

# 中期経営計画 (2026～2028年度)

Shift to the Next Stage  
— 新たなカタチをつくる3年間 —



リそなホールディングス

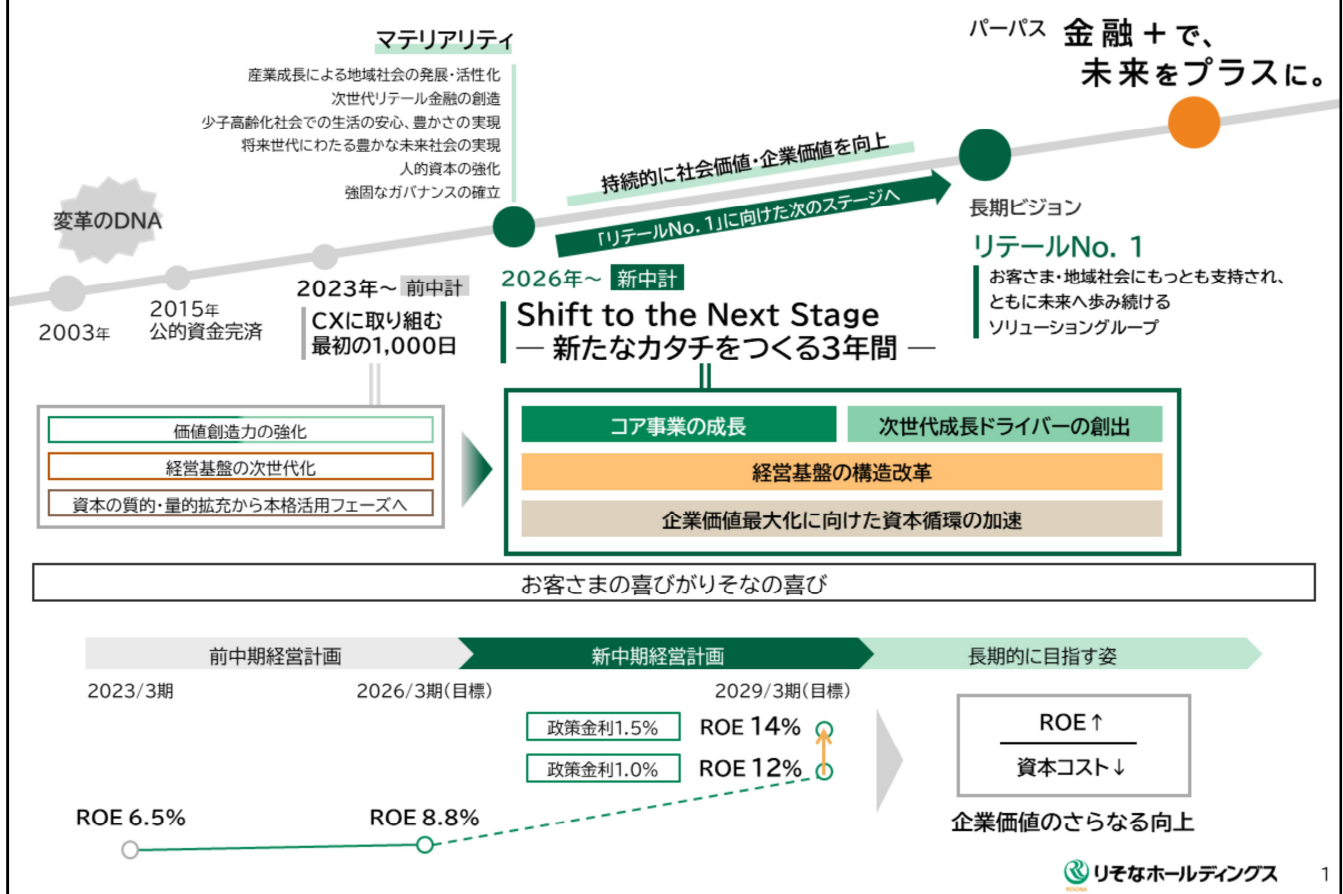
RESONA

2026年4月20日

< 中期経営計画説明会 プレゼンテーション要旨 >

- リそなホールディングスの南です。
- 新中計の説明会にご参加いただき、ありがとうございます。
- 今回は、初めての試みだが、新中計の基本的な考え方について、皆さんと共有させていただきたい。
- なお、2026/3期の決算については、現在、集計中。現時点でお話しできる内容に、一部制約があることも、ご理解いただきたい。
- 新中計の発射台となる計数は、2026/3期の計画値が前提。
- それでは、説明に入らせていただく。

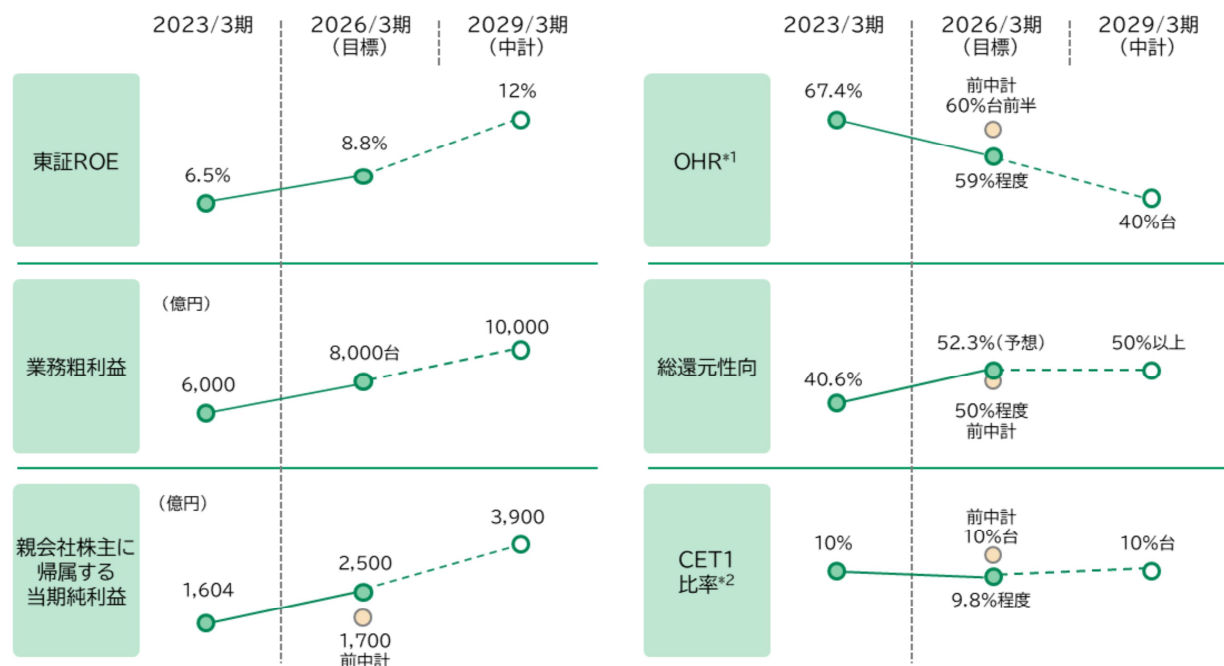
# 長期的に目指す姿



- 我々が中長期的に目指していく姿。
- 右上、「金融+で、未来をプラスに。」、このパーパスが、我々のすべての起点であり、最終のゴール。
- そのうえで、長期ビジョンとして、「リテールNo. 1」を掲げている。
- 左側、前中計は、2023年にスタートし、「CXに取り組む最初の1,000日」と位置付け、再生から新たな挑戦へと大きく舵を切った計画だったが、この3年間でりそなグループは大きく変化している。
- 新中計も、こうした変革の流れを継承するとともに、変化がさらに加速するなか、次世代のリテール金融のフロントランナーを目指して、新たに「Shift to the Next Stage — 新たなカタチをつくる3年間 —」を掲げている。
- 「新たなカタチ」とは、ガバナンス、価値提供の在り方、収益構造、といった事業の根幹をさらに進化させていくこと。りそなグループが目指す「次世代の姿」に、近づいていくことを意味している。
- 長かった30年のデフレを超えて、金利のある、生成AIのある、そして、成長を前提とする新たな世界が動き始めている。
- こうしたなか、お客さまから選ばれ続けるためには、従来の価値観や常識に過度にとらわれないこと、そして、「金融」と「金融+」が融合する新たなソリューションの提供を目指す必要がある。
- 本計画では、コア事業の着実な成長はもとより、戦略的な提携やエコシステムの構築、BaaSなどを通じた、新たな提供価値の拡充、さらには、インオーガニック投資にも積極的に取り組んでいく。
- 同時に、さらなる構造改革を通じて、働き方や業務プロセス、ITの在り方を見直し続けることで、グループの組織能力の大幅な向上を目指す。
- こうしたグループ一体となった変革の先に、りそなグループが目指す「次世代の姿」「新たな勝ち筋」があるものと考えている。
- また、今回は、マテリアリティも再整理し、改めて、中長期的な社会課題の解決とりそなグループの持続的成長の両立を目指す。
- 下段は、我々が最も重視する財務指標の一つ、ROEの推移。
- 金融政策の正常化を背景に、前中計の3年間で、6.5%から8.8%程度まで上昇。今中計では、政策金利1%を前提として、ROE12%水準を目指す。
- 政策金利が1.5%まで上昇した場合には、14%程度を視野に入れていきたい。

## 財務目標 前中計の振り返りと新中計で目指す水準

- 前中計:リテール特化のもとで築いてきたBSを強みに、金利環境の追い風を確実に捉え、目標を大きく上回って達成見込み
- 新中計:資本循環の加速を図りながら、ALM運営のさらなる高度化、ソリューション強化、構造改革等を通じて、さらなる高みを目指す



\*1. 連結経費率 \*2. 国際統一基準、バーゼル3最終化・完全実施、その他有価証券評価差額金除き

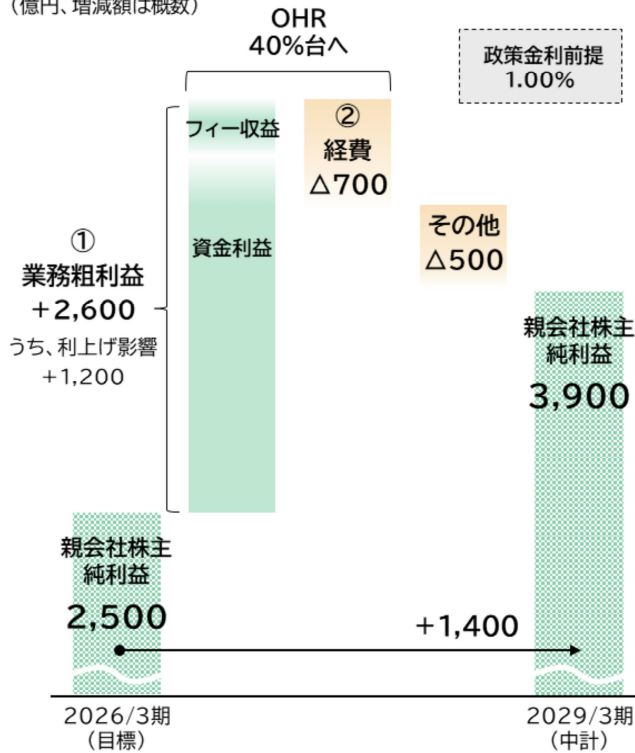
リそなホールディングス

2

- 新中計で目指す財務指標を、時系列でお示ししている。
- すべて政策金利1%が前提。
- 左側、ROEは12%を、前中計で8,000億円を超えたトプラインは1兆円を、ボトムラインは3,900億円を目指す。
- DTA等、特殊要因を除いた実質ベースで、ようやく過去最高となる利益水準。
- 2003年以降、回り道をしてきたが、一つの通過点として、ここで「過去」を超えにいきたい。
- 右上、OHRは、1年前に、「5年後を目途に40%台を目指したい」と申し上げたが、この新中計の期間中に達成したい。
- その下は、資本マネジメントに係る指標。
- 前中計で「50%程度」としていた総還元性向は、「50%以上」と記載を改め、下限の水準を明確化した。
- CET1比率は、「国際統一基準、バーゼル3最終化ベース、その他有価証券評価差額金除き」で、引き続き、10%台での運営を行う。
- 今後は、株主さまへの還元を拡充させながら、同時に、中長期的な企業価値向上に向けた成長投資に力を入れていく。
- まだまだ成長の余地があると確信している。
- 今回掲げた目標は、簡単なものではないが、しっかりと結果を出し続けながら、次世代リテール金融のフロントランナーを目指す。

# 親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因(2026/3期 vs 2029/3期)

(億円、増減額は概数)



- ①
- 資金利益
    - ALM高度化を通じたさらなる成長
      - 預金・貸出金の質的・量的拡大
      - 段階的な円債積み上げによる安定利収確保
  - フィー収益
    - 過去最高益更新を継続
      - 承継関連、決済、AUMがメインドライバー
      - 新たなビジネスを間断なく投入

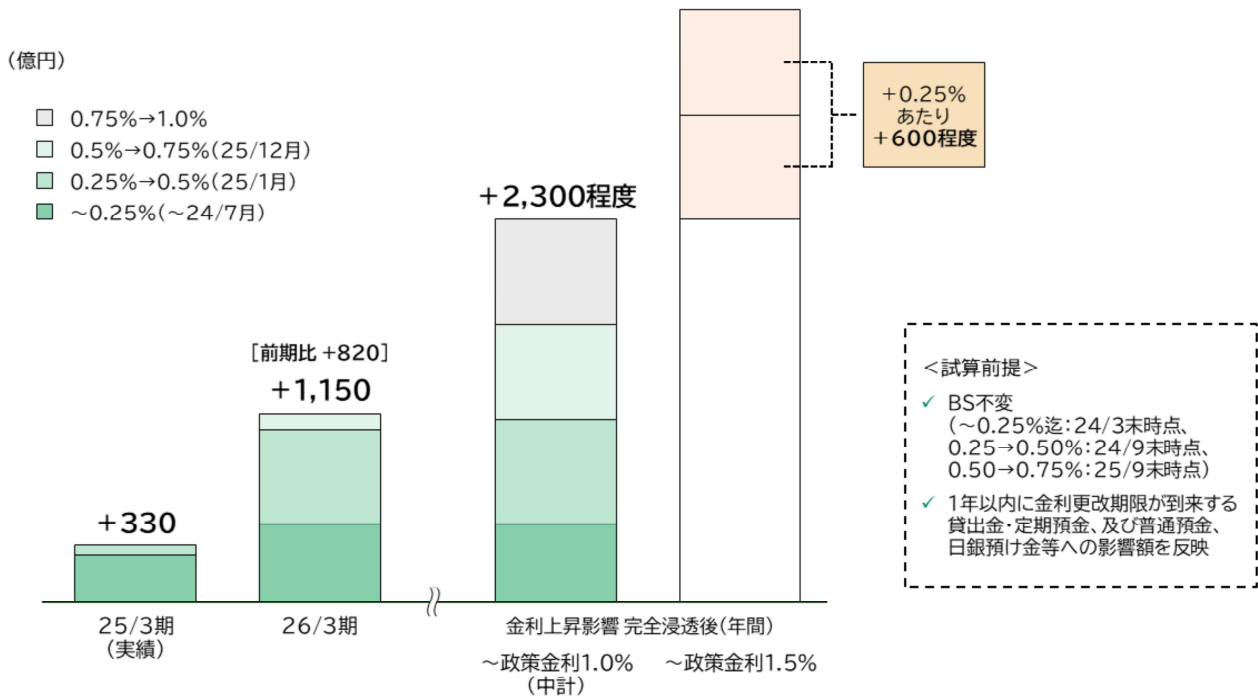
- ②
- 規律あるコストコントロールを堅持
- 人件費
    - 処遇向上等を通じ、従業員の行動変容・成長を後押し
  - 物件費等
    - ベースコストを極小化しつつ戦略投資を拡充

- ボトムラインの増減要因。
- 下段、前中計最終年度の目標値2,500億円から約1,400億円の増益を目指す。
- トップラインは、ALMの高度化の一環として、貸出金、有価証券の質・量両面からの拡充と、フィー収益の持続的拡充を通じて、2,600億円の増益を見込む。
- 政策金利1%までの金利上昇影響として、1,200億円程度を想定しているが、それ以上に、金利上昇要因以外のアップサイドの自助努力分を織り込んでいる。
- また、人的資本、ITへの先行投資を拡充する一方で、その果実を着実に取り込んでいく。
- さらに、厳格なコスト運営の継続を通じて、まずはOHR40%台に、1日でも早く、到達したい。

# 円金利上昇時の収益影響試算

政策金利1.5%(金利上昇影響完全浸透後)で、ROE14%を展望

【政策金利上昇による業務粗利益増加額(24/3期比)】



- 従来からお示している円金利上昇時の収益影響の試算。
- 右側、当面、0.25%の金利上昇ごとに資金利益を600億円程度持ち上げられると試算。
- 政策金利が仮に1.5%まで上昇した場合には、ROE14%が展望できると考えている。
- 変化のスピードは想定以上に速く、我々自身が、いち早く変化に適応し続けることが前提であり、常に、新たな収益機会の獲得、構造改革を通じた生産性の向上など、我々の不断の努力が必要。
- 後ほどもう少し補足をさせていただきます。

## 環境認識

- 世界経済・社会構造が変化するなか、日本ではデフレからの転換が進み、「金利ある世界」が定着しつつある
- お客さまの行動変容やニーズの多様化・高度化・複雑化、テクノロジー革新の加速により、金融を取り巻く前提は大きく変化
- 環境変化を成長機会と捉えつつ、不確実性の高まりに備え、次のステージへの進化を図る

デフレからの転換と  
「金利ある世界」の定着



お客さまの行動変容と  
ニーズの多様化・高度化・複雑化



生成AI等の  
テクノロジー革新の加速



地政学リスクの高まりと  
世界経済の構造変化



サプライチェーンの  
分断・再編



金融業界の競争環境変化と  
リスク多様化・拡大  
(サイバーリスク・金融犯罪等)



- 環境認識。
- 世界は、今、構造的な変化が進んで、そのカタチそのものが変わり始めている。
- 国内でも、30年のデフレを超えて、緩やかなインフレを前提とする、新たな世界が動き始めている。
- 紆余曲折はあるが、日本の再成長、地域の活性化に向けた大きな転換点を迎えている。
- さらに、生成AIや量子など、テクノロジーの進化が一気に加速するなか、これまでの延長線上にとどまっていたら、お客さまの期待に十分に答えることができないというのが、我々の危機意識。
- 足元で整いつつある成長の土台をより確かな成長につなげながら、こうした変化をチャンスと捉えて、次のステージに踏み出していく。

# マテリアリティ

## 実現したい未来社会

### 未来をプラスに

活力あふれる社会

豊かで幸せに暮らせる社会

次世代につなぐ持続可能な社会

未来社会を実現する経営基盤

## マテリアリティ

### 自社が優先的に取り組むべき4つの領域

産業成長による地域社会の発展・活性化

次世代リテール金融の創造

少子高齢化社会での生活の安心、豊かさの実現

将来世代にわたる豊かな未来社会の実現

### 未来社会の実現に向けて取り組むべき2つの自社内の課題

人的資本の強化

強固なガバナンスの確立

- 新たなマテリアリティ。
- パーパスに込めた「実現したい未来社会」を起点に、優先的に取り組むべき領域と、その実現に向けて、我々が克服すべき、自社内の課題を整理したもの。
- 18、19ページに、KPIもお示ししているので、後ほどご参照いただきたい。
- 新たなマテリアリティを、戦略や事業活動に一貫して落とし込み、社会課題の解決とリそなグループの持続的成長の両立を目指していく。

# 中期経営計画の全体像

りそなグループ 中期経営計画(2026~2028年度)

## Shift to the Next Stage — 新たなカタチをつくる3年間 —

### コア事業の成長

日本の成長・地域活性化を支え続ける

#### 資金循環の強化

多様化するこまりごと・金融行動を支える

ソリューションの持続的増強

### 次世代成長ドライバーの創出

社会変容のなかでも持続的に価値提供を続けるための

#### 新たなケイパビリティの獲得

### 経営基盤の構造改革

収益コスト構造の高度化に向けた **考え方・仕組み・プロセスの改革**

### 企業価値最大化に向けた資本循環の加速

拡大する **資本フローの戦略的活用**

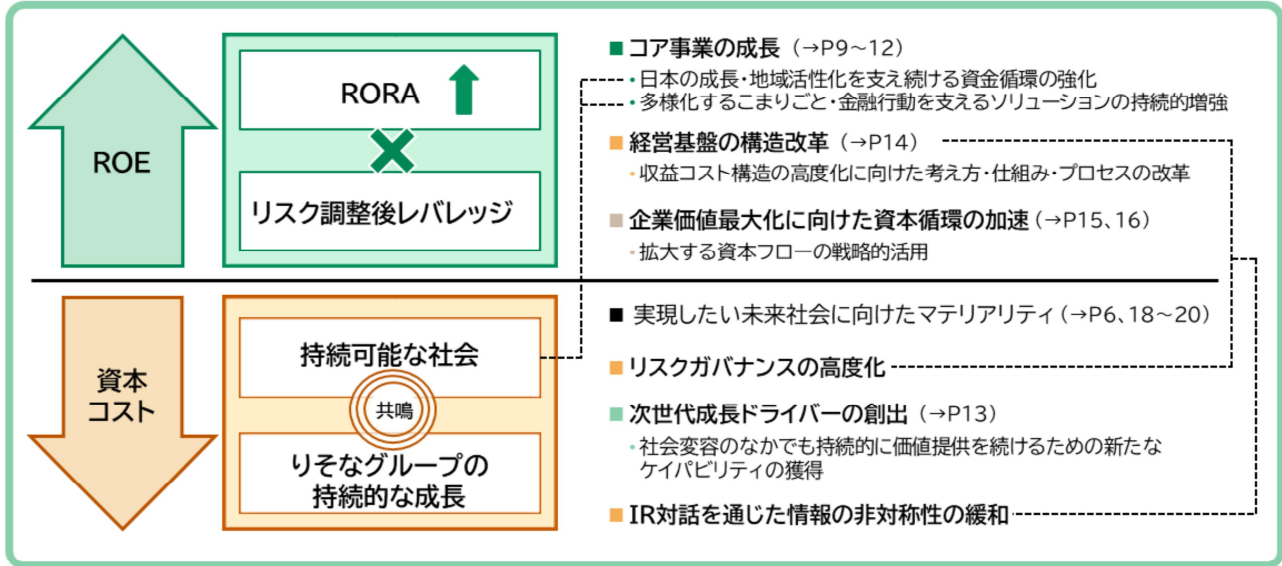
- 中計の全体像。
- パーパス、長期ビジョンの実現に向けて、次のステージに踏み出す。
- 4つの軸。1つ目は「コア事業のさらなる成長」、2つ目が「次世代成長ドライバーの創出」、3つ目が「構造改革」、そして4つ目が「資本循環の加速」。
- それぞれにおいて「新たなカタチ」を目指していく。

# 企業価値向上に向けた財務・非財務アプローチ

りそなのサステナビリティ経営

・お客さま/地域社会のこまりごと起点のビジネス

・質の高い安定収益



当社PBR

2023年3月末

0.63倍

2026年3月末

1.34倍

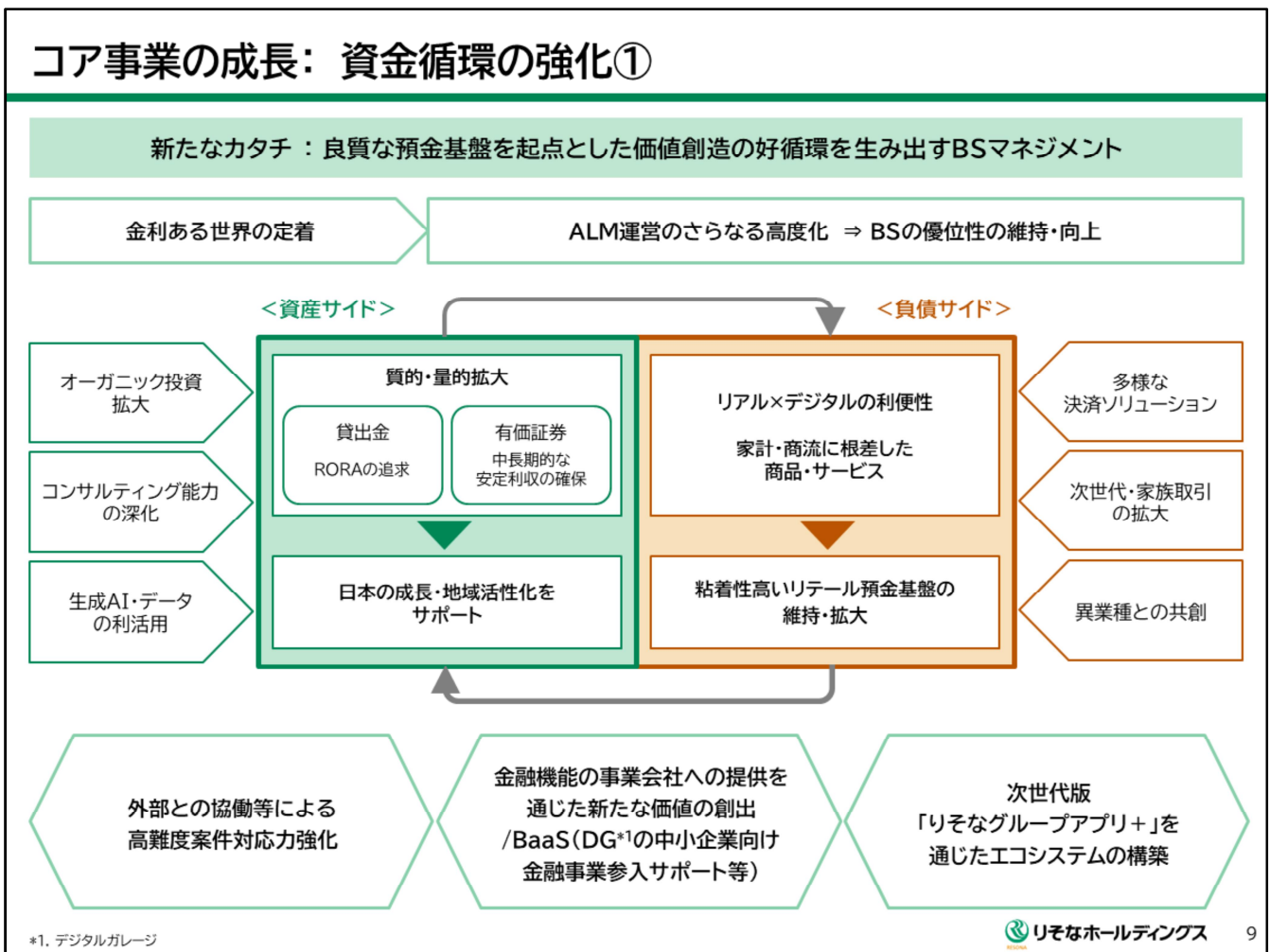
さらなる  
高みへ

りそなホールディングス

8

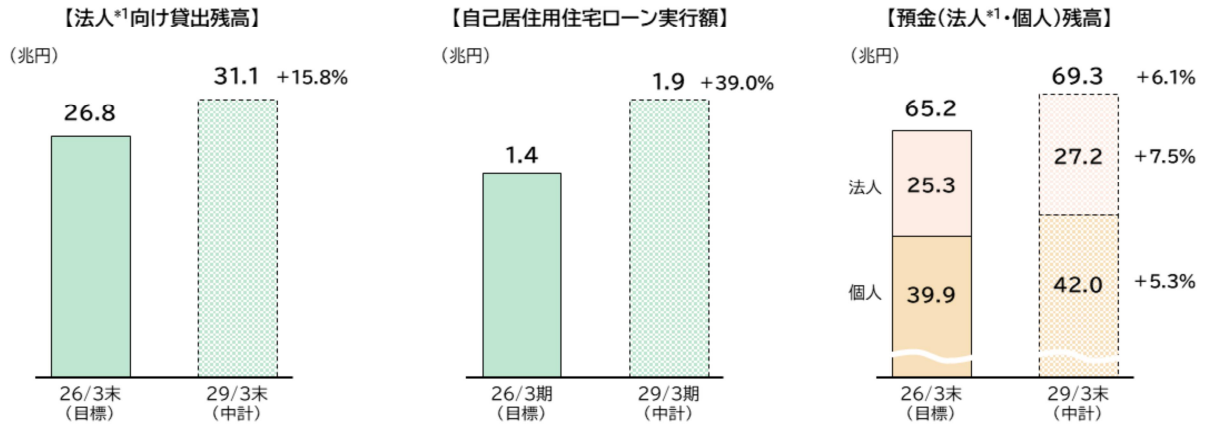
- 従来からお示している「企業価値向上に向けた財務・非財務アプローチ」の図に、新中計の修正を加えたもの。
- 引き続き、「ROEの向上」「資本コストの低減」、双方への取り組みを強化することで、PBRも、さらなる高みを目指したい。

# コア事業の成長：資金循環の強化①



- 各取組項目について、KPIも含めてご説明する。
- 最初は、「コア事業の成長」。
- ここは端的に申し上げると、前中計でお伝えしてきた「双発によるビジネス拡大」。
- 次世代の新たなカタチを目指して、それぞれのエンジンを質・量ともに強化していく。
- 資金循環の強化は、まずは足元、リテール特化の歴史のなかで培ってきた質の高いバランスシートの強みを活かしながら、他社比優位な形で、資金利益のアップサイドを享受していきたい。
- 一方、金利のある世界は、既に第2フェーズに入っていると考えている。
- まず、預金・貸出金の質的向上を伴った拡充が出発点。
- 新たなカタチは、一言で申し上げると、ALMの質的強化、高度化。今まさに、ここがポイント。
- 現在、我々が有しているバランスシートの優位性を、今後も維持・拡大していく。
- このために必要な施策を、着実に実行していきたい。
- 預金には、今後も強烈なストレスがかかり続ける。
- 安定的で、粘着性の高い預金を獲得し続けるためには、法人も個人も、日常の金融、そして商流にいかにか深く関わられるかが重要なポイント。
- そのための新たな取り組みについても、そう遠くない時期に、いくつか新たなカタチを世に問いたい。

## コア事業の成長：資金循環の強化②



### ■ RORAの追求 さらに質を重視した貸出金の拡充 **Shift**



\*1. 公共法人等含む

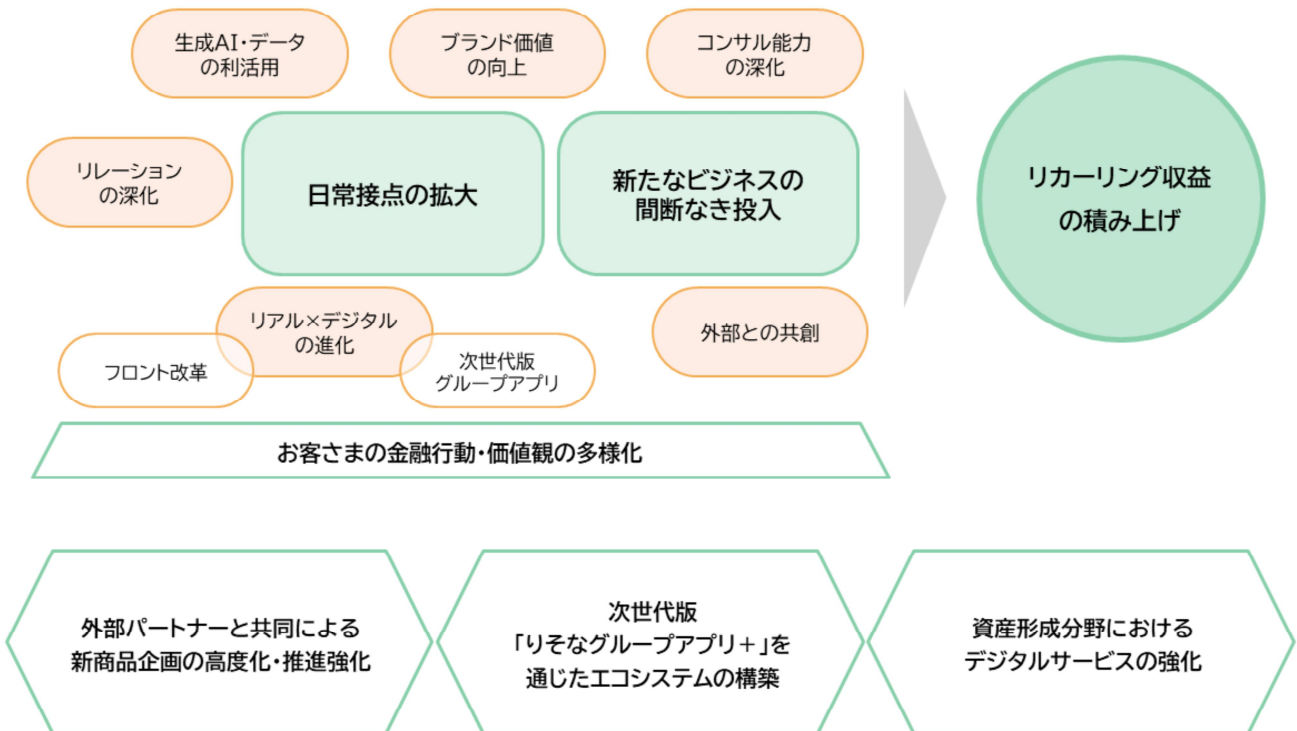
リそなホールディングス

10

- 上段は、KPI、下段は、業純RORA。
- 質にこだわった戦略的な貸出金運営を目指す。
- 金利上昇・インフレが続く環境下においても、お客さまに安定的な資金供給を行うことで、日本の成長・地域の活性化を支え続けたい。

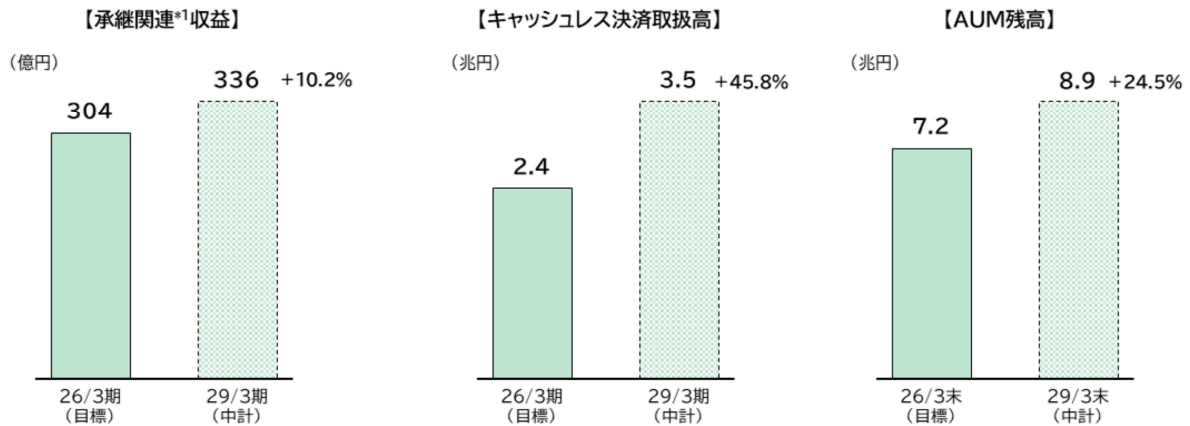
## コア事業の成長：ソリューションの持続的増強①

新たなカタチ：外部との共創等を通じた課題解決に資するソリューション強化

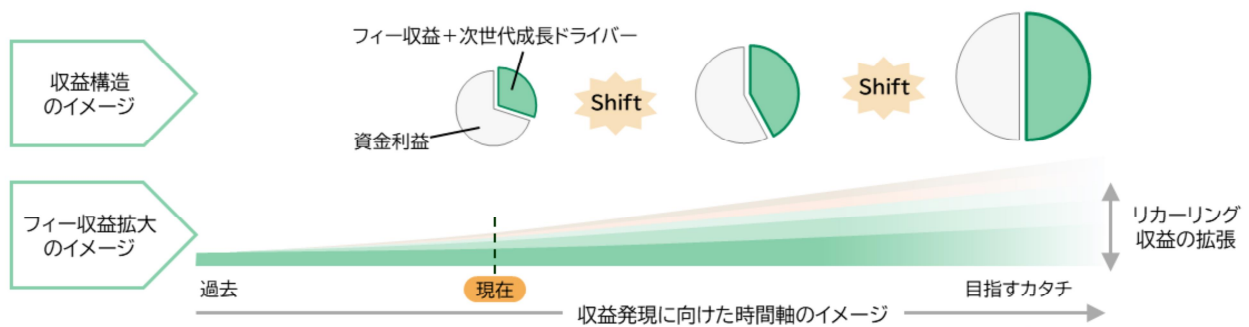


- コア事業のもう一つの柱、「ソリューションの持続的増強」。
- 新たなカタチは、「外部との共創を通じたソリューション力のさらなる強化」。
- お客さまの金融行動や価値観が多様化していくなかで、外部の優れた力と融合しながら、新しい化学反応を起こしていく。
- 伝統的なフロー収益の強化はもとより、LTVの最大化を見据えて、リカーリング収益の拡充、そして、新たな収益機会の創出に力を入れていく。
- フィー収益は、2026/3期、5期連続での過去最高益を見込んでいるが、この流れをさらに加速させていきたい。

## コア事業の成長：ソリューションの持続的増強②



■ リカーリング収益の積み上げを通じて、金利環境に左右されない安定的な収益構造の確立を目指す



\*1. 承継信託+不動産(ビジネスマッチング手数料含む)+M&A

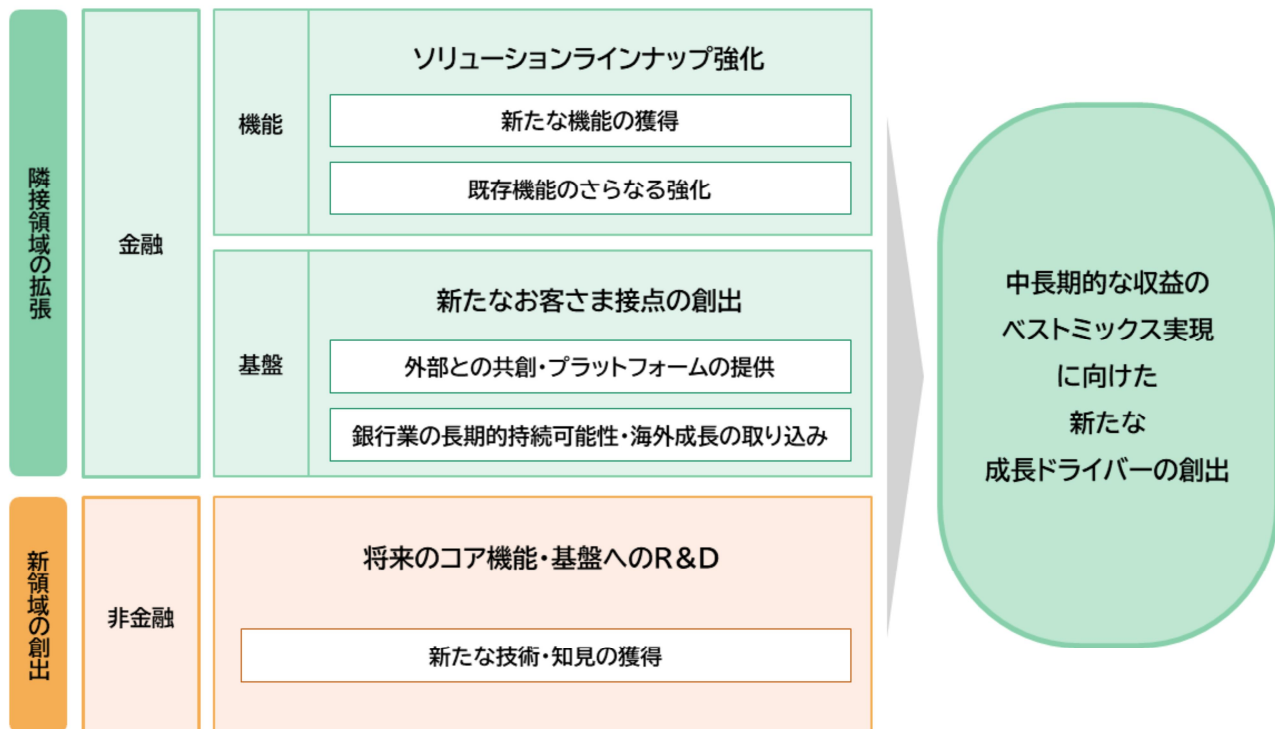
リそなホールディングス

12

- 上段はKPI。
- 新中計の3年間も、「承継」「決済」「AUM」等のビジネスがフィー収益をけん引していく想定。
- 下段は、これまでもお示してきたフィー収益拡大のイメージ図。
- BtoB、BtoC両面で、こうしたイメージに近づいていく実感を持ち始めている。
- 円グラフは、収益構造のイメージ。
- 現状は、資金利益が約7割という構成だが、中長期的に、収益規模の拡大を図りながら、リカーリング型のフィー収益の安定的な拡充、次世代の成長ドライバーの獲得を通じて、金利環境に過度に左右されない、次世代型の収益構造への転換を目指したい。

# 次世代成長ドライバーの創出：新たなケイパビリティの獲得

新たなカタチ：「隣接領域」「新領域」の拡充を通じた持続的価値提供力の強化



- 将来を見据えた次世代成長ドライバーの創出にこれからも力を注いでいく。
- 新たなカタチは、「『隣接の領域』『新領域』両面での新たな価値提供力の獲得」。
- 社会やお客さまのニーズが刻々と変化していくなか、将来にわたって必要とされる機能やケイパビリティを確保しながら、お客さまに選ばれ続ける金融グループを目指していく。
- これまで取り組んできた金融デジタルプラットフォームの拡充に加えて、エコシステムやBaaSなど、競争力あるパートナー企業との連携強化を通じて、次世代における収益のベストミックスの再構築を視野に入れている。

# 経営基盤の構造改革：考え方・仕組み・プロセスの改革

新たなカタチ：人的資本 × 生成AI × データの最大活用を通じた価値創造の進化

人財・ワークスタイル

データ・インフラ・プロセス

システム・セキュリティ

ワンプラットフォーム



IT投資の増強

前中計 1,200億円 → 新中計 1,400億円

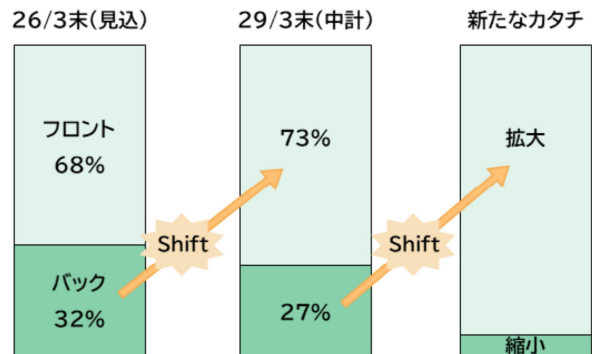
生成AIの標準装備

全社横断データの基盤整備

インフラ・業務プロセスのアップデート

外部との共創

人財ポートフォリオの推移(イメージ)



リソナホールディングス 14

- 構造改革は、引き続き、極めて重要なテーマ。
- 稼ぐ力の拡充、稼ぎ方の再構築を支える、我々の発想、仕組みや仕掛け、システムやプロセスのミスマッチの解消を図ること。
- 新たなカタチは、「人的資本×生成AI×データの最大活用を通じた価値創造の進化」。
- OHRの改善はもとより、お客さまの顧客体験を変え、新たな価値を提供し、同時に、圧倒的な生産性の向上を目指していく。
- 生成AIを含めた構造改革の進捗とそのスピードが、今後の競争力を左右するものと考えている。
- 右下は人財ポートフォリオの推移のイメージ。
- AIと人財の融合、業務プロセス改革などを通じて、長らく固定化してきた経営資源のシフトが本格的に動き出す。

# 企業価値最大化に向けた資本循環の加速① 資本マネジメントの概要

新たなカタチ：資本創出の好循環を加速する資本マネジメント

## 健全性

- 普通株式等Tier1(CET1)比率\*1「10%台」での運営
- 2025/12末：9.99%

## 成長投資

- オーガニック
- インオーガニック

企業価値向上⇒ 2028年度ROE(東証基準)目標:12%

## 株主還元

- 健全性の維持と成長投資の機会を考慮しつつ拡充
- 「総還元性向50%以上」を目指しつつ、安定的なペースでの増配を企画し、下記の配当関連目標を設定
  - DOE\*2 2029年度目標：3%程度
  - 2026/3月期 予想・総還元性向：52.3%(うち 配当 26.3%、自社株買い 26.0%)

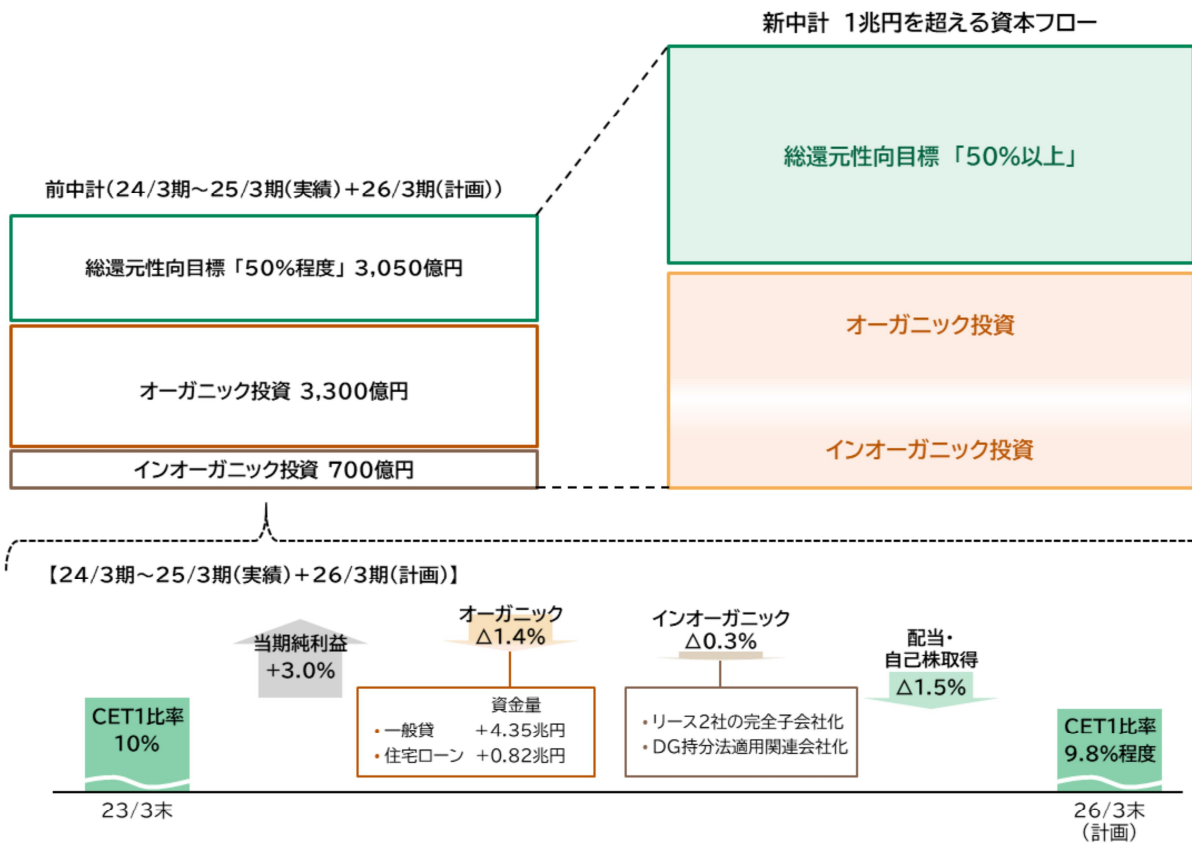
- 総還元性向目標を「50%以上」とし、下限水準を明確化
- DOE目標のもとでの安定的かつ持続的な増配と、機動的な自己株式取得を組み合わせることで、還元のさらなる拡充を企画
- 今後、事業環境や財務状況の変化を踏まえ、配当面でのさらなる充実なども検討

\*1. 国際統一基準、バーゼル3最終化・完全実施、其他有価証券評価差額金除き \*2. 純資産配当率

リそなホールディングス 15

- 最後は「資本循環の加速」。
- 3年前、前中計の説明時に「資本の本格活用のフェーズに入った」と申し上げたが、まだまだ、黎明期の域を出ていなかった。
- 新たなカタチは、「資本創出の好循環を加速する資本マネジメント」。
- 稼ぐ力の復活に合わせて、資本活用についても、一段ギアを上げていく。
- 還元の枠組みは、昨年5月に更新しているが、環境が変化するなかで、今回、一部修正を加えている。
- 総還元性向の水準を「50%以上」とし、下限水準を改めて明確化した。
- 還元を拡充しながら、中長期的な企業価値の向上に資する「成長投資」についても大幅に拡充していく。
- また、目指すROE水準、マーケットの状況等も踏まえて、配当のさらなる充実も検討していく。
- DOE水準の見直しも含めて、決算発表のタイミングで、新しいカタチをお示したい。
- 資本フローの拡大も踏まえて、持続的かつ安定的な増配を実行していくとともに、機動的な自社株買いを通じて、引き続き、EPSの拡大にも取り組んでいく。

## 企業価値最大化に向けた資本循環の加速② 資本アロケーションの考え方



- 資本アロケーションのイメージ。
- 資本フローが拡大していくなかで、還元と成長投資、両方を拡充させていく。
- 私からの説明は以上とさせていただきます。

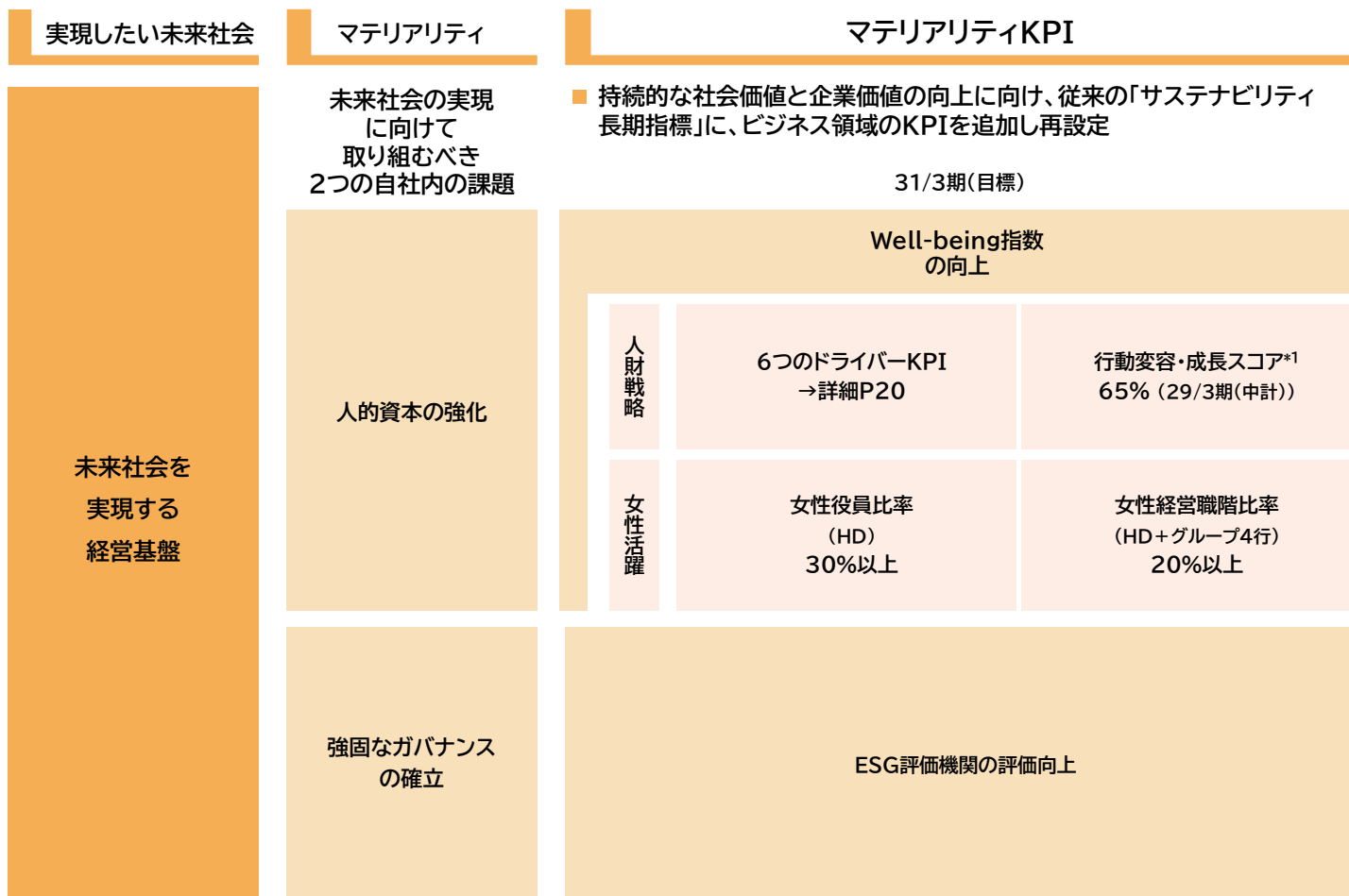
# 参考資料

## (ご参考)マテリアリティKPI①

実現したい未来社会	マテリアリティ	マテリアリティKPI										
<p>未来をプラスに</p> <p>活力あふれる社会</p> <p>豊かで幸せに暮らせる社会</p> <p>次世代につなぐ持続可能な社会</p>	<p>当社が優先的に取り組むべき4つの領域</p> <p>産業成長による地域社会の発展・活性化</p> <p>次世代リテール金融の創造</p> <p>少子高齢化社会での生活の安心、豊かさの実現</p> <p>将来世代にわたる豊かな未来社会の実現</p>	<p>■ 持続的な社会価値と企業価値の向上に向け、従来の「サステナビリティ長期指標」に、ビジネス領域のKPIを追加し再設定</p> <p>価値創造力指数 1,290万件(25/3期) ⇒ 2,000万件(31/3期(目標))</p> <p>26/3期(計画) ⇒ 29/3期(中計)</p> <table border="1"> <tr> <td>法人*1預貸和未残 52.2兆円 ⇒ 58.3兆円</td> <td>承継関連収益 304億円 ⇒ 336億円</td> </tr> <tr> <td>グループアプリ DL数 1,002万(25/12末) ⇒ 1,400万</td> <td>キャッシュレス決済取扱高 2.4兆円 ⇒ 3.5兆円</td> </tr> <tr> <td>自己居住用住宅ローン実行額 1.4兆円 ⇒ 1.9兆円</td> <td>年金信託預かり資産 6.9兆円 ⇒ 7.2兆円</td> </tr> <tr> <td>AUM残高(預金含) 47.1兆円 ⇒ 51.0兆円</td> <td>金融経済教育受講者数の拡大</td> </tr> </table> <p>31/3期(目標)</p> <table border="1"> <tr> <td>RTF*2目標(累計取扱高) 15兆円(10兆円から引上げ)</td> <td>CN*3目標(Scope1+2) ネットゼロ</td> </tr> </table> <p>ポートフォリオGHG排出量(Scope3) ネットゼロ(2050年)</p> <p>電力セクター中間目標(ポートフォリオ炭素強度) 100-130gCO2e/kWh</p>	法人*1預貸和未残 52.2兆円 ⇒ 58.3兆円	承継関連収益 304億円 ⇒ 336億円	グループアプリ DL数 1,002万(25/12末) ⇒ 1,400万	キャッシュレス決済取扱高 2.4兆円 ⇒ 3.5兆円	自己居住用住宅ローン実行額 1.4兆円 ⇒ 1.9兆円	年金信託預かり資産 6.9兆円 ⇒ 7.2兆円	AUM残高(預金含) 47.1兆円 ⇒ 51.0兆円	金融経済教育受講者数の拡大	RTF*2目標(累計取扱高) 15兆円(10兆円から引上げ)	CN*3目標(Scope1+2) ネットゼロ
法人*1預貸和未残 52.2兆円 ⇒ 58.3兆円	承継関連収益 304億円 ⇒ 336億円											
グループアプリ DL数 1,002万(25/12末) ⇒ 1,400万	キャッシュレス決済取扱高 2.4兆円 ⇒ 3.5兆円											
自己居住用住宅ローン実行額 1.4兆円 ⇒ 1.9兆円	年金信託預かり資産 6.9兆円 ⇒ 7.2兆円											
AUM残高(預金含) 47.1兆円 ⇒ 51.0兆円	金融経済教育受講者数の拡大											
RTF*2目標(累計取扱高) 15兆円(10兆円から引上げ)	CN*3目標(Scope1+2) ネットゼロ											

\*1. 公共法人等含む \*2. リテール・トランジション・ファイナンス \*3. カーボンニュートラル

# (ご参考)マテリアリティKPI②



\*1. 従業員アンケートによる主体性・当事者意識・挑戦志向に関する設問のポジティブ回答率平均値

## (ご参考)人財戦略実現に向けた6つのドライバー

HD+グループ4行

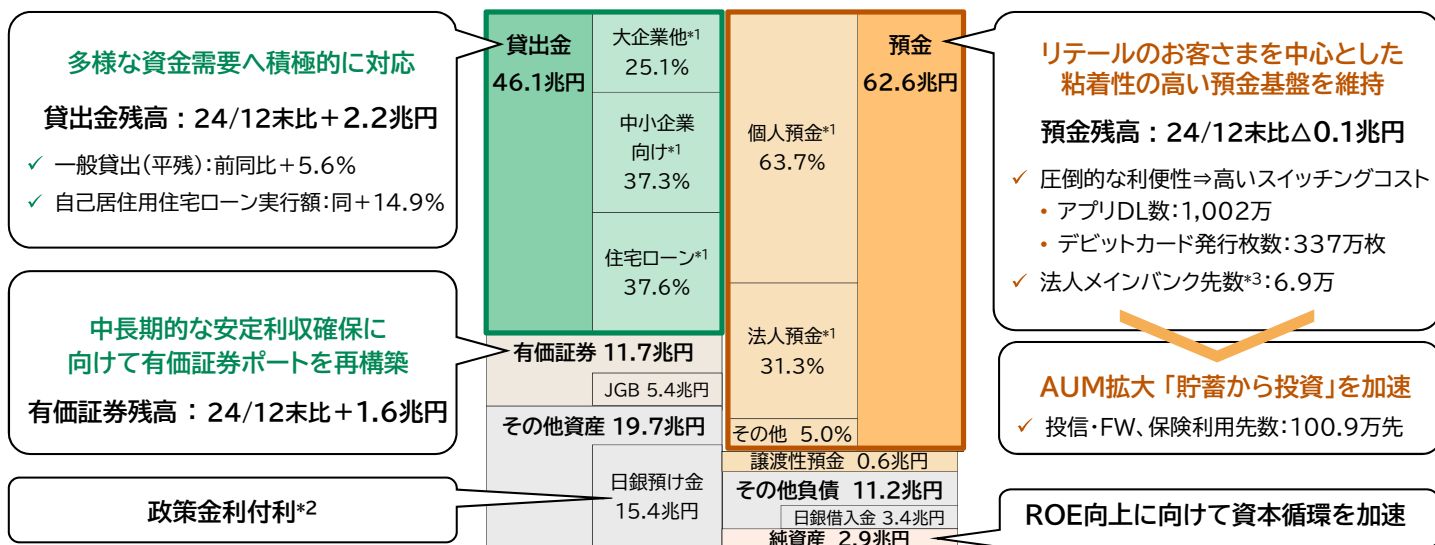
ドライバー	非財務目標	26/3期(目標)	⇒	31/3期(目標)
① リーダー	◆ 女性ライン管理職比率	33%	⇒	40%以上
	◆ キャリア採用管理職比率	13%	⇒	18%
② 越境	◆ 新任経営職階層におけるキャリア採用・越境経験者*1割合	60%	⇒	100%
③ 専門性	◆ 高度専門人財	2,650人		
	KPI見直し →	◆ コース別高度専門人財*2 ◆ コンサルティング資格保有人財 ◆ AI応用スキル習得人財	⇒	630人 7,500人 1,500人
④ 自律と支援	◆ 社内公募合格者累計(22/3期~)	2,583人		
	KPI見直し →	◆ キャリア公募経験者割合(22/3期~)	⇒	20%
⑤ 働きがい	◆ 意識調査 肯定回答割合 (i) 仕事のやりがい (ii) 職場の風通し	向上	⇒	向上
⑥ 働きやすさ	◆ 有給休暇取得割合	85%	⇒	88%

\*1. 海外・外部派遣・外部出向 \*2. 社内の専門コースにおける上位認定者および同等の資格保有者

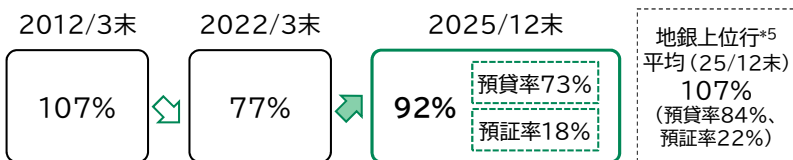
# (ご参考)円金利上昇を見据えたBSマネジメント

## 金利上昇局面におけるBSの優位性を活かして、ROAを反転・向上

2025/12末 総資産77.5兆円



### 【預貸率+預証率の推移\*4】



### 【ROAの推移】



\*1. 銀行合算 \*2. 超過準備部分が対象(25/1/27~ 0.50%、25/12/22~ 0.75%)  
 \*3. Gr銀行合算、帝国データバンク「全国『メインバンク』動向調査(2025年)」 \*4. 議渡性預金除き \*5. 連結総資産上位10地銀G

● 本資料における表記の定義は下記の通りです。

【HD】 リソナホールディングス  
 利益にマイナスの場合は「△」を付して表示  
 計数には社内管理計数を含む

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。

具体的には、本邦における株価水準の変動、政府や中央銀行の方針、法令、実務慣行および解釈に係る変更、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、並びにリソナグループのコントロールの及ばない要因などです。

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。