

2016年5月12日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2016年3月期決算について

日 時：2016年5月12日（木） 15時40分～16時20分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発 表 者：りそなホールディングス 代表執行役 菅 哲哉

近畿大阪銀行 代表取締役社長兼執行役員 中前 公志

【質疑応答】

Q. 好調といわれるインバウンド関連をはじめとした顧客の資金需要をどう見ているか。

A. （中前社長）

関西ではインバウンドに関する資金需要はまだ続くと考えています。ただ中小企業のお客さまの中にはインバウンドの恩恵を受けることが難しい先もあります。特にメーカーなどは海外景気が減速し、弱含みの状態が続いていることもあり、投資のタイミングを見極めているように見受けられます。ただし投資意欲が落ちているのではなく、マーケットの乱高下や海外経済の鈍化といったネガティブな要因が落ち着いてくれば投資案件が出てくると考えています。また、足元でも化学関連メーカーなど、業種によっては設備投資を積極的に行う企業もあります。

Q. インバウンドの資金需要は続くのか、また業種別貸出で卸小売りが減少しているが、業況は

A. （中前社長）

大阪では現在、出張するのにもホテルの予約を取るのが難しいといわれるほど、インバウンド需要は旺盛であり、飲食業、ホテルなどの業種では積極的に投資が行われています。従って、関連する一部の業種においては旺盛な資金需要が当面続くと見ていますが、一方で地価の高騰などには留意していかなければならないと考えています。インバウンドに関連する小売り部門では高級品から薬品・化粧品などにシフトするなどの変化は出てきていますが、総じて好調といえるのではないのでしょうか。

卸売りに関しては、全体としてさほど悪くないと考えていますが、工作機械や鉄鋼関連が苦戦しているという印象があります。

Q. 与信費用が2016年度に戻入益から費用発生に転じる要因は

A. （中前社長）

一般貸倒引当金に関しては、倒産水準が相当低い水準まで下がっておりますので、引当率がさらに下がることは想定しづらいと考え戻入益をほとんど見込んでいません。また一方で個別貸倒引当金については、相応の新規発生の可能性を織り込んでいることから、20億円程度の与信費用の発生を計画しています。

当社では戦略融資営業部、融資企画部、融資部などの各部門により、お客さまの課題解決へのサポートや、事業性評価の教育実施など、お客さまの業績改善や業況悪化の防止などに取り組んでおります。

Q. マイナス金利の影響は

A. （中前社長）

マイナス金利政策が導入されたことにより、より一層お客さまの金利選好が進むことが想定されます。加えて、さらなる他行競合の激化を鑑み、今年度の預貸金利回り差は0.12%減少の見通しです。

Q. 顧客からの貸出金利引下げ要請の兆しはあるか

A. (中前社長)

個人では住宅ローンなどでお客さまの金利選好が強まっています。法人先についても現時点で具体的には認識していませんが、今後は既存先、新規先、いずれにおいても金利選好が進む可能性はあると考えています。ただし、我々はコンサルティングに基づくソリューション提供などにより、他行にない付加価値をご提供することで、金利競争に巻き込まれない差別化を図っていきたいと考えておりますし、付加価値の提供で一定程度は金利の低下に歯止めをかけることはできると考えています。

Q. 2016年3月末の国債残高が減少しているが、今期の国債残高の見通しは

A. (中前社長)

前期は長期国債の売却を進めました。その結果、国債については現在ほとんどが満期保有の変動利付国債になっており、デュレーションは0.5年まで下がってきています。したがって今期以降、これ以上の国債残高の減少は想定していません。

Q. 前期の国債売却はマイナス金利等による低金利を見越してのことか、また今後の運用方針は

A. (中前社長)

日銀による金融緩和があると予想はしていましたが、マイナス金利政策の導入は予想していませんでした。実際はそれまでに長期債の売却をすすめていましたので、現在国債は満期保有がほとんどを占めております。現在国債であれば20年で金利が0.2%台になっており、長期運用は難しい局面ではありますが、長期金利が上がったタイミングでの買い戻しや、リート・ETF・私募投信など運用手法の多様化を図っていきたいと考えています。

Q. グループ運営の中でどう効率化を進めるか、また、顧客基盤の拡大をどう行っていくか

A. (菅代表執行役)

近畿大阪銀行・りそな銀行それぞれを支持していただいているお客さまがいらっしゃいますので、2ブランド戦略を継続していきます。我々の想像以上にお客さまが2ブランドを使い分けていただいています。有人店舗のご利用ではそれぞれの店舗にお越しいただき、ATMチャネルなどは近畿大阪銀行のお客さまがりそな銀行のATMを使い、りそな銀行のお客さまが近畿大阪銀行のATMを使うなど、うまくご活用いただいていると思っています。

一方、舞台裏である事務・管理部門は原則一つにして徹底的な効率化を図っていきます。今般、近畿大阪銀行の本社機能をりそな銀行と同一のビルに集約したことも効率化の一環です。また、昨年はアセットマネジメント会社を立ち上げました。この取り組みもグループ共通のプラットフォームの機能を拡充するものです。効率化・機能拡充の両面で我々のグループの戦略を作っていきたいと考えています。

(中前社長)

顧客基盤強化の一環として、昨年11月、近畿大阪銀行とりそな銀行の窓口を相互開放しました。大阪府内には両行合わせて200店舗以上あり、お客さまの利便性向上につながっていると考えています。また、事務量削減やペーパーレスなどのオペレーション改革により効率化の取り組みも強化しています。そして現在取組んでいるオムニチャネル戦略では、りそな銀行、近畿大阪銀行の既存のお客さま以外のお客さまを対象とした営業戦略を展開し、顧客基盤の強化を図っていきます。また、先ほどご説明したビジネスプラザおおさかの開設やローンの分野における休日審査、休日実行などグループ連携による取り組みを計画的に強化し、当社の顧客基盤を強化していきたいと考えています。

以 上