

Shinsei IR Day (2021年2月24日開催)

CEO 総括

工藤：新生銀行の工藤です。本日は Shinsei IR Day にご参加いただき、ありがとうございました。私から簡単に、本日の Shinsei IR Day について総括させていただきます。

今回の Shinsei IR Day は、財務情報や通常の IR 時の補足説明等からでは十分に読み取れない、新生銀行グループの本質的な強みをテーマにしました。ビジネスを担当する各役員が、小口ファイナンスにおける無担保ローン、機関投資家向けビジネスをご説明する中で、その要素としてのコアコンピタンスをご理解いただけるように構成したつもりです。加えて、トピックスとして昨年買収した UDC Finance の事業についてご紹介しました。それ自体が小口ファイナンスの取り組みの一環という側面があります。

まず、無担保ローンは、「レイク」ブランドが持つ稼ぐ力の源泉となっている「マーケティング」、「リスクマネジメント」、「オペレーション」、「コレクション」などについてご説明しました。自己完結型ビジネスを伸ばしていく中で、こうした各種構成要素についても高度化を実現しています。

共創型ビジネスにおいて、パートナーにご提供する構成要素は、パートナーごとに異なっています。しかしいずれの場合も、それぞれの構成要素の強みがパートナーに選ばれるカギになっています。こうした共創型ビジネスパートナーは今後も増やしていく予定です。

次に、機関投資家ビジネスでは、サステナビリティという軸の下で、ストラクチャードファイナンスビジネスがどう変化しているのかということと、機関投資家向け共同投資ビジネスの現在地について、ご説明しました。

これらの戦略が順調に進捗していることにより、機関投資家のお客さまとの関係の広がりと併せて、質・量ともにサステナブルファイナンスによる新たな軸ができています。

UDC Finance ですが、ニュージーランドという国のポテンシャルと、その国で最大のノンバンクである UDC Finance が持つ企業価値について、基本的な情報を含めてご説明させていただきました。

併せて、新生銀行グループが目指す海外事業戦略の方向性でも、対象とする地域、企業やビジネス領域についてもあらためて皆さまにご説明することで、UDC Finance の買収の戦略的意義をご理解いただけたかと思います。戦略的な軸が明確にあったため、結果的にコロナ禍の最中に、適正な条件で買収ができたと考えています。

無担保ローンビジネスにおける価値共創、機関投資家向けビジネスにおけるサステナビリティフォーカス、ノンオーガニック戦略の一例としての UDC Finance。これらは新生銀行グループの戦略的フォーカスの表れです。私たちのグループのコアコンピタンスがその取り組みを支えています。

その先には、十分に満たされていない社会的な課題が非常に多くあります。新生銀行グループならではの立ち位置、切り口を活かして、これを解決することに私たちの存在価値があり、最大のチャンスがあると思っています。

本日は、Shinsei IR Day にご参加いただき、ありがとうございました。

質疑応答

質問： マネックス証券との金融商品仲介業務における包括的業務提携の決定に至ったお考え、先方とどのようなディスカッションをされてきたなど、可能な範囲でバックグラウンドをお教えてください。

また、本提携により効率化でフリーアップされたリソースを付加価値を生む業務に配分していくことで、期待される効果発現時期と規模感などありましたら、お教えてください。

工藤： ありがとうございます。この金融商品仲介業務において包括的業務提携という言葉を使っていますが、実体としては私どもが得意なフロント業務、お客さまとの接点、ここに自分たちが特化する。これに対してわれわれの規模ではなかなかコストとベネフィットが見合わない、ミドルオフィス、バックオフィスの業務をアウトソースする、この取り組みになります。

アウトソースですので、当然対応可能な複数の方に打診をしました。私どもとしては、それにかかるコスト削減効果、それから私どものお客さまにどういった商品が提供できるかということがポイントですので。その商品と対応の柔軟性の在り方、それからアウトソース。受託していただくわけですので、そのオペレーションの安定性、あるいは IT、こういったところを基準にアウトソース先の選定をした結果、マネックス証券さんが一番条件が良かったということになります。

従いまして、目に見えて効果があるというのは、最大のところはコスト削減効果です。これは来年以降、実際にこの提携に基づいた業務を行っていくことになりますので、その時期で、それら相応の規模のコスト削減効果が出てくると期待しております。現時点で具体的な数字を申し上げるのは差し控えさせていただきますが、数億円ではない効果を期待しているということだけ申し上げたいと思います。以上です。よろしく申し上げます。

質問： 本題と外れて恐縮ですが、貴行における Jih Sun の位置付けを再確認させてください。

工藤： ご質問ありがとうございます。Jih Sun というのは台湾における金融グループで、私どもが約 35% 出資している先になります。現在、現地の Fubon という大手金融グループが公開買い付けをかけておりまして、今、その TOB 期間中です。私どもとしては、必ずしも明確にその戦略的意義を今担っているわけではないと位置付けており、条件次第で検討するという状況でございます。

質問： 本日はいろいろな事業の紹介をしていただいたが、新生銀行の連結利益の 2 桁成長率を達成できる体制はできているのでしょうか。それが難しいことであれば、現状の新生銀行の存在価値は何でしょうか。

工藤： ありがとうございます。ご質問の趣旨をきちんと捉えられているかどうか分かりませんが、連結利益の 2 桁成長ということは、要するに毎年 100 億円ずつ利益を増やしていくと、こういうことになります。率直に申し上げて、今、国内の金融機関でそういうことができるところはない、私どももそこまでなかなかいかないと考えております。ただし、われわれは必ずし

も地域に縛られない、あるいはわれわれ独自の機能、なかなか他の金融機関が有していない機能を持っている。こういう強みを活かしてビジネスをしており、そういう意味では、相対的に有利な立ち位置にいると考えています。その中の代表的な事例を本日取り上げてご説明したつもりです。

従いまして、存在価値は何かといいますと、そういう他の金融グループでは対応できない社会のニッチなニーズに応えていく。その結果として株主価値を上げていくということになるうかと思えます。

質問：工藤社長が当初想定していた中計の進捗と比較して、想定比でうまくいっている分野、うまくいっていない分野の評価を現時点で教えてください。新生銀行株を他の銀行株と差別化していく上で、今後こういった部分をアピールしていきたいのでしょうか。

工藤：ありがとうございます。中計と比較して想定比でうまくいっている分野、うまくいっていない分野という分け方というよりは、私どもの取り組みそのものは中計の戦略に沿って進んでいると考えています。私がうまくいっていないと思うのは、そのスピードが遅いということです。ですから、方向性は間違っていない。もっと、どうやってスピードアップしたらいいのだということが課題かと思っています。

それから、差別化ですけれども、今、銀行株というものの存在自体が、なかなか投資家の皆さんから見ても難しいものになっているなと感じています。なかなかアクティブな投資家の皆さんに、そもそも投資対象として認識してもらいづらい業種になってしまっていると考えておりまして、そういう意味ではやや逆説的ですが、銀行株ではないのだと見られることが今後重要なのかなと考えています。以上です。

[了]