

## 2022 年度決算 投資家説明会 質疑応答概要

### Q1.

戦略投資領域について、中期経営計画の公表当初は増益ドライバーとして想定されていたかと思いますが、23 年度計画では減少の見通しであり、一旦は保守的な姿勢を取られるということでしょうか。それとも、依然として、中計で想定されていた程度は利益貢献すると考えてよろしいでしょうか。

### A1.

(新村) 22 年度のプライベートエクイティ (以下、PE) 収益は計画 2,300 億円に対して約 2,600 億円で、23 年 3 月末時点で約 1.0 兆円の含み益を確保している状況にあり、ネガティブな影響は出ていません。

一方で、シリコンバレーバンクを始めとする米金融機関の問題の影響で、23 年度上期に関しては Exit が遅れるのではないかと想定し、当初の計画よりも少し保守的な数字を出しているのが実際のところですが、但し、今期の Exit の遅れの分は、来期に上乗せされる形だと認識しております。そういう意味では、PE を中心とする戦略投資領域の収益が全体の中期経営計画を支える構図に変化はございません。

(池田) 今期上期の PE 収益は、実はほとんど見えている状況でして、私としては下期の収益を心配しておりましたが、実際に担当者が現地を確認をするなど北米の金融環境は十分に注視しております。

### Q2.

リスク調整のための株式等売却は 23 年度の増益要因だと思いますが、環境次第では 24 年度も引き続き、一定程度の株式等の売却が利益水準を守る上で必要だと考えております。その上で、株式等売却益の持続性について教えてください。

### A2.

(新村) 当行は PE や不動産を始めとするエクイティ性資産に投資を拡大しており、そのリスクアセットを調整するため、金銭の信託の国内株式について売却を行い、結果として利益が出ているというもので、粛々に行っているオペレーションです。

当行は、含み益を除くベースでの CET1 比率で資本の十分性を管理しているの

で、経営上の心配はしておりません。今期も、市場環境及びリスクファクターに応じて、適切に投資をし、収益を確保していきたいと考えております。

(池田) 株式の売却については様々な考え方がありますが、市場部門とも常に意見交換しており、確認の上で操作を行っております。

Q3.

ゆうちょファンドラップの状況及び将来性を教えてください。

A3.

(池田) ゆうちょファンドラップは従前販売してきた投資信託とは異なり、当行のお客さまの年齢や適性に合わせられる商品に仕上げました。

当行の今後の主力商品は、つみたて NISA、新 NISA 制度に合わせた商品、そしてゆうちょファンドラップの 3 つを考えております。ゆうちょファンドラップは直営店のみでの販売ですが、つみたて NISA は郵便局も合わせて、日本一を目指したいと考えています。

販売の仕方も、これまでの反省を踏まえ、お客さま本位の営業を徹底し、お客さまに満足いただけるように勉強してきました。

ゆうちょファンドラップは最低申込金額が 300 万円と、当行のお客さまには非常にマッチする商品だと思っております。

Q4.

経費削減を考えると、御行の前提には郵便局ネットワーク維持という日本郵政グループの方向性があると思いますが、銀行業界全体ではネット完結型のサービスも増えてきているため、デジタルへの移行は地方や高齢者にも受け入れられつつあります。そのような中で、銀行として、御行の経費削減に対する問題意識を教えてください。

A4.

(新村) 投資家説明会資料 P.34 で、当行がこれまでのビジネスで何をしてきたかという自助努力の結果を説明しております。中期経営計画においては、マーケットビジネスによる収益の増加のみならず、当行のネットワークをいかにマネタイズするかも大きな課題の一つと考えており、経費削減にもかなり積極的に取り組んできました。

また、投資家説明会資料 P.23 をご覧いただくと、人件費の減少に加え、当行の直営店の効率化によって日本郵便への委託手数料が減り物件費が減少していることがご覧いただけると思います。ただし、人的資本という言葉もありますが、社

員一人当たりの人件費は増加する一方、デジタル化などの生産性の向上を通じて人員減少により、総人件費が減少している点をご認識ください。

デジタル化という点については、投資家説明会資料 P.40 に当行のデジタル戦略を記載しております。我々はデジタルのものを実際にお客様に使ってもらうことが大事だと考えております。そのため、通帳アプリ、家計簿アプリを起点として、共創プラットフォームとしてお客さまのニーズにあったサービスを提供していきたいと考えております。この通帳アプリに関しては、当行の想定を上回るペースでユーザー数を拡大しています。当行としては、デジタル化を進めることで、効率性や生産性を向上し、経費削減に繋げていきたいと思っております。

(池田) 当行は郵便局ネットワークを通じて金融ユニバーサルサービスを提供する責務があり、ATM や郵便局を経営の前提に置いております。したがって、そうした制約の中で、どのようにデジタル化を進めていくかが当行の課題と認識しております。

窓口の来店客数は減少しておりますが、直営店全店に Madotab を導入し、日本語・英語以外の言語にも対応して、直営店でもデジタル化を進めていこうと思っております。他行とは異なる当行独自のやり方をご理解ください。

#### Q5.

円金利上昇時の投資戦略について教えてください。投資家説明会資料 P.54 に、預け金等から 10 年債に 10 兆円投資する事例が記載されていますが、10 年債に限らず仮に国債に 10 兆円資金をシフトする場合、投資完了までに何年要するのか、現段階でイメージがあれば教えてください。

#### A5.

(新村) 国債への追加投資時期については、市場環境次第と考えております。また、どの年限の国債を購入するかという点については、国債のフェアバリューがどこにあるのかという点を判断基準として投資を実施しております。実際、昨年度は 10 年債があまりに割高になっていると判断し売却を実施している一方、より長い年限の方がフェアバリューに近いとの判断の下、例えば 20 年債を購入するといったことも実施しております。

(池田) どの程度国債の追加投資が可能かという点については、理屈上は預け金等が約 68 兆円ございますが、仮に円金利が上昇したとしてもその全てを直ちにシフトというわけではなく、都度購入額等を判断していかなければならないと考えています。また、ご質問のあった追加投資の時期に関しても、市場環境を注視しながら判断をいたします。現に、当行は市場環境に合わせてパラダイムシフトをして参りました。預け金等から国債へのシフトに関しても、市場部門の現場

担当者と意見交換をしながら、市場環境を考慮した上で判断したいと考えています。

Q6.

投資家説明会資料 P.26 について、仮に御行の想定どおりに FF 金利が低下しなかった場合、調達コストが下がらずに現在の高い水準で高止まりしてしまった場合、収益の下振れを打ち返す手段はありますか。株式等の売却益増加がそれに当たると思いますが、例えば敢えて株式等の売却を 24 年度に持ち越し、配当性向 60% を超える水準に純利益が落ちたとしても配当金を維持する等、FF 金利が想定より低下しなかった場合の方針を、配当金の考え方と絡めて教えてください。

A6.

(新村) 業績予想については、一定の前提条件において投資活動がどうなるかということをお示ししているものです。ご指摘のような状況が生じた場合、併せてスプレッドや為替の動き等の他のリスクファクターの変化も考慮する必要があると考えています。

そういう意味では、個別のリスクファクターだけが変化した場合、どうするかという仮定について論ずるのは難しいと考えております。

当行としては、1つのリスクファクターがネガティブになった場合、他のファクターで打ち返せるよう、様々な状況に対応できるように考慮してポートフォリオを多様化しているという点をご理解ください。

Q7.

Σビジネスについて、足許までの成果とこれまでに判明している課題について教えてください。また、競合にもなりうる地域金融機関の反応についてもコメントをお願いします。

A7.

(池田) まず、1つご承知置き頂きたいのは、2016 年から投資を開始し、J カーブ効果も織り込んで計画を立てた PE ファンドが、前年度、前々年度によりやく花開いたということからも、Σビジネスが成果を上げるにはある程度時間がかかるということです。

そもそも当行が、Σビジネスに着手した背景としては、預け金等約 68 兆円の運用方法を検討するにあたり、為替リスク等のある海外だけではなく、国内にも目を向けようというところにあります。国内に投資するにあたり、地域金融機関

と競合するデットを避け、海外で経験を積んだエクイティ投資を実施しようと考えたわけです。

地域金融機関の方々からの反応は、当初懸念していたところではありますが、今や115の地域金融機関と連携し45件の地域活性化ファンドにLP出資を行うまでとなりました。これがこれまでの経緯です。

足許までの課題として、LP出資は実際には投資した金額として大きくなく、運用益も多くの方が期待するレベルには至っていません。また、アセットマネジメント会社等への派遣を通じて人材育成を行ってきたとはいえ、人材確保についてもまだ課題があります。

今後の戦略としては、地域に資金を投入することが重要と考えており、他の会社の方と合弁会社をつくって、その方々の力をもって資金を地域に回そうと考えており、その資金というのは、地域金融機関にも入ってもらおうと思っております。既に他金融機関とフロンティア・キャピタルへの出資も行っておりますが、それ以外にも地域金融機関の方々と協調して、エクイティの面で地域へ資金投入を増やしたいと思えます。

またもう一つの戦略としては、投資先企業等からマーケティング対象となる商材を開拓しようというものです。

まだ金額等開示できないこともございますが、関係各所とも事前調整を行い、支持を頂いておりますので、次の中期経営計画までには道筋をつけてまいりたいと考えております。

Q8.

今決算でも純利益は十分に確保できており、足許余剰資本は過剰とさえ見えますが、増配の条件を教えてください。株価の観点からも配当は重要なことと考えています。

A8.

(新村) 配当に関しましては、資本を活用して収益向上を図り、配当で株主還元を行うというのが、当行の基本的方針であり、利益水準が上昇することによって、配当性向50~60%内でDPSが向上していくということが目指すべき姿です。

ご指摘いただきました通り、CET1比率フロア目標に対し余裕がある状況ではありますが、当行としては、資本を活用してPE等リスク性資産へ投資し、ROEのリターンを引き上げていくことが株主の方々へ結果的にプラスになると考えております。

自社株買い等の追加的手法があることは承知しており、実際に当行株式売出し時にも自社株買いは行っております。今後の利益水準・外部環境・資本政策によって自社株買いの実施も検討してまいります。当行としては、PBR/ROEの向上に向け、収益を向上し、企業価値を高め、株主の皆様に還元を行っていきたい

というのが基本的なスタンスであると改めて申し上げておきます。

(池田) 補足させていただきますと、民営化時には継続的に 50 円を配当するというイメージを持たれていたかと思うのですが、50 円以上の配当を目指して、当行は 3 年前に配当性向方式に切り替えました。

また、CET1 比率がフロア目標に対し余裕があるというのはご指摘の通りですが、足許、Σビジネスやクレジット投資、PE 投資等比較的 RW の高い投資先についてもリターンを目的に投資しており、増配に向けて資本の活用に努めております。

—以上—

## 【免責事項】

本資料は、株式会社ゆうちょ銀行（以下「当行」といいます。）及びその連結子会社（以下「当行グループ」といいます。）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当行の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料には、見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、本資料の作成時点において当行が入手している情報に基づき、その時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下になされています。これらの記述又は前提（仮定）は、客観的に不正確であったり、又は将来実現しない可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクとしては、リスク管理方針及び手続の有効性に係るリスク、市場リスク、市場流動性リスク、資金流動性リスク、信用リスク、オペレーショナル・リスク等（システム、レピュテーション、災害、法令違反等）、気候変動を始めとするサステナビリティ課題に係るリスク、事業戦略・経営計画に係るリスク、業務範囲の拡大等に係るリスク、事業環境等に係るリスク、当行と日本郵政株式会社及び日本郵便株式会社との関係に係るリスク、国内外の金融政策に係るリスク、その他様々なものが挙げられますが、これらに限られません。当行グループの業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性がある、当行が認識している重要な事実については、有価証券報告書及び最新の四半期報告書をご参照ください。

なお、本資料における記述は本資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、当行はそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。従って、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

また、本資料に記載されている当行グループ及び日本郵政グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当行は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。また、本資料の内容は、事前の通知なく変更されることがあります。