

2013年5月10日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2013年3月期 決算について

日 時：2013年5月10日（金） 15時30分～16時30分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発表者：りそなホールディングス 代表執行役 菅 哲哉

近畿大阪銀行 代表取締役社長兼執行役員 中前 公志

【質疑応答】

Q. 中小企業向け貸出金の今後の見通しは。

A. (菅)

ローンも含めた総貸出金が反転した中で、中小企業向け貸出も伸びてきました。特に従来より、中堅・中小企業、富裕層のお客さま向けの貸出金に力を入れてきたことから、実行額を伸ばすことができました。

足元の関西のお客さまの状況については、大企業は、輸出関連企業が主に回復基調となっています。下請けの中小企業は、前向きな資金需要が出つつありますが、本格的な資金需要はまだまだこれからという認識です。

政府の成長戦略が出てくる中で、銀行としての役割を果たしていき、特にマザーマーケットである関西では、中小企業のお客さまのために汗をかくことを忘れてはいけないと思っています。

(中前)

下期の中小企業向け貸出金については減少となりました。しかしながら、グループの信託機能などを使ったソリューション機能の提供や、前期に行った本部のスリム化による営業店人員の100名程度の増強や、地域や営業店への融資権限の委譲、中小企業推進室を現場に13箇所人員38名配置したことの効果があらわれてきています。ここを更にブラッシュアップしていきたいと考えています。事業貸だけでなく、住宅ローンについては、前期は住宅ローンターを7センター増設しました。今期は15センターを18センターにし、また、各営業店や住宅ローンセンターでの夜間や休日営業にも力を入れることにより、貸出金を更に伸ばしていきたいと考えています。

企業の業況については、一部の輸出業者は好転してきていると実感しています。更に、不動産業・建設業についても少し動きが出てきています。しかしながら、関西はメーカーが多く、足元の円安の影響でコスト高が先行している状況です。アベノミクスの3本の矢の一本目の金融緩和は景気を押し上げていますが、これから2本目3本目の財政出動と成長戦略が実態経済を底上げしていくのかをきちんと見極めていかないとはいえないと思っています。

Q. 中小企業円滑化法の終了後の対応について（特に与信費用について）。

A. (菅)

基本的には円滑化の終了を受けてスタンスが変わるということはありません。与信費用については、新規発生と損失率の流れの中で通常ベースの引き当てを見込んでいます。与信費用比率で約15ベースと、特に目立った計上の仕方をしているわけではなく通常ベースで与信費用をみています。

(中前)

一般貸倒引当金の繰入額は、前期の予想損失率だけを用いて繰り入れや引き当てを行ったりするものではありません。いわゆるリーマンショックの高いときの損失率が、測定期間からはずれ、一般貸倒引当戻入が減少しているため、与信費用が増加しているように見えますが、不良債権処理額が急に増えるということはないと考えています。

Q. 円滑化法は市場で淘汰されるべき企業を延命されるだけだったというような評価もあるが、その点についてはどのように捉えているか。

A. (菅)

当行のスタンスは、円滑化法を適用しているお客さまに対して、コンサル機能を駆使してサポートしていくというものです。与信費用という点でも、円滑化法終了後当社の対応が変わるわけではなく、大きな変化があるという状況ではありません。

(中前)

ただリスクをするような延命処置ではなく、これからの計画策定のお手伝いを続けており、今後もスタンスを変えていくつもりはありません。

Q. 円ドル相場が 100 円を突破してきたが、円安効果による影響はどのようなものか。例えば、外貨商品・金融商品販売実績はどうか。

A. (菅)

従来、投信商品を購入されるお客さまは、分配金を楽しみに購入される方が多かったのですが、ここ数ヶ月は為替関係や、日本株のような、いわゆるキャピタルゲインを狙うような商品を購入される方が増えています。

(中前)

中小企業のお客さまの中には、一時的にコスト高になっているお客さまもいらっしゃいます。そのような方には、為替予約を使いリスクヘッジを行っています。最終的には景況感が本格的に回復するまでは、与信枠を使用して、お手伝いをしていきたいと考えています。

Q. 円安傾向を受けて、金融商品販売等の営業戦略への影響は。

A. (菅)

先ほどお伝えしたとおり、お客さまからの意向に沿った形で、新たな商品の投入を考えています。投資商品の種類を多く持つことで、お客さまの様々なニーズに合わせた金融商品販売をするというスタンスを変わず続けていくつもりです。売買が活発になっている反面、お客さまの裾野を広げるような販売スタイルをしっかりと根付かせていかないといけないと考えています。

(中前)

海外進出支援についてグループで力を入れている中、人件費の上昇や、工員の確保が難しいというような声が化学・工学、小売、飲食業から聞こえてきています。様々な相談に対して、グループの力を持って引き続き対応していきたいと考えています。

(菅)

『りそなのミクス』は、4月の中旬に販売を開始し、2週間で100億円と募集枠が一杯になりました。中小と新興市場へ投資する商品で、追加募集をすると3日で50億円売れるほどであり、株や為替に関しての商品にお客さまの関心が高いといえます。

Q. 今期、貸出金増加計画についてはどのような分野で伸ばしていこうと考えているのか。

A. (菅)

分野としては、住宅ローンや富裕層関係、また、成長分野としては特に医療・介護分野に力を入れていきたいと考えています。

また、4月には国際事業部を立ち上げました。中小企業のお客さまが海外進出する際に、メガには出来ないお手伝いをしていきたいと考えております。また、りそなの強みである、信託機能の活用により貸出金を伸ばしていきたいと考えています。

住宅ローンの目標については、13年3月末比プラス約2,000億円の残高目標としています。

(中前)

一般事業貸出については、お客さまの側でコスト高が先行している中、資金調達に関しては、慎重な姿勢が続いており、簡単に伸びるとは考えていません。しかしながら、政府の成長戦略などによっては、景気の底上げについて、期待が持てると考えています。今年度の計画としては若干のマイナスですが、住宅ローンについては 800 億円～900 億円、最終的に総貸出金としては前期比 600 億円～650 億円伸びるという計画を立てています。

Q. 投資信託販売の活況は、政権が交代してからとのことであるが、どれくらいの期間続くと考えているか。

A. (菅)

金利や為替の状況を総合的に見てということにはなるが、現在の日本株の傾向や円安への傾向を考えるとしばらく続くと考えています。

Q. 2013 年 3 月期いっぱいには金融商品販売の活況が続くと予想して、今年度の金融商品の販売計画を策定しているのか。

A. (菅)

金融商品の販売についての今年度の計画は、堅めに数字を読んでいます。収益ベースで去年立てた健全化計画に対して上積みをしっかりとしていくことが一番のポイントだと考えており、グループ全体での最終利益で 250 億円程度の上積みをしていく計画です。

(中前)

単月の 4 月だけでも、投資信託と保険だけで 235 億円～240 億円販売ができており、非常に好調です。しかしながら、この好調が 1 年間続くと計画を立てているわけではなく、堅めに計画の数字は読んでいます。景気だけでなくフィナンシャルアドバイザーによる OJT や店頭営業での販売力の強化、商品ラインナップを揃えながら計画を最低限達成したいと考えています。

Q. りそな銀行の目指す姿の中で、中小企業貸出目標+1,000 億円となっているが、達成するための具体的な戦略は。

A. (菅)

貸出金の利回りが厳しい中で、ボリュームを増やしていくことを目標としています。貸出金残高は、去年の 9 月以降計画を上回っている状況で、住宅ローンや成長分野（医療・介護分野）などを中心とした、りそならしい貸出金の伸ばし方を行っていきたいと思っています。

Q. 国債の運用についてのスタンスに変化は。

A. (菅)

従来より、りそなグループとしてはデュレーション等に注意しながら、堅めの運用をしてきました。そのスタンスに変化はなく、貸出も含めて、どこでリスクを取るかという部分に関してはしっかりと議論を行っていきたいと考えています。

(中前)

運用方針は株式を抑制、国債等の中短期債を中心として運用しており、3 月末時点で評価損益 116 億円、今の時点でも同程度の評価益を持っている状況です。

Q. 公的資金完済プランに伴い、海外展開についてはどのように考えているか。

A. (菅)

海外での出店については、考えていません。しかしながら、4 月には国際事業部を立ち

上げています。意図としては2点あり、1点目は、海外展開するお客さまの支援をしつかり行っていきたいというもので、例えば中小企業のお客さまは後継者を海外に出されるケースが多く、駐在員事務所でフォローをして欲しいというご要望をよく聞きます。2点目は人材育成です。世界に目を向けられるバンカーをりそなどとしても育てていかなければならないと考えています。

Q. インドネシアのプルダニア銀行への増資については。

A. (菅)

インドネシアだけでなく海外当局の規制は厳しく、規制を一つ一つクリアしていかなければならない状況で、現在お伝えできるような増資のお話等はありません。

以 上