

「平成15年度中間期(平成15年9月期)決算に関する主な質疑応答」については、決算発表当日(11月25日)に弊社ホームページ上に掲載しております。この他に、決算発表記者会見や、投資家説明会(12月2日)における質疑応答を中心に、お問い合わせの多い質問への回答を以下の通り掲載させていただきます。

尚、各回答項目の末尾に上記の説明会における配布資料(弊社ホームページの「IRライブラリー」ご参照)の該当頁を【 】でご参考までに表示しています。

1. S M B C 業績関連

Q. 15年度下期において、貸金残高の増強と利鞘の改善に向けてどのように取り組んでいくのか説明して下さい。

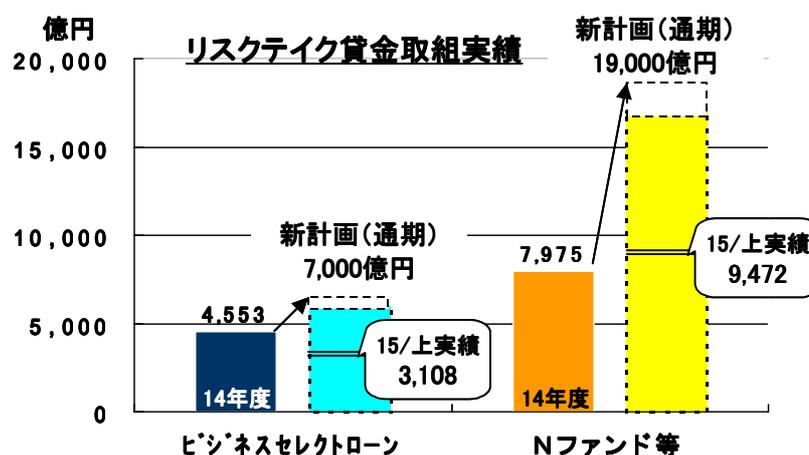
A. 15年度下期における貸金残高の増強については、上期に引き続き、不良債権の圧縮による残高減少影響に加えて、企業の資金需要の大幅な改善が見込めないものの、主として住宅ローンや中堅・中小企業向け新型リスクテイク貸金の増強に積極的に取り組むこと等により、純増に反転させたいと考えています。また、利鞘については、既存先への利鞘改善交渉等の対応に加え、利鞘の厚い新型リスクテイク貸金を積極的に取り組むこと等により、法人部門全体で+10bp程度(15年度通期)の改善を図っていく計画です。

【平成15年9月期投資家説明会資料 P.31】

Q. 中堅・中小企業向けの新型貸金、所謂リスクテイク貸金が順調に伸びているとのことですが、平成15年9月末の残高、及び平成15年度通期の取組計画を教えてください。

A. 中堅・中小企業向け新型リスクテイク貸金の9月末残高は、年商10億円未満の中小企業を対象としたビジネスセレクトローン(以下、BSL)で約5,000億円、簡易・標準判断型の審査を導入したNファンド等で約1兆1,000億円、合計で約1兆6,000億円となっています。

15年度通期の取組計画は、当初計画の2兆3,000億円に3,000億円上乗せし2兆6,000億円に上方修正致しました。



【平成15年9月期投資家説明会資料 P.29】

Q . NファンドとBSLとの違いについて教えてください。

A . いずれもリスクコントロール手法の高度化により、リスクに見合った適正なリターンの確保を図るリスクテイク貸金であり、「無担保・第三者保証不要」・「スピード審査」により貸出を行う点に特徴があります。

相違点は、Nファンドは一般の法人貸金の採上基準について、ポートフォリオ管理型貸金の考え方を反映させ、審査基準を簡易化・標準化した貸金であるのに対し、BSLは年商10億円未満の中小企業を対象に、貸出額も原則上限5千万円と小口分散化したポートフォリオ管理型貸金そのものであり、プロモーションから貸金の採り上げ、期中管理についてもBSL独自のプロセスにより完結した商品である点にあります。

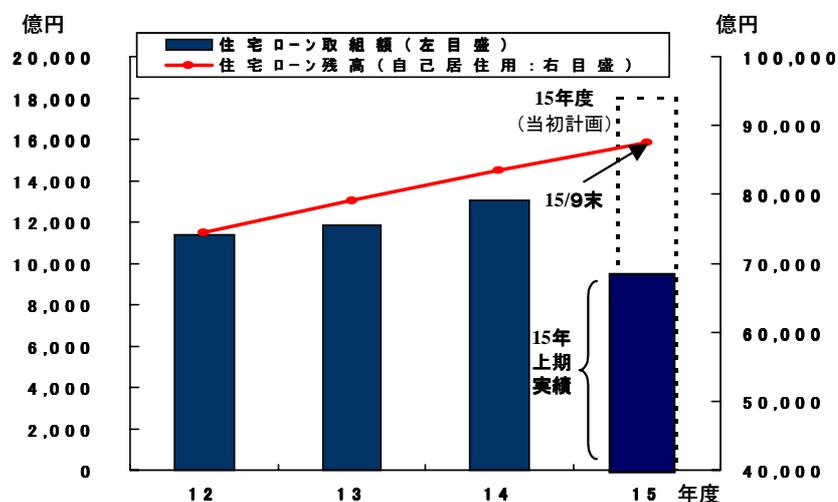
【平成15年9月期投資家説明会資料 P.50～52】

Q . BSLの収益性について教えてください。

A . BSLは、当行が独自に開発した中小企業向け専用のクレジットスコアリングモデルに基づきリスク/リターンの関係を適切に反映した金利設定を実施して3%台前半の利鞘を確保しています。併せて、法人プロモーションオフィス（コールセンター）を活用した効率的な推進体制を整え、採上げ時の自動審査から、期中管理・延滞対応まで一貫した当行独自のビジネスモデルを確立してコストを抑制すると共に、デフォルト率については、ポートフォリオ分析により採上基準を機動的に見直す等により想定範囲内にコントロールし、十分な収益性を確保しています。

Q . 住宅ローンが順調に伸びているとのことですが、平成15年度上期の取組実績並びに15年度通期見込みについて教えてください。

A . 平成15年度上期の住宅ローンの取組みは、ローン取扱いの専門拠点であるローンプラザを中心に新規案件獲得が好調であったことに加え、長期固定金利ローンを中心とした借換案件も好調に推移し、約9,600億円となりました。15年度下期においては、ローンプラザの一層の拡充、並びに自動審査システムを活用したより迅速なサービスの提供等により約1兆8,000億円の取組みを実施して参ります。



【平成15年9月期投資家説明会資料 P.28】

Q . 今後のチャネルの拡充について教えてください。

A . 従来の集約一辺倒のチャネル戦略から大きく転換し拡充していく計画です。

具体的には、法人取引では、中堅・中小企業向けビジネスを拡大する観点から15年度下期に40拠点新設致します。内訳として、中堅・中小企業の未取引先が多い地域や、企業流入の多い地域等を中心に法人営業部を5拠点、中小企業マーケットの潤沢なエリア中心に法人営業所やビジネスサポートプラザ分室等のコストを抑制した軽量チャネルを35拠点、それぞれ新設する計画です。

これらの効果を検証しながら16年度以降、更に30拠点の拡大を展望しています。個人取引においては、お客様のニーズにより一層適切に対応すべく既存の店舗を改良し、コンサルティング専用スペースの設置や休日営業・営業時間延長等を特徴とする「SMB Cコンサルティングプラザ」を東西主要都心ターミナル6拠点に新設(16年3月予定)致します。16年度以降、新設店舗も含め郊外ターミナル店を中心に100ヶ店を目処に拡大する予定です。

【平成15年9月期投資家説明会資料 P.30】

2 . S M B C アセットクオリティ関連

Q . 15年9月末の要管理債権が、15年3月末対比8,776億円減少していますが、要因を具体的に教えてください。

A . 内訳は、債務者区分の改善及び劣化等に伴う減少要因が、約1兆1,800億円、他の債務者区分からの劣化及び改善等に伴う増加要因が、約3,000億円です。

尚、劣化の中には、将来リスク削減の観点から、一定のキャッシュフローはあるものの、早期の再生が困難であったり、回収は可能ながら長期化することが見込まれる先に対し、資産売却による回収等の抜本処理を加速し、その中で債務者区分も引き下げて引当を強化したケースが含まれています。

【平成15年9月期投資家説明会資料 P.43】

Q . 15年度上期、オフバランス化を1兆1,869億円実施した一方、危険債権以下への新規劣化が6,698億円発生しています。この要因を具体的に教えてください。15年度下期も同様の新規劣化が発生するのでしょうか？

A . 長期間続いてきたデフレ環境が完全に回復したとは言えない状況の下、劣化が生じた部分がありました。

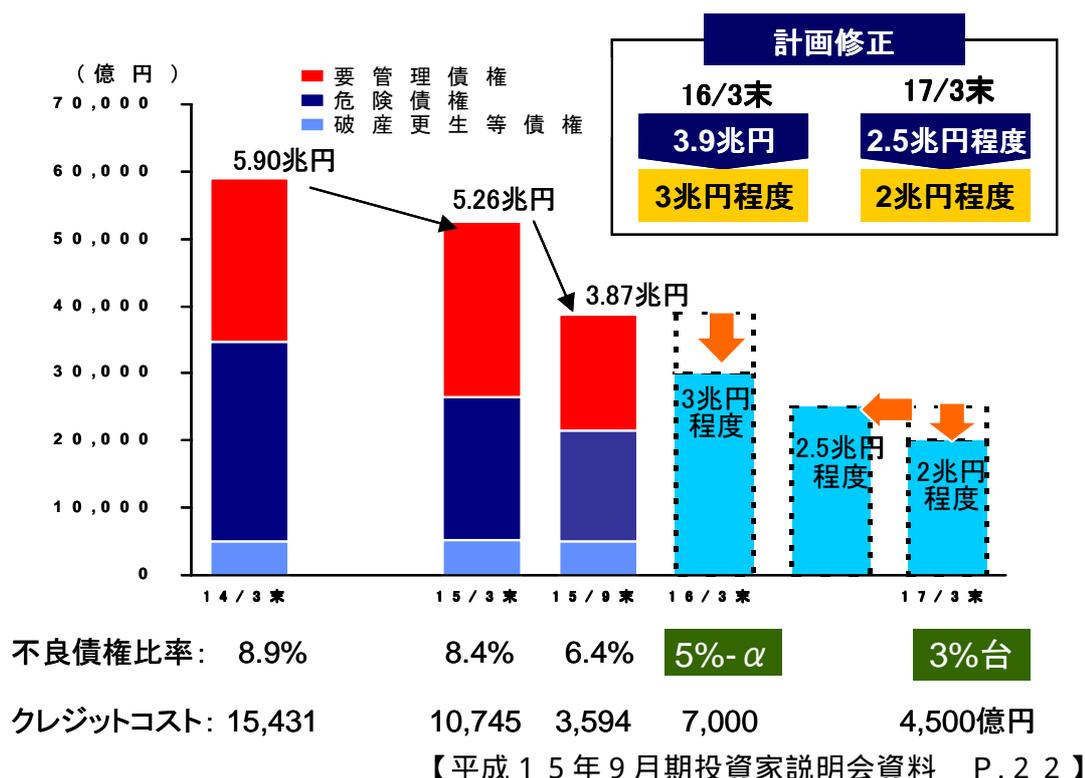
加えて、上述の通り、将来リスク削減の観点から進めた、要管理先に対する抜本処理の加速、及び債務者区分引き下げに伴う劣化も、新規劣化額に含まれています。

尚、15年度下期については、新規劣化は減少するものと見込んでいます。

【平成15年9月期投資家説明会資料 P.43】

Q . 今後の開示債権残高の圧縮及びクレジットコストの見通しを教えてください。

A . 金融再生法開示債権残高は16年3月末で3兆円程度に、不良債権比率は5%を切る水準に、17年3月末には2兆円程度に圧縮、不良債権比率は3%台とする計画です。クレジットコストは、15年度通期は上期実績を踏まえ7,000億円程度で着地する見込みであり、16年度について現状では経営健全化計画にてお示しした4,500億円程度を見込んでいます。



Q . 所謂債権買取ファンドに対する不良債権の売却はどの程度見込んでいるのか、また、売却に伴うクレジットコストはどの程度を見込んでいるのか教えてください。

A . ゴールドマン・サックス証券会社、大和証券SMB Cプリンシパル・インベストメンツ株式会社、日本政策投資銀行と共同で先般設立した日本エンデバー・ファンドへの不良債権の売却については、要管理先を中心に債権元本ベースで1兆円程度を見込んでいますが、債権売却が本格化するのには16年度であり、その規模になるには1年以上の期間を要すると見えています。当該ファンド宛の債権売却に伴うクレジットコストについては、16年度のクレジットコスト見込み額である4,500億円の中で対応が可能と考えています。

【平成15年9月期投資家説明会資料 P.24】

以上