

2023年11月21日「2024年3月期中間決算説明会」における主な質疑応答

【PBR 向上】

Q. 2026年3月期に向けて法人・個人部門ともにRORAが改善していく背景は。

A. 金利上昇の着実な取り込みによる資金利益のRORA向上、リスクアセットを使わない役務取引の強化を図るほか、デジタルチャネル取引の拡大によるコスト削減や、データ活用により1人・1社当たりの粗利を分析しアプローチすることでRORA改善を図る。個人部門では、デジタル顧客を増やすとともに、パーソナライズ提案によるニーズ喚起によりクロスユースに繋げ、1人当たり粗利を引き上げていく。中計期間の個人部門での粗利増加計画60億円に対し、半期で11億円増加と順調に推移している。

【預金】

Q. 過去の利上げ局面とはネット銀行の台頭もあり環境が異なるが、流動性預金の追随率をどう考えるか。

A. 預金金利は市場環境や競争環境等を総合的に勘案して決定しており、先日5年・10年定期預金金利を引き上げた。日銀がマイナス金利を解除した場合、普通預金や短期の定期預金も、金利見直しを検討する可能性はある。2006～2007年の政策金利引き上げ時の普通預金金利の追随率は約4割であったが、マイナス金利解除は過去に実績がなく、あらゆる情報を考慮しながら判断する。当行預金構成は、粘着性が高い個人預金が73%を占めており、メガバンク平均46%、地銀平均67%と比べても高水準にある。ネット銀行との競合なども想定しながら、当行をメインとする個人預金の割合を更に高めるべく、One to Oneマーケティングやクロスユース拡大を進める。

【役務取引等利益】

Q. 金融商品販売の有効面談数・販売の状況や、残高目標を撤廃した背景は。

A. 有効面談数は期待値には届いていないものの、上期の1日平均500件程度から900

件程度まで大きく増加した。成約率は上期比90%程度、販売額は上期比5～6割程度であるが、6月に導入した提案ツール「おかねのバスケット」による新たな販売手法に不慣れであった点も影響しており、今後キャッチアップできると考えている。収益は、渉外担当は前期以上、窓口担当は約8割程度の実績である。今期計画は当初策定の80億円から前年度同程度に変更した。2021年10月から預かり資産のフロー収益目標を廃止しストックの残高目標に変更したが、下期より目標の主軸として、FDでは顧客満足度アンケート・運用損益率の改善、活動量ではアポイント数・面談数・コンサルティング提案数を指標として採用した。

【有価証券運用】

Q. 日銀当座預金から国債への振替を行うタイミングや条件は。

A. 振替を検討する条件は、マイナス金利解除によりマイナス金利調達ができなくなることや、マクロ加算残高の仕組みがなくなること等である。マクロ加算残高の仕組みが撤廃された場合、流動性を勘案しながら徐々に市場調達額を落として、日銀当預残高の圧縮が進むと考える。中計最終年度までに円債を5,000億円程度増やす計画であり、その購入原資に日銀当座預金を充てるという考え方もあるが、リスク量や評価損益を考慮しながら慎重に判断する。

【与信関係費用】

Q. 与信費用のストレステストにおいて、2025年3月期の試算が96億円から120億円に増加した背景は。

A. 参照している日銀短観の経常利益計画において、業績悪化見通しの業種が増加したことが、マクロ要因の増加につながった。具体的には、木材関連、機械、情報通信、電気ガス水道といった業種に対するストレスの影響度合いを引き上げた。また、コロ

ナ影響やエネルギー、原材料価格の高騰に加えて、新たに人手不足に問題を抱える融資先もストレステスト対象として試算した。上期の新規発生は想定の42億円に対して27億円を着地しており、大口の1先を除くと90%はストレステストの予測先であったことから、ストレステストの精度は高い。ただし、あくまでもストレス時の見込みであり、来年度120億円の新規発生を計上する可能性は低いと考える。

【資本政策】

- Q. 資本政策の考え方や、今回の自社株買いを決めた経緯は。
- A. 今中計では、配当性向を35%以上とし長期的に40%を目指すとしており、パーゼルⅢ最終化完全実施の評価差額金除きCET1比率のターゲットを10.5%~11.5%とする中、下期の利益蓄積分について、自社株買いを通じて一部を株主の皆さまに還元するものである。取締役会にて確りと議論した中で、自社株買いを決定した。
- Q. 個人投資家の長期安定保有という観点において、配当利回りに対する考えは。
- A. 配当利回りは足元で2%後半だが、従前より3%を目指していきたいとお伝えしているとおり、強く意識している。業績の進捗を見ながら、配当政策を決めていきたい。

【業務改善計画】

- Q. 業務改善命令を受け、経営陣として千葉銀行をどのような会社にしようとしているのか、それが中長期的な成長や経営の質にどのような影響を与えるのか、大所高所の観点から教えてほしい。
- A. 目指す経営姿勢は、4月に掲げたパーパス・ビジョンや、中計の取組指針「お客さま中心のビジネスモデルの進化」のとおりである。プロダクトアウトの営業姿勢ではなく、お客さまの声を聞き、一人ひとり、一社一社に合ったサービスを的確なタイミングで提案し、「自分のことをよく知ってくれている、役に立つ、便利なサービスを提供できる銀

行」だと感じていただけるよう、既存・新規事業、金融・非金融であらゆる施策を進めている。口座取引のみの先に、口座を活用してもらい、さらに商品利用、クロスユースへと個人のお客さまとの取引状況を上げていながら、デジタルへのシフトで便利なサービスを利用してもらい、お客さまとのエンゲージメントを強化していく中で、当行も成長可能と確信している。

- Q. 業務改善命令や業績管理手法の変更が中期的な利益に与える影響は。
- A. 業務改善命令を受けて、10月より収益目標を撤廃し、FDや活動量重視の評価体系とした。金融商品販売における販売手数料の上期実績は16億円程度と、役務全体の1割程度であることから、当行全体の収益に与える影響は限定的である。個人担当者は、金融商品販売担当としてではなく、住宅ローンや無担保ローン、遺言・相続関連など、お客さまに対する個人総合コンサルを目指していく方針に転換しており、個人部門全体で、金融商品販売のマイナス分をカバーできると考える。
- Q. ちばぎん証券が千葉銀行の子会社であるが故の問題は解決されるのか。持株会社体制への移行を考えているか。証券子会社を持つ意義は何か。
- A. 「インセンティブのメカニズム」の改善策として、当行からちばぎん証券への顧客紹介に関するインセンティブを完全に廃止し、現中計期間は能動的な顧客紹介は行わないこととした。ちばぎん証券は、既存のお客さまへのアフターフォローに注力し、信頼関係回復に努め、経営管理体制および内部管理体制の強化、人材育成の強化等を最優先で取り組んでいる。この中計期間に銀行本体に依存することなく、持続的な成長を目指す自走型ビジネスモデルを構築し、グループ一体で支援していく。
- 持株会社体制への移行は、現在は考えておらず、4月に新設したグループ戦略部やグループCxOによる管理など、一段と管理体制を強化しており、持株会社と同等の管理によりガバナンスを強化する方針である。さまざまな状況で役に立つ金融・非

金融のサービスを地域の中で一気通貫で提供していくことが、地域金融機関としての役目であり、そのために、証券におけるサービスについても、お客さまのニーズに応えるため、重要な意義があると考えている。証券を含めたグループ全体で総合的な金融サービスを提供することで、パーパスを実現しお客さまの豊かなライフスタイルをサポートしていく。

以 上