

2024 年 11 月 22 日 「2024 年 9 月期 決算説明会」

主な質疑事項

【企業価値向上に向けた取組み】

- Q. IR 資料 P12 のキャピタルアロケーションについて、利益水準の上昇が見込まれる中でリスクアセットの消化が大きく増加しない可能性もある。その場合、コア CET1 比率の目標レンジ 10.5～11.5%達成に向けて、還元を増やすことは期待できるか。
- A. 金利の上昇局面で資金利益の増益期待が高まる一方、リスクテイクが大きく変わらなければコア CET1 比率が目標レンジにおさまらない可能性も出てくる。次期中期経営計画策定にあたり見直しを進め、更なるリスクテイクも計画しているが、大きな基本線は変えない想定である。
- ・株主還元は、IR 資料でお示しているキャピタルアロケーションでは 50%超となっているが、それを決まったものとして還元方針で示すよりも、配当水準をしっかりと意識していることをメッセージとして出し、自己株式はバリュエーションの認識ギャップが生じているところで機動的に取得するのがよいと思っている。
 - ・金利環境の変化による資金利益増加の期待とともに、非金利業務利益も伸ばす余地があることから、ROE の目標水準を更に引上げることもありうる。その場合、仮に次期中期経営計画の 3 年間でコア CET1 比率の目標レンジ達成が難しいとしても、利益や ROE は十分な水準を確保する計画にすることも考えられる。
 - ・金融環境の変化に伴い収益環境も大きく変わっており、当初想定した計画についてもマーケットとコミュニケーションを図りながら、現実的な形に修正していきたい。今年 5 月に次期中期経営計画最終年度の目標最終利益 500 億円を公表しているが、来年正式に公表する際には、更なる水準をお示しできるのではないかと考えている。
 - ・リスクテイクの面では、当行はまだまだ保守的といえる。例えば、LBO ではシンジケート案件の管理が難しいということで取扱いを止めているが、本当に取扱いができないのか、よく研究する必要がある。また、ストラクチャードファイナンスでもほとんどがシニア案件で、メザニン案件は少ない。それ以外にもスタートアップやエクイティに近い案件なども少なく、我々が取扱う領域はまだまだ狭いため、様々な領域でリスクテイクの幅を広げていくことが必要だと考えている。
- Q. PBR1 倍超に向けた ROE 向上策は説明いただいたが、PER 向上策はあるか。
- A. PBR と ROE をマッピングした場合、当行は同等の ROE 水準であるメガバンクや上位地銀との比較において PBR が相対的に低く、マーケットからはそのようにみられていると認識しており、更なる ROE 向上も視野に入れなければならないと感じている。

- ・ PER 向上については、今回公表した増配は効果があるのではないかと考えている。また、IR 活動の充実も重要である。IR では、経営者のメッセージとして当行のめざす姿を伝えることを意識して発信してきた。それらを一つ一つ着実に実行していくことでマーケットから信頼を得ていきたいと考えている。
- ・ また、現在進めている政策保有株式解消の受け皿として、当行の株式をアピールすることも重要だ。国内外の機関投資家はもちろん、個人株主に対してもしっかりとアプローチを図っている。例えば、地元の証券会社の営業員さま向けに当行を知っていただく機会として、財務担当役員による会社説明会を実施している。
- ・ いずれにせよ、PER 向上に向けて、お示ししているガイダンスに対してネガティブサプライズを出さずにしっかりとその水準を守っていくこと、そのうえでポジティブなサプライズも出す銀行だとマーケットに認識していただくことが重要だと考えている。

Q. 次期中期経営計画で RORA 経営の高度化を方向性として示しているが、今後金利環境も変化する中、リスクアセットの積上げ方に変化はあるのか。

A. RORA を計算する際、各部門の RORA には預金金利と仕切りレートとの差である預金調達からの収益も含まれている。金利シナリオでは政策金利が数回上がる前提となっており、大企業の長期変動貸出やストラクチャードファイナンスなどでは、預金調達部分の収益が拡大し、貸出金のスプレッド採算よりも高くなるような事例が出てきている。金利のある世界となり、預金調達からの収益を切出して RORA 管理を行うことなどの検討も進めている。また、リスクアセットに対しては、リスクウェイトを下げる効果のある格付基準見直しやパラメータ推計改善などの格付手法の高度化に努めている。RORA を行内に浸透させるのに時間を要したが、現在は定着しており、今後より高度化した考え方に基づいてリスクアセットを積み上げていきたい。

【金利環境】

Q. 京浜地区での他の金融機関が住宅ローン新規実行金利で 0.3%台を提示する中、当行は 0.6%台で推移している。今後の他行との競合や地域性を加味した金利戦略などについて教えてほしい。

A. 群馬県内は、競争が激しい首都圏とは異なる金利水準を展開しているが、地域性もあり他行とは十分競えている。10 月に金利を上げたので、どこまで競争に影響するかまだ定かでないが、そもそも現状の住宅ローンマーケットは資材価格の高騰などで環境は決してよくない。住宅価格の上昇で従来ならローンを組めた方が難しくなっていることや、これまでハイクラスなハウスメーカーで建てた方が建売住宅を購入するといったような変化が起きている。そのような環境下だが、群馬県内の新規実行シェアは目標の 40%を達成している。

- ・首都圏では競合他社が 0.3%台などで攻勢をかけているものの、特に推進において変調は生じていない。0.6%台はあくまで当行全体の平均レートであり、地域別にプライシングは行っている。ただ、足元では過去のような伸びが環境的に難しくなっているため、営業戦力の投入や保証会社と連携した申込の簡素化など改善を進めていく。

Q. 今後国債投資を開始するにあたって、市場金利がどの程度まで上昇したら検討するか教えてほしい。

A. 国債は売却を進めており、リスク削減はかなり進んでいる。現状でも国債購入は可能だが、購入後すぐに評価損が出てしまうことが想定される。今後、10 年国債の金利が 1.5%程度となったあたりで、期間の短い 5 年債や 7 年債を少しずつ購入していくようなことも考えられる。

Q. 資料集 P3「金利感応度分析」を預金と貸出金だけでなく、日銀預け金や有価証券まで含めた形でシミュレーションすることはできないか。

A. 現状は預金と貸出金のみであるが、次回はそれらも含めた形で金利シナリオ別に分析できないか検討する。また、次期中期経営計画でアセットの計画も策定しているが、金利シナリオ別にどのような影響があるか検討していきたい。

【貸出金】

Q. 群馬県内での中小企業の資金需要をどう感じているか。

A. 中小企業の全体の増加率は 3.2%。群馬県を始め全地域で増加したが、増加率が高いのは県外エリア。京浜を中心に県外が高い伸びとなった要因としては、群馬県と同様重要な営業エリアとして当行拠点を配置していること、また、それらの地域で不動産など資金需要が旺盛であったことが挙げられる。

- ・また使途別では、中小企業全体で運転資金 3.6%、設備資金 4.3%とそれぞれ増加しており、群馬県も同様の動きである。日銀の DI 調査や群馬経済研究所のアンケート等でも、企業の設備意欲の高さが伺える。背景には、人手不足対策や生産性向上に向けた効率化・DX 化ニーズが高まっていることが挙げられる。ただ一部では、建築資材の高騰や首都圏での大規模開発などで作業人員が確保できず工期が延期していることもあるようだ。

- ・不動産の全体の増加率は 10%程度となっている。これにはランドオーナー向け賃貸物件やオフィス・レジデンス向け賃貸物件も含まれているが、当行の主要分野として、不動産に係る各種指標などを用いながら与信管理を行っている。

- ・地元群馬県は貸出残高が大きいいため、増加率は他の地域ほどではないものの、今後もニーズベースの営業活動を進め、中小企業の設備案件を取り込んでいくとともに、物価高に伴い需要が高まっている運転資金にもしっかりと対応していきたい。

- Q. 中小企業において、純預金先が借入を始めるような動きは出ているか。
- A. 特段、純預金先が新たに借入取引を始めているような動きは感じられない。ただ、純預金先でも設備ニーズは相応にあり、現金が潤沢だとしても大きな投資案件であれば、銀行への借入相談も増えてくる可能性は十分にある。
- ・ 当行にとっては、純預金先は借入ニーズよりも手数料案件において大きな潜在ニーズがある先と考えている。従来は貸出中心の営業であったが、純預金先が抱える事業承継などの課題を把握し、プロダクトありきではなく、ソリューション提案するのが現在の当行のスタイルである。本部で純預金先をリストアップし、事業性評価である「つなぐプロセス」を行員に徹底させたところ、今までより担当行員とのコミュニケーションの機会が増えたとお客さまからの反応もよい。今後は、他行メイン先に対しても同様の提案を実施していきたいと考えている。
- Q. 地元においては地域創生の観点から、低い RORA 水準でも貸出を実行することはあるのか。
- A. 低 RORA 案件でも地域創生の観点からの融資実行をすることはある。ただその場合、相手企業が銀行と一緒に収益を上げていこうというスタンスであればよいが、相手側が銀行には最低限の採算しか許さないというスタンスであれば、一定の距離感を保った取引に留め、エンゲージ可能なお客さまに資源を投入していきたいと思っている。また、事業が厳しいお客さまの場合、貸出だけではなかなか採算が取れないため、非金利業務利益などを含め総合的な採算を踏まえて検討していく。
- ・ なお、医療機関のように地域に不可欠な取引先に対しては、一定期間の採算割れが確実でも、子会社のぐんま地域共創パートナーズを通じて資本性の資金を投入して支援するといった方法も対応している。また、それらの医療機関と地域の中核病院である群馬大学との連携を当行がアレンジするような取組みも行っている。採算確保が難しい案件でも、当行グループの資本を活用し取組んでいくことは十分可能である。

【預金・預かり金融資産】

- Q. 金利が復活する環境下における預金増強策について。また、次期中期経営計画で KPI など目標設定を検討しているか。
- A. 譲渡性預金を含めた預金等は 2.1%増加し 8.5 兆円となった。貸出金は 6.6 兆円、有価証券は円債ポジションを減らしており現在資金繰りは問題ないが、長期的な視点では預金確保は重要なポイントとなってくる。
- ・ 個人預金増強策としては、アプリ活用などネットバンク並みのデジタルの利便性と店舗網を活用した対面の利便性をそれぞれ訴求することで、生活口座として選んでいただくことが重要であり、従来と考え方は変わらない。一方、法人預金については、これまで貸出中心の営業姿勢が強かったが、足元では貸出シェアに見合った預金取引の推進を強化している。

- ・今後運用機会が増えて預金が必要となってくれば、金利の引上げも検討し得るが、その場合には、低金利・低採算など収益性の低い運用資産の抑制も同時に進めていくことも検討する必要があると考えている。
- ・次期中期経営計画は現在策定中であるが、預金に関する KPI 導入は貴重なご意見として賜りたい。

Q. 預かり金融資産等収入について、引上げ後の年間目標97億円に対して上期の進捗率は42%に留まっているが、下期に推進を加速させる要素を見込んでいるか。

A. 当行グループでは、前下期より銀行本体と証券子会社との間で顧客セグメント戦略を進めている。上期は、資産運用ニーズがあり一定の金融資産を保有する当行顧客約4千先に対して、ご了解を頂いたうえで、ぐんぎん証券への送客を進めた。これらの送客対応がある程度完了したことで、下期からは運用ニーズや金融リテラシーの高いお客さま向けに効果的なアプローチが可能になる。また、本年4月以降ぐんぎん証券へ即戦力となる人員を29名増員したことなどから、下期によりウエイトを置いた計画となっている。

【経営全般】

Q. 今期公表利益の見直しにあたり、グループ会社利益が40億円と期初から変わらなかったが、上振れ余地はないか。

A. グループ会社の利益目標は期初計画から変わらず40億円と置いている。前年度30億円だったことから、そもそも40億円は期初時点で少しストレッチな計画ではあったが、現在、この水準は十分達成可能である。伸びているのは、特にここ数年注力しているリース子会社である。債権残高は長らく700億円程度で推移していたが、上期にようやく800億台となり、当初計画と比べ目標利益もプラスで推移している。

- ・一方で、保証子会社は苦戦している。住宅ローンの保証業務が中心だが、住宅ローンの群馬県内新規実行シェアが40%を超えたとはいえ、全体の着工件数が減少しており、当初計画比でマイナスに推移している。これらが利益の目標水準40億円の内訳である。
- ・グループ会社利益の水準を今後3年間でどの程度増やしていくかは、現在策定中であるが、規制も緩和され様々な領域拡大が可能となっているため、グループ全体でどのような業務ができるか、また収益に貢献できるか検討している。

以上