

## 2019 年度決算 会社説明会：主な質疑応答

Q: 今後のダウンサイドリスクをどう見ているのか、資源関連のリスクも併せて教えてほしい

A: 今次危機においては、やはり与信関係費用が最大のリスク要因。今回、ポートフォリオ全体の約 7 割について、一定のマクロ前提やストレス前提の下、個社単位で与信関係費用を計量し、残り 3 割はマクロアプローチで算出した。いずれも蓋然性のある範囲内で保守的な前提を置いた。

資源関連エクスポージャーについては、油価\$20-\$30 の水準が継続すると、上流の一部取引で 100 億円程度の与信関係費用が出ると見込んでいる。それ以外は、G300 戦略のもと、いわゆるオイルメジャーや国営の資源エネルギー公社が大層を占め、全体として影響は軽微に留まると考えている。

Q: 過去の金融危機時の経験を踏まえ、社内でどのような指示を出しているのか

A: 前提はまずは脇を締める、ということ。前回の金融危機は金融機関の体力悪化から始まり、中長期的な信頼関係や取引拡大に向けた信用供与が十分出来なかった。

資本耐性の確保を大前提に、一時的な CET1 比率の低下はある程度許容し、総合取引の改善に繋がる取引先へのアプローチをしっかりとやっていく。

また、今回の危機を奇貨として、より構造改革を「深化」・「進化」させていく。私が今社内には言っているのは、Before コロナに戻らない、戻さない、ということ。我々自身のデジタル化が十分でなかった部分、あるいはオフィスワークの在り方など、次世代金融へ向けて我々がやろうとしていたことを見直しながら、加速させていくということを徹底する。

Q 資本活用フェーズへの移行について、ヘッジ分をどうみているのか

A: 当社の事業状況に照らして、ストレス耐性の有無を評価する際には、当然ヘッジ効果を見ていくことが妥当と考えている。ダウンサイドを固めたという意味で、今回の危機に対する我々の財務耐性には一定の効果があると評価している。

ただし、ヘッジにはコストがかかるため、未来永劫これに頼ることはない。資本耐性の議論においてはヘッジ効果をみていくが、その一方で、資本活用を見据えたときには、ヘッジへの依存度を踏まえて検討するスタンスは、従前と何ら変わらない。

Q 石炭火力発電向けの与信残高縮小について、社内ではどのような議論をしたのか

A: 昨年公表した 5 ヵ年経営計画でサステナビリティを前面に打ち出したが、取締役会でもサステナビリティについては、当初から幅広く議論しており、今般、私どもの企業行動規範のベースとして、人権方針に並んで環境方針を制定した。

この中で、特に我々が重視しているのは、エンゲージメントである。経済・社会・産業、様々な観点で、エンゲージメントをベースにやっていくことが非常に大事。

また、削減額の目標設定をコーポレートベースではなく、プロジェクトベースで設定している背景についてコメントさせていただくと、そういったセクターが脱炭素社会に向けて例えばリニューアブルエナジーに取り組む、それをいかにサポートするかということが重要だと考えている。今よりもより良い社会に向けて我々が一緒にその取引先をサポート

しながら進んでいくということが大事だという認識の下で、プロジェクトベースの削減目標とされているとご理解頂きたい。

Q リスクシナリオが長期化した場合の収益の打ち返し施策を教えてください

- A: アフターコロナの社会が急速に進んでいる中、今後の環境悪化に対して、我々が収益的に強靱になっていくためには、構造改革を更に加速させていくことが重要。特に、リモートワークや交代勤務をしていく中で見えてきているものもある。Before コロナに戻すことなく、より強靱で効率的なオペレーション体制にしていくということ、本質的にはこれの一つ。
- もう一つは、基本的には与信リスク管理との兼ね合いということにはなるが、足下、信用供与の価値が高まってきている。リスクがとれる先についてはしっかりとリスクをとっていきことでより総合採算が改善していくことが期待できる。ただし、資本耐性のボトムラインはしっかりと守ることが前提。

Q リテールビジネスの強化策、デジタル化の強化差別化要因を教えてください

- A: 我々のこれまでの取組みを、いかに加速させていくのか、ということに加え、これまでの強みであった銀信証一体の対面チャネルを、リモートを活用しながらどうやっていくのか、ということの検討を始めている。
- また新勘定系システムの下で、今年度 STP 化を一気に進めることとしているが、これによって構造改革を深化させ、こういったエッジを効かせていきたい。

Q 市場が不安定でリスクが取りづらい局面にある中、市場部門を増益計画としている背景を教えてください

- A: バンキングのところは 19 年度にかなりしっかりとポジション構築ができたので、今年度は足もとの金利環境下でも、ある程度キャリー益を見込むことが出来る。
- 加えて、今年度は、セールス&トレーディングの増益もある程度見込んでいます。前年度は3月のクレジット市場の急変が減益要因となったが、全体感としては、かなり顧客フローが捕捉できている。また、現物取引だけでなくデリバティブ取引も強化してきた成果が徐々に出てきており、ボラティリティの上昇と相まって、期待できると考えている。

Q 株主の配当提案権を認める旨の定款変更を行う予定としているが、背景は何か。

- A: 5 カ年経営計画では、株主を始めとした様々なステークホルダーとのエンゲージメントを強化していく方針としている。配当の提案権を認めることが、重要な株主との建設的な対話に繋がるのであれば、提案権を認めるべきという判断に至った。
- また、過去不透明だったバーゼルの資本規制が、かなりクリアになってきた点も考慮した。足元では CET1 比率に対する下方圧力があるが、エンゲージメント強化を重視するとの経営姿勢のもとで、今回の判断に至った。
- なお、配当についての株主提案がない場合は、従来通り株主総会を待たずに配当を支払うことが出来る。

以上