



Q1.	今年度の業績予想における金利の前提条件と、金利が上昇した際の業績への感応度について教えてほしい。
A1.	政策金利については変動しないことを前提としている。政策金利が0.25%上昇した場合は、1年後に12億円、3年後には40億円の増益、0.50%上昇した場合は、1年後に46億円、3年後には90億円の増益という社内シミュレーションはしているが、今年度の計画には織り込んでいない。
Q2.	上場している銀行の7割以上が増益予想であるなか、御社の2024年3月期の当期純利益193億円に対し、2025年3月期は190億円と減益予想としている。増益予想とすることもできそうに思えるが、減益予想としている意図や背景を教えてほしい。
A2.	当社の営業地域には保守的な企業が多く、そのような風土においては、予想数値を毎回アウトパフォームしていくことが、信頼感につながると考えている。当社の個人株主数はここ数年で大きく増加しており、地域での当社の情報発信にご理解をいただけているのではと感じている。
Q3.	第2次中期経営計画は2023年4月より5年計画としてスタートしているが、日銀の政策変更により金利が上がれば、前提条件が変わると思う。その場合、中期経営計画を見直す考えはあるか。
A3.	中期経営計画については、従来3年であったものを5年にしており、見直しを前提にしている。一方、今後、バンキングアプリ等のDX投資を積極的に行っていく予定であり、法人アプリ等の新たな投資も計画している。当社としては、今後の収益力の向上や成長につながる投資を行うなかで、計数目標の見直しも実施していく。

Q4.	トヨタ自動車などの動きなどにより、東海地区の企業における政策投資株式に対する考え方が変わってきているのか。御社も政策投資株式の削減計画を上積みするような計画はあるか教えてほしい。
A4.	政策投資株式の考え方については、保守的な当地域において、トヨタ自動車のスタンスの変化は大きな影響がある。当社も含めて、東海地域の地銀は含み益に対するトヨタ自動車のウエイトは大きい。そのような変化もあり、政策投資株式の削減に目途が立ちつつあり、縮減方針の計画以上のペースで削減は可能と考えている。メーカーの代表者などリレーションをはかるために話をする際も、トヨタ自動車のスタンスの変化から削減に向けた動きに対する理解は深まっていると感じる。
Q5.	資料25ページの説明があまりなかったように感じるが、このページにおけるメッセージを教えてほしい。
A5.	日本の銀行は安定した預金を調達できていることが評価される時代になってきている。また、当社において金利感応度について短期的に連動する資産がどの程度あるかなど、今後の収益にご期待いただくためのメッセージとして入れたスライドである。
Q6.	グループ一体での人事制度を導入したとのことだが、手応えや決算数値につながるような結果があれば教えてほしい。
A6.	グループの新人事制度は、昨年4月に導入したばかりで財務諸表にすぐ反映する効果は見えにくいですが、グループの全社員が当社へ転籍していることが、当社の特異性または優位性と考えている。当社グループの各社が展開する様々な分野へ人材配置が可能となり、社員はキャリアアップができる。新たな人事制度では、社員それぞれのビジョンを把握し、希望を尊重した上で人事異動を実施しており、実感として中途退職者も減り、定着率は上がっている。給与体系をジョブ型に近いものに変えていることも、特に若手社員には評価されていると思う。 もう一点、現在、当社グループ全体の間接部門と営業部門の人員を洗い出しており、グループ内で同様の業務を行っている間接部門の人員を営業部門へ振り分けることで、人員を増やすことなく1人当たりの生産性、売上、収益を引き上げることができると考えている。十六銀行において、事務人員を預り資産営業に投入できた成功体験を、次はグループ全体で実施していく。

Q7. 役務取引等利益について、法人ソリューション関連収益は伸びてはいるものの、預り資産関係収益に比べるとまだまだ強化する必要があると感じる。法人ソリューション施策の現状と今後について教えてほしい。

A7. ご指摘のとおり、リテールの預り資産関連収益は着実に成果が表れている反面、法人ソリューション関連収益はまだまだ伸びしろがあると思う。持株会社化の中で、「事業承継の会社」や「DXコンサルの会社」を切り出していることは、ソリューションビジネスをより専門的に進化させたいという思いの現れ。先週の5月21日、22日にNOBUNAGAサクセッションに共同出資している日本M&Aセンターホールディングスの三宅社長自ら、岐阜県の地方都市3か所(大垣市・岐阜市・土岐市)でわずか30人限定のセミナーを実施してくれている。私も会場の後方席で見えていたが、参加者は本当に真剣に三宅社長の話を聞いていた。このような活動を当社の協業しているパートナー企業と、しっかり展開していくことで、必ずブレイクスルーするタイミングが来る。法人ソリューションで具体的な成果を上げる方法は、地道にしっかりとやっていくことだと考えている。当社の企業文化は、決めたらしっかりとやっていくこと。M&A手数料や脱炭素コンサルティングは法人ソリューションのなかで、まだまだ伸びしろがあり、しっかりとやっていきたいと思う。