

以下は、平成 18 年 1 月 26 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。

【傘下銀行の業績（速報）について】

正式な四半期の情報開示は来週にさせていただきますが、私が今週の日曜日から海外 IR に出ることもあり、傘下銀行合算の業績について、速報ベースで開示させていただきます。

ひと言で申し上げますと第 3 四半期も中間決算に続き堅調であったということです。実勢業務純益についても、トップラインについてはほぼ計画通りでございますが、経費等の節減効果も出て、当初計画を上回っております。純利益ベースも、合算ベースであります。年間予想の数字に近づいてきたということで、純利益ベースでも堅調であるということです。要因といたしましては、やはり景気回復に伴いまして、債務者区分の上方遷移と申しますか、引当金が当初予定を下回るということによるものと株式関係損益が好調であることから純利益も順調に推移しております。

また、預金・貸出金のトレンドを示しておりますが、中間期で底打ち感が出たわけですが、この 3 ヶ月間でも約 2,500 億円の貸出金が伸びたということで、実質的に底打ちのトレンドを示すことができたということではないかと思っております。それから傘下銀行の不良債権の処理も順調に進んでおりまして、当初 2% 台という目標を掲げておりましたが、2.8% 程度になったということです。

【偽造・盗難キャッシュカード犯罪対策への取り組みについて】

主な実施施策といたしまして、5 点、今回報告させていただきます。まず最初にキャッシュカード規定改定以前に発生した盗難カード被害への補償の検討でございますが、これは、すでにみずほ銀行、群馬銀行等が発表されておりますが、基本的に同じ方針で 2 月から進めたいということです。

2 番目に ATM ご利用限度額の個別設定サービスの取り扱い開始ということで、すでに一律の限度額を 200 万円にしておりますが、3 月よりお客さまが任意に限度額を設定できるサービスの取り扱いを開始したいということでございます。近畿大阪銀行は、17 年 8 月よりすでに実施しております。

3 番目にカードロックサービスの取り扱いの拡充ということで、今までモバイルでのお取り扱いをしてきましたが、これに加えて、テレフォンバンキングによるサービスを 3 月より開始します。近畿大阪銀行については、若干時期がずれます。

4 番目に、いくつかの銀行で被害にあわれております ATM への盗撮機器設置を監視するシステムの導入ということで、これはまだ全面的に展開するかどうかは決定していませんが、中堅のソフト会社からのご提案がございましたので、試行的に展開をし、成果が上がるようでしたら順次導入をしていきたいということでございます。システム内容の細部については、説明を差し控えさせていただきますと思います。

5 番目に生体認証機能付 IC カードの導入ということで、これにつきましては社内での

いろいろ議論をして参りました。「指静脈認証」か「てのひら静脈認証」かということで、私も体験をしまして、ベンダーからもいろいろと説明を聞きましたが、技術的には絶対の優位性はないということ、それから他の金融機関がどういう形で導入されるかということも、いろいろと情報を集めましたが、絶対多数にどちらかの方式になるという動きでもないということから、基本的には「てのひら静脈認証」、「指静脈認証」の両方を登録可能な仕様にした上で、りそなグループとしては、「指認証方式」を採用したいということです。ひとつの背景としてはりそなグループが全国的なサービス展開をやっておりませんので、日本郵政公社等の導入される指静脈認証の方が、りそなとしてはサービス上、望ましいのかなというのが、最終的な判断の要素になったということでございます。なお、この生体認証機能を導入するために、当初、ICキャッシュカードにつきましては、本年3月をめどに導入を検討してまいりましたが、よりセキュリティを高めた形でご提供させていただくために、本年10月に導入とさせて頂きたいと思っております。なお当面は磁気ストライプの併用をし、サービス面でお客さまにご迷惑をかけないようにしたいと思っております。また今後は、磁気ストライプを利用した取り引きの限度額の引き下げなど、ソフト面でいろいろな工夫を検討していきたいと思っております。

また、我々が施策として掲げておりました異常な取引の検知システムについても、この3月から本格的に個人用CRMが稼動することもあり、来年度の上期にはこのCRMを活用した形で、異常な引出し等があった場合には、コールセンターからお客さま等に問い合わせるといったサービスを導入したいということをご検討しております。

#### 【りそな銀行と全日本不動産協会との業務提携に関する基本合意について】

住宅ローンというりそなの強みを全国展開していきたいという、りそなグループのニーズと、全日本不動産協会が住宅ローンのサービスを検討したいということで、もちろん独自にやられるという選択肢もあったわけですが、りそなのサービスを活用したほうが、非常に効率的にサービスを展開できるという協会側のご判断もありまして、両者のニーズが一致いたしまして、首都圏・関西圏については4月を目処に取り扱いを開始し、8月を目処にその他の地域にも導入をするということです。なお、全日地方本部の全日本不動産協会大阪府本部が設立したラビット株式会社と2月1日より「ラビット提携住宅ローン」というサービスを開始いたします。

りそなグループとしては、これから銀行代理店等の規制緩和が進む、あるいは郵便貯金の民営化もあるということで、やはりりそなとしては、全国サービス展開ができるというビジネスモデルを構築しておいたほうが、将来、いろんな意味でアライアンスの機会が広がるということで、今回こういうサービスがスタートできるということは、さらに住宅ローンの分野でのシェアを拡大することができるインフラになるのではと考えております。

#### 【リーマンブラザーズとの提携について】

提携そのものは、方向としてもまとまっておりますが、本日資料等を用意しておりますが、これから具体的な細部を決めまして、細部の条件が決まりましたら、改めて公表さ

させていただきます。外資系証券会社数社から日本の銀行でサービスが出来ていない分野の住宅ローンに進出したいというニーズがある一方で、りそな銀行といたしましても、住宅ローンのご利用条件に当てはまらないお客さまもおられるということで、お断りするケースがあるということで、こういったお客さまに対して、りそな銀行としてきちんとご紹介できるサービスを用意しておく必要があるという、これも外資系証券会社とりそな銀行のニーズが一致したということから具体的に検討を進めているものです。

#### 【「働く女性」のための施策として】

2月から女性戦略を本格化したいということで、まだ本日時点ではまとまっていませんので、資料は用意しておりませんが、女性向け WEB サイトをスタートしたり、あるいは大手行で、はじめての女性向け住宅ローンのサービスを開始するとか、あるいは、2匹目のドジョウ作戦ではありますが、昨年大ヒットした女性向け投資信託である「Love Me!」の第2弾を準備しております。こうした取り組みについては、まとめ次第、公表もいたしますが、もう第4コーナーにきておりますし、取材等をいただけたらと思います。

#### 【「りそな春キャンペーン RESONA FITS YOU!」の展開と「RESONART (りそなーと) カード第10弾」の取扱開始について】

大阪で取材されたり、大阪で勤務された方はご存知だと思いますが、「RESONART りそなーと」というプロジェクトをすすめております。これはりそながスタートしたときに、私が「お金を使わずに、知恵を出して、りそなグループの存在感を高めようじゃないか」ということで、若手に話をしたところ、大阪の地元のFM局であるFM802と一体になりまして若手の芸術家を育てるというプロジェクトを始め、その若手の芸術家の作品を銀行カードに導入するというので、大変、若い世代に支持されております。これは、りそなの「街に出よ」、あるいは「若手にアプローチせよ」という戦略の一環であります。それをいよいよ首都圏戦略といいますか、全国展開をやりたいということで、そのプロジェクトの全国展開プロモーションの記者会見を来週の1月31日にさせていただきたいと思っております。もしご関心があれば、りそな銀行の東京本店で実施をいたしますのでご案内させていただきます。

また、りそなーとカード第10弾の取り扱い開始ということで、今回はTAKORA (タコラ)さんという、非常に多方面で活躍されておりますアーティストの作品を導入いたします。黄色をベースにしたキャッシュカードのイメージをお付けしておりますが、これをベースにキャンペーンを展開していきたいということです。これに合わせまして、りそな春のキャンペーンということで、りそなのTIMO・りそなカードセゾン・外貨の達人を対象にいろんなプレゼント作戦をしていきたいと思っております。たとえばひとつ、今回のカードのデザインのピンバッチをプレゼント差し上げるとか、あるいは一線窓口の社員やスタッフさんがこのピンバッチをつけてお客さまとのコミュニケーションのきっかけを作りたいと思っております。

FM802とはこれまでに関西でいろいろとやっておりましたが、これをきっかけにいろんな

企業さまとコラボレーションできるような企画の検討が進んでおりまして、すぐにはその貸し出しが伸びるというような数値には表れておりませんが、幅広いネットワークを構築し、地域の活性化に貢献しているということでありますので、是非これを全社的に展開できる体制ができればと期待しているところでございます。

私からの説明は以上です。

以上