

2023年5月12日 記者会見 説明内容（東京）

発表内容：2023年3月期決算について

日 時：2023年5月12日（金）16時30分～17時29分

場 所：銀行会館

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 松井 邦夫

りそなホールディングスの南です。前年度は中期経営計画の最終年度でもあり冒頭3年間を振り返って少しコメントさせていただきます。長らく世界に大きな影を落としてきた新型コロナウイルスは、ようやく国内でも出口に向けた動きが本格化していますが、前中期経営計画の3年間は後に歴史の転換点と言われるような大きな変化に見舞われた3年間だったと認識しています。こうした中、ダウンサイドリスクへの対処・備えという観点から様々な取り組みも断行してきました。PL影響も辞さず先送りせずに対応してきたことが、今後の戦略実行における柔軟性に繋がってくるものと評価しています。前中期経営計画で、本丸と位置付けていた「収益・コスト構造改革」も着実に進展し、事業環境変化のスピードは速く積み残した課題もありますが、こだわりを持って取り組んできたコア収益の3期連続増益も達成、前中期経営計画の3年間でコア収益を+224億円増加させることができました。結果として、中期経営計画最終年度となる前期は有価証券健全化コストを織り込んで1,500億円としていた年度ガイダンスだけでなく、中計目標の1,600億円も上回る着地をお示しすることができました。3月末には自己資本比率目標も達成。当社は2003年に公的資金の注入をいただき2015年の完済を経て現在に至っていますが、その間、資本の質・量の改善に注力してきました。新中期経営計画では資本活用が中心的テーマの一つとなりますが、このフェーズ転換に向けて前中期経営計画を良い形で締めくくることができたと考えています。

2023年3月期 決算の概要

りそなホールディングスの親会社株主に属する当期純利益は1,604億円（前期比+504億円）45.8%の増益着地となり、通期業績目標1,500億円に対する進捗率は106.9%となりました。実質業務純益は1,957億円で前期比96億円の増益です。業務粗利益6,000億円の内訳について、国内預貸金利益は、前期比△38億円で概ね計画通りの着地となりました。フィー収益は、前期比+3億円の2,086億円となり、決済、承継、AUMの中でも保険がけん引して増益基調を維持、前期に続き最高益を更新しました。債券関係損益は、前期比61億円の改善となる△477億円となりました。これは、前年に続き外債ポートを中心に健全化処理を進めたことが主因です。経費は△4,047億円で前期比116億円の改善、一人当たりの処遇改善を進める一方、グループベースでの最適配置を通じた総人員コントロールが機能し人件費は47億円の減少となり、物件費についても新営業店システム等の大型案件稼働に伴う償却費用増を吸収し、全体では45億円の費用減少となっています。株式等関係損益は539億円、前期比67億円増加し、政策保有

株式の削減は着実に進展しています。また本日100億円を上限とする自己株式取得枠の設定についてリリースしました。今年度配当は1株あたり1円の増配予想としています。

23/3期を振り返って

前期及び前中期経営計画の収益・コスト構造改革の取り組みの状況について振り返ります。これまでの強みを深掘りし、磨きをかけてきたビジネスの領域と、数年前から種をまき「新たな収益の柱」として成長してきた挑戦の領域、この二つの両輪がコア収益を支えています。決済関連収益は、前期比+33億円の725億円、承継関連収益も前期比7.0%成長となる+16億円で250億円に達し、フィービジネスをけん引しました。貸出金残高は、昨年9月にりそなグループ発足来初めて40兆円の大台を突破し、法人向け貸出を含め着実に増加しています。新たな収益の柱として育ててきた挑戦領域では、DXに係る取り組みの進捗が顕著になっております。アプリのダウンロード数は社内外合わせて、765万件を突破しました。金融デジタルプラットフォームの枠組みで、めぶきFGに続き、今年2月より百十四銀行でサービス提供を開始。京葉銀行でも、今年度に提供を開始する予定です。ファンドラップ収益は90億円、前期比+9.7%であり、100億円の大台が目前に迫っている状況です。こちらも1月から七十七銀行での取扱がスタートしています。環境変化への対応について内外金融政策の動向・市場の変化等は激しかったですが、様々な対応を実施してきました。3月のSVB（シリコンバレーバンク）のニュース以降、円債に係るご質問が多いですが、当社が極めて安定的なリテールのお客さまのご預金をベースにALM運営を行っている点を改めてご確認いただければと思います。円債ポートについては、外債と異なり逆鞘のリスクは限定的であり、ある程度の含み損はコントロールしながら金利が上昇した場合でも預貸金収益のアップサイドをしっかりと確保できる状況にあると考えています。外債はすでに過年度で健全化を終了しており中長期的な収益の確保に向けてポートフォリオを再構築するフェーズに入っています。政策保有株式削減に向けた取り組みについては、簿価ベースの削減額は220億円で昨年5月策定の削減計画における年平均200億円のペースを上回る進捗であり売却益は504億円となりました。信用リスクへの対応については、与信費用は159億円で前期比427億円の費用減少となりました。年間計画は380億円としており費消率は41.9%に留まりました。再生支援の取り組みの中で、一部大口先からの戻入益があったことが主な要因です。足下コロナ影響が低減する一方で円安・資源高の影響が中小企業にも及んでおり、今後の変化に対する注視が必要と思っています。引き続き、お客さまとの対話・早期の実態把握を通じて予兆管理とお客さまサポートのさらなる強化に取り組んでいきます。

前中期経営計画（'21/3期～'23/3期）の振り返り

収益面では最終年度は1,600億円の目標を達成しました。統合シナジーの浸透が着実に進むKMFも3期連続での増益を達成しています。自己資本の積み上げも進みCET1比率（バーゼルⅢにおいて、質、量の向上を求める新たな自己資本比率規制として導入された指標。）は10%に到達しており、今後新中期経営計画のもとで資本活用フェーズへの転換に向けた準備が整ったと考えています。一方、ROEは目標の8%には未達となりましたが足元は7.66%まで回

復しており、今後、資本活用を通じてさらなる向上を目指します。

2024年3月期 通期の業績目標

2024年3月期のりそなホールディングス連結の業績目標は1,500億円とし、1株あたりの配当予想は1円増配の年間22円としております。

2024年3月期 業績目標の前期比増減要因

今年度は前期比△104億円の減益ガイダンスとなりますが、中長期的な収益の「質」はむしろ高めていきます。減益の背景の一つには人財・DX領域での先行投資による経費増加影響があります。将来を見据えた時、今やらなければならない投資であり、先々には、エンゲージメントや生産性向上を通じた持続可能な成長の土台になっていくものと考えています。また、前年度は与信費用の戻入や政策株売却益の増加が収益補完していた側面もありましたが、今年度は減少する組み立てとなっています。新中期経営計画でも収益・コスト構造改革が重要なテーマであり、足元の良い流れを加速させていきたいと考えています。昨年12月にYCCの修正が実施されて以降、金利環境面にも変化が生じていること等を踏まえ、新中期経営計画では「預貸金利益+フィー収益+経費」に、円債利息等も加え「コア収益」としており、より実態的な収益としてさらなる向上を目指します。国内預貸金利益は△17億円ですが減益幅は縮小傾向にあり、新中計期間中の反転増益を見込んでいます。フィー収益は増益基調を維持する計画としており、前年度から+24億円を見込んでいます。先行投資で経費が嵩むこともあり今年度はコア収益が一時的に減益となりますが、中期経営計画の期間中に反転・増益を見込んでいます。

資本マネジメントについて

新中期経営計画における資本マネジメントの方向性として本格的な資本の活用フェーズに入っていきます。「健全性」の観点から前中期経営計画ではバーゼル3最終化ベースで有価証券評価差額金を除いたCET1比率で「10%程度」を目標とし、2023年3月末に達成しました。新中期経営計画期間では「10%台」での運営を意識し「成長投資」と「株主還元」に資本を振り向けます。「成長投資」の考え方は「オーガニック」「インオーガニック」それぞれの領域で資本を活用し、しっかりとリターンをあげていきたいと考えています。「株主還元」については安定配当を継続しつつ50%程度の総還元性向を目指していきます。1株あたりの年間配当予想を1円増配の「22円」とし、今回上限100億円の自己株式取得枠を設定しました。

<中期経営計画>

りそなグループが長期的に目指す姿

りそなグループが長期的に目指す姿について整理をしましたので、まずはその点からご説明します。当グループは今年、預金保険法に基づく公的資金の注入とそれに伴ってスタートしたりそな改革から20年を迎えています。これまで地域・リテールのお客さまの信頼に応え、ともに成長を目指すという基本方針をぶらすことなく、変革のDNAを大事にしながら様々なりそな改革に取り組んできました。2015年に公的資金を完済、2018年に関西みらいフィナンシャルグループの経営統合など行っています。一方で金融を取り巻く事業環境は大きな転換点にあると考えており、この変化の時代にリテールのお客さまとともに、さらなる成長を目指していくためには、まず自分たちが変革に挑戦し半歩早く変化に適応し続けることが競争力の維持、向上につながると考えています。こうした認識のもと、戦略の方向性については、リテールNo. 1の実現に向けてコーポレートトランスフォーメーション (CX) の加速が不可欠だと考えており、今後3年間しっかりと構造改革に取り組んでいきたいと考えています。

りそなグループの理念体系

当グループの理念体系についてご説明いたします。いよいよ名実ともに、「再生」から「新なりそな」に向けてギアチェンジを図るための前提として、今回りそなグループの根底に流れる思いをパーパスとして改めて言語化するとともに、これまで大切にしてきた企業理念、「リテールNo. 1」を掲げる長期ビジョンの3つを合わせてりそなグループが寄って立つ志や信念として再整理をしました。当グループのパーパスは、「金融+で、未来をプラスに。」長期ビジョンは「リテールNo. 1」を掲げています。なお、これまで大切にしてきた企業理念については、りそなショックからの学びや教訓をグループのDNAとするために、一字一句変えることなく引き継いでいきたいと考えています。

中期経営計画の全体像

りそな再生から真の「リテールNo. 1」の実現に向けてギアチェンジを行う、そんな中期経営計画にしていきたいと思っています。りそな再生の成功体験を乗り越えて第2の創業という強い覚悟をもち、「リテールNo. 1」の実現に向けて邁進していきます。現在は、2003年とは違った事業環境下にありますが、いま一度グループの全員が健全な危機感のもとでお客さまにより良い価値を提供していくために、お客さまに新しい価値を提供するため、そしてグループの競争力をさらに高めていくために時代の変化に合わせてりそなグループそのものを内部から変えていきたいと思っています。そのうえでお客さまを力強くサポートしていくための我々自身の変化への適応と収益コスト構造改革のさらなる加速を進めていきます。

経営指標

新中期経営計画の経営指標です。収益性指標として親会社株主に帰属する当期純利益、1,700億円、連結コア収益1,800億円、連結経費率は60%台半ばを目指します。株主資本ROEは、オーガニック、インオーガニック投資の拡充を通じ引き続き8%を目指します。

収益ロードマップ

計画期間の収益ロードマップについて、収益の「質」の向上を図っていきたいと考えています。次世代の成長を見据えた人財投資 I T 投資を先行させることで一旦は経費が、260億円程度増加する組み立てです。

こうしたなか、預貸金利益反転による100億円の増加、フィー収益の270億円の拡大を通じ経費の増加をカバーしコア収益+170億円を目指す組み立てとしています。

中期経営計画最終年度の親会社株主に帰属する当期純利益を1,700億円としており、さらなるアップサイドとしてインオーガニック投資から得られる収益、金利上昇などのプラスの可能性を多分に残しているものと考えています。

サステナビリティ長期指標

サステナビリティ長期指標として3つ新たに制定しました。

1つ目は「価値創造力指数」。こまりごと・社会課題の多様化・高度化にお応えするため、お客さまの未来を少しでも豊かにするための様々なソリューションを創造し・お届けできているかを「価値創造力指数」として定義し本指数の倍増を目指します。

2つ目は「Well-being指数」で、今後の成長を支えるひとつの重要なファクターとして従業員の「仕事と生活の充実」が欠かせないという認識のもと、本指数の向上を目指します。

3つ目は、投融資ポートフォリオの温室効果ガス排出量を2050年までに実質ゼロとするスコープ3のカーボンニュートラル目標で、達成に向けた2030年のマイルストーンとして「電力セクターにおける中間目標」を設定し、更なる拡充に向けてグループで努力を重ねていかなければならないと考えています。

最後になりますが、りそな改革のスタートから20年が経過しました。2023年はりそなグループにとって特別な年だと思っており、さらなる飛躍に向けた節目の年だと理解しています。新しい理念体系と新中期経営計画のもと、グループ一丸となって真の「リテール、No.1」の実現に向けて新たな歩みを進めていきたいと考えています。

以上