

平成21年2月3日

各 位

会社名 株式会社 新生銀行
代表者名 代表執行役社長 八城 政基
(コード番号:8303 東証第一部)

新生銀行グループのコンシューマーファイナンス事業の強化にかかる取り組みについて

当行は、新生銀行グループにおけるコンシューマーファイナンス事業の更なる強化を図るため、子会社であるGEコンシューマー・ファイナンス株式会社(以下「GECF」)、シンキ株式会社(以下「シンキ」)、株式会社アプラス(以下「アプラス」)を含めたグループ全体での事業の包括的な見直しを行うことにいたしました。新生銀行グループは、下記の施策を着実に実現することにより、厳しい環境の中でも収益を上げることのできる体制を構築し、コンシューマーファイナンス事業におけるリーディング・カンパニーとなることを目指してまいります。主要なポイントは以下のとおりです。

- 経営資源の有効活用や効率性の向上を目指す業務統合委員会の設立
- 当行及びGECFによるシンキの株式への公開買付け実施
- GECFは「レイク」有人店舗を削減、クレジットカード業務および住宅ローン業務から撤退
- アプラスによる業務効率向上への取組および収益性改善のための手数料体系の見直し

1. コンシューマーファイナンス市場についての認識

貸金業法、利息制限法および出資法の改正ならびに国内景気の減速により、コンシューマーファイナンス業界を取り巻く環境は今後一層厳しいものとなり、業界の大規模な再編や市場規模の縮小が予想されます。上限金利の引き下げにより、十分な収益が期待されるのは一部の優良顧客層のみとなり、総量規制は貸出の伸びを抑えるとともに、優良な顧客基盤を持たない貸金業者の経営を難しいものとし、加えて国内の景気減速により貸倒の増加が見込まれます。これらの要因により、コンシューマーファイナンス業界は、長期的な収益性を確保するために業務の大幅な見直しやコスト削減を余儀なくされ、規模が大きくかつ高い資金調達能力を持つ企業への集約が進むものと考えられます。一方、そのような環境下においても、個人消費者の健全な資金需要は確実に存在し、特に資金供給者の減少により、高い信頼性を持つコンシューマーファイナンス・サービスに対する期待はむしろ高まるものと確信しております。

2. 新生銀行グループのコンシューマーファイナンス事業戦略概要

コンシューマーファイナンス事業およびリテールバンキング業務にて構成される当行の個人部門は、お客さまに対して優れたソリューションを提供しながら、今後新生銀行グループにおける収益面での貢献度を高めていきます。特に、転換期にあるコンシューマーファイナンス事業の分野では、安定した消費者信用の提供を継続することが、わが国経済においても必要不可欠なものであり、その中でメジャープレイヤーのポジションにある新生銀行グループは、収益力と競争力のさらなる向上を図るため、GECF、シンキ、アプラスを含むコンシューマーファイナンス事業について、その強みを活かしながら整理・統合を行い、経営資源の戦略的な配分、更なるブランドの強化、業務の効率化を図ってまいります。コンシューマーファイナンス事業に従事する企業には、現在の厳しい市場環境の中で克服すべき課題は数多くありますが、新生銀行グループは、現在の環境は収益拡大の機会であると捉え、コスト削減など経営の合理化を行うだけでなく、真に信頼される貸し手として、より多くの優良顧客を新たに獲得するべく積極的に取り組んでいきたいと考えております。

3. コンシューマーファイナンス事業に関する具体的な施策

① シンキ、及びGECFの消費者金融事業についての業務統合・再編成

当行は、消費者金融を主たる業務として取り扱うシンキとGECFの間で、業務の再編を実施します。当行、シンキ及びGECFの3社は、現在のシンキ及びGECFの機能と経営資源について抜本的な見直しを行うために、本日、業務提携に関する基本合意書を締結しました。今後は、シンキとGECFの相互に重複するオペレーションの中から共有できる機能を特定し、業績および効率性の向上、さらに競争力の強化を目指してまいります。当行、シンキ及びGECFはそれぞれの経営層をそのメンバーとする業務統合委員会を2月中に設立し、同委員会を通じて業務統合及び再編を実現していきます。

なお、当行と当行グループの完全子会社であるGECFは共同で、東京証券取引所に上場する子会社であるシンキ(当行が67.7%の株式を保有:コード番号 8568)の株式の公開買付け(以下、TOB)を平成21年2月4日より開始いたします(詳細については「当行上場子会社であるシンキ株式会社の株式に対する公開買付けの開始に関するお知らせ」参照)。GECFとシンキは、TOB成立後も、当面は合併その他会社法上の組織再編による統合は行いませんが「当行上場子会社であるシンキ株式会社の株式に対する公開買付けの開始に関するお知らせ」に記載したとおり、状況により、今後当行グループによる完全支配化を行う可能性があります。

② GECF

GECFについては、「レイク」というブランドの下で営む消費者金融事業とシンキとの間で実施される業務の再編以外にも、「レイク」有人店舗数を、42店舗から7店舗まで削減いたします。また、ほかにもすでにグループ企業とのシナジーの強化についての取り組みを行っております。GECFのお客様には、本年1月26日から当行のATMをご利用いただけるようになり、より高い利便性をご提供しております。一方、小規模かつ採算性の低いクレジットカード、及び住宅ローン業務からは撤退いたします。今後、住宅ローンについては、新生銀行本体における自動化された効率的なプラットフォームを主体とします。これら施策により、GECFは収益性が大きく向上し、来事業年度(平成22年3月期)中間期にその成果が現れ始め、その次事業年度(平成23年3月期)からは、その成果を完全に実現できるものと考えております。

③ アプラス

アプラスについては、収益性の改善のために、業務の効率性の向上に注力してまいります。個品割賦業務においては、当行の強みである業界トップクラスのIT技術を駆使し、「紙」や「人手」に頼らない、革新的かつ効率的な業務プロセスの構築を行うとともに、これまで注力してきたオートローン取引の拡大、及びプレゼンスの一層の向上に努めてまいります。クレジットカード業務においては、収益力向上に向けた手数料体系の抜本的な見直しならびに効率的な発行プロセスを構築してまいります。あわせて、全社的に徹底したコスト削減も実施します。これらにより、アプラスは強い業務基盤と、業界で最も高い効率性を持つ企業としての地位を確立してまいります。

以 上