

2018 年度中間決算 質疑応答

Q1. 競争環境について、九州 FG の鹿児島銀行が沖縄県内に進出してきたことによる影響は。

A1. かなり影響があったと考えている。鹿児島銀行は当初住宅ローンを中心に展開しており、2 年程度で当行の新規の住宅ローン実効金利は 1.4%程度から 0.8%~0.9%程度へ急激に下がった。これは同行のセールスに対応せざるを得なかった結果である。しかし住宅ローンは当行と同様のスキームであり、下げ止まりという印象を持っている。ただし、事業性営業のところではアプローチがある。一つはアパートローンでかなり低金利での肩代わり提案がある。当行も様々なサービスで防衛を行っているが、肩代わりをされたケースもある。一般事業性融資に関しては、リレーションを重視している沖縄県内の取引先も多く、肩代わりや金利がそれほど大きく動くことはないと考えている。そういった意味では、今後もアパートローン金利が低下する可能性がある。そういった諸々の事情を踏まえて、今後も貸出金利息収入は低下するものと見込んでいる。

Q2. 増資について、中計目標上、自己資本比率は連結で 8%という水準を掲げており、劣後債の償還を控えていたとしても、十分に守れた水準ではないかと記憶している。リスクアセットがすごく増える想定なのか。9%は欲しいという目線を行内で持っているのか。増資に踏み切った理由は。加えて、増資による希薄化は 12%程度であったと記憶しているが、この規模感と 12%というダイリューションでの増資を決めた背景は。

A2. 確かに現状の与信コストの推移を見るとそのように感じるかもしれない。沖縄県経済は非常に好調であり、今後もアジアのゲートウェイとしての成長が見込まれるが、先ほどの説明会でもお伝えした通り、供給制約が現れてきていることや米中貿易戦争による中国経済の失速など、観光業へのマイナス材料も出始めている。2~3 年以内にそういったマイナス材料による県経済が失速する可能性を想定すると、アパートやマンションなどプロジェクトの組み立てから完成までに 2~3 年の期間を要するので、当行も支援をする上での備えが必要であり、自己資本も多少のバッファを持っておくべきだと考えている。また、希薄化に関してもダイリューションによる既存株主への影響は最小限に留めたいと考えた上で実施した。12%が最小かどうかは様々な意見があるかと思うが、当行としては 12%であれば、今後の中長期的な成長と利益の積み上げにより、株価は十分に回復できる水準だと考え増資を行った。

Q3. 加盟店サービスについて単年度黒字まで間近であるが、課題は何か。加盟店サービスのデータの利活用はどのような発展があるか。沖縄県におけるキャッシュレスの浸透度と御行の貢献度はどの程度か。

A3. アクワイアリング（加盟店業務）は端末のリース料金や加盟店手数料負担もある中で、さらに新規先や他社端末機を導入しているお客様に、銀行が独自で加盟店業務を行っていることで、クレジット会社よりも資金繰りが楽になるなどの良さを一つひとつ丁寧に説明する必要がある。そういった販売する上での手間が営業店の負担になっていることが、一つの課題である。逆に言うと、これだけの負担を他社がひっくり返すのも容易ではないと考えている。こういった地道な作業を継続して面として広げることが、強い営業基盤につながると考えている。

データの利活用は簡単ではないと考えている。加盟店から上がってくるデータはマスキングされており、誰が使ったのかはわからない。わかるのはこのカード会社からいつ、いくら使われたかという情報だけである。デビットカードはいつ使ったのかはわかるが、この二つは交じり合わないので、中々使えるデータはできない。このようにデータを利活用するためにはポイントサービスなどを間に挟んで、お客様からデータの利活用に関する同意を得る仕組みが必要である。現時点ではそもそものデータ量が少ないので、面としてのキャッシュレスアイランドに向けた取り組みが必要である。

沖縄県でのキャッシュレスの浸透には当行が主体となって、県内で還流できるポイントサービスなどの仕組みづくりが必要であると考えており、最終的には沖縄県全体での取り組みが必要になってくると考えている。

Q4. アパートローンの延滞率や審査方法を教えてほしい。

A4. 延滞率については、手元に資料が無い場合、別途回答^{*1}を行うが、他の融資と変わらないと考えている。*1 アパート融資延滞率 0.12%、総融資延滞率 0.55%

審査方法については、県内の地価や建築単価が上がっていることで、アパートオーナーの利回りは着実に低下している。ホテルなどの損益分岐点も上がっている。もし、景気の悪化が起きた場合なども勘案して、案件審査においては、特に利回りの低い案件やオーナーの資産背景を考慮して選別的に審査をしている。そういったことが当行だけでなく、事業を検討しているお客様のためにもつながると考えている。

Q5. 経営戦略の説明の中で、ICT やデジタル化のようなシステム関連の話が多かったように感じたが、どのように色々なシステムを開発しているか教えてほしい。

A5. 基本的には自行で考えて開発している。沖縄県のマーケットが独特であり、他地域とのパッケージが合わないという点があり、自行にいま何が一番必要かをベースに置きながら、ベンダーを探してきて、一緒に作り上げている。場合によっては出来上がったシステムをじゅうだん会参加行に紹介している。

以上