

2020年度通期決算（5月14日開催）

質疑応答要旨

質問：自己株取得か配当かについてどのように決定しているのか教えてください。自己株取得により、大株主の保有比率が上昇することを、還元方法の決定にどのように考慮しているのかご教示ください。

今回10年ぶりに増配を決められましたが、公的資金があるなかでの増配決定に至った考え方を教えてください。今後も増配が続く余地はあると考えてよろしいでしょうか。

工藤：株主還元の考え方は、経営健全化計画に記載されているとおりです。その考え方に今も則って決めております。

基本的には総還元性向をまず決める。これは、国内銀行の一般的な水準の範囲内で維持向上に努めますということを書いているとおりです。近時、総還元性向を上げてきて、一般的にレンジの上限に近いところと思われる50%水準にあり、昨年度の利益に対する総還元性向を今回も50%と定めたことがまず出発点になります。

内訳については、昨今の銀行株のバリュエーションの状況を考えますと、明らかに自己株取得の方が株主の皆さまにとっての実質的なあるいは経済的な価値は高いと認識しておりますので、今のバリュエーションの水準が続くのであればこれを軸に考えていこうと考えております。一方で、配当も欲しいというご意見は、個人の株主の皆さまだけではなく、機関投資家の皆さまからも寄せられております。自己株取得を軸にする考え方は変わりませんが、配当額が10円と決まっていると受け止めていただく必要はないと考えておまして、少しですが、配当額を今回増やさせていただきました。これがその決定に至る経緯です。

質問：SBIによる御社株式の買い入れが続いています。市場から見て、無視できない存在となりつつあります。今後も買い入れが続く場合、どのようなことが起こりうるのか。あるいは御社としてそうした動きに対して、なんらかの対応方針があるのかをお聞かせください。

工藤：総還元性向と配当、それから自己株取得額への決定については、ご説明したとおりでございまして、大株主については特段勘案しておりません。

その仮定で、今後も買い入れが続く場合というご質問に対して特段今ここで申し上げられることもないのですが、SBIについては投資であるというご説明をいただいておりますので、現時点では何か対応方針があるということはございません。

質問：今期は現中計の最終年度ですが、前期には価値競争の取り組みが進み、海外ポートフォリオの構築が進んだ中、来期以降の中期戦略について、論点及び課題認識がありましたらお教えてください。

また、資金使途について、Jih Sunの持ち分売却資金を例えば成長投資に充当する、あるいは株主還元の原資に充当するといった資金使途の考え方を可能な範囲で教えてください。

工藤：課題認識、論点はたくさんありますが、三つほど申し上げたいと思います。

一つは海外ポートフォリオの構築が進んだと言いますが、これはまだまだだと思っておまして、今後ともノンオーガニックあるいはオーガニックな成長機会をこのアジア・パシフィックの範囲でさらに追求していくことを考えています。アジア・パシフ

ックと一言で言っても、いわゆる先進国もあれば発展途上の国もあるわけで、それぞれ成長率もリスクも違います。ざっくりこの二つの類型ごとに戦略を定めておまして、まず発展途上国は、ベトナムのジョイントベンチャーが良いパートナーも得てうまく成長しております。このパートナーとその周辺の国でさらなるジョイントベンチャーを進めようということは色々と協議中でございます。オーストラリアとニュージーランドなど先進国については、昨年取っ掛かりを作りました。それぞれ両国のトップ企業ですので、今後のオーガニックな成長も期待しております。ここでは詳しくはご説明しませんが、それぞれの国の事情でいわゆる業界再編が想定されておまして、そうした中で色々とチャンスがあるのではないかと考えております。

原資については、特定の会社のエグジットの資金をこれに充てるといった考え方は特にしていません。CET1 比率を 10% 以上で維持しながら、そのノンオーガニック機会を模索すると以前からご説明しております。昨年 Jih Sun を売却することによって、資本余力が元通りの水準になっておまして、さらなるノンオーガニック機会の探求を支える資本余力が今あると考えております。株主還元原資に充当する点は、先程申し上げたように総還元性向で決めておりますので、その原資が何を売ったかということとの直接的なリンクはございません。

残り二つのうち一つは、いわゆるサステナビリティの取り組みです。マーケットの意識も非常に変わってきておりますし、私どもとしても今、取り組みを強化しているところ です。もともとビジネス的には、そういった文脈に沿ったものが多いという優位性がある反面、さまざまなイニシアチブ、これは裏返して言うとサステナビリティウォッシュみたいなものを排除するための基準づくりも進んでいます。そういったものへの対応ということも並行して進めなければいけない。それと同時に、一部の新聞等で ESG 特化銀行みたいな謳い文句で載ったこともありますけれども、いずれにしても私どものようなニッチな金融機関としては、このサステナビリティあるいはマーケットにポジティブなインパクトを作るということが、そもそも全てのビジネスのベースにあるべきであると考えております。単にそのイニシアチブに取り組むということではなくて、実質的なビジネスをそちらの方向に強かにドライブしていくことが大きな課題だと考えております。

三つ目は、これはもう言わずもがななので詳しくはお話しませんが、いわゆる DX の取り組みです。これは様々なことを実際やってはおりますけれどもまだまだだと思っておまして、この取り組みも強化中でございます。

質問： Latitude グループとの資本業務提携に伴い予想される収益影響、財務影響をご教示ください。

工藤： ざっくりした数字で申し上げますと、今期のボトムラインのうち 10 億円程度を織り込んでいるという桁感です。

ちなみに、Latitude という会社は結構大きい会社でして、今後どうやって連携関係を深めていくかということは協議していくところにあります。その他の株主はフィナンシャルスポンサーが中心ということでエグジットも想定されることです。こうした中で、私どもとしても一層この Latitude のグループとのアライアンスを深めていこうとは考えております。

[了]