

平成 16 年 11 月 18 日 記者会見 質疑応答（奈良）

発表内容：りそな銀行と奈良銀行の合併基本合意について

日 時：平成 16 年 11 月 18 日（木）18 時 00 分～18 時 37 分

場 所：奈良銀行本店

発 表 者：野村社長（りそな銀行） 上林社長（奈良銀行） 美馬奈良地域 C E O（りそな銀行）

【質疑応答】

Q . 美馬 C E O は 4 月からで、上林社長の副社長就任も 4 月ということで、今回の合併はずいぶん前から検討されていたのか？

A .（野村社長）りそなホールディングス傘下の商業銀行について、昨年の公的資金の注以降、もう一度見直しということ为前提で議論を重ねた結果であり、具体的に奈良銀行と合併すると決定したのは直近だと認識しています。それとは別にりそな銀行は、メガでもない地銀でもなく、地域を大事にしていく地域運営を開始していますが、これが 4 月からです。奈良銀行の上林社長の着任は新しい経営体制の構築ということでしたが、機を一にして 4 月からになったということです。

（美馬 C E O）私が地域 C E O になりましたのは地域運営が始まったということで確かに 4 月ですが、昨年 1 月から奈良地域の母店であります近鉄西大寺支店の支店長に着任しております。

（上林社長）グループとして奈良県での営業をどのようにしていくかというのは従来からの課題でしたが、集中再生期間ということで、各銀行がまず強くなる必要があるということもあり、その課題は認識しながらもその結論は見合わせていました。その集中再生期間にも目処が立ったということで、次のステージ、つまり再生から営業強化へという考えに変わった段階で、前からの課題であったものを解決しようということになったということです。

Q . この合併を受けて奈良銀行の存在感や社員のモチベーションはどうか、鹿のマークはどうかなるのか？

A .（野村社長）りそな銀行の特徴は地域に密着した地域運営をどう根付かせるかが、りそな銀行にとって大きな基盤になります。奈良銀行の創業の精神である地域とともに栄えるということは、りそな銀行の地域運営とまったく同じ精神であり、それに基づいた施策を展開していく、いわゆる地域の分社化のようなものです。

（上林社長）地域運営というものはなかなか地域で理解してもらいにくいものかもしれませんが、地域に密着した施策を出していくことで実感して頂くというのがお互いの責務であると感じています。法人格はなくなりますが、地域の銀行として創業以来の理念を実現

するには合併が最大の近道と考えました。奈良県のお客さまに奈良県でできるというものをこれからの協議は必要ですが見えやすい形でお示ししていきたい。

(野村社長) まだ私案ですが、奈良営業部のような形で、奈良地域のCEOを中心とした組織体として機能させていきたいと考えています。

Q . リストラ型ではなく営業力強化型ということだが、店舗の統廃合についての考えと、営業力強化とは全体数を増やすということなのか？

A . (上林社長) 店舗についてですが、今後具体的に協議していきますが、今の考えとしては県のお客さまの利便性に資するネットワークを構築していくということで考えていきますが、県の中にもすぐそばにりそな銀行、奈良銀行の店があるということが若干ありますので、そういったところは基本的にひとつに統合していくことになると思います。営業戦力については、奈良銀行とりそな銀行奈良地域で営業活動に携わっているものは、約70名程度です。一方、奈良銀行の管理本部に所属している人数は約60名です。この60名の大半を奈良県下の渉外戦力にシフトしていくことが可能になる、そうすると相当の営業戦力の強化になり、お客さまにも喜んで頂けることになるのではないかと考えています。

Q . 上林社長の合併後の処遇は？

A . (野村社長) 合併契約は最終的に来年の8月ごろと考えておりまして、その間に考えていくことになると思います。

Q . 奈良銀行の従業員数と営業人員・管理本部人員との差は？

A . (上林社長) 窓口にいる女性などは入っておりません。

Q . 観光パンフレットを店頭に置いたり、飛鳥保存財団との定期預金を作ったり、地域に存在感のある取り組みを行ってきたが、それらは継続するのか？奈良県内のりそな銀行としてどうするのか？

A . (野村社長) 同じ精神で継続していくし、上林社長が進めてきた施策を県内で全面展開していくと考えて頂いていいと思います。既にりそな銀行の各地域でも地域に根差した取り組みを始めております。神戸や大阪で商店街と提携して定期預金を作ったりして、地元に着実にコラボレーションする取り組みを行っておりますので、奈良地域でも継続して行っていきたいと考えています。

(上林社長) 従来奈良銀行だけではできなかったことも、奈良地域と一緒にやっていくことで可能になると考えています。

Q . 今回の合併に関して奈良銀行の社員の反応は？

A . (上林社長) 正直びっくりしたという感想が社員の中では多かったようです。当然のこと

ですが、今回の基本合意に至るまでに経営陣と社員とできるだけコミュニケーションをとって考え方などをお話させて頂いて今回の基本合意に至ったので、相当正確に理解してもらっていると思います。

Q . 奈良営業本部はどのあたりになりそうか？

A . (上林社長) まだこれからです。合併協議会の中で考えていきます。

Q . 4期連続で赤字だったということだが、単独での存続は難しかったのか？なぜこの時期なのか？

A . (上林社長) 2004年3月期まで4年連続の赤字だったのですが、その間さまざまにリストラや不良債権処理を進めてきた過程であると考えています。今年度については、中間決算では黒字を予定しており、下期でも黒字は間違いないと考えています。そういった意味でも奈良銀行は黒字体質ができてきたと考えています。大阪での会見時のりそなホールディングス社長の川田さんの言葉を借りれば、単独で生き残りは可能だけれど、奈良県において競争優位性を確保していくためには、りそな銀行と合併するほうが良い、ということをお話したのですが、そのとおりだと思います。時期については、りそな銀行に公的資金が注入され、平成17年3月期までを集中再生期間としてきたわけですが、ほぼその目処が立ち、次のステップに入るわけですが、そのコンセプトが「リストラ」から「営業力強化」へというものですが、奈良県における「営業力強化」をどのようにしていくのかという検討の中で、りそな銀行と合併したほうが良いのではないかということになったということです。

以 上