

2015 年 5 月 19 日 IR 説明会 質疑応答（要旨）

説明者：代表執行役社長 東 和浩、執行役 財務担当 野村 眞

Q1	P35 記載の株主還元について。今まで公的資金優先株を特別優先配当で毎年 320 億円返済してきたが、残りの社債型優先株 1,750 億円についても、同じように毎年 320 億円分割返済すると仮定すると、あと 5.5 年で完済ということになる。この場合、配当性向（株主還元率）は 40%程度で推移していくが、この考え方は正しいか？また、社債型優先株返済の時間軸について教えてほしい。
A1	第 4 種優先株と公的資金優先株 1,280 億円を今期中に返済する予定。この返済によって軽減される配当分は、2015 年 3 月期の期末配当で、普通株主に前倒して還元することで、積極的な還元姿勢を示した。今後は資本規制の状況等を踏まえながら検討していく必要があるが、第 5 種・第 6 種優先株式については、任意償還の条件等を踏まえた上で、環境が許せば、可能な限り早めに返済したいと考えている。
Q2	（P15）投信・保険販売が、トップライン反転の最大の要因だと思うが、今期はあまり伸びない計画になっている。また、このビジネスは市況環境が良い時は好調だが、そうでない時は芳しくないとする外国人投資家もいる。販売人員を増やす、ファンドラップを導入するなど、今後の販売強化策を教えてほしい。
A2	投信・保険販売は確かに市況に影響を受けるビジネス。市況環境の見方も重要だが、足元の環境は必ずしも悪い状況ではない。加えて、ここ数年、「貯蓄から投資へ」の動きが本格化してきている。現状、販売額よりも預かり残高を増加させていくことに注力しており、着実に信託報酬が計上できるようにしていきたい。また、今期計画は投信・保険販売に依存した計画ではなく、市況が悪化した場合に計画が全て崩れるということにはならない。ソリューション収益や市場部門強化なども絡めて計画を策定している。
Q3	トップラインの継続的な拡大にはフィー収益を継続的に増加させることが不可欠だと思うが、フィー収益の継続的な拡大は可能か？また、そのための課題は？
A3	フィー収益比率は、連結ベースで 27%程度の水準まで高まってきたが、まだ低い水準だと認識している。例えば、「24 時間 365 日」即時決済の実現は、利便性をいち早く提供することで、決済関連収益を増加させていくことが最大の目的。細かい単位ではあるが、こうした取組みにより、手数料収益を増加させていく。また、個人向けのフィービジネスが定着してきている一方で、法人関連ソリューションが課題。地域金融機関との提携の中で、M&A ニーズが強いとお話したが、この分野は拡大余地がある。 また、前期の粗利反転は良好な市況環境のサポートに加え、やや情緒的ではあるが、社員全員が案件一つ一つに丁寧に取り組むようになったことが最大の要因ではないかと感じている。しっかり付加価値を提供することが、不動産収益や貸出増加につながっている。また、事業承継絡みの M&A ニーズは中小企業においては極めて強く、更に強化をしていきたいと考えている。

Q4	(P34)第5種、第6種社債型優先株の返済は、CET1 比率に対しては影響しない。第6種優先株のコール期限が2016年12月に到来し、その後の規制動向次第では2018年3月期にCET1 比率が安定的に8%を超え、かつ社債型優先株が返済されているといった状況も想定される。その段階で、規制面で問題がなければ、更なる還元強化がなされると想定してよいのか？
A4	還元に関しては積極的に考えており、社債型優先株返済に対応した増配を検討していく。長期的には資本規制を十分踏まえる必要はあるが、資本蓄積を通じて、積極的に対応していきたいと考えている。
Q5	(P15)個人に比べて法人関連のフィービジネスが出遅れていたということだが、法人ソリューション収益の今期計画はアグレッシブに見える。また、(P14)その他の手数料が50億円程度増加することになっているが、その内訳と根拠を教えてください。
A5	法人ソリューションフィーは拡大余地がある。中小企業を中心とした取引構造であってもM&A やシンジケートローン等のニーズは十分にあり、この分野を強化していく。 2016年3月期の法人ソリューションフィーの計画は、前期第4四半期のビジネス環境を反映している。また、法人顧客の外為取引関係の強化等、法人取引の強化に取り組んでいく。 「その他」の手数料の増加要因は、内為等の決済関連、利便性が増すATM 関連手数料の増加が主体。
Q6	どのような場合に、地方銀行と資本提携する必要性が出てくるのか？また、PBR の低い地方銀行が数多く存在するが、こうした銀行を傘下に収めた場合、負のれん発生により、資本水準が高まり、収益が増強され、還元強化が早まると思う。積極的に低 PBR の地方銀行の再編に取り組むことが、りそなの収益と株主還元強化に役立つのではないかと思うが、どうか？
A6	地域金融機関との付き合いは、資本提携ありきではない。例えば、事務、システム、信託、M&A などでの提携は、難易度がそれぞれ大きく異なる。信託、M&A といった法人関係の業務提携のハードルはそれほど高くない。一方で、事務やシステムの提携はハードルが高く、見学をされた金融機関は多いが、りそなのシステムを使って一緒に運営していくといった話にはなっていない。この部分でベースを一緒に作っていくということになれば、資本提携につながる可能性はある。 2点目のご質問については、財務的な戦術としてはあり得ると思うが、長期的なシナジーが重要であり、負のれん狙いの買収は考えていない。長期的に地域にしっかりコミットしていくことが重要であり、その観点で検討していくことが本筋だと考えている。
Q7	中長期的な配当性向のターゲット水準について教えてください。また、資本水準のターゲットをCET1 比率5.5%から8%へ引き上げた要因として、量的強化で+1%とある。このうち、「戦略的投資機会への対応」と「自己資本規制強化の可能性」の割合を教えてください。

A7	株主還元の考え方は前述の通り。 前期の当期純利益は期初計画 1,500 億円に対し、与信費用の戻りの要因などもあり、実績は 2,114 億円となったが、巡航ベースでどの程度の利益水準を確保できるかが重要だと考えている。今期も、巡航速度の与信費用を前提とすると、当期純利益は 1,500 ～ 1,600 億円程度が目線だが、1,750 億円の水準をしっかりと確保していきたい。 配当性向は、どの収益水準をベースに考えるかによって異なるが、いずれにせよ、早期に自己資本の水準を引き上げることを先に実施させていただく。公的資金を返済するプロセス、社債型優先株を返済するプロセスで、還元を増加させてきたというこれまでの実績を勘案し、ご理解いただきたい。 また、量的強化+1.0%については、ご回答が難しいが、かなりの部分が規制要因の影響とお考えいただきたい。
Q8	貸出末残は前期比+2.8%に対し、貸出平残は前期比+1.4%とある。この差異の要因について教えてほしい。期末にかけて中小企業の資金需要が高まったということなのか？
A8	足元の結果を末残で把握しつつ、平残で今期の目標を設定している。(P11 の左上) 今期の銀行勘定の貸出金平残計画は前期比+2.3%、約 9,000 億円の残高がある公共法人向け貸出は前期比で△5.8%の計画であり、この要因を除いたベースで、平残+2.6%を確保していく計画。また、2015 年 3 月末残の内訳をお示しすると、一般貸出金は前期比+4.5%、うち中小企業が約+4%。自己居住用住宅ローンは前期比+2.1%。局所的ではあるが、前期のりそな銀行の事業法人向け設備投資貸出実行額は年間で 3 割増加しており、1 年前と比べるとトレンドが変化している。
Q9	(P23、24) 設備投資貸出、一般貸(プレミアム層向除き)、プレミアム層貸出等の今期計画値を教えてほしい。また、(P11) コンシューマー部門の平残計画が前期比+2.11%とあるが、様々な施策で強化しつつも、前期の増加率から減少してしまう背景を教えてほしい。
A9	プレミアム層向け貸出実行額は前期並みの計画。設備資金貸出残高は、前期に約 10%増加と顕著な伸びを示した。このカテゴリーは、他のカテゴリーと比べ高い貸出レートの貸出金であり、ここを強化していく。コンシューマー向けは、4、5 月で盛り返してきている。加えて、フラット 35 に関する事務体制整備による関連フィー収益の拡大と計画を上回る住宅ローン残高の増加を目指していく。
Q10	近畿大阪銀行の貸出残高と預金残高が減少しているようだが、今後の施策を教えてほしい。
A10	関西の地方銀行の状況を含め、注視している。貸出ビジネスは、関西圏のクレジットコストが低下傾向であり、近畿大阪銀行の巡航速度のクレジットコストも低下傾向にある。公共法人向け貸出の減少が顕著であったが、事業法人向け貸出、また増勢傾向にある個人向け貸出については、本年度キャッチアップしていく。

-
- Q11 (P34)残存する社債型優先株を返済した際に、その配当 73 億円を普通株配当に回した場合、3 円程度の増配が可能となると思う。今回の対応と同じように前倒しで増配を実施する可能性について教えてほしい。また、第 5 種優先株は任意償還が 2014 年 8 月から可能となっているが、2014 年 8 月の段階で償還しなかった背景を教えてほしい。
-
- A11 今年度の公的資金完済を踏まえ、普通配当の増配を前倒しさせていただく。第 5 種、第 6 種優先株を返済する場合に、どのようなタイミングで普通株主に還元していくかについては、現段階では未定。また、第 5 種優先株の任意償還が可能となるタイミングで償還しなかったのは、公的資金返済を優先させたことによるもの。
-
- Q12 クロスセールス実現顧客数が増加しているが、銀行別、地域別での増加トレンドの特色を教えてほしい。特に近畿大阪銀行のフィー収益比率は 3 割と、他の地銀と比べてかなり高い。
-
- A12 地域別の正確なデータが手元がないが、関西圏はネットワーク網が全く違う。有人店舗だけで、近畿大阪含めて 200 店舗近くと極めて使い勝手の良い金融機関であり、クロスセールの実績は上がってしかるべきだと思う。また、近畿大阪銀行は地域金融機関の中でも比較的早いタイミングで金融商品販売に注力してきたことも、フィー収益比率が高い一因であろう。
-

以 上