

第 21 期定時株主総会 質疑応答要旨

第 21 期定時株主総会開催に際しまして、株主の皆さまにおかれましては、さまざまな感染対策にご協力いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答の際には、以下のようなご質問、ご意見を頂戴いたしましたので、その要旨を掲載いたします。

<質疑応答の要旨>

| 1 | 東会長について |
|----|---|
| 質問 | ・ 東会長が在任期間中にやり遂げた仕事を教えてほしい。 |
| 回答 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 1 点目は、公的資金について。2003 年には公的資金残高がピークで 3 兆 1,280 億円となり、完済はできないと思われたかもしれませんが、その後 12 年かけてようやく完済できたことは、非常に心に残っている仕事です。 ・ 2 点目は、公的資金完済以降のりそなグループの改革について。2013 年頃には、オムニチャネル戦略として、デジタル化についての方向性を打ち出しました。店舗においてリアルなサービスを提供すると同時に、デジタルを通じたサービス提供についても、先駆的な取り組みを行ってまいりました。 ・ 3 点目は、関西みらいフィナンシャルグループの創設について。関西のお客さまに対するサービスの向上という観点で、同グループ創設からここまでの道のりは、非常に思い入れのある仕事となりました。 <p>長年にわたり、皆さまには多大なるご支援を賜り、心より感謝申し上げます。</p> |

| 2 | 関西みらい銀行とみなと銀行について |
|----|--|
| 質問 | ・ 関西みらい銀行とみなと銀行はなぜすぐに合併しないのか。また関西みらい銀行とみなと銀行が合併した場合、「関西りそな銀行」という社名にしてはどうか。 |
| 回答 | ・ りそなホールディングスは、地域特性に応じた様々な地域金融機関を有する金融グループとして経営を行っております。その中でも、みなと銀行は、兵庫県にしっかりと根差した地域金融機関として、企業価値を高めてまいります。以上を踏まえ、現時点では、関西みらい銀行との合併、名称変更については検討しておりません。 |

| 3 | ハードウェアトークンについて |
|----|---|
| 質問 | <ul style="list-style-type: none"> ・ ハードウェアトークンの有料化について、使用期間やクラブポイントステージによって無料になるよう検討してほしい。 ・ またアプリを利用したタブレット端末での振り込みでは、ハードウェアトークン無しでも使用可能だが、セキュリティ面の問題等大丈夫なのか。 |
| 回答 | <ul style="list-style-type: none"> ・ マイゲート(インターネットバンキング)において、ソフトウェアトークン(スマホ認証)とハードウェアトークンは、どちらでも取り扱いが可能です。10 月 1 日以降、現行ハードウェアトークン、ソフトウェアトークンが使えなくなることから、皆さまには切替え手続きをご案内しております。新型ハードウェアトークン発行手数料については 1,650 円かかりますが、お客さまの大切な資産を守るという観点よりご理解願います。スマートフォンを利用した認証方法(スマホ認証)は手数料無料となっておりますので、あわせてご検討願います。なお、スマートフォンのアプリ(りそなグループアプリ)につきましては、約 500 万ダウンロードまで伸びる等、高い評価をいただいております。ぜひご利用をご検討ください。 ・ 私どものビジネスの根幹は、お客さまの安心、安全、そしてお客さまの信頼があってこそのものであります。セキュリティとお客さまの利便性の向上を高度に両立していくことが、これからの時代に必要だと考えており、しっかりと対応してまいります。 |

| | |
|----|---|
| 4 | 米国利上げの影響について |
| 質問 | ・ 米国の利上げによる、りそなグループの業績への影響について教えてほしい。 |
| 回答 | ・ 前期第 4 四半期において、マーケットの急変に対して、中長期的目線で外債を中心とする有価証券ポートフォリオの健全化を実施いたしました。いち早く着手したことにより、今期以降の有価証券ポートフォリオ運営の柔軟性と、更なる金利上昇に対する柔軟性を確保し、逆ざやリスクを一定程度回避することができたと考えております。現在、米国金利は急ピッチで上昇していますが、この状況下にあっても、対応可能なバランスシートとなっております。ただし、米国金利政策の転換やコロナの出口、円安、原材料・資源高等、マーケットは歴史的にも非常に難しい状況に置かれており、様々なリスクに目配りをしながら、今期以降も柔軟に対応していきたいと考えております。 |

| | |
|----|---|
| 5 | 提携戦略について |
| 質問 | ・ 地域金融機関との提携戦略について教えてほしい。 |
| 回答 | ・ りそなグループと地域金融機関、その先にいらっしゃるお客さまも含めて、Win-Win-Win、3つの Win の関係を構築することが基本的な考え方です。地域金融機関や異業種と繋がっていくことで、新しい化学反応を起こしていくことが重要だと考えております。加えて、お客さまのニーズそのものが多様化、高度化、複雑化している状況の中で、しっかりとそれらのニーズにお応えしていくためには、「外」との繋がりが非常に重要なポイントになってきております。これまでの地域金融機関との提携は、資本や、システム統合を前提としたものが中心でしたが、テクノロジーの進化により、オープン API 等を活用した共創型のプラットフォームをつくっていくことが可能となりました。今後も様々な地域金融機関と共に、新しい価値を生み出すために、しっかりと提携の輪を広げてまいります。 |

以上