

2019 年度通期決算 説明会（5月14 日開催）

質疑応答要旨

質問: 今回の自己株取得枠設定について教えてください。まず、今回の決定までに社内外とどのような議論をしたのか、経緯を教えてください。

次に、この不透明な局面で敢えて相応の額の自己株取得を決定した、経営の意思、真意を、説明会資料(決算ビジネスハイライト)の行間的なところも含めて、丁寧にご説明いただけますか。以上、2点よろしく申し上げます。

工藤: 今回、配当と自己株式取得枠を合わせた前年度利益に対する総還元性向は50%です。これは私どもが、従来からずっと申し上げております公的資金返済に向けてということも含まれますが、より一般論としましても、企業の株主の皆様に対する責任としてリーズナブルな株主還元を行っていくことは、非常に重要だと考えています。

バランス感もちろんありますし、それから現実には健全化計画にこういう範囲でという記載がございます。それを踏まえて、その中で可能な最大限の株主還元を私どもとしては行う意思があります。意思があると申し上げているのは、それを行う十分な資本の備えがあって、様々な不透明な環境下でも、よほど想定外の事態にならない限り私どもは実行する能力があるだろうと考えていますので、この枠の設定に至ったものです。

ただし、これはスライドにも明確に書いていますが、当然誰も今後経済が、あるいは社会がどうなるかなんてことは分からないわけです。

今、各国ではいわゆるロックダウン、あるいは緊急事態宣言等の解除で、その裏には経済活動を何とか少しずつでも回復させようと、こういう取り組みがなされている一方で、WHOなどはきわめて強い警告を発しています。これはどちらが正しいかは分からないわけですが、当然、私ども自身の行動で結果が変わってくるわけですが、その読み切れないことまで全て織り込んでいるわけではありません。

したがって、先ほどご説明した物事、資本を何に充当していくかという優先順位をしっかり踏まえて、お客様のサポート、あるいは自らの追加引当の可能性への備えと、こういったことの十分性を見きわめながら、この自己株式取得枠の執行を進めていきたいと考えています。

こういう認識を当然、時間をかけて取締役会でも議論してきましたし、本件実行に至るプロセスで様々な関係者との意見交換を行った上で、このようなかたちとさせていただきます。

質問: 与信費用の方向性を確認させてください。法人は4Qに顕在化したものと予防的なものを含めて70億円引当を実施しましたが、昭和リース・法人営業を含めて20/3期水準からの与信費用増加リスクは限定的とみて良いでしょうか。

個人はコンシューマーファイナンスの足元の初期延滞状況のカラーを教えてください。
現状の与信費用率 280bps はヒストリカルに見て極めて低位ですが、従来言及していた 400
～450bps 程度への平準化可能性をどう展望していますか。
またアプラスの与信費用比率が更に上昇するリスクは限定的と考えて良いでしょうか。

工藤：法人については私から、コンシューマーファイナンスについては平野からご回答いた
します。まず法人は、いわゆるコーポレートの世界、レンディング、いわゆる法人融資の辺
はそれほど大きなリスクはないのではないかと考えています。

これは私どもの貸出ポートフォリオにおけるその部分の占める比率が、例えばメガバン
クさん、あるいは地銀さん等とは大分違うことと、お取引しているお客様の業態や規模、こ
ういったこともございます。当然、大企業さんからの支援要請に参加することもあって、貸
出自体は伸びるかもしれませんが、当然、その支援には正当性があるものということになる
と考えています。

それからストラクチャードファイナンスの世界ですが、プロジェクトファイナンスは大き
なリスクはないだろうと考えています。一部、開発プロセスにあるもので工事の遅延といっ
たことは若干、懸念されていますが、それが最終的なクレジットの回収可能性につながるこ
とは、あまりないだろうと考えています。

それから、付言しますと、コーポレートの世界は今、いわゆる行動制限で直接的に影響を受
けている業態がいくつかあります。宿泊、交通機関、それから飲食、こういったところでは
中小企業、あるいはもっと小さい事業主について、これは銀行というよりは昭和リースにお
ける取引になりますが、ここは世の中のいろんな動向次第で、影響を受けるとは思ってお
ります。もちろんリースですから、銀行貸出とはちょっとリスク特性は違いますが、そこは 1
点、ご留意いただいたほうがよいかと思えます。

それから法人のほうで最後にやっぱり触れておきたい重要なポイントは、不動産ファイナ
ンスです。不動産ノンリコースファイナンスの特性として、ある一定の不動産価値の下落に
ついては途中で、例えば信用ランクが下がって、少し引当率を上げる、というようなことは
ありますが、最終的な回収可能性にはあまり影響がないと考えています。

それがものすごく下落すると当然、そのローン金額を不動産価値が下回ってくる事態があ
り得るため信用コストは高まります。

その大体の分岐点、こういったものを試算しています。これはいわゆるアセットタイプによ
ってかなり違うわけですが、均してみるとこのスライドに書いておりますように 30～40%
と、こういった不動産価値の下落に対しては、回収可能性に大きな懸念はないことが申し上
げられるというのをある意味、私どものそのビジネスを見る上で大きな手掛かりとしてご
提供したつもりであります。

平野：まずコンシューマーファイナンスの足元の初期延滞状況のカラーということですが、こちらにつきましては、特定の業種に属する人から支払猶予だとか、そういった申込みが出てきてはいます。ただ、まだ外出自粛要請等が始まってから一巡しているわけではないので、この辺はそんなに大きな影響が足元で出ているわけではございません。

それから現状の与信関連費用率 2.8%はヒストリカルに見てきわめて低位だが、従来 4～4.5%へコントロールするといっていたのはどう考えているかということですが、こちらにつきましては引き続き、十分なリスクが取れていないリスク量の見直し、それから申込み数増加に伴うオペレーション体制の整備として、基幹システムの刷新を行うことによって、機会損失の低減による成約率の改善を図っていくことは続けていきたいと思っています。

それから、アプラスの与信費用比率がさらに上昇するリスクは限定的と考えてよいかということですが、こちらは今現在は足元、何かその大きな兆候が出ていることはありませんが、加盟店等で今後、影響を受けるリスクはあると思いますので注視していきたいと考えています。

質問：2019 年度は第 4 四半期に新生フィナンシャル、アプラスフィナンシャルの両者で与信関連費用が各 50 億円を超え増加していますが、背景をご説明ください。

平野：新生フィナンシャルですが、第 3 四半期がボーナスシーズンで回収進展がありました。第 4 四半期にはそういったことがなく、その影響が低下したということです。

アプラスフィナンシャルは、残高が増加しているということに加えまして、グループ内の再編に備えて、引当率の見直しを一部行ったものがありまして、その影響によるものです。

質問：(スライド P10) 無担保ローンビジネス：1)低収入帯顧客を中心とした延滞悪化リスクとありますが、延滞リスク増大の兆候があるか可能であれば教えて下さい。他社様で 1-3 月期に 1-2 か月延滞が若干増えているとの開示もあるようですが、何かシェア頂けるデータはありますか。2) 現在は中/高収入顧客帯でも、将来、仮に低収入帯顧客となった場合、残高成長減速に伴う与信関連費用増加の抑制で一部相殺が可能であるのか、リスクシナリオについての考え方を補足頂けますと幸いです。

工藤：無担保ローンは、具体的な細かいお客様の対応状況の数字は今、手元にはありませんが、少しずつお客様からの相談は増えています。

ただ、思ったほど急激な増加ではなく、そういう意味でちょっと違う切り口から申し上げますと、今コールセンターの稼働をかなり抑えています。そこが問合せで忙しくてしょうがない状態ではありません。そういう意味では今、世の中で起こっていることから想像するほどは、厳しくなったお客様からの相談が足元では増えていないというご回答になります。

その他については平野のほうから、補足できることがあれば申し上げます。

平野：残高成長等の減速によって与信関連費用の増加の抑制があって、それで一部相殺が可

能と考えるのかということですが、こちらはそういった面と、低収入帯顧客となった結果収入に対する総量規制の中で貸出が超えてしまうことで、その分のリスクが発生するのは両方あると思います。それを残高成長減速による与信関連費用の増加の抑制によって全部カバーできるかどうかは今後、注視していきたいと思っています。

質問:(スライド P10) 不動産ファイナンス、主要アセットの LTV のご開示があれば教えてください。

平野: 個別には特に開示はしておりません。

質問:(スライド P8) 資本バッファの活用で、ノンバンクビジネスを中心としたノンオーガニック成長機会への対応も視野に入っておられるとのことですが、事業環境が変化している中で、有望なノンオーガニック成長機会はどのような分野で想定されておられますか。従前はコンシューマーファイナンスの事業領域において、今後高い経済成長率が期待される東南アジアにフォーカスするとのことでしたが、見方の変化・追加分野があればお教えてください。

工藤: 今後のノンオーガニック戦略の方向性ですが、方向性自体は特段変わりません。基本的にはノンバンク領域、特に小口のファイナンス領域を中心に考えていますので、引き続き個人向けのファイナンス、それから中小零細企業向けのリース等を含めたファイナンスビジネスということになります。

当然、今回の COVID-19 の影響は国によって、それから業態によって異なりますので、それぞれ個別ケースでどれくらいダウンサイドリスクがあるのかといったことを見きわめながらの判断になろうかと思っています。

いずれにせよ、ここ数年間いろんな案件を見てきて、会社としては魅力的だが、ちょっとプライスが高過ぎるなという案件が非常に多く、なおかつチャンスがあるように見えても、いわゆる投資ファンドが高値で買っていくことが良くありました。そういったものに付いていかなかったことで、逆に今の資本の余裕度があります。それをこの機会に良い案件を選んで積極的に活用したいと考えています。

それから、1つ前のご質問で若干、補足説明をいたします。

不動産ファイナンスの LTV ですが、ざっくりポートフォリオ全般では 70% ぐらいの LTV になっています。その中でホテルですとか、あるいは商業施設、これは明らかにキャッシュ・フローが悪化しているようなものもあります。こういったものは直近、評価を下げたりしていますので、若干の LTV の上昇はございますが、それほど今のところ大きな変動はないとご理解ください。以上です。

質問:環境不透明の中で、消費者信用業務の当面の施策は何でしょうか。広告宣伝を抑制し、様子を見られるのでしょうか。それとも与信基準を厳格化されるのでしょうか。あるいはそれ以外に何か具体的に、差し支えない範囲で教えていただければ、よろしくお願いたします。

工藤:社会的な環境といいますかムードもございまして、今必ずしも景気あるいは消費が盛り上がっている環境ではない中で、どんどん広告宣伝を打つことはあまり考えていません。

それからクレジット、与信モデルあるいはコントロールですが、このビジネスでの与信モデルの変更は結構頻繁に行っています。それは結果としての成長性、収益性や与信コストのバランスを見ながら、動的に動かしているからです。今は非常に特殊な状況ではありますが、その基本的なやり方は変わりません。当然クレジットリスクが上昇するのであれば、その上昇を見ながらモデルを変えていくということになります。

具体的な変更というか取り組みとしましては、やはりこれだけ特定の業種で売上がなくなっている、結果としてそのビジネスに携わっている人の収入がなくなっているという、非常に特殊な状況がございまして。一方で、それぞれのビジネスにおいて少しずつ回復していきうという、こういう取り組みが始まっています。

そういう中できちんと金融機関として、もう少し中期的な見方で、そのお客様の資金ニーズと能力を判断して、より幅広いお客様に提供しようと、そういう取り組みは考えています。これは私どもの内部だけのデータではなくて、今、様々な外部のパートナーとアライアンスを組みながら、そこのお客様に与信を提供しようという取り組みをまさに始めつつあるところなんです。

そのような中で、今回の COVID-19 を大きく受けた業態もございまして。そういうところに対して、より精緻な与信モデルをつくりながらお客様のニーズに対応していくという、こういうパートナーシップを通じた取り組みは非常に有効だと考えています。これをより積極的に取り組んでいきたいと考えています。

質問: 非金利収益で 4Q に新型コロナ影響-17 億円があったが、P10 の「ビジネスへの影響」等を踏まえ、他社と比較しても非金利収益のボラティリティが高い印象を受ける。特にどの分野で大きな影響をみているのか、現状の環境認識を教えてください。

平野: 第 4 四半期のマイナス 17 億円の内訳につきましては、減損や見込んでいた収益が遅れたといったものが中心です。

今後の見通しの中で、例えばエクイティ投資のエグ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、こういったものがある程度は発生するのではないかと見ています。

工藤：今回はどういう開示をするかが非常に難しいところでした。

実際、世の中どうなるか分からない中で、どういう開示をすれば一番誠実な開示になるかというのを一生懸命考えた結果、今日のようなかたち、すなわち今期の通期見込みは出さないまでも、その個別ビジネスのいろいろな影響については可能な限り、丁寧に材料を提供するという形になりました。

それから私どもの基本的な考え方を丁寧にご説明した上で、あとは何を見ながら今後の行動を決めていくか、それは例えば株主還元も含みますけれども、そういったことを丁寧に説明したつもりでございます。

いろいろご質問等、追加であろうかと思しますので、よろしければIR広報部まで寄せていただければ幸いです。どうもありがとうございました。

以上