

法人部門、マーケット・投資銀行部門






当行は、平成22年10月1日付で従来の法人・商品部門を、多面的な営業を推進する「法人部門」と、お客さまのニーズに応える金融商品の開発を主に担う「マーケット・投資銀行部門」に分割しました。この組織変更を通じ、さらなる業務の最適化やコストの効率化に努める一方、当行ならではの専門性を活かしたタイムリーな商品の提供力を強化し、収益に対する両部門の責任を明確にします。平成22年度中間期においては、法人向け業務では、コア業務が順調に推移する中、ヘルスケアファイナンス、企業再生ビジネスといった社会的なニーズが高く当行の独自性と特色を発揮できる分野への取り組みを強化いたしました。また、アジアの地場の金融機関との業務提携を進め、アジア展開を検討するお客さま向けの対応力強化にも着手し、「顧客基盤の再構築」へ向けた施策を積極的に推進してまいりました。さらに、「収益力の安定化」へ向け、ポートフォリオの整理・再構築を目的とした社長直轄のプロジェクトを立ち上げ、過去に投資したリスク資産の処理を当初の予定より加速させる一方、潜在リスクに対して保守的・予防的な手当ても実施しました。

主な業務内容*

- ベーシック・バンキング
- 不動産ファイナンス
- クレジット・トレーディング
- プリンシパル・インベストメンツ
- 外国為替、デリバティブ、株式関連
- 証券化
- その他キャピタル・マーケッツ
- ALM業務関連取引
- リース(昭和リース)
- その他

*平成22年度中間期の法人・商品部門業務別業務粗利益に記載の項目 (P.36の表11ご参照)

主要子会社

-  新生信託銀行
-  新生証券
-  新生サービサー
-  新生インベストメント・マネジメント
-  昭和リース株式会社

個人部門

当行の個人部門は、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。

平成22年度中間期、リテールバンキング業務では、投資効率の高い小型店舗「新生コンサルティングスポット」の展開を継続するとともに、お客さまの多様なニーズにお応えできる資産運用商品およびコンサルティングの強化に努めてまいりました。また、引き続き当行グループの資金調達安定化にも貢献しました。

コンシューマーファイナンス業務では、改正貸金業法の完全施行に伴う上限金利引き下げなどの影響により、想定どおり減収となりました。しかしながら、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に加え、アプラスフィナンシャル、シンキは、昨年度末に引当金の大幅積み増しを行ったことから、当中間期における利息返還損失引当金の追加繰り入れはありませんでした。また、各子会社における経費削減も奏功し、コンシューマーファイナンス業務は着実に利益を計上しました。アプラスフィナンシャルでは、物件費の抑制と回収力の向上による与信関連費用の圧縮により業績が前年同期に比べ大幅に改善しております。

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
- 無担保ローン(新生フィナンシャル、シンキ)
- 割賦業務、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

-  新生フィナンシャル
-  **lix**
新生フィナンシャルのサービスブランドです
-  A Financial Venture
シンキ株式会社
-  1週間無利息キャッシング
NO LOAN
シンキのサービスブランドです
-  **アプラスフィナンシャル**

■ 通期 ■ 中間期

一目で分かる新生銀行

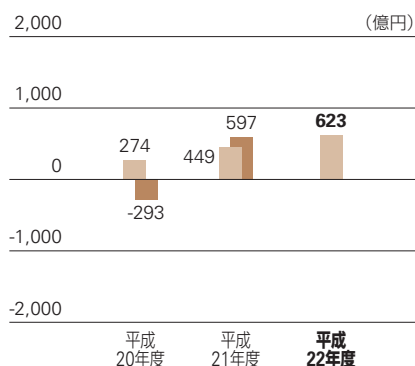
社長メッセージ

事業概要

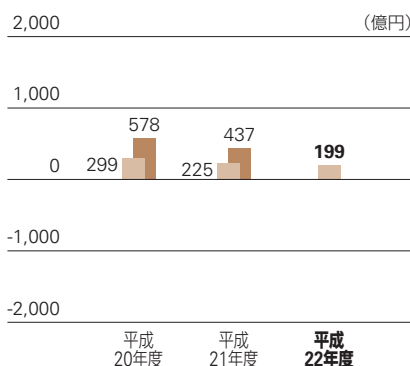
マネジメント体制

資料編

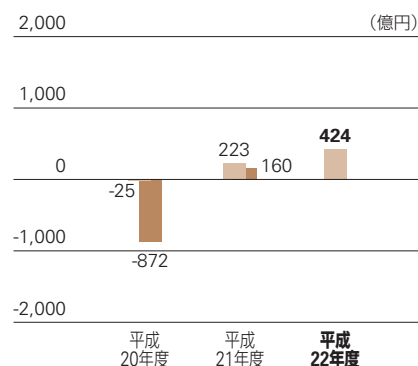
業務粗利益(損失)



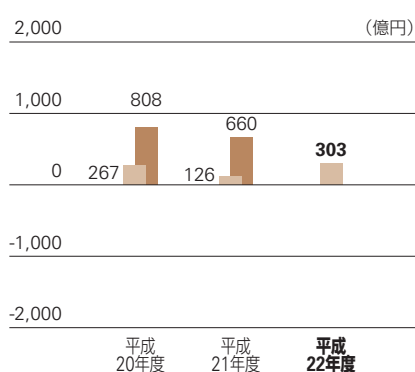
経費



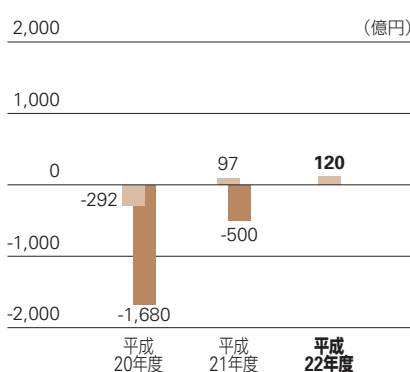
実質業務純益(損失)



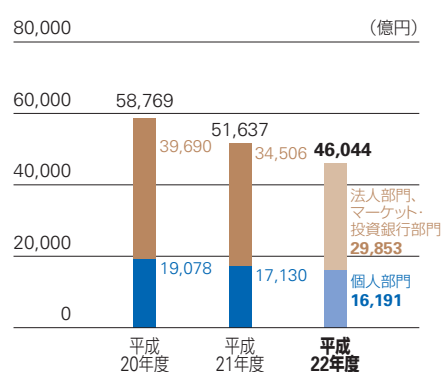
与信関連費用



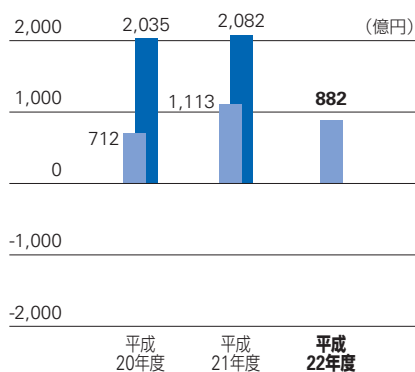
与信関連費用加算後実質業務純益(損失)



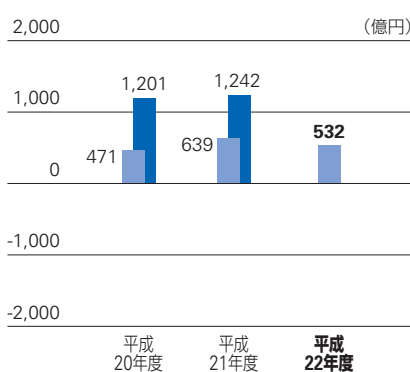
貸出残高



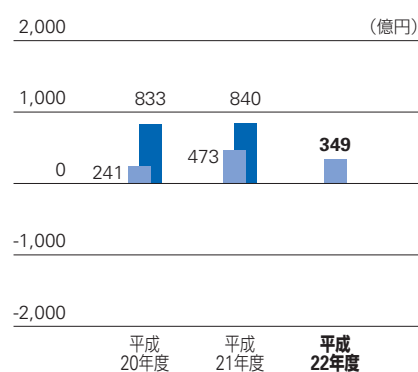
業務粗利益



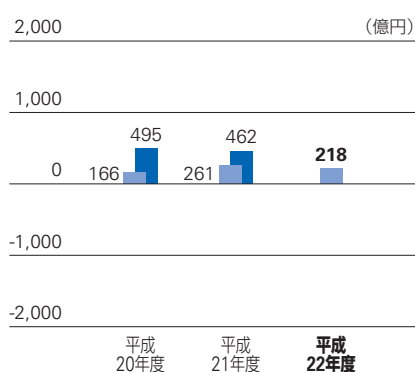
経費



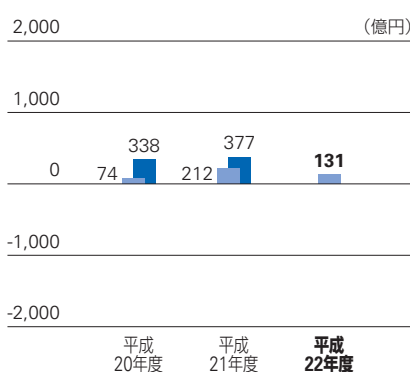
実質業務純益



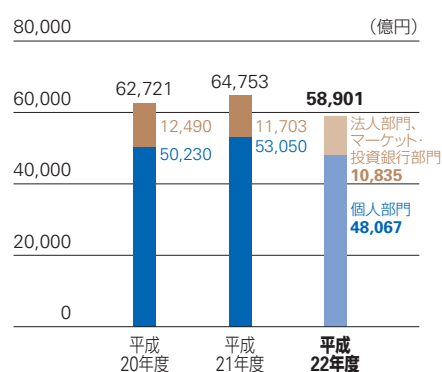
与信関連費用



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、マーケット・投資銀行部門

当行は、平成22年10月1日付で従来の法人・商品部門を、多面的な営業を推進する「法人部門」と、お客さまのニーズに応える金融商品の開発を主に担う「マーケット・投資銀行部門」に分割しました。この組織変更を通じ、さらなる業務の最適化やコストの効率化に努める一方、当行ならではの専門性を活かしたタイムリーな商品の提供力を強化し、収益に対する両部門の責任を明確にします。平成22年度中間期においては、法人向け業務では、コア業務が順調に推移する中、ヘルスケアファイナンス、企業再生ビジネスといった社会的なニーズが高く当行の独自性と特色を発揮できる分野への取り組みを強化いたしました。また、アジアの地場の金融機関との業務提携を進め、アジア展開を検討するお客さま向けの対応力強化にも着手し、「顧客基盤の再構築」へ向けた施策を積極的に推進してまいりました。さらに、「収益力の安定化」へ向け、ポートフォリオの整理・再構築を目的とした社長直轄のプロジェクトを立ち上げ、過去に投資したリスク資産の処理を当初の予定より加速させる一方、潜在リスクに対して保守的・予防的な手当ても実施しました。

業績

法人部門、マーケット・投資銀行部門の業務粗利益は、前中間期の449億円から174億円増加し、当中間期は623億円となりました。経費は、前事業年度から実施している経費合理化の寄与により、前中間期から26億円減少し、199億円となりました。なお、当中間期の与信関連費用加算後実質業務純益は、潜在リスクへの備えとして的大幅な予防的・保守的引当金の計上にもかかわらず、前中間期の97億円から23億円増加し、120億円となりました。

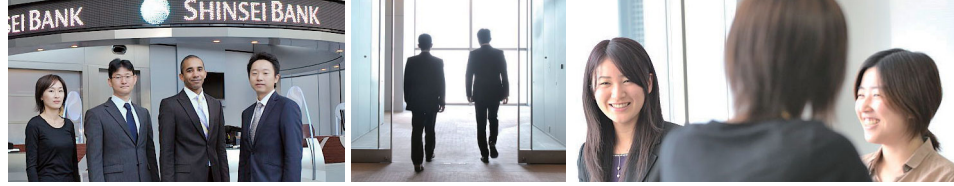
事業環境

平成22年度中間期は、世界経済においては緩やかな景気回復が見られたものの、足元では、特に日本や米国などの先進国において景気の停滞感が強まっています。国内では、輸出主導の景気回復が、減速しつつある米国経済および円高の進行に耐えうるか否かが焦点となります。金融緩和策の導入により、金利が大幅に低下しているにもかかわらず、経済の先行きへの懸念から国内法人における設備投資へ

の意欲が弱く、資金需要の低迷が続いています。また、当行の業績に影響をおよぼす国内不動産市場については、海外のファンドなどの市場参入により流動性が戻りつつあるものの、商業用不動産は都市部でも空室率が歴史的な高水準で推移しており、賃料や地価も、下落のペースが減速傾向にありますが、依然として低迷が続いています。

課題

当中間期はコア業務が順調に推移しましたが、法人部門、マーケット投資銀行部門における安定的な収益確保には、国内および海外における景気の持続的な回復が重要な要素となります。平成22年9月28日に公表いたしました当行の中期経営計画の改訂版では、ある程度の景気悪化を想定していますが、予想を上回るスピードでの市場環境の悪化は、金融サービスへの需要やノンコア業務資産の処理といった面においてマイナスの影響を与える可能性があります。このような事業環境の中、「顧客基盤の再構築」と「収益力の安定化」に向け、お客さまのニーズによりきめ細やかにお応えできる商品・金融サービスを拡充することが重要であると考えています。



戦略

法人部門では、当行が独自性と特色を発揮でき、かつ社会的ニーズの高まりを背景に今後の成長が見込まれる、ヘルスケアファイナンス、企業再生ビジネスやアジア展開など特定の業種・分野をターゲットとして絞り込み、確固たる地位の構築を目指します。事業法人営業については、従来のお客さまに加え、中堅・中小企業のお客さまをターゲットとした融資を中心に顧客基盤の拡大を図ると同時に、それらのお客さまに最適な金融商品・ソリューションを提供することにより、収益力向上を目指してまいります。そのため、平成22年4月から中小企業向け貸出の与信決裁権限を一定範囲まで営業統轄本部長の専決とし、リレーションシップ・マネジャー（営業担当）の審査力向上のための研修を実施するなど、リスク管理部門と緊密に連携し企業審査力と案件発掘力のさらなる向上に取り組んでいます。さらに、平成22年10月に本店営業部を集約することにより、機動的な営業体制といたしました。金融法人営業は、当行ならではの市場のニーズの変化を踏まえたきめ細やかな商品・サービスの提供を通じ差別化を図り、公共法人営業は長期にわたり培ってきたリレーションを活かし、優良なローン資産の積み上げなどを推進いたします。また、子会社である昭和リースなどとの協調を通じて、中堅・中小企業に対する適切な商品・サービスの提供にも努めてまいります。

一方、マーケット・投資銀行部門では、リテールバンキングのお客さまも含め、顧客ニーズを充たすテラーメイドの商品・サービスの提供力を高めてまいります。非金利収益が期待できる市場営業業務やアドバイザー業務への一層の注力に加え、当行が強みと長年の経験を有する不動産ファイナンス、クレジット・レーディング、スペシャリティファイナンスといったコア業務にも引き続き取り組んでまいります。また、「収益力の安定化」に向け、既存のポート

フォリオの整理・再構築も継続的に推進してまいります。

今後、両部門は密接に連携しながら、既存のお客さまが真に求めているオーダーメイド型ソリューションの提供と、クロスセル強化による潜在顧客の開拓に取り組んでまいります。

事業の経過

厳しい経済状況や資金需要の低迷が続く中、顧客基盤の拡大に向けた取り組みが奏功し、当中間期において事業法人の新規開拓社数が前年度下期比増加し、貸出社数も増加に転じるなど、各ビジネスにおいて着実に改善しています。事業法人では、経済先行きが不透明な中、デリバティブを駆使した商品や為替ヘッジ商品の提供を進めました。さらに、日本銀行が新設した成長基盤強化支援のための資金供給を活用し、当行独自の取り組みとして成長基盤分野への融資にも取り組みました。一方、金融法人では、近時、シンジケートローン等による一般的な企業向け貸出はもとより、アセットバック型やクレジットデリバティブ活用型の貸出などのクレジットリスクに着目した商品へのニーズが高まっており、資金運用難の状況においては、今後一層の需要が見込めると予想しています。また、厳しい事業環境下で経営の強化が課題である地域金融機関に対しては、当行がローン資産を買収するなど、お客さまの財務基盤強化の手助けをする一方、個人向け無担保ローン業務において、新生フィナンシャルと協働しながら、地域金融機関が提供するローンへの保証やマーケティング・業務管理ノウハウの提供に取り組んでおります。

将来の収益源となりうる新しい分野への取り組みとして、当行の強みを活かしつつ、特に中堅・中小企業に対し、銀行本来の役割である金融サービスの円滑な提供を目指しています。その一環として、平成22年7月にはヘルスケアファイナンス部を、9月には企業サポート部を新設しまし



た。ヘルスケアファイナンス部では、当行のノンリコースファイナンスのノウハウや当行および子会社が持つネットワークを活かし、高齢者介護施設や高齢者住宅を運営する事業者を支援するために資金供給およびアドバイザーサービスを提供してまいります。また、企業サポート部は再生途上の中堅・中小企業を支援するための専門部署であり、再生につながる資本性資金やファイナンスの供与などにより向こう3年間で200億円程度の投融資を計画しています。さらに、企業の資本面からの支援も実施するため、11月に同部主管の下、企業再生支援を専門に行う子会社、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いたしました。ヘルスケアファイナンス部と企業サポート部の特徴として、投融資など当行のバランスシートを使った取引だけでなく、アドバイザーや人材面でのサポートなど、信用リスクを伴わない非金利収益につながるビジネス展開にも取り組んでまいります。

また、国内の市場環境の低迷に直面し、アジアを中心とした海外事業展開をお考えの企業を支援するため、地場の金融機関との業務提携などを強化しています。平成22年11月に発表したベトナムの保険会社最大手のBaoviet Holdingsならびにインドの商業銀行であるYES BANK LIMITEDとの業務提携を通じ、今後、急成長を続ける両国への進出を検討中のお客さまに対して、よりきめ細かな情報および金融サービスの提供が可能になります。

一方、マーケット・投資銀行部門では、市場環境の回復を受け、昨年度には大きな損失を計上したプリンシパル・トランザクションやクレジット・トレーディング業務の収益性が大きく改善したことに加え、非金利収益につながるアドバイザー業務においては新規案件獲得が順調に進んでおります。また、新たな収益源に向けた施策として、当初、

撤退・縮小の対象としていたウェルスマネージメントおよびオルタナティブ投資については、過去の反省に立ちながらも、これまで培ってきた技術やネットワークを活かし、自己投資ではなく、商品提供型の対顧客ビジネスへと転換させる方向で、改めて取り組みを検討してまいります。また、不動産ファイナンスにおいては、集中リスクの回避を図るため、国内不動産ノンリコースファイナンスの残高を平成22年3月の9,500億円から、7,937億円で圧縮させました。当中間期において、不良債権比率は徐々に改善してきたものの、依然として先行き不透明感が多く残ることから、スペシャルティファイナンス、国内不動産ノンリコースファイナンスを中心に保守的・予防的な手当てを実施いたしました。

当行では、顧客基盤の再構築を目指す中で、「法人部門」、「マーケット・投資銀行部門」のより一層の連携を強化することにより、刻一刻と変化するお客さまのニーズや市況などを的確に把握し、新しいビジネスチャンスの掘り起こしに努めております。また、お客さまに対して、当行独自の強みとネットワークを活かし、当行のリテールバンキングに関するセミナーや、市場営業本部の実務担当者や外部の専門家を講師とした勉強会も開催しています。

平成22年度中間期においては、コア業務の推進と同時に、社長直轄の資産最適化プロジェクトチームの下、前期に減損処理を実施した債務担保証券(CLO)を含むアセットバック投資・証券の売却により、84億円の売却益を計上することができました。処分や回収などにより、海外向けアセットバック投資・証券残高は平成22年3月の約1,680億円から、1,085億円まで減少するなど、過去に損失の原因となってきた自己勘定投資をはじめ、ノンコア業務資産の処分が当初の予定より順調に進んでおります。

個人部門

当行の個人部門は、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。

平成22年度中間期、リテールバンキング業務では、投資効率の高い小型店舗「新生コンサルティングスポット」の展開を継続するとともに、お客さまの多様なニーズにお応えできる資産運用商品およびコンサルティングの強化に努めてまいりました。また、引き続き当行グループの資金調達安定化にも貢献しました。

コンシューマーファイナンス業務では、改正貸金業法の完全施行に伴う上限金利引き下げなどの影響により、想定どおり減収となりました。しかしながら、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に加え、アプラスフィナンシャル、シンキは、昨年度末に引当金の大幅積み増しを行ったことから、当中間期における利息返還損失引当金の追加繰り入れはありませんでした。また、各子会社における経費削減も奏功し、コンシューマーファイナンス業務は着実に利益を計上しました。アプラスフィナンシャルでは、物件費の抑制と回収力の向上による与信関連費用の圧縮により業績が前年同期に比べ大幅に改善しております。

業績

当中間期の個人部門の業務粗利益は、コンシューマーファイナンス子会社の資金利益が、営業資産の減少と貸出金利の低下により、想定どおり大きく減少したことから、前年同期比20.7%減少し882億円となりました。また、与信関連費用加算後実質業務純益は、前年同期比38.2%減少し131億円となりました。業務別に見ますとリテールバンキング業務およびアプラスフィナンシャルは前中間期に比べて改善したものの、新生フィナンシャルおよびシンキは前中間期の実績を下回っております。

事業環境

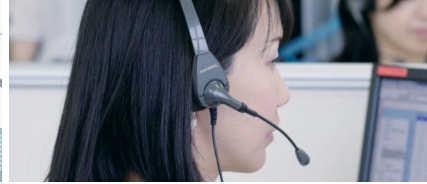
平成22年度中間期は、企業収益の改善や政府の消費刺激策を追い風に個人消費が一部持ち直したものの、雇用情勢や所得状況の悪化など、個人を取り巻く環境は依然として厳しいものとなりました。

リテールバンキング業務のアセットマネジメントビジネスでは、景気回復の遅れや株式市場の低迷、為替相場の激しい変動など、先行きが不透明な経済状況を反映し、投資商品に対して保守的なお客さまが相対的に多い状況が続いています。また、住宅ローン市場では、低金利環境下で他行との競争が激化しています。

コンシューマーファイナンス業務では、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月に予定されている改正割賦販売法の施行など、コンシューマーファイナンス業界への影響度の高い動きが続いています。個人向け無担保ローン事業の過払金開示請求件数は引き続き減少傾向にはありますが、特に武富士の影響は不透明で今後も注視が必要な状況です。また、総量規制導入の影響により、新規申込顧客数が前年同月比で減少し、その減少幅が以前より顕著となっていることから、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。これに対し、クレジットカード市場はリーマンショック後の水準から回復し、利用額が増加傾向にあります。また、ショッピングクレジットと決済に対するニーズは個人消費の低迷を受け、全般的に低調な動きとなっております。

課題

国内の個人のお客さまが保有する金融資産が1,400兆円に上っているうえ、個人向け国債の大量満期到来などにより、平成22年度から平成26年度までに毎年10兆円前後の資金が償還される見込みとなっております。こうした資金の運用ニーズに十分お応えするために、当行リテールバンキング業務においては、継続的な新規口座の獲得およびお客さまとのより深いお取引関係の構築が最大の課題となっております。



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による業界および当行コンシューマーファイナンス業務に与える影響の大きさを的確に把握し、それに向けた対応策を着実に実行していくことが課題となっています。特に、武富士の会社更生手続きにおける債権者への対応は、今後の過払金開示請求動向にも大きく影響する可能性があることから、引き続きその影響を注視するとともに、必要に応じ適切な対応を行ってまいります。また、こうした環境の下でも安定した収益基盤を確保するべく、低コストのオペレーションと、継続的な与信管理の強化に努めてまいります。

戦略

リテールバンキング

当行のリテールバンキング業務では、引き続き、お客さまそれぞれのライフステージにおいて、最適な金融商品を提案するコンサルティングサービスの提供に努めるとともに、当行グループの調達基盤の安定化や収益の多様化に貢献していきます。また住宅ローンにも従前同様、注力いたします。さらに、お客さまの資産運用ニーズにきめ細かくお応えするため、投資効率の高い「新生コンサルティングスポット」を年間5店舗程度、毎年出店していく予定です。

コンシューマーファイナンス

当行コンシューマーファイナンス業務は、真に信頼のおける消費者金融サービスの提供を目指しています。子会社の新生フィナンシャルとシンキは無担保パーソナルローン事業、アプラスフィナンシャルはショッピングクレジット、クレジットカードおよび決済事業と、それぞれ得意分野に注力いたします。当行の安定的な資金調達基盤を強みとしながら、ITの活用による低コストのオペレーション、費用対効果の高いマーケティング戦略および質の高い顧客サービスの提供により、より信用力の高いお客さまの獲得に注力しています。また今後は、国内消費者金融市場が縮小する中、当行子会社で蓄積されてきた経験とノウハウの銀行本体への取り込み、および、アジアでの業務展開を検討していく予定です。一方で、新生フィナンシャルのこれまで培ってきたノウハウを活かし、地域金融機関の無担保ローンの保証業務にも引き続き注力してまいります。

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、キャンペーン円定期預金の満期到来などにより、当中間期において、定期預金や仕組預金が想定通り減少する一方で、昨年度よりご好評いただいている「2週間満期預金」の残高が8,000億円を突破し、預金・債券関連金利収益は前年同期横ばいの129億円となりました。また、「2週間満期預金」など、預金商品の多様化による低利調達を引き続き推進した結果、当中間期における預金・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0.23ポイント低下しました。さらに、投資信託および保険商品などのアセットマネジメント商品については、戦略的な商品ラインナップの見直しおよびお客さまのニーズに合わせた新規取扱を行っております。

当行では、昨今の経済環境に対応したスピーディーな金融商品・サービスの提供を目指しております。例えば、近時の円高傾向下で既に外貨普通預金を保有されているお客さまの資産運用見直しのニーズにもお応えできるよう、平成22年12月から6外貨間の為替手数料を無料にしました。また、豪ドルでお持ちの手元資金を普通預金に比べ少しでも有利な金利で預けたいというお客さまに向け、平成22年9月に「2週間満期外貨預金(豪ドルタイプ)」の提供を開始しました。

さらに、お客さまそれぞれのリスク許容度に応じた商品を提供するため、新生証券との金融商品仲介業務として、ブラジル株ETF(上場投資信託)とハンセン中国企業指数に連動した仕組債を取り扱うなど、引き続き商品ラインナップの拡充に努めております。

住宅ローンについては、保証料無料や手数料無料の自動繰上返済機能、最長35年間での借換えが可能といったユニークな商品性に加え、競争力のある変動金利の設定が奏功し、残高は順調に推移しております。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、土地購入代金および建物建築中間金の支払いに充当可能な「住宅つなぎローン(アプラスブリッジローン)」の取次業務を開始し、当行の住宅ローンをご利用いただける機会を拡大しました。

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、関東・関西圏を中心に、お客さまのニーズや利便性の高いエリアにおいて、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ます。当年度は、兵庫県芦屋市(4月)、大阪府高槻市(6月)、千葉県千葉市(10月)に出店し、新生コンサルティングスポットは合計12店舗となりました。

新生フィナンシャルとシンキ

新生フィナンシャルおよびシンキは信用力の高いお客さまに対する個人向け無担保ローン事業に特化しております。当中間期には、更なる事業統合や厳格な経費管理と与信管理を実施いたしました。残高の減少と貸出金利の引き下げにより、想定どおり資金利益が大きく減少する中、2社合算の与信関連費用加算後実質業務純益は前年同期比6割強減少し59億円となりました。厳しい事業環境ではありますが、新生フィナンシャルおよびシンキは、継続的に着実な利益を計上しております。

新生フィナンシャルの「レイク」ブランドは、大手競合他社と比べ店舗数が圧倒的に少ないにもかかわらず店舗維持費を最少限にまで抑えながら効率的な営業を行い、平成22年度中間期の新規顧客獲得数では業界において第3位を維持しております。また、与信管理の厳格化により、全顧客の6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、当中間期における与信関連費用も前年同期比で減少しています。

過払利息返還損失リスクについては、新生フィナンシャルにおいてはGEからの取得資産のうち相当な部分に対しGEによる損失補償が付与されており、また補償対象外の資産に対しても適切な手当てを実施しています。シンキは、昨年度末に引当金の大幅な積み増しを行いました。これらにより、両社とも当中間期における利息返還損失引当金の追加繰入はありませんでした。

新生フィナンシャルは、8月31日付で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ました。本年9月より、新生フィナンシャルは同行が提供している「スピード王」について、お客さまの保証審査に加え、広告戦略や商品設計についても総合的なサポートを提供しております。これは、当行法人部門が培ってきた地域金融機関との幅広いネットワークを活かしつつ、この分野における新生フィナンシャルのノウハウを最大限に活用する新しい取り組みです。新生グループ各社が持つ専門性や経験を有機的に組み合わせ、地域金融機関に新しい金融サービスを提供するとともに、こうした地域金融機関向け

消費者ローン保証業務が当行の新しい収益源となるよう取り組んでまいります。

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、大手上場信販会社3社の一角をなしています。当中間期においては、業績が堅調に推移した結果、連結処理前の当期純利益は29億円となりました。

昨年度の業績や足元の経営環境を踏まえ、5月10日に発表したアプラスフィナンシャルの中期経営計画では、「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」ことをビジョンとし、その方向性として、融資収益への依存からの脱却と、信販会社にしかできないビジネスモデルの確立を掲げました。

そのビジネスモデルの一環として、アプラスフィナンシャルではさまざまな施策を展開しております。例えば、コアビジネスとして位置付けた分野では、ショッピングクレジット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を図っています。さらにアプラスが加盟店を通じて実施しているショッピングクレジット事業に関連して、当行が融資を行い、同社がその保証を行う信用保証スキームによる提携ローンの取り扱いを10月より開始いたしました。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。

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み足元では、平成19年に策定した経営変革計画を起点に実施した与信基準の厳格化以降の債権が大半を占める状況となりました。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。