

中国銀行 2018年9月期決算説明会(2018.12.3開催)

主な質疑応答

Q: SFセンターについて、残高は抑制的になっていくと思うが、収益性の現状と今後の見通しを教えてください。

A: 競合の増加によりスプレッドはタイトになってきている。邦貨で 50-100bp 程度、外貨で 150-200bp 程度の貸出金が多い。都市部融資の代替として取組んでいる分野であり、また、地元事業性融資が順調に推移していることから、SFセンター貸出は少し抑制する方針だ。

貸出の中身としては、SFセンターでは市場性ローンも一部取組んでいるが、アセットファイナンスに組換えを行っていく方針としている。

Q: 不動産向け融資について、残高が比較的伸びている。問題になっている土地、建物を含むようなアパートローンの残高はどのような状況か？サラリーマン向け融資の取組み姿勢、ストレスをどのようにかけて審査しているのかなどについても教えてください。

A: アパートローンの残高は約 2,500 億円程度であり、他行より少ない水準であると思う。以前より相当慎重に取組んでおり審査は融資部で行っていた。ここ数年は営業店に一部権限を委譲するなどして取組んだ結果、残高が増え増加年率も高めに推移しているのが現状である。

基本的には地元の資産家の相続対策という案件が中心で、投資用不動産ではない。アパートローンについては社会的にいろんな問題も出ているので、今年度は審査基準を厳正化した。特に、自己資金の少ないケースについては慎重な対応を行っている。したがって、アパートローンは今後抑制的になっていくと思っている。

弊行の場合、投資用不動産の転売を目的とするお客さまはあまりいない。また、そういう地域でもない。阪神地区では担保付プライベートローンを一部手掛けているが、それは医者、弁護士の方々などの高所得者層を対象に賃貸用ワンルームマンションの購入ニーズに応需する商品。残高は 80 億円程度で、1件当たり 1,500 万円程度である。審査では、賃料収入は返済原資に含めずに給与所得で返済ができるかという厳格な対応をしているため、デフォルトはほとんどないと考えている。

Q:店舗戦略について教えてほしい。人員の削減の話もあったが BPR が進捗しているということで、フルバンキング 128 店、リテール 32 店の店舗が今後どう変わっていくのか教えてほしい。

A:店舗再編で公表しているのは 1 件のみである。玉野市に宇野支店と玉支店と田井支店という支店があるが、田井支店をランチインランチ方式により宇野支店に統合し、玉支店をリテール店にして法人取引は宇野支店に集約する。他にも店舗再編などの戦略をいろいろと検討しているが、まだ公表していないので詳しいことはご容赦いただきたい。

10 年戦略で目指している収益の進捗状況によっては、一段と踏み込んだ店舗再編も検討している。ホールセールを集約してフルバンキング店舗をリテール店舗に変えていき、全体の店舗数を減らしていく方向である。当然、お客さまへの影響、地域との関係もあるので、よく考慮しながらやっていきたいと思っている。

Q:資料P.22 の下にある、コーポレートガバナンスコードについて、資本コストの算出は済んでいるのか。資本コストをどのように捉えているのか教えてほしい。

A:経営会議で資本コストについて議論した。資本コストを算出した上で、当行の経営にどのように役立つのか、政策投資株式の評価をどうするか、この 2 点を中心に議論した。資本コストを公表することは控えている。CAPMで算出したが、地方銀行の標準的な水準であると思っている。政策投資株式については地元関連銘柄などもあるため、収益性が資本コストを下回る場合には全て売却するといった画一的な対応は難しいが、資本コストも判断材料の一つとして活用していく方針である。

Q:中期経営計画進捗に関する頭取の評価を教えてほしい。

A:10 年戦略「未来共創プラン」という 10 年の長期経営計画を作り、現中期経営計画はそのファーストステージという位置づけにしている。BPRを含めた構造改革を徹底することにより基礎体力をつけ、次期中期経営計画から成長軌道に乗れるような素地を作ろうという期間である。構造改革に関するシステム投資は 30 億円程度計画している。BPR施策については、当初以降に付け加えた施策もあるため次期中期経営計画まで完成がかかる施策もあるが、前倒して進捗できている。ただし、効果が出てくるには時間がかかるとしており、収益の観点から見ると今期も厳しい。新しいビジネスで収益がどんどん生まれるわけでもない。

足元では目標以上の実績を挙げる事ができており、地元事業性が年率 6%水準で伸びていること、邦貨貸出金利息がこの中間期では前年対比プラスになったことは評価している。目先の数字を追うのではなく、地域応援活動やライフプランサポート活動を通じて、将来に向けてお客さまの様々なニーズにお応えできるよう頑張っていこうと言い続けてきた。業績評価もプロセスを評価するように変えており、行員にはかなり浸透してきていると思っている。

Q:資料 P.22 の ESG について、環境・エネルギー関連融資は伸び率が高いと思う。中身や収益性について教えてほしい。

A:環境・エネルギー関連融資は太陽光発電が圧倒的に多い。太陽光発電の設備投資案件については、弊行は比較的早くから本部に専門の担当者を設置して取組んできた。案件が少なくなってきたので今は人員を減らしている。

地域によってはバイオマス関連の案件もある。岡山県真庭市は、木材を使って循環型社会にしようというモデル都市に国から選定されており、意欲的に行政と民間とがタイアップしている地域である。そういった地域を応援するため、バイオマス関連の案件にも取組んでいる。

他の案件に比べてスプレッド水準は高い。シンジケート・ローンのアレンジメントを手掛けてフィーを頂く案件も結構あるので、収益性は高いと思っている。

以上