

2025 年度決算 会社説明会 質疑応答

Q 1. M&A 戦略投資を行っても、配当制限である 10.5%まで低下しない場合、M&A 戦略投資枠は 2,000 億円程度まで上振れする可能性はあるのか。

A 1. 1,500 億円の M&A 戦略投資枠は、検討時点の自己資本水準を前提としたものである。投資通貨が円貨か外貨か、またヘッジの有無によってリスクの大きさは変動する。円貨であれば、2,000 億円程度まで拡大できる可能性があるが、外貨の場合は為替リスクやヘッジの有無などを考慮する必要があり、円貨と同様には扱えない。

Q 2. 2027 年 3 月期の ROE 予想が、2026 年 3 月期実績から改善が見られないのは、株式含み益の増加により自己資本が積み上がったことが要因なのか。また、ROE を每期 1%程度改善していく方針は維持するのか。

A 2. 本予想は、株式含み益の増加により拡大した 2026 年 3 月期末の自己資本を基に算定したものである。業績予想については、中東情勢などの不透明な環境を踏まえ、保守的に見込んでいるほか、利上げによる収益効果も完全には織り込んではいない。每期 1%程度の ROE 改善は諦めておらず、十分に可能と考えている。

Q 3. 第 1 次中期経営計画では、貸出金を上回る水準で預金残高を計画している。預金獲得競争が激しいとされる中で、計画の実現可能性をどのように考えているか。

A 3. これまでの環境では、本格的に預金獲得に取り組む機会が限られていたため、まだ獲得余地はあると認識している。県内では価格変動リスクの小さい国債による運用ニーズが高く、預金金利でも一定程度は対応可能と考えている。今後も、お客さまの資産運用ニーズに応じた提案を強化していく。万一、県内貸出の原資として預金が不足するような状況となった際には、県外スポット貸出を抑制することでコントロールできると考えている。

Q 4. シンジケートローンは、貸し出した資金が預金として自行に戻らないケースが多い。また、金利上昇を背景に中堅・中小企業向け貸出の収益性が相対的に高まっていることから、他行ではシンジケートローンを抑制する動きも見られるが、どのように考えているか。

A 4. 当行が組成するシンジケートローンは、県内企業向けが中心である。設備投資資金であっても地域内で資金が循環するため、特に抑制する考えはない。一方、当行が参加するシンジケートローンは県外案件が多いが、RORA に基づき収益性管理を徹底している。

Q 5. 単体の業績予想では、経常利益が大きく増加する一方で、純利益の増益幅は限定的に見える。その背景を確認したい。

A 5. 業績予想は、地政学リスクなど不透明要因を踏まえ、慎重に見込んでいる。経常利益に比べて純利益の伸びが限定的となるのは、主に合併に伴う一時的要因が剥落するためである。

Q 6. 静岡銀行と名古屋銀行の経営統合に関する報道もあるが、富士山・アルプス アライアンスへの影響をどのように見ているか。また、県境を越えた広域連携や再編についてどのように考えているか。

A 6. 富士山・アルプス アライアンスの3行間では、移住促進などにおいて効果が表れている。名古屋銀行が本アライアンスに参画するかについては、今後、具体的な動きがあれば、適切に検討していく。広域連携や再編については、合併直後でもあり、今後の経営課題として捉えている。

Q 7. AI 投資の成果を何らかの形で明確に示す必要があるのではないか。投資成果をどのように測定し、社内外に説明していく考えか。

A 7. AI 投資の成果を定量的に明確化することは容易ではない。当行における AI 活用の目的は人員削減ではなく、今後の退職等による人員減少を補完し、業務水準を維持することである。加えて、店頭事務の業務量削減とあわせて、人員を営業分野などへ再配置していく。最終的には、人員が減少する中でも収益を維持・拡大できているかを評価軸の一つとしていく。

Q 8. 頭取としての5年間を振り返り、やり遂げられたことや成果、また積み残した課題があれば教えてほしい。

A 8. 頭取就任当時はコロナ禍にあり、社会・経済環境の変化に対応するため、「中期経営ビジョン2021」を策定し、5か年の計画期間を通じてさまざまな施策を推進してきた。計画は概ね達成することができた。また、人材面の強化を目的として長野銀行との経営統合を進めた。難易度が高いとされた合併についても、大きなトラブルなく実行でき、一定の成果が出せたと考えている。

Q 9. 次期頭取の人物像を教えてください。

A 9. 次期頭取は、東京事務所長や企画部長に加え、営業現場での経験も有している。また、リスク管理分野にも精通している。明るく、気遣いができ、「言ったことは、必ずやり遂げる」姿勢を持つ人物であり、その実行力に期待している。

Q10. 長野銀行との合併によるコストシナジーはイメージできるが、トップラインシナジーは、どのような収益効果を見込んでいるのか。

A10. トップラインシナジーの中心は、合併により増加した取引先へのアプローチ強化である。これまで長野銀行単独で取引されていたお客さまに対し、八十二グループ一体でリソースを提供することで、取引拡大を図っていく。

Q11. 店舗削減などの合併によるコストシナジーを踏まえると、インフレ環境下でも経費は大きく増加しないと考えられるが、中期経営計画では経費をどのように見込んでいるのか。

A11. 人件費については、今後のベースアップを考慮すると、人員数が減少しても大きく変わらないと見込んでいる。一方で、物件費については、システム投資に伴う償却費が増加要因となる。中期経営計画では、店舗統合や人員減少による大幅な経費削減は織り込まず、賃上げやシステム償却費の増加を踏まえた計画としている。

Q12. 株式売却益として比較的大きな数字が計画されているが、その前提となる銘柄について確認したい。

A12. 株式売却益は市場環境や時価上昇を踏まえて計画したもので、複数銘柄の売却を前提としている。

以 上