

平成 17 年 10 月 25 日 プリーフィング説明内容

以下は、平成 17 年 10 月 25 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。

【平成 17 年 9 月中間期 業績予想の修正について】

経常利益が 4 割強、税引後の中間純利益が 5 割強、増益になるということで、業績予想の修正をさせていただきます。

修正理由は記載している通りですが、傘下銀行合算の業績見込みをご覧になっていただければわかりやすいかと思えます。まず、業務粗利益については前回の予想比で 160 億円ほど改善し、コストの見直しも順調に進んでいるということで経費も 170 億円減少ということで、実勢業務純益が 300 億円強の改善となります。それから、与信費用も 300 億円弱の改善でありまして、株式関係損益についても、300 億円弱増えております。これは D E S で持っておりました優先株式の買戻しを受けたことによって益が出たこと等によるものです。

その結果、傘下銀行合算で、税引前中間純利益で 800 億円、税引き後純利益で 700 億円の増益となる見通しです。

不良債権比率については 3.0% 程度となる見込みです。来年 3 月期に 2% 台とする目標に向かって着実に進んでいるということです。

特徴的なもので一点だけ申し上げますと、りそな銀行単体の与信関連費用についてですが、第一四半期の段階では与信費用の戻入額が 300 億円あったわけですが、今回、与信費用として 80 億円計上しております。これは、その他要注意先につきまして、大口与信先について厳格化を図るということで、D C F ベースでの引き当てを強化したこと等によるものです。

自己資本比率については、まだ算定されておりませんが 9% 台後半となる見込みです。なお、通期見通しの業績修正等については、11 月の中間決算発表の際にさせていただきます。

一言で言えば、まだ課題は山積しておりますが、堅調な中間決算を計上できる見込みになったということです。

【りそな銀行及び埼玉りそな銀行と J R 東日本との業務提携について】

ご承知のとおり、私は平成 15 年 6 月に J R 東日本の副社長から、りそなの会長に就任致しましたが、その際、私個人でりそなの経営を引き受けるということで、秘書を一人連れしてきた以外は、J R 東日本とは一線を画して経営を行うということでやってまいりました。

2 年が経過し、りそなの健全性も回復してきたということで、J R 東日本と対等の立場で、アライアンスが組める状況になったということで、この夏以来、事務的に交渉を進めてまいりました。その成果と、本日午前中に、J R 東日本を訪ねまして、大塚社長と会談をしまして、やはり、I T ビジネスの核企業となっている J R 東日本に若手の社員を出向させたいという要請をいたしまして、快くご了解をいただきましたので、J R 東日本との具体的な業務提携につきましてご説明させていただきます。

まずは、来年の3月に予定しておりますATMの相互利用についてです。JR東日本の駅に配置しておりますATM、ビューアルツテとっておりますが、この端末で、りそな銀行及び埼玉りそな銀行のキャッシュカードによる「お引き出し」「残高照会」がご利用できるようになるということです。一方、りそな銀行・埼玉りそな銀行のATMで、JR東日本のクレジットカード「ビューカード」によるキャッシングサービスがご利用になれるということです。

二番目は、来年4月からの開始となりますが、ポイント交換の提携を行いたいということで、来年4月より「りそなクラブ」「埼玉りそなクラブ」という会員組織をスタートしますが、そのポイント交換のパートナーの一社になっていただくということです。

また、他のメガバンク2行が、「ビュー・スイカ」カードとの一体型カードの発行のライアンスを発表しておりますが、りそなとしても、発行するという事で事務的に進めていきたいということです。JR東日本側が基幹システムの改修に入ることですので、その終了を待って、実施時期は遅くなりますが、平成19年にこのサービスを開始したいということです。

人材交流については、ITビジネス等を勉強させていただき、あるいは情報交換のパイプを作ることから、若手社員を出向させるということです。場合によっては、他の部門にも勉強になるということであれば、2名程度出向させたいということで、りそな内で、社内公募によりまして、メンバーの人選を進め、12月1日くらいから出向させたいと思っております。同時にりそなホールディングスとして、私も一緒に仕事をさせていただいた先輩ですが、榎本龍幸さんという前日本電設工業株式会社 社長で、現在は相談役になっておりますが、その人脈等を活用させていただきたいということで、アドバイザーとして、来年の1月から助言をいただくということです。

その他、両グループといたしまして、共存共栄ということで、いろいろな施策に今後とも取り組んでいきたいということで、合意に至りましたので、ご報告させていただきます。

【ポイントサービス「りそなクラブ」「埼玉りそなクラブ」の取扱開始について】

カスタマーロイヤリティを高めるということで、雑誌等の取材にお答えしておりますが、「千客万来」の時代は日本では終わったわけですし、「一客百来」ということで、一人のお客さまに何回もご利用していただけるような銀行を目指したいというメッセージを出してまいりましたが、その具体的な取り組みのひとつとして、このポイントサービスを始めさせていただきということです。

別紙3の左側をご覧ください。「ポイント算定項目」として、お取引項目に応じて、ポイントを提供して、このポイントの合計で、「ファースト」「セカンド」「サード」「ゴールド」というステージを設けさせていただきます。例えば、コンビニATMの利用手数料がセカンドステージ以上であれば、月3回まで無料になります。従いまして、JR東日本のビューアルツテをご利用になった場合もセカンドステージ以上の方は毎月3回まで無料でご利用になれるということです。最大で、630円節約できるという特典がありますが、このそれぞれのステージにあわせて、月間250ポイントから20ポイントまで、ポイントを差し上げるということです。年間ではゴールドステージの方で、最大3,000ポイントがたまります。

このポイントを提携先である有力企業のポイントとして、使っていただけるというサービスです。

なお、このクラブは、原則として、月額 105 円の会費をいただくという会員サービスですが、会費無料の条件があります。ポイントバンクのステージが一定のステージ以上であったり、預かり金融資産等に応じまして、会費を無料にするというという特典もあるという会員組織です。

ポイントの使い方ですが、たまったポイントを提携先企業のポイントに交換してお使いいただくということです。ポイントの交換については、インターネット・電話・店頭・郵送でいつでも自由に交換できる予定です。

当然、提携先の条件によって、例えば、有効期限が決まっているのであれば、その範囲内で、使っていただくということです。

りそな銀行と埼玉りそな銀行では、購入商品によって今申し上げた年間ポイント以外に重点商品等の販売にあたっては、ボーナスポイント等を差し上げるなど、りそなを使ってよかったというお客さまを一人でも増やしたいというサービスを来年 4 月から始めたいということです。

私からの説明は以上です。

以上