

平成 17 年 1 月 31 日 ブリーフィング質疑応答

以下は、平成 17 年 1 月 31 日におこなったブリーフィングにおける弊社会長 細谷 英二と記者の皆様との主な質疑応答です。

【質疑応答】

Q . 女性を約 30 人採用するということが具体的にはどこに配置するのか？

A . 最終面接は配置する部署の執行役や部長が行いました。具体的にはマーケティング戦略部、人材サービス部、企画部、営業サポート部、ローン事業部等です。この他、渉外、不動産その他スタッフの人材補強も進めており、1,000 名以上の応募があって、現在、面接等を行っております。今年はリストラ型から営業力強化をテーマとしていますので、引き続き定期的な中途採用で人材の補強を行ってまいりたいと考えています。

Q . 女性向けの投信とは債券中心のものか？ 販売目標額はあるか？

A . 債券と株式を組み合わせたバランス型のようなものです。現在の年間投信販売額約 6,500 億円の数%程度を占めるヒット商品になればと考えております。

Q . IC カードの検討ということだが時期の目処は？

A . システム統合の後、システムの高度化の中で今後検討していきたいということであり、これは社会インフラとして共通に整備されてセキュリティレベルが向上するものと思いますので、りそなの体力と金融界全体の動きを十分見ながら検討していきたいと考えております。

Q . 自己株式の取得は結果として公的資金を若干前倒しで返済する形になるが、今後、これを機会に今回のような手法等で公的資金を前倒しで返済する方向性を打ち出していくのか、それとも、これまで通りまず足元を固めて収益体質を構築して剰余金を積んでいくのか？

A . 後者の方です。今回は結果として公的資金の返済に繋がったということであり、（りそな信託銀行の）100%子会社化という目標を如何にスムーズに進めるかという選択肢の中で、預金保険機構から取得するという選択肢が浮上してきたということであり、ます。

Q . 新株を発行しないのは希薄化を防ぐ為か？

A . そうです。（新株を発行するという）そういう選択肢をりそながこれから広げていくということになると投資家の方の（りそなの株式に対する）不安感を惹起することになり

ます。やはり株主の方が安心してりそなの株式を取得（保有）して頂くことが一番大事なポイントであると考えた結果であります。

Q . 国にかなりの売却益が発生することになるが、国の方から高い価格で買ってほしいというような話があったのか？

A . (そういう話はなく) 市場価格で取得するという事です。

Q . 偽造キャッシュカード対策の件だが、今年度末までに引出限度額を引き下げて、システム統合後来年度中に個別に引出限度額を設定できるようにするという理解でいいか？

A . そうです。システム統合は9月までを予定していますので、それ以降に個別に引出限度額を1万円単位で設定できるようなサービスを考えております。

Q . 引出限度額の設定に係る費用はどれくらいを見込んでいるのか？ それ程イレギュラーな額ではないのか？

A . それ程膨大な費用がかかるものではないと考えております。

Q . 生体認証やICカード等について、他行と共同で何かやるという話はあるか？

A . 今のところ標準化されたものはありませんが、やはり社会的なインフラとして標準化されてセキュリティレベルの向上という効果がでると思いますので、世の中全体の動きを見ながら検討していくことになると思います。

Q . 結果として公的資金の返済額はいくらになるのか？ 取得する自己株式の株数に今日の終値を掛ければいいのか？

A . 取得する自己株式の株数は52,500千株で、買付価格は今日の終値である211円、(預金保険機構の)簿価は52円ということです。

Q . 株式交換をする株主は1社か？

A . 先程申し上げましたように契約上、私どもの方からはお答えしかねます。

Q . (株式交換をする株主以外の)他の株主からは株式を買い取るということでもいいか？

A . 既に現金で買い取らせて頂いております。

Q . これで(りそな信託銀行の)100%子会社化は達成したということか？

A . そうです。(株式交換の日は3月22日)

Q . 偽造キャッシュカード問題の件だが、今年に入って社会問題とされ、銀行に対して具体策や損害補償を求める意見が盛り上がっている中、銀行の対策が後手に回っているという批判の声もある。会長はこういった声をどのように受け止め、銀行業界としてどのように臨むべきと考えるか？

A . 基本的には全銀協で西川会長がご説明された通りだと思います。私どもいたしましてもこれまで（ATMへの後方確認）ミラーを設置するといった対策の他、昨年からは保険会社と保険商品に関する勉強会をしてきました。一方でシステム統合という大きなプロジェクトがございましたので、システム統合後、次のシステム高度化の中で対応する課題と捉えていましたが、これだけ大きな社会問題とされる中、打てる手から打っていかなければいけないということで、まずは引出限度額を引き下げ、システム統合後に次のステップを考えたいということであります。（銀行の対策が後手に回っているのではないかと批判につきましては）やはりお客さまの声でありますから真摯に受け止める必要があると思っております。銀行業の基本は信用、信頼でありますから、これに応えていくということはサービス業として当然の課題だと考えております。

Q . 保険付の商品というのは導入の目処は立っているのか？

A . 今のところまだ答えはでておりませんが、これだけ銀行全体の大きな問題になっておりますので、保険会社としても当然検討していかねばならないテーマだと思います。今後の勉強会の中で是非選択肢を見出していきたいと考えております。

Q . 保険というのはどういう点が難しいのか？ いくつかの地銀では既に導入しているが。

A . 私どもでもTIMOという預金では（盗難）保険を導入しています。（偽造保険の詳細な商品性につきましては）保険会社側の課題でもあるかと思えます。

Q . 女性向け投信について、こういったところが女性向けなのか？ 女性といってもどういった層を中心にしているのか？

A . 女性の方に投信という商品をもっと知って頂いて購入して頂きたいということで、主なターゲットはF1世代と言われる若い女性で、その世代の女性社員らが商品組成に携り、そのセンスやアイデアを反映した商品で、女性向けのプレゼントやセミナー等も併せて実施していきます。また、女性によるプロモーションで女性に買って頂くことに挑戦してみたいと考えております。

Q . 女性向け投信はりそなグループ4社（りそな銀行、埼玉りそな銀行、近畿大阪銀行、奈良銀行）向けということだが、それ以外に販売することは考えていないのか？

A . りそな4社の窓口で販売する商品です。

Q . 女性向けということだが男性は買えないのか？

A . 勿論、男性のお客さまにも購入して頂けます。商品に付帯するサービス等が女性向けになっているというものです。かつて証券会社でも女性向けの株式投信をつくれ、結果としては女性のニーズにうまくマッチしていなかったように聞いております。今回、私どもはプロジェクトチームで女性の皆さまにアンケートやヒアリングをして、いろいろなお客さまのニーズを吸収した上で商品を組成しております。また、公募で“是非この商品を販売したい”という女性のグループを募り、このグループ、キャラバン隊に愛称も付けたいと思っており、彼女らのパワーを100%活かして販売していきたいと考えております。このキャラバン隊は基本的に営業店で活躍してもらいたいと考えております。

Q . 海外IR中にムーディーズの格上げの知らせを聞いた際の率直な感想は？

A . 格付見直しの際は直接ヒアリングを受けておりますので私としては予想通りかなという感じでした。ただ、財務格付について一部メガバンクを上回る結果となったことにつきましては、きちんと評価して頂けたかなという印象を持ちました。

Q . 偽造キャッシュカード問題の件だが、りそなとしての被害額や被害件数は？

A . 手元に資料はございませんが、訴訟を受けているものがございます。

Q . 訴訟を受けているものはかなり高額なのか？ また、実際に補償したケースはあるか？

A . それ程高額なものではございません。また、実際に補償したケースは今のところございません。

以上