

平成 16 年 7 月 28 日 プリーフィング説明内容

以下は、平成 16 年 7 月 28 日に行なったプリーフィングにおける弊社社長 細谷 英二による説明内容です。

【平成 17 年 3 月期 第 1 四半期情報の開示について】

平成 17 年 3 月期の 第 1 四半期につきまして、ポイントだけ説明させていただきます。

まず、実勢業務純益は、ほぼ計画通りであります。上期の目標に対する進捗は、50%ということで、堅調にきているという事です。なお、りそな信託銀行に関しては、3月と9月に報酬が入ってまいりますので、第 1 四半期では、赤字であります。

四半期の純利益は、5 社合算で、1,226 億円ということで、予定を上回る数字となっております。中間期の業績予想が 850 億円でありますので、中間期の予想を上回っているということでもあります。これは、政策投資株式の圧縮に伴う処分益と、資産内容改善に伴う一般貸倒引当金の戻し入れということで、やはり、債務者区分が劣化するより、上方遷移が多かったということでもあります。あるいは、大口の支援先も正常先に区分されるなどの事例も出てきているということで、要注意・要管理債権が大幅に減少した影響を受けているということでございます。

開示債権でございますが、順調に減少してきておりまして、不良債権比率も 6%まで下がってまいりました。来年 3 月末の 3%台も視野に入ってきたということが言えるのではないかなと思います。

持ち合い株式等の見直しであります。これも順調に進んできておりますが、数字的には、3 月末からの減少幅が若干少なく見えるかもしれませんが、これは、信託勘定で持っていたものも銀行勘定で処理をしていくということで、実際の売却は 600 億円ということで、これもほぼ来年の 3 月末の 4,000 億円という目標は達成できるのではないかなと考えております。

預金・貸出金の状況であります。預金は、法人関係の減少が影響して減少しておりますが、個人預金は、着実に戻ってきておりまして、りそなブランドが復活してきたということが言えると思います。近畿大阪銀行が店舗の統廃合の影響で若干減少しておりますが、近畿大阪も底を打ち始めておりますので、預金等については、まったく心配のない情勢であります。貸出金は残念ながら昨年度の下期の傾向がまだまだ続いておりまして、減少しております。要管理・要注意債権等の整理、あるいは大口の問題先の整理がありまして、その分で減少した分を新規獲得でカバーできてないということでもあります。ただ、月別で追ってみますと、4 月 5 月が減少しておりますが、5 月から 6 月にかけて対前月比が落ちておりません。それから、この 7 月を見ましても、対 6 月を上回っているということで、まだ確たるものはありませんが、少しずつ底を打ってきた手ごたえは出てきています。中小企業の新規のお客さまの件数は、間違いなく増えてきているということでもありますので、ぜひ 9 月末に向かって、貸出金につきましても、しっかりした営業施策を展開していきたいということでもあります。実勢業務純益が計画通りにいっているという事は、貸出金の減少を、地域運営の展開によりまして、収益マインドが定着してきたということで、フィービジネスでカバーしているということが言えるのではないかなと思います。

再生勘定の整理も順調に進んでおります。

5社合算で、1,226億円の純利益が出ておりますが、ホールディングスの連結の純利益は、1,393億円と100億円以上、上回っておりますが、これは、コスモ証券の株式の売却益の簿価の差がでておまして、その差が理由のひとつです。

なお、今回業績予想に対し上ブレしておりますが、中間期の業績見通しについては、見直しをしないで、中間期の決算の段階で、3割以上上ぶれする場合には、上方修正をするということで、今回は業績の見直しはしておりません。

【テレフォンバンキング機能の拡充とコールセンターの新設について】

テレフォンバンキング機能の拡充を図りたいということで、サービスの強化というのは、りそなの大きなテーマであります。もちろんフェイス ツー フェイスの店舗のサービスも充実してきているわけですが、テレフォンバンキングという補完的な機能も強化をしたいということでございます。そういう意味では、高品質のサービスを強化するとともに、やはりローコストオペレーションを徹底していかなければ、ならないということで、この一年間、勉強してまいりました。テレフォンバンキングに関しては、これまで、事前にご契約していただかなければならなかったものを、現在の契約者は約75万人ですが、これをキャッシュカードをお持ちの1,383万人の方にご利用していただけるサービスにしたいということであります。

同時にローコストオペレーションのために、どういう形で、この機能を整理したらいいかということで考えておりましたが、コールセンターを島根県の出雲市に構築したいということであります。東京・大阪に比べて、人件費も安いですし、それから、地元が雇用対策ということで補助金も出していただけるということでございます。特に島根県は、こういうコールセンター等の機能を強化したいということで、地元の専門学校に専門学科も用意しているということで、ぜひりそなに来て欲しいというラブコールもありましたので、われわれも勉強しましたが、相当コスト的にもメリットがあるという判断をいたしましたので、まず第一段階としてインバウンド（受電）の機能を移して、将来的には、全体的なテレフォンバンキング機能を島根県に持っていきたいということを考えております。今週金曜日に現地に行きまして、契約をしたいということでありまして、これから出雲市に建物を建てていきますので、実際の出雲市でのサービス開始は、来年度の上期ということになります。

【日本中央競馬会（JRA）との提携によるATM展開について】

ATMにつきまして、店舗外ATMをどうするかということをいろいろ勉強をしてきまして、もちろん効率性の悪いATMについては、見直しをしていかなければなりません。一方で、人の集まるスペースにはぜひ新たな展開をしていきたいということで勉強してまいりましたが、今回JRAさんと提携ができて、まず第一弾として、阪神競馬場とWINS後楽園にATMを設置するというところでございます。

今後とも、ATMの有効活用の施策を打っていきたいということを考えております。

【普通社債の発行について】

現在、社債の発行を進めております。りそなホールディングスになって初めての社債の発行になります。5年物を予定しております。主幹事は野村証券にお願いしております。現在、プレマーケティングを進めていただいております。300億円から500億円の幅で、マーケットの反応を見ながら、最終的な発行額を決めていきたいと考えております。

ご承知の通り、昨年の中間期にりそなホールディングスが、りそな銀行から3,000億円の資金を借りる形で、近畿大阪銀行への出資を行っておりますので、この借り入れの形を少しでも解消したいということでございまして、社債の発行により得ました資金につきましては、りそな銀行への返済に充てたいということを考えております。

私からの説明は以上でございます。

質疑応答後

【社内報（漫画）の発行、本社公開、「りそなウィーク」の東京での実施について】

社員やスタッフの意識改革のために、先週、りそなのこの一年を紹介する漫画を「好感度 No.1 へ TRY! ~ 金融サービス業への進化をめざして ~」として発行いたしました。私、国鉄時代に国鉄改革の意義を社員に徹底するために「国鉄元気になぁーれ」という漫画を漫画家の北見けんいちさんと一緒に作成した経緯から、やはり家族に改革を理解してもらうことが、非常にプラスになるという思いから作成いたしました。

その一環として、りそなとしては初めての試みになりますが、8月1日（日）に家族の皆さんに銀行の本店の見学会を催したいと思っております。最初は4~5百人くらいが来て頂けるのかなと思っておりましたら、すでに1,500人以上の方が希望をされておまして、午前午後二回に分けてやらなければいけないのかなと思っております。執行役以上の皆さんから募金を集めまして、子供さんたちに景品等を用意しまして、楽しんでもらえたらなということを考えております。

また、大阪で、「りそなウィーク」ということで、りそなグループの一年間の取り組みを紹介いたしましたけれども、8月2日（月）から一週間、同じように東京本社で、「りそなウィーク」を開催いたします。一人でも多くの方にりそなグループの取り組みを理解していただきたいという試みとして開催する予定でございます。

以 上