

YES BANK Limitedの株式取得に関するネットカンファレンス

説明要旨

- インドの商業銀行 YES BANK の発行済普通株式 20%を、既存株主の State Bank of India (SBI) 及び他地場銀行より取得する契約を締結。非執行取締役 2 名の派遣を通じて、株式取得後は SMFG 及び SMBC の持分法適用会社となることを想定。本案件のポイントは三点。
 - ① インドの商業銀行ビジネスの成長ポテンシャル：GDP 成長に合わせてフィープールが大きく拡大することが予想され、特に国営銀行から利便性の高い民間銀行へのシェアシフトが進んでいる。YES BANK は、成長著しい民間商業銀行セクターにおいてもユニークなポジションにあり、その恩恵を享受できると考えている。
 - ② ミッシングピースを埋める稀有な投資機会：当社が推進するマルチフランチャイズ戦略対象国の中でも、インドにおける商業銀行ビジネスへの参入は最後のミッシングピースとして各種機会を模索してきた経緯。インドは銀行への出資規制が厳しく、この規模の銀行を持分法適用会社化できる出資機会は非常に稀有。
 - ③ ディシプリンの利いた価格交渉：競合のマルチプルが 1.1~2.4 倍のマーケットにおいて、PBR1.4 倍と妥当な水準で合意。のれんは約 700 億円計上。出資後 5 年目を目途に貢献利益 200 億円、ROE10%超を想定。CET1 比率影響は▲24bps。
- マルチフランチャイズ戦略の全体像：インド、インドネシア、ベトナム、フィリピンを戦略対象国とし、2013 年の SMBC Indonesia (旧 BTPN) への初回出資以降、着実に各国でのプラットフォームを構築。国の成長を取り込むためには商業銀行が理想的だと考え、インドの商業銀行ビジネスを最後のミッシングピースとして検討してきた。今後は出資先の収益化に注力する方針であり、既存出資先への追加出資やボルトオン出資は必要に応じて検討するが、対象国の拡大や新規ビジネスへの出資の予定はない。
- YES BANK の特長・強み：
 - ① ターンアラウンドのフェーズ完了：創業者一族のガバナンス不全により 2020 年に不良債権処理で巨額の損失を喫したが、インド中央銀行 (Reserve Bank of India : RBI) や SBI 主導で経営再建を進め、執行・取締役の入替やコンプライアンスカルチャーの徹底等の対応を完了。
 - ② バランスの取れた事業ポートフォリオ：ガバナンス改革とあわせてポートフォリオの健全化を推進。経営再建策として大企業向け不良債権を売却し、リテールや中堅・中小企業ビジネス強化を通じてポートフォリオを再構築。
 - ③ 力強い預金成長：インドでは RBI の指導の下、預貸率 90-95%を目安に運営する必要があるため、預金獲得力が重要。YES BANK は、預金残高を年率成長 15%で伸ばしており、強みを持つ。経営再建以降、デジタル投資を先行して進め、法人向けトランザクションバンキングやリテール向けスーパーアプリを提供して顧客基盤を拡大。API 接続等の先進的な機能も優れ、自社のみならずパートナー経由でのサービス拡充にも注力。

- 業績：デジタルの先行投資や大企業中心から中堅・中小企業向けを含めバランスの取れた事業ポートフォリオに転換する中で外部への営業代行費用が増加し、経費率は70%強で推移しているが、強みを有するトランザクションバンキング等で顧客基盤を拡大することで改善する見込み。

ROAについては、経営状況が悪化した時期に Priority Sector Lending 規制（農村部等の特定分野向けに貸出残高の40%の融資を要請する現地規制）の水準を下回ったために引き受けた低採算の政府系金融機関債券が残存していることや、調達コストが高いため、足元では0.6%と低位にとどまる。足元は特殊な状況にあるが、今後債券償還が進み、より採算の高い中堅・中小企業向け貸出を伸ばしていくことで、早期に1%程度まで改善を目指す。

質疑応答

Q1. 本出資後の CET1 比率、資本の十分性についてどのように考えているか。

- A1. 詳細は5月14日の決算発表ならびに16日の投資家説明会で説明するが、本出資による CET1 比率への影響 24bp は株主還元や資本政策に大きな影響を与える水準ではないと考えている。CET1 比率のターゲットレンジにも変更はなく、引き続き成長投資と株主還元のバランスを取っていくという方針。

Q2. インドにおける外資金融機関によるこの規模の出資は稀有なケースとのことだが、実現できた理由と取得持分を20%に設定した理由は。今後の持分引上の制約となる事項は。

- A2. 本件は、外資金融機関がインドの民間銀行に出資する案件としては最大の案件と認識。インドには厳格な銀行規制があり、5%以上の出資には RBI の承認が必要。YES BANK は、創業者によるガバナンス不全により一時的にモラトリアム期間があったが、RBI の指導の下、SBI や他の民間銀行が資本注入を行い、現在の株主構成が形成された。ターンアラウンドの時期を終えて、これから成長フェーズに突入するにあたり、成長を支える戦略的投資家を模索していた経緯。一方、当社としてはマルチフランチャイズ戦略の中で、インドにおいては SMFG India Credit Company (SMICC) というノンバンクを買収し、次に銀行ビジネスを開始したいと考えていた。M&A だけでなく、現地法人を設立して100%出資で事業を開始するオーガニックな選択肢も並行して検討していたが、このような機会がある中で、足元のインドの成長を取り込むためには、インオーガニックな手法を取った方が良いという判断に至り、マルチフランチャイズ戦略のインドのプラットフォームとして相応しい出資比率を求める中で交渉の結果として最終的に20%となった。

競合状況については、直接関与していないため存じ上げないが、我々が本件において合意に至れたのは、インドに対する強い想いや、コミットメント、戦略が認められ、SMBC グループが YES BANK の今後の成長を支えてくれると判断された結果だと考えている。

将来的に持分を引き上げるかどうかは現時点では何も決定していないが、制約としては、RBI の認可が必要であることや、Single Presence Policy に関連する事項が挙げられる。

Q3. 20%の投資で SMBC グループは何を実現できるのか。

A3. まずは持分法適用会社となるため、20%の収益を取り込むことができる。加えて、SMBC グループの既存の支店ビジネスや SMICC とのシナジーを追求していく。マルチフランチャイズ戦略は、中長期的に各国のトップティアの金融プラットフォームを作っていくことが究極的な目標であり、それに近づくために YES BANK をどのように活かしていくかを今後検討していく。

Q4. 「出資 5 年目に投資 ROE10%超」は、シナジー勘案後の数字か。シナジーに関して、初期的にはどのようなものを考えているのか。

A4. YES BANK 単体の業績からのれん償却と調達コストを勘案して算出したリターンを基に ROE を算出しており、シナジーは含んでいない。今後、シナジーの可能性についても協議していく予定であり、どこかのタイミングでご説明できるようにしたい。例えば、YES BANK の顧客には中堅企業が多く、今後グローバルに展開する際に、当社が支援を行うことが考えられる。SME に関しては SMICC が農村部含め対応しており、今後 YES BANK が SME への取組をより強化していく上で、SMICC のオリジネーション能力が貢献できるのではないかと考えている。具体的な協働内容については今後検討していく。

Q5. 本件はマルチフランチャイズ戦略の最後のミッシングピースとのことだが、それ以外の分野についての考え方は。投資フェーズが終了し、今後は株主還元により重きを置けるフェーズに移行するという理解で良いか。

A5. 海外ビジネスは、アジアのマルチフランチャイズ戦略と北米を中心とした CIB ビジネスに注力していく。後者については、これまでの方針通り、Jefferies とのさまざまな協働を通じて成果を上げていきたい。マルチフランチャイズ戦略においては、10 年以上取り組んできた中で、順調でない部分もある。現在、特にベトナムで苦戦しており、全体としても ROE もそれほど高くない水準にあるため、まずはしっかりと収益化していくことが目標。マルチフランチャイズ戦略と株主還元の二択という考えではなく、マルチフランチャイズ戦略の収益力を高めることで、資本政策全体としては、株主還元を強化するという判断も出てくると考えている。ただし、今後アジアにおいて、大規模な投資はあまり想定していない。

Q6. 想定されるインド事業のリスクは。

A6. インドとパキスタンの状況は収束しつつあるが、エマージング国であり、政治的リスクを含むマクロ的なリスクは存在している。また、銀行規制が今後どうなるかというリスクもある。我々としては、これらのリスクを認識しながらも、インドのポテンシャルを考慮し、この戦略を遂行していきたいという判断に基づいて出資に至った経緯。

Q7. 過去に ROA が現状よりも高かった時とは金利環境等も異なるが、今後どのように ROA を向上させるか。

A7. 低採算の政府系金融機関債の減少および、SME 割合の増加が主な要素。前者は、経営状況が悪化した時期に Priority Sector Lending 規制の水準を大幅に下回ったために預託した政府系インフラ開発基金の低採算のアセットが残存しているもの。今後償還が進み通常の貸出に入れ替えることで、ROA が徐々に向上していく。後者は、今後大企業よりも利鞘の高い SME の割合を増やし、しっかりとリスク管理を行うことで採算性が高くなると考えている。さらに、YES BANK は、資金利益と役務収益の比率は大体 6 : 4 であり、決済業務等の役務業務が強いため、収益性の観点では手数料ビジネスに関しても優位性があると見ている。

Q8. YES BANK の格付が Ba3 と決して高いとは言えないが、今後財政面のサポートを提供しなければならない事態は生じないか。

A8. 格付については、我々が YES BANK を今回持分法適用会社にすることで、信用力の向上に繋がればありがたい。ターンアラウンドのためではなく、将来的に成長フェーズに入らる中で、資本増強のニーズが出てくる可能性もある。現時点では何も決まったことはないが、その際には当然協議していきたいと考えている

本資料には、当社グループの財政状態及び経営成績に関する当社グループ及びグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、保有株式に係るリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、提携・出資・買収及び経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスクなどです。こうしたリスク及び不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出した Form 20-F 等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものをご参照ください。