

2018年5月11日 記者会見 質疑応答（大阪）

発表内容：2018年3月期決算について

日 時：2018年5月11日（金） 16時45分～17時13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 岩永 省一

りそなホールディングス 執行役 秋山 浩一

りそなホールディングス 財務部グループリーダー 相澤浩康

【質疑応答】

Q. りそなグループの中での関西みらいフィナンシャルグループの位置付けと、りそな銀行との棲み分けについて

- A. 関西みらいフィナンシャルグループとりそなグループは一つのグループであり、共同して関西経済を支援していくという立場です。店舗網を見ていただくと分かるのですが、圧倒的に関西でのネットワークが広がるわけで、これまでのりそな銀行や近畿大阪銀行が収集した情報よりも、幅広い情報を首都圏のお客さまにお届けすることが可能になります。逆に、関西においては、拡大したネットワークを通じて首都圏の情報を幅広くお伝えできるようになります。法人・個人を含め一つのグループの中でこれだけリテールを展開している銀行は他にありません。M&Aや事業承継、特に関西でニーズの高いビジネスマッチングなど、弊社が動き回ることによって関西経済が良い方向に向かっていくような存在になればと考えています。

棲み分けについては、いずれかの銀行にあえて取引を整理するというよりは、今まで長いお取引を頂いているお客さまのご意向を第一にしたいと考えています。仮に、2つの銀行グループでお取引があったとしても、お互い上場会社で違う企業なので無理やり整理をするのではなく、お互いが切磋琢磨していければベストだと思っています。ただし、重複しているコストがお客さまと銀行の両方にかかっており、「これは合理化した方がよい」という判断になった場合にはそうすることもあるでしょうが、あくまで銀行ありきではなく、お客さまの目線で考えることが重要だと思っています。

Q. 例えば、みなと銀行の取引先とりそな銀行の取引先が重複していた場合、どういった対応になるのか

- A. 「どちらか一つの銀行に集約したい」といったお客さま側にお考えがあれば、それを踏まえて手続きすることになると思います。近畿大阪銀行とは共通で与信をしているお取引先もあり、その情報連絡ルートについてはこれからグループ同士で話し合っていく予定です。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループとしか取引していなくても、りそなグループのサービスは受けられるのか

- A. サービスが共通化されれば、関西アーバン銀行・みなと銀行を通じて、りそな銀行のサービスが受けられるようになります。信託を使った事業承継のサービスや不動産取引など、サービス・プラットフォームを一本化することによって、取引銀行を増やさなくてもお客さまは同じメリットが得られるようになります。

Q. 関西、関東圏では一定の店舗ネットワークがあるということだが、それ以外の地域に進出する意向はないのか

- A. 埼玉、東京、神奈川を中心とした首都圏や大阪を中心とした関西など、弊社グループはこうした経済集積エリアや人口密度の高いエリアにネットワークを持つことが強みだと思っています。さまざまなエリアで弊社グループのサービスを展開したいという気持ちはありますが、一方でコストのかかる出店となれば、シェアの高いエリアに出店する方が得策かもしれ

ないという発想になるかもしれません。具体的にどこの地域を検討しているといった計画は持っていません。

オムニ・リージョナルの発展形が今回の統合になりますが、31の地方銀行が参加しているM&Aプラットフォームのような、資本提携ではない間接的な形でりそなグループのサービスが展開できれば、実質的に地域進出と同じ効果がお客さまも弊社も得られると考えています。これが、今後の地域拡大の考え方ではないかと思えます。

Q. 経営統合効果 715 億円の内訳を改めて教えてほしい

A. 近畿大阪銀行の株式を譲渡したことに伴って発現した税務影響が大部分になります。

Q. 関西みらいフィナンシャルグループがスタートしたことで、関東のりそな銀行や埼玉りそな銀行のお客さまから既に好評を得ていることはないか

A. 関西アーバン銀行やみなと銀行のネットワークよりも、もともとのりそなグループのネットワークの方が広域だったので、今回の経営統合に伴うメリットは関西アーバン銀行やみなと銀行のお客さまの方が受けやすいのでしょうか。ただ、みなと銀行の地元である兵庫地域などはもともと弊社のネットワークが薄い地域であり、そうした地域の情報が入ってくるということは関東のりそな銀行や埼玉りそな銀行にとって非常に意味のあることだと思っています。

以 上