楽天銀行株式会社
2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答
（2024 年 11 月 11 日）

Q01. 上期に日銀利上効果が 44 億円とのことだが、これには、10 月から利上げ効果が出てくる住宅ローンや投資用マンションローンの利上げ効果は入っておらず、その他の貸出金、買入金銭債権、日銀当座預金等の金利上昇によるものか。どういった性格のものか。

A01. 住宅ローン及び投資用マンションローンについて、ご理解の通り、既存分については 10 月から金利を引き上げるので、上期効果の 44 億円には入っていない。もちろん、住宅ローン、投資用マンションローンの新規実行分は、実行時の金利が適用されるので、金利上昇効果が生じているが、既存分に比べて金額が小さく、全体感としては 10 月から反映するとご理解いただくことで結構である。従来、貸出金と買入金銭債権の 78%が変動金利で、その概ね全てが TIBOR 連動と説明している。この中から住宅ローンと投資用マンションローンを除いたほぼ全てが金利上昇のメリットを受けているとご理解いただきたい。金利上昇のタイミングは、日銀預け金については日銀が政策金利を上げればその時点から反映するし、例えば 1 カ月でロールしているようなものであれば翌月には反映する。少し時間がかかるものもあるが、6 カ月物はそれほど多くないので、3 カ月程度で金利上昇効果が生じるとご理解いただきたい。

Q02.JRE BANK の進捗について。口座数、預金残高、非金利収益の伸びなど、他の BaaS 提携先への展開の可能性など、現時点で共有いただけるものがあればお伺いしたい。

A02. 具体的な数字の開示は控えさせていただくが、JRE BANK は順調に拡大しており、口座数が伸び、開設された口座が稼働することに伴い、順調に預金残高も増加している。我々の BaaS の提携についての考え方は、我々の持ち得ないユニークなアセットやノウハウをお持ちの企業で、その企業が本気でリソースを投入して一緒に便利な金融サービスを作っていこうということであれば、ぜひ一緒に進めさせていただきたいというものである。
このような考え方に基づき、ご相談いただいたお話の多くを結果としてお断りすることになっているが、交渉中の先もいくつかあり、魅力的な金融サービスの提供に向けてディスカッションを行っている。何かまとまった事があれば、そのタイミングで皆さまにご説明をさせて頂きたい。

Q03.フィンテック再編の取り止めについて。楽天カードとみずほ FG の資本業務提携の件があるが、たとえ提携が決まったとしても、御行の楽天グループ内での位置付けというのは変わらないという理解でよいか。

A03. まず、フィンテック再編の全般としては、我々としてはグローバルに見てユニークな銀行を超えるフィンテックグループを構成できるという魅力のもとで、実現に向けて交渉をしてきたということである。当行にとっ

ては、当行の少数株主の皆さまの利益を守るという重要な観点があり、その範囲で交渉してきたが、他方親会社にとっても他の選択肢があったことは事実である。その結果として、親会社としては、楽天カードとみずほ FG との資本業務提携の方が魅力的と判断し、今回の結果になったものと認識している。楽天カードとみずほ FG の資本業務提携については、まだ交渉中のステータスであると認識しているが、仮に提携が出来たとして、これまでの発表を見る限り、楽天カードは引き続き楽天グループの連結子会社として維持されるということであるので、楽天グループにおける楽天銀行の位置づけについても全く変わらないと考えている。これは、楽天証券に対してみずほ証券がすでに 49%出資をされているが、我々の楽天グループにおける位置づけや楽天証券との連携において何も変わらなかったことから見てもお判りいただけるものと考えている。

Q04. 外部環境の変化と資本政策について。日銀の政策変更もあり、来年度には、中長期ビジョンの利益目標が達成できる可能性が出てきたようにも思えるが、今後の資本政策について、変化があればお伺いしたい。

A04. 中長期ビジョン策定時と比較して、日銀のマイナス金利政策が解除され、7 月には追加の利上げが行われたという外部環境の変化があったことは事実である。内部的な目標としては、もう少しアセットを積みたかったという思いはあるが、フィンテック再編プロジェクトへのリソース配分もあり、実現できない部分があった。言い換えれば、今後はアセットをもう少し積めると考えており、そうすると自己資本比率が少しずつ下がってくることを想定している。潜在的な成長を十分に実現した後であれば、余剰資本を配当するということはあると思うが、まだそこまでに至っていないと考えていることから、引き続き成長による企業価値向上によって株主の皆さまから評価いただきたいと考えている。

Q05. ミドルリスクアセットについて、上期の実績は計画と比較してどのように評価しているのかお伺いしたい。

A05. 順調に積み上がっていると理解しており、運用資産全体の積み上がりが前年同期比+12.3%に対して、ミドルリスクアセットが前年同期比+13.6%ということで、ミドルリスクアセットの割合を少しずつ増やしていくという意味では戦略通り。カードローンはほぼ計画通り、投資用マンションローンは年間 1,000 億円程度の純増ということを申し上げており、同様に計画通りである。ABL と買入金銭債権その他については、前年同期比+12.8%と引き続き二桁以上の成長を実現できており、証券化のマーケットにおいて、当行の実力が大手の企業を含む多くの企業に少しずつ認知されているので、更に加速していきたいと考えている。

一方で、投資用マンションローンについては、足許で我々がターゲットとしている都会の駅近の物件が少しずつ減少してきていることは認識をしている。これを受けて、一部の投資用マンション業者において地方へのシフトの動きがみられるものの、我々としては従来通り、都会の駅近をターゲットとして物件の流動性の確保をすることが、投資用マンションローンのリスク管理としては重要であると考えていることから、この戦

略は変わらない。

Q06. 預金獲得戦略について。口座数の拡大をドライバーとして預金が順調に伸びていると理解していますが、顧客の属性をどのように分析され、今後の預金獲得競争をどのように描かれていますでしょうか。また、マネーブリッジ預金は、伸び率が少し鈍化しているように見えるが、どのように認識しているのかをお伺いしたい。

A06. 預金獲得戦略としては、新規口座獲得によって口座数を増やすこと、加えて、生活の中のメイン口座として利用をいただくことによって 1 人当たりの預金額を増やしていくこと、この掛け算だと考えており、ドライバーが何かというと我々のサービスの利便性であると考えている。その中で、我々の口座属性としては、スライド 30 にお示ししている通り、働き盛りの 30 代-50 代が中心ではあるものの、60 歳代以上のお客さまについてもバランスよくご利用をいただいていると認識をしている。地域別でみてもこれまでは、ネットリテラシーの高い関東圏の方が多かったものの平準化に近づいてきており、地域別人口の割合に近くなってきている。

また、マネーブリッジとして連携して使っていただいているお客さまの預金については、足許で 6 兆円を超えており、伸び率でみると少し鈍化しているという見え方をするかもしれないが、銀行口座と証券口座を繋いでいただいているということで、投資資金を当行の口座に預金として預け入れしていただいているお客さまがいる一方で、生活資金を預けていただいている方もいて、生活資金の方が投資待機資金よりもはるかに多い。そのような中で、新 NISA の導入を契機に、これまでほとんど株式の投資をせず、100%預金で自分の資産を持っていた方が、一部 NISA 等で有価証券投資に資金を振り向けたことによって、マネーブリッジの預金の伸びが少し鈍化したことはあると思う。どういう資産配分をされるかはお客さまのご判断になるので、我々として重要なことは、生活口座として使っていただく預金を順調に伸ばしていくことだと考えている。

Q07. 収益構造のバランスについて。これまでは金利収益と非金利収益を６対４のバランスだったが、上期は金利上昇の影響で金利収益の比重が大きくなっていた。今後さらなる政策金利の上昇があった場合には、どのようになっていくのかお伺いしたい 。

A07. 本来的には、金利上昇下で、金利収益が増えるのは、必ずしも銀行の実力ではないという理解をしており、それをお伝えしたうえで、今後の金利収益、非金利収益についてご説明させていただく。まず１つは、運用資産をしっかり伸ばしていくことが 1 番大事なことだと考えており、加えて、我々は金利感応度の高い運用資産構成を有していることは事実であり、金利が上昇すれば、その優位性をフル活用して金利収益を伸ばしていくというのが重要である。 一方で、非金利収益は、目立たないものの、我々は銀行の規模に比べるとトランザクションの多い銀行であり、お客さまにサービスの利便性をご評価いただいて、決済関連取引を多数いただいている。今後、キャッシュレスペイメントが重要な領域の１つであり、日本の

キャッシュレスペイメント比率は未だ 40%程度であり、今後この比率が 80%、90%と伸びていくにしたがって、当行のデビットカード、プリペイドカード等を活用してこのキャッシュレスペイメントの拡大需要をしっかり取り込むとともに、楽天カードや楽天ペイメントと銀行口座を組み合わせてお客さまにメリットを提供していくことによって、非金利収益を大きく引き上げていくということができると考えている。

Q08．みずほ FG と楽天カードの資本提携について。楽天カードとの信託受益権に関する取引や楽天カードから楽天銀行への送客についても特段、何か変わる可能性はないと考えていてよいか。

A08．楽天カードとみずほ FG の資本業務提携については、交渉中であり、最終的にどのような内容になるのかは分からないものの、楽天グループにおける当行の位置づけは、全く変わらないと考えている。即ち、楽天カードからの送客もしくは楽天カードへの当行からの送客も変わらないと理解している。また、楽天カードの信託受益権については、グループの中にいる我々だからこそ楽天カードのビジネスをよく理解でき、楽天カードにとって最適なファイナンスを提供できる提案力が強みであると考えており、この点も不変と考えている。

Q09．日銀利上げ効果の 44 億円を Q1 と Q2 に分解してほしい。

A09．利上げ効果の説明については、従来、構造的なご説明をして、皆さまに必要な試算をしていただくことにしているので、これ以上の分解については、開示を控えさえていただく。

Q10．ここ数四半期でメイン口座率が横ばいであったにもかかわらず、今期上昇した理由を教えて欲しい。

A10．メイン口座になっていただくタイミングは、お客さまのライフスタイルの変化によるところもあり、例えば、4 月は多くの企業にとって新年度であり、この辺りに給与振込口座の変更手続きをすると、大体 7-9 月の間位に給与振込口座が変わったり、電気代やガス代の支払口座の変更手続きをしていると口座振替の手続きに 1 か月かかったりして、7-9 月くらいにメイン口座が増えるというようなずれが生じる部分もあるのだと理解している。期待値としては、四半期ごとでリニアに上がっていくことを期待しているものの、季節性も含めたお客さまの行動に応じて少し上がったり、大きく上がったり、横ばいになったりということもあり得るのだろうと思っている。