

2013年11月12日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2014年3月期 中間決算について

日 時：2013年11月12日（火） 15時37分～16時20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 取締役兼代表執行役 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.（広い意味で）信販会社との提携ローンはあるのか？

A.（中前）

現在問題となっているような提携ローン（キャプティブローン）はありません。なお、与信取引については必ず反社会的勢力に該当するかどうかの事前照会を銀行で行っています。

Q. 国債保有残高の推移は？

A.（中前）

国債の取得原価での推移は、2012年9月期は4,157億円、2013年3月期は3,304億円、2013年9月期は2,658億円と減少しています。時価での推移は、2012年9月期は4,159億円、2013年3月期は3,330億円、2013年9月期は2,663億円です。

Q. アベノミクスを受けてベア（賃上げ）がクローズアップされているが、どう見ているか？また対応は？

A.（菅）

賃上げに限った話ではないが、社会的要請に対しては、企業の社会的責任や銀行の公的使命等も踏まえ、あらゆる面で、前向きに取り組むべき事項と認識しています。

人事面でいうと、給与だけでなく、例えばダイバーシティの観点から、留学生の雇用や女性の活用などについて積極的に取り組んでいきたいと考えています。

また、「公的資金の返済」「株主への還元」「お客さまへのサービスの向上」「従業員の処遇」という4つをバランス良くやっていく必要があると思っています。当社の給与体系は、業績に応じて総資金量が確定する業績インセンティブという仕組みを採用していることから、労使一体となった企業業績向上への取組みを通じて、処遇を改善すべく、前向きに取り組んでいきたいと考えています。

Q. ベアに対して前向きということか？

A.（菅）

定例給与のベースアップではなく、業績インセンティブという枠組みの中で、各ステークホルダーとのバランスをとりながら、しっかりと対応していきたいと思えます。

（中前）

地域密着型の金融機関として、お取引先さまのニーズにお応えすることで、満足いただき、その結果として実績に反映された場合には、公的資金の返済や、株主配当とのバランスを踏まえつつ、社員に関しては、業績インセンティブという形で還元していきたいと考えています。

Q. 近畿大阪銀行は、業務純益も純利益も前年同期比で伸びているが、それは、本業である資金収益のマイナスを、他の収益でカバーしている状況。この状況をどのように考えているか。

A. (中前)

前年の税引前中間純利益が17億円。今回は71億円で、債券関係損益の34億円を除いても前年同期よりも上回っていますが、好調だと手放しで喜べる状況ではないと考えています。

しかしながら、貸出金の金利の低下も徐々に緩やかになっており、また、ボリュームも中小企業等向け貸出金はほぼ横ばいになってきています。景況感は、今年の春には、全国一歩、関西半歩という状況でしたが、改善に向かっていると考えています。住宅ローンについては、既に結果が出てきています。また、役務収益については引き続き、金融商品販売に力を入れて、更に承継信託機能をしっかりと提供していくことで、収益増強につなげていきたいと考えています。

Q. 近畿大阪銀行の通期の見通しを堅めで予想しているがなぜか？

A. (中前)

下期については、債券・株式とも売却益の計上をほとんど見込んでいません。また、与信費用についても、期初での下期与信費用の業績予想を横置きしている状況で、少し保守的に考えています。しかし、景気はこれから海外経済や消費税増税の影響を受けると考えています。そういった影響に留意しながら、ソリューション機能を発揮し、お客さまの課題解決のお手伝いをしていきたいと考えています。貸出金残高の減少スピードは前期に比べて緩やかになってきており、底が見えている状況です。また、関西全体の景況感に明るさが戻りつつあることに関しては期待したいです。

Q. 大阪では、地銀が店舗数を増やしてきており、攻勢を強めているが、受けて立つりそなホールディングスとしては、どのように考えているか。

A. (菅)

1つ目は、りそなグループの持っているソリューション機能を活用して他行との差別化を図っていききたいと考えています。具体的には、法人格に拘らず、グループの600カ店のネットワークをしっかりと活用していきたいです。アジア進出支援や信託・不動産等、りそな銀行のソリューション機能を近畿大阪銀行、埼玉りそな銀行に展開していくつもりです。

2つ目は、商品、サービスに付加価値をつけるということです。金利競争だけでは厳しい状況に陥っていくと考えています。例えば、住宅ローンでは団体信用生命保険で特徴をつけた「団信革命」や女性向けの「凜」など、少しでも付加価値をつけ、お客さまに選択していただけるような取り組みをしっかりと行っていきたいです。

Q. 中小企業等向け貸出がほぼ横ばいになってきている中で、全体のボリュームを伸ばしていきたいと考えているようだが、伸びる余地はあるのか。

A. (中前)

アベノミクス効果で、株高、円安になり、大企業を中心に明るさが戻りつつある中、当社のお取引さまの中心である中小企業は緩やかな改善を始めています。例えば、輸出関連企業や住宅関連の企業は受注が増えてきています。また、公共投資も追い風になってきています。一方で、円安等によるコスト高の先行や、消費税増税の影響による景気の腰折れ懸念等の不安定な要素はありながらも、受注が増えてきており、設備を考えようかという企業が現れてきたとも感じています。

Q. 下期には設備投資に関する資金需要は本格的に出てきそうか。

A. (中前)

一部ではありますが、具体的に出てきているので期待はしたいです。年度末に向けて、お客さまとリレーションを取りながら、資金需要に応じていきたいと考えています。

A. (菅)

中小企業全体ではまだまだだと思いますが、業種によっては、例えば自動車関連は大阪でも中堅・中小企業で資金需要が出てきています。

Q. リソナ銀行の中小企業向け貸出金について、近畿地区ではどうなっているのか。

A. (菅)

若干の微減になっています。去年発表した、健全化計画では、貸出金のボリュームをアップトレンドに変えると打ち出しています。その積極的なドライバーとして信託機能を活用しながら、承継ビジネスに関する貸出金を増強しようと取組んでおり、今期、大阪だけでなく全国でしっかりと対応できたと考えています。一方で、中小企業向けの事業資金については、お客さまのニーズを喚起していくなど、一層積極的に取り組んでいかないといけないと考えています。

Q. 関西では中小企業向け貸出残高が前年度比微減になっているということだが、全国でプラス、関西ではマイナスになった要因は？

A. (菅)

この一年間は大企業からの資金需要が活発でした。貸出金については、グループ全体で前年上期に比べて約 5,000 億円増えています。住宅ローンに加え、大企業向け貸出金の増加が牽引したといえる結果だと思います。一方で、中小企業の資金需要はこれからという状況です。東西で見ると、関西では微減になっていますが、資金需要が特別落ち込んでいるという状況ではないと考えています。

Q. 中小企業「等」向け貸出金がほぼ横ばいになったのは、個人向けが入っているからという理解で良いか？

A. (中前)

中小企業向け貸出金は若干の微減です。減少幅は縮まってきているので、これからだと考えています。海外経済や消費税増税の影響などに留意しながら、地域金融機関としてコンサルティング機能を発揮し、お客さまの潜在的な経営課題へも対応していきたいです。

以 上