

2024年11月12日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2025年3月期中間決算について

日 時：2024年11月12日（火） 16時30分～17時15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	伊佐 真一郎
関西みらい銀行	代表取締役社長	西山 和宏
関西みらい銀行	取締役兼常務執行役員	原藤 省吾

【質疑応答】

Q1. りそな銀行の決算について。経費が若干増えている一方で、OHR（経費率）が低下している要因は何か。トップラインが上がったからという理解でよいか。

A1. （岩永社長）

社員に対する給与を引き上げたため経費は増加した一方、トップラインが大きく伸びたことが経費率低下の要因。

Q2. 11月17日にイオンモール大和郡山に開設を予定している新型店舗「りそな!n(イン)」について。来年4月に他行も同じ商業施設内に、りそなと同じように休日も営業する形態の店舗を出すと昨日公表した。商業施設内に新店舗を出し、休日も営業するような店舗の競争が激しくなっていると思うがどうか。

A2. （岩永社長）

他行の新店舗について詳しく把握していないが、おそらくこのような形態の店舗はこれからも増えていくと考える。単純に支店を小さくして商業施設内に開設する店舗もあれば、我々のような新しいコンセプトで、お客さまとの接点作りに重点を置いた店舗も出てくる。各銀行の考え方や店舗の位置づけによって変わってくると思う。りそなグループはセブンデイズプラザというお客さまとの相談業務に重点を置いた非常にユニークな店舗を持っているので、競争優位性は十分にあると考えている。りそなの新型店舗は、事務処理の拠点ではないというのが重要なポイントである。

Q3. 今年4月に立ち上げた(株)りそな不動産投資顧問について。私募REITの運用を今年度中に開始するという話だったが、現在の進捗はどうか。

A3. （岩永社長）

少し当初の予定よりも手続きの面で遅れているが、年度内には形になる予定。具体的な案件について、お見せできる日も近いのではないかと考えている。

Q4. 東京地裁から破産開始決定を受けた船井電機(株)について。船井電機(株)を(株)秀和システムが買収する際に、りそな銀行は TOB に関する資金を融資したと認識している。預金者の不安払拭という面でも現状の取引関係について伺いたい。

A4. (岩永社長)

個別案件の話については申し上げられない。預金者の不安払拭という観点でいうと、今回の事態を原因として我々の決算に影響が出るということはなく、今回の決算にもその影響は出ていない。これからも影響がないと認識している。

Q5. 関西みらい銀行の決算について。資金利益が減少している理由は一過性の要因が大きいと思うが、一方で顧客向けサービス業務利益が減少している理由は何か。またボトムラインが上がっているのは、与信費用の戻入が主要因との理解でよいか。

A5. (西山社長)

資金利益が減少したのは一過性の要因があったため。また顧客向けサービス業務利益が減少したのは経費が若干増加したことと、預金金利の引き上げが先行し国内預貸金利益がマイナス 3 億円になったことなどが要因。ただ貸出金は順調に伸びており役務利益もプラスになっているので、年度全体で見ると金利引き上げの影響も加わり、平準化されていくと思っている。

Q6. 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との合併から約半年が経過しているが、影響はどうか。

A6. (西山社長)

関西みらいフィナンシャルグループは中間持ち株会社で、お客さまや地域とは普段接する機会が無かったことから、合併しても影響はないものと認識している。社内的には、関西みらい銀行とみなと銀行がりそなホールディングス直下になったことで意思疎通も円滑となり、社員の士気も上がっていると認識している。りそなグループ全体の効率的な運営ができていると評価している。

Q7. 金利引き上げに関してフルスライドで上げているとのことだが、円滑に引き上げできている要因は何か。

A7. (西山社長)

実際に短プラの引き上げを決めたのは7月下旬の日銀の政策金利引き上げの後だが、その前からお客さまに対しては「いずれ政策金利の引き上げに伴って短プラが引き上がることになると思います。ただお客さまにご理解いただけるよう金利が上がった以上の働きをさせてもらいます」と説明し、理解いただけるよう各店で一生懸命取り組んできた。丁寧に説明してきたことが功を奏し、お客さまにご理解いただけたものと考えている。またここ2・3年は多くの企業が価格引き上げの交渉をしたり、されたりという環境があったことも金利引き上げについてご理解いただくことに影響したものと考えている。

Q8. 住宅ローンの変動金利について、りそな銀行と埼玉りそな銀行は11月に最優遇金利を引き下げたが、関西みらい銀行は引き下げていないと認識している。他行との金利競争を含めて、金利戦略について展望を伺いたい。

A8. (西山社長)

りそなグループ全体ではワンプラットフォーム・マルチリージョナル戦略を採用し、お客さまとの接点以外の事務システムなどは同一基盤を活用することで徹底的に効率化しようとしているが、お客さまに関するところは地域性や競争環境も反映しながら戦略を考えており、グループ内でも金利戦略が同じというわけではない。これからも、適宜検討して適切に判断していくものだと認識している。

A8. (岩永社長)

西山社長と全く同じ考えで、地方圏と大都市圏で競合環境が違うので我々のグループの中でも戦略に違いがある。その方がフレキシブルに地域性を発揮できると思う。

Q9. 取引先の円安影響について、どのように分析しているか。

A9. (岩永社長)

業種によりプラスとマイナスがある。関西は中国向けなど輸出企業が多いが、原材料を輸入して付加価値を付けているという企業は厳しいし、海外資産があるところはプラスになっている。円安については一律の対応は難しい。問題は今後為替がどう動くか。アメリカの政権交代もあり今後為替がどうなるか、その動きを捉えてお客さまとなるべく早く対策を講じることが重要。決算をよく見て内容を分析し、企業の為替への取り組みをどうするかという会話を増やしていくことが大切。この1年はボラティリティが高く、為替の変動が激しかったので企業も決め打ちができない状況だった。今後もしばらくはその状況が続くと分析している。

A9. (西山社長)

ベースのところは、岩永社長と同じ認識。ドル円相場が160円台を付けた時は、関西では百貨店の売上などインバウンド消費は好調だったが、7月に日銀が政策変更を行い、ドル円相場が140円台になった時は百貨店の売上が失速気味になった。過度の円安が修正されたことで、インバウンド消費が勢いを失くしたのかもしれないのでそういう影響についてはよく見ていく必要がある。いずれにせよ為替変動が企業業績に与える影響は少なくないので、顧客ニーズに沿ってソリューション提案をしていきたい。

Q10. 関西みらい銀行も軽量化店舗を増やしていくと言っていたが、今後は先ほど説明のあった「りそな！n（イン）」のような新しい形態の店舗を目指していくのか。

A10. (西山社長)

我々も滋賀県の方で商業施設内に軽量化店舗を出店している。従来は店舗効率を考える際は、完全に店舗を失くしてしまうのではなくその地域の商業施設に出店することで顧客取引の剥落を失くそうというのがこれまでの考えの中心だった。人員数や対応業務を絞り、相談や受付中心の店舗にしてきた。今後については、人の流れが変わるなどさまざまな環境変化がある中で、色々な形の軽量化店舗を検討していきたい。

Q11. りそなホールディングスの収益について。株式等関係損益240億円を計上しているが、株式等の売却は一過性なのか、それとも継続していくのか。

A11. (岩永社長)

政策保有株の売却スケジュールはハイライトP15にお示ししている通りで、30年3月までに3分の2以上を削減する。今回は売却する過程の中で、上期にウェイトが寄っていて大きな利益が出る形となった。大きな流れとして保有株式は漸次削減していく方針で、その中で利益が出ることもあるが、利益を出すために圧縮しているわけではない。お客さまとの対話の中で、売却時期が集中することもあるかもしれないが、売却スケジュールはお示ししている通り長期スパンで検討していく。

Q12. 今後政策金利が引き上げられたときに、短プラについてどのように対応するか。またその影響をどう見込んでいるのか。

A12. (西山社長)

今後の短プラについては、政策金利が実際にどういうタイミングで、またどういう幅で引き上げられるのか。その引き上げ幅によって、短プラをあげるのかどうかを個別に検討することになると思う。実際に今年の3月に政策金利が引き上げられた時は、短プラを引き上げていないので政策金利が仮に上がったその時にどうするかを検討することになる。それが預金金利や貸出金利にどう影響するか。その時の引き上げ幅によって変わってくるが、一般的には預金金利の方が先に上がるので、今回の決算のような形になるかもしれない。

Q13. 金融機関によっては高い金利を付けて預金を集めているところもあるが、預金獲得競争はあるのか。

A13. (西山社長)

一部の金融機関で高い金利で預金を集めていると認識しているが、それほど激しい競争になっているという認識はない。

以上