

2025 年 11 月 11 日 記者会見 質疑応答(神戸)

発表内容：2026 年 3 月期中間決算について

日 時：2025 年 11 月 11 日(火) 16 時 00 分～16 時 45 分

場 所：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. 貸出金利回りと預金利回りの金利差についてどこまで上がっていくのか見通しは

A 1. 貸出金利回りは、政策金利の引き上げを背景に、お客さまとの交渉を重ねることで着実に改善してきました。一方で、預金については高金利での獲得は行わず、流動性を重視した運営を継続しています。今後も金利差は拡大する方向と見ていますが、どこまで上がるかは市場環境や政策金利の動向次第です。私たちとしては、地域経済を支える立場から、適切な判断を重ねながら、安定的な収益構造を維持していきます。

Q 2. 高市政権への受け止め、円安や株高についての金融面での影響は

A 2. 高市政権の姿勢、つまり積極財政の背景には、日本経済を活性化していくという狙いがあると考えています。これは非常に重要なポイントであり、我々としても地域経済を支える立場から、その効果を地域経済に還元したいと思っています。特に、地域活性化につながる積極的な施策であれば、できる限り関与していきたいと考えています。株価の上昇は注目されますが、その一方で、円安もかなり進行しており、地域経済にはプラス面とマイナス面の両方があります。例えば、原材料価格の上昇によるコストプッシュ型インフレで、お客さまが負担を感じるケースもあります。前年度からの金利上昇局面が着実に進んでいることもあり、今後も日本銀行により正しい判断がなされると期待しています。積極財政と金融政策のバランスがしっかり取れることが重要だと考えています。

Q 3. 株式関係損益が前年同期比で 72 億円減の理由は

A 3. 前年の中間期に大きな政策投資株式の売却がありました。その際に 113 億円の売却益を計上しましたので、その反動となっています。本年度も政策投資株式の一部売却はありましたが、前年ほど大きなものではなく、その結果としてこの数字になっているとご理解いただければと思います。

Q 4. トランプ関税について、みなと銀行の取引先への影響は

A 4. お客さま向けの調査において、5月と8月の2度、トランプ関税影響についてヒアリングしました。8月実施分の結果は、約10%のお客さまが『影響あり』と回答し、『やや心配がある』という回答を含めると約24%です。一方で、約73%の方はほぼ無関係という結果でした。今のところ、実感として大きな影響は出ていません。ただ、懸念しているのは間接的な影響です。まだイメージ段階で、お客さまから明確に聞こえてきているわけではありませんが、アメリカの景気動向、例えば雇用などで変化が出てきており、日本への影響が遅れて出る可能性があります。この点はしっかり様子を見ながら、お客さま対応をしていきたいと考えています。直接的な輸出入の影響というよりも、関税によってアメリカの景気が冷え、その影響が波及することを懸念しています。

Q 5. 預金残高が伸びていることへの評価は

A 5. まず個人分野について申し上げます。我々としては競争環境が非常に厳しいと感じています。ネット銀行などは以前から競争要因でしたが、最近ではメガバンクが預金獲得やリテールビジネスにかなり力を入れ始めています。もともと強い基盤を持っているため、今後はさらに競争が激しくなると見ています。兵庫県内では、我々の認知度や信頼度をどう高めるかが重要です。我々らしいやり方として、非対面と対面の両方を活用し、対面の強みを非対面で補完する形でしっかり対応していきたいと考えています。店舗についても、より柔軟なスタイルを検討しています。例えば、お客さまと会う時間を確保するために土日営業の検討や職域訪問などを強化していきたいと思います。これまでも取り組んできましたが、さらに高い意識で進めていきます。また、システムをリニューアルし、りそなグループの新しい決済手段を手に入れていますので、新たに契約いただいたお客さまとの取引を通じて流動性預金が着実に積みあがる体制を整えています。法人向けには『グループアプリ for ビジネス』を11月から提供開始します。これは、社長さまがお一人で手続きをされるような中小企業向けに、各種銀行手続きが簡単に完結できる仕組みを提供するものです。こうした取り組みを通じて、法人・個人ともに総合的な取引を強化していきたいと考えています。

Q 6. 店舗を増やす具体的な予定はあるか

A 6. 店舗の拡充については、現在、検討を進めています。新設店舗を増やす方向で検討していますが、準備期間も必要なため、今年度中の実現は難しいかもしれません。来年度からの展開を目指して進めていきたいと考えています。

Q 7. 日銀が金利を来月に引き上げる見立てもあるが、みなと銀行としての見立ては

A 7. 金利が上昇する環境は、我々のビジネスにとって追い風になると理解しています。ただし、金利上昇が無くてもしっかり成り立つように、金融に加えて非金融分野も含めたビジネスの柱を強化していきたいと考えています。一方で、金利上昇時にはその追い風を最大限活かせるよう、貸出については預金とのバランス（預貸率）の観点でも、まだまだ拡大できる余地があります。兵庫県内において、シェアという意味では上には上がありますので、我々に期待値が集まるような提案をさらに進め、準備を整えていきたいと思っています。

Q 8. 貸出金強化の狙い目は

A 8. 2025 年 9 月末時点の貸出残高は、先ほどご説明したとおり 3 兆 3 千億円ですが、細かく見ると兵庫県内は微増に留まったと言えます。我々としては、計画をもう一段上のステージに引き上げたいと考えています。まずは兵庫県内をしっかりと押さえていくことが重要です。その一つは、これまでお取引いただいているお客さまへの深耕です。社内では“プロスペクト先”と呼んでいます。例えば預金取引はあるものの貸出がないお客さま、あるいはキャッシュフローを見れば十分貸出余力があるお客さまに対して、積極的にアプローチしています。前年度から設けている「みなと成長応援ファンド」を活用し、成長期待先への融資を進めています。事業性評価をしっかりと行い、兵庫県内での貸出をさらに拡大していきたいと考えています。もう一つは住宅ローンです。現状は二年前と比べ残高が微増に留まっていますが、競争は依然として厳しい状況です。中古物件やリフォームなど、注目が集まる分野でお客さまとのきめ細かい会話を重ね、拡大を図っていききたいと思っています。

Q 9. システム統合による効果は

A 9. システム統合について、この上期はまず社員の習熟期間だったと思います。スピードアップは必要ですが、新しいシステムへの順応は着実に進みました。グループアプリについては、更改前に約 18 万件のダウンロードがありましたが、再ダウンロードの手続きが必要になり一時的に減少しました。現在は 20 万ダウンロードを超えており、下期は 30 万ダウンロードの突破を目指して目標を上方修正しています。また、法人向けサービスなど、これから導入する機能も多く、来週以降に提供開始予定のものもありますので、大きな進展を期待しています。収益面では、法人決済の増加により流動性面で一定の効果が出ていますが、利益貢献はまだ限定的です。背景には、前年度に政策投資株式の売却益を計上し、その一部でシステム統合費用を処理したことがあります。今後数年間はシステム関連費用が続くため、収益への寄与はやや遅効性になると考えています。

Q 1 0. 中長期的な業績見通しは

A 1 0. 今後の中長期的な見通しについてですが、次期中期経営計画に向けて、さまざまなビジネスの組み立てを進めています。兵庫県経済と並行して動くことが重要だと考えており、地域経済をどう支えるかにこだわって取り組んでいきます。具体的には、物流の拡大や空港の国際化に伴う海外ビジネスの強化です。兵庫県には大きなポテンシャルがあると見ており、ここを重点的に強化します。また、事業承継はほとんどのお客さまが課題を抱えているため、全てのお客さまの将来像を把握し、事業承継ビジネスにつなげていきます。さらに、スタートアップ支援も継続します。兵庫県は新しいプレーヤーが出てくることで経済活性化が進むと考えています。観光や農業など、今後の県の重要テーマにも積極的に関与し、ビジネス展開を図ります。インバウンド需要の増加や国際便の就航も視野に入れ、海外ビジネスを強化します。個人分野では、資産管理マネジメントビジネスで存在感を発揮し、信託機能などを活用してお客さまに寄り添うスタイルを確立していきます。これらが次期中計の更新に向けた重点施策です。

Q 1 1. 住宅ローンの実行額が減少しているが、長期的にもトレンドは続くのか。競争環境は

A 1 1. 住宅ローンについては非常に難しい状況です。金利選好はどうしても否めず、特に若い世代は金利への感応度が高いと感じています。今回の上期は金利を引き上げたわけではなく、他社との競争状態が大きな要因でした。一方で、我々としてはきめ細かいプライシングを行うことで、取り込める層はまだあると考えています。上期の状況を踏まえ、現在戦略・戦術を組み立てており、下期は挽回を目指して取り組んでいきます。

以 上