

2024年11月22日「2025年3月期中間決算説明会」における質疑応答

【経営全般】

- Q. 来期以降の業績のアップサイドとダウンサイドについて、マクロ事業環境要因と経営努力・構造改革要因の両面から主なものをご説明ください。
- A. マクロ事業環境要因のアップサイドの一点目は、金利上昇。二点目は県内の設備投資需要の強さ。全国平均+8.8%を上回る+26.6%(千葉経済センター調べ)と設備投資意欲は非常に強く、当行の上期設備資金も、件数10%程度、実行額23%程度増加。三点目は、企業の新陳代謝。物価・賃金上昇、人手不足により退出企業が一定数出てくる環境の中、賃金を上げながら持続的に成長できるビジネスモデルが求められ、法人ソリューションの重要性は増していく。ダウンサイドの一点目は、企業の新陳代謝による引当金・与信コストの増加。二点目は、賃金、物価上昇による経費の増加。人件費は1人当たりの業務純益を拡大しながら増加を吸収していき、物件費は、投資効果をしっかり計測し、中計で掲げた削減計画を徹底していく。三点目は、人口減少による地方創生エリアへの対応。同エリアは調達の拠点として、エリア営業部制や軽量化店舗を活用しコストを抑えながら、ネットワークを可能な限り維持していきたい。経営努力・構造改革によるアップサイドの一点目はデジタル。アプリ登録者数が150万人まで増加することでトランザクションコストが下がり、生産性・組織の効率性が上がっていく。加えて、エッジテクノロジー社をTOBし、AIも法人・自治体向けのソリューションとして、一歩進んだ提案が可能になっていく。DX・AIは、トライアルで前に進みながら、アライアンス全体に浸透させていきたい。個人のOne to Oneマーケティングではお客さまニーズの予測も徐々に精度が高まっており、GoogleのAI研修への派遣、エッジテクノロジー社からの人材派遣により業務のAI化を進めている。二点目は、信託・相続ビジネス。1年半後には遺言信託先の掌握財産が1兆円を超え、不動産や他行の金融資産にビジネスを展開できるフェーズになっていく。最後にキャッシュレスについても、ショッピング取扱高が年間1,000億円程度増えており、来年度

末に1兆円になると60億円程度の粗利が期待できる。次にダウンサイドの今後注力する分野は、グループ会社と考えている。営業系のグループ会社は、次期中計では、既存事業の見直しと新規事業へのチャレンジについて、あらためてスタートしていきたい。特に、ちばぎん証券は黒字転換できるよう、ビジネスモデルをしっかりと検討していきたい。アップサイドを追求しながら、またダウンサイドについてもリスクを認識しながら対応を進め、企業価値を向上させていきたい。

【与信関係費用】

- Q. 下期の与信費用の計画の保守性・十分性について。来期以降の一般貸倒引当金の方向性・見直しについて教えていただきたい。
- A. 下期の新規発生額計画76億円は個別債務者の状況を見ながら組み立てており、うち約20億円から30億円程度は相応に保守的な部分と考えている。一般貸倒引当金費用は、同計画を見込んだ計画としており、引当率は3期平均で計算していることから、引当率の上昇に伴い純繰入額も増加が予想されるが、今年度の計画比で1割程度の増加にとどまる見込み。上期の新規発生の傾向を踏まえ、他行も含めた入出金データの活用をさらに強化し、与信管理の一層の厳格化を図っていくとともに、データ活用によって新規発生の予見精度を向上させ、抑制していきたいと考えている。
- Q. ストレステストの対象先は、具体的にどのように拡大させたのか。また、ストレステストの精緻化により来期のクレジットコストは従来と比べて保守的な計画が出てくる可能性はあるのか。
- A. ベースとなるソリューション検討ミーティング対象先の抽出基準にAIスコア、倒産予測値を加え、今後はAI格付による抽出も追加する予定。来年度のストレステスト予測が今年度と同様であれば、今年度与信費用計画130億円をベースとした保守的な計

画になると考える。増加分は株式売却益の増加分と相殺させるイメージで考えている。

【純投資株式】

Q. 具体的な削減ペースと売却銘柄の判断基準について教えていただきたい。

A. 削減目標達成に必要な金額は、既にいつでも売却可能な状態にある。売却銘柄については、時価利回り、株主総利回り・TSRとRORA等の指標によって、経済合理性で判断していく。また、保有先である取引先等において、資本政策上の問題や懸念がないかどうか確認しながら、進めていきたい。

Q. 5年間の縮減計画を進めるにあたり交渉上の制約はないものと考えてよいのか。

A. 削減目標達成に必要な金額は、既にいつでも売却可能な状態にあるため、基本的に制約はない。ただし、ある程度スケジュールを決めながら進めて行くことになる。

【資本政策】

Q. 今年度業績計画を上方修正する中、増配を見送った理由について。また、長期的に40%を目指す時間軸について。

A. 上期は与信費用が増加した要因もあり、第3クォーターの事業進捗を見ながら、配当も含めて改めて検討していきたい。40%を目指す時間軸については、なるべく早くできるようにやっていきたい。

Q. 株主還元と適正な資本水準の考え方、今後の成長投資に必要なバッファについて。

A. 上期は成長投資として不動産私募ファンドへの投融資、再エネ発電設備の取得、エッジテクノロジー社へのTOBを実施。加えて自己株式の取得で合計0.25%を消化。今後もリスクアセットのさらなる積み上げ、戦略的システム投資による無形固定資産の積み上げ、インオーガニック投資、還元の四つで考えていく。リスクアセットの積み上げに向けRAFの見直しを行っており、CET1についても再検証していく。

Q. 自己株式の消却をやるべきだと思いますが、実施していない理由を教えてください。

A. 異業種ではさらに高い水準の企業もあり、グローバルでは米銀で20%程度保有している企業もある。自己株式は、成長投資にも活用可能であり、一定程度保有する意義があると考え。自己株式の保有を懸念する声も認識しているが、足許の株価水準を考えると、消却する合理的なタイミングではないと考える。

【貸出金】

Q. 貸出金の成長率について。県外店が県内店より伸びている背景について教えてください。

A. 一般貸出金、特に中堅中小企業向けでは、千葉県内の伸びは約3.3%、県外は約7.7%であり堅調に伸びている。貸出全体12兆円について、県内8兆・約3%、県外4兆円・約6%の伸びを中計の期待値としており、伸びる金額は概ね一緒だが、母数からすると県内のほうが大きいいため伸び率は低くなるということでご認識いただきたい。

【役務収益】

Q. 個人役務については多くの地銀が伸ばすのに苦労しているが、これまでとは異なる発想の転換による戦略が必要ではないか。

A. 個人業務は住宅ローン、無担保ローンをはじめとした主要商品に対し、顧客1人当たりどの程度の粗利があるか、どのように口座・商品を利用していただくか、という考え方で取組みを進めている。個人業務全般では粗利が1年半で25億円増加。個人というカテゴリで捉えると、堅調に推移している。なお、投資信託販売額は前年同期比36%の増加、非対面比率が55%となり、販売に復調の兆しがある。デジタルのタッチポイントで、データを蓄積・活用することで、一人ひとりに合ったパーソナライズによる提案を強化していき、ファンを増やしていくことが大事と考えている。

以上