

## 第17回インフォメーション・ミーティング 主な質疑応答

Q. 新中計において新しい事業領域の開拓・対策はどう考えているか。

A. 地域銀行として事業先の本業支援に力を入れ、HKPを中心に新たなコンサルティングメニューの導入を検討している。

Q. 再編・統合についてはどう考えているのか。

A. 北海道は既に4行から2行になっており、道内での統合の必要性はないと考えている。違う地域との再編・統合も現状考えていないが、TSUBASAアライアンスのような連携の形により経営統合と同様の効果を生み出せるものと考えており、そちらに注力している。

Q. 事業者向け貸出利回りが前年比横ばいとなっているが、コロナ関連融資が利回りを押し上げているのか、次年度以降コロナ関連融資によりどのような効果が表れるのか。

A. コロナ融資の平均レートは1.1%程度であり、コロナ関連融資による利回り押し上げ効果で中小企業向け貸出のレートは下げ止まった。今後については、通常の新規融資レートはコロナ融資のレートより低いと考えられ、事業者向けの約定レートは下がっていくが、下がり幅は緩やかになると見込んでいる。

Q. リテール分野での預り資産販売において、リモート面談は上期の業績においてどの程度反映されているのか。

A. 今現在11カ店110件の相談を受けているが、リモート面談の試行開始が8月末からであり業績への影響については、これからという状況にある。

Q. 有価証券運用について、円債のデュレーションが他行比長めとなっているが、金利リスクはまだコントロール出来る範囲にあるという認識で良いか。

A. 10年債は長期間保有を前提としているが、20年債は市況を見ながらオペレーションしていく予定。今後も債券中心の運用を考えているが、その中で金利リスクのコントロールは可能と考えている。

Q. 日銀特別当座預金制度について、OHR要件や経費要件は、達成出来る見通しにあるか。

A. OHR要件については現状厳しいと認識しているが、経費要件については、中計で掲げている経費削減を進めていくことで、達成を目指していきたいと考えている。経費削減はこの制度がなくても進めていくものであり、中計を上回る経費削減に取り組んでいく。

Q. コロナ関連融資による新たな取引先が増えた要因は。

A. 当行は5月より融資取扱店において休日相談窓口を設けるなど、資金繰り相談体制を拡充したことでこれまで取引が無かった先の増加につながったほか、純預金先に対しては、5月から取扱開始となる無利子無担保融資について4月からご案内するなど、当方から積極的に働きかけを行ったことで、新たな取引先の増加につながった。

Q. 新たな取引先へのアプローチとして非金利取引のアプローチにより、来期以降非金利利益をどう見ているか。

A. 新しい取引先については、今まで取扱いが無かった振込や販路拡大、ビジネスマッチング等のご提案から、フィービジネスを拡大し、非金利利益の増加に繋げていきたいと考えている。

以 上