

2023年11月10日 記者会見 説明内容（東京）

発表内容：2024年3月期 中間決算について

日 時：2023年11月10日（金）16時00分～16時46分

場 所：日銀金融記者クラブ

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

資料『2024年3月期 第2四半期(2023年度 中間期) 決算ハイライト』に基づく説明です。

りそなホールディングスの南です。まず決算会見に先立ちまして、先月10日に発生した全銀ネットのシステム障害により非常に多くの皆様方にご不便ご迷惑をおかけしたことを、この場をお借りして深くお詫びを申し上げます。様々な形で影響を受けられたお客さまへの事後対応につきましては、順次ご対応させていただいている状況ではありますが、引き続きグループを挙げて真摯に対応させていただきたいと考えております。

2024年3月期 中間決算の概要

それでは決算の説明に移ります。今年5月に新中計がスタートしました。まず、中計の進捗から少しコメントします。新中計は、CX（コーポレートトランスフォーメーション）、いわゆる構造改革を掲げ、お客さまのこまりごとや社会課題の解決を目指す価値創造力の強化と、経営基盤の次世代化、さらに資本の面においても活用フェーズに入ったということをポイントとしてお伝えしています。本日、決算と合わせまして、りそなホールディングスと中間持株会社である関西みらいフィナンシャルグループの合併について公表しました。これは中計に掲げている経営基盤の次世代化に資する取り組みであり、ワンプラットフォーム・マルチリージナル戦略の下でグループ連結運営の更なる進化を目指したものです。また、ディー・エフ・エル・リースと首都圏リースの2社について連結子会社化を既に公表をしましたが、こちらは資本の有効活用ということでインオーガニック戦略の第1弾という位置づけであります。また、150億円の自己株式の取得についてもリリースしました。今後も中計の方向性に沿って、スピード感を持って変革に取り組んでいきたいと考えています。

具体的な決算数字については、決算のハイライトを使って説明します。1ページ目をご覧ください。まず、親会社株主に帰属する中間純利益は825億円ということで前年比ほぼ横ばいの着地です。一方、通期目標1,500億円に対する進捗率は55%となっております。四半期ごとで見ますと1クォーターの進捗が23.6%であったところから2クォーターが31.4%まで上昇し、着実にペースアップが図れています。また、実質業務純益については、1,075億円と前年同期比で187億円の増益となりました。ここからは項目ごとに内容を説明します。中計の KPIとしているコア収益は特殊要因を除いた状態で、774億円と前年同期比でマイナス79億円となっておりますが、通期目標に対

する進捗では円債利息等の拡大や経費の削減等が下支えし51.6%とラップを刻む進捗になっています。トップラインの業務粗利益は3,131億円プラスの217億円、7.4%の増益となっています。国内預貸金利益は前年同期比でマイナス27億円の1,648億円となっていますが、貸出金の残高・利回りともにおおむね計画に沿った進捗となっています。フィー収益は、前年同期比でマイナス29億円の1,058億円となっています。承継関連の収益や保険に関する収益が前年の反動ということもあって若干減少していますが、決済関連の収益は引き続き好調に推移をしています。全体としては、通期計画に対してインラインの進捗だにご理解いただければと思います。債券関係損益（先物込み）はマイナス75億円の着地となっております。これは前年の上期に外債ポートの健全化として約370億円の損失を計上していましたが、その反動により前年同期比で322億円の増益となっています。経費は前年同期比で30億円の費用増加となっています。内訳としては、人件費が17億円、物件費が22億円の増加です。人件費については処遇の改善やそれに伴う退職給付費用等が増加したことが要因です。従業員のプロフェッショナルへの成長が企業の持続的な成長を支えるという考えのもとで、今後も人財投資を継続していきたいと考えております。物件費は、前年に稼働したシステム投資の償却費用を中心に機械化関連経費の増加が主因となっています。経費についても年度計画に対してインラインでの動きであり、しっかりとマネージできていると認識しています。株式等関係損益（先物込み）は219億円であり、含み益の大きな政策株の売却があった前年から少し減少していますが、売却については着実順調に進んでおり、年度で200億円という簿価ベースでの削減計画に対しては56.8%の進捗率と順調に推移しています。与信費用は102億円の発生です。前年同期比で25億円の費用増加となりましたが、年間計画を380億円としていますので、費消率としては27%となり安定的に推移しています。通期目標は、1500億円で据え置きとしています。配当については、通期で1円増配となります。年間22円の予想を既に公表していますが、こちらも計画通りの実施を予定しています。

24/3期中間期を振り返って

続いて2ページ目をご覧ください。今回の中間期を振り返ってみたいと思います。ページ上段については繰り返しになりますが、最終利益それからコア収益ともに計画に沿った進捗となっています。ページの下段は、国内金利の上昇を見据えたバランスシートマネジメントという観点で整理しています。左側の貸出金は平残で前年同期比プラス4.2%の増加。うち事業法人向けである一般貸出は、前年同期比でプラスの3%ということで、前年同期の1.5%の伸び率と比較すると、大きく伸長をしています。また、中計3年間の実行額目標を3兆円としているリテール・トランジション・ファイナンスは、前年同期比でほぼ2倍となります。非常に大きな実行額を計上することができ、こちらも堅調な推移となっています。貸出金の下に表示している有価証券ですが、7月に行われた日銀によるYCCの柔軟化に先立ち、りそなグループでは国債ポートのうち超長期の年限分については既にヘッジを行っていましたので、リスク量については大きく低

減をしている状況にあります。また昨年12月以降のイールドカーブのスティープ化（短期金利と長期金利の差の拡大）も踏まえ、満期保有債券や包括ヘッジの活用を慎重に進めていたことがコア収益を下支する要因となっています。政策保有株式につきましては、1クォーターの24億円から2クォーターで89億円まで削減が加速している状況にあります。昨年からの4年間で簿価800億円を削減する計画をお示ししていますが、こちらも堅調に推移をしている状況です。続いて、バランスシートの右側にある負債・資本についてご説明します。今後、金利が正常化に向かうことも想定した準備が重要だと考えています。りそなグループには、リテールを中心とした粘着性の高い預金基盤がありますが、リアルとデジタルの両面から法人の決済業務や個人の家計分野にしっかりと寄り添いながら利便性の高いサービスを提供していくことで、その優位性をしっかりと発揮していけると考えています。また、お客さまからご好評いただいておりますグループアプリは、グループ外も含めて850万のダウンロードに到達しました。いよいよ1,000万が視野に入ってきています。さらに、アプリと親和性が非常に高いデビットカードは、311万の発行枚数となりました。収益は前年同期比でプラス18%の27億円となり、リカーリング型（継続的に料金を収受する）のフィー収益として、着実に成長を続けています。AUMについては、厚い顧客基盤を生かして貯蓄から資産運用に向けた取り組みを今後も拡充していきたいと考えています。年金の運用で培ってきた長期分散投資をベースに、銀行のお客さまに非常に親和性の高い商品設計となっているりそなグループのファンドラップですが、残高はグループ外も含んで7,602億円まで増加をしています。また、来年からスタートする新NISAを見据え、幅広い顧客層に向けたデジタルアプローチの強化策として、グループアプリ内に積立型の資産形成支援ツール「つみたてボックス」を8月にリリースしました。今後もグループを挙げて貯蓄から資産運用の流れを強化していきたいと考えています。2ページ右下の純資産の項目です。リース会社2社の連結子会社化と株主還元の拡充については、この後別のスライドでご説明します。少し飛ばして、15ページまでお進みください。

資本マネジメントについて

株主還元については、安定配当を維持しながら総還元性向で50%程度を目指すと公表していますが、今回の150億円を上限とした自己株式の取得枠の設定は、この方針に沿った流れとなります。収益の状況や財務の健全性等も踏まえ、総還元性向の目標達成に向けてしっかりと道筋を示すということからも今回、還元を拡充するということになりました。次に16ページ目にお進みください。

りそなHDによるKMFGの合併（2024年4月予定）

これは、本日同時公表をしていますが、来年の4月1日付けで、りそなホールディングスと中間持ち株会社である関西みらいフィナンシャルグループを合併します。ホールディングスの傘下に4つの特色ある銀行が並列に並ぶというシンプルなガバナンス構造・組織体制に移行させたいという考えです。決断の背景として、事業環境の変化が非常に早いということがあり、

りそなグループがいち早く変化に適応しながら持続的な成長を実現するためには、各グループ銀行が持つ強みを最大限に活用し、グループ連結運営のさらなる進化を一気に加速させることが重要だと考えています。意思決定のスピードアップやバックヤード・間接部門の一本化による効率化を目指すとともに、4つの銀行がそれぞれの地域や顧客属性に応じて最高のソリューションを提供していくワンプラットフォーム・マルチリージョナル戦略を確立していきたいと考えています。りそなグループが新たなステージへ向かう1つの取り組みだにご理解いただければと思います。

インオーガニック戦略～リース会社2社の連結子会社化～

17ページです。11月8日にディー・エフ・エル・リースと首都圏リースの連結子会社化に関するリリースを実施しました。りそなグループのインオーガニック戦略に関する基本的な考え方は、お客さまにどのような価値を提供することができるのかということです。これを起点にこれまで検討を続けてきましたが、今回もこの流れの一環で進めています。リース2社の連結子会社化を通じて、50万社あるりそなグループの法人のお客さま基盤に、リース機能を新たに提供していくことで、大きなシナジー効果が発現すると考えています。中小企業のリースニーズは底堅いことから、比較的スピーディーに大きなシナジー効果を打ち出せると考えています。中計で掲げている資本活用に向けたインオーガニック戦略の第1号案件ということで、極めて現実的なスタートを切ることができたのではないかと考えています。今後も、インオーガニック戦略についてはお客さまのこまりごとやニーズを起点に幅広く進めていきたいと考えています。

以上