

2014年3月期

スルガ銀行

インベスターズ・プレゼンテーション

Presentation to investors on fiscal year ended March 31, 2014

Meeting the Challenge of New Banking



SURUGA bank

「日本経済を後押しする成長戦略に期待」

企業の競争力強化

法人税制・規制改革
・ビジネスイノベーションの創出等

金融市場の活性化

公的資金の運用改善
金融⇄実体経済の好循環

労働環境の改善

女性、若者に対する労働環境整備
・雇用形態の拡大

農業の競争力強化

新規参入の促進・農業経営の
多角化・日本産の輸出拡大

医療・介護分野の産業成長

医療分野の研究開発促進
・関連産業に対する規制緩和

電力事業の改革

事業参入の規制緩和
・供給体制の見直し

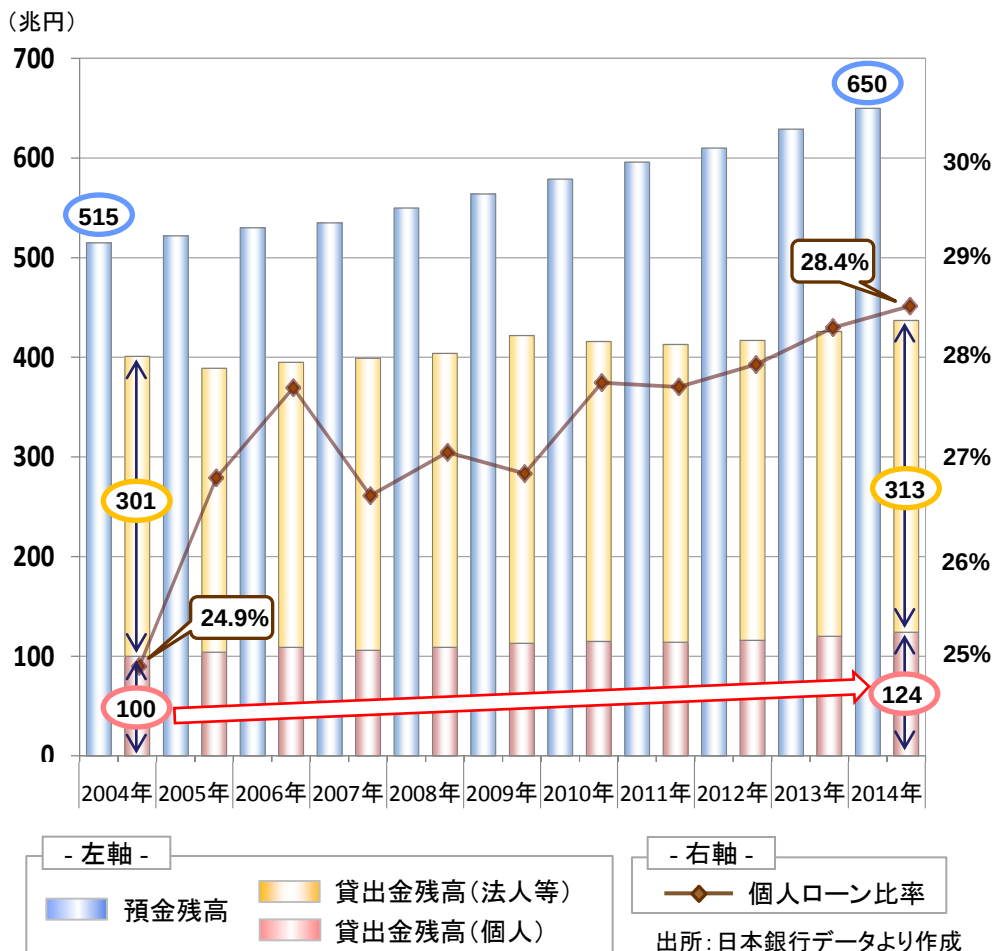
国家戦略特区による分野別の規制緩和

不動産市場の活性化・国際的なビジネス環境の整備・多分野におけるイノベティブな政策実施

全国一律型ではなく、「地域・分野」の特性に合わせた政策により、
日本のコアコンピタンスを進化させることが、日本経済再生の鍵に

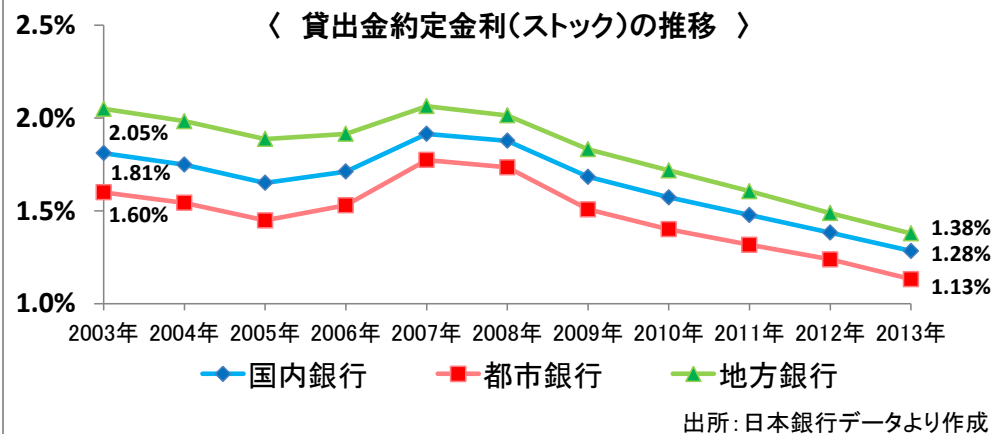
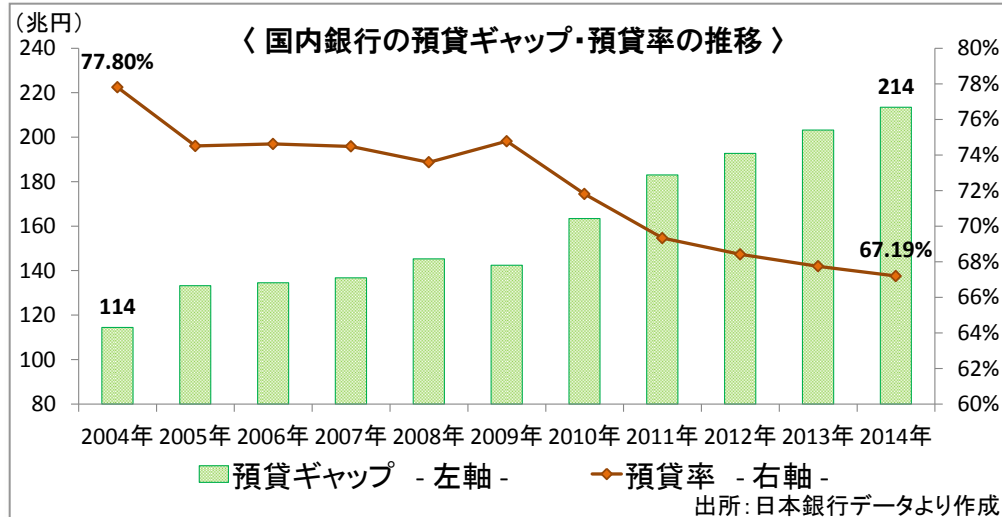
■ 邦銀を取り巻く環境認識

国内銀行における預貸金残高と個人ローン残高の推移



法人と並び有望な貸出先として各行が「個人ローン」に注目
 個人消費を支える個人ローンは、独自性や利便性がさらに求められる

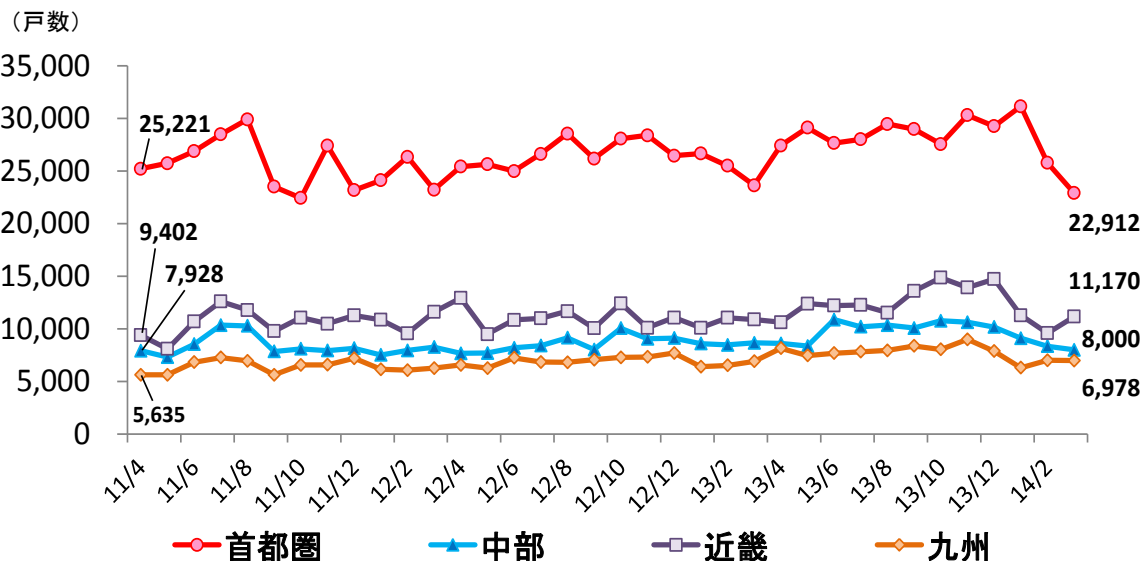
国内銀行の預貸ギャップ・預貸率と貸出金約定金利の推移



アベノミクスの大膽な金融緩和により、銀行預金・貸金ともに増加基調
 新規貸出先の発掘や優遇金利依存モデルからの脱却が今後の課題

■ 住宅ローン市場を取り巻く環境認識

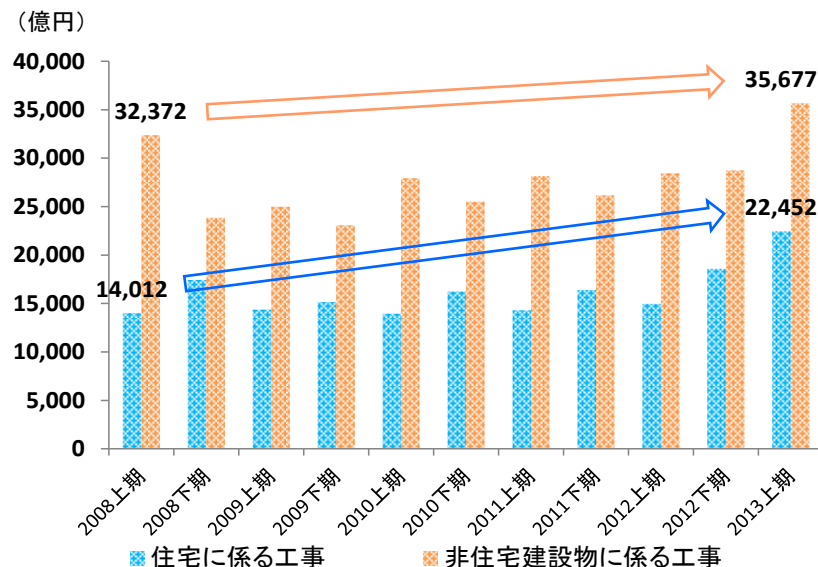
《エリア別》新設住宅着工戸数の推移



出所: 国土交通省

- 政府の景気刺激策等の効果により、不動産市場への注目度の高まりが続く
- 建設資材の価格変動や不動産需給バランスに対する供給力の影響度を注視

リノベーション工事受注高推移



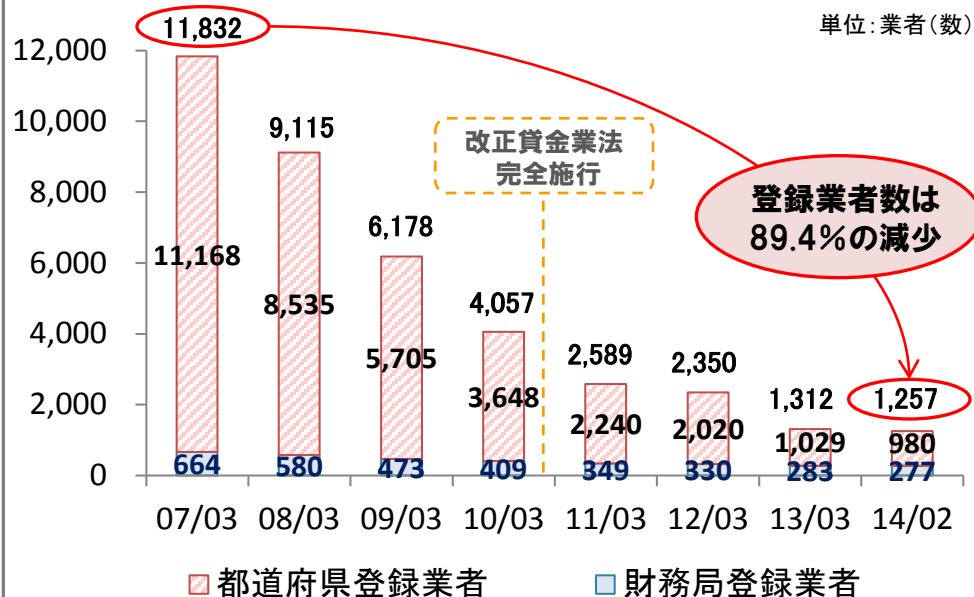
出所: 国土交通省

- 中古住宅やリノベーション市場の拡大⇒良質な住宅ストック確保
- リノベーション専門業者増加+新築業界や他業種からの参入増

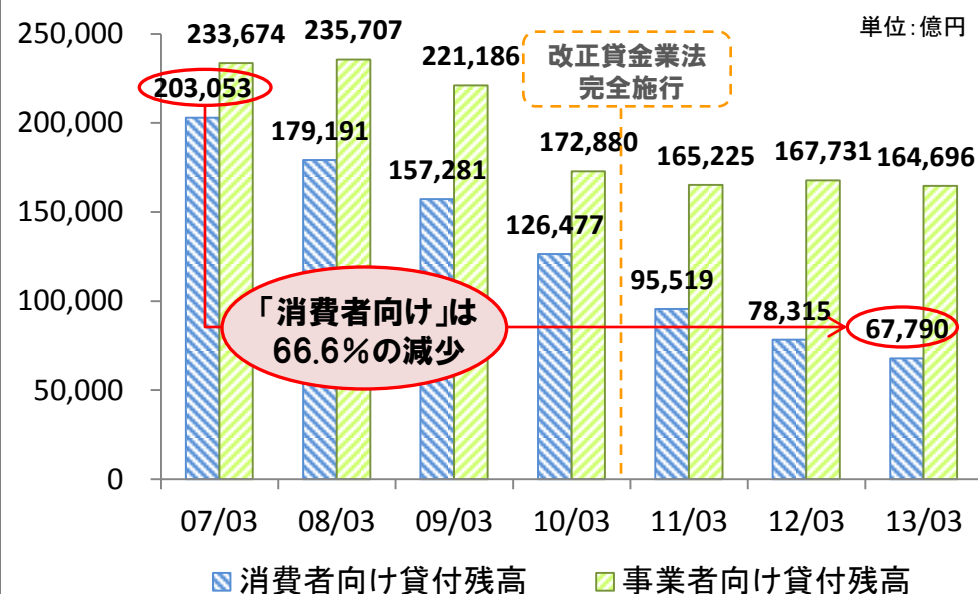
**居住スタイルの多様化にともない、新築に加えた中古市場も活況を呈している
複雑化するニーズに対する迅速なサポートが、住宅ローン市場の成熟化につながる**

■ 消費者信用市場を取り巻く環境認識

登録貸金業者数の推移



消費者向け貸付残高の推移

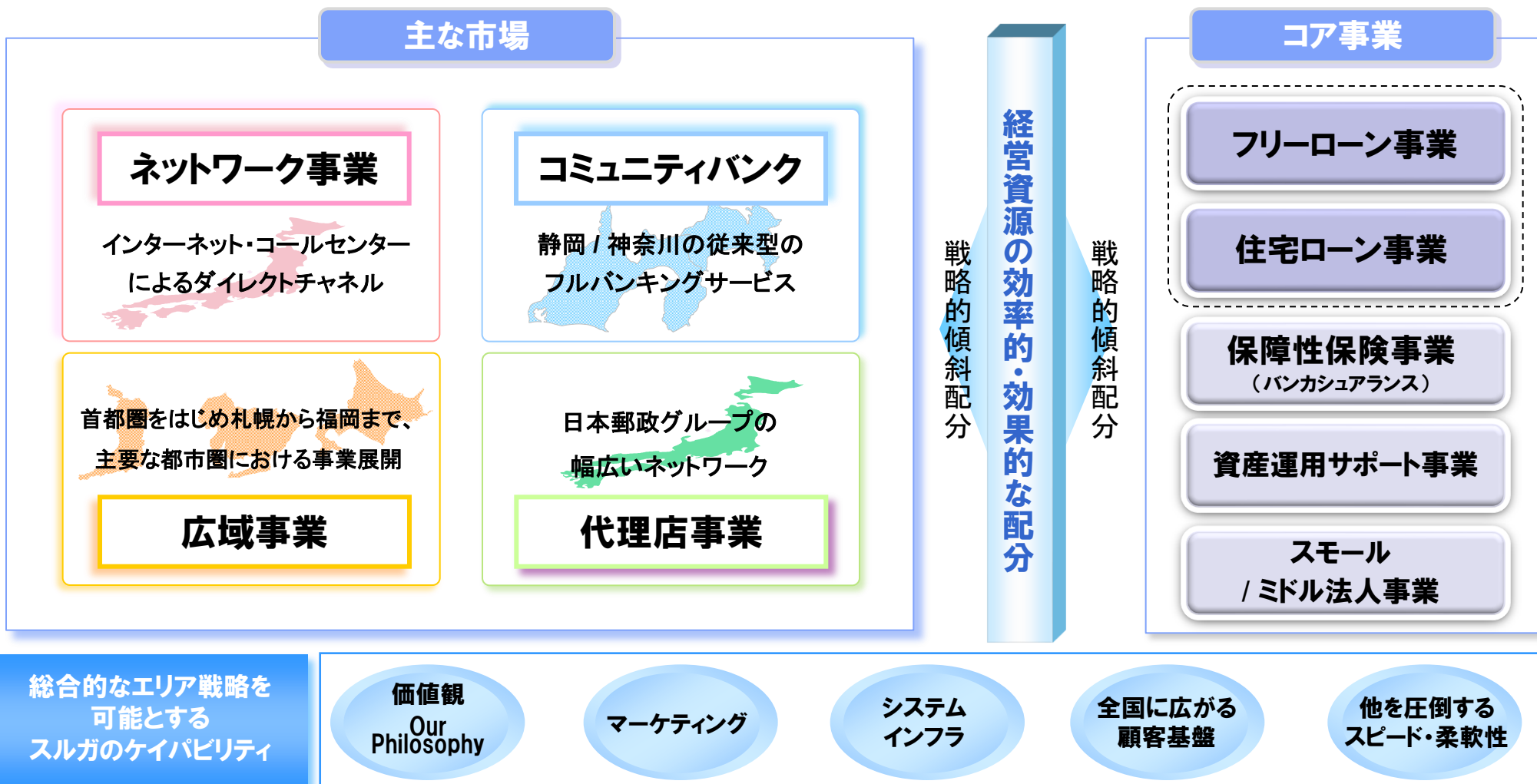


出所: 日本貸金業協会

- 個人消費をサポートするカードローンビジネスの中核的な担い手として銀行に期待
 - 差別化が難しいカードローンは、競合他社との価格競争に陥りやすい
- 住宅ローンと同様に、独自性のあるビジネスモデルの構築・展開が必要不可欠**

■ 第5次経営計画グランドデザイン

市場の特性を活かし、顧客軸を付加した価値創造実現へ
ー スルガのリテール特化戦略により培ったノウハウを最大限に発揮 ー



■ スルガ式のコミュニケーション

従来の枠にとらわれず、多様な「メディア・テーマ」をクロスさせることにより、
「お客さまへの提供価値向上・潜在顧客との対話機会の増加」に繋げる



メディア① オンライン

ネット・SNS・アプリ



テーマ①
金融

貯める

借りる

遺す

お客さま
(深耕先)



潜在的な
お客さま



人生を
Change
変える

人生を
Think
考える

人生を
Play
楽しむ

テーマ②
非金融

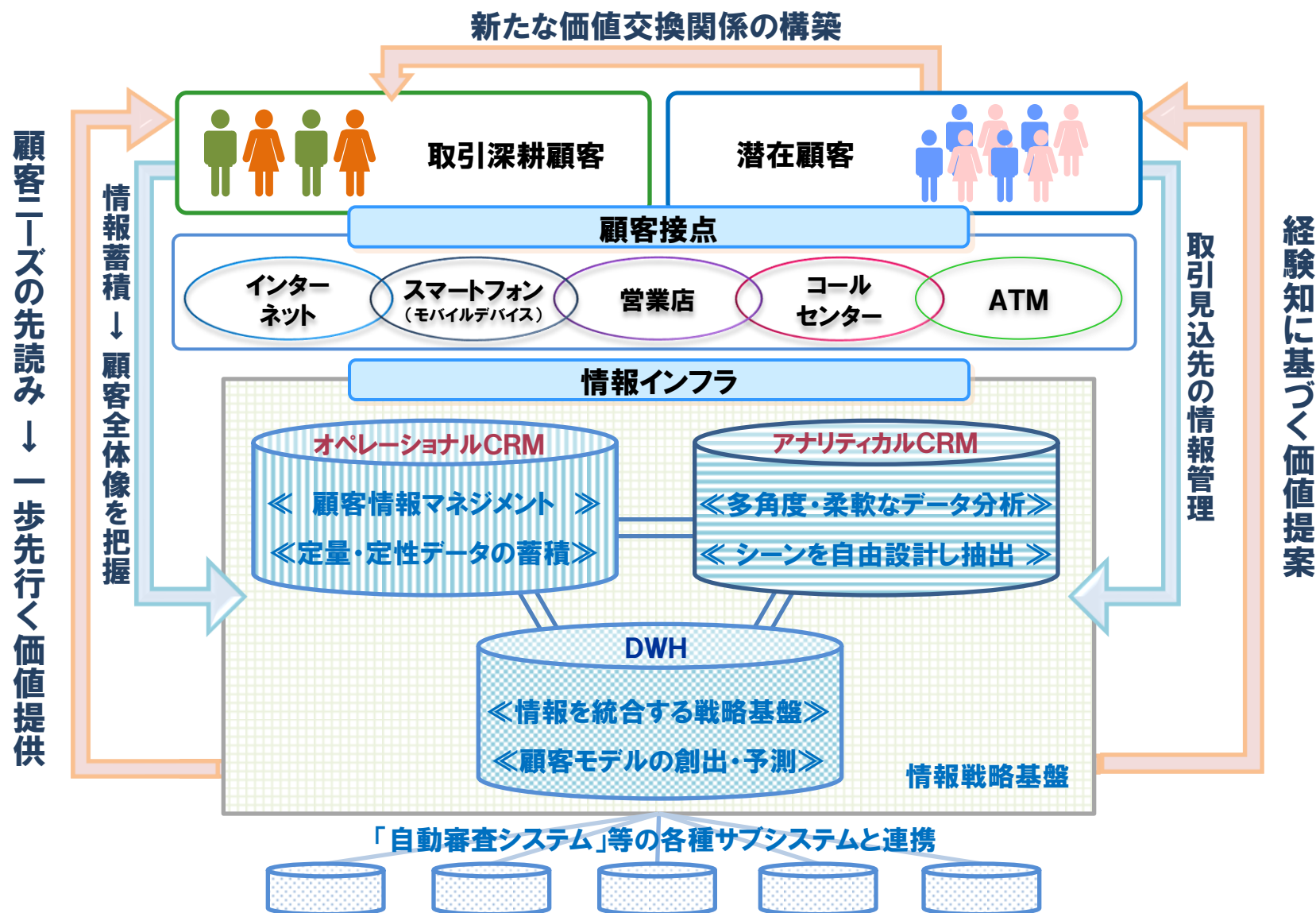
店舗・ATM・d-labo等

メディア② オフライン

お客さまとの接点を通じ「興味・関心」を呼び起こし、ライフスタイルをナビゲードしながら
「共感・納得」というマインドに寄り添うことを目指す ⇒ スルガ式のコミュニケーション

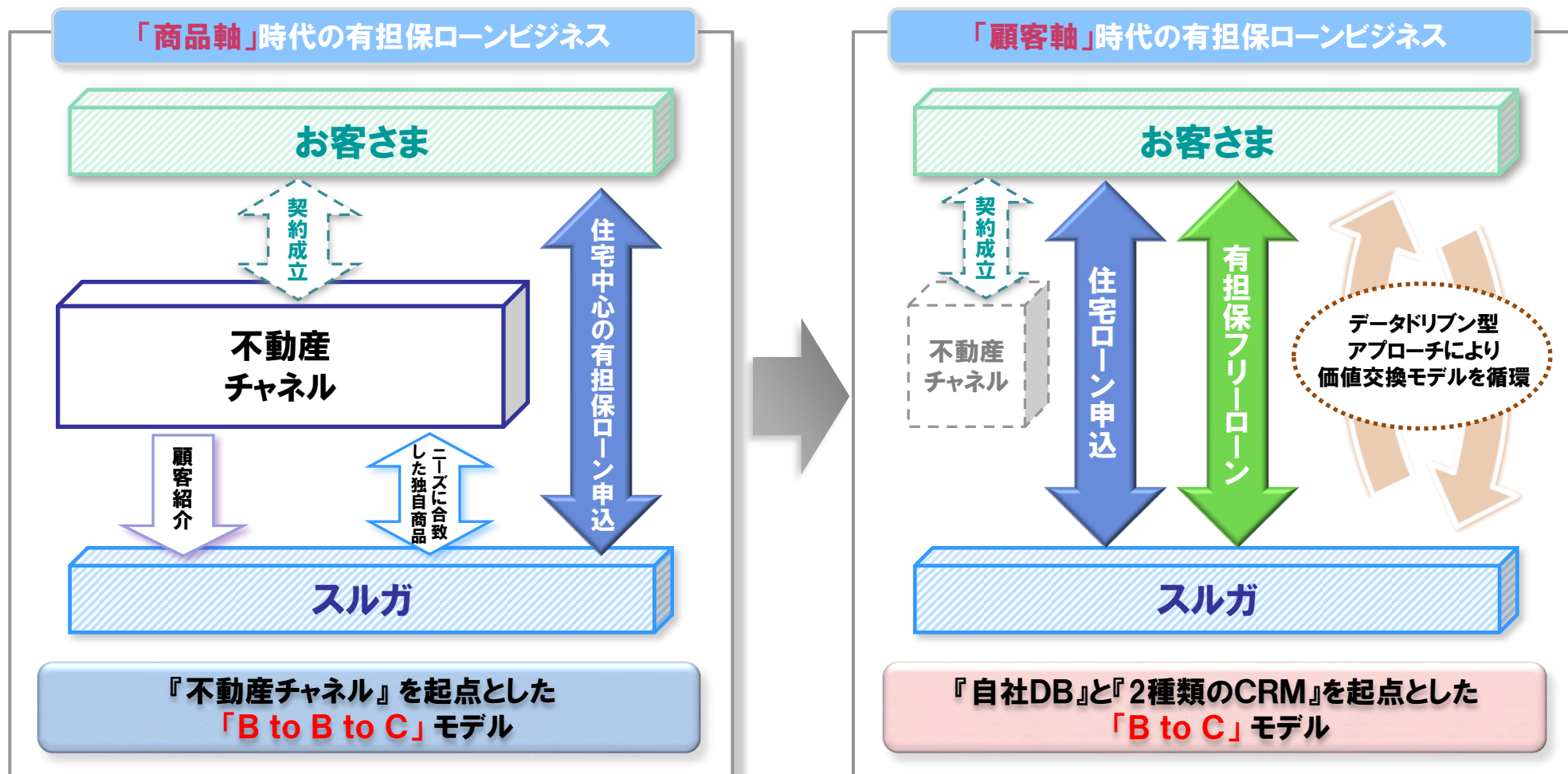
■ スルガのマーケティング

スルガ独自のデータベースを活用することにより「価値交換モデルの循環」を実現



■ スルガの有担保ローンビジネス

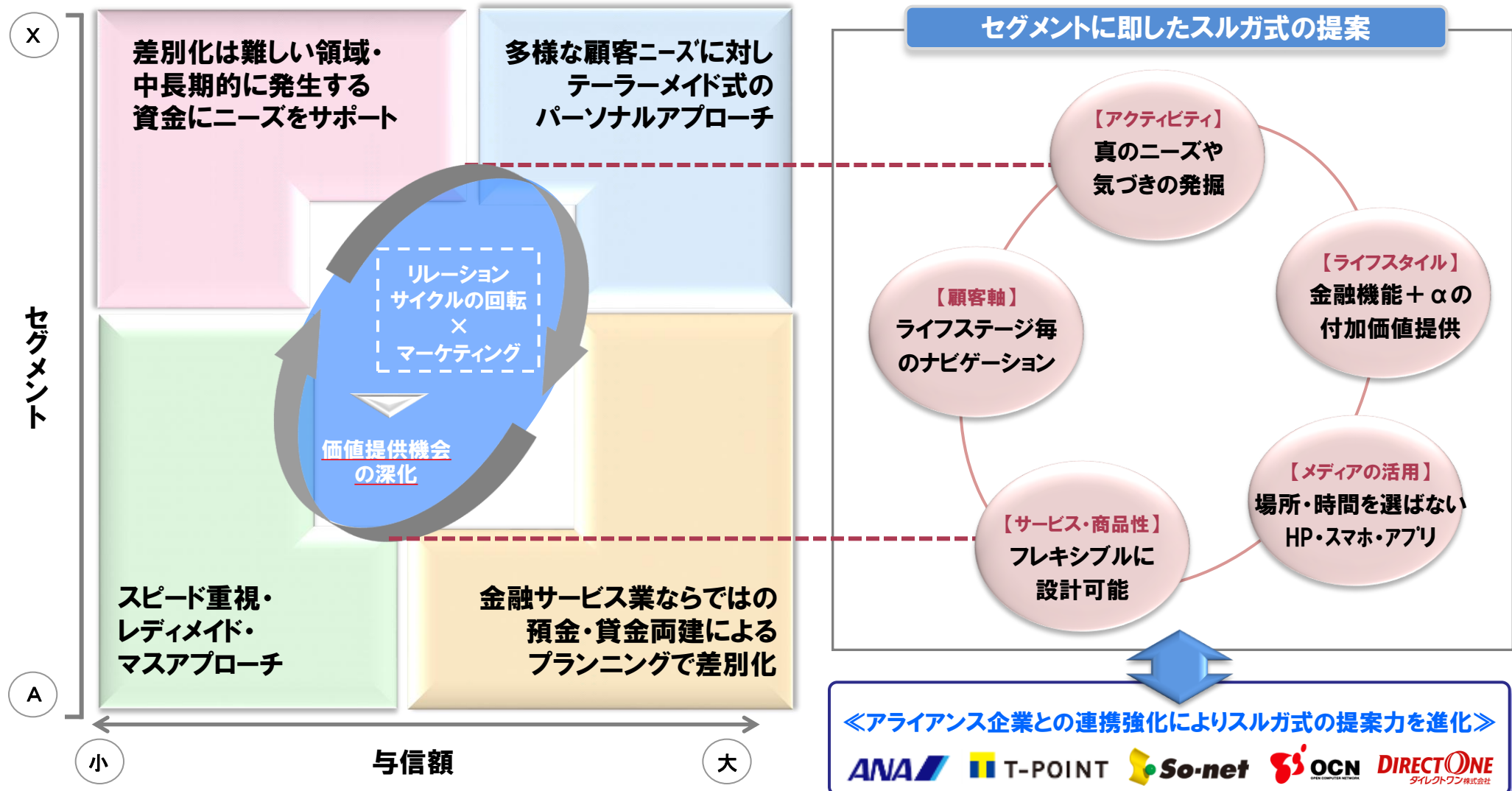
時代の変化にあわせて進化し続けるスルガの有担保ローンビジネス



不動産チャンネル営業に依存せず、金利競争とは一線を画した
「顧客軸」を付加したビジネスモデルの展開

■ スルガ独自のカードローンビジネス

セグメント別に異なるフリーローンゲートウェイが存在する・
リレーションサイクルにより表面化するローンニーズをサポート

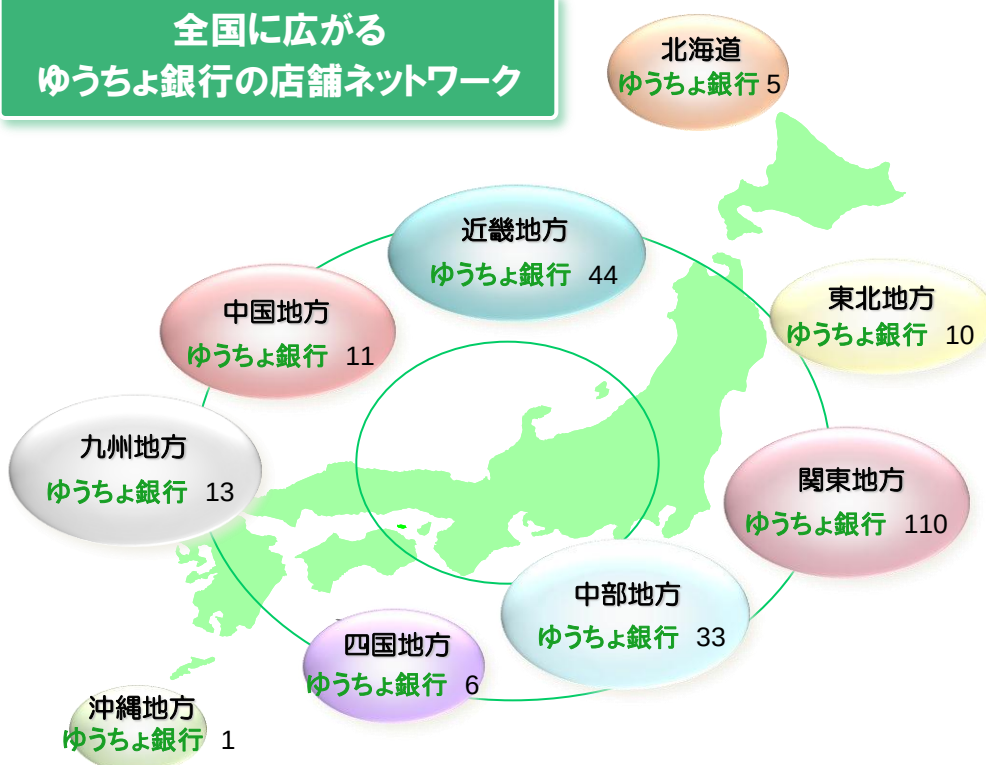


■ ゆうちょ銀行との業務提携

日本全国に広がるゆうちょネットワークを活用したビジネス展開

ゆうちょ銀行全233 店舗で
目的別ローンおよびカードローンのお申込みが可能に

全国に広がる
ゆうちょ銀行の店舗ネットワーク



「お客さま」のニーズを大切に考えたローンを
より多くのお客さまにご提供

提携開始から現在までの実績

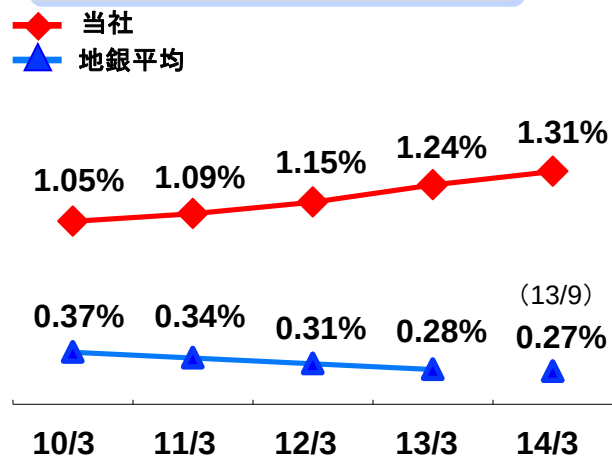


※実績は「実行額」ベース

※千件未満切捨て

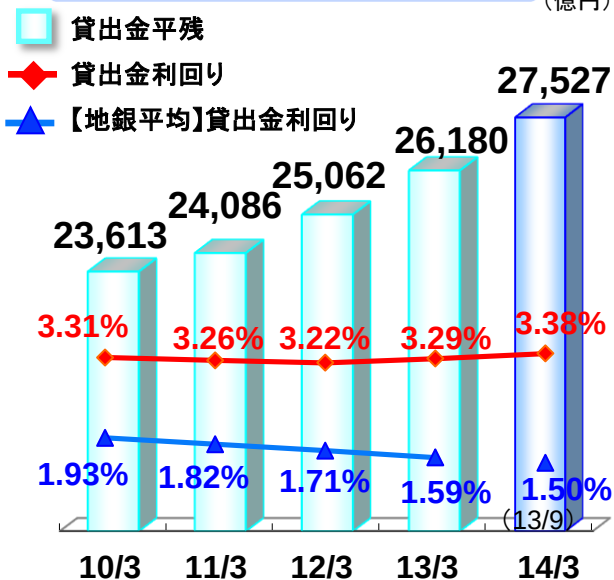
■ 利ざや等の状況 (全体)

総資金利ざや

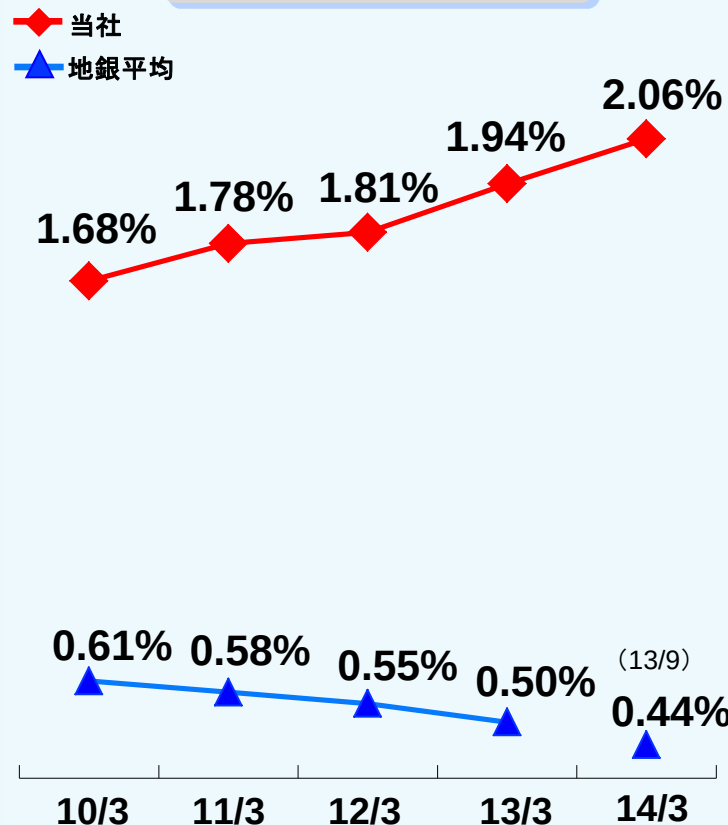


貸出金利回りと貸出金平残

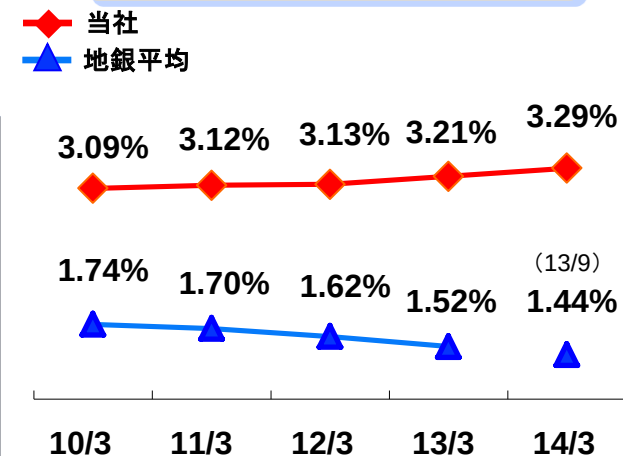
(億円)



預貸金利ざや

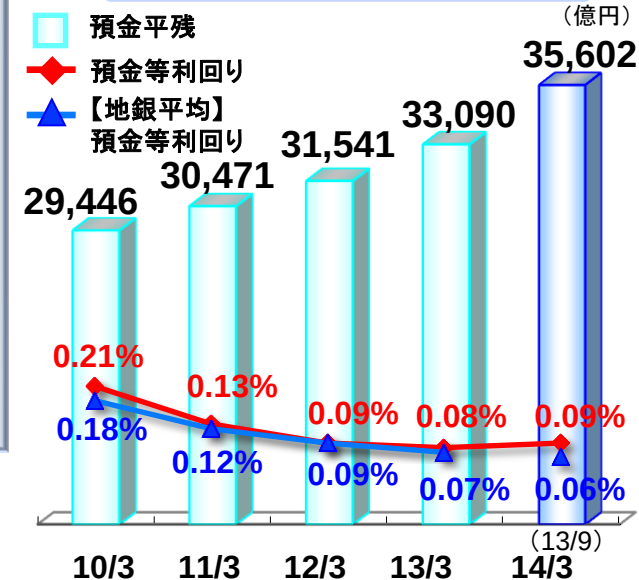


預貸金粗利ざや



預金等利回りと預金平残

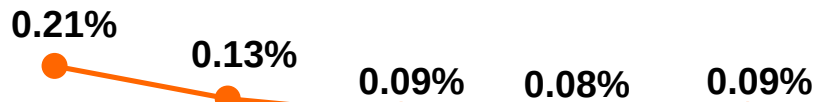
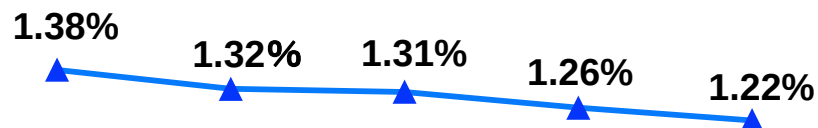
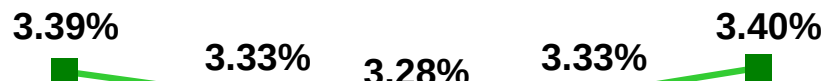
(億円)



■ 利ざや等の状況(国内)

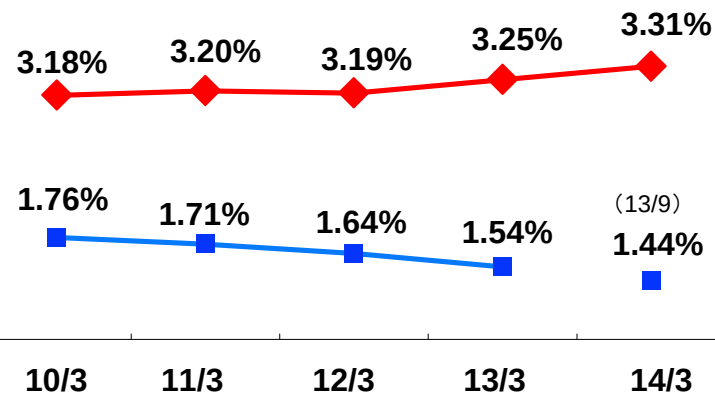
利回り・経費率の状況

■ 貸出金利回り ▲ 経費率 ● 預金等利回り



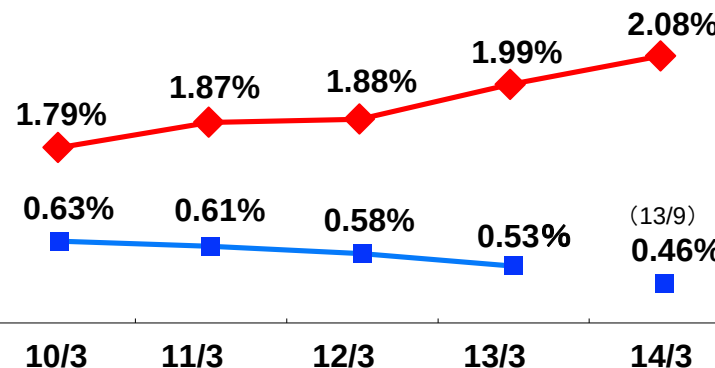
預貸金粗利ざや

◆ 当社
■ 地銀平均



預貸金利ざや

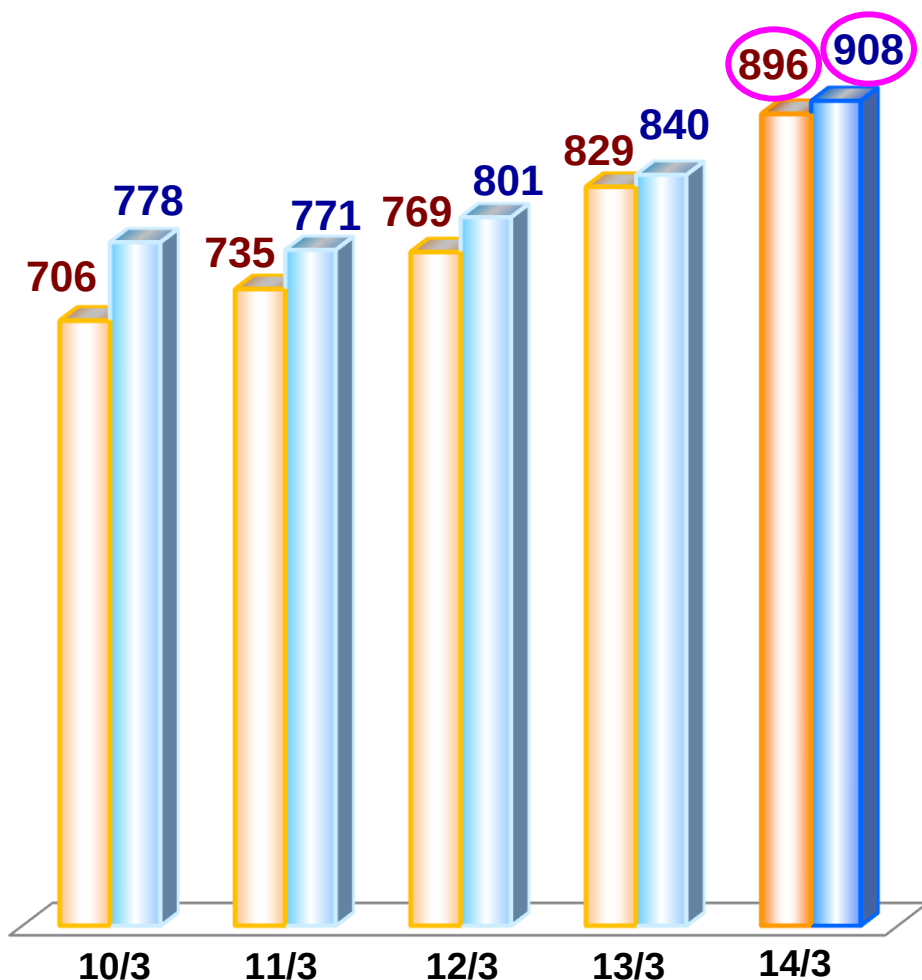
◆ 当社
■ 地銀平均



利益の推移

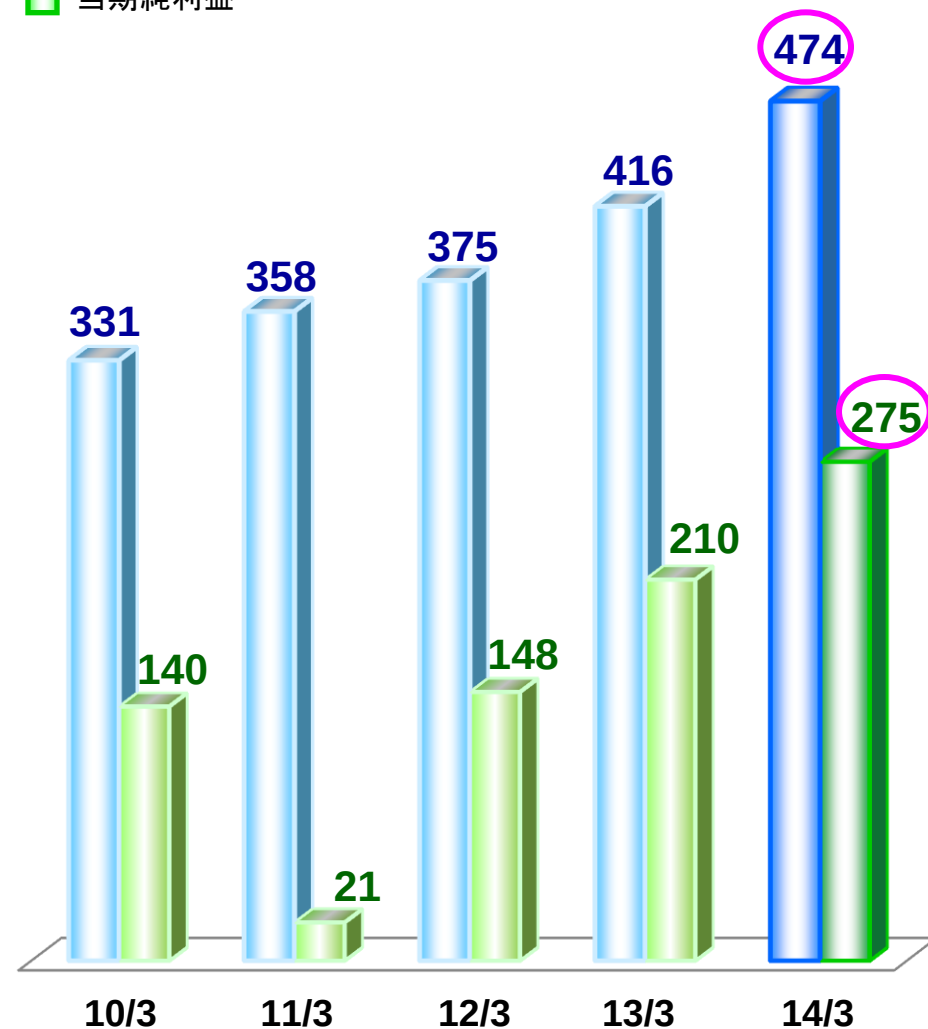
円貨預貸金利益と業務粗利益

■ 円貨預貸金利益
■ 業務粗利益
○ 最高益 (億円)



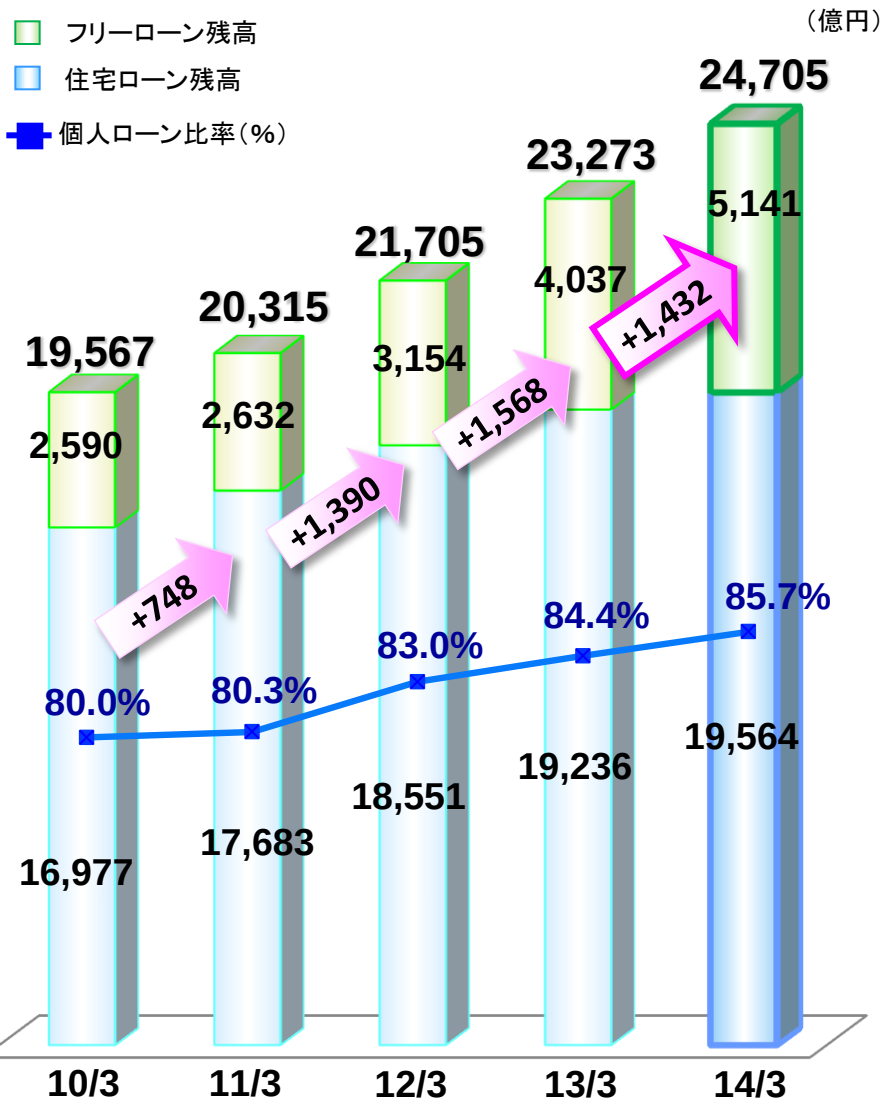
コア業務純益と当期純利益

■ コア業務純益
■ 当期純利益
○ 最高益 (億円)

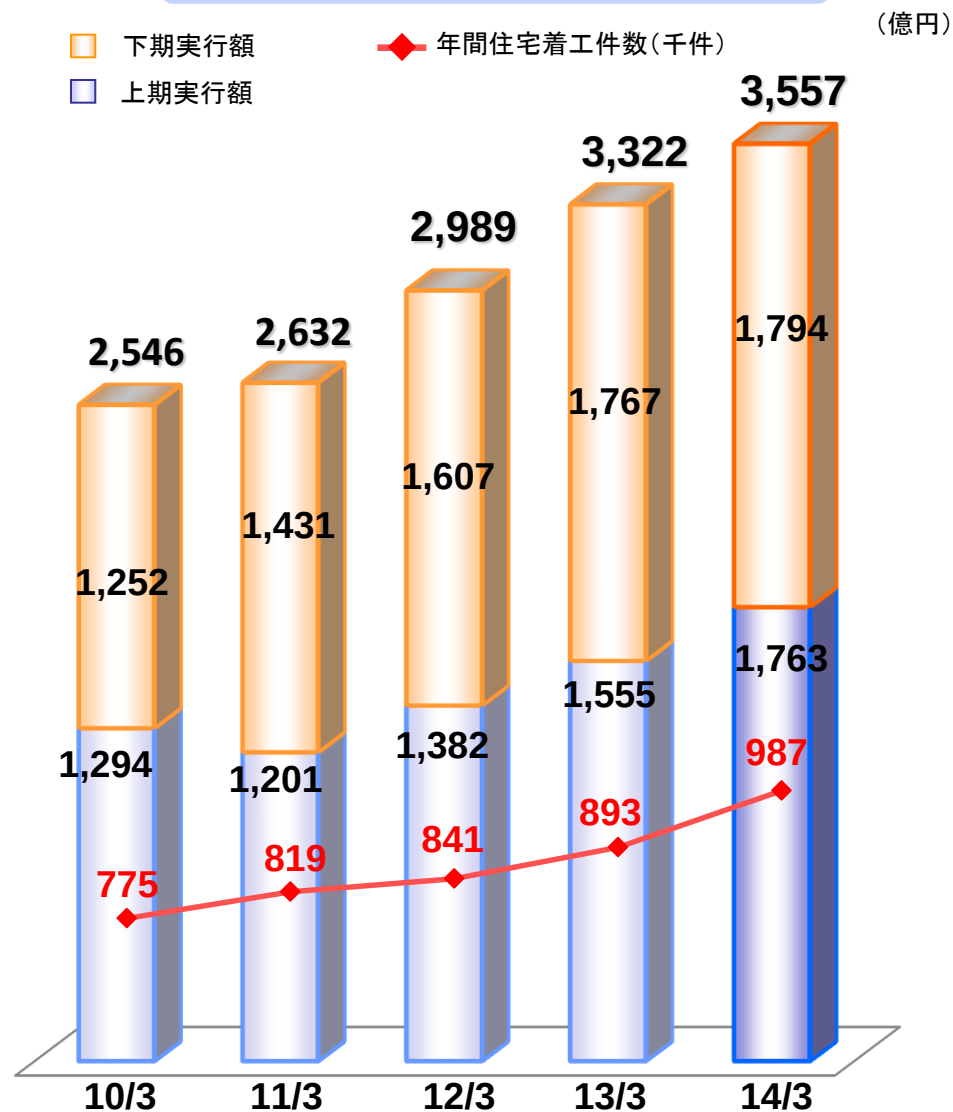


■ 個人ローンの状況 ①

個人ローン残高・個人ローン比率

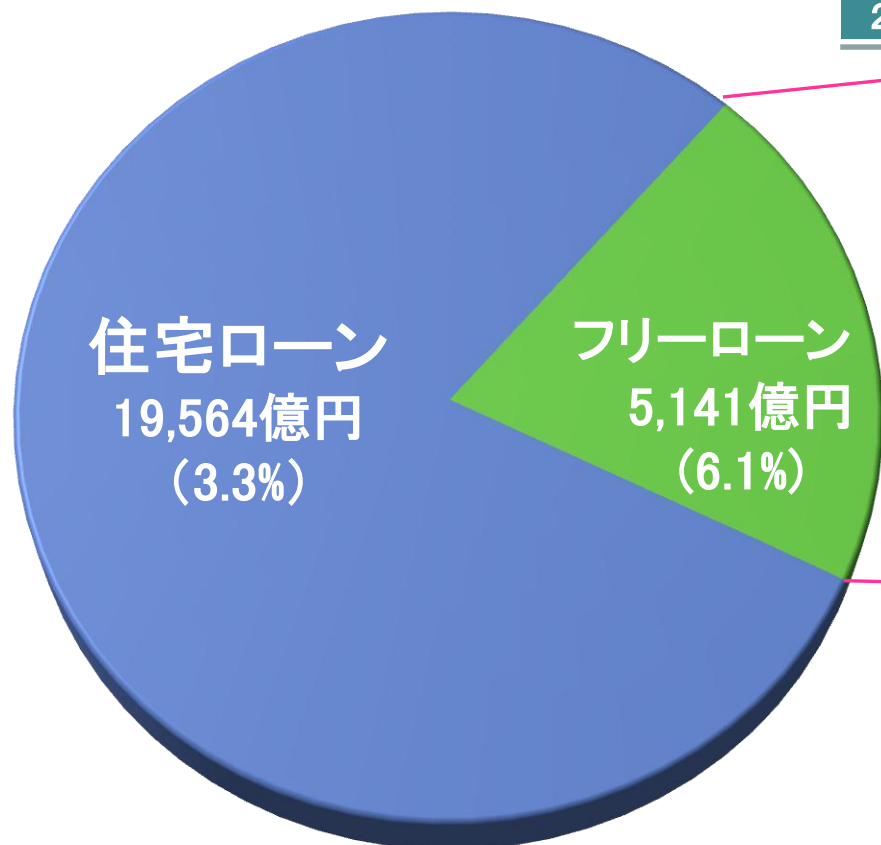


個人ローン実行額

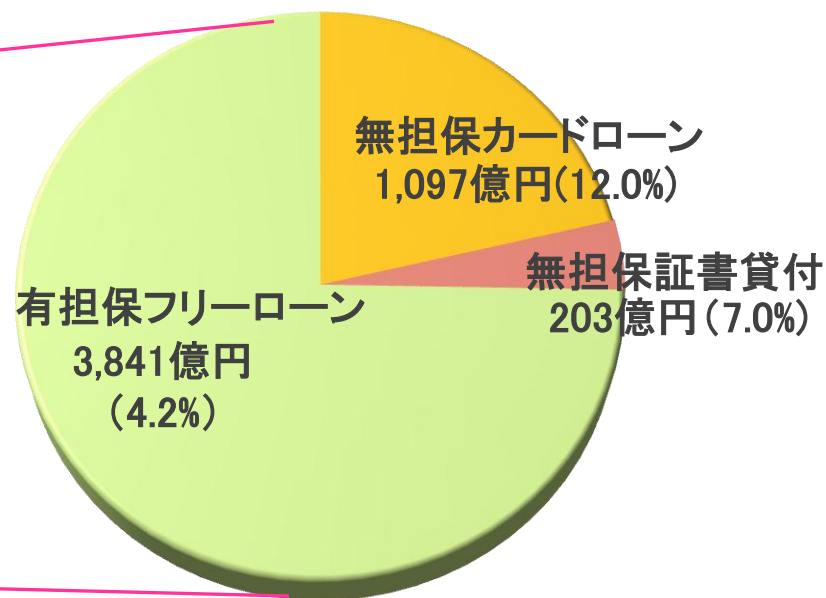


■ 個人ローンの状況 ②

個人ローン残高内訳・平均レート



フリーローン残高内訳・平均レート



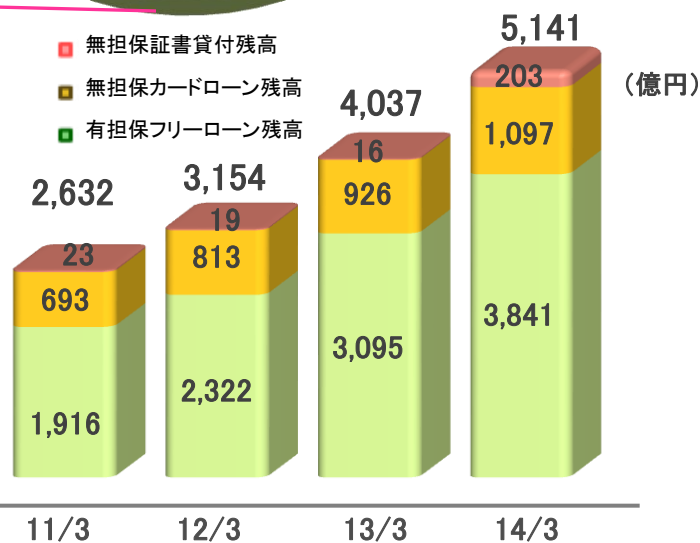
個人ローン 24,705 億円 (3.9%)

《住宅ローン残高の金利タイプ》

2.3%
固定金利

97.7% 変動金利

(注) ()内は平均レート



ダイレクトワン(株)の営業展開

営業店舗の状況

現在の店舗数 14店舗

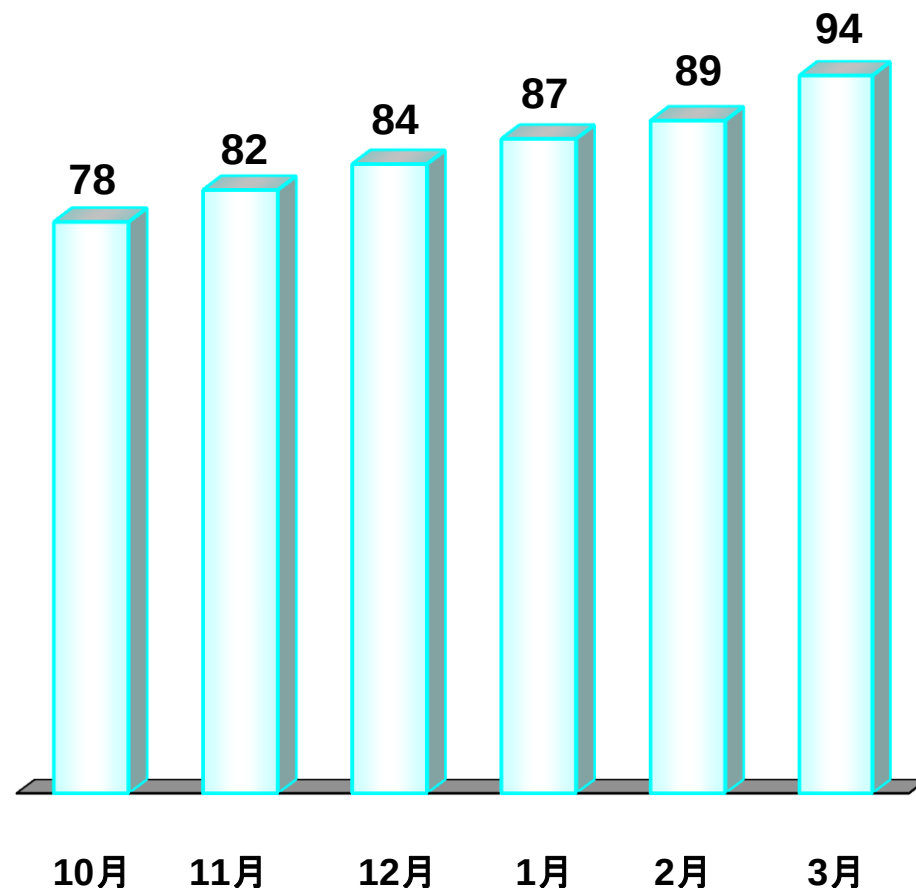
内訳	静岡県	7店舗	神奈川県	2店舗
	愛知県	2店舗	東京都	1店舗
	山梨県	1店舗	<u>リアル計</u>	<u>13店舗</u>
	<u>ネット</u>	<u>1店舗</u>		



営業貸付残高の推移(2013年度)

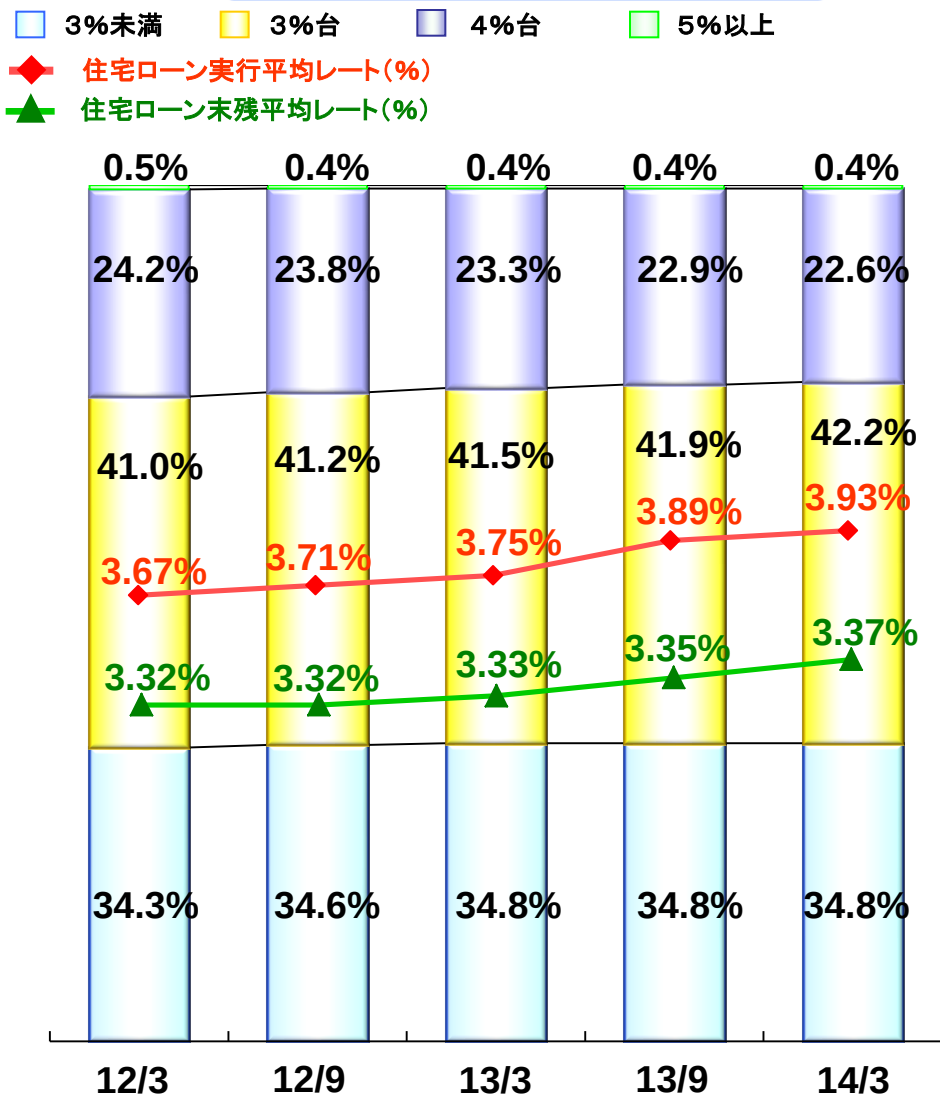
営業貸付金残高

(億円)

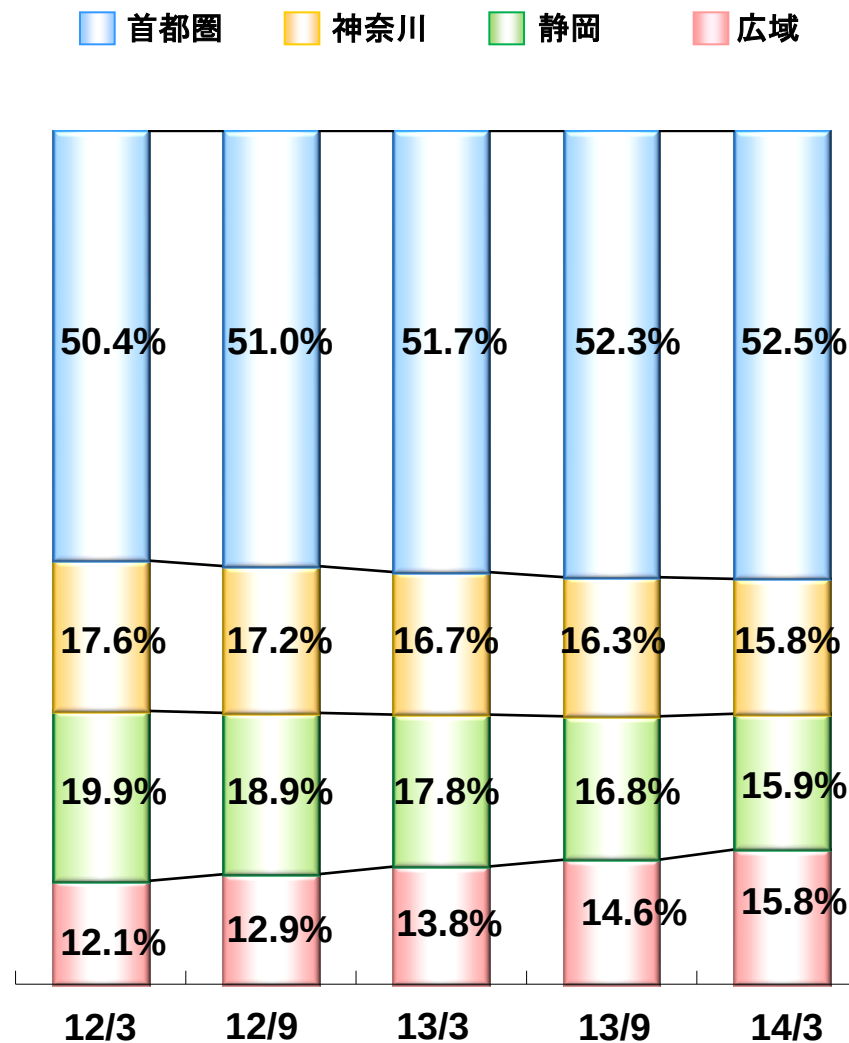


■ 住宅ローンの状況

住宅ローン実行レート分布(累計)



住宅ローン地域別残高比率



■ 個人ローンの延滞率・毀損率の推移

住宅ローン

▲ 利回り ● 延滞率 ■ 毀損率

3.33% 3.33% 3.32% 3.33% 3.37%

期間	利回り	延滞率	毀損率
10/3	3.33%	0.23%	0.45%
11/3	3.33%	0.21%	0.36%
12/3	3.32%	0.09%	0.33%
13/3	3.33%	0.03%	0.28%
14/3	3.37%	0.03%	0.28%

※延滞率＝3ヶ月以上延滞債権 ÷ ローン残高

フリーローン

▲ 利回り ● 延滞率 ■ 毀損率

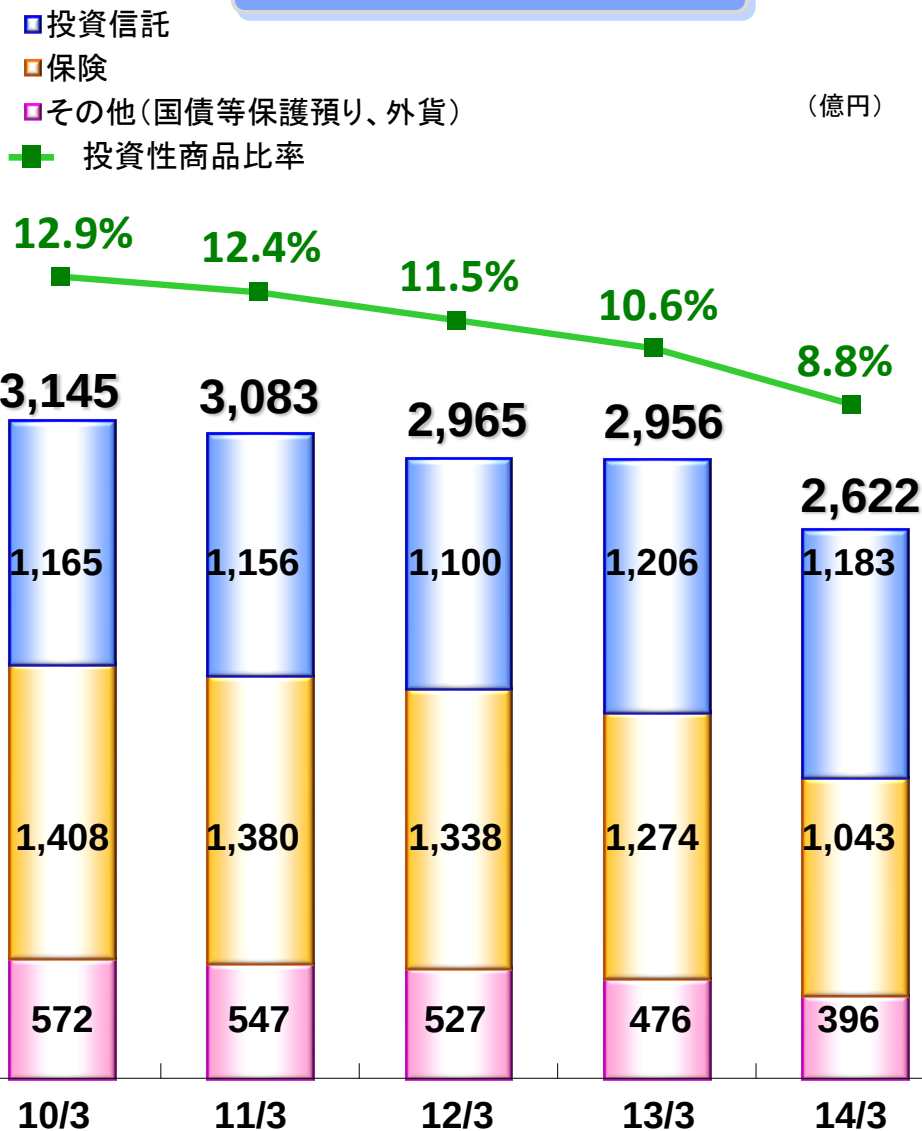
7.21% 6.84% 6.71% 6.20% 6.12%

期間	利回り	延滞率	毀損率
10/3	7.21%	0.27%	0.64%
11/3	6.84%	0.22%	0.55%
12/3	6.71%	0.16%	0.40%
13/3	6.20%	0.09%	0.39%
14/3	6.12%	0.05%	0.33%

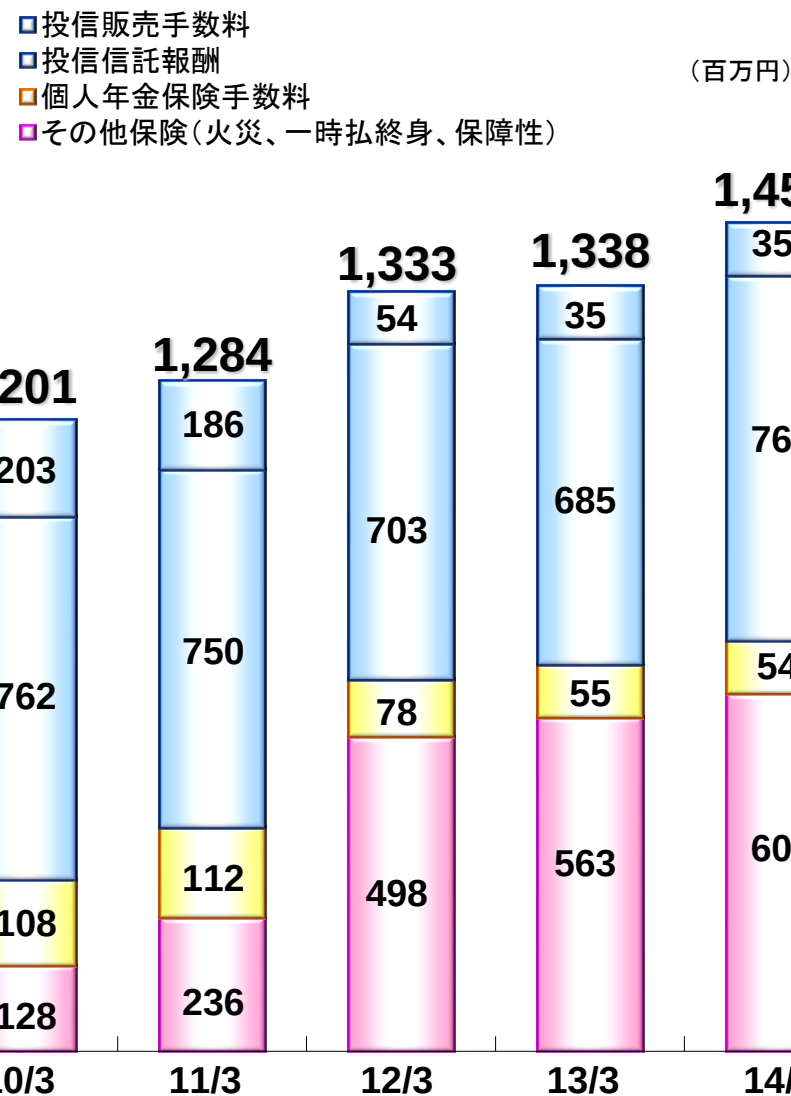
※毀損率＝デフォルト率 × (1－回収率)

■ 投資性商品<残高・手数料>推移(個人)

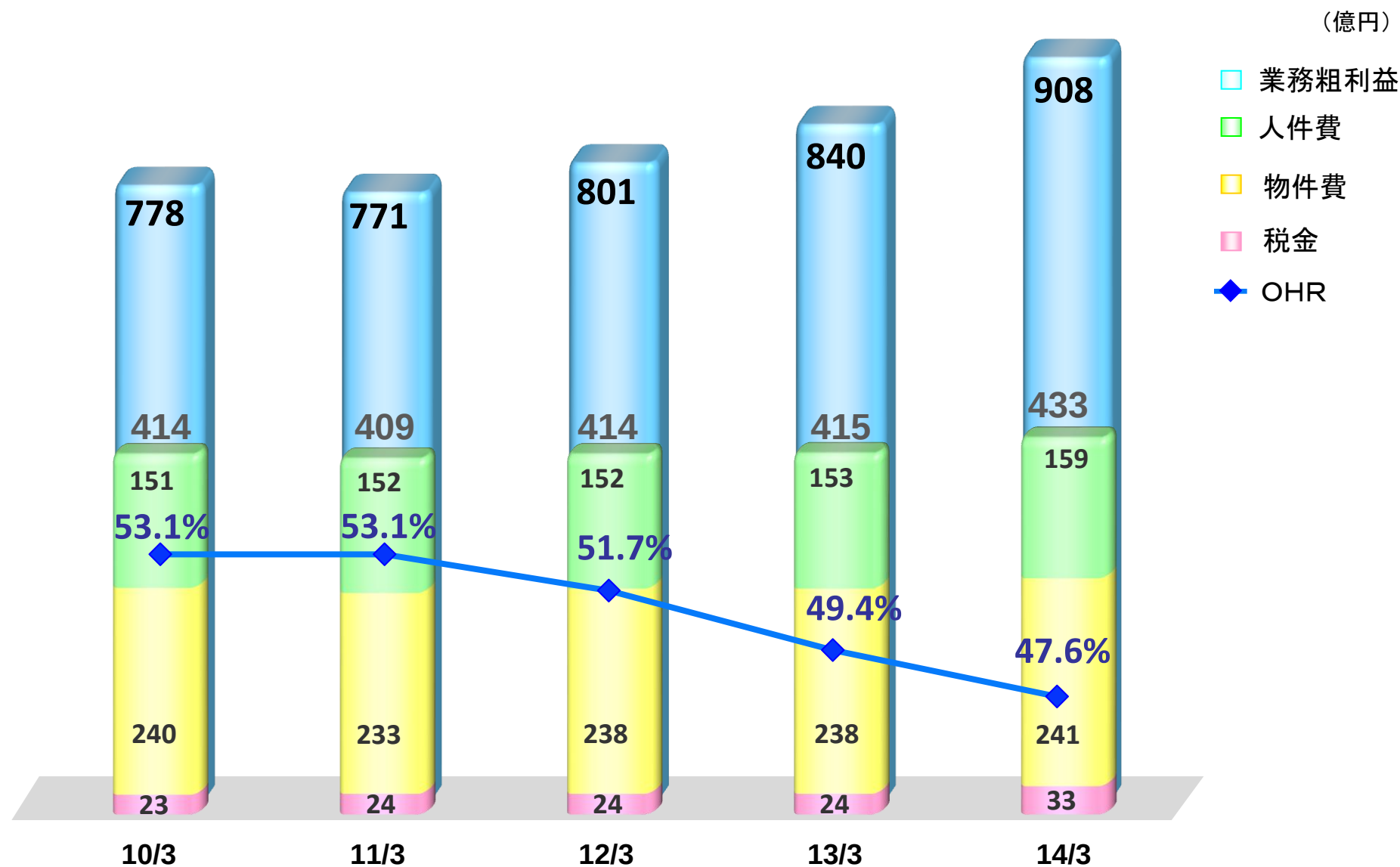
投資性商品残高内訳(個人)



投信・保険手数料収入



■ 経費・OHRの推移



金融再生法開示債権詳細

(億円)

開示区分	14年3月期 与信残高	構成比	法人・個人別 与信残高		構成比	担保・ 保証 合計	担保	保証	保全率	引当	引当率	カバー率
破産更生債権 及びこれらに 準ずる債権	82	0.28%	個人	59	0.24%	35	29	6	59.20%	24	100%	100%
			法人	23	0.56%	21	3	18	92.16%	2	100%	100%
危険債権	220	0.76%	個人	51	0.20%	30	25	5	59.43%	11	56.39%	82.31%
			法人	169	4.07%	145	59	86	85.96%	13	56.39%	93.88%
要管理債権	209	0.72%	個人	107	0.43%	74	73	1	69.35%	8	24.14%	76.75%
			法人	102	2.47%	37	37	0	36.34%	21	32.97%	57.33%
合計	511	1.76%	個人	217	0.87%	139	127	12	64.25%	43	56.34%	84.39%
			法人	294	7.10%	203	99	104	69.19%	36	40.43%	81.65%
正常債権	28,490	98.24%	個人	24,648								
			法人	3,842								
総与信合計	29,001	100%	個人	24,865								
			法人	4,136								

カバー率合計

82.81%

保全率

: 担保・保証による保全率

引当率

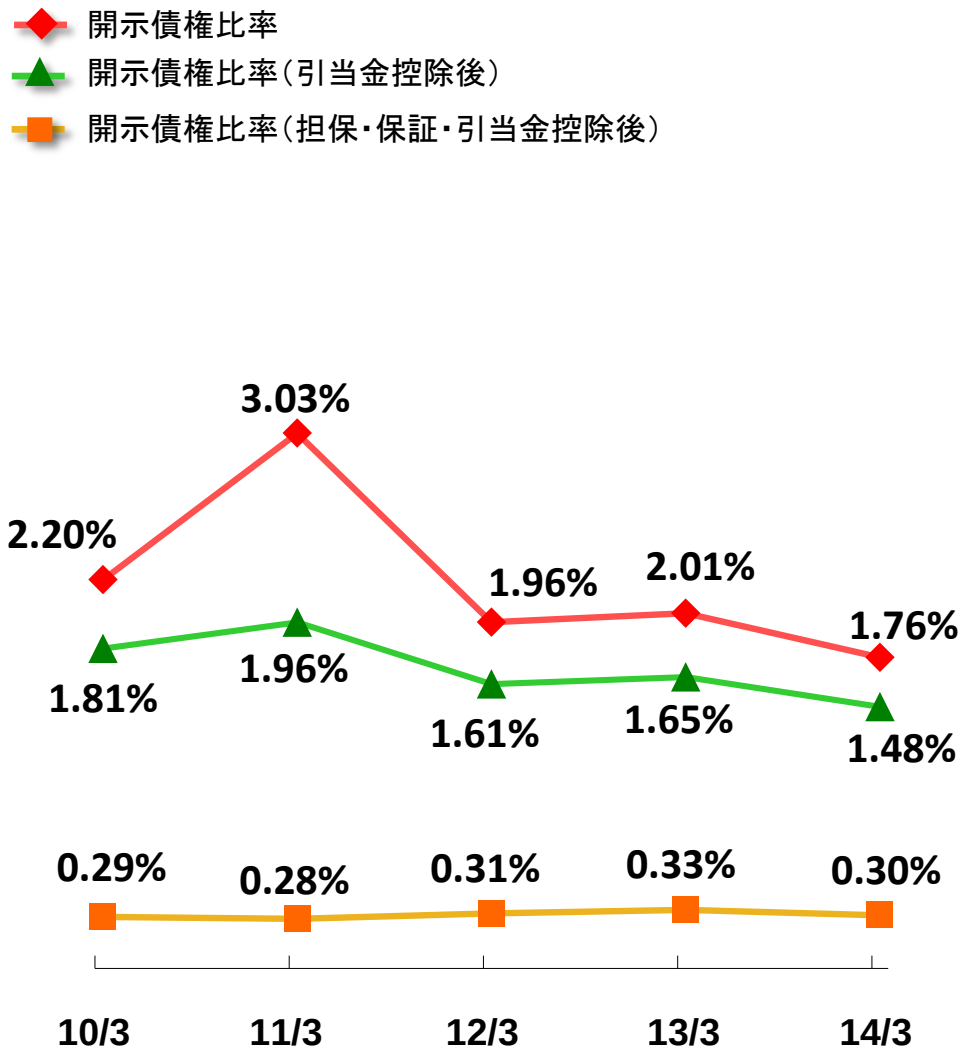
: 無担保部分への引当率

カバー率

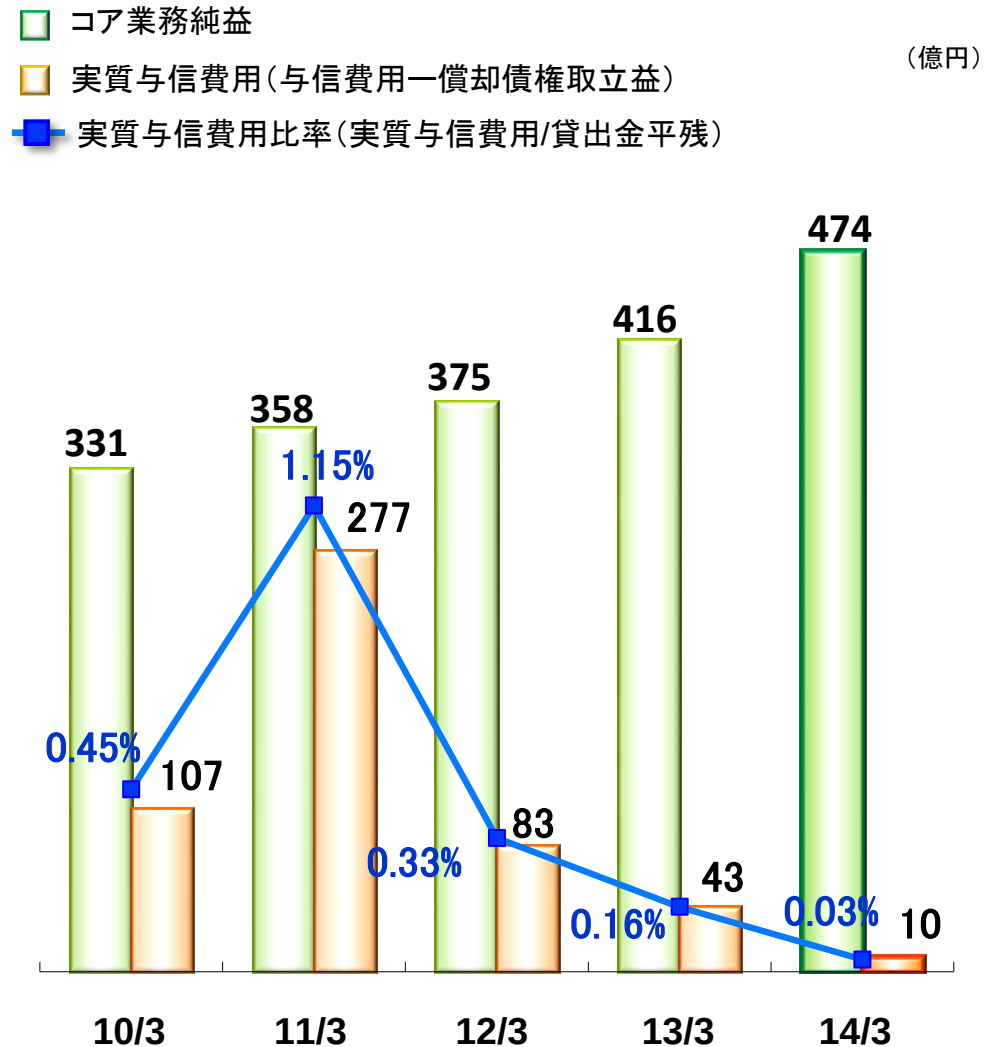
: 担保・保証・引当を考慮したカバー率

■ 開示債権比率と実質与信費用の推移

開示債権比率



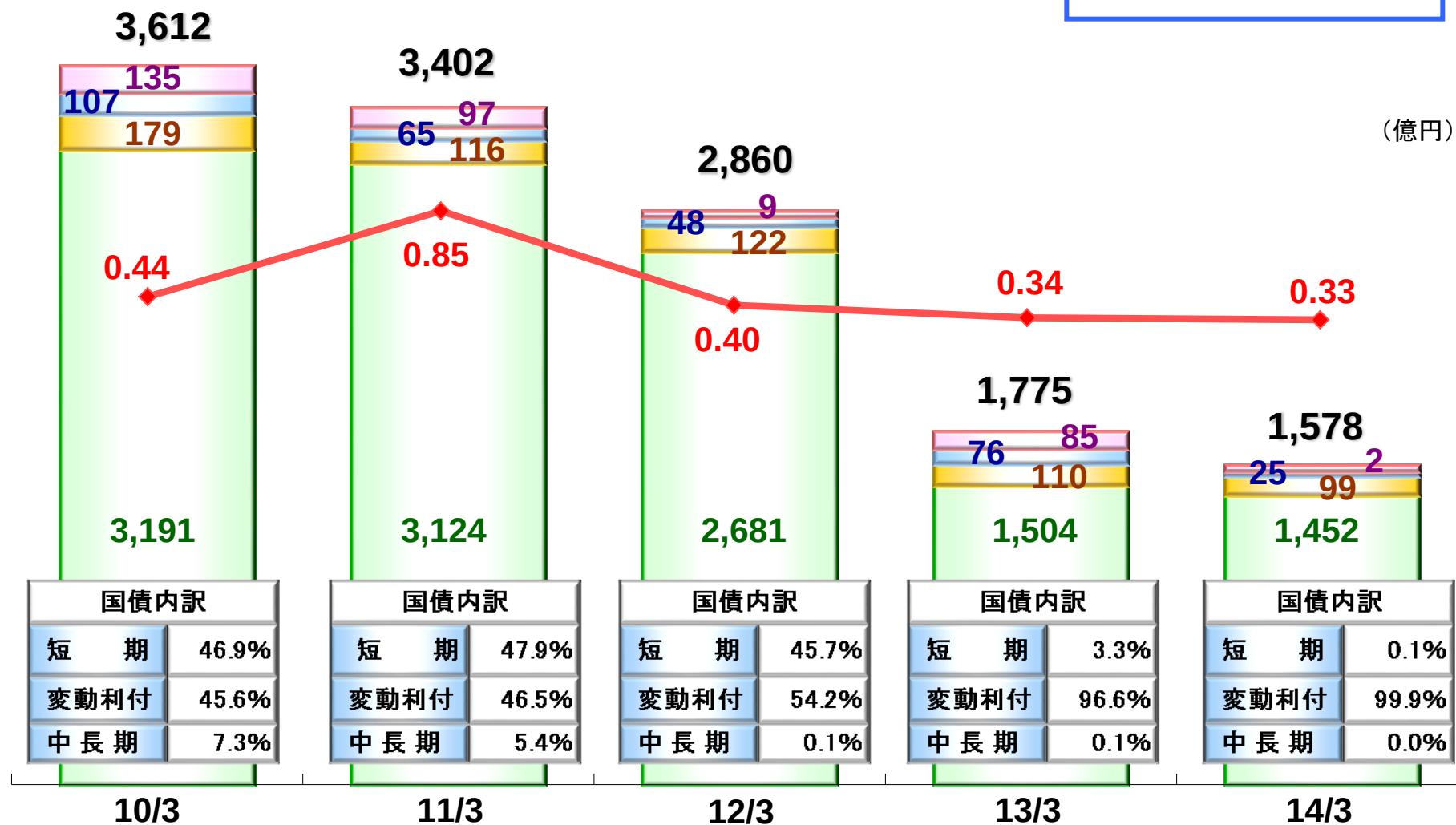
実質与信費用



■ 債券ポートフォリオの推移

◆ 平均残存期間(年) □ 国債 ■ 外国債券 ■ 社債 ■ 地方債

預証率 5.8%



■ リスク量の状況

統合リスク管理

2013年9月末

Tier I

(億円)

2,206

バッファー
1,388

818

254

391

173

1. 信頼水準 99% (共通)
2. 保有期間 (営業日)
 - ・ 信用リスク 240日
 - ・ 預貸金、債券等 金利・価格変動リスク 60日
(トレーディング勘定は 10日)
 - ・ 株式 価格変動リスク 120日
3. オペレーショナルリスク
基礎的手法

信用リスク

市場リスク

オペレーショナル
リスク

555

169

251

135

2013下期
配賦原資

2013下期
配賦資本

2014/3月末
リスク量

アウトライヤー比率

2014年3月末

金利ショック
方式

±200bp

金利リスク量

43億円

アウトライヤー
比率

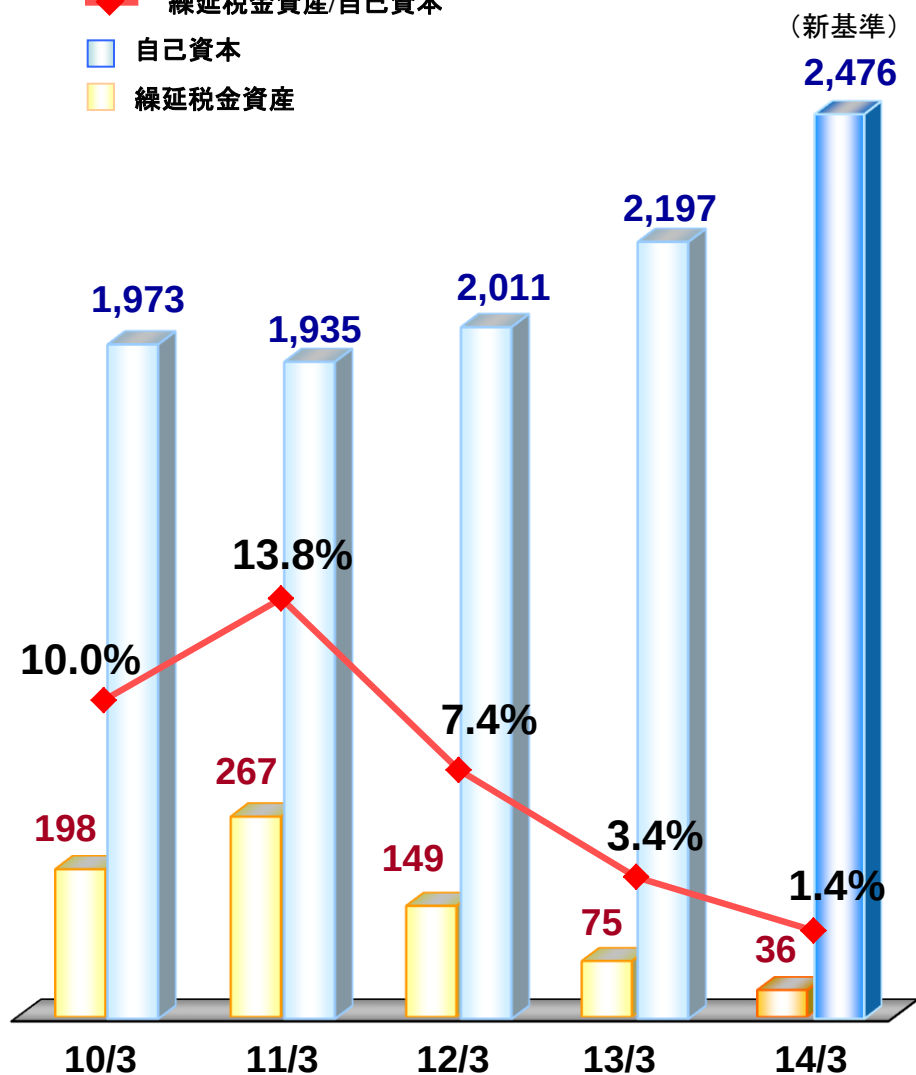
1.7%

■ 自己資本の推移

自己資本・繰延税金資産

(億円)

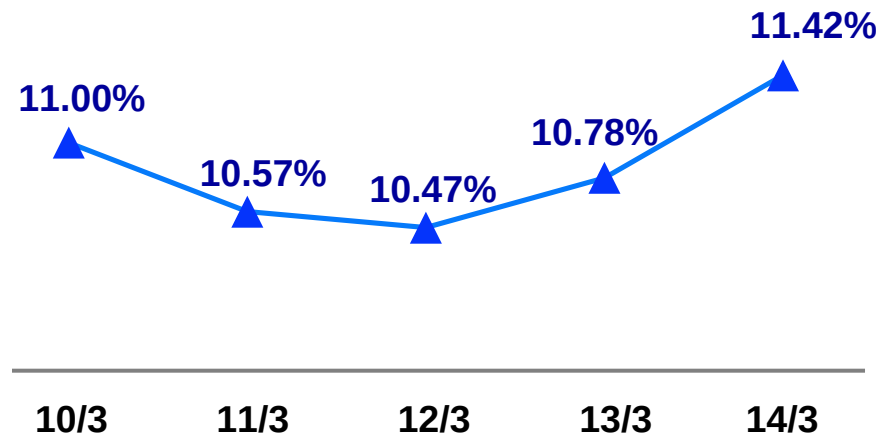
- ◆ 繰延税金資産/自己資本
- 自己資本
- 繰延税金資産



自己資本比率

- ▲ 自己資本比率

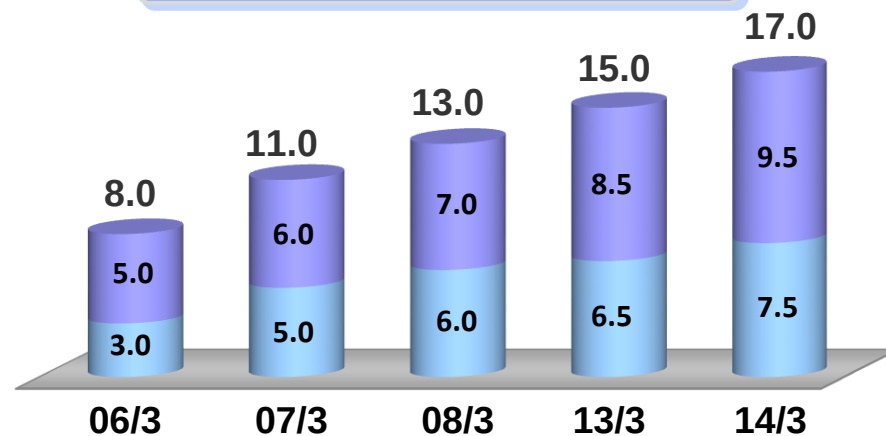
(新基準)



※2014年3月期よりバーゼルⅢを踏まえた国内基準にて算出

一株当たり年間配当金

(円)



■ 2013年度実績及び2014年度業績見通し

(億円)

	2012年度 実 績 (A)	2013年度 実 績 (B)	前年度比 (B-A)	2014年度 見通し
業務粗利益	840	908	+ 68	940
経費等	415	433	+ 18	455
業務純益	424	475	+ 51	485
コア業務純益	416	474	+ 58	485
経常利益	354	453	+ 99	455
当期純利益	210	275	+ 65	285
実質与信費用	43	10	△ 33	10
ROE(%) (当期純利益ベース)	11. 10	13. 22	+ 2. 12	12. 30
EPS(円)	89. 38	116. 54	+ 27. 16	120. 46
一株あたり配当金(円)	15.0	17.0	+2. 0	17.0

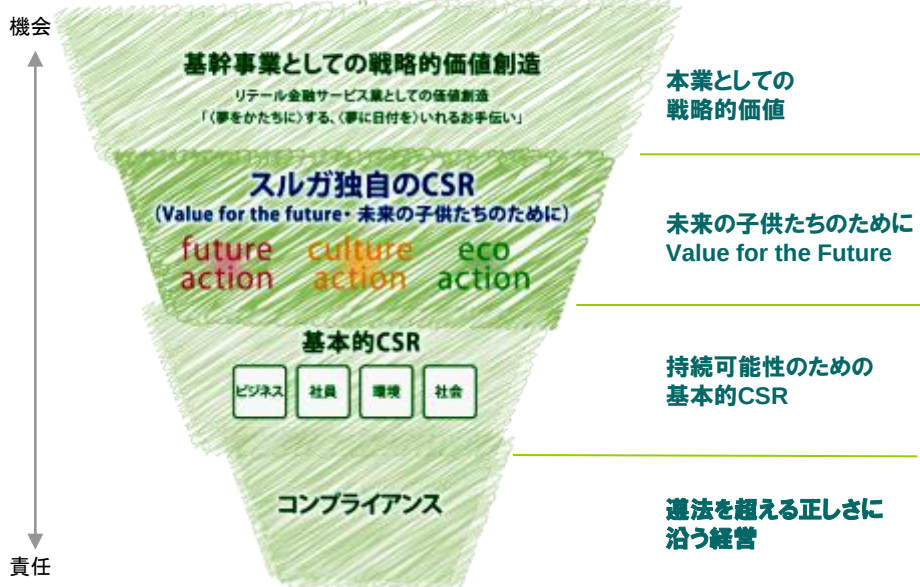
■ スルガの考える未来創造型CSR

スルガのCSRのフレームイメージ

変化し続ける時代の声にお応えしながら、持続可能な社会の実現に向けて、
未来を担う子供たちが健やかに成長するための豊かな環境づくり、
「価値ある社会」の創造に向けて、たゆみない挑戦を続けてまいります

Value for the Future 未来の子供たちのために 私たちができること

子供たちが未来に美しい花を咲かせ、
豊かで実り多い社会を築いていけるように。
そのための土壌を創ってまいります。



未来を担う子供たちの健やかな成長を応援する取り組み “未来の苗木プロジェクト”

「子供の茶会～菊の茶会」



未来創造サポート・プログラム
自助自立社会の実現をめざして

「ふじのくに 水の循環」ワークショップ



サステイナブルな社会実現プログラム
ふじのくにの景観は地域の文化遺産



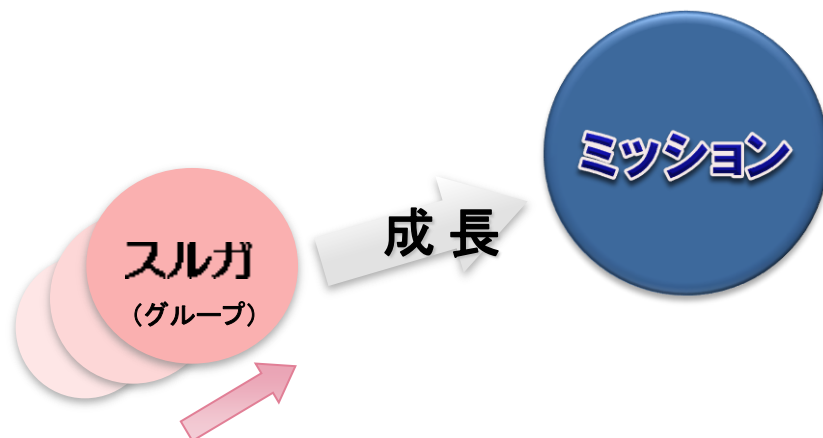
第93回天皇杯全日本
サッカー選手権大会での
エスコートキッズ

次世代育成サポート・プログラム
未来を担う子供たちのために

「未来の苗木コンサート」

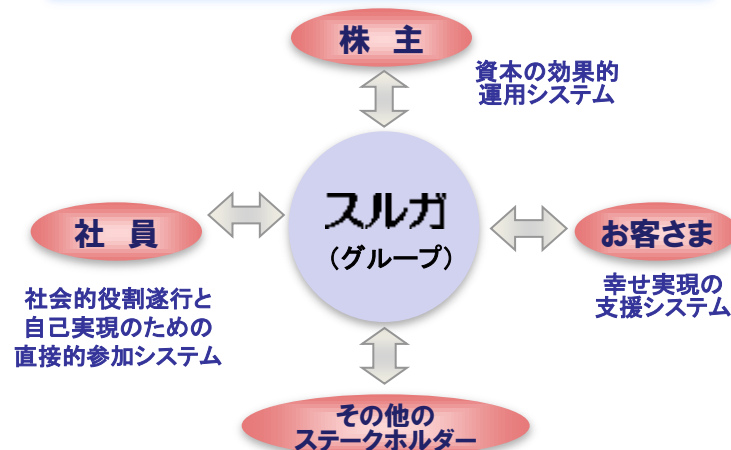
■ 経営理念における成長のあり方

“使命型企业”としての成長



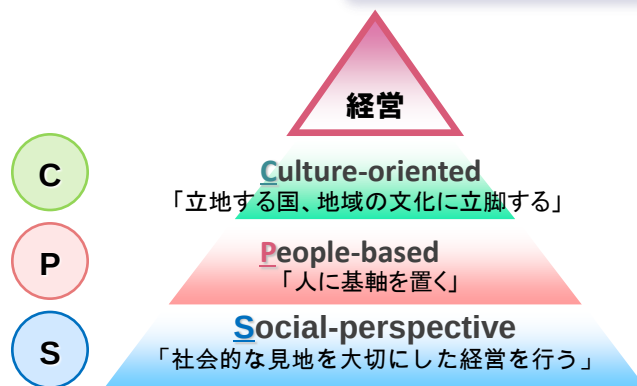
「ライフ アンド ビジネス コンシェルジュとして
〈夢をかたちに〉する、〈夢に日付を〉いれるお手伝い」をするという
ミッションの実現性の向上を成長と定義する

“価値交換システム”としての成長



各ステークホルダーとの価値交換性の向上を
成長と定義する

“C・P・S”を原点とした成長



文化を尊重し、その文化を強みとして
活かしていくことにスルガの成長がある

企業の理論ではなく、人の論理を中心に
据えた経営によって成長を実現する

社会的公器としてのあり方を絶えず志向し、
社会規範の上をいく状態を実現する

SURUGA bank

Thank you.

〈 本件に関する照会先 〉

経営管理部 IR

[TEL] 03-3279-5536

[メールアドレス] ir.koho@surugabank.co.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。