

第 16 期定時株主総会 主な質疑応答

2019年6月21日(金)に開催した第16期定時株主総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. 優先株の額面の記載がなく不明であり、7円50銭という配当が妥当かわからないので教えてください。
A. 第1回第5種優先株式は、経営統合前の北海道銀行が金融危機の際、自助努力として多くのお取引先様から額面1株500円で総額537億円を引き受けいただいたものを、2004年9月のほくほくフィナンシャルグループの経営統合に合わせ、当社株に切り替えしたものです。3%の配当につきましては、発行時の条件として決定しているものであり変更できないものであります。 2020年3月より、優先株式の残高が10%づつ自己資本に算入できないというルールもあることから、2019年10月1日付でこの優先株式の10%となる53.7億円を自社株取得する予定であります。
Q. 招集通知に自社株取得の内容や優先株式の額面等詳しく記載してほしい。
A. 必要であると判断した項目を記載させていただくよう検討いたします。
Q. 優先株に対して配当は20年でどのくらいになっているのか。
A. 320億円程度となります。
Q. 貸出金利の低下等収益環境が厳しい中で、優先株は3%で調達しているようなものであり、このままでいいのか展望をきかせてほしい。
A. 優先株式の自社株取得を少しでも早く実施していくことが課題と考えています。方法は3点あります。1点目は利益の積み上げ。2点目は普通株式による増資。3点目は自己資本比率上算入できる別の形態での優先株式を発行することです。3点目については、利回りや調達可能な金額等に制限があります。 私どもは、1点目の利益の積み上げを現在は最優先すべきと判断しています。
Q. 金融庁は第1回第5種優先株に対して金額を減らすよう指導をしているのか。
A. 特段指導はございません。今回の自社株取得に関しても当社独自の判断であります。
Q. 北海道銀行の現在の自己資本比率はどれだけか。
A. 北海道銀行の2019年3月末時点の自己資本比率は、8.69%であります。 金融監督の国内基準の最低目線は4%と言われてはいますが、最近の金融庁の監督方針としては、4%に関わらず先行きの厳しい金融機関に対しては行政として指導に入る方向であると報道されています。 2019年3月末時点で当社の自己資本比率は9.09%、北陸銀行の自己資本比率は8.79%であります。8%以上を維持しなければ、各ステークホルダーの皆さまに安心してお取引いただけないと認識しています。そういった中で自社株取得に関しても適宜検討していく必要があると考えております。
Q. 優先株式をすべて償還した場合自己資本比率はどうなるのか。
A. ほくほくフィナンシャルグループにおいては、1%程度下がり8%程度になります。北海道銀行においては、8.69%が6%~7%の水準まで低下いたします。 当社としては、不安定要因をつくらぬよう、まずは10%の自社株取得にとどめ、段階的に対応すべきと判断いたしました。

Q. 配当がより優先株式よりも低い普通株式で増資を実施すればよいのではないか。
A. 増資となれば株式の希薄化という形で株価に影響が出る可能性もあることから、様々な要素を勘案して慎重に検討していきたいと考えます。
Q. 人口減少の中で、統合等検討していく必要もあるかもしれないが、社長として今後どのような長期ビジョンを持っているか。
A. 経営統合について具体的に検討していることはございません。 今後の人口減少および預金と借入の需給バランスにおいては、参加するプレイヤーが多いことから貸出金利が極めて低利となっており、与信コストの増加をカバーするだけの適正な貸出金利が確保できていないという認識はございます。 一方で、経営統合はすぐに効果がでるものではなく、5年、7年と一定の期間をかけて効果が表れるものであります。今現在は、そのような余裕がないことから、各金融機関がすぐに経営統合に踏み切らないものと考えています。 ただし、最終的に10年後には地方銀行の数は、600近くあった信用金庫が300近くまで経営統合されたのと同様の動きになるだろうと考えております。 当社は、平成16年に持株会社方式で北陸銀行と北海道銀行の経営統合を実施いたしました。合併ではなく持株会社方式による経営統合としたのは、当社に賛同していただける金融機関が参画しやすい形態をとることも狙いの一つでございました。
Q. 株価をどのように上げるか具体的な施策はあるか。
A. 株価向上の具体的な施策については、継続的な利益を確保する体制づくりであると考えております。 金利収入だけでは、収益維持はできないことから、人材育成面もふくめてコンサルティング力の強化を図っております。コンサルティング部門については、右肩上がりではあるものの、金利収入の減少を打ち消す程の収益力にはまだ至っていません。継続的な利益を確保するためには、この部門を引き続き強化していくことが必要だと考えております。
Q. 目利き力のある人財とはどのような人財なのか。
A. お客さまとしっかりと向き合って、お客さまのお話をお聞きし、お客さまの事業の将来性を自分たちの経験に照らして評価していくことが目利き力であると考えます。
Q. メガバンクでも、職域などお取引先に出向いて従業員の方々にローンなどの売り込みをしていると聞くが地方銀行として御社グループでは実施しているか。
A. 個人のお取引においては、様々なお取引に繋げていくためのメインのお口座を当社グループで作成いただくことが重要だと考え、職域での活動においてもその点を重視しております。 また、ローンについては、約60カ店のローン相談拠点を中心に、一部では休日営業等も実施してお客さまの利便性向上に努めております。

以上