

2021 年度決算説明会（ラージミーティング）における 主なご質問とご回答（2022 年 5 月 26 日開催）

Q. 2022 年度業績予想の、コア業務純益、国債等債券損益、株式等関係損益等の組み立ては。

- A. 業績予想の組み立てについて、ポイントを申し上げますと、資金利益は米国金利の上昇等を背景に有価証券利鞘が縮小し前年度比減少。役務取引等利益はコンサルティング営業強化に引続き取組み、維持もしくは拡大、経費は預金保険料引き下げと構造改革継続により減少、信用コストは開示してる通り前年度比 86 億円減少、その他の項目では前年度の店舗減損等による特別損失が今年度は剥落することを見込み、最終純利益 450 億円を設定している。
- また外国債券を中心に売却損が発生するが、有価証券ポートフォリオ全体の中で吸収し、国債等債券損益と株式等関係損益はネットするとプラスマイナスゼロを見込んでおり、最終純利益には影響は出ない計画としている。

<補足資料：2022 年度業績予想の内訳>

(単位：億円)

	2021年度	2022年度		要因
	実績	業績予想	前年比	
コア業務粗利益	1,941	1,810	△131	
資金利益	1,577	1,440	△137	
預貸収支	1,045	1,040	△5	
有価証券等収支 (除く投信解約損益・特別付利・コロナオペ)	451	360	△91	米政策金利シナリオは3%程度まで上昇。外債の利鞘縮小により減少。
役務取引等利益	337	345	+7	
経費	1,081	1,060	△21	構造改革の効果発現(物件費減少)等により経費削減。
コア業務純益	860	750	△110	
(除く投信解約損益・特別付利・コロナオペ)	779	710	△69	
経常利益	604	625	+20	
当期純利益	400	430	+29	
信用コスト (a)+(b)	196	110	△86	

Q. 今年度の資金利益の見通しについて、日銀特別当座預金の特別付利やコロナオペなどの制度の変更の影響は。

- A. 日銀特別当座預金の特別付利は、制度上、上限が設定されたこと等による影響により 10 億円程度減少を見込む。また、コロナオペについては、下半期に影響が出て、通年では 10 億円程度の減少を見込んでいる。ただ、それよりも外貨調達コストの上昇による影響が大きく、資金利益は減少すると見ている。

Q. 有価証券運用について、米国金利上昇の影響により資金利益が減少するなか、どのように収益の強化つなげていくのか。

- A. 現在保有する米ドル固定債 5,000 億円相当のうち、米利上げにより逆鞘となる可能性があるものについて早めに売却する方針である。売却損は有価証券ポートフォリオ全体の中で吸収し、最終純利益に影響を与えないように対応していく。
- 一方で将来の収益に向けて、どのような資産に振向け安定的なポートフォリオを構築していくかが現時点の重要なテーマと考えており、米ドルの変動債や金利が落ち着いてきたと判断される状況では米ドルの固定債への投資も選択肢として対応していきたい。また株式についても先行きは見通し難い状況にあり、一旦はポジションを軽くするなど次のフェーズに備えた対応としている。いずれにしても、安定的なポートフォリオ構築を進めていく考えである。

Q. 政策保有株式の削減について、年々、削減ペースが加速しているが、相手先企業の意識の変化も影響しているのか。

- A. ここ 1～2 年のうちに、相手先企業もコーポレートガバナンスコードを強く意識するようになってきていると感じる。政策保有株式の売却提案について、相手先企業の受入れ姿勢も変化しており、場合によっては、先方から提案頂ける環境にもなっている。

Q. パーゼルⅢ最終化による自己資本比率への影響は。

- A. 現時点の試算では、リスクアセット、特に信用リスクアセットとオペレーショナルリスクアセットの減少により、おおよそ 1%ポイント程度、自己資本比率の上昇につながるとみている。

Q. 常陽グリーンエナジーは、なぜ、めぶきFGの子会社としなかったのか。

- A. 新事業として取り組む案件は、FGの子会社としてスタートさせることに拘らず、孫会社でも良いからスピード優先で対応していこうと考えている。その上で、よく検証し孫会社で良いのか、子会社とした方が良いのか検討していくという姿勢で取り組んでいる。持株会社という大きな組織になったことで、対応が遅くなるようなことは避けたいと考えている。
- なお今回の常陽グリーンエナジーは、茨城県が全国 1, 2 位の太陽光発電事業所があるという点、その中で常陽銀行が 1,800 件の案件支援を行い相応のノウハウを蓄積してきた点、一部の事業者から発電事業を売却したいというニーズが出始めている点などを踏まえ、まずは常陽銀行の投資専門子会社である常陽キャピタルパートナーズの子会社としてスタートさせようとなったものである。今後成功事例を積上げ成長させ、将来的には FG 子会社とすることもあると考えている。

Q. 株主還元、自己株式取得の見通しは。

- A. グループとしての「成長投資」「健全性」「株主の皆さまへの還元」の三つのバランスを考慮して年度毎の水準を決定している。
- 「成長投資」は、地域のサステナビリティのための投資も含めて、様々な新事業への挑戦を進めていきたいと考えている。
- 「健全性」は、我々は地域のお客様や地域社会から、地域のリスクテイクの主体であると、期待を寄せられており、自己資本比率については、足許の 11%程度の水準は必要と考えている。
- 「株主の皆さまへの還元」は、過年度の実績、今年度の収益状況、株価水準、自己資本比率、こうしたもののバランスを考慮の上、適切な株主還元を行っていききたいと考えている。

Q. 今後の配当について、増配を検討しないのか。

- A. 株主還元、配当については取締役会で相当な議論を行っている。現時点においては、総還元性向 30%以上を目安に運営する中で、自己株式の取得も行き発行済株式を減少していきたいと考えている。一方でコロナ禍や資源価格の高騰が地域経済に相応の影響を与えている中で、地域経済を支えていくことが我々の使命あり、一旦は最低限の水準を置きながら、次のフェーズでしっかりと議論していきたい。

Q. (常陽銀行・足利銀行) お互いの強みはどのようなところだと感じているか。

- A. 経営統合以降、コア業務純益を 220 億円強、伸ばすことが出来た。
コスト構造面で言うと、常陽銀行は足利銀行の筋肉質的な体質を参考として取組みを進めてきた。さらにシステム統合を契機とした事務の共通化、店舗見直しにおけるハブ&スポーク型の店舗ネットワーク構成ではお互いに知恵を出し合い、その結果、2次中計期間の3年間で約70億円の経費を削減することが出来た。なお足利銀行のOHRは上昇したように見えるが、システム統合に伴う減価償却負担によるもので本質的なコスト構造が悪化したわけではない。トップライン面で言うと、役務取引等利益においてそれぞれの強みを参考に取り入れ、相応のシナジー効果を発現できたと捉えている。
社長交代することもあり、ガバナンスの面で申し上げますと、新社長の秋野取締役は企画を中心に経営管理部門が長く、清水副社長は企画の経験もあるが営業推進部門を長く経験しており、経営管理と営業推進のバランスが取れた陣容で業務運営を進められるのではないかと考えている。

以上