

2021年5月11日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2021年3月期決算について

日 時：2021年5月11日（火）16時00分～16時50分

場 所：りそなグループ東京本社

発 表 者：取締役兼代表執行役社長 南 昌宏、執行役 太田 成信、執行役 杉本 仁美

【質疑応答】

Q 1. 5月7日に東京や大阪などで緊急事態宣言が延長されるなど、新型コロナウイルス感染症の感染が再拡大しています。コロナ禍における前期の業績や与信費用への影響を振り返るとともに、今期の業績計画にどのようにコロナ影響が組み込まれているのか教えてほしい。

A 1. 前期の与信費用574億円のうち、約8割はコロナ影響によるもので、いまだコロナ禍の出口が見えないなか、業績の回復については引き続き慎重な見方をしています。また今後のコロナ影響を勘案し、過年度において243億円の予防的引当を実施しています。ただ変異株の動向など、先行きはいまだ不透明なことから、常に複数のシナリオを持ち、予測と準備を怠らないようしっかりと対応していきたい。いずれにしても、しっかりとお客さまに寄り添い、資金繰り支援だけではなく、事業の再構築、サプライチェーンの見直しなど、経営改善支援を行っていくことが重要であると考えています。

Q 2. リテール事業戦略と次世代店舗戦略の進捗状況や新たな取り組みを教えてください。

A 2. リテール事業戦略と店舗戦略ですが、ネットとリアル融合を進めていくことが出発点だと考えています。ネットとリアル融合を通じて、お客さまとの接点を大幅に拡充するとともに、これまでにない顧客体験と新たな価値を提供していきたい。リアルという観点では、目と目を見て話すことで得られる深い共感や、質の高い情報を起点とする高度なソリューション提供は、リテールビジネスを展開していくうえで、今後も変わることのない重要な要素であると考えています。一方、ネットについては、これまで能動的な接点を持つことができなかった多くのお客さまと、双方向のコミュニケーションを図ることができる重要なチャネルであると考えています。データの利活用等も進めながら、ネットとリアルを融合することで、新たな気づきやこれまでにない新たな価値、そして、これまではタイムリーに提供することができなかったサービスをしっかりとお客さまに届けていきたいと考えています。

Q 3. 今期計画している与信費用は、先行きを慎重に見て判断しているのか教えてほしい。

A 3. 想定しているシナリオにおいて、景気の先行きについては、かなり慎重に見ており、過年度での予防的な対応と併せて、今期のHD連結の与信費用は440億円としております。

Q 4. 前期の貸し倒れは、比較的低位に抑えられていると思うが、これは後ろ倒しになったということですか。後ろ倒しになっているなら、今後何が要因で貸し倒れが増加すると予測しているのか教えてほしい。

A 4. 変異株の動向など、新たなリスクも見え始めているなか、今後のコロナの動向が一番の変動要因になると考えており、その影響をしっかりと見ていきたい。コロナの長期化を受けて、業績が悪化する可能性の高い業種については、予防的な対応をする一方で、個々のお客さまへの経営改善支援をしっかりと行っていきたいと考えています。

Q 5. 緊急事態宣言が延長されるなか、足元の資金繰りや資本性ローンについての需要や見通しはどうか教えてほしい。

A 5. コロナ関連融資のピークは、1回目の緊急事態宣言が出された昨年4月から6月をピークに貸出金が大きく増加しましたが、その後は一旦ピークアウトし、その時期に比べると、足元も貸出金需要が大きく増加している訳ではありません。一方、今後のコロナの影響をしっかりと見極めつつ、円滑な資金提供、経営改善支援など、お客さまの状況に即した適切なソリューションを提供していきたいと考えています。

Q 6. 今期の業績を見通すなかで不透明要素が多いと思うが、オリンピック・パラリンピックの中止や無観客開催については織り込んでいるのか教えてほしい。

A 6. オリンピックやパラリンピックの開催については、当社がコメントするような話ではないと思っています。いずれにしても、しっかりと動向を注視しながら対応していきたいと考えています。

Q 7. コロナ関連の相談件数が増えているが、具体的にどんな相談内容があるのか。また、内容に変化などはあるのか。

A 7. 緊急事態宣言が初めて発令された昨年4月から6月にかけては、資金繰りについての相談が中心でしたが、時間の経過とともに、お客さまのニーズにも変化が見られています。例えば、ビジネスモデルの再構築やバランスシート調整、サプライチェーンの見直しなど、様々な変化が生じています。今後も引き続き、お客さまの困りごとや社会課題の変化に対して、いかに適切なソリューションを提供できるかが、重要だと考えています。

Q 8. 前期のフィー収益について、特に決済関連やデビット関連が大きく増えているが、当期の業績目標においては、決済関連収益があまり伸びていない。これは銀行間手数料の対応などを織り込んでいるからなのか教えてほしい。

A 8. 決済ビジネスについては、コロナ禍で非対面・非接触ニーズが高まるなか、キャッシュレスプラットフォームの展開やデビットカードの拡充などが進展しており、今後も「うすく・ひろく・ながく」というストック型のフィービジネスにも力を入れていきたいと考えています。デビットカードについては、グループアプリのような非対面チャネルと非常に親和性が高く、お客さまの裾野拡大と、利用状況が拡大していくなかで、今後ますます大きなビジネスに成長していくと考えています。また、銀行間手数料は、全体を俯瞰し、もう一度しっかりと手数料体系を見直す必要があると考えています。いずれにしても、お客さまの金融行動そのものが大きく変わってきているなかで、お客さまの利便性の向上、新たな価値提供を前提に、当社が提供する価値と手数料がしっかりとマッチするよう結論を出していきたいと考えています。

Q 9. コロナ関連融資の返済猶予ニーズは、どれぐらいあると考えているのか。また返済猶予は1年が多く、猶予期間を伸ばしてほしいという意見は実際あるのか。猶予期間を延ばすことは、結局問題の先送り、逆に追いつめられる企業も出てくるかと思うが、そのことについてどのように考えているのか。

A 9. 今後の見通しを含め、それぞれのお客さまの状況にあわせ、新たな資金提供の実施や、資本面への対応、返済条件の見直しなど、柔軟に対応することが基本方針です。いまだコロナの収束が見えないなか、今後もお客さまに常に寄り添い、適切なソリューションを提供していくことが当社の責務だと思っています。

Q10. みなと銀行は総資金利鞘が2年連続逆鞘になっている。これは、融資だけでは銀行のコストを賄えていないということになるが、グループの中でなぜみなと銀行だけが逆鞘になっているのか教えてほしい。

A10. 関西みらいフィナンシャルグループは、関西みらい銀行の合併、システム統合が終わり、みなと銀行は2025年にシステム統合を実施する予定です。一方で、みなと銀行では、システム統合に先立って、りそなグループの一部の商品の取扱いを開始しています。例えば、ファンドラップを既に取扱開始しており、大きな伸びを見せています。グループが持っている商品やサービスをできるだけ早く、みなと銀行でも提供可能な状況とすることで、トップラインシナジーを引き出すとともに、コスト削減のスピードを上げることで、トータルでの収益力を高めていきたいと考えています。関西みらいフィナンシャルグループは前期増益になるなど、地ならしはある程度終わり、これからしっかりと結果を出すステージに移行していきます。ぜひ皆さま方にもその進捗を見守っていただきたいと考えます。

以上