

2015年5月12日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2015年3月期 決算について

日 時：2015年5月12日（火） 15時30分～16時10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. トモニHDなど、関西地銀の再編が起きていることを受け、りそなHD（りそな銀行）及び近畿大阪銀行、双方の地銀再編に対する受け止め・スタンスを確認したい

A. （中前社長）

一般論として、相応のシナジー効果が見込まれるのであれば、個別行の判断において、再編等の経営判断も充分にあり得るのだろうと思っています。近畿大阪銀行としては、りそなグループの一員として、グループ連結運営に引き続き注力して行きます。その中の一環として、関西におけるグループ本社機能の集約化に取り組む方針です。りそなグループ共通のプラットフォームを活用しながら、信託・不動産、プライベートバンキング業務、地方創生、ビジネスマッチング、M&A、人材交流など、さまざまな分野でスピードを上げて取組んでいきたいと考えています。現りそな大阪本社に近畿大阪銀行の本社企画部門が集約する一方、現近畿大阪本社にはりそな銀行を含めた事務部門が集約化されます。今まで、各社それぞれで行っていた業務の合理化・効率化が図れる見通しです。一連の効率化を通じて、営業人員も150名程度捻出できる予想であり、ローコストオペレーションに努めながら営業力を強化し、他行との差別化を図っていききたいと考えています。

（菅代表執行役）

一般論としては、資本ありきではなく、お互いメリットが見出せる関係が築けるのであれば、その先に資本関係も視野に入ってくるということなのだと考えています。りそなグループとしては、信託代理店契約などを通じ、Win-Winの関係強化を目的とした他の金融機関との提携を行っています。今年2月末の健全化計画発表時にもお話ししましたが、オープンプラットフォームを拡充させ、りそなのいろいろな機能をご活用いただくという意味では、提携を拒むものではありません。グループ内においても、信託機能の活用など、法人格の壁をこえて共有し、強化できる体制づくりに取り組んでいます。

Q. メガバンクが地銀との提携色を薄めていると見られている中、りそな銀行と近畿大阪銀行の棲み分けをどう考えているのか

（中前社長）

お客さまという観点で言えば、りそな銀行、近畿大阪銀行、それぞれで自然と棲み分けができています。両社それぞれがマーケットでの存在感を発揮し、大阪におけるシェアを高めていく方針です。

（菅代表執行役）

お客さまの中には、熱烈な近畿大阪銀行ファンも数多くいらっしゃいます。それぞれの銀行として、お客さまに向き合いながらサービス向上に努めていく方針です。他方、グループとしての連結運営強化という観点も重要であり、お互いが知恵を出し合いながらファン獲得につなげていく活動も行っています。例えば、信託機能の活用はグループとして1年ほど前より注力しており、今回の近畿大阪銀行の決算においても実績が現れてきていると感じています。

Q. 貸出増加の傾向・見通しについて。大企業の好業績が、中小企業へも波及していると言えるのか

A. (中前社長)

マクロの数字・統計で見れば、大企業の業績は確かに堅調だと感じています。一方、近畿大阪銀行のお取引先は中小企業が90%以上を占めています。中小企業の業績動向に対する実感としては、昨秋までは価格転嫁がうまくいっておりませんでした。足元では価格転嫁も進んできている印象です。引き続き楽観はできませんが、受注の増加、売上の増加に伴い、設備需要の増加、貸出金の増加につながっていくと見ています。もちろん、すべての業種が良くなっていくとは見ていません。ものづくり企業や技術力を持った企業の設備投資や資金需要は増える一方、卸売業、小売業、建設業などは、相対的にまだ弱含みです。

Q. 近畿大阪銀行の貸出増加目標は

A. (中前社長)

中小企業向け貸出末残で前年度比プラス200億としています。ただ、平残増加にもこだわって営業に取組んでいきたいと考えています。

(菅代表執行役)

グループ全体では平残で前年度比プラス6,000億、率にして2.3%の増加を目標としています。

(中前社長)

昨年度は、戦略融資営業部、国際事業室の設置、ソリューション営業室のバージョンアップのほか、新規融資への注力、ローンセンターの拡充などに矢継ぎ早に取組みましたが、徐々に成果が出てきていると感じています。これらの体制強化を発射台として、今年度、次年度以降、一層の成果に結びつけていきたいと思っています。本社機能の集約もその中の一環として位置付けています。

(菅代表執行役)

りそなグループ全体では、貸出金は増加基調で推移しております。要因としては、製造業を中心としたお取引先の資金需要の増加に加え、りそな銀行においては、この2年半ほど、プライベートバンキング業務に注力してきたことが挙げられるのではないかと考えています。2014年1月にはプライベートバンキング部を設置し、一層の強化を図った結果、今、実を結びつつある段階に来たのだと感じています。

今後については、大阪において、りそな銀行と近畿大阪銀行とが連携を深め、信託機能の活用などを通じて、お取引先のニーズに応え、資金需要の発掘に努めていく方針です。

Q. 近畿大阪銀行で資産承継ビジネスが好調な要因は

A. (中前社長)

りそなグループの共通プラットフォームの活用や、人材交流などがうまく機能してきたことが大きいと感じています。特に信託機能においては、近畿大阪銀行の場合、単なる代理店としてではなく、グループ内の共通商品を活用できていることが大きいと思います。資産承継ビジネスに関しては、地銀ではトップクラスだと思っています。

(菅代表執行役)

1年ほど前より、グループ内で信託機能の活用強化に向けたワーキンググループを設置し、しっかり検討、共有できた結果だと思っています。

以 上