

平成 16 年 7 月 28 日 ブリーフィング質疑応答

以下は、平成 16 年 7 月 28 日におこなったブリーフィングにおける弊社会長 細谷 英二と記者の皆様との主な質疑応答です。

【質疑応答】

Q . 四半期開示について、この 4 - 6 月期の純利益が 1,226 億円と相当に積み上がってきているが、この中間期並びに来年 3 月期決算の業績予想を上方修正していくことも視野に入っているのか？

A . 今回は簡便法等で四半期決算の作業をしております。中間期の作業に入って 30%以上、上振れする場合は、当然、業績修正を発表しなければなりませんし、その際には通期の見通しも併せて行いたいと考えております。

Q . 不良債権比率も 6%まで下がってきている。不良債権比率の半減目標については、この中間期で達成できる目処が立っているのか？

A . 中間期の数字はまだ見通せませんが、来年 3 月期での 3%台は何としても達成したいと考えております。

Q . UFJ に関連してお聞きしたい。まずは、先日来、三菱東京グループとの経営統合に向けた交渉が進められてきたが、この動きが成就した暁に、りそなグループの経営への影響についてどう考えるか？ 2 つ目に、UFJ 側に将来の経営統合のパートナーとして、りそなホールディングスも候補にあったと一部に伝えられているが、仮にそのような要請、打診があった場合、前向きに検討していく用意があったか？ 3 つ目に、昨日、東京地裁が、住友信託の（UFJ グループに対する三菱東京グループとの経営統合交渉中止を求める）仮処分申請で、交渉中止を命じる決定をした。一般論で結構だが、企業経営、特に M & A における、訴訟リスクについて今後どのように考えていけばいいと思うか？ 現在、傘下銀行の再編も検討していると思うが、一銀行経営者として見解を聞かせてほしい。

A . 三菱東京グループと UFJ グループの統合が軌道に乗って、それぞれの強みがでてくるといふ時期に入れば、りそなグループの経営にとって大きな影響があることは間違いないと考えています。ただ、それまでの間は、逆に、りそなグループの強みを活かすことによってお客さまの拡大等いろんな手を打てるという意味においてチャンスだと考えています。私は社内で、小回りがきくとか、あるいはスピーディさなど、りそなグループの強みを前面にだして如何に差別化戦略を徹底していくか、かねてからメガバンク、有力地銀にできない隙間こそが、りそなのターゲットとするマーケットだと強調してきました。このマーケットで存在感のある地位を何としても急いで確立していきたいという思いです。（2 つ目につきましては）UFJ のトップが替わられて表敬的なご挨拶にはおみえになりました

たので雑談程度はさせていただきましたが、それ以上でもそれ以下でもございません。一部メディアでりそな信託銀行について何かアプローチがあるのかというご質問も非公式に受けたことがあります。全くございません。かねてから強調してまいりましたように傘下銀行それぞれの強みを活かして、何としても集中再生期間にしっかりした自立する体制をとりたいと考えております。(3つ目につきましては) 経営者にとって、株主代表訴訟等のリスクを念頭に置き、コンプライアンス経営を行っていくことは絶対要件でありますので、必要なテーマについては法的な判断を仰ぐというのは経営者として当然とらなければならない行動だとみております。

Q . 今年の秋までに傘下銀行の再編について今後の方針を示すということだが、3メガ体制に向けた一連の動きで、影響を受けることはあるか？

A . 現時点では何等影響はありません。とにかく自立できる強い銀行をつくっていくことがそれぞれの銀行の課題だと考えております。

Q . 競馬場などJ R Aの施設内にA T Mを設置するのは初めてか？

A . そうです(銀行A T Mとして初めて)。

Q . 今まで設置できなかった理由は何かあるのか？

A . (これまでは) 採算性を含めてなかなか悩ましい決断だったと思いますが、りそなグループではA T Mのオペレーションコスト等を相当工夫してきておりますので、我々としては採算がとれるA T Mサービスだと考え、今回提携をして設置するという判断をいたしました。

Q . A T Mを設置すると、どんどんお金を引き出して賭けてしまうとか、倫理上問題があったと、そういうことではないのですか？

A . そういう話は聞いておりません。

Q . これは細谷会長がいつも言っている外部とのアライアンスの一環だと思うが、競馬場へA T Mを置くという発想はどこからでてるのか？

A . 近鉄さんの駅にも設置させていただきましたが、サービス業というのはお客さま接点業ですから、お客さまとの接点の多いところについては商品・サービスを如何に提供していくかが大事だと考えておりますので、その一環の施策とご理解して頂ければと思います。

Q . コールセンターの設置費用はどれくらいか？

A . 建物は地元の方に建てていただきますので賃料をお支払するという形態になります。地元からの補助金もあり、サービスを拡充しますので、現在とのコスト比較はできませんが、

仮に同じものを東京、大阪でつくった場合と比較しますと、コストメリットが十二分にでると判断をしております。それから、非常に質の高い(コールセンター業務の)専門教育を受けた方を地元で人材確保できると聞いております。知事にも先般お会いし、県も市も全面的に応援しますと、“りそなを招いた”ことを地元の一つのブランドにしたいという思いが伝わってきましたので、是非、いいパートナーシップを組んでいきたいと考えております。たまたま島根県知事が国鉄の先輩なので若干私も躊躇しましたが、いくつかの県と比較して、島根県が最もコスト的にメリットがあるという客観的な分析結果がでましたので、最終的に出雲市を選ばせて頂きました。いろんな県で同じような支援の形で雇用促進をやられているので、複数の県を選択肢として勉強してきましたが、最終的に出雲市が残ったということです。

Q . 東京、大阪でやる場合に比べて、コストは具体的にどれくらいの差があるのか？

A . 同じサービスでないのでコスト比較は難しいのですが、IP電話を使いますので通信費用等は全く影響を受けませんし、非常にいいサービスができるのではないかと考えております。

Q . 社債の発行について、300億円から500億円で、マーケットの様子を見て最終的に金額を決めるということだが、最終的に、りそなホールディングスからりそな銀行に返済しなければならないのは最初に借り入れた3,000億円だと思う。例えば今回500億円発行したとして、残りの2,500億円についてはどうするのか？

A . 下期以降も、今回のマーケットの反応を見ながら、いろんなチャンスを見出していきたいと考えております。今回は最初なので、まず300億円くらいからマーケットの反応を見ながら、最大500億円くらいのイメージでプレマーケティングをやって頂いております。まだ最終の反応は返ってきておりませんが、今のところいい感じだという中間報告を聞いておりますので、これをきっかけに2回目、3回目に挑戦していきたいと考えております。

Q . やはり普通社債でということか？

A . それは、今後、りそなの評価が上がるにしたがっているような選択肢を考えていきたいと考えております。ある意味ではりそなの評価の一つの物差しのような感じでIRも充分やりながら、次の発行のチャンスを狙っていきたいと考えております。

Q . 発行の時期は？

A . ローンチの日は決めておりませんが、今週から来週にかけての中で日にちを決めたいと考えております。

Q .キャッシュカードの保有者全てにテレフォンバンキングを提供するというのは大手行で初めてか？

A . そうです。

Q . 昨日、地裁の方で仮処分命令が出され、二転三転するUFJの対応について、いろんな声が出ていますが、どのように考えるか？ 金融界出身ではなく、実業界出身である会長の考えを聞かせてほしい。

A . コメントは控えさせて頂きたい。

以 上