

## 2020年5月12日 記者会見 質疑応答（埼玉）

発表内容：2020年3月期決算ならびに新たな中期経営計画について

日 時：2020年5月12日（火） 16時00分～16時50分

場 所：埼玉りそな銀行 さいたま研修センター

発 表 者：埼玉りそな銀行 代表取締役社長 福岡 聡

埼玉りそな銀行 執行役員 経営管理部担当 村尾 幸信

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. 新型コロナウイルス感染拡大により、どのような業種に影響が出ているのか

A. 総じて、幅広い業種に影響が出てきていると考えています。埼玉りそな産業経済振興財団の調査による産業動向見通しでも一般機械・輸送機械がリーマンショック以来、約10年ぶりに雨となるなど厳しい見通しが示されています。そのほか外出自粛・営業自粛要請の影響でサービス業・運輸業・飲食業・宿泊業への影響も大きいと認識しています。

#### Q. この感染症の長期化が経済に及ぼす今後の見通しについてどう見ているのか

A. 感染症拡大により幅広い業種に影響が見込まれるものの、影響の長さ・広さ・深さを見通すことは困難であると感じています。今回の感染症が及ぼす影響の波及経路は、金融機関の信用不安と急激な信用収縮に端を発したリーマンショックと違い、実体経済に対し、生産・輸出・消費・投資など様々なポイントからリスクが複雑に波及していると捉えています。今後、感染者数の減少など影響が一定程度和らいでいく中、各国政府の財政出動や金融政策を背景に回復が見込まれますが、沈静化に成功した諸外国においても成長期待に下押し圧力がかかっていることから、当面、楽観視できないと考えています。そのため、当社としては、金融仲介機能を最大限発揮し、「良い形で乗り切る」「良い形で将来につなげていく」ことで「お客さまの事業や暮らし、雇用を守る」ことが最大のミッションと考えています。

#### Q. 前期の与信費用については大口の引当を計上していたが、この中には新型コロナウイルス感染拡大の影響はどれくらい含まれているのか？また、2021年3月期の与信費用75億円の中に、どれくらい同影響を含んでいるのか

A. 前期については、感染症拡大により与信ポートフォリオへの直接的な影響は発現しておらず、引当に関し、特別な対応は実施していません。今期は長期化を想定した影響を相当程度予防的に織り込んでいます。前期与信費用は、大口要因を除くと、実態として44億円より小さい中、今期は75億円を計画しています。

#### Q. 2021年3月期の業績目標の当期純利益を減益としている理由は？また、新中計最終年度の当期利益についても2019年度よりも減益としている理由は？

A. 今期は、与信費用に予防的な引当を実施していることや新型コロナウイルス感染拡大に伴う訪問営業の自粛などの影響を一定程度織り込み、減益計画としています。

新中計期間においては、引き続きマイナス金利が継続するという前提で計画を策定しています。預貸金利回りの低下幅は今後小さくなっていくものの、利回り低下を主因とした預貸金利益の減少は継続していく中、（ストック型収益構造転換、ニュービジネス創造など）収益構造改革を加速させていくとともに、コスト構造改革を着実に進展させ、最大限補完していきたいと考えています。

Q. 2019年度決算では新型コロナウイルス感染拡大による本業への影響はあったのか？また、実質業務純益が増益となった主な要因はなにか

A. 2019年度においては、年度末にかけてマーケットが不安定な動きをしたことから、市場運用が影響を受けた面はありました。また、外訪自粛影響により資産形成サポートビジネスへ一定の影響があったものと感じています。

実質業務純益の増益要因については、前中計期間で注力したオムニ・アドバイザーなどの人財育成、営業スタイル改革の取組みが成果に繋がった側面とオペレーション改革・デジタル化によりコスト構造改革を進展させた側面があると考えています。引き続き、お客さまのお困りごとに対応する提案スキルに磨きをかけていくとともに、高コストになりがちなりテールビジネスにおいて、今後もIT技術等を活用し、コスト構造改革に取り組んでいきます。

Q. 2019年度は投信販売があまり落ち込んでいないようだが、新型コロナウイルス感染拡大を受け、今年度はどの程度影響が出てくる見込みか？また、経済への下振れ圧力が高まる中、SDGsを新中計の柱としてやり続けていくのか

A. マーケットにボラティリティが急速に高まった3月から、お客さまへのアフターフォロー活動に注力しており、また足下では外訪自粛をしていることから当面販売は減少する見込みです。

SDGsについては、現実的な課題に直面する中においても①今をどう乗り切るのか②必ず迎えるであろう将来の変化にどう備えるのか、という2つのテーマを同時並行で考えていかないと地域経済の活性化が実現できないと考えています。「コロナ・ニューノーマル」としての働き方改革、キャッシュレスという現金に触らない世界、リモートでの労働環境の確保など、中計策定時よりも変化の時間軸がスピードアップし繰り上がってきている中、SDGsという観点から身近な変化にどう対応し、いかに解決策を提案していくかが重要であると考えています。

Q. 今までも代理店として信託商品は取扱いしてきたが、兼営認可を取得した狙いは

A. これまでも信託代理店として信託機能を提供してきましたが、信託業務の兼営認可を取得することで、お客さまに対するサービスの提供スピードを向上させることができると認識しています。また、代理店ではなく自らの免許のもとで営業するにあたり、社員自身の意識やスキル向上につながり、お客さまへの提案も高度になると考えています。今後、再生や経営改善、後継者難という問題に対処していくべく、企業オーナーの事業承継ニーズも含め幅広い面からお客さまのお困りごとに対応していく力を強化していきたいと考えています。

Q. 前中計では最終年度2020/3期にフィー収益比率23%を目指していたが、未達の結果となった。新中計では同比率25%を目指しており、達成に向けてキャッシュレス・プラットフォームなどが鍵であると考えている。キャッシュレス・プラットフォームの状況について教えてもらいたい。

A. 役務取引等利益は10期連続で増加するなど収益構造改革は着実に進捗しているものの、前中計最終年度のフィー収益比率が未達となった結果に対しては課題と認識しています。前中計では、オムニチャネル戦略の進化として、りそなグループアプリの導入、決済事業領域への拡大として、りそなキャッシュレス・プラットフォームのリリースなど新たな取組みを開始できました。新たな中計期間では更なる事業拡大を目指していくステージにあると考えており、キャッシュレス・プラットフォームについては、アクワイアリングやウォレットなど関連事業領域への取組み強化も進め、注力分野の1つとして確りと取り組んでいきたいと考えています。

以上