

2024年1月19日

各位

株式会社りそなホールディングス

## お客様の資産形成サポート機能強化に向けた取り組みについて

りそなホールディングス(社長 南 昌宏)は、人生100年時代において、より多くの人々の資産形成を促し、経済的な備えをサポートすることが、お客様・地域社会にとっての未来をプラスにすることに直結するとの認識のもと、資産形成サポートビジネスや企業年金ビジネスに注力してきました。他方で、刻々と変化する社会・経済環境の中で、お客様一人ひとりが資産形成に取り組む重要性はこれまで以上に増しています。りそなグループの各社が一丸となり、お客様・地域社会が直面する変化と一緒にあって向き合い、最適なソリューションを提供していくために、これまでの取り組みを踏まえた今後の方針を以下のとおり策定しました。

社会・経済環境が変化する中においても、当グループは、1,600万人、50万社のリテールのお客様基盤を有するグループとして、お客様に伴走し、将来に亘る安心した生活を送っていただくための資産形成と円滑な承継をサポートしていく責務があります。そのためには、グループの資産運用会社であるりそなアセットマネジメント(社長 西山 明宏)、事業者の皆さまの年金制度の運営サポート等の機能を提供するりそな銀行(社長 岩永 省一)、ソリューション提供の第一線としてお客様への金融商品販売を担うりそな銀行、埼玉りそな銀行(社長 福岡 聡)、関西みらい銀行(社長 西山 和宏)、みなと銀行(社長 武市 寿一)のグループ各社が一体となり、わが国経済の活性化による成長の果実が資産所得として広く家計に還元され、それがさらなる投資や消費につながっていく「インベストメントチェーン」全体に貢献していくことが重要であると考えています。

「パーパス」として掲げる「金融+で、未来をプラスに。」の実現に向け、りそなグループの総力を結集します。

### ▶ お客様一人ひとりに最適な資産形成ソリューションを提供し、価値の拡大を目指します

りそなグループが60年超の年金運用で培った、長期・安定的な資産形成のための運用力をさらに高めていくとともに、デジタルでの伴走も組み合わせながら、良質なソリューションを広くお客様に提供します。

### ▶ インベストメントチェーンの円滑な機能発揮に貢献します

家計・アセットオーナー、資本市場、企業で構成されるインベストメントチェーン全体が持続的に成長していくために必要な「お客様本位の業務運営」「金融リテラシー向上」「スチュワードシップ活動」※「コーポレートガバナンス」の深化に取り組めます。

※投資先企業の持続的な成長と企業価値の向上を促し、市場の効率化と健全化に貢献すること。

以上

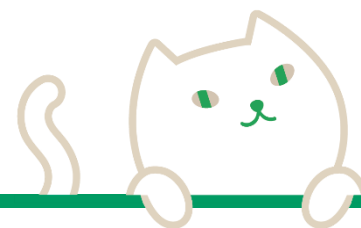
# 資産形成サポート機能強化に向けた取り組みについて

金融+で、  
未来をプラスに。



りそなホールディングス

2024年1月19日



2023年5月、りそなグループは創業以来経営の根底に流れる想いを「パーパス」(金融+で、未来をプラスに。)  
「長期ビジョン」(リテールNo.1 ~お客さま・地域社会にもっとも支持され、ともに未来へ歩み続けるソリューション  
グループ~)として制定しました。

こうした理念のもと、当グループでは、人生100年時代において、より多くの人の資産形成を促し、経済的な備えを  
サポートすることが、お客さま・地域社会にとっての未来をプラスにすることに直結するとの認識に立ち、資産形成  
サポートビジネス・企業年金ビジネスを経営戦略上の注力分野として位置付けています。60年を超える年金運用で  
培ったノウハウを活かした良質なソリューションを広くお客さまに提供していく上では、適切なガバナンスのもと、  
真にお客さまの最善の利益を考えた業務運営を行うとともに、資産運用力を不断に磨いていく取り組みがグループ  
の経営戦略上も欠かせない重要なピースだと考えています。

家計の安定的な資産形成をサポートしていく上では、わが国経済の活性化による成長の果実が資産所得として広く  
家計に還元され、それが更なる投資や消費につながっていく「インベストメントチェーン」全体に貢献していくことが  
重要であると考えており、「パーパス」で掲げる「社会がどのように変わっても、たくさんの安心や希望に満ち溢れた、  
ワクワクする未来」の実現に向け、りそなグループの総力を結集してまいります。

# 1.当社グループの取り組みプランの全体像

## 当社グループの取り組みプランの全体像(概観)

りそなグループは、個人1,600万、法人50万のお客さま基盤とフルラインの信託機能に加え、資産運用会社を有する金融サービスグループとして、リテールNO.1を目指し、お客さまや地域社会にとっての「未来をプラス」に貢献します。

### 資産運用会社



運用資産残高  
48兆円

### 商業銀行×信託銀行



P.4 P.9

- 運用会社の信頼性向上に向けたガバナンスの高度化
- 運用人財育成・運用体制強化の取り組みを通じた資産運用力の高度化
- 長期分散投資を中心とした資産運用の情報発信・金融教育
- スチュワードシップ活動の促進

P.5

- 中小企業を中心とした企業年金実施事業主さまへのサポート体制の拡充
- 企業年金加入者さまへの啓発活動

P.6

- 豊富な顧客基盤、地域に根差したネットワークを活かした価値提供
- お客さまの資産形成への第一歩を後押し

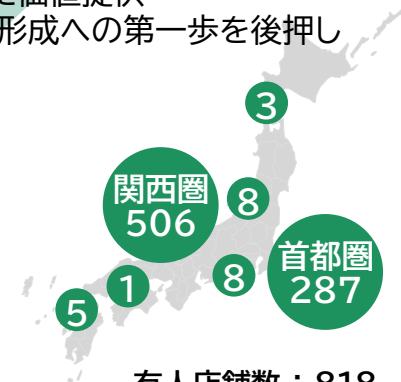
「リテールNO.1」  
の実現

### グループ会社

- P.7 ● 金融リテラシー向上への取り組み
- P.8 ● お客さま本位の業務運営の実践
- P.9 ● 企業の持続的な成長に向けての取り組み






銀行顧客  
1,600万人  
50万社

企業年金  
関連残高  
5兆円



有人店舗数：818  
(2023年9月末)

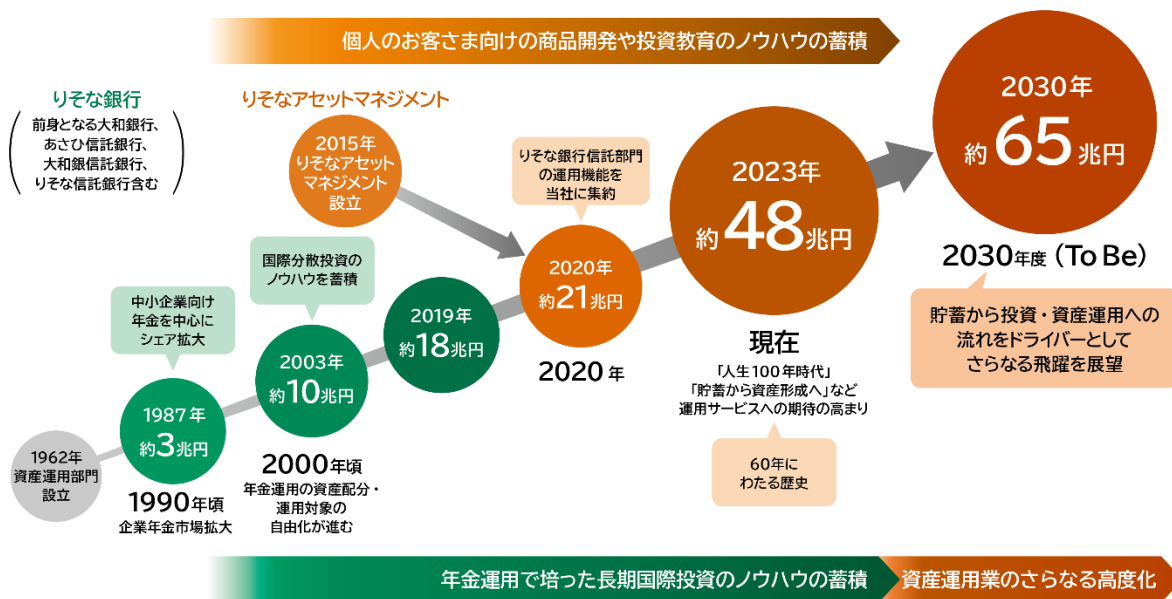
## 資産運用ビジネスにおけるTo Be像

		現在		To Be像	
<p><b>資産運用会社</b></p>  <p><b>りそなアセットマネジメント</b></p>		資産運用残高	2023年 約48兆円	+17兆円	2030年度 約65兆円
<p><b>商業銀行×信託銀行</b></p>  <p><b>りそな銀行</b></p>  <p><b>埼玉りそな銀行</b></p>  <p><b>関西みらい銀行</b></p>  <p><b>みなと銀行</b></p>		企業年金関連残高	2023年 約5兆円	+5兆円	2032年度 約10兆円
		確定拠出年金 加入者数	2023年 約55万人	+45万人	2030年度 約100万人
		NISA口座稼働率	2023年9月 61.7%	+30%	2025年度 約90%
		ファンドラップ残高	2023年9月 約7,000億 円	+7,000 億円	2025年度 約1.4兆円

## 資産運用業の高度化に向けて

りそなアセットマネジメント(RAM)は、りそなホールディングス100%子会社として2015年8月に設立以降、「グループの資産運用会社は、ガバナンスや人事制度を含め独立すべき」との考えのもと、資産運用業の高度化に向けた取り組みを推進してまいりました。「ガバナンスの高度化に向けた取り組み」「運用人財育成・体制強化の取り組み」「長期分散投資を中心とした資産運用の情報発信・金融教育」を重点項目として、資産運用業のさらなる高度化に向けた取り組みを推進し、お客さまに安心して選んでいただける運用会社を目指します。また、りそなグループとしては、資本の本格活用フェーズに入っており、インオーガニック戦略を通じた運用の多様化も検討していきます。

### ■運用資産残高の推移



### ■運用力に対する評価 \*1



### ■運用人員体制

運用関連部門	129人
--------	------

RAM全社員数のうち約66%が、アナリスト・ファンドマネージャー等として、運用関連部門に在籍

### ■これまでの取り組み(2024年1月現在)

- 運用専門系人財について、グループ銀行とは異なる報酬・評価体系の人事制度を構築(2008年4月~)
- 外部コンサルを入れた運用パフォーマンス評価と、評価に連動したインセンティブ制度を構築(2008年4月~)
- 自家運用によるグローバル運用プロダクト体制強化と本格展開(2011年6月~)
- 監査等委員会設置会社(取締役6名のうち独立社外取締役2名、2024年1月現在)
- 代表者は豊富な運用経験のある人財が就任(2024年1月現在)

### ■今後の主な取り組み

- 運用会社の信頼性向上に向けたガバナンスの高度化
  - ・社長および運用部門担当役員のスукセションプラン・コアコンピテンシー策定
  - ・プロダクトガバナンスの考え方、運用パフォーマンスとコストの評価結果等開示
- 運用人財育成・運用体制強化の取り組みを通じた資産運用力の高度化
  - ・高パフォーマンス人財のモチベーションとリテンションを目的とした報酬制度の一層の深掘り
  - ・運用者の能力底上げを図るため運用者選抜プログラムを整備
- 長期分散投資を中心とした資産運用の情報発信・金融教育
  - ・研修プログラムのブラッシュアップとセミナーや学校への講師派遣継続実施

## アセットオーナーの機能発揮に向けて

60年を超える企業年金業務で培った制度設計・管理、資産運用・管理のノウハウを有するという強みを活かし、企業年金の実施事業主さま・加入者さまへのサポート体制拡充や、退職後も含めた加入者さま・個人のお客さまへのトータルサポートに注力します。

### ■企業・個人を取り巻く環境



### ■りそなの年金サポートに係る基本的コンセプト

企業		個人	
経営者	基金	従業員	退職者 個人
①年金制度等 コンサル・サポート		②資産形成 トータルアドバイス	
DB/DC/iDeCo+ 株式給付信託等		積立・NISA・iDeCo 退職金受け取り方	
		③国内最大の チャンネル網	
		セカンドライフ 次世代への承継相談	

### ■企業年金への取り組み状況

りそなの企業年金		私的年金普及への取り組み	
加入者数	企業年金 関連残高	中小企業向け パッケージ型DC (総合型 DC)	
約120万人	約5兆円	企業数	加入者数
		約2,000社	約11万人

### ■具体的取り組み等

#### ①年金制度コンサル・サポート

アセットオーナーである中小企業を中心とした、確定給付企業年金(DB)、企業型確定拠出年金(DC)実施事業主さまの制度設計・制度運営や、専門性・運用力向上を支援

- 大企業から中小企業まであまねく企業年金ソリューションを提供
- オルタナティブ等の拡充(優良運用者の発掘等を目的とした自己勘定投資の検討)・汎用化・小口化など、年金資産運用に資するプロダクトを開発

#### ②資産形成トータルアドバイス

各種セミナーやWEBサイト等を活用し、資産運用知識・商品情報・法令改正情報等を提供

#### ③国内最大のチャンネル網

あらゆるチャンネルを活用し、企業年金加入者さまや退職後も含めた個人のお客さまの資産形成・運用を支援

### 【加入者向けサービス例】

#### ●かしこい受け取り方セミナー

年金の受け取り方法毎の違いやライフプランに応じた選び方等を、ケーススタディを踏まえご案内

#### ●マルチライフプランセミナー

「企業と従業員のエンゲージメント向上」「従業員の資産形成への意識付け・マインド向上」を目的に企業年金実施事業主さまと協同で開催

**企業型DC・iDeCoの**  
**かしこい**  
**受け取り方セミナー**

日時: 2023年12月15日(金) 19:00～20:00  
 参加費: 無料  
 形式: ZoomによるWebセミナー  
 定員: 先着300名

**プログラム**  
 ① 確定給付企業年金の受け取り方法や各種制度について  
 ② 企業型DC・iDeCoの受け取り方法や各種制度について  
 ③ いづれを選択するに迷ったときの判断をケーススタディで解説

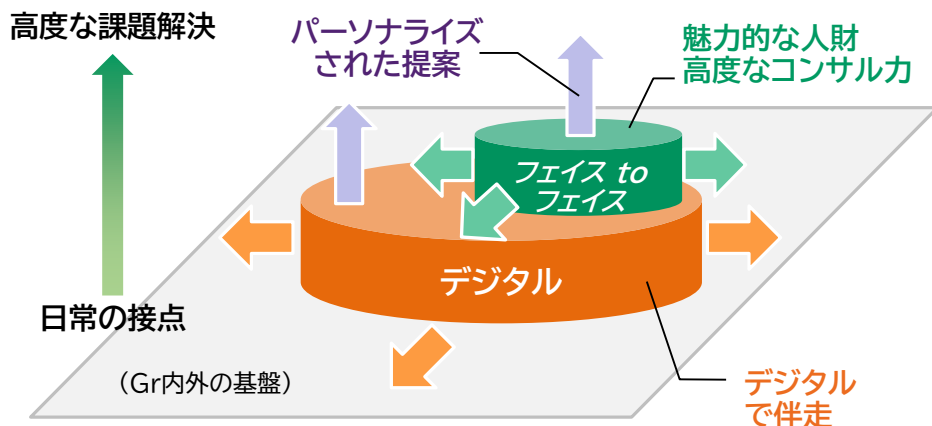
**講師**  
 株式会社りそな銀行 年金・資産運用部 部長 佐藤 健一  
 株式会社りそな銀行 年金・資産運用部 課長 佐藤 健一  
 株式会社りそな銀行 年金・資産運用部 課長 佐藤 健一

りそな銀行

## お客様の安定的な資産形成に軸足を置いた商品・サービス提供に向けて

商品導入プロセス、販売現場のインセンティブ体系等の体制整備や、コンサルティング力向上に資する研修機会の拡充等を通じて、お客様の安定的な資産形成に軸足を置いた商品・サービス提供を実現します。

### ■ デジタル×リアルを通じた新たな価値の提供



### お客様の「第一歩」を後押しするデジタルチャネル

#### ■ つみたてボックス( '23/8月~)

業界初!! 特許取得!!



### お客様一人ひとりに合ったご提案

#### ■ りそなファンドラップ( '17/2月~)

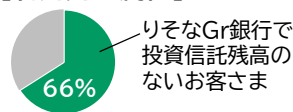
銀行のお客さまに親和性の高い商品設計

任せられる  
安定運用

便利な  
資産管理機能

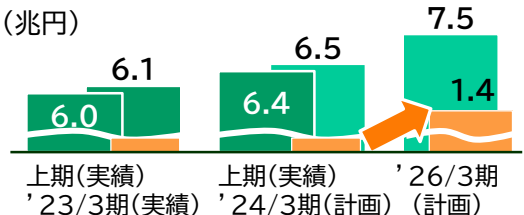
低水準の  
コスト

【利用先の属性】



#### 【投信・ファンドラップ・保険等残高】

(兆円)



2026年3月末までに現在の倍増の1兆4千億円の運用残高を目指す

### コンサルカ向上にむけた人財・ガバナンス高度化

#### 【グループ銀行の主な取り組み】

- お客様の安定的な資産形成に軸足を置いた販売体制や、販売を担う従業員に対する評価方法の構築
- 販売商品導入における第三者機関の評価の取り入れや、他社類似商品との比較等を通じた導入プロセスの整備
- 階層別研修・企業内大学等を通じたコンサルティング力の向上

#### ■ りそなアカデミー( '19/7月~)

- リテール担当者のコンサルティング力、コミュニケーション力の強化を目的として開設し、約300名の卒業生を輩出
- 2023年、実践力の強化を目指し、カリキュラムを一部見直し



## 金融リテラシー向上の実現

地域に根差す金融サービスグループとして、すべての人が人生を主体的にデザインできるような金融リテラシーの向上に貢献します。

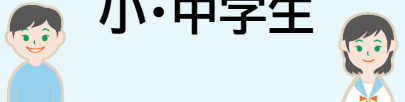





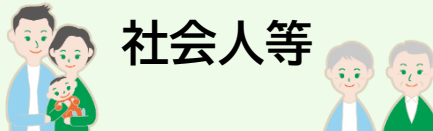

世代別のプログラムを通じ、幅広い年代におけるお客さまの金融リテラシー向上に貢献

【2023年度実績(2023年12月末時点)】

2,494回

36,944人

### ■ 世代別の主な取り組み

 <h3>小・中学生</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●リそな・みらいキッズマネーアカデミー (2005年～)</li> <li>●リそなティーンズマネーアカデミー (2018年～)</li> </ul> <p>社員が考案したオリジナルのクイズやゲームを通して銀行の役割やお金の大切さを学ぶ小学生向けのプログラムや、お金との上手な付き合い方や経済の仕組みを学ぶ中学生向けのプログラムを展開</p>	
 <h3>高校生</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●出張授業</li> </ul> <p>ライフプランや資産形成、金融犯罪被害防止のポイント等、学校の様々なニーズに対応したプログラムを展開</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●エコノミクス甲子園</li> </ul> <p>全国高校生金融経済クイズ選手権『エコノミクス甲子園』の地方大会を開催</p>	
 <h3>大学生</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●出張講義・連携講義</li> </ul> <p>金融トラブル防止や資産形成についての講義、将来教員を目指す学生への模擬授業等、大学のニーズに合わせた講義を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●寄附講座</li> </ul> <p>金融や地域経済等に留まらず、サステナビリティ分野に関する内容も実施</p>	
 <h3>社会人等</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●取引先・企業年金受託先等へのセミナー</li> </ul> <p>資産形成の必要性やポイントを学ぶセミナーを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●高齢者向け特殊詐欺防止セミナー</li> </ul> <p>警察署や自治体等と連携した特殊詐欺防止セミナーを実施</p>	

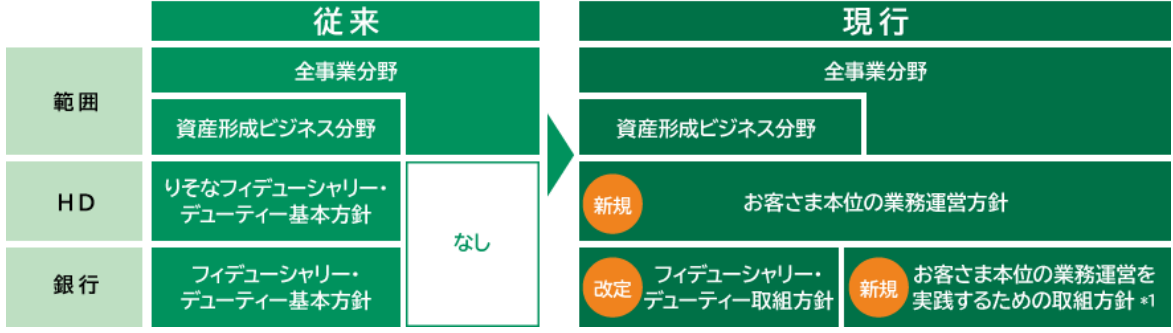
## お客さま本位の業務運営の実践・浸透

資産形成ビジネスに留まらない、全ての事業分野における「お客さま本位の業務運営」の実践・浸透に向けて、グループ一体となって取り組みを推進してまいります。

### ■グループのお客さま本位の業務運営方針

基本姿勢	1.お客さまからの信頼を託された者(フィデューシャリー)として高い専門性と倫理観を持ち、お客さまの喜びや幸せに最大の価値を置き、真にお客さまのためとなる質の高い金融サービスを継続的に提供します
最適なサービスの提供	1.お客さまの知識、取引の経験、資産の状況、取引の目的などに照らして、適切な情報の提供・説明を行い、お客さまにふさわしい商品・サービスを提供します 2.商品・サービスの利点だけではなく、リスクや手数料その他の費用など重要な情報についても、十分ご理解いただけるよう分かりやすく適切に説明します 3.商品・サービスの説明を行う方法・時間・場所等についても、お客さまの意向をふまえるとともに、利便性の向上にも努めます
人財・組織	1.お客さまに最善の商品・サービスを提供していくため、適正な評価・報酬体系のもと、人財の知識・スキルの向上に継続的に取り組みます 2.当社グループとお客さまとの間、あるいはお客さまと他のお客さまとの間で発生する利益相反を防止するため、利益相反管理方針を定め、適切な管理を行います

### ■お客さま本位の業務運営方針改定(2023年4月)



\*1. リそなアセットマネジメントでは、2021年6月にお客さま本位の業務運営にかかる取組方針を策定

### ■お客さま本位の業務運営実践のための具体的な取り組み事例

- REENAL式インタビューによる企業の課題解決(りそな銀行)  
独自のインタビューシートを用い、企業のお客さまのビジネススタイル・経営課題を明確にし、課題解決策を提案
- 「くらしコンシェルジュ」の設置(埼玉りそな銀行)  
お客さまにとってなんでも気軽に相談できる「あんしん」の創出を目的に、家計単位での総合的な相談をワンストップで受付する窓口を設置
- FD表彰制度の創設(関西みらい銀行、みなと銀行)  
お客さまのために行動する文化の更なる定着を目指し、お客さま本位の業務運営を実践する上での模範的な取り組みを表彰する社内制度を創設

## スチュワードシップ活動の促進

具体的かつ実践的な活動を通じたスチュワードシップ活動のいっそうの実効性向上に注力します。

インベストメントチェーンの機能発揮においては、わが国企業の持続的な成長と中長期的な企業価値向上が欠かせません。りそなアセットマネジメントでは、賛同表明しているPRI(国連責任投資原則)や日本版スチュワードシップ・コードも踏まえ「責任投資にかかる基本方針」を制定し、運用部門の知見を結集して活動を行っています。  
 今後は企業との対話・エンゲージメントを担う人財(特にESGを含む専門的知見を有する人財)の社内育成を図るとともに、以下の取り組みの高度化を通じてスチュワードシップ活動の実効性向上を図ることで、より高いレベルでのスチュワードシップ責任を果たしてまいります。



## 企業の持続的な成長に向けて

りそなホールディングス自身の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るべく、各種取り組みを推進します。

りそなホールディングス自身もインベストメントチェーンを構成する企業の1つとして、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るための取り組みを進めています。りそなホールディングスはコーポレートガバナンス・コードの全原則について実施しており、中でもPBR1倍超の市場評価の獲得に向けては、資本の有効活用等を通じて「収益性」「資産効率性」の改善にしっかりと取り組んでいきたいと考えております。  
 【りそなホールディングスのPBR評価向上に向けた財務・非財務アプローチ】  
 ・収益・コスト構造改革の加速 ・資本の本格活用 ・バランスシートマネジメントの高度化  
 ・人的資本投資を通じたエンゲージメント向上 ・財務・非財務開示の拡充