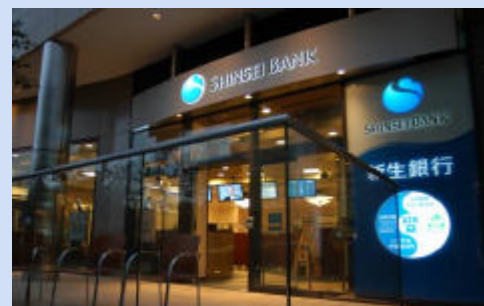




Better Banking – Better Value



2004年度決算
ビジネスハイライト

株式会社 新生銀行



会社説明会資料アップデート版



更新 2005年6月15日



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。



2004年度 業績ハイライト

- 業務粗利益¹⁾は1,780億円、前年度比44%増加
- 実質業務純益¹⁾は819億円、前年度比49%増加
- 当期純利益は674億円、前年度比2%増加
- キャッシュベース当期純利益は747億円
- 資金運用残高²⁾は、5兆5,803億円、9.2%増加
- 不良債権は518億円に減少、総与信の1.4%へ低下
- 2004年度は456億円の減少
- 資金調達の60%がリテール顧客からの調達

- 1) 時価に評価替えしたアプラスの資産・負債にかかる償却金額29億円については、収益・費用勘定の組み替えを実施しております。これに伴い、平成16年度決算説明資料、平成17年3月期決算の概要（2005年5月24日付）、会社説明会資料（2005年5月25日付）に記載の経営管理上の数値が一部変更となります。当期純利益、キャッシュベース当期純利益に変更はございませんが、業務粗利益、実質業務純益については29億円減額、それに対応する償却費用については29億円減額しております。
- 2) 貸出金、有価証券、買入金銭債権、現金預け金など

主要な業績項目で順調な進捗

更新 2005年6月15日



2004年度 損益の概要

損益の概要 (億円)

	2003年度	2004年度	増減 (対2003年度)	
	実績	実績	額	%
業務粗利益	1,238	1,780 ¹⁾	542	44%
営業経費	687	960	272	40%
実質業務純益	550	819 ¹⁾	269	49%
貸倒引当金取崩益	154	9	145	n.m
連結調整勘定・無形資産償却額	0	88 ¹⁾	88	n.m
税/その他	40	66	26	n.m
当期純利益	664	674	10	2%
キャッシュ調整後ベース当期純利益	664	747	83	13%
潜在株式調整後1株当たり当期純利益				
- 当期純利益ベース	32.75	34.98		
- キャッシュ調整後当期純利益ベース	32.75	38.76		
ROA	1.0%	0.9%		
ROE	9.4%	8.9%		
キャッシュ調整後ベースROA	1.0%	1.0%		
キャッシュ調整後ベースROE	9.4%	9.8%		

1) 時価に評価替えしたアブラスの資産・負債にかかる償却金額29億円については、収益・費用勘定の組み替えを実施しております。これに伴い、平成16年度決算説明資料、平成17年3月期決算の概要 (2005年5月24日付)、会社説明会資料 (2005年5月25日付) に記載の経営管理上の数値が一部変更となります。当期純利益、キャッシュベース当期純利益に変更はございませんが、業務粗利益、実質業務純益については29億円減額、それに対応する償却費用については29億円減額しております。

注) 経営管理ベース

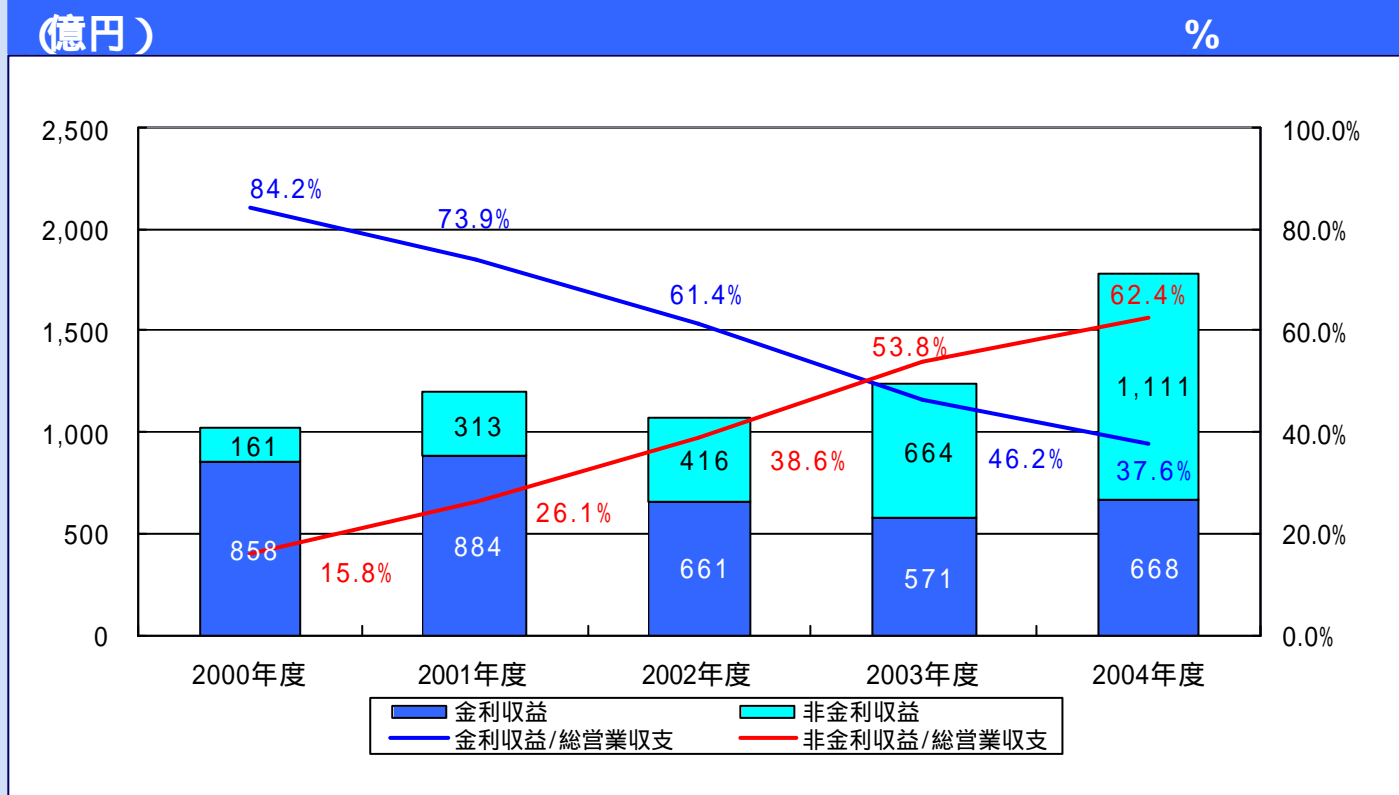
更新 2005年6月15日



収益構造の多様化

- 収益の更なる分散化
- 非金利収益が大幅に拡大、金利収益も増加に転換

収益構造 (金利収益と非金利収益)



注) 2004年度は経営管理ベース

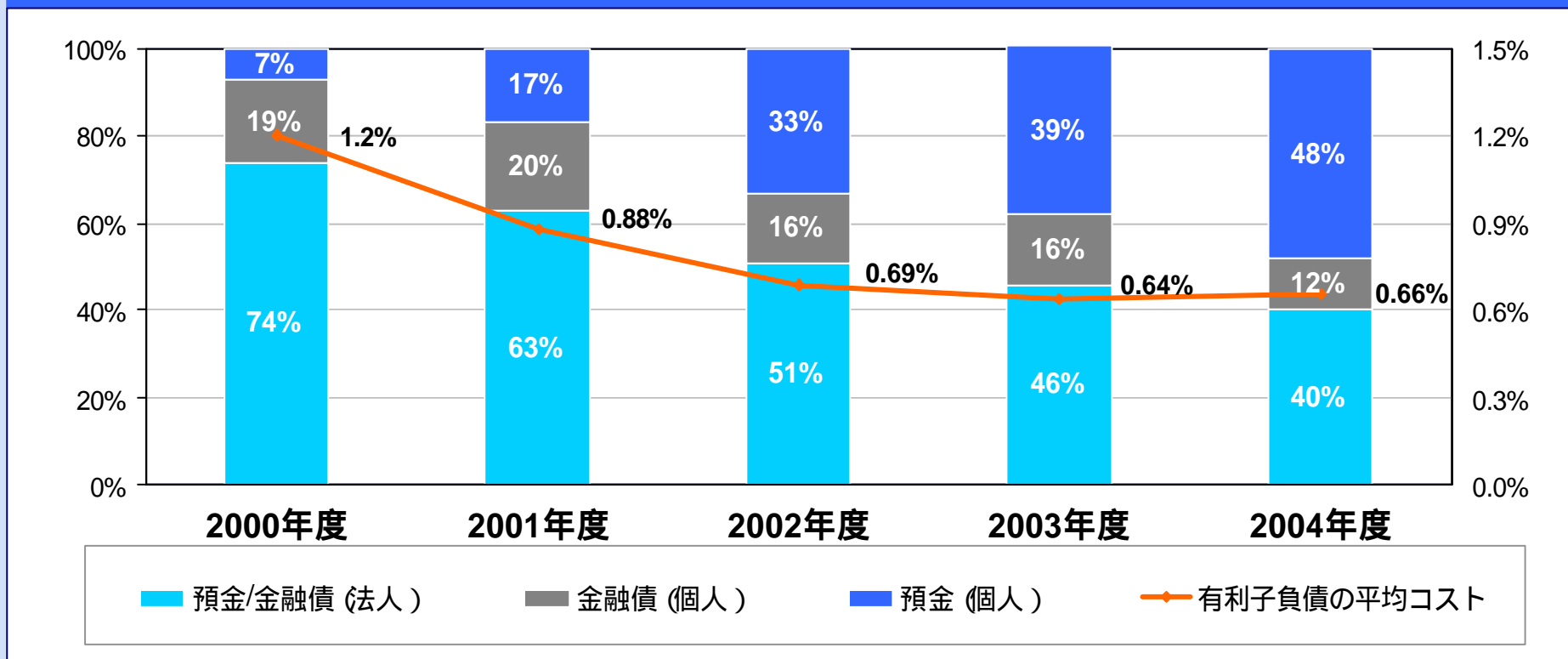
更新 2005年6月15日



資金調達構造の多様化

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

資金調達構造の推移及び有利子負債の平均コスト



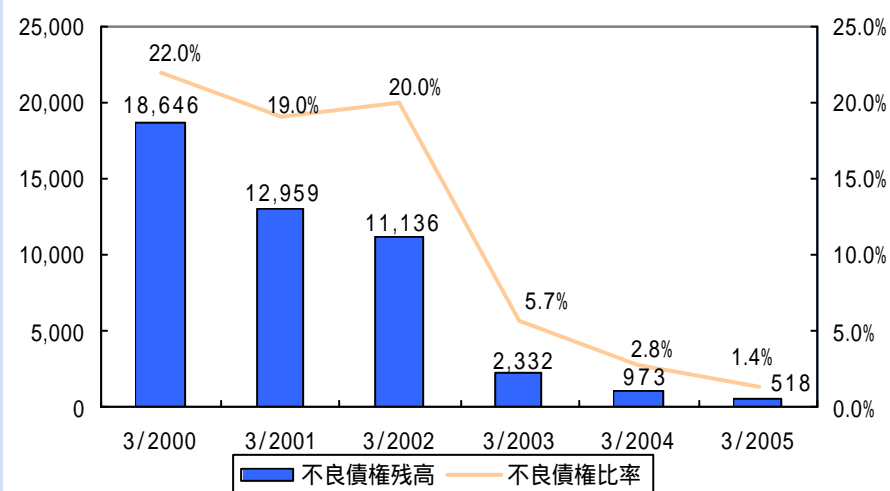
更新 2005年6月15日



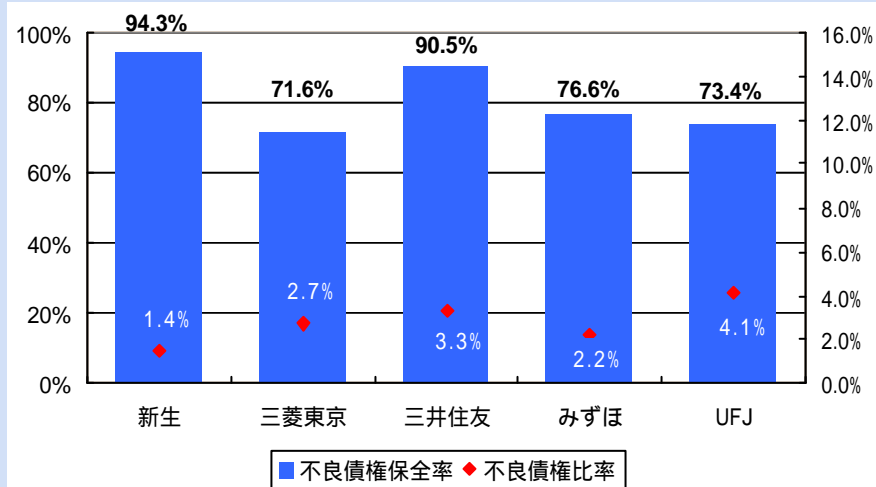
健全なバランスシート

- 過去5年間で1兆8,000億円の不良債権を削減（97%）
- 業界トップ水準の高い保全率
- 十分な引当水準を引き続き維持

不良債権の推移^{*1}
(億円)



不良債権保全率/不良債権比率^{*1}
2005年3月



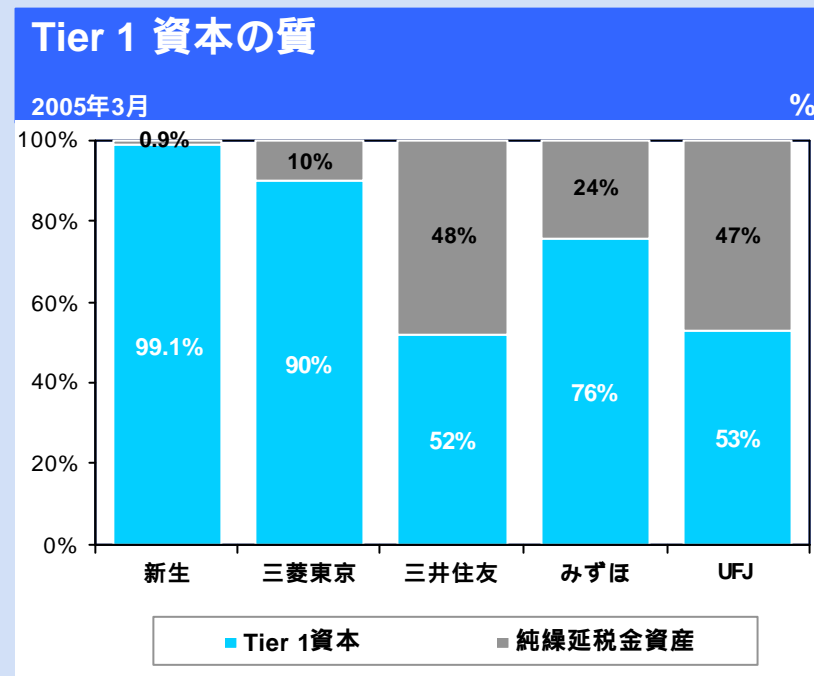
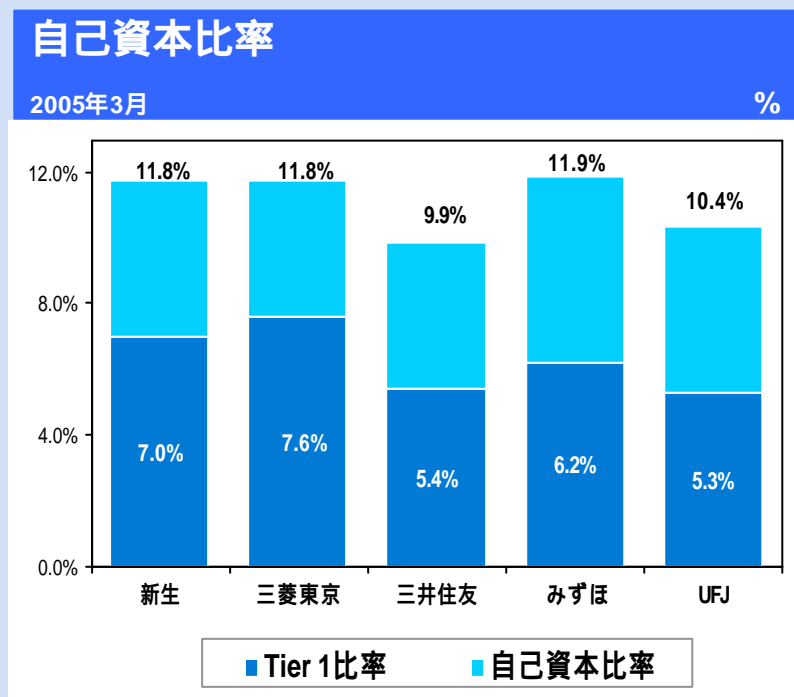
*1 単体ベース、金融再生法に基づく開示不良債権

更新 2005年6月15日



高い資本の質

- アプラス、昭和リース買収後のTier 1比率 : 7.0%
- 資本の質が、成長戦略をサポート
 - 繰延税金資産がTier 1資本に占める割合 : 0.9%



更新 2005年6月15日



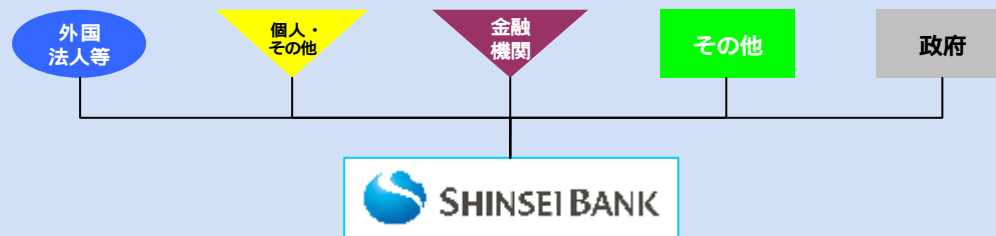
株主構成の推移

【普通株式】

- 二次売出し後、大株主上位10社による保有比率は低下 (72.4% 42.9%)
- 外国法人等の保有比率が低下 (74.0% 57.2%)
- 一方で、個人・その他の比率が上昇 (14.3% 24.0%)

【潜在株式調整後⁽¹⁾】

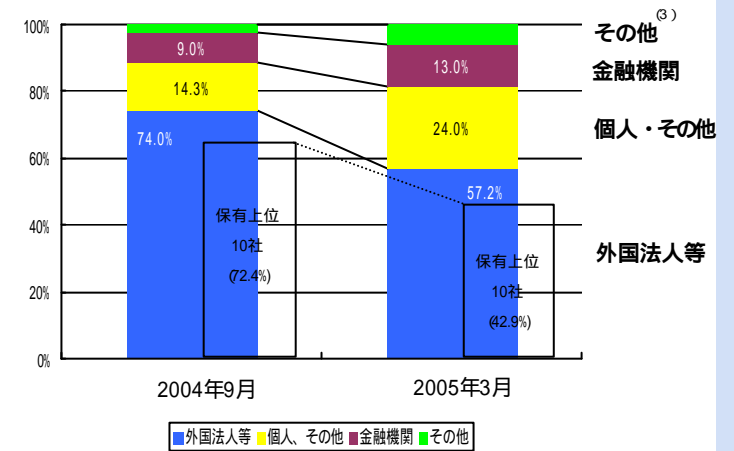
	外国法人等 ⁽²⁾		個人・その他		金融機関		その他 ⁽³⁾		政府保有優先株 ⁽⁴⁾	
	9/2004	3/2005	9/2004	3/2005	9/2004	3/2005	9/2004	3/2005	9/2004	3/2005
普通株式 (1,358 百万株)	74.0%	57.2%	14.3%	24.0%	9.0%	13.0%	2.7%	5.8%	-	-
潜在株調整後 (2,021 百万株)	49.8%	38.4%	9.6%	16.1%	6.0%	8.8%	1.8%	3.9%	32.8%	32.8%



- (1) 第三回乙種優先株式の転換価格を2005年3月31日の普通株終値610円と仮定して算定
- (2) 外国法人等は、ニューLTCBパートナーズ、GGRケイマン含む
- (3) その他は、証券会社とその他法人を含む
- (4) 政府保有優先株は、預金保険機構と整理回収機構保有分

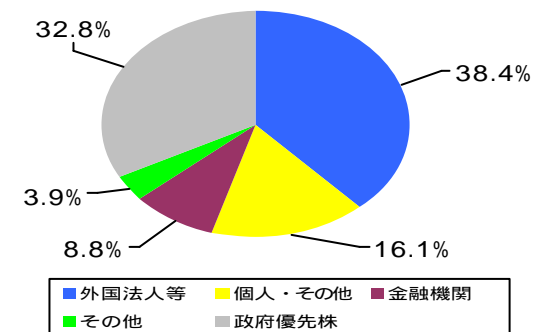
普通株式の投資家の内訳の推移

2004年9月末対2005年3月末



潜在株式調整後投資家の内訳

2005年3月末





ビジネス戦略 3つの柱

インスティテューショナルバンキング

- 幅広い法人顧客へ付加価値の高いソリューションを提供
- 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

インスティテューショナル
バンキング

顧客

ノバンク
ファイナンス

ノバンクファイナンス

- 買収を通じ、積極的に業容を拡大（アプラス、昭和リース）
- 新生の専門的知識とノウハウの注入
- インスティテューショナルとリテールバンキング部門とのシナジー追求

リテールバンキング

- 顧客本位の戦略
- 強いブランドの確立
- 洗練された商品とサービスの提供
- 効率的な販売チャネルの構築
- ITの活用によるローコスト・オペレーション

リテール
バンキング



各ビジネスラインの成長

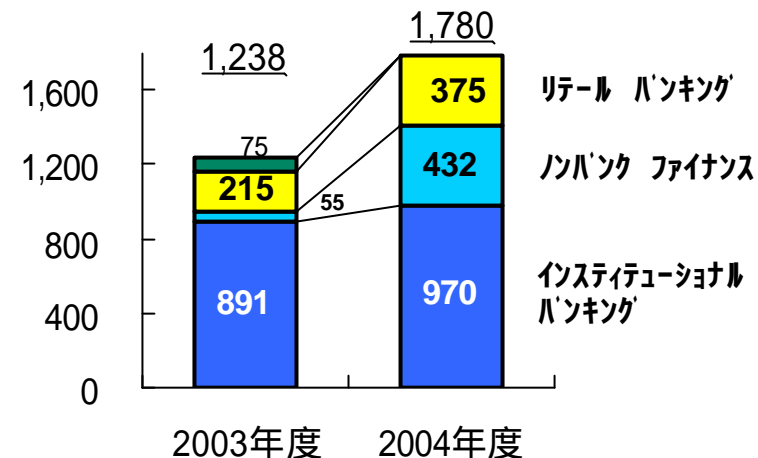
業務粗利益、ビジネスライン別内訳 2003年度 vs 2004年度

(億円)

	2003年度		2004年度		増減 (対2003年度)	
	実績	%	実績	%	額	%
インスティテューショナルバンキング	891	(72.0%)	970	(54.5%)	79	9%
ノンバンク	55	(4.5%)	432	(24.3%)	376	n.m
リテールバンキング	215	(17.4%)	375	(21.1%)	159	74%
ALM / 経営勘定 / その他 *1	75	(6.1%)	1	(0.1%)	73	n.m
合計	1,238	(100%)	1,780	(100%)	542	44%

*1 経営勘定での資金収支・投資損益を含む

注) 経営管理ベース



- 3つの戦略業務全てが収益に貢献
- インスティテューショナルバンキング部門の収益は、主要業務全てに亘って好調に推移
- リテール部門は、仕組預金、投資信託そして住宅ローン商品で大きく成長
- 個人口座は、130万口座を獲得 (『PowerFlex』は発売4年で100万口座を突破)
- ノンバンクビジネスは、アプラス買収が収益に大きく貢献 (業務粗利益の約24%)

更新 2005年6月15日



インスティテューショナルバンキング： 分散化された収益機会と安定した成長

2004年度 収益の内訳とビジネスハイライト

- ▶ 不動産ノンリコースローン: 189億円
 - ✓残高は5,770億円に増加
 - ✓2004年度は143件の新規案件をクローズ

- ▶ クレジット・トレーディング: 158億円
 - ✓国内、海外において順調に拡大

- ▶ 証券化: 126億円
 - ✓証券化市場での主要プレーヤー
 - ✓14件、証券化総額約4,400億円の新規案件を実行
 - みずほ銀行本店ビルの証券化 (8月)
 - 日本の証券化オブザイヤー2004 (IFR) (日本の銀行初組成のCDOリパッケージ)
 - ディールオブザイヤー2004 (Thomson DealWatch)
 - ABSのリーグテーブルで第3位 (日経公社債情報、Bloomberg)

- ▶ キャピタル・マーケットズ関連の内、為替、デリバティブ、株式関連: 167億円

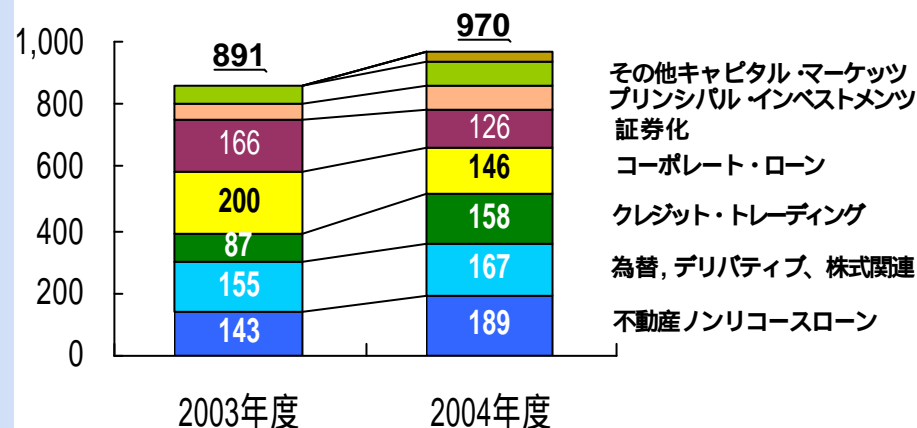
業務粗利益の内訳 2003年度対2004年度

(億円)

	2003年度	2004年度
不動産ノンリコースローン	143	189
為替、デリバティブ、株式関連	155	167
クレジット・トレーディング	87	158
コーポレート・ローン ^{*1}	200	146
証券化	166	126
プリンシパル・インベストメンツ	52	78
その他キャピタルマーケットズ ^{*2}	55	77
その他	30	26
業務粗利益 合計	891	970

*1 スペシャルティ・ファイナンス (レバレッジドファイナンス) を含む

*2 新生証券と新生信託銀行が増収に大きく貢献



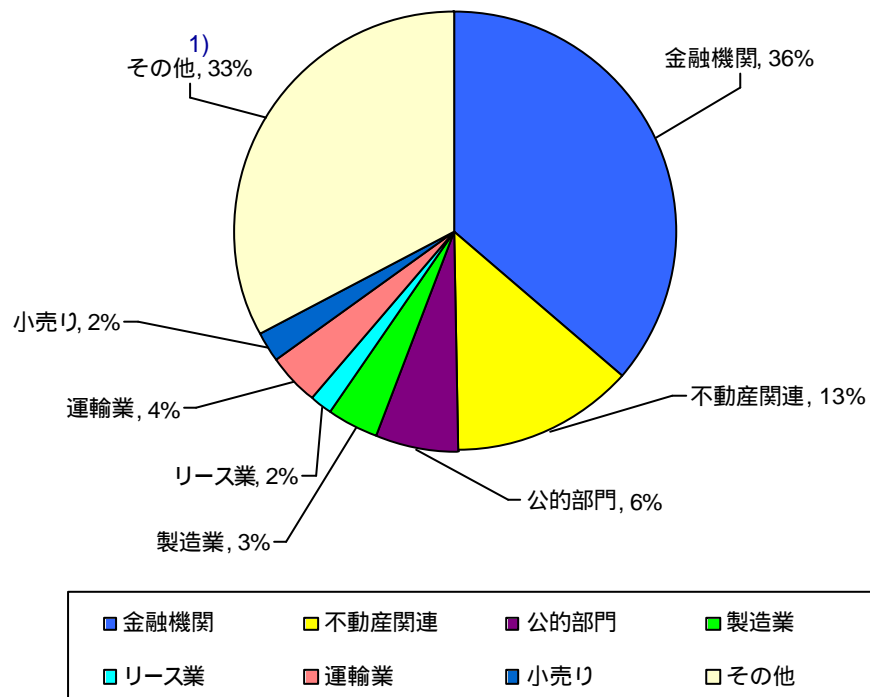
注) 経営管理ベース

更新 2005年6月15日

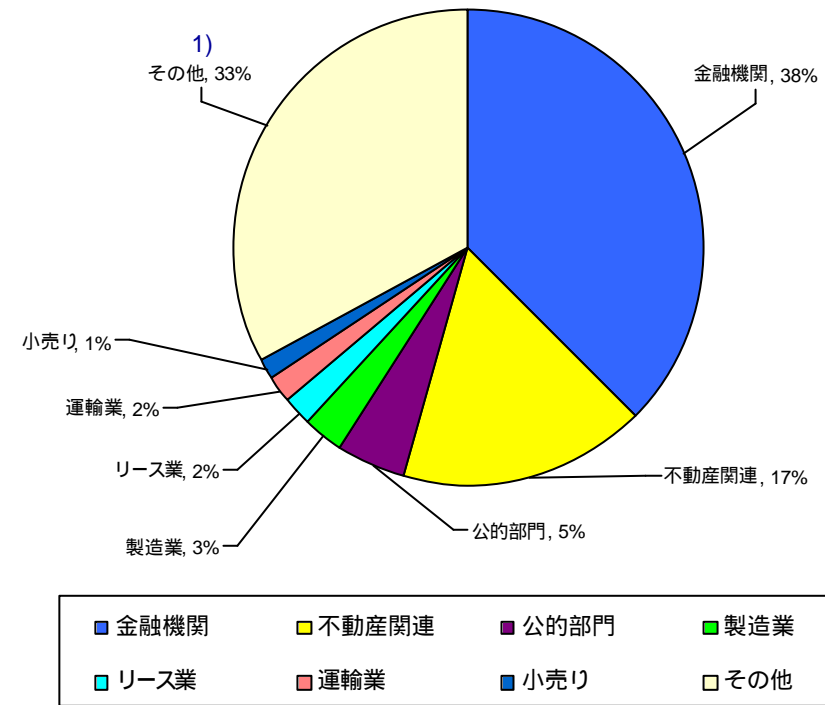


インスティテューショナルバンキング： 顧客属性別収益

収益構成（2003年度）



収益構成（2004年度）



1) 石油化学、卸売り、建設、ホテル、自動車、映画、金属、エネルギー業界等を含む

新スライド 2005年6月15日



インステイユーションナルバンキング： 顧客志向型ソリューションの提供

- 顧客志向型の最適なプロダクト、サービス、ソリューションを幅広い法人取引先に提供

顧客ニーズ

プロダクト

事業再構築

- M&Aアドバイザー
- レバレッジド・ファイナンス
- 企業再生
- プライベートエクイティ

サービス

効率的な資金調達

- 貸出
- 証券化 (売掛債権、貸付債権など)
- リース
- ノンリコースローン
- ローン・シンジケーション

外部環境の影響の縮小化

- デリバティブ(金利、為替)
- クレジットデリバティブ
- 外国為替

ソリューション

アセットマネジメント

- 投資信託
- 仕組預金
- 金融債

財務体質の改善

- クレジット・トレーディング



インスティテューショナルバンキング： イニシアティブ（1）

リレーションシップ ～顧客との更なる親密化～

- 顧客ニーズの十分な把握：
RM体制ならびに担当顧客を効率的に再編成
- 専門分野の強化：
不動産ファイナンス本部、および公共金融本部を創設
- クロスセルの推進：
顧客あたりの提供プロダクツ数を増加
- 情報の一元管理：
新しICRMシステムの導入



インスティテューショナルバンキング： イニシアティブ (2)

プロダクツ ~ 収益構造の多様化 安定化 ~

- 仕組債：
 - 新生証券⁽¹⁾、新生インターナショナル (ロンドン現地法人)⁽²⁾を中核とし日本の法人顧客に提供
 - ✓ クレジット/株式リンクの仕組債、ユーロ債関連商品
- 仕組預金：
 - 地域金融機関に商品ノウハウを提供 - ホワイトレーベル商品 (戦略)
- 証券化：
 - 新しい資産クラスにフォーカス (ホテル、診療報酬債権など)
- 富裕層向けサービス：
 - リテールとB部門との連携によるシームレスなサービスを提供
- 不動産ファイナンス：
 - オリジネーションおよび収益獲得機会の拡大

(1) 2004年度、日本のABSリーゲータブル第3位 (Bloomberg, 日経公社債情報)

(2) 2005年5月、英国金融当局より証券業務の認可を受け、証券化業務、仕組債業務、投資仲介業務を開始



ノンバンク・ファイナンス: 成長への確固たる貢献

アプラスの収益が、当行全体に占める ノンバンクセグメントの収益拡大に貢献

2004年度実績

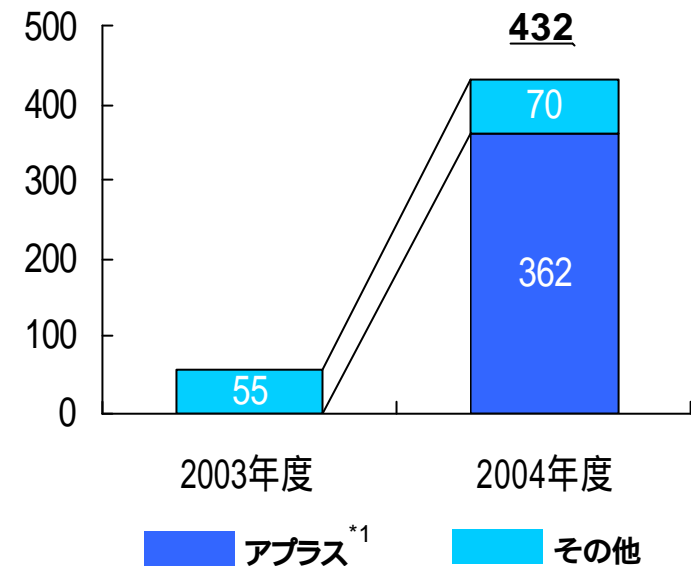
- ノンバンク・ファイナンス全体では新生収益全体の24%
- うち、アプラスの貢献が362億円 (2004年下期のみ) で、ノンバンク・ファイナンス収益の84%
- その他主要子会社も収益は拡大
 - ✓ ライフ住宅ローン：
21億円 (前期比34%増)
 - ✓ 新生セールスファイナンス (旧帝人ファイナンス)：
16億円 (前期比31%増)

今後の展望

- マーケティング活動の拡充、チャネルの多様化、営業力の強化による更なる成長
- グループ会社間のクロスセル促進による既存顧客ベースへの深耕
- グループ戦略ニーズに応じたM&A

業務粗利益の内訳

(億円)



*1 アプラスの収益は、2004年度下期のみ反映 (アプラス買収が2004年9月のため)

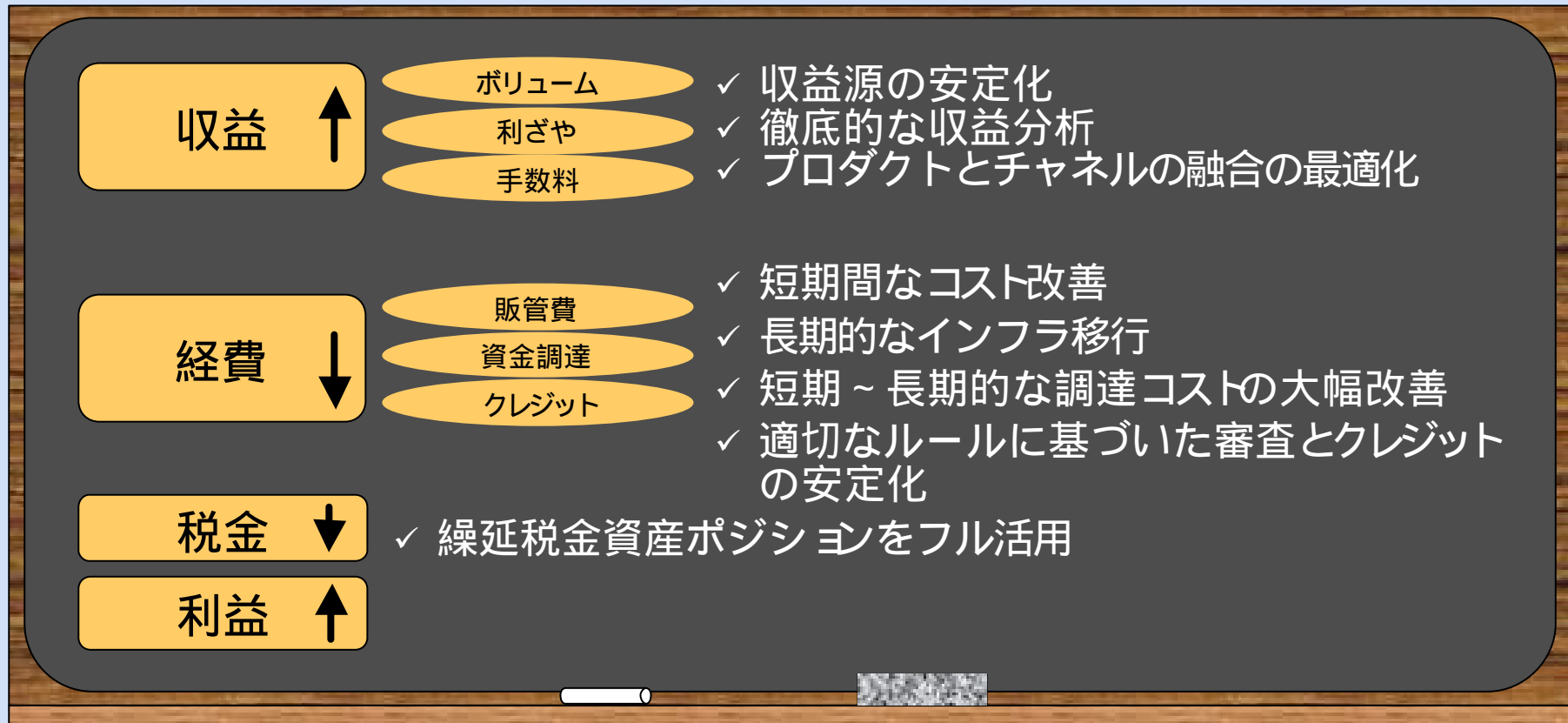
昭和リースの買収は2005年3月のため、2004年度の収益には反映されず

注) 経営管理ベース

更新 2005年6月15日



ソニーバンク・ファイナンス: 経営基盤の強化による収益増強



低コストオペレーションによる、収益の持続的成長

新スライド 2005年6月15日



ンバンク・ファイナンス: 新生の経験・ノウハウを最大限活用



インスティテューショナル・バンキング、リテール・バンキングにて既に実証済みの
新生のコア・コンピタンスは、ンバンク・ビジネスの成長に大きく貢献

更新 2005年6月15日

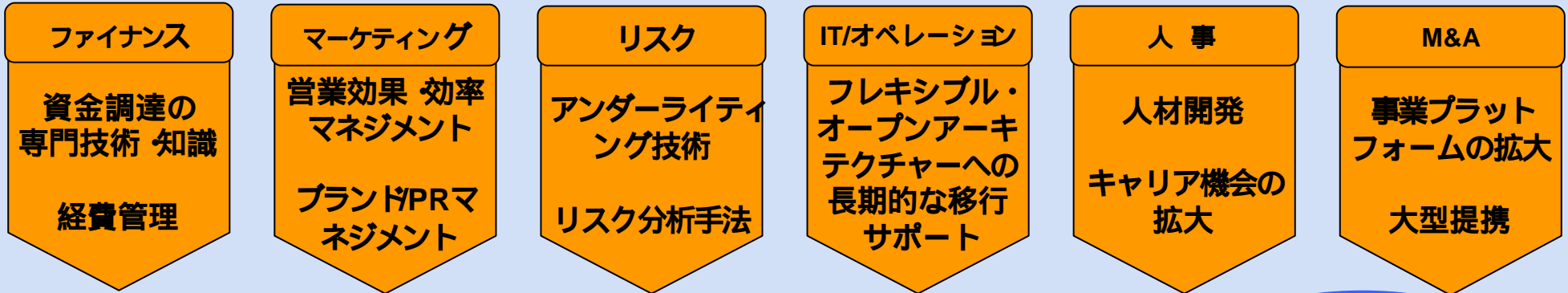


ノンバンク・ファイナンス: 経営基盤強化を優先、新生が付加価値を提供

専門機能分野別のチームを通じてグループ各社へ新生の経験・ノウハウを提供



ノンバンク・ファイナンス



コンシューマー・ソリューション

リアル金融サービス開発企業
株式会社 アプラス

東証一部上場企業
シロキ株式会社

新生セールスファイナンス

中小ビジネス・ソリューション

昭和リース株式会社

新生ビジネスファイナンス

スペシャルティ・プロパティ・ソリューション

新生プロパティファイナンス

ライフ住宅ローン株式会社

新スライド 2005年6月15日



ンバンク・ファイナンス: アプラスの今後のビジョン

アプラスは小売業者チャネルを事業基盤とするが、消費者へのダイレクト・クロスセルも高マージンで可能な、信販会社のリーディング企業

➤ **強固な顧客基盤と加盟店ネットワーク**

- ✓ 420万超のクレジット・カード保有者
- ✓ TSUTAYAを含む700以上の提携クレジット・カード



➤ **大きな成長潜在力**

短期的成長

- トレーニング、活動指標管理、評価・報酬制度の整備による、営業効率・効果の体系的強化
- コンシューマー・ソリューションメニューの中からの既存顧客への直接クロスセル
- 既存加盟店関係の再評価と整理

長期的成長

- 長期的な収益性向上のための提携再交渉
- 新生リテール部門との提携による、カード・ローン商品の提供
- 昭和リースとの個人向けオートリース市場の共同開拓

レバレッジを効かした成長機会の捕捉 ... 主要な事業施策における着実な改善が収益性に大きく貢献(例: 非稼動加盟店の活性化、キャッシング利用率の向上)

新スライド 2005年6月15日



ンバンク・ファイナンス: アプラスの収益増強施策

収益 ↑

- ✓ 営業責任者の新規雇用 (10年以上の業界経験)
- ✓ 徹底的な収益性分析 (実施中)
- ✓ 長期的な収益性向上実現のための提携先企業との再交渉
- ✓ 営業部隊のパフォーマンス向上のためのトレーニング

経費 ↓

資金調達コスト

- ✓ 信用格付け格上げ (BBB+)
- ✓ 長期/短期金利の低下 (114 bp)
- ✓ 優先株発行による資本の増強
- ✓ CPプログラムスタート

販管費

- ✓ 新生と協働での、スケールとレバレッジを生かしたコスト削減
- ✓ 長期的なITインフラの移行 – 重厚なバックオフィスからフレキシブルかつ低コストなオープンシステムへ

クレジットコスト

- ✓ 非コア資産の処分による新スタートを最大活用
- ✓ アンダーライティングの専門技術の利用
- ✓ 適切なリスクの分散化

コストを低減しつつ、短期的な収益の改善を通じて持続的成長を実現

新スライド 2005年6月15日



ノンバンク・ファイナンス: 昭和リースの今後のビジョン

昭和リースは、リースを含む事業者向けソリューションを中小事業に提供する、新生銀行の商業・ファイナンスのプラットフォーム

- ▶ 既存のオリジネーション・パートナー基盤
 - ✓ リソな銀行との提携関係を維持・拡大
 - ✓ 新生銀行の紹介ネットワーク
 - ✓ 新しい提携パートナーの追加 (例: 農林中金・協同リース)



短期的成長

- ノンコア資産処分後、国内事業者顧客へのマネジメントフォーカス
- 新生グループ企業への商品提供・オリジネーションにおける提携

長期的成長

- 拡大する顧客ベースへの新商品・ソリューション提供
- 長期的なオリジネーションパートナー・提携関係の構築

The Norinchukin Bank



新生との提携で収益の源泉が多様化・安定化 ...
大きな収益成長は 大型の合従連衡でのみ可能

新スライド 2005年6月15日



ノンバンク・ファイナンス: 昭和リースの収益増強施策

収益



- ✓ 営業責任者の新規雇用 (25年以上の業界経験)
- ✓ 現存のりそな銀行との提携関係を保持
- ✓ 新生銀行の紹介ネットワークを導入
- ✓ 徹底的な収益分析を実施中
- ✓ 新たな提携関係の検討 (例: 農林中金との協議)

経費



資金調達コスト

- ✓ 信用格付けの格上げ (A-, J1)
- ✓ 短期・長期金利の低下 (40 bp)
- ✓ CPプログラムスタート

販管費

- ✓ 基本的なコスト管理があれば安定的な販管費構造
- ✓ スケールとレバレッジを生かした販管費マネジメント

クレジットコスト

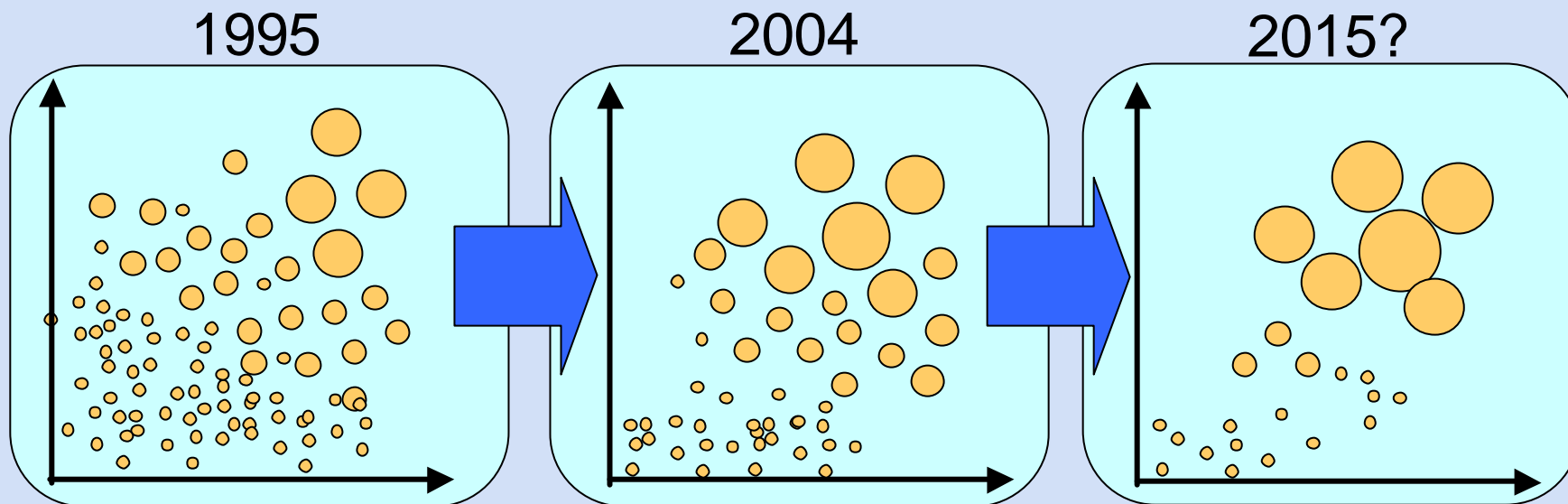
- ✓ 新生銀行からの新しいICRO
- ✓ ノンコア資産処分後の新スタートをレバレッジ
- ✓ 綿密なリスク・モニタリング
- ✓ 直接金融を適所に利用

昭和リースは、優良な資産ベースと資本調達能力をバックに新生グループに合流 ...
業界リーダーとして成長にフォーカスした優位な提携を目指せる環境

新スライド 2005年6月15日



ソニーバンク・ファイナンス: 高まる業界再編の可能性



事業者の数

消費者金融事業	6,798	6,060	<5,000?
信販会社	139	105	<75?
リース会社	218	158	<100?
商工ローン会社	4,839	3,003	<2,000?

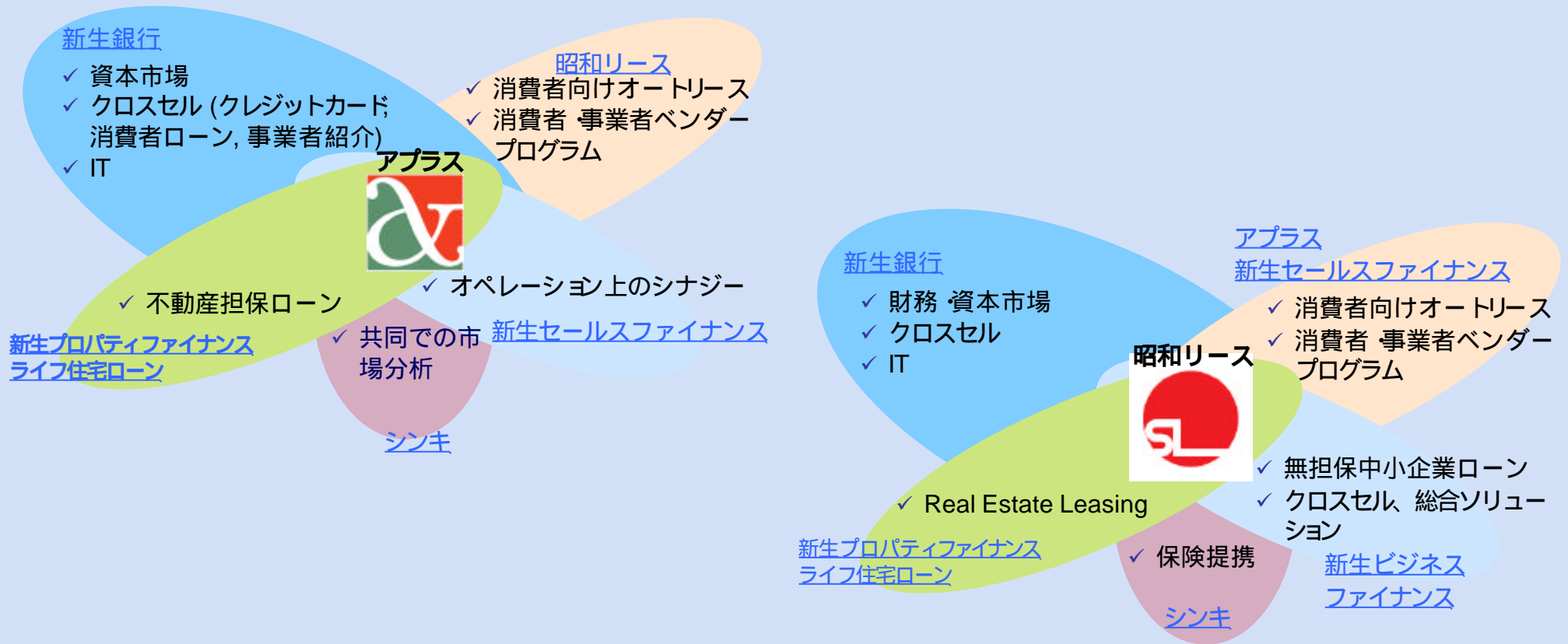
資料: タパルス・ウェブサイト

新生は消費者・事業者向けプラットフォームやマネジメント体制を基盤とし、
各市場において優位な立場で業界再編に参画

新スライド 2005年6月15日



ノンバンク・ファイナンス: 新生グループ各社間の潜在的シナジー

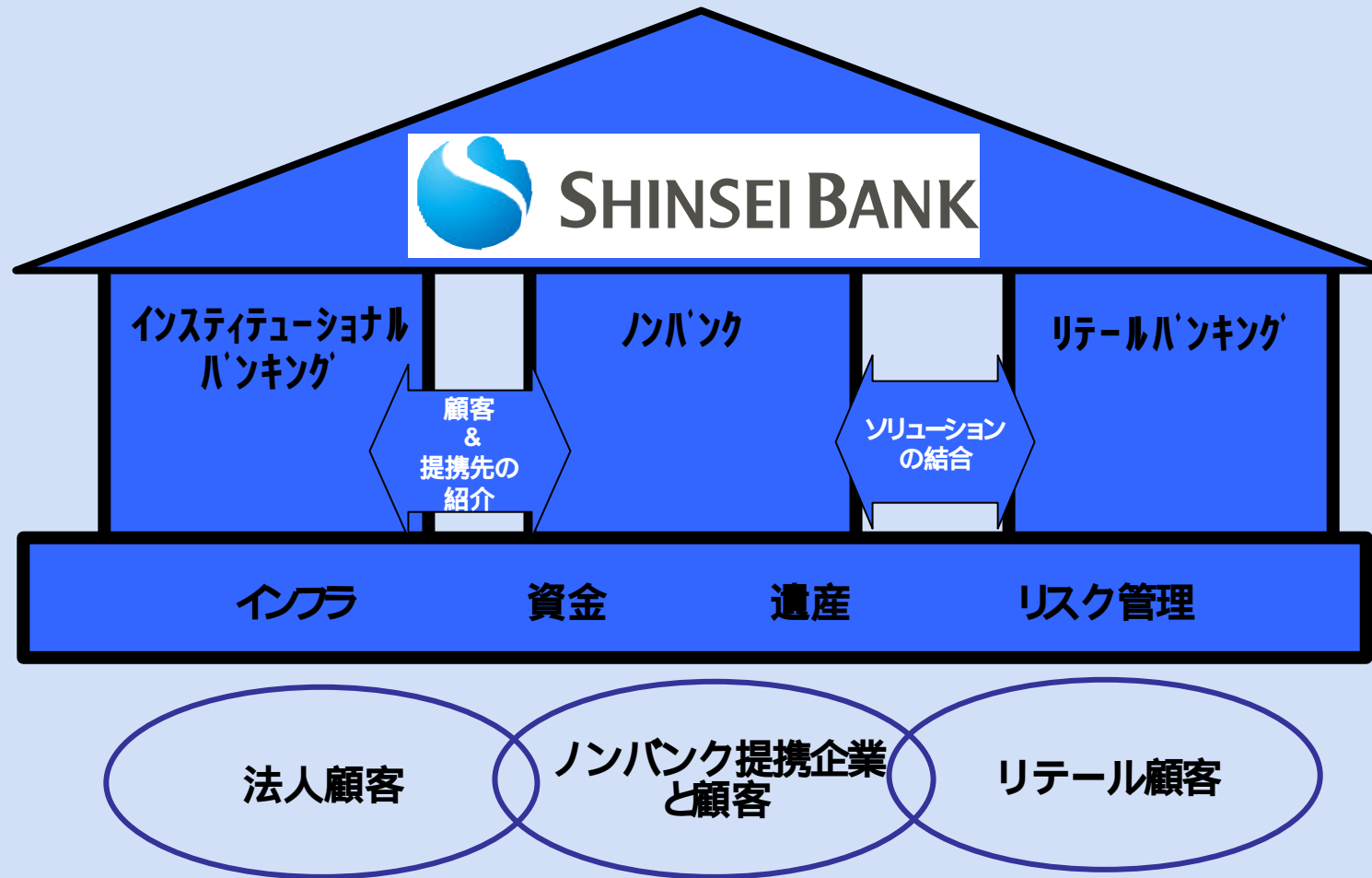


多くの収益・オペレーション上の潜在的シナジーはノンバンク・ファイナンス内で認識
まずは顧客ニーズを確認してからシステムティックに実行

更新 2005年6月15日



ノンバンク・ファイナンス: 新生グループの収益と経営上のシナジー



フレキシブルなテクノロジー 顧客中心 共通の価値観を含む基盤の上に
構築された3つの補完的なビジネス

新スライド 2005年6月15日



リテールバンキング: 強力な成長ドライバー

Color your life

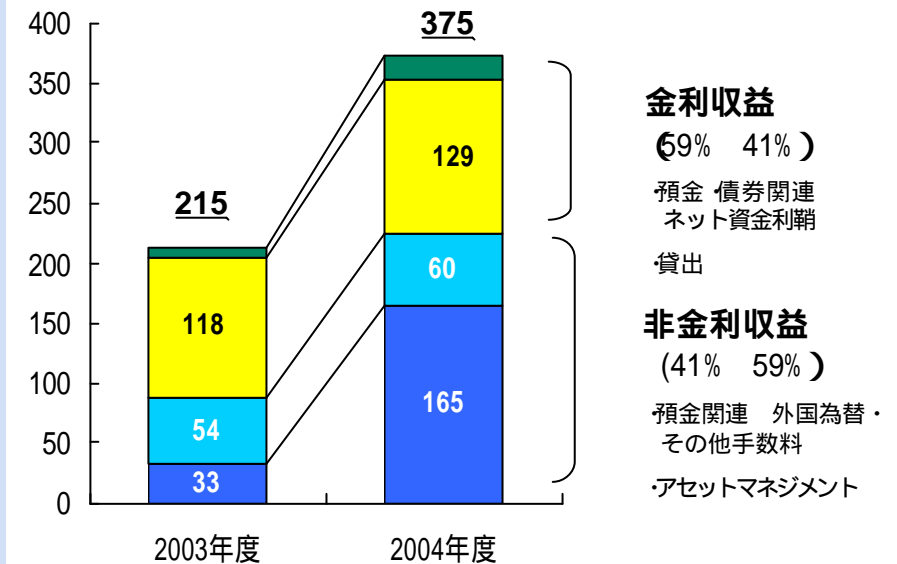
収益、新規顧客、預金、住宅ローン、
総預り資産、全ての面で大きな成果

- 預金残高は約7,000億円増加
 - ✓ 3分の2: 定期/仕組預金
 - ✓ 3分の1: 普通預金
- リテールの非金利収益は、業務粗利益全体の59%に
拡大 (前年比18%増)
- 投資信託と個人年金保険の預り資産は、
約4,000億円の水準に到達 (前年比41%増)
- ローン残高は75%増加の合計3,080億円
- リテールバンキング収益は、159億円増加の375億円
(前年比74%増)

業務粗収益の内訳

(億円)

	2003年度	2004年度
預金関連 外国為替 其他手数料	33	165
預金 債券関連ネット資金利鞘	118	129
アセットマネジメント	54	60
貸出	9	19
業務粗利益 合計	215	375



注) 経営管理ベース

更新 2005年6月15日



リテールバンキング： 2004年度ビジネスハイライト

Color your life

- ▶ 個人口座は130万を突破
- ▶ 円預金、住宅ローンと年金商品に対する顧客ニーズの高まり
- ▶ プロダクトラインの継続的な拡充 (楽天証券との提携による証券仲介業務への参入⁽¹⁾)
- ▶ 新型軽量店舗「新生バンクスポット」の開設
- ▶ 「Webサイト価値のランキング2004」において、金融機関第1位⁽²⁾
- ▶ 日本経済新聞による顧客満足度調査第1位⁽³⁾
- ▶ 日本におけるベストリテールバンク2004⁽⁴⁾

(1) 2005年6月15日にサービス開始

(2) 日本ブランド戦略研究所調査

(3) 2004年10月実施

(4) The Asian Banker 2005年5月

更新 2005年6月15日

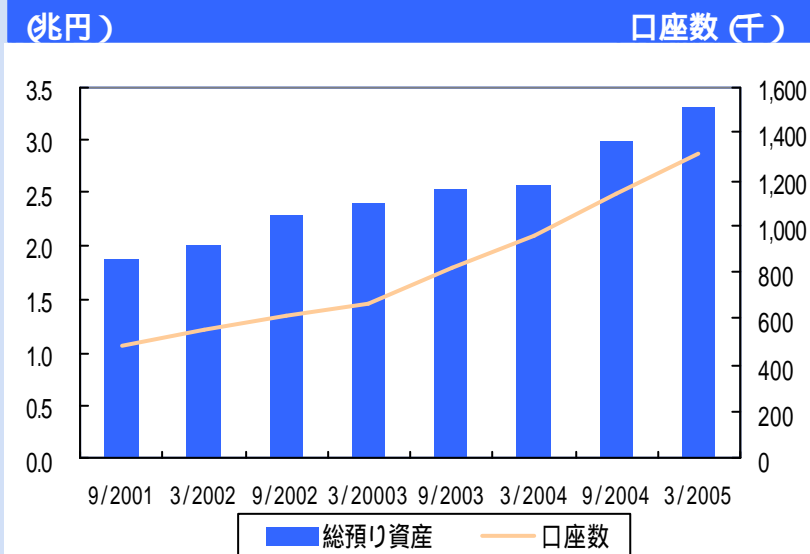


リテールバンキング: 総預り資産、住宅ローンの順調な伸び

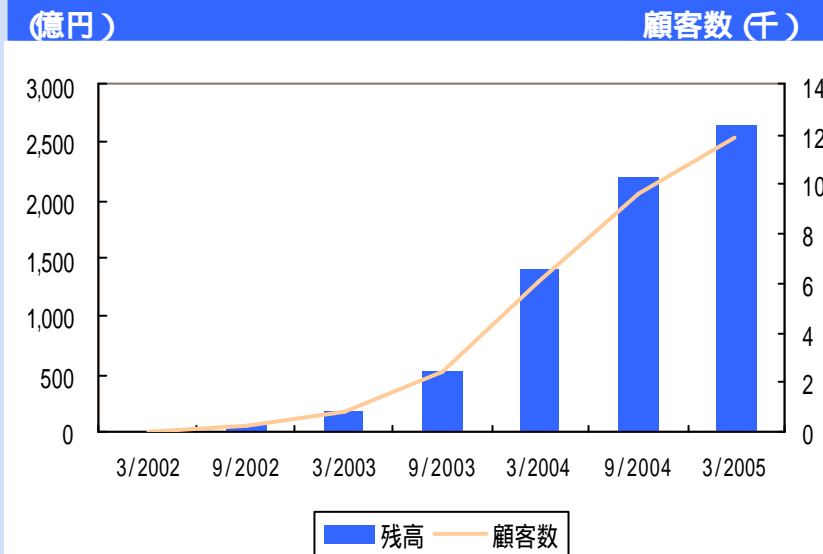
Color your life

- 総預り資産残高は約3.2兆円
- パワード・ワン円定期預金残高は5,300億円*1
- パワースマート住宅ローン残高は2,600億円*1

総預り資産と口座数の伸び



パワースマート住宅ローン



*1 2005年3月末現在



リテールバンキング： 販売チャネル・ネットワークの拡充

Color your life

新生バンクスポットの展開を開始：

効果的な複数のチャネルネットワークの充実と認知度を高める当行の戦略を立証

リモートチャネル (24時間365日間) 利用可能

フィジカルチャネル

パワーダイレクト
(インターネットバンキング)

パワーコール
(テレホンバンキング)

ATM

バンクスポット

フィナンシャルセンター
住宅ローンセンター

プラチナセンター



- ✓ 常時取引可能な各種金融商品取引 (仕組預金、外国為替、投資信託、その他)
- ✓ Webサイト価値のランキング2004において、金融機関 第1位 (日本ブランド戦略研究所)
- ✓ 月間350万件以上の閲覧者
- ✓ 楽天証券との提携による 証券仲介業務

- ✓ 十分に訓練された高度なスキルを有するオペレーターによる幅広い商品、サービスの提供
- ✓ 各種金融商品取引への便利なアクセス

- ✓ 60,000台以上の国内ATMネットワーク
- ✓ 東京メトロ、京浜急行、近畿日本鉄道、六本木ヒルズ各所、官公庁各所等で250台以上の自営ATMを設置
- ✓ 海外発行キャッシュカードやクレジットカードが利用可能

- ✓ 新型軽量店舗を2004年12月に開設開始
- ✓ 通行量の多い地域：銀座、京橋、芦屋、千種 (2005年5月現在)
- ✓ 30-50 m²、2-3名のスタッフ (有人店舗の場合)

- ✓ 新生フィナンシャルセンター30店舗と、住宅ローンセンター4店舗
- ✓ 主要都市に展開
- ✓ マスアフルエント層へアピール

- ✓ 2つのセンター：銀座、梅田
- ✓ リラックスできる雰囲気と、個人の空間を提供できる環境
- ✓ 高度なアドバイスやコンサルティングサービスの提供に注力



リテールバンキング： イニシアチブ

Color your life

顧客、商品、チャネル、ブランド力の強化

- 顧客属性に応じた的確なアプローチ
 - ✓ 資産状況、投資経験などによるセグメンテーション
 - ✓ コール、e-mail、顧客向小冊子などによる、効率的なセールス活動
 - ✓ 取引の活性化、預り資産の増大、収益の拡大
- 顧客ニーズにあった商品/ビジネスの継続的拡大：
 - ✓ 新商品を継続的に投入
 - パワー預金 (2005年3月) 、 パワード・ワン プラス (2005年5月)
 - ✓ 富裕層向けサービスの強化
 - リテールとB部門との連携によるシームレスなサービスを提供
 - ✓ 消費者ローンとクレジットカードの提供を検討
- 厳選された好立地へのバンクスポットとATMの展開
- ブランド構築： *Color your life*



2005年度 業績予想

【連結】

(億円)

	17年度予想		16年度実績	
	17年中間期		16年中間期	
実質業務純益*	550	1,200	343	819
経常利益	280	620	285	544
当期(中間)純利益	280	630	407	674
キャッシュ調整後ベース**	430	930		747

* 経営管理ベース

** (株)アプラス 昭和リースの無形固定資産償却とそれに伴う繰延税金負債取崩、及び連結調整勘定に係る償却額を除いたベース(平成17年度予想 300億円、平成16年度実績72億円)

【単体】

(億円)

	17年度予想		16年度実績	
	17年中間期		16年中間期	
実質業務純益*	300	620	292	549
経常利益	300	620	246	466
当期(中間)純利益	320	680	372	680

(*)経営健全化計画ベース

更新 2005年6月15日



新生銀行: ベターバンキングの実現

革新的なビジネスモデル

- ✓ 3つの柱: インституーショナル・バンキング、ノンバンク、リテール・バンキング
- ✓ 高い資産の質、健全な財務体質、柔軟性と規律
- ✓ ソリューション提供型アプローチと顧客中心主義

パフォーマンス重視

- ✓ 法人向けソリューションビジネスの強化、拡大
- ✓ ノンバンク・ファイナンスにおいて競争優位性を活用
- ✓ リテールの顧客から“選ばれる銀行”になる
- ✓ マーケットシェアの獲得

株主価値の持続的成長を目指す



Better Banking – Better Value

補足資料



業績サマリー (連結)

損益の状況 (管理会計ベース)

	2002年度	2003年度	2004年度
金利収益	661	563	668
非金利収益	414	675	1,111
業務粗利益	1,076	1,238	1,780 ¹⁾
経費	673	687	960
実質業務純益	402	550	819 ¹⁾
クレジット・コスト (引当金取崩益)	87	154	9
法人税及びその他	40	40	154
当期純利益(開示ベース)	530	664	674

キャッシュ
ベース
747

1株当たり指標 (潜在株式調整後)

	2002年度	2003年度	2004年度
1株当たり純資産額	335.3	378.7	390.06
1株当たり当期純利益	26.2	32.7	34.98

393.68
38.76

財務比率

	2002年度	2003年度	2004年度
Tier 比率	14.3%	16.2%	7.0%
自己資本比率	20.1%	21.1%	11.8%
ROE (潜在株式調整後)	8.1%	9.4%	8.9%
ROA	0.7%	1.0%	0.9%
非金利収益 / 業務粗利益	38.5%	54.5%	62.4%
経費率 (経費 / 業務粗利益)	62.6%	55.5%	53.9%

9.8%
1.0%
62.4%
53.9%

不良債権関連比率 <単体-金融再生法基準>

	2002年度	2003年度	2004年度
開示 (不良)債権比率	5.7%	2.8%	1.4%
開示 (不良)債権保全率	95.5%	99.0%	94.3%

貸借対照表

	2003年3月末	2004年3月末	2005年3月末
貸出金	35,023	30,470	34,304
貸倒引当金	2,165	1,779	1,497
有価証券	17,709	14,832	14,782
特定取引資産	3,611	6,350	1,685
繰延税金資産 (ネット)	184	228	43
その他	12,707	13,336	36,446
資産の部合計	67,069	63,437	85,763
債券、社債	19,135	13,886	13,309
預金 (譲渡性預金を含む)	25,769	27,344	34,528
その他	15,365	14,897	29,520
負債の部合計	60,269	56,127	77,357
少数株主持分	1	9	538
資本の部合計	6,798	7,300	7,866

<単体、不良債権 - 金融再生法基準>

	2003年3月末	2004年3月末	2005年3月末
総与信残高	40,882	35,012	36,211
開示 (不良)債権残高	2,332	973	518
不良債権に対する 保全	貸倒引当金	987	574
	担保・保証等	1,240	388

<単位 : 億円>

1) 時価に評価替えしたアプラスの資産・負債にかかる償却金額29億円については、収益・費用勘定の組み替えを実施しております。これに伴い、平成16年度決算説明資料、平成17年3月期決算の概要 (2005年5月24日付)、会社説明会資料 (2005年5月25日付) に記載の経営管理上の数値が一部変更となります。当期純利益、キャッシュベース当期純利益に変更はございませんが、業務粗利益、実質業務純益については29億円減額、それに対応する償却費用については29億円減額しております。

新スライド 2005年6月15日



各ビジネスライン別、実質業務純益の内訳

(億円)

	2003年度 実績		2004年度 実績		増減 (対2003年度)	
	額	全体比 (%)	額	全体比 (%)	額	全体比 (%)
インスティテューショナル・バンキング						
業務粗利益	891	72%	970	55%	79	9%
経費	(377)	55%	(378)	39%	(1)	0%
実質業務純益	514	93%	591	72%	77	15%
ノンバンク						
業務粗利益	55	4%	432	24%	376	n.m
経費	(29)	4%	(261)	27%	(231)	n.m
実質業務純益	25	5%	171	21%	145	n.m
リテール・バンキング						
業務粗利益	215	17%	375	21%	159	74%
経費	(266)	39%	(316)	33%	(50)	(19%)
実質業務純益	(50)	(9%)	59	7%	109	n.m
ALM / 経営勘定 / その他						
業務粗利益	75	6%	1	0%	(73)	n.m
経費	(14)	2%	(4)	0%	10	n.m
実質業務純益	60	11%	(2)	0%	(63)	n.m
合計						
業務粗利益	1,238	100%	1,780	100%	542	44%
経費	(687)	100%	(960)	100%	(272)	(40%)
実質業務純益	550	100%	819	100%	269	49%

注) 経営管理ベース

新スライド 2005年6月15日



ンバンク: アプラス、昭和リースの 業績・財務主要データ

- アプラスの、2005年度当期純利益予想は 190億円
- 昭和リースの、2005年度当期純利益予算は約 70億円

アプラス

10億円

◆ 業績 財務主要データ¹⁾

	2004年度 下半期	2004年度 実績	2005年度 予想
営業収益	51	99	101
経常利益	4	6	15
当期純利益	4	(260)	19

	3/2005 実績
現金及び預金	98
営業債権 (割賦売掛金等)	485
支払承諾見返	1,020
その他資産	64
総資産	<u>1,667</u>
負債	385
支払承諾	1,020
その他負債	197
総負債	<u>1,602</u>
株主資本	65
総負債・株主資本合計	<u>1,667</u>

¹⁾ アプラスの開示資料に基づく

昭和リース

10億円

◆ 業績 財務主要データ

	2004年度 実績	2005年度 予算 ¹⁾
営業収益	197	n.a
経常利益	6	7
当期純利益	(62)	7

	3/2005 実績
現金及び預金	2
リース資産	306
その他リース資産	43
割賦売掛金	140
その他資産	52
総資産	<u>543</u>
負債	406
その他負債	114
総負債	<u>520</u>
株主資本	23
総負債・株主資本合計	<u>543</u>

¹⁾ 当行の内部予算

新スライド 2005年6月15日



ノンバンク買収に伴う 無形資産・連結調整勘定とその償却

- アプラス並びに昭和リースの、無形資産償却とそれに伴う繰延税金負債取崩、及び連結調整勘定の償却額は約300億円を見込む(2005年度)
- 無形資産・連結調整勘定の約半分を当初5年で償却予定

アプラス	億円		
◆ アプラスの買収に伴う無形資産と連結調整勘定			
簿価純資産額	(1,809)		
資産・負債時価調整	39		
無形資産	709		
繰延税金負債	(304)		
純資産(株主割当増資前)	(1,364)		
資本増強のための株主割当増資	2,410		
純資産(株主割当増資後)	1,045		
少数株主持分(D種、E種優先株式)	(496)		
純資産(新生銀行分)	548		
投資額	2,535		
連結調整勘定(2004年9月末現在) ¹⁾	1,986		
連結調整勘定償却(2004/10 - 2005/3)	(49)		
連結調整勘定(2005年3月末現在)	1,936		
◆ 無形資産の内容及び償却方法			
	買収時 時価	償却期間	償却方法
商標価値	67	10年	定額法
商権価値(顧客関係)	123	10年	級数法
商権価値(加盟店関係)	518	20年	級数法
無形資産	709		

昭和リース	億円		
◆ 昭和リースの買収に伴う無形資産と連結調整勘定			
簿価純資産額	226		
資産・負債時価調整	(16)		
無形資産	101		
繰延税金負債	(54)		
純資産	256		
少数株主持分	(9)		
純資産(新生銀行分)	247		
投資額	759		
連結調整勘定(2005年3月末現在)¹⁾	512		
◆ 無形資産の内容及び償却方法			
	買収時 時価	償却期間	償却方法
商標価値	19	10年	定額法
商権価値(顧客関係)	61	20年	級数法
契約価値(保守契約関係)	11	定額法 (契約残存年数による)	
契約価値(サブリース契約関係)	8		
無形資産	101		
無形資産・連結調整勘定の償却予算額		10億円	
	アプラス	昭和リース	合計
無形資産	8	1	9
繰延税金負債取崩	(3)	(1)	(4)
連結調整勘定	20	5	25
償却額合計	24	6	30

1) 連結調整勘定は、定額法(期間20年)により償却