

## 2019 年度第 1 四半期決算：電話会議（7 月 31 日実施）

### 質疑応答要旨

**質問：**この第 1 四半期に、無担保ローン残高が増加に転じてモメンタムの回復が見られます。レイク ALSA のところも確かに新規獲得が大きく増えています。ただ、5 月の 10 連休ありましたので、この部分がかなり銀行さんでできなかったと思いますので、特殊要因的にプラス効果もあったように思うのですが。この回復トレンドはそういう意味では第 1 四半期とか、そういった特殊要因だけでなく、第 2 四半期以降もこのまま順調な回復が続いていくと安心していいのでしょうか。その点のお考えだけ、お願いします。

**回答（平野）：**10 連休の特殊要因で反転したのかというご趣旨だと思いますけれども、こちらいろいろ施策を打ってまいりましたので、ようやく反転になってモメンタムとして増加基調になってきたということで、この基調は 2Q 以降も続くと考えております。

**質問：**与信関係費用のところでもストラクチャードファイナンスの評価改善に関して、どういうことをやったのかの整理と、それからこの 1Q から始めたのか、それとも前期の途中、19 年 3 月期のどこかの途中からやったものだったのか、その整理をお願いします。

**回答（平野）：**ご質問は、ストラクチャードファイナンスの個別の不動産ファイナンス案件の評価改善、ここの意味をもう少し説明してほしいという趣旨だと思います。

これは個別の案件の、例えば不動産ファイナンスであれば、その物件評価が改善したとか、そういったことによって格付けが上がったというようなものが複数ありましたので、そういった意味で個別の改善なので、何か施策を打って評価改善が起こったということではなくて、個別案件の集積です。

**質問：**それとその作業はこの第 1 四半期から始まっているものなのか、それとも 19 年 3 月期のどこかの四半期から始まったものなのかということです。

**回答（平野）**：これは定期的に当然、個別の案件の見直しをしていますので、その中でルーチンで行われているものです。ですので、何か特殊なことをしたということではないですし、その制度を改定したということでもありません。

**質問**：1 問目はプリンシパルトランザクションズのところで、この四半期で配当収入が減ったということで利益が減少していますけれども、この辺は特殊要因なのか、巡航速度的なものはもうちょっと上で見ておけばいいのか。この四半期の一過性要因みたいなものがあれば教えてください。

もう 1 点は、途中プレゼンテーションで触れられていたネオバンク・プラットフォームのお話ですが、資金移動業を取っているアプラスがやりますという話がありましたが、これは新生銀行本体でやらない理由は何かあるのでしょうか。何か銀行ライセンスでやったほうがいい気もするのですが、その辺の背景があれば教えてください。

**回答（平野）**：まず一つ目のプリンシパルトランザクションズ業務ですが、これは当然エグジットのタイミングとか凸凹がありますので。たまたま去年は 1Q にあって、今年度は 1Q にないというだけで、何か特殊要因があるわけではないので。年間を通して見ると、特に何か不安材料があるということではないです。1 問目はこれでよろしいでしょうか。

## セグメント別：四半期ベースの利益

(単位：10億円)

セグメント利益 (与信関連費用加算後実質業務純益)	FY2017				FY2018				FY2019
	17.4-6	17.7-9	17.10-12	18.1-3	18.4-6	18.7-9	18.10-12	19.1-3	19.4-6
<b>個人業務</b>	<b>2.1</b>	<b>3.0</b>	<b>6.5</b>	<b>7.1</b>	<b>4.5</b>	<b>6.5</b>	<b>9.3</b>	<b>2.9</b>	<b>6.4</b>
リテールバンキング	-1.7	-1.7	-1.3	-1.0	-0.5	-0.4	0.2	0.0	0.3
新生フィナンシャル <sup>1</sup>	1.7	3.0	4.8	4.1	4.6	5.6	6.6	4.2	5.0
アプラスフィナンシャル	1.9	1.5	2.7	2.9	0.4	1.1	2.2	-0.7	1.1
その他	0.3	0.2	0.3	1.1	0.0	0.1	0.1	-0.6	-0.1
<b>法人業務</b>	<b>10.0</b>	<b>8.1</b>	<b>6.5</b>	<b>8.2</b>	<b>5.2</b>	<b>10.6</b>	<b>5.1</b>	<b>7.7</b>	<b>7.1</b>
法人営業	1.4	4.0	0.3	0.7	0.6	-0.6	0.0	3.9	0.3
ストラクチャードファイナンス	1.9	0.7	2.5	3.1	-0.2	7.8	2.6	1.8	4.1
プリンシパルトランザクションズ	4.3	1.8	2.9	0.1	2.4	2.1	1.5	-0.8	-0.0
昭和リース	0.9	0.8	-0.1	2.4	2.2	0.8	0.2	1.6	1.2
市場営業	1.3	0.6	0.9	1.8	0.3	0.7	0.8	1.3	1.2
その他	-0.0	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.3	-0.3	-0.2	0.0
<b>経営勘定/その他</b>	<b>0.5</b>	<b>0.4</b>	<b>0.3</b>	<b>-1.1</b>	<b>1.4</b>	<b>0.8</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.0</b>	<b>2.7</b>
トレジャリー	0.7	0.4	0.5	-0.6	1.0	0.7	0.9	1.6	3.2
経営勘定/その他(トレジャリー除く)	-0.1	-0.0	-0.1	-0.4	0.4	0.0	0.3	-1.7	-0.5
<b>合計 (与信関連費用加算後実質業務純益)</b>	<b>12.7</b>	<b>11.6</b>	<b>13.4</b>	<b>14.3</b>	<b>11.3</b>	<b>17.9</b>	<b>15.8</b>	<b>10.5</b>	<b>16.3</b>

<sup>1</sup> レイク事業、ノーローン、新生銀行スマートカードローンプラスを含みます

**質問：**説明資料というかプレゼン資料の26ページを拝見していると、セグメント利益としてはマイナスになっているものですから、このマイナスの特殊要因みたいなものがあるのか。前1四半期は強かったのは、第4四半期もマイナスだったんですけど、この第1四半期はほぼゼロではあるんですけども、何か低調なのが続いているので、もうちょっと本来は高いのかなと思ったりもするのですが、案件次第という、そういうことでいいのでしょうか。

**回答(平野)：**何か特殊にマイナスが発生していますとかという趣旨ではないので、そういう意味では案件のエグジットのタイミング次第です。

二つ目のネオバンク・プラットフォームの件ですが、なぜ銀行じゃなくてアプラスフィナンシャルのほうでやるのかということなのですが、こちらのほうがいろいろ機動的な対応ができるという趣旨で、銀行でなくアプラスフィナンシャルで行っているということです。

ビジネス的にはグループ一体運営で、法人・個人それぞれグループ会社含めて、一つの事業というかたちで最適なところでやっていけるようにという趣旨で取り組んでおりますので。その中でアプラスを事業体として選んだと、そういう趣旨でございます。

**質問：**一点目がレイク ALSA ですが、こちらは新規顧客獲得数も増えて成約率も改善しているのですが、残高の伸びを含めて全体感として4~6月期の進捗のご評価。想定より強かった部分あるいはビハインドの部分があれば、その感触を教えてください。

二点目がリテールバンキングの損益状況が改善しているんですけれども、こちらの期中~期末に向けての持続性、それから経費削減を含めて、まだ収益性が上がってくる余地がどういうところであるのか、考え方をお示してください。以上です。

**回答（平野）：**まず一つ目、レイク ALSA は反転してきたんだけど、この評価はどうかというご趣旨かと思えますけれども。縷々施策等をご説明してまいりましたけれども、ようやく残高反転してきたということですが、まだそういう意味では成約率ももっと改善できると思っていますし、今後まだ残高の反転は期待しております。

二つ目、リテールバンキングのところですが、こちら第3次中計期間を通して黒字化を目指してやってきたわけですが、この第1四半期ようやく黒字に転換しました。

ステップアッププログラムの改定による ATM の支払手数料の削減効果は、想定通り進捗しております。こちらの効果、年間の効果もまだ出ると考えていますし、それから資産運用業務に関しましても収益的には順調にしておりますので、こちらはこの傾向が持続するだろうと期待しています。

以上