

2020年11月20日の決算説明会における主なご質問とご回答

Q. 構造改革の中で子会社の再編を進めているが、今後の戦略は。

- A. 当社グループでは、目指す姿に「総合金融サービスグループ」を掲げ、銀行以外の子会社の業績についても拡大を進めています。このうちリース子会社では、営業エリア内での拡大余地が十分にあると考えており、従来以上に取り組みを強化してまいります。資産運用（めぶき証券）、キャッシュレス決済（めぶきカード）についても、多様化するお客さまのニーズを踏まえ、積極的に事業展開を進めてまいります。

Q. 構造改革に伴う人員の再配置を行う際に、人材育成はどのように行っているのか。

- A. 人材育成については中期経営計画の3つ目の柱にも掲げており、教育や研修体制の整備を進めております。今後も具体的なキャリアパスを示しながら、教育・研修を行ってまいります。

Q. 印鑑レスの進捗は。

- A. お客さまとの取引では、2021年3月に導入予定のバンキングアプリや、その後に導入予定である店頭セルフ端末により、印鑑レスへの取り組みを加速させていく考えです。また営業店と本部間の協議・報告のペーパーレス化も進めるなど、内部の業務処理においても印鑑レスを推進しています。

Q. 中期経営計画に掲げる「事業領域の拡大」について、規制緩和の影響も含めた進捗は。

- A. 信託業務やストラクチャードファイナンスなどにおいて、専担組織の新設や専門人材の投入を進めており、信託業務ではこの上期も多数のお客さまから相談を受け、成果をあげております。引き続きノウハウ・スキルの積み上げ、人材育成も図りながら収益増強につなげてまいります。また、規制緩和では、投資専門子会社の設立など、様々な検討を進めているところであります。

Q. コンサルティング営業体制の強化について、常陽銀行は法人向け、足利銀行は個人向けを強化しているようだが、それぞれの内容はこういったものか。

- A. 常陽銀行および足利銀行は、互いに情報を共有し、法人・個人の両方のお客さまに対する営業体制を強化しております。

この上期においては、常陽銀行は、2020年6月に「コンサルティング営業部」を新設し、営業店や本部各部署に分散していた法人向けの専門人材を一つの組織に集約しました。それまで分散していたノウハウ・スキル等の共有が進んだことで、組織力・コンサルティング力の向上につながっています。

足利銀行では個人のお客さま向けのコンサルティング業務を担当する「ブロック個人営業部」を新設し、合わせて行内に分散していた相続や事業承継の専担者を「プライベートバンキング室」に集約し、コンサルティングの高度化、迅速化を進めているところです。

Q. ITデジタル機能の強化に伴い、トップラインで期待出来るものは何か。

A. 2021年3月に導入予定のバンキングアプリにより、今まで接点を持つことが出来なかったお客さまと接点を持つことが可能になります。また、そこから得られるデータをマーケティングに活用し、プッシュ型の提案を行いたいと考えております。チャンネルの拡大や利便性の向上により、コロナ禍においてもサービスレベルの領域拡大、質の向上を実現させることで、トップラインの増強につなげてまいります。

Q. 資本性ローンに関する取り組み方針等を教えて欲しい。また、引当との両立が求められるが、どのように対応していく考えか。

A. 資本性ローンの取り組み実績は、2行合算でこの上期までに6件/20億円を執行し、仕掛案件も7件あり、具体的な検討を進めているところです。取引先のビジネスモデルや将来性も判断し、個別に丁寧に対応しております。なお、引当はこれまでどおり適正に対応してまいります。経営改善支援の効果により将来的には取り崩しとなることも想定できると考えております。

Q. 日銀の特別当座預金制度について、「経営基盤の強化」と「経営統合等の再編」が条件になっているが、どのように考えるか。

A. 「経営基盤の強化」では、経費削減について中期経営計画から1年前倒しで進捗し、着実に進展していると捉えております。トップラインの増強も含めて、OHRの改善を目指し、取り組んでまいります。なお、トップラインは外部環境の影響を大きく受けることもあり、経費削減に強い拘りをもって対応していきたいと考えております。本制度の活用を目的に、再編を考えるとということはありません。

Q. 現状の株価動向を踏まえた自己株式取得への考え方は。

A. 現時点では、自己株式の取得は、優先順位は低いと考えております。コロナ禍の影響が不透明な中で、信用リスク（信用コスト、リスクアセット）を慎重に見る必要があると考えております。

Q. リそなホールディングスと戦略的業務提携を締結しているが、バンキングアプリ以外にも提携領域を拡大する考えか。

A. バンキングアプリに限定することなく、お互いにプラスになるものがあれば積極的に検討してまいりたいと考えております。

Q. 群馬銀行がTSUBASAアライアンスに参加したが、めぶきFGへの影響は。また、再編や統合に対する考え方に変化はないか。

A. 群馬銀行とは一部で取引先も重複し、協調して支援している先もございます。TSUBASAアライアンスへの参加により、そうした対応が変わることはなく、これまで同様の関係を維持していきたいと考えております。

当社グループは、経営統合時に「開かれた金融グループ」を掲げており、その考えに変わりはありません。再編や統合は目的ではなく手段の一つであると考えております。目指す姿を共有できる他の金融機関には、いつでも門戸を開いております。

以上