

2016年5月18日 IR説明会 質疑応答(要旨)

説明者：代表執行役社長 東 和浩、執行役 財務担当 野村 眞

Q1	住宅ローンの借換え需要が増えているという報道がある。借換への増加で住宅ローンの利鞘の低下幅が更に拡大することは想定しているのか？
A1	借換えが増えているのは事実。ただ、件数は増えているが、ボリュームはそれほど大きなインパクトを与えるレベルではない。今年度の利回り計画に借換への影響は織り込んでいる。
Q2	(P34)残る社債型優先株も来期以降の返済を検討していると思うが、その場合、(減少する優先配当の分だけ)配当原資が増えると考えてよいのか？
A2	従前からご説明している通り、優先株の返済を進め、優先配当を普通配当に振り向けていく。現時点でお約束できる訳ではないが、基本的な考え方は変わっていない。
Q3	マイナス金利の経営戦略への影響について。
A3	マイナス金利で大きな環境変化があったとは捉えていない。確かに金利は低下したが、基本的な状況はこれまでと変わっていない。景気が回復し、金利が反転することを期待してきたが、この期間が少し長引くことになる。金利水準というよりも、時間軸の問題。銀行には厳しい政策だが、実業界に対してはプラスに働いている。例えば、設備投資貸出は、若干伸び率は落ちているが、昨年度も4%以上伸びている。また、ヘルスケア分野向けは12%以上伸びている。長期投資意欲が高まっており、貸出だけではなく、不動産などを含めてトータルで考えると収益機会は増えている。個人のお客さまの動きはまだ活発ではないが、「貯蓄から投資へ」の流れが加速すると考えている。昨年設立したりそなアセットマネジメントから、今年の2月にりそなのお客さまにフィットした目標設定型の投資信託を発売したが、非常に売れ行きがよかった。
Q4	今後の国内の預貸金利回り差の悪化をどのように食い止めるか？フィービジネスに力を入れ、増益を続けているが、国内預貸金利益が毎年100億、200億円減少していくと、フィー収益を毎年数十億増やしても、顧客関連の業務純益が増えないという状況が続くことになる。低金利環境が続くという前提で、対策を教えてください。
A4	金利環境が厳しいことは事実であるが、これまで同様、案件毎にしっかりと目線で金利運営を行っている。これに加え、手数料収益や貸出ボリューム、効率化推進による経費削減、市場部門収益などでカバーしていく。
Q5	今後のマイナス金利の対応策について。(大企業の預金手数料、短プラの改定可能性、Tibor ベース貸出がマイナス金利にならない条項の制定等)今後追加的に考えられるものについても可能な範囲で教えてください。
A5	短プラについては、現段階では総合的に見て改定を行う環境に至っておらず、変更は考えていない。Tibor 金利ベースの貸出については、実行レートがマイナスになるというような急激な動きは生じていない。

前期決算はフィー収益が増加していることが特長。営業現場では、お客さまのニーズに応じた収益多様化策により、様々なプロダクトの法人フィー収益が増加している。オムニチャネル戦略をキーとして、個人のお客さまとお会いする接点・頻度も拡大している。市場部門では、国債を中心とした満期保有のポートフォリオが2兆円を超えており、利回りは0.8%近い。昨年実績をあげた外債運用も含めて多様化を図っていく。

Q6 (P17)政策保有株の削減の時間軸と実額は？

A6 3~4年かけてお客さまと交渉し、5年程度でこうした方針に基づいた動きをとっていきたい。これまで圧縮してきた中での更なるチャレンジになるが、圧縮目標額は現状対比でいうと、今のところ、350億円程度となる。

Q7 中長期的な資本政策の考え方について。優先株の方向性が示されたことを踏まえると、次はどのようなことができるのか？政策保有株の売却が進めば、有価証券評価差額金除きのCET1比率8.13%が更に上がっていくが、次の展開としてどのようなことを考えているのか？株主還元拡大の余地やM&A等を含めた資本戦略を教えてください。

A7 次の展開を具体的に考えている訳ではない。少なくとも優先株については、早めに返済し、優先配当を普通配当に振り向けていくことを着実に実行していく。明確な配当性向の水準は申し上げていないが、巡航速度の純利益を1,500~1,600億円として、3割程度の水準を目線としている。優先株がなくなった後は、あらゆる選択肢を考えていく。資本の蓄積に関しては、今後一定程度の投資も含めて考えていく必要がある。他企業に対する投資のみならず、システムにも積極的に投資をしていく。そういう観点での資本の蓄積を一定程度確保しつつ、しっかり株主に配慮した運営を行っていく。いずれにしてもバランスが重要だと考えている。

Q8 短プラの維持可能性について。短プラを引き下げざる得ない環境は、どのような環境が想定されるのか？

A8 中小企業と個人のお客さまがメインであり、短プラの重要性は高い。法人のお客さまでは、今の短プラで十分に営業ができており、短プラ改定の必要性は感じていない。お客さまによっては、スプレッド貸出へのシフトなど様々なケースがあるが、営業現場からもそういった声はあがっていない。個人については、過去の短プラを改定した局面と違い、優遇金利を既に提供している。

Q9 保険の販売手数料を開示させるという報道があったが、これが実現した場合、保険販売に影響はでるのか？見通しを教えてください。

A9 影響がでるとは考えていない。「貯蓄から投資へ」という流れを加速させていくためには、手数料の開示は必要。手数料を含めたトータルリターンを更に分かりやすく説明していきたいと考えている。手数料の開示に抵抗はない。単に金融商品を販売するという思想ではなく、運用のお手伝いをしていく。そのアドバイスにしっかり付加価値をつけることで手数料をいただく。

Q10 (P10)貸出残高の伸びは、今期計画が+1.81%で前期と比べると若干スローダウンしている。特に法人向けが減速しているが、マイナス金利導入後の不透明感から、企業の設備投資意欲が減退していることはないか？法人向け貸出の伸びをスローダウンさせている考え方、見方を教えてほしい。

貸出金利回りの今期計画の考え方についても教えてほしい。昨年度の実績は、期初の計画(7bps 低下)からさらに 4bps 低く 11bps 低下した。今期は昨年度実績よりも低下幅が小さい 9bps の低下となっているが、マイナス金利環境下で違和感がある。また、日銀がマイナス金利幅をさらに 10bps 拡大した場合、短プラの議論もあると思うがスプレッドはさらに縮小していくと考えてよいか？

A10 前年は、残高が期初の計画を上回り、利ざやが計画比低かった。クレジットポリシーを堅持しながら取り組んでいるが、残高が伸びていく中で若干利ざやの縮小が大きかった。今年度の計画については、コーポレート部門、コンシューマー部門とも前年の期初と比較すると保守的な増加幅となっている。コンシューマー部門で言えば、新規住宅着工、マンション販売動向等はやや下がり気味であるということもあり、保守性のある数字を設定している。コーポレート部門では、お客さまの設備投資意欲、ヘルスケア分野、事業承継に係る課題等からの貸出ニーズがある一方、為替等の不透明要因が若干影響することも考えて、こうした数字としている。

お客さまのニーズに合った長期主体の貸出運営を続けていく。

Q11 昨年公表の中計で出していた目標計数(中小企業貸出残高、自己居住用住宅ローン残高等)について、様々な環境変化が起きている中で見直す必要があると考えているか？見直す必要があると感じている場合、いつごろ発表するか？

A11 従来の健全化計画の考え方では、今年度は計画見直しのタイミングであるが、環境要因が不透明であり見直しはスキップしている。中計の必要性は認識しており、社長としての思いとして、来年度からスタートできるよう準備をしたい。

Q12 銀行法の改正が近々あると期待されているが、これによる経営戦略への影響について

A12 定款変更により、銀行法で認められる業務については、全て対応できるように準備している。今後、業務範囲が拡大されれば、例えば、システム会社においては銀行向けのシステムだけでなく、それ以外のオープンプラットフォーム向けのシステムの提供などの可能性もあり、オムニチャネル戦略を進める上で必要なものは可能な範囲で取り組んでいきたい。

Q13 クレジットコストについて。前期は上期に個別事案が発生。下期は、メガバンクで海外や国内の大口要因でクレジットコストが発生していた状況と比較すると、落ち着いていたと認識。今期計画は保守的なものか。何か見込んでいるのか。

A13 現状、落ち着いており、当社は海外の要因も大きくない。落ち着いた状況の中で、保守的に与信費用比率で 7~8bps という予算を設定した。現状、個別のファクターとして想定しているものはなく、引き続き確りと与信管理を行っていく。

Q14 マーケットではフィンテックに対する注目度も上がっている。システムに関しては、セブンデイズプラザや休日融資等独自の取組みは先進的だと思うが、出資を活用した外部知見の取込みという点で、考え方を教えてほしい。

A14 オムニチャネル戦略を進める上でフィンテックは重要な要素。ご指摘の通り、全てを自前でやることは適切ではなく、アライアンスは必須。ブロックチェーンやAIなどの新しい技術の導入をしっかりとやっていく必要がある。

アライアンスという言い方はしていないが、実態的には他社の技術を導入しながら運営している。例えば、提携により法人向けにはペイリゾートという商品を提供している。営業店事務の効率化に資する機械を他社と共同開発しているケースは多々ある。そうした企業へ出資する可能性はゼロではない。永続的に運営するシステムについては、当社がガバナンスを効かせるという観点で、出資も選択肢に入ってくる。

以上