

**2011年度中間期決算
決算・ビジネスハイライト**

株式会社新生銀行

2011年11月14日

概要：

1. 中計2年目「反転攻勢」へ向け順調な中間期業績

決算概要

2. 貸出残高の底入れの兆しと、着実な営業基盤強化

営業基盤

3. 収益力の底上げと、コストの削減は引き続き順調に進捗

収益性

4. ノンコア資産の削減も計画前倒しで達成、資産の質も改善

資産の質

5. 自己資本比率は上昇し、十分な流動性は引き続き確保

安定した
財務基盤

6. 中期経営計画達成へのコミットメント

中計への
コミットメント

決算概要： 収益力の底上げ、資産の質は改善、 自己資本比率も上昇

収益力の底上げとコストの削減が順調に進捗

- **業務粗利益：** 前年同期比500億円(32%)減少し、1,056億円
 - ▶ コア業務は堅調に推移
 - ▶ 改正貸金業法の影響による貸出残高減や、ノンコア資産削減の影響などから資金利益は減収
 - ▶ 役務取引等収益は増収となるも、金融市場の低迷による株式の減損などから非資金利益も減収
- **経費：** 前年同期比94億円(13%)減少し633億円
 - ▶ 徹底した合理化継続
 - ▶ 人件費、物件費共に削減
- **与信関連費用：** 前年同期比435億円(83%)減少し88億円
 - ▶ ノンコア資産削減や、コンシューマーファイナンス債権の良質化や貸出残高の減少により大幅に圧縮
- **連結中間純利益：** 前年同期比34億円(21%)増加し203億円
キャッシュベース連結中間純利益も前年同期比29億円(13%)増加し256億円
- **単体中間純利益：** 金融市場の低迷による株式の減損(当第2四半期)などもあり前年同期比47億円減少し45億円

貸出残高の底入れ感と着実な営業基盤強化

- 無担保ローン残高は底入れの兆しあり
「新生銀行カードローン レイク」も順調なスタート
- 順調な住宅ローンの新規実行
- 不動産ノンリコースファイナンスの着実な新規実行と資産の入れ替え

資産の質の改善

- ノンコア資産の削減は計画比1年半前倒し達成
- 不良債権残高は減少、高い保全率は維持
- 過払利息返還は緩やかな減少トレンドが続く

自己資本比率の上昇と十分な流動性

- 利益の積み上げ等により自己資本比率は上昇
- 手元流動性は、1.0兆円と十分な水準を確保

2011年業績予想は見直さず

- 通期業績予想に対する進捗率は高いが、国内外の不透明な経済環境が継続すると考えられることから、見直しは控える

個人向け業務：安定的収益を生み出す営業基盤の構築、拡充

【重点施策】

リテールバンキング

- ✓ 資金調達基盤の安定化と低利調達の推進
- ✓ 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更なる強化
- ✓ 店舗網の拡充

【進捗状況】

- 円定期預金や仕組預金などの満期到来資金の、自動継続型商品である2週間満期預金への振り替え、2週間満期預金の金利引下げなど、資金調達の効率化が進展
- 為替手数料の「タイムセール」や、ダイレクトマーケティング方式による保険の販売等を通じたスタンダード顧客の取引活性化
- 住宅ローンの新規実行額が前年比大幅拡大
- アプラスフィナンシャルと連携し、新生Visaカードを全面リニューアルし、ゴールドカードの新規導入にあわせ住宅ローン金利優遇キャンペーンを実施
- 運用商品を継続的に投入
- 店舗展開の最適化を進める中で、新規店舗も展開

コンシューマーファイナンス

- ✓ 改正貸金業法への適切な対応
- ✓ 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更なる実現
- ✓ グループ全体での効果的な業務運営の推進
- ✓ 経費、及び与信費用の適切な管理

- 10月1日より、銀行本体による個人向け無担保ローン「新生銀行カードローン レイク」サービス開始
- 新生フィナンシャルは、地銀5行(9月までに)と保証業務提携。東和銀行との提携も拡大し、業界初のASP方式情報システムを全面提供
- アプラスフィナンシャルは、提携ビジネスを拡大
 - 住宅金融支援機構の「災害復興住宅融資」に対応した「住宅つなぎローン」などの提供を開始
 - 割賦販売におけるCCC社¹(Tポイント)との提携も拡大し、取り扱い企業が1,000社を超える

¹ カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

法人向け業務：顧客基盤の拡充とクロスセルの推進継続

【重点施策】

法人向け業務

- 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適切な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、人材面のサポート
 - ✓ 東日本大震災の復興支援への主体的取組開始
 - ✓ 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
- 市場業務取組の強化とALM運営の高度化

【進捗状況】

法人部門

- 顧客基盤拡充は中計を上回るペースで進行
- 不動産ノンリコースファイナンスでは、新規実行を積み上げ
- 企業サポート部は2010年度下期の設立以来、再生関連相談多数あり、案件を鋭意精査・実行
- 新産業創設支援に特化した部署では、環境、再生可能エネルギー、発電など取り組みテーマに沿って活動を推進
- 法人営業統轄部、アドバイザー本部では、ベトナムとインドの提携金融機関を通じ、クロスボーダーM&A案件を推進中

金融市場部門

- 地域金融機関に対するシンジケートローン組成支援を強化。大東銀行の初のシ・ローン組成をサポートし、東北地区の第2地銀が参加。融資先である被災地域企業の新規出店を支援
- 地銀に対する仕組み預金のホワイトラベル提携の強化。地域金融機関のコンシューマーファイナンス業務展開へのサポート推進（新生フィナンシャル等の保証業務展開）
- アセットマネジメントでは、金融法人向けファンドの業務を再開。個人向けに加え、幅広く運用ニーズに応えられる体制を整備
- 事業法人（中堅・中小企業）取引開拓支援体制の拡充（マーケット関連商品提案力の強化、10月より大阪営業推進室の立ち上げ）

営業基盤：「新生銀行カードローン レイク」は順調な滑り出し

■ 戦略的視点

- 新生銀行にとって個人向けビジネスは中核業務分野。革新的サービスを活かし、今後も一層力を入れていく
- 銀行本体として、フルラインの個人向けサービスの提供が可能に
- 当行の競争力を一層強化

■ 「新生銀行カードローン レイク」のポイント

- 全国的な無人店舗ネットワーク(約800)を利用した銀行本体での本格的個人向け無担保ローンの提供
- 100%子会社である新生フィナンシャルが、「레이크」の展開を通じ培ってきたブランド力・認知度、マーケティングノウハウ、高い審査能力を活用
- 銀行が持つ信頼性や安心感を融合し、潜在的な無担保ローン利用者のニーズを幅広く発掘
- 市場の拡大と共に、当行の収益力を強化
- 健全な個人向け無担保ローン市場の形成に貢献

■ 2011年10月1日のサービス開始以降、順調な滑り出し

- 銀行内に레이크事業部を新設し、マーケティング、顧客サービス、リスク管理、与信審査、債権管理体制を構築
- TVコマーシャル、新聞広告等を通じたマーケティング活動を開始
- 保証委託先の新生フィナンシャルとの連携も順調

決算概要：2011年度中間期も順調

(単位:10億円)

収益	2010年度 中間期	2011年度 中間期	2010年度 (参考)	資産、負債	2010年 3月末	2010年 9月末	2011年 3月末	2011年 9月末
[連結]				総資産	11,376.7	10,464.0	10,231.5	8,940.5
業務粗利益	155.6	105.6	292.1	貸出金	5,163.7	4,604.4	4,291.4	4,125.5
経費	72.8	63.3	142.8	有価証券	3,233.3	2,639.9	3,286.3	2,220.1
実質業務純益	82.8	42.3	149.2	預金・譲渡性預金	6,475.3	5,890.1	5,610.6	5,537.3
与信関連費用	52.3	8.8	68.3	債券	483.7	425.2	348.2	313.1
与信関連費用加算後 実質業務純益	30.4	33.5	80.8	不良債権比率(単体) (%)	6.70%	6.52%	6.78%	5.96%
中間純利益	16.8	20.3	42.6	保全率 ¹ (%)	97.6%	96.3%	96.8%	97.0%
キャッシュベース中間純利益	22.7	25.6	53.8	資本	2010年 3月末	2010年 9月末	2011年 3月末	2011年 9月末
[単体]				基本的項目(Tier I)	490.7	500.5	516.7	542.7
実質業務純益	40.2	10.8	54.6	リスクアセット	7,722.1	7,180.8	6,653.7	6,203.3
中間純利益	9.3	4.5	11.1	自己資本額	645.4	642.1	649.9	648.8
				自己資本比率	8.35%	8.94%	9.76%	10.46%
				Tier I 比率	6.35%	6.97%	7.76%	8.74%
				1株当たり純資産(円)	232.72	232.54	205.83	214.07
収益性	2010年度 中間期	2011年度 中間期	2010年度 (参考)	流動性	2010年 3月末	2010年 9月末	2011年 3月末	2011年 9月末
純資金利鞘(NIM)	2.31%	2.00%	2.19%	手元流動性 ²	1,292	1,375	1,130	1,010
経費率	46.8%	60.0%	48.9%					
ROE(年換算)	7.4%	7.3%	8.5%					
キャッシュベースROE(年換算)	9.9%	9.2%	10.7%					
ROA(年換算)	0.3%	0.4%	0.4%					
キャッシュベースROA(年換算)	0.4%	0.5%	0.5%					

¹ (貸倒引当金+担保・保証等) / 開示不良債権額、単体ベース² 現金、未使用の国債および日本銀行へ差し入れたその他の適格担保資産

決算概要： 非経常的な損益要因は減少

(連結、単位:10億円)

- ノンコア資産である外国株式の売却益63億円(源泉税等控除後)を計上
- 大口の上場株式の減損により、52億円を計上
- 国内不動産ノンリコース・ファイナンス関連の手当ては大きく減少

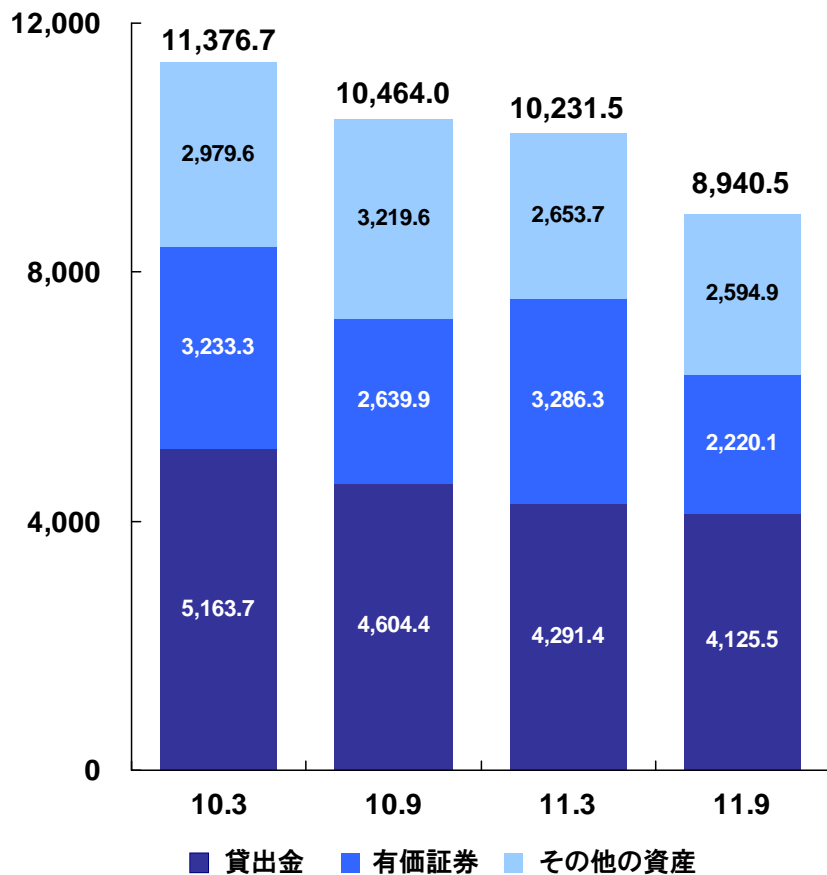
	2010年度 中間期	2011年度 中間期
業務粗利益に含まれる項目	12.8	6.3
債務担保証券(CLO)の売却益	4.3	-
劣後債の買戻益	4.3	-
アセットバック証券・投資の売却益	4.1	-
外国株式の売却益(源泉税等控除後)	-	6.3
主なプラス項目の合計(1)	12.8	6.3
業務粗利益に含まれる評価損や減損	-2.7	-8.2
国内不動産ノンリコース・ファイナンス関連(社債)	-1.8	-2.2
国内不動産関連投資	-0.5	-
大口の上場株式の減損	-	-5.2
その他	-0.3	-0.7
与信関連費用に含まれる項目	-31.7	-3.0
スペシャルティファイナンス	-17.9	-
国内不動産ノンリコース・ファイナンス関連	-14.5	-4.7
アセットバック投資	0.6	-
その他	-	1.6
その他損失に含まれる項目	-3.5	-0.8
資産除去債務会計適用期首時点影響額	-3.5	-
利息返還損失引当金繰入	-	-0.8
主なマイナス項目の合計(2)	-38.1	-12.1
(1)+(2)	-25.2	-5.8

バランスシート：貸出残高の底入れの兆しと安定した調達基盤

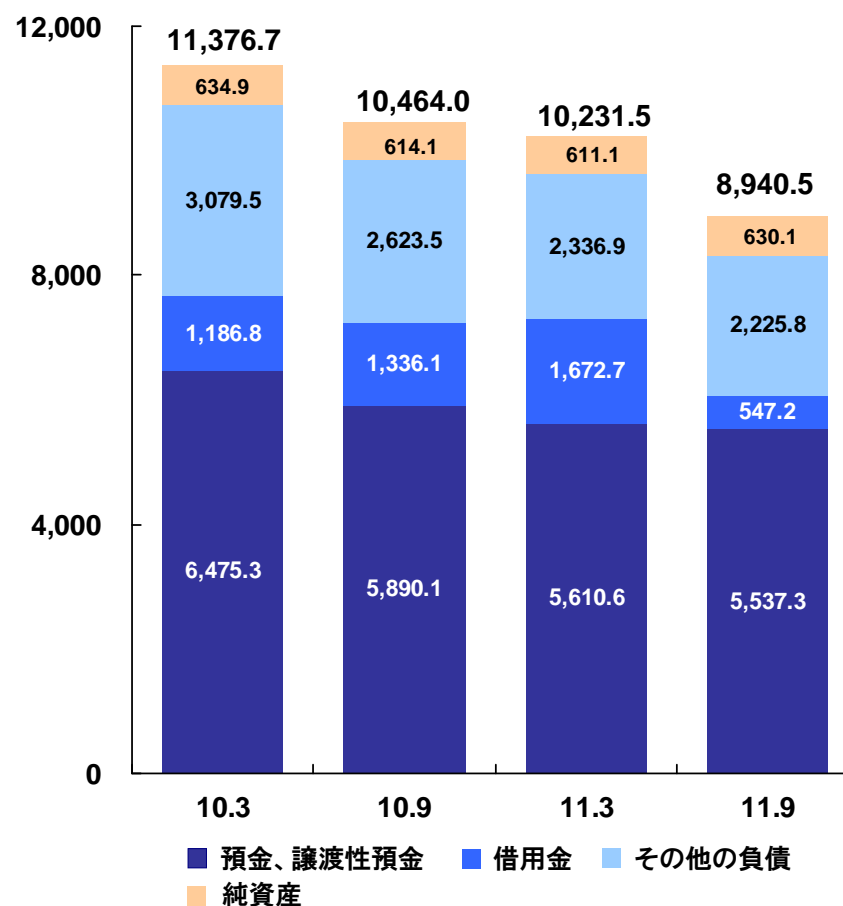
(連結、単位：10億円)

- 総資産の減少は、ポートフォリオ運営上、日本国債の保有を圧縮したことが主因
- 貸出金は子会社で減少する中、銀行本体では法人向け、住宅ローン等を着実に実行し、3末以降の減少幅は縮小
- 預金、譲渡性預金は、3末比微減で推移し、調達基盤は引き続き安定

資産構成



負債・純資産構成

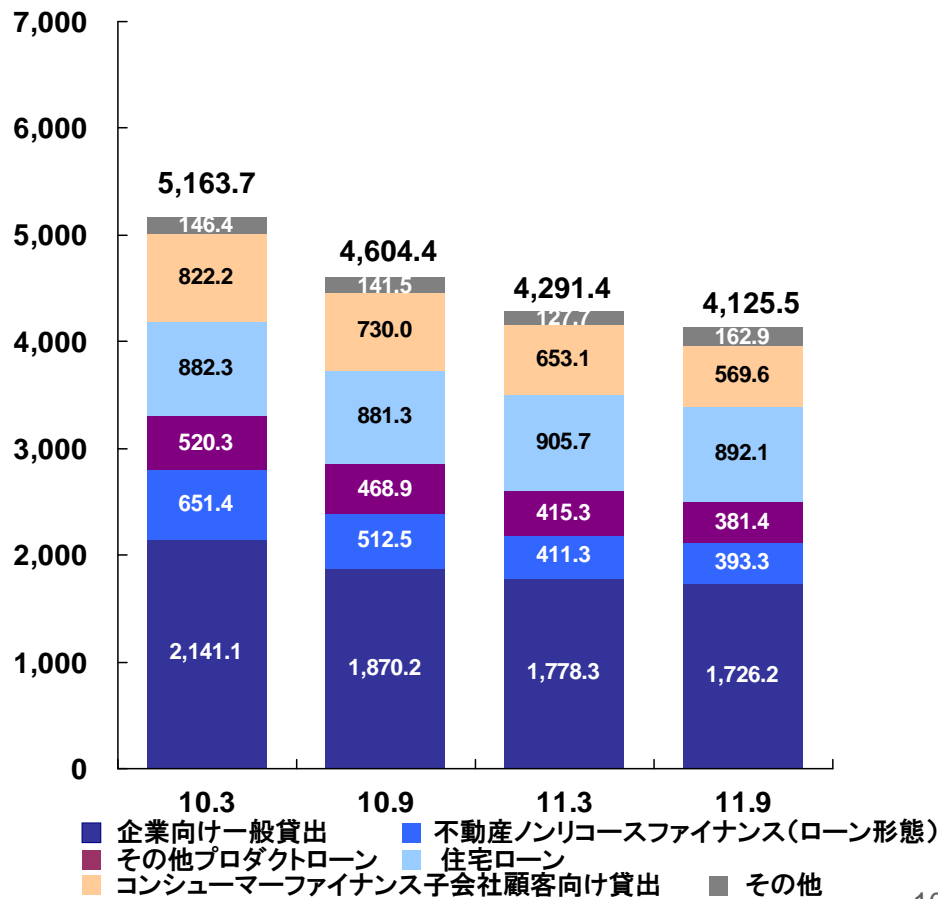


バランスシート：貸出残高の減少は底打ち感

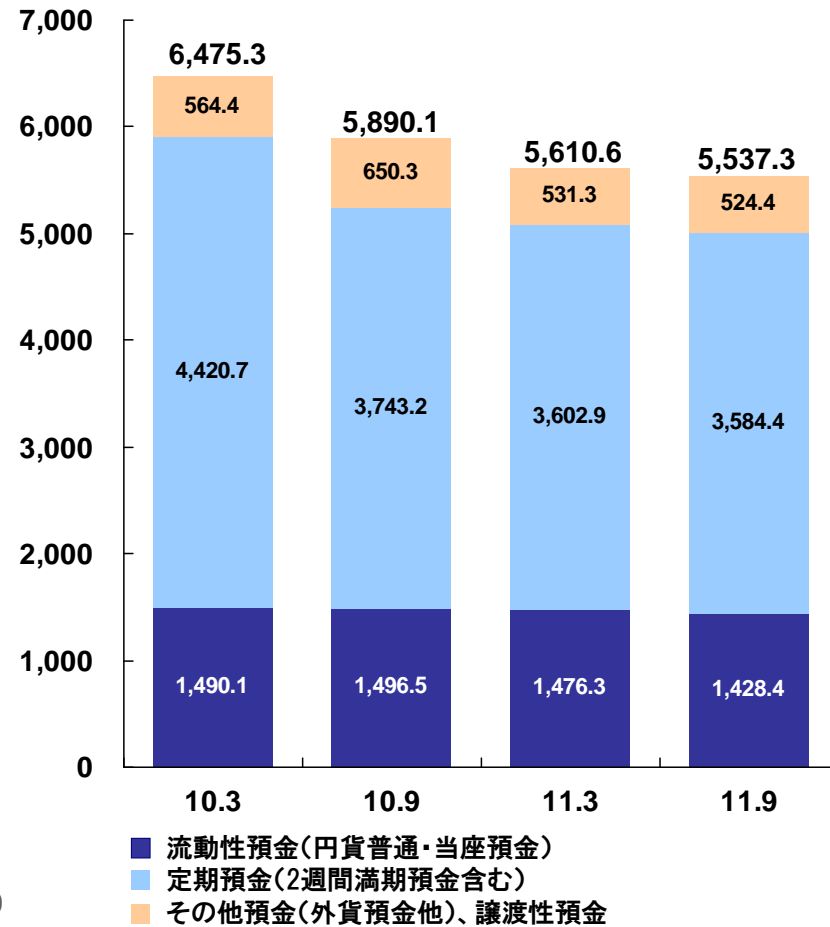
(連結、単位:10億円)

- 貸出残高の減少に底打ち感
- 与信ポートフォリオ最適化へ向けた住宅ローン債権の一部売却により、住宅ローンの残高総額は減少したものの、リテールバンキングの主力商品である、パワースマート住宅ローンは順調な伸び

貸出の構成



預金の構成

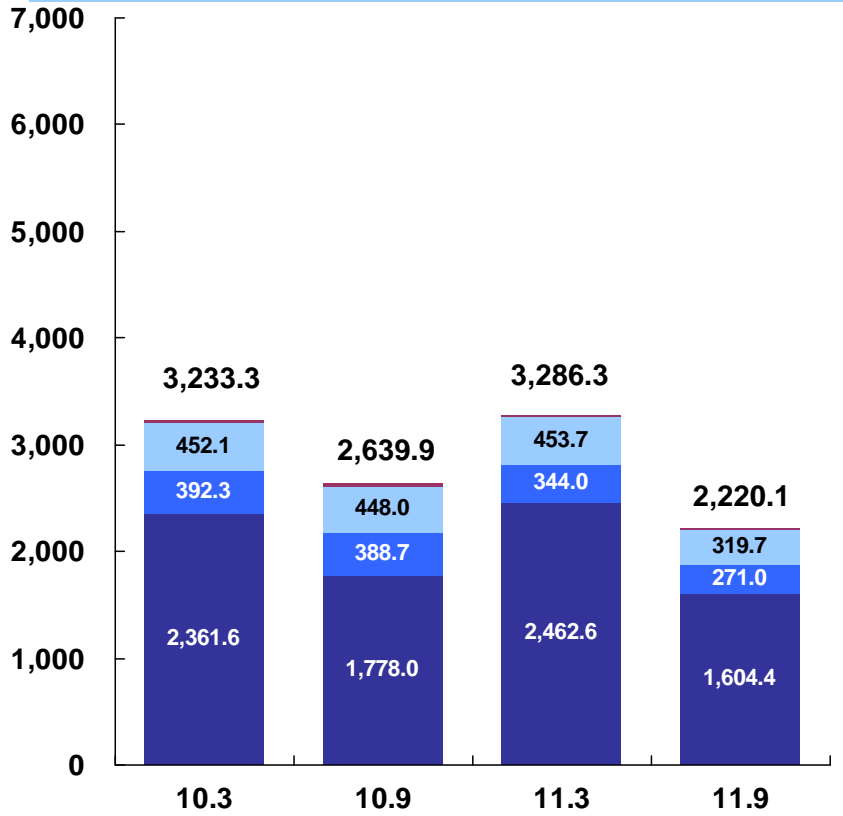


バランスシート：有価証券による運用は抑制的

(連結、単位:10億円)

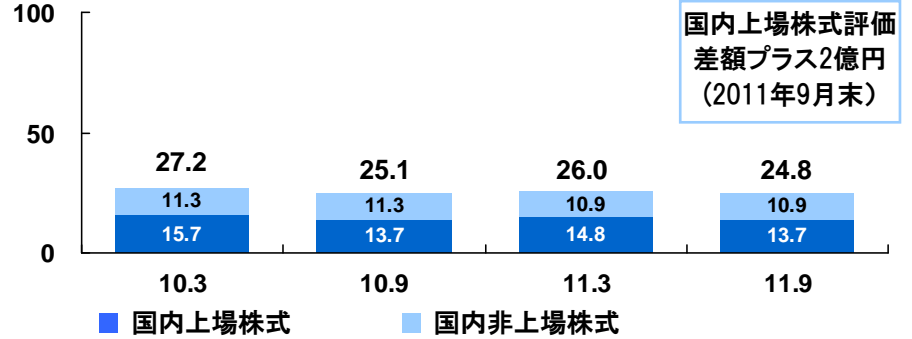
- 有価証券の減少は、ポートフォリオ運営上、日本国債の保有を圧縮したことが主因
- 欧州ソブリン債の保有はなく、GIIPS向け実質エクスポージャー¹はイタリア向けのみ(17億円)
- 当中間期に、大口の上場株式(外国株式含む)の減損52億円を計上したものの、株式の保有は少額、株価変動リスクは限定的

有価証券の構成

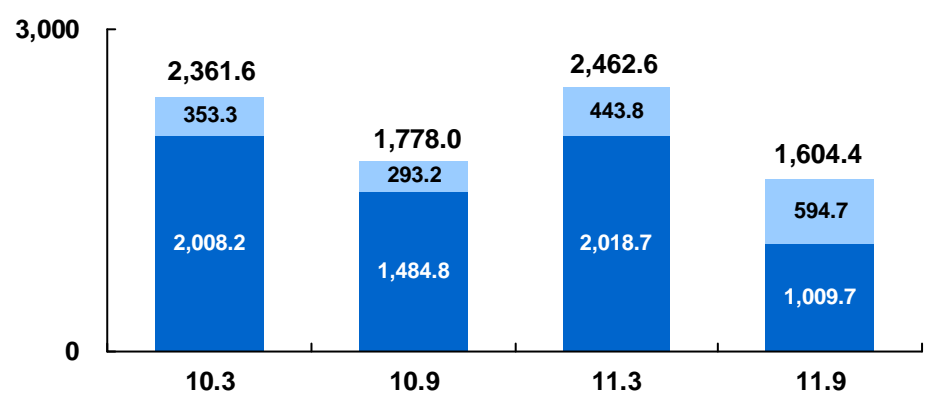


■ 国債 ■ 社債 ■ 地方債およびその他の証券 ■ 株式
¹ GIIPS(ギリシャ、アイルランド、イタリア、ポルトガル、スペイン)向けの引当、保全・保証・ヘッジ勘案後の残高(貸出金を含む)

国内株式



日本国債(JGB)



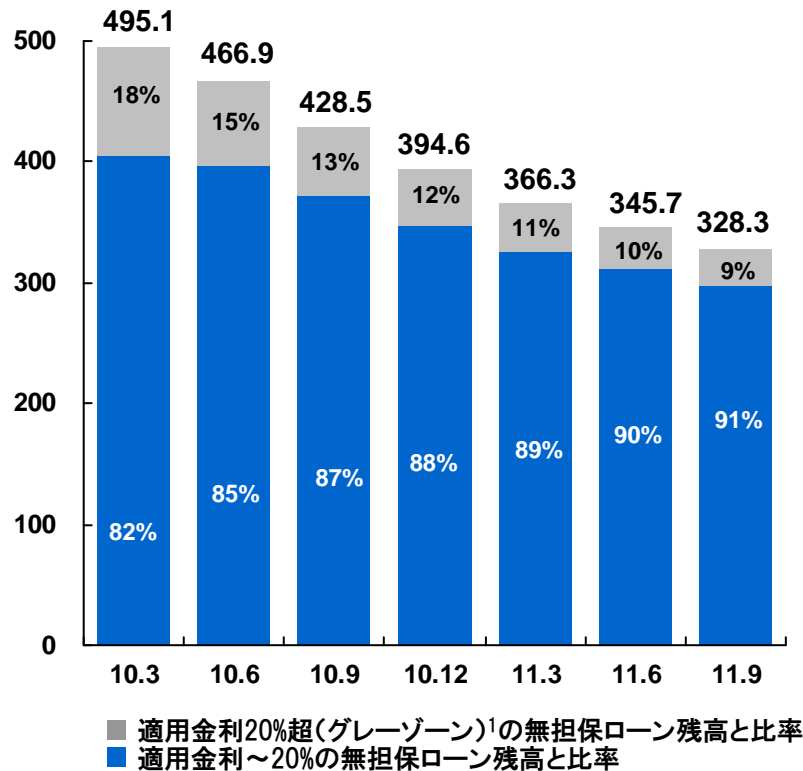
■ 「その他有価証券」に区分される国債
 ■ 「満期保有目的」に区分される国債

無担保ローン： 個人向け無担保ローン残高は、減少ペースが鈍化、底入れの兆し

(単位:10億円)

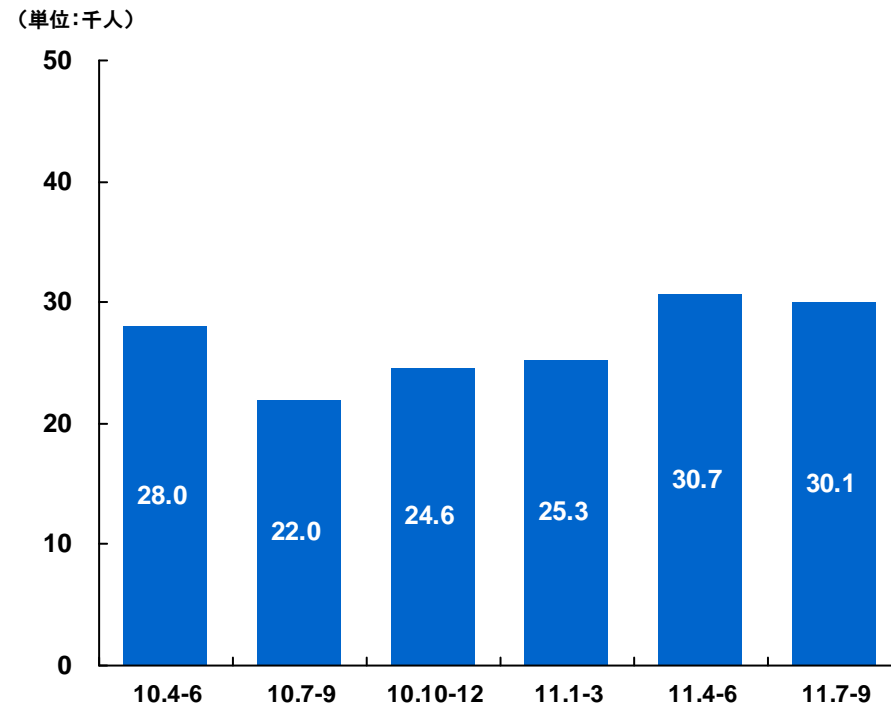
- 無担保ローン事業は、改正貸金業法の影響により残高は減少傾向だが、収益性が高く当行は積極的に取り組み
- 新生フィナンシャルの新規獲得顧客数は、2010年度第3四半期から増加基調
- 10月からの銀行本体による「新生銀行カードローン レイク」のサービス開始により、残高の早期反転を目指す

新生フィナンシャルの無担保ローン残高と金利帯別比率



¹ 旧金利体系で契約し、貸金業法完全施行後においても、新たな貸付が発生していない債権の一部については、金利を旧金利体系のまま据え置いており、金利体系として20%超に分類される債権は存在

新生フィナンシャルの新規獲得顧客数

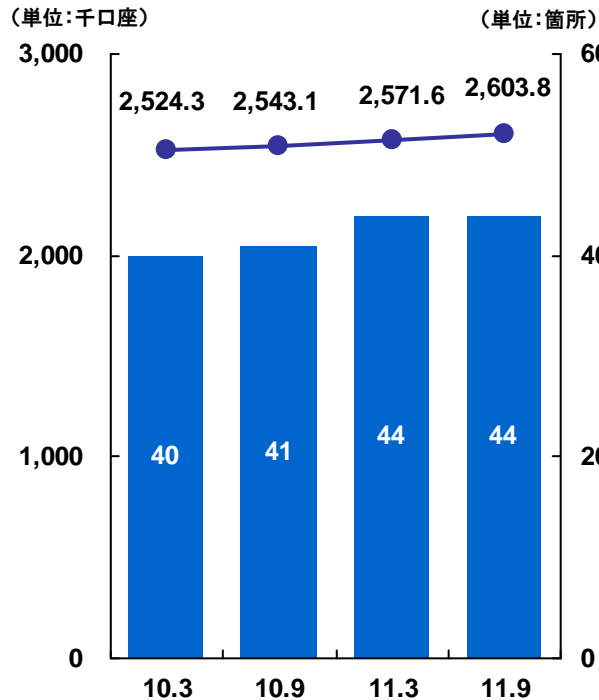


リテール：口座数、預り資産、住宅ローンなどで 業容を着実に拡大

(単位:10億円)

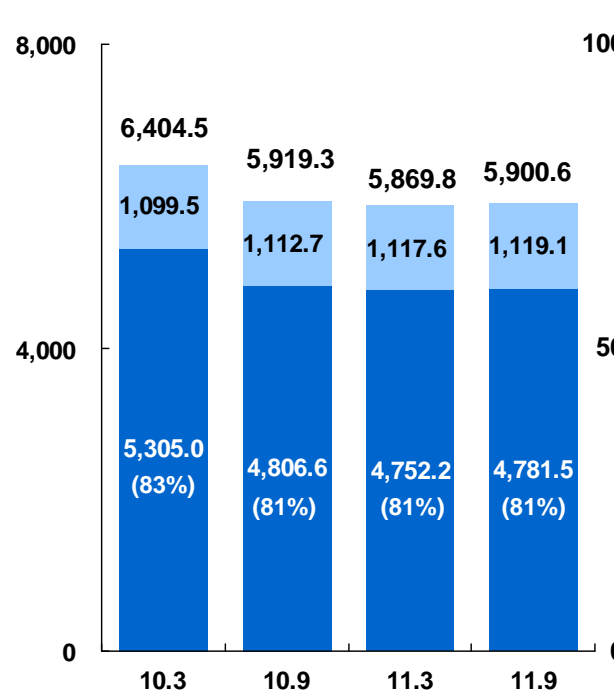
- リテール口座数は引き続き純増傾向で、9月末には260万人を突破
- リテール預り資産、リテール預金残高とも前期末比ほぼ横ばい
- 住宅ローン新規実行額は高い水準で推移し、中間期は982億円(前年同期比約400億円増加)、残高は8,921億円

リテール口座(千口座)、店舗数



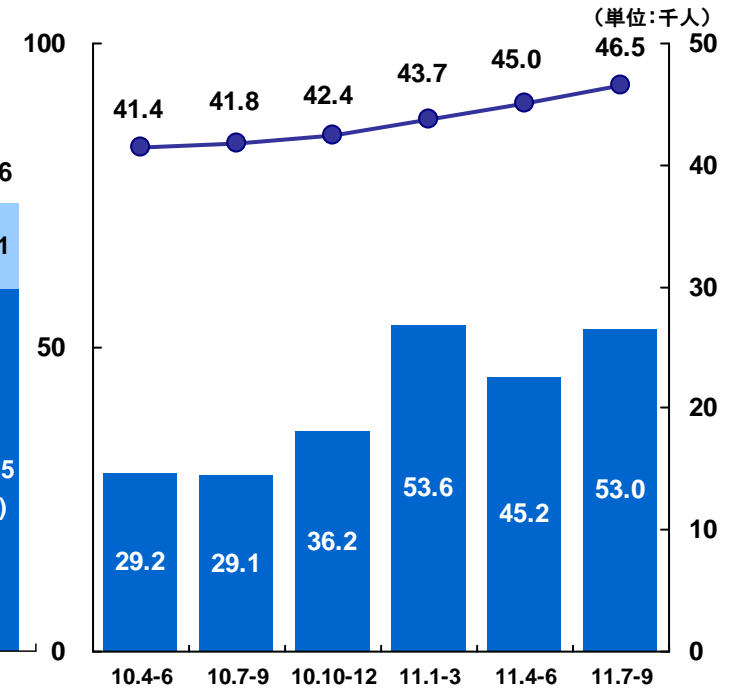
● リテール口座数(左軸)
■ 店舗数(右軸)

リテール預り資産 (AUM)



■ リテール預金残高
■ その他¹
¹「その他」は、債券、投信/年金、仕組債(金融商品仲介業務)など

住宅ローンの新規実行トレンド



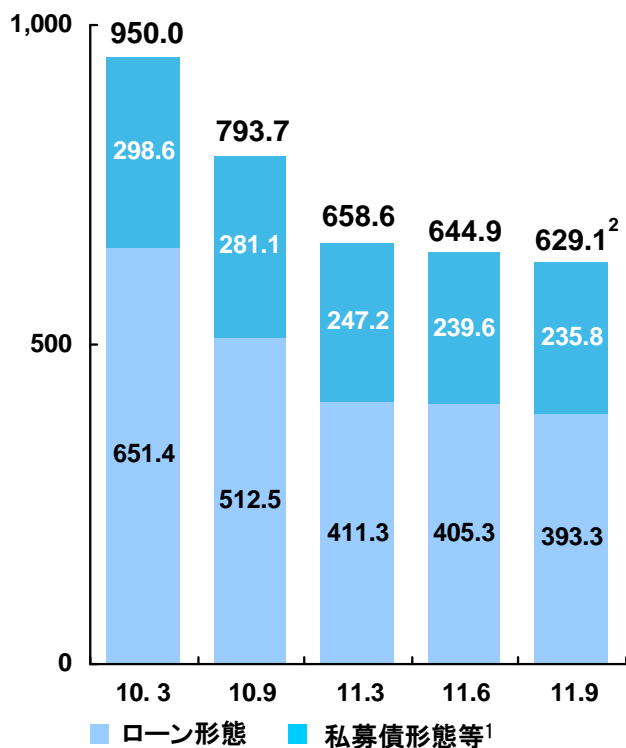
■ 住宅ローンの実行金額(左軸)
● 顧客総数(右軸)

不動産ファイナンス： 新規取り組みによる、良質な資産への入れ替えが継続

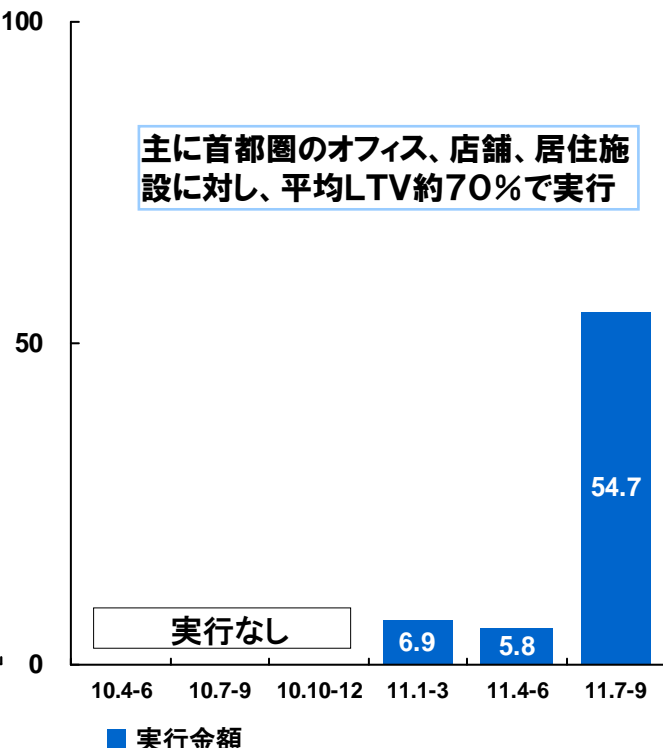
(連結、単位:10億円)

- 残高はほぼ底打ち、今後は、不良債権の処理を進めつつ、新規実行により残高の増加を見込む
- 2010年度第4四半期から再開した新規実行は、当第2四半期に大きな積み上げ
- 継続的に良質な資産への入れ替えを推進

不動産ノンリコースファイナンス残高



新規実行状況



地域別、物件別内訳

(2011年9月末時点)

地域別	
関東(主に東京)	59.6%
関西(主に大阪)	13.5%
その他地域	12.2%
ポートフォリオ(分散)	14.7%
合計	100.0%

物件別	
オフィス	34.2%
商業用施設/店舗	17.4%
居住用	13.3%
ホテル	8.0%
土地	14.0%
開発中	2.0%
工場用、パーキング、その他	3.5%
その他ポートフォリオ(分散)	7.6%
合計	100.0%

¹ 「私募債形態等」には、買入金銭債権による形態も含まれております

² 連結消去となった分(246億円)は除いてあります

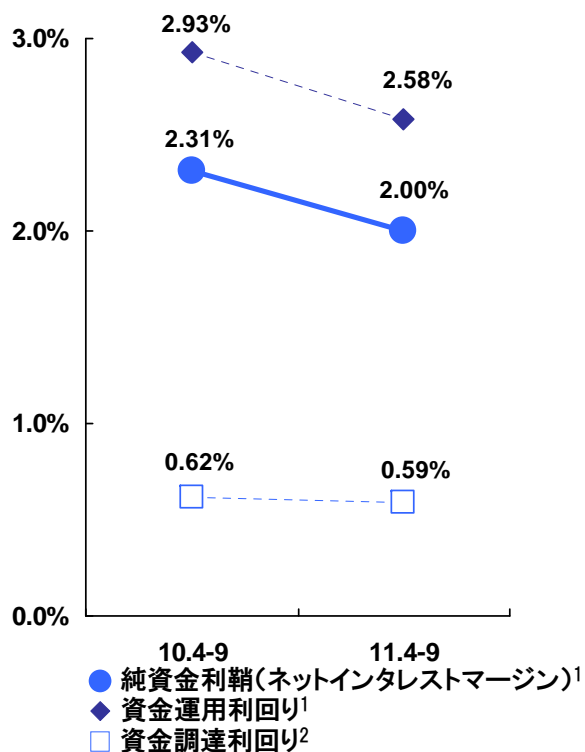
利回り、ROA、ROE:

純資金利鞘は低下するも底入れの兆し

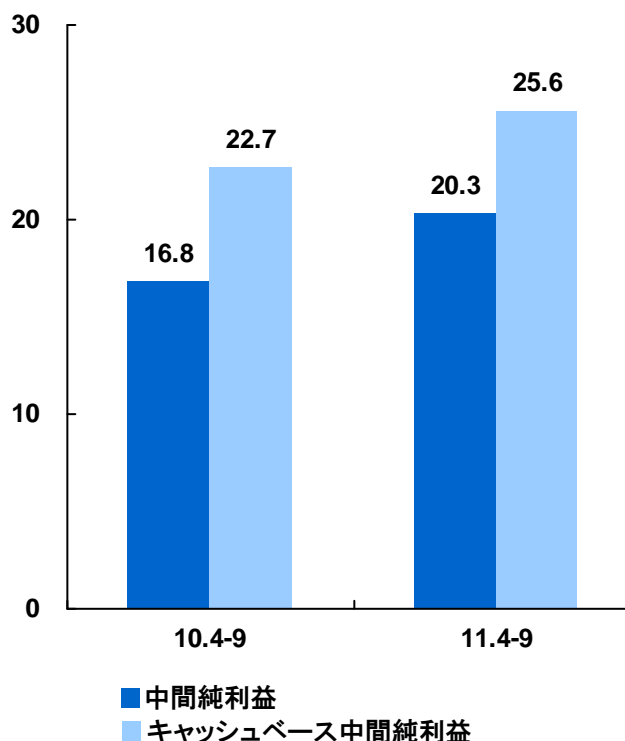
(連結、単位:10億円)

- 資金運用利回りは、消費者金融ファイナンス子会社の貸出残高減少により、前年同期比低下
- 資金調達利回りは、預金や債券等の調達コスト減により低下し、純資金利鞘の低下幅を圧縮
- 純資金利鞘は2010年度第4四半期に1.92%まで低下するも、2011年度第1四半期、第2四半期共に2.00%に回復

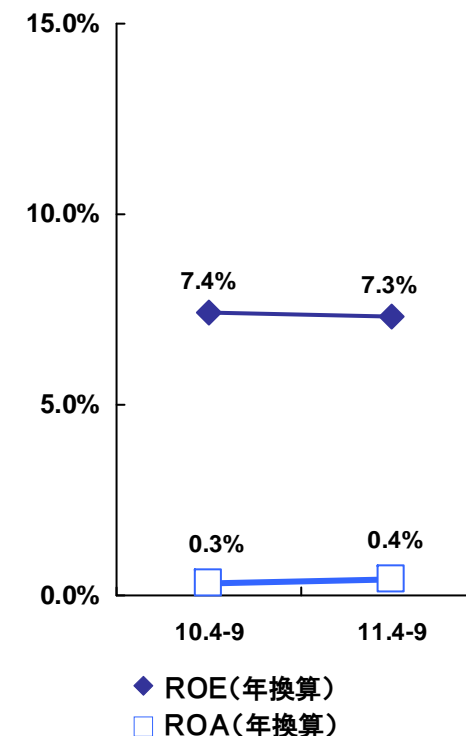
資金運用¹、資金調達利回り²
純資金利鞘¹



中間純利益、
キャッシュベース中間純利益



ROA、ROE(年換算)



¹ リース・割賦売掛金を含む

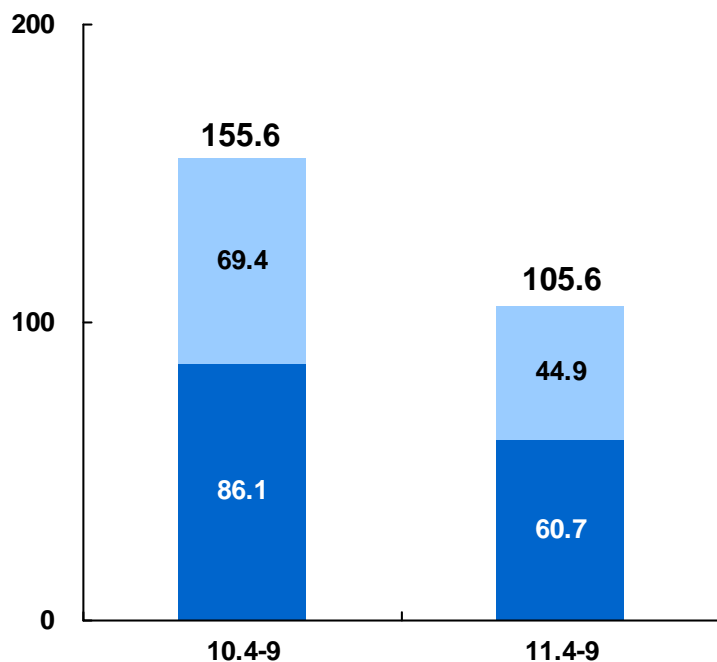
² サブプライム問題発生当時2007年度第2四半期の資金調達利回りは1.25%

業務粗利益：引き続き改正貸金業法の影響を受けるも、コア業務は堅調

(連結、単位:10億円)

- コア業務は堅調に推移
- 改正貸金業法の影響による貸出残高減や、ノンコア資産削減などから資金利益は低下するも減少ペースは鈍化
- 役務取引等収益は増収となるも、保有有価証券の減損などから非資金利益も減収

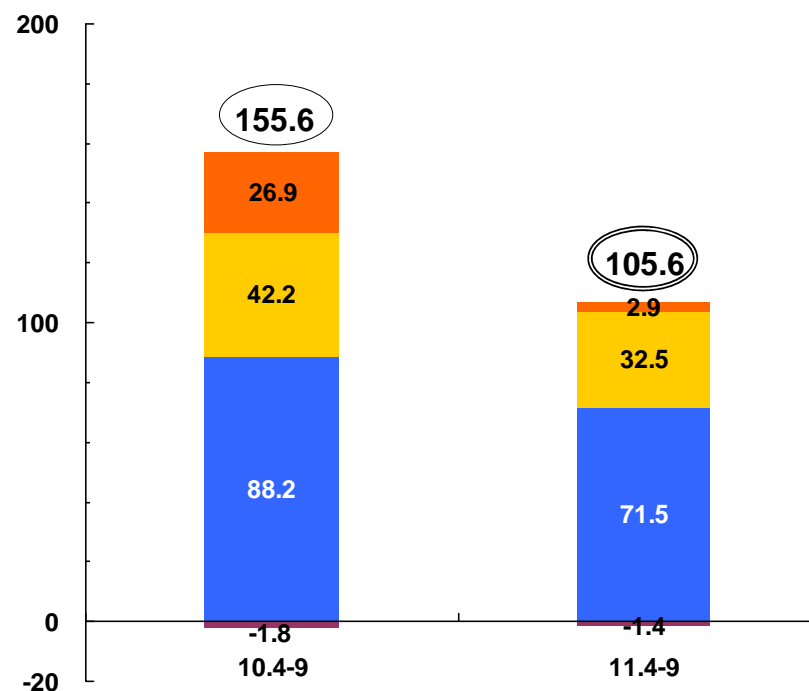
業務粗利益の資金・非資金別内訳



■ 資金利益 ■ 非資金利益¹

¹ リース・割賦売掛金を含む

業務粗利益の部門別内訳



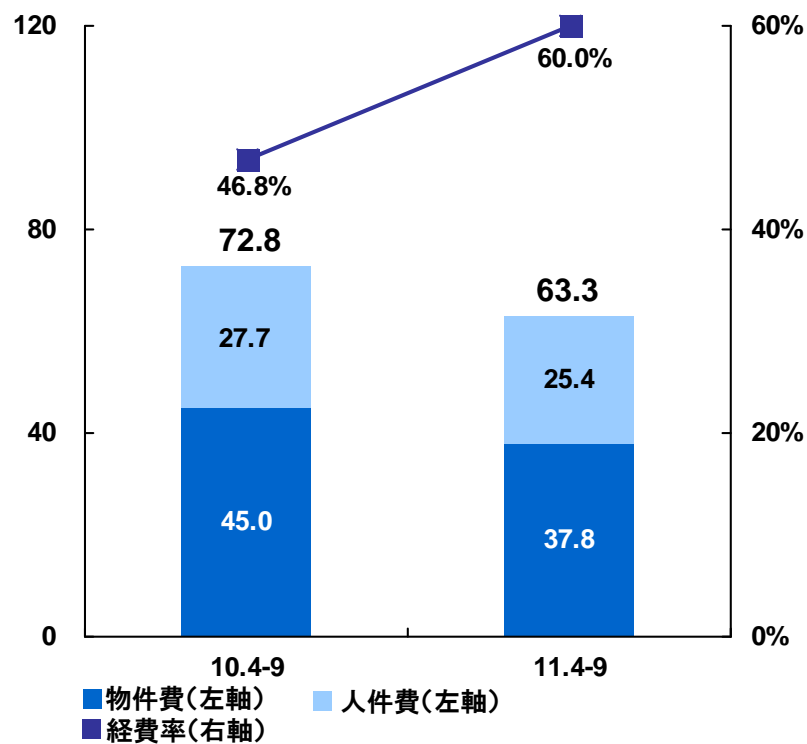
■ 個人部門 ■ 法人部門 ■ 金融市場部門 ■ 経営勘定/その他

経費：徹底した合理化を継続

(連結、単位：10億円)

- 業務規模の適正化と、徹底した業務合理化の継続により、人件費、物件費共削減
- 本店移転や、消費者金融ファイナンス子会社の拠点数の適正化により店舗関連費用を大幅に削減
- コア業務、業務拡大を狙う分野には、メリハリある経費配賦を実施

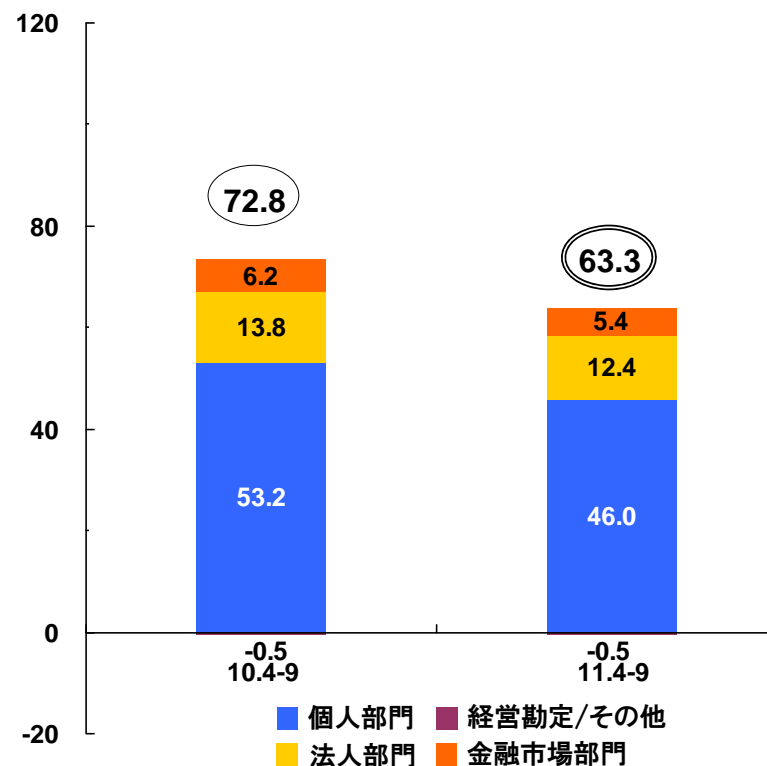
人件費・物件費内訳、経費率



(連結従業員数)

10.9	11.3	11.9
5,969	5,718	5,476

経費の部門別内訳

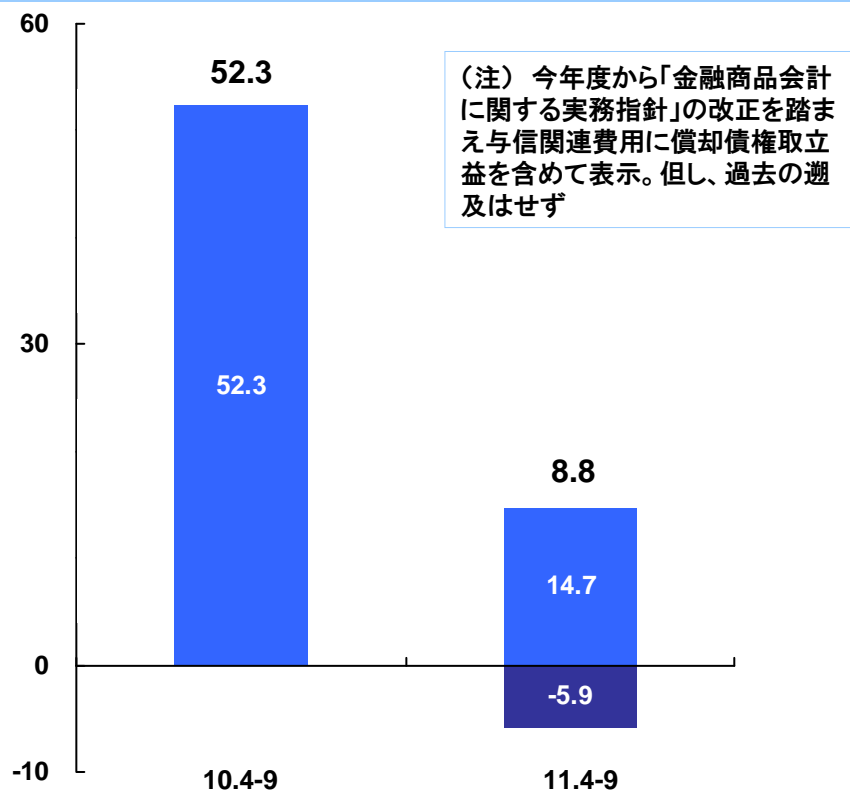


与信関連費用： 厳格な与信管理により減少

(連結、単位:10億円)

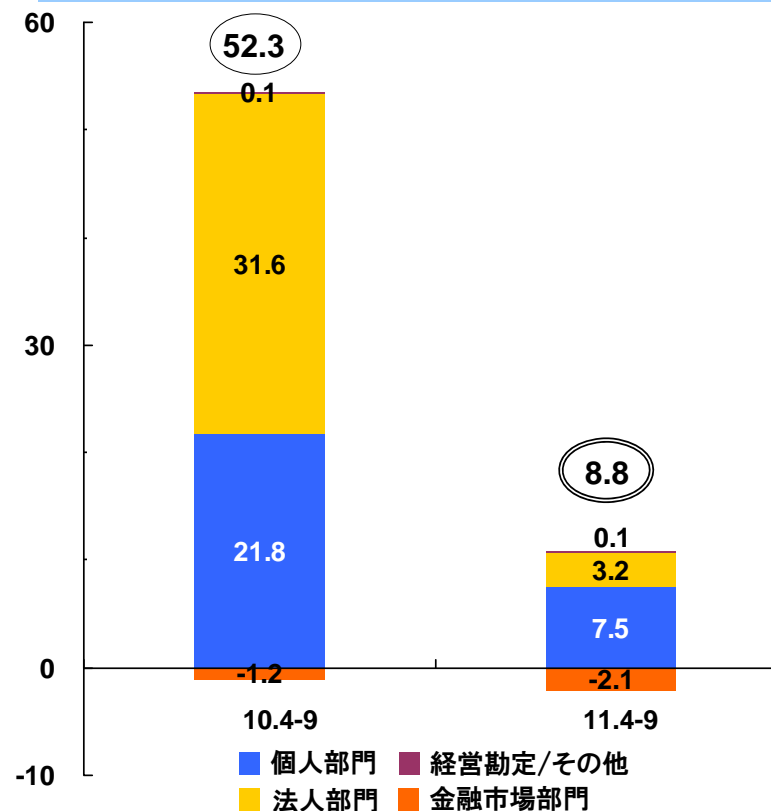
- 過去の手当てやノンコア資産の圧縮により、法人関連の与信費用は大幅に減少
- コンシューマーファイナンス業務における貸出残高減少と、債権良質化の進展により、大幅減
- 当中間期の償却債権取立益59億円を除いたベースでも、与信関連費用は大幅減

与信関連費用の内訳



■ 与信関連費用(償却債権取立益を除いたベース)
■ 償却債権取立益

与信関連費用¹の部門別内訳



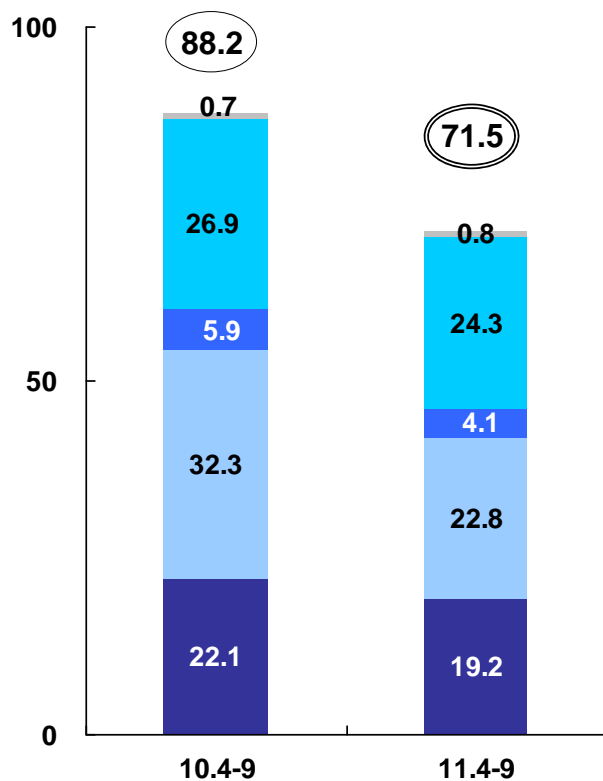
¹ 与信関連費用のマイナスは、貸倒引当金戻入益、償却債権取立益(今年度より)の計上などがあったことを示す。また、利息返還損失引当金の繰入は与信関連費用でなく「その他利益(△損失)」に含まれる

個人部門：反転攻勢へ向け着実に進捗

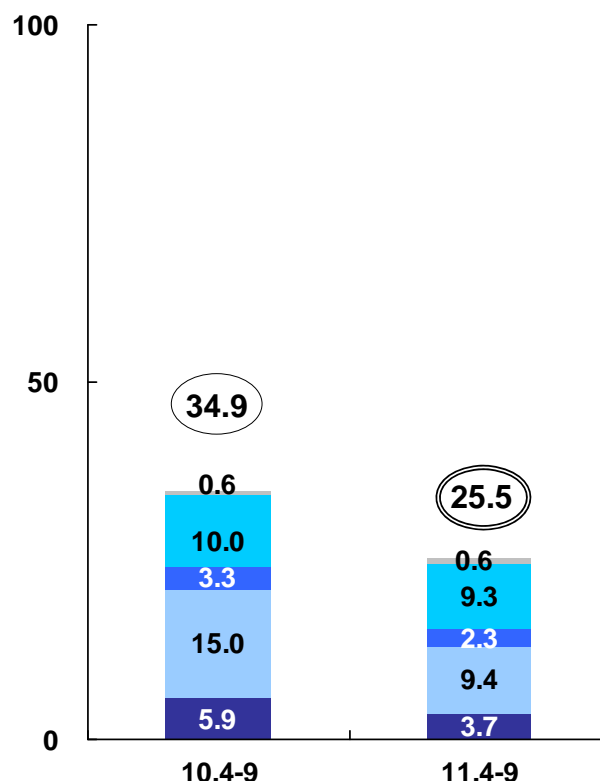
(連結、単位:10億円)

- リテールバンキングでは、業務の効率化・合理化による経費削減に努めたものの、市中金利の低位推移や国内外の金融市場の低迷による業務粗利益の減少を受け、与信関連費用加算後実質業務純益は減少
- コンシューマーファイナンス子会社は、経費圧縮に加え、与信厳格化・回収体制の強化と債権良質化の進捗が貸出残高の減少と相俟って与信関連費用を圧縮した結果、与信関連費用加算後実質業務純益は増加

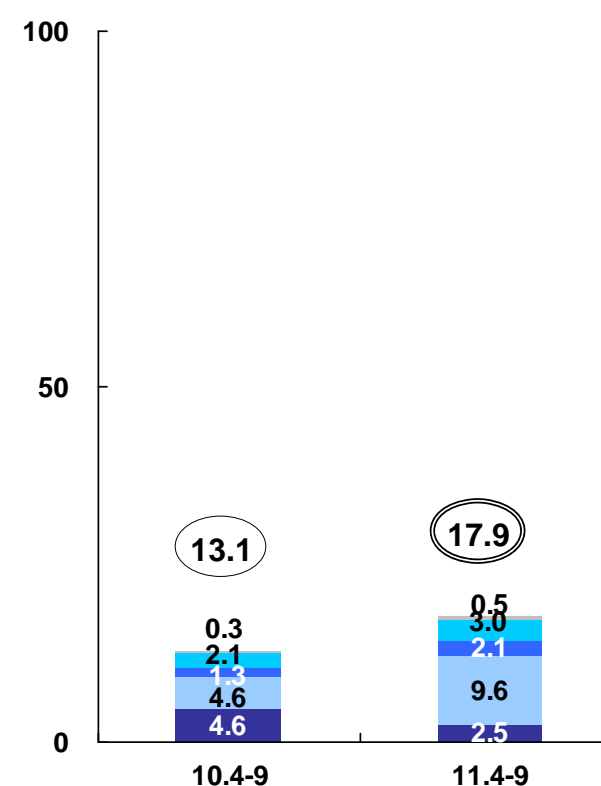
業務粗利益



実質業務純益



与信関連費用加算後実質業務純益¹



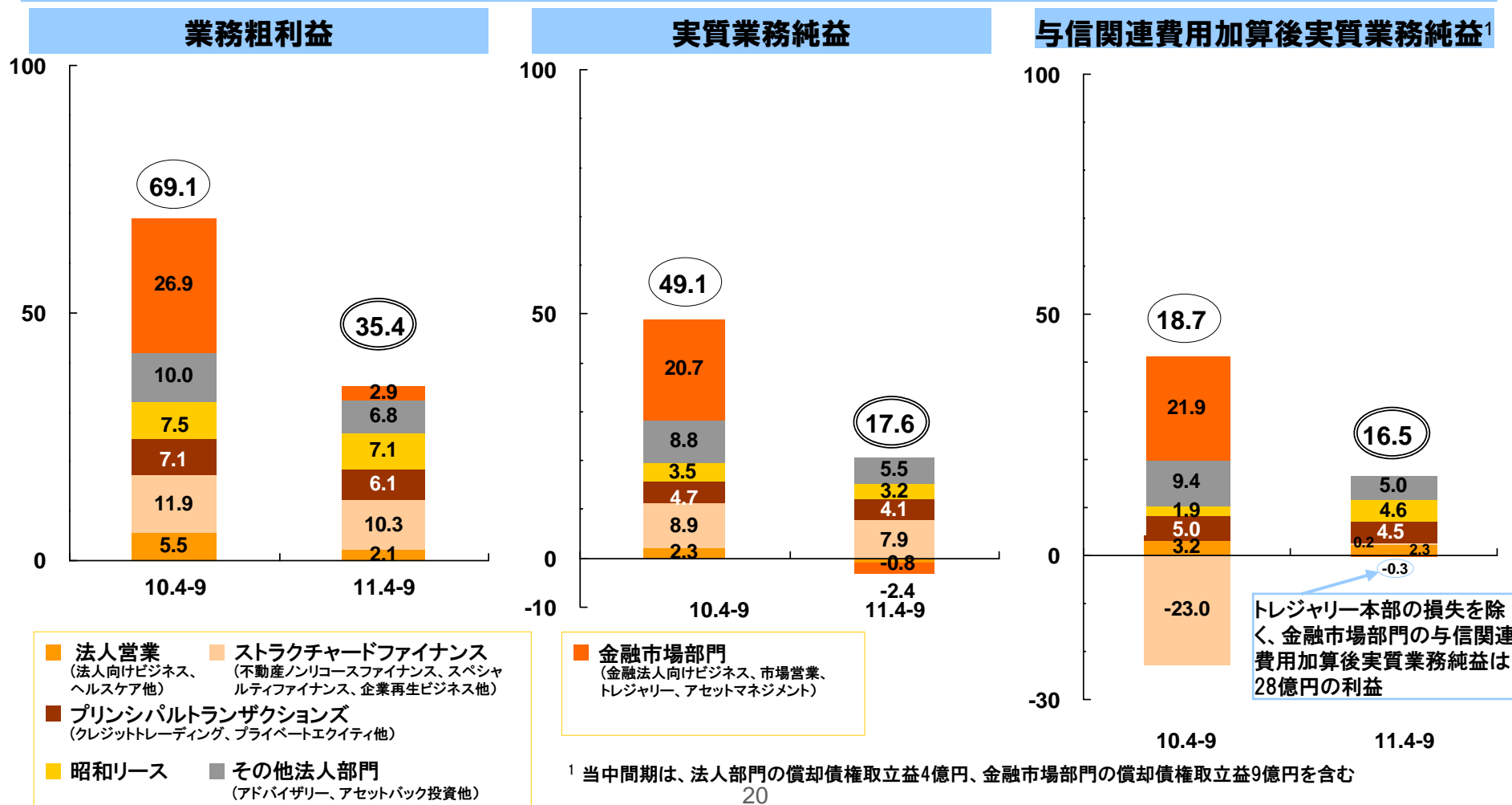
■ リテールバンキング ■ 新生フィナンシャル ■ シンキ ■ アプラスフィナンシャル ■ その他

¹ 利息返還損失引当金の繰入は与信関連費用でなく「その他利益(△損失)」に含まれる。当中間期は、償却債権取立益45億円を含む

法人・金融市場部門：反転攻勢へ向け着実に進捗

(連結、単位:10億円)

- 過去のレガシー資産の処理も進み、法人新規貸出先が引き続き増加するなど顧客基盤の拡大が着実に進展
- 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は堅調な業績
- 金融市場部門においては、金融市場の低迷の影響を受けるも、金融法人向けサービスは堅調に推移

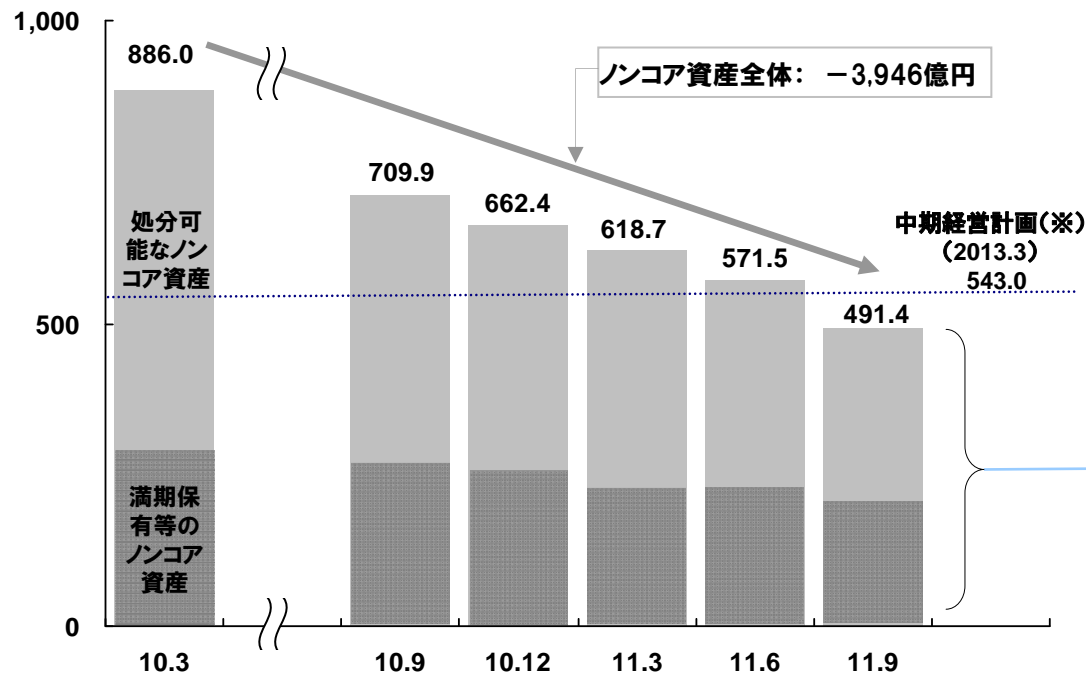


ノンコア資産： 中期経営計画を1年半前倒しで達成

(連結、単位:10億円)

- ノンコア資産は当中間期に1,273億円、過去18ヶ月で約4,000億円削減
- 中期経営計画のターゲットを1年半前倒しで達成
- ノンコア資産は更に圧縮する予定だが、処分損益の影響は限定的と見込む

ノンコア資産¹の推移



ノンコア資産の地域別内訳

- 国内: 約44%
- 欧州: 約26%
- 米国: 約19%
- その他: 約11%

※ 中期経営計画期間(~2013年3月)に、処分可能なノンコア資産の約50%を削減

¹ ノンコア資産は、不動産投資、アセットバック投資・証券、CLO/ACPM/変動利付社債、購入住宅ローンなど

不良債権残高：引き続き減少、高い保全率を維持

(単体、単位:10億円)

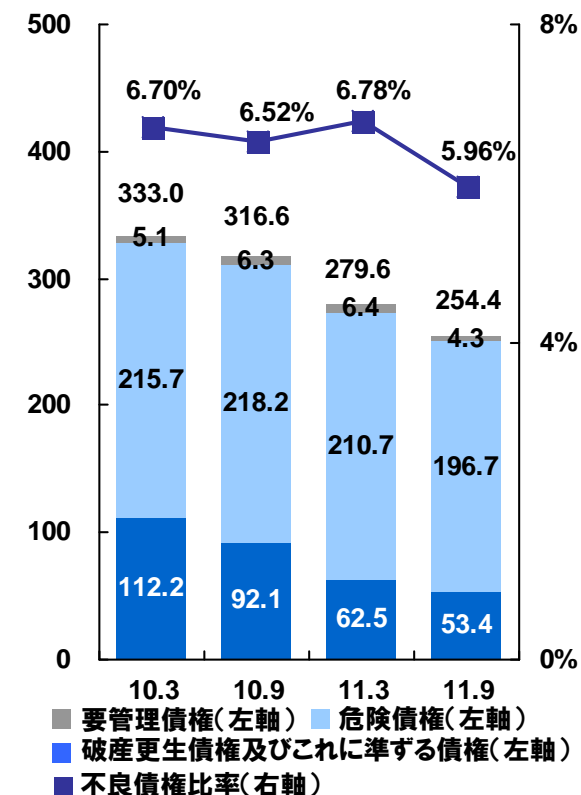
- 不良債権残高は6四半期連続して着実に減少し、当中間期には252億円削減
- 2011年9月末は総与信残高増加も寄与し、不良債権比率は5.96%と、3月末比0.82ポイント低下
- 不動産担保について保守的な担保評価基準を採用しつつ引き続き高い保全率を維持

債務者区分別総与信残高と保全状況

(2011年9月末時点)

	残高(貸借 対照表計 上額)	引当金	担保/ 保証	保全率	部分直接 償却額	(参考) 2011年 3月末残高
正常先	3,626.8	22.0			0.0	3,389.9
その他要注意先	387.0	18.0			0.1	450.9
正常債権 小計	4,013.8	40.0			0.1	3,840.8
要管理、破綻懸念先	201.0	40.7	152.8	96.3%	0.0	217.1
実質破綻、破綻先	53.4	3.7	49.7	100.0%	83.0	62.5
不良債権 小計	254.4	44.4	202.5	97.0%	83.0	279.6
総与信残高合計	4,268.2	84.4			83.1	4,120.4

金融再生法に基づく 開示不良債権残高、 不良債権比率



過払利息返還：ピークアウトし、緩やかな減少トレンド続く

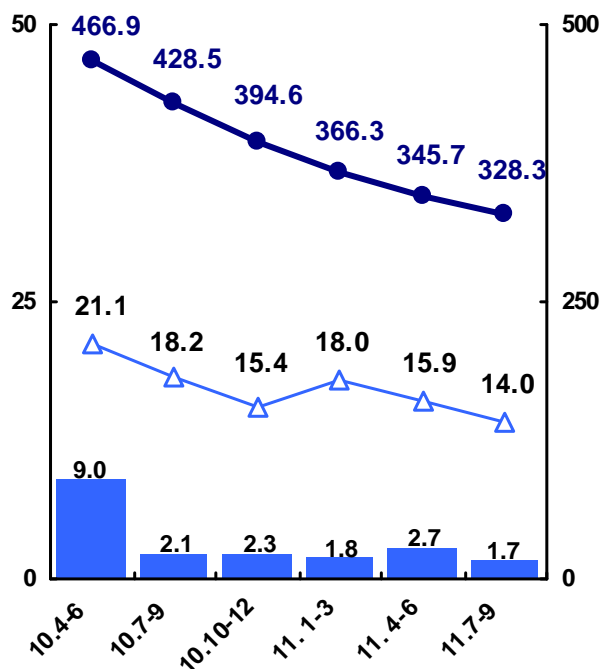
(単位:10億円)

開示請求件数トレンド

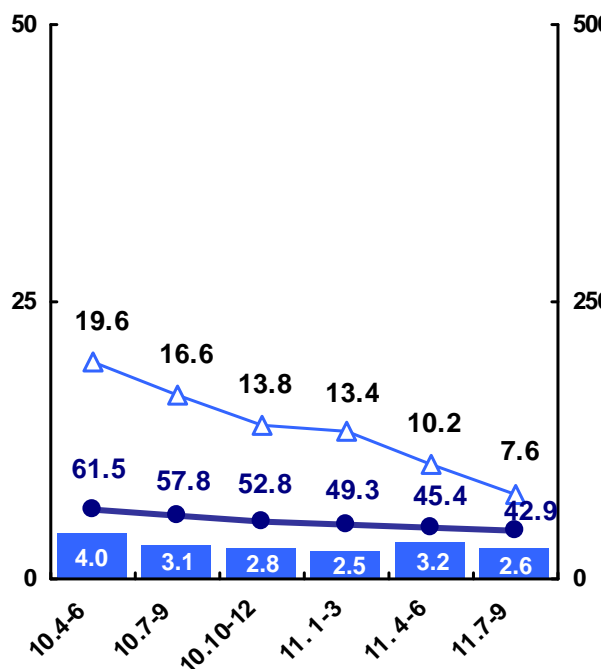
(単位:千件)	09. 1-3	09. 4-6	09. 7-9	09. 10-12	10. 1-3	10. 4-6	10. 7-9	10. 10-12	11. 1-3	11. 4-6	11. 7-9
新生フィナンシャル	52.4	48.5	41.2	41.0	38.1	34.4	29.0	36.2	38.6	25.0	19.5
シンキ	10.3	9.2	7.7	7.5	6.4	5.8	5.2	6.1	6.2	4.1	3.1
アプラスフィナンシャル	5.2	5.7	5.4	4.8	4.4	4.5	4.3	4.8	4.6	4.2	2.9

○ 過去におけるピーク

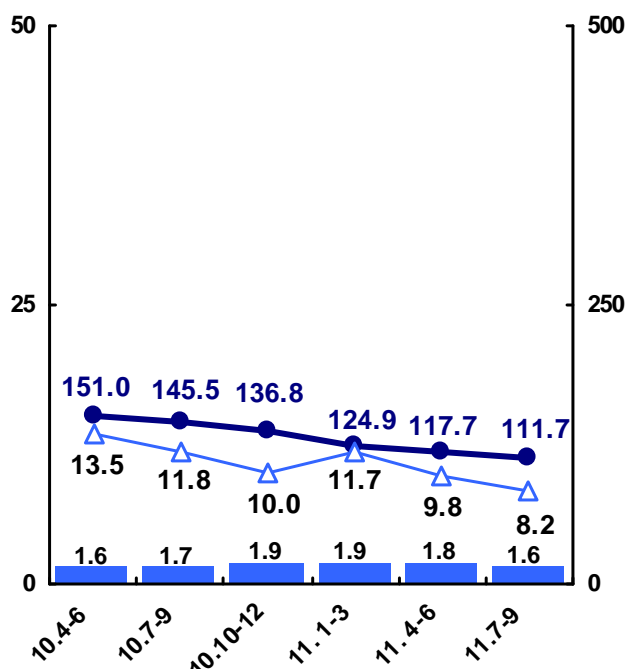
新生フィナンシャル¹



シンキ



アプラスフィナンシャル



¹ 新生フィナンシャルが保有する一定の資産は、利息返還請求を受けた場合、契約に従いGEが損失を補償。利息返還額については、GEによる補償対象分とネットで記載

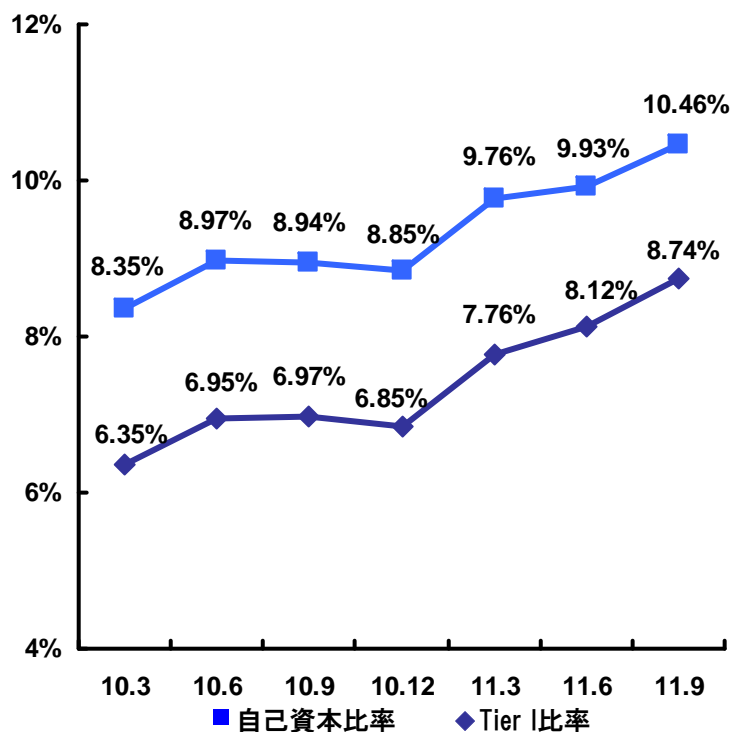
■ 利息返還額合計(左軸) ● 無担保ローン残高(右軸)
 ▲ 利息返還損失引当金(左軸)

資本：利益の積み上げ等により各資本比率は上昇し、 資本の質も向上

(連結、単位:10億円)

- 着実な利益計上等により、Tier I資本は増加し、資本の質は向上
- 資本カウントの減算と円高の影響によりTier II資本は減少するも、ノンコア資産の処分の進捗、資産の質の改善などによるリスクアセットの低下と相俟って、自己資本比率も上昇
- バーゼルIIIベースの普通株等Tier I比率(推計値)も更に上昇

自己資本比率の推移(バーゼルIIベース)



資本の内訳と比率

	2011.3	2011.9	差額	(参考) 2010.9
基本的項目(Tier I)	516.7	542.7	25.9	500.5
うち優先出資証券	56.8	56.4	-0.3	148.7
補完的項目(Tier II)	231.8	211.2	-20.6	251.2
うち永久劣後債務	28.8	28.1	-0.7	28.8
うち期限付劣後債務	193.5	174.4	-19.1	212.1
控除項目	-98.6	-105.0	-6.3	-109.6
うち金融関連法人への投資 ¹	-35.7	-33.8	1.9	-37.6
うち期待損失超過額 ²	-34.2	-33.7	0.5	-41.7
自己資本額	649.9	648.8	-1.0	642.1
リスクアセット	6,653.7	6,203.3	450.4	7,180.8
自己資本比率	9.76%	10.46%	0.70ポイント	8.94%
Tier I比率	7.76%	8.74%	0.98ポイント	6.97%

(バーゼルIIIベース推計値 ³)	2011.3	2011.9	差額
自己資本比率(推計値)	9.3%	9.6%	0.3ポイント
Tier I比率(推計値)	6.2%	6.8%	0.6ポイント
普通株等Tier I比率(推計値)	5.6%	6.3%	0.7ポイント

¹ 金融関連法人等の資本調達手段に対する投資に相当する額

² 期待損失額が適格引当金を上回る額の50%相当額

³ 控除項目の段階的適用を考慮して、普通株等Tier I比率算出にあたり、バーゼルIIIベースの一部項目を控除せず算出しております。本推計値は、バーゼル委員会による現時点までの公表資料を元に当行が試算したものであります

業績予想：国内外の不透明な経済動向を踏まえ、 予想は見直さず

中計への
コミットメント

(単位:10億円)

	2010年度 実績	2011年度 予想 ¹	2011年度 中間期 実績
[連結]			
当期純利益	42.6	22.0	20.3
キャッシュベース 当期純利益 ²	53.8	32.0	25.6
[単体]			
実質業務純益	54.6	28.0	10.8
当期純利益	11.1	15.0	4.5
配当	1円	1円	

- 通期業績予想に対する進捗率は高いが、国内外の不透明な経済環境が継続すると考えられることから、見直しは控える

¹ 2011年5月12日に公表した数値

² 当期純利益から、のれんに係る償却額および無形資産償却とそれに伴う繰延税金負債取崩を除いたもの

まとめ：

1. 中計2年目「反転攻勢」へ向け順調な中間期業績
2. 貸出残高の底入れの兆しと、着実な営業基盤強化
3. 収益力の底上げと、コストの削減は引き続き順調に進捗
4. ノンコア資産の削減も計画前倒しで達成、資産の質も改善
5. 自己資本比率は上昇し、十分な流動性は引き続き確保
6. 中期経営計画達成へのコミットメント

別添

【参考】中期経営計画 『顧客基盤の再構築』と (2010～2012年度) : 『収益力の安定化』の実現を目指して

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し、また信頼される銀行グループ

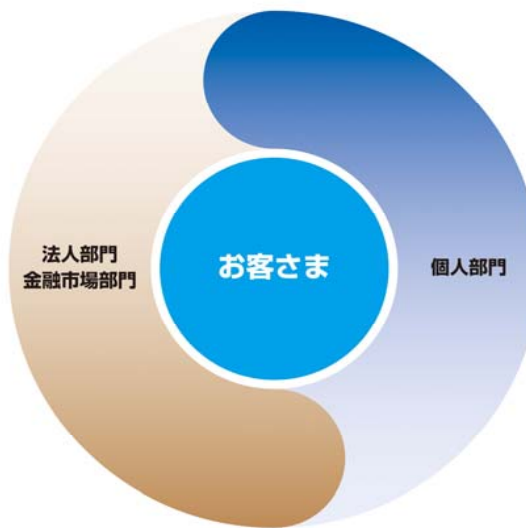
中期的な目標

顧客基盤の再構築、中長期的な収益力の安定化

法人部門、金融市場部門

コア業務に資源を集中

- 顧客重視の観点で組織を再編
- 事業・金融・公共法人営業（貸出、フィービジネス等）の積極推進
- ソリューション提案力・クロスセルの強化
- 当行が独自性と特色を発揮できる分野への積極的な取り組み：
 - ヘルスケアファイナンス
 - 企業再生ビジネス等
- アジアでの新たな業務展開の検討
- 中堅中小企業への適切な商品・サービスの提供
- 今後さらに他の営業担当者の一層のレベルアップ・人員再配置と審査能力の向上
- 処分可能なノンコア業務資産を50%削減



個人部門

コア業務の強化

- リテールバンキング業務
 - 調達基盤の安定化と低利調達の推進
 - 住宅ローン業務の拡大
 - アクセスポイント拡大(小型店舗展開)を通じたアセットマネジメント業務の強化
 - 住宅ローン業務の拡大
- コンシューマーファイナンス業務
 - 改正貸金業法への対応
 - 徹底した与信管理と収益性を重視したポートフォリオの構築
 - グループ全体での効果的な業務運営の推進
- リテールバンキング業務とコンシューマーファイナンス業務におけるシナジーの追求

強み

- 多様性
- 高い顧客満足度
- きめ細かいソリューションの提案力
- 迅速な意思決定、素早い実行力

機会

- 新規顧客
- ニッチビジネス
- “信頼される貸し手”
- 変化し続けるお客さまの借入・投資ニーズ

弱み

- 小規模な顧客基盤

脅威

- 厳しい競争環境
- 政治、業法、経済動向の不透明感

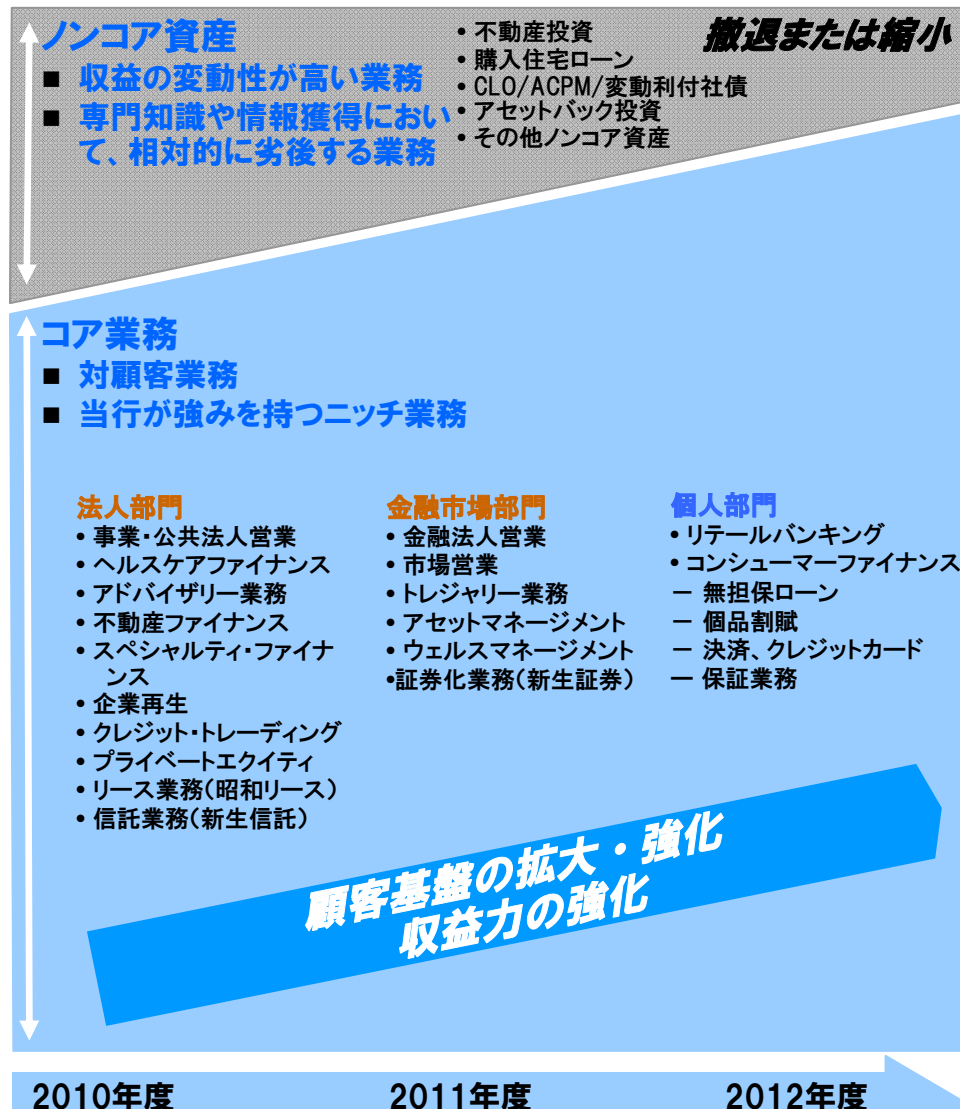
【参考】中期経営計画 コア業務と顧客基盤の拡大、及び (2010～2012年度): ノンコア資産の圧縮

基本コンセプト

- 計画期間:2010年度～2012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*1
 - 外部格付A～A-格に引き上げ
 - 自己資本比率10%*2、Tier I比率7%*2、普通株等Tier I比率5%*2の実現
- 年度ごとの目標
 - 2010年度:収益安定化に向けての体制整備
 - 2011年度:新たな業務展開による収益多様化への取り組み
 - 2012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

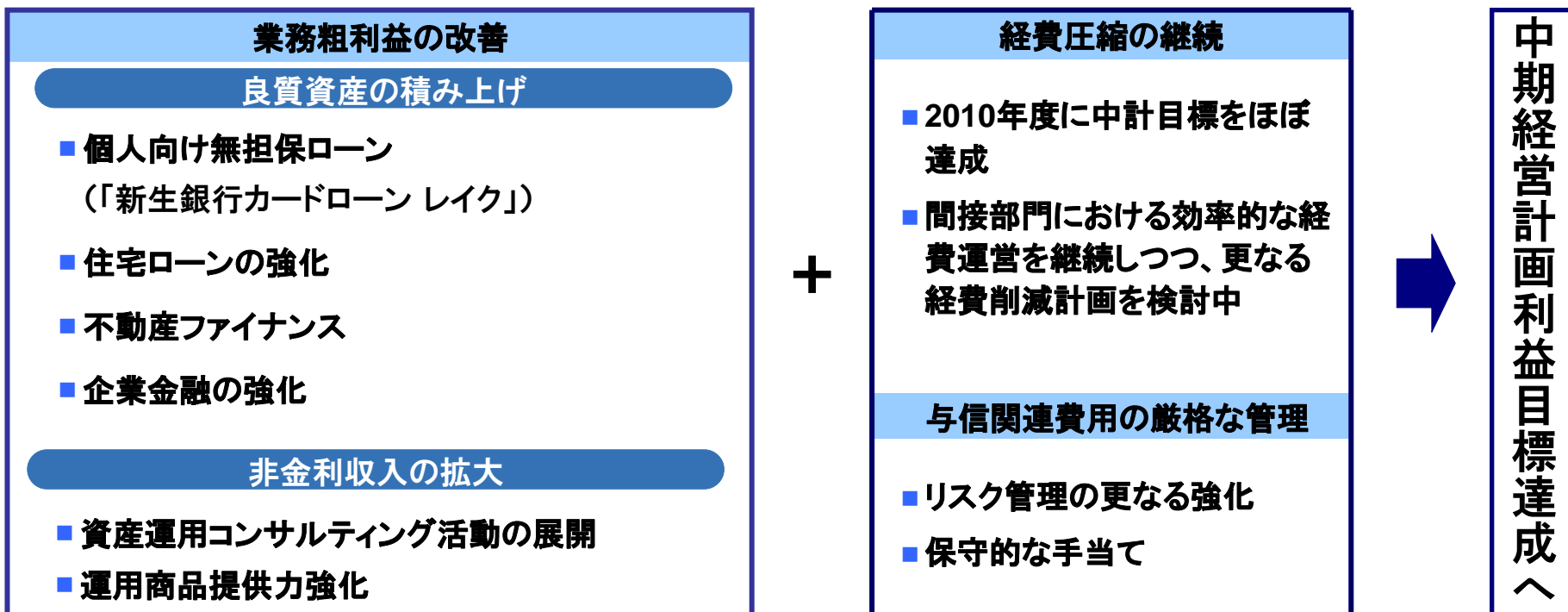
*1 2010年9月28日発表の中期経営計画の改訂を踏まえた内容です

*2 パーセルIIIベース



【参考】 各種施策に基づくトップライン、経費、 中期経営計画： 与信費用の徹底管理により計画必達へ

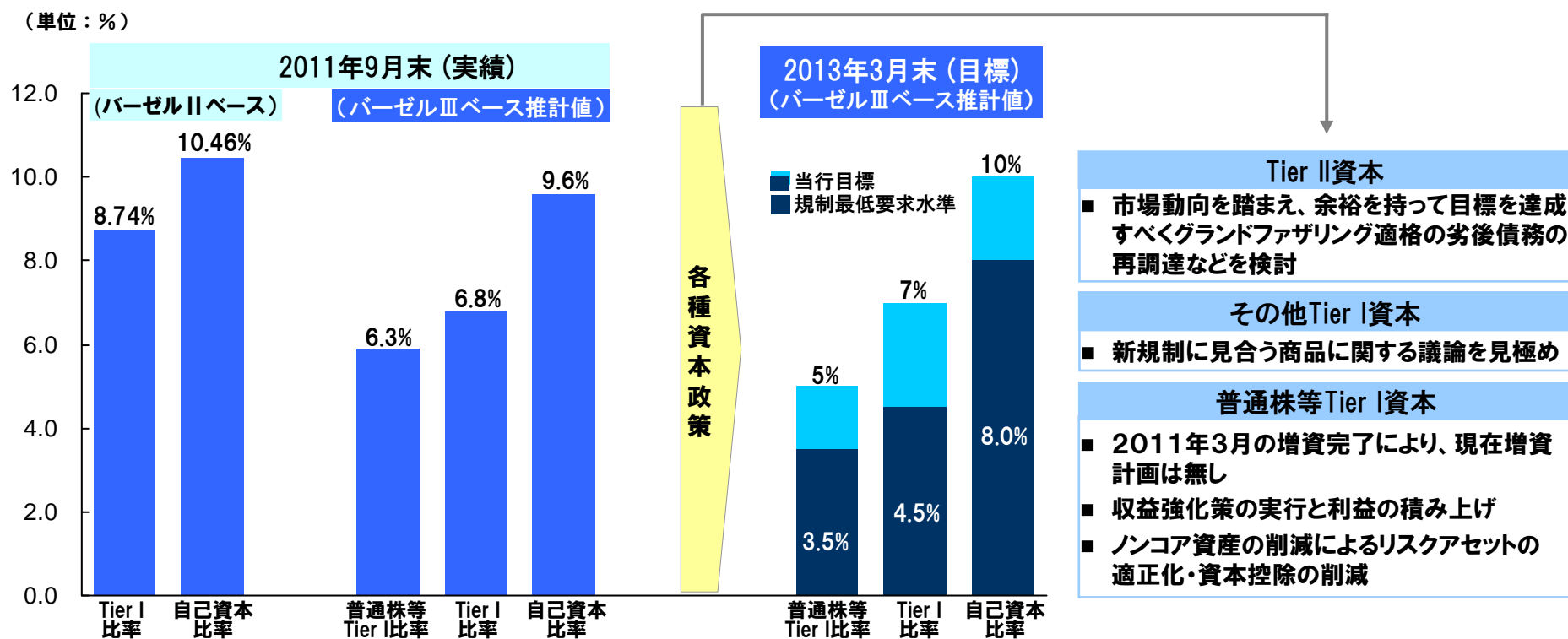
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> ■東日本大震災の日本経済全般に与える悪影響など、大変厳しい事業環境 ■2011年度下期以降は震災復興需要やサプライチェーンの回復などにより環境改善期待あり
当行固有の課題	<ul style="list-style-type: none"> ■改正貸金業法施行に伴う新生フィナンシャル貸出残高の減少（一方市場シェアは維持し新規申込件数は2010年度第1位） ■ノンコア資産の継続圧縮過程にあり、質の高い資産へ入れ替え ■不動産ポートフォリオ入れ替え、安定した収益力の強化



【参考】 資本政策

新たな自己資本規制(バーゼルⅢ)の導入を見据えた資本政策

- 中期経営計画では、より厳格なバーゼルⅢベースで、2013年3月末の連結自己資本比率10%以上を目標。十分達成可能なレベル
- 余裕を持って計画を達成すべく、市場環境を見極めながら、特にTier II資本について、適切な資本政策に取り組む方針
- 普通株等Tier I比率については、既に計画を達成しているが、引き続き、利益の積み上げ等に注力



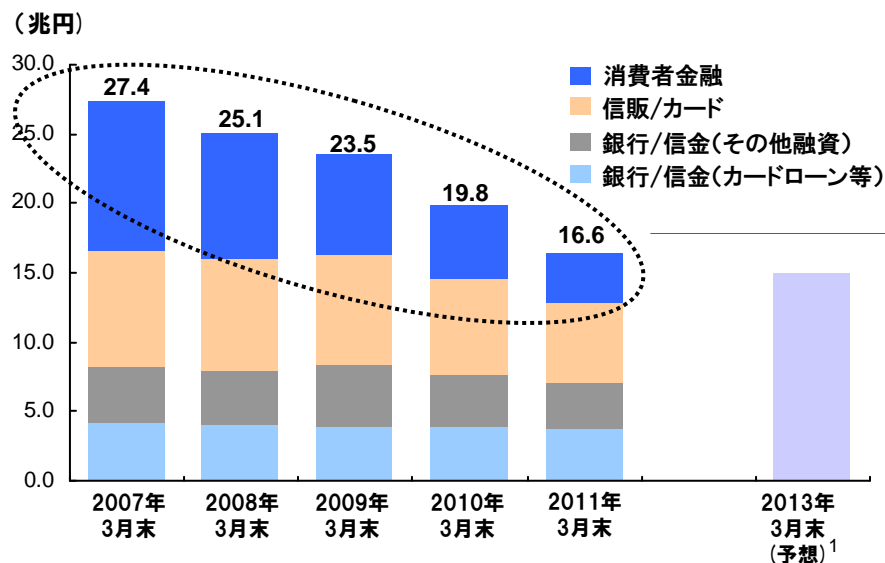
配当政策、株主還元策

- 収益動向等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が基本方針
- ただし、銀行業を営むものとして健全経営の確保、並びに、公的資金の制約から経営健全化計画をも念頭に置く必要あり

【参考】「新生銀行カードローン レイク」の事業環境：

個人向け無担保ローン 市場は中長期的に回復

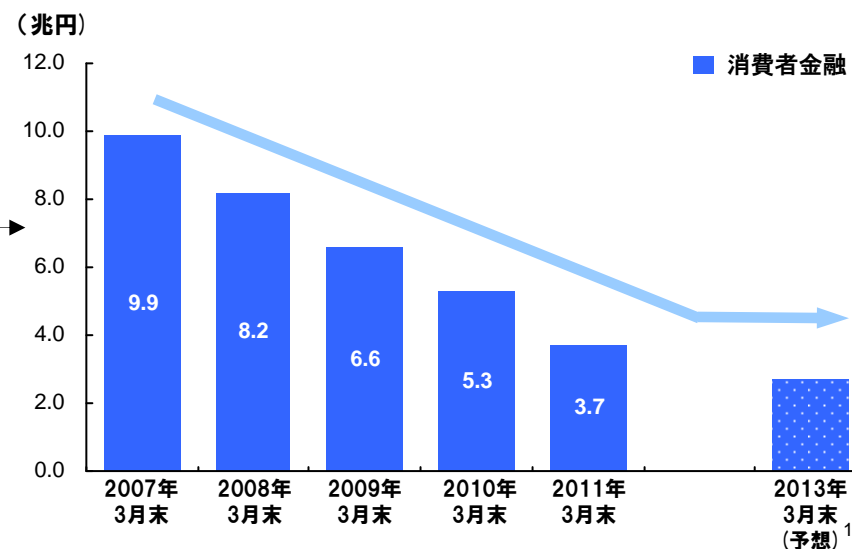
個人向け無担保ローン市場（全体）



¹ 2013年3月末の市場規模予想は、新生銀行の予想
(出所)日本銀行統計、日本貸金業協会統計

- 国内の個人向け無担保ローン市場は、貸金業法改正、過払い利息返還問題により大きく減少
- 銀行の融資も、消費の低迷を受け減少はしているものの、消費者金融専業、信販/カード業と比較すると減少は小幅
- 消費者金融専業はさらに低下が続くと推測
- 銀行のカードローンは大手銀行の取組強化により下げ止まる

消費者金融業者による個人向け無担保ローン残高



¹ 2013年3月末の市場規模予想は、新生銀行の予想
(出所)日本貸金業協会のデータに基づく金融庁レポート

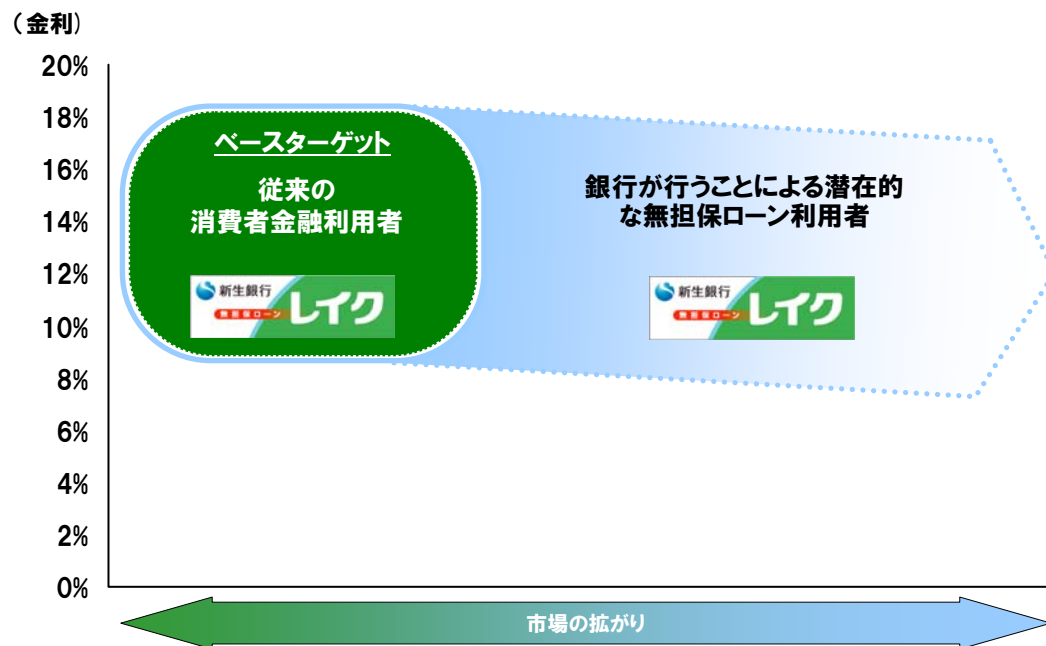
- 消費者金融専業による、個人向け無担保ローン市場は過去4年間で約6割縮小
- 但し、相応の資金ニーズにより2～3兆円水準の市場は維持される見通し

新生グループとして、個人向け無担保ローン市場に本格参入

【参考】「新生銀行カードローン 레이크」の差別化と事業展開:

新たな市場を創出しつつ拡大

潜在的な市場の拡がり と 当行の中期的な事業展開のイメージ



銀行が大規模の無人店舗ネットワークを活用、将来的にリテールバンキングと協働することで、無担保ローンをご利用頂ける潜在的なお客さまを開拓

信頼感

安心感

従来消費者金融専門をご利用のお客さま

利便性
(便利)

迅速性
(簡単)

商品性

- ブランドの選択重視点の順位は ① 会社が信頼できる、② 会社が大手である、③ 会社のイメージが良い（新生フィナンシャル調査）
- 信頼感、安心感を訴求できる銀行が行うことで、潜在的な無担保ローン利用者のニーズを捕捉するなど、市場の拡がりに期待
- 銀行が大規模の無人店舗ネットワークを展開し、即日のお借入やご来店不要でのお手続などによる無担保カードローンサービスを本格的に実施するのは、国内初となることから、より身近な存在に
- ネットワークの譲り受けにより、新生銀行のカードローン事業の拠点を大きく拡大することが可能

簡単（迅速性）、便利（利便性）なサービスに、信頼感、安心感を融合し、中長期的に新たな市場を創出

免責条項

- 本資料に含まれる当行の中期経営計画には、当行の財務状況及び将来の業績に関する当行経営者の判断及び現時点の予測について、将来の予測に関する記載が含まれています。こうした記載は当行の現時点における将来事項の予測を反映したものです。かかる将来事項はリスクや不確実性を内包し、また一定の前提に基づくものです。かかるリスクや不確実要素が現実化した場合、あるいは前提事項に誤りがあった場合、当行の業績等は現時点で予測しているものから大きく乖離する可能性があります。こうした潜在的リスクには、当行の有価証券報告書に記載されたリスク情報が含まれます。将来の予測に関する記載に全面的に依拠されることのないようご注意ください。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に公正妥当と認められている会計原則に従って表示されています。当行は、将来の事象などの発生にかかわらず、必ずしも今後の見通しに関する発表を修正するとは限りません。尚、特別な注記がない場合、財務データは連結ベースで表示しております。
- 当行以外の金融機関とその子会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません。