

平成 16 年 9 月 27 日 ブリーフィング説明内容

以下は、平成 16 年 9 月 27 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。

【東京三菱銀行、バンコック銀行との業務提携による海外現地金融機能の提供について】

昨年の秋から今年の春先までかけて、お客さま交流会に出席しまして、お客さまのニーズがどういうところにあるかということについてお伺いしてまいりました。その中で、中国とか東南アジアに進出したいという中堅・中小企業のニーズが非常に高いということを知りました。

一方、りそなグループが海外業務から撤退したということで、海外業務はほとんど行っていないという誤解、そして、営業店のなかでも、りそなは海外業務は出来ないのではないかという社内的にも若干誤解がありました。そこで、この春先に海外事務所の所長に集まってもらいまして、どういう対応が可能か意見交換をいたしました。りそなとして、中堅・中小企業が国内、中国・東南アジアを同一のビジネスマーケットとしてとらえているということに対してしっかりと対応しないといけない、特にメガバンクとの競争のなかで、サービスに欠陥があるのは望ましくないということになりました。

そこで、この 4 月だったと思いますが、当時の東京三菱銀行の三木頭取にお会いした時に、中国ビジネスで現地の法人ビジネスのサポートをしていただけませんかというお願いをいたしました。もともと、昨年の就任以来、三木頭取からは、「りそな再生について応援出来ることは何でも言って下さい」と言われていましたので、すでに 5 月からは、りそなグループのサービサーの副社長に東京三菱銀行の O B の方に来ていただいておりますが、それに加えまして、今回の中国ビジネスの応援をしていただくということで、その後、畔柳頭取にバトンタッチされましたが、この夏まで実務的に話し合いを進めてまいりました。まず、上海で提携をさせていただくということで、りそなグループのお取引先で中国に進出されたお客さま等を現地の東京三菱の上海支店に紹介し、りそなの取引先の中国進出を支援をしたいということでございます。この上海のケースがお客さまのニーズにマッチしているということでしたら、他のエリアにも拡大をしていきたいと考えております。

一方、中国の次に中小企業のお客さまが進出したいところが、タイであります。タイについては、現地の事務所等はバンコック銀行と提携ができないかと進めてまいりましたが、バンコック銀行もジャパン・デスクを設置し、日本企業向けの日本人の窓口体制を整理しているということから、是非協力関係を結びたいというお話になりました。10 日位前だったと思いますが、バンコック銀行の頭取がお見えになりまして、今回の提携に結びつきました。これによりまして、お客さまの中国・東南アジア進出について、しっかりした支援体制が出来るのではないかと思います。

また、タイの次にはベトナムに進出したいというニーズが高まっておりまして、当面は、ベトナムにも支店があるバンコック銀行が相談・情報提供について協力したいというお話がありますので、ベトナム進出についてのサポートは、バンコック銀行のジャパン・デスクにお願いしたいと考えております。

【証券仲介業参入に向けた、野村証券との協働事業化の基本合意について】

12月1日から、証券仲介業の規制緩和が行われますが、その参入にあたっては、メインの証券会社を決定しておく必要がありました。かねてから親しい関係にある、業界NO.1、商品の品揃えも力のある「野村証券さん」と提携をする、パートナーシップを通じて、お客様のニーズにあった商品サービスを提供しようということになります。

【CA関西地域リスク限定型ファンド 愛称「関西 満載！！」の取扱開始について】

取扱を開始する商品は、クレディ・アグリコルアセットマネジメント(CA)が設定・運用する、日本初の関西地区のリスク限定投資信託です。投資対象はユーロ円債でありませんが、パフォーマンスについて関西企業の株価を運用結果に反映するという事です。上限が14.1%、リスクについては、2年後の償還価格について最大でマイナス10%まで損失を限定するという商品で、100億円の発行を予定しております。規模的には、大きい訳ではありませんが、私にとってうれしいことは、ボトムアップでこういう商品を作ったらどうかという意見が営業店からあがってまいりまして、それに対応してCAがお客様のニーズに合わせた商品作りをしていただいたということです。投資信託もこれまで少品種大量販売的なところがありましたが、今回の商品は、多品種少量、いわばお客様のニーズに合わせた商品作りができるようになったことの第一弾ではないかと考えております。

私がかねてより、ピラミッド型の銀行運営から、営業店を基軸にした逆ピラミッド型の営業体制に切り替えたいと考えてきましたが、今回の商品は一つの手応えのある成果ではないかと思っております。是非、短期間で完売を目指していきたいと考えております。

【組織改正について(商品企画部・購買戦略部の設置等)】

10月1日にりそなホールディングス(HD)の組織改正を行いたいと考えております。あわせまして、りそな銀行にも組織改正がおこります。まず、狙いとしては、傘下銀行の横ぐし機能を強化したいということ考えた組織改正です。一つは、「商品企画部」の設置です。いろいろな商品作りに取り組んだり、アライアンスを行う訳ですが、これまでりそな銀行が窓口で調整をし、それを傘下銀行に横つなぎをしていた訳ですが、それでは、けっこう時間がかかりました。今後、そういう商品企画・アライアンスについては、HDで一体的に業務を進めた方がスピード感ある経営が出来るということで、今回HDに商品企画部を新設いたします。人員的には、増員させたくありませんので、りそな銀行のマーケティング戦略部と埼玉りそな銀行の社員で兼務し、担当の執行役にはりそな銀行のマーケティング戦略部担当の岩田執行役が就任し、銀行と兼務をすることになります。

また、りそなグループの高コスト構造の見直しは進んできた訳ですが、更なる競争力を高めるためには、徹底したコストの見直しを行う必要があります。そこで、物品・機器・不動産の賃料等の価格決定について、グループ内の総合力を発揮するという事で、「購買戦略部」を設置したいと考えております。スタート時点では、システムの関係もありまして、りそな銀行と埼玉りそな銀行において開始し、順次、他のグループ傘下銀行もシステムの整備に合わせて参加する予定です。

りそな銀行における金融基礎研究所と管財室は、今回の組織改正によりHDに業務を移管します。

それ以外といたしまして、ＪＴＢと旅行積立の「ＪＴＢたびたびバンク」の受付窓口業務を行うということで、11月下旬よりサービスのご提供を開始したいと考えております。ＪＲ東日本時代からＪＴＢの船山会長・佐々木社長とは非常に親しい関係にありますので、若手で知恵を出し合って、もう少しアライアンスの企画が出来ないかということも議論しておりまして、今後、新しいアイデアも出てくる可能性もございます。

関西地域の話題ではありますが、10月1日から千里丘出張所をすべて女性の社員・スタッフで、総勢25名になりますが、店舗運営を行ってもらおうと考えております。私は、これからの銀行業の課題は、女性の戦力をどれだけ活かしていくかということだと考えておりまして、昨年就任以来、10月1日に5名の女性支店長を発令したように、女性のパワー・センスを発揮させることが、サービス業として進化させることだと思っております。今回の成果を見ながら、次なる女性の登用策についても現在、考えているところであります。

私からの説明は以上でございます。

以上