

2023年9月期決算説明会 主な質疑応答

2023年11月21日(火)に開催した2023年9月期決算説明会におけるご質問および当社の回答は以下の通りです。※A.の()内は回答者。

Q. 与信費用について、予想損失率が大きく低下した要因、背景があれば教えてほしい。通期の与信費用を80億円と据え置いている理由を具体的に教えてほしい。

A. (中澤社長) 予想損失率の低下は、取引先の格付ランクダウンなど大口要因等がなかったことによるものである。与信費用については、原油価格や資材価格の高騰、人件費の上昇などを価格転嫁できないケースも想定され、お取引先に対してどの程度の影響が出てくるかは現時点では読み切れないと考えており、保守的な見通しとしている。

Q. 通期の業績予想を期初から据え置いている理由について教えてほしい。上期に計上された特別利益や、法人税の戻りは通期の業績においてもプラスと考えられる。こうした中で、下期の業績予想を据え置いているが、債券の損失処理など何らかの費用計上を見込んでいるのか。

A. (中澤社長) 現時点において下期に特段の損失を見込んでいる訳ではないが、与信費用を保守的に見ていることに加え、国内外の債券の含み損処理は継続して検討する必要があると考えており業績予想は据え置きとしている。

Q. 新NISA等で個人の投資機運が高まっている中、その投資対象として銀行株も注目されている。個人の長期投資を集めるために普通株配当を高めていくような考えはあるか。

A. (中澤社長) 個人株主の方々には自己株式の取得よりも配当を好まれる傾向にあるとの考え方もあり、そのことも念頭に株主還元の方法を今後も研究していきたい。

Q. 円債のポートフォリオ積み増しに関して、今後の金利上昇を見て、慎重に積み上げと記載があるが、具体的にどのように考えているのか。

A. (中澤社長) 足元では期間の短い債券を中心に積み上げ、中長期の債券は段階的に比重を増やしていく方針である。目先の資金利益だけではなく、中長期的な目線でポートフォリオを構築していきたいと考えている。

Q. 新規融資の金利状況について教えてほしい。特に住宅ローンは地域柄もあって、比較的短い固定金利が多いと思うが、その影響についてどのように考えているか。

A. (中澤社長) 新規融資の金利については、三大都市案件については、少しずつ上昇している。一方で、プライムエリアである北海道や北陸については、ようやく下げ止まったという段階だと考えている。このため当面はストラクチャードファイナンスやプロジェクトファイナンスにおいて比較的高い利回りを確保していきたい。住宅ローンについては、長期固定金利に比べ短期固定金利の上昇は、もう少し時間が必要と考えている。ただし、金利上昇に対するマインドを含めて外部環境は大きく変化してきているので、私どもも適切に対応していきたいと考えている。

Q. 国際業務部門の資金利益がマイナスだが、利益がプラスに転じるのはいつ頃と考えているか。

A. (中澤社長) 海外金利の動向にもよるが、来年度までは影響があると思われる。これまでも低利回りの外債の売却・入替を進めており、上期においても約 160 億円の含み損処理を実施している。こうした利回り改善のオペレーションを実施していることから、国際業務部門の資金利益がプラスに転じるまでそれほど時間がかかるとは思っていない。

Q. RORA の水準等の具体的なイメージについて教えてほしい。

A. (中澤社長) RORA については、第一地銀上位行の 0.6% という水準をまずは目指していきたいと考えている。

そのためにも、新設したストラクチャードファイナンス室において、高利回りかつ低リスクの案件を積み上げていく考えである。金利状況にもよるが、0.6% という水準については今後 3 年程度で達成することを目指したいと考えている。

Q. 北海道に進出されるラピダスについてほくほく FG としてどのように対応していくのか。

A. (兼間副社長) 北海道経済連合会が中心になって、2023 年 7 月に北海道新産業創造機構 (ANIC) が設立され、現在、北海道銀行、北洋銀行、北海道電力が運営を主体的に行っている。例えば、警備、清掃、飲食、ソフトウェア、クリーニングなどのラピダス側の事業運営におけるニーズなども ANIC に集中しており、地域企業の参画への働きかけも行っている。また、当社グループの社員を千歳市に派遣し、千歳市と一体となって、ラピダスおよび周辺の企業誘致についてもしっかりと推進していく体制構築を進めている。すでに進出が決まっている企業もあり、これからさらに半導体関連企業が集約してくると考えられる。そのほか当社グループが一番情報を身近に得られる体制づくりに向けて各種取り組みを進めており、次世代産業分野で 1 兆円のファイナンス機会をしっかりと実現していきたい。

Q. プライムエリアの貸出を積み上げていくということだが、地区ごとの戦略などについて教えてほしい。

A. (中澤社長) 個人ローンについては、住宅ローンの資材価格の高騰等もあり、着工件数はやや鈍化しているものの、増加基調を維持しており、今後も各拠点で推進を行っていく方針である。

事業性については、北海道地区は、2行の連携をさらに強化していくことで、積み上げを図っていく。北陸3県については、これまでと同様、推進を強化していく方針であり、人材育成・女性活躍といった人事戦略と絡めて競争力を高めていく。これからは地元の競合他行・信金だけではなく、ネット系銀行も競合相手となることも想定されるため、リアルの強みを確立していく方針である。

以 上