

2012年11月9日 記者会見 質疑応答（埼玉）

発表内容：2013年3月期 中間決算について

日 時：2012年11月9日（金） 15時30分～16時30分

場 所：埼玉県政記者クラブ

発 表 者：代表取締役社長 上條正仁、専務執行役員 梅澤英雄  
りそなホールディングス 執行役 増田賢一郎

【質疑応答】

**Q. 県内景気についての見通しについて。**

A. 上半期は自然災害からの復興やエコカー減税などの政策対応等があり、企業業績についてもやや押し上げ要因があったと見ています。それが緩やかな景況改善につながったと思います。下半期を見通すと、欧州経済が未だ不透明な中、欧州にマーケットを持っている大企業も多くありますし、また日中関係の問題も根が深く、まだまだ長引きそうです。埼玉県内の自動車関連製造業には相当程度の影響を及ぼすものと思っています。

一方で消費増税については、高額商品、特に住宅関連では下半期から駆け込み需要が出てくる可能性はあると思います。住宅産業には多少プラスになるかもしれませんが、その後には逆の動きが出てきます。プラス・マイナス両方の要因がある中どう見るかというのは難しいと思います。海外経済等の他律的な要因が多いという面で不透明感が続くという表現をしております。円高の常態化は企業収益にボディーブローのように効いていて、大企業、特に電気関連の大企業の大幅な赤字や競争力の減退は円高の要因が非常に大きいと感じています。但し、大手電気企業に直接部品を供給している企業は埼玉県内では少なく大きな影響を与えることはないと思います。

**Q. 資金利益については大幅な減少となっている。大きな要因は。**

A. 低金利が長く続くなかでは、資金利益はどうしても減少してきます。加えて全体の資金需要が出てきたもののまだまだ弱いので、良質な貸出案件については競争も激しくなります。マーケットにおける低金利と銀行間競争による低金利が2つ重なっている状況です。我々としましては、経営課題解決型営業スタイルによる付加価値のある営業をすることで、県外地銀等の低金利攻勢に対して低金利競争に巻き込まれないようにしたいという思いはありますが、お客さまあつての貸出業務ですから競争原理の中ではある程度金利が低下するのはやむをえない状況だと考えています。無理なボリュームの拡大やリスクテイクによる資金利益の拡大を追わないことによって、貸出業務トータルで見た場合の収益性をしっかり確保していくことに注力しています。資金利益は減少し与信費用が大幅に増加しているというのでは整合がとれない戦略ということになりますが、これまでの取組みが功を奏して、トータルでみた収益力は確保できていると考えています。

**Q. このままでいくと通期についても四期連続の増益が見込めそうだとのことだが、業務純益をみても前年同期比に比べて落ちている、決算自体をどのように評価されているか。**

A. 厳しい決算ではありますが、我々の営業スタイルや営業活動そのものが間違った方向

に進んでいるとは思っていません。

Q. 貸出資金利回りは今期も下がりそうか。

A. 長期的に見て収益性を確保しつつアセットを積み上げていく必要があり、むやみに金利を下げて資金量を拡大することは望ましくありません。そういった問題点が金融機関全体で理解されてくると底打ちすることになると思います。

Q. 住宅ローンであればネットバンクは低い金利を提供でき、その低い金利に引きずられる部分はどうしてもあるのでは。

A. そのような面はあります。金利のみで商品を選択されるお客さまは既にネットバンクに移ってきていると思います。しかし、私たちは埼玉県内においてベストな金融インフラを提供していると考えていますので、その中で我々の商品を選んでいただけるお客さま、トータルで私たちの金融サービスを受けていただけるお客さまを増やしていくことが重要だと思っています。

Q. 細谷さんが亡くなられたことで、埼玉りそなのトップ人事決定の仕組みなどが変わってくることは。

A. 当面特に大きな変更はないと考えております。私たちはりそなホールディングスの100%子会社ですから、トップ人事についてはりそなホールディングスが大きく影響を及ぼしていることは事実です。

一方で、それ以外の内部人事は当社で全て行っており、この仕組みが変わることはありません。例えば、交流人事についても、それぞれの銀行の人材サービス部が最適な人材を最適なポストにという打ち合わせをしてお互いのために行っておりますので、行内人事については当然のことながら一つの組織として我々が決定しているということです。

Q. 県内の財界活動について、今の埼玉りそなは従来に比べやや消極的な状況かと思うが、公的資金返済の目処がたってきた状況下、そろそろ財界活動を積極化してもよいのでは。

A. りそなグループ自体が公的資金をまだ抱えています。そういう環境にある銀行が、経済界の団体のトップという立場になるのはいかかなものかとお考えの方もたくさんいらっしゃるでしょうし、私たちもそういう意味で謙虚に考えている部分はあります。例えば他の地域では経済界の中心に金融機関がいて、様々な役割を果たしているという面もあるかと思えます。一方で、埼玉県内には有能な経営者の方々、有力な企業が多く存在されています。地域トップバンクといえども地域銀行がすなわちその地域における最有力企業ということでもないと思います。我々としては、まずは本業で地域経済に貢献することが、最も大事なことだと思っています。頼りがいのある地域金融機関として存在意義を認めていただけるようになっていくことが第一です。そこがかつては崩れかけて、公的資金を注入していただいたという状況が今のところまだ続いているということです。私たちがやれることをしっかり考えながら、できる貢献を最大限していきたいということも考えていますが、過剰な存在感を示す必要はないというように考えています。

公的資金については、完済しているかないかで大きく違います。公的資金を完済するまでは我々は完済することに目的を持たざるをえない状況をご理解いただきたいと思います。完済の目処がたってきたということで我々もお客さまからさまざまなケースで財界活動に関するお話を受けることがあります。目処がついたということと完済したということは全く異なる状況だと思っています。

Q. 細谷会長が亡くなる前に「埼玉りそな銀行をこんな銀行にしてくれ」などの話はあっ

たのか。

- A. 埼玉りそな銀行の経営そのものについてはある程度ご満足いただいていたと思います。私個人として印象に残っていることは2つあります。1つは、「できない理由を並べるのではなく、新しいことに挑戦するときには、できるようにするためにはどうすればいいのかを考えるのが仕事だろう」と常々おっしゃってました。もう1つは「役員として人間力を磨け」ということです。「人間力というのは総合力のことで仕事の上での知識や経験だけでなく、人格・品格・立ち居振る舞いといったものまで含めて部下に尊敬されるリーダーになれ」ということです。それは私のみならず、当社の社員もさまざまな研修の中で折に触れて聞いており、DNAとして残していかなければいけない言葉ではないかと私自身は感じています。

**Q. 中間純利益が大きく伸びていることの大きな要因は不良債権処理額が前年に比べて改善しているという認識でよいか。**

- A. 不良債権処理額だけではなく、お取引先の状況に応じて繰入れる一般貸倒引当金が経営改善支援の取組み等により減少したことが大きな要因の1つです。もう1つは、繰り延べ税金資産です。繰り延べ税金資産を計上する際に、何年分の収益を見通すのかということで資産計上できる金額が変わってきます。これまではグループ内で繰越欠損があったため、計上できる期間は5年までに制約されておりました。今般、その繰越欠損が解消したためその制約が緩和されることになりました。埼玉りそなは繰越欠損がありませんでしたが、グループに合わせた運用を行なっていました。グループの適用基準が緩和されたため、埼玉りそな銀行もそれに合わせて基準を変更したということです。その結果、税金費用が32億円減少し、税引後当期利益の増加につながっています。

**Q. チャイナリスクについてどう考えているか。**

- A. 非常に大きいリスクだと考えています。中国そのものの経済構造や社会構造が現状のまま維持できるのか過渡的な状況にあり、国民の不信感もかなり大きくなっているというのが今の姿ではないでしょうか。私たちのお客さまも数多く中国へ進出されていますが、経済に与える影響がどの程度になるのかは見極めにくい状況です。中国に進出されているお客さまに直接お話を聞くと、あまり大きな経営上の問題は起きていないというケースが多いと感じますが、不買運動にあっている自動車産業などは相当程度影響を受けていると思います。半年から一年程度は見通しにくい状況が続くのではないのでしょうか。その中で、我々がどのようにお客さまをサポートできるのかが重要だと思います。ミャンマー・ベトナム・タイ等に進出したいというお客さまに対してはアライアンスを組んでいる金融機関等を通じてサポートしていくなどしっかりとお手伝いしていきたいと思っています。

以上