

2025 年 5 月 13 日 記者会見 質疑応答(神戸)

発表内容：2025 年 3 月期決算について

日 時：2025 年 5 月 13 日(火) 16 時 00 分～16 時 45 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

持丸 秀樹

りそなホールディングス 執行役 グループ戦略部長

伊佐 真一郎

みなと銀行執行役員 経営企画部担当 兼 総合リスク統括部担当 田中 雅博

【質疑応答】

Q 1. 2025 年 3 月期決算の好業績要因は

A 1. 貸出金利息の増加が主因。特に、国内貸出金が+37 億円増加した。内訳は残高要因で+10 億円、政策金利引上げ等による利回要因で+27 億円。金利上昇のプラス効果に加え、役務収益についても法人関連や信託報酬などのストック性の収益でも伸ばすことができおり、足腰がしっかりしてきていると考えている。

Q 2. 営業部門が強くなった要因はなにか

A 2. 特に法人分野において、お客さまのこまりごとに対し、解決に向けた対応力が高まりつつあり、それが貸出金残高にも反映されている。役務収益においてもビジネスマッチングなど、お客さまの課題解決に向けたソリューションが一定の評価を受けている。

Q 3. 金利上昇による業績へのインパクトはどの程度か。

A 3. 金利上昇による業績寄与は非常に大きい。これから金利のある世界の中で預金をしっかりと獲得し、貸出金残高を伸ばしていく流れを作っていきたい。

Q 4. 個別貸倒引当金の新規発生が前期に比べると抑えられているが、信用調査会社によれば兵庫県内の倒産件数が増加している。みなと銀行として与信費用が抑えられている理由は何か。

A 4. 原材料や人件費などの上昇により、お客さまにとっては非常に厳しい経営環境になってきている。倒産企業の多くは小規模事業者であり、厳しくなっていると感じている。当社は、信用保証協会融資を利用している企業の倒産が多く、与信費用には大きく反映されてはいないが、経営環境が厳しい状況というのは間違いないので、これからは先手を打ち、お客さまと一緒に構造改革などに着手していくことが大事だと考えている。

Q 5. 今期計画の与信費用を 19 億円増やしている理由はトランプ関税、物価高、中小企業の人手不足などを踏まえてなのか

A 5. 前年度は、大口の貸し倒れが発生しなかったため、与信費用が抑えられた。今年度も引き続き、しっかりとしたお客さまへの対応をしていくが、本計画においては保守的に見ている。

Q 6. 4 月 10 日にトランプ関税の影響による相談窓口や特別融資を行うことをリリースしているが、足元の現状を教えてください

A 6. 相談窓口を設置し、関税による影響への特別融資を行う体制を整えているが、現時点ではまだ特別融資を申し込まれたお客さまは無い。トランプ関税に関しては昨日の米中の合意など多くの変化があり、お客さまは冷静に足許の状況を見ている段階。当社としても影響が大きいと予想される業種のお客さまにヒアリングを既に始めているが、大きな影響があると回答があった企業はほとんどない。今はその影響を見極めているところだが、経営環境が厳しくなる中、トランプ関税によりさらに不確実性が高まっているので、これからお客さまと対話するときには、生産拠点をどうするのか、販路をどうするのか、コスト構造を変えるのか、構造改革をするのかなど、色々な可能性を考えなければならない。そのために、しっかりと情報提供して、対話を継続していきたいと考えている。

Q 7. トランプ関税の影響による特別融資の期限は 9 月から延長を検討しているのか。

A 7. トランプ関連の動きは予見ができない。今後も状況をしっかりと見ていく必要があると考えているので、一旦期限は設けているものの、期限には拘らず、お客さまをしっかりとサポートしていきたい。

Q 8. 金利のある世界の中で預金獲得に向けて対応や獲得への難しさを感じているか。

A 8. 他行でも、さまざまな動きがあるが、現状、当社において高金利で預金を獲得する動きはしておらず、粘着性の高い預金の獲得が重要だと考えている。例えば、決済性預金や個人のアプリを起点としたものなどが挙げられる。一方で、お客さまの今後の取引に繋がる取引、例えば年金の取引を新たに始める、あるいは投資信託を初めて始めるなどのお客さまに対しては、預金金利を優遇するキャンペーンも既に実施している。加えて、行政などの公的な預金の新規獲得についても今後検討したいと考えている。

Q 9. 粘着性のある預金の獲得のため、重要視している取引は

A 9. 資金の出し入れなど、しっかりと口座を利用してもらうことが、預金残高の積

み上げに一番寄与してくると思っている。この動きは法人個人も大切だと思っているが、特に個人には注力していきたい。例えば、給与振込であったり、住宅ローンの返済であったり、生活口座の中心として、しっかりと動きがある預金を獲得していく。またシステムリニューアルにより、グループアプリが使えるようになったので、グループアプリをセットしてもらい、便利に使っていただくことで、預金を増やしていきたい。

Q 1 0. 人財確保に向けて、更なる初任給の引き上げは給討しているのか。

A 1 0. 初任給については今年度から 25 万 5000 円に引き上げている。今のところは現状水準のまま様子をみたいと考えている。一方で、30 万円を超える企業もあるので、世の中の動向や環境をしっかりと見ていきたいとも考えている。ただ当社としては入社後に、やりがいのある仕事をしっかり提供することが、人財確保に繋がっていくと考えているので、若い人には、やりがいのある仕事ができるということをしつかりとアピールしていきたい。

Q 1 1. 2025 年 3 月期決算資料において統合関連費用はシステム統合費用か、また、株式関係損益の 113 億円の中に特定の個社株式の売却も含まれているのか。

A 1 1. 統合関連費用はシステム統合費用として計上している。113 億の株式関係損益に特定の個社株式の売却もかなり占めている。

Q 1 2. トランプ関税について、日本への追加関税がそのまま適用された場合の日本経済の見通しをみなと銀行としてどう考えているか。

A 1 2. あくまでも推測になるが、仮に 25%の関税がそのまま適用された場合、やはり資金繰りの面は厳しくなると考えている。先ほどの特別融資に加え、資金繰りについてはしっかりと支援していきたい。お客さまも仮に関税がそのまま適用された場合のシミュレーションを行っているが、予想通りにいかないだろうという反応がある。只、関税影響により、業績が悪くなる場合もあれば、良くなる場合もあるので、一律の対応ではなく、お客さまごとの個別の対応をしっかりとしていくことが当社のやるべきことだと思う。

Q 1 3. トランプ関税の影響を 2025 年度の業績計画には織り込んでいないと思うが、その考えは

A 1 3. 決算は全体的に保守的に見ている。政策金利も現在の水準で見ているし、トランプ関税についてもまだまだ見通しが読めないと判断した。

Q 1 4. 貸出金の増加と法人ソリューションが増加している要因は

A 1 4. 貸出金は兵庫県内の向けの貸金が着実に伸びてきている。また、ビジネスマッチン

グもしっかりと対応できていることから法人ソリューション収益も増加している。
お客さまへのこまりごとにしっかりと対応ができている成果だと考えている。

Q 1 5. 今年度の業績目標で経費が 17 億円増える要因は。

A 1 5. 初任給を今年度引き上げており、それに伴い、既存従業員の給与水準を初任給との逆転を回避するために引き上げているので、人件費は増加する。もう一つの要因は 1 月にシステム統合を行い、前期に費用を大きく計上しているが、新しいシステムに色々と合わせていくための費用。この 2 つの要因により、経費は増加計画している。

Q 1 6. トランプ関税の影響についてのヒアリングはいつから、何社くらいやったのか

A 1 6. ヒアリングは 4 月中旬から始め、みなと銀行だけでは 200 社程度にヒアリングを行った。業種は自動車関連、電気機器、アルミ、鉄鋼などを中心に行っている。本件は、りそなグループをあげてしっかりとお客さまにヒアリングを実施し、対応している。

Q 1 7. 住宅ローンの実行額が伸びている要因は。

A 1 7. 40 年ローンや電子契約の導入などでお客さまの利便性が向上したことが主因。市場環境的には不動産価格も上昇しているので、その影響により実行額も増加していると考えている。

Q 1 8. 住宅ローン実行は兵庫県内が多いのか。

A 1 8. 県内がほとんどである。

Q 1 9. 住宅ローンの今年度の実行見通しは。

A 1 9. 今年度の着工もある程度伸びてくるとは思うが、足元情報はしっかりと見ながらやっていきたい。前年度は住宅ローンの実行額が増え、競争環境が厳しい中でも一定程度、強く戦えるということを確認できたので、今年度も前年度と同程度の実行額と予想している。

Q 2 0. 神戸市内はタワマン規制があるが、住宅ローンビジネスへの影響は

A 2 0. 神戸も人気のある土地だが、兵庫県では明石市で人口が伸びている関係で住宅数も伸びている。当社としてはそのような環境にしっかりと対応し、今後も住宅ローンビジネスを強化する。

以 上