

平成 16 年 4 月 28 日 記者会見 質疑応答

発表内容：松井証券との業務提携について（共同記者会見）

日 時：平成 16 年 4 月 28 日（水）16 時 45 分～17 時 20 分

場 所：日銀金融記者クラブ

発 表 者：弊社会長 細谷 英二、松井証券社長 松井 道夫様

【質疑応答】

Q . 証券仲介業が規制緩和される流れの中で、今回の提携について、それぞれの見解を聞きたい。

A . ( 細谷 ) セカンダリーマーケット（流通市場）については、必ずしも、りそなが挑戦するマーケットであるか非常に疑問視しております。そういう意味では、セカンダリーマーケットへの進出は相当慎重に考えていきます。今回の提携はこれからの時代のサービスではないかと思っております。プライマリーマーケット（発行市場）については、当然銀行として、最大の関心事として研究していかなければならないと思っております。松井社長がおっしゃっていたようにお客様の視点ですべて考えていくということが大事であって、今回、証券取引に興味のあるお客様の窓口をやるわけで、お客様がどういうことを期待されているかという情報が得られることが、次の取り組みへの大きな参考になると思っております。

（松井社長）よく銀行と証券の文化が違うと言われますが、確かに株の世界はハイリスクハイリターンの商品を扱うわけで、個人の自己責任といわれながらも、どうしても、損得が絡んで、いろいろな問題が発生するわけです。実はこうした証券の世界の中で、オンライン証券というのは、勧誘も一切せず、投資家の自己責任でもって、自由に自分の判断でやってくださいという仕組みなわけです。そういう意味で、証券の世界にあって、非常に銀行の文化と親和性が高いのではないかと思っております。今回の提携については、非常にスムーズに決まったのではないかと思っております。個人というのは非常に大きなお金を持っており、どういう風に資本市場に誘導して、経済を活性化させていかなければならないということが、至上命題ではないかと。こうした提携が、広く金融の新しい仕組みづくりと言うものに貢献できるのではないかと私は考えております。

Q . りそなの窓口で、今回の提携をきっかけに、投資信託等についても積極的に勧誘をしていくということか。

A . ( 細谷 ) 投資信託、あるいは生命保険等のフィービジネスの収益を向上させていくことは、

就任以来の命題であると考えており、今後も積極的に拡大していかなければならないと思っております。

Q . 株式投資の勧誘についてもやっていくということか。

A . ( 細谷 ) 今回の提携は株式投資の勧誘ではありません。

Q . 単にりそなのお客さんが株をやりたいと思ったときに松井証券に取り次ぐだけのことか。

A . ( 細谷 ) そうです。今回の提携は、窓口での口座開設の取次ぎであり、株式投資の勧誘を行うものではありません。今回は、松井証券さんの口座作成のお手伝いをさせていただくということであり、それをベースに次の手を考えていこうと思います。これをきっかけに松井証券の顧客、りそなの顧客それぞれのお客様の視点に立った、新しい商品・サービスが広がっていくのではないかと考えております。

Q . この提携から始まる商品サービスというのはどういうものか。

A . ( 細谷 ) まったくの思いつきですが、りそなは不動産事業もしているわけであり、松井証券さんのネットにそういう情報をのせてもらったり、いろいろな選択肢が私は考えられると思います。

( 松井社長 ) 銀行の窓口で、クレジットカードの受付をしているわけですが、今回の提携は、それと同じイメージです。ただ、今回の提携により、松井証券に口座を開設していただき、その口座で売買をしていただくと、りそなさんにフィーという形で、還元がなされるということです。ただ、これで終わりではなく、これがトリガーとなって、こういった顧客を基盤としたネットワーク作りがいろいろとできていくのではないかと考えております。

Q . 今回の提携でどれくらいの口座開設を見込んでいるのか。

A . ( 松井社長 ) やってみたいとわかりません。りそなの店舗数は600店舗と膨大で、メリットは大きいと思います。銀行取引に比べ、日本の株式投資家は、300万人から400万人程度しかいません。その中で、フローの部分では、年間取引110兆円の売買のうち80兆円(約70%)がインターネット取引であるというのは事実です。一方で、ストック(顧客数、預かり資産)は、10分の1程度しかインターネットに移っていない。そういう意味では、膨大なお客様が、未開拓となっており、りそなさんのお客様の中に、株の

取引をやってらっしゃるお客様はたくさんいるわけですから、そんなに小さな数ではない  
と思っております。

(細谷)一部の新聞で報道のあった後、お客様からの問い合わせが続いておりますので、  
相当数のお客様が関心を持たれているのではないかと考えております。

Q. 松井社長にお伺いする。他の銀行との提携は、考えているのか。

A. (松井社長) 今回の提携を、お客様を中心としたネットワークとして考えており、企業サ  
イドから考えたネットワークでお客様を囲い込むというのは、古い考え方ではないかと思  
っています。お客様は自由ですので、われわれも、りそなさんもいろいろなことを考えて  
いくのではないかと考えております。

Q. りそなも考えていくのか。

A. (細谷) ネットワークを拡大していくチャンスがあれば、検討していくことは最初から、  
松井社長にもお話しております。

(松井社長) 今回の提携は、新しい仕組みですので、他の証券、他の銀行もこの提携を見  
ていると思います。この提携がトリガーとなって、新しい時代の仕組みを作り上げるきっ  
かけになるのではないかと思います。しいては、日本の資本市場を大きくして、活性化さ  
せる一助になる、社会的な意義もあると思っております。

Q. 松井証券の顧客はデイトレーダー比率が高いが、りそなを通じて、株式の投資家になった  
場合、お客様の株式投資に関するクレームにはどう対処していくのか。

A. (細谷) われわれは受付サービスをやるのであり、株式投資の勧誘をするわけではありま  
せん。

(松井社長) 松井証券も、実は株の推奨はしておりません。すべてのお客様は、松井証券と  
いう装置を使って、株の売買をしているわけです。松井証券のお客様は、15万人を超え  
ているわけでありますが、そのほとんどが、ごくごく普通の40歳から50歳くらいの投  
資家がメインです。こういったお客様が、手数料が安く、マイペースで投資ができるとい  
うことで、松井証券を利用されております。当然りそなのお客様にも同じ年齢層の方がい  
らっしゃるわけで、松井証券の口座を増やすことに協力いただけませんかということで、  
りそなさんをお願いをしたわけです。りそなさんは株式の勧誘をしませんので、お客様が

ら株式売買の損得に関するクレームが来ることはないでしょうし、松井証券も株の推奨をしていないので、そういったクレームは今までに一件も来ておりません。そういう意味でも、今回の提携は親和性が高いのではないかと考えております。

Q . 松井社長にお伺いする。りそなという既存のインフラを使うことにより、松井証券のビジネスモデルそのものが変わることはあるのか。

A . (松井社長) プロローキングという本業部分は、インターネットでやっていきます。今回の提携は、あくまでも、すべてインターネットで完結できない口座開設という部分での提携であり、お客様のニーズとしても、口座開設はアナログのインフラを使ってというニーズがあり、りそなさんにお手伝いいただけませんかという申し込みをしたもので、決して、アナログのビジネスモデルに変更していくということではありません。松井証券が、店舗を持って、フェイスツーフェイスでやっていくということではありません。

Q . プライマリーマーケットについても、松井証券と組んでいくのか。

A . (細谷) まったく考えておりません。M&A案件については、みずほ証券と提携するなど、いろんなネットワークを活用して、お客様に選択されるサービスを提供していきたいと考えております。

Q . 手数料の算定根拠等は。

A . (松井社長) 手数料については、徹底的にシミュレーションをしました。口座がなければ、株の売買による手数料が松井証券に入ってきませんので、口座を増やすことに腐心して来ました。松井証券は、アナログのネットワークがないがゆえに、口座の増加については、苦戦をしてきました。りそなさんには、その口座開設のお手伝いを頂き、その対価を松井証券が支払うということです。十分合理的な計算をしたうえで、りそなさんに提案をして、りそなさんも、十分収入が得られると判断したから今回の提携に至ったわけです。

Q . 松井社長が(提携の話を)りそなに最初にもっていった理由は。

A . (松井社長) 細谷さんの経済同友会の委員会でのやり方を拝見しまして、非常にスピーディな判断をされる方であるという印象があり、こういう提携関係はトップダウンでやらないと非常に時間もかかるものですので、そういう意味で、細谷さんなら、どういう判断をされるにしても、検討してくれるのではないかとということで、提携の話を持ち込みました。もうひとつは、いわゆるメガバンクは証券会社との関係をお持ちである中で、りそなさん

は多少証券会社とのつながりはあるにしろ、どちらかという、新生りそなになったことで、シンプルに物事を判断してもらえという印象を持っていたことも判断の理由のひとつです。

Q . 専用の窓口は作るのですか。

A . ( 細谷 ) 通常の窓口で受付をします。案内等については、現在詰めているところです。

Q . 松井証券の説明はりそなでするのか。

A . ( 細谷 ) 当然、企業紹介のパンフレットを用意しますし、社員教育もしていくところです。

Q . 公的資金を申請してから間もなく1年になるが、この1年の改革の進み具合についての印象は。

A . ( 細谷 ) ある程度計画通り進んできたと言えると思いますが、計画通り進めば進むほど、マーケットの期待値が高まっていくので、正直言ってますますプレッシャーがかかっているという思いであります。そういう意味では若干疲れたかなという感じはしますが、こんなのでめげていてはりそな再生はできませんから、1年経った時点でもう一回気を引き締めて次なる高い目標に挑戦したいと思っています。

Q . この1年はどちらかと言うと過去の処理が中心だったと思うが、こういう収益を新しく生みだしていくようなことをこれからもどんどんやっていくのか。

A . ( 細谷 ) そうですね。今年に入ってから次々サービス改革をやっておりますし、アライアンス戦略もどんどんとっております。ここ数ヶ月以内には、また皆さんに報道していただけるような素材を提供したいと思っております。

Q . りそな再生を引き受けて良かったか。

A . ( 細谷 ) もう少し時間が経ってから振りかえるテーマで、今はまだ無我夢中で走っているという感じであります。

Q . 銀行で証券仲介業ができるようになった時点で、今日発表されたモデルに見直し加わるという可能性はあるか。

A.(細谷)私は基本的にないと思っております。

(松井社長)我々はこれでブローキングをやめるというのではなく、この件については引き続きやっていただきたいと考えています。

(細谷)我々もお客様のニーズがある限りこのサービスはきちんと継続していきます。

Q.仲介業としてやれば、例えば勧誘もできるとか、取引に応じた手数料が入るということも可能性としてあると思うが。

A.(松井社長)リテールについて今から全くこれを変えないというつもりはありませんが、ただ基本的な考え方は同じです。やってみないと分かりませんが、おそらくお互いになり膨大な効果があると期待しています。5月の連休明けから始まるわけですから、是非この効果を皆さんよくご覧になっていただきたい。私はそんなに小さな話ではないと思っていますし、多分、細谷会長もそういうふうに思われていると思います。世の中どんどん変化していますから、従来の考え方に縛られていては勝負に負けますから、どんどん発想を変えていく必要があります。まさに細谷会長が新生りそなで従来にない発想でいろんなことをやる、私も小さな会社とはいいながら、いろんな新しいことをやっているわけで、これからもお互いそういう形でやっていきたいと思います。

(細谷)先程もセカンダリーマーケットは慎重に検討していかなければならないと言いましたが、仮に仲介業に本格的に何らかの挑戦をしようとしたとしても、従来型のアナログ型の仲介業をやることは私の頭には全くございません。そういう意味で今回のアライアンスが崩れるということは全く想定しておりません。

以 上