

ちゅうぎんフィナンシャルグループ
2025 年 3 月期決算説明会（2025.6.2 開催）
主な質疑応答

Q: 2026 年度に掲げる「親会社株主に帰属する当期純利益 400 億円以上」に関して、上振れ余地と下振れリスクは何か。上振れ余地は、社長が自信を持っていることや手応えを感じている分野についてお伺いしたい。下振れリスクは、マクロ環境の影響に加えて、利益成長の中で努力が続けられている従業員の疲労感といった社内の観点からもお伺いしたい。

A:（加藤社長より回答）

地道に取り組んでいるコンサルティング業務の引合いが増えており、この分野が加速度的に成長していくことによって利益面でも上振れに繋がることを期待している。また、銀行以外のグループ会社の力が付いていくことによる上振れもあると考えている。

一方、政策金利の引上げが行われない場合は 10～20 億円の下振れを想定している。また米国相互関税の影響としては、貸出金における製造業向けの割合が約 10%で自動車関連はさらにその内の約 1 割と少ないものの、一定の下振れリスクも想定している。これらの下振れを加味したうえで、最低限 400 億円は達成していきたいと考え「400 億円以上」とお示ししている。

従業員の疲労感といった社内の観点では、構造改革を通じて営業店の超過勤務は月平均で 10 時間以内に収まっており、女性活躍推進の観点でも大きい効果が出ている。また、昨年 11 月にある雑誌に掲載されていた国内銀行のランキングで、当行が働きやすさで 15 位、働きがい度で 2 位に入っていた。1 つの指標ではあるが、従業員は意義を感じながら日々業務に取り組んでくれていると思っている。

Q: 広島、香川、愛媛の 2024 年度預金末残は前年度末対比で減少している。岡山県外での預金獲得に関する営業戦略はどのように考えているか。また、他行との連携を通じて、預金獲得の余地が広がる可能性はあるか。

A:（加藤社長より回答）

正直に申し上げて近年は預金推進を強く実施していなかった。今後、法人のお客さまに対しては貸出金シェア応分での預金預入を推進していく方針だ。我々がメインとなっている先でも決済口座は他行となっているケースもあり、まだまだ推進は可能だと考えている。個人のお客さまに対しては、職域営業としてお取引先の従業員の給与受取を増やしていく。TSUBASA アライアンスで連携している非対面アプリの加入者数が順調に伸びており、引続き機能性と利便性を上げていくことが預金獲得においても重要と考えている。また、少子高齢化等に伴う都市部への預金流出について危機感を強く感じている。預金獲得に関する取り組みや営業店の役割・機能について、様々な検討を進めていく方針だ。

Q: 2024 年度に大きく増加した与信費用について。米国相互関税の影響で世界経済の不透明感が強まる中、2025 年度は大幅に縮小する計画だが、その保守性についてお伺いしたい。

A:（加藤社長より回答）

2024 年度の与信費用 134 億円の内、個別貸倒引当金への繰入が 113 億円。以前から業況を注視していた複数の先について引当が重なった。2025 年度の与信費用 75 億円は貸出金残高の約 11bp で、ある程度保守的に積んでおり低い水準とは思っていない。米国相互関税の影響は現時点では完全に把握できていないが、引続き業況把握に努めていく。

Q:経費が 2025 年度に大きく増加する背景は何か。

A: (加藤社長より回答)

人件費は、ベースアップ、シニア職員や事務系スタッフ職の処遇改定、利益成長に伴う賞与増加等を踏まえて 20 億円強の増加。システム経費は、基盤の更新や物価高を踏まえて約 20 億円の増加。そのほか、広告宣伝や預金獲得に向けた施策経費、人的資本投資関連も含めて経費全体で 75 億円の増加を想定している。一方で計画上はやや保守的に計上している面もある。必要な投資は進めていくという考えだ。

Q:債券の入替は株式売却益の範囲内で進めていくのか。他の利益が上振れた場合、その上振れを原資として債券売却損が拡大する可能性はあるか。

A: (山本取締役専務執行役員より回答)

有価証券売買益の範囲内で低利回り債の入替は進めていくが、資金利益等の上振れを活用した入替は現時点では予定していない。また、政策投資株式の売却は計画の数値に含めておらず、仮に政策株の売却益が発生した際にはその都度入替を検討していく。

Q:TSUBASA アライアンスでの連携を通じたシナジー効果について教えてほしい。

A: (加藤社長より回答)

2024 年度の単年度収益は約 20 億円で、内訳としてはトプライン効果として 12 億円、コスト削減効果は 8 億円。2017 年度からの累計収益は約 125 億円を見込んでいる。収益面以外の大きなシナジー効果としては、TSUBASA 内での商品開発や戦略についての議論などがある。10 行合算で約 100 兆円の総資産、約 2,600 万先のお取引先を有しており、アプリケーションの開発・展開を通じたマーケットへの浸透が期待でき、その過程での検討や議論は今後に繋がる非常に重要なものだと考えている。

Q:可能な範囲でリクルートとの提携実績を紹介してほしい。

A: (山本取締役専務執行役員より回答)

リクルート様は日本最大のプラットフォームであり、様々な分野で顧客を持たれている。提携を通じて送客してもらうことでビジネスチャンスが生まれると考えている。住宅ローンのキャンペーンでは年始以降サイトにアクセスされる方が増えており、今後に期待している。効果検証に向けたデータの収集や分析も進めている。

以 上