

特集：中期経営計画の達成に向けて

中期経営計画 基本コンセプト

- 計画期間：平成22年度～平成24年度の3年間
- 過去の総括・反省を踏まえた顧客基盤の再構築、収益力の安定化、経費削減に注力
- 計画終了時の目標^(注1)
 - 外部格付A～A-格に引き上げ
 - 自己資本比率10%^(注2)、Tier I比率7%^(注2)、
 - 普通株等Tier I比率5%の実現^(注2)
- 年度ごとの目標
 - 平成22年度：収益安定化に向けての体制整備
 - 平成23年度：新たな業務展開による収益多様化への取り組み
 - 平成24年度：巡航速度での安定的収益の確保
- 経営管理の強化(コーポレート・ガバナンス体制の一新等)
- 公的資金返済の具体的な道筋をつけるための体制整備
 - 収益目標の着実な達成のためのスピーディーかつ厳格な業務執行
 - コンプライアンスに留意した健全な風土の醸成

(注) 1. 平成22年9月28日発表の中期経営計画の改訂を踏まえた内容です。
2. パーセントIIIベース

経営理念

- 安定した収益力を持ち、国内外産業経済の発展に貢献し、お客さまに求められる銀行グループ
- 経験・歴史を踏まえたうえで、多様な才能・文化を評価し、新たな変化に挑戦し続ける銀行グループ
- 透明性の高い経営を志向し、お客さま、投資家の皆さま、従業員などすべてのステークホルダーを大切に、また信頼される銀行グループ

中期経営計画における重点施策

中期経営計画最終年度である平成24年度には、これまでの重点施策を継続的・発展的に推進する一方、コア業務に取り組むとともに、以下のような新たな施策に取り組んでまいります。

平成22年度
収益安定化に向けての体制整備

平成23年度
新たな業務展開による収益多様化への取り組み

平成24年度
巡航速度での安定的収益の確保

- 顧客基盤の拡充
 - インフラ関連のプロジェクト・ファイナンスを中心に国内外アセットの増強
 - 新規開拓の継続推進
 - 中堅・中小企業へのコンサルティング機能の強化
- 当行の特色ある業務のさらなる強化
 - VBI*推進の一環として、新事業領域および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目的としたビジネス・インキュベーション業務の展開
- 金融法人顧客への多面的・多角的な取引推進
 - 新事業や地域振興を通じてのワーク推進
 - 金融商品などソリューションの提供



- リテールバンキング
 - 円貨・外貨の資金調達基盤のさらなる拡大
 - 住宅ローン新規取り組みの拡大による貸出資産の積み上げ
 - 多様な投資商品の提供によるアセットマネジメントサービスの展開
- コンシューマーファイナンス
 - 「新生銀行カードローン レイク」の新規顧客獲得と貸付残高の伸長
 - 新生フィナンシャルの保証業務提携のさらなる推進
 - アプラスフィナンシャルのショッピング・クレジット、クレジットカード、決済事業の拡大

*ベンチャー・バンキング・イニシアチブ(Venture Banking Initiative)の略

中期経営計画最終年度に向けて

(連結、単位：億円)

	中期経営計画 目標数値 (平成24年度)	平成22年度 実績	平成23年度 実績	平成24年度 予想
損益関連				
業務粗利益	2,580	2,921	2,029	2,180
資金利益		1,566	1,169	1,150
非資金利益		1,354	860	1,030
経費	1,400	1,428	1,279	1,330
与信関連費用 ^(注1)	490	683	122	180
利息返還損失引当金		110	328	—
当期純利益	510	426	64	510
キャッシュ調整後ベース 当期純利益 ^(注2)	600	538	160	600
収益性				
ROE	8%以上	8.5%	1.2%	9%弱
ROE(キャッシュベース) ^(注3)	10%以上	12.4%	3.2%	10%強
資産関連				
ノンコア資産	5,430	6,187	4,635	
資本関連				
自己資本比率	10%	9.76%	9.5%	
Tier I比率	7%	7.76%	7.7%	
普通株等Tier I比率	5%	—	7.7%	
	パーゼルIIIベース		パーゼルIIIベース (推計値) ^(注4)	

- (注) 1. 中期経営計画および平成22年度実績の与信関連費用は、償却債権取立益を考慮しておりません
2. 純利益からのれんに係る償却額及び企業結合に伴う無形固定資産償却とそれに伴う繰延税金負債取崩を除いたものです
3. 中期経営計画作成時には、分母については、(期首自己資本(純資産－新株予約権－少数株主持分)＋期末自己資本)／2として計算していますが、「キャッシュベース」という観点により反映させることとし、平成22年度、23年度の実績については(期首の(自己資本－のれん－企業結合に伴う無形資産(繰延税金負債控除後))＋期末の同金額)／2として計算。ただし、中期経営計画の数字は修正していません
4. 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月末の試算は、国際統一基準で試算したものです

- 平成24年度における**業務粗利益**は、平成23年度実績比では増加を予想しています。資金利益については、法人のお客さま向けの営業資産の新規実行と残高の伸長、リテールバンキング業務における住宅ローンの着実な増加、消費者金融ファイナンス業務における貸出の底入れなど、顧客基盤のさらなる拡大に向けた営業推進に努めることで、平成23年度の営業資産減少による影響を限定的に留め、前年度並みの水準を確保できるものと考えています。一方、非資金利益は、過年度までの投資関連損失、ノンコア資産の処分益や資本性証券買戻益の計上といった非経常的な損益の影響が減少し、平成23年度に注力した顧客基盤拡大を活用した法人・個人のお客さまとの取引からの収益、子会社のリース・割賦・クレジットカードといった当行のコア業務の取引拡大からの収益増加を見込んでいます。

平成24年度の実績については以下の業務分野で収益機会の拡大を見込んでいます。

- 金融市場部門を中心に、アドバイザー、新生証券、対顧客取引に伴うデリバティブ取引、為替取引による収益
- リテールバンキングのお客さまへの保険、投資信託の販売による収益
- アプラスフィナンシャルのクレジットカード・割賦収益、新規提携等による営業資産の積み上げを見込む昭和リースのリース収益

なお、平成24年度における業務粗利益が中期経営計画の目標と異なる見通しとなっているのは、収益力の安定化に向けノンコア資産や不動産ノンリコース・ファイナンスなどを中心に、当行のポートフォリオの質の改善に注力した結果でもあり、その結果としてこうした資産にかかる下振れリスクへの手当ては平成23年度までに完了できたと考えています。

- 経費**は、徹底した業務合理化と消費者金融ファイナンス業務における業務規模の最適化により中期経営計画を下回る水準となっています。今後も継続的に経費削減に取り組みますが、システムや業務拡大分野への投資など、メリハリのある経費配賦を実施していくことから、平成24年度は平成23年度比で若干の増加を見込んでいます。
- 与信関連費用**は、平成24年度には180億円を想定しています。平成23年度におけるスペシャルティ・ファイナンス関連の個別貸倒引当金を含め過年度までに実施してきた予防的な手当てなどにより、資産の質が大きく改善し、償却債権取立益を除いたベースでも、中期経営計画を大幅に下回ると見込んでいます。
- 当行は平成23年度に将来にわたるいわゆる過払いリスクから決別するために、**利息返還損失引当金**の追加繰入を実施しました。
- 当期純利益**は、過年度までの手当てにより、今後は一過性の損益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り、連結当期純利益510億円、同キャッシュ調整後ベース600億円を予想しています。
- ノンコア資産**は、残高を2年間でほぼ半減させ、中期経営計画を前倒して達成しています。今後も継続的に削減していきませんが、処分に伴う業績への影響は限定的と見えています。
- 自己資本比率**については、内部留保の着実な積み上げに加え、リスクアセットの最適化への継続的な取り組みにより、新たな自己資本規制(パーゼルIII)ベースで、平成24年3月末の普通株等Tier I比率(推計値)^(注4)およびTier I比率(推計値)^(注4)は、中期経営計画を上回る水準になっています。今後も、利益の積み上げと適切なリスクアセット運営を継続しながら、資本基盤のさらなる充実に取り組んでいきます。

特集： 新たな業務展開による収益多様化への取り組み

平成23年度の部門別総括

平成23年度は、昨年度に引き続き収益の安定化に向けての体制整備を進めながら、収益の多様化に向けて新たな業務展開に努めました。

法人部門、金融市場部門

平成23年度の重点施策

平成22年度より注力している顧客基盤の拡大やノンコア資産の削減などを中心とした施策の継続

- 顧客属性に応じた組織改編による、一層の業務シナジーの追求と、営業の機動性確保
- 新産業創生支援に向けた体制整備と、取り組みの本格化
- 東日本大震災の復興支援への主体的取り組み開始
- アジア関連業務の具体的展開着手
- 法人のお客さま向けの資産運用提案力強化
- 市場業務取り組みの強化によるALM運営の高度化

主な実績

平成23年 4月 法人営業全体：法人業務を担う部門の構成を再編成

昭和リース：ワタミグループへのESCO型ファイナンスを拡大

9月 企業再生：コロナ工業株式会社のベトナム工場建設に対する融資を実行

金融法人業務：大東銀行による被災企業向けのシンジケートローンの円滑な組成を支援

10月 昭和リース：米Boston Semi Equipment社との業務提携による
中古半導体製造装置の売買およびオペレーティング・リース事業への参入

昭和リース：ワタミグループ風力発電事業参入へのファイナンス機能の提供を決定

12月 市場営業：大阪営業推進室を設置

昭和リース：産業向け太陽光発電導入プランの開発で富士古河E&C株式会社との提携合意を発表

平成24年 1月 昭和リース：日本型オペレーティング・リース媒介業務で十六銀行と提携

新生インベストメント・マネジメント：モーニングスター社「ファンドオブザイヤー2011」で優秀ファンド賞を受賞

3月 法人営業全体：VBI推進部の創設による法人業務における新戦略への取り組み開始

昭和リース：「マイクロソフトファイナンス」の金融パートナーとして日本マイクロソフト株式会社と提携



東日本大震災で被災した外食チェーン株式会社幸楽苑に対し、大東銀行が初めて主幹事行兼貸付事務代理人を担い、当行が副幹事行としてサポートし、7行参加のシンジケートローンを平成23年9月に組成



平成23年10月に昭和リースが米Boston Semi Equipment社と業務提携を締結



当行企業サポート部の融資先であるコロナ工業株式会社のベトナム工場が平成24年4月に稼働を開始

今後の課題

- 中期経営計画の2年度目までに行ってきた組織的な改編等を本格的に活用した収益力の向上

個人部門

平成23年度の重点施策

平成22年度より注力している低利で安定的な資金調達への推進
 アセットマネジメント業務の強化や改正貸金業法への対応を中心とした施策の継続

リテールバンキング

- 個人のお客さまのニーズに合った投資商品開発とアセットマネジメントビジネスの強化
- 退職者層を対象とする運用コンサルティングの強化
- 新規取り組み額の拡大などによる、住宅ローンビジネスのさらなる強化

コンシューマーファイナンス

- 健全な個人のローンニーズに対して、グループ会社で蓄積した審査能力、マーケティングノウハウを活用し、銀行本体での取り込みを図る
- 銀行の金融法人とのリレーションなどを最大限活かした信用保証業務の展開強化など業務シナジーのさらなる実現
- 効果的なキャンペーンをはじめ、より効率的なマーケティング活動の実施

主な実績

平成23年	5月	アプラスフィナンシャル:「Tポイント付きアプラス(ショッピング)クレジット」を導入
	6月	リテールバンキング:「浦和コンサルティングスポット」をオープン アプラスフィナンシャル:北海道銀行と住宅つなぎローン「アプラスブリッジローン」で提携 新生フィナンシャル:トマト銀行と保証業務で提携
	8月	新生フィナンシャル:東和銀行との保証業務を拡大
	10月	レイク事業: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 リテールバンキング:スマートフォン版ウェブサイトの提供を開始
	11月	リテールバンキング:新商品投入で保険ビジネスを強化
	12月	リテールバンキング:個人のお客さま向けに「投信積立」を開始 新生フィナンシャル:佐賀共栄銀行と保証業務で提携
平成24年	2月	アプラスフィナンシャル:Facebook®公式ページを開設 リテールバンキング:「パワースマート住宅ローン」の申込書が「UCDA認証(伝わるデザイン)」を取得
	4月	アプラスフィナンシャル:新生銀行グループとしての統一カード「新生アプラスゴールドカード」、「新生アプラスカード」を導入



平成23年6月にオープンした
「浦和コンサルティングスポット」



新生フィナンシャルが保証業務において地方銀行
2行と新たに提携(平成23年6月、12月)し、提携
先が6行に



平成24年4月に新たに導入された
「新生アプラスゴールドカード」
(Visa、MasterCardも発行)

今後の課題

- リテールバンキング業務では、個人のお客さまのニーズにあったユニークな商品・サービスの提供を通じて差別化を図ることで、資産運用・預金・貸出をバランス良く展開した、より円滑な金融サービスの提供
- コンシューマーファイナンス業務では、銀行本体による無担保ローンサービスの真の価値をお客さまに効果的に伝えることによる、個人向け無担保ローンビジネスにおける貸出残高の増強

ベンチャー・バンキング・イニシアティブ(VBI)の推進

当行は平成24年3月に、法人業務において、「経済、社会、顧客の成長と新たな生産性の創造・向上」への貢献を中心的な課題にすえた新たな戦略を立案し、法人部門全体が金融商品・金融スキームを常に開発、改善、実践する体制を整備しました。この一連の施策を「ベンチャー・バンキング・イニシアチブ(Venture Banking Initiative, VBI)」と命名し、銀行グループをあげて推進することにより、顧客基盤を継続的に拡大させ、中長期にわたる収益向上を目指していきます。

VBIの主な施策

具体的には、VBIでは下記の2つの施策を柱として推進します。

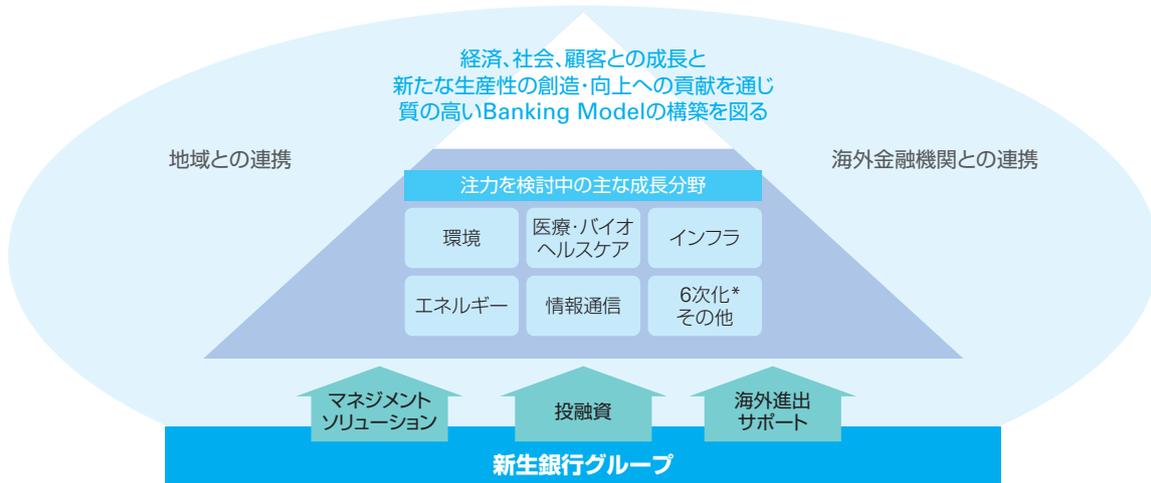
① 全組織における定例的な「業務改善プロセス」の実施

- 技術革新や新たな価値の創造に伴う社会的な変化に適合した、組織および企業風土の育成を目指すため、定期的なすべての業務領域、商品・サービスなどの見直しを行い、新たな業務や商品・サービスの導入、既存業務や商品・サービスの改善や廃止などに早期に対応
- 組織的な仕組みとして業務改善に関する社内提案制度を導入

② ビジネスインキュベーション業務の推進

- 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・中小企業に対し、従来の民間商業銀行とは異なるアプローチで、資金のみならず、事業戦略立案・遂行支援などを含む多面的な経営課題へのソリューション(マネジメント・ソリューション)を提供し、海外進出を含め、当該企業が実現可能な最大限の成長を目指す
- ビジネスインキュベーション室内に、事業環境の変化に伴って台頭する成長分野を対象とした新事業領域の開拓推進チームと、地方拠点の機能強化策と連携した地域振興推進チームを設置

VBIの取り組み理念



* 「6次化」は、「第6次産業化」の略。6次産業化とは農林漁業(1次産業)×加工業(2次産業)×流通業(3次産業)が連携して新しい事業に取り組むこと。

組織体制

VBI推進部(法人部門長直轄)	▶ 各本部で行われる業務改善プランのモニタリング
ビジネスインキュベーション室	▶ 潜在的な成長力のある企業のサポート
新領域プロジェクト推進チーム	▶ エネルギー供給構造の変化や環境技術の進歩など成長分野への対応
地域振興プロジェクト推進チーム	▶ 地域の課題解決や資源利活用による生産性向上につながるプロジェクトの取り組み
海外業務推進室	▶ 当行の海外戦略、中堅・中小企業を中心とした海外進出サポート業務等の企画・推進

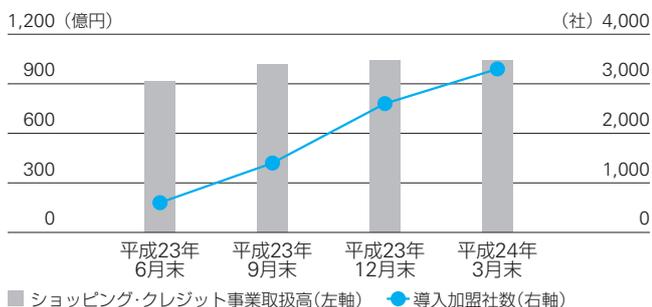
新生銀行グループ会社での取り組み

平成23年度には、グループ会社においても、それぞれの業界においてお客さまのニーズを的確にとらえた、新しいビジネス展開を進めました。消費者マインドの冷え込みや企業による設備投資の抑制が懸念される中、アプラスグループと昭和リースでは、外部パートナーとの協業により、新しい価値をお客さまに提供しています。

アプラスグループ

株式会社アプラスは、主要業務のショッピング・クレジット事業において、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社と提携し、ご利用額に応じて「Tポイント」が貯まる「Tポイント付きアプラス(ショッピング)クレジット」を平成23年5月より開始しました。グループ全体での同クレジットの導入加盟社数は平成24年3月末時点で3,300社を超え、同社は新たなビジネスモデルの定着を図っています。

平成23年度におけるショッピング・クレジット取扱高および「Tポイント付きアプラス(ショッピング)クレジット」導入加盟社数(連結)



ショッピング・クレジット事業では、ひとつの加盟店で複数の信販会社と提携している場合が多く、お客さまにどのサービスを勧めるかは店員の判断に委ねられているのが実情です。しかし、「Tポイント付きアプラス(ショッピング)クレジット」の導入によって、差別化の図りにくいショッピング・クレジットに国内最大級の共通ポイントサービスという大きな魅力が加わりました。これは導入加盟店の集客向上や当社クレジットの能動的な利用にもつながると期待しています。今後、この魅力を浸透させ、本当の意味でお客さまに選ばれる信販会社になるよう頑張っております。

株式会社アプラス 事業部門 企画担当
(写真左から)打田雅彦部長 原田幸裕マネジャー

昭和リース株式会社

昭和リースは、平成24年3月に、マイクロソフト社が同社の企業顧客向けに展開するファイナンスプログラム「マイクロソフト ファイナンス」*1の日本における金融パートナー2社中の1社に認定されました。これにより、昭和リースは、リース・レンタルによる導入をマイクロソフトが原則として禁止しているマイクロソフトのボリュームライセンス*2を、同社の使用許諾契約に則ったかたちで取り扱うことが認められています。

*1 従来、お客さまがマイクロソフト社商品をライセンス契約によって導入する場合、ご契約時に一括、もしくは年ごとのお支払いが必要でしたが、「マイクロソフト ファイナンス」では、月額払いや支払い時期の変更などの柔軟な支払いプランの設定ができ、お客さまの予算計画に合わせたITシステムの導入が可能となっています。

*2 ボリュームライセンスプログラムは、所定のライセンス数以上の契約において、個別のライセンスごとの契約およびその管理が不要となるプログラムです。



今回の提携により、当社は柔軟なお支払いスケジュールによる円滑なIT投資の実現といったニーズを満たすかたちで、お客さまにマイクロソフトの商品やサービスをご提供できるようになりました。同社の業務用ソフトウェアが広く普及している状況を考えれば、商機は大きく広がっているとも考えられます。今後は既存のお客さまはもとより、新生銀行グループのネットワークを活用しながら、マイクロソフト ファイナンスを強力に推進してまいります。

昭和リース株式会社 専門営業部門 情報通信営業部のメンバー
(写真左から2番目が菊地和哉部長)

特集：「新生銀行カードローン レイク」の誕生

銀行本体での個人向け無担保カードローンの本格実施により、
中長期的な収益力強化を目指す

邦銀として初めての取り組み

当行は、平成23年10月1日より、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ました。そのために、連結子会社である新生フィナンシャルから、個人向け無担保ローン事業の一部事業譲渡を受けることにより、同社から「레이크」ブランド、全無人店舗および自動契約機やカードローン レイク専用ATMなど、同事業を銀行本体にて展開するのに必要な資産を同日付けで取得しています。銀行が大規模の無人店舗ネットワークを展開し、個人向け無担保カードローンを本格的に実施するのは日本では初めてとなります。

この取り組みを通じて、当行は、従来銀行が十分にお応えできていなかった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。



新生銀行레이크事業部 星野 アンドリュー部長 青木 龍史郎副部長

個人向け無担保ローン市場の現状

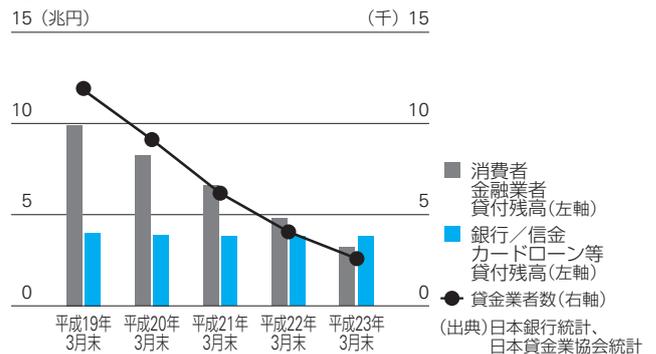
国内の個人向け無担保ローン市場は、平成22年の改正貸金業法の完全施行により、その透明性や社会性の改善が図られる一方で、前例のない転換点にあります。

右表が示すとおり、消費者金融専門による個人向け無担保ローン市場は過去4年間で約7割縮小し、貸金業者数も事業撤退などにより、約12,000社から現在では3,000社を割り込む水準にまで大きく減少しています。今後も貸金業者の撤退が続くものと思われませんが、市場規模は最低でも2兆円から3兆円の水準は維持されると当行では考えています。一方、銀行のカードローンなど個人向け融資も、消費の低迷などを受け減少はしているものの、消費者金融専門と比較して減少は小幅にとどまっています。

メガバンクをはじめ他行も取り組みを強化している中、当行を含む各社が競争しつつ、これまで無担保ローンをご利用いただいていたお客さまの層に加えて、健全な資金ニーズがありな

がらも無担保ローンを利用されたことのないお客さまにお応えすることが、市場全体の健全な形成・成長につながると考えています。

個人向け無担保ローン市場



레이크の価値

当行は、今後、競争の激化が予想される中でも、「레이크」というブランドに大きな強みがあると確信しています。

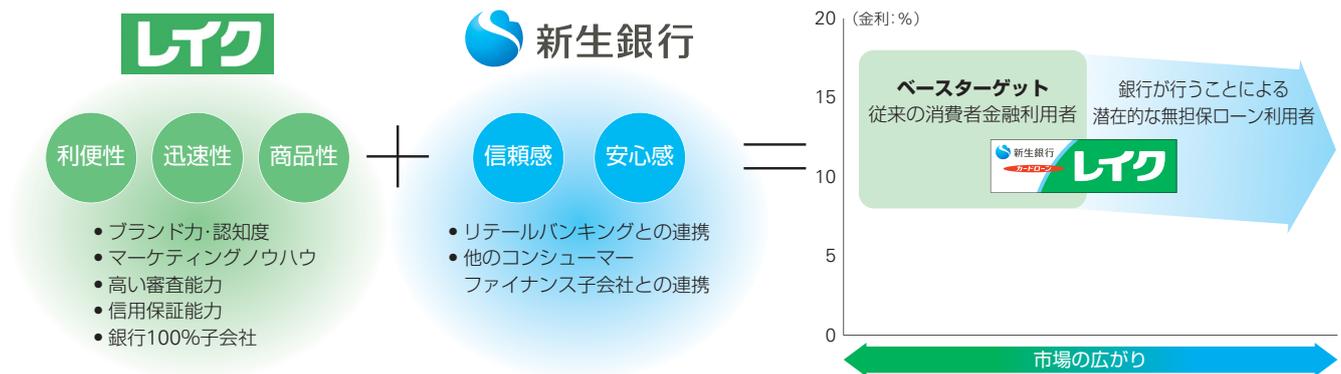
新生フィナンシャルが展開してきた「레이크」ブランドでは、全国約790カ所の無人店舗のネットワーク(平成24年3月現在)を展開する一方、「簡単・便利」をコンセプトとして、当行グループ信販子会社のアプラスとの提携により、平成22年度には国内消費者金融業界*では初めて、新規のお申し込みおよび契約のプロセスがすべてウェブ上で完了する「ウェブ完結」サービスを導入しまし

た。その後も、平成23年には初回のご契約で最大180日無利息の商品を導入するなど、他社とは差別化した商品で無担保ローンを初めてご検討のお客さまでもご利用いただきやすい商品ラインナップをご用意し、さらなる利便性向上に努めてきました。

当行では、この強みを「新生銀行カードローン レイク」においても活用し、消費者金融の利便性、迅速性を兼ね備えた銀行カードローンという独自のビジネスモデルを展開してまいります。

* 財務局に登録している貸金業者を対象にした新生フィナンシャル調べによる。

当行の中期的な戦略および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ご提供してきた、即日のお借入や、お申し込みからお借入までご来店不要でのお手続き、提携ATMでの利用手数料無料、全国約790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、銀行の高い信頼感、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。

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としています。

「新生銀行カードローン レイク」のこれまでの実績

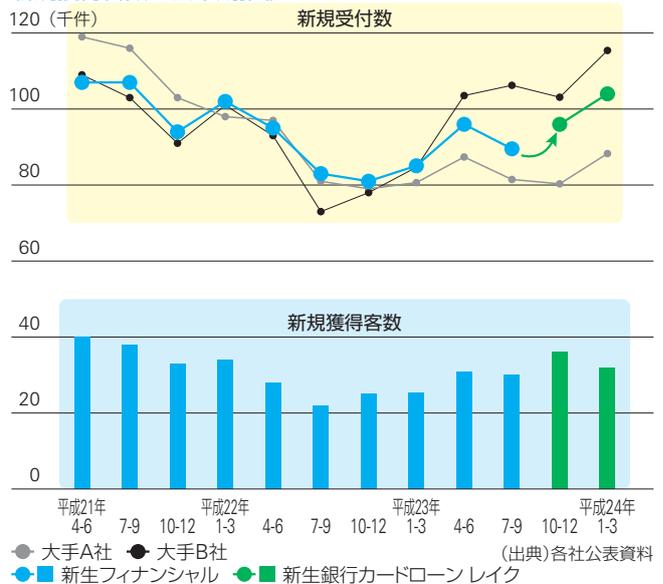
「新生銀行カードローン レイク」事業は平成23年第3四半期以降、ウェブ、コールセンター、無人店舗など全チャネルにおいて順調な立ち上がりを見せています。新生フィナンシャルの実績との単純比較が困難なうえ、サービスの開始からまだ間もないため本事業の実績を評価するのは時期尚早ですが、これまでに레이크をご利用いただいていたお客さま層に引き続きご利用いただくとともに、お客さまの拡大に向け着実なスタートを切ることができたものと考えております。

リテールバンキングのお客さまなど、より幅広いお客さまに「新生銀行カードローン レイク」をご利用いただけるようご提案を続け、積極的に事業を展開してまいります。

「新生銀行カードローン レイク」ローンチ以降の主な取り組み

平成23年10月	ダイレクトメールによるリテールバンキングのお客さまへのご案内 初回契約につき30日間無利息もしくは借入5万円まで180日間無利息のサービス開始
平成24年 3月	リテールバンキングのお客さま向けの金利優遇キャンペーン
平成24年 4月	「레이크」自動契約機を当行ATMコーナーへ設置(パイロットで代々木と神田の2店舗に展開)
平成24年5~6月	リテールバンキングのお客さま向けにセブン銀行ATM取引画面における「레이크」のご案内を掲出

無担保ローン事業における新規受付数および新規獲得客数の四半期推移



「新生銀行カードローン レイク」の実績 (平成23年10月~24年3月)

	平成23年 10月~12月	平成24年 1月~3月
新規獲得顧客数	3万6千件	3万2千件
無担保ローン残高	89億円	175億円

特集：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
平成17年	9月	株式会社アプラスを連結子会社化
	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
	7月	新しい「新生プラチナサービス」の開始
	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・協力の合意
	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 The Asian Bankerより「日本の最優秀リテールバンク賞」を平成17年、18年、21年に続き4度目の受賞
	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 セブン銀行とのATMの共同設置を拡大
	4月	法人業務を担う部門の構成を再編成
	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
	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
	11月	女性の当行口座保有者を対象に、テレマーケティングによるカーディフ生命保険会社の満期保険金付医療保険「メディリターン 新生」の提供を開始
平成24年	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