

第17回会社説明会の主な質疑応答

- Q. 貸出利息の減少に歯止めをかける取組みについては、今年度限りの計画なのか、収益性も鑑みて来年度以降も継続されるのか教えて欲しい。(P27: コア業務純益達成のための施策(1))
- A. 貸出金の量の目標は、中計3年計画を2年間で達成しています。今年度以降は貸出金利回りの低下抑制に取り組んでいきます。大企業・中堅企業への低金利貸出を抑制することに加え、中小企業の下限金利を引き上げつつ残高の増加を図っていきます。個人向けの貸出金利については、既に取り組みの結果として4月、5月に上昇してきています。こうした取組みは次年度以降も継続していきたいと考えています。
- Q. 中小企業のみドルリスク先向け貸出を増強することであるが、現在、高格付先とみドルリスク先でどの程度金利差があるのか。また、みドルリスク先のランクダウンや与信の状況は問題ないと思ってよろしいでしょうか。(P27: コア業務純益達成のための施策(1))
- A. 年間平均残高ベースの平均約定金利で見ると、全体で0.98%、中小企業向けが1.045%、そのうちみドルリスク先向けは1.15%となっています。従って、みドルリスク先向けの平均約定金利が0.1%程度高くなっています。中小企業のみドルリスク先に対する貸出については、事業の将来性などを評価して判断しておりますのでランクダウンした先は限定的で、全体の与信への影響はほとんどありません。
- Q. 店舗・業務改革の方向性を示していただいておりますが、もう少し具体的な時間軸や、業務量の削減量、人員の再配置について、教えて欲しい。(P30: 店舗・業務改革)
- A. 次の中期経営計画を策定する前提でも、新たな5年、10年先を見据えたビジネスモデルを確立していきたいと考えております。現在1,700人程度の行員がいますが、5年先を見据えて1,500人でも対応できるような体制にしたいと考えております。業務量もどれだけ削減すると断言は出来ませんが、目標として50%削減するようにやってほしいということで業務改革プロジェクトをスタートさせています。店舗改革についても、私どもは地域金融機関ですから銀行の窓口は重要です。大胆な店舗リストラは出来ませんが、店舗の統廃合を行うとしても、現在行っていますお客さまの口座番号などが変わらずお客さまのご負担も少ない店舗内店舗方式で、コストも2割、3割減らすことが出来ますので、この方式で展開していきたいと考えています。
- Q. 経営者としての悩みは何か。
- A. 外部環境の厳しい状況が今後も継続しても、一定の収益をあげていくにはどうしたらいいか、ということもいつも考えています。
- Q. 10次中計の中心施策でみドルリスク向け貸出が非常に伸びていますが、新規の貸出先数は増えているのですか。その中には担保の無い貸出先もあると思います。事業性評価を含めてお客さまのニーズをしっかりと捉えるような営業を行員の人が行っていると思うのですが、人材育成と営業施策について教えて欲しい。(P10: 貸出金の状況(2))
- A. 前年度から、貸出先数は増加に転じております。平成27年10月に、営業体制の見直しを実施し概算で450名の渉外体制のうち、法人担当250名、個人担当200名となっておりましたが、個人担当に個人に加えて事業法人も担当させることにしました。これにより、事業法人担当者を200名近く増員し、訪問機会の増加に繋がったことが、貸出先数の増加という成果として現れています。さらに、半年から1年かけてじっくり教育したことも前年度の成果として現れたということです。

以上