

事業概況

At a Glance	26
法人部門 金融市場部門	28
個人部門	32
営業資産のさらなる積み上げに向けて	36
用語集	37

連結財務ハイライト

社長メッセージ

特集

事業概況

マネジメント体制

資料編

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)

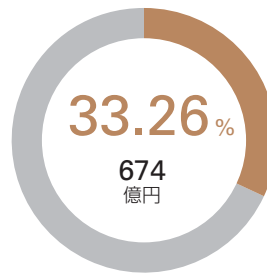
金融市場部門

- 金融法人営業
- 市場営業
- 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)

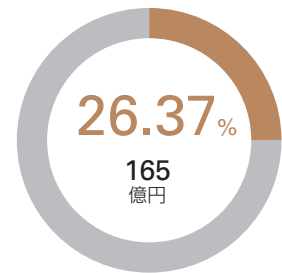
*平成24年7月1日付で、トレジャリー機能等を担うトレジャリー本部を財務部門に移管しましたが、本書における当行の平成23年度の業績等については左記組織改正前の組織に基づいて記載をしています。

構成比(注)

業務粗利益



与信関連費用加算後実質業務純益



個人部門

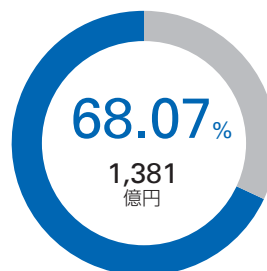
個人部門では、リテールバンキングおよび無担保ローンや割賦販売などを含むコンシューマーファイナンスにおいて、中核顧客600万人に対し、資産運用からローンまで幅広い金融商品・サービスを提供しております。

主な業務内容

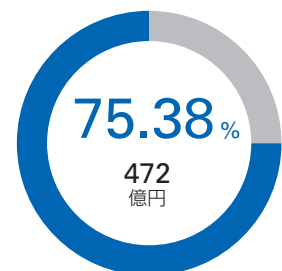
- リテールバンキング
 - － 預金関連商品 (普通預金、定期預金、仕組預金、外貨預金)
 - － 資産運用業務 (資産運用相談、投資信託、保険商品)
 - － 住宅ローン
- コンシューマーファイナンス
 - － 無担保ローン (新生銀行、新生フィナンシャル、シンキ)
 - － 個品割賦、決済、クレジットカード (アプラスフィナンシャル)
 - － 保証業務 (新生フィナンシャル、アプラスフィナンシャル)

構成比(注)

業務粗利益

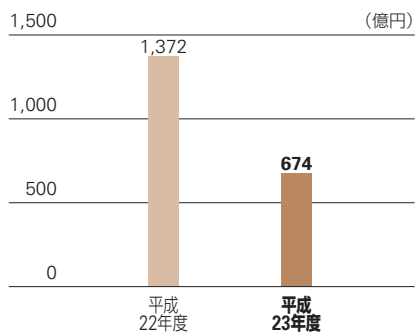


与信関連費用加算後実質業務純益

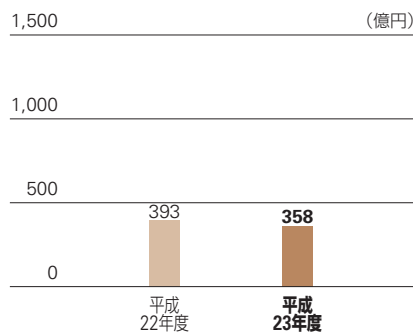


(注) 構成比の合計は、上記3部門以外に経営勘定/その他があるため、100%にはなっておりません。

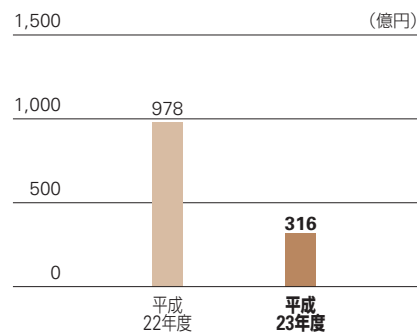
業務粗利益



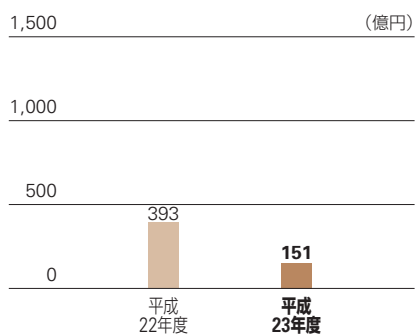
経費



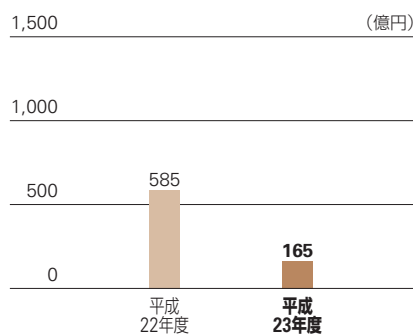
実質業務純益



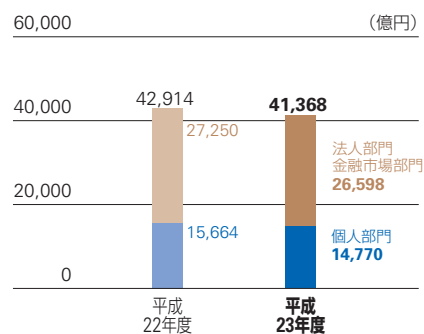
与信関連費用



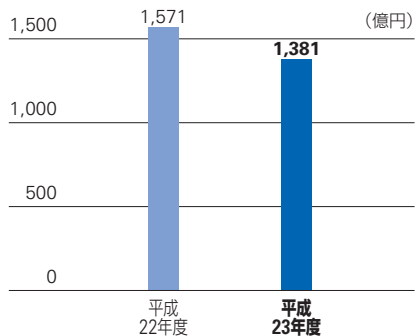
与信関連費用加算後実質業務純益



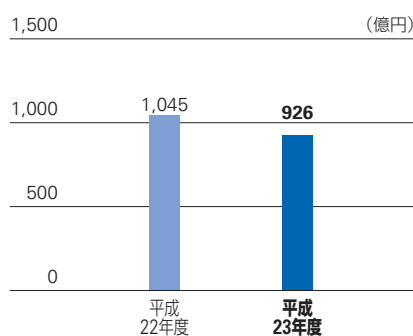
貸出残高



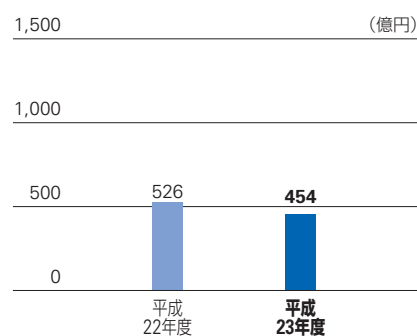
業務粗利益



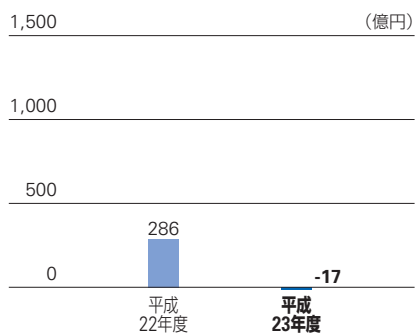
経費



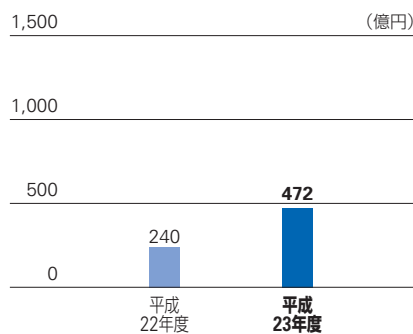
実質業務純益



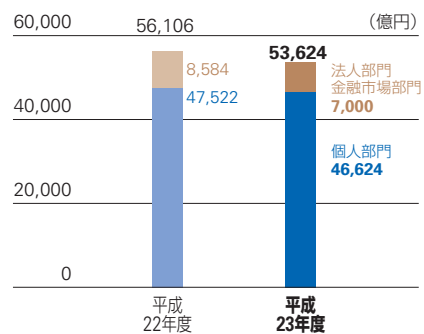
与信関連費用



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



渡部 晃
 常務執行役員
 金融市場部門長

佐藤 仁美
 専務執行役員
 法人部門長

法人のお客さまに関する業務については、主に事業法人・公共法人向けファイナンス、アドバイザリ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、各々の役割と責任の所在を明確にして、緊密な連携を図りながら、積極的に推進してまいりました。平成23年度は東日本大震災(震災)の影響およびその復興遅延、欧州債務危機などによる国内外の経済・金融市場の低迷による厳しい業務環境でありましたが、お客さま中心のコア業務、取引顧客基盤の拡大、良質な資産への入れ替え、新たな事業分野への積極的な展開で進展が図られるとともに、中期経営計画のノンコア資産削減目標を1年半前倒しで達成し、「顧客基盤の再構築」および「収益力の安定化」に向けた取り組みが着実に進展した「反転攻勢」の1年となりました。

連結財務ハイライト

社長メッセージ

特集

法人部門 金融市場部門
事業概況

マネジメント体制

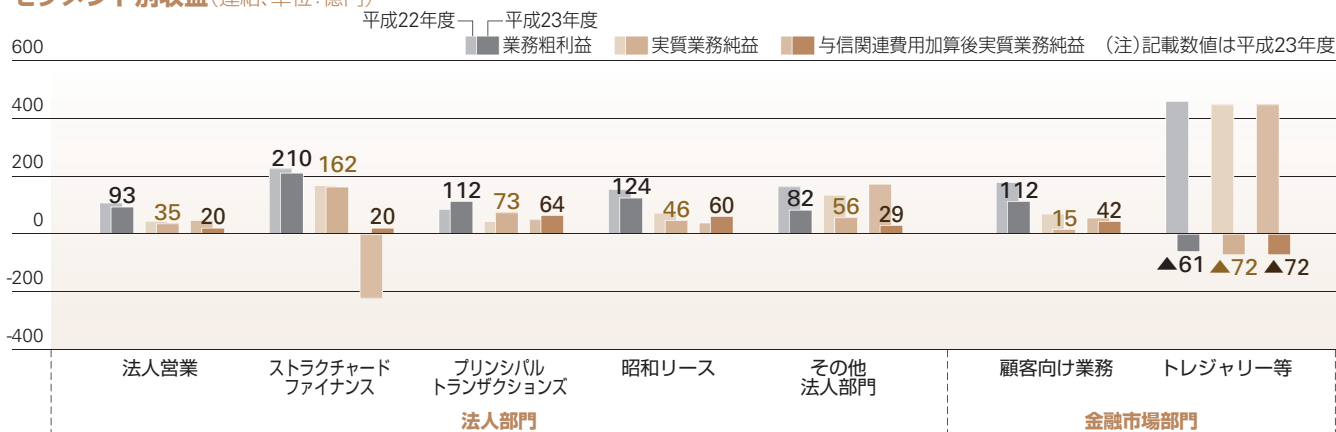
資料編

業績

平成23年度においては、法人部門は、貸出先数が増加するなど顧客基盤の再構築が進展し、また不動産ノンリコース・ファイナンスやクレジット・トレーディングなどのコア業務も堅調に推移したことに加え、与信関連費用が前期比大幅に減少した結果、与信関連費用加算後実質業務純益は前期の83億円から194億円へと増加しました。一方、金融市場部門においては、与信関連費用加算後実質業務純益は、前期の501億円の利益から、平成23年度には29億円の損失になりました。欧州の債務危機や震災の影響で金融市場が停滞気味であったこともありましたが、前期計上されたトレジャリー等での資本性証券買戻益や債券等の売却益が当期にはなかったことが主たる要因です。また、劣後債務等のコストが高止まりしたことによるトレジャリー等での損失を除くと、与信関連費用加算後実質業務純益は42億円の利益となっています。

(注) 平成24年7月1日付で、トレジャリー機能等を担うトレジャリー本部を財務部門に移管しましたが、本書における当行の平成23年度の業績等については左記組織改正前の組織に基づいて記載をしております。

セグメント別収益(連結、単位:億円)



前期比増収増益の分野:

- **プリンシパルトランザクションズ:** クレジット・トレーディング業務などで業績が堅調

前期比減収増益の分野:

- **ストラクチャードファイナンス:** 前期にリスク資産適正化に向けて不動産ノンリコース・ファイナンスなどの残高を圧縮したことにより資金利益が減少したものの、与信関連費用も減少し、増益。不動産ノンリコース・ファイナンスについては平成23年度には新規実行も積み上がり、資産の入れ替えが進捗
- **昭和リース:** 営業資産は伸び悩むも、厳正な与信管理・経費管理により増益

前期比減収減益の分野

- **法人営業:** 貸出先数の増加など顧客基盤の再構築を推進したものの、金融市場低迷の影響により保有する上場株式に減損が発生
- **その他法人部門:** ノンコア資産の売却益・評価益などが減少
- **顧客向け業務 (金融法人営業、市場営業):** 金融法人のお客さまとの取引は堅調な伸びをみせるも、市場営業では前期計上したノンコア資産(CLO)の売却益等が当期にはなく、金融市場の低迷による取引ボリュームも伸び悩み減益
- **トレジャリー:** 前期計上した資本性証券の買戻益がなく、ALM目的で保有する国債の売買益も前期より減少

与信関連費用加算後実質業務純益(損失)(連結、単位:億円):

	平成22年度	平成23年度
法人部門合計	83	194
金融市場部門合計	501	▲29

戦略

法人向け業務戦略の主なポイント

- **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とする国内外での資産の積み上げの強化、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、事業法人顧客、金融法人顧客、および公共法人顧客に対するソリューションの提供力の一層の強化
 - 法人のお客さま向けの資産運用提案力強化
- **当行ならではの業務への取り組み**
 - 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
 - 東日本大震災の復興をはじめとした地域振興支援への主体的取り組み
 - アジア関連業務の具体的展開
- **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、シップ・ファイナンス、VBI推進、昭和リース

事業法人営業では、全店をあげた新規開拓に引き続き取り組んだ結果、顧客基盤は中期経営計画を上回るペースで拡大しています。資金需要は若干ながら回復の兆しが見られ、融資残高は平成23年度第4四半期に増加に転じています。新産業創生支援に特化した部署で、環境関連技術開発、再生可能エネルギーの普及などの取り組みテーマを設定し、グループ会社を含め成長分野へのマーケティング活動を開

始していましたが、平成24年3月に経済・社会・顧客の成長と新たな生産性の創造・向上への貢献を理念とするVBI（ベンチャー・バンキング・イニシアティブ）を法人部門全体にて推し進めていくため、VBI推進部を新設し、従来の活動を継続するとともに、新事業領域および地域振興分野の取り組みを推進しています。

また、ヘルスケアファイナンス業務では、介護業界および不動産証券化市場の投資家との取引基盤拡充のための新規開拓を展開しております。

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、さらなる営業基盤の強化を図っており、当事業年度においてはLED関連、風力発電や産業向け太陽光発電などの環境関連業務、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ました。各種商品・サービスの充実を通じて次世代のコア業務の柱の構築に取り組む一方、当行の法人営業との連携を進めて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については、震災後の厳しい業務環境の中でしたが、不良債権処理を進める一方で、新規のノンリコース・ファイナンス案件への取り組みを本格的に再開し、不動産事業法人、J-REIT向け貸出にも積極的に取り組みました（⇒P36参照）。また、M&A関連ファイナンス業務において、幅広い案件に取り組み成果を上げることができたほか、今後は、日本を含むアジア・太平洋地域を中心にビジネス機会が広がっているプロジェクト・ファイナンス業務につき、積極的な展開を検討しています。企業再生支援業務では、専担部署の設置以来約1年半の間に、株式会社企業再生支援機構の支援が決定しているコロナ工業株式会社へのファイナンスなどを事例として、数多くの支援を実施、今後もコンサルティング機能を最大限発揮するよう努めてまいります。新生信託銀行における信託業務では、従来中心であった新生銀行グループ案件に加え、グループ以外の案件についても積極的に取り組んでいます。

プリンシパルランザクシヨズ

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、厳しい事業環境ではありましたが、子会社との連携による融資提供をはじめとする当行独自の取り組みを展開し、実績は底堅く推移しました。海外クレジット・トレーディングについては、平成23年9月に約3年ぶりに韓国での不良債権購入を再開し、その後も着実に実績を積み上げています。プライベートエクイティ業務では、新規上場への準備が整いつつある企業の未公開株式への成長資金投資を積極的に推進する一方、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。

アドバイザリー

セグメント別収益では「その他」に含まれる

平成23年度は、高級スーパーマーケットチェーンの売却をはじめ、幅広い業種のM&A案件に関与しました。また、大手消費者金融会社のスポンサー招聘案件など、長年の経験を有する企業再生分野においても高い専門性を要するアドバイザリー・サービスを提供しています。

近年、日本企業においてニーズが高まっている海外進出、クロスボーダーM&Aに関しては、特にインド、ベトナム、台湾での現地金融機関との提携関係を積極的に活用し、サポートに努めています。

平成24年度も、リレーションシップ・マネージャー（営業担当）との連携をより一層強化しながら、国内外のM&A、企業再生、アセットソリューションなどの多様な企業ニーズに応えていきます。

金融市場部門

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、運用を中心とするお客さまの商品への取り組みが後ろ倒しになるなど環境面から苦戦しましたが、下期にはクレジット・リンク・ローンの推進や資金調達・為替に対する商品提供を強化したことから、新たな取引先の開拓が進みました。また、地域金融機関に対するシンジケートローン組成への支援強化に乗り出したことに加え、ローンアレンジなどの業務で新たな投資の機会を提供しました。

平成23年10月には、西日本のお客さまによりきめ細かなサービスを提供すべく、大阪営業推進室を新設しました。

平成24年度も引き続き運用における事業環境は厳しいことが予想されるものの、クレジット・リンク・ローンの推進、為替商品提案や新たな顧客へのアプローチにより、業務の拡大を図っていきます。

金融法人営業

金融法人向けの金融商品・サービス

市場営業本部との連携をより一層深めた共同営業推進体制のもと、低金利環境の中で資金運用難に直面している金融機関のお客さま向けに、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に努めています。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23年度に新規の提携契約を結びました。このほかにも、M&Aや経費削減など収益力強化に向けてのアドバイザリー、ならびに資産の入れ替えなどを通じたバランスシートの再構築のお手伝いなどを推進しました。引き続きお客さまのニーズに沿ったさまざまなサービスやサポートを提供してまいります。

アセットマネジメント

投資信託業務、ウェルスマネジメント業務など

平成23年4月にアセットマネジメント本部を新設し、金融機関のお客さまを対象とした私募投信の開発に向けて、本格的なマーケティング活動を継続しています。また、リテールバンキングのセールススタッフのサポート機能を強化しつつ、新生インベストメント・マネジメントの機能の活用により、全社横断的なプロジェクトとして投資信託販売チャネルを拡大し、法人のお客さまやウェルスマネジメントのお客さまにもサービスを提供する体制を構築しました。

平成24年度は、それらのお客さまに積極的に運用商品の提案をしてまいります。

また、平成24年3月には、新生インベストメント・マネジメントの設定により、実質的に「金」に投資するターゲット付繰上償還型の単位型投資信託「ゴールド・ターゲット・ファンド」を日本で初めて投入しました。今後、お客さまのニーズに沿った商品の企画・組成をさらに推進してまいります。

個人部門



津山 克美
リテールバンキング本部長

サンジーブ グプタ
専務執行役員
個人部門長

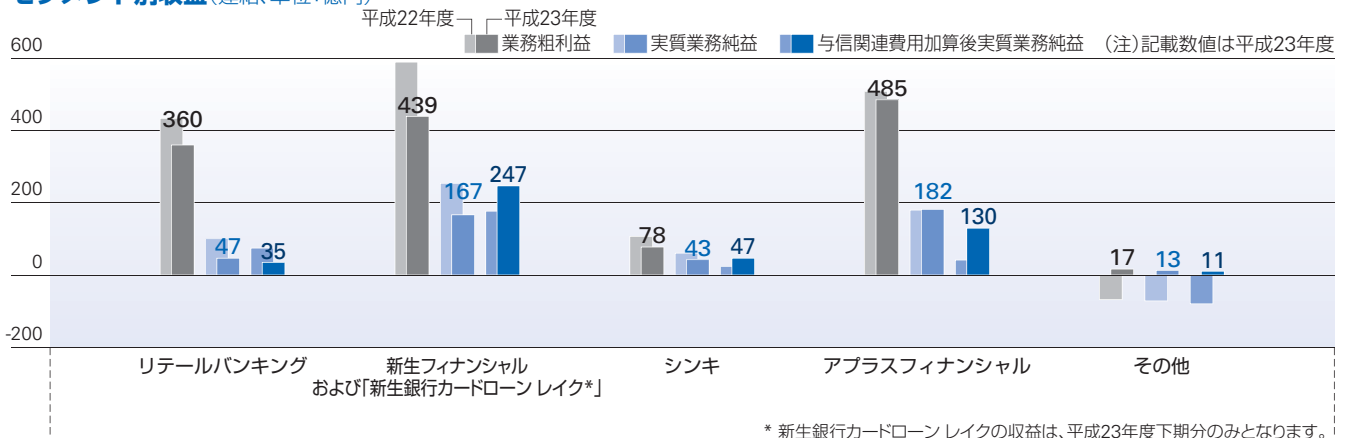
南光院 誠之
執行役員
コンシューマーファイナンス本部長

当行の個人部門は、銀行本体のリテールバンキング・コンシューマーファイナンス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コンシューマーファイナンス子会社により構成され、個人のお客さまを対象に幅広い金融商品・サービスを提供しております。当行は、新生フィナンシャルが行ってき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1日から新たに「新生銀行カードローン レイク」のブランドで銀行本体による本格的な個人向け無担保カードローン事業を開始しました。これにより、銀行本体にて、リテールバンキング業務からコンシューマーファイナンス業務まで、フルラインの個人向け金融商品・サービスを展開することになり、変化し続けるお客さまのニーズにお応えする体制をより一層強化いたしました。

業績

当期においては、コンシューマーファイナンス主要グループ会社各社で資金利益が減少したものの、無担保ローン業務における与信厳格化・回収体制の強化に加え、総量規制に伴う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、個人部門全体の与信関連費用加算後実質業務純益は、前期の240億円から、当期は472億円に増加しました。

セグメント別収益(連結、単位:億円)



前期比減収増益の分野:

- **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」:** 新生フィナンシャルにおいて資金利益の減少が続いたものの、債権の良質化および与信厳格化・回収体制の強化などによる与信関連費用の圧縮と経費削減とで補い、増益
- **シンキ:** 資金利益の減少を経費と与信関連費用の圧縮でカバー
- **アプラスフィナンシャル:** 好調なクレジットカード事業やショッピング・クレジット事業がローン事業の収益減少を補い、経費および与信関連費用の圧縮により増益

前期比減収減益の分野:

- **リテールバンキング:** 住宅ローン事業が堅調だったものの、市中金利の低位推移による預金関連の資金利益の減少に加え、欧州の債務危機などによる国内外の金融市場の低迷を受け、投資商品に関連した非資金利益も減少

与信関連費用加算後実質業務純益(連結、単位:億円):

	平成22年度	平成23年度
個人部門合計	240	472

戦略

リテールバンキング

- インターネットバンキングやコールセンターといった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「新生コンサルティングスポット」の出店や、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
- 個人のお客さまのニーズに合った投資商品の開発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といった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

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」の取り扱い開始による新規顧客獲得と貸付残高の嵩上げおよび収益の確保
- 個人向け無担保ローンの保証業務では、当行の金融法人本部とのリレーションなどを最大限に活用し、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、徹底した与信管理および厳格な経費抑制を実施するとともに、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が安定的に増加し、平成24年3月末には260万口座を超えています。預金残高については、過去のキャンペーン円定期預金の満期償還に伴い、前年度比減少し4兆6,624億円となりましたが、預金・譲渡性預金の資金調達コストは連結ベースで前年度比低下しました。

当期においては、低調な株式市場や歴史的な円高水準、欧州危機に端を発した世界的な金融市場の混乱などによる市場の不透明感から、個人の消費意欲や投資意欲の減退がみられるとともに、リスク回避の傾向が強まりました。こうした市場環境を受け、投資信託などの投資関連商品の販売は低調でしたが、住宅ローンや「2週間満期預金」など

の当行のユニークな商品に対するニーズは引き続き堅調でした。

外貨預金については、歴史的な円高水準を受けて取引が拡大しました。当行では、平成23年7月より、特定日の対象時間帯にかぎり、特定通貨について外国為替手数料を引き下げる「為替手数料ディスカウントタイム」を開始しました。また、平成24年6月に人民元、ブラジルレアル、トルコリラのお取り扱いを開始するなど、外貨取引におけるお客さまの選択肢拡大に努めています。さらに、当行は、英国のロイズ・バンキング・グループの日本における主要な個人向け銀行業務である海外送金事業を監督官庁の認可などを前提に譲り受けることを決定し、平成24年6月にロイズTSB銀行と同事業の事業譲渡契約を締結いたしました。当行では、ロイズTSB銀行がこれまで培ってきた顧客基盤や優れたサービス内容を承継した上で、平成24年中の開始を目指して新たな海外送金サービスを提供する予定です。こうした取り組みにより、個人のお客さまに対する外貨取引に関するサービスを一層強化してまいります。

投資商品については、実質的に金に投資するターゲット付繰上償還型の単位型投資信託や、安定的な運用ニーズにお応えする円建の定額年金保険の取り扱いを開始するなど、商品ラインナップの強化を図っています。

住宅ローンについては、新規お申し込みや借換えに対するきめ細かな対応を強化したことなどにより、新規実行額、住宅ローン残高とも堅調に推移しました(⇒P36参照)。また、住宅ローンの申込書については、多様な色覚のお客さまや高齢のお客さまへの配慮として、レイアウト、色彩設計ならびにフォントの見直しを行い、見やすくわかりやすいデザインへと改善したことで、平成24年2月に一般社団法人ユニバーサル コミュニケーション デザイン協会の認証「UCDA認証(伝わるデザイン)」を取得しました。

店舗運営では、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より柔軟かつ丁寧にお応えできる資産運用相談体制を整えています。また、ご来店機会の少ないお客さまへのサービス強化にも取り組み、平成23年11月からテレマーケティング(電話による非対面型販売)による医療保険の提供を開始しています。店頭およびコールセンターでは、金融商品についてのより丁寧なご説明に注力しており、団塊世代のお客さまをはじめ、対面での資産運用コンサルティングをご希望のお客さまの顧客満足度向上に努めたいと考えています。

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による影響は落ち着きをみせ始めていますが、市場はまだ縮小を続けており、当行グループの無担保ローンの貸付残高も平成23年度は減少しました。しかし新規顧客獲得数では前年度比増加に転じ、当行が取り扱いを開始した「新生銀行カードローン レイク」も順調な実績をあげています。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が前年度比大きく減少しています。法改正や平成22年9月の消費者金融大手破たん後の動向が明確になりつつあるなか、平成23年度末にはグループ各社とも、将来にわたる過払い利息返還リスクを払拭するべく、利息返還損失引当金の大幅な追加繰入を実施しました。

なお、新生フィナンシャルにおいては、過払い利息返還を受けられるリスクのある取得資産のうち、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、新たに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」の取り扱いを開始しました。

平成23年度の実績は新規顧客獲得数約6万8千人、貸付残高175億円と計画に沿った順調なスタートとなりました。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の無担保カードローンに対するニーズにもお応えできるようなサービスの提供を図ります。こうした取り組みにより、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

昨年10月に「레이크」ブランドを当行へ譲渡し新規顧客の獲得は銀行本体で行うこととなりました。新生フィナンシャルの業務は、個人向け無担保ローンの既存のお客さま約60万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業務としています。

同社は平成24年3月までに地域金融機関6行と保証業務提携契約を締結しています。平成23年8月には東和銀行との保

証業務提携を拡大し、新生フィナンシャルが提供するASP（アプリケーションサービスプロバイダー）方式の情報システムを採用した、同行が取り扱う個人向け無担保ローンの保証業務を引き受けました。このASP方式の導入により、東和銀行では新商品開発のために独自に新たなカードローンシステムを開発することなく、インターネットを通じて新生フィナンシャルが提供するシステムを利用できるようになりました。同社では、ASP方式の情報システムおよびこれまでの業務で培ってきたマーケティングなどのノウハウの提供を通じて、保証業務の拡大を目指していきます。

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事業を中心に着実な成果を上げています。

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、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など、取扱高の拡大に引き続き注力しています。また、平成23年5月には、競合他社との大きな差別化を図ることができる「Tポイント付きアプラス(ショッピング)クレジット」のサービスを開始しました。これは、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」*が貯まるサービスで、同サービスを導入した加盟店は平成24年3月末の時点で約3,300社を超え、取扱高も順調に伸びています。

クレジットカード事業では、取扱高はカード業界平均を上回る伸びを示しました。また、当行と株式会社アプラスが従来それぞれ取り扱っていたクレジットカードを統合し、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」を平成24年4月に導入しました。今後もさらに特色ある商品の導入などで取扱高の増強を図ってまいります。

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など、安定した業績をあげています。

* 「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。

営業資産のさらなる積み上げに向けて

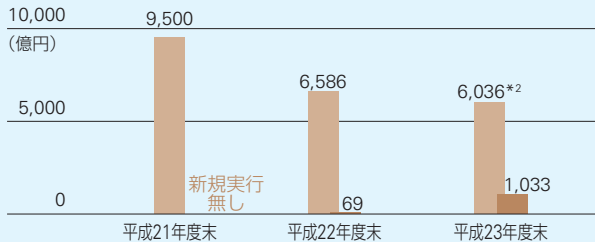
当行は平成23年度第4四半期の貸出残高が、平成21年度第2四半期末以来2年半ぶりに四半期ベースで増加に転じました。今後、銀行本体による一般企業向け貸出や「新生銀行カードローン レイク」で提供している個人向け無担保ローンに加え、不動産ノンリコース・ファイナンスおよび住宅ローンの分野においても、当行ならではの商品やサービスでお客様のニーズにお応えしながら、新規実行額と貸出残高を増やしていく方針です。

不動産ノンリコース・ファイナンス

国内におけるノンリコース・ファイナンスの先駆者

当行の不動産ノンリコース・ファイナンス業務では、東日本大震災後、一時的に投資家サイドに案件の先送りや、取り止めの動きがみられ、新規実行が停滞しましたが、市場が落ち着きを取り戻した平成23年度第2四半期以降は、当行の持つ広範なネットワークを活用した営業活動が実を結び、順調に新規実行を積みあげました。その結果、平成23年度の新規実行額は1,033億円となり、平成23年1月の新規実行再開以降の営業活動の成果が出た1年だったといえます。(平成21年度は新規実行なし、平成22年度は第4四半期3カ月で69億円)。また、過去に投資をした不良債権の処理も引き続き進めており、不動産ノンリコース・ファイナンスポートフォリオ全体の資産の入れ替えも着実に進捗しています。

不動産ノンリコース・ファイナンス*1



■ 残高 ■ 新規実行額(年間)

*1 不動産ノンリコース・ファイナンスには、私募債形態および買入金銭債権による形態も含まれる

*2 平成23年度に連結消去となった分(245億円)は除く

国土交通省の調査によると、平成24年1月1日時点の公示地価は2年連続で下落率が縮小するなど、日本の不動産価格は下げ止まりの兆しを見せ始めています。また、外資系ファンドが投資活動を再開するなど、市場が活性化する動きも見えてきました。こうした環境下、今後、貸し手間の競争激化が予想されるものの、中小規模の案件や物流施設、商業施設などの事業用案件に対する取り組み方針は各貸し手ではばらつきが見られます。当行は、国内における先駆者としてのこれまでの豊富な実績、経験に裏付けられた案件実行能力(審査、契約実務、不動産評価/デューデリジエンス(詳細な事前調査)、実行事務、期中管理など)を活用することで、新規案件獲得において、引き続き優位性を十分に発揮できると考えています。

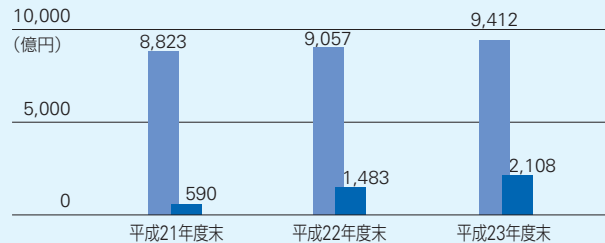
住宅ローン

商品性で選ばれるパワースマート住宅ローン

日本銀行の統計によると、平成23年末には国内銀行の住宅ローン残高が過去最高の105兆円を記録しました。一方、長期におよび日本経済の停滞により、市場金利が低位で安定的に推移していることを受け、住宅ローン業界では年々、金利競争が激化しています。

当行の住宅ローン業務は、平成23年度も引き続き新規実行額が堅調に推移し、平成23年度末時点での住宅ローン残高は9,412億円と過去最高水準に達しています。

住宅ローン



■ 残高*1 ■ 新規実行額(年間)

*1 平成23年度第2四半期に、住宅ローン債権の一部を売却

昨今の住宅ローン市場環境下において、一般には、変動金利(半年型)を中心とした表面的な金利コスト比較をもとに借入先を決定されるケースが増える傾向にありますが、当行では、借入金利だけでなく、保証料や繰上返済手数料といった諸費用も含めたトータルコスト(総支払い金額)で比較検討することを提案しています。当行のパワースマート住宅ローンは、保証料が不要、かつ団体信用生命保険料が無料であるため、借り入れや借換えに伴う初期費用が抑制できます。また、繰上返済には、指定預金残高からの超過分が自動的に返済される機能とその都度インターネットで金額指定返済ができる機能があり、いずれも手数料無料でご利用いただけます。こうしたトータルコストを抑える利便性の高いユニークな商品性をご好評につながるとともに、過度な金利競争とは一線を画した業務展開につながっているものと考えています。当行では、引き続き、新規実行額の増加に努め住宅ローン業務の拡大を目指してまいります。

用語集

アセット・マネージメント

広義では資産の管理運用業務一般を指すが、狭義では投資信託と投資顧問業務を指す。当行では法人・個人(含む富裕層)両方のお客さまに対して、主に金融市場部門と個人部門(リテール・バンキング業務)を通じて、お客さまの個々のニーズに合わせて特色あるさまざまな金融商品・サービスを提供し、お客さまの資産運用をサポートしている。

アドバイザー

助言業務。当行のアドバイザー業務は、国内外の買収・合併、企業再生、企業の資金調達などの分野を中心に、お客さまの多様なニーズに応えるソリューションを提供。

ウェルス・マネージメント

当行が提供する富裕層向け金融サービスの名称。富裕層のお客さまのニーズに合わせて、差別化したさまざまな金融サービスを提供。

エクスポージャー

投資や融資などにより為替変動や価格変動などのリスクにさらされている資産または金額のことをエクスポージャーという。

改正貸金業法

平成18年12月に成立・公布された改正貸金業法の主な内容は、(1)貸金業者の業務の適正化(参入規制の強化など)、(2)過剰貸付の抑制(指定信用情報機関制度、総量規制の導入など)、(3)金利体制の適正化(出資法上限金利の年20%への引下げ)などであり、その施行は段階的に実施され、平成22年6月に完全施行された。

(過払い)利息返還

新生銀行グループの消費者金融子会社が貸金業法の改正による金利の引き下げ前に契約を締結した商品の中には、利息制限法の上限金利を超過している商品があった。平成18年1月の最高裁判所の判決以降、利息制限法の上限金利を超過した利息を支払ったお客さまに、その超過分の返還を求めることが広範に認められるようになった。そのため、消費者金融業者は(過払い)利息返還による損失への手当てとして、利息返還損失引当金を計上している。ただし、新生フィナンシャルでは、買取契約の定めにより、(過払い)利息返還請求を受けるリスクのある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。

キャピタル・マーケット業務

資本市場(キャピタル・マーケット)において、資金運用・リスクヘッジ・資金調達など、お客さまのさまざまなニーズにお応えするために行う、デリバティブやトレーディングなどの市場関連業務のこと。

クレジット・トレーディング

クレジット・トレーディングとは、お客さま向けの貸付債権を現債権者から買取ったり、お客さまが保有する金銭債権に対し当行が債権投資(買取)を行い、お客さまのバランスシート改善に適切なソリューションを提供すること。また、当行が不良債権売買市場において売却される貸付債権・リース債権などの金銭債権に投資する場合もあり、これはサービサーによる回収や転売などによって投資額を上回る資金化を行い、利益を確保するのが目的。

クレジット・リンク・ローン

借入人である当行とは別の企業の信用リスクに関するデリバティブを組み入れた運用商品としての仕組ローン。

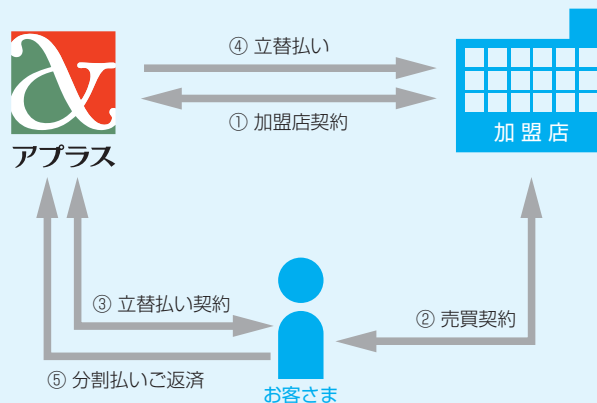
シップ・ファイナンス

シップ・ファイナンスとは、海運業向けファイナンスのことで、当行では海運会社への船舶取得資金の融資がビジネスの中心。

ショッピング・クレジット

クレジットカードを利用しないで商品を分割払いで購入する仕組みのこと。当行グループでは、主にアプラスフィナンシャルを通じて提供。

ショッピング・クレジットの仕組み



- ① 加盟店とアプラスが、加盟店契約を締結
- ② お客さまが加盟店から商品・サービスを購入
- ③ ショッピング・クレジットをお申し込み
- ④ アプラスが加盟店へ代金を一括お支払い
- ⑤ お客さまはアプラスへ分割払いでご返済

シンジケート・ローン

複数の金融機関がシンジケート団(融資団)を組成し、ひとつの契約書に基づいて共同で貸出を行う融資形態のこと。

ストラクチャード・ファイナンス

ストラクチャード・ファイナンスとは、特別なストラクチャー(仕組み)を要するファイナンスのことを指すが、一般に特定のプロジェクト・資産のキャッシュフロー・価値に着目したプロジェクト・ファイナンス、ノンリコース・ファイナンスの形を取ることが多い。当行では、ストラクチャードファイナンス本部において、不動産ファイナンス、プロジェクト・ファイナンス、M&Aファイナンス、再生ファイナンス等を中心に行っている。

スペシャルティ・ファイナンス

当行では、M&Aファイナンス、LBOファイナンス、プロジェクト・ファイナンス、その他特定の事業や資産のキャッシュフロー・価値に着目したキャッシュフローファイナンスの総称。

デリバティブ

金利・債券・為替・株式・商品等の取引から派生した取引の総称。金融商品を原資産とするものがほとんどであることから、金融派生商品とも呼ばれる。

トレジャリー

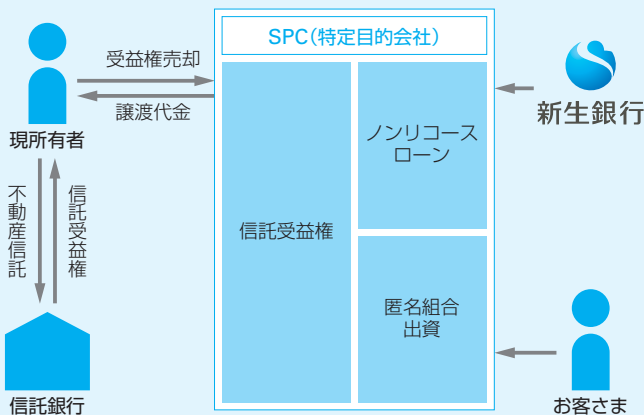
主に企業のALMを行う機能のこと。当行では、グループ全体のALMのほか、担保管理を含む資金繰り、ファンド・トランスファー・プライシング(FTP、いわゆる銀行内の部門間の資金移転価格)を通じた取引、(劣後)社債発行・買戻し、流動性計画、資本性証券の発行体となっている海外子会社の管理などの機能(本部)を指す。

日本型オペレーティング・リース(JOL)

投資家が航空機や船舶、海上コンテナなどの大型リース案件に出資し、案件を所有する営業者(提携リース会社が設立する匿名投資組合)から事業損益の分配を受けることにより、大型の減価償却資産を取得したのと同様の効果を得る資金運用商品。JOLはJapanese Operating Leaseの略。

ノンリコースローン

特定の事業・資産(不動産が典型的だがそれに限られない)から発生するキャッシュフローのみを返済原資とし、スポンサーなどへの返済を求めることはできない非遡及型ローン。責任財産限定ローンとも呼ばれる。



ビジネス・インキュベーション

創業を目指すお客さまおよび創業間もない企業などに対して投融資だけでなく、人材、機能補完、事業戦略立案・遂行支援などの経営ソリューションを提供する業務。

プライベート・エクイティ

一般的には、私募発行されたり、取引所や店頭市場で取引されない株式などのこと。プライベート・エクイティへの投資は、企業の成長段階への投資であるベンチャー・キャピタルと、成熟企業などの事業再編に伴う企業支配権の買収などへの投資であるバイアウト投資に大別することができる。当行では、株式公開を計画中のお客さまに対して議決権5%までの銀行本体によるベンチャー・キャピタル投資、および成熟企業への事業承継にかかわるバイアウト投資に積極的に取り組んでいる。

プリンシパル・トランザクションズ

銀行の自己勘定による投資を中心とした取引のこと。当行はお客さまの事業再生、事業継承、成長資金といったニーズにお応えするかたちで、クレジット・トレーディングやプライベート・エクイティを通じた投資活動を積極的に行っている。

プロジェクト・ファイナンス

特定のプロジェクトに対して行う融資で、特に当該プロジェクトから生じるキャッシュフローが中心的な返済原資とされるものを指す。エネルギー、資源、インフラ等の中長期・大型のプロジェクトに利用されることが多い。当行ではスペシャルティ・ファイナンスに含まれる。

ヘルスケア・ファイナンス

高齢者介護施設、高齢者住宅のお客さまを対象としたノンリコースローンなどの融資や、経営戦略、M&A情報提供などの財務アドバイザリー業務。

ポートフォリオ

さまざまな要素で構成される集合体のこと。例えば資産ポートフォリオとは、不動産や預金・株式などで構成される資産全体のことを指す。

保証業務

提携先金融機関が販売するローン商品をご利用のお客さまの支払いが困難になった場合、保証手数料を受け取る代わりにお客さまに代わってローンの返済をするもの。新生フィナンシャルは当該分野を強化しており、保証サービスの一環として、広告戦略や商品設計の助言など総合的なサポートを提供。

ABI

Asset-backed Investmentの略。当行の旧プロダクトプログラムのひとつの名称で、その中で貸出金(主にインフラ整備、不動産、事業、事業用資産などを担保に)として与信実行しているものが含まれる。

ALM

ALMとは、Asset Liability Managementの略称で、業務運営の結果として形成されるバランスシート(資産と負債)の市場リスクならびに流動性リスクを総合的に管理することを指す。銀行勘定での、デリバティブなどオフバランス項目も含めた資金調達・運用の残高について、金利条件別や期間別などで把握し、市場の変動による資産や負債の価値および期間損益の変化を考慮しながら、資金の調達/運用やデリバティブ取引でのリスク調整を行い、バランスシートの金利収支ならびに経済価値を最適化させること。

CLO

CLOはCollateralized Loan Obligationの略。レバレッジドローン(LBO)や、事業法人向け債権、社債などを裏付資産とする債務担保証券のこと。

J-REIT

J-REITとは、Japanese Real Estate Investment Trustの略で、「日本版不動産投資信託」のこと。

LBOファイナンス

LBOはLeveraged Buy-Outの略。企業の合併・買収ファイナンスの一種で、企業や投資ファンドが他の企業を買収する際の、買収対象会社の資産や将来のキャッシュフローを見合いとしたファイナンス。当行ではスペシャルティ・ファイナンスに含まれる。

M&A

Merger and Acquisitionの略で、企業の合併や買収のこと。

MBOファイナンス

MBOはManagement Buy-outの略。企業の経営陣が投資ファンドなどと協力して自社を買収する際に提供されるLBOファイナンス。当行ではスペシャルティ・ファイナンスに含まれる。