

インフォメーションミーティング

平成16年度決算について



株式会社 横浜銀行

2005年 5月30日

1. 当行の業績

- ◆ 業務粗利益、経費・OHR、業務純益、不良債権処理、当期純利益、Tier I 比率の推移

2. 資本政策

- ◆ 今回より実施する株主への利益還元策
- ◆ 今後の資本の活用方針

3. 今後の経営戦略

- ◆ 中期経営計画
～ 前中期経営計画との比較、主要計数目標

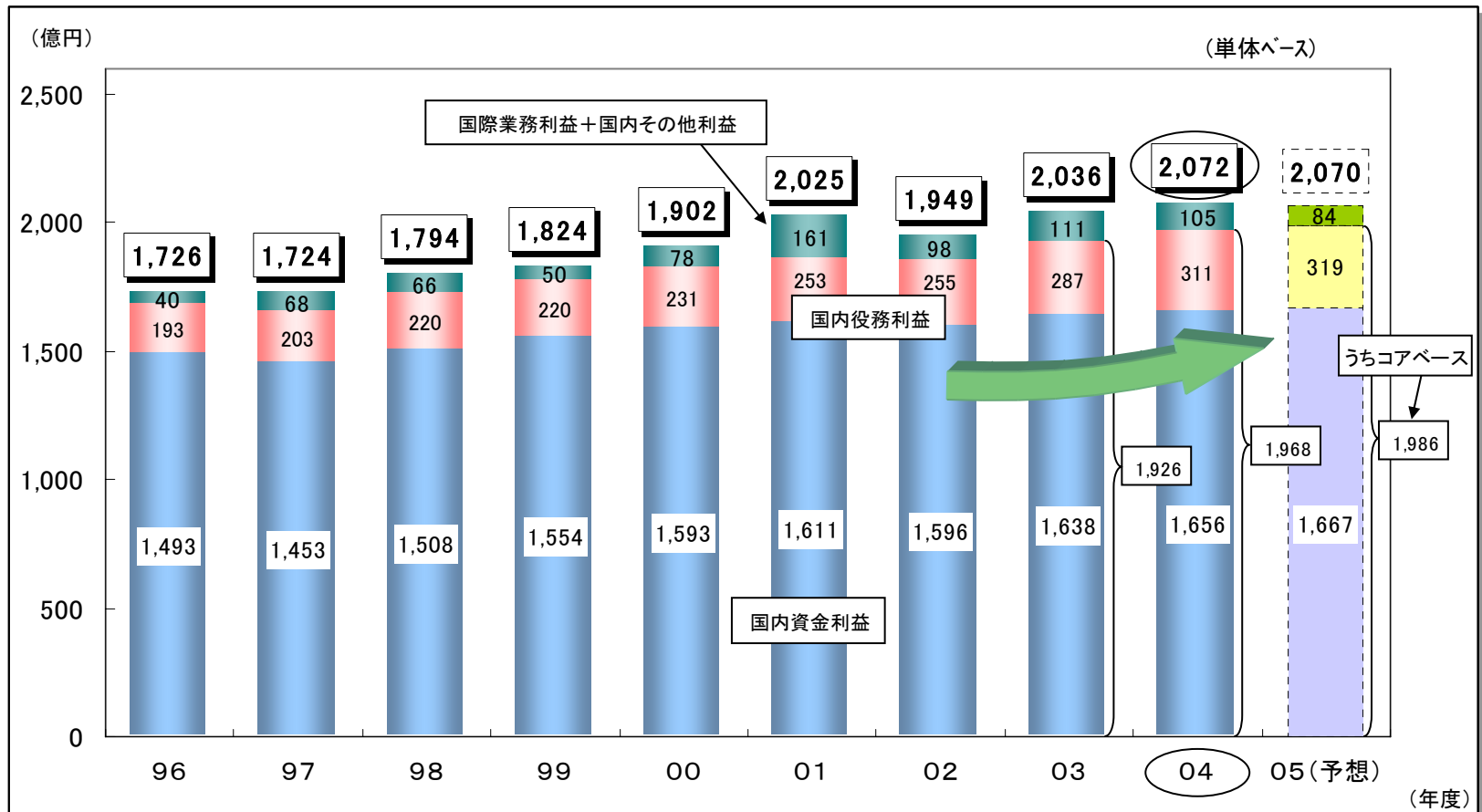
4. リテール営業力の強化

- ◆ 資金調達ニーズへの対応
～ リテール貸出、私募債・シンジケートローン、法人向け貸出、住宅ローン
- ◆ 資金運用ニーズへの対応
～ 投資型商品(投資信託・年金保険等)、役務取引等利益、ミニ店舗

1. 当行の業績

(1) 業務粗利益の推移

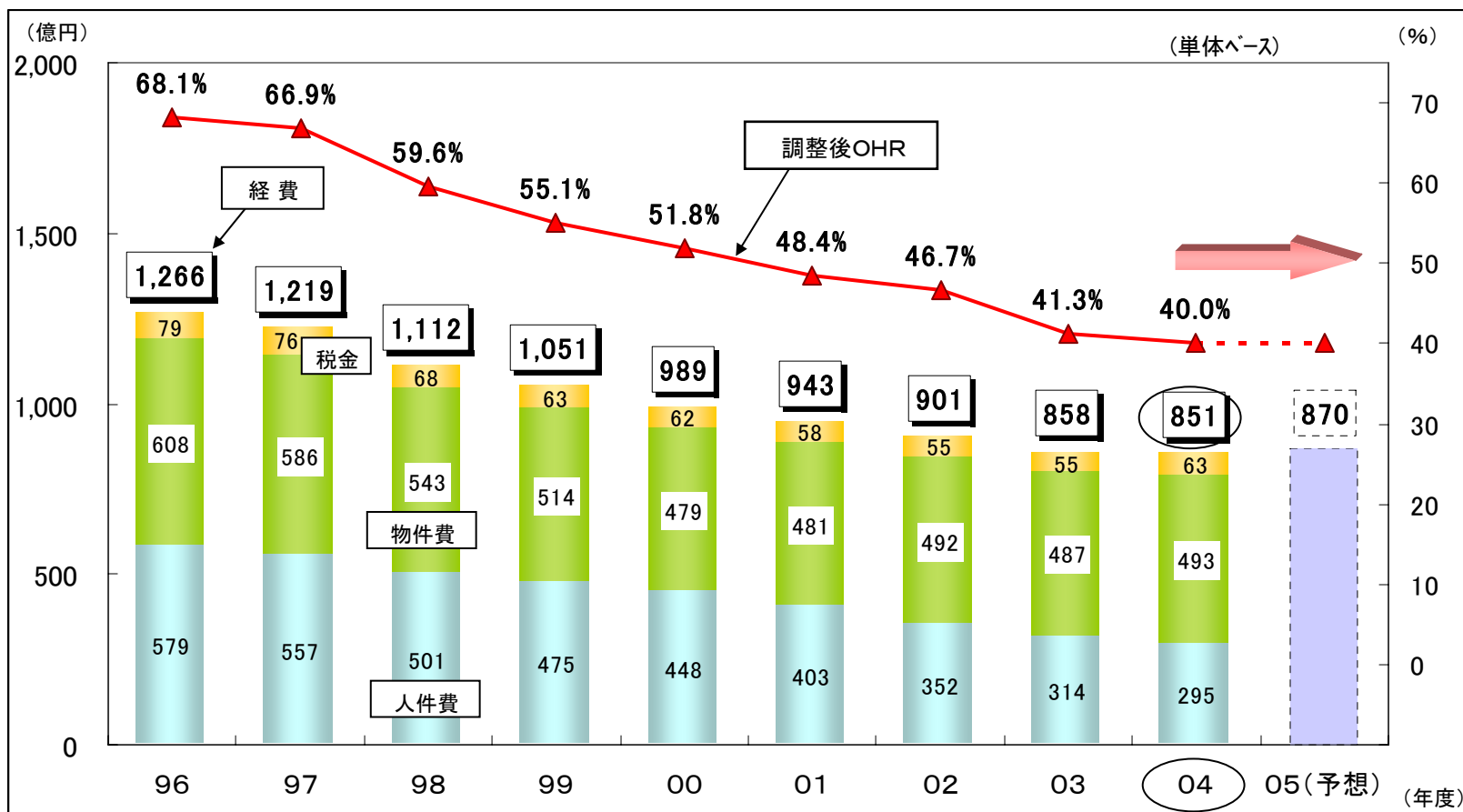
- 04年度の業務粗利益は、前年度比+36億円(+1.7%)の2,072億円と、過去最高を更新。
- コアベース(国内資金利益+国内役務利益)でも、前年度比+42億円(+2.1%)の1,968億円と、過去最高。
- 05年度の予想は2,070億円と前年度比横這いながらも、コアベースでは+18億円の増加を見込む。



1. 当行の業績

(2) 経費・OHRの推移

- 04年度の経費は、851億円(前年度比▲7億円、▲0.8%)。調整後OHRは、40.0%。
- 05年度の予想は、870億円(前年度比+19億円、+2.2%)。ただし、営業力強化施策にかかる経費を除けば、848億円(前年度比▲3億円、▲0.3%)。調整後OHRは、現状水準の維持を目指す。

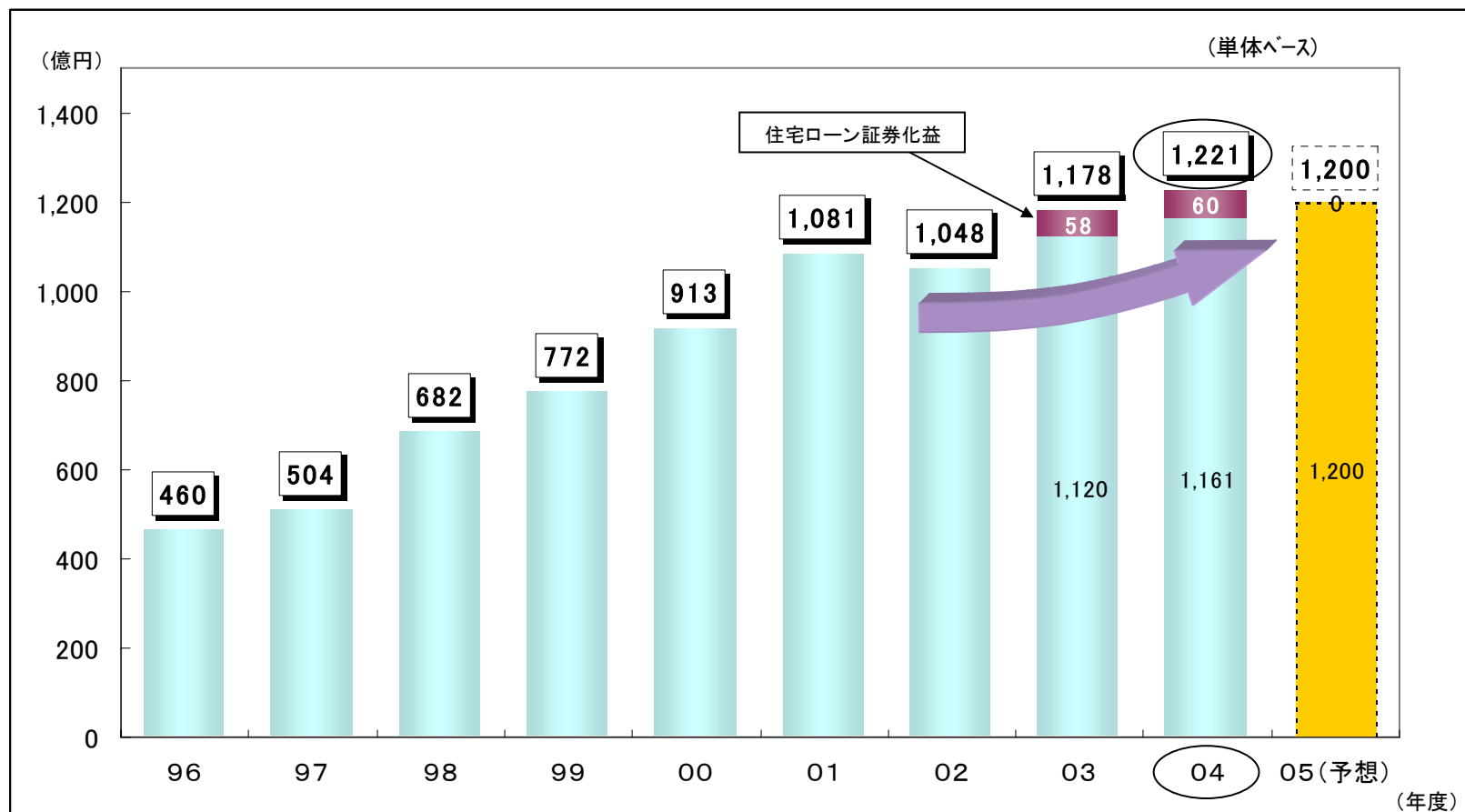


(注) 調整後OHR = 経費 ÷ 業務粗利益(債券5勘定戻 & 債券デリバティブ損益調整後)

1. 当行の業績

(3) 業務純益(一般貸引繰入前)の推移

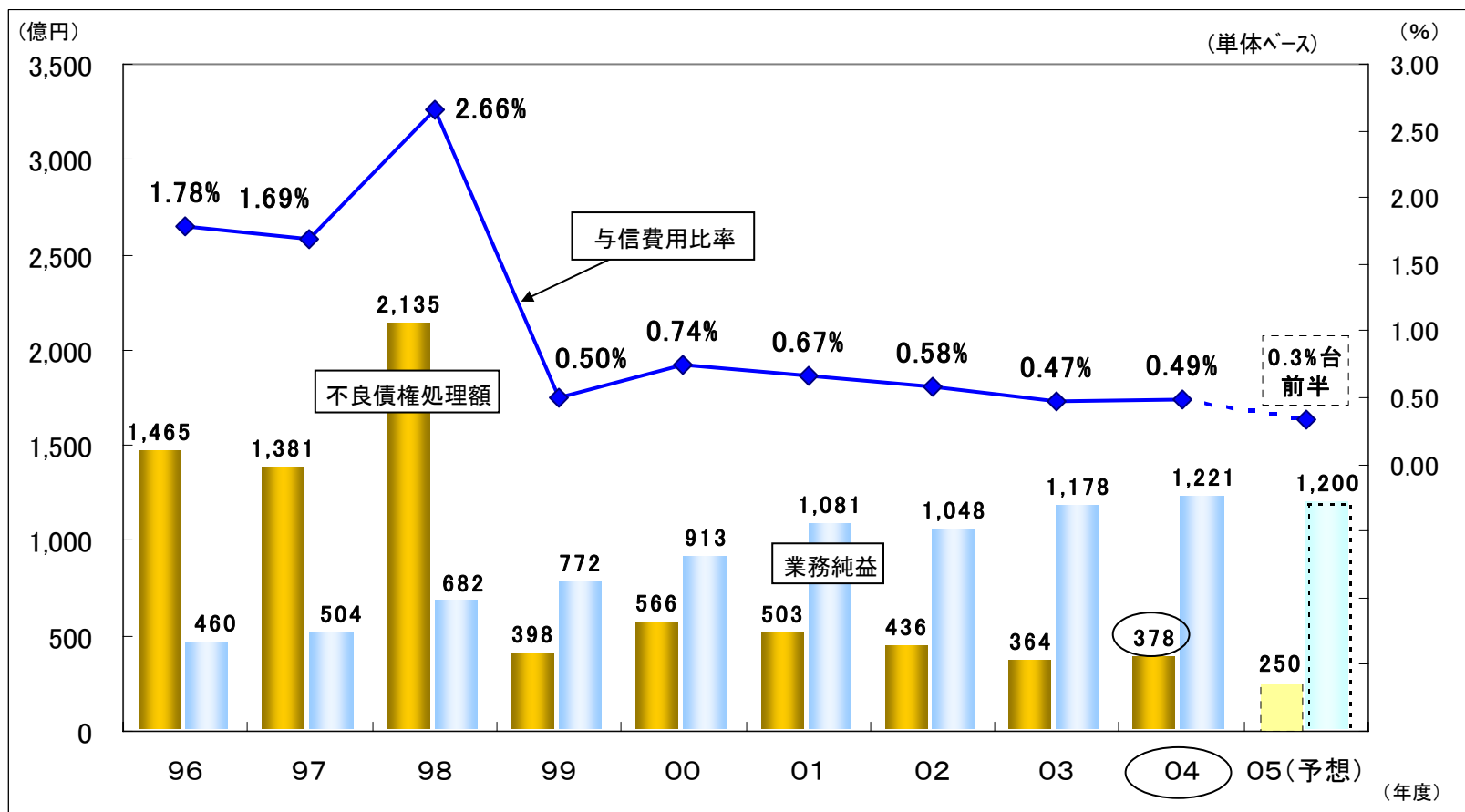
- 04年度の業務純益は、前年度比+43億円(+3.6%)の1,221億円と過去最高を更新。
- コアベース(業務純益-住宅ローン証券化益)でも、前年度比+41億円(+3.6%)の1,161億円と過去最高。
- 05年度コアベースの予想は、1,200億円(前年度比+39億円、+3.3%)と、引き続き高水準を見込む。



1. 当行の業績

(4) 不良債権処理①

- 04年度の処理額は、378億円と前年度比+14億円(+3.8%)の微増。
- 05年度の予想処理額は、250億円に減少(▲33.8%)。与信費用比率は0.3%台前半まで低下。

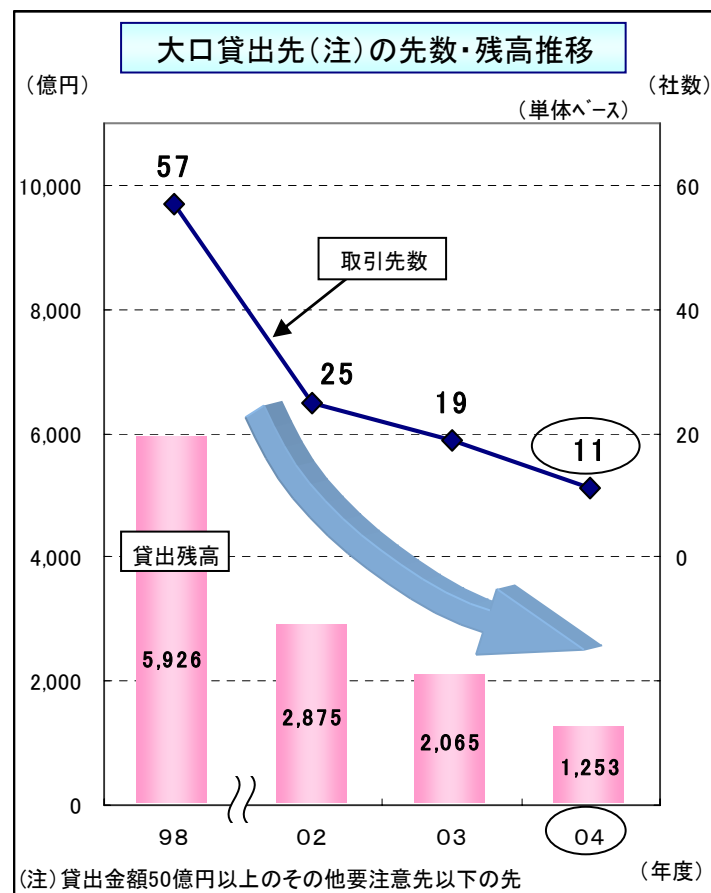
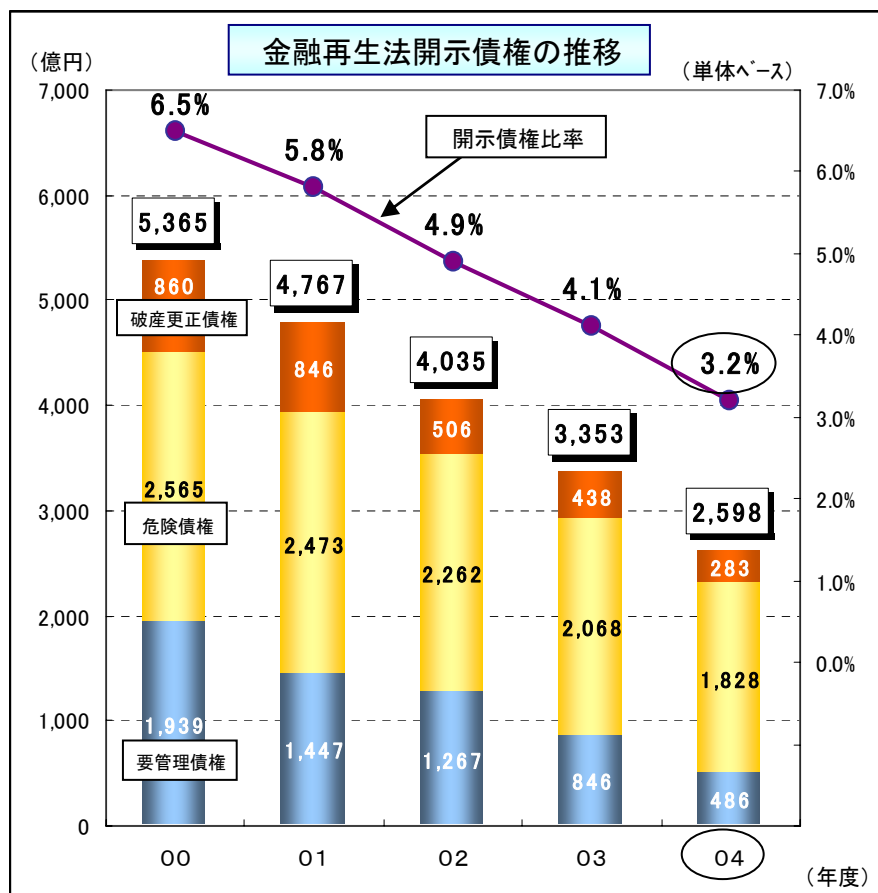


(注) 与信費用比率 = 不良債権処理額 ÷ 総貸出平残 (国内部門)

1. 当行の業績

(4) 不良債権処理②

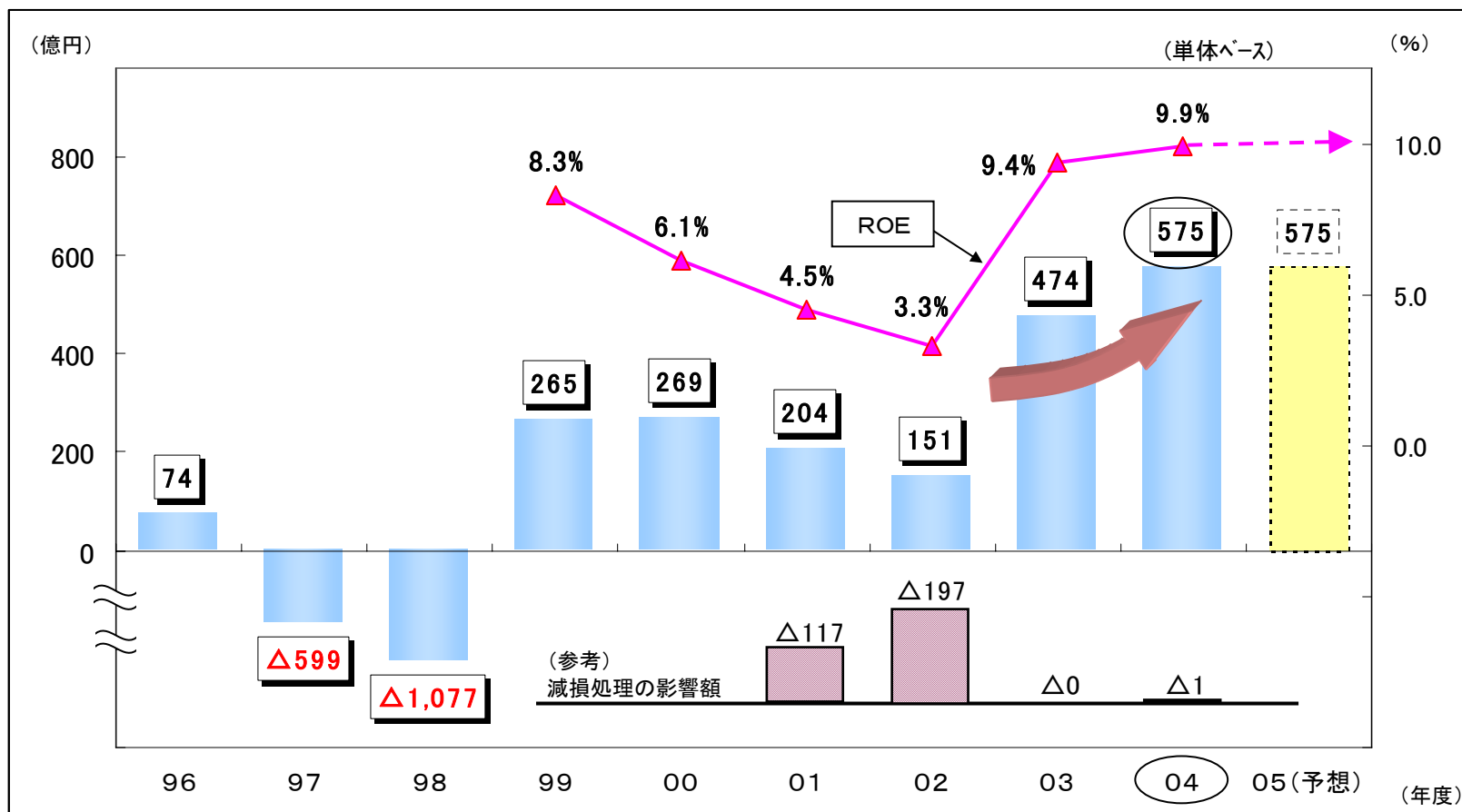
- 05年3月末の不良債権比率は、**3.2%**まで低下。
- 大口貸出先数は、順調に減少。引き続きリスクの分散を図る。



1. 当行の業績

(5) 当期純利益の推移

- 04年度当期純利益は、**575億円**（前年度比**+101億円**、**+21.3%**）と過去最高を更新。
- 05年度の予想は、**575億円**と前年並の水準を目指す。
- ROEは、今後3年間で**10%超**を目指していく。（04年度実績：**9.9%**）



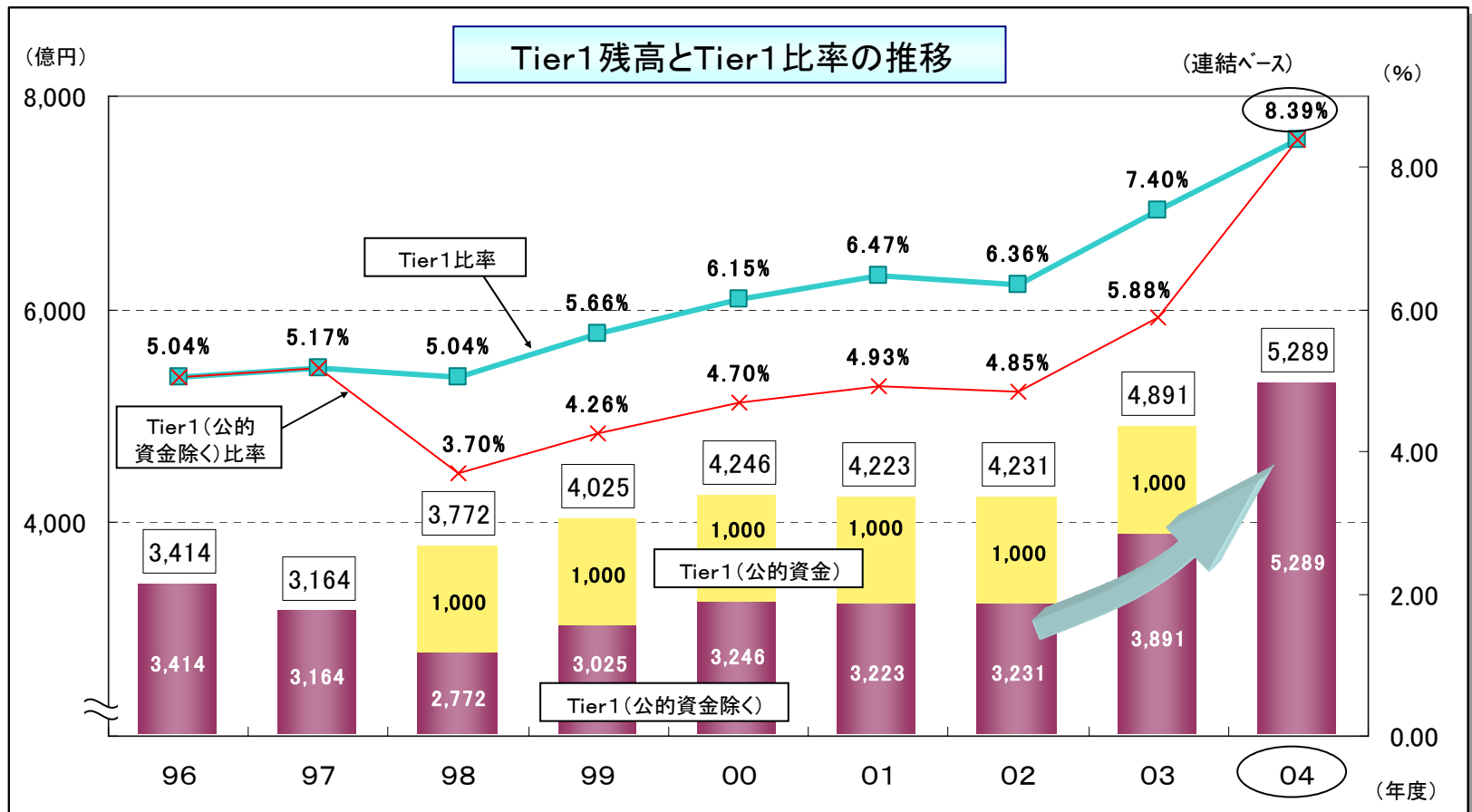
(注1) ROE = 当期純利益 ÷ 株主資本(平均)

(注2) 減損処理の影響額: 株式減損処理実施額 × 0.6(1-実効税率)

1. 当行の業績

(6) Tier I 比率の推移

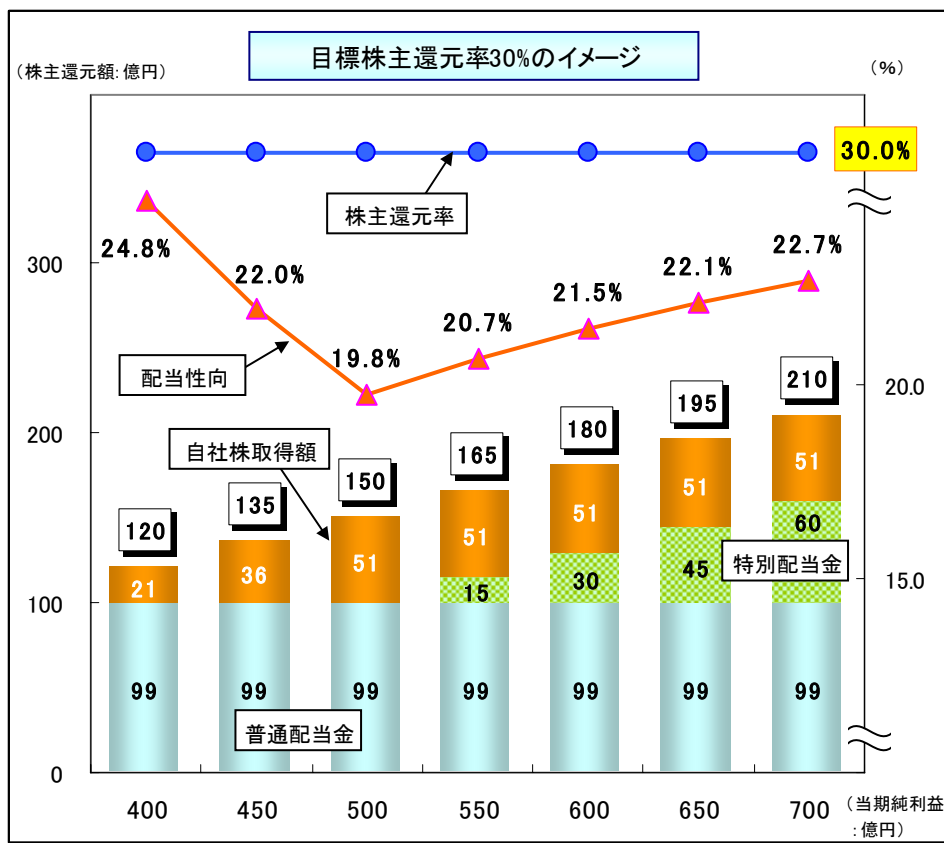
- 05年03月末(連結ベース) : Tier1比率 **8.39%**、自己資本比率**10.95%**。
- 今後は、Tier1比率 **9%以上**を 目指しつつ、資本の有効活用による収益拡大を図っていく。



2.資本政策

(1)今回より実施する株主への利益還元策

- 資本の有効活用、株主還元充実の観点から、増配、自社株取得を行う。
- 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: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)
- 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。



株主還元状況の比較

	04年3月期	05年3月期
配当性向	12.53% (1株あたり年5円)	20.84% (1株あたり年8.5円)
自社株取得による還元率	0.00%	8.59% (8百万株消却)
株主還元率	12.53%	29.43%

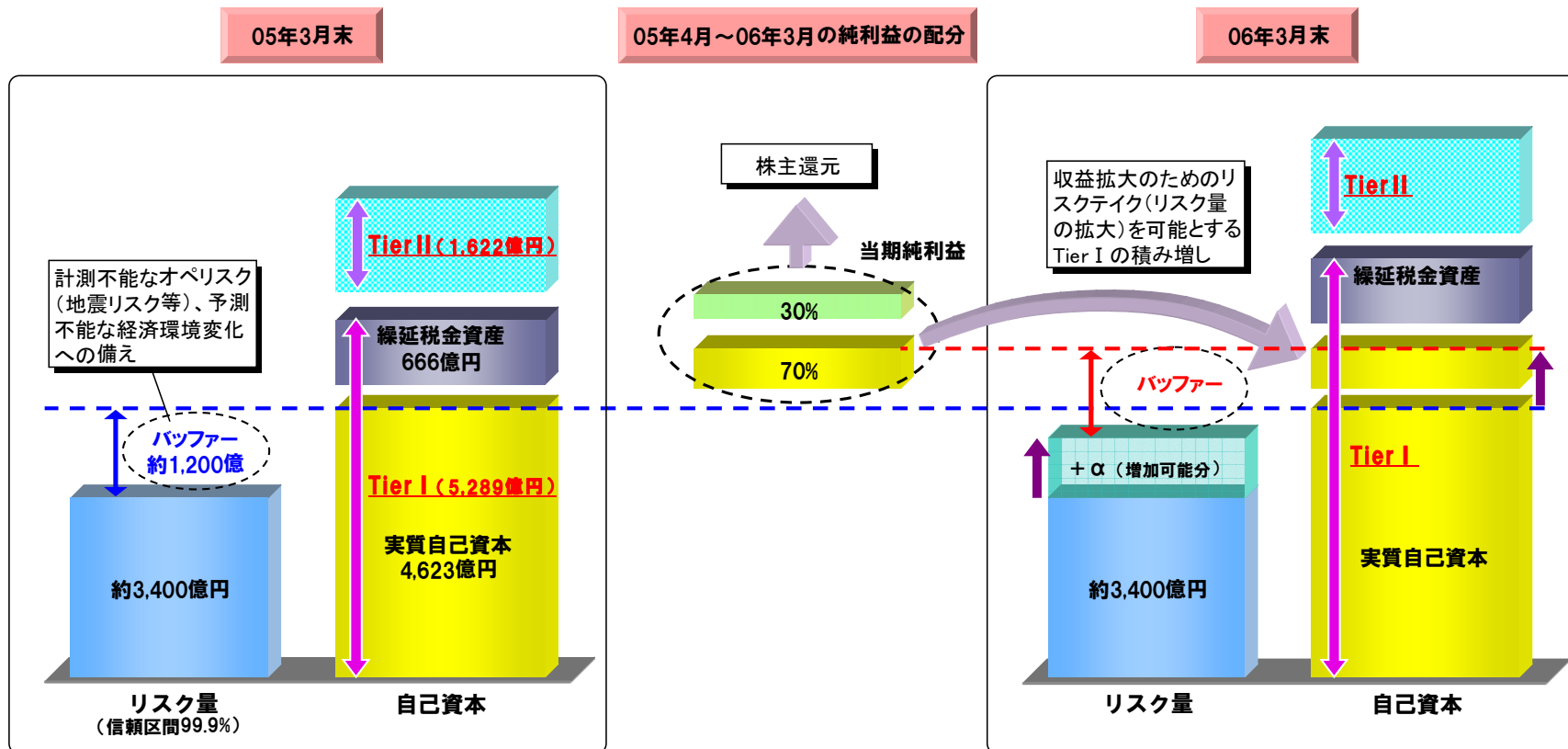
- (注1)記載金額は、目安であり、支払いを確約しているものではありません。
 (注2)普通配当金は7円、発行済株式数は一定とする条件で計算。
 (注3)特別配当金は、単純に当期純利益500億円超過分×30%で計算。
 (注4)自社株取得額は、当期純利益×30%から、普通配当金および特別配当金を差し引いて計算。

2. 資本政策

(2) 今後の資本の活用方針

- 05年3月末の実質自己資本約4,600億円に対し、信頼区間99.9%で計測したリスク量は約3,400億円。オペレーショナルリスクなどを考慮すると現状の自己資本は適正な水準。
- 今後の利益は、約3分の1(30%程度)を株主に還元し、残り約3分の2(70%程度)を内部留保と投資に回し、収益拡大のために活用する方針。

リスク量と自己資本の比較



3. 今後の経営戦略－中期経営計画について

(1) 前中期経営計画との比較

前中期経営計画



新中期経営計画

Go Forward!

名称

キーワード

期間

営業戦略

人事戦略

投資戦略

財務戦略

公的資金返済に向かって

03～04年度

- ・神奈川県内への資源集中
- ・非効率な営業拠点の縮小
- ・店舗関連投資の抑制

- ・採用抑制による大幅な人員削減
- ・給与・報酬の抑制

- ・投資の抑制

- ・経費削減とOHRの改善
- ・公的資金返済のための社外流出の抑制(剰余金の蓄積)

さらなるバリューアップを目指して

05～07年度

<守りから攻めへ>

- ・東京西南部への積極出店による「面」での営業展開
- ・顧客との接点拡大のための店舗拡充
- ・イメージアップ、利便性向上のための店舗リニューアル
- ・顧客満足度(CS)向上運動の展開
- ・営業推進体制の強化(本部組織変更、営業人員増強)
- ・新規業務(証券仲介、市場誘導業務など)への取り組み
- ・商品ラインナップの強化(VISAとの提携など)

- ・採用積極化による総人員3500名体制の維持
- ・営業関連人員(営業店、本部営業店支援)の計画的拡張
- ・適正なインセンティブ付与による行員の士気高揚

- ・顧客基盤拡大のための投資の積極化

- ・拡大均衡によるOHR水準の維持(利益拡大をとまなう経費の増加)
- ・株主価値向上のための株主還元率引き上げ

3. 今後の経営戦略－中期経営計画について

(2) 新中期経営計画の主要計数目標

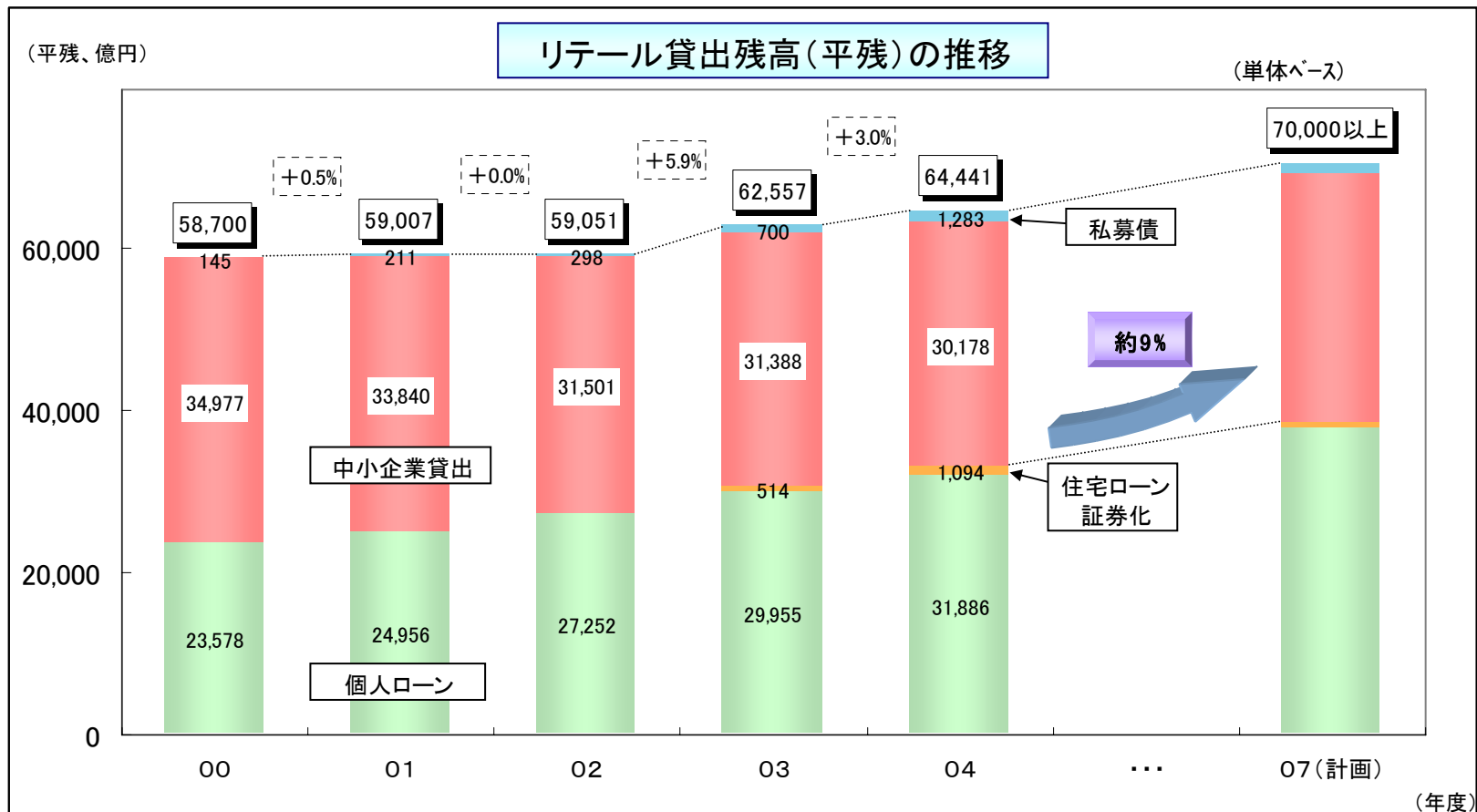


*1 中小企業向け貸出未残+個人向け貸出未残
 *2 公共債含む未残
 *3 当期純利益÷株主資本(平均)
 *4 住宅ローン証券化益除く

4.リテール営業力の強化－資金調達ニーズへの対応

(1)リテール貸出残高(個人向け貸出+中小企業向け貸出)の推移

- 04年度のリテール貸出は、平残ベースで+3.0%増加(証券化・私募債要因加算後)。
- 今後3年間で9%程度以上の増加を目指す。(平残ベース)

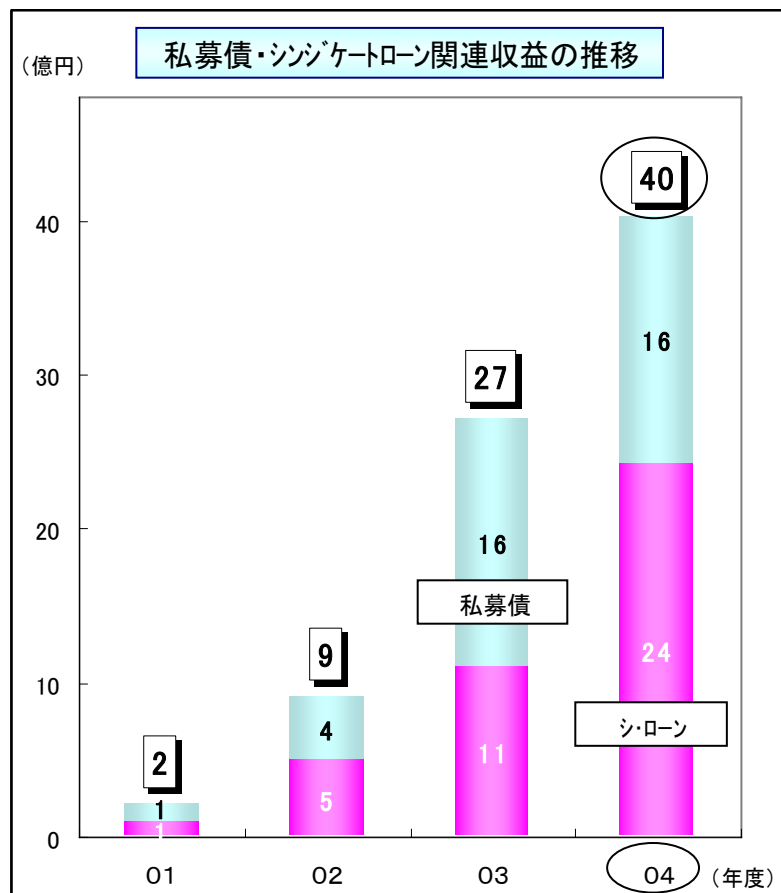
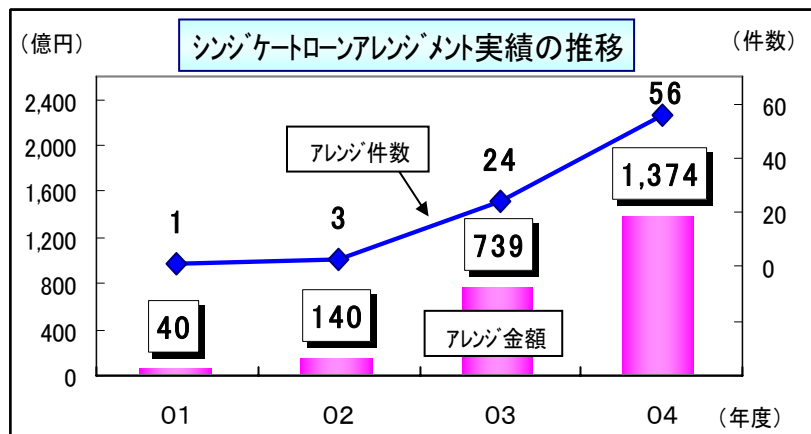
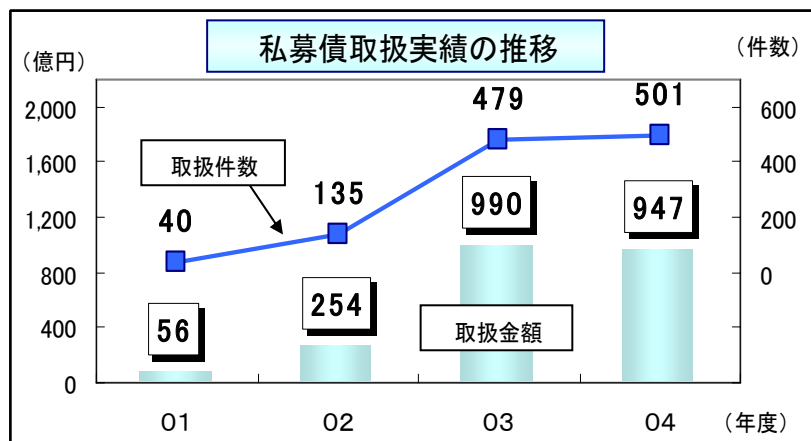


(注) 私募債の平残は、直前・直後の末残の平均で算出

4.リテール営業力の強化－資金調達ニーズへの対応

(2) 私募債・シンジケートローンの推進

- 私募債、シンジケートローンとも04年度の取扱実績は、順調に増加。
- 04年度の私募債、シンジケートローンによる手数料収益は、**40億円**(前年度比+13億円、+48.1%)。

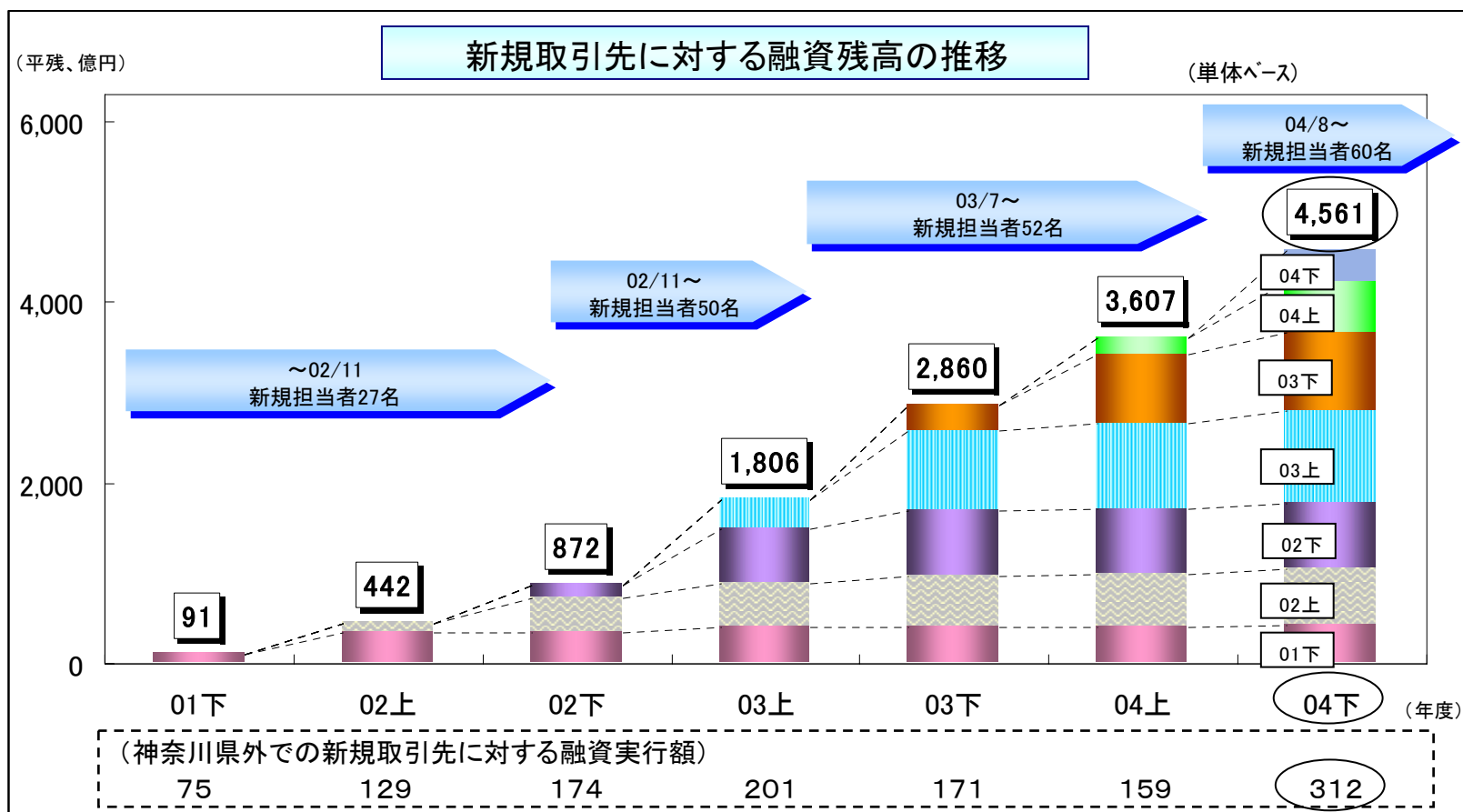


(注)シンジケートローンには、コミットメントライン関連手数料を含む

4.リテール営業力の強化－資金調達ニーズへの対応

(3)法人新規取引の拡大

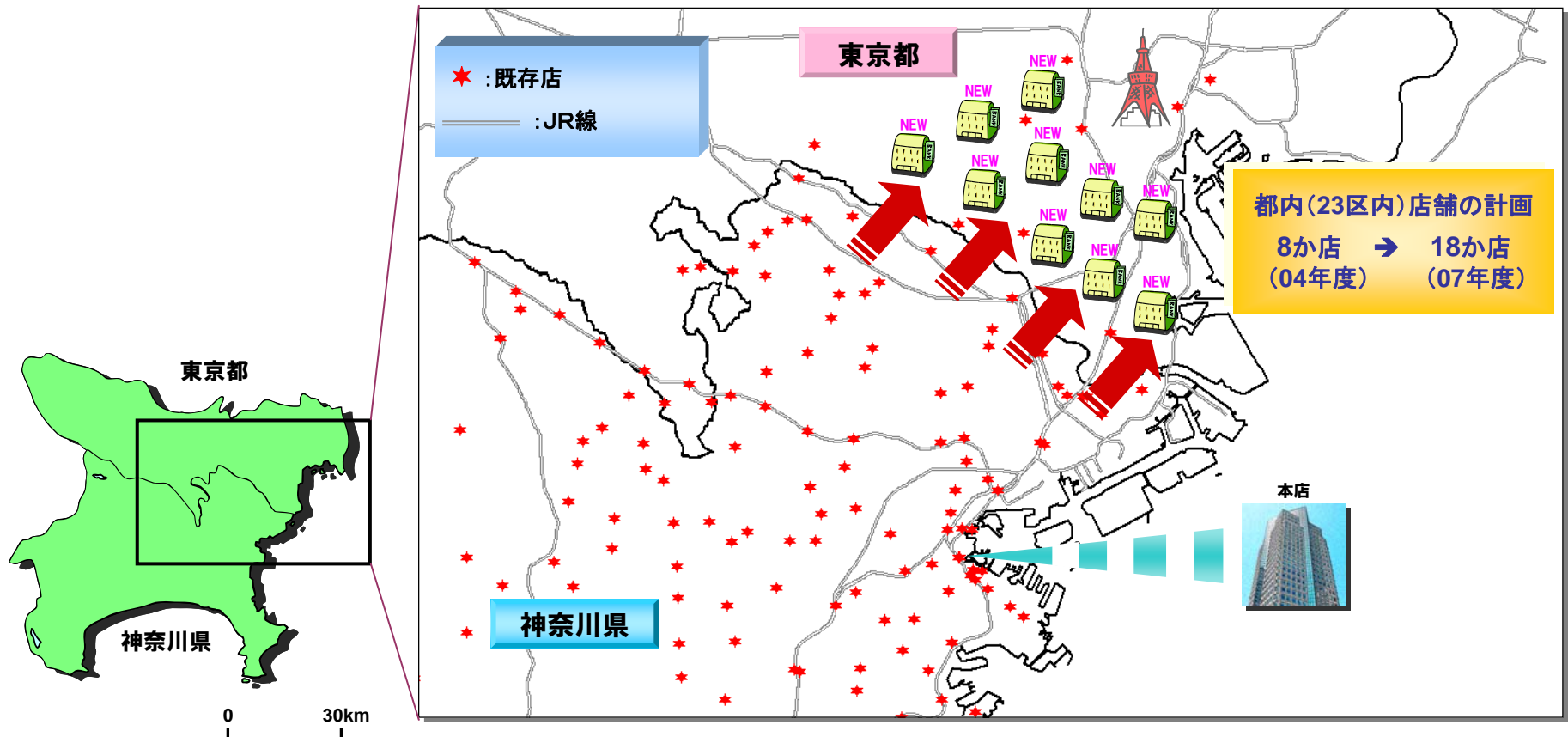
- 04年度:01年度下期以降の新規先の融資平残は、**4,500億円強**に拡大。
- 法人新規担当者の段階的な増員を図り、現在**60人体制**。
- 04年8月の東京都内店舗への担当者配置により、神奈川県外の融資実行額も増加。



4.リテール営業力の強化－資金調達ニーズへの対応

(4)法人向け貸出増強への取り組み

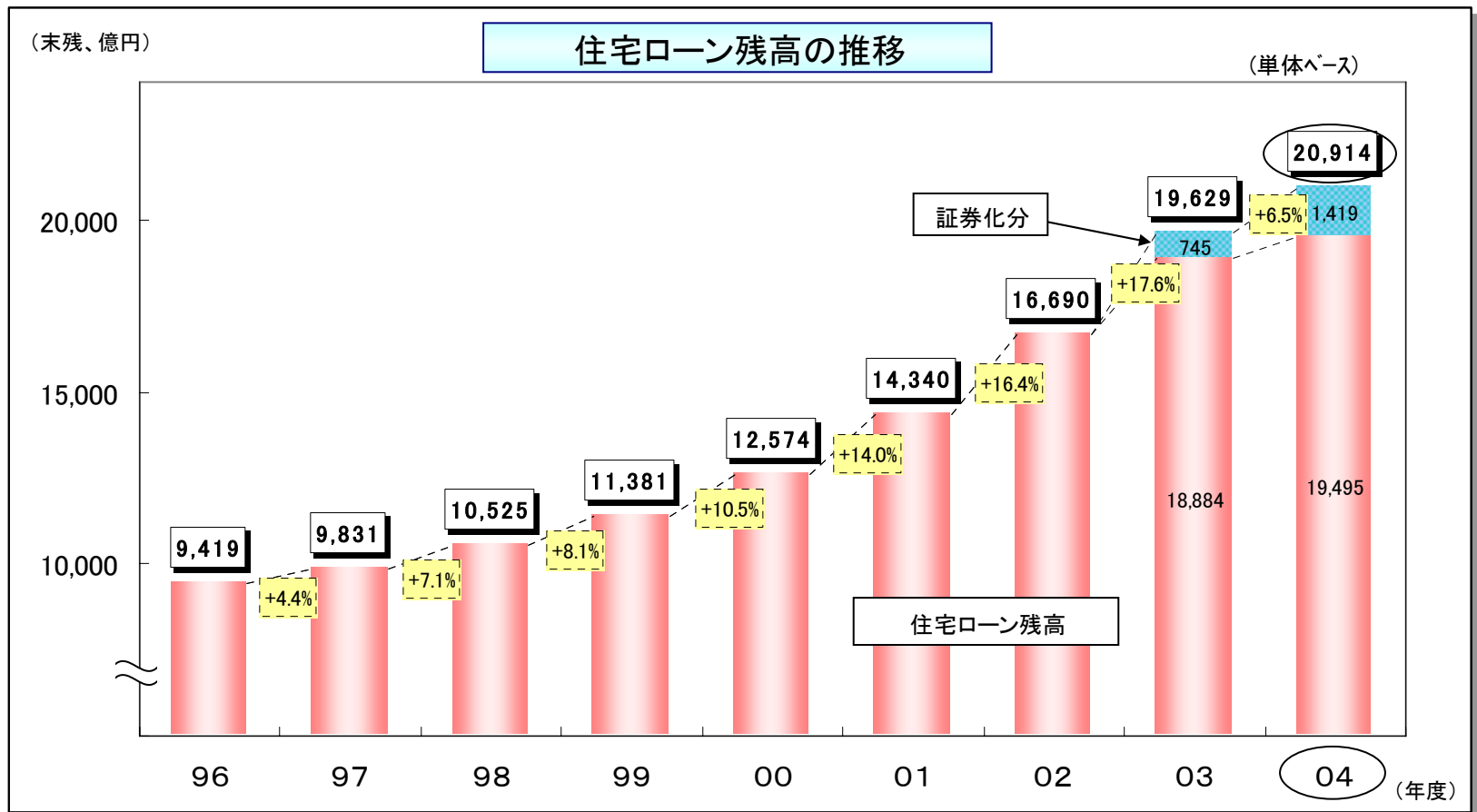
- 05年度：東京西南部に有人店舗4か店を新設予定（今後3年間で10か店の新設を予定）
- 企業集積度の高いエリアに集中出店することにより、「面」の営業を展開し、中堅・中小企業貸出の増強を図る。



4.リテール営業力の強化－資金調達ニーズへの対応

(5)住宅ローン残高の推移

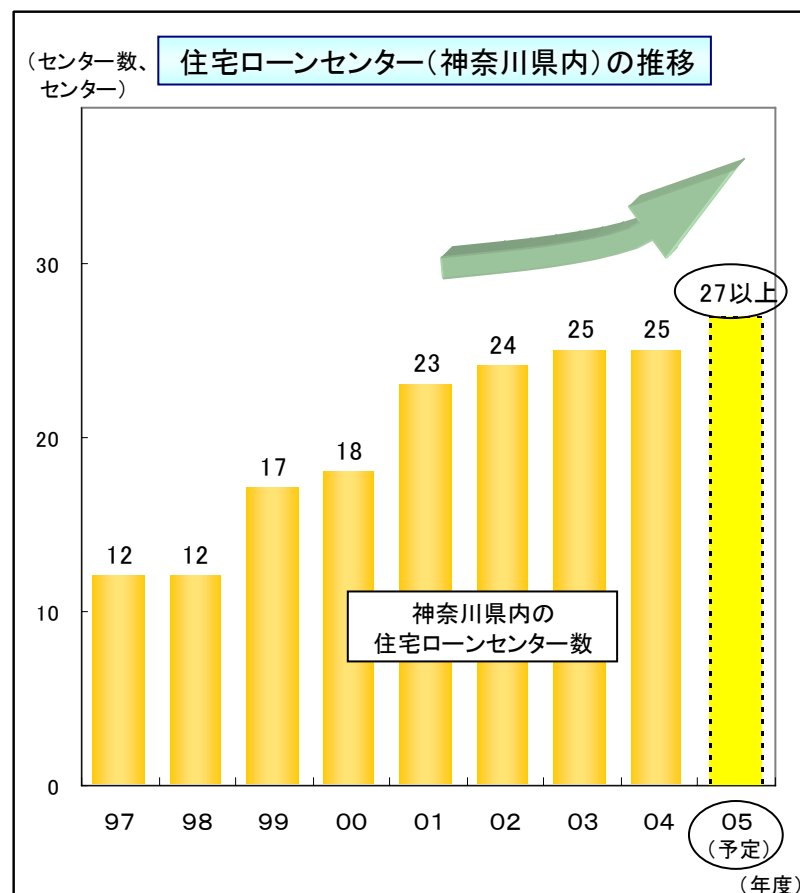
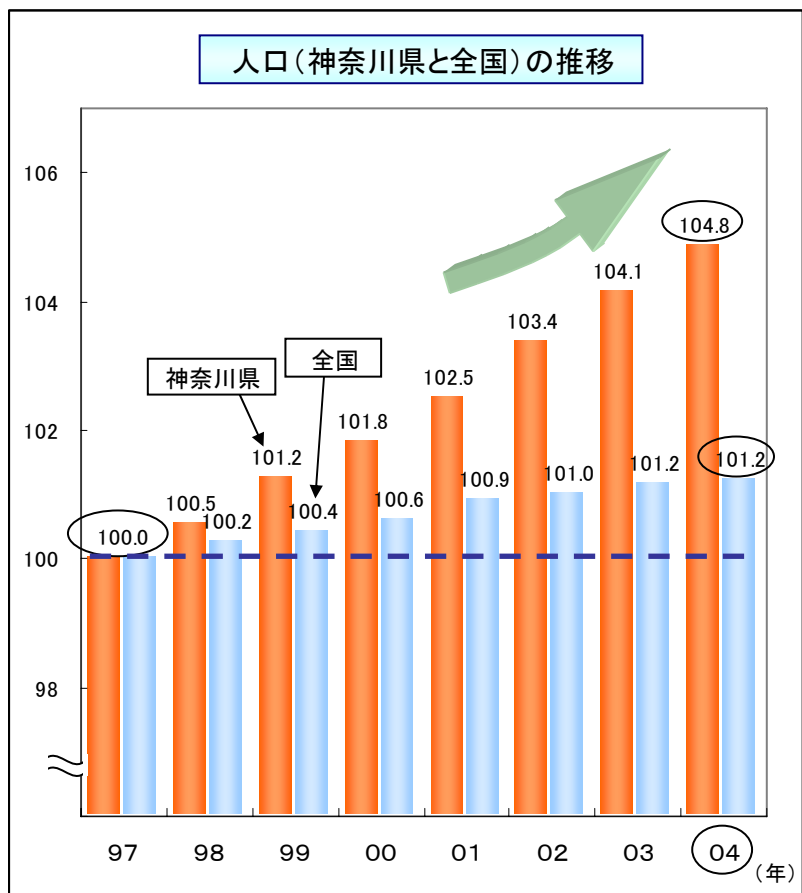
- 05年3月末の住宅ローン増加率は、前年比で+6.5%増加（証券化要因調整後）、初の2兆円台へ。
- 優良案件を中心に、リスクとリターンを見極めながら、積極的に残高の積み上げを図る。



4.リテール営業力の強化－資金調達ニーズへの対応

(6)住宅ローン増強への取り組み

- 神奈川県は人口は全国を上回る水準で増加。
- 05年度は神奈川県内の空白地帯へ住宅ローンセンターを2か所増設予定
- 機動的な商品性見直し等とあわせて、さらなる住宅ローン拡大を図る。



(注1) 基準日:各年の1月1日時点
 (注2) グラフの値は、各年の人口について、1997年を“100”とした場合の指数
 (出所) 神奈川県(人口統計調査)、総務省統計局(人口推計)

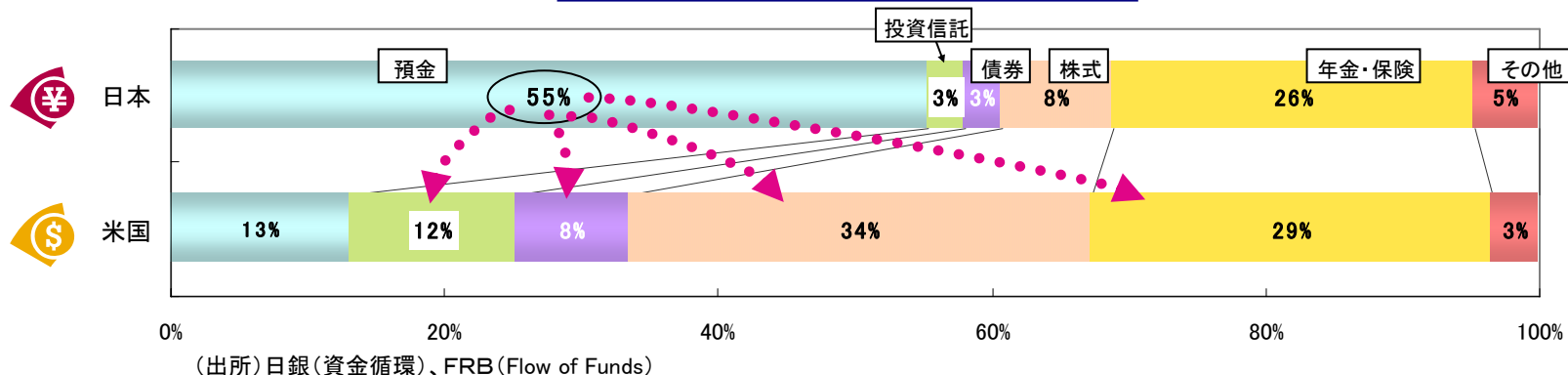
(注) 住宅ローンセンターには、提携住宅ローンセンター等を含む

4.リテール営業力の強化－資金運用ニーズへの対応

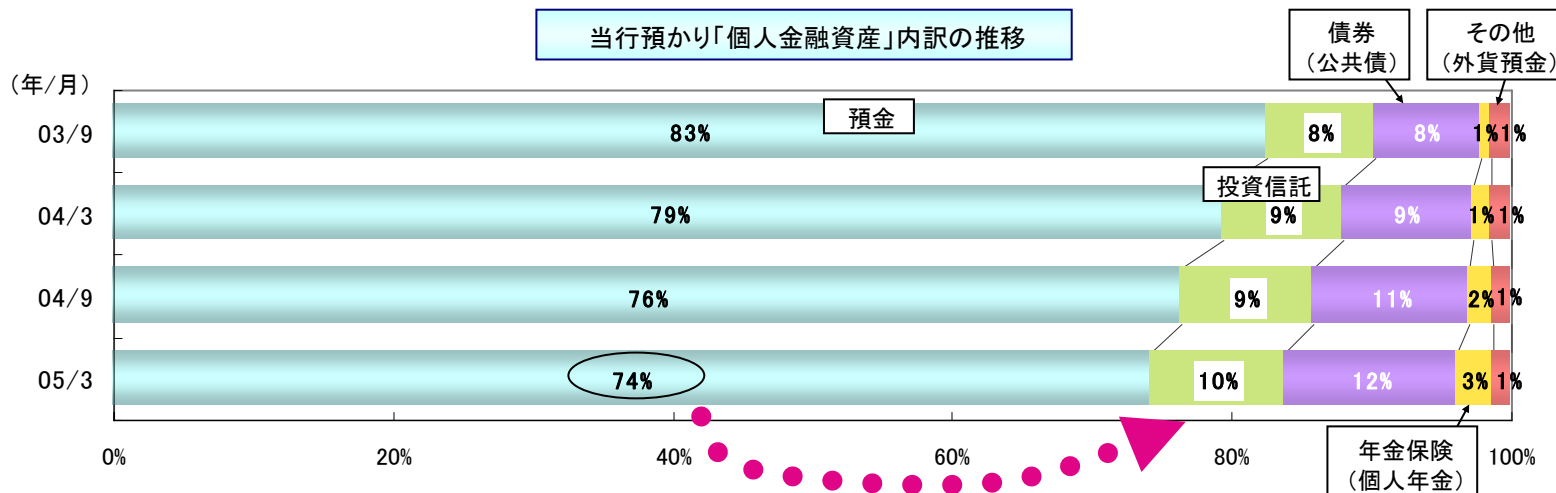
(1)個人金融資産の状況

- 預金から投資型商品へ。
- 投資型商品の販売拡大の余地は十分。

日米「個人金融資産」内訳の比較(2004年12月)



当行預かり「個人金融資産」内訳の推移

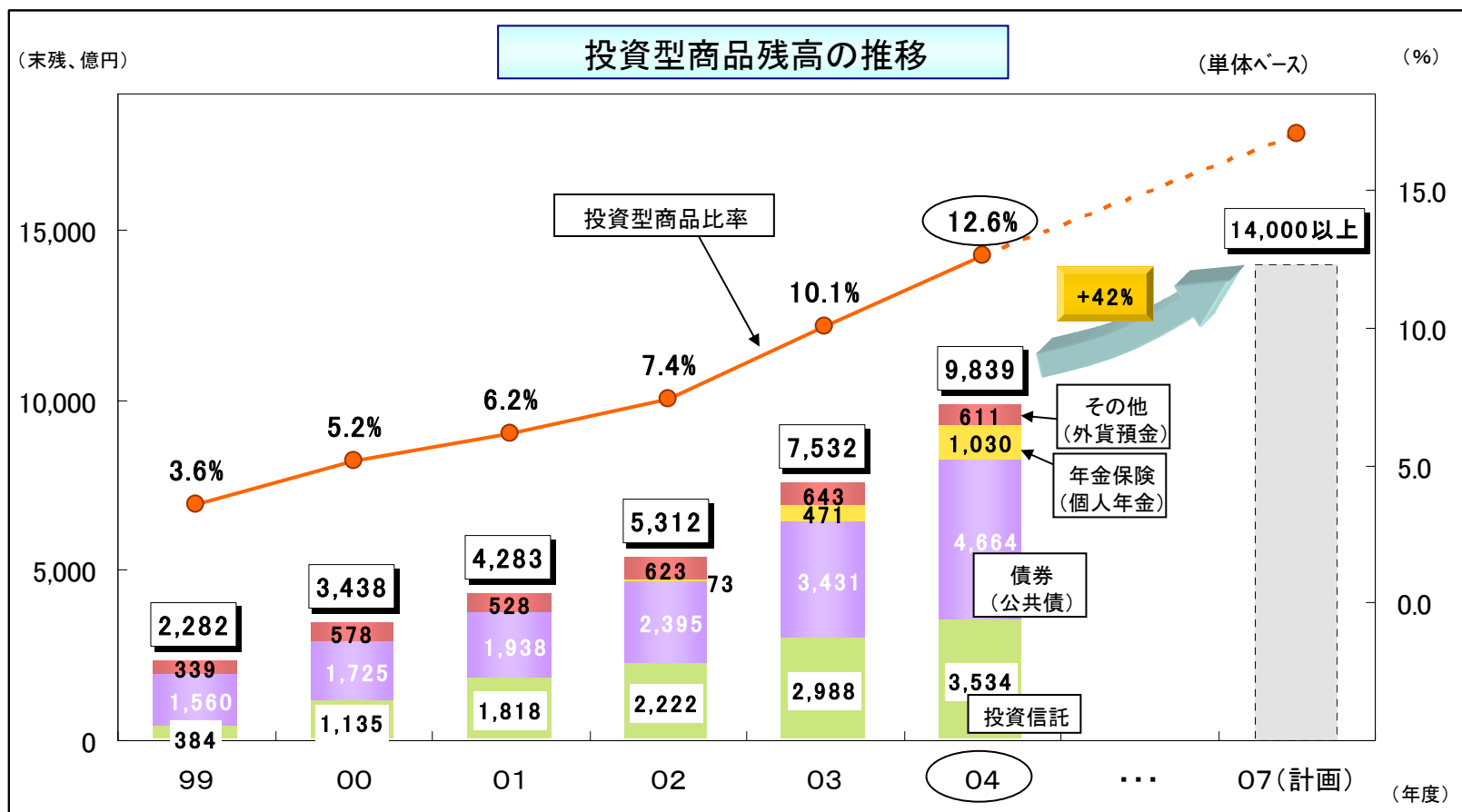


(注)グラフの対象先は、当行個人取引先のうち、定期性預り資産(定期預金、公共債、投資信託、外貨預金等)保有額が10百万円以上の先

4.リテール営業力の強化－資金運用ニーズへの対応

(2)投資型商品の推進

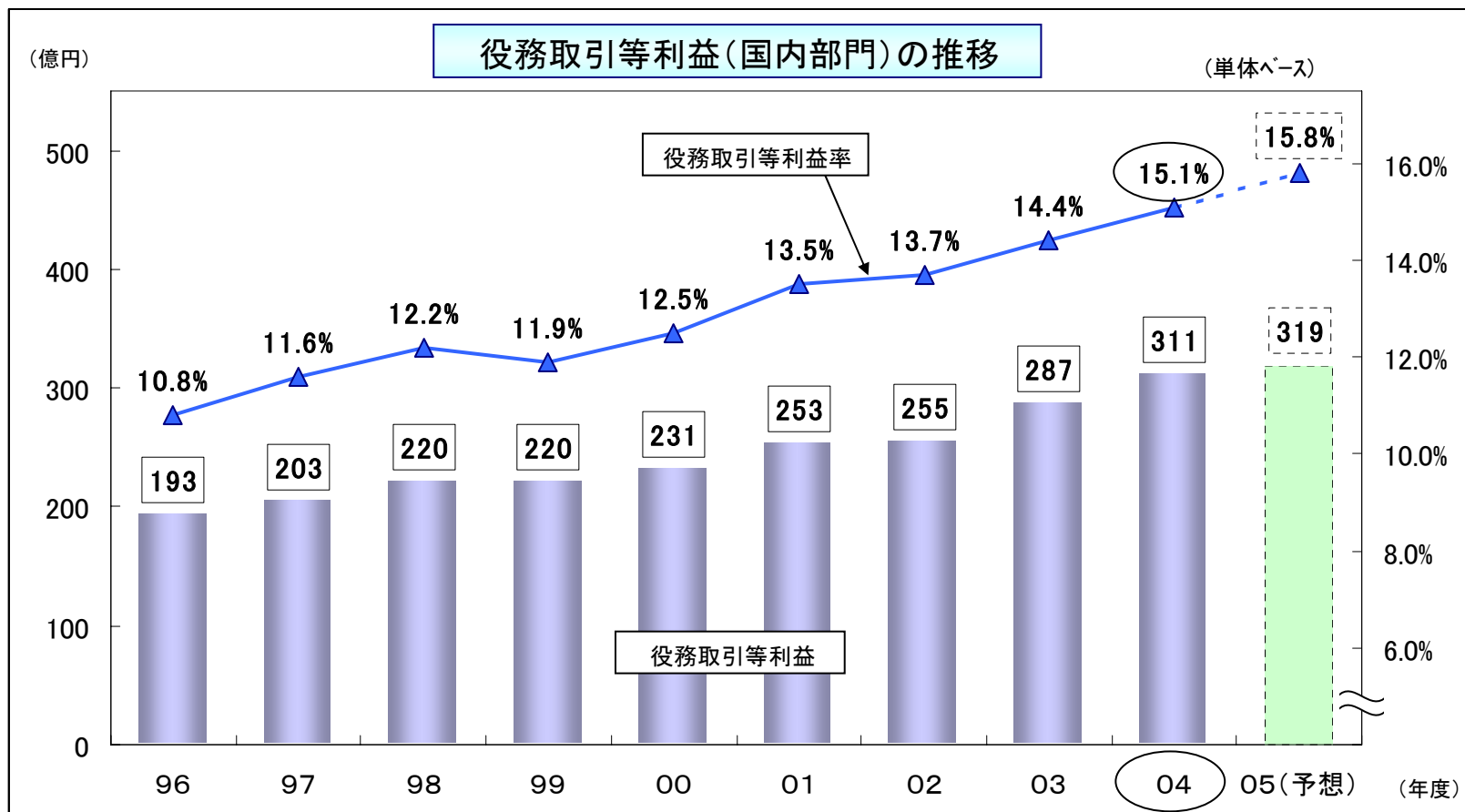
- 投資型商品残高は、順調に増加、1兆円台間近。(前年比度+2,307億円、+30.6%)
- 預り資産全体(預金+投資型商品)における投資型商品残高の割合は、05年3月末には12.6%まで上昇。
- 今後3年間で1兆4千億円以上の水準を目指していく。(3年間で42%の増加)



4.リテール営業力の強化－資金運用ニーズへの対応

(3) 役務取引等利益の推移

- 投資型商品販売(投信、年金保険等)を中心に役務収益を増強。
- 04年度の役務取引等利益は、**311億円**(前年度比+24億円、+8.3%)、同役務取引等利益率は**15.1%**。
- 05年度の役務取引等利益は、**319億円**(役務取引等利益率は**15.8%**)を見込む。

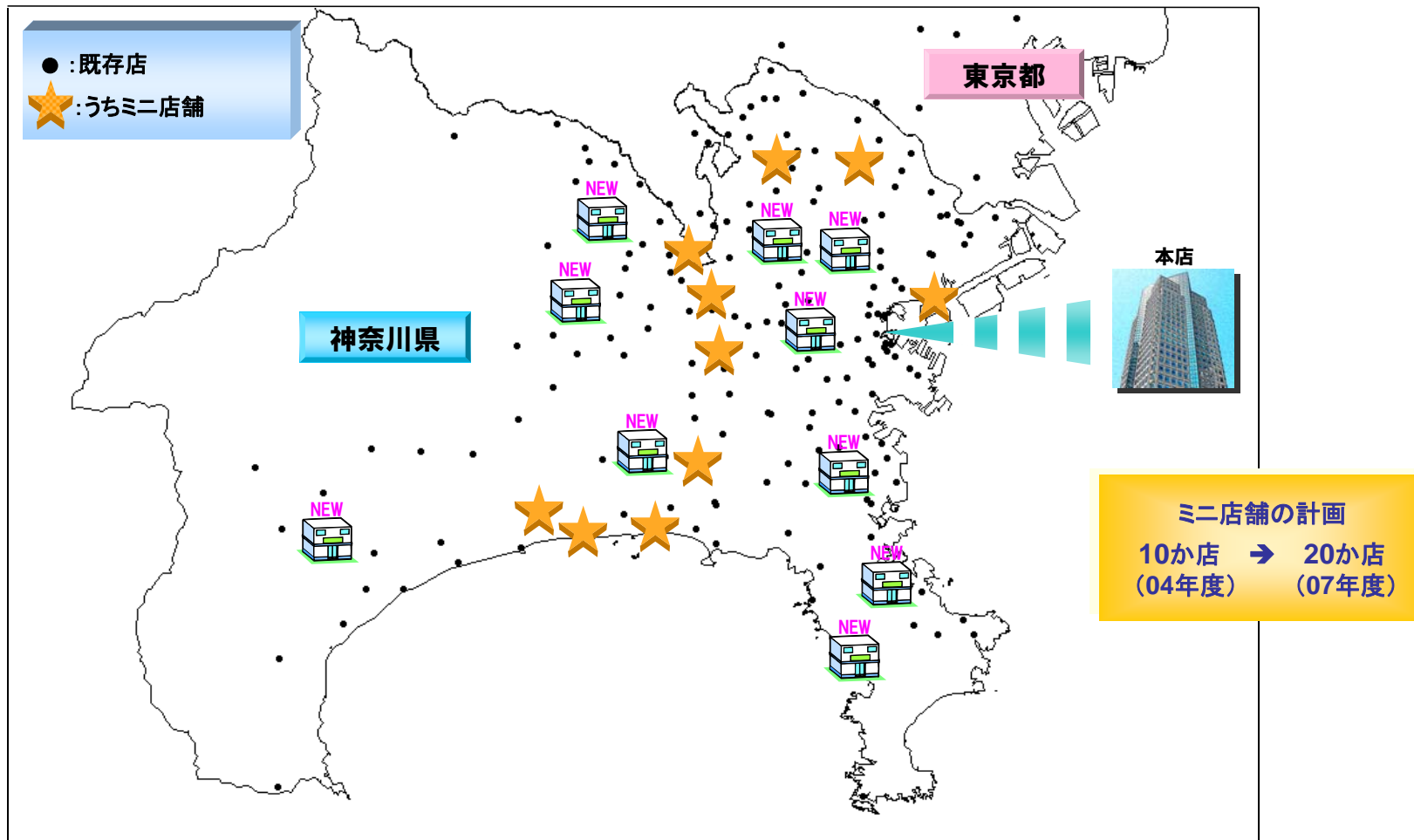


(注) 役務取引等利益率＝国内役務取引等利益÷業務粗利益(国内部門、債券5勘定戻 & 債券デリバティブTM損益調整後)
 ただし、05年度は調整前の業務粗利益(公表予想値)を使用

4.リテール営業力の強化－資金運用ニーズへの対応

(4)投資型商品販売増強への取り組み～個人向け営業拠点(ミニ店舗)の拡大

- 投資型商品販売の増強のため、神奈川県内の有望地域へミニ店舗を戦略的に出店。
- 今後3年間で、**20か店**まで拡大する計画(05年3月末現在で**10か店**まで設置済み)。



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。