

**FY2017 Shinsei IR Day**  
**(2018年2月28日実施) 質疑応答要旨**

**新たなビジネス機会創出に向けたグループ事業戦略**  
**小座野 喜景 (グループ事業戦略、チーフオフィサー)**

Q: フリーランサー、外国人労働者向けの金融商品・サービスの提供ビジネスについて、将来的な収益や市場規模などを教えて欲しい。

A: 業務提携、出資を行っているランサーズの会員は 100 万人。会員向けアンケートによると、資金用途を問わないフリーローンではなく、事業性の資金やキャリアアップの目的などの投資性の融資に対するニーズがあることが分かっている。フリーローンではなく資金の使用用途を明確化することで、無担保ローンよりも金利を低く設定することが可能となる。また、事業性資金であれば、昭和リースの機能を活かし、物件担保との組み合わせを行えば、1 件 500 万円程度の借入規模になる。例えば、ランサーズの会員のうち、そういった資金ニーズのある会員数が 6~7 万人で、各 500 万円程度の金額とすると、一定の規模感にはなると考えている。

外国人労働者については、日本での生活をスタートする際の費用はそれほど大きな金額ではないが、在日外国人留学生の 9 割が日本での就職を希望しているという調査結果もあり、就労後の住居や車の購入などに繋がっていくのではないかと考えている。2 桁億円台のビジネスをいくつか展開していければと考えている。

ベトナムで展開しているビジネスも競争環境は厳しいが、様々な資金ニーズや設備投資ニーズが期待されることから、リース機能を活かした医療や建設機器などの分野におけるビジネス創生の可能性、割賦販売を入口としたビジネスの拡大が可能ではないかと考えている。

以上