

2026年3月2日 記者会見 発表内容

発表内容：役員異動について

日 時：2026年3月2日（月） 16時30分～17時10分

場 所：りそなグループ大阪本社ビル 地下2階

発 表 者：りそな銀行 代表取締役社長 岩永 省一

りそな銀行 常務執行役員 千田 一弘

【質疑応答】

Q1. 会長として、どのような役割を担っていくのか。また関西の財界活動に携わっていくのか

A1. (岩永)

取締役会長という立場は、経営を側面から支援する役割だと考えていますが、新社長が力強く銀行を牽引していくことをサポートしていきたいと考えています。

財界活動については、大阪銀行協会の会長を今年の6月まで務める予定であり、関西経済連合会においても理事を務めています。引き続き関西経済の発展に貢献していきたいと考えています。

社長を離れて会長という立場になることで、大阪・関西にいる時間はこれまで以上に長くなると思います。りそなグループが関西経済の中で活動していることを多くの方に実感していただけるよう、しっかりと時間を割いていきたいと思っています。

Q2. 現在の関西エリアの金融市場をどのように捉えているか。またどのような施策を講じていくのか

A2. (千田)

関西に限らず日本全体の金融環境についての認識になりますが、依然として力強さは十分とは言えないものの、長く続いたデフレ環境から脱し成長局面に入りつつあるという認識を持っています。こうした局面においては、金融機関が果たす役割は非常に大きいと考えています。リスクと正面から向き合い、しっかりとお客さまの成長や挑戦を支えていきたいと思っています。

Q3. 現時点で考えている具体的施策は

A3. (千田)

この1年、岩永とともに「営業改革プロジェクト」を進めてきました。これは、お客さまの成長を支えていくために、私たち自身が何を变えていかなければならないかという観点からスタートしたものです。

具体的には、「営業体制」「顧客価値提供」「業務プロセス」「人事」「リスク」の5つの分野に分け、営業店の現場でこれまで「やりたくてもできなかった」「悔しい思いをしてきた」といった声を丁寧に拾い上げながら、1年かけて徹底的に議論してきました。

そうした検討を踏まえ、仕組みやルールなどの体制を整え、4月からはいよいよ実行フェーズに入ります。4月からスタートする次期中期経営計画の中で、着実に実現につなげていきたいと思っています。

Q4. イラン・イスラエルの問題に関して、日本や関西経済への影響はどのように見ているか

A4. (岩永)

詳細について現在調査中ですが、国際経済全体が非常に緊迫した局面にあることは間違いないと認識しています。まずは戦闘状態が早期に終結することが何より重要であると考えています。情勢によっては、原油価格をはじめとするエネルギー価格が大きな影響を受ける可能性があると考えています。お客さまとコミュニケーションを図る前の状況ではありますが、情勢を把握したうえで、長期化する見込みがあれば対策を講じる必要があると考えています。大きな経済の混乱につながらないか、注視していきたいと考えています。

Q5. 大阪・関西についてのこれまでの関わりや思いについて教えてほしい。また万博レガシーについてどのように関わっていきたいか

A5. (千田)

私自身、経営統合やいわゆる「りそなショック」の時期に大阪で約4年半勤務しました。当時は非常に厳しい局面でしたが、多くのお客さまに支えられ、温かい励ましの言葉を数多くいただきました。

「がんばれ」「応援している」といった声に加え、ご家族のご預金を預けていただいたことなど、今でも強く心に残っています。多くの仲間が転職するなか、残った社員とともに「お客さまにどう恩返ししていくのか」「これからのりそな銀行をどうしていくのか」を真剣に議論してきました。

大阪・関西はそうした経験もあり、私にとって非常に思い入れの強い地域であり、個人的にも長男が大阪で生まれるなど、ご縁を感じています。まずは改めて大阪・関西のお客さまに数多くお会いし、信頼関係を深めていくことを大切にしていきたいと考えています。

また、万博のメインバンクとしての役割も踏まえ、万博レガシーを残していくために金融機関としてどのように関わり、関西経済の持続的な発展に貢献できるか、さまざまな検討を進めています。具体的な取り組みについては、発表できる段階になり次第、皆さまにお伝えしていきたいと思っています。

Q6. いま進めている改革について、大阪特有のものはあるか

A6. (千田)

大阪は、他の地域と比べても起業家精神が旺盛だと思います。ベンチャー支援などにしっかりと取り組み、支えていきたいと考えています。

Q7. 関西みらい銀行と重複している部分があると思うが、関西みらい銀行とのシナジーをどのように生かしていくのか

A7. (千田)

営業エリアという点では関西みらい銀行と重なる部分はありますが、お客さまの基盤や強み、グループ内での位置づけはそれぞれ異なっています。その違いを前提に、それぞれの強みを生かしながら、お客さまにしっかり向き合っていくことが重要であると考えています。そしてりそなグループとして、関西における存在感を一層高めていきたいと考えています。

Q8. 一番思い出に残っているエピソードは

A8. (岩永)

6年間を振り返ると、本当にさまざまな出来事がありましたが、やはり印象に残っているのは、就任直後に新型コロナウイルス対応に直面したことです。社長に就任して間もなく、緊急事態宣言が発出されるという状況で、経営としても、また現場としても、これまで経験したことのない対応を迫られました。その中で、社員一人ひとりが懸命にお客さまの声に耳を傾け、それぞれのニーズに応えようと全力を尽くしてくれたことは、非常に印象深い出来事です。

その後、関西経済が復活していく過程で、大阪・関西万博が開催され、非常に盛り上がりを見せました。大阪・関西への期待感が最高潮に高まっているこのタイミングで、次の世代にバトンを渡すことができていると感じています。在任中は社長として東京と大阪でおおむね50%ずつの活動をしてきましたが、大阪に本店を構える銀行としてりそなが関西の中で果たすべき役割や存在感を今後さらに打ち出していける素地は整ったものと考えています。

Q9. りそなホールディングスの社外取締役役に、パナソニックコネク株式会社代表取締役執行役員プレジデントの樋口泰行氏が就任されることについての所感

A9. (岩永)

テクノロジーやガバナンスなど、多くの分野に精通されている方であり、今後さまざまなアドバイスをいただけるものと期待しています。

Q10. りそなグループとしてリテール No.1 を掲げているが、メガバンクなどが個人部門を強化している印象があるが、どのように見ているか。またどのように対抗していくのか

A10. (千田)

他社の取り組みについては、当然ながら強く意識しています。私たちのリテール戦略のベースにあるのはグループアプリであり、機能性や利便性を一層高めていきたいと考えています。加えて、住宅ローンや企業年金といった従来から強みを持つ分野を起点に、個人ビジネス全体を強化していきたいと思います。

住宅ローンについても、単に融資を実行するだけではなく、その後のライフイベントに応じた付帯サービスやサポートを含め、長期的にお客さまと関係を築いていくことが重要であると考えています。「デジタルとリアル」の両面からアプローチし、個人分野の競争力を高めていきたいと思っています。

Q11. 今回のりそなグループの社長人事をみると、交代される方がいずれも 60 歳だが、りそなグループとして 60 歳が定年のような考え方はあるのか

A11. (岩永)

年齢で一律に決めているという考え方ではありません。私自身も 54 歳で社長に就任しましたが、行動を起こし、集中して物事を成し遂げていくためには、ある程度の若さが必要であると考えています。今回、私は会長として社長を側面から支援する立場になりますが、実際に先頭に立って走っていくのはより若い世代です。そうした世代交代のサイクルが、結果としてそのように見えているのではないかと思います。60 歳になったら交代すると決まっているわけではありません。

今回の人事により、りそなの経営陣は一気に若返ります。これは他の金融機関にはあまり見られない特徴であり、若さを生かしたリーダーシップを発揮できる体制が整ったものと考えています。

以 上