

平成 15 年 12 月 17 日 プリーフィング説明内容

以下は、平成 15 年 12 月 17 日におこなったプ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。

本日は四つのテーマについてお話をさせていただきたいと思います。

【中小企業再生に向けた新たな取組みについて】

りそなグループにとりまして中小企業の再生支援は重要な課題でありますので、今回、新たな二つの取組みを行います。一つは中小企業の再生ファンドの組成、二番目はりそな再生サービスの再生支援関連機能を強化するということです。

まず、再生ファンドであります。野村証券を筆頭としたパートナー各社と再生支援業務に関して提携し、ジャパン・ライジング・ファンドを組成いたします。資料の二枚目にファンドの概要が書いてありますのでご覧いただきたいと思います。月内に設立をしたいと考えており、ファンドの規模は 300 億円を予定しております。ファンドの形態は匿名組合方式といたします。投資家といたしましては、野村証券グループが 30%、りそな銀行が 20%、それから、匿名方式でありますので機関投資家のお名前は明らかにできませんが、その他国内機関投資家等から 50%ということでございます。運営会社といたしまして、ジャパン・ターンアラウンド・マネジメント株式会社を資本金 1,000 万円で設立したいと考えており、野村証券、その他の機関投資家と出資体制を調整中であります。筆頭株主には野村証券になっていただく予定でございます。

二番目はりそな再生サービスについて、これまでは整理回収を中心としていましたが、東京と大阪に事業再生部を置きまして、ターンアラウンドに力を入れていきたいと考えております。約 50 名体制とし、サービスによる企業再生ビジネスを拡大していきたいということでもあります。

今回のファンドの特長は、一点目が中小企業を中心としたものであり、債権規模で 100 億円以上の大規模なものは対象としないということです。二点目はりそなの事業運営につきまして、透明性を非常に重要視してまいりましたので、今回、トーマツ・ターンアラウンド・サポート株式会社にコンサルティング等のアドバイスをお願いするということです。三点目にオープンプラットフォームにしたいと考えており、他の金融機関等も活用できる形にしたいと考えています。四点目にりそな再生サービスとの連携を中心にトータルでの中小企業再生に力を入れるということです。五点目に最大出資の野村証券がファンドの 30%ということで、恣意性を排除し特定のお金に偏った形にせずこのファンドを活用していきたいと考えています。ジャパン・ライジング・ファンドとりそな再生サービスを有機的に機能させ、かつ、アドバイザーとしてトーマツ・ターンアラウンド・サポート株式会社を十分に活用していきたいと考えています。また、地域金融機関その他にも活用いただけるようなオープンプラットフォームにするということです。ジャパン・ターンアラウンド・マネジメント株式会社には、野村証券から社長を出していただくということで現在調整中です。

【繁忙日の営業時間延長の実施について】

りそなの新しいブランドをつくるために、サービスを強化したいということで、いろいろな施策を打ってまいりましたが、更に繁忙日の営業時間の延長を実施いたします。現場を廻りましても25日や月末が非常にお客さまが集中しており、今月の25日より8時45分から17時まで営業時間を拡大してサービス体制を強化し、お客さまから選択される銀行を目指していきたいと考えています。来年の3月まで6ヶ店で試行し、4月より更に拡大していきたいと考えています。

【昭和地所グループ向け債権および株式の一括売却について】

緊密者整理の本格的な第一段として、昭和地所グループにつきまして売却が決定いたしましたので、ご報告申し上げたいと思います。

昭和地所のスタートは旧協和銀行の不動産関係業務を行い、その後あさひ銀行の不動産関係業務を行っていた会社ですが、これに関連します債権全額と保有株式全株をアメリカの投資会社であるサーベラスへ売却したいということでもあります。もちろんサーベラスが不動産事業のプロではありませんので、現在、不動産賃貸事業や仲介事業において業界の有力企業と戦略的な事業提携の検討を含めて不動産ビジネスの強化に取り組むことを検討していただいているところでございます。なお、昭和地所は現在74ヶ所程度の不動産物件等を保有しており、資本金が1億円、売上が142億円、りそなグループへの依存度が約30%程度の会社です。そういう意味では、緊密者としてのリスク要因を解消できるということでございます。

なお、大阪にも緊密者がございますが、2月ぐらいまでには方向が固まる予定であり、いまフィナンシャルアドバイザー等が最終的にいろいろな提案を受けて調整をいただいているところでございます。

【埼玉りそな銀行 県民銀行化構想について】

昨日、りそなホールディングスとしてのコメントを出させていただいておりますが、埼玉りそな銀行について、県、市、あるいは地元経済界からご要望等が出ております。昨日は、私は外出しておりましたので、社長の川田が、それぞれの関係者のご要望を承ったところでございますが、第一点目として、かねてより、集中再生期間の間は、それぞれの傘下銀行の自立体制を強化したいということで、新しい何らかの出資体制については、全く検討することはない、ということをお知らせしておりましたが、その点につきましては、埼玉側の関係者も十二分に理解しているとお話をいただいております。

従いまして、将来の課題としてのご要望ということで、承ったとのことでございます。私どもとしては、りそなグループの企業価値最大化に向けて取り組むことが、新経営陣としての使命でございますので、企業価値最大化の裏付けがある具体的なご提案があれば、将来検討させていただきたいと、逆に企業価値に対しマイナスとなるようなご提案であれば、検討しようもないし、取締役会で承認いただけるような提案ではございませんので、そういうご提案であれば、お断りさせていただかざるを得ないということでもあります。

なお、埼玉銀行が協和銀行と合併した以降、旧あさひ銀行が、東京に相当シフトしてきたということで、地元の営業体制が、昔に比べて弱くなってきているということであれば、

当然、健全性を最優先する中で、きめ細かな営業をしていかなければならないということは、十二分に判っていることであり、そういうことが、今回のご要望の背景にあれば、当然、銀行の効率化等はどんどん進めていかなければなりません。きめ細かな営業活動が、不足しているということであれば、取組みを強化していかなければならないと思っております。

今日も埼玉りそな銀行の社長と会いましたが、社長自身も陣頭指揮で営業活動を行う、腰の軽いタイプでございますので、そういう具体的なご指摘はいただいていないということですが、仮に、埼玉りそな銀行の事業活動についてご意見があるのであれば、率直に、今の社長以下は、幅広く意見を採り入れる体制をとっておりますので、そういうご意見を言っていただければ、事業活動に反映させていきたいと思っております。

しかし、やっぱり、地域銀行に対し、一番大事なポイントは、やはり健全な銀行を目指していくということではないかと思っておりますので、その点につきましても、地域の方には是非ご理解賜りたいと思っております。次第でございます。

私からは、以上でございます。

以 上