

2023年3月期 会社説明会の質疑応答

Q：貸出金利回りが愛知銀行、中京銀行とも低下していますが収益性をどう見えていますか。また、脱炭素化に向けてトヨタ関連の企業が非常に多い愛知県では貸出金は伸びると思いますが、収益性の妙味がないとリスクアセットとの見合いでROEの向上まで至らないと思います。どのように考えていけばよいでしょうか。今後、金利のある世界に戻っていく可能性があると思っていますが、愛知県の競争環境の中、貴社において引上げ余地はありますか。

A：貸出金利息は増加しており、貸出金残高の増加で利回りの低下を打ち返している状況です。残高増加は企業融資に加えて住宅ローンによるところが大きく、住宅ローンも非常に金利は低いです。家計のメイン化の入り口として効果があります。給振のセット率も高く、定期預金やカードローン、マイカーローン、預かり資産等、住宅ローンのお取引のないお客さまと比べて付随取引が多く、生涯収益の獲得が見込めるということで力を入れており、その影響もこれから段々と出てくると考えています。脱炭素化に向けた資金ニーズですが、ご存知のように愛知県内では金融機関の競争が激しく、特に自動車産業の多い三河地区では非常に金利が厳しいですが、取引先との関係も見ながら、また、貸出メインとなっていけば、ソリューションの提案が受け入れられやすくなり、付随取引や従業員取引も含めたトータルで見えています。上場企業に対しては、金利は低くてもRORAを見てどうか、という判断もしています。金利のある世界についてですが、2024年度の計画では金利の上昇は見込んでいません。むしろ利回りの低下を見込んでいます。日銀のこれからの政策は分かりませんが、仮にイールドカーブコントロールの修正があったとしても、長期は上がっても短期がすぐに上がるとは考えにくく、住宅ローンは9割以上が変動金利型で、企業についても統合して残高が一番になったといってもシェアは10%程度、プライスリーダーになるには20%程度は必要と思っており、すぐに金利引き上げができるとは思っていません。貸出を起点としてソリューションを含めたトータル、非金利収入を強化しながらやっていきたいと考えています。

Q：総還元性向30%を掲げています。自己資本比率との兼ね合いもあり非常に難しいところだと思いますが、2030年度まで中計が何回かある中、状況に応じての変更を期待してもよろしいでしょうか。

A：統合前、愛知銀行で総還元性向30%程度と掲げていまして、それを引き継いでいます。足下の2023年度、2024年度は統合費用が大幅に先行しますので、100円の配当でも2023年度は還元性向87%となり、2024年度も同じような状況になると思います。2025年度からはシステム統合に関するコストは無くなりますが、第2次中計期間の当初2年間くらいで店舗再編を40~50店舗を行う予定で、そのコストが必要となり、収益的には厳しい状況です。その後、トップラインシナジーとコストシナジーがフルに寄

与してきて、3次中計で統合シナジーが発揮できてきます。先は分かりませんが、少なくとも2次中計までは30%の還元性向として、その後は将来の課題として考えたいと思います。

Q： 貴社が認識している株主資本コストの水準感はどの程度ですか。ROE4.6%達成の期待はありますが、中長期的に目指していきたいROEの水準と合わせてお伺いできればと思います。

A： 資本コストは昨年10月に上場して半年あまりですので算出はできない状況です。ただ、統合前の愛知銀行、中京銀行の株主資本コストは5~6%程度と算出していたので、その水準を目途にしています。ROE4.6%ですが、最低確実にできるだろうという数字として掲げ、当然5%以上は目指しています。統合前の愛知銀行のROEが4.6%くらいでしたので、少なくとも統合前は上回ろうという意味合いの数字を置いています。

Q： 住宅ローンについて、愛知県の市場環境、貴社にとっての競合相手、RORAをどの程度の水準で見ているか、教えてください。

A： 資材などのコスト上昇、住宅価格も上がったことなどもあり、一時に比べますと減少はしていますが、引き続き旺盛な住宅需要があります。特に三河地区では、トヨタさんの関係などで、若い労働者の方も多く、住宅取得意欲は高く各銀行がしのぎを削って住宅ローンを獲得しようとしています。愛知銀行ではこのところ住宅ローンに非常に力を入れてきましたが、中京銀行ではあまり力を入れてなかったのが、統合を機に、合併前ですが住宅ローン営業を一本化して、中京銀行の住宅ローンアドバイザーを愛知銀行に出向してもらい、愛知銀行のローンプラザで一緒に営業し、住宅ローンのノウハウを習得することで効果を高めています。昨年度は2,600億円程度貸出金が増加しましたが、うち1,200億円程度が住宅ローンで、今年度も1,800億円程度の貸出増加を見込んでいますが、1,000億円以上住宅ローンで伸ばす計画です。非常に金利は低く、変動金利で0.4%くらいですが、住宅ローンのリスクウェイトは50%で、RORAで見ますと0.8~1.0%程度、先々バーゼルⅢで1.0%超となります。住宅ローンだけですとなかなか厳しいですが、給振セット率は70%、定期預金、公共料金の口座振替、マイカーローンなどの消費者ローン、余裕資金での預かり資産など取引が広がっていくので、金利収入だけでのRORAはその程度ですが、トータル収益で上がっていきます。特に競合相手は他県の地銀さん、最近では愛知県内、特に三河地域で住宅ローンのみを扱う拠点を設ける動きもありますが、私見ですが、他県の地銀さんの住宅ローンの取引は、住宅ローンのみで終わっているケースが多く、店舗網の関係で不便なので、住宅ローンのみで付随取引の無い方が多いと聞いています。あいちFGとしては地元の強みを活かしてやっていきたいと思っています。

Q： プラスのシナジー40億円は計画対比で良かったのか、悪かったのか教えてください。

A： これほど早くいろいろな施策が共同でできるとは当初見込んでいませんでした。住宅ローン営業の協業化や共同店舗化など、考えてはいましたがこれほど早くできるとは思っていませんでした。2022年度についてはシナジーの計画を立てていませんでしたので、想定以上に早く進んでいるということです。

以 上