

平成 29 年 12 月 21 日

各 位

会社名 株式会社新生銀行  
 代表者名 代表取締役社長 工藤 英之  
 (コード番号 : 8303 東証第一部)

## 新生銀行グループの無担保カードローン事業戦略の見直しについて

当行は、新生銀行グループの無担保カードローン事業戦略を見直し、グループの商品をお客さまのニーズに基づいて再構築いたします。銀行カードローンとして提供する商品は「新生銀行スマートカードローン プラス」(以下「スマートカードローン プラス」)のみとし、当行での「新生銀行カードローン レイク」(以下「레이크」)の新規のお客さまからのお申し込みと契約の受付は平成 30 年 4 月より停止いたします<sup>(※)</sup>。また、消費者金融商品ニーズのあるお客さまに対応するため、グループ会社の新生フィナンシャル株式会社(東京都千代田区、代表取締役社長 鳥越 宏行、以下「新生フィナンシャル」)にて、平成 30 年 4 月を目途に新しいカードローン商品を導入いたします。

### 1. 無担保カードローン商品再構築の目的と内容

当行では、新生フィナンシャルで行ってきた個人向け無担保ローンサービスのブランドを同社から譲り受け、平成 23 年 10 月から銀行本体で레이크として取り扱ってまいりました。레이크については、改正貸金業法の趣旨を踏まえた取り組みでお客さまの資金ニーズにお応えし、一定の成長を実現してまいりました。また、레이크を中心とする無担保カードローン事業については、第三次中期経営計画の成長分野の一つとしてグループの総力を挙げて取り組んだ結果、無担保ローン残高は平成 29 年 9 月末には 5,080 億円に達しています。

레이크では、平成 23 年当初は消費者金融商品ニーズがあるお客さまに加えて、銀行カードローンのニーズがあるお客さまへの顧客層の拡大を企図しておりました。しかしながら、6 年間の取り組みを振り返った結果、레이크は消費者金融ブランドとしての認知が依然として高く、銀行カードローンニーズがあるお客さまのご利用は限定的であったと判断しました。また、銀行カードローンをご希望のお客さまに対する商品として、平成 27 年 11 月に取り扱いを開始したスマートカードローン プラスは一定の成果を上げております。

こうした状況を勘案し、当行グループでは、お客さまのニーズに合わせて商品の再構築を行うことといたしました。銀行カードローンニーズのお客さまはスマートカードローン プラスで対応し、当行で提供する레이크については、新規のお客さまからのお申し込みと契約の受付は停止することといたします<sup>(※)</sup>。消費者金融商品のニーズがあるお客さまに対しては、新生フィナンシャルにて新しく導入する新商品とともに、新生フィナンシャルの子会社、新生パーソナルローン株式会社(東京都千代田区、代表取締役社長 林 正浩、以下「新生パーソナルローン」)が取り扱う「ノーローン」を提供いたします。新商品では、레이크をご利用いただいているお客さまと同じ顧客層に加えて、デジタルリテラシーの高い、若年層のお客さま向けに、人工知能(AI)を活用した自動対応などのデジタル機能の充実を図ったサービスの提供を検討してまいります。

近時、銀行カードローンの残高の増加を背景に、銀行による消費者向け貸付けについて、改正貸金業法の趣旨を踏まえた態勢整備の一層の徹底が求められています。当行では、無担保カードローン事業を引き続き成長分野の一つと位置づけ、お客さまのニーズに基づく商品の再構築を行い、改正貸金業法の趣旨に則った運営を行うとともに、新生フィナンシャルおよび新生パーソナルローンでは改正貸金業に基づく厳格な運営を行うことで、社会的に責任ある貸し手として、無担保カードローン市場の健全な形成に寄与してまいります。

### 【新生銀行グループの無担保カードローン商品と対象のお客さま】

(平成 30 年 4 月以降)

商品名	提供会社	対象のお客さま
新生銀行スマートカードローン プラス	株式会社新生銀行	銀行カードローンニーズのある新生銀行グループのお客さま
新商品	新生フィナンシャル株式会社	デジタルリテラシーの高い、消費者金融商品ニーズのある、20 代から 30 代のお客さま
ノーローン	新生パーソナルローン株式会社	消費者金融商品ニーズのあるお客さま

<sup>(※)</sup>平成 30 年 3 月末日までにご契約いただく「新生銀行カードローン レイク」のお客さまについては、平成 30 年 4 月以降も引き続き当行でサービスを提供いたしますので、레이크の無人店舗や提携 ATM・CD など、これまでと同様にお借入やご返済、ご照会が可能です。

## 2. 今後の見通し

本件に伴う平成 29 年度通期業績への影響は限定的であり、平成 29 年 5 月 10 日に公表した平成 29 年度通期業績予想の修正は行いません。

以 上

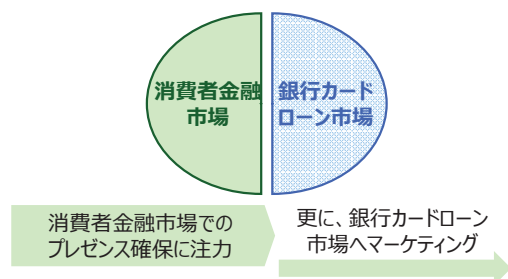
# 新生銀行グループの無担保カードローン事業戦略の見直し(1)

## ■ お客さまのニーズに基づき、新生銀行グループの無担保カードローン商品を再構築

### 1. 銀行カードローンのニーズのあるお客さまに対して、

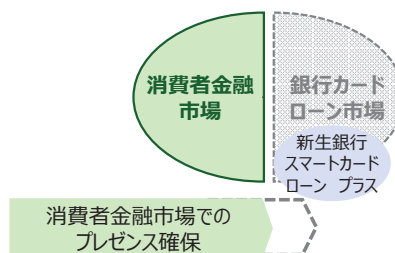
- ◆ 「新生銀行スマートカードローン プラス」での新規顧客獲得に一本化
- ◆ 「新生銀行カードローン レイク」での新規顧客獲得は、2018年4月より停止

#### 레이크의顧客カバレッジ戦略 (当初)



- ✓ 新生銀行カードローン レイクは、2011年ローンチ当初消費者金融市場に加え、銀行カードローン市場へもアプローチすることを企図

#### 레이크의顧客カバレッジ戦略 (現在)



- ✓ レイクは、消費者金融ブランドとして、消費者金融市場でのプレゼンスを確保
- ✓ 銀行カードローンニーズのあるお客さまによる레이크の利用は限定的

1

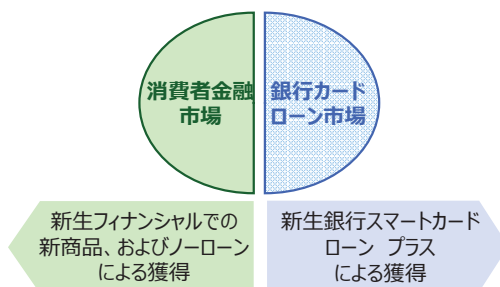
# 新生銀行グループの無担保カードローン事業戦略の見直し(2)

## ■ お客さまのニーズに基づき、新生銀行グループの無担保カードローン商品を再構築

### 2. 消費者金融商品のニーズのあるお客さまに対して、

- ◆ 新生フィナンシャルにて、新商品を導入。運用開始は、2018年4月を検討中
- ◆ デジタルリテラシーの高い、20代から30代のお客さまを中心に獲得

#### 新生銀行グループの顧客カバレッジ戦略



新生銀行グループの無担保カードローン商品:

市場	商品名	対象顧客	競合
銀行カードローン市場	新生銀行スマートカードローン プラス	銀行カードローンニーズのある新生銀行グループの顧客層	バンクイック、三井住友カードローン等の銀行系カードローン
消費者金融市場	新商品	従来레이크を利用している顧客層およびデジタルリテラシーの高い、20代から30代の顧客層	アコム、プロミス、アイフル等
	ノーローン	消費者金融商品ニーズのある顧客層	

2