

Shinsei IR Day (2021年2月24日開催)
機関投資家向けビジネス プレゼンテーションスクリプト

こんにちは、新生銀行法人ビジネスユニットの目下部です。

法人ビジネスユニットでは、機関投資家の皆様との、ビジネスを拡大することを、中期経営戦略のテーマとして、業務を推進しています。

本日は、その進捗についてご説明します。

P1

1ページをご覧ください。

機関投資家向けビジネスは、ここに記載の3つの戦略で推進しています。

上段Ⅰ、Ⅱ記載の通り、まず、我々の強みであるストラクチャードファイナンスを、より深化させて行きます。

さらに、機関投資家の皆さまの投資需要にお応えし、新たな成長を目指して行きます。また、近時の世の中の流れ、機関投資家の皆様の投資姿勢において、サステナビリティの視点は非常に重要です。

新生銀行グループも、Ⅲに記載のサステナビリティ・フォーカスの考え方を、常に念頭において、三つの戦略を推進して行きます。

下の図は、新生銀行の強みであるストラクチャードファイナンス分野と、機関投資家のオルタナティブ投資や、ESG投資との親和性と、これらを繋げて行く、流れを示しています。

ストラクチャードファイナンスのサステナビリティを高めながら、機関投資家の皆さまの、投資需要に対応して行きたいと考えています。

P2

次に、3ページにお進みください。

P3

ここでは、3つの戦略の関係性を、分かりやすく、ビジュアル化した図を載せています。

左側にある大きな矢で、右の的を射抜く構図になっています。矢の羽根の部分にあたる、ⅠとⅡを大きくしていくことが、戦略の柱です。これらの中心がしっかりしていないと矢は真すぐに飛びません。

その中心にあたる部分がサステナビリティ・フォーカスです。ここを大きく、しっかりとしたものにする事で、全体が安定します。このような戦略により、右の的に書いてある目標を、的確に達成することが出来ると考えています。

Ⅰの、ストラクチャードファイナンスの深化は、中期経営戦略期間前に取り組んでいなかった、新規性のあるストラクチャー、アセットクラスへの展開を意味しています。これにより、ストラクチャードファイナンスビジネスの多様化を目指しています。

Ⅱの、機関投資家との共同投資ビジネスの展開は、機関投資家からの資金を背景とした、新規性のある案件組成となります。こちらも、ファンドビジネスや ESG 要素を取り込んだディストリビューション手法など、新たな仕組みでの販売手法や、チャネルの展開を目指しています。

P4

4 ページにお進みください。
三つの戦略を推進する、グループ組織体制をご説明します。

上段の、青色で示しているのは、ストラクチャードファイナンスを推進する、各アセットに特化した専門部です。専門部署を多く揃え、多様なファイナンスを実施していることが、我々の強みとなります。

中段の、緑色で示しているのは、法人ビジネス部署における、サステナブルファイナンスの取組推進を行う組織体制です。昨年 2 月に、サステナブルインパクト推進部を新設し、同部が中心となり、サステナブルファイナンスの企画推進、評価を行っています。

下段の、赤色で示しているのは、シンジケーション、証券、ファンドや信託を通じた、機関投資家への販売体制です。これらが一体となって、機関投資家向けビジネス、及びサステナブルファイナンスを推進していきます。

次のページをご覧ください。

P5

このスライドは、これまで説明してきた 3 つの戦略の進捗を示しています。

一つ目は、ストラクチャードファイナンスの深化の実績・パイプラインになります。新規性のあるストラクチャー、新たなアセットクラスへの取り組みは、着実に増加しており、多くの実績が出ています。

2 つ目は、機関投資家との共同投資ビジネスの実績です。こちらも、新規性のある取り組みの、実績とパイプラインを示しています。コロナ環境下においても、順調に進展しており、ESG 関連のシンジケーションなど、新たな取り組みも積極的に展開しています。

そして、3 つ目は、サステナビリティ・フォーカスです。

これは、後でご説明いたします、新生銀行の独自評価となる、新生サステナブルインパクト評価を、付与した案件のみの実績となります。推進部署は、昨年 2 月に新設されたばかりですが、順調な立ち上がりを見せております。また、新生銀行の独自評価以外の、ESG 性資産へのファイナンスの取り組みも、実績が拡大しつつあります。

P6

続きまして、7 ページ以降で、3 つの戦略の具体的な内容について、触れて行きます。

まず最初に、ストラクチャードファイナンスの深化として、4つのプロダクトを紹介します。

p7

7ページはプロジェクトファイナンスです。

プロジェクトファイナンスでは、中段グレーのハイライト部分記載の通り、中期経営戦略期間以前から太陽光、バイオマス、海底送電線などに取り組んできました。

この中経期間においては、さらに、ブルーのハイライト記載の新たなアセットクラスや、ファイナンススキームへの取組を強化しています。

こうした取り組みの結果、2020年の再エネプロジェクトファイナンス、アジア太平洋地域のリーグテーブルに於いて、第5位にランクされています。

左下と中央下のグラフをご覧ください。

こちらは、国内プロジェクトファイナンスの組成額と、主な対象資産の累計額の推移を示しています。

これまでの取り組みも含めて、プロジェクトファイナンス全体として、継続して伸長しています。また、再生可能エネルギーで、特に注力してきたアセットタイプとして、風力発電や、インフラ投資法人向けの組成が増加しています。

右下グラフでは、属性別の内訳を示しています。

国内プロジェクトファイナンス組成額の全体としては、太陽光が約7割を占めていますが、太陽光以外のプロジェクトも順調に伸長しています。

また、国内においては、新たな取り組みとして、洋上風力発電や地熱発電などのアセットや、メザニンファイナンスへの取り組みにも、積極的に取り組んでいきます。

海外案件は、これまで新たなアセットタイプを学ぶため、参加型が中心でありましたが、知見が蓄積されたアセットタイプについては、機関投資家向けディストリビューションも、手掛け始めています。

また、海外における新たなアセットタイプとして、デジタルインフラ案件への取り組みも進めています。

海外での、先進的なアセットタイプの取り組み、経験を通じて、今後の国内での、社会インフラ整備に対応するプロジェクトファイナンスを、更に深化させていきます。

次に進みます。

P8

8ページは不動産ファイナンスです。

中段グレーのハイライト部分記載の通り、不動産ファイナンスでは、新生銀行発足以降、中核ビジネスの一つとして、オフィス、住宅、ホテル等へのノンリコースローンを中心に、数多くのファイナンスを手がけてきました。

中期経営戦略期間においては、新たなアセットタイプとして、ハイスpek物流施設、データセンター、学生寮、また環境対応不動産への取り組みを拡大しています。

ここには数字の記載がございませんが、環境不動産については、外部認証を取得した物件に対する、ノンリコースローンの実行金額は計 775 億円となっています。

右のグラフをご覧ください。

機関投資家からも注目度の高い、ハイスペック物流の実行額の推移を示しています。物流施設は、開発時に環境不動産認証を取得するケースが多く、今後も環境対応不動産への、取り組みが広がるものと思われます。

また、激変する環境下でも、右下で示しているような、市場が拡大しつつあるアセットタイプについても、積極的に取り組みを推進していきます。

次のページをご覧ください。

P9

9 ページでは、船舶ファイナンスにおける取り組みについてご説明します。

船舶ファイナンスでは、海運業界で多様化する、顧客ニーズや、機関投資家の需要に対応するファイナンススキーム、及び体制の構築を、引き続き推進しています。

右グラフをご覧ください。

環境に対応したアセットとして、スクラバー付き船舶や、LNG 燃料船への貸出残高は拡大しています。

また、低炭素化に取り組む、船主、オペレーターに対するファイナンスを通じて、持続可能な未来に向けた、海運業界のトランジションを後押ししていきます。

今後は、水素、アンモニウム燃料をはじめとする、次世代燃料船舶へのファイナンスの取り組みも、検討していきたいと考えています。

次のページをご覧ください。

P10

10 ページでは、ヘルスケアファイナンスにおける取り組みについてご説明します。

新生銀行は、2004 年から、有料老人ホームや、サービス付き高齢者住宅など、介護施設に対するノンリコースローンへの取り組みを、業界に先駆けて始めています。2010 年には、介護・医療業界への融資等を専門的に手掛ける、ヘルスケアファイナンス部を創設しました。以来、アセットファイナンス、M&A のアドバイザーから、医療法人・介護事業者へのコーポレートファイナンスに至るまで、多岐多様な取り組みを行っています。

右側のグラフをご覧くださいと、ヘルスケアファイナンスのノンリコースローンの、順調な進捗をご確認いただけるかと思えます。

また、下部の Topic に記載しておりますように、今期には、新生ソーシャルファイナンス評価を付与した、ノンリコースローンを実施しています。この中には、業界初となる、介護医療院への、ノンリコースローンも含まれます。

引き続き、新たなヘルスケアアセットへの、ファイナンス組成にもチャレンジしています。

P11

続きまして、二つ目の戦略である、機関投資家との共同投資ビジネスについて、具体的な進捗状況を説明いたします。

p.12

12 ページをご覧ください

機関投資家向けビジネスでは、従来型シンジケーションに加え、サステナブルファイナンスのシンジケーションや、プロジェクトボンドなど、ディストリビューション手法を多様化しています。

プロジェクトボンド形式を取り入れることで、ローン形態だけでなく、有価証券形態を指向する、投資家層へのアプローチが可能となります。

下段 Topic 1 記載の通り、再エネ事業を対象とした、メザニン共同投資スキームも始めています。

これらの取り組みが奏功し、右グラフの通り、ディストリビューション実績は順調に拡大し、取引社数も増加しています。

今後も、販売手法の多様化、販売網の拡大により、大型案件の組成や、サステナブルファイナンスのディストリビューションを、拡充させていきます。

P13

次に、3つ目の戦略である、サステナビリティ・フォーカスの進捗について、ご説明します。

P14

14 ページをご覧ください。

中段グレーのハイライト記載の通り、中期経営戦略期間以前は、各店舗での、個別対応にとどまっていたが、この中経期間において、組織的対応が出来る枠組みを、構築してまいりました。

昨年 2 月に、サステナブルインパクト推進部を新設し、同部が中心となり、法人ビジネス部署における、サステナブルファイナンスの、取組推進を図っています。同部設立後、赤道原則の採択、運用開始、ファイナンスフレームワークの構築による、サステナブルファイナンス商品の展開開始など、着実に取組を進展させています。

また、下段 Topic 記載の通り、グループ全体で、サステナビリティ経営の強化を図る、態勢の整備を行っています。

次のページをご覧ください。

P15

こちらでは、新生銀行の、サステナブルファイナンスの枠組みについて紹介します。

新生銀行では、お客さまの、環境・社会課題の改善に資する、取り組みをサポートするために、「新生グリーンファイナンス・フレームワーク」、「新生ソーシャルファイナンス・フレームワーク」、「新生サステナビリティファイナンス・フレームワーク」を、昨年 5 月に策定しています。

各種原則等との、整合性を重視した枠組みのほか、借り手との「合意と対話」を軸に、新生銀行が作成した基準に基づき、サステナビリティの取り組みをサポートする枠組みを用意しています。

サステナブルインパクト評価室が、それぞれの枠組みへの適合性を確認しています。

これらのフレームワークに基づき、原則に準拠する形の商品として、新生グリーンローンなど、4 つの商品を展開しています。

また、合意と対話を軸として、新生銀行が作成した基準に基づき評価する、サステナブルインパクト資本性ローンを提供しています。

次のページでは、各種商品の実績についてご説明します。

P16

昨年 5 月に、商品展開を開始して以降、昨年未までに、7 件の新生サステナブルインパクトファイナンスの実績がございます。

新生グリーンローンでは、陸上風力、太陽光、バイオマスなど、発電所の建設資金を用途とするファイナンスを、4 件、計 180 億円実行しています。新生ソーシャルローンでは、高齢者向け施設等の資金として、3 件、計 50 億円実行しています。

また新たに、資本性ローンに、ESG の要素を取り入れた、サステナブルインパクト資本性ローンを、昨年 11 月より提供しており、複数のお客さまと対話を開始しているところです。

これらの商品を組み合わせながら、引き続き、サステナブルファイナンスを積極的に展開していきたいと考えています。

右側のグラフをご覧ください。

中期経営戦略期間において、再生可能エネルギー、ヘルスケアや環境不動産を対象とする、ESG 性資産に対するファイナンスが、更に拡大していることを見ていただけたと思います。

18 ページにお進みください。

P18

本日のまとめとなります。

3 つのビジネス戦略は順調に進捗しており、引き続き、新生銀行として、更なる成長機会創出を目指して行きます。

ストラクチャードファイナンスの深化によって、多様化させた貸出資産を、機関投資家向け共同ビジネスに繋げて行き、この流れをより加速させて行きます。更に、これらの枠組みに、サステナブルファイナンスをより付加しながら、3つのビジネス戦略の、更なる発展を目指して行きます

機関投資家向けビジネスのご説明は以上となります。
ご清聴、ありがとうございました。

[了]