

株主の皆さまへ

株式会社りそなホールディングス

第 25 期 定時株主総会 質疑応答要旨および事前質問へのご回答

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第 25 期定時株主総会における質疑応答の際に、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。

また、総会開催に先立ち、ご質問・ご意見をお寄せいただきまして、ありがとうございました。

いただいたご質問・ご意見のうち、株主の皆さまのご関心の高いと思われる事項等について、以下の通りご回答申し上げます。

株主の皆さまには、今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

< 質疑応答の要旨 >

1	株主総会の開催日程について
回答	・ 多くの株主さまが参加しやすい日程となるよう、集中日とならないよう考慮するなどして設定しております。 ・ 休日等の開催につきましては、人員の確保や議決権の事前行使分の集計など運営面で課題もありまして、現時点では平日開催とさせていただいております。 ・ 今回もオンライン配信を実施しておりますが、少しでも多くの方に参加いただけるよう、開催日程の在り方について、引き続き検討してまいります。
2	今後の経営戦略について
回答	・ 金利上昇に依存しない成長戦略は非常に重要な戦略と認識しており、新たな中期経営計画においても、資金収益に加えフィー収益の着実な積み上げを推進しております。 ・ 具体的には信託機能の活用や M&A 仲介機能の発揮などを通じて、フィー収益増加を図り、過去最高益の更新を目指してまいります。 ・ またこのような「コア事業の成長」に加えて、「次世代成長ドライバーの創出」がもう一つの柱となります。 ・ 将来に向けて、当社グループに不足している機能や基盤の獲得を戦略的に進めており、JR 西日本グループとの取組みもその1つとなります。 ・ このように将来への先行投資もしっかりと進め、持続的な成長を目指してまいります。

3	経営戦略の現場への浸透について
回答	・ 営業店をはじめとする現場への戦略浸透は非常に重要なテーマであり、タウンミーティングや各種会議などを通じて戦略の理解・共有を着実に進めております。 ・ そして、営業店においては経営戦略を十分に理解した上で、お客さまへ適切なサービスが提供できるよう取り組んでおります。 ・ 一方で、例えば不動産関連業務については、一部店舗で取り扱いが限定されていることから営業店の担当者が単独でのご提案ができない場合などもあり、お客さまによっては現場への浸透が十分でないと感じられる場合もあるかと思いますが、ご理解いただければと存じます。

4	前中期経営計画の振り返りについて
回答	・ 前中期経営計画はマイナス金利下で作成しましたが、その後マイナス金利が解除され、金融政策の正常化が走り始めた、そのような中期経営計画だったと思っております。 ・ 日本の成長や地域経済の活性化に資する資金提供は当社の基幹業務であり、貸出金の伸長が大きく収益を牽引しました。 ・ また、マイナス金利下で磨き上げてきたお客さまのこまりごとの解決を起点としたフィービジネスも着実に拡大し、フィー収益は5期連続での過去最高益の更新ができました。 ・ これら資金収益とフィー収益の2つの成長ドライバーにより、当社グループの収益力を大きく強化させることができた3年間であったと考えております。

5	個人株主向けの施策について
回答	・ 当社としても個人株主の皆さまとの関係強化は非常に重要なテーマだと考えておりまして、これまでも株主セミナーや各種イベントを通じて当社へのご理解を深めていただけるよう努めてまいりました。 ・ 今回は新しい取組みとしてりそなグループの1社で、埼玉県でお茶の製造をしている首都圏アグリファームの見学会や、りそなグループがタイトルパートナーを務めているBリーグのグッズのプレゼントなどの取組みを増やしております。 ・ 株主優待の内容や長期優遇などに関しても様々なご意見を頂戴しておりますので、制度の充実と持続性とのバランスなどを考慮しつつ、検討していきたいと考えております。

6	自己資本比率が低下している理由について
回答	・ 自己資本比率については、利益の積み上げにより自己資本の蓄積は進んでいる一方、本業である貸出金の増加なども反映して算定されます。 ・ このため、利益がそのまま自己資本比率の上昇につながるのではなく、前期末の自己資本比率は現状の水準となっています。

7	登壇役員について
回答	・ りそなホールディングス取締役の他、一部の執行役についても登壇しております。

8	・ 株主優待について
回答	・ 当社の株主優待は当社グループのサービスを実際にご利用いただき、理解を深めていただくきっかけにさせていただきたいという趣旨で設計しております。 ・ そのため、店舗のない地域にお住まいの方など一部の株主さまにはご利用が難しいものとなっていることは認識しております。 ・ 株主優待制度の創設趣旨を踏まえつつ、より多くの株主さまにご利用いただけるような制度となるよう、引続き検討してまいります。

9	Bリーグ協賛(タイトルパートナー)の効果について
回答	・ Bリーグは「感動立国」を掲げ、地域密着で日本を元気にという高い志を持って運営されており、「地域密着」や「リテールNo. 1」を標ぼうする当社と共通する部分が多くあります。 ・ Bリーグへの協賛は、りそなグループの認知やブランド価値の向上に資する取組みと位置付けており、地域活性化や社会課題解決に加え、事業共創や新たな接点創出など、タイトルパートナーを継続していくなかで、その効果が徐々に現れてきております。 ・ また、この協賛は当社従業員が仕事を超えて1つになれる象徴的なものでもあり、従業員のモチベーションの向上にも寄与していると評価しています。 ・ 今後も、本協賛を通じてパーパス「金融+で、未来をプラスに。」を体現し、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

<事前質問へのご回答>

1	金利の見通しと業績への影響について
回答	・ 先週、日本銀行が、政策金利を 1%に引き上げておりますが、今後も、メインシナリオとして、ゆっくりとした利上げが継続するものと考えております。 ・ なお、政策金利の引き上げによる、当社グループへの収益影響につきましては、0.25%の利上げ毎に、通期寄与を前提として、業務粗利益の段階で 600 億円程度の増収効果を見込んでおります。
2	株主還元について
回答	・ 新中期経営計画の公表時に、総還元性向をこれまでの「50%程度」から、「50%以上」に変更し、下限の水準を明確化しております。 ・ 同時に、新中計に掲げる ROE の水準やマーケットの状況等を踏まえ、2029 年度の DOE(純資産配当率)の目標を、これまでの 3%から 3.5%へ引き上げております。 ・ 今期の普通株式 1 株当たりの年間配当金予想は、前期比 8 円増配となる 37 円とさせていただきます。これは、前期の増配幅から、倍増となる水準です。 ・ また、5 月に上限を 350 億円とする自己株式取得枠も設定いたしました。 ・ 今後につきましても、健全性、成長投資とのバランスを重視し、安定的で持続的な増配と機動的な自己株式取得を組み合わせることで、株主還元の拡充に努めてまいります。
3	職場環境改善に関する取組みについて
回答	・ 従業員が働きがいを感じるとともに、安心して力を発揮できる職場環境の整備は、重要な経営課題と考えており、人財戦略においても「働きがい」「働きやすさ」をドライバーの一環として定め、取組みを進めております。 ・ 具体的には、1on1 ミーティングやタウンミーティングの実施などを通じ、職場内コミュニケーションの活性化に取り組むとともに、ハラスメント防止研修や相談体制の整備、ストレスチェック等によるメンタルヘルスケアにも注力しております。 ・ こうした取り組みの結果として、従業員意識調査における「仕事のやりがい」や「職場の風通し」について、高水準を維持しております。 ・ 引き続き、従業員一人ひとりが働きがいを感じながら能力を最大限発揮できる職場環境の整備を進めてまいります。
4	社外取締役候補の選任基準について (りそなホールディングス株式の保有状況は選任基準と関係があるのか)
回答	・ 取締役候補者選任基準では、当社グループの持続的な企業価値向上への貢献、職務遂行能力および法令上の適格性等を重視しており、当社株式の保有状況は候補者選任の判断要素とはしておりません。 ・ 当社のコーポレートガバナンスに関する基本方針において、取締役会の構成は、多様で豊富な知見を有する取締役によって構成する旨を定めております。 ・ 取締役候補者の選任については、独立社外取締役のみで構成される指名委員会が定めたスキルマトリックスおよび取締役会候補者選任基準に基づき審議・決定しております。

5	JR 西日本グループとの資本業務提携を踏まえた今後の店舗戦略について
回答	・ 当社は今回の資本業務提携を通じ、JR 西日本グループが有する沿線ネットワークや顧客接点と、当社グループの金融機能・ノウハウを掛け合わせることで、移動やくらしの動線の中に金融サービスが自然に溶け込む新たな価値提供を目指しております。 ・ 今後の具体的な出店エリアや拠点数、関西以外の地域への展開等について現時点で決定している事項はありませんが、従来型の店舗網の単純な拡張を前提とするのではなく、駅構内や駅周辺など生活導線上の利便性の高い拠点を活用しながら、対面・非対面を組み合わせた新しい形での金融サービス提供の在り方を検討してまいります。

6	Bリーグ協賛(タイトルパートナー)の効果について	(※質疑応答の要旨の 9 に同じ)
回答	・ Bリーグは「感動立国」を掲げ、地域密着で日本を元気にという高い志を持って運営されており、「地域密着」や「リテールNo. 1」を標ぼうする当社と共通する部分が多くあります。 ・ Bリーグへの協賛は、りそなグループの認知やブランド価値の向上に資する取組みと位置付けており、地域活性化や社会課題解決に加え、事業共創や新たな接点創出など、タイトルパートナーを継続していくなかで、その効果が徐々に現れてきております。 ・ また、この協賛は当社従業員が仕事を超えて1つになれる象徴的なものでもあり、従業員のモチベーションの向上にも寄与していると評価しています。 ・ 今後も、本協賛を通じてパーパス「金融+で、未来をプラスに。」を体現し、持続的な企業価値向上につなげてまいります。	

7	従業員への還元(処遇改善等)について
回答	・ 人財は当グループの価値創造を支える重要な基盤であり、従業員に対する還元を重要な経営課題と認識しております。 ・ この考えのもと、継続的に処遇の向上に取り組んでおり、4年連続でのベースアップを実施するなど、従業員への還元を着実に進めております。 ・ この他、人財育成や採用の強化も含めて人財投資を拡充してきており、今後も処遇向上を中心に、前中期経営計画を上回る人財投資を予定しております。 ・ 引き続き、生産性の向上を図りながら、従業員に対する還元の充実に継続的に取り組んでまいります。

以上