

2017 年度中間決算説明会

主な質疑応答

- Q. 貸出増加を支えている住宅ローンや不動産賃貸業向け貸出の持続性は。
- A. 千葉県では世帯数の増加が続いており、実需にしっかりと対応している。可住地面積が広く、今後も多くの開発が見込まれるなど地盤が良好であり、10年程度は堅調な貸出増加が続くと考えている。
- Q. 都内拠点为好調だが、他の地銀にはない当行の強みは。
- A. 千葉は東京に隣接しており、東京 23 区の東側を中心に長い間店舗網を維持してきたことに加え、海外店経験者も多く高いレベルのサービスを提供できることが強みであると考えている。店舗数や営業人員を削減してきた金融機関もあるなかで、当行は自分も含め役員が訪問して都内の中小企業経営者と面談し、お客さまの声を良く聞いている。現在 14 拠点を有し、面で展開できていることも他の地銀にはない強みである。新設拠点の貸出は引き続き増加しており、今後も年 1 店舗程度の出店を検討していく。
- Q. 役務取引等利益の更なる増加は期待できるか。法人・個人別に施策の進捗についてどのように評価しているか。
- A. 法人部門については、専担者を配置したことや多く採用してきた若手行員が習熟してきた結果、事業性評価に基づく様々なソリューションの提案力が向上し、手数料収入が順調に増加している。個人部門については、投信販売など計画に比べ伸びていない項目もあるが、PB チームなどの専門人員の活用や、つみたて N I S A による若年層への浸透率の拡大などをつうじて目標達成を目指していく。法人部門の取組みの好事例を浸透させていくとともに、個人部門の底上げを図ることで、全体として役務取引等利益の更なる増強が可能と考えている。
- Q. 貸出増加に伴いリスクアセットも増加していくが、C E T 1 比率目標達成のために貸出が制約される懸念はないか。
- A. 引き続き貸出増加による収益拡大を目指すことで、株主還元も積極的に行いながら、C E T 1 比率 12% 台は維持できる見通しである。
- Q. 与信関係費用の見通しを変更した理由は。
- A. 期初に見込んでいたランクアップ等を来期以降に繰り延べたことが主な要因である。

- Q. 本部棟建替えによる決算への影響は。
- A. 現在精査中だが、本中計期間中に決算への大きな影響は生じない見込みである。
- Q. 人員 880 名程度を再配置する時期は。
- A. 業務効率化の取組みについては既に着手しているが、本中計期間中の人員再配置は少しずつ進めていく。次期中計期間中に大きな成果が出るよう準備しており、来年 1 月からは再配置に向けた一人ひとりの人材育成にとりかかる予定である。
- Q. 事業性評価の取組みを強化するために人材育成の面で特に注力していることは。
- A. 総合店舗での O J T により、日頃から法人営業力の向上を図っている。若手行員の育成を強化することに加え、女性行員についても金融商品販売のみならず法人担当としても活躍できるようスキルアップのための研修を積極的に実施している。
- Q. 手数料ビジネスの拡大について、法人向けの提案内容は。
- A. シローンや M & A、ビジネスマッチングなど、お客さまのニーズに適ったソリューションを提供することで手数料収入が増加している。私募債については、発行手数料の一部で購入した物品を学校等に寄付することで、母校や地域への貢献につながる商品が好評であり、実績は着実に増加している。
- Q. 第四銀行との事務共同化では、物理的にも同じ場所で業務を行うことが可能になるのか。
- A. 同じ基幹系システムを導入し、事務基準や規程等も主に当行から提供している。将来的には事務の委託等も含め、スペースや人員が余剰にならないよう有効に活用していく。他の T S U B A S A 行へも展開することにより、全体の O H R 水準の改善につながることも期待できる。
- Q. T S U B A S A アライアンスによる計数効果 60 億円の時間軸は。
- A. システム共同化に向けた連携開始当初から 6-7 年程度の効果を中心に試算したものである。
- Q. 国内業務部門の貸出金利息が増加に転じる見通しは。
- A. 2018 年度の反転を見込んでいる。

以 上