

第26回インフォメーション・ミーティング 主な質疑応答

Q：認識している経営上のリスクと課題について短期・中長期の視点に分けて説明してほしい。

A：短期的なものについては3点あると考えている。1つ目は「中小企業向け貸出のシェアアップ」。

お客さまへの訪問頻度を高め、スピード感ある対応をすることでシェアを拡大していきたい。

2つ目は「DXの強化」である。道内においてもネット銀行がシェアを伸ばしてきており、特に北洋銀行アプリの利便性向上については、個人取引充実に欠かせないものと考えている。ここについては先手を打っていかねば今後のリスクになりうると考えている。最後はGXや半導体などの「新しい成長分野への取組」であり、今後目利き力を高めながらニーズに応じていく必要があると考えている。

中長期なものについては「生産年齢人口の減少」と考えている。全国も同様だが北海道はそのスピードが速く、「当行ならびにお客さまの徹底的なDX化・効率化（選択と集中を含む）」「外国人を含めた労働力の確保」「魅力的な企業を北海道で育成もしくは誘致する」ことが必要と考えている。北海道のリーディングバンクとして「北海道をよくしたい」という気概を持って、社会課題解決につながる取組を行ってきたい。

Q：今後利上げ等で増えていく利益をどのように活用するのか教えてほしい。

A：道内の発展に寄与するリスクテイクやDX化などの成長投資の拡大につなげていきたい。株主還元については、投資家さまとの対話を通じて現時点でできる限りの還元を行っていると考えている。

今後も対話の中で、配当性向等の水準について検討をしていきたいと考えている。

Q：今後の人員配置・店舗配置について、経費と預金獲得のバランスについての考えを教えてほしい。

また、中小企業を中心として預金発掘の余地はあるのか。

A：預金獲得の拠点として店舗の将来性や役割についてしっかりと検討したうえ、店舗および人員配置を行っていく。道内企業とのリレーションを維持していくことが前提であるが、当行単独で安定的な店舗運営ができないと判断した場合、信金等との共同窓口をさらに増やしていくことも検討していく。預金発掘については地方でもシェアが低い部分についてはまだ伸びしろがあると考えている。ネットバンクが今後取引拡大することも考え、当行のアプリの利便性を高め、個人を含めた相続預金などが当行に残る仕組みができるものも検討しており、これからも預金の拡大余地は十分にあると考えている。

(次ページに続く)

Q：人的資本の強みと課題について教えてほしい。また、非金融事業の取組に関連して、再度銀行持ち株会社となる選択肢はあるのか。

A：北海道内で相応の人財が安定的に採用できていることは強みである。法人・個人それぞれの強みを持った人財が活躍できしており、今後も強みを活かしながら足りないところを補っていくために新しい人事制度を活用していきたい。組織再編については様々な選択肢があるものと考えているが、現状決まったものではなく、それぞれのメリットを検証して決めていきたいと考えている。

以 上