

【特集】りそな銀行

～「集中再生」からオンリーワン銀行へ

03年6月の公的資本注入から2年。りそなグループは05年3月期に「集中再生期間」を終え、今年度から攻めの経営への新たなフェーズに入った。3兆円という膨大な公的資金返済の道筋をつけるために、リストラ後の収益拡大戦略が問われている。



りそなホールディングス 細谷英二会長に聞く

地域運営体制と全国ネットの ソリューション力で勝負

ディストリビューターとしての存在感で再編を乗り切る

かつて国有化された銀行は顧客基盤を喪失した。顧客基盤を守りながら再生につなげていくのがりそな再生のポイントだ。利用者からみてメガバンクと地銀しかない状態が本場にハッピーなのか。銀行業から金融サービス企業への進化の旗振り役として、全国型のりそなのようなグループにも存在感があるのではないか。再編の波を乗り切るためにも、高いサービスマインドをもつディストリビューターとして確固たる地位を築いていく。

営業現場に 躍動感が戻った

——りそなの再生は軌道に乗ったか

○三年六月に就任してから最初の半年間はハードルの高さがみえなかったため、不安感が先行していた。一年前ぐらいから再生の手応えを感じ始めたが、いまは頂上をどのような時間軸で登るかという緊張感でいっぱいだ。第一線の社員に躍動感が出てきたことが心強い。ポーナスカットなどで一時は相当沈滞した雰囲気だったが、「待ち時間ゼロ」「営業時間拡大」などの積極的な施策を進めるなかで

お客様からの評価も高まり、自信を取り戻した。

——なかに入ってみて銀行員や金融界に対するイメージは

旧国鉄・JR時代から財務省の幹部、あるいは、銀行界のトップの方は存じ上げている。金融界への違和感はまったくなかった。ただ、なかに入ってみて銀行員は鉄道人と同様に非常に忠誠心の高い集団だと感じた。半面忠誠心があるのはよいことだが、変革のアレルギーになる面もある。

——そつたスレをどのように克服されたか

国鉄からJRに変わったときと同様、経営トップが現場第一