

## 2024年3月期 第2四半期 会社説明会の質疑応答

Q：上期の実績は経常利益、当期利益ともに計画を大きく上回る着地となっておりますが、上振れた要因はどのあたりにありますか。また、上期は国債等債券損失を36億円計上していますが、9月末の有価証券評価損益では外債等の含み損もほとんど無い状態となっており、こういったものを上期に損切りしたのか教えてください。

A：上振れた要因ですが、統合関連費用を通期で64億円程度を見込んでいますが、上期実績が20億円の計上と想定より少なかったことが上げられます。ただし、下期に繰り越されるものであり通期の見通しは変わりません、有価証券については前期に損失処理を進めており、上期の損切りは愛知銀行では円債や投資信託、中京銀行では外債の処理等を行いました。現時点での有価証券の評価損は外債・その他はほとんどありませんが、円債の評価損については担保で保有する必要もあるのである程度は仕方ないと考えています。

Q：通期の業績予想について、資金利益が下期に減少する見込みとなっておりますが、投信解約益が減少するとしても保守的な気がします。それから、18ページの2行合算の当期利益や経常利益と、17ページの愛知銀行、中京銀行の通期予想の合計に差異がある要因はどのあたりにありますか。連結純利益の見込みについてももう少し上の水準に行くのではないのでしょうか。通期の業績予想のつくりについて教えてください。

A：資金利益につきましては、投信解約益の減少に加え預金利息の増加もあり、トータルで見ると若干保守的かもしれませんが、このような見込みをしています。18ページの利益見込みについては、FGベースにした2行合算で記載しています。

Q：通期業績予想を据え置いています、統合費用などを考えると過度に保守的なものではないという理解でよろしいでしょうか。

A：そのとおりです。

Q：統合シナジーについて、2024年度の統合費用が相当膨らむように見えますが、来年度の利益は一時要因でかなり落ち込むとみておけばよろしいでしょうか。一方で、2030年度でネット100億円のシナジーが出るとしますと、利益目線はもっと上に行っているような気がします。保守的かなと思いますが、そのあたりにつきましてコメントいただければと思います。

A：来年度については、銀行合併とシステム統合により費用が集中し、かなりの金額になると思います。ただし、物件費と臨時損失に分けて計上されたり、償却資産となるものもあつたりと、具体的な金額までは精緻化できていませんが利益が大きく押し下げられることは確実です。2030年度についてはシナジー100億円以上と発表したのは昨年5月の経営統合最終合意時であり、その時点での最低の水準をお示ししました。当期純利益195億円以上は昨年10月の統合時に発表した数字で、今後精緻化もしていきますが、最低ラインとさせていただければ結構です。

Q：統合していく過程で利益成長のためには人財育成とDXが課題と考えます。足下での人財育成とDXそれぞれの課題について最大のポイントをお聞かせください。

A：FG第1次中計1番のメインテーマは人財育成であり、29ページには、あいちFGのコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルに求められる4つの人財像を示しています。昨年の12月には全社員向けに説明会を開催し、全員がどれか一つを選んでチャレンジすることとしていますが、全員が少しずつ底上げできればFG全体ではかなりの力となりますし、プロフェッショナルRMや本部ソリューションエキスパートを中心に、ソリューション営業を強化します。さらに、本部ソリューションエキスパートのところに、「他社・他業界でも通用する」や、「外部人財の採用」と記載していますが、持株会社傘下での銀行業務にとどまらない新たな業務への参入に向けて必要な人財も育成していきます。ただし、全て育成はできないので中途採用するなどして、グループ全体の総合力を高め利益を拡大できる体制としたいと考えています。DXについては、作成したDX推進計画はまだまだ抽象的であり、FG第2次中計にてさらに具体化した計画を作成します。DXは銀行の行く末を左右すると捉えていますので、対お客さま、銀行内部合わせて進めていき、持株会社の傘下でIT関連会社を設立することも考えています。

Q：住宅ローンのRORAや収益性はどのように把握していますか。

A：住宅ローンは9割以上の方が変動金利を選択されており、出来上がりの金利は低い状況ですが、資金利益ベースでのRORAは1.3%程度となっています。住宅ローン手数料や住宅ローン実行後の付随取引等の収益を入れない段階で1.3%程度なので採算性は確保できています。

Q：愛知県内の貸出残高について経営統合に伴うシェア調整の影響はありますか。

A：愛知銀行と中京銀行の両方で貸出取引のあるお客さまはそれほど多くなく、愛知銀行の貸出先に占める共通与信先の割合は7～8%、中京銀行では10%程度です。銀行側からシェア調整をお願いすることはありませんが、昨年11月頃から主管の銀行も決めていただき、どちらか1行にまとめています。現状お客さまからのシェア調整もほとんどなく、合併時もそれほど出ないと見えています。

Q：自動車産業へのサポートについて、他行で専門の部隊を作って強化しているところもありますが、あいちFGとしての取組みを教えてください。

A：かなり以前から現場改善アドバイザーとして、自動車部品メーカーOBの方を数名採用して、改善の指導等を行っています。現在ものづくり技術サポートチームとして、カーボンニュートラルやEV化への対応など、対象を広げてサポートしています。

Q：日銀の政策修正がこれから進んでいく中で、これまでの厳しい金利競争はどのようになっていくと見えていますか。また、あいちFG発足で競争環境はどのように変わっていくと見えていますか。

A：貸出金全体の7割くらいが短期金利ベースですので、現状ではあまり収益に影響はなくむしろ金利は低下しています。2行の経営統合後も貸出金シェアは15%程度で、プライスリーダーとはならず、他県地銀の攻勢もある中、金利競争も変わらないと見えています。

Q：むしろ競争自体は激化すると見えていますか。

A：はい、そうです。

Q：説明資料21ページにおいて、RORAの改善に取り組むとのことですが、資金利益RORAと役務RORAそれぞれどう改善するのか教えてください。また、改善するには人材の強化が必要だと思いますが、それについてもどう取り組むのか教えてください。

A：RORAの改善にはリスクアセット対比収益性の高い貸出金を積み増していく必要があります。アセットの拡大により貸出金利息の増加を図ってきていますが、他の金融機関との競争環境も厳しい中、やはり役務利益の獲得が最重要課題ととらえています。そのために、コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを確立することで、中小企業取引、個人取引とも、メイン化を進めていきます。中小企業においてはメインバン

クとして振込等の為替手数料、M & A・事業承継等ソリューション手数料の獲得、個人取引においては住宅ローンを入り口に家計のメインバンクとして、給振・年金、資産形成・運用や各種ローンの利用、信託業務、プライベートバンキング等による生涯収益の獲得につなげていきます。

人財強化策としては、研修の充実強化等、行内での育成はもちろん、海外も含め他の金融機関や外部機関などへのトレーニー派遣も積極的に実施しています。加えて、高度な知識や経験を持つ外部人財は、特に新分野への参入には不可欠と考え、採用を強化していきます。

Q：あいちFGの強みと課題は何か、教えてください。

A：愛知県を中心に、永年強固な経営基盤を築いてきた2行が統合・合併することによる地域での大きな存在感、充実した営業基盤だと考えます。

統合・合併により、地域金融グループとして愛知県でNo.1の預金・貸出残高となりますが、収益性や財務基盤、情報量やコンサルティング力など、あらゆる面で、地域でいちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナーとして、愛知県No.1となることを目指していきます。

課題として、愛知県といえども、人口減少や企業の事業承継（廃業を含む）課題等、取引先数の減少の懸念はあります。したがって、取引先数の維持・拡大、シェアアップを見据えた着実な資本の積み増しにつながる金利の引上げにも注力していきたいと考えております。また、カーボンニュートラルに向けたサポート、スタートアップ支援など、地域経済を支える取組みの充実強化にも取り組んでいます。

愛知県No.1の地域金融グループとなるためには銀行単体はもちろん、グループとしての収益力を高めていく必要があります。銀行業との親和性が高く、取引先や地域のニーズが高い分野への新規参入や、既存業務の強化策等、置かれた状況や経営資源の優先順位等も考えながら新会社設立を含めたグループ戦略を進めていきたいと考えています。

以 上