

## 2020 年度第 1 四半期決算 電話会議

### 国内投資家向け（8月3日開催）

#### 質疑応答要旨

**質問：**質問 2 点お願いします。1 点目、レイク ALSA のところで成約率が上がっておりまして、一般的に考えますと、経済情勢が悪くなる中で、例えばですが失業率が悪くなる中で、与信費用、クレジットリスクの観点から、慎重に対応するんじゃないかとも見ていたんですが、ここに来て成約率が上がっている背景として、例えば申し込んできている顧客の質というのは、以前に比べて、この環境の中でも上がっているという認識なんでしょうか。成約率がこの環境の中で上がっている背景をお願いします。それが 1 点目です。

2 点目は、経営健全化計画で、単体の当期利益と業務純益のところとボトムのところと達成が未達になると、一応ルール上はペナルティという形になるかと思うんですが、今回の健全化計画はコロナ前に出されたものであることもあって、進捗が単体だけ見ると第 1 四半期は健全化計画と乖離が大きいように見えます。こういった環境の中で健全化計画でうたっている単体のターゲットというのは達成しなきゃいけないものなんでしょうか。それともルールで何かしらの緩和というのはあるんでしょうか。

**平野：**まず 1 点目のレイク ALSA の成約率が上がっている理由というか方針なんですけれども、申し込み数は 4 割以上下がってしまっていて、それに対して相対的に成約率が上がっているということで、これは与信基準を緩めたとか、そういうことではなくて、この環境下で限られたリソースについて新規の取り込みに対して対応するというのを優先させたということと、これまでご説明してきたとおり、プロセスで保留になっているようなものをなくすためのいろんな施策を打ってきたことが功を奏して成約率の上昇になっているということです。これはプロセスの改善というほうが功を奏しているということで、与信の部分の緩めたということではないということになります。

2 点目の健全化計画なんですけど、当然、きちんと健全化計画に出している数字というのは遵守していくということで考えておりますけれども、今後の見通しについては、連結と単体ではまた違ってきます。

引き続き公表済の健全化計画については遵守していくということしか今の段階では言えないかと思えます。

**質問：**与信費用に関して、今回与信費用が大きく出てしまったところで、法人事業のところがあるんですけども、2Q 以降で御社が法人業務でのその与信費用をどのように見ているのかというのを、お答えできる範囲でお聞かせいただくと幸いです。

**平野：**与信コストに関しましては、今の時点で見込めるというリスクに感じている部分については十分に予防的引当も含めて手当てしたという認識であります。もちろん今後また感染者数が増加したりとかしてきていますので、今後の経済活動の状況によって環境が変わってくるということもあり得るので、断言はできませんけれども、今、そういう意味では予防的引当も含めて必要な手当てはしているんで、今後足元で何か

大きなものが出るんじゃないかというようなことは考えておりません。

**質問：**UDC ファイナンスについて、6 月、買収案件があったかと思うんですけれども、今度、今のマーケットの環境の中でも、新たにそのような買収するチャンスが機会があれば、海外でも国内でも買収しに行くのかどうかということについて教えてもらいたい。海外もしくは国内の案件の買収する可能性が、どちらが高いのかということについて教えてもらいたいと思います。

**平野：**UDC ファイナンスと同じように、今後も海外・国内問わずチャンスがあれば買収していくのかということですが、取りあえず足元はまだ UDC ファイナンスのクローズに向けてやっているということなんですけれども、今後ももちろんそういう機会があればやっていきたいということは変わっておりません。海外と国内とどちらかというのはなくて、どちらかというと、なかなか価格目線に見合うというのが難しいので、たまたま今回はこういう環境でもあって非常にリーズナブルな価格での買収ができたと認識しておりますので、その辺も環境によって変わってくると思いますので、われわれとしては十分に採算が合う、自分たちの得意なエリアというところで引き続きチャンスを探していきたいと考えています。

**質問：**1 点目が与信費用で、2 点目が業績のダウンサイズリスクについてとなります。

ご計画がまだ提示されていない中で可能な範囲で教えていただきたいんですけれども、四半期でのクレジットコストのピークというものがどのクォーターになりそうなのか、特に無担保ローンのところを心配しているんですけれども、その点についてコメントをいただけないでしょうか。

2 点目は、コロナ影響というのは業績の下振れが今期が大きな山場だということは認識しておりまして、当初の想定から大きくビジネス動向は乖離していないというご説明がありましたけれども、これは今期でかなり COVID-19 の影響を織り込んで、来期以降業績は回復基調という考え方でよろしいのか、あるいは何か構造的に期待利益の下振れリスクで想定しておくべき変調の兆しなど、何か定性的でかまいませんので補足のご説明をいただけたら幸いです。以上 2 点です。

**平野：**まず 1 つ目の与信コストのところですね。ピークがいつなのかということなんですけど、足元、そういう意味で言うと、まず全般的にはこの 1Q が大きいと。それから 2Q については、もう少しちょっと見てみないと分からないかなと。3Q、4Q はどちらかというと回復していくと、そういう見立てにしています。

無担保ローンについては、先ほどちょっとご説明させていただいたとおり、実は全体としては、この 1Q は戻り入れでした。足元いろんな補助金だとか助成金だとか、そういったものの効果もあるのか、支払い猶予をした債権についても、普通に元に戻っていくというような傾向になっていますので、ここは、その後どうなるかというのは、われわれも債権の質を見るという意味で注視していかないといけないとは思っています。ただ足元そういう兆候は今のところは見られてはいないということでございます。

2 つ目のご質問の業績のダウンサイズリスクということなんですけど、こちら、ビジネスのトップラインという意味で言うと、これも 1Q がやっぱり一番厳しくて、まさに外出自粛だとかで経済活動がパタッと止まってしまったと

いう影響があるかと思います。ここでは例えば会社に対する出勤率だとか、そういったものが改善されてきたり、経済活動が少しずつ動き出すことによって回復していくというふうに見ています。今、感染者数がすごく増えておりますけれども、今後の経済活動の動向がどうなるかにはよりますが、3Q、4Q と回復していくという見通しは今のところ変えておりません。

## 2020 年度第 1 四半期決算 電話会議

### 海外投資家向け（7月31日開催）

#### 質疑応答要旨

**質問：** 2 つ質問があります。一点目はレイク ALSA、2 点目は与信関連費用です。

レイク ALSA について、Q1 新規顧客獲得数は YoY38%減少、申込件数は YoY44%減少しました。競合他社対比、この YoY 減少幅が小さいようですが、この理由あるいは競合他社比の評価を教えてくださいますか。

2 点目は、与信コストです。下期以降を見通した場合、予防的引当にはダウンサイドリスクを十分織り込んでいえると言えますか。何か注視しているトレンドはありますか。予防的引当がどの程度保守的なのかということを知りたいというのが質問の主旨です。

**Gupta:** 1 つ目の質問について、与信審査や与信管理をきめ細かく行ってきています。これまで、成約率の低さについてご指摘も受けてきましたので、成約率を 35~36%へ改善させたいと思っていました。そこで、タスクフォースを作り、センターのオペレーションなど様々な施策により成約率は 30.6%から 33.2%へ改善しました。申込件数の減少 YoY44%について、レイク ALSA の広告媒体を TV からオンラインへシフトさせていますので、そういったオンラインマーケティングが奏功しているとみています。

2 つ目の質問について、現時点で 37 億円の予防的引当があります。このうち、航空機セクターで 14 億円、昭和リースで 9 億円程度あります。昭和リースには航空機セクターに加え他のセクターに対する引当も含まれています。法人営業でも予防的引当があります。不動産ファイナンスについては、プレゼンで示した通り、ローン金額は、担保評価や売却価額に対し相当低く、不動産セクターについて対応できているとみています。従って、将来についてコメントするのは難しいですが、現時点では必要な引当はなされていると考えています。

以上