

2019年5月22日「2019年3月期決算説明会」

主な質疑応答

- Q. レオパレス関連の貸出について、借入人の属性としては富裕層が中心で、リスクは少ないと考えてよいか。
- A. 富裕層が中心であり、立地も良好であることなどを実査により確認している。現時点で信用リスクに特段懸念はない。
- Q. 自社株買いについての要望だが、タイミングを市場の期待値や株価の動向を見ながら柔軟に検討してほしい。
- A. 現中計では株主還元率50%程度を目指す方針であり、自社株買いについても引き続き機動的に検討していく。
- Q. 役務利益の見通しについて伺いたい。法人役務を中心に好調に推移し、シローン等の実績はかなり高水準となっているが、今後も持続可能か。
- A. 今後もアライアンスを活用し、シローン等の推進を強化していく。その他、アドバイザー業務や人材紹介、キャッシュレス決済事業などを確実に実行し、収益を拡大させていく。
- Q. 純預金先などの法人に対しては、どのようにソリューションを提供していくか。
- A. 融資先以外とも様々な形で関係を築いている。例えば、私自身が千葉県経済同友会の代表幹事や商工会議所の会頭を務めており、お客さまとの接点も多い。営業店では主要な推進先をリストアップし、漏れのないよう対応している。
- Q. T S U B A S Aアライアンスの効果として、千葉銀行単独でも累計100億円を超えるとの説明があったが、単年度のコスト削減効果はどの程度か。
- A. 前期は、トップライン増強とコスト削減を合わせて30億円程度の効果があった。
- Q. 滋賀銀行が新たに加盟したが、どのような金融機関が参加できるのか。システム共同化の程度など参加行間の連携深度も異なるが、どのようにコミュニケーションを図っているのか。
- A. もともとIBMユーザーの地銀が集まってスタートし、サブシステム等の共同化から基幹系システムの共同化につながった。相続関連業務など、システム以外の分野でも各行がニーズのある業務で連携している。3ヶ月ごとに頭取会を開催し、頭取同士のコミュニケーションを図っているほか、各シンクタンクの社長も交え、地域の経済動向について情報交換を行っている。

- Q. プラットフォーム構想について、今後どのような形になっていくか。
- A. 共同で子会社を設立することも含め、事務の集約や新規事業の検討を進めていきたい。千葉・武蔵野アライアンスでも共同出資会社を設立しており、両行頭取が共同代表を務める形で3ヶ月ごとに取締役会を開催し、議論する体制が上手く機能している。詳細については検討段階だが、出来るだけ早期に具体化していく。
- Q. 今期計画は510億円であり、現中計目標は未達となるが、今後の見通しについて伺いたい。中長期的に600億円という水準を目指す場合、収益ドライバーとなるものは何か。
- A. 次期中計の策定にあたっては、600億円を目線としていきたい。業務効率化によるコスト削減を進めるとともに、アライアンスを積極的に活用し、カードビジネスなど新たな事業領域を開拓することで収益拡大につなげていく。
- Q. キャッシュレス決済事業について、トップライン目標40億円とあるが、経費や業務純益はどの程度になるか。
- A. 経費は10億円程度、収益貢献は30億円程度を見込む。決済端末を取引先に無料で配布し、まずは千葉県内での加盟店事業を中心に展開する。TSUBASAブランドのVisaカードの発行も予定しており、様々な企画をつうじて利用率を高めたい。6月にはカード事業部門を新設し、全体を統括して推進を強化していく。
- Q. 利益成長の見通しについて伺いたい。前期は545億円の計画に対して504億円の着地、今期計画も510億円とほぼ横ばいであり失速感がある。コア利益はしっかりとしており、市場部門収益や与信費用を保守的に見積もっているためと見受けられるが、さらに下振れる懸念はないか。
- A. これまでも市場部門で無理な益出し等は行っておらず、外債の保有状況も問題ない。与信費用に関しては、これまでの戻りがなくなり、前期は大口先への引当処理などもあったが、今後も与信費用の抑制に向けて厳格な与信管理を徹底する。いずれも保守的な計画であり、下振れは想定していない。
- Q. TSUBASAアライアンスは今後も拡大していくのか。地銀の経営環境が厳しさを増すなか、再編の流れについてどのように考えているか。
- A. 引き続き様々な分野で協力していく考えであり、プラットフォームの構築など、新たなステップを進めていく。こうした動きに賛同する金融機関があれば参加を受け入れたい。
- Q. 与信費用が期初計画を上回った地銀が多くあるが、潮目に変化しているのか。金融検査マニュアル廃止を受け、予防的な対応を進めたことによるものか。
- A. 前期は一部企業で粉飾決算が発覚するなど、体力の低下が顕在化した先もあった。一時的に集中したことで計画以上の水準となったが、こうした傾向が長く続くとは考えていない。

- Q. コンコルディアFGの中計では、出資戦略として500億円の枠を設けるという話があった。同様に、出資をつうじて利益水準の引き上げを目指す考えはあるか。
- A. アライアンスの枠組みをつうじて検討したい。良い出資先があれば前向きに考えていく。
- Q. 水戸法人営業所の開設に際し、東邦銀行との共同設置とすることで、具体的にどのようなコスト削減効果が見込まれるか。
- A. 東邦銀行の支店の一室を借りることで、新たな店舗を建てる場合に比べて大幅なコスト削減が可能である。
- Q. 近隣の金融機関とも共同拠点を設置する可能性はあるか。
- A. 現時点では考えていない。千葉県の人口や経済規模等を勘案すれば、複数の金融機関が存続可能と言われているが、今後の人口動態などを踏まえ、必要に応じて検討していく。
- Q. TSUBASAアライアンス全体でマネロン対策の費用が増加する可能性はあるか。
- A. 格付システムの導入を予定しているが、TSUBASA行との共同開発によりコスト削減を図る。各行が協力し、マネロン対策への意識を高めていく。
- Q. キャッシュレス決済事業に関して、決済端末の配布やデビットカードの発行は銀行主体で取組むのか。
- A. 銀行本体で取組む方針である。
- Q. 今年度下期の与信費用の見込みが9億円と非常に少ないが、大口の戻りなどを想定しているのか。
- A. 会計上の理由により、実績率の影響で上期に大きく計上され、下期に戻ると見込んでいる。

以 上