

事業概況

At a Glance	24
法人部門、金融市場部門	26
個人部門	30
金融インフラ部門	34

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。^(注1)

主な業務内容^(注1,2)

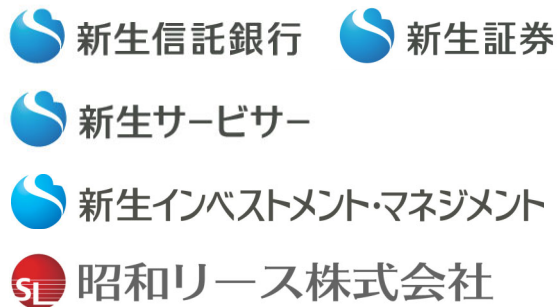
法人部門

- 事業・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- アドバイザリー業務
- 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
- 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
- トレジャリー業務
- 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



(注) 1. 平成23年4月1日付で、法人向けビジネスを上記の2つの部門に再編いたしました。本書における当行の平成22年度の業績等については旧部門の組織に基づいて記載しております。
2. 業務内容は新部門に基づいて記載をしております。

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。

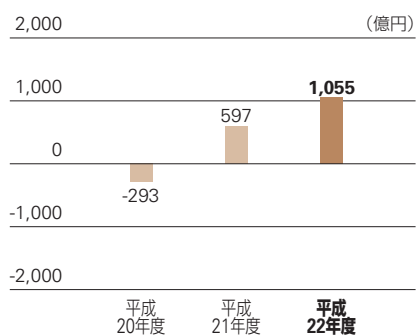
主な業務内容

- 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)

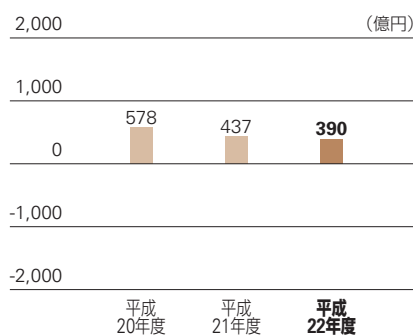
主要子会社



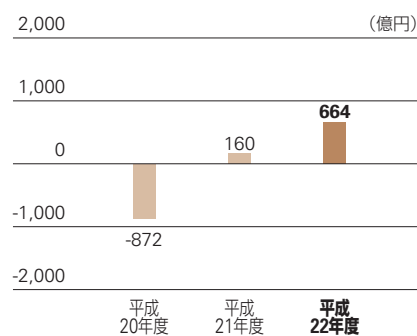
業務粗利益(損失)



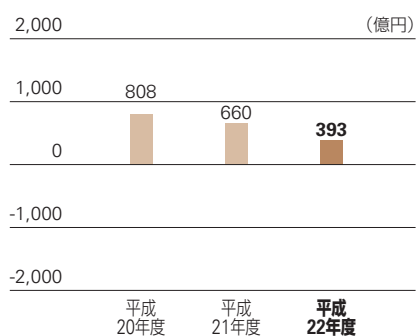
経費



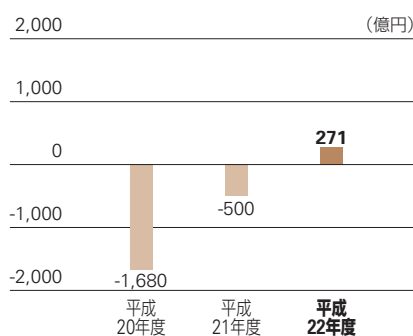
実質業務純益(損失)



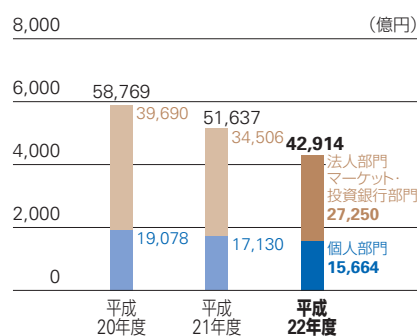
与信関連費用



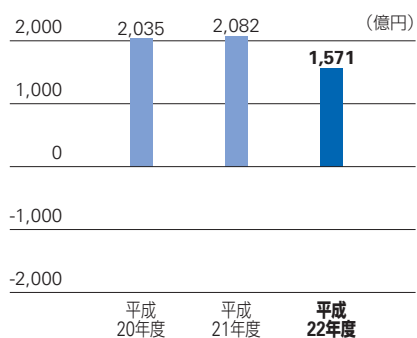
与信関連費用加算後実質業務純益(損失)



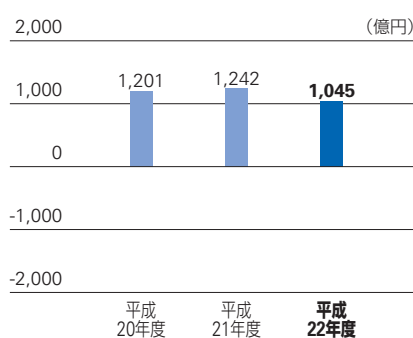
貸出残高



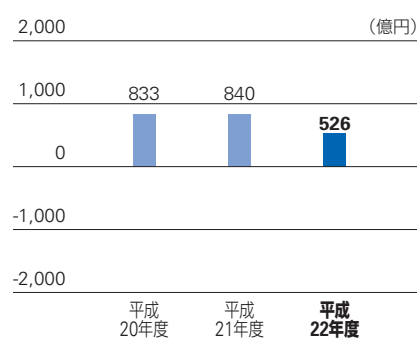
業務粗利益



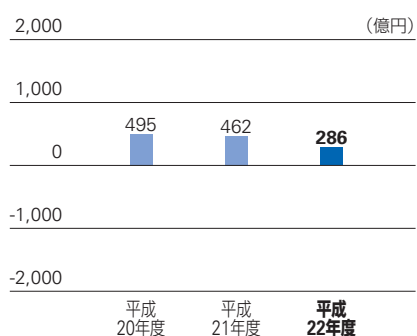
経費



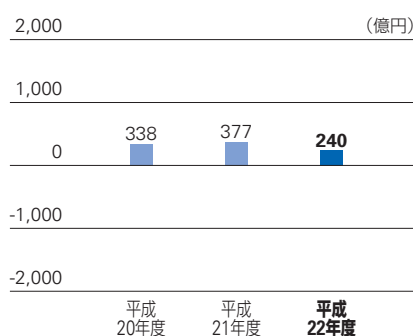
実質業務純益



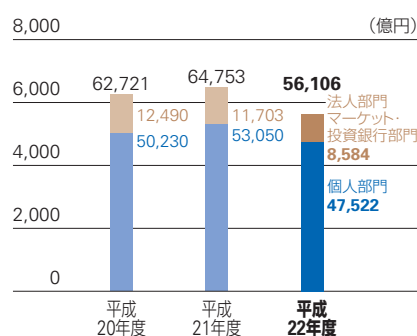
与信関連費用



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

連結財務ハイライト

社長メッセージ

法人向け業務では、平成22年度中にノンコア業務資産の削減と潜在的リスクへの予防的な手当てを行い、平成23年度より顧客基盤のさらなる拡大と収益力の安定化に向け積極的に戦略を展開するための準備を整えることができました。



佐藤 仁美
専務執行役員
法人部門長



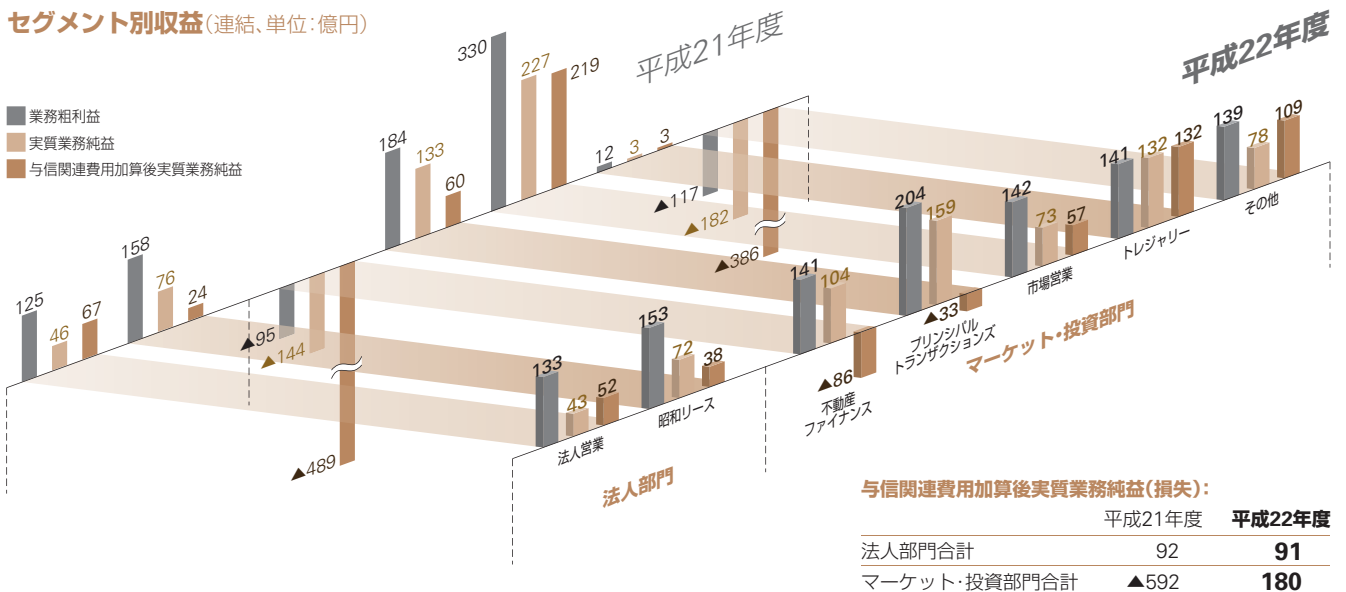
渡部 晃
常務執行役員
金融市場部門長

(注) 平成23年4月1日付で、法人向けビジネスを「法人部門」および「金融市場部門」に再編いたしました。本書における当行の平成22年度の業績等については旧部門の組織に基づいて記載しております。

業績

平成22年度は、顧客基盤の拡大や収益力の安定化に向けた取り組みにより、法人部門とマーケット・投資銀行部門の収益力が大幅に改善しました。

セグメント別収益(連結、単位:億円)



前期比増収増益の分野:

- 不動産ファイナンス: 国内不動産関連投資損失の減少もあり、回復。潜在リスクへの手当ては実施
- トレジャリー: 国債の売買益が奏功
- その他: アセットバック証券・投資の売却・評価益などにより増益

前期比減収減益の分野:

- 昭和リース: 営業資産は減少するも、厳正な与信管理により増益
- 市場営業: 非経常的な有価証券(CLOなど)の売却益が減少したものの、顧客取引は堅調

前期比増収減益の分野:

- 法人営業: 強みを発揮できる分野に資源を投入し、顧客基盤の拡充に注力
- プリンシパル・トレーディング: 好調な国内クレジット・トレーディングに加え、持分法適用会社の持分法損益が回復

特集

法人部門、金融市場部門

マネジメント体制

資料編

事業環境および課題

東日本大震災以前の国内経済全体は、歴史的な円高にもかかわらず、第4四半期に輸出中心に回復の兆しを見せました。しかし、銀行業界では企業の資金調達方法の変化や競争の激化から企業の資金需要は依然として弱く、収益性は引き続き低迷していました。一方、不動産市場は、賃料低下や空室率増加傾向に歯止めがかかり、売買市場に新規資金が流入したことから、マーケットが回復しつつありました。こうした中、既存ポートフォリオへの手当てを行いつつ、平成22年度下半期には、国内不動産ノンリコースファイナンスの新規案件に取り組みました。また、リスク選好度の世界的な回復により、ノンコア業務資産の削減を加速させると同時に処分益も計上することができました。

平成23年3月に発生した東日本大震災による影響の全容は依然として明らかになっていませんが、少なくとも一時的には中小企業を中心とした法人のお客さまの事業環境の大きな不安定要因となっています。しかし、当行においては、震災による直接的な影響は限定的であったことから、法人関連では昭和リースで震災関連の与信関連費用16億円を計上するとどまりました。一方、平成23年度下半期には当行の中核顧客層である事業法人および金融法人の復興関連も含めた貸出需要の増加が見込まれます。また、不動産市場についても、地震による建物そのものへの影響は比較的小さかったことから、最新の耐震基準に沿って建設された日本の不動産を評価する声も市場にあります。不動産市場における取引件数が一時的に減少しても、潜在的な投資資金は依然として大きく、震災による混乱が落ち着くにつれ市場は再び活発化するとみています。

戦略

当行は、平成22年10月に従来の法人関連部門を2つの部門に分割しました。さらに、平成23年4月には、より戦略的かつ組織的な営業推進体制を構築し、法人のお客さまのニーズにあった金融商品やサービスを一層的確に提供するため、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中心に行う「法人部門」と、金融市場・金融法人向けビジネスを中心に行う「金融市場部門」に再編いたしました。

法人向け業務戦略の主なポイント

- 当行の中立的な立場を活用し、事業法人顧客、金融法人顧客、および公共法人顧客に対する専門性の高い金融ソリューションを提供
- 豊富な経験や専門性を有し、当行が強みを持つニッチ業務に注力
- 新産業創出や新技術開発への支援に取り組む専門部を設置し、今後の産業構造変化を踏まえ変革が見込まれる分野、社会の持続的発展に貢献すると考えられる分野を開拓
- 東日本大震災の復興支援への取り組み
- 「収益力の安定化」に向け、過去に投資したリスク資産の継続的な処理

法人部門は、貸出残高と資金利益の増加や、アドバイザリーサービスやキャピタルマーケット等手数料ビジネスの機会拡大に向け、中堅・中小企業の資金需要に適切に対応し、顧客基盤拡大に注力いたします。社会的・産業的ニーズや今後の成長性を踏まえ、ヘルスケアファイナンス、企業再生ビジネス、船舶ファイナンスといった特定の業種・分野をターゲットとして絞り込み、この業種等において確固たる地位の構築を目指します。また、当行のリスク管理や金融技術といった専門性を活かし、新たな産業・技術の発展とともに成長を目指すお客さまへのサービス提供や、中小企業の事業主への事業承継ソリューションの提供も戦略的に取り組んでまいります。当行が強みを持つ不動産ファイナンス、クレジット・トレーディング、LBO・MBOなどをはじめとしたスペシャルティ・ファイナンスなどの分野においては、経済的合理性を意識しつつ、お客さまのニーズに最大限応える取引を追求し、ビジネスの強化に引き続き注力いたします。

また、金融市場部門は、顧客基盤の拡大と新たな収益機会の獲得に向け、金融法人のお客さまにはビジネスソリューションや投資商品、そしてリテールバンキングや富裕層の個人のお客さまには革新的な資産運用商品を提供する、というように、当行のお客さまの多種多様なニーズにお応えすべく、新たな金融商品や資産運用商品の開発に努めてまいります。

今後は、徹底した経費管理を継続しつつ、伸ばすべき、戦略分野において積極的に人員やインフラなどの経営資源を振り向けてまいります。



事業の経過

守りから攻めへ：平成22年度に実施した、平成23年度の事業拡大に向けた施策

- 全店をあげた取り組みにより、新規開拓社数・融資先が大幅に増加
- 現場の担当者が積極的かつ慎重に営業を行えるよう、与信判断プロセスを営業フロントに移行
- 部門および部署間のクロスセルのさらなる奨励に向け、内部評価システムの改訂
- ヘルスケアファイナンス部を設置し、ローンの提供を開始
- 不動産ノンリコースローンの新規案件への取り組み
- 企業の再生を資本面から支援強化すべく、企業サポート部と企業再生支援投資を専門に行う子会社を設立。資産の安定的な積み上げとお客さまへのアプローチを展開
- 船舶ファイナンス業務を強化し、本店および地方支店で案件成立
- ベトナム、インドおよび台湾の金融機関との業務提携や業務協定を締結
- 計画を上回るペースでのノンコア業務資産の削減

以下は、旧部門に基づくセグメント別に記載しております。

法人営業および昭和リース

事業法人、金融法人および公共法人向けのベーシック・バンキングやテラーメイドの金融商品・サービスの提供

法人営業業務は、全店をあげ中堅・中小企業を中心とした取引先の新規開拓に取り組んだ結果、平成22年度下半期には新規開拓社数・融資先が大幅に増加しました。

昭和リースでは、地方銀行・信用金庫等との提携を進めて顧客基盤の拡大を図るとともに、お客さまの環境経営推進を支援するファイナンスを提供する等、先進的かつ効果的な商品・サービスの充実に努めております。

新たな業務注力分野として取り組みを強化しているヘルスケアファイナンス業務と企業再生ビジネスでは、平成22年7月と10月にそれぞれ専門部署を設立し、融資の提供を開始するなど大きな一歩を踏み出しました。平成23年4月には金融庁が金融機関に対して経営改善・事業再生等を目指す中小企業等の債務者への適切なソリューション提供の強化をあらためて求めるなど、今後は企業再生ニーズの増加が予想されます。当行はこれに先立ち、平成22年11月にはお客さまの企業再生を資本面から支援することを目的に、全額出資子会社を設立しました。また、旧長銀以来のノウハウやネットワークを有する船舶ファイナンスビジネスを強化させ、中国やインド向けの国際傭船が大きなマーケットとして成長を続ける中、今後この分野で増加が期待されるファイナンスニーズに 대응してまいります。

国内企業によるアジアでの事業展開は増える一方であり、当行は経済成長が著しい新興国を中心に、お客さまの

アジアにおける業務展開を支援する体制づくりに推進してまいりました。平成22年度には、その第一歩として、ベトナムの最大手金融グループBaoviet Holdings、インドのYES BANK, Limitedおよび当行の持分法適用会社である台湾の金融持株会社、日盛金融控股股份有限公司それぞれと業務提携・協調について合意しました。今後も、この分野に向けた経営資源を増やすなど、お客さまのアジアでの事業展開支援に、より一層努めてまいります。

不動産ファイナンス

グローバル・プライベート・エクイティ・ファンド、金融機関およびその他スポンサー向けのノンリコースファイナンス提供、建設・不動産業を営む事業法人ならびにREIT向けのコーポレート・ローン提供

平成22年度は、与信集中リスク回避の観点から、当行の不良債権の8割以上を占めている不動産関連ポートフォリオの再構築を推進し、着実な成果を上げました。不動産ノンリコースファイナンス残高は、平成22年3月末の9,500億円から平成23年3月末の6,586億円と、当初の計画である20%削減を上回るペースで進める一方、保守的な引当金195億円も計上しました。

平成22年度下半期には、不良債権処理を進める一方で、平成20年12月以来となる国内不動産ノンリコースファイナンスの新規実行に取り組み、資産の入れ替えを推進してまいりました。今後は、さらなる資産の入れ替えと良質な資産の積み上げを図りつつ、適切な水準の不動産エクスポージャーの確保を目指します。



プリンシパルトランザクションズ

クレジット・トレーディングでは、不良債権等金銭債権の買入、お客さまの保有資産に着目したファイナンス、スペシャルティ・ファイナンスではレバレッジド・ファイナンス、企業買収ファイナンス、その他ストラクチャード・ファイナンスに関連するさまざまなサービスの提供

当行が強みを持つ分野のひとつとして取り組んでいるクレジット・トレーディングについては、過去に投資した海外でのポートフォリオを積極的に処理しつつ、国内においては、引き続き同市場における有数のプレイヤーとしての地位を維持・拡大すべく取り組みを強化しております。また、スペシャルティ・ファイナンスについては、潜在リスクへの手当てとして平成22年度に引当金199億円を計上しましたが、引き続きリスク・リターンを精査しつつ案件を選別しながら取り組んでまいります。

平成23年度は、国内市場での経験を活かし、長年にわたる経験を有する韓国でのクレジット・トレーディング業務の再開を目指します。プライベート・エクイティでは、増加する中小企業事業主の事業承継ニーズを支援してまいります。このマーケットで競合相手となりうる大手金融機関のプレイヤーは少なく、当行の迅速かつ効果的なサービス提供力や、国内および海外ファンドとのリレーションは、当行の大きな強みとなると考えています。

市場営業

外国為替、デリバティブ(株式、金利、クレジット関連)、証券化(新生証券が提供)およびローン・シンジケーション等のキャピタルマーケット商品を提供

市場営業の分野においては、過去に投資したCLOの非経常的な売却益を計上しつつ、お客さま中心のビジネスおよびトレーディング業務において着実な成果を上げました。提携地域金融機関のお客さまが、当行が開発した仕組預金などの金融商品を自らのブランドで販売する「ホワイトラベルビジネス」も引き続き推進しており、平成22年度下半期に新規案件を獲得しました。

平成23年4月からは、市場関連業務と金融法人営業を一体化し、市場関連や運用商品などへのニーズが高い金融法人のお客さまへの商品供給力強化に取り組んでおります。

トレジャリー

ALM業務および当行グループ全体の資金調達

平成22年度は引き続き1兆円を上回る十分な手元流動性を確保いたしました。またALMポートフォリオとして保有している国債について市場動向の分析に努め、機動的な運営を行い売却益を確保したことも寄与し、前年度比業績が改善いたしました。

その他

アドバイザリー、アセットマネジメント、オルタナティブ投資、ウェルスマネージメント、信託、海外クレジット・トレーディング、アセットバック投資、およびその他業務・商品の提供

平成22年度は、海外アセットバック証券・投資の売却益や評価益を計上しました。海外アセットバック証券・投資(CLOを含む)の残高は約795億円と、平成22年3月末の1,680億円から減少し、ピークであった平成19年度に比べ83%、約4,740億円の削減を実現しております。

平成23年度は、ウェルスマネージメントとアセットマネジメント業務について、従来の方針を見直しました。両業務では、独自性の高い、タイムリーな投資商品の提供を通じた手数料収入ビジネスに注力し、継続・強化していくことといたします。

個人部門

連結財務ハイライト

社長メッセージ

グループで600万人以上のお客さまに革新的な金融ソリューションを提供している当行の個人部門は、銀行本体によるリテールバンキング業務、およびコンシューマーファイナンス業務を担う子会社（新生フィナンシャル、シンキ、アプラスフィナンシャル、新生プロパティファイナンス）により構成され、変化し続ける個人のお客さまの金融ニーズにお応えするため、各業務において幅広い事業を展開しております。



サンジーブ グプタ
専務執行役員
個人部門長

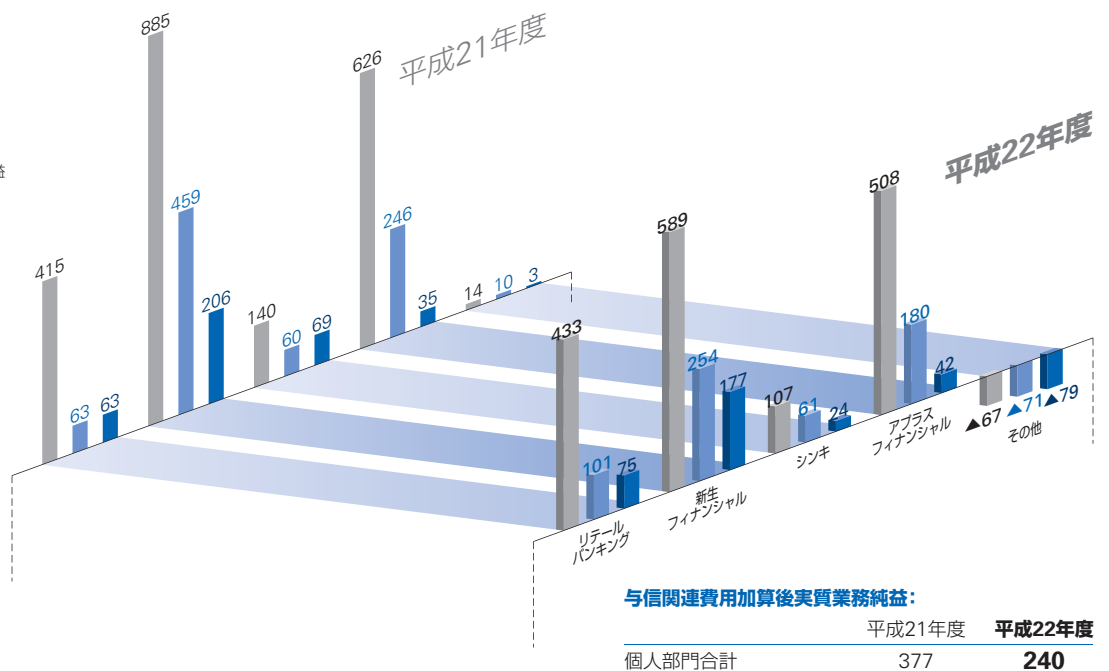
業績

平成22年度のリテールバンキング業務は、「新生コンサルティングスポット」の戦略的な展開による店舗網の強化とアセットマネージメントビジネスのさらなる充実に努め、業績は引き続き堅調に推移しました。コンシューマーファイナンス業務は、改正貸金業法完全施行による影響を受け収益が減少したものの、徹底した経費削減や与信関連費用の減少に加え、新生フィナンシャルにおいてはGEによる損失補償により過払利息返還損失リスクが限定的であることもあり、引き続き利益を確保しております。

特集

セグメント別収益 (連結、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



マネジメント体制

資料編

前期比増収増益の分野：

- リテールバンキング：順調な住宅ローン販売や新生フィナンシャルからの住宅ローン債権購入等により貸出資産を積上げ、貸出関連金利収益が増加。また金融商品仲介業務の取扱拡大も増収に寄与。震災関連引当金5億円計上するも増益

前期比減収増益の分野：

- アプラスフィナンシャル：資金利益の減少を、合理化による経費削減と、厳正な与信管理による与信関連費用の抑制で補い、震災関連引当金16億円を計上しながらも増益

前期比減収減益の分野：

- 新生フィナンシャル：資金利益の減少を経費削減と、与信関連費用の減少で一部相殺（ただし今期は震災関連引当金18億円計上）
- シンキ：資金利益の減少を主に経費削減で吸収したものの、前期は貸倒引当金取崩益を計上していたこともあり、減益（ただし今期は震災関連引当金4億円計上）

事業環境および課題

平成22年度は、企業収益の改善や政府の消費刺激策を追い風に個人消費が一部持ち直したものの、雇用情勢や所得状況の悪化など、個人を取り巻く日本の経済環境は依然として厳しいものでした。加えて、東日本大震災による日本経済全体への長期的な影響が不透明な昨今では、投資商品におけるリスク回避の傾向、パーソナルローン商品およびクレジットカードのキャッシング取引における消費意欲や住宅取得意欲の減退が懸念されます。東日本大震災による当行の現在の住宅ローンポートフォリオへの影響は限定的であったものの、主に消費者金融ファイナンス子会社において、震災関連の引当金45億円を繰り入れています。なお、当行では、震災で被災された個人のお客さま向けの「災害復旧支援資金」融資のお取り扱いを震災後速やかに開始いたしました。

消費者金融ファイナンス業務については、平成22年6月の改正貸金業法の完全施行、9月の武富士の会社更生法申請、12月の改正割賦販売法の施行など、消費者金融ファイナンス業界に大きな影響を与える動きが続きました。改正貸金業法の完全施行により、ローンの新規申込顧客数が以前より大きく減少していることから、優良なお客さまの獲得を巡り同業他社との競争が激しさを増しています。過払利息返還請求については、過去の取引履歴開示請求件数が第3四半期から第4四半期にかけて一時的に上昇したものの、平成23年3月以降は再び概ね従来の減少トレンドに戻り、引き続き過去のピークを下回っております。新生フィナンシャルのGEによる損失補償もあり、消費者金融ファイナンス子会社全体の利息返還額は、前年度比大きく減少しました。一方で、取引履歴開示請求件数が当初想定ほど減少しなかったことから、第4四半期に消費者金融ファイナンス子会社においては合計101億円の利息返還損失引当金の積み増しを実施いたしました。

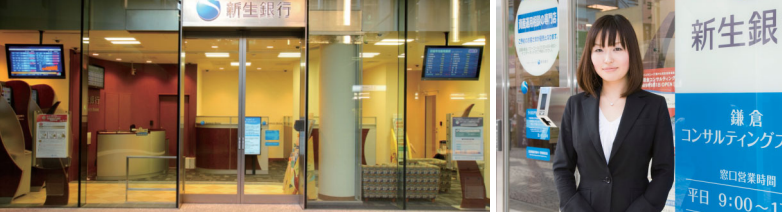
戦略

リテールバンキング

- インターネットバンキングやATMを中心とする利便性の高いサービスと、「新生フィナンシャルセンター」および「新生コンサルティングスポット」による対面でのコンサルティングサービスとを提供するリテールバンキング業務のさらなる強化
- リタイアメント層のお客さまを中心に、お客さまお一人おひとりのニーズに応じた最適な金融商品を提供する資産運用コンサルティングサービスの充実
- 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の提供
- 預金商品の多様化により当行の調達基盤の安定化と調達コストの引き下げに貢献

消費者金融ファイナンス

- 市場規模が縮小する中、効果的なマーケティング戦略、新商品の開発や迅速なサービスの提供を通じ、真に信頼のおける無担保ローンに対するニーズにしっかりと応え、収益を確保
- 個人向け無担保ローン事業については、新生フィナンシャルが「レイク」ブランドでこれまでご提供してきた利便性、迅速性に銀行ならではの信頼感、安心感を併せ、銀行本体での同ブランドを活用した本格的な展開を開始
- 地域金融機関における無担保ローンの保証業務の拡大など、消費者金融ファイナンス業務の多様化に向けた取り組みを継続的に検討
- ITの活用、費用対効果の高いマーケティング戦略を通じたグループ全体での徹底的な経費抑制



事業の経過

リテールバンキング

平成22年度のリテールバンキング業務の与信関連費用加算後実質業務純益は75億円となり、業務粗利益の増加と経費の減少が奏功し、前年度の63億円から20%近く増加しました。

キャンペーン円定期預金の満期到来を迎えたお客さまに引き続きお取引いただいたことから、預金・債券関連金利収益は安定的に推移いたしました。満期到来により全体の預金残高が想定通り減少する一方で、平成21年6月に取り扱いを開始した「2週間満期預金」の残高は平成23年5月末時点で1兆円を超えています。「2週間満期預金」のご好評を受け、平成22年度には、米ドル、ユーロ、豪ドル、ニュージーランドドルの4外貨による預入期間が2週間の「2週間満期外貨預金」の取り扱いを開始しました。このような預金商品の多様化を図った戦略的なシフトなどが奏功し、同年度における預金・譲渡性預金の資金調達コストは連結ベースで前年同期比0.2ポイント低下しました。なお、リテールバンキング業務のこうした取り組みなどにより、平成23年3月末現在の銀行全体の手元流動性は約1.1兆円と引き続き高い水準を確保しております。

アセットマネージメントビジネスの手数料収益は前年度比で若干減少しましたが、昨今の経済環境に鑑み、より安定的なリターンが期待できる金融商品を志向されるお客さまが多かったことから、仕組債（金融商品仲介業務）の販売は好調に推移しました。平成23年度は、新設されたアセットマネージメント本部と新生インベストメント・マネジメントとの連携を通じ、その時々のお客さまのニーズに応じた投資信託商品の取り扱いに努めてまいります。

住宅ローンについては、競争力のある変動金利の設定が奏功し、平成22年度の新規実行額は前年度比大幅増となり、残高は順調に推移しました。また、平成22年10月よりアプラスフィナンシャルとの連携により、当行住宅ローンの利用を検討されており、かつ土地購入資金および住宅建築にかかる中間金の支払資金が必要なお客さまをサポートする「住宅つなぎローン（アプラスブリッジローン）」の紹介を開始しました。



平成22年10月にオープンした千葉コンサルティングスポット

対面での資産運用コンサルティングをさらに強化するため、引き続き「新生コンサルティングスポット」の展開を進めており、平成22年度に展開した5店舗を含め、平成23年6月末現在で合計15店舗となっております。また、当行とセブン銀行によるATMの共同設置を拡大し、「新生フィナンシャルセンター」に、約560の金融機関と提携しているセブン銀行のATMを設置することで、当行ATMコーナーの利便性向上とスペースの有効活用に努めております。

「新生コンサルティングスポット」の新規展開を進めつつ、既存店舗についてはお客さまのご利用状況を踏まえた店舗網・スタッフ配置の最適化に継続的に取り組むとともに、従来以上に効率を重視した広告展開を行うなど一層の費用削減に努めたことにより、経費は前年度比5.8%減少しております。

新生フィナンシャルおよびシンキ

上限金利の引き下げや総量規制の施行など改正貸金業法の完全施行が、新生フィナンシャルの貸出残高や資金利益に影響を与える一方、新生フィナンシャルは着実に新規申込数シェアを伸ばしており、「レイク」ブランドの強みを証明しております。また、与信管理の厳格化や大手同業他社よりも慎重な成約率により、改正貸金業法の完全施行以降は全顧客の7割程度が他社借入のないお客さまとなるなど資産の良質化が進み、当期における与信関連費用も大きく減少しています。この結果、新生フィナンシャルと子会社のシンキは震災関連の引当金合計約23億円、利息返還損失引当金の追加繰入合計約68億円を計上したものの、引き続き利益を確保しております。



健全な個人向け小口金融に対するニーズは引き続き大きく、このニーズに対し貸し手として円滑かつ機動的に対応するため、平成23年下半期より、従来新生フィナンシャルが「レイク」ブランドで行ってきた個人向け無担保ローン事業を銀行が譲り受け、銀行本体にて本格的に開始する予定です。

今後、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へのサービスを継続する一方、平成22年度より開始している、収益の多様化に向けた前向きな取り組みをさらに推進してまいります。同社は平成22年8月に東和銀行と個人向け無担保ローンの保証業務における業務提携契約を締結したのを皮切りに、当行の金融法人営業との連携を通じ、大東銀行、富山銀行、筑波銀行、トマト銀行と同様の業務提携契約を締結しております。広告戦略や商品設計等、提携金融機関への総合的なサポートの提供を通じ、この分野における新生フィナンシャルの差別化を図ってまいります。また、当行が今後、銀行本体で展開する予定の、「レイク」ブランドを活用した個人向け無担保ローンについても、新生フィナンシャルが信用保証を提供する予定です。

新生フィナンシャルとシンキは、業務規模に合わせた店舗網および人員の最適化を進めており、当期はそれぞれ21.5%と42.5%の経費削減を実現いたしました。平成22年12月にアプラスフィナンシャルは新生フィナンシャル傘下となり、戦略の統合や業務の効率化がさらに加速することとなります。

アプラスフィナンシャル

平成22年4月より事業持株会社体制へ移行し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、決済事業に注力する株式会社アプラスと、パーソナルローン事業に注力する株式会社アプラスパーソナルローンで構成されており、大手市場信販会社3社の一角をなしています。

平成22年度、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相応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着実な成果を上げました。与信関連費用の大幅な減少と経費削減が利息返還損失引当金の積み増し32億円や震災関連の引当金16億

円の計上を相殺し、当期純利益は32億円と、黒字転換を果たしました。

アプラスフィナンシャルのコアビジネスとして位置づけたショッピングクレジット事業では、当該事業の昨今の低調を打開すべく、太陽光発電システムやエコ

キュート等の住宅関連分野への営業強化や、お客さまがショッピングクレジットを利用することで「Tポイント」*が貯まるサービスを新たに展開するなど、さまざまな取り組みに注力しております。また、個人のお客さまの利用が増加すると予想されるクレジットカード市場では、採算性改善のため主要加盟店との取引条件の変更に加え、カード会員専用のインターネットショッピングサイトの開設や年会費が業界最低水準の新しいゴールドカードの投入など、新規顧客獲得および既存カードの稼働率向上に向けた施策を打ち出しています。一方、決済事業においては、法人のお客さまの中小企業・個人事業主との円滑なお取引をサポートする「アプラスビジネスサポートカード」をリニューアルいたしました。本サービスでは、お客さまに代わって取引先への信用供与を行うことで、売掛金等の未回収リスクを軽減しつつ、利用対象取引先の拡大や分割払いへの対応を開始するなど、お客さまのニーズにより的確にお応えするためサービス内容を充実させました。

既存のローン・キャッシング債権については、厳格な与信運営により、良質な債権への入れ替わりが進展し、与信関連費用が前年度比34.5%減少しました。これに加え、当行のIT技術を活用した新回収システムを段階的に導入したことにより、回収率が向上し、与信関連費用の削減につながっております。

*「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。アプラスは同社と提携しクレジットカード機能付の「Tカードプラス」を発行しております。



金融インフラ部門

連結財務ハイライト

社長メッセージ

パソコンクラスの小型マシンで稼働する独自の基幹システム

ハイライト

- 約2,000台の小型マシン(サーバ)を用いて基幹業務システムを稼働
- 導入コスト、ランニングコストを抑えながら安定した顧客サービス提供を継続
- 今後の業務拡張や新業務への展開に柔軟に対応できるシステムと事務処理体制を構築
- 広域災害にも顧客サービスを継続できる体制を実現

安定性と拡張性を備えたIT基盤を低コストで実現

当行の金融インフラ部門は、他行にはない独自のIT手法を採用しています。通常、銀行のシステムは、巨大なメインフレーム(大型コンピューター)で多くの業務システムやデータが複雑に絡み合いながら処理されているため、導入時や、改良・拡張時に多大な時間とコストを要します。一方、当行は、銀行業界で初めて、メインフレームに依存したITインフラから脱却し、産業工学の「パス(進路)」方式に基づき、小型マシンを使って、ビジネスのニーズに応じてシステムが徐々に発展していくような、全く新しいコンセプトのシステムを構築しました。ビジネスのニーズを細かく分解し、量産型マシンを使用して個々のニーズに対応するソリューションを開発することにより、日々変化するビジネスニーズに対して迅速、柔軟かつ低コストでの対応が可能となっています。また、このIT手法の推進とあわせて事務処理の自動化も進め、製造業の組み立てラインのように、低コスト、高品質で柔軟な事務処理プロセスを実現しています。なお、こうした基幹システムを格納したマシンや、マシンのコントロール、そして資金決済等の重要な事務処理はすべて複数地域に分散されており、広域災害時にもお客さまへのサービスを継続できる体制を整えています。

緊急時に備えた強固な業務継続体制

当行は万一の広域災害等発生時にもお客さまへの影響を最小限に抑えるため、現金供給/支払(各種ATMによる払出)、資金決済、資金繰り等、最優先で継続させるべき「重要業務」を定めており、機能のバックアップや拠点の分散を図っています。



特集

金融インフラ部門

マネジメント体制

資料編



品質管理の世界的権威である筑波大学の司馬正次名誉教授は約1年間にわたり当行のITインフラについて研究活動を実施し、次のようにコメントをしています。

「新生銀行のITについて研究を進めるうちに、それは単に開発期間の劇的な短縮や低コスト化といった次元の話だけではないことを知りました。その背後に、ITを経営の道具として活かし、ビジネスの枠組みや企業組織を、顧客と直結したサービスに変革していくための科学的手法があること、そしてそれによって金融インフラ部門も組織革新を起こしていることに感動しました。」

司馬 正次氏 筑波大学名誉教授 元MIT併任および客員教授