

2014年11月11日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2015年3月期 中間決算について

日 時：2014年11月11日（火） 15時30分～16時10分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発 表 者：りそなホールディングス 代表執行役 菅 哲哉

近畿大阪銀行 代表取締役社長兼執行役員 中前 公志

【質疑応答】

Q. りそな銀行、及び近畿大阪銀行の中小企業向け貸出動向について。中小企業の資金需要、関西の景況感をどのように見ているか。円安進行や消費増税などのトピックスも踏まえて伺いたい。

A. (中前社長)

近畿の景況感については、マクロの見地では緩やかな回復基調にあると見えています。設備投資や公共投資、小売りや輸出産業の動向は堅調に推移しています。一方、家電や自動車、住宅など、4月の消費増税後の駆け込み需要反動減を少なからず受けている業界があるのも事実であり注意が必要です。全体として緩やかな回復が見通せる中、ようやく設備投資などの動きが活発化してきたという印象です。今後の資金需要や景気動向については、追加緩和の影響により円安が急速に進んでいる状況も踏まえ、企業が価格転嫁をいかにスムーズに図っていくかが重要なポイントだと考えています。弊社の場合、お取引先のお大半が中小企業であり、円安や消費増税の影響を比較的受けやすいことから、お取引先の業績動向などには気を配っていききたいと思います。他方、医療介護や福祉など、伸びしろのある分野には注目しています。弊社の中小企業向け貸出の反転に向け、引き続き力を入れていききたいと思います。

(菅代表執行役)

マクロ経済の動向は中前から申し上げた通りです。但し、関西の景況感は東京などと比べると力強さに欠ける面もあり留意が必要だと認識しています。りそな銀行では、事業承継、資産承継など、マーケット環境に左右されにくい分野の貸出に力を入れています。銀行からの積極的な提案や情報提供により、お客さまの課題解決を図ると同時に資金需要を喚起する活動であり、着実に実績につながっています。りそなの強みである信託機能をフルに活かす切り口であり、近畿大阪銀行、埼玉りそな銀行も含め、グループ一体となって強化し、資金需要の発掘に努めています。医療・介護などの分野に注力することはもちろん、プラスアルファの資金需要を喚起する営業活動を展開してまいりたいと考えています。

(中前社長)

グループ機能の活用に関して申し上げますと、信託、不動産、事業承継、国際業務が主なツールになります。弊社では上期の遺言信託の受託件数が過去最高となるなど、その活用が定着しつつあると感じています。

Q. (前問を踏まえ)事業性融資の拡大見通しは。

(菅代表執行役)

製造業に加え、医療・介護などのサービス業に対する貸出も増加しており、大きなトレンドとしては右肩上がりに推移していくものと認識しています。お客さまとの面談でも設備投資を検討しているとの話をよく聞かれます。円安の進行など様々な要因はありますが、事業の拡大や新しい設備投資に向けてお客さまの動きは活発化していくと予想しています。信託機能を活用した資金需要の喚起を行いながら、機を逃さずに取引に結びつけていきたいと考えています。

(中前社長)

ソリューション機能を強化しつつ、貸出増加につなげたいと考えています。りそなグループの機能を上手く活用した結果、役務等利益が増加するなど、トップライン反転への体制は整いつつあり、状況は好転していると認識しています。

Q. 地銀再編の動きに対するりそな銀行、近畿大阪銀行としての見解は。

A. (菅代表執行役)

再編の動きに関して、個別行の動向に関するコメントは差控えさせていただきます。一般論として申し上げますと、他行との提携は、お客さま向けのサービス・利便性の向上につながるか、地方の活性化につながるか、がポイントになると思います。昨今の他行の事例もそれらを見込んだ上での検討であろうと理解しております。りそなは、提携・再編に関する門戸は閉ざしていません。しかし、まずは先ほど申し上げた利便性・サービスの向上が図れるかなどのポイントに従って検討すべきものと考えており、統合・合併ありきではありません。そのような観点から、りそなでは信託機能を信託代理店という形態を通じて、様々な金融機関にご利用いただいたり、コンビニ ATM 機能であるバンクタイムを他行と共同運営するなど、利便性・サービス向上に繋がる連携を、既に積極的に展開しています。合併・再編などの話はその延長線上にあるか、若しくは別問題であると考えています。現時点で具体的に統合・合併を検討している事実はありません。

(中前社長)

一般論として、シナジー効果が見込めるのであれば、統合・合併などの検討も起こり得るのであると認識しています。弊社としては、りそなグループが持つ信託・海外ネットワークなどの機能を活用し、他行との差別化を図っていくことが第一の方針です。弊社ではリテールナンバーワンを目指しており、差別化を一層図ることで地域金融機関としてのオンリーワンも実現できると考えています。トップラインの反転に関しては、りそなグループの様々な機能を活用すれば可能だと考えています。

Q. 仮に将来的な統合などを想定する場合、持ち株会社方式とするのか。

A. (菅代表執行役)

将来的な仮定が前提となりますので、軽々にはお答えできないものと考えております。一般的な回答として申し上げますと、統合などの「あるべき姿」はその都度、模索していくものであり一概には申し上げられないと理解しております。お客さまの利便性や地域の活性化を追求する中で、その時々でベストな形を検討していくものではなかろうかと思っております。先ほどご紹介した信託代理店を介した連携に加え、りそなの店頭事務などのオペレーションノウハウについて、他行よりヒアリングを受けることもあります。そのような中でお互いがより発展的な連携を望むのであれば、その時に「あるべき姿」を考えていくことになるでしょう。

以 上