

2018年度中間決算説明会

主な質疑応答

Q. アパートローンの延滞率は。

A. 賃貸用不動産向け貸出全体の延滞率は0.02%、サラリーマン向けの3か月以上延滞債権はゼロである。色々な案件に取り組んでいるが、全て一般貸出として審査・途上与信管理を行っており、信用リスクは制御されていると考えている。

Q. 貸出金利回りの低下は続くのか。

A. 貸出金利回りの低下幅は縮小しており、新規実行レートも下げ止まってきている。利回り低下の影響を貸出金の増加でそろそろ打ち返せる水準になってきたと考えている。ストックレートの水準も早期に引き上げられるようにしていきたい。

Q. 中計最終年度に連結当期純利益 600 億円の目標達成は可能か。

A. 当初の見込みでは、市場金利が緩やかに上昇していくことを前提にしていたため、その点は厳しくなっている。業務効率化や役務取引の強化で一定程度の成果は出てきており、目標達成に向けてさらに施策を追加して進めていく。

Q. 配当と自己株式取得についての考え方は。

A. 配当金は出来るだけ増やしたいと考えている。資本効率を高め、ROEを向上させていくという考え方に変わりはなく、自己株式取得も継続していく。

Q. 役務取引について、法人部門の手数料がかなりのペースで伸びてきていたが、今後さらに伸ばすためには、新たな施策を検討する必要があるのか。

A. 千葉県内に加え、東京などでは推進しきれないお客さまもおり、まだまだ伸びる余地がある。アドバイザリー業務、人材紹介、法人カードなどを浸透させることで、引き続き伸ばしていけると考えている。

Q. 自己株式取得を積極的に実施しても、なかなか株価が上がらないという状況だが、感じていることがあれば教えてほしい。

A. しっかりと株主還元を行い、資本効率を高めてROEを向上させていく方針である。株価にかかわらず、現状の考え方を継続していくので今後ご期待いただきたい。

Q. 事業性評価に基づく融資残高や与信先数が順調に増加している要因は。銀行としてどのような戦略で取組んだのか教えてほしい。

- A. 新規取引先数を増やすのは最大の命題と考えており、メイン先数は地銀としては最大である。業務効率化により法人担当者を増強しているほか、本部の専門部署にノウハウを持った人材を配置してサポート体制を整備したことなどが奏功している。
- Q. 中計最終年度の目標達成に向けて、役務利益の増強策は。
- A. 既存の取組みに加え、カード事業の収益力向上やアドバイザー業務の強化などを検討している。業務効率化も含め様々な施策や項目で効果が出てきており、色々な知恵を絞って中計の施策を一つ一つ見直し、目標達成を目指していく。
- Q. 総還元率50%のうち、配当の割合を増やすという考えはあるか。
- A. 配当については、出来る限り減配はせずに増配を続けていきたい。少しずつ配当の割合を引き上げ、自己株式取得をしなくても、配当だけで投資家の皆さまに満足してもらえるような水準を目指していく。
- Q. 不動産賃貸業向け貸出について、行内格付けの状況は。
- A. 82%が正常先である。残りの要注意先は、相続税対策のため、借入が多額となっている先や多くの資産を保有しているにも関わらず賃料収入が少額の手先などであり、実態は問題ない先である。
- Q. 中期的に収益に貢献すると考える施策は。
- A. T S U B A S Aアライアンスを活用し、異業種との連携により、新たな事業領域に参入していく。また、首都圏では武蔵野銀行と連携し、東京都内のネットワークや取引先の拡充を図っていく。
- Q. グループ・チーフオフィサー制導入による良かった点、改善した点は。
- A. グループ間の連携が深まっている。各社との会議では、営業やリスク管理など担当の領域について横串をさし、多面的に議論している。また、執行役員が各グループ会社を所管することで、各社の施策強化にもつながっている。リースシェアの拡大やカード決済業務の強化など、グループ一体で収益を伸ばしていく。
- Q. 外部環境の変化などにより粗利益の下振れが予想される場合、市場性の利益貢献をどのように見込むか。
- A. リーマンショックのように大きな外部環境の変化があった場合、粗利益の減少はやむを得ない可能性があるが、他行と比較しても市場部門への依存度は低く、その他の分野でカバーすることで現状程度の利益は確保可能と考えている。

以 上