円から、平成24年度は63億円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23年度の194億円から、平成24年度は263億円と大幅な増益を達成いたしました。

平成24年度の新たな取り組みとしましては、再生可能エネルギー分野では、平成25年3月に、北海道道東地域に建設された大規模太陽光発電所(メガソーラー)に対するプロジェクトファイナンスを組成するなど、ファイナンス・アレンジ業務を推進しております。

また、地域振興関連では、平成24年10月に、福島県における未上場企業をはじめとする成長産業の育成に特化した「ふくしま成長産業育成ファンド」への投資を実施し、同年12月には第1号案件となるCYBERDYNE株式会社への投資が実行されました。さらに、地産地消型の発電プロジェクトとして、平成24年12月には、千葉県袖ヶ浦ガス火力発電建設向けプロジェクトファイナンスの融資契約を締結したほか、平成25年3月にメガソーラー事業における初のファイナンス・アレンジ業務として北海道道東地域で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を組成いたしました。さらに、5月には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を組成いたしました。両案件とも、返済原資をプロジェクトからのキャッシュフローに限定した国内メガソーラープロジェクトへのファイナンスであり、先駆的な資金供与スキームとなるものと考えております。

創業支援の取り組みでは、平成24年7月に、株式会社gumiと共同でモバイルエンタテインメント企業向けベンチャーファンドを設立し、平成25年1月には、大和企業投資株式会社が設立した「DCIハイテク製造業成長支援投資事業有限責任組合」に対して、独立行政法人中小企業基盤整備機構、事業会社4社と共同で出資いたしました。

また、法人のお客さまのアジアへの進出を支援する体制を強化するため、これまでM&A業務に関する業務提携を締結していたインドの商業銀行YES BANK, Limitedとの間で、平成24年7月に包括的な業務提携契約を締結いたしました。

さらに、当行の独自性と強みを活かした注力分野の一つとして取り組んでいるヘルスケアファイナンス業務においては、ヘルスケア施設を運用対象資産とする個人投資家を対象とした不動産投資私募ファンド2件に対するノンリコースローンの提供を行い、平成25年4月には、これまでで最大規模の96億円のノンリコースローンをシンガポールの大手医療サービス開発企業であるHealthway Medical Development Private Limitedが組成した特定目的会社向けに提供し、日本の有料老人ホーム合計13施設の取得をサポートしております。これらの活動を通じて、少子高齢化社会を支える社会的インフラを資本市場面から支える日本初のヘルスケアREIT(Real Estate Investment Trust)の創設に向けた取り組みを展開しております。

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、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、アセットマネジメント・ウエルスマネジメント業務・新生証券などのその他金融市場部門で構成されています。

■ 事業環境と課題

平成24年12月に発足した安倍新政権が長期デフレからの脱却および経済再生に向けた大胆な金融緩和、民需を喚起する成長戦略策定などに迅速に取り組む姿勢を明確に示したことが大幅な円高是正や株価上昇をもたらし、同時にこれまで停滞していた市場が動き出したことで、市場のボラティリティ（価格変動）も以前より大きくなっております。

こうした市場環境の変化を踏まえて、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たソリューションを、お客さまの立場に立ってきめ細かに提案を行ってまいります。

■ 戦略

金融市場部門においては、低金利環境下で資金運用の課題に直面している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・ローンなど投資商品の提供および法人営業との連携によるローンの売買・仲介に努めております。

金融法人本部

金融法人のお客さまが抱える運用資産の積み上げニーズに応えるべく、当行の持つ高い金融ノウハウを最大限に活かしたきめ細かなソリューションを提供し、お客さまへの収益機会の提供とともに、当行の収益基盤として確立する取り組みを推進してまいります。

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「ホホワイトラベル」ビジネスも引き続き推進しております。

さらに、全国の地域金融機関とのネットワークを活かし、地域金融機関と共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、市場から必要とされるような地域振興への貢献を目指し、多面的な機能提供による地域金融機関とのさらなる取引深耕と業務協調の推進に取り組んでまいります。

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新規のお客さま開拓を推進し成果を上げてまいりました。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

捉え、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。

同時に、市場取引増加に伴うリスクに対しては、ポジションの管理運営を厳格にすることにより、収益の安定的な計上にも努めてまいります。

アセットマネジメント本部

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、商品となる投資信託の外部からの仕入れだけでなく、ユニークな商品を開発し提供できるよう、体制をさらに整備してまいります。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は、当行のコアビジネスとして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留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24年度の事業経過

当事業年度においては、金融市場部門の業務粗利益は、平成23年度の112億円から平成24年度は142億円へと増加いたしました。経費については、各業務での効率化を推進することにより、平成23年度の97億円から減少し、90億円となりました。与信関連費用は、ノンコア資産の削減を推進する中で貸倒引当金の取崩益と償却債権取立益を計上したことにより、平成23年度の26億円の益から、平成24年度は75億円の益を計上いたしました。

以上の結果、金融市場部門の与信関連加算後実質業務純益は、平成23年度の42億円から平成24年度は127億円と大幅な増益となりました。

平成24年度に業務粗利益が増加した要因としては、クレジット・リンク・ローンの取り組み強化や、公共ローンの売買・仲介など金融機関のお客さまへのディストリビューション業務の推進、外資系金融機関などへのローン・レポ取引も堅調に推移したことなどが挙げられます。

また、アセットマネジメント商品の提供においては、平成24年度上期は欧州債務危機に端を発するリスクオフの環境に対応し、為替ヘッジ型や預金の代替的な商品の品揃えを強化しつつ、リスクオンへの環境変化に備えて運用実績の優れた商品をインターネットチャネルで先行導入いたしました。平成24年度下期においては、アベノミクスに象徴されるリスクオンの環境に対応し、為替を機動的にヘッジする外国債券ファンドや、REITにカバードコールと通貨選択を加味した3階建てファンドの導入など、投信販売全体の底上げを図る施策を実施いたしました。

平成25年1月22日には、米国のラッセル・インベストメントグループの日本法人であるラッセル・インベストメント株式会社と連携し、ラッセルが外国国債を対象として運用する私募投資信託の金融法人向け販売を開始し、ウェルスマネージメント向けの商品の提供とともに、投資信託の販売チャネルを拡充いたしました。

その一方で、当行の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「マネーコレクション®」を、株式会社福井銀行と株式会社紀陽銀行に同プログラムの趣旨にご賛同いただき、両行が主体となって、それぞれの地域内の高等学校にて協賛プログラムを実施することとなりました。当行の持つ地域金融機関との幅広いネットワークを活かし、今後もマネーコネクションの展開に当たって、各地の地域金融機関との連携の可能性を検討してまいります。

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います。VBI推進部の取り組みについては、「事業概況」の「法人部門」(30ページ)をご参照ください。

当行の取組事例

● 地域金融機関、中小企業再生支援協議会などとの連携例

西日本を地盤とする運輸事業を営んでいる中小企業: 大手部品メーカーなど優良顧客基盤を有しており、本業は堅調ながら、事業多角化が失敗したことから、地元の運輸事業に特化する事業再生計画を地域金融機関、中小企業再生支援協議会といった連携機関と策定中です。計画の実現可能性をより高めるため、市中金融機関からの資金調達を模索しており、当行にも相談が持ち込まれ、既存金融機関と緊密に協議しながら、ファイナンス案を検討しております。

東日本の旅館・ホテルを営む中小企業: 集客力は概ね安定的に推移していますが、過剰投資から借入金が膨らみ、関係金融機関および中小企業再生支援協議会が事業再生計画を策定にあたり、事業計画遂行に向けた市中金融機関からの借入を模索していますが、その計画作りに時間を要しています。当行にも相談が持ち込まれ、連携機関と緊密に協議しながら、ファイナンス案を検討しております。

● DIPファイナンスによる事業再生支援例

東日本を地盤にイベント関連事業を営んでいる中小企業: 業暦は古く、全国に1000社を超える顧客基盤を有しており、本業は堅調ながら、新規事業進出などの事業多角化が失敗し、むしろ借入金が膨らむ結果となったことから、法的再生手続きによる事業再生を目指しています。当行には関係弁護士より相談が持ち込まれ、事業再生計画の実現可能性をより高めるため、運転資金枠として売掛金担保によるDIPファイナンスで提供し、支援する予定としております。

東日本を地盤に娯楽関連事業を営んでいる中小企業: 多くの従業員、固定客を有する一方、多額の負債を抱えていたことから、法的再生手続きによる事業再生を目指していました。当行には関係弁

護士より相談が持ち込まれ、計画認可決定までの資金繰りを安定化させるための運転資金枠をDIPファイナンスで提供し、支援いたしました。

● 法的破綻した中堅企業に対するスポンサーの斡旋例

西日本を地盤に食品を製造販売する中堅企業: 永年の業績低迷に加え、デリバティブ取引における多額の損失が引き金となり、民事再生手続を申請しました。信用毀損から売上が急落し、深刻な事業採算の赤字に直面していたことから、スポンサー招聘は難航が予想されましたが、当行が、地方中小食品メーカーの再生に実績を有する東京の食材総合商社をスポンサー候補として斡旋、同社による信用補完とリストラにより、すみやかに事業の建て直しが図られました。当行は、当該社とスポンサーとの間に立って、相互信頼の醸成とスポンサー就任条件の合意形成に寄与しました。この結果、当該社の事業は継続され、約80名の従業員の雇用も維持されました。

● ビジネスマッチングの例

西日本の調理器具卸の中小企業: 当該社社長より、主力顧客のみに依存しない卸売先の多様化、消費者と直接つながる小売店事業への進出とその業績向上が経営課題との相談を受け、当行が改善取り組みの支援を実践した例です。当該社注カルートに加え、特色ある分野への紹介を実施し、成約することができました。また、当該社が販売拡大を目指す新商品につき、通常の個人向け販売だけでなく、メーカー工場への販売を紹介したところ、提案は高く評価されており、実現に向け調整中となっています。さらに、小売店出店に際し、顧客への訴求力を高めるとともにデータ管理を強化する趣旨から、カード・電子マネー決済、ポイントカードなどの構築を提案し、当行と取引のある信販会社を紹介したところ、いずれも採用に至り小売店の出店実現に結びつきました。

● 非中核事業からの撤退を支援した例

東日本の食品製造の中小企業: 本拠地周辺でホテルを経営。当該社より経営基盤を強化するため経営資源を本業に集中させ、非中核事業のホテル経営から撤退したいとの相談を受けたことから、当行のM&A担当部のホテル業界専任者より、業界のM&Aにかかる特有の事情やマーケット状況などを説明しました。その後も細かい相談に応じながらホテル事業M&Aにかかる当行の豊富な実績やノウハウなどを示すとともに、具体的な解決策やプロセスを提案し、アドバイザリー契約を締結しました。契約後は当行の多様な業界ネットワークを駆使し、短期間でホテル事業の継続並びに従業員の雇用継続という当該社の希望に合う譲受先を選定し、案件成約に至りました。

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。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。

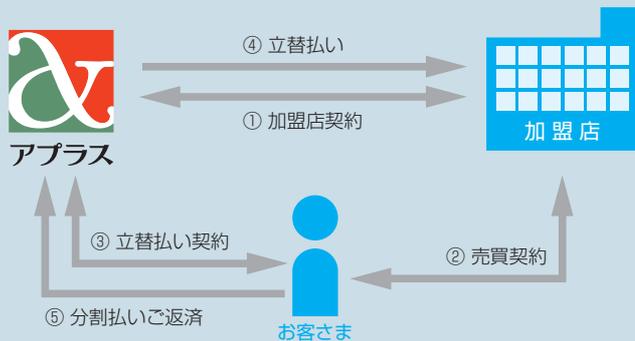
実質業務純益

「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

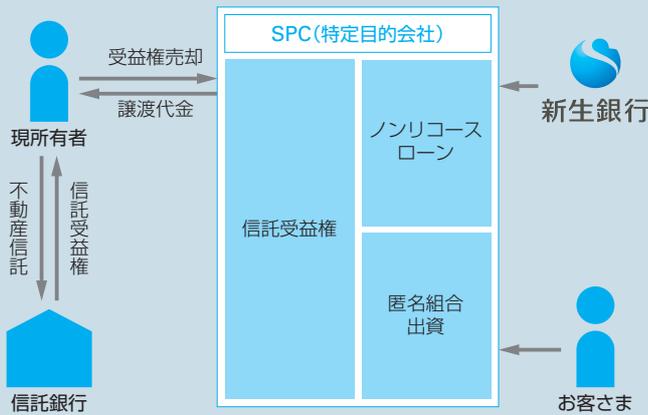
金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

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。