

2017年5月12日 記者会見 質疑応答（埼玉）

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25分

場 所：埼玉県政記者クラブ

発表者：埼玉りそな銀行 代表取締役社長 池田 一義、取締役兼執行役員 寺畑 貴史、
りそなホールディングス 執行役オムニチャネル戦略部担当
兼グループ戦略部長 南 昌宏

【質疑応答】

Q. 2017年3月期におけるマイナス金利政策の影響は

A. 国内預貸金利益の前期比約60億円減少には主に2つの要因があります。1つは、マイナス金利政策が深く効いてきたこと、もう1つは他行競合による金利の低下です。しかし、それぞれの要因を金額で分けることは難しいです。弊社が2017年3月期の計画を策定した2016年2月の時点では、マイナス金利政策が実行されていなかったこともあり、ゼロ金利政策の継続で30億円程度の影響があると見ていましたが、マイナス金利政策の浸透により、凡そ倍の数字になりました。

Q. マイナス金利政策の今後の影響の見通しは

A. 当面は、現状の金利政策が継続されることを前提に中期経営計画を策定しています。弊社にとっては、早期のテーパリング（量的緩和の縮小）が好ましいのですが、そういう状況ではないと思います。米国金利については、既にマーケットも織り込んでいるようですが、あと2回の利上げはあると思います。個人的な考えではありますが、日本銀行の金融政策に大きな変更はなく、期間10年以上の国債金利を0%近辺にコントロールする程度ではないかと思いません。

Q. フィービジネスで評価できる部分と今後の展開について

A. 法人ソリューション・フィーは2つの点で評価しています。1つ目はM&Aです。売り側、買い側ともに県内で情報を収集できており、また、りそなグループのネットワークを活用してマッチングにつなげています。2つ目はシンジケートローンです。例えば、再生目線の企業に対する事業性評価を行ったうえでシンジケートローンを活用し、その企業のバランスシートを変える（短期・長期の借入金のバランス等）ことで金利や返済金額などの条件面を整えるご提案を行っています。このような提案力の向上が手数料収入の増加につながっています。

今後の展開についてですが、個人分野の保険商品は、将来への資産承継や相続などお客様のニーズに合わせてコンスタントに販売していきます。投資信託は、市場や相場に左右されにくい商品をいかに販売していくか、まさに顧客本位の経営（フィデューシャリー・デューティ）が求められており、中長期的に手数料をいただく商品の投入を考えています。

Q. 2018年3月期における貸出金利回りの見通しとその影響について

A. （2017年3月期と比較して）貸出金利回りは10bp程度の低下を想定していますが、利回り低下に歯止めをかけられるよう、チャレンジしていきます。利回り低下の影響は、2017年3月期と同程度の60億円程度、2018年3月期の国内預貸金利益は770億円程度を想定しています。

Q. 貸出金利について下げ止まってきた印象はあるか

A. 一部の取引先では下げ止まってきた印象があります。

Q. 2017年3月期第2四半期のフィー収益比率は17.8%だったのに対し、2017年3月期の同比率は

17.4%だった。ペースは順調なのか

- A. 2017年3月期の後半に投資信託の販売が振るわなかった影響が表れていますが、ペースは乱れていないと考えています。フィー収益比率については、将来的には30%程度まで引き上げていきたいと考えています。これが実現すると、預貸金利益のマイナスをフィー収益で吸収することも視野に入ります。

Q. 中期経営計画で掲げたフィー収益比率23%を達成するための今後の展開は

- A. 弊社には、個人のお客さまの稼働口座が約450万ありますが、投資信託や保険商品などをご利用いただいているお客さまは約5%に留まっています。逆に申し上げると、開拓余地が大いにあるということです。こういった方々へのアプローチが中期経営計画でお示しているオムニ・チャンネル戦略であり、成長の余地だと考えています。また、10兆円に向かって個人預金残高が伸びており、資産形成商品へのシフトが進めば、安定的な手数料をいただけると考えています。

Q. プレミアコンサルタント部門に関する収益や同部門の今後について

- A. この分野の人材を育成し、人員数を増やしていきたいと考えています。現在、プレミアムコンサルタントを各店に1名配置していますが、将来的に2倍にするためにはどうしたらよいか、等を中期経営計画の中で考えていきます。

また、今後は、法人と個人の区別がない横断的な営業を進めていきます。これまでは、法人には法人担当者が、企業オーナーには個人担当者が、という形でアプローチしていましたが、今後は法人担当者がプレミアムコンサルタントのような、例えばFP1級等のスキルを持ち、企業オーナーの資産に関するご相談についても対応できるようにしていきます。一方で、個人担当者には、法人分野のスキルを身につけるための研修を実施し始めています。

Q. プレミアコンサルタント部門はフィービジネス強化に向けた取組みでもあると思うが、少子高齢化への対応でもあるのか

- A. もちろん含まれています。将来、人口が減少していく中で、弊社としてどのようなアドバイスができるのかを考えています。少子高齢化は（親から子への）資産の移転が大きく進みますので、弊社の信託機能が活用できると考えています。

Q. 店舗ネットワークの拡大について

- A. トータルで店舗数を増やしていくことは考えていません。ただし、成長性が高いマーケットに経営資源を再配分することはあり得ると思います。浦和美園出張所や越谷レイクタウン出張所の新設は、成長が見込める場所への経営資源の投下です。北関東においては、圏央道の開通以降、太田・伊勢崎・高崎のマーケットが伸びているため、太田と高崎に法人拠点を開設しました。

一方で、支店の店質を変え、より少人数で運営できる体制へと変えていきます。トータルの人員をもっと少なくし、より生産性の高い仕組みをどのように作るかが問われています。オムニ・チャンネル戦略を進めていくと、大型店舗は要らなくなるのかもしれませんが。

Q. 北関東での太田・高崎の次の拠点は

- A. 太田・高崎の業績を見ながら、次を検討していきたいと考えています。いくつか成長が見込めるマーケットはあります。

Q. 北関東の拠点を開設した手応えは

- A. お客さまの好感を得ていると思います。弊社は他の地銀と同じようなビジネスモデルで参入していこうとは考えていません。資金需要のご相談から始めるのではなく、例えば企業オーナーの承継対策などのご相談にお応えしていく中で、不動産や信託、それらに付随する資金需要に対応していきます。足元では、企業オーナー向けのローンが順調に推移しています。

Q. 今後、重点的に進めていく施策は何か

- A. オムニ・チャンネル戦略に基づく仕組みをりそなグループで作り上げていくことです。個人の稼働口座約450万のうち、弊社に毎日来店されるお客さまは約20万人です。残りの430万人のお客さまにスマートフォンなどのさまざまなチャンネルでアプローチし、セールスの機会を増やします。もう1つは、リアルのお店を充実させ、相談機能を高めていくことです。この仕組みの中で、先ほど申し上げた信託などを中心とした商品をご提案していきます。

Q. 県内経済の現状について

- A. 全体としては悪くはないと思います。ただし、消費については全国と同じように良い数字が出ていないことが気になります。好調な企業は、キャッシュフローがあり、預金が潤沢に積み上がっています。最近の企業のお借入に対する特徴としては、新規投資は借入で調達するものの、既存のお借入は返済したいというお客さまが多いと感じています。結果的に、預金を厚く持っている中小企業も増えてきていると思います。

以上