

## 2021年8月10日「2022年3月期第1四半期決算に係るスモールミーティング」 における質疑応答

Q. 役務取引等利益の実績に対する自己評価および、今期ならびに来期以降の見通しについて、預かり資産関連・法人ソリューションに分けて説明してほしい。投信販売のストック重視に伴うダウンサイドは出尽くしたのかという点と、法人関連の今後の増収ドライバーは何になるのかという点についても教えてほしい。

A. まず、自己評価について、役務取引等利益の実績67億円は、第1四半期として過去最高を更新しており、コロナと共存する態勢の中で、お客様にとって最適な提案を確りと行うことができたのではないかと考えている。通期の計画280億円に対して、進捗は約4分の1程度だが、第2・第4四半期に大きく伸びる傾向があることを勘案すると、順調であると考えており、通期計画は十分に達成できると現時点で見込んでいる。また、中計最終年度となる来年度については、300億円という高い目標を掲げており、簡単に達成できる数字ではないものの、好調に推移している法人、個人それぞれをさらに伸ばしていくことに加えて、キャッシュレスや相続・信託など幅広い分野を伸ばしていくことで達成を目指したいと考えている。

預かり資産関連については、投信販売はストック重視である一方で、一定のフロー収益を確保している。今年度上期の進捗を、過去3年6期の実績と比較すると、フロー、ストックともに増加傾向にあり、今後の相場動向も考慮すると、ダウンサイドの材料は出尽くしたと考えている。また、2020年3月には1.9兆円を下回っていたグループ預かり資産残高が、6月末時点で2.1兆円を超えており、今後も一定のストック収益が見込まれることはプラス材料であると考えている。今後も、取組みを強化している保障型保険の販売等を伸ばすことによって裾野を広げ、ストック・フロー両面で、収益を計上できる体制を強化していきたい。また、4月から導入したファンドラップの販売を伸ばしていくことによっても残高増加につなげてストック収益を伸ばしていきたい。

法人ソリューション関連の収益については、過去から好調であり、特に今期は20億円と第1四半期として過去最高の水準を更新した。ファイナンス関連では、アライアンスを活用した大企業や中堅企業向けシ・ローンの取組みだけでなく、当行メイン先である中堅・中小企業向けに、貸出と同時にコンサルティングを行えるようなコベナンツ付の貸出や相対コミラインの取組みを強化していることも、収益増強につながっている。一方、非ファイナンス関連においては、アライアンスを活用したビジネスマッチングの強化、コロナを経て事業承継や事業展開のニーズが高まる中でのM&A事業の強化に加えて、事業者向けアドバイザー業務の手数料も順調に増加した。このように、アライアンスの活用が全体的に収益に貢献していること、事業者向けコンサルティング機能の強化を図っていることが、法人ソリューション関連の手数料増加に結びついていることから、今後もさらに強化し、収益の増強に結び付けていきたい。また4月からは、事業者向けのオンラインサービスである法人ポータルの取扱いを開始し、チャットでお客さまと担当者がつながることができる体制を整えている。あらゆるサービスのハブとなって事業活動に欠かせない法人ポータルを目指して、今後も機能を強化していくことにより、お客さまとデジタルでつながり、経営課題の解決を対面のみならずオンラインでも行える体制を整え、コロナ禍でも、お客さまの支援をしっかりと行っていくことで収益拡大につなげていきたい。

Q. 与信関係費用について、第1四半期はDCF法適用先の累積デフォルト率の見直しの時期であり、先数ベースで算出していることなどから、前期・今期ともに第1四半期の一般貸倒引当金純繰入額が他行比で多く発生したと認識している。来期を考えた場合に、算定期間の長さ次第では、前期や今期のように増えないようにも思うが、現時点での考えを教えてほしい。

A. 与信関係費用は、新規発生が12億円と通期計画110億円に対する進捗は1割程度となっており、他行同様に低い水準に抑えられている。一方で、一般貸倒引当金への繰入が16億円となったことから、与信関係費用全体では他行に比べて少し多く見えている。一般貸倒引当金への繰入の大半はDCFにかかるデフォルト率が上昇したことによるものであり、デフォルト率の見直しは毎年第1四半期に実施していることから、今年度中に同様な理由で繰入が増加することはない。なお、DCF法のデフォルト率は件数ベースで計算する中、小口のデフォルトがやや多く発生したことがデフォルト率上昇の要因として挙げられる。また、DCF法のデフォルト率は3年平均で計算するが、デフォルトが少なかった4年前が対象から外れたことも上昇要因であり、来年度以降、同様な事象が発生する可能性は低いと考えている。あくまでも計算上の要因であり、総体として不良債権は増えていない。

- Q. 少し先の話になるが、無利子融資について、今後の借り手の利払い負担の開始や、据置期間の状況を考えると、今後無利子融資の返済が国内貸出金利息の減少要因になり得るとも見えるが、現時点ではどのように考えているか。
- A. 第1四半期は、コロナ関連以外の設備、運転資金の需要が大きく伸びており、一般貸出の実行額はコロナ前の水準まで戻っている。千葉県という恵まれた地盤や営業努力によって、コロナという特需が過ぎ去った中でも、一定の残高を伸ばすことは可能と考えている。特に設備資金については、前期に大きく需要が低下した反動もあるが、前期に取組むことができなかった設備投資が必要となっており、新聞等でも報道されており、千葉県ではインフラ関係の設備投資も増えている。また、従来からの強みである不動産賃貸業向け貸出も、コロナの影響を受けず着実に伸びている。結果的に、他行で貸出金残高が伸び悩んでいる中ではあるが、当行は厳しいながらも確りと実績を積み上げられるものと考えている。
- Q. キャッシュレス事業について、今後の会員数、加盟店数、利益の進捗等について、どのように考えているか。
- A. コロナの影響により、加盟店および Visa デビットカードという新規事業において、当初計画ほどの収益を計上できていない。緊急事態宣言等の影響から、飲食店における加盟店獲得が伸び悩んでおり、Visa デビットカードのタッチ決済についても外出の手控えなどの影響で、レジャー関係、飲食関係等における決済が伸びていないことが要因であると考えている。当初は、今年度の市場回復を見込んでいたが、足元の状況からすると前年度同様に厳しいことが想定される。このまま第1四半期の状況が続く場合は、キャッシュレス事業の収益としては前期比6億円程度増加での着地を見込んでおり、計画の9億円増加には届かない。それを埋めていくのが、券売機や POS レジ、リカーリングといった前年度下期に導入した各種追加施策であり、これらの積み上げにより、当初の計画である前年比9億円増加に近づけていきたい。コロナの影響が収まって、飲食店等における利用が活発になれば、当初計画に急速に追いつくことも考えられる。その他、新たな施策としては、地域商社で取組む EC サイトやクラウドファンディングの分野において、キャッシュレス事業を活用していくとともに、アライアンス参加行へのキャッシュレス事業の拡大も準備を進めている。キャッシュレス事業で地域のエコシステムを構築して、法人、個人に関わらず、事業拡大や収益増強につなげていきたいと考えている。また、Visa デビットカードの保有者数は計画以上に伸びており、まずは裾野を十分に広げて、その裾野から活用実績を高めていくということを着実に進めていきたい。
- Q. 内国為替の振込手数料引き下げの影響は。
- A. 当行は振込手数料変更に係る方針についてまだ開示しておらず、現在最終的な検討を行っているところだが、他行の方針と大きく異なるものにはならないと考えている。今年度の影響額は、下期に6億円程度の減収を見込んでいる。下期から減収になることは、当初から計画に織り込んでいたため、業績計画への影響はないと考えている。
- Q. 貸出残高増加率が5.5%（大・中堅11.2%、中小6.2%、住宅ローン3.1%）と、足元も強く推移している。今年度および来年度の法人向け貸出の伸びについて、現在どのように考えているか。住宅ローンについては、在宅勤務の普及に伴う都心から千葉への人流があるという話があったが、今後の見通しを教えてください。
- A. コロナ関連融資の減少によって、実行額は前年同期比では減少しているものの、前年度実行したコロナ関連融資は、長期の貸出が多かったことから落込みも抑制されたことで、堅調な残高の増加を維持できている。特に設備資金については、第1四半期の実行額が前年同期比で約13%増加しており堅調である。住み替え需要等を含め、不動産賃貸業の需要にはコロナ影響は大きく見られておらず、過去と同程度の増加率を維持できているが、これは東京の郊外である千葉という地盤が影響していると考えている。また、コロナ禍での課題を踏まえた事業の転換や拡大に向けたサービス業や小売業の設備資金が増えており、今後も着実に伸びていくだろう。また、住宅ローンについては、今後も一定の残高増加が維持できると考えている。都心エリアから少し離れた地域における需要は非常に高く、仕入れる土地がないという話も聞く。若年層における戸建てへの需要は引き続き高く、それらを着実に取込むとともに、提携ローンのような大手不動産業者と連携した住宅ローンについても、確りと取組んでいきたい。

- Q. シ・ローンの手数料が通期計画を上回って推移しているが、今後の見通しは。
- A. アライアンスを活用した大企業、中堅企業向けのローンの取組だけでなく、相対のコミラインや、コベナンツ付貸出も収益増加を牽引している。当行のメイン先である中堅、中小企業向け貸出の取組みに合わせて、コンサルティングも同時に行えるようなコベナンツ付貸出の取組みを強化していることが、継続した収益の増加につながっていると考えている。大企業、中堅企業向けのシ・ローンの取組みによる収益が増加したのは、過去からの取組みの積み重ねによるところが大きく、先般リリースした野村不動産向けのサステナビリティ・リンク・ローンのように、アライアンス等を活用した取組みが評価された結果であり、今後も確りと取組んでいきたい。前年度は複数の大型案件があったが、今年度はひとつひとつを確りと積み上げる中で前年度に負けたくないような数字を目指していきたいと考えている。
- Q. 気候変動について、SCOPE 3 算定時期や CO2 排出量の目標設定時期の目処があれば教えてほしい。
- A. 今年7月の統合報告書の発刊にあわせて SCOPE 別の開示を行ったが、1と2の算出に留めている。SCOPE 3については、中小企業のお客さまの排出量の算定が現時点では困難であることから、算定時期を明確にお伝えすることはできない。また CO2 の排出量については、国の方針に合わせて、2031年3月期の CO2 排出量を2014年3月期比で26%削減することを掲げ、2021年3月期時点で25%の削減を達成していたが、国の方針が46%削減に変更になったため、然るべきタイミングに改めて新たな計画を掲げたいと考えている。これらについても、できる限り早く開示できるような態勢と力をつけていきたいと考えている。その他今後は、県内のお客さまへのコンサルティングや、お客さまと気候変動について一緒になって考えていくことが必要であると考えており、取組みを強化していきたい。
- Q. 第2四半期以降の自己株式取得の阻害要因は。
- A. 現中計では、配当性向を重視した展開をしていく方針ではあるものの、自己株式取得も取り得る手段だと考えている。前期から、コロナ影響の結末がなかなか見通せない中で、配当の水準を一定程度に維持することを優先しながら、自己資本を積み上げている。コロナ影響に明るい見通しが見えることと、もともと高い水準で公表している事業計画を着実に達成できる可能性が高まってくれば、還元方針に変更の余地があるものと考えている。現在第5波が来ている中では楽観的な方針が示せない状況である。
- Q. 気候変動について、2050年までの移行リスクにおける与信費用増加額は最大140億円と公表しているが、測り切れていないリスクがあるとすればどのようなものか教えてほしい。
- A. あくまで現時点で想定されるものとして開示しており、当行のみならず、業界として算出の定義がまだ明確ではないため、今後は他社や海外の事例を取込んでいく。例えば、大手行では自動車関連向け貸出を移行リスクの算出対象に含めているところもあるが、自動車産業が千葉県内に多くはないため、当行では現在開示している数字に大きく加算されることはないと考えている。ただ、今後の議論の中では、対象範囲が広がってくることもあるため、変更については、適宜公表・議論していきたいと考えている。
- Q. グリーンな債権を多くの地銀が欲していると考えられる中、野村不動産ホールディングスとの SLL でコーディネーターとなったように、他の地銀向けにグリーンな債権を取り仕切るビジネスが手数料拡大に繋がる可能性について、どのように考えているか。
- A. 7月に実行した野村不動産ホールディングスとのサステナビリティ・リンク・ローンについては、発行体と前々から議論を重ねており、取組みに至った。お客さま第一ではあるが、メガバンクだけでなく各地銀も含めて、グリーン分野の債権残高を積み上げていきたいというニーズがある中で、仕組みをつくることによって多くの地銀や他の金融機関の参入余地を広げたという点で、評価の高い取組みであると考えている。このような仕組みを他行に紹介することで、当行事業や収益の拡大につなげていきたいと考えている。取組みはまだ初期の段階にあることから、それぞれのお客さま向けの異なった仕組みを提供していくことも含めて検討し、さらに強化していきたい。

- Q. CET1比率は前年同期末比で上昇しているが、仮に分母を拡大する場合、どのようなオプションが考えられるか。カードローンやエクイティ出資の強化は選択肢にあるか、またその場合、どのぐらいの RWA を割けるものなのか。
- A. 分母のリスクアセット拡大については、地域のお客様の資金繰りを支援することが最優先であると考えている。一方で、カードローンに割り振ることも選択肢の一つである。実際に、無担保ローンについては従来から強化しているが、闇雲に大きく拡大することでデフォルト率を上げてしまうことがないように、一律の戦略とするのではなく、メリハリをつけることによって信用リスクをコントロールしていくことも考えられる。当行の場合にはリスクアセットにフロアが適用されているということもあり、バーゼルⅢ最終化にあたっては分母のリスクアセットが減少する見込みであり、戦略的な分野や新事業等含めて、様々なリスクを取っていくことについて、引き続き積極的に進めていきたいと考えている。

以 上