

第1部

りそなの特長・強み

本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ

～リテール特化100年の歴史 × 変革のDNA～

第2部

りそなの成長戦略

第3部

りそなの株主還元とサステナビリティへの取り組み

プロフィール

商号	株式会社りそなホールディングス		
設立	2001年12月	単元株式数	100株
証券コード	東京証券取引所プライム 8308	総資産	74.8兆円*1
所在地	(東京本社) 東京都江東区木場1丁目5番65号	(大阪本社) 大阪府中央区備後町2丁目2番1号	



東京本社



大阪本社

取締役兼
代表執行役社長
兼グループCEO
南 昌宏



*1. 2023年3月末時点

グループストラクチャー

(2023年3月末)



りそなホールディングス

総資産 74.8兆円

信託財産 28.8兆円

100%



関西みらいフィナンシャルグループ

100%

100%

100%

100%

りそな銀行

<信託併営>

埼玉りそな銀行

<信託併営>

関西みらい銀行

<信託併営>

みなと銀行



りそなホールディングス

りそなのブランドコンセプト

「りそな」は、ラテン語で「Resona＝共鳴する、響きわたる」という意味を持っています。

私たちにとって、もっとも大切なものは、お客さまの声です。

お客さまの声に耳を傾け、共鳴し、響き合いながら、

お客さまとの間に揺るぎない絆を築いていこうという思いを込めています。

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

りそな
【Resona】

地域
【Regional】

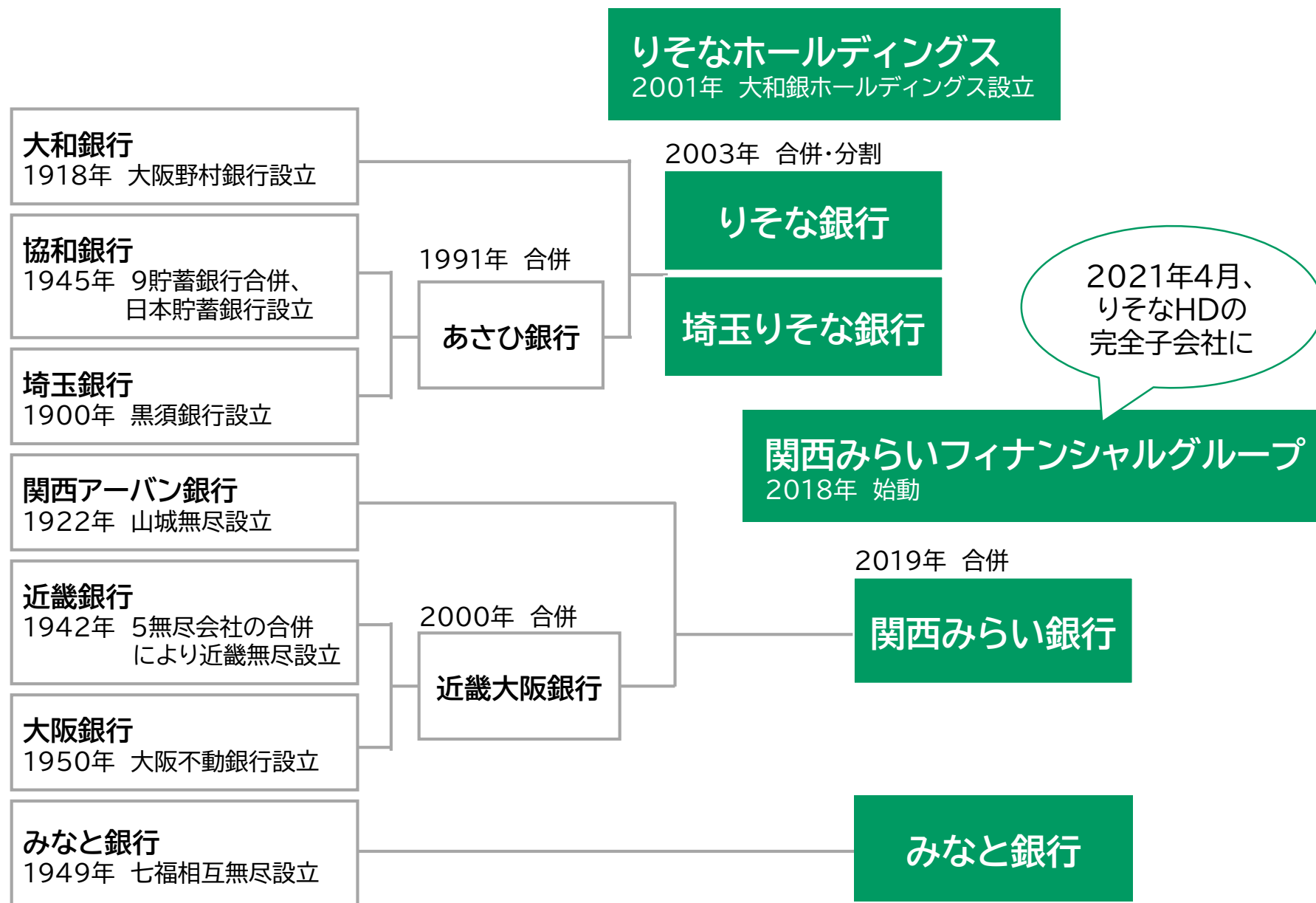


RESONA

全体を囲む正円は
「安心感」「信頼感」を表現

グリーンは、
「やさしさ」「透明」等を、
オレンジは
「親しみやすさ」「暖かさ」等
を象徴

りそなグループの原点 ～リテール特化100年の歴史～



2003年 りそなショック



銀行の常識は世間の非常識

2005年3月までの集中再生期間で4つの改革を断行



変革のDNA

「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」



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。

りそなグループの原点 ～4つの改革～

1

ガバナンス改革

邦銀初の指名委員会等設置会社

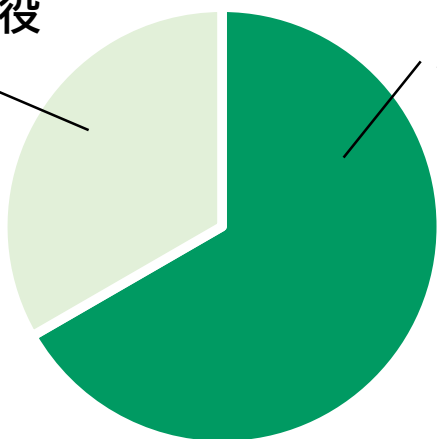
【取締役会構成】

社内取締役

4名

社外取締役

8名



2

財務改革

不良債権処理の断行、
政策保有株式の大幅削減

【不良債権比率】

11.19%



2003/9末

1.31%

2023/6末

【政策保有株式残高(取得原価)】

約1.4兆円



2003/3末

1兆円以上削減

約0.3兆円

2023/6末

りそなグループの原点 ～4つの改革～

3 サービス改革

平日午後5時まで営業

4 オペレーション改革

印鑑レス・ペーパーレス・後方事務レス

デジタル×リアルの融合の優位性



本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ

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

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

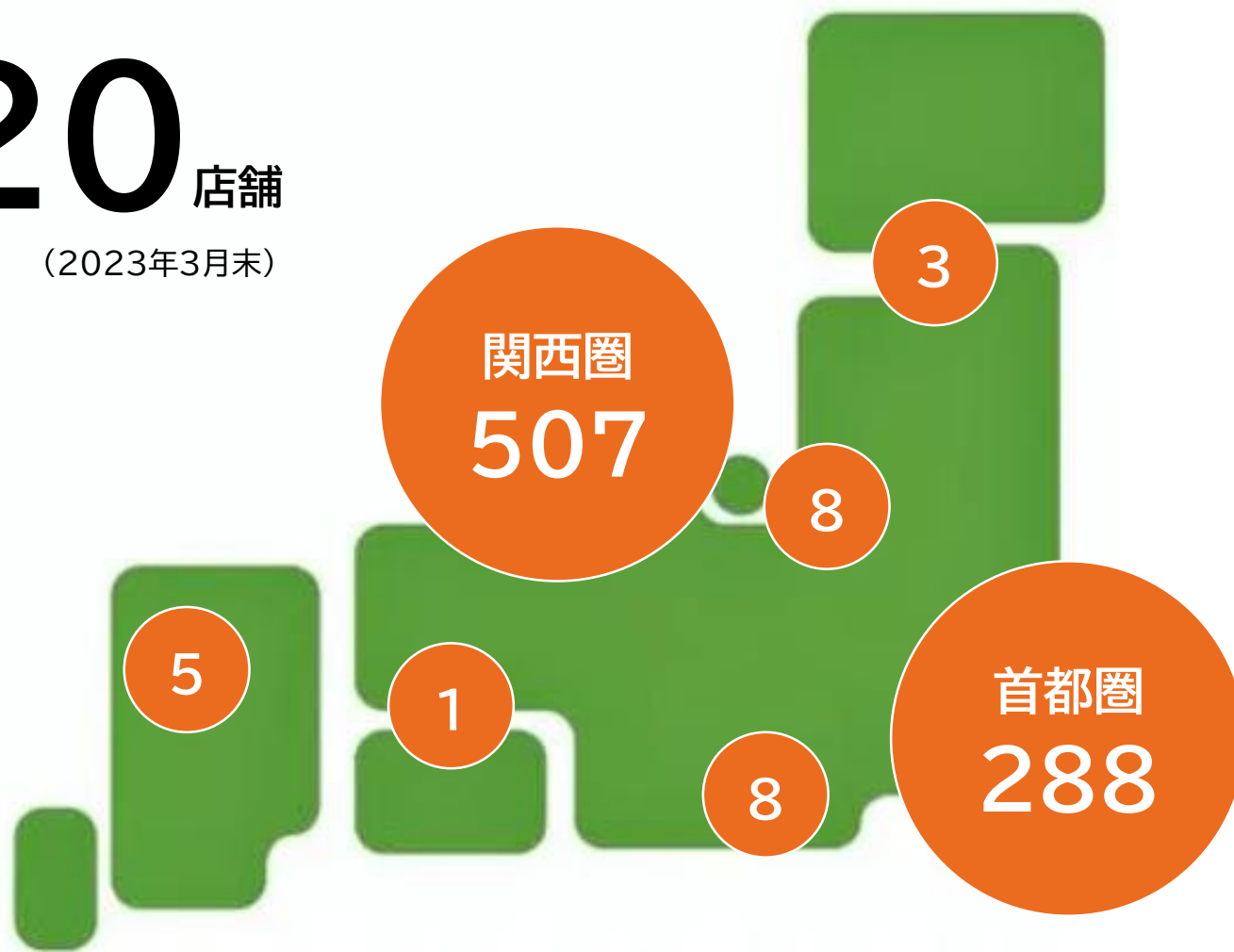
地域密着型
リテール営業基盤



本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ

有人店舗数

820店舗
(2023年3月末)



本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ

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

61兆円

貸出金

41兆円

本邦最大の信託併営リテール商業銀行グループ

マーケットシェア*1

(2023年3月末)

【預金】

4.2%

4.0%

46.0%

22.9%

18.8%

17.1%

東京

神奈川

埼玉

大阪

兵庫

滋賀

【貸出金】

4.6%

8.8%

43.4%

24.1%

31.0%

19.4%

GDP 全国 **1**位

同 **4**位

同 **5**位

同 **2**位

同 **6**位

@1人所得 全国 **6**位

■ りそな銀行+埼玉りそな銀行

■ 関西みらい銀行+みなと銀行

*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

安定した黒字体質

りそな改革以降、
リーマンショック時も含めて、黒字を継続

資本は質的・量的拡充から 本格活用フェーズへ

自己資本比率(国内基準)

12.48%

普通株式等Tier1比率^{*1}

10%程度

(2023年3月末)

*1. 其他有価証券評価差額金除き、バーゼル3最終化ベース試算値

健全性の高い貸出資産

不良債権比率

1.29%

ネット不良債権比率^{*1}

0.32%

(2023年3月末)

*1. 担保/保証・引当金控除後不良債権比率

安定した調達構造

潤沢な預金基盤

預金残高
61.8兆円

個人預金比率
61%

国内預金の
平均調達コスト
0.005%

(2023年3月末)

健全な財務基盤

格付情報(長期)

(2023年10月24日現在)

	Moody's	S&P	R&I	JCR
りそなホールディングス	-	-	A+	-
りそな銀行	A2	A	AA-	AA
埼玉りそな銀行	A2	-	AA-	AA
関西みらい銀行	-	-	-	AA
みなと銀行	-	-	-	AA

健全かつ金利感応度が高いバランスシート

総資産74.8兆円
(2023年3月末)

健全な貸出金ポートフォリオ

- 住宅ローンおよび中堅・中小企業向けを中心に分散
- 厳格な審査モデルをベースとした良質な住宅ローンポート

貸出金
41.4兆円

大企業他*1
21.2%

中小企業向け*1
38.2%

住宅ローン*1
40.5%

預金
61.8兆円

個人預金*1
61.5%

法人預金*1
30.8%

その他 7.6%

譲渡性預金 0.8兆円

その他負債 9.4兆円

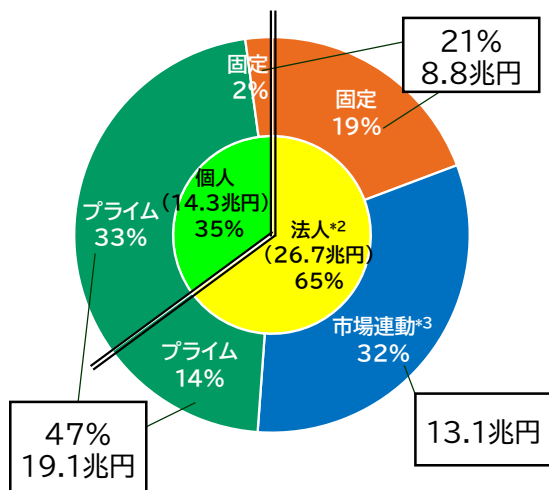
日銀借入金 3.5兆円

純資産 2.5兆円

安定した調達構造

- 低コスト調達を支える潤沢なリテール預金基盤
- 個人預金比率: 61%
- 国内預金の平均調達コスト: 0.005%

貸出金構成



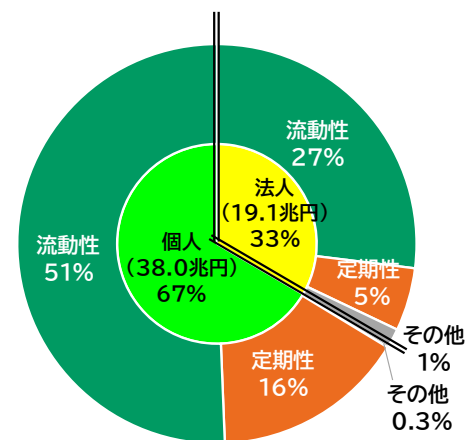
有価証券 8.3兆円

JGB 2.9兆円*1

その他資産 24.9兆円

日銀預け金*1
21.7兆円

預金構成*4



*1. 銀行合算 *2. アパートマンションローンを含む *3. 1年以内に期日到来する固定金利(スプレッド)貸出を含む

*4. 国内個人預金 + 国内法人預金

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

第2部

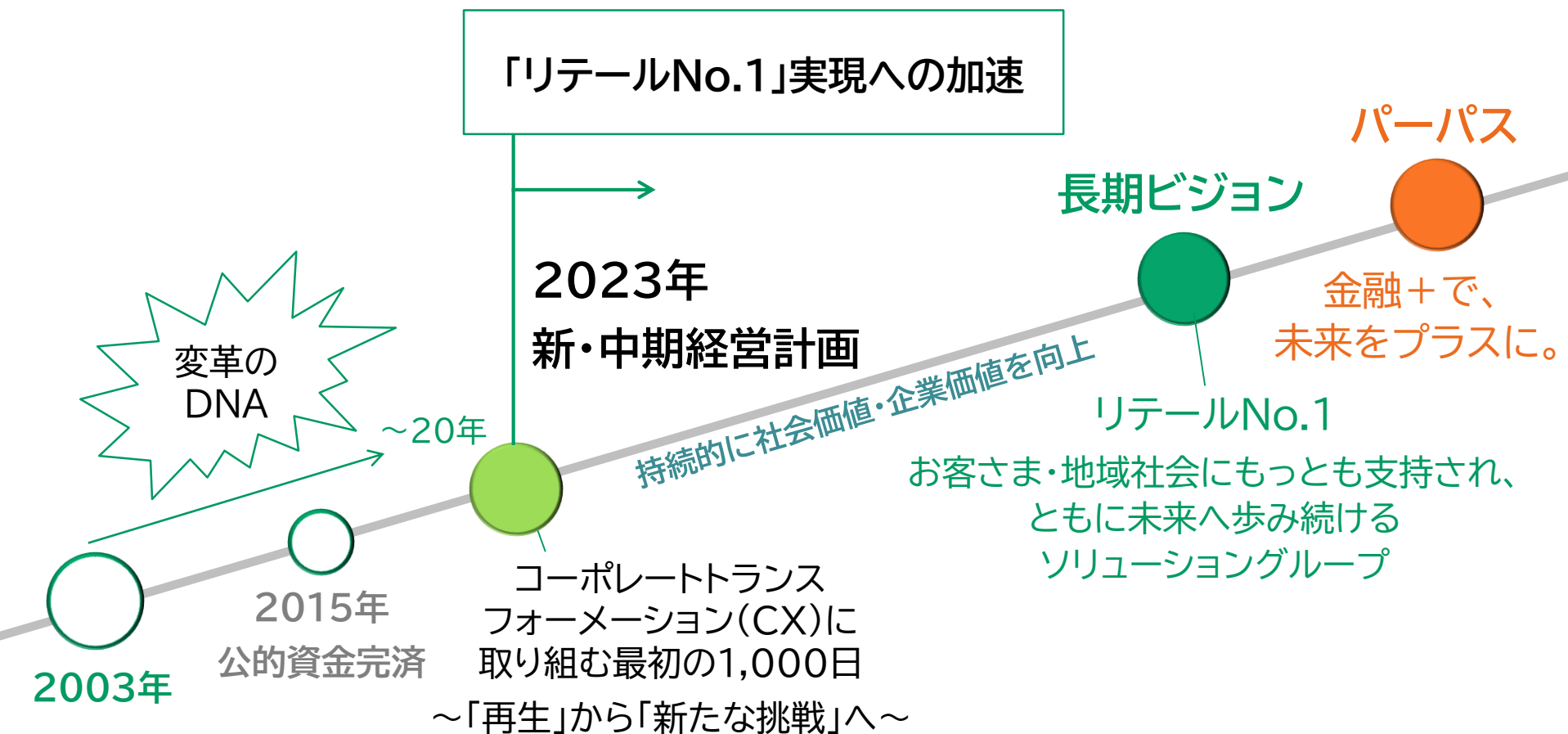
りそなの成長戦略

「リテールNo.1」実現への加速

～2023年4月 新中期経営計画スタート～

第3部 りそなの株主還元とサステナビリティへの取り組み

りそなグループが長期的に目指す姿



お客さまの喜びがりそなの喜び

中期経営計画の全体像

「リテールNo.1」
実現への加速

コーポレートトランスフォーメーション(CX)に取り組む最初の1,000日
～「再生」から「新たな挑戦」へ～

◆SX・DX等を見据えた「変化への適応」

◆収益・コスト構造改革のさらなる加速

価値創造力の強化

◆グループの強みを活かしたビジネスの深掘と
新たな価値の創造

深掘・挑戦

- ・コンサルティング力の質的・量的強化
- ・オールリソなの発揮(お客さま基盤・機能)
- ・テクノロジー・データの利活用

共創・拡大

- ・「お客さま基盤」「経営資源」「機能」拡充
 - ✓ 金融デジタルプラットフォーム
 - ✓ インオーガニック投資

<提供価値>

事業・資産循環

促進

社会構造転換

<注力ビジネス>

- ・中小企業向け貸出
- ・事業承継・資産承継
- ・キャッシュレス・DX
- ・資産形成サポート
- ・企業年金
- ・住まい

多様化・
高度化する
こまりごと

経営基盤の次世代化

◆グループ連結運営のさらなる強化と
一体的な基盤改革

ガバナンス

- ・グループガバナンスの強化
- ・リスクガバナンスの高度化
- ・お客さま本位の業務運営徹底

人的資本

- ・「価値創造」「Well-being」の実現
- ・3つの柱(エンゲージメント、プロフェッショナル、共創)の共鳴

知的資本

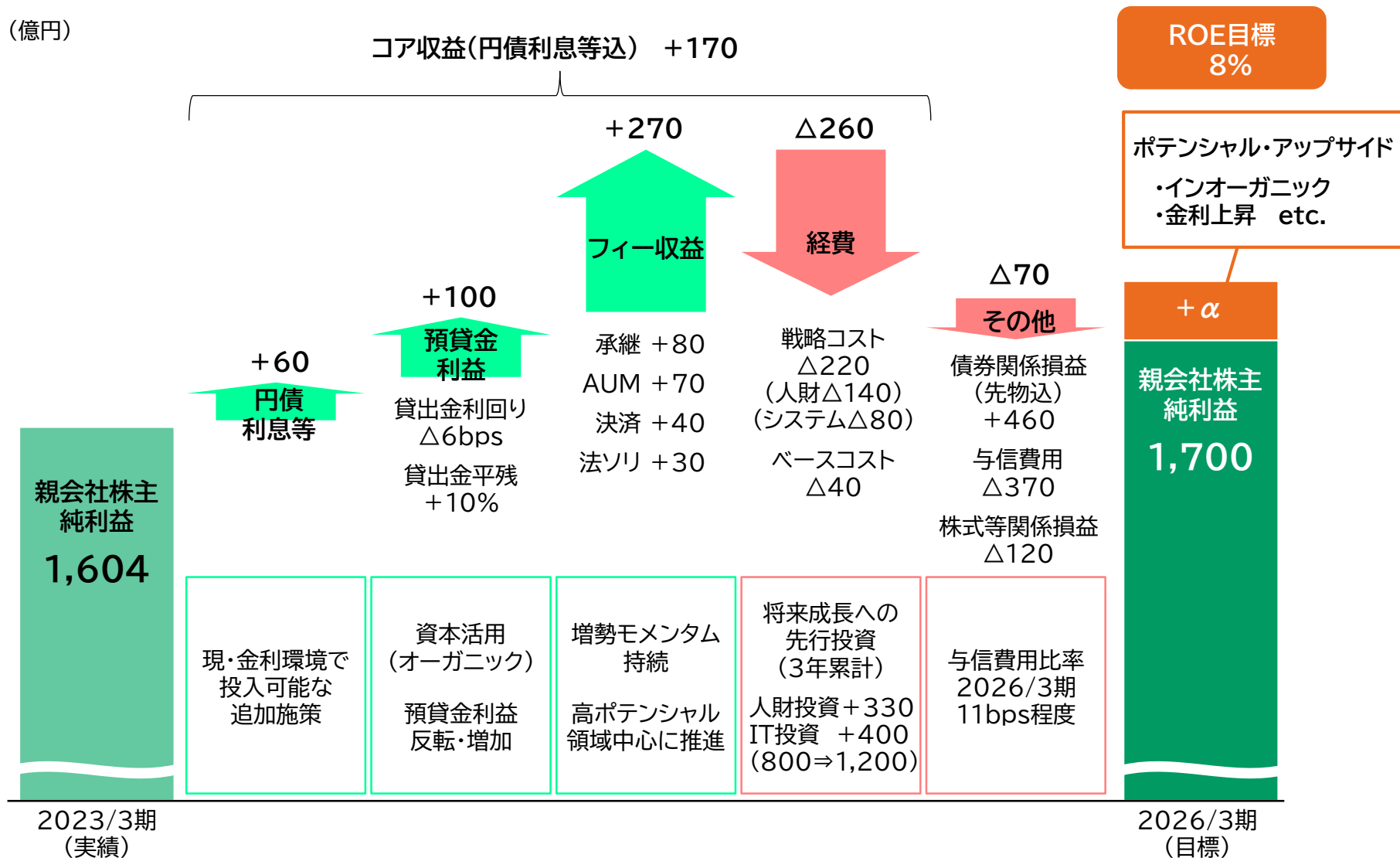
- ・業務プロセス: 解体・再構築
- ・チャネル: リアル・デジタルの一体化
- ・システム: 汎用化・オープン化・スリム化

資本の質的・量的拡充から本格活用フェーズへ

収益ロードマップ

将来的なエンゲージメント・生産性の向上に向けた先行投資を吸収しコア収益増益を企図、ROE8%を目指す計画

(億円)



環境変化に即したビジネス展開

「金利のない世界」から「金利のある世界」へ⇒銀行ビジネスにはポジティブな環境変化

これまで:デフレ環境

これから:脱デフレ

フィー収益の増強

資金利益の拡大

フィー収益の増強

双発(資金利益+フィー収益)によるビジネスの拡大

資金利益の拡大

リテールのお客さま中心の預金基盤の優位性が際立つ環境へ

- 貸出金ビジネス : 資金需要の拡大+利ざやの改善
- 有価証券運用ビジネス : 収益機会の拡大

フィー収益の増強

変化に応じた新たなこまりごとへのソリューション提供

- AUMビジネス : インフレ環境+新NISA等による「貯蓄から投資」の加速
- 事業承継ビジネス : 事業環境変化をふまえた承継準備の加速

中小企業向け貸出ビジネス

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に…



これからはDX投資にも
力を入れていきたいなあ



脱炭素化に向けた
設備投資も考えなきゃ

【多様化・複雑化するこまりごと】

少子高齢化

気候変動

事業承継

DX・生産性向上

脱炭素化

マクロ経済

金利上昇

円安

物価上昇

【設備投資 対前年度増減率*1】

2022年度
実績

+10.0%

2023年度
計画

+20.1%

りそなの特長・強みを活かした課題解決

*1. 日本政策投資銀行「2023年度設備投資計画調査」、2022年度は弊社試算値

中小企業向け貸出ビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

環境変化に応じて発現する資金需要への対応力強化

100年の歴史

変革のDNA

リレーション
ソリューション



日本を支える中小企業

(企業数 約99.7%*1)

(従業者数 約70%*1)

■ コンサルティング力/ファイナンス力の 質的・量的強化

【リテール・トランジション・ファイナンス累計取扱高】

【2021～2022年度】
約1.8兆円(実績)

【2023～2025年度】
3.0兆円(計画)

■ 二大都市圏中心のグループネットワーク ■ 国内トップクラスのメインバンク社数

【メインバンク社数*2】



【りそなグループの都道府県別順位*2】

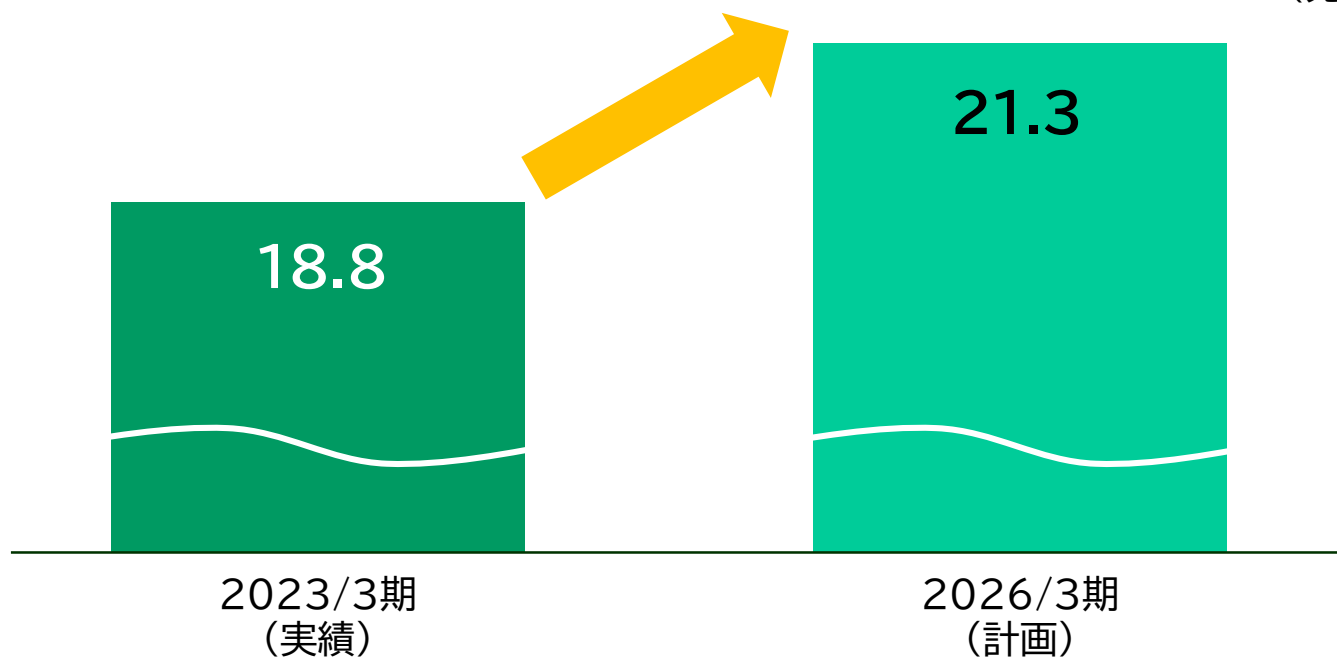
埼玉 **1位** 大阪 **1位** 兵庫 **2位** 滋賀 **2位**

中小企業向け貸出ビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

【当社の一般貸(事業法人向け貸出)平残】

(兆円)



住宅ローンビジネス

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に…



住宅ローンを借りたあとに
病気になったら心配だな

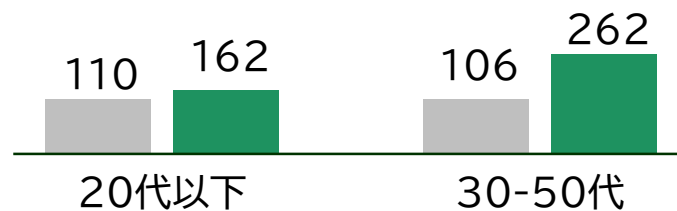


住宅ローンを考えたいのに
仕事が忙しくて銀行に
なかなか行けないわ

20～64歳の
およそ**4人に1人**^{*1}ががんに

【女性の単独世帯数^{*2}】 (万世帯)

■ 1980 ■ 2020



りそなの特長・強みを活かした課題解決

*1. 総患者数に占める割合、厚生労働省「令和2年 患者調査」

*2. 内閣府「男女共同参画白書 令和4年版」を基に作成

住宅ローンビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

お客さまの行動変化を捉えた多様なソリューションの提供

住宅ローン
日本一の強み

No.1




業務プロセス改革

お客さま
利便性向上



住宅ローン
人員増強

■ オンライン/リアル双方からのアプローチ強化

- オンライン新システム(2023/7月～)
- ニーズに応える差別化商品・施策展開
 - 団信革命
(3大疾病+16の病気・ケガ、要介護状態も保障)
 - 女性のための住宅ローン
 - ペアローン、環境等配慮型住宅*1購入者向けローン特典
 - お客さまの金利見通しに即した長期固定ニーズへの対応

■ りそなグループアプリによる 双方向コミュニケーション

⇒ ライフイベントに応じたソリューション提案
【平均取引商品個数】

一般先*2
2.8

VS

住宅ローン先
4.9

*1. ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)、太陽光発電設備設置住宅、長期優良住宅等

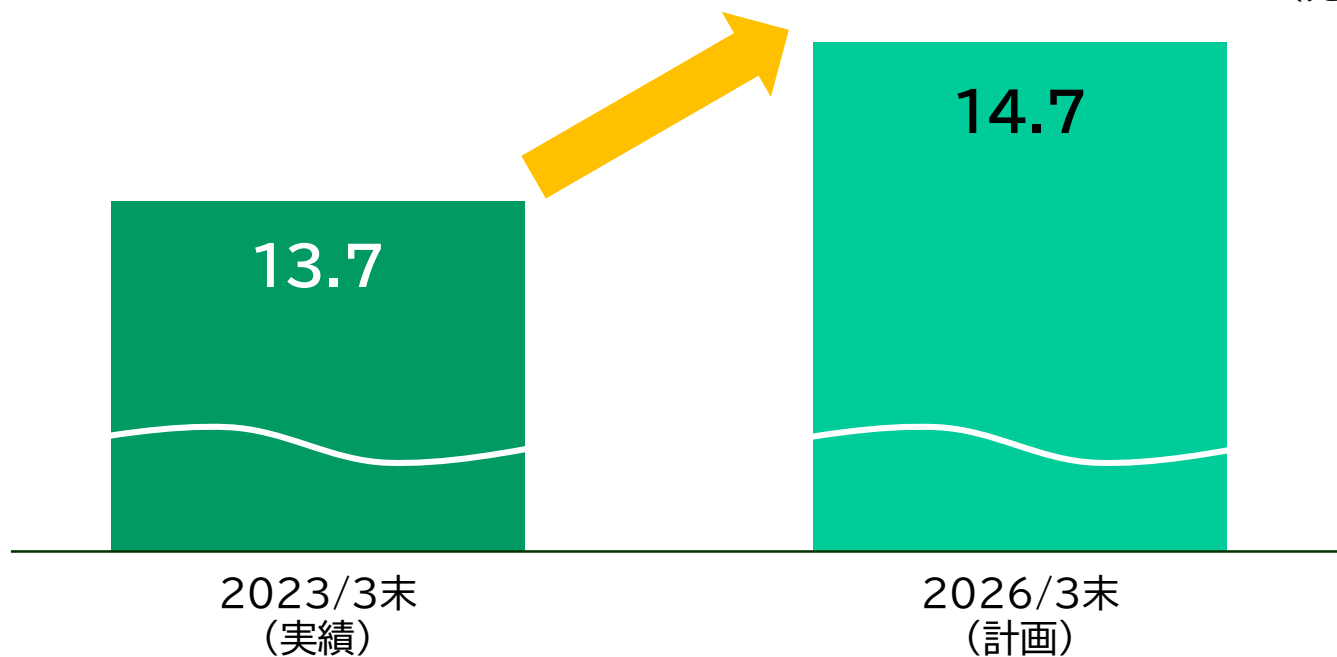
*2. ポテンシャル層Ⅱ、ポテンシャル層Ⅲとの比較(2023/3末、りそな銀行+埼玉りそな銀行+関西みらい銀行)

住宅ローンビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

【当社の自己居住用住宅ローン残高】

(兆円)



事業・資産承継ビジネス

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に・・・

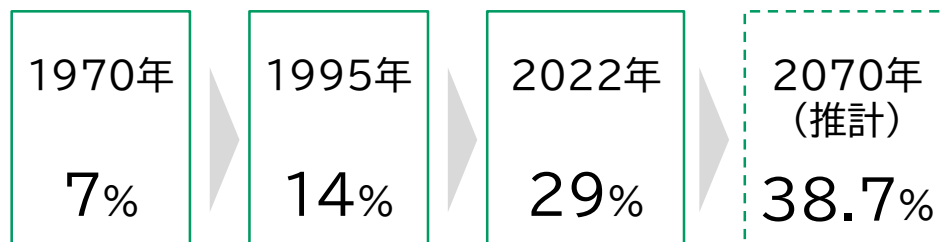


後継者問題、そろそろ
なんとかしないとなあ



不動産の価格が
あがってるみたいだけど
相続のとき大丈夫かな

【高齢化率*1】



【中小企業経営者数*2】

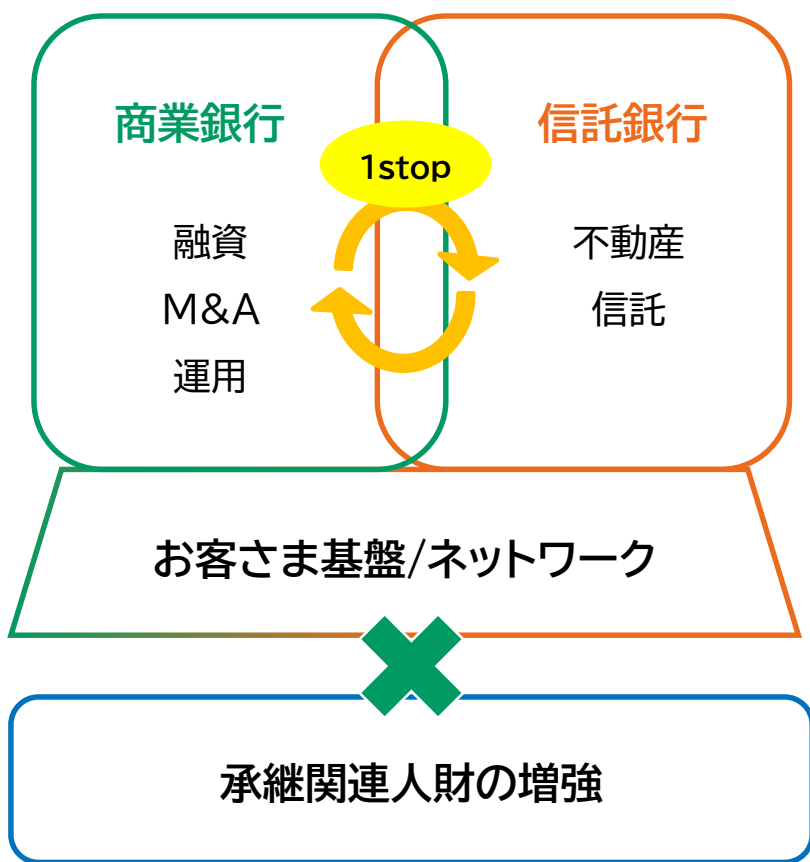
中小企業経営者 約381万人
うち、70歳以上 約245万人

りそなの特長・強みを活かした課題解決

事業・資産承継ビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

顕在化する承継ニーズに信託併営リテール商業銀行の多様なソリューションで対応



- 専門人財のさらなる増強を通じて、
より多くのお客さまに伴走

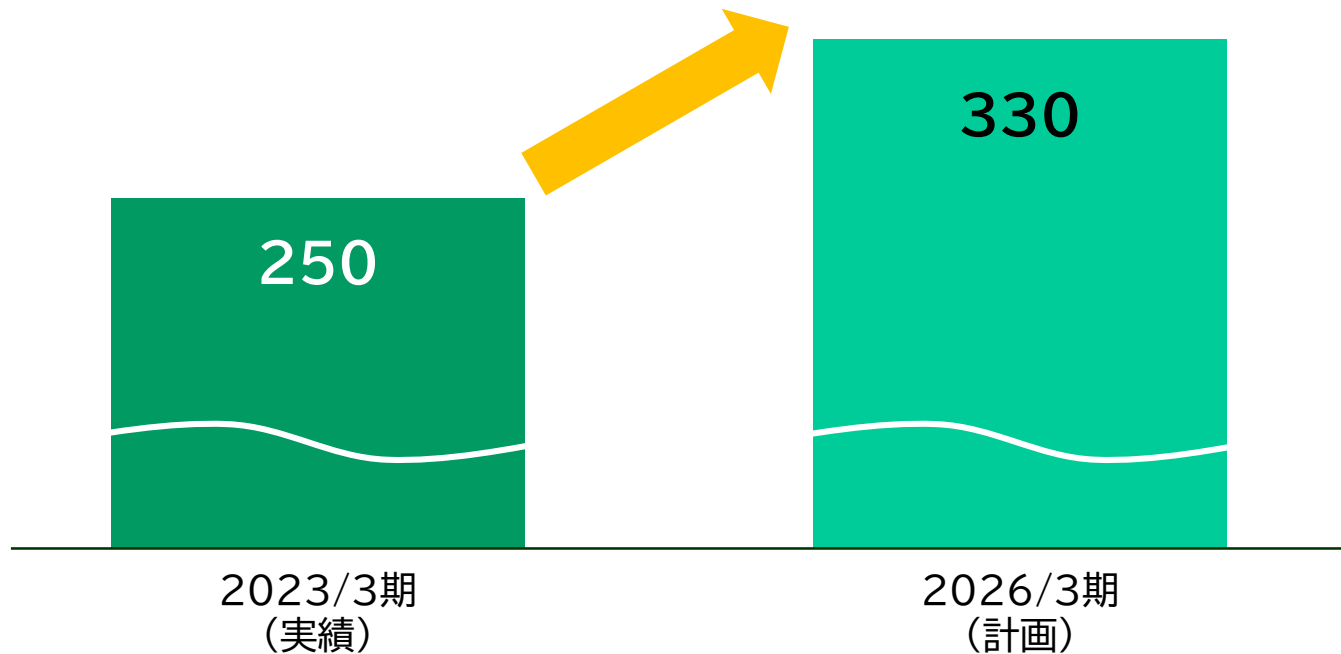


承継後も続く事業活動/ライフイベントを伴走支援

りそなの特長・強みを活かした課題解決

【当社の承継関連収益】

(億円)



キャッシュレス・DXソリューションビジネス

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に…

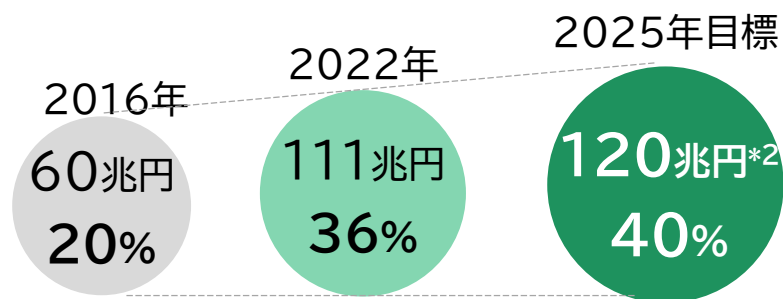


手軽にキャッシュレスで
支払いたいわ



インボイス制度への対応、
どうしようかなあ

【キャッシュレス市場比率*1】



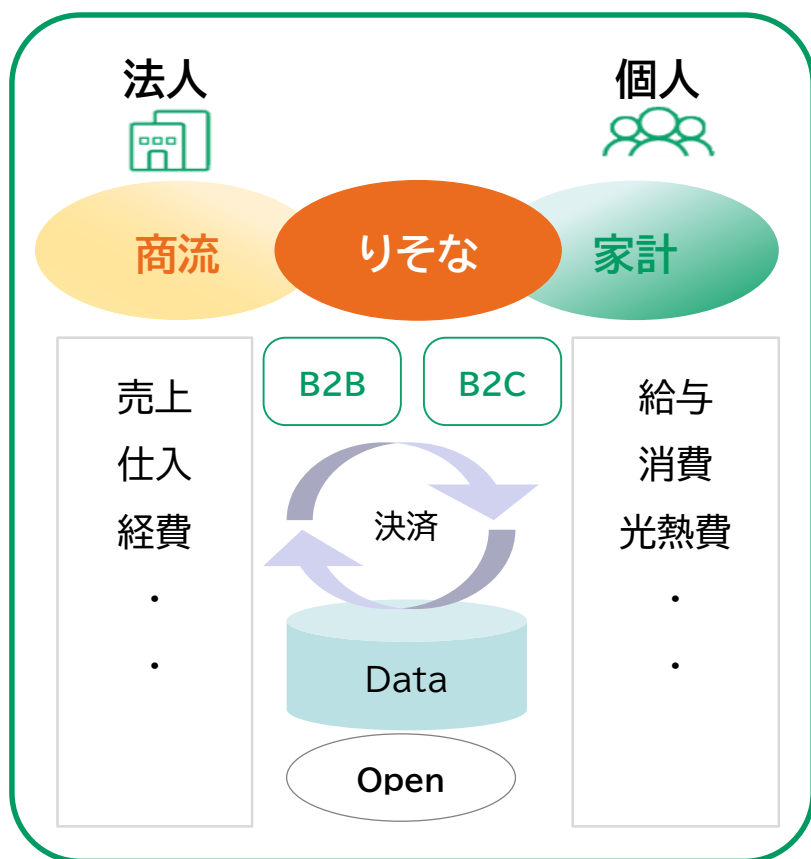
電帳法
経過措置
2023/12末終了

りそなの特長・強みを活かした課題解決

キャッシュレス・DXソリューションビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

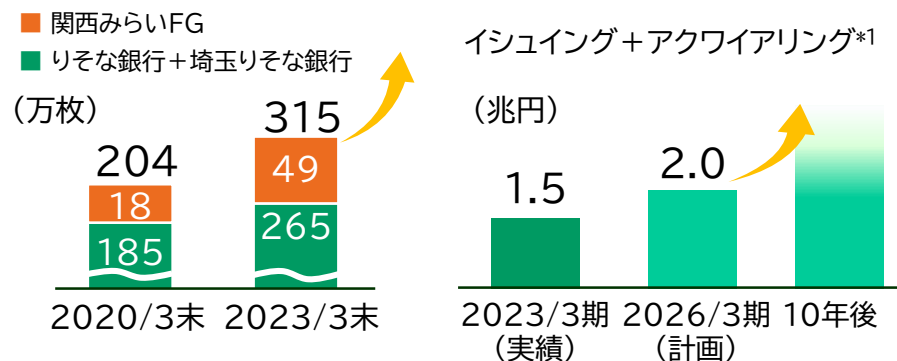
個人の家計、企業の商流に向けた利便性を提供



■ キャッシュレス・デジタル化のニーズに対し 多種多様なサービスを提供

- 個人向けデビットカード：口座に標準装備
- 法人向けデビットカード：決済手段としてのニーズ拡大

【デビットカード発行枚数】 【カード決済取扱高】



- 支払ワンストップ
 - 請求書支払業務のDX化支援
 - ・ 電帳法対応／効率化ニーズに対し一気通関のサービス提供

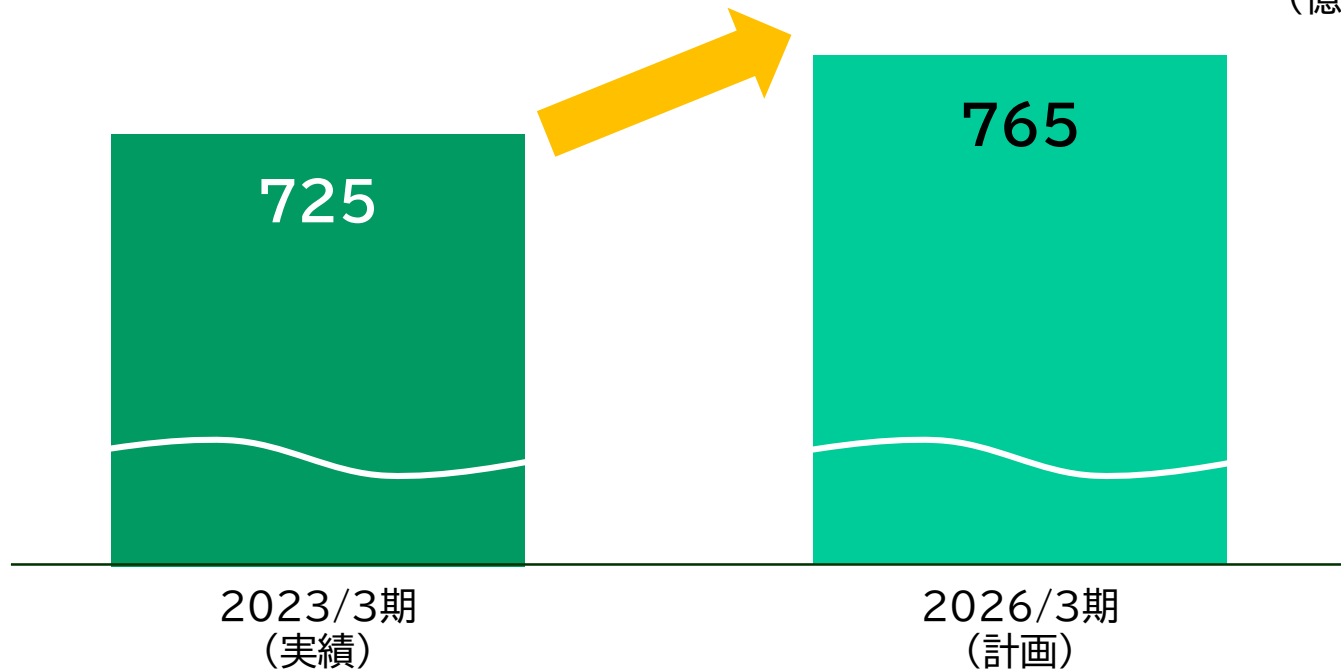
*1. グループ会社を含む

キャッシュレス・DXソリューションビジネス

りそなの特長・強みを活かした課題解決

【当社の決済関連収益】

(億円)



資産形成サポートビジネス

例えば、こんなお客さまの認識・こまりごとの変化に…

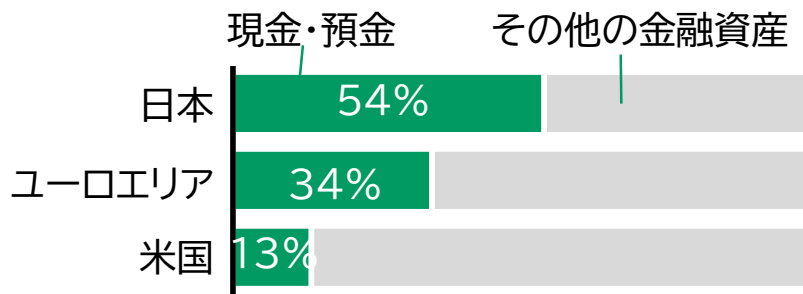


人生100年時代で、
老後に思ったよりお金が
かかりそうだわ



積立NISAってどうやって
始めればいいんだろう

【金融資産構成比*1】



2024/1月～
新NISA制度開始

生涯非課税保有限度額は
1,800万円

りそなの特長・強みを活かした課題解決

*1. 日本銀行調査統計局「資金循環の日米欧比較」(2022/8月)を基に作成

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

企業年金で培ったプロ向けの運用力をリテールのお客さまへ

50年超の
年金運用



人財



リテールのお客さま基盤



■ 運用力とテクノロジーの融合

全世代のお客さまとの
デジタル接点拡充

アドバイス
配信



新たな
お客さま体験



プロ向けの
長期安定運用力

りそなグループ
アプリ

新・資産形成
支援ツール
「つみたてボックス」

グループ内外での
ファンドラップ拡充

【ファンドラップ残高*1】

(億円)

7,442

14,000

2023/3末 (実績) 2026/3末 (計画) 10年後

【積立投資信託利用者】

(万先)

20

100

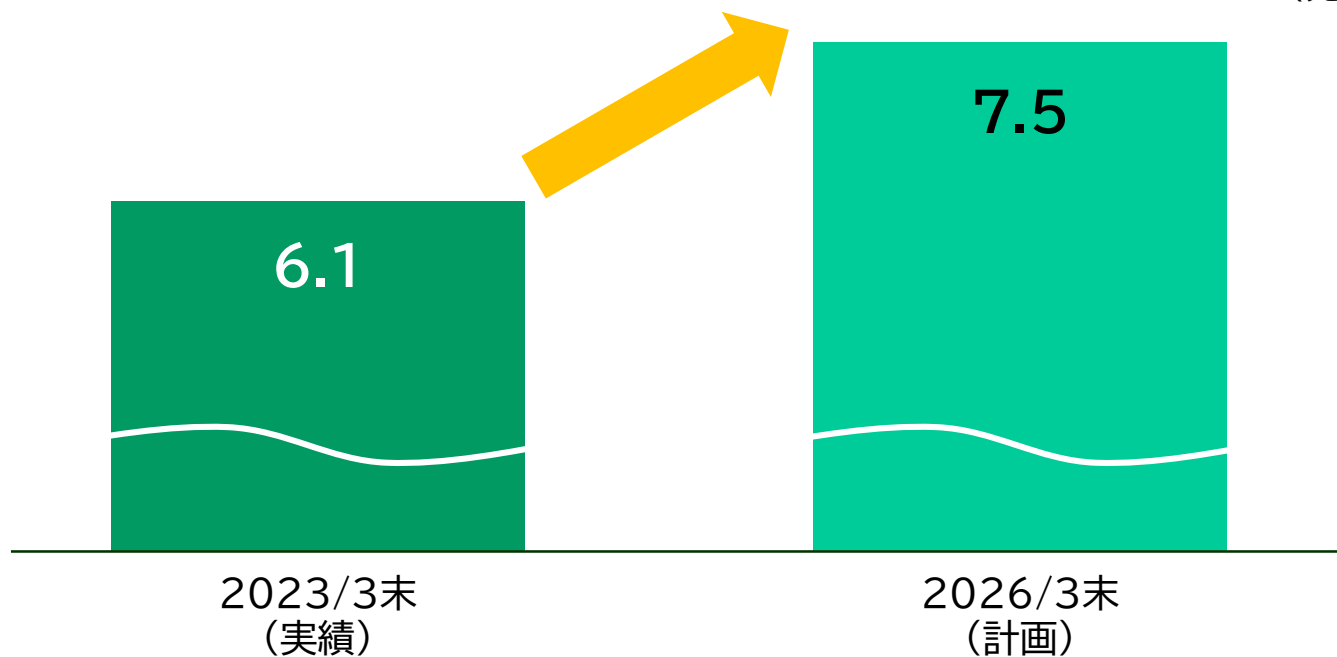
2023/3末 (実績) 2026/3末 (計画) 10年後

*1. 法人込み、グループ外含む

りそなの特長・強みを活かした課題解決

【当社の投信・ファンドラップ・保険等残高】

(兆円)



インオーガニック戦略

資本活用フェーズにおいて、インオーガニック投資を拡充

お客さまにどのような価値を提供できるか

これまでりそなが接点のない

①お客さま基盤拡充



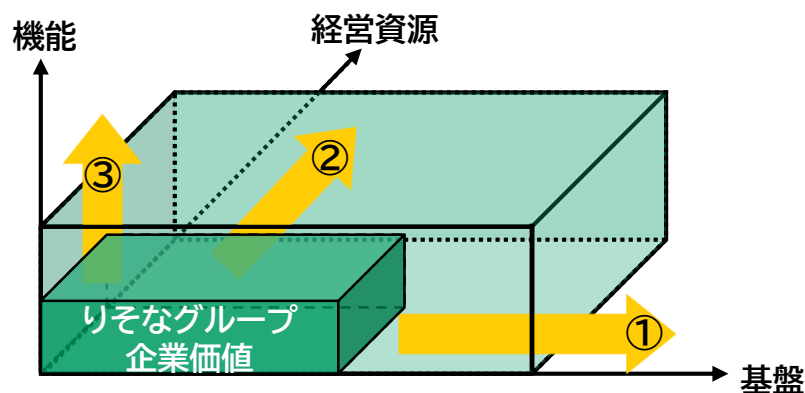
専門人財等の

②経営資源拡充



「既存業務と親和性の高い」
「金融の枠組みを超えた」

③機能拡充



<前中期経営計画期間での実績>

関西みらいFG

2021/4月
完全子会社化

ブレインパッド

2022/2月
資本業務提携

デジタルガレージ

2022/11月
資本業務提携

ウェイストボックス

2023/3月
資本業務提携

りそなデジタル・アイ

2021/1月
出資比率引き上げ

DACS

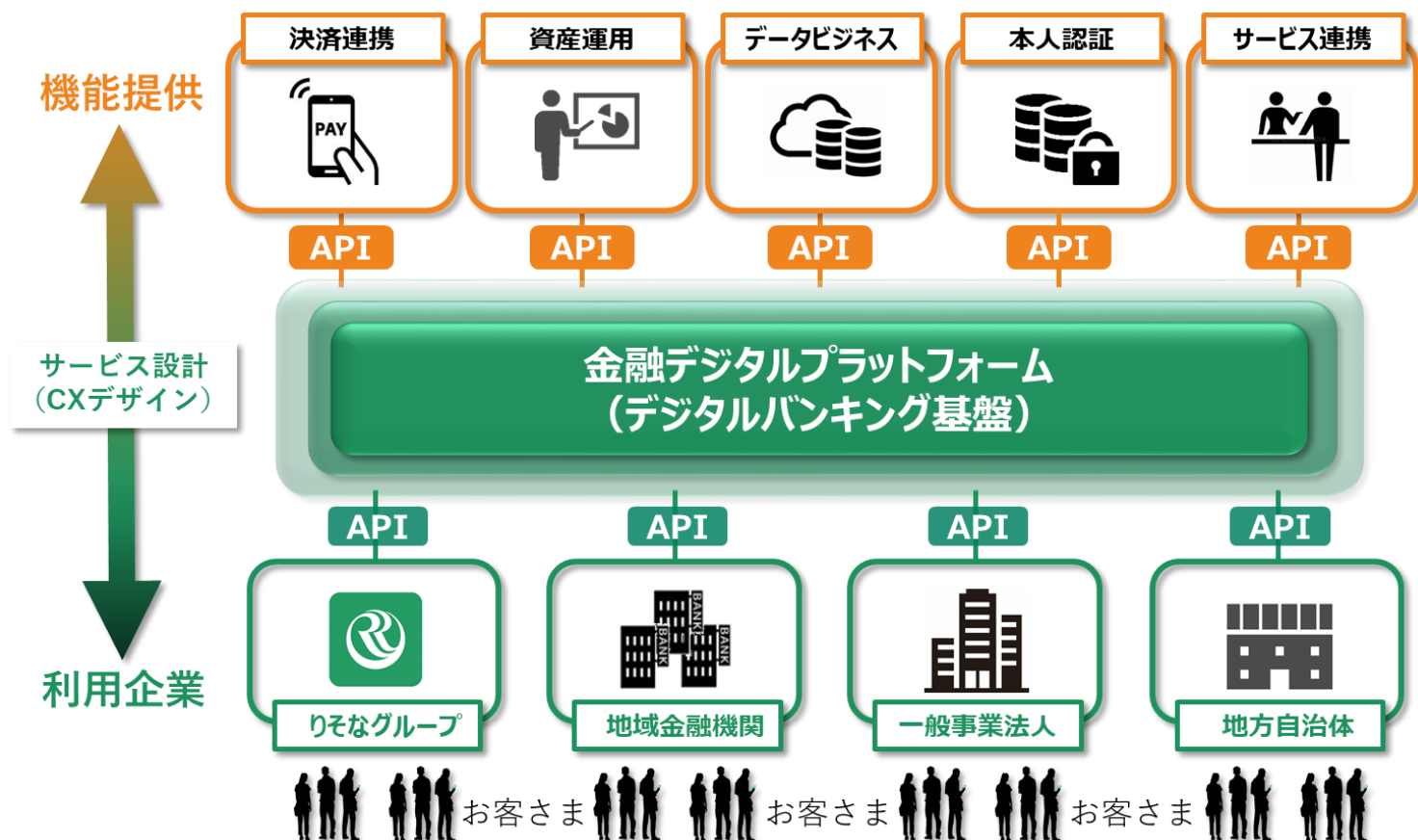
2022/7月
出資比率引き上げ

金融デジタルプラットフォーム

従来の枠組みにとらわれない外部との幅広い共創

- すべてのプラットフォーム参加者がWin-Winとなるエコシステムを構築・拡大
- 地域金融機関・異業種等との連携拡充

<全体像>



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

第2部

りそなの成長戦略

第3部

りそなの株主還元と サステナビリティへの取り組み

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

～総還元性向「50%程度」を目指す～

お客さまのSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)に

最も貢献する企業を目指して

お伝えしたいポイント

第1部

りそなの特長・強み

第2部

りそなの成長戦略

第3部

りそなの株主還元と サステナビリティへの取り組み

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績
～総還元性向「50%程度」を目指す～

お客さまのSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)に
最も貢献する企業を目指して

中期経営計画における資本マネジメント

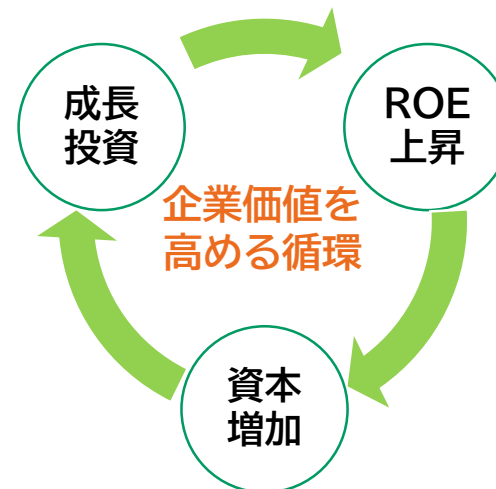
資本の質的・量的拡充から本格活用フェーズへ ⇒ ROE*1「8%」を目指す

これまで

資本”蓄積”による
”健全性向上”

これから

資本”活用”による“収益性向上”
(資本がさらなる資本を生み出す循環構築)



*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. 国際統一基準・バーゼル3最終化ベース(完全実施基準)、その他有価証券評価差額金除き

中期経営計画における資本マネジメント

資本の質的・量的拡充から本格活用フェーズへ ⇒ ROE*¹「8%」を目指す

健全性

- 普通株式等Tier1(CET1)比率*²「10%台」での運営
 - 2023/3末: 10%程度

成長投資

- オーガニック
⇒ リスクリターンに優れた貸出資産等の拡充
- インオーガニック
⇒ 「お客さま基盤」「経営資源」「機能」の拡充

企業価値向上

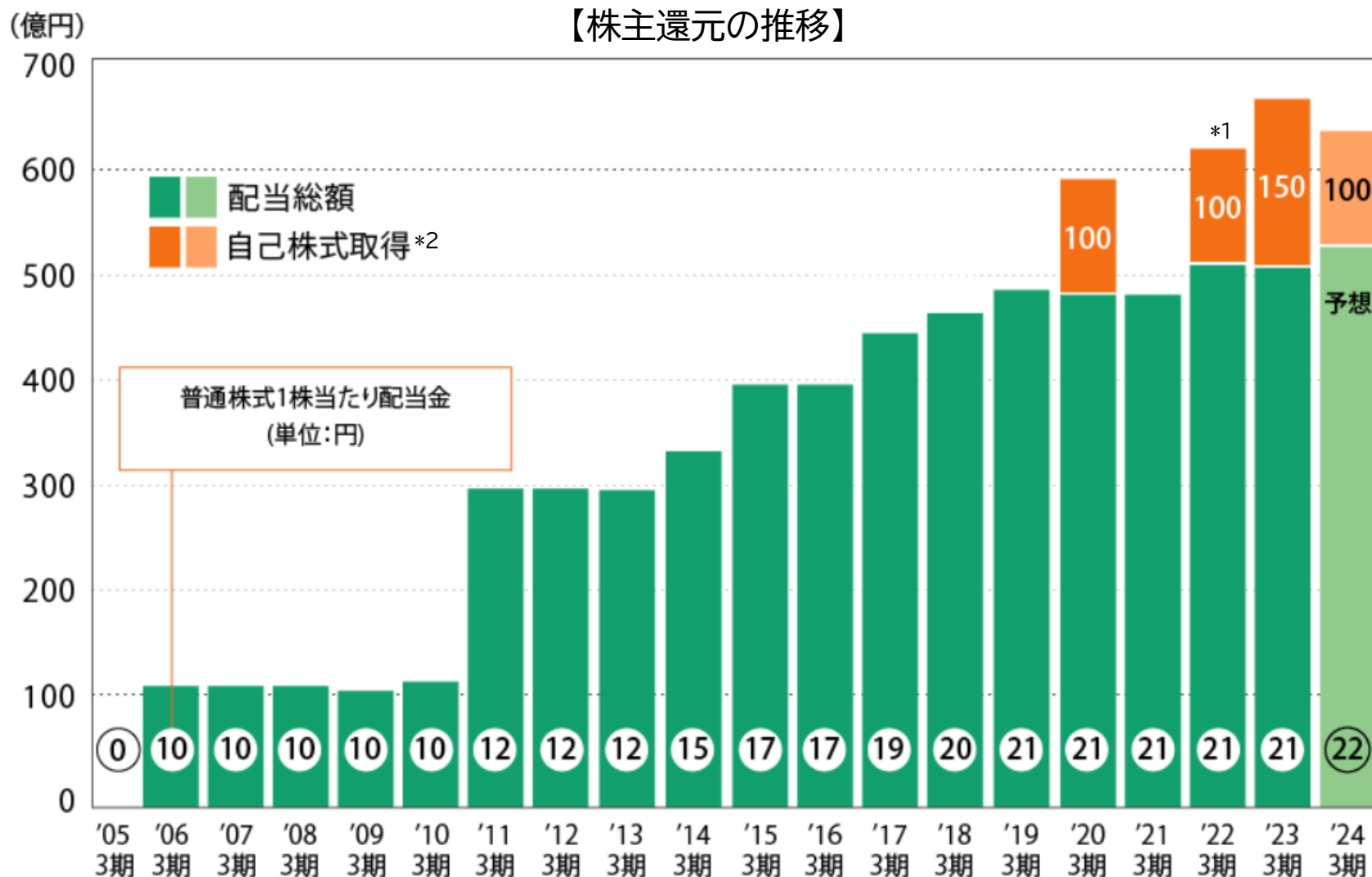
株主還元

- 健全性の維持と成長投資の機会を考慮しつつ拡充
- 安定配当を継続しつつ、総還元性向「50%程度」を目指す
 - 2023/3期: 40.6%

*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. 国際統一基準・バーゼル3最終化ベース(完全実施基準)、その他有価証券評価差額金除き

株主還元への取り組み



2015年3月期末～ 株主優待制度導入

2016年3月期～ 中間配当実施

*1. 2021年5～6月に、関西みらいFG完全子会社化に伴うEPS希薄化影響中立化のため、409億円(8,800万株)の自己株式取得を実施

*2. 自己株式取得額は億円未満を四捨五入

株主優待制度 ～制度の概要～

株主優待をお申込みいただくと*1、

保有株式数に応じた**クラブポイント***2を**進呈**します

また、適用されるステータスにより

ATMご利用手数料などがおトクになります



*1. 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。

*2. りそな銀行、埼玉りそな銀行は「りそなクラブ」、関西みらい銀行は「関西みらいクラブ」のポイントです(みなと銀行は対象外です)。

ご利用は普通預金口座を開設している個人の方に限ります。

※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 ～制度の概要～

保有株式数	ポイント数 (月間)	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*1
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 2,000株未満	100株ごとに 5ポイント加算	100株ごとに 60ポイント加算	
2,000株以上 4,000株未満			 ルビー
4,000株以上	200ポイント	2,400ポイント	 ダイヤモンド

*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。

株主優待制度 ～制度の概要～

クラブポイント
の優遇内容①

株主優待のほか、銀行とのお取引内容で決まるステータスに応じて、
ATMご利用手数料などがおトクになります。

ステータス	優遇内容				
	ご利用手数料			お振込手数料	
 パール	りそなグループ ATM*1 0円				
 ルビー	りそなグループ ATM*1 0円	コンビニATM*2 0円 (キャッシュバック 月間3回)		アプリ・ マイゲート 半額 (月間3回)	
 ダイヤモンド	りそなグループ ATM*1 0円	コンビニATM*2 0円 (キャッシュバック 月間3回)	他行ATM 0円 (キャッシュバック 月間3回)	アプリ・ マイゲート 0円 (月間3回)	りそなグループ ATM 0円 (キャッシュバック 月間3回)

*1. りそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらい銀行のATM *2. セブン銀行、ローソン銀行、イーネットが設置するATM

株主優待制度 ～制度の概要～

クラブポイント
の優遇内容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

R
POINT



電子マネー
WAON
ポイント



ポイント交換先は約20社！

株主優待制度

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
(YouTubeの概要欄にURLを掲載しています！)

Resona Group
りそなホールディングス

ホーム > 株主・投資家の皆さまへ > 個人投資家・株主の皆さまへ > 株主優待制度

株主優待制度

① ご注意ください
りそなの株主優待は、毎年のお申込みが必要です。毎年同じ口座にお申込みの場合も、以下にご案内の申込方法にて、毎年お手続きください。

② フィッシングサイトにご注意ください
見た目が当社ページと同等で、非常によく似たURLを使用してお客様の大切な情報を盗み出すフィッシングサイトでの被害が発生しております。ログイン時にはURLをよくご確認ください。
株主優待のお申込みに関して、クレジットカード番号をご入力いただくことはございません。

> 株主優待2023お申込方法ご案内(PDF版: 1.21MB)

株主優待制度の概要

りそなの株主優待は保有株式数に応じて
優待対象銀行[※]のクラブポイントを進呈します。

株主さま
銀行のお取引で
さらにポイントが
たまります
株主優待を申込み
ポイントがたまる!

クラブ ポイントがたまる!

アクセスランキング
2023年7月1日～31日

- 株主優待制度
- りそなってどんな会社? : 特長・強み

【株主優待2023お申込方法ご案内】

株主優待2023 お申込方法ご案内

りそなの株主優待では、ポイントサービス「りそなクラブ」(関西みらいクラブ)のポイントを進呈します。

株主優待のご利用には毎年お申込みが必要です。
お早めにお手続きください。

株主優待お申込み → ポイントがたまる! → ポイントを使う!
(ポイントで優待サービスやマイルに交換)

手数料がおトク! クラブステータスの
アップで、ATM手数料
が大幅におトク!

ポイント進呈とステータスアップのスケジュール

申込内容や申込日によりステータスが異なりますのでご注意ください。お早めにお申込みください。

	申込受付	ポイント進呈 (毎月20日)	クラブステータスアップ (ATM手数料優待)
Web申込 の申込	2023/6/31(金) 15時締切 以降、毎月定額 2024/3/31(金) 最終締切	申込月翌月 (2023年7月以降) ～2024年6月	申込月翌々月 (2023年9月以降) ～2024年8月
紙申込 の申込	2023/7/31(金) 締切 (必着)	2023年9月 ～2024年8月	2023年10月 ～2024年9月

※以下「優待対象の口座」に振替口座を開設する必要があります。

※ご本人が「優待対象口座」に、または「優待対象口座」が「優待対象口座」である場合、株主優待の優待は自動的に適用されます。優待対象口座が「優待対象口座」でない場合は、優待対象口座に「優待対象口座」を開設する必要があります。

※優待対象口座の開設は、優待対象口座の開設が必要です。

りそなホールディングス

お伝えしたいポイント

第1部

りそなの特長・強み

第2部

りそなの成長戦略

第3部

りそなの株主還元と サステナビリティへの取り組み

株主還元に対する積極的な姿勢と着実な実績

～総還元性向「50%程度」を目指す～

お客さまのSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)に
最も貢献する企業を目指して

サステナビリティ長期指標

持続的な社会価値・企業価値の向上を目指して

		2022年度(実績)	2030年度(目指す水準)
お客さま・ 社会にとっての 価値	価値創造力指数 ソリューション提供件数	1,050万件	2,000万件
	リテール・トランジション・ファイナンス目標	累計取扱高 1兆8,650億円	10兆円
環境価値	投融資ポートフォリオの 温室効果ガス排出量ネットゼロ宣言	-	(2050年 ネットゼロ)
	電力セクター中間目標 (ポートフォリオ炭素強度)	139gCO ₂ e/kWh (2021年度)	100~130gCO ₂ e/kWh
	カーボンニュートラル目標 (Scope1, 2)	2013年度比 △56%	ネットゼロ
社会価値	女性登用・活躍推進 拡大目標 女性役員比率(りそなホールディングス) 女性経営職階比率(グループ6社*1) 女性ライン管理職比率(グループ6社*1)	15.3% 13.4% 31.4%	30%以上 20%以上 40%以上
従業員にとっての 価値	Well-being指数 従業員調査「仕事・生活の充実度」の ポジティブ回答割合	69.3%	比率の向上

*1. りそなホールディングス、りそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらいフィナンシャルグループ、関西みらい銀行、みなと銀行の合算

E(環境): リテール・トランジション・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た伴走支援を継続

〔実績〕 2021～2022年度 累計取扱高

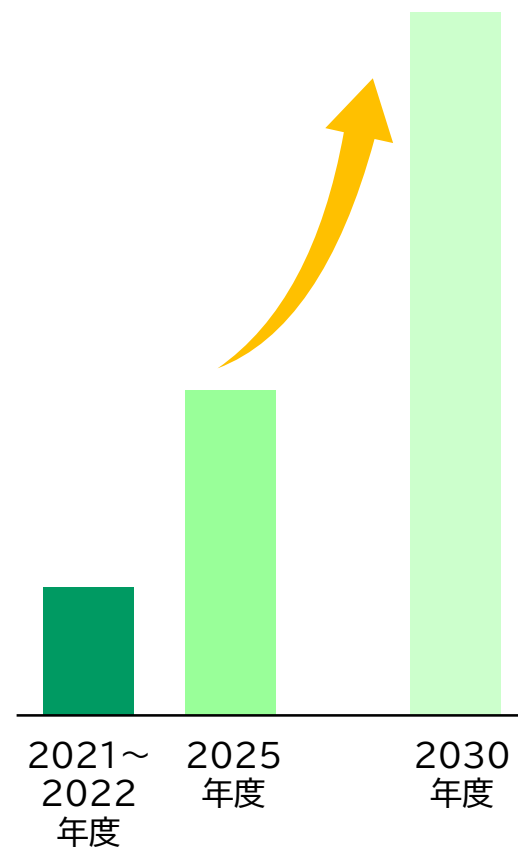
1兆8,650億円

〔目標〕 2021～2030年度 累計取扱高

10兆円

〔計画〕 中期経営計画期間(3年間)取扱高

3兆円

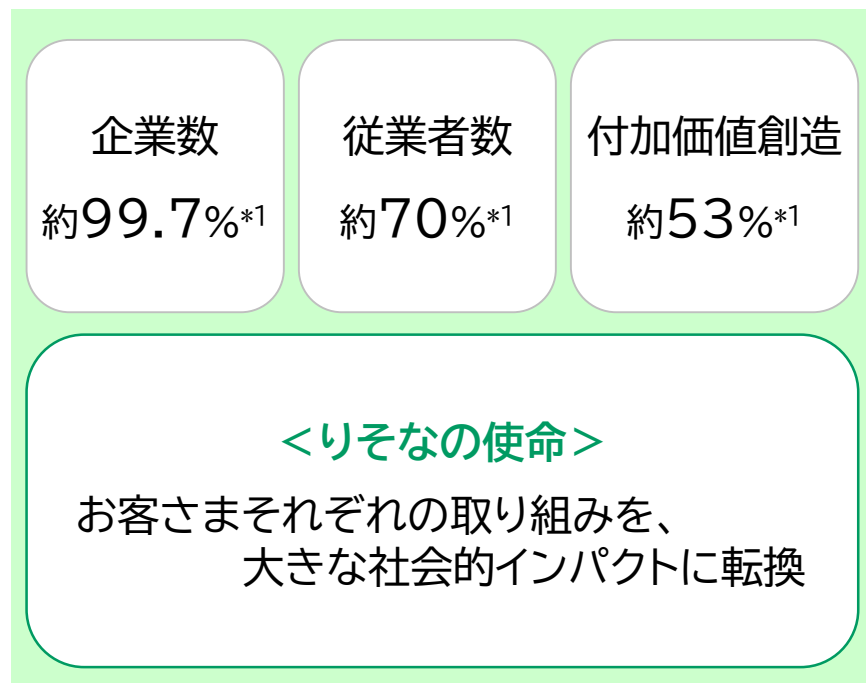


E(環境): リテール・トランジション・ファイナンス ～法人分野～

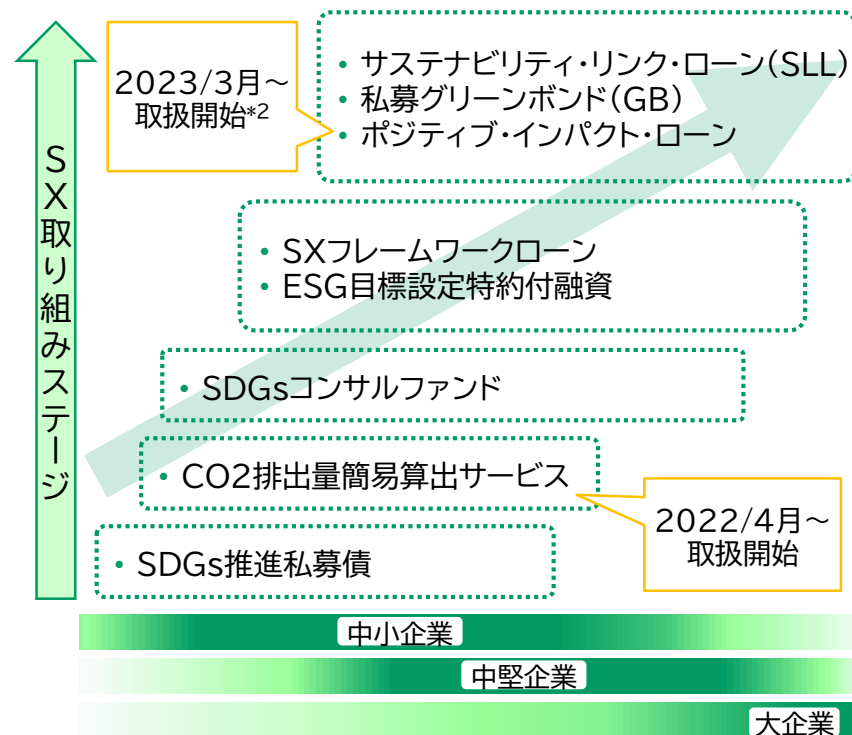
リテールのお客さまの意識・行動のトランジションに向けた伴走支援を継続

継続的な「対話の深化」と「ソリューション強化」により、
お客さまの行動変容を伴走支援し、SXの浸透を図る

■ 日本のSDGs/SX実現に 必要不可欠な中小企業



■ 取り組みステージ毎に 多様なソリューションを用意



*1. 中小企業庁「2023年版 中小企業白書」 *2. りそな銀行・埼玉りそな銀行

E(環境): 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伴走支援を継続

環境等配慮型住宅の普及促進

■ 個人ローン分野の取り組み

住宅購入検討者向け情報提供、
SX住宅ローンの取扱

建築・不動産業者さま向け
法規制・補助金制度等の情報提供



建設業者様・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

E(環境):カーボンニュートラル

りそなグループが率先して環境負荷低減に取り組む

Scope1、2

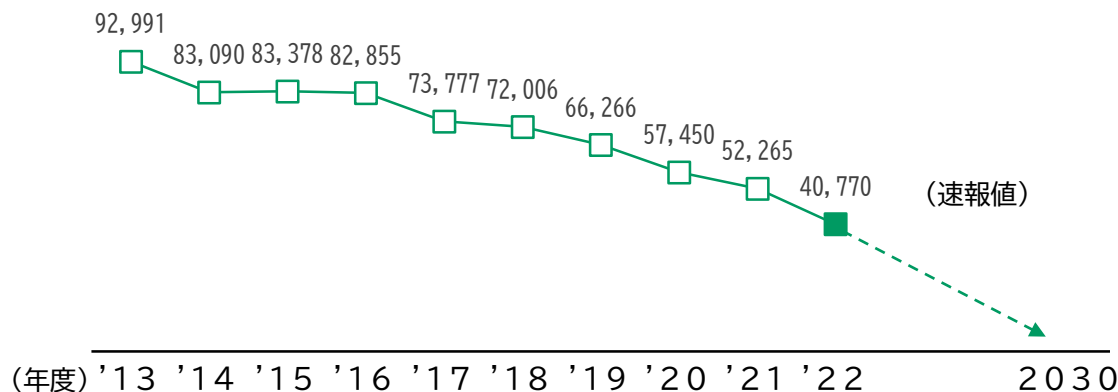
(りそなグループが直接および間接的に排出する温室効果ガスの排出量)

目標

りそなグループのCO2排出量を2030年度までに実質ゼロ

- 排出量の9割を占める「電力」を最優先に、再エネ等クリーン電力の積極導入によりCO2排出量を着実に削減

【CO2排出量の推移(t-CO2)*1】



引き続き以下の取り組みを継続

- クリーン電力の導入拠点拡大
- 全社的な節電推進



*1. 関西みらいFG統合前の計数も遡及して計上

りそなグループが率先して環境負荷低減に取り組む

Scope3

(Scope1、2以外の間接的に排出する温室効果ガスの排出量)

目標

投融資ポートフォリオの温室効果ガス排出量について、
2050年までに実質ゼロ

S(社会):ダイバーシティ & インクルージョン

多様性を活かした企業価値の創造

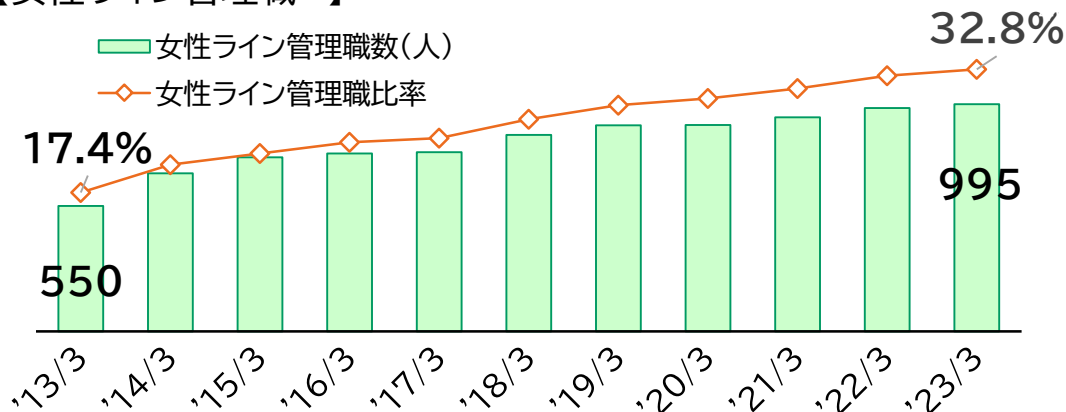
■ りそなの強みである「女性による価値創造」をさらに強化

女性比率	2023年*2	2030年度 目標
役員 (りそなホールディングス)	10.3%	30%以上
経営職階 (グループ6社*1)	13.4%	20%以上
ライン管理職 (グループ6社*1)	31.4%	40%以上

(ご参考)
全国女性管理職比率*3

部長相当職 8.0%
課長相当職 11.6%

【女性ライン管理職*4】



*1. りそなHD、りそな銀行、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

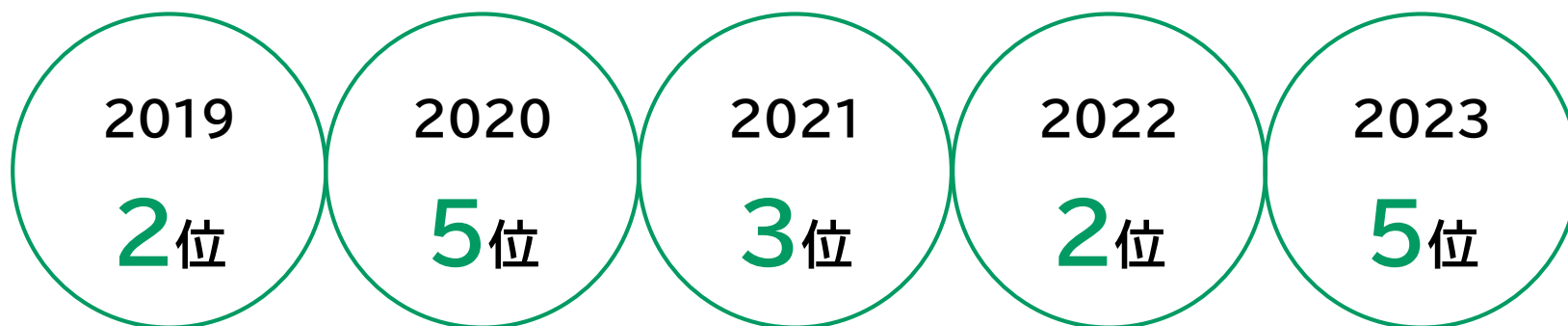
*3. 厚生労働省、R5.7.31 プレスリリース

*4. りそな銀行+埼玉りそな銀行

*2. 役員は6月末時点、ライン管理職、経営職階は3月末時点

「女性が活躍する会社BEST100」*1総合順位

継続して上位にランクイン！



G(コーポレートガバナンス):高度な企業統治システム

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

取締役会

■ 独立社外取締役が
3分の2を構成

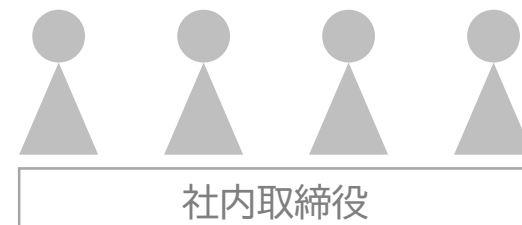
■ 女性取締役比率25%

■ 2022年6月より、
独立社外取締役が議長に就任

(ご参考)
東証上場企業における割合*1
9.2%

(ご参考)
東証上場企業における平均割合*2
11.0%

(ご参考)
東証プライム市場上場企業における割合*3
3.6%



G(コーポレートガバナンス):高度な企業統治システム

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

指名委員会

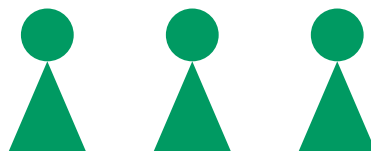
- 独立社外取締役のみで構成
- 2007年、サクセッション・プランを導入、外部コンサル等を活用し客観性を確保



社外取締役

報酬委員会

- 独立社外取締役のみで構成
- 2020年、執行役の業績連動型株式報酬制度として、「役員株式給付信託」を導入



社外取締役

監査委員会

- 独立社外取締役が過半数を構成
- 2016年、ダブルレポートライン体制を導入



社外取締役

社内取締役



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。