

2026年6月8日「2025年度決算説明会」における主な質疑応答

(Q1) 株主還元について、大幅な還元強化に踏み切ったと認識しているが、経営の中でどのような議論が行われたのか。また、投資家やマーケットに向けてのメッセージとしては、どのようなことを伝えたかったのか。

(A1) 千葉という恵まれたマーケットでありながら、これまで若干物足りないROE水準であったと認識しており、一層のスピード感をもって株主資本コストを上回る水準に引き上げていくために、具体的にどのような手法をとるべきか、PBRを分解したロジックツリーに基づき議論を深めてきた。そのような意思を株主や投資家の皆さまにお示しするという意味も含めて、レバレッジ効果により企業価値を高めるべく、株主還元の強化に至った。

(Q2) バランスシート運営について、足元では預貸率が約8割となっているが、千葉県の強い資金需要により今後も貸出金が預金を上回る成長を続けた場合、どのようにバランスシートをコントロールしていく見通しか。

(A2) 預金については、過去30年間で約2.5倍、年平均では約3%増加するなど、大きな成長を遂げてきたが、足元では環境変化により今後の成長はやや鈍化していく可能性があると考えている。一方、千葉県マーケットにおける資金需要は旺盛であることに加え、金利上昇局面において、我々の収益の源泉となる貸出推進はこれまで以上に強化していく方針であるため、預貸金ギャップが圧縮されていく可能性は当然に想定される。その対応策として、まずは粘着性の高い預金の維持・拡大を図ることで、そのギャップをしっかりとキープすることに努める。加えて、当行の有価証券残高約1.1兆円のうち円債が約0.9兆円、そのうちJGBが約0.5兆円と円債中心のポートフォリオ構成としていることから、債券レポ取引などの急場における資金調達手段はしっかりと確保しており、アセットアロケーションには影響を与えずにバランスシートをコントロールしていく見通しである。

(Q3) 金利上昇局面における「預金獲得推進」と併せて、「貯蓄から投資へ」の動きもあると思うが、この2つのバランスをどのように取っていくのか。

(A3) 当行は常にお客さまへ高品質のソリューションを提供することを使命としているため、お客さまのニーズよりも当行の都合を優先することは全く考えていない。足元の預金残高の成長率は2%弱程度であるが、預かり資産残高を含めると4%程度となっており、引き続き、預金と預かり資産双方の推進を強化していく方針である。

(Q4) 中小企業向けのソリューションを強化することだが、大手銀行のデジタルを活用した中小企業マーケットへの参入をどのように捉えているか。

(A4) デジタル化は今後の必然的な流れであり、当行においても高品質な対面サービスを基盤としつつ、デジタル活用を進めていく。大手銀行が先行して形にしたモデルは真摯に参考とする一方で、中小企業のお客さまは、顔の見える相手との信頼関係を重視するほか、多様化・複雑化するニーズに対し画一的ではないサービスを求めていると考えており、当行の存在意義は依然として重要であると考えている。

(Q5) 地銀再編に関し、どのように考えているか。併せて、地元2行の経営統合を踏まえて、競合状況等はどのように変化すると考えているか。

(A5) 地銀再編というテーマにおいては、常々、リージョナルバンキングこそ地域やお客さまにとって選択肢が必要であり、それ故に金融機関側が一人称だけで検討すべきテーマではないと申し上げている。そのため、当行が成長戦略や効率化を検討する際に、再編や統合は1つの選択肢であるものの、それだけを前提にする訳ではなく、地域のお客さまにとってプラスになる要素を十分に確認した上で進めていくというのが基本的な考え方である。地元2行の経営統合についても、報道を拝見する限りダブルブランドでそれぞれの良さを生かしていく方針とされているようなので、当行のやるべきことは大きく変わらないと考えている。また、少し長い時間軸で千葉県における貸出金シェアをみると、大手銀行等のシェアが減少した一方で、地元3行のシェアは6割から足元7割にのぼっている。これは、従来から地元3行がお客さまの信頼を得ながら自分たちの特徴を生かしてしっかりとそれぞれのビジネスをやってきた結果であり、これからも変わらないと考えている。

(Q 6) リそなホールディングスとの戦略的業務提携について、これまでの最大の成果がどの部分にあるのか、また、今後さらに提携効果を拡大させていく上でどういった部分に特に注目しているのか教えてほしい。

(A 6) 2021年8月よりスタートしたりそなホールディングスとの戦略的業務提携については、2026年3月期において、約110億円まで提携効果が積み上がり、1年前倒しで計画を達成するなど、非常に良い効果を出せている。これまでの成果として、人財育成面では、当行にとっては初めての戦略的業務提携であり、その機会を通して他行の文化や戦略、施策に触れることで大きな刺激を受けることができた。デジタル面では、昨年サービスインした新アプリなど、リそなホールディングスのノウハウも活用しながらお客さま接点の拡大を図れていることが大きい。ソリューション面では、ファンドラップの効果が大きいと考えているほか、お客さまにフィデューシャリーデューティーを持って資産形成のアドバイスを行うことにも非常に役に立っている。また、今後については、デジタルイゼーションや経費コントロール、事業領域の拡大などに一層取り組んでいく必要がある中で、リそなホールディングスとの提携を活かすことで、当行単独で行うよりも効果が増幅すると考えている。

(Q 7) 頭取就任から約1年経過するところであると思うが、この1年間で見つけた課題と、その課題を今後どのように改善していこうと考えているか教えてほしい。

(A 7) 様々な課題はあるものの、根本的にはPDCAサイクルをしっかりと回し続けることが最も重要であると考えている。これは当行だけの固有の課題ではないが、環境変化が激しくそのスピードも速まる時代だからこそ、改めてしっかりとPDCAを回す必要がある。そのためには、論理的思考力が非常に重要であり、ロジカルシンキングを組織風土として一層根付かせていくことが、私の大きなミッションの1つであると考えている。

以 上