

2017 年度決算説明会

主な質疑応答

- Q. 今期の業績予想では役務取引等利益が前期比ほぼ横ばいだが、今後の見通しは。
- A. 今期の計画は最低限クリアすべき目標として保守的に見積もった水準であり、さらに伸ばせるように努力していく。資産運用関連の手数料については、お客さまの裾野拡大を推進することで強化する余地は大きい。法人ソリューション関連手数料についても、武蔵野銀行との共同営業を一層強化していくことで、シンジケートローンなどをさらに伸ばすことができると考えている。TSUBASAアライアンス行との連携も強化し、増加トレンドを維持できるように努めていく。
- Q. 不動産賃貸業向け貸出の借入人属性について、「会社員」とはどのような先か。
- A. 「会社員」は年収 1 千万円以上といった高所得のサラリーマンなどである。リスク管理部門のモニタリングを強化しており、問題がない先であることを確認している。
- Q. 中計最終年度の連結純利益目標 600 億円をどのように達成するか。
- A. 中計策定時には市場金利の緩やかな上昇を前提としていたため、現状はやや乖離しているが、様々な施策による収益の積み上げや業務効率化によるコスト削減を進めており、利益水準の底上げを図っていく。
- Q. 貸出の伸び率が預金の伸び率を上回る状況が続いているが、今後の見通しは。
- A. 今後も当面は貸出の増加が続くと見込んでいる。千葉県外店舗での貸出が伸びているが、審査部門で厳格な案件審査を行うとともに、リスク管理部門でのモニタリングを徹底している。案件の大部分は審査部への稟議でしっかりと見ているが、営業店における裁量内決裁についても審査部が指導を強化しており問題はない。
- Q. チーフオフィサー制を導入する意義・目的は何か。
- A. 役員の責任を明確化し、行内・グループ内に明示することで様々な情報が集まるようになり、各種施策を一層スピーディに実行できる体制になると考えている。
- Q. 不動産賃貸業向け以外で伸びが期待できる特定の業種などはあるか。
- A. 東京都内を中心とした千葉県外店舗で事業性評価の取組みを強化しており、幅広い業種の中小企業の資金ニーズに積極的に対応していく。千葉県内でも、医療設備や、インターネット通販の拡大を背景とした大型倉庫、オリンピックを控えたホテル建設などの設備資金需要が旺盛であり、堅調な増加ペースは維持できると考えている。

Q. 国内店舗数や機能の見直しについて、具体的な計画は。

A. 既に 26 店舗については事業性融資を行わない店舗としていることに加え、店舗内店舗として実質的に削減した店舗も 6 店舗ある。さらに、今年 4 月からは 2 店舗で昼休みを導入したことで人員の再配置が実現できている。今後も、10 店舗程度の統合や 20 店舗程度の機能変更のほか、30 店舗程度で昼休みの導入などの効率化を行っていきたいと考えている。

Q. 人員戦略について、預かり資産や事業性評価など、それぞれどのような割合で再配置していくのか。

A. 営業店の法人担当や資産運用担当のほか、本部の企画推進部門などのプロフィットセンターに再配置していく。また、グループ会社への再配置を戦略的に進めることで、千葉県内での取引シェアの引き上げを目指していく。

Q. 資産運用の浸透度について、預金や投信などの口座数はどの程度か。

A. 預金口座数は 500 万程度、そのうち稼働先数は 300 万程度。預かり資産の保有は推進対象のうち 2 割程度にとどまっており拡大余地は大きい。投信積立やつみたて N I S A なども活用し、裾野拡大を目指していく。

Q. 株価へのインパクトが限定的であっても自己株式取得を続けるか。

A. 株主還元については、ROE の引き上げを目指し、引き続き自己株式取得により発行済株式数を減らしながら、1 株当たりの配当金を増やしていきたい。最終的には株価上昇もつながらと考えており、今後も期待に応えられるよう努力していく。

Q. 第四銀行との事務部門共同化について、今後どのようなペースで進み、それに伴いどの程度の人員再配置が可能となるか。

A. 当行の事務基準やマニュアル等を第四銀行に提供して共同化を進めていく。第四銀行と北越銀行の経営統合を見据え、第四銀行の事務センターに当行業務を委託することを検討している。取組みを始めたばかりであり、本格稼働の時期については未定であるが、徐々に人員再配置を進めていく。第四銀行以外の T S U B A S A 行からも関心が高く、定期的な頭取会合などをつうじて結び付きを強めていく。

Q. 不動産賃貸業向け貸出がフロー・ストックともにスローダウンするなかで、貸出全体の増勢を維持できるか。

A. 相続税対策などによる一時的な動きは落ち着いているが、不動産賃貸物件のニーズは根強く、当行の貸出増加の中核となっていることは変わらない。既に他業種への広がりやアライアンスを活用した案件も増えており、4.5%程度の平残増加は十分に可能と考えている。東京都内でリテール網を整備してきた効果が表れ、浜松町への拠点開設など武蔵野銀行との共同営業を強化していくことでさらなる増加も期待できる。

Q. 前期に実施した保守的なランクダウンなど、今後も貸出ポートフォリオを見直す余地があるために与信費用が増加していくのか。

A. 貸出ポートフォリオの見直しについて後回しにしているものはない。足元の倒産件数も低位で推移しており、与信費用について大きなトレンド変化はない。

以 上