

2021年5月11日 記者会見 質疑応答（埼玉）

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 岩舘 伸樹

Q. 低金利環境下で手数料ビジネスを強化しているが、どのような点に力を入れるか

A. お客さまのこまりごと104,000件をヒアリングした中で、地域のお客さまのニーズが徐々に変化していると実感しています。昨年は資金繰りのみならず、本業支援、経営改善支援、デジタル化にも注力してきました。その他、人財ソリューションや事業承継支援等の体制を強化し、コロナ禍で変化するお客さまのこまりごとに幅広く対応していきます。

Q. 新型コロナウイルス感染症拡大を受けて、今後どのようなことに取り組むのか

A. コロナの影響により顕在化した事業や暮らしにおけるこまりごとの解決に向けたサポートを継続していきます。変化する人口動態・社会構造に合わせたまちづくり支援や創業支援を行うため、様々なアライアンスやネットワークを強化していきたいと考えています。また、行政デジタル化に対応したPay Bによる納税手続きなど、デジタル技術を活用したサービスを提供し、感染予防に取り組んでいきます。

Q. 今期の業績見通しについて、前期との変動要因は何か

A. 当期純利益が58億円の減益となる主因は前期の政策保有株式売却益の剥落によるものです。業務粗利益についてはフィー収益をドライバーとして35億円の増益を計画しています。経費は、新たな営業店システムの導入に伴う増加を見込みますが、実質業務純益では11億円の増益を確保する計画です。与信費用は65億円を見込むものの、前期の予防的対応30億円を勘案すると、実態としては前期以上の与信費用発生に耐える状況にあります。収益増加に向けて収益構造改革を進めていきます。

Q. 埼玉県経済の見通しについてどのように考えているのか

A. 外需の回復、緩和的環境、政府の経済対策等により、マクロ面では緩やかな回復を見込んでいます。コロナが沈静化すれば、個人消費の拡大等による景気回復を期待するものの、米中対立や足元のコロナ感染再拡大を勘案すると予断を許さない状況と認識しています。ミクロ面では、業種間、業種内における二極化が進んでおり、承継やアライアンス、早期の財務改善等の支援を行っていきます。また、サプライチェーンの改善やゼロカーボンへの対応など新たな変化への支援体制を構築していきたいと考えています。

Q. 信託銀行初年度としての評価は

A. コロナ禍において対面営業に制約があるなかで、新規利用件数を大きく伸ばすことができた点については評価しています。高まる将来不安、経営者の高齢化といった環境を踏まえれば、信託ビジネスのニーズは大きく、年金ビジネスを含めて引き続き注力していきます。

Q. 今後もフィー収益を伸ばすために、どのようなことに取り組んでいくか

A. 承継・キャッシュレス・人財等、ヒアリングしたお客さまのこまりごとを起点にビジネスに繋げていくことが重要であると考えています。

Q. 与信費用が業績目標を上回った要因は

A. 業績目標では、もっと早くに新型コロナウイルス感染症が沈静化するとみていましたが、お客さまへの影響は、第2波・第3波になるにつれて、より深まっています。当社のポートフォリオ分析を通じて、特に影響度が大きい業種に対して、予防的な対応を実施したことが要因です。

Q. 経営改善支援を実施していく約1,000社について、どの程度取り組みが進捗しているか

A. 取り組みについては、現状3割程度進んでいます。経営改善の取り組みは、お客さまの置かれている状況によって様々であり、経費削減や資本注入、M&Aなど対応も異なります。具体的な取り組みとしては、資本性ローン等による資本増強支援を既に17件実施したことが挙げられます。

Q. SDGsやESGに関する取り組みを収益にどのように結びつけるか

A. 前期には「埼玉りそなSDGs私募債～新型コロナ医療支援ファンド～」や「埼玉りそな・グローバルバランス・プラスESG～SaitamaDGs～」、「埼玉りそなSDGs遺言信託/マイトラスト」など、SDGsに関連する新商品をリリースしました。なかでも「埼玉りそな・グローバルバランス・プラスESG～SaitamaDGs～」は、今まで投資経験のないお客さまからのご購入が4割程度あり、SDGsの取り組みを通じて間口が広がっており、収益化につながっていると考えています。今後も地域へ貢献できるサービスを増やしていきます。

Q. フィー収益比率が23%台に到達したことに対する評価は

A. フィー収益比率の上昇については、預貸金利益の減少や有価証券の健全化により分母である業務粗利益全体が減少したことも一因であることから、収益構造改革は道半ばであると認識しています。今後は、お客さまのこまりごとを起点として、従来の伝統的な銀行の領域を超えて、M&A、信託、決済など様々な提案ができる営業スタイルを定着させていきたいと考えています。

Q. 日進支店ではデジタルを中心とした店舗改革を行っているが、非対面チャネルでの取引拡大や事務のデジタル化に伴い、店舗人員については減少していくか

A. 日進支店ではデジタルチャネルに力を入れた結果、試行前と比べ非対面取引が増加するなど、デジタルを中心としたお取引が徐々にお客さまに受け入れていただいていると実感しています。りそなグループタブレットは年内に全店に、テレビ窓口は上期中に50カ店程度に導入する予定です。これらの業務の効率化を通じて、事務に従事する人員を営業やテレビ窓口へ再配置するなど、選択と集中を図っていきます。

以上