

りそなホールディングス 会長メッセージ

皆さまには、平素よりりそなグループをお引き立ていただきまして誠にありがとうございます。ここに、「りそなグループ中間期ディスクロージャー誌2008-2009」をお届けします。

当中間期におきましては、米国サブプライムローン問題に端を発する金融市場の混乱が世界的に広がり、その影響が実体経済にも波及する中で世界経済の下振れリスクが急速に高まるなど、金融機関を取り巻く経営環境は期初の想定を越えて大変厳しいものとなりました。日本経済も後退懸念が増しており、日本国内でも株価の急落、不動産市況の低迷、また海外景気の減速に伴う外需の減少や急速な円高進行で、これまでの成長を牽引してきた輸出セクターにも悪影響が及ぶなど、お取引先の業績や財務への影響を含め、銀行業務を巡るビジネス環境は急激に変化しております。

中間期には、こうした厳しい環境変化を反映し、特に不動産や建設セクターのお取引先の一部で業績や信用の悪化が顕在化するケースがありましたので、将来のダウンサイドリスクへの対応も含め償却・引当の対応を行いました。その結果、与信費用が大きく増加し、連結中間純利益は、期初にお示しておりました予想を約42%下回る863億円となりました。

昨年11月、「真のリテールバンクの確立」に挑戦することをお示しする新しい健全化計画を公表いたしました。この新しい計画では、従来から取り組んできた様々な改革を徹底するとともに、お客さま本位の発想でこれまでの注力ビジネス



を再整理する「事業領域の選択と集中」と、差別化戦略を更に進化させた「りそなスタイルの確立」という2つの取り組みを柱にした計画です。また、この計画の中で、信託機能の更なる活用を目的として、本年4月を目処にりそな銀行とりそな信託銀行を合併させるという方針もお示しております。

『りそな』の目指すリテールバンクの姿とは、個人・法人を問わず、地域に根付いたきめ細かなリレーションを構築し、お客さま本位のビジネスを行う金融サービス企業です。個人のお客さまには、人生の様々な場面で活用いただける最適な商品・サービスをご提供することにより、豊かな生活設計をサポートしてまいります。また、法人のお客さまには、事業の様々な場面で経営課題の解決に向けた最適な提案をすることにより、事業の成長をサポートしてまいります。

りそなグループは、こうした取り組みにより他の追随を許さない「真のリテールバンクの確立」をめざしてまいります。何卒、今後とも皆さま方の一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成21年1月
株式会社りそなホールディングス
取締役兼代表執行役会長

細谷英二