

平成 16 年 2 月 25 日 ブリーフィング説明内容

以下は、平成 16 年 2 月 25 日におこなったブリーフィングにおける弊社会長 細谷 英二による説明内容です。

【りそなグループ傘下カード会社と株式会社クレディセゾンとの資本・業務提携について】

予てから最優先交渉権をもってクレディセゾンとの提携をさせていただくということを発表しておりましたが、それが纏まりましたので発表させていただきます。ご承知の通りクレディセゾンの林野社長が当社の社外取締役であり、悩ましい案件となったわけですが、もともと外資系の証券会社をフィナンシャルアドバイザーに立てて、りそな独自ではカード事業の次の飛躍がないということで、提携先を探してもらってありました。3 社の推薦があった中で、やはりクレディセゾンが一番補完関係が高い、あるいはオペレーションのノウハウ、レベルが高いということから、最優先交渉権をもって提携交渉を詰めてまいりました。

その結果でございますが、資本・業務提携の内容について、その前段として、この 7 月にりそなグループ傘下の 3 社のカード会社を合併させます。その上で、8 月ぐらいに第三者割当増資で、当初出資比率 10% で参加していただくということでもあります。契約上は 49% まで出資比率が引き上げ可能であるという形にさせていただいております。りそなカードの合併後の状況は資料に記載しておりますが、現在、230 万人の会員と 4,000 億円の取扱額がございます。

それから、出資前に人材の交流を考えており、3 月より副社長候補として横山さんという現職のクレディセゾンの取締役と執行役員候補 1 名を派遣していただきまして、できるだけ早くクレディセゾンの経営ノウハウを吸収したいと思っております。

その上で、新カードの共同開発を考えており、新カードは年会費無料の一般カードとひとクラス上のゴールドカードの 2 種類を発行する予定です。西友での買物割引の特典を付与するなどカード会員を是非増やしていきたいと考えています。

そして、オペレーションのコストダウンの能力があるということで、カードのオペレーションについてはアウトソーシングを行うということでございます。

提携の狙いですが、クレディセゾンの持つ優れたマーケティング力、顧客開発力、商品開発力を吸収したいということでもあります。特にりそなカードが弱い、女性、若年層のマーケットを増やしたいということで、5 年以内に会員数を 300 万人まで増やしていきたいと考えております。また、コストダウン効果も相当あり、現在、営業利益は 10 億円程度であります。5 年後には 3 倍ぐらいまで利益水準を上げていきたいと考えています。

【システム開発子会社の株式譲渡に関するお知らせ】

システムの効率化のため、エヌ・ティ・ティ・データへのアウトソーシングを既に発表させていただいておりますが、今回、システム開発子会社の株式も譲渡し、完全な外出しをしたいということでございます。今回、受け皿として、あさひ銀ソフトウェアの株式をエヌ・ティ・ティ・データに、旧大和銀行のシステムを運営しておりました、日本アイ・

ビー・エムと共同で設立したディアンドアイ情報システムの株式を日本アイ・ビー・エムに譲渡するというごさいます。それぞれの会社の株式につきましては、5%だけ株式を保有するというごさい、これまでの子会社としての機能等は、出資者としての位置付けを確保しながら活用していきたいと考えています。3月に契約を締結し、3月31日に株式の引渡しを行う予定です。あさひ銀ソフトウェアにつきましては100%子会社でありますが、このうち95%を譲渡いたします。

エヌ・ティ・ティ・データさんはあさひ銀ソフトウェアの社名も変更される予定です、まだ仮称ではあります、エヌ・ティ・ティ・データ・ソフィアになるとのことです。ディアンドアイ情報システムにつきましては、日本アイ・ビー・エムが35%保有しておりますが、これを95%まで保有していただくというごさいあります。それぞれ、りそな側からも役員は出ささせていただき、これまでの提携関係はきちんと維持してシステムの開発、保守について万全を期していただくというごさい考えています。

【あさひ銀総合システム株式会社の株式譲渡に関するお知らせ】

あさひ銀総合システムはデータの処理や帳票の出力を行っている子会社ですが、既にグループからの委託ウェートが売上の30%程度、うち銀行からの委託ウェートが売上の15%程度となっております。りそなで抱えるよりも外出しをして、もっと競争力のある会社にしてもらった方がいいだろうというごさい取引先等と協議してまいりました。りそなが15%を切る14%台の保有で、これまでの関係を維持しながら競争力を向上させていただき方向で話し合いが纏まりましたので、譲渡をしたいというごさいことです。ただ、譲渡先の配分等はこれから調整していただきますので、主要株主がどこになるかは未定です。

【子会社の解散ならびに債権放棄の実施について】

りそなの経営の悪化要因になっておりましたノンバンクにつきまして、予てから清算の方向で検討しておりましたが、ほぼ目処がつきましたので、今回、債権放棄等の経営判断をしたというごさいことです。当該会社はあさひ銀リテールファイナンスと共同抵当証券です。残務整理等がありますので、平成16年9月を目処に株主総会による解散決議を実施する予定です。債権放棄につきましては、3月中に両社あわせて1,025億円程度の債権放棄を実施いたします。債権整理に約1,400億円程度かかるわけですが、今期の利益と現在持っている資本金を差し引いた残りを債権放棄するというごさいことです。

会社の解散前に債権放棄をするのは、今回の債権の処理にあたり、証券化を活用したいと考えているからです。全てではごさいませんが、一部の500億円程度を信託受益権として証券化したいというごさいことです。信託に設定するためには、債権放棄がなされて債務超過を解消しておかなければなりませんので、今回、3月中に債権放棄を実施するというごさい経営判断を行いました。なお、本件に伴う損失につきましては、既に中間決算で引当済でありますので業績予想に変更はごさいません。

【固定資産の譲渡に関するお知らせ】

東京と大阪に 5 つの本社機能を持っておりましたが、それを東西ひとつずつにすることで処分を考えておりました。今般、りそな銀行の大阪ビル、これは旧あさひ銀行の大阪の本部であったビルであります。これについて売却をさせていただくということで、マンションやホテルを手掛けられているアパ株式会社に売却いたします。

これは、当然、仲介業者に入ってくださいまして、競争入札の結果、一番高額であったところに譲渡をするということでございます。譲渡価格は 3,121 百万円、帳簿価格は平成 10 年に再評価をしており 9,789 百万円であります。本件に伴う損失につきましても、事業再構築引当金で引当済でありますので業績予想に変更はございません。

【地域 CEO（地域統括責任者）の公募について】

私は予てから、りそなを銀行業から創造性に富む金融サービス業に進化させなければならないということを強調してまいりました。やはり、サービス業として進化するためには、異業種の目線あるいは異業種のノウハウを入れることこそ、りそなの企業体質を変えるのではないかとということで、異業種からの人材起用が大事であると考えております。現在、4 月 1 日に向かって、りそなの業務に近い分野ないしは、一部は小売業等の業界のトップの方と水面下でお願いをいたしまして、何人か異業種からの人材交流を図る予定であります。これは、3 月に具体的に人選が決まりましたら発表させていただきますが、各企業から推薦していただきまして、3 月にお見合いをさせていただいた上で、決定させていただきたいと思っております。現段階では企業名、人数ともに正確には申し上げられませんが、4~5 名を予定しております。

それ以外に、私がメディア等に出るたびに、何通か親展で、「私はこういう経歴ですがりそな再生のためにお手伝いがしたい」という履歴書つきのお手紙をいただいております。そのような方と直接、一対一で面接して来ていただくという判断をするのも難しいので、今回正式に公募をさせていただこうと思っております。たぶん、私にお手紙を下された方も今回の公募に参加していただけたらと思っております。今週末に正式に公募内容を発表させていただきます、3 月中に面接をさせていただいた上で、若干名のエリアの責任者を外部から起用してみたいと思っております。もちろん、条件等はございませんが、やはり、エリアマネジメント等を経験された、即戦力となっただけの方に来ていただきたいと思っております。

また、応募人数があまりに多い場合は、一次選考につきましても、応募理由等を書いていただいておりますので、その方の意欲あるいはその方の経歴等により書類審査にさせていただくことも有り得ると思っております。最終的には、私と社長が面接をした上で、何名か是非採用したいと考えています。

りそなはこの 4 月から店舗を 30 のエリアに分け、もちろん地方の独立店舗もございすが、そのエリア毎に収益責任を持つ体制で、銀行業に不足しているマーケティング力の向上、あるいは収益マインドの向上を図りたいと考えています。そして、その地域に根ざした経営をやってみたいと考えておりますので、それに相応しい人材、やはり、マーケティング力や営業推進力を兼ね備えた人に来ていただきたいと思っております。もちろんりそなの社員と同様の人事評価で年俵をお支払いするというにしたいと思っております。基本的

には 3 年程度の契約期間で考えておりますが、年俸的にはりそなの置かれた状況もありますので 1,400～1,500 万円お支払いするのが精一杯かなと思っております。その方の経歴や能力によって当然、上ブレ、下ブレが有り得ると思っております。極めて若い方が希望されてきて、一度、支店長を経験して地域統括者にした方がいいという方がおられたら、具体的なお話の中で一般の支店長としての採用等も弾力性を持って判断をさせていただきたいと思っております。

以 上