

2012年11月20日 IR説明会 質疑応答（要旨）

説明者：代表執行役社長 檜垣 誠司、代表執行役副社長 東 和浩、執行役 財務部長 野村 眞

- 
- Q1: 銀行別の今期の与信費用の予想(IR 資料 P16)について。近畿大阪銀行は規模に比して与信費用が大きいように見受けられる。金融円滑化法終了の影響は、比較的規模の小さい金融機関により強くでるというイメージがあるが、その辺りについて教えてほしい。
- 
- A1: 我々はリテール銀行であり、許容できる範囲でリスクをとって、しっかり顧客対応をしていく。今、大阪は厳しい激戦区になっているが、グループ全体で与信費用をコントロールしていくことは十分可能であり、顧客対応上必要なレベルでの与信費用と考えている。
- 
- Q2: ゆうちょ銀行が、既存銀行とバッティングしないマーケットで住宅ローンに参入するという話があるが、既存の住宅ローンマーケット以外のセグメントを研究していくことはあるか。
- 
- A2: 我々は早くからリスクプライシングという概念を入れている。新しいマーケットを開拓して、住宅ローンを拡大するのではなく、既存のマーケットの中で、リスクプライシングを適正化することで、幅広く住宅ローンを実行していきたい。
- 
- Q3: 公的資金返済について。前倒し返済があり得るか否か、及びあおぞら銀行の公的資金返済のアプローチから何か学習する点があったか否か、について教えてほしい。
- 
- A3: 資本再構築プランを発表して以降、順調に剰余金の積み上げができており、『前倒しで返済をしたい』という思いはある。  
あおぞら銀行の例については、選択肢を広げるものであり、勉強していきたい。
- 
- Q4: 富裕層へのアプローチについて。これまでの対面チャネル強化の中で、手ごたえのようなものがあるか否かを教えてほしい。
- 
- A4: 例えば、個人の相続財産の54%が不動産であり、りそな銀行では1年程前から不動産業務について個人のお客さま向けに相当ウェイトをシフトしている。その結果、この1年で情報件数が増えて実現能力も高まってきており、こうした取組みを通じて富裕層ビジネスを更に強化していく。  
またこれまで、こうした富裕層取引は、個人部門が中心に担ってきたが、法人部門も関与することでオールりそな型に切り替えており、企業オーナー層の資産承継や自社株承継にあたり、我々が得意とする信託機能を十分活用して取組んでいる。そうした意味で順調に手ごたえを感じており、健全化計画の中でも柱にしていきたい。
- 
- Q5: 資本政策について。公的資金の返済期間中も CET1比率で5.5%をめざし、その現状の試算値は8.1%としており(IR 資料 P45)、これだけを見ると今すぐにでも返済ができるように見える。国内基準の資本規制がまだ明らかでないことが背景にあると思うが、国内基準が明らかになれば、5.5%まで資本の水準を下げる(返済をする)という理解でよいか。
- 
- A5: いろいろな前提を考える必要があり、国内基準のルールももちろんある。また、外国人投資家の多くがバーゼルⅢベースで見ていると考えられること、今後の景気をどう見ていくかということも非常に大きなファクター。そうしたことを踏まえて、剰余金はしっかりと積み上げた上でタイミングをしっかりと計っていくということが、妥当な判断になると思っている。
- 
- Q6: 配当方針について。配当の見直しは、預金保険法優先株式完済後になるというのがこれまでの説明だと理解しているが、それ以前でも増配について検討の余地はないのか。
- 
- A6: 配当方針は、公表している通り変わっていない。見直しは預金保険法優先株の返済後にと考えている。この一番大きな理由は、預保法優先株式というものがダイリユーティブであり、

	<p>投資家から見てネガティブなものであり、我々にとっても返済に剰余金を大半使わなければいけないということ。まずその早期返済を考えることが、優先順位としては高いと考えている。</p>
Q7	<p>CET1 比率のターゲットを 5.5%としている根拠と、これを出している意味を教えてください。</p>
A7:	<p>昨年の 1 月から資本再構築プランということで、普通株式の発行をさせていただいた。その際に、バーゼルⅢの基準が明確ではない段階だったが、ある程度目標水準をお示ししないと皆さまに安心されないだろうということで、この 5.5%という水準をお示した。組立てとしては、国内基準行として、CET1 比率で 4.5%という国際基準の最低レベルに、1%程度のバッファを上乗せした 5.5%を1つのターゲットとして維持していくということを申し上げた。</p>
Q8:	<p>規制上のリスクアセットは減少しているが、管理上の信用リスク額は 3 月末対比で寧ろ増加している(IR 資料 P50)。実際のところ把握しているリスクは増えているのか、減っているのか。また、今後 A-IRB の導入を予定していると思うが、今後のリスクアセットの圧縮の余地等について教えてください。</p>
A8:	<p>今上期にリスクアセットが減少した要因は、社内の格付け制度においてアップグレードのお取引先が増えたことによる。なおバーゼルⅡベースのリスクアセットの計算については、必ずしも自己資本対比リスク額の状況の数字とパラレルには動かない。詳細については別途ご説明させて頂きたい(※ 下記補足説明をご参照)。</p> <p>A-IRB への移行を展望して、データの整備あるいは推計モデルの高度化が、プロジェクトの中で予定通り進んでいる。なるべく早く移行ができるように注力している。</p> <p>(※ 補足説明/IR 資料 P50 のリスク額の増加について)</p> <p>要因は主に以下の 2 点</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ リスク管理の高度化の一環として、ローンのリスク計測に適用する LGD を変更したことによる信用リスク額の増加。</li> <li>・ 特定セクターにおける株価下落に伴う市場・株式リスク額の増加</li> </ul>
Q9:	<p>住宅ローンについて。デフォルト率は低く安定しており、返済比率も厳格化しているとの説明(IR 資料 P9)だったが、今後金利が上昇していく局面ではデフォルト率も上がるのか。</p>
A9:	<p>我々は、3%台後半程度に金利がシフトしても返済可能なリスクモデルで審査をしている。金利上昇により相対的にデフォルトが増えるかどうかについては、かなり厚めのプロテクションをおいており、特に心配はしていない。</p> <p>また、総合的な審査モデルの中には、金利が上昇した場合の所得、あるいは失業率の遷移といった景気ファクターも検討材料にしており、必ずしも金利が上昇したからデフォルト率が上がっていくとは考えていないが、引続きストレスの分析は深めていきたい。</p>
Q10:	<p>住宅ローンについて。政策金利が上がらなると変動金利型ローンの金利は上がらないと思うが、例えば長期金利だけが上昇シールドカーブが立つような状態で、顧客の金利選好がより固定的なものに移り現状に比べて変動金利型より固定金利型の商品が売れるようになる、あるいは既存の住宅ローンポートが固定に置き換わるといったこと等で利鞘がよくなっていくことは想定できるか。</p>
A10:	<p>今回の健全化計画は最終年度で 20bps 程度政策金利が上がるという前提で考えている。従って固定金利シフトによって収益効果が出る計画にはしていない。ただし、実際にそうなれば、一定程度、固定へのシフトが進むと考えている。</p>
Q11:	<p>債務者区分間の遷移(IR 資料 P58)を見ると、全体的に上方遷移しているように見てとれる。今上期は、全体的に景気回復がやや遅れている、あるいは逆に悪くなっているのではないかというような印象もあるが、実体経済はイメージよりも良くなっているのか。</p>

- A11: 債務者の上方遷移は景気影響だけではなく、貸出金を小口分散化したこと等我々の運営の効果も大きいと考えている。ポートフォリオを分散化することで工夫してきている。
- Q12: 資産管理会社向け貸出(IR 資料 P27)について。今後の貸出の伸びを見込んでいる背景、クロスセールスを含めてどういった複合効果を見込んでいるのかについてもう少し教えてほしい。
- A12: まずマーケットがしっかりあるということ。戦後の高度経済成長期に創業した会社のオーナーチェンジが非常に多くなっており、業態転換も含めて、そこが我々の顧客の1番の課題になってきている。例えばこの木場の本社の周りもかつて20数年前は、中小企業の町だったが、現在はマンション、アパートの町になっている。こういったニーズをしっかりと先取りして、我々の営業基盤の中で融資業務を展開していきたい。  
その中で特に自社株承継信託が我々の強みのある部分。他社にない特別な自社株承継信託も持っており、そうした機能を使って自社株承継に関わる部分で資産管理会社に向けて融資をさせてもらうということが非常に増えてきている。
- Q13: アパートローンのマーケットについて。住宅ローン以上に金利低下が進んでいる印象もあるが、現状と今後の見通しを教えてください。
- A13: 2つのパターンがあると思っている。我々は業者モデルを得意としていたが、それだけでは金利競争に巻き込まれてしまうので、工夫をして例えば相続財産として不動産を持たれている方に、不動産業としてアプローチをして、運用した方がいいという方には、アパート・マンションローンをオーダーメイドで提供させていただいている。こういったビジネスが伸びていくと、金利競争にも一定の対応力があると考えている。
- Q14: 無担保ローンへの取組みについて教えてください
- A14: まず大きな考え方として、我々はリテール銀行であり消費性ローンは、きちんとやっていく。ただしいわゆる消費者金融会社を買ったりする気はまったくない。それは我々の顧客ではないと考えているから。  
これまでやや保守的な取組みで、消費性ローンの総額は3,000億円台の半ば程度だが、近いうちに倍增近くにしたいと思っている。ただこれは、アクセルを踏んでできるものではなく、しっかりとした審査モデルと回収モデルを見直しながら、黒字業務として取組んでいきたい。我々の消費性ローンの代表商品としてATMカードローンというローンがあるが、これは非常にロスも少なく安定した収益をあげられる商品になっている。こういったものを地道に拡大していきたいと思っている。品揃えは準備しており、大口も含めてどのような層の方にも対応できるしくみにはしてある。
- Q15: 収益計画のアウトライン(IR 資料 P22)について。与信費用については、今後4年間で15~20bpsの巡航速度に戻るという想定一方で、株式等関係損益については来期以降プラス転換を見込んでいる。一般的に、与信費用が発生する局面では株式も厳しく評価されて株式等関係損益にマイナスに出てくるということもあるかと思うが、コメントをいただきたい。
- A15: 与信費用はこれが巡航速度かというのはなかなか難しいが、慎重な目線で考えているということをご理解いただきたい。今年度も上期は戻りが110億円強あったが、通期で200億円の発生と見込んでいるということで、我々のスタンスをご理解いただけたらと思う。  
政策保有株式については、ピーク1兆4千億円あったものを3,000億円台の半ばまで落としてきている。更に日経平均のブレイクイーブンポイントも7,100円程度になっている。そういった意味では、減損リスクは一定程度回避できていると考えており、こうした計画にしているということである。

以上