

発表内容：平成 19 年度決算について

日 時：平成 20 年 5 月 16 日（金）16 時 30 分～17 時 10 分

場 所：関西金融記者倶楽部

発表者：りそなホールディングス 檜垣社長、近畿大阪銀行 桔梗社長

【質疑応答】

Q . 池田銀行、泉州銀行が統合した。そういった地銀の再編をどう見てるか？また、それを踏まえて近畿大阪銀行はどのような戦略をとっていくか？

A . （檜垣社長）他行のことはよくわかりませんが、近畿大阪銀行はこの 7 月のシステム更改という大イベントを経ると相当変わると思っています。

グループの中で 2 ブランドでやっていく、あるいはインフラを共有しているのだから一緒になる、上場する、またはどこかの銀行と何らかのアライアンスを結ぶということそれぞれについて、可能性はほとんど変わっていません。

ただ、現時点ではこの 7 月のイベントを乗り越えて、近畿大阪銀行がりそな銀行、埼玉りそな銀行と同質の経営レベルになってくれれば、それが大阪のお客様にとっては良いのではないかと考えています。やはり、りそなグループでしっかりすみわけをやっていくというのが一番望ましい姿ではないかと思えます。

馴染みがあるとか、使いやすいのは近畿大阪銀行だとかりそな銀行だとか、お客様にとって選択肢があった方が良いのではないかと考えます。当然お客様の層も、店舗のロケーションも、運営の仕方も、顧客基盤も大きく違いますので、この 2 ブランドがあるということは現時点では何らマイナスにはなっていません。その部分をさらに掘り下げたいと思います。

りそな銀行の大阪地域のトップである広富専務と桔梗社長が同期でもあり、しっかり相談をしながらうまく運営できる体制ができましたが、まずはその前に 7 月のイベントをミスなく乗り越えたいと思います。

最初は事務の習熟に時間がかかったりするので、すぐに効果を見せると言われれば無理ですが、数年たったら大変いい銀行になると考えています。来年度の後半あたりからは着実に効果が出てくると考えています。

Q . 前期は投資信託販売が伸び悩んだが、今後の販売主力としては投資信託から保険販売へ重点をシフトしていくのか？

A . （桔梗社長）そうは思いません。前期はマーケットがかなり荒れたので営業店には無理をさせず、お客様のフォローにまわりました。このような状況下では、元本確保型の保険の方が投資信託に比べ安定的に販売できたということです。そういう背景があって、保険は前年度、過去最高の販売額となりました。今後については、マーケットを見ながらお客様のニーズを十分に汲み取ったうえで、外貨預金、国債、保険、投資信託などを販売していきたいと思えます。当然お客様に無理なお願いをして、伸ばすということはしません。投資信託は確かに前年対比では 5 割程度しか売れず、その分保険を販売しましたが、お客様のニーズを無視した訳ではありません。

以上