

2018 年度第 3 四半期決算
電話会議（1 月 30 日開催）質疑応答書き起こし

Q1: 一つ目、今、御行の業績をけん引しているのは、まさにストラクチャードファイナンス。そのうちプロジェクトファイナンスの伸びが大きいのですが、開示を拝見しますとその中身は国内 60%、海外 40%ですが、海外のところ 40%というかなりの額があるわけですが、ファンディングはどんなかたちでされているのか、あるいはそのファンディングに関するリスクはないのかどうか。それからポートフォリオ、PPP とか電力関係が多いんですけど、これは今、世界中でクレジットマーケットでいろいろわけていますけど、これに関してどうご覧になっているのかを教えてください。

二つ目、レイク ALSA を中心としたレイク事業です。未残はまだ下がっていますが、これは未残はもうすぐ底を打って、平残は上がったというお話なんですけど、もう未残も 3 月末までに回復軌道に乗ると見ていいのでしょうか。以上 2 点について教えてください。

A1: ありがとうございます。一つ目のストラクチャードファイナンスに関してですが、まずファンディングですけれども、こちら外貨のファンディングにつきましては当行の場合は外貨預金調達がそれなりにあり、それ以外にもコミットメントラインを持っていたりとか、そういったものでカバーされておりまして、今、逆に余剰状態になっておりますので、ここは当面、懸念はいたしてございません。それから海外のプロジェクトファイナンスのクオリティということだと思うんですけど、国内の場合は私どもメガソーラーを中心に、再生可能エネルギーを中心に主導権を持ってやっている案件が多いのですが、海外の場合はどちらかというと招聘された案件に参加するということで、われわれ自分自身が知見があるとかそういったものを、チェリーピックしているというものなので、自分たちがちゃんと管理できないものをやるということはないので、そこも特段、懸念はいたしておりません。

二つ目ですが、コンシューマーファイナンスのところ、無担保カードローンの残高についてですが、こちらの出だしは当初いろいろ混乱したものがあって、それが回復軌道に乗っていますということですが、平残につきましては先ほどお話があったとおり、前年同期の対比では増えている状態は変わっていないのですが、未残が減っていますよねということだと思います。これがどのタイミングで純増に転じるかは今、まだ申し上げられるタイミングではないのですが、足元の状況としては着実に改善しているということは申し上げられるかと思えます。

Q2: 質問を 2 点、お願いします。まず 1 点目なんですけど、レイク ALSA のところで承認率は 30.8%ですが、新規顧客、通常の 3Q は 2Q 比で落ちると思うんですけど、新規顧客が QoQ で 15%増加しているってことで、申込件数ベースだと相当改善が見られてきているのかなと見えるんですけど、もう少し承認率とか、申込件数のところのどういうふうに変化してきているのか、施策としてこれを今後、さらにどういうことが取り入れるのか、承認率が 35%ぐらいを目指していらっしゃると思うんですけど、そこに向けて来期には可能なのか。そこら辺のカラーについて可能な範囲で教えてください。それが 1 点目です。

2 点目は具体的なところは難しいと思うんですけど、中計を本決算の時に公表されるということで、現時点での骨子とか方向性とか、可能な範囲で何かおっしゃられることが可能であれば教えてください。以上 2 点です。

A2: ありがとうございます。最初のご質問、レイク ALSA につきましてはおっしゃるとおり、申込につきましては内部的に想定している申込件数は、足元ではそもそも計画どおりの申込数になってきております。ここは改善して

いるということですが、承認率についてはもう少し上げていくということで、どういった施策ということですが、こちらにつきましては与信審査の施策を改善させていくことで上げていきたいと考えており、これはもう既にスタートさせていっております。

Q3: 来期ぐらいには、もともとおっしゃっていた35%ぐらいにどこかでいけるというイメージで考えていらっしゃるということでしょうか。承認率ですけど。

A3: そこは、いつ何%になりますというのはなかなか申し上げにくいので、回答は控えさせていただきます。それから二つ目、中計に関してでございますが、まさに策定中なのであまり中身の細かいことは申し上げられませんが、これまでの内容からすごく根本的に変わるというよりは、お客様を軸にしてグループのあり方を変えていくことは考えております。

提供するプロダクトが銀行とかグループ会社の単発のプロダクトではなくて、異業種との連携によるエコシステムで提供するかたちとか、あるいは既に発表しておりますけれども、当行による与信がドコモさんのレンディングプラットフォームの中の機能の一部になるということをする予定でありますが、こういったデジタルなプラットフォームに合わせて、われわれの提供する機能の組み合わせを変えていくと、こういったことは取り込まれると思っています。また法人ビジネスにおいてはストラクチャードファイナンスというのがこれまでの成長ドライブですが、ここに関しても今、機関投資家のシニアファイナンスをやっていますが、ここから何か広げていけないかということは考えております。また決済とか中小企業向けソリューションについては、データを活用したファイナンスという観点では何らか、次期計画の中には折り込まれるんじゃないかと考えております。

Q4: 2点お願いいたします。無担保ローンのALSAと与信費用なのですが、ALSAにつきましては件数と成約率がクォーターごとに4月以降、良くなってきているという評価が13ページに書かれているんですけども、手元でレイクALSAの残高の推移を見ますと1クォーター46億円と2クォーター61億円を、3クォーター175億円から引くと、直近クォーターの残高増加は68億円で、件数の伸びに比ばまして少し残高の伸びが小さい感じもするんですけども、この小口化みたいなのはあるのか。今後のレイクALSAの伸びを考えていく上で、参考までにお教えいただければというのが1点目であります。

2点目は与信費用。今回、全体的にプロGRESS、進捗率も非常に高くなっていて、その主因は与信費用が大分落ち着いてきたと見えるところにあると思うんですが、先ほど要因として無担保ローンの残高が伸びていない点と、想定以上の回収益とか取立益があったというところと、あとストラクチャードファイナンスの戻入益、これはセカンドクォーターにあった点ですけども、これを挙げられていました。この二つ目の点の想定以上の回収益とか取立益、これにつきましてはIRデーの時に、新生フィナンシャルに寄せることで回収率とかアップするというお話があったのですが、これはサードクォーター、今期のワンオフと見ていいのか、もうちょっと構造的にここは回収率とか上がってくると見ておけるものなのか。

あとストラクチャードファイナンスはセカンドクォーターに戻入益出されていますが、サードクォーター単独で見てもここは1億円しか費用が発生していないのですが、この新しい算定の上での与信費用、伸びていないのはたまたま残高の伸びがこのクォーターで伸びていないからなのかとか、この辺りも何かバックグラウンドをお伺いできればと思います。

A4 : ありがとうございます。1 番目のレイク ALSA のところですが、申込件数と成約率が改善されているんだけど、それと比較してレイク ALSA の残高の伸びが小さいように思えるが、どうしてかということかと思えますけれども、この辺はもともとバンクレイクの時は初期与信を小さくやって、途上与信で増やしていくという施策をやっておりました。その部分を移行したんですけれども、そこを改善するというのも含めて、先ほど申し上げたとおり与信審査の施策の改善をしていくことを考えておりますので、ここは増え幅は増加していくと考えております。二つ目、与信費用ですけれども、まず無担保ローンのところで残高要因以外に回収益が出ている部分で、これはどういう理由かということと、継続してそうなるのかということなのですが、残高要因以外に、一つはご説明させていただいている新生フィナンシャルの旧レイクポートフォリオの戻入益要因。これはワンタイムです。それ以外に償却債権取立益だとか、そういった部分はまさに回収体制を組織として変更したりとかして、強化している部分もあります。この部分は継続的に出てくると思っていますが、この辺はその時々で要因が変化しますので、また鈍ってれば体制を考えるということをやりながら、継続して強化していくようにしたいと思っています。

それからストラクチャードファイナンスのところですが、これは結構想定していたよりグルーピングの仕方で戻入益が大きかった。特に何か残高が伸びが悪いとか、そういうことで増えていないわけではないです。

本日はお忙しい中、第 3 四半期決算の電話会議にご参加いただきまして、ありがとうございました。今日ご質問いただけなかった方も、もし何かございましたらご遠慮なく IR 広報チームまでご連絡いただければご回答させていただきますので、よろしくお願いたします。それではどうもありがとうございました。

2018 年度第 3 四半期決算

海外投資家向け電話会議（1 月 30 日開催）質疑応答 書き起こし（和訳）

Q1:ありがとうございます。レイクについて、低位な残高と与信関連費用に関して、專業他社比でマーケットシェアを失っているのではないのでしょうか。成約率は 30%台に回復しましたが、まだやや低く、今後この数字が上がっていくためにどのような施策があるのか教えて下さい。

A1:レイクアルサは、2018 年 4 月に開始して以降、新規顧客獲得件数を回復させるため、様々な施策を展開してきたことから、2018 年 12 月までの 9 か月間で改善しています。しかし、従前の成約率 35%に比べるとまだ低い状況です。このビジネスにおいて、第 3 四半期は季節的に弱い四半期となります。しかし、新規顧客獲得件数を増やしていく施策は継続していき、無担保ローン残高が反転することを期待しています。レイクアルサは、サービス開始から 1 年経過した時点、つまり 2018 年度通期決算のタイミングで、これまでの施策とその効果をご説明したいと考えています。今後もこのビジネスを改善させていき、通期決算の際に、総括するつもりです。ご質問に対するお答えになっているでしょうか。

Q2:ありがとうございます。もう一点追加質問として、太陽光発電向けファイナンスビジネスがあります。これまでのところ、太陽光発電および風力発電向けのファイナンスは好調のようですが、来年太陽光発電の固定買取価格が低下します。そこで、太陽光発電や風力発電のストラクチャードファイナンスビジネスは、現在の水準を維持できる自信はありますか。

A2:はい、太陽光発電向けファイナンスだけではなく、プロジェクトファイナンス全体を増やしていけると思います。国内市場では、複数の新規案件をコミットしており、そのコミットメントから実際のファイナンスが実行されると残高成長に寄与します。また、将来の残高成長に向けたパイプラインもありますので、このビジネスは成長できるとみています。案件タイプについては、太陽光だけではなく、風力、地熱などその他の電源への多様化を図るとともに、色々なファイナンススキームについても検討していかなければならないと考えています。今後もこのビジネスの成長に対して自信を持っています。

2018 年度第 3 四半期決算の電話会議にご参加頂きありがとうございました。以上で、電話会議を終了します。

以上