

2026 年 5 月 12 日 記者会見・質疑応答（東京）

発表内容：2026 年 3 月期 決算について

日 時：2025 年 5 月 12 日（火）16 時 00 分～16 時 45 分

場 所：日銀金融記者クラブ

発 表 者：りそなホールディングス 取締役 兼 代表執行役社長 兼 グループ CEO 南 昌宏
りそなホールディングス 代表執行役副社長兼グループ CFO 兼グループ CDO 伊佐 真一郎
りそなホールディングス 執行役 コーポレートコミュニケーション部担当 松井 邦夫

資料『2026 年 3 月期決算ハイライト』に基づく説明です。

2026 年 3 月期決算のポイントと 2027 年 3 月期の展望①

資料 1 ページをご覧ください。本決算のポイントです。上段左側に記載の通り、2026 年 3 月期の本業収益を示すコア業務純益は 3,342 億円となり、前期比 456 億円の増益、増益率は 15.8%となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は 2,587 億円となり、前期比 453 億円の増益、増益率は 21.2%となりました。りそなグループとしては、13 期ぶりに 2,500 億円を上回る水準となっています。

ROE は前期実績の 9.2%に対し、今期は 10%の水準を目指してまいります。

中段中央をご覧ください。2027 年 3 月期の親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比 513 億円増益の 3,100 億円を計画しています。なお、政策金利については、2027 年 1 月より 1.0%となる前提を置いています。

下段には、今期よりスタートしている新中期経営計画の最終年度の目標を記載しています。2029 年 3 月期の親会社株主に帰属する当期純利益は 3,900 億円、ROE は 12%を掲げています。計画期間中の政策金利は 1.0%を前提としています。また、仮に政策金利が 1.5%水準まで上昇した場合には、ROE は 14%程度を目指します。

りそな発足以降の業績の推移

続いて 2 ページをご覧ください。上段はトップラインの推移です。右から 3 本目のバーが 2026 年 3 月期で、りそなショック（2003 年）以降初めて 8,000 億円を超え、8,088 億円での着地となりました。その右の今期は 9,000 億円超えを見込み、さらに新中期経営計画最終年度の 2029 年 3 月期には 1 兆円を目指します。

下段はボトムラインです。最終年度の目標は 3,900 億円であり、一時的要因を除いたベースでりそな発足以来の最高益更新を目指します。

2003 年以来、かなり回り道をしてきたが、一つの通過点として、ここで過去の水準を上回る成果を実現していきたいと考えています。

26/3 期実績を踏まえた 27/3 期目標の組み立て（純利益の前期比増減）

3 ページをご覧ください。前期実績と今期計画の増減要因です。前期、今期ともに資金利益が全体をけん引する構図に大きな変化はありません。リテールビジネスを中心とするバランスシートの強みを活かし、金利上昇局面における収益機会を着実に取り込みます。

中央に記載のその他△471 億円の内訳は下表の通りです。債券関係損益（先物込）は前期比△373 億円ですが、金利環境を踏まえ、前期に続き債券ポートフォリオの戦略的入替えを実施しました。

株式等関係損益は、政策保有株式の売却が想定以上に進展し、前期比 286 億円の増益となりました。与信費用は 140 億円（前期比 25 億円増）となりましたが、期初計画 390 億円に対しては低位にとどまっています。

その他△758 億円の減益要因としては、①デジタルガレージののれん相当額の償却 450 億円、②利益増加に伴う税負担の増加 447 億円が主なものです。なお、前期にはみなと銀行の事務システム統合費用を一括計上しており、その反動による増益が約 250 億円含まれています。

以上より、資金利益の伸長、政策保有株式の売却進展、低位な与信費用を背景に、計画を大きく上回る利益となりました。あわせて国債の戦略的入替え等により、将来の経営基盤強化に向けた施策を実行したうえで、ガイダンスの 2,500 億円を上回る着地となりました。

2026 年 3 月期決算のポイントと 2027 年 3 月期の展望②

続いて、4 ページ目をご覧ください。新中期経営計画の重点項目について、4 ページ目は「コア事業の成長」、5 ページ目は「次世代成長ドライバーの創出」「経営基盤の構造改革」「資本循環の加速」を記載しています。

まず、4 ページ目の「コア事業の成長」です。資金利益のうち預貸金利益は 4,077 億円となり、前期比 578 億円の増加となりました。法人向け貸出金利回りは 2025 年 3 月期から 2026 年 3 月期にかけて 29bps の改善が図れました。自己居住用住宅ローンも同様に 24bps 程度改善しています。スプレッドは維持しており、今期もそれぞれ 20bps 以上の上昇を見込んでいます。

貸出金残高についても堅調に推移しています。法人向け未残は 2026 年 3 月期で 26.9 兆円です。運転資金、設備資金双方の需要を取り込み、前期末比 7.0%と大きく増加しました。中期経営計画の 3 年間で 15%を超える伸びを見込んでいます。自己居住用住宅ローンの新規実行額は 1.5 兆円で、前期比 19.8%の大幅な増加となっています。

預貸金以外については円債利息が前期比 152 億円の増加、日本銀行預け金の利息が 424 億円の増加となっています。

それぞれ強硬な預金調達基盤を背景に、伸び率を拡大して推移しています。

フィー収益は前期比 25 億円の増加で、5 期連続の過去最高益更新となりました。決済および AUM が牽引しています。

2026 年 3 月期決算のポイントと 2027 年 3 月期の展望③

5 ページ目をご覧ください。「次世代成長ドライバー」では、戦略提携やエコシステム、BaaS を通じた新たな価値創出を目指します。直近では 5 月 1 日に JR 西日本との資本業務提携を公表しました。今後も、銀行の枠を超える「新たなカタチ」の創造に向けて挑戦を続けていきたいと考えています。

「経営基盤改革」については、OHR40%台の早期実現を図り、中計期間中での達成を目指します。2026 年 3 月期は 57.5%で着地しており、目標達成に向けて改革を加速していきたいと考えています。

「資本循環の加速」については、これまで 3%としていた 2029 年度の DOE 目標を本日、3.5%に引き上げました。今後も安定的で持続的な増配に取り組んでいきたいと考えています。

2027 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 8 円増配の年間 37 円となります。同時に上限 350 億円の自己株式取得枠の設定も公表しました。

総還元性向の目標は新中期経営計画の中で、従来の「50%程度」から「50%以上」に変更し、下限水準を明確化しました。

貸出金・預金末残

10 ページ目をご覧ください。預金末残は 2026 年 3 月期で 63.87 兆円と、前期末から 3,500 億円程度増加しました。預金に非常に強いストレスがかかる状況下で、法人が+1.5%、個人が+1.0%と法人個人ともに増加基調を維持しています。

粘着性の高い預金を安定的に拡大していくためには、日常の金融にいかに深く関与し続けられるかが重要と考えています。

与信費用、不良債権

15 ページ目をご覧ください。与信費用は 140 億円と、年間の計画 390 億円に対する費消率は 36.1%でした。また、与信費用比率は△3bps と低位にとどまっています。

全体として落ち着いた状況にあるが、足元のインフレや人手不足等に加え、中東情勢等によるお客さまへの影響には留意が必要と考えており、今期の与信費用の計画は 395 億円です。

銀行合算の不良債権残高は 5,162 億円、同比率 1.05%となっています。担保・保全を加味したネット不良債権比率は 0.29%と、引き続き減少傾向です。

政策保有株式

17 ページ目をご覧ください。政策保有株式は 326 億円の売却となっており、連結ベースの売却益は 1,065 億円となっています。期初計画 520 億円を大幅に上回った着地となっています。

この計画は一昨年からスタートしており、当初から每期均等に進むものではないと想定していたが、結果として順調な進捗となっています。

計画の起点となる 2024 年 3 月期から時価の減少は 2,600 億円を超えているが、残存部分の時価上昇影響で、1,300 億円以上時価を持ち上げている状況です。

時価ベースで、2030 年までに、連結の純資産に対する割合を 10%程度まで低減させる計画は変わっていませんが、20%水準の到達・通過は、最速で 2028 年 3 月末になるものと考えています。

引き続き、計画の達成に向けてお客さまと膝詰めで対話を進めていきたいと考えています。

以 上

【質疑応答】

Q1. 中東情勢について 2026 年 3 月期の業績に与える影響と今後想定される業績の影響について教えてください。

A1. 予断を許さない状況と認識しているが、りそなグループの前期決算に与えた影響は極めて限定的でした。しかしながら、これからのお客さまへの影響については格段の配慮が必要だと考えています。お客さまに対して中東情勢に関するアンケート調査を行ったところ、7 割以上のお客さまから「影響あり」との回答がありました。具体的には、原油、ナフサ、エチレンを始めとした原材料の仕入れコストの上昇、物流コストの上昇、サプライチェーンの混乱、利益率の低下を懸念する声が多かったことを確認しています。

お客さま側としても、仕入れの量の拡大、調達ルートが多様化、価格への反映、販管費の削減など様々な対応が始まっていると認識しています。この混乱が長期化するとすれば、影響は非常に大きいものだと認識しています。

現時点で事業継続に懸念が出ているようなお客さまは極めて限定的だと認識していますが、波及経路も様々なため、時間の経過とともにお客さまの影響については慎重に見極めていく必要があると考えています。

いずれにしても、これまで以上にお客さまとのコミュニケーションを深めること、早期の実態把握と予兆の管理、お客さまのサポートをしっかりとやっていくことが重要だと考えています。

今期の与信費用計画は前期実績 140 億円に対して、395 億円を計画しています。動向についてはしっかりと見ていきたいと考えています。

Q2. JR 西日本との資本業務提携を発表したことを踏まえて、新中期経営計画では金融デジタルプラットフォーム、パートナー連携強化の取り組みについてどのように進めるか。

A2. 本件は、りそなグループの新たな地域戦略強化の一環として進めてきました。関西はりそなグループの重要なマーケットの 1 つであり、関西のお客さまに地域密着型 BaaS の本格的な展開を通じて、移動と暮らし、金融が 1 つに繋がるような新しい顧客体験やこれまでになかったような選択肢をお客さまに提供していきたいと考えております。

同時に、この取り組みは、今年 4 月に公表した新中期経営計画に掲げております「金融の枠を超える新たなカタチ」の 1 つとご理解いただきたいです。

また、JR 西日本グループさんがお持ちの圧倒的な顧客基盤、多彩で魅力的なアセット、コンテンツをデータと融合できるということが、我々が取り組んできた金融デジタルプラットフォームを大きく進化することに繋がると考えております。

この金融デジタルプラットフォームは 2018 年にグループアプリのグループ内展開からスタートし、2021 年には地域金融機関の皆さまに開放、現在では 9 グループ、10 銀行まで広がっています。今回、JR 西日本グループさんとの連携が実現したことで、コンテンツの拡充とあわせて、魅力的で競争力のある金融プラットフォームへの進化が実現していくものと思います。

今後については、地域金融機関だけでなく、異業種の方々や地公体の皆さまと幅広い共創連携を広げていきたいと考えております。このプラットフォームに参加いただいた企業と、その先にいらっしゃるお客さまとの価値が広がっていくような「Win の連鎖」を広げていきたいです。

Q3. 新中期経営計画で掲げる OHR の目標について、IT・人財投資を促進しながらトップラインを伸ばし、OHR を下げるという理解をしているが、経費については多少上がっても問題ないと考えているのか考えを教えてください。

A3. OHRについては可能な限り早期に節目である50%を切りたいと考えています。稼ぐ力については、「資金利益の拡充」と「ソリューションを活用したリカーリング型のフィー収益」をいかに引き上げるかが大きなポイントと考えている。一方で、経費については緩やかなインフレを前提に引きあがっていくことを想定しており、我々も人財への投資やIT投資についてはこれからも先行投資として推し進めていきたいと考えております。バランスをとりながらであるが、必要なものに対しては投資をし、代替となって不要になってくるものに対しては厳格なコスト運営を継続していくことが重要と考えています。トップラインを引き上げつつ、先行投資を行いながらコスト管理していく運営を徹底していきたい。

Q4. 国債の保有残高が増えており評価損失も拡大していることを踏まえ、金利上昇リスクを考慮した有価証券運用について教えてください。また、今後も国債の運用については引き続き積み増す戦略なのか。

A4. 有価証券運用については状況に応じて機動的な対応が必要だと認識しています。中期経営計画における考え方としては、円金利に対してリスクテイクを拡充していきたいと考えています。例えば、JGBであれば3兆円程度積み増す計画としています。2024年3月期では、総資産76兆円に対して、JGB（その他有価証券）の残高は5,393億円でした。これまで、金利上昇局面において必要最低限の積み増しをしてきました。今後も金利上昇局面を念頭に置くのであれば、引き続き、円金利のリスクテイクを取り組んでいきたいと考えています。

一方で、含み損があるのも事実であり、リスクバランスをとりながら健全にバランスシートを修正していきたいと考えています。13兆円程度ある日本銀行の当座預金からも、先行きを考慮しながら、貸出金や有価証券などへ振り向けることも検討していきます。

JGB（その他有価証券）のデュレーションについては、2026年3月期はヘッジ考慮後で5.7年となっています。かつて、マイナス金利の状況で金利が付いたのが超長期でしかなかったことや当社が今まで短期国債をあまり保有していなかったのも、若干長く見えるかもしれないが、デュレーションとしてはコントロール可能な状況にあると認識している。今後、デュレーションは少しずつ短くなっていき、当社のビジネスを考えると5年以内に収束してくると思っています。

Q5. JR 西日本との資本業務提携を踏まえ、地域戦略をどう考えているか、また、りそなホールディングスではなく、関西みらい銀行と資本業務提携をした理由について教えてもらいたい。

A5. りそなグループの軸は、「地域」と「リテール」の2軸だと考えています。関西みらい銀行は我々のマザーマーケットの1つである関西に根を張っている銀行です。今回の取り組みである地域密着型 BaaS は国内でも新しいチャレンジだと考えています。関西みらい銀行の法人格を活用しながら、りそなグループの商品・サービス・機能を JR 西日本グループさんに提供していく形です。

我々の顧客基盤があるのは関西ですが、デジタルでは全国に展開できると考えています。これから展開していく金融デジタルプラットフォームは、地域金融機関の先にいるお客さまにも機能を提供することができるフレームワークであり、その1つとして、JR 西日本のコンテンツなども広く活用できる可能性があると考えています。

したがって、今回の取り組みは地域戦略の一環であると同時に、金融デジタルプラットフォームの機能拡充の一環でもあり、理にかなっている形態だと考えています。

また、今回、株式の20%を JR 西日本さんに保有いただくことを機に、資本のアロケーションを変えて、新たな機能強化や顧客基盤の拡充にも繋げていくことができると考え、トータルの戦略の中で判断したものです。

Q6. 足元では政策保有株の売却などが業績の追い風になっているが、今後、このような要因がなくなることを見据えると、新たな収益基盤をつくらないといけないという認識をしている。その点どうお考えか教えてほしい。

A6. 中長期的に見たときに現在は金融政策の正常化が進み、資金利益が好調に推移しているが、当然様々な局面を想定する必要があると考えています。リカーリング型のフィー収益を始めとした新たな収益機会、インオーガニックも含めた新しい収益のアプローチを拡充することが、りそなグループにとって非常に大きなテーマになると考えています。いずれは金利に過度に左右されない収益構造に1日でも早く到達できるよう取り組まなくてはならず、トップラインの強化と生成 AI も含めた業務プロセスの改革や本社機能の DX 強化などを連動させていくことが非常に重要だと考えています。金融政策の正常化が進んでいる状況で、次に向けてしっかりと動き出していきます。

Q7. インオーガニック投資について具体的な分野などあれば教えてほしい。

A7. 2023 年度～2025 年度の中期経営計画から資本の本格活用の段階に入り、現在は資本フローを使える状況になってきました。今後はこの資本を、お客さまの顧客体験を変えたり、新しい価値を提供したりするうえで、りそなグループに足りない知見やノウハウをエコシステムのような形で拡充できるよう活用していきたい。特定の分野はないが、幅広く対応していきたいと考えています。地域金融機関の皆さまとの資本を活用した形であったり、金融デジタルプラットフォームを通じた新しい価値提供であったり、我々が抱えている投資余力を最大限に有効活用しながら、りそなグループの企業価値最大化に向けて、しっかりと対応をしていきたいと考えています。

Q8. 不動産に対する融資が住宅ローンを含めると 25 兆円ほどあり、総資産の 3 割を占めている。不動産に対するリスクについて住宅ローンも含めてどうお考えか教えてもらいたい。

A8. 住宅ローンについては小口で分散しており、足元でも引当金の強化を図っています。我々はこの不動産分野に長く傾注をしてきた歴史もあり、審査のノウハウを始め過去から積み上げてきたものは相応にあると認識しています。融資先が分散されていることもあり、現時点で大きなリスクがあるとは思っていません。法人向け融資については過去の経緯もあり、非常に慎重に取り組んでおります。貸出金ポートに占める割合を常に管理しており、加えて不動産の市況や個別案件の中身についても見ながら取り組んでいますので、野放しに取り組んでいる認識はありません。適正な審査のもと、お客さまと対峙していると認識しています。

Q9. 生成 AI を使ったサイバーリスクについての認識、今期あるいは新中期経営計画で対策費用の積み立てをされていれば教えてもらいたい。

A9. 生成 AI 始めテクノロジーの進化のスピードは非常に速いと認識しています。金融にとってはリスクでもあり、機会でもあると捉えています。この分野の対策は、当社だけで対応できるものではありませんので、当局や業界内外との深い連携のもと、常にプラスとマイナスの両面を確認しながら進めていく必要があります。IT の先行投資の中には、このような費用も織り込んでいます。

Q10. 金利がある世界になり、預金競争が激化していることを踏まえ、今後、どのように預金を積み上げていくお考えか教えてもらいたい。

A10. 預金については、これからかなり強いストレスがかかり続けると考えております。金融政策の正常化がされる中で、個人のお客さまは利回りを求めた動きが、法人のお客さまは成長投資に資金が回る動きが見込まれ、預金の獲得競争はこれからも非常に激しくなると認識しています。その中で、当社がお客さまの日常の金融にいかに深く関与し、我々の商品やサービス、機能を多くご利用いただくことが、流動性預金滞留の 1 つの大きなポイントだと考えています。エコシステムや BaaS など新しい仕組みや仕掛けを活用しながら、お客さまにいかに広くご利用いただける環境を作り上げるかが非常に重要だと考えています。

Q11. 当期の与信費用について中東情勢の部分を切り出してご説明できれば教えてもらいたい。

A11. 昨年度の終盤に発生したということもあり、現時点で大きな影響があったというわけではありませんが、時間の経過とともに今後の動向については注視していく必要があると認識しています。

Q12. アンソロピック「ミュトス」が注目されていますが、金融システムのリスクについてお考えを教えてもらいたい。

A12. 金融に限らず、リスクと機会は表裏一体だと考えています。我々も現時点で詳しい内容を理解しているわけではありませんが、慎重に対応することに尽きると考えます。

以 上