

2020年11月10日 記者会見 質疑応答(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

【質疑応答】

Q 1. これまでもシナジーを高めてきたが完全子会社でないと実現しにくいシナジーとは何か。今後の一体運営について改めて教えて欲しい。

A 1. (南社長)

今回の統合で目指していることは、体制面含め、意思決定のスピードを上げることである。関西みらいの稼ぐ力は相当程度高いと思っているが、統合の歴史もあって、コスト構造ではまだ大きくメスを入れる余地があると思っている。例えばりそな銀行と関西みらい銀行のチャンネルネットワークや本部機能のスリム化など今後さらにコストダウンをできると思っており、今後スピードを上げて取り組んでいきたい。

Q 2. 関西みらいフィナンシャルグループ上場廃止後も中間持ち株会社を残す存在意義は

A 2. (南社長)

前提として2年半運営をしてきたが、関西みらいフィナンシャルグループは関西みらい銀行とみなと銀行の司令塔として経営力そのものは高く評価している。今後も目指すところは何も変わらないが、意思決定のスピードをあげて成長を加速させていきたい。スピードを落とすことはこの環境下であってはならない。営業推進の点では、りそな化することがすべて良いことではない。大阪での貸出金シェアはりそな銀行で約14%、関西みらい銀行で約11%あるが、残りの75%に目を向けて切磋琢磨していきたい。関西みらいフィナンシャルグループを司令塔にりそな銀行とは違う営業展開をしていきたい。また、関西みらいフィナンシャルグループは将来の再編のプラットフォームとして、拡張性という意味でも意義があると考えており、期待を込めて存続させる。

Q 3. 日銀が地銀のコスト削減や経営統合を促す当座預金の新たな制度発表したものについての受け止めと対応はどうか。

A 3. (南社長)

地域金融機関が経費率などを改善させると、0.1%の付利が得られる可能性のある制度と理解している。関西みらいフィナンシャルグループの経費率は80%を超えており、コスト構造を変えていくのが一つの大きな使命であることから、こうしたサポートを日銀から得られるのは心強い。

Q 4. 買い付け代金が661億円というのはTOBの最大の支払額か

A 4. (南社長)

株式交換を前提としているが、TOBには上限を設けていない。想定している全ての方がTOBに応じたときにキャッシュとしてお支払いする金額をお示している。

Q 5. 日銀の新たな制度は、銀行の統合についても触れていたが、関西の再編の軸になるという意味においても後ろ盾・勢いをつけるものになるのか

A 5. (南社長)

今回2つ要件があり、再編についてもその要件になると考えている。再編は地域金融の未来のあり方を検討する上での一つの選択肢でありこのためにやるものと思っているわけではないが、一つのサポート要因だと思っている。

Q 6. 今回の完全子会社化で関西みらいフィナンシャルグループはかつてのりそな銀行と近畿大阪銀行に近い構図になると思うが、近畿大阪銀行の収益性は低かったように思う。かつての近畿大阪銀行とどう違うのか。

A 6. (南社長)

基本的な考えは競争と協調です。大阪のシェアはグループ合計で25%であり、今後は二つのブランドで異なる営業戦略を行い、グループとしてのプレゼンスをしっかりと拡大したい。

Q 7. 完全子会社化はなぜこのタイミングか。また、大手行2行が株式を持っていた状態が解消されることで、どういうメリットがあるのか

A 7. (南社長)

一番は事業環境の変化である。コロナ禍で金融機界も転換を迫られている中で、成長スピードを加速させることが重要。そのためにどういう在り方が良いのかを考えてきた結果、このタイミングでの対応を選択したものである。

100%子会社となることでスピードを上げた運営が可能になる。また、三井住友フィナンシャルグループとはしっかりと合意がなされている。

Q 8. 関西みらい銀行、みなと銀行の合併等はないということでもいいか

A 8. (南社長)

関西みらい銀行、そしてみなと銀行はこのままの形で存続していく。特にみなと銀行は県民銀行としてさらなる成長を目指していく。

Q 9. 事業環境変化したことによって三井住友フィナンシャルグループに今回の形をお願いしたのか。経緯を教えてください

A 9. (南社長)

三井住友フィナンシャルグループにはこちらから提案した。

Q 10. デジタルチャネルについて伺う。グループアプリ300万ダウンロード突破はコロナが追い風になったのか。アプリの収益貢献についての手ごたえは

A 10. (南社長)

半期で80万ダウンロードを超え、関西みらい銀行でも取り扱いを開始しており増加している。お客さまと双方向でつながるといったコンセプトのもと、コロナ禍においては対面営業と、アプリという非対面をどう融合するかが重要になってくると思っている。着実に収益貢献効果がでてくると考えている。

Q 11. 関西みらいフィナンシャルグループは、自己資本が低いと自覚しているとの話があったが、コロナ禍で資本性の資金を出していくとリスクアセットが積みあがり自己資本比率の下押し圧力がかかると思うが、どう認識しているか

A 11. (菅社長)

お客さまのニーズにお応えすることがまず基本にあり、その結果としてリスクアセットの増加も当然想定しているが、あくまで計画の範囲内に収まると捉えている。一方、我々自身が生産性を向上し、その結果として資本を向上させ、お客さまとしっかり向き合えるような健全性を確保することが重要だと考えている。

Q12. 配当としてキャッシュアウトしているものを、内部に蓄える狙いもあるのか

A12. (菅社長)

自己資本は向上しており、資本が蓄積されていないという認識はないが、中長期的に見れば健全性を更に高めていきたいと考えており、内部留保という点ではメリットと考えている。

Q13. 今回の件はコロナが背中を押したのか

A13. (南社長)

それも一つです。ウィズコロナが長期化することも念頭に置いて、あらゆる選択肢を検討していくことが重要であり、事業変化が一つのトリガーになった。

Q14. 今回の件のタイミングは元々より早まったのか

A14. (南社長)

100%出資をずっと考えていたわけではないが、様々なシミュレーションはしており、事業環境の変化が背景の一つだにご理解いただければと思う。

Q15. これまで取り込める利益は51%だったが、完全子会社化による今後収益効果はどのくらいを見込んでいるか

A15. (南社長)

これまでお示ししているシナジー効果である110億円程度の蓋然性を高める。更にプラスのシナジーをだしていくことも重要であり、本社機能のスリム化や店舗チャネルなどの見直し等についてはスピードをあげて対応していきたい。

Q16. 今後関西みらいフィナンシャルグループとしてはりそなの商品を取り入れて行くと思うが、サービスに違いがなくなることもあり得る。バックヤードを統合するのであれば、関西みらい銀行でないといけない理由がみえにくいですが、独自性はどう出すのか

A16. (南社長)

関西みらい銀行は、りそなグループの商品をすべて活用でき、新たな収益機会の拡大になる。またりそなグループの大阪のシェアは25%であり、残り75%は未開拓。二つのブランドで攻めることは、一定程度の合理性はあり、この形が現実的で最もスピードを上げることができる方法だと確信している。

Q17. 関西みらいフィナンシャルグループは再編のプラットフォームとの位置づけだが、今後参加する銀行の条件や地域はどのようなものか。逆にN Gの銀行は。

A17. (菅社長)

今具体的なものは無い。あくまで地域のお客さまにどう貢献できるかが大きなポイントであり、どんな統合でも地域の成長に資するかどうか判断軸である。

Q18. りそなグループの事業価値を上げるうえで海外提携、外資系との資本提携のイメージは

A18. (南社長)

東南アジア中心にお客さまをサポートとする体制を敷いている。りそなプルダニア銀行、りそなマーチャントバンクアジアなどを展開しているが、国内基準行であるという枠組みの中でお客さまの役に立つことを考えていきたい。メガバンクのような大きな海外での出資は考えていない。

Q19. 経営体制協議会の設置時期はいつか。またメンバーは

A19. (南社長)

すぐにでも立ちあげたいと考えているが、枠組みはHD 社長、FG 社長なども交えてステアリングコミッティを立ち上げる。実務部隊のトップはグループ戦略部担当役員とし、企画、財務、信用リスク、営業推進、チャンネル、間接部門の部会などを立て、具体的な方針を立てていきたい。

Q20. 再編の「プラットフォーム」という言葉の意味は？

A20. (南社長)

関西みらいフィナンシャルグループを残す意味ということで「プラットフォーム」という表現になった。6月にめぶきフィナンシャルグループとデジタル分野の提携はしているが、資本やシステムだけでなくAPIのようなものを活用しながら業務提携できる素地ができており、今後も地域銀行と幅広い戦略的な連携を目指していきたい。

以上