

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30分～16時10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 財務部長 竹野 謙

【質疑応答】

Q. 資金利益が低下しているが、貸出金における他行競争の激しさが大きな要因なのか？

A. 国の金融政策の影響が大きい。金融緩和により低金利環境を継続し、企業負債の金利負担を軽減することで、成長戦略の土台を整えようとしています。この政策が継続する限り、低金利という環境は止むを得ないと考えています。一方で、成長戦略の効果が本格的に出てくるまではまだ時間を要することから、貸出案件そのものが少なく、その限られた案件に、県内外の地銀や信金、メガバンク等との間で競合が発生するため、低金利競争が起ります。国内預貸金利回り差で見ると2012年9月が1.68%、これが2013年9月は1.56%ですから、この1年間で0.12%下がっています。当社の貸出金は約6兆6000億円ですので、約0.10%下がると資金利益が66億円減少することになります。この環境下においては、利回り低下による資金利益の減少部分について、貸出金の資金量増加等により補っていく努力が必要と考えております。

Q. 35名の新規専担者をおくなどで、新規融資が増えたとのことだが、どんな業種で実績が上がったのか？

A. 業種は多岐にわたります。我々が成長分野と位置づける、環境・エネルギー・食品、医療・介護のほか、自動車関連などの一般的な製造業や事業承継関連も含まれています。

Q. 中小企業貸出の推移から見ても資金需要はまだそれほど活性化していないということか？

A. 足元では、資金需要のはつきりとした増勢はまだ見受けられません。従って、下半期にはきめ細かい営業活動を行うことで需要発掘に繋げ、裾野の拡大に向けて努力していく必要があると思っています。

Q. NISAについて、今後の戦略は？

A. NISAに合わせた商品ラインアップを徐々に作り上げています。また、現在NISA口座の開設数は22,000先程度となっておりますが、これを今年度末までに投信保有先の約4割に相当する6万先弱に拡大していく目標を立てております。お客様にとって価値のある制度だと考えておりますので、今までに投資をしたことがないといった投資初心者の方や、若い方を中心に積極的にお声かけし、累積投信などもうまく活用しながら、しっかりと推進していきたいと思っています。

- Q. 上半期に取組んだ「きょういく信託」や「遺言信託」などについて、手ごたえはどうであったか？
- A. 非常に手応えがあったと感じています。当社では、個人営業のスタイルを、お客様のライフスタイルに応じた提案を行うコンサルティング営業スタイルに変えようということで、これまでその取組みを進めてきました。個人営業の担当者は既にかなりの数のお客さま情報を蓄積してきましたが、そこに今回の税制改正があり、きょういく信託を投入することができたのでスピーディーに展開が図れたと考えています。このきょういく信託をはじめ、遺言信託といった信託商品はお客様とのリレーション強化には大きな役割を果たしてくれており、その後の投信や保険などのクロスセールスにつながるケースが相当数あがっております。
- Q. 役務利益の増加には、相場の上昇もあるが、きょういく信託等が果たした役割も一定程度あるとみているということか？
- A. コンサルティング営業を進めるにあたって、安心してご相談いただける対応スキルを担当者に身につけてもらいたいとの考え方から、人材育成には特に力を入れてきました。現在、個人営業担当者の6割以上がFP2級以上の資格を取得しており、ここ数年で3倍以上になっています。人材育成と、マーケットの回復、それにプロダクトがうまく組み合わさった結果だと思っています。また、きょういく信託など信託商品については、先ほど申し上げた通り、役務利益増加に貢献したと考えております。
- Q. 中小企業等向け貸出金の増加額より、全体の貸出金の増加額が小さいということは、大企業向け貸出が減っているということか？また大企業向け貸出の減少は、りそな銀行にシフトしていくなどの戦略をとっているということか？
- A. 中堅・大企業向け貸出も減少しましたが、地公体向け貸出の減少の方が要因としては大きいです。また、大企業取引についてですが、当社は本社が埼玉県内にある中堅大企業に対して積極的にアプローチをしているほか、都内にある大企業でも、埼玉に生産拠点や営業基盤がある先については当社が対応していく、ということなりそな銀行との棲み分けを行っております。
- Q. みずほ銀行の提携ローン問題に関して、同様のローンはあるのか。また埼玉りそな銀行の反社取引への対応は？
- A. キャプティブルローンは取り扱っておりません。また反社取引に関しては、社内規則に基づき厳格に対応しており、その状況等について、四半期ごとコンプライアンス委員会、経営会議、取締役会にて詳細な報告を受けております。
- Q. 来年から証券税率が上がるが、投資商品販売への対策等は取っているのか？
- A. NISAという制度そのものが証券税制の改正を踏まえ、その対応として導入されたものと認識しております。金額的に見て、NISAは銀行のご預金者の方々に非常に親和性のある優遇制度であると考えており、我々としては、そのニーズを的確に捉えていくことが重要なことだと考えています。現時点では、証券税率が上がった場合の特別な対策等は取っていません。

Q. NISAの推進は各社競争が激しいが、埼玉りそなはどうのように対応していくのか？

A. 繰り返しの部分はありますが、当面は投信を保有していただいているお客さまにしっかりとご案内していくことが重要と考えております。その上で、当社には 100 万の給与振込口座や、50 万の年金受取口座がありますので、そういったお客さまに積極的にご提案していきたいと考えています。特に、従来から長く当社をご利用いただいているお客さまに対しては、当社でNISA口座を作っていただきたいと考えています。

Q. 金利が下がっている状況において、資金利益の減少が止まらないのは、経営的に厳しいのではないか？

A. 厳しい状況にあります。今後、成長戦略が軌道に乗って、中小企業も含めた企業収益が改善し、資金需要の回復や金利上昇に繋がると、銀行収益も改善していくものと考えております。与信費用の戻り益は、今後、あまり期待できませんが、だからといって無理な金利競争やボリューム追及に走るということはせず、慎重な運営が大切だと考えております。

以上