

平成 30 年度 会社説明会
主な質疑応答

- Q1. 第 20 次中期経営計画の単年度目標である個人複合取引先数について、平成 30 年度に基準を変更したが、平成 29 年度の新基準での実績は何件か。
- A1. 新基準での平成 29 年度実績は 407,067 先。
- Q2. 住宅ローンについて、競争環境が厳しいと理解しているが、環境に変化があったか。
- A2. 依然競争環境は厳しいが、新規実行金利はすでに最下限まできているため、金利水準がこれ以上下がることは想定していない。
- Q3. 個人・法人の複合取引の戦略、法人の新規開拓等の戦略は納得できるが、平成 30 年度の業績予想がイメージとマッチしない。計画については保守的に作ったというが、戦略と今期の予想とのギャップは何か。
- A3. 当行のビジネスモデルは個人・法人でメイン化戦略や複合取引を推進しているが、収益に反映するのには時間がかかると考えている。セミナーや商談会を多数開催など、種まきの段階であり、平成 30 年度予想に折り込むには時期尚早である。
- Q4. 経営者としての悩みは。
- A4. マイナス金利が始まり経営環境は非常に厳しいが、今までの常識にとらわれない営業の考え方などを実現し、自分たちの仕事を変える大きなチャンスと考えている。
- Q5. 法人業務において、現状の法人営業に対する体制においてこういったところに課題があると考えているか。
- A5. これまで以上に本部と営業店が一体となって、お客さまの課題解決に取り組むことが出来る体制にしていく。

以 上