

平成 17 年 11 月 24 日 記者会見 質疑応答（埼玉）

発表内容：埼玉りそな銀行の平成 17 年度中間決算および平成 17 年度業績予想の概要について

日 時：平成 17 年 11 月 24 日（木）15 時 30 分～16 時 05 分

場 所：埼玉県政記者クラブ

発表者：利根社長、渡辺取締役、野口りそな H D 執行役

【質疑応答】

Q . 新健全化計画の 2 年前倒しと言われたのは実勢業務純益についてか。最終利益についてはどうか。

A . 実勢業務純益について約 2 年前倒しということであります。最終利益については、新健全化計画の 19 年度が 280 億円の計画ですので、これをやや下回る水準となります。

Q . 経費率についてはどうか。

A . 17 年 9 月期の経費率は 48.4%、年間では 54%程度を計画しております。

Q . 高コスト体質からは脱却したということか。

A . 経費率は、上位地銀と同じレベルまで低下しております。15 年度の経費率は 64.5%であり、当社は預金超過のため業務粗利益が少なく高コスト体質でありましたが、これまで業務粗利益の増加、経費削減により経費率を低下させてきました。今後も業務粗利益の増強、経費削減を図ってまいります。

Q . 不良債権処理については目途がついたということか。

A . 一般に言われている意味での不良債権処理の目途はついたと思います。適正な不良債権比率がいくらかというよりも、当社は、地域経済活性化の観点から、取引のない先についても再生支援を実施する等、企業の再生支援に積極的に取り組んでおり、今後とも推進してまいります。

Q . 平成 17 年上期に資金需要が旺盛だった業種は。

A . 特定の業種ではなく全産業的にまんべんなく資金需要が回復してきたという認識をもっております。

Q . 出遅れていた業種もここに来て資金需要が出て来たということか。

A . 製造業において前倒し的な設備投資が出て来ている等、日本経済全体の回復が、業種や規模の面で広がりをもってきていると考えております。

Q . 個人ローンが伸びているが、住宅ローンが伸びているのか。

A . 個人ローンの増加は、ほとんどが住宅ローンですが、他行との競合はさらに激化しております。

Q . 業務粗利益について上期に偏りがあると思うが、その要因は。

A . 業務粗利益については、住宅ローンの保険の配当など、上期のみの特殊要因があるためです。コアビジネスについては、貸出金の積み上がり等から下期の方が増加いたします。実勢業務純益の上期・下期のギャップは、下期に戦略的投資を計画していることが主な要因であります。

- Q . 構造計算の偽造マンションについて、金融機関としてどのようなことができるのか。
- A . 現状、当社の営業地域では該当はないものと理解しておりますが、仮にそのような事実が判明した場合には、諸状況を見極め慎重に対応してまいります。
- Q . 団塊の世代の大量退職が控えているが、その影響はあるのか。
- A . 対象者は限定的であり退職金の負担が急増するということはありません。
- Q . 武蔵野銀行が群馬県（太田）に進出し、群馬県でも資金需要が見込めるとの話があったが、埼玉りそな銀行における県外の戦略は。
- A . グループの戦略として我々は埼玉に特化しており、群馬県にはりそな銀行があります。お客さまの事情もありますが、現時点では当社から積極的に群馬県に進出することはありません。
- A . (渡辺取締役) 当社については、地域金融機関の原点に帰るといいう意味でも、埼玉県できちんとやっていく方針であります。
- Q . りそなHDとしては公的資金の返済という大きな目標があると思うが、距離的なことを考えても埼玉りそな銀行が出ていった方が良いと思うが。また、埼玉県内には一部りそな銀行が残っており違和感があるが。
- A . (野口執行役) りそなグループ全体のエリア戦略については、健全化計画にあります通り、当グループの強みである大阪・埼玉・東京を軸としたコミュニティ・バンクという戦略を出しており、現状はその方針にもとづき対応しております。
- Q . 先日の「地域運営体制の見直し」では前橋や宇都宮は独立店という位置付けになっていたが、取扱いもそこそこある等、前向きな位置付けなのか、それとも後ろ向きなのか。
- A . (野口執行役) 現在残っている地方独立店は、前向き、戦略的価値があると考えております。例えばグループ全体では、りそな信託銀行で法人年金信託を取扱っており、地方の中核都市にはそのようなお客さまが多くいらっしゃるの、その拠点という意味もあります。
- Q . そのような地域の支店は貸出が伸びているのか。りそな銀行の中ではどうか。
- A . (野口執行役) 貸出はりそな銀行の中でも、相対的に順調であります。
- Q . 今は住宅ローンが伸びているが5年・10年続くものではないと考える。その先はどこで収益を上げるのか。
- A . 住宅ローンについては、シェア相応の部分を取り込んでいく方針であります。埼玉県の住宅ローンマーケットは、ここ数年間では年間1兆円から1.2兆円の新規の資金需要があり、将来的に急激に減少するとは考えておりません。また、地域銀行の最大の使命は企業向けにしっかりと資金を供給していくことであります。県全体の貸出金の増加が住宅ローンによるものである中、当社は企業向け貸出にもかなり注力しており、今期末には、貸出金が15年3月以来約9,200億円ほど増加する見込ですが、その内の2,500億円程度は企業向けであります。
- Q . 東京三菱とUFJ合併の影響は。メガの貸出攻勢の影響は。
- A . メガと地域銀行の違いは、お客さまとのリレーションにあります。メガのように店舗が少ない中でのアプローチは、一時点では良いかもしれませんが、1~2年経つと関係が薄れるということもあり、お客さまからすれば長期的なお取引をするには難しい面

があるのではないかと考えております。当社は地域とのリレーションを一層強固なものとし、メガとの差別化を図っていく方針であります。また、機能面においてもメガと対等に競争していけるものと考えております。

- Q . 政府系金融機関の再編が大詰めに来ているが、民間金融機関としてはどうか。
- A . 適正な競争になれば良いと考えております。政府系は比較的、超長期の低金利融資が多かったもので、これが民間と対等ということになれば、民間ベースではプラスになると考えております。

以 上