

◆ 質疑応答

1. 経常減益の要因は？

→ 経常利益は前年同月比 1 億円減益となっているが、前年は海外・国内金利の上昇により、有価証券部門において債券の損失処理や株式売却を進めたことが大きい。今期はその反動で経常収益（=売上高）が減少しているが、コアである貸出金利益や役務利益は上振れ（各 3 億円）しており、賃上げによる経費増加や、与信費用の戻入れなどを除いても、増益となっていたものと思われる。

2. 2024年3月期の連結業績は減益の予想です。業績を改善させるためにどのような施策を推進していますか？

→ 収益向上は一丁目一番地の課題と常に認識している。これまで積み上げてきた資本をいかに活用して、貸出金や有価証券の利息を向上させるかをテーマとし、中期経営計画を進めている。貸出部門では製造業など地域への貸出を進め、シェアを高めていくほか、域外への貸出強化として再エネの大型協調融資案件などに注力している。有価証券部門では円建債券を中心に組入れを進める。市場環境変化が大きく、現在の買入は短中期が中心だが、利回りの高い長期もスタートさせている。

3. 岩手県の経済規模や産業の特徴について教えてください。

→ 名目の県内総生産は 4.7 兆円（2020 年）と国内総生産（500 兆円）に占める割合から、1%経済と呼ばれることが多い。都道府県面積は北海道に次いで 2 位と広く、古くから畜産業や林業、漁業などの 1 次産業が主力であるが、トヨタ自動車は国内第 3 の生産拠点と位置付けるなど自動車産業や、近年ではキオクシアや東京エレクトロンなどの半導体産業を中心とした製造業が大きく進展している。

4. 貴行と他の銀行との違いや優位性について教えてください。貴行がメガバンクや信用金庫と比べて優れている点は何ですか。

→ 県内には地方銀行が 3 行存在するが、当行は情報ネットワーク、顧客基盤など 3 行で一番大きく、地域 No.1 の地方銀行といえる。県内全域を営業エリアとしていることから、メガバンクよりも対面や対話などによる寄り添ったワンストップ支援面で優位性があり、市町村単位で営業する信用金庫よりも近隣も含めた県単位でのスピード対応が可能だ。

5. 新型コロナ関連融資が 700 億円ほどありますが、返済が滞るリスクはありませんか。返済が滞った場合に大きな損失が発生するのでしょうか。

→ ゼロゼロを含めた新型コロナ関連融資の実行累計額は約 1,000 億円となっており、9 月末時点での残高は 643 億円だ。融資件数は約 4,300 件で、そのうち 8 割を超える 3,500 件が返済を開始しており、大きな問題があるとは捉えていない。岩手県の融資制度も備わっており、大きな損失に発生する可能性は低い。

6. 国内長期金利の上昇によって国内債券で大きな含み損を抱えている銀行もあると聞きますが、貴行の状況はいかがですか。

→ 当行は有価証券運用に占める円建債券の比率が約 7 割であり、当行も相応の影響（23/9 末、△100 億円）は出ている。ただ、株式の含み益の範囲内にあり、当行の資本規模からして、経営にインパクトを与えるような状況にはない。金利上昇下のリスク管理は、これまで以上に的確に行っていく。一方で金利上昇は、運用環境改善というプラス影響が大きい。

7. 岩手県の人口は減少しており、将来的にも減少が予測されていますが、そのような中で県外への展開についてはどのように考えていますか。

→ 江戸時代の南部藩の一部には青森県八戸地域も含まれていた経緯や、仙台までは商圏のつながりも深いことなどから、八戸・仙台地域は営業部体制をとるなど重要な県外店舗と捉えている。両地域での融資シェア（八戸 9%、仙台 3%）はまだ低いことから、成長余地は残っており、引き続き注力していく。岩手県との商圏やつながりがある先以外への展開は現時点では考えていない。

8. 将来的に近隣の地銀との経営統合し、営業地域と事業規模を拡大するといった戦略は考えられますか。

→ 従来から地銀との経営統合について、否定的な考えは持っていない。地域の方から賛同を得られるかがポイントであると捉えている。一方で地方銀行が直面する課題は全国各地で共通している部分も多く、テーマによって連携していくことは十分にあり得る。

9. 新型コロナの感染拡大によって、貴行の事業にどのような影響がありましたか。マイナスの影響だけでなく、プラスの影響もあれば教えてください。

→ 新型コロナ感染拡大は取引先に多大な影響を及ぼし、本格化した 2021 年度は 42 億円の引当計上を余儀なくされるなど、決算へのインパクトは大きかった。一方、銀行体質強化などプラスの影響もあった。分散していたグループ本社を本店に集中させたことや、銀行の業務を融資や預り資産など 9 つに分類し、業務毎の収益分析に基づいた人員配置を行い、収益貢献度の高い法人営業人員割合は増加した。また、デジタル化も進み、マイカーローンはほぼデジタルでの申込に移行、預り資産販売もデジタル購入が約 50%となるなど、業務の生産性向上につながっている。BCP のあり方を見直す機会にもなった。

以 上