

第12回インフォメーション・ミーティング 主な質疑応答

- Q. 自己資本比率の低下が見込まれる中、自己株式取得といった株主還元を強化した背景は？
- A. 自己資本比率については12%台を維持できる見込みであれば、一定の水準を確保できると考えており、2016年3月期に業績連動配当の基準を200億円から150億円に引き下げたことも踏まえ、今回は自己株式取得による総還元性向でお応えすることが適切であると判断した。
- Q. 今期、上光証券を完全子会社化するが、営業体制が変化する中で、現場が混乱して役務取引等利益の低下につながることはないか？
- A. 上光証券については、親密会社といえども業態が変わるので、当初は相当の混乱があるのではないかと考え、以前より経営企画部内に銀証連携プロジェクトの人員を相当数配置し、その内容を精査している。
また、上光証券の社長は当行の出身者でもあり、十分コミュニケーションは取れている。
- Q. 事業性評価の組織対応として、営業店へ向けてどのようなフォローをしているか？
- A. 事業性評価のプロジェクトチームは、融資第一部内に置いており、当初の3名から現在は6名に増加している。この本部の担当者が営業店職員と随行し、本部の分析手法やノウハウを伝授しており、現在は営業店も実際に分析をし、お客さまと対話している。
- Q. クレジットカードビジネスについて、法人カードの会員数や稼働率が上がっているが、9,130先というのはまだ相当潜在的に会員数を増やす余地があるのではないか？
- A. ご指摘の通り、まだまだ伸びしろがあると思っている。法人メイン先数では24,000先以上と、地銀の中ではトップであり、方針としては、ただ会員数を伸ばすのではなく、それと同時に稼働率を上げるということに注力している。
- Q. 役務取引等利益の計画について増益を見込んでいるが、預り資産販売が伸びなかった場合、計画全体の中で、与信費用や有価証券売却益など、ある程度バッファがあるのか？
- A. アドバイザリー業務については、マーケティングを強化し、顧客層のセグメント化や過去の成約実績率等によって積上げの形で収益計画を立てており、この部分の利益がいかなかった場合において特定の部分で補うということを考えている訳ではない。
- Q. 40%を目処とした総還元性向ということだが、仮に利益が低く10円の配当だけで40%となった場合は、自己株式取得は行わないのか？
- A. 普通配当の10円については著しく業績が悪化しない限り、お支払いしていく方針。また、配当金のみで40%の総還元性向となった場合、現状では自己株式取得を行うことは考えていない。ただし、利益や環境の変化によっては、これを見直していくことも必要と考えている。

Q. 店舗戦略について教えて欲しい。

A. 参考資料を資料編の最後に付けており参照願いたい。店舗の採算性と市場の将来性という観点から、エリアを分け、優先度の高い店舗を選定して、店舗の集約なども検討しているが、一方、北海道は広く近隣に店舗がないケースもある。当行はメガバンクのように単純に何店舗を統廃合するという目標は持っておらず、個別にお客さまの利便性や地域の事情等も十分考慮して、店舗戦略を考える。

Q. 当行の強みや課題について教えて欲しい。

A. 人口減少・マーケットの縮小という避けられない課題に対し、これを補うべく、これまでは強みである「観光」などを中心に注力していたが、これからは地方創生と絡めて、「起業・創業」への支援として、「北洋 SDGs 推進ファンド」などを活用した支援に力をいれていきたいと考えている。