

## 平成 22 年 5 月 14 日 記者会見 質疑応答 (埼玉)

発表内容：平成 21 年度決算について

日 時：平成 22 年 5 月 14 日 (金) 15 時 15 分～15 時 58 分

場 所：埼玉県政記者クラブ

発表者：埼玉りそな銀行 上條社長、岩田取締役

りそなホールディングス (HD) グループ戦略部 氷坂部長

### 【質疑応答】

**Q. 厳しい経済環境の中での増益決算となったが、どの部分がよかったと感じているか？**

A. 私ども埼玉りそな銀行は、健全性や安定性を経営上の重要なファクターだと考えています。昨年度の決算をご記憶かと思いますが、他行と比べてもそれほど大きな減収とならなかったのはこれが理由だと思っています。今回の決算でも予想との乖離というものがほとんどないということがお分かりいただけるとと思います。経営、そして日常の業務活動を含めて、堅実で安定した運営を心がけるようにしています。ダイナミックさが無いという面はあるかもしれませんが、私どもが埼玉りそな銀行として再出発した経緯を考えると、地域の企業の皆さま、個人の皆さま、地方公共団体の皆さまにご心配を掛けるような経営状況というのは避けなければいけないというのが第一の責任だと思っています。健全性ということを中心に念頭において、安定した結果を出せるように進めていきたいと思っています。こういったことが結果になって現れたのではないかと考えています。

**Q. 貸出については昨年からの厳しい状況がずっと続いているという説明があった。預かり資産が増え、金利も低水準で推移している中で、どのようにして貸出残高を伸ばし、利益を拡大させていくのか、ビジョンを教えてください。**

A. 個人の預り金融資産ならびに法人預金、特に個人預金が順調に増えています。増えた預金を運用してどのように収益を上げていくかということは重要なことであり、銀行の全ての事業の根源は預金です。預金が増えているということは、お客さまと銀行との関係が円滑にうまくいっている、我々を信頼して預金をお預けいただいているお客さまが増えているということなので、これは本当にありがたいことだと受け止めなければいけないと思っています。個人預金については、例えばリスク許容度というものに応じた商品の提案を我われがタイムリーにできるかということにかかっていると思っています。そのためには、1つに担い手のコンサルティング能力を高めること、もう1つはそのタイミングに応じたお客さまにとって魅力ある商品の品揃えをするということだと思っています。この2つをきちんと行うことで個人預金としてお預けいただいた資金をさらに別の形での運用に進めていただけます。このように、銀行にとっての収益性もあがるし、お客さまにとっての収益性、運用益も上がっていくという体制を作っていくことが重要だと思っています。また、我われは融資先として約2万5千社の法人のお客さまとお取引があります。今年度は、この2万5千社をもう少しきめ細かくセグメンテーションをしようと考えています。きめ細かくセグメンテーションすることで今まで以上に既存のお客さまの現状を深く知る。きめ細かく深く知ることからお客さまの経営課題というものを発掘してくる。その中に間違いなく資金需要があるはずですし、また新たな銀行からの提案による資金需要は創出できるだろうと思っています。有価証券投資については現在の環境の中で収益力・健全性を確保していこうとすると、より保守的な運用をしていかざるを得ない。逆に私どもの収益力が強くなったら、もう少し積極的なリスクをとった運用というのに転換する機会もあるかもしれませんが、当面は保守的で慎重な運用を継続しようと思っています。

**Q. 利ざやが縮小しているが、他行との競争も影響しているのか？**

A. 利回りについては全体の金利低下も影響しています。スプレッドについては他行との競合が強くなっているという面も影響しています。リスクとリターンという経済合理性に合わないレベルでスプレッド競争がおきてしまう案件もみられます。県外他行の埼玉県内における融資姿勢はスプレッドの低下が著しく、問題だとも考えています。比較的、当社のスプレッドは高い水準で、りそなグループの中でも高い方です。少しスプレッドを払ってもいいなと思っていただける取引関係、つまり取引の付加価値をつけていくことに努力をしていきたいと思っています。ただ、そうは言っても相手のある話なので、競争の中では相当思い切ったスプレッドを提示せざるを得ないケースがあります。絶対金利が低いので運用が非常に難しいのは事実です。どこもご苦労されている中でやっていることですから、競争の中で吸収していくしかないと思っています。

**Q. 中小企業向けの貸出について、貸出先数が増加した一方で、残高が減少したということは、1先あたりの貸出額が小さくなっている。資金需要が低下しているなかで、あえて貸出をしているということか。**

A. 影響が大きいののは設備資金が出る環境にないということです。リーマンショック後となる21年度は立ち直りの1年でしたが、特に上半期は生産調整が著しかった。製造業の皆さんにとっては資金を借りて新たな設備投資をするというところまでは至らなかった1年だったと感じています。一方で、小規模事業者の皆さまの借り換え資金や運転資金の需要は出てきている訳で、我われ地域金融機関としては、緊急借り換え資金といった県の制度融資なども含めて小口金融に対しては積極的に取り組ませていただきました。したがって、裾野は広がっていくがボリュームはなかなか増えないという結果になったと感じています。これから景気が拡大してくれると、この裾野を広げた効果が出てくるのではないかと期待しています。設備投資への資金ニーズは足元では出てきています。大型の設備投資ではありませんが製造業の中にも設備投資への動きが少しずつ見え始めています。

**Q. 今年度の与信費用は125億円を予想しているが、過去の水準と比べるとどうか。**

A. 過去の水準は資料の5ページをご参照ください。125億円というのは19年度に近い水準となり、巡航速度に近い水準になってきていると考えています。地域金融機関としては、健全性とのバランスをとる必要がありますが、一定の与信費用がかかるというのは当然のことだと思っています。しかし、125億円は決して低い水準ではありません。

**Q. 不良債権比率が上昇した理由は？**

A. 与信費用の減少と不良債権比率の増加は必ずしも一致するものではありません。先ほど説明させていただいた通り、不良債権比率は1%台と高い水準ではありません。21年度は、当初から1.7%程度の水準を見込んでいました。お客さまのバランスシートについて、この景気の変動の影響で劣化した部分を適切に反映してきたと考えていただければと思います。また、金融円滑化法への対応が直接影響したものでもありません。

今年度の業務運営のキーワードは、「見える化」を進めていくことだと思っています。メーカーなどは以前から進めていますが、我われも研修センターの完成にあわせて人材育成について見える化を進めました。従業員から見ると、自らに要求されている事柄や銀行のサポート体制について一覧性を持って確認できるようになっており、自分自身のレベル判定もできるようになっています。今年度は、営業施策が現場の行動の変化にきちんと繋がっているかどうかという工程表管理をきちんとし、見える化を進め、推進面でもPDCAが機能する体制をとっていきます。1年間、何ができて何ができなかったのか、徹底的に施策をやりきるということ考えていこうと思っています。今年度は、地元のお客さまから評価していただけるかどうか、非常に重要な時期だと思っていますので、そういうことを考えながら進めていきたいと考えています。

以上