

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

- ✓ 2つの“X”(SXとDX)を通じた変革
- ✓ 関西みらいFGの確かな進化／グループシナジー
- ✓ コロナ禍で顕在化するニーズへの対応

第3部

りそなの株主還元への取り組み

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

「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

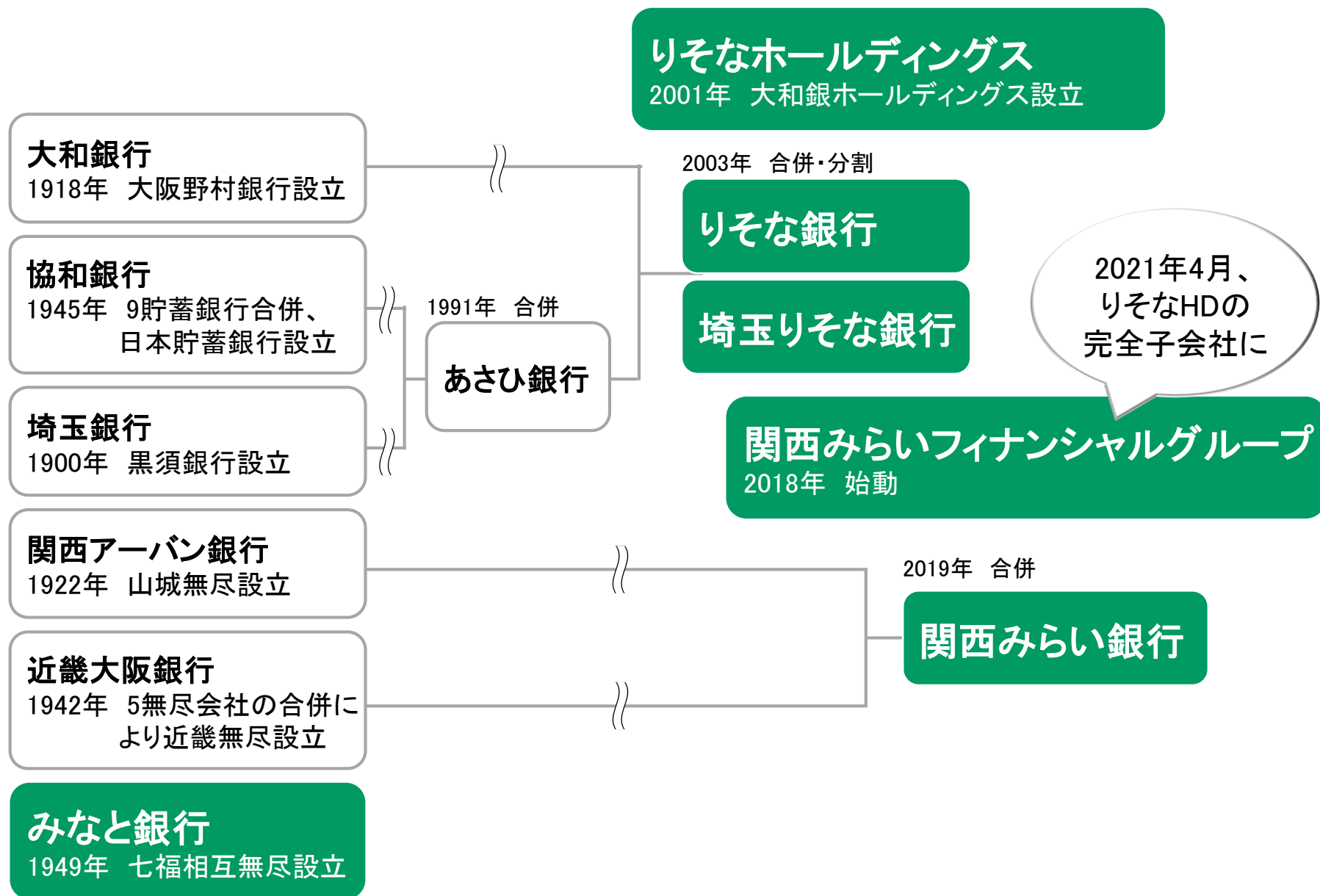
お客さまの声に耳を傾け、共鳴し、響き合い、お客さまとの間に揺るぎない絆を築きます。

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年を超える歴史で築き上げたリテール基盤①



100年を超える歴史で築き上げたリテール基盤②



扁額「道徳銀行」 旧・黒須銀行に贈った渋沢栄一氏自筆の書

埼玉りそな銀行の前身にあたる黒須銀行は、庶民の積立金を基として発足した銀行で、道義に反する貸付はせず、利益の若干を常に公共事業に投じるなど道徳の実践に基づいた経営に努めていたことから、地元で「道徳銀行」と呼ばれていました。

同銀行の顧問を務めていた渋沢栄一氏は、この経営姿勢を非常に喜び、銀行創立15周年にあたりこの書を贈りました。

りそなのSDGs経営の礎

本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ

(2021年4月1日現在)



りそなホールディングス

総資産(連結、2021年3月末) 73.6兆円、 信託財産 31.9兆円

100%



関西みらいフィナンシャルグループ

100%

りそな銀行
＜信託併営＞

100%

埼玉りそな銀行
＜信託併営＞

100%

関西みらい銀行
＜信託併営＞

100%

みなと銀行



人口・経済が集積する首都圏・関西圏を主体とした強固なお客さま基盤

【お客さま基盤】

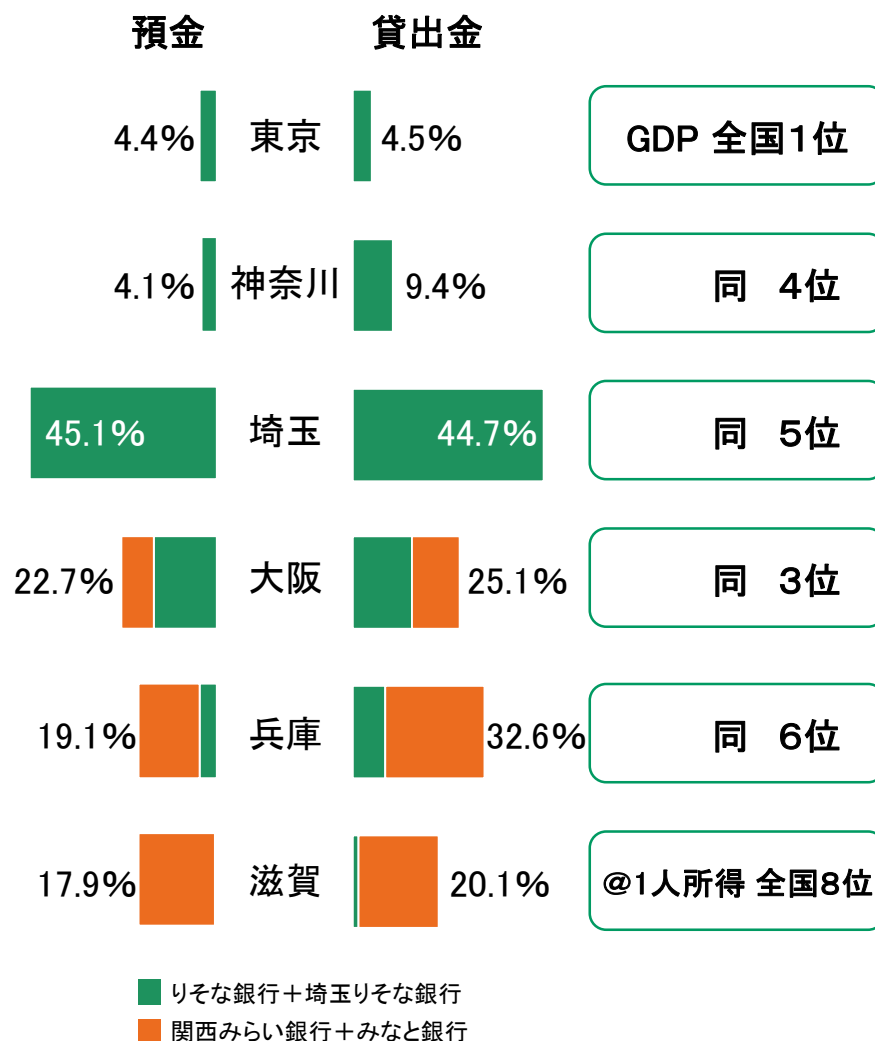
【マーケットシェア*1】

個人のお客さま 約1,600万人

法人のお客さま 約50万社

預金 約58兆円

貸出金 約38兆円



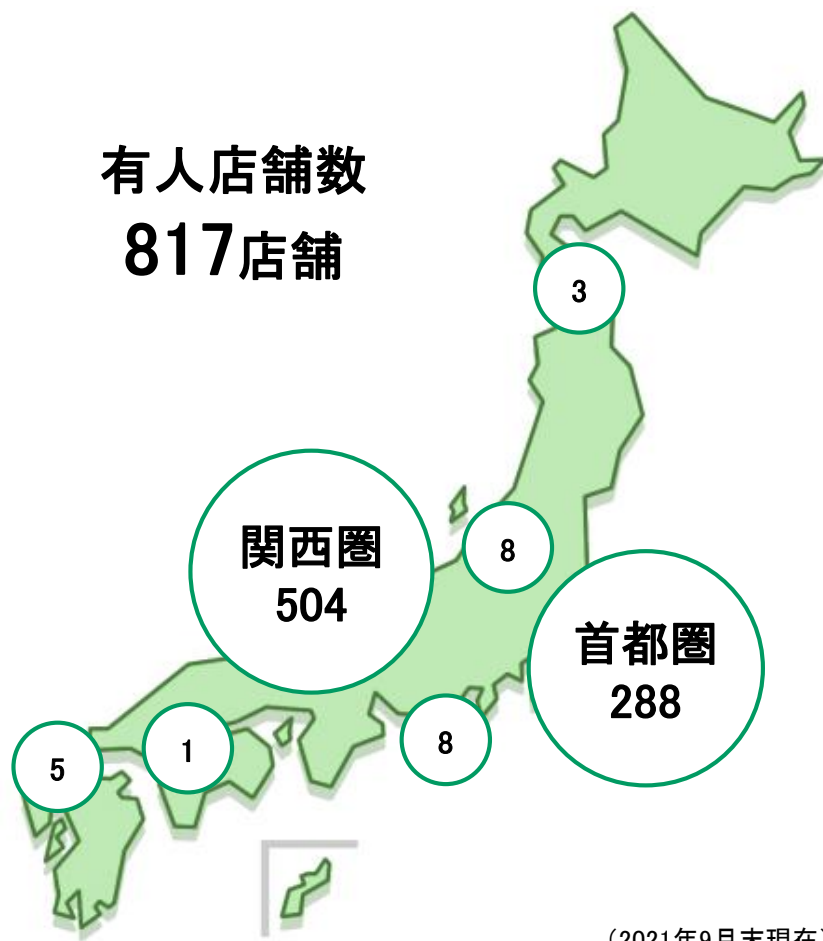
(2021年3月末現在)

*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



(2021年9月末現在)

デジタルチャネル

りそなグループアプリ

(2018年2月リリース)



2021年12月末 **464万**ダウンロード突破

2023年3月末 **500万**ダウンロードへ

3つの「強み」をあわせ持つ独自のポジション

1 信託銀行の強み

- ✓ 銀行本体にフルラインの信託・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

2 メガバンクの強み

- ✓ お客さま基盤・ネットワーク
- ✓ 多様なニーズに対応する高度な機能
- ✓ 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

3 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

地域密着型
リテール
営業基盤



RESONA

「良き企業」を目指して

「『企業は、お客さまや市場に価値を提供するのが存在理由』であり、『社会に何をもたらすために存在するのか』という基本命題を正面に据えながら経営の原点に立ち返る必要がある」

「りそなグループが持続的に成長していくためには、『良きことを行う企業』であること、そして、その企業で働く人は『良き人間』である必要がある」



りそなのSDGs経営の礎

細谷英二 元会長（故人）

2003年6月、りそなグループへの公的資金注入に伴い、東日本旅客鉄道副社長からりそなHD会長に就任し、その後の「りそな改革」を牽引。

細谷元会長のこれらの言葉は、経営理念とりそなWAY(りそなグループ行動宣言)を具体的行動レベルで明文化した「りそなSTANDARD(りそなグループ行動指針)」の冒頭に記載され、りそなグループ従業員の「道標」となっています。

「りそな改革」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

りそな改革

変革のDNA

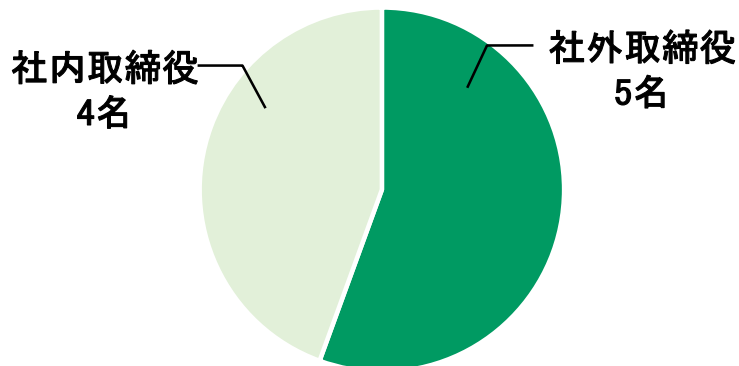
「りそな改革」で培われた「変革のDNA」①

2003年の公的資金注入以降、抜本的な経営改革を推進

1

ガバナンス改革

- 国内銀行グループ初の
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

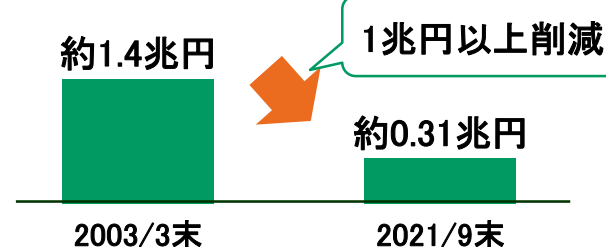
- 不良債権処理の断行

【不良債権比率】



- 政策保有株式の大幅削減

【政策保有株式残高(取得原価)】



安定した黒字体質へ：リーマンショック時の2009年3月期も1,239億円の黒字(国内銀行トップ)

「りそな改革」で培われた「変革のDNA」②

2003年の公的資金注入以降、抜本的な経営改革を推進

3

サービス改革

- 平日午後5時まで営業
- セブンデイズプラザ（原則年中無休店舗）
⇒ 36拠点（2021年12月末）



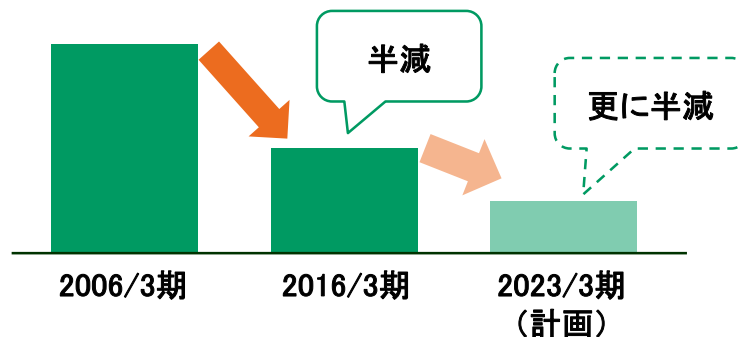
➡ オムニチャネル戦略 「いつでも」「どこでも」

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】



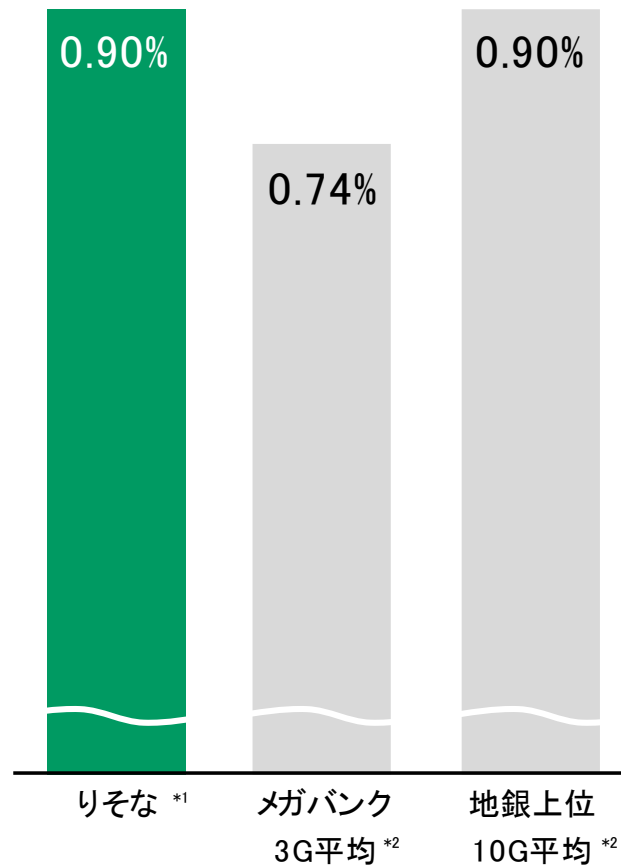
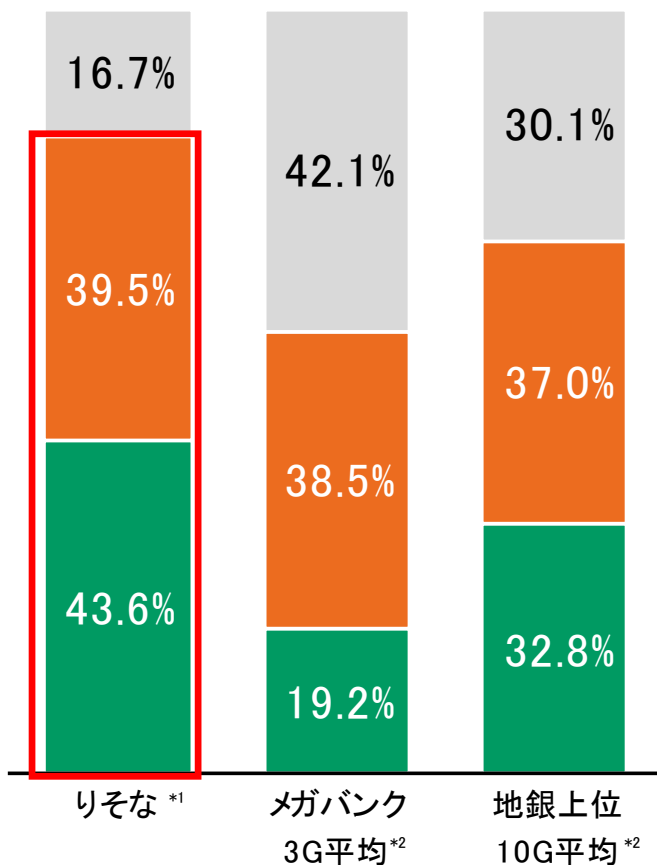
「銀行の常識 世間の非常識」、銀行業から金融サービス業へ

“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】（2021年3月末）

【預貸金利回り差の比較】（2021年3月期）

■ 個人向け貸出 ■ 中小企業向け貸出 ■ その他



*1. グループ銀行合算

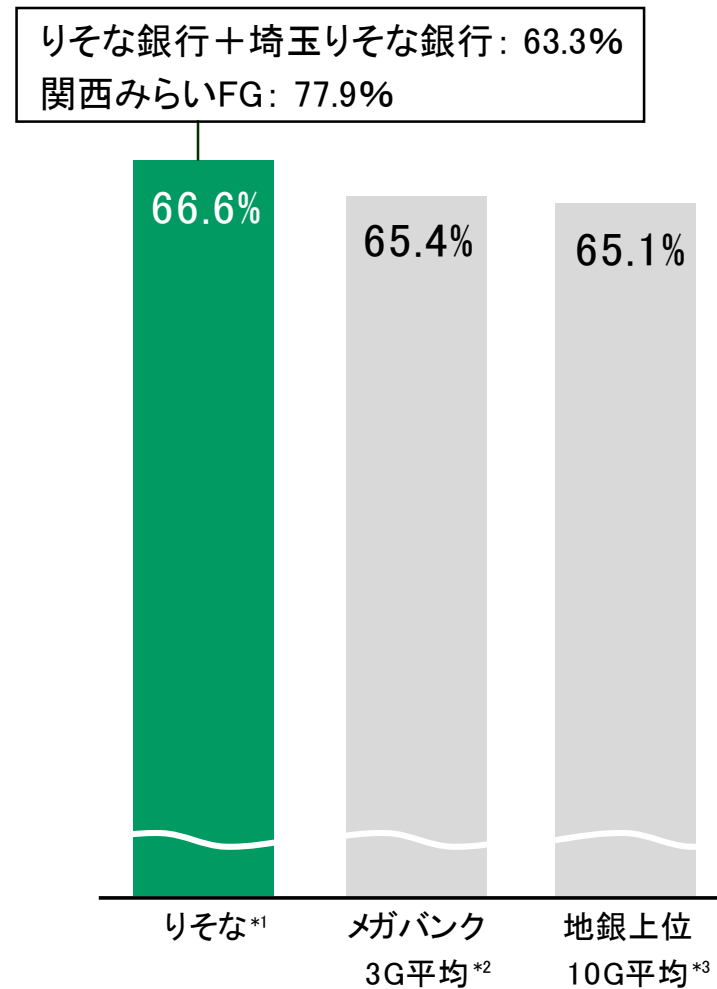
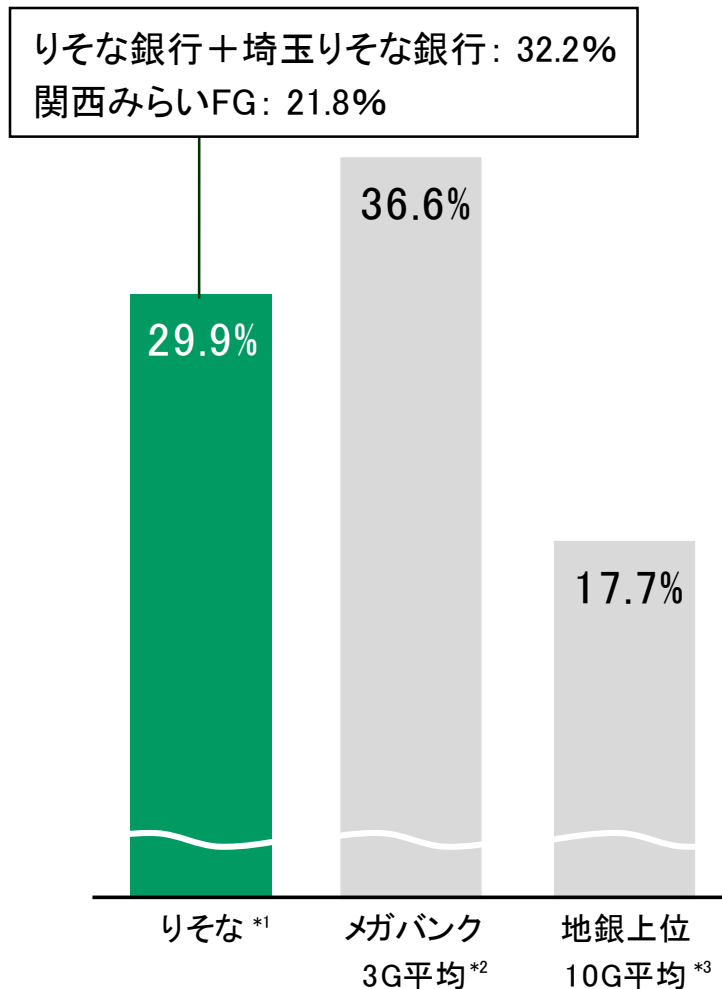
*2. メガバンク: 三菱UFJ+三菱UFJ信託、みずほ+みずほ信託、三井住友

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

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】（2021年3月期）

【連結経費率の比較】（2021年3月期）



*1. りそなHD連結 *2. MUFG、SMFG、みずほFG

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

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

- ✓ 2つの“X”(SXとDX)を通じた変革
- ✓ 関西みらいFGの確かな進化／グループシナジー
- ✓ コロナ禍で顕在化するニーズへの対応

第3部

りそなの株主還元への取り組み

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

りそなのSDGs経営

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
本業 × イノベーション

『リテールNo.1』
『良き企業』

2つの“X”を通じた変革

- ◆ SX*1 : リテールのお客さまのSXに最も貢献する企業
- ◆ DX : 収益・コスト構造改革 ⇒ フィー収益 > コスト

関西みらいFGの確かな進化

- ◆ 関西みらいFG連結中間純利益 +53億円
('20/9期:53億円 ⇒ '21/9期:106億円)
うち HD連結貢献利益 +79億円 ('20/9期:27億円 ⇒ '21/9期:106億円)

コロナ禍で顕在化するニーズへの対応

- ◆ 本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループの強みを発揮

持続可能な社会

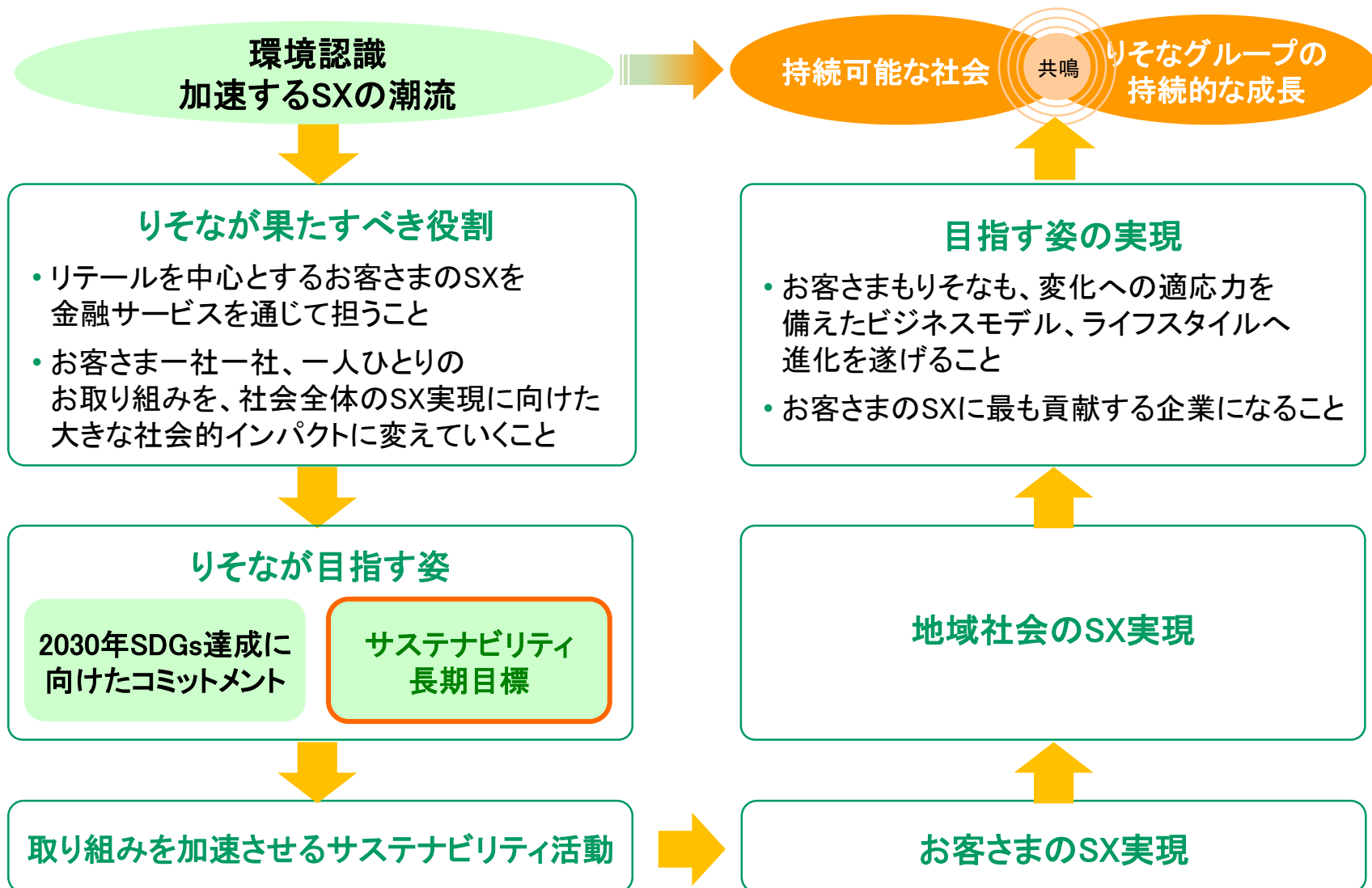
共鳴

りそなグループの
持続的な成長

*1. サステナビリティ・トランスフォーメーション: 当グループでは「持続可能な社会に向けた世の中の変化を先取りし、企業のビジネスモデルや個人のライフスタイルを自ら変化させていくこと」と整理しています

SX リテールのお客さまのSXに最も貢献する金融サービス企業を目指して

りそなグループのSX全体像



1

リテール・トランジション
・ファイナンス累計取扱高 10兆円
(2021～2030年度)

[対象とするファイナンス]

リテールのお客さまの意識・行動
のトランジションに向けて、
現在地からの着実な前進に
資するファイナンス*1

2

カーボンニュートラル

CO2排出量 実質ゼロ
(～2030年度、SCOPE1,2)自社調達電力の再エネ化を
積極推進し、当グループの
エネルギー使用に伴うCO2排出量を
2030年度までに実質ゼロを目指す

3

女性登用・活躍推進 拡大

現状+10%以上
(～2030年度)女性役員比率*2 30%以上
女性経営職階比率*3 20%以上
女性ライン管理職比率*3 40%以上

*1. 再エネ関連事業等のグリーンプロジェクト、第三者認証を伴う大企業向けファイナンスも含む

*2. リそなHD

*3. グループ6社(リそなHD、リそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらいFG、関西みらい銀行、みなと銀行)の合算

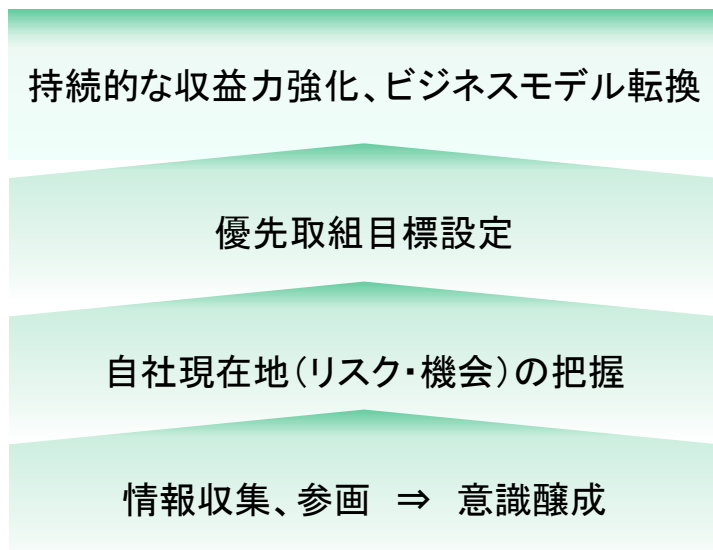
SX リテール・トランジション・ファイナンス(法人分野)

リテールのお客さまの意識・行動のトランジションに向けた着実な前進をサポート

■「持続可能な社会」を支える中堅・中小企業



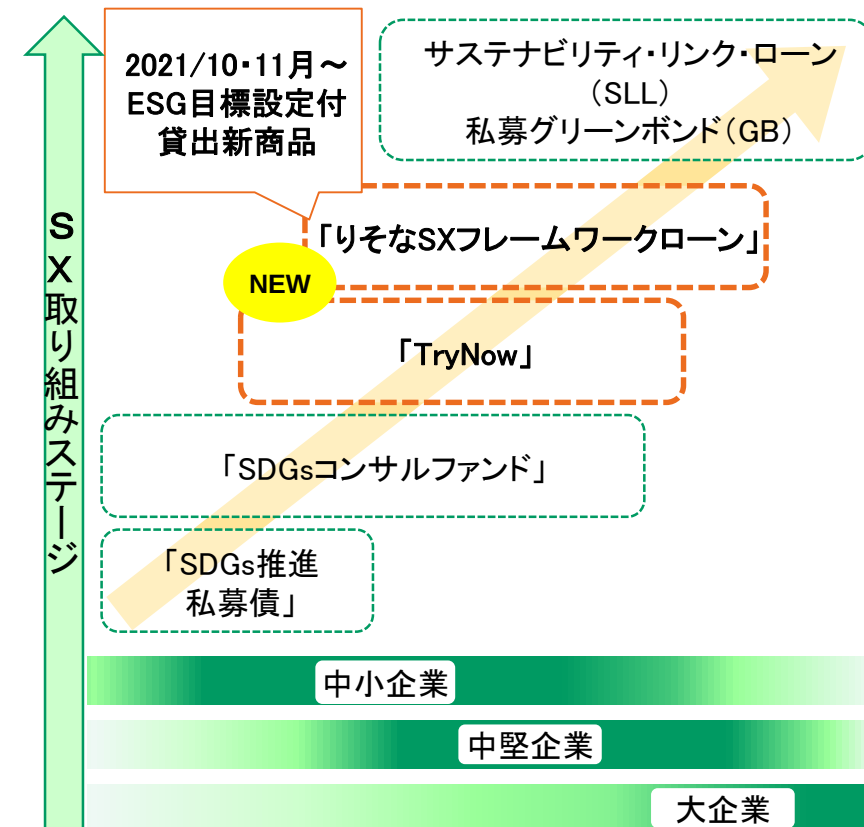
■お客さまのSX取り組みステージは様々



■対話の深化

- SDGsヒアリング(2021年10月～)
- ESG事業性評価手法の開発

■ソリューションの強化



SX リテール・トランジション・ファイナンス(個人分野)

リテールのお客さまの意識・行動のトランジションに向けた着実な前進をサポート

■ 住宅の省エネルギー化への意識の高まり

公的機関の
率先した
取り組みの加速

国民・事業者の
意識変革・
行動変容

環境配慮型住宅の普及

✓ 太陽光パネル設置、ZEH^{*1} 等

■ 対話の深化

- 建築・不動産業者さまとのリレーション強化
 - 環境に配慮した住宅需給に関する対話の実施
 - 法規制、補助金制度、業界動向に関する情報発信

■ ソリューションの強化

- 環境課題解決に資する専用住宅ローン商品・オプション開発
 - フラット35S、太陽光設置付リフォームローンなど



建築業者様・不動産業者様との対話を通じ

環境課題等に配慮した住宅が増え

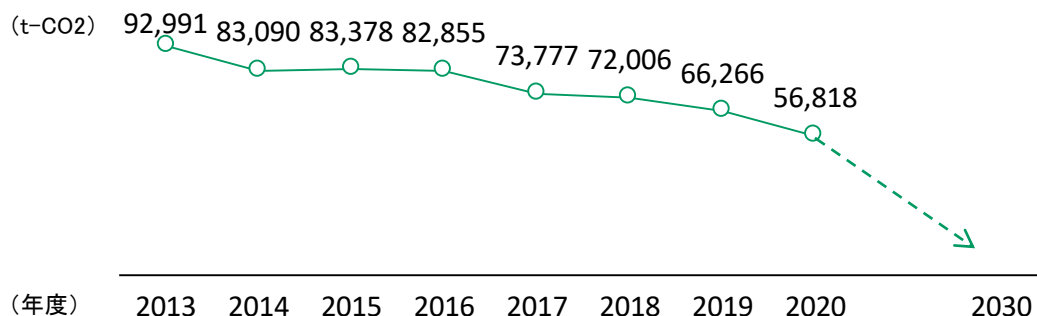
これらの住宅を選択する個人のお客さまが増える

*1. ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス

地域社会の省エネ普及、カーボンニュートラル達成に貢献

■ りそなグループのエネルギー使用に伴うCO2排出量*1を2030年度までに実質ゼロを目指す

【CO2排出量の推移*2】



【2020年度の排出量内訳(速報値)】

	(t-CO2)
SCOPE1	5,428
SCOPE2	51,390
うち電力使用	50,181

■ 目標達成に向けた取り組み

● 再生可能エネルギーの導入

【りそなグループ主要施設における再生可能エネルギーの導入状況】

対象施設	りそなグループ 大阪本社	埼玉りそな 本社	関西みらい びわこビル	みなと 本店
CO2削減量 見込／年	△2,325 t-CO2	△1,300 t-CO2	△146 t-CO2	△560 t-CO2
導入時期	2021年8月	2021年6月	2021年6月	2021年8月

● 今後も順次導入拠点を拡大するとともに、以下の取り組みについても検討

- 環境配慮型店舗の導入
- 環境配慮型営業車両・商品の導入
- SDGs目線をふまえた購買ルール促進

*1. SCOPE1、SCOPE2 *2. 関西みらいFG統合前の計数も遡及して計上

地域社会の省エネ普及、カーボンニュートラル達成に貢献

■ 今後の方向性

- 気候変動シナリオの定量分析
- SCOPE3含めたネットゼロ目標策定に向けた取り組み
 - 中小企業取引先のCO2排出量計測手法検討
 - ポートフォリオカーボン分析の深化



環境省による

「金融機関向けポートフォリオのカーボン分析パイロットプログラム支援事業」

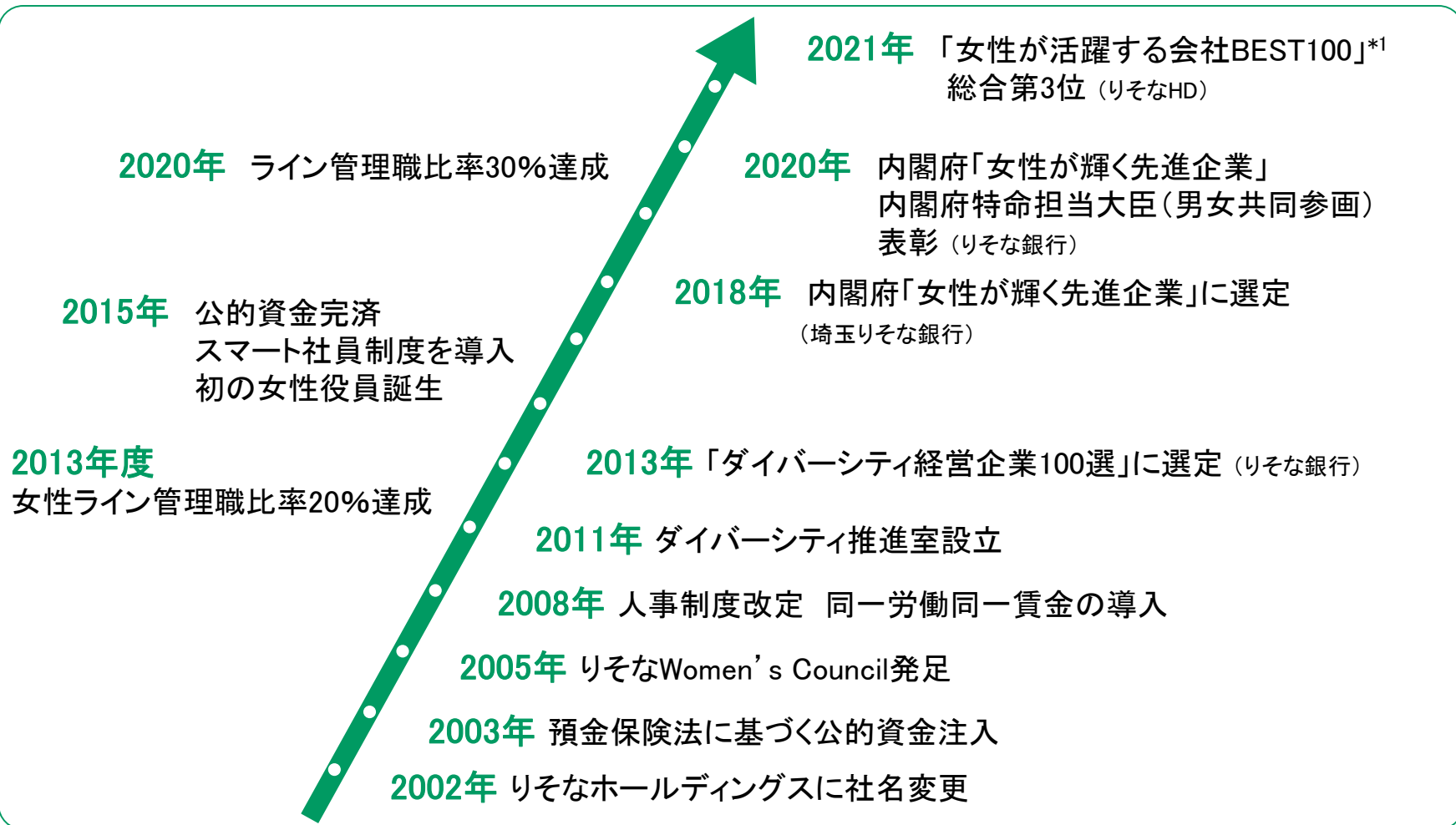
参加金融機関(3行)の1行にりそな銀行が決定

炭素関連資産の状況(2021年3月末)

- TCFD提言の定義を踏まえたエネルギーセクターおよびユーティリティセクター向けの貸出が、ポートフォリオ全体に占める割合 : 1.2%

多様性を活かした企業価値の創造

■「女性による価値創造」はすでにりそなの強み



多様性を活かした企業価値の創造

■ リそなの強みである「女性による価値創造」をさらに強化

多様性を活かした企業価値の創造
働きがいの実現

女性比率	2021年	2030年度
役員*1	19.2%	30%以上
経営職階*2	約10%	20%以上
ライン管理職*2	約30%	40%以上



多様性を活かした企業価値の創造

プロ人財

- 複線型人事制度
⇒20種類程度の業務分野別コース
- IT分野等他業界で活躍する
外部人材との協働・採用強化



外部競争力ある人事運営

- 企業内大学「リそなアカデミー」(2019年7月～)
- 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



ダイバーシティ・マネジメント

- 女性活躍推進
- 選択定年制

- ✓お客さまの顧客体験を変える
- ✓お客さまに新たな価値を提供する
- ✓我々のコスト構造そのものを変える

“銀行業で唯一”、
2年連続選定



DX銘柄2021
Digital Transformation



DX銘柄2020
Digital Transformation

銀行業で初認定



DX認定

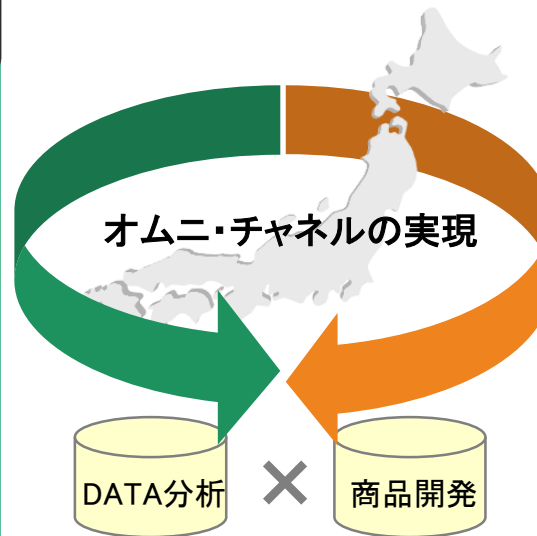
DX(デジタル変革)を通じた「お客さまへの新たな価値提供」と「当社の基盤の再構築加速」

「いつでも」「どこでも」最適なソリューション

お客さま利便性と効率運営の両立

デジタルチャネル

- アプリ 464万DL*1
⇒りそなグループ目標
500万DLへ
- アプリが最大のお取引
チャネル
- アプリ経由の関連収益が
拡大
- 徹底したユーザー視点が
高評価



リアルチャネル

- 国内最大級のお客さま接点
⇒ 有人店舗数 817店舗*2
- 新たな営業スタイルによる
CX向上
- デジタル活用による
ローコスト運営
- グループチャネル最適化

外部との幅広いつながりによる共創

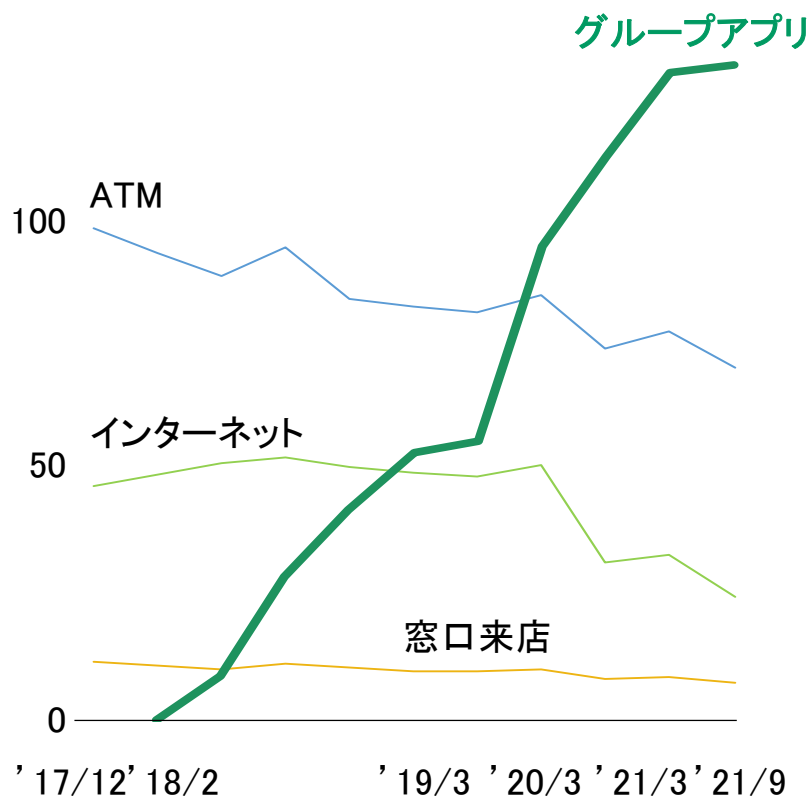
オープンプラットフォーム

- 金融デジタルプラットフォーム
 - 地域金融機関、異業種等を繋ぐエコシステムの構築

「いつでも」「どこでも」最適なソリューションを提供

■ アプリが最もご利用されるチャネルへ

【チャネル別利用者数*1】

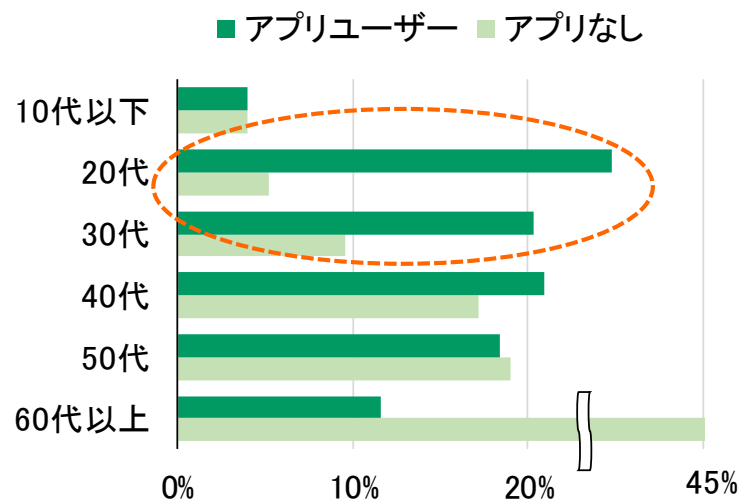


■ お客さまとの接点拡大

アプリDL数*2 464万

- グループ内、グループ外への更なる展開
- より幅広い年齢層のお客さまとの接点

【ユーザー年齢分布*3】



「いつでも」「どこでも」最適なソリューションを提供

■ アプリ経由の関連収益が拡大

- 高いお取引頻度

継続利用率
(月間*1)

約 75%

平均アクセス回数
(月間*1)

12回 以上

- アプリ実装商品の拡充

- 口座明細の表示期間永久化 (2021年1月)
- 取扱投信ファンド追加 米国株 (2021年3月) 等
- アプリ完結型住宅ローン (2021年4月)



■ 「ながく」ご利用いただけるアプリへ

- アジャイル体制によるスピーディーな改善

アップデート回数

120 以上

改善項目数

870 以上

- 高い外部評価



GOOD DESIGN

App Store評価

4.6 ★★★★★



App Ape Award 2019
Popular apps



App Ape Award 2020
Popular apps



テクノロジーの進化を見据えたシステム構造改革

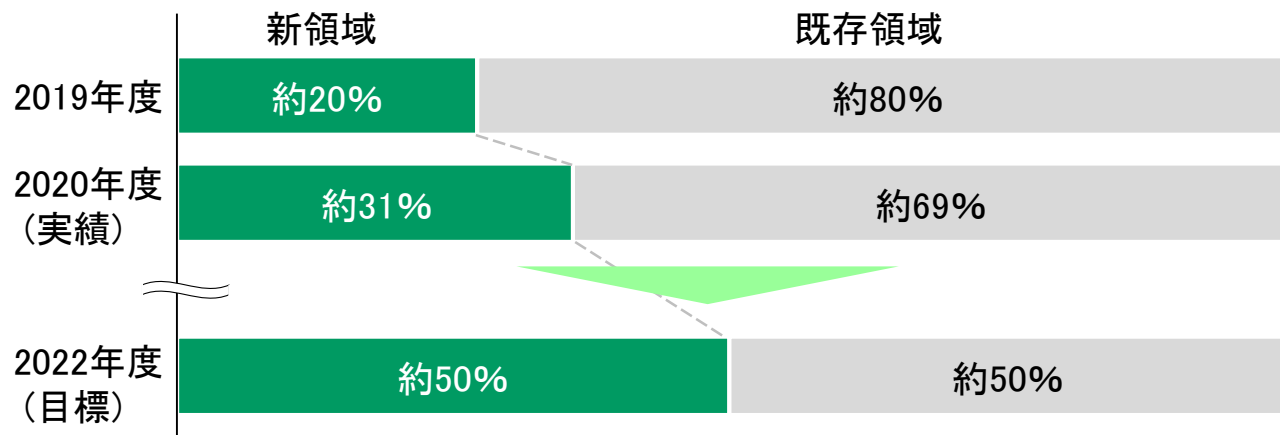
■ システム構造改革

- システム断捨離、ローコード開発、アジャイル体制拡充により戦略投資へ傾注
- API*1を活用し、システム統合せずによりそなの商品・サービスを地域金融機関へ提供
- オープンAPI、デジタル基盤を通じ、フィンテック企業や異業種と連携

システム開発スピードの加速

オープンプラットフォーム化加速

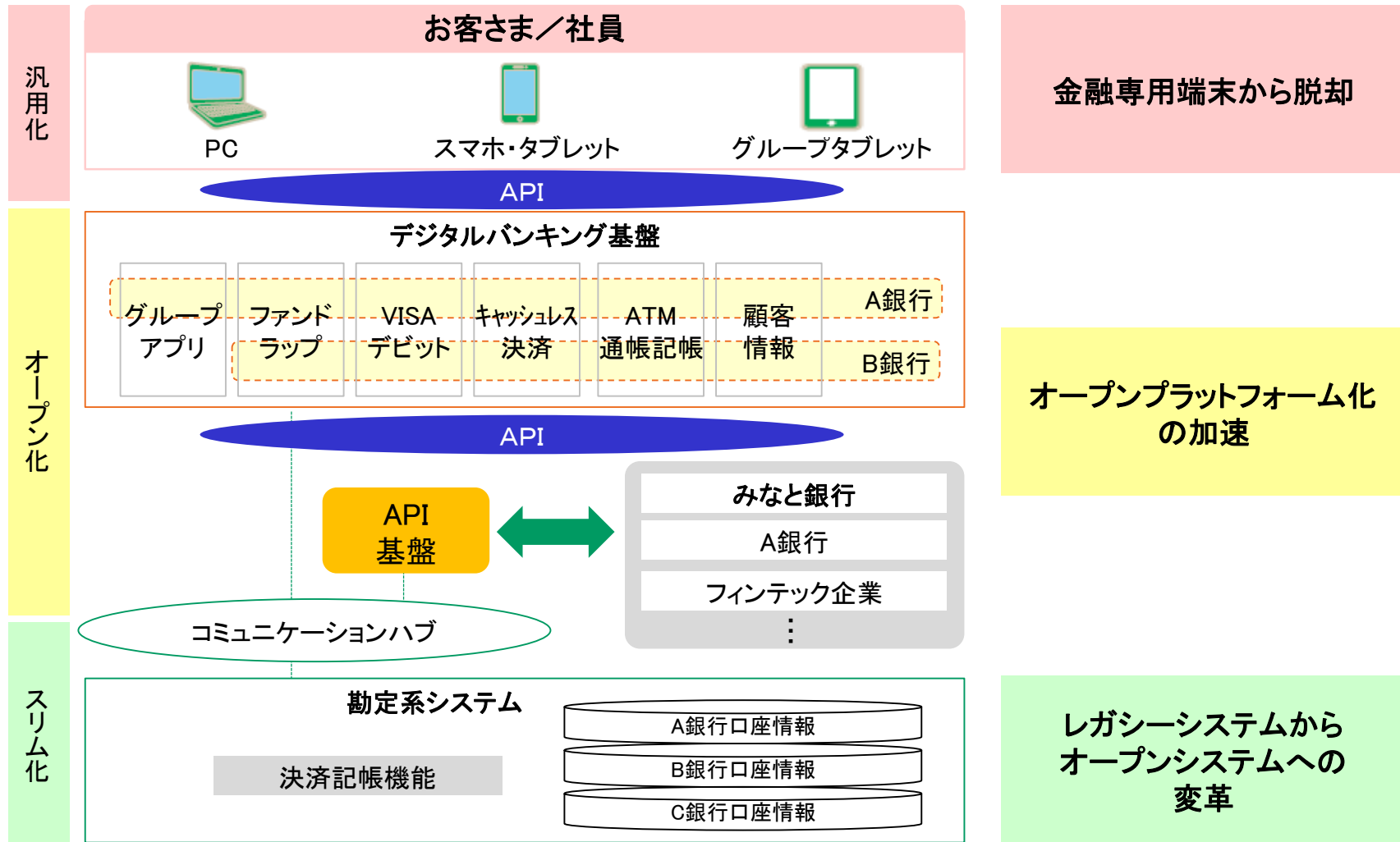
【システム関連コストのイメージ】
システム構造改革によりDX投資にシフト



*1. アプリケーションプログラミングインタフェース:ソフトウェアの機能をより簡単に接続できる仕組み

テクノロジーの進化を見据えたシステム構造改革

<目指す姿>

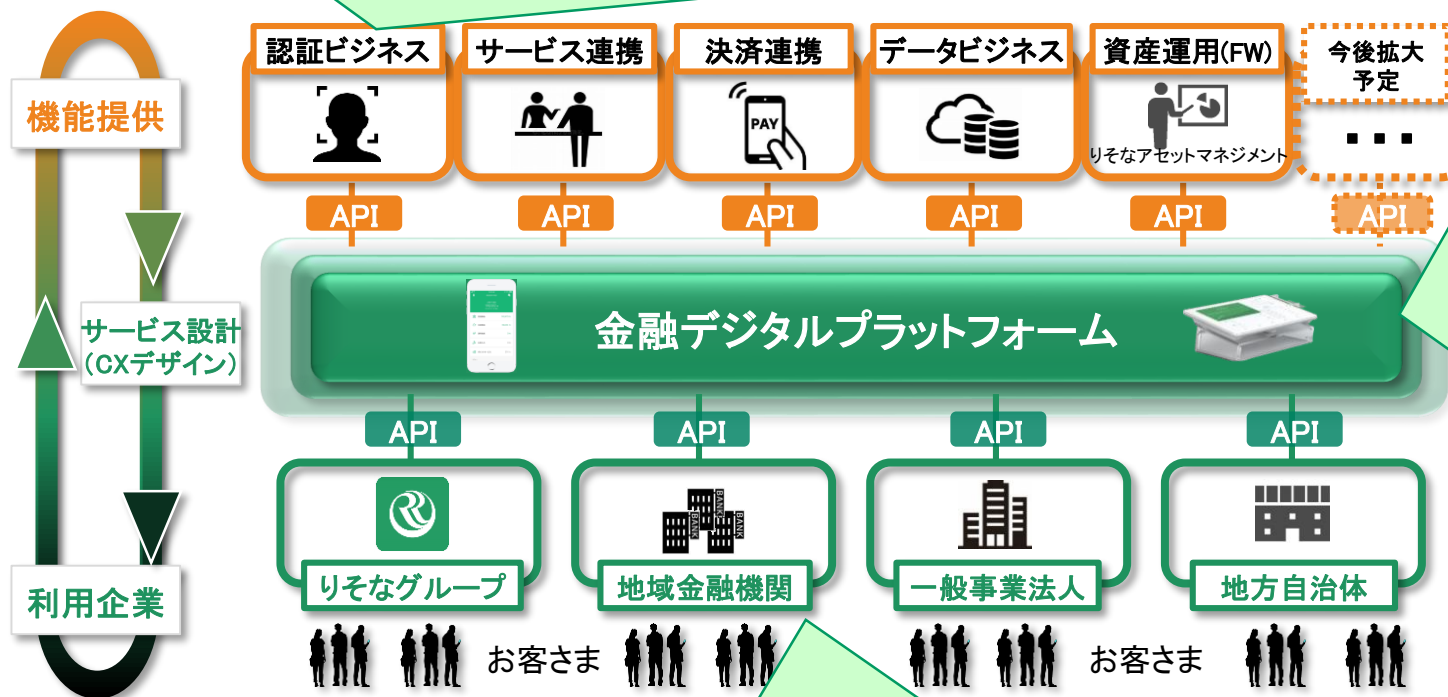


従来の枠組みにとらわれない外部との幅広い共創

- 地域金融機関、異業種企業、地公体を繋ぐプラットフォームを構築
- 新たなテクノロジーの活用により、提供機能の拡充・高度化を図り、エコシステムの拡大を目指す

2021年8月 ジェーシービー、大日本印刷、パナソニック システムソリューションズ ジャパンと
「顔認証マルチチャネルプラットフォーム」事業化検討開始

2021年12月 生体認証を活用した業界横断型プラットフォームの実現に向けたコンソーシアムの設立



2021年7月
NTTデータ、日本IBMと
金融デジタルプラット
フォームの共創に
関する覚書締結

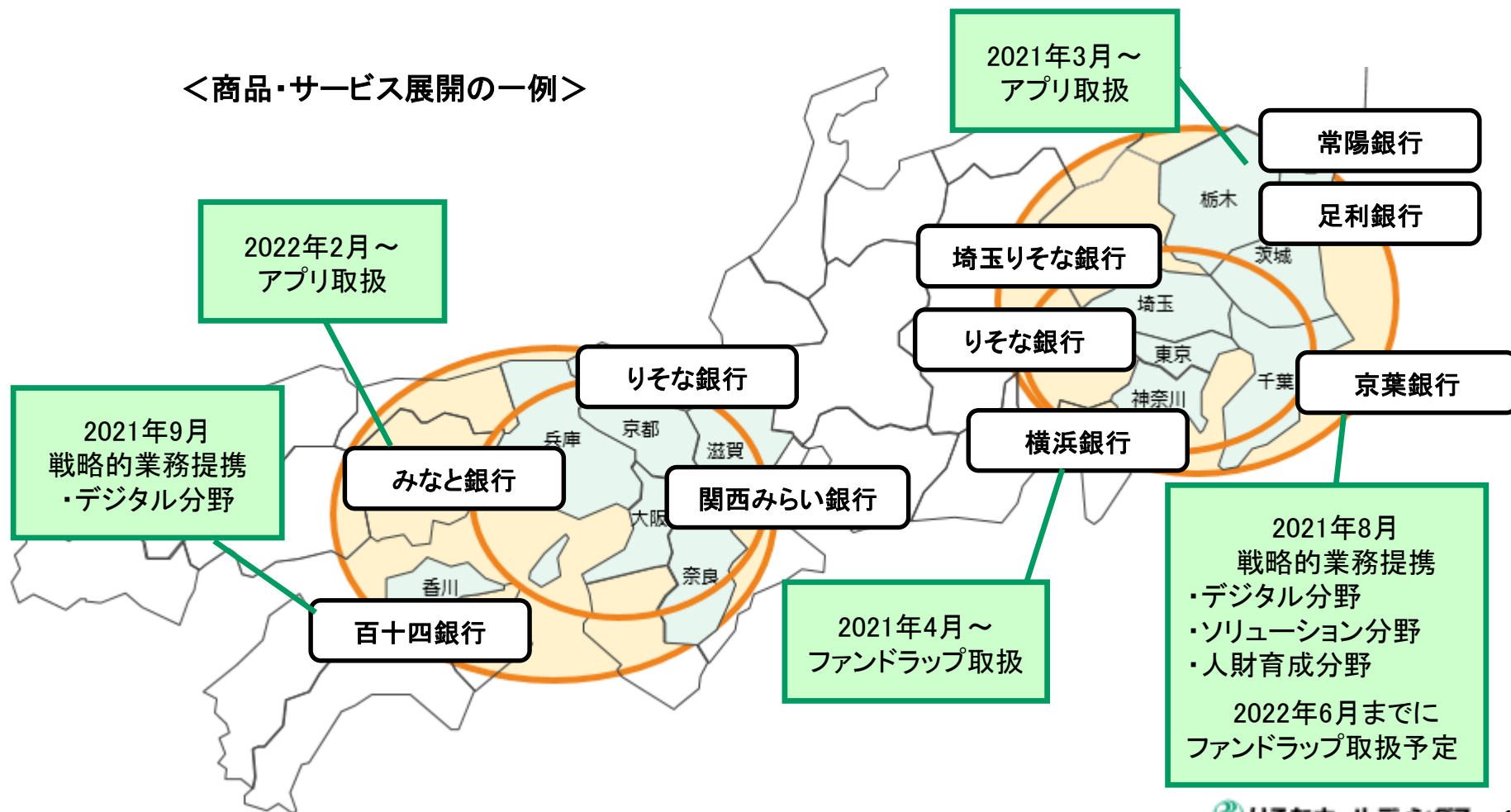
2022年2月
NTTデータ、日本IBMと
新会社/FinBASEの
設立(4/1予定)につい
ての合弁契約を締結

地域金融機関との連携事例は次ページ参照

資本関係にとらわれない幅広い連携を通じ WIN-WIN の関係を構築

- りそなの独自商品・サービスをより多くのお客さまへ提供
- API基盤の活用等を通じて、システム統合せずにスピーディーに展開

<商品・サービス展開の一例>



資本関係にとらわれない幅広い連携を通じ WIN-WIN の関係を構築

2021/12月末時点(2021/3月末比)

グループアプリ

ファンドラップ

ダウンロード数

残高*1

グループ内

464 万DL(+97万)

7,058 億円(+1,687億円)

グループ外

55 万DL(+49万)

359 億円(+359億円)

合計

520 万DL(+147万)

7,417 億円(+2,046億円)

(+39.4%)

(+38.1%)

DX リアルチャネル①

対面ならではの付加価値を提供 お客様接点維持とローコスト運営を両立

■ お客様の利便性向上と銀行コスト削減を追求



- 上記を支える「新営業店システム^{*3}」をりそな銀行・埼玉りそな銀行全店へ導入完了(2021年12月)、関西みらい銀行へも前倒しで来年度導入予定

^{*1}. 2021年度下期以降、全店へ本格展開(りそな銀行・埼玉りそな銀行)

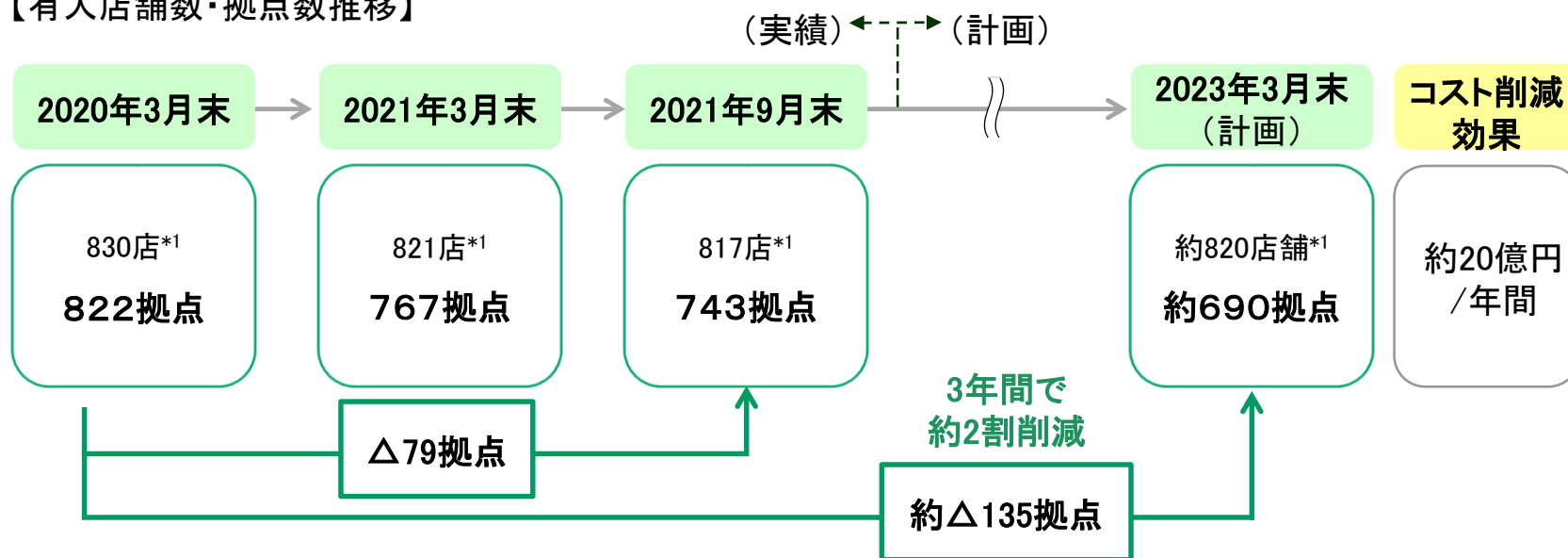
^{*2}. デジタルサービスオフィス ^{*3}. 勘定系システム、端末更改・機能改善等実施

DX リアルチャネル②

対面ならではの付加価値を提供 お客様接点維持とローコスト運営を両立

■ お客様利便性に留意しつつ、現中期経営計画期間(3年間)で拠点数を約2割削減

【有人店舗数・拠点数推移】



りそな銀行高槻富田支店と
関西みらい銀行富田支店の
共同店舗



りそな銀行加古川支店と
みなと銀行加古川支店の
共同店舗

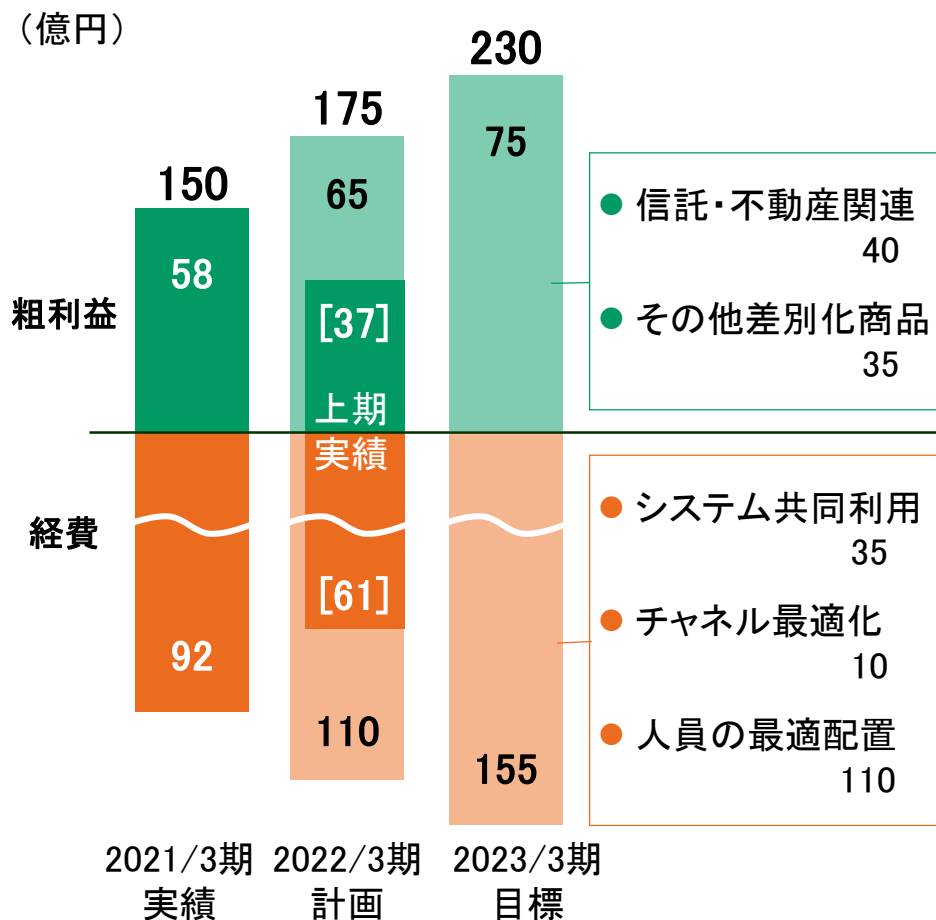
*1. りそな銀行のセブンデイズプラザ併設店などは含まず

関西みらいFG グループシナジー シナジーの更なる追求

グループ体運営の加速を通じシナジーを早期に実現

■ 中期経営計画最終年度(2023年3月期)迄に230億円(2019年3月期比)のシナジー実現を目指す

【グループシナジーの状況(2019年3月期比)】



りそなグループ商品・サービスを展開

＜関西みらいFG 2021年9月期実績＞

- ・ グループアプリセットアップ数 +64.3%(前同比)
- ・ デビットカード発行枚数 +40.1%(同)
- ・ 承継信託新規利用件数 +5.2%(同)
- ・ ファンドラップ残高(法人込) 928億円
+126.4%(2020年9末比)

経営資源最適化を通じた経費コントロール

＜関西みらいFG 2021年9月期実績＞

- ・ 連結経費率(OHR) 71.0%(前同比 △8.8%)
- ・ 営業店事務量 33%削減(2020年3期比)
- ・ BinB拠点数(累計) 68拠点(2020年9末比+47)

コロナ禍で顕在化するニーズ 人生100年時代を見据えた資産形成

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に・・・



資産運用って
どうすればいいのか
よくわからないな



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

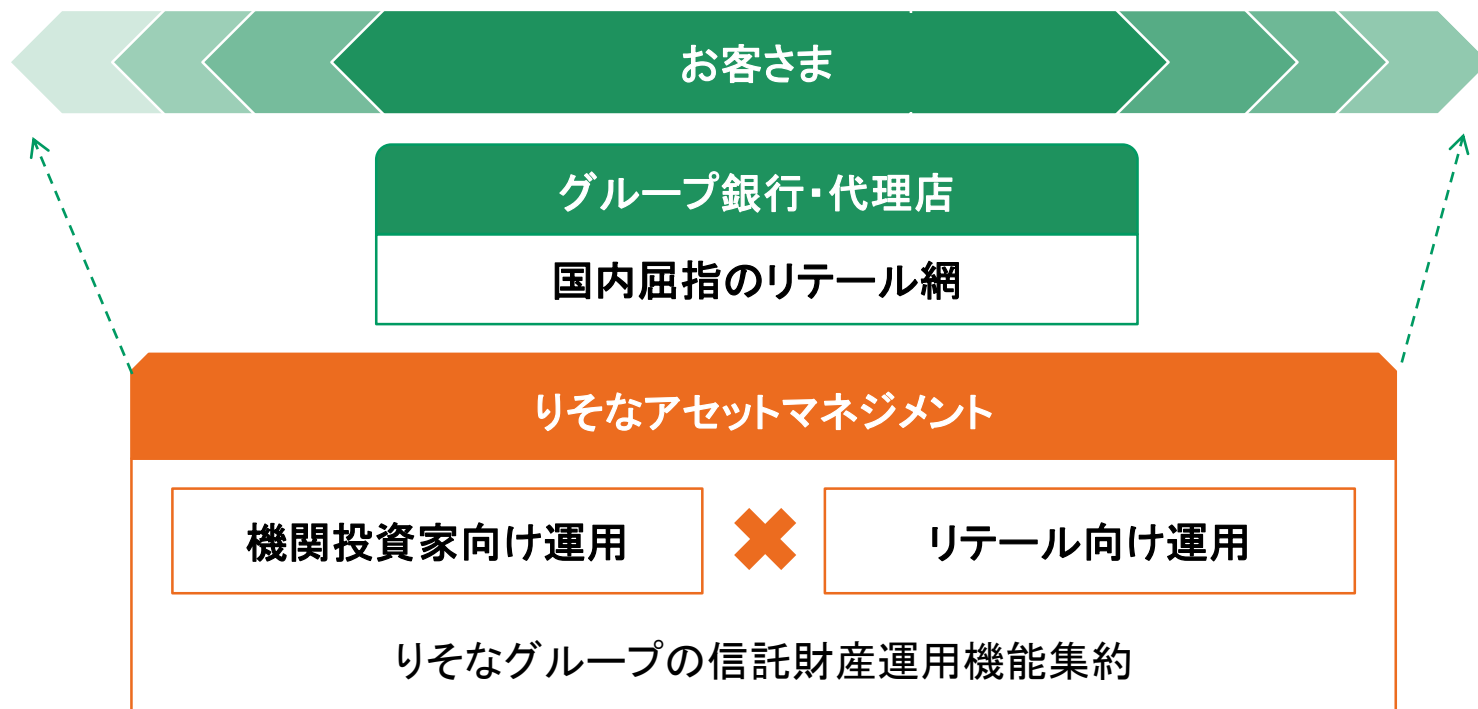
女性 90.40歳

りそなの特長・強みを活かした課題解決

コロナ禍で顕在化するニーズ 人生100年時代を見据えた資産形成

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

コロナ禍で顕在化するニーズ 次世代への円滑な承継

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に・・・



後継者問題、
そろそろなんとか
しないとなあ



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

コロナ禍で顕在化するニーズ 次世代への円滑な承継

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

コロナ禍で顕在化するニーズ キャッシュレス化の進展

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に・・・

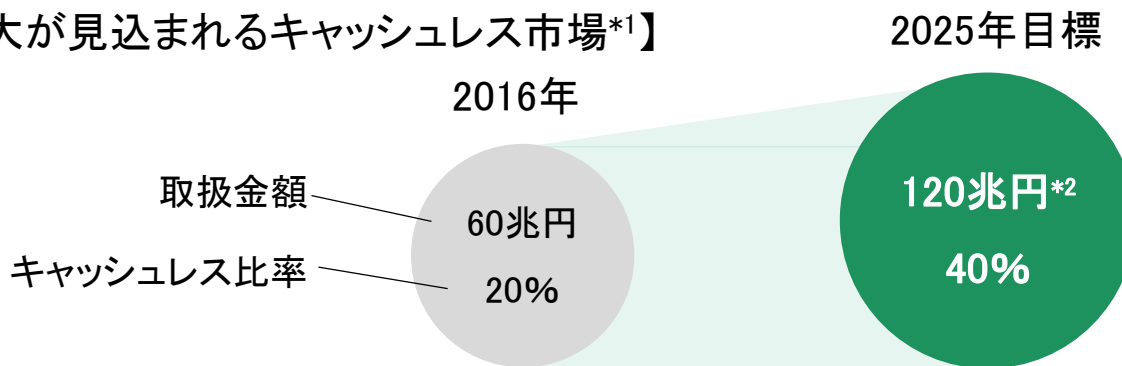


レジ周りに決済端末が
いくつも並んでしまって
困るよ



最近は、
現金に触るのは
避けたいなあ

【拡大が見込まれるキャッシュレス市場*1】



りそなの特長・強みを活かした課題解決

コロナ禍で顕在化するニーズ キャッシュレス化の進展

りそなの特長・強みを活かした課題解決

社会コスト削減とともにお客さまの生産性・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！

- 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

デビットカード

《個人のお客さま》

■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

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 △0.05%、10年国債 △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 ÷ 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



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

- ✓ 2つの“X”(SXとDX)を通じた変革
- ✓ 関西みらいFGの確かな進化／グループシナジー
- ✓ コロナ禍で顕在化するニーズへの対応

第3部

りそなの株主還元への取り組み

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

株主還元への取り組み①

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年3月末目標)
- 2021年3月末(実績): 9.0%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
- 2021年3月期(実績): 6.88%

企業価値向上

株主還元

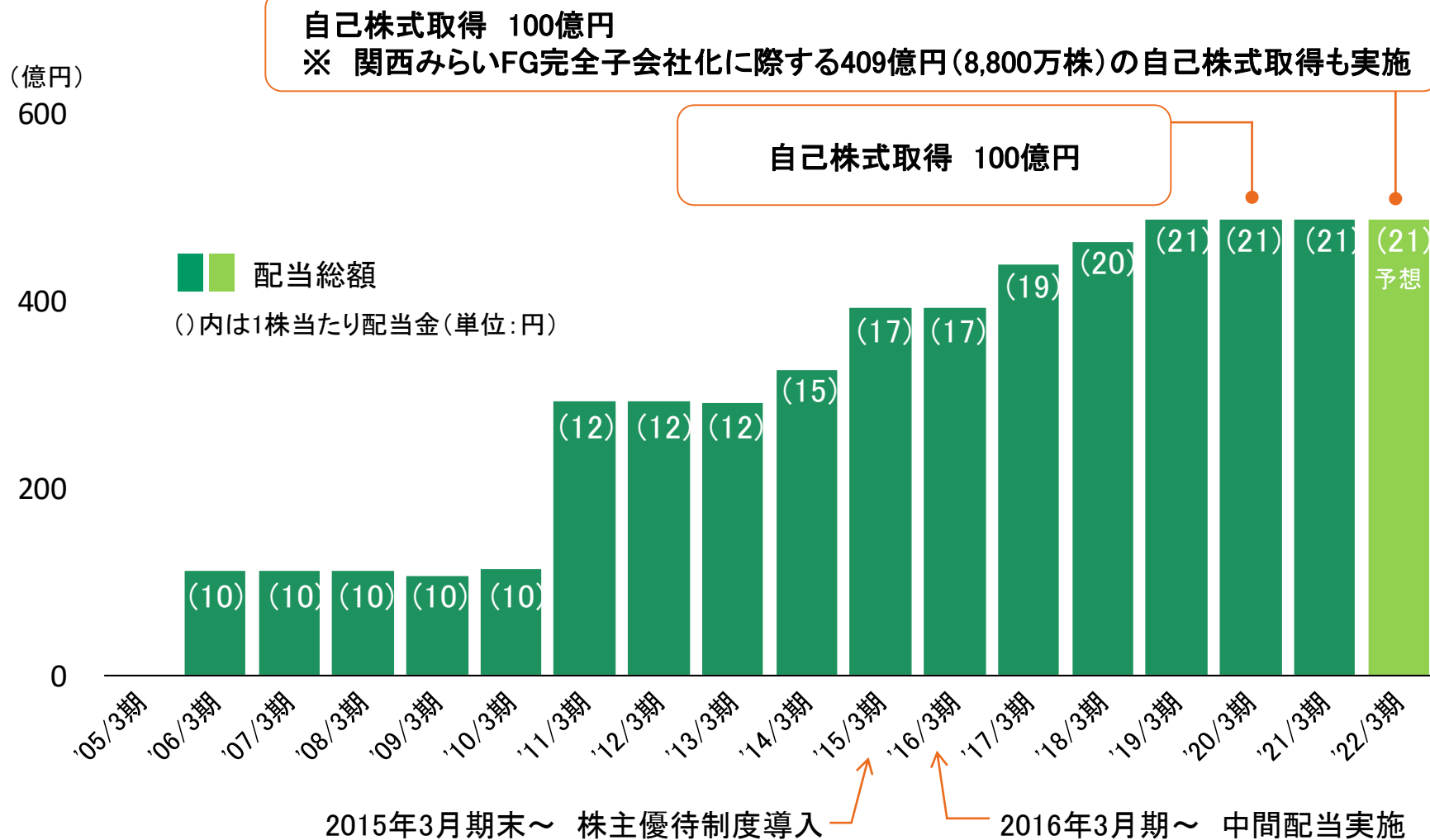
- 健全性、収益性とのバランスや成長投資の機会を考慮しつつ、株主還元の拡充を目指す
- 安定配当を継続しつつ、総還元性向の水準として、中期的に「40%台半ば」を目指す
- 2021年3月期(実績): 38.8%

*1. バゼル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②

【株主還元の推移】



株主優待制度① ～制度の概要(1)～

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します*2

また、保有株式数によりステータスが決まり、ATMご利用手数料等の優遇が受けられます

保有株式数	ポイント数(月間) ※優待券1枚あたり	ポイント数(年間) ※優待券1枚あたり	株主優待券ご利用で 適用されるステータス*3
100株以上500株未満	20ポイント	240ポイント	 パール
500株以上600株未満	25ポイント	300ポイント	
⋮	100株ごとに5ポイント加算		
2,000株以上2,100株未満	100ポイント	1,200ポイント	 ルビー
⋮	100株ごとに5ポイント加算		
4,000株以上	200ポイント	2,400ポイント	 ダイヤモンド

*1. リそな銀行、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単元(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。

*3. 銀行とのお取引内容によっては、記載より高いステータスとなる場合があります。

※株主優待のご利用には毎年お申込みが必要となります。

株主優待制度② ～制度の概要(2)～

【クラブポイントの優遇内容】

- 1 株主優待のほか、銀行とのお取引や残高によりステータスが決定し、ATMご利用手数料などの優遇が受けられます。

ステータス	優遇内容			
 パール ^{*1}	リそなグループ ATM ご利用手数料 0円			
 ルビー ^{*1}	リそなグループ ATM ご利用手数料 0円	コンビニATM ご利用手数料 0円 (キャッシュバック 月間3回)	他行宛 振込 ^{*2} 手数料 半額 (月間3回)	
 ダイヤモンド	リそなグループ ATM ご利用手数料 0円	コンビニATM ご利用手数料 0円 (キャッシュバック 月間3回)	他行宛 振込 ^{*2} 手数料 0円 (月間3回)	他行ATM ご利用手数料 0円 (キャッシュバック 月間3回)
				リそなグループ ATM振込手数料 0円 (キャッシュバック 月間3回)

- 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. 銀行とのお取引内容によっては、記載より高いステータスとなる場合があります。

*2. マイゲート(リそなグループアプリ含む)からのお振込が対象です。

株主優待制度③ ～事例(1)～



保有株式数 500株

優遇を受ける！

ステータス



パール

りそなグループATMご利用手数料0円

ためたポイントを使う！

月間25ポイント、
1年間ためると ⇒300ポイント

例えば

nanacoポイントに交換して
コンビニで使用



保有株式数 2,000株

優遇を受ける！

ステータス



ルビー

りそなグループATMご利用手数料0円

コンビニATMご利用手数料0円
(キャッシュバック月間3回)

他行宛振込手数料半額(月間3回)

※マイゲート(りそなグループアプリ含む)からのお振込が対象です。

ためたポイントを使う！

月間100ポイント、
1年間ためると ⇒1,200ポイント

例えば

WAONポイントに交換して
スーパーで使用



お得にお買い物！

株主優待制度④ ～事例(2)～



保有株式数4,000株

優遇を受ける！

ステータス



ダイヤモンド

りそなグループATMご利用手数料0円

コンビニATMご利用手数料0円
(キャッシュバック月間3回)

他行宛振込*1手数料0円(月間3回)
※マイゲート(りそなグループアプリ含む)からのお振込が対象です。

他行ATMご利用手数料0円
(キャッシュバック月間3回)

りそなグループATM振込手数料0円
(キャッシュバック月間3回)

ためたポイントを使う！

月間200ポイント、1年間ためると
⇒2,400ポイント

例えば

楽天ポイントに交換して
ネットショップで利用

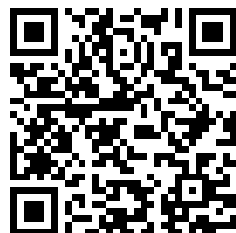
ためたポイントを足して
新しい掃除機を
お得に購入！



株主優待制度⑤

株主優待制度について詳しくは当社Webサイトをご覧ください

<https://www.resona-gr.co.jp/holdings/investors/kojin/yutai/index.html>





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、並びにリ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。