

## 第18回インフォメーション・ミーティング 主な質疑応答

- Q. 法人貸出先数の増加は、コロナ禍における新規先が大宗と思われるが、こうした新規取引先についても既存先と同様のソリューション提供による役務収益の取込みを見込めるのか。
- A. 新規先にも既存先と同様に「事業性理解」を起点として、会社の規模に応じた最適なソリューションのご提案を行い、手数料収益の取込みも目指していく。
- Q. TSUBASA 基幹系システム共同化を実現した場合は、コスト面含めてどのような効果を想定しているのか。
- A. システム共同化後 5 年間は設備の減価償却によりコストはほぼ横ばいとなるが、それ以降は概算で 20 億円を超えるコスト削減が見込まれている。また、共同化を行うことで、新サービスやシステム開発コストがアライアンス内で按分できることや事務取扱要領の一本化により事務部門の効率化が実現でき、その分営業推進に振り向けることができると考えている。
- Q. コロナ関連融資について、北海道内地区別の特徴的なイメージはあるか。また、1 年間の元金返済据え置きを行っている先に対する今後の対応はどのように考えているのか。
- A. 当行では北海道内をブロックで区切っているが、満遍なく取扱っており、ブロック別では札幌では建設業、道東では観光関連産業、函館では製造業・水産業など、地域毎の特色はあるが、資料で示した業種別と同じくバランス良く支援している。  
元金返済据置後の対応については、返済条件変更の対応も含めて、積極的に対応していきたい。
- Q. 日銀の「特別当座預金制度」について、この付利による収益への見込額と今期計画には織り込んでいるのか。
- A. 日銀への申請はしているが、該当となるかは現状未定であるため、収益計画には織り込んでいない。なお、該当となれば年間で 20 億円程度の収益寄与を見込んでいる。
- Q. 中計において注力している事業先への本業支援やコンサルティングについて、現状での評価・課題・手応えはどのように捉えているか。
- A. 「事業性理解」や「北海道共創パートナーズとの連携」を起点に注力し、計画は達成できていると評価。一方、メイン先 2 万 5 千社全てに「事業性理解」を取り組むには、まだ時間を要するという点が課題。手応えは感じており、現在人員体制を強化しているが、お客さまのニーズも多く、それでも人員体制が不足しており、さらなる強化を図ることで取扱いはさらに増えると感じている。

**Q. 政策投資保有株式について、簿価はいくらか。また、今期の株式売却予定はないのか。**

A. 簿価は 562 億円、売却予定は計画には織り込んでいない。一方で、持ち合い解消を進めていく必要はあり、投資先と合意を得た上で方針を決めていきたい。ただし、当行は古くからお取引のあるお客さまの株式保有も多く、保有目的が合致していればそう簡単に売却とはならない面もある。

**Q. 三井住友トラスト HD は持ち合い株ゼロの方針を打ち出しているが、その点をどう考えているか。**

A. 三井住友トラスト HD の方針については思い切った判断であったと思うが、当行は地銀として、進められるところは進めていくという方針。

以 上