

2025 年 2 月 10 日

「2025 年 3 月期 第 3 四半期決算に係るスモールミーティング」における主な質疑応答

【資本政策・株主還元】

- Q. 今回の増配でマネジメントが投資家に伝えたい意図、意味をご説明いただきたい。
- A. なるべく早く達成したいと申し上げてきた長期的な配当性向目標 40%を達成する水準とした。1 月利上げにより今期の収益目標達成、来期以降の資金利益増加の確度が高まったほか、貸出金増加、役務の進捗、金利の高い追随実績など順調なことも理由。長期的に配当性向 40%以上を目指す方針は現時点では変わらないが、市場の声を踏まえて検討していく。資本活用等について、RAFの高度化を進めており、5月の決算説明会でキャピタルアロケーションなどの説明を行うべく整理を進めている。
- Q. RAF高度化の進捗とキャピタルアロケーションの明確化について、可能な範囲で教えていただきたい。
- A. RAFの高度化については、2025 年度に新たな枠組みを試行運用し、2026 年度から本格運用することで考えている。「金利がある世界」になり、今後は「進んで引き受けるリスク」と「取らないリスク」を明確化し、業績計画を策定していきたい。どの部門の収益性が高く、戦略に整合しているかを短期的・中長期的な目線を持って、RORA、ROE、OHRなどの数字に基づき合理的に判断できるようにしたい。その中で、資本の使い方や、必要な資本水準の考え方についてより明確に説明できるようにしたい。
- Q. 自己株式の消却について、1,000 万株の実施理由と残りの自己株式の今後の方針。また、1,000 万株と決議した際の取締役会の議論について教えていただきたい。
- A. 資本規律に関するコメントを多く頂戴したことを受け止め、今期の自社株買い以上の消却を決定した。今後も、自社株買いを行った部分について消却を実施していく。取締役会では、活用方法などを検討することについて議論している。今後の消却については、自己株式の適正水準の議論を踏まえて検討していきたい。

- Q. RAF高度化におけるセグメントの分け方と収益性の低いビジネスの対応方針について教えていただきたい。また、ターゲットレンジの運用に変更はないのか。
- A. 現在、RORA、OHRなど様々な切り口で、どういったセグメントが良いかも含めて検証している。収益性の低いビジネスについては、まだ伸びしろがあるとも考えられる。ターゲットレンジの考え方も含め、資本活用について検討している。

【与信関係費用】

- Q. 足許の状況、来期以降の見通し、対応状況について教えていただきたい。
- A. 第3四半期は上期のような大口先は発生しておらず、新規発生は12億円にとどまり、一旦、落ち着いたと見ている。每期実施している予防的引当てを行っても、計画には余裕がある水準。今後も他行入出金データ等のデータ活用、ソリューション検討ミーティングの対象先拡大により、きめ細かい実態把握と伴走支援に努めていく。来期以降については、現時点では今期と同程度の与信関係費用・新規発生を想定しているが、企業をとりまく様々な環境変化により一定の新陳代謝が進んでいく局面であり、注視していく。

【預貸金】

- Q. 貸出金の伸びについて企業の資金需要を含め、持続性の見方を教えていただきたい。企業経営者のセンチメントなど変化が感じられるか、感触を教えていただきたい。
- A. 中小企業向けで前年同期比で 4,300 億円、大企業・中堅企業向けでも約 800 億円増加。また、設備資金実行額では前年同期比プラス 11%と需要が強くなっている。今後の見通しについて、千葉経済センターの千葉県経営動向調査によると、2024 年度設備投資計画額は 2023 年度に比べて 26%上回っており、多くの企業が高水準の投資を維持するスタンスだと考えられ、今後も旺盛な資金需要が期待される。

Q. 預金獲得戦略、預金追随率 40%を維持できるかなどについて教えていただきたい。

A. 千葉県は成長性の高い、恵まれたマザーマーケットであり、預金残高の増加は続くと見ている。若年層の新規口座開設を増やすこと、口座をより活用していただくことの二つが重要だと考えている。若年層は、WEB 広告の強化などにより WEB 経由での新規口座開設は増加している。また、データ活用を強化し、顧客体験を変えることで、更なる口座活用・他商品の利用が進み、預金増加に繋がると考えている。追随率は足許の状況を踏まえ、40%程度を維持できると考えている。

【役務取引】

Q. 法人ソリューション収益について。特にファイナンス系が堅調だが、その持続性と非ファイナンスビジネスのポテンシャルについて教えていただきたい。

A. ファイナンス系収益と非ファイナンス系収益いずれも同程度の増加率で、バランス良く成長している。ファイナンス系は、通常の貸出の伸びに加え、アライアンスでの協調案件などの取組みがパイプラインとなっている。非ファイナンス系は、ICT コンサルの相談案件が継続して多く、エッジテクノロジーを子会社化したことで、AI活用に関する相談も増えている。ちばぎん総研主催の講演会でも AI に関する反応は良く、DX について幅広くご相談いただける状況であり、パイプラインとなっている。M&A についても、設立したバイアウトファンドを通じた案件が、想定以上に進んでいく可能性を感じている。

【有価証券運用】

Q. 金利上昇局面において、預金金利に満たない円債はロスカットの対象となるのか。

A. 今後、緩やかに金利が上がっていく状況だと考えており、足許では低利回り債を売却し、2 年国債等への入替えを進めている。利上げの状況次第では、さらに売却することも検討しており、逆ぎやの債券を少しずつ入れ替えていく方針である。

【政策投資株式】

Q. 千葉銀行株の持ち合い先からの売却に対して、売り出しも可能性としてあるのか、それとも自己株式の取得も含めて、売却分を消化していくのか。

A. 原則として、当行株を売却いただく際には、マーケットで売っていただくことを想定しており、自己株取得などを実施して吸収していくことも、当然考えられる。

【エッジテクノロジー】

Q. PMI の中で、エッジテクノロジーについてどんな気づきがあったか、逆にエッジテクノロジー側は、千葉銀行をどう思ったと感じるか。

A. 交流会などで役員や社員の方とお話をする機会があり、とても好意的に受け止めてもらっている。また、営業面で当行への期待が高いというのを感じている。既に、当行のデジタル戦略部にエッジテクノロジーから 4 名が来ており、データマーケティング部門を中心に参加している。また、現在同社の AI 研修を行内に展開しているが、受講率・進捗率が高く、行員全体の AI に対する意欲の高まりが表れている。

【日銀オペ】

Q. 日銀オペのうち、貸出増加支援オペの対象残高と残存期間を教えていただきたい。

A. 1.6 兆円のうち、約 1.3 兆円が貸出増加支援オペの残高である。そのほとんどは 4 年満期で調達を行っており、2027 年前後から満期を迎えていく。19 ページの金利上昇シミュレーションでは、日銀オペによる調達は保守的に市場金利と同程度に上昇する想定としているが、実際は満期まで調達コストは上がらないため、その部分についてシミュレーションのアップサイド要因と考える。

以 上