

楽天銀行株式会社
2023年3月期 決算説明会 質疑応答
(2023年5月10日)

Q01. 24/3 期業績予想の前提条件について：金利、非金利、経費、クレジットコスト等に、どのような想定を置いているのか。

A01. 24/3 期の業績予想について、金利は横這い（日銀のマイナス金利政策の継続、YCC のこれ以上の修正なし）、為替は現状でフラットとの前提を置いている。運用資産をバランスよく増やし、ミドルリスクアセットの割合を少しずつ増やしていくことを企図して、金利収益の伸びを算出している。非金利収益については、口座数の伸び、及びメイン口座^{*1} 比率の順調な増加を前提として、非金利収益の伸びを算出している。

与信関係費用については、当行のデータを活用し、厳格な与信管理を継続する前提の下、それぞれのアセットクラスごとの与信関係費用はほぼ横這いと想定している。ただし、ミドルリスクアセットの漸進的な増加によりアセットクラスの割合が少し変わってくるため、与信関係費用のトータルとしてはある程度の増加を見込んでいる。

*1: 口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。

Q02. 預金について：昨今の米国地銀の問題をうけて、預金の粘着性についてどのように考えているのか。

A02. まず、米国と日本では、金融当局の規制の考え方が異なり、本邦では、流動性の管理については銀行の規模に関わらず、厳格な管理が行われており、米国とは状況が異なる。次に、当行は、お客さまにメイン口座^{*1} として利用して頂き、お客さまの生活に必要な資金が当行の口座に入る。すなわち、楽天銀行に対する信頼感から、当行に預金を預けて頂いているため、当行の預金の粘着性は高いと考えている。

加えて、当行のお客さまは楽天銀行に高い信頼感を抱いているのみならず、楽天グループに対しても高い信頼感を抱いており、楽天グループに対する信頼感も、当行の預金の粘着性を高める要素となっている。

*1: 口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。

Q03. 説明会資料 24 ページの各アセットについて 24/3 期で具体的にどの程度の金額の伸びを見ているのか。特に楽天カード信託受益権、投資用マンションローン、ABL(Asset-Based Lending)について、23/3 期よりも増加額が増えるのか減るのかを定量的にお聞きしたい。資金利益の実額としてもどの程度寄与するのか、定性ではなく定量で答えていただきたい。

A03. 24/3 期の業績予想の数字については、決算短信に記載させていただいている項目が全てであり、それ以外の具体的な数字の開示についてはご容赦頂きたい。全体としては、貸出金、買入金銭

債権の各アセットクラスについて、従来通り成長していくと考えている。カードローンは、他のアセットクラスと異なり、コロナ禍の影響で消費者の消費が減退し、資金ニーズが落ち込んだことにより、過去2年間残高が減少傾向にあったが、アフターコロナということで、22年9月より残高の減少傾向が底打ちをし、少しずつ増加に転じている。24/3期についても増加傾向が継続するという前提で計画を立てている。

住宅ローンについては今後とも伸ばしていくが、住宅ローン市場については、様々な銀行が厳しい金利競争を展開しているため、当行は低金利競争に参加せず、当行としてクロスセルを含めて、様々な収益が期待できる顧客に限定して住宅ローンを提供するというのが基本的な考え方である。よって、住宅ローンについては無理な伸びは計画していない。

投資用マンションローンについては、大手の投資用マンション販売業者としっかりとした取引関係を構築し、優良顧客を紹介して頂いているため、引き続き、一定の伸びは実現できると考えている。ABLについては、当行が証券化を行った結果の証券化資産のうち、一部が買入金銭債権となり、一部がABLとなる。証券化にあたり、オリジネーターの希望によってABLになるのか、買入金銭債権になるのかが決まるため、ABLがいくら増加し、買入金銭債権がいくら増加するのかは予測しづらい。当行の考え方としては、証券化をさらに加速させ、ABLと買入金銭債権を合算した金額を大きく伸ばしていきたいと考えている。

Q04. 貸出金残高について：23/3末のカードローン残高は前四半期末比で増加したが、広告宣伝費を投下するなどの取組を行ったのか。なぜ今回増加したのかの仮説があれば教えていただきたい。また、24/3期の前提についても何かあれば教えていただきたい。

A04. カードローンについて、23/3末残高は22/3末残高と比べて減少しているが、22/12末残高と比べると増加している。Q4に特別な広告宣伝活動を行ったということはないが、22年4月よりTVCMを打っているため、その効果が少しずつ現れてきた可能性はある。それ以上に重要な点は、お客さまがコロナ禍でステイホームを強いられていた状況が緩和し、アフターコロナの中で、お客さまが消費を再開した。特に、全国旅行支援により旅行需要が喚起され、外食も復活して、個人の資金需要が伸びてきたため、当行のカードローン残高も増加に転じた。

当行としては、アフターコロナが続くことを前提とし、24/3期にカードローン残高が増える計画としている。つまり、新型コロナウイルスが再び蔓延し、5類から2類に戻るとような前提は置いておらず、アフターコロナが続くという前提で計画を立てている。

Q05. 楽天カード信託受益権について：23/3末の楽天カード信託受益権は前四半期末比で減少し、楽天カードのショッピング残高に占める楽天銀行の保有する信託受益権の比率も、Q3のみ高く、23/3末はその前の水準に戻った形に見えるが、背景と今後の見通しについて教えていただきたい。

A05. 楽天カード信託受益権残高については、例年、12月末に残高が大きく増え、3月末の残高は12月末と比べて減少する傾向がある。これは、年末商戦により顧客の11月、12月の消費が増

えるため、楽天カードの取り扱いも増加し、12 月末の楽天カード信託受益権の残高が増える。年末のカード利用残高は、年明けに決済が終わり、3 月末には楽天カード信託受益権が通常の残高に戻るのが例年のパターンである。楽天カードの調達における当行が保有する楽天カード信託受益権の比率は、楽天カード側の調達方針次第で変動するが、楽天カードの調達には、カード債権を証券化して資金調達をしている部分と、銀行からの借入やマーケットでの CP による調達等の部分がある。銀行借入は、一度借りると、その残高を増やしたり減らしたりすることは簡単ではないため、12 月にかけて、取扱残高が大きく増えた際には、楽天カードの立場では、他行から追加借入を行うよりも、当行の信託受益権による調達の方が、スピード感があり、便利であるため、12 月末にかけての楽天カード信託受益権残高が増える。一方、3 月末に向けては、カードの利用残高が決済されて楽天カード信託受益権残高が減少するのに対し、各銀行からの借入残高は大きく変動しないため、楽天カードの調達における当行の保有する楽天カード信託受益権の比率の減少も、例年起きてきていることである。当行としては例年と同様の動きをしていると考えている。

今後についても、楽天カードは順調に事業規模を拡大していくと考えているため、今後とも信託受益権残高が伸びていき、23 年 12 月もかなり高い水準となり、来年の 3 月末は 12 月比では少し減った水準となると予想している。

Q06. メイン口座^{*1}率は、31.1%だが、これまでの推移、今後の推移の見通し、メイン口座の収益性、そして、メイン口座化する上で差別化を図る競合相手はどこになるか。

*1: 口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。

A06. メイン口座率はこれまで順調に伸びており、23/3 末は 31.1%となっているが、当行としては、メイン口座率を今後とも伸ばしていきたい。今後、いつ何%のメイン口座率を計画しているという具体的な数字は申し上げられないが、当行としては、メイン口座率をこれまで伸ばしてきたペースを維持しながら、上場に伴う知名度の向上により、メイン口座率の上昇カーブを少しでも上昇させていきたい。

メイン口座を獲得する上での差別化要因は、当行のサービスの利便性が大きい。当行は、一つの銀行アプリでフルラインの銀行サービスをデジタルで提供しており、それぞれのサービスがお客さまにとって、非常に使い勝手が良い。当行のサービスの利便性が最も強い差別化要因であると考えている。加えて、お客さまが当行のサービスを使うたびに当行は楽天ポイントを付与しており、お客さまの視点では、他行のサービスを使うよりも当行のサービスを利用した方が、ポイントがもらえるという経済合理性がある。利便性と経済合理性によってお客さまに当行をメイン口座として選択して頂いていると認識しており、利便性と経済合理性は、今後もメイン口座を伸ばしていくうえでの差別化要因になると考えている。

競合他社については、メガバンクにせよ、地方銀行にせよ、多くのお客さまがメイン口座として利用されている。大きな枠でみると、当行がメイン口座を増やすことができた際には、メガバンクをメイン口座として利用していたお客さまが当行にシフトすることが多い。当行としては、どの銀行を競合相手と考えるというよりも、より利便性の高いサービスをお客さまに提供することに注力して、メイン口座を

増やしていきたい。

Q07. 資本政策の考え方について：余剰資本は当面、投資に充当されると思っているが、資本政策の考え方について教えていただきたい。また、自己資本比率の目標目安などの考え方はあるのか。合わせてリスクアセットの推移どうみておけばよいかなどについてもお聞かせいただきたい。

A07. 当行としては、27/3 期に向けた中長期ビジョンを実現することが最も重要であり、そのために、IPO 時に公募増資を実施した。公募増資の考え方については、27/3 期までの中長期ビジョンに基づき、今後、アセットを増やしていくために必要な自己資本を調達したというものである。27/3 期まで計画通りに事業を拡大できたとすれば、余剰の自己資本は出てこないと考えている。前提となっている自己資本比率については、当行は、国内基準行であるため法的には4%の自己資本比率が必要であるが、当局の目線としては、8%というのが目安となっているのではないかと推測している。加えて10%程度の自己資本比率があれば、銀行の自己資本比率については大きな問題はないという受け止め方になると考えている。当行としては、原則として、自己資本比率10%を維持するというのが基本的な考え方である。ただし、成長期においては、一時的には自己資本比率が10%を割り込むことも許容するが、仮に成長期であったとしても、自己資本比率が絶対に8%を割り込むことがないように運営することが、当行の自己資本比率に関する考え方である。リスクアセットについては、運用資産を大きく増やしていくこと、ミドルリスクアセットの比率を少しずつ引き上げていくことによって、今後、かなり増えていく。23/3 期の自己資本比率は11.2%であるが、4月にIPO時の公募増資を行ったため、一旦、自己資本比率は上昇している。しかしながら、今後は、リスクアセットはかなり増えるため、自己資本比率は逡減していく。

Q08. 預金の増加について：口座数増加ペースの評価と今後に向けた施策について教えていただきたい。また、メイン口座^{*1}率の目標とそれに向けた施策はどのように考えているのか。

*1: 口座振替または給与・賞与受取口座として利用されている口座。

A08. 口座数の増加については、コロナ禍において消費者の生活がデジタル化したため、追い風を受けた。アフターコロナに入って一段落したが、デジタルシフトは今後とも続き、また、当行は上場に伴い知名度が向上したため、多くのお客さまに興味を持っていただけると認識している。ここから、口座数の増加を加速させていきたい。

メイン口座率については、当行のサービスの利便性と楽天ポイントの付与による経済合理性により、お客さまに当行をメイン口座として選んでいただいている。お客さまが、当行の多くのサービスに触れることにより、利便性を実感して、メイン口座率が上昇していく。メイン口座率の上昇に伴い、預金も増加していくと考えている。

Q09. 非金利収益について：非金利収益での、その他業務収益の増益継続性は見込めるのか。役務取引等収益は伸びていないように見えるがどのように評価しているのか。

A09. その他業務収益については、マーケットの影響を受けるため、為替や金利が大きく変動すれば、その他業務収益が大きく増加するが、マーケットが落ち着いている状況になると、その他業務収益は減少する。しかしながら、当行の口座数は増えているため、その他業務収益がマーケットの影響を受けることは事実だが、口座数が増えた分については、確実に、每期、その他業務収益は増えていく。マーケットが大きく変動した際には、機を捉えて、その他業務収益を伸ばしていくが、マーケットの変動に過度に依存することなく、着実に口座数を伸ばすことによって、その他業務収益を増やしていくことが基本的な考え方である。

役務取引等収益については、口座振替手数料とカード関連手数料は順調に伸びているが、受取為替手数料は前期比で減少している。これは、21年10月に全国銀行データ通信システム（以下全銀システム）の銀行間手数料が約半減したことに伴うものである。お客さまから送金の依頼を受けた場合、当行は、お客さまから送金手数料を徴収し、全銀システムに対し銀行間手数料を支払うという仕組みになっているが、銀行間手数料の引き下げに伴い、当行は、お客さまから徴収する送金手数料も引き下げたため、23/3期において、内国為替の取引件数は順調に増加したものの、受取為替手数料が前期比で減少した。より詳細に申し上げますと、21年10月～22年9月は、受取為替手数料が送金手数料引き下げの影響により前年同期比マイナスとなるが、22年10月以降は、内国為替の取扱件数の増加に伴い、受取為替手数料も増加していく。23/3期の受取為替手数料が対前年比で減少したのは、全銀システムの銀行間手数料の引き下げという特殊要因によるものとご理解いただきたい。

Q10. ミドルリスクアセットでのそれぞれの比率は今後どう変化すると見ているのか。証券化の急増は継続するのか。

A10. ミドルリスクアセットについては、全てのアセットクラスをバランス良く伸ばしていくというのが基本的な考え方である。よって、どれか一つに特化して伸ばすという考え方はしていない。カードローンについては、過去2年間は残高が減少していたが、22年9月にトレンドが変わり、増加傾向に転じた。投資用マンションローンについては大手事業者としっかりとした取引関係を構築しているため、安定的に伸ばしていくことができる。証券化については、オリジネーターありきなので、どのくらい案件が来るか次第である。しかしながら、当行の証券化のワンストップサービスは、当行が証券化をアレンジし、楽天信託を使って倒産隔離を実現し、出来上がった証券化資産を当行自らが購入するものである。オリジネーターからすると、楽天銀行とさえ話をすれば、全てがワンストップで決まるため、当行の証券化サービスの競争力は今後とも維持できると考えている。証券化案件については、持ち込みによって、増加が多い年、少ない年があると思うが、全体としては証券化資産を大きく伸ばしていくことができると考えている。

以上