

2014年3月期中間決算の概要及び今後の経営の方向性について
～ Into the Next Decade:『飛躍の10年への挑戦』～



RESONA

2013年11月19日

リそなホールディングス

りそなホールディングス社長の東です。

本日はご多用のところ、りそなホールディングスの決算説明会に足をお運び頂きまして誠にありがとうございます。

CONTENTS

2014年3月期中間決算の概況及び主要ビジネスの状況

持続的成長に向けた経営課題への取組み

公的資金完済プランの進捗状況と今後の資本政策

【ご参考資料】

1. 本資料中、グループ各社の名称を下記の通り、省略して記載している箇所がございます。
HD:リそなホールディングス、RB:リそな銀行、SR:埼玉りそな銀行、KO:近畿大阪銀行
2. 利益にマイナスの場合には「△」を付して表示しています。

本日は、目次スライドに記載の通り、(1)中間期決算と通期の目線、(2)持続的成長に向けた経営課題への取組みの状況、(3)公的資金完済プランの進捗状況を中心に今後の資本マネジメントの方向性についてご説明いたします。それでは、早速ですが、お手元の資料の4ページをご覧ください。

目次

2014年3月期中間決算の概況及び主要ビジネスの状況

- P4 2014年3月期中間決算の概要
- P5 HD連結・中間純利益の前年同期比増減要因
- P6 事業部門別の損益概要(1)
- P7 事業部門別の損益概要(2)
- P8 2013年9月中間期の損益状況等
- P9 業務粗利益の増減要因(銀行合算)
- P10 預金・貸出金の状況(銀行合算)
- P11 住宅ローンの状況(銀行合算)
- P12 フィービジネスの状況
- P13 与信費用・不良債権の状況
- P14 有価証券の状況(1)(HD連結)
- P15 有価証券の状況(2)
- P16 自己資本比率(HD連結)
- P17 2014年3月期業績予想(2013/11月公表)

持続的成長に向けた経営課題への取組み

- P19 経営戦略/資本マネジメントの基本方針とROEの目標目線
- P20 「りそな」の強み
- P21 良質な貸出金の増強(1)住宅ローン
- P22 良質な貸出金の増強(2)SME・富裕層向け貸出金
- P23 クロスセーカスカルチャーの浸透
- P24 クロスセーカス戦略 信託起点のクロスセーカス
- P25 クロスセーカス戦略 住宅ローン起点のクロスセーカス
- P26 ポテンシャル層に向けたクロスセーカス戦略

公的資金完済プランの進捗状況と今後の資本政策

- P28 公的資金返済は「完済」に向けたファイナルステージへ
- P29 「公的資金完済プラン」の概要と進捗状況
- P30 今後の資本マネジメントの方向性

ご参考資料

- P32 りそなグループの経営方針
- P33 健全なバランスシート
- P34 安定した黒字体質を実現
- P35 事業部門別管理会計の状況
- P36 連結子会社等の状況
- P37 自己資本比率(傘下銀行各社)
- P38 住宅ローンビジネスの採算性維持・向上に向けた取組み
- P39 金融商品販売ビジネスの状況(銀行合算)
- P40 クロスセーカス指標(銀行合算)2013年9月末基準
- P41 オペレーション改革を通じた競争力強化
- P42 効率的なコスト構造:人件費及び物件費の削減
- P43 中小企業のアジア進出支援体制の整備
- P44 自己資本対比リスク額の状況(2013年9月末現在)
- P45 ALM管理の高度化(コア預金内部モデルの導入)
- P46 有価証券の状況(銀行合算)
- P47 保有株式業種別ポートフォリオ(2013年9月末RB)
- P48 円貨預貸金マチュリティー・ラダーの状況(銀行合算)
- P49 残存期間別のスワップポジション(HD連結)
- P50 法人・個人別の貸出金構成(RB)
- P51 法人・個人別の預金構成(RB)
- P52 債務者区分間の遷移状況(2014年3月期上期、RB)
- P53 格付けの推移(RB、長期債務格付け)
- P54 当社が発行している優先株式の明細
- P55 りそなHD連結純資産構成の変化(2010/3末~2013/9末)
- P56 新国内自己資本規制の概要
- P57 分配可能額及び配当方針について
- P58 健全化計画:計数計画一覧
- P59 りそなグループHPのご案内

2014年3月期中間決算の概況及び主要ビジネスの状況

持続的成長に向けた経営課題への取組み

公的資金完済プランの進捗状況と今後の資本政策

【ご参考資料】

2014年3月期中間決算の概要

HD連結中間純利益: 1,220億円を計上

- 前年同期比536億円(△30.5%)減益、予想比520億円(+74.2%)増益
 - 前年の会社例示区分見直し影響(901億円)除き: 前年同期比365億円増益
 - 株式等関係損益、与信費用が前年同期比、予想比とも改善
 - ▶ 株式等関係損益: 前年同期比+377億円、予想比+200億円
 - ▶ 与信費用: 前年同期比+86億円、予想比+358億円

トップライン(銀行合算): 予想比増益、役員利益が好調

- 実勢業務純益(銀行合算): 前年同期比56億円(△4.5%)減益、予想比31億円(+2.6%)増益
 - 貸出金残高(HD連結): 前年同期比約5,000億円増加
 - 国内預貸金利回り差(銀行合算): 1.45%、前年同期比△11bps、予想比△2bps
 - 金融商品販売: 投資信託販売額が前年同期比8割増
 - 債券関係損益: 減益分は純投資株式投資信託により実質補完

財務の健全性を維持・向上

- 2013年9月末 不良債権比率(銀行合算): 1%台(1.91%)へ
- 2013年9月末 その他有価証券評価差額(銀行合算): 2,942億円、含み益を確保
- 2013年9月末 HD連結自己資本比率(速報値): 15.21%、Tier1比率(速報値) 11.16%

公的資金完済プラン(2013年5月公表)を着実に遂行

- 2013年7月 預金保険法普通株式の一部返済(取得・消却): 992億円(注入額ベース)
- 2013年8月 預金保険機構に対し、残存する普通株式の処分を申出

当中間期を振り返りますと、環境面ではアベノミクスに加え日銀の新金融政策が始動しました。当初は市場に若干の混乱も見られましたが、「オールりそな」、「クロスセー
ルズ」や「リテール×信託」、「ローコストオペレーション」など、主要戦略が営業一線
に浸透し、ご覧の通り概ね順調な業績を上げることができたと認識しております。

トップラインでは利鞘が厳しい中、住宅ローン、法人向け貸出しや、金融商品販売な
ど主要ビジネスが善戦健闘しました。特に投信販売が前年同期比8割増となるなど、
預貸金収益の減益をカバーしました。市場部門においても、債券運用面では悩まし
い環境となる中、日本株ETFの純投資運用で着実に債券損益を補完することができ
ました。

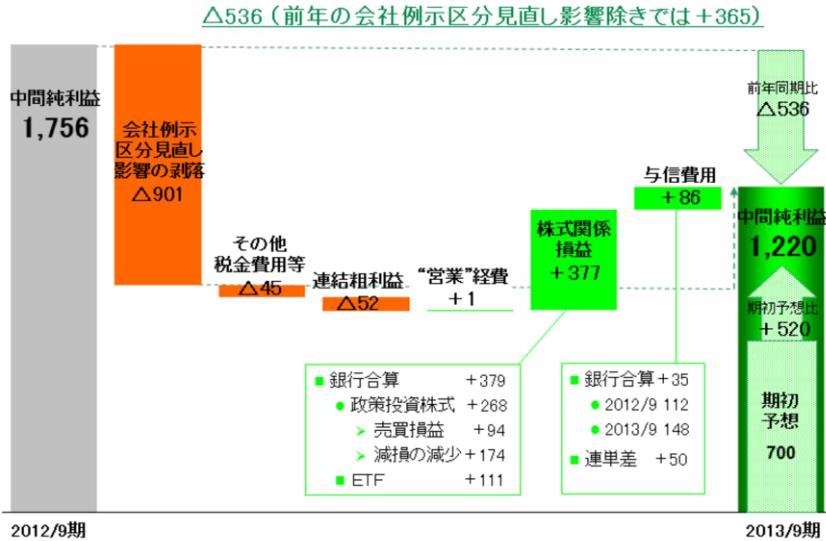
財務の健全性を更に高めることができたのもハイライトの1つです。与信費用は、取
引先実態の把握とコンサルティングの強化に取り組んできた成果もあり、足元では非
常に落ち着いた推移となっています。不良債権比率も初めて1%台へと低下、保有
有価証券でも3,000億円近い含み益を確保しています。

今年5月に新経営体制のもと、「公的資金完済プラン」を公表させて頂きました。同プ
ランの進捗については、後ほど詳しく説明させて頂きます。

HD連結・中間純利益の前年同期比増減要因

連結当期純利益は前年同期比△536億円ながら、前年の会社例示区分見直し影響除きでは+365億円

(億円)



りそなホールディングス

5

今上期決算を前年同期との比較でご覧いただきたいと思います。

グループ連結の中間純利益は、前年同期比△536億円の減益となりました。前期に計上した会社例示区分の見直し影響を除くと、前年同期比+365億円、会社予想対比でも+520億円(+74.2%)の大幅増益となりました。

実質大幅増益となった背景ではありますが、一つは資金利益が利回り低下要因から減益となる中、投信販売を中心にフィー収益が好調に推移したことから、連結粗利益の減少が小幅に留まったことがあります。

また、株式関係損益でも、(1)前年度に発生した多額の減損の反動、(2)日本株ETFの売買を通じた純投資損益の積上げ、また(3)再生案件での売却益計上もあり、大きな増益要因となりました。

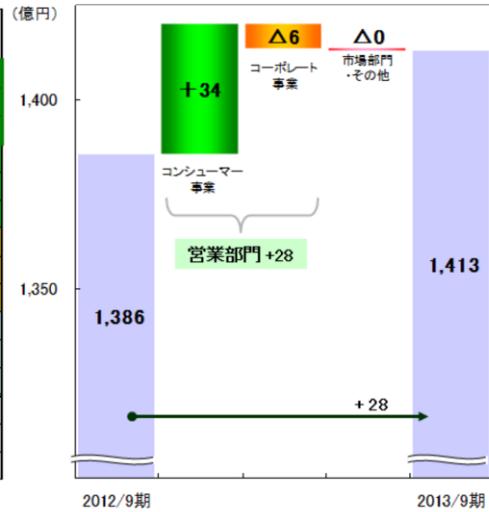
与信費用においても、新規発生が大幅に減少する中で、貸出ポートフォリオの良化に伴う貸倒引当金の戻入れや、保証子会社での与信費用の減少もあり、前年同期比で+86億円の増益要因になりました。

事業部門別の損益概要(1)

事業部門別収益状況

(億円)		2012/9期	2013/9期	増減
営業部門	業務粗利益	2,712	2,751	40
	経費	△ 1,639	△ 1,651	△ 12
	実勢業務純益	1,072	1,100	28
コンシューマー事業	業務粗利益	1,286	1,337	51
	経費	△ 877	△ 894	△ 17
	実勢業務純益	409	443	34
コーポレート事業	業務粗利益	1,426	1,415	△ 11
	経費	△ 762	△ 758	5
	実勢業務純益	663	657	△ 6
市場・その他	業務粗利益	354	355	1
	経費	△ 40	△ 42	△ 2
	実勢業務純益	313	313	△ 0
合計	業務粗利益	3,065	3,106	41
	経費	△ 1,680	△ 1,693	△ 14
	実勢業務純益	1,386	1,413	28

事業部門別実勢業務純益の増減分析



- (1) 傘下3銀行及びローン保証子会社3社の計数を計上
- (2) 市場部門の業務粗利益には、株式関係損益の一部を含む
- (3) 「その他」には、経営管理部門の計数等を含む

今回から事業部門別の損益概況について、新しいスライドを加えさせていただきました。基本的には有価証券報告書に記載している「セグメント情報」に沿った定義ですが、大きく「コンシューマー事業」と「コーポレート事業」からなる『営業部門』と、市場部門と経営管理部門を合算した「市場・その他」に分類して、それぞれ実勢業務純益までお示ししています。

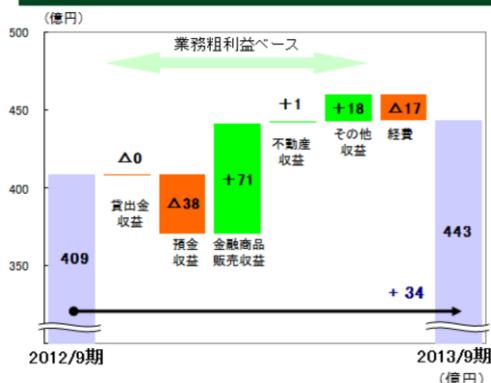
右側は前年同期比での増減分析ですが、この上期は金融商品販売が好調であった「コンシューマー事業」が牽引する形で、営業部門で+28億円となっています。この営業部門の内訳については、次のページでもう少し細かくご説明します。

なお、こちらの計数をご覧いただくにあたっては、ご留意いただきたい点がいくつかあります。まず、こちらにお示ししている業務粗利益ですが、銀行合算の業務粗利益とは、数字が若干相違します。

これは、(1)「コンシューマー事業」及び「コーポレート事業」の中に住宅ローン保証子会社の損益を合算していること、(2)市場部門の中に、財務上は株式関係損益に含まれる純投資損益を含めて計算をしているためです。部門別の管理として実際に経営に活用している数字であるということで、財務計数とのズレについては、ご容赦を頂ければと思います。

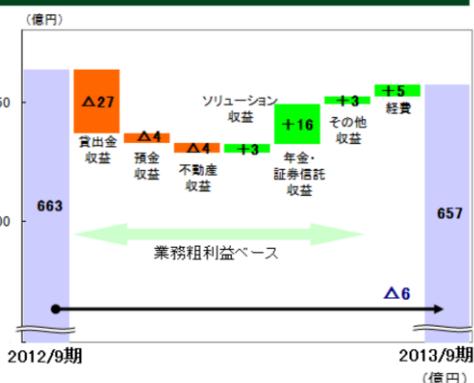
事業部門別の損益概要(2)

コンシューマー事業 実勢業務純益の状況



【コンシューマー事業】	2012/9期	2013/9期	増減
業務粗利益	1,286	1,337	51
貸出金収益	630	630	$\Delta 0$
預金収益	397	359	$\Delta 38$
金融商品販売収益	170	241	71
不動産収益	7	8	1
その他収益	81	99	18
経費	$\Delta 877$	$\Delta 894$	$\Delta 17$
実勢業務純益	409	443	34

コーポレート事業 実勢業務純益の状況



【コーポレート事業】	2012/9期	2013/9期	増減
業務粗利益	1,426	1,415	$\Delta 11$
貸出金収益	770	744	$\Delta 27$
預金収益	174	170	$\Delta 4$
不動産収益 (エクイティ除き)	29	25	$\Delta 4$
ソリューション収益	78	82	3
年金・証券信託	104	120	16
その他収益	270	274	3
経費	$\Delta 762$	$\Delta 758$	5
実勢業務純益	663	657	$\Delta 6$

りそなホールディングス

7

営業部門を構成する「コンシューマー事業」と「コーポレート事業」のそれぞれについて、前年同期比の増減分析をお示しております。

最初にご留意いただきたい点です。こちらにある「貸出金収益」、「預金収益」は、スプレッドバンキング手法に基づく社内管理上の収益であり、財務諸表のP/Lとは一致しません。

この前提の下で、両事業についてご説明させていただきます。

まず、コンシューマー事業ですが、全体で前年比+34億円の増益となっています。金融商品販売収益が前年比+71億円と全体を牽引していますが、こちらについては後ほど別のスライドでご説明します。住宅ローンの資金量は前年比増加しておりますが、収益性の低下により、貸出金収益は前年並みとなりました。預金収益は、金利低下による採算性の悪化により、 $\Delta 38$ 億円の減収となりました。経費が前年比17億円増加しておりますが、広告宣伝費等の増加によるものです。

次にコーポレート事業ですが、全体で $\Delta 6$ 億円の減益となっています。内訳では、年金・証券信託収益が前年比+16億円となっておりますが、これも後ほど別のスライドでご説明します。

一方、法人向け貸出はボリュームは増加しておりますが、収益性が低下しているため、前年比 $\Delta 27$ 億円となっております。

管理会計につきましては、今後も日々進化させながら、より効率的な経営資源の配分を目指していきたいと考えております。

2013年9月中間期の損益状況等

(億円)

	HD(連結)		傘下銀行 単体合算		うち			連単差(A)-(B)の 内訳など [概数]	
	(A)	前年同期比	(A)-(B)	(B)	前年同期比	りそな	埼玉 りそな		近畿大阪
粗利益(連結/業務)	3,124	△52	+266	2,858	△42	1,890	690	278	
資金利益	2,153	△77	+45	2,108	△76	1,321	586	200	カード15、他
うち国内預貸金利益				1,843	△104	1,156	505	182	預貸金利益:国内部門、銀行勘定、預金に譲渡性預金を含む
信託報酬	118	+12	△0	118	+12	118	—	—	
役務取引等利益	706	+92	+215	491	+101	348	100	41	保証141、カード69、他
その他業務粗利益	146	△80	+5	140	△80	101	2	36	
実勢業務純益				1,181	△56	788	308	84	(信託勘定不良債権処理額、一般貸倒引当金繰入額を除いた業務純益)
“営業”経費	△1,756	+1	△89	△1,667	+2	△1,081	△387	△198	カード△55、保証△16、他
株式等関係損益	200	+377	+0	200	+379	194	2	4	
与信費用総額	139	+86	△8	148	+35	152	7	△12	保証5、カード△13、他
その他損益等	50	△0	+24	26	△19	19	6	0	
税引“前”中間純利益	1,758	+410	+192	1,566	+354	1,175	318	71	
税金費用ほか	△538	△947	△50	△487	△882	△339	△118	△29	少数株主利益△43、HD他税金費用他△6
税引後中間純利益	1,220	△536	+141	1,079	△527	836	200	42	

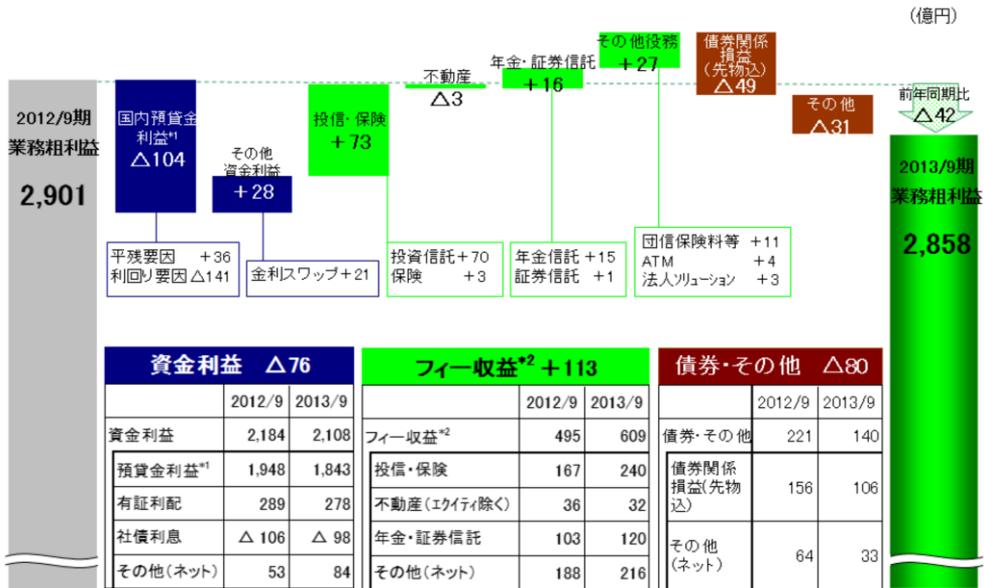
こちらのスライドでは1点のみ、連単差について補足させていただきます。

当中間期におきましては、税引後中間純利益で+141億円の連単差がございました。前年同期と同様、上期としては大きめの連単差になっていますが、(1)住宅ローン保証会社における与信費用が非常に落ち着いていたこと、また(2)銀行外の子会社で当中間期に会社例示区分変更の影響が40億円程度あったことによるものです。

なお、主な子会社の業績については36ページに記載しておりますので、後程ご覧いただければと思います。

業務粗利益の増減要因(銀行合算)

銀行合算業務粗利益は前年同期比△42億円の減益



*1. 国内業務部門(預金にはNCDを含む) *2. 役務取引等利益+信託報酬

りそなホールディングス

9

傘下銀行合算ベースでトップラインの前年同期比増減分析を行っています。

まず、左側の資金利益は△76億円の減益となりました。預貸金利益が△104億円の減益、その他資金利益のネットで+28億円の増益となりました。金利スワップ収支の改善、社債利息の減少等によるものです。

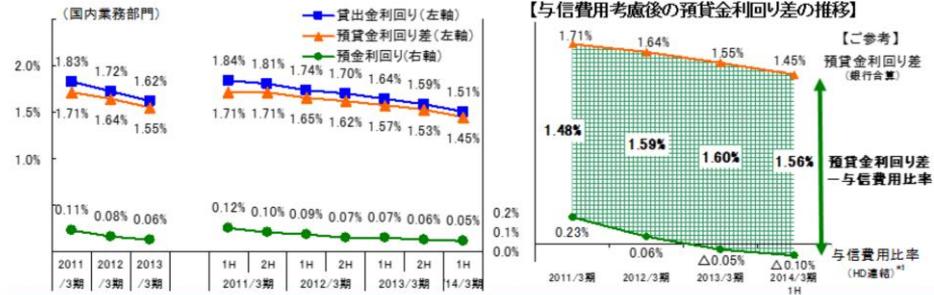
次に「役務取引等利益」と「信託報酬」を合算した「フィー収益」は、+113億円の増益となりました。投信販売が好調であったこと、株式市場の好転から年金信託の報酬が増加に転じたこと等が要因です。

右側の債券・その他では、ネットで△80億円の減益となりました。前期好調であった債券関係損益が減益となったこと等によるものです。

これらの結果、業務粗利益全体では、前年同期比で△42億円(△1.5%)の減益となりました。

預金・貸出金の状況(銀行合算)

預貸金利回り・利回り差の推移



預金残高の推移(末残)



貸出金残高の推移(末残)



*1. 連結与信費用比率=連結与信費用/(連結貸出金+連結支払承諾見込残高)(期首・期末平均、'14/3期 1Hは年換算)
 *2. RBからHD前1位の貸出金を含む。(2011/3末及び'13末 0.27兆円、2012/3末及び'13末 0.24兆円、2013/3末 0.19兆円、2013/9末 0.30兆円)

預金、貸出金の状況についてご説明します。

上段左側のグラフは利回りの推移です。真ん中の折れ線グラフが預貸金利回り差で、上期実績は1.45%と前年同期比で11bps 縮小しました。(1) 住宅ローンのストックとフローの利回り較差要因や(2) TIBORの低下要因が背景にあるものと分析しています。

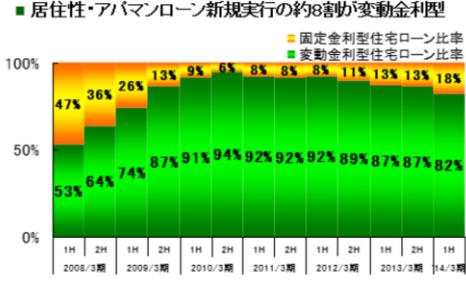
下段は、左側に預金、右側に貸出金の末残トレンドをお示ししています。貸出金は、前年9月末との比較で+5,258億円(+2.0%)の増加となりました。住宅ローンが引続き順調な伸びを示しているほか、中小企業向けも企業オーナーの資産管理会社向け貸出等、新たな資金ニーズを掘り起こすことでプラスに転じています。

住宅ローンの状況(銀行合算)

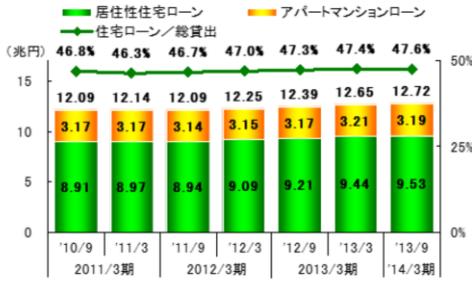
住宅ローン実行額の推移



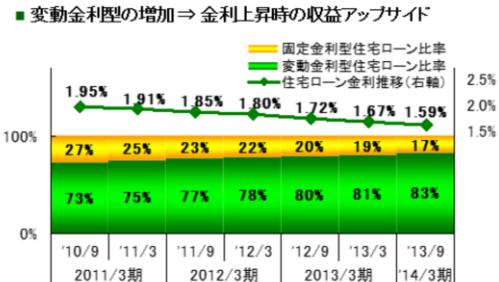
住宅ローン実行額の金利区分



住宅ローン残高の推移(未残)



住宅ローン未残の金利区分と利回り



住宅ローンについてご説明します。

左上は新規の実行額です。今上期の新規実行額は7,000億円強と、前年に続き高水準を維持しています。この結果、左下ですが、残高も順調に増加、総貸出に占める住宅ローン比率は47.6%となりました。

スライド右側では新規実行額、残高を適用金利の区分別でお示ししています。ここ数年の新規実行額の太宗は変動金利型でしたが、足元では、固定金利を選択されるお客さまが少しずつ増えてきています。一方、残高ベースでは依然8割以上が変動金利型となっており、金利上昇時のアップサイドは従来以上に大きくなっています。

フィービジネスの状況

投信販売・収益実績（銀行合算）



保険販売・収益実績（銀行合算）



不動産業務収益*(RB)



年金・証券信託業務の粗利益（銀行合算）



*1. 保険販売額に、KOの保険性保険は含まず
*2. 不動産ファンド出資関連収益除く

フィービジネスの状況をご説明します。

左上の投信販売は、昨年秋以降の円安・株高の追風もあり、前年同期比8割増しの6,128億円、収益額も194億円となりました。

右上の保険は、販売額が1,413億円と前年同期から減少しましたが、手数料率の高い商品の販売が増えた結果、収益は前年同期から増加となる45億円を確保しています。

左下の不動産業務収益は32億円、前年上期比で若干のマイナスとなりました。下期の挽回を期したいと考えております。

右下の年金・証券信託業務粗利益は、長らく減益トレンドが続いていましたが、(1) 信託財産の時価上昇、及び(2) 収益計上基準の変更もあり大幅な増益となっています。

与信費用・不良債権の状況

与信費用の推移

(億円)	2011/3期		2012/3期		2013/3期		14/3期
	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H
【銀行合算】	△181	△186	4	△48	112	101	148
一般貸倒引当金	115	△58	220	273	204	89	122
個別貸倒引当金等	△296	△128	△215	△322	△91	11	25
新規発生	△391	△279	△274	△283	△282	△169	△154
その他増減	94	150	58	△39	191	181	180

【連単差】	△141	△106	△71	△21	△59	△24	△8
うち							
住宅ローン保証会社	△118	△83	△50	△9	△26	△30	5
りそなカード	△32	△25	△22	△11	△17	5	△13

【HD連結】	△322	△292	△67	△70	53	77	139
---------------	------	------	-----	-----	----	----	-----

<与信費用比率> (bps)							
銀行合算*1	13.5	13.9	△0.3	3.6	△8.3	△7.4	△10.8
HD連結*2	24.1	22.0	5.1	5.3	△4.0	△5.8	△10.3

*1 銀行合算与信費用 / 金融再生法基準与信残高 (期首・期末平均、年換算)

*2 HD連結与信費用 / (連結貸出金 + 連結支払承諾見返残) (期首・期末平均、年換算)

※正の数値は戻入を表す

不良債権残高・比率の推移(銀行合算)



ネット不良債権比率



与信費用、不良債権の状況についてご説明します。

左側は与信費用の状況です。銀行合算で148億円、連結で139億円の戻入となりました。新規発生が極めて落ち着いた状況である一方、貸出ポートフォリオの質的改善に伴う貸倒引当金の戻入が継続しているためです。

右上をご覧ください。不良債権比率は1.91%と、りそな発足以来初めて「1%台」の水準となりました。

有価証券の状況(1) (HD連結)

ダウンサイドリスクの小さい有価証券ポートフォリオ

■ 残高推移

(億円)	2003/3末	2007/3末	2012/3末	2013/3末	2013/9末
その他有価証券	60,051	63,965	91,587	76,970	76,168
株式	13,190	3,904	3,425	3,372	3,336
債券	44,330	49,517	84,510	69,622	66,827
国債 (デュレーション)	38,110	1.2年	73,933	56,628	57,190
地方債	1,598	3,115	1,835	2,147	2,042
社債	4,622	7,125	8,741	10,847	9,595
その他	2,530	10,544	3,651	3,974	4,004
外国証券	1,126	2,440	2,376	2,683	2,385
(評価差額)	△ 258	4,329	1,319	2,580	2,948
満期保有債券	25	1,484	20,606	22,247	20,953
(評価差額)	0	△ 3	496	764	657

※「その他有価証券」:取得原価、「満期保有債券」:BS計上額
時価のある有価証券のみを対象として記載

日本国債への投資方針

- VaR等により設定されるリスク限度内で運用
- 金融緩和の波及効果等を見極めつつ、当面は現状程度のリスク量にて収益機会を捕捉
- 満期保有債券については、当面、現状の枠内で運営

■ 株式

- 保有株式残高は前期末比 △36億円
(減損 2億円、売却り簿価 34億円)
- 政策投資株式(取得原価)は、2003/3末比で
1兆円規模の残高を圧縮
- 更なる残高圧縮へ向けた努力を継続

■ 国債

- デュレーション 2.8年*1、BPV 16.8億円*1
- 変動利付債: 1,210億円

【国債ポートフォリオ】



■ その他(銀行合算)

- 外国証券のうち米国債: 1,962億円

*1. 銀行合算「その他有価証券」分

有価証券ポートフォリオについてご説明します。

保有株式の残高は3,336億円と、3月末比で36億円減少しました。

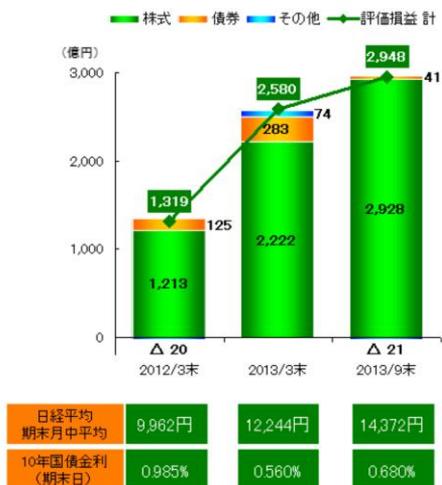
「その他有価証券」区分で保有している国債のデュレーションは2.8年、ベース・ポイント・バリュー (BPV) 16.8億円と、引き続き金利リスクを意識したポートフォリオを継続しています。特に価格のブレが大きい残存期間「5年超」は、全体の8%程度であり大きな損失が出にくいポートフォリオを構築しています。

なお、外国証券は2,385億円程度ありますが、うち米国債が1,962億円となっています。

有価証券の状況(2)

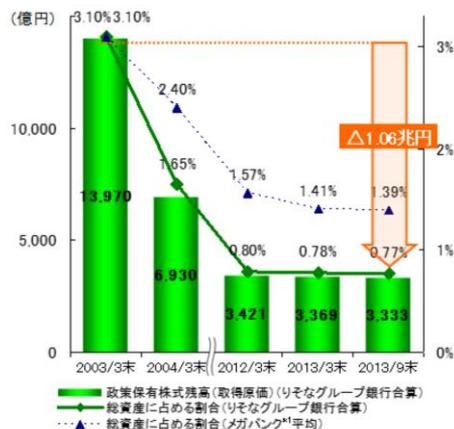
「その他有価証券」の評価差額(HD連結)

- 2013年9月末の評価差額 2,948億円
- その他有価証券評価差額の推移



保有株式(取得原価)(銀行合算)

- 日経平均損益分岐点株価 6,700円程度
- 同β値 0.9程度
- 株式保有残高/総資産 0.77%
- 株式保有残高及び総資産に占める割合の推移



*1.メガバンク:三菱東京UFJ+三菱UFJ信託、みずほ+みずほ信託(2013/3末までは、みずほ+みずほCB+みずほ信託)、三井住友 リソナホールディングス 15

9月末現在、その他有価証券全体で2,948億円の含み益を確保しています。なお、保有株式の含み損益がゼロとなる日経平均の水準は6,700円程度と試算しています。

右側のグラフでは、銀行合算ベースの保有株式残高の推移と総資産に対する比率をお示ししています。総資産に対する比率は足元で0.77%となっており、メガバンクと比較し概ね半分の水準となっております。

自己資本比率(HD連結)

■ HD連結自己資本比率2013年3月末 **14.67%** ⇒ 2013年9月末 **15.21%** (+0.54%)

自己資本比率(F-IRB基準)の状況

(単位: 億円)			
	2013/3末	2013/9末	増減
自己資本比率	14.67%	15.21%	+0.54%
Tier 1比率	10.74%	11.16%	+0.42%
自己資本額	25,541	25,891	+350
Tier 1	18,705	19,002	+296
■ 資本金、資本剰余金、利益剰余金、自己株式	17,571	17,794	+223
○ うち中間純利益			+1,220
○ うち公的資金返済(自己株式の取得・消却)			△999
■ 少数株主持分	1,259	1,306	+46
Tier 2	6,885	6,913	+27
■ 劣後債務	6,041	6,089	+48
■ 連絡引当金等算入額	552	531	△20
控除項目	49	23	△26
リスク・アセット等	174,050	170,140	△3,910
■ 信用リスク・アセット	163,099	159,249	△3,849
■ オペレーショナル・リスク・アセット	10,951	10,890	△60

*2013/9末は速報値です。

主な変動要因(2013/3末比)

【分子】 +350億円(+0.20%)

■ Tier 1: +296億円(+0.17%)

- 利益積上げ……………+1,220億円(+0.71%)
- 公的資金完済プランに基づいた返済……………△999億円(△0.59%)

■ Tier 2: +27億円(+0.01%)

- 円安による劣後債務の円貨換算額増加……………+48億円(+0.02%)

【分母】 △3,910億円(+0.33%)

■ リスク・アセット

- 信用リスク・アセットの減少…△3,849億円(+0.33%)
 - ▶ パラメータ(PD)低下・法人格付構成良化△2,400億円
 - ▶ その他、残高減少による要因△1,500億円

< 参考情報 >

■ 繰延税金資産の純額 / Tier1資本: 8.23%

■ アウトライヤー値¹

- リソナ銀行 2.8%
- 埼玉りそな銀行 5.5%
- 近畿大阪銀行 2.9%

*1. 保有期間1年、観測期間5年で計測される信頼区間99%の金利ショックによって算出

16

現行規制のバーゼル2ベースの自己資本比率の状況をご説明します。

連結自己資本比率は、前年度末から0.54ポイント上昇し15.21%に、Tier1比率は同じく0.42ポイント上昇して11.16%となりました。

右側に主な変動要因を記載しています。

分子の自己資本額は、預金保険法普通株の買入消却999億円のマイナス要因を利益蓄積が上回り、3月末比+223億円増加しました。一方、分母のリスクアセットは、貸出ポートフォリオ良化による信用リスクアセットの減少を主因に3,910億円減少しました。

なお、右下に連結Tier1資本に対する繰延税金資産比率と傘下銀行毎のアウトライヤー値をお示ししております。繰延税金資産比率は8.23%となっています。

2014年3月期業績予想（2013/11月公表）

(億円)

	HD(連結)			
	中間期実績	通期予想	期初予想比	前年実績比
連結経常利益	1,743	2,700	+500	△151
連結当期(中間)純利益	1,220	1,850	+400	△901

2014年3月期末普通配当予想	15円
2014年3月期末優先配当予想	所定の配当

	HD(単体)			
	中間期実績	通期予想	期初予想比	前年実績比
営業収益	1,283	2,580	—	+135
営業利益	1,248	2,500	—	+126
経常利益	1,225	2,480	△20	+103
当期(中間)純利益	1,233	2,480	△20	+102

	銀行合算【概数】				りそな			埼玉りそな			近畿大阪		
	中間期実績	通期予想	期初予想比	前年実績比	通期予想	期初予想比	前年実績比	通期予想	期初予想比	前年実績比	通期予想	期初予想比	前年実績比
業務粗利益	2,858	5,630	—	△186	3,740	△20	△139	1,370	—	△48	520	+20	+1
経費	△1,677	△3,300	—	+56	△2,170	—	+32	△745	—	+9	△385	△5	+13
実勢業務純益	1,181	2,330	—	△130	1,570	△20	△106	625	—	△38	135	+15	+15
経常利益	1,582	2,490	+480	△55	1,835	+385	△42	580	+45	△48	75	+55	+34
税引前"当期(中間)純利益	1,566	2,430	+460	△107	1,785	+360	△88	570	+45	△54	75	+55	+35
税引後当期(中間)純利益	1,079	1,640	+330	△879	1,240	+270	△815	355	+30	△71	45	+30	+8
株式等関係損益	200	200	+200	+277	195	+195	+269	—	—	△2	5	+5	+10
与信費用総額	148	△145	+275	△359	△50	+220	△345	△40	+35	△19	△55	+25	+4

りそなホールディングス 17

通期の業績予想をお示ししております。

最初に下段の銀行合算の表をご覧ください。

通期の業務粗利益は期初予想を据置き、5,630億円とさせて頂きました。上期実績比で下期はやや慎重な目線になっておりますが、(1) 上期好調であった金融商品販売や、(2) 運用環境の予測が難しい債券関係損益について、慎重な前提を置いているためです。

経費、実勢業務純益も期初の目線から変更ありません。

臨時損益ではありますが、下期の株式関係損益はゼロ、与信費用は下期300億円の費用、通期150億円の費用で組立てています。税前利益段階で、下期は上期比約700億円の減益予想になっておりますが、減益幅の太宗がこれら臨時損益項目で説明が付くと思います。

最後に税金費用ですが、通期、銀行合算の税負担率は32.5%を想定しています。

以上から、銀行合算ベースの純利益は期初予想を330億円上方修正し、1,640億円とさせて頂きました。

なお、通期の連単差を+210億円として、連結当期純利益は1,850億円の予想とさせて頂きました。期初予想比では+400億円の上方修正になっています。

配当予想は変更ありません。

2014年3月期中間決算の概況及び主要ビジネスの状況

持続的成長に向けた経営課題への取組み

公的資金完済プランの進捗状況と今後の資本政策

【ご参考資料】

それでは、2つ目のテーマとして『持続的成長に向けた経営課題への取組み』の状況について、ご説明します。

経営戦略／資本マネジメントの基本方針とROEの目標目線

経営戦略		資本マネジメント	
#1	オールリそなの発揮 <ul style="list-style-type: none"> 2つの戦略フォーカス: 「リテール」と「2大都市圏」 高齢社会にベストマッチした「リテール」×「信託」のビジネスモデル サービス改革におけるフロントランナーとしての優位性 	#1	公的資金完済プランの提示 <ul style="list-style-type: none"> 今後5年間で全ての公的資金を完済 本プランの着実な実行を通じ希薄化やオーバーハング懸念への対応を促進
#2	クロスセールス・カルチャーの浸透 <ul style="list-style-type: none"> 収益の多様化と持続的成長 <ul style="list-style-type: none"> 良質な貸出資産の横上げ フィー収益の増強 	#2	普通株主価値の向上 <ul style="list-style-type: none"> 公的資金普通株式の一部買入消却に伴うEPS改善 公的資金への配当負担減少を原資とする増配
#3	効率的なコスト構造 <ul style="list-style-type: none"> グループ連結経営の徹底 リテールバンキングに内在する高コスト性を打破 	#3	適切な自己資本比率運営 <ul style="list-style-type: none"> 国内基準行に相応しい健全な自己資本比率運営 <ul style="list-style-type: none"> 国際統一基準では、CET1比率5.5%程度、Tier1比率7.0%程度が当面の運営目安 国内基準行としての資本マネジメントにおける柔軟性
持続可能 ROEの 目標目線	普通株式等Tier1 ROEで10%水準 <ul style="list-style-type: none"> 持続的に普通株式等Tier1 ROEで10%水準を実現できる収益・資本構造の構築を目指す 		

最初に、りそなグループの経営戦略と資本マネジメントについて、それぞれ3つの基本方針をお示ししています。

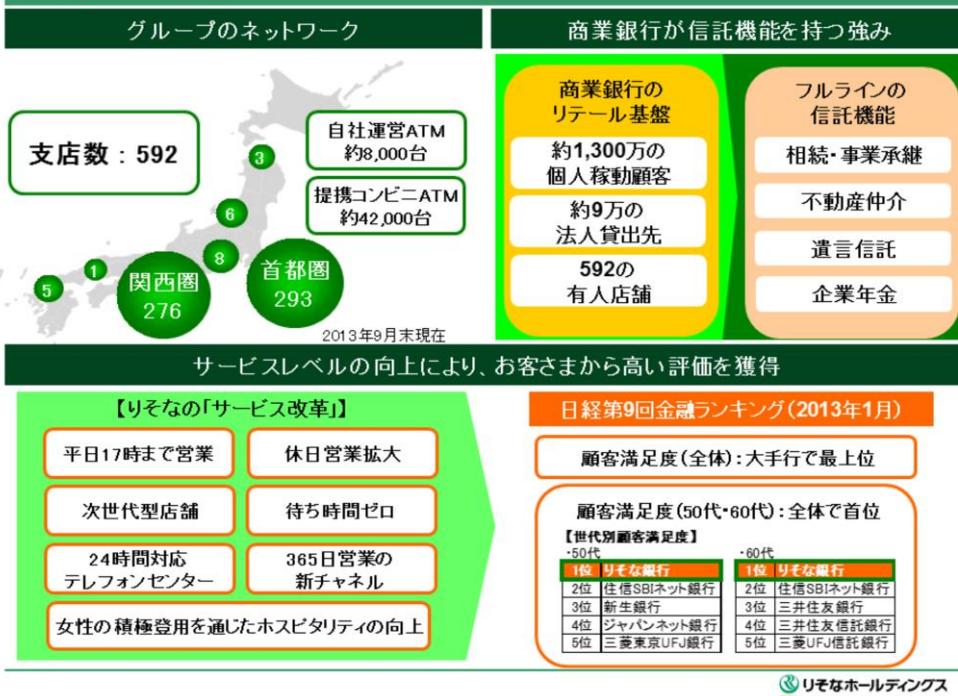
経営戦略の大きな3つの方針は、「オールリそなの発揮」、「クロスセールス」、「ローコストオペレーション」の3つです。頭文字をとるとACLです。

ACLとは、(1)本邦最大の信託併営リテールバンクとして、信託機能を活かしながら「リテール」と「2大都市圏」へのフォーカスをより鮮明にしていくこと、(2)クロスセールスを強力に推進していくことで、収益の多様化と持続的成長を確かなものにしていくこと、そして(3)リテールバンクでありながら、効率的なコスト構造を実現し、EPSを持続的に増大させていくということです。

一方、資本マネジメントについては、(1) 公的資金完済プランを遂行していくことで、希薄化やオーバーハング懸念に対する手当てを着実に進めていく方針であること、(2) 普通株主価値向上の一環として、株主還元の拡充にも努めていること、更に(3)国内基準行に相応しい健全な自己資本比率運営を行っていくことが柱です。

そして、下段部分にお示していますが、これらが収斂する指標として、持続可能ROEの目標目線として10%を意識してまいりたいと考えています。

「りそな」の強み



りそなの強みとお客さまからのご評価についてご説明します。

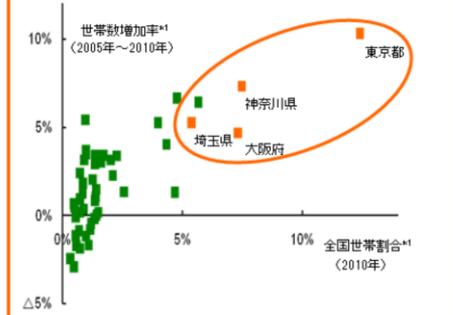
りそなの強みは、首都圏・関西圏を中心とした広範な店舗ネットワークを通じて、1,300万の個人、9万先の法人のお客さまにフルラインの信託ソリューションをご提供できる点にあり、メガバンクとも地銀とも異なる独自のビジネスモデルを展開できる点です。

また、「17時まで営業」や「次世代型店舗」の導入など、様々な「サービス改革」が浸透した結果、お客さまの満足度が向上し、今年1月の「日経金融機関ランキング」では、りそな銀行と埼玉りそな銀行が大手行で1位、2位という、ありがたいご評価をいただけるまでになりました。

良質な貸出金の増強(1) 住宅ローン

りそなの地盤における住宅購入意欲の高まり

- ✓ インフレ期待の高まり
- ✓ 住宅着工戸数の増加
- ✓ 消費税増税に伴う住宅ローン減税の拡充
- ✓ 都市部への人口流入・世帯数増加



収益の拡大

ローンプラザ
休日営業の拡大



リスクプライシングの進化

- ✓ 信用属性の高い顧客層のボリューム増加
- ✓ 収益性高いミドルリスクゾーンへの挑戦

新商品による差別化

- ✓ 特定状態も保障 → 団信革命
- ✓ 女性のニーズを捕捉 → 凛 next

低コスト = 採算を確保しやすい事業特性

スケールメリットを活かしたローコスト運営

- ✓ りそなの年間実行額155兆円*3は地銀上位10行の住宅ローン平均残高1.97兆円*4に匹敵

低位安定した最終ロス率*5: 2013/3期0.11%

低い資本賦課 (2013/3末)

- ✓ 居住用不動産向けエクスポージャー RW29.41%

*1. 出所: 総務省(国勢調査) *2. ローンプラザには近畿圏大東銀行の住宅ローンセンター1を含む
*3. グループ実行総量: 2013年3月期 *4. 2013年3月末、地銀上位10行: 通融総残高上位10地銀グループ(横浜、小(京)信、千葉、信(京)信、静岡、山形、東横、セトセ、北澤、西日本シティ
*5. 住宅ローン貸出子会社別最終ロス率 × (1-代位弁済後回収率)

りそなホールディングス 21

ここからは個別の戦略についてお話していきます。まずは良質な貸出の増強について住宅ローンからご説明します。

左側ですが、住宅ローンを得意とするりそなにとって、事業環境面ではフォローの風が吹いています。こうした環境下、右上にある通り攻めの戦略を強化しています。

ローンプラザの休日営業は、79拠点中68拠点にまで拡大しました。案件の持込状況などを見ると、その効果は、はっきりと現れています。

また、リスクプライシングの進化ということで採択基準を見直しています。これにより、一つは信用属性の高いお客さまのボリューム増加を図ります。また、もう一つの狙いとして、採択可能なELの範囲を少し拡大することで、適正なリスクプライシングを前提として、ミドルリスク層の開拓にも挑戦していきたいと考えています。

ご提供商品での差別化も図っています。例えば第一生命様から供給を受けている「団信革命」は、これまでの付保範囲を超えた画期的な団信で、10月の取扱い開始以降、大変多くの住宅ローンのお客さまにご利用頂いています。また、6月に大幅なリニューアルを実施した女性向け住宅ローン「凛next」も、順調に残高を積上げています。

右下ですが、住宅ローンは、リスク特性から資本賦課が低く、ロス率も低位安定したビジネスであるといえます。りそなは、年間の新規実行額の規模等、オペレーションのスケールでも優位性があります。今後も、この分野にはしっかりと軸足を置いて、更に強みを磨いていきたいと考えています。

良質な貸出金の増強 (2) SME・富裕層向け貸出金

りそなの地盤において喚起される資金需要

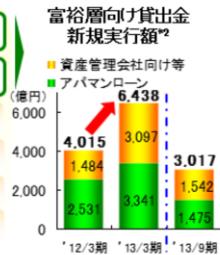
- ✓ インフレ期待の高まり
- ✓ アベノミクス成長戦略・公共投資拡大
- ✓ 東京オリンピック開催決定
- ✓ SMEオーナーの高齢化



^{*1} 出所: 日本経済新聞の集
^{*2} グループ統計台帳

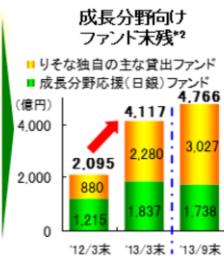
事業承継のトータルソリューションに強み

- 資産管理会社向け貸出
- アバマンローン
 - 自社株承継信託
 - 不動産コンサル
 - 不動産仲介
 - 事業転換コンサル



成長分野への取組み

- アジア進出支援
- 医療・福祉
- 環境関連



りそなホールディングス 22

続いて中小企業及び富裕層向け貸出についてご説明します。

本格的な反転増勢とは未だ言えませんが、りそなグループの法人向け貸出は、中小企業のお客さま向けも含めて回復の兆しが見えて来ました。左下のグラフでお示しているように、中小の製造業においても、国内設備投資が積極化しつつありますので、今後はこうした需要もしっかりと取り込んでいきたいと考えています。

足元では、右上のグラフの通り、中小企業オーナーの高齢化に伴い、事業承継や事業転換に係るソリューションの提供を通じて、中小企業及び中小企業オーナーのお客さま向けの貸出が拡大しています。

右下は、りそなグループで組成している成長分野向けの各種ファンドの状況です。中小企業のアジア進出支援、医療や福祉、環境分野は今後資金需要の発生が見込まれる有望な領域であると考えています。

クロスセールスカルチャーの浸透

クロスセールス戦略の成果は、収益貢献の高い「クロスセールス実現顧客」の増加として着実に示現

取引に応じた(社内管理上の) お客さまの категория	顧客数(千人)			一人あたり 粗利益*	平均CS 個数
	2010/3末	2013/3末	増減		
プレミア層 総預資産50M以上or アバマンローン50M以上	42.0	45.2	+ 3.3	104.0	5.56
住宅ローン層 自己居住用住宅ローンあり	525.5	542.2	+ 16.7	19.6	4.43
資産運用層 総預り資産10M以上	618.5	643.3	+ 24.8	9.5	4.28
ポテンシャル層Ⅰ 総預り資産5M以上	776.6	785.8	+ 9.1	3.5	3.54
ポテンシャル層Ⅱ 総預り資産5M未満 クロスセールス商品個数3個以上	4,400.4	4,657.8	+ 257.4	1	3.79
クロスセールス実現顧客	6,363.0	6,674.4	+ 311.3	4.3	3.87
ポテンシャル層Ⅲ 総預り資産5M未満 クロスセールス商品個数2個以下	6,613.3	6,132.0	△ 481.3	0.3	1.60

*各セグメント毎の一人あたり粗利益は、ポテンシャル層Ⅱの平均粗利益を1として指数化



クロスセールスを通じた収益成長のポテンシャルについてご説明します。

図の左側にお示ししている通り、個人のお客さまのお取引振りに応じて、顧客セグメントを定義しています。銀行の立場からすると、(1) お客さまとのお取引に厚みをつけていくことで、パーヘッドの収益性が高い上位のセグメントに引上げていくこと、また(2) 各セグメントのお客さまにご利用頂いている商品の個数を増加させていくことで、効率的にトップラインを伸張させていくことを目指しています。

一定の取引残高、商品数をクリアして頂いているお客さまを「クロスセールス実現顧客」として、その増減をクロスセールスの成果を測る主要指標(KPI)としています。過去3年間で「クロスセールス実現顧客」は約31万人増加しており、クロスセールス戦略の成果が結実してきているものと評価しています。

クロスセールス戦略 信託起点のクロスセールス

承継信託機能活用件数の推移

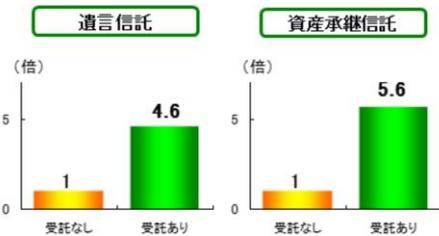


きょういく信託 (2013/4月 販売開始)

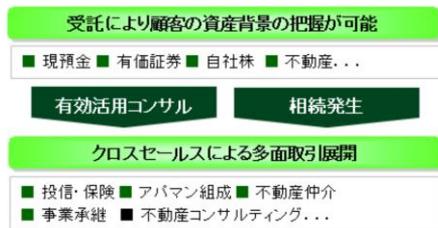
- 富裕層顧客の開拓に有効な信託ツール
 - 2013年4～9月 受託件数：約6,800件 受託金額 415億円
 - 受託先の約3割が新規顧客



信託サービス受託先と一般先の業務粗利益比較*1



遺言信託を起点としたクロスセールのイメージ



*1. 上位3セグメント(プレミア層、住宅ローン層、資産運用層)において、信託サービスを受託していない顧客の粗利益を1として指数化して比較(りそな銀行) 24

少し具体例をご紹介しますと思います。最初は信託起点のクロスセールの事例です。

左上ですが、高齢社会の到来で、承継信託機能の活用件数が伸びています。

左下は、こうした信託商品の受託有無が、収益性に大きく影響しているということを表しています。

右下は、遺言受託を起点としたクロスセールのイメージです。遺言を受託させて頂くことで、お客さまの資産背景を把握することが可能になります。遊休不動産の有効活用としてアパート建設資金をご融資させて頂いたり、相続への備えとして保険をお薦めするケース、また相続発生時等に不動産の換金ニーズがある場合は、売買を仲介させて頂くことも可能です。こうした副次的・多面的なクロスセールスを通じて得られる間接収益への期待が大きいということが特徴です。

右上は、税制改正により、この4月からスタートしたきょういく信託について記載しています。非常に順調な滑り出しで、9月末までの半年で約6,800件、415億円の受託実績となっています。受託先の約3割が新規のお客さまであること、3世代に渡って取引が拡大していくという意味でも非常に有効な商品であると思います。

クロスセラーズ戦略 住宅ローン起点のクロスセラーズ

属性を把握している住宅ローン顧客に対して、ニーズに応じたクロスセラーズを効率的に展開

	新規実行顧客*1	既存顧客*2																							
対象顧客数	約4万人	約51万人																							
属性把握	審査基準をクリアした相応の信用属性が認められる先																								
クロスセラーズ 機会の捕捉	<ul style="list-style-type: none"> メイン口座化 ⇒ 給振、インターネットバンキング (IB) カードローン、クレジットカード 住宅取得時の家計見直し ⇒ 保険商品 	<ul style="list-style-type: none"> ライフステージに応じたニーズを捕捉 ⇒ 消費性ローン (マイカー、教育など)、 カードローン ⇒ 投資信託、保険商品 ⇒ リフォームローン ⇒ 年金振込、遺言信託、不動産仲介 																							
	<p>【商品セット率の比較】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>住宅ローン新規実行先</th> <th>一般先*3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>給振</td> <td>40%</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>保険</td> <td>3%</td> <td>1%</td> </tr> <tr> <td>IB</td> <td>90%</td> <td>30%</td> </tr> </tbody> </table>		住宅ローン新規実行先	一般先*3	給振	40%	24%	保険	3%	1%	IB	90%	30%	<p>【商品セット率の比較】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>住宅ローン既存先</th> <th>一般先*3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>消費性ローン</td> <td>7%</td> <td>1%</td> </tr> <tr> <td>カードローン</td> <td>6%</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>クレジットカード</td> <td>10%</td> <td>4%</td> </tr> </tbody> </table>		住宅ローン既存先	一般先*3	消費性ローン	7%	1%	カードローン	6%	3%	クレジットカード	10%
	住宅ローン新規実行先	一般先*3																							
給振	40%	24%																							
保険	3%	1%																							
IB	90%	30%																							
	住宅ローン既存先	一般先*3																							
消費性ローン	7%	1%																							
カードローン	6%	3%																							
クレジットカード	10%	4%																							

*1.2013年3月期実行 *2.2012年3月期までに実行した顧客 *3.ポテンシャル層Ⅱ、ポテンシャル層Ⅲ

りそなホールディングス 25

強みである住宅ローンを起点としたクロスセラーズの実施についてご説明します。りそなグループでは、年間約4万先に新規で住宅ローンをご利用頂いているほか、既存の住宅ローンご利用先も約51万先に及びます。

新規のお借入れ時は、例えば家計見直しの一環として家計支出の大きな部分を占める保険の見直しをご提案する好機となります。

また、住宅ローンの既存のご利用先は、採択時の審査や既往のご返済状況等から信用属性の把握が容易であり、クレジットカードや各種の消費性ローンのご利用をお勧めすることが可能です。

このように、ライフステージに応じたクロスセラーズを実施することで、永年に渡る取引の深耕を図っていきたくと考えております。

ポテンシャル層に向けたクロスセールの戦略

顧客の望むチャネルでの接点確保

- ターミナル駅周辺立地での365日営業*1で接点拡大
- セブンデイズ2号店
2014年4月1日あべのハルカスへ出店予定



■ 新たなWeb情報提供機能の導入

- マイページ*2によるOne to Oneマーケティング



*1. リそなセブンデイズプラザは年中無休、近畿大阪nanokaは年末年始、GWは休業
*2. WEB上の顧客専用ページの仮称、来春の運用開始を予定 *3. 出所：日本銀行(日本及び米圏は2013年3月末時点、ユーロエリアは2012年12月末時点)

魅力的な商品・サービスの提供

- ATMにおける顧客利便性の拡充
 - バンクタイムATM(サークルKサンクス)の拡充

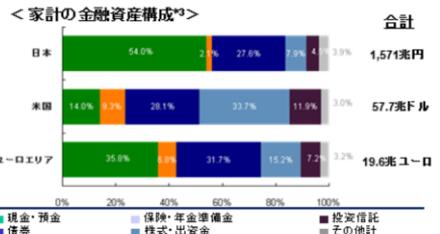


- NISA(少額投資課税制度)への取組み

制度に適した商品ラインアップの拡充

●'14/3月末迄に20本程度の商品を導入予定
●顧客ニーズ本位の商品開発・調達

独立系の強みを活かしたオープンアライアンス戦略



ポテンシャル層という呼び方をさせていただいておりますが、いわゆるマス層に対するクロスセールの戦略についてご説明します。

左上ですが、昨年、大阪・梅田に「休日営業」「夜7時まで営業」を特徴とする新チャネルを開設しました。1年以上経過したわけですが、現役層のお客さまにローンの借り換えや、保険の見直しなどご来店いただいております。当初の狙い通りの成果が得られています。来春には、大阪ミナミのターミナルである「あべのハルカス」に同様の店舗を出店する予定です。

左下はWEBの活用です。来春から、お客さま毎の専用ページを開設する予定です。そこでお客さま毎に、ライフステージに応じたプロモーションを展開します。インターネットバンキングの機能や商品ページ、ご来店・相談予約機能等をシームレスに連携させ、お客さまのニーズに応じてWEB内で、あるいは支店にご来店いただき取引を広げていきます。

右上は、ATMにおけるサービスの拡充です。「バンクタイム」という愛称でサークルKサンクスにおいて展開している自前のATM網ですが、ご覧の通り大幅に拡充しています。りそなのお客さまには、自行ATMとして大変便利にご利用頂けるほか、増加する他行のお客さまのご利用件数に応じて、手数料を収受できるビジネスモデルとなっています。

NISAへの取組みについても少しコメントさせていただきます。この制度に適した商品ラインアップの拡充を進めており、来年3月末までに20本程度の商品の導入を予定しています。こういったことで金融商品販売につきましては、全社を挙げて取組みを進めていきたいと考えています。

2014年3月期中間決算の概況及び主要ビジネスの状況

持続的成長に向けた経営課題への取組み

公的資金完済プランの進捗状況と今後の資本政策

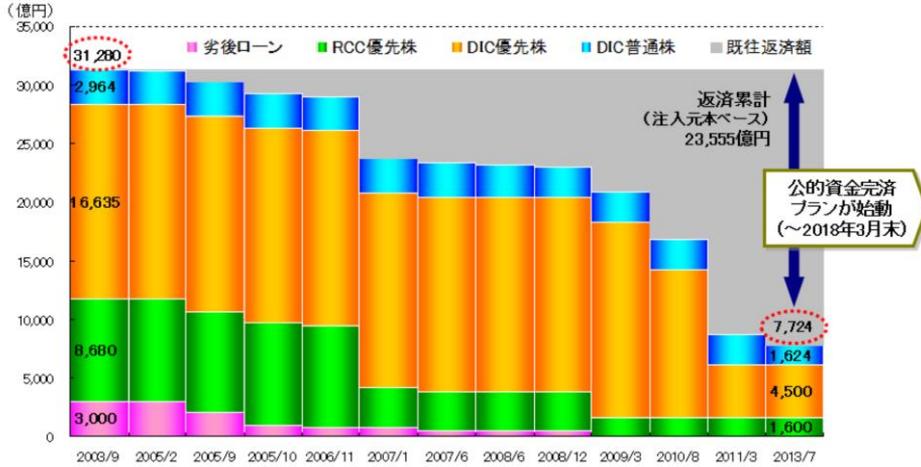
【ご参考資料】

それでは最後に今後の資本政策の方向性ということで、「公的資金完済プラン」の進捗状況を中心にご説明します。

公的資金返済は「完済」に向けたファイナルステージへ

2013年7月に公的資金普通株式の一部買入消却を完了、公的資金完済プランが始動

■ これまでの公的資金返済の歩み(注入元本ベース)



■ リそなHD普通株式 年間配当額の推移



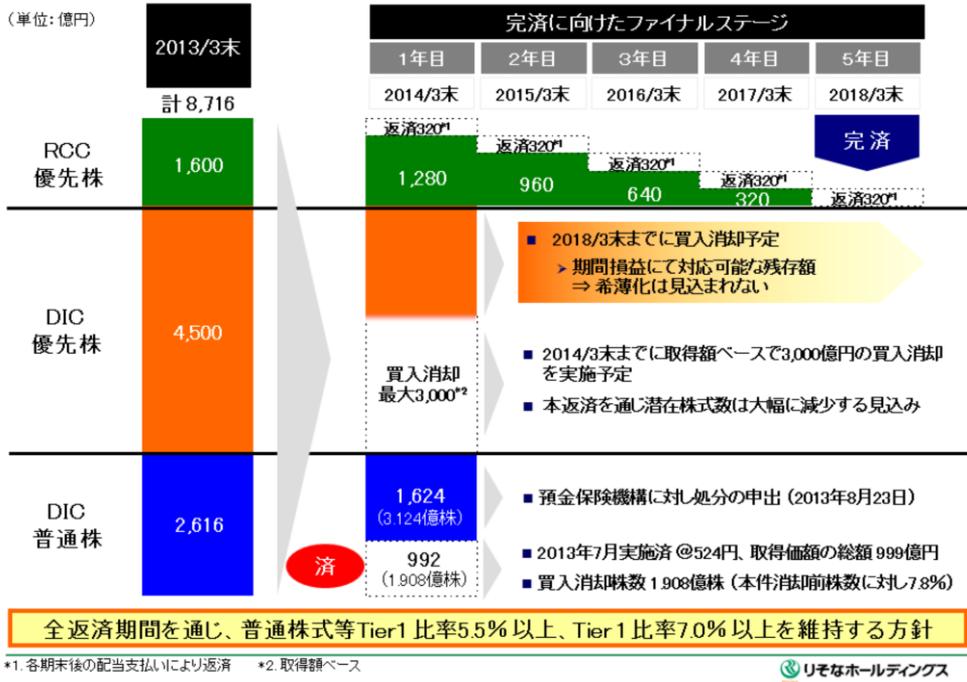
*1. 2007年度以前は、株式分割による調整後の数値

注入当時は完済が困難視されるほど巨額であった公的資金ではありますが、本年5月に「公的資金完済プラン」ということで、2018年3月末までの5年間で完済を実現するロードマップを公表させて頂きました。

公的資金完済プランの基本的な考え方は、(1) 国民負担を一切発生させることなく残存する公的資金をきっちりと完済すること、また同時に(2) 普通株主価値の向上を図っていくということでありす。

本プランに沿い、既に本年7月に預金保険法普通株の一部買入消却を実施させて頂きましたので、現在の公的資金残高はピーク比で4分の1以下となる7,724億円まで減少しています。

「公的資金完済プラン」の概要と進捗状況



それでは、こちらのスライドをご覧頂きながら、「公的資金完済プラン」において想定している返済アプローチ、同プラン公表以降の進捗状況等につきまして、改めて整理をさせていただきます。

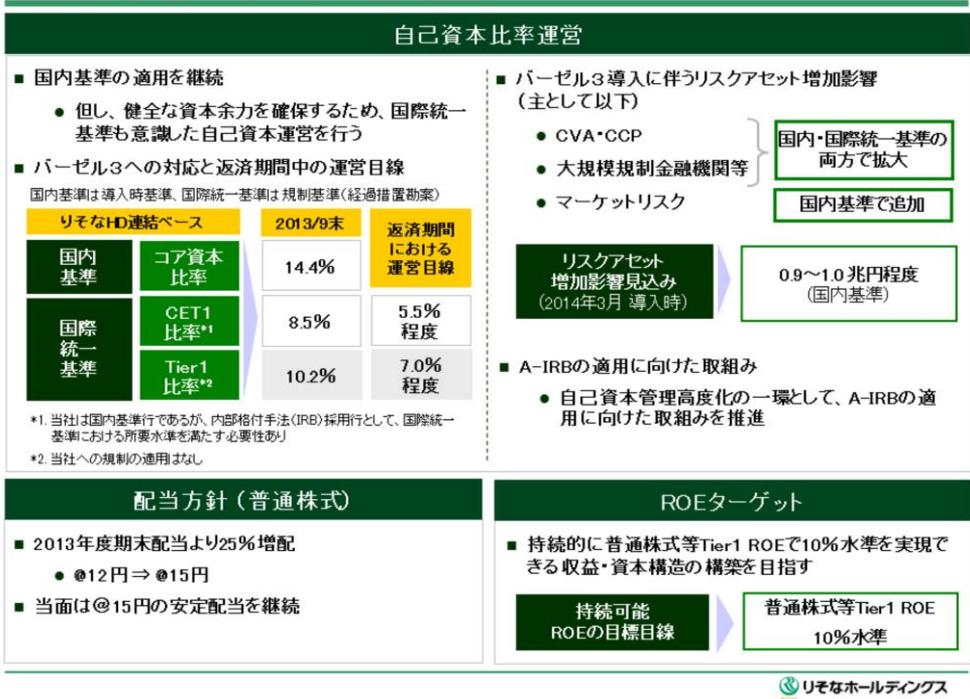
緑でお示している早期健全化法に基づく優先株ではありますが、一斉転換期日を延長し、その他資本剰余金を原資とする特別優先配当を通じて5年で分割返済を行うアプローチを新たに採用しました。7月に預金保険機構より、取得価額の総額で999億円の当社普通株を買入れ、全株の消却が完了しましたので、同優先株の条件変更が正式に効力を発生し、分割返済スキームが予定通り動き出しています。

次に赤でお示している預金保険法に基づく優先株ではありますが、今年度中に取得額ベースで最大3,000億円の返済を実施させて頂く方針です。現在の引換価格484円で計算すると、現時点では約9.3億株の潜在株があります。今後、プランに沿って同優先株の処理を進めていきますので、希薄化の蓋然性は大きく低下してくる見通しです。

最後に青でお示している預保法普通株ではありますが、7月に取得額で999億円を投じ、1株524円で、1,908億株の自社株を取得・消却しています。本件消却前の株数に対して7.8%の株数減ということで、(1)公的資金の返済と(2)普通株主価値の向上を同時に実現しています。

本年7月の返済後、注入額ベースで1,624億円、あるいは3,124億株の普通株が残存しています。これらについては、8月に預金保険機構に対して処分の申出を行っています。

今後の資本マネジメントの方向性



最後に今後の資本マネジメントの方向性ということで、3点整理をさせて頂いております。

まず左側の自己資本比率運営ですが、国内基準の適用を継続する一方、健全な資本余力を確保する観点から、国際基準も意識した運営を行っていく方針です。また、残存する公的資金優先株の返済期間中においても、バーゼル3の普通株式等Tier1比率で5.5%程度、Tier1比率で7%程度を維持していきたいと考えています。

なお、本年9月末時点の同比率ですが、普通株式等Tier1比率が8.5%、Tier1比率が10.2%となっています。ともに国際統一基準の経過措置等を勘案した規制基準ベースの比率を記載させて頂いております。

なお、スライド右上にバーゼル3導入に伴うリスクアセット増加影響額の見直しをお示ししています。新国内基準の導入時で9,000億円から1兆円程度の増加を見込んでおりますが、十分にコントロール可能な範囲内の影響と認識しています。

次に左下の配当方針であります。普通株式配当を今年度の期末配当から25%増配し年間15円とさせて頂きます。当面は15円配当を継続させて頂く方針です。

最後にROEの目標水準をお示ししています。普通株式等Tier1に対する持続可能なROEの目線として10%を意識した収益構造、資本マネジメントを実践していきたいと考えています。これは、資本正常化後の目線ということになりますが、例えば普通株式等Tier1比率7%、17~18兆円程度のリスクアセットを想定した場合、1,300~1,400億円レベルの最終損益を安定的に確保していくことを表現したものです。ポイントは持続的に2桁のROEを維持していきたいということです。

2014年3月期中間決算の概況及び主要ビジネスの状況

持続的成長に向けた経営課題への取組み

公的資金完済プランの進捗状況と今後の資本政策

【ご参考資料】

私からのプレゼンテーションは以上です。ご清聴ありがとうございました。
続きまして、皆さまからのご質問にお答えしたいと思います。

本資料中の、将来に関する記述（将来情報）は、次のような要因により重要な変動を受ける可能性があります。

即ち、本邦における株価水準の変動、政府の方針、法令、実務慣行及び解釈に係る展開及び変更、新たな企業倒産の発生、日本および海外の経済環境の変動、並びにりそなグループのコントロールの及ばない要因等が考えられます。

本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではなく、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。