

平成 17 年 7 月 26 日 プリーフィング説明内容

以下は、平成 17 年 7 月 26 日に実施いたしましたプリーフィングにおける弊社社長 細谷英二による説明内容です。

【平成 18 年 3 月期 第一四半期情報の開示について】

貸し出しにつきましては、昨年度と同様に苦戦をしておりますが、その課題を除けば、おおむね堅調な決算の数字を計上できたのではないかなと考えております。

まず、実勢業務純益でございますが、868 億円ということで、対前年比 54 億円のプラスとなっております。トップラインである業務粗利益についても 31 億円増えており、そういう意味では、成果はまずまず出たと思っています。一方で、後ほど改めて申し上げますが、その中では資金利益が苦戦しているということでもあります。

純利益については、1,217 億円ということで、当初予定を大きく上回っており、上期の予想が 1,100 億円でありましたので、すでに上半期の計画を上回ったということでございます。内容的には、昨年度に引き続き、与信費用の戻し入れがあったということです。ただ、まだ 6 月末の自己査定など中間期末に向けた作業をこれから進めてまいりますので、業績予想の修正については見送るということで、今後とも慎重な収益見通しを立てていきたいと考えております。

預金については、減少した数字になってはいますが、お取引企業等で、譲渡性預金に切り替えていただいているものがございます。これが約 1 兆 2 千億円ありますので、預金性のものとしては、引き続き右肩上がりになっているということでございます。特に個人預金は、この第一四半期で、2,800 億円ほど増えておりますので、着実にブランドは回復してきているということでございます。

課題を残しておりますのが、貸し出しでございますが、約 5,500 億円減少しているということでございます。他の銀行と同様に、3 月末の積み上げの反動もありますが、りそな銀行の場合は、この 3 月末から金融庁検査が入ったということ、それから、やはりシステム統合という営業店に負荷のかかる作業を進めている関係で、営業店の足が若干止まり気味であるということの影響を受けているかと思えます。7 月に入りまして、少しずつ数字も回復基調にありますので、やはりこの 9 月末の数字で、どの程度の盛り返しができるかということが課題だと思っております。

個人向けの投資商品の販売については、昨年度には、相当販売力がついてきたわけですし、引き続き順調な伸びを示しておりますので、約 2,200 億円を超える実績を積み上げております。

不良債権比率につきましても、順調な経過を示しておりますので、分母となる貸し出しが若干減少しているわけではありますが、不良債権比率が 3.25% ということで、18 年 3 月期末には 2% 台に持っていきたいということで、これもほぼ計画通りに来ているのではないかなと思えます。

システム統合に関する切り替えが、まだあと 2 回残っておりますので、やはり本格的な攻めの営業に、全面的には切り替わっていないということで、システム統合が終了した後の 10 月 1 日を予定しておりますが、「組織が戦略に従う」と言いますが、やはり、営業力強化

体制に向けた組織体制を検討しておりまして、ぜひこの 9 月末以降は攻めの営業に大きくシフトしていきたいということを考えております。

そういう意味では、まだまだ課題は残っておりますが、第一四半期の数字としては、堅調な実績を上げることができたのではないかなと考えております。

【株式会社りそな銀行と株式会社奈良銀行の合併契約書の締結について】

りそな銀行と奈良銀行の合併作業は順調に進んでおりまして、関係当局の認可等まだ条件付きではありますが、ほぼ問題点の整理ができましたので、本日、りそな銀行と奈良銀行の間で、合併契約を締結いたしました。

そして、臨時株主総会を 8 月 26 日に開催します。もちろん、システム統合等の作業、あるいは関係当局の認可等の手続が必要になりますが、当初予定していた通り、来年の 1 月 1 日に合併を実施したいということでございます。

合併の方式としては、りそな銀行を存続会社とする吸収合併の方式にしたいということでありまして。なお、本合併においては、関係当局の認定を前提とした、産業活力再生特別措置法第 12 条の 9 の規定に基づき、合併に際して新株の発行を行わずに、それに代えて、6,340 百万円の金銭を交付します。それぞれ、りそなホールディングスの 100% 子会社でありますので、りそな銀行がりそなホールディングスに対しこの金額を支払う、交付するというキャッシュアウトマージャーと呼ばれる方式で合併をしたいということでありまして。

この合併により、りそな銀行の大手行的なサービスを奈良地域に組み込むことによって、本格的に競争力を向上させるということでございますので、りそなグループとしては、奈良地域を、収益の柱となるエリアに位置づけることができるのではないかと考えております。

合併コストについては、システム統合コストを含めまして 10 億円弱の合併コストがかかる見通しではありますが、来年度から、おそらく 10 億円を超える収益効果が見込まれますので、一年間で合併コストは回収できる見込みです。

なお、正式な人事はこれから決めますが、お客さま、あるいは社員の皆さんに安心していただけるように、来年 1 月 1 日以降の人事予定を今回、公表させていただきたいということございまして、現在、奈良銀行社長の上林さんを奈良地域担当の常務執行役員に、それから、りそな銀行の奈良地域 CEO の美馬さんを奈良地域 CEO 兼奈良営業本部長ということで、他の地域ではこういう名称は付けておりませんが、やはり奈良銀行の延長線で営業力を強化したいということで、この地域だけ特別のポスト名称を付けて営業力を強化していきたいと考えております。さらに、奈良銀行出身の浦辻さんを営業副本部長にし、この 3 名のリーダーの下で、南都銀行その他のライバル銀行との戦いに勝てるようにしていきたいということでありまして。

営業時間については、現在、午後 3 時までですが、りそな銀行と同じようにします。商品サービスについても同じように提供させていただくということなど、合併後の運営体制については、別紙を参考にしてください。

【海外 I Rについて】

すでに発表させていただいておりますが、この月曜日（7月25日）に、Tier 証券（優先出資証券）を11.5億ドル発行させていただきました。1998年にルールが変更になって以来、邦銀としてはじめての Tier 証券の発行、チャレンジになったわけですが、おおむね投資家の皆さんに好評の内に発行させていただいたのではないかと思います。

昨年8月に国内で500億円の社債を発行して以来、この一年の間に Tier まで挑戦できるような、マーケットからの格付等の評価をしていただいたということは、りそな再生にとっては非常にプラスではないかなと思っております。

新年度に入ってから、発行のチャンスを狙っていたわけですが、ご承知の通り、GM ショックにより債券市場が非常に荒れました。そんな中で、何とか発行をしたいということで、株主総会前から IR 活動をやってまいりまして、株主総会後も引き続き IR 活動に力を入れて、今回の発行にこぎつけたということでもあります。

オーダーが98.8億ドルあったということですが、1兆円を超えるオーダーがあったということは、今後もマーケットから資金調達のお機会を得なければならないわけでもありますので、そういう今後の選択を考えた上でも、非常にプラスになったのではないかなと思っております。

発行側がコメントするのは失礼なのかもしれませんが、長期保有を前提としたい投資家の皆さんに買っていただいたということは、次に繋がる発行実績になったのではないかと考えている次第であります。

以上