

平成 16 年 5 月 14 日 記者会見 質疑応答

発表内容：アートコーポレーションとの業務提携について（共同記者会見）

日 時：平成 16 年 5 月 14 日（金）15 時 00 分～15 時 30 分

場 所：日銀金融記者クラブ(大阪)

発表者：弊社会長 細谷 英二、アートコーポレーション社長 寺田 千代乃様

【質疑応答】

Q . りそな銀行を選んだ理由と時期は？

A . (寺田社長) 実際お話が出てからここに至る時間はすごく短く、半年経っていません。りそな銀行のこここのところの動きを見ておりましたら、いろんな分野に新しいことをドンドン広げていこうと、金融サービスをもっと広い面で捕らえようという動きが見えていましたので、まずこの話を持ち込んで、乗ってくれるかどうかというので、りそなさんにお邪魔したんです。我々があちこち感触をあたる前にトントン拍子に話の中身をつめていけたということです。よその銀行さんにはまだお話しはしていません。

Q . 改めて引越し業界のアートさんと提携することについて

A . (細谷会長) 私はかねてからりそなの新しいブランドとして、好感度 No.1 銀行だとか、中小企業ソリューション No.1 銀行だとか言っておりますが、もうひとつの柱としてアライアンスされたい銀行 No.1 ということも言っております。そういう意味では金融サービス業というのは、情報サービスが整って、お客様の痒いところに手が届くようなサービスを提供してこそ初めて生き残れる銀行になるんだと思っておりました。最初にアートさんからの漠然とした話から始まって、役員クラスで内容がつまっていきまして、最終的には、経済同友会の全国セミナーで寺田さんとお会いしまして、是非やりましようよと確認をさせていただいて、本日を迎えたということであります。

Q . 提携先としてはどこでもいいのですが、りそな銀行の場合は他のグループと違ってマイナスの要素をお持ちだと思いますが？

A . (寺田社長) 私自身は今会長がおっしゃられた痒いところに手が届くというのは、まさにアートが創業のときにこういう会社になろうと言うのがそれだったのです。今実際にりそなグループで住宅ローンを中心にかなりの件数やっておられて、ドンドンと新しいメニューを作っていこうという姿勢も伺ってましたので、それがマイナスということはぜんぜん考えていなかったんです。最初から乗っていただけると思っていたわけではないんです。半信半疑でした。今まで金融機関でこういうローンで、ましてや金利に関係するようなことを申し出て、ハイハイというのは考えられないことですから。りそなさんにまず持って行ってよかったと思っています。公的資金でマイナスというのはぜんぜん考えていなかったです。

Q . 業種を超えた提携はたくさんあると思いますが、今回わざわざトップが出てきて会見する意味は？

A . (細谷会長) おそらく従来型の銀行業のサービスの範囲には無かったということだと思います。私は銀行界の外からきましたので、当り前のことは当り前にやろう、普通のサービス企業になろうと、繰り返しその視点から銀行の仕事を見直しておりましたので、その延長線でお話は是非やってみようと。先程申し上げましたが、一番のねらいは、おそらくこれをきっかけに業界の壁を越えて他の業界から是非りそなとやろうという提案が来ると思います。事実、水面下で打診めいたものも来ていますので、そういう意味では、りそなはお金を通じてお客様と接点をもっているわけですから、そこにサービスの情報のプラットフォームを提供する、そこで若干でもフィーをいただければ、それが結果としてお客様の利便性の向上につながり収益につながる。まさにお客様の視点から考えていけば、こういう提携のネットワークは間違いなく広がっていくと思います。松井証券さんの話も小さくしか見ておられないかもしれませんが、将来、相当の方がネットを使って株式の取引をされることが予想されるわけですから、もっと広い収益源になりますし、りそなが入り口で松井証券さんに行っているとお願いになると思いますが、これは逆に松井証券さんから銀行の窓口を通して新しいサービスをやる、という発想が松井証券さん側から出てくると思っておりますので、これからのネットワークというのは両方からサービスの流れが出てくると、そのことが結果としてお客様に喜んでいただけるということを確認しております。

(寺田社長) 住宅ローンは家につくものですが、住宅を建てられたり買われたりするときに色々な諸費用とかかかりますでしょ、そういったものへのローンを同時に組める。アートの場合、当然引越をしているわけで、そういったローンも一緒に出していただける。私どももりそなさんに広告料を支払いますが、それを利用されるお客様も金利の優遇が受けられる。お客様にとっていかにプラスか、いかに良いかということをお前に考えています。

Q . りそなとしてはアート以外の引越業者と提携する考えはあるのか？

A . (細谷会長) 今のところはございません。

Q . 寺田さんのところは他の銀行と提携することは考えていますか？

A . (寺田社長) 今のところは考えておりません。

Q . 今後やる可能性もないのですか？

A . (寺田社長) いろんなことで顧客サービスのプラスになるということと、それと私どもが、この引越事業の川上のところで、入り口できちっとおさえられるということであれば、色々な角度でのことは考えています。

Q . 5 %のフィーをりそながとるということは、逆に引越のほうで利幅が少なくなると思  
うのですが？

A .(寺田社長) アートの場合に限らず、広告宣伝費はどこでも発生します、営業経費のと  
ころで。また、そういった取次ぎ事業もやっていますので、ごく普通のフィーです。

Q . いわゆる顧客開拓にかかるコストからすると安いということですか？

A .(寺田社長) そうですね。それと間違いなく需要のある方ですから。

Q . 引越の受注件数はこの提携によってどれくらい増えると考えていらっしゃいますか？

A .(寺田社長) 今日始めて明日から増えると思っていまませんけれども、りそなさんのグル  
ープ銀行からのローンも含めて、できるだけ私どものアプローチがお客様に届くように、  
そして届いたお客様と成約できるように。先ほど細谷会長がおっしゃった数字1万件よ  
りも大きな数字を見込んでいきたいと思っています。

Q . その1万件というのは御社の受注プラス1万件ということですか、何年後かにという  
ことですか？

A .(寺田社長) そんなに遠いことは考えていません。今既に6万件というローンが発生し  
ているわけですから、日々生まれていくものだと思います。

Q . 1万件は堅い数字ですか？

A .(細谷会長) 現在6万5千件くらいあるわけで、おそらくその内1万件くらいのお客様  
は、アート引越センターをご利用されるのではないかという意味です。

Q . 増えるのではないのですか？

A .(細谷会長) それはカウントしていません。

(寺田社長) この中身を「実際に住宅を」と考えていらっしゃる方がご覧になられたら、  
利用者には有利ですよ。

(細谷会長) りそなグループの住宅ローンセンターなどで、これはきちんと宣伝します  
ので、そういうことがインセンティブになってお客様が増えていただけたらと思いき  
ゃ、それを現段階でカウントした収益見通しでは考えていないと、しかし間違いなくお  
客様は増えると確信しております。

Q . 現状の住宅ローンマーケットについて？

A .(細谷会長) 順調に伸びてるマーケットですけど、金利競争が厳しくて、大変だと思  
っておりますが、りそなの場合は、お客様が来られて非常に早いスピードで結論を出す  
ということで、そこは大手の住宅販売関係の会社の人から高い評価を受けていますので、  
たぶん住宅ローンという銀行界にとって厳しいマーケットの中でもきちんとシェア  
を増やしていくことができると確信しております。

Q . 金利の競争という意味では今回の提携でも金利を安くするというサービスがつくわけですが？

A . ( 細谷会長 ) これは本体のローンでの金利サービスではなくて、プラスアルファの分野でサービスをするということです。

Q . 絶対水準は変わらないということですか？

A . ( 細谷会長 ) そうです。

Q . アートさんについて、将来的には公共料金の自動振替の事務代行サービスを始めるがあるが、これはりそなの口座には限らないのか？

A . ( 寺田社長 ) そうです。もともとアーティストというサーバーの中でプラットフォーム的なサービスをやっております。出来れば早い時期に、りそなさんと最初にやれればうれしいことですけど。

Q . りそなでは昨年、ハウスメーカーと資産活用の関係で提携しているが今後の展開は？

A . ( 細谷会長 ) 今伸びている分野に経営資源の重点を置いていかなければならないので、お金の需要のあるマーケットにしっかり根を下ろしていきたいと思っています。

Q . アートさんもそのハウスメーカーとつながっていくという期待は？

A . ( 寺田社長 ) 先程細谷会長が「アライアンスをしたい No.1 の金融機関に」とおっしゃっていましたが、いろんな提携がありますと  $1+1=2$  ではなく、3 にも 5 にもなると思っています。そういったところとのつながりが出てきてもおかしくないと思いますが、最初からそういったことを期待しているというわけではありません。

Q . 公的資金投入から 1 年が経とうとしているが、改めて振り返るとどのような状況か？

A . ( 細谷会長 ) 決算発表時に改めて申し上げますが、少なくとも持続的黒字経営のできる体質転換はほぼ完了しつつあるのではないかと思います。しかし、まだまだ内部改革あるいは本質的な収益力の向上という新しいビジネスモデルの挑戦ということは、本当にハードルの高いことだと気を引き締めているところであります。

Q . 目標として何合目まで来たか？

A . ( 細谷会長 ) 経営に頂上はないのではないのでしょうか。頂上にはまた次の頂上が出てくるので。そういう意味では、最低の第 1 ステージは何とか登りつきそうな段階まで来たということではないかと思います。いよいよ 2 年目の第 2 ステージに入るといふことだと気を引き締めているということです。

Q . 第2ステージというのは、営業面で変えていくということか？

A .(細谷会長) そうですね、でも私はベースになるのは企業文化を変えていくということだと思っております。内部改革がしっかり進まなければ収益力を向上させる基盤もできないわけでありますので、そういう意味では地域ごとに権限を下ろし、経営責任をもたせる新しい取り組みを行なっておりますので、この地域運営がいかに根付くかが第2ステージの大きなテーマだと考えています。

Q . 下期の最終利益について

A .(細谷会長) 改めて24日に発表させていただきます時に公式にコメントさせていただきたいと思えます。

Q . 寺田さんにお伺いしたいのですが、りそなの1年を振り返って公的資金の注入が決定された直後には関西財界からも心配の声があがって、りそなは一体どうなってしまうんだという懸念の声が広がったと思いますが、実際この1年りそなについてどのような印象をお持ちですか？

A .(寺田社長) 正直申し上げて最初の立ち上がりのときに、最先端で動かれている行員さんを拝見していて、「これは大変だな」と正直思いました。ぜんぜん覇気というか勢いとかそういうものが感じられなかったんですね。しかし、ここしばらくはすごく変わられたと思います。そういった意味では変わられたし、銀行自体が変えようとしているのが行員に伝わっているのではないかと思います。最初はいろんな心配がありましたけれども、それは率直に細谷会長にもぶつけましたし、いろんな意味で意見交換もさせていただきました。そんな中で変わってきたなというのは、マスコミで色々な発表があるのとは別にですね、実際現場で働いている人たちが変わってきたと思っています、これ大きな事ではないでしょうか。数字には表れてはいませんが。

以上