

# インフォメーションミーティング

2005年度中間決算について



株式会社 横浜銀行

2005年12月 2日



“お客さまから強く支持され、進化を続けるベスト・リージョナルバンク”



## 1. 当行の業績

- ◇ 業務粗利益、経費・OHR、業務純益、与信費用、不良債権比率、当期(中間)純利益、Tier I 比率
- ◇ 株主への利益還元策

## 2. 営業部門の実績

- ◇ 営業戦略の全体像
- ◇ アセットビジネス ~ 神奈川県内シェア、法人向け融資、個人ローン、預貸金利鞘
- ◇ フィービジネス ~ 私募債・シンジケートローン、投資型商品

## 3. 今後の収益拡大に向けた取組み

- ◇ 取組みに関する全体像
- ◇ リスクテイク策の概要
- ◇ 信用リスクテイク(東京西南部での貸出増強)

## 4. サービスチャネルの強化

- ◇ 店舗の状況
- ◇ サービス拡充への取組み

## 5. 提携戦略

- ◇ 提携の概要
- ◇ システム共同利用



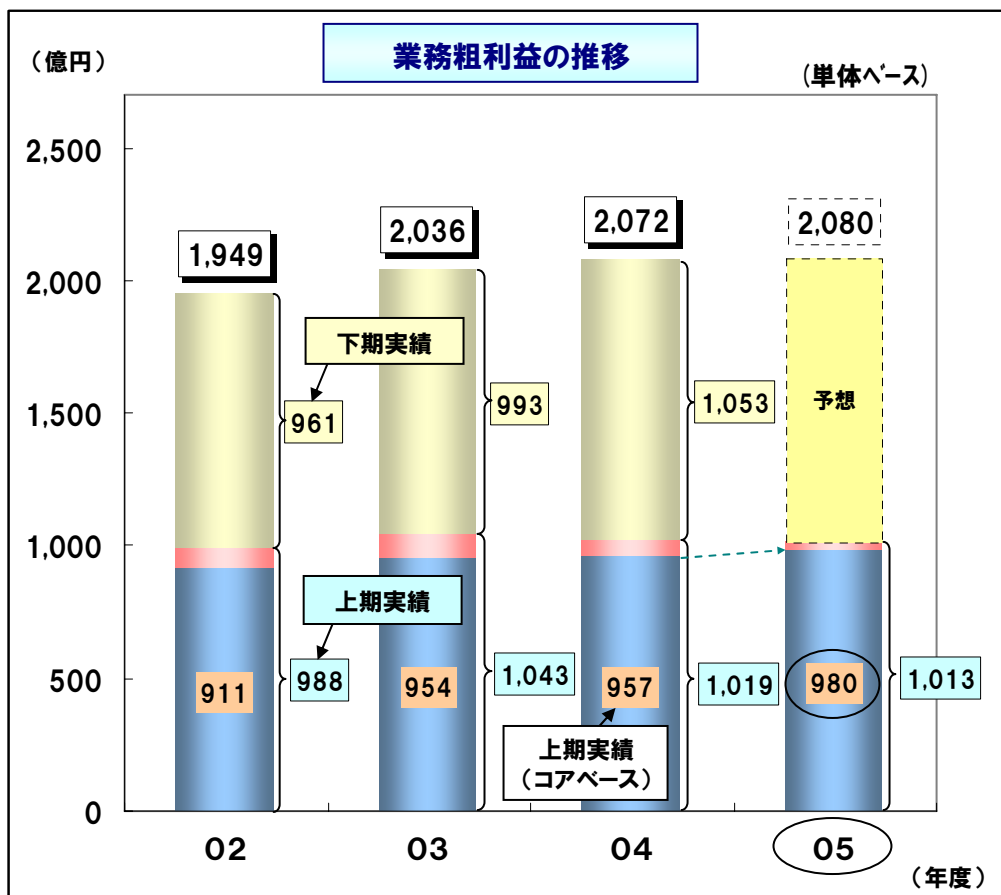
## 1. 当行の業績

横浜銀行  
Bank of Yokohama

# 1. 当行の業績

## (1) 業務粗利益

- 05年度上期の業務粗利益は、前年同期比△6億円(△0.5%)の1,013億円。
- コアベース(国内資金利益+国内役務取引等利益)では、前年同期比+23億円(+2.4%)の980億円と、順調に増加。
- 05年度の予想は2,080億円(前年度比+8億、+0.3%)。



## 前年同期との比較

(単位: 億円)

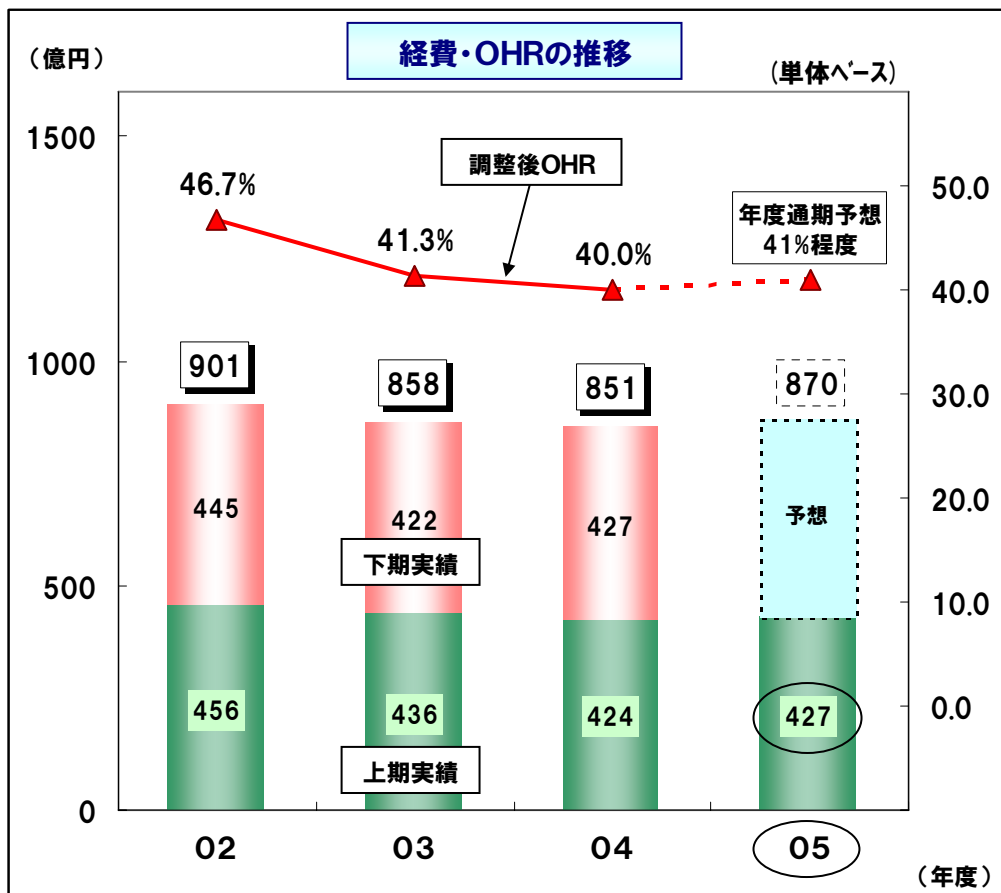
	04上期 (実績)	05上期 (実績)	増減
業務粗利益	1,019	1,013	△ 6
国内業務粗利益	997	993	△ 4
資金利益①	808	802	△ 6
役務取引等利益②	149	178	+ 29 A
特定取引利益	4	1	△ 3
その他業務利益	36	12	△ 24 B
国際業務粗利益	22	20	△ 2
コアベース①+②	957	980	+ 23

「業務粗利益」の主な増減要因  
 A 投信・年金保険による役務利益の増加: +13億円  
 シ・ローンによる役務利益の増加: +10億円  
 B 住宅ローン証券化益: △40億円

# 1. 当行の業績

## (2) 経費・OHR

- 05年度上期の経費は、427億円(前年同期比+3億円、+0.7%)。調整後OHRは、42.0%。
- 05年度の予想は、870億円(前年度比+19億円、+2.2%)。
- トップライン拡充に向け、営業関連投資・経費は微増基調。



### 前年同期との比較

(単位:億円)

	04上期 (実績)	05上期 (実績)	増減
経費	424	427	+3
人件費	147	149	+2 A
物件費	245	247	+2 B
税金	32	31	△1
調整後OHR(%)	41.1	42.0	+0.9

「経費」の主な増減要因  
 A 人員の増加などによるもの  
 B IT関連投資の増加などによるもの

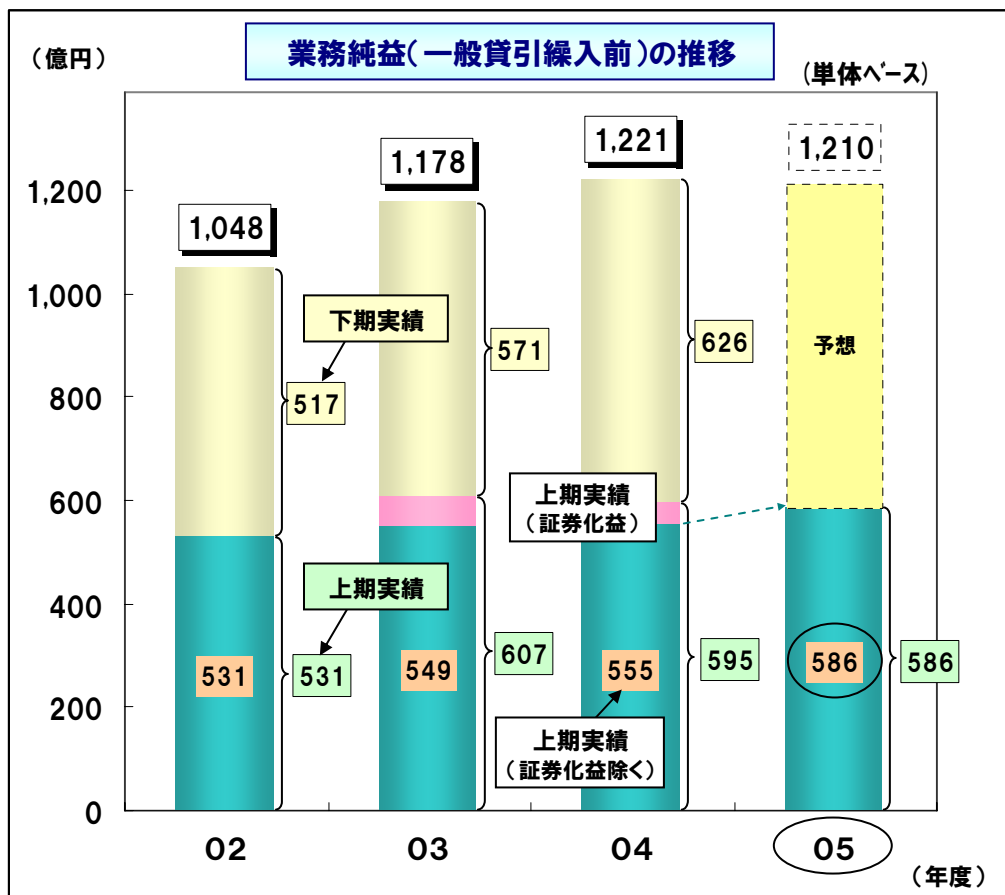
(注)調整後OHR = 経費 ÷ 業務粗利益(債券5勘定戻 & 債券デリバティブ損益調整後)



# 1. 当行の業績

## (3) 業務純益(一般貸引繰入前)

- 05年度上期の業務純益は、前年同期比 $\Delta 9$ 億円( $\Delta 1.5\%$ )の586億円。
- 証券化益除く業務純益では、前年同期比 $+31$ 億円( $+5.5\%$ )。
- 05年度の証券化益除く業務純益の予想は、1,210億円(04年度実績:1,161億円、前年度比 $+49$ 億円、 $+4.2\%$ )。



### 前年同期との比較

(単位: 億円)

	04上期 (実績)	05上期 (実績)	増減
業務純益 (一般貸引繰入前)	595	586	$\Delta 9$
住宅ローン証券化益	40	0	$\Delta 40$
証券化益除く業務純益	555	586	$+31$

「証券化益除く業務純益」の増減要因  
 業務粗利益(コアベース)の増加:  $+23$ 億円  
 業務粗利益(コアベース以外)の増加:  $+11$ 億円  
 経費の増加:  $\Delta 3$ 億円

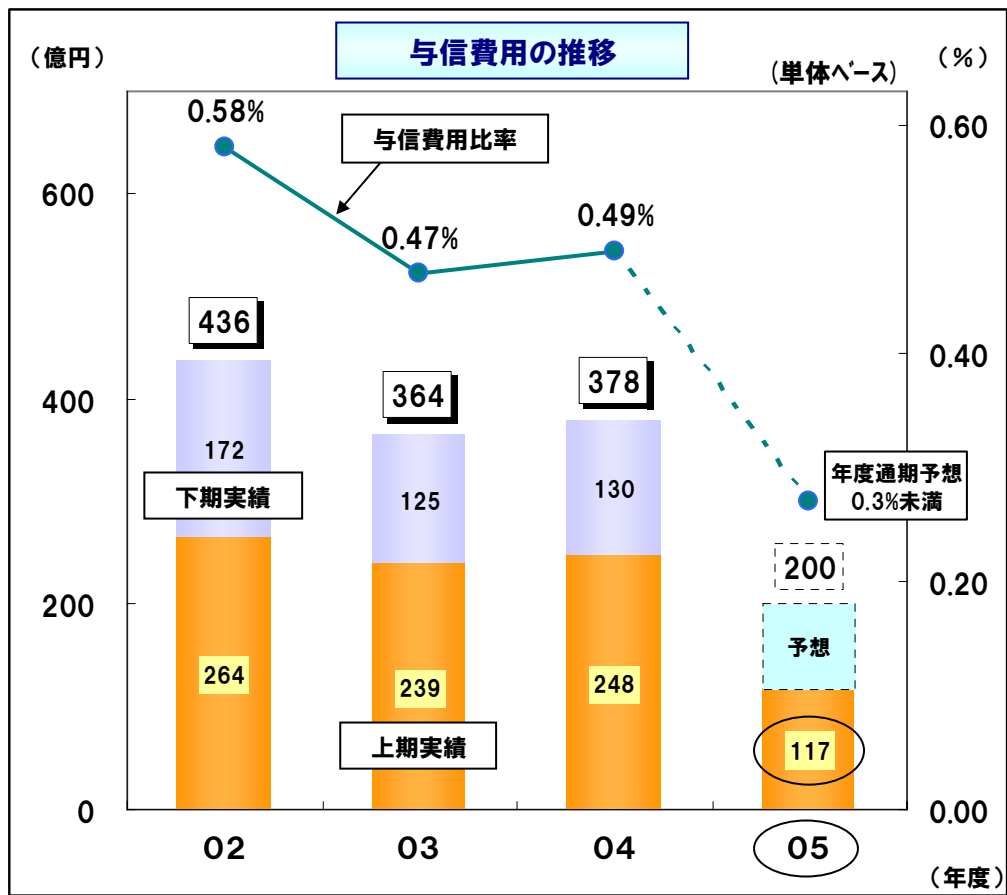




# 1. 当行の業績

## (4) 与信費用

- 05年度上期の与信費用は、117億円と前年同期比△131億円(△52.8%)と大幅減少。
- 05年度の予想与信費用は、200億円(前年度比△47.0%)。
- 05年度の予想与信費用比率は0.2%台へ。



### 前年同期との比較

(単位: 億円)

	04上期 (実績)	05上期 (実績)	増減
与信費用	248	117	△ 131
地価下落要因	79	39	△ 40
債務者区分要因	207	144	△ 63
区分劣化	210	176	△ 34
区分改善(△)	3	32	+ 29
回収・取崩要因(△)	77	85	+ 8
その他	39	19	△ 20

(注1) 与信費用 = 不良債権処理額 + 一般貸倒引当金繰入 - 貸倒引当金取崩額

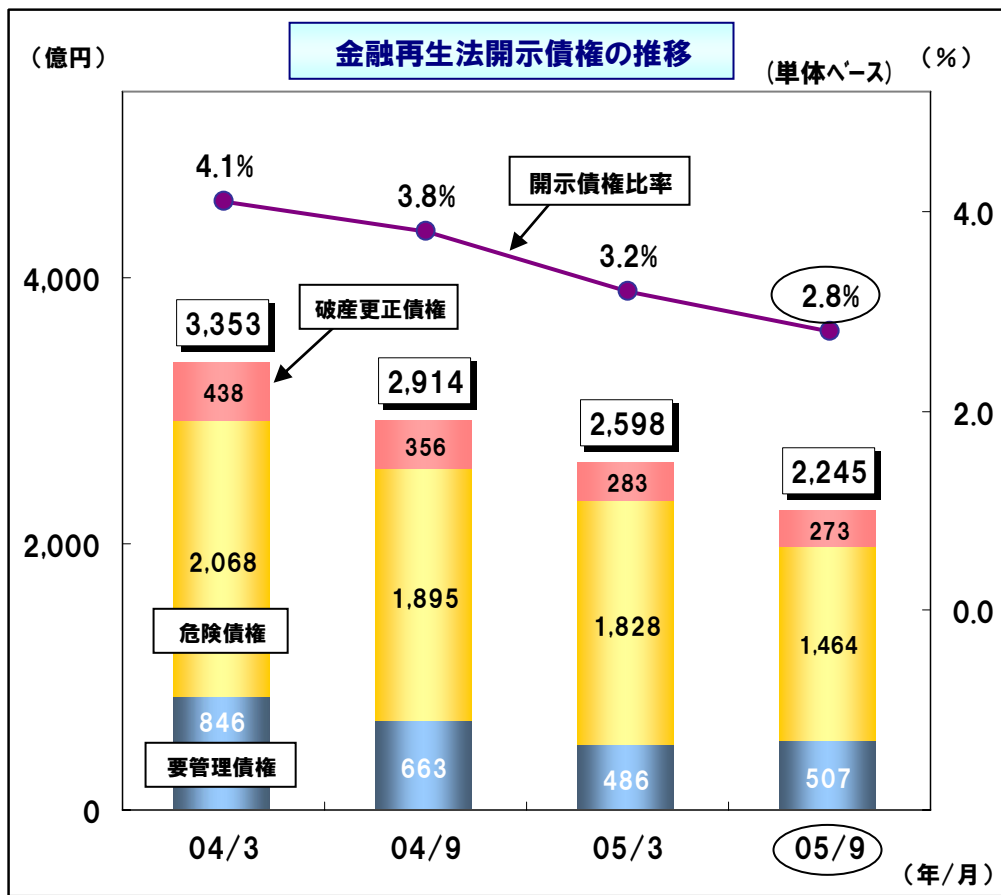
(注2) 与信費用比率 = 与信費用 ÷ 貸出金平残



# 1. 当行の業績

## (5)不良債権比率

- 05年9月末の不良債権比率は、2.8%まで低下。
- 不良債権の新規発生は着実に減少。



### 前年同期との比較

(単位:億円)

	04上期 (実績)	05上期 (実績)
危険債権以下合計の増減	△ 255	△ 374
新規発生	+ 482	+ 204
オフバランス化	△ 737	△ 578
回収・返済等	△ 226	△ 185
業況改善	△ 107	△ 190
直接償却・債権流動化等	△ 404	△ 203

(注)オフバランス化とは、上記の各要因により危険債権以下の残高が減少すること。

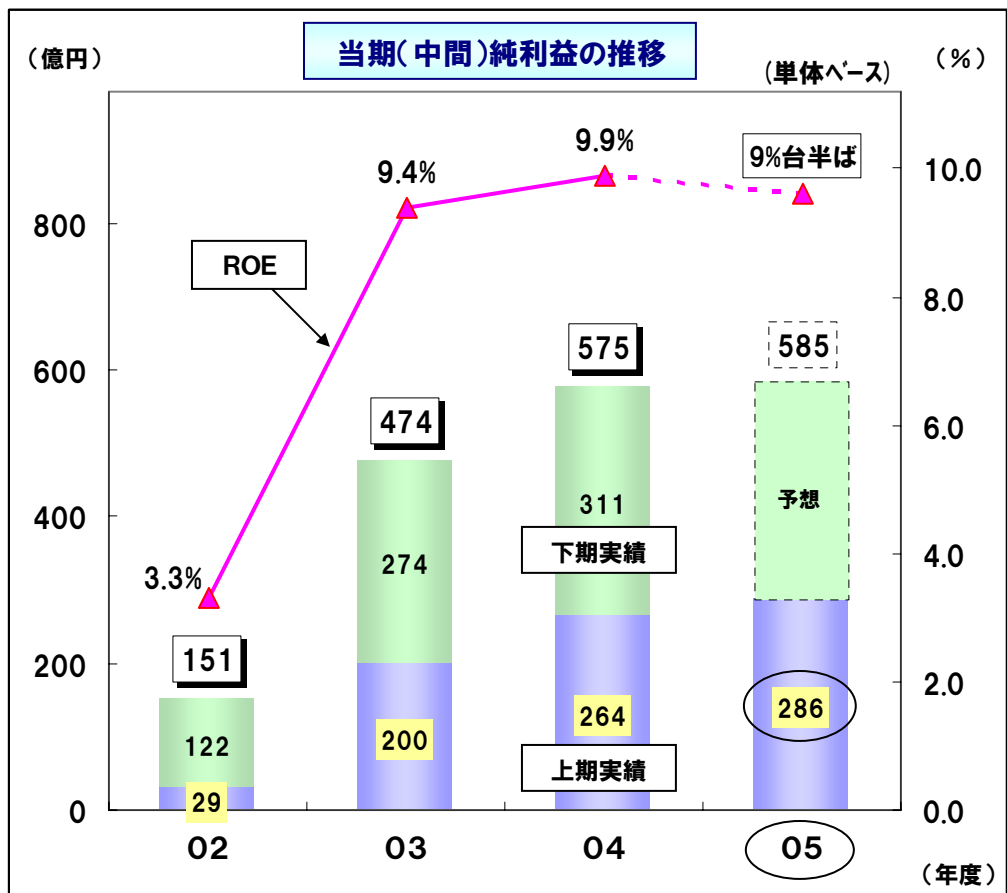




# 1. 当行の業績

## (6) 当期(中間)純利益

- 05年度上期中間純利益は、**286億円**(前年同期比+22億円、+8.3%)。
- 05年度の予想は、**585億円**と前年度比+10億円(+1.7%)。
- 05年度のROEは**9%台半ば**を見込む。今後3年間で**10%超**を目指していく。



(注) ROE = 当期純利益 ÷ 株主資本(平均)

### 前年同期との比較

(単位: 億円)

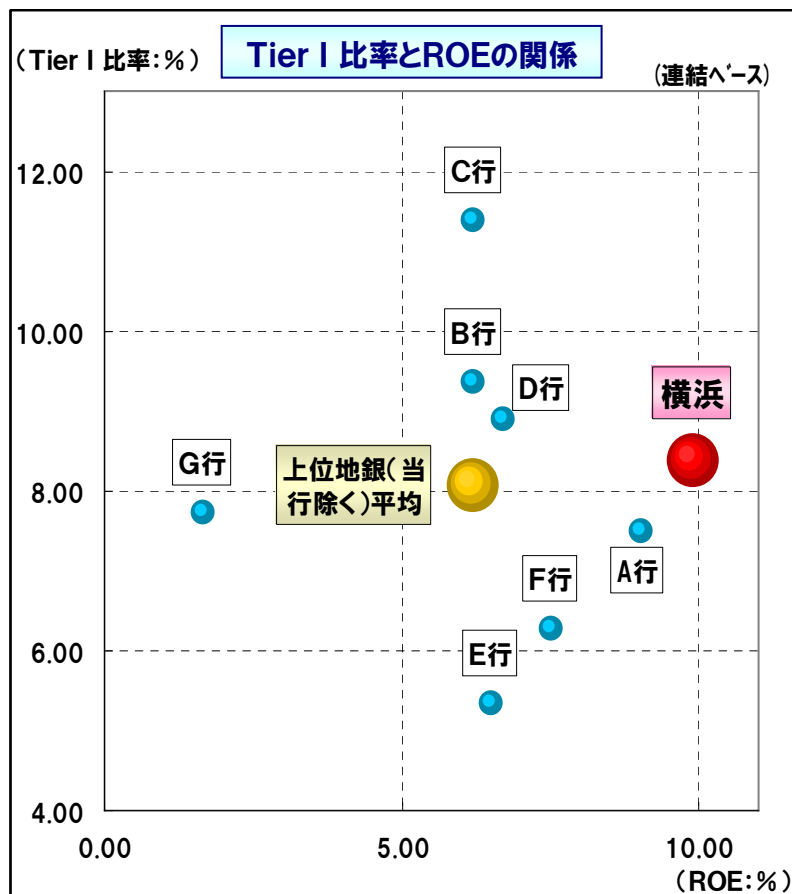
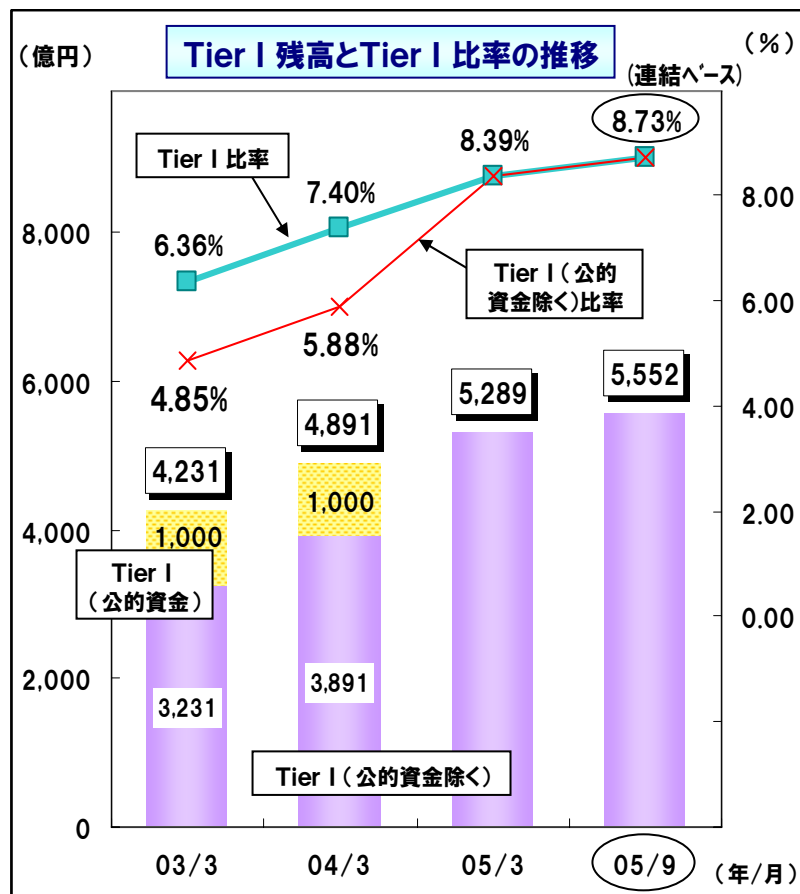
	04上期 (実績)	05上期 (実績)	増減
中間純利益	264	286	+22

「中間純利益」の増減要因  
 業務純益の減少: Δ9億円  
 与信費用の減少: +131億円  
 株式関係利益の減少: Δ100億円

# 1. 当行の業績

## (7) Tier I 比率

- 05年9月末(連結ベース) : Tier I 比率 **8.73%**、自己資本比率**10.93%**。
- 今後も、Tier I 比率 **9%以上**を 目指しつつ、資本の有効活用による収益拡大を図っていく。



(注1)対象:地銀上位8行(資金量ベース、公的資金注入行を除く)

(注2)各行決算短信より作成

(注3)ROE:04年度基準、Tier I 比率:05年3月末基準



# 1. 当行の業績

## (8)株主への利益還元策

- 配当金については、従来の安定配当の考え方を維持しながら、業績連動型の配当方式を導入。
  - ①普通配当金:04年度末より、1株当たり年**5円**→年**7円**(安定配当部分)
  - ②特別配当金:年度当期純利益が**500億円**を上回る場合に、その超過額の**30%**を目途に支払い  
(業績連動部分、04年度末は**1.5円**、05年度は**2.0円**を予想)
- 自社株取得については、今後も継続的に実施し、株主還元率(配当+自社株取得)**30%**を目標とする。
  - ~05年8月、自社株取得枠**60億円**を設定(買付期間:06年3月まで)。
  - ~05年9月末時点で**36.1億円**取得済(全て消却済)、進捗率**60.1%**。

### 株主還元の実施状況

	03年度	04年度	05年度(予想)
①配当性向	12.2% (年5円)	20.8% (年8.5円)	21.6% (年9円)
②自社株取得による還元率	0%	8.6%	8.4%以上 (05/9月末時点6.1%)
株主還元率 (①+②)	12.2%	29.4%	30%以上 を目指す





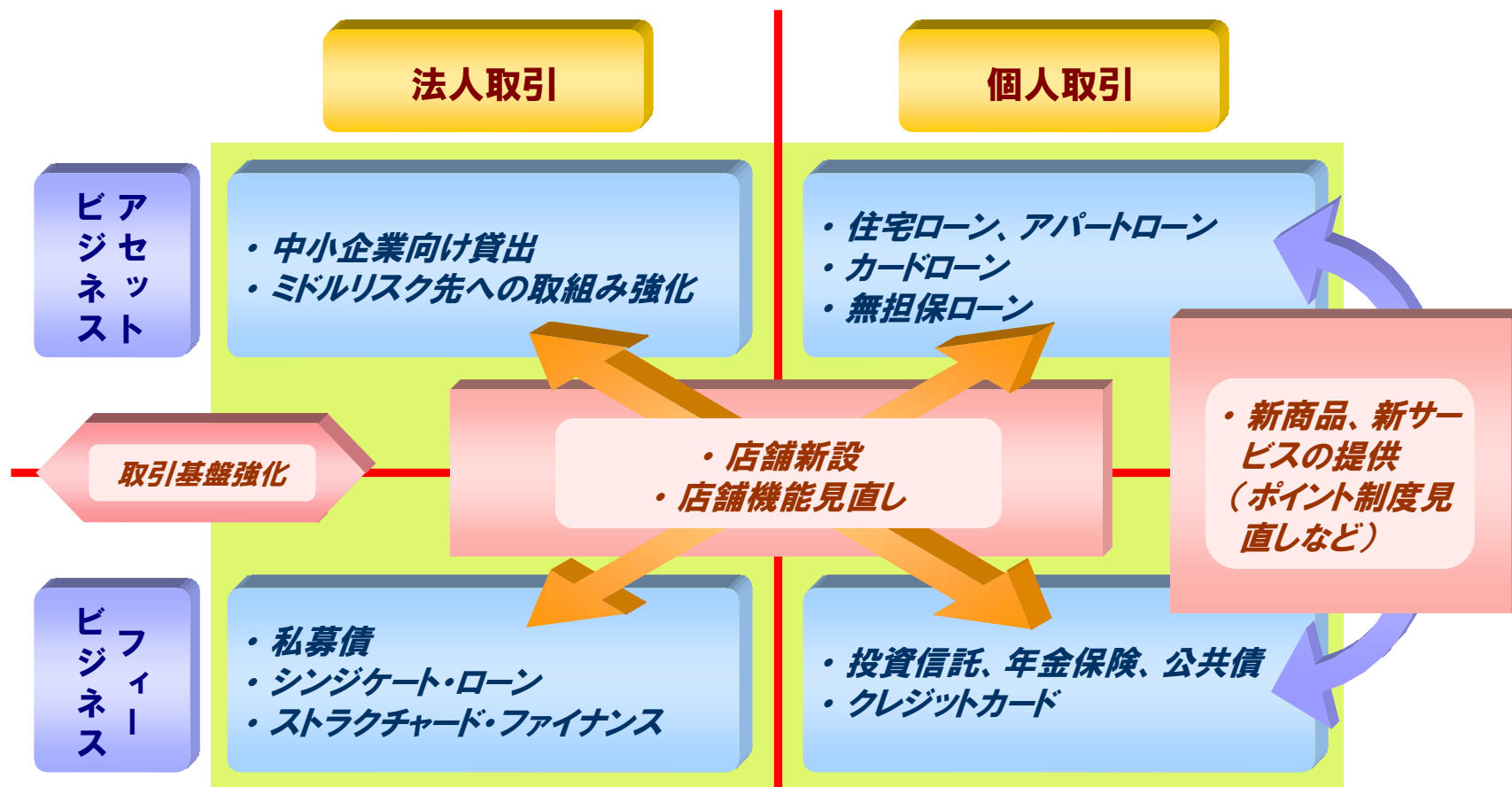
## 2. 営業部門の実績

横浜銀行  
Bank of Yokohama

## 2. 営業部門の実績

### 営業戦略の全体像

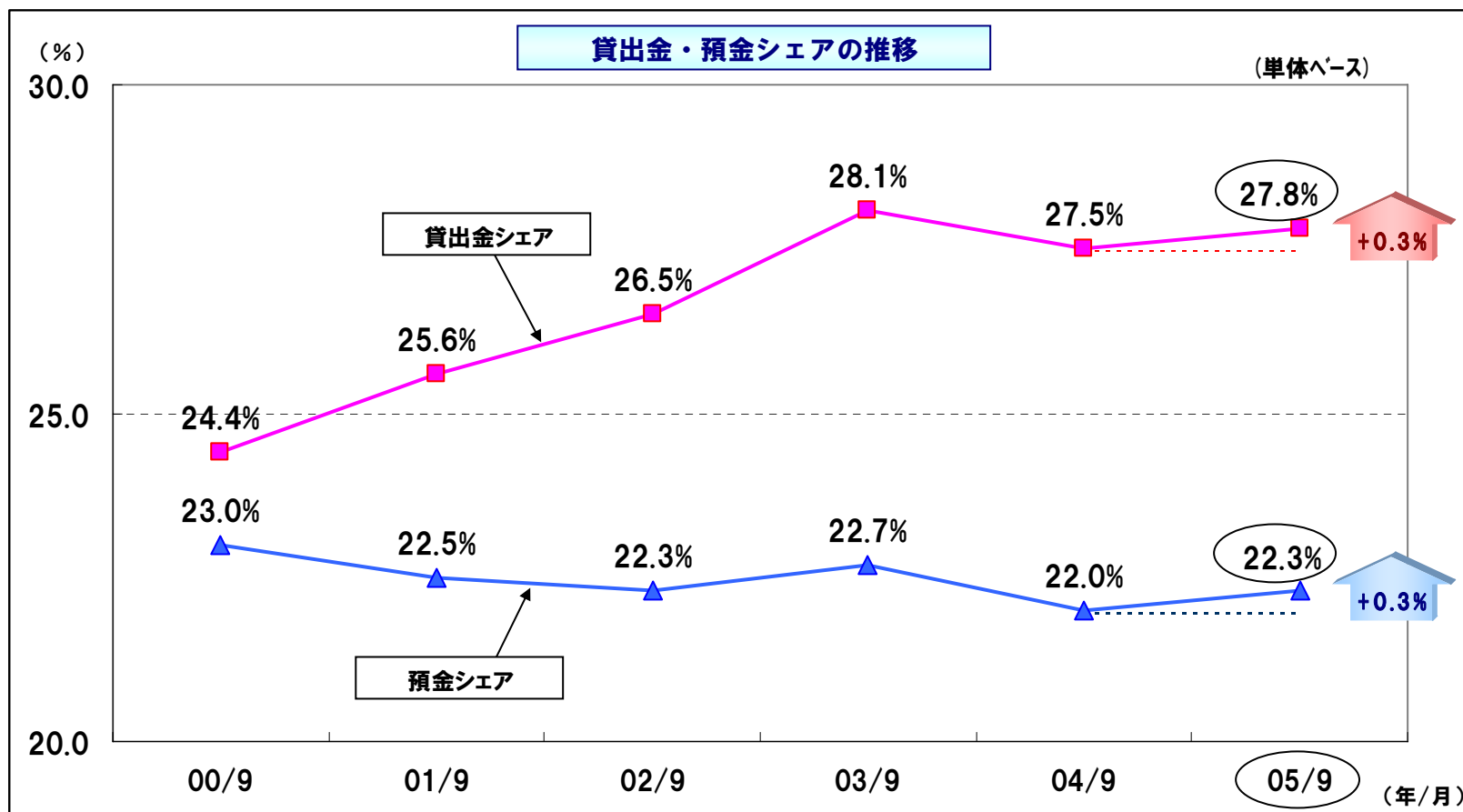
- 基本戦略:引続きリージョナル・リテール戦略に特化。
- 取引基盤強化により、アセットビジネス、フィービジネスのさらなる強化を図る。



## 2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス

### (1) 神奈川県内シェアの推移

- 05年9月末: 貸出金シェアは27.8%。預金シェアは22.3%。
- 競争激化の状況下、預金・貸出金ともに前年同月比+0.3%とシェアアップ。



(注) 当行調べ

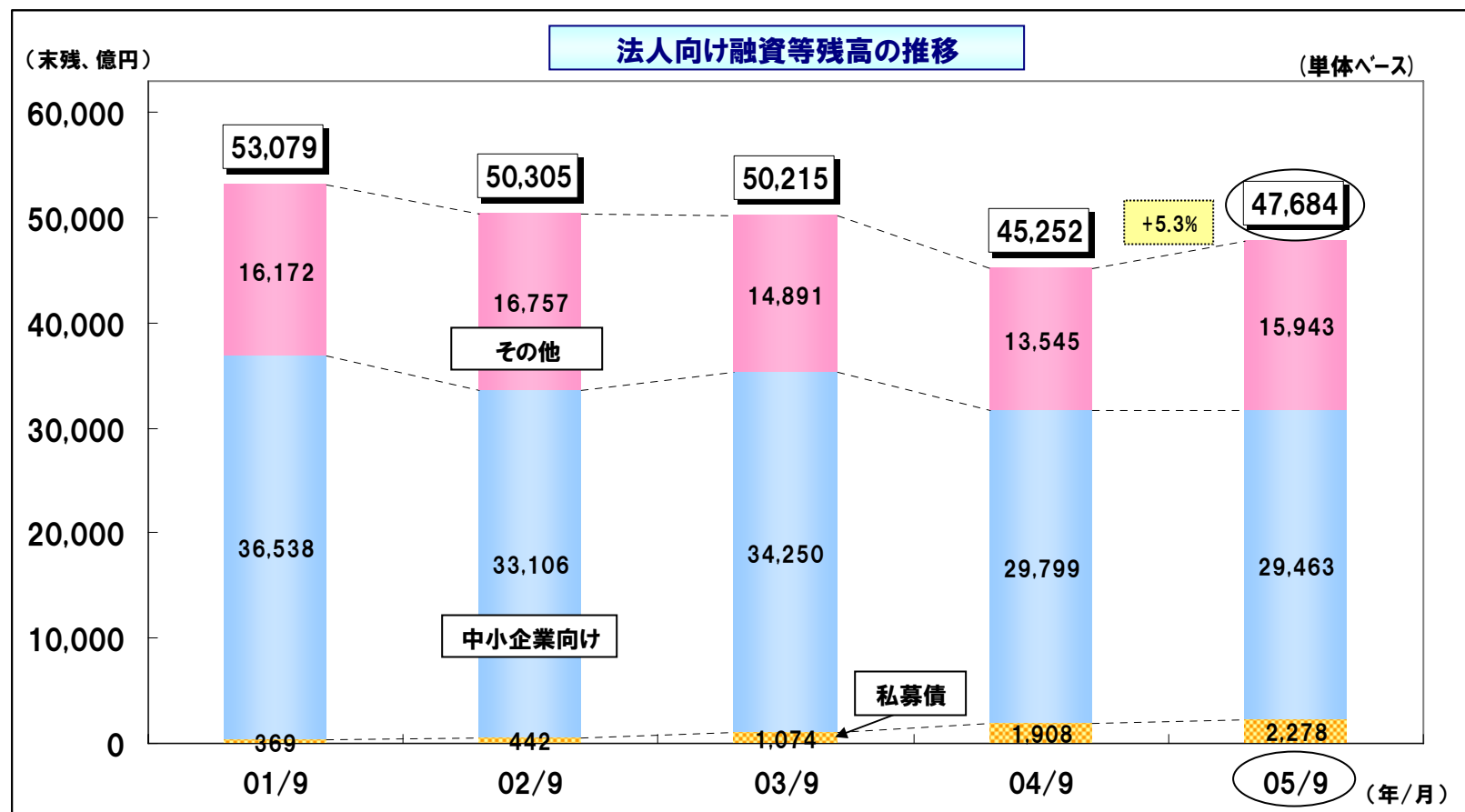




## 2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス(法人)

### (2)法人向け融資残高の推移

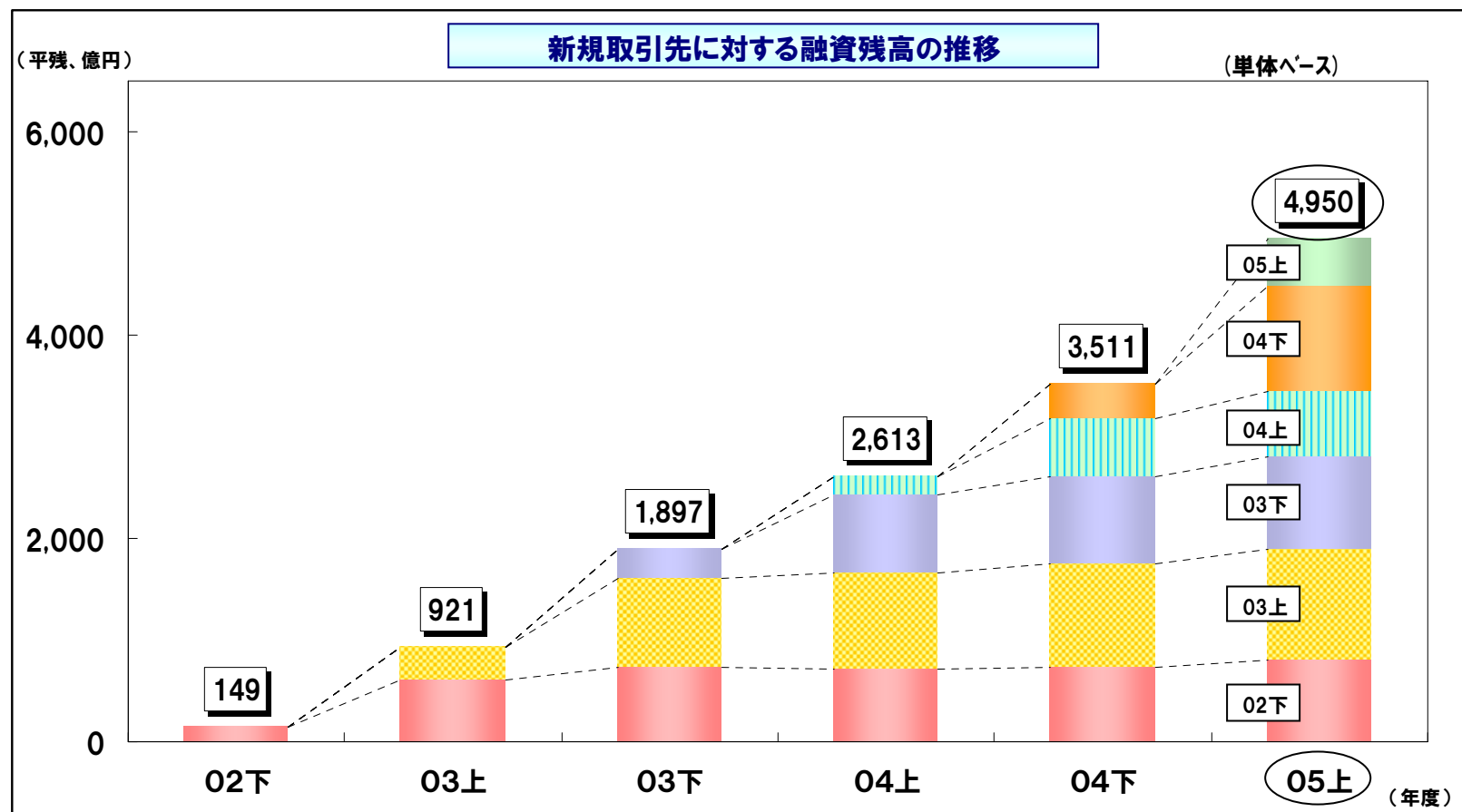
- 05年9月末:法人向け融資残高は、私募債を含め4兆7,684億円(前年同期比+2,432億円、+5.3%)。
- 今後は、中小企業向け融資の増強を図る。



## 2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス(法人)

### (3) 法人新規取引の拡大

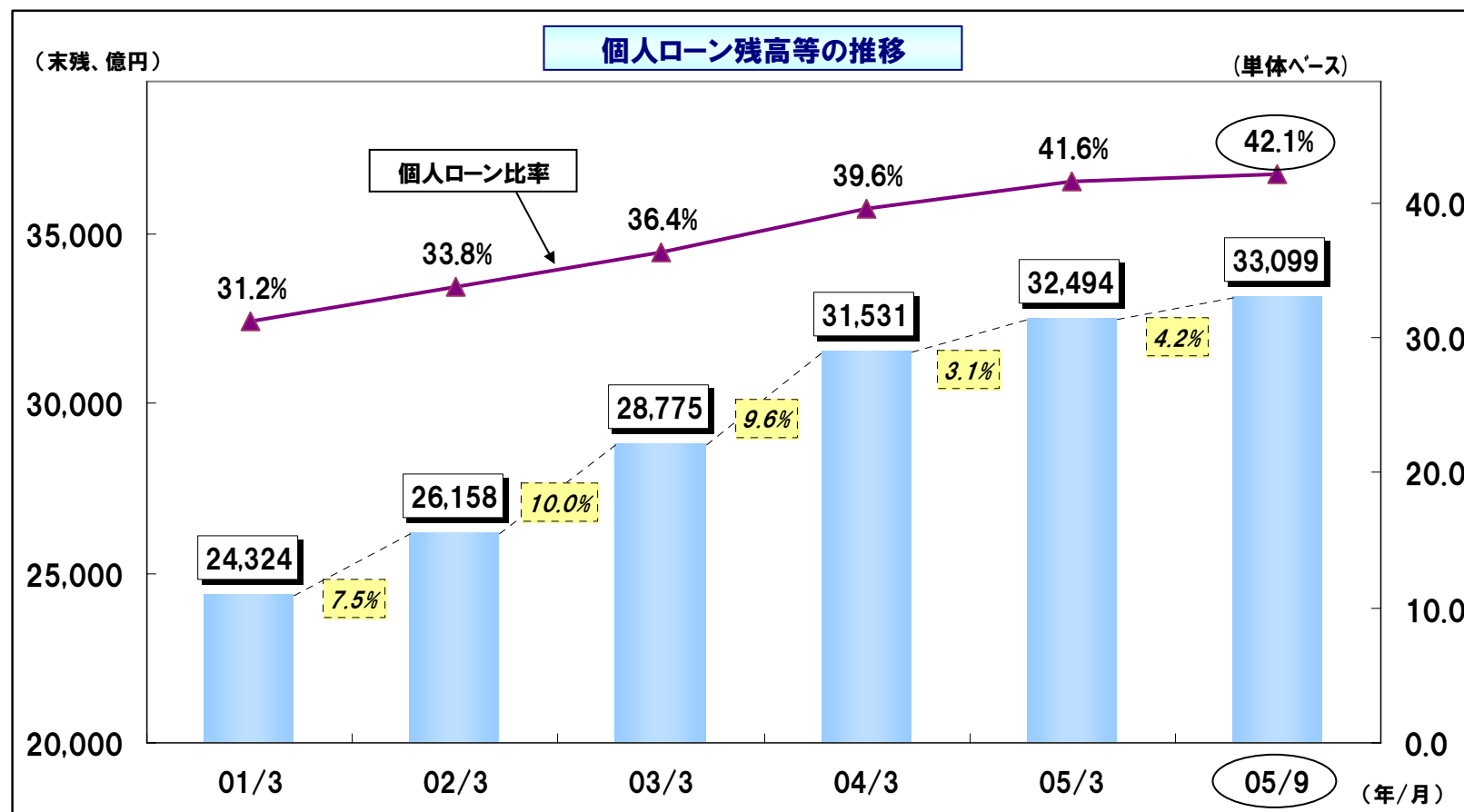
- 05年度上期:02年度下期以降の新規先に対する融資平残は**4,950億円**と、前期比**+1,439億円(+40.9%)**。
- 段階的に増員してきた法人新規担当者による融資の積上げが図られている。



## 2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス(個人)

### (4)個人ローン残高の推移

- 05年9月末:個人ローン残高は3兆3千億円台へ。
- 個人ローン比率は、42.1%へ上昇。



- (注1)個人ローン=住宅ローン+アパートローン+消費資金ローン  
 (注2)個人ローン比率=個人ローン末残÷総貸出金末残  
 (注3)05年9月の増加率は、04年9月比の年率

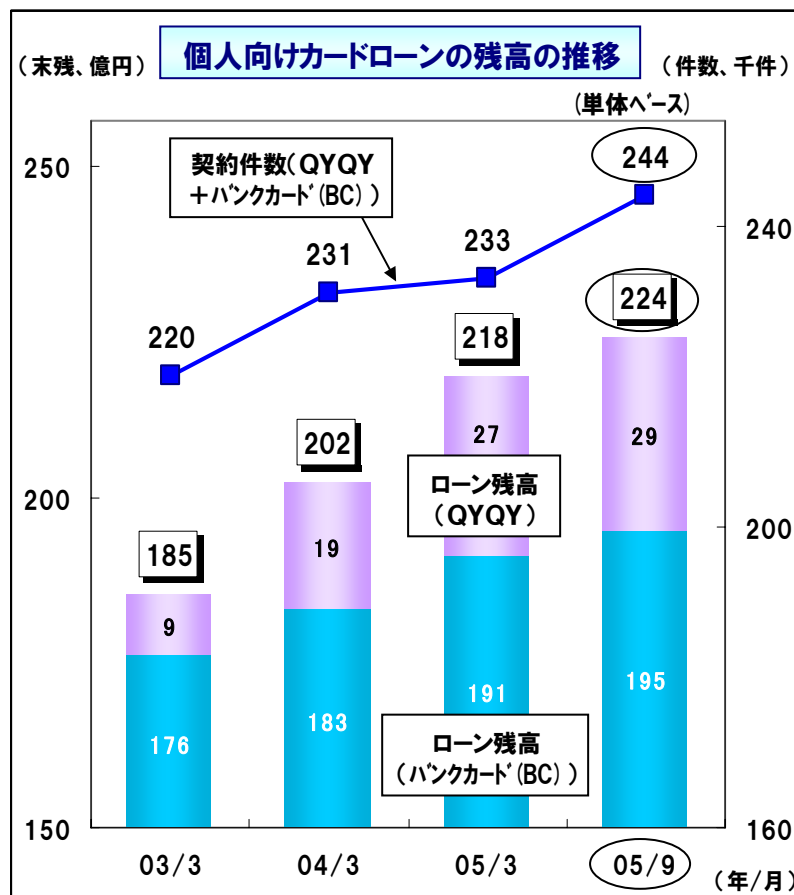
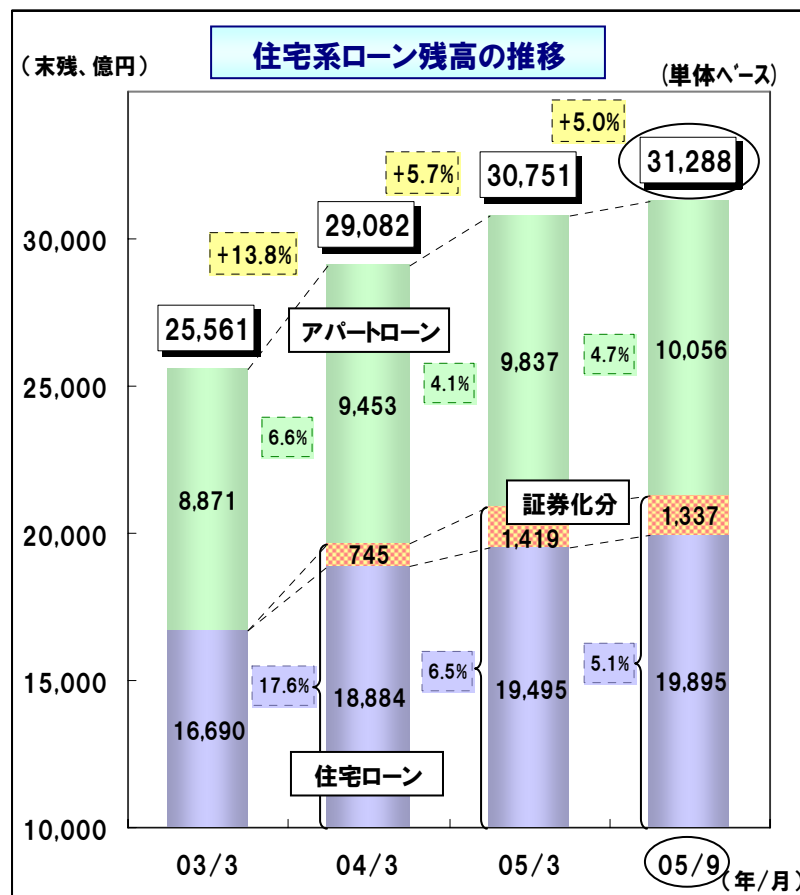




## 2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス(個人)

### (5)住宅系ローン・カードローン残高の推移

- 05年9月末:住宅系ローン残高は引き続き5%台の増加率を維持。
- 個人向けカードローン残高も着実に増加。



(注1)05年9月の増加率は、04年9月比の年率

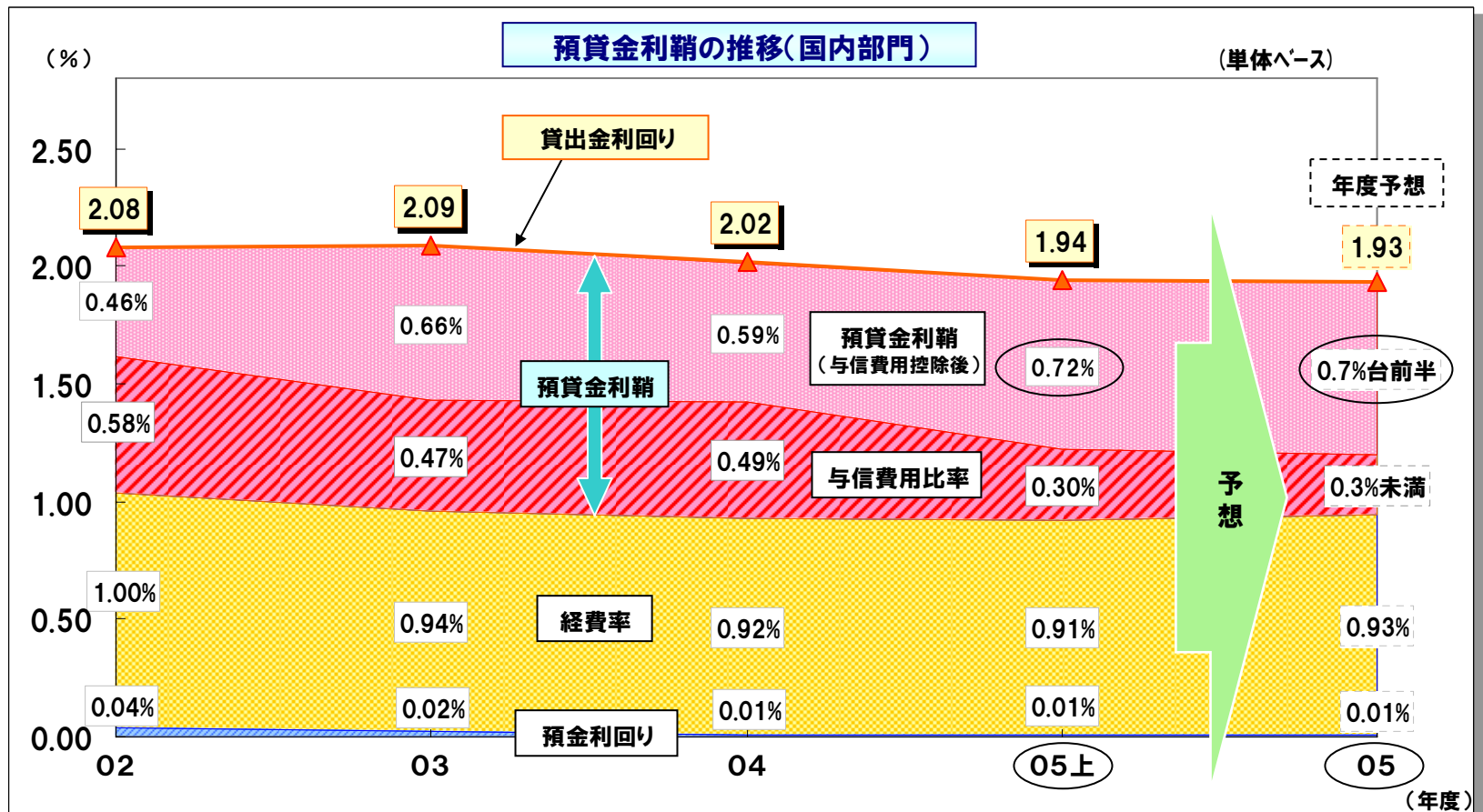
(注2)住宅ローンの増加率は、証券化を含めたベース



## 2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス

### (6) 預貸金利鞘の推移

- 05年上期: 与信費用控除後の預貸金利鞘は0.72%へと拡大。
- 05年通年では、引き続き0.7%台前半の水準を見込む。

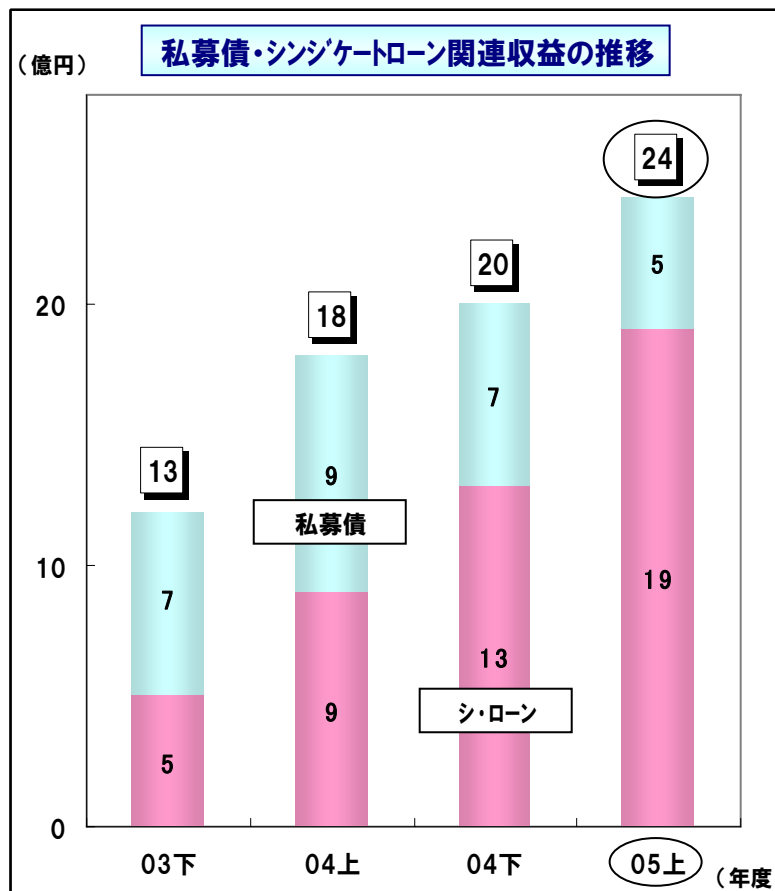
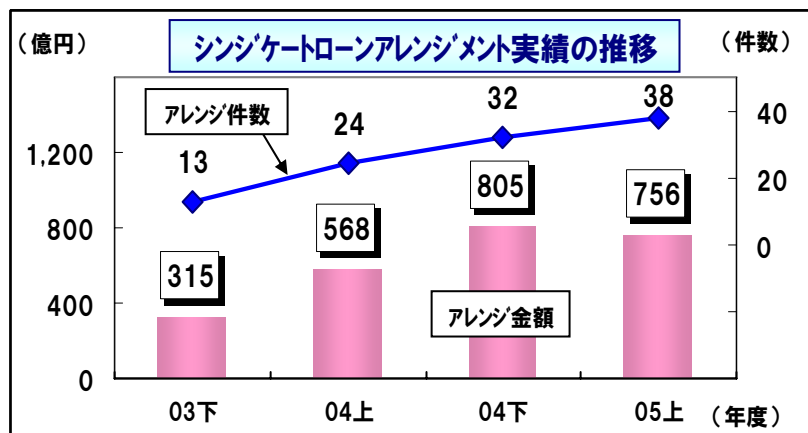
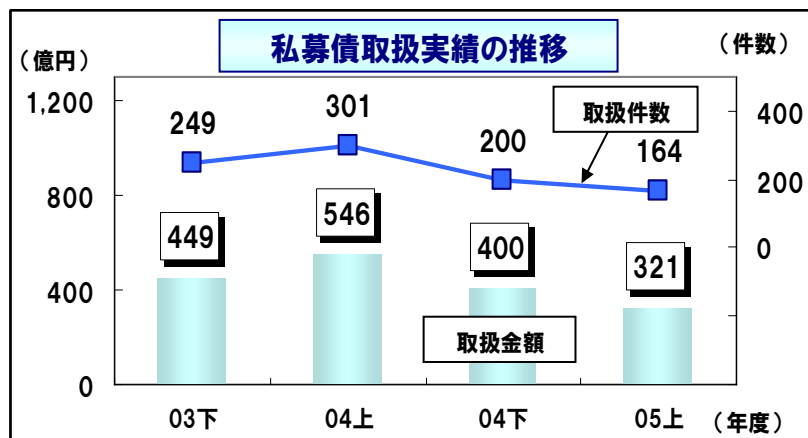


- (注1) 対象残高 = 国内業務部門の預貸金平残  
 (注2) 経費率 = 経費(除く臨時経費) ÷ 預金平残  
 (注3) 与信費用比率 = 与信費用 ÷ 貸出金平残

## 2. 営業部門の実績 ～フィービジネス(法人)

### (1) 私募債・シンジケートローンの推進

- 05年上期: シ・ローンのアレンジ件数増加により、シ・ローン関連収益は順調に増加。



(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を含む

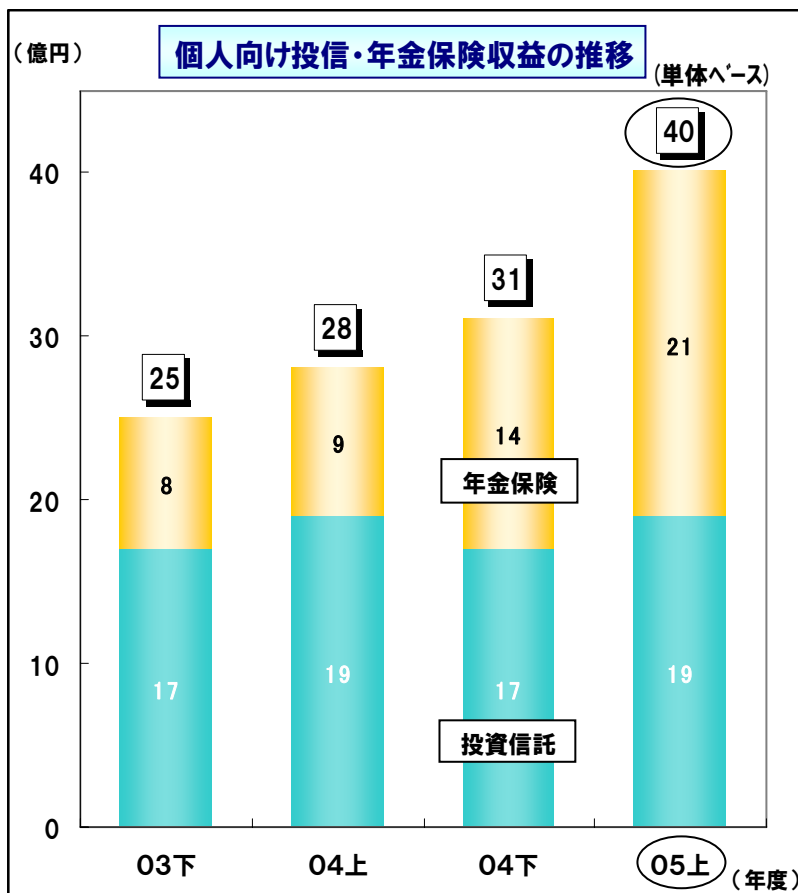
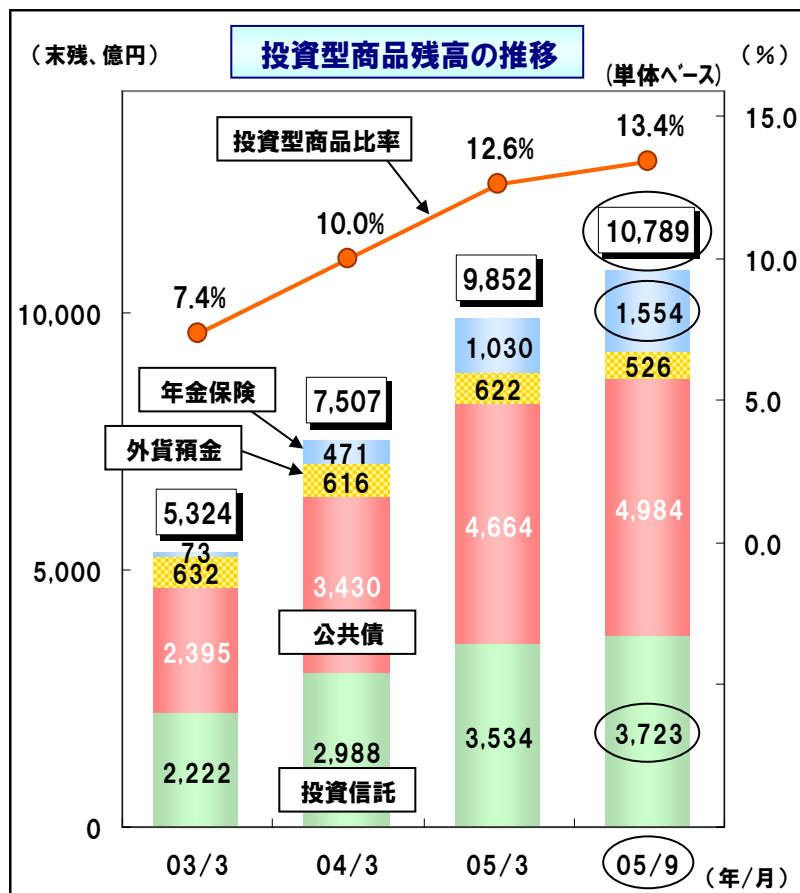




## 2. 営業部門の実績 ～フィービジネス(個人)

### (2)投資型商品残高・収益の推移

- 05年上期:投資型商品残高は堅調に推移し、1兆円の大台を突破。投資型商品比率は13.4%へ。
- 05年上期:個人向け投信・年金保険収益は40億円へと増加。



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



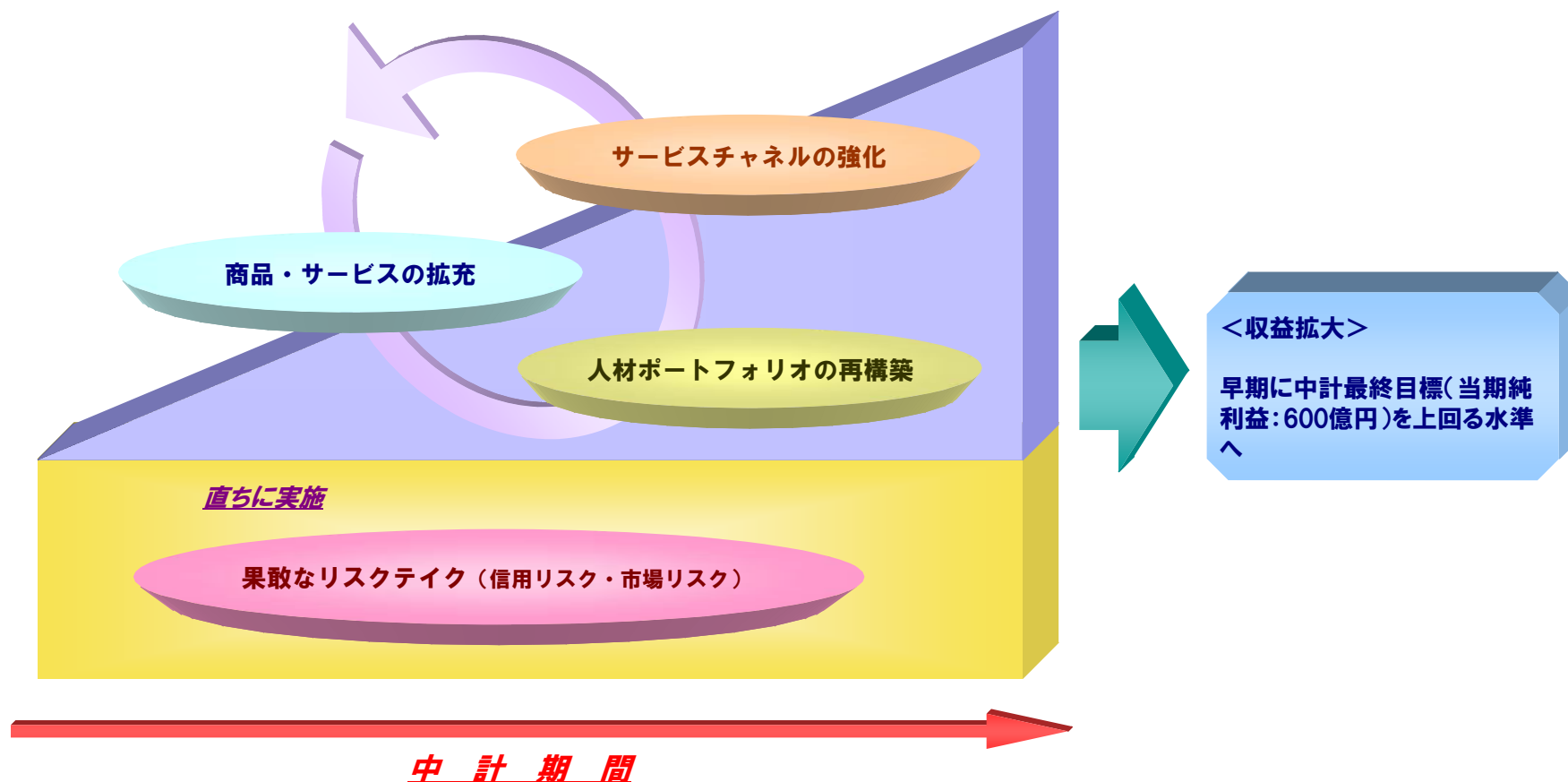
### 3. 今後の収益拡大に向けた取組み

横浜銀行  
Bank of Yokohama

### 3. 今後の収益拡大に向けた取組み

#### (1) 取組みに関する全体像

- 中期経営計画(07年度まで)に掲げる諸目標の早期達成に向けて活動を開始。
- 短期的課題:信用リスク(=貸出)、市場リスク(=有価証券運用)を中心に果敢なリスクテイクをおこなっていく。
- 中長期的課題:①サービスチャネルの強化、②商品・サービスの拡充、③人材ポートフォリオの再構築についての具体的な施策を、可能なものから徐々に実施していく。

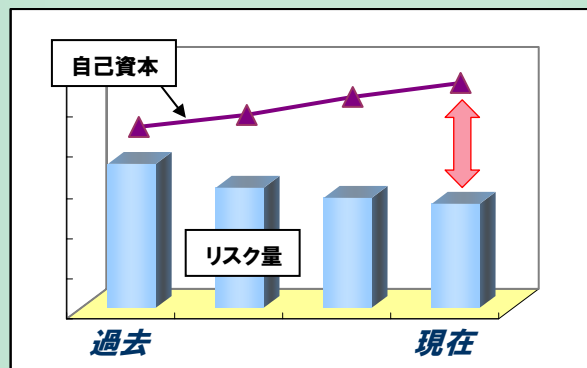


# 3. 今後の収益拡大に向けた取組み

## (2) リスクテイク策の概要

- 資本のリスク許容度増加を背景に、リスクテイク(リスク量の拡大)により収益増強を図る。
- 信用リスク: 東京西南部での中小企業貸出増加、ミドルリスク案件の積極的取組みなど。
- 市場リスク: 有価証券運用の積極化～証券化商品、株式投信など運用対象の多様化、中長期債の段階的組入れなど。

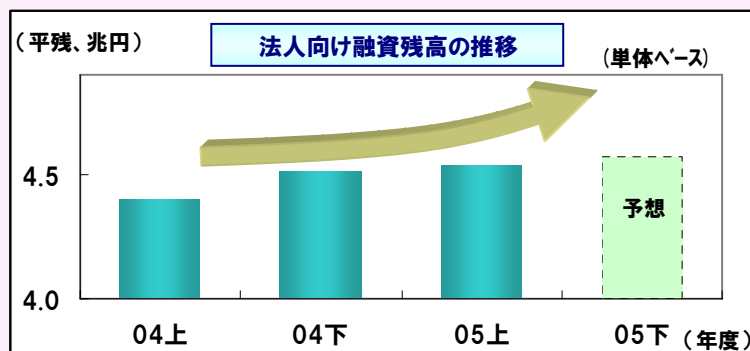
### これまでのイメージ



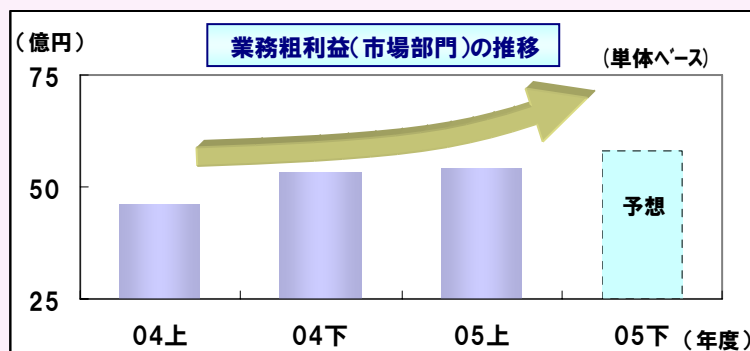
### 今後

「リスクの極小化」から「リスクテイクによる収益拡大」へ

### 信用リスク分野



### 市場リスク分野

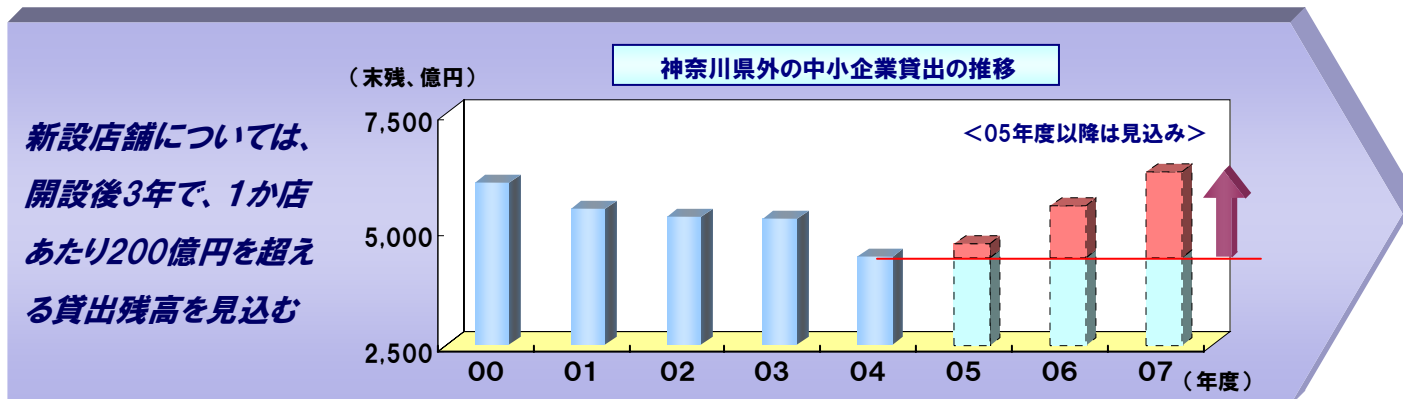
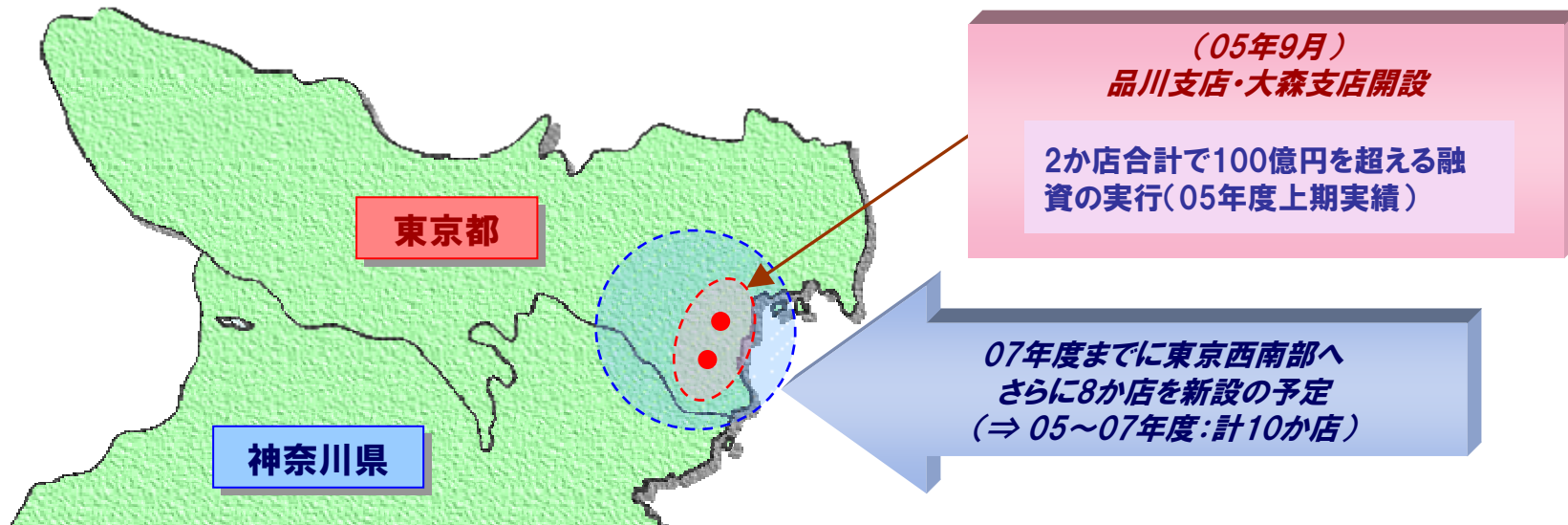




# 3. 今後の収益拡大に向けた取組み

## (3)信用リスクテイク(東京西南部での貸出増強)

- 信用リスクテイクの取組みとして、東京西南部での新規出店(計10か店)により中小企業貸出の増強を図る。
- 既に設置した2か店(品川・大森)では、予想を上回る融資を獲得
- 本取組みにより07年度までに約2,000億円の融資の積み上げを見込む。



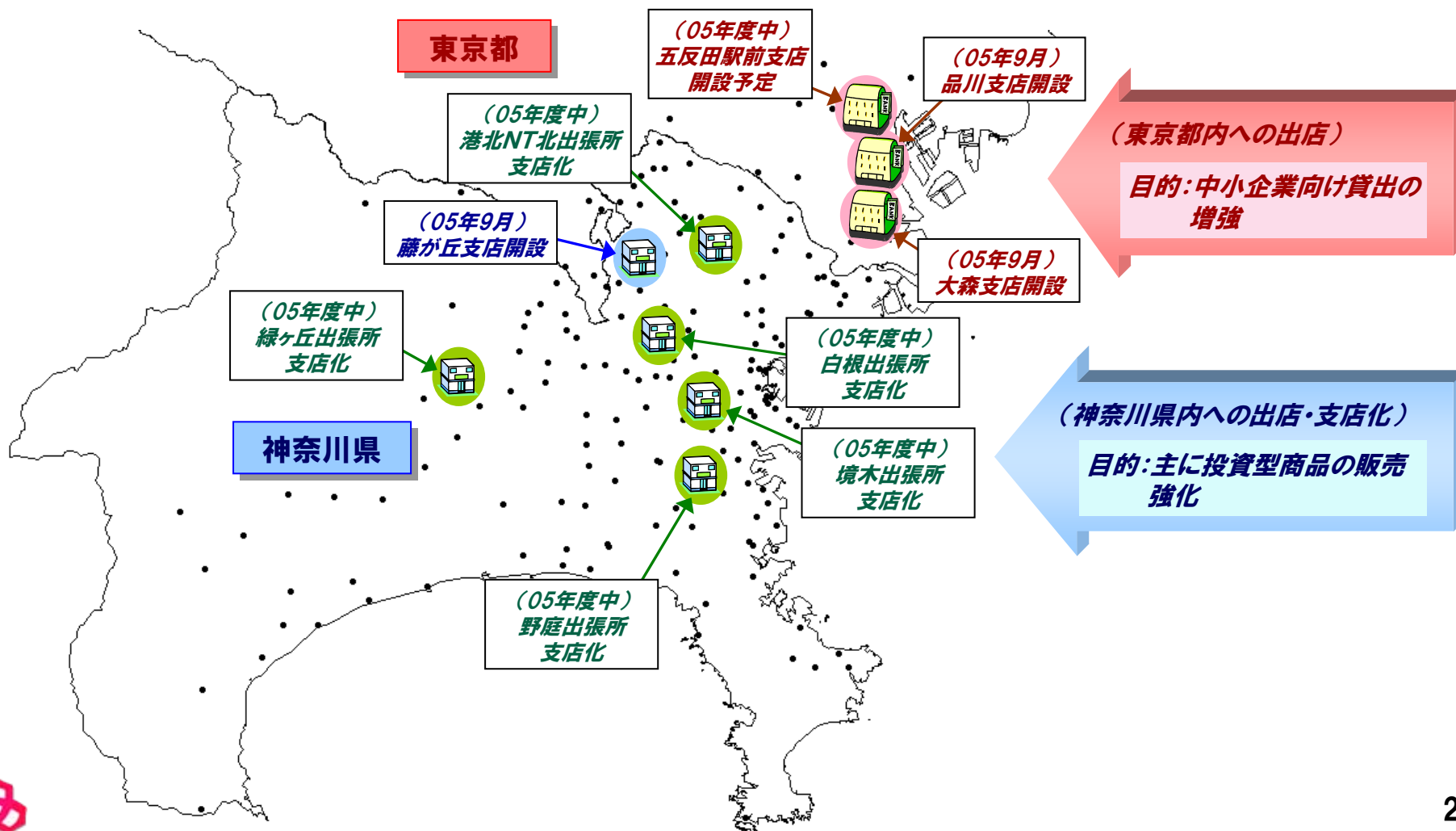
## 4. サービスチャネルの強化

横浜銀行  
Bank of Yokohama

# 4. サービスチャネルの強化

## (1) 店舗新設・見直しの状況

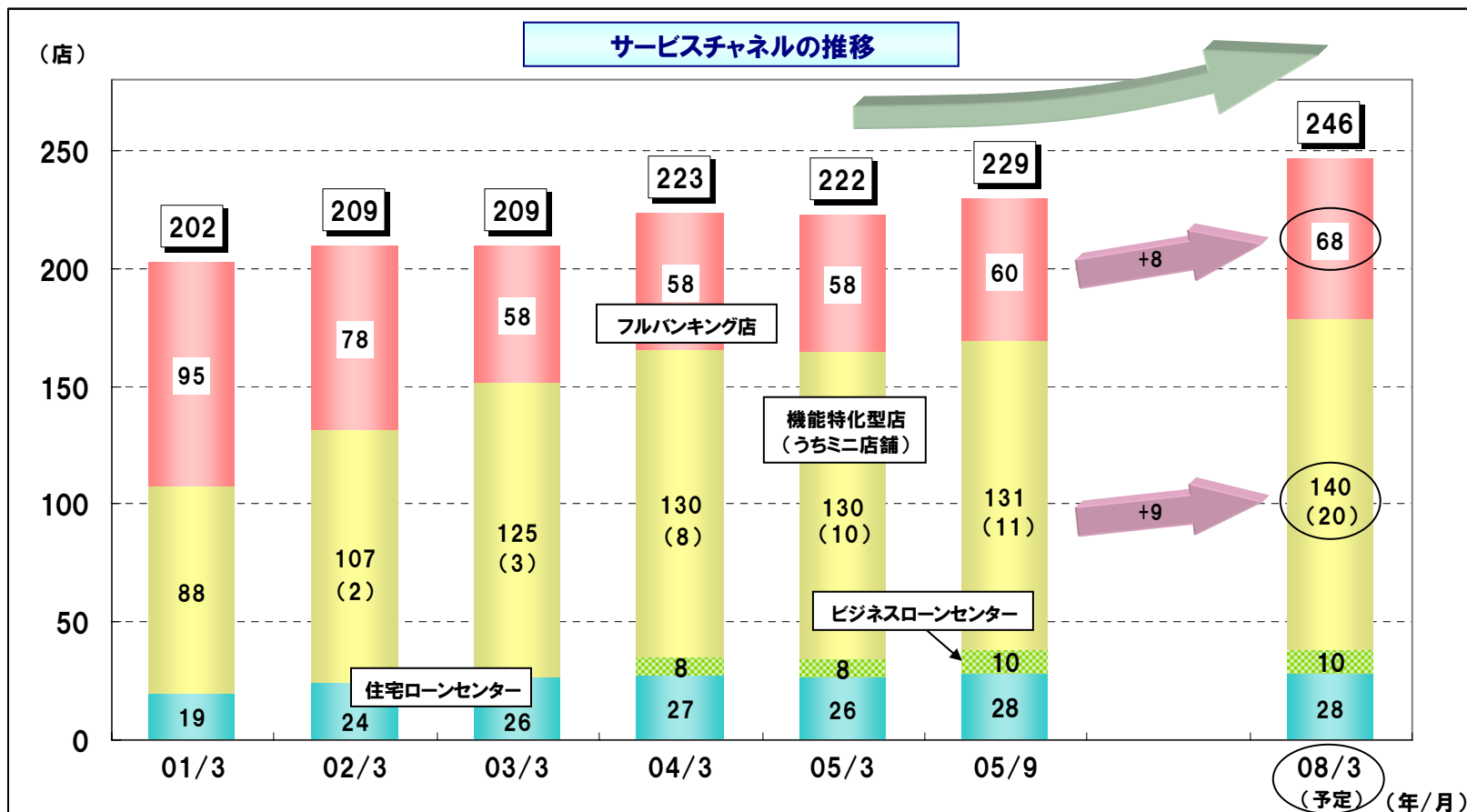
- 東京都内への出店:05年度上期は2か店新設。中堅・中小企業貸出の増強を図る。
- 神奈川県内への出店:05年度上期は1か店新設。投資型商品販売の増強を図る。
- 店舗機能の見直し:05年度下期に5出張所の支店化を予定。状況を見てさらなる支店化も検討。



# 4. サービスチャネルの強化

## (2) サービスチャネルの推移

- 05年上期実績：新規出店3か店（品川、大森、藤が丘）の他、住宅ローンセンター（逗子、海老名）・ビジネスローンセンター（横浜駅前、綱島）を2センターずつ開設。
- 既存店舗についても、中計期間中に顧客層に応じた機能の見直しやリニューアルを実施していく。



(注1)機能特化型店...店頭営業を柱に、主として個人向け営業に特化した小規模店舗  
 (注2)ミニ店舗...機能特化型店のうち、従業員(パート含む)を4~6名に絞った最小規模店舗  
 (注3)ビジネスローンセンター...スコアリングモデルを活用した中小企業向け融資を取り扱うローンセンター



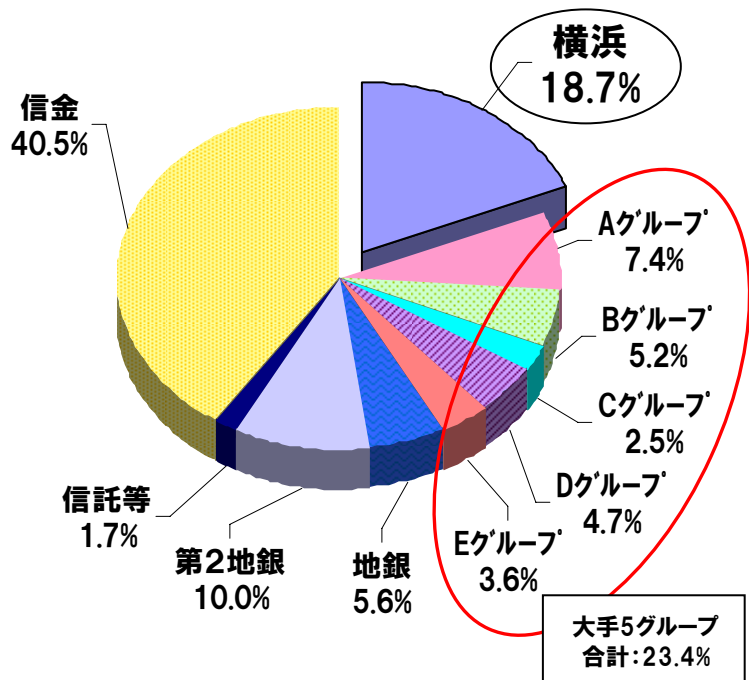
# 4. サービスチャネルの強化

## (3) 当行の優位性

- 当行の県内店舗は170か店、シェア18.7% ⇨ 大手5グループ(05年9月現在)合計では213か店、シェア23.4%
- ただし出店場所では、当行163か所に対し、大手5グループは86か所。当行の優位性は明白。
- 今後さらにネットワークを充実させ、地元顧客とのリレーション強化を図る。

神奈川県内の店舗シェア(05年9月末)

(当行店舗:170か店)

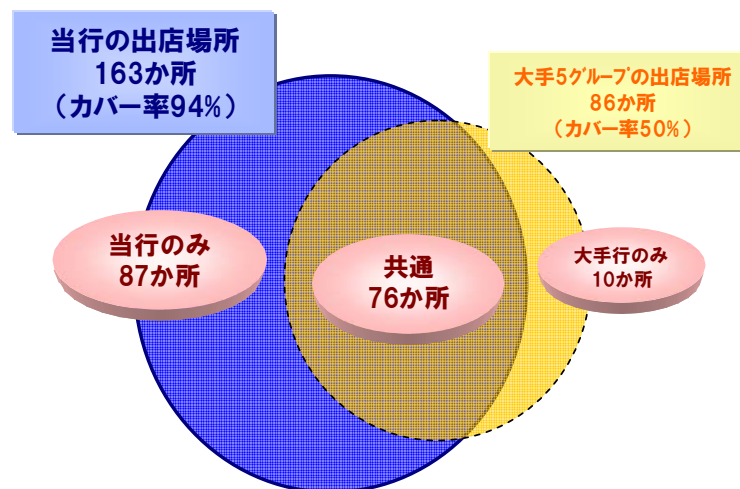


(注)10月1日に統合した三菱東京フィナンシャル・グループとUFJホールディングスは別グループとして集計(右図も同基準)

神奈川県内における  
当行と大手5グループの出店場所

(05年9月末基準)

全173か所



(注)出店場所:銀行店舗が存在する一定範囲の地域を1か所として定義したもの(当行基準)。

例えば、X銀行の店舗が駅前と駅裏に存在するような場合は、当該地域を1か所としてカウントする。



## 4. サービスチャネルの強化

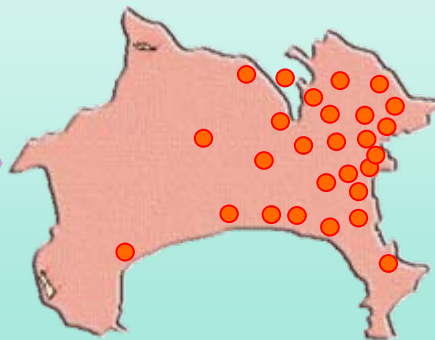
### (4) サービス拡充への取組み

- 顧客の幅広いニーズに応えるため、05年6月より証券仲介業務を開始。06年2月までに取扱店舗を**27か店**へ拡大。
- 店舗リニューアルの一環として、05年5月より投資相談の専用窓口となる「コンサルティング・ブース」を設置・展開。
- ソフト・ハードの両面から営業基盤の強化を図っていく。

#### 証券仲介業務の展開

- 提携証券会社  
日興コーディアル証券株式会社
- 取扱業務  
外国債券等売買の媒介  
口座開設の受付
- 展開スケジュール  
05年11月時点: 18か店  
06年2月: さらに9か店

05年度中に  
27店舗へ  
拡大



#### コンサルティング・ブースの設置

- 相談の機能を充実を図るべく「コンサルティング・ブース」を順次拡大
- 対象店舗  
05年11月時点: 8か店  
06年3月まで: さらに15か店程度



写真: 上大岡支店



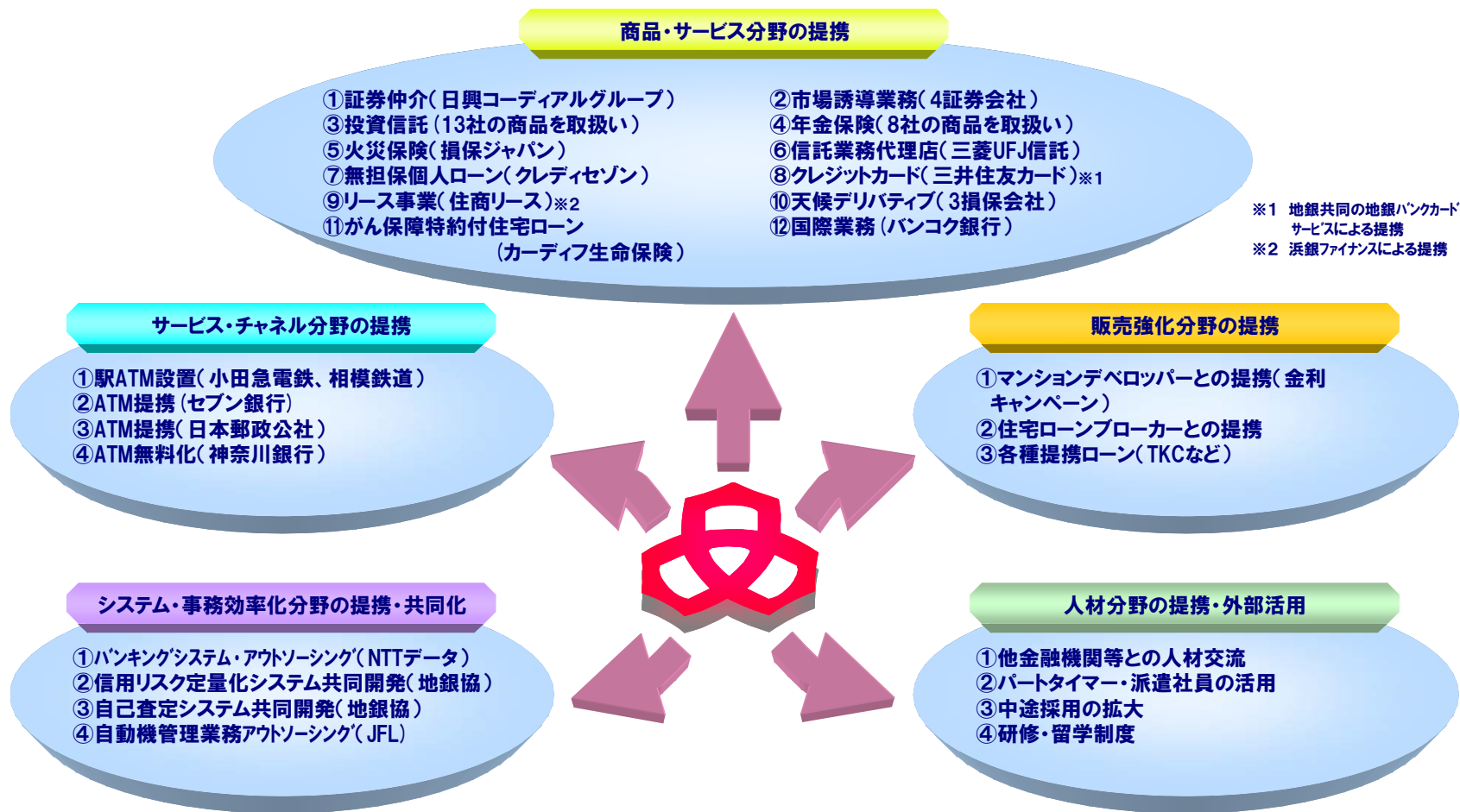
## 5. 提携戦略

横浜銀行  
Bank of Yokohama

# 5. 提携戦略

## (1) 提携の概要

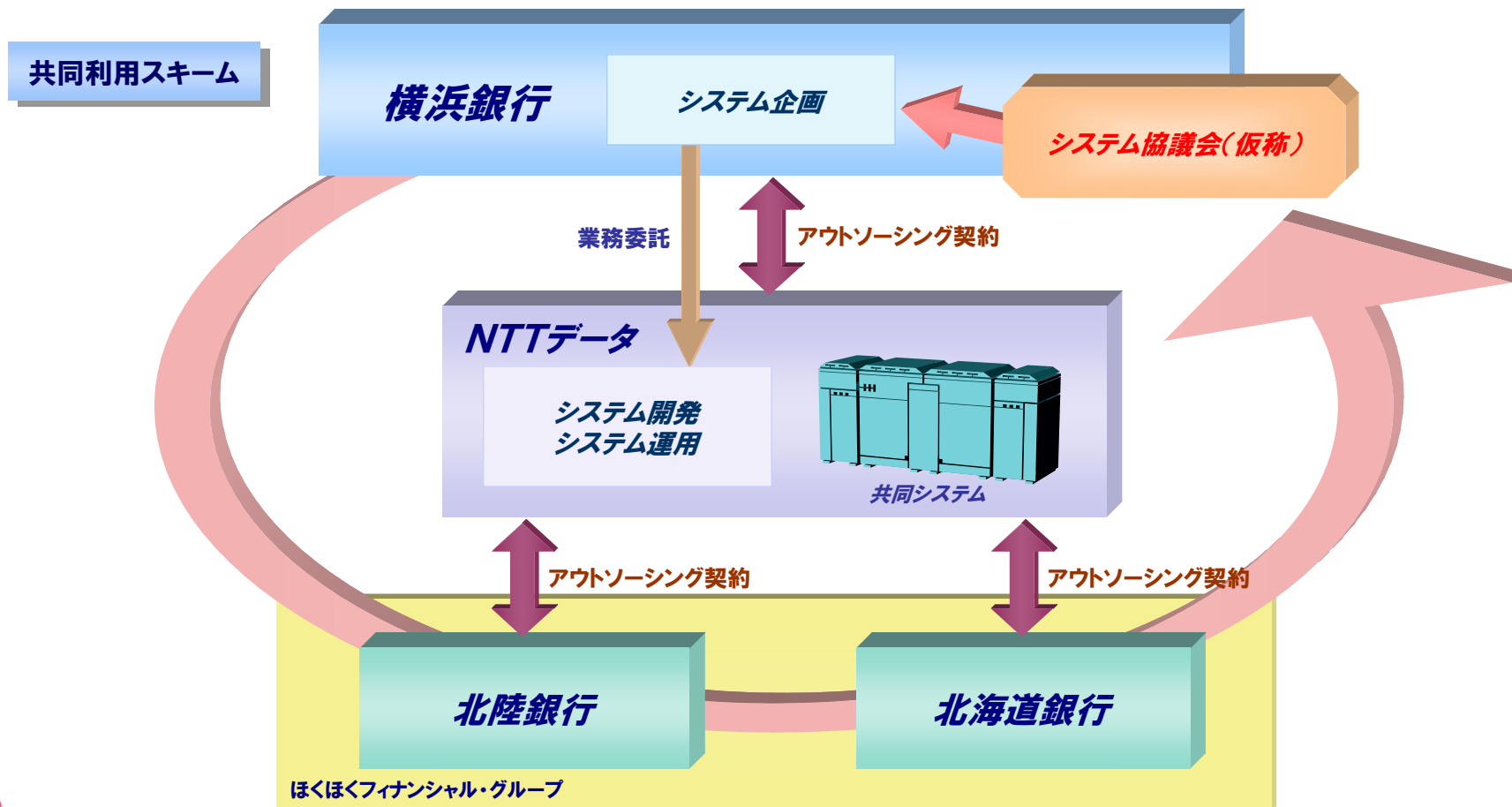
- 商品・サービス分野を中心に、他社との提携・共同化・アウトソーシングを実施。
- 今後、各種の分野で提携戦略を拡大し、営業力の強化・コストの削減の両面から収益向上につなげていく。



# 5. 提携戦略

## (2) システム共同利用について～全体像

- 05年11月、北陸・北海道銀行、ならびにNTTデータとの間でシステム共同利用の基本合意書を締結。
- 共同利用の範囲：預金・融資・為替などの基幹系システム群を基本とし、データ加工・分析を行うシステムなどへの業務拡大を検討
- スケジュール：09年度に新システムに移行予定

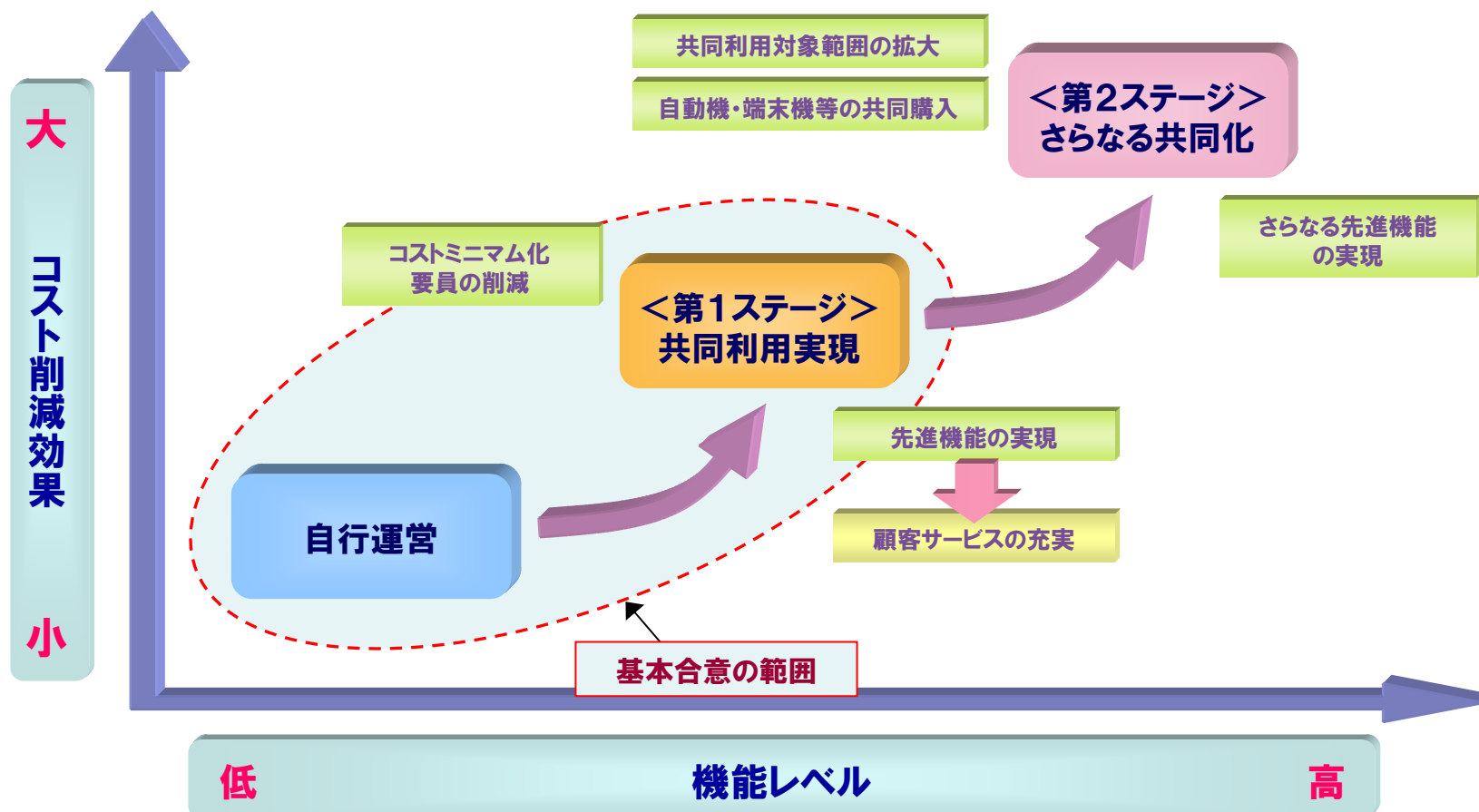




# 5. 提携戦略

## (3) システム共同利用について～目的

- <目的1> 顧客サービスの高度化  
→ 例えば、①24時間365日オンライン取引の実施、②商品設計の自由化・リードタイムの短縮、③柔軟な顧客情報管理の実現
- <目的2> コストの削減  
→ 独自での次期システム構築に比べて、大幅なコスト削減を実現





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。