

## Shinsei IR Day (2021年2月24日開催)

### UDF Finance プレゼンテーションスクリプト

皆さまこんにちは。グループ海外事業統括部の小林です。

本日は、昨年9月1日に買収いたしましたニュージーランド最大のノンバンク、UDC Finance についてご説明させていただきます。

まず初めに、ウェイン・パーシバル CEO より UDC について簡単なお紹介をさせていただきますので、ビデオをご視聴ください。

#### 【ビデオ放映】

それでは、UDC の詳細についてご説明いたします。

#### p.2 移民政策によりNZ人口増加、伸びしろがある

皆さまの中には、ニュージーランドのことをあまりご存じない方もいらっしゃるかもしれません。

ニュージーランドについてご理解を深めていただくため、基本的な統計について、日本と対比しながら見てまいりたいと思います。

まず、人口についてです。

- 日本の現在の総人口は約1億2600万人で、10年前と比較すると約200万人減少しています。対するニュージーランドは僅か510万人と、日本の25分の1に過ぎません。  
しかしながら、政府の移民政策の推進により、人口はここ10年で約70万人の増加を遂げています。

次に、面積と人口密度についてです。

- ニュージーランドの国土面積は約26万平方キロメートルと、日本の約70%の大きさです。  
一方で、人口密度は1平方キロメートルあたり19人に留まります。日本の人口密度が332人となっているので、日本の約17分の1となります。

ニュージーランドは移民政策を今後も継続し、これによる人口増加、経済効果へのプラス影響が続くとみられています。

#### p.3 NZ の魅力は高い一人当たり GDP と GDP 成長率

ここではGDPの対比を見てまいります。

- 日本のGDP 552兆円に対し、ニュージーランドのGDPは23兆円と、日本の約25分の1の経済規模となっています。  
しかしながら、「一人当たりGDP」は日本を13万円上回る453万円となり、その生産性の高さをうかがい知ることができます。

特筆すべきはGDP成長率の高さです。

- 日本の過去10年平均のGDP成長率が1.1%であるのに対し、ニュージーランドは2.6%となっており、日本を大きく上回っております。

このように人口が増加基調にあり、GDP成長率が安定かつ高いニュージーランドは、投資先国として非常に魅力的であると私たちは考えております。

#### **P.4 コロナ禍において経済は急回復**

去年は各国経済が新型コロナウイルスの影響により大きな打撃を受けました。

ここでは、ニュージーランドへの影響を見てまいりたいと思います。

- 2019年までのニュージーランド経済は安定成長を続けて来ました。しかしながら、新型コロナウイルスの影響により、2020年6月には四半期GDP成長率が-11%に落ち込みました。
- その後、ニュージーランドは新型コロナウイルスの封じ込めに成功し、9月時点の四半期GDP成長率は+14%と大きく回復しました。同時期の日本のGDP成長率が-8.3%落ち込んだ後に5.3%しか回復していないことを勘案すると、ニュージーランドの経済の回復力の早さ・高さがうかがえます。

#### **p.5 ノンバンク業界は高い貸付金の成長率を維持**

ニュージーランドのノンバンク市場をご理解いただくため、基本的な指標を見てまいりたいと思います。

まず、貸付残高の成長率です。ノンバンク市場は活発な拡大を遂げています。

- 貸付残高の成長率は銀行が5.3%であるのに対し、ノンバンクは8.2%です。
- ニュージーランド準備銀行が銀行に対する自己資本規制の強化に乗り出したことで、銀行はノンコア事業領域への注力を回避しております。

#### **p.6 UDCはニュージーランドにおける最大のノンバンク**

次に、UDCのマーケットシェアについて見てまいります。

当社はニュージーランド最大のノンバンクです。2位のLatitudeを大きく引き離す圧倒的なシェアを誇ります。

- 当社の業務は大きく分けてコマーシャル向け貸付、および自動車ディーラー向け貸付がコア事業となっています。コマーシャル向け貸付では約23%、自動車ディーラー向け貸付では約24%とそれぞれ業界最大のシェアを誇っています。

#### **P.7 UDCの強み-1**

次にUDCが持つ強みについて見てまいります。

まず1点目は繰り返しになりますが貸付残高です。

- 多くの販売ネットワークを保有しており多数のディーラーと提携ローンを提供しています。

2点目は高いブランド認知度です。

- 80年以上にわたりアセットバックファイナンス事業をコア事業として営んできた業歴があります。長くニュージーランド経済の発展に貢献してきたことから、非常に高い認知度を誇っています。

## **P.8 UDCの強み-2**

3点目は、顧客の産業が多岐にわたっていること、またニュージーランド全域をカバーしていることです。

- ポートフォリオ構成としては消費者向けの自動車ローンが最大となりますが、建設、運送・倉庫業等、顧客は多岐にわたっています。
- また、ニュージーランド全土に営業拠点網を持っています。従って、あらゆる地域の顧客にリーチすることが可能となっています。

## **p.9 営業資産ポートフォリオとチャネル-1**

次に、UDCの事業内容について見てまいります。

- 当社はニュージーランド国内の個人と法人顧客に対して与信を提供しております。
- 主要なチャネルは2つあり、1つはディーラーチャネル、もう1つはコマーシャルチャネルです。ポートフォリオの貸付残高の内訳としては、ディーラーチャネルが55%、コマーシャルチャネルが45%となっています。

## **p.10 ディーラーチャネル**

それでは、最大のポートフォリオであるディーラーチャネルを見てまいります。

- 全体の約4分の3が自動車ディーラーを通じた個人向けのファイナンスとなっています。法人向けと合わせると約85%に相当します。
- 当社は販売代理店10社との提携を通じ、14の自動車・設備機器メーカーの製品にファイナンスを提供しております。自動車のブランドは、フォード、ホンダ、スズキ、マツダ等、日本でもなじみの深いメーカーとなっています。
- 設備機器ファイナンスに関しては、主に農業従事者、農業請負業者に対してトラクター等のファイナンスを行っています。

## **p.11 コマーシャルチャネル**

次にコマーシャルチャネルを見てまいります。

- このチャネルでは法人向けに、トラック、トレーラー、伐採機械等に対するファイナンスを行っています。
- 当社が顧客の産業に深い理解を有していること、高いブランド認知度を有することが強みの源泉となっています。
- 貸付額の70%以上はコアターゲットとしている業界で、陸運、林業、建設、農業となっています。
- 地域的には、ニュージーランド北部で57%、南部で43%と分散しています。

## **p.12 業績に影響を与える主要指標一覧**

次に、UDCのビジネスにとって特に重要な指標である新規貸付、貸付残高、ネット・インタレスト・マージン、経費率、引当費用、当期純利益を見てまいりたいと思います。

まず重要となるのは、新規貸付を増やし、貸付残高を伸ばすことです。

次に、収益性については、ローンによる金利や手数料収入を増やすと共に、プロセスの効率化と与信費用のコントロールを行うことです。

これらを通じて当期純利益を最大化します。

すなわち、事業の成長は、これらの指標を良くしていくことで達成することができます。

## **p.13 主要指標-1**

まず、新規貸付額と貸付残高ですが、2020年度の新規貸付額は約1,600ミリオンNZ\$となっています。

- 2020年度は新型コロナウイルスの影響から新規貸付は伸び悩みました。  
今年度は新型コロナウイルスが拡大する前の水準に回復することを目標としています。

貸付残高は3,350ミリオンNZ\$となっています。

- ご案内の通り、新規貸付が伸び悩んだことから、貸付残高は前年度から若干減少しました。

## **p.14 主要指標-2**

収益の源泉となるネット・インタレスト・マージンについて見てまいります。

- ニュージーランドでは政策金利が低下傾向にあります。  
しかしながら、過大な金利競争を避けることで4.4%を維持しており、高収益体質を継続しています。

次に、経費率です。

- 直近のコロナ禍においても26.7%に留まっており、非常に効率の良いオペレーションを行っております。

### p.15 主要指標-3

続いて引当費用と当期純利益を見てまいります。

- 2020年度は新型コロナウイルスの影響への対応として、個別引当、一般引当をそれぞれ積み増しました。結果として、将来の貸倒リスクに対する十分な引当の備えができていると考えています。

これらにより、コロナ禍においても安定的な当期純利益を計上しております。

### p.16 安定した資金調達

次に、UDCの資金調達についてご説明いたします。

主な資金調達源としては、証券化ファイナンス、当行による親子ローン、オーストラリア・ニュージーランド銀行からのファイナンスの3つが挙げられます。

- 証券化ファイナンスは、自動車ディーラー向け貸付と法人向けの設備機器等への貸付を裏付資産としており、最大の資金調達源となっています。  
現在はオーストラリアをはじめとした外資系銀行が主要投資家となっています。  
将来的には銀行以外の投資家や、本邦投資家をターゲットとした証券化も検討していきたいと考えています。
- 当行による親子ローンは証券化に次ぐ規模の資金調達源です。  
タームローンとコミットメントラインを当行から提供しています。  
コミットメントラインは証券化ファイナンスの調達額が想定を下回った場合のバッファ枠との位置づけです。
- 金額は僅少ですが、元親会社であるオーストラリア・ニュージーランド銀行からもローン提供を受けています。  
これは現地での高い流動性を確保する狙いがあります。

### p.17 新生銀行による買収後の新たな展開

次に、当行が買収した後（のち）の新しい取り組みについて、いくつかご紹介したいと思います。

当行がUDC買収後に、既に新商品として、昨年10月より残価設定付自動車購入ファイナンスを導入しています。

- 背景としては、複数の自動車ディーラーからこの商品の導入の要請を受けたことにあります。
- この商品は、既にNZにおいても主要な自動車ファイナンスプロダクトに成長しています。当社の新商品としてフォード、いすゞ、ヒュンダイの車種を対象に既に販売会社への導入が完了しており、今後はスズキ、マツダへの追加導入が予定されています。
- この先5年間で150ミليونNZ\$の新規貸付、年間6.8ミليونNZ\$の収益貢献を計画しています。

それ以外には、従前の自動車ローンは主に新車に対するものでしたが、今後は中古車に対するファイナンスも積極的に行うことで、顧客基盤を拡大していきたいと考えております。

最後は、スピードの改善です。

- 今年度についてはスピードアップをテーマとして、①自動審査範囲の拡大、②審査書類の提出方法の簡素化、③スマートフォン認証の導入、これらを通じて顧客体験の向上を図ってまいります。

#### **p.18 海外事業戦略**

最後に、今後の当行の海外事業戦略について3つのポイントをご説明致します。

- 一つ目は、オーストラリアやニュージーランドといった安定した経済成長が見込めるオセアニア地域、高い経済成長率が期待できる東南アジア地域を中心に投資や事業展開を行っていきたいと考えております。
- 二つ目は、プラットフォームとなる事業会社や提携先を通じて、その事業そのものや周辺地域への事業拡大を目指していきたいと考えております。
- 三つ目は、対象となる事業についてですが、当行の知見を活かせる分野として中期経営戦略の中でも注力分野としている小口ファイナンスの領域に注力してまいりたいと考えております。

これらの3つの観点から、今後も海外事業展開を積極的に行っていきたいと考えております。

以上でUDCの概要についてのご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

[了]