

2013年11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 (P11) 来年4月からの消費税増税の影響で、住宅ローンが減速するとの見方があるが、10月以降の住宅ローンの実行トレンドと来期以降の見通しを教えてください。また、住宅ローンの新規実行レートが既存ブックのレートより低い状態が続いているが、来期も今期と同じように金利が低下していくのか？

A1 現状の住宅着工、住宅ローンの需要は比較的落ち着いている印象。多くの方が住宅購入を考えている一方、消費税増税後の減税策についても認知されており、購入を焦っている雰囲気は当社としては認識していない。また、デベロッパーも、前回の消費税増税後の落ち込みの経験からなるべくフラットにしたいという意向があることを踏まえると、大きなアップダウンはないと考えている。

既存と新規の住宅ローン金利に差があるため、金利が低下する可能性は十分ある。リスクプライシングを徹底して、ミドルリスクゾーンも取り込んでいく一方で、「団信革命」などの保険商品で付加価値をつけることで利回りを確保していきたい。

Q2 (P29) 公的優先株の返済については、返済スケジュールが示されている。公的普通株の返済スケジュールについても教えてください。

A2 公的資金完済プランを打ち出した時点のメルクマールとしては、今年度を想定している。

Q3 社長就任後の半年を振り返って、思ったよりも良かった施策や、逆にハードルが高いと感じている部分を踏まえた上で、ROE10%を持続的に達成していくという目標にあたっての現状の手応えを教えてください。

A3 新商品や店舗の取組で相応の成果があった。就任時に申しあげたポイントは、次の3点。1点目は「りそなイズムの承継と深化」で、これは改革の意識を継続していくということ。2点目は、「新しい金融サービス業としてのビジネスモデル」を構築していくこと。3点目は「グループ連結経営」を更に進化させていくということ。2点目の「新しい金融サービス業としてのビジネスモデル」は、切り口を3つ設けている。1つ目は、「場」を広げていくこと。具体的には国際事業部を新設し、中小企業等の海外進出支援を強化している。海外進出のニーズを1万件集める運動を行っているが、上期中に7千件集まった。個人分野については、コンビニATM(資料P26記載のバンクタイム ATM)を1年半で倍増させた。アクセスポイントの拡充は今後も続けていく。2つ目は商品の拡充。信託商品とのコラボレーションをしっかりとっていく。きょういく信託は、一般のお客さまにかなり浸透しており、信託史上に残る変化であったと感じている。また、事業承継信託についても、中小企業のニーズ発掘という点で手応えがあった。3つ目は、時間軸を広げていくということ。インターネットバンキング、17時まで営業する店舗、セブンデイズプラザ、住宅ローンプラザの休日営業などを通じて、24時間、365日、りそなにアクセスできる状態をつくって

いく。お客さまからの信頼がベースとなる遺言信託などはリアルチャネルで取り組むべきであり、ネットとリアルの融合が大事になってくる。

ハードルが高い点としては、金利環境だけ挙げておく。

Q4 上期の不動産業務収益が、競合他社比見劣りするように見えるが、今後の施策を教えてください。

A4 専業信託と違い、小口の取引が多いことが要因。件数は着実に増加しており、下期に挽回していきたい。100億円台の収益を計上したこともあり、こうしたポテンシャルを踏まえて、収益の積み上げに努めていく。

Q5 当面は15円の安定配当を継続するとのことだが、この「当面」の定義を教えてください。

A5 「当面」ということで、具体的な期限を設定している訳ではない。公的資金完済後、配当方針については改めて検討の上必要に応じて開示していく。

Q6 (P44)自己資本対比で市場株式リスクのバッファが大きい。また、市場部門は資本コスト控除後利益で見てもリターンが良好である。上期にETFの売却益を計上しているが、ここでリスクテイクを拡大していく方針は？

A6 3月末との対比では、オペレーショナルリスクは同水準だが、市場株式リスクは円債ポジションの縮小で100億円程度減少し、また株式相場の上昇もあり、政策投資株式リスクは270億円程度減少した。信用リスクも低格付先の減少により160億円程度減少している。ETFは金利リスクと逆相関関係にあるので、ETF保有は300%のリスクアセットの増加要因となる一方、全体のリスクは減少することになる。従って、ETF投資に消極的になっているわけではない。

Q7 (P52)債務者区分の上方遷移は企業業績の改善により他行でも見られる現象だが、下期及び来期も債務者区分の上方遷移が起こり、貸倒引当金の戻りが期待できる状況が続くのか？

A7 例年、半期で300億円程度の新規発生があり、下期の与信費用はこれをもとに計画しているが、足元では上期と同じ良好な状況が続いている。再生支援の成果などで業況が改善している取引先も多いが、これまでのような貸倒引当金の戻りを計画に織込む状況ではない。不良債権比率も1%台とポートフォリオは良化しており、今後は、リスクテイク方針について考えていく。

Q8 (P13)上期には住宅ローン保証子会社でも与信費用の戻りが計上されている。この背景は？景気や地価の上昇による担保処分額の増加、良い条件の新規住宅ローンが増えている等の要因もあるのか？

A8 この3年間で、銀行・保証子会社が連携して、延滞しているお客さまのコンサルティング体制を強化してきた一方、一定の引当金も計上してきたが、実際にはあまり費用が発生しなかった。雇用環境が好転していることや審査モデルの改良などもあり、新規実行から2~3年でロスが出るようなケースが減少してきている。また、中古住宅に対するニー

ズの高まりから、担保処分がスムーズに行われており、足元の最終ロス率は9bps程度まで低下している。

Q9 (P22) 資産管理会社向けを除く中小企業貸出の下期、来期の見通しは？

A9 売上増加や設備投資、資産承継など中小企業が抱える悩みに応えていくことが大前提。資産承継における資金需要は極めて強い。一方、設備資金ニーズは、まだ強いといった実感はない。中小企業オーナーとの話の中で、今年の初め頃から設備投資の意欲は出てきているが、具体的なところまで話が進んでいるケースは多くない。ただ、大企業向けのM&A資金や設備資金は出始めており、これに伴う中小企業の今後の資金需要に期待している。

Q10 資産管理会社向け貸出とアパマンローンの実行額が増加してきているが、不動産コンサルや不動産仲介なども既に収益につながってきているのか？

A10 自社株承継信託や不動産コンサルなどは、期待ではなく、足元で実現している。中小企業オーナーの5割は60歳以上であり、信託機能は特に有効なツールだと考えている。

Q11 賃金上昇は、住宅ローン需要に対してプラスの影響を及ぼすのか？また、プリペイメントは増加すると思うか？また、カードローンや消費性ローンなどへの今後の取組方針は？

A11 賃金上昇は、まだ顕在化していない。大企業中心に賃上げ期待が先行しているが、中小企業まで至っているとは言い難い。経済状況は好転している実感はあるが、基礎的な消費が伸びている訳ではない。ただし、今後期待できるカードローンやATMカードローンなどはしっかりやっていきたい。現段階では、住宅ローンのプリペイメントが増えるといったことは想定していない。

Q12 プルダニア銀行の増益要因は？また、今後の海外関連収益の状況と今後の見通しは？

A12 プルダニア銀行の増益は本社売却益によるもの。東南アジア情勢を心配される方もいるが、プルダニア銀行の状況は変化なく、資金ニーズが強い状態が続いている。本社売却も、こうした資金ニーズに応えるための資本増強策の一環。
東南アジアへの進出企業は増えている。今年度にマレーシアのパブリックバンク、昨年度にフィリピンのRCBCとの業務提携など、地場金融機関との提携を拡大している。12月にはフィリピンに1人社員を派遣する予定。事務所の開設を検討している地域もある。ミャンマー、ラオス、カンボジアなども含め、カバーする範囲を拡大させていきたい。

Q13 IT投資へのスタンスは？

A13 安定的に年間170億円程度の投資を行っていくことがベース。公的資金の返済も踏まえながら、状況によっては積極的な投資を行っていく可能性はある。

Q14 住宅ローンでミドルリスクを取り込んでいくという話があったが、その進捗状況、ミドルリスクゾーンの定義、属性の違いを教えてください。

A14 以前は可決か否決か、2者択一であった。現在は、審査モデルを改良し、現場にリスクブラッシングで回答している。これに伴い、審査スピードが更に速くなり、業者、現場からも好評である。実際にどのゾーンで他社競合上優位にたっているかの検証は、もう少し時

間を要する。ミドルリスクは、幅が広いような印象があるようだが、大胆なリスクゾーンまで拡大している訳ではなく、既存の商品からはみ出してしまう部分に対してリスクプライシングで対応しているということ。

Q15 将来的に海外に支店を開設する可能性は？

A15 今のところ、海外に出店するインセンティブはそれほど大きくない。海外の金融機関と提携していくやり方に加えて、業務提携以外のやり方も選択肢としてあり得るが、日系支援ができることが前提。現状の駐在員事務所でも十分対応できていると思うが、現地金融機関とさらに提携を深めていくことはあり得る。タイミングとしては、現状、特に困っているということではないので、必要な時に考えていくというスタンスである。

以上