



Bank of Yokohama

Information Meeting

~2007年度決算について~

2008年5月23日

横浜銀行



目次

1. 当行の業績

◇ 業務粗利益	3
◇ 資金利益増減要因分析	4
◇ 経費・OHR	5
◇ 実質業務純益	6
◇ 与信費用・不良債権比率	7
◇ 当期純利益	8
◇ 資本の状況	9
◇ 部門別資本利益率	10
◇ 株主への利益還元策	11

2. 営業実績

◇ 貸出残高の推移	13~14
◇ 預金残高の推移	15
◇ 神奈川県内シェアの推移	16
◇ 預金・貸出金利回りの推移	17
◇ フィービジネス(個人、法人)の推移	18~20
◇ 有価証券ポートフォリオの推移	21

3. 経営戦略・営業戦略

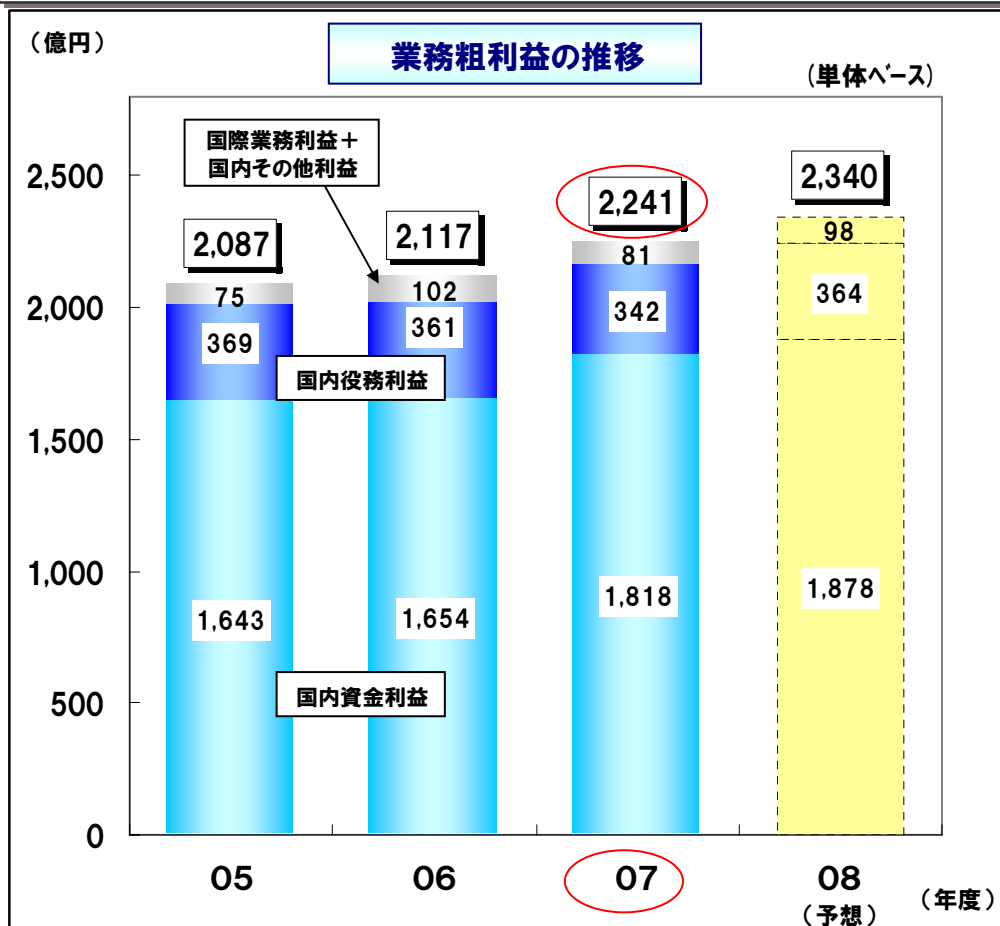
◇ 店舗戦略 (神奈川県内・東京西南部)	23~24
◇ 中計基本テーマ①提携戦略	25~27
◇ 中計基本テーマ②人財投資戦略	28
◇ 中計基本テーマ③ブランド戦略	29

1. 当行の業績

1. 当行の業績

(1) 業務粗利益

- 07年度の業務粗利益は、前年度比+124億円(+5.8%)の2,241億円。
- コアベース(国内資金利益+国内役務取引等利益)では、前年度比+146億円(+7.2%)の2,161億円。
- 08年度の予想は2,340億円(前年度比+99億円、+4.4%)。



前年度との比較

(単位:億円)

	06 (実績)	07 (実績)	増減
業務粗利益	2,117	2,241	+124
国内業務粗利益	2,082	2,189	+107
資金利益①	1,654	1,818	+164 A
役務取引等利益②	361	342	△19 B
特定取引利益	8	9	+1
その他業務利益	57	18	△39
国際業務粗利益	35	52	+17
コアベース①+②	2,015	2,161	+146

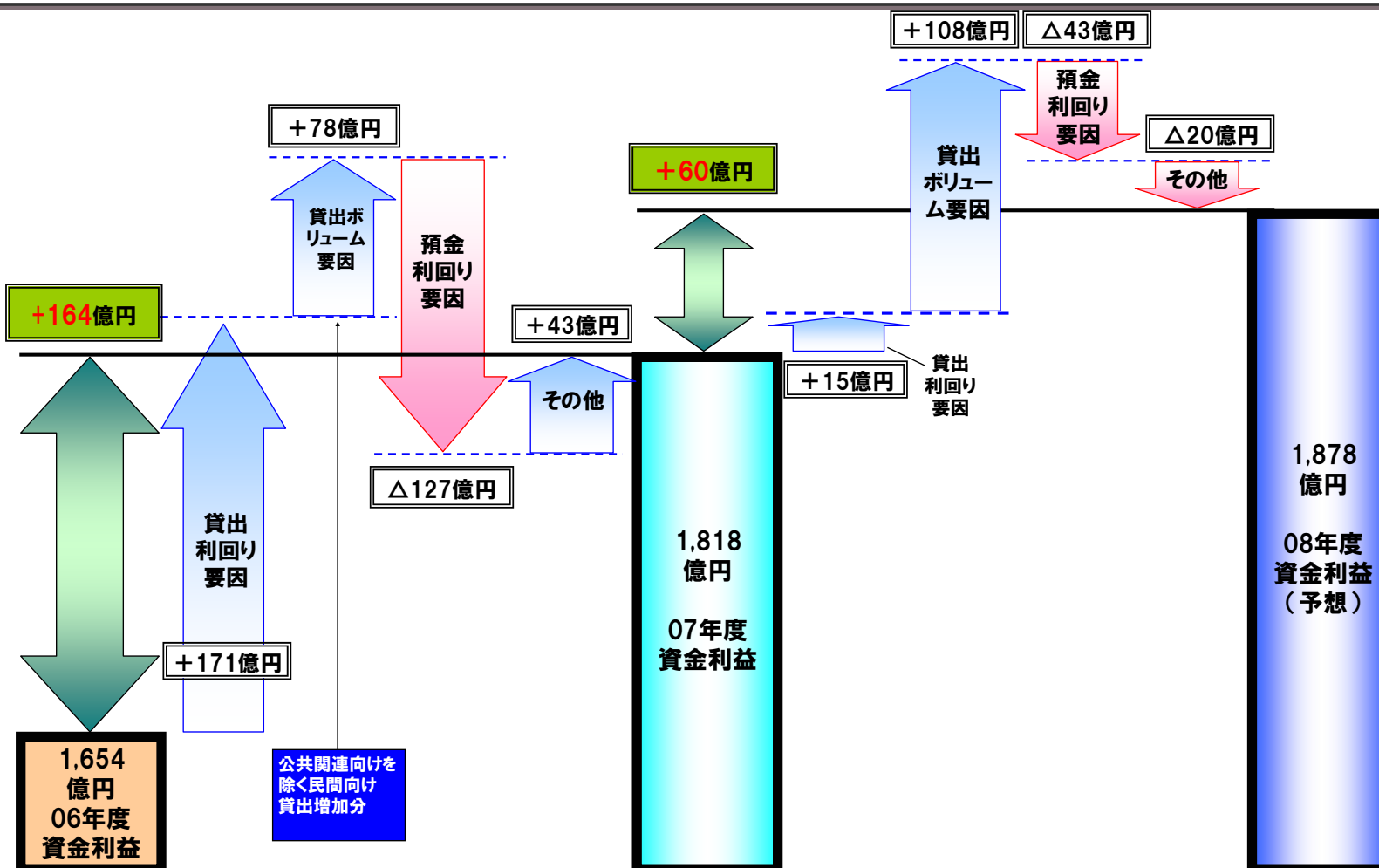
「業務粗利益」の主な増加要因

- A 資金利益の増加 +164億円
⇒政策金利引上げによる利ざや改善+ボリューム効果
- B 役務取引等利益の減少 △19億円
⇒シ・ローンによる役務利益の減少+役務費用増加

1. 当行の業績

(2) 資金利益増減要因分析

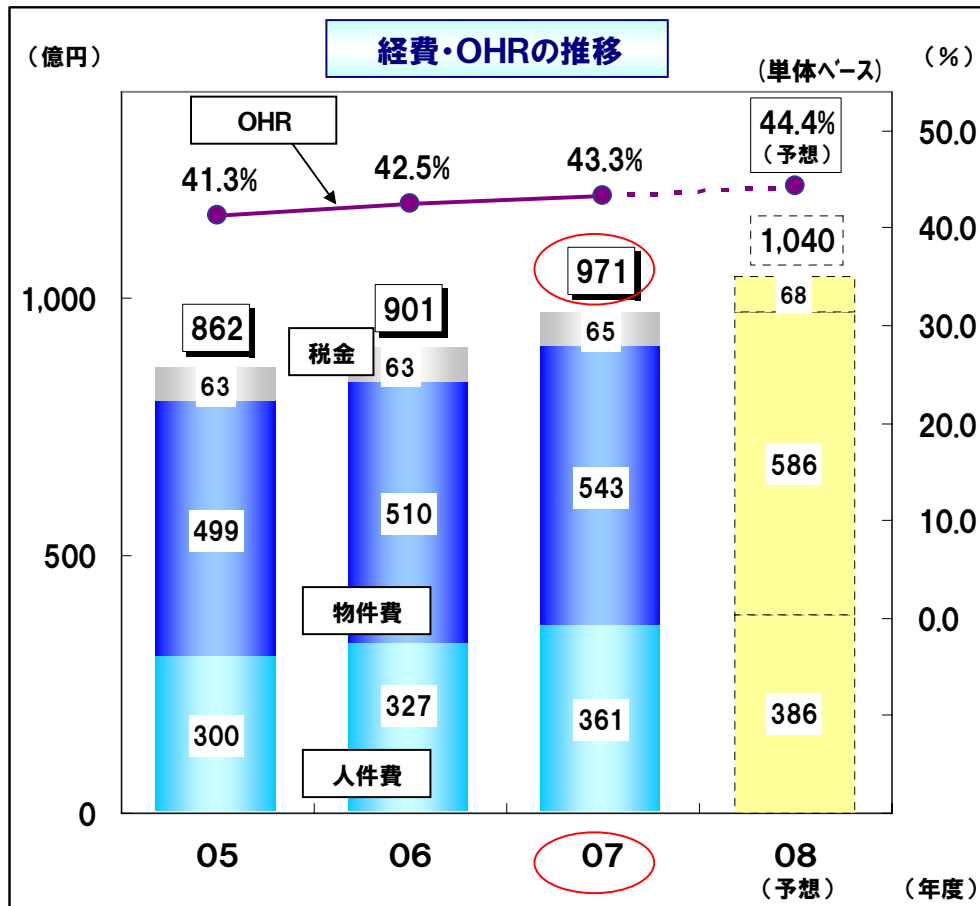
- 2回の政策金利引上げ効果が反映され、資金利益は、前年度比+164億円増加。
- 08年度は、貸出ボリューム増加を中心に、前年度比+60億円増加を見込む。



1. 当行の業績

(3) 経費・OHR

- 07年度の経費は、**971億円**(前年度比**+70億円**、**+7.7%**)。OHRは**43.3%**。
- 08年度の予想は、**1,040億円**(前年度比**+69億円**、**+7.1%**)。
- 中期経営計画の進捗に伴い、人的・物的投資が増加。OHRは40%台前半をキープしていく。



前年度との比較

(単位: 億円)

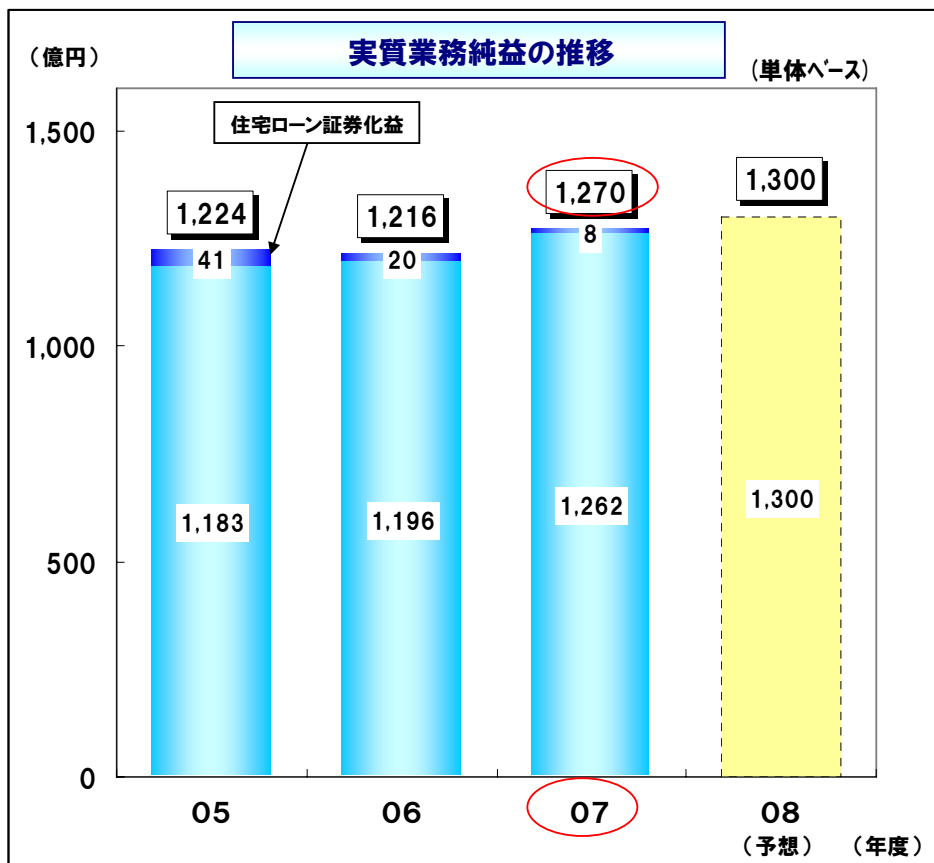
	06 (実績)	07 (実績)	増減
経費	901	971	+70
人件費	327	361	+34 A
物件費	510	543	+33 B
税金	63	65	+2
OHR (%)	42.5	43.3	+0.8

「経費」の主な増減要因
 A 人員増などによるもの
 B 新規出店・IT関連投資の増加、
 ブランディング戦略などによるもの

1. 当行の業績

(4) 実質業務純益

- 07年度の実質業務純益は、前年度比+54億円(+4.4%)の1,270億円。
- 08年度の予想は、前年度比+30億円(+2.3%)の1,300億円。



前年度との比較

(単位:億円)

	06 (実績)	07 (実績)	増減
実質業務純益	1,216	1,270	+54
ROE(実質業務純益ベース)	17.4%	17.9%	+0.5%
ROA(実質業務純益ベース)	1.1%	1.1%	±0.0%

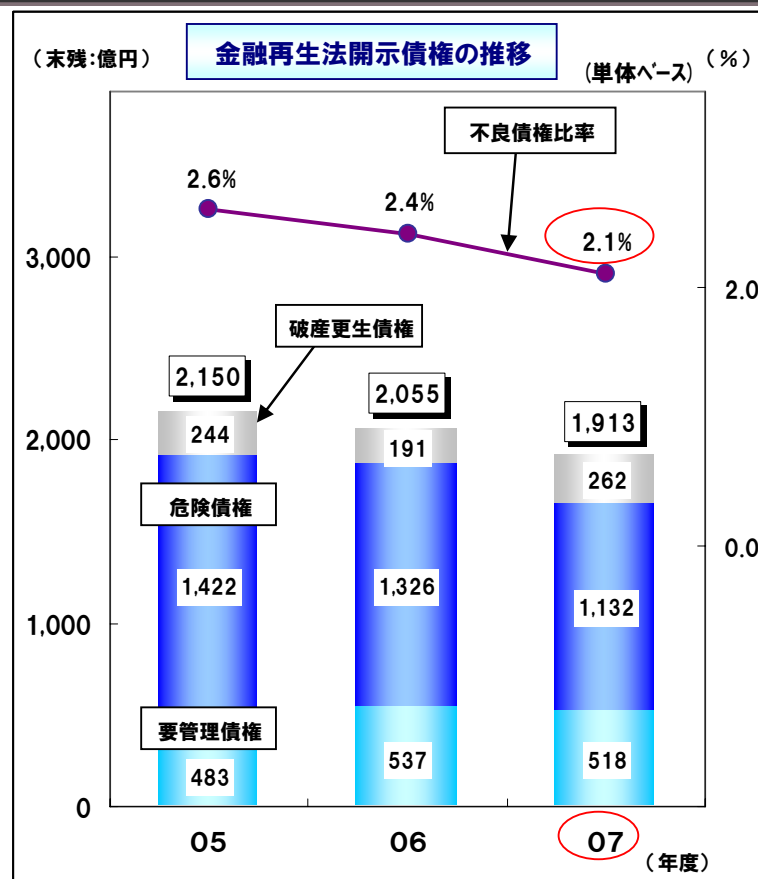
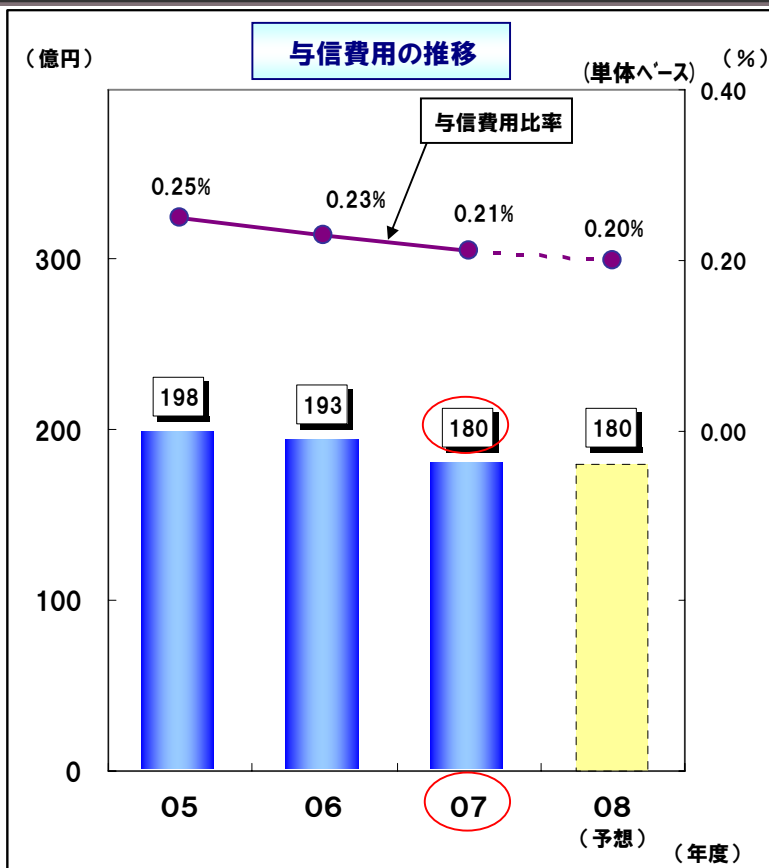
「実質業務純益」の増減要因
 業務粗利益の増加: +124億円
 経費の増加: △70億円

(注) ROE = 実質業務純益 ÷ 純資産(期初と期末の平均・少数株主持分を除く)
 ROA = 実質業務純益 ÷ 総資産(除く支払承諾見返)平均残高

1. 当行の業績

(5) 与信費用・不良債権比率

- 07年度の与信費用は、前年度比△13億円(△6.7%)の180億円。
- 08年度の予想与信費用は、180億円(前年度比±0.0%)、与信費用比率は0.20%の予想。
- 08年3月末の不良債権比率は2.1%まで低下。



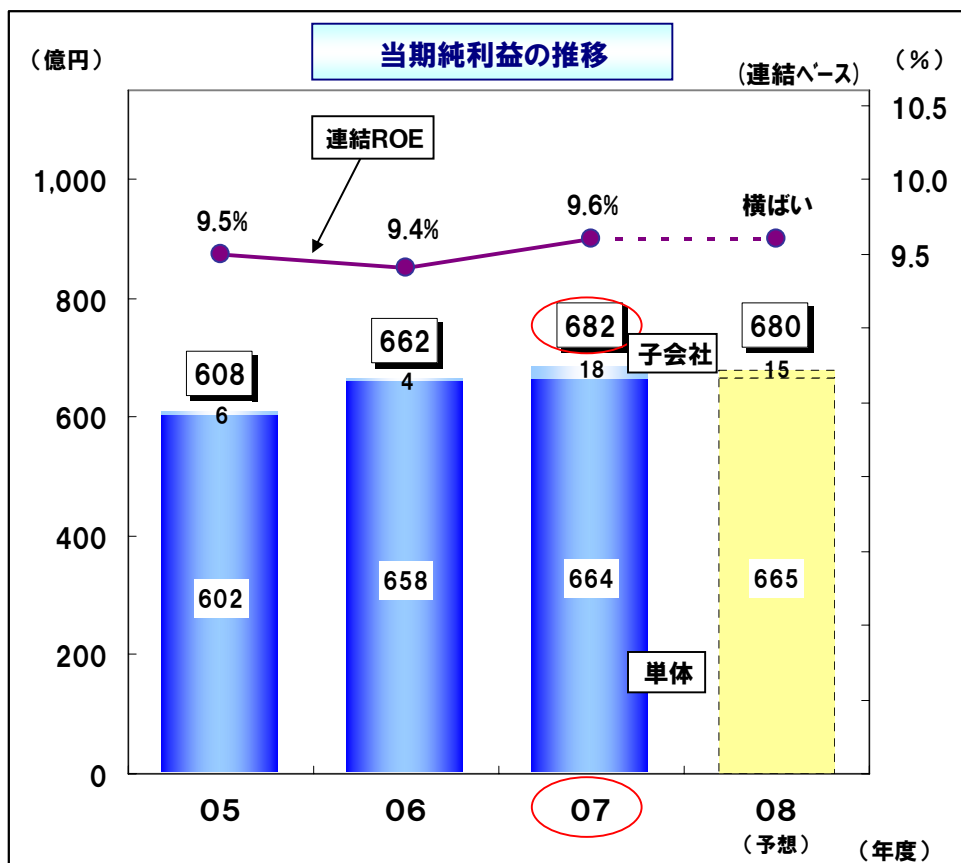
(注1) 与信費用 = 不良債権処理額 + 一般貸倒引当金繰入額

(注2) 与信費用比率 = 与信費用 ÷ 貸出金平残

1. 当行の業績

(6) 当期純利益

- 07年度の当期純利益(連結)は、**682億円**(前年度比**+20億円**、**+2.9%**)。
- 08年度の予想は、**680億円**と前年度比**△2億円**(**△0.2%**)。
- 08年度のROEは、**9%台半ば**を見込む。



前年度との比較

(単位: 億円)

	06 (実績)	07 (実績)	増減
当期純利益(連結)	662	682	+20
当期純利益(単体)	658	664	+6
当期純利益(子会社)	4	18	+14
ROE(当期純利益ベース・連結)	9.4%	9.6%	+0.2%

「当期純利益」の増減要因

<単体>

実質業務純益の増加: +54億円

与信費用の減少: +13億円

株式関係利益の減少: △36億円

<子会社>

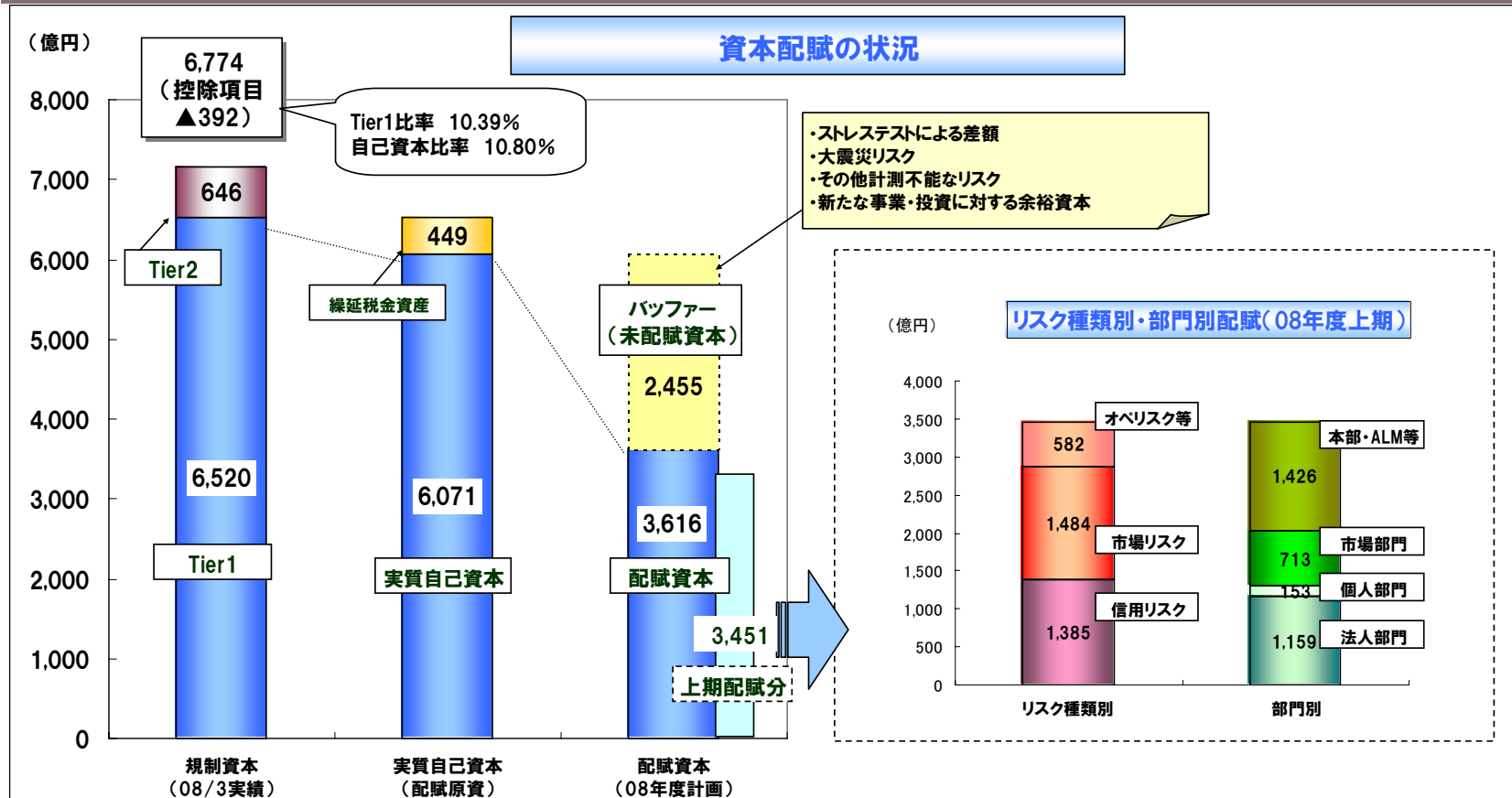
連結子会社の収益改善等: +14億

(注) ROE = 当期純利益 ÷ 純資産(期初と期末の平均・少数株主持分を除く)

1. 当行の業績

(7) 資本の状況

- 08年3月末(連結ベース):Tier1比率**10.39%**、自己資本比率は**10.80%**。
- ストレス・テストを踏まえた一定のバッファを確保した上で、リスク種類別、部門別に資本配賦を行い、厳正なリスク・リターンを管理を実施。

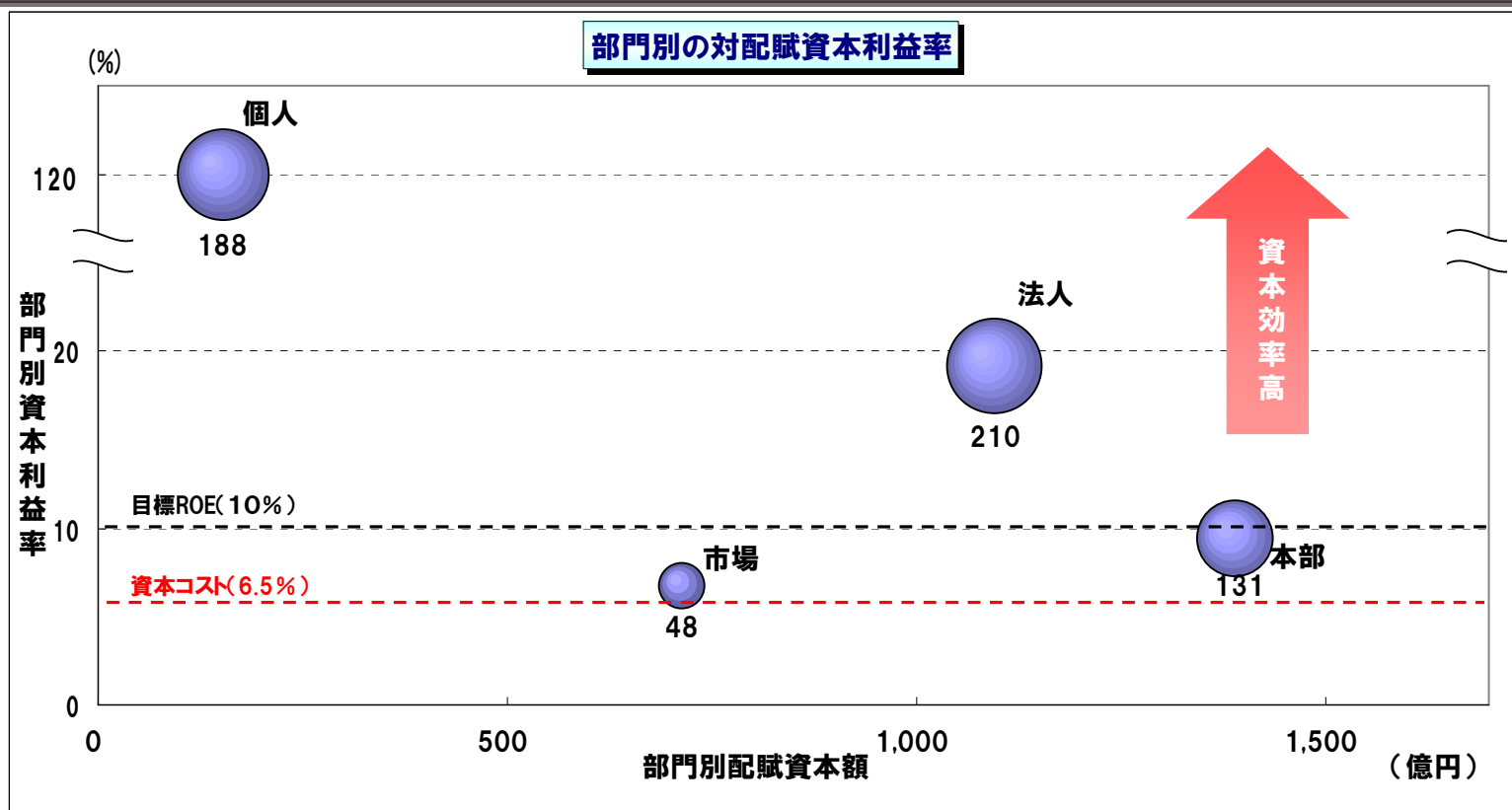


(注)①市場リスク: 預貸金・満期保有債券の金利変動リスク、投資有価証券の価格変動リスク
②オベリスク等: オベリスク、流動性リスク等

1. 当行の業績

(8) 部門別資本利益率

- 配賦資本額に対する利益率は、全部門合計で**16%**の見込み(アセットビジネスのみ)。目標とするROE水準や株主資本コストを上回る収益性を確保。
- 部門別資本利益率は、コアビジネスである個人および法人部門ともに高い収益性を示しており、引き続き両部門への経営資源投下による収益増加を目指す。



(注1)各円下の数値=部門別利益(億円、税引き後ベース、08上期計画値を年ベースに換算)

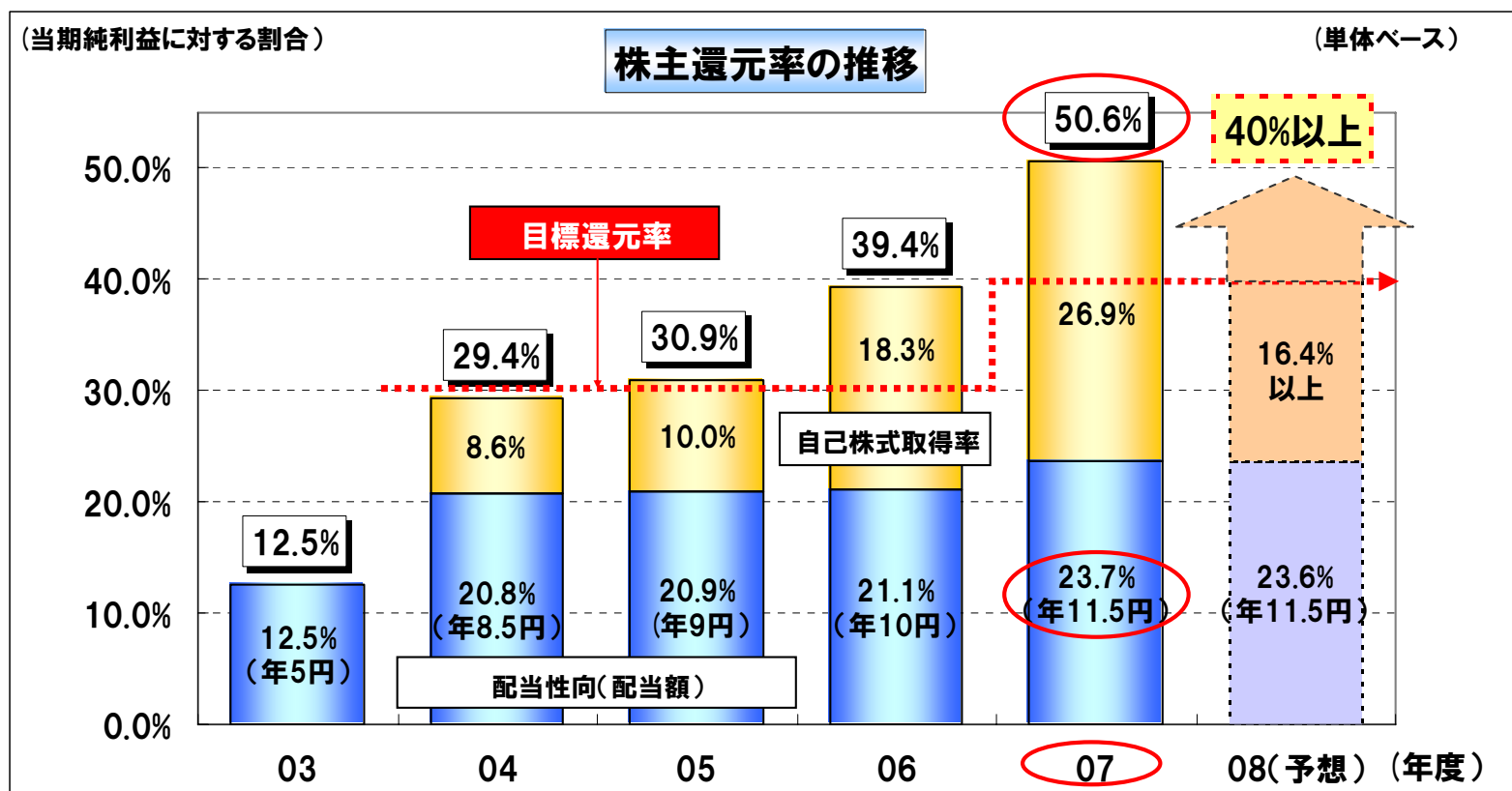
(注2)部門別利益額は、各部門内の信用コスト控除後利益×(1-税率40%)で算出。

(注3)資本コストは、10年国債利回り(1.5%)+リスク・プレミアム(5.0%)により算出

1. 当行の業績

(9) 株主への利益還元策

- 配当性向: 1.5円の増配により、07年度は**23.7%**へ上昇。
- 株主還元率: 07年度の実績は**50.6%**と、目標の40%以上を大幅にクリア。



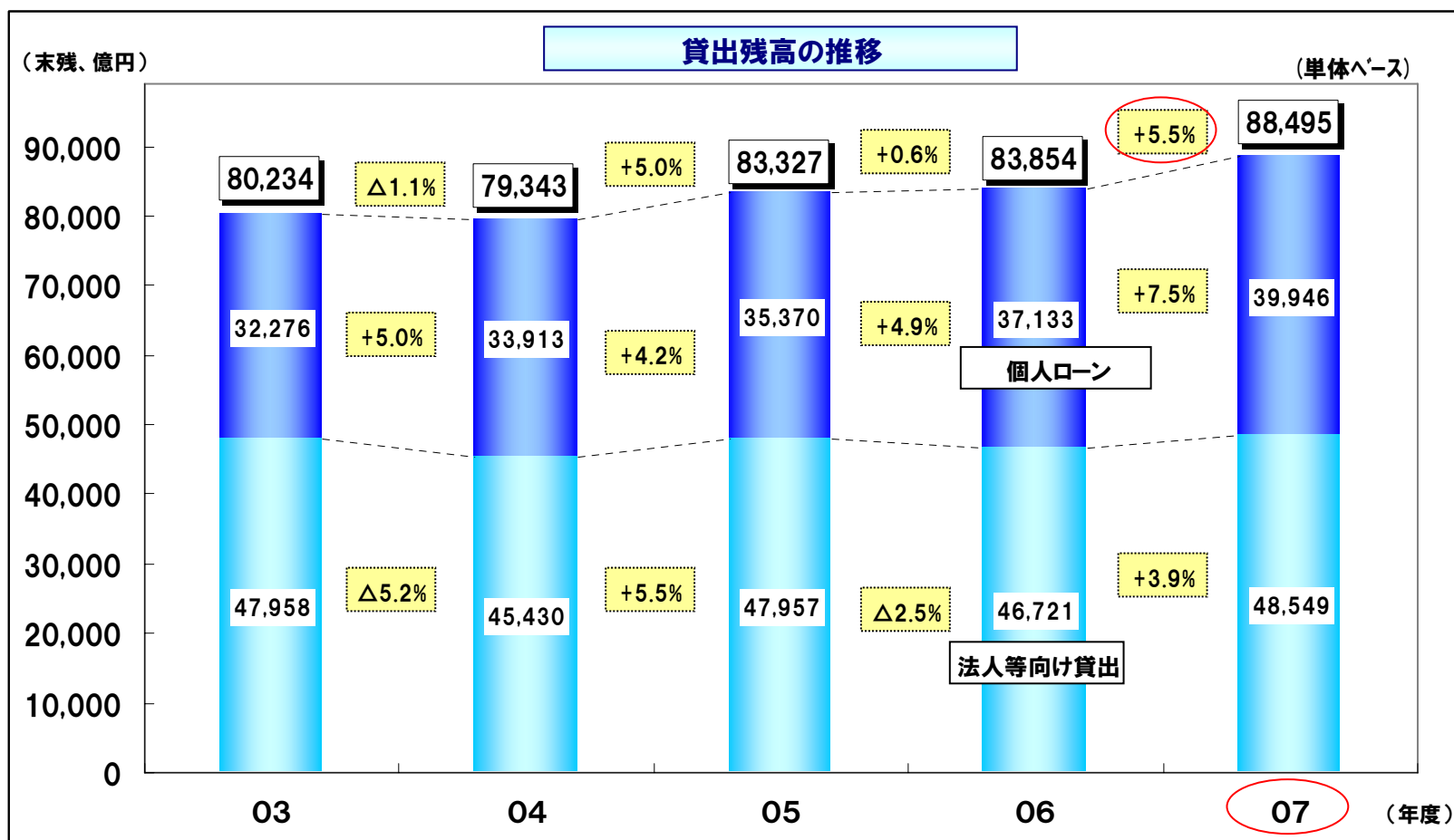
(注) 08年度予想は、08年度の当期純利益が公表予想利益となった場合。

2. 営業実績

2. 営業実績

(1) 貸出残高の推移

- 07年度:総貸出残高は、前年度比+5.5%増加(+4,641億円)。
- なかでも個人ローンは前年度比+7.5%と貸出残高の伸びを牽引。

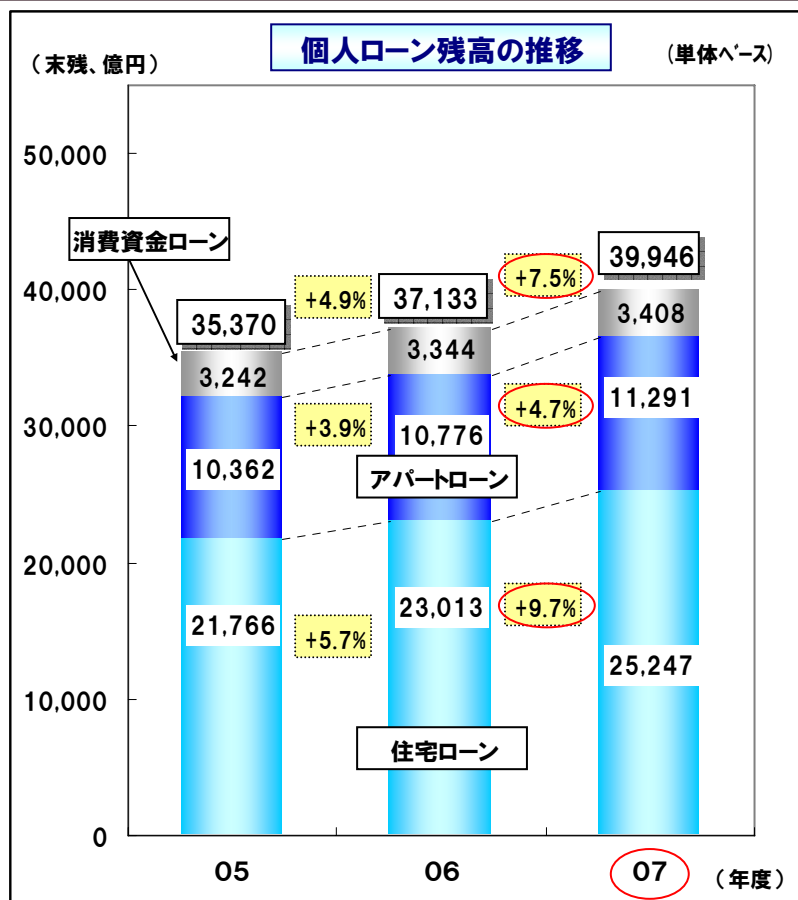


(注1)法人等向け貸出は公共及び公共関連を含む (注2)個人ローンは証券化分を含む

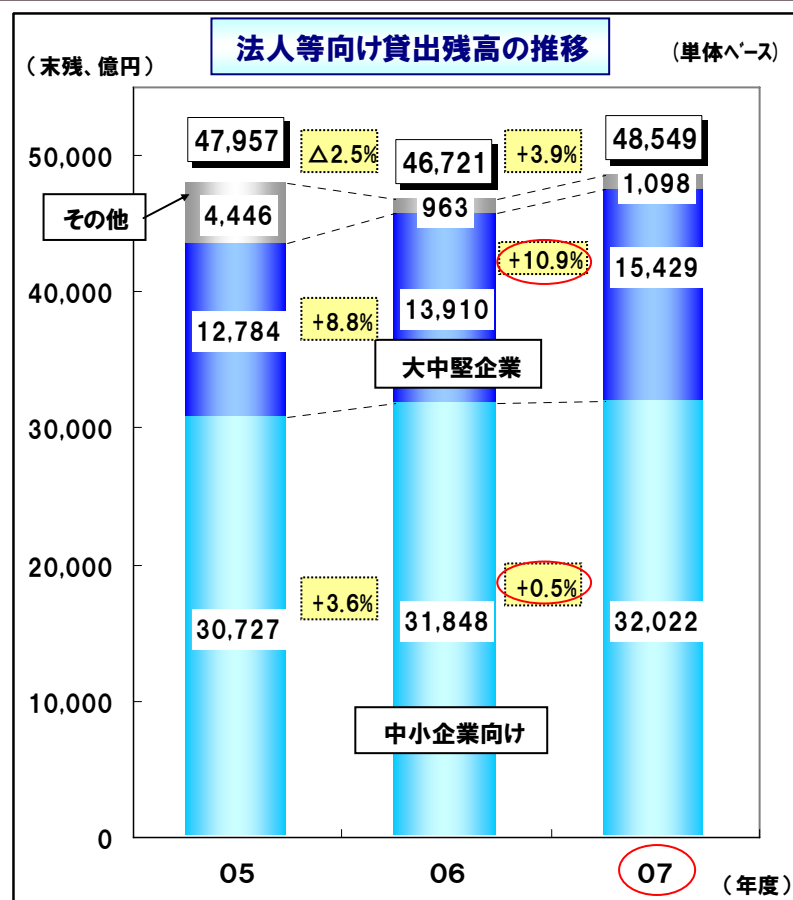
2. 営業実績

(2) 個人・法人別貸出残高の推移

- 個人ローン:住宅ローンが前年度比+9.7%、アパートローンが前年度比+4.7%の増加。
- 法人等向け貸出:中小企業向け貸出が微増ではあるものの増加基調を維持。



(注)住宅ローンは証券化分を含む
(05年度2,080億円、06年度2,710億円、07年度2,706億円)

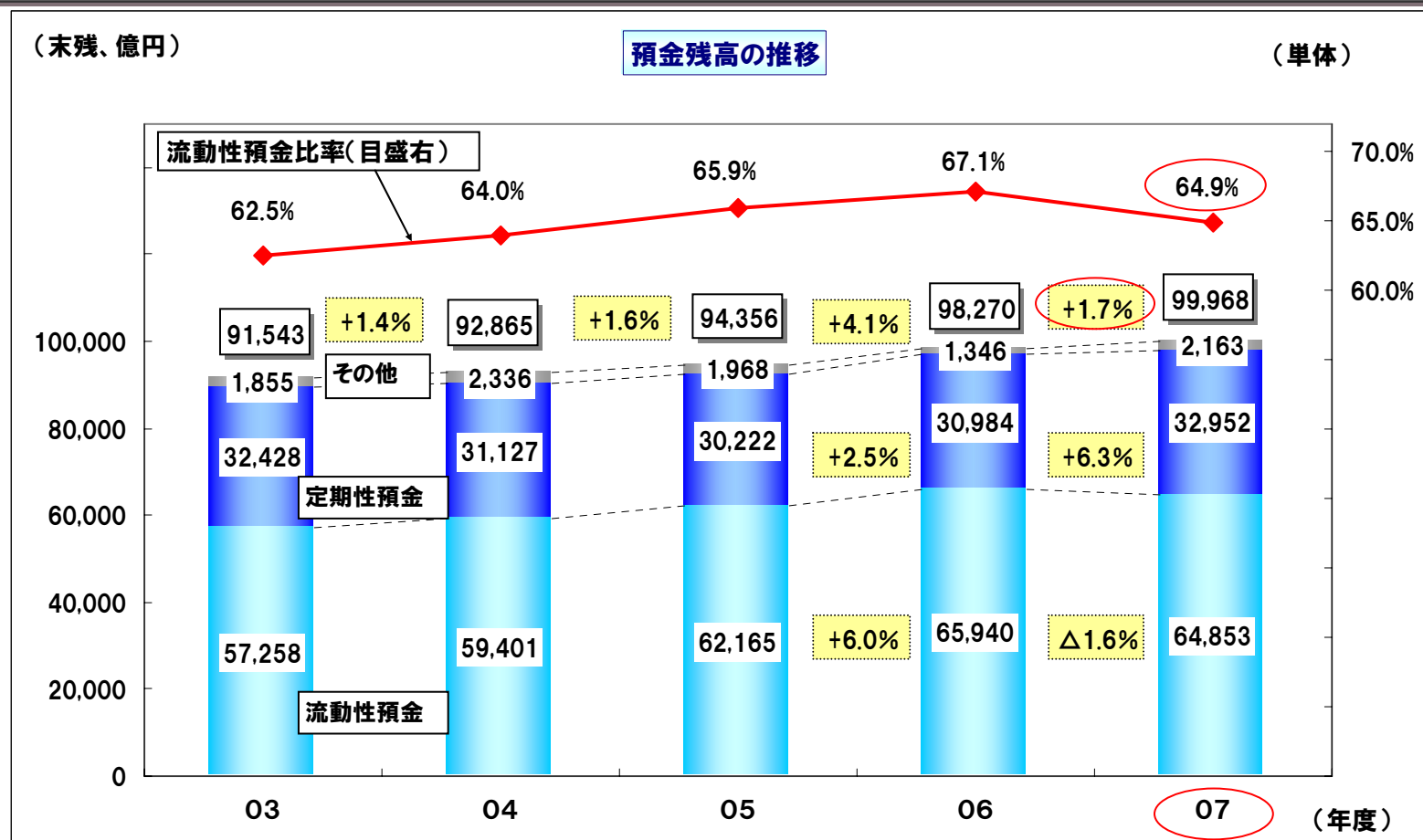


(注)その他は公共及び公共関連貸出。

2. 営業実績

(3) 預金残高の推移

- 07年度:預金残高は前年度末比+1.7%と、増加基調を維持。
- 流動性預金比率は64.9%と、引き続き地銀トップの水準を維持。(地銀平均は約53%)

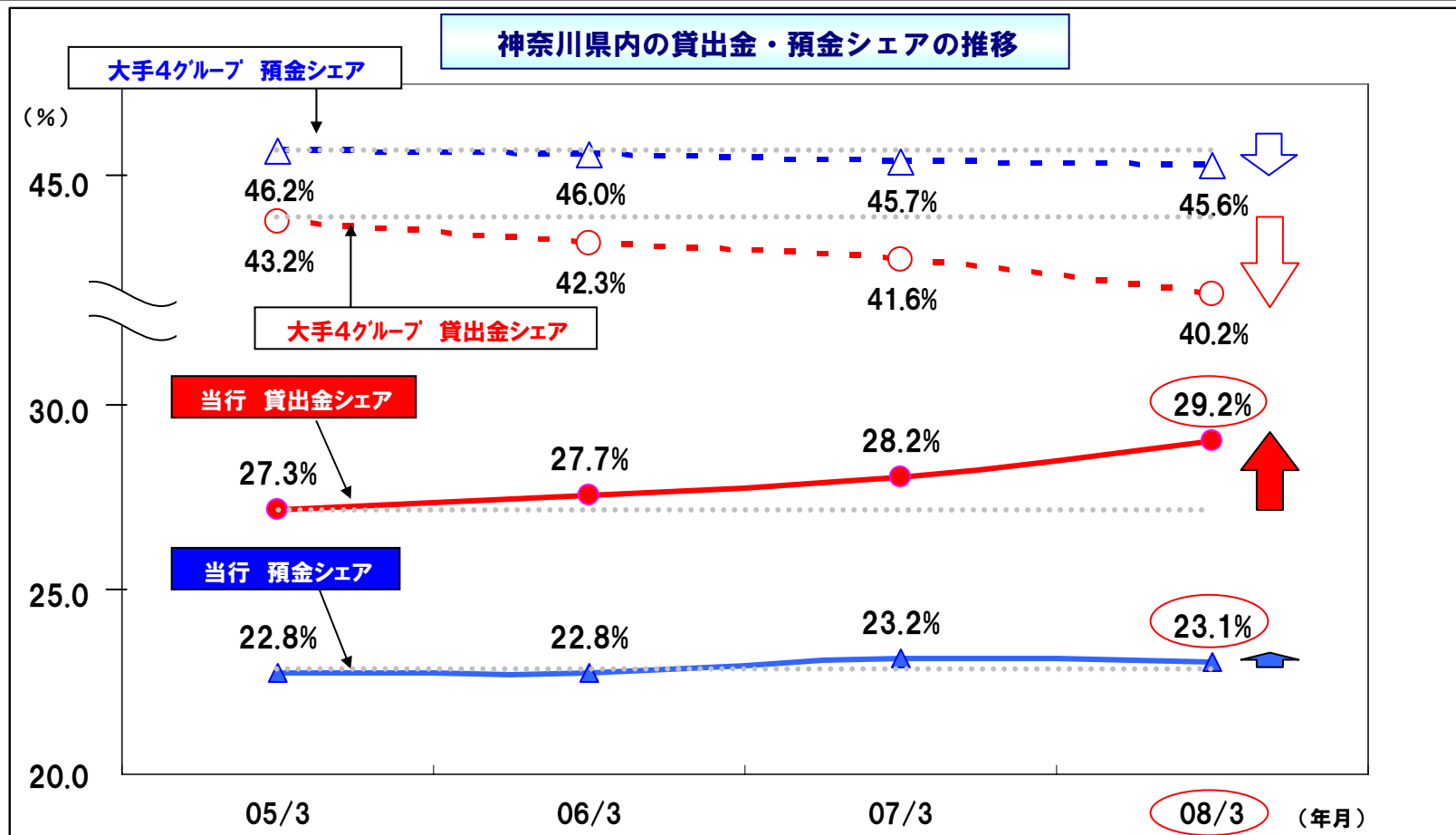


(注1)流動性預金=当座+普通+貯蓄+通知 (注2)固定性預金=定期預金・定期積金
 (注3)その他=別段預金等

2. 営業実績

(4) 神奈川県内シェアの推移

- 07年度末:貸出金シェアは29.2%(前年度比+1.0%)、預金シェアは23.1%(前年度比△0.1%)。
- 貸出金については、大手4グループがシェアを落とす中、当行は着実にシェアアップを実現。

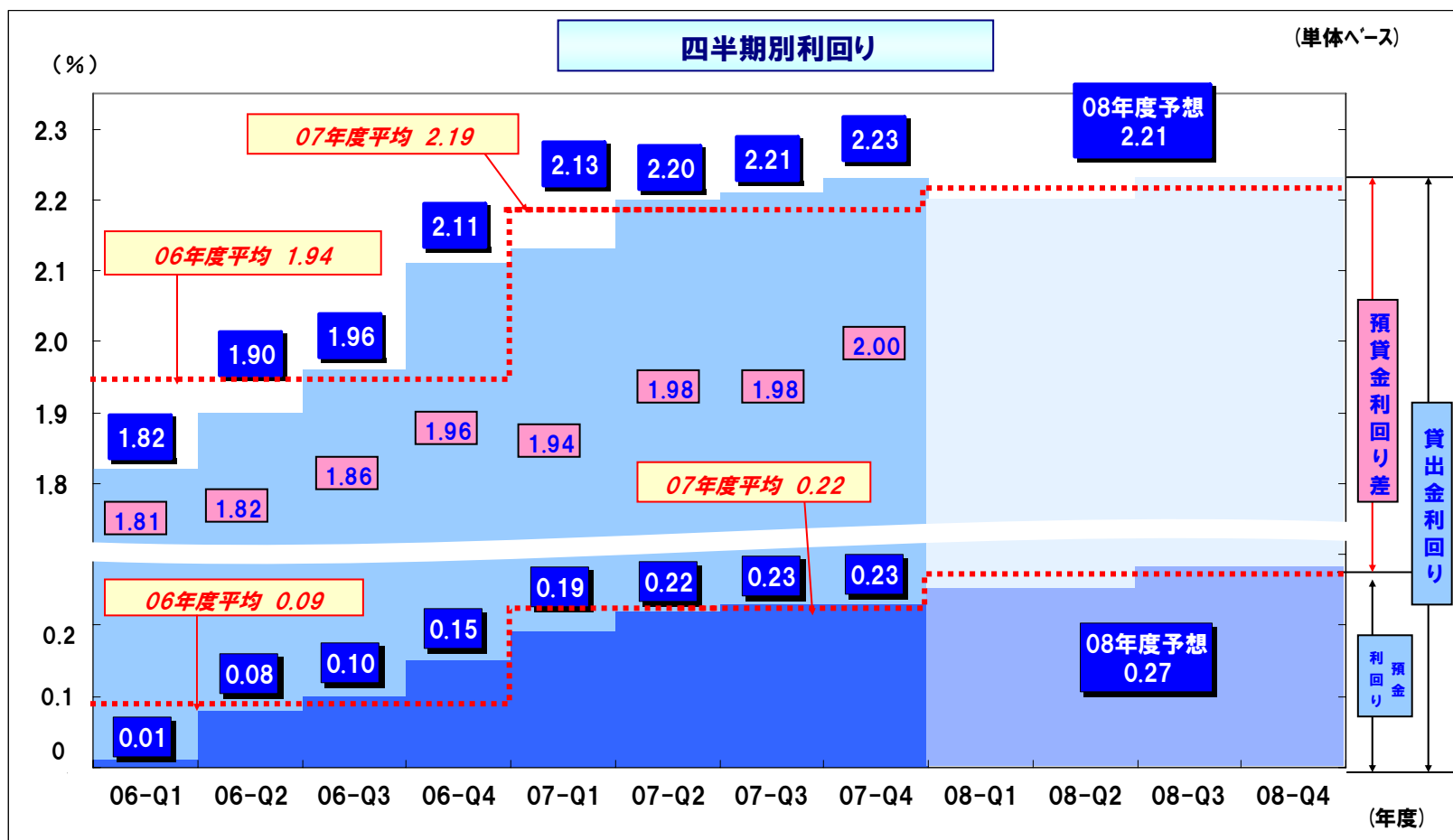


(注)シェアは郵貯・信組・農協を含まないベース(当行調べ)

2. 営業実績

(5) 預金・貸出金利回りの推移(国内業務部門)

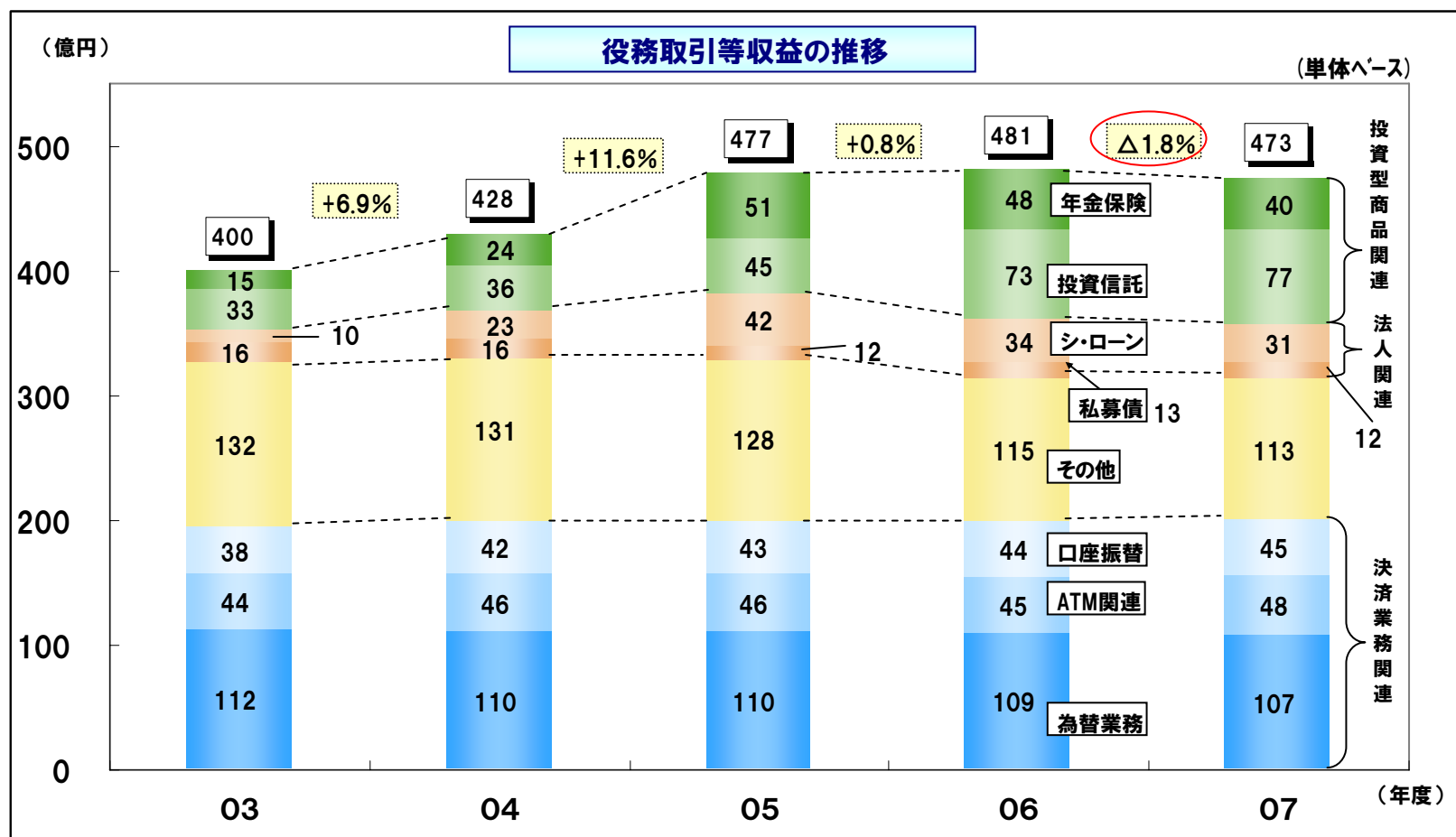
- 07年度実績:貸出金利回りは**2.19%**へ上昇、預貸金利回り差**1.97%**まで拡大。
- 08年度予想:貸出金利回りは**2.21%**への上昇、預貸金利回り差は**1.94%**へとわずかに縮小を見込む。



2. 営業実績

(6) 役務取引等収益の推移(国内業務部門)

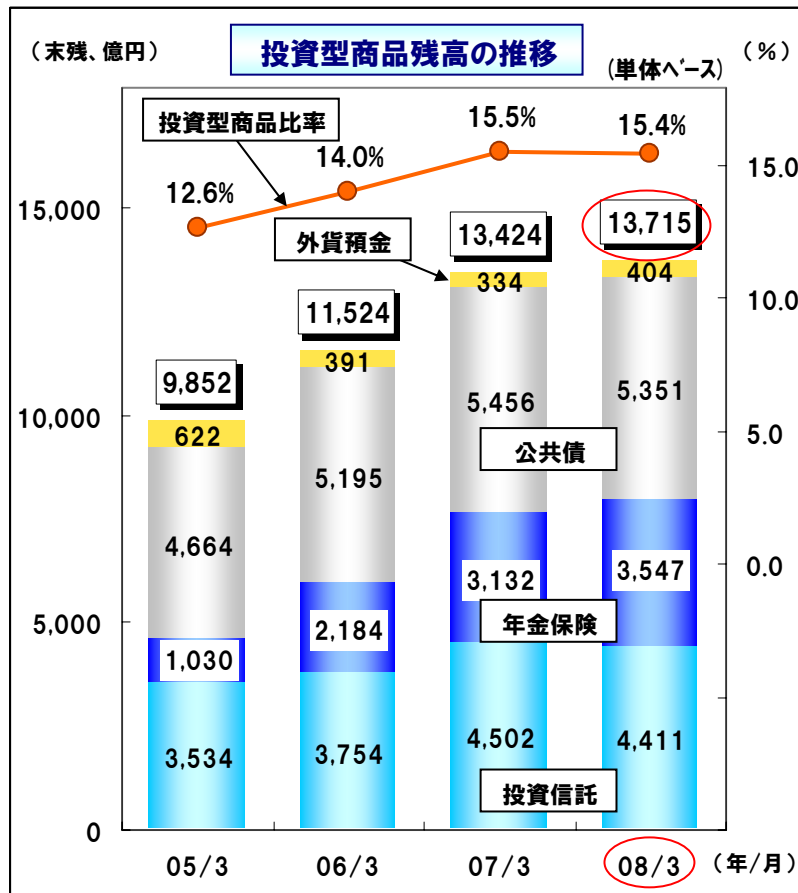
- 07年度の役務取引等収益は、前年度比 $\Delta 8$ 億円($\Delta 1.8\%$)
- このうち、投資信託収益については環境が悪化する中、前年度比 $+4$ 億円(前年度比 $+5.0\%$)



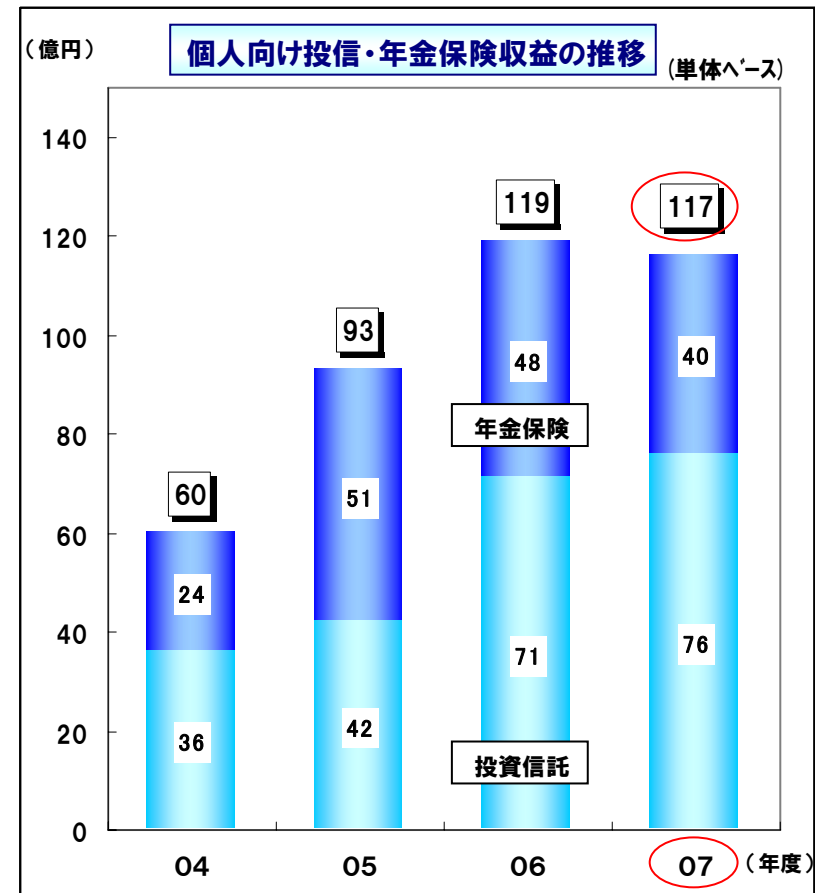
2. 営業実績

(7) 個人向け投資型商品残高・収益の推移

- 07年度実績：米国サブプライム問題の影響等により、個人向け投資型商品残高の増加率は減速。
- 個人向け投信・年金保険収益は、**117億円**とほぼ前年度の水準を維持。



(注)投資型商品比率＝個人投資型商品末残÷(個人円貨預金末残＋個人投資型商品末残)

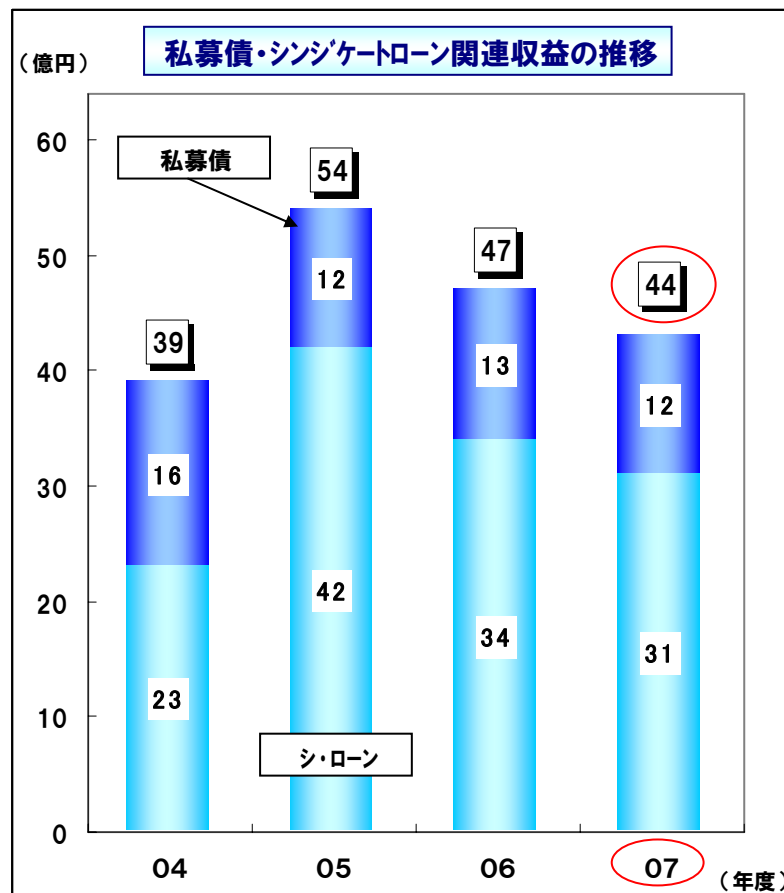
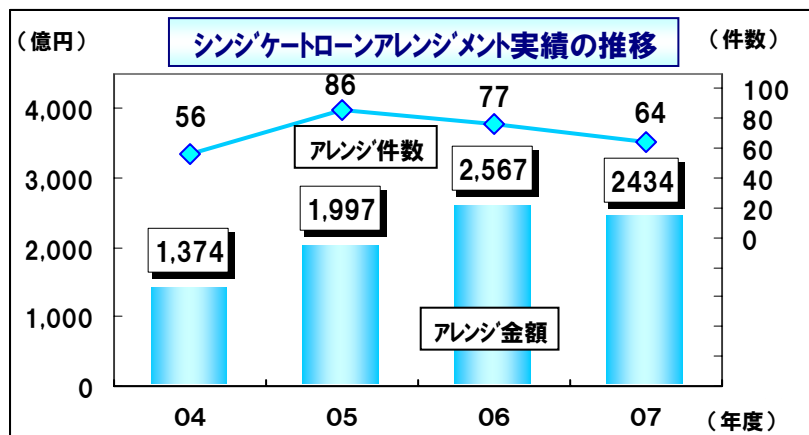
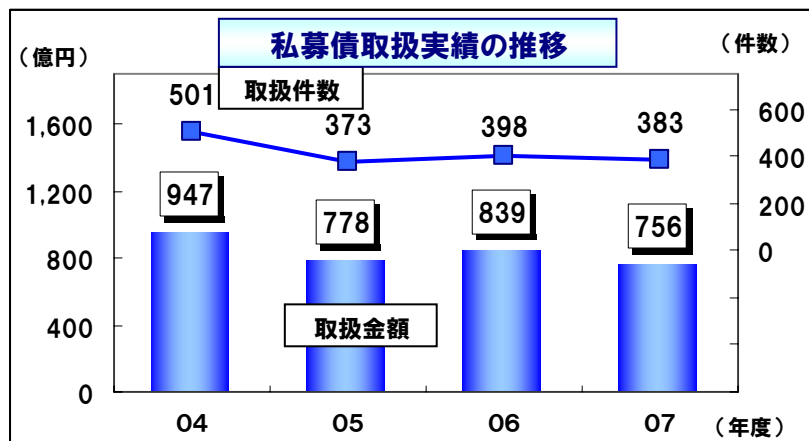


(注)収益は当行内の管理ベース

2. 営業実績

(8) 私募債・シンジケートローンの推移

- 07年度: 私募債・シンジケートローンは前年度比で、残高・件数ともにやや減少。
- 手数料額についても前年度比でやや減少。

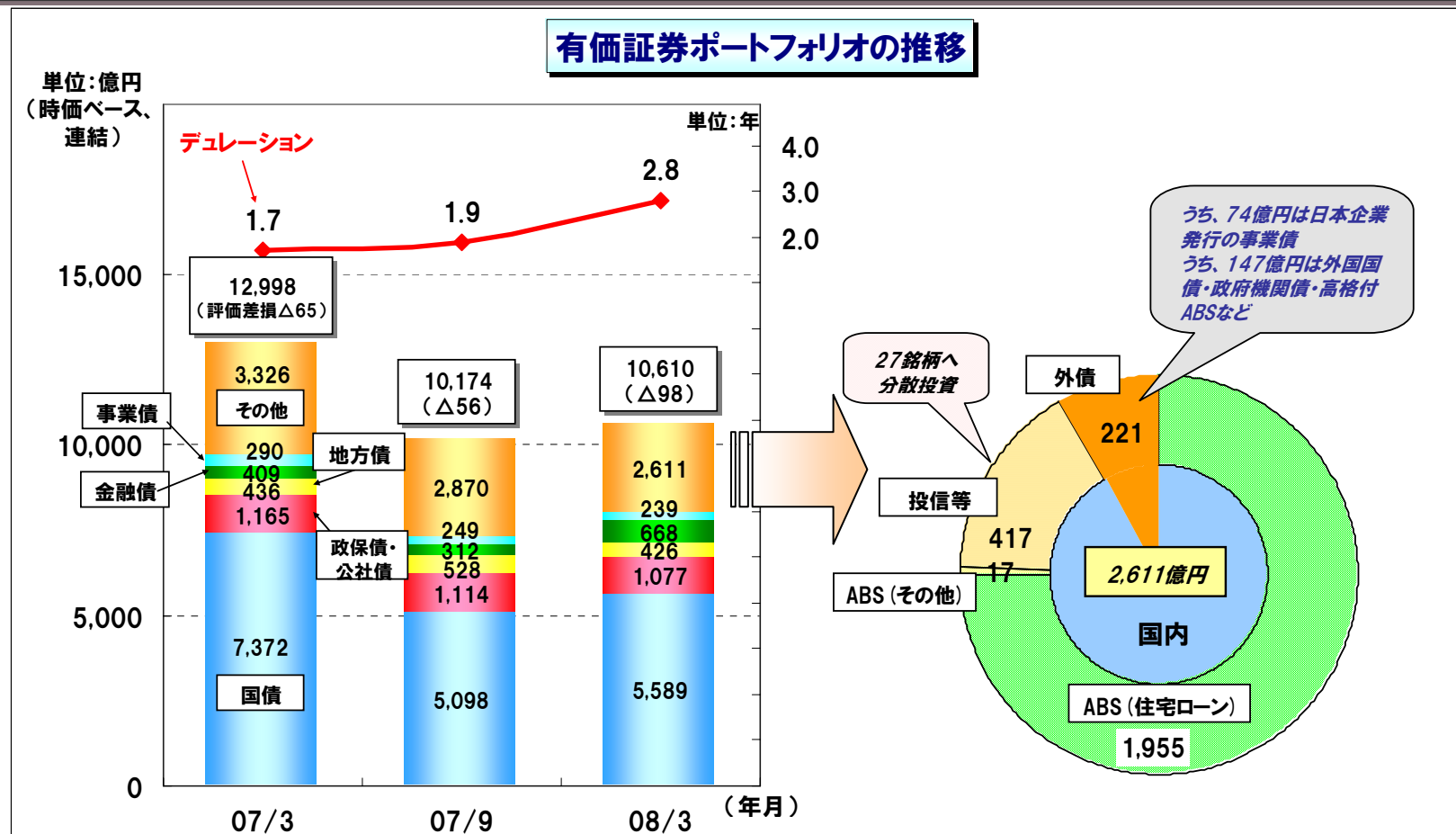


(注)シンジケートローンには、コミットメントライン関連手数料等を含む

2. 営業実績

(9) 有価証券ポートフォリオの推移

- 金融経済情勢を見極め、機動的かつ最適な有価証券ポートフォリオを構築。
- 米国サブプライム住宅ローン関連の運用資産はなし。



(注1) 残高および評価損益は、その他有価証券で時価があるもののうち、株式を除く。

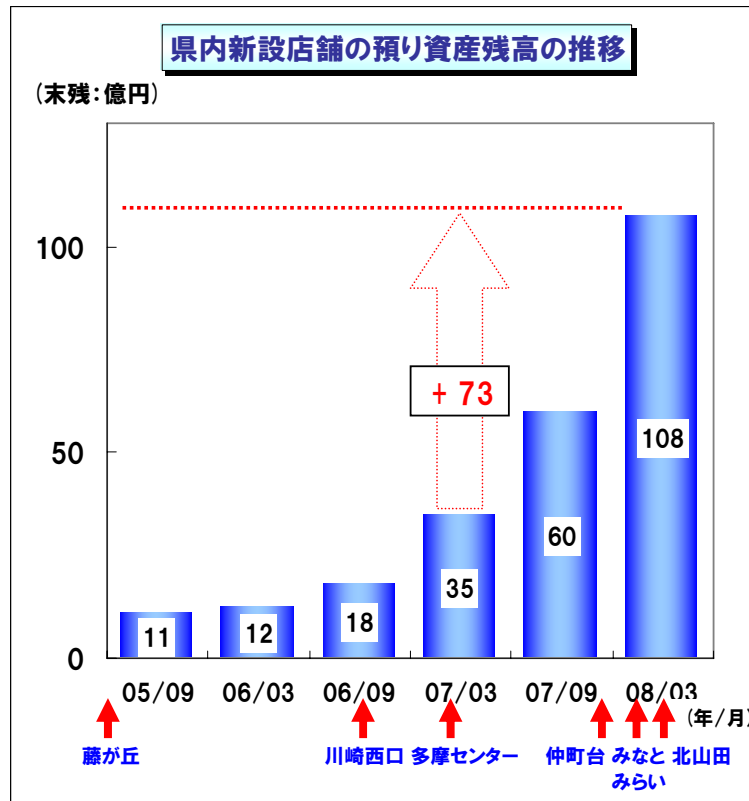
(注2) デューレーションには、外債、投資信託などは含まない。

3. 経営戦略・営業戦略

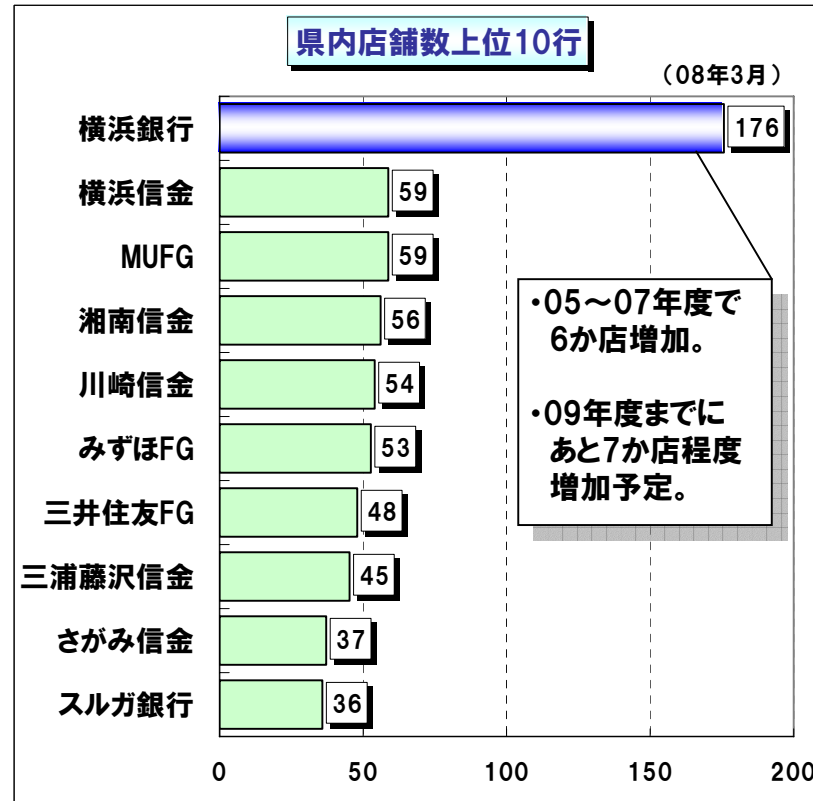
3. 経営戦略・営業戦略

(1) 店舗戦略 ～ その1 神奈川県内における出店戦略 ～

- 07年度は、横浜市内で人口増加が顕著な港北ニュータウン地区、横浜みなとみらい地区において、個人取引特化型店舗を計3か店出店。
- 圧倒的な県内店舗ネットワークを駆使し、ブランド戦略と併せ、転入者への新規取引推進を行い、県内における顧客基盤の増強を図る。



(注)預り資産=預金+投資型商品(投信・年金保険等)

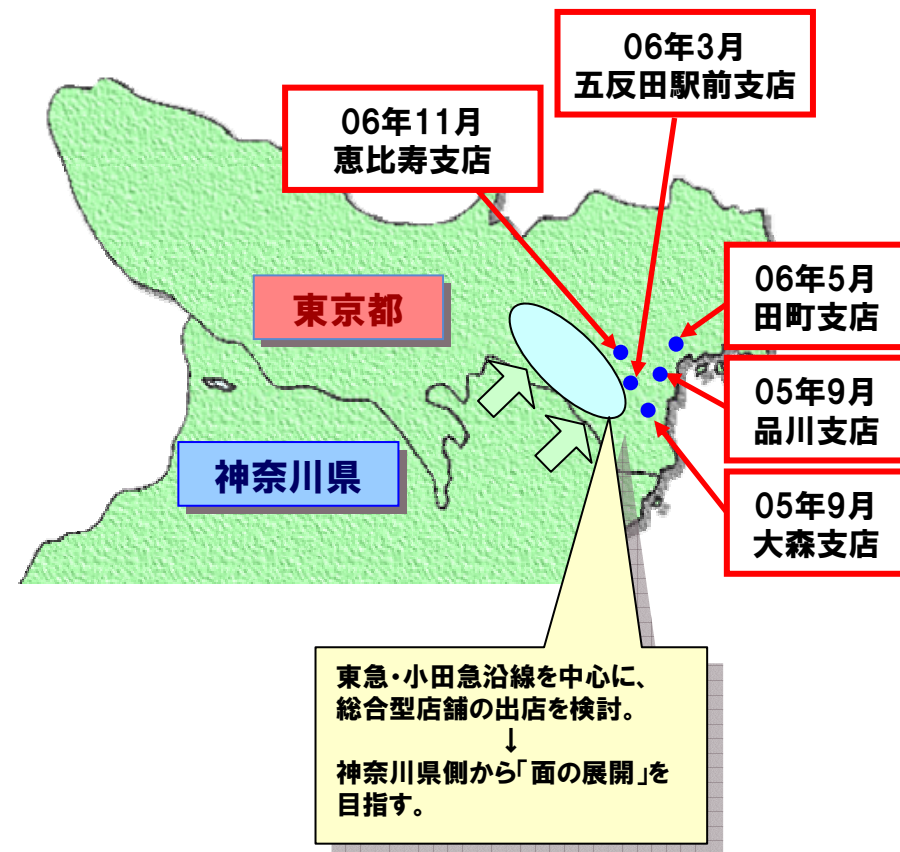
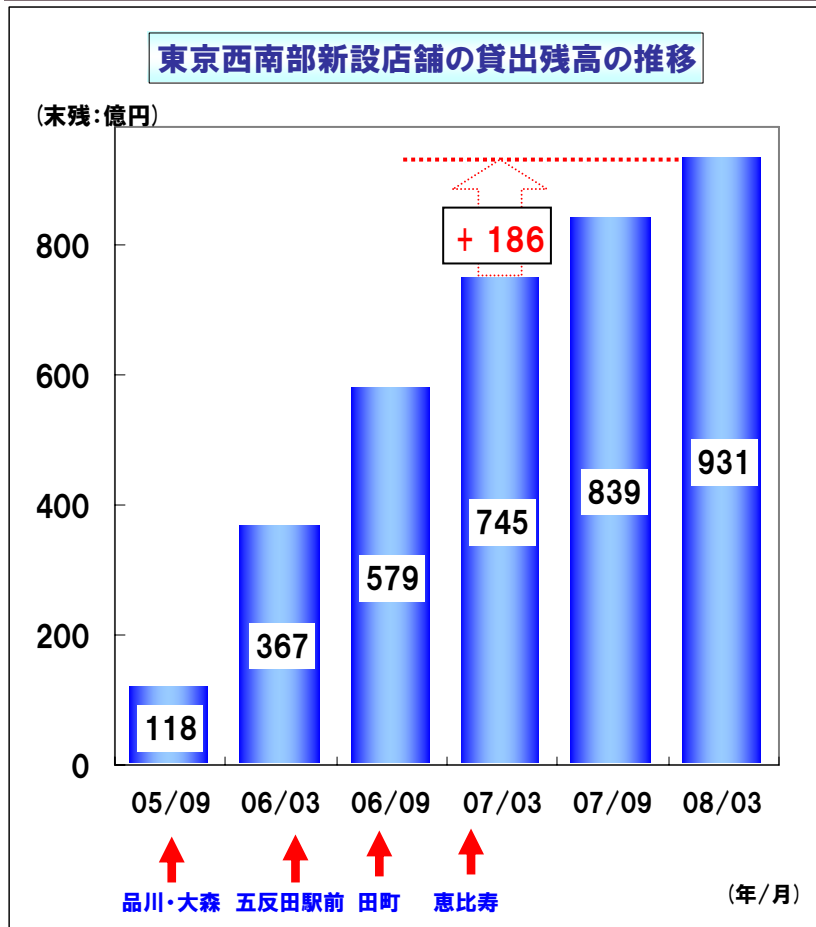


(注)有人店舗数。当行調べ。

3. 経営戦略・営業戦略

(1) 店舗戦略 ～ その2 東京西南部への進出 ～

- 05年度から出店してきた東京西南部5か店での貸出は、07年度中に**186億円**増加。
- 今後については、法人貸出に特化した既存5か店に加え、個人もターゲットにした総合型店舗の出店を検討。



3. 経営戦略・営業戦略

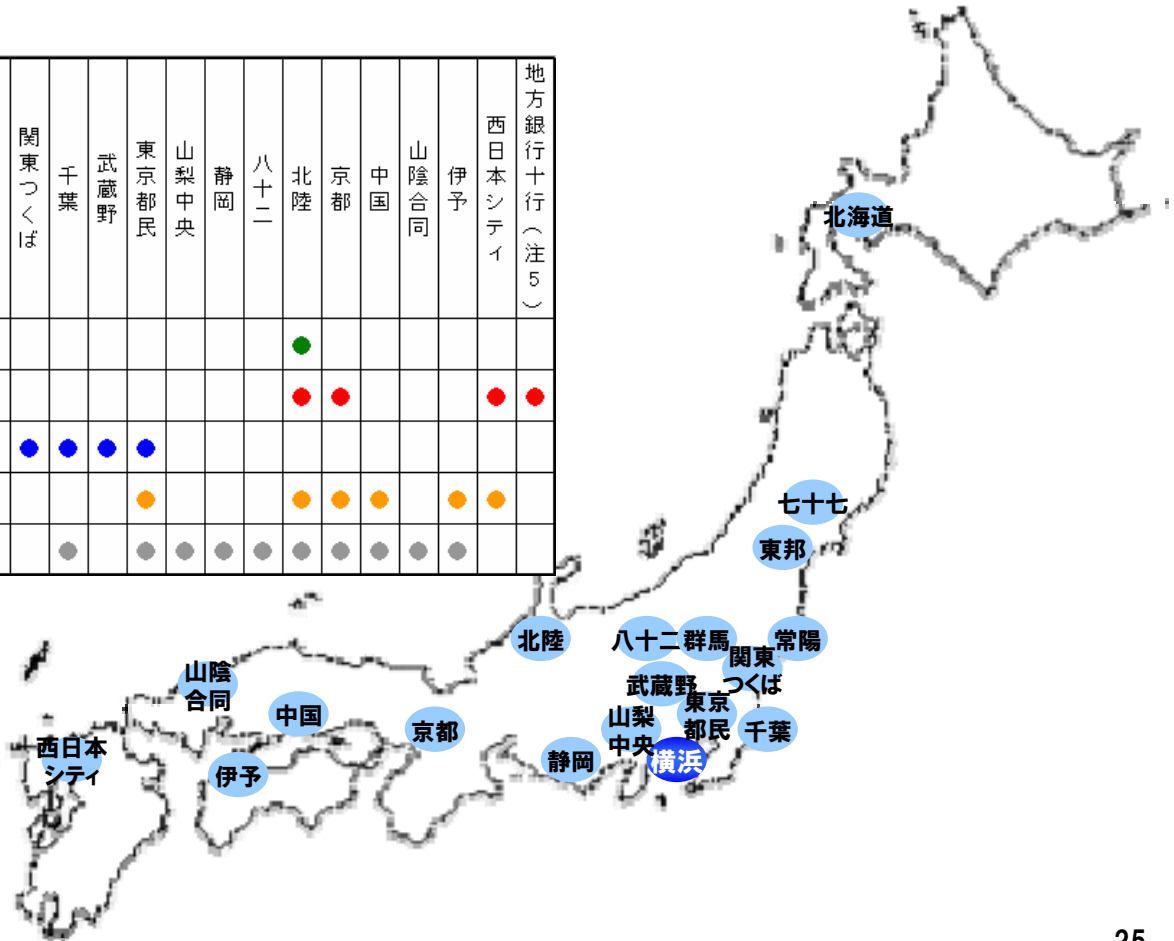
(2) 中計基本テーマ①:提携戦略 ~その1 地方銀行との連携(全体図)~

- 地域内での競合がない地方銀行とヨコの連携を強化。
- 経営資源の相互補完により、顧客利便性や経営効率の向上を図る。

	提携合意・開始年月	横浜	北海道	七十七	東邦	群馬	常陽	関東つくば	千葉	武蔵野	東京都民	山梨中央	静岡	八十二	北陸	京都	中国	山陰合同	伊予	西日本シティ	地方銀行十行(注5)	
システム共同利用合意	06/3	●	●												●							
ATM提携	06/7~																					
システム共同開発合意(注1)	07/3	●	●												●	●					●	●
専用投資信託取扱	07/10~																					
ATM提携(注2)	07/10~ 08/03~	●					●	●	●	●	●											
地域金融 マーケティング研究会(注3)	07/10~	●	●	●			●	●			●				●	●	●			●	●	
地銀リース業務研究会(注4)	08/2~	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

※地銀住宅ローン共同研究会は次ページに記載

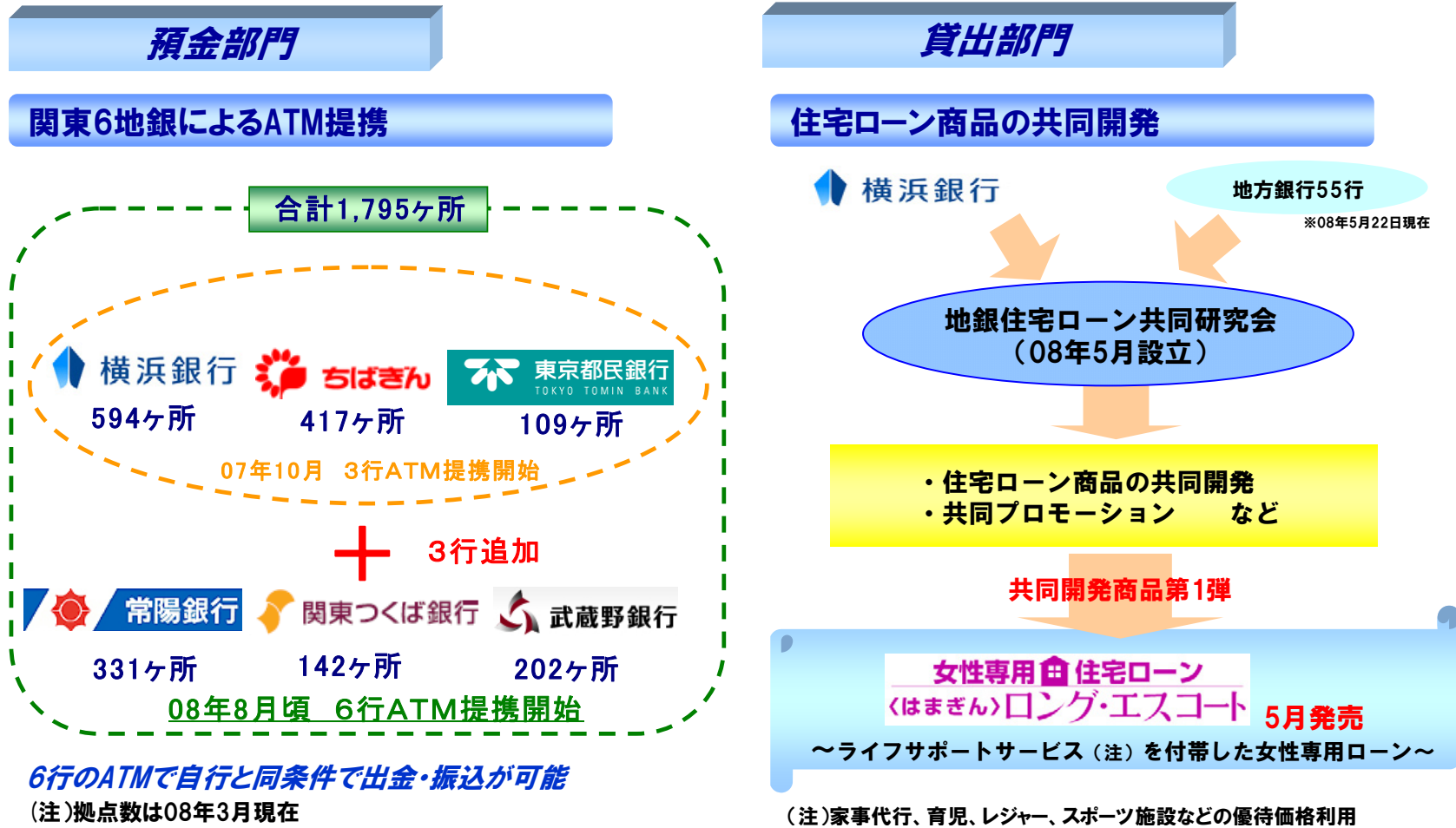
- (注1) NTTデータが構築・運営する地銀共同センターとの共同開発
 (注2) 07/10に当行・千葉・東京都民の3行が提携に合意し、
 08/03に常陽・関東つくば・武蔵野の3行が合流
 (注3) 地銀11行から1名ずつ浜銀総合研究所へ派遣し、地域金融に特化したマーケティング戦略を共同研究
 (注4) 浜銀ファイナンス内に設置する同研究会事務局に専門スタッフを配置し、研修の共同開催や会員銀行・リース会社からの各種相談の受付、アドバイスを行う
 (注5) 地銀共同センター加盟の10行(青森・秋田・荘内・岩手・千葉興業・北越・福井・池田・四国・愛知)と提携
 (注6) 提携状況は08年5月22日現在



3. 経営戦略・営業戦略

(2) 中計基本テーマ①:提携戦略 ～その1 地方銀行との連携(部門別)～

- 預金・貸出業務においては、地方銀行との連携により、低コストでの機能強化を実施。
- ゆうちよ銀行に対抗すべく、住宅ローン共同研究会において高付加価値商品を開発していく。



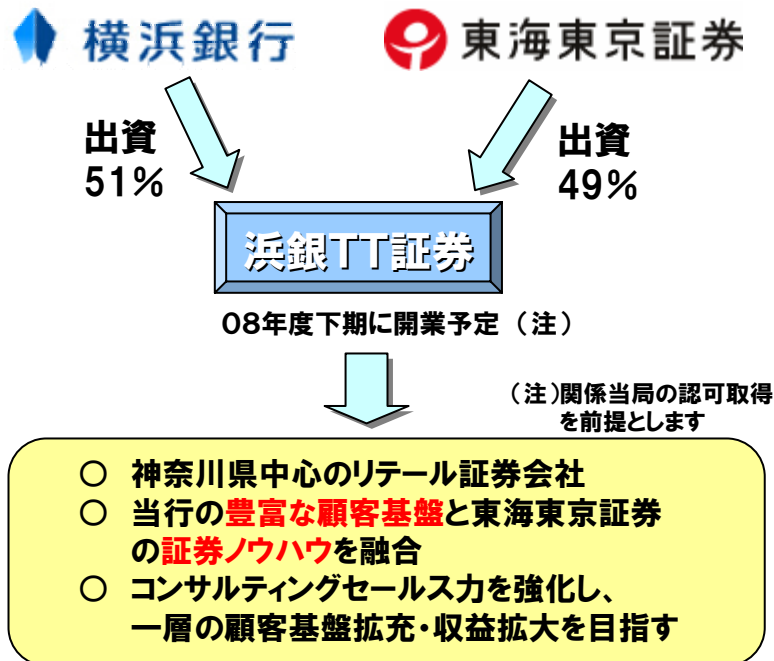
3. 経営戦略・営業戦略

(2) 中計基本テーマ①:提携戦略 ～その2 他業態との提携～

- 個人分野、法人分野ともに、ノウハウ・顧客接点の面で補完的な金融機関等と提携。
- 個人部門においては、東海東京証券との共同出資による証券子会社の設立を準備中。投資ニーズが拡大する中、グループでの対応能力を高めていく。

個人部門

○証券業務分野

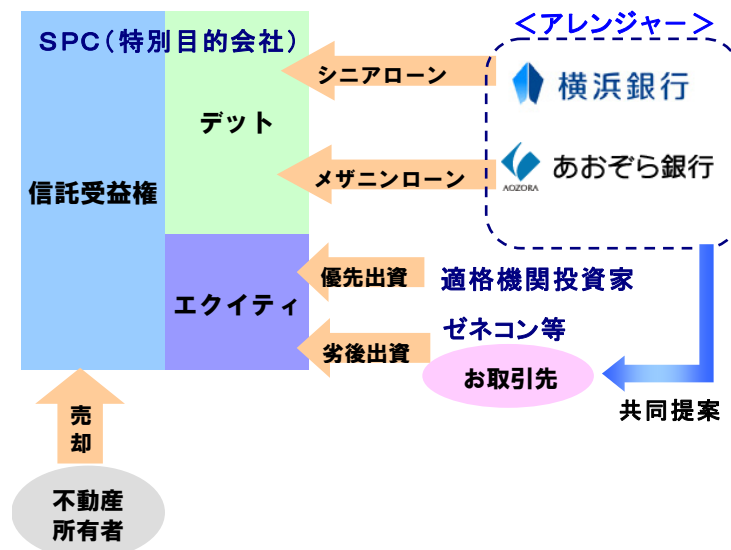


法人部門

○投資銀行業務

- ・07年10月よりあおぞら銀行との提携開始
- ・従来当行だけで取り組むことができなかったスキームへの対応が可能に

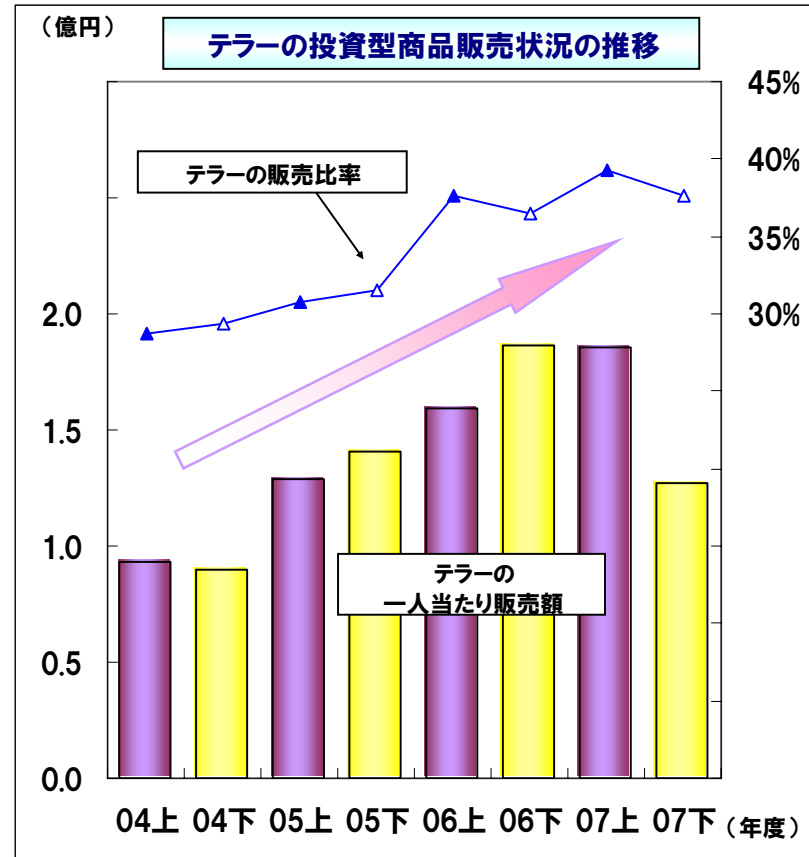
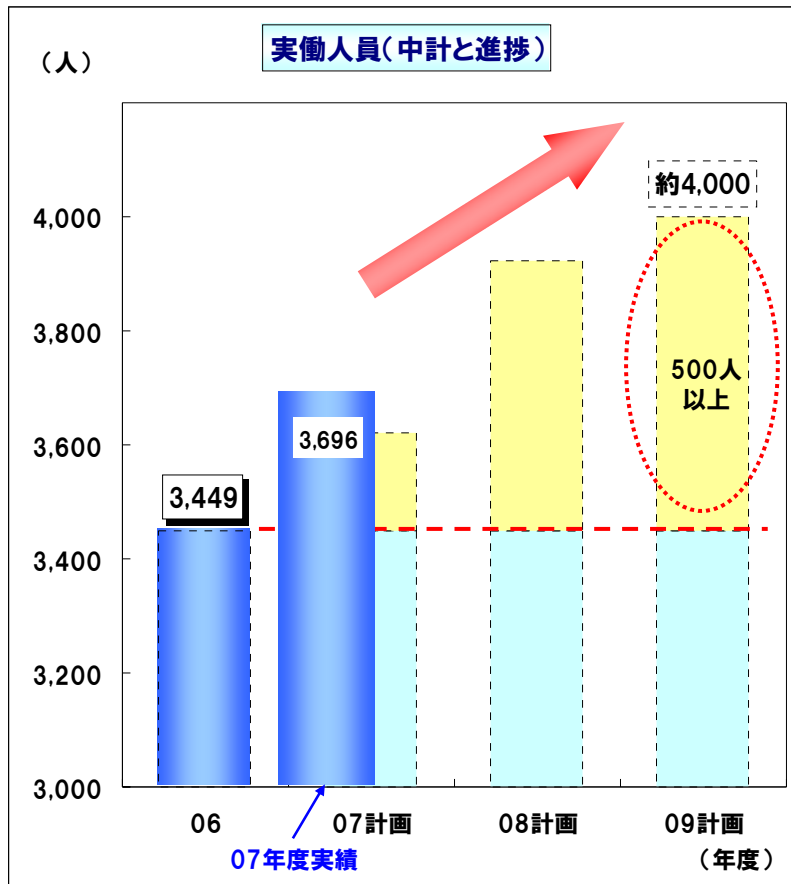
<第1号実行案件スキーム図(不動産ノンリコースローン)>



3. 経営戦略・営業戦略

(2) 中計基本テーマ②:人財投資戦略

- 09年度末の4,000人体制(実働人員ベース)実現に向けて積極的な採用を継続(07年度採用425名)。
- 人員数の増加に加え、人材育成も積極化。特にコンサルティング能力の向上に注力。



(注)対象:ローカウンターテラーの投資信託+年金保険販売額

3. 経営戦略・営業戦略

(2) 中計基本テーマ③:ブランド戦略

- 中期経営計画「New Horizon」の基本テーマの一つである「横浜ブランドの確立」に向けたブランド戦略を10月よりスタート。
- 店舗、通帳・カードにブランド戦略に基づくデザインを順次導入するなど、各種施策を着実に実施。

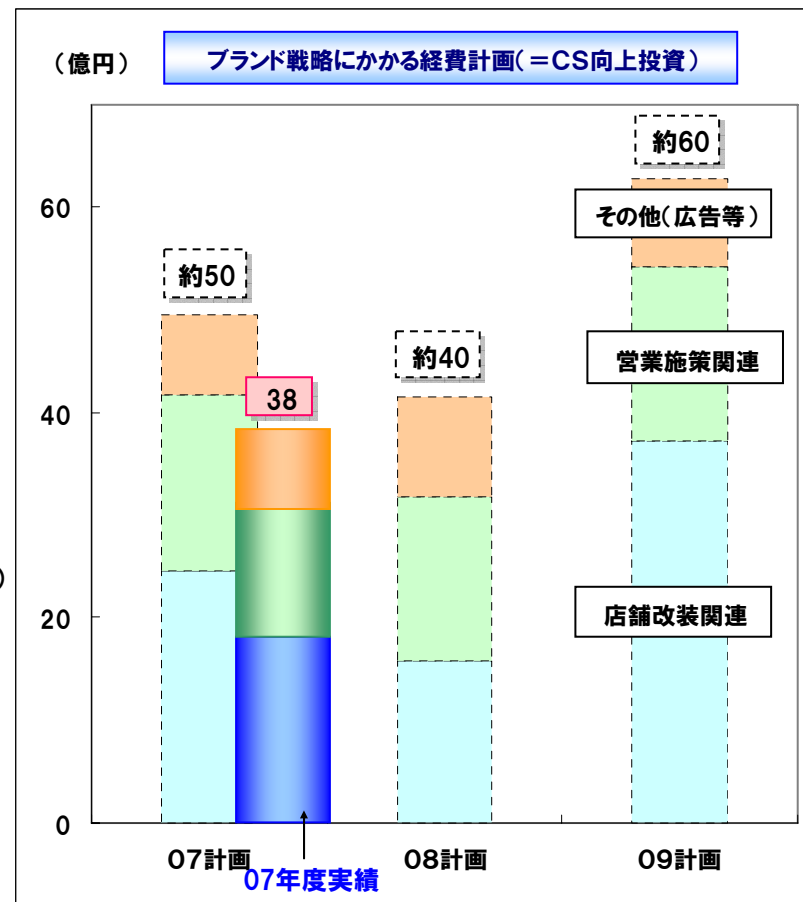
ブランド戦略への取り組み



新設店舗
(みなとみらい支店)



通帳・カードデザイン



Afresh あなたに、あたらしく。



Bank of Yokohama

事前に株式会社横浜銀行の許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。