

2025 年 11 月 11 日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2026 年 3 月中間決算について

日 時：2025 年 11 月 11 日（火） 16 時 00 分～16 時 45 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
りそな銀行	経営企画部 主計室長	相澤 浩康
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	取締役兼専務執行役員	原藤 省吾

【質疑応答】

Q. りそな銀行の「りそな!n」と関西みらい銀行の「ミニマルプラザ」について、顧客と銀行それぞれのメリットは

A.（岩永社長）

通常は新規出店ではなくてリプレイスが多いのですが、「りそな!n」は新規出店を行っています。土日も含めて営業する店舗で新しい価値提供としてセミナー等を非常に重視しており、「銀行」ではなく「りそな!n」ですとお伝えしています。新しい金融との接点づくりという観点から、お客さまの動線を踏まえた出店を行っています。生活と金融はなかなか結び付きにくいですが、先に生活動線からご提案することで、金融との接点を見つけていただいています。認知症に関するセミナーや子ども向けのセミナーなど、「銀行がこんなことやるの？」と思われるような取り組みを展開しています。口座開設については、通常の店舗よりも高い割合でご利用いただいています。こうした接点づくりは今後もお客さまのニーズにマッチしたものだと考えています。

A.（西山社長）

関西みらい銀行は合併時に店舗が 270 拠点ありましたが、ブランチャインブランチャを進める中で減少しました。それによる預金の剥落は想定内でしたが、撤退したエリアで新規口座がなかなか獲得できないことは想定外でした。そこで途中から、撤退するエリアに存在する商業施設内に、機能を絞った店舗を出したことが「ミニマルプラザ」のスタートです。その効果により、預金の剥落は抑えられ、新規口座も従来通り獲得できるようになりました。お客さまからは「買い物のついでに寄れるので便利」との声もいただいています。現在は人の流れが変化する場所や新たな商業施設ができる場所などに新規出店を進めています。現在 15 拠点ですが、来年 3 月までに 22 拠点へ増やす計画です。

Q. 中間純利益の進捗率が 69.4%と非常に高いが、最終着地に上振れの余地はあるのか、変動要素としてはどのようなものか

A.（西山社長）

まだまだ変動要素はありますが、通期の目標は達成可能と考えています。上振れ余地につい

では、日銀の利上げのタイミングによる影響が大きいと考えています。また上期はトランプ相場の影響で投資商品販売が冷えてしまったので、そのような外部要因も影響する可能性があります。

Q. 次の日銀の利上げのタイミングをどのように見ているか。またターミナルはどのように見ているか。

A. (岩永社長)

社内では12月を一つのターゲットと見えています。今回の決算には利上げは含まれていませんが、ターミナルレートについては時期は不明ながら1%前後まで上がっていくだろうという予想のもとにシミュレーションを行っています。

Q. 関西みらい銀行は、住宅ローンの実行額が昨年に比べると落ちている。金利が立つ状態では住宅ローンは一つの稼ぎ頭になると思うが、減少の要因は

A. (西山社長)

上期に苦戦した要因の一つとして、競合相手の変化があります。「金利がある世界」で各行のパワーバランスが変わってきています。また店舗を持つ従来型の銀行の戦い方も変わってきていて、近隣他行が大阪でかなり積極的に低金利で住宅ローンを貸し出しにきています。当社は金利競争に巻き込まれることなく、お客さまに選んでいただけるような特色のある住宅ローンを扱えるように尽力しており、下期は上期の反省も踏まえて反転攻勢に出ていきたいと考えています。

Q. 中期債を増やしているとのことだが、どのような考えか

A. (西山社長)

主に積み上げているのは、5年物などの中期債です。今後の金利上昇のシミュレーションも踏まえ、1.2%程度の利回りがあれば逆ザヤにならずにしっかり利回りが確保できると考えています。ただ他行と比べると残高は少ないほうで、大きなリスクを取った運用はしていません。

Q. ミニマルプラザについて。休日営業を3店舗で試行するとのことだが、他の店舗でも休日営業を行う予定か。また先日三菱UFJ銀行が平和堂と連携し個人向け金融サービスを開始すると発表したけど、どう受け止めているか

A. (西山社長)

土日営業はお客さまのニーズが高いと認識しており、ミニマルプラザの既存15拠点と、今後展開を考えている7拠点について、休日営業をどのように行うかはゼロベースで検討したいと考えています。

平和堂は、生活上の課題を解決することを目的に店舗展開していると認識しています。その中の一つに金融も含まれており、我々もミニマルプラザを出店させていただいています。今

回の取り組みは、BaaS 機能を活用するということで三菱 UFJ 銀行と連携されたものと認識していますが、我々としても、平和堂と一緒に何か新しい取り組みができないかを検討し、対話を続けていきたいと考えています。

Q. 中間決算で最高益達成の受け止めは

A. (西山社長)

関西みらい銀行が設立されてから最初の3年間は、業務の効率化を中心に取り組み、最終利益の積み上げに注力してきました。4年目以降は、収益のトップラインの向上を目指し、事業基盤の拡大に取り組んできました。足元では「金利がある世界」という追い風も受け、最高益を更新することができました。これは従業員一人ひとりの努力の積み重ねと、外部環境の変化が相まって実現した成果だと受け止めており、環境の変化だけでなく、これまで積み重ねてきた努力が着実に成果として表れています。仮に今後、金利が低下する局面が訪れたとしても、関西みらい銀行にはすでに収益につながる基礎的な事業基盤が構築されており、安定した収益を確保できる体制が整っていると感じています。

Q. 「金利のある世界」となり大阪の競争は激しくなっていると思うが、足許の競争環境はどうか。また関西みらい銀行はどう攻めていくのか。

A. (西山社長)

大阪・関西地域における金融機関の競争は、年々激しさを増していると感じています。中小企業向け融資や住宅ローンなど、さまざまな分野で競争が激化しています。日本全体では人口が減少する中で、都市部である大阪には他地域の金融機関が積極的に進出してきています。地域金融機関の成長戦略の一つとして、都市部への展開が挙げられるため、今後も大阪での競争はさらに厳しくなると見込まれます。こうした状況の中で、関西みらい銀行は、りそなグループの強みである多様なソリューションや広域な顧客ネットワークを最大限に活用し、「関西みらい銀行だからこそできること」に注力することで、存在感を高めていきたいと考えています。最終的には、お客さまに「関西みらい銀行と取引しないのは損だ」と感じていただけるような、魅力ある銀行を目指していきます。

Q. 法人役務が減少したと説明があったが、その原因は一過性のものか

A. (岩永社長)

法人向けのフィーは、昨年の伸びに対する反動が大きい状況です。昨年は万博関連などで盛り上がっていましたが、今年の上期はトランプ関税の影響で投資を控えたり、M&Aが減少し買収関連のファイナンスが少なかったことなどが要因です。ただし、足元ではお客さまの投資動向も回復基調にあります。

以 上