

2020 年中間期決算説明会 主な質疑応答

2020 年 11 月 26 日（木）に開催した 2020 年中間期決算説明会における主なご質問および当社の回答は以下の通りです。

Q. 日銀の特別付利制度においても OHR の改善が要件の一つとなるようであるが、粗利益を増やすために有効と考えている業務はあるか。

A. 粗利益を増加傾向に持っていくのはなかなか難しいと考えている。この中間期は事業性貸出の増加により前中間期と同水準の資金利益を維持できたものの、足元では資金需要も落ち着いてきている。引き続きプライシングの適正化をすすめていきたい。一方、役務取引等利益については、この中間期はコロナ禍における活動制約の影響を受け伸び悩んだものの、法人・個人コンサルティング分野の人員体制は強化が図られており、期待できる分野と考えている。

Q. 北海道銀行は他行に先行して地域商社事業に取り組んできたと思うが、取り組みについて教えて欲しい。

A. 北海道銀行は、北海道の地域商社 2 社に対し 5%以内の出資も含め関与している。ロシア向けの貿易を主なビジネスとして立ち上げた北海道総合商事は、現在 4 年目を迎えており、売上高も 10 億円規模となっている。極東ロシアを中心とした資材等の輸出入に加え農産物輸出などビジネスの幅も広がってきており、地域のお取引先の海外ネットワーク拡大に貢献している。今年立ち上げた農業商社の HAL GREEN は、高品質の北海道の農産物を道外・海外に流通させていくビジネスに取り組んでいる。高品質を理解して適正な価格で販売できる販路を拡大していくことや、付加価値をつけるための製品化等が課題となっているが、我々もサポートし、北海道経済に貢献できるような会社になって欲しいと考えている。

Q. 日銀の特別付利制度における OHR や経費の要件について、何年目には達成できるといった見通しがあれば教えて欲しい。

A. 当社グループは、これまでも効率化を徹底してきており、事実として人員数や店舗数も減少している。制度については取り組みしたいと考えているが、業務運営等を考えると、先に行けば行くほど、特に 3 年目は非常に厳しい目標と思っている。

Q. 限られた経営のリソースをどこに振り向けていくかという観点で、例えばアプリや ATM などを自前でやるのではなく外部に委託をする動きが増えている中、外部委託等が可能な分野、あるいは自前で注力していく分野というものがあれば教えてほしい。

A. 中期経営計画において「Face to Face のお客さまに寄り添ったサービス」と「利便性を追求したデジタル金融サービス」の両面での進化を掲げているが、法人・個人のコンサルティングについては、地銀として Face to Face に強みを発揮していくべき分野であり、人材の育成および増員などの体制整備をすすめている。デジタル金融サービス分野についても、お客様の利便性の向上を図るべくリソースを投入してきたが、ここにきて様々な手口の金融犯罪に対するセキュリティ面の課題も露呈してきている。セキュリティと利便性の両面をしっかりと整備した上で推進していきたいと考えている。

以上