

FY2019 通期決算

国内投資家向け決算説明会（5月14日開催）

司会：皆様、本日は新生銀行 2019 年度通期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。まず説明会を始める前にご案内を申し上げます。本日の決算説明会の模様につきましては COVID-19、いわゆる新型コロナウイルス感染症、これの感染拡大防止のため、音声ライブ配信によるオンライン形式のみで進行させていただきます。

最初に 2019 年度決算の概要と、2020 年度業績に対する考え方についてご説明いたします。その後、昨日プレスリリースいたしました株主提案に対する、当行取締役会意見のご説明をさせていただきたいと思っております。

資料につきましては新生銀行のウェブサイト、四半期決算情報に掲載しておりますので、そちらのほうをご参照いただければと思います。

なお質疑応答につきましては、事前に参加登録いただいた方々に、質問投稿サイトの URL および QR コード、そして参加者コード、こちらをご案内しております。パソコンおよびスマホからご質問を投稿していただけますので、ご質問を頂戴できればと思っております。

それでは決算説明会を開始させていただきます。工藤社長、よろしく願いいたします。

工藤：皆様、こんにちは。新生銀行の工藤でございます。

本日はオンライン形式の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。数字の話に入る前に、まず COVID-19 に対する姿勢というか戦い方というか、マネジメントメッセージがございますので、これについて簡単に申し上げます。

これは 4 月の頭に部店長会議というものがあまして、その場でグループの社員向けに発信したメッセージですけれども、まさに正常な状況にない中で、私どものこの 1 年間の取り組みの基本的な考え方を示す部分ですので、これをご紹介したいと思います。

リスクに対するディフェンス：守りを固める

1. 社員とその家族、顧客、取引先、株主などステークホルダー 全ての命を守ること

2. 社会的インフラである金融機関としての責任を担い、 顧客と社会に貢献すること

- **緊急対応と長期化への備え**
 - ✓ 社会的責任を果たすための重要業務に絞った出勤体制
(安全に留意しつつ、支店、コールセンター、オペレーションセンター等を稼働)
 - ✓ テクノロジーや通信インフラを確保し、在宅勤務体制は構築済み
在宅勤務率：約80%¹
- **顧客の事業・生活再建をサポート**
 - ✓ 提携先と協働し、飲食店・美容院・各種小売店などの法人・個人事業主・個人のお客さまを対象に、クラウドファクタリングおよびご融資のサポートを実施
 - ✓ COVID-19により経済的な損失などの被害を受けた方向けの生活応援ローン

スライドの3ページ目になります。ここで1番、2番で書いてあることは特段ご説明の必要はないですが、若干の補足説明が下にございます。

まず緊急対応ということで、私どもの社会的責任を果たすための重要業務に絞った出勤体制ということにしております。安全に留意しつつ、支店、コールセンター、オペレーションセンター等、ぎりぎりのところで稼働しています。在宅勤務率、これは銀行の数字ですが80%という数字になっています。

お客様からの様々なご相談等が入ってきているわけですが、単にそれに受け身に対応するだけではなく、もっと積極的なサポートができないかということを外部のパートナーともいろいろ協議しながら、仕組みをつくっております。

組織横断的なタスクフォースにより、下記を推進

1. New Normal（新しい常態）への対応

- 危機をきっかけに、世界がさまざまな形で変容
- 新しい価値観やニーズの発生と、これを踏まえたビジネスが誕生
- 一方で、中長期的に失われるビジネスも
- 実体経済が大きく変わるなか、新しく生まれるunderserved customerに対する金融サービス提供がますます重要に

2. New Normal（新しい常態）を持続的な形に

- 法人、個人ともに顧客とのリモートやバーチャルベースでのビジネスの進め方を推進
- デジタル化による業務オペレーション、プロセスの安定化、セキュリティの向上
- 変化した業務内容・働き方の定着化、物理ファシリティの一層の見直し

次に4ページ目をご覧ください。このコロナの問題がそう簡単に収束するわけではないと、むしろこれとともに生きていかなければいけない。「With コロナ」というようなことが、おおむね世の中のコンセンサスになりつつあると思います。

私たちはその中で、金融機関として何が貢献できるか。先ほど申し上げましたように、ただ単に受け身でお客様のニーズにお応えするだけではなくて、いろいろ起こってくる変化、当然、今、社会活動が完全に止められていて、結果として経済活動も非常に停滞しています。しかし、この状態が長期的に持続可能なものではないという認識が、政府にも、国民の間にも広がっている状況ですから、このコロナが存在する状況でいかに社会生活、経済活動を行うのか、こういう取り組みが今、模索されています。その新しい New Normal といわれているような状況に対応する金融サービスというものにも、取り組んでいかなければいけないと考えています。

当然、それは私ども自身の様々な変革を伴うわけで、その背後にはそれを支えるオペレーションの仕組み、また全員がオフィスに出勤するというやり方はいずれあり得ないわけですし、そうするとこの在宅勤務、リモートの働き方を支えるツールや仕組みを、少しロングショットになるものもごさいますけれども、一層整備していかなければいけないと考えています。これを組織横断的なタスクフォースで進めようとしているところです。

単年度の事業計画はいろいろ不透明性が高いところがございますけれども、中期経営計画で申し上げた大きな戦略の方向性そのものは変わらず、むしろ今回の COVID-19 の対応はそれを加速して取り組んでいかなければいけないという側面がございます。

そういう意味で、ただ単に今までの中期経営計画を粛々とやっていきますというだけではなくて、さらに一層、その取り組みを早い時間軸でやっていくためにはどうしたらいいかと、これが先ほどのタスクフォースの取り組みの目的でもあります。

主要ポイント

① 2019年度当期純利益¹は、COVID-19の影響を反映し、455億円

- COVID-19影響を除いた当期純利益：540億円
- COVID-19の当期純利益への影響額：85億円（うち予防的引当は39億円）
- 円貨・外貨ともに潤沢な流動性を確保し、資本は十分な水準（CET1比率11.3%）

② COVID-19の影響額は今後精査、2020年度業績予想は未定

- COVID-19を除いた業績予想は、2019年度当期純利益の当初計画（530億円）から約2%成長を想定
- COVID-19により、前期に織り込んだ予防的引当を超える可能性について注視していくが、期初の現時点では、通期影響の合理的な見通しは困難
- 業績予想は今後の経済状況とビジネス活動への影響を精査の上、中間期決算発表までを目処に策定し公表予定

③ 205億円の自己株式取得枠を設定、総還元性向は最大50%

- 配当10円を維持、自己株式取得枠205億円を設定し、総還元性向は最大50%
- 極端に不透明なCOVID-19を巡る状況に鑑み、実際の取得は、マクロ経済・株式市場等外部環境の動向、今年度の収益・資本への影響等を踏まえ、取得の可否・金額・タイミングを判断（全額は取得しない可能性）

¹ 親会社株主に帰属する純利益 7



それでは7ページ目から決算、ビジネスのハイライトについてお話しします。

決算に関する主要ポイント、3点ご説明いたします。

1点目、2019年度の親会社株主に帰属する純利益は、COVID-19の影響を反映して455億円と、前年比13%の減益となっておりますけれども、この影響を除けば540億円。これは3%増益です。2019年度の期初計画が530億円でしたから、これを達成していたこととなります。

一方でこのCOVID-19の影響、85億円なのですが、ざっくりいいますとその半分は既に現実に表れている影響で、残り半分はいわゆる予防的引当ということで。現時点ではまだ顕わにはなっておりませんが、いくつか明らかに今後影響が出てくるであろうと思われる業態とか、そういったものを特定しながら予防的に引当を行った部分でございます。

ただ、そういうなかなか難しい状況にありましても、資本は十分な水準を確保しておりますし、流動性つまり円貨、外貨の資金調達状況にも不安がない状態になっております。

2 点目、2020 年度の業績予想は現時点では未定ということにしております。参考情報として申し上げますと、この COVID-19 の影響がない状態での業績予想については、2019 年度純利益の当初計画比、当初計画は 530 億円を指しますが、これに対して約 2%の増益を想定しておりました。

現実の 2020 年度は、予防的引当を行った部分を超える影響があるかどうかということにも注視してまいりますけれども、現時点ではまだこの期がひと月ちょっとしか経っていないこともあり、その通期の影響がどうなるかということまで合理的に見通すのは、非常に困難です。

従って、業績予想は未定としております。今後の経済状況と、それによるビジネス活動への影響を精査の上、中間期決算までの間には策定して公表したいと考えております。

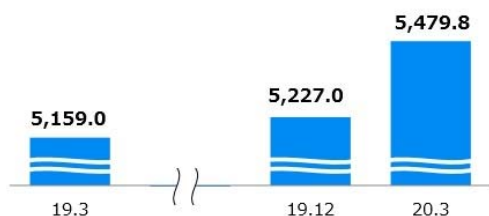
3 点目、2020 年度の総還元性向は 50%を最大としてやってまいります。この内訳ですが、205 億円の自己株式取得枠の設定と、配当を加えて総還元が最大 228 億円となり、2019 年度当期純利益 455 億円に対する総還元性向が最大 50%となると、こういうことになります。

ただし、極端に不透明な COVID-19 にかかわる外部環境に鑑みまして、実際の取得はマクロ経済が今後どうなるか、お客様の状況がどうなっていくか、株式市場がどうなるのか。それからそういったものの当行グループ自身への影響、収益とか資本への影響がどうなるかと、こういったことの進捗を見ながら、取得の当否・金額・タイミング等について適切に判断していこうと。こういうふうに考えております。したがって、この枠の全額を取得しない可能性がございますことを申し添えておきます。

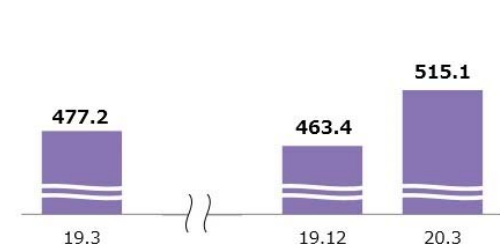
COVID-19対応：リスクに対するレジリエンスとビジネス機会に対する準備

■ 資金調達は潤沢かつ安定的

- ▶ 円貨預金¹



- ▶ 外貨預金¹：リテール外貨預金は全体の約90%



¹ 銀行単体ベース

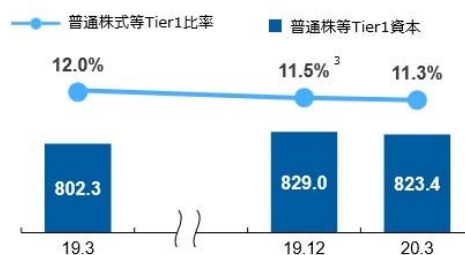
² Liquidity Coverage Ratio：30日間のストレス下での資金流出を、国債等の適格流動資産で賄える割合

■ 流動性は確保

- ▶ 適格流動性資産は、純資金流出額を上回り、流動性カバレッジ比率（LCR²）は159%（2020年3月末）

■ 資本バッファの活用

- ▶ 与信関連費用増加に対するクッション
- ▶ 事業法人などへの資金繰り支援に応える貸出資産増加に対するクッション
- ▶ ノンバンクビジネスを中心とするノンオーガニック成長機会への対応



³ 2019年12月期の連結自己資本比率の計算において、一部のエクスポージャーに適用する/ラメータ推計値については2019年3月期の数値に調整を加えて使用しております

次に8ページ目にまいります。COVID-19の対応として、リスク体制とビジネス機会に対する準備として、資金調達と資本についてご説明している部分です。

資金調達は潤沢かつ安定的と申し上げてよろしいかと思ます。ご存知のとおり、当行には比較的大きい金額のリテールの外貨預金もございまして、円貨はもちろん外貨についても調達状況については心配がない状況になっております。流動性カバレッジ比率も159%ございます。

資本はCET1比率、11.3%。これは当行のビジネスポートフォリオの観点から、規制対応だけではなく、ビジネスを遂行する上で十分な水準を確保しております。

この右側に、資本の使い方の優先順位を書いています。非常に今後の先行きが分かりづらい状況の中で、与信関連費用が増加するリスクは想定しておかなければいけません。これに対する備えがまず一つ。

それから、様々なお客様からの支援要請等。これは法人のお客様、個人のお客様、両方あり得ますけれども、こういったものにもきちんと対応できるようにしておかなければいけません。このためのクッションも必要です。

これはやや前向きな話にはなりますが、これだけ大きな混乱が生じて資産価格が変動する中で、私どものコアビジネスの成長に資する、ノンオーガニックな成長機会というものが出てくる。そういう可能性も想定しております。こういったものに配賦する資本も持っておく。

こういったことをいろいろ想定しながらも、私どもとしては現時点での資本の充分性、それに対して市場での株価の評価が必ずしも私どもの価値に対して正当ではないといった考えから、今回の自己株式取得枠の設定に至ったということでございます。

COVID-19対応：2020年度の業績に対する考え方

- COVID-19を織り込む以前のFY2020業績予想
 - 2019年度当期純利益の当初計画（530億円）から約2%成長を想定
- COVID-19によるビジネスへの影響についての考え方
 - 緊急事態宣言解除後も、「三密」回避が求められる状態が長期化。ビジネス活動は第2四半期以降回復し始めるが、インバウンド関連・宿泊・飲食・その他サービス業の回復や棄損したサプライチェーンの復活には時間を要する。また、関連する中小企業や個人の信用状況の悪化が継続する。悪影響の時間軸は、効果のある治療薬、ワクチンの開発タイミングが鍵
 - 回復する過程で、すべてが元に戻るわけではなく、消費者のマインドセット・行動変化、分散型社会への移行、デジタル投資の加速、サプライチェーンの見直し、物理的空間利用の見直し、過剰サービスの見直しなど、不可逆的な変化も発生
 - 不動産価格について、今後はCOVID-19経験を踏まえた新しい価格水準（賃料×期待利回り）の模索が続くが、アセットタイプごとの調整幅（価格下落幅）の跛行性が予想される
- リーマンショック級のストレステストシナリオ下でも、黒字を確保する見込み
 - 事業ポートフォリオの収益力：コアビジネスである不動産ファイナンスや無担保ローンを含め、ビジネス活動の減少により、既存ビジネスからの収益はある程度減少してもおかしくない。一方で、新しく生まれる資金・ビジネスニーズもあり、激減は考えにくい
 - 事業ポートフォリオのリスク特性：他の金融グループと比較し、日本全体あるいは特定地域のマクロ経済への直接的なリンク度が低い。また、世界金融危機を経て、ポートフォリオの入替やリスク管理体制を強化している
- 2020年度当期純利益予想は、今後の経済状況とそれによるビジネス活動への影響を精査の上、中間期決算発表までを目処に開示する予定
- 中期経営戦略で示した戦略の方向性は変わらず、むしろ様々な取り組みをより加速すべき状況。中長期的な視点から持続的な収益力の強化を進めていく

次に9ページ目のスライドをお願いします。2020年度の業績見込みは未定としておりますけれども、可能な限り判断材料をご提供しようと、誠実な開示をしようという考え方から、業績に対する定性的なコメントを加えておりますことと、それをビジネスごとに少し展開しております。

COVID-19によるビジネスの影響について、私たちの基本的な考え方はここに書いてあるとおりです。これは世の中の大方のコンセンサスとそんなにずれてはいないと思いますけれども、簡単にご説明します。

緊急事態宣言が解除されようがされまいが、いわゆる三密を避ける、人の移動あるいは集まることが強い制約を受ける状態は変わらないと考えております。

一方で、その状態をただ単に続けることは国民の社会活動、社会生活を守る上で持続可能でないというのが一般的な見方になりつつあり、その中でどうやって経済活動、社会活動を取り戻そうかという取り組みが各方面で始まっています。これを私どもとしても積極的にサポートしていこうということです。

ただ単にいわゆる自然災害後、身を縮めてとりあえず難局を乗り越えましょうということではなくて、いかに最大限のビジネスを行ってお客様をサポートするのかということが、大きな取り組み内容となってまいります。

それから一つ補足しますと、不動産価格について少し留意が必要だと思っています。今のところはホテルあるいは商業施設、こういった特定のASETタイプに対する影響が、キャッシュ・フローの悪影響が見えてきております。

他のASETタイプ、オフィスや住居とか、そういったものに対してどれぐらい影響が広がっていくのかということは、不動産価格は国民経済に与える影響が非常に大きいものですし、当行のような金融機関の経営においても重要なファクターですので、これについて注視していかなければいけないと考えております。

いずれにせよリーマンショッククラスの非常に大きなストレスを私どものビジネスポートフォリオに与えても、黒字を確保する点についてはあまり問題がないと考えております。

その理由は、まずは私どものビジネスポートフォリオのうち、コアビジネスはいわゆるストラクチャードファイナンス、あるいは個人向けの無担保ファイナンスです。ある程度社会活動が減少するとビジネス活動も減る。結果的にトランザクションも減って、収益が若干減ることは予想されます。一方で、金利収益はそれほど大きな変化はないことと、与信コストも今のところ、私どもとして想定する限り非常に大きな影響があるということではなからうと思っています。

その後者についてはなぜかといいますと、私どもニッチな金融機関でして、メガバンクや地銀のような、特定の地域の経済全体に業績がリンクする、あるいは日本全体のGDPに強くリンクする、そういった業態ではございません。そういう意味でもクッションがあるといいますか、影響からは絶縁されている状態と考えております。

COVID-19対応：ビジネスへの影響の考え方

■ 各ビジネスによって影響度合いは異なるが、不動産関連ビジネスと無担保ローンを特に注視

- ▶ 業務粗利益：各ビジネスによって影響度合いは異なるが、多くのビジネスセグメントで減少する可能性
- ▶ 与信関連費用：2019年度に取引先の業況悪化に備えた予防的引当を積み増した。債権の質の低下による更なる与信コストの可能性については、回収、延滞、貸倒などの状況を注視していく。その中で、特に注視しているビジネスは、資産価格動向に左右される不動産関連ビジネスと、相対的に与信関連費用率の高い無担保ローンビジネス

主なビジネス	経営上、注視するポイント
ストラクチャードファイナンス： 不動産ファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> 新規実行額が大きく減少する可能性（手数料の減少） 不動産価値下落による与信関連費用の増加。ただし、主要アセットタイプであるオフィスや住居などの不動産価格が大きく下落しない限り、著しいマイナス影響は考えにくい（30～40%程度の不動産価格の下落は回収可能性に大きな影響なし）
無担保ローン	<ul style="list-style-type: none"> 新規獲得がやや減少することによる利息収入の伸びの減少の可能性 低収入帯顧客を中心に延滞悪化による与信関連費用の増加。ただし、「残高成長減速に伴う与信関連費用増加の抑制」に一部相殺される可能性
昭和リース	<ul style="list-style-type: none"> 検取高がやや減少する可能性（リース収益の減少）、保険等の手数料収入の低迷 サービス業を中心とした小規模事業者向け与信関連費用増加の可能性
アプラスフィナンシャル	<ul style="list-style-type: none"> ショッピングクレジット（オート、その他一般商材）、カードショッピング取扱高がやや減少する可能性 低収入帯顧客を中心に延滞悪化による与信関連費用増加の可能性。ただし、「残高成長に伴う与信関連費用増加の抑制」に一部相殺される可能性
リテールバンキング	<ul style="list-style-type: none"> 資産運用商品販売がやや減少する可能性 住宅ローンの返済条件変更増加による与信関連費用がやや増加する可能性
ストラクチャードファイナンス： プロジェクトファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> 新規案件組成がやや低迷する可能性（手数料減少）。ただし、案件組成から融資実行までのタイムラグが長く、貸出残高および資金利益に対する影響は限定的 資源案件は、プライスリスクを取らない案件が太宗であるため、原油価格の下落による影響は限定的
その他	<ul style="list-style-type: none"> 見込んでいたエクイティ投資エグジジットができないことによるキャピタルゲインの減少・先送り

次にスライドの 10 をご覧ください。基本的な環境認識は今申し上げたとおりですが、その個別ビジネスに対する影響を少しここでビジネスごとに述べております。一番重要な二つについて簡単にコメントいたします。

業務粗利益は、全般的に少し減る可能性は覚悟しておく必要があると思っておりますけれども、与信関連費用、気になるところですが、これで注視すべきポイントは二つと思っております。

一つは不動産ファイナンス。個人のお客様向けのものではなくて、大手の機関投資家、REIT だったり私募ファンドだったりするわけですが、そういうところが不動産投資をするときのノンリコースファイナンスを指しております。これが仮に不動産価格が大幅に下がると信用コストが上がってくると、こういうことがございます。

ここに数字で示しておりますが、30～40%程度の下落であれば、私どもの債権の回収可能性に大きな影響はないということは申し上げます。これは私どものいわゆる Loan to Value (LTV)、不動産価値に対するローンの金額の比率を指しますけれども、この LTV と、一般的な私どもの不動産価値の評価の保守性の観点から、こういった数字が出てくるわけです。

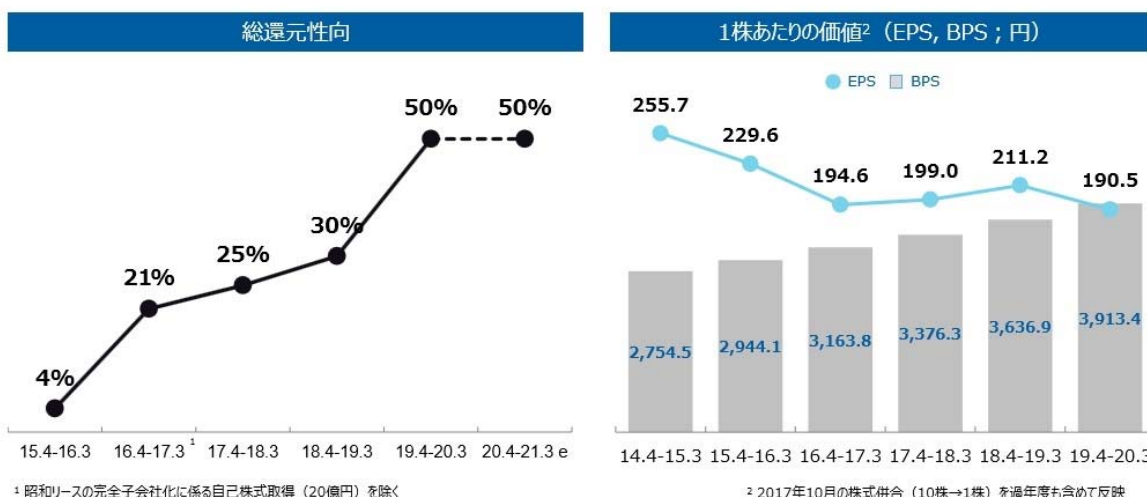
もう一つは個人のお客様向けの無担保ローンのところですが、ここはやはり経済活動が活発なときのほうが新規のお客が増える傾向にありますので、それが減少する可能性はございます。

それから信用コストも今、特定の業種に携わる方を中心に、かなり信用リスクが高まっている状態とは思いますが。その結果としての信用コストの高まりがあり得る反面、このビジネスの特徴として残高の成長が鈍化するとクレジットコストが減る、戻ってくることもございますので、そこが相殺されることはあるかと思います。

その他のビジネスについてはすごく大きな影響はないと考えておりまして、ご説明は割愛させていただきます。

COVID-19対応：205億円の自己株式取得枠を設定 総還元性向は最大50%

- 十分な資本的体力を有することに加えて、現在の株価は正しい企業価値を表していないと認識。経営健全化計画における株主還元の見直しに基づき自己株式取得枠を設定
- 但し、COVID-19の状況が極端に不透明であるため、実際の自己株式取得は、外部環境や自らの財務・収益・株価等を見ながら、適切なタイミングで適切な金額を実施。最終的に全額は行わない可能性もある
- 今回の水準が将来の総還元性向の水準に関して何らの見込みを示すものではない



今度はスライド 11 のほうにまいります。総還元性向について若干の補足をいたします。

先ほど申し上げたとおり、十分な体力を有することに加えて、現在の株価は正しく企業価値を反映していないのではないかと考えております。経営健全化計画に記載した考え方にとり、自己株式取得枠を設定しております。これはおそらく今、足元の金融界の中では、かなり高い水準の総還元性向になるだろうと考えております。

しかしながらご留意いただきたいのは、優先順位があるということでございます。まずとにかくお客様のサポートが最優先、それが今後どうなっていくかということを見極めながら、実際の取得の判断をしております。

今のところはまだ、首都圏は緊急事態宣言の解除さえされていない状況ですので、どうなっていくかということはなかなか見通しづらいわけです。今回の自己株式取得枠の設定は、それでもなお経営陣としての自信と、それから総還元性向を高い水準で維持しようということに対する意思を示しているとお考えいただければいいと思います。

ここから決算、ビジネスの概況について企画財務のチーフオフィサー、平野よりご説明申し上げます。

平野：決算、ビジネスの概況についてご説明させていただきます。

2019年度親会社株主純利益は、COVID-19影響（85億円）を除くと、 期初計画を達成

【連結】	18.4-19.3 (実績)	19.4-20.3 (実績)			19.4-20.3 (計画)	COVID-19の影響
		COVID-19 除く	COVID-19 影響	COVID-19 含む		
業務粗利益	229.7	241.6	-1.7	239.9	243.0	業務粗利益 ■ 資金利益は、COVID-19による影響はない ■ 非資金利益は、COVID-19によりエクイティ投資において減損や見込んでいた収益の未実現
資金利益	133.8	133.5	0	133.5		
非資金利益	95.9	108.1	-1.7	106.4		
経費	-144.7	-149.5	0	-149.5	-152.0	経費 ■ COVID-19による影響はない
実質業務純益	84.9	92.1	-1.7	90.4	91.0	
与信関連費用	-29.3	-32.1	-3.1 (顕在影響)	-39.1	-35.0	与信関連費用 ■ COVID-19による影響の顕在化を踏まえ、不動産ファイナンスやLBO等で引当を実施 ■ COVID-19による貸出先の業況悪化に備え、法人営業、不動産ファイナンス、昭和リースで予防的引当を実施
与信関連費用加算後 実質業務純益	55.6	59.9	-8.7	51.2	56.0	
その他	-3.3	-5.8	0.2	-5.6	-3.0	
法人税・法人税等調整額	-2.5	-4.2	0.2	-4.0		
親会社株主純利益	52.3	54.0	-8.5	45.5	53.0	

スライドの13ページ目をご覧ください。2019年度の決算のサマリーについてご説明させていただきます。

まず、業務粗利益でございますが、2,399億円となり、2018年度から増加いたしました。しかし2019年度の期初の計画には至りませんでした。

内訳ですが、資金利益はCOVID-19による財務的な影響はございませんでした。法人ビジネスでは2018年度対比増加したものの、個人ビジネスでは無担保ローンやアプラスで伸び悩みました。

非資金利益は法人ビジネスに加え、個人ビジネスではリテールバンキングやアプラスで2018年度対比増加いたしました。COVID-19の影響としては法人ビジネスにおいて、エクイティ投資で減損の計上や、見込んでいた収益の未実現がございました。

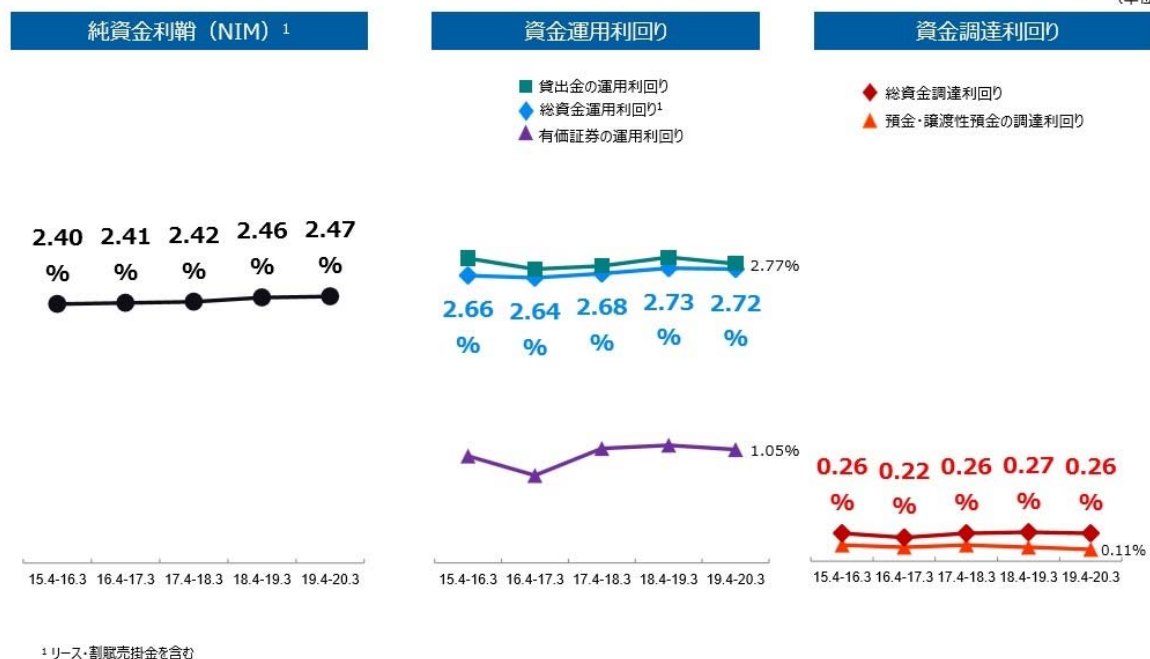
経費は期初想定どおり新勘定系システムの稼働に伴いまして、システム費が増加したことなどにより、2018年度対比で増加いたしました。しかし2019年度の期初計画に対しては抑制運用となっております。経費率は2018年度の63.0%から、2019年度は62.3%へ改善いたしました。

与信関連費用は 2018 年度にあった特殊要因の剥落、COVID-19 の影響により、予想される損失に備えるための引当などの要因があり、ネットでは 2018 年度対比増加いたしました。また 2019 年度期初計画比でも増加しております。詳しくは与信関連費用のページでご説明させていただきます。

以上の結果から親会社株主に帰属する純利益は 455 億円、COVID-19 影響を除いたベースでは 540 億円でした。

純資金利鞘(NIM)は、2.47%へ改善

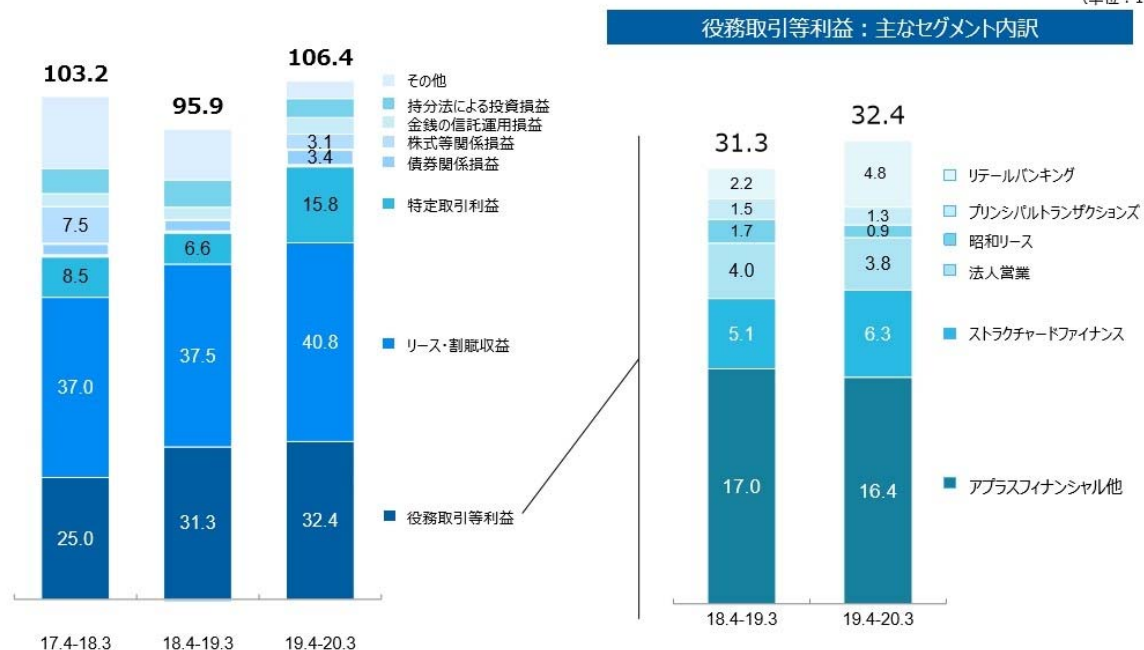
(単位：%)



続きましてスライド 15 ページをご覧ください。調達コストの低下により、純資金利鞘、NIM は 2.47%へ改善しております。

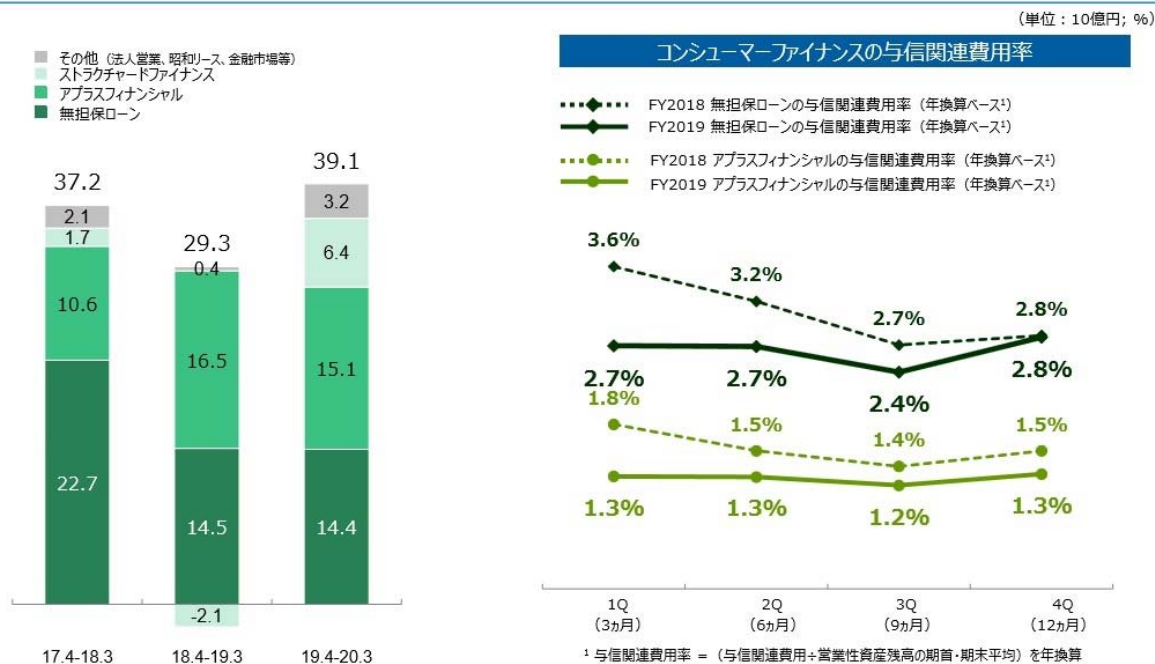
非資金利益は、リテールバンキングとストラクチャードファイナンスで役務利益増加

(単位：10億円)



次にスライドの 16 ページをご覧ください。非資金利益は、アプラスからの割賦収益、金融市場での市場ボラティリティの機会を捉えたトレーディングによる特定取引等利益、リテールバンキングとストラクチャードファイナンスからの役務利益が増加いたしました。

与信関連費用は、法人ビジネスでのCOVID-19による引当により増加



次にスライドの 18 ページをご覧ください。与信関連費用は無担保ローンとアプラスで減少したものの、法人ビジネスで増加いたしました。法人ビジネスでの増加要因は、主に三つです。

まず 2018 年度に実施したプロジェクトファイナンスなどのポートフォリオ拡大に対応した、一般貸倒引当金の算定による戻入益、約 60 億円が剥落したこと。

次に COVID-19 の影響により予想される損失に備えるため、足元の業績悪化の状況を踏まえてフォワードルッキングに特定債務者の債務者区分を引き下げ、不動産ファイナンスや LBO 等のストラクチャードファイナンスを中心に引当金 31 億円の追加繰入を実施したこと。

加えて COVID-19 の影響を直接受けている、特定業種ポートフォリオに対する今後の業績悪化の備えとして、法人営業、不動産ファイナンス、昭和リースで引当金 39 億円の追加繰入を実施したことです。

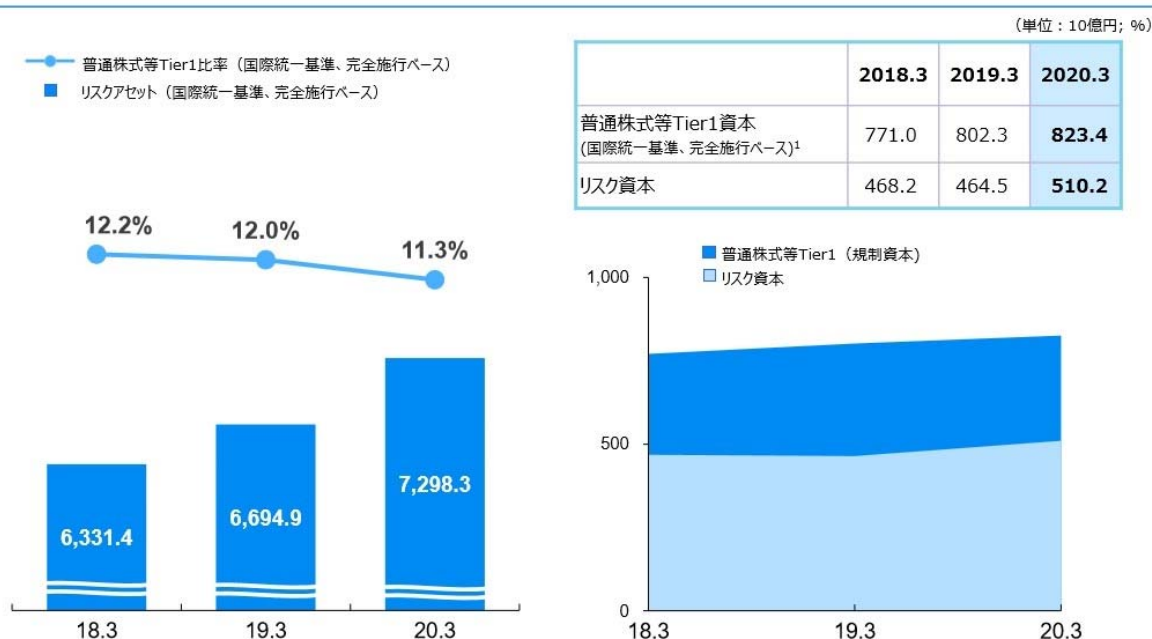
この特定業種ポートフォリオに対する引当につきましては、外出自粛要請により直接影響がある業種を対象に、一般貸倒引当金について通常の引当率よりも高い引当率を適用いたしました。

セグメントごとの内訳は法人営業で約 16 億円、不動産ファイナンスで約 15 億円、昭和リースで約 9 億円の追加繰入をいたしました。

無担保ローンは残高の伸び悩みと回収の進展により、与信関連費用はほとんど変わりませんでした。与信関連費用率が2.8%へと上昇しているのは、第3四半期にボーナスシーズンによる回収進展があったものの、第4四半期にはそうした影響が低下したことによるものです。

アプラスは2018年度に計上した延滞債権に係る追加繰入の影響が剥落したことにより、与信関連費用は減少しました。与信関連費用率も1.3%と、前年同期比低下いたしました。

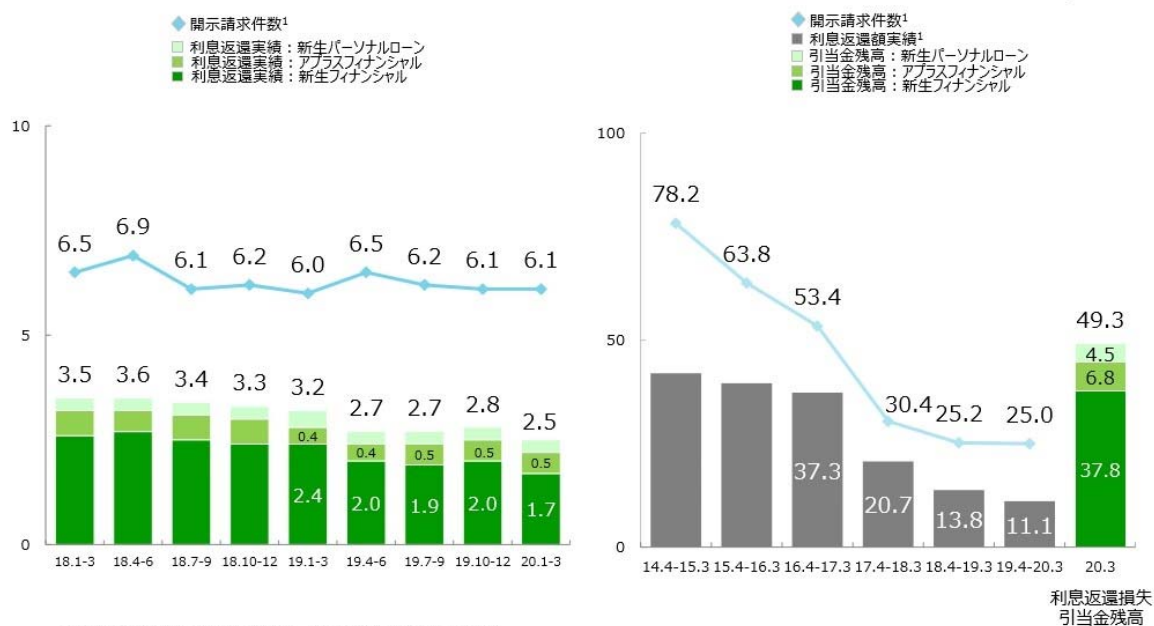
自己資本比率は、リスクアセット増加を反映



次にスライド 19 ページをご覧ください。普通株式等 Tier1 比率は 11.3%となりました。リスクアセットの増加要因は、不動産ファイナンス残高の増加や、神鋼リースの買収によるものです。

利息返還引当金取崩益を26億円計上。過払引当金は5年弱の水準を継続

(単位：10億円;千件)



スライドの 20 ページをご覧ください。過払いにつきましては、2019 年度は利息返還引当金取崩益を 26 億円計上いたしました。内訳は新生フィナンシャルで 45 億円の戻入、アプラスで 17 億円の繰入、新生パーソナルローンで 1 億円の繰入です。

2020 年 3 月末の過払引当金残高は 493 億円で、5 年弱の引当水準となっております。

以上、決算ビジネスのハイライトをご説明いたしました。

次に、工藤のほうから株主総会の議案、および株主提案に対する当行取締役会の意見について、ご説明させていただきます。

工藤：それでは続きましてコーポレートガバナンスの観点から、定時株主総会の議案である取締役選任について、株主提案に対する取締役会意見も含めてご説明いたします。

多様かつ経験豊富な取締役会メンバーによるコーポレート・ガバナンス

取締役				新任候補	
 <p>榎原 純 取締役 年齢：62歳 社外取締役 指名・報酬委員会</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> フィリップスインターナショナル 社外取締役（現任） マネックスグループ株式会社 社外取締役（現任） ゴールドマン・サックス証券株式会社 パートナー 	 <p>アーネスト M. 比嘉 取締役 年齢：67歳 社外取締役 指名・報酬委員会 企業経営経験</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式会社ヒガインダストリーズ 代表取締役会長兼社長（現任） ウェンデーズ・ジャパン株式会社 代表取締役会長（現任） 株式会社ジェシー・コム取締役（現任） 	 <p>富村 隆一 取締役 年齢：61歳 社外取締役 指名・報酬委員会 企業経営経験</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式会社シグママックス 代表取締役社長（現任） 日本テレコム株式会社（現 ソフトバンク株式会社） 代表執行役員副社長 IBHビジネスコンサルティングサービス株式会社 常務取締役 	 <p>村山 利栄 取締役 年齢：59歳 社外取締役 指名・報酬委員会</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式会社カチタス社外取締役 株式会社レノバ社外取締役 ゴールドマン・サックス証券株式会社 マネージングディレクター 	 <p>川本 裕子 年齢：61歳</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ 社外取締役 株式会社大阪証券取引所（現日本取引所グループ） 社外取締役 早稲田大学大学院経営管理研究科 教授（現任） マッキンゼー・アンド・カンパニー シニアエキスパート 	
 <p>工藤 英之 代表取締役社長 年齢：56歳 業務執行取締役</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 常務執行役員チーフリスクオフィサー リスク管理部門長 常務執行役員ストラクチャードファイナンス 本部長 常務執行役員法人・商品部門副部門長 	 <p>小座野 喜景 取締役 年齢：57歳 業務執行取締役</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> チーフオフィサー グループ事業戦略（現任） 株式会社アプラスフィナンシャル取締役（現任） 常務執行役員法人部門副部門長 常務執行役員プリンシパルストラテジック本部長 	監査役			
 <p>永田 信哉 監査役 年齢：61歳 常勤監査役</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 当行執行役員財務管理部長 当行執行役員グループ財務管理部長兼 グループ財務経理部長 	 <p>赤松 育子 監査役 年齢：52歳 社外監査役</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本公理会計士協会理事（現任） 学校法人産業能率大学総合研究所 経営管理研究所主任研究員 株式会社トップス社外取締役（現任） 太田昭と監査法人（現 EY 新日本有限責任監査法人）入所 	 <p>金野 志保 監査役 年齢：56歳 社外監査役</p> <p>主要な経歴</p> <ul style="list-style-type: none"> マネックスグループ株式会社 社外取締役（現任） アルフレッサホールディングス株式会社 社外取締役（現任） 株式会社カカコム社外取締役 ワタシ株式会社社外取締役 金野志保はばたき法律事務所代表（現任） 			

プレゼンテーション資料は56ページをご覧くださいませでしょうか。それからいただいている株主提案に関しましては新生銀行のウェブサイトに掲載している5月13日付のプレスリリースに載っておりますので、こちらも併せてご覧ください。

まず背景のご説明から入りますが、2019年8月にあったJCFファンドのエグジット、株式売却に伴いまして、社外取締役だったフラワーズ氏が退任いたしました。経営健全化計画では取締役人数を7名と定めておりますので、今日現在、1名枠が空いている状態となっております。

今般、プレゼン56ページにあるとおり、6名の取締役の再任と、1名の新任取締役の選任を株主総会に上程いたします。

選任候補者につきましては、社外取締役で構成される指名・報酬委員会で慎重に議論されまして、取締役会で決議した結論となります。なお新生銀行はこれの中で比嘉氏、榎原氏、村山氏、富村氏を独立役員とする独立役員届出書を東京証券取引所に提出しております。川本氏が今回、選任された場合には、川本氏も同様に独立役員として届け出るようになります。

これに対し今回、株主でありますDALTON KIZUNA FUND LP様から、独立社外取締役候補としてローゼンワルド氏の選任提案をいただいております。このご提案の内容については、プレスリリースにそのまま載せております。

新生銀行の取締役会といたしましては、この株主提案について慎重に審議・検討いたしてまいりましたが、以下のいくつかの理由から反対意見を表明いたします。

まず第 1 に、独立社外取締役によるガバナンスの十分性という観点です。私どもは今、6 名中 4 名が社外取締役、そして今回新任としてご提案する川本氏も社外取締役、独立社外取締役となり、7 名中 5 名が社外役員となっております。

非常にガバナンスの効いた監督機能、けん制機能が効いた取締役会。株主様の利益を十分に反映することができる構成となっていると考えておりますので、ローゼンワールド氏を社外取締役としてさらに追加する必要性は乏しいと考えています、

社外取締役に求められる多様な経験とスキル

		アーネスト M. 比嘉	川本 裕子	楨原 純	村山 利栄	富村 隆一
経営実務	企業経営	✓				✓
	社外取締役	✓	✓	✓	✓	✓
金融実務	デットファイナンス		✓	✓	✓	
	エクイティ投資			✓		✓
	リスク管理		✓		✓	
関連有用 領域実務	消費者向け事業	✓				
	不動産関連事業				✓	
	IT/デジタル					✓
	関連行政					
経営・金融・IT/ デジタル関連の 体系的知識	コンサルティング		✓			✓
	学識経験者		✓			

二つ目、取締役ポートフォリオの専門性と多様性の観点です。これについてはスライドの 57 ページをご覧ください。

会社提案の選任候補者は 7 名中 4 名が会社経営の経験を持ち、金融に専門性を持つ選任候補も 5 名おります。ローゼンワールド氏のお持ちの知見、この領域につきましては全て会社提案の選任候補者で十分にカバーされておりまして、その観点からも追加選任の意義が認められないと考えます。

もう一つ付言いたしますと、私どもの会社提案は 7 名中 2 名が女性候補者として、取締役会の取締役ポートフォリオのジェンダー多様性を推進する観点からも、ローゼンワールド氏の選任の意義が認められないと考えております。

三つ目、適切な取締役報酬の設計の観点です。この点については株主の皆様と利害を一致させる、インタレストをアラインさせる観点から、様々な仕組みを取り入れてきております。

まず業務執行取締役、これは2018年の総会で、今でいうと私と小座野という2人になりますが、この2人に対して譲渡制限付株式を使った報酬制度を導入しています。これに加えて私ども今、執行役員全員に対しても、類似の譲渡制限付株式を活用した報酬制度を導入しています。

さらに今回新しい取り組みといたしまして、社外取締役に対しても同様に譲渡制限付株式で一部、報酬を支払う議案を株主総会に上程することといたしております。

こうしたかたちで株主の皆様と取締役会全体、それから執行経営層、こうした全体として皆様と利害を一致させるような方向での取り組みを進めてきております。

四つ目、早期健全化法、およびこれに基づく経営健全化計画遵守の観点を申し上げます。私どもは公的資金注入行として健全化計画を提出しているわけですが、これはいわゆる早期健全化法という根拠法令がございます。ここに7名の取締役と書いてございますので、これを遵守する観点から、私ども会社提案の7名がベストな取締役ポートフォリオだと考えており、これ以上、ローゼンワルド氏を追加選任する余地がないこととなります。

それから公的資金返済の観点からも、株式価値を上げていく。その一環として株主還元を改善していくことは重要なことだと考えております。従前の名目的な1円配当みみたいな状況から随分、総還元性向を上げてきております。おそらく国内の銀行の総還元性向としては、最高水準にあると考えております。

既に私どもとして、法令上可能な範囲で最大級の努力を行っていると思っており、DALTON社の提案理由にございます年間450億円程度の大規模自社株買いの実施は、この早期健全化法に基づく経営健全化計画で許容された範囲を逸脱することになると思われます。このように法令の趣旨に反するようなご提案を、当行の取締役会として受け入れるべきではないと考えています。

最後に、ESGの観点到少し触れます。今はCOVID-19の影響を社会全般、お客様全般が受けている状態になります。金融機関においても社会的責任の観点から、この影響を受けているお客様を守り、円滑な金融機能を提供することが強く社会に求められております。

ローゼンワルド氏が取締役会に提案するとされている、限界的な利益率の貸出資産を削減するということは、一般論として必ずしも間違っているとは思いませんけれども、少なくとも現下の状況ではそうした短期的利益の追求姿勢、あるいはそれに基づく行動は適切な企業行動であるとは考えません。

こうした観点を踏まえまして、指名・報酬委員会において議論を重ねた結果、会社提案の取締役候補者を本総会に付議することに至ったわけであります。

従って、当行の取締役会はその会社提案の取締役ポートフォリオが最善だと考えており、DALTON KIZUNA FUND LP からいただいたご提案に対しては反対するものであります。

以上、取締役選任議案について、株主提案に対する取締役会の意見も含めましてご説明いたしました。

以上