

平成 18 年 5 月 31 日 記者会見 質疑応答（埼玉）

発表内容：社長就任にあたって

日 時：平成 18 年 5 月 31 日（水）14 時 30 分～15 時 05 分

場 所：埼玉県政記者クラブ

発 表 者：埼玉りそな銀行 次期社長 川田 憲治

【質疑応答】

Q . 利根社長は就任来の約 3 年間、信頼回復に取り組んできたが、川田さん自身は次期社長としてどういうことに取り組んでいくのか。

A . 2003 年の公的資金注入時にグループの各銀行とも大変な信用不安に見舞われ、この 3 年間、各銀行のトップが信用回復に積極的に取り組んでまいりました。その結果、黒字体質の定着化、普通株式の復配、格付・株価の上昇等、成果がでてきております。埼玉りそな銀行として、信用の回復から、更なる営業基盤の拡大や埼玉県経済の活性化に貢献できる目標を設定して積極的に取り組んでいきたいと考えております。

Q . 昨年の支店長会議で利根社長は地域金融機関でトップの水準を目指していた。横浜銀行や千葉銀行等収益力で勝る金融機関があるが、在任中に目指す収益目標等はあるか。

A . 地域金融機関でトップ水準を目指すという方向性は同じです。ただ、計数等につきましては、今秋に健全化計画を見直しますので、その中でベンチマークをつくっていききたいと考えております。今ここで具体的な収益水準等を申し上げることはできませんが、ライバル他行の動向を想定し、それを上回る目標を設定して取り組んでいききたいと考えております。

Q . 収益拡大のペースが若干鈍化する中で、質を高めていく為の具体策はあるか。

A . これまで通り、法人・個人ともに営業基盤をより強固なものとして、収益拡大に結び付けていききたいと考えております。

Q . 基盤強化という面で、例えば、店舗網の拡充等はあるか。

A . 埼玉県内でも様々な開発が進んでおり、マーケットが変化していますので、それに合わせてチャネル・ネットワークを整備していくというのは、今後の大きなテーマだと考えています。リストラから攻めの経営に転じる時期にきていると思います。マーケットの状況をしっかりと見据えながらお客さまにきちんとしたサービスをご提供できる体制を敷いていききたいと考えております。

Q . 新規出店の可能性もあるということか。

A . 勿論、その選択肢はあります。グループ全体で店舗の多様化を積極的に進めてきており、大変身軽に出店できるタイプの店舗もあります。こういったノウハウを埼玉りそな銀行でも活かしていきたいと考えております。

Q . 預金者への利益還元はどうするのか。

A . 付加価値の高いサービスをご提供することが金融機関の使命だと考えています。手数料や金利というのは、他行競合の中で当然のこととして考えられるわけですが、やはり、りそなと致しましては、お客さまの満足度向上に繋がる付加価値の高いサービスをご提供していくことが大事だと思っています。これが3年前から推進してきたサービス改革の狙いです。埼玉りそな銀行の各営業店においても、それぞれが地域のお客さまに合ったサービスを考えておりますし、また、個々のお客さまに対しましてもワン・トゥー・ワンでご対応できるようにシステムも構築してまいりました。今後、りそなとして一味違うサービスをご提供していきたいと考えております。

Q . 埼玉銀行の出身だが、埼玉に来ることを希望したのか。

A . そういうわけではございませんが、銀行の現場の最前線で仕事をさせて頂くのは役員になってからですと約8年振り、埼玉県で勤務するのは約16年振りとなります。県内での勤務は平成2年のみずほ台支店支店長が最後だったと思います。

Q . 高収益サービスの一つである消費者金融、また他社との連携に対する考えは。

A . 消費者金融会社と組むということは全く考えておりません。ただし、コンシューマーファイナンスそのものは、グループ発足当時から私が持っていたテーマでもあります。現在、埼玉りそな銀行で展開しているATMローンはインフラ整備も進み、5月中旬からは全店をご利用いただけるようになりました。試行を重ねてきましたが、評判も良く大変好調です。今話題になっているグレーゾーン金利の商品でもありません。お客さまの利便性向上に繋がる、健全なコンシューマーファイナンスは積極的に推進していきたいと考えています。消費性ローンについても、また企業金融についても健全であるかどうか判断基準となります。健全な金融は積極的に推進していく考えであります。

Q . 大手行を中心に好調な決算を背景とした“儲け過ぎ批判”についてはどうか考えるか。

A . “儲け過ぎ”かどうかを言うには尺度があると思いますが、旧都銀13行が4つのグループに集約されたこと、また、大手各行の今3月期の好決算が景気回復による信用コストの低減、引当金の戻入れといった要因もあることを考えますと、収益力はまだまだの水準だと認識しております。やはり収益性の尺度は業務粗利益・業務純益がどれだけ伸びているかであると考えます。欧米の金融機関と比べても収益力はまだ弱いと思います。しっかりとした財務体質を持つ金融機関であることが、地域経済を下支えし、地元の皆さまのお役に立つことのできる条件だと思いますので、我々としてもしっかりとした財務体質を築くべく収益力の向上に努めていきたいと考えております。

Q . 上田知事が今回のりそなグループの人事に対して違和感があると言っているが、知事とは会ったのか。

A . 5月29日にお会いさせて頂きました。知事のお言葉の中で、埼玉りそな銀行に対するご期待の大きさをひしひしと感じ、私としましても今回の職責について身の

引き締まる思いであります。

Q . こういった物議があったことで戸惑いはあるか。

A . 地域金融のトップ交代というのは大変インパクトの強いものであると認識していただきましたので、いろいろなお話しが出てくることはある程度想定はしておりました。今後、埼玉りそな銀行の経営に携わってからの活動を見て頂いた上で評価して頂ければと思っております。

Q . 知事や一部の経済界等の「埼玉をもっと重視してほしい」という声に対してはどうか。

A . グループの経営に携わってきましたし、りそな銀行の仕事もしてきました。今回埼玉りそな銀行の社長に就くということは、グループとして埼玉県を重視していることの表われとご理解頂ければと思います。グループとして、共通インフラの部分、システム、事務、人材育成といったところでは、グループで一体運営をすべきだと思っておりますし、それによって埼玉りそな銀行の経営の独自性が損なわれるとは考えておりません。むしろ、埼玉りそな銀行が経営の独自性を持って地域に貢献しつつ、グループの共通インフラを共有して効果を出していくのがりそなグループの在り方であると認識しています。グループで使えるものは使い、独自でやるべきことは独自でやる、メリハリの効いた、効率のいい経営を目指したいと考えております。

Q . 出身地は。

A . 出生地は神奈川県です。

Q . 社長の正式就任まで約 1 ヶ月だが、その間に、県内の経済団体へ挨拶に行ったりはするの。

A . 来月、埼玉金融懇談会に行く予定です。2003 年から半期に 1 回程度、地元経済界の方々と、りそなグループや埼玉りそな銀行の現状と課題等について意見交換をさせて頂き、グループの経営に活かしてきました。

Q . 銀行マンとして駆け出しだった頃に働いた埼玉に戻ってくるという形になるが、感慨のようなものはあるか。

A . 感慨深いものがございます。昭和 47 年に入行し、オイルショック、金融引き締め、景気拡大、そしてバブル経済の崩壊と、金融変遷の中で、常にお客さまと向き合ってきました。今回、地元に戻り、これまでの集大成として、金融マンとしての夢を実現させるべく、お客さまお一人お一人と丁寧に接していきたいと考えております。

以上