

2016年度通期決算説明会(2017年5月11日実施) 質疑応答 要旨

Q: 自己資本から公的資金を除いた場合、普通株式等 Tier 1 比率が 6%を割れている。このような状況下で総還元性向をどのように拡大していくのか。

A: 総還元性向の維持向上は経営としての意志の表明である。具体的な実施は、財務状況や環境を踏まえた総合判断を行うものであるが、毎年利益を積み上げてきている状況で、その一部について株主還元を考えて行くことは可能と思う。

Q: 日本弁護士連合会および全国銀行協会申し合わせによる銀行カードローンビジネスへの影響は。

A: 新生銀行カードローン レイクは貸金業法を意識した規律ある運営を行っている。

マーケット全体として健全な方向に進むと前向きに捉えており、新生銀行のビジネスの優位性は発揮できると考えている。無担保ローンビジネスの足元の成長性に大きな影響はない。

Q: 多重債務者等の増加により無担保ローンの貸倒償却率が上がってくる可能性について。

A: クレジットリスクの状況はモニタリングしており、当行のポートフォリオに多重債務が発生して貸倒が大きく増加するような兆候はない。保証業務においては、保証先の各金融機関の与信戦略の考え方に負うところが多く、与信運営面での影響は多少あると想定される。

Q: 基礎的利益のこれまでの推移についての自己評価、第三次中期経営計画の当初想定と比較してどうか。

A: 評価している部分とそうでない部分が混ざっている。

注力分野については、期待通りに進捗している。不動産は想定とは異なった残高推移となっているが、これはマーケット環境を考慮しながら選択的に取り組んでいる意図した結果。投資家の期限前償還が多数あり残高の伸びに繋がらなかった。

満足していない部分は、それ以外の貸出関連ビジネス。マイナス金利政策の影響を受けた部分もあるが、期待通りに進捗していない。

Q: 資本政策について、利益や資本以外の制約要因はあるか。

A: 既にご説明させていただいた以上の回答は控えさせていただく。

Q: リテールバンキングで赤字が継続している。インターネットバンキングを中心とした預金調達などに切り替えるというような発想の転換は。

A: リテールバンキングの役割として、銀行全体の資金調達の機能、個人のお客さまへの資産運用サービス、住宅ローンの提供などの機能がある。このうち、資金調達機能については調達に係るコストを実際にその資金を使用しているビジネスに紐付けるべきではあるが、システム等の制約があり厳格な配賦が難しい部分である。リテールの経費率は経営の最重要課題の一つとして取り組んでいく。発表している生産性改革プロジェクトは、リテール分野にかなり焦点をあてており、出来ることは色々あると考えている。投資が必要なものもあるが、ネットプレゼントバリュー(正味現在価値, Net Present Value)がプラスであれば取り組んでいく。

Q: 新生銀行カードローン レイクの収益の構成比が、将来的には全体の 30%に到達するか。

A: 現時点で具体的な比率の提示は出来かねるが、伸びていく分野であることは間違いない。

ただし、国内のマーケットがいつまでも成長していくとは楽観視していない。

今は成長を優先させるタイミングであるが、無担保ローンで培ったノウハウやスキルを、今後国内マーケットが飽和に達していく中で、国内外の小口ファイナンスのビジネスに転用する機会も探っていく。

Q: 今回の決算における「基礎的利益」と第三次中期経営計画「再現性・安定性の高い収益」の違いは何か。

A: 基礎的利益とは、再現性・安定性の高い利益からトレジャリーなどのマーケット変動が大きい部分の収益を除いたもの。今年度は有価証券の売却益等が大きかったので、より実態ベースの収益力を把握しやすくするためにこれを除いた利益を基礎的利益としている。

Q: 株主還元策について、第三次中期経営計画との乖離は制約となり得るか。

A: 第三次中期経営計画に関わらず、その時の経営環境、財務状況などを踏まえて総合判断するものと認識している。

Q: 資本政策について「年間の株主還元計画」とは聞き慣れない表現であるが、具体的にどのようなものを想定しているか。

A: 自己株式の取得、配当金等を含めた株主還元を年度中にどの程度やるかというのを検討している、という以上の意味はない。

Q: 公的資金返済の道筋、第三次中期経営計画 2 年目に入ってから進捗は。

A: 当然、公的資金の返済を意識しながら経営を行なっている。株価を上げて企業価値を上げることがまずは最優先と認識。そのためには収益を着実に拡大すると同時に、よりマルチプルを高く評価されるようにすることで当行株価の評価も改善されていくものと考えている。

Q: バランスシートをここまで堅くしている背景。不良債権比率もここまで低くなっている。安定性は高まるが、それ以外に何か意図があるか。

A: バランスシートの堅さを意図して運営しているわけではない。不良債権については、大分前に不良債権と分類されたものであるが、近時は経済実態としては処理に伴い益が出るものが殆どだった。成長分野であるストラクチャードファイナンス、コンシューマーファイナンスはそれなりにリスクを取っている。もちろん、利益剰余金が着実に積み上がっている中で、株主還元、ビジネスの成長への投資、インオーガニックな成長など資本の有効活用を考えても良い。

Q: 2017 年度計画は業務粗利益は横ばい、経費が増加、最終利益は横ばいとなっている。自己株取得の発表がないことに加えて、成長分野である無担保ローンの残高が伸びている中で 2017 年度計画が成長していく姿が見えず、本日(5 月 11 日)の株価の大幅な下落を見る限りマーケットは失望したと推測される。2018 年度の利益は基礎的な利益が成長していく分だけ成長するということでよいか。

A: 純利益が横ばい、自己株式の取得の発表がないことで、マーケットがネガティブに反応するということは当然理解している。

コンシューマーファイナンスは成長している段階で与信費用が先行的に出てくる為、最終利益の短期的な成長には貢献しない。ストラクチャードファイナンスも同様である。逆に残高の成長が鈍化すれば最終利益は出て来る。

それらのビジネスは、今、業務粗利益を成長させるタイミングであり、今年度の最終利益を見かけ大きくするためだけにその成長をスローダウンさせるという選択はない。また、今年度に成長分野をどう成長させるかで2018年度の利益も変わってくる。

既存の成長分野に加えて、資産運用商品販売の回復や他ビジネスの施策からの効果なども期待される。一過性のものやノンオーガニックなものなど現時点で数値の把握が困難なものは計画には織り込むことが難しい。

Q: 現在の与信関連費用率 4.5%は引き続き継続可能なレベルか。

A: 与信関連費用率 4%~5%のレンジであれば懸念がないと考えている。昨年度、保証ビジネスはやや与信費用が嵩んだが、既にモデルは調整済みであり、保証ビジネスの与信費用はコントロール出来ている。

Q: 成長分野の与信関連費用が先行的に発生するという説明は、業務粗利益には影響がない部分。基礎的利益以外の収益は一過性のため計画に織り込み難しいのかもしれないが、市場は一過性も含めた最終的な利益の仕上がりを見ている。

A: 業務粗利益についても、現時点で、材料として見えているが数字の把握が困難なものや、そもそも材料としても見えていないものを計画に織り込むということはしない。もちろん、ある程度蓋然性が見えればそれに応じて織り込むことはする。ただ、不良債権処理に伴う益などまったくゼロではないが減ってきていることは確か。

Q: グループ・ガバナンスについて、グループ組織戦略部、グループ事業戦略部との関わり、グループ本社の全体像などを有機的にご説明頂きたい。

A: 既存ビジネスのコモディティ化が進む中で生産性の向上を目的に様々なプロジェクトを立ち上げている。グループ内の主要子会社は買収してきた子会社でありそれぞれに運営されてきた。我々の規模では間接機能の統合による効果が高いと考え、仮想本社を設立したが、グループ組織戦略部が旗振りを行っている。

一方、グループ内におけるインオーガニックな成長機会やビジネスの統合などの検討を行っているのがグループ事業戦略部である。

生産性改革による収益への効果はそれなりにあり、2017年度のガイダンスとしてうまく表現出来ないかということは問題意識としてはある。一方で、中長期的なビジネスの成長を犠牲にして短期的な利益の見栄えを良くしていくという考えはない。

Q: 格付がインオーガニック成長の制約になっているのか、格付をどのように考えているか。

A: 現状の格付が制約になっているということはない。A格により、マーケット関連ビジネスを中心に好影響はあるが、格付を上げるということが経営上あらゆることに最優先する事項とまでは考えていない。

Q: 2018 年度の中期経営計画の純利益計画を修正していない理由は。

A:現時点で、2018 年度の利益計画には何もしていないだけであり、それ以上の意図はない。

Q: 生産性改革プロジェクト「グループ拠点網の法人格を跨いだ最適化」について、そもそも新生銀行の拠点数はそれほど多くない中で改革の効果はどの程度か。

A: 新生銀行の拠点に加え、新生フィナンシャルの無人店舗 700 店程度も対象としているし、「法人格を跨いだ」という表現は、例えば、銀行、昭和リース、アプラスフィナンシャルといった法人格を超えて、一体で営業活動すれば良いという意味。

Q: 説明会の資料に今回から法人税のスライドを追加した意図は。

A: IR でよく質問される内容であり、口頭のみ説明では分かり辛いため、補足的資料として追加したものの。

以上

2016 年度通期決算説明 海外投資家向け電話会議(2017 年 5 月 11 日実施)質疑応答要旨

Q: 利息返還損失引当金の十分性についてご説明頂きたい。

A: 過払いの引当金は、新生フィナンシャル、新生パーソナルローン、アプラスフィナンシャルの各社ごとに見ている。過払い返還金額が最も大きいのは新生フィナンシャルである。利息返還損失引当金はグループ全体では必要十分であると認識している。2016 年度には開示請求件数が前年同期比約 20%減少しており、2017 年度も同様の傾向が続くとみている。2017 年 3 月末時点の各社の引当水準を見たとき、新生パーソナルローンとアプラスフィナンシャルは今後の発生見込みに対して十分な水準でないと判断したことから、この 2 社に対して過払い引当の繰入を実施した。一方、新生フィナンシャルに対しては今後の発生見込みに対して十分な水準を維持している。

Q: 2017 年度に利息返還損失引当金の繰入が発生しないレベルはどれ位か。

A: 「完済日から 10 年の時効」があり、過払いの問題は約 10 年になっている。弁護士や司法書士事務所の活動は依然ほど活発に活動していない。利息返還請求の大きな減少が明らかなトレンドとなれば、利息返還損失引当金が充分であると判断されるであろう。

Q: 不良債権比率に対して、与信関連費用が多いようだがなぜか。

A: 2017 年度計画において、与信関連費用は 320 億円とみており、2016 年度実績と横ばいである。2016 年度には、法人業務において 30 億円、個人業務において 290 億円を計上した。2017 年度においては、無担保ローンの増加に伴い個人業務でさらに 20 億円の与信関連費用増加を見込んでいる。2017 年度計画の内訳は、法人業務において 10 億円、個人業務において、資産の増加に伴い 310 億円である。不良債権比率が概ねゼロであることから、法人業務の戻り益には依拠していない。

Q: リスクアセットが増加した主な理由は何か。なぜ標準的手法から基礎的内部格付手法へ移行したことでリスクアセットが増加したのか。そうした手法変更の予定は他にもあるのか。

A: レイク事業において、標準的手法から基礎的内部格付手法へ移行したことにより、リスクアセットは約 2,000 億円増加。これは、計算手法の変更と資産増加によるもの。また、ストラクチャードファイナンスの資産増加に伴い、約 2,000 億円増加した。そうした計算手法変更によるリスクアセットの増加の予定は考えていない。

Q: 自己株取得や配当にある程度配分するといった株主還元をなぜ実施できないのか。何が不確実となっているのか。

A: 株主還元の改善は最重要経営課題であり、総還元性向の維持・向上を意識しつつ検討中である。さまざまなステークホルダーとの議論も必要である。マネジメントにて迅速に検討している。