

事業概況

At a Glance	8
法人部門 金融市場部門	10
個人部門	13
「新生銀行カードローンレイク」1年を振り返って	16

AT A GLANCE

法人部門、金融市場部門

法人部門では、主に事業法人・公共法人向けファイナンス、アドバイザリービジネスを、金融市場部門では、金融市場・金融法人向けビジネスを展開しております。

主な業務内容

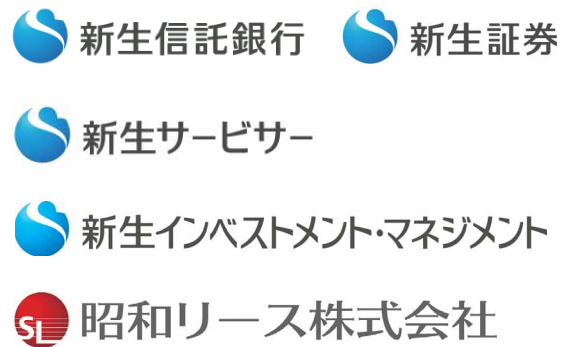
法人部門

- 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)

金融市場部門

- 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
- 証券化業務(新生証券)

主要子会社



個人部門

個人部門では、リテールバンキングおよび無担保ローンや割賦販売などを含むコンシューマーファイナンスにおいて、中核顧客600万人に対し、資産運用からローンまで幅広い金融商品・サービスを提供しております。

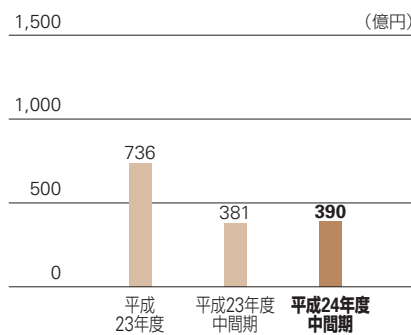
主な業務内容

- 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)

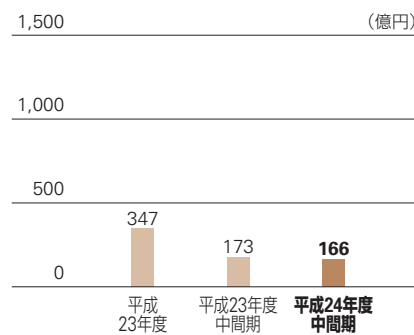
主要子会社・サービス



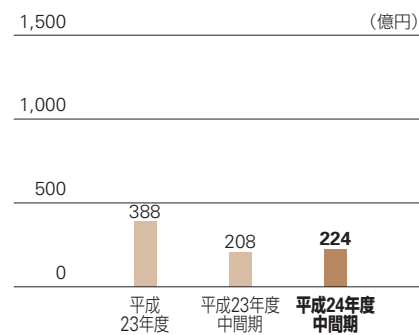
業務粗利益



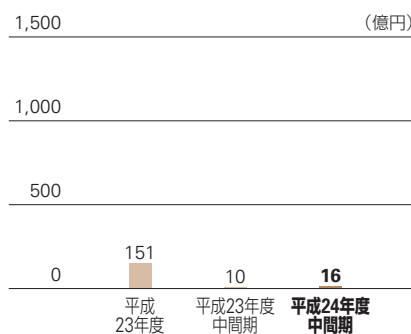
経費



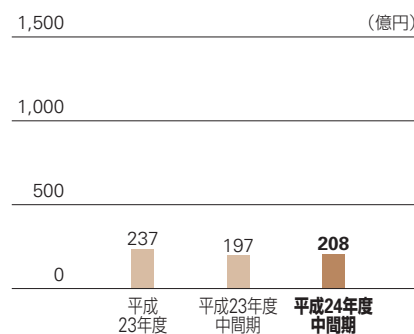
実質業務純益



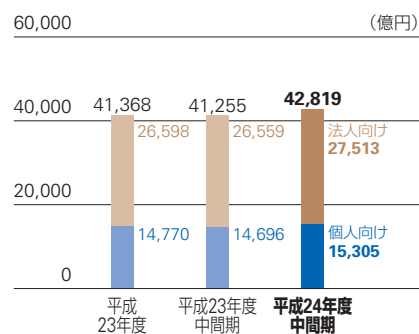
与信関連費用



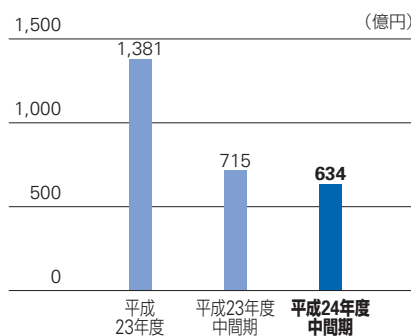
与信関連費用加算後実質業務純益



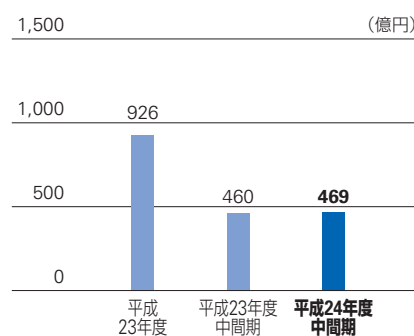
貸出残高



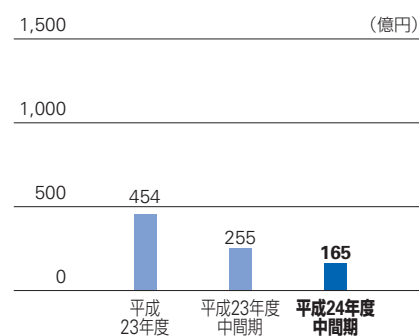
業務粗利益



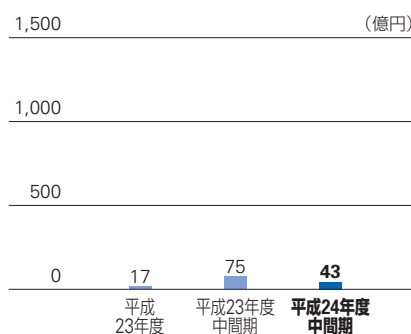
経費



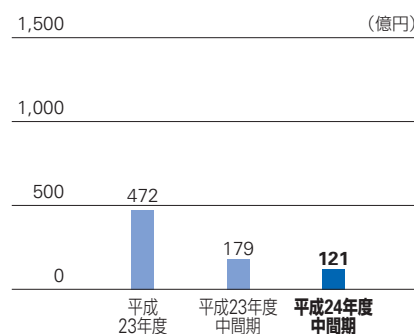
実質業務純益



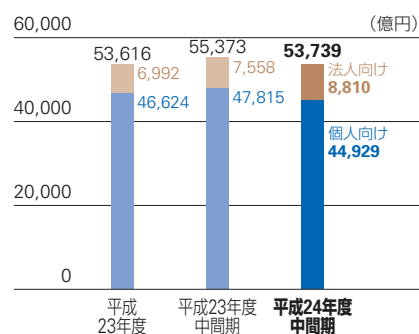
与信関連費用



与信関連費用加算後実質業務純益



預金残高(譲渡性預金を含む)



法人部門 金融市場部門

法人のお客さま向け業務については、主に事業法人・公共法人向けファイナンス、アドバイザー業務を中心に行う「法人部門」と、金融市場・金融法人向けのビジネスを中心に行う「金融市場部門」において、昨年度までに推進してきた顧客基盤拡充および良質な資産への入れ替えに向けた取り組みが成果を上げ、中期経営計画の目標達成に向けて着実に前進しました。お客さま中心のコア業務における貸出残高が増加する一方、ノンコア資産の残高は継続的な削減努力により大きく減少しました。また、新興企業や地域振興、海外展開を図る中堅・中小企業への支援を強化し、プロジェクト・ファイナンスなどアジア・パシフィック圏でのビジネス機会拡大への対応や、日本の新たな成長産業へのソリューション提供など、将来に向けた新しい取り組みも積極的に進めています。

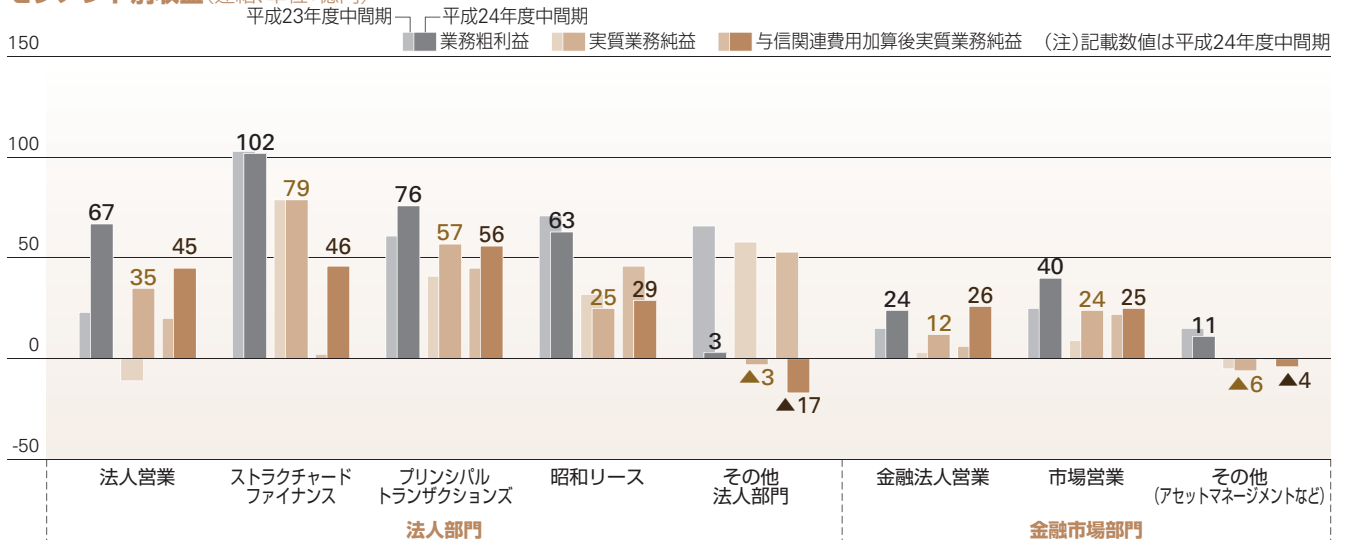
連結財務ハイライト

社長メッセージ

業績

当中間期においては、法人部門の与信関連費用加算後実質業務純益は161億円と、前中間期の168億円と概ね同水準となりましたが、資産の入れ替えなどにより非経常的な損益要因の影響が少なくなる一方で、コア業務における貸出残高の伸長により資金利益が増加するなど、より安定的で堅固な収益体質となりました。金融市場部門は、厳しい事業環境下ながら、お客さまのニーズに即した商品をタイムリーに提供することで一層の顧客基盤の拡充を図り、与信関連費用加算後実質業務純益は前中間期の28億円から、当中間期は47億円に増加しました。

セグメント別収益(連結、単位:億円)



* 平成24年度中間期より、トレジャリー機能等を担うトレジャリー本部を「金融市場部門」から「経営勘定/その他」へ組み替えております。平成24年度第1四半期より経営管理上、アドバイザービジネスに係る損益を法人営業に含めて表示しております。

与信関連費用加算後実質業務純益(連結、単位:億円):

	平成23年度中間期	平成24年度中間期
法人部門	168	161
金融市場部門	28	47

新生銀行のビジネスモデル

法人部門 金融市場部門

マネジメント体制

資料編

戦略

法人向け業務戦略の主なポイント

- **顧客基盤の拡充**
 - 新規顧客開拓の継続推進、中堅・中小企業へのコンサルティング機能の強化などによる顧客基盤の拡大に注力
 - 商品開発力を活用した、事業法人、金融法人および公共法人のお客さまに対するソリューション提供力の一層の強化
 - インフラ関連のプロジェクト・ファイナンスを中心とする国内外での資産の積み上げの強化
 - 法人のお客さま向けの資産運用提案力の強化
- **当行ならではの業務への取り組み**
 - VBI(ベンチャー・バンキング・イニシアチブ)推進の一環として、新事業領域および東日本大震災からの復興を含む地域振興への積極的取り組みや成長企業へのマネジメント・ソリューションの提供を行うビジネス・インキュベーション業務の展開
 - アジア関連業務の体制構築の推進
- **コア業務での新規優良資産の積み上げ、ノンコア資産削減の継続的推進**
- **市場業務取り組みの強化**

事業の経過

法人部門

法人営業および昭和リース

事業法人および公共法人向けの金融商品・サービス、ヘルスケアファイナンス、VBI推進、昭和リース

事業法人向けの営業では、融資や預金などのバンキング取引をベースとして、さまざまな金融商品、ソリューションをお客さまのニーズに応じてオーダーメイドで提供しておりますが、こうした活動に全店をあげて注力した結果、融資先全体に占める新規のお客さまの割合も高まり、顧客基盤は着実に拡大しているところ です。公共法人向けの営業では、地方公共団体や外郭団体など新たなお客さまとのお取引を開拓中であり、また、資産積み上げ意欲の強い親密な地域金融機関などと連携しながら貸出の入札案件にも積極的に対応いたしました。融資残高は、既往先の約定弁済が進む公共法人向けで漸減傾向が続きましたが、事業法人向けの積み上げにより全体としては増加基調を維持しております。

また、平成24年3月に新設されたVBI推進部では、「経済・社会・顧客の成長と新たな生産性の創造・向上への貢献」を取組理念とした法人部門全体での取り組みを本格化させており、潜在的な成長力を有する企業や新たな事業モデルへの転換を図る企業などの支援や、地域振興の分野において複数の案件に取り組んでいます。具体的には、新興企業向け投資業務においては、非可食原料からバイオ燃料などを製造する技術開発に取り組む企業など、再生エネルギー分野で成長力を

有する企業への投融資を行う一方、地域振興業務においては、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ファンドに投資しました。平成24年度下期以降は、新事業領域業務の一環として、平成24年7月に施行された再生可能エネルギー特別措置法を背景に普及が見込まれるメガソーラー事業を中心に、コーポレートローン以外の融資形態を必要とする地産地消型再生可能エネルギーなどの案件組成に取り組み、地域金融機関などと連携して資金供給に努めます。

また、ヘルスケアファイナンス業務では、国土交通省がヘルスケアリートの設立啓発に向けた環境整備について具体的に検討するための専門検討委員会を設置するなど、介護施設や高齢者専用住宅を主な投資対象とする不動産投資信託(「ヘルスケアリート」)に向けた環境整備が整いつつあります。当行は、これまで築いてきたネットワークを活用し、同業界における融資実績を積み上げながら、ヘルスケアリートの創設に向けた具体的な検討を行っています。

昭和リースでは、主力である中堅・中小企業への産業・工作機械や建設機械などのリースと並行して、産業向け太陽光発電などの環境関連業務やサプライヤーと提携した営業展開の強化などにおいて、従来からの営業施策をさらに深掘りすることで顧客基盤の継続的な拡大を図っています。

ストラクチャードファイナンス

不動産関連ファイナンス(ノンリコースおよびコーポレートファイナンス)、M&A関連ファイナンス、プロジェクト・ファイナンス、企業再生支援業務、信託業務など

不動産関連ファイナンス業務では、市場は依然として過去に実行された案件のリストラクチャリングが中心となっていますが、空室率の上昇に歯止めがかかり、賃料に底打ち感が見られる物件も増加するなど、新規取得案件が増加する可能性が出てきています。こうした中、当行は不良債権処理を進める一方で、ノンリコース・ファイナンス業務において、新規案件を選別しつつ実行しており、不動産事業法人、J-REIT向け貸出にも積極的に取り組んでいます。また、東日本大震災復興従事者向け宿泊施設建設のプロジェクトに参加するなど復興関連案件への取り組みも開始しています。今後は、海外案件への取り組みも強化し、不動産ファイナンス全体の貸出残高の安定的な増加を目指してまいります。

スペシャルティファイナンス業務については、国内ではLBO市場での競争が厳しい中、中堅上場企業の非公開化MBOに関するファイナンスの実績などを上げました。一方、プロジェクト・ファイナンスの分野においては、国内ではメガソーラーを中心とする再生可能エネルギーにかかるファイナンス需要が旺盛で、またアジア・パシフィックを中心に海外でも欧州の金融機関の業務縮小などにより、邦銀への資金需要が高まっています。当行は、これらのニーズに対応するため、平成24年6月にプロジェクトファイナンス室を新設して積極的な営業体制を整え、新規実行および資産取得により国内外で事業の拡大を図っています。



また、企業再生支援業務においても、融資の実行額が安定的に増加する中、「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」が平成25年3月をもって終了することに伴い、金融機関に対しては経営改善・事業再生などが必要な債務者への適切なソリューション提案が一層求められることから、今後も当行としての貢献の機会がさらに広がると認識しています。

プリンシパルランザクションズ

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

国内クレジットトレーディング業務は、企業倒産件数が歴史的な低水準で推移する中、金融機関のお客さまの不良債権処理ニーズは少なく、当中間期は厳しい事業環境が続きました。こうした中、子会社との連携による融資提供や、負債過多な債務者へのアプローチなどの主体的な営業による当行独自の取り組みを展開し、堅調な実績を上げています。また、海外クレジットトレーディングについては、豊富な投資機会が見込まれる韓国市場において不良債権購入を継続しています。

プライベートエクイティ業務では、スマートフォン、ソーシャルメディア(SNS)、クラウドコンピューティングなどの業務を手掛けるベンチャー企業の資金調達が活発化してきています。当行は、株式会社gumiとアジアを中心としたモバイルエンタテインメント企業向け投資ファンドを共同で設立するなど、成長性が見込める分野や新規上場への準備が整いつつある企業への資金投資を積極的に行っています。今後は、これらの取り組みを継続・拡大すると同時に、増加する中小企業事業主の事業承継の支援にも注力してまいります。

アドバイザー

セグメント別収益では「法人営業」に含まれる

当中間期において、当行は、競争激化の厳しい環境下で国内の再生を要する企業へのスポンサー招聘のほか、新規事業領域進出のための買収案件も成功させるなど着実に実績を積み上げると同時に、特に円高を背景としてニーズの高まっているクロスボーダー案件など買収・提携にかかる海外関連の案件を含め下期以降に向けた営業展開を積極的に推進しました。また、お客さまの海外事業展開を支援する体制の強化の一環として、平成22年にクロスボーダー型買収・提携業務で提携したインドの商業銀行YES BANK, Limitedとの協力関係を深め、平成24年7月に法人向け業務に関する包括的な業務提携契約を締結しました。

金融市場部門

金融法人営業

金融法人向けの金融商品・サービス

国内経済の停滞や円高の進行、欧州債務危機などを背景とした不透明な内外経済情勢のもと、当中間期において、金融機関のお客さまにはリスクに対するスタンスに保守的な傾向が見られる一方、依然として資産運用難に直面しています。当行は、地域金融機関のお客さまを顧客であると同時にパートナーとして捉え、引き続き市場営業本部との共同営業を推進しながら、仕組ローン、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公共ローンなどの売買・仲介に努めています。これに加え、今後は当行が得意とする特殊なスキームを活用した融資や市場状況・業種特性を勘案したタイムリーな貸出提案により貸出資産を積み上げると同時に、お客さまの運用やバランスシート改善に係るニーズにお応えする形で、クレジット・リンク・ローンの提供、貸出資産の売買および地方公共団体向けの公共ローンの提案に引き続き注力してまいります。

市場営業

外国為替、デリバティブ、株式関連、その他キャピタル・マーケット業務

円高の進行と株価・金利の低下に伴い、市場商品を取り巻く事業環境は厳しいものがありましたが、当行では、為替商品やクレジット・リンク・ローンなどのクレジット商品への注力により、新規顧客開拓も進み、前年同期を上回る実績を上げました。下期以降は外部環境の変化に応じて変わるお客さまのニーズを注視しながら、タイムリーな商品提供を続ける一方、主力商品である為替商品を中心に、海外に進出するお客さまへのサポートを強化してまいります。

アセットマネジメント

投資信託業務、ウェルスマネージメント業務など

当中間期は、不透明な投資環境を背景に、投資信託全体の残高の減少に加え、主力ファンドの分配金引き下げの影響で販売も低調が続いていました。これに対し、当行は円定期預金の満期を迎えるリテールバンキングのお客さまに向けてリスクを一定範囲に限定した商品を導入するなど、運用環境の変化に合わせた新商品投入に引き続き注力しました。下期以降も、リテールバンキングのお客さま向けに、リスクが相対的に低い外債ファンドなど魅力的な商品の投入に注力してまいります。

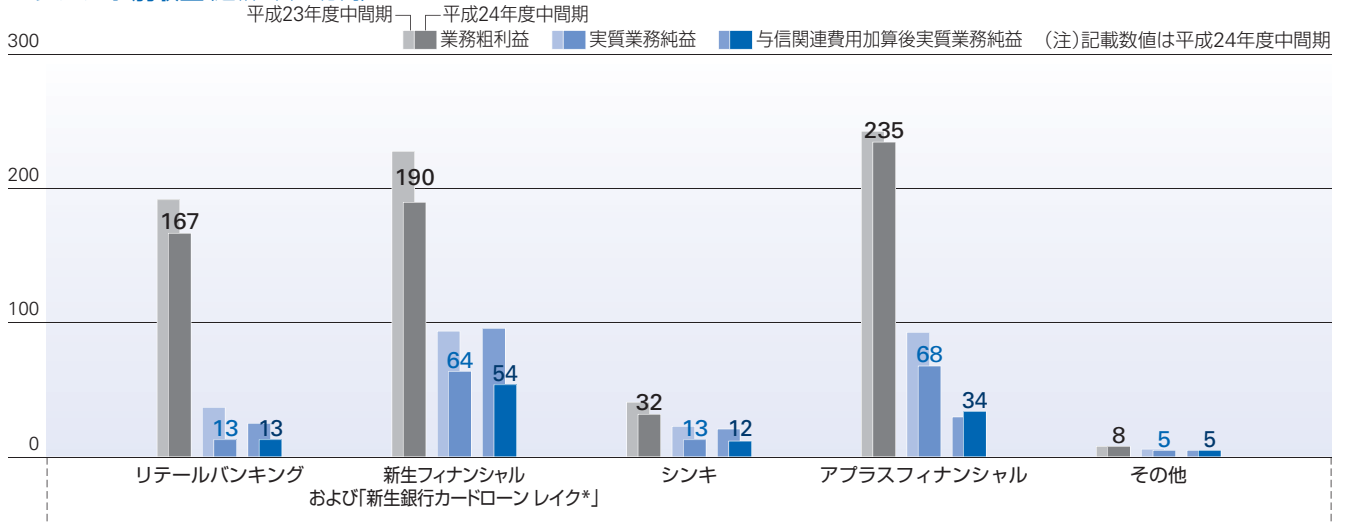
個人部門

当行の個人部門は、リテールバンキング、銀行本体および新生フィナンシャル、シンキ、アプラスフィナンシャルなどの主要子会社によるコンシューマーファイナンスで構成され、多様化する個人のお客さまの金融ニーズに対して、幅広い金融商品・サービスを提供しています。リテールバンキングでは、欧州の債務危機などを背景に投資商品に対するニーズが鈍化する一方、住宅ローンは順調に推移し、平成24年9月末の貸出残高が1兆円を突破しました。また、平成23年10月より銀行本体にて展開している「新生銀行カードローン レイク」事業も順調に伸長し、リテールバンキングのお客さまを含め、これまでにカードローンのご利用経験のないお客さまに対しても、当サービスの安心性・利便性をご提案しています。

業績

当中間期においては、リテールバンキング業務では市中金利が低位で推移したことや金融市場の低迷などにより、資金利益、非資金利益とも前年同期比減少しました。コンシューマーファイナンス業務では、改正貸金業法の影響で引き続き貸出残高が減少したことにより資金利益は減少したものの、アプラスフィナンシャルを中心に非資金利益は増加し、無担保ローン業務における与信管理・回収体制の強化に加え、債権の良質化の進展と貸出残高の減少により与信関連費用も減少しましたが、個人部門全体の与信関連費用加算後実質業務純益は、前中間期の179億円から減少し、当中間期は121億円となりました。

セグメント別収益(連結、単位:億円)



*平成23年度第3四半期より、経営管理上、新生フィナンシャルの収益と、平成23年10月1日より開始した「新生銀行カードローンレイク」によるレイク事業収益を合算して表示しております。

与信関連費用加算後実質業務純益(連結、単位:億円):

	平成23年度中間期	平成24年度中間期
個人部門合計	179	121

戦略

リテールバンキング

- お客さまのニーズに合った投資商品のラインナップ強化および資産運用コンサルティングサービスの充実
- 保証料無料や繰上返済手数料無料などユニークな商品性を有する住宅ローン業務のさらなる強化
- 預金商品の多様化による当行の調達基盤の安定化と低利調達の推進
- インターネットバンキングやコールセンターなど利便性の高いリモートチャネルのサービス強化
- 小型店舗の出店および店頭取扱業務の変更などにより、お客さまのニーズに合った店舗展開を実施

コンシューマーファイナンス

- 銀行本体での「新生銀行カードローン レイク」による新規顧客獲得強化と貸付残高の積み上げ
- 個人向け無担保ローンの保証業務では、地域金融機関との提携を拡大
- 割賦販売およびクレジットカード事業では、徹底した与信管理、厳格な経費抑制ならびに差別化施策の強化を通じ、良質な資産の積み上げを継続

事業の経過

リテールバンキング

リテールバンキング業務では、口座数は安定的に増加し、平成24年9月末には265万口座を超えました。預金残高は、過去のキャンペーン円定期預金の満期償還などに伴い、前年同期比減少の4兆4,929億円となりましたが、資金調達コストも前年同期比で低下しました。また、平成24年10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するなど、引き続き安定的な資金調達に努めています。

当中間期においては、欧州債務危機などによる市場の不透明感から、個人のお客さまの投資意欲が依然として振るわず、リスク回避の傾向が続いた結果、投資信託などの一部投資商品の販売は低調だったものの、定額年金保険や仕組債（金融商品仲介業務）など、より安定的な運用を目指す金融商品に対するニーズは引き続き堅調でした。住宅ローン市場では、市場金利の低位安定が継続する中、金利競争がさらに激化していますが、震災後の住宅市場の回復および借換えによる返済負担軽減へのニーズを背景に、保証料不要かつ繰上返済手数料無料といったユニークな商品性を有する当行の住宅ローン販売は順調に推移し、平成24年9月末には貸出残高が1兆円を突破しました。

外貨預金は、長引く円高傾向などの影響から、米ドル預金および豪ドル預金を中心に残高が拡大しました。また、平成24年6月には、人民元、ブラジルリアル、トルコリラのお取り扱いを開始するとともに、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ることを決定しました。監督官庁の認可などを受けた後、速やかに、当行による新たな海外送金サービスの提供を開始する予定です。こうした取り組みにより、個人のお客さまに対する外貨関連サービスを一層強化してまいります。

その他の投資商品については、より安定的な運用を目指す定額年金保険や、高水準の定期分配を目指す運用を行う投資信託の取り扱いを開始するなど、多様なお客さまのニーズにお応えできるような商品ラインナップの拡充に努めています。また、平成24年9月には、投資信託のお取引の都度送付されていた報告書などを、インターネットバンキング上でいつでも閲覧いただける「電子交付サービス」を開始し、利便性のさらなる向上にも取り組んでいます。

住宅ローンについては、昨年度に引き続き新規お申し込みや借換えに対するきめ細かな対応を推進するとともに、対面での相談を承る「住宅ローンセンター」を増やすことでアクセスポイントの強化を図っています。また、平成24年12月には、家計の収支や健康状態の変化といった借入期間中の生活変動リスクに備える新しい住宅ローンの取り扱いを開始しました。従来の利便性の高い商品性を継承しつつ、ライフスタイルの変化により柔軟に対応できる機能を加えることで、お客さまの多様なニーズにお応えするとともに、過度な金利競争とは一線を画した業務展開を目指しています。

店舗運営については、お客さまのご利用状況などに鑑み、店舗網や一部店舗の取扱業務を見直すなど、お客さまのニーズに即した資産運用コンサルティングの体制を整備しています。また、スタッフの育成にも注力しており、団塊世代のお客さまなど、対面でのコンサルティングをご希望のお客さまの満足度向上に努めています。さらに、平成24年6月には、フェイスブックおよびツイッターで公式アカウントを開設し、お客さまへの情報提供の機会拡充を図っています。

コンシューマーファイナンス業務

コンシューマーファイナンス業務では、改正貸金業法の完全施行などの影響で業務環境は依然厳しいものの、市場回復の兆しも見えてきます。当行グループの無担保ローンの貸出残高は減少幅が縮小し、また、平成23年10月に当行本体で取り扱いを開始した「新生銀行カードローン レイク」では新規顧客獲得、貸出残高とも順調に伸びています。一方、グループ会社の過払い利息返還損失については、その先行指標である過去の取引履歴開示請求件数の長期的な減少傾向が継続しています。利息返還損失引当金については、将来にわたる過払い利息返還リスクを払拭すべく、グループ各社において前年度に返還損失引当金の大幅な追加繰入を実施した結果、当中間期において新たな繰入は行っていません。

なお、新生フィナンシャルにおいては、過払い利息返還請求を受けるリスクのある取得資産のうち、GEとの買取契約に定められた一定の貸出資産に対して、GEによる損失補償が引き続き付与されています。



「新生銀行カードローン レイク」および シンキの無担保ローン事業

当行は、新生フィナンシャルが行っていた個人向け無担保ローン事業の一部を譲り受け、平成23年10月より、「新生銀行カードローン レイク」の取り扱いを開始しました。

平成24年9月末時点までの実績は、顧客数約12万4千人、貸出残高379億円と計画に沿った順調な推移を見せています。今後も旧来の「레이크」と同様の顧客層の確実な獲得に注力するとともに、リテールバンキングのお客さまをはじめとして、無担保カードローンに対する潜在的ニーズをお持ちのお客さまにもサービスの提供を図ります。その一環として、当行リテールバンキングのお客さま向けに、電子メールによる「新生銀行カードローン レイク」に関する情報提供に加え、4月よりセブン銀行ATMのご利用中画面にもご案内を掲出、さらに9月より初めてのご契約者を対象に、新生総合口座パワーフレックスの他行宛振込手数料優遇キャンペーンなどを展開しています。これらの取り組みにより、リテールバンキングのお客さまのご契約の獲得に努めています。

一方、「ノーローン」ブランドで個人向け無担保カードローンを提供しているシンキでは、コンシューマーファイナンス専業会社からの借り入れをご希望されるお客さま向けに事業の強化を図っています。

こうした取り組みの継続・強化により、グループ全体の個人向け無担保ローン残高を早期に反転させ、中長期的な利益確保に大きく貢献する事業に成長させたいと考えています。

新生フィナンシャル

新生フィナンシャルは、個人向け無担保ローンの既存のお客さま約53万人へのサービス提供の継続と、「新生銀行カードローン レイク」の保証業務に加え、他の金融機関との業務提携を通じた個人向け無担保ローンの保証業務を主な業務としています。

保証業界は、金融機関のカードローン残高が昨年度に反転し、特に地域金融機関では個人向け貸出の強化に取り組んでいます。同社は地域金融機関6行と保証業務提携契約を締結しており、当行の金融法人本部と連携しながら、今後も保証業務の提携先拡大を目指してまいります。

アプラスフィナンシャル

国内3大上場信販会社のひとつであるアプラスフィナンシャルは、同社の中期経営計画で掲げた「お客さまに選ばれ、提携先に支持される新しい時代にふさわしい信販会社になる」というビジョンのもと、融資収益への依存からの脱却に向け、ショッピング・クレジット、クレジットカード、決済事業という主要3事業を中心に、他社との差別化を図りながら着実な成果を上げています。

ショッピング・クレジット事業では、主力商品であるオートローンに加え、太陽光発電システムやエコキュートなどの住宅関連分野への営業強化により、取扱高が確実に増加しています。また、平成23年5月に導入した「Tポイント*付きアプラス(ショッピング)クレジット」に続き、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」の取り扱いを開始しました。これらのサービスは同社にとって強力な差別化商品となっています。

クレジットカード事業では、カードショッピング市場が拡大する中、同社の取扱高は昨年度の勢いを保ち、伸びを示しています。また、採算性のさらなる改善に向けて発行カードの種類を絞り込む一方、平成24年4月には当行グループの統一カードとして「新生アプラスゴールドカード」、「新生アプラスカード」、また7月にはマンチェスター・ユナイテッドとの提携カードを新商品として導入しました。

決済事業については、家賃保証などにおいて当行法人部門と連携して新たな提携先を開拓する一方、当社がお客さまに代わり賃貸借費用を立替払いする「家賃サービス」の事業において、平成24年11月より「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、決済事業における取引高のさらなる増加を目指してまいります。

* 「Tポイント」とは、株式会社Tポイント・ジャパンが運営する共通ポイントサービスで、Tカードを保有するT会員が、Tポイント提携店でご利用金額に応じて貯めることができます。貯めたポイントはコンビニエンスストアやスーパーをはじめ幅広い提携先で使用できます。アプラスフィナンシャルは同社と提携しクレジットカード機能付きの「Tカードプラス」を発行しています。

「新生銀行カードローン レイク」 1年を振り返って

新規獲得顧客数、貸出残高ともに順調に推移。
新たな顧客層の獲得とともに、さらなる成長を目指す

「新生銀行カードローン レイク」の誕生

当行が平成23年10月1日に銀行本体による個人向け無担保カードローン「新生銀行カードローン レイク」のサービスを開始してから1年が経ち、新規顧客獲得数、貸出残高ともに順調に伸びました。

同事業は、当行が連結子会社である新生フィナンシャルから「레이크」ブランド、全無人店舗および自動契約機、カードローン レイク専用ATMなど、個人向け無担保カードローン事業を銀行本体で展開するのに必要な資産を取得し、開始したもので、銀行が大規模の無人店舗ネットワークを展開し、同事業を本格的に実施する国内では初めて

の事例となりました。

この取り組みを通じて、当行は、個人のお客さまの小口金融ニーズにより円滑かつ柔軟に対応し、この分野におけるリーディングバンクとして健全な市場の形成に貢献することを目指しています。



市場動向および当行の戦略

消費者金融専門会社による個人向け無担保ローン市場は、貸付残高の縮小傾向が徐々に弱まっており、また、月間の新規顧客数、貸付金額は昨年同月を上回る傾向がみられ、市場全体が回復しつつあります。また、銀行のカード

ローンなどの個人向け融資は、消費者金融専門会社と比較して市場の縮小は小幅にとどまっており、今後も相対的に成長が期待できると考えています。

中期的な事業展開のイメージ



「新生銀行カードローン レイク」では、これまで新生フィナンシャルが提供してきた、即日のお借入や、お申し込みからお借入まで来店不要でのお手続き、提携ATMでの手数料無料、全国約780カ所の無人店舗ネットワークなど、利便性、迅速性の高いサービスをそのまま活用し、さらに、銀行が有する高い信頼感、安心感を併せ持つことで、より多くのお客さまのお役に立てるものと考えています。具体的には、これまで無担保カードローンをご利用いただいていたお客さまの

層に加え、健全な資金ニーズを持ちながらも無担保カードローンを利用されなかったお客さまにも対応することにより、新たな個人向け事業領域の創出を目指しています。

なお、新生フィナンシャルにおいては、すでにご利用のお客さまへの無担保カードローンのサービス継続と、「新生銀行カードローン レイク」および他の金融機関向けの信用保証業務の拡大により、今後とも安定的な収益を上げ、さらなる成長を図っていくことを目指しています。



連結財務ハイライト

新生銀行の取り組み

新生銀行のビジネスモデル

「新生銀行カードローン레이크」1年を振り返って

マネジメント体制

資料編

リテールバンキングとの取り組み

「新生銀行カードローン レイク」では、サービス開始からの1年間で、スマートフォン対応サイトの立ち上げや、初めてご利用いただくお客さま向けのウェブサイトコンテンツの充実など、商品・サービスを拡充しました。また、当行リ

テールバンキングのお客さまに対しては、「新生銀行カードローン レイク」の認知度向上のための施策および、お客さまのニーズに合わせたキャンペーンの展開を中心に本格的なマーケティング活動を実施してきました。

リテールバンキングとの主な取り組み実績

	平成23年	11月	12月	平成24年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
リテールバンキングのお客さまへの電子メール配信													
金利優遇キャンペーンを試験的に実施													
セブン銀行ATMご利用中画面に案内掲出													
インターネットバンキングお取引画面に案内掲出													
共同ATMコーナー出店													
新生銀行ATMに「新生銀行カードローンレイク」申込書を設置													
リテールバンキングウェブサイトでの「レイク」訴求強化													
振込手数料優遇キャンペーン													

この1年の取り組みを通じて、無担保カードローンに対するリテールバンキングのお客さまのニーズが安定した水準で存在することが確認され、今後も継続的なお申し込みが望めるものと考えています。

これを踏まえ、平成24年11月22日より、「新生銀行カードローン レイク」の下限金利を従来の9.0%から4.5%

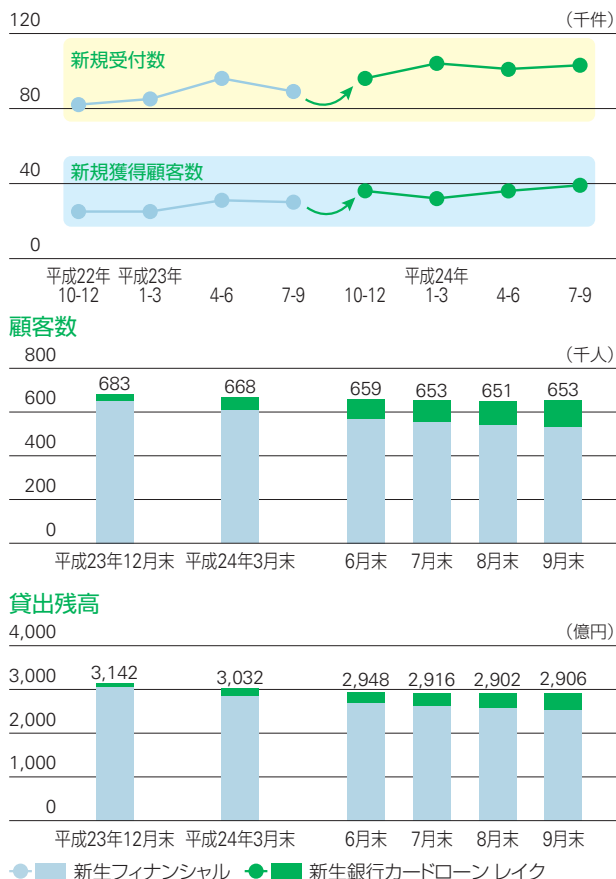
に、また新規ご成約時の融資限度額を200万円から500万円にそれぞれ改定し、他行の商品と比べても競争力のある商品設定にいたしました。これにより、当行リテールバンキングのお客さまをはじめ、銀行が提供する無担保カードローンをご希望のお客さまにより選ばれやすいサービスをご提供できるようになりました。

「新生銀行カードローン レイク」のこれまでの実績

「新生銀行カードローン レイク」事業は平成23年度第3四半期以降、ウェブサイト、コールセンター、無人店舗などすべてのチャンネルが順調に推移し、新規受付および獲得顧客数は前年同月を上回る傾向が続いています。銀行が大規模の無人店舗ネットワークを展開し、同事業を本格的に実施するこの新しいビジネスモデルは、現在のところ成功を収めています。新生フィナンシャルの実績との単純比較は困難ですが、この1年間のお客さまのご利用動向を分析したところ、ATMの利用動向では、セブン銀行などの提携ATMの利用が大幅に増加し、当行のATMも利用され始めたことが確認されました。また、申し込みチャンネルではインターネットの利用が大きく伸びています。当行では、従来のレイクブランドの顧客層に加え、銀行が提供する無担保カードローンをご希望のお客さまのご利用もさらに拡大するものと考えています。

また、顧客数および貸出残高の実績については、新生フィナンシャルではここ数年、改正貸金業法の影響などにより減少が続いていましたが、同社での顧客維持率に向けた取り組みが実を結び始めたことに加え、「新生銀行カードローン レイク」も順調に推移していることにより、両事業合算ベースの貸出残高は対前月末(平成24年8月末)比ではあるものの、平成24年9月末には6年ぶりに純増しました。今後もしばらくは対前月比での増減が予想されるものの、平成24年度中の底入れを目指しています。

無担保カードローン事業における新規受付数、新規獲得顧客数、顧客数および貸出残高の四半期推移



「新生銀行カードローンレイク」1年を振り返って

事業概況

マネジメント体制

資料編

役員 の 状況

平成24年12月1日現在

連結財務ハイライト

社長メッセージ

新生銀行のビジネスモデル

事業概況

マネジメント体制

資料編

取締役(6名)

当麻 茂樹	代表取締役社長
中村 行男	代表取締役 専務執行役員
J. クリストファー フラワーズ ^(注)	J.C. フラワーズ社 会長
可児 滋 ^(注)	元 日本銀行 文書局長、横浜商科大学 教授
榎原 純 ^(注)	株式会社ネオテニー 取締役会長
高橋 弘幸 ^(注)	元 社団法人日本監査役協会 理事

(注)社外取締役

シニア・アドバイザー(1名)

デイヴィッド モーガン	J.C. フラワーズ社 欧州・アジア太平洋地域 マネージングディレクター
-------------	---

顧問(1名)

津島 雄二

監査役(3名)

永田 信哉	常勤監査役
志賀 こず江 ^(注)	弁護士
田村 達也 ^(注)	元 日本銀行 理事、株式会社グローバル経営研究所 代表取締役

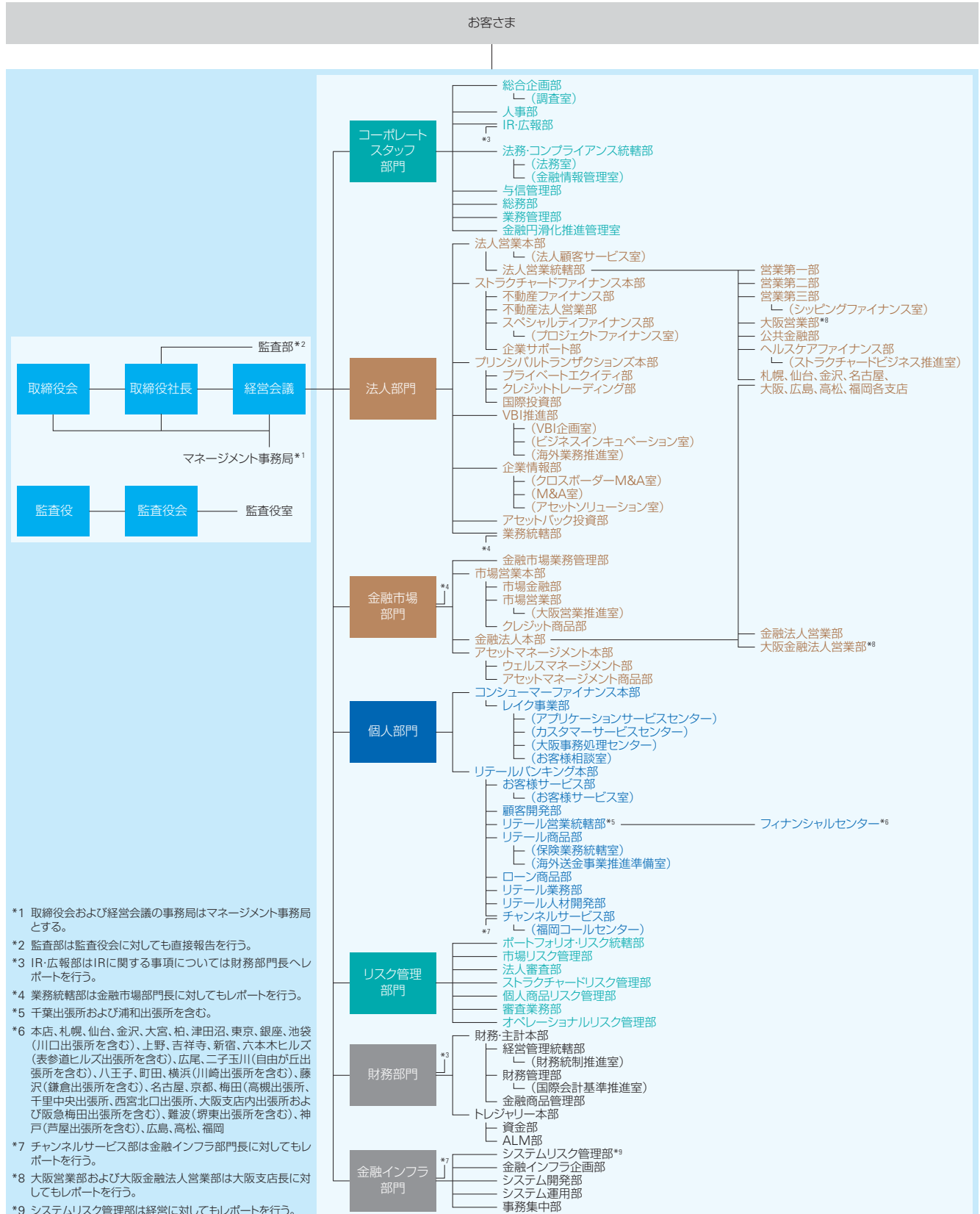
(注)社外監査役

執行役員(21名)

当麻 茂樹	代表取締役社長 最高経営責任者
中村 行男	代表取締役 専務執行役員 チーフリスクオフィサー 兼リスク管理部門長
サンジブ グプタ	専務執行役員 個人部門長
岡野 道征	専務執行役員 グループ最高情報責任者 金融インフラ部門長
佐藤 仁美	専務執行役員 法人部門長 兼VBI推進部長
塚元 滋	専務執行役員 最高財務責任者 財務部門長 兼トレジャリー本部長
船山 範雄	常務執行役員 大阪支店長
小座野 喜景	常務執行役員 プリンシパルトランザクションズ本部長
工藤 英之	常務執行役員 ストラクチャードファイナンス本部長
瀬戸 紳一郎	常務執行役員 法人営業本部長 兼法人営業統轄部長
渡部 晃	常務執行役員 金融市場部門長
山下 雅史	常務執行役員 チーフオブスタッフ コーポレートスタッフ部門長
長谷川 聡一郎	執行役員 マネージメント事務局部長
平沢 晃	執行役員 ポートフォリオ・リスク統轄部長
川添 泰伸	執行役員 法人審査部長
小磯 聡	執行役員 総合企画部長
松浦 祐司	執行役員 市場営業本部長
明珍 徹	執行役員 営業第一部長 兼ヘルスケアファイナンス部長
南光院 誠之	執行役員 コンシューマーファイナンス本部長
野村 明司	執行役員 金融法人本部長
佐藤 博信	執行役員 財務・主計本部長 兼経営管理統轄部長

組織図

平成24年12月1日現在



*1 取締役会および経営会議の事務局はマネージメント事務局とする。
 *2 監査部は監査役会に対しても直接報告を行う。
 *3 IR・広報部はIRに関する事項については財務部門長へレポートを行う。
 *4 業務統轄部は金融市場部門長に対してもレポートを行う。
 *5 千葉出張所および浦和出張所を含む。
 *6 本店、札幌、仙台、金沢、大宮、柏、津田沼、東京、銀座、池袋（川口出張所を含む）、上野、吉祥寺、新宿、六本木ヒルズ（表参道ビルズ出張所を含む）、広尾、二子玉川（自由が丘出張所を含む）、八王子、町田、横浜（川崎出張所を含む）、藤沢（鎌倉出張所を含む）、名古屋、京都、梅田（高槻出張所、千里中央出張所、西宮北口出張所、大阪支店内出張所および阪急梅田出張所を含む）、難波（堺東出張所を含む）、神戸（芦屋出張所を含む）、広島、高松、福岡
 *7 チャンネルサービス部は金融インフラ部門長に対してもレポートを行う。
 *8 大阪営業部および大阪金融法人営業部は大阪支店長に対してもレポートを行う。
 *9 システムリスク管理部は経営に対してもレポートを行う。

連結財務ハイライト

社長メッセージ

新生銀行のビジネスモデル

事業概況

マネジメント体制

資料編

主な出来事

平成12年	3月	新銀行スタート
	6月	「日本長期信用銀行」から行名を「新生銀行」に変更
平成13年	5月	新生証券株式会社開業
平成15年	4月	新生インベストメント・マネジメント株式会社開業
平成16年	2月	東京証券取引所第一部に上場
	4月	普通銀行に転換
	5月	リテール口座100万口座を達成
	6月	委員会等設置会社へ移行
	9月	株式会社アプラスを連結子会社化
平成17年	3月	昭和リース株式会社を連結子会社化
	5月	新生インターナショナル(英国現地法人)が営業開始
平成18年	7月	公的資金優先株式の返済手続き開始
平成19年	4月	リテール口座200万口座を達成
	12月	シンキ株式会社を連結子会社化
平成20年	1月	株式会社セブン銀行と提携し、販売チャネルと商品・サービスの相互利用・協力で合意
	2月	ジェイ・シー・フラワーズ・アンド・カンパニー・エルエルシー(J.C. Flowers & Co. LLC)の関係者を含む投資家グループによる当行株式の公開買付けと同グループに対する第三者割当増資による新株式発行
	4月	モバイルバンキング「新生モバイルバンキング」のサービスを開始
	9月	GEコンシューマー・ファイナンス株式会社(平成21年4月1日に新生フィナンシャル株式会社に商号変更)を連結子会社化
平成21年	1月	「新生ステップアッププログラム」を開始
	3月	シンキ株式会社に対する公開買付けを完了
	6月	「新生コンサルティングスポット」の設置を開始 「2週間満期預金」のお取り扱いを開始
	10月	円建優先出資証券の発行
	11月	リテール向け劣後特約付社債発行
平成22年	3月	Tier I 優先出資証券の一部買戻しおよび消却
	6月	監査役会設置会社へ移行
	11月	インドの商業銀行YES BANK LIMITEDと業務提携を発表 ベトナムの金融持株会社Baoviet Holdings(バオベトホールディングス)と業務提携を発表 企業再生支援投資を行う、新生コーポレート・サポート・ファイナンス株式会社を設立
平成23年	1月	新本店での営業開始
	3月	海外募集による新株式の発行 台湾の日盛金控と業務協力で合意
	9月	企業サポート部がコロナ工業株式会社のベトナム工場建設に関する融資を実行 株式会社大東銀行の初のシンジケートローンの組成を支援
平成24年	10月	新生銀行本体での「レイク」ブランドによるカードローンサービスを開始
	3月	法人業務の新戦略推進組織「VBI推進部」の創設
	4月	「新生アプラスゴールドカード」「新生アプラスカード」の導入
	6月	ロイズTSB銀行より日本における海外送金業務を譲り受けることで合意
	7月	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
	9月	パワースマート住宅ローンの貸出残高が1兆円を達成
	10月	「ふくしま成長産業育成ファンド」に投資 第4回期限前償還条項付無担保社債(劣後特約付)を発行
	11月	東日本大震災復興事業者向け宿泊施設建設プロジェクトに対してノンリコースローンを提供