

中国銀行 2020 年 9 月期決算説明会(2020.11.30 開催)

主な質疑応答

Q: 与信費用について、資金繰り支援を行いつつ与信費用を認識していくにはこれまでの手法では限界があるのではと考える。今後の与信費用の認識手法について何か考えはあるのか。

A: 当行では一般貸倒引当金はかなり保守的に引当をしている。具体的には予想損失率の算出にあたっては、直近 2 期平均と 3 期平均でより高い貸倒実績率を基に算出を行い、また平均残存年数を考慮した調整を行っている。破綻懸念先については 50%の予想損失率を採用しているが、これは過去実績から言えば倍以上の水準である。コロナ禍においても、この保守的な手法を維持していく方針である。いわゆるフォワードルッキング的な引当については現状適応していないが、検討は行っている。地域特性や当行のポートフォリオの特性に合った引当が望ましいと考えている。監査法人にも協力いただいて検討中であり、まだ結論は出ていないがより柔軟で実態に即した引当となるようにしたい。

Q: 日銀の特別付利制度について、経費もしくは OHR 要件での適用を考えているのか。また、1 年目からの適用を目指していくのか。

A: 当行では日銀預け金が 5,000 億円～6,000 億円程度あるため、単純計算で 5～6 億円の収益となる。統合要件ではなく、経費・OHR 要件での適用を考えているが、これは元々行内でも問題意識を持っていた部分である。今回の付利制度については、減価償却費を控除した経費が対象であり、現在当行が定めている中期経営計画の数値だけではこの要件を充足できない。現在の計画から更に 2020 年度で 3.5 億円、2021 年度で 16 億円、2022 年度で 10 億円の追加削減が必要だ。計画以上の経費削減と効率化、そして収益の増加を図ることで要件の達成を目指したい。何年目からの適用を目指すかという点については、現在明確に決めてはいない。

Q: 資金利益の増加について、外貨の調達コスト低下が主因でもたらされているように見受けられるが、これは国際業務部門の取組みの成果が表れたということか。また、今後の国際業務部門の方向性についてどのように考えているのか。

A: 資金利益については、邦貨においてもコロナ関連融資の増加で貸出利息は増加しているが、

有価証券運用での利回り低下影響と相殺されてトータルでは目立っていない。外貨が大きく目立っているのは調達面で金利低下の感応度が高く利鞘が拡大したことが要因である。国際業務部門への取組みの成果と言いたいところであるが、本件についてはそれよりも利回りの環境が味方をしてくれたため、当行の資産・負債のポートフォリオ要因により利鞘が拡大した。

国際業務部門の今後について、中期経営計画でも『お客さま本位の営業の「深化」』を掲げており、そのためにも海外拠点は重要である。国際基準行として、地元企業の国際化へのサポートをしっかりとやっていく。当行のお客さまは東南アジア、ASEAN 地域が多いがそうしたエリアには特に注力して、人材の充実も図っていく。ただし、経費も相応にかかってくるのでTSUBASAでの連携も活用していく。

Q: コロナ関連融資において新規先は多いのか。

A: 感覚としては既存のお客さまが多い印象だ。コロナ禍の初期から、既存のお客さまに対して渉外係が中心となりお客さまの元に出向き、資金繰り相談への対応を行ったということが要因だ。

Q: 地銀の再編・統合について、経営理念に「自主健全経営」を掲げられているので統合という選択肢はないのかも知れないが、考え方についてご教示願いたい。

A: 経営理念の「自主健全経営」というのは、自行のみで経営を行うという意味ではない。過去、金融機関が厳しい環境下に置かれた時代に、当時の経営者が「お客さまからお預りした預金は絶対に守る」という覚悟を示した言葉であり、どのような経済環境でもお客さまに信頼を置いてもらえるような銀行にするという意味である。その理念を活かしつつ、他行との協力・連携、場合によっては統合といったことは選択肢としてありうる。元来、中国銀行はいろいろな銀行の合併によって誕生した銀行である。兵庫県西部、広島県東部、香川県といったエリアにある営業拠点も、岡山県から進出したのではなく元々それぞれの地域にあった地元の銀行を合併した結果である。

再編・統合に関しては、金融環境が激変しているので当行が今後も単独で未来永劫残っていくのかはわからない。ただし、現在の私の考えとして他行との再編・統合は考えていない。地元では「おかやま共創パートナーシップ」を締結しているが、引続き地域の他金融機関とも連携しながら

らお客さま目線でサービスを提供していきたい。また TSUBASA アライアンスの取組みについても加速させていきたい。TSUBASA アライアンスの良い点は、例えば一つの企画に対しても採用するかしないかは各行の自由意志であり、各行にとって良い企画と思えるものに柔軟に参加することが出来ることだ。今後もこのアライアンスを有効に活用していく。

Q:「進化」の観点から、今後の投資はどのようなものを考えているか。

A: 中期経営計画で第一の柱として掲げている地方創生、SDGs がまずは重要になってくると考えている。現在も、地方公共団体や大学、企業などと協力している。すぐに利益が出るものではないが、中長期的な視点で地方創生、SDGs に資するような投資を行っていきたい。利益については後からついてくるものと考えている。また、中期経営計画の第四の柱として掲げているデジタル戦略についても投資を行っていく。今現在、当行がこの分野で劣っているわけではないと思っているが、これからは単純なインターネット・バンキングの延長やチャネルの多様化といったものに留まらず銀行の業務やビジネスモデル自体を変えるようなデジタル化が必要だと考えている。そのためのシステム投資は覚悟している。既に、行内でプロジェクトを立ち上げて新しい領域の検討を始めているところだ。

以上