

2026 年 5 月 12 日 記者会見・質疑応答（神戸）

発表内容：2026 年 3 月期決算について

日 時：2026 年 5 月 12 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 代表執行役副社長

岩館 伸樹

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 脇坂 靖之

【質疑応答】

Q1. 中東情勢が資金需要や貸出に与える影響は

A1. （持丸社長）

中東情勢については、出口が見通せない状況にあり、情勢は刻々と深刻化していると認識しています。お客さまアンケートでは、7～8 割の方が「何らかの影響がある」または「今後影響が予想される」と回答されています。

実際に原材料価格、とりわけ原油価格は上昇しており、今後、運転資金の需要は確実に増加すると見ています。また、原材料や部材の供給停止により売上が減少し、資金繰りでお困りになることが今後想定されます。現時点ではそのような相談はほとんどありませんが、今後は相当数の相談が寄せられることが見込まれるため、まずは資金繰りを目的とした資金需要が発生すると考えています。

一方で、供給が止まることで、例えば住宅では最後まで建ちあがらないケースが出てくる可能性があります。その場合、住宅ローンについては減ることも想定しておく必要があります。

現在の不透明な情勢の中で確定的なことを申し上げることはできませんが、まずは当面の資金繰り需要にしっかりと対応していきたいと考えています。また、行政や国においても対応策が検討されていると聞いており、特別融資枠の創設などに備えた準備を進めていきます。

Q2. 貸倒引当金の額は、どのような考え方で設定しているか

A2. （持丸社長）

ここ数年の貸倒引当金の新規発生額については、前年度（2025/3 期）こそ低い水準でしたが、平均すると 30 億円前後で推移しています。今後は、一定程度増加する可能性を見込んでいます。中期経営計画の策定時においても、中東情勢を含む地政学リスクについて議論しており、その結果として与信費用を 30 億円に設定しています。

しかしながら、この水準で十分かどうかについては、依然として先行きが不透明な状況です。場合によっては、追加引当を検討しなければならないケースが生じる可能性もあります。

お客さまの状況をしっかり把握しながら伴走支援を続けていくことが、当社として果たすべき役割であると認識しています。

Q3. 今期の過去最高益の要因は

A3. (持丸社長)

過去最高益の要因として、金利上昇の影響は大きかったです。当社の貸出ポートフォリオは変動金利の割合が高く、法人向け一般貸出金のほとんどが変動金利であることから、金利環境は追い風となりました。

また、フィー収益についても前年を上回る実績となっており、お客さまの課題解決に向けた提案力や対応力も着実に向上していると考えています。この点については、現場の努力やお客さまとの取り組みの成果であると評価しています。

今後は、これまで以上にお客さまの課題解決に重点を置き、その結果として融資残高を積み上げお客さまへのサービスの質を向上させることで、融資残高や取引の拡大につなげていきたいと考えています。

Q4. メガバンクとの預金競争への対応策は

A4. (持丸社長)

メガバンクは、CM などのプロモーションも含めて個人預金の獲得に注力しており、当社としても強力な競合であると認識しています。

そうした中で、当社がどのように対応していくかですが、利便性の面では競争力を有している一方で、その魅力を十分に訴求し切れていない部分があると考えています。これまで、さまざまな施策に取り組んできており、具体的には、リアル店舗での訴求強化に加え、職域や学生など、お客さまとの接点をより早い段階から持つ取り組みを進めています。

また、富裕層のお客さまへのアプローチについては、現時点で十分とは考えておらず、今後さらに強化していく必要があると認識しています。ただし、この分野に奇策があるとは考えていません。

粘着性の高い預金の獲得には、地道な取り組みが必要となりますが、当社の利便性を理解していただいているお客さまに対し、アプリをはじめとする非対面チャネルの機能を活用いただきながら、メインバンクとして選んでいただくことが正攻法であると考えています。

Q5. 金利上昇による収益影響の見通しは

A5. (持丸社長)

中期経営計画は、今後も金利が緩やかに上昇していくことを前提に策定しています。

(岩館副社長)

中期経営計画では、2027 年 1 月に政策金利が 1%に達すると仮定しており、その後の計画期間中も 1%の水準で推移することを前提としています。

Q6. 地銀再編の動向について、どのように捉えているか

A6. (持丸社長)

大きな動きとしては、県域を越えた再編、いわゆる「20 兆円クラブ」と呼ばれる動きが出てきていると認識しています。

しかしながら、当社としては、これまでどおり兵庫県を中心に事業を展開していく方針に変わりはありません。また、りそなグループの戦略としても、「プラットフォームは一つ」という考え方のもと、各地域はそれぞれの銀行が担う形を採っています。

各地域の金融機関がそれぞれの地域を担う現在のスタイルは有効に機能しており、プラットフォームのレベルが向上すれば、当社のビジネスもさらに展開しやすくなります。この戦略で十分に競争力を発揮していけると考えています。

りそなグループは、資本参加を前提としないことも選択肢とする戦略を採用しており、当社はそのメリットを享受しています。こうした共通プラットフォームを有効に活用できることが差別化につながり、競争力の源泉であると考えています。

また、地域活性化に向けて何ができるかにこだわり続けることも、当社の競争力につながると考えています。そのため、地域に根差した取り組みを通じて地域経済の発展に貢献していくことが、当社の基本的な戦い方であると考えています。

Q7. 経常収益は過去最高か

A7. (持丸社長)

はい、過去最高です。

Q8. 顧客向けサービス業務利益は、重要な指標の一つか

A8. (持丸社長)

顧客向けサービス業務利益も重要視していますが、役務取引等利益は、まさにお客さまの課題解決に対する対価としていただく収益であり、重要な指標の 1 つと考えています。実績を見ると前年比では 1 億円の増加にとどまっており、この点は重要なポイントであると考えています。

資金利益については、先ほど申し上げたように金利環境の追い風もあるため、一定の増加が期待できます。しかしながら、当社がお客さまのお役に立っているかどうかは、役務取引等利益に表れてくると考えています。

役務取引等利益の中にもストック収益とフロー収益がありますが、ストック収益は、お客さまに長期間にわたり当社をご利用いただいていることの表れです。

その意味でも、役務取引等利益を着実に伸ばしていくことを重要な経営指標として位置付け、重視していきたいと考えています。

Q9. JR 西日本と関西みらい銀行の資本業務提携における、みなと銀行の関与や影響は

A9. (持丸社長)

BaaS の取り組みについては、関西みらい銀行を所属銀行として JR 西日本が提供する「WESTER ミライバンク (仮称)」が、沿線エリア上の兵庫県のお客さまにとって新たな選択肢の一つになる可能性があります。その意味では、お客さまのニーズによって利用先が分かれる場面もあると考えています。

当社としては、お客さまに幅広い選択肢を提供し、当社の兵庫県内リアル店舗も活用できるため、さまざまなシナジー効果が期待できると考えています。また、まちづくりの分野についても、JR 西日本の沿線エリアと当社の営業基盤は重なる部分が多くあります。兵庫県内に路線網を持つ JR 西日本と、当社が有する地域のお客さまとのネットワークや情報網を組み合わせることで、地域のまちづくりに貢献できる可能性があると考えています。

こうした取り組みについては、今後さらに協議を深めていく段階にありますが、両方で議論を重ねながらより良いまちづくりを実現できれば、当社にとっても地域にとっても非常に大きなプラスになると考えています。

(岩館副社長)

今回の提携は、りそなホールディングスと JR 西日本との間で実施するものです。本提携は、BaaS・決済・まちづくりの3つを柱としています。

BaaS 事業については、主に関西みらい銀行が担います。一方で、決済およびまちづくり分野については、みなと銀行やりそな銀行も加わることであり、案件によっては埼玉りそな銀行も加わります。

具体的な取り組みについては、今後検討を進めていくこととなりますが、例えば兵庫県内の自治体との連携や JR の駅周辺におけるまちづくりに、みなと銀行が加わることも選択肢の一つとして考えられます。

また、決済分野については現時点で確定しておりませんが、合併会社の設立も視野に入れながら事業を進めていく方向で検討しています。例えば、カード加盟店の拡大や「Wesmo!」を、みなと銀行、りそな銀行、埼玉りそな銀行のお客さまに展開するといった取り組みも考えられます。

いずれにしても、本提携はりそなホールディングスとして締結したものであり、みなと銀行のお客さまに対しても、BaaS に限らずさまざまな分野で利便性を提供できる取り組みにつなげていきたいと考えています。

以 上