

## 2018年6月5日 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 宇野 保範、執行役員 折橋 輝明、執行役員 丸山 克明

### 【質疑応答】

- Q1 三点お尋ねしたい。
- (1) グループ3行で資産査定は統一しているのか？
  - (2) 給与体系など、人事制度の統合の状況について
  - (3) その他、組織運営上残っている課題があるか否か、教えてほしい。
- A1 与信の目線は、3行とも合わせる方針で、現在、格付作業の擦り合わせを実施している。人事制度は、「まず来年の近畿大阪銀行と関西アーバン銀行との合併に伴う制度の在り方を議論し、そして、みなと銀行をどう合わせるか」、といった観点で協議を続けており、最終的にはきっちりと合わせていく。  
残った課題は、まだ数多くある。例えば、先ほど申し上げた近畿大阪銀行と関西アーバン銀行が合併してスタートする訳であるが、関西みらい銀行の組織や人事体制等は、これからの検討課題であると認識している。
- Q2 株主還元について。「25円の安定配当を継続する」、とのご説明であったが、今後その方針が変わり得るとすれば、何がトリガーになるか？
- A2 先ほどご説明した通り、自己資本比率・ROE・株主還元のバランスを取って、今後の還元策を検討していく方針で、確りと資本を充実していくことが大きなポイントだと捉えている。
- Q3 「住宅ローン業務が強い」、とのご説明であったが、その強みは、顧客基盤か、チャネルか、どこにあるのか？
- A3 住宅ローンは、各銀行で強みが異なる。関西アーバン銀行は、宅建業者向けの取引が厚く、そこから住宅ローン個人顧客への展開が広がることで、比較的高い貸出利回りを確保している。みなと銀行は地域性が非常に強く、近畿大阪銀行はこれまで、りそなと一緒にやってきたことからオペレーションに強さがあるのが特徴。
- Q4 現状のKMFGの体系は最終形か？今後、傘下に地銀を増やしていく発想はあるのか？
- A4 もともと中間持株会社を作った理由は2点ある。  
1点目は、3月までの関西アーバン銀行とみなと銀行の株主の方々、いわゆる関西地区の個人株主の方々に、「関西の金融持株会社の株主になって頂きたい」、という思いで持株会社の形態とした。  
2点目は、ストラクチャーの拡張性。  
現時点で何か話があるものではないが、志を同じくする金融機関があれば、検討に値すると思っている。ただ、前提は資本ありきではない。どのような形態で運営され、特に

システムを一緒にできるかが、お客さまの利便性の観点から、大きなポイントになるのではないかと考えている。

**Q5 他行のアパマンローンが問題になっているが、関西アーバン銀行にどのように影響するか？ビジネスチャンスとなるか？あるいは、逆風になるか？**

A5 現時点において、今回の件がアゲインストになるのかフォローになるのかはどちらでもないと思っている。関西アーバン銀行は、ご指摘の問題とは全く違うビジネスモデルであり、影響はないと考えている。

関西アーバン銀行では、アパートローン案件を持ち込む業者については、事前に事業モデルなど十分な目利きを行ったうえで、審査を実施している。融資対象となる物件についても、1件1件その収益性をしっかり審査しており、ご指摘のようなモデルに相当する案件はないと認識している。

**Q6 (資料 P21)、「実質業務純益」と、「統合関連費用を除いた実質業務純益」の推移が記載されており、5年後でも差がある。この差はいつ頃解消されるのか？**

A6 統合コストは、5年間の概算で、事務システム統合や店舗で420億円程度を見積もり、その内、システム関連は300億円程度とみている。これを経費のシナジーだけで打ち返そうとすると約10年かかる。営業シナジーを含めた営業経費で考えれば約5年、「生産性の向上」により更に短縮していきたいと考えている。

また、単年度では、4年目でプラスになるという試算をしている。

**Q7 りそなHDのIR資料には、「今回の統合で個人顧客が1,300万から1,600万に増加した」という記載があった。一方、本日の資料では、「個人顧客が450万人」と記載されているが、300万人ではないのか？**

A7 りそなHDの1300万人の記載には、グループ行の近畿大阪銀行の分が含まれており、それが違いとなっている。

**Q8 40店の重複店舗解消のスピード感はどのようなものか。また、店舗統廃合後の空スペースの利用法について、何か考えがあれば教えてほしい。**

A8 まだ確りと「何処の店舗を」と決めている訳ではないが、統廃合については、「店舗をなくす、というよりも如何に店舗コストを削減できるか」の観点で考えている。

例えば、近畿大阪銀行の梅田支店は、りそな銀行の梅田支店とバンク INバンクの形態で運営している。さらに、りそな銀行の梅田支店は、梅田北口支店とブランチ INブランチで運営する等、一店舗の中に3ブランチという形態をとっている。

このような形態をとれば、店舗コストを抑えることが可能となり、単純に重複支店を廃止するという考えは持っていない。

その後のスペースの活用法については、現時点では何も確定していない。

Q9 株価についてお聞きしたい。  
りそなホールディングスの PER は、統合一時利益を除くと 10 倍を下回る一方、KMFG はその倍程度。KMFG の現株価の水準をどのように捉えているのか？

A9 株価については、各種要因が複雑に作用して形成されていくものと捉えている。  
いずれにしても「企業価値を如何に高められることが出来るか」、が今後の重要な課題だと考えている。

以 上