

第 48 回（2025 年 3 月期）インフォメーション・ミーティング 質疑応答

Q1. 今期の計画と中期経営計画の金利の前提がそれぞれどうなっていますか？

仮に今期と中期経営計画の中で利上げが無かった場合、また、利上げが遠のいた場合にそれぞれ目標を達成できるのかどうか、特に今期の部分について達成できないリスクがあるでしょうか？

A1. 来年度の収益見通しに利上げは一切織り込んでおらず、現状の金利が続いた場合の計画です。一部金利感応度や金利が 50bp 上がった場合の影響については、シミュレーションしていますが、今回の予算や中計には織り込んでいません。中計に掲げている各種施策を着実に実施することで、利上げが無かった場合でも計画は達成できると考えています。

利上げについてはプラスの要因となり、それによって早期に目標達成ができるのではないかと考えています。

Q2. 富士山・アルプスアライアンスについて、5 年累計で 3 行合わせて収益効果 200 億円ですが、この収益効果の中計にどう織り込んでいるのでしょうか？

また、長期目線で考えた場合、このアライアンスがさらに発展して提携等、関係性の深化を進める可能性があるのでしょうか？

A2. 現在、収益効果 200 億円の内訳を 3 行で詰めている段階であり、本アライアンスの収益効果の中計に直接的には織り込んでいません。3 行が連携し、それぞれが強みとするネットワークを活用することで、地域課題解決や社会的なインパクトを及ぼすような取り組みができるとしており、そうした意味で本アライアンスは、長期的な部分で大きい影響があると考えています。

これまでの静岡・山梨アライアンスにおける 10 のプロジェクトチームの枠組みを承継し、その中に八十二銀行様に加わってもらいます。3 行で一緒に進めていく予定です。今後、富士山・アルプスアライアンスの効果が出始めて、他の銀行からアライアンスに参加したいとの話があれば、拡大もあるかもしれないが、現段階では、そのような想定はしていません。

Q3. 連結純利益 100 億円達成にあるウォーターフローチャートについて、経費と与信コストについて分けるとどれくらいになるのでしょうか？

A3. 中期経営計画中の 43 億円の内訳について、大体 3 分の 2 くらいが与信コストではな

いかと思います。初年度は 27 億円程度を予想していますが、余裕のある数字としています。昨年度の与信コストが 14 億円だったので、その程度の数字で推移していくと考えています。

Q4. 長期ビジョンのファーストステージで ROE5%以上が目標で、最終目標が ROE8%以上です。目標達成に向けて、金利が高い水準になる必要があるのか、それとも御行の規模が大きくなる必要があるのか、どのようなイメージをもっていますでしょうか？

A4. これまで有価証券の伸びが弱かったのは、債券ポートフォリオの入れ替えを大幅に実施していたためですが、現状は、入れ替えも進み順調に回復しています。貸出金については当行の成長ドライバーであり、引き続き R O R A を意識した貸出金のポートフォリオの見直しに積極的に取り組むことでボリュームを増やすのではなく、貸出の質にこだわっていきたいと思っています。また、金利の上昇は見込んでおらず、ポートフォリオを見直すことで、収益を高めていければと思っています。

今後、中心となりますのが「シン・東京戦略」であり、引き続き取引先への支援に取り組むことで収益の後押しとなると考えています。また、有価証券収益も従来よりも着実に伸ばせるようになっていきますので、収益の下支えになると考えています。このように全体としては、R O E 5 % 以上の目標を早期に達成し、次の R O E 8 % 以上に向けて取り組んで行きたいと考えています。

Q5. 県内預金の伸びが低いようだが、これ以上預金を伸ばす余地はないのでしょうか？

A5. 当行は地方公共団体との取引関係が強く、公金預金の比率が非常に高いです。現在の金利上昇に伴い、地方公共団体の預金が国債に振り替わっていますので、それが預金の伸びを抑えている原因となっています。

法人預金については、金利上昇で若干の動きがありますが心配するほどではありません。一番重要なのは、個人の粘着性の高い預金ですが、この部分については、順調に推移しています。しかしながら、若年層の取引をどのように確保するのかが、将来において非常に大きな課題となっていくしますので、若年層との取引基盤をしっかりと確保していきたいと考えています。引き続き、スマホで全取引が完結することを P R することで粘着性の高い預金の獲得を強化していきますので、県内預金を伸ばす余地はあると考えています。

Q6. 有価証券の実現損益 110 億円超は、現行の債券損切が無くなれば容易に達成できるように見えますが、110 億円の内訳のイメージはどうでしょうか？

A6. 売買益を使ったポートフォリオの入れ替えは相殺されますので、増える部分は、有価証券利息が中心となると考えています。

Q7. 資料 41 頁では有価証券の損益が 55 億円となっており、資料 53 頁では、市場部門が 15 億円の数字となっていますが、違いは何でしょうか？

A7. 有価証券実現益を 110 億円超に伸ばす過程では、有価証券利息の伸びが 12 億円程度になると思います。資料 53 頁では、15 億円と記載していますが、有価証券利息が 97 億円から 110 億円というのが市場部門になります。中計では貸出のファンド等も含めていますので、やや数字に差があります。

Q8. 東京の預金について、どのような取組みで獲得できているのか。また、お客様はどのような属性なのでしょう？

A8. 当行が東京で営業を開始したのが明治時代からで、昭和 40 年代には店舗網を広げていきました。当初は、山梨から東京に来られた方との繋がりが多かったですが、現在は、いろいろな方々とのネットワークができ、その中でウェルスの方々とのネットワークも広がり、面的な繋がりが増えたことが大きいと考えています。お客さまとの繋がりが増えたのは、案件に対して、迅速な決定を出していることや徹底したお客さま起点での対応により拡大してきたと思っています。

資料 57 頁のバブルチャートに示しています通り、大企業向けの貸出や元々から繋がりのあるお客様などがおり、メインや準メイン先として取引している状況です。

以 上