

2019年3月期中間決算説明会 質疑応答概要

Q1.

配当政策について、中計では50円の安定配当を目指すということでしたが、今後の見方として、仮に配当性向が例えば80%になったとしても、50円の配当を確保することが重要とお考えなのでしょうか。

A1.

配当政策については、配当性向というよりも、この3年間何としてでも50円配当を確保していこうというのが基本です。

Q2.

ATMについて、最近メガバンク同士が提携するという動きが出てきており、今後増えていくと思いますが、この動きは今後の御行の戦略にどのような影響があるのでしょうか。ATM全体の長期的な考え方について教えてください。

A2.

私どもとしては、地域金融機関との提携を基本に考えております。当行の約29,000のATMのうち、2~3割は都市部にございます。地方部も連携が重要だと思ひまして、地域銀行との連携を主体に考えています。

ATMの手数料を無料化している地域金融機関は現在12行ありますが、それに加え、あおぞら銀行は全て当行に任せていただいております。また、京都銀行は京都府以外を当行に任せていただくことになりました。そうすると、私どものビジネスに対してはローコスト化が進んでいきます。

また、郵便局との連携も少しずつ出てきております。宮崎銀行の出張所が椎葉村から撤退することになりましたが、ATMを共有するのは技術的に難しいので、郵便局の横に宮崎銀行のATMを設置することになりました。私どもは不動産業ができないので、日本郵便が賃貸をして、宮崎銀行にATMの場所を貸しているということをやっています。

このように、これまでの路線としては、地域金融機関を中心に進めていくというところ です。

Q3.

新規業務について、口座貸越開始の動きがスローになっているような気

がしていますが、今後の口座貸越業務についてどうお考えになっているのか教えてください。

A3.

口座貸越については、来年度の頭くらいから始めようと準備を進めており、スルガ銀行の100%子会社であるSDPという保証会社を使って口座貸越をしようと認可申請したところですが、現状、スルガ銀行が一部業務停止という状況です。スルガ銀行の発表によると、11月中に業務改善計画が提出されます。極端な話、母体がどうなるかということもあり、そうなった場合どうするのかということも検討しなければならないので、来年の4月にできるだけ間に合うようにしておりますが、場合によっては若干ずれるかもしれません。

Q4.

日本銀行からの情報発信の中で、マイナス金利の弊害という部分が以前に比べて増えてきたと思っております。マイナス金利の影響を受けている金融機関としては、御行の存在感が非常に大きいと思っておりますが、この点について、日本銀行とどのようなコミュニケーションをしているのでしょうか。

A4.

7月末に、長期金利の変動幅がプラスマイナス0.2%程度まで容認されたということで、以前に比べてマイナス金利の影響が緩和してきていると考えます。私どもは貸出がメインでないですが、貸出を増やすことがマイナス金利適用残高を減らすことにつながりますので、去年から政府向けの融資を増やしたりして、マイナス金利適用残高は減ってきております。

先日雨宮副総裁とも話を致しましたが、私どももマイナス金利がないに越したことはないですが、私自身がジャッジできる身分ではないので、今できる範囲でマイナス金利適用残高を減らしていこうと思っております。

外貨の短期のLIBORが上昇してきているので、非常に手詰まり感はあるわけですが、ダイレクトレンディングやバンクローン等の変動金利のものをできるだけ活用して、打ち返していくつもりです。

Q5.

評価損益について、9月末の評価損益は約3兆3,000億円と、この6か月間で4,000億円強減少しています。この評価について、3.3兆円あるから大丈夫だというご理解なのか、減り方のペースが少し早いというお考えなのか、

含み損益のレベル感及びその方向性について、どうお考えなのかコメントをお願いします。

A5.

確かに前期に比べて減ってはおりますが、私どもが常に注視しているのは、決して実現益だけではなく、1株当たり純資産が幾らかということです。また、評価損益の増減についても売却によるものなのか、償還なのか、マーケットの動きなのかを分解しながら、このレベルであればまだいけるという思いでございます。

Q6.

戦略投資領域について、ここまで投資を増やしてくる中で、想定よりもうまくいっているとか、戦略投資を増やす上で問題になっている点等、何らかの手応えについてコメントをお願いします。

A6.

戦略投資領域は、3月末対比約8,500億円増えています。そのうち、多く増えているのは、ヘッジファンドとプライベート・エクイティです。ヘッジファンドは相場によって相当状況が違うので、慎重に見ていこうと思っています。一方、プライベート・エクイティについてはいろいろなお話があるので、今後も伸ばしていきたいと思っています。また、不動産は約3,000億円増えています。リターンの高いノンリコースローンやCMBSに注力しています。戦略投資領域は8兆円レベルまで増やしていこうという方針ですが、リスクもあるので、適宜バランスをとりながら進めたいと思っています。

現在のところの手応えは、まずまずのスタートだと思っています。新たにダイレクトレンディングファンドへの投資を開始しており、現在はそれほど貢献しておりませんが、いずれ大きくなるだろうと考えています。

Q7.

ATMについて、直近の動きでは、金融機関がATMを減らしたり外部委託したりすることで、御行に任せようという動きが想定より加速しそうな気がしています。そうすると、ATM関連手数料がどの程度まで増えそうか、教えてください。

A7.

現在、ATMの提携先につきましては、ほとんどの銀行に当たっておりま

す。地域金融機関にとっては、当行との ATM 提携について抵抗感があるところもありますので、時間をかけて、少しずつ加速していこうと思っています。

Q8.

貯金預入限度額が引き上げられそうな動きがありますが、今までに比べて枠の増え方が大きくなるかもしれません。今までは大きな影響はありませんというお答えだったと思いますが、枠の増え方が大きくなってもそれほど大きな影響は見ておかなくてよいでしょうか。

A8.

預入限度額の引き上げは政令事項で、私どもも新聞報道の限りで承知しているところですので、申し訳ありませんが、コメントは差し控えさせていただきます。

Q9.

消費増税された場合の業績あるいは業務面での影響について、コストアップになるのではないかと思います。それをどう吸収しようとお考えなのか教えてください。

A9.

消費税については、上期で 200 億円弱の消費税を払っており、これが 8% から 10% になった場合、非常に大まかな計算では、年間を通して数十億円程度の影響があるのではないかと思います。

Q10.

ゆうちょ Pay について、加盟店開拓をどうやっていくのか教えてください。銀行員がやっていくのでしょうか、あるいは委託していくのでしょうか。

A10.

加盟店が一番重要ですので、私どもが選別してお願いをすることをしております。大口のお客さまについては、私と副社長の田中、専務の村島が伺い、QR コードの推進をしております。これを拡大していこうと思っています。どのくらいの店舗数にしたいかというのも考えておりますが、戦術の問題ですので差し控えさせていただきます。

以上