

2020年11月24日「2020年9月期 決算説明会」

主な質疑事項

- Q. サンデンホールディングスに対する追加引当の可能性について教えてほしい。
- A. 事業再生ADRであり、申し上げられる内容は公表されている事項以外にはない。
サンデンホールディングスへの追加引当は、ADRの帰着次第と考えている。
- Q. 日本銀行の「地域金融強化のための特別当座預金制度」を利用する可能性について教えてほしい。また、利用する場合については、利用要件の達成時期について教えてほしい。
- A. 現時点で当行は経営統合を検討しておらず、経営統合に時間・コスト・エネルギーを費やすよりも、質の高いアライアンスでよいものを作っていくことで、トップラインの引き上げやコスト削減を図ることということが現状の戦略。
OHRの改善や経費の削減については、この制度の導入に関わらず常に対応していくことではあるが、こういったインセンティブが付与された為、利用要件のハードルとしては低くはないが、これを意識してトップラインの増強と効率化をセットで推進することを考えている。
なお、特別当座預金制度の利用による利息収入は、当行の所要準備金を除く日本銀行当座預金残高を踏まえると年間で約12億円が見込まれる。
また、利用要件達成に向けてターゲットとする時期については、2022年度を考えている。
2022年度という時間軸であれば、アライアンスの効果、店舗政策、人員等についても十分検討していくことができる。
- Q. T S U B S Aアライアンスを選んだ背景とトップライン増強やコスト削減におけるアライアンスの効果について教えてほしい。
- A. T S U B A S Aアライアンスは、各地域でトップシェアを有している銀行が多く参加しており、成果物のレベルも高く規模も相応に大きいため施策の効果が大きいと考えている。
また、他のアライアンスと比較し、纏まって様々な取組みを行っているため、参加行の目線が非常に合っており、幅広い分野での連携が実現できると感じている。
また、アライアンスは経営統合を目指していないため、施策への参加は各行に委ねられており、「自由度が高く」かつ「水準の高いもの」を取り入れることが可能と考えている。

Q. T S U B A S Aアライアンスの参加行である武蔵野銀行とは営業エリアが重なっているが、同行との競争に変化があるのか教えてほしい。

A. 一言で言えば、武蔵野銀行とは協調していく方向である。お客さまへの提案において従来どおり健全に競っていく一方で、事業承継・M&Aにおける情報の共有やシローン組成、取引先の支援等において、お客さまによりよい提案ができるよう協調・協力を行っていく考えである。

また、武蔵野銀行と包括連携を締結している千葉銀行とも営業エリアが重なる地域があるため、これらの地域でも様々な取組みができると考えている。

お客さまにより付加価値の高いサービスを提供できるよう、千葉銀行とも積極的に協調・協力を行っていききたい。

Q. T S U B A S Aアライアンスへの参加による基幹システムの更改スケジュールへの影響について教えてほしい。

A. 「2022年に基幹系システムを更改し、2029年までを使用期間とする」というスケジュールに変更はない。

当面は自前のシステムを継続し、次世代システムの検討を行っていく方針である。勘定系システム以外のサブシステムの機能を充実させることや情報系システムの活用度を上げること等により、勘定系システムの軽量化に取り組んでいく。

営業店、渉外係、お客さまが利用するインターネットバンキング、アプリ等のお客さまに対応する部分としてのフロントシステムについては、「現物レス」や「ダイレクトチャネル化により、お客さまの来店が減少する」という観点からシステムを大きく変えていく必要がある。

また、A P I 基盤に様々なシステムを展開しフィンテックサービスを接続していく比重が大きくなっていくと考えている。T S U B A S Aアライアンスにおいて共同化が進んでいるA P I 基盤、サブシステム、アプリ、事務系システム等については、共同化をすすめていきたいと考えている。

勘定系の軽量化によってコストが下がれば共同化のメリットは小さくなる一方で、事務の共同化にまで進展するという側面もあるため、T S U B A S A参加行とも意見交換しながら、研究を進めたいと考えている。その結果、方向性が合えば共同化もあり得るし、或いは独自で目処が立てば次世代勘定系を自営することも考えられる。

また、フィンテックサービス、A I 活用においては、当行のもう一つのパートナーシップであるフィクロスデジタルを活用することで、次世代システムを総合的に検討していく考えである。

Q. 上期の預かり資産販売における好調の要因や下期の非金利業務における取組みなど、非金利業務収益の状況について教えて欲しい。

A. 個々に見ていくと、預かり資産における上期の好調は、相応に相場がよかったことでお客さまの投資成果が上がり、お客さまが積極的にリスクをとったことが一因と考えている。投信・保険・債券の9月における銀証合計販売額は、史上最高となり、その勢いは下期も継続している。このような状況下で、ぐんぎん証券で取扱いをしている仕組債の早期償還先のフォローをしっかりと行っていきたいと考えている。

法人役務については、私募債・シローン・ストラクチャー付コベナンツ融資など様々あるが、事業承継を一つの柱として継続的に取り組んでいる。コロナの影響もありお客さまの事業承継ニーズは高まっており、M&Aや親族内承継における株式移転ニーズなどにしっかりと応えていきたい。

その他、グループ持分比率を100%に引き上げたぐんぎんリースにおけるリース収入の増強や地元である群馬県内の住宅ローン推進による群馬信用保証の保証料収入増加にも繋げていきたい。

Q. T S U B A S Aアライアンスにおける即応性のある施策や少し時間のかかる施策について教えてほしい。また、現中計計数目標へのインパクトについて教えてほしい。

A. T S U B A S Aアライアンスにおける具体的な数字としての効果は捉えていないが、実際の連携についての話は、既にかかなりの範囲でいただいている。例えばマネロン作業の共同化、相続・信託業務における連携は即応性があると思うが、大きなサブシステムの共同化は考え方や更改時期の関係で少し時間のかかるものと認識している。

即応性の高い施策については来期に効果が現れる可能性もあるが、本格的な効果は次期中計に出てくると考えている。そのため、現中計の計数目標を変更することは考えていない。

Q. 今期における自己株取得の実施等、株主還元に対する考えを教えてほしい。

A. 株主還元については、各行とも保守的なスタンスで話をしているところが多いと思うが、コロナの影響、業績状況など不確定要素を抱えているため、今期における自己株式取得については状況を見極めた上で検討したいと考えている。

また、コロナの影響が長期化した場合の来期以降の与信費用やリスクアセット増加による自己資本への影響、フォワードルッキングな引当の検討などを多面的に見て、株主還元について判断していきたい。

以 上