

2024年2月8日

「2024年3月期 第3四半期決算に係るスモールミーティング」における主な質疑応答

【中期経営計画】

Q. 中計最終年度の連結当期純利益 750 億円の達成確度は。

A. 第3四半期のトップライン、ボトムラインは、単体連結ともに過去最高を更新しており、順調に推移している。中計における先行投資の年として位置付け、戦略的投資を積極的に進めている中でもこのような結果が出ており、中計目標達成について自信を深めている。中計の基本方針に沿った取組みを着実に進めており、パーパス・ビジョンを浸透させながら、新たなことにも挑戦してきた。

収益面では、金融商品販売については、ちばぎん証券においてお客さまのアフターフォローを重点的に行っていることもあり、グループ全体での大きな収益増加が見込めないが、一方で、金利上昇による資金利益の増加がアップサイドとなるほか、与信関係費用の抑制、株式相場上昇による株式売却益の増加なども見込まれることから、中計最終年度の目標の達成確度は十分に高いと考えている。

Q. 今中計の個人・法人の顧客数について、足元の状況や施策を教えてください。

A. 預金口座を持つ個人のお客さまは、Webでの口座作成を可能としたことなどにより、5年前の約380万人から約400万人まで増加した。また、アプリの利便性向上などにより、住宅ローン・カードローンなどの貸出があるお客さまは5年前の約36万人から40万人弱へと増加した。法人顧客も、貸出があるお客さまは5年前の約4万9千先から約5万1千先へと増加した。法人ポータルの利用者数増加が接点の拡大に繋がっており、法人ポータルの融資先への浸透率は足元62%弱まで拡大している。

【金利上昇影響】

Q. 今後の日本銀行によるマイナス金利解除や、その先の利上げ局面における普通預金金利や短プラの動きについて、どのような競合相手を意識して行動するか。

A. 市場金利動向およびメガバンクをはじめ他行の動きも踏まえつつ検討することになるが、預金の74%が粘着性の高い個人預金であり、安定的な調達構造となっているため、仮にインターネット銀行などが大きく金利を上げるような局面においても、極端に金利を上げるような状況にはない。その後の利上げに合わせた短プラの上昇に、4兆円強の貸出が連動すると考えている。

【役務取引等利益】

Q. 預かり資産関連収益について、来期には増益に転換できる手応えはあるか。

A. 10月に評価方法を大きく変更したことにより、当初は戸惑いを感じる担当者もいたが、第3四半期の販売額は徐々に増加傾向にあり、来期以降の一定の増益につながっていくという手応えを感じている。

【与信関係費用】

Q. 金融庁が変更を検討する監督指針において、経営改善の取組みを「先延ばしすることなく」という記載があるが、それを受けて第4四半期に前倒し・予防的な引当を検討するのか。

A. 前中計期間中も毎年30億円程度、3年間で100億円程度の予防的・前倒し引当を実施しており、今中計期間でも個別に与信先を見ながら検討するものである。当行ではソリューション検討ミーティングを通じて、審査部門と営業部門があらゆるソリューションを先回りして提供した結果、与信コストを抑制しており、経営改善の取組みを先延ばししているような認識はなく、監督指針変更を受けた引当を検討することはない。

【資本政策】

Q. バーゼルⅢ最終化に向けた精緻化により、今後さらにリスクアセットが減少するアセッ

トはあるか。

- A. 今般の最終化基準でのリスクアセットの減少は、従前から保守的にパラメータを設置していた貸出金の一部において、精緻化した結果であるが、現時点で新たに精緻化によりリスクアセットが変動するとは想定していない。

- Q. パーゼルⅢ最終化完全実施ベースでのリスクアセットの減少、自己資本比率の上昇は、資本政策に影響を与えるか。

- A. CET1 比率のターゲットレンジ見直し等は現時点では想定していない。インオーガニック投資、成長投資の機会を引き続き探っていくほか、株主還元強化を検討することで、さらなる ROE の向上に繋げていきたい。

- Q. インオーガニック投資は新規事業や事業会社だけでなく、銀行も対象になるのではないか。他行との関係性についての考え、スタンスに少しでも変化はないか。

- A. TSUBASA アライアンス、千葉・武蔵野アライアンス、千葉・横浜パートナーシップ、それぞれにおいてメリットを享受できており、アライアンスを重視するという他行との関係性について、考えやスタンスは変わっていない。

- Q. 今回 2 円の増配を公表し、配当性向は 37.8%となったが、40%到達の時期は、中計最終年度の 2026 年 3 月期を考えているのか。他行の配当性向の目標の引上げを踏まえて、もう一段、配当性向の引上げを検討する可能性はあるか。

- A. なるべく早期に配当性向 40%に到達したいと考えている。企業としての収益が伸び、その資本の使い道を検討する中で、配当引上げの余地があれば検討していく。

【政策保有株】

- Q. 政策保有株式を純投資に振り替えることによるメリット・デメリットはあるか。

- A. 株式相場が上昇しているが、政策投資の保有株式は着実に減っており、2024 年 3 月末の段階では連結自己資本に対する割合は 20%以下になる見通しである。売却について保有先と合意できた政策投資株式を純投資に振り替え、決算の状況等を見ながら売却を進めており、純投資振替そのものにはメリット・デメリットはないと考える。

【業務改善命令】

- Q. 業務改善命令を受けたリテールの収益目標撤廃等による足元の状況はどうか。また、顧客重視の企業文化は、どの程度徹底できたと考えるか。

- A. 金融商品販売の収益目標を下期から撤廃し、販売額は 10 月にやや落ち込んだものの、その後 12 月にかけて増加しており、活動量や FD を重視した活動の成果が現れてきている。顧客重視の企業文化の徹底については、昨年 12 月にグループ CSO を委員長とする「パーパス・ビジョン浸透 PT」を立ち上げ、グループ会社も含めて現場の声を吸い上げ、浸透状況を把握しながら取組みを進めている。パーパス・ビジョンを本質的な活動につなげていくフェーズに入っており、よりお客さま重視の活動が定着し、それが当行収益にも良い影響を与えていくと考えている。

【グループ会社】

- Q. ちばぎん証券を今後どうしていくのか。新 NISA 等の追い風があるなか、ちばぎん証券を活用していくべきではないか。

- A. ちばぎん証券では、アフターフォロー重視の活動を行っていく中で、より深くお客さまと接点を持ち、より役立つ提案をしていく。また、提案する商品や内容について、銀行とちばぎん証券で一定のすみ分けが可能であり、一人一人のお客さまに対して幅広い提案ができると考えている。ちばぎん証券の社員がもつ相場観などのスキルを活用していくことで、グループ全体でよりよい提案ができると考えている。

以上