

第15回インフォメーション・ミーティング 主な質疑応答

- Q. 北海道の景況感について、昨年は地震で来道客数が減少する中でも、訪日外国人来道客数は増加している。今年に来道者数及び訪日外国人来道客数予測はどのように捉えているか。
- A. 景況感について、都市圏での再開発事業や道内空港民営化などの影響もあり、北海道は緩やかに回復していると認識。ただし、懸念材料としては水産業の不振がある。来道者数については、昨年12月から徐々に回復しており、足元では韓国人観光客の減少分を中国人がカバーしている状況。札幌だけで見ると、上半期は前年比0.4%増となっている。
- Q. 北海道でオリンピックのマラソン等が実行されるが、観光やインバウンドへの影響はどうか。
- A. 7~8月は来道観光客のピーク時期と重なることから、インフラが対応できるかの懸念があるが、選手以外にもメディアなど関係者の来道効果は大きいと認識しており、大きく期待をしている。
- Q. 大手地銀を含めメインバンク取引先数が地銀の中でトップであると思うが、基盤が出来上がった理由は。
- A. 調査機関によると、10年連続で地銀の中ではメインバンク取引先数第一位と認識。歴史的に北海道拓殖銀行の営業を譲受し、札幌銀行との合併を経ているといった背景がある。また、その後道内企業の皆さまとの取引維持・拡大に努めており、その結果としてメインバンク数が多くなっている。
- Q. 本資料3ページについて、貸出金利回りの低下が続いているが、今後もまだ続いていくのか。
- A. シミュレーション上では、地公体向け貸出の入替えが進み、利回りの低下はまだ続く一方で、2021年度には貸出ボリュームの増加により相殺され、貸出金利息収入は下げ止まっていく見通しにある。
- Q. 幅広い項目において物件費が削減されたということだが、例えばどのような項目が入っているか。
- A. 業務委託費が主なものであり、そのほか細かい費目で幅広く削減されている。
- Q. TSUBASA 基幹系システムの共同化におけるコスト削減効果を考えると、次期中期経営計画期間中の経費の推移はどのように見ているか。
- A. 2023年1月の稼働後、イニシャルコストの減価償却が5年程度続くことから、次期中期経営計画期間中の効果は見込めないが、その後は、2018年3月期比で年間約30億円のシステムコスト削減効果を見込んでいる。

- Q. 通常の地銀の経費構造は、人件費が大きく、物件費が少ないと思うが、北洋銀行の場合は逆の構造と認識している。物件費の中ではブランチインブランチの推進によって不動産関連費は低減するのではないか。また、業務委託費は更に削減が図れないのか。
- A. 物件費は道内全域をカバーするため、相応にかかってしまう。特に当行の場合は、システム経費が重荷になっているので、TSUBASA アライアンスにより効率化を図っている。ブランチインブランチでは店舗の減損が発生する可能性があり、即座に収益に寄与しないケースもあるが、ランニングコストは削減できる。
- Q. TSUBASA アライアンス以外で、北海道内での業務提携は考えていないのか。
- A. 北海道内の信金とは ATM の共同利用を推進している。他にはメールカーなどの共同化も検討しており、所管部において自治体や各信金との協議を行っている。
- Q. ブランチインブランチ以外にも店舗のハブアンドスポーク化、本部人員の流動的シフトも検討しているか。
- A. 当行は従来よりエリアに応じたブロック制を敷いている。現在、旭川・帯広ブロックにおいて、ブロック長に権限を与え、各地域のマーケットにあわせた営業展開を行えるよう試行をしている。本部人員の削減も進めており、次期中期経営計画の議論の中で、より効率的な本部運営も検討していく。
- Q. 次期中期経営計画の柱は、どのようなものになるのか。
- A. 現中期経営計画で「お客さま第一主義の徹底」を掲げているが、次期中期経営計画においても、「顧客本位の業務運営」を更に深堀することが柱になると考えている。
- Q. 事業性理解について、これをテコに融資を伸ばすというのは、取れるリターン以上にリスクもあるのではないか。
- A. 事業性理解をする上で、その企業の強み弱み、成長性などを共有することが重要と考えており、融資を第一の目的としている訳ではない。その中でその企業がさらに成長していくための必要な資金は、道内の金融機関として多少のリスクを取っても支援していく方針である。

以上