

2021.5.21 投資家説明会発言要旨・質疑応答概要

① 発言要旨

5.21 の投資家説明会では、5.14 の決算発表記者会見での発言内容（注）に加え、前の中期経営計画の振り返りや新たな中期経営計画の5つの重点戦略の取組み（リテールビジネスの変革、地域への資金循環・地域リレーション機能の強化、市場運用・リスク管理の深化、経営基盤の強化（特に、IT 投資計画））について、補足的に説明を行いました。

（注）5.14 の決算発表記者会見での発言内容は、当行 Web サイトで公表しております。

<発言内容 URL>

<https://www.jp-bank.japanpost.jp/ir/information/pdf/kessan210514.pdf>

② 質疑応答概要

Q1.

今回なぜ、「1株当たり配当金（DPS、以下同じ）50円確保」という方針から「配当性向50%」という方針に変更したのでしょうか。

A1.

市場の不透明性が大きい環境下、財務健全性を確保しつつ、内部留保をリスクテイク原資として活用し、持続的な収益改善・企業価値を図る観点から、配当性向50%程度とする方針を定めました。

方針変更の背景について、より具体的に①DPS方式を配当性向方式に変更した理由と、②配当性向の水準を50%とした理由に分けて説明します。

- ① 国際分散投資を進めた結果、当行の運用モデルがリスク性資産を中心とする形に変化してきており、市場の不透明性が大きい環境下、収益のボラティリティがアップサイド・ダウンサイドともに大きくなってきているためです。確定的な配当額をお約束するよりも、利益に応じて配当を支払う方が適切な状況になっていると考えております。

- ② 今後も財務健全性を確保しつつ、リスクテイクによる持続的な収益確保を図るためには、内部留保の充実を図る必要があるためです。リスク資産の拡大により、自己資本比率・CET1比率は、中計期間中には確保すべき水準に近づいていく見通しであり、持続的な成長のために、内部留保を着実に積み上げていく必要があると考えております。

基本的な考え方としては、配当性向 50%程度とする方針ですが、配当の安定性・継続性等を踏まえ、配当性向の目安を 50~60%程度の範囲を目安とし、DPS については、2021 年度の当初配当予想水準からの増加を目指してまいります。

Q2.

中計では、戦略投資領域等の利益が大幅に増える計画ですが、実現可能性についてどう考えていますか。

A2.

増益の主因はプライベートエクイティ（PE、以下同じ）の収益増です。一般的に、PE の収益は、PE 投資先の企業価値の増減や売却等の時期により、確保できる収益が左右されるため、デット系の運用商品と比較して不確実性が高いものですが、当行の収益計画の算出に当たっては、投資倍率や投資先企業の売却等の時期について、過去実績や足許の PE 投資家の目線等を勘案し、保険をかけるという意味でもかなり保守的な想定としております。

この保守的な想定を踏まえても、今回お示しした戦略投資領域の収益目標、他の商品もあわせ、戦略投資領域等で、5 年間で+3,400 億円ということであり、これは我々としては十分達成可能な計画であるとの認識であります。

もちろん、今後も、投資に当たっては、優良ファンドへ選別的に投資を行なうとともに、地域・業種なども分散し、慎重に残高を積み上げていく方針です。

Q3.

「安心・安全を最優先に、すべてのお客さまが利用しやすいデジタルサービスの拡充」について、具体的にどのようなものを考えていますか。

A3.

当行がデジタルサービスを拡充していくに際しては、「日本全国あまねく誰にでも「安心・安全」で「親切・丁寧」な金融サービスを提供する」というミッションの下で、安心・安全を最優先に、できるだけ多くのお客さまに

広くご利用いただけるデジタルサービスとしていくことが重要であると考えています。

このため、すべてのお客さまが利用しやすい UI/UX の継続的な改善、全国の郵便局ネットワークでのサポートのみならず、例えば、聴覚障がいのお客さまには、アプリの登録時等における本人認証手段について、現在の電話認証に加え、SMS 認証の導入等を検討しています。

また、デジタルサービスの差別化戦略としては、以下 3 点あると考えております。

- ① 利便性よりも、安心・安全を最優先とし、すべてのお客さまが利用しやすいデジタルサービスとすること
- ② 24,000 の郵便局ネットワークを活用し、デジタルサービスの身近なサポートやデジタルサービスのご案内を行い、デジタルサービスの普及に努めていくこと
- ③ 1.2 億口座という本邦最大の顧客基盤を活かして、通帳アプリの利用者を拡大し、通帳アプリを起点として、多様な事業者と連携したサービス展開を図っていくこと

Q4.

株式等の含み益の活用は計画に織り込んでいますか。織り込んでいないとすれば、なぜ活用しないのですか。

A4.

我々としては、含み益に依存せず、中長期的に安定的な収益の確保を目指すことを経営の基本としており、含み益の活用は原則として計画には織り込んでおりません。

ただし、通常オペレーションとして行っている、株式等のポートフォリオのリバランスに伴って生じる売却損益については、一定程度見込んでおります。

なお、相場変動に応じて、機動的なポートフォリオ運営を行うことにより、これまで同様、結果的に含み益が実現することはあり得ます。

Q5.

2021 年度の利益は 2,600 億円と今回の決算から大きく減少していないにもかかわらず、DPS を 50 円から 40 円と大きく引き下げたのはなぜでしょうか。

A5.

配当性向ベースへの変更は A1.の通りですが、これと 2021 年度の当期純利益予想 2,600 億円に基づき、DPS 予想は 40 円、配当性向予想は 57.6%としました。

3 年前の 2018 年度には 2,600 億円で 50 円配当を行っていたのではないかと仰る方もいらっしゃると思います。前中計期間中(2018~2020 年度)は、日銀の「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」政策により、超低金利環境が継続する見通しであったため、利益予想の水準を、その前の中計対比で引き下げました(2018 年度:2,600 億円、2019 年度:2,700 億円、2020 年度:2,800 億円)。

ただし、前中計期間中は、外債償還益を固めていたため、収益の予見可能性が高く、かつ、自己資本比率も低下はするものの高水準を維持し、資本の余裕度が高い状況にありました。

このように、収益の予見可能性の高さと自己資本の余裕度の高さ、ならびに前々中計からの配当の継続性等に鑑み、2018 年度は 2,661 億円の連結純利益に対し 50 円配当(配当性向は 70.4%)といたしました。

一方、今回の中計期間は、リスク性資産残高の積み上げを継続する中、市場の不透明性が大きい環境下、収益のボラティリティがアップサイド・ダウンサイドともに大きくなること、また、自己資本比率が中計期間中に、確保すべき水準に近づく見通しであり、内部留保を着実に積み上げる必要があることから、配当方針を変更いたしました。

減配予想となったことは遺憾ではございますが、我々としては企業努力による中長期的な利益の拡大を通じて、株主還元の充実を目指してまいります。

補足ですが、2021 年度の業績・配当予想を前提とすると、内部留保が年間で 1,000 億円強積み上がりますが、これと自己資本比率の目標 10%を考慮しますと、リスクウエイト 100%の資産を約 1 兆円積み増すことが可能となることも付け加えさせていただきます。

Q6.

DPS を上げるために、自社株買いも手段の 1 つと考えられますが、これと戦略投資領域の拡大など、成長投資への資本活用とのバランスをどのように考えているか、東証の市場区分改革の問題も交えて教えて下さい。

A6.

我々の中計においても、追加的な株主還元政策を実施することも検討すると記載しております。これには自社株買いも含まれますが、国債や預け金等の

残高が約 100 兆円ある中では、まずは運用、成長投資へ拡大を先にすべきと考えております。

Q7.

日本郵政の株式保有割合が 50%以下となった場合、ゆうちょ銀行にとって、どのような利点があると考えているか教えてください。また、保有割合が低下することで、地銀連携が進むなどの期待をして良いのでしょうか。

A7.

認可制から届出制となるに従って、スピードアップが可能ということであり、比較的円滑に新規業務が出来ると考えております。

なお、地銀連携ということですが、我々としては、保有割合の低下だけで良好な関係を築けるとは思っておらず、具体的な相互のメリットを伴うゆうちょ Pay といった Pay 業務での協調をしていきたいと考えております。

Q8.

日本郵政から、5 年以内の株式売却が発表されました。直近の減配を含めた資本改革から、自社株買いよりも複数回売出しの方が蓋然性は高いと推測しますが、ゆうちょ銀行としてどう考えていますか。

A8.

東証の市場区分改革の話もあり、この実現性に関しては早いのではないかと考えておりますが、いずれにせよ、売出しについては、日本郵政で判断するものであり、当行として、断定的なことは申し上げることはできません。

Q9.

リスクを増やし、中計後半では CET1 比率が 10%程度に低下する見通しですが、リスクを増やしたところで、ROE は 3%から 3.6%にしか上がりません。リスクを増やさない場合、ROE はどれだけ低下しますか。また、リスクを増やさず、足許の株価で自社株買いを行い、CET1 比率を下げると、EPS、ROE、DPS は大きく改善しますが、どう考えていますか。

A9.

今回、様々な外部環境要因により減配となる見込みを立てている中で、これを打ち返すべく、内部留保を使って成長投資を行い、収益を上げることによって、配当も含めた総還元性向という形で、株主の方へ還元を増やすこと

を考えております。東証の市場区分改革の話もありますが、どういう対応をとっていくかについても、収益の改善を見ながら進めていくこととなります。

そうした中で、この低金利環境下で、運用の拡大の結果、ROEをどこまで改善させるかということは、金融機関共通の悩みの種だと思いますが、先ほど内部留保が年間で1,000億円強積み上がると、約1兆円の投資が可能という話をさせていただきました。例えば、これがIG債であれば、0.5%ぐらいの利回りですので、元々の原資の1,000億円に対しては、5%程度のリターンが見込めることとなります。また、PEであれば、我々はIRR5%や10%の投資をイメージしておりますが、これが将来、バーゼルⅢの最終化でリスクウエイトが250%となったとしても、4,000億円の投資が可能であり、IRR10%であれば、リターンは400億円といった具合です。

自社株買いの選択肢を考慮しつつも、まずはこうしたベースとなるIGの収益とPEの収益の拡大⇒全体の収益・ROE改善⇒企業価値の向上という形で応えていきたいと考えております。

Q10.

GPでのPE投資の実績について教えてください。今後、25年度までに今まで以上のペースで投資可能なのでしょうか。

A10.

まず、子会社であるJPインベストメント株式会社でGP業務の先行的なものとして、スタートさせました。現在概ね1,000億円近い規模まで投資額が積み上がっております。

また、GPではないものの、2020年12月に日本共創プラットフォーム(JPiX、以下同じ)への出資を行いました。これも1,000億円レベルで、当行も半分を出資するという形で、スタートいたしました。JPiXはLPではありますが、我々は半分のアンカー投資家ということもあり、GPに近いところのジャッジも出来るようにしております。

地域活性化ファンドへは、地域金融機関との連携・パイプ作りを行いながら、足許では累計で34件まで投資が積み上がっております。また、この目標を50件としておりますが、将来各都道府県に1つずつ、地域の優れた銀行と手を結んでいこうという意味合いで設定いたしました。

また、GPから少し話が反れますが、今後の地域への資金循環におけるポイントとなるのが、PFIと考えております。これも足許の案件が増えてきており、将来的に大きな投資になっていくだろうと考えております。

Q11.

通帳アプリ登録口座数の目標 1,000 万口座について、足許約 280 万口座であることからすると、大きな目標になるかと思いますが、予定している施策を教えてください。

また、グループプラットフォームアプリとの連携やゆうちょ銀行の通常貯金口座が約 1.2 億口座あることからすると、この 1,000 万という数字は、デジタルサービスの普及促進とは言いにくい水準ではないでしょうか。現実的なターゲットを設定されたのかもしれませんが、デジタルサービスをどこまで進める予定なのでしょう、考えを教えてください。

A11.

通帳アプリについては、昨年 2 月末のリリース以降、そこまで時間が経過していない中で、想定以上にご登録をいただいているという実感であります。足許も、300 万を越える水準まで増え続けております。こういった状況を考慮すると、1,000 万口座は十分達成可能な目標と考えています。

なお、当行としては、デジタル一本槍で進めるわけではなく、すべてのお客さまをデジタルサービスに移せばよい、ただ使ってもらえばよいとのイメージは持っておりません。やはり我々の強みは、24,000 ある郵便局のリアルチャネルであり、これを使われるお客さまも当然多くらっしゃるだろうということです。場面場面でお互いに補完をしながら、安心・安全な利便性の良いチャネルを構築しつつ、デジタルサービス、デジタルの進化を進めたいと考えています。

また、その次の段階では家計簿アプリにも繋げていきたいと考えております。

以上