

株式会社池田泉州ホールディングス 2025 年度中間期 決算説明会 質疑応答要旨

2025 年 12 月 1 日（月）に開催した決算説明会における質疑応答要旨です。

Q: 資金利益が当初計画を上回るという説明があった。金利環境は政策金利の変更がなかったので想定通りだったと思うが、それにも関わらず当初計画を上回ったのは何故か？

例えば、貸出ボリュームや金利更改が想定以上に上手くいったのか？あるいは期初の計画が保守的過ぎたのか？

A: 貸出ボリュームが順調に推移しているという要因もあるが、当初考えていたよりも利回りの改善が順調であった。期初計画を策定した段階で保守的な見方をしていたので、ある程度手堅い数字を公表していた。

Q: 通期予想を修正していないが、中間期でここまでの進捗があり、かつ本業が好調ということであれば、通期予想を上方修正してもよかったのではないか？

A: 中間期の利益水準を見ると、オンライン以上の推移で進捗している。ただ、下期に何らかの大きなリスクイベントが発生したらということも踏まえて、通期予想は修正していない。

Q: B/S の状況について、貸出は変動金利の割合が非常に大きい。一方、預金については定期性預金の割合が平均に比べると高い。このあたり、何か背景があれば教えてほしい。

足元、中小企業が金利先高観の中で固定金利を求めているのであれば、現在の貸出構成に変化があってもおかしくないと思う。

A: 他の地域では固定金利貸出が多いところもある。事業性だけではなく住宅ローンにも言えるが、大阪・関西では固定・変動を選択する際に、目先の金利が低い方を選択される傾向が強い。

定期性預金の割合が 31% になっていることについて、この割合が最近変わったわけではない。大阪・関西だから、定期性預金の割合が高いとは言えない。

足元では金利の先高観が出てきている。事業性・住宅ローンともに伸びているが、大・中堅企業向け貸出については金利の先高観を見越し、今後の財務を考えて金利を FIX して調達した方が安定するというニーズも出てくると思う。そこについては機動的に対応できるように、一定の固定金利貸出も行っていきたい。

Q: 0 1 銀行は次期中期経営計画期間中に黒字化になると思う。例えば、ここまで貸出が伸びれば、どのような損益分岐点のラインを教えてほしい。また、最終的に 0 1 銀行でどれくらいの利益貢献があると考えているか？

A: どのラインが損益分岐点になる、というのは現時点で判断するのは非常に難しい。貸出残高も大事だが、貸出残高を構成する信用リスクをどう見るかである。審査モデルは預金の動きを見る形になっており、そこから行内格付を付与し、プライシングをしているが、データが溜まってくることによって、正確なデフォルト率が算出され、信用コストが分かってくる。足元はデフォルトも発生していない状態であり、また、当初想定したよりもプライシングは取れている状況である。貸出残高が積み上がった段階で、損益分岐点を

算出していきたいと考えている。

2027 年度 1,600 億円という貸出残高を計画しているが、利益水準としては 20 億円程度を稼ぐビジネスにしていきたい。

Q:今後の有価証券のキャピタル損益の考え方について教えてほしい。中間期は債券の損出しはなかったが、足元株式等の相場が戻ってきて損切りをしやすくなっている中で、円債の入替を進めていく考えはあるか？

A:損切りについては、期間損益の中で出来る範囲で入替をやりたいと思う。金額を明確に決めているわけではなく、中間期の決算実績・下期の決算状況を踏まえて、ある程度数値が固まってきた段階で考えていきたい。

また、信用コストが 20 億円の通期計画に対して中間期で 12 億円計上している。信用コストの状況にもよるが、そのあたりも総合的に考えて円債の入替をしていきたい。

Q:一過性のキャピタル損益だけではなく、利鞘の改善効果に関して、ゆとりがあれば損切りに充てていくという考えでよいのか？

A:そのような考え方である。ただ、大手の地方銀行が実施されているような規模での損切りにはならない。B/S、P/L に大きく影響を与えるような状況ではない。

Q:有価証券利回りについて、上期は 1.2%だが通期では 1.0%になる。普通に考えれば円債を積み増して上がっていくと思うが、そのあたりはどうなっているのか？投信の解約益を上期は計上しているが、それが影響しているのか？

A:通期計画は変更していないので、元々開示していた 1%をそのまま記載している。
投信解約益は上期 6 億 79 百万円計上したが、下期の計画はゼロである。

Q:法人預金が伸びている中で、個人預金は減少している。それぞれどのような取り組みがあったのか？特に個人預金の減少要因は何か？

A:個人預金は減少が止まったというのが私の評価である。これからどんどん減少するというわけではない。ただ、政策金利が変わることで、高金利を付与する金融機関が出てくるかもしれない。我々としては、金利競争に巻き込まれたくない。金利を付けて預金を集められるマーケットはあるが、それが長く当社に留まる預金になるかという、決してそうではない。高い金利を付けたところがあればそちらに流れていくので、粘着性のある預金にはならない。金利を付けて預金を集めるという施策は取らない。

どうやって預金を獲得していくかというと、まず 1 点目として、お客さまから共感を得られる預金商品を作っていく。その手始めとして、子どもの夢を応援する定期預金を作った。これは、預金総額の一定割合を子どもの支援団体に寄付をする商品であり、金利は店頭金利である。ただ、これ一本でやっていくわけではない。法人・個人それぞれに刺さる商品を数多く作り、それぞれの商品の残高が大きくなっても、結果として大きな預金残高になるという考え方でやっていきたい。2 点目は、BaaS 事業に参入し、当社は黒子に徹して、金融サービスを提供する事業者と連携していきたい。集まったお金は、結果として当社の預金になる。人手を掛けて、金利を付けて預金を集めると収益的にも厳しいので、他の事業者と連携しながら、預金を集めていく仕組みを考えているところである。

法人預金の中で公金も伸びているが、これは入札で取っている預金である。これは金利を付けないと

流出する可能性があり、大きく数字が伸びていくとは考えていない。一般法人預金をもっと集めていきたいと考えている。これまで、融資シェアに対する預金シェアというのは意識出来ていなかった。融資シェアに合わせる形で預金シェアもアップしようとした成果が、この中間期の一般法人預金の伸びに繋がっているのではないと思う。

Q: 今期の ROE 計画が 6.1%、次の目標として資本コストを意識して 8%としているが、このギャップを埋める戦略としてどのような取り組みが中心になるか？

A: その戦略を含めて、現在第 6 次中期経営計画を策定している過程である。現段階でこうしていくということは申し上げられないが、ROE8%は皆さまとお約束させていただいたという事実がある。これを必ず達成するというのが我々のミッションである。ここに向かって、いかに利益貢献する仕組みを作っていくか、ということを今喧々諤々と社内で議論している。

Q: メガバンクはアプリでポイントを付けるなどして、工夫しながら個人預金を獲得している。御社の地盤ではメガバンクともバッティングしているが、メガバンクの戦略をどのように捉えているか？脅威と感じるか、それとも地銀なりの別のやり方があると考えているか？

A: 当然脅威である。我々もアプリのコンテンツは重要視しているが、メガバンクほどの評価は得られていない。メガバンクの強みは、開発力やスピードもあるが、それに加えて連携力もある。プラットフォームの中で物事が完結する仕組みになっており、この仕組みを作っていくとなるとかなりのシステム負担になる。我々がそこで勝負をしていくという環境にはなっていない。我々としては、BaaS 事業を地元の事業者と連携してやっていきたい。地元の事業者にもニーズがある。事業者のお客様は結果として我々のお客さまにもなり、そのお客さまに対して我々が色々なサービスを提供することもできる。自分達だけで出来ることには限界があると考えており、いかに他社と連携していくかが重要な鍵になってくと思う。

以 上