

ステークホルダーの皆さまへ

中期経営計画の2年度目となる平成23年度は、新たな業務展開による収益源の多様化に向けた取り組みを展開する一方、業績の下振れリスクを払拭するための措置も行い、収益の安定化に向け着実に前進しました。平成24年度は中期経営計画の最終達成、およびその先のさらなる成長に向け全力で取り組んでまいります。

代表取締役社長
当麻 茂樹

平成23年度は、東日本大震災による一時的な経済の停滞に加え、円高の長期化、欧州の債務危機、さらにタイ大洪水の影響などを背景にした不透明な内外経済情勢のもと、厳しい業務環境となりました。

中期経営計画の2年度目となる平成23年度、当行は、守りから攻めへと転換し、新たな業務展開による収益源の多様化を積極的に図るべく、さまざまな取り組みを展開いたしました。

法人向け業務では、組織を法人部門と金融市場部門に再編するとともに、潜在的成長力を有する企業、新たな事業領域や震災復興を含む地域経済の活性化に向けたソリューション提供を推進するための専担組織を立ち上げました。個人向け業務では、リテールバンキング業務において引き続き魅力的な運用商品および住宅ローンの提供ならびに口座数拡大に注力する一方、コンシューマーファイナンス業務において、新たに「新生銀行カードローン レイク」のブランドによる、銀行本体での本格的な個人向け無担保ローン事業を開始いたしました。

一方、今後の安定的な業績を確実なものとするべく、コンシューマーファイナンス子会社において利息返還損失引当金の積み増しを行うなど、業績の下振れリスクを払拭する措置を講じました。

その結果、平成23年度の当行連結当期純利益は64億円と、前年度の426億円から減少いたしました。上記取り組みの結果、中期経営計画最終年度の目標である平成24年度連結当期純利益510億円の達成を、より確実なものとする事ができたと考えます。

このように、安定的な収益体質の確立に向けて着実に前進することができましたことは、ひとえにステークホルダーの皆さまのご理解とご支援の賜物であり、心より御礼を申し上げます。

さて、昨今は社会経済の変化に応じた新たな金融ニーズへの対応、震災復興および地域振興への取り組み支援など、金融機関が本来果たすべき役割には極めて大きいものがあります。当行は、あるべき金融機関の姿として、長期的に安定的な収益力を持つとともに、真にお客さまに求められ、お客さまとともに成長する銀行グループを目指し、その実現を目指し全力で取り組んでまいります。

今後とも皆さまの変わらぬご指導を賜りますようお願い申し上げます。

平成24年7月

当麻茂樹

代表取締役社長
当麻 茂樹

QUESTIONS & ANSWERS

Q 平成23年度連結当期純利益が、昨年度比、期初予想比とも大幅に下回る結果となった要因は何でしょうか。

A 中期経営計画最終年度に当たる平成24年度に安定的な収益を確実にするべく、消費者金融ファイナンス子会社において、利息返還損失引当金の追加繰入を実施するなど、平成23年度に業績の下振れリスクを払拭する措置を講じた結果、当期純利益が大きく減少いたしました。

平成23年度には、顧客基盤拡充に向けた取り組みが実を結び始め、コア業務が堅調に推移しました。しかし、ノンコア資産などの削減および消費者金融ファイナンスの貸出残高の減少によって資金利益が減少し、非資金利益も、平成22年度に計上した294億円の資本性証券の買戻益をはじめとする非経常的な利益が平成23年度にはなかったことに加え、金融市場の低迷もあり伸び悩みました。

一方、経費の徹底した削減および与信関連費用の圧縮努力は着実に成果を上げました。特に、与信関連費用については、スペシャルティ・ファイナンス業務において、188億円の個別貸倒引当金の繰り入れを行ったにもかかわらず、ノンコア資産削減の効果や、消費者金融ファイナンス子会社における与信厳格化・回収体制の強化および平成22年6月の総量規制開始の影響による債権の良質化、貸出残高の減少や償却債権取立益、大口の取崩益の計上が相まって、前年度比大幅な削減となりました。しかし、経費および与信関連費用の圧縮だけでは業務粗利益の減少は補いきれず、平成23年度の連結与信関連費用加算後実質業務純益は627億円となり、前年度比では22.5%減少しました。

平成23年度に、スペシャルティ・ファイナンス業務において上述の個別貸倒引当金を計上したことに加え、いわゆる過払い利息返還のリスクから決別するべく、消費者金融ファイナンス子会社において、平成22年6月の改正貸金業法の完全施行や同年9月



の大手貸金業者の会社更生法適用申請による影響なども勘案してライフタイムの引当水準とするため、利息返還引当金の追加繰入(328億円)を実施するなど、業績の下振れリスクを払拭する措置を講じました。

新生フィナンシャルについては、利息返還損失引当金を159億円追加繰入し、平成24年3月末の利息返還損失引当金の残高は262億円となっています。なお、同社については、買収契約に定められた一定の貸出資産に対してGEによる損失補償が付与されていますが、追加計上した利息返還損失引当金はこの損失補償の対象外の貸出資産に対するものです。シンキにおいては、利息返還損失引当金を115億円追加繰入し、平成24年3月末の利息返還損失引当金の残高は140億円となっています。また、アプラスフィナンシャル

においては、利息返還損失引当金を53億円追加繰入し、平成24年3月末の利息返還損失引当金の残高は106億円となっています。アプラスフィナンシャルは利息返還損失引当金を追加計上したものの、平成23年度の連結当期純利益は53億円となり、平成23年5月12日に公表した当初の業績予想を達成しています。

このような一連の措置を実施した結果、平成23年度の連結当期純利益は、前年度の426億円から362億円(84.9%)減少し、64億円となりましたが、これらの手当てにより、当行が中期経営計画で掲げる、平成24年度連結当期純利益510億円、同キャッシュベース当期純利益600億円の目標達成がより確実となり、収益力の安定化につながるものと考えております。

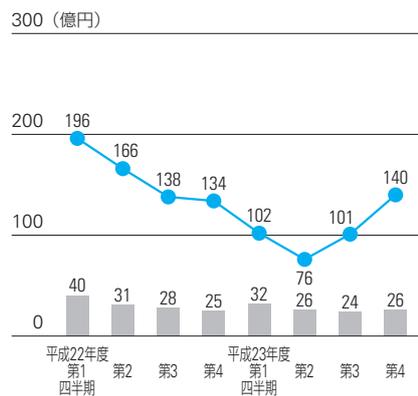
利息返還額と利息返還損失引当金

新生フィナンシャル*

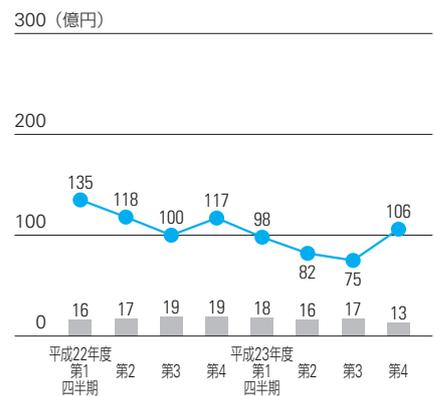


* 利息返還額については、GEによる補償対象分とネットに記載

シンキ



アプラスフィナンシャル





不良債権比率が依然として高止まりしていますが、 バランスシートは本当に健全になっているのでしょうか。

A

将来の収益に大きな影響を与える可能性のある下振れリスクを一掃するため、スペシャルティ・ファイナンス業務の個別案件において保守的な手当てを行った結果、不良債権残高は前年度比増加しましたが、不良債権比率は低下しています。

当行の金融再生法に基づく開示不良債権比率(単体)は、平成24年3月末時点で6.66%となり、前年度の6.78%から低下しました。

この主な要因は、平成23年度に当行単体の総与信残高が底を打ち、徐々に増加していることです。その結果、単体の不良債権残高が、平成23年3月末の2,796億円から、平成24年3月末時点で2,959億円と増加したにもかかわらず、

不良債権比率は改善しています。

不良債権の増加は、将来の収益の下振れリスクを払拭するために、平成23年度第3四半期にスペシャルティ・ファイナンス業務におけるLBO関連債権について厳格な査定を行った結果、不良債権が530億円増加したことによるものです。しかし、ここでひとつ申し上げたいのは、スペシャルティ・ファイナンス業務における不良債権の増加

は個別の案件にかかるものであり、決して当該業務全般の資産の質が落ちているわけではないということです。スペシャルティ・ファイナンス業務は当行のコア業務であり、大型案件へのエクスポージャーを控えつつ、引き続き注力してまいります。

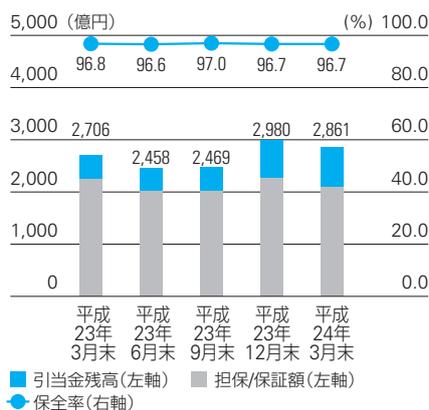
その一方で、不動産ノンリコース・ファイナンス業務の不良債権などの処理に努めたことで、平成23年度第4四半期の不良債権残高は前四半期比では減少しました。

ノンコア資産の継続的な削減を含め、平成23年度におけるこうした努力の結果、資産の質にかかる下振れリスクは大きく払拭できたと考えております。さらに、当行の担保・保証および引当金により保全されている債権の比率を示す保全率は、平成24年3月末現在96.7%と業界有数の高い水準を維持しております。

不良債権残高、比率



不良債権の保全状況





平成24年1月10日に発生したシステム障害の原因および再発防止策について教えてください。

A

今回のシステム障害につきましては、お客さまに大変ご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。今後同様の障害を繰り返すことのないようシステムの運営には万全を期してまいります。

平成24年1月10日に発生した当行のシステム障害による他行あて送金取引の遅延については、お客さまに大変ご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。この障害は、平成23年度に実施した東京から大阪へのデータセンターの移転に伴って、平成24年1月8日から9日にかけて全銀為替取引システムを東京から大阪のデータセンターに移設したところ、10日朝に全銀為替取引システムの処理速度の低下が発生したものです。その結果、34,309件の他行あて送金取引が当日中に完了せず、翌日の送金となるなど、お客さまをはじめ関係の皆さまに多大なご迷惑をおかけいたしました。その原因については、調査の結果、大阪のセンターに全銀為替取引システムを移設した際に、ネットワーク構成に問題が生じたことが判明いたしました。原因となったネットワーク構成を見直し、翌日からは十分な処理速度を確保いたしました。

当行は、今回の障害発生を機に、重要なシステムの変更に際しては影響範囲や作業手順について、事前の十分な

検証およびテストの徹底により障害発生の防止を図るなど、システムの運営に万全を期するとともに、万一障害が発生した場合にも、あらかじめ定めたコンティンジェンシープラン（「緊急時の対応計画」）に基づき、障害対策本部を中心に迅速な障害回復およびお客さまに対する適切な対応が行われるよう、体制の見直しを実施いたしました。これらの対策により、信頼の回復に向け全力で取り組んでまいります。





業務粗利益が引き続き減少している中、 中期経営計画最終年度の連結当期純利益目標510億円は どのように達成できるとお考えでしょうか。

A 貸出残高が反転し、業務粗利益の減少に歯止めがかかる見通しに加え、過年度までの手当てにより資産の質が改善し、一過性の要因に影響されることなく巡航速度での運営ができる見通しであることから十分に達成可能であると考えています。

平成24年度の業務粗利益の予想は、2,180億円であり、平成23年度の2,029億円から151億円の増加を見込んでいます。

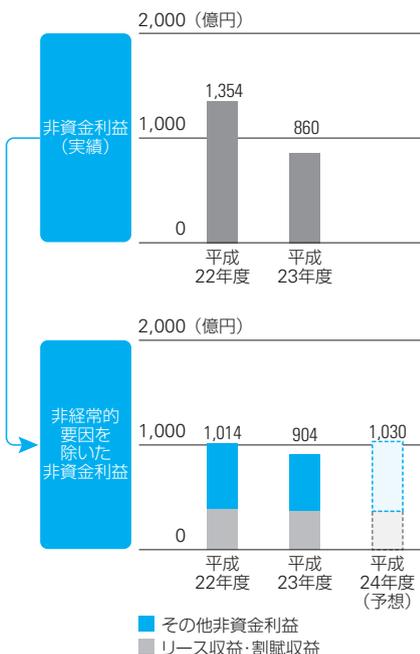
資金利益については、平成23年度実績の1,169億円から、平成24年度は

1,150億円とほぼ横ばいの水準を見込んでおります。これは、消費者金融ファイナンス業務において引き続き営業資産残高の減少が見込まれるものの、その減少幅は緩やかになり残高底入れも視野に入ってきていること

に加え、銀行本体での企業向け一般貸出残高が平成23年度第4四半期には増加に転じ、住宅ローン残高も堅調に推移するなど、貸出金全体の残高の反転基調が確認できていることなどによるものです。

資金利益は平成24年度において前期比横ばいということですが、非資金利益はどのようにして増やしていく予定ですか。

非経常的要因を除いた非資金利益



平成23年度の非資金利益は860億円であり、平成22年度の1,354億円から494億円(36.5%)減少していますが、これには平成22年度に計上した資本性証券の買戻益など非経常的要因が含まれています。非経常的要因を除いた場合の平成22年度の非資金利益は1,014億円、平成23年度の非資金利益は904億円であり、その減少幅は約110億円にとどまります。平成23年度はリスク関連商品の販売・取引の低迷により、低調に推移いたしました。平成24年度については、グループ会社のクレジットカード・割賦収益やリース収益の貢献に加え、銀行本体で拡大した顧客基盤を活用し、顧客ニーズに応じた商品ラインナップ拡充や部門間協働を中心とした取引推進体制の見直し

を図ることで、非経常的要因を除いた平成22年度の1,014億円並に回復することを見込み、平成24年度の非資金利益は1,030億円と予想しています。

また、経費については、引き続き厳格な管理を継続することで、平成24年度は1,330億円と見込んでいます。

与信関連費用につきましても、資産の質の改善が進んだことから、平成24年度の与信関連費用は、当行の通常ベースの与信関連費用並の180億円と予想しています。

加えて、業績に大きな影響を与える下振れリスクは払拭する措置を過年度までに講じており、平成24年度の連結当期純利益予想510億円は十分に達成可能だと考えています。

「非経常的要因を除いた非資金利益」は「非資金利益(実績)」の合計から、「プラス」となった要因を控除し、「マイナス」となった要因を足し戻すことで、非経常的要因がなかった場合の非資金利益を示している



昨年度新設されたVBI推進部の成果が出るには長期間を要するのではないかと思われますが、法人部門の収益の拡大はどのように図られるのでしょうか。



将来に向けた種まきとしてVBIの取り組みを始めました。組織の活動量も上がっていること、顧客基盤の拡充も進んでいることから、平成24年度以降に向けて手ごたえを感じています。

当行の法人部門については、組織全体で顧客基盤の再構築に向けて取り組んでまいりましたが、中堅・中小企業を中心とした融資先顧客数の増加は計画を上回るペースで進捗しています。今後は、新規開拓を引き続き推進するとともに、資金を提供するだけでなく、そのお取引を多面的に展開していくため、中堅・中小企業へのコンサルティング機能を強化してまいります。また、当行の独自性と特色を発揮でき、社会的ニーズや成長性が見込める業種・分野で確固たる地位を構築するべく、特定領域におけるプロジェクト・ファイナンス、ヘルスケア・ファイナンス、シップ・ファイナンス、企業再生ビジネスなどへの取り組みを強化し、いずれも具体的な案件の推進に注力してきました。さらに、不動産ノンリコース・ファイナンス、企業買収ファイナンスなどのストラクチャード・ファイナンス、クレジット・トレーディング、アドバイザリーなどについても、引き続き強化・推進を図っております。不動産ノンリコース・ファイナンスについては、当事業年度は新規案件の積極的な取り組みによるポートフォリオの入れ替えが進捗するとともに、残高についても底打ち感が出始めています。加えて、同部門の傘下にある昭和リー

スにおいては、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、LED関連、風力発電や産業向け太陽光発電などの環境関連ビジネス、半導体設備向けファイナンス、サプライヤー提携強化、アセットファイナンスの拡大などに取り組み、さらなる営業基盤の強化を図っております。平成24年度は非資金利益の増加を予想していますが、その中には昭和リースからのリース収益の増加見込みも含まれています。昨年度はさらに、収益多様化への取り組みのいわゆる種まきとして、潜在的な成長力を有する企業、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などを注力分野とし、経営課題への多面的なソリューション提供を法人部門全体にて推し進める取り組み（「ベンチャー・バンキング・イニシアチブ(VBI)」）を開始し、組織的な手当ても行いました。具体的成果はこれからですが、収益に対する下振れリスクへの手当ては昨年度に完了していること、組織全体にわたる積極姿勢への転換と活動量の増加、顧客基盤の拡充も着実に進んでいることから、平成24年度以降に向けて手ごたえを感じています。





銀行本体での本格的な個人向け無担保ローンサービスを開始されましたが、個人向け無担保ローン全体の残高の減少が続いており、大手他社と比べて規模では劣っているように見えます。個人向け無担保ローン業務において勝算はあるのでしょうか。



レイクのブランド力と高い実績を活用し、これまでレイクで提供してきた利便性および迅速性と、銀行のサービスであるという安心感を併せ持つことで、健全な個人向け小口金融のニーズにお応えし、この分野におけるリーディングバンクを目指してまいります。

平成23年度においては、引き続き改正貸金業法の完全施行の影響もあり、個人向け無担保ローン業界の縮小が続きました。しかし、消費者金融会社による無担保ローンの全体残高の減少ペースは鈍化し、さらに平成24年に入ってから大手他社での新規受付数が前年同期比で増加に転じるなど、市場には変化の兆しも見え始めています。また、銀行による無担保ローンの全体残高も引き続き安定的に推移しました。

このような中、当行は平成23年10月に、銀行本体での「新生銀行カードローン レイク」のサービスを開始し、融資額と新規顧客獲得の双方において順調な滑り出しとなっています。当行は、

従来消費者金融会社をご利用のお客さまに加え、これまでに無担保ローンをご利用されたことのないお客さまの両方の層に向けてサービスの拡大に努めており、新生フィナンシャルと銀行本体の無担保ローン合計残高は、近い将来、個人向け小口金融に対する堅実な消費者ニーズを背景に底を打つものと期待しています。

収益性の面では、新生フィナンシャルにかかる過払い利息返還請求については、買取契約に定められた一定の貸出資産に対してGEによる損失補償が付与されていること、平成23年度に、平成22年6月の改正貸金業法の完全施行や同年9月の大手貸金業者の会社更生法適用申請による影響なども勘案した利息返還損失引当金のライフタイム引当を実施したことなどにより、将来の下振れリスクは払拭できたと考えて

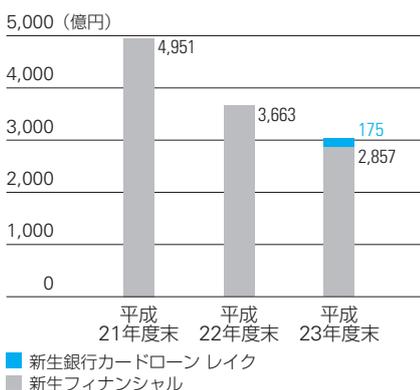
います。

また、以前から取り組んできた与信厳格化・回収体制の強化に加え、改正貸金業法で規定されている収入に応じた借入限度額(いわゆる総量規制)や上限金利の引き下げの影響により一段と資産の良質化が進み、コンシューマーファイナンス子会社における与信関連費用の減少が続いています。

さらに、経費についても、「新生銀行カードローン レイク」のサービス開始時に広告・宣伝活動を増やしたにもかかわらず、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」を合わせた経費が前年度比で減少しています。

これら一連の手当てや施策の実施により、貸金業法改正後の新たな金利体系下でも、個人向け無担保ローン業務は十分な収益性を確保できると確信しております。

【新生銀行カードローン レイク】および新生フィナンシャルの個人向け無担保ローン残高



同業他社と比較した相対的優位性について詳しく教えてください。

大手銀行やその他の競合他社が個人向け無担保ローンビジネスを強化している中、銀行本体による「新生銀行カードローン レイク」のサービス開始によって、当行は業界で初めて、消費者金融会社が

提供する利便性、迅速性、商品性を活用し、同時に銀行の高い安心感を併せ持つことでユニークな地位の確立に向け、大きく前進できたと考えています。詳しくは、P22の特集をご参照ください。

Q ヨーロッパの債務問題など、 世界経済の先行きが不透明ですが、保有している ノンコア資産による損失発生リスクはないでしょうか。

A ノンコア資産は過去2年間で大幅に削減し、中期経営計画の削減目標を前倒しで達成しました。今後、ノンコア資産削減による処分損益が業績に与える影響は限定的と考えています。

当行は、中期経営計画の初年度に、収益変動性が高く、専門知識や情報獲得において当行が相対的に劣後するような業務資産をノンコア資産と位置づけ、当行が強みを発揮し強化・拡大するコア業務と区分しました。そして、ノンコア資産については、中期経営計画期間中に、処分可能なノンコア資産の約50%を削減することを目標とし、リスクやコスト、資本への影響などに留意しつつ、削減に努めてまいりました。その結果、平成21年度末には8,860億円あったノンコア資産残高が、平成23年度末には4,635億円へと、2年間で約4,200億円を削減することができ、中期経営計画の目標(5,430億円)を前倒しで達成しました。

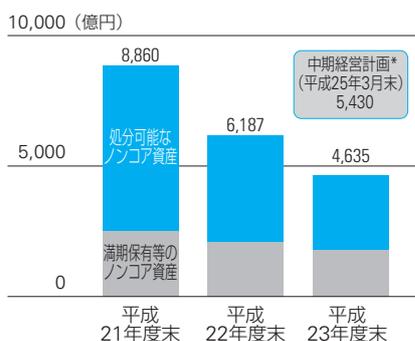
これまでノンコア資産を処分する過程で、アセットバック証券・投資の売却益や、ローンや債権を裏付資産とする債務担保証券(CLO)の売却益な

どの利益も計上しました。

平成22年度から23年度にかけて、当行は業績に対する下振れリスクの払拭に注力してきた結果、現在保有しているノンコア資産に関して、貸出金については引当、担保により適切に保全し、処分可能なノンコア資産のうち時価のある有価証券の評価差額は、平成23年度末でプラスとなっています。また、処分可能なノンコア資産における欧州のエクスポージャーの過半は独国と英国であり、欧州ソブリン債も保有していません。

残っているノンコア資産については、欧州の債務問題をはじめ、金融市場の動向を睨みながら、注意深く対応していくつもりです。従って今後もノンコア資産を継続的に削減しますが、それによる処分損益が当行の業績に与える影響は限定的であると考えております。

ノンコア資産の推移



* 中期経営計画期間(～平成25年3月)に、処分可能なノンコア資産の約50%を削減

ノンコア資産の資産別、地域別内訳

	残高(平成23年度末)		地域別内訳				
	うち、貸出	うち、有価証券等	北米	欧州	アジア他	国内	
処分可能なノンコア資産 ^(注1)	2,871	700	2,171	657	1,103	486	625
満期保有等のノンコア資産 ^(注2)	1,765	—	1,765	318	98	—	1,349
ノンコア資産合計	4,635	700	3,936	975	1,201	486	1,973

(注) 1. 投資適格社債投資、アセットバック投資、PEファンド投資、不動産投資等、その他
2. 国内購入住宅ローン、CLO



新たな自己資本規制（バーゼルIII）への対応は問題ないでしょうか。

A 当行は平成24年度末までに、バーゼルIIIベースで普通株等Tier I比率5%、Tier I比率7%、自己資本比率10%の達成を目指しておりますが、その達成目標も含めて、バーゼルIIIへの対応は順調に進んでいます。

新たな自己資本規制（バーゼルIII）の枠組みにおいて求められる資本水準を十分に達成していくことは、当行の中期経営計画の重要な目標のひとつです。平成25年より段階的に適用されるバーゼルIIIの新規制では、普通株等Tier I比率は3.5%以上、Tier I比率は4.5%以上、自己資本比率は8.0%以上の水準が求められますが、当行の中期経営計画では、平成24年度末までに普通株等Tier I比率5%、Tier I比率7%、自己資本比率10%を達成目標としています。平成23年度末におけるバーゼルIIIベースの推計値*は、普通株等Tier I比率7.7%、Tier I比率7.7%、自己資本比率9.5%であり、バーゼルIIIで求められている最低所要水準をすでに満たしており、かつ普通株等Tier I比率とTier I比率については、中期経営計画目標も達成しております。

当行は、資本基盤の強化のための施策として、平成22年度に普通株増資、資本性証券の買戻しを実施しました。加えて、不良債権処理やのれんおよび無形資産の償却により、自己資本から控除されるものの減少や、ノンコア資産の処分や不動産ノンリコース・ファ

インサンスの貸出残高管理などによるリスクアセットの減少にも注力しました。平成23年度も引き続きリスクアセットの最適化を実施しました。

バーゼルIIIでは、従来自己資本の控除項目である無格付証券化商品がリスクアセット化すること、大手金融機関向けのリスク・ウェイトが増加することなどを主な理由として、バーゼルIIからリスクアセットが増加する見通しです。しかしながら、平成22年度における普通株等Tier I強化に向けたさまざまな施策、平成22年度から23年度にかけて資本を毀損させるような業

績下振れリスクに対する手当ての実施などにより、今後は、一過性の損益に左右されることなく、巡航速度での安定的な利益を計上し、その利益を着実に積み上げていくことで、さらなる資本の充実を図ってまいります。そして、営業資産の積み上げを実現しながらも、適切なリスクアセット運営と不良債権処理の継続により、新たな自己資本規制（バーゼルIII）にも引き続き十分に対応できると考えております。

* 本推計値は、算出時点における入手可能な情報に基づき、当行が試算したものです。平成24年3月末は国際統一基準で試算したものです。

資本の内訳と比率

（連結、単位：億円）

	平成22年度末 (バーゼルII)	平成23年度末 (バーゼルII) ^(注1)	平成23年度末 (バーゼルIII推計値) ^(注2)	中期経営計画 (目標) (バーゼルIII)
普通株等Tier I			5,249	
その他Tier I				
基本的項目(Tier I)	5,167	5,371	5,249	
補完的項目(Tier II)	2,318	1,970	1,236	
控除項目	▲986	▲ 1,072		
自己資本額	6,499	6,269	6,485	
リスクアセット	66,537	61,025	68,572	
普通株等Tier I比率			7.7%	5%
Tier I比率	7.76%	8.80%	7.7%	7%
自己資本比率	9.76%	10.27%	9.5%	10%

(注) 1. バーゼル2.5によるStressed VaRを含む

2. 本推計値は、算出時点の入手可能な情報に基づき当行が試算したものです。平成23年度末の試算は国際統一基準での試算



株主還元(配当)の方針について教えてください。



配当の判断は自己資本の充実、収益の安定、株主還元の3つの観点から判断すべきものと考えています。

当行は平成22年度に復配を果たし、平成23年度の普通株式の期末配当金は1円とさせていただきます。また平成24年度の期末配当予想を1円とさせていただきます。

当行は、収益動向などの経営成績やその将来の見通しを踏まえた株主重視の収益配分を行うことを基本方針と考

えていますが、安全性や内部留保とのバランスに加えて、公的資金注入を受けている銀行として経営健全化計画にも留意して決定してまいりたいと考えています。

すなわち、配当については、自己資本の充実、収益の安定、そして株主還元の3つの観点から判断すべきものと考えて

いますが、経営の安定化や事業基盤の拡充にかかる再投資余力の拡大などの観点から、当面は利益の内部留保に留意した運営に努めているところです。利益を拡大し、強固な財務基盤を維持していくことなどを通じて、当行の信用力ならびに株式価値を高めていくよう努力してまいります。



オーバーバンキング(銀行過多)とも言える国内銀行業界において、他行と比較し、強みがあり、差別できる業務にはどのようなものがあるのでしょうか。また、経営の方向性についてはいかがお考えでしょうか。



特色あるサービスで新しい金融ニーズに機敏に対応できる銀行として、独自の地位を目指します。

私は、銀行は「勝ち組」に乗るのではなく、お客さまの成長をサポートし、その成長段階に応じて必要とされる金融サービスを提供すること、すなわち、お客さまに「勝ち組」になっていただくためのお手伝いをするのが、社会的使命であり、お客さまとともに成長するところに、従来型の銀行とは異なる当行の存在意義はあると考えています。

法人のお客さま向け業務では、企業向け貸付業務のほか、不動産ノンリコース・ファイナンス、クレジット・トレーディングなど、当行が強みを持つプロダクツ関連業務などにより、今後も法人のお客さまのニーズに的確にお応えしてまいります。また、ヘルスケアファイナンスや企業再生関連業務などを通じ、社会の

新しいニーズにお応えしています。平成24年3月からは専門の組織を作り、新産業創生や地域振興の支援への取り組みを強化しています。これらは時間のかかる業務ですが、これからの銀行に求められる重要な役割として使命感をもって取り組んでまいります。

個人のお客さま向け業務では、リテールバンキング業務において、24時間365日手数料無料のATMサービスなどで高い利便性を提供する一方、2週間満期預金など魅力ある商品や、保証料・繰上げ返済手数料無料などのユニークな商品性を持つ住宅ローンの提供により、すでに業界有数の地位を確立しています。また、コンシューマーファイナンス業務では、グループ会社で信販、

クレジットカード、決済業務、個人向け無担保ローンなどを提供してまいりましたが、平成23年10月より、銀行本体での本格的な個人向け無担保ローン事業を開始しました。これは真に信頼のおける個人向け無担保ローンの提供に対する当行の強い決意を現わしています。

当行はメガバンクと比べて規模の面では大きな差がありますが、社会経済の変化に応じた新しい金融ニーズに機敏に対応できることが強みであると考えています。銀行本体とグループ会社が密接に連携し、高いシナジーの下で特色あるサービスを提供することにより、銀行業界において独自の地位を築いてまいりたいと思います。