

Better Banking – Better Value



SHINSEI BANK

(証券コード: 8303)

株式会社新生銀行

2004年度中間期 会社説明会

2004年12月21日

2004年度中間期 業績ハイライト

- 当期純利益は 407億円、前年同期比 20%増加
- 非金利収入は、473億円、前年同期比42%増加（総営業収支の65%）
- 不良債権は 737億円に減少し、総与信の 2.0% に低下
 - 2004年度中間期は 236億円の減少
- リテールからの資金調達は全体の資金調達（市場性を除く）の57%に増加
 - 2004年度中間期は3ポイント上昇
- 主要格付会社による信用格付の引き上げ
(S&P: BBB → BBB+ (12月), R&I: BBB+ → A- (8月))

主要な業績項目で順調な進捗

2004年度中間期 順調な収益拡大

収益の概要 (億円)

	2001年度	2002年度	2003年度	2003年度 中間期	2004年度 中間期
総営業収支	1,198	1,077	1,235	615	726
経費	695	697	701	341	392
当期純利益	612	530 ⁽¹⁾	664	340	407
ROA	0.7%	0.7%	1.0%	1.0%	1.3%
ROE ⁽²⁾	10.2%	8.1%	9.4%	9.9%	10.9%

1. 米国社債投資による損失、約200億円を含む

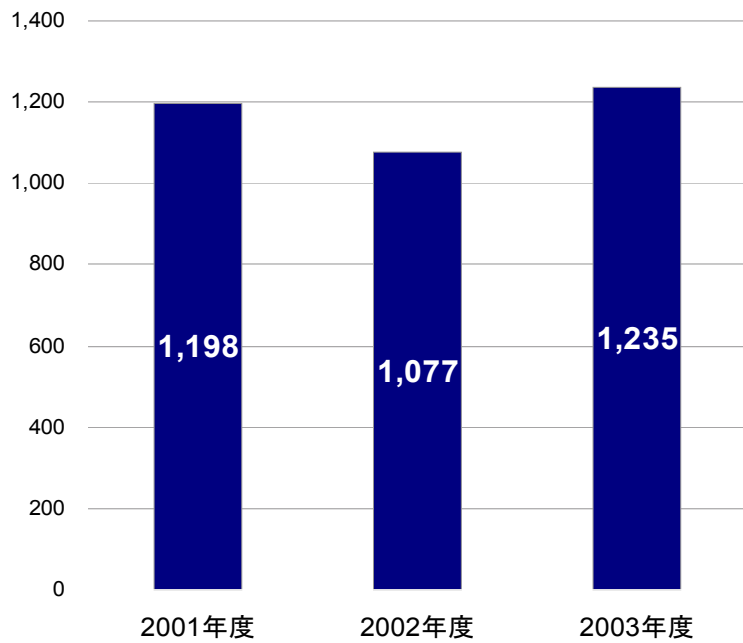
2. 優先株式を含む株主資本総額に対するROE

(注)総営業収支は、当行内部管理上の区分です

総営業収支

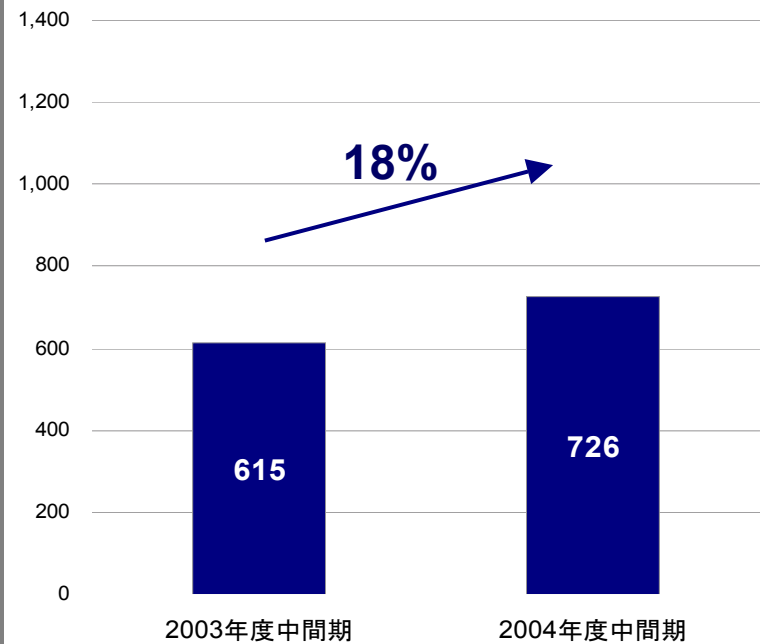
年度ベース

(億円)



半期ベース

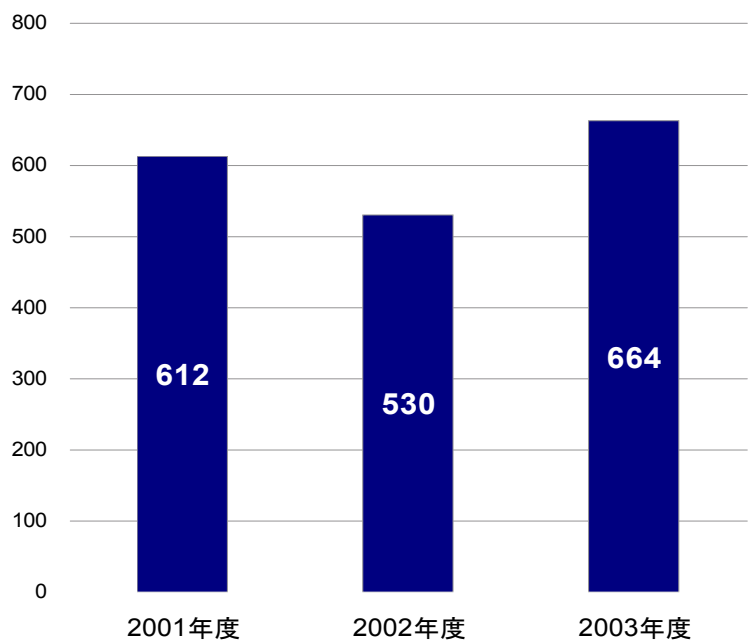
(億円)



当期純利益

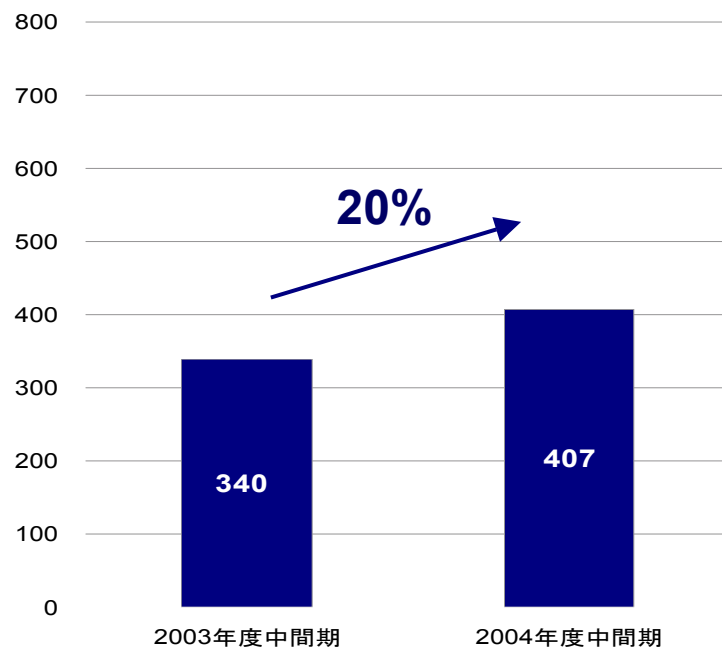
年度ベース

(億円)

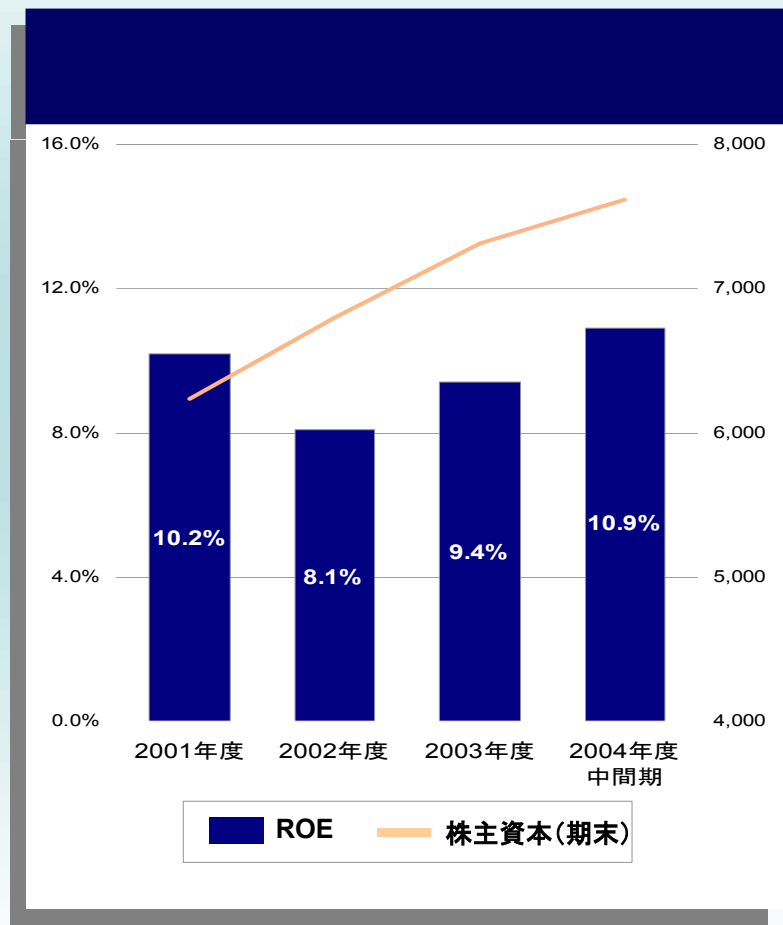
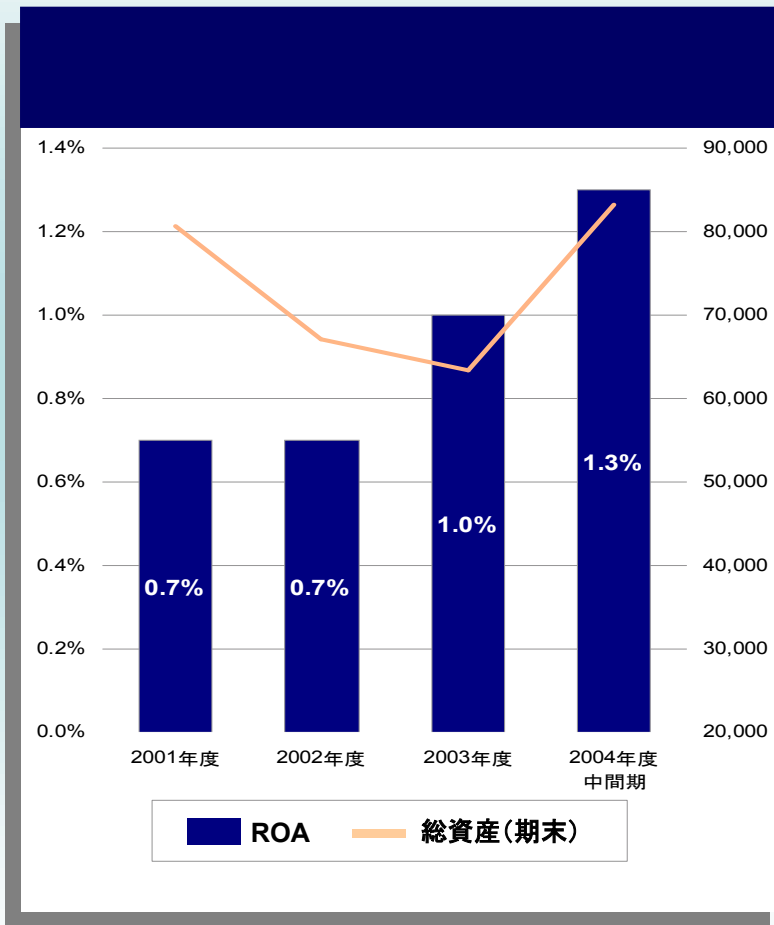


半期ベース

(億円)



ROA と ROE



※ 優先株式を含む株主資本総額に対するROE

収益性の向上を目指した戦略

▶ インスティテューショナル部門

- ✓ 幅広い法人顧客へ付加価値の高いソリューションの提供
- ✓ 金融商品スペシャリストとRMの一体化による迅速かつ高度なサービスの提供
- ✓ 収益基盤の多様化と収益力の安定化

▶ リテール部門

- ✓ お客様の視点に立った質の高い商品・サービスの提供
- ✓ 利便性の高いサービス・チャネルの積極的、効率的な展開
- ✓ ITの活用によるローコスト・オペレーション

▶ ノンバンクビジネス

- ✓ 第三の戦略の柱として、積極的な事業展開

インスティテューショナル部門

2004年度 ハイライト

- 証券化ビジネスの確固たる実績
 - ✓ みずほ銀行本店証券化(8月)
 - ✓ 日本の証券化オブザイヤー2004(IFR)受賞
 - ・日本の銀行初組成のCDOリパッケージ
 - ✓ ABSリーグテーブル第3位
 - ・日経公社債情報、Bloomberg
- 企業再生案件での実績
 - ✓ マツヤデンキ:リファイナンス
 - ✓ キムラヤ:DIP
- 貸出残高の安定化
- ノンバンクビジネスの拡大

インスティテューショナル

- 従来からの商品
 - 貸出
 - 金融債
 - 為替/デリバティブ
- 新しい商品・サービス
 - クレジット・トレーディング
 - 証券化 (ABS, MBS)
 - ノンリコース・ファイナンス
 - 企業再生
 - プライベート・エクイティ
 - M&A アドバイザリー
 - アセットマネジメント

リテール部門

2004年度 ハイライト

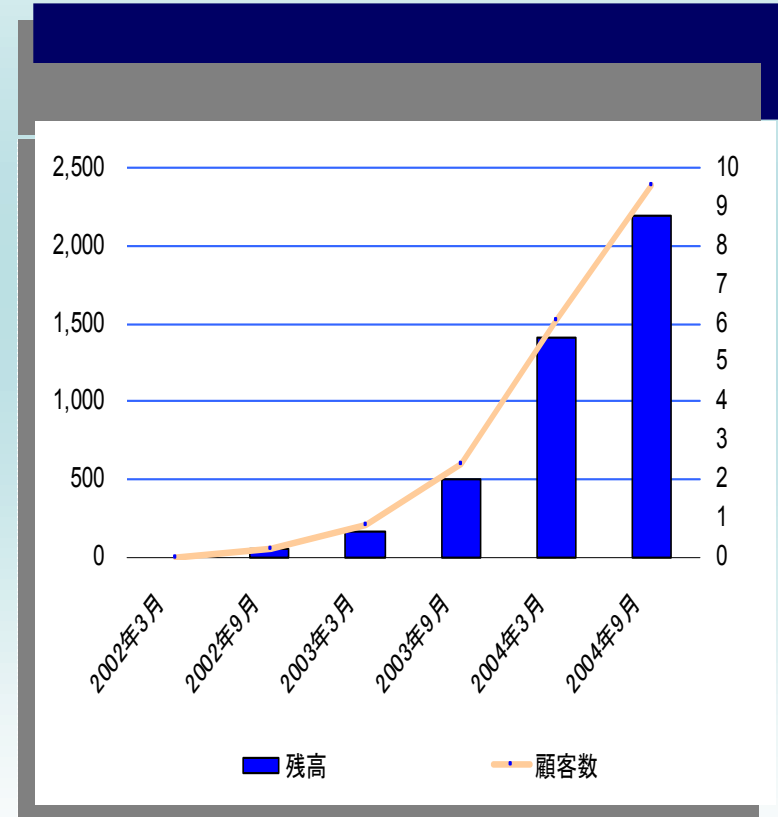
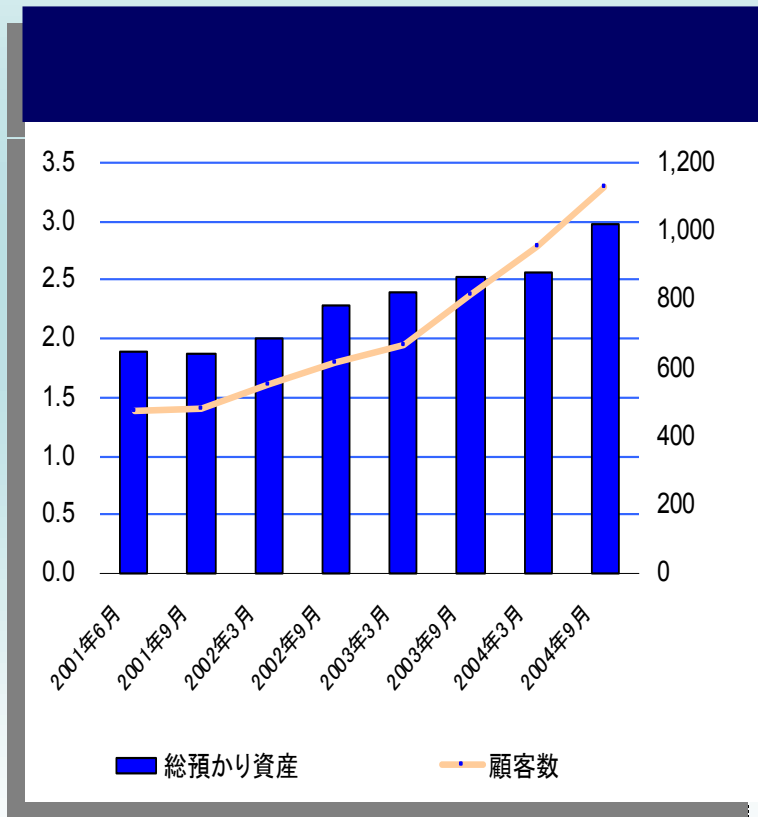
- 本格的なリテールサービス開始後、3年で100万口座突破(5月)
- Powered One、PowerSmart住宅ローンなど、お客様から高い支持を獲得
- 日経による顧客満足度調査第1位(10月)
- 新型軽量店舗「新生バンクスポット」の展開
- 楽天証券との提携による証券仲介業への参入(2005年1月以降を予定)

リテール

- 従来からの商品
 - 普通預金
 - 定期預金
 - 金融債
- 新しい商品
 - PowerFlex – 総合口座
 - 外貨預金/普通預金
 - 投資信託
 - 変額年金保険
 - 富裕層向専用商品
 - Powered One円定期預金
 - PowerSmart 住宅ローン
- 新しいサービス
 - 24時間365日稼動 (ATM, コールセンター、インターネット・バンキング)
 - ATMネットワーク
 - インターナショナル・キャッシュ・サービス
 - 証券仲介業務

リテール・バンキング： リテール預金と住宅ローンの増加

- PowerFlex口座の伸びにより、118万口座の獲得(2004年11月末現在)
- Powered One円定期預金の預金残高は、3,900億円(2004年11月末現在)
- PowerSmart住宅ローン残高は2,190億円(2004年9月末現在)



ノンバンクビジネスの拡大

➤ アプラス買収

- ✓ 新生のノンバンクビジネス・フランチャイズを確立するための重要なステップ
- ✓ 新生のブランド力、資金力と先進的IT技術の活用

➤ 3つのキーマーケットでのノンバンク・フランチャイズの定着化

- ✓ 新生のリテールとインスティテューショナルビジネスとのシナジー追求

新生銀行のスキル・ノウハウ

- ✓ 強力な財務体質
- ✓ リスク・マネジメント能力
- ✓ 効率的なITインフラ
- ✓ 顧客志向
- ✓ 新生のブランド力



対象顧客	商品	新生グループ
個人	<ul style="list-style-type: none">・ 割賦販売・ クレジットカード・ キャッシング・ローン・ 消費者金融	<ul style="list-style-type: none">・ アプラス・ 新生セールスファイナンス・ シンキ
中小企業	<ul style="list-style-type: none">・ 担保付ローン・ 無担保ローン	<ul style="list-style-type: none">・ 新生ビジネスファイナンス
不動産関連	<ul style="list-style-type: none">・ 不動産担保ローン・ 住宅ローン	<ul style="list-style-type: none">・ 新生プロパティファイナンス・ ライフ住宅ローン

アプラス買収に伴う財務インパクト

- 2004年度、連結キャッシュ調整後ベース当期純利益(予想)は、740億円
- 無形資産・連結調整勘定の計約2,700億円は10～20年かけて償却

◆ アプラス買収に伴う無形資産・連結調整勘定 (億円)

アプラスの純資産額(2004/9/30時点)	(1,810)
無形資産評価額¹	702
時価法適用による純資産増加額	43
上記評価差額に対する繰延税金負債 ²	(303)
	(1,368)
取得価額(普通株350億円、優先株300億円) ³	(650)
連結調整勘定	(2,017)

時価評価

1. 無形資産の評価は第三者の算定額に基づくもの。具体的には、商標権、顧客関係価値、商権価値などを計上。
2. 繰延税金負債額は、無形資産評価額と時価評価差額に対するもの。同繰延税金負債は、無形資産の償却に伴い減額。
3. 普通株350億円： 第三者割当増資 (2004/9/29実施)
優先株300億円： UFJ銀行より譲受 (2004/9/29実施)

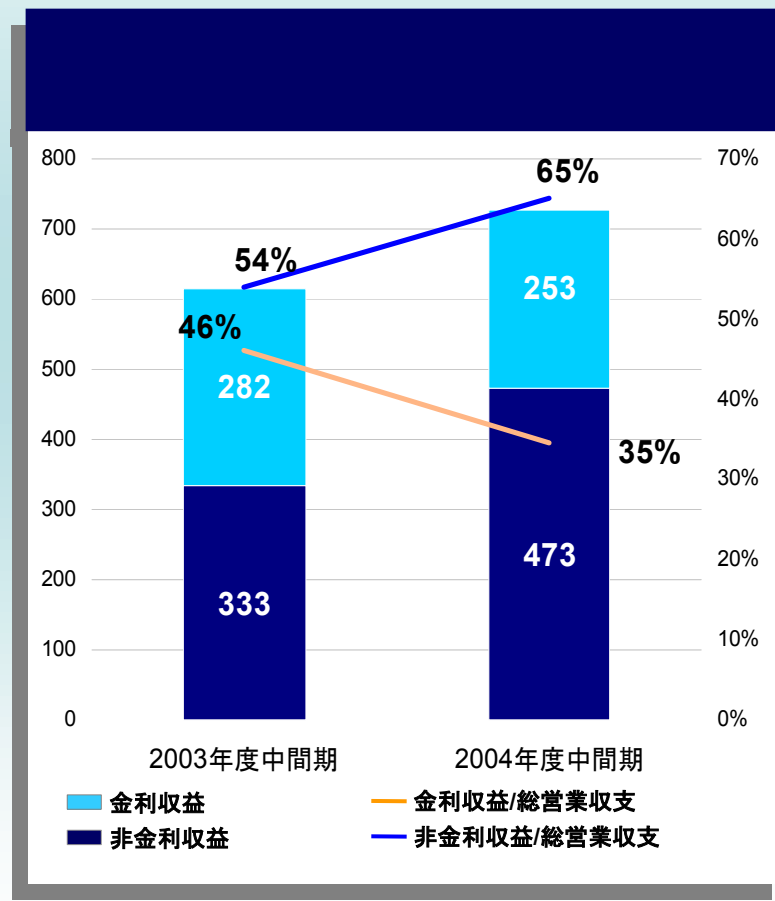
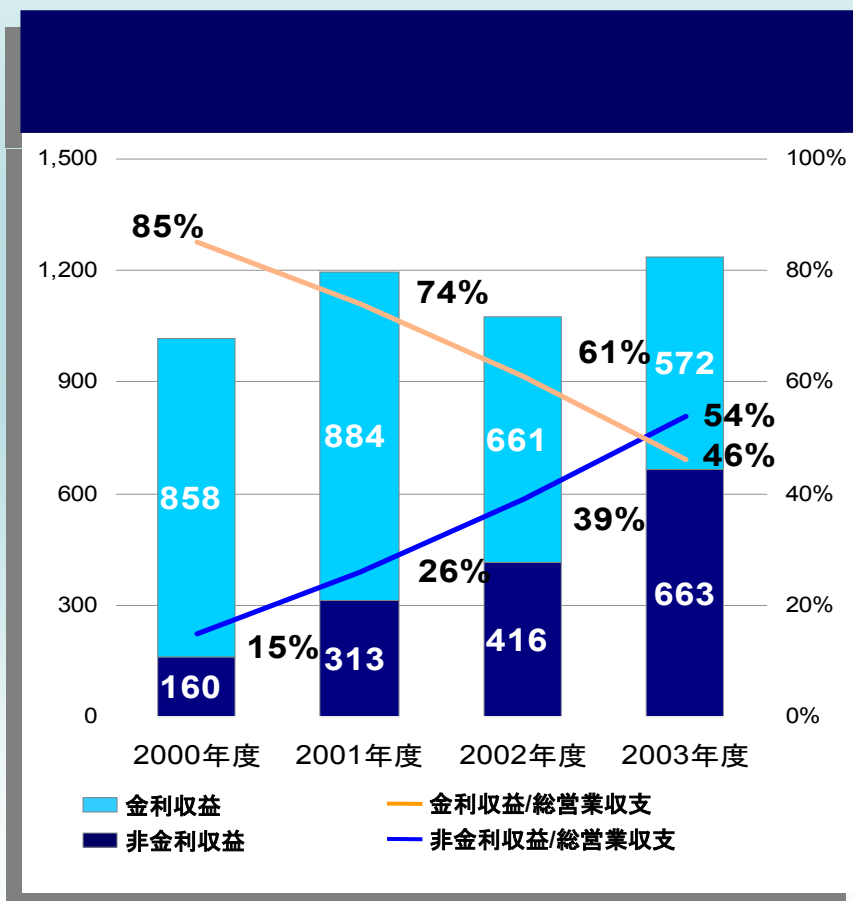
◆ 損益インパクト

	2003年度 実績	2004年度 予想
当期純利益(億円):		
当期純利益(会計ベース)	664	650
無形資産・連結調整勘定の償却 ^a	-	(90)
当期純利益(キャッシュベース)	-	740
潜在株式調整後1株あたり当期純利益(EPS) ^b (円):		
1株あたり当期純利益(EPS)	32.7	34
キャッシュベースEPS	-	38

- a. アプラスの無形資産、連結調整勘定にかかる償却費用。
- b. 潜在株式調整後EPSの計算には潜在株式数1,927,663,645を使用。

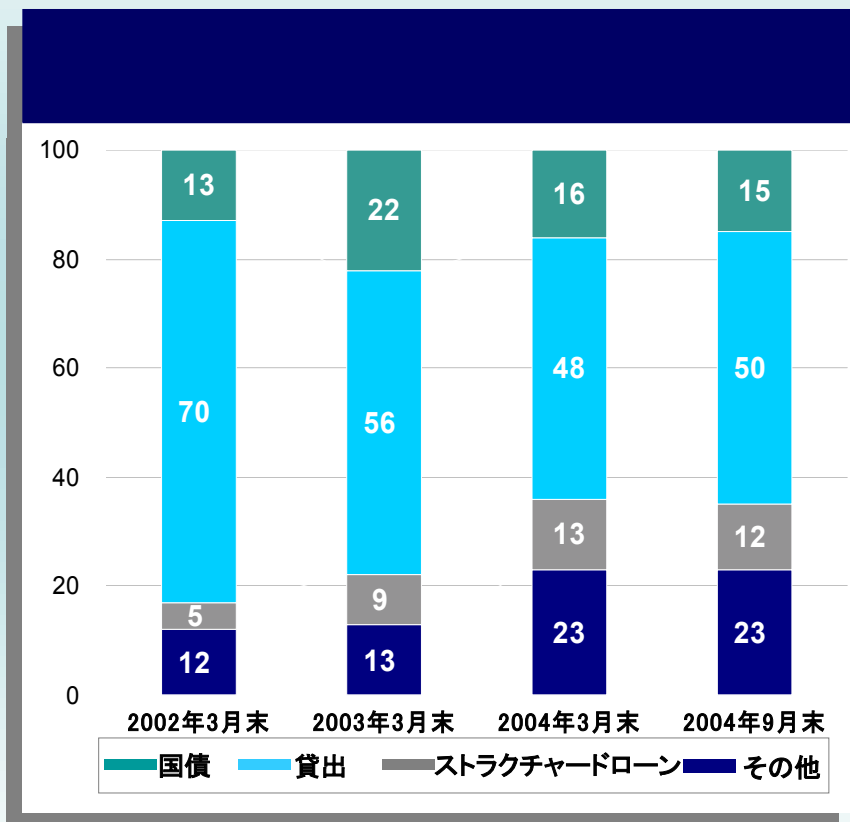
収益構造の多様化

➤ 金利収益の減少以上に、非金利収益が大幅に伸長

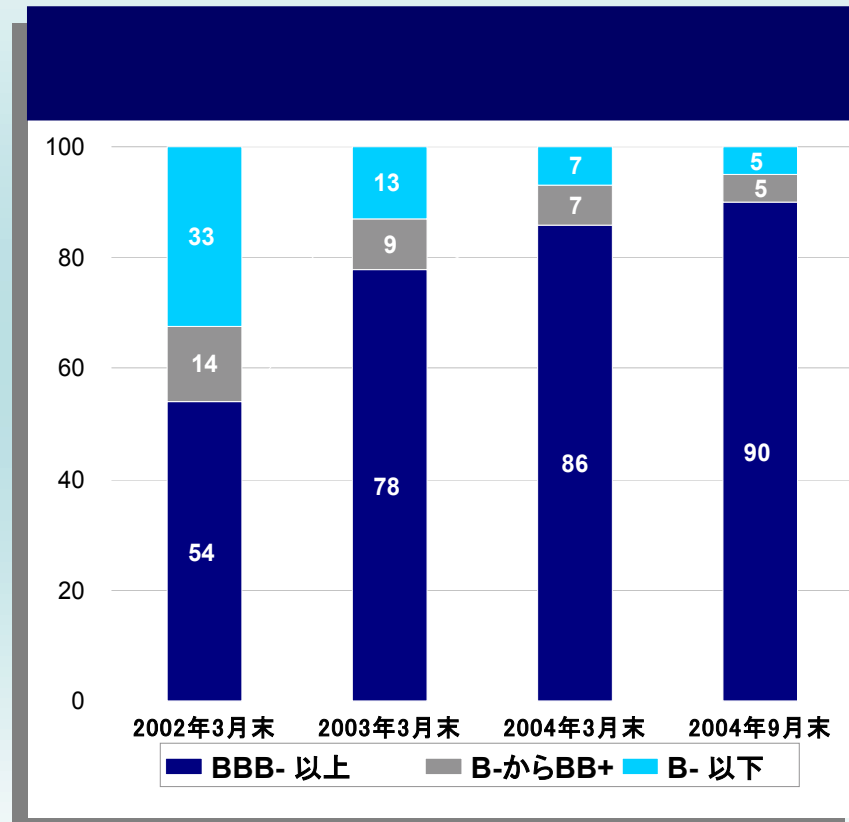


リスク・アセットの構成と資産の質

- 分散されたリスク・アセット
- ローンポートフォリオの質の向上



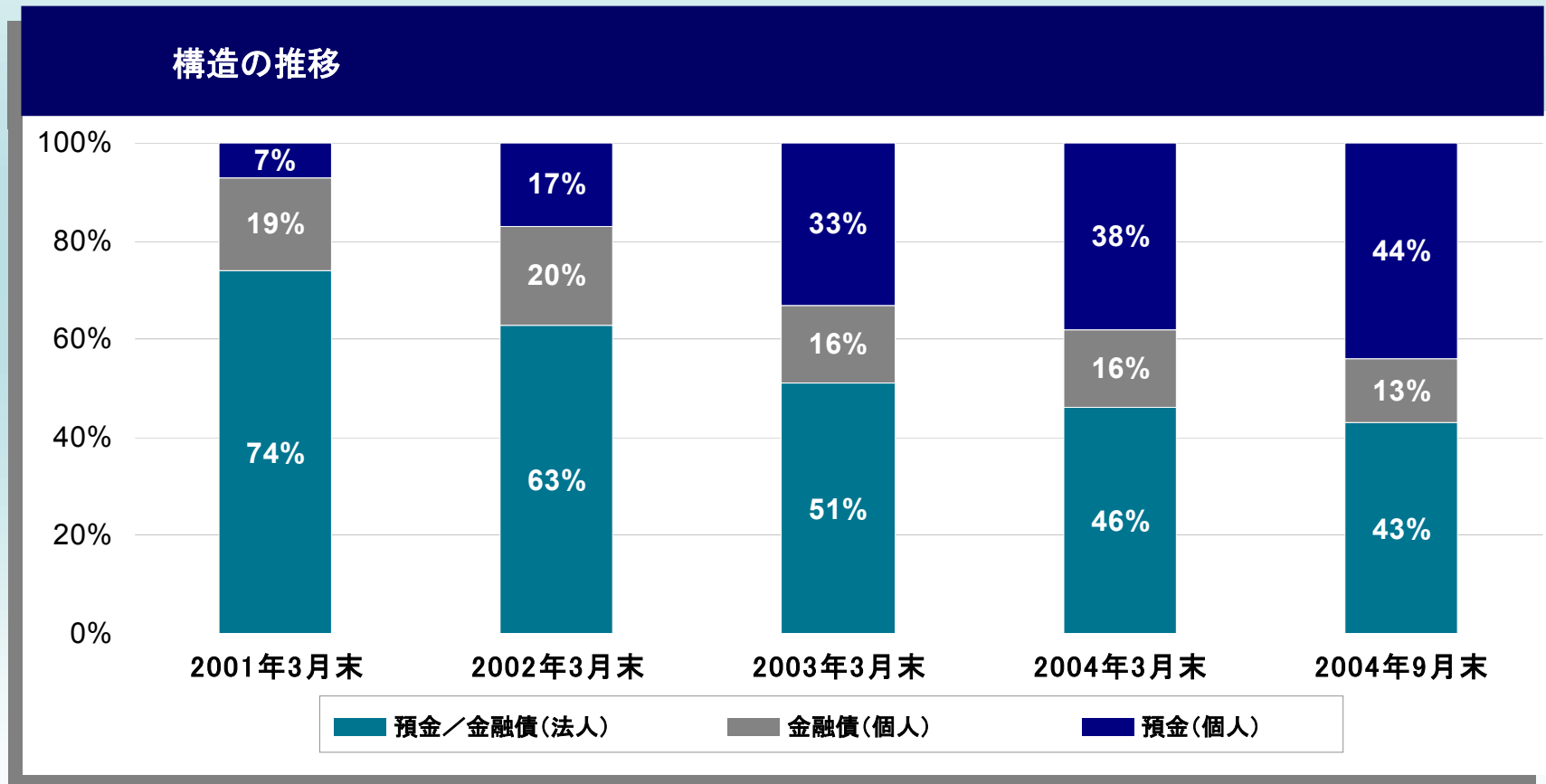
※当行内部管理ベース、会計上の勘定科目とは異なる



※行内ファンリティー・レーティング基準に基づく(R&Iの格付に対応)

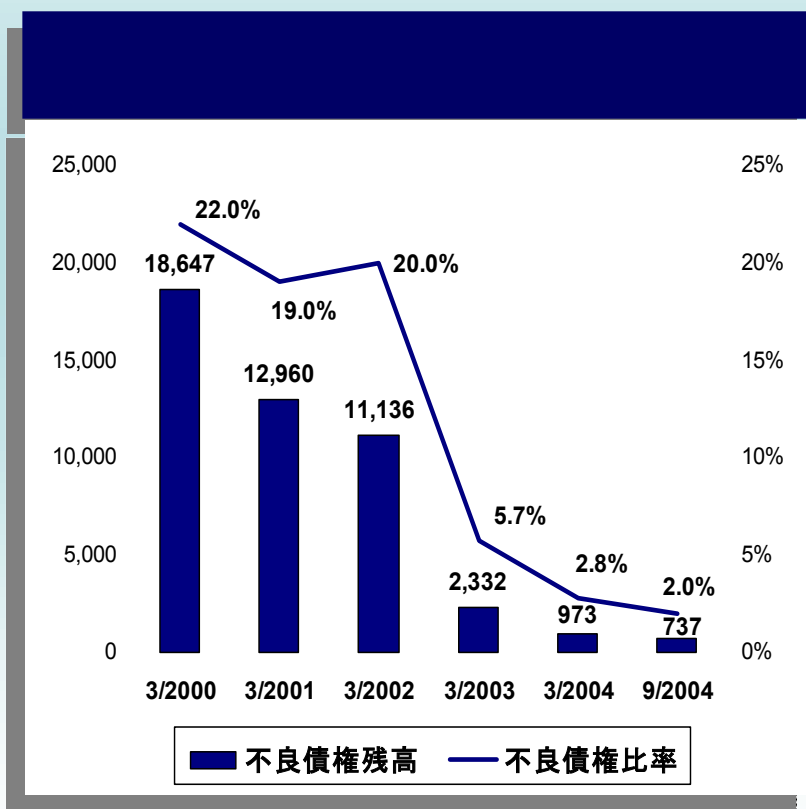
資金調達構造の多様化・改善

- リテールからの預金増加による、資金調達力の安定化
- 低コスト・多様化した資金調達構造

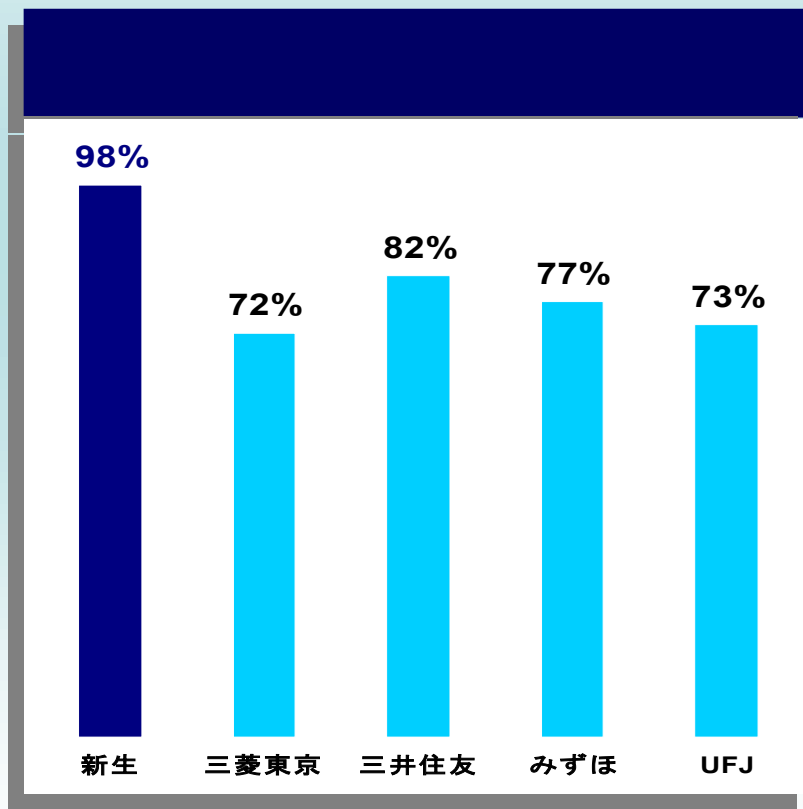


健全なアセットクオリティ

- 過去4年間で1兆8千億円の不良債権を削減(▲94%)
- 大手他行比もっとも高い保全率
- 十分な引当水準を引き続き維持



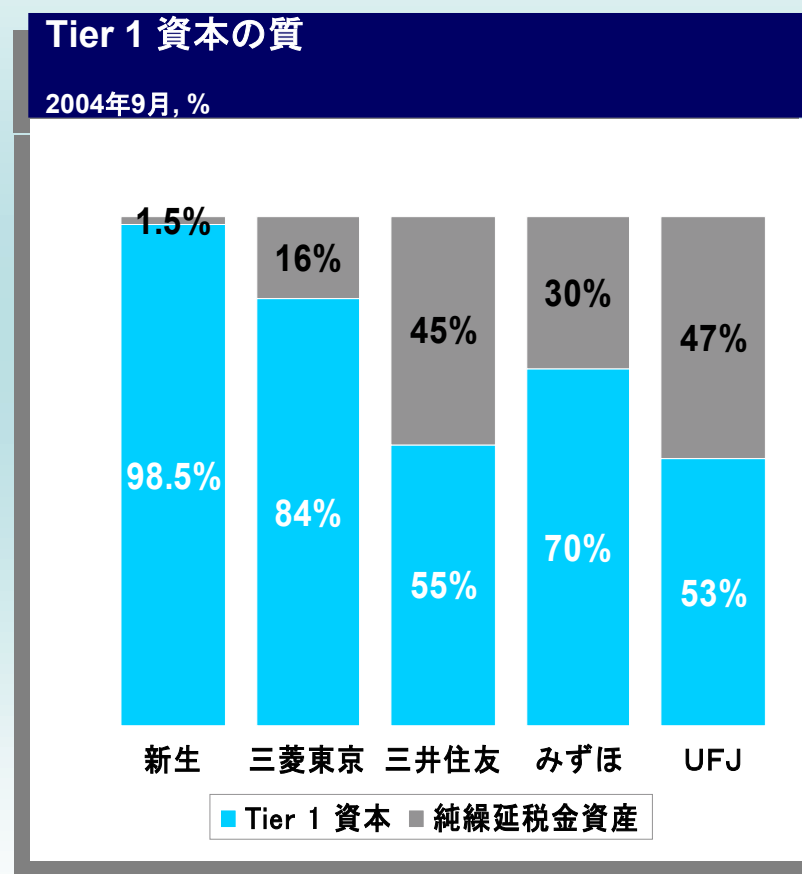
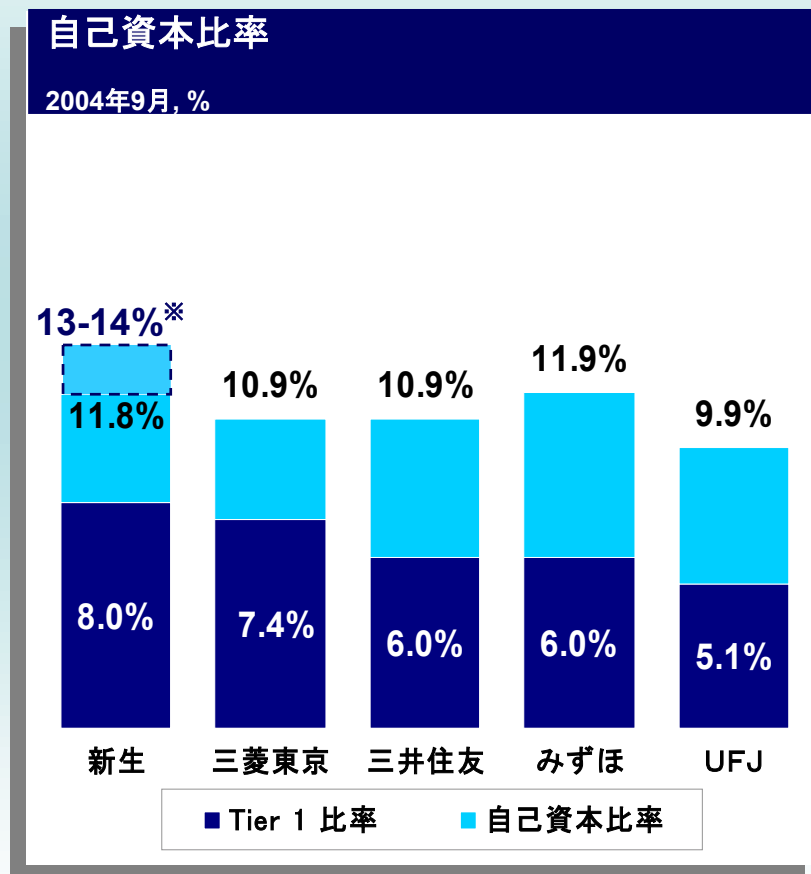
※ 単体ベース、金融再生法に基づく開示不良債権



※ 単体ベース、金融再生法に基づく開示不良債権

自己資本の一層の改善

- アプラス買収後も、依然高いTier1比率(8.0%)
- 高い資本の質



※今後予定されているアプラスへの追加出資実施後の自己資本比率(予想)

Shinsei “Strategy, Plans and Budgets” (SPB)

- 持続可能な中長期(3年)の成長を実現するため、今年度より新しいマネジメントツールとしてSPBを導入
- SPBでは、銀行全体の「ビジョン」、「戦略」、「プラン」そして「予算」を一体のものとして策定。これを受け、傘下の各グループ/部はそれぞれの「ビジョン」、「戦略」、「プラン」そして「予算」を有機的に設定

ビジョン

理に叶いかつ魅力的な将来の姿

戦略

ビジョンを実現するための道筋

プラン

戦略を実現するための手順とタイムテーブル

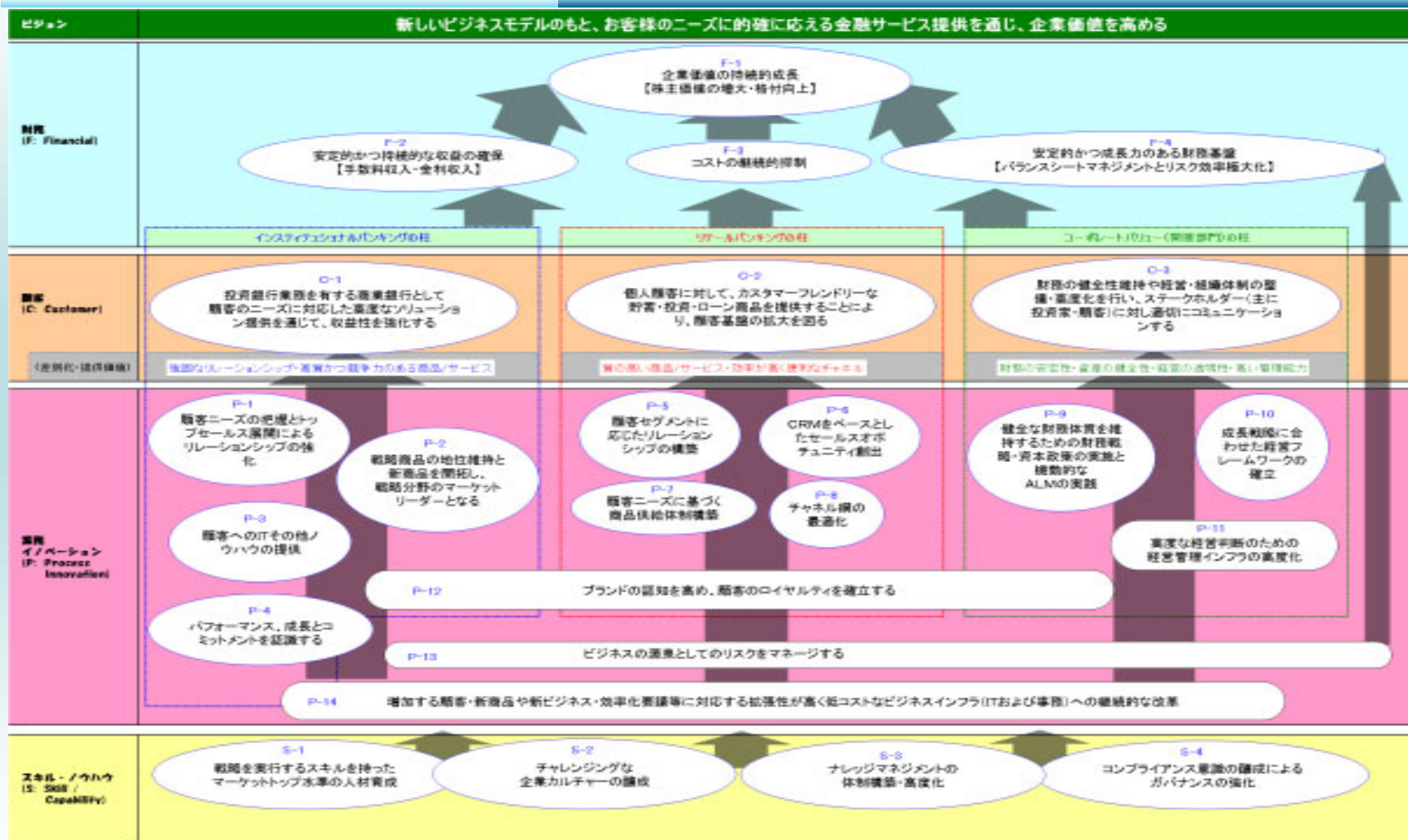
予算

プランの財務上の予測やゴール

SPBのコンセプト

- 銀行および各グループ/部はビジョンを実現するため、さまざまな戦略目標を設定
 - 顧客を起点とした戦略ストーリーの組み立て
顧客への提供価値を基に明確な戦略を策定
 - 短期的な目標だけでなく、中長期の目標も設定
 - 財務的な目標だけでなく、非財務の目標も設定
 - ・業務イノベーション
 - ・スキル/ノウハウ
 - 戦略目標の達成状況を示す成果指標(KPI)を設定
 - 四半期ごとに、目標の進捗状況、実績をモニターし、その見直しを実施

銀行全体の戦略マップ



本資料には新生銀行およびその子会社等について将来的な業績、計画、経営目標などが記載されている場合があります。これらの将来に関する記述は、将来の出来事や業務環境の傾向に関する現時点での仮定・前提によるものですが、これらの仮定・前提は正しいとは限りません。実際の結果は様々な要因により大きく異なる可能性があります。特に断わりのない場合、本資料は日本における会計方針に基づいて作成されています。新生銀行は、本資料の将来的な業績、計画、経営目標などについて、実際の今後の出来事や展開を反映して後日改訂する義務を負いません。特に断わりのない限り、本資料の記述は連結決算に基づいたものです。新生銀行とその子会社以外の会社・金融機関に関する記述は、公開された情報に基づくものです。



SHINSEI BANK
