

株式会社西日本フィナンシャルホールディングス
2025 年 3 月期 決算説明会における主な質疑応答

Q1	預貸率が比較的高いと思うが、運用と調達の方角性についてどのように考えているか教えてほしい。
A1	預貸率は財務省向貸出資金を除いても 85%程度という比較的高い状況にあるが、これは当行の強みだと考えている。理想としては、運用サイドと調達サイドは、両袖でバランスよく増加させていきたいが、足もとでは、預金サイドの伸び率が若干弱い状況だ。 引き続き、地元の旺盛な資金需要にしっかりと応えていくことが我々地方銀行の使命だと考えているため、財務省向貸出金残高が約 1 兆円あることを踏まえ、そこで運用・調達のバランスをとっていくが、希望としては預金をもう少ししっかりと確保したい。 預金獲得については様々な策が考えられるが、高金利を付けることで獲得した預金は、粘着性が低いと考えられるため、法人・個人ともに決済口座やメイン口座をいかに増やすかが肝要だ。これには息の長い取組みを続けていく必要がある。例えば個人の場合、給与・年金振込に加え、クレジットカード決済や NISA など様々な機能のセットが粘着性の向上に役立つことがデータでもわかっている。こうした機能は当社グループの強みであり、この強みを活かして取組んでいきたい。
Q2	今後のリスクアセットの見通しと、それを踏まえた今後の株主還元の方角性について教えてほしい。
A2	バーゼルⅢ最終化の完全適用ベースで 10%台前半という自己資本比率の安定的な維持、将来を見据えた成長投資への積極的な取組み、株主還元の充実、この 3 つをバランスよく対応していくのが基本的な方針であり、おそらく次期中計期間においても変わらないだろう。こうした方針の下、目指す ROE が向上していくなか、目指す利益水準額やリスクアセット積み上げの規模感などを勘案しながら適切な株主還元についても検討していきたい。
Q3	事業性貸出の信用リスクアセット額が減少している要因を教えてほしい。
A3	貸出金残高が増加した一方、倒産などの減少により PD 値が低下した結果、事業性貸出における信用リスクアセット額が計算上減少した。
Q4	業績予想の前提としている政策金利の水準について教えてほしい。
A4	今年度の業績予想は、2025 年 10 月に政策金利が 0.75%に引上げられ、これを受けて 12 月に短プラと預金金利を引上げることを前提としている。 ただし、仮に今年度政策金利の引上げがない場合でも、貸出金利息と預金利息への影響額がほぼ相殺される見通しであり、今年度の業績予想への影響はないと想定している。

Q5	今年度の業績予想について、投信や株式の売却益が上振れたり、与信費用が下振れたりした場合、その分は債券の入替え等に活用するのか、それともそのまま業績上振れとなるのか。
A5	市場の動向等によって業績状況が変わることも考えられ、そういった場合には利益の計上やその結果として還元の増加ということもあるかもしれない。一方で、債券のポートフォリオ改善に向けた地道な入替えをしっかりとやっていくことで将来につなげるという考え方もある。今後の状況を見ながら引き続き検討していきたい。
Q6	米国の関税政策の影響を受け、取引先からファイナンス等の相談が寄せられているか。
A6	米国の関税政策の影響は非常に不透明、不確実な状況であり、取引先企業においても方向感はあるけれども具体的な水準感などは形成し得ていないと思われる。 4月8日から相談窓口を設けているが、これまでのところ相談はほとんど寄せられていない。これからもう少し時間がたってから出てくるのではないかな。 当社としては、資金繰り支援や新たな投資計画に対する支援などのニーズが出てくると想定しており、具体的なニーズ等を丁寧にヒアリングしながらしっかり対応していきたい。
Q7	地元では不動産開発が活発だが、融資以外の面でビジネスに結びついているものはあるのか。
A7	融資によるプラス効果が圧倒的に大きいですが、それに加えて、ビジネスマッチングや人材紹介、法人カードなど、事業会社が新たにオフィスを構えることや転入してくることにより、多方面でビジネスチャンスが拡大している。
Q8	地銀再編やアライアンスに関する貴社のスタンスについて教えてほしい。
A8	最近、業界で経営統合やアライアンス等の話が出ている背景には2つ大きな要因があると考えている。1点目は地方の人口が確実に減少していく状況への対応、2点目は金利のある世界が復活したことで、規模拡大のメリットの大きさが特に意識されたのではないかなということだ。 当社としては、銀行業界に限らずグループ全体の拡大が、「地域経済にメリットをもたらすか」、「当社グループの収益・財務基盤の強化につながるか」が判断基準になると考えている。 このような考え方にに基づき、近年では九州リースサービスという上場リース会社を持分法適用会社にし、シティアスコムという売上高100億円規模のICT会社を子会社化したほか、イジゲングループというDXコンサルのスタートアップ企業もグループ会社化した。このように、金融以外の面でお客さまの社会課題・経営課題をサポートできる機能をグループの中に取り込んでいくという戦略をとってきた。 今後もこうした考え方に則って、いい話があれば前向きに検討していきたいと考えている。

以上