

2023年11月10日 記者会見 質疑応答（大阪）

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 | 副社長 | 石田 茂樹 |
| 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 | 西山 和宏 |
| 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. 今年度末をもって、関西みらいフィナンシャルグループが消滅することについての感想は

A. （西山社長）

りそなホールディングスと関西みらいフィナンシャルグループが一緒にやっていくということで、これまでもそうでしたがそれを形にするということです。関西みらいフィナンシャルグループが立ち上がったのは2018年で、当初は親子上場という形でスタートしました。当時、関西アーバン銀行とみなと銀行の地元のお客さまや株主に配慮するとともに関西にある地方銀行をまとめるため、関西みらいフィナンシャルグループという枠組みが必要でした。りそなグループの一員乍ら特色のある関西地銀のグループを作ろうとしてスタートしました。その3年後の2021年4月に完全子会社化を実施しましたが、関西みらい銀行の事務システム統合が完了して1年余りしか経過しておらず、まだまだ落ち着いていない状況でしたので、引き続き関西みらいフィナンシャルグループの枠組みを残したということです。その後、関西みらい銀行の部店統廃合や人員最適化は前回の中期経営計画でほとんど終わり、現在の中期経営計画の初年度でほぼ完了する予定で非常に安定した運営になっています。みなと銀行との関係についても一体化してやってきています。またりそなホールディングスへの貢献利益も当初の60億円から直近では220億円となり、りそなグループに占める関西みらい銀行とみなと銀行の存在感は高いものになっています。今回の合併にあたり、関西みらいフィナンシャルグループを残すメリットよりも、りそなホールディングスにじかづけするメリットの方が大きいと考えています。これまで関西みらい銀行とみなと銀行は、関西みらいフィナンシャルグループを通じてりそなホールディングスの傘下銀行になっていましたが、今後りそな銀行と肩を並べてりそなホールディングスにじかづけすることになりますので、我々の存在感がりそなグループの中でも非常に認められているものと評価しています。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループがあるのとないのとでは具体的にどういう違いがあるのか。また関西みらいフィナンシャルグループ傘下のみらいリーナルパートナーズの位置付けは今後どうなるのか

A. (西山社長)

関西みらいフィナンシャルグループがなくなると、明らかにシンプルで分かりやすい形になります。これまで関西みらい銀行とみなと銀行は、関西みらいフィナンシャルグループとりそなホールディングスの二重のガバナンスを受けていました。これがりそなホールディングスにじかづけになるとシンプルになりますから、意思決定などが早くなるということです。また関西みらい銀行とみなと銀行からすると、りそな銀行や埼玉りそな銀行と同列になるので、りそなホールディングス全体のソリューションを直接使えることになります。これは非常にメリットのあるものだと考えています。またみらいリーナルパートナーズは、関西みらいフィナンシャルグループの100%子会社ですが、この位置付けについても見直すことになります。関西みらい銀行とみなと銀行が出資をする形態で見直すことを検討しています。

A. (岩永社長)

今回の合併により、お客さまの立場からも、従来よりも分かりやすい組織体制になったと思います。また、りそなグループであるということがより発信しやすくなったことで、信託機能や不動産機能等のグループ共通機能を浸透させる上で、非常に良い体制だと思っています。

Q. りそなグループは昨日預金金利を引き上げたが、銀行の経営体力に差があるなかグループ一律で引き上げることは問題ないのか

A. (西山社長)

ご指摘の通り同じタイミングで預金金利を引き上げさせてもらいましたが、同じりそなグループで預金金利が違った場合、お客さまが混乱してしまうと思います。例えばみなと銀行とりそな銀行の加古川支店は、同じ店舗の中で営業していますので、手数料も一律に合わせています。一方で業績への影響ですが、5年物定期の預金全体に占める割合は、関西みらい銀行、みなと銀行ともに1%未満ですので経営に与えるインパクトは非常に軽微なものになっています。

Q. 関西みらい銀行とみなと銀行は、11月20日から芦屋支店を共同店舗で展開するとのことだが、関西みらいフィナンシャルグループが吸収合併になるなかシナジーの今後の展望は。またみなと銀行のシステム統合の進捗はどうか

A. (西山社長)

みなと銀行、関西みらい銀行、りそな銀行も含めてお客さまに関するところは一切変更ありません。バンク・イン・バンクなど既に決めていることについては予定通り対応し

ていきます。またみなと銀行の事務システム統合は現在のところ順調に推移しています。これまでみなと銀行の事務システム統合については、関西みらいフィナンシャルグループがリスクオーナーとして進めてきましたが、今後はりそなホールディングスのプロジェクトとして、中期経営計画最大のイベントの位置付けで対応していきます。

Q. 昨日預金金利を上げていたが、今後金利が付く時代に変化していく中で、関西みらいフィナンシャルグループの金利への影響や戦略について教えてほしい

A. (西山社長)

金利のある世界が間もなく到来するとよく言われています。そうなった場合の影響につきましても、プラスとマイナスの影響があると思いますが、基本的にはプラスの影響があると思います。貸出金利回りの上昇が非常に大きいですし、預金金利の上昇もある程度あるとは思いますが、それ以上に貸出金収益増加の影響が大きいと思っています。有価証券の保有については、一時的にマイナスが出ることもあると思いますが、利回りの高い有価証券に入れ替えることができるので、プラスに働いていくものと考えています。また金利のある世界でいうと、預金の価値が非常に上がると思います。そういう意味でも今回預金金利を引き上げました。残念ながら金利のない世界では、預金はコストとして見るが多かったため、従業員も預金を重視した運営に最近では慣れていません。マイナス金利の時代では、特にそういう傾向にありました。今後は銀行全体で意識改革をしていく必要があると思います。

Q. 意識改革にあたり具体的に実施したことは

A. (西山社長)

既に研修を始めています。当たり前のことにはなりますが、預金をしっかり集めないと貸出金ができないということを改めて伝えていきます。お客さまに色々なご提案をしていく中で、預金についても関西みらい銀行やみなと銀行に預けていただくように一声かけるようにしています。その前提として、VISA デビットカードなどりそなグループの優れたお客さまサービスを実感していただきながら、預金獲得に努めていきたいと思っています。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループは経営統合を円滑に進めるために置かれた組織で、りそなホールディングスに銀行をぶら下げる組織を当初から最終目標としていたのか

A. (西山社長)

当初から想定していたわけではありません。常に組織形態は、その時の環境変化やビジネスに従って見直していくものと考えています。この形が今のベストだろうとこのタイミングで判断しました。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループがなくなり、西山社長の今後の役割はどのようなのか

A. (西山社長)

関西みらいフィナンシャルグループは形式上無くなりますが、例えばみなと銀行の事務システム統合は約 1 年後にあり、りそなホールディングスがリスクオーナーになったからといって、私が知らんぷりするわけにはいかない。チーム関西だと思っています。関西みらいフィナンシャルグループという枠組みはなくなります。関西に本店を置く 2 つの地銀として、チーム関西として一緒にやっていきたい。人事交流などは続けていきます。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループの合併により、意思決定の迅速化が見込まれるとのことだが、具体的にどういうところで早くなるのか

A. (岩永社長)

例えば、施策を機関決定するにあたり、従来の関西みらいフィナンシャルグループを経てりそなホールディングスに上がり、りそなホールディングスから関西みらいフィナンシャルグループへ示達するという 2 段階の意思決定や意見具申がなくなります。また、りそなホールディングスが施策の浸透を徹底できる点は明らかに違うところだと思います。スピードが早くなることで、お客さまのために動きやすくなります。

A. (西山社長)

例えば関西みらいフィナンシャルグループの連結決算が不要になります。関西みらいフィナンシャルグループがあるから、対応しないといけない業務があります。関西みらいフィナンシャルグループがあることのメリット、デメリット両方ありますが、このタイミングになると、りそなホールディングスと合併する方が良いとの判断に至りました。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループで個人の資産形成に関する取り組み、例えばリモートブランチなど重点的な施策に取り組んでいるが、関西みらいフィナンシャルグループがなくなったら何か変化するのか

A. (西山社長)

リモートブランチなど、関西みらい銀行やみなと銀行で試している施策に一切変更はありません。よりスピード感をもって対応していきたいと思います。

Q. 実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の返済状況についてだが、関西の中堅・中小企業において足元の状況はどうか

A. (西山社長)

今年からゼロゼロ融資の返済が始まったお客さまが多くおられますが、新聞にもありました通り延滞や不良債権比率が他の債権よりも高いのは事実です。コロナ禍になる

前から業績や返済が苦しかったお客さまが、ゼロゼロ融資で廃業しないで済んでいたところに返済が始まったということで、ある意味当初から分かっていたことだったと思います。返済が難しいお客さまにつきましては、借り換え融資をご案内しておりますし、念のためにゼロゼロ融資を借りて資金をプールしていたお客さまにつきましては、一部繰り上げ返済や約定返済が進んでいる状況です。いずれにしましても、企業を取り巻く環境が非常に厳しい状況だと認識していますので、引き続き伴走型でしっかりと支援していきたいと考えています。

Q. そもそもなぜこれまで関西みらいフィナンシャルグループを置く必要があったのか

A. (西山社長)

関西みらいフィナンシャルグループは設立当初上場しており、りそなグループの一員乍ら少数株主にも配慮して、関西みらいフィナンシャルグループの特色をいかに出すのかが重要でした。それがりそなホールディングスの完全子会社になり、持ち株会社で特色を出さないといけないというわけではなくなりました。関西みらいフィナンシャルグループに求められていた役割が当初と大きく変化したということです。

Q. 当初はある程度地域性を残したかったということか

A. (西山社長)

その通りです。関西アーバン銀行、みなと銀行、近畿大阪銀行とそれぞれの歴史を持ち、銀行によってはとても厳しい時期を過ごしたところもありました。そういう時期に助けていただいたお客さまに対して、東京本社のりそなホールディングスとは違い、我々は大阪、兵庫、滋賀をベースにした銀行グループであるということを示していく必要が当初はありました。今でもそういうところはありますが、役割や求められることが当初と変わったという風に認識しています。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループの前中期経営計画で店舗統合など 116 拠点を集約したとのことだったが、今年度はどれくらいの拠点集約を予定しているか

A. (西山社長)

中期経営計画の初年度で 10 拠点くらいを考えていましたが、金利が上昇している局面でもありますのでどのように拠点を見直すのか、また統廃合した後に違う形態の店を出すのかなどについては今見直しをしているところです。

Q. りそな銀行は企業年金制度の導入支援をしていくとのことだが、どのような年金制度をどのくらいの規模の企業に支援していく予定か

A. (岩永社長)

企業年金制度は規模によってコストもまちまちですが、確定拠出年金(DC)をどこまで

広げていけるかだと考えています。社員数が100人、200人というような比較的大きな会社だけではなく、20人未満の会社でもDC制度の導入を支援していきたいと考えています。これは政府が打ち出している「貯蓄から投資」にも関わってくることで、非常に重要であると考えています。

以上