

第1部でお伝えしたいポイント

第1部

りそなの特長・強み

100年超の歴史で築き上げた信託併営リテール商業銀行グループ
「りそな改革」によってもたらされた変革のDNA

第2部

りそなの成長戦略

SDGs経営:「本業×イノベーション」を通じた社会課題の解決

✓ 中期経営計画～レゾナンス・モデルの確立～

- ・「持続可能な社会」と「りそなグループの持続的な成長」の共鳴

第3部

りそなの株主還元への取り組み、りそなのESG

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

持続的な企業価値向上に向けたESGへの取り組み

「リそな」のブランドコンセプト

「リそな」はラテン語を語源とし「Resona＝共鳴する、響きわたる」という意味を持ちます

「持続可能な社会」と「リそなグループの持続的な成長」の共鳴により、
「レゾナンス・モデル」の確立を目指します

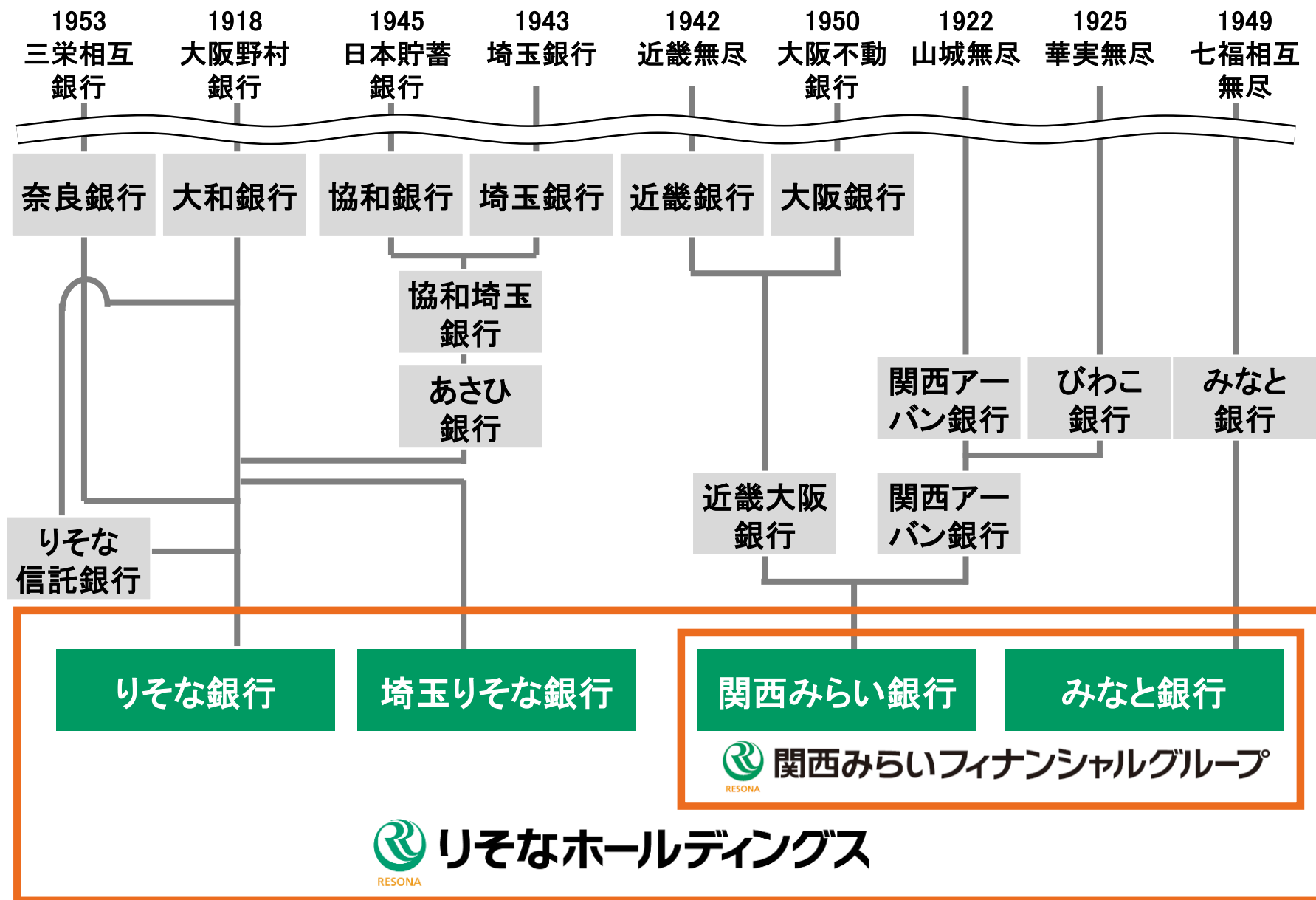
お客さまの声に耳を傾け、共鳴し、響き合い、お客さまとの間に揺るぎない絆を築きます。

地域のお客さまと互いに触れ合い、感じ合い、理解し合う中から生まれる信頼関係を大切にします。



2つの“R”、「りそな(Resona)」と「地域(Regional)」が共鳴し合う様子を表現

100年超の歴史のなかで築き上げた「リテール基盤」



「リそな改革」で培われた「変革のDNA」

2003年の公的資金注入以降、抜本的な経営改革を推進

リそな改革

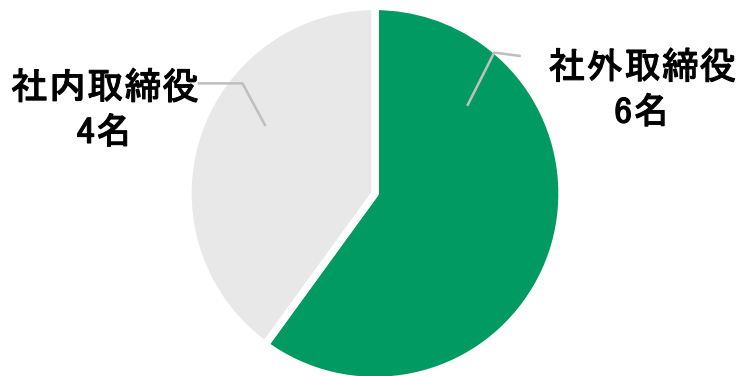
変革のDNA

「りそな改革」で培われた「変革のDNA」

1

ガバナンス改革

- ✓ 邦銀グループ初の指名委員会等設置会社
- ✓ 社外取締役が過半を占める取締役会構成



2

財務改革

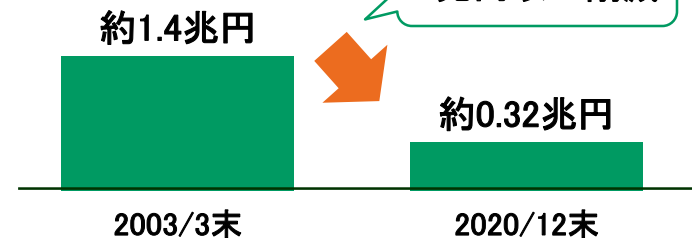
- ✓ 不良債権処理の断行

【不良債権比率】



- ✓ 政策保有株式の大幅削減

【政策保有株】



「銀行の常識は世間の非常識」、銀行業から金融サービス業へ

「りそな改革」で培われた「変革のDNA」

3

サービス改革

- ✓ 平日午後5時まで営業
- ✓ 待ち時間ゼロ運動
- ✓ セブندイズプラザ（原則年中無休店舗）
⇒ 34拠点（2020/12末）

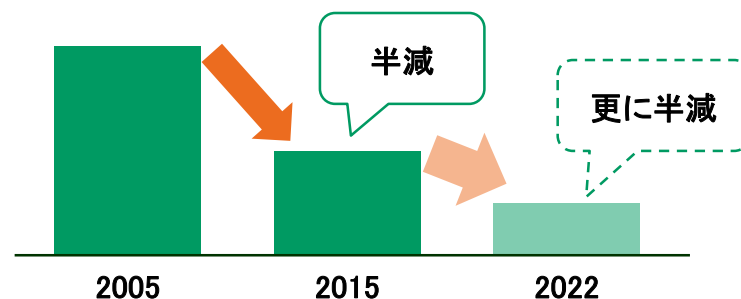


4

オペレーション改革

- ✓ ビジネスプロセスの抜本的な見直し
- ✓ 印鑑レス・ペーパーレス・後方事務レス

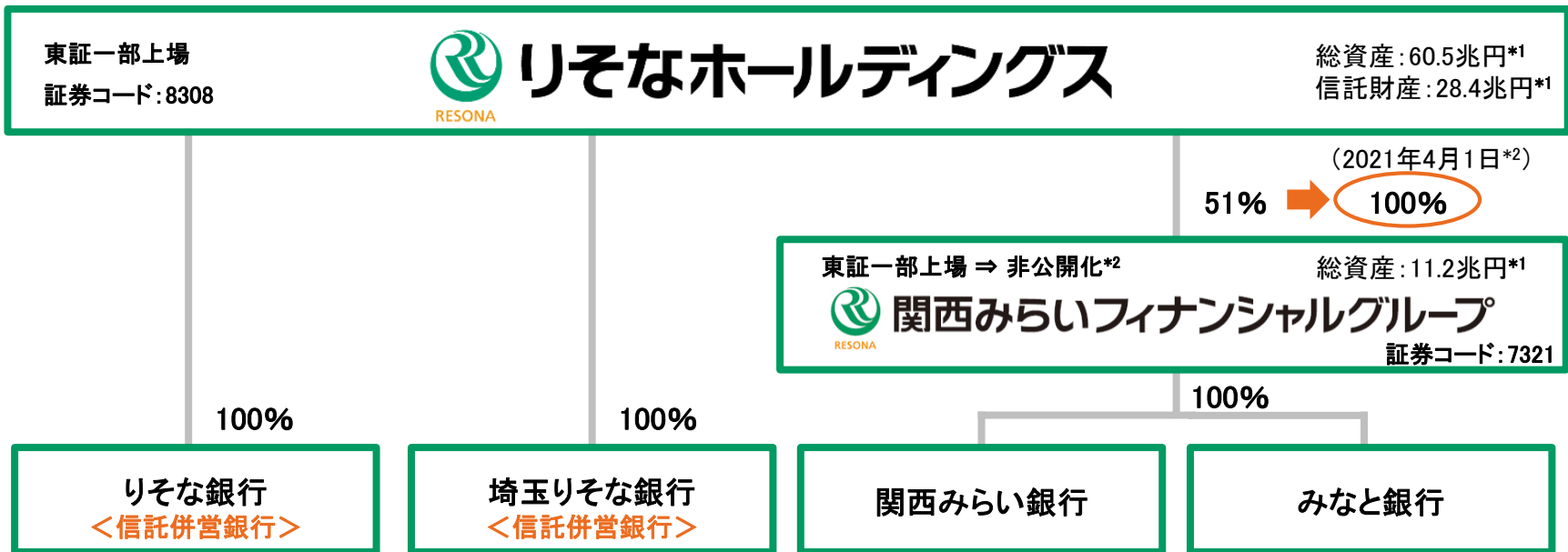
【営業店事務量】



「銀行の常識は世間の非常識」、銀行業から金融サービス業へ

りそなグループの概要

本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ



- ✓ 2018年4月 関西アーバン銀行・みなと銀行との経営統合を完了し、関西みらいFGが本格始動
- ✓ 2019年4月 関西アーバン銀行と近畿大阪銀行が合併し、関西みらい銀行が誕生
- ✓ 2020年4月 埼玉りそな銀行が信託業務の兼営認可を取得
- ✓ 2021年4月 関西みらいFGがりそなHDの完全子会社へ
(予定)

*1. 2020年3月末 *2. 詳細は、2020年11月10日リリース『株式会社りそなホールディングスによる株式会社関西みらいフィナンシャルグループの完全子会社化に向けた株式交換契約の締結(簡易株式交換)等に関するお知らせ』をご参照ください。

(https://www.resona-gr.co.jp/holdings/news/hd_c/detail/20201110_1397.html)

りそなグループの概要

人口・経済が集積する首都圏・関西圏において強固なプレゼンス

お客さま基盤

個人のお客さま

1,600万人

法人のお客さま

50万社

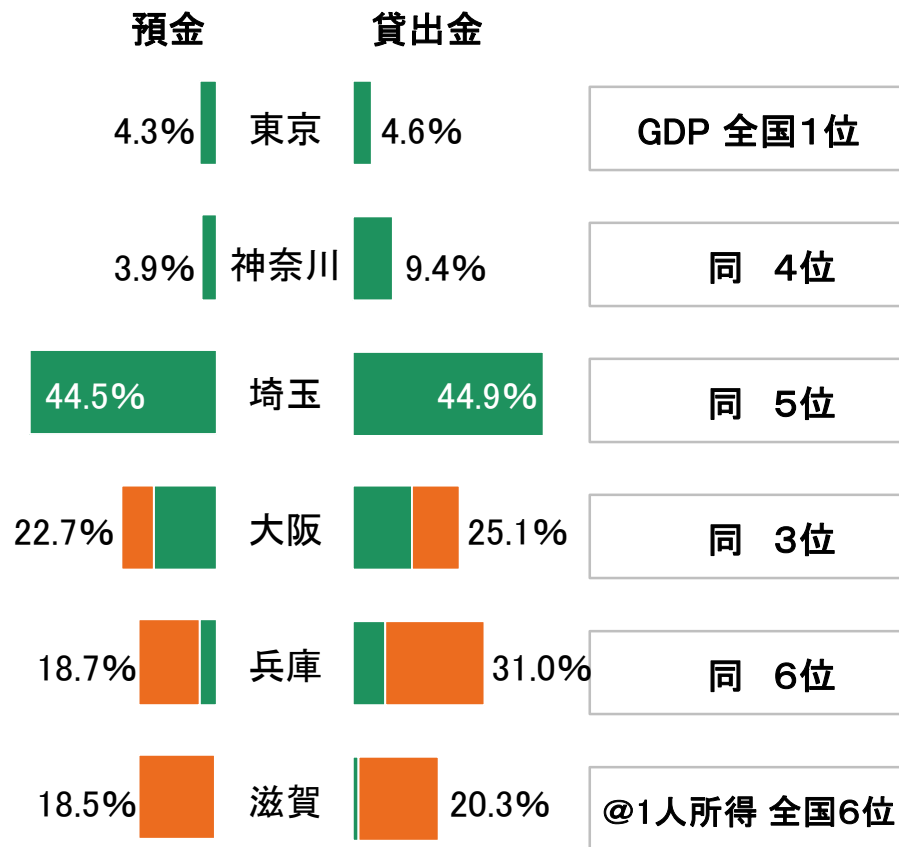
預金

53兆円

貸出金

36兆円

マーケットシェア*1



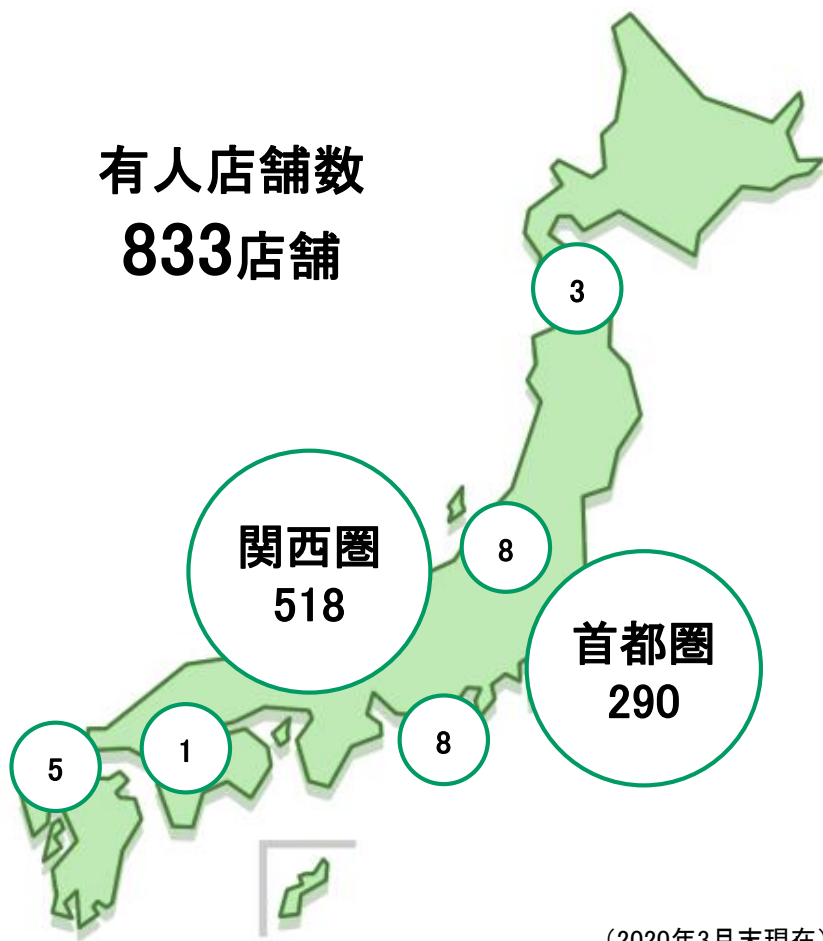
(2020年3月末現在)

*1. グループ銀行合算、日本銀行都道府県別預金・貸出金(国内銀行)に占める割合

りそなグループの概要

オムニチャネル戦略の展開

リアルチャネル



(2020年3月末現在)

デジタルチャネル

りそなグループアプリ
(2018/2月リリース)



2021/1末 **330万**ダウンロード突破



2023/3末 **500万**ダウンロードへ

りそなの特質

3つの「強み」をあわせ持つ独自のポジション

信託銀行の強み

- ✓ 銀行本体でフルラインの信託・不動産機能
- ✓ 年金運用で培った運用力

フルラインの
信託機能

地方銀行の強み

- ✓ 地域密着の親しみやすさ
- ✓ 地方創生の中心的役割

メガバンクの強み

- ✓ お客さま基盤・ネットワーク
- ✓ 多様なニーズにお応えする高度な機能
- ✓ スケールメリットによるコスト競争力

高度な機能と
スケールメリット

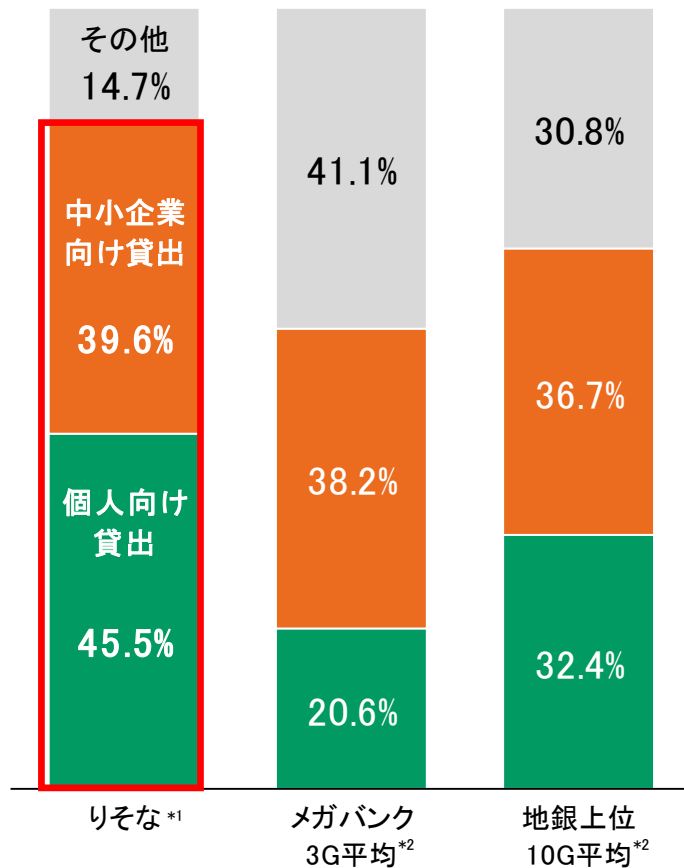
RESONA

地域密着型
リテール
営業基盤

“リテール業務に特化”の優位性

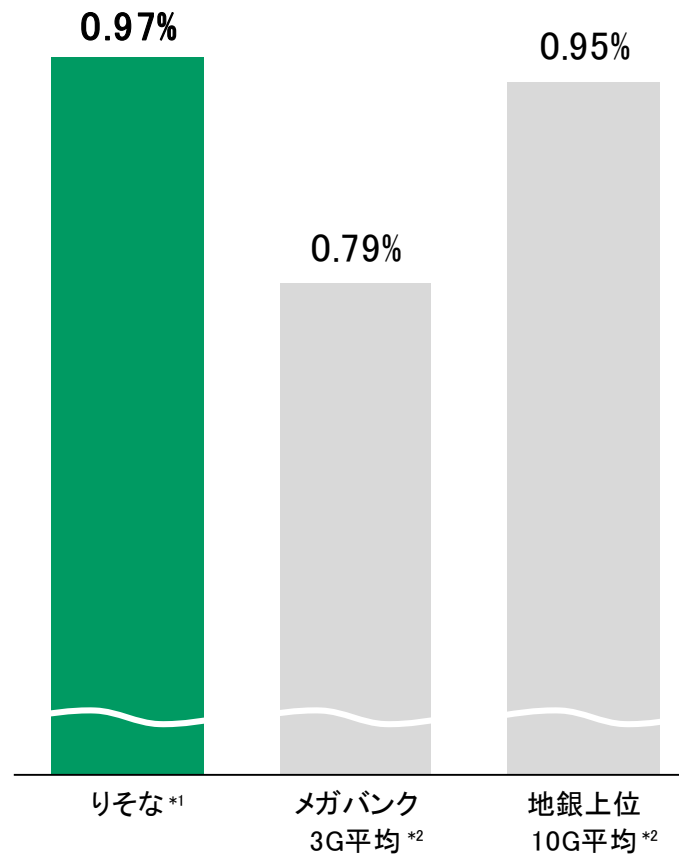
貸出金ポートフォリオの比較

(2020年3月末)



預貸金利回り差の比較

(2020年3月期)



*1. グループ銀行合算

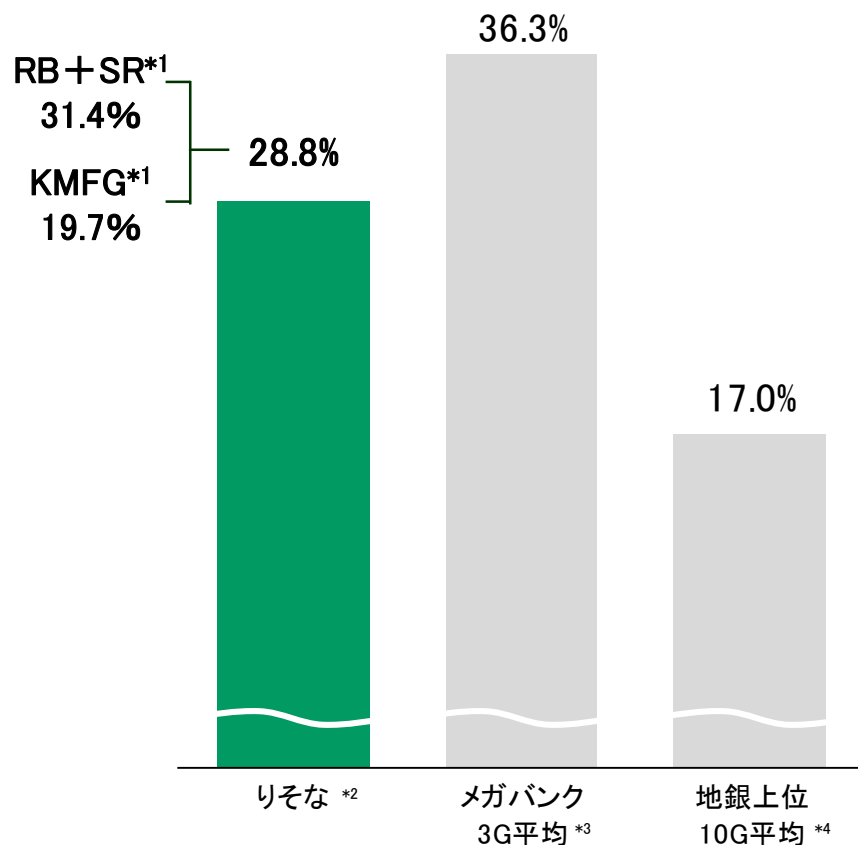
*2. メガバンク: 三菱UFJ+三菱UFJ信託、みずほ+みずほ信託、三井住友

地銀上位10G: 連結総資産上位10地銀グループ(ふくおかFG、コンコルディアFG、めぶきFG、千葉、ほくほくFG、静岡、九州FG、西日本FHD、山口FG、八十二)

ソリューション提供力、ローコスト運営の更なる強化

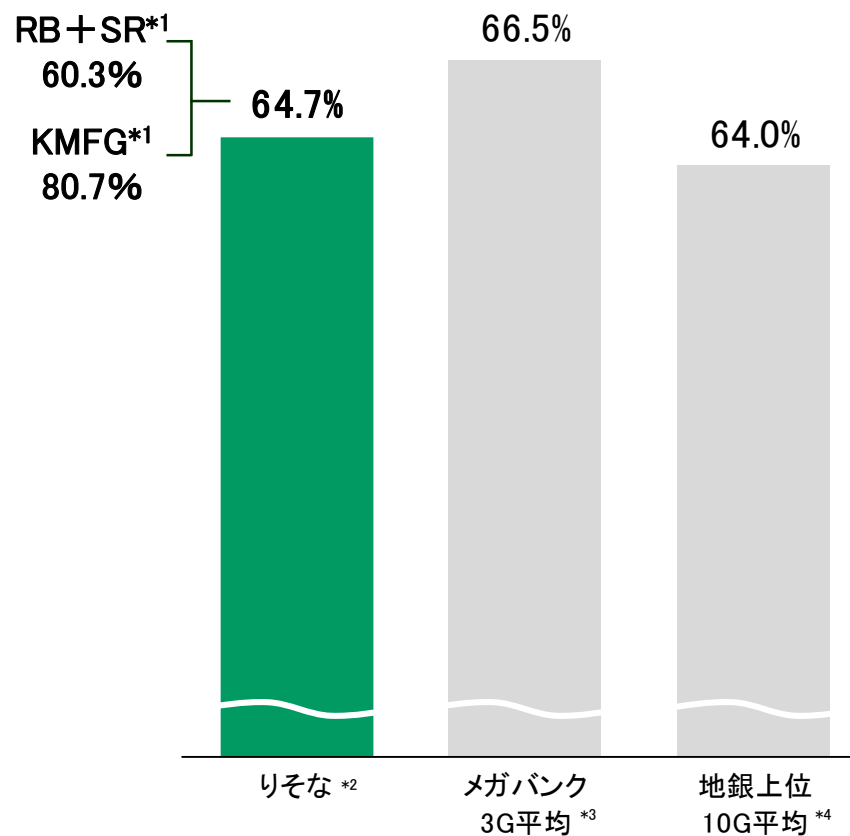
連結フィー収益比率の比較

(2020年3月期)



連結経費率の比較

(2020年3月期)



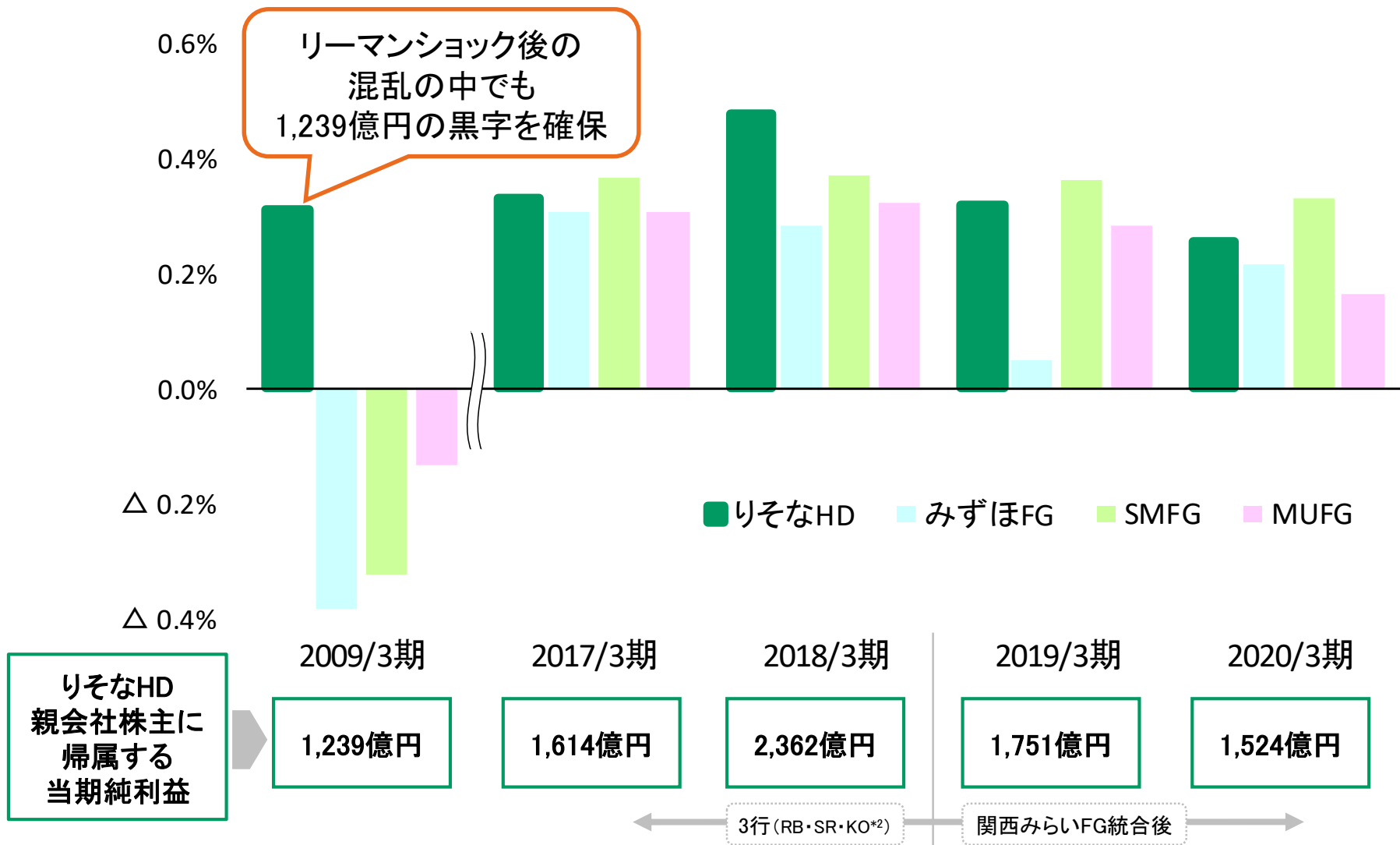
*1. RB:りそな銀行、SR:埼玉りそな銀行、KMFG:関西みらいFG *2.りそな:HD連結 *3. MUFG、SMFG、みずほFG

*4. メガバンク:三菱UFJ+三菱UFJ信託、みずほ+みずほ信託、三井住友

地銀上位10G:連結総資産上位10地銀グループ(ふくおかFG、コンコルディアFG、めぶきFG、千葉、ほくほくFG、静岡、九州FG、西日本FHD、山口FG、八十二)

安定した黒字体質とメガバンク比優位な利益率

連結ROA(当期純利益／総資産)の推移*1



*1. 会社公表資料から、りそなHDIにて作成

*2. RB:りそな銀行、SR:埼玉りそな銀行、KO:近畿大阪銀行

第2部でお伝えしたいポイント

第1部

りそなの特長・強み

100年超の歴史で築き上げた信託併営リテール商業銀行グループ
「りそな改革」によってもたらされた改革のDNA

第2部

りそなの成長戦略

SDGs経営:「本業×イノベーション」を通じた社会課題の解決

- ✓ 中期経営計画～レゾナンス・モデルの確立～
 - ・「持続可能な社会」と「りそなグループの持続的な成長」の共鳴

第3部

りそなの株主還元への取り組み、りそなのESG

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績
持続的な企業価値向上に向けたESGへの取り組み

「リテールNo.1」の実現に向けて

お客さまのこまりごと
社会課題が起点

りそなの強みを活かしたお客さま価値の創造

リテールNo.1の実現

RSC2030*1における
優先取組テーマ

地域



少子高齢化



環境



人権



りそなの強み

首都圏・関西圏中心
約830の有人拠点

お客さま基盤
個人1,600万人
法人50万社

本邦最大の信託併営
リテール商業銀行グループ

多様性に富む人財

先進的なシステム/
デジタル基盤

健全な財務基盤

中期経営計画
(2020/3期～2023/3期)

レゾナンス・モデルの確立

持続可能な社会

共鳴

りそなグループの
持続的な成長

前中期経営計画

・ オムニ・チャネル ・ オムニ・アドバイザー ・ オムニ・リージョナル

*1. 2018/11月公表 2030年SDGs達成に向けたコミットメント (Resona Sustainability Challenge 2030)

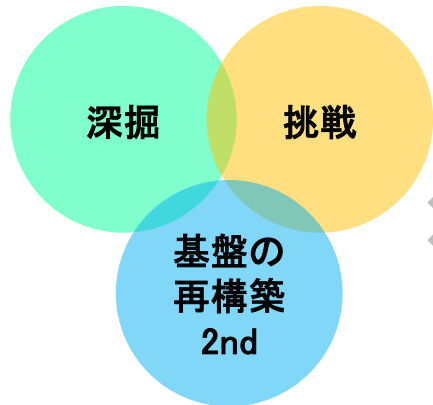
レゾナンス・モデルの確立 (Resonance:「共鳴」)

お客様のこまりごと・社会課題を起点に、従来の銀行の常識や枠組みにとらわれることなく、新しい発想、幅広いつながりが育む様々な「共鳴」を通じて、お客様に新たな価値を提供

イノベーションに向けたドライバー

“次世代”のリテールサービスへ

お客様のこまりごと
社会課題が起点



デジタル
&
データ

- ・変化への適合に向けた1丁目1番地
- ・フェイストゥフェイスによる良質なデータと高頻度・広範囲のデジタルデータの融合

デザイン
思考

- ・脱銀行目線による新たな可能性の創出
- ・徹底したユーザー（お客様・従業員）視点

オープン

- ・新たな発想、優れた知見・ノウハウの導入
- ・「外（異業種・外部人材等）」との共創

持続可能な社会

共鳴

りそなグループの
持続的な成長

人財

テクノロジー

リアル
(チャンネル)

ネット
(チャンネル)

リアルの
良質なデータ

ネットの
高頻度・
大量データ

内
(当グループ)

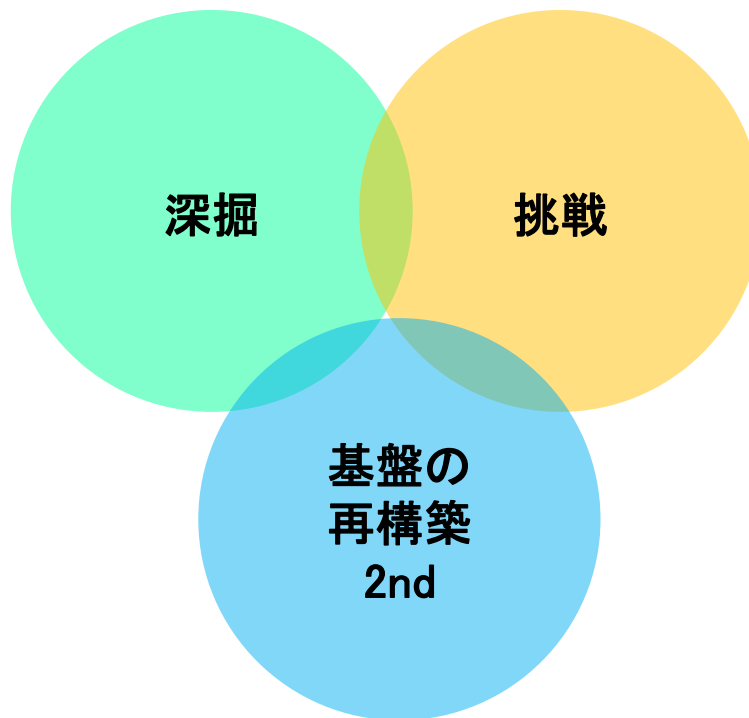
外
(異業種・外部人材)

お客様のとのリレーション

レゾナンス・モデルの確立 (Resonance:「共鳴」)

お客様のこまりごと・社会課題を起点に、従来の銀行の常識や枠組みにとらわれることなく、新しい発想、幅広いつながりが育む様々な「共鳴」を通じて、お客様に新たな価値を提供

お客様のこまりごとと社会課題が起点



お客さまとのリレーション

レゾナンス・モデルの確立 (Resonance:「共鳴」)

お客様のこまりごと・社会課題を起点に、従来の銀行の常識や枠組みにとらわれることなく、新しい発想、幅広いつながりが育む様々な「共鳴」を通じて、お客様に新たな価値を提供

イノベーションに向けたドライバー

デジタル & データ

- 変化への適合に向けた1丁目1番地
- フェイス・トゥ・フェイスによる良質なデータと高頻度・広範囲のデジタルデータの融合

デザイン 思考

- 脱銀行目線による新たな可能性の創出
- 徹底したユーザー（お客様・従業員）視点

オープン

- 新たな発想、優れた知見・ノウハウの導入
- 「外（異業種、外部人材等）」との共創

お客様とのリレーション

レゾナンス・モデルの確立 (Resonance:「共鳴」)

お客様のこまりごと・社会課題を起点に、従来の銀行の常識や枠組みにとらわれることなく、新しい発想、幅広いつながりが育む様々な「共鳴」を通じて、お客様に新たな価値を提供

“次世代”のリテールサービスへ



お客さまとのリレーション

中期経営計画の主要経営指標

	2022年度	
中長期的な 収益構造改革の 実現	親会社株主に帰属する当期純利益	1,600億円
	連結フリー収益比率	35%以上
	連結経費率	60%程度
	株主資本ROE*1	8%程度
	普通株式等Tier1比率*2	10%程度
持続可能な 社会の実現	GPIF選定ESG指数(国内株)*3	全てに採用

【 2022年度前提条件:無担保コールO/N Δ 0.05%、10年国債 Δ 0.05%、日経平均株価 23,000円 】

*1. 親会社株主に帰属する当期純利益 \div 株主資本(期首・期末平均) *2 パーゼル3最終化ベース、その他有価証券評価差額金除き

*3. FTSE Blossom Japan Index、MSCI ジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数、MSCI 日本株女性活躍指数、S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

深掘 資産・事業承継ビジネス

例えば、こんなお客さまのおこまりごとに・・・



うちの会社、後継ぎが
いなくてこまったなあ



親や自分が認知症になったら
どうしよう

【企業オーナーの高齢化： 2025年の推計*1】

70歳以上 245万人

70歳未満 136万人

うち、127万人が後継者不在

りそなの特長・強みを活かした課題解決

りそなの特長・強みを活かした課題解決

フルラインの信託機能をワンストップでご提供

超高齢社会：高まる承継ニーズ

商業銀行の
店舗網・お客さま基盤



フルラインの信託機能
(不動産、信託)

中小企業50万社、個人1,600万人のお客さま

深掘 資産形成サポートビジネス

例えば、こんなお客さまのおこまりごとに・・・



将来、年金だけじゃ
生活できないかも



人生100年時代で、思ったより
お金がかかりそうだわ

【平均寿命*1】

<2015年>

男性 80.75歳

女性 86.98歳



<2050年>

男性 84.02歳

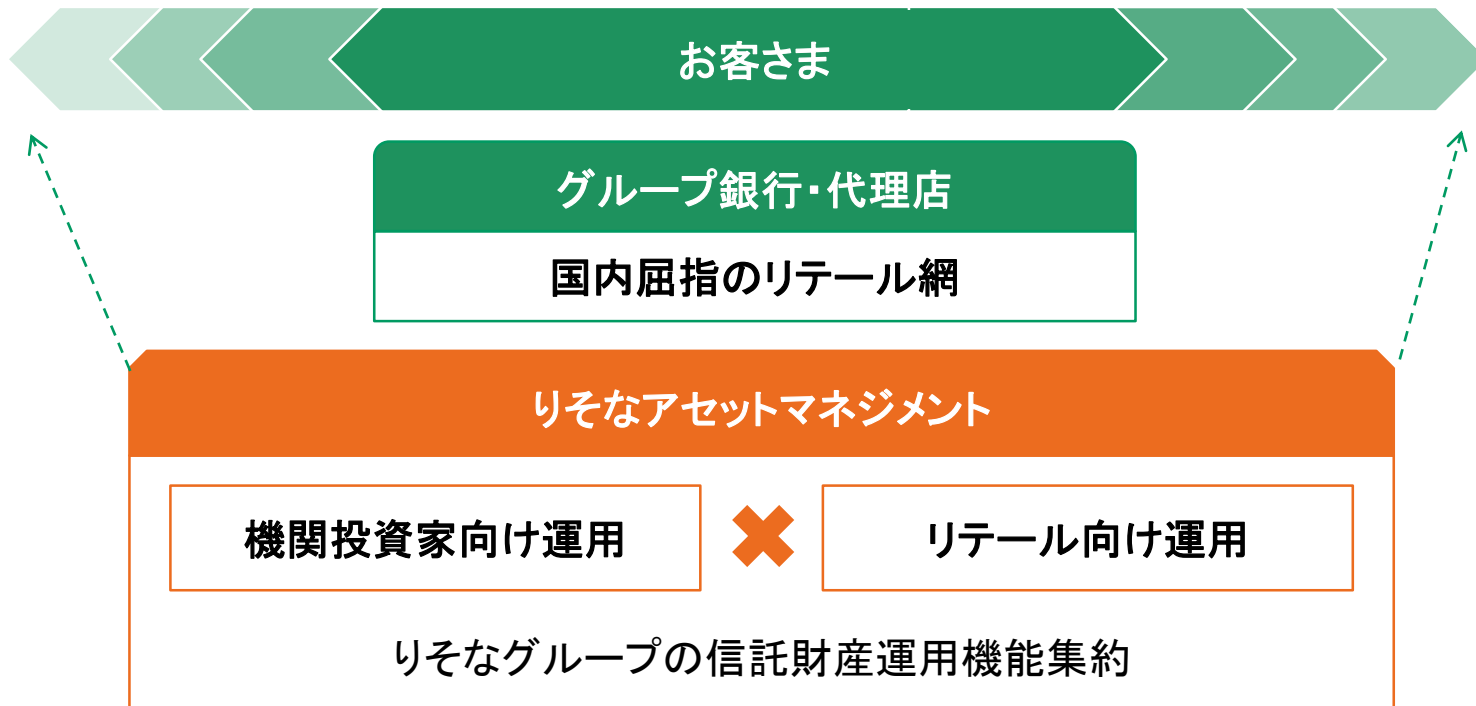
女性 90.40歳

りそなの特長・強みを活かした課題解決

深掘 資産形成サポートビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

プロ向けの運用をリテールのお客さまへ



中小企業50万社、個人1,600万人のお客さま

深掘 中小企業向け貸出

例えば、こんなお客さまのおこまりごとに・・・



コロナの影響で
資金繰りが大変だ



成長ステージに応じた
アドバイスがほしい

【中小企業のお客さまの経営課題*1】



りそなの特長・強みを活かした課題解決

*1. 日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査結果」を基に作成

りそなの特長・強みを活かした課題解決

多様なソリューション

コロナ禍においてお客さまの事業を守ることを最優先

きめ細かなサポート

- ✓ お客さま基盤・ネットワークを活かしたビジネスマッチング
- ✓ SDGsへの取組支援
- ✓ 海外進出サポート ⇒ アジア中心に全面サポート



中小企業50万社、個人1,600万人のお客さま

深掘 個人向けローンビジネス

例えば、こんなお客さまのおこまりごとに・・・

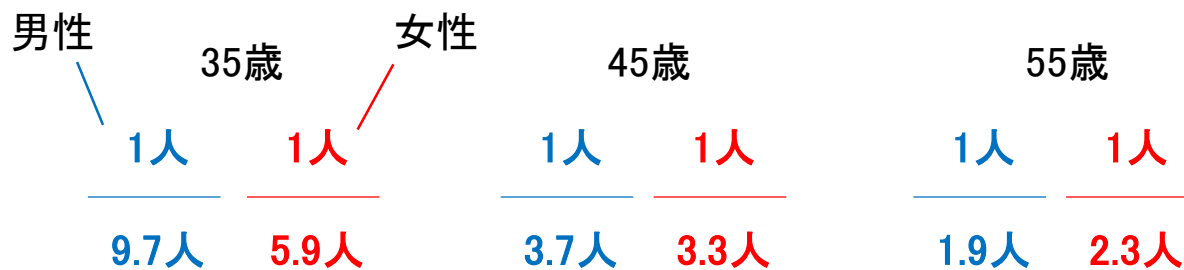


借りた後の病気や
災害が心配だな



契約するときに
会社を休めないわ

【今後20年以内になんがん・急性心筋梗塞・脳卒中になる確率*1】



りそなの特長・強みを活かした課題解決

*1. 厚生労働省「平成29年 患者調査」「平成29年 簡易生命表」を基に算出、がん: 上皮内がんは含まず、
脳卒中: くも膜下出血+脳内出血+脳梗塞

深掘 個人向けローンビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

歴史的に強みのある住宅ローン

住宅ローン残高はトップレベル ⇒ 13.0兆円(2020/9末)

独自の高付加価値商品

✓「団信革命」

3大疾病に加えて
16の病気・ケガ、
要介護状態も保障！

団信革命
医療関係者も注目!
業界初!
人生をサポート!
オンリーワン!

休日営業・休日審査

✓ローンプラザ休日営業：65拠点(2021/1末)



中小企業50万社、個人1,600万人のお客さま

例えば、こんなお客さまのおこまりごとに・・・



難しい話は顔を見て
相談したいわ



自分にあった提案を
してほしいの



銀行のアプリって
使いづらいなあ

りそなの特長・強みを活かした課題解決

りそなの特長・強みを活かした課題解決

「いつでも」「どこでも」お客さまに最適なソリューション

リアルチャネル
約830の有人店舗



デジタルチャネル

りそなグループアプリ ⇒ 2023/3末 500万DLへ

お客さまとの重要な接点の場
⇒ 可能な限り維持

お客さま利便性向上
ローコスト運営

両立



2021/1末 330万ダウンロード突破
徹底したユーザー視点が高評価

銀行アプリ	App Store
りそな	4.6
3メガバンク平均	3.5



✓ アプリが一番利用されるチャネルに

情報連携

データの活用

- ✓ すべてのチャネルで連続的・一貫した提案
- ✓ フェイス・トゥ・フェイスによる良質データ × 高頻度・広範囲のデジタルデータ

中小企業50万社、個人1,600万人のお客さま

例えば、こんなお客さまのおこまりごとに・・・



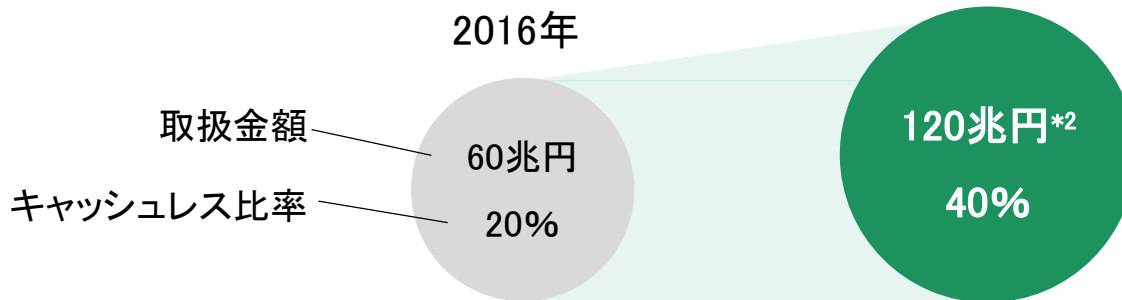
IT化がなかなか
進まないなあ



キャッシュレス手段が
多すぎて混乱する

【拡大が見込まれるキャッシュレス市場*1】

2025年目標



りそなの特長・強みを活かした課題解決

りそなの特長・強みを活かした課題解決

社会コスト削減とお客さまの生産性・利便性向上をサポート

りそなキャッシュレス・プラットフォーム(RCP)

【法人のお客さま】

オールインワン端末で多様な決済ニーズに対応！

- ✓ 端末は無償で提供
- ✓ クレジットカード、電子マネー、QR/バーコード決済に対応



決済コスト削減 入金サイクル短縮 レジ業務効率化 販促力アップ

【個人のお客さま】

りそなウォレットアプリ、提携ウォレットアプリ

- ✓ QRコード
- ✓ ポイント、クーポン

便利！
スマホ1つでお買物

お得！！
ポイント・クーポン

デビットカード

普通預金口座に標準装備！

- ✓ 無料、即時発行、キャッシュカードと一体
- ✓ Visaタッチ決済：世界標準NFC



中小企業50万社、個人1,600万人のお客さま

グループシナジーの追求

お客さま

- ✓ 高度な機能ときめ細かなサービス

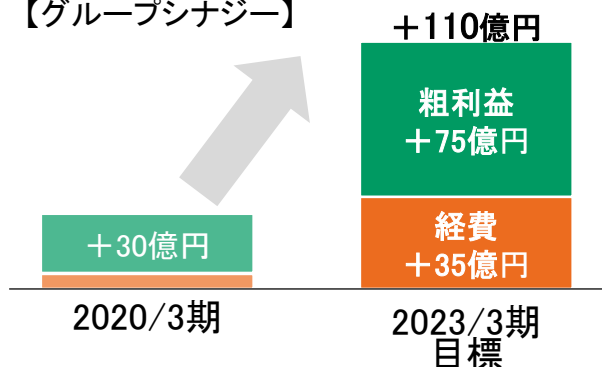
りそな

- ✓ より多くのお客さまに新たな価値

関西みらいFG

- ✓ ソリューション拡充
- ✓ 全国ネットワーク活用
- ✓ 業務効率化(コスト削減)

【グループシナジー】



営業 シナジー

- ✓ 信託・不動産機能のグループ展開
- ✓ オムニ戦略、差別化商品のグループ展開
- ✓ グループ情報ネットワーク

コスト シナジー

- ✓ チャネルの最適化
- ✓ 人財の最適化
- ✓ ITシステムの共同運営

関西みらいFG完全子会社化*1によりグループシナジーを拡充

*1. 詳細は、2020年11月10日リリース『株式会社りそなホールディングスによる株式会社関西みらいフィナンシャルグループの完全子会社化に向けた株式交換契約の締結(簡易株式交換)等に関するお知らせ』をご参照ください。
(https://www.resona-gr.co.jp/holdings/news/hd_c/detail/20201110_1397.html)

関西みらいFG完全子会社化*1の目的

りそなグループをあげた
関西圏へのさらなる
コミットメント

りそなグループ
一体での
経営力の強化

ガバナンス強化を
通じたグループ
一体運営の加速

*1. 詳細は、2020年11月10日リリース『株式会社りそなホールディングスによる株式会社関西みらいフィナンシャルグループの完全子会社化に向けた株式交換契約の締結（簡易株式交換）等に関するお知らせ』をご参照ください。
(https://www.resona-gr.co.jp/holdings/news/hd_c/detail/20201110_1397.html)

挑戦 “脱・銀行”へ向けて～新たな発想による価値提供～

クロス・ファンクショナル・チーム(CFT)活用によるスピード・実効性重視の改革

徹底したお客さま起点

変化への適応

新規ビジネス創出

基盤構造改革

オープン・イノベーション共創拠点「Resona Garage (りそなガレージ)」始動（'20年9月～）

企業・組織の枠を超えた
アジャイル構想・開発体制

CFT × 外部知見 × 業務所管部

エントランス



新たなワークスタイル
による斬新な発想

フリーアドレス、
IT会社とのワークシェア・価値共創

ミーティングエリア



デジタル
& データ

デザイン
思考

オープン

カフェ併設エリア



挑戦 “脱・銀行”へ向けて～幅広いつながりによる共創～

オープンプラットフォーム ～地域金融機関等に対するりそなの独自商品・サービスの提供～

資本関係にとらわれない幅広い連携を通じてWIN-WINの関係を構築
フィンテック企業等との共創により、機能を高度化・拡充

オレンジ: 機能の高度化・拡充に資する取り組み
緑: 基盤拡充に資する取り組み

信託業務
信託代理店
60社*1

ファンドラップ
'20/10月
みなと銀行 取扱開始

iDeCo
受付金融機関
20社*1

りそなグループアプリ
チームラボ社、IBM社と共同開発
'20/6月 めぶきFGと戦略的提携
(デジタル分野)



M&Aプラットフォーム
連携金融機関
37社*1

RCP
フィンテック企業等12社と提携
大阪おおきにアプリ事業と連携

RESONA

インフラ基盤
(システム/ATM)
'21/1月 りそなデジタル・アイ*2
出資比率引き上げ
(15%⇒49%)

国際ビジネス
'18/10月
横浜銀行、大同生命
業務提携/連携

*1. 2020年12月末時点 *2. ディアンドアイ情報システムより商号変更

多様性・専門性重視の人財ポートフォリオ

プロ人財

IT分野等他業界で活躍する
外部人材との協働・採用強化

「お客さまになりきる」人財

企業内大学「リそなアカデミー」
(2019/7月～)

複線型人事制度

20種類程度の業務分野別コース

リカレント教育

全従業員の新たなキャリアへの挑戦を支援

注力分野への人財再配置

自然減により、29,000人規模へスリム化

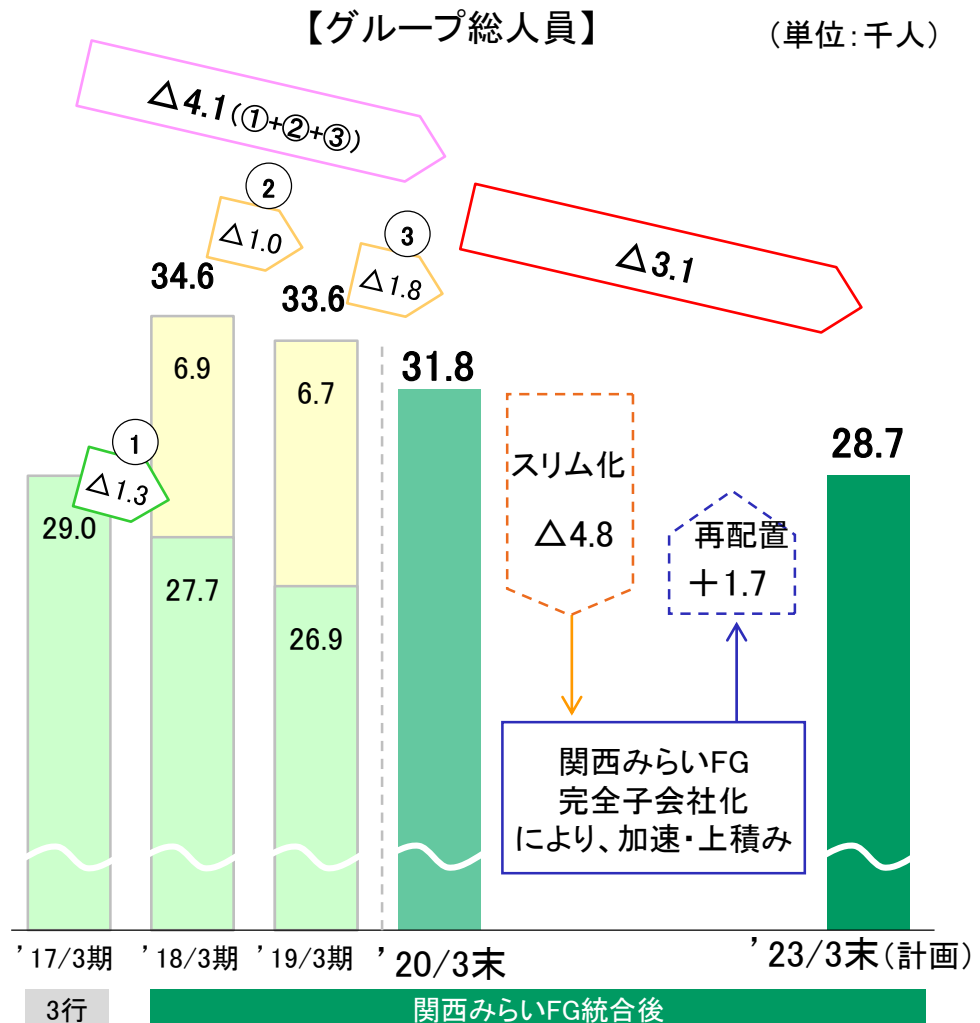
関西みらいFG統合前の水準へ

- ✓ 総人員△3,100人(△9%)
- ✓ チャネル改革、店頭デジタル化による生産性向上

大胆かつ柔軟に人財を再配置

- ✓ 注力分野(承継、オムニ等)の強化
- ✓ 新規ビジネス(デジタル、IT等)の強化
- ✓ 関西みらいFGとリそなHD間の人的資源最適化

関西みらいFG完全子会社化により
グループベースでのスリム化と
人財再配置を加速・拡充



- 関西アーバン銀行+みなと銀行
- リそな銀行+埼玉りそな銀行+近畿大阪銀行

基盤の再構築 業務プロセス、営業スタイル、チャネルネットワーク

お客さまのこまりごと解決に向けた体制を質・量ともに強化

発想の転換とデジタル化による再構築

- ✓ 10,000名の事務人財のミッション変更
- ✓ 生産性向上で事務コスト低減

全員コンサルティング体制への移行

- ✓ データのリアルタイム融合
- ✓ チャネル間連携



お客さま接点の拡充とコスト削減の両立

- ✓ エリア運営の深化
- ✓ マーケットに応じた人員再配置
- ✓ 重複拠点統廃合、店舗スペック最適化

- ✓ 関西みらいFG完全子会社化により、お客さま利便性向上とグループの全体最適化を加速

基盤の再構築 業務プロセス、営業スタイル、チャネルネットワーク

お客様のこまりごと解決に向けた体制を質・量ともに強化

【次期営業店システム導入後のイメージ】

グループアプリと
操作感を共通化



タブレットにより
相談も手続きも完結



高度な相談、
複雑な手続きは
DSO*1 (TV窓口)で



*1. デジタルサービスオフィス *2. 2020年度中導入予定(りそな銀行、埼玉りそな銀行)

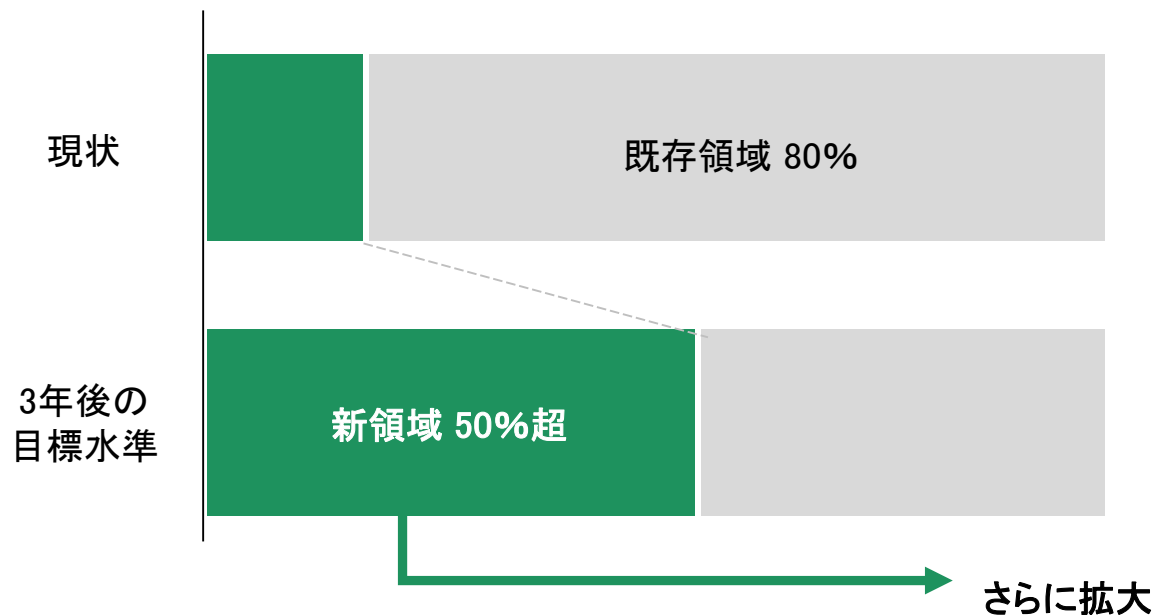
基盤の再構築 システム

テクノロジーの進化を見据えた取り組みで、多様なサービスの安全かつ安定的なご提供とコスト削減を両立

システム構造改革に注力

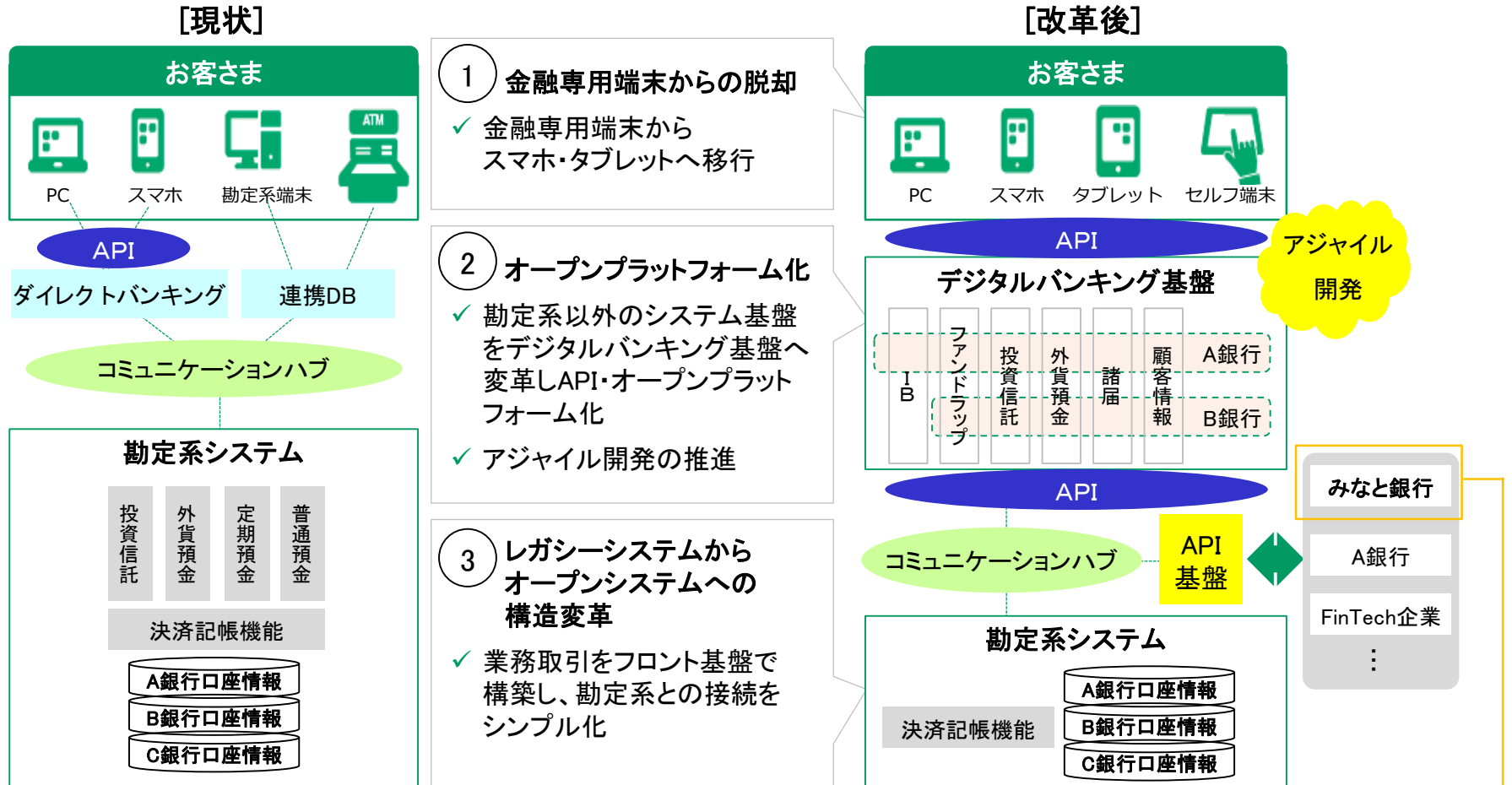
- ✓ システムコストの大幅な削減 ⇒ 戦略的投資の拡大
- ✓ API化等を通じた戦略実行スピード・柔軟性・信頼性の大幅な向上

【システム関連コストのイメージ】



基盤の再構築 システム

テクノロジーの進化を見据えた取り組みで、多様なサービスの安全かつ安定的なご提供とコスト削減を両立



■ みなと銀行システムの2段階統合。APIを通じた他社連携のテストケースとして、順調に進捗

Step 1 お客さま向けサービス共通化: '20/10月 FW取扱開始

Step 2 リそなシステム共通化

第3部でお伝えしたいポイント

第1部

りそなの特長・強み

100年超の歴史で築き上げた信託併営リテール商業銀行グループ
「りそな改革」によってもたらされた改革のDNA

第2部

りそなの成長戦略

SDGs経営:「本業×イノベーション」を通じた社会課題の解決

✓ 中期経営計画～レゾナンス・モデルの確立～

- ・「持続可能な社会」と「りそなグループの持続的な成長」の共鳴

第3部

りそなの株主還元への取り組み、りそなのESG

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

持続的な企業価値向上に向けたESGへの取り組み

株主還元への取り組み

健全性

- 国内基準において、十分な自己資本を確保
- 国際統一基準において、普通株式等Tier1比率*1で10%を目指す(2023/3末目標)
 - 2020/3末(実績): 9.1%程度

収益性

- 資本効率、リスク・コスト・リターンを重視した財務運営の継続に努め、8%を上回るROE*2確保を目指す
 - 2020/3期(実績): 8.91%

企業価値向上 の実現

株主還元

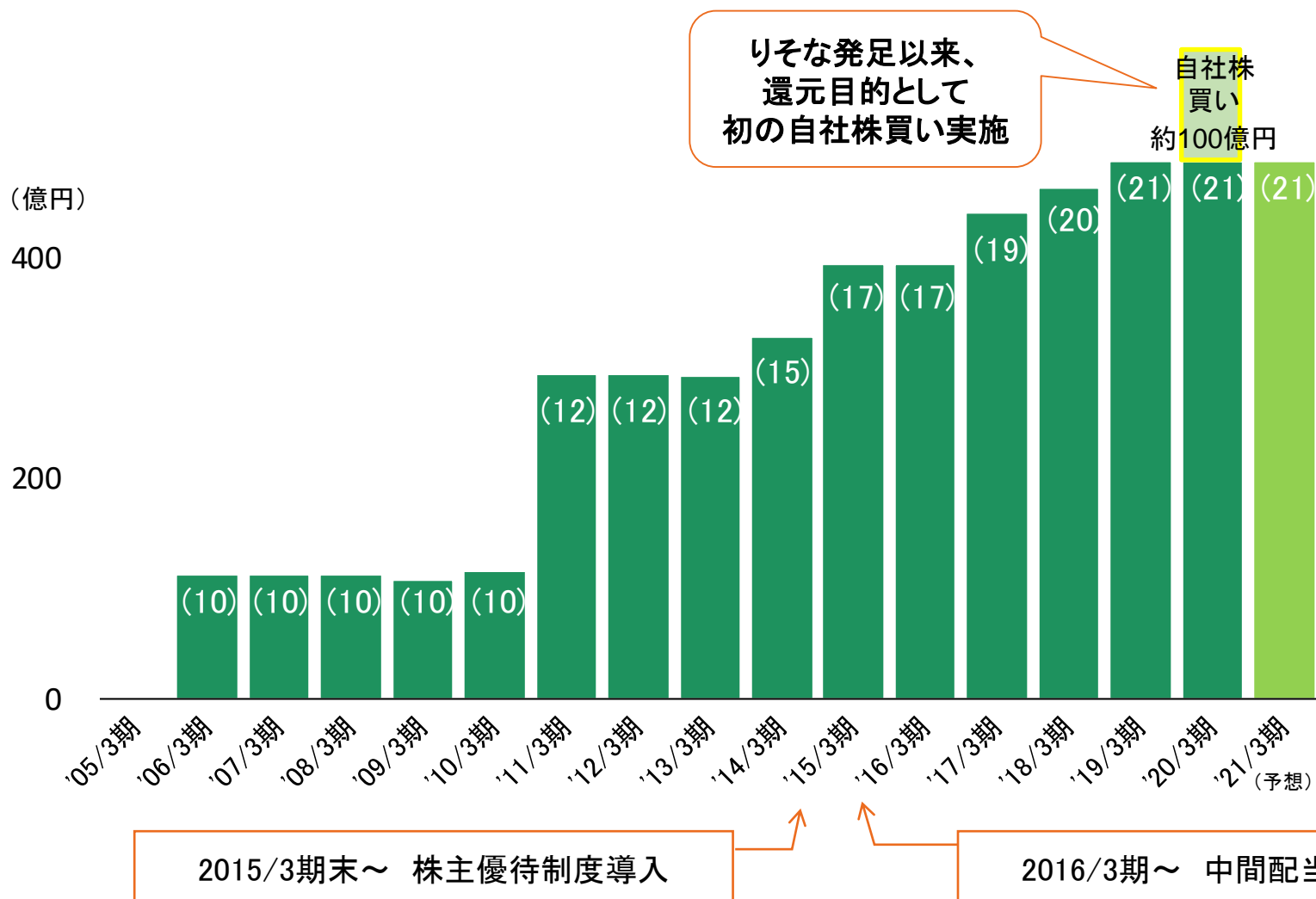
- 健全性、収益性とのバランスや成長投資の機会を考慮しつつ、株主還元の拡充を目指す
- 安定配当を継続しつつ、総還元性向の水準として、中期的に「40%台半ば」を目指す
 - 2020/3期(実績): 38.2%

*1. 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

*2. 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 株主資本(期首・期末平均)

株主還元への取り組み

普通配当金の推移 ()内は1株当たり配当金(円)



株主優待制度～制度の概要～

保有株式数に応じて優待対象銀行*1のクラブポイントを進呈*2
クラブポイントは「給与のお受け取り」などの銀行利用によっても受け取れます

保有株式数

月間(年間最大)
進呈ポイント数

株式保有のみで決定する
ステータス

100 ～ 500株未満

20(240)ポイント

500 ～ 600株未満

25(300)ポイント

⋮

100株ごとに5(60)ポイント加算

100株保有で



パール

に！

2,000 ～ 2,100株未満

100(1,200)ポイント

⋮

100株ごとに5(60)ポイント加算

2,000株保有で



ルビー

に！

4,000株以上

200(2,400)ポイント

4,000株以上保有で



ダイヤモンド

に！

*1. リソナ銀行、埼玉りそな銀行、関西みらい銀行に個人名義の普通預金口座をお持ちいただく必要があります。みなと銀行は対象外です。

*2. 当社の株式1単位(100株)以上を保有(毎年3月31日時点の株主名簿に記載)されている株主さまが対象です。

株主優待制度～制度の概要～

クラブポイントの活用方法

1 お取引によって毎月ステータスが決定。ステータスに応じてさまざまな優遇が受けられます。

ステータス	優遇例				
 パール	りそなグループ ATM手数料 無料	コンビニATM 手数料 キャッシュバック (月間3回)	他行宛振込*1 手数料 半額(月間3回)		
 ルビー			他行宛振込*1 手数料 無料(月間3回)	他行ATM手数料 キャッシュバック (月間3回)	ATM振込手数料 キャッシュバック (月間3回)
 ダイヤモンド					

2 たまったポイントをパートナー企業のポイントやマイルに交換できます。

パートナー企業
の一例



*1. インターネットもしくはお電話でのお振込

※詳しくは ⇒ <https://www.resona-gr.co.jp/holdings/investors/kojin/yutai/index.html>

りそなのESG:E(環境)

気候変動を含む社会課題を広く知っていただく取り組み

「はじめようSDGs！」

SDGsの概要やりそなの取り組みを
わかりやすくお伝えする冊子



「企業にも影響が大きいSDGs」

環境・社会課題が企業に与える影響等
について対話するツール



TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への取り組み

りそなのESG:E(環境)

社会課題の解決にご参画いただく取り組み

SDGs推進私募債

お客さまから受け取る手数料の一部を
SDGs関連団体へ寄付し、SDGs実現の
後押ししたいニーズにお応え



みらいE-usプロジェクト「みらいEarth」

世界のクリーンテック関連企業株式・
グリーンボンド対象の投資信託商品



TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への取り組み

りそなのESG:E(環境)

お客さまご自身の課題発見・こまりごと解消をサポートする取り組み

SDGsコンサルファンド

りそな総合研究所による
簡易コンサルティングを無料で
ご提供する融資商品



私募グリーンボンド

地球温暖化対策や
再生可能エネルギー等、
環境改善効果のある事業
(グリーンプロジェクト)に
充当する資金調達をご支援

TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への取り組み

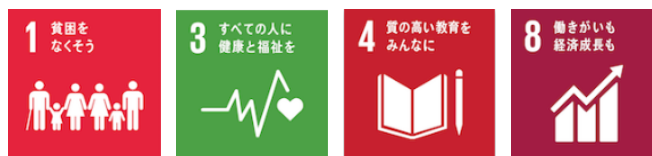
りそなのESG:S(社会)

「本業×イノベーション」を通じた社会課題解決に主眼

地域



少子高齢化



資産・事業承継

資産形成サポート

中小企業向け貸出

個人向けローン

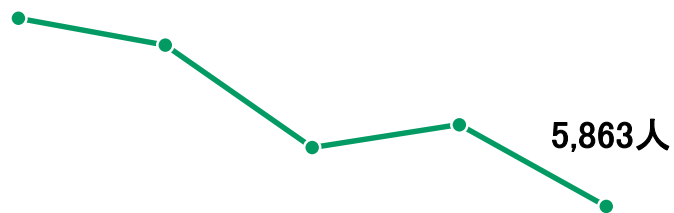
オムニ・チャネル

決済

より良い社会の実現に向けた取り組み

地域社会への貢献

【Re:Heart倶楽部の活動参加人数】



【災害ボランティア】

「令和元年台風第19号」災害被害への
ボランティアを実施



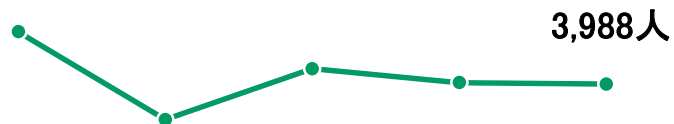
'16/3 '17/3 '18/3 '19/3 '20/3

りそなのESG:S(社会)

より良い社会の実現に向けた取り組み

未来を担う子どもたちの為に

【りそなキッズマネーアカデミー参加人数*1】



'16/3 '17/3 '18/3 '19/3 '20/3

【りそな未来財団】

経済的な支援を必要とする子どもたちや
働くひとり親をサポート



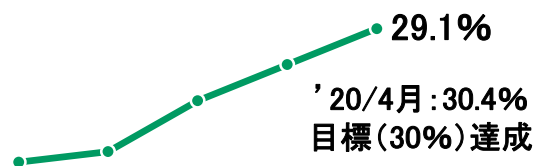
*1. りそなキッズマネーアカデミー、みらいキッズマネーアカデミー(夏休み開催)

りそなのESG:S(社会)

より良い社会の実現に向けた取り組み

ダイバーシティ&インクルージョン

【女性ライン管理職比率*2】



うち経営職層



'16/3 '17/3 '18/3 '19/3 '20/3

【育児関連休暇・休業取得率*2】



男性育児関連
休業取得率

'16/3 '17/3 '18/3 '19/3 '20/3

【ワークスタイルの変革】

- ✓ テレワーク対象を本部・全営業店に拡充
- ✓ サテライトオフィス89拠点*3



*1. 部下のいるマネージャー以上の職層に女性が占める割合

*2. RB+SR

*3. '20/9末時点

りそなのESG:G(コーポレートガバナンス)

2003年(邦銀初)から指名委員会等設置会社。経営の透明性と客観性を確保

社外取締役 (6名)

★ 各委員会の委員長は社外取締役



浦野 光人

報酬委員会委員長★

(元 ニチレイ 社長・会長)



松井 忠三

指名委員会委員長★
報酬委員会委員

松井オフィス 社長
(元 良品計画 社長・会長)



佐藤 英彦

指名委員会委員
監査委員会委員

弁護士(ひびき法律事務所)
(元 警察庁長官)



馬場 千晴

監査委員会委員長★

(元 みずほ信託銀行 副社長)



岩田 喜美枝

指名委員会委員
報酬委員会委員

(元 厚生労働省 雇用均等・児童家庭局長)
(元 資生堂 副社長)



江上 節子

指名委員会委員
報酬委員会委員

武蔵大学社会学部 教授

社内取締役 (4名)



東 和浩
会長



南 昌宏
代表執行役社長



野口 幹夫
執行役



川島 高博
監査委員会委員

りそなのESG: G(コーポレートガバナンス)

ガラス張りの役員室



ESG評価・イニシアティブ

ESGインデックスへの組み入れ状況

【GPIF選定 ESG指数(国内株)】 本中計期間中、4指数全ての継続的採用を目指す

FTSE Blossom Japan Index



S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数



MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数

2020 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI 日本株女性活躍指数

2020 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



FTSE4Good

2020 MSCI ESG Leaders
Indexes Constituent

2020



Sompo Sustainability Index

国内外イニシアチブへの賛同

WE SUPPORT



PRII Principles for
Responsible
Investment

TCFD TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

Climate
Action 100+
Global Leaders Driving Business Transition

30% Club
GROWTH THROUGH DIVERSITY

21世紀
金融行動原則

*1. 詳細は当社Webサイトをご覧ください。 <https://www.resona-gr.co.jp/holdings/sustainability/award/index.html>

注目を集める「りそなのチャレンジ」

「リテールNo.1」を目指したりそなの取り組みは、外部からもご評価をいただいています

デジタルトランスフォーメーション(DX)の
取り組みが評価

✓「DX銘柄2020」(りそなHD)

- スマホ起点の個人向けビジネスモデル
- セミセルフ端末を軸とした店頭業務改革



りそなグループアプリの
優れたデザイン、シンプルな操作性が評価

✓「2018年度グッドデザイン賞」



✓「App Ape Award 2020」



App Ape Award 2020
Popular apps

2年連続受賞
(App Ape Award 2019、2020)

✓「App Annie Top Publisher Awards 2021」



2年連続受賞
(Top Publisher Awards 2020、2021)

注目を集める「りそなのチャレンジ」

「リテールNo.1」を目指したりそなの取り組みは、外部からもご評価をいただいています

SDGs推進関連商品の開発・普及、
ESG投資への取り組みが評価

ダイバーシティ先進企業として評価

✓「21世紀金融行動原則」環境大臣賞

(りそなHD、2018年度)



✓「女性が輝く先進企業2020」

内閣府特命担当大臣(男女共同参画)賞

(りそな銀行)



✓「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」

(投資家部門)銅賞

(りそなアセットマネジメント、2019年)

✓「PRIDE指標」4年連続ゴールド(りそなHD)

✓「プラチナくるみん」(グループ4行)

✓ 2020年版「女性が活躍する会社BEST100」*1

総合第5位(りそなHD)

*1. 日経WOMAN 企業の女性活躍度調査2020

注目を集める「りそなのチャレンジ」

「リテールNo.1」を目指したりそなの取り組みは、外部からもご評価をいただいています

「年金顧客満足度アンケート」にて
総合満足度がトップ

資産形成などコンサルカの高さに支持

✓「R&I 顧客満足大賞2020(年金部門)」

✓「銀行リテール力調査」

最優秀賞(りそな銀行)*2

《第15回(2019年) 114行調査*3》



1位 埼玉りそな

2位 りそな

5位 関西みらい



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。