

## 2017年11月10日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2018年3月期中間決算について

日 時：2017年11月10日（金） 15時30分～16時05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. 近畿大阪銀行は下期に向けてどういうところに力を入れていくか

A. (中前社長)

下期は収益の多様化に力を入れていきたいと考えています。金利の低下は緩やかになってきたもののまだ続くと見込んでおり、マイナス金利や他行競合による影響をボリュームだけでカバーするのは非常に難しいと考えています。一方、シローンなどの法人ソリューション収益はこの数年で倍になってきており、信託代理店報酬、ビジネスマッチング等から生まれるマッチング収益もこの数年で5倍くらいになってきました。役務取引等利益は前年同期比プラス5億であり、現時点での下期の材料もかなりございますので、そこに力を入れながら業務粗利益を上げていきたいと考えています。

なお、下期の与信費用は発生を見込んでいるものの、通期では税引前純利益100億、税引後純利益85億を目指した業績目標としています。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループにおける統合作業は順調に進んでいるか

A. (中前社長)

非常に順調に進んでいます。これだけのスピードで実施する金融再編はこれまでにないものと考えています。基本合意が3月3日、締結が9月26日でした。来年の4月には持株会社が上場、関西アーバン銀行と近畿大阪銀行が1年半後には合併し、その半年後にはシステム統合まで進めます。これはかなりのスピードだと考えています。当初の計画通りに進んでおりますので、協議は順調とお考えいただければと思います。

Q. メガバンクの省力化や人員削減の話題があるが、りそなグループの店舗戦略やオペレーション戦略の考え方について教えて欲しい。

A. (菅代表執行役)

店舗戦略については、店舗の数をどうするかという数の理論よりも、国内リテールに取り組む当グループにおいては、お客さまの利便性を考えながら1店舗当たりのコストを下げるといった発想のもと、色々な店舗形態にチャレンジしています。従来からのセブンデイズプラザや、最近ではつみたてプラザの展開など、できるだけ低コストでお客さまの利便性にお応えできる店舗形態を考えています。一概に店舗を減らす、増やすという議論ではないと認識しています。

Q. メガバンクは店舗数や人員の削減などが盛んに報道されているが、地銀としてチャンスと捉えているのか、その考え方について教えて欲しい。

A. (中前社長)

メガバンクはデジタル化によるコスト削減を進めており、これは我々も同じです。メガバンクが店舗を減らすという報道がされていますが、どういう戦略で店舗を減らしていくかはまだ不透明なため、そこにチャンスがあるかどうかも含めて、これから留意して見ていきたいと思っています。

Q. 近畿大阪銀行のソリューション関連収益が伸びているがその要因は。人員・業務体制の拡充等具体的なものがあれば教えてほしい。

A. (中前社長)

プレミア層への強化を目的として、現在約30名の高度な提案力を持つ人材を現場に投下し、幅広いお客さまのニーズにお応えしています。また、本社を2年前に移転したことにより、りそな銀行との連携が非常にスムーズに取れるようになり、戦略・施策の方向性や人材教育等の面でもグループ共通の目線で取組みが図れていることが挙げられます。

なお、関西みらいフィナンシャルグループが立ち上がり、関西アーバン銀行、みなと銀行が我々と同じシステムになりますので、事務が大きく削減されると思います。そこから人員をどのように営業に振り向けていくかはこれからの協議になっていくと思います。

今後の統合を考えれば、3行合わせれば5年で約700名、そのうちの330名は営業戦略に振り向けることができると考えていますので、これにより業務粗利益を押し上げていきたいと考えています。

以 上