

## 2017 年度中間期 決算説明会 質疑応答 要旨

Q: 与信関連費用加算後実質業務純益が、無担保カードローンでは前中間期の 37 億円から当中間期 47 億円に伸びているが、連結全体では前中間期の 271 億円から当中間期は 243 億円に減少している。全体の与信関連費用加算後実質業務純益をどう伸ばすか。

A: 中間決算は与信関連費用の増加と利息返還過払引当金の取崩益という特殊要因があった。

開示請求件数は減少傾向にあり、今後も落ち着いていくことが期待される。

無担保ローンとアプラスで与信関連費用が増加しているが、従来説明のとおり第 1 四半期に引当率の見直しなどのテクニカルな要因があり、通期計画に対する進捗が早く進んでいるように見えている。無担保ローンとアプラスともにコントロールの範疇にあり、与信関連費用の通期見通しは変えていない。

ただし、近時の銀行カードローンに対する環境の変化もあり、与信関連費用率のトレンドは注意深く運営していく。

Q: 無担保カードローンの成長性、新規顧客の伸びの今後の見通し。報道されている反社データベースの来年の影響など。

A: まず、マーケットについて、従来から無担保カードローンの成長は鈍化していくとみているが、近時の無担保カードローンを取り巻く抑制的な動きが市場の健全な成長に寄与すると考えており、それほど悲観していない。

次に、新生の無担保カードローン事業について、もともと貸金業の規律に準拠した運営を行っていることから、マーケットの中での影響は相対的に低い。

反社データベースの件は、全国銀行協会から公表されている内容の通りであり、個別に回答する立場ではない。

Q: 無担保カードローンについて、残高増加に伴い与信費用が上がってきているのは仕方のない所でもあるが、今後の見通しや成約率の変化などをどのように見ているか。

A: 与信の審査基準を緩めているわけではなく、色々な施策の結果、顧客獲得の増加と成約率の改善につながっている。なお、平準化ベースでの与信費用率の絶対水準はターゲットの範囲内ではあるが、一見上昇しているようにもみえるので、それが実際コントロールの結果としての問題ない水準の範囲内の推移なのか、トレンドとして上昇しているのかは精査していく。

現状、ポートフォリオの質の悪化は見られないが、マーケット全体の影響を受ける部分もあるため今後の動向は注視していく。

Q: 現状の自己資本比率の水準が資本政策に影響を与えるか。

A: 自己資本比率の細かな変動が、資本政策の自由度を阻害するとは考えていない。

Q: 報道されている反社データベースの問題で、消費者金融専門が即日融資可能で、銀行が不可能となった場合の影響についてどうお考えか。

A: 全国銀行協会から公表されている内容の通りであり、個別に回答する立場ではない。仮に報道されていることが事実であれば、一定の影響はあるので、我々としても色々なシミュレーションはしているが、現時点でご説明出来るものはない。

Q: 大株主 JCF が保有株式を売却し、他の株主にその持分が移った場合、経営の方向性への影響はあるか。

A: 従来ご説明のとおりJCFグループは投資ファンドなので、ファンドの性質上、どこかで投資からエグジットしなければならないのは当然だと思う。フラワーズ氏は新生銀行の取締役ではあるが、彼一人の意見で、企業の戦略が決まっているわけではないので、(フラワーズ氏が抜けたからと言って)大きく方向性が変わるものではない。

Q: 「年間の株主還元計画」の年間とは今期という意味か。

A: その通り。

Q: 「総還元性向は維持、向上を意識」の意味するところについて、もう少し詳細な説明を頂きたい。

A: 前年度実績との比較で維持もしくは向上させたい、という経営の意思であり、文字通りの意味である。

Q: 外部環境や御行の財務状況が、総還元性向の維持、向上の制約要因なのか。

A: 株主還元には、配当もあれば自社株買いもあるので様々な要因を考慮する必要がある。一般論としては、外部環境については、仮に金融危機の状況になれば当然それは株主還元の制約要因となるし、業績を踏まえての株主還元という点において、財務状況と株主還元との関係もある。しかし、現時点で、そういった外部環境や財務状況が株主還元を実施する上での制約となっていることはない。

Q: プレゼン資料5頁にある「今後の外部環境の変化も踏まえた上で、見直し予定」とあるが、マイナス金利政策以外の外部環境の想定はあるのか。また、「見直し」ではなく、敢えて「見直し予定」といった表現をしている意味は何か。

A: 今後の外部環境変化については、現時点で、特に具体的に想定しているものはない。

「見直し予定」とは、来年度が第三次中期経営計画の最終年度となるが、来年度の予算を策定するタイミングにさしかかっているため、今後の予算策定の中で第三次中期経営計画の見直しを含めて検討していくことを指している。

Q: 生産性改革プロジェクトについて、2017年度の計画(約20億円)の効果が、どのビジネスセグメントの経費に表れてくるのか。

A: グループでの購買集約の効果は物件費に表れている。本社機能におけるプロセスやオペレーションの集約は、業務量を削減することで、その業務に携わっていた余剰人員を他ビジネスエリアに振り向け、新卒採用や中途採用を抑制することで、その効果は人件費に表れる。こうした効果は、各ビジネスセグメントの経費に配賦されているので、様々なところに表れる。

Q: 2月に開催したIR Dayのリテールバンキングの説明資料において、顧客基盤の質・量両面における極大化が必要としていたが、半年経っての進捗は。厳しい環境に対応する施策は何か考えているか。

A: まず、リテールビジネスについては、管理会計の見直しを実行しており、損益を住宅ローン、資産運用商品販売、資金調達などに分解して、どこに課題があるかをより具体的に特定している。

その中で、資産運用商品販売のビジネス戦略では、どういったお客様にフォーカスしていくか、ロイヤルティプログラムの見直しなども含め検討している。また、チャネルについて、既にコンサルテーションに特化した店舗配置を行っているわけだが、ネット、ビデオ・電話や店舗との連携を構築中である。

これらを含めた抜本的な見直しが必要であるとの認識で、関連するプロジェクトが進行中である。

Q: 銀行カードローンの残高成長について、マーケット全体の見方をどのように考えているか。

A: 短期的には、マーケットはかなり減速するものとみている。また、2月に開催したIR Dayでも中期的にも無担保ローンのマーケット成長の見通しについて厳しい見方を提示した通り、少子高齢という日本の人口動態的を踏まえると、いずれ国内マーケットの飽和点がやってくることは間違いない。但し、昨今の銀行カードローンの抑制的な動きにより、健全な市場の状況が元々の想定よりも逆に長続きする可能性もあるかもしれない。

なお、当行グループの戦略としては、海外を成長の柱とすべく、ベトナムでのジョイントベンチャーやタイでのシステム提供、香港での取組などに着手している。

Q: 新生銀行の無担保カードローンについて、短期、中期での成長イメージはどうか。

A: 新生銀行レイクは、従来から貸金業法の規律に準拠した運営をしている。従って、銀行カードローンマーケットの変化でマーケット全体の伸びが低下したとしても、我々のビジネスに対するニーズが大きく低下するとは考えていない。また、短期的には影響があるとしても、我々の強みを活かした打ち手があると考えている。

Q: 無担保カードローンの与信関連費用の見通しについて。

A: 与信関連費用は、他社の動向にも影響を受ける部分であり、注視が必要。多重債務の増加に対する過剰反応として過度な信用収縮などが発生しないか注視していく。

Q: 昨今メガバンクはフィンテックを活用した人や店舗の削減を発表している。仮に、人や店舗が必要無くなったメガバンクと、新生銀行を比べた場合、新生銀行が劣っている所はどこか。

A: 今後、テクノロジーの活用によって物理的な対面サービスや店舗の重要性が低下する中で、元々そういった物理拠点が少ない我々にとってはむしろ好機であり、他行比劣るとは考えていない。

現在発表されている他行の削減策などは、10年程度の時間軸で見ているようであり、急激な変化が短期間で起こるとは考えにくいとみている。

以上