

2021年11月24日「2021年9月期 決算説明会」

主な質疑事項

- Q. 次期中期経営計画では、連結コア業務純益を400～450億円まで上げたいとのことだが、収益の組み立て方について教えてほしい。
- A. 次期中期経営計画では新しい施策にも取り組んでいくが、基本的な収益の組み立てについては、現在の中期経営計画の路線をあまり変えずに深掘りをしていこうと考えている。まず、資金利益については、今後大きく伸びることは想定していない。有価証券のポジションテイクをしっかりと行い利益改善に努め、維持から若干反転させるよう取り組む計画である。
- 次に非金利業務利益だが、ウェルスマネジメント業務・相続関連業務に注力することで個人の収益を取り込んでいくとともに、約6,000先への事業承継の提案をしっかりと案件化し収益に結びつけていきたいと考えている。
- また、銀証連携強化によるぐんぎん証券の預かり金融資産残高の積上げやリース媒介の体制強化によるぐんぎんリースの収益増強にも取り組んでいきたい。
- 最後に経費についてだが、店舗統廃合によりランニングコストやATMの維持コストが減少するとともに、勘定系システムの軽量化やTSUBASAアライアンスを活用することで経費は大幅に減少していくと考えている。また、人員についても、次期中期経営計画で2割程度の減少を計画している。
- 経費削減で35億円程度、非金利業務利益で250億円程度の目標が作れば、連結コア業務純益は400億円台に乗ってくると考えている。
- Q. 地方銀行の持株会社化に対する考え方を教えてほしい。
- A. 規制緩和もされており、現状30億円程度の連単差を40～50億円に引き上げていきたい。その過程で当行グループが、銀証連携やリース媒介の体制強化による収益増強に取り組む中では、銀行がしっかりとグリッパを利かせていく方がよいと考えている。ただし、連単差が拡大したり、業務の範囲が規制緩和に応じて広がっていくような場合は、持株会社化は選択肢の一つであると考えており、情報収集・研究は継続していきたい。
- Q. M&Aにおいて、金融機関相互のマッチングができるということだが、TSUBASAアライアンスの効果なのか教えてほしい。
- A. 近隣行、群馬県内の信用金庫とマッチング契約を行っている。当中間期におけるM&Aはほとんどが当行の支店同士のマッチングであり、TSUBASAアライアンス行とのマッチングではない。アライアンス行とは顧客相互紹介も行っており、これから増加してくると考えている。

- Q. バーゼル最終化等を視野に、有価証券運用における資本配賦・ポジションテイクに係る今後の考え方について教えてほしい。
- A. 純投株式については、利回りを期待して比較的低位株を購入していたが、RORAで見るとあまりよいとは言えない。他方、国債については、規制資本対比のRORAは当然高くなるが、金利リスクがあるのでIRRBBも見ながら運用を行っている。
有価証券運用は、RORAだけでなくリスクも見ながらダイナミックにシミュレーションをして多面的に見ていく必要があると考えている。
- Q. サステナブルファイナンスの収益貢献イメージについて教えていただきたい。
- A. 再生可能エネルギーの普及・促進に向けた取組みを幅広く支援するため、10月に総額500億円のGBグリーンファンドを創設し、サステナブルファイナンスに取り組んでいる。
今後、エネルギー転換が進んでいく中で、様々な形でグリーンプロジェクトが作られていくと思うが、TSUBASAアライアンス行、エネルギー関連企業、商社等と連携することも想定され幅広く取り組んでいきたいと考えている。
プロジェクトファイナンスは、RORAも1%程度取れると認識しており、収益貢献も相応に見込めると考えている。
- Q. 今月発表した自己株式取得の市場の反応等も踏まえ、今後の株主還元に対する考え方について教えていただきたい。
- A. 自己株式取得は基本的にはファンダメンタルズの改善に繋がるものであり、一回一回の株主還元に対する市場の反応等を見ていくものではないと考えている。
資本管理をしっかりと行いながら安定した収益を上げていくことで、収益の持続性や成長性を示すことがバリュエーションの改善に繋がると考えている。
- Q. マイナス金利の継続、コロナ関連融資の本格的な返済の開始で不良債権の増加懸念がある中で、収益の持続性に対する考え方を教えていただきたい。
- A. 中小企業貸出、アパートローンの貸出利回については下げ止まってきている。(行内指標である)標準利率を活用した取引先採算改善の取組み効果が出ていると認識している。
他方、住宅ローンについては、ストック入替により利回りが低下しているものの、利回り低下は想定内。比較的RORAが高く与信費用が少ないため、群馬県内の推進を強化してクロスセルにより収益改善に取り組んでいる。有価証券利息配当金は下げ止めから増加に転じており、マイナス金利で資金利益が更に減少していくことはないと考えている。
また、収益のドライバーである非金利業務利益は、事業承継を切り口とした様々なソリューション提案を行う中で、お取引先と更なる信頼関係を構築することで、案件化・収益化に繋げていく機会を増やすことができると考えている。
不良債権については、当行のコロナ関連融資の平均据置期間、平均借入期間および無利子の期間等を考慮すると、コロナ関連融資の返済負担がお取引先にとって必ずしも大きいと

は感じていない。また、お取引先の経営状況等を勘案し条件変更等の対応も視野に入れると、倒産が極端に増えていくことは想定していない。

このような資金利益改善、非金利業務利益の増強、不良債権の見通しに加え、経費削減の要素も考慮すれば、持続性のある収益の改善だと考えている。

Q. 地方銀行におけるフォワードルッキングな引当の導入事例が少ないと認識しているがその要因について教えていただきたい。

A. 当行は昨年度コンサルを導入し、コロナ関連業種等の特定のポートフォリオに厚めに引当を積むことやマクロ指標を利用した将来予測モデル等、様々なフォワードルッキングな引当の方法を検討した。

特定ポートフォリオの引当については、将来の与信費用への影響がそれほど大きくないことなどの理由から導入を見送った。また、GDP等のマクロ指標の利用については、マクロ指標と与信費用との相関や、ストレス期の判断基準等の課題があり、適切な将来予測モデルの構築には至らなかった。

コンサルは終了しているものの、当行内では引き続きフォワードルッキングな引当手法についての研究・検討は継続して行っている。

以 上