

2017年5月12日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2017年3月期決算について

日時：2017年5月12日（金） 15時45分～16時33分

場所：日本銀行 金融記者クラブ（東京）

発表者：代表執行役社長 東和浩、執行役 福岡聡、執行役 有明三樹子

【質疑応答】

Q. マイナス金利の影響は想定していたよりも大きかったという見方か。

A. 従前から申し上げていますが、マイナス金利の影響だけを切り出して取り上げるのは非常に難しいと思っています。マイナス金利の影響ではなくて、ゼロ近辺の金利が継続していることが経営に大きな影響を与えています。その影響という意味では、TIBOR が低下したことによる影響として、貸出金で3bps程度、預金コストの改善と合わせ50億円程度の減益、運用する有価証券の利回り低下による影響として、40億円程度、合わせて90億円くらいと想定しております。中間期には110億円程度の影響があると見ていたので、想定の内にとどまったということではないか。いずれにしても、ゼロ近辺の低金利が継続していることが、資金利益の減益に影響していることは間違いないと思っています。

Q. 法人ソリューション収益が、大きく伸びた要因は何か。

A. 法人ソリューション収益の強化には従前から力を入れています。M&Aについては、中小・中堅企業のお客さまから、単純な企業の買収合併ということではなく、事業承継に絡んだご相談が非常に増えてきています。事業承継したくても後継者がいないケースも多々あり、そうした場合にM&Aを活用してお客さまの雇用や技術を守るお手伝いです。私募債やコミットメントライン、シローン、コベナンツ付ローンについては、この低金利環境で金利を固定化したいというお客さまへの資金提供や、もしもの時にお使い頂けるようなご融資の枠をご提供させていただいており、そうしたニーズが増加していることによるものです。

Q. 第5種優先株式を取得すると、公的資金返済のために行った調達が一扫される。感想は。

A. 当該優先株は、公的資金返済のプロセスの中で、国内基準行として一定のTier1水準を維持することを目的として関係者にご協力をいただいて調達したものです。一方で当社の資本構成の分かりにくさについて株主の方からご指摘をいただきました。今回の取得が実現すれば、資本構成はシンプルなものになり、資本が安定し、かつ投資家や預金者の方にはわかりやすい資本構造になるということで、私としてもほっとしているというのが正直な感想です。

Q. 今後の収益環境について。今後も低金利の状況が続く中で債券関係損益を計上することが難しくなるが、収益構造として国内ビジネスでやっていくということで、利益を維持していくためにどのような構造転換をしていくのか。

A. 今年度の業務粗利益は、5,215億円を目標にしております。評価差額金が減少しており、債券関係損益に依存した組立とはしておりません。一方で現状の低金利環境下では貸出金、或いは有価証券運用においても、利回りを維持することが厳しい状況です。収益構造の転換を進めるべく、オムニチャネル戦略への取組みなど、ビジネスモデルの変革を図ろうとしています。相場変動の影響を大きく受ける収益への依存を減らし、お客さまの数やお客さまとの情報ストック、信託事業などを活用して年々少しずつ増えていく収益を、いかに増やしていくかが重要だと考えています。中期経営計画の中では、連結フィー収益比率を35%まで引き上げていくことを目標としており、こうしたビジネスモデルの変革を実現したいと考えています。

Q. 東芝について、債務者区分や引き当ての対応をどうされたのか。

A. 個別のお取引内容に関してお答えすることはありません。

- Q. 銀行法の改正によって持ち株会社で重複業務ができるようになったが、何か検討しているのか。
- A. 従来よりグループ一体運営を進めており、かなりの部分で実施出来ていると認識しています。今回新たに対象となった業務についても活用できないか検討を進めていきます。
- Q. 収益構造について。フローの収益よりもストック収益を伸ばしていきたいと考えているのか。また、中期経営計画の19年度当期利益は横ばいで相当保守的な印象を受けるが結局リテールビジネスは儲からないということか。
- A. 相場変動の影響を大きく受ける収益への依存を低減していく必要があると認識しています。金融商品販売においては、アップフロントの販売手数料ではなく、お預かりした資産をきちんと運用して手数料をいただくことを中心に考えています。お客さまの資産を増やすということにおいては、長期分散型の運用がお客さまにもメリットがあると考えており、ターゲットとしては、50代以下のお客さまが中心となります。また、商品としては、iDeCoや2月に販売開始したファンドラップが中心となってくると思います。我々には1,300万人のお客さまがいらっしゃいますが、まだまだご利用いただいていないお客さまは沢山いらっしゃいますので、そうしたお客さまへ如何にアプローチするかという観点で、休日営業の拠点を増やしたり、インターネットバンキングの機能を強化したりしています。
- リテールは儲からないのご指摘ですが、中期経営計画の3年間の収益の伸びというのは現行の金利環境が続くことを前提としております。およそ7bpsずつ利ザヤが低下することを前提にしておりますので、預貸金の収益が3年間で600億円、年間200億円ずつ落ちていくという過酷なシミュレーションをしております。この環境で収益水準を維持するために、ビジネスモデルの転換を図ろうと水面下で水かきをしているということだと思います。当然現状の収益水準に満足している訳ではありませんが、国内・リテールにフォーカスした金融機関が現状、ROEが10%を上回る水準を維持できている点を勘案すれば、一般論ですが、必ずしも儲からないとも言えないのではないかと思います。
- Q. 法人預金が増加している要因は。
- A. マイナス金利の環境下で再投資が困難となった運用資金が滞留していることや、好業績を背景として法人のお客さまの手元資金が潤沢になっているといった要因があると考えています。
- Q. 業績目標における与信関係費用の増加は、個別の企業に関するものか、全般的なものか。
- A. 引当金の戻入れが継続するとは考えていません。新規発生が2014年度並みであることを前提に計画を立てており、この程度は巡航速度として見込んでおくべきであろうと考えております。
- Q. 国会等で銀行におけるカードローンの推進状況に対して批判があるが、どう受けてとめているか。また、これを受けて年収証明の提出基準の引き下げや貸出条件自体を厳しくするなどの対応を取っているところもあるが、リそなとしてはどう対応していくのか。
- A. 我々のカードローン残高は1,800億円程度と、全体のポートフォリオの中では他行との比較において非常に小さい水準にあります。加えて、お客さまとのリレーションを重視し、カードローンご利用にあたっては、口座をお持ちいただくこととしています。引続き、お客さまのニーズに応じてご融資させていただくスタンスに変わりはありませんが、全銀協で議論されていることは承知していますので、収入証明の提出基準の引き下げなども検討し、対応したいと思っております。
- Q. カードローンに関して融資金額の上限を見直す考えはあるか。
- A. 金額の大きなご融資を積極的に推進しているということではありませんので、現時点で上限だけを見直す予定はありません。
- Q. 東芝の継続融資には応じる考えか。
- A. 個別のお取引に関してお答えすることはありません。

以上