

2019年12月5日開催の会社説明会でいただいたご質問とご回答

Q 北都銀行はバドミントンのナガマツペアの活躍もありモチベーションが上がっているのではないか。荘内銀行は少し元気がないようにも思うが、秋田県、山形県のマーケットや競争関係などからどのように考えているか。

A 荘内銀行ではこれまでリテールに力を入れていたが、現在、法人オーナー層との取引の深化や事業性貸出の分野にカーブを切っているところであり、戦略転換のために少し時間がかかっている。バドミントンのナガマツペアの世界選手権、日本選手権の優勝とも相まって北都銀行が勢いがあるように見えるかもしれない。競争環境から言うと、山形県は地銀3行、秋田県は地銀2行という違いがあり、これも影響している可能性もある。

Q 今期の顧客部門損益（グループ内管理会計ベース）が赤字見込みのところ、次期中計においては顧客部門損益を役務取引等利益の積み上げや経費削減で黒字化する方針とのことだが、トップラインが少し弱くなっていて、さらに与信関係費用が増えているようだが、どう考えているか。

A 経費削減を次期中計までの6年間で△40億円、また役務取引等利益の伸びにより、顧客部門損益を黒字化する計画だが、当初計画に比べると役務取引等利益の伸びが弱くなっている。経費の面では、ここまで3年間は順調だったが、今後、フィンテック関連など戦略的な投資が必要になると考えている。次期中計が始まる前に、大口支払い先の対策などを含め物件費、人件費の見直しが必要と考えている。与信コスト率の今期見込みが8bp程度で、東北地銀のこの中間期の平均が10bp程度であることからすると、与信関係費用は他行に比べそれほど大きくはなっていない。開示債権の圧縮対策やクレジットサイクル悪化による与信関係費用の増加はある程度見込んでおり、それらを打ち返して顧客部門損益の黒字化に取り組んでいく。

Q 一本化戦略にある本部組織の一体化について、営業企画グループや経営統括グループも仙台の本社に集中するのか。営業企画やリスク管理、経営統括などは、銀行に置いたほうが効率が良いのでないか。

A 本部機能の全てを仙台に置くということは考えていない。現在は、人事企画や総務は鶴岡市に、事務企画は秋田市に置いている。営業企画の中でも、法人関係は秋田市に、個人リテールは山形市に置いている。仙台に集中することによるコストアップのほか、地域に貢献したいという人材のモチベーション低下につながる可能性もある。また、本社で企画するということは営業の一線と距離が出る可能性があるため、現場感覚を失わないために現場に近いところに置いて、現場と一緒にやっていくという考えで、分散させている。

Q 預金等残高、貸出金残高が減っていることについて、どのように考えているか。

A 収益重視のスタンスから資金調達費用を減少させている。これまで、高い金利で定期預金をとっていたものがあつたが、最近の低い金利で折り返す中で残高が減少しており、利益の観点から見ればプラスに働いている。

貸出金は、自己資本比率向上のためのリスクアセットのマネジメントということもあり、採算の悪い住宅ローン、低利の大企業向けへの取り組みを見直し、収益性重視でメリハリをつけた対応をしている。

地域性の面から言うと、地方創生に経営体力を効率的に利用するために、東京や仙台よりも、ホームである山形県、秋田県での収益性の高い貸出やソリューション提供にシフトして、筋肉質な経営体質への転換を目指している。

以上