

## 金融事業説明会（質疑応答）

日時	2023 年 8 月 29 日(火)16:00～17:15
場所	オンライン配信
内容	金融事業説明会
登壇者	代表取締役執行役員副社長 パーソナル事業本部長 雨宮 俊武 執行役員常務パーソナル事業本部 マーケティング統括本部長 兼 サービス統括本部長 竹澤 浩 au フィナンシャルホールディングス株式会社 代表取締役社長 勝木 朋彦

## 質疑応答

### 質問者 1

Q. 金融グループとして単独での収益性は、ほかの新規参入の銀行グループと比較してどのような水準にあるのか。

A. ROE について、直接回答はできないものの、楽天銀行が 13.8%、住信 SBI ネット銀行が 14.3%であり、その水準にまでは達していないが、伊藤レポートで言われている日本の企業の合格ラインである 8%には達している状況である。競合である楽天銀行や住信 SBI 銀行の水準に向けて、本日説明させていただいた今後の成長戦略の中で取り組んでいきたい。

Q. KDDI グループの中で金融事業を行うことで、通信事業とのシナジーが生まれると思うが、KDDI グループにどれくらい利益寄与してるのか。例えば、解約率の低下や通信 ARPU 上昇の数字をご説明いただいたが、それに伴いグループとしての収益性がどれくらい発揮されてるのか教えて欲しい。

A. 金融サービスを重畳利用することにより、解約率が低減するということはわかっている。金融サービスを使っていないお客さまがまだおり、こうしたお客さまに au マネ活プランを使っていただくことにより、解約率が下がっていき、それが収益貢献をしていくというのがまず一点。

続いて、ARPU について、プレゼンテーション資料 P.29 に記載のとおり、5G 推進において、使い放題プラン比率を上げていくことで、ARPU を上昇させていくことをこれまでも説明させていただいているが、マネ活プランによって、さらに使い放題プランの比率を上げ、全体の ARPU が上昇していくと考えている。

au マネ活プランにより、どの程度、ARPU が上昇するのか、解約率低下による収益の規模感に変動が出てくるので、今後の au マネ活プランの加入状況を見ながら、どの

程度貢献しているのか説明していきたい。

Q. 新たな価値を提供するためにはプロモーションが必要とみている。ポイントや金利優遇がその方法であるが、通信事業側と金融事業側でどれぐらいの費用を分け合っているのか。KDDIがすべて負担する場合、au マネ活プランに限定されるものなのか。

A. au マネ活プランは金融サービスを活用した通信サービスであるため、プロモーションは KDDI 側が実施する。au マネ活プランは家族割の対象外とし、家族割に充てられていたコストを転用して新たな価値を提供することで魅力を高めた。通信サービスに関わる場合は KDDI が負担し、au フィナンシャルグループで様々な特典を提供する場合には au フィナンシャルグループが負担する。

## 質問者 2

---

Q. au じぶん銀行について、住宅ローン残高が拡大している背景と、24.3 期 1Q においても拡大が続いている理由について教えてほしい。

また、住宅ローン残高が KDDI 連結のバランスシートに影響を与えているかどうかについて教えてほしい。

A. 住宅ローンの融資実行額が急拡大している背景についてはプレゼンテーション資料 P.18 にあるように、キャリアを問わずに金利が年 0.319%であることにあり、これはネット銀行業界では最低水準である。加えて、住宅ローンに特化した保険である団体信用生命保険が充実している点にもある。例えば、がんと診断された場合などに住宅ローンの返済残高が半分に圧縮される保障内容などが評価され、外部調査機関のランキングでは 1 位を獲得している。この保険手数料を含めた金利 0.319%がお客さまの支持を得られたとみている。

日本銀行が調査・公表している「生活意識に関するアンケート調査」において、将来、老後への不安という調査内容があるが、非持家者と持家者では老後への不安の比率に大きな差がある。例えば、非持家者は 51%が老後に不安を抱えていることに対して、持家者は 34%ということでここに非常に有意な差がある。こうした調査を踏まえて、持ち家への支援、住宅ローンという暮らしの基本となる生活基盤への支援をしっかり行い、ネット銀行ならではの効率性も踏まえて、魅力的な金利と保障内容を提供していることが評価されていると思う。

Q. 普通預金が増えているが、1 口座あたり 50 万円程度預金している人たちの預金目的について教えてほしい。日常の決済に使うために預金しているのか、住宅ローンを組んでいる方が流動性確保のためにしているのか。あまり決済に使われていないのであれば、この普通預金が流出してしまうことはないのか。

A. 住宅ローンの融資残高約 2 兆円を平均の融資額 2,000 万円で単純に計算したと

しても、それほどの口座数にはならない。1 口座あたり平均預金額 50 万円で預金残高が 2.3 兆円あるというのは、住宅ローン以外のお客さまが au じぶん銀行に預金をしているのが実態。

2021 年から、au じぶん銀行では au PAY、au PAY カードの au じぶん銀行からの口座引き落とし、au カブコム証券との連携などにより、まとめて金利優遇を提供している。円の普通預金金利については、低金利の環境下で、年 0.001%となっているが、これら 3 つをセットで利用した場合、普通預金金利を 0.2%で提供している。資金を置くのであれば、パフォーマンスの良い口座に預金したいというお客さまの自然な動きがあり、預金量も増えているという状況。

また、トレンドを見ているが、お客さまはきちんと入出金していただいている状況もある。アクティブにしっかり口座を使用しており、急に預金が剥落することは想定していない。

Q. au マネ活プランは KDDI でプロモーション負担とのことだが、au じぶん銀行が費用負担をした場合、利益は出ている状態なのか。住宅ローンは 20～30 年スパンあり、今後、KDDI が金融サービスは au ユーザーのリテンションや獲得に向かないと判断した場合や、国の規制によりバンドルが不可となった場合に、単独で au じぶん銀行が成り立つのか説明して欲しい。

A. au まとめて金利優遇の円普通預金金利の年 0.2%については、オープンな施策であり、au じぶん銀行で預金金利を負担し、お客さまに利息を支払っている。

これを超える au マネ活プランの円普通預金金利、年 0.3%の上乗せ分 0.1%については、金融機関の中立性、公平性の観点もあるため、一部の料金プランに優遇する金利については、KDDI が負担し、au じぶん銀行の総資産利ざやに影響はない。

また、貸出サイドの住宅ローン金利について、ベースとなるオープン向けの年 0.319%の金利については、au じぶん銀行が提供している。さらに金利を引き下げる施策である、au 金利優遇割、J:COM、ctc との更なる提携による金利の引き下げによるコストは、オープンより一歩踏み込んだ施策であり、グループ通信会社とコストを分担し、実現している。これも au じぶん銀行の総資産利ざやに影響はない。安定して総資産利ざやが確保できるオペレーションや制度設計について、KDDI との連携を行い、しっかりと組み込んでいる。

Q. 住宅ローン契約者のうち、KDDI ユーザーは何割か。

A. 具体的な数字は非公開だが、オープンで低金利で集客をしており、市場シェアと大きくかけ離れてはいないものの、au ユーザー比率が高くなる傾向にある。足元では、au 金利優遇割がかなり認知され、au ユーザーの住宅ローン利用が増えてきている。

### 質問者 3

Q. プレゼンテーション資料 P.32 に金融事業の連結営業利益成長の 1 割水準に向けてとあるが、バランスを見て利益を逡増していくのか、銀行口座やクレジットカードの会員も相当伸ばす計画から見ると一時的な減益も許容しつつ投資を考えているのか、考え方を教えて欲しい。

A. 基本的には、プレゼンテーション資料 P.32 記載のとおり、減益などは考えておらず、しっかりと増益を継続していきたい。

Q. 銀行口座数での 1,500 万口座とクレジットカードでの 1,500 万会員の目標はどのように増やしていくのか。時間軸にこだわらなければ、通信とのクロスセルで十分積み上げられる前提なのか、それとも、他社の経済圏からも獲得してくるという意味合いなのか、計画の前提を教えて欲しい。具体的なイメージはあるのか。

A. KDDI グループのお客さまを中心に増やしていくと考えているが、基本的に au フィナンシャルグループが行っているビジネスはオープンであり、KDDI グループの通信ユーザー以外のお客さまも金融サービスを使う前提で想定している。楽天銀行の 1,400 万口座、ドコモのクレジットカードの 1,700 万会員という水準に向けて、具体的にいくつか施策を積み上げながら、当社の目標を立てている。

### 質問者 4

Q. プレゼンテーション資料 P.30 について、金融サービス複数利用において、au 解約率の低減の効果があると説明されているが、逆に考えると、金融サービスを複数利用していても、au を解約してしまう理由は何か。

A. au 回線、クレジットカード、銀行口座を持っても、アクティブに利用していないユーザーもいる。アクティブでないがために複数サービス利用による効果がでずに若干の解約が出る場合もあるとみている。通信の契約については、解約される方もいれば、解約せざるを得ない状態になってしまうユーザもいるため、若干の解約は出ると考えている。

Q. プレゼンテーション資料 P.17 の貸出の拡大について、注釈に住宅ローンの流動化部分を除くと記載されているが、過去の流動化実績やどのような方針で流動化を進めていくのか、考え方を教えて欲しい。

A. 詳細は非開示だが、融資実行額が積み上がる中、過去の年度において累計 7,000~8,000 億円程度の流動化を実施。これは資金繰り、自己資本比率の規制への対応などを含め、実施したものであり、残高から控除して表示している。足元では自己資本比率や財務基盤が安定しており、24.3 期においては想定していない。

## 質問者 5

---

Q. 連結営業利益の 1 割を金融事業で稼いでいくとのことだが、これが 4 分の 1 の水準に到達するのは 10 年以内に起こりうるのか。また、もう少し先を見た時にどんな成長ドライバーが考えられるのか。

A. 連結全体で 1 兆円を超える利益となり、その 1 割は 1,000 億円超となる。現状、24.3 期で目指しているのが利益が 320 億円。1,000 億円超に到達するのは、遠くはないが時間はかかると思う。4 分の 1 まで到達するのは少し未来の宿題とさせていただきたい。

成長ドライバーと考えているのは銀行とクレジットカード。特にクレジットカードについては、収益性の高いゴールドカード、ショッピング利用の増加に伴うリボルビングや分割手数料などファイナンスの収益拡大が考えられる。銀行についてはバランスシートの拡大、預金と貸出をバランスして拡大することにより、総資産利ざやが増えていくというモデルを追求していきたい。

Q. 楽天は個別に金融事業が上場させているが、KDDI にはその考えはあるか？

A. 現時点においては、上場や分社化をするようなことは考えていない。