

2020年11月10日 記者会見 説明内容(大阪・東京)

発表内容：2021年3月期中間決算及び関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化

日 時：2020年11月10日(火) 16時00分～17時15分

場 所：りそなグループビジネスプラザおおさか

(中継会場：りそなグループビジネスプラザとうきょう)

発表者：りそなホールディングス 取締役兼代表執行役社長 南 昌宏

関西みらいフィナンシャルグループ 代表取締役兼社長執行役員 菅 哲哉

りそなホールディングス 財務部 執行役 太田 成信

「2021年3月期中間決算」と「りそなグループ経営態勢の強化に向けて」のご説明です。決算に関する資料は「2021年3月期第2四半期ハイライト」、関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化に関する資料は「りそなグループ経営態勢の強化に向けて～関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化～」を使用します。

2021年3月期中間決算

P1. 2021年3月期中間決算の概要

りそなホールディングスの親会社に帰属する中間純利益は前年同期比205億円減益の563億円となり、うち関西みらいフィナンシャルグループの貢献利益は27億円となりました。5月に公表している通期目標1,200億円に対する進捗は約46.9%となっております。なお第1Q時点での進捗率は新型コロナウイルスの影響を受けて18.1%でしたので、第2Q以降改善基調になっていることがご確認いただけると思います。

実質業務純益は前年同期比124億円減益の1,111億円となり、業務粗利益は前年同期比141億円減益の3,173億円となりました。

国内預貸金利益は前年同期比30億円の減少となりましたが、昨年の同時期は54億円の減少でしたので減益幅は足元の貸出金増加も踏まえ、ほぼ半分まで縮小しています。

貸出金の平残は前年同期比5.19%の増加、また貸出金の利回りは7bp低下しましたが、政府等向けの貸出除きでは平残で2.68%の増加であり、法人のお客さまの資金需要にしっかりお応えする形で増加傾向となりました。また同基準での貸出金利回りは4bpの減少であり、計画通りの着地です。

フィー収益は前年同期比で45億円の減少の935億円での着地となり、フィー収益比率は29.4%となりました。

フィー収益の通期計画に対する進捗率は47.9%ですが、対面営業の正常化とともに回復基調にあります。

債券関係損益は前年同期比53億円増加の115億円を計上しております。金利低下局面に確実に売買を行ったことで前年同期比増加となりました。

経費は前年同期比プラス17億円改善の2,064億円となり、引き続きローコストオペレーションに取り組んでいきたいと考えています。加えて業務プロセス改革を一段と加速させ、将来の大幅なコストダウンにつなげたいと思います。

与信費用は前年同期比127億円の増加となる231億円となりました。第1Qで予防的な引き当て対応を行いました。上期累計ではほぼ計画通りの金額です。コロナウイルスの影響はその内122億円程度であります。

通期の業績目標1,200億円は変更せず、配当も年間21円を継続します。

P2. 新型コロナウイルスへの対応

緊急事態宣言下で来店されるお客さまの数は約25%程度減少しました。こうした中、非対面取引は大きく拡大しており、グループアプリのダウンロード数は300万件を突破しました。アプリ経由の口座開設、ペイジー、振り込みもそれぞれ2倍以上に増加し、非対面取引の浸透が図れております。

法人のお客さまを中心とした資金繰りニーズも顕著に拡大しているというのが上期の特徴であります。

こうした事業環境下でも全店でフルラインの業務を継続しました。迅速な資金繰り支援と社会インフラとしての使命を全うすることに最優先で取り組んできました。下期以降はウィズコロナ・アフターコロナがもたらす「お客さまの新しいこまりごと」「社会課題」にりそなグループとして適切なソリューションを提供できるかということが勝負の分かれ目だと認識しております。事業や資産の承継などの資産形成サポートだけでなく、経営改善支援、サプライチェーンの見直し、ITやキャッシュレスへのサポートを行い、お客さまのこまりごとによりそならしい新たな価値提供を行っていききたいと思っております。

法人向け貸出ならびに資本サポートですが、政府等向けを除いた貸出平残は前年同期比でプラス2.68%となっております。一般貸出がプラス5.19%と法人向けの貸出が全体を牽引しました。コロナ関連について相談は約4.1万件、融資の実行残高は累計で2.3兆円まで拡大しました。足元の資金繰りニーズは落ち着いている状況であるが、ウィズコロナの長期戦も念頭におき、しっかりと対応していきたいと思っております。

また新型コロナウイルスを経て、顕在したお客さまの財務基盤強化のニーズへの支援体制を4行でしっかりと整備していきたいと思っております。

居住用住宅ローン実行額は、コロナ禍の状況下でも高水準で推移しました。特にリモートワーク等の拡大もあって、郊外の戸建てニーズというものが顕在化してきたことが変化だ

と思っています。

運用資産残高、承継ビジネスは対面営業の制約を最も大きく受けた分野です。前年同期比で減益幅が大きくなりましたが、1Qの厳しい状況から2Q以降は回復トレンドにあります。

一方、堅調な貸出ニーズに付随した融資関連の法人ソリューションの収益や決済ビジネスの収益はそれぞれ前年同期比5%を超える伸びとなっています。

与信連費用は1Qで予防的見地も踏まえた予想損失率の算定や一部大口新規発生等もあり、通期計画に対して1Qは31%の費消率となりましたが、2Qは落ち着きを取り戻し、上期累計では計画比インラインの進捗で費消率は46.2%となっております。

P6. 貸出金・預金 平残・利回り

「貸出金・預金の平残・利回り」についてご説明します。貸出金の平残は、約37兆円となり、前年同期比でプラスの5.19%の増加、利回りはマイナス7bpの着地となっております。足元の外部環境から預金は大きく増加している中、政府等向けの貸出を除いた貸出金の平残は2.68%の増加、利回りの低下は4bpとなっております。

中間期を部門別で見ると、平残はコーポレート部門が牽引しており3.69%の増加、一般貸出部門は保証協会付き貸出も含めて5.19%増加しました。コンシューマー部門も1.87%の増加で順調な推移です。なお利回りの低下幅については両部門ともおおむね計画通りです。

P7. 貸出金・預金 末残

「貸出金・預金末残」についてご説明します。貸出金全体で前年同期比7.1%の増加で、政府等向けを除いたベースでは前年同期比3%の増加です。セグメント別に見ますと、政府等向けの貸出が約1.5兆円程度含まれており、実質的には中小企業向けの貸出が4.8%の増加で全体を牽引しております。自己居住用住宅ローンは1.9%増加しました。

P8. 住宅ローンビジネス

「住宅ローンビジネス」についてご説明します。住宅ローン実行額は約7,000億円。アパートマンションローンは引き続き減少トレンドになっておりますが、コロナ禍でも自己居住用の住宅ローンは約6,100億円の実行ということで比較的水準が高かった前年同期と比較しても遜色ない実績です。住宅ローン末残は16.43兆円となっており、0.7%の増加です。グループで初めて自己居住用住宅ローンは13兆円を突破しました。

P9. フィー収益

「フィー収益」についてご説明します。フィー収益は 935 億円で、前年同期比 4.6%の減少、フィー収益比率は 29.4%となっております。通期の計画は 1,950 億円で、上期の進捗率は 47.9%とおおむねインラインでの水準まで進捗していることが確認いただけると思います。対面営業の制約により、保険の販売は 33.1%の減少、不動産部門が 31.8%の減少となりました。

一方で、ファンドラップは 8.3%、法人ソリューションは 2.6%、決済関連は 3%増加し、フィー収益全体を牽引した構図となっております。

2021 年 3 月期のフィー収益は、引き続き 1,950 億円を目指したいと思っております。またフィー収益比率は 30%程度を目指します。

P10. 主要なフィービジネス(1)

「資産形成サポート」についてご説明します。コロナの影響やアメリカの金利低下の影響を受けたこと、また 1Q は対面営業の制約も重なり非常に苦戦をいたしました。2Q 以降は回復基調となりました。個人向け資産形成サポートは、5.36 兆円となり前年同期比で 2,800 億円の増加、資産形成サポート比率も 13.3%と増加着地になりました。ファンドラップの残高は順調に積みあがっており、9 月末時点で約 4,500 億円程度まで拡大をしております。投資信託は信託報酬比率が年々上昇しており、ストック型ビジネスが数字にも表れてきております。

P11. 主要なフィービジネス(2)

信託業務関連についてご説明します。信託業務関連収益は 2018 年 10 月に反転し、2019 年 3 月以降順調に伸長しております。前年度からグループの資産運用機能をりそなアセットマネジメントに集約をしており、運用機能強化を図っております。個人のお客さまにも高品質の運用サービスを提供していくためのステージが着実に進んでおり、着目いただければと思っております。

資産承継ニーズの高まりを受け、グループベースでの承継信託の新規利用件数は 30%を超える増加となりました。コロナ禍において将来の備えというニーズが高まっていると考えており、信託機能のグループ各社への浸透も進み、大きく増加をしております。特に関西みらいフィナンシャルグループでは倍以上の増加となりました。

P12. 与信費用・不良債権

「与信費用・不良債権」についてご説明します。りそなホールディングス連結の与信費用は前年同期比で 127 億円の費用増加となり、231 億円の費用発生となりました。2021 年度の計画の進捗率は約 46%です。銀行合算の与信費用は 198 億円の費用発生となり、前年同期比で 111 億円の増加ということになっております。コロナ影響を受けやすいと推測される業種からの発生が約 122 億円と全体の 6 割を占める状況にあります。

当社グループのポートフォリオに悪化の兆候は見られないが、今後ウィズコロナの長期化も視野に審査、管理目線の高度化を図っていく。

2021 年 3 月期の HD 連結与信費用は、期初目標通り 500 億円で据え置いています。

P13. 有価証券

有価証券についてご説明します。その他有価証券の評価額は 5,969 億円となり、2020 年 3 月末比で 1,761 億円の増加となっております。国債・外国債券・国内投信 3 資産の評価差額は、2020 年 3 月期は 69 億円のマイナスだったものが足元 9 月末ではマイナス 12 億円というところまで改善しております。

P14. 自己資本比率

自己資本比率についてご説明します。「国内基準」で、2020 年 9 月末りそなホールディングス連結の自己資本比率は 11.49%を維持しており、国内基準行として十分な資本を維持している状況にあります。前期末比上昇した要因は、純利益の積みあがりによる自己資本の増加と、リスクアセットの減少です。ご参考までに、国際統一基準の数字を記載しております。普通株式等 Tier1 は、その他有価証券評価差額金抜きで 10.73%となり、前期末比でプラス 0.19%となっております。

P15. 2021 年 3 月期業績目標

2021 年 3 月期の HD 連結の通期目標は、期初にお示しした業績目標から修正なく 1,200 億円を目指していきたいと思っております。一株当たりの普通配当につきましても年間 21 円ということで期初予想を据え置きとさせていただきます。

関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化

P1. 関西みらいフィナンシャルグループ経営統合における成果

次に関西みらいフィナンシャルグループの完全子会社についてご説明させていただきます。関西みらいフィナンシャルグループは、関西の未来とともに歩む新たなリテール金融サービスモデルの実現というビジョンを掲げ2018年4月に始動いたしました。りそなホールディングス 51%出資の上場中間持ち株会社の下で関西地域の発展に貢献したいということで、生産性とお客さまの生産性向上を両立させながら本邦有数の金融グループに相応しい収益性・効率性それから健全性の実現に向けてこれまで歩みを進めてまいりました。

2年半の取り組みはまず企業風土の異なる3つの地域金融機関の融和というものをしっかりと進めながら経営統合から1年というスピードで近畿大阪銀行と関西アーバン銀行を合併し、関西みらい銀行を創設いたしました。その半年後には事務システム統合も完了しております

過年度の決算では構造改革費用の手当もあり、業績は足元道半ばという状況ではありますが、今後の反転・攻勢に向けた地ならしは着実に進展しています。

また一連の取り組みを支える関西みらいフィナンシャルグループのガバナンスも有効に機能しているものと考えております。

P2. 関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化の背景・目的

今回の完全子会社化の背景・目的をご説明させていただきます。事業環境は社会・産業構造の変化、マイナス金利の長期化さらにはテクノロジーの圧倒的な進化を背景として、金融構造が大きく変化・加速している状況にあります。金融サービスそのものが大きな転換点にある中、今回新型コロナウイルス感染症が発生したということで、未曾有の事業環境にあると認識しております。

今後しばらくウィズコロナの長期戦を覚悟する必要があると考えており、不確実性が高まる状況下において、変化への迅速な対応ということを念頭にリテールNo.1を実現していくために向けてグループ経営資源の結集、成長スピードをさらに加速させたいという思いから関西みらいフィナンシャルグループの完全子会社化を決断したものです。

ポイントを3点お示しさせていただきます。1点目は重要なマザーマーケットの一つである関西圏にりそなグループとしてさらにコミットメントするということです。今後さらなる成長が期待される地元関西においてりそなグループが持つ経営資源を最大限に活用し、りそなグループ各社が競争と協調というものを前提にしながら、特色のある営業戦略を展開することで関西への深度ある貢献をさらに加速させていきたいと考えております。

2点目はりそなグループ一体での経営力の強化であり、ウィズコロナの長期戦も視野に入れてグループとしての基礎体力・財務基盤をさらに盤石なものにしたいと考えております。関西みらいフィナンシャルグループをりそなグループの100%子会社とすることで、関西みらいフィナンシャルグループの社内流出分を抑制し、グループとしての資本基盤の拡充を目指します。また関西みらいフィナンシャルグループのバランスシートはすでにフル連結である一方、収益貢献は51%にとどまっています。100%連結収益に取り込むことで、ROAも向上します。

3点目はグループ一体運営のさらなる加速です。親子上場という形態に構造的に内在する利益相反リスクの解消に資するものと考えております。グループ一体運営を強化し、グループベースでの意思決定スピードを上げることで、中期経営計画に掲げるグループシナジーをより確かなものにするのと、グループ経営資源の結集と最適配分を通じてさらなるシナジー効果の発現を目指していきたいと考えています。

まずりそなホールディングスと関西みらいフィナンシャルグループの間接機能の一体化・スリム化、グループをまたぐ経営資源の最適化や人材のミッションの変更にも取り組んでまいります。グループベースでのチャンネルの最適化も加速できるものと考えております。今後グループ経営体制協議会を立ち上げ、具体的な施策の展開に向けて横断的な協議をスピード感をもって進めていきたいと考えています。

P3. 関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化の概要

関西みらいフィナンシャルグループ完全子会社化のコーポレートストラクチャーをご説明します。関西みらいフィナンシャルグループの100%完全子会社化は2021年4月1日に完了する予定です。現在東証一部に上場している関西みらいフィナンシャルグループは非上場化されることとなります。スキームは二つの観点から株式交換を中心に株式公開買い付けを要するものとさせていただいております。

1点目の株式交換を中心とする理由は、現在の関西みらいフィナンシャルグループの既存の株主の皆様には引き続きりそなホールディングスの株主として当社を支えていただき共に成長させていただきたいと考えております。

2点目はりそなホールディングスの既存株主の皆さま方の株式価値を保護したいという観点です。具体的には一株当たりの利益(EPS)の希薄化の抑制を行うという観点から株式交換に先立ち、株式公開買い付けを併用するスキームとさせていただいております。なおEPSの希薄化が生じた場合には自社株買いを必要に応じて実施させていただきたいと考えております。

次に完全子会社化後の関西みらいフィナンシャルグループの経営体制についてご説明させていただきます。関西みらいフィナンシャルグループの創設からの理念・経営方針は全く変わることはありません。関西みらいフィナンシャルグループは今後非上場となりますが、

りそなホールディングス傘下の中間持ち株会社を維持して、引き続きりそなグループにおける関西特化の金融サービスグループの司令塔として地域特性を踏まえた地域密着型の営業をしっかりと展開していきます。

同時にりそなグループとして経営資源の結集と最適配分を通じて、関西みらいフィナンシャルグループの効率化に向けた取り組みを一緒になって加速させていきたいと思っております。より筋肉質な体質への転換に向けてむしろ伸びしろは大きいものと考えています。

加えて関西みらいフィナンシャルグループは今後も関西圏における地域金融機関の再編のプラットフォームとして機能してほしいと考えています。本件はりそなグループの企業価値向上に資すると考えております。

続きまして関西みらいフィナンシャルグループの意義については菅からお話をさせていただきます。

P4. 関西みらいフィナンシャルグループとしての意義

改めまして菅でございます。よろしくお願いたします。資料は4ページの関西みらいフィナンシャルグループとしての意義をご覧いただきたいと思っております。

本件により、関西みらいフィナンシャルグループは経営体制の強化そしてりそなグループのソリューション機能・経営資源を最大限活用できることに加え、資本基盤の安定性向上が図られコロナ禍における地域経済やお客さまをより強力に全力でサポートすることが可能と考えております。関西みらいフィナンシャルグループは引き続き中間持ち株会社として存続をして経営理念・経営方針も変わりはありません。

経営理念は『関西の未来とともに歩む金融グループとしてお客さまとともに成長します』、『地域の豊かな未来を創造します』、『変化(変革)に挑戦し進化し続けます』この理念のもとにこれまでと変わらず地域銀行グループとして地域の発展に貢献してまいりたいと考えております。りそなグループの中で関西に根差した金融グループとして関西みらいフィナンシャルグループのブランドをしっかりと確立をさせていきたいと考えております。想定の効果についてはスピードとステージは変えていかなければならないと考えております。

具体的には3点であり、1つ目は顧客サービス・利便性の向上、2つ目はコストシナジーの発揮、3つ目は資本基盤の安定性向上です。

1点目のサービス利便性の向上は、よりスピーディーにりそなグループの信託・不動産・国際業務そして関連会社などのソリューション機能をお客さまに提供することが可能になることです。またグループの顧客取引基盤、情報これらを活用したビジネスマッチング・M&A情報等につきましてもより充実した情報提供やご提案が可能になると考えております。

2点目のコストシナジーはチャネルネットワークのさらなる最適化そして本部人員のスリム化の加速、業務基盤の再構築に取り組み、シナジーをさらに発揮したいと考えております。

す。チャンネルネットワークはお客様の利便性を損なわないという大前提の下で、ブランチインブランチやりそなどの共同店舗いわゆるバンクインバンクの施策を活用して一歩踏み込んだ最適化にチャレンジしてまいりたいと考えております。

また本部人員のスリム化は関西みらいフィナンシャルグループ本社とりそなグループ大阪本社を中心にしたグループ一体運営を行うことにより加速させていきたいと考えております。そして業務基盤の再構築は関西みらいフィナンシャルグループを含むりそなグループ全体で経営資源の最適化を図る観点から事務集中体制の見直し、企業不動産戦略いわゆるCRE 戦略などの検討を図ってまいりたいと考えております。

3点目の資本基盤は、資本基盤の補完体制の整備が図られること、そして社外流出の抑制による資本拡充など柔軟な資本政策をとることが可能になると考えており、資本基盤の安定性が向上すると考えております。

これからが大切であり、お客さまからなくてはならないと思っただけようお客さまと地域の成功に対して覚悟をもって全力を尽くす所存であります。