

## 2020年5月21日「2020年3月期決算説明会」

### 主な質疑応答

Q. 新型コロナが銀行のビジネスモデルに中長期的に与える影響についての考えは。ダウンサイド（アクティビティ減少）とアップサイド（金融機能の再発揮、新たな法人役務など）についてどう見ているか。

A. ダウンサイドとしては、対面営業の機会が減少することも見込まれるが、非対面チャネルやデジタル化対応により影響をカバーしていく。また、交替勤務やテレワークの実施結果を踏まえて、働き方や店舗の在り方に関する議論も発展させ、さらなる効率化や生産性向上につなげていく

アップサイドとしては、コロナ関連融資のご相談を5,500件以上いただくなど、地域金融機関としての存在意義が再認識されていると感じており、貸出増加に伴う資金利益の上振れを見込む。資金繰り支援だけでなく、取引先の実態をしっかりと把握した上で、事業の立て直しに寄り添っていく中で、アドバイザー業務や事業承継支援の機会を捉え、役務利益を増加させていく。

お客さま起点で、より高いレベルのサービス提供を目指す取組みは、本中計の方針であり、これに基づいて従来の銀行のビジネスモデルからの変革を進めていく。

Q. 連結当期利益300億円というストレスシナリオが実現する確度、並びに実現した場合はどのような時間軸で復元していくか。中計目標の600億円は実現可能か。

A. 特定の大企業等の破綻による影響がマーケットや取引先に波及するなどして、金融も含めて恐慌的な状態にならなければ、連結当期利益が300億円程度に落ち込む確度は、現状では高くないと考えている。

仮にそのような事態になったとしても、デジタル化を進めながら、お客さま起点で従来の取組みを深化させ、自らを変革していくことで、3年後600億円という収益計画を着実に実現していく。

Q. コロナ関連融資に関して、プロパー・保証協会付それぞれの収益性は。例えば、無利子融資といっても実際には借り手が実質無利子であるだけで、銀行としては利子補給があるので相応の利鞘が確保できるなど、差し支えない範囲で教えてほしい。

A. プロパー融資は大企業の利用が多く、スプレッドは低位だが、信用リスクも小さい。保証協会付の制度融資については、千葉県が無利子融資などをみると概ね1%以上となっている。長期資金が多いため、長期的に資金利益にプラス効果が高いと考えている。

Q. 与信費用のストレステストについて、どういった場合に損益が顕在化していくのか。例えば、休業要請がどの程度続くといくら発生するなどの条件があったら教えてほしい。

A. 業界調査や取引先調査などから、影響度が大きい業種を3区分に大別し、影響度の深さに応じてウェイト付けをしてランクダウンさせるなど、保守的に見積もっている。影響が長期化し、条件変更の申込みが繰り返されるような場合は、取引先の実態によってケースバイケースで個別に引当を実施することになる。

Q. 他の地銀はコロナ影響を見越して与信費用の増加・引当の増加を見込んでいる一方、千葉銀行は計画に織込んでいないが、相対的な違いは何か。ストレステストの結果が一部顕在化することで、与信費用が上振れていく可能性は。

A. もともと保守的に見積もっていることに加え、足元の新規発生は落ち着いている。一般貸出では、4月以降、新規に破綻懸念以下にランクダウンした先は32件、引当増加は1.5億円にとどまる。消費者ローンについても、条件変更への対応などにより、ランクダウンや延滞・代弁等の増加は見られていない。前年度4Qに20億円程度の予防的な引当を実施したこともあり、現状では十分と考えている。ストレシナリオでの引当増加額は100億円程度と試算しているが、政府による支援策も打ち出される中で、資金対応や条件変更により、与信費用の急増は抑制可能と考えている。

なお、リーマンショック時は金融発の不況だったこともあり、レバレッジの高い不動産取引業などで資金繰り破綻が急増したが、今回はそうした状況ではない。当行の場合は、住宅ローンや不動産賃貸業向けなど、コロナ影響が少ない貸出も多い。また、中小企業取引はリスク分散が図られており、事業性評価をつうじて取引先の実態把握を徹底している。

Q. 今年度の役務収益の計画が強めだが、実現可能性はどの程度か。

A. 前期比+23億円の250億円を計画しており、うち預かり資産で+11億円、法人で+16億円を見込む。2019年度下期は投信販売額や手数料収入が反転し、法人もアライアンスやパートナーシップを活用したシローン等が好調を維持している。お客さま起点のきめ細かな提案営業により、さらなる伸長余地がある。コロナ影響により、預かり資産販売が減少しても、投信の信託報酬や保険の継続手数料などストック収益が下支えとなる。また、法人役務では、貸出増加に伴うファイナンス収益の伸びが見込まれる。

夏頃までに経済活動が正常化してくれば、計画は達成可能と考えている。

Q. コロナ関連のプロパー融資は大企業向けが多く信用リスクは低位、制度融資も保証が付いているので信用リスクはないという理解でよいか。

A. プロパー融資は大企業向けが多く、信用リスクは小さいと考えている。保証協会付の制度融資は100%保証もしくは80%保証だが、いずれもリスクは小さい。事業性評価をつうじた取引先の実態把握を徹底し対応することで、信用リスクが増えないようにコントロールしていく。

Q. マーケットの混乱により3月末の評価益は減少しているが、市場部門の運用方針に変化はあるか。

A. 評価損益は3月末から改善している。外貨運用については、調達リスクを勘案して慎重な対応としている。株価が下落した局面では投信を買い増すことなども考えているが、リスクを分散しながら慎重に運用するというスタンスは変わらない。

Q. キャッシュレス収益は中計において最も大きな増益項目だが、2019年度は横ばいであった。収益計画を達成するためにどのような戦略で取組んでいくか。

A. 銀行本体での加盟店事業は昨年10月から開始したところであり、2019年度下期は約3,000件の加盟店を獲得。県内を中心に取引先とのリレーションを活かしながら、中小規模の加盟店を獲得していくほか、新たなサービスの提供により収益を積み上げていく計画。

カード事業では、今年度上期中にTSUBASA Visaデビットカードの発行を予定。TSUBASA行と連携してサービスの拡充に向けた検討を進め、利用率の向上を目指していく。デビットカードは与信を伴わないため、新規口座開設時など幅広く推進していく。当行の県内シェアは高く、幅広いお客さま基盤を有することから、計画達成の見込みは十分にある。

Q. 武蔵野銀行や横浜銀行との提携を通じて見えてきた千葉銀行の強みや課題は何か。千葉・横浜パートナーシップの連携スピードは十分か。

A. 圧倒的な県内シェアやメイン取引先数に加え、海外拠点網、自前で取組んでいる相続やキャッシュレスなどは当行の強み。課題としては、横浜銀行の個人役務やデータ活用の取組みなど参考としたい部分も多い。

千葉・横浜パートナーシップについては、提携1年目は法人分野を中心に計画を上回る成果を上げ、手応えを感じている。2年目も営業面を中心に新たな施策を加えながら、スピード感を持って進めていく。

Q. 取引先の資金繰りをサポートしていくことによるリスクアセットの増加圧力をどの程度想定しているか。自己株式取得の検討には何が必要条件となるか。

A. コロナ関連融資の足元までの実績は申込4,200億円に対して実行2,400億円。6月末迄に5,000億円程度実行し、未残も維持されるという前提では、リスクアセットの増加は+2,700億円程度と見込んでいる。

夏頃までに経済活動が正常化するかどうかという点は大きいですが、業績の進捗を確認しながら、早期に自己株式取得を再開したいと考えている。

Q. 4月実績をみると、資金利益の上振れと役務利益のダウンサイドが見込まれる印象。役務利益の下振れ時に経費削減や債券損益の上振れでオフセットする余地はあるか。

A. コロナ関連融資の申込状況から試算すると、資金利益の上振れは+10億円程度と見込まれる。役務利益については、預かり資産販売が減少しても、投信の信託報酬や保険の継続手数料などストック収益が下支えとなる。また、法人役務では、貸出増加に伴うファイナンス収益の伸びも見込まれる。

債券損益に依存する計画とはしていないが、足元で債券の含み益は95億円程度あり、入れ替えながら収益を計上する可能性はある。経費については、デジタル化対応など収益増強に資するものから優先順位をつけて投資を行う一方、修繕工事などを状況に応じて延期し抑制することも可能。

Q. ストレステストにおける「影響のある」業種を幅広にとらえ、より保守的に修正する必要性はないか。

A. 現時点で幅広く想定できる範囲での影響を織込んでいる。今後、金融恐慌のような状態に陥る局面になれば、見直しも検討していくことになるが、現状では試算の範囲内に収まると考えている。

Q. 4月の与信費用は少ないが、年間でどの程度影響してくるか。健全だった企業も急な業況悪化により多額の与信費用が計上されるケースがあり、そのようなケースもストレステストに含めなければ過小評価ではないか。

A. 足元までの引当増加は1.5億円程度にとどまる。新規発生は100億円と保守的に見積もっており、突発的な影響も一定程度織込んでいる。そうした兆候を早期に捉えるためにも事業性評価をつうじた実態把握を徹底している。

以 上