

## 平成 16 年 9 月 8 日 プリーフィング説明内容

以下は、平成 16 年 9 月 8 日に行なったプリーフィングにおける弊社会長 細谷 英二による説明内容です。

### 【新クレジットカード「Resona Card+S」(りそなカード セゾン)の発行について】

いよいよ 10 月 4 日から、新クレジットカードの取扱を開始することになったということがあります。

りそなグループの経営を預かりまして、選択と集中ということで、本業以外のところでは売却する等行ってきましたが、カード事業につきましては、健全な経営が続けられておりますし、やはりカード戦略が、これからの銀行業にとって不可欠であるということから、自社ブランドの新しいクレジットカードを発行するという事です。ただ、従来型のカードでは、会員をケアすることができないということで、クレディセゾンさんと提携させていただきまして、今回、新クレジットカード「Resona Card+S (りそなカード セゾン)」を発行することにいたしました。

このカードのポイントは、まず、銀行系カードと流通系カードのコラボレーションを図る、それぞれのいいところ取りをするということでありまして、「お客さまからみて、分かりやすい、使いやすいカード」ということで、「年会費永年無料」ということと、「カードポイント有効期限 3 年」ということで、銀行系では最長のポイント制を導入するということとあります。

今回は、斬新なデザインということで、スタンダードカードに加え、赤を基調としました「草間彌生さん」デザインのアートカードを発行します。

もうひとつの特徴といたしましては、クレディセゾンさんにりそなカードに 10%の出資をしていただきまして、カードのプロである横山さんをクレディセゾンさんに派遣していただきまして、副社長として陣頭指揮を執っていただいております。クレディセゾンさんに、バックヤードの業務をアウトソーシングいたしまして、徹底的に収益を改善して、強いカードにしたいということとあります。

今回は最初のコラボレーションで、このカードはさらに進化をさせていきたいということで、更なるアライアンス等、いろんな知恵を考えていきたい。あるいはクレジットカード事業をリテール業務展開につなげていきたいと考えております。

ご承知の通り、クレディセゾンさんは、みずほさんとの提携も発表されておりますが、私どもが先行しての提携ということとありますし、また、私どもは排他的なカードというのは好ましくないと考えておりまして、みずほさんとクレディセゾンさんの提携というものは、まったく影響はないと考えております。逆にコスト面では、UC カードさんとクレディセゾンさんとが業務統合をされるということで、全体的なアウトソーシングコストは下がっていくというメリットがあるのではないかとということも期待しております。

現在、りそなが発行しておりますカードは、いわゆるフランチャイズという形でありまして、220 万枚発行されておりますし、年間では新規のお客さまが 20 万枚、解約のお客さまが 20 万

枚と 220 万枚から伸びていないわけではありますが、今回の新しいカードの投入で 5 年後には 300 万枚のカードに育てていきたいと、年間 40 万枚くらい新しいカードを増やしていきたいということを考えております。

このカードを武器に、次なる戦略につなげていきたいということを考えております。

#### 【年金保険ビジネス分野におけるアリコジャパンとの業務連携について】

年金保険ビジネス分野におきまして、アリコジャパンさんと業務提携をいたしました。りそなはメガバンク等と比べまして、フィービジネスにおいて後れをとっていたわけではありますが、投資信託の残高も 1 兆円まで上がってまいりましたが、保険商品等の分野では、体制整備が遅れ、メガバンクに大きく後れをとっていたわけでもあります。ここで、国内の個人年金保険の銀行窓販のマーケットで、トップシェアを持っておられるアリコジャパンさんと提携して、個人年金販売にも力を入れていきたいということでもあります。今回の提携も当然、排他的な提携ではなく、他の保険会社の商品も引き続き販売していくということでもあります。今回のアリコさんをお願いしておりますのは、なんとといっても、人材育成が後れているということで、本格的な人材育成プランにご協力いただくということで、研修プログラム等で教育をしていただくということと、人材交流を図らせていただいて、保険部門のプロを育てていきたい、あるいは、お客さまセミナー等を開催させていただくということでもあります。

この 3 月末で、りそな銀行・埼玉りそな銀行では 550 億円程度の販売をしていたわけですが、平成 18 年度には、グループ全体で、4,000 億円の保険商品を販売できる力をつけていきたいということを考えているところでございます。

#### 【メリルリンチ主催カンファレンス】

昨日来、メリルリンチ主催でカンファレンスが行われておりますが、昨日もみずほとか三井住友のトップがスピーチをされておりますが、私も本日午前中に、りそなの改革の進捗状況、あるいは来年度以降、どういう取り組みをするかということをお話させていただきました。

2 ヶ月後に新しい健全化計画を発表する予定であり、数値目標等は、議論中でありますので、投資家の皆さんにとってはなかなか質問しにくいというか、これまでの延長線の質問で、目新しい質問はなかったわけではありますが、ひとつだけ、りそな信託銀行がビジネス誌等で話題になっているということではありますが、「りそな信託の売却等の検討については、私からはまったく検討していないと、これまでも傘下銀行については、自立して、それぞれが強い銀行になるということと、それから、集中再生期間以降はですね、あらゆる選択肢を排除しない」という二つのコメントを出してきました。

これまで 1 年 3 ヶ月近く、りそな信託銀行を見てまいりましたが、やはり、りそな銀行他と相当のシナジー効果があるということと、りそな信託銀行は、年金信託に非常に強い銀行でありますので、今、中小企業のお取引先の皆さんは、非常に年金問題の取扱いに関心を持たれて

いるということで、共同でセミナーなどをやったり、あるいは、個別の営業活動で、シナジー効果も生まれております。そういうことで、この効果を活かしていきたいということで、「11月の新健全化計画ではりそな信託銀行の売却等について、まったく触れるつもりはないし、当面売却の方針はない」というコメントをさせていただきました。

特にりそな信託銀行の場合は、すでに 20%の少数株主の方がおられまして、株主の方もりそなと共同で、いろいろ営業戦略を練られている少数株主もおられますので、そういう少数株主の方のご理解がなければ、仮に売却についての外からの提案があったとしても、検討する余地がないと、また、当然、銀行同士の統合というのは、統合メリットということを追及しなければならぬわけでありますが、信託銀行の場合はすでに、システムのインフラ等は、共同で会社できておりますので、ここで統合しなければ、コスト面のメリットが生まれぬというわけでもございませんので、りそなグループ内で、りそな信託銀行をもうちょっとブラッシュアップして、差別化された・中小企業に強い・年金に強い信託銀行として育てていき、かつ、グループ銀行とシナジー効果を、もっと生み出していきたいということで、「当面、売却については、検討する余地はまったくない」というコメントをしております。

私からの説明は以上でございます。

以上