

Shinsei IR Day

Shinsei IR Day の総括

工藤 英之 / 株式会社新生銀行 代表取締役社長

本日の Shinsei IR Day を総括したいと思います。

新生銀行グループが今後、どの事業分野にフォーカスしていくのかについて、まず、中堅・中小企業以下の小口の金融サービスは日本の中でもまだ十分にサービスが提供されていない顧客が残っています。ここに対しては小座野チーフオフィサーのところで対応を検討していますが、この事業エリアでは、データ活用など、コンシューマーファイナンス業務で培ってきた知見やノウハウを応用していくことを考えています。

次に、コンシューマーファイナンス業務については、今後もメジャープレーヤーとしての動き方をしていますが、リスクテイク能力などの中身が従来とは大きく変わってくると思います。つまり、グループ内外での連携を踏まえた活用可能なデータの拡大に伴い、リスクリターンプロファイルの良いものを選別していく能力が高度化していきます。リスクテイク能力の高度化は、顧客からは見えにくいので、その成果はボトムラインという結果で判断していただくということかと思えます。顧客から見える部分ではユーザーインターフェースの高度化があり、我々も力を入れていきますが、必ずしもここが決定的な勝敗の要因ではなく、その背後のリスクテイク能力の高度化の部分が差別化要因となると考えています。なお、この分野でも、国内でも対応できていないニーズはまだあって、その一つの例が、小座野が説明したフリーランス人材への対応があります。また、小口与信のリスクテイク能力はアジア諸国でも有効なツールだと思っています。展開の例としてベトナムがありますが、引き続きこうしたところでも強みを作っていきたいと考えています。

最後に個人向けの資産運用のビジネスについて述べたいと思います。長引く低金利環境などの外部環境の変化によって従来のビジネスモデルでは限界がきており、どの金融機関も共通の課題に直面しています。当行については、元々店舗数は少なく、対面チャネルによる資産運用コンサルティングの収益性は高いのですが、資産運用コンサルティングのリモートチャネルへの展開が一つのキギとなります。新しい技術を使ってバーチャルなチャネルを構築し、コストを下げながら優良なコンサルタント活用のいわばレバレッジをどうあげていくかが一つの大きな課題です。また、十分に取引をご利用いただけていない、銀行からみると収益性の低い顧客にどのように対応していくかがもう一つの課題です。例えば今年度にはロボアドバイザーによる資産運用サービスを導入しましたが、より積極的に当行の資産運用サービスを使っていただける方策を今後検討していきます。ここ数年は、銀行から見て収益性の高い顧客とそうではない顧客、両面に取り組んでいきます。

そうした成果を何で測っていくかということでは、顧客の安定的な資産形成に資する商品・サービスがより一層求められる中では、アップフロントで収益を上げるのではなく、預かり資産残高を安定的に拡大して

いくことが最大のポイントだと認識しています。

今回の Shinsei IR Day のプレゼンテーションでは抽象的なことを申し上げましたので、これを具体的な案件やビジネスとして提示していかなければならないと思っています。具体的な成果を 1 年後の Shinsei IR Day で報告できるよう、力を入れて取り組んでいきます。