

## りそなグループの成長戦略の全体像

### リテールNo.1を目指して

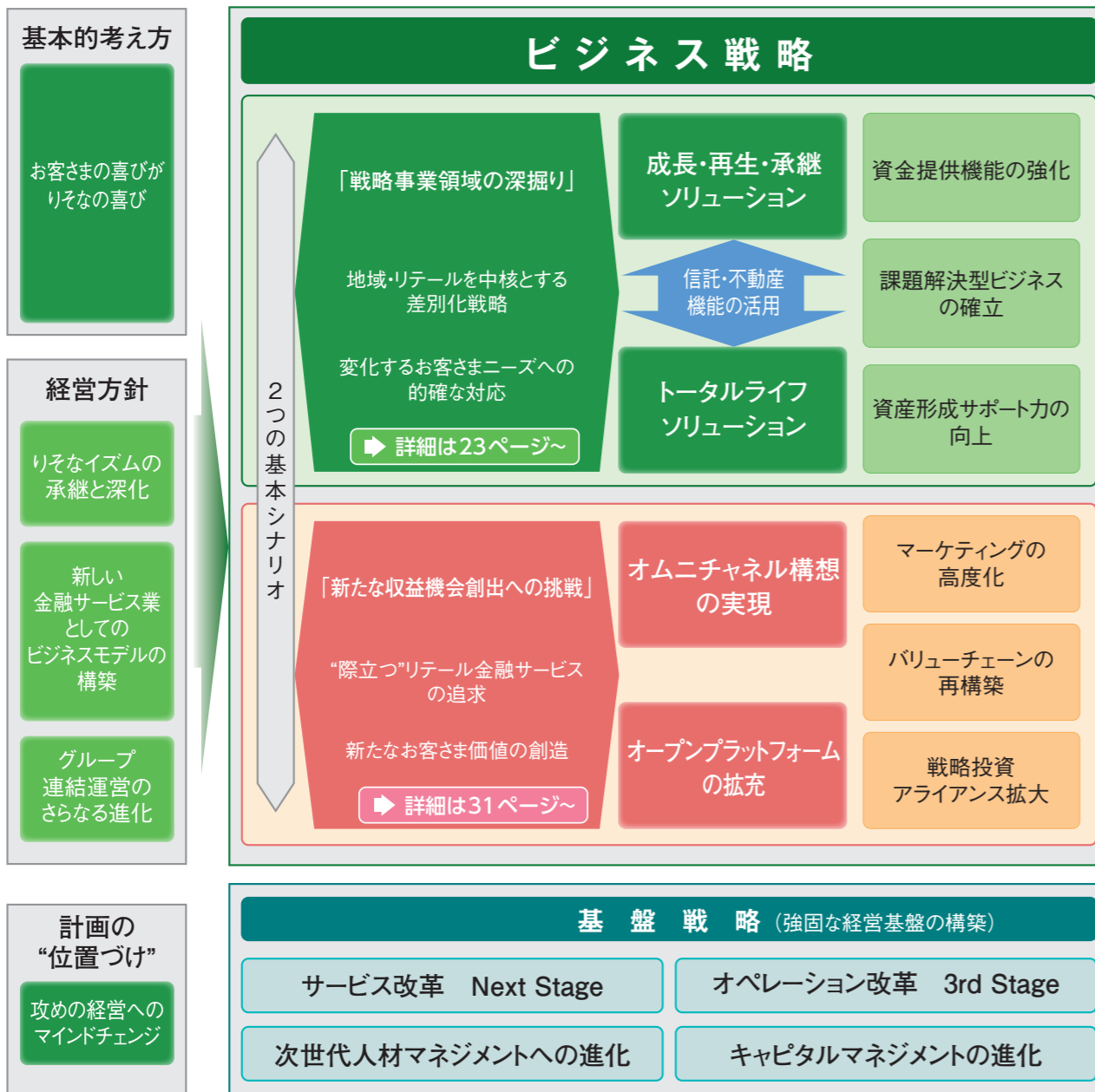
現行の中期経営計画(2015年3月期から2018年3月期まで)では、公的資金完済後の次なる10年に向けた「攻めの経営へのマインドチェンジ」を図るとともに、改めて中長期的な成長への決意とその方向性を示しています。

具体的には、当グループの持続的成長をより確かなものとするため、「お客さまの喜びがりそなの喜び」という

基本姿勢を堅持しつつ、(1)「戦略事業領域の深掘り」と(2)「新たな収益機会創出への挑戦」を基本シナリオとするビジネス戦略を展開しています。

また、事業環境の変化等を見据えた新たな改革の取り組みとして、4つの基盤戦略を進めています。

### 目指す姿 「リテールNo.1」 ～ 地域のお客さまにもっとも支持され、ともに未来へ歩み続ける「金融サービスグループ」～



### ビジネス戦略

#### (1) 戦略事業領域の深掘り

「本業収益による持続的成長」を確かなものとするため、地域・リテールを中核とする差別化戦略の高度化を通じ、「戦略事業領域の深掘り」に取り組んでいます。

具体的には、法人のお客さまへの「成長・再生・承継ソリューション」の提供と、個人のお客さまへの「トータルライフソリューション」の提供を通じ、お客さまとの持続的な取引関係の構築を目指しています。

また、リテールバンクとしてのお客さま基盤と信託機能の融合を表す「リテール×信託」の発展形として、全グループ銀行で信託を標準装備し、信託ソリューション提供力の強化にも取り組んでいます。

多様化・複雑化するお客さまニーズをきめ細かく汲み取り、価値あるソリューションを適切なタイミングで提供していくことで、より多くの商品・サービスをご利用いただくとともに、預り資産や貸出資産の積上げを実現していきます。

#### (2) 新たな収益機会創出への挑戦

当グループの主要マーケットである「リテール」領域では、お客さまの金融行動の多様化等が進むなか、これまでのビジネスモデル・営業手法の延長線上では「お会いできない」お客さまが増えつつあります。このような変化に的確に対応していくことで、新たなビジネスチャンスを捉えていきます。

次なる10年を見据え、ワンランク上の「際立つ」リテール金融サービスの追求に取り組むことで、旧来の銀行の枠組みを超えた新たなお客さま価値を創造し、さらなる基盤拡充を目指します。具体的には、質の高いリテール金融サービスをお客さまにとって最適な場所・時間・チャネルで提供する「オムニチャネル構想」を実現します。また、戦略投資や他の金融機関等との連携を含めた「アライアンスの拡大」を通じて、「リテール基盤・機能」、「信託・不動産・国際業務」、「事務・システム」の3つの「オープンプラットフォームの拡充」を進めていきます。

### 基盤戦略

当グループの持続的成長をより確かなものとするため、「攻め」のビジネス戦略を支える4つの基盤戦略(「サービス改革 Next Stage」、「オペレーション改革 3rd Stage」)

「次世代人材マネジメントへの進化」、「キャピタルマネジメントの進化」)を通じて強固な経営基盤の維持・強化を図っています。

#### 4つの基盤戦略

