



Shinsei IR Day 無担保ローン事業

2017年2月

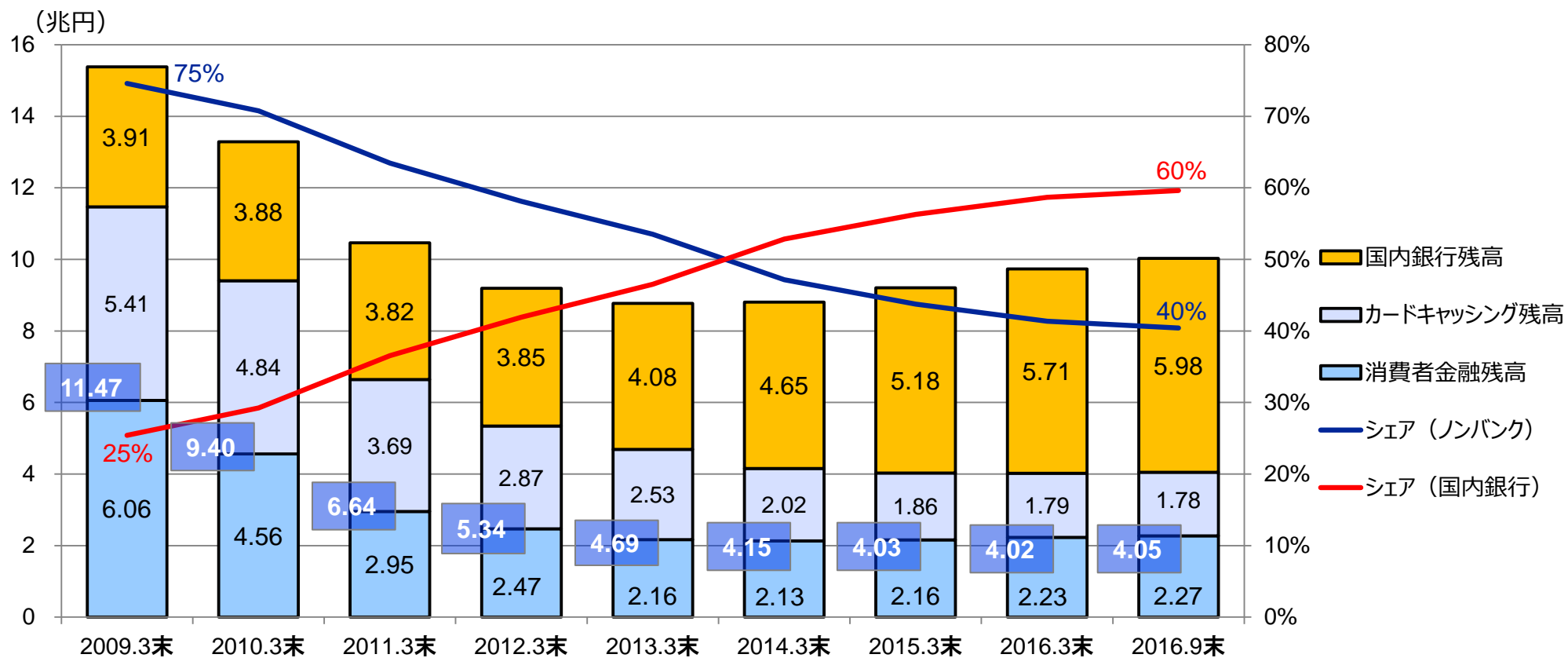


本日本話したいこと

- ✓ ターゲット市場の規模と成長性
- ✓ 当該市場における新生銀行グループのポジション
- ✓ 顧客獲得実績
- ✓ クレジットリスクマネジメント
- ✓ 将来に向けた課題

市場概要

カードローン市場規模



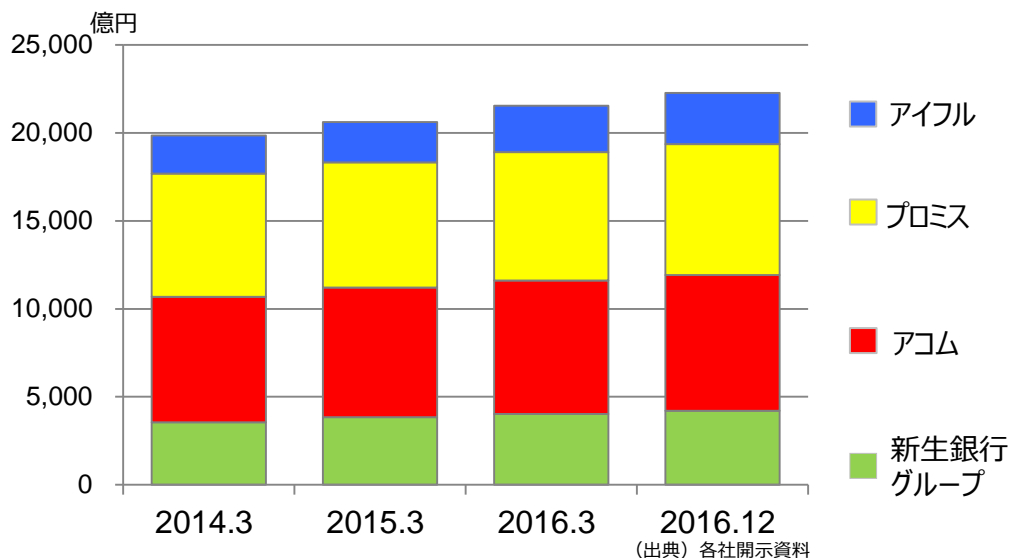
(出典) 日本銀行、日本貸金業協会

2011年以降急速に銀行の市場が伸張

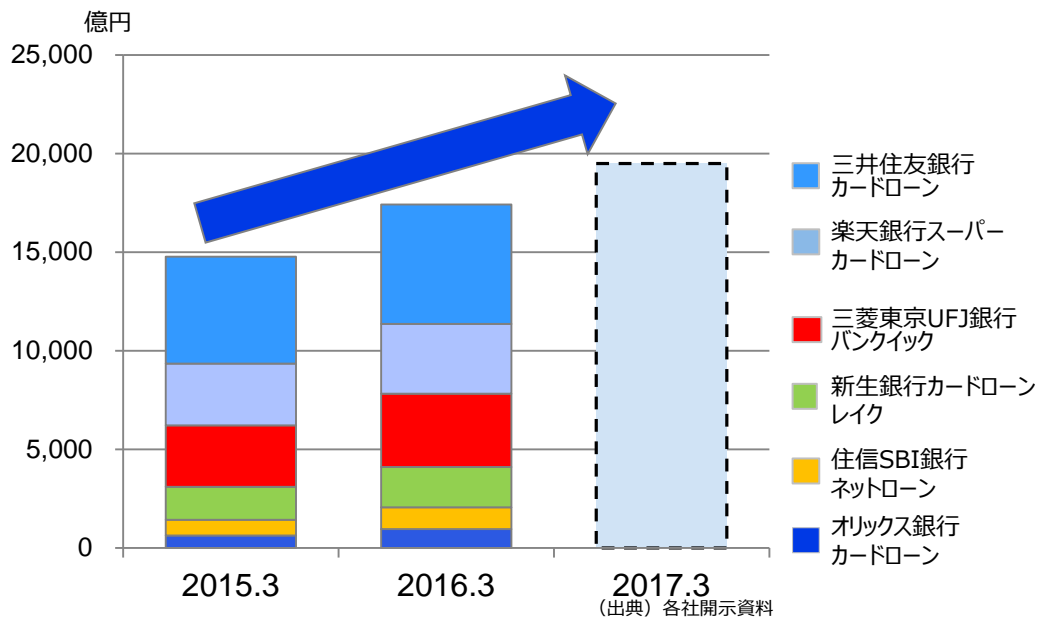
銀行＋ノンバンクで概ね10兆円、卒業商品であるカードキャッシングを除けば8.5兆円程度が中期的サイズか

新生銀行グループのポジション

消費者金融ブランドの残高推移



銀行ブランドの残高動向



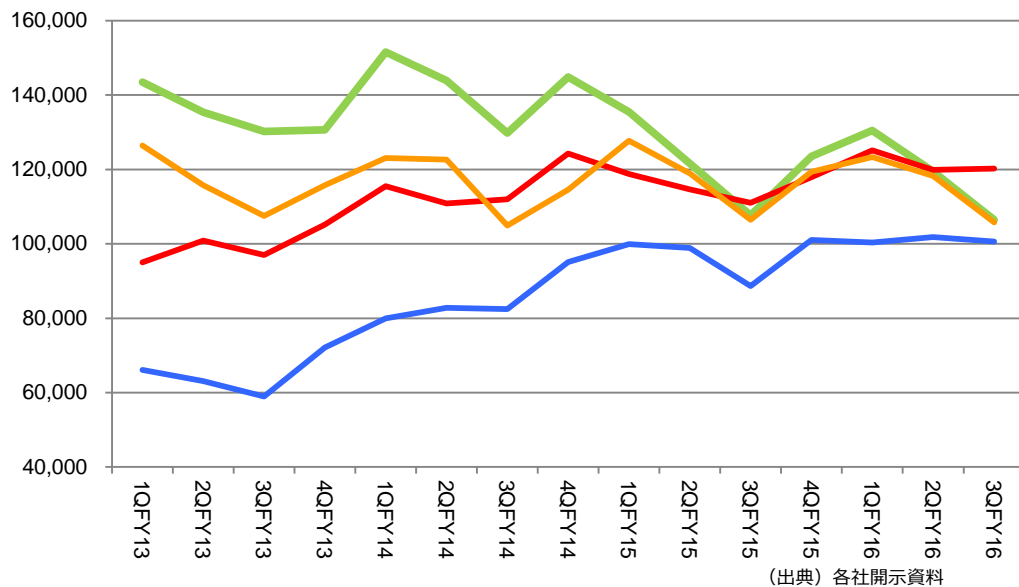
今後の市場動向

- ✓ 銀行も総量遵守へ？
- ✓ 既存消費者金融が再攻勢に
- ✓ 新興勢力の優勝劣敗が決まる
- ✓ 過払い一巡、経験者の再利用は漸増

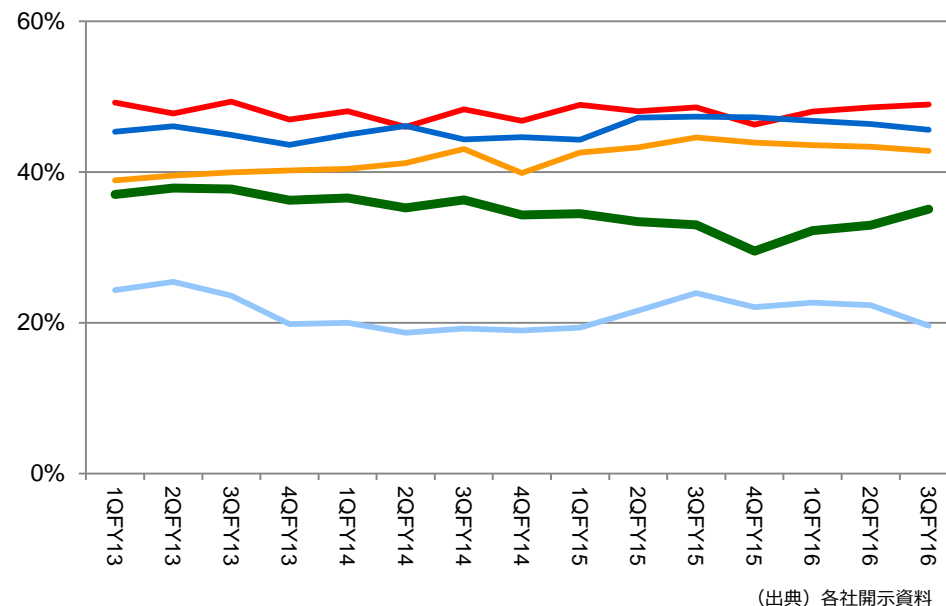
レイクの「貸金業法」の精神遵守」の立ち位置が強みに

新生銀行グループ 顧客獲得実績

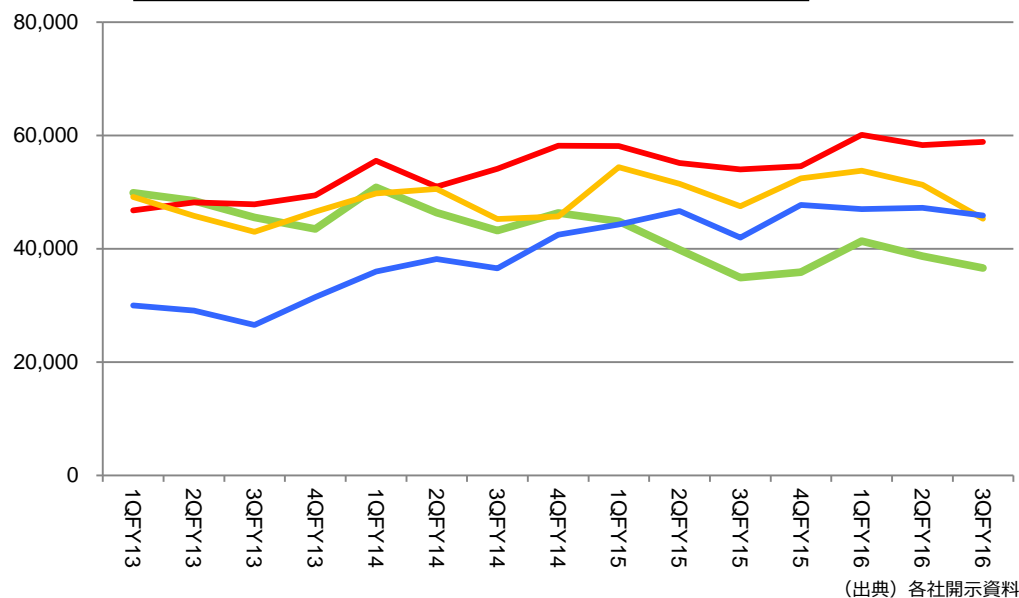
消費者金融各社 申込数



消費者金融各社 成約率



消費者金融各社 新規顧客数

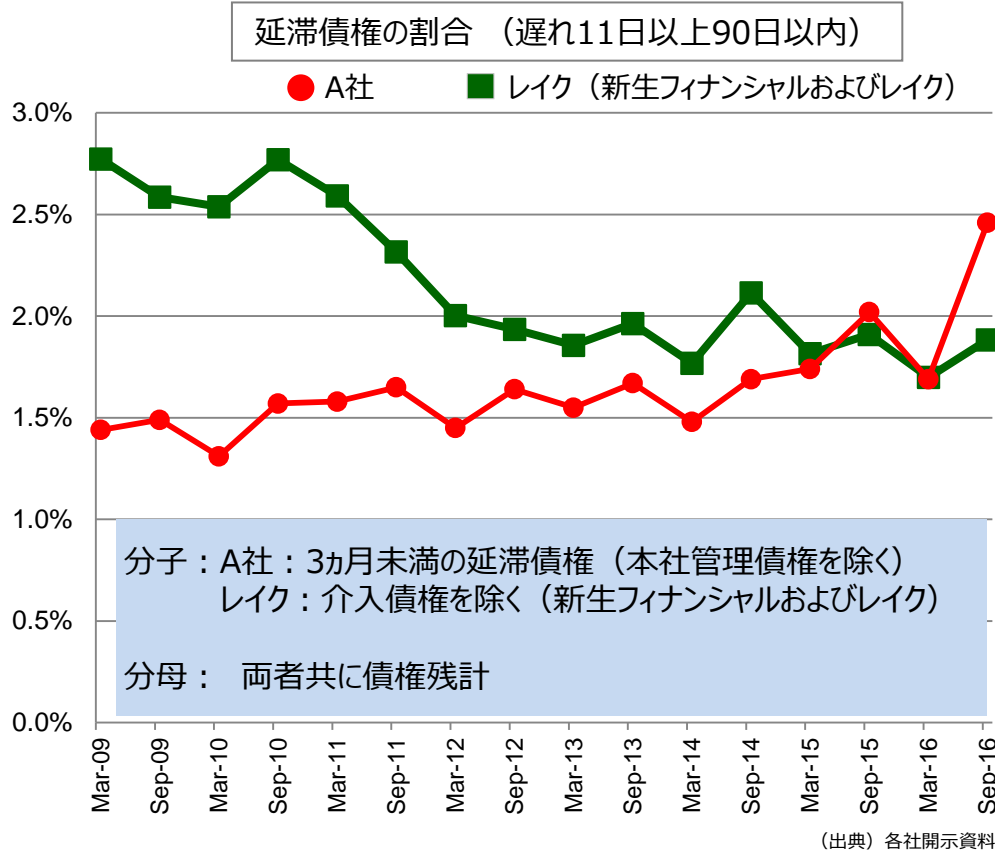


- アコム
- プロミス
- アイフル
- 新生銀行グループ
- レイク
- ノーローン

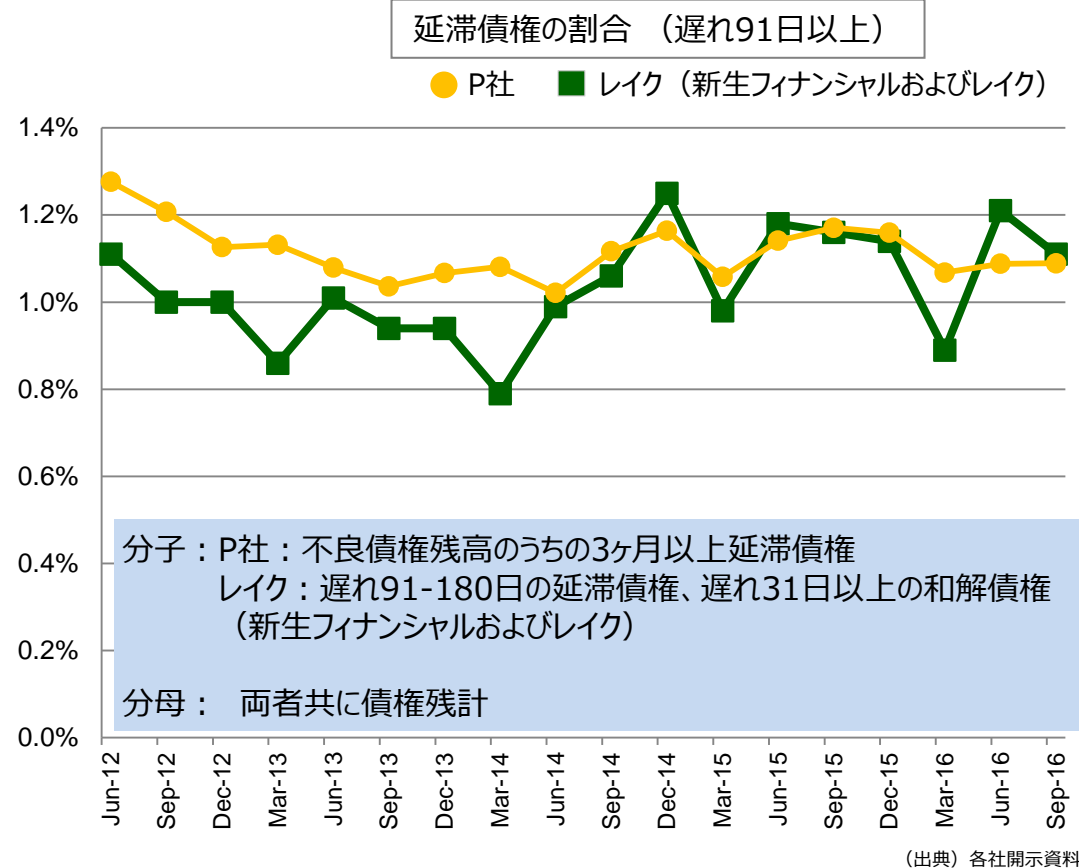
申込数は消費者金融各社と同等を維持しているが、保守的な与信運営により獲得実績は前年比横ばい

クレジットリスクマネジメント

A社との延滞債権割合比較

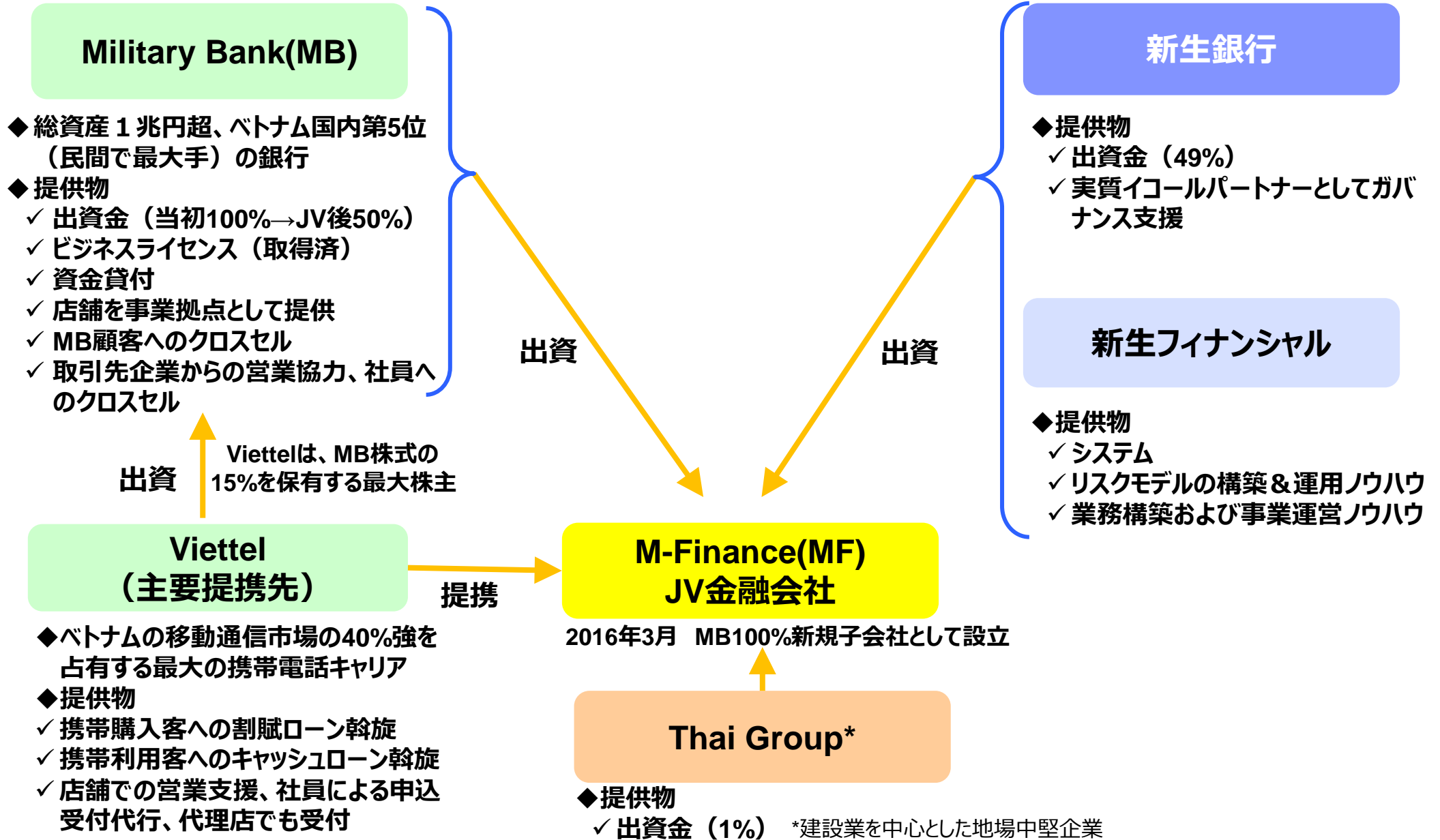


P社との延滞債権割合比較



- 相対的に保守的な運用の中で成長を実現している
- アナリティクスと現場力で一層の与信能力向上を図る

ベトナム合併会社の概要



セカンドサイトについて

グループ外の取り組み

- ノンバンク
 - ◆ 与信モデル
- 生命保険会社
 - ◆ 人材業績モデル
 - ◆ 在籍予測モデル
- 不動産会社
 - ◆ 価格推定モデル
 - ◆ 賃料推定モデル
- 決済会社
 - ◆ 新決済手段導入支援
- 銀行
 - ◆ DM申し込み予測モデル
- ⋮



グループ内の活動

- 与信精度向上
- 事前与信モデル
- クロスセルモデル
- 店舗出店最適化
- 事務処理AI化
- 住宅ローン見込み客発掘
- ⋮

グループ外の活動を通じて、グループ内の知見にも活かす

まとめ：新生銀行グループの強み

- + ノンバンク由来の与信管理能力
- + 貸金業法を前提としたプロセスとコンプライアンスカルチャー
- + 内製化されたITシステム、GE由来のリーン・オペレーションによる低水準の経費率
- + サービスレベルの高さ
- + 過払いへの万全の備え
- + アナリティクスパワー（従来型スコアリングモデル + AI）

免責条項

- 本資料に含まれる当行グループの中期経営計画には、当行グループの財務状況及び将来の業績に関する当行グループ経営者の判断及び現時点の予測について、将来の予測に関する記載が含まれています。こうした記載は当行グループの現時点における将来事項の予測を反映したものです。かかる将来事項はリスクや不確実性を内包し、また一定の前提に基づくものです。かかるリスクや不確実要素が現実化した場合、あるいは前提事項に誤りがあった場合、当行グループの業績等は現時点で予測しているものから大きく乖離する可能性があります。こうした潜在的リスクには、当行グループの有価証券報告書に記載されたリスク情報が含まれます。将来の予測に関する記載に全面的に依拠されることのないようご注意ください。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に公正妥当と認められている会計原則に従って表示されています。当行グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、必ずしも今後の見通しに関する発表を修正するとは限りません。
尚、特別な注記がない場合、財務データは連結ベースで表示しております。
- 当行グループ以外の金融機関とその子会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません。