

楽天銀行株式会社

2024 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答

(2024 年 2 月 13 日)

**Q01. 10 ページの通期業績の上方修正について、可能な限り背景について定量的にご説明をいただきたい。関連して、14 ページのミドルリスクアセットの 4 つについて、足元の状況と今後の見通しについて伺いたい。**

A01. まず、経常収益については、金利収益の源泉となる運用資産の伸びが当初計画していたものと比べると強い。一方で、非金利収益については、アフターコロナの戻りが当行の想定よりも少し弱い。結果として、この金利収益のプラスと非金利収益のマイナスを増減すると、経常収益は、通期で当初の計画を少し上回る程度だろうという見方をしている。

経常利益及び当期純利益が改善した理由については、デジタルバンクとしての規模が大きくなれば経営効率が上がって利益が出てくるという構造がストレートに利いていると考えている。将来の成長に向けたシステム投資やマーケティング費用については十分に使ったうえで、規模の拡大による経営効率の改善が当初計画における保守的な想定を超えたため、利益が大きく伸びたと理解いただきたい。

その上で 14 ページのミドルリスクアセットについては、まず、カードローンについては、アフターコロナで回復傾向になってきており、ボーナスによる返済が増えて残高が減少した 12 月末時点においても、3 月比、前年 12 月比で残高が増加しており、当行としてはここからもう一段伸ばしていきたいと考えている。次に、投資用マンションローンについては、従来、年間 1,000 億円程度の残高の積み上げが可能であると申し上げており、引き続き大手の提携業者との連携をしながら積み上げを図っていく。マーケットの需要については、当行が取り扱っている都会の駅近物件については引続き根強い需要があり、その意味でも安定的に成長できると考えている。また、ABL 及び買入金銭債権（その他）については、企業の保有する金銭債権、不動産、各種プロジェクトを証券化した資産であり、信託受益権の形で当行が購入すると買入金銭債権になり、信託勘定にローンを実行すれば ABL になる。当行の証券化の競争力がある程度世の中で認めていただけるようになってきており、需要は増えている。証券化であるので、必ずしも四半期ごとにコンスタントに増えるものではないが、引き続き成長を続けていけるだろうと考えている。

**Q02. 16ページの有価証券投資について、確認となるが今回の新規購入1,380億円はその他有価証券ではなく、全て満期保有目的で購入したとのことですが、また、政府保証債とはどのような中身になるのか、教えて欲しい。**

A02. 第3四半期に行った投資目的の有価証券投資については、「その他有価証券」ではなく「満期保有目的の債券」として購入している。これについては今後の金利状況を踏まえて、長短金利差を満期まで保有しても取れるだろうと考えて投資をしていることから、満期保有目的で購入した。次に、政府保証債については、公社・公団や〇〇機構といった発行体が発行した債券であり、日本国政府が保証をしている債券であることから、信用リスクという観点では国債と同じである。ただし、利回りについては3~5bp程度、政府保証債の方が国債よりも高い状況である。流動性は国債の方が高いことは事実だが、今回の当行の有価証券投資が満期保有目的の投資であるので、国債の流動性をとるよりも政府保証債の利回りの高さを選んだということである。

**Q03. 来期に向けて、増益のドライバーが何になるのか教えて欲しい。また、口座数の伸びがYoY10%とのことだが、新NISAがより本格的に始まってきたらより一層増えるイメージなのか。**

A03. まず当行として来期、重要なことは、中長期ビジョンとして公表している2027年3月期の利益目標に向けて、しっかりと成長することであると考えている。成長ドライバーとしては、引き続き自己資本にも少し余裕があるので、運用資産を拡大し、金利収益を伸ばしていきたいと考えている。次に、非金利収益については、生活関連は口座数とメイン口座が増える結果として増えていく。娯楽関係は、今期はマイナス成長であるが来期に向けてプラス転換をしていくだろう想定している。その上で、今期にも見られたように、当行の事業規模が大きくなるに従って経営効率がさらに上がると考えていることから、いわゆる経営効率の改善が利益に貢献してくれるだろうと考えている。

次に口座数については、楽天エコシステムを有効活用して新規口座をとっていくことが基本戦略である。その中でその時々、消費者の皆さまに興味を持っていただけるグループサービスがあるので、そのグループサービスからの獲得がある時に増えるようなことは十分にあり、逆に言うと、そのような消費者の皆さまの興味のあるサービスからの獲得をその時々を増やしていくのも重要だと考えている。足元では、新NISAで楽天証券経由の銀行口座の開設が増えており、引き続き新NISAについてはマスコミ等で取り上げていただいていることから、消費者の皆さまの興味もあり、当行の口座開設にプラスに影響すると考えている。

一方で、新 NISA については 1 人 1 口座であることからしても、引き続き新 NISA のプラス影響があるものの、だんだんそのプラスの幅は減ってくるのだろうと考えている。そうすると大事なことの 1 つ目は、現在、楽天グループ内で力を入れている楽天モバイルの成長から新規口座を獲得していくこと、2 つ目は、キャッシュレスペイメントがここから先に本格的に拡大していく中で、楽天銀行が提供するキャッシュレスサービスの利用を目的とした新規口座開設を伸ばしていく、若しくは楽天カード、楽天ペイといった楽天グループ内のキャッシュレス関連のサービスを経由した当行の新規口座開設を伸ばしていくことである。

**Q04. 中長期的な利益目標で 2027 年 3 月期に経常利益約 700 億円を展望されているが、金利上昇の可能性もある中で、中期的な見通しに対するアップサイドの余地をどのように考えているかお伺いたい。併せて、23 ページの成長に向けた資本活用という点について、更なる成長をドライブするために投資が必要な分野を改めて教えて欲しい。**

A04. 中期の利益目標に向けた進捗については、今回、今期の業績予想を上方修正させていただいたことから、ラップとしては想定プラスアルファできていることは事実である。その上で、2027 年 3 月期において経常利益 700 億円を確実に達成することが、最初の目標と考えている。この前提においては、金利上昇を見込まず、現状の金利水準を前提として、確実に 700 億円を達成するということである。ただし、デジタルバンクのビジネスモデルは、事業規模が一定水準を超えると、そこから拡大するにしたがって経営効率が一気に上がる側面があり、元々計画を作る段階で、経営効率の向上を見込んでいるものの、ある程度掛け目をかけていることから、アップサイドの可能性はありうるとご理解いただければと考えている。併せて、金利上昇局面になればこれも +α になるだろうとは思いますが、現時点では、27 年 3 月期の経常利益 700 億円が皆さまへのお約束であり、達成するためにしっかり努力していくと申し上げたい。

一方で、成長に向けてどの分野に投資をするのかという点については、当行の場合、システムがベースにあって、それを使ってお客さまの利便性を改善する、お客さまに新しいサービスを提供する、運用資産の多様化や 2027 年 3 月期より少し先になるかもしれないが法人分野のビジネスを拡充するといった形で新しいレベニューラインをつくることを考えている。そのため、投資分野については、基本はシステム投資であるをご理解いただきたい。

**Q05. 与信関係費用比率について。足元では非常に高いアセットクオリティだと理解しており、今後大きく与信関係費用比率が上がっていくリスクは限定的だと思うが、今後のインフレ等環境の変化がある中で改めて適正水準の考え方を教えて欲しい。**

A05. 与信関係費用については、合計額だけで議論することが適切かどうかについては、やや懐疑的である。なぜならば、例えば住宅ローンで1%も貸倒が出たら、正直に言うと赤字になる。カードローンであれば、当行の10%程度の貸出金利に対して3%程度の貸倒率となっており、高収益ビジネスになっている。すなわち、運用資産のミックスがどうなるかによって貸倒費用や貸倒費用率は変わってくるものだと考えている。そのため当行としては、個々のアセットの収益性に応じて目標貸倒率を設定し、これをきちり守っていくことを大事にしている。そういう意味では、今後カードローンを含めたミドルリスクアセットの割合が少しずつ上がっていけば、十分リスクコントロールはできると思っているが、ローリスクのアセットと全く同じ貸倒率になるわけではないので、与信関係費用は少しずつ増えていくだろう。しかしながら、同時にそれを遥かに上回る金利収益の増加を見込むことができるとお考えいただきたい。

**Q06. 親会社との関係について。楽天グループ(株)が楽天銀行の株式を一部売却した状況下と思うが、ビジネスへの影響としてもし想定できるものがあれば教えていただきたい。**

A06. まず、親会社の持ち株については、昨年12月にも一部売り出しをして売却したことは事実である。当行も上場会社であり、株主が当行の株式を保有するのか売却するのかは株主の判断になると考えているが、一方で、楽天グループ(株)については、当行のIPO時に当行の連結子会社のステータスを維持すると発表をしている。このことから、持ち株比率がどうなるかは今後、親会社が決めることであるものの、今後とも連結子会社のステータスは維持されるものと理解している。楽天グループ(株)の当行株式の売却後現時点まで、連結子会社のステータスは維持されているため、ビジネス面の影響は出ていない。今後も楽天エコシステムを最大限に活用して当行の成長を実現していく。逆に言うと当行が成長して、収益・利益を大きく拡大すれば親会社の連結決算上当然プラスになるという構造にあることから、親会社との関係は特に変化がないとご理解いただきたい。

**Q07. (Q6 への更問) ビジネス面への影響がもし出るとすればどういところ等、そもそもこのような議論があるか、議論すらないのかどうか。このあたりについて、もう少しだけお伺いしたい。**

A07. ビジネス面への影響という意味では、当初、100%子会社であったところから IPO 後は 100%子会社ではなくなるのでどうなるのか、すなわち楽天グループ(株)以外の株主の皆さまに当行の楽天エコシステムを活用した成長戦略をご理解いただくことができるかという心配はあったが、お陰様で、楽天グループ(株)以外の株主の皆さまにも、楽天エコシステムを活用して当行が成長し、企業価値を上げていくという方向性についてご理解をいただいている。そういう意味では、ビジネスの影響が生じる可能性があるかという点についても、現時点では全くないというのが回答となる。

**Q08. 経費率の見直しについて。一定の事業規模を超えると経営効率が一気に改善するというお話の中で、今回の第 3 四半期の決算を踏まえ、頭では想像していたけれども、今回実際に結果として見るのは初めてということだったのではないかと認識している。足元の状況を踏まえて、来年度以降の経営効率の今後の見方や巡航速度はどの程度なのか教えていただきたい。**

A08. 経費率及び経営効率の問題については、中長期ビジョンにおいて経費率の 2027 年 3 月期の目標を 45%と置いていたことからご理解いただける通り、経費率は中長期ビジョン策定時の想定よりも低下しており、経営効率は想定よりも向上している。加えて、策定時においても、成長に必要な投資や費用の支出はかなり織り込んで計画を立てていた。今後についても、当行は成長に向けて必要な支出は特に削減するつもりはないが、その支出をしたとしても、恐らく当初想定したのよりも現状の経営効率が上がっていることを踏まえると、来年度の発射台については、経営効率という面では、当初計画よりも効率が上がっているレベルからスタートできると考えている。もちろん成長投資については今後、今想定していない大きなものが出る可能性がゼロではないが、しかしながら、もともと当行はシステム投資を毎年相応の規模で行っているため、経営効率については、来年度、中長期ビジョン策定時よりもより効率的な水準からスタートし、少しずつ改善していくことを想定している。経費率 40%については、簡単に達成できる数字ではないが、一定の期間の中でチャレンジする価値はあると思っている。

以上