

平成 19 年 11 月 16 日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：平成 19 年度中間決算について

日 時：平成 19 年 11 月 16 日（金）16 時 30 分～17 時 10 分

場 所：関西金融記者倶楽部

発 表 者：りそなホールディングス（HD）檜垣社長、財務部 野村部長

【質疑応答】

Q．大阪府下での貸出金のシェアは？

A．りそな銀行と近畿大阪銀行の合算で前年対比、ほぼ横ばいの状態です。早く 20%のシェアを確保したいと考えています。ただ、現状では 19%に届いていない（18.9%）状態ですので、努力の余地は残っています。関西圏では、一定の貸出金のシェアは必要であると思っていますので、若干の課題の残る状況ではあります。

Q．貸出金残高が減少しているが意図的に減少させているのか？

A．そういったことはありません。りそな HD 傘下銀行の貸出金の現状を分析しますと、大阪と埼玉については、シェアは横ばいです。これだけ他府県から地銀が進出してきている大阪マーケットでもシェアを落としている状況ではないことを考えますと、意図的に残高を減少させていることではないことが分かると思います。

Q．現状の大阪の中小企業の経営状態とりそな銀行の（大阪の）貸出金が増加しないこととは結びつくのか？

A．企業の倒産実績をみますと、大阪だけが特徴的であるとは思いません。建設業の倒産がやや増加していることを除けば、全国平均とほぼ変わりはないのではないかと思います。今後の問題としては、サブプライム問題がどれだけ景気に影響を及ぼすかということ、それに、欧米の消費動向がどのように推移するか、アジア圏にはどう影響するかということだと思えます。アジアと関連が深い関西圏の景気にどう影響していくかということに注視していく必要がありますが、現状では日銀が発表されている（緩やかながら回復基調にあるという）景況感通りであると思えます。

Q．近畿大阪銀行の将来像は？上場については検討しているのか？

A．私が就任の際にも申し上げましたが、（上場については）現状はありません。

近畿大阪銀行では社内のシステムを来年の 7 月にりそなグループのものに更改いたします。近畿大阪銀行の事務はりそなとほぼ同じものになりますし、商品も相当程度りそなと共有されます。（今までよりもさらに）実質的にグループの一員として運営いたします。システム更改のために、来年早々から埼玉りそな銀行が相当協力をいたします。りそな銀行の大阪の支店では、次世代型店舗に改装しつつあり、営業店で行う事務を相当減らしていますので事務指導を行う店舗や端末があまりありません。現状、次世代型店舗への移行が少ない埼玉りそな銀行には、事務指導を行う端末や人員も残っています。近畿大阪銀行から埼玉りそな銀行に行って事務を習得してもらったり、あるいは、その逆に埼玉りそな銀行から教えに来てもらう予定です。

大阪では、りそな銀行と近畿大阪銀行の 2 ブランドで経営していることについて、大きなデメリットを感じておりませんし、上場させることを特段考えている訳ではありません。確かに、上場させることも選択肢の 1 つではありますが、公的資金を返済す

るための上場であれば、先ほどお示しした通り、剰余金が順調に確保できていることを考えると、グループの中にあるものを外に出してしまうことを早急に考えなくてもいいのではないかと思います。

Q . 貸出金が減少しているとのことだが、何か特徴はあるのか？

A . 業種別に申し上げますと、建設・不動産・ノンバンクの 3 業種向け貸出金の減少が 4 割強を占めています。ある程度慎重な融資運営をした結果であると考えています。大企業・中小企業という区分ですと、大企業向け貸出金が減少しています。我々が基盤としている中堅・中小企業については、お取引先数は増加しています。りそな銀行で顕著なことです。これまではボリューム追求型の運営をさせていませんでした。グループの中でりそな銀行の収益のシェアが 7 割超ですので、収益責任を担わしてきたということです。業績表彰についても、収益を重くカウントしてきました。その結果、投資信託や不動産収益が好調であるといったいい面もありましたが、ボリュームに対する関心は若干希薄してしまったのではないかと思います。下期に関しては、りそな銀行で業績評価体系を見直し、ある程度ボリュームを意識した経営を行う予定です。

Q . 取引先数はどれくらい増加しているのか？

A . りそな銀行の 50 百万円以上のコア取引先数は、19 年 3 月末比 419 社増加しました。

Q . 下期から貸出金のボリュームも重視していきたいとの説明があったが、推進体制として大阪を中心にだとか地域によってバラツキはあるのか？

A . りそな銀行は地域運営をやっているので地域担当 CEO の判断になってくると思いますが、全地域でやっていきたいと思えます。

Q . 近畿大阪銀行のシステムをりそな銀行と一緒にするということが、将来的に埼玉りそな銀行のように、大阪にも「大阪りそな銀行」といったような形態をとることも考えているのか？

A . それも選択肢の一つですが、これから議論・検討していくことになると思えます。やはり、基本的にはお客さまの評価が得られるような運営形態になると思えます。関西圏と東京の都心部ではビジネスの仕方は違いますし、その違いが地域運営では活かせないということであれば、違う経営形態もあると思えます。ただ、合併したり、再編したりといった内向きなことにエネルギーを使うのはもうたくさんだという思いも正直あります。そういうことをせずに地道に営業をやっていけるようしっかり考えていくほうが本道かなと思えます。

Q . 関西の企業からは大阪できっちりとリスクのとれる地元銀行がほしいという声も結構ありますが、そのあたりについてはどう思われますか？

A . グループで大阪府下の貸出金シェアを 25% に上げていくとか、野村副会長をリーダーに大阪、関西圏を活性化できるような仕組みを組織として強めていく必要はあると思えます。りそな銀行では大阪を北・南・営業部と 3 人の役員が担当していますが、この 3 人をもっと一体的に運用するということが経営的にはあると思えます。

Q . サブプライム問題もあって今回の決算で株式運用について堅実な手法をとられているが、市況次第では積極姿勢になることも考えているのか？

A . 都度損失をキャリアしないという方針はありますが、運用を止めるという訳ではありません。我々は預金の吸収力は相当高いグループですので、一定の運用をしていかないといけません。これは国債を中心とした運用ですが、これだけでは金利リスクを背負いますから、やはり株式運用は必要になってきます。

Q . 公的資金の前倒し返済にはこだわっていくのか？

A . 優先株の問題についていうと株価の問題があります。今の株価水準では買入消却ということについては難しいのかなと思います。我々がお示ししていかなければならないのは、返済原資についてきっちり健全化計画以上に確保していくというだと思います。株価が上がってきたら優先株式を買入消却させていただくということです。今回の中間決算に見られるようにリスクをうまくコントロールしているので安心して投資してくださいときちんと説明していくことで株価をポジティブにもっていくことは必要だと思います。

以上