

第18回会社説明会の主な質疑応答

- Q. 記者会見等で当面は独立を考えているということは承知しているが、東海地区における地銀の再編についてのお考えを教えてください。
- A. 愛知県の人口は増加しており製造業を中心に企業も多く、市場としては恵まれています。東海地方の銀行は当行を含めて収益力は低いものの、財務内容が非常によく再編をしなくても自分でやっていけるという考えではないでしょうか。
当行としては、今のところ再編は考えていません。今後についても、当行は財務内容も健全であり、本業利益を改善して本業で持続的に収益を出せるようなビジネスモデルを築いていけば十分やっていけると考えています。お客さまや行員への負担なども考えると、規模だけを大きくする再編はあまりメリットがないと考えています。
- Q. 現状の株価水準について、PBRが0.2倍を切っている状況で過小評価されているように見える。今回の資本政策の変更はそうしたことが関係していると思われるが、お考えを聞かせてほしい。
- A. 銀行株全体が下がりPBR0.5を下回っていますが、当行のPBR0.2以下という水準はいかにも安すぎます。その考えもあり、今回自社株買いを含めた資本政策を行いました。過小評価されていると考えています。
- Q. 新中計における貸出金利回り目標について、達成の確度は高いとみているのか、それともチャレンジングな計画なのか。また、預貸率は6割程度だったものを中計最終年度にはどの程度となる見通しか。
- A. 2018年度は0.94%と下げ止まっており、2018年度下期は0.93%でした。2019年度は0.93%の計画であり、2018年度下期の水準を維持していきます。市場金利環境がこのまま続くという前提ですが、大企業向けの低金利貸出を抑制することで実現可能だと思っています。
預貸率については、10次中計では貸出金を3年間で1,000億円以上伸ばしましたが、11次中計ではそれほど増加させない計画です。事業性貸出については600億円程度の増加目標ですので、預貸率は大きく上昇するとは考えていません。
- Q. 中計最終年度の店舗数のイメージはどの程度か。
- A. 店舗戦略については、店舗内店舗を一部で行っています。当行は、地方銀行であり地域に密着していますので、むやみに店舗を廃店するというわけにはいきません。今年度も7月に2店舗を店舗内店舗にすることは既に発表していますが、完全な廃店は今のところ計画していません。店舗数の大幅な減少は考えておらず、一部の店舗を店舗内店舗や少人数店舗に変更していく予定です。

Q. 取引先の課題解決策について、人材育成も含めたお考えを教えてください。

A. 第1次中期経営計画では、ソリューション営業に力を入れます。昨年10月に新設した法人営業部が中心となって推進していきますが、本部だけでなく営業店の営業担当者の提案力・コンサルティング力の強化が必要であり、人材育成が重要になります。
ソリューション営業によって、貸出先に加えて預金先の課題解決に繋げお客さまを支援し、その結果として銀行の収益が上がっていけばベストであると考えています。

Q. 金融機関との連携強化について、ATMやバック事務の提携、有価証券の運用などアウトソーシング戦略も必要ではないか、お考えを聞かせてほしい。

A. ATMの提携は、地元の銀行等と既に行っています。
事務の共同化についても、以前から現金業務や手形交換、メール便など共同で行っています。
有価証券については、今のところ自行で運用しています。一部ですが、他行と共同で出資した運用会社において、資金運用を通じた人材育成を行っています。

以上