

2021年11月9日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2022年3月期中間決算について

日 時：2021年11月9日（火）16時00分～16時55分

場 所：りそなグループ東京本社

発表者：取締役兼代表執行役社長 南 昌宏、執行役 太田 成信、執行役 杉本 仁美

【質疑応答】

Q 1. 新型コロナウイルス感染症の感染が長引く中で、取引先の中小企業の現状やそこから想定される支援、それを踏まえた今後の経営課題について教えてほしい。

A 1. 足元で新型コロナウイルスは小康状態が続いていますが、第6波の感染拡大への備えや最悪のケースも想定した様々な予測と準備というものを怠らないことが、危機管理の要諦だと考えています。また、昨年からの緊急事態宣言・コロナ禍で、お客さまの資金繰り支援に迅速に対応してきました。累計で4.6兆円の資金提供を行い、リテール No.1 を目指す金融グループとしてお客さまに寄り添った運営がしっかり出来たものと考えています。

コロナを経て潜在的だったニーズが顕在化したもの、新たなこまりごと・社会課題に対してしっかりソリューションを提供していくことができるかどうかは今後の勝負の分かれ目だと思っており、我々はコンサルティングを起点にしっかりとビジネスを展開していきたいと考えています。

今後の経営課題については、事業環境が大きく変化している中、我々自身の稼ぐ力とそれを支えているコスト構造等がミスマッチを起こしており、早い段階でこれらを解消していくことが非常に重要なことだと思っています。また、これまで取り組んできた中長期的な収益構造改革が、まだ道半ばではありますが、一定程度成果も表れてきており、特にコア収益の拡大が続いています。関西みらいフィナンシャルグループの確かな進化も実績にも表れてきており、下期についてはこの流れをしっかりと、より確かなものにしていきたい。また、環境面でサステナビリティ・DXというような大きな潮流に対する我々自身の対応力というものが今問われています。まず我々自身が一刻も早く、それらに向けた組織能力を高めていくということが非常に重要であり、今後の競争力にとって重要なポイントであると思っています。いずれにしてもお客さまのSXにもしっかりと寄り添いながら、新しい価値を提供していけるようしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

Q 2. 銀行業界では 2050 年までに投融資ポートフォリオを通じた温室効果ガス排出ネットゼロを目指すイニシアティブへの加盟などの動きが出ているが、今後の取組方針などについて教えてほしい。

A 2. リテール No. 1 を掲げている金融グループとして、リテールのお客さまの S X に最も貢献する金融サービス企業を目指しており、現在、投融資先の温室効果ガス排出ネットゼロを念頭にしっかりとした準備を進めています。お客さまとの対話により、現在地を明らかにし、その進捗が見える化すること、また、この取組みの実効性をどう上げていくか入念な準備が必要だと考えています。まずはリテールのお客さまの温室効果ガス排出量を測定することが出発点であり、環境省による「金融機関向けポートフォリオのカーボン分析パイロットプログラム支援事業」に今年の 9 月に選定され、こうした取組みも活用しながらリテールの分野を含む SCOPE3 の計測方法の具体化に向けて、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。

Q 3. 資金利益やコア収益が前同比プラスになっているが、この勢いは下期以降も持続可能なものなのか。

A 3. コア収益では特にフィー収益においてこれまで種をまいてきたストック型のフィー収益が少しずつ実ってきており、ファンドラップや VISA デビットカードなどもフィー収益を下支えすることができるようになってきました。また、お客さまのこまりごと起点で様々なソリューションを提供することにより、多彩な収益機会を得ていくという方向感も確実に定着してきていると感じています。国内預貸金利益については、いまだ住宅ローンの利回り減少が続いていますが、現在取り組んでいるコスト構造改革やこれまでのコスト削減を通じて、増益基調を持続させていきたいと考えています。

Q 4. コア収益は良い傾向にある一方で、債権関係損益は損失を計上している。含み損が改善したとはいえ、いまだ損が出ている状況に対して下期以降の有価証券運用方針をどのように考えているのか。

A 4. 第一四半期にポートフォリオの健全化を実施し約 100 億円の損失を計上しています。アメリカで 11 月からテーパリングを開始するなど中長期的な利上げが見える中、マーケットのボラティリティが上がっていくと考え、非常に慎重な運営がこれからも求められると考えています。含み損の処理や収益のバランスをしっかりと見ながら、マーケットの変化に対して機動的に対応していきたいと考えています。

Q 5. 関西みらいFGとのシナジー効果が顕在化してきている等の趣旨の発言があったが、もう少し詳しく聞かせてほしい。

A 5. 関西みらいフィナンシャルグループの傘下銀行合算のフィー収益は前同比+45億円の増加、経費は前同比+29億円の改善であり、昨年事務システムの統合が完了したことからファンドラップやVISAデビットカードなどの商品・サービス提供が可能となったことがフィー収益のプラス要因となっています。また、生産性向上や店舗の統廃合など徹底したグループベースでのコストダウンを中心に、良い成果が表れ始めています。不動産機能、信託の活用など、グループ銀行との連携によりトップライン側にも経費にもシナジー効果の発現余地が残る形で中間決算は着地しています。なお、みなと銀行はシステム統合が2025年頃であるもののオープンAPIによりファンドラップの提供を既に開始しており、グループアプリ等についても2022年初めには提供を開始することから、フィー収益の増加傾向は今後も継続するものと考えています。

Q 6. フィー収益の好調な理由を、市場動向が追い風となったのかを含め教えてほしい。

A 6. 市場動向というよりは、これまで取り組んできたストック型フィー収益が着実に積み上げられ安定的な収益源になってきたことがベースにあると考えています。また、コロナを経て資産や事業の次世代への円滑な移転や非対面・非接触ニーズ等が顕在化しており、こうしたニーズに対して適切なソリューションを提供することができたと考えています。我々がやってきた種まきと、中長期的な収益構造改革が少しずつ実を結び始めていると考えています。

Q 7. 今年の初めからK字回復と言われているが、K字回復の動向は足元でどうか。

A 7. 新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、人の移動と交流が止まったことで、対面型のサービス業は非常に大きなダメージを受けたと思っていますが、タイムラグは多少あるものの、これからの経済・消費の回復局面において少しずつ回復してくることを期待しています。また、経営改善支援など一社一社お客さまに寄り添い、適切なソリューションを提供していくことが我々の責務だと考えています。一方で、製造業を中心に決算発表を見ると大きく業績回復・拡大しているところもあり、業種や個社毎にバラツキも大きい状況にあると思います。

Q 8. 日本 I B M や N T T データとの金融デジタルプラットフォーム構想の進捗とシステム関連における効率化を図っていく狙いを教えてほしい。

A 8. 金融デジタルプラットフォーム構想において、地域金融機関の基幹システムシェアの約 6 割を日本 I B M ・ N T T データの両社が担っており、両社との提携は今後の拡張性を広げるものだと思っています。金融デジタルプラットフォームを両社と一緒に構築していくとともに、プラットフォームをご利用いただく側、機能を提供して頂く側の企業をいかにスピード感を持って拡大していけるかが大きな課題だと捉えています。また、D X 分野では、お客さまの顧客体験を変えること、お客さまにこれまで提供できなかった提供価値を上げることが重要だと考えています。また、同時に我々のコスト構造そのものを変えることで、大きなコストダウンを図っていききたい。また、我々の既存ビジネスの業務プロセスを改革する。特に、バックヤード業務に大きなメスをいれ、外に向けてはオープン A P I の活用を通じて、金融デジタルプラットフォーム構想でさらなる収益機会の獲得を目指していききたいと考えています。

Q 9. コロナ禍で働き方改革が進んだと思うが、今後も続けていくのか。

A 9. コロナが起点となり在宅勤務などのリモートワークの活用が進み、これまで見えなかったコスト削減などにも取り組めたため、コロナ収束後もハイブリッド型で対面の良さを生かしながら、効率的にリモートワークなどをしっかり活用していきたい。環境面の整備など生産性の向上とアウトプットの質を高めるなどこれまでの業務のやり方を本質的なところから変えなければいけない。デジタルを活用するだけでなく、プロセスや考え方、評価なども、一気通貫で変えていけるよう今後も取り組んでいきたいと考えています。

Q 10. 日本銀行が気候変動オペにより民間金融機関に対する支援する制度を始める。T C F D の開示などが条件ではあるが、この制度を利用するのか。

A 10. 気候変動の対応は、国・地公体、企業、個人に至るまで、中長期的な目線を持って総力戦で取り組んでいかなければいけないと考えている。日本銀行による支援制度など、今後様々な取組みがなされる中で、しっかりとお客さまの S X をサポートしていきたい。

Q11. コーポレート部門の貸出金利回りが反転しているが、下げ止まって反転の基調にあるということか。これは環境要因なのか、リそなの取組みによって改善しているのか教えてほしい。また、住宅ローンが起因するコンシューマー部門の貸出金利回りが下がり続けている要因は。コンシューマー部門の利回りの下げ止まりは、難しいのか。

A11. 法人の貸出金利回りは、下げ止まり、反転基調にあると考えています。営業店の現場でも貸出金利回りに対する意識が変わってきていますし、こまりごと起点にお客さまに適切なソリューションを提供していく中で、適切な利回りでのファイナンスが提供できています。こまりごとを起点とした我々のソリューションをお客さまに評価いただいた結果と捉えています。

住宅ローンの貸出金利回りについては、比較的貸出期間が長く、平均的なサイクルとして12~13年で1回転するため、過去の利回りの高いストック分と新規実行分の乖離が大きく、住宅ローンはまだ利回りを下げる要因となっています。一方で、一般事業法人のお客さまに対する貸出は期間が短く、お客さまのこまりごと起点のソリューションを通じて、適切な利回りをいただけていると考えています。

Q12. 収益構造改革など中長期的な取組みが実を結んできている、コア収益の増加基調を継続させていきたいという話があったが、低金利環境下でも銀行が成長できると考える理由について教えてほしい。

A12. ネットとリアル融合、データの利活用等を通じてこれまで気づかなかったニーズや気づいても到達できなかった収益機会など様々な成長余地があると思っています。本業の深掘り、挑戦分野である金融デジタルプラットフォーム構想など新しい形の収益源が、時間はかかるものの収益構造自体を変えられると考えています。またコスト構造も変えられると思っていますので、収益・コストの両面でしっかりとした結果をお示ししていきたいと考えています。

以上