

2022年5月12日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2022年3月期本決算について

日 時：2022年5月12日（木） 17時00分～17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	篠藤 慎一
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. 関西みらい銀行は増益、みなと銀行の減益の背景について

A. (菅社長)

みなと銀行については、トップラインは伸びています。一方で統合費用などの一過性要因と市場部門の健全化もあった為、最終的には吸収できる状況にはなかったものです。しかし顧客向けサービス業務利益はしっかり伸ばしています。

Q. その他有価証券の評価損益の減少の背景の背景と足元のマーケットでの運用スタイルの変化はあるのか、またマーケットをどのように見ているか教えて欲しい

A. (菅社長)

外国債券の運用についてはコントロールの範囲内であります。運用スタイルは利回りの上昇によって、大きく変えることはありません。ただし、ボラティリティが高いため慎重に運用をしていかなければならず、前年度にポートフォリオの入替を実施しており、従来通りのスタンスで運用していきます。関西みらいFGは大きな売買益を狙わず、利息収益を積み上げる運用スタイルであり、現時点においても外国債券の含み損はコントロールの範囲内です。

Q. 資金運用利回りが減少しているが、その背景について

A. (菅社長)

関西みらい銀行は貸出金のポートフォリオで住宅ローンが約4割を占めており、過去に実行した住宅ローンの金利が落ちてきていることが要因です。一方で一般貸出の新規レートについては、前年を上回るレートで実行しており、資金利回りの減少は徐々に解消されていくと考えております。

Q. 新型コロナウイルス感染拡大直後と現時点において取引先の資金需要に変化はあるか

A. (菅社長)

2年前の上期は資金繰り支援で一斉にゼロゼロ融資が出た影響もあり、現時点では緊急避難的な運転資金需要は減ってきております。一方でポストコロナの対応や事業再生に関する資金需要はかなり出始めています。我々として従来通り資金繰り支援を行うことはもちろん、再成長・再生の支援をお客さまに寄り添って対応するための体制も整備しております。またウクライナ情勢を始めとした不透明感により、お客さまの資金ニーズにも影響が出てくると考えております。地政学的リスクも想定し、お客さまに寄り添った対応をしていきます。

Q. ウクライナ情勢、米国利上げ、円安、資源高がりそなHDの経営にどう影響するのか

A. (岩永社長)

企業の業績に直接的に影響が出ているところはまだ限られています。価格転嫁が進んでいる業種やそうでない業種もあり、我々も身構えてはいますが、コロナと違って特定の引き当てを行うことは現時点で考えておりません。1社1社の状況を見極めながら、対応することが必要だと思います。資源高、エネルギー高への影響についてお取引先も情報を欲しがっている状況です。我々としては様々な情報を集め、お取引先へは個別に対応していきます。全体感として不安定要素があり、与信費用はある程度発生することを見越していますが、コロナの時とは違い幅広に見ていく必要があると考えております。

Q. ウクライナ情勢、米国利上げ、円安、資源高が関西の企業にどのように影響するか

A. (菅社長)

関西の特徴は中小企業が多く、価格転嫁ができるかが1つのポイントだと考えております。価格転嫁の問題と資源高・物価高の問題が、消費マインドを冷え込ませることによる景気への影響があると思います。また関西みらいフィナンシャルグループは貸出金の増強、利回りの低下が課題でありますので、お取引先の本業支援、成長、再成長に寄り添うサポートを行いながら資金需要に結び付けたいと考えております。

Q. 中期経営計画の最終年度であるが、重視していく点は何か。

A. (菅社長)

他行との差別化という観点からお伝えすると、りそなグループの一員としてソリューション、サービスをお客さまに届けていくことが重要だと思います。グループの連携をしっかりと行い、グループシナジーを出したいと考えております。

Q. 役務等利益の増加の具体的に伸びているものを教えて欲しい

A. (岩永社長)

ストック型フィーであるファンドラップや遺言などの収益が伸びております。景気や金利動向に左右されない収益であります。不動産や事業承継から派生する手数料も含まれております。来期もファンドラップや不動産、信託報酬が増えていく見込みです。また事業承継ニーズを含めたM&Aも出てくると予想しており、注力ポイントと捉えております。

A. (菅社長)

役務等収益は、コベナンツ融資やM&A、不動産BMなどお客さまのニーズに寄り添った提案ができていることが増加の要因です。

Q. 住宅ローンが順調である要因、また今後の方向性について

A. (岩永社長)

住宅ローンは金利競争が非常に激しく、インターネット専用銀行も含め、りそな銀行の拠点が多い関東、関西でも競争が激しくなっております。お客さまに選んでいただくことが必要であり、金利も他行に追随せざるをえないとは考えていますが、コストを下げて採算を確保しつつ、獲得していくことが重要と考えております。

A. (菅社長)

現状マーケットの固定金利は上がっていますが、銀行間の競争により住宅ローン金利はむしろ下がっています。今後は住宅ローンの金利も上がっていくことも想定されますが、他行との競争の中でも実行額を伸ばしていきたいと思っております。

Q. 円安が大阪・兵庫の経済に与える影響について

A. (菅社長)

円安と資源高など、あらゆるものが結びついており、一言で伝えるのは難しいと考えています。インバウンドについては来月から入国制限も緩和されることから期待しています。お客さまも関西のインバウンド需要を取り込んでいきたい意向を持たれる方が多いです。また関西には中小企業が多く、特に材料を輸入している企業は価格に反映させることが必要であります。消費マインドも見ながら、ビジネスを展開していくことが大切だと考えております。

Q. ゼロゼロ融資の返済がスタートしているが、今後どのようなサポートが必要か

A. (菅社長)

現時点においては、ゼロゼロ融資の返済スタートに伴うひずみは感じておりません。宿泊、飲食へのアンケート調査によると、売上は半減、収支は赤字、資金繰りはほかの業種とそんなに変わりはないという答えが多いです。しかし返済スタート後のお客さまの資金繰りについてはヒアリングを継続していきます。現在関西みらいフィナンシャルグループは再生支援、再成長支援において、500近い企業を能動的に選び、いろいろな提案をしています。引き続きお客さまの成長、地域の成長に寄与する活動を行っていきます。

Q. 2022年度はどの手数料ビジネスに力を入れていくのか

A. (菅社長)

資産承継での収益やグループアプリのストックフィーの積み上げなど、りそなグループならではのソリューションやサービスを活用し、お客さまの課題解決や利便性向上を行いながら、収益に結び付けていきたいと思えます。

以上