

2016 年度中間決算説明会

主な質疑応答

- Q. 業績をけん引する大きな要因の一つであるアパートローンは、今後も高い成長が続くと考えているか。
- A. 千葉県の家帯数は引き続き増加しており、また首都圏への人口流入が非常に多いことから、まだ当面は経済成長が続くとみている。また、入居率が高い状況が続いているため、今後も堅調に推移すると考えている。
- Q. 日本型金融排除やベンチマークなどの新しい行政方針が、今後の戦略、業績に与える影響はあるか。
- A. 日本型金融排除の問題については、当行は従来より、お客様に対して丁寧な対応を心がけており、また私どもの目指す方向とも一致しているので、特に大きな影響はないと考えている。
- Q. 貸出金は平残が伸びる一方で、利回りが低下し、資金利益は減少が続いている。現状の金利環境が続くとすると、貸出金の利益は今後も減り続けるのか。
- A. マイナス金利の深堀りがないとすると、貸出金利はいずれ下げ止まると考えている。日銀はマイナス金利政策を「異例の措置」としており、米国ではトランプ大統領の就任が決定以降、金利上昇のモメンタムになっていることから、いずれは金利が上昇する局面が訪れると考えている。その場合には、資金利益は大幅に改善するだろう。
- Q. 有価証券利息は、投信の解約益を除くとあまり下がっていないが、これは維持可能か。
- A. 有価証券は、ラダーで運用しており、每期一定額が償還になるなか、国債を事業債などに切り替えて利益を維持している。先行きの金利状況にもよるが、今後も維持していくことは可能と考えている。
- Q. 株主還元について、今期は減益予想でありながら増配しているが、配当額あるいは株主還元率のどちらを重視しているか。今後、次期中計において還元方針を変更する可能性はあるか。
- A. 株主還元については、規制や株価動向などを考慮する中で、柔軟に対応していきたいと考えている。安定配当を基本とした上で、自己株式の取得を含め 40%以上を還元することを考えている。先行きの金利が見通し難い状況にあるが、収益が安定してくる見通しが立てば還元を増やすことも可能であろう。

- Q. 役務取引等利益の法人ソリューション項目でシローンの利益が伸びているが、アップフロントで手数料を収受し、長期的に低金利の貸出が残るリスクはないか。
- A. シローンを組成した方がお客様のために良い、あるいは銀行連携のなかでその方が望ましいという案件についてシローンを取り組んでいる。アップフロント手数料を収受する代わりに低金利の貸出に取り組むことはない。
- Q. フィンテックは、実験段階で始めてまだ間もないが、今までの取り組み成果ないしは問題点、課題等があれば教えてほしい。
- A. フィンテック事業化推進室でアプリを開発し、アプリと家計簿ソフトとの連動、スマートフォンによる決済、既に取り扱いを開始しているデビットカードとの連動など、様々な検討を行っている。また、T&I イノベーションセンターでは、6行が連携して Watson の活用を検討しており、銀行業務にどのように活かせるか、特に外為業務において、コールセンターのように利用できるか実証実験を行っている。将来のお客様サービスに繋がるようなものを地道に取り組んでいる最中であり、順調に進んでいるといえる。
- Q. 今後店舗を統廃合、あるいは適正な規模にしていくことで経費削減を図るのか。
- A. 店舗内店舗への統合や、総合店舗を個人特化型やマネープラン型に変更することで人員を捻出し、その人員を成長地域に配置するなどして、全体のコストを上げないようにコントロールしていく。大幅な事務量削減が見込まれる「次世代営業店モデル」の導入などにより、引き続きコスト削減に努めていく。
- Q. 行員のうち、事務を行っている人員の割合はどの程度か。また、将来的に事務人員をどの程度まで削減できるのか。
- A. 1,700人程度が事務を行っており、次世代営業店システムの導入で1,100人程度まで減っていく見込みである。その先も様々な効率化を実施しながら店舗の統廃合や店舗機能の見直しを行っていく。少子高齢化により、労働人口の減少が見込まれる中、できるだけ人手がかからないような営業店の事務体制を作りたいと考えている。

以 上