

2021年3月期決算説明会（2021年6月2日開催）

質疑応答

Q1.	コロナの影響がある中、中期経営計画はかなり強気の計画と思われるが、目標達成の自信のほどは。
A1.	経営基盤強化はおおむね実施しており、計数目標は達成可能である。

Q2.	他行では引当金を増やしていないところもあるが、予防的に引当金を増やしているというのはどういうことか。
A2.	<p>当行は以前から積極的に融資をする一方、引当ては将来のために保守的に積み上げてきた。その結果、経営の自由度を広げ、柔軟にお客様に対応することができている。</p> <p>監査法人とも基準のすり合わせを行いながら、厳しく見ていきたい。</p>

Q3.	野村証券との提携について、実感としての効果はどのように感じているか。
A3.	<p>預り資産販売手数料が年々下がっていったことを主因に、当行とごうぎん証券の預り資産部門は赤字であったが、野村証券との提携でシステムが一本化したこと等により、預り資産残高を増やさずとも損益は改善、収支は少しずつプラスに転じている。</p> <p>文化や考え方の違いがあるのではないかと他の金融機関から聞かれるが、お客様にとっていい提案をしたいという点で想いは一緒である。もちろん異なる部分もあるが、乗り越えて十分うまくやっていく自信があるし、現場もそのように感じていると聞いている。</p>

Q4.	デジタルツールを使ったバンキングへの取り組みの方法は？独自アプリを開発するのか、それとも携帯会社等と連携するのか。
A4.	<p>オリジナルアプリの製作はハードルが高い。NTTデータの地銀共同システムを使用しており、当行アプリも同システムをベースにサービスを提供している。</p> <p>様々な提案もいただいているが、お客様にとって便利で使いやすいアプリはどれかを考えながら、選択していきたい。</p>

Q5.	法人コンサルに力を入れるにしてもメインバンクでないと難しいのではないかと。島根、鳥取以外でメインバンクは増えているのか。メイン先でなくともコンサルは可能か。
A5.	<p>仰るとおりであるが、コンサルティングを受け入れるお客様はメインバンクかどうかではなく、信頼してコミュニケーションがとれる銀行であれば選んでいただけると認識しているし、実際ご相談もいただいている。</p> <p>メガバンクが国内リテールのポートフォリオを見直しているなかで、財務内容がしっかりしていて、経営支援をきちんと行う地方銀行と取引をしたいと考えてくださるお取引先が増えた。</p> <p>法人融資は現在、山陰よりも兵庫、大阪、岡山、広島地区のほうが伸び率、金額ともにウェートが高くなってきている。</p> <p>当行は山陰を中心に地銀のなかでも早い段階から先進的にコンサルティング業務を行ってきたが、これからは山陰以外の地域においてもメイン化を推進するとともに、充実した信頼関係をベースに積み上げてきたノウハウを発揮してコンサルティングを提供していきたい。</p>