

第 50 回（2026 年 3 月期）インフォメーション・ミーティング 質疑応答

Q1.預金に関連して、基本的には県内個人預金がベースになっているかと思いますが、東京地区で伸ばしています貸出は今後も持続できるのでしょうか？貸出が伸びる中で、預金の調達を増やしていけるのかを教えてください。

インフレが進むことで県内の運転資金や設備資金が想定外に増えた場合、県内の資金需要にも対応するとともに、東京地区でも貸出を増やせるほどの預金の調達を確保できるのでしょうか？

A1.この先の預金の増加に対して、貸出の伸長が持続できるかということですが、この部分はまさに ALM の見せ所だと考えています。

これまで預証率が非常に高かったため、有価証券運用の部分をコントロールしながら対応してきました。今後もこの流れは続けていけると考えています。もう一つバッファーになっていますのが、大企業向けの貸出が増えてきている点です。大企業向け貸出をコントロールして、貸出のポートフォリオ自体の中身も変えていきたいと考えており、その中心となるのが中堅中小企業であります。ここにいかに優良な融資を振り向けていくかというのが一番の課題であり、この課題に取り組んでいきたいと考えています。

預金とはとにかく取り続けるという精神論としては言いやすいが、実際に人口が減少していく中で考えていかななくてはいけない時が来ると思います。

当行は幸いに東京側にもマーケットや店舗があり、預金を増やす余力はあると考えています。ただ、貸出の需要の方が大きいと思いますので、バランスを取って ALM でしっかり管理したいと考えています。

Q2.富士山アルプスアライアンスがある中で、静岡銀行が名古屋銀行との経営統合を発表されました。この静岡銀行と名古屋の経営統合が、富士山アルプスアライアンスに与えるメリットとデメリット等の影響があれば教えてください。

また、一般論として経営統合についての考え方を改めて教えてください。

A2.静岡銀行と名古屋銀行の経営統合については、詳細な事情までは把握していませんので、この経営統合がどのような影響を及ぼすかも正直分かっていないのが実情です。名古屋銀行は、中京圏で自動車産業を中心にノウハウを持っているため、それが静岡銀行と一緒にすることで当行もその恩恵を受ける可能性が考えられます。ノウハウについて当行は自動車産業の取引先は少ないものの、半導体製造装置関連の取引先がありますので、新しい融合ができる可能性もあり、プラスに考えています。

基本的に経営統合については、経営効率や銀行の企業価値がいかにか高まるかが目指すべきところだと思っています。例えば地域が重複して統合することでチャネルコストが下がり、持続可能な金融力を提供できることが一つです。また、システムが一緒であれば経営効率が高まりコストを抑えることが可能です。3行は各県のリーディングバンクでもあり、行政や地域との深い関係がありますので、そういった関係をどう考えるかも統合には非常に大きな影響を及ぼすと考えています。

Q3.しばらく利上げ局面が続くことで、経費も使え、増益が続くという非常に良い環境が今後5年ほど見込まれますが、この5年間を使って頭取が一番成し遂げたいこと、やっておきたいことは何か教えてください。

A3.プレゼン資料22頁に記載の企業価値向上に向けた成長ストーリーのところであり、特にシン・東京戦略の深化から上の部分だと思っています。特に投資という面で考えますと新事業の拡大、エクイティ事業の立ち上げを行い、地域や新しい事業の拡大に協力していきたいと考えています。それが当行の新しい収益機会にもなり、地域の価値を上げるといふことにもつながると考えています。

リニア中央新幹線が通るこの機会をどう活用していくかが非常に大きいことだと思っています。リニア開通はまだ先かもしれないが、実際にその動きが始まりつつあり、5年間のうちに様々な話が出てきますので、この間に行内体制をしっかりと構築することで、収益機会を逃さないようにしていきたいと考えています。

Q4.今期の計画でも85億円の円債のロスカットを見込まれていますが、売却された後は基本的には余裕資金として残しておくという考え方で良いでしょうか。

また、預金金利を下回るような円債が1/4から1/5程度残っているかと思いますが、比較的年限が短いので気にしていないということでしょうか。それとも長いものも残っていますので、今期だけではなく来期以降も徐々に処理していくということが選択肢にあるのでしょうか。

A4.基本的に円債の残高は現状の水準を維持したいと考えていますので、パフォーマンスの悪いものは入れ替えていく形になると思います。評価損の部分はここまでもそうだったが、株の売却益を活用して対応してきたが、今後もその部分を活用して入替取引をしっかりと実施したいと考えています。

低利な円債についてはある程度対応が済んでいますので、残りは満期まで保有しても良いと思っていますが、状況によっては引き続き株の売却益などを活用しながらポートフォリオの入れ替えをさらに進めていきたいと考えています。

Q5.円債の残高が変わらない一方でバランスシートの調達側に日銀オペが 4,000 億円程度あり、運用サイドでのコントロールが必要と思いますが、ここについては、財務省向けや地方公共団体向けを減らしておけば問題ないという認識でしょうか。

A5.局面に応じて調達も若干する可能性もあるかもしれないが、基本的にバランスを取りながら対応していきたいと考えています。

Q6.シン・東京戦略でウェルス層を強化していくということだが、東京地区は競争が激しいエリアだと思っています。その中で、山梨に本店がある銀行として東京に進出して、どのようにウェルス層を開拓されているのでしょうか。

A6.私が 2019 年から東京支店長を 2 年ほど拝命して、新しい領域をやろうということで始めたのがウェルス層への開拓でした。地方では、メガや政府系などさまざまな金融機関の支店がある状況の中で取り合っているイメージがありますが、東京都内は意外とオーバーバンキングではないと思いました。

当行のコンサルティング力や、お客さまに寄り添う姿勢など、長期目線で物事を考える点でお客さまと波長が合う部分があると思っています。富裕層の方々の意向を十分に伺いながら、意思決定力や寄り添う力が原動力となり、徐々に取引が広がってきました。お客さまが新たなお客さまを紹介してくださるという流れの中で徐々にネットワークが拡大し、コアファンが広がっていると感じています。このように、お客さまに寄り添い丁寧に対応するのが当行の基本的な考え方ではありますが、ただ、それだけでは大手銀行にかなわない部分もありますので、より総合的にさまざまな提案ができるようノウハウも蓄積しています。

富裕層ビジネスは属人化しやすい部分がありますので、組織的に対応できるように、人材の育成や体制整備に取り組んでいます。

以 上