

2021 年度第 3 四半期決算

国内機関投資家、アナリスト向け電話会議（1 月 28 日開催）

質疑応答要旨

質問： 質問 2 点ございます。

まず 1 点目です。CET1 比率 12%の余剰感が強まっている点ですが、アジア、オセアニアでノンバンクの M&A を重視されていると思いますが、そこについては普遍でパイプラインも相応あるという認識でよろしいでしょうか。また、M&A を実施していくに当たって、SBI との提携も今後強めていかなくてはいけないと思いますが、それとは関係なく M&A の拡大は実施可能なのでしょうか。人材を含めると、行内のリソースは有限だと思うのですが、今の人材状況を踏まえると M&A を実施していくというのは、SBI との提携が拡大しつつあるとは無関係に、ある程度実施していけると考えて良いのでしょうか。

2 点目が、コンシューマーファイナンスで、残高反転の兆しがあると書かれていますが、もし今後の見通しがあれば教えてください。第 3 四半期の初期与信費用の増加動向を見ると、元々預金保険機構に來期のネットプロフィットの水準を減益で示していたかと思いますが、与信費用の増え方というのは、預金保険機構に示されたような形で、初期費用が來期拡大していくと想定した方が良いのでしょうか。

石井： 1 点目について、M&A そのものについては、きちんと皆さまに具体的なことをご説明できる類の性質のものではないかもしれませんが、パイプラインとしては従前のものに粛々と取り組んでいます。発表できる段取りになったものから順次、ご案内できるかと思っております。

SBI ホールディングスとの提携にリソースが取られてしまうのではないかと懸念しておられると思うのですが、今後、チームアップをしていって、プラスアルファになる提携はやっていくことになろうかと思っております。

M&A の案件で既に進んでいるものについては、リソースも確保しながらやっているもので、それについては粛々とプロジェクトを進めていくことになろうかと思っております。

次に、無担保ローンについては、9 月末、10 月末、11 月末と前月比であります。残高が増加しております。12 月はボーナスシーズンでして、お客さまにキャッシュが入ってくるタイミングなので、借入れする需要が減り、かつ返済も可能になるという季節要因で、毎年残高が落ちるタイミングですので、残高が落ちたこと自体は懸念しておりません。ただ、残高の増え方の見通しというのは、具体的な数字等は申し上げられませんが、このビジネスの残高が増えていくことを計画として期待していますし、そのためのマーケティング、営業努力を続けております。

この点につきましては、スライド 23 ページに記載のとおり、成約率も改善をしつつお客さまのお申込みも増えており、したがって、新規のお客さまの獲得も順調に伸ばしてきております。

この残高拡大時における新規のお客さまの獲得というのが、非常に重要になりますが、クレジットコストという意味では、新規のお客さまの獲得が増えていくという段階においては、その残高積み上がりの中で、クレジットコストが先に出ていくと

いう事業構造には変わりはなく、収益が立つよりも先にコストが出て、時間の経過とともに残高が積み上がって、資金利益がそれを補うような形になっていて残高が安定軌道に入ったところで、利益として大きく貢献してくれます。

それまでの間は、コスト先行になりますけれども、先にお客さまの獲得をし、既存のお客さまにもお使いいただくということに営業努力をして、クレジットコストを先出しという構造が続いていくということで、計画の見通しを立てたいと思っていますし、そういったことを期待しているところであります。

質問： 2 問お願いします。1 点目は、無担保ローンビジネスについて、確かに回復の兆しが見て取れますが、足元オミクロン株の感染が第 4 四半期に入って広がっているわけですが、この影響というのはどのように考えておけばいいでしょうか。また、与信費用が確かに回復の兆しがあるにしても、前年同期比で拡大していますし、また上期に比べて第 3 四半期の新生フィナンシャルの与信費用の増え方が大きいようにも見えますが、これも回復の兆しだけで説明できる部分なのでしょうか。

2 問目の質問ですが、海外事業に関して、Latitude の配当の金額の実額が分かれば教えてください。また、為替換算調整勘定が 21 年 9 月のマイナス 4 億円から 21 年 12 月にはプラスの 14 億円になっていて、これも自己資本比率の改善にも効いていますが、この為替換算調整勘定の大幅な 3 カ月の改善というのは、為替相場だけで説明できるのでしょうか。何か背景があれば、教えてください。

石井： まず無担保ローンについて、今後の残高見通しに対してのオミクロン株の拡大の影響につきましては、拡大傾向にあるということは十分認識していて、まん延防止措置が発令されているということが、どれだけ消費者の行動に影響が出てくるのか、注視しなければいけないと思っております。ただ、本件については、まだ我々としても様子を伺っているという状況でして、これが直ちに需要の減退に行くところまでたどり着いているという認識はありません。

クレジットコストの増加については、残高自体は減っていますが、2020 度は全国民に 10 万円が配られたということもあって、前年度がすごく低くなっていたということがまず要因としてあります。

また、四半期比で増え続けてきているところは、ご案内のとおり、新規のお客さまの獲得を伸ばしてきていますので、残高が伸びていくフェーズに入っていく中での新規のお客さま獲得に伴う与信費用の増加とお考えいただければと思います。

加えて、旧新生銀行カードローンレイク、今はバンクエルになっていますが、ここが減って、レイク ALSA の新規が増えているというポートフォリオの入れ替えという効果もあるかというところ です。

Latitude からの配当としては、実額で 6 億円強の配当を受領しております。

為替換算調整勘定は、主に在外子会社における内部留保相当に関し、円安による換算差額が利益サイドに拡大したものです。

質問： SBI グループになったということで、行内はどういう状況でしょうか。行員の人たちのモチベーションであったり、今後、前向きに行内で取り組んでいくようないろんな動きが出ているのか、実際今どういう状況にあるのかというのを教えていただけないでしょうか。

石井： SBI グループとなったということについて、今後協業して、この新生銀行グループの企業価値を高めていくということに前向きに取り組もうということで、プロジェクトチーム等は立ち上がっていくことになろうかと思っております。

行内の雰囲気ですが、昔であれば会社に来て雰囲気が見えたところもありましたが、今は私も含めてリモートの間も多く、ダイナミックに空気がどうなったかというところは、実態としては感じておりませんが、実務としては、プロジェクトチームを立ち上げて、しっかりと新生銀行グループの企業価値を上げていくために必要な協議をやっていこうということで、前向きな取組をしようとしているところではあります。

質問： SBI と協働していくというお話ありましたが、11 月 12 日に預金保険機構に出された長期見通しの中では、ほとんどシナジーがないということだったかと思っています。一方で、SBI は大きなシナジーがあると見込んでいまして、最終的には SBI が御社の中期計画を尊重していくということになったと思います。

現時点では、定性的なものになるとは思いますが、シナジーというのはほとんど出ないのか、結構大きく出ることなのか、どちらなのでしょう。今まさにやっつけるところだと思いますが、現時点でお伺いできることがあれば、よろしく願いいたします。

石井： 現時点では、まさにこれからそういうことも含めて、預金保険機構への回答として公表した中期経営戦略の頭出しのようなものを詰めているところに、プラスアルファで SBI グループに入ったということのシナジー効果をどう取り込むのかということも詰めていかなければいけないという段階であります。

なかなか現時点では、実態的にここまでこういう話が進んでいますということをご説明できるものはないというのが、実情でございます。

以上