

2019年3月期期末決算説明会 質疑応答概要

Q1.

証券化商品等の保有状況について、CLOの残高が18年3月末から19年3月末に大幅に増加しましたが、今後も増やしていくのか、それとも当面は現状程度の水準で様子を見ていくのかを教えてください。また、CLOについてどのようなリスクを感じていらっしゃるかを教えてください。

A1.

今の世界景気は各国とも循環的に厳しい状況になってきています。クレジットサイクルや米国経済状況等を踏まえ、状況を見ながら証券化商品について運用に取り組んでまいります。現在、この証券化商品のオリジナルのものは北米がほとんどですが、リスク分散の意味でヨーロッパにも投資を行っています。チャンスがあれば証券化商品に投資していこうと思いません。

Q2.

コンビニATMの普及によりATM手数料が増加していますが、地域金融機関のATMを御行のATMに入れ替える等の地域金融機関との提携については、どのように進めていくのでしょうか。また、セブン銀行との競合関係についてもどのように見ているか教えてください。

A2.

ファンドについては2016年7月から地域金融機関との連携をしており、現在18ファンドと共同化をいたしました。

ATMについては、ATMの1台あたり価格が上昇しているため、地域金融機関にとってATMの購入が負担になり、むしろどこかと提携した方がいいというニーズがあると理解しています。

当行の小型ATMについては、1台あたり費用は通常のATMと比較して安価なものとなっており、それを今後約6,400台まで増やしていきたいと考えています。

また、新紙幣の発行によるコストも踏まえ、地域金融機関ではできるだけ効率化、ローコストオペレーションでどこかと手を組んでいこうという体制になるだろうと予想しています。昨年度は京都銀行様が京都府以外のATMは当行に任せられましたし、同じく鹿児島銀行様も沖縄県のATMは

当行に任せていただいています。このような地域金融機関の戦略を見ていまして、ATMの地域金融機関との連携は大きな流れとしてくるだろうと考えています。

また、セブン銀行様だけでなくメガバンクがATMを1つに集約した場合、この分野に参入してくると思っていますが、集約されてきていると思います。

なお、現金がなくなるかという点、私どもはそう極端にはなくなるわけではないという思いもあります。クレジットカードの他、プリペイドカードやデビットカードを既に発行し、そしてスマートフォンを使ったQRコード決済業務を5月8日に開始しています。

よって、現金決済・非現金決済の両面で進めているというのが今のところの方針です。

Q3.

地銀の現状や将来性について、人口減少や運用難等の悲観的な報道がされていますが、池田社長は現在の地銀の状況についてどのように考えていますか。また、その中で御行として、ATMや地域活性化ファンド以外にも幅広く提携・協働できるのではないかと思います。考えを教えてください。

A3.

私見ではございますが、ご案内の通りこういった低金利下、各地域金融機関が非常に頑張っておられます。ローコストオペレーションに非常に軸足が向いてきており、進めているところだと自分は承知しています。ATMの提携以外では、事務の効率化、集約が次の手だと思います。私どもの一番強いところは事務センターを持っているところであり、そこでの事務の集約を考えています。

Q4.

19年3月期は特別分配金が807億円あり、収益のマイナス要因になっているかと思えます。足元クレジットスプレッドが改善している中、今年度はどの程度の特別分配金を見込んでいるのでしょうか。また、収益計上できていなかった分配金が、今後収益として計上されるタイミングを教えてください。

A4.

20年3月期は750億円程度の特別分配金を見込んでいますが、12月末にかけてのクレジットスプレッドの拡大は3月末には縮小していますので、この傾向が続けば、少し保守的な数字となる可能性があると思います。特別分配金は、簿価を切り下げるものですので、解約時にはその分の収益が期待できるということです。

Q5.

中長期的に、政府による株の保有割合が3分の1程度にまで低下した場合、何か新しいビジネスを考えていますか。

A5.

郵政民営化法では日本郵政が保有している当行の株を全て売り切ることと記載されていますが、売却期限はありません。日本郵政が当行の株を半分まで売却すれば、現在認可が必要となっているものも届出で実施できるようになります。私どもとしては、現在日本郵政が保有している89%の当行株を早く半分まで売っていただければ長期的な展望ができると考えています。

そこで今私どもが課題としてお話し申し上げるのは、現状この中期経営計画をきちんと仕上げるのが第一だということです。それから中計の次にどのような新しいビジネスを進めていくか、つまり今の金融環境の中で、どのような手配をしていくかが次の話題になります。次のビジネスモデルを考えていますが、現在の仕事との親和性を持っていかないといけないと思います。具体的には、少し時期が遅れていますが、既に認可を頂いている口座貸越業務を早く仕上げて、その後はデジタル化対応を実施できるよう検討をしている最中です。

Q6.

自己資本比率はどの程度まで下げられると考えていますか。

A6.

中期経営計画上では自己資本比率の確保すべき水準を10%程度と設定していますが、13%程度まで低下すると想定しています。

Q7.

戦略投資領域の見通しについて、これまでは中計最終年度で残高目標8.5兆円程度、2%程度の利回りで2,000億円程度の収益を目指し、その後の外

償還益の剥落を補うという構図だったと思いますが、残高見通しを4~5兆円に引き下げたということは、市場環境も踏まえると、4~5兆円に対して1%程度の利回りで数百億円程度の収益へ見通しを引き下げられたということでしょうか。仮に戦略投資領域の収益見通しが数百億円程度であるとすると、千数百億円を主に外債投資へのシフトで補っていくことになると思いますが、どの程度埋められると考えていますか。

A7.

戦略投資領域の見通しについては8.5兆円から4~5兆円に引き下げたため、大体4兆円程度減少していますが、一方でリスク性資産残高の見通しを87兆円から90兆円程度と3兆円引き上げています。リスク性資産が戦略投資領域で4兆円減った分を穴埋めして、それに3兆円を追加して合計7兆円増えるという絵図になっています。戦略投資領域を引き下げた分の収益については、リスク性資産の拡充により埋め合わせする他、他の領域でも収益を作っていこうと考えています。

Q8.

20年3月期の委託手数料については、見直し後の算定方法で19年3月期対比増加見込みとなっているが、中期的な見通しを教えてください。また、中期経営計画ではどのように見込まれていますか。コストのプラス要因になるのでしょうか。

A8.

従来、日本郵便に対しては委託手数料のみが支払われていたわけですが、新制度のもとでは、交付金が独立行政法人から支払われると共に、新しい委託手数料を当行から支払うこととなります。委託手数料は当行の直営店のコストをベースにして計算した委託業務コストの見合い費用に基づいて支払っていますので、効率化をすることによって手数料を減らしていくのが基本的な方針です。今年度の委託手数料については、この計算により算出したものから交付金を引いた差額が委託手数料となります。その後、毎年の交付金は政府が決めるものとなっています。また、次年度以降、新しい委託手数料は委託業務コストの見合い費用の増減を前年度に乗じて決めていくこととなります。引き続き直営店において効率化を図り、極力引き下げていきたいと考えています。

中期経営計画上では、委託手数料の削減は織り込んでいますが、制度の変更は織り込んでいません。制度が変わりましても、引き続き効率化を図るこ

とによって委託手数料は削減してまいりたいと思います。

Q9.

ゆうちょ Pay について、現金は残り続ける一方で、QR コード決済の分野にも期待したいとお話でしたが、社長は今後この分野についてどのような世界を見ていらっしゃるのでしょうか。また、サービスインから 2 週間経過しましたが、現状の動きについてアップデートはありますか。

A9.

具体的には、会員数の目標は3年間で1,000万人を見込んでいます。また、QR コードを使っていただくパートナー企業は現在、約 1 万店です。現時点では、サービス開始後 3~4 日で会員数は約 7 万弱と好評いただいています。当行と QR コードで連携している他行の会員が当行の開拓したパートナー企業の店舗で決済した場合、当行にもリターンのある仕組みになっています。従って、いかにパートナー企業と会員を増やすかが今後 1~2 年の大きな勝負だろうと思います。

以上