

第 46 回（2024 年 3 月期）インフォメーション・ミーティング 質疑応答

Q 1. 貸出金残高が大きく伸びていますが、その要因はどのように考えていますか？

また、今後の貸出の伸長および持続性はありますか？

A 1. 貸出が伸び始めたのはここ 2、3 年で、主な理由は 3 つだと考えています。

1 つは、山梨県内には半導体製造装置関係のクラスターがあり、その製造業関連の設備資金需要、また、これらの企業が県外に進出する中での工場建設の設備資金と運転資金などを取り込んだことにより融資残高は伸長しました。

2 つ目は、コロナで厳しい状況であった観光業が復活してきていることも追い風になっています。

3 つ目が東京都内での貸出です。多摩地区は以前から伸びていましたが、地区本部体制の導入以降、伸びが加速しています。都心はウェルス層を中心に人脈やネットワークを活用して資金需要の発掘ができていることが要因と考えています。

今後については、仕掛けをしながら貸出を伸ばして行きたいと考えています。都内に関しては、まだ伸びる余地はあると思っていますので、引き続き、人脈やネットワークを活用し、お客さま起点のコンサルティング支援を実施することで、貸出は順調に推移すると考えています。

Q 2. 今の金利状況で有価証券運用はどのように考えていますか？

A 2. 金利が 1% まで上昇したからといって、一気にポートフォリオを復元しようとは考えていません。金利は、おそらくゆっくりとした上昇になると思いますが、局面に応じてデュレーションをコントロールしながら徐々にポートフォリオを作っていこうと考えています。3 年程度を目安に徐々に残高を増やしていきたいと考えています。

Q 3. 山梨中央銀行の強みは何だと考えていますか？

A 3. 行員一人ひとりがお客さまに対して、誠実であることが強みだと思っています。その背景には、お客さま起点の考え方が浸透してきていることがあると考えています。

お客さまに最適なコンサルティング支援を行うには、お客さまのことをよく理解し信頼関係を構築することが極めて重要となります。当行では常日頃お客さまとの接点を持ち対話を行うことで、お客さまの立場に立ったコンサルティング提案ができていると考えています。

その他、古くから東京で店舗を構えたことで、長いお取引をいただいているお客

さまざま多く、地域との交流もしっかり図ることができております。また、東京と隣接している地理的な環境も強みだと考えています。

Q 4. 今後人員をどのように配置することを考えていますか？

A 4. 現状、金融商品販売体制の変革に取り組み、推進体制の最適化に取り組んでいます。具体的には、ウェルス層に対する高度専門人財を育成するとともに、デジタルと人財を融合することで、マス層や未開拓層への推進手法の構築を図ることで、収益の最大化を目指します。

また、力を入れております事務ゼロ化によって捻出された人員について、リスクリングを実施することで、最適な人財を育成し、適切な人員配置につなげたいと考えています。

Q 5. 地域金融機関として人員数は増加させるのでしょうか？

また、ありたい姿の実現に不足しているリソースは何ですか？

A 5. 人口は減少していますが、人員についてはある程度の現状を維持していく中で、人の配置の仕方、働き方などを意識しながら、パフォーマンスの向上に向けた人員配置をしていきたいと考えています。

ありたい姿に不足しているリソースですが、全く違う事業に投資することは考えていません。これまでに新たなファイナンス・投資の方法を学んできた行員が多くいます。このように新たな知見を持った人員を増やしていく必要があると考えています。最近では、都内から転職される方も増えており、その方々が築き上げたネットワークを活用することで、新たなビジネスの発掘にもつながると考えています。

Q 6. 自己資本比率はどの程度が理想と考えていますか？

A 6. 10%程度を維持することが理想だと考えています。ただ、自己資本比率を重視するために成長ドライバーを抑えてしまわないようにと考えています。

以 上