

第16期定時株主総会 質疑応答要旨

第16期定時株主総会におきましては、多数の株主さまにご来場いただきまして、誠にありがとうございました。質疑応答の時間には、株主さまから多数のご質問、ご意見を頂戴いたしました。

以下に、その要旨を掲載いたします。

開催日時： 2017年6月23日(金) 10:00~11:25 (所要時間 1時間25分)

開催場所： りそなグループ大阪本社ビル 地下2階講堂 (大阪市中央区備後町二丁目2番1号)

来場株主数： 560名

＜質疑応答の要旨＞

1	フィデューシャリー・デューティーへの取り組みについて
質問	・フィデューシャリー・デューティーについてりそなグループとしてどのように取り組んでいくのか。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・フィデューシャリー・デューティーはお客さま本位の資産形成サポートビジネスの展開に不可欠なものとして認識しており、体制整備が重要である。 ・具体的には「フィデューシャリー・デューティー基本方針」の制定、「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」の設置等、「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえた体制強化を行っていくとともに、従業員に対して販売手数料ではなく、お客さまの資産残高を増やしていくという姿勢で商品・サービスを提供するよう取り組んでいる。 ・フィデューシャリー・デューティーという言葉はりそなグループにとって目新しい言葉ではなく、従来信託銀行として年金運用等を通じて受益者のために運用することを常に実践してきており、お客さま本位の考え方を商業銀行としても商品・サービスの提供など従業員の業務運営に反映させていくように努力してきた。 ・今後も「フィデューシャリー・デューティー基本方針」の考え方が真に定着するように従業員教育を徹底させていく。
2	マイナス金利について
質問	・マイナス金利下の経営戦略をどう考えているのか。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関にとってマイナス金利は非常に厳しい環境であるが、一方でマイナス金利政策は日本経済全体の活力を高めていきたいという意図のもとに行われている政策と認識している。 ・マイナス金利政策の効果についてはもう少し注視する必要がある、例えば手数料収益の増強等、厳しい環境下においても収益が出るようにビジネスモデルを変えていきたいと考えている。
3	みなと銀行、関西アーバン銀行および近畿大阪銀行の3社の経営統合について
質問	・みなと銀行、関西アーバン銀行および近畿大阪銀行の3社が経営統合する理由は何か。統合のスケジュールはどうなっているのか。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・近畿圏は金融機関の競争が熾烈であり、加えて当社グループにとってフランチャイズであることから、この関西において圧倒的な利便性をお客さまに提供していくことを強化していきたいと考えている。関西アーバン銀行、みなと銀行との経営統合により、関西圏において圧倒的な店舗網の拡充と信託機能等によるお客さまへの利便性の提供が可能になると考えて統合を決断した。 ・今回、この3社が地域金融グループを作ることとなるが、当社はこの新しい地域金融グループの株式の過半を取得する予定としているので、引き続きりそなグループとして一体となって関西のお客さまに利便性の高いサービスを提供していきたいと考えている。 ・3社の経営統合については、今年の9月頃までには最終契約を締結し、来年には経営統合の実現を目指していくことで、統合準備委員会等を通じて議論を進めているところであり、しっかりと経営統合を実現して地元関西のためにお客さまの利便性を高めるような新たな金融グループを作っていく。

4	今後の地域金融機関との統合への考え方について
質問	・今後、関西以外の地域の地域金融機関との統合についてどう考えているのか。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・現時点において他の地方銀行グループとの提携などの具体的な予定はない。他の地域金融機関との提携においては「資本提携ありき」ではなく、信託機能やオペレーション改革の知見を提供することでウィンウィンの関係を構築していきたいと考えている。 ・具体的には、例えば信託代理店として多くの地方銀行に信託商品を取扱いいただいているが、今後もビジネス展開が可能なものを積極的に提供していく。 ・「オムニリージョナル」という考え方のもと、一つにはスマート口座のように当社グループ自身で、もう一つには他の地域金融機関との業務提携により、日本全国でお客さまを増やしていきたい。

5	株価について
質問	・株価対策にどのように取り組んでいくのか。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・当社はこれまでも優先株式の取得消却を通じて普通株主価値の向上に努めており、前期は第6種優先株式の取得消却を行い普通株式1株あたり2円の増配を実施した。今期は第5種優先株式の年度内の取得消却を目指し、その時期にかかわらず中間期から増配を実施して年間で普通株式1株あたり1円増配の20円の配当とする計画としている。 ・今後も安定配当を継続して更なる株主還元の拡充を検討している。また、1円の増配計画を含めた直近5年間で8円の増配は増配率で67%となる。 ・株価は、1株当たりの資産価値、業績、一般的な経済環境等の要因が複雑に作用しているので基本的には当社が論評すべきものではないと認識している。しかしながら、株価純資産倍率が1倍を割る状況にあるという現状を鑑みて、今後も健全性と収益性と株主還元の3点を重視して最適バランスを追求して企業価値の向上、普通株主価値の向上に努めていきたい。

6	店舗戦略について
質問	・出張所の支店化をしてほしい。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗はお客さまとの重要な接点チャネルの一つと考えており、店舗戦略として例えば年中無休のセブンデイズプラザや相談特化型ミニ店舗等、お客さまのニーズに合わせた多様な形態の店舗展開を実施している。 ・一方で、3社の経営統合により関西において圧倒的な店舗ネットワークを有することになるので、引き続きお客さまの利便性に資する店舗展開を検討していきたい。 ・出張所という形態においても地域のお客さまへの利便性を提供していきたいと考えているので是非応援したい。

7	株主優待について
質問	・株主優待の上限を上げてほしい。
回答	<ul style="list-style-type: none"> ・当社のポイントによる株主優待は株主さまの日頃のご愛顧に感謝すると同時に当社のサービス内容を株主さまに知っていただいてご意見を頂戴したいという趣旨でスタートしたものである。 ・上限株式数に関しては株主さまの平等原則等様々な観点から検討を行い当面この水準とさせていただいており、今後状況に鑑み検討を重ねていく。 ・当初はネットに限定した優待利用登録を株主総会の場等でいただいたご意見をふまえてハガキでも可能とするなど仕組みの改善に努めている。株主さま全体の平等の原則という点もふまえて、企業価値の向上や配当による還元を検討していきたい。