

2019年5月23日（木）IR説明会 質疑応答（要旨）

【説明者】

関西みらいフィナンシャルグループ 代表取締役兼社長執行役員 菅 哲哉
執行役員 折橋 輝明、執行役員 丸山 克明

【質疑応答】

- Q1 自己資本比率の水準は低位。F-IRBの採用方針もわかるが、中長期的に自己資本比率は、どの位の水準を目指しているのか。またエクイティファイナンスは、オプションとして考えているのか。
- A1 現時点では、エクイティファイナンスは考えていない。
中長期的な自己資本比率については、まず目の前の7%をクリアし、次の目標として8%を目指していきたいと考えている。
- Q2 資金利益と経費の比率は、地銀平均で120対100の割合であるが、御社はほぼ同水準。資金利益が弱いのか、経費が高すぎるのか、いずれが課題なのか。また今後は、利鞘を上げていくのか、人件費など経費をコントロールしていくのか。
- A2 経費の水準が高く、コストコントロールが最大の課題。特に本部人員は上位地銀と比較しても多く、これら人材を着実に営業現場にシフトしていくことがポイントであり、計画通り実行していく。
- Q3 中期経営計画のKPIに対する進捗（2019年度計画）について。本年度は増益要因として、与信関係費用の計画見直しで約30億円を見込んでいるが、その要因は何か。
- A3 2019年度中に特別な要因がある訳ではない。今年度の引当も保守的にしており、当初の計画と比較すると、プラス要因になるということ。
- Q4 また税金費用も増益要因と見込んでいるが、これは消費税が引き上げられる前提で計画されたものか
- A4 それらを考慮したもの。
- Q5 店舗の配置では、滋賀と大阪に挟まれた京都が空白であるが、同地域への方針は。その際、単独で取組むのか、りそな銀行と連携して取組むのか、菅社長の考えは。
- A5 まず大阪地域の重複店舗の取組を優先させており、現時点では、新たな店舗展開など計画していない。ただし、店舗の統廃合や当社のプレゼンスを高める等の観点では、出店も含めた検討が必要となる。りそな銀行とは、様々な地域で連携を深め、各エリアでグループ全体のプレゼンスを高めていきたい。

以上