

2015年11月11日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2016年3月期 第2四半期決算について

日 時：2015年11月11日（水） 15時40分～16時15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. 役務収益の強化が重要な中、投信・保険分野における今後の増強策などをどう考えているか

A. (菅代表執行役)

保険分野に関しては、りそなグループ全体で非常に堅調に推移しました。他方、投信分野については、8月以降にマーケットが乱高下したこともあり、お客さまのニーズを上手く取込めなかったというのが実感です。

りそなグループでは先般、りそなアセットマネジメントを設立しました。その背景には、マーケットに左右されない、お客さまの中長期的な資産形成の観点からの商品企画の展開があります。

りそな銀行では年金運用、例えばお客さまの退職金などを、非常に長い目線で運用してきた実績・ノウハウがあります。

お客さまのニーズに応じて、お客さまの資産形成に役立つ観点から商品開発などに取組んで行きたいと思っています。

また、営業店の販売スタイルをお客さまの中長期的な資産形成を重視し、相談する態勢の構築に向け、さらに推進していきたいと考えています。

Q. 資金需要の動向についてどう考えているか

A. (菅代表執行役)

資金需要を考えるにあたり、切り口は2つあると考えています。

1つ目は、銀行として戦略的に、どの分野を伸ばしていくかということです。

りそなには信託という強みがありますので、資産承継ビジネス、相続ビジネスを切り口とした不動産賃貸業に係る資金需要の掘り起こしをしています。また、医療・介護分野にも注力しており、実際この分野の貸出は伸長しております。

2つ目として、マーケットから見た需要ですが、製造業の資金需要はしっかりと増えている印象です。りそなで見た場合、中小企業貸出の伸びは東京圏の方が若干強い反面、住宅ローンは関西圏の方が好調です。マーケットの動向とは限らず、各地域における銀行としてのプレゼンス、シェアの影響もあるかとは思いますが、ご参考データとしてお示しします。

(中前社長)

貸出の伸びが期待できるのは製造業、医療・介護などの成長分野、相続・資産形成に関連した不動産業など、りそな銀行の場合と大きくは変わりません。

製造業については、中国経済の減速、新興国の成長鈍化などマイナス要因もあり、設備投資を見合わせ、内部留保に回す企業も増えてきており、銀行としてどのように後押しするかが重要になってきます。

業種としてやや苦戦しているのは卸売業、アパレルなどが挙げられ、ものづくりとしての技術を有する企業や海外進出が軌道に乗っている企業は総じて資金需要は堅調です。

Q. 地銀再編動向に対する見解

A. (菅代表執行役)

再編については、お互いが Win-Win の関係を築き、個人のお客さまの利便性向上や地域の企業の成長に貢献するのが大前提だと考えています。

地銀とはビジネス上の連携は進めており、信託代理店やバンクタイム（コンビニ ATM）の運営共有、ビジネスマッチングのほか、M&A 業務では 20 行以上と提携を組んでいます。

再編というと資本関係を想起しがちですが、りそなとしては、まずはビジネス上の連携を深めることで Win-Win の関係を作っていきたいと考えています。

(中前社長)

りそなグループの一員として連結運営を行っており、どこかの銀行と再編を行うことは全く考えていません。

一般論として、再編を行うのであれば、地域の活性化やシナジー効果が見込める再編であるかどうか重要な点と認識しています。

ビジネス上で地銀同士の連携は強化していかなければならないと考えており、先月は近畿大阪銀行主催で地銀 9 行が集まり、食をテーマとした商談会を実施しました。また、明日（11 月 12 日）には東京ビッグサイトで地銀 64 行が集まるフードセレクションが開催されます。そうした連携はこれからも進めていきたいと考えています。

Q. 関西エリア内でのりそな銀行、近畿大阪銀行の棲み分けについての見解

A. (中前社長)

りそなの取引を好むお客さま、近畿大阪銀行との取引を好むお客さま、或いはその両方、お客さまが取引する銀行を選ぶことにより、自然と棲み分けができていますと考えています。実際に貸出先における、りそなと近畿大阪銀行との重複は 10%程度です。

りそなと近畿大阪、お互いが力を合わせることで、地域内のシェアを拡大していくことが一番の命題だと考えています。

(菅代表執行役)

りそなグループとしては、今後は棲み分けに加え、協同という点にも力を入れていく方針です。りそなと近畿大阪、2 つのブランドを持ちながらも一緒となって大阪エリアに貢献していきます。具体的には、りそなが持つ信託機能や海外ネットワークなどを、近畿大阪のお客さまにいかにより活用いただけるかを考えていきます。

(中前社長)

創業時に、りそなでお世話になった、近畿大阪にお世話になったなど、大変ありがたいことに昔からのファンのお客さまも大変多くいらっしゃいます。銀行都合でお客さまの気持ちを無視するような施策は考えていません。

Q. 関空コンセッションに対し、銀行としてどう関わっていくのか

A. (菅代表執行役)

大阪に本社を置く金融機関として、関西の活性化・関西連合プロジェクトに関して、できることはしっかり貢献していきたいと考えています。

以 上