

2016 年度中間決算 決算説明会 質疑応答要旨

日時:2016 年 11 月 4 日(金) 10 時 30 分～11 時 45 分

会場:株式会社新生銀行 本店 セミナールーム

発表者:株式会社新生銀行 代表取締役社長 工藤 英之

株式会社新生銀行 常務執行役員 グループ最高財務責任者 南光院 誠之

Q: 生産性改革プロジェクトの効果は、経費削減としてあらわれるのか。

A: 生産性改革プロジェクトは幾つかのプロジェクトの集合体であるが、効果は経費コントロールとしても表れる。具体的には、物件費削減、コールセンターの改善や統合、グループの間接機能の集約や一体運営などに取り組んでおり、これらの合理化による経費への貢献を期待している。更に、このプロジェクトでは人材配置の最適化やグループガバナンスの強化などの高機能化にも期待している。

Q: フィンテックやビックデータなどの新しい動きは脅威にもなりうるが、強みとしている新生銀行の無担保ローンとの関係について。

A: ビッグデータの活用は、データを保有しているのは誰で、そのデータにアクセス可能かといった点が鍵となる。例えばそれを持っている流通系企業とは、競合するか協業するかによって、脅威にも機会にも成り得る。フィンテックについては、AI を使った与信判断は既にセカンドサイトで検討中である。大量データを統計手法で分析するのは、当行グループの強みの範疇であり、この分野における存在感を発揮し続けられると考える。

Q: 銀行を取り巻く内外の環境認識と、それを踏まえ、中計を加速あるいは深耕すべきものはあるか。

A: 取締役会において、中長期の戦略について議論したところであるが、三次中計の大きな方向性に変更はないものの、銀行を取り巻く環境および競合環境は厳しくなっており、我々はよりスピード感を持って取り組む必要があると認識している。

Q: 資本政策について、今後資本を使う分野および公的資金返済も踏まえて、今後の自己株取得の見通しと、8 月に終了した自己株取得についての社内評価をお聞きしたい。

A: 公的資金は普通株式に転換されているため、株価を上げていくことが重要と認識している。株価を上げるにあたって考える軸は 3 つある。第一に利益の絶対額を増やすこと、第二に市場により評価されるビジネスへのシフト、つまりマルチプルを上げられるようなビジネスモデルにシフトすること、第三に株主還元を改善していくこと。自己株取得についてはこの 3 つ目の軸の内容であり、重要なテーマと認識している。先般の自己株取得について、株価への影響としては一時 TOPIX 銀行業対比大きく劣後していたパフォーマンスがある程度戻ったので、一定の意味合いがあったと評価。

Q: 過払いについて、返還実績額はいつ減少するという見通しか。

A: トレンドとして開示請求件数が減少していることが実体を反映している。返還は戦略的に進めており、増減自体に大きな懸念はない。返還処理は粛々と進めている。開示請求件数と返還実績額にはややタイムラグがある。

Q: 資金利益にある「その他」の減少は今後落ち着いていくのか。

A: 我々の注力は、スプレッドの低いものから、無担保ローンやストラクチャードファイナンスへシフトしており、このシフトの傾向は今後も続くとみている。

Q: 下期のキャピタルゲインおよび有価証券運用の見通しは、含み益は温存しようという考えか。

A: 2016 年度上期においては、保有する有価証券についてマーケットを捉え適切なタイミングでエグジットした。今、長期金利が動きにくい環境である点を踏まえると、下期は上期ほど収益を期待できない。含み益を温存しようという意図はないが、そもそも、こうしたトレーディング的な収益に大きく依拠する発想はない。運用について、マイナス金利が適用されている日銀預け金はないが、今後も、無担保ローンやストラクチャードファイナンスといった成長分野には資金を使っていきたい。

Q: ストラクチャードファイナンスの新規実行について、収益性や競争環境をどう見ているのか。

A: 国内の不動産ファイナンス以外のストラクチャードファイナンスは順調である。現状の国内の不動産マーケットでは当行の顧客である投資家のエグジットが増えているため、期限前返済が増えている。また、やや難しい環境に差し掛かっていると認識しており、不動産ノンリコースファイナンスの新規実行ペースは、2015 年度よりも落ちている。ただ全部ダメというわけではなく、アセットタイプによって動向が異なり、オフィスビル、物流、ホテルなど物件タイプを見ながら、選別的に新規融資を実施している。LTV 水準は高くしておらず、結果的にスプレッドは 100bps を切る案件もある。残高については、ディストリビューションを積極的に行っていることもあって減少したが、国内不動産の市況を踏まえると、これについて必ずしも悪いことだとは思っていない。競合環境について、非常に積極的な競合先は減ってきていると認識している。

Q: リテールバンキングの赤字は、管理会計上の本支レートの影響によるものか、本来業務が赤字なのか。後者とすれば、この赤字を、時間軸を含め、どの程度まで許容できるのか。

A: リテールバンキングの赤字要因は、管理会計上の本支レートの設定の難しさによるところもあると認識しており、赤字額全てがリテールバンキングの実力によるものではない。また収益の柱である資産運用商品販売は、足元は回復しており、今年前半の最悪期のようなことはないとみている。ただ、資産運用商品販売の単位当たり収益性は下がっていくことから、中長期的に、預かり資産残高を増やすべく腰を据えた取り組みが必要と認識している。また、生産性の面では、チャンネルの使い方を工夫することで、オペレーションの効率性を上げていきたいと考えている。リテール預金は銀行の本源的な資金調達であり、やめるという選択肢はない。

Q: セグメント利益で、下期に回復を期待するところはどこか。

A: リテールバンキングの資産運用商品販売、無担保ローン、国内不動産を除くストラクチャードファイナンスは、下期に伸びることを期待している。マーケット次第ではあるが、企業向けデリバティブ販売にも期待している。

Q: 昭和リースの完全子会社化による税効果の見通しについて。

A: 今年度の予算には織り込んでいないが、昭和リースは連結納税化されることで、下期に税効果の影響がある。最終的な影響額は昭和リースの利益次第であることから、現時点で定量的な回答は控える。

Q: 市場には、自己株取得の期待があったかと思うが、今後の株主還元の方針について伺いたい。

A: 自己株取得は、都度都度のマーケット環境その他考慮しながら実施するもので、その性質上、定例的に実施するとコミットできるものではないので、決定事項がない以上、現時点で具体的なことは言えない。資本政策の在り方は社内で議論しているところである。ビジネス成長のための資本、公的資金返済のための資本、戦略的な投資や株主還元の柔軟性のための資本、などのような資本政策のフレームワークを行内で検討中。関係者と協議していきたい。

Q: 新生の無担保ローン成長率 12%は持続可能か。

A: 銀行カードローン市場が成長を牽引しているが、結局は、高いクレジットコストをマネージするノウハウやデータは専門に集約されていると考える。当行グループは、新生銀行が専門である新生フィナンシャルのノウハウを活用して事業展開している強みがあり、それが表れてきているとみている。

Q: レイクの新規顧客獲得数について、季節性による増減はあるのか。あるとすれば、それを防ぐ手立てはあるか。

A: ボーナス時期は顧客の資金需要が減少するので、新規顧客獲得数が減少するという季節性があるが、この時期を他の四半期並みにすることは難しい。寧ろ、資金需要期にしっかり新規顧客を獲得する戦略が重要と認識している。

以上