

2022年11月11日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2023年3月期中間決算について

日 時：2022年11月11日（金）17時00分～17時44分

場 所：経団連会館

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. 為替や米金利のボラティリティが大きい状況だが、中小企業への影響と対応・今後の見通しについて。

A 1. 円安については、当社グループの財務への直接影響は極めて軽微と考えています。当社のバンキング運営は、基本的に為替リスクのポジションを大きく取らないというのが基本方針であり、当社の財務に与えるインパクトは、ドル円ベース1円の円安について数億円程度とご理解をいただければと思います。一方、お客さまへの影響にはしっかりと目配せをしていかなければならないと考えています。特に、中小企業のお客さまのなかには、例えば価格転嫁がなかなか進まない方々も多いと思いますし、相応の影響があるという前提で見ていく必要があります。当然円安だけでなく、同時に進行している資源・原材料高や供給制約等が長期的にどうなっていくのか見守っていく必要があります。お客さまの事業面にどんな影響がもたらされるのかということ、アンテナを上げながら予兆管理の強化と、経営改善支援に努めていくことが重要であると考えています。様々な変化が起きる時代ですが、変化は必ず新しいこまりごとをつれてきます。我々自身がそういった変化にいち早く適応をしながら、お客さまにしっかりとしたソリューションを提供していくことが我々の責務だと考えています。

Q 2. 最終年度である現中期経営計画の進捗状況と次期中期経営計画のトピックスと課題について。

A 2. まず一つは現中期経営計画で掲げている中長期的な収益構造改革に、しっかりとした道筋をつけたいと考えています。足下でも手応えを感じていますが、具体的な成果として、コア収益は3期連続での増益を成し遂げたいと思っています。二つ目は深掘と挑戦をさらに加速させていきたいということです。特に深掘の領域では、変化がもたらす新たな資金ニーズに対する適応力を上げていきたいということと、深いコンサルティングを通じた承継ビジネス・AUM ビジネスへの取組みの強化にグループをあげて取り組んでいきたいと思っています。挑戦分野では、金融デジタルプラットフォームがある程度確立されてきています。本日、デジタルガレージさまとの戦略的業務提携を発表していますが、今後も地域金融機関の皆さま、異業種の方々しっかりと競争力のあるシステムを構築していきたいと考えています。三つ目がリアルとデジタルの融合と業務プロセスの解体・再構築を通じて次世代型の店舗運営・次世代型の営業を作り上げていきたいと思っています。お客さまの顧客体験を変えながら同時にコストダウンを目指していくという、バンキングビジネスの次世代化にしっかりとした形をつけていきたいと考えています。いずれにしましても中期経営計画の最終年度となりますので、マーケットとの約束を果たすとともに、次期中期経営計画に向けて良いバトンを繋ぐことができるようにしていきたいと考えています。

Q 3. 有価証券健全化を進めてきたが、531億円の含み損の評価と今後の見込み、今後の有価証券ポートフォリオ運営の方針について。

- A 3. 有価証券は、一連の健全化前と比較して残高がほぼ半減し、リスク量は表面上で半減、ヘッジ込みで6割程度まで削減をしています。もし健全化を行っていなかったら、おそらくあと1,000億円程度評価損が拡大していたとっております。今後は、様々な指標をしっかり見ていく必要がありますが、金利がある程度安定する状況下で、さらに高利回りの有価証券の積み増しを図っていくことで、収益力の高い有価証券ポートフォリオをもう一度再構築したいと考えています。
- Q 4. 本日発表があったデジタルガレージとの資本業務提携について、どのような分野で協業していくのかなど具体的に教えてほしい。
- A 4. まず両社の顧客基盤とネットワークの強み、それから先進的な機能を融合させることで、非常に可能性を感じる提携になるものと考えています。ECを中心とする非対面決済はもとより、今後、BtoBも含めて決済の分野については大きな変革が起きると考えており、フィンテック等に強みを持つデジタルガレージのテクノロジーを生かしながら、お客さまに新しいソリューションを提供したいと考えています。
- Q 5. JGB のところで言及されたが、イールドカーブコントロールの修正など、日銀の金融政策の転換があった場合に想定しているりそなグループのビジネスへの影響や業績への影響を教えてください。
- A 5. 当社グループは、円金利の上昇に対してプラス面が大きい銀行の一つだと思っています。金利動向については注視をしていきたいと思いますが、仮にイールドカーブが上方にパラレルシフトするような状況を考えて場合、当然、収益面はプラス面に働くと考えています。国債の含み損は拡大するものの、金利上昇局面における預貸金から得られる収益も向上してまいりますので、調達サイドが利回りの低いリテール預金で構成されている点が、外債とは大きく異なると考えています。今後、金融政策がどう変わっていくのかということは、しっかりと予測を行いながら事前準備をしていきたいと考えています。
- Q 6. フィービジネスの展開が順調だが、その中でも承継信託や不動産が好調で、これらの今後の取り組みに関して教えてください。
- A 6. 我々は、もとより信託併営のリテールバンクということで、承継信託や不動産は最も強みを発揮できる分野の一つだと考えています。これから高齢化社会がさらに進展していく中で、資産や事業の次世代への円滑な移転には非常に大きなニーズがあると考えています。これをフェイスツーフェイス×デジタル×データを活用しながらしっかりと引き上げていきたいというのが基本的な考え方です。
- Q 7. デジタルガレージとの資本提携について、BaaS や組込型金融といったサービスを考えているのか。
- A 7. ECを中心とした非対面決済のところからまず入り口になります。その後は限界を設けることなく、組み込み型の金融なども視野に入っておりますが、お客さまのニーズから考えるということが重要だと思っています。様々なソリューションを提供していくうえで大きな武器になると思っています。今や銀行が持っている知見やノウハウ、顧客基盤を超えて異業種の方々や地域金融機関の方々と繋がりながら新しい価値創造を行っていかねばならない時代に来ていると考えていますので、その意味でも非常に楽しみな提携ができたと思っています。今後、具体的な取り組みを皆様方にも結果としてお示しできるようしっかりと取り組んでいきます。

以上