

平成 16 年 11 月 18 日 記者会見 説明内容（奈良）

発表内容：りそな銀行と奈良銀行の合併基本合意について

日 時：平成 16 年 11 月 18 日（木）18 時 00 分～18 時 37 分

場 所：奈良銀行本店

発表者：野村社長（りそな銀行） 上林社長（奈良銀行） 美馬奈良地域 CEO（りそな銀行）

< 野村社長 >

本日、りそな銀行と奈良銀行が、関係当局の認可を前提として平成 18 年 1 月 1 日を目途に合併することについて基本合意いたしました。

（合併の趣旨）

りそな銀行と奈良銀行の合併により、奈良県における営業力をより一層強化し、地域のお客さまに提供するサービスレベルの向上を目指してまいります。

また、当合併は、実質的には奈良銀行とりそな銀行奈良地域の一体化でありまして、両者の持つ強みを融合し、奈良県内において責任と権限を有する地域運営を積極的に推進していくことを目指すものです。

（基本合意の概要）

本日合意いたしました、合併基本合意の主な概要を申し上げます。

まず、合併期日は平成 18 年 1 月 1 日とし、りそな銀行を存続会社とします。

そして、りそな銀行は奈良銀行の従業員を承継し、合併後の人事制度についてはりそな銀行の人事制度を適用する前提で、今後検討してまいります。

店舗につきましては、りそな銀行は奈良銀行の店舗を承継し、お客さまの利便性に資する効率的な店舗ネットワークを構築してまいります。

合併後のシステムにつきましては、りそな銀行の統合システムを使用いたします。

（合併後の運営）

合併後の運営方針につきましては、地域の皆さまに身近な銀行として、奈良県における金融サービスの質・量・利便性の向上を目指すという基本方針にそって、奈良県内金融機関第 2 位の地位を確立することを目標に、今後、りそな銀行、奈良銀行ならびにりそなホールディングスの 3 社で、十分な協議を行ってまいります。

基本方針は、具体的には次の 5 点です。

合併後のりそな銀行奈良地域の責任者が地域運営の権限をもち、奈良県のお客さまにかかる

業務を基本的に地域で完結できる体制とすることを目指します。

奈良銀行が培ってきた地域密着型サービスを、りそな銀行の持つ幅広い金融サービスと融合することで、奈良県において従来以上に利便性や付加価値の高いサービスを提供してまいります。

奈良県において存在感のある銀行となるべく、預金、貸出金の増強に努めてまいります。

サービスの向上を目指し、奈良県における営業戦力についても大幅な増強を行ってまいります。

お客さまにとって利便性の高いネットワークを構築いたします。

また、本年 12 月以降、奈良銀行とりそな銀行奈良地域にて、「地域のお客さまのご意見をお聞かせいただく会を開催し、今後の地域運営に反映していく」ことや「りそな銀行のお取引先と奈良銀行のお取引先との合同商談会の開催」、「相続や資産運用にかかるミニセミナーを、お客さまのご要望に応じお客さまのご希望なさいます日時・場所に社員が出向き開催する」等の施策を、順次実施してまいります。

私からの説明は、以上でございます。

<上林社長>

奈良銀行社長の上林でございます。

私からは、主に、奈良銀行としてなぜ合併を決断するにいたったか、という観点から、少し捕捉させて頂きたいと思います。一部野村社長の発言と重なる点があるかと思いますが、ご容赦頂きたいと思います。

皆さんご承知の通り、奈良銀行は、昭和 28 年に創設され、「地域のお客さま、株主、社員の 3 者がともに栄えていく」という創業の理念を基に三栄相互銀行と命名されました。また、当時の創業者が、奈良県で新銀行を設立したのは「奈良県下には、南都銀行 1 行しか銀行がなく、複数の銀行があった方が、結果として地域、県の皆様によりよい金融サービスを提供できる」との思いからでした。その後、われわれ奈良銀行の社員は、創業の理念を実現すべく努めてきたわけであり、その思いは今も何ら変わっておりません。

今般、りそな銀行との合併を決断したのは、われわれが創業以来守り、実現しようとしてきた、創業の精神、目標を実現するには、合併することが、最大の近道であるとの結論に至ったからです。言いかえるならば、われわれをこれまで支えてきてくれたお客さま、地域の皆さまに、合併することで、よりよい金融サービスを提供できる体制を構築できると考えたからに他ありません。より、お客さまに支持されるようになること、それが、結果として当社社員の望むことにもつながると考えたわけです。

当社はここ数年、店舗の統廃合等のリストラや不良債権の処理に取り組んできました。おかげさまで、経営体質は格段に強化され、黒字体質もほぼ出来上がったと考えております。ただ、前向きな投資を積極的に行うには、未だ財務面での体力が十分でないこと、また、独立した銀行であるがゆえに、管理のための本部機能に人をとられ、営業力の強化が思うように行えないこと等が、お客さまによりよい商品、サービスを提供する上での足かせとなっているのも事実です。今回の合併は、永年、奈良銀行が抱えてきたこうした課題を一挙に解決し、創業精神を承継しつつ、創業以来の目標を実現することにつながると判断したわけでございます。

さきほど、野村社長も申し上げたとおり、今回の合併は、実質的には、奈良銀行とりそな銀行奈良地域の一体化を目指すものであり、地域銀行としての奈良銀行の精神を活かした上で両者の強みを融合し、奈良県で第2位の銀行としての地位を確立することを目指していきます。具体的には、奈良地域の責任者が地域の運営について責任と権限を持ち、奈良県のお客さまにかかる業務を地域で完結できる体制としていきます。また、営業戦力も大幅に増強することを予定しており、結果として、奈良県のお客様に質・量ともに今まで以上の金融サービスを提供していくことを実現してまいります。

本日、グループの新健全化計画を公表いたしました。その計画コンセプトは、「リストラから営業強化へ」であり、それを実現する戦略の1番目は、「地域とサービスを軸にしたお客さま発・地域発の運営」です。りそな銀行と奈良銀行は、奈良県でグループのこの方針を実現するために、リストラ型ではなく、営業強化のための前向きな合併を推進していきますので、ご理解とご支援のほど、よろしくお願いいたします。

私からの説明は以上でございます。

以上