

2025年2月10日 「2024年12月期スモールミーティング」

主な質疑事項

【預金・貸出金】

- Q. 預金獲得において、リスクとして捉えていることを教えてほしい。
- A. 預金については、金利競争のリスクがある。ネットバンクを中心とした金利競争に加えて、足元ではメガバンクが一定ロットの法人預金を他行から獲得すべく動き始めている。当行では、相応のリレーションが取れているお取引先に対しては金利入札ではなく、多少の金利上乘せにより預金を獲得していく。ただ、これから金利競争が激化すると、想定通りに獲得できない可能性はあり、この部分はリスクであると考えている。
- Q. 個人預金の獲得について新しい取組みはあるか。
- A. 新規での給与受取や年金受給を狙ったキャンペーンについて、従来より強化していく。当行口座で給与受取をしている方がそのまま年金受給に利用する割合が足元で7割程であり、この水準を高められるようにキャンペーンを考えている。若年層についても、口座開設が0歳など早ければ早いほどそのまま口座を使い続ける方が多いということがデータから分かっているため、なるべく早期に口座を作ってもらえるようにインセンティブ付けをしていく。その後はライフイベントに合わせて、高校生になったらデビットカードを作ってもらい、その後クレジットカードに切り替えてもらう、あるいは、コンビニATM手数料を優遇するといったキャンペーンなどの実施により、粘着性の高い預金を取り込んでいきたい。
- Q. 法人預金の獲得について、貸出金シェアに基づく預金獲得の取組みは一巡したのか。
- A. 貸出金シェアに基づく預金獲得の取組みについては、大口先に対しては一巡したが、まだ十分ではなく、継続して取り組みを行っている。貸出シェアに見合った預金シェアの考え方について、貸出シェアが50%であれば預金シェアも50%が良いということではなく、メインであれば決済口座が当行にあるため、預金シェアは50%超となるように交渉している。法人の貸出シェアに見合った預金は、四半期ごとに平均して約60億円積み上がっており、法人預金は安定した伸び率になっている。

- Q. 預金金利の追随率について、普通預金と定期預金で加重平均すると何%くらいになるか。
- A. これまで政策金利の引き上げが3回実施されたが、当行の預金の構成については、足元では固定性預金へのシフトがあまり起きておらず、まだ流動性預金が増えている状況だ。前回の政策金利引上げ時の追随率は普通預金が40%、定期預金が58%程度であることから、加重平均すると45%くらいになると思われる。この追随率は利上げ前の想定より高いと思っているが、複数回の利上げにより、利鞘は着実に拡大しており、順調に資金利益を拡大していける環境になっている。
- Q. 昨年7月の利上げから半年ほど経過したが、当初の想定と違う影響があれば教えてほしい。
- A. 貸出金利の引き上げ含め概ね当初の想定どおりに進んでいる。お取引先の状況を見ると貸出金利の引き上げの影響はそれほど大きくないが、人材不足による人件費の上昇や原材料費の高騰があるなかで、価格転嫁が進んでいないお客さまも多い。特に、自らの意思で診療報酬をコントロール出来ない医療関係などはその影響が大きいセクターであり、当行だけの傾向ではないと思うが、注視すべき先が増えつつある。このため与信費用の面では第4四半期以降、個別に引当を積むような先が出てくる可能性もあるが、大幅な積み上げにはならないと考えている。今後の金利引上げについては政策金利の引き上げが1年間で3回行われており、お客さまの負担感が増してくる可能性があるので、注意していきたい。

【与信費用】

- Q. クレジットコストについて、インフレや人材不足が与える影響はあるか。
- A. インフレや人材不足が与える影響はあると認識しており、インフレは海外の要因が大きいと、トランプ大統領の政策を注視している。当行はSUBARUを中心とした自動車産業のお取引先が多くあるが、トランプ政権はプラスとマイナスの影響があると思っている。一つには、SUBARUはEV化を急速に進めている会社ではないので、EV化の流れが少しスローダウンする点では、プラスになると感じている。一方で、EV化のスローダウンに伴い、EV化に向けた設備投資の回収が遅れるといった懸念もある。また、SUBARUはアメリカより国内で製造している台数の方が多いので、関税の影響もあると考えている。
- ・人材不足については、群馬県内も深刻になっていると感じている。コンサルティング子会社で人材紹介を行っているが、目標を上回る件数の案件が成約になっている。エネルギーや資材高騰に加え人手不足による人件費上昇分をカバーできないことにより企業業績がマイナスになるという事例が増加していることは事実であり、引き続きクレジットコストについては注視していきたい。

- Q. クレジットコストについて、今年度は当初の30億円の見込みから18億円と変更しているが、来年度の水準はどのように考えているか。
- A. クレジットコストについては、今期の見込みでは18億円としているが、積み増す可能性もあり、当初想定していた30億円になる可能性もある。来期以降も今のところは同じような水準で考えている。

【有価証券】

- Q. 有価証券の評価損益について、地方銀行全体として円債の組み入れ依存が大きくなっている中で、来期も円債の含み損が出るという懸念が強まっている印象がある。今後、政策株式の売却などにより株式の含み益が減少していく可能性を踏まえたときに、どういうポートフォリオを構築していくのか。
- A. 有価証券については、これまで相当量の日本国債を削減してきたことから、購入余力は相応にあるが、ポートフォリオ全体では、貸出金が伸びているので、現時点ですぐに債券を買うということは考えていない。加えて、まだ低利回りの国内債券が残っている。残高も減少してきており、経営に影響を及ぼすレベルではないが、今後の預金金利の水準を考慮し、所管する役員の立場からは、もう少し処理したいと思っている。損切の目線については0.3%と考えている。
- Q. 第3四半期においても、外債と円債の損切を継続しているのか。アナリストから見ると、どこまで続けるのかといったネガティブな感覚を持ってしまう部分もある。まだ0.3%以下の国債が相応に残っているようだが、今後利上げが続いていく中で、どのように対応していくのか。新規購入により、利回り水準を上げていくという考え方もあるのではないか。
- A. 第3四半期においては、外債の損切はしていない。第3四半期は、0.3%を下回る低利回りの国債の一部を損切した。
- ・ 当行としては金利上昇を見据えた前向きなリスク削減を行っている認識だが、これを続けていくとネガティブに見られるということも理解できる。先程も申し上げた通り、今後の金利上昇による自己資本比率への影響などは軽微であり、無利息の当座預金残高も相応にあるので、低利回りの国債を保有し続けることをそれほど気にせず、これ以上損切をしなくてもいいという考えもある。一方で、所管する役員の立場からするとガイダンスの範囲内であれば極力処理を進めておきたいという思いもある。いずれにしても、次期中期経営計画の有価証券投資計画策定のなかで検討していきたい。
- Q. 債券のデュレーションが長い印象があるが目指す水準はあるのか。
- A. 他行並みに短くしたいとは思っているが、具体的な目標は定めていない。一方でベアファンドも保有しているので、金利が上がった時に一気に売却を進めるなどフレキシブルに対応していきたいと考えている。

【経営全般】

- Q. 来年度の業績予想や中期経営計画では、政策金利の前提を0.5%としているのか、1度か2度の利上げを踏まえて予想しているのか。
- A. 来年度の業績予想のベースとなる計画は現在策定中であるが、今年10月に政策金利が0.75%に上がると想定し、策定している。中期経営計画に関しては中立金利が0.5%、0.75%、1.00%の3本のシナリオで試算しているが、メインは0.75%とやや保守的におくことを考えている。
- Q. 非金利業務利益のうち、法人役務収入において課題として認識していることを教えてほしい。
- A. 同規模地銀や上位行と比べると、まだ法人役務の分野は弱いと感じている。特に、ニーズとして多く上がっている事業承継について、案件化～クロージングが若干遅れている点が課題と認識している。理由とすると、順調な案件の積み上がりに対し、事業承継を担当する本部の人材が不足しており、専門人材はいるが、案件を対応しきれていない。次期中期経営計画では、この分野の人材を早急に充実させていかなければならないと思っており、この点が課題である。また、本部で経験を積んだ人材を営業店に管理者として配置して、営業店でも案件対応を相応にできるようにしたいと考えているが、まだその循環ができていないということが現実であり、営業店でもある程度案件対応できる体制を構築していこうと考えている。
- Q. 株主優待の拡充をリリースしているが、優待制度の必要性についてどのように考えているか。また、個人投資家をどの程度まで増やしたいのか。
- A. 個人投資家を政策株解消の受け皿として意識しており、個人投資家の増強のために株主優待制度は効果的であると考えている。また、各証券会社の営業員の方向けに会社説明会を実施しているが、その中でも株主優待制度への要望は多い。株価が上昇しているので、株主優待の基準を下げることと、長期で保有している方の維持を狙い、今回拡充した。
- ・個人投資家をどのくらい増やすかという明確な目標はないが、政策株の受け皿として特に地元の方に当行の株を保有していただきたいという思いが強い。証券会社の営業員向けの説明会や個人投資家向けIRは、そういった個人投資家を増やすことを企図したものである。

以上