

2020 年度中間期 決算説明会（11 月 13 日開催）

質疑応答要旨

質問：今回発表した 2020 年 3 月期会社計画は保守的なものか否かについて、可能な範囲でお考えをご説明ください。その際、経費、与信費用などに計画達成へのバッファがあるかどうかにも言及をお願いいたします。

平野：20 年 3 月期の会社計画が保守的なものかどうかというご質問ですが、この中間期で年間のガイダンスを発表させていただいたということで、残り半年ということで、そういう意味でいうと、達成の可能性が相応にあるものと認識しております。

経費については上下で、下期のほうが増えておりますが、こちらは上期で使わなかったものが下期に使われるとか、あるいは先行投資であるとか、あるいは UDC の連結によるものとか、そういったもので上下の差額ができております。

与信費用につきましては、上期に法人を中心に引当をきちんと積んでおりますので、下期はそれほど必要ないと見ております。一方で、無担保ローンにつきましては、先ほど説明させていただいたとおり、年間を通じては戻りになっておりますが、上下でいいますと、下期はレイク ALSA の残高が積み増しされていくことに伴って引当を積んでいくと、その合計値で考えております。

質問：来期 2022 年 3 月期の業績水準について、今の時点で可能な範囲で増減要因を教えてください。具体的には説明資料 7 ページ目のようなイメージで。収益、費用について一過性要因等の剥落効果や先行投資の落ち着き、剥落、新規連結効果など、景気回復や残高、取扱高、増減など以外の収益、費用の増減要因について現時点で可能な範囲でご説明ください。

平野：まだ今年度のガイダンスを発表したばかりですので、来年度につきましては今、言えることというのはそれほどありませんが、可能な範囲でということなので、この頂いているものの中からお答えできるものについて、説明させていただきます。

まず、一過性の要因という意味では、今年度に見られている非資金利益の投資損失 27 億円、これは一過性のものです。それから、株式売却益、プラスで 10 億円というもご説明させていただいておりますが、こちらも一過性のものになりますので、これらは剥落いたします。

それから、先行投資につきましては、こちらは今年度から新しい働き方に対する取り組みとしてやっております。これは下期で 10 億円レベルと書いておりますが、来年度もこちらは引き続き行っていく予定であり、来年度のレベルとしては今のところ、通年で同じレベルという考え方をしております。

それから、新規連結効果という意味では、UDC についてお尋ねされているのではと思いますが、UDC につきましては、今年度は、10 月から 12 月の損益を 3 月に 3 カ月分だけ連結されます。したがって、この分が来年度は通期で寄与してくるということになると思います。ただ、これはトップライン、費用、与信関連費用でボトムと、それぞれのところで効いてくることとなります。

ただし、連結した場合にはのれんやその他で 10 億程度の減少があると思いますので、仮に 50 億レベルだとすると 40 億円とかそういったものが連結されるというようなことになると思います。

質問：ニュージーランド UDC の利益貢献について。今期はほぼ貢献なしとのことですが、来期は 13 億円×4 = 52 億円を上回る利益を期待できるのでしょうか。成長ドライバーなどを含めて、来期以降の利

益成長イメージを教えてください。

工藤：UDC について、数字については先ほど平野からご説明したとおりなのですが、大体平常時で 40～50 億円ぐらいの収益力がある会社ですので、これが連結される、その際にのれんを少し差し引く、10 億ぐらい差し引いて考えていただければ、大体イメージがわかかと思えます。

あと、成長ドライバー等を含めて、来期以降の利益成長イメージについて、少し定性的なご説明になりますが、一つは海外のノンバンクの領域、海外のマクロ経済も当然 COVID-19 の影響を受けておりますが、意外に日本ほどビジネスが落ち込んでいないという特徴があります。ニュージーランドもそうですけれども、あとベトナムでやっているビジネスもそうで、いろいろなことを海外では考えておりますので、ここは成長ドライバーとなります。

国内についていえば、二つの大きな柱、ストラクチャードファイナンスのエリアと小口ファイナンスのエリアと両方あるわけですが、まず、ストラクチャードファイナンスのところについては、プロジェクトファイナンス領域は引き続き非常にポテンシャルの大きなマーケットであるということ、特に今後、洋上風力等大きな規模のプロジェクトが入ってきますので、こういったところをきちんと取っていくということかなと思っています。

それから、不動産マーケットについては、今、非常にトランザクションが停滞しています。ただし投資資金は待機している状態で、各不動産投資家は非常に潤沢な資金を持っています。したがって、売り手が少し値段を下げてくるのか、買い手がじれて上がってくるのか、出会い方はともかくとしてトランザクションは少しずつ増えておまして、これが増えてくと私どもとしてもビジネスが活況化してくるかと考えております。

あと、国内の無担保ローンですけれども、これは二つの要因を見えています。一つは、まず与信コストのところでは失業率とか雇用関係の統計を見えています。今のところは比較的コントロールされているし、そもそもこのビジネスの性質として、走りながらアジャイルにアジャストしていくというタイプのビジネスですので、このクレジットコストのコントロールには大きな心配はないかと思っています。

むしろ気にしているのは、トップラインに影響を与える個人消費のところ、やはり消費が活況にならないと、なかなかトップラインは伸びてこない、つまり残高が伸びてこないかと思っています。今、少しずつ回復している段階で、なおかついわゆる銀行系ではなくて専門のほうは少し状況が良いというこの状況が続くのではないかと考えておまして、そこに期待をかけているところです。

質問：来期の自社株買いが、要するに総還元性向を一定とすると減ることになりますが、総還元性向は不変なのでしょう。配当の引き上げは依然選択肢にならないのでしょうか。

工藤：総還元性向を 50%で固定しているというよりは、国内の銀行のレンジを見ながら、その範囲内で極力上げていくことを従前から申し上げています。今、実態としては各行さんの総還元性向は、利益が減っているという要因から若干上がり気味ですが、そういったものを参考にしながら、いろいろな関係者と協議していくのかなと考えています。

配当の引き上げは選択肢にならないということはありません。ありませんけれども、総還元性向の内数の問題として、どう配分したら株主の皆さんにとって最適なのかを考えて決める問題だと考えております。

質問：無担保ローンビジネスの資金需要の見通しについて、スライド 8 ページ目に下期の各 KPI を示されており、下期から月次モメンタムが回復しているという理解ですが、10 月以降の業況、来期に向けた資金需要のお見通しについて教えてください。

また、広告宣伝活動の再開や成約率改善タスクフォースなど御社独自要因で他社比優位性が発揮で

きる可能性が高いと見て良いでしょうか。

工藤：無担保ローンビジネスの資金需要は正直見通しづらい状況ではありますが、足元、実際、申込も増えてきております。それから大きな要因として、その後ろで仰っていただいているのですが、特に業務システムの更改に伴う、オペレーショナルな改善の要因はかなりあると思っております。成約率改善タスクフォースなどでの取り組みが実際に効果を発揮していくということも考えると、成約率の向上によって残高の増加が図れると考えているところです。

質問：UDC Finance の子会社化について、国内で有するアプラスや昭和リースといった類似事業とのシナジー効果について改めて教えてください。また、投資分野としてアジアを中心とした小口金融、国内はコンシューマーファイナンス分野、これらに加えて注目している分野がありましたら教えてください。

工藤：UDC Finance のビジネスは、どちらかというと昭和リースに近いですが、昭和リースとアプラスを組み合わせたような会社でして、そういう意味では一番重要なことは、私どもがそのビジネスを極めてよく理解できるということです。何かくっつけて一緒にやろうということを短期的に考えているわけではありませんが、そのビジネスを構成しているいろいろなスキル、要はベストプラクティスの共有と、こういったところから始めていくと考えています。

それから「投資分野に加えて」と仰っているということは、それ以外に何かあるのかということをお聞きかと思われるのですが、私どもがノンオーガニックな成長戦略の中で注目しているのは、まず、アジアパシフィックのノンバンクビジネスです。ニュージーランドは国内最大のノンバンクを買収することができました。オーストラリアという大きなマーケットもあって、そこはいろいろな案件を実際見えています。東南アジアの成長国では、ベトナムに今ジョイントベンチャーで小口ファイナンスのビジネスをやっているわけですが、その同じパートナーと周辺の国でいろいろな展開をしようという話はしています。

国内はノンオーガニックの引き合いがそんなに多くないと認識しております。アドホックに出てくる案件を、良いものを選別して検討したいと考えているところです。

質問：UDC の利益貢献はいずれのセグメントに計上される予定でしょうか。経営勘定・その他でしょうか。

平野：はい、ご理解のとおりでございます。

質問：今後 1 年間の所得見通しの見直しから繰延税金資産を連結で 35 億円取崩していますが、単純計算では 35 億円を税率 30%で割り、それを 2 倍、つまり所得の 2 分の 1 を繰越欠損金で相殺しているという前提のもとで 2 倍した約 230 億円の所得減額を見通されたという理解で宜しいでしょうか。

平野：こちらは繰越欠損金控除前で考えますので、最後の掛ける 2 が不要でございます。

質問：自己株式取得が全額取得されない可能性について、改めてご説明いただきたい。10 月末までは継続的に取得され、このペースだと年度末までに全額取得されるように見えます。

工藤：自己株式取得につきましては、プレゼンの中でも簡単に触れさせていただいたとおり、ご説明は 5 月の前期の通期決算アナウンスの時に申し上げたことと全く同じです。足元のいろいろな状況を考えながら、適切に進めていくということしか申し上げられないのですが、いずれにせよ、ご指摘いただいているとおりに 10 月末まで極めて安定的に取得してまいっておりますので、その事実を踏まえてあとはお考えいただけ

れば良いかなと考えます。大変不親切な回答で申し訳ないのですが、事柄の性質上そういうものだとご理解いただければ大変ありがたいです。

質問：SBIとの地方創生パートナーズは、今後どのような戦略、収益貢献を期待しているのでしょうか。

工藤：地方創生パートナーズというのは私ども以外にDBJさん、山口フィナンシャルさん、コンコルディアさんが入っております。それぞれ別の切り口といいますか、役割でこのパートナーシップに貢献しようということなのです。

私どもとしては、もともと地域金融機関さんに向けたいろいろな機能やサービスの提供を主たる業務として行っております。ただし全ての地域金融機関さんに等しくアクセスできているというわけでもないで、私どもができることをこのパートナーズの中で、他の方といろいろ組み合わせることによってより価値のあるサービスになるのであれば良いかなと、そういうことで参加しております。

すぐこれが目立った収益につながるということまでは、現実問題として想定しておりませんで、どちらかといういろいろな付帯的な定性的な効果を考えているというほうが正しいかと思えます。

質問：無担保ローンの月次支払猶予件数の減少要因、例えば回収や償却などについてご説明お願いいたします。

平野：こちらのほうは政府の補助金等もあったのかもしれませんが、回収が順調に進んで著しく減少していると認識しております。

質問：下期の手数料収益計画が意欲的に見えます。コロナ影響が見通しにくい中、ストラクチャードファイナンス、不動産ファイナンス市場の回復は、下期のどの時点にあるとガイダンス上では想定されていますでしょうか。今、多くの銀行が予防的引当の方向に向かう中、御社が今回予防的引当金を廃止する考え方につき今一度お教えてください。

工藤：下期の手数料収益計画が意欲的に見えますということなのですが、実際、それなりに営業努力を前提にはしています。ストラクチャードファイナンス、不動産ファイナンス市場の回復が下期のどの時点にあるというご質問ですが、回復は別に想定しておりません。私どもが想定しているのは、トランザクションのボリュームの回復でして、不動産ファイナンスはかなり減った状態にあります。

先ほどちょっと触れましたが、慌てて売る人があまりいない、一方で、買いたい人がたくさんいて少し下がってくれないかなと待っていると、こういう状態です。最近ですと、個別社名を申し上げるのもあれですが、例えば、エイベックスさんが虎の子の本社を売るとかですね、そういう動きも出てきております。そういう意味では売る事情がある方が少し増えてきて、それに対して投資資金が集まるという形でトランザクションが増えてくるのではないかと考えているところです。プロジェクトファイナンスは、そういう事情がありませんのでむしろ中長期的に取引が増えていくと考えております。

手数料収益ということであれば、いわゆるヘッジ目的等のデリバティブなんかも、あまりにわからないので上期には控えているお客さまが多かったのですが、いつまでも先延ばしにできないので、そういう意味ではこれが下期に一定量出てくるとも考えています。

後段の予防的引当の話ですが、私どものビジネスポートフォリオをお考えいただければわかると思うのですが、影響が見えてきたということが最大の要因です。

例えば、コーポレートですとお客さまのエクイティというクッションがありますので、どれくらい信用力が悪化する

のかというところは単純ではないわけですが、例えば、ホテルに対するノンリコースローンということになりますと、ホテルのASET自体に対する影響が見えれば引当は積めますので。そういう意味では、別にその引当を減らそうということではなくて、予防的引当というざっくり業種でくって大体これぐらい引当率を上げておきましょうみたいなやり方ではなくて、一個一個の案件をきちんと評価できるようになってきたと、こういうことが背景にございます。

質問：少し気が早いですが、来年度上期の法人部門の与信費用について、現時点でどう見ておられますか。今期は予防的引当などもあり第1四半期中心に多めにえています。

平野：先ほど工藤から予防的引当についての考え方をご説明させていただきましたが、コロナの環境下で先行きどうなるか分からないということで、今年度につきましては、昨年度末から予防的引当という形で、ざっくり全体に対して一つ下の区分の引当率を適用するなど特定の業種についてそういうやり方をしてきました。

コロナの影響が3月になると1年経ちますので、そういう意味では方向性だとかそういうことが分かってくるということで、予防的引当という考え方ではなく、個別に引当をしていくという形に移行すると考えております。したがって、その中で来年度どうなるかということを考えていくことになろうかと思いますが、それも含めて特に何か大きく今後出てくると、今のところ考えているわけではありません。まだ先の話なので、その後のそのコロナの影響がどうなるかによっても変わってくると思いますが、そうではなければ今のところ何か大きなことを考えているわけではないと言及させていただきます。

質問：BANKITのビジネス展開可能性についてアップデートをいただきたい。

工藤：もともとこのBANKITというツールは、例えば、お客さまに金融商品を展開したいのだけれども自分ではできないという方にプラットフォームとして提供し、なおかつ必要な金融商品もニーズに合わせて提供すると、こういうコンセプトのものです。このコンセプトは比較的人気があるというか、割と皆さまに、そうだねと言っていただけておまして、いろいろな方との提携のお話を今、平行して進めています。個別具体名は本当にやるときにリリースさせていただきますので、それをご覧いただくとして、それなりに手応えがある商品になっているということは、現時点で申し上げられるかと思えます。

工藤：皆さま、説明会へのご参加ありがとうございました。一言だけコメントさせていただきます。

私どものビジネスポートフォリオは独特なものでして、他の大手銀行さんとかなり違うものになります。期初は、例えば無担保ローンの申込がもしかしたらすごく増えるのかとか、あるいは返済猶予の申込が殺到するのかとか、全然どうなるのかという予測がつかなかった、あるいは不動産マーケットがどうなるのかというのも非常に警戒して見ていました。

それが半年経ち、かなり視界がクリアになってきたということは申し上げられると思えます。COVID-19の影響が色濃く残っている領域がありますが、その影響の度合いというものがかなりはっきりと把握できるようになってきたということが、私どもにとって大きいポイントだと思っています。

それから、世の中の経済活動が少しずつ戻っております。私どものいろいろなビジネスの活動も着実に戻ってきておりますので、そういう意味でこの下期に向けては、私どもにとっては割と先が見えやすくなった時期と考えられます。

それから、一定の資本余力を持ちながら、株主還元を以前から申し上げているように可能な範囲にて高

めていき、なおかつその資本余力の範囲でのノンオーガニックな戦略も着実に続けていきます。一つの例が、このコロナの真ただ中に行ったニュージーランドのUDCの買収です。こうした案件をいろいろ引き続き見えてまいりますので、そういう意味では、1株利益の向上に引き続き取り組める状況にあると思っております。今日はありがとうございました。

以上