

リそなグループCSRレポートのご紹介

リそなグループでは、グループ各社のCSRへの取組みを広く紹介するため、CSRレポート（データ編とハイライト編）を発行し、グループホームページに電子ブック形式で掲載しています。また、ハイライト編はグループ銀行の店頭でも冊子として配布しています。



<http://www.resona-gr.co.jp/holdings/csr/report/index.html>

リそな Today

第12期 リそなグループ 中間報告書
(2012年4月1日～2012年9月30日)



リそなの“今”と“これから”がわかる

名 称	 株式会社 リそなホールディングス (英文名称 Resona Holdings, Inc.)
所 在 地	東京本社 〒135-8582 東京都江東区木場一丁目5番65号 電話 (03) 6704-3111 (代表) 大阪本社 〒540-8608 大阪市中央区備後町二丁目2番1号 電話 (06) 6268-7400 (代表)

<http://www.resona-gr.co.jp/>

経営理念
トップメッセージ
新健全化計画
公的資金の返済状況
業績

この報告書は、環境に配慮した用紙・インキを使用しています。

 パルプの原料となる輸入木材はすべて、計画的な「植林～育成～伐採～植林」のサイクルが定着している、持続可能な植林木を使用しています。

 環境への負荷を低減するため、塩素を用いないECF漂白を採用したパルプを使用しています。

 植物油インキを使用しています。

証券コード 8308

りそなグループ経営理念

りそなグループは、創造性に富んだ金融サービス企業を目指し、お客さまの信頼に応えます。変革に挑戦します。透明な経営に努めます。地域社会とともに発展します。

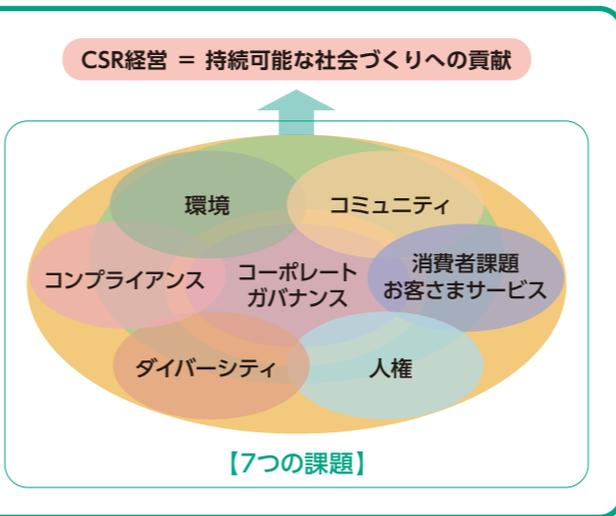


各ステークホルダーに対する姿勢として具体化



りそなグループCSR方針

「持続可能な社会づくりへの貢献」のために、「企業の社会的責任」として、右の7つの社会的課題に対する取り組み方針をそれぞれ明確化したものです。



りそなブランド宣言

「りそなブランド宣言」は、みなさまへの「約束」を価値として実感いただけるよう表したものです。

Vision
私たち「りそな」が目指すもの

りそなグループは、ヒューマンコミュニケーションを大切にし、お客さまひとりひとりの“満足を超える感動”を創造する金融サービスグループを目指します。

Promise
そのために実行すること

私たちは、お客さまの期待と信頼にお応えるために、自ら気付き、考え、行動します。きめ細やかなリレーションシップと最適なソリューション、そしてスピード感あるサービスで、お客さまの夢の実現に貢献します。

Slogan

「ビジョン」「プロミス」の思いを込めたメッセージ

新しいクオリティへ、新しいスピードで。『りそな』
HUMAN COMMUNICATION

りそなの“今”と“これから”がわかる

Contents

よくあるご質問にお答えします

■ りそなグループ経営理念	2
■ ごあいさつ	4
■ りそなグループ経営戦略 新健全化計画	5
Q これまでのりそな改革の成果と今後の収益計画の概要は？	10
公的資金の返済状況と今後の配当方針は？	11
りそなグループの2012年9月中間期の業績は？	12
りそなグループの国内ネットワークは？	16
りそなグループのアジアにおける中堅・中小企業支援ネットワークは？	17
りそなの信託業務の状況は？	18
りそなグループのCSRへの取り組みは？	20
■ 財務諸表（連結）	22
■ 3行の概況／株式の状況	24
■ 株式事務のご案内 個人情報のお取扱い	26

ごあいさつ

皆さまには、日頃よりりそなグループをお引き立ていただき誠にありがとうございます。ここに「りそな Today」(第12期りそなグループ中間報告書)をお届けします。

当中間期の日本経済は、復興関連需要が景気を下支えする一方で個人消費や海外経済の先行きなどに不透明感が残る状況が継続いたしました。

こうした環境下、りそなグループの連結中間純利益は期初の業績予想を1,056億円上回る1,756億円となりました。これは、不良債権処理費用が低水準となったことに加え、これまでの業績の安定性などを踏まえ繰延税金資産を追加計上したことなどによるものです。通期の連結当期純利益の予想につきましても、中間期までの実績と足元の状況を踏まえ、期初予想の1,400億円から2,300億円へと上方修正いたしました。こうした順調な業績にも支えられ、中間期末時点での当社及び傘下銀行の利益剰余金は合算で1兆1,434億円となり、公的資金完済へ向け返済原資の確保は着実に前進しています。

当中間期は、業界初となるエンディングノートお預かりサービス「ハートトラスト 心の信託」のご提供をりそな銀行が開始し、平日夕方や土日営業を行うりそな銀行の「セブンデイズプラザうめきた」や近畿大阪銀行の「梅田プラザnanoka」の設置なども行いました。また地元企業と学生をつなぐ取組みとして埼玉りそな銀行が「合同企業面接会」を開催するなど、お客さま・地域の皆さまに最も信頼される「真のリテールバンク」を目指す取組みを進めてまいりました。



株式会社りそなホールディングス
取締役兼代表執行役社長
檜垣 誠司

11月には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、これまでの経営の方向性を改めて確認し、事業環境の変化への対応をさらに強化することで、中長期的な収益基盤の再拡充を図り、本業の収益力の強化と公的資金の早期返済を目指します。グループの目指す姿である「真のリテールバンク」へ向け、本計画では「オールりそなの発揮」、「クロスセルスの徹底」、「ローコストオペレーション」を経営改革の力点といたします。りそなグループはこれからも「真のリテールバンク」を目指した変革に挑戦し続けるとともに透明性の高い経営を継続し、企業価値の最大化に努めてまいります。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。

2012年12月

元取締役兼執行役会長の細谷英二は2012年11月4日に逝去いたしました。ここに生前の皆さまからのご厚誼に深く感謝いたします。

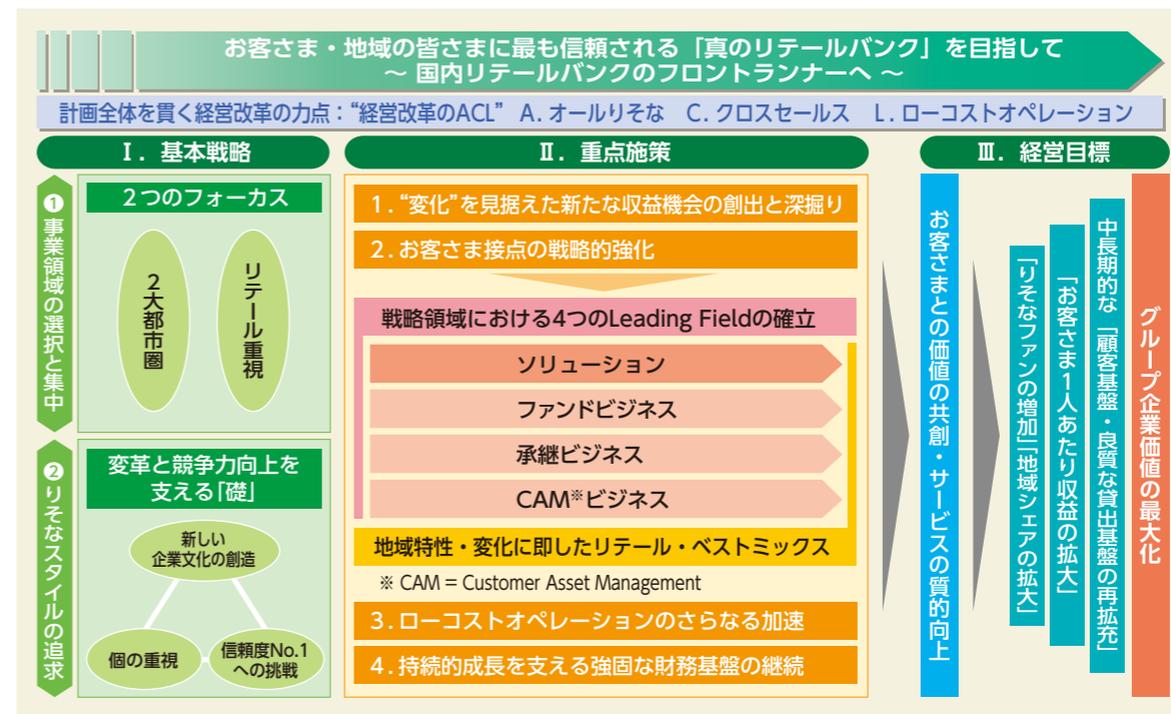
りそなグループ経営戦略／新健全化計画

お客さま・地域の皆さまに最も信頼される「真のリテールバンク」を目指します。

りそなグループは、2012年11月、国内リテールバンクのフロントランナーを目指す新たな「経営の健全化のための計画（以下、健全化計画）」を策定いたしました。

一連のりそな改革とこれまでの経営の方向性を再確認し、事業環境変化への対応をさらに強化することで、中長期的な顧客・収益基盤の再拡充等を通じた本業の収益力強化と公的資金の早期返済を目指します。

「りそな」の経営戦略の全体像



計画全体を貫く力点として、経営改革のACL（「オールりそな」の発揮、「クロスセールス」の徹底、「ローコストオペレーション」の推進）を継続してまいります。

計画全体を貫く経営改革の力点

経営改革のACL

A
「オールりそな」の発揮

お客さまにとって真に役立つ“価値”を提供するために、当グループの持つあらゆるソリューション機能・商品・サービス・人材等を有機的に結合させ、グループの総合力を発揮してまいります。

C
「クロスセールス」の徹底

お客さまの顕在・潜在ニーズを起点として、中長期的なソリューション・信頼関係のもとでお客さまの事業活動や生活シーンに寄り添い、りそなが持つソリューション機能・商品・サービスの提供等を通じて、お客さまの多様なニーズにお応えしてまいります。

L
「ローコストオペレーション」の推進

お客さまの目線やお客さまの利便性・安全性の向上を重視しつつ、より効率的かつ効果的なオペレーションのあり方を絶えず志向し続けることで、さらなる競争力の向上を目指してまいります。

国内リテール分野における様々な変化を新たなチャンスと捉え、引き続き2つの基本戦略に取り組んでまいります。

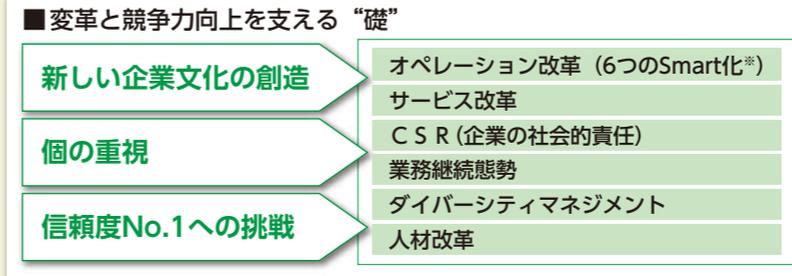
2つの基本戦略

1. 事業領域の選択と集中（2つのフォーカス）

地域軸	2大都市圏（大阪を中心とする「関西圏」及び東京・埼玉を中心とする「首都圏」）へのフォーカス
お客さま軸	リテールのお客さまを重視した事業展開の継続 <ul style="list-style-type: none"> ●個人：「生活設計サポート型ビジネス」 ●法人：「経営課題解決型ビジネス」 ●企業オーナーや資産家等：高度なソリューション力をもって多様なニーズに対応

2. りそなスタイルの追求

りそなスタイルの確立及び進化に向け、引き続き「新しい企業文化の創造」「個の重視」「信頼度No.1への挑戦」に取り組んでまいります。



〈りそなスタイル〉当グループが従来の銀行の常識や慣行にとらわれない金融サービス企業への進化を遂げるための“礎”となるもの
 *6つのSmart化：取引スタイルのSmart化、ミドル・バック事務のSmart化、インフラのSmart化、業務運営スタイルのSmart化、チャネルのSmart化、住宅ローン・融資業務・本社業務のSmart化

事業環境の不確実性が高まるなか、持続的な成長の実現を目指し、4つの重点施策にグループ一丸となって取り組んでまいります。

4つの重点施策

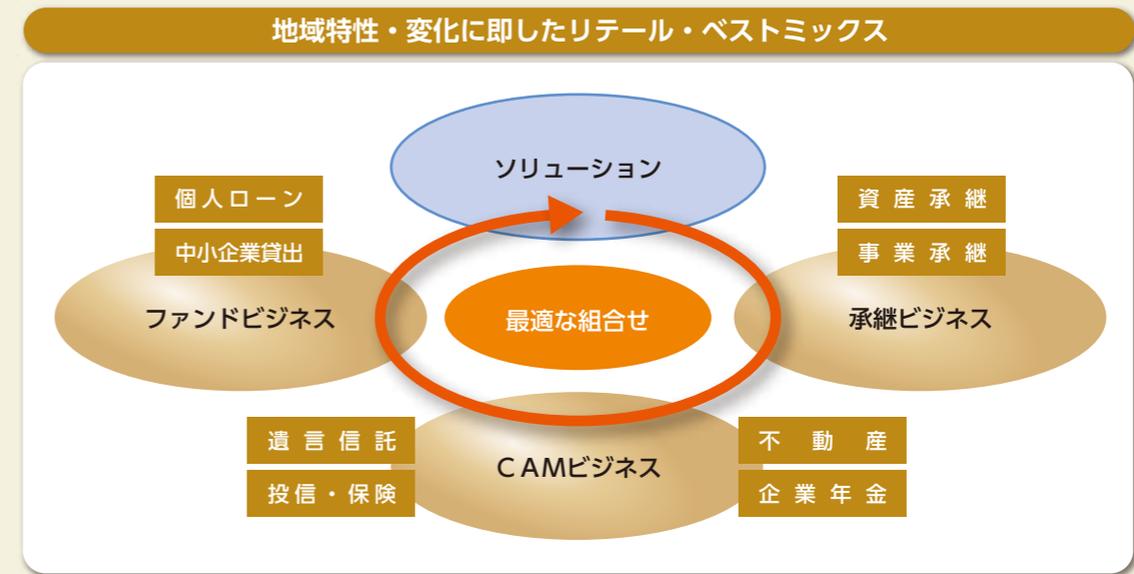
<p>1 “変化”を見据えた新たな収益機会の創出と深掘り</p> <ul style="list-style-type: none"> ●収益機会の創出と深掘りのための取組みを強化 <ul style="list-style-type: none"> ①クロスセールのさらなる進化 ②「リテール×信託」の戦略的活用 ③新しい機能・商品・サービスの展開 	<p>2 お客さま接点の戦略的強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お客さまとの接点をあらゆる側面から見直し、戦略的に強化 <ul style="list-style-type: none"> ①地域密着リレーションの強化 ②マーケティングの高度化 ③一人あたり生産性の向上 ④グループチャネルの連携強化
<p>3 ローコストオペレーションのさらなる加速</p> <ul style="list-style-type: none"> ●幅広い分野でのオペレーション改革の展開により、サービス品質の向上とローコストオペレーションをさらに加速 <ul style="list-style-type: none"> ①融資業務改革 ②住宅ローン事務改革 <ul style="list-style-type: none"> ●総合力強化のための適切なアライアンス展開等 	<p>4 持続的成長を支える強固な財務基盤の継続</p> <ul style="list-style-type: none"> ●健全な資産から安定的な収益を生み出す財務基盤の維持・強化 ●財務基盤の整備と公的資金の早期返済実現のための、着実な利益計上による剰余金蓄積

戦略領域における4つのLeading Fieldの確立と、地域特性・変化に即したリテール・ベストミックスを目指してまいります。

4つのLeading Fieldとリテール・ベストミックス

営業改革の取組み強化を通じ、当グループが経営資源を集中する戦略領域において4つのLeading Field（「ソリューション」「ファンドビジネス」「承継ビジネス」「CAM (Customer Asset Management) ビジネス」）を確立します。

また、地域特性やお客さまのニーズ等に応じた4つのLeading Fieldの最適な組合せ（「地域特性・変化に即したリテール・ベストミックス」）を実現することで、お客さまから最も支持される金融サービス企業を目指してまいります。





これまでのりそな改革の成果と今後の収益計画の概要は？

2003年の公的資金注入以降、リテール業務を中心に本来の銀行業務に特化し、持続的な成長に向けた経営体制を構築しております。新しい健全化計画においても、着実な収益の計上を目指してまいります。

2012年9月期までのりそな改革の成果

	2003年3月期 (2003年9月末)	2012年9月期	
負の遺産との決別	不良債権比率	11.19%	2.30% ▶ 不良債権問題と決別
	保有株式残高	約1.4兆円	約0.31兆円 ▶ 1兆円以上を削減
	営業経費率	66.3%	55.3% ▶ ローコスト経営の定着
	関連会社数	50社	8社 ▶ コアビジネスへの回帰
	格付 ⁽¹⁾	BB+	A ▶ 格付は大幅改善(5段階向上)
持続的な成長を実現	住宅ローン残高 (貸出金に占める比率)	8.4兆円 (29%)	12.3兆円 (47%) ▶ 良質な貸出資産を積上げ
	個人向け投資商品残高 (個人向け投資商品比率 ⁽²⁾)	0.79兆円 (4%)	3.89兆円 (15%) ▶ 投資商品残高は約5倍に
	個人預金残高 (預金に占める割合)	20.2兆円 (58%)	22.8兆円 (67%) ▶ 個人預金は着実に増加
	2003年9月末	2012年9月末	
公的資金残高	3兆1,280億円	8,716億円	4分の1程度まで減少

(1) りそな銀行長期債務格付(スタンダード&プアーズ)

(2) 個人向け投資商品残高/(個人預金残高+個人向け投資商品残高)

収益計画の概要

傘下銀行合算	2013年3月期 計画	2016年3月期 計画
業務粗利益	5,720億円	5,880億円
経費	△3,380億円	△3,350億円
実勢業務純益	2,340億円	2,530億円
税引前当期利益	1,970億円	2,150億円
合算剰余金 ^(注)	11,981億円	14,375億円

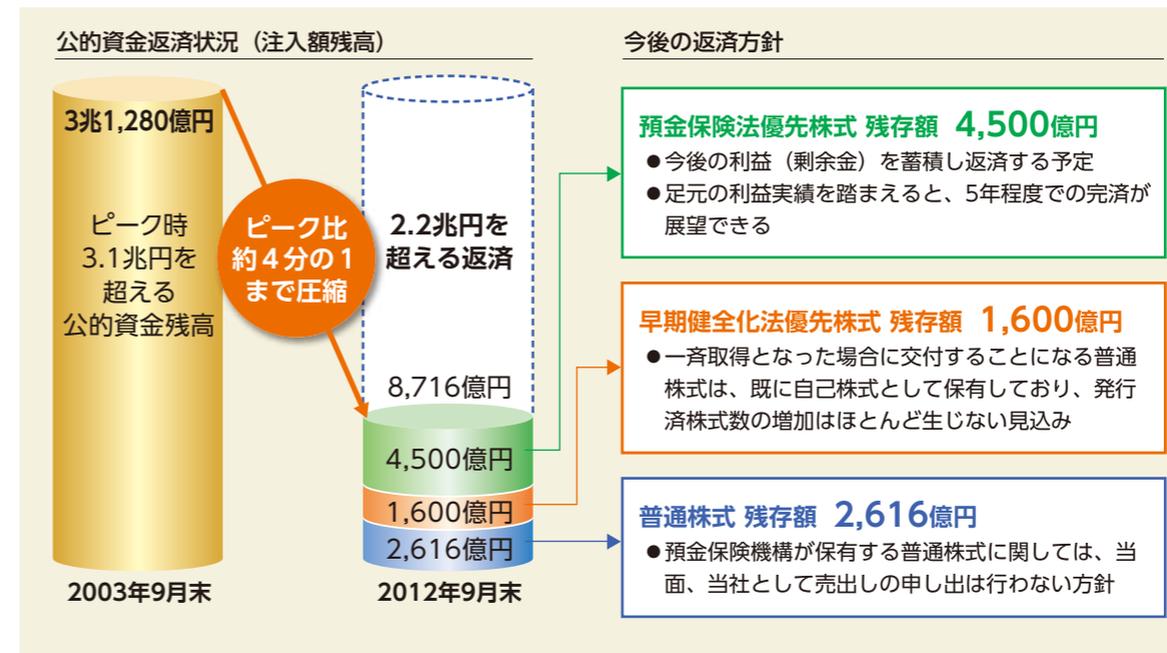
(注) りそなホールディングスの剰余金を含んでおります。



公的資金の返済状況と今後の配当方針は？

公的資金の残高はピーク比約4分の1まで圧縮しました。今後は資本政策の重点を「公的資金の返済」から「普通株主価値の向上」へ転換してまいります。

公的資金返済状況と今後の返済方針



中長期的な配当方針

りそなグループは、企業価値向上に向けた経営改革に努めるとともに、公的資金の早期返済を実現すべく、内部留保の蓄積を優先し利益の社外流出を抑制することを基本方針としつつ、今後も安定配当を目指してまいります。なお、預金保険法優先株式の完済後、配当性向等の目標水準を含めた配当方針を明確化する予定です。



りそなグループの 2012年9月中間期の業績は？

※金額については単位未満を切捨て表示しております。

連結中間純利益は、与信費用の減少や経費削減に努めたことに加え、税金費用が減少したことなどにより、前年同期比474億円の増益となる1,756億円となりました。

損益の状況 (りそなホールディングス連結)

(単位：億円)

	2010年9月期	2011年9月期	2012年9月期	前年同期比
連結粗利益	3,447	3,378	3,177	△201
資金利益*1	2,433	2,344	2,230	△113
信託報酬	132	122	106	△16
役務取引等利益*2	602	619	613	△5
その他業務粗利益	278	292	226	△66
営業経費	△1,840	△1,814	△1,758	+56
株式関係損益	△66	2	△176	△179
与信費用総額*3	△322	△67	53	+121
その他損益等	82	52	51	△0
税金等調整前中間純利益	1,299	1,551	1,347	△203
税金費用ほか	△481	△269	409	+678
税引後中間純利益	817	1,282	1,756	+474

連結粗利益は、利回りの低下を主因として資金利益が減少する中、保険販売や債券関係損益により、利益の確保に努めました。

営業経費は、物件費を中心に前年同期比56億円減少し、営業経費率*4は55.3%となりました。

与信費用総額は、新規発生が低水準であったことに加え、一般貸倒引当金が戻入となったこと等から、前年同期比121億円の減少となりました。

税金費用は、税効果会計に係る会社例示区分の見直し等により大幅に減少しました。

連結粗利益



中間純利益



営業経費



普通株式1株当たり年間配当金



用語解説

*1 資金利益

貸出や有価証券運用などによる収入から、預金利息などの費用を差し引いた収支のことです。

*2 役務取引等利益

投資信託の販売やお振込、不動産仲介など、サービス提供の対価としてお客さまから頂く手数料収入のことです。

*3 与信費用総額

貸出金などに対する貸倒引当金の計上や償却処理に要した費用のことです。貸倒引当金の戻入や償却債権取立益をネットした計数を表示しています。

*4 営業経費率

連結粗利益に占める営業経費の比率のことです。効率性を示す指標の一つで、比率が低いほど効率的であることを示します。



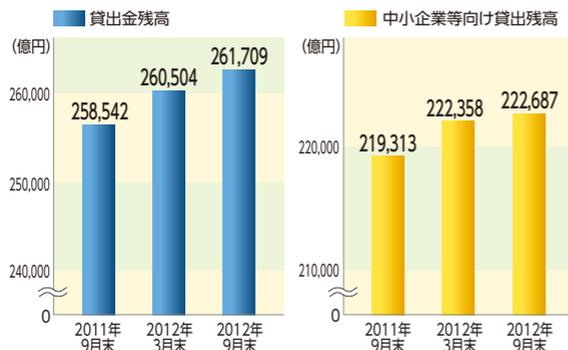
りそなグループの 2012年9月中間期の業績は？

資産・負債の状況

貸出金残高が増加基調へ転換、
自己資本比率は14%台となりました。

貸出金残高 (傘下銀行合算)

貸出金残高は、増加基調へ転換しました。



預金残高 (傘下銀行合算)

個人預金は、増加のトレンドを維持しています。



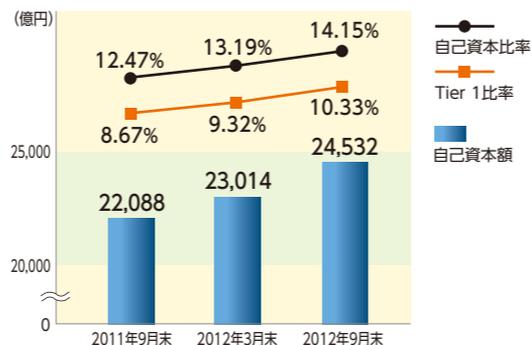
不良債権および不良債権比率 (傘下銀行合算・金融再生法基準)

不良債権比率は、引き続き低水準を維持しました。



自己資本比率 (連結)

自己資本比率は14.15%に上昇、健全な水準を維持しています。



主要ビジネス ~Leading Field~の状況

個人のお客さまの生活設計サポート、法人のお客さまの
経営課題解決に「オールりそな」で取り組みました。

住宅ローン (傘下銀行合算)

住宅ローン残高は順調に増加しました。



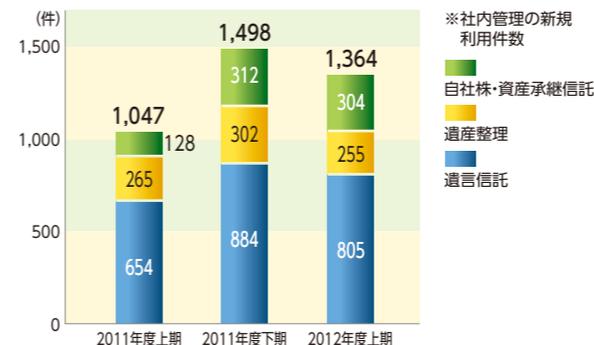
金融商品販売 (傘下銀行合算)

保険販売は前年同期比約5割の増加となりました。



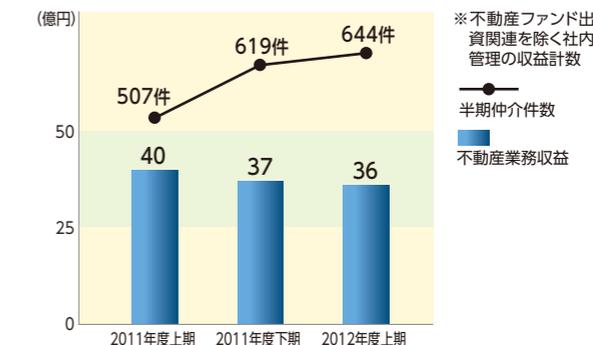
資産承継ビジネス (りそな銀行)

業界初、エンディングノートと資金をご相続人にお渡しする「ハートトラスト 心の信託」を開始しました。



不動産業務 (りそな銀行)

不動産情報の収集に努め、半期の仲介件数は増加基調が継続しました。





りそなグループの国内ネットワークは？

首都圏、関西圏を中心に有人店舗数は594、グループのネットワークと地域密着の強みをあわせ持っています。

国内ネットワーク (2012年9月末現在)



※有人店舗は、口座振替専門支店、払込専門支店、共同利用ATM管理専門支店、住宅ローン支店、証券信託業務支店、年金管理サービス支店、外国為替業務室、東京外国事務センター、信託サポートオフィスを除き、ローン債権管理支店を含む

ATMネットワーク (2012年9月末現在)

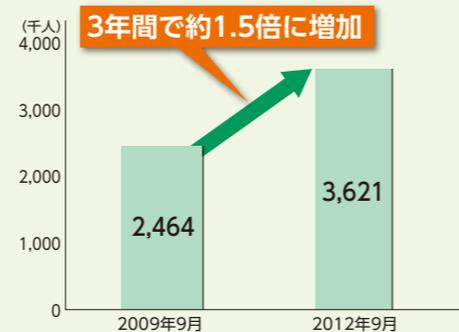
時間外手数料無料のATM
約**6,600**台

5月から時間外手数料無料のATMを順次拡大中
12月末までに、さらに約600台追加予定

提携コンビニATM
約**38,900**台

インターネットバンキング

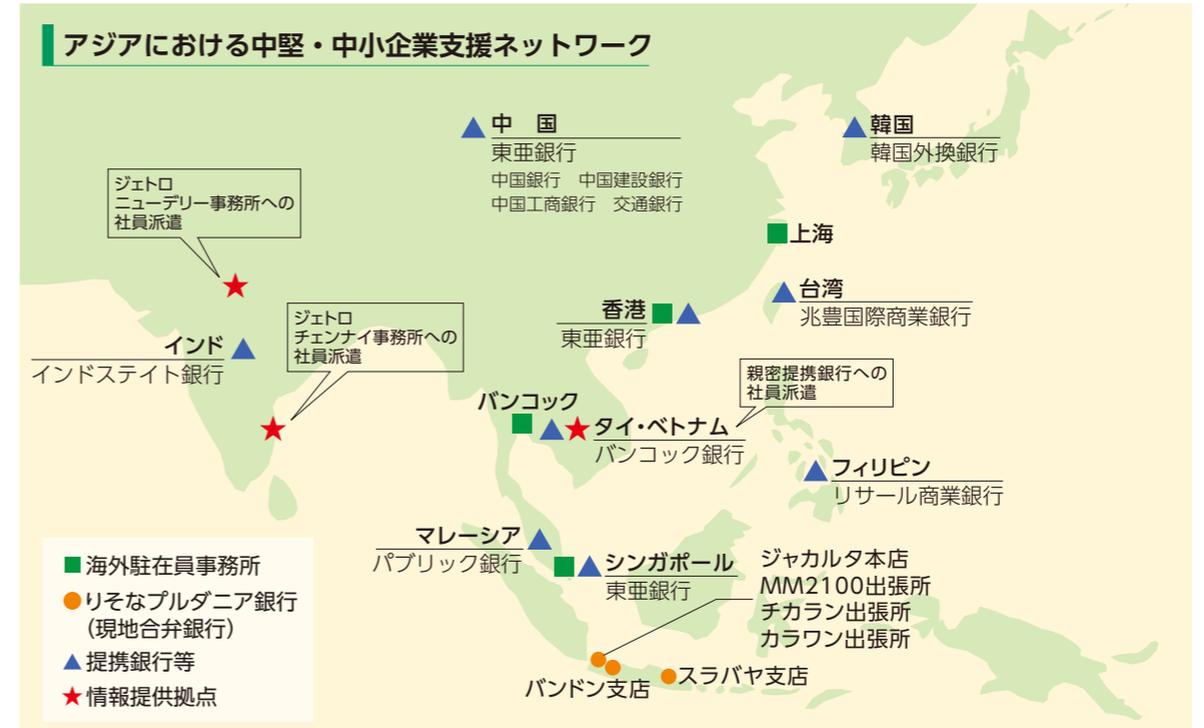
インターネットバンキングご契約者数



りそなグループのアジアにおける中堅・中小企業支援ネットワークは？

アジア各地域の駐在員事務所、りそなプルダニア銀行（インドネシア）および提携銀行活用により、中堅・中小企業お取引先の多様なニーズにきめ細かく対応しております。

アジアにおける中堅・中小企業支援ネットワーク



グループで各種ファンドを取扱い、お客さまの海外進出に関連する資金ニーズにお応えしています。

- アジア進出応援ファンドプラス (りそな銀行)、アジアビジネスサポートファンド (埼玉りそな銀行)
- りそな成長分野応援ファンド (米ドル) (りそな銀行)
- りそな海外戦略支援ファンド (りそな銀行)



リそなの信託業務の状況は？

Q リそなの信託業務の強みは？

リそな銀行は「地域密着」の「商業銀行」でありながら、フルラインの信託機能を有する唯一の銀行です。身近な担当がお客さまのニーズを丁寧に把握し、ワンストップでお応えします。

埼玉リそな銀行、近畿大阪銀行もリそな銀行の代理店として主要な信託商品を取り扱っています。

あなたの身近な信託パートナー

地域密着の「リそな」

- 首都圏、関西圏に堅固な基盤
- 地域特性に応じた業務運営

商業銀行の「リそな」

- メガバンクに匹敵する店舗ネットワーク
- 約1,300万人の個人のお客さま
- 約9万先の法人のお客さま(貸出先数)

信託機能を持つ「リそな」

- 遺言信託、資産承継信託等、高齢社会に最適なサービスをご提供
- リそな銀行本体で不動産業務が可能

Q 信託とは？

漢字が表している通り、信託は「信じて託す」「信用して任せる」ことです。

リそなグループでは、お客さまの大切な資産（例えば、お金や不動産など）をお預かりし、専門的な知識や経験を生かしながら、お客さまのニーズに応じてこれらの資産を管理、運用する機能・サービスをご提供しています。

そして、以下のスローガンを掲げてサービスのご提供に取り組んでいます。

「未来に 安心をつなぐ」信託サービスのご提供

未来に

長期に亘るサービスのご提供を通じ、お客さまの「未来に」価値を創造します。

安心を

お客さまの信頼を第一に、託された財産をしっかり管理し「安心を」ご提供します。

つなぐ

世代と世代、人と社会、企業と従業員など、様々な「つなぐ」機能を果たします。

Q リそなの個人向け信託商品は？

「身近な信託パートナー」として、お客さまに選んでいただける数多くの信託商品をご提供しています。



オーダーメイドでお応えする商品

※信託商品の一例です。

将来や万一に備えたい
遺言信託、資産承継信託

円滑に事業を承継したい
自社株承継信託

不動産について相談したい
不動産仲介・コンサルティング



ニーズを踏まえたパッケージ商品

資金を上手に運用したい
実績配当型金銭信託
「信託のチカラ」

将来の医療費などに備えたい
資産承継信託パッケージ型
「わたしのおまもり」



運用しながら必要に応じ引出したい
マンション修繕積立金信託

社会のために寄附をしたい
特定寄附信託「応援の絆」

被後見人の資金を適切に管理したい
後見制度支援信託

新商品

ハートトラスト 心の信託 (2012年6月リそな銀行にて取扱開始)

お客さまの入院時に代理の方が医療費等をお引き出しできる機能、お客さまに万一のことがあった時にご家族に迅速に資金をお渡しする機能などを備えた資産管理のための商品です。リそなオリジナルのエンディングノートを無料でお預りするサービスもセットになっています。



リそな銀行のオリジナルエンディングノート

「信託のチカラ」オープンエンド型 (2012年12月リそな銀行にて取扱開始)

ご好評をいただいている実績配当型金銭信託「信託のチカラ」をパワーアップ。随時、お申込みが可能なオープンエンド型の取扱を開始しました。年金運用で培った債券運用ノウハウを活用した商品を第1弾として、今後さらにラインナップの拡充を図ってまいります。

●「信託のチカラ」募集実績

6ファンド
283億円

(2012年9月末)

※本ページに掲載している各商品のご利用時には所定の手数料や信託報酬を申し受けます。なお、商品によっては相場変動などにより元本の欠損が生じるおそれがあります。また、審査によりご希望に添えない場合がございます。各種条件、詳細は店頭あるいはホームページでご確認ください。(株式会社リそな銀行)



りそなグループのCSRへの取組みは？

りそなグループでは、「CSR(=企業の社会的責任)とは、私たち従業員一人ひとりが、お客さまのため、地域社会のため、次世代のため何が出来るかと考え日々の業務に取り組んでいくこと」と捉え、様々なCSR活動を実践しています。

次世代を育む

りそなグループの各銀行では、毎年夏休みに「りそなキッズマネーアカデミー」として小学生を対象にした金融経済教育を開催しています。

今年で8年目を迎え、これまで**12,000名**を超える子どもたちが参加しています。

2012年度開催実績

全国で182回開催、約2,500名の子どもたちが参加

「小さい頃から子どもにお金の大切さを学ばせたい」との多数の声を受け、今年は、小学校低学年を対象とした授業カリキュラムを作成し、これまで以上に幅広い授業の展開ができるようになりました。



低学年向け「りそなキッズマネーアカデミー」 りそな銀行 都島支店

りそなグループ

お金の大切さだけでなく、働くことの大切さや将来の仕事を見つけるきっかけ作りにもしてもらうため、多くの企業・団体とのコラボレーションも行っています。



ラーメン・餃子作りを体験しました。

一風堂 ×
りそな銀行 福岡支店



健康に関する英語の表現を勉強しました。

埼玉県立大学 ×
りそな銀行 せんげん台支店



水力発電の仕組みを勉強しました。

株式会社山崎 ×
近畿大阪銀行 深井支店

地域を元気に！

りそなグループの各銀行では、地域企業の皆さまのニーズにきめ細かくお応えするため、従来からの金融取引だけでなく、各種イベントの開催等を通じ地域の活性化を応援しています。

地元企業と学生をつなぐ「合同企業面接会」を開催しました。

学生の就職支援と地元企業の人材確保を支援するため、「就活」の機会をご提供しました。

埼玉りそな銀行



女性モニターの意見を商品開発に活用する「りそなDEモニター会IN大阪」を開催しました。

「消費にシビアな女性の意見を活用したい」というお取引先のニーズにお応えし、開催しました。

りそな銀行
近畿大阪銀行



全てのお客さまに快適な店舗づくり

りそなグループの各銀行では、障がいをお持ちの方やご高齢の方、妊娠されている方など、全てのお客さまに安心してご来店いただき、利便性の高いサービスを受けていただくことを目的とした取組みを進めています。

障がいをお持ちの方が使いやすい店舗づくりを進めています。

2012年11月に新築移転オープンした日高支店は、車椅子で利用可能な記帳台や貸金庫ブース等を設置しています。

埼玉りそな銀行



認知症の方が地域で安心して暮らせるよう、「認知症サポーター」を各店に配置しています。

全社員が認知症サポーター養成講座を受講し、サポーター資格を取得。認知症に関する理解を深めています。

※埼玉りそな銀行では、2013年3月までに全社員が取得予定。

埼玉りそな銀行
近畿大阪銀行



認知症サポーター養成講座

認知症サポーターの「目印」としての「オレンジリング」



※金額については単位未満を切捨て表示しております。

りそな銀行

総資金量・総貸出金の推移 (単体)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
総資金量	328,483	329,418	324,179
総貸出金	170,138	171,234	171,615

※総資金量は、預金、譲渡性預金、金銭信託、年金信託および財産形成給付信託の合算です。
※総貸出金は、銀行勘定、信託勘定の合算です。

損益の推移 (単体)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
業務粗利益	2,097	4,031	1,930
経費	△ 1,119	△ 2,226	△ 1,088
*実勢業務純益	978	1,805	842
与信費用総額	43	60	130
中間(当期)純利益	941	1,869	1,349

連結自己資本比率の推移 (国内基準)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
自己資本額	16,744	16,447	17,597
リスク・アセット等	127,357	124,075	124,205
自己資本比率 (%)	13.14	13.25	14.16

近畿大阪銀行

預金・貸出金の推移 (単体)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
預金(譲渡性預金を含む)	35,198	33,474	34,961
貸出金	24,543	24,589	24,599

損益の推移 (単体)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
業務粗利益	266	519	261
経費	△ 203	△ 405	△ 197
*実勢業務純益	63	114	63
与信費用総額	△ 22	△ 61	△ 28
中間(当期)純利益	82	165	8

連結自己資本比率の推移 (国内基準)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
自己資本額	1,897	1,758	1,772
リスク・アセット等	13,223	13,095	12,624
自己資本比率 (%)	14.34	13.43	14.04

埼玉りそな銀行

預金・貸出金の推移 (単体)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
預金(譲渡性預金を含む)	102,660	106,425	105,626
貸出金	63,860	64,680	65,494

損益の推移 (単体)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
業務粗利益	729	1,435	709
経費	△ 377	△ 756	△ 378
*実勢業務純益	351	678	331
与信費用総額	△ 16	△ 43	10
中間(当期)純利益	198	359	249

単体自己資本比率の推移 (国内基準)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
自己資本額	4,554	4,396	4,482
リスク・アセット等	34,837	35,240	34,442
自己資本比率 (%)	13.07	12.47	13.01

〔ご参考〕傘下銀行(単体)の合算

傘下銀行合算の実勢業務純益は、前年度に計上した一過性の信託受益権配当の剥落等から、前年同期比156億円減少して2,901億円となりました。

また、税効果会計に係る会社例示区分の見直しの影響により税金費用が減少したこと等から、中間純利益は前年同期比384億円増加して1,606億円となりました。

損益の推移 (傘下銀行合算)

	2011年9月期	2012年3月期	2012年9月期
業務粗利益	3,094	5,986	2,901
経費	△ 1,700	△ 3,388	△ 1,663
*実勢業務純益	1,393	2,597	1,237
与信費用総額	4	△ 44	112
中間(当期)純利益	1,222	2,394	1,606

*実勢業務純益は、業務粗利益(信託勘定に係る不良債権処理額を除く)から人件費等の経費を差し引いたものであり、銀行本来の業務活動による利益を表しております。

(2012年9月30日現在)

発行済株式総数	2,769,477,691株 (うち、普通株式 2,514,957,691株、優先株式 254,520,000株)
---------	--

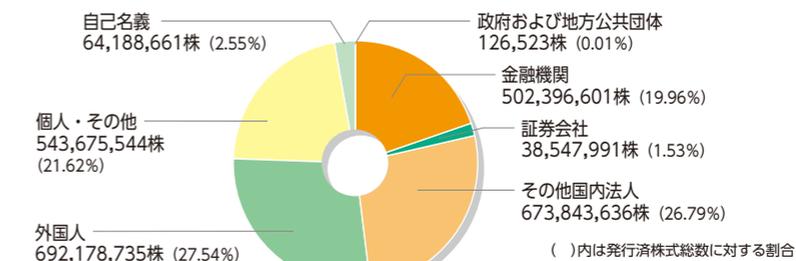
株主数	普通株式 340,060名
-----	---------------

大株主 (上位10位)	普通株式	株主の氏名または名称	持株数(千株)	持株比率(%)
			預金保険機構	503,262
		日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	110,827	4.52
		日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	77,805	3.17
		第一生命保険株式会社	55,241	2.25
		日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	40,233	1.64
		CACEIS BANK FRANCE / CREDIT AGRICOLE SA	39,483	1.61
		SIX SIS LTD.	31,612	1.28
		THE CHASE MANHATTAN BANK 380501	30,065	1.22
		JP MORGAN CHASE BANK 380055	28,779	1.17
		日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	28,221	1.15

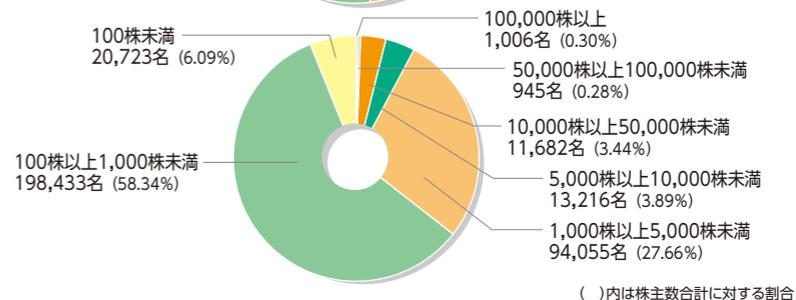
※自己株式を除く

普通株式の分布状況

所有者別



所有株数別



株式事務のご案内

決算期	毎年3月31日に決算を行います。
定時株主総会	基準日を3月31日とし、毎年6月に開催いたします。
配当金	基準日は3月31日および中間配当金の支払を行うときは9月30日といたします。 なお、当期の配当につきましては、昨年同様、期末にお支払する予定でありますので、中間配当につきましては、見送りとさせていただきます。
公告方法	電子公告により当社ホームページに掲載いたします。 ただし、やむを得ない事由により電子公告できない場合は、日本経済新聞に掲載します。 *公告掲載の当社ホームページアドレス（決算公告も含む） http://www.resona-gr.co.jp/holdings/ir/koukoku/
単元株式数	単元株式数は100株です。

■ 株式に関するお手続きについて

お手続き、ご照会の内容に応じて、下記のいずれかの窓口にお問い合わせください。

お手続き、ご照会の内容		お問い合わせ先		
<ul style="list-style-type: none"> ● 郵便物の発送と返戻に関するご照会 ● 支払期間経過後の配当金に関する照会 ● 株式事務に関する一般的なお問い合わせ 	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社		
		2012年12月31日まで	郵便物の送付先 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話番号 ☎0120-176-417	
		2013年1月1日から	郵便物の送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話番号 ☎0120-782-031	
		インターネットホームページURL http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html		
<ul style="list-style-type: none"> ● 上記以外のお手続き、ご照会等は、右記のいずれかの窓口にお問い合わせください。 	証券会社にお持ちの場合	証券会社	口座を開設されている証券会社にお問い合わせください。	
	特別口座※の場合	特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社	
		郵便物の送付先	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 電話番号 ☎0120-094-777	

※特別口座について 株券電子化前に「ほぶり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった株主さまには、三菱UFJ信託銀行株式会社に口座（特別口座といいます。）を開設しております。

上記株主名簿管理人とは郵便物の送付先、電話番号等が異なりますのでご注意ください。

株主さまの個人情報のお取扱いについて

株式会社りそなホールディングス（以下、「当社」といいます）は、会社法に基づく株主さまの権利の行使、会社法等関係法令に定める当社の義務の履行および当社の業務の円滑な遂行のため、株主さまの個人情報（氏名・住所・保有株式数等）を利用させていただいております。

当社は、これらの株主さまの個人情報につきまして、適切な保護を重大な責務と認識し、個人情報の保護に関する法律、会社法、その他の関係法令および当社の諸規則を遵守し、適切な保護と利用に努めます。

1. 株主さまの個人情報の利用目的について

当社は、直接または株主名簿管理人を通じて株主さまの個人情報を取得いたしますが、これらの株主さまの個人情報を、以下の目的に利用させていただきます。

- (1) 会社法に基づく権利の行使・義務の履行のため
- (2) 株主さまとしての地位に対し、当社および当社子会社（下記2.(1)記載の会社をいいます。以下同様です。）から各種便宜を供与するため

- (3) 株主さまと当社および当社子会社との双方の関係を円滑にする各種の方策を実施する（当該方策の実施を目的として、株主さまの個人情報を当社子会社に提供することを含む）ため
- (4) 各種法令に基づく所定の基準による株主さまのデータを作成するなどの株主さまの管理のため

2. 第三者提供の制限および事前の同意なく当社子会社に情報を提供する場合について

当社は、法令で認められている場合を除いて、原則として、あらかじめ株主さまの同意を得ることなく株主さまの個人情報を第三者に提供いたしません。

ただし、上記1. 記載の利用目的の達成に必要な範囲内において、個人情報保護法第23条第2項に基づき、株主さまご本人の求めに応じて提供を停止することを前提として、株主さまの同意をいただくことなく、以下のとおり、株主さまの個人情報を当社子会社に対して提供することがあります。なお、当社子会社に対する個人情報の提供の停止をご希望される場合は、下記3. 記載のご連絡先までご連絡ください。

- (1) 当社が株主さまの個人情報を提供する当社子会社
 - 株式会社りそな銀行
 - 株式会社埼玉りそな銀行
 - 株式会社近畿大阪銀行
- (2) 提供する個人データの項目
 - 氏名・住所
 - 保有株式数
 - 株主番号および登録時期に関する情報
- (3) 提供する手段または方法
 - 電子媒体により交付する方法

3. 株主さまの個人情報の提供停止についてのご連絡先

電話番号 東京 **03-6704-3111** (代表)
大阪 **06-6268-7400** (代表)
受付時間 9:00～17:00（銀行休業日を除く）

なお、株主さまから過去に個人情報の提供の停止をご希望される旨のご連絡を頂いた場合には、当社にご連絡を頂いた株主さまの個人情報を当社子会社に対して提供することはありませんので、再度ご連絡を頂く必要はございません。