

## 2012年5月11日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2012年3月期 決算について

日 時：2012年5月11日（金）15時35分～16時40分

場 所：日銀金融記者クラブ（大阪）

発 表 者：りそな銀行 代表取締役社長 岩田直樹

近畿大阪銀行 代表取締役社長 池田博之

### 【質疑応答】

Q. りそな銀行では2012年度計画として、資産承継信託前年比2.5倍と大幅な増強を掲げているが、どのように行うつもりか？また現在ニーズはどのようなものか？

A. (岩田社長)

相続や事業承継に対するお客さまのニーズは高く、それにお応えするには信託機能は欠かせません。資産承継信託の目標の950件というのは、既に潜在的にあるニーズです。1年間かけて300ヶ店近い支店が活動し掘り起こせばもっと多いニーズがあると考えており、お客さまの役に立つという評価を着実に得ていきたいと考えています。

信託実践力研修というものを半年前から徹底的に行っています。パートナー社員から支店長級の部長に至るまで、信託に担い手を育てるために、単なる知識に留まらず提案力向上に向けた1年間のプログラムとなっています。950件の目標に向けた戦力になるものではないかと考えています。

Q. 地域金融機関と信託専門銀行との差別化はどのように行うのか？

A. (岩田社長)

信託専門銀行との差は、顧客基盤と窓口ネットワーク・店舗数です。取引先数が圧倒的に多い為、信託の普及という点においては力があると考えています。また、地銀との差別化という点においては、りそなは日本で唯一の信託併営銀行であることから、ワンストップで信託商品の提案を出来る点が大きいと考えています。パートナー社員を含めた、社員一人一人のノウハウのレベルが高いというアドバンテージを活かすことで、十分にトップバンクを狙えると考えています。

(池田社長)

近畿大阪銀行では、りそな銀行の分室が設置されており、専門スタッフ5名が常駐しています。営業店のサポートを行っており、りそな銀行の信託代理店として、半期で200件以上の信託商品の販売に繋がっています。

Q. 夏場の電力不足による関西経済に与える影響及び、資金需要についてどのように考えているか？

A. (池田社長)

電力不足が関西経済に与える影響はかなり深刻だと考えています。中小企業の節電に関する設備投資について、地方金融機関として引き続き積極的に支援していくつもりです。

(岩田社長)

節電については、去年グループ全支店で行った節電対応を引き続き行う予定であり、既にクールビズも開始しています。2010年度のピーク比で15%削減ということなら、去年の実績をみると充分に対応可能だと考えています。

Q. りそな銀行で2011年度に新規に開設した『セブンデイズプラザ』や富裕層向けサロン『リラグゼ』の稼働状況と今後の拡大の見通しは？

A. (岩田社長)

『セブンデイズプラザ』は現状、休日で5～6組の予約状況です。相談内容は家計や住宅ローン、保険の見直しなどのご相談が中心となっています。GW中には家計の見直

しセミナーを開催し好評を得ています。数ヶ月経過をみて、社内的に評価をした上で特に東京を中心とした他地域に向けた展開を前向きに検討していきたいです。また、『リラグゼ』については、富裕層の方々にゆったりとご相談して頂くことを想定している為、1日4名程度ご利用頂いています。東京には既に、富裕層向け店舗であるミッドタウン支店があることから、今後は、『セブンデイズプラザ』のような形態の店舗を積極的に展開していきたいと考えています。

Q. 『セブンデイズプラザ』は銀行の中でも新しい形態の店舗だが、どのような点が顧客に評価されているのか？

A. (岩田社長)

銀行の営業時間帯に相談に来られない、というお客さまに対しては、やはり土日が空いているというメリットを感じて頂いています。

Q. 評価の仕方というのは予約件数だけではなく、どれだけ実績に結びつくかという点もあると思うが？

A. (岩田社長)

『セブンデイズプラザ』は阪急・阪神沿線の他の支店のお客さまにもご利用頂け、収益については単体では評価出来ない部分があります。評価の際にはそのような効果があったか、評価が期待出来るかを十分に考え、展開をしていくつもりです。

Q. リそな銀行で新たに導入される『Re Style』店の位置づけとは？

A. (岩田社長)

クイックナビやコミュニケーション端末の導入などのオペレーション改革を行ってききましたが、更に効率的にかつお客さまの利便性を落とさないという観点の下で生まれたのが新小型店舗です。このようなローコストオペレーションの実施によって、営業面への人員の捻出が可能となり、結果としてお客さまへの営業面でのサービス向上に繋がると考えています。

Q. 『Re Style』店となる支店は名称を変えるということか？

A. (岩田社長)

支店の名称は変えず、スタイルを変えるというだけです。7月には大阪で和泉中央支店、関東では北小金支店で『Re Style』に変更します。新しい店舗を増やすというよりは、既存の店舗のスタイルを、より効率的に組み直すと考えて頂きたいと思います。

Q. 従来の店舗の最小人員は何人くらいか？

A. (岩田社長)

最低事務人員は7名です。例えばそれを6名で運営する店舗を50ヶ店舗で行えば、50人の人員を捻出できます。この効果は非常に大きく、去年全店に入れた「ラビット」という新しいローコストオペレーションの仕組みによって可能となりました。

Q. 財務の健全性について、国債の保有を中心とする＝ローリスクな運営といえるのか？

A. (岩田社長)

運用の中での国債の比率は高くなると考えられますが、増やしていくということではありません。現段階では日本国債に対する不安はないと考えています。運用の中で、デュレーションは相応の短さを確保できるようにしていきたいと考えています。

Q. 近畿大阪銀行では、債券を短めのものを持つようにしているということであったが、国債についてはどうか？

A. (池田社長)

近畿大阪銀行では国債のデュレーションは 2 年を切っている状況です。債券へのリスクについては過度に取らない運用で引き続き行っていきたいと考えています。

**Q. 近畿大阪銀行ではデュレーションを今期も引き続き引き下げていく方針か？**

**A. (池田社長)**

一辺倒に下げる方向という訳ではなく、マーケットも見つつ判断していかないとけないと考えています。

**(岩田社長)**

りそな銀行でも、短期・中期を中心とした保有となることは間違いありません。

以 上