

2024年度中間決算説明会における主な質疑応答 (2024年12月4日開催)



人と、地域と、未来をむすぶ

十六フィナンシャルグループ

Q1.	保守的な考え方のもと業績や配当予想を据え置かれているが、現実的には増益・増配を期待して良いか。
A1.	アセットは有価証券や貸出金だけではなく、当社グループが保有する店舗などの資産もある。細かく目標を修正するよりは、将来のために今、何が出来るかをフリーハンドで考えたい。政策投資株式を売却すれば、利益を出すことはできる。来年1月には貸出金の約3分の1を占める変動金利型の住宅ローンの金利が上がることもプラスの要因となる。一方で、フリーハンドで落とすアセットや見直すアセットを整理できていないため、来期以降に向けて、バランスシート全体を見直し、貸出アセット以外についても整理したいと考えている。
Q2.	中期経営計画における2027年度の計数目標として、連結当期純利益200億円以上という目標があるが、足元の状況を考えると保守的すぎる目標であるように思う。中期経営計画の見直しについての考えを教えてほしい。
A2.	細かな目標を修正するよりは、どこかでブレイクスルーしたいと考えており、そのための投資をしたいと思っている。当期純利益を300億～400億円にするには、例えばインオーガニックなものが必要になると思う。今後、何に賭けるかということに、アンテナを常に持っていきたいと考えている。
Q3.	自己資本比率について、中期経営計画では連結11%以上、長期ビジョンでは12%以上を目指すという目標が示されている。自己資本比率をコントロールして、上下をレンジとして抑える考え方の銀行もあると思うが、現時点では自己資本比率を12%以上に向けて高めていくということで良いか。
A3.	リスクアセットの算出方法は標準的手法を採用しており、どうしても低く算出される。一方で、金利のある世界においては資本を効率的に活用することを求められることも理解している。現時点でのリスクアセットの算出方法では、相対的に地方銀行業界において悪くはないが並みという状況にあり、現時点では目標をこのように掲げている。

2024年度中間決算説明会における主な質疑応答 (2024年12月4日開催)



人と、地域と、未来をむすぶ

十六フィナンシャルグループ

Q4.	貸出金利について、他行と比較すると少しストックの利回りの改善がスローなように見える。地域性として元々貸出の利回りが低下しやすいエリアであると思うが、足元の競合環境を含めて、貸出金利の動向について教えてほしい。
A4.	金利が他行に対して感応度が低いのではないかという点については、貸出金の構成における住宅ローンのウエイトが高いことにある。事業性貸出のストックレートは順調に上昇しており、2024年3月の0.826%に対し、10月は0.925%と0.1ポイントほど上がっている。一方で、住宅ローンのストックレートは、同期間で0.02ポイントほど低下している。これは、新規で実行しているもの、あるいは短プラ改定の効果を得ていないことが要因であり、変動金利型の住宅ローン金利が引き上がる1、2月を考慮する必要がある。
Q5.	預金の獲得戦略について、地域性として地方銀行や信用金庫を含めて競合が多い環境のなかで、今後、預金獲得競争がより激化すると考えられるが、どのような手を打ち、差別化を図っていく考えか教えてほしい。
A5.	預金の獲得は、顧客にどのような価値を提供できるかによって変わってくる。りそな銀行が提供するアプリは、東海地区の金融機関では取り扱っていない。りそな銀行のデータによれば、少なくとも月に何回も使用される利便性の高いアプリであることが証明されており、顧客にとって利便性の高いアプリを提供できることは、長期的に競争優位性を持てると考えている。
Q6.	政策投資株式に関して、時価が大きく減少し27.0%となっていると思うが、投資に移行された株式が多いことが要因だと思う。純投資に移行した株式の今後の投資方針について教えてほしい。
A6.	トヨタ自動車の政策株に関する方針転換があり、トヨタ関連株式を中心として売却交渉ができるようになった。簿価対比の利回りなど対外的に説明できる銘柄については純投資へ振り替えを行った。相応の含み益があり、インパクトは大きく、持つメリットとリスクを考えながら、計画的に縮減を進めていく。



- | | |
|-----|--|
| Q7. | 日本M&Aセンターホールディングスやりそなホールディングスと提携されているが、事業承継ビジネスにおいてどのような変化が起きているか教えてほしい。 |
| A7. | 日本M&Aセンターホールディングスの三宅社長は非常にローカルな地域に赴き、20～30人を対象としたセミナーを開催してくれている。三宅社長は地域金融機関との合併のビジネスを成功させたいという思いがある。我々は、質の高いM&Aを顧客に提案したいと考えており、志は一致している。提携とは、会社同士ではなく人と人との関係が必要であると考えている。りそなホールディングスから寄せ書きをいただき、南社長から担当者まで十六銀行のファンドラップを応援すると表明してくれた。当社も真剣に提携先と協業している。 |
| Q8. | 岐阜県・愛知県の貸出の増加が大きいが、どのような貸出が増加しているか。また、今後の資金需要について考えを教えてください。 |
| A8. | 持ち家志向の高さから、愛知県では特に住宅ローンが増加している。事業性の融資については、高速道路のインターチェンジ付近における物流拠点などのプロジェクトに関する融資の申込みが複数あるなど、製造業の拠点多い愛知県においては、今後も設備投資が増加していくと考えている。また、岐阜県においても東海環状自動車道やリニア中央新幹線沿線における設備投資などの相談がある。建設費の高騰などによる影響を注視しているが、東海地区が日本の中心に位置し、物流拠点としての利便性が高いこと、トヨタ自動車を中心としたものづくりの集積地であることから、堅調な設備投資のニーズがあると考えている。 |