

2021 年 11 月 25 日の決算説明会における主なご質問とご回答

Q. 総還元性向の目安としている 30%を配当のみでも超える状況の中、今回追加の自己株式取得を決断した理由は。

- A. 自己株式の取得については、資本の十分性を考慮しながら検討しています。今回は、その点を踏まえたうえで、なお資本に余力があると判断し、株価の水準なども考慮して取得の決断に至りました。

Q. 昨年度に引続き予防的に引当を実施したとのことだが、その対象先の内容は。また、信用コストの巡航水準は高まっているのか。

- A. 昨年度も、コロナ禍により業況の悪化が見込まれる業種や取引先について、できるだけ前倒しで予防的に引当を行いました。この上期も、コロナ禍が長期化するなか、対象先を拡大して予防的に引当を行ったところです。なお、対象先は前年度に既に引当てた先ではなく、新たな先が中心で、なるべく幅広く予防的に引当を行いました。
- なお、信用コストの巡航水準が従来よりも切り上がっているとは思っておりません。信用リスクが顕在化しているわけではなく、予防的に積み増した結果でございます。来年度以降の状況が見通せないなか、できるだけリスクについて今年度のうちに吸収したいと考えており、予防的な引当を行った、ということです。

Q. 構造改革の進展がここまで進んだ要因について、どのように分析されているか。

- A. 構造改革は、もともと中期経営計画の期間中に加速させるつもりでございましたが、コロナ禍の発生により背中を押されることとなりました。非対面の営業体制を進めるなかで、店舗ネットワークの見直しの範囲の拡大と、前倒しのスピードの加速を決断いたしました。ハブ・アンド・スポークという考えのなかで、法人・個人ともに核となる店舗に人員を集め、より高度なサービスを提供する体制を整えながら、軽量化を進めることができたかとみております。
- また、常陽銀行・足利銀行の基幹システム統合によるバックオフィスの効率化も、人員をコントロールできている要因となっております。

Q. 投資信託の販売、めぶき証券の実績が好調に推移しているが、その要因は。

- A. 投資信託は良好な株式市況の恩恵もあり、販売額が増加し、残高も増加となりました。また、めぶき証券については、お客さまのニーズ、取扱商品に合わせて、銀行と証券で連携して対応する体制を昨年より開始しております。そうした取り組みの結果が、少しずつ出てきたものと捉えております。

Q. バンキングアプリのデータ利活用はりそな HD と共同で行うのか。それともめぶき FG 独自で実施するのか。

- A. 具体的な商品・サービスについて、当社独自で行うこともあるかもしれませんが、技術的な面も含めてデータの利活用はりそな HD 様と連携して取り組んでおります。

Q. 「地域金融強化のための特別当座預金制度」について、日本銀行が公表した制度運用の見直しによる影響はどの程度か。

- A. 制度変更により影響を受けるのは確かです。2021 年度は影響ありませんが、2022 年度は当初の想定よりも概算で 20 億円程度付利額が減少するとみております。

Q. 有価証券運用について、上期の運用状況は。また今後の運用方針に変更はあるのか。

- A. この上期は、市況見通しなどを踏まえながら含み益のある有価証券の売却を抑制しました。有価証券運用方針を慎重に変更したわけではなく、良好な水準にある含み益を温存しております。引き続き機動的に運用する方針です。

Q. コア業務純益、有価証券による収益が順調なようだが、今後の利益の見通しをどのように考えているのか。

- A. 貸出利回りの低下要因をみると、地元の貸出しは 1.1bp の低下、個人向けが 4bp の低下となっております。個人向けは、住宅ローンの期日到来により、利回りが高いローンから足元の利回りの低いローンに置き換わっていくため、どうしても利回りは低下となります。一方で、残高は年間 1,800 億円ほど増加しているので、利息収入としては利回り低下による減少を残高の増加で補えるとみております。
- 一方で、法人向け貸出しの利回り低下も止まりつつあると感じております。環境が変わり、貸出金の需要が出てくるとによって、利回り低下による収益減をカバーできると思っております。

有価証券利鞘の改善の要因には、米国金利の低下による調達コスト低下の要因があります。今後、米国金利が上昇すればマイナスに作用するものもございますが、有価証券運用は、米国債だけでなく様々な商品に投資しており、リスク・リターンのバランス、分散投資に注意して投資を行っております。今後も、良好な含み益を維持しながら機動的に売却益を確保する、そのような運営を行ってまいります。

最終利益の見通しについては、まだ断言できません。2022 年度、2023 年度あたりに信用コストが増加するという話もあるなかで、当社としてできるだけ前倒して、個別引当金を積んでいこうという方針で取り組んでおります。来年度はその効果が出るものと思いますが、現時点で断定的に見通しを述べるのは時期が早いと思います。

Q. 次期中期経営計画の柱として考えているものはどのようなものがあるか。

- A. 大きく 3 つの論点で議論を進めております。
- 1 つ目は、営業地盤内での基盤となる従来型の銀行業務について、より利便性の高いものを、よりローコストで提供できるようなインフラの提供。
- 二つ目はコンサルティングなどの拡充。
- 三つ目は、地域内に出ている様々なニーズに対しての新事業の発掘・育成。
- これ以上の話は、まさに議論を進めている最中であり、もうしばらくお待ちください。