

2024年6月4日 「2024年3月期決算スモールミーティング」

主な質疑事項

- Q. 国内外の金利動向で先行きが見通しづらくなっているが、今後金利はどのようになると想定しているか。
- A. 日本銀行植田総裁による中立金利2%という発言もあり、政策金利が2%まで上がる可能性もないとは言い切れない。ただ、当行の金利シナリオは25年度上期で政策金利0.50%、長期金利1.25%を想定し、その先は想定が難しいため横置きしている。金利の先行きは見通しにくいものの、次期中期経営計画（以下、中計）で掲げるROE8%などの目標はこのような手触り感のある金利シナリオを前提に策定している。
- また想定以上に金利が急上昇した場合には円債の評価損が増加するが、すでに円債ポジションを大きく落としていること、保有する円債も順次償還を迎えていくことから、評価損はあまり問題にならないと考えている。貸出金は金利負担の増加に伴うデフォルトに注視する必要がある。一方で、金利上昇はポジティブな面も多く、円債のキャリー増加や貸出金の利息収入増加など資金利益に対する影響は非常に大きい。
 - ドルについては、貸出金は変動金利が中心でスプレッドを確保できているため問題ない。外債はジニーメイ債を中心に一部通貨スワップ調達で一定の利ざやを確保しながら利下げを待つ戦略である。当行のシナリオ上FF金利が3%となるのは27年度頃と緩やかな利下げを想定している。想定よりも利下げが遅れているが、すぐに逆ざやとなる段階にはない。また、通貨スワップをロールする際に金利が下がっていなければ、債券の売却処理も考えられる。
- Q. 金利が復活しリスクフリーでも収益底上げが可能となる時代が再来するが、差別化できていた他の銀行と今後差が縮まってしまうか、または引続き差別化できるのか。
- A. 金利が復活すれば、日銀当座預金や財務省向け貸出などはリスクフリーで利ざやが確保できるようになるため、資金需要が乏しく収益が厳しかった銀行にとっては好機といえるが、差別化できる領域ではない。当行は投資家に評価いただくためにも、別に得意な領域をしっかりと確立し差別化を図りたい。
- 国内では相応な営業基盤を有し、かつ注力するクロスボーダーローン（以下、XB）やストラクチャードファイナンス（以下、SF）では先行する銀行に追走し、次期中計で示す残高計画達成に向け取組みを進めている。また、中小企業では金利収入だけでなくフルスペック型のコンサルティング営業を進めRORA向上を図っている。これらの成長分野でノウハウを発揮し当行の強みで差別化を図っていきたい。

- Q. IR で示されたキャピタル・アロケーションでは株主還元率 50%超となるように見受けられるが、今後還元方針の変更を予定しているか。
- A. 2028 年 3 月末までにコア CET1 比率が 10.5%~11.5%のレンジとなるよう、利益水準、リスクテイク、株主還元の各アロケーションを計画で示している。計画では、コア CET1 比率が利益の積上げにより 4.4%上昇、株主還元により 2.4%低下することを想定しており、ご質問のとおり、利益に対する株主還元の割合は 50%超となる。
- ・計画でここまで水準を示しているなら、還元方針を変更すべきではないかといった声も承知している。しかし還元方針変更よりも、まずは計画で示す利益成長をしっかりとコミットしていきたい。利益成長を裏付けるための残高計画も現実的な線で策定した。中小企業の伸びや XB/SF の大幅増加もストレッチな計画ではない。まずはしっかりとガイダンスを守り、それに合わせて還元を増やしていくという安心感を醸成させられれば、と考えている。なお、還元方法は他行の配当水準や株価動向なども考慮し、配当と自己株式取得のバランスを検討していきたい。
- Q. 金利シナリオでは 2025 年 4 月から政策金利 0.50%の前提のようだが、2026 年 3 月期の利上げに伴う増益効果はどの程度を見込むか。
- A. 資料集掲載の金利感応度分析は、預貸金のみを対象としている。預貸金ではネット 28 億円の増益を想定している。また、日銀当座預金利息は日銀借入金の支払利息ネット後で 2026 年 3 月期 27 億円の計上を見込んでいる。また円債は、足元では長期金利が 1%を超えたあたりで少額ながら買い始めている。仮に、今後ラダーを組みながら 1000 億円程度を平均 1%程度で運用できるなら相応の増益効果が期待できる。
- Q. 金利が復活した場合、過去のように定期預金の割合が高まると想定するか。また、預金獲得に向け積極的な定期預金推進など検討しているか。
- A. 過去には定期預金の割合が高かったが、低金利時代が長く続き、定期預金のインセンティブが薄まり一貫して普通預金の割合が高まっている。金利が復活したことで、どの程度定期預金に振り替わるか関心があるが、政策金利 0.50%程度までならインセンティブも乏しく大きな動きとはならないのではないかと考えている。政策金利が 1.0%程度まで上昇すれば固定性にシフトするといった過去のデータもあるようだが、現在は金融商品も多様化しており、過去と同様の動きとなるかは見通しづらい。
- ・預金金利については、窓口などインフラコストをかけて店舗運営する以上、採算をしっかりと確保できる金利体系・追随率を設定したい。そのため、他行と金利競争をしてまで残高を伸ばすような推進は考えていない。

Q. リースや証券などグループ会社の収益力強化に向けた戦略を教えてください。

- A. リース、証券どちらもその機能を使い切れていないというのが実態である。
- ・リースについては、新規事業や環境対応、業務の省力化や生産性向上などお取引先の設備ニーズに対して、貸出と同じような目線のリース提案ができていなかった。実際、ぐんぎんリースのリース残高は長い間 700～750 億円程度で推移しており、今後は今期 900 億円、次期中計最終年度（2028 年 3 月末）1,100 億円程度まで伸ばしていきたい。当行の中小企業向け設備資金が 1 兆円程度あることから無理な計画ではない。メンテナンス・管理込みの自動車リースなど商品のラインナップは揃っており、あとは潜在ニーズにしっかり対応していければと考えている。
 - ・証券については、フルラインナップの大手とは異なり、あくまで当行の預金をベースとした個人向け資産運用ビジネスが中心だと考えている。特別なことをするのではなく、証券会社だから出来る専門的な提案をお客さまにしっかりと提供していくことが重要だと考えている。銀行だと支店ごとの行員の経験値によって提案の質にバラつきが出る可能性がある。そのため、顧客セグメントを明確にしたうえで、ぐんぎん証券に銀行顧客の紹介を順次進めている。当行の個人預金は 5.7 兆円ある一方、投信残高は 4,000 億円程度と提案余地は大きい。資産管理型営業の実践や銀証連携を通じて、多様なお客さまニーズに対応することで、収益力強化に努めていきたい。

Q. XB/SF の推進にあたり、競合によるスプレッド縮小やクレジットリスクの増加などのリスクは想定されるか。

- A. 2028 年 3 月末でめざす XB/SF の残高目標は 6,000 億円で、貸出全体 7 兆 4,100 億円に対して 10%に満たない。大手行や先行地銀ではさらに高い割合のところも多く、決して無理な水準ではない。
- ・XB は、地域別ではアジア・北米・中東・欧州などに分散して案件を積み上げている。業種別では金融や石油・資源商社などがある。当行はニューヨーク支店の勤務経験者を中心に海外案件のノウハウを有しており、XB を長年取扱ってきた実績もある。SF は、再生可能エネルギー、不動産、インフラ、データセンターなどが多く、直近では船舶関係も取扱い始め幅広く案件に取り組んでいる。
 - ・XB/SF ともにお客さまの信用力は非常に高く行内格付は概ね A3 格以上となっている。一部ベトナムなどで A4 格以下があるが NEXI（日本貿易保険）の保証付きなど、ほとんどがシニアクラスである。シニアクラスで目標 RORA1.0%を目線としているが、今後はメザニクラスへの取組みも検討していきたい。その場合もストレステストを実施しエクスポージャーを抑えた慎重な取扱いとするつもりだ。目標に向けて人員も増強し推進・リスク管理両面でしっかりと取り組んでいきたい。

- Q. 金利の復活で資金利益に注目が集まり、非金利業務利益の推進に緩みが生じないか。
- A. 非金利業務利益の推進については、お取引先に対してフルスペックなアプローチでコンサルティング営業が行われているかどうかというポイントを営業店査定の評価項目としており、現場行員の非金利業務推進に対する意識は定着している。
- ・2028年3月期に非金利業務利益320億円を目標としているが、今期も260億円を目標としており、十分上振れ余地はあると考えている。足元の進捗状況も見ながら、利益水準の上乗せを検討していきたい。
- Q. 生え抜きの女性役員が近い将来生まれる可能性はあるか。
- A. 6月から新たに人事制度をジョブ型に変更した。4月には新人事制度を念頭に置き、女性2名が部長職となっている。従来は一定の資格でないと部長職になれないという制約があったが、新しい人事制度では執行役員の登用等について40代でも十分可能な仕組みとなっている。5～6年のスパンでは初の女性執行役員が登用される可能性もあるのではないかと考えている。
- Q. 中小企業向け貸出を京浜地区で伸ばす計画のようだが、どの程度の資源投入を考えているか。
- A. 京浜地区の店舗網はすでに十分展開できている。人員面では、4月に渉外5名、融資6名を追加投入し推進・管理の両面で体制を整備した。ただ、ロットの大きい案件で残高を増やすなど過度な推進とならないよう指示している。京浜地区では過去に大幅に貸出残高を伸ばした後に与信費用が増えた苦い経験もあることから、今後も融資人員を増やし与信管理の体制を整えたい。推進を強化していきたい。
- Q. 法人預金が増加しているが、預金推進におけるインセンティブは設けているか。
- A. 行内で活用する採算評価シートでは、預金に仕切りレートが設定されており、預金の獲得によって、預金金利と仕切りレートとの差を収益として還元・評価している。
- ・今までメイン先に対して預金を十分に推進してこなかったが、貸出シェアに見合った預金取引の取組みを強化した結果、法人預金の残高は増加している。長い間貸出中心の推進が続いたが、今後は預金・貸出どちらも重要であることを認識させて、預金の獲得・増強に努めていきたい。

- Q. 御行の株価は大きく上昇しているが、自己株式取得は今後も検討していくか。
- A. PBR はまだ 1 倍に到達しておらず理論上は割安な水準であるため、自己株式の取得は機動的に検討していきたい。株価の押し上げ効果もあり、自己株式取得は還元の有効な手段と考えている。ただ、配当とのバランスも重要である。EPS は每期高まってきており、それに合わせて増配も検討していきたい。

以上