

2018 年度中間期決算
会社説明会（11月9日開催）質疑応答書き起こし

Q: 上半期と下半期の違いと言いますと、特に貸し出しの伸びなのです。コンシューマーローンのところ、特にレイクのところはファーストクォーターでもなかなかマーケティングの部分でプラン等の転換が終始徹底がまだできていないというお話があったのですけれども。

一方でプロジェクトファイナンスは非常に大きな、パーセンテージとしては高い伸びを示していると。そうすると、下期なのですけれども、それぞれ上期と同じような傾向が続くのか。あるいは、何らかの変化があるのか、貸し出しの残高全体の動きも含めて教えてください。

A: まず、無担保ローンのビジネスですけれども、余り過剰な心配をしなくていいと思っています。このビジネスの持っている課題、レイク ALSA というブランドへの移行に伴ういろいろな課題、その原因分析、それに対する打ち手、非常に細かく積み上げています。

10 月以降の話がちょっとここではできないので、もどかしいところはあるのですが、着実に打ち手の効果は見えてきておりますので、改善傾向にあることは間違いないということは言えます。

このビジネスで気にしておりますのは、さっきの説明でも申し上げたように、今期の PL にはどっちにしろ大きな影響はないわけですけれども、来期以降の PL を考える上で、今期の着地、残高が幾らになるのかというところは効いてきますので、そういう意味でこの施策の効果をなるべく早く出したいところが最大の課題でございます。

効果自体は見えておりますので、そういう意味でそんなに過剰な心配はしていないと申し上げたのですけれども、これをどうスピードアップしていくかだと思っています。

要はいいお客さんにまず来ていただくことが重要だと思っていて、まず借りたいときにレイク ALSA というものを思いついていただけるか。そしてそれが店舗であれ、ウェブであれ、来ていただけるか。プロセスを始めて途中で落ちないで最後までやっていただけるか。こういうことに効く施策をやっておりまして。

これは申し込み数に効くだけではなくて、同時に承認率を上げる施策にもなりますので、こういったものを中心に手を打っている状況でございます。

それから、プロジェクトファイナンスなのですけれども、さっき平野がちょっと触れましたが、まだ案が出てパブコメを取っている途中でして、制度の詳細がよくわからないのですけれども。

いずれにせよ、流れとして FIT の買取価格が下がっていくことはもととわかっておりまして、そういう意味では中長期的にどうこうというよりは、一定の制度変更が短期的な移行期にどう影響を与えるか、混乱を起こすかところが、短期的には少しリスク要因かなと見ておりますけれども。

それ以外のところ、海外はそういう要因は特に今のところありませんので、全体としてやや成長が鈍化する可能性はあると思っていますけれども、大きく足を引っ張るような要因にはならないのではないかと考えています。

Q: 2 点お願いいたします。1 つは資本コストについて、もう 1 つは最近幾つか発表になった提携のリリースについてです。

資本コストについては、今回このタイミングで資本コストについてアンケートをとるに至った背景を考えると、現実的に会社では資本コストをどの程度と、幾らぐらいとらまえているかということについて、ご披露いただけるものがあれば教えてください。こちらが 1 つ目です。

2 つ目は提携絡みのリリースについて、ここ数カ月かなり積極的に新規事業であったり異業種との提携についてリリースが続いたかと拝見しております。

社長が今の時点でこの取り組みとか、この会社との提携はかなり期待していると、ポテンシャルが大きいと思っている提携取り組みがあれば、それについて、なぜそのようにお考えなのかも含めて教えてください。

A: 資本コストの話、まず申し上げますと、実は今日、アンケートをとらせていただくことは私、知らなかったのですが、IR 担当の判断でやっているわけなのですが、せっかくお聞きしているのに、何かこちらから先に申し上げてしまうのは結論を誘導しているみたいで、ちょっと残念なのですが、

そうは言ってもその資本コストをどう捉えているのかというのはある意味当たり前の質問ですので、今、どういうふうに見ているか、ちょっと簡単に申し上げますと。

これはパラメーターの拾い方で多少幅がある概念で、コーポレートガバナンスコードを正確に把握しろみたいなことが書いてありますが、正確というのはなかなか難しい。

ただし、ざっくり 8%から 10%の間ぐらいの同価値だと思っております。

あと、そもそも私どもは ROE が 6%前後でウロウロしていますので、そういう意味でもやはり 8%みたいな数字を意識しながら経営するのかな、というのが私どもの考え方でございます。8%では足りないよ、というお話はもちろんあるかと思いますが、その辺は忌憚ないご意見をお書きいただければありがたいです。

それから提携の話なのですが、打ち上げ花火をしたいと思ってやっているわけではなくて、それぞれに個別には意味がございます。一番重要だと思っておりますのは、大きなプラットフォームを既に持っている人。私どもと違う切り口でお客様のいろいろなアクティビティ、あるいはトランザクションに関するデータを持っている人。こういう人とのアライアンスは肝だと思っています。

特に個人のお客さん向けのビジネスについて言えることだと思いますけれども、金融というプロダクトあるいはサービスがスタンドアロンで提供されるのではなくて、そういう大きなプラットフォームのそのプラットフォームの上で提供される比率がどんどん上がってくると考えておまして、そういう意味で今回、ドコモさんのプラットフォーム上で無担保ローンを提供する取り組みは、正直それがどこまで大きく広がるのかはまだまだ見えないところはございますけれども、非常に重要な取り組みだと考えています。

ちなみにもう 1 つ申し上げますと、これはやはりドコモさんのプラットフォームに価値がありますので、その付加価値が大きいということは相対的に金融サービスを提供する私どもの価値が小さいということも意味するわけなのですが、

もう 1 つは、まだきちんとしたサービスが提供されていない、いわゆるアンダーサーブドカスタマーと言われている方々に対して類似の、いわゆるエコシステム的な考え方ですけれども、こういったものを仕組みとしてつくりたいかというような、別途パートナー企業と一緒に取り組んでおるところでございまして。

この両方の取り組みが重要なのだと考えています。

Q: 2 点ありまして、1 点目が 10 ページ目の右側の与信費用比率、ワントタイム要因を除いた与信費用比率の今後の見通しなので、

これを見ていると、アプラスは徐々に上昇基調で、コンシューマーファイナンスは横ばいか若干、少しですけれども低下基調で、先ほどの話だとストラクチャードファイナンスのところはちょっとやや上昇基調に見えておいたほうがいいのかなど思っているのですが、そういった見通しでよいのかということと。

あと全体として、そうすると、与信費用比率、比率のところは、費用ではなくて比率のところは今後横ばい圏を

維持可能なのでしょうか、というところが 1 点目です。

2 点目が 20 ページ目の左側のセグメント別の資金利益のところなのですけれども、これを見ているとコンシューマーファイナンスとストラクチャードファイナンスだけだと 11 億円ということで、リテールのところは、これは外貨預金のスプレッドだったり、トレジャリーも通貨スワップでとったのを為替フォワードに変えたところが入っていると思うので、資金利益の持続可能性はちょっと落ちてきているのかなというイメージを持つのですけれども。

今後の資金利益の成長率です。今、3.4%なのですけれども、これがどんどん落ちていくと見ておいたほうがいいのでしょうか。以上教えてください。

A：与信費用なのですけれども、コンシューマーファイナンスの話とストラクチャードファイナンスは若干分けて考えたほうがいいのですが。

前者のほうはどちらかというと、みずからそれを 1 つのドライバーとしてコントロールするものでして、このレイクを中心とした無担保ローンの世界は、大体我々としては横ばいぐらいだと考えています。

ただ、若干気になりますのは、我々自身というよりはマーケット全体として少しお客様の信用状況の悪化の兆候もあるのではないかと警戒はしておりまして、そういう意味でコントロールはしますけれども、全般的にはクレジットサイクルとしてはそこ近辺ではないかと見ておると。そのことはアプラスについても言えますけれども。

余り我々の数字が大きく上昇してしまうことはないと思っておりますけれども、マーケット全体的な動きとしては少し警戒もしておいたほうがいいのかなというところでは。

ストラクチャードファイナンスはこれまで、ここ数年極めて信用コストが低い状態が続いておりましたので、何か急に悪化するという材料はないのですけれども、これもどちらかというとこれ以上下がるというよりは、横ばいか、保守的にご覧になるのであれば少し堅めにしておくか、という感じではないかと思っています。

それから、資金利益の成長率というお話です。資金利益の成長率が鈍化すると余り考えていなかったのですけれども、ここはこの一番下の一番面積の大きい無担保ローンの部分、この動向次第だということがありまして。皆様からご心配いただいているように、レイクのビジネスの成長性がどうなのかということとかなり密接にリンクする話です。

これは先ほど申し上げたように、手を打って効果が出つつあるので、あとはそれをきちんと確認すると。それ次第でこの成長性自体は維持できるのではないのかなと見ておるところです。

Q:リテールバンキングのところとトレジャリーのところは、余り持続可能性はないということでしょうか。

A:リテールバンキングのところは、特に持続可能性がない取り組みは余り含まれていないです。トレジャリーは成長率というよりは、その時々で環境でいろいろ出たり入ったりはありますので、ここはおっしゃるとおり、増えもすれば減りもする可能性がある部分だと思います。

Q:1 点目はレイク ALSA ですが、期初の計画に対してビハインドしていますといったところをいろいろ分析しました、というお話いただきましたが、その分析の結果としては、どうでしょうか。

施策が適していなかったとか、あるいは何らかの問題があったという、その銀行サイドの施策の問題なのか、あとはマーケットそのものが見ていたよりも伸びていないとか、マイナス要因があったとかいうマーケットの問題なのか、これは分けますとどんなふうに見えていらっしゃるのでしょうか、というのが 1 点目です。

それから、2 点目はクレジットコスト全般についてなのですが、まず、10 ページにあります左手のプロジェクトファイ

ナンス、海外ものの実績率等の見直し、あるいはくり直してパラメーターを変えましたという話だと思うのですが。これは完全な一過性なもので、この先はもうこの影響はないと置いていいでしょうか。

また、右の旧レイクのポートフォリオの戻入益ですが、これは過去にも何度かあったように思うのですが、これでもう最後と言いますか、これ以上もう旧レイクのポートフォリオについては戻入益はないです、ということでもいいのでしょうか。

それから最後に、御行の場合にはアプラスのやっている投資用のマンションにつきましては、私の認識としては中古であったりとか、あるいは駅近、首都圏、あるいは小口であるから、今マーケットで懸念されているものとは質が違うのだということはわかっておるのですが。

一応マーケットで一般的に心配されておりますので、この上期については特段の引当はなかったように思いますが、この先もそれほど特大の引当の心配がないことを銀行サイドとしてコメントいただければと思います

A:まず 10 ページのご質問で、ストラクチャードファイナンスのところの引当金の戻りの話だと理解しましたけれども。これは実際ワントタイムのものです。この戻りが每期続くという意味ではありません。

それから、レイクについては、すみません、ご懸念のポイントがうまく拾えなかったのですが。

Q: 旧レイクは、過剰に積んでいたものを戻しているのは、これでもう、戻し切った感じなのでしょう。まだこの先にも余裕があって、何らかのときに戻ってくるような余地が残っているか、そのような話です。

A:お答えにくいご質問なのですが。というのは、引当は適正にやっておりますので、そういう意味で、いやいや余計に積んでいますよ、どんどん戻ってきますよ、とは言えないのですけれども。

他社さんと引当水準を比べていただければ、相当余裕があるほうだということをご理解いただけるかと思っておりますので、そういう状況であるということまではちょっと申し上げようかと思っております。

それから、次は投資用マンションですね。ご指摘のとおり、私どものグループ会社アプラスでやっている投資用マンションは、要は中古のマンションのユニット、一千何百万円ぐらいのファイナンス規模のものでして、そういう意味で、これ自体が短期的に何か問題が起きるとは思っておりません。

あと、私どもとしては、そもそもこうしたアパートローンとか、あるいはスルガさんの問題とか、そういったのがテーマになる前から、少しマーケットの過熱感もあるかということで、少しリスクポリシーをタイトにしております、ここをいわずにせよ伸ばそうという気は余りないということです。

これが今ちょっとマーケット的にどうかと言うと、やはりそうした不動産関連のアパートローンを中心とした社会的な目から、ローンの出し手が恐らく減っているのだろうなと思っております、そうすると、そういう特定セグメントの価格動向、不動産市況ということと言うと、やや弱含みになる可能性が高いだろうと思っております。

したがって、私どもがそのマーケットに直接アクセスしているというわけではないのですけれども、例えば機関投資家が大きなポートフォリオで賃貸マンション等に投資しているようなケースで、エグジット先として個人の方がいらっしゃるようなケースはありますので、間接的にマーケットに悪影響があり得るのではないかな、というぐらいの警戒感を持っています。

が、さっき申し上げたように私どものポートフォリオ自体に何か問題があると、起きるとことは全く考えていないです。

レイク ALSA のマーケット要因について、施策とマーケット要因とがどうかという話ですが。まず、マーケットをどう見ているかと言いますと、やはり特に銀行カードローンのスローダウンというのは事実でして、それが影響してマーケッ

ト全体としての成長率は下がっている。

その分、貸金業のもとにあるビジネスは少し追い風を受けている部分もあろうかというのがマーケットの全般的な状況ですが。

いずれにせよ、中長期的に考えれば少しずつこの成長率がスローダウンするのは間違いないだろうと見ておりまして、これは従前からそう申し上げておりです。

今回のレイク ALSA の件はどちらかというとマーケット全体のスローダウンがどうというよりは、私どものブランド移行の直接的な影響だと考えておりまして、これは縷々 要因をご説明しているので、細かくは繰り返しませんけれども。

施策が失敗したというよりは、やや不可避なところがございまして、ブランドを実際に変えているわけで、ウェブサイトも新しく作り直している。そこにお客様をどう的確に誘導するかといったようなことが直ちに元通りにできるわけではないと思っております。それは、入り口はしようがないと。

ただし、申し上げるように、もう少し早く上昇軌道に乗らないかなということも思っていて、施策は打って効果は見えているのだけれども、それをどうスピードアップするかということがまさに課題であるということでございます。

Q:ここ数年、いろいろな国内の拠点を閉鎖しているわけですがそれでも。現時点で手応えと言いますか。効果、それから、あるいはそういう意味でコスト面の効果も含めました、営業も含めた効果、それともう 1 つはマイナス、あるいはネガティブなサイドのポイント、こういったものの手応えを、あるいは感触をどうお感じになっているのか、ということと。

今後、この今までの閉鎖の経緯を踏まえて、同じような施策と言いますか。あるいは、店舗展開や店舗の形態をドラスティックに変えていきたいとか、そういった何か戦略的なインプリケーションを得られたのかどうかということも教えてください。

A:幾つかにちょっと分けて申し上げたほうがいいのですけれども。拠点、店舗と言っても、いろいろなものが混じっておりますので。

全般的にこれまでにやった取り組みは効果が比較的明確に期待できるものを優先してやってきましたので、そういう意味では期待している効果は出ています。

一方で、ダウンサイドが何か大きくあったかという、それは正直余りないのです。という意味で、これまでの施策としてこれはこれでよかったと思っております。

今後についてなのですが、リテールの話、それとあと、レイクのビジネスの無人の拠点の話、それとあと、グループ全体のオフィスとか、あるいはコールセンターみたいな、そういったものと 3 つぐらいにざっくり分けたほうがいいと思いますけれども。

銀行の店舗について言えば、私どもの資産運用のビジネスはやはり対面のお客様が一番収益性が高いのです。日本のマーケットの特性も考えた場合に、この対面チャネルをゼロにしたビジネスモデルがうまくいくかという、いささか懐疑的です。

ただし、そこにはコストの問題もありますので、どうやってある意味、ある対面チャネルを最大限レバレッジするか、その施策は必要でして、いろいろな銀行さんで取り組まれていますけれども。

マルチチャネル、オムニチャネルといった言葉で表現されていますが、これをどう有機的に連携させて、1 人 1 人のお客様の UX を改善していくかということでの差別化は起こってくるのではないかと考えています。

したがって減らす一方ということではないのですが、大きな流れとしてはやはり物理的な拠点が全体の中で占め

る割合は下がっていくのでしょうと。

それに加えて、対面チャネルは物理店舗だけではなくて、バーチャルなチャネル、ビデオとかそういったものも活用しながらやっていくのかなと思います。

あと、レイクの無人店舗の話は大分閉じて出してやっていますが、これはもう本当にピュアにマーケットを見ながら、効果があるところには出しますし、やってダメだったら畳むことを粛々淡々とやっていくのかなと思っていますが。

ここも物理的な店舗の占める比率は将来的には下がっていくトレンドにあると思っています。

それから最後に、オフィスとかコールセンターとか、こういうところはかなり生産性向上の余地が大きいと思っているのですけれども、1つ1つの箱はそれなりに大きいものですから、なおかつ不動産賃貸借の期限とかそういったことを意識しながらプランニングしていきますので、すぐ短期的にドラスティックなことは起こりませんけれども。

特に私どものグループの場合、ここは大きなテーマであり、なおかつ、改善余地が大きいと見ている部分です。

Q: 中期経営計画に関して今どういった議論をされているのかということ、位置づけとしてはこの現行中期計画の刈り取りという位置づけなのか、それとも新たな基軸を打ち出すタイミングだとお考えなのか、その位置づけ等をお願いいたします。

2 点目はそれに絡んでなのですが、ノンオーガニックのオポチュニティに関しては常に探していることはプレゼンのときにもおっしゃっていたわけなのですが、現行のプライオリティで国内外エリアというところをもう 1 度確認させてください。お願いいたします。

A: 中計はまさに策定中でして、余り確たることを現時点で皆様に申し上げられる状態ではないのですけれども、今の金融ビジネスの状況から考えて、今やっているいろいろな施策の刈り取りである、などという意識で次の 3 年間を過ごせるとはとても思えませんので、そういう意味ではいろいろな新しい要素は入ってくると思っています。

先ほどちょっとお話しした、プラットフォームとのアライアンスとか、あるいは自らエコシステムをつくりましょう、みたいなものはそういう一部分だと思っていただければいいと思います。

なので、コアとなるプロダクトとかサービスが根本的に変わることは余り想定しませんけれども、そのお客様への提供のされ方というのは大きく形が変わってくる可能性が高いと思っていますので、それに対する対応として、このビジネスの外形はそれなりに変わるのではないかと考えています。

すみません、詳細はもう少しお待ちいただけますかと。

それからノンオーガニックの話ですけれども、フォーカス、幾つかございます。余り銀行ビジネスは焦点にしていないのですけれども。したがって、ノンバンク領域ということになるのですが。

国内と海外でビジネスのあり方が少し違いますので。ピュアに、例えば日本の無担保ローンみたいなものが海外、アジア圏でそのまま展開するとは必ずしも思っていませんので、その国に合わせたあり方があると思いますが。

個人向けの与信の部分が最大の注力、注目分野です。その次が小口の法人向け。例えば、プロダクトというトリスみたいなものになると思いますけれども、これを見えています。国内も海外も両方見ております。

Q: 1 点目は無担保ローン市場の点について、2 点目は ROE についてです。

1 点目、先ほど来、皆様からいろいろな聞き方でご質問させていただいているのですが、26 ページに無担保ローン市場の全体の成長率が示されています。

今、全体で 2% ということで、現行カードローンはもう 2% を切っている形で減速感があるのですが。

今まで銀行カードローンがスローダウンする中で貸金業者は少し追い風を受けるというお話もあったのですけれども、全体的に見ますと、この紺の合わせた太いラインはやはり若干市場として縮小しているように見られます。そうした中で先ほど社長から信用が少し悪くなっているのを気をつけなければいけないという話があったのですが、これは今、なぜ起きているのか。市場全体が縮小していますのに、信用状況が悪くなっているとすると、それはなぜなのかをよろしければお話を伺いできればと思います。

こうした中で、ALSA は貸金業者の今 4~5%の伸びですが、ここに準ずるようなペースに施策の効果が出てくると戻ってくる、こういう理解で、この 4~5%の伸びであると、与信費用は 4%台後半から 5%に戻ってくる。横ばいはそういう見方でよろしいかというのが大きな 1 点目でございます。

2 点目につきましては、最初資本コストのお話のときに ROE、6%から 8%に伸ばしていくことをまずは目線に置いていくお話なのですが。

ただ、今の異業種との連携を見ていくとか、大きなプラットフォームの中で金融サービスもその中に乗って提供していくお話になりますと、どちらかというと主力の無担保ローンの収益性が落ちていく中で、手数料的な利の薄い部分が増えてくるのかなと思うのですけれども。

この ROE が 6%から 8%というのはかなりアグレッシブというか、意欲的な目線だと思うのですけれども、どんなふうにしてこの 8%を目指していけるのかという方向性、ちょっとぼんやりした中期的な質問で恐縮ですが、よろしく願いいたします。

A:まず、無担保ローンのところですが、今、ご指摘いただいたマーケットサイズの話と、マーケット全般のクレジット、これはすごく数字で確認されているというよりは、ちょっと印象論も入りますけれども、この 2 つの話は、むしろリンクしていると思っています。

マーケットサイズは成長性が鈍化しているわけですが、これはマーケットサイズが問題というよりは、提供者側のビジネススタンスの問題が大きいと思っています。

つまり、銀行カードローンが社会的な問題となり、こういうふうにやっていますよ、ということを銀行サイドで宣言して取り組んでいるわけですが。

それ以上にやはり、やや控えめにしようかなという動きになっていると思っていますので、需要側の問題ではなくて、供給側の問題が大きいと思っています。

ずっと申し上げているように、中長期的には当然鈍化していくものだと思っておりますけれども、今はそういう原因というよりは、短期的なある種問題対応から来るリアクションと言うのでしょうか、そういう短期的な要因がかなり含まれていると思っています。

クレジットクランチとは言いませんが、借りられた人が借りられなくなっているみたいなのところがあるかと思っております、それがやや外形的に信用状況の悪化という印象につながっているのではないかと感じておりますので。

そういう意味では、需要と供給を自然な形でマッチングさせることができれば、先ほど申し上げたような懸念はかなり払拭されるのではないかなと見ております。

レイク ALSA については、ご指摘のとおり、この貸金業の世界の平均的な成長性ぐらいは幾ら何でもいけるのではないかと感じて、そこを目指してやっておるわけですが、今そのキャッチアップの途上にあると見ていただければいいと思います。

それから、資本コストの話なのですが、6%から 8%と申し上げましたが、これは日銀のインフレ目標をちょっと似ているところがありまして、2%でなければいけないの、というのと同じで、今が幾ら何でも低過ぎるという自己認識のもとに上げていこうと。頭に置くべき数字は何だというと、とりあえずやはり 8%ぐらい考えないといけないのでしょね、という意味での 8%です。

8%という数字ありきで、そこから逆算して何と何と何をやっていきます、という構造で考えているわけではありませんが、

さっき指摘いただいた点にちょっと2つだけコメントをいたしますと、大きいプラットフォームのそのプラットフォームに参画していくのは、さっき私もお説明したように、相対的な付加価値は以前のビジネスよりも小さい可能性があります。

一方で、ドコモさんとの個別の取り組みについては詳細なビジネスモデルをまだご説明していませんので、まだご説明できませんので、ちょっと隔靴搔痒のところはあるのですが。

個人のお客様に小口の与信を出すビジネスのスキルを今、日本国内でどれだけのプレイヤーが実際持っているのだと、これは単に入り口の与信判断だけではなくて、当然途上でいろいろなお客様対応から最終的には回収のところまで、全て必要なわけですね。

そのスキルセットをちゃんと持っているプレイヤーはそんなにたくさんいないので、ある意味やや概念的な説明になりますが、どういう人と組んでも、それなりのパフォーマンスを我々は出せると考えています。

ただし、それと合わせて自らエコシステム的なものをつくらうと。今、一番注力しようとしているのは外国人就労者向けのエコシステムなのですが、そういうものも合わせてやっつけよう。これがまず申し上げたかった2つのうちの1つでございます。

もう1つはさっきから申し上げているノンオーガニックの取り組みとも関連しますが、私どもの自己資本比率は国際業務を非常に広範にやっておられるメガバンクさんなどと遜色がないレベルになっておりまして、この資本をもうちょっとちゃんと働かせないといけないなということも大きな課題だと思っています。

したがって、ノンオーガニックというような話をしておりますので、こうしたことの組み合わせで、8%かどうかわかりませんが、それに近づけていくという努力はしていきますし、それなりの、全く当ての無い話をしてるわけではないと思っています。

2018 年度中間期決算

海外投資家向け電話会議（11 月 8 日開催）質疑応答 書き起こし

Q:ストラクチャードファイナンスの与信関連費用のボラティリティについて、第 1 四半期は 19 億円の繰入れ、第 2 四半期は 49 億円の戻入れとなっている。大宗は引当率によるものと理解しているが、それについてもう少し具体的に教えて頂きたい。

A:まず、引当率の件は一過性のものと見て頂きたい。国内外プロジェクトファイナンス事業を開始した段階では、十分なヒストリカルデータを蓄積していなかったが、ここ数年にわたり、相応のポートフォリオ規模に成長したことから、ポートフォリオの拡大に対応した貸倒引当金の算定を実施した。その結果、約 50 億円の戻入れとなった。ご指摘の通り、第 1 四半期と第 2 四半期とで与信関連費用のブレが大きいことは承知している。現行の貸倒引当金の算定にすることで、今後、こうした与信関連費用や引当率の変動があるとは見ていない。

Q:過払い引当金について、返還実績を踏まえると、新生の引当金残高は過剰のように思える。実際、今期に 18 億円の過払い引当金の取崩しを行っているが、なぜもっと大きく取り崩さず 18 億円だけなのか。その背景について教えて頂きたい。

A: 過払いの傾向はこれまで注意深く見てきており、半期毎に、返還実績や開示請求件数を踏まえて調整している。ご覧のとおり、第 1 四半期は開示請求件数がやや増加したが、第 2 四半期には減少している。従って、こうしたトレンドを踏まえ、中間期決算で 17 億円の過払い引当金の取崩しを行った。もし仮に開示請求件数もしくは返還実績の減少が、我々が想定しているよりも大きければ、取崩額も大きくなるだろうし、逆に、開示請求件数が横ばいであれば、中間期決算の実績のように取り崩すことはできないかもしれない。開示請求件数が将来どの程度速やかに減少していくか次第であると考えている。

以上