

第 42 回 質疑応答

- Q 1. 法人担当者の営業店への人員集約効果が出るのはいつ頃か。また従業員のうち、法人担当者を具体的にどの程度増やす予定か。
- A 1. 法人営業の人員については色々な施策を打ち、可及的速やかに増やしたいと思っているが、実際の人員増強は今後の課題である。
法人部門と個人部門の営業を兼務するケース、本部職員が個別に法人営業の対応をするケースもあり、人員の目標値設定は難しい。事務合理化との兼ね合いの中で、事務を担っていた営業業務職が店頭営業を、店頭営業を担っていた総合職が渉外を担うよう進める。一定期間内に大きく人員を動かすと現場で混乱が生じるため、人員の再配置は段階的に行っていく。
- Q 2. 現在の預金口座数と投信積立口座数は。今後の投信積立口座数の目標値は。
- A 2. 現在の預金者数は約 190 万人。投信関係の口座数は約 11 万件。投信積立口座数は約 2 万 4 千件。目標値はないが、着実に増やしていく。
- Q 3. 環境関連項目について、電子交付サービスの強化によるコスト削減効果は。環境関連融資について、マイカーローン（エコ型）以外の取扱いはあるか。
- A 3. 電子交付サービスは現段階で累計約 1 万 4 千件。郵送費も含め年間 5,000 万円程度の経費削減効果がある。e-リヴレの切替えなどによる経費削減効果は年間 2,000 万円程度。
環境関連投融資件数は 2018 年 9 月時点で 415 件だが、約半分が「マイカーローン・エコメリット」。残りは特定の商品ではなく、「太陽光等自然エネルギーへの融資」等資金使途に基づき計上している。
- Q 4. 「はちの窓口」に一定の効果があった場合、全店舗中どの程度置き換え可能と想定するか。また今後の店舗削減数について、現状の考えは。
- A 4. あくまでも「はちの窓口」は実験的な店舗であり、店舗完全撤退までの経過措置的な側面もある。現在は 1~2 名を配置予定だが、テレビ電話を設置してより高度なサービスを提供することも検討予定であり、全店舗中どの程度置き換えるかは未定である。店舗削減は地元を与える影響は大きいため、すぐに実行することは困難。現状、今後 3 年の間に 10 店舗くらいは何らかの手を入れる予定。
- Q 5. ミドルリスク向けの融資のリターンは信用コストに見合っているか。またミドルリスク向け融資の取組み姿勢は。

A 5. リーマン・ショック以降デフォルト危機がないため信用コストは下がっており、結果的に、ミドルリスク向けの融資はリスクに見合うリターンが取れている。ただ今後は現状の低金利でリスクに見合うリターンがとれるかは難しいところ。

Q 6. 店舗について、将来的に減損リスクはあるか。

A 6. 店舗に関する減損は厳密に行っており、9月期の減損金額は約4億円。低金利下、なかなか収益が上がらないため減損した店舗が多い。今後新しく作っていく店舗は人員を集約し地域をリードする役目を持たせるため、人件費が多くなるので減損リスクはある。

Q 7. 2020年度の計数目標について、当期純利益を単体で200億円としているが業務純益は。

A 7. 2020年度の当期純利益目標が連結で250億円、単体で200億円なので、単体では現状と同程度の業務純益を見込む。250から260億円。

Q 8. 頭取の経営者としての悩みは。

A 8. 民間企業として、株主還元を含めROEを高めていかなければいけない。しかし信用第一の金融機関として自己資本比率を高めることも重要。両者のバランスをいかに取るかが一番の悩み。

Q 9. 31次長計期間中の有価証券残高推移の見通しは。また同期間中の市場運用分野の投資方針は。

A 9. 投資方針はあるが計数的な目標にはこだわっていない。市場運用部門に求めるのは「利益の極大化」。現状、国債を長期保有することで安定的に利益を出していくことはほぼ不可能。調達コスト等を鑑みて、外債も半永久的に保有する資産ではない。株式の長期保有も価格変動リスクが高い。ゆえにいずれも売買することで利益をとっていく必要があり、残高、収益とも仮の目標として位置づけている。

Q 10. じゅうだん会の活動内容は。

A 10. IBMを使う6行と当行を合わせて「じゅうだん会」と称している。基幹的なシステムは当行から各行へ提供しているが、フィンテックの取組み等は個別に行っている。現在当行で注力している情報系の再構築は、現段階ではほぼ全てのじゅうだん会参加行が使用予定。月例ミーティングや人材交流を通じて、良い協力関係が築けている。

以 上