



2024 年 11 月 29 日 「2024 年 9 月期 会社説明会」

質疑事項

Q 1. 通期純利益計画の上方修正、中期経営計画の最終年度目標の上方修正に加え、期末増配と株主還元方針強化も打ち出され、中間決算として 100 点満点の対応であったとアナリストとして感謝する。これらは、経営陣として何れも大きな決断であったと思うが、取締役会など事前に行内ではどんな議論がなされたか？

A

- ・ 目標の上方修正に関しては、当初の目標に金利上昇を織り込んでいなかったことから、実際に政策金利が上がったことを織り込んだという点については、特別に議論したということでない。
- ・ 株主還元に関しては、機関投資家からのご意見も経営陣で共有したうえで、総還元ではなく、配当をより重視した方が株価へのインパクトが大きく、また中長期的な視点での投資家からもより高い評価を得られるであろうということ、また自己資本比率への影響も軽微であることを踏まえ、より多くの配当金を株主に還元することがいいだろうということに変更した。

Q 2. 「金利ある世界」に向かいメガバンク、地方銀行、ネットバンクなど何れもが預金増強を打ち出しているが、当行の粘着性のある預金を増加させるためにどのような策を講じているか（これから実施するつもりか）？

A

- ・ 預金は当社グループの収益の源泉と捉えており最重視している。
- ・ 短期的な目線で金利のみを訴求した預金獲得は、その時に増えてもキャンペーン期間が終われば流出する性質もあることから、そのような推進はしない。預金が入ってきやすく、出ていきにくい仕組みとして、日常における利便性が重要だと捉えていることから、他行・他社に遜色のない利便さを持つアプリの開発やユーザーインターフェースの改善に継続して取り組んでいく。
- ・ なお、10 月 31 日に「新潟県下一斉キャッシュレス納付プロジェクト」を立ち上げ、税務署や新潟県納税貯蓄組合総連合会、県下の金融機関を集め、社会的なインフラ・環境整備を進めているが、こうした取り組みも粘着性の高い預金の獲得につながっていくと捉えている。

Q 3. 増配（配当性向の引上げ）や株式（最低投金額の引き下げ）は（特に地元の）個人投資家の増加に繋がる的を射た施策と評価している。資料 P 47 に 2024 年 3 月末の株主構成が示されているが、将来に見込む望ましい株主構成はどのような姿と考えているか？

A

- ・ 「地域の発展に貢献し続ける」という当社の経営理念や中期経営計画にご理解をいただき、長期的に応援し続けてくれる株主を増やしたいというのが基本的な考え方であり、その点を踏まえると個人株主や地元企業を中心に増やしていきたいと考えている。
- ・ 機関投資家のみならず、個人投資家向け説明会を開催するなど、情報発信の強化に努めていく。



Q 4. 事業性貸出は県外で大きく伸びていると見られるが、金利が上がってくる中で、今後のリスクアセットの積み上げの方向性に変更はないか？他方、県内においては、事業性貸出が減少と説明されているが、足元の設備投資需要や今後の見通しについてはどうか？

A

- ・ 方向性は変わらない。
- ・ 県内事業性に関しては、ゼロゼロ融資の繰り上げ返済などを主因に減少してきたが、今後は、設備資金やサステナブルファイナンスの取り組み強化などにより徐々に横ばい、ないしは増加に転じることを想定している。
- ・ 日本銀行新潟支店の発表によれば、県内事業者における来年度の設備投資計画が、非製造業を中心にようやく増えつつあり期待している。
- ・ また、妙高の大規模リゾート開発や村上市及び胎内市沖洋上風力発電事業などのプロジェクト以外にも、佐渡島（さど）の金山が世界文化遺産に登録され、さらには「伝統的酒造り」が無形文化遺産に登録される見通しであるといった事からのインバウンド増加に伴う需要拡大なども含めて、全体として新潟県内の設備投資需要は伸びていくだろうと捉えている。

Q 5. 経費面からは統合による効率化効果は出尽くしたか？同規模行比較では、まだ経費水準が高いようだが、今後の経費の増減について見通しを伺いたい。

A

- ・ 経費は今後も減少していく見込み。
- ・ 具体的には、「物件費・税金」は、経営統合・合併に伴うシステム費用や、2017年1月に実施したTSUBASA基幹系システムへの移行に伴い、多くの減価償却費を計上しているが、この償却は2025年度末には終わる。
- ・ また、人件費については、2025年3月期の人員数が前年比で約130人減少の3,000人程度となる見通しであり、年間100人程度減少している状況からすれば、人件費もそれに伴い今後も減少していく見通しである。
- ・ 当社としては連結OHRを同規模他行と同じか、またはそれ以下の水準にしていきたい。

Q 6. 事業性の貸出の伸びが6%と非常に強い印象。県外大企業向けの増加が要因とのことだが、そうした大企業とはどういう関係性があるのか。地元と関連する企業か。需資は直接、御行にくるのか。それともシンジケートの形が多いのか。また、この強い伸びはまだ続くのか。

A

- ・ 県外貸出の伸びは今後も続くともっている。
- ・ 県外貸出については、新潟県内に拠点がある県外本社先や、県内取引先企業の親会社、県内企業のサプライチェーン先といった新潟県に関連している企業だけでなく、新潟県に関心のある企業を中心に幅広いお客さまからお取り引きいただいている。融資形態では、シンジケートローンだけでなく、相対も含めて取引の拡大を図っている。
- ・ 東京営業本部の人員を増やして知見も高まっているため、今後も拡大させていきたい。

Q 7. 業績は好調、株価のパフォーマンスも非常に好調である。財務的なリスクはどこにあると考えるか。非財務面ではどうか。

A

- ・ 財務面、非財務面ともに、人口減少は大きな脅威でありリスク。また、多発する大規模な自然災害も無視できない。
- ・ 一方で、取引先のBCPやサステナビリティ分野におけるコンサルティング機能は当社にとってチャンスにもなる。新潟県を代表する金融・情報サービスグループとして積極的に主導しているところだ。
- ・ なお、人口減少のなかでも新潟県のGDPを維持・向上させていくためには、特に観光面におけるインバウンドを伸ばしていくことが重要であり、新潟県にある魅力的なコンテンツからすれば、まだまだ伸びる余地が大きい。当社が黒子となり地域を牽引、盛り上げていきたい。

以上