

2017年3月期中間決算説明会 質疑応答概要

Q1. 2点教えてください。まず11ページ、バランスシートについてです。傾向として、国債が減って、その代わり金が外債その他金銭信託と、もう一つは預け金に回っています。最近、10年物の国債金利がプラスになってきたことを受け、ALM、期間マッチングの観点とは少し違いますが、日銀のマイナス金利を避けるために少し10年物、あるいは20年物を買っていくというお考えがあるのかを教えてください。

2つ目は16ページのATMについてです。既にファミリーマートには先行的に幾つかのATMを設置されると思いますが、そこにおける稼働率とか収益性をどうぞ覧になっているか教えてください。

A1. 最初の日銀預け金につきましては、もちろんそのときその時々で変動しますが、国債は従来よりいくらか買っているところでございますし、現在は、いかに低金利のところの資金をほかに回していけるかということをしています。ボリュームについてはご勘弁ください。始めております。

それから2番目のATMは、ファミリーマートには既に500台設置しております。これはもちろん私どもの設置ですから、当行のお客様は無料でご利用いただけます。その効果がどれだけうちのリターンに入っているかはなかなか判定し難いですが、ファミリーマートさんから言うと売上高がうんと増えていると言います。3,500台のうち新規ベースというのは、何も固まっているわけではないですし、具体的な戦略は、まだ決まっておりません。

Q2. 2点あります。1点目、SPへの資金シフトがどこまで可能なのかということと、その制約条件となるのは自己資本比率なのか、ほかのリスク指標なのか。どこまでSPへのシフトが可能なのかについて言及をお願いいたします。

2点目、コスト削減です。経費率がかなり高い状況ですが、その中で多くの経費の部分が日本郵便に支払われている部分です。ここに関してはアームズ・レングスでということは重々承知していますが、その中でこの部分に関して減らす余地というのは、具体的に言うと直営店でのコスト削減をするしかないと理解しておりますが、直営店でのコスト削減でこれを中長期的に落とすことは可能なのでしょうか。あと今回も直営店の部分は下がっているけれども結果的に増えてしまったと聞いています。例えば郵便局側が貯金をどんどん集めるインセンティブがあるわけですが、これが集ま

っていった場合コストが上がっていくとなると、なかなかコスト削減ができない構造になっているのではないかと思います。このあたりについてもお願いいたします。

A2. 最初のところは、もちろんうちのマーケット部隊がおりまして、チームヘッドは代表取締役の佐護ですけれども、佐護を含めてALM委員会で様々な制約要因を見て運営していますが、その中で、今ご指摘のとおり自己資本比率というのは一体どこまで許容できるのか。いくら国内基準と言いながらも、どのレベルまでであれば、皆さま方、マーケットからして、これなら平気だろうとご理解いただけるのかというのを、ALM会議でも話し合っているところです。少なくともどこまでと数値を言うわけにはいませんけれども、もちろんそれは関心事項のところではあります。

それから、ストレステストをしております。ストレステストも、過去10年の観測期間でストレスを見て、かなりきつめのストレスシナリオで見えておりまして、それも1つの制約事項だろうと思っております。

2つ目の、非常にきついお話でした。前回もそういうお話をいただきましたが、OHRが自分たちの経験からすると高いです。ただ、こういう業態だからやむを得ないという部分があります。その大部分が、約6,000億の代理店への委託手数料だということです。これは代理店の日本郵便と話し合いをしているところですが、大きな流れとしては今のように直営店のコストを反映させるということが1つあると。もう一方で、今ご指摘の、貯金ということにインセンティブがついています。これは日本の中でも投資信託だとか金融商品にシフトしているから、その点について今後代理店の手数をどのようにしていかを話し合っていかなければいけないと思っています。

ただ、過去の経験より、一定のレベルの預金というのは、やはり必要であると認識しています。この2つのバランスをどうやってとっていくかが私どものこれから一番の大きな課題だろうと思っております。私の頭の中では、だんだん貯金のインセンティブをいわゆる金融商品へのインセンティブに変えていけないかなと思っております。もちろん相手があることですが、できるだけそれに近づきたいと思っておりますし、もう一つは、残念ながら時間も必要だと思っております。

Q3. 貯金の上限引き上げの話がまた金融庁さんから出てきているみたいです。前回も、貯金はそれですごく増えているわけではないわけですが、それをしてもしなくてもやはり今増えていくような状況で、そしてもうからない。マイナス金利のところにお金が、預け金たまっているという状況です。で

すので、何かもう少し企業体として、あまりそういう政治的な動きになるべく振り回されないように、こういうふうにやりたいのだということを前面に押し出していくことというのはできないのでしょうか。

A3. ここにおられる方々は皆さん経済人ですし、金融にかかわる方々ですから、そのように思われるのですが、例えば今回私どもの貯金の上限が4月から300万円引き上げられましたが、それによりコスト増になっている面もあります。

そのような経営者としての思いは持っておりますが、一方で、限度額があった方がいいのか、なかった方がいいのか、どのレベルがいいか。これはやっぱりうちの銀行の宿命なのだろうなという割り切り方をしています。金融商品に振りかえるというのが僕らの努力だろうなと思っていまし、金融商品に対してインセンティブが上がるような、そういう仕組みをしていきたいと思っております。

以 上