

2024年4月8日「IR Day」における主な質疑応答

【成長戦略】

Q. IR Day のテーマを「成長戦略」とした意味やメッセージは何か。

A. 3月のマイナス金利解除によって変化する経営環境のなか、改めて当行グループの強み・非金融サービスへの事業拡大による成長性・戦略の考え方を投資家の皆さまへお伝えすることが、当行のPER引き上げやPBR向上につながると考えたためである。バーゼルⅢ最終化適用にあたって、CET1比率に0.5%程度の余剰が生じる見込みであることから、その余剰資本を成長戦略に活用可能であり、当行の成長可能性が高まっていることもご説明したいと考えた。ROEやOHRを重視する従来からの経営戦略に変わりはない。

Q. 余剰資本の配賦方針や、次期中計での投資効果の想定について教えてほしい。

A. 資本政策について、バーゼルⅢ最終化完全実施・有価証券評価差額金除きのCET1比率を10.5%から11.5%のレンジに収める方針に変わりはない。中計に基づく還元を継続した場合でも2029年3月期の比率はレンジを上回る想定であり、戦略的システム投資、不動産ファンド、再エネ関連、インオーガニック投資などの成長投資を進め、これらの成長投資を行ったうえで余剰した資本を還元していく方針である。投資効果は、今中計3年間で戦略的システム投資と経費合計で約200億円を計画しており、平均回収期間3.4年、5年ROIは141%を見込む。

Q. 今後の日銀当座預金残高の動向と円債投資の考え方について教えてほしい。

A. 日銀当預は、現時点で前期と同程度の4兆円の平残を想定しており、金利上昇シミュレーションにおける増収額は保守的に試算した。コール市場からは、マイナス金利解除後に想定より低金利で調達できており、日銀当預を4兆円より積み増す可能性もある。円債は、金利上昇局面を捉えて5年・7年の固定債を中心に購入を進め、上期

3,500億円、通期で6,000億円程度の購入を計画。償還分を加味すると5,000億円強残高を積み増し、今年度の資金利益で+15億円程度の寄与を見込む。

Q. リスクフリーレート上昇に伴う資本コスト上昇が想定される中で、ROE向上や利益成長期待についての考えを教えてください。

A. 当行グループの強みをさらに伸ばし、成長戦略として既存事業の深掘りと新事業へのチャレンジに加え、インオーガニック投資を積極的に行っていくことや変革の手段としてDXをさらに進めることでコスト効率や資産効率を改善しROEを向上させていく。また、顧客体験を向上させることで取引先数を増やし、1人1人・1社1社の粗利を拡大させていく。これら事業の安定性を説明して、市場ポートフォリオとの感応度であるβを引き下げることで、資本コスト低下とPER向上を図る。

Q. 金利上昇シミュレーションにおける日銀当預運用等にダウンサイドリスクはあるか。

A. 日銀当預の調達サイドとなる日銀オペは、期間4年の調達期日到来によって順次調達コストが上昇する可能性があるもののシミュレーションに織込み済である。コール調達、預貸証尻において想定するダウンサイドリスクはない。

Q. 与信関係費用の見通しについて、金利上昇の影響はあるか。

A. ストレスシナリオでは、中計最終年度の与信費用において、金利上昇シナリオ1で30億円、シナリオ2で55億円程度の影響と試算している。しかしながら、約12兆円の貸出金のうち7兆円を占める不動産関連貸出は、金利が4%程度に上昇する前提の入口審査をしていることから、ストレスシナリオが顕在化しない可能性も相応にある。加えて、地域の事業者に対してソリューション検討ミーティングをはじめとした伴走支援を行い与信費用発生を抑制する。

- Q. 12 月末の BS に基づくターゲット基準の CET1 比率は 11.98%とレンジを超えているが、どのぐらいの時間軸でレンジ内に戻すか。また、レンジ内に収めるような規模感でのインオーガニック投資の可能性はあるのか。
- A. 時間軸としては、バーゼルⅢ最終化完全実施となる 2029 年 3 月までにレンジ内に収めたいと考えている。成長投資による事業拡大を中心に考えながら、還元も進めていく。還元を後回しにするのではなく、3 年連続で実施した 4 円増配や 2 年連続で行った自己株式取得 100 億円を上回る還元を行う可能性も含め、今後の事業の進捗と状況を見ながら検討する。インオーガニック投資は、今まで以上に積極的に進めていきたいと考えており、具体的な案件検討をしている。
- Q. 政策金利が上昇した場合、日銀当預はリスクウェイト・流動性・価格変動リスク等を勘案すると非常に有利であり、国債購入や住宅ローン貸出ではなく、日銀当預に預け入れて利ザヤを取る戦略もとり得るのではないか。
- A. 地域金融機関として、地域で調達した資金を地域で運用するという考え方がベースである。地域で運用できない資金を日銀当預や債券購入にあてている。日銀当預は、調達サイドにおいて、日銀オペが担保を入れた上での調達であり、コール調達もカウンターパーティがあるため一定の限度があるものの、経済合理性があれば増やしていきたい。
- Q. マーケットの期待を喚起するため、還元方針の強化が重要と考えるがいかがか。
- A. 配当性向は 35%を上回る水準、長期的には 40%にする方針であり、配当利回り 3%をなるべく早く達成したい。また、総還元性向 50%のトラックレコードもある。株価上昇により配当利回り 3%は達成できていないものの、もう一步踏み込んだ還元を示せるように検討していきたい。

【DX 戦略】

- Q. 銀行以外の子会社の DX の状況、今後の方針は。
- A. 銀行に比べやや遅れており、課題である。特に、インフラ整備に関する要望は多く、まずは銀行が使っている人事システムを全グループへ導入した。今後もデジタル分野のインフラ整備を進めていく。
- Q. 銀行が、顧客のライフイベントをタイムリーに把握することは難しいのではないか。
- A. 当行に複数の取引を頂いているお客さまについて、精緻に把握可能である。例えば、家族構成や年収に対する家賃の負担割合等から、住宅購入を検討している可能性のあるお客さまも見えてくる。また、アプリも利用頂くことでお客さまの好みも理解し、最適な方法での提案も可能となる。「気になっていたら、ちょうどちばぎんから案内がきた」と感じて頂けるような顧客体験を実現していきたい。
- Q. ニーズランクモデルとはどのようなものか。
- A. 該当サービスを利用するお客さまが他にどのような取引を頂いているか分析をし、モデル化したものである。このモデルを利用し、合致したお客さまへのアプローチを行う。現時点で、住宅ローン・リフォームローン・教育ローン・遺言信託の 4 商品のモデルを作成した。Google Cloud とのジョイントビジネスプランでは、よりパーソナライズした広告をお客さまに出す取組みを行っており、今後成果が出てくると考える。
- Q. アプリの浸透度が上がることでのリテール部門でのコスト削減効果の見込みは。
- A. 窓口人員のコストの削減に加えて、お客さまの利便性向上が見込める。特に事務人員の配置を大きく変えており、店舗の削減ではなく、店舗の軽量化によるコスト削減を進めていきたい。

以上