

2006年5月2日

プレスリリース

 本資料は5月2日にチュー
 リッヒで発表されたプレス
 リリースの翻訳版です

**クレディ・スイス・グループ
 2006年第1四半期業績を発表
 当期純利益 26 億スイス・フラン**

クレディ・スイス・グループは、本日、2006年第1四半期の業績を発表しました。それによると、2006年第1四半期は26億400万スイス・フラン（以下CHF）の純利益を計上し、前年同期の純利益19億1,000万CHFを36%上回りました。当四半期末現在の新規純資産は311億CHFで、自己資本収益率はグループ全体が24.4%、バンキング部門が27.4%、保険部門が15.0%を記録しました。

クレディ・スイス・グループ最高経営責任者のオズワルド・グリューベルは次のように述べています。「2006年第1四半期は統合されたグローバルバンクとして業務を開始するには申し分のない事業環境でした。積極的な市場マインドによって、インベストメント・バンキング、プライベート・バンキング、アセット・マネジメントの3つのバンキング部門全体における顧客活動が活発化したほか、良好なトレーディング状況からメリットを受けました。統合されたバンクとしての最初の四半期の業績にとっても満足しています」。

決算ハイライト

単位：百万 CHF	2006年 第1四半期	2005年 第4四半期	2005年 第1四半期	2005年第4 四半期からの 増減率 (%)	2005年第1 四半期からの 増減率 (%)
純営業収益	21,779	14,138	16,897	54	29
総営業費用	7,686	7,693	6,116	0	26
純利益	2,604	1,103	1,910	136	36
自己資本収益率：グループ	24.4%	11.2%	20.6%	-	-
自己資本収益率：バンキング	27.4%	10.8%	22.9%	-	-
自己資本収益率：保険	15.0%	11.4%	12.0%	-	-
1株当り利益 (CHF)	2.31	0.98	1.64	-	-
BIS第1分類資本比率（当四半期末 現在）	10.8%	11.3%	12.1%	-	-

新しい業績報告フォーマットの適用

クレディ・スイス・グループは、2006年1月1日付で統合されたグローバルバンクとして業務を開始しましたが、これに合わせて業績報告の構成の調整をおこないました。新しいフォーマットでは、インベストメント・バンキング、プライベート・バンキング、アセット・マネジメント

の3つのバンキング事業部門のそれぞれについて業績を報告するほか、保険事業のウインタートウルは、生命保険・年金と損保事業をまとめて、一つの事業部門として報告します。この新しいフォーマットは2006年第1四半期の業績報告から適用します。

クレディ・スイス・グループ：バンキング部門の業績

単位：百万 CHF		2006年 第1四半期	2005年 第4四半期	2005年 第1四半期	2005年第4 四半期から の増減率 (%)	2005年第1 四半期から の増減率 (%)
インベストメント バンキング	純営業収益	5,757	3,735	3,994	54	44
	総営業費用	4,248	3,462	3,081	23	38
	継続事業からの 税引前利益	1,564	286	932	447	68
プライベート バンキング	純営業収益	3,110	2,716	2,539	15	22
	総営業費用	1,810	1,711	1,581	6	14
	継続事業からの 税引前利益	1,308	1,026	974	27	34
アセット マネジメント	純営業収益	756	757	614	0	23
	総営業費用	520	516	406	1	28
	継続事業からの 税引前利益	234	241	208	(3)	13

インベストメント・バンキング部門

同部門の2006年第1四半期の継続事業からの税引前利益は15億6,400万CHFと四半期ベースで過去最高を記録し、前年同期の実績を68%上回りました。純営業収益も過去最高レベルで推移し、前年同期の実績を44%上回りました。これは主として顧客活動の活発化による投資銀行業務とトレーディング業務の大幅増収によるものです。同部門の総営業費用は、前年同期比38%増となりましたが、これは主として業績アップに伴い未払い従業員報酬が増加したことによります。当四半期の営業収益に占める従業員報酬の割合は、2005年通年の55.5%から2%ポイント改善し、53.5%に減少しました。また、2005年第4四半期と比べた場合、当四半期の継続事業からの税引前利益は、12億7,800万CHF上回りました。この大幅な増益の牽引力は、主として純営業収益が54%伸びたことによります。当四半期の総営業費用は、2005年第4四半期比23%増となりましたが、これは主として業績アップにともない未払い従業員報酬が増加し、この一部がその他の費用の減少によって相殺されたことによります。同部門の当四半期の税引前利益マージンは27.2%で、2005年第1四半期を3.9%、2005年第4四半期を19.5%それぞれ上回りました。当四半期の税引前平均経済リスク資本収益率は42.0%（2005年第1四半期は35.8%、2005年第4四半期は10.3%）でした。同部門の信用損失引当金の正味取崩し額は2006年度第1四半期に5,500万CHFを計上しました。これは主として貸し手にとって好ましい信用環境が続いたためです。2005年第1四半期の同引当金の正味取崩し額は1,900万CHF、2005年第4四半期は1,300万CHFでした。

プライベート・バンキング部門

同部門の2006年第1四半期の継続事業からの税引前利益は、13億800万CHFを計上し、前年同期の実績を34%上回る好調な業績を上げました。純営業収益は、前年同期比22%増を記録しましたが、これは主として、手数料収入および手数料収入の大幅な増加によるもので、これによって同部門の顧客活動と市場モメンタムの大幅な活発化を利用できる能力が証明されました。同部門の当四半期の総営業費用は前年同期比14%増となりましたが、これは主として業績に連動した従業員報酬の未払い金の増加、ならびに戦略的成長プログラムに関連した人件費の増加によります。2005年第4四半期の業績と比較した場合、当四半期の継続事業からの税引前利益は、

2005年度第4四半期を27%上回りました。純営業収益は15%増、総営業費用は6%増となっています。同部門の当四半期の信用損失引当金の正味取崩し額は800万CHFを計上しました。2005年第1四半期の同引当金の正味取崩し額は1,600万CHF、2005年第4四半期は2,100万CHFでした。

ウェルス・マネジメントはプライベート・バンキング部門の一事業ですが、同事業の2006年第1四半期における継続事業からの税引前利益は9億6,300万CHFを計上し、前年同期の実績を50%、2005年第4四半期の実績を37%それぞれ上回りました。当四半期の税引前利益マージンは43.2%で、前年同期を5.5%ポイント、2005年第4四半期を5.6%ポイントそれぞれ上回りました。

コーポレート&リテール・バンキングはプライベート・バンキング部門の一事業ですが、同事業の2006年第1四半期の継続事業からの税引前利益は3億4,500万CHFを計上し、前年同期の実績を4%、2005年第4四半期の実績を7%それぞれ上回りました。当四半期の税引前利益マージンは39.1%で、前年同期を0.5%ポイント下回りましたが、2005年第4四半期を1.1%ポイント上回りました。当四半期の平均経済リスク資本収益率は48.4%で、前年同期を6.6%ポイント、2005年第4四半期を6.0%ポイントそれぞれ上回りました。

アセット・マネジメント部門

同部門の2006年第1四半期の継続事業からの税引前利益は2億3,400万CHFを計上し、前年同期の実績を13%上回りました。当四半期の純営業収益は前年同期比23%増となりましたが、これは主として、資産運用の大幅な増収およびプライベート・エクイティの増益によるものです。当四半期の総営業費用は前年同期比28%増で、これは業績に連動した従業員報酬の増加、手数料関連費用の増加、ならびに同部門の事業再編関連費用、ブランディング活動および関連広告費用の発生によるものです。当四半期の継続事業からの税引前利益は、2005年第4四半期の実績を3%下回りましたが、これは純営業収益が安定的に推移したことに対して、総営業費用が若干増加したことによります。同部門の当四半期の税引前利益マージンは31.0%で、前年同期を2.9%ポイント、2005年第4四半期を0.8%ポイントそれぞれ下回りました。当四半期の費用・収益比率は68.8%で、前年同期を2.7%、2005年第4四半期を0.6%ポイントそれぞれ上回りました。

新規純資産

ウェルス・マネジメントの2006年第1四半期の新規純資産は145億CHFで、この伸び率は年率換算ベースで8.4%となります。この大幅な増加は、スイス、欧州、北米および中南米の各市場からの資産流入によるものです。アセット・マネジメント部門の2006年第1四半期の新規純資産は170億CHFで、これは主としてマネー・マーケット商品、債券商品、マルチ・アセット商品、および主に米国と欧州市場でのオルタナティブ投資商品によって牽引されました。これにより、クレディ・スイス・グループ全体として2006年第1四半期に獲得した新規純資産は311億CHFとなりました。当グループの運用資産総額は2006年3月31日現在1兆5,536億CHFで、2005年12月31日現在の実績を4.7%上回りました。

ウインタートウル

保険部門について最高経営責任者のオズワルド・グリュールは次のように述べています。

「2006年第1四半期の業績によって、ウインタートウルの強さが確認されました。営業業績の

一層の改善と総取引高の大幅アップを実現した一方、総営業費用の削減を達成できました。今後とも、経営効率性と生産性の強化に努め、同事業の価値をフルに利用していきます」。

ウインタートウルの業績

単位：百万 CHF	2006年 第1四半期	2005年 第4四半期	2005年 第1四半期	2005年第4 四半期からの 増減率(%)	2005年第1 四半期からの 増減率(%)
純営業収益	10,915	6,381	9,485	71	15
総営業費用	1,051	1,099	1,085	(4)	(3)
継続事業からの税引前利益	505	482	418	5	21

ウインタートウルの2006年第1四半期の継続事業からの税引前純利益は5億500万CHFを計上し、前年同期の実績を21%上回りましたが、これは主として引き続き営業業績が改善したためです。当四半期の総保険引受高は106億5,700万CHFとなり、前年同期比7%増となりました。総取引高も127億3,700万CHFを計上、前年同期比11%増でした。この増収の牽引力は、ライフ&ペンション事業で、主としてスイス市場で従来事業の業績が13%伸張し、かつ主として英国市場で投資タイプ商品の販売高が39%伸びた結果を受けて、総取引高が18%拡大したことによるものです。当四半期の、従来の生命保険契約と損害保険契約とを支えている正味投資利益率は、前年同期比0.5%ポイント減の4.8%となりましたが、これは、実現利益レベルの低下によります。同部門の当四半期の総営業費用は前年同期に比べ3%減りましたが、これは主として、保険引受・獲得関連費用の減少によります。ライフ&ペンション事業の費用比率は4.2%で、前年同期比1.6%ポイント改善しました。これは、総取引高の大幅な拡大と費用の削減によるものです。損害保険事業の合算比率は93.5%で、前年同期比3.2%ポイント改善しましたが、これは総じて、保険クレーム業務が当社にとって好ましく展開したことによります。同部門全体の当四半期の非継続事業からの利益は、税引後ベースで2,300万CHFでしたが、これは主として、カナダ子会社のシタデル・ゼネラル・アシュアランス・カンパニーの売却益によるものです。当四半期の純利益は3億5,700万CHFで、前年同期比42%増となりました。自己資本収益率は前年同期比3.0%ポイント増の15.0%になりました。

今後の見通し

世界経済は2007年まで引き続き成長すると見込んでいます。クレディ・スイス・グループは、金利が今年末までに大幅に上昇することはなく、米ドルは他の主要通貨に対して安定的に推移するものと見ています。

本件に関するお問い合わせ先

コーポレート・コミュニケーションズ

梶野 勇

Tel 03 4550 9893

Email isamu.kajino@credit-suisse.com

クレディ・スイスについて

クレディ・スイスは、世界有数の銀行として、インベストメント・バンキング、プライベート・バンキング、アセット・マネジメント事業を世界中で展開し、アドバイザー・サービス、包括的なソリューション、革新的な商品を、世界中の法人および富裕層個人顧客、またスイス国内の一般個人顧客に提供しています。クレディ・スイスは、世界 50 ヶ国以上に拠点をもち、約 40,000 人の従業員を有しています。

予測情報に関する注意事項

本プレス・リリースには予測情報に該当する記述が含まれています。さらに、将来、当社および当社に代わって他の者が予測情報に該当する内容の声明をおこなう場合があります。かかる予測情報には当社の計画、目的もしくは目標に関する声明、当社の将来的な業績もしくは見通し、一定の偶発事由による当社の業績に対する潜在的な影響およびかかる声明の基礎となる前提事項などが含まれます。「信じている」、「期待している」、「予期している」、「企図している」、「計画している」およびこれらに類似の表現は予測情報であることを示すために使用していますが、予測情報かどうかを見分ける決定的な要因ではありません。適用される法律により要求される場合を除き、当社は特にこれらの予測情報を更新することは予定していません。予測情報の性質上、予測情報には一般的または具体的な固有のリスクや不確定要因が伴い、予想、予測、見通しおよび予測情報に記載もしくは暗示されたその他の結果が達成されないリスクが存在します。いくつかの重要な要因によって、実際の結果が予測情報に含まれる計画、目的、予想、予測および企図と大幅に異なる場合があります。留意して下さい。これらの要因には以下のものが含まれます。(i) 市況および金利の変動、(ii) 一般的には世界的な経済力、および特に当社が業務をおこなう国の経済力、(iii) 相手方の当社に対する義務履行能力、(iv) 会計、金融、貿易および税務の方針の影響およびこれらの方針の変更ならびに為替変動、(v) 戦争、社会不安、およびテロなどの政治的、社会的情勢、(vi) 当社が業務をおこなう国における外国為替管理、公用徴収、国有化もしくは資産の没収、(vii) 十分な流動性を維持し、資本市場に参入する能力、(viii) システム故障、人的エラー、もしくは手続の適正な処理不能等の業務運営上の要因、(ix) 当社が業務をおこなう国における、規制当局による当社の事業および活動に対する措置、(x) 法律、規制および会計原則もしくは実務の変更による影響、(xi) 当社が業務をおこなう地理的な地域および営業地域における競争、(xii) 有能な人材を保有し、採用する能力、(xiii) 当社の評判を維持し、ブランドを促進する能力、(xiv) 市場を拡大し、費用を管理する能力、(xv) 技術の変化、(xvi) 当社の新商品および新サービスの適時の開発および導入、ならびに顧客による当該新商品および新サービスの認識された全体的な評価、(xvii) 買収、および買収後の事業統合を成功させる能力、(xviii) 訴訟およびその他の偶発事由による不利な結果、および (xix) 当社の上記リスクに関する管理能力。上記の重要な要因のリストはすべての要因を列挙したものではありません。予測情報を分析する場合、上記の要因およびその他の不確定要因および事由を注意深く検討すると共に、米国証券取引委員会に提出された当社の直近のフォーム 20-F およびフォーム 6-K に記載されたリスクをも検討して下さい。