

2021年9月期決算説明会（2021年12月2日開催）

質疑応答

（社外取締役 多胡 秀人、倉都 康行、後藤 康浩も出席）

Q1.	<p>上期の与信費用2億円、それに対し下期52億円と大きな金額を見積もっているが、このうち30億円は将来を見据えた引当となっている。これについてどういったものなのか、詳しく説明いただきたい。</p>
<p>A1. 回答者： 山崎頭取</p>	<p>要注意先の中でも、少し業況悪化している先や与信額が大きな先を広くピックアップし、厚めに引当金を積んできた。その結果地銀の中では引当金が多いということになっている。しかし我々は融資を伸ばしており、今後も資金ニーズには応えていくため、今までの引当だと限界がある。足りないものがあるとすれば、粉飾や突然死などの、突発的要因である。</p> <p>これにある程度備えることができれば、リスクも取れるし決算にぶれが出ない。監査法人はテールリスクは資本でカバーすべきという意見であるが、我々はテールリスクではなく、ある一定期間をみれば蓋然性があるという考えであり、今後も議論をしていく。</p>

Q2.	<p>多胡取締役はこれまで多くの地銀を見てきている。多胡取締役から見て、山陰合同銀行はどのような銀行に見えているのか、紹介いただきたい。</p>
<p>A2. 回答者： 多胡取締役</p>	<p>取締役となって15年になるが、当行には前例踏襲、横並びを嫌う文化がある。常に新しいことにチャレンジしており、フォワードルッキングの引当もそのひとつである。フォワードルッキングの引当はポスト検査マニュアルでポイントになるが、実質的にはなかなか進んでおらず、その中でチャレンジしている。もう一つの柱 RAF（リスクアペタイトフレームワーク）の考え方などほかの銀行も自分はよく見ているが、最先端である。</p> <p>先日、サステナビリティレポートを発刊したが、地銀初である。SDGsの開発目標8.10“だれひとり取り残さない”ここが地銀にとって一番大事であり、リレバンにも共通性がある。サステナビリティレポートはESGのバランスが取れているが、特にSが大事だと思うし、書いてあるだけでなく中身がある。</p> <p>これはひとえに経済基盤が弱く課題先進地域だからこそ、創意工夫が必要となる。そうしなければ生き残ることはできない。歴代の頭取、役員と15年間やりとりをしてきたが、彼らは常に創意工</p>

	<p>夫を行っていくという点で筋が通っている。またここ一番の決断は資本がなければできない。ここ一番の決断力のベースは資本力であり、コツコツと積み上げている。</p> <p>一番の決断は1991年のふそう銀行との合併であり、地域金融機関の合併のなかではかなり早い段階だった。これで兵庫の地盤が出来た。また1990年代の中盤から国債を買い続けてきたのもそうである。リーマンショックの時も売りにでた国債を買っており、それが今も残っている。</p> <p>2015年には兵庫戦略を開始した。市場規模も大きいけど低金利のたたき合いの起きているマーケットで、山陰で行ってきたきめ細かなりレーションシップバンキング的なアプローチでお客様と関係を築き、ほかの銀行と比べても融資を伸ばしている。</p> <p>もう一つの決断は野村証券との提携であり、こういったことを常にやり続けている銀行である。</p>
--	---

<p>Q3.</p>	<p>倉都取締役に対しては、資本市場の観点から、株価がPBR0.2倍台と低い現状について、取締役会で議論はあるのか教えていただきたい。</p>
<p>A3. 回答者: 倉都取締役</p>	<p>PBR0.2が低いのは間違いない。この基準で銀行の株価を見るのは個人的には疑問に思うが、そうはいつでもPERも低い。当行の株価は安すぎる、それは当行の数々の施策がマーケットに伝わっていないというのが私の結論。</p> <p>どうするかという課題に対して取締役会で何度も議論を行い、配当政策を変えた。しかしどんなに配当政策を変えても、ガバナンス改革を行っても、マーケットが反応していない。だから取締役会では当行の数々の施策をアピールするように言い続けている。</p> <p>銀行全体が低いので当行だけが頑張っても株価は上がらないという達観した意見もあるが、当行なりにここまで頑張っているというのを一人でも多くの投資家にわかってほしいというアピールは全職員含めて考えていかねばならない。</p>

Q4.	後藤取締役には、色々な企業を見てきた経験から、逆に山陰合同銀行の課題は何だと思うかをお聞きしたい。
A4. 回答者： 後藤取締役	<p>山陰地区は経済基盤が弱い。一方で、語弊はあるが田舎力、ブルーオーシャンになっている。地元で稼いで兵庫・大阪、岡山、広島で積極的な貸出で収益基盤を向上させている。ただしこのままの戦略だけでは山陰地区が取り残されてしまう。山陰地区の企業の成長、育成が課題になっている。</p> <p>ポイントの一つ、域外からの企業誘致（国内外）を銀行としてやっていく必要がある。産業を国内回帰させるいいタイミングであり、ワーケーション、リモートワークで企業が首都圏から地方に展開する動きもあり、産業が国内に回帰する動きもつかんでいく必要がある。また山陰は農林水産業が基盤であるにもかかわらず、弱体化している。6次産業化、生産者の方に入り込んで販路拡大、設備投資などにも注力する必要がある。</p>