



Q1. 十六銀行単体の決算において、外貨調達コストの増加はその他業務利益(除く国債等債券損益)に反映していると思うが、その影響額はどの程度か。また、国債等債券損益について、57億円の損の内容を教えてください。

A1. 外貨調達コストの増加による影響額は約21億円である。また、国債等債券損失の計上は、外債の損切が大半である。当然ヘッジをしている部分もあるが、逆鞘となっている銘柄もあったため、将来的なことも考えて早めに処理したものである。フローの収益の改善と政策投資株式の縮減、あるいはこの4月から好調であった株の含み益の有効活用をトータルで考えて損切を行った。

Q2. 事業性貸出金、消費者ローンともに残高が伸びているが、県内の資金需要をどのように捉えているか。一方で、円貨貸出金の平均利回りは低下傾向が続いているが、下げ止まりの兆しは出てきているか。

A2. 当地域はモノづくりの中心地であり、足元の円安、経済安全保障の状況などから国内への工場回帰が進んでおり、また東海環状自動車道という地域の道路交通網の整備もなされていることから、工場や物流拠点への投資が行われているように感じている。円貨貸出金の金利については、住宅ローンの金利が低下している一方で、事業性貸出金の金利は上がってきており、当社グループではこの上期に事業性貸出金と住宅ローンのストックレートが逆転した。これによって本来の業務である事業性貸出金を伸ばすことで収益機会を得られる環境になってきたと考えている。

Q3. 第2次中期経営計画の計数目標のひとつである「2027年度に当期純利益200億円」という目標は保守的過ぎるのではないか。また、株主還元方針について、積極的に還元しているものの、その元となる還元方針自体は総還元性向で25%となっている。積極的に還元しているのであれば、もう少し分かりやすい形で株主還元方針を提示してはどうか。

A3. 資料40ページに記載のとおり、戦略的投資として経費70億円の増加を見込んでいる。ソフトバンクとの連携のなかで、より突き抜けた収益を上げるために積極的なDX投資を行いたいと考えており、その償却負担が大きくなる。また、株主還元方針については、近時のPBR1倍割れ問題であったり、投資家の皆さんとのエンゲージメントを踏まえると、意思をしっかりと示していくべきであり、早期に新たな方針を出していきたいと思っている。



Q4.	第2次中期経営計画には、金利の上昇や政策変更の効果は織り込んでいるか。
A4.	この計画はイールドカーブ・コントロールの修正以前に作成しており、この計画自体に金利の上昇効果などは織り込んでいない。計数目標については金利状況を見ながら見直していきたいと考えている。当社は流動性預金のウエートが高い。流動性預金の金利は上げるとその日から影響が出る一方で、貸出のストックレートは徐々にしか改善しない。そのあたりも考慮しつつ、メインシナリオ、リスクシナリオと考えながらシミュレーションしており、環境変化の際には素早くお示しできるような態勢をとっていきたい。
Q5.	御社の特徴として個人向けの貸出比率が高いと思うが、住宅ローンの収益性をどのように捉えているか。
A5.	まず志としては、地域の生活者の方が住宅を取得するというライフイベントを、地域金融機関として必ずサポートするべきだと考えている。そのうえで収益性について、この上期に住宅ローンのストックレートを事業性貸出金のストックレートが上回ったが、2016年2月からのマイナス金利政策のなかで金利収益を支えたのは、それまでストックレートの高かった住宅ローンであった。もう一つの観点、デフォルト率で言うと、2022年度の住宅ローンのデフォルト率は事業性貸出金の4分の1程度となっており、デフォルトまでを含めた融資の採算で言えば、まだ住宅ローンに優位性があると言える。こうした状況を踏まえ、住宅ローンについては引き続きしっかりと取り組んでいく一方で、事業性貸出については金利競争に入るというよりも、脱炭素の支援や脱炭素を絡めた設備投資の提案などを含めて取り組んでいく。事業性貸出により前向きに取り組んでいくことが、当社グループの今後の成長を支えてくれると考えている。



Q6.	持株会社へと移行して2年が経過したが、社長の手応えをご紹介いただきたい。
A6.	まず事業領域の拡大について、4つの新しい会社を計画的に設立・事業を開始することができた。ただ、これは計画的な取組みであり、一番の手応えはDX化が上手く進んでいる点にある。協業しているソフトバンクが前向きに協力してくれている。新たなグループウェアの活用など、地域金融機関ではなかなかできていなかったことができるようになってきている。こうしたことで生産性は上げていけるのではないかと考えている。また、新人事制度でも、社員の多様性を考慮した異動を取り入れている。我々は変わりたいと本当に思っているし、実際に変わろうとしている。
Q7.	役務取引等利益の比率が高いのが御社の特徴と理解しているが、預かり資産関連収益について、新NISA制度もスタートするなか、上振れを期待してもよいか。また、法人ソリューション関連収益について、今後の拡大に向けた課題をどう捉えているか。
A7.	来年からの新NISA制度の開始に向けて、まずはその序章として投信積立の拡大に注力している。新NISA制度の開始は追い風だと思う。当社は対面営業が中心で、約380名のFAの教育訓練を組織的に行っている。ネットの仕組みを作ることももちろん大切だが、我々の優位性は対面営業であり、地域での信頼感が強みである。地域のお客さまはその地域から動かないので、丁寧に説明してお取引いただければ、大半は長い取引に繋がっていく。法人ソリューション関連収益については波があるが、事業承継の会社(NOBUUNAGAサクセッション)を立ち上げたり、十六総合研究所では人材マッチング、まちづくりの会社(カンダまちおこし)ではクラウドファンディングなど、様々なメニューを提案できるよう先行投資的に取り組んでいる。これから花開いてくるのではないかと考えている。