

2021年11月9日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2022年3月期 中間決算について

日 時：2021年11月9日（火） 16時00分～16時55分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発表者：りそな銀行	代表取締役社長	岩永 省一
りそなホールディングス	執行役	中原 元
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
関西みらいフィナンシャルグループ	財務部長	山崎 康孝

【質疑応答】

Q. 関西みらいFGの与信費用の費消率は約50%で、新規発生は前年と同じ水準であるがお客さまの状況はどうか。また中間期は最終利益が通期目標の50%を大きく上回っているにもかかわらず、通期の業績見通しを据え置いている理由について教えてほしい。

A. (菅社長)

飲食店、サービス業など一部の業種は依然として大変な状況ですが、倒産件数が増加している状況ではなく、与信費用においても前年同期並みで推移しています。一方、今後の景気動向は、コロナの影響を考えると予断を許さない状況であり、また大阪はインバウンドの回復の遅れも懸念されていることから、慎重に見ておく必要があると考え、通期の業績の見通しは据え置きとしています。

Q. 銀行法改正に伴う銀行の業務範囲規制の緩和など、新政権に期待することを教えてほしい。

A. (岩永社長)

銀行法改正により銀行の業務範囲は広がっており、りそなHDでは事業会社の株式を買い取る会社を今年1月に設立しました。法改正を機に、コロナ禍を経て再成長する企業に対して人材派遣をするスキームや広告ビジネス、更にはエクイティ支援に踏み込むことができるようになることから、改正はポジティブに捉えています。今後はこのような支援をスキーム化して、いかに早く提供できるかが重要だと考えます。お客さまのSXにも関係してくると思いますので、今後の政権における景気の浮揚策と合わせて、我々も様々なサポートを検討していきたいと思っております。

Q. 日銀の特別当座付利制度について関西みらいFGの業績への影響を教えてください。

A. (菅社長)

下期に10億台の後半の寄与を見込んでいます。

Q. 池田泉州銀行と滋賀銀行とのA T M無料相互開放は、今後りそなグループやみなと銀行に拡大していくのか。また他の地方銀行とも連携はあり得るのかを教えてください。

A. (菅社長)

今回の提携は関西みらい銀行を主体として検討したものです。マザーマーケットの大阪と滋賀におけるお客さまの利便性を考え、提携すべきだと考えました。したがって、今のところはグループ内での拡大や他の地域での連携も考えていません。

A. (岩永社長)

りそな銀行としては、関西みらいF Gも含めたA T Mや店舗網で十分だと考えており、本提携への参加予定はございません。

Q. 関西みらいF GのO H Rの改善要因と今期の見通しを教えてください。

A. (菅社長)

チャネル改革による人件費の削減と物件費の圧縮などが大きな要因です。今期末のO H Rは、2行合算で75%を計画しています。

Q. コロナ関連融資はひと段落しているとのこと発言があったが、今まで苦しかった業界が緊急事態宣言解除や各種助成金を受け、資金需要が峠を越えたという印象なのか。

A. (岩永社長)

緊急対策融資が終了したという意味でひと段落と申し上げたものであり、構造改革や再成長のタイミングでの資金需要は出てくると思います。助成金や補助金などで企業の資金繰りは維持されていましたが、今後もコロナ後の資金需要は出てくると想定していますので、しっかり対応していきたいと思っています。

Q. 横浜銀行に提供したファンドラップなどのように、コスト削減以外の部分で収益向上を目的とした他行との連携を広げていく考えはあるか。

A. (岩永社長)

横浜銀行以外に京葉銀行と戦略的な提携をしています。シンジケートローンや不動産の情報交換など、具体的なビジネス面での連携はこれから行っていきますので、今後、徐々に成果につながっていくと思います。

Q. 関西みらい銀行と池田泉州銀行、滋賀銀行とのA T M無料相互開放には、なぜみなど銀行は入らなかったのか。

A. (菅社長)

今回は関西みらい銀行が店舗展開している大阪と滋賀においてのお客さまの利便性向上の観点から検討したものであるため、兵庫が地盤のみなど銀行は入っていません。みなど銀行は、既に関西みらい銀行とりそな銀行との間でA T Mが相互に無料で利用できるようになっていますので、大阪でも相当のチャネル網を持っていると考えています。

Q. 兵庫県ではみなど銀行と池田泉州銀行は協調というよりも戦っていくという認識か。

A. (菅社長)

関西みらい銀行も大阪においては池田泉州銀行と切磋琢磨する関係にありますが、一方でインフラ面ではお互いにメリットがあると思う部分について、提携が成り立ったということです。ただし、店舗数などを考えてもみなど銀行と池田泉州銀行はお互いにメリットが出るような関係にないと、現時点では思っています。

Q. 他行との提携は関東での話が多いが、関西における提携の戦略について、関西みらいがあることを踏まえてどのように考えているか。

A. (岩永社長)

地銀との提携の戦略は関西みらいが一つのスタートでしたが、我々ほどの時点においても全方位的に検討しています。具体的に話が進んだのが関東の方が多かったというだけであり、どこでもいつでも始める準備があり、色々な地域金融機関と話しています。どこかでドミナントをつくるということではありません。デジタルの世界ではどの地域でもつながることはできます。一方で、法人のシンジケートローンなどでは地域が近いところの方がシナジーは出やすいと考えることもできます。

Q. 関西みらいがりそなの完全子会社となって半年たつが、手応えはどうか。

A. (岩永社長)

りそなグループの中で銀行・店舗を跨いだ情報交換や信託など、協力するところは能動的に動いてしっかりやっています。一方、各銀行で切磋琢磨する部分もあるので、個性を活かしながら双方がお客さまを開拓していくことで、グループのシェアや新規先などの基盤は確実に増えていきます。更に人財交流が進んでくれば、もっと成果は上がってくると思います。

(菅社長)

完全子会社化の前から元々りそなグループの一員であり、完全子会社化で大きく変わったということはありませんが、人財交流が進んだことは非常に大きな効果を生んでいると思います。お互い何をしているか理解しやすいですし、本部業務などのバックヤードの共通化もどんどん進めていきたいと思っています。大きな方向感は今と一緒ですが、完全子会社となったことで、各施策の踏み込み方が違うということだと思います。

Q. 地方銀行との提携スタイルについて、今後は資本提携や人材交流に踏み込むことはあるのか。

A. (岩永社長)

ケースバイケースだと思いますが、過去の経験から、資本提携には時間がかかります。デジタルプラットフォームやファンドラップの提携など、できるところから始めたほうがお互いにメリットを感じられると思います。その結果、どうなるかは別話ではありますが、資本ありきで考えると止ってしまうことも多いので、できるところから始めることがベストの選択だと思います。

Q. 関西で保証協会の代位弁済が増加しているが、どのようにお考えか。

A. (菅社長)

当社における保証協会の代位弁済の件数に大きな変化はありませんが、ゼロゼロ融資の据え置き期間は多くのお客さまが3年としており、まだ返済が本格的には始まっていません。代位弁済件数の推移は今後注意すべきポイントになってくると思います。

A. (岩永社長)

我々も代位弁済が急増していることはありません。ゼロゼロ融資の返済がスタートしている企業もありますが、大きな問題にはなっていません。

以上