

ふくおかフィナンシャルグループ 第1四半期決算説明会

主な質疑応答

【預金】

- Q 預金の伸びがやや弱い印象。MUFGが金利1%の定期預金キャンペーン(最大1兆円)を実施する予定であり、他の地銀も追随する可能性がある。FFGの預金獲得の考え方を教えてほしい
- A 当社は営業エリアのマーケットシェアが高いため、当社側から金利競争を仕掛けるつもりはない。バンキングアプリや400弱の店舗網を活用しながら、給与振込等の基盤取引を獲得するとともに、ホークス応援定期預金やV・ファーレン長崎応援定期預金、グリーン預金など、金利以外の魅力を訴求することで預金の獲得を進める。一方で、競争環境の変化については危機感を持っており、プライシングについては、金利上乘せの是非も含めて検討している状況

【貸出金】

- Q 固定金利貸出金の金利更改について、顧客との金利引き上げ交渉の状況はどうか
- A 15兆円の中貸出金のうち、交渉を要する変動金利の貸出金が1兆円程度あるが、そのうち9割程度は金利引き上げが出来ている。固定金利の交渉状況についても同様に進捗しているものと理解いただきたい。また、過当競争にならないよう低金利での貸出金残高の積み上げは行っていない
- Q 貸出金の成長率について、地域別のトレンドを補足してほしい
- A 政府向け貸出金を除く各子銀行の貸出金年率(末残)は、福岡銀行が+2.1%、熊本銀行が+5.5%、十八親和銀行が+1.1%とそれぞれ各県の貸出金の伸び相応に増加している状況(日銀統計の各県貸出金年率は、福岡県+2.4%、熊本県+4.2%、長崎県+0.6%)

【非資金利益】

- Q 法人関連フィーが前年同期比で若干減少している。法人関連フィーの今後の見通しを教えてください
- A 2025年度からM&Aビジネスを関連会社のFFGサクセッションに集約。それにとともに、M&A関連収益の計上を法人関連フィーから子会社損益に変更している。その要因を除くと法人関連フィーの1Q実績は前年同期比では横ばい。法人関連フィーは、全体として期末にかけて積み上がっていく傾向があるので、今後伸びていくことを想定している

【投資銀行ビジネス】

- Q 中計の重点取組に掲げている「投資銀行ビジネス」の進捗について教えてほしい
- A 投資銀行ビジネスの中で、M&Aは相応にパイプラインも増えてきており、年度末に向けて収益化してくる見通し。ファンド投資についても、今年度30億円程度の収益を計画しているが、やや上ブレが期待できる状況。投資銀行部門全体として、キャリア採用を含めて人員を増加させ、強化を進めている

【市場運用】

- Q 円債の含み損がヘッジ考慮後で▲1,500億円程度ある。2025年3月期のディスクロージャー誌では、償還期間10年超が1兆円弱、7~10年が約3,000億円となっている。長期金利が上昇する中で、持ち続けるリスクはないか。今後の円債ポートフォリオの運営の考え方について、ヘッジの状況を踏まえて教えてほしい
- A 期間10年超の債券は金利スワップによりほぼフルヘッジしているため、金利リスクは一定程度抑制できており、デュレーションも2年未満に短期化。今後の金利上昇を見据えて、足元は短期の債券や政府向け貸出金等で運用している。利上げ局面のため、一定程度評価損が拡大することは仕方ない側面もあるが、拡大しないように意識しながら運用している

【リスクアセット】

- Q 今中計では、市場部門や投資銀行部門のリスクアセットを積み上げていく方針だと理解しているが、足元の進捗状況を教えてほしい
- A 市場部門について、リスクアセットとは直接関係ないが、円債については金利の上昇リスクを抑えながら慎重に投資を行っている。一方で、多様化投資については継続的に投資を進めており、一定リスクアセットを積み上げている。投資銀行部門のストラクチャードファイナンスについては、米国関税政策の影響もあり、1Qは少し様子を見ていた。次第に状況が見えてきたので、今後案件を積み上げていく

【信用コスト】

- Q 与信費用の進捗が低位だが、2025年度の利益の上振れ要因となりうるか
- A 2025年度の信用コストの通期予想は、米国関税政策の影響等を考慮して、巡行速度から50億円程度増やした110億円（銀行合算）としている。足元では、サービス業・建設業等の小口先において倒産が増えているが、大口先では表面化していない。一方で、自動車関連、半導体関連の取引先も多く、トランプ関税の影響で与信費用が増加する懸念はある。今年度の上振れ要素にはなりうるが、引き続き注視が必要

【みんなの銀行】

- Q みんなの銀行について、1Q実績をみると、2025年度の目標（口座数200万口座・ローン残高380億円）達成の実現可能性が見えづらい。達成の確度についてどのように考えているか。また、システム外販について、追加のパイプラインがあるか、今後のシステム外販の可能性を教えてください
- A 2025年度の目標に対して、足元の進捗が厳しく見えるかもしれないが、口座やローンの獲得については、各施策の効果が現れてきている。また、2025年度の計画には大口顧客基盤先との事業共同化の効果も一定程度織り込んでいる。今後、数字の面から目標達成の可能性を示せるようにしていきたい。外販については、三菱UFJ銀行向けの販売を発表してから、特に海外からの引き合いが来ている。海外での外販については、事業パートナーであるアクセンチュアや大手商社を通じて、顧客を開拓している。片手とまではいかないが、売却交渉先は出てきている。ただし、実際に販売にいたるには、一定の時間が必要
- Q みんなの銀行のシステム外販について、1回あたりの販売額は今回と同規模になるのか。相手先やシステム全体or部分的な販売によって変化するものか
- A ダumpingするつもりはないが、相手が求める金額感に合わせることも必要になるかもしれない。基本的には、同様の金額で売りたいと考えている。機能の部分的な販売については、可能ではあるが、相手先が新銀行立ち上げを目的とするならば、フルパッケージが必要になるのではないかと考えている
- Q システム外販について、今中計の収益に織り込んでいるものはあるか
- A 中計に織り込んでいるのは、今回の三菱UFJ銀行への外販のみ
- Q システム外販について、リカーリング的な売り方はオプションとして期待できるのか
- A 相手先次第では、保守運営を受けて継続的な収入を得ることもありうるが、現状は、大口顧客基盤先との事業共同化にリソースを集中投下したい。また、そこまで内容を詰めているような相手もない状況

以上

- 本資料に記述された将来の業績等に関する記述につきましては、経営環境の変化に伴い、予想あるいは目標に対して、変化し得ることにご留意ください。
- なお、本ミーティングの内容は個人名等の識別情報を除いて掲載しています。
- 本資料の全部又は一部を当社の承諾なしに転写・複製し、又は第三者に伝達することはできませんのでご注意ください。
- 本資料の内容について、メディア掲載等を希望される場合には、別途取材をお願いしております。下記担当までご連絡ください。

〈本資料に関する問い合わせ先〉

株式会社 ふくおかフィナンシャルグループ 経営企画部 経営企画グループ

TEL : 092-723-2255 E-Mail : ffg-ir@fukuoka-fg.com