

発表内容：当社およびグループ銀行の役員異動について

日 時：2013年3月8日（金）16時00分～16時35分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発 表 者：近畿大阪銀行 代表取締役社長 池田博之

近畿大阪銀行 代表取締役兼専務執行役員 中前公志

## 【冒頭挨拶】

### （池田社長）

本日はご多忙のところお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

このたび、4月1日付で近畿大阪銀行の社長職を専務の中前さんに譲り、取締役会長およびりそな銀行代表取締役副社長に就任する運びとなりましたので、ご報告させていただきますと共に、一言ご挨拶をさせていただきます。

社長になりまだ2年ですが、一昨年4月にこの場で桔梗社長に引き継ぎを受けまして、就任以降、お客さまをはじめ、多くの方々にご支援を賜りましたこと、この場をお借りして御礼申し上げます。

振り返ってみますと、2年前の社長就任直後、当社のお客さまとのリレーションを最大限に活かし、どの金融機関よりもご満足いただくためのスピードとソリューションを提供する仕組みとして、お客さまを中心に、営業現場がフルに活躍できる「地域運営」を本格的に導入いたしました。

「地域運営」では、地域担当役員の設置と、本部権限の地域・営業店への委譲、小さな本部化とそれに伴う営業人員の増強、本部ソリューション機能の地域への配置転換、信託やネットワークをはじめとするりそなグループ力のフル活用、中小企業推進室の設置、ローン審査のスピード化等、お客さまを第一とした現場を重視した手を打ってまいりました。その結果、お客さまからもスピードアップと問題解決のサポート力の向上にうれしいご意見をいただく機会も増えました。

「ピンチはチャンス」、「率先垂範・有言実行」、「スピードアップ2倍！」など、私が就任以降言い続けてきたキャッチフレーズが社員や役員に浸透し、お客さま対応の中にあらわれてきたと実感しております。

さらに反転攻勢に転じるために、昨年10月からお客さまにご支持いただくための自主的な営業店作りを全社員で行う「近畿大阪 現場力劇的革新プロジェクト」をスタートさせ、社員の自立と自律の精神とお客さま中心で考える企業風土作りに取り組んでいるところでございます。

今般のりそなグループ全体の東次期社長の新体制の中で、社長職を中前さんに託すことに決めました。後任の中前さんは、公的資金導入後、初のプロパー社長であります。中前さんは人望・能力・若さとも十分であり、歴代の社長の傍で銀行経営について学んでこられました。私としても社長就任以来、右腕として一緒に改革を進めてまいりましたので、当社の経営とお客さまを安心して託すことが出来るものと考えております。

中前さんとは今後も二人三脚で、私は会長職として新体制をしっかりと支えていきたいと思っておりますので、引き続きよろしくお願いたします。

また、今回、当社としては初の女性役員として現人材サービス部長の森本千晶を監査役にすることといたしました。女性の管理職比率が地銀の中でも高いと思っておりますが、今後もダイバーシティマネジメントを推進し、多様な人材の活用・強化を図ってまいります。

簡単ですが、私の挨拶とさせていただきます。

## (中前専務)

本日はお忙しいところお集まりいただきまして誠にありがとうございます。このたび社長に就任することとなりました、中前公志と申します。よろしく申し上げます。

まず、自己紹介をさせていただきます。私は、1984年（昭和59年）に近畿相互銀行に入社しまして、営業店を歴任したのち、本部で企画関係の業務に就いてまいりました。私は元来、人と接することが好きで、根っからの営業マン・渉外マンと思っておりましたが、合併による当社設立前からは企画関連の業務に従事してまいりました。

私は、現在に至る当社の歴史を作ってきた経営陣と直接接し、しっかりとした管理体制作り、当社の強みであるりそなグループ力の発揮の仕方、地銀の生命線であるお客さまを中心としたサービスの提供と営業のあり方等、地域銀行の経営の根幹に触れてまいりました。これが現在の私の大きな財産となっております。

昨年、代表取締役となってからはお客さまとお話させていただく機会を積極的に作り、約10ヶ月で当社の主要なお客さまの多くとご意見の交換や大阪を中心とする関西の経済実態を教えていただきまいりました。

今回、社長就任に当たりまして、私の抱負を述べさせていただきます。私は、これまでの経営路線をしっかりと引き継ぎ、現池田体制が進めているお客さま主導・現場主導の営業と、他社を圧倒するスピードの営業を完成させ、成果を実現させていきたいと考えております。

私の経営方針は「きずな力」を高める経営を行うということ、つまり金融サービス業や地域密着型金融の原点・基本に立ち返るということです。

まず、お客さまとの「きずな力」です。当社の営業上の強みであるりそなグループのソリューション力や情報活動において最も重要なことはお客さまを良く知るということに尽きると思っております。お客さまの顕在化した課題のみならず、お客さまが気付いていない潜在的な課題に対しても、気づきの機会をご提供し、成長や問題解決のお手伝いができてこそ当社の存在意義を感じていただけるものと考えております。これを実現するために、個々の営業力・課題解決力を強めていくことと、あわせて『集団戦闘力』を高めていきます。組織力で戦う「攻め」の経営、「勝つ」経営に転換し、大阪 NO.1 の地域銀行を目指していきます。またこの実現こそが、地域の活性化につながり、金融サービス業や地域密着型金融の原点・基本だと思っております。

次に、当社の営業店、本部などといった職場単位の「きずな力」です。各々の従業員が互いに家族のような信頼関係を築くこと、そして家族のような強い絆で互いに成長していくということです。そのために、愛情と厳しさを併せ持つ、職場作りに取り組みたいと思います。そのためには開かれた人事制度とダイバーシティマネジメントに注力してまいります。

最後に、経営陣についても同じです。役員全員が一枚岩となった経営で、組織の隅々までこれらの意識を浸透させ、自由闊達で、愛情に溢れ、自立と自律の企業風土を花開かせることにより、社員が皆、誇りと愛社精神を持った組織にしていきたいと思っております。以上が私の社長就任に当たっての抱負です。

最後に、昨年細谷さんが亡くなりましたが、細谷さんの最後のメッセージは、お客さまに選ばれ続ける銀行グループをめざして、①自立と自律の精神、②透明性、③現場力、④自己革新力、⑤独自性が重要であり、その結果としてりそなグループが再生を果たし、公的資金を返済するというものでした。このたび会社の経営を任されるに際しては細谷さんの経営における信念は強く意識していくことになると思います。

これから皆様とは、いろいろな形でお付き合いをさせていただきたいと思っておりますので、何卒これまでの池田社長同様、よろしくお願ひいたします。

【質疑応答】：( )は回答者

Q. 池田社長はりそな銀行の西日本統括を新しく担当するが、近畿大阪銀行との関係をどのように捉えているのか？近畿大阪銀行の社長として2年間にやり残したことはあるか？

A. (池田社長)

近畿大阪銀行で社長として2年間やってきた中で、近畿大阪銀行のお客さまのことや、組織のことが、りそな銀行やホールディングスから見よりも良く分かるようになりました。大変お客さまに支持をされており、社員も真面目で、とても良い仕事をしています。

また、りそな銀行と近畿大阪銀行の関係において、合併することをお客さまが望んでいると言われると、望んでいないということがすごく分かりました。共通の与信先も10%あるかないかぐらいで、お客さまも上手に使い分けていらっしゃる。

今後は、りそな銀行の西日本統括として、近畿大阪銀行とより一層協調して、りそなグループとの連携を強固なものにしていき、地元大阪でのシェアを万全なものにしていきたいと考えております。

変化が激しい時代に、現場発でどんどん物事を変えていく自発的なムード、一人ひとりの社員が自ら考え行動する企業風土を作ることを、中期経営計画の中で掲げてまいりましたが、それが手ごたえはあるものの、道半ばの状態であることがやり残したことだと感じております。これからは引き継いだ中前新体制のもとで、早い時期での公的資金完済というりそなグループの共通の目標に向かって邁進してまいります。

Q. 中前新社長は近畿大阪銀行の社長に就任し、どのようなことが課題だと捉えており、また具体的にどのような手を打っていこうと考えているのか？

A. (中前専務)

現場重視でやってきた池田社長の体制の中で、結果が着実にでてきているものを、きちんと引き継いでいくことが一つの課題だと考えております。

また、もう一つの課題は、昨年円高、デフレ、欧州危機、電力の問題など様々な問題により、一般企業貸出が伸び悩んでいたことです。

しかし、昨年の上期は約3ポイント減少していた一般貸出金が、今期は、ほぼ横ばい状態になってきており、また、ローンは前年比500億円伸び、貸出金全体では、若干の微増になるのではないかと予想しています。事業法人の貸出金の落ちも止まってきており、中期経営計画の中では、地域運営を深化させ、現場に100名の営業戦力を増やしています。更に、融資権限も営業店に委譲する効果も出てきているので、着実に仕上げていきたいと考えております。

Q. 大阪の銀行競争激化についてどのような戦略を考えているか？

A. (中前専務)

攻めの経営をしたいと考えております。3月末で投信・保険の販売が過去最高になると予想しています。また、ローンも久しぶりに伸びており、預金も今まで減少していたものが、増加に反転しています。そのような意味で、他行が入ってくることに對して、しっかりとした集団戦闘力、個人の人間力、コミュニケーション力を支える人事制度やダイバーシティマネジメントの枠作りをすることでしっかりと支え、戦っていききたいと考えております。

Q. プロパー社長の強みは？

A. (中前専務)

私は、水田さん、桔梗さん、池田さんの三代の社長に仕えてまいりました。水田さん

にはガバナンスの大切さを、桔梗さんには問題解決力のある信金モデルの仕組み作りを、池田さんには現場主導で運営していく大切さを教わりました。三代にわたって色々なことを教えていただいたことを総合的に生かしていきたいと思っております。

(池田社長)

企画、財務と本部が長く、三代にわたるりそな銀行からきた個性豊かな社長に仕え、懐刀的な存在でした。また、芯が強く、修羅場を潜り抜けてきた存在です。お客さまに近いところで親しみを感じてもらい取引をしてもらうことが、地域金融機関としては大切なことですが、そういう意味で大阪の出身で、プロパーとしてたたき上げてやってきた方なので、お客さま、職員からの支持も厚い存在です。

(中前専務)

出身は大阪市になっていますが、すぐに八尾に移り、半世紀中河内に住んでいます。営業でも十数年、大阪を走り回ってきており、大阪に馴染んでいると感じています。

**Q. 今回の役員異動はどういう意味合いか？**

A. (池田社長)

細谷会長が亡くなった後、グループの運営体制を新しくし、若返りを行いました。役員の更なるレベルアップをにらんでの役員異動だと聞いております。グループ全体では、役員の数も一割近く減っており、グループを挙げて更に生産性を向上させることで、早期に公的資金の返済ができるような体制づくりを行ってまいります。

**Q. プロパー社長にこのタイミングで代わった意味は何か？考え方に変化があったのか？**

A. (池田社長)

役員人事については、昨年中前さんが代表取締役役に就任した時点で決めていました。私自身は、近畿大阪に骨を埋める覚悟があり、何年間後には引き継いでいこうと考えておりました。しかし、今回の新体制への移行に伴い若干時期が早まり、このタイミングでの発表となりました。

**Q. 近畿大阪銀行に会長職ができるのは初めてか？**

A. (池田社長)

合併以降初めてです。社長職には 2 年間しか就いていませんが、中前さんの相談役やアドバイザーとして経営をサポートすることが期待されており、そのような意図で会長職を今回設けました。

**Q. 大阪には常駐するのか？**

A. (池田社長)

西日本担当ですので常駐いたします。

**Q. りそな銀行と近畿大阪銀行の両方を見るのは初めてのことか？**

A. (池田社長)

今のりそな銀行の広富副社長は、近畿大阪銀行の社外取締役です。私は今、近畿大阪銀行の専任社長ですが、グループの新体制の中で、りそな銀行の西日本の執行を担う副社長に就任するということですので、近畿大阪銀行では会長として取締役として中前新体制をサポートするという役回りになると思います。今までそのような体制はありませんでした。体の続く限りしっかりやっていきたいと思っております。

以上