

2015年11月18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

冒頭 質疑応答セッションに入る前に、決算公表以降、多くのご質問をいただいている与信費用について、改めてコメントさせていただく。

与信費用増加の主要因は、①貸倒引当金の戻入が一巡したこと、②保守性を重視した引当を実施したことだが、2つめの点について、整理して申し上げる。

本件は、特定の非上場先で、内容としてはプロジェクトファイナンスの形態をとっている。融資契約と実態面が整合的でないことを確認したことから、債務者区分を見直し、引当を実施した。

個別案件であり、且つ、当該与信先は、現在も事業を継続している。回収を極大化する観点から、引当額等の詳細は差し控えるが、可能な範囲でコメントする。

強調しておきたいポイントは、次の3点。

- ① 本件は、個別色が強い一過性のものであり、ポートフォリオ全般の悪化に起因するものではないということ
- ② また、今回、最大限保守的な対応を実施、十分な引当を実施したこと
- ③ したがって、追加的なリスクは極めて限定的であること

発生した問題に対しては、早期に対応するのが我々の考え方であり、それは今後も不変。今回も、結果として、与信費用が増加してしまっただが、問題認識以降、先送りすることなく対処した。

皆さまからは、『貸出は増加しているが、資産内容が悪化しているのではないか』といったご指摘も受けたが、我々の与信管理のルールは首尾一貫している。

実際、今下期の与信費用(銀行合算)計画は、125億円で期初予想から、大きく変えていない。貸出ポートフォリオについては、期初想定した状況から変化はなく、下期に大口の与信費用が発生する懸念はないと認識している。

Q1 与信費用について。なぜ、これが保守的で予防的といえるのか？バックワードルッキングでなかったのか？同種のリスクはないのか？集中リスクという観点から問題はなかったのか？途上与信管理はしっかり行っていたのか？経営としての反省点は？

A1 可能な限りの対応を行った。集中リスクという観点では、従来からクレジットシーリングを設定し、その範囲内で与信を行っている。今回も本件のような事態が発生しても、最終利益については期初予想を据え置いており、与信費用全体のコントロールはしっかりできていると認識している。

一方で、反省すべきことは多い。与信管理については、初期審査から途上管理も含めてしっかりやってきており、本件は当初から想定できる内容ではなかったというのが実態ではあるが、今回の反省を踏まえて、今後も与信管理を強化していく。また、同様のリスクについては、総点検を実施しており、心配はないと考えている。

Q2 Fintech への取組みと収益機会、今後の銀行業への影響について

A2 Fintech については、基本的にはオムニチャネル戦略の一つであると整理している。今、Fintech と言われているのは、テクノロジーというよりもアプリケーションの開発といったものが多く、サービス面にフォーカスされていると認識している。Fintech で重要な部分は個人認証であると考えており、この分野のテクノロジーはしっかりと押さえていきたい。今後のチャネル展開の中で重視しているのは、オムニチャネル戦略が一つであるが、まずはフェーストゥフェースのコンサルティングを強化することが肝要である。人間のお金の悩みは未来永劫消えることはない。資金移動などの単純な金融取引については、テクノロジーで解決される時代であり、Fintech を活用していく。

また、ロボティクスは今後重要になる。「セブンデイズプラザとよす」にもロボットを置いている。例えば、現金取引については、今後 5 年程度のスパンでなくなることはない。中小・零細企業の現金売上の入金処理等に関してはロボット化を進めている。支店にリサイクルキャッシャーという機械を導入し、お客さま自身での入出金が可能となっている。この機械からは札束も出てくるし、硬貨がビニールで巻かれた状態でも出てくる。社員は現金を数え直す必要もなく、スピーディーな事務処理が可能となっている。「セブンデイズプラザとよす」の完全自動貸金庫もロボティクスの一環である。こうしたものを組み合わせ、サービスを向上させていく。

Q3 与信費用について。下期の与信費用計画が 125 億円とすると、通期換算で 250 億円となる。これは、貸出金に対する与信費用の比率で 8~10bps に相当するが、来期以降はこの水準が巡航速度の与信費用となっていくのか？

A3 過去においては、与信費用比率は標準レベルで 20bps 程度だと考えていたが、足元ではゼロ近傍、あるいは、戻入れの状態が続いてきた。今期は、10bps を少し超える与信費用比率となるが、これは特殊な個別の事象であり、貸出ポートフォリオの悪化ではない。経済状況によって変化するとは思いますが、この水準が継続するとは見ていない。

Q4 外国人投資家から、足元の日本の GDP が 2 四半期連続マイナスでリセッションとなっており、邦銀セクターへマイナスの影響があるのではないかという質問をよく受けている。一方で、貸出が増加しており、手数料収入も、若干鈍化してはいるが伸びており、あまり影響がないようにも見える。実態はどうか？

A4 将来の見通しに確信がある場合に設備投資が実施されるが、その意味では昨年度の確信の度合いからは少し弱くなっているかもしれない。実際、昨年度の設備資金貸出の伸びは 8.4%であったが、今年度上期は前年同期比で 6.4%の伸びとなった。ただし、6%超の設備投資貸出の伸びは、過去と比較すると十分高い水準である。

業種別では、製造業、医療・介護、運輸業といった業種で設備投資意欲が強い。製造業はこれまで設備の更新投資を抑制してきており、生産性を上げるための投資を実施。医療・介護では高齢社会への対応、運輸業では EC 用の流通センター建設ニーズなどが多く、こうした設備資金ニーズは今後も期待できる。

Q5 オムニチャネル戦略で、2019 年度に業務純益で 290 億円のプラス効果という説明があっ

たが、具体的な内訳を教えてください。

- A5 クロスセールスで+80億円、インターネット支店関連の顧客数増加等で+50億円、個人特化店の生産性向上等で+40億円、事務人員から営業人員へのシフトで40億円、その他施策もあり、このような組立になっている。

大雑把なイメージをお示しする。クロスセールス実現顧客が5年間で50万人程度増加しているが、今後2019年度までの5年間で80万人増加させたいと考えている。クロスセールス実現顧客数80万人増加分を1人当たり収益4万円程度として試算すると概算で300億円程度のプラス効果がある。

- Q6 国際的な規制改革の議論の中に、SA(信用リスクの標準的手法)の見直しという大きな不透明要因があると思うが、どの程度懸念しているのか？例えば、自己資本比率やリスク・アセットへの影響値などを教えてください。また、SAの見直しがクリアにならないことが、民間優先株の買入消却の障害になっているのかどうか、コメントをいただきたい。
-

- A6 SAやフロアの見直しについて、現状は、再協議案が出てくるという段階であり、着地については皆目見当がつかない状況である。先行きのシミュレーションとしては、当初の協議案から見積もって、アバウトではあるが、中心値で2割、すなわちリスク・アセットで3兆円程度増加していくことも想定している。この想定に立てば、社債型優先株の消却に対しては、先行する剰余金の積上げも含めると支障はないと想定している。
-

- Q7 社債型優先株式1,750億円を消却する際には国内基準も意識していく必要があるというコメントがあったが、これは国内基準の自己資本比率に対しては1.2%程度にしかならないと思う。適正と考える国内基準の自己資本比率の目安を教えてください。

また、国際統一基準のSA見直しは、社債型優先株の取得・消却スケジュールには大きな影響を及ぼさないという話があったが、(その他有価証券評価差額金除きの)CET1比率8%を安定的に上回る水準について、もう少し具体的に教えてください。社債型優先株の消却については、CET1比率に関係ないので、8%に到達した時点で実施すると考えてよいのか？

- A7 資料17頁をご覧ください。頁左側の表の(8)・(9)がバーゼル3では暫定資本となっている。こうした将来の資本の減少要因、剰余金による資本の積上げ要因等を考慮し、国内基準の自己資本比率のシミュレーションを行っている。どの程度の国内基準の自己資本水準が、フィット感のある水準であるかについては、様々なポジションリスクに対してのストレスを見ながらということになるので、固定値として置いているわけではない。余裕があるに越したことはないが、効率性も重視して運営していく。

また、SA見直しでリスク・アセットに3兆円程度のインパクトがある可能性について触れた。シミュレーションの中心値を申し上げたが、シミュレーション自体の幅は非常に広いので、今後もブレ幅の大きい議論を注視していくということに尽きる。国際統一基準についても、安定的にCET1比率8%を上回る水準を目指すとしているが、これも規制の動向を踏まえながら、ということになる。

Q8	社債型優先株式 1,750 億円は、1,000 億円と 750 億円の 2 つに分かれており、片方はコールができる状態となっている。自己資本比率、CET1 比率が改善してくる状況下で、分割して消却する可能性はあるのか？
A8	特定のディールイメージがある訳ではないが、商品性としては一括も分割も可能。資本面でのコスト、ベネフィットにフィットするよう検討していく。
Q9	自己資本比率について。SA の見直しで、リスク・アセットが 3 兆円程度増加するという話があった。足元で有価証券評価差額金除きの CET1 比率が 7.77%で、目標とする 8%に近づいているが、この水準から 2%程度、CET1 比率が落ちていくと考えてよいのか教えてほしい。また、その結果、CET1 比率が 8%に近づいていくという局面になった場合、資本政策として自社株買い、増配、どちらの可能性がより高いのか。増配の場合は配当性向の水準として、検討している水準があるのかどうかについて教えてほしい。
A9	リスク・アセットの 2 割の増加というのは、早くも 2019 年頃から 3~5 年程度かけて行われるのではないかと考えている。一方、分子の資本は、現状の利益水準だと配当控除後で毎年 1,000 億円強積み上がっていく。ブレ幅のある議論の中でのシミュレーションではあるが、SA の見直しは、その他有価証券評価差額金除きの CET1 比率 8%を安定的に上回る水準という目標に対し、分母には影響を及ぼすが、時間軸を考えるとそれほどインパクトがないとみている。まずは、公的資金返済に寄与した社債型優先株式の取得・消却を進めていき、これと並行して今後の配当性向や還元方針をしっかりと、前向きに考えていくというステージである。
Q10	資料 7, 8 頁。今上期においては、市場部門が大きな減益要因となり、実勢業務純益が前年同期比減益となっているが、コンシューマー部門とコーポレート部門を見ると前年同期比でほぼフラットとなっている。8 頁に記載されている、経費の預金保険料の減少や、「その他」の手数料の見直しによる増益は、一過性要因ではないかと思う。今後、こうした一時的要因を除いて、コンシューマー部門、コーポレート部門の実勢業務純益を前年比で増加させていく方策について教えてほしい。また、貸出利回りよりも貸出ボリュームを優先させるという方針があるのか？
A10	資料 8 頁をご覧ください。ご指摘いただいた預金保険料の引き下げ要因などもあるが、特に変動要因としてお示ししている「預貸金」の減益要因をご覧くださいと、外部からの預金コストが変わらない中で、コンシューマー部門で△44 億円、コーポレート部門が△15 億円、預金収益が減少している。これは、営業部門と市場部門の間の資金のやり取りにおいて、特に預金コストについて調整を行ったということが背景にある。今後は、貸出ボリュームやフィー収益の増強で、営業部門の収益を支えていくとテレコンで申し上げた。平均貸出レートは、大企業向けが 0.8%程度、中小企業向けが 1.2%程度、プレミア層向けが 1.4%程度。付加価値の高い、コンサルティングを伴う貸出の比重を高めるといったことに注力し、増収を図っていく。 誤解があるかもしれないので申し上げますが、ボリューム優先の貸出方針は全くない。

設備資金ニーズに対しては積極的に対応していくが、当然スプレッドを見ながら取り組んでいる。また、住宅ローンにおいても、付加価値をつけて利鞘を拡大させていくことに注力している。資本コストも勘案しており、ボリュームを優先して、利鞘には目をつぶっているということはない。

Q11 与信費用について。決算テレコンで今回の与信費用の増加に関して、後発事象であったという説明があったと思うが、発覚の経緯について教えてほしい。また、市場では、この事象が反社会的勢力関連ではないかというコメントがあるが、この点はどうか。

A11 反社会的勢力関連ではない。お客さまに確認して知り得たという経緯。

Q12 金融審議会で行われている持株会社の機能拡充の議論について。Fintech も議論されているが、持株会社自身がバックオフィス、ミドルオフィス業務を取り扱うことについても議論されている。仮にこれが認められた場合、ホールディングスとしての現状の役割が変わり、追加的にコストを削減する余地があるのか、また、これが今後の再編戦略について影響を与える可能性についてコメントをいただきたい。

A12 Fintech 関連の会社を取り入れられるようにするという構想が出てきているが、事務に関しては、殆どの分野で、既に共通プラットフォームで事務を行っている。例えば、システムは既に一体で運営しており、システムの一部を更改する場合でも、傘下銀行全てに適用できるようになっており、こういった面で新しいことが起こることはないと思う。ただし、事務の更なる効率化による追加的なコスト削減余地はまだまだある。ペーパーレス化に努めているが、まだ紙ベースの事務がある。「セブンデイズプラザとよす」では、印鑑をいただかないで済む体制にしていく。

Q13 与信費用について。プロジェクトファイナンスであれば、他行も入っているのか。他行でも同様のエクスポージャーを持っているところがあるのか。発覚した結果、コベナンツに抵触し、回収するということなのか？また、危険債権までランクダウンさせた理由は？

A13 他行の状況については回答を差し控える。先ほど厳格にと申し上げた通り、プロジェクトに対する先行的なキャッシュフローの、最悪の状態を確りと見積もって今後追加発生しない与信費用を見積もったということに財務としては尽きる。

Q14 リテール分野での商品や取組は素晴らしく、工夫していると思うが、リそなブランドの浸透が今一つではないかと感じている。その点でもう少し工夫できることはないのか？

A14 ブランド価値を如何にして高めていくかを真剣に考えている。まだまだお客さまに知られていない部分がある。時々、お客さまから、『リそなさんは 5 時までやってるの？』と言われる、ショックを受けることがある。我々が当然だと思っていることが伝わっていない。今年の支店長会議で「ラストワンマイルが足りていない」という話をした。この点については、広告宣伝戦略も含めて、確り伝えていきたいと思っている。例えば、日曜日にさいたま国際マラソンで特別協賛を行い、メインスポンサーになった。こういったことは、リそなショック以降、初めてであり、漸く復活をしてきた。CM でブランド価値が高まるとは思っていないが、先進性によりブランド価値が高まるということは極めて重要なことだと考えている。

Q15 政策投資株式の売却について。有価証券評価差額金除きの CET1 比率をターゲットにしているのであれば、更に売却を進めるべきだと思うが、いかがお考えか？

A15 コーポレートガバナンス・コードの記載ぶりはわかりづらかったかもしれないが、従前から申し上げている通り、圧縮方針で変わりはない。

また、「その他有価証券」に計上されている政策投資株式を削減していくことは、当たり前のことであるが、これ以外にも社員の財産である退職給付信託で保有している分も含めて、努力(売却による現金化を通じての年金資産のリスク安定化)を継続している。退職給付信託分は、ピークでは、時価ベースで3,000億円程度あった。この3Qで会社に返還させる取組(すべての株式を含む積立超過部分の一部返還)を実施する。結果として、100億円単位で政策投資株式が増える可能性があるが、これまで同様、全体として真剣に取り組んでいることを付け加えておく。
