

2023年11月22日 「2023年9月期 決算説明会」

主な質疑事項

- Q. 11月に公表した増配や自己株式取得について、マーケットに向けてメッセージはあるか。
- A. 上期業績が順調に推移し下期予定していた債券処理が前倒しできたことや、与信費用が低位安定していることなどを踏まえ、ガイダンスで示している最終利益280億円達成に自信があることをお伝えしたかった。
下期も引続きガイダンス達成に向けて経営努力を行い、更なる還元も検討できるよう努めていきたい。
- Q. 2028年3月期に想定している最終利益470億円の蓋然性について。また、金利シナリオ以上に金利が上昇した場合の影響について。
- A. 最終利益470億円は、最適資本構成の構築やRORAを前提としたROE目標7~8%から導き出した水準である。来期最終年度を迎える中期経営計画の目標達成は当然のこと、4年後に向けてあらゆる施策に取り組んでいく。中長期的な視点であるが、当行の強みを更に伸ばし、他行比劣後している分野を改善していけば達成可能な水準であると考えている。
金利が上がった場合の感応度分析では、現時点をスタートにした5年目時点の貸出金利の増収効果は、政策金利が+10bpであれば27億円、更に+25bpであれば68億円である。貸出金は、市場金利連動貸出を増やすなど金利感応度の高いポートフォリオ構築を進めており、金利上昇は資金利益増加にポジティブに働く。
- Q. 円債について、満期まで持ち切らず上期で売却を進めた背景について。
- A. IRで海外を訪れた際、シリコンバレーバンク破綻に対する投資家の関心の高さを実感した。当行は粘着性の高いコア預金が大半で懸念はない旨を説明したが、円債の評価損拡大について無用な注目は避けたいと感じるようになった。欧米での金融危機と一時的な金利低下のタイミングを捉えて国債売却を進め、ポジション・デュレーションともに落とし、買付余力を確保することができた。また、今回のオペレーションは、政策投資株式の売却益などを活用しながらガイダンスの範囲内で金利リスクの削減を進めたものであり、経営判断としてリスクコントロールを行った。今後、イールドが1%を超えるような水準になれば投資再開も検討していきたい。

- Q. TSUBASA アライアンスのような包括連携や第四北越・足利との個別連携の効果について。
- A. TSUBASA アライアンスは、地域のトップバンクが連携しておりメガバンクに匹敵する規模である。そのため、単独では難しい大規模な再生エネルギーなどの案件でも、各行協調により対応できており、トップラインの強化につながっている。
また、TSUBASA アライアンスの良い点は、全てで足並みを揃える必要はなく、自行にとってプラスと判断したものに手を上げて取り組めること。当行も選択しながらアプリやAPI 共通基盤等に取り組んでいるが、単独で開発するよりもコスト削減が図れている。
個別連携では、例えば足利銀行さんとはそれぞれの営業地盤である両毛地域で協調し、従来実現できなかったことも連携できており、シンジケートローンなど金融支援で効果が出ている。
これらアライアンスの効果を高めていくためには、トップ同士が信頼関係を築いたうえでメッセージをしっかりと発信していくことが重要だと感じている。
- Q. 2028年3月期までにリスクアセットを大きく伸ばす計画を立てているが、現状はリスクテイクができていないという裏返しか。
- A. リスクテイクについてはどちらとも言える。資本政策をしっかりと確立していくことを目指しており、CET1 比率は配当制限も考慮し下限を10.5%としている。この水準を下限としてどこまでROEを向上させられるか挑戦していく。そのためには、より一層リスクテイクしていく必要があり、そういう考え方では確かにリスクテイクができていなかったとも言える。但し、足元ではクロスボーダーローンなど残高が伸びている分野もあり、今後はメザニンやベンチャーデッドなど新しい分野でもリスクテイクを進めることで、更にリスクアセットを積み上げていき、収益増強に努めていきたい。

- Q. 2028年3月期で想定する連結コア業務純益が全体で220億円増加する中で、非金利業務利益の増加は50億円に留まっているが、これ以上伸ばす要素はないのか。
- A. 計画ではぐんぎん証券の利益水準を保守的に見ている。ぐんぎん証券の業績が計画以上に伸びていけば非金利業務利益は大きく伸びてくる可能性がある。
- Q. 融資手数料型金利プランが伸びたことで住宅ローンのRORAが上昇しているようだが、計算上アップフロントフィーは融資期間で按分計算していないのか。
- A. 現状では期間按分はせず、手数料計上時に全額算入している。継続的に住宅ローンを進め、シェア維持に努めていくなかで、同プランは今後も每期一定の取扱いが見込まれる。今期の上昇は手数料増加が要因のため割り引いて見ていただきたいが、長期的に見れば平準化していくと考えている。
- Q. 2028年3月期で目指すコアCET1の水準を考えると、今後還元も相応に増えていくのではと期待しているが、現時点で還元方針を変更してもいいのではないのか。
- A. 計画通り順調に進めば、還元は増えていくことになるが、実際にはこれから次期中期経営計画の策定が行われていくわけで、現時点での還元方針変更については貴重なご意見として承りたい。
- Q. 総還元性向の計算に当たって自己株式の取得期間を株主総会を起点とした1年間としているが、他行同様に会計期間(4月1日~3月31日)で計算するよう変更していただけるとありがたい。
- A. 利益に対する還元の水準を重視しているためこの形としているが、会計期間をベースとした計算方法に変えた方が、他行との平仄が合うというのであれば、検討していきたい。

Q. 低 RORA 先に対する採算改善に向けた取組みについて。

A. 営業店の行員により分かりやすくなるように、目標とする RORA を RA 粗利率（信用コスト控除後粗利益率）ベースで変換したものを行内指標である「標準利益率」として示し、その利益率を確保するよう取り組んでいる。標準利益率を下回る場合は、3つのステージを一つずつ改善していくよう交渉させている。仮に下限利益率を下回る場合は店長席が直接交渉し採算改善に努めさせている。金利引上げ交渉はもちろん、非金利業務利益も含めた総合取引の推進や経営改善による格付アップにより採算改善を進めさせ、その成果を業績表彰と連動させることでインセンティブも付けている。こういった取組みを 5 年近く継続しているが、相応に効果が出ており、ROE 水準・RORA の改善にも貢献している。

以上