

株式会社 百五銀行
インフォメーションミーティング（2022 年度決算説明会）における主な質疑応答

【質問①】

Q. 住宅ローンについて。愛知県での成長が明確かと思う。営業体制を強化しているとのことであるが、具体的にどのような地域か。岡崎や刈谷など三河でも伸びているのか。あるいは名古屋地区に重点を置いているのか。

A. 愛知県での体制強化については、パーソナルプラザを新たに3拠点新設し、人員も増強している。地域としては、最も東が豊橋。そのほか岡崎など三河地区でも増強している。特に豊橋のパーソナルプラザは、前期1位の実績をあげた。ただ豊橋については、いわゆる一般の店舗はなく、かわりに愛知ネット支店をご利用いただいている。そのような意味合いでは、店舗のない地域でも住宅ローン営業は可能である。

【質問②】

Q. PBRについて。東証からPBR1倍割れの要請を受けているが、どのように捉えているか。PBRを上げていくためには、 $PER \times ROE$ のなかで特にROEを上げることが基本になるかと思うが、その観点から住宅ローンの収益性をどのように考えているか。また、各アセットにどのように資本を投下するのか考え方を教えてほしい。

A. PBR1倍割れについては難しい問題である。ROEを向上させながら経費も削減しなければならない。銀行業のため、ROEを上げていくなかで最も収益にプラスとなるのは手数料関係と貸出金利息である。貸出金利息が上がりすぎると、逆に地域顧客の負担が増える。このあたりは上手くバランスを取りながらできるのかが課題である。住宅ローンのプラス影響については、住宅ローン自体の収益性はそれほど大きくはないが、限られた人数での営業でも量は取れており、デフォルトも少ない。プラスアルファがマイカーローンなど住宅ローン以外のローンや保険関係などである。それらトータルに考えると、かなりのプラスになってくる。いまのところ住宅ローンに代わる新たな戦略は見つけられない状況であることから、もう少し継続していこうと考えている。

【質問③】

Q. 住宅ローンを軸に保険関係やマイカーローンなどに広がっている実感があるということか。

A. かなりの実績が上がっている。

【質問④】

Q. 三重県南部の状況について。観光業が栄えている反面、人口減少などの側面もある。そのため M&A の需要があるのではないかと考えているが状況はどうか。また三重県南部は、伊勢志摩のリアス式海岸において、地震など災害対策の費用が必要になるという印象を持っているが、どのような対応をとっているか教えてほしい。

A. 南部は観光業が中心である。コロナが終息して、伊勢神宮の参拝者数はコロナ前までは届かないものの 7 割から 9 割くらいまで戻っている。観光業も戻りつつあるが、人員不足で予約を 100%受けられずに売上が戻っていない企業もあり、そこは課題であると考えている。観光業以外については、人口減少で厳しい状況である。また南部については、水産業、林業の海外輸出が課題となっており、日本トランスシティ株式会社と共同で Local Design Mie 株式会社を設立し、輸出の支援をしようと考えている。災害対策については、宿泊業を含めて事業再構築制度があり、そちらの支援資金を利用しながら融資も行っている。

【質問⑤】

Q. 社外役員比率が 47%と高いと思うが、東証からの要請に対してどのような議論が行われているか。

A. PBR 1 倍割れの問題については共有しており、対応策についてはこれから議論を行う。社内取締役側の意見がある程度まとまってきており、これをベースに議論を進めたいと考えている。

【質問⑥】

Q. 自己資本比率について。バーゼルⅢの早期適用で高くなったが、どういう項目で上昇したか。これだけ自己資本比率が高くなるなかで、株主還元やリスクテイクなどは変化するのか。

A. バーゼルⅢ早期適用で 2%程度上昇した。有効活用したいと思っているが、2%の要因としてはリスクアセットが計算上低くなったことが一番大きい。実際の本適用の時に株式等の比率が上がることもあるので、28 年の本適用で見ると、現状の 10%くらいの水準で変わらない。一気に活用して自社株買いを実行することなどは考えておらず、もう少し推移を見ながら検討したい。

【質問⑦】

Q. 事業承継について。三重県の後継者不在率が全国で最小とのことであるが、事業承継への具体的な取組みを教えてください。

A. 事業承継に関しては、P32 にあるように、支援件数は増えており、当行もかなり前から取り組んでいる。お客さまに事業承継という言葉が受け入れられなかった状況もあったが、最近では積極的に議論をいただけるようになってきている。本来であれば M&A というよりも事業承継ができれば良いが、後継者を育てないといけないという時に、百五みらい投資が資本を持ち、ハンズオンで後継者の育成を行い、ある程度後継者の育成ができた段階で株式をお返しするという形で対応する事業承継ファンドが AIDMA 1 号、2 号である。今のところ投資実績は 6 先で、三重県企業はまだまだ少ないが、愛知、岐阜、三重の企業を中心に対応していきたい。

【質問⑧】

Q. 資本コストの低下、ひいては PBR 改善に向けて、これまで掲げている以上の株主還元強化を進める可能性はあるか。

A. 株主還元は銀行としての公共性を鑑みると、健全経営の維持強化が重要であると思っている。内部留保の充実に意を払うとともに、株主の皆さまに対して安定的に利益を還元していきたいと考えている。そういう意味合いから、中期経営計画で配当性向を長期的に 30%めざすことを掲げており、これをできる限り早く実現していきたい。ただ、配当性向にこだわるのではなく、安定した配当を継続する方針である。

以上