

平成 16 年 4 月 28 日 記者会見 説明内容

発表内容：松井証券との業務提携について（共同記者会見）

日 時：平成 16 年 4 月 28 日（水）16 時 45 分～17 時 20 分

場 所：日銀金融記者クラブ

発表者：弊社会長細谷 英二、松井証券社長松井 道夫様

【細谷】

りそなホールディングス会長の細谷でございます。私の方から、最初にお話をしたいと思えます。今回、松井証券さんと業務提携をするということでございますが、いわゆる証券口座の受付サービスにおいてアライアンスを組むということでございます。業務内容は資料の一頁目の下に書いた内容であります。りそなグループ約 600 の店舗で、口座開設受付サービスを 5 月 6 日の連休明けから開始したいということでございます。

今回のりそなグループとしての狙いは三点あるのではないかと思います。私がかねてから、銀行業から金融サービス業への進化ということを強調してきたわけでありましたが、そのためには、やはりサービスネットワークを拡充していく必要があると、その選択肢の柱の一つであるということでもあります。

それから二番目は当然、収益の向上を期待できるということでもあります。現在りそなグループでは投資信託の個人口座が 18 万口座以上ございます。アンケートによりますと、その 4 割ぐらいが株式投資に興味があるということでもありますので、仮に年間 1 万件の受付を前提とすれば、3、4 年で 10 億円規模の収益に結びつくということではないかと考えております。

それから三番目に、証券仲介業等これから規制緩和が進んでいくということで、りそなグループとして証券サービスについてどういうことを考えていったらいいか、悩んでいるわけでありましたが、その判断の素材が取得できるのではないかなということも期待しております。松井社長とは、JR 東日本時代、講演に来ていただいたり、あるいは経済同友会で顔を合わせるくらいで、特段親しい関係ではなかったわけでありましたが、2 月末、私をお訪ねしたいということでお見えになりまして、この業務提携についてご提案がありました。私は JR 東日本時代から、バーチャルのサービスとリアルなサービスの融合こそ 21 世紀型のサービスではないかということで、JR 東日本時代もその取り組みをやってまいりましたので、直感的にはこれはやろうということで早速、社内でプロジェクトチームを組みまして、10 日後くらいにはもうご返事を持って行って、やりましょうという返事をさせていただきました。

その後、どういう事務手続きでやるかということで金融庁にも説明してまいりましたが、金融庁も前向きに受け止めてもらって、今回のサービス開始に至ったわけでありまして。そういう意味では、これからは私は、かねてからアライアンスされたい銀行 1 を目指すと言っておりますが、是非、サービスネットワークを拡充することによって、新しいりそなブランドを構築していきたいと考えております。以上、私からのコメントでございます。

【松井社長】

松井証券社長の松井です。今、細谷会長からお話しがあったように、まず、この提携話は私の方から細谷会長に持って行きました。その際、今、お話しがあったように本当に即座に判断していただきました。私も割と決断が早いつもりなんですけれど、それよりもはるかに早いスピードで決められ、ある意味では驚いたというか、すごいリーダーだと思います。ただ、そういふうちに細谷会長が判断された背景には、やはり新しい時代になったという共通認識があったんじゃないかと思います。

松井証券とりそなは別に資本的な関係があるわけではありませんし、人的な関係もあるわけではありません。細谷会長のお話しにあった通り、その時に初めて関係ができたわけです。松井証券に逆立ちしてもないものはアナログのネットワークです。これからもアナログのネットワークを作るつもりもないですし、もともとアナログのネットワークを捨てて、今のビジネスモデルを作りました。ただ、そうは言っても、やはり個人の投資家には、どうしてもアナログのネットワークが必要です。口座を開設する時にも、やはりアナログがある方が、ないよりもはるかにいいわけで、これをどういうふうに手に入れるかということずっと悩んでいたわけです。

そこで世の中もどんどん変わってきていますし、りそなさんも新しいリーダーの下で非常に革新的なサービスを開始するということが新聞等で知っておりましたので、りそなのアナログのネットワークを使わせてもらおうと思い、この仕組みを考えました。

従来の銀証の垣根とか旧来型の枠組みの中で物事を考えるのではなく、あくまでも顧客というネットワークを前提にしてこれから世の中が動いていく、ビジネスが動いていくということで、こういったアライアンスは新しい日本の金融の一つの形になるんじゃないかと自負しております。そういう意味で、これから直接金融、資本市場というものを利用して、そこに個人を誘導して日本の経済の新しい仕組みを作っていかなければならないという中で、こういった当社とりそなの提携は新しい時代の一つの幕開けになるのではないかと考えております。もちろん、いろんなところでこういった仕組みというのはいくつでしょうし、松井証券としてもこれからこういった形でのネットワーク作りをどんどん進めていきたいと思っています。

ただ、いずれにしろ提携関係というのはやはり実利というものがなかったら結ばれませんから、先程、細谷会長がお話しになったように、これはりそな側にとっても大きな収益源になるはずで。一方、我々にとっても、10人に1人しかまだインターネットを使ってませんから、まだ9人残っているわけですから、この新しい個人をインターネットの方に誘導する一つの仕組みとして、りそなさんに協力していただければ、これは膨大なビジネスのパイを獲得をできるわけで、お互いにWin Winの関係でこれからこの仕組みを入れて協力関係を深めていきたいと思っています。以上です。

以上