

平成 18 年 11 月 17 日 記者会見 質疑応答（東京）

発表内容：「経営の健全化のための計画」について

日 時：平成 18 年 11 月 17 日（金）17 時 36 分～18 時 00 分

場 所：日銀金融記者クラブ

発表者：細谷会長

【質疑応答】

Q．公的資金の返済には、調達 7000～8000 億円ということであるが、どんな進捗状況でしょうか？

A．当然第 2 弾、第 3 弾は検討していかなければなりません、様々な提案が来ております。ただこれは拙速に進めるテーマではありませんので、ゆっくり時間をかけながらいい提案の中から選択肢を選んでいきます。いい条件等の中から返済の財源の確保の道筋を捜して行きたいと考えております。

Q．近畿大阪銀行について、上場について目処はついたのか？

A．IPO を決めたわけでは全くありません。IPO とか資本提携とか様々な選択肢がありますので、今回のポイントは、やはり「合併はしない」ということと、「独自ブランド」で自立体制を強化していくということが近畿大阪銀行の将来像であって、その中で様々な選択肢をこれから模索していきたいと考えております。

Q．前回の会見で、3、4 年以内に返済財源を確保されるとおっしゃっておりましたが、今回の健全化計画だと、2 年までの計画ということで、この剰余金と資金調達を足し合わせると当然ながらこの健全化計画の範囲の中でこの期間の中で、公的資金の 2 兆 9 千億円は、まあ 3 0 0 0 億円分の普通株もありますけれども、この期間の中で完済できると理解してよいのでしょうか？

A．そこは誤解のないように、あくまでも財源の確保が可能であるということであり、当然適切な自己資本比率の維持ということで、自己資本比率 9 % 以上、Tier 1 比率 5 % 以上という健全性を担保にしながら具体的な返済を進めて行きたいと考えています。資金調達を含めまして、マーケットとのコミュニケーションを取りながらの進め方ですので、最終的な完済する時期については今日段階ではコメント出来ないということです。

Q．3、4 年と以前におっしゃったので、それは財源の確保が 3、4 年ということですね？

A．繰り返しますが、財源の確保が 3、4 年で目処がつくということを申し上げています。だからあくまでも具体的な返済につきましては、当然りそなが一方的な意思で返済が可能なのわけではありませんので、どうしてもある程度の時間の軸が必要であるということです。

Q . 人材の改革で、出来るだけ早く女性の役員や支店長を増やして行きたいとおっしゃっていらっしゃいましたが、その辺は進んでらっしゃるのでしょうか？

A . 私はリテールバンキングの競争力の源泉は現場力だと思っております。その銀行の現場は女性で支えられている訳ですので、その女性の活躍できる銀行にすることが、結果的に競争優位性を確立出来ると思っております。就任以来女性の起用については力をいれてきたつもりであります。支店長、出張所長、本部ではグループリーダー、このクラスがようやく3倍にはなりましたが、現在32名であります。従いましてこのクラスを5年内にはさらに5倍ぐらいに増やしたいと指示をいたしました。ただ、そういう経営層のポストだけを用意しても女性が本格的に活躍できませんので、その裾野となる女性の現場のマネージャー層以上につきましても、現在590名ぐらいいますが、これから5年間、毎年100名ずつぐらいを目標に増やしていきたいと考えております。

いよいよジャンプの計画がスタートいたしますので、本格的なスタートの来年度の初めまでには、支店長、出張所長、あるいは女性のマネージャークラスを具体的に50名発令すべく指示をしたところであります。

Q . 業績修正の方は？

A . 前回中間決算の数字だけ修正させて頂きましたが、今回の健全化計画のベースに3月末の数字が附属資料等に入っておりますので、3月末の業績修正をさせて頂いております。中間決算の時と同じ理由でありまして、繰延税金資産の見直しに伴う上方修正で、連結ベースで当期純利益が5600億円になるということです。各傘下銀行ごとの業績修正等の見直しにつきましては、22日の決算発表の際に説明させていただきます。

Q . 市場からの資金調達を7000～8000億円行うということですが、細谷会長の頭の中で描いてらっしゃるのは、純投資としてか、それとも他の金融グループとの資本提携を念頭に描いているのか？

A . 私は就任以来排他的なアライアンスはしないという、オープンアーキテクチャー的な形でのアライアンス戦略をベースにしておりまして、この基本的な座標軸を変更するつもりはありません。ただ、資金調達の様々な提案がありますので、場合によってはゆるやかな部門ごとのアライアンス等も組み込まれた提案等について検討を排除するつもりはありません。

Q . 純投資としても当然？

A . 純投資としても当然選択肢として考えさせていただきますし、あらゆる選択肢を排除しない形で資金調達の道筋は考えています。

Q . リテールNO.1を目指すということでおっしゃっておられましたが、計画を見ると業務純益は4000億円程度ということでそんなに大きく収益が伸びるという計画ではないが、NO.1を目指すというようにやっていけばもうちょっと収益を出せると思うのですが？

A . やはり本業の方の利鞘が相当厳しい中で収益計画を策定しなければなりませんので、そういう意味では従来の本業での収益が伸びない中で金融商品の販売や不動産部門等のフィービジネスでの収益に支えられた相当チャレンジングな目標をたてているというつもりです。社外取締役からも目標等が低すぎるという指摘はありませんでした。

Q . 普通株についてはどうお考えか？

A . 引き続き5月の時の方針はそのまま維持しております。基本的には公的資金の返済というのは単年度ですべて解決できる問題ではありませんので、中長期的にマーケットから支持される形でのプログラムを組み立てていかなければならないということです。それからその意思だけで出来ることではありません。関係当局の理解、納得を得られた上で進めるテーマですので、きちんと業績その他を示した上で相談させていただきたいと思っております。

Q . 信託のところですが、シナジーを生むのであれば場合によっては一部組織の再編とおっしゃったのですが、これは一部の組織をりそな銀行とくっつけていく方向ということと考えるとよいのでしょうか？

A . そういうことも検討のテーマになると思っております。信託銀行には大きく資産運用部門と年金信託部門がありますので、資産運用部門は特別銀行とシナジーを生む部門ではありませんが、年金信託部門は一体営業ということがお客さまに高く評価されてきております。旧大和銀行では併営していたわけですので、旧大和銀行のビジネスモデルを一つの参考にするということは検討のテーマだと思っております。

Q . それは合併の方向で検討するということでしょうか？

A . 企業分割など様々な手法がありますので、直ちに合併という選択肢は今のところ考えておりませんが、企業分割等によつての組織再編成というのは検討に値するのではないかと考えております。

Q . 次の枠での優先株の発行については？

A . 枠は1本ずつが3500億円で、全部で2兆1千億円の枠をとっているのですが、多いのではないかとありますが、タイムリーに発行するために第4種から第9種まで用意し、当然社債型、転換型それぞれに提案が来ますので、やはり一番いいタイミングにいい条件で発行を検討したいと思っております。

Q . いっぺんに出してしまうという可能性はあるのでしょうか？

A . それはマーケットからの評価を常に意識しながら考えていきたいと思っております。

どうもありがとうございました。

以上