

2020 年度第 3 四半期決算
国内機関投資家向け電話会議（1 月 29 日開催）
質疑応答要旨

質問： 質問 2 点です。1 点目は、可能な範囲でお答えいただきたいのですが、台湾の持分法適用会社が TOB のオファーを受けていますが、どういった点を勘案して検討しているのでしょうか。あと、仮にそのキャピタルゲインが出た場合に、一時的な原因ということで、しかも来期以降、持分法の投資損益が下振れるということで、これを自社株買いの計算上、あまり大きく考慮するのはナンセンスなのかなと考えているのですが、一般論として可能な範囲でお答えできるのかというところを教えてください。こちらが 1 点目です。

2 点目は、本業のところやはり、結構厳しいのかなという印象です。資金利益のほうも計画線とは書かれてはいるのですが、かなり減少が続いていて、その挺入れ策をどのように考えているのでしょうか。フィーのところは会社計画期が遅れているとのことですが、こちらは 4Q に向けてと、4Q から来期にかけて伸びしろがあると考えている分野はどこなのかについて教えてください。以上、2 点です。

平野： 台湾の持分法適用の会社は、今、TOB がかかっています。この検討のポイントということですが、当然、いろいろな要素を今後の収益の寄与だとか、あるいはどの程度のキャピタルゲインになるのかとか、そういった様々なことを勘案しながら検討しています。詳細回答は控えさせていただきます。

それから、この利益がもし仮に出たとして、キャピタルゲインがあった場合に、自社株買いの中に組み込む算定の根拠に入れるのかどうかというご質問ですが、これも全体感を見て、当然考えていくという話です。今までこれは除いて、これは入れますというような考え方は取っていないですが、今後どうしていくかは都度、都度考えていくということには変わりはありません。今、お答えできることではないかと思っています。

2 点目の、本業が厳しいのではないかと、資金利益は計画線どおりということだが減っているのではないのかというご指摘ですが、この要因はご説明させていただいており、一つは海外金利が低下したという要素と、それから無担保ローンの残高の減少により平残が減っているということの影響が主な要因です。

海外金利は低下したまま底打ちになっていますが、その変動によってここが上がればまた増えるということだと思います。一方、無担保ローンはこれもご説明させていただいており、ようやく底打ち感が出てきたことと、一方で、成約率の改善に取り組んでいるということから、ここは今後回復していった増えていくのではないかと期待しています。

非資金利益については、遅れているところでして、例えばリテールの資産運用商品の販売であれば、例えば、マネックスとの提携とか、いろいろな手を打ってきています。それから、法人の手数料については、金利デリバティブのところはストラクチャードファイナンスが回復しているということもあって、増えてきています。一方で、為替のほうはこういう環境なので、お客さまの動意がなかなか出てきていません。ただ、パイプラインとしては引き続き持っているのも、また回復していく余地があるのではないかと、それぞれ見ております。

質問: 2点あります。一つがレイク ALSA、スライド 16。それから、法人向けビジネスの与信関連費用、スライド 11 に関連する質問です。

レイク ALSA の状況ですが、申込件数、それから成約率が改善していますが、1 月の緊急事態宣言以降の状況が特に変わっているかどうか、その辺りの補足をいただくと幸いです。

また、成約率も月次推移で向上しています。上期機会損失があった部分を取り返しているという理解はありますが、さらに引き上げの見通し、どう考えておけばいいのか。それから、シーズンのもともと割と成約率は低い時期だという認識なのですが、念のためにアセットクオリティのところ問題ないかというところをコメントいただければ幸いです。

与信関連費用は法人向けビジネスの予防的引当金残高が 12 末で 20 億円です。3Q 時点で小売業の予防的引当の取崩ありましたが、ほかの業種含め、取崩の見通し、4Q どのように考えておけばいいか、何か見方ありましたら補足いただくと幸いです。

平野: まず、レイク ALSA について、少しかいつまんで月次推移をご説明させていただきます。16 ページ左側の四半期推移を見ていただくと、昨年度から見ると改善しているのですけれども、年度内では横ばいに見え、見えます。右側の月次推移は、12 月が 34.3% というので改善しているということが分かるように今回、分解して出させていただいているものです。あらかじめお話ししていたとおり、10 月にシステム更改をしました。10 月、11 月はその新しいシステムにオペレーターが慣れるのに少し時間がかかったということで、生産性がいったん落ちましたが、12 月にきて落ち着いて慣れてきたということで、改善効果が発揮されてきたということです。これまでシステムによらずプロセスの改善をしていたことに加えて、このシステムによる改善の効果が出てくるということで、成約率は今後、まだ引き上げられると認識しています。

次に、足元 1 月、緊急事態宣言を受けてどうかということですが、今のところ、特になにがしかその影響が出てきているということはないと聞いています。

アセットクオリティについては、この成約率の改善はどちらかという、プロセスの改善によるもので、悪いものを取り込むということはないとご理解いただければと思います。従って、アセットクオリティには今のところ影響はしていないと思います。

ただ、今後、緊急事態宣言を受けて、また経済活動が鈍って、資金需要が減退するということは可能性としてはあり得ますので、その場合はこの成約率の改善が少し鈍るということはあると思っています。

それから、2 点目の法人の予防的引当に関してですが、こちらも従前からご説明させていただいているとおり、そのときどきでその予防的引当をきちんと見直して、個別の引当に移行するものは移行するという形でやってまいりました。10-12 月期では小売業を中心に個別に逐一見た結果、予防的引当がもう必要ないだろうということで、今回、取崩をしています。

予防的引当は航空機ファイナンス等のエリアで一部残っていますが、こちらもそういう意味ではもう

COVID-19の影響下で1年たちますので、予防的引当というよりは必要であれば個別の引当に移行していくというふうに考えております。

質問：1点だけお願いします。上期のプレゼン資料で、下期のビジネス前提をかなり細かく書かれていたと思います。そこで書かれていた、例えば、不動産ファイナンスの新規実行前年度50%程度の水準とか、プロジェクトファイナンスの新規コミットが前年度比2割程度減少とか、その見通しは今、第3四半期が終わったところで、特に変更はないと思ってよろしいのでしょうか。

平野：基本的には上期決算のときにお示しさせていただいた見通しについて大きな変更はございません。今、おっしゃっていただいたエリアについてもそういった変更はございません。その結果の推移がこの3Qに表れているとご理解いただければと思います。

質問：第3四半期に連結PLの非支配株主に帰属する四半期純利益に9億円が計上されているのですが、背景をご説明いただけますでしょうか。これは後発事象で開示されていたものとは別の話でしょうか。

平野：子会社が保有している株式の減損についてマイナスが非資金利益のほうに出ていて、プラスが非支配株主利益のほうに出ていて、実はネットすると3億円ぐらいのマイナスという形になっているというふうに確認しております。これは後発事象で開示されていたものとは別の話です。

2020 年度第 3 四半期決算
海外機関投資家向け電話会議（1 月 29 日開催）
質疑応答要旨

質問： マネックス証券との業務提携は、独占的なものか、他のオンライン証券会社とも提携できるか。

グプタ： マネックス証券は商品開発において優れている一方で、支店のようなチャネルはない。当行と業務提携することで、店舗のある当行で顧客のコンサルティングニーズにこたえることができる。当行は口座を移管することで事務コストやシステムコスト負担を減らすことができる。契約は独占的なものではないと認識。ただし、当行は顧客の投資信託などの口座をマネックスへ移管するので、実質的に、他のオンライン証券会社には口座移管しない。

質問： 今後の無担保ローンマーケットの見方を教えて欲しい。

グプタ： 政府支援金、ステイホームによる消費需要の減少、12 月のボーナス期による資金需要の減少などにより、当行の無担保ローン残高の減少が見られたが、徐々に回復している。市場規模は現状維持～縮小と見ており、その中で、貸金業のプレーヤーが残存者メリットをとっていく。2020 年は異例な状況だったが、市場もレイクビジネスも底打ちしていく。

質問： マネックス証券との業務提携について、SBI 証券に対しても同様に検討したのか。

グプタ： ベストパートナーがどこか検討した結果、当行のコンサルティング業務を強化するため、今般、マネックス証券と提携することにした。他にどこを検討したのかはコメントを控える。

質問： マネックス証券との業務提携は、SBI との提携を妨げるものなのか。

グプタ： そうではない。SBI が当行株式を 13%保有している背景から、そのような質問をされたと思うが、そのこととマネックス証券との業務提携とは関係づけていない。また、SBI は純投資目的と聞いている。従って、SBI との業務提携の機会があれば、通常通り検討するだろう。事実、当行は、SBI ホールディングスと地銀と一緒に会社を共同設立している。各ビジネスにおいてそれぞれ適したパートナーと組んでいる。今般のリテール顧客の資産運用についてはマネックス証券と組んだもの。

質問： 経費削減の進捗について。

グプタ： システム経費や拠点費用は減少している。一方で、ファイナンシャル・ジャパンや神鋼リースを買収したことから、その通年影響がある。加えて、今後 UDC ファイナンスの経費も反映されてくる。しかしながら、経費管理は経営の重要課題であり、経費率 60%未満は財務目標である。

質問： そういった連結子会社の影響調整後の経費削減はどの程度なのか。

グプタ： 手許にデータはないが、下期に働き方リ・デザインの施策による 10 億円増加、UDC ファイナンスで 7 億円の増加を見ている。

質問： ストラクチャードファイナンスについて、ホテルの需要はどうか。プロジェクトファイナンスでは国内風力発電の需要はあるか。

グプタ： ホテルについて新規需要はない。風力発電は洋上風力に取り組んでおり、新たなビジネス機会

となっている。

質問：自己株式取得を行っても、パートナーと提携しても、株価は冴えない。各種施策を打っているが、結局のところ、リテールの利益率やレイクの残高がいまいち。これについて経営陣の危機感はどうなのか。

グプタ：当行は幾つかのノンオーガニック戦略を実行してきている。このうち、UDC ファイナンスは 1 月から収益貢献を開始する。経費やのれん償却費を控除して、2300 億円のリスクアセットから年間 40 億円程度の利益貢献を期待しており、ROA も高いビジネスである。ノンオーガニックの機会は、小口ファイナンスの分野で他にも検討しているが妥当な価格の案件がない。

質問：資産を売却して、その資金を株主還元を使うことはあるか。

グプタ：公的資金注入行である当行は経営健全化計画を提出しており、そこには、国内銀行の一般的な総還元性向の水準を念頭に置きつつ、総還元性向の維持向上を目指していく、と記している。それに則って、総還元性向を 50%としている。

以上