

2012年11月9日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2013年3月期 中間決算について

日 時：2012年11月9日（金） 15時30分～16時25分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発 表 者：りそな銀行 代表取締役社長 岩田直樹
近畿大阪銀行 代表取締役社長 池田博之

【質疑応答】

Q. 『セブンデイズプラザうめきた』の他地域エリアへの拡大の詳細は？

A. (岩田社長)

大阪のみならず東京での展開も考えています。まずは大阪で2拠点目を検討しており、時期・場所については未定ですがそう遠くない時期に実施したいと考えています。東京への展開も検討中です。

Q. ウェルスマーケティング室の人員増強の戦略的な意図は？

A. (岩田社長)

ウェルスマーケティング室は今年の4月に作った部室です。例えば土地資産をお持ちのお客さまに土地の有効活用を提案しており、今期、全国で40名増強し、130名体制とすることとしました。去年の下期にスタートしたばかりで、直接アパマン貸出金増加の主力になるほどには育ってはいない状況ですが、富裕層ニーズは強いので、しっかりと対応することで大きなウェイトを占めることになると考えています。お客さま一人一人のニーズは違うため、それぞれのお客さまに合った対応をすることで、着実に結果を積み上げていきたいと考えています。

Q. 与信費用が現状、低水準を維持しているが今後の見通しは？

A. (岩田社長)

金融円滑化法の終了に伴う影響については、元々主な取引先である中堅・中小企業に対して経営改善・事業再生に積極的に取り組んでおり、法律が終了しても対応に変わりはありません。そのため、法律の終了によって、与信費用が大きく増大することはありません。一方、一般貸倒引当金は予想損失率の低下が底打ちしていることから、これまでのような戻入益の発生は見込めないと考えております。そのため中期経営計画の中では、与信費用は相応の額を計画しています。

(池田社長)

関西では、円高・中国経済の減速等の影響により、下振れリスクはあると考えています。しかし与信費用という面では、地域金融機関として中小企業の企業再生にはしっかり取り組んでおり、また円滑化の措置については恒久化措置をとるという事で、3月末急増するとは考えていません。以上から、与信費用は従前に比べると約10億弱増加の年間約70億円を計画しています。

Q. 近畿大阪では事業性貸出がダウントレンドのようであるが、やはり取引先の業況は厳しいということの表れなのか？

A. (池田社長)

事業性貸出金の減少のトレンドは、前期で下げ止まってきたと認識しています。貸出金に占める中小企業の比率が高いため、資金需要が拡大していないことも要因の一つと考えています。一方で、前期より更に徹底している地域運営によるクイックレスポンス体制により、医療福祉分野のような成長分野、資産管理会社への貸出、エコ関係等の融資案件は確実に増加しています。

Q. りそなグループでの3行体制について

A. (岩田社長)

3行体制はうまくいっているという認識の下、変更する予定は現状ありません。一方で世の中の状況が変化の中で、ずっとその体制のままかと言われれば、そうとは言っていない状況がくるかもしれません。しかし、私自身は当面今の体制が維持されていて良いと考えています。りそな銀行と近畿大阪銀行との取引にあたっては、お客さまのニーズに合わせて、お客さまに使い分けて頂いています。費用をかけ、お客さまにご迷惑をかけてまで、体制を変える必要はないと考えています。

(池田社長)

お客さまに近畿大阪銀行とりそな銀行を選んでいただき、グループ合わせて、厳しい状況の中でシェアを上げていけたらと考えており、その方針は従前より変化はありません。

Q. 企業の海外展開へのニーズ対応について

A. (岩田社長)

りそな銀行は国内基準行で、海外に支店を設けず、海外の提携銀行とのネットワークを通じて、サポートする体制です。3月にはフィリピン国内第4位のリサーチ商業銀行と業務提携を行いました。今、現地にはジャパングラスに2名の社員がおり、フィリピンに展開するお客さまを対象に営業活動を行っています。既にかかなりの数、新規口座開設も行っていると聞いています。先行している好事例としてはタイのバンコク銀行が挙げられます。インドネシアでは現地のプルダニア銀行を活用することにより、十分なサポートが出来る体制となっており、これからも提携などについては積極的に行っていきたいと考えています。

(池田社長)

関西企業の海外進出ニーズは高く、現地の提携先の活用に加えて、りそな銀行の香港・上海・シンガポール、バンコック、ベトナム、インドの拠点を通じて、お客さまのニーズに対応していきたいと考えています。ジェットロにも社員を派遣しています。また、日銀の成長支援ファンドを使い、アジアへビジネス展開する企業支援も積極的に行っており、50件35億円の実績が上がっています。

(岩田社長)

海外の現地法人で、ある程度事業規模が大きくなっている場合には、現地での資金調達のニーズはありますが、中堅・中小企業の場合は現地の情報が欲しいというニーズがほとんどです。情報提供に関しては、現地の駐在員事務所において充分に対応できると考えており、お客さまからの高い評価もいただいています。タイでは邦銀は中心部に集中しており、郊外での進出ニーズに対しては、バンコク銀行が便利だという声も多数聞こえてきています。このような良さをアピールしていきたいと考えています。

Q. 貸出金の利回りは下がり続けているがその要因、対策は？

A. (岩田社長)

景気が下振れしている中で、金利そのものが上がっていくとは考えにくい状況です。国内での競争激化により、住宅ローン等は残高を伸ばせば伸ばす程、そのスプレッドは現状比マイナスになっていきます。その為、中期経営計画上、スプレッドは減少するという計画を策定しています。直ぐに利回りが改善するということは起こりえないと考えていますが、そんな中でも、リスクに見合ったプライシングを厳格に行い、利回り差の減少への努力をしていきます。

以 上