

2024年11月12日 記者会見 質疑応答（神戸）

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：みなと銀行 本店

発 表 者：みなと銀行 代表取締役社長

武市 寿一

りそなホールディングス 取締役兼執行役副社長兼グループCSO 石田 茂樹

みなと銀行 取締役兼専務役員

持丸 秀樹

【質疑応答】

Q1. 株式等関係損益の大幅プラス要因について、具体的な銘柄名や株式数を教えて欲しい。

A1. 概ねA社株式の売却益です。売却益した銘柄数は5～6銘柄です。

Q2. みなと銀行が保有するA社株は全株売却したのか。

A2. 全株は売却していません。先方の要請に応える格好で最大限売却しました。

Q3. 残っているA社の株数を教えてほしい。

A3. 具体値については公表資料を参照いただきたい。

Q4. A社株を保有した経緯は。

A4. 過去、他社が売却する際に引き受けたなど様々な経緯があります。

Q5. A社株に関する売却益は。

A5. 上期の株式等関係損益（売却益）の大半を占めます。

Q6. りそなホールディングス全体としては、政策保有株式の売却を今期はどれくらい進めているのか。

A6. 今後6年間で全体の2/3を圧縮する計画をしています。上期は実績として簿価ベースで210億円を売却しました。この210億円は、6年間で2/3を売却していく計画と比較した際に、ラップを上回る進捗です。また、他のグループ銀行でも大口の売却があり、グループ全体の上期の売却益は465億円を計上しました。下期は、こうした特殊要因はなく、171億円程度を計上する予定です。

Q7. 経費についてベアやシステム統合関連費用などを踏まえると上昇幅は抑えられている印象だが、5億円の増加はどう受け止めているか。

A7. 近年、経費は減少傾向にあります。システム統合費用は、昨年の上期と比較してもそれほど増加していません。今回の経費増加の要因は概ねベアの実施による人件費の上昇によるものだと捉えています。一方、下期はシステム統合費用が発生するため増加する予定です。来期以降はトップラインが上昇している関係もあり、経費を圧縮する局面ではないと考えています。

Q8. 手数料収益が増加したが、その評価は。

A8. 個人部門で投資信託やファンドラップの手数料収益が伸びていますが、販売に伴う手数料ではなく残高増加に伴うストックフィーが伸びています。新NISAがスタートした影響で販売額も伸びていますが、それよりも残高が伸びてきており良い展開ができています。法人部門では事業承継やM&A、不動産ビジネスマッチング、脱炭素に絡むシンジケートローンなどで手数料収益が増加しています。

Q9. 三宮の再開発プロジェクトが進んでいるが、みなと銀行はそれらをビジネスとして取り込めているのか。

A9. 大きなプロジェクトで兵庫県以外の資本の企業も多く、全てに参入できているわけはありませんが、プロジェクトの全容は把握しており、可能な範囲で参入しています。従いまして、取り込めていると認識しています。

Q10. 住宅ローンが伸びているが、業務プロセスの改善で伸びているのか。

A10. 住宅ローンをマクロで捉えると昨年あたりから兵庫県の着工件数は減少していて、上期も昨年並みの水準です。2022年上期には427億円を実行しており、今期の405億円はその水準に戻ったという印象です。2022年以降は住宅ローンの激化した競争に巻き込まれ低下してしまったため商品性を見直して、戻したという状態です。

Q11. 下期の与信費用は積み過ぎではないか。

A11. 安全すぎるとも認識していますが、与信費用は大口で発生することもあり、備えている状態です。

Q12. 与信費用の積み増しを想定している取引先があるのか。

A12. 足元でそういった取引先はありません。

Q13. 貸出金利回りが0.89%と順調に上昇しているが、取引先からの繰り上げ返済状況などどうか。

A13. 3月から市場金利の上昇に伴ってスプレッド貸出が上昇し、9月からは短期プライムレートが上昇しました。貸出金利回りの上昇はそれらが背景にあります。短期プライムレートの上昇を受けたお客さまからの返済は全体の1~2%程度だと認識しており、貸出金利回りは概ね順調に上がっています。

Q14. 神戸の資金需要はどうか。

A14. 上期の兵庫県全体としての貸出は減少しており、みなと銀行としても兵庫県内での貸出金の増加はさほど大きくありません。平均残高の数値を使っているので2023年度下期に実行した分が効いている側面がありますが、2024年3月末と9月末を比較するとそこまで増加していません。そういう意味では不満の残る結果でもありました。上期の兵庫県の資金需要は弱かったですが、ここにきて設備資金の案件が増えてきました。下期は兵庫県内の貸出金もしっかり増加していくのではないかと考えています。

Q15. 預金獲得に関する具体的な推進策を教えてください。

A15. 上期について法人預金は増加しましたが個人預金は横ばいでした。コロナ禍を経てこれまで個人預金は増えてきましたが、その反動で消費に回ったり、預かり資産に振り替わったり、もしくはネット銀行に流れていることも想定されます。戦略的に粘着性のある預金を獲得していくには、システム統合効果が大きいと考えています。これまでのみなと銀行には非対面チャネルが弱かったのですが、本統合を経て充実します。統合後には、マスリテール向けにCMや新聞などでプロモーションを展開したいと考えており、利便性が高まったことを大きくアピールすることを計画しています。

Q16. 貸出金は不満の残る結果だということだが発足以来最高の残高である。物価上昇等で実質的には増えていないということか。

A16. 兵庫県内貸出は一年前と比較して400億円増えていますが、上期は200億円しか増えていないので、水準は低いと考えています。やはり500億円は増やしていきたいと考えています。

Q17. 貸出金の残高が残伸びているのは、兵庫県外への貸出が特異的に増えているということか。

A17. 特異的には増えていません。兵庫県内はもう少し伸ばせると考えています。

Q18. 特別な理由があったとはいえ、通期決算も良好に着地するであろうが、利益は何に使っていくのか。

A18. 上期に 110 億円の売却益を計上していますが、下期にはシステム統合費用で 130 億円程度計上する予定です。今期については利益が残りませんが、来期以降は市場部門の利回り向上などで良い数字が残せていける素地が整ったと考えています。現在、システム統合に 120 人が携わっています。統合が終われば、事業承継や法人の新規開拓、マスリテールのプロモーションなどに人員と資金を充当していくことを検討しています。今はシステム統合を控えているので守らざるをえない部分がありますが、来年度以降は一気に攻めに転じていきたいと考えています。

Q19. 人をプロモーションに回していくということだが、専門人材か。

A19. 人員の余裕は出てきますが、能力を高めていかないといけないので、りそなグループ内で人材交流していく打ち合わせも開始しています。そうすることで知識やノウハウを補完していこうとしています。

Q20. NISA は新たに口座を獲得しているのか。

A20. 新たに獲得しています。新規の獲得はある程度一巡した印象はありますが、毎月の積立投資信託の振替額が 10 億円を突破するなど順調に増加しています。

Q21. システム統合で新たに NISA 口座を拡大できる余地はあるのか。

A21. 個人取引はもっと拡大余地があると考えています。ただし、人海戦術で獲得していくものではないと考えているので、システム統合を通じて強化できると整理しています。

Q22. 積み立て投信の月間振替額の 10 億円の次の目標値は。

A22. 今後、検討していきたいと考えています。

以上