

2018年11月9日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2019年3月期中間決算について

日 時：2018年11月9日（金） 16時03分～16時34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 岩永 省一

りそなホールディングス 執行役 秋山 浩一

りそなホールディングス 財務部グループリーダー 相澤 浩康

【質疑応答】

Q. 保険の販売が好調だったとのことだが、要因は何か

A. 市況変動が大きい中、お客さまも投資商品への資金投入のタイミングがつかみづらかったと思いますが、保険はある程度安定的に資金投入が可能のため、この環境下でのお客さまのニーズに合致したということだと思います。また、タブレットを使った販売が軌道に乗ったことで、お客さまとのコミュニケーションがしっかり取れるようにもなりました。商品を見直したことから、販売体制をしっかり見直したことが大きな要因だと思います。

Q. 保険商品の中で特に売れたのは外貨建ての一時払い終身の商品か

A. その通りです。

Q. フィー収益比率 30%台を目指すということだが、グループとしてフィー収益比率 30%台というのは初めての水準になるのか。

A. 最終的にはフィー収益比率はグループ全体で 35%を目指していますが、関西みらいフィナンシャルグループではまだ低い水準ですので、まずはグループ全体で 30%の水準を目指していきたいと考えています。スプレッドの低下により貸出金の収益が減っていく中、安定的なフィーで収益構成を変えていくのが目的です。ファンドラップに代表されるように、長期間にわたって安定したフィーをいただく形を目指していきたいと思っています。

Q. 住宅ローン関連と一般貸出関連のフィー収益がかなり伸びているが、具体的にはどのような商品、分野で伸ばしているのか

A. 住宅ローンの商品については、融資手数料が借入時に発生するが、代わりに低い金利で借入れが可能という商品です。長い期間借りていただく方にとってはランニングコストが抑えられるというメリットがありますので、選択される方が多くいらっしゃいました。一般貸出関連の手数料については、法人向けの金利選択型の融資商品によるもので、変動金利と固定金利をお客さまがフレキシブルに選ぶことができる商品です。

Q. ファンドラップについて、首都圏より大阪の方が残高が多いのはどのような要因か

A. ファンドラップは主に個人のお客さまにご利用いただくことが多いのですが、りそなグループ全体としては、個人のお客さまの基盤は首都圏より大阪の方が強いからです。

Q. 先日、メガバンクでATMの相互開放という報道があったが、今後ATMのあり方はどのように考えているか。他の地銀などと提携する可能性はあるのか。

A. ATMについてはキャッシュレス化の進展によって戦略を大きく変えていかなければならないと考えています。我々はリテールバンクですので、コスト削減を何より第一に考えるという戦略ではありません。キャッシュレス化が進まない現状の中では、ある程度拠点網を充実させる必要があります。ただし、コストポイントであることは事実ですので、なるべく軽量化されたATMを考える必要がありますし、場合によっては他社との提携・連携等でコスト

削減を図って台数を維持することを考える必要もあります。いずれにしても、しっかりとモニタリングをして最適な配置を考えていく方針です。

Q. A T Mに関して今年度取り組んだことはないか

- A. 関西については関西みらいフィナンシャルグループが加わりましたので、A T M網は大きく広がりました。首都圏についてはJ Rのビューアルutteと提携して、りそなのお客さまは無料でご利用いただけるようになりました。

Q. 足元の関西の景気をどう見ているか

- A. 昨年から引続きインバウンドが好調で、大阪の経済は商業を中心に好調だと考えています。足元の中小企業の設備投資意欲も強い状況です。今年に入って台風の影響で関西に被害が出るなど心配していましたが、想定よりも被害は小さく、影響は最小限に収まったようで、しっかり回復はしていると感じています。中小企業を中心に足取りはしっかりしていると思いますので、中長期的には今後も安定して推移するものと考えます。

Q. 大阪万博が決定した場合と万々ダメだった場合の影響はどのように考えるか

- A. 万博については決定を待つしかありませんが、経済効果は大きいと思いますし、経済界を挙げて誘致活動を行っていますので、我々としても大いに期待しています。選ばれなかった場合は、落胆する方も多いと思いますが、I Rの誘致もありますし、大阪経済界が何かをきっかけに盛り上がろうとしている流れを我々も応援していきたいと思います。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループが稼働して半年になるが、りそなホールディングスにとってはどのような相乗効果がでてきているか

- A. 発足からまだ半年ですので決算計数への貢献はこれからですが、既に人材交流は21名程行っており、情報集約はしっかりとできていると思います。ビジネスマッチングや不動産関連、商談会での連携など、相互のお客さまにとってプラスになる動きは着実に進んでいます。今後この動きが更に広がれば、収益にも貢献すると思います。まずは人材交流も含めてしっかりと連携を進めていくことが大事だと思いますし、手応えも感じています。

以上