

平成 20 年 11 月 14 日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：平成 20 年度中間決算について

日 時：平成 20 年 11 月 14 日（金）16 時 00 分～16 時 35 分

場 所：日銀金融記者クラブ（東京）

発 表 者：りそなホールディングス 会長 細谷英二

【質疑応答】

Q．与信費用が当初の計画比増加した要因は？

A．やはり三業種、それも首都圏で発生したものが大きく影響したということです。また 10 月以降に発生した後発事象等を踏まえ、より保守的に予防的な引当も実施いたしました。

Q．ブレイク・イーブンポイントが 7 千円台半ばということであったが、仮に日経平均がブレイク・イーブンポイントから 1,000 円下がった場合に通期の収益に与える影響はどうか？

A．政策保有株式の残高は大幅に圧縮してきており、銘柄数も限られています。減損額は個別銘柄の変動により大きく変わるため、日経平均株価とリンクさせて説明するには難しい面がありますので、ご質問に対する具体的な数字はお答えしかねますが、私どもとしてのより保守的なシミュレーションで申し上げれば減損額で 50～100 億円程度の影響が出てくる可能性があります。

Q．下期の与信費用が膨らまない要因はなにか？

A．与信費用の太宗を占めるりそな銀行で申し上げれば、下期の新規発生は例年より多い 800 億円を見込む一方で、お取引先の健全化やオフバランス化等に注力することで対応の戻りを見込んでいるということです。10 月以降に発生した後発事象等を踏まえた予防的な引当も実施しており、予測に基づいて与信費用を計上しています。

Q．与信費用の新規発生について、三業種以外への広がりの可能性をどのように見ているか？

A．三業種以外のトレンドについて分析していますが、これまでの年度とほとんど変わっていません。円高等の影響もいろいろ言われておりますが、円高そのものは交易条件の改善にもつながっておりますので心配していません。むしろ、消費者心理が急速に冷え込んで小売業等が非常に苦戦をされておりますので、業種的には小売業の動きに注視しています。

Q．与信費用増加の要因が首都圏に集中しているということであるが、関西圏は影響がないのか？

A．大阪は資産デフレが止まってからの値上がり率がそれほど大きくなかったということで、ミニバブル的な流れの中でビジネス展開をされたデベロッパーが多くなかったということです。基本的には、東京地区でそういうビジネスモデルが展開され、そういうビジネスへの与信額は大口になる傾向があり、それが当初の予測を超えて悪化したことから、大幅に与信費用が増えたと見ています。

- Q . 企業金融室はどういった部署で、どのようにして債務者区分の引き上げにつなげていくのか？
- A . 個社別の経営状況をモニタリングしながら営業店と一緒にになってそのお取引先にコンサルティングを行い、「こうすれば改善につながる」というような助言をしていくチームです。これまでも審査部の中にそのチームはありましたが、こういった事態を踏まえ、そこに 22 名集めて再編成し、与信費用のコントロールをやっていきたいということです。
- Q . 不動産のミニバブル崩壊による与信費用増というのはこの一年間でほぼ終わりと見ているか？
- A . これはなかなか予測が出来ないことです。年末の資金繰りには注意をしていかないといけないと見ています。
- Q . セーフティネットなど信用保証協会の保証があればノーリスクでもっと融資を増やせるのではないか？
- A . 既存のお客さまからのお申込みが多く、全く会社のリスクを考えないというわけではありません。また信用保証協会でも審査をされているわけで、そういう意味では手放して残高が増加するというわけではありません。また、新規先にどんどんお貸しするというよりは、既存のお客さまの資金繰りをサポートするために、これまでの銀行の与信と合わせてお貸しすることによって、全体の資金繰りを改善してもらおうといった貸出案件が多いということです。当然これまでのプロパーのお貸出もあるわけで、トータルで資金繰りを改善して、債務者区分の向上なり資金繰りを改善してもらおうということです。
- Q . 不動産業務を重点ビジネスとしているが、その関係で三業種向けの貸出を減らせないのでないか？
- A . 銀行の不動産仲介業務は、主に「お取引先が工場を建てる」、「本社を新築する」といった際等に、アドバイスや仲介を行うというものであり、不動産業者とのお取引だけではありません。基本的には、不動産仲介に対し、フィーを頂くというビジネスです。
- Q . リそなといえばリテールのビジネスモデルというイメージがある。リテールのビジネスモデルは、景気やマーケットの影響で業績がかなりぶれやすいと思うが、リそなとしての新しいビジネスモデルはあるのか？
- A . 一つは今回のマーケットや経済の混乱を含めまして、やはりリスクをいかに分散化していくかということが重要なテーマです。特にリテール特化ということで小口化を進めていくことが重要だと思えます。それから金利競争に耐えるためには、非価格競争というか、ソリューション力を高めていくことが重要です。一方で個人のお客さまの資産運用ニーズというのはマーケットの混乱で一時低迷していますが、やはりお客さまの金融知識のレベルが上がってきています。例えば 10 月は 1 ヶ月で平成 20 年度上期分の外貨建て預金が集まるくらい非常に敏感に反応されておりますので、きめ細かにコンサルティング的に資産運用に対してのアドバイスをしていけば、ある程度逆風の時でも、一定の収益を確保できると考えています。そういう意味では我々は、リテールの本質を迫及していくことが、リそなの生き残る道だということを今回改めて学ばせていただいたということです。そういう意味で、健全化計画で「真のリテールバ

ンクの確立」というメッセージを内外に強く出したということです。

Q . 有価証券の運用は下期もデュレーションも含めどれくらい保守的なスタンスでいくのか？

A . 基本的には常にデュレーションは短めに運用しておりますので、大体 2 年以内というのが基本的なスタンスです。

Q . 金利情勢等を見て若干コンサバ的にやろうとかそういう対応はどうか？

A . 若干金利が下がっておりますので安心感はありますが、本当に分かりません。我々としては証券投資というのはあくまでも補完的な業務と位置づけておりますから、そこは保守的に常にやっていきます。昨年からより保守的な方向に舵きりをしておりますし、その取組みの方向は今のところ変わらないということです。

Q . 債券の運用はどうか？

A . 例えば株式関連にリンクした投資というのはやはり抑え気味になりますので、国債などの債券残高は若干増えてくるとは思いますが、極端な増え方はしないということです。

Q . 変動利付国債は前回の会見で 7,300 億円の残高に対して評価損が 400 億円程度ということであったが、評価の基準は変えたのか？また、今後変える方針はあるか？

A . 変えていません。今後につきましては検討はしますが、今のところ例えば自己資本比率への影響ということを考えますと、パブリックコメント中で最終決定しておりませんが、自己資本比率規制の一部緩和ということで、我々は国内基準行ですから含み損益については関係ないということになり、自己資本比率の観点からはあまりやらなければいけないという必要性は薄れてきたかなと思います。いずれにせよ、旧基準でどうなっているかというマーケットやアナリストからの要請もありますので、来週の自己資本比率の発表の際には改めてご参考として、従来の国際基準ベースの数字がどうなっているかというのもこれからしばらく情報開示していきたいと思っております。

以上