

近畿大阪銀行との提携

大和銀行は、お客様へのサービス向上や地元関西経済の発展に貢献することを目的として、平成11年2月に近畿銀行、大阪銀行の両行と戦略的な提携を進めていくことで基本合意し、その後両行の第三者割当増資の引受により資本関係を強化しました。こうした戦略的な提携を推し進める中で、ともに大阪府を地盤としリテール業務に強みを持つ近畿銀行と大阪銀行が合併することで合意し、平成12年4月に、関西でトップクラスの規模を持つ地方銀行として、近畿大阪銀行が新たにスタートすることになりました。同じく4月には、株式会社大和銀カードが近畿大阪銀行関連会社のクレジットカード業務を統合し、現在では、100万人超の会員を誇る関西最大のカード会社となりました。平成11年5月の発表以来、わずか10カ月という短期間で、銀行本体だけでなく関連会社業務も含めた統合により、当行が目指す関西を地盤とするスーパー・リージョナル・バンクとしての体制が大きく前進しました。

今後、スーパー・リージョナル・バンクを展望する当行と、大阪府を地盤としてリテールバンキングを展開する近畿大阪銀行とが大和銀行グループとして一体となった運営を行い、お客様のご期待に沿える金融サービスを提供することで、関西経済の発展と金融安定化に向けて貢献していきたいと考えています。

お客様に密着したネットワークの構築
大阪府下トップのネットワークを活かし、大和銀行

グループの店舗を一体的に運営することにより、お客様に密着したきめ細かいサービスを提供する体制を整えました。

ATMネットワーク「D-ネット」の機能強化

大和銀行グループのATMネットワークである「D-ネット」では、引出し手数料の無料化(時間外手数料は有料)や振込手数料の本支店扱いに加え、平成11年8月から銀行間では初の取扱いとなるATMによるご入金(キャッシュカードのみ)もご利用いただけるようになり、大和銀行グループのお客様が当行と近畿大阪銀行のATMをいままで以上に利用しやすい体制を整えました。

また、平成11年7月にグループ共同の店外ATMコーナーを設置するなど、今後もお客様にとってより便利で質の高いサービス提供を目指し、大阪府下最大のネットワーク網(D-ネット)の一層の充実に努めていきます。

グループ店舗のブロック制度「D-ブロック」の導入

大和銀行グループのお客様に、より質の高い金融サービスの提供を図ることを目的として、ATMネットワーク「D-ネット」に加え、平成11年10月から、「大和銀行グループブロック制度(D-ブロック)」を開始しました。

これは、同一エリア内にある当行と近畿大阪銀行の営業店をブロック化し、ブロック単位でさまざまな活動を通じて、相互に機能補完しながら地域に密着した運営を行うものです。



近畿大阪銀行の概要

設立	平成12年4月1日
資本金	586億円
本店	大阪市中央区城見1丁目4番27号
店舗数	総店舗数230(うち大阪府下200) 有人店舗180(うち大阪府下156) 無人店舗 50(うち大阪府下 44)

大和銀行グループ経営理念

- 1.お客様に喜ばれる金融サービスを提供します。
- 2.地元関西経済の発展に努力します。
- 3.信頼される健全な経営を目指します。



近畿大阪銀行本店

業務提携の推進

大和銀行グループとして、お客様へ質の高いサービスを提供することおよび経営効率化の観点から、70項目を超える提携案件について検討を進め、順次実施しています。

投資信託業務の共同展開	(11年6月)
プライベートバンキング業務の共同展開	(11年7月)
信託業務の推進(近畿大阪銀行が当行の信託代理店となりサービスを提供)	
グループ共通商品等の販売	
・ビジネスquickローン	(11年12月)
・キャッシュカード盗難保険<D-ネット盗難保険>	(12年3月)
統一キャラクター(アランジアロンゾ)の採用、共同広告の展開	(11年6月)
バックオフィス業務等の統合	
・外為円決済業務の受託	(12年1月)
・手形交換業務の受託(12年3月一部開始、6月全面受託)	
・不動産担保評価、調査業務の集約	(12年4月)
・回金業務の受託	(12年5月)
・メール便の共同運行	(12年6月)
・キャッシュカード等の集中作成業務の委託	(12年6月)
今後、税金・公金集中業務の受託などを予定	
関連会社の統合等	
・クレジットカード会社の統合	(12年4月)
統合により、大和銀カードの会員数は100万人を超え、関西に本社を置くクレジット会社としては最大となりました。	
・経営コンサルティング業務における提携	(11年12月)
・ベンチャーキャピタル業務における関係強化	(11年12月)

なみはや銀行の事業譲受けについて

なみはや銀行の譲受け問題については、同行の健全なお客様への円滑な信用供与と継続などの観点から、関西を地盤とする大和銀行グループとして、関西金融界の安定化ならびに地元関西経済の発展のために努力するという経営方針にのっとり、真摯に検討を進めてきました。

その結果、当方の提出した譲受け条件や事業計画について、金融整理管財人ならびに金融再生委員会にご評価いただき、5月31日、なみはや銀行の金融整理管財人と、営業譲渡に関する基本合意書を締結するに至りました。

なみはや銀行の主要なお取引先層である個人や中小企業のお客様は、関西を地盤とするスーパー・リージョナル・バンクの構築を目指す大和銀行グループにとりまして、重要なお客様です。今後、事業の譲受けを円滑に進め、大和銀行と近畿大阪銀行は、関西の核となる金融グループとして、なみはや銀行のお客様に質の高い金融サービスを提供していくとともに、大和銀行グループの営業基盤を強化していきたいと考えています。

なみはや銀行の事業譲渡受け内容骨子 (大和銀行グループ合計)

1. 譲受ける与信資産の帳簿価格
(平成11年12月末現在)……………6,482億円
2. 再雇用する人員……………1,140人以上
(内 正行員 900人以上)
3. 引継ぎ店舗……………68カ店以上
(その他の店舗は大和銀行グループの支店に統合)

当行は、関西を地盤とするスーパー・リージョナル・バンクに相応しい営業体制への転換を図るべく、関西リテールの強化と首都圏バンキング業務効率化を軸に、以下の施策を実施しました。

営業店の新たな業務運営体制の導入

エリア運営

関西では、専門性を高め、お客様により質の高いサービスを効率よく提供することを目的として、マーケットがほぼ同じ営業店を地域(エリア)ごとにグループ化し、エリア内の営業を一体的に運営する「エリア運営」を導入しました。平成12年4月より、「泉北エリア」「千里中央エリア」「高槻エリア」「川西エリア」で実施しています。

各エリアは、フルバンキング業務を推進する「エリア母店」と、個人取引を主業務とする「衛星店」で構成されます。エリア母店には法人取引や不動産関連、プライベートバンキング業務などに精通した職員を配置してエリア全体の営業推進を図るとともに、エリア母店長にエリア内の人事権を付与するなど、お客様のニーズに的確かつ迅速に対応すべく、各エリアの特性に応じた運営を行える体制としました。



支店内営業部制

首都圏では、ホールセールを中心に信託機能をはじめ当行が有する諸機能を効果的に発揮し、成長企業などとの新規の取引開拓や既存のお客様の高度化するニーズにお応えすることを目的として、「支店内営業部制」を導入しました。平成12年4月より、首都圏の法人核店舗である日本橋支店、虎ノ門支店、新宿新都心支店で実施しています。

支店内には、渉外を担当する営業第一部、営業第二部と、窓口業務など内部業務を担当する営業第三部を配置し、営業第一部長および営業第二部長には中堅商工店舗の支店長に匹敵する与信権限を与え、与信決裁のスピードアップなどお客様への迅速な対応が可能になる体制としています。

新営業店システムの共同開発

当行と日本IBMならびにD&I情報システムは、事務処理のスピードアップなどによるお客様へのサービスの向上や、金融業界における環境変化へのフレキシブルな対応を目的として、平成12年1月、最新のITを導入した新営業店システムを共同開発することで合意しました。当行が培ってきた金融ノウハウと日本IBMの持つ最新の情報技術の融合によって営業店事務を抜本的に変革し、さらにより質の高い金融サービスを低コストで提供することを目指し、平成13年4月の稼働開始に向けて開発を進めています。

新システムの導入により、例えば、印鑑照合をシステム化することでお客様が定期預金や各種届出のお手続きを全店で行うことができるようになりますなど、お客様の利便性の一層の向上を図っていきます。さらに、新たに設置する事務エリアセンターで、営業店後方事務などを集中処理することで、営業店事務の効率化・簡素化を図り、お客様にゆっくりご相談いただける店頭体制を構築していきます。新営業店システムの導入により、営業店人員を約500人削減するなど、経営の効率化もあわせて実現する予定です。

■ インストアブランチの開設

当行は、関西でリテール業務を強化するには何よりもまず、お客様に身近にご利用いただけるきめ細かなネットワークの構築が必要と考え、インストアブランチの開設を進めています。平成11年10月には、インストアブランチ第3号店となる「東岸和田インストアプラザ」を「トークタウン・東岸和田サティ」内に開設しました。



■ 中小企業向け貸出への取組み

大和銀行は、「中小の事業経営者に産業資金を供給する」という創業の精神にのっとり、ご利用いただきやすい商品の提供と支援体制の整備により、健全な事業を営む中堅・中小企業のお客様をバックアップし、地域経済の活性化に取り組んでいます。

中小企業向け貸出の増強

当行は、中小企業のお客様を支援するために、平成11年6月に「中小企業特別ファンド」を設定し、10月には商店街の活性化を目的とした「商店街力

ードローン」の取扱いを開始しました。このほか、平成11年12月には、お申込み後最短3日で利用でき、かつ無担保扱いも可能な「ビジネスquickローン」(取扱期間：平成11年12月～平成12年3月)や、西暦2000年問題や年末におけるお客様の資金需要にお応えする「中小企業2000年対応特別ファンド」(取扱期間：平成11年12月～平成12年1月)を創設し、中小企業のお客様のニーズにお応えする商品の提供を行ってきました。

さらに、平成12年4月には、ご好評をいただいた「中小企業特別ファンド」を「新中小企業特別ファンド」として、よりご利用しやすい商品とし、継続してご提供するとともに、新たに中堅企業向けに「中堅企業特別ファンド」を創設し、中堅・中小企業のお客様の資金需要に積極的にお応えしています。

中小企業向け支援体制の強化

当行は、平成11年7月以降、大阪府下3カ所に「中小企業サポートセンター」を設置し、また大阪府下18カ店を「新規取引重点店舗」として、50名の渉外担当者を配置するなど、中小企業向け支援体制を強化してきました。

さらに、その支援体制を強化するため、平成12年5月に、全国有数の中小企業の集積都市であり、独自の先端技術を持つ企業が多数存在する東大阪市を法人取引強化地区と位置づけ、東大阪支店内に「法人営業室」を設置しました。これにより、中堅・中小企業の新規のお取引先を中心に、お客様の資金需要をはじめとするさまざまなニーズにさらに積極的にお応えしていきます。



インストアブランチ
スーパーマーケットなどの商業施設内に設置された有人の銀行店舗のことで、低コストで開店でき、かつネットワークを拡充できるというメリットがあり、新しい店舗形態として注目されています。

■ 主な中堅・中小企業向けローン

	新中小企業特別ファンド (ミレニアムステージ)	新中小企業特別ファンド (パートナーズステージ)	中堅企業特別ファンド (ミドルステージ)	商店街カードローン
対象者	初めて特別ファンドをご利用される中小企業	特別ファンドのご利用実績があり、より親密なお取引が期待できる中小企業	中堅企業	大阪府、大阪市、京都の各信用保証協会の保証を受けられる商店街内の各商店 (法人および個人事業者)
融資金額	300百万円以内	個別検討	500百万円以内	極度額5百万円以内
その他	・募集総額：1,000億円 ・募集期間：平成12年9月末まで	・募集総額：1,000億円 ・募集期間：平成12年9月末まで	・募集総額：500億円 ・募集期間：平成12年9月末まで	・融資期間：2年 ・変動金利(お取引状況に応じて、最大0.5%金利優遇)