



Better Banking – Better Value



2004年度
会社説明会



株式会社 新生銀行



2005年5月



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

- 業務粗利益は1,810億円、前年度比46%増加
- 実質業務純益は849億円、前年度比54%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
- 資金運用残高は、5兆5,800億円、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59.8%がリテール顧客からの調達

当ページは、2005年6月15日に掲載された会社説明会資料のアップデート版で更新されています。

主要な業績項目で順調な進捗



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	1,239	1,810	571	46%
営業経費	687	961	274	40%
実質業務純益	551	849	298	54%
貸倒引当金取崩(繰入)	154	9	145	n.m
連結調整勘定・無形資産償却額 ^{*1}	-	117	117	n.m
税/その他	41	67	25	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	38.77		
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)を含む

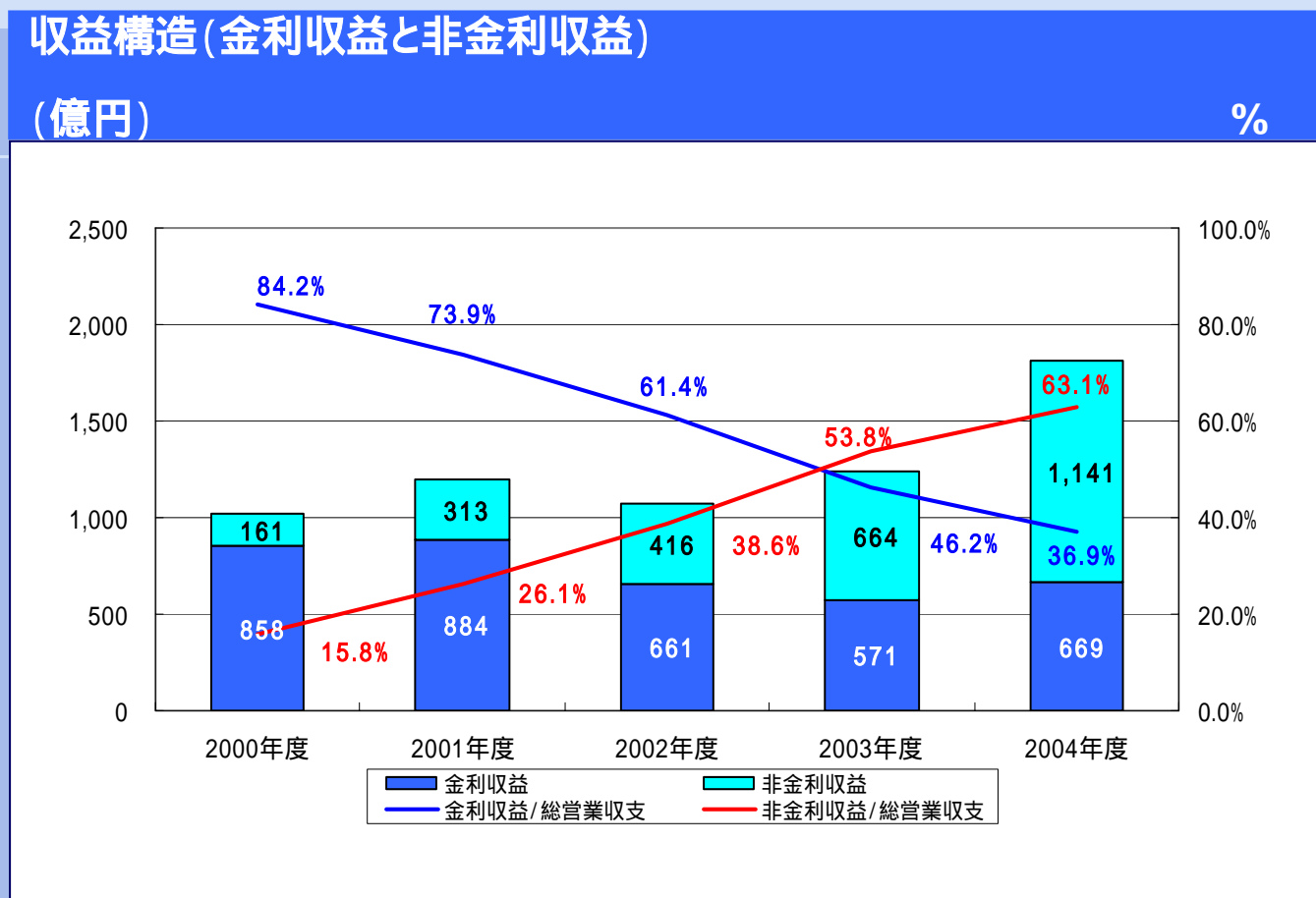
注) 経営管理ベース

当ページは、2005年6月15日に掲載された会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



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



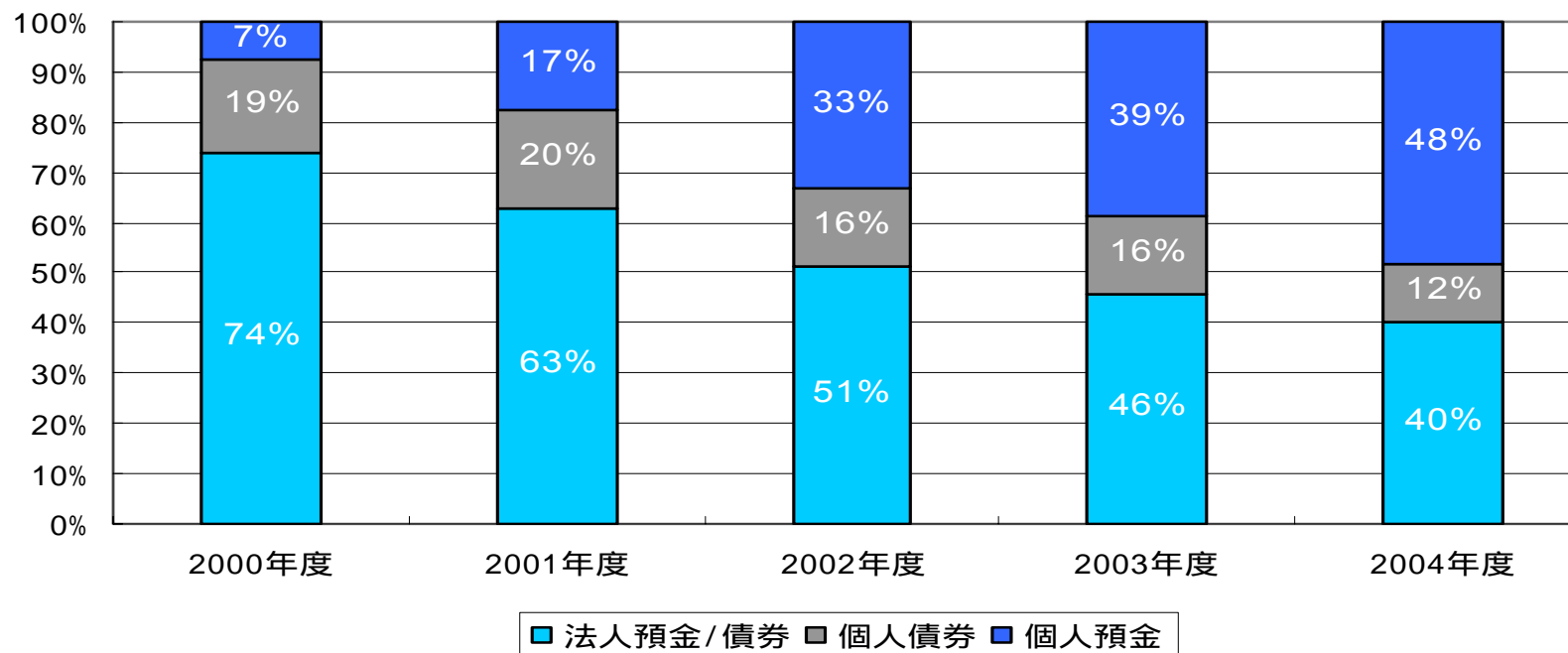
当ページは、2005年6月15日に掲載された会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



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



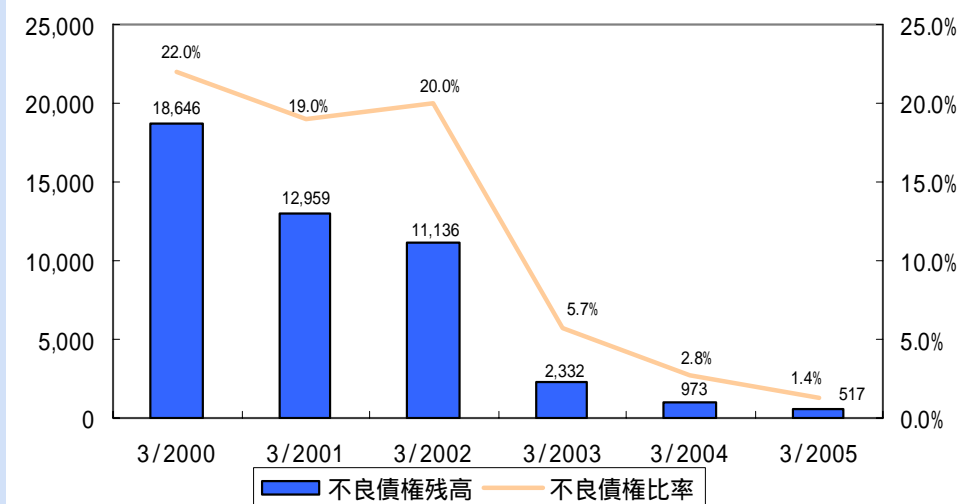
当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



健全なバランスシート

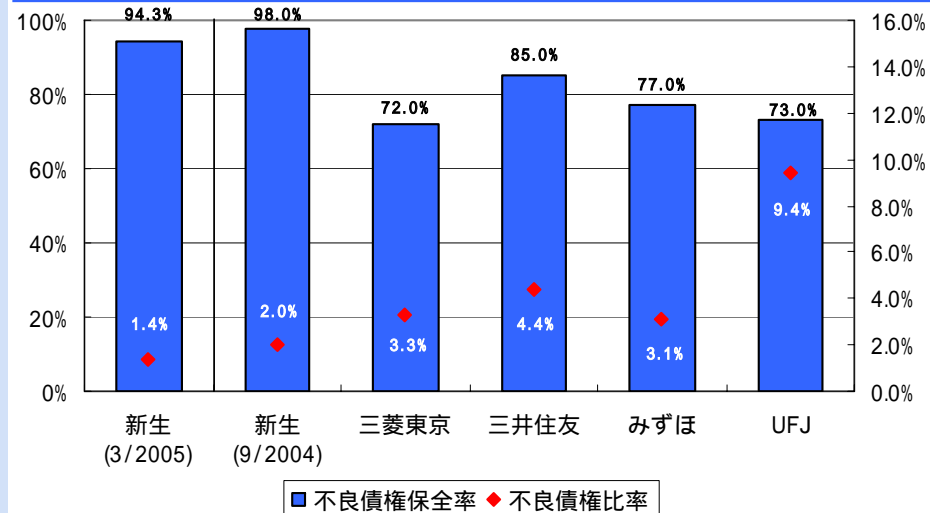
- 過去5年間で1兆8,000億円の不良債権を削減(97%)
- 業界トップ水準の高い保全率
- 十分な引当水準を引き続き維持

不良債権の推移 *1
(億円) %



不良債権保全率/不良債権比率 *1

当行2005年3月末データ及び、当行/他行の2004年9月末比較 %



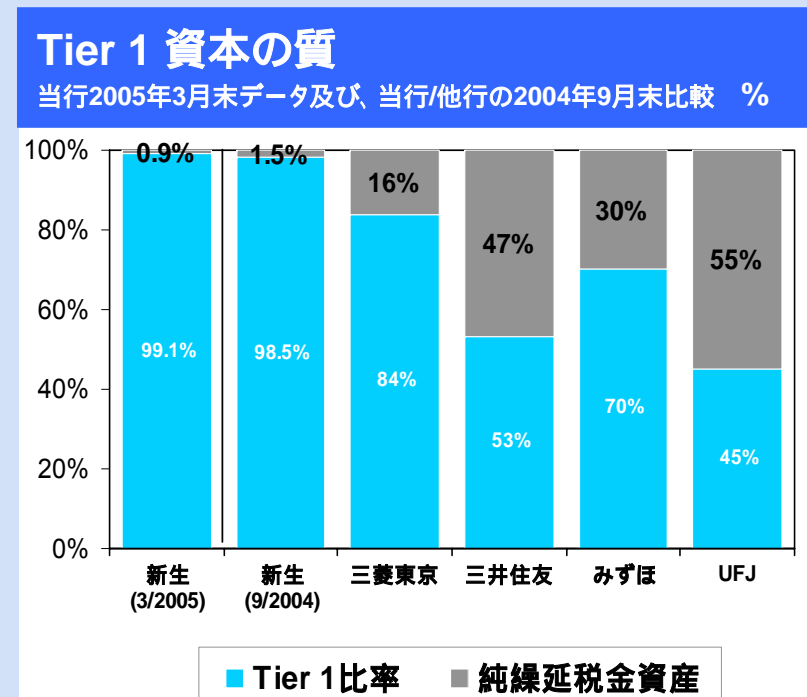
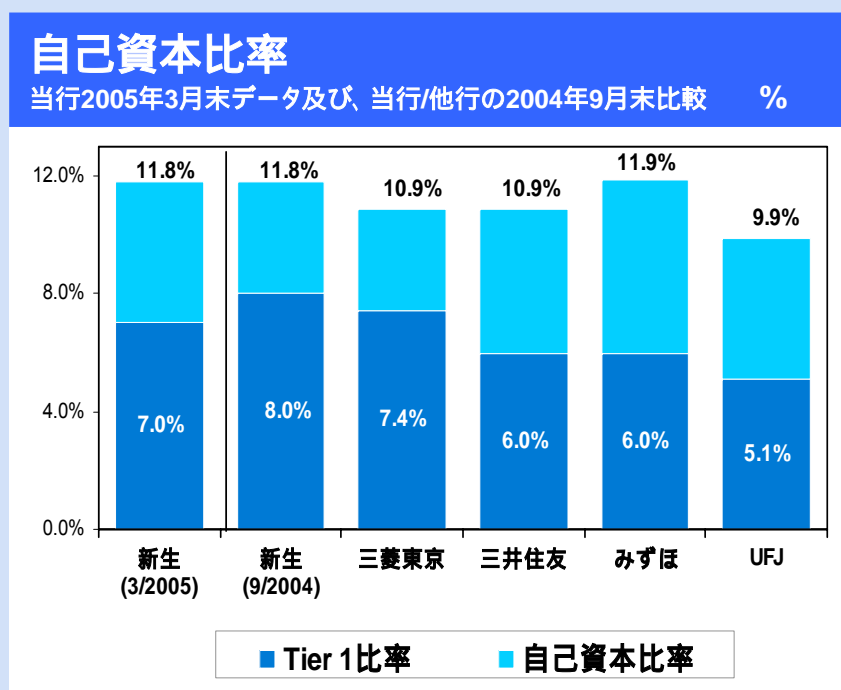
*1 単体ベース、金融再生法に基づく開示不良債権

当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



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%



当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



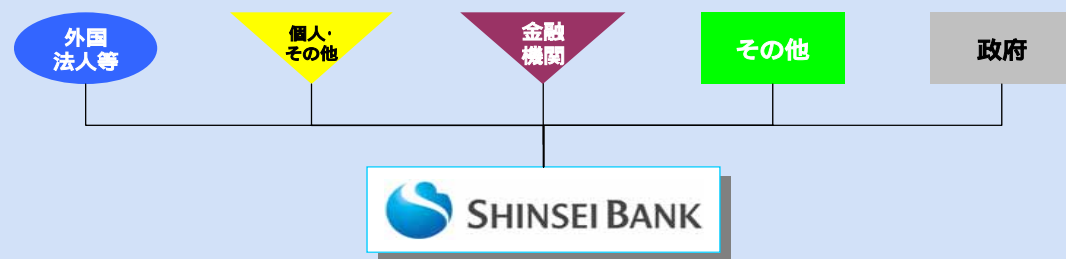
株主構成の推移

【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%)

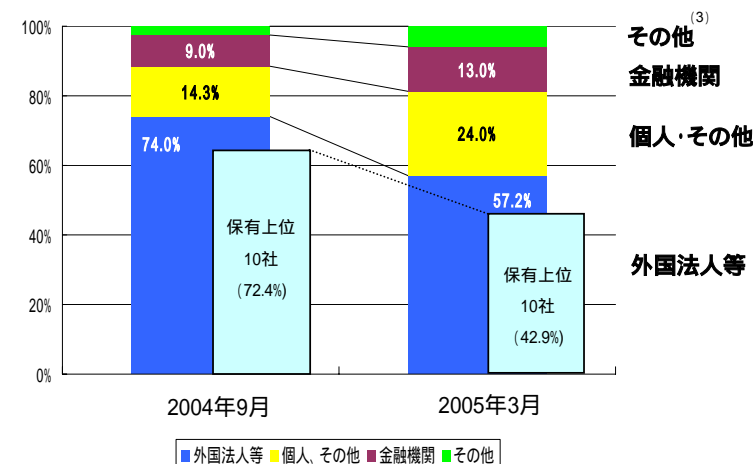
【潜在株式調整後⁽¹⁾】

	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%



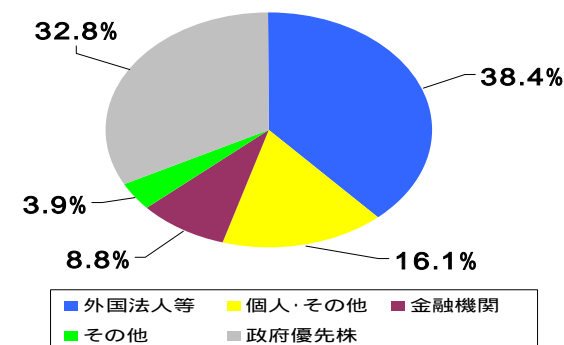
普通株式の投資家の内訳の推移

2004年9月末対2005年3月末



潜在株式調整後投資家の内訳

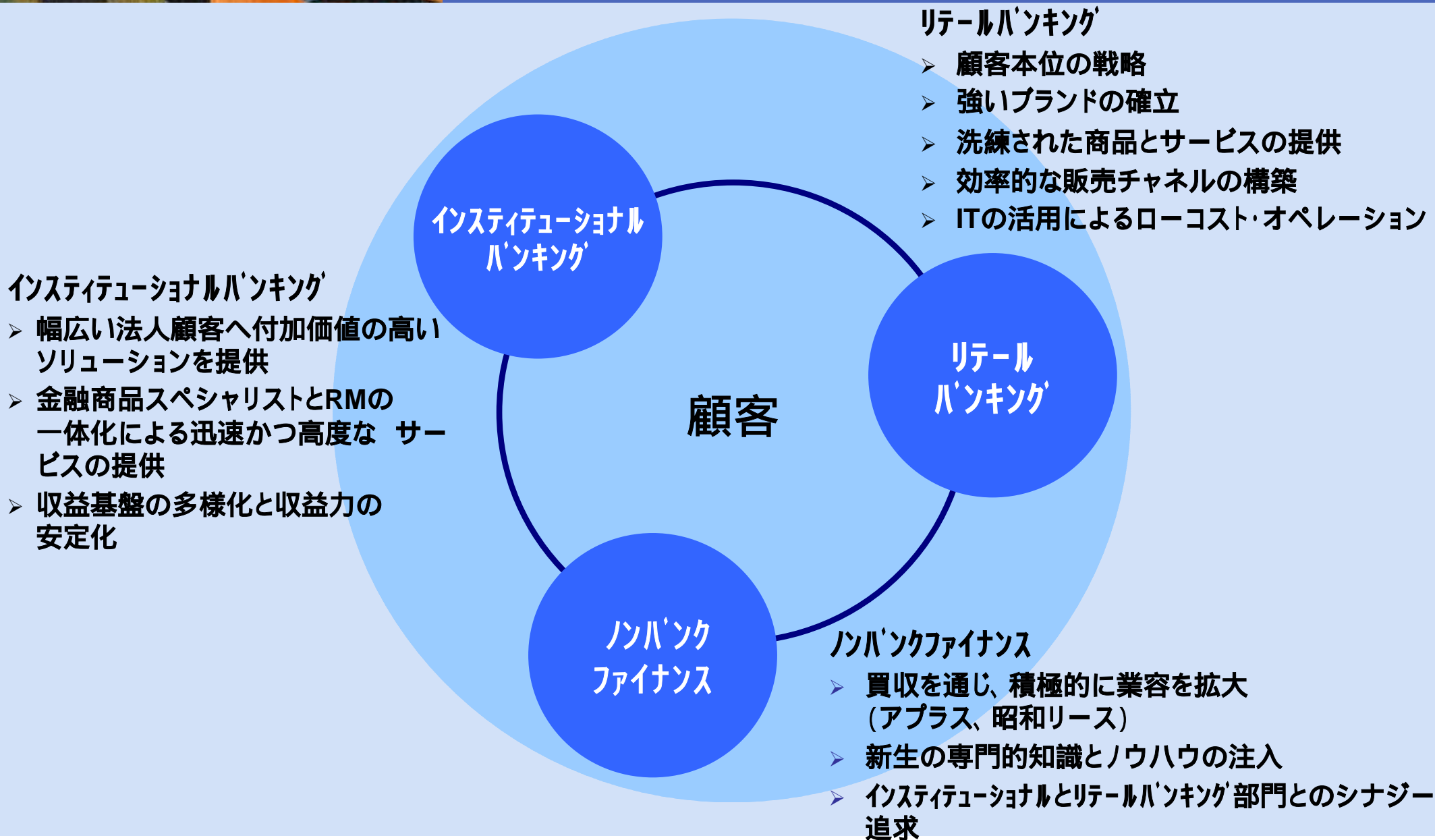
2005年3月末



- (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



ビジネス戦略 3つの柱



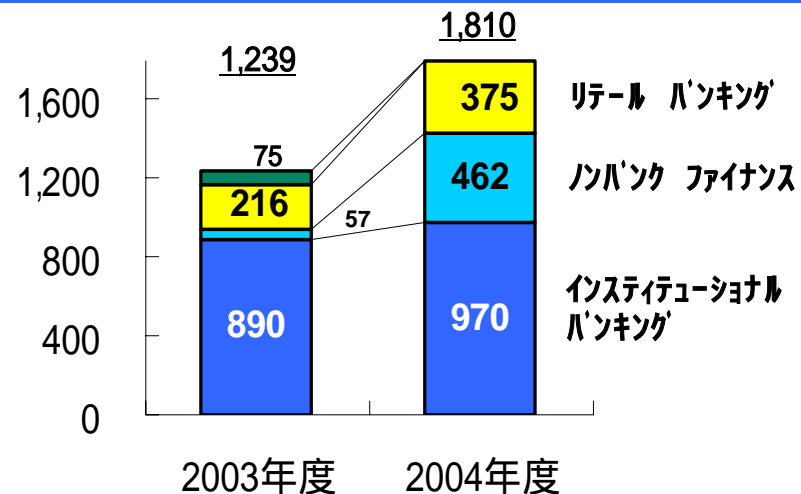


各ビジネスラインの成長

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	890	(71.8%)	970	(53.6%)	80	9%
ノンバンク	57	(4.6%)	462	(25.5%)	405	n.m
リテールバンキング	216	(17.4%)	375	(20.7%)	159	74%
ALM / 経営勘定/その他 *1	75	(6.1%)	1	(0.1%)	73	n.m
合計	1,239	(100%)	1,810	(100%)	571	46%



*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26%)

当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



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: 127億円**
 - ✓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
 - 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)

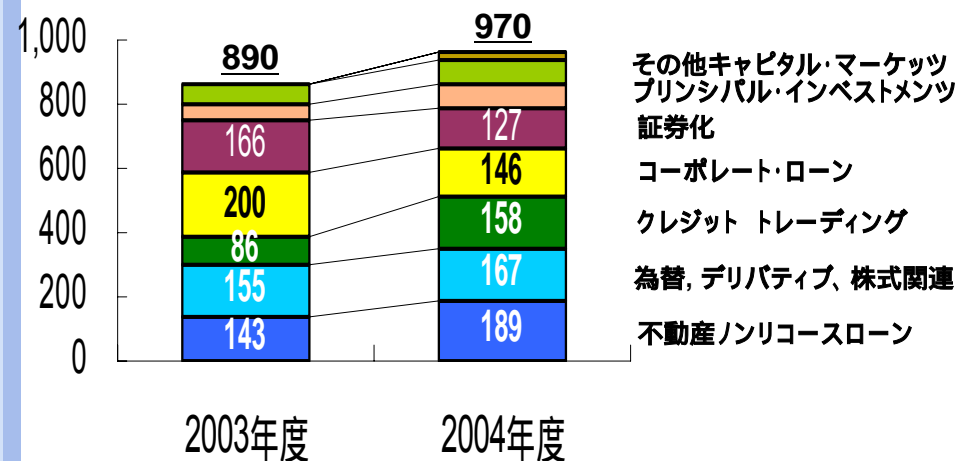
- ▶ **キャピタル・マーケット関連の内、為替、デリバティブ、株式関連: 167億円**

業務粗利益の内訳 2003年度対2004年度

	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	86	158
コーポレート ローン *1	200	146
証券化	166	127
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 *2	55	75
その他	30	26
業務粗利益 合計	890	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

当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



インスティテューショナルバンキング： 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

アセットマネジメント

- ▶ 投資信託
- ▶ 仕組み預金
- ▶ 金融債

ソリューション

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

財務体質の改善

- ▶ クレジットトレーディング

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



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：
新しい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～

➤ 仕組み債：

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 / 株式リンクの仕組み債、ユーロ債関連商品

➤ 仕組み預金：

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IB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、仕組み債業務、投資仲介業務を開始

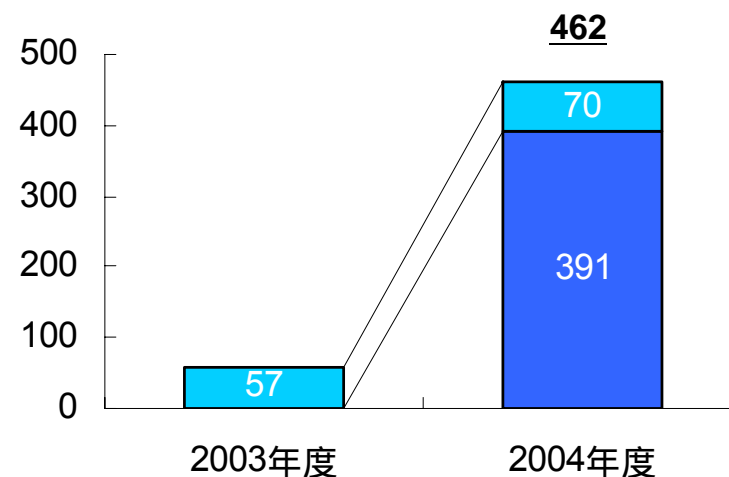


ノンバンクファイナンス： 成長への確固たる貢献

アプラスの買収により、ノンバンクセグメントの 全体の収益への貢献力は拡大

- 新生の収益全体の26%を占める
- アプラスの貢献は391億円(2004年下期のみ)
 - ✓ ノンバンクファイナンスの収益の85%
- 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5億円増)
 - ✓ 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4億円増)

業務粗利益の内訳 (億円)



■ アプラス^{*1} ■ その他

*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月末のため)

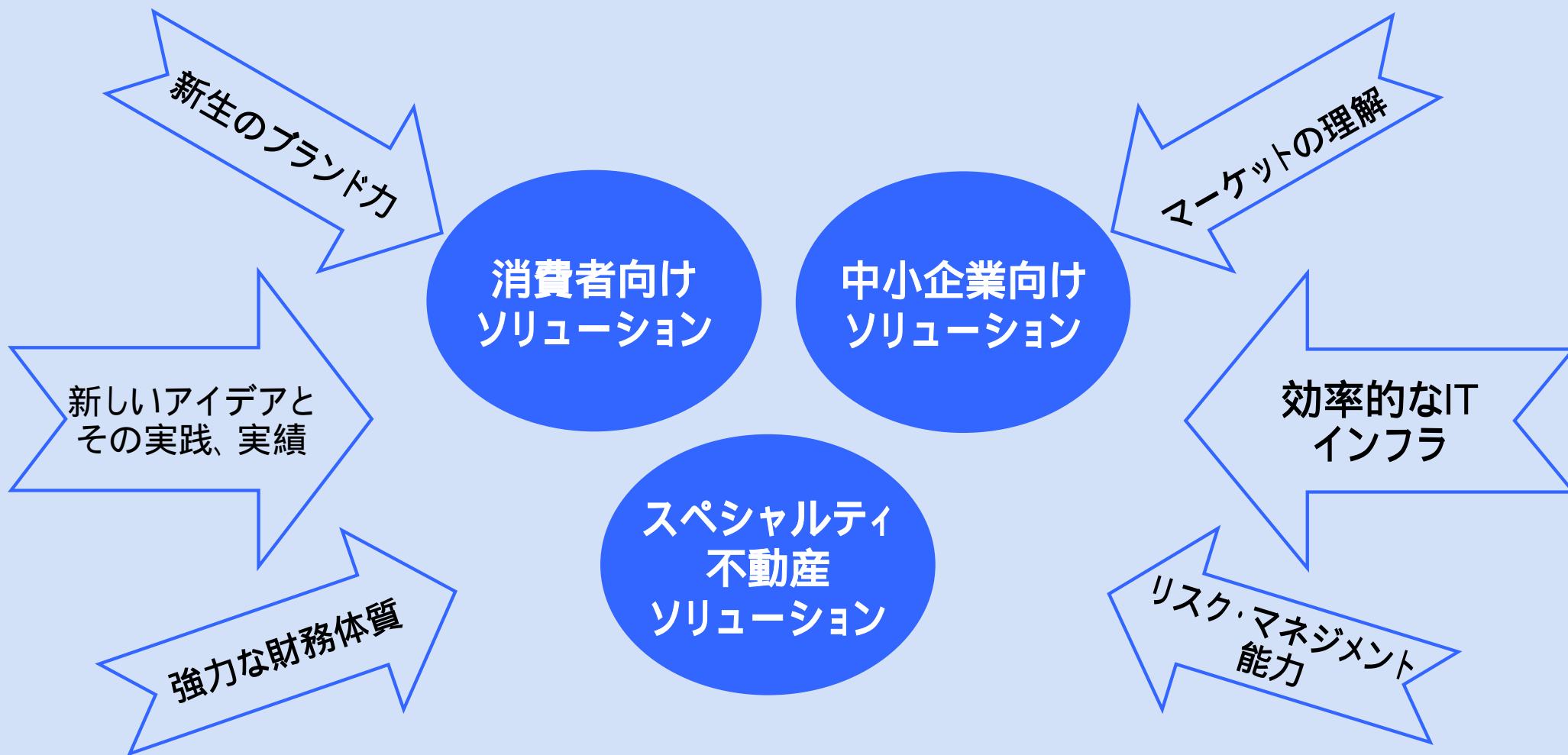
昭和リースの買収は2005年3月末のため、2004年度の収益には反映されず

注) 経営管理ベース

当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



トバンクファイナンス: 顧客志向型のコンシューマー/コマースファイナンスソリューションの提供



新生の「コア・コンピテンシー」をコンシューマー/コマースファイナンス向のソリューションに活用

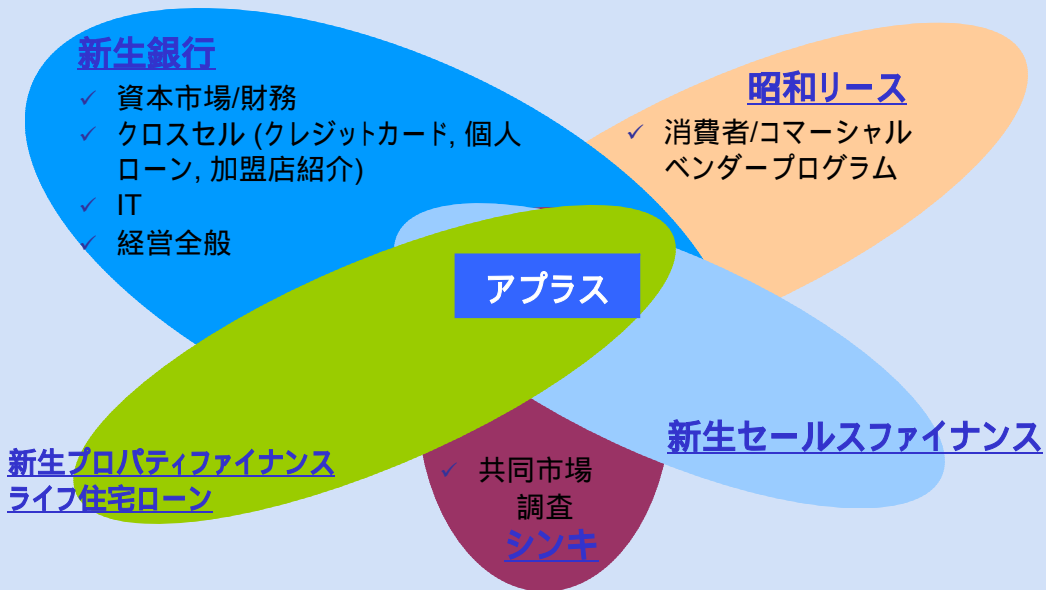


ノンバンクファイナンス： アプラスと昭和リースの状況

- ▶ アプラスは2004年下期、利益を計上
 - ✓ 当期純利益(下期)は、当初見込みを上回る(46億円)
- ▶ アプラスと昭和リースで、新生銀行の収益の約3分の1を計上予定
- ▶ アプラスも昭和リースも共に経費率は50%程度で運営
- ▶ 新生銀行と同基準の、厳格なリスク管理と保守的な引当金を計上
- ▶ 無形資産・連結調整勘定の約半分を5年で償却予定



ノンバンクファイナンス： 新生銀行との潜在的シナジー効果の例

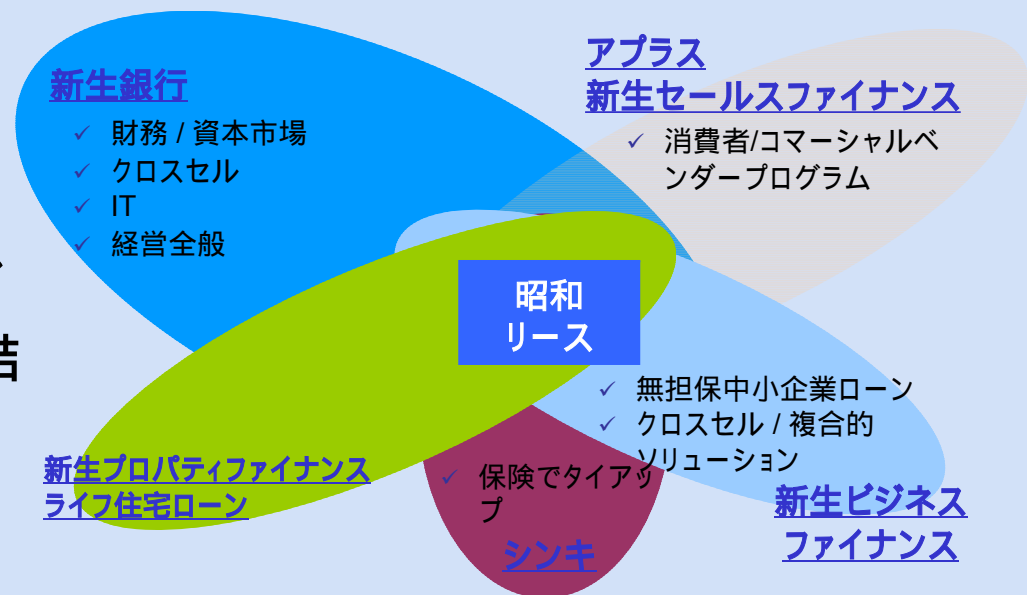


アプラス

- 強固な顧客基盤と、ビジネスフランチャイズ
 - ✓ 420万人以上のカードホルダー
 - ✓ TSUTAYAを含む700以上の提携カード
- 商品の高い潜在成長力
 - ✓ 消費者ローンビジネスの展開
 - ✓ 既存および新規のクレジットカード顧客基盤へのクロスセルの推進
 - ✓ 代理店との提携の質と量を拡大

昭和リース

- 堅実な顧客基盤とビジネスフランチャイズ
- 新生の既存顧客に対する商品ベースのレバレッジ
- りそな銀行と顧客紹介面での業務提携契約の締結
- 再編が進む業界内でメリットを享受





リテールバンキング: 強力な成長ドライバー

Color your life

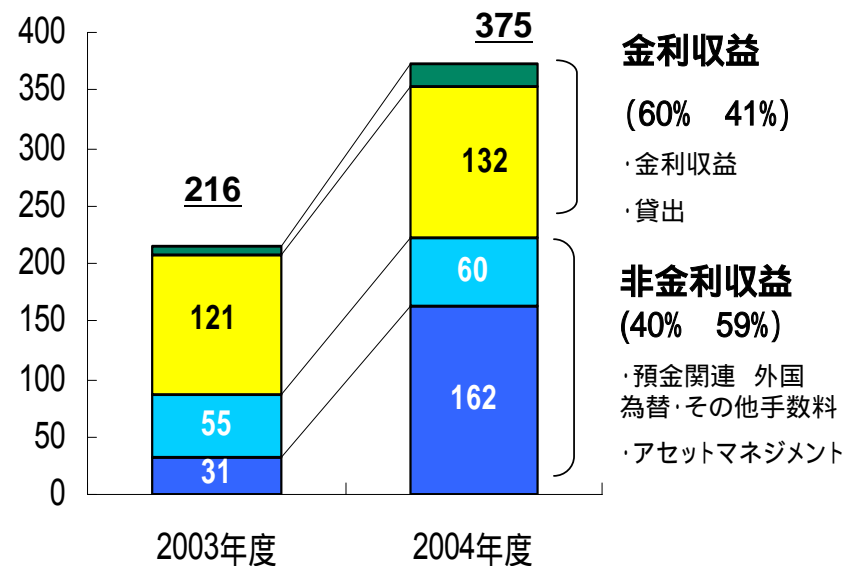
収益、新規顧客、預金、住宅ローン、
総預り資産、全ての面で大きな成果

- 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19%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40%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・その他手数料	31	162
金利収益	121	132
アセットマネジメント	55	60
貸出	9	19
業務粗利益 合計	216	375



注) 経営管理ベース

当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



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⁾
- 日経による顧客満足度調査第1位⁽³⁾

(1) 2005年6月に予定

(2) 日本ブランド戦略研究所調査

(3) 2004年10月実施

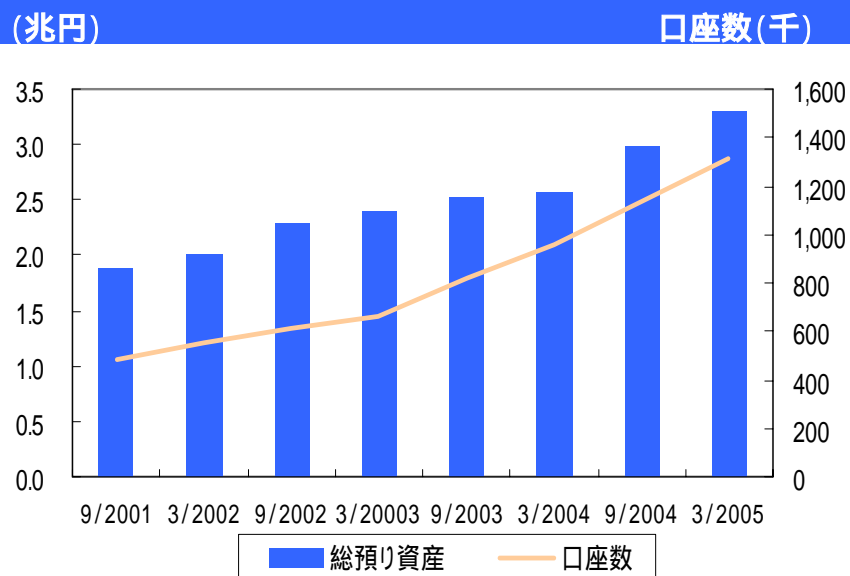


リテールバンキング: 総預り資産、住宅ローンの順調な伸び

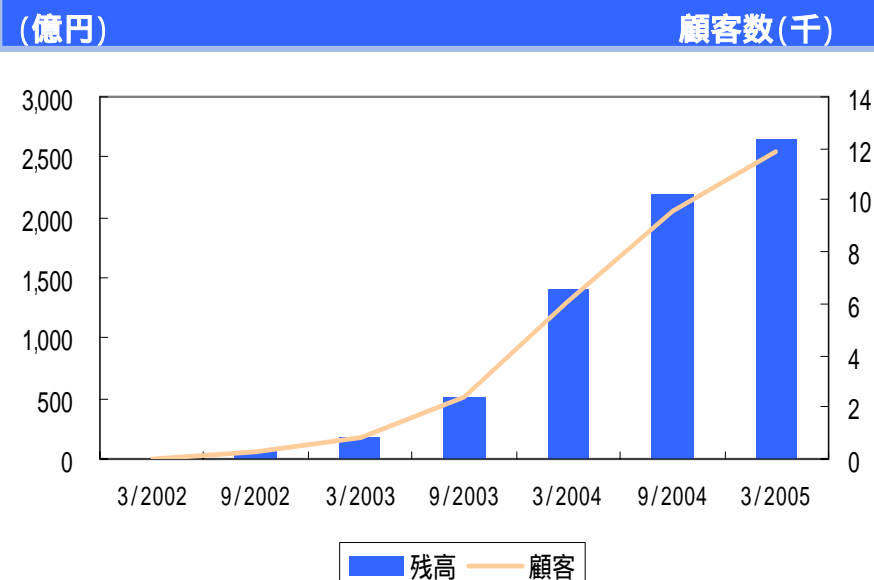
Color your life

- 総預り資産残高は約3.2兆円
- Powered One円定期預金残高は5,300億円^{*1}
- PowerSmart住宅ローン残高は2,600億円^{*1}

総預り資産の伸びと口座数



PowerSmart住宅ローン



*1 2005年3月末現在



リテールバンキング: チャンネルネットワークの充実化

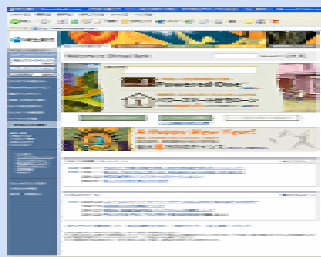
Color your life

新生バンクスポットの展開を開始:

効果的な複数のチャン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

リモートチャンネル (24時間365日間) 利用可能

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



フィジカルチャンネル

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台以上の自行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、預かり資産の増大、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IB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	849
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

当ページは、2005年6月15日に掲載している会社説明会資料のアップデート版で更新されています。



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