

発表内容：2016年3月期 決算について

日 時：2016年5月12日（木） 15時30分～16時26分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（東京）

発表者：代表執行役社長 東和浩、執行役 野村眞、執行役 有明三樹子

【質疑応答】

Q. マイナス金利政策が業績にどの程度影響を与えているのか。

A. マイナス金利政策の影響は、「ある」と「ない」、どちらの側面もあると考えています。まず、マイナス金利そのものの適用範囲は限られているため、直接的な影響は極めて限定的だと考えています。一方で、利ざやの縮小はこれまでも進んできていました。一番の課題はこの利ざやが縮小する期間が更に継続し、長期化することだと考えています。なお、業績目標について、マイナス金利の影響だけを切り出して、どのくらい織り込んでいるかを定量的にお示しするのは難しいと考えています。

Q. 今期の業績について「予想」ではなく「目標」としているのはなぜか。

A. 先行きの不確実性が高まっていることを背景としたものです。しかしながら、予想と大きく乖離するような場合にはこれまでと同様に開示を行います。

Q. 公的資金を完済し、今後のりそなのビジネスモデルを教えてください。

A. これまでと同様に、個人と中小企業のお客さまを対象の中心としたビジネスモデルに変更はありません。りそなグループはオムニチャネル戦略を掲げて、ITを活用したネットチャネルと店舗などのリアルチャネルを統合的に運用していきます。IT化を進めていく一方で、相続や事業承継など、相談を直接行いたいというニーズは必ずあると考えています。事務的なものはITを活用し、支店ではコンサルティング力を高めて相談業務の競争力を高めていきたいと考えています。

地域金融機関との連携については、引き続きM&Aや信託機能の提供などを通じて、資本の関係だけに捉われることなく、WIN-WINの関係を築くことで、我われもマーケットの拡大を行いたいと考えています。

また、サービスを開始した「RESONAスマートストア」の活用により、全国区でのお客さまの拡大を目指しています。

Q. 業績目標には追加の金融緩和は織り込んでいるのか。また、利回りは今の金利水準を前提にしたものか。今後下がることで収益に変更はないのか。

A. すでに顕在化しているものを織り込んで、最終利益1,600億円という業績目標をお示ししています。

Q. 業績目標について前年度比▲12.9%としているが、理由はマイナス金利によって預貸金利回り差が下がることが大きいのか。前期はフィー収益や貸出金の増加などで補完しているが、今期もフィー収益を伸ばすことで目標達成を考えているのか。

A. 今年度も利ざやの縮小傾向が継続することを想定して、この目標を設定しています。フィービジネスの拡大や貸出金の増強も当然織り込んでいますが、目標を上回るように注力したいと考えています。

Q. マイナス金利の影響は金額で示すことはできないのか。

A. マイナス金利の影響だけを切り分けて定量的にお示しすることは非常に難しいと考えています。

Q. マイナス金利政策は、銀行の運用や顧客の投信意欲などに影響を与えるのか。

A. 運用については、金利水準が上がらないことを織り込み、外債なども含めて多様化することで利回り水準を維持していくことを検討しています。お客さまの投資意欲については、相場環境が安定し、「貯蓄」から「運用」への動きが高まることを期待しています。業績目標において、投資信託に関するフィー収益については10%以上の伸びを計画していますが、過大であるとは考えていません。

Q. マイナス金利政策については批判的な声も上がっているが、どのように受け止めているのか。利ざやの縮小についてはこれまでも言われているが、今後、収益構造の変更を余儀なくされるということか。

A. マイナス金利政策については、中長期的に日本経済を活気づけるための政策だと信じていますが、銀行収益にとっては非常に厳しい状況であることは間違いありません。また、長期化しないことを期待しています。利ざやの縮小に対する解決策としては、1つ目は貸出金の増強、2つ目はフィー収益の拡大だと考えています。フィー収益については、販売重視ではなく、運用や人生設計の相談にきちんと向かい合う体制を整えることで、お客さまに付加価値を感じてもらえることが大切だと考えています。オムニチャネル戦略の中でも、リアルチャネルのコンサルティング能力の向上を課題として挙げています。このような取り組みにより、利ざやの縮小をカバーしたいと考えています。

Q. 今年度の貸出金の資金量について、個人・法人ともに増加を見込んでいるが、景気が上向くことで貸出が伸長すると見ているのか。もしくは企業努力によって伸ばすのかを教えてください。

A. 前年度の貸出金の伸びの大きさは、りそなになってから2番目に大きな伸びとなっており、資金需要が確実に高まっていることを表していると考えています。また、設備資金需要の伸び率は年度で見ると若干下がってはきていますが、それでも4.6%の増加は高い水準であると考えています。今後は、その伸びに期待するだけでなく、お客さまの期待に応える情報提供を行い、信託・不動産機能の活用などを行うことで貸出金残高を増やしていきたいと考えています。

Q. マイナス金利政策を受けて、短期プライムレートの変更は行っているのか。

A. 今のところ、行っていません。

Q. どのような環境下だと引き下げを検討するのか。

A. 調達コスト等の要素を総合的に踏まえて、短期プライムレートは決定しています。その状況に変化があれば検討することになると思います。

Q. どのような状況下で変更を検討するのか具体的な仕組みを教えてください。

A. デジタルに決定しているものではなく、様々な状況を勘案しながら改定を行っています。

Q. マイナス金利政策下での住宅ローンの金利の採算性をどのように考えるか。

A. 住宅ローンに関する経費や与信費用だけで採算面を考えると環境は非常に厳しいと感じています。しかしながら、住宅ローンの場合は融資のみで採算を測るのではなく、決済や保険に関するお取引などにより、トータルで採算性を確保するビジネスモデルです。中長期的な目線ではきちんと採算は取れていると考えています。

Q. 保有する国債の残高について今期の見通しは。

A. 大幅に減少していくことは考えていません。

Q. 貸出金について、大企業と公共法人向け、アパートマンションローンの残高が減少した要因は。

A. 大企業・公共法人向け貸出については、末残で見ると公共法人部門の伸びがやや鈍化したことが影響し、減少しています。アパートマンションローンに関しては競争要因があり、また審査基準により取り上げが出来ない案件もあります。アパマンは年間の返済額も大きく、実行額よりも返済額が多いと当然残高が減少してしまいます。

Q. 不動産マーケットが頭打ちになっているのか。

A. りそなグループの営業エリアである首都圏・関西圏の伸びは大きく、頭打ちという状況ではないと考えています。金利の適用も採算性を考えて行っている状況下で、横這いの状況になっています。

Q. マイナス金利政策下の影響で銀行の株価は下落しているが、この状況下でもこの政策は選択肢として正しかったと考えているか。

A. PBRの水準などから考えてもマーケットの反応は少し過剰だと感じています。

以 上