

## 2020年11月10日 記者会見 質疑応答（埼玉）

発表内容：2021年3月期 中間決算について

日 時：2020年11月10日（火） 16時00分～16時45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. 中間決算の与信費用21億円について、通期目標75億円と比較してどう捉えているか。**

A. 期初における通期目標の策定段階においては、新型コロナウイルスによる影響は長期化することを見据えて予防的な引当を織り込んだ背景があり、想定内の動きではありましたが、決して少ないとは見ていません。

**Q. 個別貸倒引当金は前年比減少している要因は何か。また、コロナに伴う金融支援による影響はあるのか。**

A. 個別貸倒引当金については、昨年は大口新規発生の影響など個社別の影響が大きかったため、現状は前年比で減少しています。また、早期に経営改善支援に取り組んできた結果、新規発生について一定程度コントロールできている状態だと考えています。今後は新型コロナウイルスの影響が長期化することを踏まえ、予断を許さない状況であると認識しています。帝国データの発表などによると、埼玉県内の倒産件数は少ない状況にあり、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う金融支援を通じて資金供給が潤沢であったため、リスクが顕在化しなかった点もありますが、当社では審査基準を変えておらず、信用リスクのコントロールはできていると考えています。

**Q. 中間純利益の通期目標に対する進捗率は71%と高いが、年間を通じてどう捉えているのか。**

A. 与信費用を低水準に抑えられたことや、コロナ禍においても資金利益やフィー収益が想定よりも上振れて着地したことに起因しており、中間純利益における進捗率71.6%は高い水準と考えています。与信費用を予防的な観点から期初目標から見直ししていないため、中間純利益についても修正していません。新型コロナウイルスが長期化してもお客さまをしっかりと支えていくためには財務の健全性強化が必要であり、上期の上振れについては健全性強化の備えに対しての選択肢が広がったものと考えています。

**Q. 他行では堅調な株価などを背景にコロナ禍での投信販売手数料の収入を伸ばしているところもあるが、通期目標を達成するために、下期はどういった取組みを強化するのか。**

A. 第1四半期中にお客さまにヒアリングしたこまりごとに対して、下期に経営改善支援等含めたソリューションを展開していきたいと考えています。加えて、それに合わせた人材育成にも力を入れていきます。

投資信託の販売については、我々のポリシーはお客さまの資産形成を促進することと考えており、販売額ではなく積立も含めた残高を重視しています。その他に地域×SDGsの観点からまちづくりや地域振興、新たなSDGs関連商品を通じた地域貢献ができるように取り組んでいきたいと考えています。

Q. 上期のプロパー融資の実行額が多いが、この点をどう評価しているか。

A. 企業規模によっては、保証協会付融資額だけでは十分な支援とはならないこともあり、お客さまの必要な資金を一日でも早く供給できるようプロパー融資として対応しており、実行額の大きさについてはその支援の結果だと捉えています。また、従来と同じ審査基準に基づいて判断しており、過度なリスクテイクになっていないと認識しています。

Q. 3月に信託業務の兼営認可を取得したが初年度の手応えは。

A. コロナ禍における対面営業の制約により、第1四半期はお客さまとの接点確保が難しく本格展開ができませんでした。8月に提供を開始したSDGs 遺言信託・マイトラスト等を通じて、地域貢献に従業員が実感できたことは一つの成果であると考えています。そして、第2四半期には挽回することができ、信託における半期の新規利用件数は過去最高水準となりました。少子高齢化を踏まえると、この分野の成長余地は十分にあると考えており、引き続き力を入れて対応していきたいと考えています。

Q. ところざわサクラタウンの新拠点の取組み含め、デジタル化の進捗をどのように評価しているか。

A. 11月6日にオープンしたところざわサクラタウンの「りそなグループセルフプラザ」では、お客さまご自身で振込や住所変更などお取引を完結させられるタブレット端末を設置しておりデジタル化を進めています。また、デジタルサービスオフィス等TV窓口を活用した拠点や店頭のデジタル化など、様々な取り組みを行っています。これまでのデジタル化をパッケージ導入した店舗を来年1月にリニューアルオープンする予定であり、デジタル化を踏まえた次世代の店舗のあり方を追求し、お客さまにとって使い勝手のよい機能を提供していきたいと考えています。

Q. 新型コロナウイルスの今後の見通しをどう考えているか。また、その影響について。

A. 足元での第3波や欧米でのロックダウンを踏まえ、新型コロナウイルスの影響は長期化するのではないかと考えています。経済と感染対策を平行して進めていく必要があるため、経済は緩やかな回復局面にはありますが、本格的な回復はまだ先ではないかと考えています。その中で不安視しているのは、消費と雇用に関する指標が弱い点であり、これが長期化すると生産活動にも影響を及ぼすため注意が必要であると捉えています。

Q. 両替などの手数料については、新規設定や値上げなどを検討しているか。

A. 手数料については、上期に大手行等で値上げの動きが見られましたが、当社においても研究はしていますが、現時点でそのような対応は考えていません。

Q. 群馬の自動車関連部品メーカー「サンデン」が6月に事業再生ADRの申請をしているが、埼玉のサプライヤー等に対する影響はあるのか。

A. 個社の話になりますので、コメントは差し控えさせていただきます。一般的には、そのような事象が発生した際に個社別に影響度合いなどこまりごとをヒアリング・分析し、支援していく体制を取っています。

**Q. 新型コロナウイルスによる業績への影響をどのように感じているか。**

A. 当社の業績に対して大きく影響を受けたのは、個人のお客さま向けの営業面であり、投信・保険・信託などしっかりとした説明などが必要な分野については、対面営業の制約を受けました。法人のお客さまへの業績影響については、必要な資金を確保するため早めに動かれていた中、現状では必要な資金量を見極め始めており、今後は余剰資金の返済なども想定されます。また、設備投資の動きが鈍かったと捉えています。住宅ローン等ではテレワークの広がり等の働き方が変化する中で、埼玉県内の物件をご購入されるお客さまもいらっしゃり、実行額は前年並みであり一部でポジティブな影響もありました。

**Q. 今後、企業に対して資金面含めどのような支援体制で取り組んでいくのか。**

A. 資金繰り支援は概ね6月までに一巡したと感じており、8月からは営業店支援グループというお客さまの経営改善・再生支援を目的としたチームを立ち上げ、個社別にヒアリングを行い個別の再生支援等に取り組んできました。今後は、お客さまがバランスシートマネジメントやアフターコロナを見据えた新しい企業戦略に変化させていく中で発生する設備投資などを我々が資本面も含め確りとバックアップしていく局面に入ってきたと考えています。経営改善、財務的な支援、事業戦略の後押しなど地域金融機関としてしっかりとサポートしていきたいと考えています。

以上