

インフォメーションミーティング

2005年度決算について



株式会社 横浜銀行

2006年5月30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
- ◇ 神奈川県内シェア
- ◇ アセットビジネス（法人、個人、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. 収益拡大に向けた取組み

- ◇ リスクアセットの拡大
- ◇ 東京西南部への進出
- ◇ 県内のサービス・チャネルの充実
- ◇ 鉄道駅へのATM展開
- ◇ 新たな業務・新サービスの展開
- ◇ カード戦略

4. 提携戦略

- ◇ 提携の概要
- ◇ システム共同利用
- ◇ ほくほくFGとの業務提携

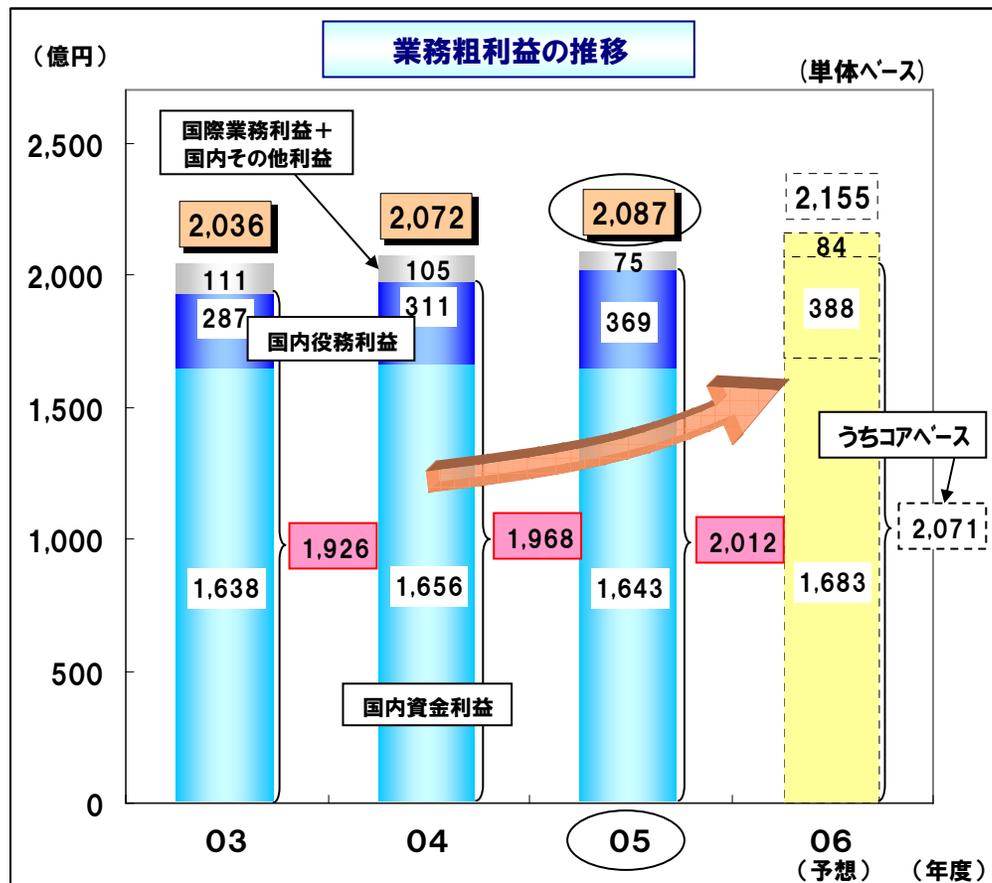
1. 当行の業績

横浜銀行
Bank of Yokohama

1. 当行の業績

(1) 業務粗利益

- 05年度の業務粗利益は、前年度比+15億円(+0.7%)の2,087億円。
- 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+44億円(+2.2%)の2,012億円と、順調に増加。
- 06年度の予想は2,155億円(前年度比+68億、+3.2%)。



前年度との比較

(単位: 億円)

	04 (実績)	05 (実績)	増減
業務粗利益	2,072	2,087	+15
国内業務粗利益	2,024	2,049	+25
資金利益①	1,656	1,643	△ 13 A
役務取引等利益②	311	369	+58 B
特定取引利益	9	2	△ 7
その他業務利益	46	34	△ 12
国際業務粗利益	48	38	△ 10
コアベース①+②	1,968	2,012	+44

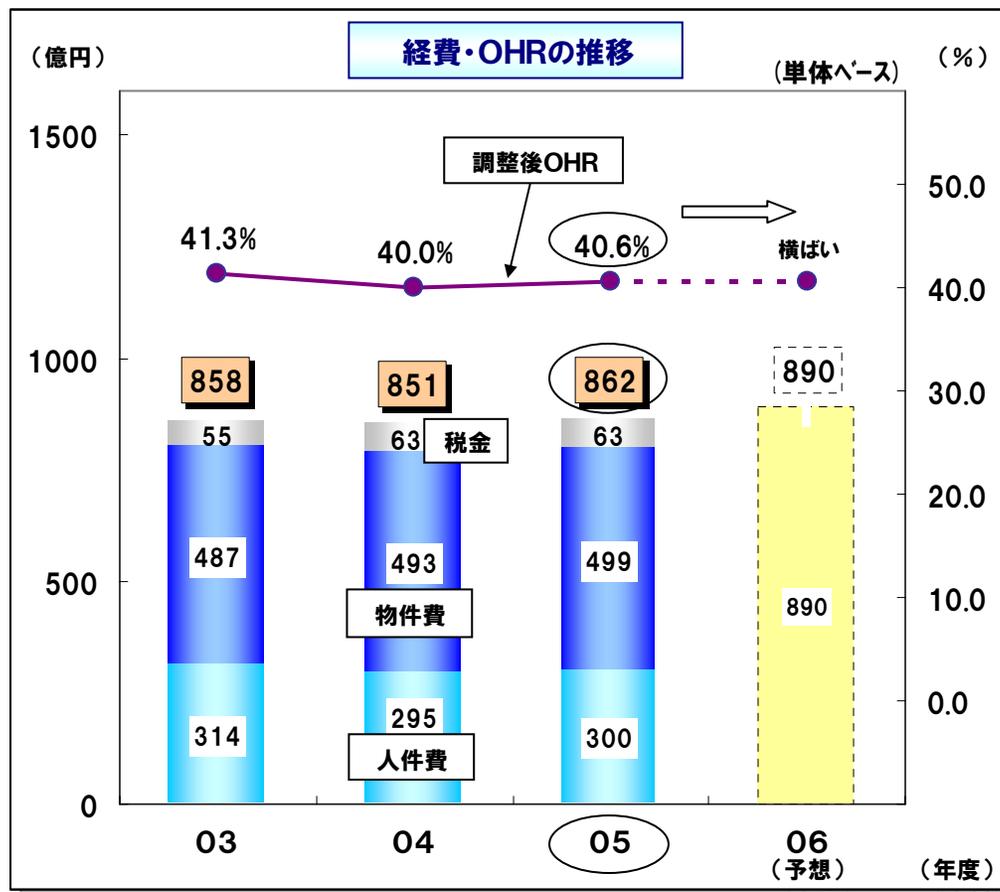
「業務粗利益」の主な増減要因

- A・資金利益の落ち込み△13億円
⇒平残の増加によるもの+56億円に対し
利鞘の落ち込みによるもの△69億円
- B・年金保険による役務利益の増加: +27億円
・シ・ローンによる役務利益の増加: +19億円

1. 当行の業績

(2)経費・OHR

- 05年度の経費は、**862億円**(前年度比**+11億円**、**+1.3%**)。調整後OHRは、**40.6%**。
- 06年度の予想は、**890億円**(前年度比**+28億円**、**+3.2%**)。
- トップライン拡充に向け、営業関連投資・経費は増加基調。ただし、OHRは**40%**程度を維持していく。



前年度との比較

(単位:億円)

	04 (実績)	05 (実績)	増減
経費	851	862	+11
人件費	295	300	+5 A
物件費	493	499	+6 B
税金	63	63	0
調整後OHR(%)	40.0	40.6	+0.6

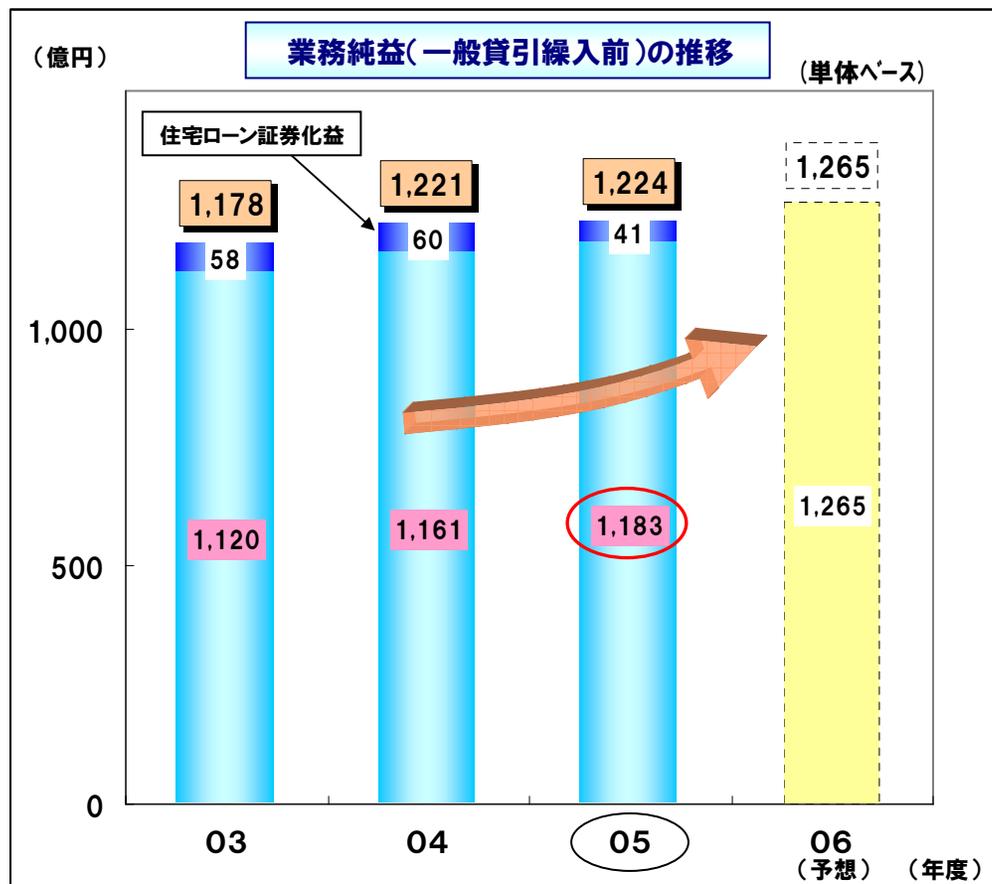
「経費」の主な増減要因
 A 人員の増加などによるもの
 B IT関連投資の増加などによるもの

(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年度の業務純益は、前年度比+3億円(+0.2%)の1,224億円。
- 証券化益除く業務純益では、前年度比+22億円(+1.9%)。
- 06年度の業務純益の予想は、1,265億円(+3.3%)。



前年度との比較

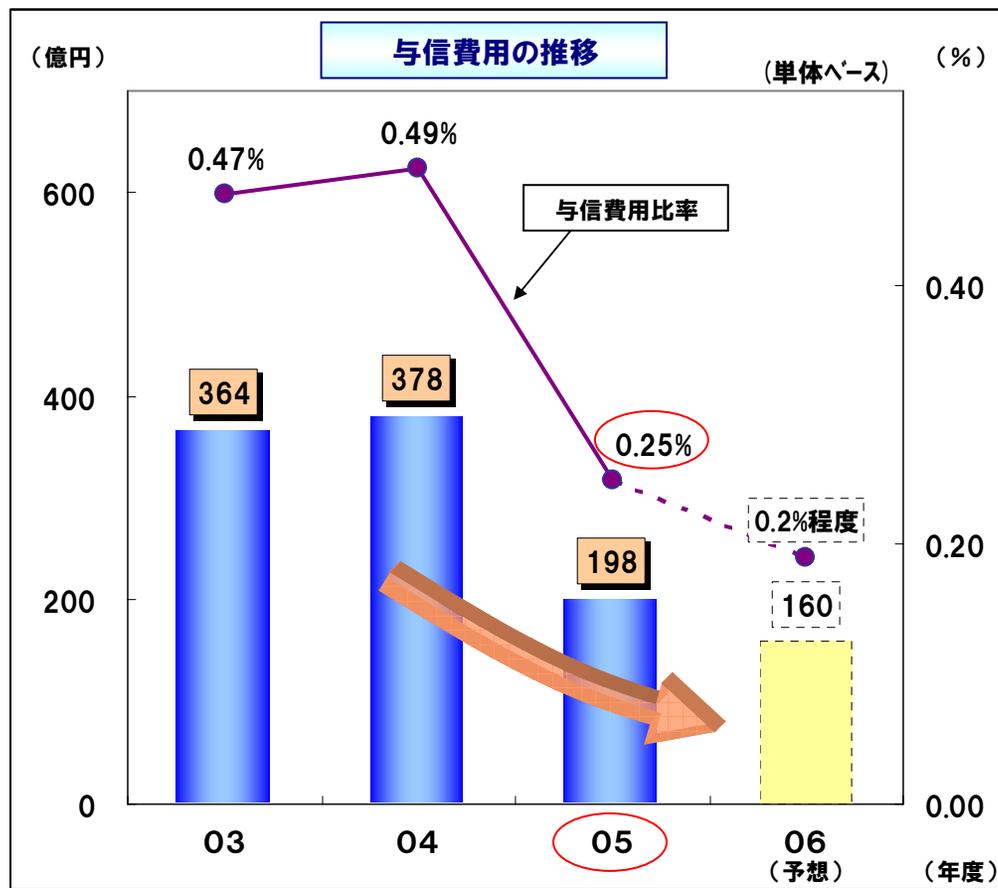
(単位:億円)

	04 (実績)	05 (実績)	増減
業務純益 (一般貸引繰入前)	1,221	1,224	+ 3
住宅ローン証券化益	60	41	△ 19
証券化益除く業務純益	1,161	1,183	+ 22

1. 当行の業績

(4) 与信費用

- 05年度の与信費用は、前年度比△180億円(△47.6%)の198億円。
- 06年度の予想与信費用は、160億円(前年度比△19.2%)、予想与信費用比率は0.2%程度まで低下の予想。



前年度との比較

(単位:億円)

	04 (実績)	05 (実績)	増減
与信費用	378	198	△ 180
地価下落要因	109	66	△ 43
債務者区分要因	192	79	△ 113
区分劣化	242	145	△ 97
区分改善(△)	△ 50	△ 66	△ 16
回収・取崩要因(△)	△ 84	△ 103	△ 19
その他	161	157	△ 4

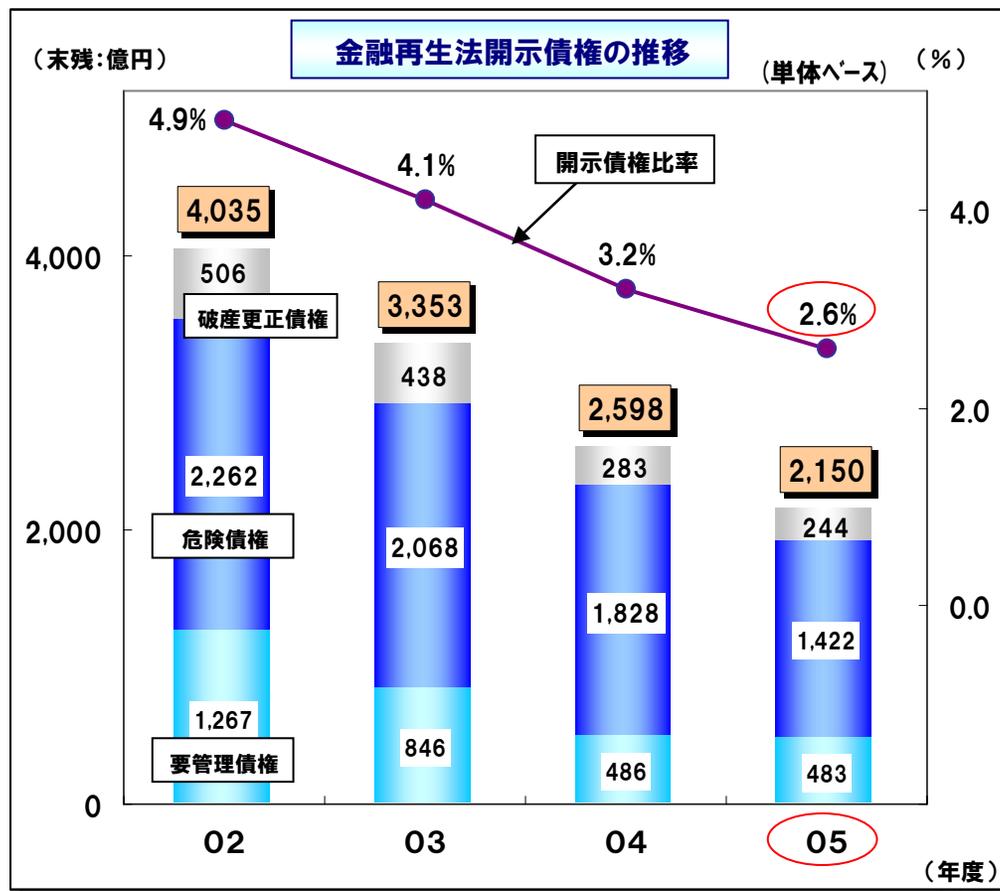
(注1)与信費用=不良債権処理額+一般貸倒引当金繰入-貸倒引当金取崩額

(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年度末の不良債権比率は、**2.6%**まで低下。
- 不良債権の新規発生は着実に減少。



前年度との比較

(単位:億円)

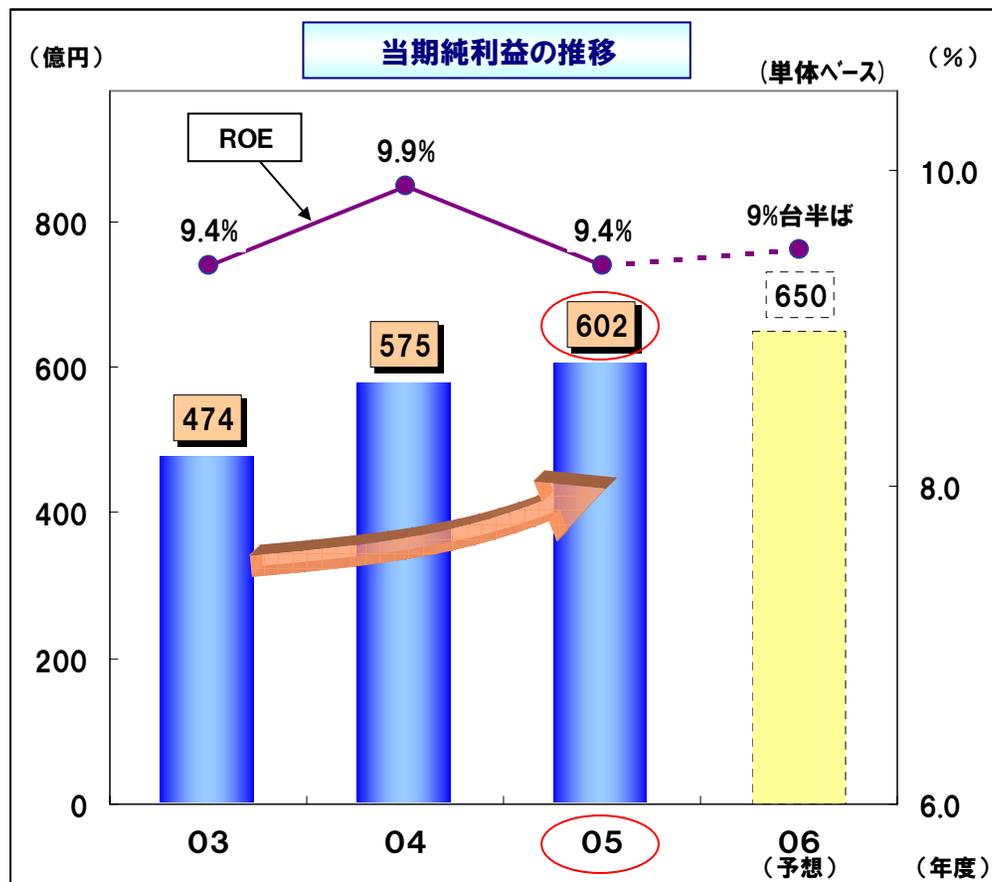
	04 (実績)	05 (実績)
危険債権以下合計の増減	△ 395	△ 445
新規発生	+ 676	+ 368
オフバランス化	△ 1,071	△ 814
回収・返済等	△ 279	△ 281
業況改善	△ 199	△ 136
直接償却・債権流動化等	△ 593	△ 397

(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) 当期純利益

- 05年度当期純利益は、**602億円**(前年度比**+27億円**、**+4.7%**)。
- 06年度の予想は、**650億円**と前年度比**+48億円**(**+7.9%**)。
- 06年度のROEは**9%台半ば**を見込む。



(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)

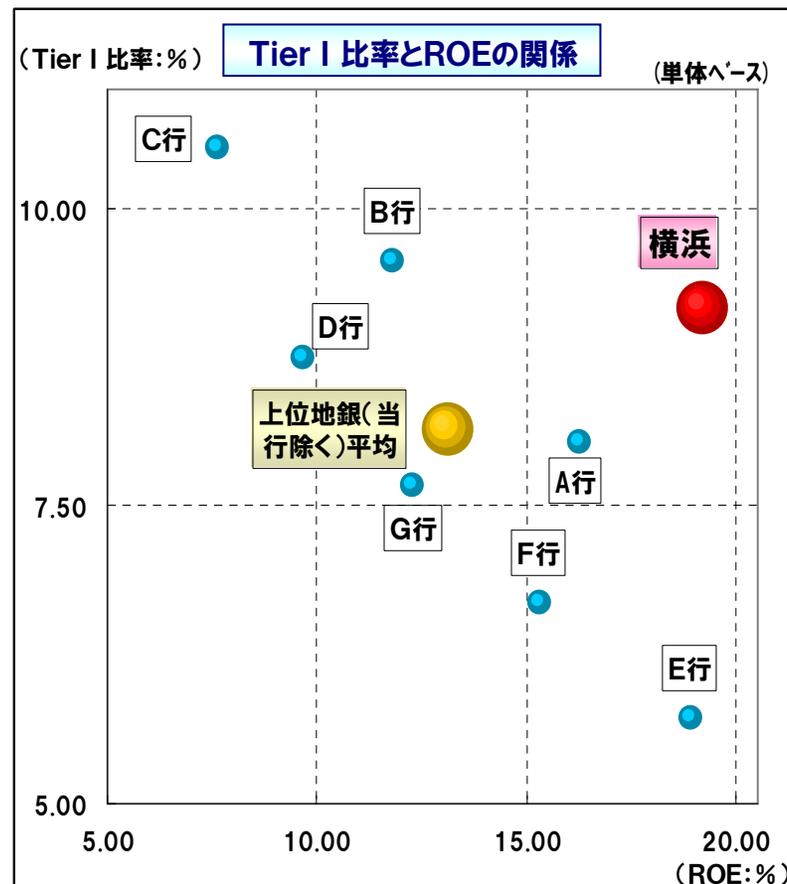
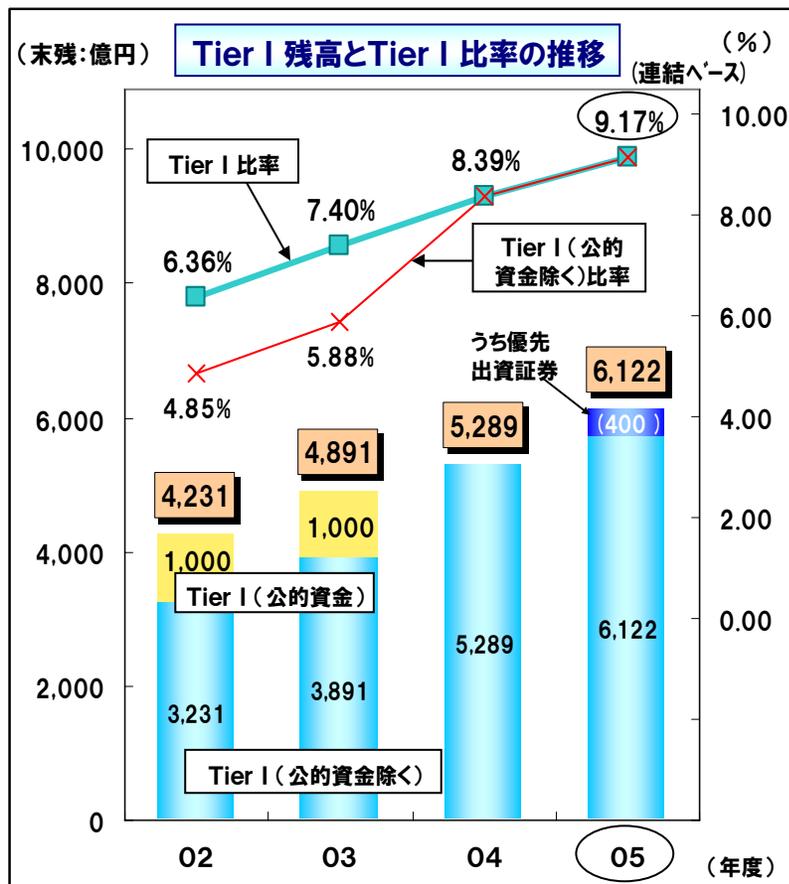
	04 (実績)	05 (実績)	増減
当期純利益	575	602	+27

「当期純利益」の増減要因
 業務純益の増加: +3億円
 与信費用の減少: +180億円
 株式関係利益の減少: △134億円

1. 当行の業績

(7) Tier I 比率

- 06年3月末(連結ベース) : Tier I 比率 **9.17%**、自己資本比率 **11.00%**。
- 今後も、Tier I 比率 **9%以上**を維持しつつ、資本の有効活用による収益の拡大を図る。



(注1) 地銀上位8行(公的資金注入行を除く資金量ベース)の決算短信より作成
 (注2) ROE: 05年度、業務純益(一般貸引繰入前)ベース
 (注3) Tier I 比率: 06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**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、05年度実績は**2.0円**、06年度は**3.0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%以上**を目標とする。
- 06年度より、中間配当を復活。(普通配当金年間予想額の**50%**である**3.5円**を中間配当として支払う予定。)

株主還元の実施状況

	03年度	04年度	05年度	06年度 (予想)
① 配当性向	12.2%(年5円)	20.8%(年8.5円)	20.9%(年9円)	21.6%(年10円)
② 自社株取得による還元率	0%	8.6%	9.9%	8.4%以上
株主還元率 (①+②)	12.2%	29.4%	30.8%	30%以上

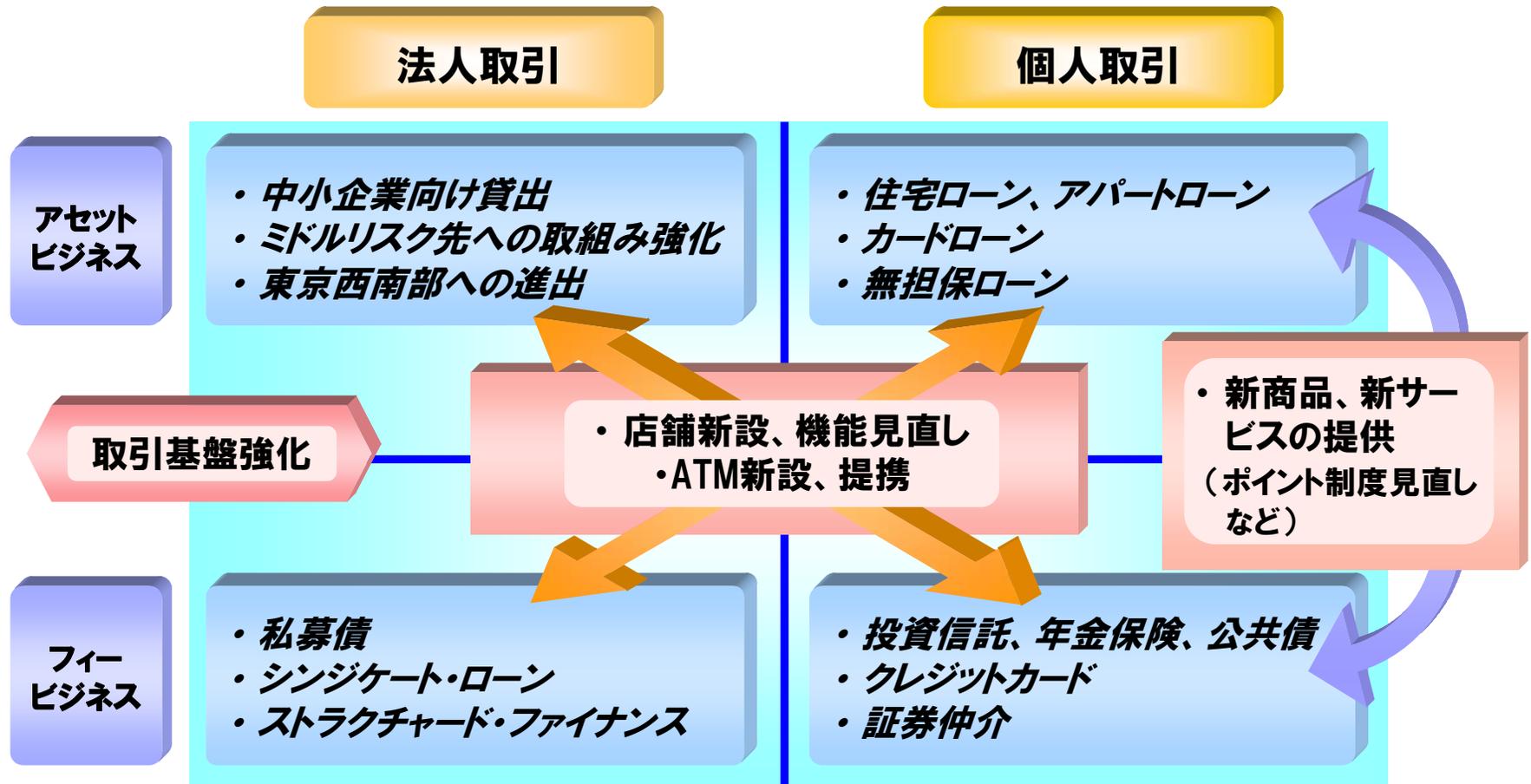
2. 営業部門の実績

横浜銀行
Bank of Yokohama

2. 営業部門の実績

(1) 営業戦略の全体像

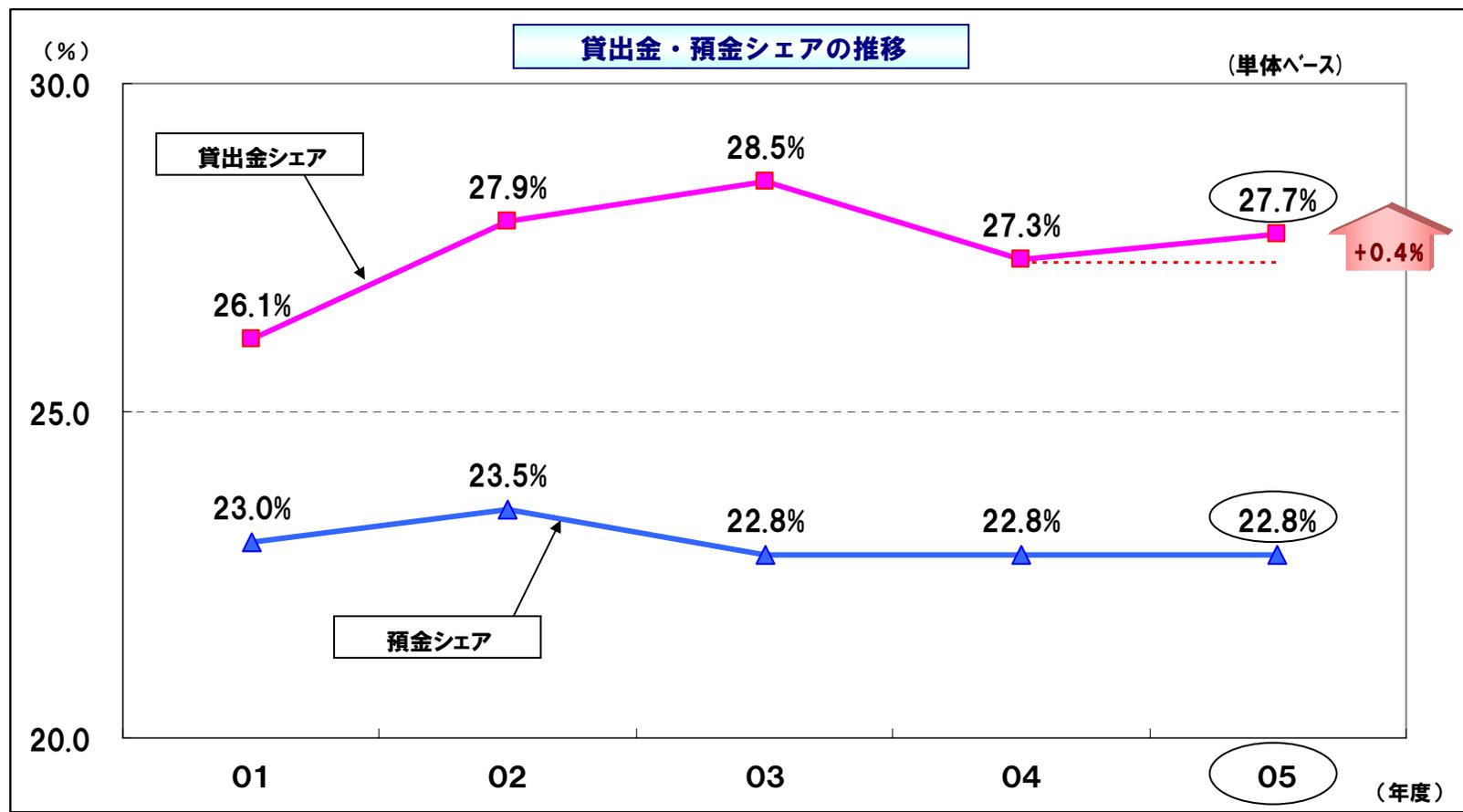
- 基本戦略: 引続きリージョナル・リテール戦略に特化。
- 取引基盤強化により、アセットビジネス、フィービジネスのさらなる強化を図る。



2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス

(2)神奈川県内シェアの推移

- 06年3月末:貸出金シェアは**27.7%**。預金シェアは**22.8%**。
- 競争激化の状況下、貸出金は前年比**+0.4%**とシェアアップ。預金はシェア維持。

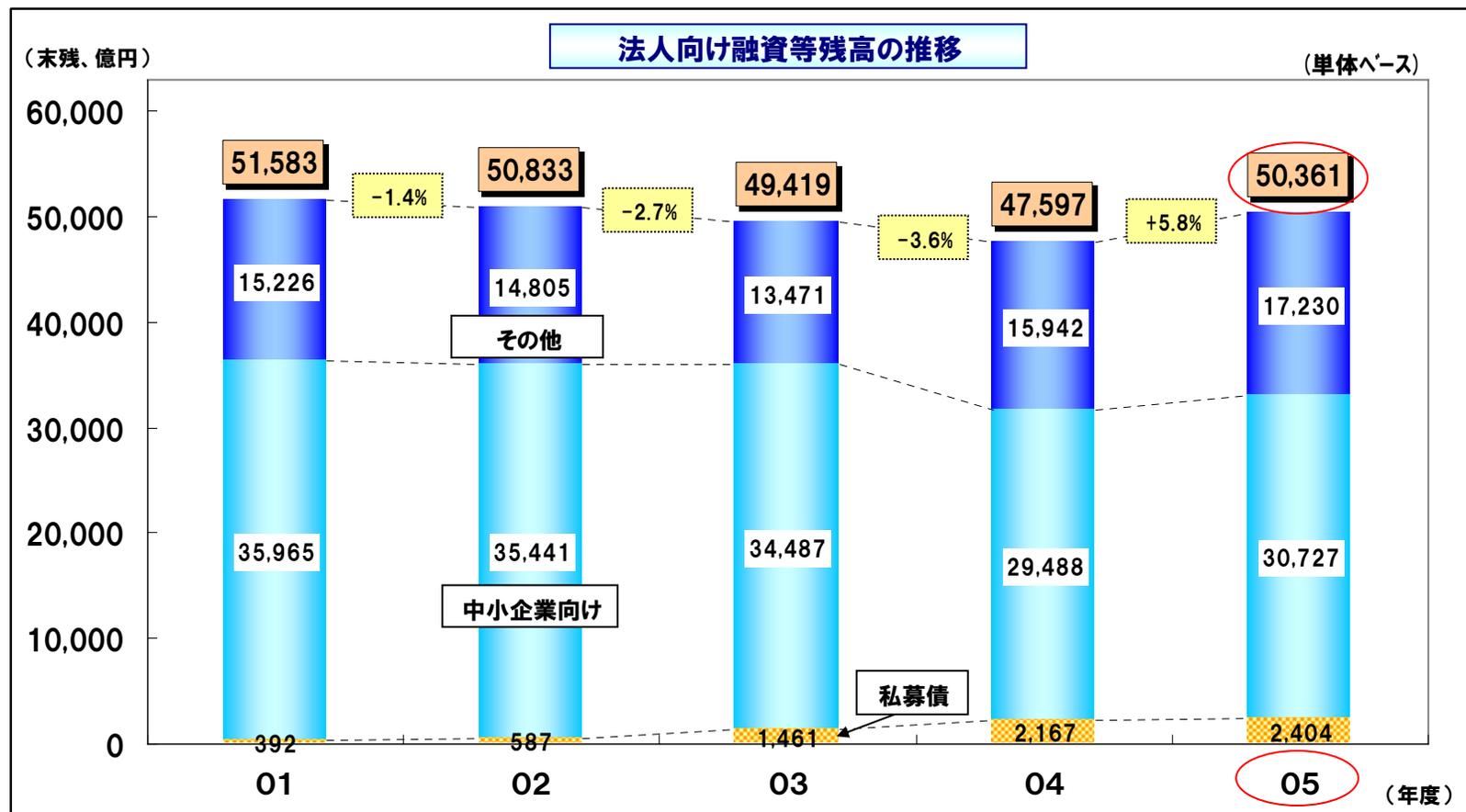


(注)当行調べ

2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス(法人)

(3)法人向け融資残高の推移

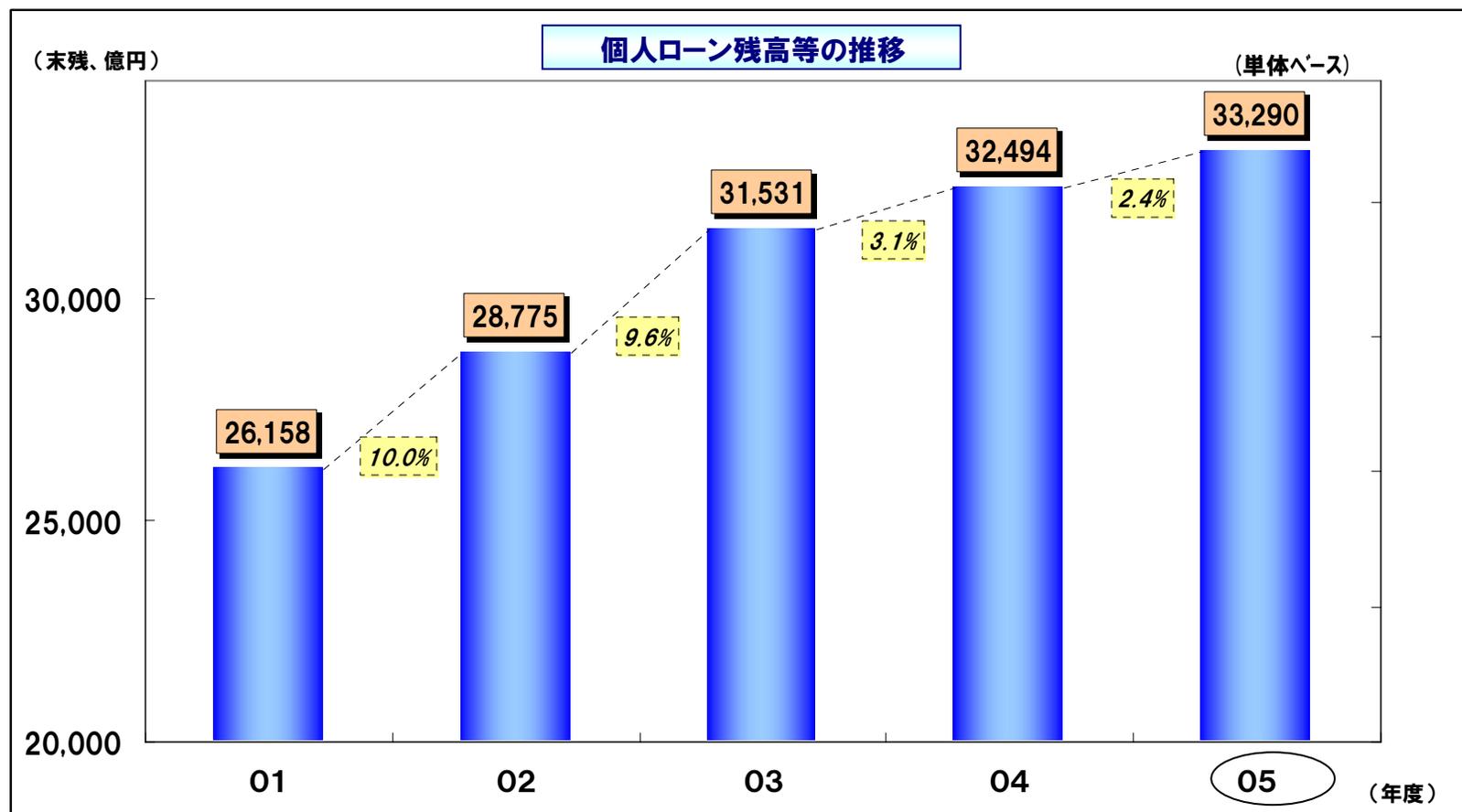
- 05年度:法人向け融資残高は、私募債を含め前年度比+5.8%増加(前年度比+2,764億円)。
- 中小企業についても、05年度に増加基調へ転換(前年度比+4.2%)。



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年度:競争環境が激化する中、引続き増加基調を維持(前年度比+2.4%)。
- 引続き、住宅ローン中心に取組みを強化していく。

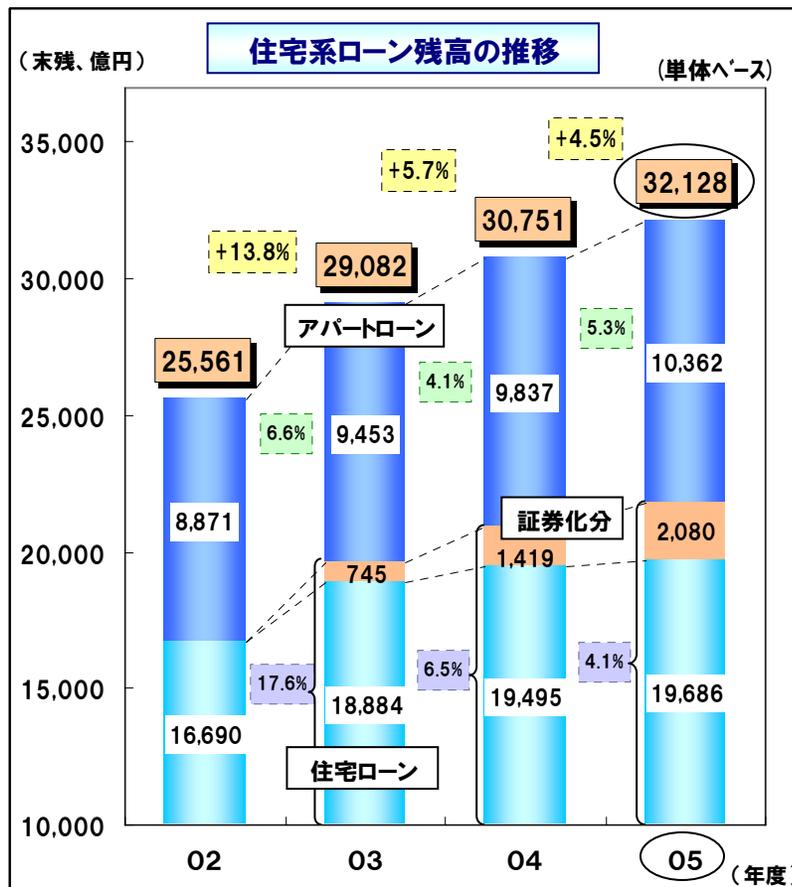


(注)個人ローン=住宅ローン+アパートローン+消費資金ローン

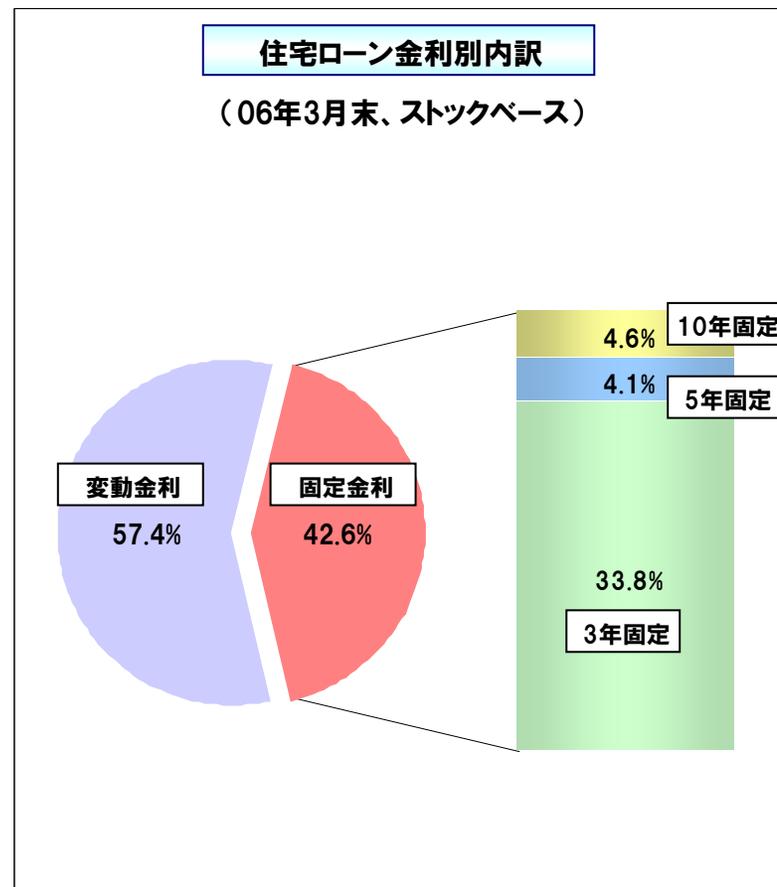
2. 営業部門の実績 ～アセットビジネス(個人)

(5)住宅系ローン残高の推移

- 05年度:住宅系ローン残高は前年度比+4.5%と、増加基調を維持。
- 住宅ローンの構成としては、変動金利ローンが50%強を占め、金利上昇リスクは低水準。



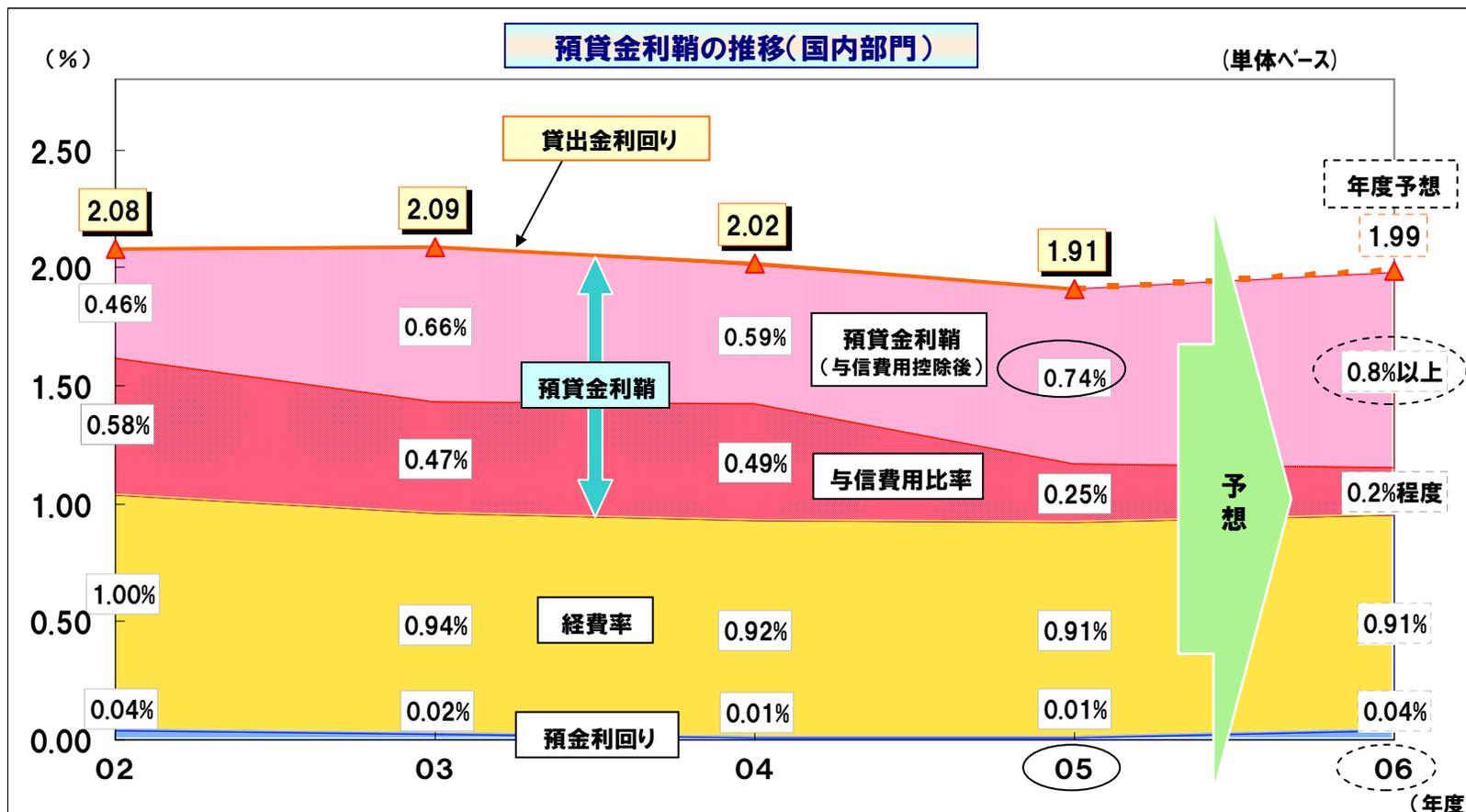
(注)住宅ローンの増加率は、証券化を含めたベース



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年度: 預貸金利鞘(与信費用控除後)は**0.74%**へと拡大。
- 06年度は、市場金利上昇の影響などにより、預貸金利鞘(与信費用控除後)は**0.8%以上**へ拡大する見込み。

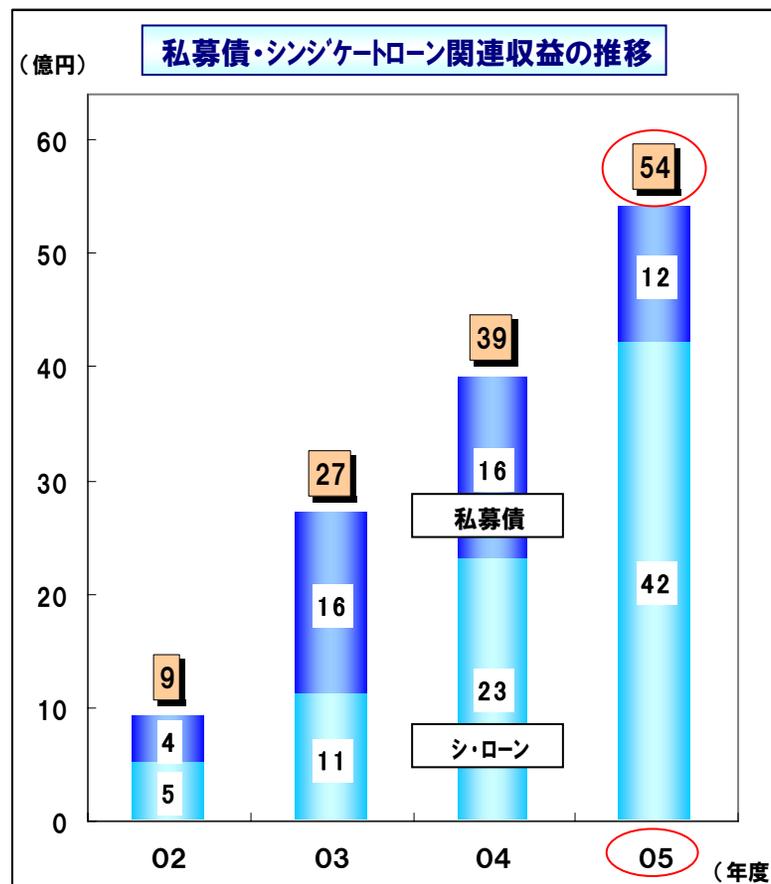
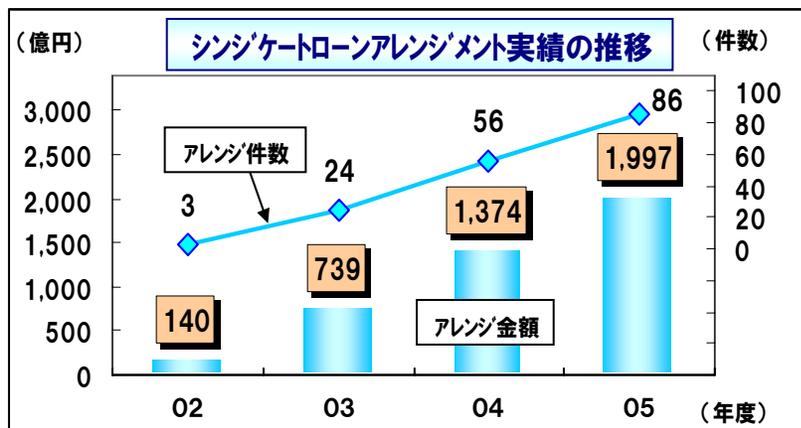
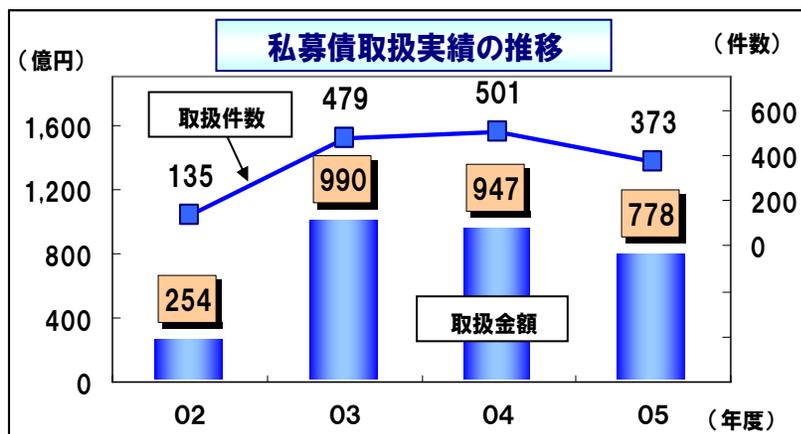


(注1) 対象残高 = 国内業務部門の預貸金平残
 (注2) 経費率 = 経費(除く臨時経費) ÷ 預金平残
 (注3) 与信費用比率 = 与信費用 ÷ 貸出金平残

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年度:資金調達方法の多様化を受け、シ・ローンのアレンジ件数が大幅増加。
- 私募債+シ・ローンの手数料収益は**54億円**へ大幅増加。

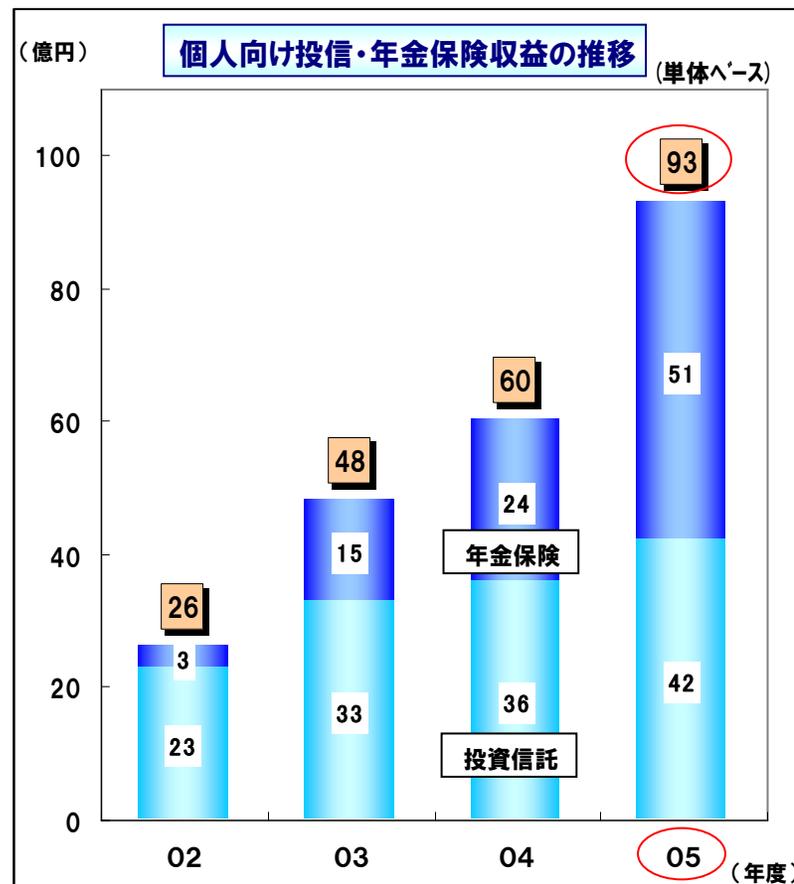
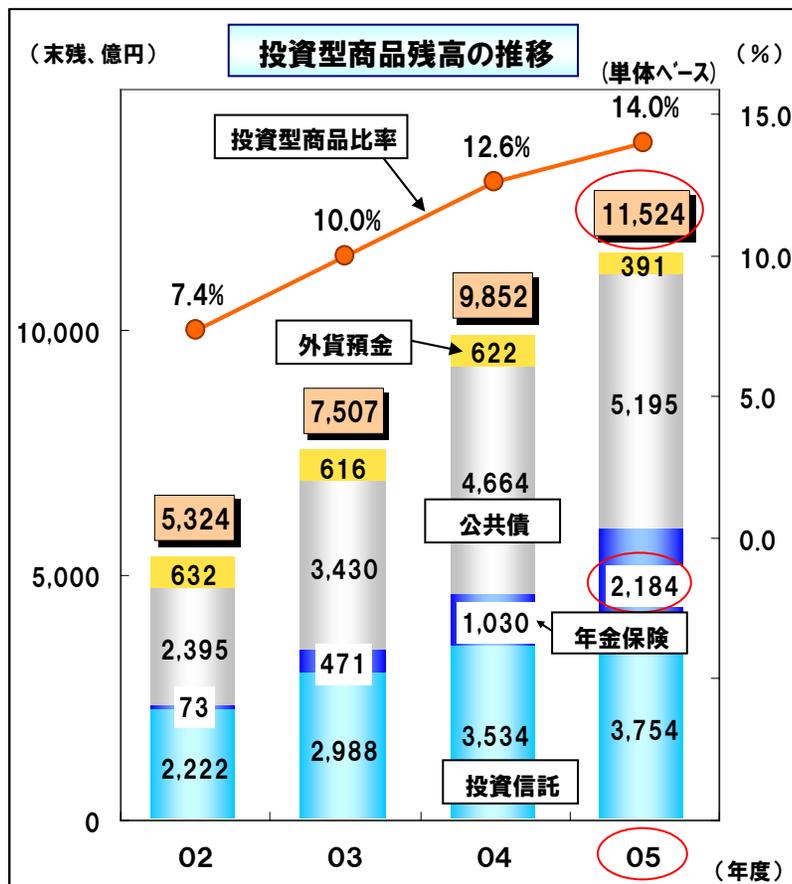


(注)シンジケートローンには、コミットメントライン関連手数料を含む

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年度:投資型商品残高は堅調に推移し、**1兆1千億円**を突破。投資型商品比率は**14.0%**へ。
- 個人向け投信・年金保険収益は**93億円**へ大幅増加。



(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)

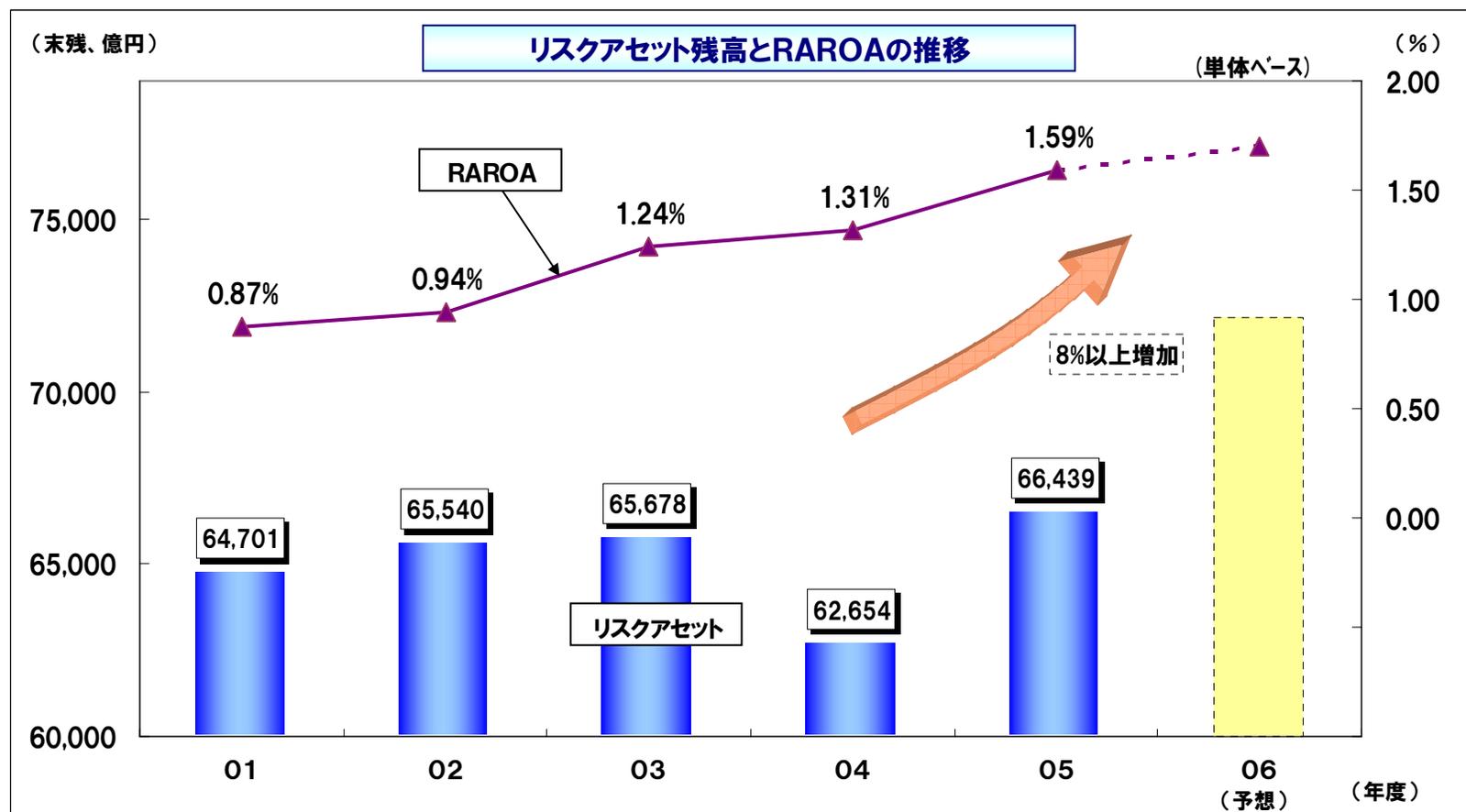
3. 収益拡大に向けた取組み

横浜銀行
Bank of Yokohama

3. 収益拡大に向けた取組み

(1) リスクアセットの拡大

- 05年度: 企業向け貸出の増加により、リスクアセットは大幅増加(前年度比+6.0%)。
- 06年度: 資本の充実を背景に、さらなる営業力強化、リスクテイクにより、+8%以上の増加を目指す。



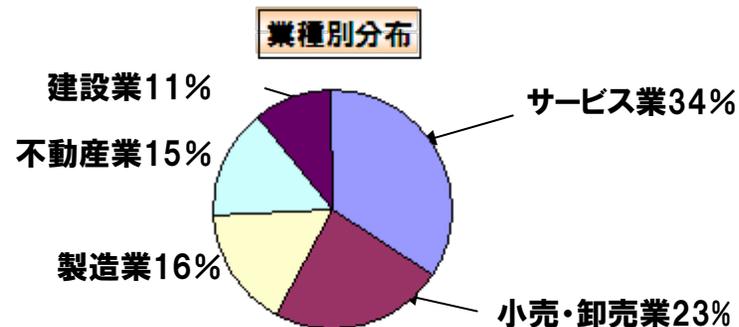
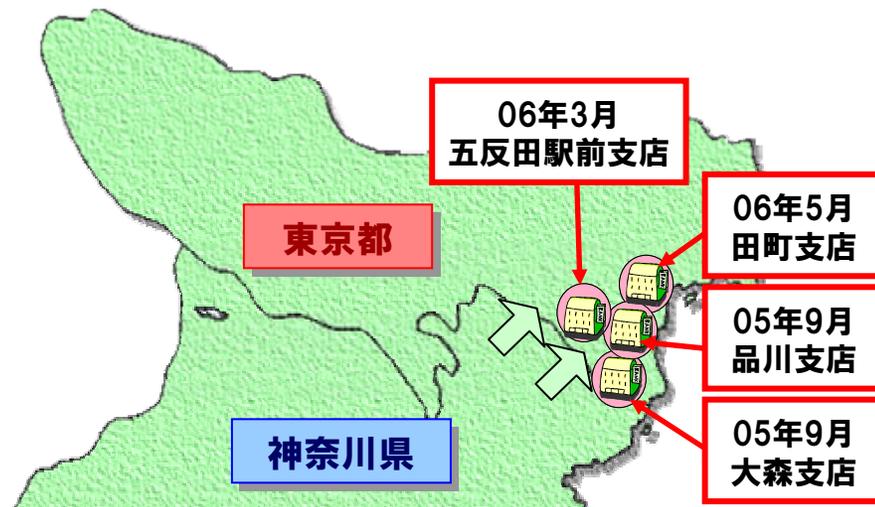
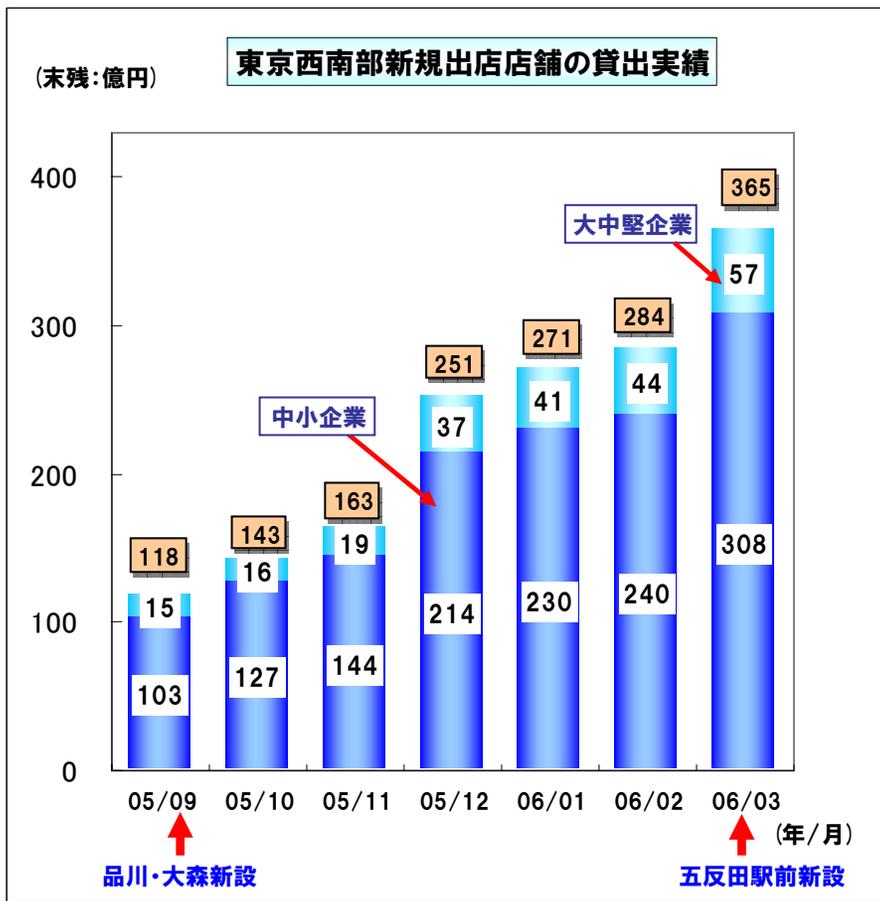
(注1) RAROA = (業務純益(一般貸倒引当金繰入後) - 与信費用) ÷ (期首リスクアセット + 期末リスクアセット) / 2

(注2) リスクアセット: 各年度末残ベース

3. 収益拡大に向けた取組み

(2) 東京西南部への進出

- 企業集積度の高い東京西南部への積極的な出店により、面の営業を展開。
(07年度までに、合計10か店を出店・貸出残高の目標は3年後で**2,000億円**)
- 05年度中に3か店を出店済み。3店舗合計の06年3月末貸出残高は想定以上のペースで**365億円**まで到達。
- 06年5月には、さらに1店舗を出店。引続き中小企業貸出の増強に注力。



3.収益拡大に向けた取組み

(3)神奈川県内のサービスチャネルの充実

- 新規出店、出張所の支店化により、個人向け営業拠点を拡充。
- 既存店舗のリニューアル、コンサルティングブースの設置等を順次実施。
- これらの施策により、06年度の投資型商品は05年度比**30%以上の増加**を狙う。

(ミニ店舗の出店)

07年度までに10か店程度
(1か店出店済)

(出張所の支店化)

- ・06年3月 14出張所を支店化
- ・機能増強により投資型商品の販売体制を強化。

(既存全店舗のリニューアル)

店質に合わせ全店舗をリニューアル、
コンサルティングブースの設置等を実施。(05年度26か店実施済み)

神奈川県

新規開設(05/09)
藤が丘

港北ニュータウン北

相武台

竹山

緑ヶ丘

白根

森の里

いずみ野

境木

左近山

二宮北

辻堂南

戸塚南

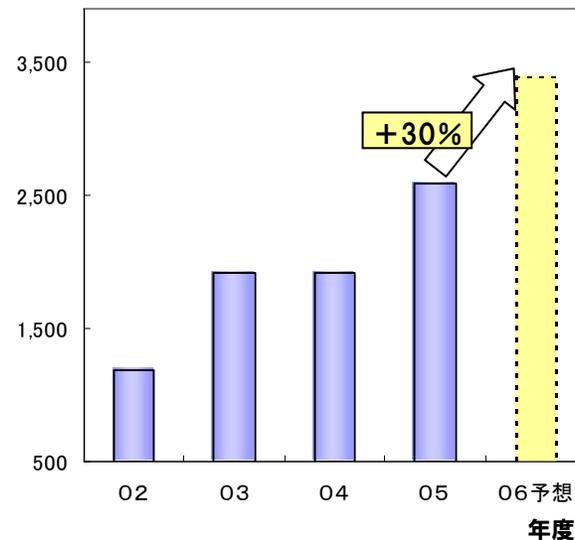
野庭

汐見台

★...ミニ店舗
🏠...出張所支店化

投資型商品販売額の推移

(億円)

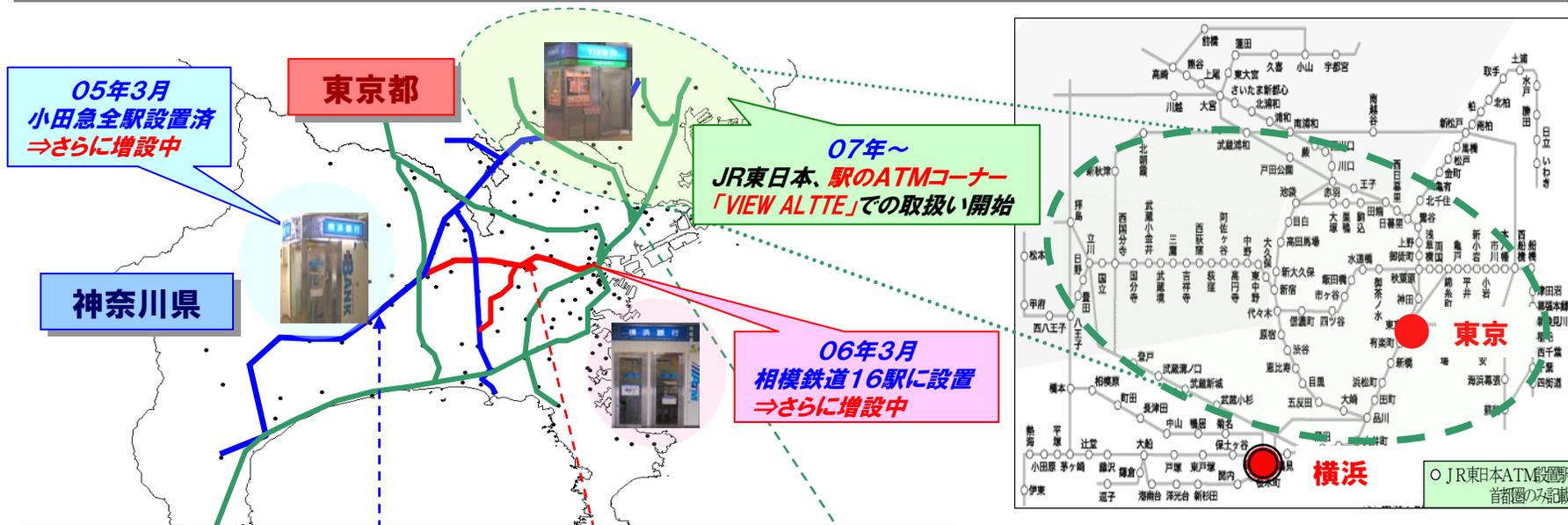


(注)投信と年金保険の合計額

3.収益拡大に向けた取組み

(4)鉄道駅へのATM展開

- 神奈川県内顧客の動線を意識し、集客力の極めて高い首都圏の鉄道駅構内にATMを展開中。
- 小田急電鉄、相模鉄道駅構内への設置に加え、新たにJR東日本と提携し、ATMの展開を加速する。



	小田急電鉄	相模鉄道	JR東日本
年間輸送人員	6億7千万人	2億2千万人	58億5千万人
設置駅数	70(全駅)	16	175
設置ATM数	79	18	(VIEW ALTTE)255

>

地球の人口
64億6千万人

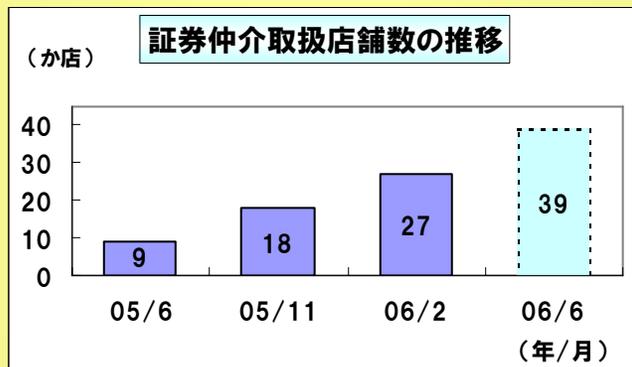
3.収益拡大に向けた取組み

(5)新たな業務・新サービスの展開

- 投資型商品の人気の高まりを受け、証券仲介取扱店舗を拡充。06年6月には**39か店**へ。
- 個人顧客の囲い込み戦略として、06年7月より新ポイントサービス「<はまぎん>マイポイント」を導入。

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、株式、口座開設の受付
- 展開スケジュール
06年6月には計39か店へ
今後も順次増設



<はまぎん>マイポイント

- マイポイントの仕組み
横浜銀行とのお取引内容に応じて
- ①蓄積されたポイント金額換算し、預金口座に自動入金(キャッシュバック)。
 - ②ポイントに関係なく各種手数料優遇。



(6)カード戦略

- 05年4月以降、顧客利便性向上のために、バンクカードの商品性を大幅に改善。
- 07年度には、JR東日本との提携により、さらに機能拡充の予定。

バンクカードの概要

《 従来⇒1枚で4つの機能》

- キャッシュカード機能
- 国際クレジットカード機能
- ローンカード機能
- デビットカード機能

07年度より

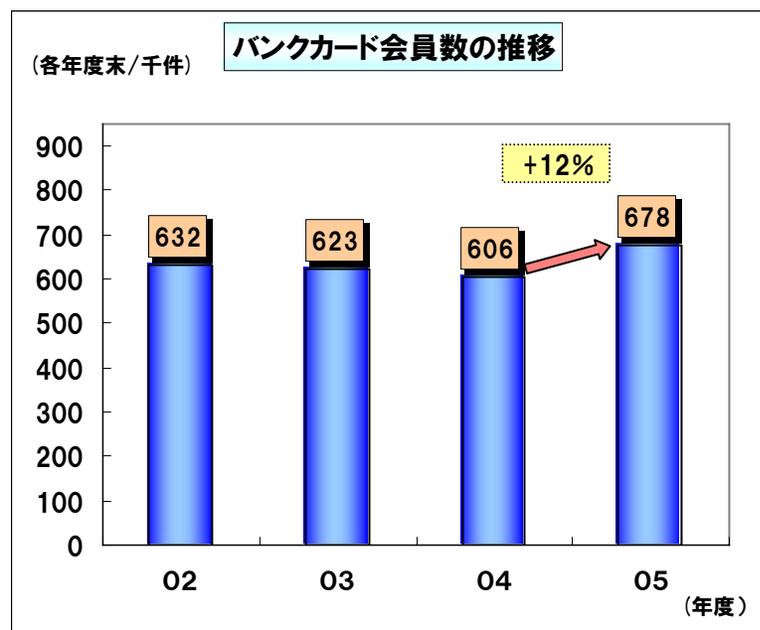


○新たに電子マネー機能を追加

《商品性改善》

- (05年4月) 三井住友カードとの提携による付帯サービスポイントの拡充
- (05年10月) キャッシュカード機能のICカード対応
- (06年4月) 年会費無料化
- (06年度上期) ゴールドカードの新規発行
- (07年度)「ビュー・スイカ」カード一体型提携カード発行

バンクカード会員数の状況



4. 提携戦略

横浜銀行
Bank of Yokohama

4. 提携戦略

(1) 提携の概要～05年度以降

- 商品・サービス分野を中心に、他社との提携を順次実施。
- 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。

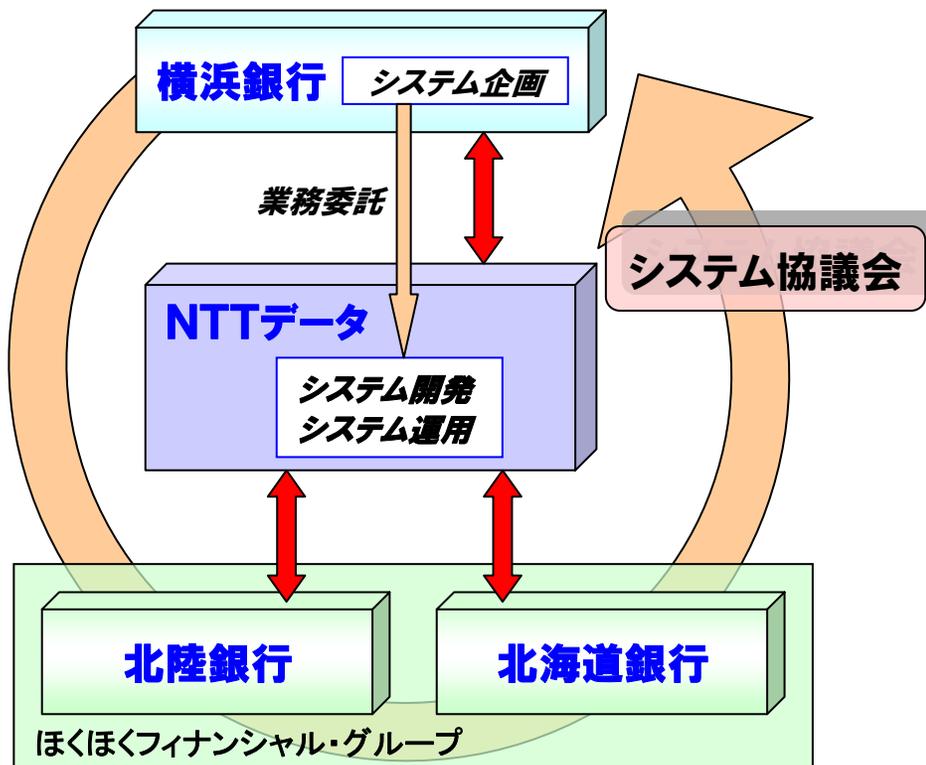


4. 提携戦略

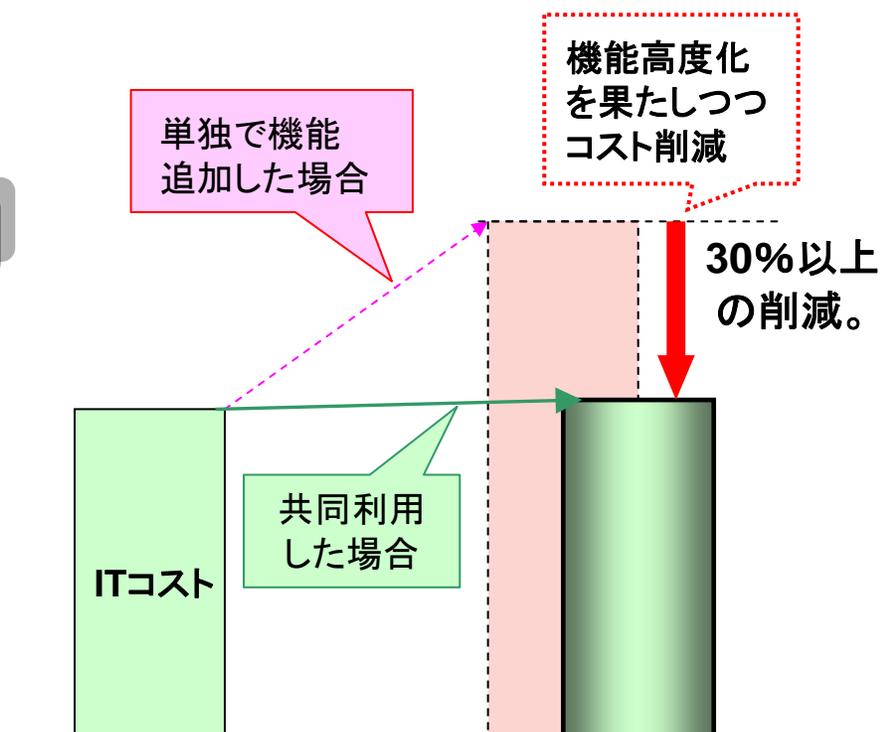
(2) システム共同利用について～全体像

- 06年3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契約を締結。
(稼動開始:10年1月を予定)
- “顧客ニーズの多様化に対応した機能の高度化”と“ITコストの削減”を同時に実現。
- 現在、システム開発に着手する一方、共同利用対象の拡大を協議中。

共同利用スキーム



コスト削減効果



4. 提携戦略

(3) ほくほくフィナンシャルグループとの業務提携

- 06年3月、ほくほくFG(北陸銀行・北海道銀行)との間で営業分野における業務提携を開始。
- 今後は、3行の協力体制により、システムだけでなく、営業分野でも顧客利便性を追及していく。

アジアにおけるネットワーク



<ほくほくFGとの主な業務提携内容>

ATM出金手数料の無料化
 営業情報提供業務(ビジネスマッチング)
 海外進出支援業務



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。