楽天銀行株式会社
2025 年 3 月期 通期 決算説明会 質疑応答
（2025 年 5 月 12 日）

Q01．2026 年 3 月期の計画の考え方について。御行における金利の前提やリスクアセットの拡大ペース、預金の伸び率といった定量的なイメージを可能な範囲で教えてほしい。

A01．今年度の業績予想の前提は、金利、為替はすべて現状横ばいで置いている。つまり、今後の日銀の利上げは織り込んでいない。戦略の大枠としては、これまで通り、楽天エコシステムを活用して口座数を増やし、メイン口座に育てていって非金利収益を拡大するとともに、集まる預金をしっかり運用する。運用方針としては、基本的にはリスク分散された運用資産を拡大すること。その中で、ミドルリスクアセットの比率を少しずつ引上げ、運用利回りを上げていくという考え方も変わっていない。預金やアセットの伸び率については、開示はしていないが、預金については、従前ご説明の通り足元少し弱い水準ではあるので、今よりも少し強い伸びを想定している。アセットについては、25 年 3 月期の運用資産の拡大は、我々の実力通りだと思っているが、今期 26 年 3 月期の予想については、計画値なのである程度保守的に一定の掛け目をかけている。もちろん、予算値にかかわらず、前期できたことを今期も再現するための最大限の努力をしていく。

Q02．3 月末の 預金残高について。伸び率が鈍化しているようにも見えているが、12 月末は少しできすぎたともおっしゃっていたが、今後どのような対策を考えているか教えてほしい。

A02．預金については、我々としてはまず口座を増やしてメイン口座率を上げていき、これによって預金を増やしていく、この戦略自体は引き続き妥当性があると考えているので継続していく。但し、預金の中に一部金利感応度の高い資金があり、この資金は少し流出したので、1 つは、我々としてロイヤリティの高いお客さま、いわゆる我々のサービスを多く使っていただいているお客さまに対しては、それ以外のお客さまよりも少し優遇するような金利施策を導入していく。もう 1 つは、非メイン口座のお客さまをメイン口座に転換する施策を継続的に実施すること。これも預金増加対策になると考えている。預金自体の母数が大きくなってくると、なかなか同じ伸び率を維持するというのは簡単ではないが、過去の実額の増加額と過去の伸び率の中間値ぐらいを目指していきたいと考えている。

Q03．計画におけるミドルリスクアセットの伸びのうちのカードローン、及び楽天カード買入金銭債権の見通しについてはどのように考えているか教えてほしい。

A03．ミドルリスクアセットのカードローンについては、過去のトレンドをご覧いただくと、新型コロナ感染症拡大期に大きく残高が減少したが、アフターコロナに入って少しずつ回復傾向となり、伸び率も少しずつ改善している。25 年 3 月末時点では、前期末比 4.3%増となっており、26 年 3 月末については、従来のト

レンド通り、つまり 4.3%よりも少し強い伸びを想定している。次に、楽天カードの信託受益権については、楽天カードの事業がどのくらい成長するのか次第であるが、引き続き順調に成長していると認識をしているので、従来程度の伸びを前提として置いている。

Q04．トランプ関税の影響は限定的であるとみているが、御行の法人融資や保有する有価証券に対する間接影響も特にはないということでよいか。

A04．トランプ関税の影響については、マーケットのどこに影響が出るかを全て事前に予測することは簡単ではないが、当行のビジネス構造からすると、為替レートの変動、米国金利の変動、株価の変動に対しては、いずれもほぼニュートラルである。唯一あるとすれば、トランプ関税の影響で例えば日本国内の景気が悪化し、その結果として、日銀の利上げが、当初日銀が想定したスケジュールよりも遅れるようなことがあれば、我々が利上げから享受できる利益メリット、つまり得べかりし利益の実現が少し先送りになるようなことはあるかもしれない。しかしながら、冒頭申し上げた通り、我々の計画の前提は金利水準横ばいであるので、計画との関係でいえば全く影響がないと考えている。
加えて、考えておかなくてはならないこととして、国内景気が悪くなって強烈なリセッションのような状況になり、日本国内に失業者が溢れかえるような状況になった場合は、法人融資のみならず個人のお客さまへの与信においても貸倒率が上がるようなことはありうると考えている。しかしながら、個人向けローンについては、当行の場合、中高所得帯のお客さまを中心にビジネスを展開しているため、他行対比では影響が軽微であろうと考えている。また、法人融資についてもアセット自体がそれほど大きくないので、若干影響が出てもそれほど全体に影響を与える話ではないと考えている。

Q05．預金の成長率について。口座数の伸びは 10%以上を継続しているということは、口座当たり残高の伸びが弱くなってきていると認識している。この要因は、ホットマネーの流出やボーナス資金が消費に回ったことを要因に挙げられているが、これは一時的なもので、回復に伴い口座当たりの残高も回復してくるというようなイメージでよいか。また、その手応えについてお考えもお伺いしたい。

A05．イメージいただいている通りである。口座数については、キャッシュレスペイメントがもう少し普及してキャッシュレスペイメント比率の上昇が加速してくれるとそれはありがたいと思うが、口座数については今ぐらいの伸びで見ている。我々としては、1-3 月で他行へ流出した金利感応度の高い一部の預金を、我々が今後施策を打つことによって取り戻し、1 人当たりの預金残高が元の水準に戻っていけば、口座数の伸びに従って預金残高は順調に伸びていくと考えている。加えて、メイン口座率も引き続き少しずつ上がっていくと考えているので、これも 1 人当たりの預金残高にプラスの影響を与える。このような想定の中で、預金は戻っていくとお伝えしたもの。手応えについては、当行に預金を預けていただくことの価値をお客さまにご理解いただくことがポイントだと考えているので、マーケティングをしっかりやることができれば、想定通りの勢いに戻っていくだろうと考えている。

Q06. 計画におけるミドルリスクアセットの伸びの前提について。投資用マンションローンは年間 1,000 億円純増、ABL と買入金銭債権その他は、それぞれ 2,000 億円純増というイメージ感でよいのか。

A06. 投資用マンションローンについては、従前より年間 1,000 億円の純増を目指すとお伝えしている。他方、ビジネスの環境としては、我々のターゲットである都心部の駅近の新築物件が少し減ってきているので、純増が 1,000 億円をやや欠けてもやむを得ないとも思っていた。しかし、足元で確かに新築は少しずつ減っているものの、中古の流通がかなり増えており、それを取り込めているので、案件の取り込みは想定よりも好調である。我々としては、まず計画を考える段階では、従来からの 1,000 億円の純増を前提に計画を考え、実際の営業活動としては、計画＋αが実現できるように努力をしていくということだと考えている。

次に、ABL と買入金銭債権その他を合わせた証券化資産については、2025 年 3 月期は極めて強い数字が出たが、我々としては、まずは 10%+αを目指すことが基本だと思っているので、これが計画の目線感とご理解いただきたい。

Q07. 預金獲得について。今後ロイヤリティの高い顧客には優遇金利を提供していく予定とのコメントがあったが、どの程度高い金利を出される予定か。また、そのコストの財務インパクトはどの程度で、今期の業績予想には織り込まれているものなのかお伺いしたい。

A07. ロイヤリティの高いお客さまに金利の優遇金利施策をということで申し上げているが、まず、他行の中には異常な金利を出されているところもあるが、そういうところにお付き合いをするつもりはない。我々の預金の吸収の基本は、当行のサービスが便利で、お客さまからその利便性をご評価いただいた結果として、預金を置いていただくということである。その上で、色々なサービスをご利用いただいているお客さまに少しの楽しみを差し上げるという意味で、少しばかりの優遇金利を差し上げるということを想定している。そのため、一部の銀行のように、極端な金利を設定するつもりは全くない。それから財務インパクトについては、ある程度はあるものの、そこまで大きな話ではなく、今回の業績予想の中に全て織り込んでいる。

Q08. 中長期ビジョンについて。今回経常利益については超過達成しているが、中長期ビジョン見直しについてどのような検討をされていたのか可能な範囲でお伺いしたい。

A08. 中長期ビジョンについて、経常利益 700 億円の目標については 2 年前倒しで達成したが、まだ残り 3 つの目標値については、道半ばである。一方で、この中長期ビジョンについては、マイナス金利政策を前提としたものであり、状況がかなり変わっているので見直すべきではないかという議論もあり、その観点では、指標全て達成できてからでないと新しい中長期ビジョンを出さないということまで言うつもりはない。然るべきタイミングで我々としてどういう前提の変化があったから次の中長期ビジョンを作りました、というよう

なことも含めてご説明の上、公表させていただきたいと思っている。

Q09. メイン口座率について。メイン口座率は着実に上昇しているものの、成長ペース自体は鈍化していると認識している。非メイン口座をメイン口座に転換していく取り組みについて、過去と同じことをするのか新しいことをするのか、2025 年度にどのようなことを取り組まれるのか、お伺いしたい。

A09. メイン口座数の伸びについては、23 年 3 月末は 420 万口座、24 年 3 月末は 480 万口座であるので 60 万口座の増加、そこから 25 年 3 月末は 550 万口座なので 70 万口座増えたということであり、概ね同じくらいのペースで進捗していると認識をしている。そういう中で、我々としてはメイン口座獲得の基本は、お客さまに当行のサービスを 1 つ使っていただき、そうすると他の銀行よりも遥かに便利であることをご理解いただくことができ、そこから 2 つ、3 つとサービスを複数利用いただくことで利便性が確信に変わりメイン口座へ転換していくというプロセスを踏むことである。加えて、お客さまがサービスを使う度に当行が楽天ポイントをお客さまに差し上げるので、経済合理性も感じていただける。つまり、利便性がまず 1 番大事で、そこに楽天ポイントの経済合理性を少し加えることによってメイン口座化していくということで、引き続きこの戦略でやっていく。新たに何かアドオンすることは必ずしも必要ではないと考えている。先ほどご説明したロイヤルティの高いお客さまへの金利優遇施策については、ロイヤルティの高いお客さまの多くがメイン口座のお客さまであり、メイン口座としてお使いいただいているお客さまに少し楽しみを差し上げるということが目的であるが、副次的な効果として、現在非メイン口座のお客さまが、金利優遇施策に興味を持ってメイン口座化することが少し早まるということがあるとすれば、結果としてメイン口座化に寄与することになる。

Q10. 楽天証券への預金の流出ペースについて。足元 1-3 月の間に何か変化があれば、解説をいただきたい。

A10. 楽天証券で株を買ったり売ったり激しく取引をする方については、その時々で預金の流出や流入があるが、継続的に出金が行われるものとしては、新 NISA による積み立てがある。これは今に始まった話ではなく、継続して流出しているものである。楽天証券のお客さまが少しずつ増えているので、それに応じて流出金額は少しずつ増えているが、極端に何か流出が大きくなっているということではない。1-3 月に預金が少し減少した。確かに楽天証券にも流出していることは事実であるが、これは従来から流出していたものなので、これが 1-3 月の減少要因だとは考えていない。その意味では、楽天証券で積み立て NISA をご利用されるお客さまが増え、預金の流出も増えると想定されるので、この流出を前提として、お客さまの給与をしっかりと当行の口座で受け取っていただけるようにすること、併せて、他行をメインに使っているお客さまの預金を如何にして当行にシフトしていただくかということの方が重要であると考えている。

Q11. BaaS 事業について。何か業容の状況が分かるようなアップデートはあるのか。手応え等定性的で構わないので今後の展望も合わせてお伺いしたい。

A11．JRE BANK については、我々からは数字は開示しないが、口座数は順調に増えている。加えて、JRE BANK のお客さまは、我々が想定したよりも活発に様々なサービスをご利用いただいており、その結果として、預金残高についても想定以上の１口座当たり残高になっており、順調に進捗していると考えている。引き続き JR 東日本グループでもマーケティングの工夫をしていただいており、お客さまに JRE BANK の価値を知っていただく様々な仕掛けはできているので、今度とも伸ばすことができると考えている。将来的には、JR 東日本グループにとっても、我々にとっても、それなりの収益を生み出す事業になると考えている。

Q12．AI を活用した金利収益ビジネスの拡大余地に関心がある。業務改善と効率性追求以外で何か AI のデータに裏付けられたところからトップラインを伸ばすような取り組みはあるのか。また、今後 AI 投資は増えていくとお考えか。

A12．当行のカードローンの中に、小口のお客さま向けのローンというのがある。当行は、元々、いわゆる上場会社等の役職者さま等をターゲットとして最初から大きな枠を提供するカードローンビジネスを行っており、世の中の一般のカードローンとは少し違う事業を展開してきた。しかしなら、小口のお客さま向けカードローンも収益性の高い分野であり、この小口のカードローンを始めることを企図したときに、我々自身に大きなノウハウがあるわけではなかったので、各種データを集めて AI でモデル化し、小口のお客さま向けローン審査モデルを作って小口のカードローンビジネスを開始した。このビジネスは、順調に伸びており、かつ小口であるため一般のカードローンよりも高い金利が得られるため、収益的にも一定の貢献をしてくれている。これが、当行の AI を活用した金利収益の拡大の一例である。

加えて、AI の活用はマーケティングの精度向上にも寄与する。データと AI を活用して、マーケティングにおけるセグメンテーションの精度向上を行っている。これについては効率性という意味もあるが、基本的には、それぞれのお客さまにとって興味のない広告は見せず、極力興味のあるものをお見せすることによって「楽天銀行からのレコメンドって役に立つね」と思っていただき、転換率を上げるといったイメージで推進している。AI を使ってより適切なターゲティングを行う、リーチするより適切なタイミングを判断することにより、金利収益、非金利収益ともに増加している。これについては時間とともにだんだん精度が上がってくるので、将来的にはさらに大きな武器になるのではないかと考えている。

以上のことから、AI 投資は間違いなく増えると考えているが、逆に言えば、投資を増やしてもそれ以上のリターンがあるので、リターンが見込める限りにおいては積極的に投資をしていくというのが基本的な考え方になる。

Q13．メイン口座の定義について。定義上、口座振替が１件でもあればメイン口座という扱いになるとの認識だが、給与振込の方が質の良いメイン口座と言えると思う。この給与振込に設定されている口座は、どの程度あるのか。

A13．まず、口座振替の口座が質の悪いメイン口座だとは思っていない。大事なことは、我々に対するロイヤルティをどのような取引の形でお客さまがお示し頂けるかだと理解している。例えば、勤務先の制約により給与振込口座を自由に選択できないお客さまもいて、そういった方は、給与振込口座を当行に指定することは不可能であるが、口座振替を含めて様々なサービスを楽天銀行に寄せていただくことによってメイン口座としてお使いいただいている。内部的には、給与振り込み口座がどう推移しているか、委託者毎の口座振替口座がどう推移しているかを管理して、進捗を踏まえて必要な施策を打っている。給与振込口座がどのくらいあるのかというは開示をしていないが、非公式に入手している情報に基づくと、地銀の中の極めて大きな銀行の給与振込口座より当行の給与振込口座の方が大きいと認識している。

以　上