

2016 年度決算説明会

主な質疑応答

- Q. 中長期的な人口減少が予想されるなか、店舗配置を変更する等の考えはあるか。
- A. お客様のご利用状況に応じて総合店舗から軽量型店舗への変更など店舗機能の見直しを行っていく。
- Q. 都内での営業展開について、過当競争の懸念はないのか。
- A. 当行の都内店舗は14拠点まで拡大しており、点ではなく面で展開し、千葉県内と同じようにお客様の需資にしっかりとお応えしている。武蔵野銀行との共同営業なども検討しており、今後も貸出はさらに増加すると考えている。
- Q. 銀行のビジネスモデルについて、長期的な変化の見通しは。
- A. フィンテックやスマホ取引がますます増えていくと見込まれる。営業店やお客様の意見を聞きながら、店舗機能の見直しや本部での専門的な対応を強化していく。
- Q. ROE7%という目標は、達成が容易な水準ではないか。
- A. ROEの目標は堅く見ている。資本効率の向上を意識して株主還元を引き続き積極的に行い、より高い水準を目指していく。
- Q. 日銀担保スキームを活用することで、日本国債から外債等への程度シフト可能か。
- A. 日本国債から社債等への分散投資を進めてきたが、特に外債へシフトさせる残高目標などは設けていない。マイナス金利政策や長期金利の動向が不透明であり、金利水準をみながらオペレーションを行っていく。
- Q. カードローンについて自主規制の影響等も見込まれるなか、無担保ローンの残高目標は達成可能か。
- A. カードローンに加え、教育ローンやマイカーローンなどの目的別ローンにも力を入れており、目標は達成可能であると考えている。カードローンの審査については、保証会社とよく連携しており、現状の対応から大きく変更する必要はないと考えている。
- Q. 連単差の上振れは期待できるか。
- A. リースのシェア拡大、カード事業の強化など、各子会社の収益拡大を目指していく。

- Q. 3年後のグループ人員数の見通しは。
- A. 業務を合理化しながら営業人員数は維持していく。
- Q. AIを活用した与信判断について、現状との違いは何か。
- A. まず小口貸出の審査自動化から対応し、土日でも回答可能なシステム整備やビッグデータの活用等を行っていく。ただし、融資に際しては経営者の人柄を把握することなども必要であり、まだ時間はかかるが研究を進めていく。
- Q. 法人部門の役務収益が伸びている背景は。
- A. 女性を中心とした形に金融商品販売の体制の見直しを図る一方、法人専担者を配置するなどして地元取引先企業の事業性評価に取り組んできた結果であり、今後も伸ばせると考えている。
- Q. フィデューシャリーデューティの観点から、アセットマネジメントビジネスにどのように対応していくのか。
- A. 子会社の運用商品も他社と同様に選択肢のひとつとして提案しており、今後もお客さまのニーズに基づいて対応していく。
- Q. 基幹系システムの共同化に北洋銀行が参加することにより、さらなる経費削減効果が期待できるか。
- A. システムが共通になることで事務の共同化が進み、さらなる経費削減効果が期待できるが、相手先もあることであり計画には織り込んでいない。
- Q. 武蔵野銀行との連携効果について、前倒しでの計画達成が見込まれるとのことだが、こういった項目で当初想定との差が生じているのか。
- A. 11分科会がそれぞれ成果を出している。特に、証券分野の施策が想定を上回るスピードで進んでいるほか、都内や埼玉で数多くのシローン組成に至り、お客さまからも評価いただいている。

以 上