

質疑応答

Q1 繰延税金資産に関し、りそなでは現在1年分の計上だが、黒字が定着することにより他銀行と同様5年分を計上すると資本(利益)が増えるので公的資金の返済が早まるとの見方があるが、その可能性はあるか？

A1 現在、繰延税金資産を保守的に1年分としている理由は、監査法人が、りそなグループの収益に不確実性が残っていると考えているからです。2006年3月期の収益計画が順調に進めば、おそらく不確実性がなくなってきたという見方になってくると思います。そういう意味では、いずれ、繰延税金資産の計上方法の見直しが必要になってくると思います。その際、会計的には5年分の計上も可能ですが、ご承知のとおり、金融庁が対TeirI資本での繰延税金資産の計上可能額について新ルールを導入すると言われておりますので、計上基準の見直しの際には、そのルールや水準を意識しながら、監査法人と検討していきたいと考えています。

Q2 クレジットコストの戻入れは今後も続くと考えてよいか？

A2 上半期についてはこの傾向が続くと思いますが、下半期からは巡航速度になることを視野に入れておきたいと考えています。ただし、日本経済の回復が順調で、お取引先企業の業績が順調であれば、下期以降も戻入れが若干出てくるのではないかと考えています。

いずれにしても、収益計画は常に保守的に見ていきたいと考えています。

Q3 他銀行との競争という観点からは、現在のりそなグループの規模は有利に働くのか？

A3 メガバンクがこれから3つに集約され、今後も規模を追求する動きはあるかも知れません。しかし、国内のお客さまから距離感のある銀行になる可能性が高いと思っています。その意味では、メガバンクでも地方銀行でもない隙間でりそなの存在感が高まっていくと予想しています。特にりそなの場合は、東京・大阪・埼玉という都市型のお客さまとの距離感の近いコミュニティバンクを目指していますので、そういう人口集積の高い地域での存在感のある銀行として勝ち組になれると考えています。

Q4 営業現場ではどのような金融機関と競合しているのか、またどう対応しているのか？

A4 現実の営業現場での競合相手はメガバンクや有力地方銀行です。りそなグループは、メガバンクよりリレーションシップを大事にする銀行、お客さまからみて親しみやすい銀行という評価を受けつつあるし、そのような銀行像を目指していきたいと考えています。一方、地方銀行との対比においては、全国ネット型のソリューションを提供できる銀行ということで、よりレベルの高いソリューション力のある銀行という評価をいただきたいと考えています。特に、りそなグループの場合は、年金信託とか不動産ビジネスなど地銀にない機能、サービスメニューをグループ内に持っていますので、そういう意味では、有力地銀との差別化においても競争優位性を確立できると考えています。

Q5 金利の見直しについては？

A5 現在、金利については厳しい競争の中、引下げ競争が加速しています。その中で、2005年3月期の決算の数字を見ていただくとお分かりになると思いますが、りそな銀行ではできる限りスプレッド横這いの努力を積み重ねています。ただ、埼玉りそなや近畿大阪など地銀タイプの銀行では、ボリューム確保のための金利引下げ競争が激しくなっており、スプレッドが若干下がるような状況にあります。今年度中にはできるだけ横這いを堅持していきたいと考えています。

住宅ローンは堅調に推移していますが、これは金利ダンピングによる結果ではなく、住宅販売業者との強固なリレーションにより実績を積み上げた結果です。

なお、貸出金のうち約70%が変動金利タイプであり、金利上昇のメリットは享受できると思います。

Q6 消費者ローンへの参入をどう考えるか？

A6 消費者ローンについては、日本のマーケットは既に成熟していると思います。トータルのボリュームは増えていません。また、私は、銀行のお客さまと異質な、銀行から見えないマーケットに挑戦する考えはありません。今期のシステム統合後に、ATM カードローンという、銀行のお客さまに消費性ローンサービスを展開していきます。既に実験的に開始してまして、これをりそなグループの新しいサービスの柱の1つにしていきたいと思っています。りそなグループでは基本的に銀行のお客さま、顔の見えるお客さまに対するサービスを軸に、金融サービス業としてのサクセスストーリーを築き上げていきたいと思っています。

Q7 郵政民営化による影響は？

A7 今回の法案通りの会社が出来たとしても、具体的にどういう金融サービスがなされるのか今のところ分かりません。ただ、りそなグループにとってはそれほど強敵になる可能性は低いのではないかと考えます。りそなグループは都市型のコミュニティバンクを目指しているので、仮に郵政民営化に伴う金融サービスと競合しても負けることはないと思っています。

以上