

主要なご質問とご回答

2026年6月5日、2026年度会社説明会にていただいた主要なご質問とご回答は以下の通りです。

Q1	2026年度計画について、経常利益および当期純利益については大きく増加する計画となっているが、コア業務純益の増益見通しが保守的に見受けられる。金利前提を踏まえ、アップサイドについて教えていただきたい。
A1	2026年度計画は、期中1回の利上げを前提として策定し、当初は4月時点での利上げを想定していた。預金金利は貸出金利に先行して上昇するため、コア業務純益は保守的と受け止められる水準となった。

Q2	愛知県における預金・貸出の獲得環境について、どちらの成長余地が大きいと認識しているのか。
A2	貸出を増加させるには預金を増加させることが前提となる。 愛知県は金融機関が多く厳しい競争環境にあるが、一方で、有利子負債を上回る預金を保有する実質無借金企業が多い。こうした企業は手元資金を確保した上で事業運営を行うため、金利がある環境下において流動性と安定性を重視した預金での運用ニーズが高まっている。定期預金の入札を行うケースも増えており、当行もメリハリを付けて対応している。

Q3	まだまだ単独でも成長可能という印象だが、このタイミングで経営統合を決断した理由は。
A3	しずおかフィナンシャルグループとは、これまでのアライアンスにおいて良好な関係を構築してきたが、守秘義務の制約から顧客情報の共有が限定的であり、案件ごとの点での支援に留まった。 今後、産業構造の変化への対応力を高め、面的な支援体制を構築する必要性が高まると考え、経営統合を決断した。

Q4	メガバンクがデジタル技術を活用して中小企業市場に参入する内容の記事が掲載されたが、受け止めは。
A4	メガバンクとは競争より協調する関係が地域のためになると確信している。地域金融機関として、メガバンクや信用金庫といった他業態と連携しながら付加価値を提供していくことが地域経済に資すると認識している。

Q5	経営統合について、しずおかフィナンシャルグループの愛知県での戦略は、ソリューション提供による収益増加が中心であり、貸出拡大は想定していないのか。
A5	経営統合後も、それぞれの地域のお客さまとの絆は大きな財産であり、「2バンク制」を採用する。 愛知県においては、名古屋銀行がしずおかフィナンシャルグループのソリューション機能を活用し、トータルで地域のお客さまに資する金融サービスを提供していく。

以 上