

## 2000年5月29日 会社説明会説明内容

以下は、説明会におけるプレゼンテーション内容の記録です。

(専務取締役足助明郎によるプレゼンテーション)

足助でございます。本日はお忙しい中お集まりいただき大変ありがとうございます。  
まず私から1999年度業績ならびに2000年度業績見通しについて説明させていただき、その後西川頭取から「財務体質の改善状況」について説明させていただく。

では早速資料の1ページ目をご覧ください。まず、業務純益の前年比の動きをみていく。一番下にお示した通り、一般貸倒引当繰入を除く業務純益は3894億円と前年同期比 71億円の減益。主因は国債等債券損益、すなわち債券5勘定戻が 534億円と大きく減益となったことによるもので、この要因を除けば+463億円の増益となる。

この+463億円のうち業務粗利益の増益効果は+256億円。内訳を国内、国際業務に分けると、国内業務部門で+112億円の増益、国際業務部門で+144億円の増益。なお、99年度より発行可能となった普通社債ならびに、劣後社債の発行費用として33億円を計上している。残り+241億円が経費削減効果。

国内業務部門(債券5勘定戻を除く業務粗利益)の増益+112億円であるが、主因は資金利益が前年比で+28億円の増益、役務取引等利益も+97億円の増益という内容。その資金利益の増益要因であるが、主因は中堅・中小企業向け貸出の利鞘改善で、これにより貸金ボリュームの減少や、債券の利鞘収益の減少をカバーした格好。

なお、別途発表の「決算説明資料」では「総資金利鞘」をお示ししているが、「総資金利鞘」は表面利回りを使っているため、前年比の数字には金利低下要因と利鞘改善要因の両方が含まれているので、この数字だけを見るとややミスリーディングとなる。本日、この点については、この資料の後半に参考資料として業務グループ別の貸出金利鞘の状況をお付けしているので後程ご覧いただきたい。

役務取引等利益においては、EB等為替手数料の増強によって約+20億円、投信販売手数料で約+37億円等着実に増加している。ちなみに、投信販売残高は3月末時点で4481億円と順調に増加、既に手数料収益の柱になりつつある。

国際部門であるが、ジャパンプレミアムの解消や利鞘改善、外貨資金ディーリング益の増益を主因に+144億円の増益。その他業務利益が大きく増益になっているが、これは主に資金利益、特定取引利益との入り繰りによるものである。ご承知のように収益のポジションを為替でヘッジしているわけであるが、為替益はその他業務利益に出るので、

そういった入り繰りが生じる。この点はわかりにくいので、次の説明からはこれを修正した数字を出そうと考えている。

次に2ページをご覧いただきたい。ここで業務グループ別のパフォーマンスについて触れておく。表の右端に前年比と共に「調整後」の前年比をお示ししている。これは、前年実績と比較する場合の、金利変動、為替変動等の要因を除いたベース。すなわち、各業務グループの収益のトレンドをみようというもの。私どもは、この数字で各業務グループのパフォーマンスを評価しているので、本日はこのベースでお話したい。

国内個人業務は、市中金利低下により預金の収益性が大幅に悪化したことを主因に、表面では前年比 100億円の減益になっている。しかしながら、我々はこうした外部要因等を除き、実勢では粗利益で+103億円の増益であったと評価している。

同様にみていくと、国内大企業・中堅中小企業業務、国際業務を合わせたマーケティング業務ではトータルで約+446億円の粗利益増益、経費も164億円の削減と、まずまずの業績だったと考えている。

一方、市場営業グループが担当しているトレジャリー業務は債券5勘定戻の減少を主因に661億円の減益。今期もこの減益要因をカバーするためマーケティング収益を増強していく。

次に3ページをご覧いただきたい。クレジットコストであるが、考え方については後程頭取からご説明させていただくこととし、ここでは簡単に数字だけに触れたい。99年度のクレジットコストは6807億円。昨年11月の修正予想3800億円を3000億円余り上回る結果となった。

この上振れは、さくら銀行との合併を前に予防的な手当・前倒し手当を一気に進めたことが主因。今回は「債務者の事業性」について以前より厳しく査定し、予防的に要注意債権から破綻懸念債権に移したもののや、前倒し的に破綻懸念債権から実質破綻債権に移したものが多くあったことから処理額が増加している。

4ページをご覧いただきたい。株式損益について説明する。

株式3勘定戻は+4867億円と大幅プラス。これは主として不良債権処理のための益出しによるものであるが、持ち合い解消も1700億円程度実施し売却益を750億円程計上している。

また、特別損益であるが、99年度も年金基金に対し215億円の追加拠出を行った。これは、今年度から導入される退職給付会計を控え、積み立て不足を前倒しで埋めていくとの趣旨で98年度から始めたもの。99年度に215億円、98年度に227億円拠出しているため、2年で442億円拠出していることになる。

なお、2000年度期首における退職給付債務に対する積み立て不足額は、割引率3.

5%の前提で 1008 億円となっている。このうち年金部分の積み立て不足額が 672 億円である。

5 ページをご覧ください。連結業績の説明に移りたい。

上の表の通り、大和 S B C M を除く連結子会社、持分法適用会社からは + 471 億円の連結寄与があった。一方、大和 S B C M は 340 億円のマイナス寄与となったことから、ネットでは + 131 億円の連結寄与となった。

大和 S B C M であるが、経常利益は 730 億円と好調だったが、営業権（のれん）の償却を 2080 億円実施、当期利益は 851 億円の損失となった。この 40% 分に当たる 340 億円が当行の連結当期利益へのマイナス寄与分。99 年度にのれんを一括償却したことで本年度からは大和 S B C M の収益の 40% が当行の連結収益に直接寄与することになる。

一方大和 S B C M 以外の連結・持分法適用会社であるが、ゴールドマンサックスの IPO に伴う株式売却益が米国の子会社 S B C M で計上されたことで連結寄与が拡大した他、住友クレジットサービスなどの収益も寄与している。

最後に資料下の表で粗利益（資金運用収支 + 役員取引収支 + 特定取引収支 + その他業務収支）の構成項目をご覧ください。前回のミーティングでも申し上げたが、単体と比較して収益基盤が多様化し、この結果資金利益への依存度が軽くなっている。我々の計算では、粗利益に占める非金利収支の割合は、単体ベースでは 16% であるが、連結ベースでは 29% となっている。

6 ページをご覧ください。続いて B I S 比率について前年度末対比で説明させていただきます。

資本面では、円相場影響によって外貨建て資本の目減りが約 500 億円あった。この他は昨年 6 月に発行したヤンキー劣後債 10 億ドルが T I E R 資本に加算されたこと、期日を迎えた期限付き劣後債・劣後ローンを償還したこと程度の動きであり、結果として微増であった。

一方リスクアセットは、円高影響によるアセットの減少が約 8000 億円、それ以外のアセットの減少が 8000 億円あり、合計約 16000 億円減少した。

この結果 B I S 自己資本比率は前年末対比 + 0.65% 改善し 11.6%、T I E R 比率は + 0.31% 改善して 5.88% となった。

次に 7 ページをご覧ください。2000 年度の業績見通しについて説明させていただきます。

業務純益は 3600 億円と予想。市場営業部門、即ちトレジャリー部門が持ち値の良いポジションの期日到来、債券ポートフォリオの回転影響、更に米国金利の上昇などによ

り 650億円程度の大幅減益を予想しているが、これをマーケティング部門の堅調な増益である程度カバーしていく考え。

なお、マーケティング部門の増益については、以下の点を考慮している。

- 投信販売手数料の増加等により個人業務グループ収益が拡大。
- 利鞘改善傾向は鈍化するものの、貸金ボリューム増やE B・為替手数料の増加により法人業務収益も順調に拡大。

これに加えて、海外で利益を蓄積している子会社から、追加配当を一部取ろうと考えており、これも寄与することになる。

なお、経費が前年対比約80億円の増加となっているが、これは、統合に向けたシステム関連コストが一部発生すること、退職給付会計導入に伴い追加的な経費が発生すること、による。これらの特殊要因を除けば前年比若干の削減。

99年度は経営健全化計画を超過達成し、経費率も45%余りと、かなりいいレベルになった。今後はこのレベルをキープすることが目標。ただし、実際には個人業務部門などで経費構造の改善余地は大きい。この辺の削減はしっかりやっていくので、そういう意味で、2000年度見通しについてはややバッファのある数字とみている。

クレジットコストであるが、2500億円とやや高めの水準においている。企業業績や地価の急回復は見込み難いとの前提である。合併前倒しに伴い99年度に集中して不良債権処理を進めたが、仕上げとしてみう一段の手当てをしておく意味もこめてこの水準としている。

最後に当期利益であるが、単体当期利益が1000億円であるのに対し、連結当期利益は1050億円に止まる。すなわち連結寄与が+50億円ということ。

これはややテクニカルな要因。さきほど申し上げたが、子会社から既に蓄積している利益を配当金として本体に取り込むため、連結寄与では連結調整勘定でその分マイナスに効いてくる。連結子会社全体の業績が低迷するとみているわけではない。寧ろ大和SBCM、住友クレジットなど主要子会社については順調な業績拡大を見込んでいる。

では、私からの説明はこれくらいにさせていただき、引き続き頭取より、「財務体質の改善状況」について説明をさせていただく。

(頭取西川善文によるプレゼンテーション)

大変お忙しいところお集まりいただき御礼申し上げます。

只今足助専務から99年度の決算について説明した。まだまだ十分とは言えないが、粗利益・経費両面共ここ数年打ち出してきた色々な施策の効果が着実に数字に現れてきていると思っている。2000年度はこの戦略展開のスピードをさらに加速していく。

前回、中間決算発表後のミーティングで「施策の進捗状況」についてお話をさせていただいた。年間の実績については参考資料として添付してあるので後程ご覧いただくこととし、本日は少しテーマを変えてこれまでの実績をベースに「財務体質の改善状況」について私からお話したいと思う。

まず8ページをご覧いただきたい。ここでは当行の財務体質の改善状況について、現時点での私なりの評価をお示ししている。

この図の中でシャドーをかけている部分が、さくら銀行との統合にあたって両行が約束した3つのプリコミットメントに該当する。すなわち、「経費」すなわち、健全化計画におけるリストラ計画の1年前倒し完了、「貸出ポートのリスク安定」つまり不良債権問題からの脱却、そして株式ポートフォリオの圧縮、である。

この3点は、99年度、そして2000年度の当行経営におけるキーポイントであるので、本日はこれら3点に絞ってまずご説明したい。

そして後ほど、この図の中にもあるが、「貸出ポートフォリオのスリム化」について触れることにしたい。

9ページをご覧いただきたい。まず、最初に「経費」についてである。

先ほどの説明にあった通り、99年度の経費水準は3298億円と健全化計画の実質2年前倒しを実現した。経費率も45.4%という水準まで低下した。

これは欧米銀行と比べてもまず遜色ない水準。このまま50%を極力下回るレベルを維持していきたい。今後のポイントは個人業務部門の経費構造の改善を更に進めることと考えている。

経費構造の改善については構造的な改善を図っていこうということで色々な手を打ってきた。その効果が現れ始めたということであり、また行内マインドにも十分浸透してきているので、いわゆる一時的な経費削減と言うことではなく、低コストオペレーションに向けて安定化しつつあると思っている。私の関心は寧ろ新銀行におけるリストラに移りつつある。

10ページをご覧いただきたい。ここでは「アセットクオリティ」についてご説明する。

99年度は中間決算発表時に申し上げたクレジットコスト 3800億円に対し、約

6800億円と、3000億円の大幅な上ブレとなっている。確かにこの上ブレの中には、予想外の債務者業況悪化や地価の下落幅拡大に伴う担保価値下落なども含まれているが、先ほども説明があったように、合併を意識した予防的引当を行ったことと、前倒しで処理を進めたことが大宗を占めている。

この点について少し詳しく説明を加えたいと思う。

当行は、99年度の自己査定にあたって、合併前倒しの可能性も踏まえて、「足許の環境を前提に、合併後のクレジットコストを確実に抑えるために必要な手当てを99年度にまとめて行う」という姿勢で臨むこととした。換言すれば、「将来の損失発生リスクが少しでもあるものは、それを新銀行に持ち込まないように、償却・引当を行う」ということである。

具体的な査定方針であるが、ポイントは2点。

一点目は、要注意先債権のうち、事業計画等に特に注意を要するものについては、保守的に要管理債権、乃至破綻懸念債権にシフトしたことである。なお、破綻懸念債権にした債権に対しては一律70%ではなく、個別に回収可能性等を勘案して、30%、50%という引当率も適用した。

二点目は、70%以上の引当をしていた破綻懸念債権については、前倒し手当として出来る限り実質破綻債権に移し、100%を引き当てたこと。

この査定方針による債務者区分のシフトを開示債権の動きで説明したい。

開示債権額の総額は、結果として前年対比ほぼ横這いの1兆9000億円あまりとなっている。

この開示債権の太宗を占める危険債権の増減要因を概略みても、総額では昨年度末対比約1300億円減少しており、このうち売却や直接償却・直接減額さらに回収等によって危険債権から外れていった減少分が昨年度末対比約6100億円ある。この一方、新たに要注意先等から危険債権に入ってきた増加分が約+4800億円ある。この増加分の多く、約2700億円強が先ほど申し上げた予防的手当によるものであり、危険債権の中身は大きく入れ変わっている。

こうした処理を行うことによって、結果的には表面で見ると、まず 要管理債権が増加した他、破綻懸念債権の非保全部分に対する引当率が平均で55%と前期対比低下している。確かに表面的には見た目は良くないかもしれないが、予防性の観点から個別引当の対象をより広くとった結果であり、なんら後退していないことを強調しておく。

既にバランスシート上にある不良債権からの追加ロス発生を抑えていくためには開示債権を速やかに削減していく必要があるが、今回は、予防性を上げることによって、追加ロスのリスクを相当に削減したということである。

今後の展望であるが、30、50%といった引当率を使った債権は、「事業は回復するとみられるが、回復には時間がかかる」債務者に対するものが太宗。こうした対処をした

先は、最終的に償却に至る可能性はかなり低い、とはいえ、内容が好転して開示債権が改善していく、あるいは開示債権から外れるには若干時間がかかる、ことから、相当の期間開示債権に止まる可能性が高いと言える。

ただし、毎回申し上げている、不良債権をバランスシートから落とさない限り不良債権問題の完全決着はあり得ない、との考え方は変わった訳ではない。着実に削減を進めていく。

11ページをご覧いただきたい。先ほども若干説明があったが、ここで99年度のクレジットコスト 6800億円の要因分析を違った角度から若干大まかにではあるがお示しする。

債務者の業況悪化、資産悪化といった正確な要因分析は困難なのであくまで概算ではあるが、住銀保証関連個別引当、ならびにCCPC宛売却損・追加引当を除くと、担保価値劣化、債務者の業況悪化、バルクセールによる2次ロスの3点を合わせたコストが半分弱、残りが予防的引当ならびに前倒し処理の影響という格好になっている。

こうして99年度に将来の損失発生のおよむ芽は摘み取ったつもりだが、2000年度のクレジットコストについては、民事再生法や時価会計の導入影響、景気回復期の初期に多い企業倒産増加の傾向や地価の動向などを考えた他、債権の売却などを考慮に入れ、2500億円という相当高いレベルを見込んでおくこととした。

12ページをご覧いただきたい。次のポイントは3つめの「株式ポートフォリオの圧縮」。この点についても開示債権同様、99年度については「着実な削減」というお約束が結果として守れていない。ただし、「政策投資株式を持つことによる価格変動リスクは明らかに過剰であり大幅に削減する必要がある」との基本的な考えは全く変えていない。今回の措置は、不良債権処理の加速と株式簿価の削減のどちらを「タイミング的に」優先するかという問題に対し、私は前者、不良債権処理の加速を優先すべき、と判断したということである。

ご覧の通り、持ち合い解消（資料では「売り切り」）は1665億円。ただし一方で、不良債権処理加速に対応した益出しによって約4400億円の売却益を計上したことの影響として同額簿価が上昇しているという格好である。

ただ、今申し上げた通り「タイミング的に」どちらを優先するかという話であって、益出した銘柄についてもかなりの部分は既に持ち合い解消の交渉がまとまっているか、進んでいるというものであり、これから売却を進めていく。売却は一気ではなくある程度時間をかけて徐々にというケースもあるが、いずれにしても、簿価が上昇してしまった分も含めて再び削減ペースを軌道修正していく。

新銀行としての政策投資株式圧縮の計数目標はまだお示ししていないが、両行合算で5%超となる部分を含めて、しっかりと圧縮していく。

なお、ネット株式含み益はご覧の通り9000億円レベル。この他にゴールドマンサックス株式の含み益が2千数百億円ある。

13ページをご覧いただきたい。最後に「貸出ポートフォリオのスリム化」についてお話したい。

ここには、貸出ポートのスリム化のために取り組んでいる「市場型間接金融」に関し足許の状況をお示ししている。この「市場型間接金融」は単に貸出ポートをスリム化し財務体質を改善するだけでなく、新銀行のビジネスモデルとして掲げたように、顧客ニーズに的確に答えながら資産効率と手数料収益増強を同時に実現するビジネスとして力を入れるべきものと考えている。

ご覧の通り、シンジケーションのアレンジもコミットメントラインの残高もこの1年でほぼ倍増している。今後はこれを更に幅を拡げて飛躍的に伸ばしていく。99年度の実績は邦銀の中では国内トップクラスであると認識している。

関連収益であるが、未だ走り出したところなので水準は99年度年間で20億円弱であり、まだまだ小さいが、これをこれから大いに伸ばしていきたい。

なお、当行は「売却を前提とした貸金」、これを我々は「譲渡性貸金」と言っているが、これについて独自に契約書を作成し、既に取り組んだり、ローントレーディング市場創設のために主要行数行との間で議論を始めるなど、このビジネスにおいてリーダーシップを取るべく色々な手を打っているところである。

私からは以上である。ご質問・ご意見を賜りたい。