

Shinsei IR Day (2017年2月20日開催)質疑応答要旨

無担保ローン・ショッピングクレジット等

Q: 銀行カードローンと専門の無担保ローンのマーケットは同じか。競争か共存共栄か。

A: マーケティングによる。つまり、専門と同じ方法で集客すれば競合となることもあるし、異なる方法であれば競合しない所もある。現場感覚としては、主要プレイヤーは高利回り、中程度のリスクに集中しており、共存というより競争に近いという認識。

Q: 日弁連の議論について、銀行カードローンと専門他社との規制上の違いは何か。

A: 今般の問題は、商品性というより販売方法。改正貸金業法の対象外ということを出て顧客を勧誘している場合、多重債務化を助長しかねないという問題意識があるものと捉えている。我々としては、貸金業法の精神に則って、引き続き多重債務者を作らないという方針でやっていく。

Q: 仮に銀行カードローンに対する総量規制が入るとすると、例えば年収証明が不要ということ謳い文句には出来なくなる可能性は高いか。

A: 規制がどのように変わるかということについてコメントする立場にないが、多重債務化防止が貸金業法の精神であり、その精神に則って引き続きお客様の利便性に資するような商品を提供していきたいと考えている。

Q: 銀行カードローンに規制が入った際、新生の無担保ローンおよび保証ビジネスに与える影響は。平準化した与信関連費用の中長期的な見通しは。

A: 当行は、改正貸金業法の精神に則りビジネスを展開している。また、改正貸金業法は時間をかけて完全施行に至った経緯を踏まえると、規制導入により信用収縮が起こらないような配慮はなされるのではないかと想像する。従って、規制内容によってはお客様にご不便をおかけすることもあるかもしれないが、当行としては大きな影響はないとみている

保証ビジネスへの影響については、途上与信をどこまで厳密にやるかによって変わる為、無担保ローン以上に、影響を想定し辛い部分である。

当行の無担保ローン事業の与信管理状況に懸念はない。

Q: 無担保ローンの市場規模が頭打ちになった場合、貸出金利の競争から利回りの低下に繋がるような懸念はないか。

A: 銀行業界との競争が激しくなる領域は、低リスク低金利のカードローンの世界。レイクがターゲットとしているミドルリスク層は、如何に緻密にリスクを取るのかが問われるエリアであり、今のところ金利競争はない。

Q: アプラスフィナンシャルの資料(4頁)にある「その他」に含まれるサービサー業務の見通しは。

A: 「その他」に含まれるサービサー業務は、地銀の不良債権の初期督促などが含まれる。

少量多品種のローン債権の回収をアルファサービサーが対応する仕組み。新生グループ全体の債権をアルファサービサーが管理するという取り組みも考えられる。

「その他」に占めるサービサーからの収益貢献は大きくないが、今後も業容拡大は考えている。

Q: 無担保ローンの与信関連費用加算後実質業務純益が前年同期比減少しているが、いつ頃この利益が成長していくものか。残高成長の伸びはいつ頃サステイナブルなレベルに落ち着くのか。その際の残高はどの程度を想定しているか。

A: 当該年度の新規顧客獲得による残高増加は、翌年度の利息収入となるため、当該年度の利益貢献には繋がらない一方、与信関連費用は当該年度の残高増加に応じて発生する。また、顧客獲得のためのマーケティングコストも当該年度に発生し、数年かけてそのコストを回収する点をご理解頂きたい。

Q: 無担保ローンについて、ベトナムのような案件は今後どのくらいのスピードで手掛けていくか。国内をカバーする海外の展開の成長イメージは。

A: 第三次中期経営計画初年度総括のプレゼンテーション(2頁)でご説明した通り、使っているリスク資本に対し、規制資本に余裕がある状態。公的資金注人行として公的資金返済を意識しながらも、投資余力はそれなりにある。従って、個人向け無担保ローンに限らず、リース等を含めた小口ファイナンスについては、当行グループのノウハウと相手先のリソースが上手くかみ合えば、展開していきたい意欲はある。

検討案件はあるが、相手のある話なので具体的なお話しは控えさせていただく。

Q: 無担保ローンの店舗戦略について

A: 個別の戦略のご説明は控えさせていただくが、過去に店舗戦略を控えていたタイミングがあり、現在は店舗のスクラップ&ビルドを実施中。ウェブチャネル経由の申込みが全体の7割を占めているが、店舗での成約率の高さや、お客様への認知度の向上に繋がることなどから店舗がなくなるとは考えていない。

以上