

平成 20 年 5 月 16 日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：平成 19 年度決算について

日 時：平成 20 年 5 月 16 日（金） 16 時 30 分～17 時 13 分

場 所：日銀金融記者クラブ（東京）

発 表 者：細谷会長、池田執行役、東執行役

【質疑応答】

Q . 下半期に貸出金が増加している要因は？

A . 季節的な要因は多少あるかと思えます。ローンについては安定的に残高が増えてきている一方で、法人向けの貸出金は上期に若干減少する傾向があり、下期にその分が伸びてきているということだと思えます。

Q . 役員人事について、経営者としての資質をみるとのことだが、取締役就任した 4 人が後継候補と考えてよいのか。

A . 持株会社は社外取締役 7 名のガバナンスで運営されており、執行役は必ず社外取締役が見ていますが、傘下の銀行では必ずしも社外取締役に見られていません。今回就任いただく桑畑氏を含む 4 名の社外取締役が入りそな銀行の取締役会での意思決定等を経験して、経営者としての判断力を磨いてもらおうということです。今回就任した人達を特別扱いするというものではありません。

Q . 20 年度の見通しは？

A . これだけ逆風の時代ですから、とにかく地道にやっていくしかないと思っています。新しい営業体制は予想以上に浸透してきておりますので、3、4 ヶ月すると本格的にりそらしい営業ができる体制が整うのではないかと期待しています。ただ、投資信託の販売や住宅ローン等に関しましては非常に厳しい状況にありますので、上半期は極めて保守的に、前年を若干下回ってもやむなしという計画のもとで営業活動を行なっていきたいと考えています。

Q . 経費率が上がってきているようだが、どの程度までが許容範囲なのか？

A . 今回の経費の中には先行投資として将来のコストダウンに向けての費用も入っていますので、数年後には経費が増えた分をカバーできるようにしていきたいと考えています。オペレーション改革による経費削減余地はあり、ペーパーレスのビジネスのやり方に切り替えていくことで将来のコストダウンにつなげていきたいと思っています。また、どうしてもまだ道半ばである人材育成のための投資コストは惜しまないようにしていきたいと考えています。

Q . 20 年度のトップラインが増える要因を具体的に教えて欲しい。

A . 19 年度に市場部門の損失として業務粗利益のなかで 100 億円程度を計上しましたので、これをリカバリーしていくというのがひとつ。預貸金については法人部門とローン部門ともほぼ前年度並みの +20 億円程度を見込んでいます。非金利収益については、投資信託は昨年度の後半から非常に低調になっていることから、個人年金保険分野に力を入れていきたいと考えています。この部門での利益は +50 億円を見込んでいます。投資信託については新年度に入っても苦戦をしていますが、保険商品は昨年の倍のべ

ースで実績があがっています。お客さまの安定志向のニーズをしっかりとらえていきたいと考えています。

Q . 投資信託の運用における損失計上について改めて説明してほしい。

A . 金利上昇リスクに備えて、余資運用の一部を国内株式型の投資信託等に投資していました。日経平均株価で 16,000 円台を維持できるという想定で保有していましたが、昨年 8 月に急落し、16,000 円を下回る事態になったためにロスカットを行なったということです。評価損失を計上して翌期に持ち越すという考え方もあるとは思いますが、今後の株式市況の見通しも検討したうえで年度中に実現損にしたということです。保有を続けることで含み損を拡大するよりもロスカットをして新たな運用方針のもとでやっていこうということで株式関係の運用を 10 分の 1 ぐらいに見直したということです。実現損とするのか評価損とするのかという問題です。

Q . 運用の失敗に関して、社内の処分は行なったのか？

A . 運用会議や A L M 会議を行ない、組織として方針を決定しています。撤退についても組織の判断で決定したということです。

Q . 預貸金利回りの改善は 20 年度も続くか？

A . 住宅ローン等は改善が期待できるが、法人については新規の営業活動もありますから、全体では若干利鞘が減少することも前提に考えています。

Q . それは需要が伸び悩んでいるということか？

A . 新しいお客さまとのお取引では、どうしても低いスプレッドになることもあります。そのウエイトが高まってきますと全体の利鞘を下げるという影響がでてくるということです。

Q . 今年、利上げはないと考えているか？

A . 利上げがない前提で考えています。預貸金利回りは 1 b p 程度低下するという見通しです。

Q . 足元では株価が低迷し、長期金利が低迷しているが、収益計画の前提を教えてください。

A . 金利については日銀の金利政策に変更がない前提で考えています。長期金利については、今の段階の金利の上げは若干オーバーシュート気味だと考えており、今後は落ち着いてくるのではないかと考えております。今の段階で計画を見直す状況にはないとは思っております。株価等の水準については、非常に幅のある見通しもありますし、毎月の運用のなかでどういうシナリオでやっていくかということなので、その見方で収益計画が大幅に動くというものではありません。

Q . 公的資金返済について、自己資本比率 9% 以上、Tier 比率 5% 以上の確保を前提とすると、この積み上がった返済原資のうち、どのくらいの額を返済に充てることができるのか？

A . シミュレーションでは、1 兆円は返済に充てられるとみています。

Q . 早期健全化法分程度は早く返済しないのか。

A . 昨年から返済したいと考えています。昨年 8 月まで株価が高い水準であったため、今の株価水準での返済は国民負担回避の観点から難しく、来月の転換比率の修正をふまえて、早期健全化法に基づく公的資金の返済について当局と具体的な協議をさせていただきたいと考えています。

Q . 20 年度中を目途に考えているのか。

A . 我々としては一日も早く早期健全化法分を完済したいという思いですので、そのスタンスで議論をさせていただきたいと考えております。

Q . 投資信託よりも保険商品の販売に力を入れていくということか？

A . お客さまのニーズにあわせて販売させていただく。投資信託での運用に慎重なお客さまには、例えば個人年金保険等をご案内するという事です。社員の保険商品のスキルも急ピッチで身につけてきています。いずれも収益の柱でもあり、両方に力を入れていきたいと考えています。

Q . クレディ・アグリコルとの提携の今後の展開は？株式の取得はどの程度の範囲を予定しているのか。

A . これまでもクレディ・アグリコルの投資信託をかなりのボリュームで販売をしてきました。クレディ・アグリコル側からすれば、そういう関係を維持したいということと、新たに保険商品の日本での販売窓口として、りそなに協力をして欲しいということから、こうした業務面での協力度度によってさらに買い増しを検討するという約束になっています。

Q . 約束ということは、上限等は決まっているのか。

A . 業務・資本提携については、今後継続して協議してまいります。

Q . 株式分割について、りそなは数年前に 1000 株を 1 株に併合しているが、当時は端株問題を意識していなかったのか？

A . 当時は端株制度が経過措置としてしばらく残るという見通しもありましたので併合を行ないました。しかし、今回、株式電子化により端株は取り扱えないことが明確になりましたので、NTT や JR 東日本と同様の措置を行なわせていただいたということです。

Q . メガバンクが国内貸出の伸び悩み等を理由に海外へ進出する一方で、りそなは国内で活動していくということだが、低迷する国内市場で今後どうやってトップラインを伸ばしていく考えなのか？

A . リテールバンクに力を入れていく。リテールバンクというのは大都市、人口集積地で収益性の高いビジネスを展開できることから、収益性の高い地域に資源を集中していく。マーケットの混迷により現在は伸び悩んでおりますが、個人の資産運用マーケットについては、潜在的にはまだまだ伸びる余地があると考えています。したがって、個人リテールの分野でしっかり収益を上げる体制を作っていきたいと考えています。また、法人部門につきましては、グループ内に信託機能を持ってありますし、不動産ビジネスが行なえる強み、シナジー効果はまだまだ発揮しきれていませんので、今後

の大きな経営課題でもあり、次の健全化計画の大きな柱のひとつだと考えております。

Q . 中小企業貸出について、目標比どのような状況か？

A . 表面的な数字は減少しております。優良な中小企業のお客さまとの取引を拡大することを目標にしていることや、今回不良債権処理が相当進んだことも伸び悩みの要因となっております。

Q . 今期はどういう見込みか？

A . 19年度下期の右肩上がりのトレンドを維持していきたいと考えております。

Q . 泉州・池田銀行の経営統合など地域金融機関の再編が進んでいるが、近畿大阪銀行の位置づけをどのように考えているのか？

A . 金利上昇の過程で金融機関の二極化が進んで再編が進むと考えていました。今回はサブプライムローン等の問題に端を発して再編が進み、こんなに早いテンポで再編が進むとも正直思っていませんでした。当面は、泉州・池田の再編効果等を見極めていきたいと考えています。特に関西の場合は、大阪府内の再編で終わるのか、関西全体の広域で起こるのかという点や今後も他のライバル金融機関で再編が進められる可能性もあると思いますので、そういう動きを見たうえで、近畿大阪銀行がある意味では主導権を持って再編の波に乗れるような基盤作りをしておきたいと考えています。この7月にシステムをりそなバージョンに更改するわけですが、これまでの近畿大阪銀行は相当な高コスト体質になっていますので、このシステム更改後に徹底して筋肉質の強い銀行にしておくことが必須だと考えています。近畿大阪銀行の主導で選択肢を考えられるというような基盤作りをやっていきたいと考えております。

Q . 埼玉りそなについて、発足以来の好調な業績にややブレーキがかかっているということか？

A . これまで恵まれた環境のところでも昨年の後半から逆風が吹いています。特に住宅ローンなどはここ最近のトレンドを取り込んだ計画としてます。

Q . 顧客サイドから見れば手数料や金利は安いほうが良い。銀行の利益と顧客の利益はトレードオフだと思うが、どうお考えか？

A . 非価格競争に耐えられるリレーションシップなり、ソリューション力をいかに高めていくかということだと思います。

以上