

## 2020年4月7日「ちばぎん I R Day」

### 主な質疑応答

- Q. 本中計実現に向けて、主要な課題、チャレンジは何か。
- A. 前中計で取組んできた事業性評価や、事務集中による営業店態勢の見直し、コスト削減を徹底していくことに加え、デジタル技術や情報の活用により、お客さまとの接点のベースをデジタルにシフトしていく。アプリや法人ポータルによりデジタルをつうじて収益を上げ、先進的な銀行に生まれ変わることを目指す。これまでは金融機関との提携が中心だったが、幅広い異業種との連携も実現していきたい。そのために、組織態勢や業務の進め方などにおいて大胆な改革を行っていく。
- Q. 意欲的な手数料増収計画の実現確度について、特に既に注力してきた法人役務利益増収を本当に実現できるのか。
- A. 従来から行ってきた事業性評価をアドバイザリー業務として収益化していくことを法人分野の柱としている。コンサルティング機能の手数料化や、他行との連携を活用したシローンの推進等により増益を実現していく。県内・都内の法人営業強化へ 30 名、本部の推進・営業支援担当として 30 名、トレーニーや外部出向等によるノウハウ習得を目的として 50 名の再配置を計画しており、法人取引を強化していく。
- Q. 新型コロナウイルスの感染拡大に伴うクレジットコストの増加見通しについて教えてほしい。
- A. 現状では、与信費用に大きな影響は出ていない。グローバル経済が寸断されるような事態が半年、1 年と長期化していく場合には予測しがたい部分もあるが、政府の経済対策も出ており、短期であれば V 字回復していくと見込まれる。なお、不動産賃貸貸出や住宅ローンについては、過去のリーマンショック時も殆ど不良債権化せず、安定していることから、大きな影響があるとは考えていない。引当については、基本的には金融検査マニュアルの実務に沿った形で対応していく方針。透明性のある引当処理が重要であり、大幅な変更は現時点では考えていない。適切な資金繰り支援等のサポートを継続するため、例えば条件変更についても、一時的・短期的な影響として、1 回目の申込みであれば一律にはランクダウンしない対応等も考えられる。
- Q. 本中計における資本水準のターゲットと使い方について教えてほしい。
- A. バーゼルⅢ最終化により、CET1 比率はやや上昇することが見込まれる。現状程度の水準を確保していきたいと考えているが、新型コロナウイルスによる今後の影響が読めない中で、様々な状況を見極めながら検討していく。

- Q. 中計3年目の与信費用比率は8bpを想定しているが、どの程度まで上振れるリスクがあるか。新型コロナウイルスの影響について、リーマンショック時と比較した場合の見通しは。
- A. ストレステストの結果、引当増加額は100億円程度と試算しており、リーマンショック時ほどの影響は見込んでいない。当時は不動産取引の資金が急速に引き上げられ、マンションデベロッパー等の倒産があったが、不動産賃貸貸出では大きな影響がなかった。住宅ローン先についても、収入基盤がしっかりとしており、多額の引当増加は見込んでいない。ただし、雇用の安定性が損なわれるケースも想定されるため、窓口を強化し相談に応じていく。
- Q. 株主還元の方向性について、今後何を見極めて具体的な方策を決めていくのか。
- A. 一番の懸念は恐慌的な株価下落であり、有価証券の損失が拡大するケースなど、自己資本が毀損する可能性を考慮しながら検討していく。株主還元の具体的な数値目標は示していないが、自己株式取得により株式数を減らしながら、配当を増やしていくという基本的な考えはこれまでと変わらない。2020/3期は2円増配の予定であるが、現状の利益見通しでは、配当水準は維持できると考えている。自己株式取得についても、自己資本の状況を見ながら機動的に検討していく。
- Q. キャッシュレス事業で31億円の増益を計画しているが、詳細を教えてください。
- A. 既存カード事業の収入増加が+6億円、Visa デビットカード発行による収入が+4億円、加盟店事業が+23億円、そこからブランドへの支払費用等を差し引いて+31億円という内訳である。決済端末を無料で配布しており、加盟店数は順調に拡大している。また、デビットカードは信用リスクなく幅広いお客さまの利用が見込める。TSUBASA で連携して様々なサービスを構築していく。
- Q. 株主還元率は連結ベースで算出しないのか。
- A. 新型コロナウイルスの影響など不確定要素があることから、株主還元の具体的な数値目標は示していないが、基本的な考え方は変わらない。還元率については、本中計では連結ベースで考えていく。
- Q. 成長に向けた投資金額について教えてください。
- A. デジタルや新サービスの開発などお客さま向けに80億円、内部態勢の高度化等に50億円など、合計で130億円を戦略的投資として投下していく。なお、株式やファンド出資等の投資はこれに含まず、自己資本の状況を見ながら機会を積極的に捉えていく。
- Q. 10年先の千葉銀行はどういう姿か。
- A. TSUBASA や武蔵野銀行、横浜銀行との提携を活用し、最新のサービスを提供することで、千葉県はもちろん東京都内でのシェアアップを図り、地銀の中で圧倒的なプレゼンスを築いていく。

- Q. 事業法人向け貸出の伸びについて、千葉県内と東京とでそれぞれどの程度を見込んでいるのか。
- A. 一般貸出の平残は3年間で8,900億円程度増加させる計画であるが、県内で4,500億円、都内で4,400億円程度の増加を見込む。武蔵野銀行や横浜銀行との共同営業の効果も含めた計画である。
- Q. アプリや法人ポータルの収益化に向けて、具体的にどのような取組みを行っていくか。
- A. アプリ経由のお客さまを増やしていくことに注力しており、2016年6月のサービス開始以降、ダウンロード数は約36万件となっている。来月には、使いやすさの改善や照会・振替機能などのリニューアルを行う予定であり、ユーザーインタビューや実証実験を継続し、機能を向上させていく。来年3月には、運用やローン商品等も含めて日常的な金融取引の大半をアプリで簡単に手続きできるようにしていく。法人ポータルでは、口座情報や資金繰り管理などの情報発信、チャットによるコミュニケーション、各種書類の受渡しの電子化等の機能を実装していく。対面の営業力に加え、非対面でのコミュニケーション強化も図っていく。
- Q. 中計最終年度の経費において、新本部棟関連で25億円の増加が見込まれるが、具体的な内容は。
- A. 新本部棟の総工費は約400億円であり、定額法で平均20年程度の償却期間とすれば、年間20億円程度の減価償却費が発生する。その他、竣工後の付属工事や税金の支払等により、2020/3期開示比25億円程度の増加が見込まれるが、収益増強策により十分カバーできると考えている。また、新本部棟はデジタル化を進めていく拠点として機能していくので期待いただきたい。
- Q. アプリにおける公共やヘルスケアとの連携など、具体的に決まっている話はあるか。
- A. 地域での利用促進に向けてこれから様々な組織化を実現していく段階であり、現時点で具体的に決まっていることはない。
- Q. 新型コロナウイルスの影響を見通しづらい中で、計画対比のダウンサイドリスクをどのように考えればよいか。
- A. マイナス金利の深掘りがあれば別だが、金利水準は大きく変化していないため、資金利益計画の下押し影響は見込んでいない。新型コロナウイルスの影響が長期化する懸念はあるが、新たな借入ニーズへの対応による資金利益へのプラス影響や、政府の経済対策もあることから、3年間でみればダウンサイドリスクを打ち消し、必ずしも大きなダメージを受けるわけではないと考えている。
- Q. 新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、さらなる事務集中など効率化を加速させる余地はあるか。BCPプランにおいて、新たに認識した課題があれば教えてほしい。
- A. 営業店事務の本部集中により効率化を進めていく方向に変更はない。大型店や本部ではスプリット勤務を実施しており、業務を集中させることでカバー可能な態勢となっている。今回の教訓として、テレワークをさらに促進し、柔軟に仕事ができる態勢を強化していく。

- Q. 新型コロナウイルスの影響が長期化した場合、個人・法人とも対面営業が難しくなる中で、フィー収益へのマイナス影響はどの程度見込まれるか。
- A. テレワークや電話セールスにより、お客さまのニーズに十分に応えられる体制となっている。シローン等への対応も最小限の人数でカバーし、フィー収益が大きく落ち込まないように営業していく。
- Q. 資本水準が十分であっても、資金繰り支援のために、米銀では自己株式取得を停止、欧州では配当停止となっている。自己株式取得を見合わせる可能性はあるとしても、配当に関する基本的な方針は変わらないと考えてよいか。
- A. ストレスシナリオ下においても、相応の利益は確保できる見込みであり、現状では減配や配当をやめることなどは考えていない。自己株式取得は、借入ニーズへの対応によるリスクアセットの増加や、債券損益の状況等を見ながら検討していく。

以 上