

2014年5月13日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2014年3月期 決算について

日 時：2014年5月13日（火） 15時30分～16時15分

場 所：日本銀行 金融記者クラブ（大阪）

発表者：りそなホールディングス 代表執行役 菅 哲哉

近畿大阪銀行 代表取締役社長兼執行役員 中前 公志

【質疑応答】

Q. 近畿大阪銀行の中小企業貸出推移について。中小企業貸出は昨年対比で減少している。背景事情・要因についてどう考えているのか。

A. （中前社長）

関西で言えば、東京や名古屋等の他地域と比して、景気の改善とそこから生じる資金需要が遅れ気味であったと考えられます。

他方、昨秋からは、関西圏でも取引先の景況感に改善が見えつつあり、2013年度下期の新規貸出は大きく伸ばすことができました。また、2013年度の設備資金についても実行額で昨年度比2割増加しています。

今年度は新規貸出専門社員を26名から約40名に増員しました。加えて本部機能についても、昨秋、事業ソリューション面から現場の案件を積極的にサポートするためにソリューション営業室を設置しています。

中小企業の資金ニーズを深掘りし、アベノミクス効果を着実に貸出金の増加に繋げられる体制が整ったと考えています。

Q. 近畿大阪銀行の債券売買利益について。他地銀が減益となっている中、増収となっている要因は何か。

A. （中前社長）

昨春の黒田緩和スタート時に残存期間の比較的長い債券を売却したのが主な要因です。デュレーションについても昨年対比でほぼ横ばいであり、リスクは抑制しています。

Q. 関西におけるりそな銀行、近畿大阪銀行の棲み分け・役割分担について意見を伺いたい。営業面での重複等、非効率な点はないのか。

A. （菅代表執行役）

計数面では、両社の重複は10%程度であり懸念すべき水準とは認識していません。

各営業店で個々のお客さまとのリレーションを深めることによって、お客さまに選んでいただけるようグループ一丸となって対応していきます。

経営上の方針としては、棲み分けというよりも連携に力点を置いています。不動産、信託等の機能についてグループ間で機能を共有できるように施策を出しているところです。

近畿大阪の信託実績が増加しているのも、グループ間の機能連携が発揮されつつある証左であるとと考えています。

（中前社長）

資産承継ビジネスに関する2013年度実績は昨年対比+700件の1,000件超と着実に実績に結びついています。

また、グループ間での人材交流も積極的に行っており、連携面は順調です。

国際事業部門での交流が顕著で、国際事業室を立ち上げたことにより一層連携が深められる

ものと期待しています。来月以降、バンコック銀行ジャパンデスクやりそな銀行国際事業部への社員派遣を行います。

- Q. リそな銀行の「ファーストペンギンプロジェクト」について詳細を伺いたい。
大阪固有のものなのか。どのような新規貸出ニーズが増えているのか。名称の由来は。
- A. (菅代表執行役)
大阪地域固有の取組みです。多少補足すれば、最近東京でも同種の取組みが始まっています。2010年に4チーム(支店)でスタートし、現在は10チームに拡大しています。チームは社員3名程度が大半となっています。資金需要については事業承継、資産承継に関する案件が中心です。
名称についてはペンギンの習性に由来しています。敵の多い海に最初に飛び込む勇気あるペンギンを銀行の新規営業担当者になぞらえています。
- Q. 「ものづくりネットワーク」について。いつから活動するのか。大企業からのニーズを得るのに開示上の制約等はないのか。
- A. (菅代表執行役)
グループとしては初めての試みとなりますが、りそな銀行では同様の取組みを従前から行っています。
大企業に対してはりそな銀行から個別にヒアリングを行い、ビジネスマッチングニーズ発掘に繋げていきます。
重要な経営方針の一つである「グループ連結運営の更なる進化」にも密接に関連しているものであり、グループを挙げて取組んでいきたいと考えています。
- Q. 営業店体制の変更について詳細を伺いたい。
- A. (菅代表執行役)
従前は一つの営業店の中に、一般的には法人部長、個人部長、店頭事務を担うサービス部長の3名がいました。厳しい事業環境の中、各部門の専門性を高めることで収益性・効率性の向上を図る目的で導入し、個人分野における営業推進やお客さまへの事務サービスレベルの向上などの成果があったと評価しています。
一方で、特に我々がターゲットとしているお客さまのニーズは多様化しており、法人個人の垣根なく対応することが求められている状況を踏まえ、支店長をワントップとする体制に変更しました。
これにより、マーケットの状況やお客さまニーズに応じて、法人・個人を問わず、支店長の采配で営業体制を柔軟に変更することが可能となり、中小企業貸出や個人マーケット等、様々な分野での一層の取引拡大を期待しています。
権限については、かつて部門ごとで分立していたものが支店長に集約されたという理解で問題ありません。
- Q. 外国人留学生の受入れは将来の国際事業展開を睨んでのものなのか。
- A. (菅代表執行役)
国際事業展開を「海外支店の設置」とすると、現状はそこまでは想定していません。中堅中小企業の海外進出ニーズ等に対し、よりきめ細かいサポートを行うのが主な目的です。
受入れたのは中国の留学生です。

Q. 関西におけるメガバンクとの貸出競争については。

A. (菅代表執行役)

メガバンクのみならず、地方銀行との間でも厳しい競争が続いています。

信託機能等での差別化を図るとともに、関西は当グループの中でも引続き最重要エリアと位置付けており、近畿大阪とも連携してシェアの維持・拡大に努めていきます。

Q. 公的資金完済後の経営プランについて。

A. (菅代表執行役)

まずは残存する公的資金の返済に注力していくのが重要だと考えています。

完済した上で、当グループの特長・強みを伸ばしていくことが大切になってくると思っています。

具体的には個人を含めたリテールマーケットを念頭に入れており、中小企業貸出や個人取引で強みのある銀行となっていきたいと考えています。

海外マーケットについても、リテール分野の延長線上で存在感を発揮していきたいと考えています。

以 上