

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

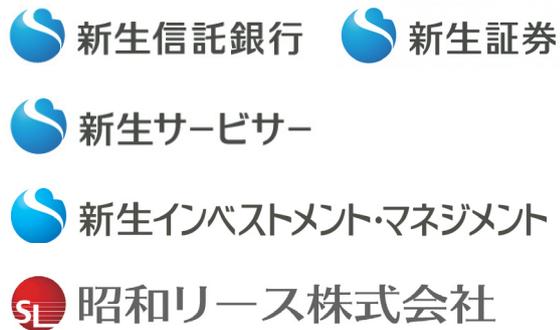
法人部門

- 事業・公共法人営業
- ヘルスケアファイナンス
- 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



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。

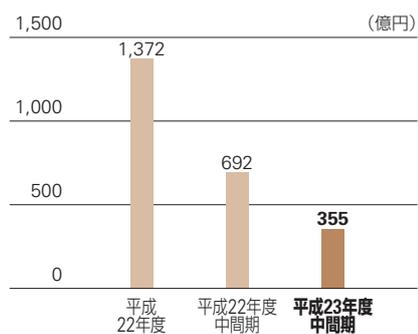
主な業務内容

- 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、アプラスフィナンシャル)
 - － 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)

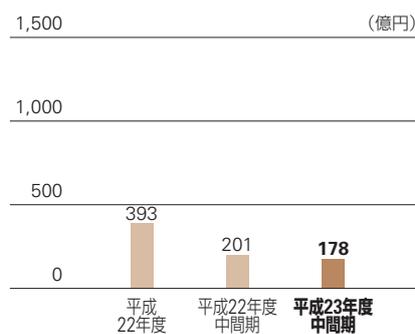
主要子会社



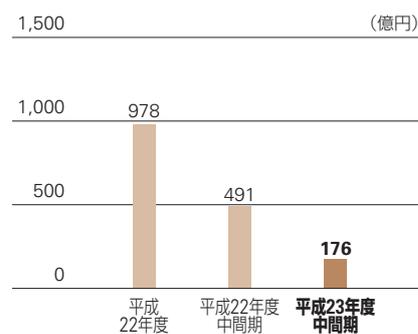
業務粗利益



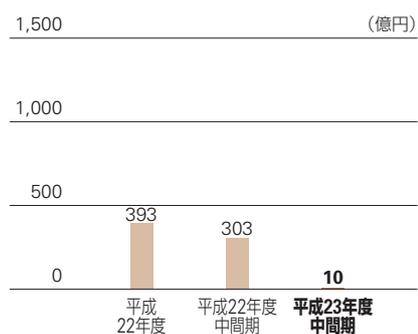
経費



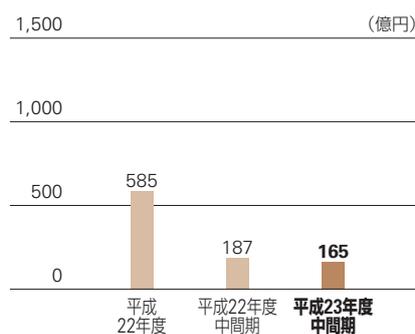
実質業務純益



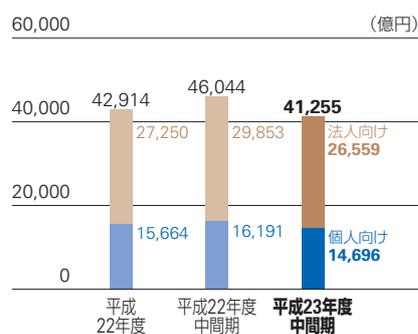
与信関連費用



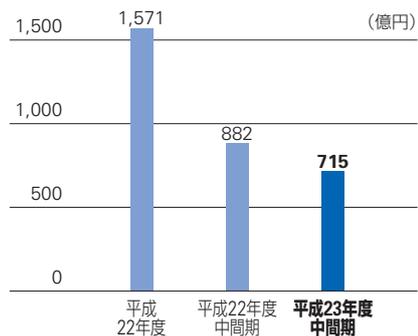
与信関連費用加算後実質業務純益



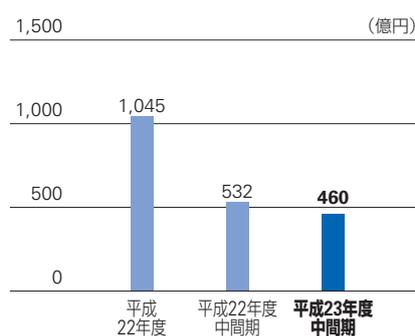
貸出残高



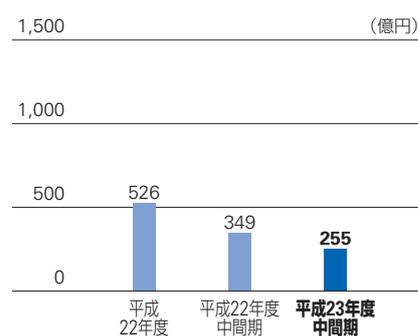
業務粗利益



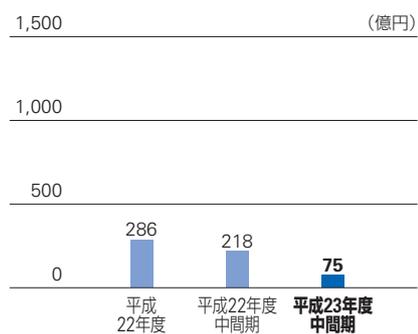
経費



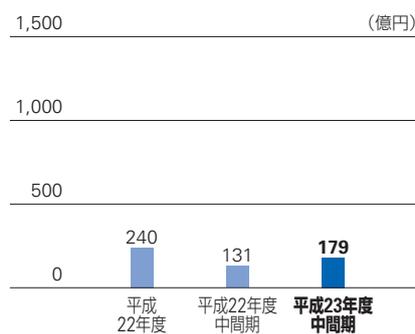
実質業務純益



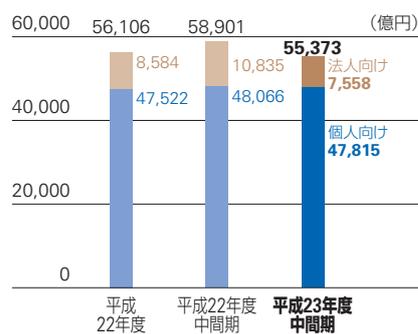
与信関連費用



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

連結財務ハイライト

社長メッセージ

平成23年4月1日付で、法人のお客さまに関する業務の組織を、主に事業法人・公共法人向けファイナンス、アドバイザービジネスを中心に行う「法人部門」と、金融市場・金融法人向けのビジネスを中心に行う「金融市場部門」に再編しました。当中間期は、国内外の経済・金融市場の低迷をはじめとする厳しい業務環境ではありましたが、新規顧客の開拓、新産業創生支援や再生ニーズのある顧客へのサポート、ノンコア資産削減の継続的な推進、市場業務取り組みの強化とALM運営の高度化などの重点施策に注力しました。その結果、お客さま中心のコア業務、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が進展する一方、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」、「収益力の安定化」に向けた取り組みは着実に進展しました。

(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」に再編しました。前期の数字は今期の表記に調整されています。

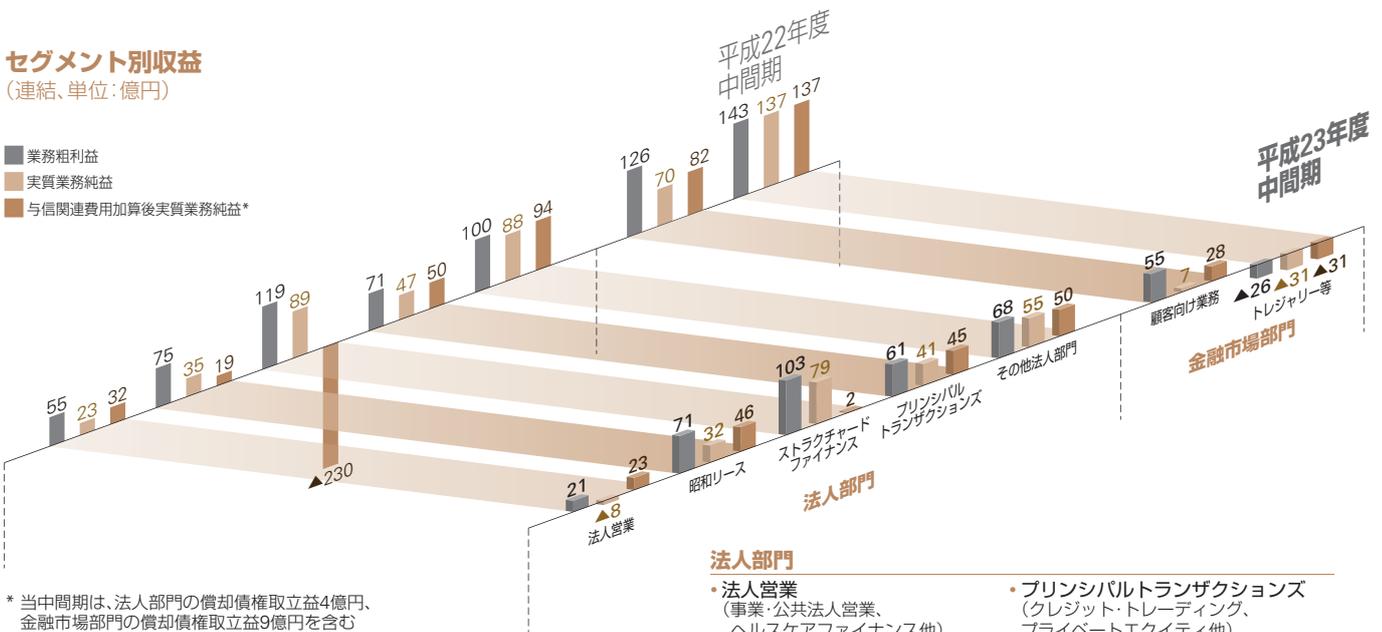
業績

当中間期においては、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結果、与信関連費用加算後実質業務純益は前中間期の32億円の損失から、当中間期は168億円となりました。一方、金融市場部門では、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と、前中間期に計上した劣後債買戻益などが当中間期にはなかったことから、与信関連費用加算後実質業務純益は、前中間期の219億円の利益から、当中間期は3億円の損失になりました。

セグメント別収益

(連結、単位：億円)

- 業務租利益
- 実質業務純益
- 与信関連費用加算後実質業務純益*



* 当中間期は、法人部門の償却債権取立益4億円、金融市場部門の償却債権取立益9億円を含む

与信関連費用加算後実質業務純益(損失)：

	平成22年度 中間期	平成23年度 中間期
法人部門合計	▲32	168
金融市場部門合計	219	▲3

法人部門

- ・法人営業 (事業・公共法人営業、ヘルスケアファイナンス他)
- ・昭和リース
- ・ストラクチャードファイナンス (不動産ノンリコース・ファイナンス、スペシャルティ・ファイナンス、企業再生ビジネス他)
- ・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、プライベートエクイティ他)
- ・その他法人部門 (アドバイザー、アセットバック投資他)

金融市場部門

- ・顧客向け業務 (金融法人営業、市場営業、アセットマネージメント他)
- ・トレジャーリー等 (ALM業務)

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

欧州債務危機を発端とする世界的な金融市場の混乱や歴史的な円高が進行する一方、国内では東日本大震災以降の復興の道筋は依然として不透明なままとなっています。震災後数カ月間は、国内経済は予想を上回る回復をみせたものの、直近の経済指標は資金需要の低迷を示しており、震災復興需要も依然として弱含みです。不動産市場では、オフィスの空室率は徐々に回復しつつあり、賃料も底打ちの兆しをみせていますが、リスク志向が低く慎重な投資家のスタンスが影響し、競合他社との競争が激化しています。しかしながら、こうした向かい風の事業環境こそ、さまざまな事業機会をとらえるチャンスであり、事業法人のお客さまには円高対策やM&Aのアドバイザリー、資産運用ソリューションや市場関連商品などの提案を強化しております。

戦略

法人向け業務戦略の主なポイント

- 顧客基盤の拡充
 - 顧客基盤拡大に注力
 - 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
 - 新産業創生支援に向けた体制整備と、取り組みの本格化
 - 再生ニーズのある顧客や成長過程にある企業に対する、グループ力を結集した、資本を含む与信の供与、コンサルティングサービスの提供、人材面でのサポート
 - 東日本大震災の復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着手
- ノンコア資産の削減を継続的に推進
 - 市場業務取り組みの強化とALM運営の高度化

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、昭和リース

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。資金需要は低迷しているものの、融資残高は底打ちの兆しをみせています。新産業創設支援に特化した部署では、環境リサイクルの新技術開発、再生可能エネルギーの普及、発電などの取り組みテーマを設定し、グループ会社を含めたマーケティング活動を開始しています。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、各種商品・サービスの充実を通じて次世代のコアビジネスの柱の構築に取り組んでおります。また、銀行法人営業との連携を進めて顧客基盤の拡大に図っております。

ストラクチャードファイナンス

不動産関連ノンリコースおよびコーポレートファイナンス、M&A関連ファイナンス等スペシャルティ・ファイナンス、企業再生支援業務、信託業務等

不動産事業法人、J-REIT向け貸出は増加に転じており、また、不動産ノンリコース・ファイナンス業務においても、昨年度第4四半期に約2年ぶりに新規実行を再開しました。当中間期においては、引き続き厳しい事業環境ではありますが、長年にわたり築きあげた国内外のネットワークやノウハウを活用し、良好な案件に選択的に取り組んでおります。この分野における貸出残高の減少はほぼ底を打ち、今後は不良債権処理を進めつつ、新規実行を中心とした増加を見込んでおります。

企業再生支援業務では、平成22年9月の企業サポート部設立以来、多くの相談を受けておりますが、その成果の一つとして、平成23年9月に、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のベトナム工場建設にかかるファイナンス契約を締結しました。

また、新生信託銀行における信託業務でも、受託残高が2年半ぶりに増加に転じております。

プリンシパルランザクションズ

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
クレジット・トレーディング業務では、国内での業務が堅調に推移していることに加え、平成23年9月に約3年ぶりに韓国での不良債権投資を再開いたしました。また、特殊な課題をかかえる法人のお客さまを対象に、子会社の新生銀ファイナンスとの連携による融資の提供を積極的に展開しております。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ニーズの支援に向けた取り組みを始めております。

アドバイザー

セグメント別収益では「その他」に含まれる

大型企業再生案件のスポンサー招聘をはじめ、リテール業、サービス業、金融業などのセクター向けにM&A（企業の合併・買収）アドバイザー・サービスを提供するなど、高い専門性を要する業務分野でさまざまな案件を獲得しました。昨年度業務提携を締結したインドのYES BANKやベトナムのBaoviet Holdingsとのリレーションシップを積極的に活用し、インドの企業の日本国内でのM&A案件、そして国内企業のベトナム進出のサポートを進めています。

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的に苦戦いたしました。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することで、取引の拡大を図りました。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の強化に乗り出しました。その第一弾として、株式会社大東銀行が同行の取引先である被災地域の企業向けに新規出店や復興資金調達のために組成したシンジケートローンに対し、当行は副幹事行として参加し、同行が初めて組成する本件ローンの円滑な実施を支援しました。平成23年10月には、西日本のお客さまによりきめ細や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。

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年度中間期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、引き続きさまざまなサービスやサポートを提供しております。

アセットマネージメント

投資信託業務、ウェルスマネージメント業務等

平成23年4月にアセットマネージメント本部が新設され、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開始しました。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ンネルを拡大し、法人のお客さまやウェルスマネージメントのお客さまにもサービスを提供することを目指しています。

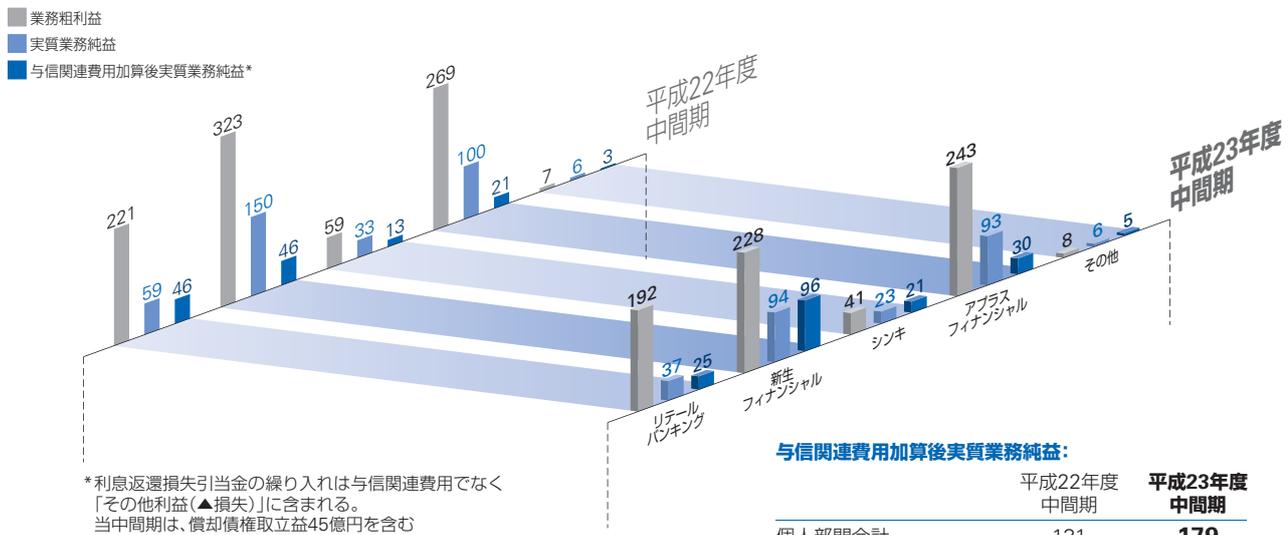
個人部門

当行の個人部門は、銀行本体のリテールバンキング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（「レイク」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）を譲り受け、平成23年10月1日より、新たに「新生銀行カードローン レイク」のブランドにより銀行本体での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

当中間期においては、コンシューマーファイナンス主要子会社各社の与信関連費用加算後実質業務純益が前中間期の実績を上回ったことなどにより、個人部門全体の与信関連費用加算後実質業務純益は、前中間期の131億円から、当中間期は179億円に増加しました。

セグメント別収益 (連結、単位：億円)





事業環境および課題

当中間期においては、東日本大震災の影響から個人の消費意欲や投資意欲の減退がみられ、また、低調な株式市場や歴史的な円高水準、世界的な金融市場の混乱などを背景にした市場の不透明感から、リスク回避の傾向が強まりました。こうした中、リテールバンキング業務においては、仕組預金や投資信託などの投資関連商品のご利用を控えられるお客さまが相対的に多かったものの、ユニークな商品性を有する住宅ローンや「2週間満期預金」を中心とする円預金に対するニーズは引き続き堅調でした。

コンシューマーファイナンス業務では、当中間期には無担保ローンの新規顧客数も前年比増加に転じるなど、改正貸金業法の完全施行による影響は落ち着きをみせています。その結果、新生フィナンシャルにおける無担保ローン残高が底入れの兆しをみせ始め、子会社全体の過払利息返還額およびその先行指標である過去の取引履歴開示請求件数も引き続き減少トレンドをたどっています。なお、新生フィナンシャルにおいては、過払利息返還を受けるリスクのある取得資産のうち相当な部分について、GEによる損失補償が引き続き付与されており、過払利息返還損失リスクは限定的です。

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」を通じた店舗展開により、お客さまの資産運用ニーズにきめ細かく対応
- 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リタイアメント層のお客さまを中心とする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ビジネスのさらなる強化
- 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

- 貸金業法改正、過払利息返還問題により国内の個人向け無担保ローン市場が縮小する中、「新生銀行カードローンレイク」の無担保ローン事業開始により、これまでの「レイク」ブランドの特徴であった利便性、迅速性、商品性に、銀行が

有する信頼感、安心感という価値を付加し、お客さまにとって真に信頼のおける貸し手としての地位を確立し、収益を確保

- 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しながら、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23年9月末には260万口座を超え、預り資産も5兆9,000億円超となっています。

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う減少が落ち着き、安定的に推移した結果、前年度末比微増の4兆7,815億円となりました。また、長期化する円高の追い風や平成23年7月より実施している「為替手数料ディスカウントタイム」が奏功し、外貨預金取引も拡大しました。さらに、「2週間満期預金」の販売が好調に推移し、平成23年2月末時点で残高が1兆円を超えたことなどから、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低下しました。

世界的な金融市場の混乱を受け、お客さまの資産運用ニーズが相対的に低くなる傾向はみられたものの、お客さまのニーズに合ったコンサルティングサービスの提供などにより、仕組債(金融商品仲介業務)の累計販売額は1,000億円を超えました。また、リタイアメント層を中心とするお客さまへのご提案として、6月以降、退職金の運用を対象とした各種キャンペーンを実施しています。さらに、11月には、退職金など将来のご資金を円建てで安定的に運用したいとお考えのお客さまに向け、太陽生命保険株式会社を引受保険会社とする定期年金保険「実りの時間」の取り扱いを開始しました。太陽生命の保険商品を銀行が店頭販売するのは、この商品が初めてとなります。

こうした店頭コンサルティングを通じた資産運用商品の提供とともに、店舗へのご来店の機会が少なかったお客さまへのサービス強化にも取り組み、ダイレクトメール(通信販売)による傷害保険(引受保険会社:チューリッヒ保険会社)や、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



(引受保険会社:カーディフ生命保険会社)の提供を開始しています。

住宅ローンについては、新規実行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、住宅ローン残高や新規実行額が堅調に推移しました。特に新規実行額は、ご好評いただいている保証料無料、繰上返済手数料無料といったユニークな商品性や競争力のある金利設定が奏功し、前年同期比増加しました。

新生フィナンシャルおよび個人向け無担保カードローン事業

平成23年度中間期において、連結子会社の新生フィナンシャルの個人向け無担保カードローンは新規申込数シェアでは業界第2位に入り、新規顧客獲得数シェアでは同3位となりました。上限金利の引き下げや総量規制の導入など、改正貸金業法の完全施行が同業他社同様にローン残高や収益の減少として表れているものの、徹底した与信管理や厳格な審査と回収強化により、同社の無担保ローン事業は当行の収益基盤に引き続き貢献しています。また、個人向け無担保ローン残高は減少ペースが鈍化しており、ここ数年減少していた新規申込数および新規顧客獲得数は平成23年5月以降反転し、前年同期比で増加となっています。

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監督官庁の認可を得て譲り受け、平成23年10月1日より、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」を開始しました。銀行が全国約800カ所もの無人店舗ネットワークを活用し、個人向け無担保カードローンを本格的に展開するのは、国内で初めてです。お客さまには、銀行の持つ信頼感、安心感のもとで、これまで「레이크」が提供してきた、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利用手数料無料、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引き続きご利用いただけることとなります。当初は、旧来の「레이크」と同様の顧客層を確実に取り込むことに注力し、「新生銀行カードローン レイク」をご利用のお客さまとその残高を増やしてまいります。さらに、将来的には、リテールバンキングのお客さまの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。

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、「新生銀行カードローン レイク」の保証業務のみならず、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拡大してまいります。同社は平成23年9月までに5行の地域金融機関と保証業務提携契約を締結しておりますが、同年8月に、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)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の提供するシステムを利用できるようになります。

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平成23年度中間期、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着実な成果を上げました。

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、競争が激しいオートローン以外の、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、さまざまな取り組みに引き続き注力しております。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23年10月末までにすでに1,600社を超えております。また、クレジットカード市場では、東日本大震災直後はカードショッピング取扱高が一時的に減少したものの、その後は大幅に回復しました。アプラスフィナンシャルは、平成23年9月1日より「新生 Visaカード」を全面リニューアルし、競争力のある価格設定の年会費でさまざまな質の高いサービスを提供するVisa、JCBとの提携ゴールドカード「新生ゴールドカード Visa/JCB」を導入しています。

* 「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」を発行しております。