

2022年5月12日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：2022年3月期決算について

日 時：2022年5月12日（木）17時00分～17時59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. ロシア・ウクライナ問題に加えて円安・物価上昇など長引くコロナの影響などがある中、業績に与える影響と取引先企業に与える影響の見通しについて。

A 1. マーケットは大きな転換期を迎えており、コロナ禍の出口を含め、もとより不透明な要因が多い中、欧米を中心とした金融政策の急速な転換や地政学的リスクの高まり、資源・原材料価格の高騰、サプライチェーンの混乱、円安の流れなど不確実性は足元でさらに高まっています。今後、国内でも様々な波及経路を通じて、間接影響が広がってくると考えており、高いボラティリティを伴って影響が長期化するということを念頭に置き、複数のシナリオを持ちながら、予測と準備を怠らないことが重要だと考えています。当社グループでは、ロシア・ウクライナ向けの直接的な債権を保有していませんが、様々な波及経路を通じて発生する国内経済や事業・暮らしへの間接影響も含めて、しっかり目配せしていくことが大事な局面だと考えています。このような状況だからこそ、特に影響を受けやすい中小企業のお客さまにしっかりと寄り添って対話を深めていくことが必要であり、変化の予兆と個社毎の実態把握をしっかりと進め、いち早く経営改善支援に取り組んでいきたいと考えています。

Q 2. 中期経営計画の最終年度を迎えるにあたって足元までの進捗と展望について。

A 2. 中期経営計画の策定時には想定していなかった大きな環境変化が起きています。我々は変化に適応しながら次の成長を目指していく中で、同計画の狙いの一つに置いている中長期的な収益構造改革は、稼ぐ力とそれを支えている仕組みやプロセス、コスト構造のミスマッチを解消する取り組みであり、長らく懸案だったコア収益（預貸金利益＋フィー収益＋経費）が反転・拡大に転じ、フィー収益が当社グループで初めて2,000億円を超える最高益を計上したことで、取り組んできた収益構造改革が着実に進展していると考えています。今後もお客さまのこまりごとが大きく変化していく中で、同計画に掲げている「深掘」「挑戦」「基盤の再構築」という三つの柱に、新しく加わった「S X・D X」という考え方を織り込んだ施策をしっかりと徹底していくことで、親会社株主に帰属する当期純利益の通期目標1,500億円を達成し、次の中期経営計画に向けて良い形でつなげていきたいと考えています。

Q 3. 有価証券の一部売却について各銀行も同じ状況だと思うが、りそなのポートフォリオ上の特徴による売却という判断なのか。もしくは、マクロ情勢を踏まえ今後も金利上昇が見込まれる中でこのタイミングという判断なのか。

A 3. 2021年12月末で外国債券は約1兆円保有していましたが、第4四半期に入り、我々が想定していたよりもかなり早いスピードで、大きなボラティリティを伴って、米国金利が上昇。更なる金利上昇も危惧されたことから、有価証券ポートフォリオの健全性と今期以降の運営の柔軟性をしっかりと高めていくために、一部売却を実施しました。第4四半期に550億円の健全化を実施し、今期の第1四半期でも一部健全化を行います。これらの対応によって、しっかり戦えるポートフォリオに組み上がっており、今後は、マーケットの落ち着き処を見極めた上で、ポートフォリオの再構築

に着手していきたいと考えています。今後は、米国のインフレ動向やその他の様々な変動要因に対して、複数のシナリオを持ちながら、予測と準備をしっかりと行っていくとともに、大きな不確実な変化に対しても、備え得る体制を早期に確保したいと考え、今回、損失を先送りすることなく先んじて対応しています。

Q 4. 法人向け貸出金の利鞘が改善していることについて、保証協会付融資の影響が大きいようだが、そのトレンドは今後も続くのか。

A 4. 法人向け貸出のポートフォリオにおける利回りが改善した要因に、コロナ禍で実施した実質無利子融資の利回りが比較的高かったことがあります。それに加えて、コンサルティング機能を活用した事業・資産を次世代に円滑に移転する承継ビジネスに関連した付加価値の高い貸出金も大きく寄与しています。承継ビジネスに関連する貸出金の利回りは比較的高く、今後、実質無利子融資の残高が減少していく中でも、深いソリューションを伴う付加価値の高い法人貸出をさらに増強させていくことで、利鞘の改善に繋げていきたいと考えています。

Q 5. 有価証券ポートフォリオの健全化はしたが、米長期金利が上がっていることで利鞘改善に繋がってくることはあるのか。

A 5. 米国長期金利は急速なピッチで上昇しており、まだまだ予断を許さない状況にあると考えています。この変化のスピードは平時ではないと捉えておりますが、これをベースに今後の運営環境を考え、内在リスクを再評価し、相対的に利回りの低い銘柄の早期健全化を実施しました。一連の対応を通じて、保有する外国債券全体の簿価利回りが大きく改善し、今後の運営の柔軟性が相応に確保できたと考えています。不透明な時代だからこそ、内在リスクへの早期対応を通じて、今後に繋げていきたいと考えています。

Q 6. 中小企業が取引先の多くを占める中で、円安の影響をどう分析されているのか。また、足元 130 円に迫る状況だがその水準感について

A 6. 円安や資源高等の影響から、商流の川上がインフレ、川下がデフレを懸念しており、インフレに合わせて価格転嫁するのは、中小企業のお客さまにとって比較的难度いのではないかと捉えています。我々としてはお客さまに起こりうる変化を先にキャッチし、お客さまとの対話を通じてしっかりサポートしていきたいと考えています。為替の水準については我々が申し上げるような話ではありませんが、大きなボラティリティを伴う変動は様々な方面へ影響を及ぼしていくため、お客さまへの影響は注視していきたいと考えています。

Q 7. 昨年、取引先企業約 3 万社にSDGs・SXに関するアンケートを実施したと思うが、改めて評価を教えてください

A 7. 3万1千社へのアンケートを通じて、中小企業のお客さまの中でSXに対する認識にばらつきが相当大きいと再認識しました。だからこそ我々が深い対話を通じて、企業のお客さまと現在地を共有し、どんな機会やリスクがあるのかを共有し、次の一步に繋げていくことと、さらなる成長にどう繋がっていくのかを対話していくことが出発点だと考えています。いずれ大きく事業環境が変化していく中で、お客さまとの対話が、こまりごとを知ることにつながり、解決策の起点となるものをいち早く見つけていくことが、非常に重要なポイントだと考えています。また、リテール・トランジション・ファイナンスを2030年度までに累計10兆円という目標がありますが、数字ありきではなく、お客さまの競争力の維持・向上にとって何が大事なのか、しっかり伴走型で対応していきたいと考えています。

Q 8. 5月17日(火)オープン予定の移動型店舗出店の狙いなどについて

A 8. 東京・大阪で2ヶ所ずつ、東京では品川区八潮・北区王子の団地内に、大阪では吹田市・豊中市の商業施設の駐車場内に、それぞれ出店しますが、我々はリアルとデジタルが融合していく世界を次世代に向けてどう作り上げていくのか常に考えてきました。金融にとっての深い対話、例えば、事業・資産の次世代への円滑な移転はおそらくデジタルでは難しい話ですから、お客さまとの緊密なリレーションとフェイス・トゥ・フェイスでの接点がやはり重要だと考えています。今回は、過去に支店の統廃合により支店が無くなった地域に、あるいは今まで我々が対面でリアルにお会いすることができなかったお客さまに対して、どんな新しい価値を提供することができるのか、しっかりとデータを取りながら、お客さまの反応を見ていきたいと考えています。

Q 9. 東会長と池田会長の退任は、どういう経緯なのか。また、来年はりそなショックから20年となる中、このような節目で、りそなの危機を中心になって対応してきた二人がいなくなるということ、こういった厳しい経営の局面になるわけだが、今後の経営に対する意気込みなどについて

A 9. 指名委員会での協議を経て今回の退任が決定しています。2003年のりそなショック以降、りそなの再生を担ってきた2人であり、東や池田の意思や想いをしっかりと受けとめて、りそなグループを次の世代に良い形でつなげていきたいと考えています。決算発表の中でも申し上げましたが、長らく懸案だったコア収益は、2020年度決算において12期ぶりに反転し、2021年度にはフィー収益が過去最高益となり、我々が取り組んできた中長期的な収益構造改革は確かな進化を遂げていると考えています。今後もS X・D Xの取り組みも強化しながら、しっかりとりそなグループを次世代でも勝てる金融グループに成長させていきたいと考えています。

Q 10. 有価証券ポートフォリオの健全化は定期的実施しており、今回のように外国債券、或いは国内投資信託など細かく言えば違うのかもかもしれませんが、市場部分そのものが内在リスクなのではないかと思っており、お考えを伺いたい。また、逆ザヤになりかねないという話の中で、運用と調達はセットであり、外貨のバランスシートなどはどのように考えているのか。

A 10. 有価証券運用だけで考えるのではなく、バランスシート全体を俯瞰して、どう管理していくのが重要です。市場部門と営業部門を切り離して考えていくことはありません。ただ、コロナ禍で世界的に金利が急激に低下し、世界的な超低金利環境がある程度長期化するという前提でポートフォリオを構築してきました。そこに、我々の想定を上回るスピードで、米金利が短期間で急激に上昇したことから、機動的な対応が遅れたことは反省点として捉えています。逆ザヤリスクを回避した上で、もう一度リスク量を大きく縮減し次のポートフォリオ構築にしっかりつなげていきたいと考えています。

Q 11. コンシューマー部門の減益は住宅ローンの利回りが上がってこないことが要因だと思うが、住宅ローン金利というのはレッドオーシャンの中で、ここは総合採算ではなくて住宅ローン単独の商品でも収益確保ができて理解でいいのか。

A 11. 住宅ローン単独でも収益は確保しています。ポートフォリオの利回りの低下はまだ続くと見っていますが、住宅ローンをご利用いただいているお客さまと、アプリを通じてデジタルで繋がることのできるようになってきています。お客さまとの長い取引の中で、ライフタイムバリューをどうやって上げていくのか、トータルでの採算をどうやって上げていくのかを研究し続けています。これまでは、住宅ローンの金消契約時がお客さまと銀行の最後の接点という場合が多かった中で、今はグループ

アプリで繋がっています。日常の商品サービスの利用が増え、クロスセー ルスを拡大していくことで、収益の向上を目指していきたいと考えています。

以 上