

## 2012年5月11日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2012年3月期 決算について

日 時：2012年5月11日（金） 15時30分～16時10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 檜垣誠司、代表執行役副社長 東和浩、執行役 野村眞

### 【質疑応答】

**Q. 今期の経済情勢をどう見ているか。**

A. 変動要因が大きいですが日本のGDPはプラスで推移すると考えています。理由として、1つめは復興需要があること、2つめは、為替水準にもよりますが、外部環境が良いことです。米国の景気回復は近く、中国のリスクも今年度については顕在化することは無いと考えています。懸念されるのは欧州ですが、時間はかかるが収束に向かっていくのではないかと、そのような環境のなかで、日本は単年度で見れば比較的安定した経済環境となるのではないかと考えています。

**Q. 細谷会長が代表権を返上し、今後は集団指導体制ということだが、改めて経営の舵取りについて教えて欲しい。**

A. 集団指導体制については社長就任時から言い続けています。我々はリテール銀行であり、お客さま、そして現場が頂点の銀行を目指しています。経営の主体となるのは各銀行のマネジメントであり、持株会社はそれをサポートしていく立場です。その意味での集団指導体制であり、今後も継続していきます。今の経営チームはリーマンショックを乗り越えてきたメンバーであり、また、会長が徐々に退いていくことを覚悟し準備をしてきました。今後大きな変化があるとは考えていません。

**Q. 預貸金利益が今期も減少見通しだが、本業は厳しいのか。**

A. お客さまとの取引深耕と拡大を図ることで、収益力を向上させたいと考えています。大きな投資をして運用益を狙ったり、銀行業務と直接関係ない業務を拡大するのではなく、従来以上にお客さまに当社の商品、機能を使っていただくことがベースです。これまでお客さまに対して十分な商品、機能の提供が出来ていなかったとの反省があり、それに対してしっかりと取り組むことが成長のバネになると考えています。預貸金利益の減少は、金利の高い貸出資産の入れ替わりという構造的な要因による影響が大きいです。ボリュームの増加や金利環境の変化を含め、今後、反転の機会はあると考えています。

**Q. 粗利益が下がり続けているが何期連続か。資金利益が構造要因で減少するとのことだが、連続で業務粗利益が減少していることについてどう考えているか。**

A. 2006年度をピークに5期連続で減少しています。資金利益に関しては短期ではなく中長期的な収益を重視しています。例えば、大口の貸出金は引き続き一定の範囲内に抑制する方針です。公的資金注入に到った大きな要因は、粗利益を稼ごうとして大口の貸出金実行など大きなリスクを取ったことでした。また、当社は住宅ローンの比率が約50%ですが、ロスが出るのは実行後10数年経ってからというケースが大半です。今期も貸出金の利鞘低下は継続すると見通しておりますが、引き続きロス（与信費用）の抑制等の費用面も踏まえたコントロールをしっかりと行なっていきます。そうした取組みにより、リテール銀行として安定的な業績をあげて、お客さまに必要な機能を提供していくということが最大のミッションであると考えています。

**Q. 株価が上がらないと公的資金も返せないのではないか。**

A. 公的資金の返済原資である剰余金については、資本再構築プランで公表した計画を上回る水準を確保しました。具体的には、2011年3月から5年程度で4,500億円を返済するという計画を公表しましたが、今年度は計画を約1,000億円上回る利益蓄積ができたということの評価していただきたいと考えています。

**Q. 与信費用が増加すると予想している理由は、金融円滑化法の影響か。**

A. 一般貸倒引当金の戻り益が前期に比べると、減少すると予想していることが主因です。倒産や業績の悪化などにより発生する個別貸倒引当金については、大口の貸出金のコントロールにより、業績に大きく影響を与えるような貸出金を無くす努力をしてきました。昨年も50億円を超える個別貸倒引当金は発生しておらず、今年度も横ばいを予想しています。金融円滑化法については、財務面では保守的な引当対応しており、影響は大きくないと予想しています。運用面では、金融円滑化法終了後もリテール銀行としてお客さまからの相談に適切に対応することを継続していきます。

**Q. ダウンサイドリスクを押さえるという方針の中では、トップラインが下がるのはやむを得ないという考えか。**

A. 今秋に発表する新しい健全化計画で示したいと考えていますが、成長のドライバーをしっかりと作っていくことは経営のミッションです。成長のドライバーは、安定してお取引していただけるお客さまの数を増やしていくことに尽きると考えています。特に「リテール×信託」の発揮による機能信託等に力を入れています。日本の社会が高齢化する中で、日本の金融機関がふさわしい機能を提供できていないという思いがあり、信託の機能を活用していくことがミッションであり、社会の要請であると考えています。瞬発力は無いが着実に成長できると考えています。長生きがリスクだといわれる不幸な時代で、高齢者に安全安心を提供できる信託を普及する役割を果たしていきたいと考えています。

**Q. 法人税納税再開という報道があるが、方針について教えて欲しい。**

A. 欠損金の繰越期限を迎えるため、法人税を納付していきます。企業として税金を納付するのは当然のことですが、いままで長い間にわたり出来なかったことはつらい思いでした。その要因は赤字や資本不足に陥ったということでした。今後赤字や資本不足に陥らない銀行を作り、二度と国民の皆さまに迷惑をかけないという決意を新たにしています。

**Q. 繰延税金資産の算出根拠は変更したのか。**

A. 変更していません。

**Q. 日本経済の環境とは違い、銀行を取り巻く環境は引き続き厳しいと考えているのか。**

A. トップラインの伸びという意味では非常に厳しい環境です。金利環境は引き続き緩和基調が続くと思われまます。GDPはプラスが見込まれるものの、電力不足懸念や欧州不安等もあり、設備投資など企業の資金需要が引き続き低迷することは覚悟せざるを得ません。一方で、大型の企業倒産が多発する状況にはないと想定され、その意味ではフォローの風が続くと考えています。

**Q. 傘下銀行の再編について、現時点の考えは。**

- A. 現時点では別々に経営し効果が出ているので、このままでいいと考えています。私見ですが、リテール銀行に適した経営のサイズは、店舗数で言えば100～110店舗程度が上限だと考えています。経営者が、お客さまの顔が見えて現場の状況を把握できるサイズです。りそなグループには現状600の店舗がありますので、一定のサイズでマネジメントすることは不合理ではないと考えています。ただし、お客さまの側からみると銀行を跨いで取引することの煩雑さや、情報の共有についてのニーズもあり、難しい面もあります。いずれにしてもお客さまの評価を踏まえ、決めることではないかと考えています。

以 上