

## 2018年11月9日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2019年3月期 第2四半期決算について

日 時：2018年11月9日（金） 16時00分～16時50分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（東京）

発表者：代表執行役社長 東和浩、代表執行役 福岡聡、執行役 品田一子

### 【質疑応答】

**Q. 貸出金利回りの低下がマイルドになってきているということだったが、その背景と改めて上期の振返りを教えてほしい**

A. 貸出金利回りの低下幅の改善は、TIBORの低下が落ち着いてきたことが要因の一つにあります。それに伴い、日本全体の金利水準は落ち着きを取り戻しつつあると思います。

上期は、フィー収益で預貸金収益の減少をカバーできたところに成果があったと考えており下期以降も預貸金収益の減少が継続していく中、貸出金平残とフィー収益の増加でカバーしていきたいと考えています。私は2013年から経営を任されていますが、最初の2年は公的資金を完済することに集中し、完済した後の2年は戦略の策定と準備を進め、昨年あたりからようやく具体的な商品・サービスを提供できるようになってきました。例えば、2017年2月から販売を開始した「ファンドラップ」や2018年2月から提供を開始している「りそなスマート口座アプリ」、法人向けのデビットカードなど様々な商品・サービスが本格的に稼働しており、今後は「りそなキャッシュレス・プラットフォーム」の提供もスタートします。関西みらいFGを含めると法人50万社、個人1600万人となったお客さまに、こうした商品・サービスの提供を通じて、大きな手数料ではなくても少しずつストック型のフィー収益を増やしていきたいと考えています。このような施策が現実化してきているところが上期の良かった点だと考えています。

**Q. 海外経済の下振れリスクが指摘されている中で、設備投資や運転資金の伸びに水を差しかねない状況だと思うが、りそなグループや取引先にはどういった影響があるか**

A. 上期も設備資金の伸びが強く、これは暫く続いている状況であることから、設備資金のニーズはそこまで落ち込んでないと思います。また、運転資金の需要が伸びてきており、お取引先の事業が順調かつ拡大傾向にあるといえます。ただし、楽観できないところもあります。1つ目は米中貿易摩擦の影響です。お取引先との会話を参考になると、生産拠点を中国から東南アジア諸国にシフトしていく動きが今後加速していく可能性はあると思います。それはりそなグループにとっては設備資金の需要が拡大するなどポジティブな効果が考えられますが、引き続き動向を注意深く見ていく必要があると思っています。2つ目はアメリカ大統領の中間選挙の結果についてです。今回の選挙結果による、いわゆる「ねじれ現象」は、米国の意思決定がこれまでのようにスムーズに進まなくなるというマイナスな面もあると思います。ただ、これまで過熱傾向にあった米国経済が少し収まることで、悪い金利上昇も抑えられ、より持続的な成長が続くというプラス面もあるのではないかと考えています。決して楽観しているわけではありませんし、ブレクジットなど心配な事象もありますが、アメリカ大統領の中間選挙の結果については、プラスとマイナスの両面があるのではないかと考えています。

**Q. フィー収益分野で住宅ローン関連収益が伸びているが、その内容を教えてほしい**

- A. 住宅ローン商品を拡充しお客さまの選択肢を増やすことを目的に「融資手数料型」という住宅ローン商品の提供をスタートしています。これまでの住宅ローンは一般的には保証料を一括で前払いしていただきますが、「融資手数料型」はローン借入時に手数料をいただく商品であり、おおそ13年以上借りるお客さまに対しては、保証料一括前払いの住宅ローンよりも、完済までの総支払額で有利になる商品です。なお、会計上は、当初に全額計上しているわけではありませんで、中長期的に収益を計上する商品となっています。お客さまのニーズにあった商品・サービスを拡充するという念頭に、「融資手数料型」以外にも休日審査や電子的な金消契約を結べるようなサービス、住宅ローンを簡便に提供するための事務プロセスの見直しなど、商品性と運営方法を工夫してこれからも住宅ローンを伸ばしていきたいと考えています。アパート・マンションローンを加えてですが、住宅ローン残高は現在でも日本でトップレベルだと思っています。

**Q. 市場部門が減益となっている中、銀行合算の業務粗利益の通期目標を下げてポートフォリオを再構築するということが、市場部門の状況は**

- A. 市場部門としては、この上期は収益を計上していくには厳しい環境だったと感じています。外国債券は、特に米国債券の保有比率が高いため、アメリカの金利上昇の影響を受けることから、より慎重な運営をしなければならないと考えています。ポートフォリオの一部健全化を織り込んだ通期目標としていますが、今後もコントロール可能な範囲で運用していきたいと考えています。

**Q. 住宅ローンにも注力して収益を上げていく方針だが、金利上昇による長期的な貸倒リスクの増加についてどう考えているのか**

- A. 住宅ローンはりそなグループの根幹事業の一つであり、将来の金利上昇の可能性も踏まえ、慎重に審査をしています。今後も融資手数料型の住宅ローンなどさまざまな商品を提供することでお客さまと“ながく”お付き合いさせていただき、総合的に収益を上げていく取り組みを行ってきたいと考えています。

**Q. メガバンクはATM共通化など、銀行によってATMについての対応に差異があるがりそなはどういう方向性なのか**

- A. ATMの効率性を上げながら、お客さまの利便性を損なわない運営をしていく方針です。ATMの利用頻度はキャッシュレス化の進展等により減少しているため、ATMの銀行間提携は一つの選択肢であり、ATMを減らすことも検討する可能性はあります。しかしながら、効率性を上げるだけでなく、お客さまの利便性向上が第一であると考えています。

**Q. 高度プロフェッショナル制度は導入しているか、または導入予定はあるか**

- A. 高度プロフェッショナル制度は導入していません。世の中の全般的な働き方改革では、変化してきていると感じています。弊社では全社員に対して19時退社を励行し、市場部門や信託部門における専門職については専門職制度を導入して、給与体系も変えるなどさまざまな人事制度を導入しています。

**Q. 有価証券の運用について、デュレーションの期間が伸びBPVが上がっているがこれらについてどう考えているか**

- A. BPVが増加しているのは、有価証券の残高が増加していることが要因です。また、デュレーションは、今の運用環境においては、一定程度長期化せざるを得ないと考えています。

**Q. 今後の与信費用の見通しは。また取引先の景況感は**

- A. 与信費用の戻入れが継続するものではないと考えており、業績目標では費用発生という組立として  
います。また、取引先の景況感は悪化しているという状況にはないが、国際情勢を鑑みると、  
世の中の動きが変わってきていると感じています。りそなグループのお取引先は法人では中小企  
業が多く、大企業の下請けになっている会社も多い為、影響を受ける可能性は否定できませんが、  
今のところ目立った動きは見られておりません。

以上