

2021年11月15日「2022年3月期中間決算説明会」主な質疑応答

- Q. 頭取就任後半年弱が経つが、今までとは違ったポジションから見えてきた課題や今後取組みたいことを教えてほしい。
- A. 頭取に就任し、今後のウィズコロナの環境下で、持続的に更なる成長をしていくために何をすべきかを常に考えている。持続的成長のためには当行の強みである「営業基盤」「財務基盤」「アライアンス戦略」の3点をさらに伸ばしていくことが必要であり、3つの強みを伸ばしていくための強化策として、営業地域それぞれの特性を深掘りしたマーケティングを考えている。
- Q. 今後どこまで役務取引等利益が伸びると考えるか。また、何が今期と来期のドライバーになると想定しているか。
- A. 上期実績は147億円と過去最高であった。下期には、銀行間手数料改定の影響をマイナス4億円程度織り込んでいるものの、通期では280億円と、2年連続で過去最高を更新する計画である。さらに中計最終年度には300億円を計画している。大きな項目別に見ると、「法人ソリューション」については、アドバイザリー、M&A、ソリューション検討と多くの案件を抱えているので、これまでも右肩上がりが増加しているが、まだ当面伸びるのではないかと考えている。「金融商品販売」については、市場環境がよかったこともあり、上期の投信販売額は昨年比倍増した。下期が前年同期と同程度の水準であれば、計画の85億円は上回る見込みである。「キャッシュレス」については、従来の計画からは少し後ろ倒しになっているものの、上期収益は連結ベースで前期比3億円の増加であり、収益貢献度合いが大きくなってきている。「信託・相続」については、上期収益は8.5億円と過去最高であった。信託ビジネスを通じ把握しているお客さまの資産額は5,700億円と、年間1,000億円弱増加しており、うち4分の1は他社金融資産であることから、そこにもビジネスチャンスがあると考えて

いる。

- Q. 適正と考える資本水準はどの程度なのか。加えて、それに対して余剰部分があるのであれば、どのように配賦していくのか教えてほしい。
- A. リスク管理の観点では、ストレス環境でも配当制限がかからない総自己資本比率の水準を確保することが必要であると認識している。当行独自のシナリオでストレステストを実施しているが、このストレスシナリオはかなり厳しい基準であり、足元の水準ではやや足りておらず、パーゼルⅢ最終化の完全実施時点、2028年3月の想定水準において充足する見込みである。そのため、リスク管理の観点でみると余剰部分があるという認識はなく、今の水準が適正であると考えている。
- Q. 通期計画について、期初計画から業務純益を引き上げ、一方で臨時損益を引き下げた背景について教えてほしい。
- A. 業務純益の引き上げについては、上期は資金利益、役務利益ともに好調であり、トップラインの業務粗利益が過去最高だったことを反映している。資金利益、経費等は、保守的な計画としているものの、通期の業務純益は23億円上振れる計画となった。臨時損益を期初計画から25億円引き下げた要因は、株式等関係損益の計画見直しが影響しているが、上振れる可能性はある。さらに、与信費用も期初計画100億円を据え置いているが、新規発生や全体の進捗率を見ると保守的な水準である。これらを勘案すると、通期業績は計画から上振れる可能性も十分あると考えている。

- Q. 資本は保守的に見ても適正水準にあり、業績も好調であり、コロナ影響も緩和しつつあるなかで、還元方針を明確化していく方向性はあるか。仮に業績が上振れ基調で推移した場合、本決算を待たずに追加還元等を検討するような余地はあるのか。
- A. 国内のコロナ影響はやや落ち着きを取り戻しており、上期決算では単体のトップライン、ボトムラインともに過去最高益と、好調な業績であったことから自社株買いを決定した。一方、海外を見るとコロナ感染者が過去最高を更新している国もあるように、依然としてコロナ影響による不透明感は払拭できていないことから、業績計画は保守的なものとしている。還元方針を公表するタイミングについては、コロナの状況が落ち着くことが一つの目安になると考えている。例えば第3四半期決算の時期などに、業績の進捗状況等を勘案しながら、資本政策・還元方針を決めていきたいと考えている。
- Q. 2023年3月期のデジタル顧客数150万、個人収益のうちデジタル顧客業務粗利益構成率50%の目標に向けた、現時点での進捗と課題について教えてほしい。また、デジタル顧客の収益性に変化はみられているか。今後、アプリの機能追加が進むにつれて、デジタル顧客の収益性が徐々に上昇していくと見ていいか。
- A. デジタル顧客の業務粗利益構成率は、2020年3月時点で18%であったが、2021年9月では28%まで上昇した。アプリの登録者は現在40万件程度だが、アプリを中心としてデジタルバンク戦略を進捗させる方針であり、プロモーション等によりアプリ登録者数を増やしたいと考えている。リアルとデジタルを併用し、アプリでパーソナライズ化したご提案を行うことで、ひとりひとりのお客さまとのお取引の拡大を目指していく。非金融サービス、パーソナライズ、地域エコシステムの三大要素をどのように拡大させていくかが重要と考えている。
- Q. 住宅ローンの1日当たりの資金利益について、2021年度は月次で見ても右肩上がりが続いているのか。また反転した背景として、利回り要因の逆風が弱まっているとすれば、何が要因なのか。
- A. 住宅ローンの1日当たりの資金利益は、12年ぶりに反転したが、一般貸出と同様に、利回り低下による資金利益の減少を、ボリューム増加による資金利益の増加が打ち返したのが要因である。ボリュームが堅調に伸びている一方で、ストックとフローの利差が縮まりボリューム効果が出やすくなっている。当行は全傷病団信や11疾病団信などの付加価値を提供することによって、少し高い金利で勝負ができています。また、長期の固定金利貸出の増加による効果も少し出ている。
- Q. 企業や地方公共団体へのSDGs等のコンサルなどで、何かしら手数料を得られるような機会はあると考えるか。
- A. 地方公共団体については、例えばSDGsの認定制度を構築する際の支援に対し、金融機関が手数料を頂いている事例が他県であることから、千葉県でも同様の支援を行う可能性は十分に考えられる。企業についてはSDGsに対する意識が非常に高くなっており、経営戦略に関わるアドバイザーの中でSDGsに関するお話も一定数ある。また今後、サステナブル・ファイナンスを取り組む先に対しては、事前にコンサルを行う例が増えてくることも考えられることから、ちばぎん総研や外部コンサルと連携し、手数料を頂きつつサービスを提供していきたい。今後、自治体を含めた仕組みをどのようにつくり、コンサルティングサービスを提供し、サステナブルファイナンスを取組みながら、CO2排出量をどのように計算していくかが重要であり、お客さまのニーズも同様であると考える。お客さまと伴走しながら千葉県のSDGsを引っ張っていきたいと考えている。