

2017 年度通期決算
海外投資家向け電話会議
質疑応答要旨

開催日時：2018 年 5 月 11 日 21：00（日本時間）

スピーカー：専務執行役員 サンジープ グプタ

Q: 税務上の繰越欠損金が相当あるにも関わらず、2018 年度に法人税の増加を見込む理由を説明して頂きたい。

A: 2017 年度も含め、過年度までは課税所得は赤字であったことにより、税務上の赤字を計上してきた結果、2017 年度まで法人税負担は低かったが、2018 年度以降は課税所得の黒字化を見込んでいる。また、税務上の繰越欠損金の使用上限は課税所得の 50%であることから、残り 50%に対して法人税負担が発生する。30%の法定実効税率よりは低いものの、2018 年度から法人税支払いが発生すると見込んでいる。

Q: 新生銀行レイクの成約率が、2017 年度第 4 四半期に低下した理由は。

A: 全国銀行協会の申し合わせを踏まえ、各行の貸出契約プロセスが変更となった。2018 年 1 月に導入されたこの契約プロセスの変更が、新生銀行レイクの成約率にも影響を与え、2017 年度第 4 四半期の成約率がやや低下した。

Q: 過払利息返還について、開示請求件数および利息返還実績が前四半期比減少しており、このトレンドはポジティブと思うが、2018 年度第 2 四半期もしくは第 4 四半期にも、利息返還損失引当金の取り崩しを想定しているか。

A: 2018 年度の利息返還損失引当金の取崩しについて、コメントするのは時期尚早。開示請求件数の減少トレンドは継続するとみているが、利息返還損失引当金の十分性については、2018 年 9 月および 2019 年 3 月にモデルを見直す中で判断していくので、その時の開示請求件数や利息返還実績の状況次第である。従って、現時点ではそれについてコメントするのは時期尚早である。

Q: つまり、2018 年度予算には、利息返還引当金の取崩しは含まれていないということか。

A: ご説明したとおり、現時点ではそれを含めることは時期尚早。

以上

2017 年度通期決算

決算説明会

質疑応答要旨

開催日時：2018 年 5 月 14 日 10：30（日本時間）

スピーカー：代表取締役社長 工藤 英之

チーフオフィサー グループ企画財務 常務執行役員 平野 昇一

Q：決算資料（短信）に、国内銀行の一般的な総還元性向の範囲内でその維持・向上を目指しており、配当予想については現時点で未定とした、とあるが、これに至った背景や議論を教えて欲しい。

A：本年 3 月に公表した経営健全化計画の中では、2018 年 3 月期以降の配当に係る計画については金額を明記していない。これまで経営健全化計画では、株主還元については、配当についてのみ記載してきたが、配当と自己株式取得の合計である総還元性向で議論していくこと、および総還元性向の維持・向上を目指していくことを、経営健全化計画でも明確にした。

国内銀行の一般的な総還元性向の範囲は 20%～50%程度、平均は、地銀を含めた全銀行で 30%程度、大手行のみでは 40%程度と認識している。新生銀行は資本の蓄積も相応に進んできたことから、公的資金が普通株式に転換されているという背景を鑑みても、その範囲内という前提だが、総還元性向を向上させ、株式価値を高めていくことの重要性が増してきているとの認識している。

こうした考え方にに基づき、市場に対する約束を実行するため 2016 年度利益に対する株主還元を何とか 2017 年度中に実施しようということで 1 月末に自己株式取得を発表し、今回 2017 年度利益に対する還元としては総還元性向を 30%へ向上させた。

Q：2018 年度は三次中期経営計画の最終年度になる。現中計期間中に公的資金返済の道筋を示すという説明だったと思うが、進捗は。

A：公的資金は普通株式へ転換されている。他の形の証券に転換してはどうかといったテクニカルな返済方法の提案は証券会社からも受けているが、今の株価水準を前提とすると、まずは 1 株当たりの価値を上げることが最優先であり、それが現時点での公的資金返済の道筋だと考えている。

Q：リテールバンキングのステップアッププログラム改定効果はどの程度か。他に費用削減の効果が出せるものがあるか。

A：今般のロイヤルティプログラムの見直しにより、年間 15 億円～20 億円程度の経済効果を見込んでいる。単一の手数料項目で、これほど改善効果が大きい項目は他にはないと認識している。

今回のロイヤルティプログラム改定は、単に A T M 手数料を有料化するという意味合いだけでなく、リテールバンキングにおける資産運用ビジネスにおいて、顧客の預かり資産を持続的に伸ばすための施策の一環として、どういった顧客を獲得していくのかという顧客ターゲティングの問題がそもそもの出発点でもある。

Q：無担保カードローンのマーケット全体についてどう見ているか。2018 年の伸びはどの程度見込んでいるか。

A：まず、国内の無担保ローンマーケット全体としてはスローダウンすると見ている。その中で銀行カードローンは環境変化もあり昨年度からの各金融機関の慎重姿勢が継続している一方、ノンバンクは銀行カードローンからの顧客シフトが若干あると見ている。こうした変化も踏まえ、当行グループの 2018 年度の残高成長は、

残高成長率として 5%程度までのスローダウンを見込んでいるが、顧客セグメントごとにブランドを見直し、戦略的にノンバンク中心の取組みへシフトさせている。

Q: リテールバンキングの赤字が拡大しているが、他行のように思い切った支店の見直しや軽量化などの施策は考えているか。リテールバンキングの黒字化に向けた施策について教えて欲しい。

A: リテールバンキングの現状について甘受しているわけではない。

まず、2017 年度後半は資産運用商品の販売は回復傾向にあり、2018 年度は今般のロイヤルティプログラム改定による経済効果も加え、全体として改善傾向にある。

ただし、個人向けのリテールビジネスのモデルはゼロベースで見直す必要があると考えている。準富裕層向けの資産運用コンサルティングとマスリテール向けでは、分けて考えるべきで、アプローチ方法は異なるが、例えば資産運用コンサルティングのビジネスで現在最も収益性があるのは対面チャネルであり、一概に店舗をすべて廃止すれば良いという結論にはならない。店舗網の最適化、1 コンサルタント当りの生産性の向上、つまりコスト削減や顧客預かり資産の増大等、リモートチャネルなども活用しながら効率性を高める必要があると考えており、2018 年度はリテールプロジェクトとして、資産運用のビジネスモデルを抜本的に見直していく。並行して、足元では、既にリリースのとおり、店舗の見直し、ロイヤルティプログラムの見直等行っている。

Q: 今回の 130 億円を上限とする自己株式取得は、終わった期すなわち 2018 年 3 月期の利益に対する還元の一部として捉えているということで、今後の考え方としては、終わった期の通期決算結果を踏まえて、その通期決算のタイミングで自己株式取得を実施し、その総還元性向は 30%を維持・向上させていくという考え方でよいか。株価が下がった時など、通期決算以外のタイミングで、自己株取得を実施することもありえるのか。

A: 基本的には、ご理解の通り。

2017 年度に対しては総還元性向 30%、これを将来に渡って維持・向上させていくというのが経営の意思である、と申し上げた上で、これに付け加えるポイントとして、第一に、自己株式取得の実施は、その性質上その時々々のマーケット環境や当行の財務・収益状況に照らして判断していくことが前提。第二に、株価が下落したタイミングなどに自己株式取得を実施するという選択肢を否定するつもりはない。つまり、こういった都度実施するものについて、期初に実施した総還元の枠外で検討する可能性について否定するものではない。

Q: 2018 年度ガイダンスにおける与信関連費用の建付けを教えて欲しい。

A: 2017 年度に計上した昭和リースの一過性の要因が剥落することに加え、無担保ローンにおける保証に関する与信関連費用が改善することおよび無担保ローン残高の伸びが 2017 年度比スローダウンすることを織り込んでいる。

Q: 2018 年度の無担保ローン成長率 5%とのことだが、無担保ローンの利益成長が国内でスローダウンしていなかで、総還元性向の維持・向上は可能か。

A: 国内の無担保ローンの鈍化要因は 3 点考えられる。1 点目は、国内市場全体として、以前から申し上げているようにどこかの時点で市場が飽和点に達するはずであること。2 点目は銀行カードローンへの批判等、無担保ローンを取り巻く外部環境の変化が事業者の行動に与える影響。3 点目は、レイク ALSA 立上げや移行に伴う初期のスローダウンである。このうち、3 点目は早晩解消可能であることから、大きな影響は 1

点目と2点目にあると考えている。

当面、国内の無担保ローン事業の収益性に大きな変わりはないが、成長鈍化を補うものとして、伝統的に取り組んでいる無担保カードローン以外の成長機会も取り組んでいく。第一にアジア圏でのノンオーガニックな展開、例えば地場の企業との資本提携や合併会社設立など。第二に、国内でも新生銀行グループの強みやスキルを活用し、既存の金融サービスが十分に提供されていない顧客層をネットワークに持つ企業との提携や、確立した顧客基盤を持つ第三者とのアライアンスなどの機会を探っている。

以上