

2019年度 第1四半期決算

プレゼンテーション スクリプト

【スライド 3】

主要ポイント

1 通期利益計画達成に向け、堅調なスタート

- 親会社株主に帰属する四半期純利益：121億円（前年同期比34%増；通期計画対比23%）
 - 業務粗利益：575億円（前年同期比1%増；通期計画対比24%）
 - 経費：362億円（前年同期比4%増；通期計画対比24%）
 - 与信関連費用：49億円（前年同期比54%減；通期計画対比14%）

2 1株当たり価値の向上

- 当第1四半期において、33億円（14%の進捗）の自己株式を取得
2019年5月15日に決議した自己株式取得の上限は235億円、総還元性向は50%
- EPS、BPSとも向上
 - 1株当たり純利益（EPS）： 49.65円（前年同期比38%増）
 - 1株当たり純資産（BPS）： 3,691.53円（前年同期比8%増）

3 無担保ローン残高は増加モメントムへ

- 無担保ローン残高は5,119億円；2019年3月末から20億円純増
- レイクALSA新規顧客獲得数：36.3千件（前年同期比58%増）
- レイクALSA成約率：30.2%（前年同期比1.3%ポイント改善）

3

 新生銀行グループ

- まず、3 ページ目でこの決算の主要ポイントをご説明します。
- 1 点目、親会社株主に帰属する四半期純利益は 121 億円となり、前年同期比 34%増益、通期利益計画 530 億円に対し 23%の進捗と、通期計画達成に向け堅調なスタートを切りました。
 - 業務粗利益は、575 億円となり、前年同期比 1%増加、通期計画対比 24%の進捗
 - 経費は、362 億円となり、前年同期比 4%増加、通期計画対比 24%の進捗
 - 与信関連費用は、49 億円となり、前年同期比 54%減少、通期計画対比 14%の進捗となりました。
 - 後ほど、詳しくご説明します。
- 2 点目、1 株当たりの価値は着実に向上しました。
 - 235 億円を上限とする自己株式取得を 5 月 15 日に決議しており、昨年度利益に対する総還元性向は 50%を想定していますが、当第 1 四半期までに 33 億円の自己株式取得を実施しました。

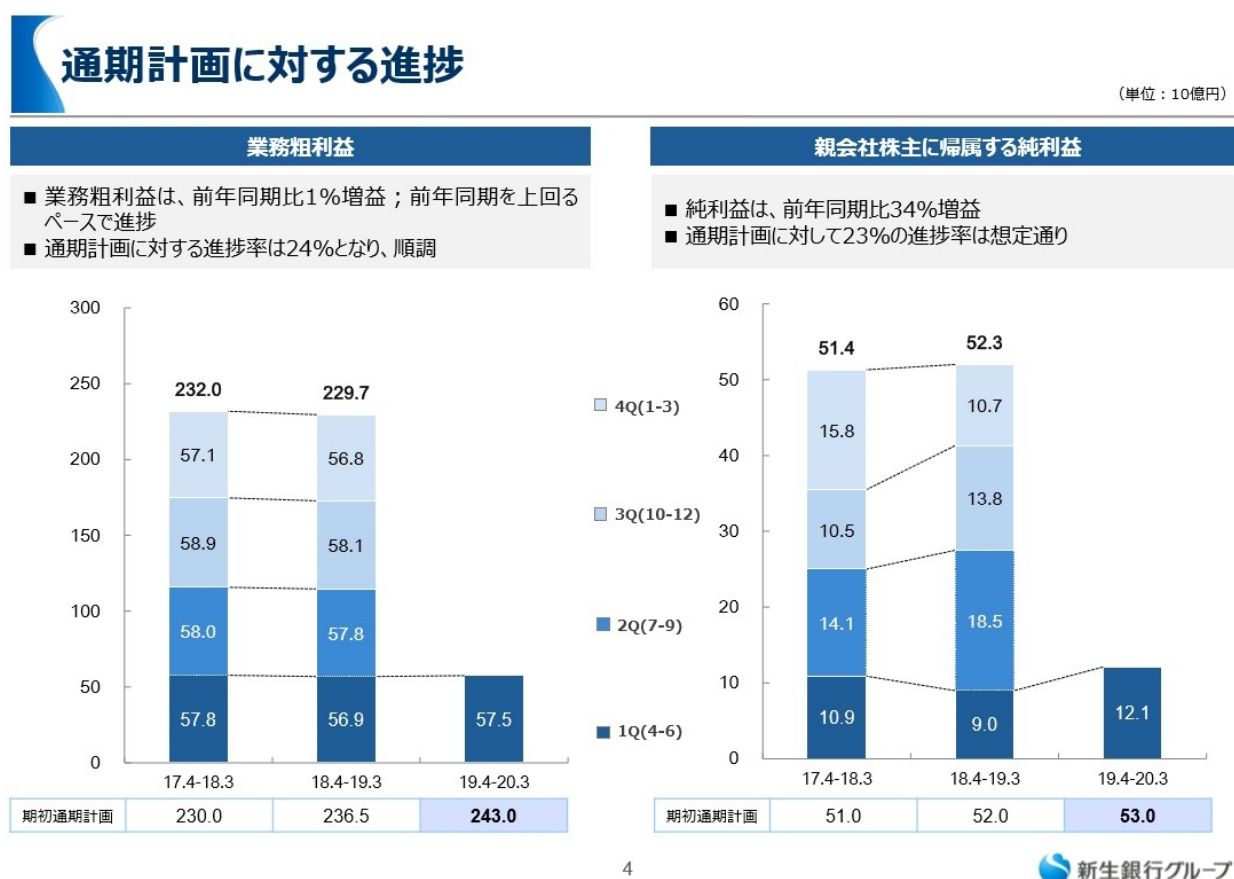
➤ その結果、EPS、BPSとも向上し、EPSは、49.65円で、前年同期比38%増加、BPSは、3,691.53円で、前年同期比8%増加となりました。

■ 3点目、無担保ローン残高は反転し、増加モメンタムを取り戻しました。

➤ 無担保ローン残高は、2019年3月末から20億円純増し、5,119億円となりました。

➤ レイクALSAは、資金需要期における各種マーケティングにより、新規顧客獲得数は36千件と、前年同期比58%増加しました。

【スライド4】



■ 4ページ目は、業務粗利益と純利益の進捗を示しています。

➤ 業務粗利益、純利益の進捗とも、前年同期を上回るペースで進捗しており、今年度の通期計画に対する進捗としても順調です。

➤ 純利益の進捗率は23%と、ほぼ想定通りの進捗と認識しております。

1QFY2019業績総括

(単位：10億円；%)

【連結】	18.4-6 (実績)	19.4-6 (実績)		19.4-20.3 (計画)	
		前年比 B(+)/W(-)	計画対比 達成率		
業務粗利益	56.9	57.5	+1%	24%	243.0
資金利益	33.4	33.3	-0%		
非資金利益	23.4	24.1	+3%		
経費	-34.8	-36.2	-4%	24%	-152.0
実質業務純益	22.0	21.3	-3%	23%	91.0
与信関連費用	-10.7	-4.9	+54%	14%	-35.0
与信関連費用加算後 実質業務純益	11.3	16.3	+44%	29%	56.0
その他	-2.2	-4.1	-86%	137%	-3.0
法人税・法人税等調整額	-1.5	-3.2	-113%		
親会社株主純利益	9.0	12.1	+34%	23%	53.0

ポイント

業務粗利益：575億円

- 純資金利鞘（NIM）：2.47%へ改善
 - ◆ 資金運用利回りは横ばいだが、調達利回りが低下したことが主因
- 非資金利益：ストラクチャードファイナンスやリテールバンキングの手数料収益に加え、トレジャリーのALM業務で増加

経費：362億円

- ◆ 経費率：63.0%
- 経費増加は、新勘定系システムの減価償却費の負担（前年同期比7億円増加）が主因
- 経費の進捗率24%は期初計画の範囲内

与信関連費用：49億円

- ◆ ストラクチャードファイナンス：18億円戻入
- ◆ 無担保ローン：34億円繰入
- ◆ アプラスフィナンシャル：35億円繰入

その他：-41億円

- ◆ 法人税・法人税等調整額：-32億円
- 税前利益増加などに伴う税金費用が増加
- 当第1四半期に過払引当金の繰入・取崩はなし；当第1四半期の利息返還実績額に基づく過払引当金の水準は5年超

5

 新生銀行グループ

■ 5 ページ目は、第 1 四半期の業績総括です。

- 資金利益は、前年同期比と同水準でしたが、非資金利益は、ストラクチャードファイナンスやリテールバンキングなどで手数料収益の増加に加え、トレジャリーの ALM 業務における債券売却益の計上などを主因に、前年同期比増加しました。その結果、業務粗利益は前年同期比 1%増加し、575 億円となりました。
- 純資金利鞘（NIM）は、調達利回りが低下したことにより引き続き改善し、2.47%となりました。
- 経費は、新勘定系システムの稼働に伴うシステム減価償却費を主因に、前年同期比 4%増加し、362 億円となりました。経費率は、63.0%となりました。
- しかし、経費の進捗率としては期初計画の範囲内となっています。
- 与信関連費用は 49 億円となり、前年同期比大幅に減少しました。これは、ストラクチャードファイナンスにて戻入益を計上したことや、無担保ローンにて与信関連費用が減少したこと、前年同期にあったアプラスにおける延滞債権の一括売却に伴う貸倒引当金繰入の影響が剥落したことなどによるものです。
- 過払利息返還損失引当金について、第 1 四半期には、繰入や取崩はありませんでした。当第 1 四半期における利息返還実績額に基づく、グループ全体の過払引当金の水準は 5 年超と

なっています。

- 法人税等では、税前利益の増加などに伴う税金費用の増加により、税金費用が増加しました。
- 以上のことから、親会社株主に帰属する四半期純利益は121億円となり、増益となりました。

7ページ以降の決算概況は、主要ポイントを説明しましたので、15ページ以降のビジネス概況へ進みます。

【スライド 15】

個人業務：無担保ローン

(単位：10億円；%)

■ ビジネス：
 増勢モメンタムは以下を反映：
 ✓ SNSを含むWeb広告や60日間無利息キャンペーン（今年2月～5月）による新規顧客獲得の増加
 ✓ 成約率は、前年同期比1.3%ポイント改善。成約率改善に向けた施策を検討中
 ✓ カードレスアプリ、Web即日振込時間延長などの施策により、申込および契約におけるデジタルチャネルへのシフトが進展
 > 申込全体の約80%が、Web申込
 > Web申込の約60%が、Web契約

■ 業績：
 ✓ 新規顧客獲得数は前年同期比+58%増加
 ✓ レイク事業、無担保ローン全体ともに残高増加
 ✓ レイク事業での回収強化による債権良化、地銀保証の残高減少などにより、与信関連費用が減少

레이크事業：新規顧客獲得

期間	成約率 (%)	新規顧客獲得数 (千件)
17.4-6	36.6%	45.6
17.7-9	36.7%	44.5
17.10-12	36.7%	39.5
18.1-3	32.0%	32.7
18.4-6	28.9%	23.0
18.7-9	29.5%	26.5
18.10-12	30.8%	30.5
19.1-3	30.1%	33.0
19.4-6	30.2%	36.3

【貸出残高】

期間	레이크事業	ノーローン	保証	新生銀行スマートカードローンプラス	合計
18.3	409.7	44.2	57.3	8.0	519.2
19.3	403.1	41.6	53.6	11.4	509.9
19.6	406.1	41.2	52.2	12.2	511.9

	18.4-6	19.4-6
資金利益	17.5	17.1
うち、레이크事業	16.0	15.7
非資金利益	0.0	-0.2
経費	-8.2	-8.3
実質業務純益	9.2	8.5
与信関連費用	-4.6	-3.4
与信関連費用加算後実質業務純益	4.6	5.0

¹ 新生フィナンシャルの他、新生銀行레이크、新生銀行スマートカードローンの損益を含む

- 15ページ目では、無担保ローンについて説明します。
 - 無担保ローン残高は5,119億円となり、2019年3月末比で20億円増加しました。레이크事業の残高も2019年3月末の4,031億円から4,061億円へ増加しました。
 - 第1四半期には、SNSを含むWeb広告、5月の大型連休を挟んだ「60日間無利息キャンペーン」などが奏功し、新規顧客獲得件数は前年同期比+58%増加し、36千件となりました。
 - デジタルシフトについては、カードレスアプリやWeb即日振込時間延長などにより、申込全体の約80%がWeb申し込み、このうち約60%がWeb契約となっており、申込から契約までWeb完結へのシフトが進んでいます。

- 業績について、レイク事業での回収強化による債権良化、地銀保証の残高減少などにより、与信関連費用が減少したことを主因に、与信関連費用加算後の実質業務純益は増加しました。

【スライド 16】

個人業務：アプラスフィナンシャル

(単位：10億円；%)

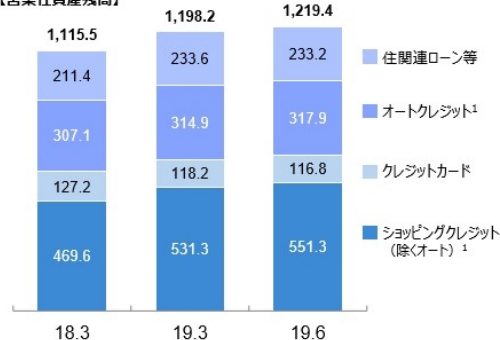
■ **ビジネス：**

- ✓ ペイメントは、取扱高、収益とも増加。コンビニ決済、国内向けの各種モバイル決済サービスが好調
- ✓ 「ネオバンク・プラットフォーム」を提供予定。金融・決済事業への参入を検討しているB-to-C企業（非金融事業者）が、決済/為替、与信、資産運用、マーケティング機能などから必要な機能を選択できるプラットフォーム（2019年度中に開始予定）

■ **業績：**

- ✓ システム減価償却により経費が増加したが、前期に計上した延滞債権一括売却に伴う貸倒引当金繰入の影響が剥落したことにより与信関連費用が減少し、与信関連費用加算後の実質業務純益は増加

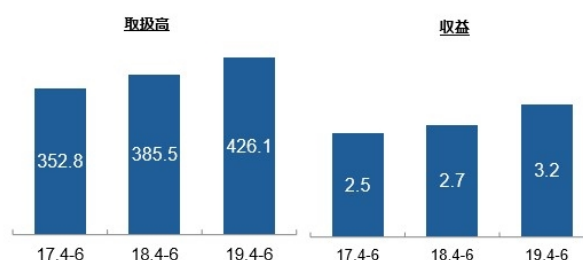
【営業性資産残高】



¹ 信用保証業務を含む

■ **ペイメント**

口座振替・コンビニ決済、家賃保証、プリペイドカード、各種モバイル決済サービス



アプラスフィナンシャル	18.4-6	19.4-6
資金利益	2.8	2.4
非資金利益	11.4	11.7
経費	-8.9	-9.4
実質業務純益	5.2	4.7
与信関連費用	-4.8	-3.5
与信関連費用加算後実質業務純益	0.4	1.1

■ 16 ページ目では、アプラスフィナンシャルについて説明します。

- アプラスでは、ショッピングクレジット、カード、ペイメント、ハウジングといった事業に注力しています。
- このうち、コンビニ決済や各種モバイル決済サービスなどを含むペイメント事業について、取扱高が4,261億円、収益が32億円と堅調に増加しています。
- また、新たな取り組みとして、ネオバンク・プラットフォームを今年度中に開始予定で進めています。これは、資金移動業を営むアプラスが中心となり、金融・決済事業への参入を検討している B-to-C 企業（非金融事業者）が、当行グループの持つ決済/為替、与信、資産運用、マーケティング機能などから必要な機能を選択できるプラットフォームです。このプラットフォームにより、非金融事業者は、安価にかつ短期間での金融・決済サービスの提供を実現することができます。
- 業績については、システム減価償却により経費が増加したものの、前期に計上した延滞債権一括売却に伴う貸倒引当金繰入の影響が剥落したことにより与信関連費用が減少し、与信関連費用加算後の実質業務純益は増加しました。

個人業務：リテールバンキング

(単位：10億円；%)

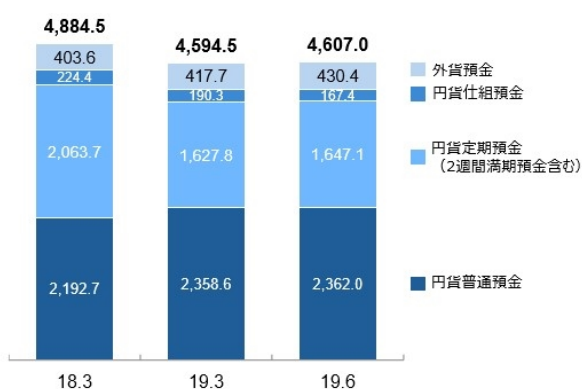
■ ビジネス：

- ✓ 保険商品の販売チャネルの拡大：ファイナンシャル・ジャパン（訪問型の保険乗合代理店）を買収し、保険商品の販売チャネルおよびコンサルティング機能を強化（2019年5月8日、連結子会社化）
- ✓ 積立投資信託の顧客数、残高とも着実に増加

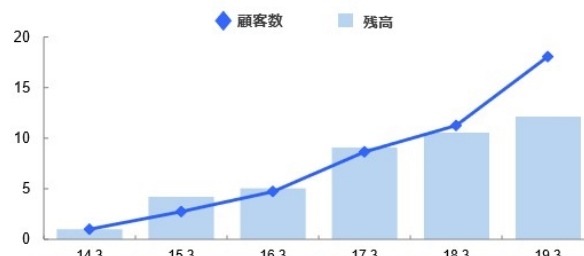
■ 業績：

- ✓ 業務粗利益の増加と経費の低下により、与信関連費用加算後の実質業務純益は、3億円の黒字へ転換
- ✓ ステップアッププログラム改定によるATM支払手数料の削減効果は、想定通り進捗（年間15～20億円）し、非資金利益は増加
- ✓ 外貨預金残高は、マーケット要因に加え、定期預金による積み上げ

【預金残高】



積立投資信託
(2014年3月=1として指数化)



リテールバンキング	18.4-6	19.4-6
資金利益	5.8	6.0
うち、貸出	2.5	2.3
うち、預金等	3.3	3.6
非資金利益	0.4	1.0
うち、資産運用商品	1.7	1.6
うち、その他手数料 (貸出業務手数料、ATM、為替送金、外為等)	-1.2	-0.5
経費	-6.9	-6.5
実質業務純益	-0.5	0.4
与信関連費用	0.0	-0.1
与信関連費用加算後実質業務純益	-0.5	0.3

17

新生銀行グループ

■ 17 ページ目では、リテールバンキングについてご説明します。

- リテールバンキングでは、保険商品の販売チャネル拡大を企図した買収や、積立投資信託の推進に取り組んでいます。
- 業績については、預金の利鞘収益増加や ATM 支払手数料削減効果などにより、与信関連費用加算後の実質業務純益は、大幅に改善し、黒字へ転換しました。

法人業務：ストラクチャードファイナンス

(単位：10億円；%)

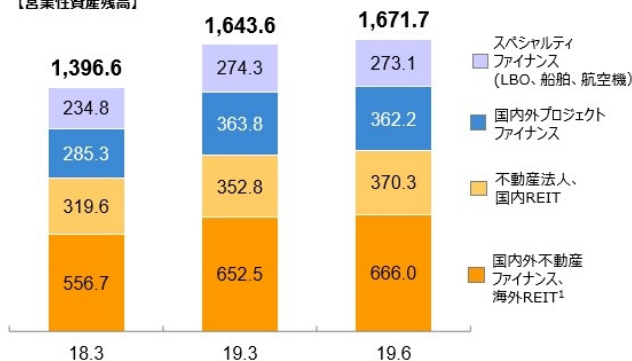
■ ビジネス：

- ✓ プロジェクトファイナンスは、第2四半期以降、メガソーラー案件を中心に複数案件をクローズ予定
- ✓ 不動産ファイナンスは、案件獲得が順調。新しいアセットタイプを対象にした案件や新規スポンサーの開拓も実施
- ✓ リアルアセットへのオルタナティブ投資として、新生銀行と昭和リースの協調による航空機ファイナンスでのシニアデット・エクイティ資金の提供

■ 業績：

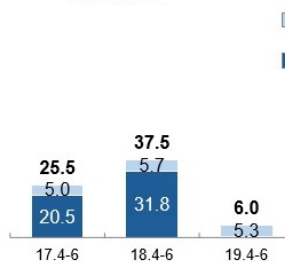
- ✓ 不動産ファイナンスの新規実行に伴う非資金利益の増加、個別の不動産ファイナンス案件の評価改善などにより与信関連費用の戻入益を計上したことに伴い、与信関連費用加算後の実質業務純益は増加

【営業性資産残高】

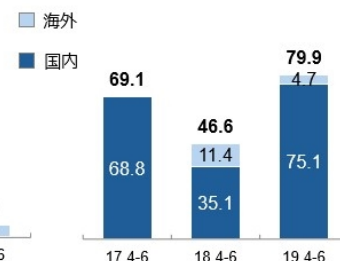


¹ 海外REITは、過年度も含め、表記区分を変更しています。

プロジェクトファイナンス
新規コミット額



不動産/リコースファイナンス
新規実行額



ストラクチャードファイナンス	18.4-6	19.4-6
資金利益	2.4	2.7
非資金利益	1.0	1.6
経費	-1.9	-2.0
実質業務純益	1.6	2.3
与信関連費用	-1.9	1.8
与信関連費用加算後実質業務純益	-0.2	4.1

18

新生銀行グループ

■ 18 ページ目では、ストラクチャードファイナンスについてご説明します。

- 営業性資産残高は、1兆6,717億円となり、2019年3月末比で281億円増加しました。
- 第1四半期は、不動産ファイナンスの案件実行が順調でした。プロジェクトファイナンスは第2四半以降、メガソーラー案件を中心に複数案件のクローズが予定されています。
- また、新たな取り組みとして、航空機ファイナンスの分野において、新生銀行と昭和リースの協調によるシニアデットとエクイティ資金の提供も実施するなど、グループの機能を組み合わせたファイナンスにも取り組んでいます。
- 業績については、不動産ファイナンスの新規実行に伴う非資金利益の増加、個別の不動産ファイナンス案件の評価改善などにより与信関連費用の戻入益を計上したことに伴い、与信関連費用加算後の実質業務純益は増加しました。

法人業務：昭和リース

(単位：10億円; %)

■ ビジネス：

✓ 建設機械ビジネスの強化：

1. メーカーリース会社で建設機械の各種ファイナンスに強みを持つ神鋼リースを買収（2019年7月1日付）
2. インフラ需要旺盛なフィリピンでオペレーター付中古クレーンレンタル事業を開始すべく、クレーンレンタル事業の合併会社設立を合意

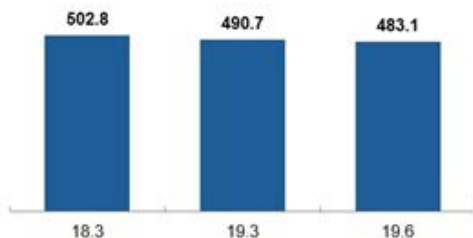
■ 業績：

- ✓ 前期に計上した大口物件売却益の剥落や与信関連費用の戻入益の減少により、与信関連費用加算後の実質業務純益は減少

商品分類別のポートフォリオ（2019年3月）



【営業性資産残高】



昭和リース	18.4-6	19.4-6
資金利益	-0.0	-0.0
非資金利益	3.8	3.1
経費	-2.3	-2.3
実質業務純益	1.4	0.8
与信関連費用	0.7	0.4
与信関連費用加算後実質業務純益	2.2	1.2

19

新生銀行グループ

■ 19 ページ目では、昭和リースについてご説明します。

- 昭和リースは、商品分類別のポートフォリオのうち、土木建設機械・輸送機器が 30%を占めるなど建設機械ビジネスに強みを持っており、そこに経営資源を投入することで、建設機械のアセットビジネスの強化と差別化を図っています。
- 4 月には、メーカーリースで建設機械の各種ファイナンスに強みを持つ神鋼リースの買収を発表しました。昭和リースは、中古物件の売買仲介（バイセル事業）を営むことから、神鋼リースの買収により、入口の販売金融から出口の物件処分まで一気通貫で対応する事業基盤を拡大強化していきます。
- 加えて、海外での建機事業として、フィリピンでの中古クレーンレンタル事業を開始に向けても取り組んでいます。
- 業績については、前期に計上した大口物件売却益の剥落や与信関連費用の戻入益の減少により、与信関連費用加算後の実質業務純益は減少しましたが、国内外にて建設機械のアセットビジネスの強化に取り組んでいます。

以上、2019 年度第 1 四半期決算の概要についてご説明いたしました。

以上