

ちゅうぎんフィナンシャルグループ
2024 年 9 月期決算説明会（2024.12.2 開催）
主な質疑応答

Q:2026 年度の ROE 目標を 5%から 7%に引き上げているが、中期経営計画の KPI は変更するの
か。

A:（加藤社長より回答）

これから着手する 2025 年度の計画策定を踏まえて、変更した KPI を公表させていただく。
現中計最終年度（2026 年度）の当期純利益目標 300 億円は、金利シナリオとしては 2024 年
度上半期のマイナス金利解除のみを前提としていた。今年 7 月の追加利上げ（政策金利 0.25%）
及び今後の利上げは織り込んでおらず、それらを加味すれば 300 億円からの上振れ要因となる。現
在の自己資本水準をベースとすれば、ROE7%達成には当期純利益 400 億円以上が必要であると
認識している。

Q:PBR1 倍となるためには、足元の PER を一定とすると ROE は 9%程度必要となる。RORA・財務レ
バレッジで描いている水準はあるか。

A:（加藤社長より回答）

概算での回答となるが、RORA は現状の 0.5%半ばから 1%程度まで上げる必要があると考えてい
る。財務レバレッジも引き上げていかないといけない。PBR1 倍に向けた努力は続けていく。

Q:貸出金等リスクアセットの積上げが好調な要因、今後の持続可能性についてどのように分析している
か。

A:（加藤社長より回答）

2023 年度下半期は、地元・本部貸出ともにリスクイク余力を踏まえて戦略的にアセットを積み上げ
た。地元は DX・脱炭素関連への投資意欲が高まっており、コンサルティングを通じて今後も案件をしっ
かりと吸収していきたいと考えている。本部貸出においては、ストラクチャードファイナンスの分野がこれか
ら全国的にニーズが高まってくるとしており、持続可能性の観点からも期待を持っている。

Q:リスクアセットの積上げと株主還元の関係性について教えてほしい。

A:（加藤社長より回答）

リスクアセット残高は想定より積み上がっており順調だが、引続き株主還元は配当性向 40%程度ま
でしっかりと行っていく方針だ。また普通株式等 Tier1 比率（有価証券評価差額金等除く）11%
～12%をコントロールレンジとしており、12%超が見込まれる場合は更にアセット積上げなどのリスクテ
イクや自己株取得を検討していく。

Q:資金需要に対して預金動向は制約となりうるか。

A: (加藤社長より回答)

預金の重要性は改めて認識している。規模の違いはあるが、短期間で大口預金流出した海外の銀行の事例もある。現状問題は無いが、グループ内の中国銀行においても個人預金・大口預金ともに増加率が鈍化している。非対面取引の拡充を進めており、今後は信用力のみならずサービスの質や利便性を高めていくことが重要であると思っている。

Q:2024 年 9 月末時点でのサステナブルファイナンスの状況について教えてほしい。

A: (加藤社長より回答)

2024 年 9 月末時点の累計実行額は 1 兆円を超えており好調に推移している。内訳は、社会分野が 6,000 億円弱、環境分野が 5,000 億円弱。営業店で 7~8 割を実行している。

Q:シップファイナンスについて。約 3,200 億円の残高が 2024 年 3 月期と比べて増加していない背景は何か。また、6,000 億円の達成時期はどのように想定しているか。

A: (加藤社長より回答)

シップファイナンスは船舶の売却による返済が発生することや、船舶の建造が混み合い建造期間が長期化していることから、案件のコミットから実行まで数年かかることも多い。また船主のお客さまも鋼材価格や船舶の大型化、船舶価格のブレを見極めながら対応されている。案件の規模が大きくなるとその分銀行では体力や経験が必要になることから、これまでは取上げに慎重になる面はあったが、シンガポール支店開設の際には、多くの船主や関係者の方から期待や祝福を受けるなかで、シップファイナンスに更に力を入れていくことを申し上げた。

現時点でコミット案件を含めた残高は 4,000 億円程度となっている。6,000 億円の達成時期について具体的な時期はお示しできないが、出来る限り早期に 6,000 億円水準となるよう注力していく。

Q:今後金利上昇の可能性があるなかで、円債運用についての考え方を教えてほしい。

A: (山本取締役常務執行役員より回答)

有価証券は円債・外債ともに残高を抑え、デュレーションを短縮して金利リスクを抑えている。リスクを取っていないアセットスワップの残高があるため表面上残高は減っていないが、金利リスクは落としている。金利が付く世界となり、IRRBB（銀行勘定の金利リスク規制）の観点で金利リスク量 800 億円程度ある余力のうち、300 億円程度を使用することを今回決めた。2024 年度下半期から 1 年半をかけて 1,000 億円ずつ合計 3,000 億円購入する。例えば 10 年債 1%とすると、2026 年度当期純利益に 20 億円程度の上乗せとなる。

金利上昇の恩恵で申し上げると、償還見合いの購入に金利が 10bp~20bp 程度上乗せされる。2024 年度のディーリングによる売買益を使って、低クーポンの債券を 1,000 億円程度落として期間が長い債券にシフトすることで、有価証券でのリスクテイクによっても収益を嵩上げしていく。

Q:2024 年度下半期の与信費用が期初計画から増えた要因は何か。

A: (加藤社長より回答)

保守的に見積もっている面と、一部大口先の計上が重なった面がある。

(山本取締役常務執行役員より回答)

下半期の与信費用 110 億円の内訳は、一般貸倒引当金が 20 億円、個別貸倒引当金が 90 億円。個別貸倒引当金 90 億円の内、期初計画していなかった部分が 50 億円、残りは計画に織り込んでいた部分となる。通常、年間の与信費用率は貸出金残高の 10bp~15bp 程度と想定している。

Q:2024 年 12 月に起債を予定している劣後債の資金使途は何か。今後の劣後債の発行予定やファーストコールへの対応方針もあわせて教えてほしい。

A: (加藤社長より回答)

今回起債を予定している 200 億円は、先日公表したグリーン・ソーシャル・サステナビリティボンドフレームワークに基づいた投融資へ充当する。グリーンの観点では、再生可能エネルギー発電設備に対する融資やエネルギー効率を上げるための設備投資などが対象となる。ソーシャルの観点では、創業支援や事業承継といった地域経済の活性化に資する投融資や医療・社会福祉関連への投融資などが対象となる。

発行登録は 500 億円で行っており、継続的な発行を検討していきたい。また来年、銀行で発行している劣後債 100 億円のファーストコールを予定しているが、弊社の財務状況等も踏まえながら、対応する方向で検討を進めていきたい。

Q:リクルートから提携先として選ばれた理由は何か。今後提携範囲は全国に広げていくのか。

A: (加藤社長より回答)

リクルート様がどのように考えていらっしゃるかお答えする立場ではないので、弊社側が感じていることを申し上げる。自治体との連携や現中期経営計画での取組みを評価いただいて、DX・SX 等のコンサルティングを行う C キューブをグループ会社に持つことの影響や地方銀行の中では広域に展開していること、これらの点に期待されているのではないかとと思う。

提携範囲の拡大については、例えば住宅ローンでは、岡山・広島・香川での実証実験の結果も踏まえて他地域への展開を検討していきたいと考えている。

Q:グループの機能強化について。グループ各社は営業戦略ユニット・投資戦略ユニットのどちらに所属するのか。また、2021 年度に大きく改定した人事制度の更なる改定は考えているか。

A: (加藤社長より回答)

今年の 6 月に組織再編を行い、グループ営業戦略部とグループ投資戦略部を設置した。この両部を中心に、FG の中で営業戦略ユニット・投資戦略ユニットの 2 つの機能を強化して、グループ全体で投資判断を行っていく方針だ。

今まで銀行が中心となっていたが、今後は両ユニットが銀行だけでなくリース、コンサル、キャピタル、証券といったグループ会社の機能を束ねながら、FG 全体の中でしっかりと戦略をリードしていく。

銀行傘下の 3 社に対しては銀行がしっかりと関与し、それ以外のグループ会社に対しては取組みに応じて両ユニットが関与していく位置づけとしている。

人事制度の改定は私が頭取になって 2 年目に実施した。持株会社体制となった今、銀行以外のグループ各社に旧態の人事制度が残っていることが今の課題と思っている。私としては一刻も早く変えていく必要があると考えている。

以 上