

2021年2月8日「2021年3月期 第3四半期決算に係るスモールミーティング」

主な質疑応答

- Q.どのような考え方に基づいて、第3四半期決算発表のタイミングで増配を発表したのか。また、自己株式取得を含めた今後の株主還元策の考え方は。
- A.通期の連結当期純利益計画 485 億円の達成確度が高まったことから、今回のタイミングで増配を発表した。2月、3月、もしくは決算期などが候補であるなか、3月末の配当基準日までに、ある程度の周知期間を設けることができる2月を選択した。また、他行比でやや低めにとどまっていた配当性向、配当利回りを改善したいと考え、今回は自己株式取得ではなく増配を選択した。株主還元については、事業の進捗やリスクアセットの積み上がりを勘案し、俯瞰しながら方針を決めていきたい。現在は緊急事態宣言発令中であり、お客さまの資金繰りの支援、円滑な資金供給が最重要事項と考えている。一定の自己資本、資本の蓄積が求められるなか、地域経済が一定の落ち着きを取り戻すことや、当行業績の進捗、見通し状況を勘案しながら株主還元を検討していきたい。
- Q.第4四半期に予防的な引当を行い、来期の与信費用を今期中に積む可能性はあるか。仮に予防的な引当を行った場合、来期の与信費用が減少するような見通しは持てるか。
- A.来期与信関係費用の試算は一般貸倒引当金繰入額と新規発生の合計で94億円と、今期見込み額100億円の範囲内である。今期の与信関係費用は全体で80億円を見込んでいるが、第3四半期終了時点では46億円と抑制されており、新規発生も、通期92億円の見込みに対し、進捗は44億円と半分以下にとどまっている。また、新規発生は、第4四半期に入ってから足元低位にとどまっており、3カ月間で見込む48億円以内に収まる可能性は高い。緊急事態宣言を受けて、コロナによる業種ごとの影響を都度試算しており、また、コロナ影響のシミュレーションのためにお客さまへのアンケートも毎月実施しているので、これらを踏まえ、予防的な引当を検討する可能性はあると考えている。来期の与信関係費用の見通しについては、大きく増加するような事態は現在想定されていない。実際、前年度第4四半期に20億円程度の予防的な引当を行ったことが、今年度の与信関係費用の低位抑制に繋がっていると考えている。
- Q.大型シンジケート・ローン関連の手数料の持続可能性について、どのように見ているのか。
- A.今年度、2件のバイオマスの大型シ・ローンを組成できた。従前からPFIのアレンジャーとしての取組みを強化してきたことで、ノウハウの蓄積により組成能力が向上した。加えて、アライアンス行の協力を得ることで、招聘能力も大きく向上したと考えている。組成能力、招聘能力が向上したことから、大型案件にアプローチできるようになった。来期以降についても、複数の潜在案件がリストとしてあることから、一定の持続性はあると考えている。また、政府が2050年までには、温室効果ガスの排出量をゼロにするという国際公約を出したことにより、太陽光、風力、バイオマスといった再生可能エネルギーの導入が今後一層進んでいくと考えられる。今後も再生可能エネルギーやPFI等の大型プロジェクト案件が続いていくことが見込まれており、より裾野を拡大しながらアプローチをしていきたいと考えている。
- Q.中計の想定線からの上振れ、下振れの要因をどのように見ているか。特にトップラインに関して、今後の下振れ、上振れをどのように考えているか。
- A.トップラインに関しては、資金利益、役務取引等利益ともに上振れると考えている。資金利益については、現時点でも上振れ方向であるが、2月から保証協会の無利子融資の枠が4,000万円から6,000万円に拡大されたことにより、更なる融資残高および資金利益の増加が見込まれる。財務省向け貸出除きの一般貸出金における金利低下 3bp 程度による資金利益減少を、ボリューム増加による資金利益増加が上回っている状況であるため、想定よりも上振れると考えている。住宅ローンも堅調である。テレワークの導入が広がったことにより地方移住のニーズが高まっていることも要因の一つであると考えている。千葉・横浜パートナーシップの取組みとして、千葉県南房総市、神奈川県三浦市に協力頂き、移住のセミナーを開催したが、セカンドハウス、もしくは移住を考えている方が増えていることから、多くの方々にご参加いただいた。住宅ローンの事前申込件数は昨年比で大きく増え、今後実行額も増加することが見込まれており、一般貸出だけでなく住宅ローンも、中計

策定時より資金利益が大きく上振れる要因になると考えている。

役務取引等利益については、キャッシュレスが、計画比でやや低迷しているものの、今後必ず伸びてくると考えている。金融商品販売も、4月から5月の緊急事態宣言中は能動的なお客さまへの訪問営業ができなかったことから、第1四半期時点では前年同期比マイナス5億円程度での推移と低迷していたが、第3四半期までの累計では前年同期と同程度の水準まで戻しており、通期では前年度を上回るペースになると考えている。法人ソリューションは極めて順調であり、役務取引等利益は中計期間中に230億円から300億円に増やすこと計画しており、強気な計画であるが、十分達成可能な水準であると考えている。

コストについては、新本部棟関連の経費増加は想定内である。また、中計発表時に、期間中に経費を33億円削減すると説明したが、想定以上に経費削減は進んでいる。トップラインの増強、コストのコントロールはともに順調であり、中計は想定通りに進んでいると考えている。

Q.業務範囲規制緩和や、リモートワークによる千葉県への人口流入によるトップラインの押し上げ効果をどのように考えているか。

A.業務範囲規制の緩和によって、当行のビジネスチャンスが生まれると考えている。今中計において、既存事業の深掘りと新事業に積極的にチャレンジすることを掲げているように、当行にとって新規事業の開拓は今後の持続的成長の鍵になると考えており、規制緩和の対象になった業務については、網羅的に可能性を検討していきたい。既に検討を進めている地域商社にあわせて、地域商社のビジネスモデルの中でのデータ分析、マーケティング、広告等についても検討を行っていく。その他にも、ムーンショット目標の一つである情報一元化による情報の利活用、データ蓄積・利活用によるデータビジネスや広告ビジネス、情報銀行のような事業展開、アプリやITシステムの販売、登録型の人材派遣、銀行OB人材を活用した再生支援先、スタートアップ企業へのハンズオン支援等についても、今後さらに検討を進めることで、現中計のトップライン増強に繋げ、次期中計では柱にしていきたいと考えている。規制緩和による新事業検討時には、提携戦略を活用し、あらゆるものに対して、TSUBASA アライアンス等を中心にプラットフォーム化できないかということを常に視野に入れながら検討を進めていきたい。また、千葉県への人口流入については、住宅ローン事前申込件数の昨年比大幅増加に繋がっており、今後実行額も増加することが見込まれ、トップラインに貢献していくと考えている。

Q.キャッシュレス事業の、ここまでの戦略や進捗は。

A.加盟店事業の加盟店数については、2024年3月までに2万店舗の加盟店を獲得することを目標に掲げている。今年度については、8,134店舗の計画に対し、12月末時点で5,794店舗の獲得であり、進捗率は71%となっている。直近の10月から12月での獲得は、500店舗程度とやや獲得ペースが鈍化しているが、今期末に向けて営業活動も強化していることから、前年度同様に、期末に向けて獲得ペースがあがることが期待される。加盟店事業開始直後は、加盟店を導入していない新規店舗獲得が中心であったが、現在は当行の既存顧客に対するシフト活動も強化している。また、営業担当者も、トークスクリプトやロールプレイング等をおして、キャッシュレス事業に関する営業活動に習熟してきている。新規店舗獲得だけではなく、今後シフト活動にも注力していくこと、そして期末に向けて営業活動を強化していることから、今年度の計画に対しても、ある程度の水準までは到達すると考えている。取扱高については、今年度の目標154億円に対して、12月単月の取扱高12億円を年換算すると144億円であるように、年換算で考えると目標と近い水準まで増加してきている。加盟店の収益については、今年度1億3,600万円の目標に対して、単月収益を年換算すると1億円程度のペースで進捗している。目標比劣後はしているものの、立ち上がりとしては良いペースで推移している。今後の施策については、決済ブランドの追加および商品性の拡充を考えている。決済ブランドの追加については、対応していない国内QRおよび電子マネーの直接契約を進めていく。商品性の拡充については、家賃等の継続課金に対するリカーリング事業、券売機、Web型レジ、地域商社を含めたEC決済、地公体への導入等を進めていきたい。また、12月に新しく始めた法人間取引のクレジット決済サービスも1月以降の取扱高に寄与することが見込まれる。

カード事業については、昨年10月に「TSUBASA Visa デビットカード」の取り扱いを開始した。今年度の目標6万先に対して、3カ月で5万先と順調に推移している。取扱高も堅調であり、決済単価も当初計画に比べて約1,800円高い約6,000円と順調である。

Q.一般貸倒引当金繰入額と新規発生合計額について、今年度の見込み額100億円に対し、来期の試算結果

が 94 億円であれば、来期の与信関係費用は今年度の単体の与信関係費用 80 億円よりもさらに少なくなるのか。

A. 与信関係費用は、償却債権取立益や、ランクアップ・ランクダウンによる影響など、他の要因もあることから、一概に下がるとは言えない。例えば、今年度の償却債権取立益は前年同期比 7 億円の減少となっているが、コロナの影響によって裁判所の手続きが進まなかったという背景もある。来年度においても、一般貸倒引当金繰入額と新規発生を除いたその他の要因の動きについては不明瞭である。ただ、全体としては、今年度の金額よりも少なく収まる可能性もあると考えている。

Q. 来期の配当や自社株式取得に対するマーケットの期待値は、どの程度であると考えているか。

A. 今回 2 円の増配を発表したが、株価が上昇しており、ご評価いただけたと感じている。配当に関しては、あるべき姿、どの程度を目指すのか検討を進めていきたい。自己株式取得については、今後の再開の条件やタイミングへの関心も高く、期待されていると十分認識している。今後は、増配と自社株式取得のバランスを考えながら行っていく。資本効率も重要である一方、配当についても、同業他社比でやや低めにとどまっていた配当性向、配当利回りを引き上げていく必要性も感じている。個人株主向け説明会では、アンケート等において、配当性向、配当利回りを上げてほしいという声を頂戴していたので、今回はその声にお答えした。自己株式取得に関しても、バーゼルⅢ最終化の局面ではフロアの見直し等もあるので、配当だけではなく資本効率も念頭におきながら、還元について考えていきたい。

Q. ちばぎんリースの経常利益が昨年対比で倍になっているが、どのような取り組みがあったのか。

A. 与信関係費用が 2 億円減少し、他に営業努力による契約残高の増加等により利益が約 1 億円増加し、合計で 3 億円の増益となった。ちばぎんリースでは、当行で融資取引のあるお客さまを中心に、車両で 1 万台弱、その他設備等のリースを行っているが、当行の貸出における県内シェアが 40%程度であるのに比べて、ちばぎんリースの県内シェアは低位であることから、今後更に伸びる余地は十分あると考えている。

Q. バランスシートの約 2 割が現金預け金となっているが、今後の動きをどのように考えているか。預金が増加することによって、借入需要が減退し、貸出ボリュームが伸びなくなってしまうことは考えられるのか。

A. 今期は預金が前年同期比約 1 兆円、8.6%増加している。要因は定額給付金による影響が大きいと考えられ、千葉県内に約 280 万世帯ある中で、当行からは約 240 万世帯への振り込みを行っている。単身やシングルマザー等への給付金等についても、40 万から 50 万世帯対応している。法人のお客さまに関しても、持続化給付金の振り込み等により、預金残高が増加している。また、日銀当座預金は新型コロナオペの利用残高約 6,000 億円に対応する 2 倍のマクロ加算残高を積み上げることで 1 兆 2,000 億円程度増加している。貸出については、保証協会付融資だけでなく、従来の設備資金等の資金ニーズも十分に戻ってきていると考えおり、借入需要の減退や資金利益の減少は現時点では懸念していない。住宅ローンも、非常に好調である。預金が膨れ上がっている一方で、確りと運用も行うことができていると考えている。

以 上