

平成 16 年 11 月 18 日 記者会見 質疑応答（大阪）

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）16 時～16 時 30 分

場 所：日銀大阪支店内 関西金融記者倶楽部

発 表 者：川田社長（りそなホールディングス） 野村社長（りそな銀行） 上林社長（奈良銀行）

【質疑応答】

Q . 重複店舗についてはどのくらい削減したいという計画はあるのか？

A .（上林社長）奈良銀行では、この 1 年間で県内の支店を 23 ヶ店から 14 ヶ店に削減いたしました。この意味で、さらにネットワークを削減するということは考えていません。重複店舗は県内においては数ヶ店というイメージです。今後、りそな銀行と協議していく訳ですが、基本的には、お客さまの利便性に資するネットワークを構築しつつ、一方では、重複店舗の効率化を進めていき、結果的にさらに効率的なネットワークを構築していきたいと考えています。

Q . 結果的に重複店舗の数ヶ店を削減するという事か？

A .（上林社長）重複店舗については統合することになると思います。削減するだけでなく、利便性に資するネットワークという観点で再構築、見直しするとご理解頂きたい。

Q . もう少し具体的に言ってもらえないか？

A .（上林社長）どの地域をどうするかということは、これから協議していきますので、現段階では、基本的な考えだけを述べさせて頂きたいと考えています。

Q . 新規出店も考えていくのか？

A .（上林社長）当然、考えてまいります。

Q . 近畿大阪銀行は、奈良県内にあるのか？

A .（野村社長）4 ヶ店あります。

Q . その店舗は譲渡するということを行わないのか？

A .（川田社長）今回の計画のなかには盛り込んでおりません。

Q . 給与の格差があったと思うが、りそな銀行の基準に合わせると、収益の圧迫要因にはならな

いのか？

A .(川田社長)りそな銀行は職務等級制度を採用しており、役割と仕事の大きさに応じた給与体系にしておりますので、その中に組み込むという形になります。人数が少ないので、りそな銀行の体力からすると、その原因にはならないと思います。

Q . 承継する従業員はすべての従業員と考えていいのか？

A .(川田社長) 全員です。

Q . 従業員は何名か？

A .(川田社長) 223名です。

Q . パートを含めると何名か？

A .(上林社長) 約350名です。

Q . パートさんの扱いは？

A .(川田社長) 全員承継します。

Q . 上林社長はじめ、役員人事はどうなるのか？

A .(川田社長) 来年の8月頃までに、合併契約を結びたいと考えておりますので、その時期までに検討する予定です。

Q . 今回の統合に伴う新規のシステム経費は発生するのか？

A .(川田社長) 発生しますが、少ない額です。現在、見込んでいるのが4億円程度です。

Q . 奈良県外の店舗はどうなるのか？

A .(川田社長) りそな銀行が継承します。

(上林社長) 県外は大阪府と京都府に1ヶ店ずつあります。

Q . 近畿大阪銀行の位置付けはどうなるのか？

A .(川田社長) 5時30分からの健全化計画の中で申し上げたかったのですが、単体で営業力を強化していく方針にしております。

Q . 来年の8月頃に合併契約を結ぶということではよかったか？

A .(川田社長) はい。

Q . 現状、奈良県内において、りそな銀行・奈良銀行はそれぞれ何番手なのか？

A .(川田社長)預金残高で、りそな銀行4位・奈良銀行8位、貸出残高で同4位と同6位です。

Q . 預貸金合計残高でいくと、何位か？

A .(野村社長)りそな銀行4位、奈良銀行7位です。

Q . 2位の地位を確立するというのは、何について2位を目指すのか？

A .(上林社長)リリースペーパーに記載しているすべての項目において、2位を目指すということですが。

Q . 預貸金シェアの目標はあるか？

A .(上林社長)現段階で具体的な数字はありませんが、合併契約締結時までにはっきりさせていきたいと考えています。

(野村社長)希望的観測を言えば、(現時点の合計したシェア等の数字を)3年で1.5倍くらいにしたいと考えています。

Q . システムは9月末までには、整えるということか？

A .(川田社長)りそな銀行は9月末までに整えます。

Q . 奈良銀行はその後か、あるいは、一緒にシステムを整えるということか？

A .(川田社長)開発が同じですから、同時に行います。

Q . 「奈良りそな」構想を白紙に戻し、今回の合併に至った理由は、奈良銀行単独では生き残れないという決断だったのか？

A .(川田社長)そういう否定的なことではなくて、むしろ競争優位性を確保しようという判断です。りそなの持つネットワーク、お客さまに対するソリューション力、これを一気に奈良県内で展開するためには、合併という選択が最善であろうという判断です。りそなグループが今後成長戦略をとっていく必要があるという中で、合併という選択肢がベストであろうと判断したわけです。

(野村社長)その前提として、今年の4月から地域運営を開始しており、りそな銀行は奈良県全体で1つの地域運営をしています。更なる地域分権を行うために、合併した方が効率的であり、効果があると判断した訳です。

(上林社長)奈良銀行としましても、過去4期連続赤字であったものが、今年度は黒字が見込めるような収益体質を確保できつつあります。しかし、前向きな投資をするための財務的な制限、単独行であるがゆえの管理コストが足かせになっているのが現実です。こういったものを一気に解決して、我々が目指すことを実現していくためには、やはり、りそな銀行と合併する方がいいだろうと判断した訳です。

Q . 奈良県内の店舗を 2 3 ヶ店から 1 4 ヶ店に減らした訳だが、その間の人員の削減はどうだったのか？

A . (上林社長) 約 2 9 0 名の従業員がこの 1 年間で 2 2 3 名になりました。

以 上