

平成 29 年 12 月 6 日開催の会社説明会でいただいたご質問とご回答

- Q ベンチマークの指標をみると、北都銀行が事業性評価に基づく与信先数を大きく伸ばしているが具体的な活動は。
- A ここ 1 年程、組織的に活動した結果、対象先が増えている。訪問先にアンケートをお願いしてニーズを探ることで、ビジネスマッチングや事業承継支援、M&A 支援、法人保険などの提案につなげ、進捗管理もしっかり行っている。また、女性担当者も法人先を訪問しアンケートをもとに経営者との会話を掘り下げることができている。
- Q 県内シェアについて、荘内銀行や北都銀行で目標となる目線は。
- A 県内のエリアごとに取り密度が違う。取引密度の高いエリアにはなるべく経営資源を集中し、取引密度が低いエリアでは効率的な営業を行い、攻守のメリハリをつけるよう考えている。
- Q 営業体制の変革の中で、店舗戦略についてどう考えているか。
- A 同規模他行に比較して人員も店舗も多くなっていると認識している。人員についてはスリム化を進めながら営業部門主体に再配置を行っていく。店舗については、地域との密着度合いを考える必要がある。その地域に必要とされる店舗を、単純に無くしてしまうわけにはいかない。店舗配置については、引き続き慎重に検討していく。
- Q 取締役会がフォローしていく KPI の 6 項目の状況について、今後、説明会などで開示していくか。
- A 開示する方向で検討したい。
- Q 一部のメガバンクが東北地方から支店を引き上げるとの報道があったが、これはプラス材料になるか。
- A 地銀とメガバンクでは顧客層があまり重ならないと思われ、営業上のメリットは特に大きくは考えられない。共同で対応している融資案件などもあるが、これは支店の有無とは別のものと思われる。