楽天銀行株式会社
2025 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答
（2025 年 2 月 12 日）

**Q01. 業績予想の上方修正についてだが、11 月に上方修正した後、今回は第３四半期までで 11 月の修正予想に対して 76%進捗で、今回さらに上方修正されたわけだが、この 3 ヶ月間で具体的にどういった項目が上振れてきたのか、教えていただきたい。**

A01. 通期の業績予想の上方修正について、一番大きいのは金利収益が想定よりも強いことである。第 2 四半期の決算説明会の際に運用資産の伸びがあまり強くなく、これについてはフィンテック再編プロジェクトの様々な検討に人を割いていたために運用資産の拡充に対してなかなかリソースを投下できなかった結果、少しスローダウンしたと説明した。フィンテックの再編が中止となり、下期からは運用資産を通常の伸びに戻すように努力する、しかしいきなり元には戻らないので、1 月位からは巡航速度に戻したいと説明したが、10-12 月期において当行の運用に関わる行員の努力により、当初想定したよりも第 3 四半期の運用資産の伸びが強かった。これについては第３四半期の利益にもちろん効いたが、第４四半期は 3 か月分フルに利息収益の上積み効果が出てくる。これが今回の上方修正の主要因である。併せて 1 月に日銀の利上げがあり、その効果も一部見込んでいるが、前者のいわゆる運用資産を伸ばして利息収益が増えるという効果の方がはるかに大きいとご理解いただきたい。

**Q02. 日銀利上げ効果が、第 3 四半期累計で 77 億円と、上期の 44 億円から増えているが、御社の目線としてインラインかどうか教えていただきたい。また 2025 年 1 月 1 日より、住宅ローン金利を年 2 回見直しから毎月見直しに変更されたが、今後これも日銀利上げ効果にプラスに効いてくるのかどうか教えていただきたい。**

A02. 日銀の利上効果について、今回 77 億円と説明したが、これがインラインか？ということについては、利上げ効果を予め精緻に試算することは相当難しく、一定の幅で想定するしかない。77 億円は、当行が予め想定した範囲に入っているので、そういう意味ではインラインと申し上げて良いのではないかと思う。次に住宅ローンであるが、正確に申し上げると、当行は TIBOR ベースの住宅ローンを提供しているが、従来は 6M TIBOR にスプレッドを乗せてお客さまに提供していたものを、1M TIBOR＋スプレッドに変えたということである。6 ヶ月に 1 回、まとめて変更するということではなく、どの期間の TIBOR を参照するかという観点での変更である。これは、日銀利上げ効果を引き上げるという目的ではなく、当行の ALM の観点でのリスク管理を考えたときに、住宅ローンの原資は預金で調達をしていることを踏まえると、住宅ローン資産をどの期間の TIBOR に連動するアセットとして持つことで ALM 上の金利リスクを小さくできるのかを考えた。具体的には、預金については日銀の政策金利の変更等があれば 1 ヶ月～2 ヶ月のタイムスパンで金利が変わるので、住宅ローンの参照金利を 1M TIBOR にした方が、当行の ALM リスク管理上、望ましいということで変更したもの。

**Q03. ミドルリスクアセットの伸びについて。今回特に ABL の伸びが戻ってきていると思うが、こちらの評価と、来期の持続可能性について伺いたい。**

A03. ミドリスクアセットの伸びについては、まず、カードローンは前年同期比+104 億円。利回り 10%のアセットであり、仮に、生み出す利息収益という観点で利回り 1%のアセットに置き換えたとすれば 1,000 億円のアセット増加と言うことも可能である。カードローンについてはまずまずのペースだが、今後ここからもう少しペースを上げていきたいと思っている。投資用マンションローンは、前回、都会の駅近の新築物件の供給が減っていくと見込まれるので、投資用マンションローンの純増額が少しずつ低下すると見込まれると説明したが、この第 3 四半期においてはペースが落ちなかった。これは、都会の駅近の新築の供給は減っているが、中古の流通がかなりあり、これを上手に拾えているために従来同様のペースが維持できたと考えている。いずれこのスピードは落ちてくるだろうが、もう暫くは現状程度のペースで増やしていけるのではないかと考えている。次に証券化アセット、すなわち ABL と買入金銭債権（その他）の合計については、この第 3 四半期は想定していたよりも強かった。今後持続可能か、という点であるが、証券化マーケットで楽天銀行の知名度も少しずつ上がってきており、自ら組成する案件が多数存在し、加えて、他行や他社が組成される案件の話も多数声をかけていただけるようになってきたので、この ABL と買入金銭債権その他の合計については、現在と同程度のペース若しくは少しずつペースを上げていきたいと考えている。

**Q04. 預金の獲得ペースが想定より強かった。メイン口座比率も上がっているが、この好調の背景というのをどのように認識しているのか、もう少し深掘りして教えていただきたい。**

A04. 預金の伸びについては、12 月の伸びは想定より強かった。メイン口座を獲得しているので賞与が 12 月に入金になることから、ある程度は伸びるだろうと想定していたが、例年の 12 月の傾向を見ると、賞与が入金になった後に一定程度はお客さまが使われて預金が出ていく傾向がある。一方で、昨年 12 月は、賞与が入金になった後、お客さまがあまり消費せずに預金残高として多く残ったため 12 月の預金残高の伸びが強かったと考えている。その意味では、1 月、2 月には、少しずつお客さまが賞与資金をお使いになり、出金されて預金にマイナス圧力がかかると思われる。その中で、口座数を増やしメイン口座を増やすことでそのマイナスをどう打ち返していくか、これが大事だと考えている。

**Q05. 預金金利の追随率について。3 月からの普通預金金利の改定について資料が入っていたが、ベース金利の追随率はメガバンクと同水準の追随率 40%で引き上げ、ロイヤリティの高い顧客に対して優遇金利を上乗せするという、現在の戦略を変更する必要は無いと考えていてよいか。**

A05. 今のところ、そのように考えている。もちろんビジネスなので環境が変われば戦略の変更が必要になる可能性はゼロではないが、足元では、当行のサービスの利便性を評価していただいて、メイン口座としてお使いいただくことによって資金が入ってきていることから、この戦略は変える必要は無いと考えている。ロイ

ヤリティの高いお客さまに対しては優遇金利を提供するが、すべてのお客さまに提供する預金金利のベースは、メガバンクに負けない程度の金利を付ける戦略を継続することを考えている。

**Q06. 今後予定されている日銀の貸出増加支援資金供給オペ終了の影響について伺いたい。資料に借用金として約 2 兆 7 千億円記載されているが、このうち、貸出増加支援資金供給オペの対象残高はどの程度あるのか。また残存期間のイメージについても伺いたい。**

A06. 当行のバランスシートのその他の負債のところで借用金 2 兆 6,900 億円とあるが、これは全て日銀からの貸出増加支援資金の借入である。本年 6 月で貸出増加支援資金供給オペ制度が終了し、その後年度内は期限到来額の半額までの借入は可能ということになっており、その枠を使ったとすれば、年度内はあまり残高は落ちず、来年度以降少しずつ残高が落ちていく。残存期間は、少し前までは４年の借入期間であったので、期間 4 年で借りたものが相当程度残っており、足元は 1 年の借入期間になっているので、借入後 1 年で返済することになる。全体としては、3 年程度掛けてなだらかに落ちていく形になる。この貸出増加支援資金は、日銀に担保を入れて借りているので、貸出増加支援資金の残高が減ってくれば日銀に差し入れる必要がある担保額も減ってくる。担保は国債等を差し入れているが、余剰になった担保の国債を使って資金調達をすることも可能であるので、金利状況等を見ながら、どう対応するのかを判断したいと思っている。なお、現在は十分な流動性があるので、仮にこの貸出増加支援資金を全て返済しても、資金繰り上、特に問題が出ることはない。

**Q07. 現中長期ビジョンでは、2027 年 3 月期の連結経常利益で約 700 億円等を目標として掲げているが、経常利益目標については今年度でほぼ達成するような形になると思う。次の中長期ビジョンの策定について、現時点でお考えをお聞かせいただきたい。**

A07. まず、現時点において、まだ確定したことはない。中長期ビジョンの目標の中で、投資家の視点からは恐らくボトムの利益が一番重要で、それに直接的に関係する目標としては連結経常利益だと思うが、今期の業績予想として連結経常利益 690 億円を発表した。ご指摘のとおり目標の 700 億円に近いということで、経常利益で見ればほぼ目標を達成したので、このタイミングで次の中長期ビジョンをという考え方もある。他方、現在の中長期ビジョンでお示しした口座数、預金残高、連結経常収益については、まだ達成していないので、次の中長期ビジョンはそれを達成した後にという考え方もある。併せて、現状の中長期ビジョンについては、マイナス金利を前提に作っているので、金利環境が変わっている中でいつまでも従来の中長期ビジョンで良いのか、というような議論もある。このようなことを総合的に考えて、どのタイミングで新たな中長期ビジョンを策定するのかを判断したいと思っている。

**Q08. 貸出金・買入金銭債権に占める変動金利の割合について。小幅ではあるが変動金利の割合が上昇した。日銀の利上げの効果を高めるために、例えばスプレッド等を引き下げて変動金利の比率を上げたというようなことはないのか。**

A08. 貸出金と買入金銭債権を合わせた主要な運用資産の変動金利の比率は、中間期において78%だったと思うが、今回 80%と少し上がっていることは事実であるが、当行では変動金利比率を 1%、2%上げることがそれほど重要だとは考えていない。当行の運用の大半は変動金利で、固定金利は、一つがカードローン。それから 証券化商品は、基本的には変動金利で組成をしているが、オリジネーターの強い希望があれば固定金利も取り組まないことはない。あと提携ローンの中で一部固定金利のものがある。その時々で、固定金利の新たなアセットを多く積めば変動金利比率が少し下がり、固定金利の新たなアセットをあまり積まなければ変動金利比率が上がる。つまり、何か意図して行っているものではない。そういう意味で、スプレッドは一切変更していない。当行としては、変動金利比率を上げるためにスプレッド引き下げを行うという発想はなく、この第 3 四半期に積んだアセットにおいては、固定金利のものが多くなかったので、変動金利比率が少し上がったものである。

**Q09. 資金利益の内訳の中で有価証券利息配当金について。この３Q の伸びは、大変好調だったが、毎クォーター入ってくるもので増えている、一時的なものは入っていないという認識で正しいかどうか。また有価証券利息は固定金利か。**

A09. いわゆるスライド 12 頁の「その他」のところの内訳については、ご認識の通り一過性のものは無い。7 月の日銀の利上げ効果によって、日銀当座預金からの利息が増えていることに加えて、これまで有価証券を着実に積み上げてきたことから利息収入が増えている。「利息配当金」とは言っているが、配当金はまず無く、全て利息だとご理解いただければ結構である。お答えとしては一過性のものは無く、今後とも継続的に続くもので構成されている。なお、有価証券利息は固定である。

**Q10. リスクアセットの拡大ペースについて今までの水準に回帰するという説明があったが、引き続き自己株買いが難しい中で、インオーガニック投資も含めて、資本政策について伺いたい。また、リスクアセットを伸ばすための人材、ノウハウを持っている人材というのは、どの程度在籍しているのか教えていただきたい。**

A10. 資本政策について。当行としては、まず ROE も極めて重要であるが、銀行として預金者を保護するという観点で、健全な自己資本比率を維持するということが最も重要であると説明している。自己資本比率については原則として 10%を維持する、但し成長期においては一時的に 10%を割ることは許容するが、8%は絶対に割らない、と従来からご説明をしている。かつ中長期ビジョンの期間、2027 年 3 月までに必要な資本については全て調達しているとご説明している。中長期ビジョンの達成に向けて努力する中で、日銀の利上げもあって資本の積み上がりが想定より強く、結果として 2024 年 12 月期末の自己資本比率が 11%になっているということであって、もし日銀の利上げが無く、中長期ビジョンの計画通りにアセットを積み上げていたとすれば、自己資本比率は 11%を下回っていた。当行としては、今後、中長期ビジョンで計画していた通りにアセットを積み上げていった場合、自己資本比率は 11%から横ばいか、

少しずつ下がっていくと見込んでいる。併せて当行がこれまで蓄積してきた運用の実力からすれば、運用資産の積み上げをもう少し加速することもできるだろうと思っている。従って自己資本比率については少しずつ下がっていく。10%の自己資本比率を維持するということを考えると、そんなに余裕のある状況ではないと理解をしており、資本政策について申し上げると、お預かりしている資本を配当や自己株買いということではなく、運用資産の拡大に活用して、そこから利益を最大化して自己資本を積み上げて、また運用資産の拡大を加速できるようにする、このサイクルに持っていきたいと考えている。
リスクアセットを伸ばすための人材について、大きく分けると２つ。１つは個人のローンのところで、Web マーケティングと提携先に対する営業、もう１つは当行の強みである証券化において、アレンジをして投資することを判断する人員、それから重要なのは実行後の期中管理をする人員、この辺りの人材が必要となる。今後、運用資産を伸ばしていくなかで、個人のローンの獲得をする人員の拡充、証券化に従事する人員の拡充が必要と認識している。即戦力の人材を中途採用できればそれに越したことはないが、基本的には若い人材を投入し、教育し、戦力化していくことを考えている。

**Q11. 新規顧客の約 7 割が楽天グループ内のチャネル経由とのことだが、足元、グループ内で特に牽引している入り口等があればご解説いただきたい。また中長期ビジョンの預金残高・口座数が目標に届いていない要因、例えばマネーストックの伸びが少し弱い等のマクロ環境、あるいはミクロの個別の要因等、それぞれあれば教えていただきたい。**

A11. 先ず口座獲得については、新規口座獲得のうちチャネルで見れば 3 分の 2 がグループから入ってきているが、さらにブレークダウンすると、楽天カード、楽天市場が申込数が多いチャネルである。それから 12 月ぐらいから新 NISA を目的とする楽天証券の申し込みが増えており、楽天証券を使うのであれば楽天銀行も一緒に使った方が便利であるということで、楽天証券経由の口座獲得も増えている。そういう中で中長期ビジョンとの比較だが、口座数については少しビハインド、預金量についてはほぼオントラックだと認識している。口座数について申し上げると、この計画を作ったときには、キャッシュレスペイメント比率がもっと大きく上がっていることを想定していた。もちろん日本国政府が努力した成果が出ており、キャッシュレスペイメント比率は今 4 割ぐらいまで来ているが、目指すところが 8 割～9 割ということなので、現時点のキャッシュレスペイメント比率がもっと高い水準になると想定していた。キャッシュレスペイメントを使い始めるとオンラインバンキングへの抵抗感がなくなる、言い換えればデジタルでお金を動かすということに対する抵抗感が無くなる。それにより、当行の口座開設が加速するというシナリオを描いていた。キャッシュレスペイメント比率は、いずれどこかで大きく上がると思っているが、現時点ではその速度が我々の想定には達していないので、口座数がビハインドしている。預金量については、口座数はビハインドとしているが、メイン口座が想定より大きく高く伸びているので、ほぼ中長期ビジョンに対してオントラックになっている。