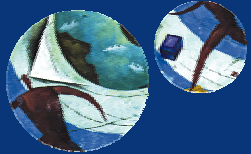





2006年度中間期 会社説明会  
決算・ビジネスハイライト

代表執行役社長  
ティエリー ポルテ


2006年11月22日

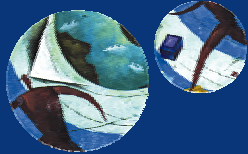


 決算ハイライト

 3つの戦略ビジネス

- » インスティテュ - ショナルバンキング
- » コンシューマーアンドコマーシャルファイナンス
- » リテールバンキング

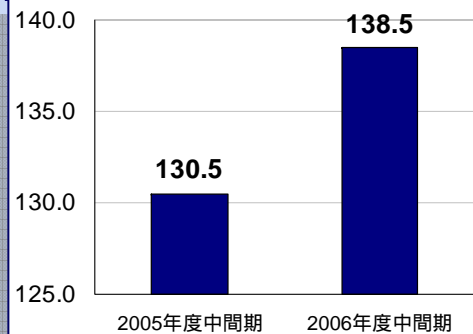
 業績予想とまとめ



## 2006年度中間期の当期純利益は、厳しい市場環境下、388億円と増益

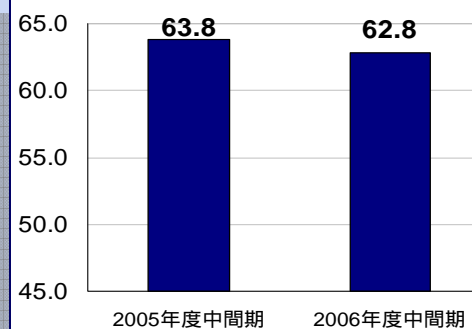
### 業務粗利益<sup>2</sup>, +6.1%

10億円



### 実質業務純益<sup>2</sup>

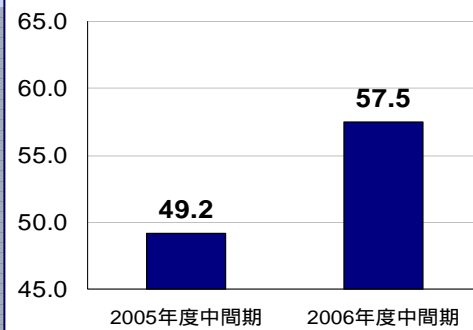
10億円



- クレジットコスト考慮後  
実質業務純益は、債  
務者区分の上方遷移  
による貸倒引当金戻  
入益計上により前年  
同期比増加

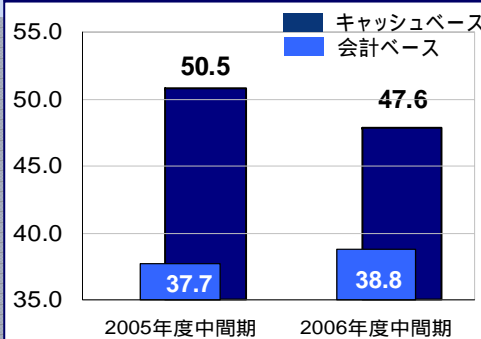
### クレジットコスト考慮後 実質業務純益<sup>2</sup>

10億円



### 当期純利益(会計ベース)<sup>3</sup>, +3.1%

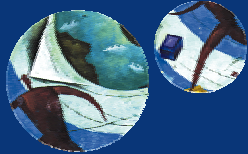
10億円



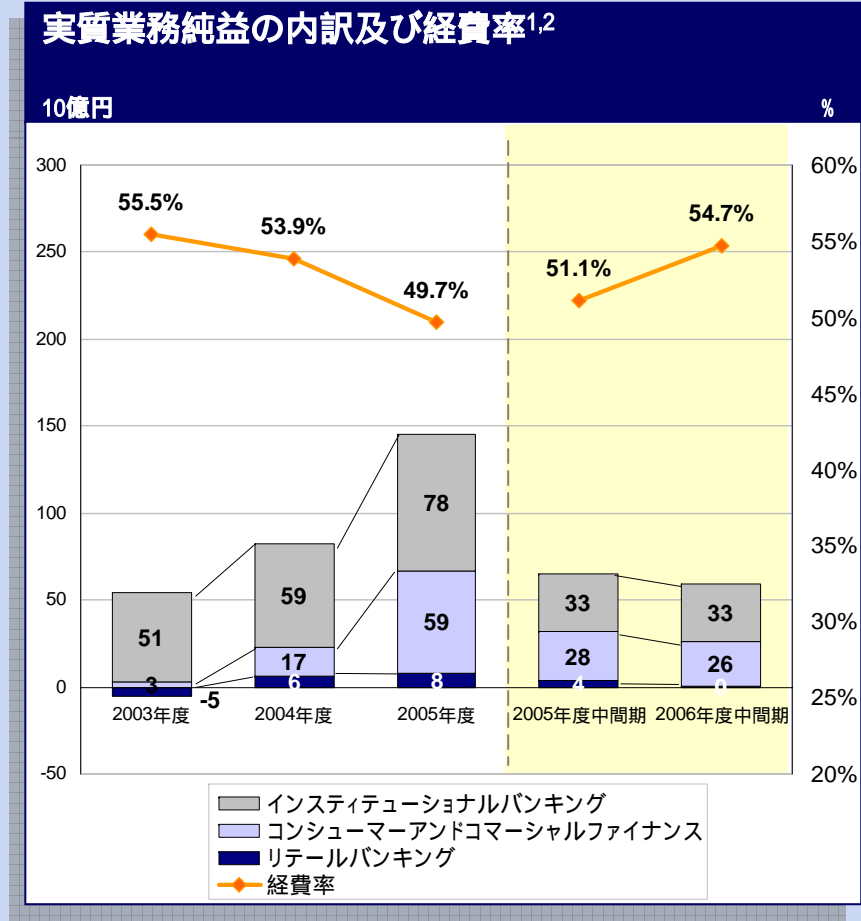
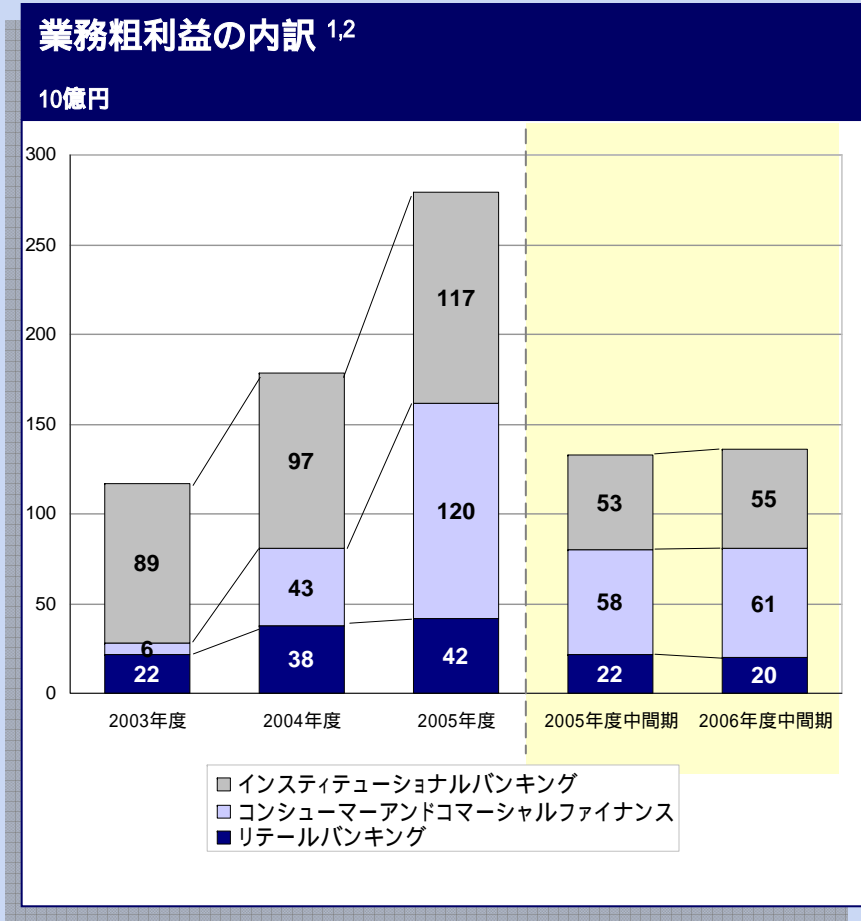
<sup>1</sup> 数値は2005年度中間期との比較

<sup>2</sup> 経営管理ベース

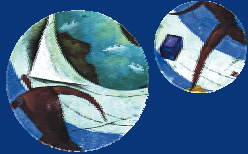
<sup>3</sup> キャッシュベース(のれん代の償却を除く)



3つの戦略分野において収益が多様化。2006年度中間期の経費率は、コンシューマーファイナンス及びリテールの業務粗利益が当初予想を下回ったため前年同期比上昇

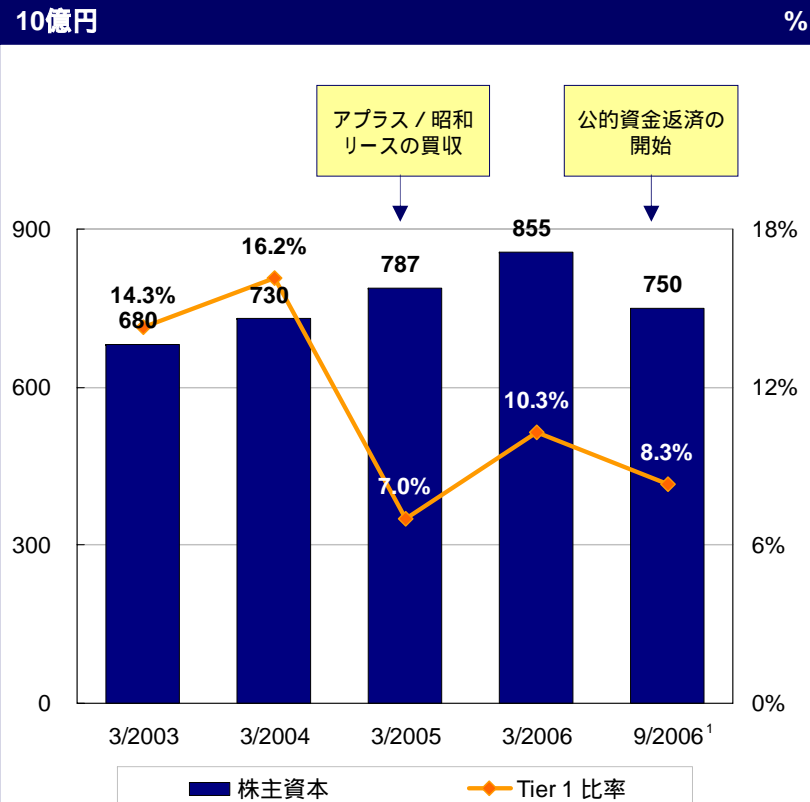


<sup>1</sup> 経営管理ベース (数値は四捨五入)  
<sup>2</sup> ALM / 経営勘定 / その他の粗利益は除く



## 85百万株の自己株式消却により潜在株式調整後株式数は4.2%減少

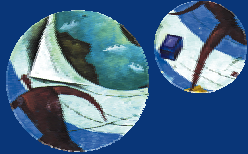
### 株主資本及びTier 1比率の推移



### 総株式数(希薄化後)の減少

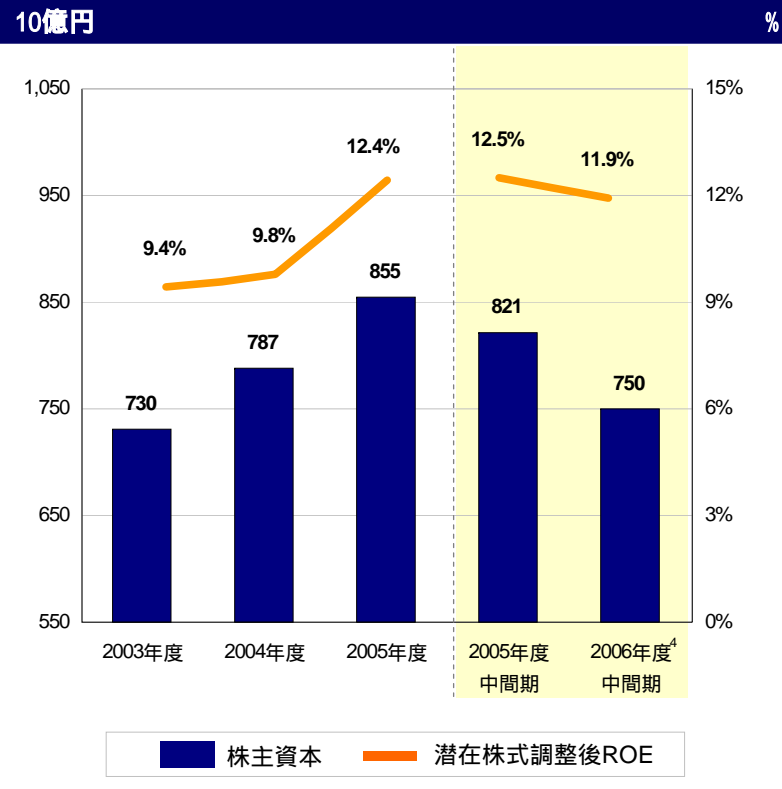
- 2006年8月1日に乙種優先株式の半数の転換価格が599.9円から735.0円に上方修正されたことにより、潜在株式調整後株式数は1.8%減少
- 2006年11月16日に実施した85百万株の自己株式消却により、潜在株式調整後株式数は4.2%減少
- 潜在株式調整後株式数は合計で6%減少
- 自己株式は減少する一方、利益剰余金は自己株式消却分だけ減少する為、Tier 1比率及び自己資本比率に影響なし

<sup>1</sup> 純資産の部合計から、新株予約権、少数株主持分、のれん及び無形資産とそれに伴う繰延税金負債を除いたもの (数値は四捨五入)

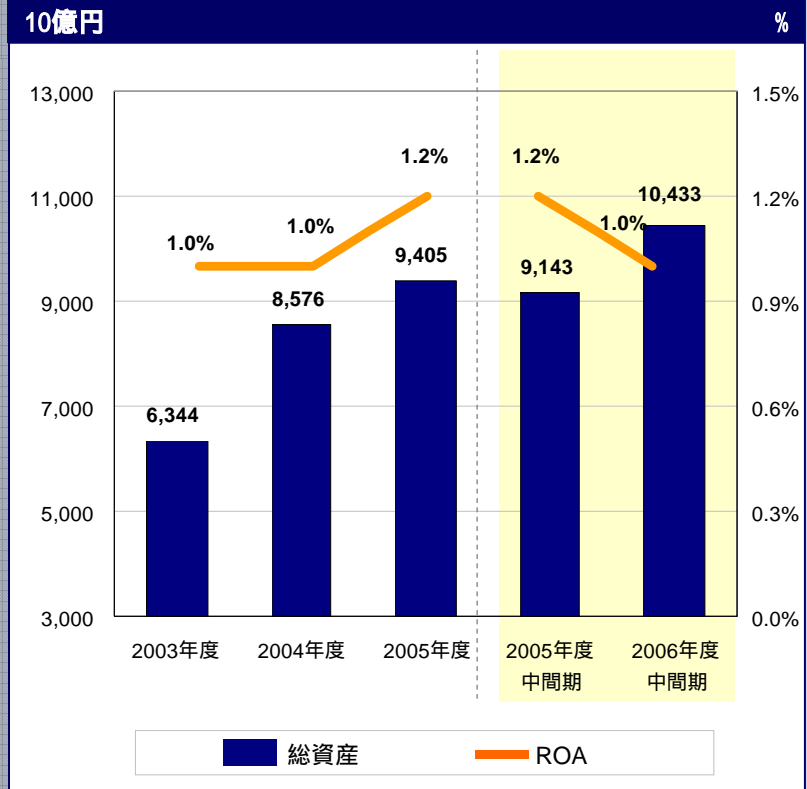


コンシューマーファイナンス、リテール業務における、厳しいビジネス環境により、ROE、ROAは低下

潜在株式調整後ROE<sup>1,3</sup> 及び株主資本



ROA<sup>2,3</sup> および総資産

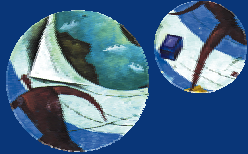


<sup>1</sup> 株主資本には優先株式を含む。2004年度以降はキャッシュベース潜在株式調整後ROE

<sup>2</sup> 2004年度以降はキャッシュベースROA(数値は四捨五入)

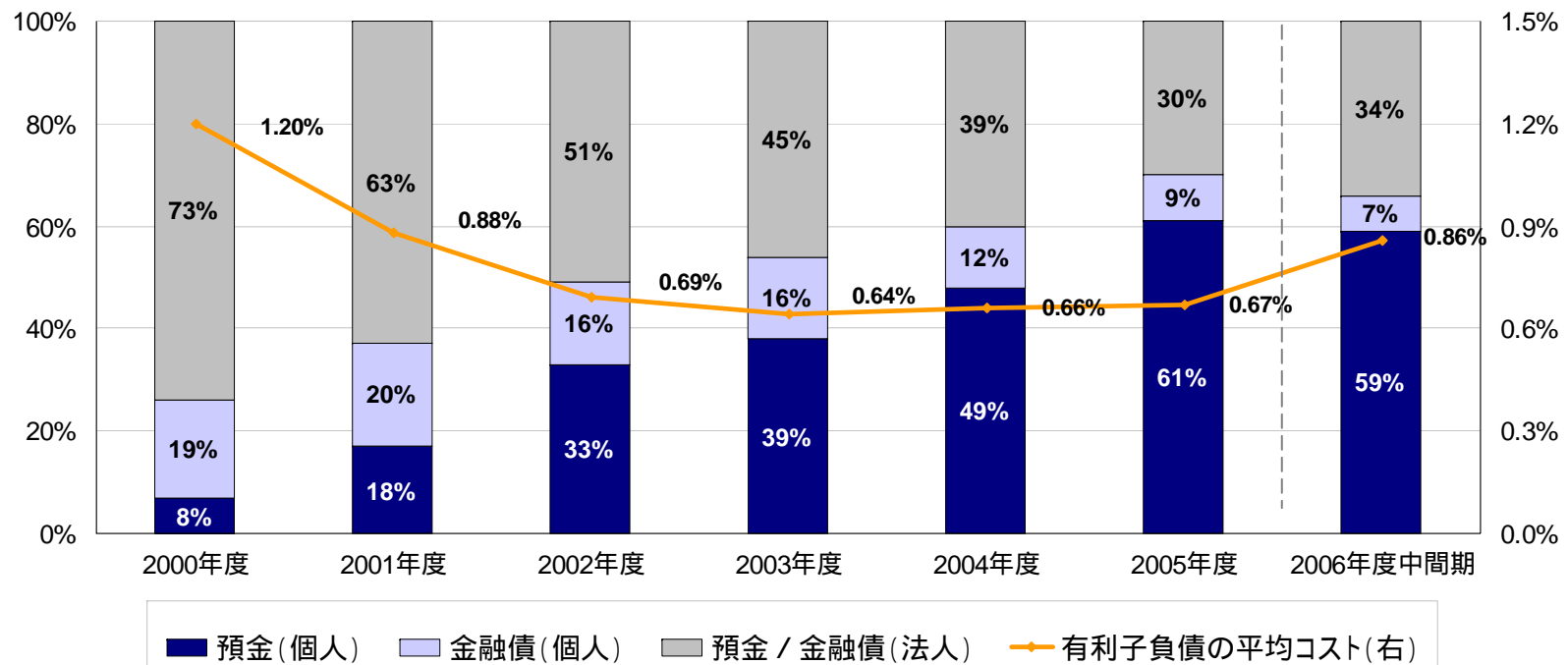
<sup>3</sup> 2005年度中間期及び2006年度中間期は年換算

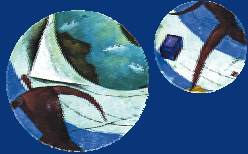
<sup>4</sup> 純資産の部合計から、新株予約権、少数株主持分、のれん及び無形資産とそれに伴う繰延税金負債を除いたもの(数値は四捨五入)



66%を占めるリテール顧客から安定的に資金調達。有利子負債の平均コストは、外貨建て調達・運用の増加やゼロ金利解除などにより上昇。2006年度中間期の資金運用収益 - 資金調達費用のネット利回りは2.08%と、2005年度比18bp改善

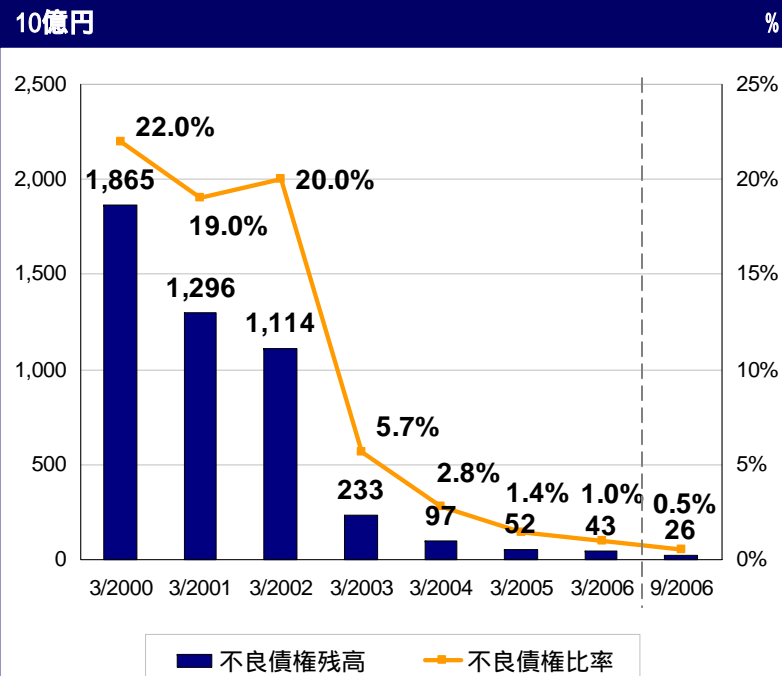
## 資金調達構成比の推移及び有利子負債コスト



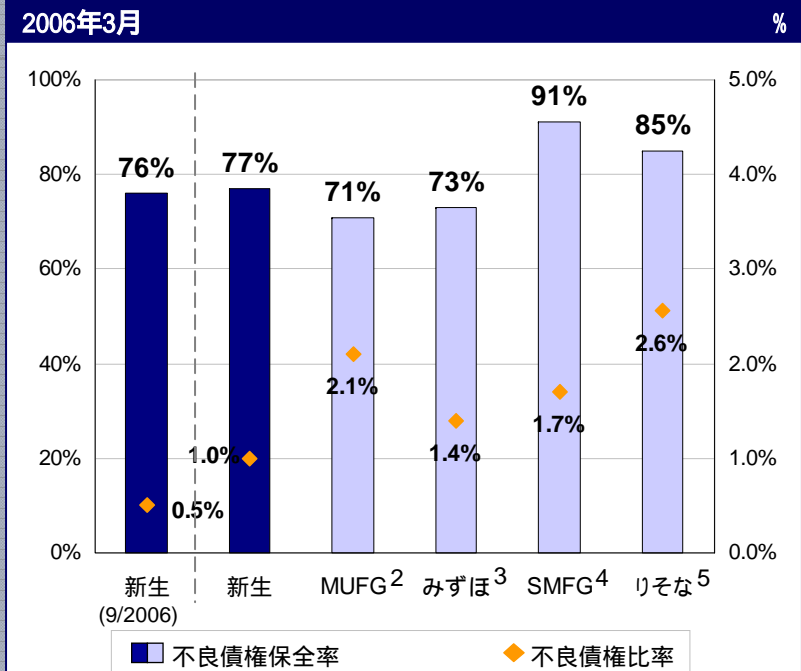


不良債権の減少は資本の質の向上に寄与

不良債権の推移<sup>1</sup>



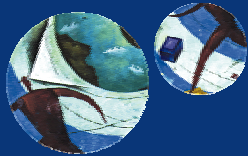
不良債権保全率 / 不良債権比率



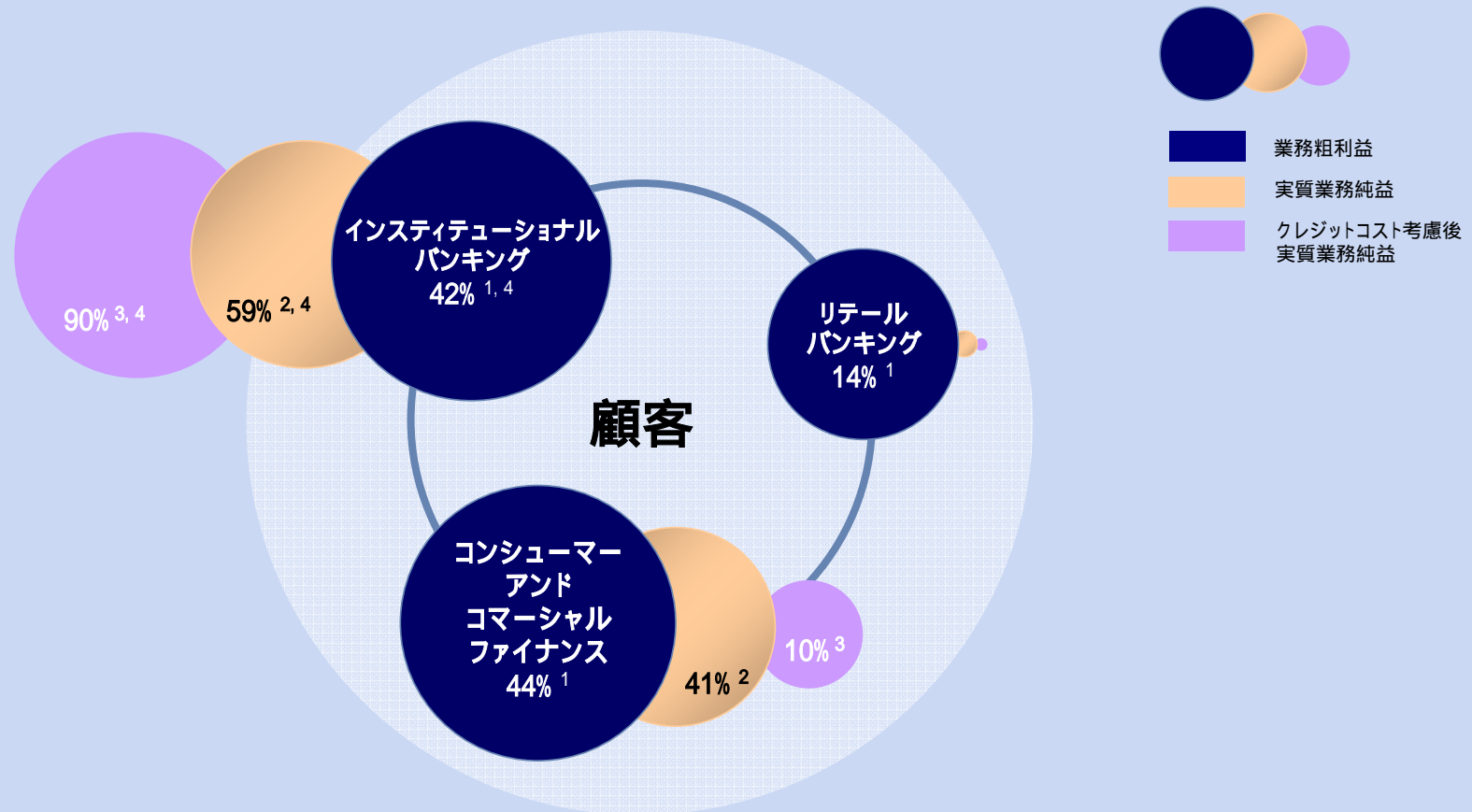
出所: 各社開示資料

<sup>1</sup> 単体ベース、金融再生法に基づく開示不良債権 (数値は四捨五入)  
<sup>2</sup> 三菱東京UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、分離子会社  
<sup>3</sup> みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行、再生専門子会社  
<sup>4</sup> 三井住友銀行(単体)  
<sup>5</sup> りそな銀行、埼玉りそな銀行、近畿大阪銀行(保全率)、りそな銀行、埼玉りそな銀行、近畿大阪銀行、りそな信託銀行(不良債権比率)

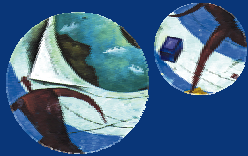




## 3つの戦略ビジネスの成長への早急な施策の実行



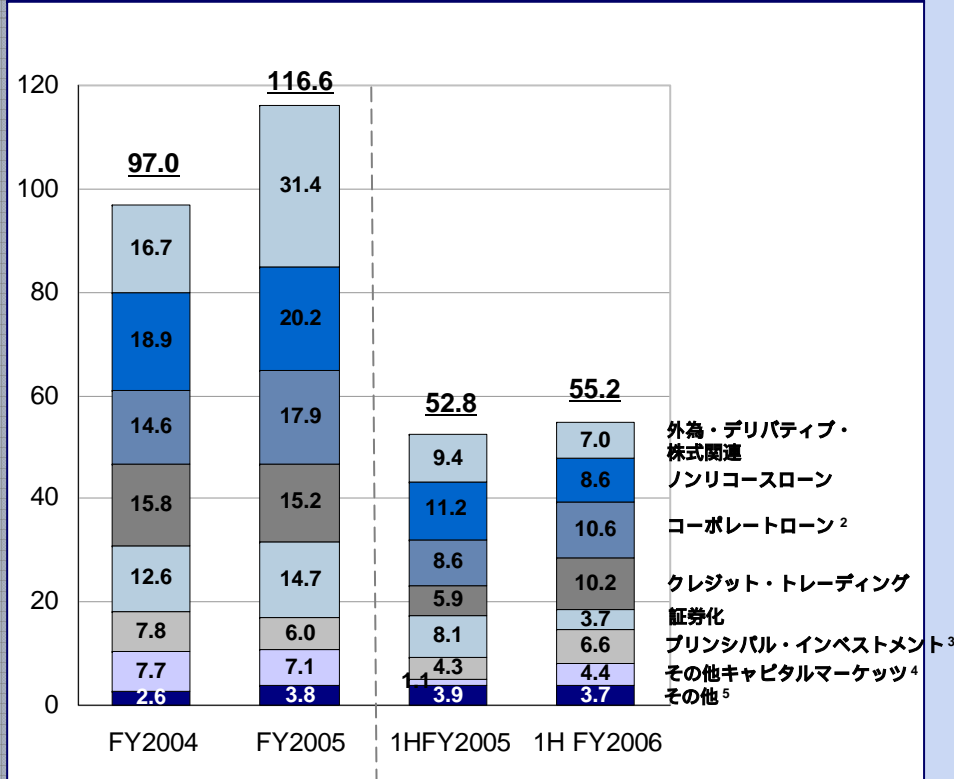
<sup>1</sup> 2006年度中間期の業務粗利益に占める収益貢献度、経営管理ベース  
<sup>2</sup> 2006年度中間期の実質業務純益に占める収益貢献度、経営管理ベース  
<sup>3</sup> 2006年度中間期のクレジットコスト考慮後実質業務純益に占める収益貢献度、経営管理ベース  
<sup>4</sup> ALM/経営勘定/その他の業務粗利益(マイナス)を含む



## 新しいタイプの銀行: 多様化した収益源。債務者区分の上方遷移と資金需要増により貸出残高は増加

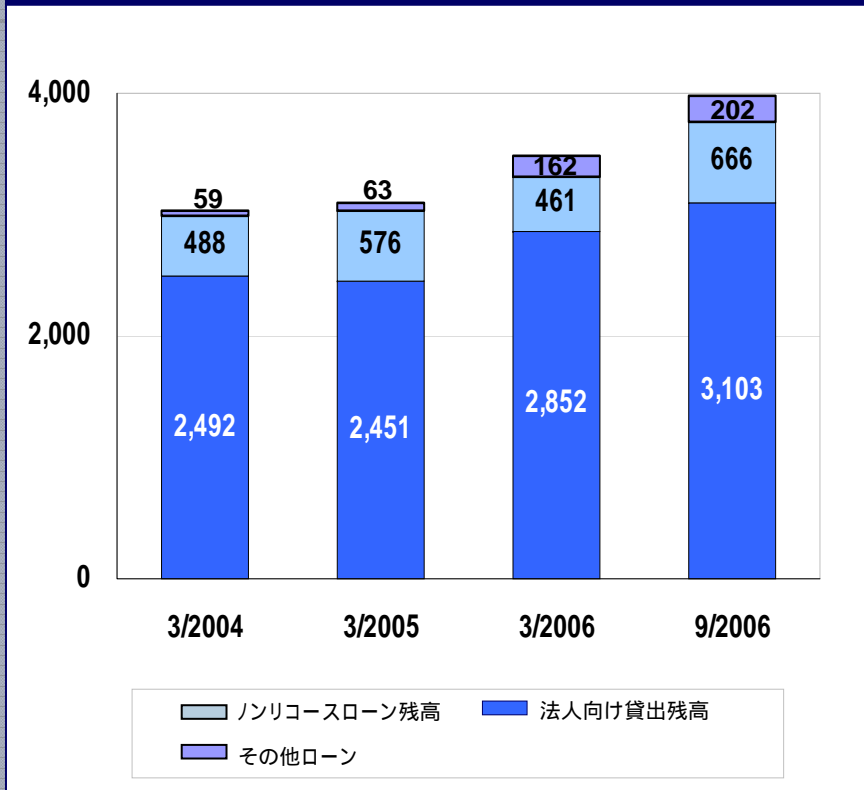
### 商品別収益(業務粗利益)の内訳<sup>1</sup>

10億円



### 法人向け貸出<sup>1</sup>

10億円



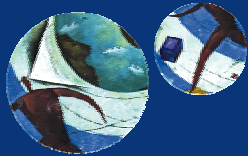
<sup>1</sup> 経営管理ベース

<sup>2</sup> バランスシート及びスペシャルティファイナンスローンを含む

<sup>3</sup> 含むプライベートエクイティ、不動産プリンシパルインベストメント、企業再生

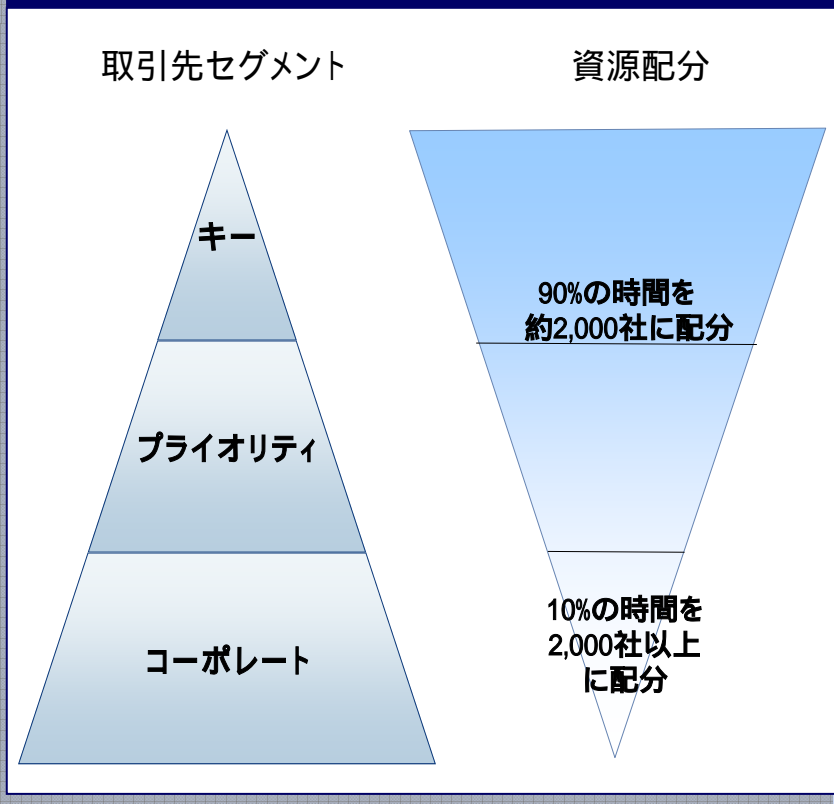
<sup>4</sup> 主にCDOに対する投資収益

<sup>5</sup> 主に新生信託銀行、コーポレートアドバイザー、アセットマネジメント

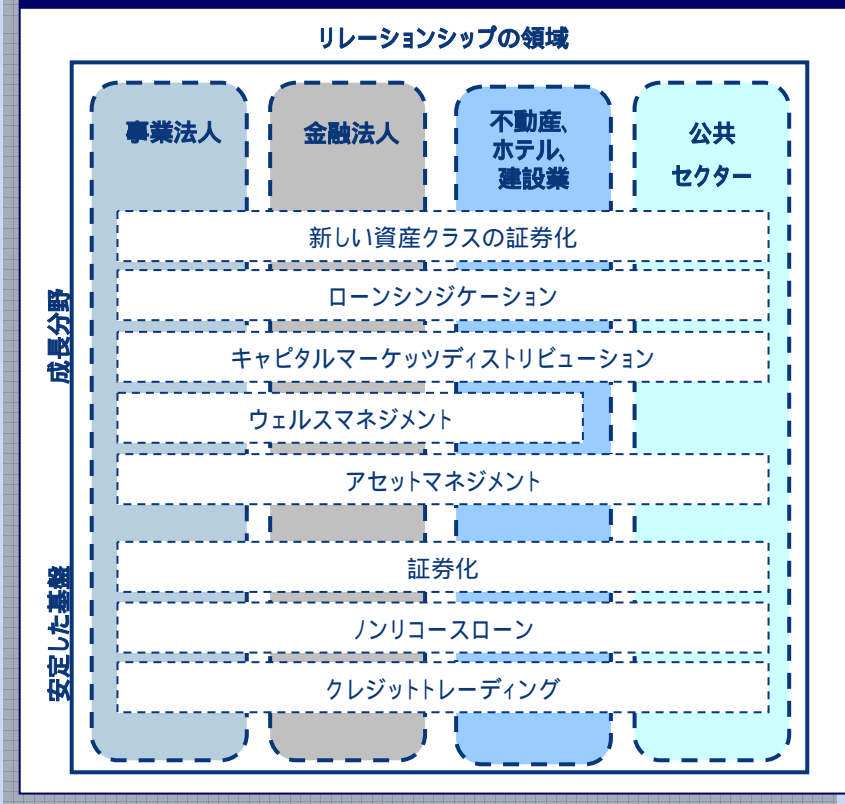


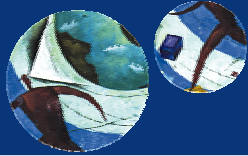
## 革新的な商品の提供と、顧客との取引基盤の構築

### 顧客カバレッジ戦略 - より高い価値の提供



### 商品の効率的なクロスセル





国内で培った経験、能力を活用し海外のパートナーと協調

ドイツ:

サービス業務を行うジョイントベンチャー、SGKの営業開始  
Aareal Bankとの間で特筆すべき案件を成約（約14億ユーロ）

台湾:

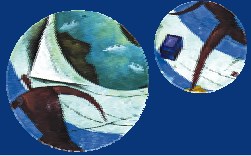
日盛金融控股股份有限公司へ行った投資は順調に進捗 - 当行はリストラクチャリング、リスク管理やプロダクツに関わるサポートを提供

ロンドン:

当行の海外ABIビジネス(資産担保証券/ローン投資)のハブ(中心)的存在 - 欧州におけるポートフォリオは引続き成長。また欧州発行体のMTNの組成および国内の投資家向け販売のためのフランチャイズ体制を構築

インド:

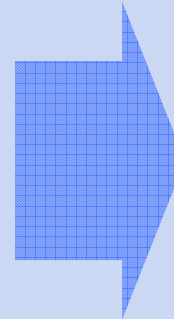
インド国内最大かつ、最も歴史の長い投信会社UTIアセットマネジメントとの業務提携に合意-新生インベストメントマネジメントを活用してUTIグループの運用を国内の顧客へ提供する予定



## 成長分野と顧客基盤の拡大

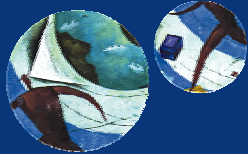
### 【課題】

- 不十分なクロスセル(顧客当りの提供商品数)
- コ - ポーレートローン(貸出)の薄い利鞘
- 予想を下回る、新規事業 (アセットマネジメント、ウェルスマネジメント、ヘルスケア、M&A) 関連手数料収入の伸び
- 銀行業としてキャピタルマーケット関連商品を提供する限界



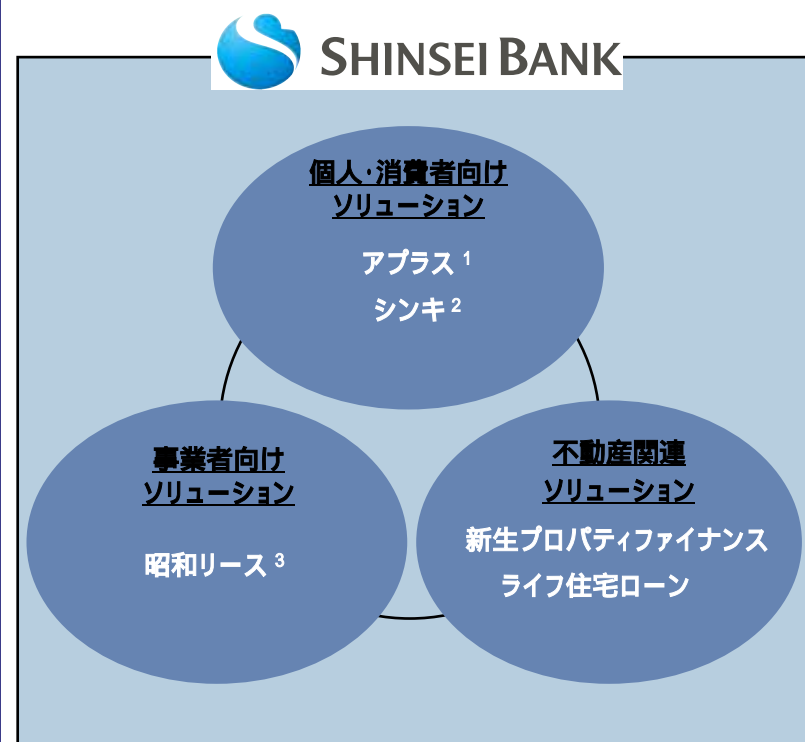
### 【施策】

- 顧客あたりの収益性、1顧客あたりの商品数、効果的な顧客セグメントに引き続き注力
- 経験豊富なシニア層が重要顧客を担当
- 新規開拓と顧客基盤改善のための新部門立ち上げ
- キャピタルマーケット関連商品によるプレーヤーとして、多様なソリューションの提供を目指した証券子会社の強化
- 金融法人と公共法人への効果的なアプローチを実現する組織改正の実施
- ITインフラ整備のタイムリーな実行



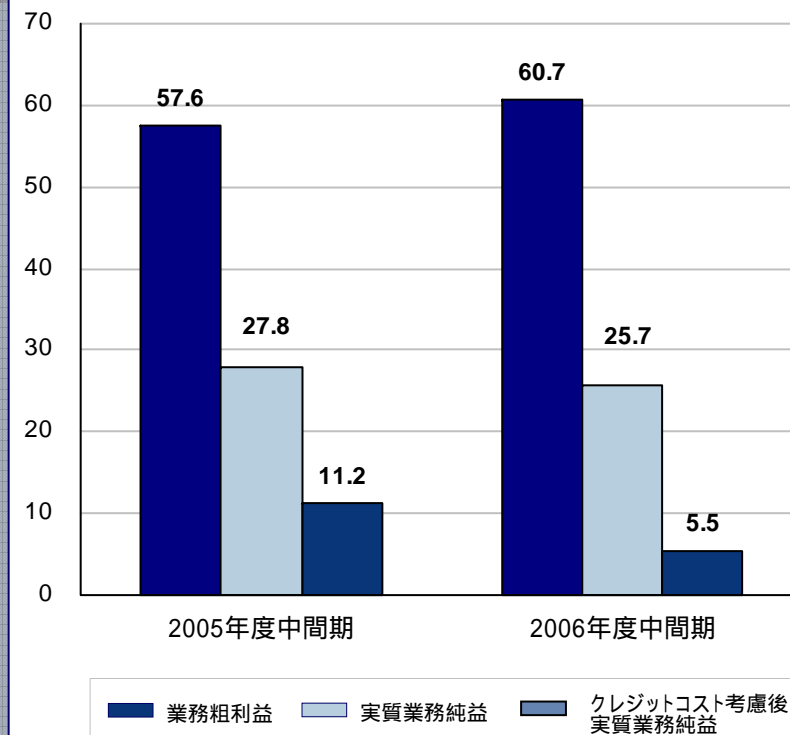
## 個人・消費者向け、事業者向け、不動産関連が主要3分野

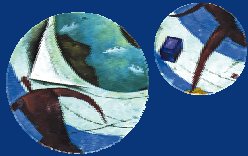
### コンシューマーアンドコマースシャルファイナンス子会社・関係会社の概要



<sup>1</sup> アプラスは2004年9月に連結子会社化、2004年度下期決算より連結  
<sup>2</sup> シンキは持分法適用関連会社(新生の持分は36.4%)  
<sup>3</sup> 昭和リースは2005年3月に連結子会社化、2005年度決算より連結  
<sup>4</sup> 経営管理ベース

### コンシューマーアンドコマースシャルファイナンス合計<sup>4</sup> 10億円

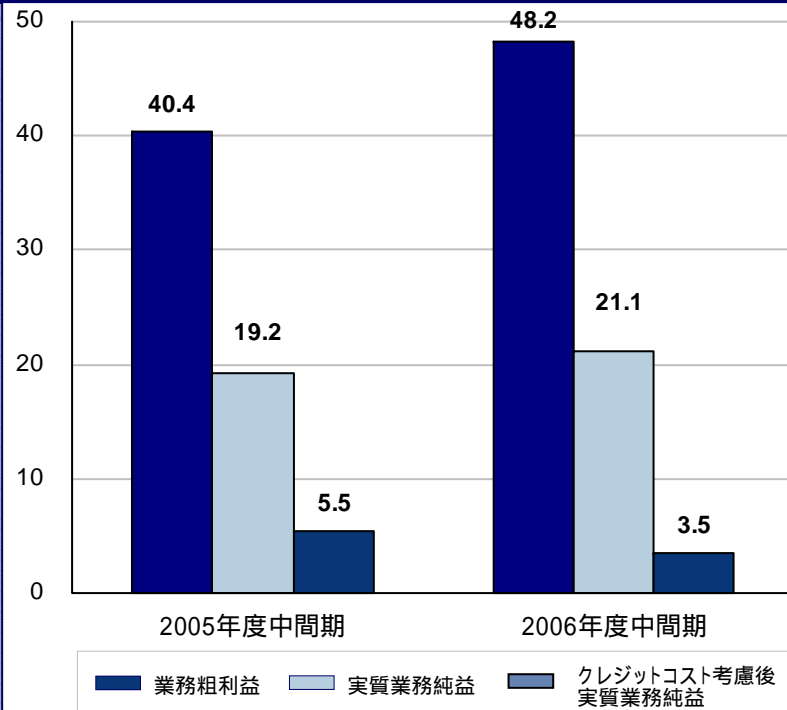




2006年度中間期は、クレジットコスト及びグレーゾーン関連の引当金増により、クレジットコスト考慮後実質業務純益は減少

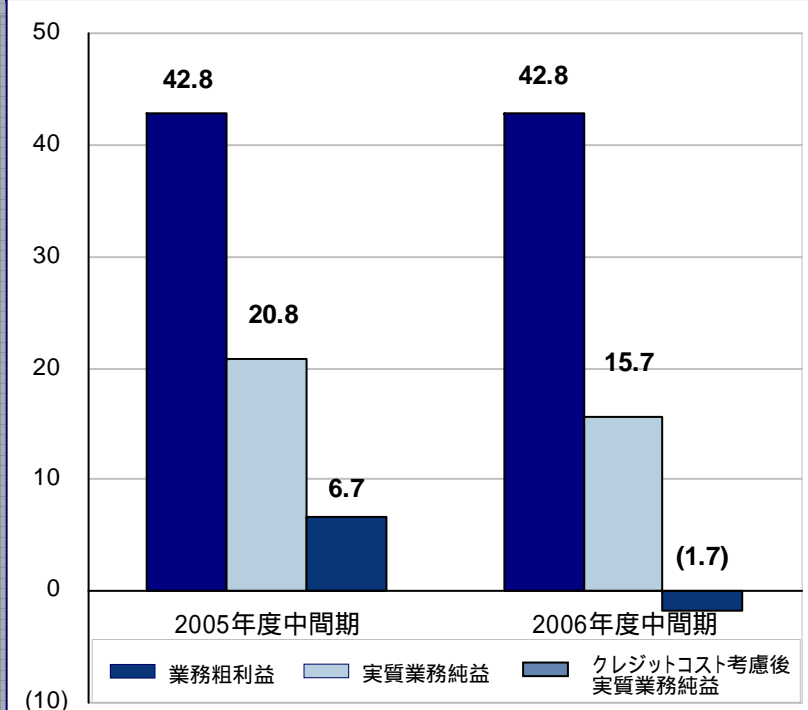
## アプラス<sup>1,3</sup>

10億円



## 個人・消費者向けファイナンス計<sup>2,3</sup>

10億円

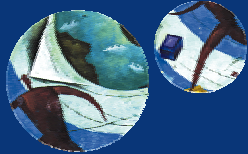


<sup>1</sup> 2006年度中間期にアプラスで生じたグレーゾーン金利問題関連の追加引当等費用は23億円(引当残計は24億円)。うち7億円はクレジットコストとして計上され、残りはその他損失(クレジットコスト考慮後実質業務純益に含まれていない)で計上

<sup>2</sup> アプラスとシンキで構成。シンキは持分法適用先であり、2006年度中間期実績には新生銀行持分相当の損失53億円を計上。

なお2006年度中間期にシンキで生じたグレーゾーン金利問題関連の費用は計148億円(引当残は172億円)

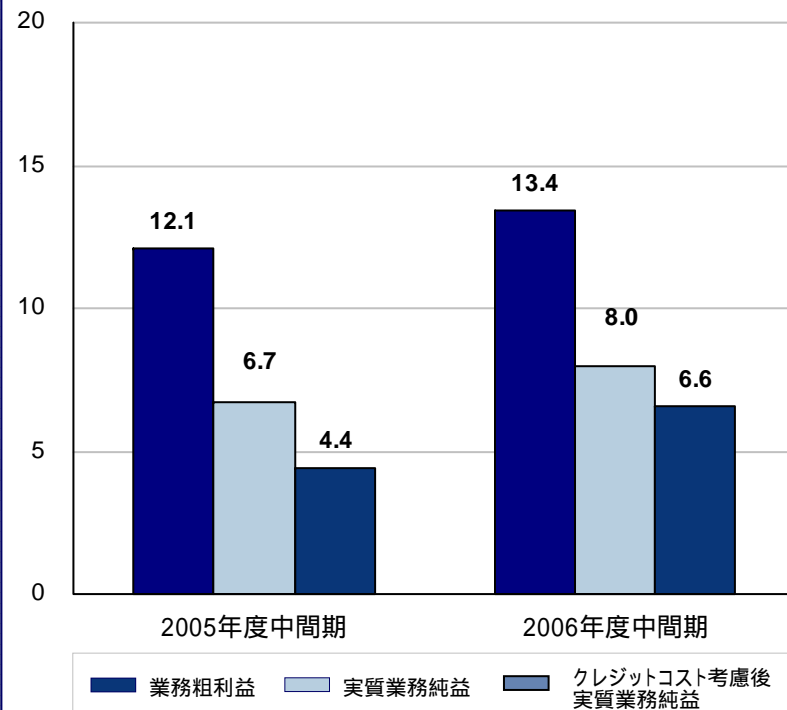
<sup>3</sup> 経営管理ベース



## 2006年度中間期は、事業者向けファイナンス事業が好調に推移

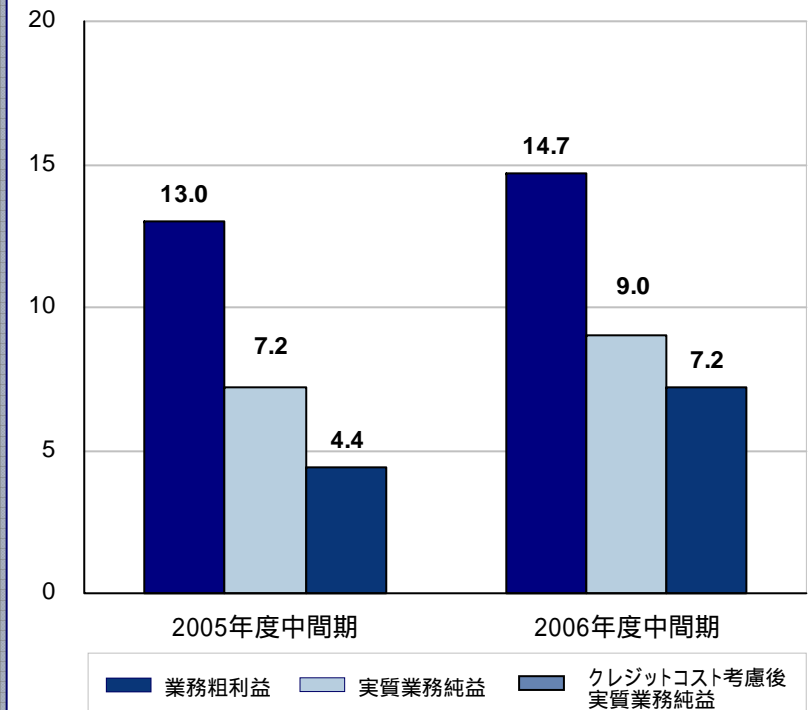
### 昭和リース<sup>2</sup>

10億円



### 事業者向けファイナンス計<sup>1,2</sup>

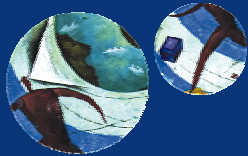
10億円



<sup>1</sup> 昭和リースと新生ビジネスファイナンスで構成

<sup>2</sup> 経営管理ベース

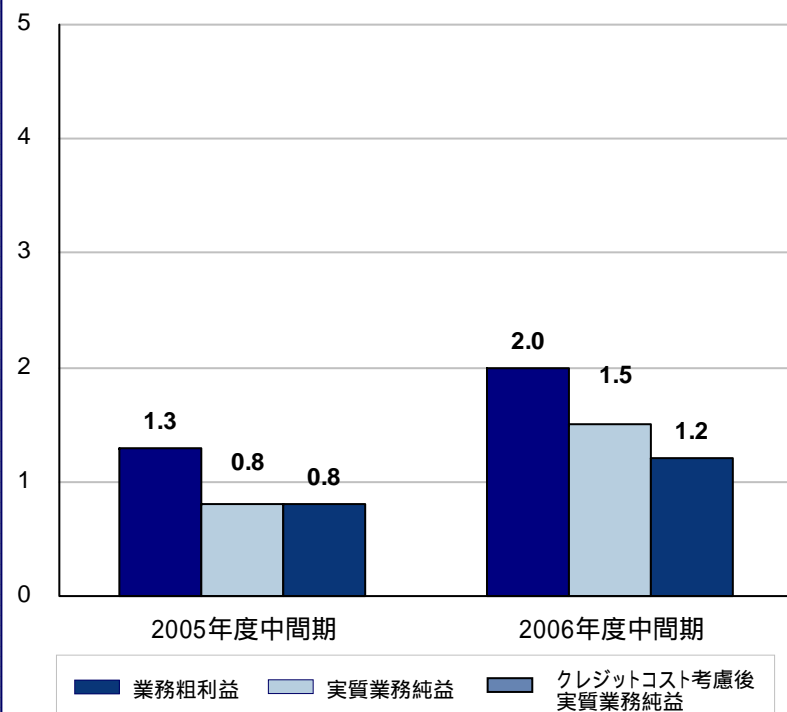




## 2006年度中間期は、不動産関連ファイナンス事業が大きく拡大

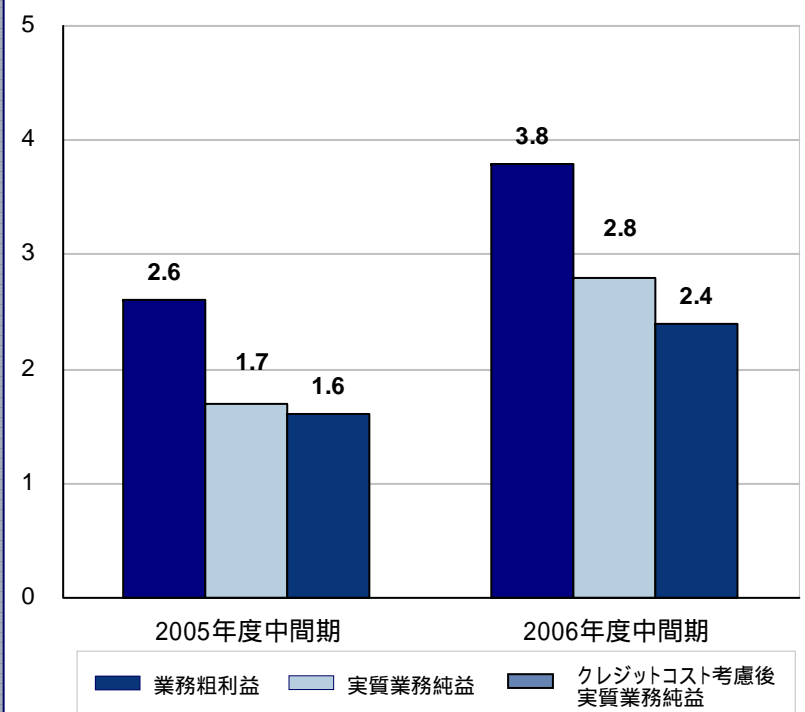
### 新生プロパティファイナンス<sup>2</sup>

10億円



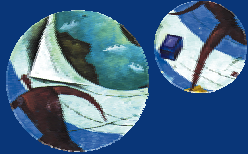
### 不動産関連ファイナンス計<sup>1,2</sup>

10億円



<sup>1</sup> 新生プロパティファイナンス、ライフ住宅ローンで構成

<sup>2</sup> 経営管理ベース



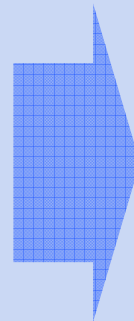
## 新しいビジネスモデル確立へ向けた変革期

### 【課題】

- **個人・消費者向け(総資産約1.8兆円)**  
貸金業法の改正と強まる業界監視

- **事業者(中小事業)(総資産約5,000億円)**  
リース会計の変更

- **不動産関連(総資産約1,500億円)**  
メガバンクの復活と新規参入

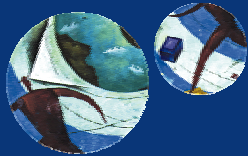


### 【施策】

- 新生銀行からの経営支援の強化
- 大手信販業者への転換に向けたアプラス改革の実施
- アプラスとシンキの営業経費とクレジットコストの大幅な削減
- 長期的な信頼関係構築へ向けた有力加盟店との連携強化、取引深耕

- リース会計変更による影響が限定的な中小事業者向けビジネスを更に強化
- 成長へ向けた提供商品の拡張
- 更なる業界再編の中での機会の模索

- 事業拡大による高成長の継続
- 2006年度予想を25~30%上回る成長の実現
- 今後の成長へ向けた提供商品の拡大



ブランドとサービスへの高い評価

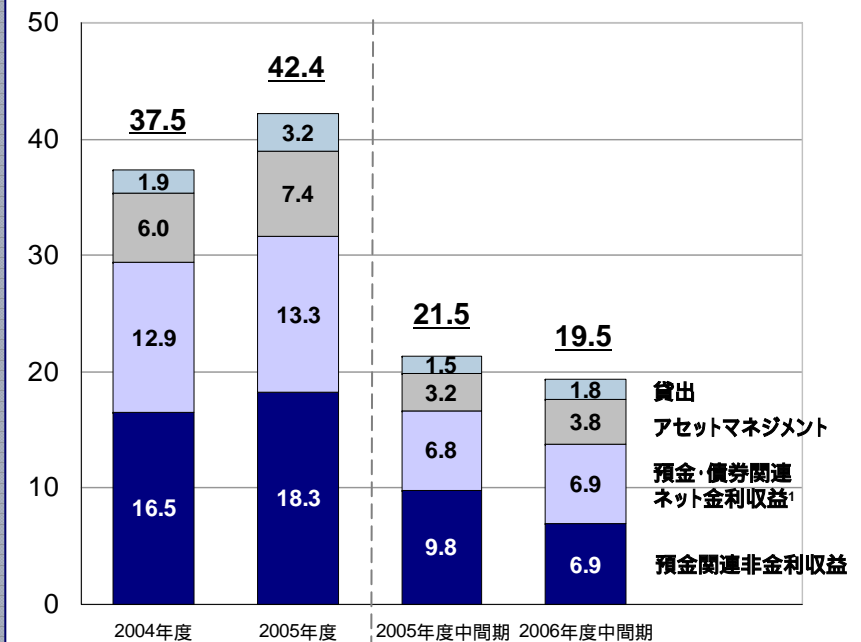
リテールバンキングに対する評価

- 顧客満足度評価で3年連続第1位  
(2004、2005、2006年) (日本経済新聞)
- 2004、2005年：日本の最優秀リテールバンク賞、2005年：インターネットバンキング優秀賞 (The Asian Banker)
- 2005年：「32色の選べるキャッシュカード」がグッドデザイン賞受賞



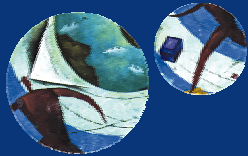
商品別収益(業務粗利益)の内訳<sup>1,2</sup>

10億円



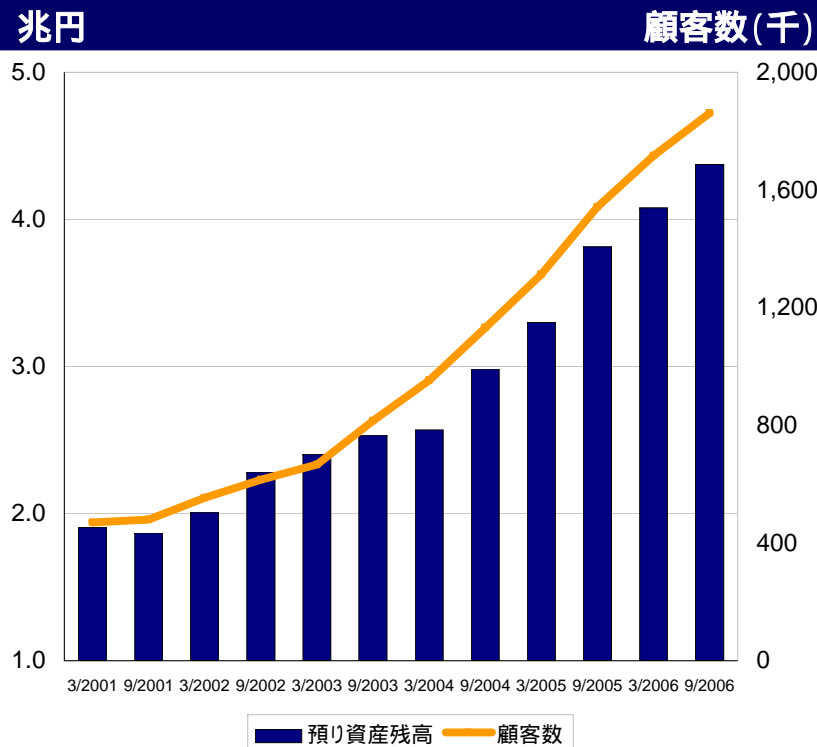
<sup>1</sup> 顧客の預金、債券に関連

<sup>2</sup> 経営管理ベース

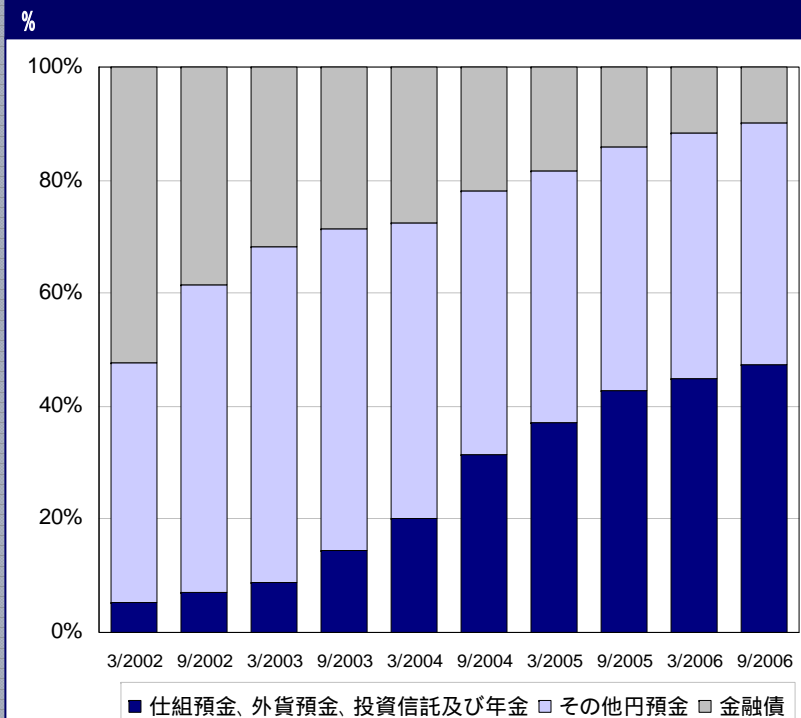


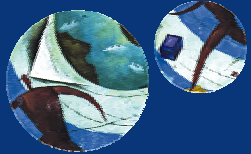
顧客数及び顧客ごと収益の拡大による成長

預り資産残高及び“PowerFlex”顧客数の推移



預り資産残高の構成

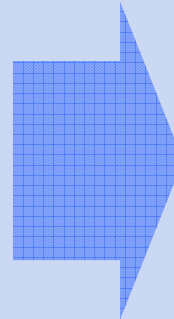




## 顧客ニーズに根ざした収益性の向上

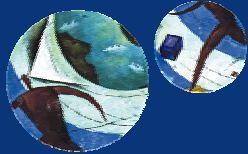
### 【課題】

- ゼロ金利解除後の市場環境の変化による、取引量の伸び悩み
- 競争激化
- 住宅ローン商品のコモディティー化の進行
- 若い顧客向けのローン関連商品の品揃え不足
- 主力商品である仕組預金に対する顧客ニーズの変化



### 【施策】

- 顧客サービスに特化したブランド差別化戦略の継続
- 潜在的付加価値の高い顧客へ注力(団塊の世代、就労女性層など)
- 顧客基盤の強化による(顧客ニーズに基づく)提供商品数の増大
- コンサルティング機能強化による投資関連商品の拡大(投資信託、年金等)
- 他のビジネス部門との協業による住宅ローン強化とその他ローン商品の導入
- コスト分析を通じた経費率の大幅な改善と効率的な資源再配分



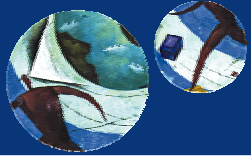
## 業績予想

(連結)	(億円)	
	2006年度 予想	2005年度 実績
当期純利益(前回予想)	840	-
当期純利益(今回予想)	760	760

(単体) <sup>(1)</sup>	(億円(配当を除く))	
	2006年度 予想	2005年度 実績
実質業務純益(前回予想)	770	-
当期純利益(前回予想)	750	-
実質業務純益(今回予想)	590	691
当期純利益(今回予想)	750	748
配当(円)		
普通株式	3.3	3.0
第2回甲種優先株式	13.0	13.0
第3回乙種優先株式	4.8	4.8

(1) 経営健全化計画ベース

上記の予想は、当行の経営方針・財政状況を踏まえつつ、将来の業績に影響を与え得る不確実な要因に関する仮定を含む前提のもとに作成されたものであります。実際の業績は、今後の様々な要因によって大きく異なる可能性があります

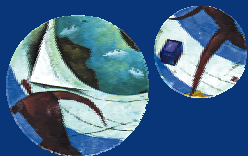


## 日本の優れた金融サービスを目指して

- 3つの戦略ビジネスの確立
- 収益基盤の多様化
- 高度なリスクマネジメントと先進的なITプラットフォーム

## 3つの戦略ビジネスの課題

- **インスティテューショナルバンキング:**  
コーポレートローンの薄い利鞘は続くものの、ターゲット顧客のニーズを捉えた革新的なソリューションの提供
- **コンシューマーアンドコマースシャルファイナンス:**  
業務合理化とリスクモデルの導入による新たなビジネスモデルを開発し業態を変換
- **リテールバンキング:**  
他行との競争激化と、ゼロ金利解除後の市場環境の変化による、取引量の伸び悩みへの対応



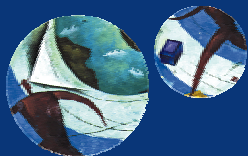
本資料には、当行および当行の子会社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定は不正確であることがあり得ます。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

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。





Color your life



**SHINSEI BANK**