

個人投資家向け会社説明会 質疑応答概要

(回答者) 取締役兼代表執行役社長 池田 憲人
IR部 グループリーダー 小林 美紀 (司会)

Q1.

先般、郵政民営化法を改正する議論が進められているとの報道がなされておりますので、この話題について、お話をお聞かせください。

A1.

まず、自民党「郵便局の新たな利活用を推進する議員連盟」の少数の議員から成るプロジェクトチームにおいて、郵政関連法を改正するための議員立法が検討されていることは、情報等により承知しております。

ただ、検討の具体的な中身まで承知している訳ではないので、現時点で確定的なコメントをすることは控えた方が良いと思いますが、報道を見る限りにおいて、郵政グループを取り巻く環境に様々な変化はあるものの、郵政民営化の流れとの関係や、経営の自由度を妨げないか、郵政グループ全体の企業価値を損なうことがないか、といった観点から、懸念すべき内容となっていないか、今後十分確認する必要があると感じています。

自民党での検討においては、このような会社の見方も踏まえていただいた上で、適切な議論が行われることを期待していますし、会社としても、その考えをお伝えしていきたいと考えております。

Q2.

上場時、第2次売出し時と比較し、株価低迷の時期が長く続いていましたが、最近は持ち直している。このところの株価上昇をどう考えていますか。また、今後の株価への考えを教えてください。

A2.

株価は様々な要因で変動しますので、一概に原因を特定することは難しい、と考えますが、主な要因としては、日本銀行の金融政策の修正による国内円金利上昇を契機に、上場時の株価を下回る状況がしばらく続いていた当行株価も、ここまで上昇してきました。

本日ご説明した、当行の強み・ビジネスモデルを活かしながら、引き続き企業価値の向上を目指して尽力してまいります。

例えば、当行の株価を考える上では、

1 つ目、日本の株価や銀行業指数、海外の株式市場とある程度連動しており、直近1年間では、各指標、上昇している

2 つ目、円金利、米国金利の上昇・下落は当行業績への期待感から影響がしやすい

3 つ目、先ほどご説明した、3 つの成長エンジンへの期待感、例えばΣビジネスのスタイルである、エクイティ分野の開拓への期待感なども株価に影響してくるかと思えます。

こうしたことが傾向としてありますが、ベースとしては、サービス向上委員会の設置等による、お客さま本位の業務運営の推進を図り、より一層信頼される銀行として、良質な金融サービスを提供していくことが、株価においても大切だと考えております。その上で、巨大な資金を適切なリスク管理のもと運用し、収益を拡大していくことで、更なる株価上昇を目指し、努力してまいります。

今、ご紹介した話題はあくまで一例で、様々な要素、それから当行への評価・期待感の表れとしての株価になりますが、当行株価の動きをご覧になる際の、ご参考にいただければと思います。

Q3.

配当 50 円が続いているが、増配はしないのでしょうか。

A3.

中期経営計画の株主還元方針は、「配当の安定性・継続性を踏まえつつ、配当性向 50~60%程度の範囲を目安とする」という方針としております。この方針と、2023 年度の当期純利益 3,350 億円という業績予想の下、配当予想は 1 株当たり配当金 50 円、配当性向 54.0%といたしました。ただし、配当の安定性・継続性等を踏まえ、配当性向 50~60%程度の範囲を目安とし、増配を目指す努力は継続してまいります。

配当の中・長期的な見通しについてですが、毎年度の配当については、今、申し上げた株主還元方針と利益の見直し、先行き動向等を踏まえ決定していきます。

そうしますと、前提となる利益の成長、拡大が重要となっていくということですので。こちらにも、本日ご説明した、円金利収益の拡大、3 つの成長エンジンを柱とした戦略、さらに効率化による経費削減等によって、利益水準と配当水準の向上

に向けて、積極的に取り組んでいきたいと思っています。

Q4.

今後成長を見込む分野・収益源になる分野を教えてください。

A4.

「リテールビジネス」「マーケットビジネス」「Σビジネス」の3つが今後の成長の軸となるビジネスエンジンであります。

「リテールビジネス」については、セルフ型営業店端末「Madotab」やATMの高機能化、通帳アプリ・家計簿アプリの機能拡充等、セルフ取引チャネルやデジタルチャネルを拡充しております。こうした、お客さまとの接点の拡充、多様な事業者との連携により、最適なサービスを提供するオープンな「共創プラットフォーム」の構築に、まさに取り組んでいるところです。これにより、収益拡大とコスト削減を進めます。

「マーケットビジネス」については、長らく低位で推移してきた国内金利の上昇を見据え、円金利ポートフォリオを再構築いたします。また、クレジット資産については引き続き投資適格領域を中心に投資を行う方針です。「さらに、戦略投資領域については優良ファンドへの選別的な投資を実行し、収益向上に努めます。

最後、「Σビジネス」については、2026年度以降の本格展開に向け、2024年9月末までをパイロット期間と位置づけ、まさに基盤整備に取り組んでいるところです。出来るところから、投資を始めてまいります。また、GP業務の本格化に向け、国内GP関連投資の強化やマーケティング支援先の着実な拡充にも努めています。Σビジネスについては、社内の審査体制なども含めて整備しているところであり、投資候補先とのご縁、信頼関係の構築、投資実行といった道のりを考えると、収益化できるビジネスとして定着するには時間はかかりますが、当行にしかできないビジネスとして、地域のニーズを確実に捉え、また、地域の金融機関の方々ともよく連携して進めていく次第です。

リテールビジネスとマーケットビジネスが当面の主な収益となりますが、Σビジネスの芽が育っていくのを長い目でみていただければと思っておりますし、ここはゆうちょらしさを出していきたい、郵政グループの強みを活かし、他行と違うビジネスと考えておりますので、皆さまからのご支援を賜ればありがたいです。

Q5.

日銀金融政策や金利上昇による業績への影響などについて教えてください。

A5.

昨年の日銀金融政策決定会合において、金融緩和の持続性を高めるものとして、YCCの運用方針が柔軟化された話題は、皆さま記憶に新しいところかと思えます。日銀のYCC柔軟化を受けて、このところ債券市場は長期金利が高水準で推移しているところです。

当行にとって、円長期金利の上昇は、上昇が継続する局面においては評価損益の悪化が想定されるものの、新規投資利回りが改善することから中期的にはポジティブな要因となります。今後、政策金利の更なる引き上げ等、金融正常化に伴い円短期金利が上昇し、内外金利差が縮小する場合、収益のアップサイド要因となります。

国債の運用方針についてもよくご質問いただきますので、併せて、お話しいたします。これまで、運用の多様化を進めている中においても、国債へのシフトは一定想定しております。YCC再修正を受け、適切なリスク管理のもとで、機会を捉えて投資を進めたいと考えています。購入水準については、市場環境等次第ではっきりしたことは言えませんが、YCC再修正後、長期金利は0.5~1.0%弱の水準で推移しており、金利水準に応じて、預け金から長期債へ資金をシフトしていきたいと考えます。購入規模については、これも金利水準や需給次第ではありますが、安定的な収益確保の観点から、必要な範囲で購入を継続してまいります。

いずれにしても、市場環境の変化や日銀の金融政策変更の内容や程度を踏まえつつ、適切なポートフォリオの運営を実施してまいります。

Q6.

デジタル化を受けて全国の店舗ネットワークは不要になるのではないのでしょうか。また、郵便局ネットワークは、競合他社と比較した強みと思えますが、今後のチャンネル戦略について教えてください。

A6.

店舗の維持・運営には、賃料や資材等の物件費、当然人件費等、一定のコストがかかっており、経営環境が厳しい中、当行としても、コスト削減の必要性を十分に認識しております。それを踏まえて、事務の効率化やデジタルチャンネル移行

を図っており、引き続き、コスト削減の取り組みを強化しております。実績として、過去7年間で、13%もの経費を削減しています。

その一方で、郵便局ネットワークは、郵政グループ・ゆうちょ銀行の強みであると考えており、ネットワークを維持した上で、「安心・安全」な基本的な金融サービスを、引き続き提供していきたいと考えております。

もう一つあるのは、店舗に限らない話になってしまいますが、冒頭でも申し上げましたが、当行は国内随一の店舗・ATMネットワーク、また、全国に事務センターと言われるバックオフィスがございます。他行では、店舗・ATMのスリム化が進展しているようですが、サービスの質等に支障を来たしかねないと思っています。当行は、事務センターやATMの共同化等、我々のネットワークを活用していただくという、ビジネス的な戦略もあるところです。

「社会と地域の発展に貢献する」ことをパーパスとする銀行であり「金融ユニバーサルサービス」を「全国あまねく公平に」提供する銀行であると自負をしております。リアルチャネルはコスト、という考え方もあり、近年はますますその風潮の高まりを感じています。これから超高齢化社会を迎える日本においては尚更のことと理解しています。

ですが、全国を網羅するリアルなネットワーク、これは誰しものが手に入れられるものであるかというところではありません。長い年月をかけて、皆さまの信頼により築き上げてきたものであり、当行のみならず日本郵政グループの大きな財産です。これを負債にするわけにはいきません。

その覚悟を持って、ビジネスに取り組んでいますし、今と同じことだけをしていたら道は開けませんので、新しいことにもチャレンジしています。リアルチャネルこそ強み、そしてユニバーサルサービスを確保していくという重大な責務を果たしながら、収益性や効率性の改善を図り、さまざまな社会課題の解決に向けた取り組みを加速して、持続可能な社会の実現に貢献したいと考えています。

－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。）およびその連結子会社（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。これらの記述または前提（仮定）は、客観的に不正確であったり、また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、リスク管理方針およ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およ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およ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、有価証券報告書およ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（また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。したがって、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およ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りません。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。