

2018年11月9日 記者会見 質疑応答（埼玉）

発表内容：2018年9月期決算について

日時：2018年11月9日（金） 16時00分～16時45分

場所：埼玉県政記者クラブ

発表者：埼玉りそな銀行 代表取締役社長 池田 一義、代表取締役兼専務執行役員 増田 賢一朗、
りそなホールディングス グループ戦略部長 原藤 省吾

【質疑応答】

Q. 中間期として実質業務純益が増益となるのは何期ぶりか

A. 2015年9月期以来3期ぶりとなります。

Q. 運用面では、市場の地政学リスクの高まりから非常に難しい展開を強いられたということだが、今回プラスになった債券関係損益をどうとらえるか

A. 前期はプラスとなりましたが、10月以降は米国金利の上昇と株価下落により、市場リスクが顕在化しました。これにより発生した含み損に対しては、早めに健全化の取組みを実施し、30億円ほどのダウンサイジングを行っています。

Q. 日銀が政策修正して金利が動く兆しもあったが、金利環境は如何か

A. 足元で円金利は殆ど動いていません。当社としては金利が動かないことを前提に通期業績を見込んでいます。一方、米国金利の上昇については懸念しています。米国では12月も利上げ観測があり、どの水準まで金利上昇が進むのか注視していきます。米国経済は良いと言われる一方で、来年にピークアウトするという予想も増えており、こうした動きにも備えておくことが必要と考えています。

Q. 貸出金が順調に増えていることについてどのように考えているか

A. 信用リスクに見合った貸出金運営を徹底しており、貸出資産はより健全なものになっていると認識しています。事業性貸出金については、設備資金が増えている一方、企業業績が良く、キャッシュフローが潤沢なことから運転資金の需要は低下しており、貸出金全体を大きく増加させる状況にはありません。貸出金増強については依然、苦戦していると認識しています。

Q. 個人預金は10兆円の大会を突破したが、ボリュームが増えることはより投資商品に振り向ける余地があるということか

A. そのように考えています。個人預金は、滞留資金に加え、生命保険の満期解約金や地方からの承継資産が流入する傾向にあり、増加が続いています。資金の性格やお客さまのニーズにあわせて、資産形成サポート商品を提案していくことが重要と考えています。

Q. 昨年公表した店舗の建替・新築移転が一段落しているが、今後の店舗計画をどう考えているのか

A. 古くなった店舗については今後も年間1-2店舗ずつ建替を実施していきますが、店舗をただ新しくするのではなく、ダウンサイジングを通じて効率的な店舗スタイルに変えていくことがテーマの一つになります。また、浦和美園と越谷レイクタウンに出店し、成長マーケットへの新規出店は一段落しましたが、プレミアムサロン、ローンプラザやセブンデイズプラザなどの専門チャンネルについては、機能拡充を進めていきたいと考えています。

Q. 関西みらいFGとのシステム統合費用は、5行で按分して先行投資するのか

- A. システム統合の先行投資はグループ各社で按分して対応しています。システム統合効果として、毎年のシステム経費を5行で負担できるようになりますので、当社もローコストオペレーションが可能になるなどメリットが享受できます。

Q. フィービジネスで特に伸びている要因は何か

- A. 個人分野のフィー収益では保険が堅調でした。投資信託はマーケットのボラティリティが高くなり少し買い控えがありました。保険はコンスタントに契約が増えました。保険のフィーについては、アップフロントではなく残高（ストック）に応じていただくものが増えています。また、同様にストックに応じてフィーをいただけるファンドラップの販売も堅調です。当社としては、中長期にわたってお客さまの資産形成をサポートする商品をご提案することで、末永くフィーをいただける収益構造に変わってきていると認識しています。住宅ローンでは、お客さまのニーズに合わせた商品投入が奏功し、フィー収益を得られる機会を増やすことができました。

法人分野では、ソリューション営業を通じ、コベナント付融資・シンジケーション・M&Aなど万遍なくフィーを増やすことができ、前年同期比+8億円の24億円となりました。引き続き、お客さまの多様なニーズにしっかりお応えすることでフィー収益を増強していきたいと考えています。

Q. コベナント融資とはどういうものか

- A. 財務制限条項などの一定の特約事項が付いているご融資のことです。

Q. 東海地方の銀行でアパマンローン等が問題になっているが影響はないか

- A. 当社の経営では社外取締役の牽制も入っており、ガバナンス上の問題はないと認識しています。しかしながら、さまざまな事例が報告されていますので当社としても調査していきます。

Q. 収益構造改革が軌道に乗りつつあるというが、下半期に特に注力することはなにか。また、コスト削減にどのような取組みをするのか

- A. 収益源泉の多様化を通じてフィー収益を拡大していく「収益構造改革」が進展していますが、これは営業現場の提案力が高まってきたことによる効果と認識しています。法人・個人両部門ともに、様々なお客さまの悩みに多面的なアプローチができる力が少しずつ付いてきていると感じています。さらに多くの成功体験を積むことで、ソリューション力を高めていきたいと思えます。

経費削減は、引き続きデジタル化を推進し、事務コストを減らすことに取り組んでいきます。大きな事務負担となっている住所変更や名義変更などの諸届業務は、タブレットを活用し、電子化することにより、ペーパーレスと人手を介さない仕組みに変えることで、約50%の事務削減につなげていきます。また、税金にかかるとともに、センターへの集約化で現場の事務負担を削減するとともに、スキャナーの読み込みで納付書データをデジタル化することで人手を介さずに処理できる仕組みを開発しています。こうした取り組みで、より一層のコスト削減を図っていきます。

Q. フィー収益比率が初めて20%を超えたが、今後何%を目指すのか

- A. 2020年3月までの中期経営計画で目標は23%としています。比較的手が届くところまできたと認識していますが、将来的には30%まで高めていきたいと考えています。

Q. 来年FATFの審査もあるがマネロン対策にどのように取り組んでいるか

- A. 社内の理解を深めるとともに、チェック機能がしっかり働くインフラの整備を進めています。また、様々な研修プログラムを通じて、営業現場におけるマネロンの感覚や感性を高めるような取組みを行っています。これから本格化するFATFへの対応は、一金融機関というより、日本全体としての大きな課題と捉え、しっかりと取り組んでいきます。

Q. (マネロン対策) 専担の部署は置いているか

A. 従来より、コンプライアンス統括部の中に、マネロンをチェックする専担部署を設置しています。

Q. 好調なファンドラップ販売はウェルカムプランが寄与したのか

A. ウェルカムプランの取扱金額は30万円から100万円までになりますので、全体に寄与しているのは取扱金額が300万円以上となる通常のファンドラップです。中長期分散投資をご提案する中でファンドラップをご契約されるお客さまが増えていますが、ウェルカムプランは、投資初心者の方が初めて投資するきっかけとしてご活用いただいております、この半年で約1500件の申し込みがあり、裾野の拡大につながっていると認識しています。

投信・ファンドラップをお持ちのお客さまは約13万1000先と、この半年で約4300先増えました。しかしながら、当社の個人稼働口座は450万口座のうち、投信・ファンドラップ・保険などの運用商品をお持ちのお客さまは約5%の23万先に過ぎません。お預かりしている個人預金全体は初めて10兆円を超えましたが、そのまま預金に眠らせるのではなく、資産形成に向けた中長期の運用商品をご提案していきたいと考えています。

Q. 長期投資の運用商品販売はフィー収益の拡大につながるのか。

A. これらの運用商品の販売は、アップフロントの販売手数料ではなく、お客さまの保有期間に応じて当社がいただく信託報酬、つまり、安定的にいただけるストック型のフィー収益の増加につながります。当社の個人部門は、住宅ローンの残高が大きいため金利低下の影響を受けやすい構造となっていますので、フィー収益でしっかりカバーしていきたいと考えています。

以上