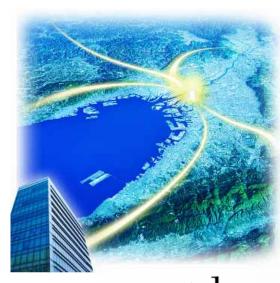
# 新銀行の経営戦略について

平成22年6月

株式会社 池田泉州銀行



地域からのご支持 $\sqrt{o}.1$ を目指して…

# 目次



. 新銀行の概要 1. 新銀行の概要(1/2)	3
. 池田銀行・泉州銀行の合併   4.新銀行が目指すもの 5.合併により既に実現した効果   5.合併により今後実現する効果 6.合併により今後実現する効果   7.営業エリアの拡充 8.強み・ノウハウの共有によるサービスの高度化   9.システム統合による事務品質・効率化の向上 10.ローコストオペレーションの実現   10.ローコストオペレーションの実現 11.リスク管理の高度化	6 8 12 13
. 新銀行の経営戦略 12.新銀行の勝ち残り戦略   13.経営ビジョン実現のための他行との差異化 14.独自戦略による競争力強化:3つの新事業本部   15 - 1.アジアチャイナ本部 15 - 2.プライベートバンキング本部   15 - 3.先進テクノ本部 15 - 3.先進テクノ本部   15 - 4.提案力強化による新しい収益源の拡大 16.アライアンス戦略:独立系地銀として自由度の高いネットワーク	
. <b>決算概要</b> 	3 2
. 新銀行の将来像 18. 新銀行の目指す経営指標	

# 1.新銀行の概要(1/2)



新銀行の商号	株式会社 池田泉州銀行 (英文名称:The Senshu Ikeda Bank, Ltd.)
新銀行の本店所在地	大阪府大阪市北区茶屋町18番14号
新銀行の代表者	代表取締役頭取兼CEO(最高経営責任者) 服部 盛隆 (旧 池田銀行 頭取)
合併日	平成22年5月1日

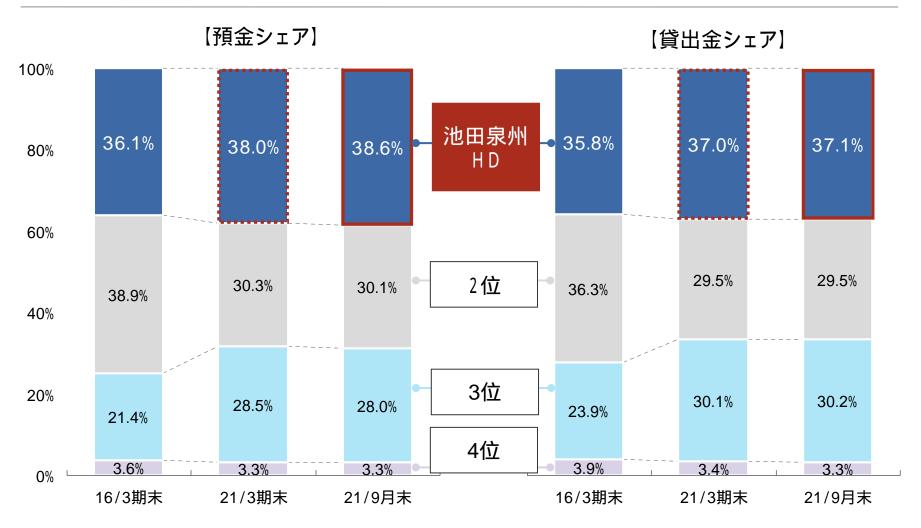


# 2.新銀行の概要(2/2)

	池田泉州銀行	うち旧池田銀行	うち旧泉州銀行
預金	4兆2,668億円	2兆3,142億円	1兆9,525億円
貸出金	3兆4,635億円	1兆6,705億円	1兆7,930億円
有価証券	1兆2,434億円	8,307億円	4,126億円
本支店人員	2,823人	1,378人	1,445人
店舗数	140店	76店	64店

(平成22年3月31日実績)

## 3.大阪、そして関西を代表する地銀へ



(注) 1. 池田泉州HDについては池田銀行(単体基準)及び泉州銀行(単体基準)単純合算値

(出所) AMSUS

- 2. 各地銀の預金・貸出金残高合計値におけるシェアを算出
- 3.21/12月末のデータについては、非上場の他行につき比較可能なデータを入手していないため記載していない

# 4.新銀行が目指すもの



「新しい地銀モデル」の創造(ステークホルダーへの還元)

合併による ポテンシャル向上

> 地域からの 期待拡大

地域からのご支持No.1

3つの勝ち残り戦略

3つの独自戦略

地域に対する 貢献力

関西経済の活性化への寄与

池田銀行

池田泉州銀行

泉州銀行

強い「地域力」

営業エリア (全国有数の恵まれたマーケット)

# 5.合併により既に実現した効果

		旧両行	新銀行 3
ポ ー ト	預貸バランスの改善	池田∶73.9% ¹ 泉州∶93.8% ¹	81.2%
-フォリオ	高利回り預金の削減	池田∶0.36% ¹ 泉州∶0.43% ¹	0.33%
オバランス	貸出ポートフォリオ バランスの改善	池田:法人貸出等70.8% <sup>1</sup> 泉州:住宅ローン66.5% <sup>1</sup>	法人貸出等49.5% 住宅ローン50.5%
配	当原資の増加 4	池田∶296億円 <sup>2</sup> 泉州∶134億円 <sup>2</sup>	1,183億円 に増加
営	業エリアの拡大	池田:北部基盤 泉州:南部基盤	営業エリアが拡大し、 大阪・阪神全域をカバー

1∶平成20年度 2∶平成21年度 3:いずれも平成21年度の数値

4:合併により、泉州銀行の資本金及び資本準備金はその他資本剰余金、利益準備金はその他利益剰余金に加算

# 6.合併により今後実現する効果



持株会社 H21年10月 設立 (Day0)



・相互の強み・ノウハウの共有 (池田:富裕層取引·PB等、泉州:個人向けローン等)

合併 (Day1) H22年5月



- 7. 営業エリアの拡充
- 8. 強み・ノウハウの共有によるサービスの高度化
- ・本部業務の効率化・関連会社の機能集約
- ・その他経費(広告宣伝、印刷物等)の削減

システム 統合 (Day2)

H24年1月 (予定)

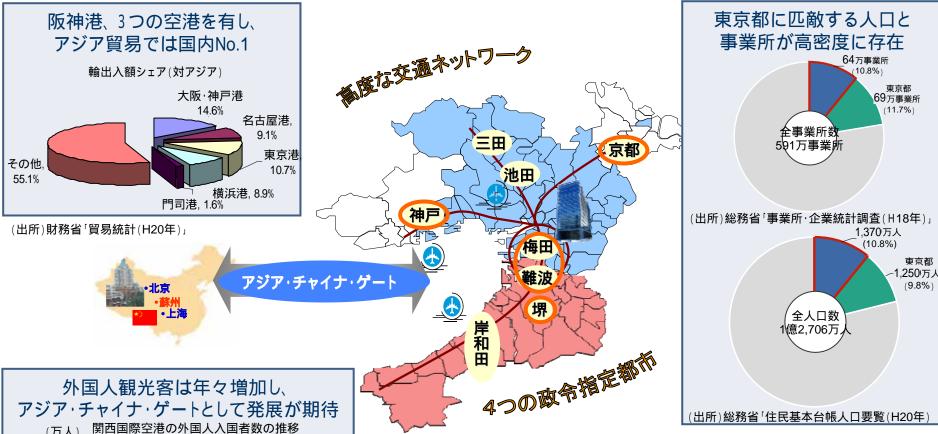


文頭の数字は、次頁 以降の項目番号と対応

- 9.システム統合による事務品質・ 効率化の向上
- ・システム統合による運用保守費削減
- ·店舗統合
- ・事務センター効率化
- ・商品・サービスの統合

# 416

# 7. 営業エリアの拡充 全国有数の恵まれたマーケット





従来からのバランスのとれた産業構造に加えて、 新たに大規模プロジェクトが進行する等今後の成長が見込まれる

都市:梅田北ヤード、大阪駅改良、近鉄阿倍野ターミナルビル等

産業:パネルベイ、彩都ライフサイエンスパーク、神戸医療産業都市構想等

住宅:阪南スカイタウン、水と緑の健康都市(箕面森町)等

交通:大阪環状鉄道(大阪東線)、第二京阪道路、阪神高速大和川線等

# 7. 営業エリアの拡充

西進エリア

# 新銀行のエリア戦略の全体像



### 店舗拡充

店舗網の拡大 (大阪市内・阪神) 5年間で10店舗程度

### 顧客接点拡充

ATM、PatSatの拡充や インターネットバンキング による利便性向上

#### 大阪府+阪神

店舗網をさらに拡充し、 大阪全域と阪神地域を 全面的にカバー

#### 大阪市内

両行のホームエリアか ら南北に展開 大阪市内での存在感 を高める

#### 関西都市圏

関西都市全域で 更にプレゼンスを向上

旧池田銀行

東進エリア

## 7. 営業エリアの拡充

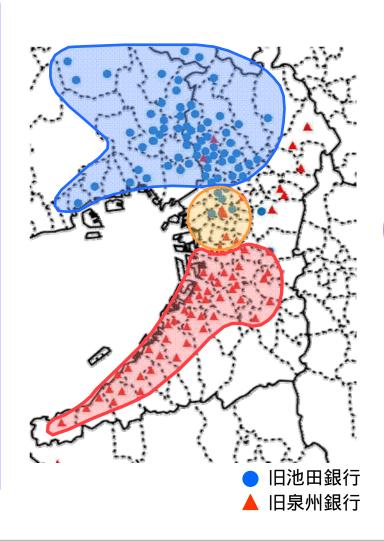
# 短期で実現するエリア戦略



### ホームエリア

- 両行の強み・/ ウハウの相 互共有によるサービスの拡充、高度化
- 具体的には、
- ▶ 商品ラインナップ(投資信託、保険)の拡充
- ▶ 高い専門性を有するプライベートバンキングサービスの提供、地域の中堅・中小企業への課題解決型の資金供給
- ▶ 住宅販売会社とのリレー ションの一層の強化による 住宅ローンサービス

など



### 池田銀行

◆保険販売額:588億円

◆外為収益:2.3億円

◆住宅ローン残高:0.5兆円

### 池田泉州銀行

両行の強み・/ ウハウを 相互に組み合わせ

◆保険販売額:172億円

◆外為収益:8.6億円

◆住宅ローン残高:1.2兆円

### 泉州銀行

)いずれも平成21年度

# 7. 営業エリアの拡充

# 中長期で実現するエリア戦略



#### 西進エリア

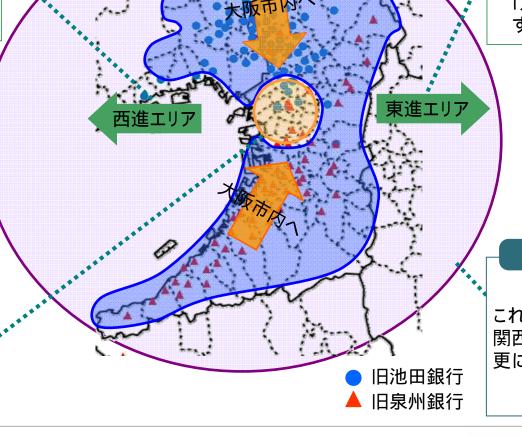
- 新規出店による営業 エリア拡大。
- 第一地銀として、地 域密着型の各種 サービスの提供を目 指す。

#### 東進エリア

- 新規出店による営業 エリア拡大。
- 企業が多い、有望 マーケットと位置付 け、事業展開を目指 す。

#### 大阪市内

- ターゲットを絞り込み、 メガバンクで対応で きない、きめ細かい サービスを提供。
- 地銀メインバンク化 を目指す。



#### 関西都市圏

これら戦略の結果、 関西都市全域で 更にプレゼンスを向上

# 8. 強み・ノウハウの共有によるサービスの高度化



プライベート・バンキング サービス 地域おこし制度 蘇州事務所をはじめと するアジアビジネス支援 多機能ICカード、 PatSat等の先進の サービス など

# 池田銀行 泉州銀行 両行の強み・ノウハウを 相互に組み合わせ

豊富な住宅ローン関連の商品・サービス多様な中小企業向けの機能・サービス外貨両替ネットワークサービスダイレクト・バンキングなど

# 池田泉州銀行

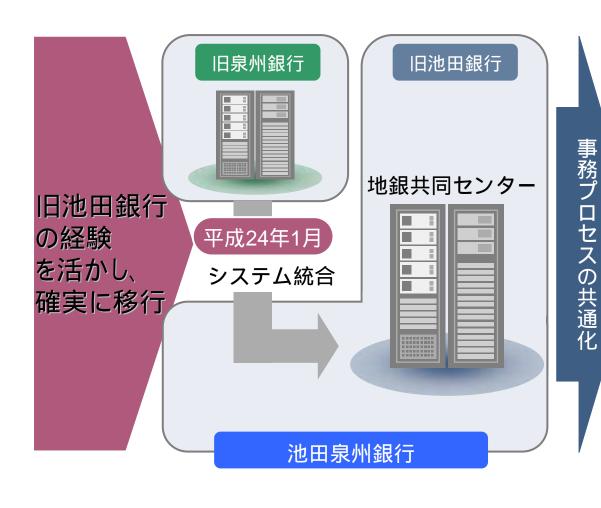
- □独立系金融機関ならではの商品ラインナップ(投資信託、保険)
- □高い専門性を有するプライベートバンキングサービス
- □幅広いネットワークを活用した事業承継やM&A支援などを伴う、 課題解決型の資金供給
- □住宅販売会社とのリレーションの一層の強化による、住宅ローンサービス

新銀行の恵まれた営業エリアに対して、より高度な金融サービスを提供

# 9.システム統合による事務品質・効率化の向上



■合併によるメリットを最大限に活用するためシステムを統合



#### 事務品質の向上

- •営業店事務の効率化
- 審査フローその他事務の統一

#### 事務効率化

- •事務集中処理
- アウトソーシング の一本化

# 10.ローコストオペレーションの実現



平成22年5月1日合併

平成21~26年度迄の 効果(累計)

28億円

44億円

平成26年度の 効果(単年度)

31億円

【効果内訳】 【効果内訳】

21億円

30億円

平成27年度 は 16億円

平成28年度 は 12億円

平成29年度 以降ゼロ

#### 営業面でのシナジー

- ・本部効率化人員を営業部門へ投入 (約150名)(シェア増、クロスセル、相互展開)
- ・顧客基盤の拡大・商品見直しによる 取引增 等

#### コスト面でのシナジー

- ・システム関連
- ・店舗・事務センターの統合・効率化
- ・その他物件費 等

144億円

160億円

#### 統合費用

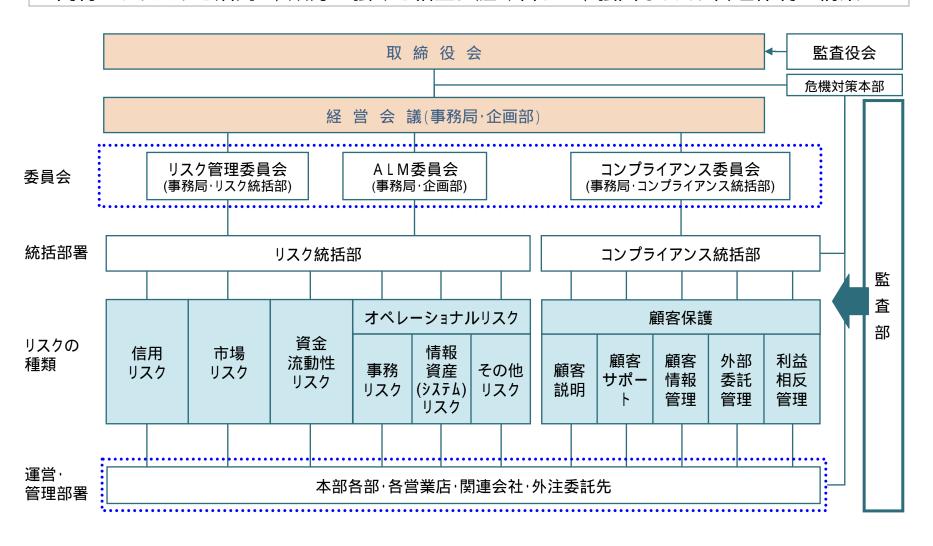
- ·一時費用(店舗、総務、事務等)
- ・システム費用

20億円



## 11.リスク管理の高度化

■両行のノウハウを活用し、双方の強みを相互に組み合わせ、強固なリスク管理体制の構築



# 12.新銀行の勝ち残り戦略



## 新銀行の旗印

"地域からのご支持No.1" "誇れる職場づくり" "提携に開かれた銀行"

# 新銀行の勝ち残り戦略

効率化の徹底

統合シナジー 新たな営業展開

アライアンスの推進

業務提携等を通じた先進的なサービス

競争力強化のため の3つの独自戦略 アジア·チャイナ·ゲート機能の強化 プライベートバンキング機能の強化 地域の先進技術育成の強化 アジアチャイナ本部

プライペートパンキング本部

先進テクノ本部

全国有数の恵まれた営業エリアの地域力を新銀行の力に

# 機能 サー

# 13.経営ビジョン実現のための他行との差異化



日本で有数の地方銀行へ

都市型地銀

競合 地銀

差異化

池田泉州 銀行

差異化

メガ バンク

競合地銀との差異化

メガバンクとの差異化

- ●3つの独自戦略を推進 (3本部の設置)
- ・アジアチャイナ本部
- ・プライベートバンキング本部
- ・先谁テクノ本部
- ●独立系地銀ならではの幅広い提携 ネットワーク

- ●地銀ならではの機能・サー ビスを提供
  - 地域密着型のサービス
  - ・企業規模・成長に応じたきめ細 やかなサービスを継続的に提供 (中長期的視点でのサービス)
  - ・リテール・法人一体での営業

●大阪ベイエリア全域をカバー (地域力のある営業エリアに立地)

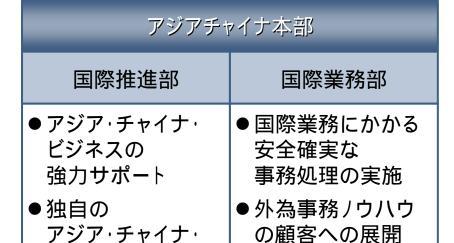
# SIHD

# 14.独自戦略による競争力強化:3つの新事業本部

■アジアチャイナ本部、プライベートバンキング本部、先進テクノ本部を設置

### 3つの独自戦略を推進

ベイエリアに位置する新銀行として アジア・チャイナ・ビジネスへの 対応力・サポート力を大幅に強化 様々なニーズへの 対応力をさらに強化 地域の発展と銀行 サービスの高度化 に資する先進技術 育成を強化



ネットワークの形成

### プライベート バンキング本部 プライベート バンキング部

- 事業承継、資産運用等のアドバイス
- ローン アレンジメント
- M&A

#### 先進テクノ本部

#### 先進テクノ推進部

- ●先進的技術を持つ 成長企業の支援
- 先進技術に関するビジネスマッチング
- 産学官のネットワーク拡充

# 15 - 1.アジアチャイナ本部



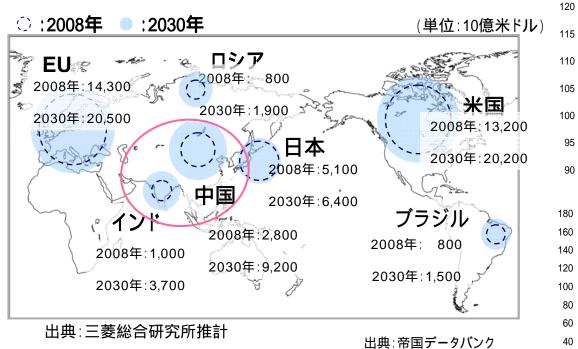
# アジア・チャイナの元気を取り込み、関西企業をもっと元気に!

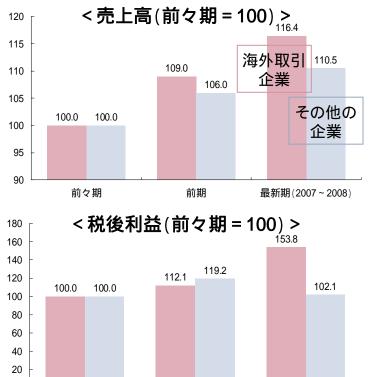
COSMOS2より集計

(大阪府·兵庫県)

### アジアの経済規模(GDP)が急拡大

#### 海外取引企業の業績は好調





前々期

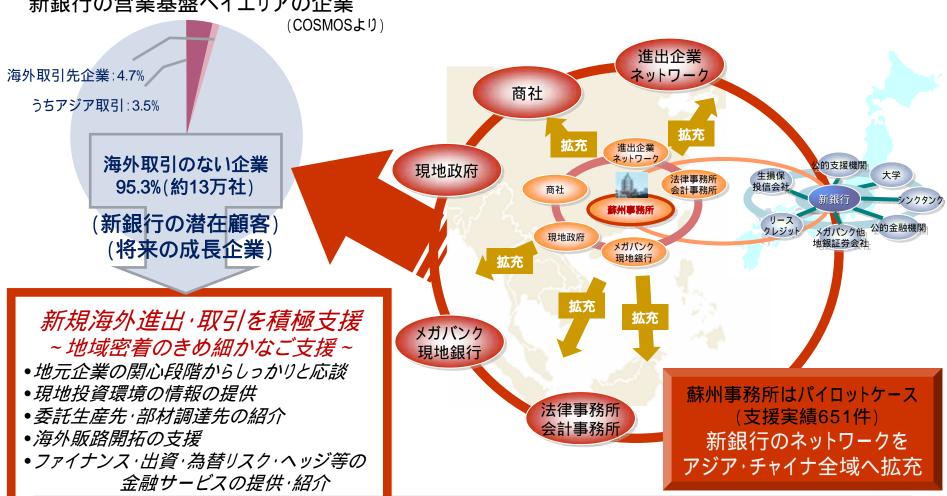
最新期(2007~2008)

前期

## 15 - 1.アジアチャイナ本部

■これまで蘇州事務所で集積したニーズ・実績、新銀行とメガバンクや親密取引先等との ネットワークを活用して、アジア・チャイナ全域における顧客サポート力を飛躍的に高める

新銀行の営業基盤ベイエリアの企業





# 15 - 1.アジアチャイナ本部 アジアチャイナ本部の発足

#### 提携ネットワーク

提携 企業 商社 物流メガバンク 保険

アジア16ヶ国 84都市をカバー

○:提携企業の 拠点所在都市 (括弧内は拠点数)



#### 競合地銀との差異化

機能・ サービス 独立系地銀ならではの 幅広い提携ネットワーク 専門スタッフの配置 (ex.海外経験、M&A等)

#### メガバンクとの差異化

地域密着型のきめ細かなサービス

(ex. 大阪・阪神への専門スタッフ集中、関心段階から支援)

収益モデルの違い

(海外での取引収益

地元企業の成長

+ 国内取引での収益)

エリア

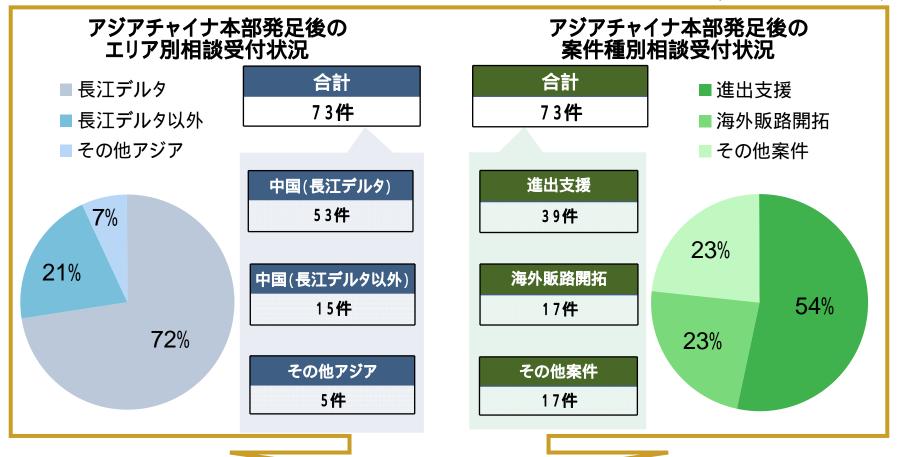
大阪ベイエリア全域を緻密にカバー

### 15 - 1.アジアチャイナ本部

## 発足後の相談状況



(平成22年5月21日現在)

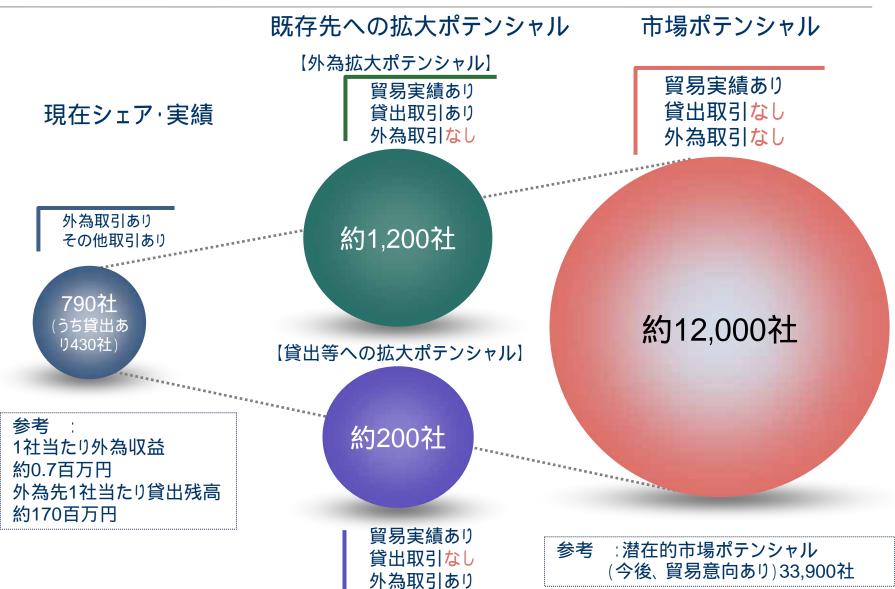


アジアチャイナ本部の狙い

M&A 国内 取引 外国 為替

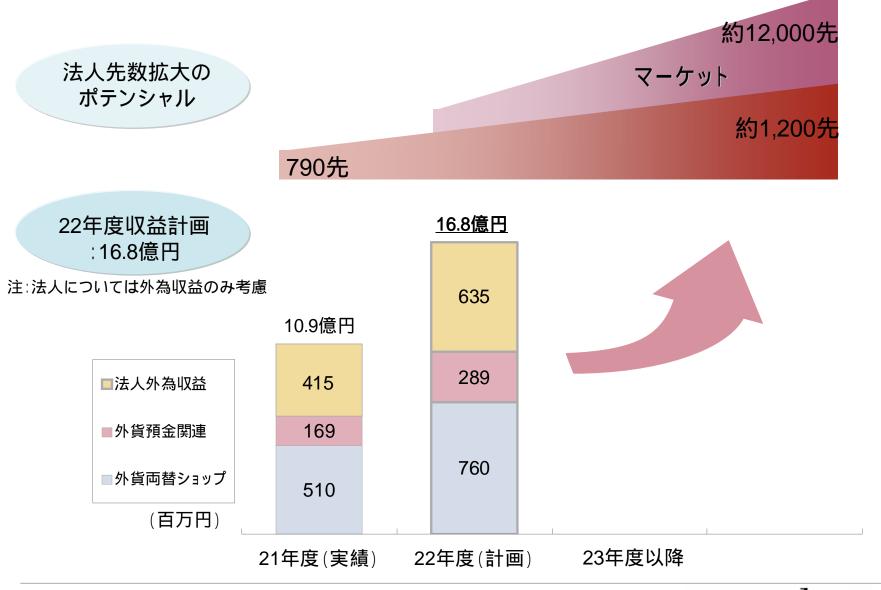
# SIHD

# 15 - 1.アジアチャイナ本部 :マーケット



# SIHD

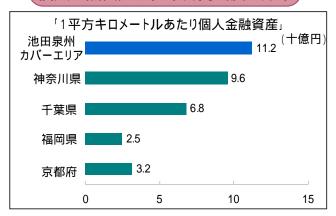
# 15 - 1. アジアチャイナ本部 : 実績及び計画概要



## 15-2.プライベートバンキング本部

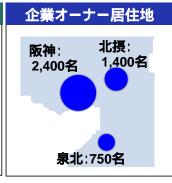
■幅広い専門家ネットワークにより、高付加価値サービスを提供し、 法人個人を問わず、様々なニーズに幅広く対応

#### 個人金融資産が他県比高密度で分布



#### 阪神間を中心に企業オーナーが分布





<個 人> 資産承継コンサルティング

相続対策 遺言作成 遺産整理 資産有効活用

【税務】 税理士事務所 5計

【法務】 法律事務所 5計

【遺言等信託機能】 信託銀行 2行

【不動産関係】 司法書士事務所等 2計

法人オーナー 地主

フローリッチ

資金運用調達提案 ポートフォリオ運用提案 証券仲介提案 預り資産、外貨預金 シ・ローンアレンジ PFIアレンジ

関連会社 ·池銀投資顧問 ·自然総研 ・池銀キャピタル

【証券仲介】 証券会社 3社 <法 人>

事業承継コンサルティング 自社株対策 事業·組織再編 M&A 株式公開支援

【財務·会計】 会計事務所等 6社

【コンサルティング】 コンサルティング会社 5計

[M&A] 政投銀 ほか2社

【株式公開】 証券会社 2社

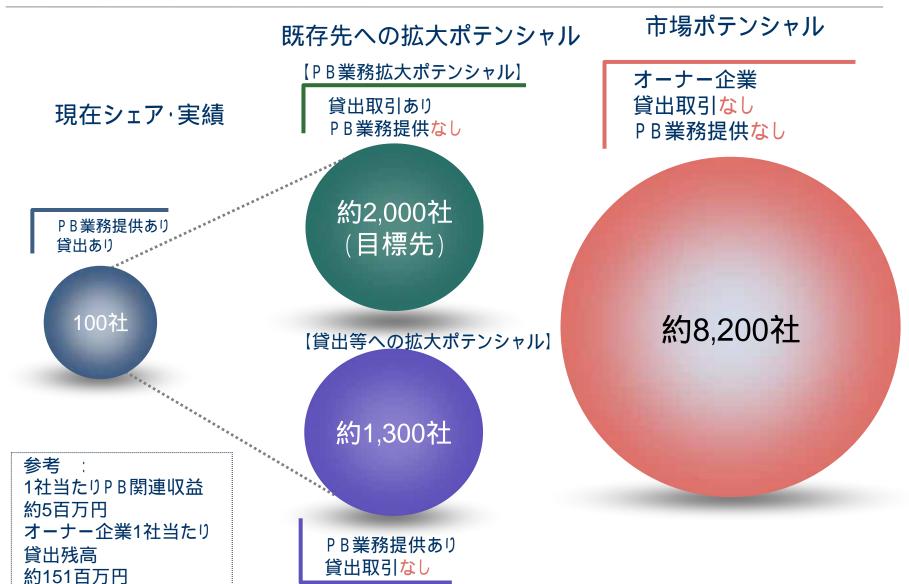
更なるネットワークの拡大

【投資助言】

コンサルタント

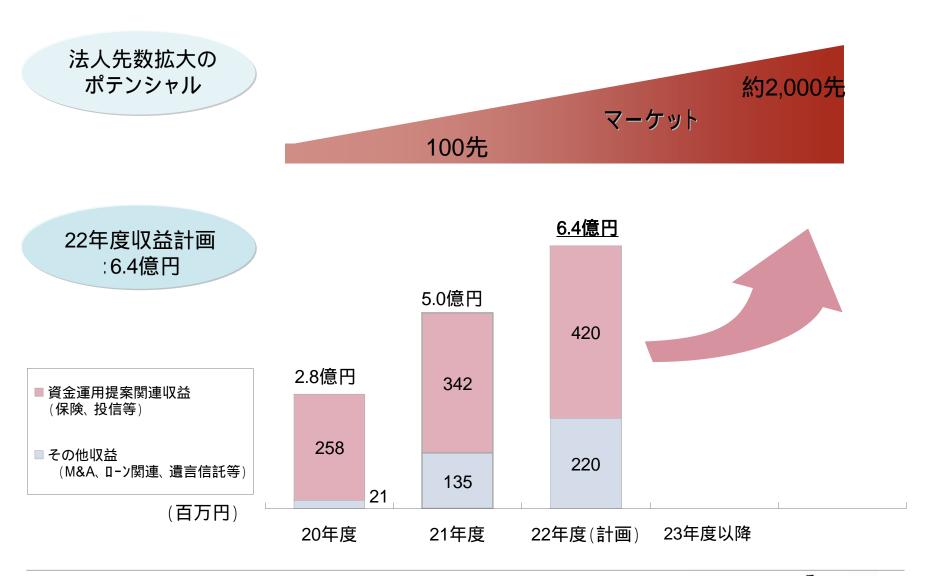
# SIHD

# 15-2.プライベートバンキング本部 :マーケット



# 15-2.プライベートバンキング本部 :実績及び計画概要





# 15-3. 先進テクノ本部



- ■これまでに培ってきた関西主要大学・公的機関との緊密な産学官ネットワークを活用
- ■千数百社に及ぶ助成金応募先等、独自技術を持った企業の育成・サポート

#### 優れた研究機関の集積

- ·京都大学
- ·京都工芸繊維 大学 等
- ・国立循環器病センター
- ·産総研・等

·大阪大学

·彩都

- ·神戸医療産業都市
- ·理研
- ·神戸大学
- ·情報通信研究機構
- η
- ·大市大
- ·工学研究所
- ・国際環境技術 センター 等
- 学研都市
- ·ATR
- RITE
- · 奈良先端大 等

#### 関西の特徴的な技術

バイオ関連技術

情報家電関連技術

燃料電池関連技術エコ住宅関連技術

当行の持つ千数百社の先進技術企業ネットワーク

#### 先進テクノ本部

- ・地域起こし制度 による企業育成 サポート
- ・コンソーシアム研究開発助成
- 1 創業、第二創業支援 (アントレプレナーの応援)
- 2 産学官ネットワークの形成・活用
- 3 多機能ICカード・記憶認証等 先進技術を活用した新サービス

ニュービジネスローン

産業クラスター計画補助金つなぎ融資

池銀キャピタルに よる投資

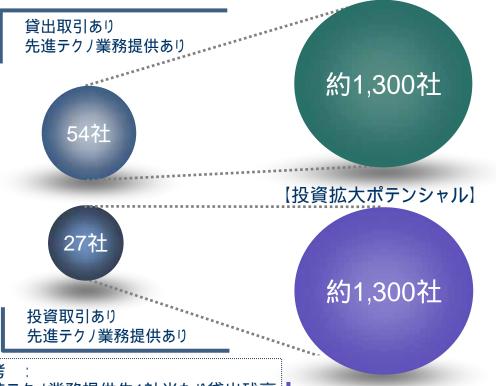
貸出増、オーナー取引獲得、M&A、投資、IPOなど

# 15-3. 先進テクノ本部 : マーケット

現在シェア・実績

既存先への拡大ポテンシャル 【貸出拡大ポテンシャル】

> 貸出取引なし 先進テクノ業務提供あり



#### 参考

先進テクノ業務提供先1社当たり貸出残高 約73百万円

先進テクノ業務提供先1社当たり投資残高 約23百万円

投資取引なし

先進テクノ業務提供あり

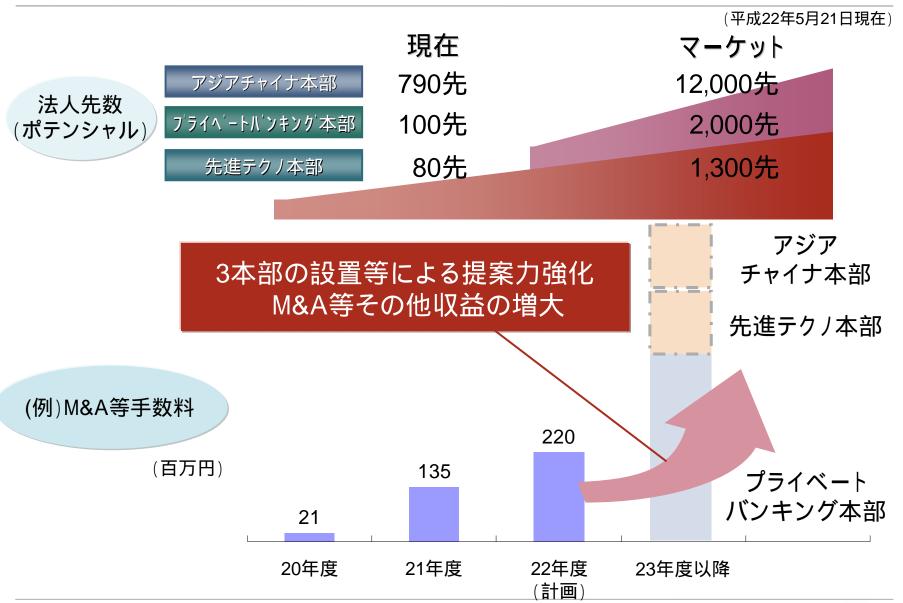
市場ポテンシャル

先進テクノ企業 貸出取引なし 先進テクノ業務提供なし



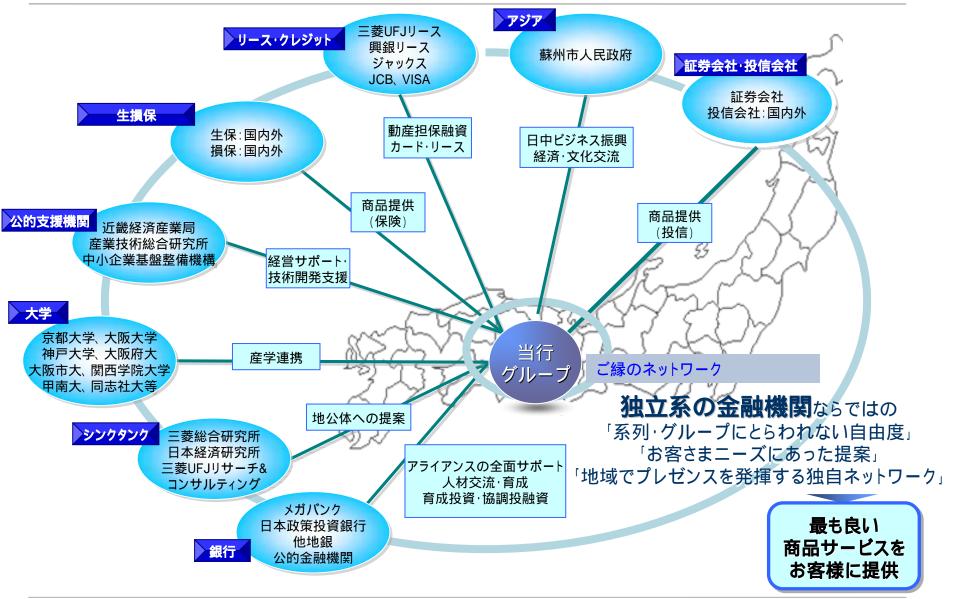
参考 :潜在的市場ポテンシャル (特許保有企業)14,600社

# 15 - 4.提案力強化による新しい収益源の拡大





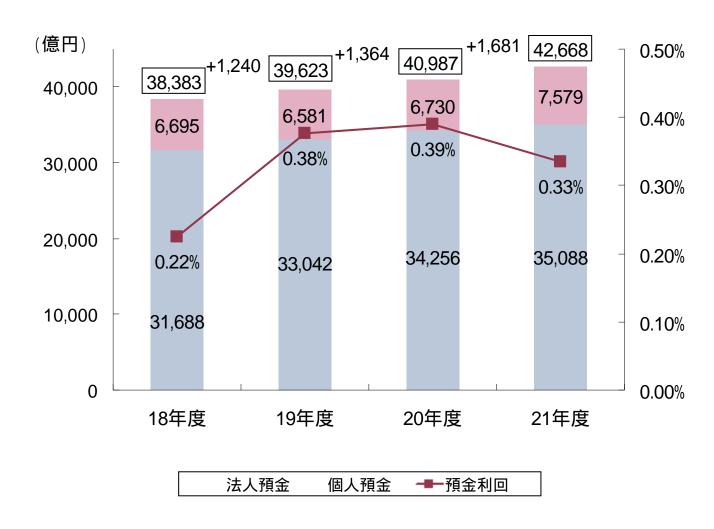
# 16.アライアンス戦略:独立系地銀として自由度の高いネットワーク



# SIHD

#### 17.決算概要 預金残高

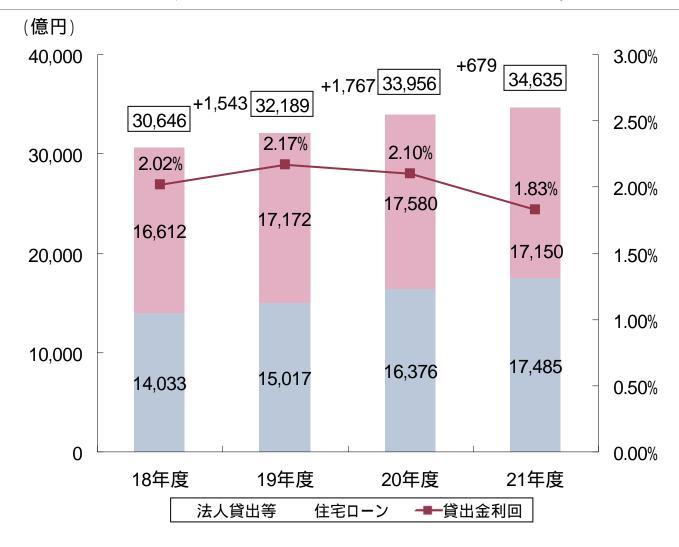
■預金残高は、個人預金・法人預金とも順調に増加。





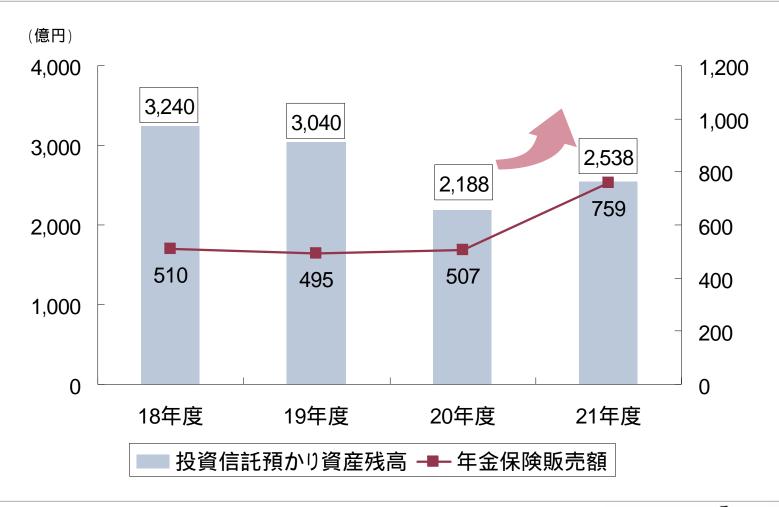
#### 17.決算概要 貸出金残高

■両行が合併することにより、バランスがよい貸出ポートフォリオへ改善。



#### 17.決算概要 預かり資産

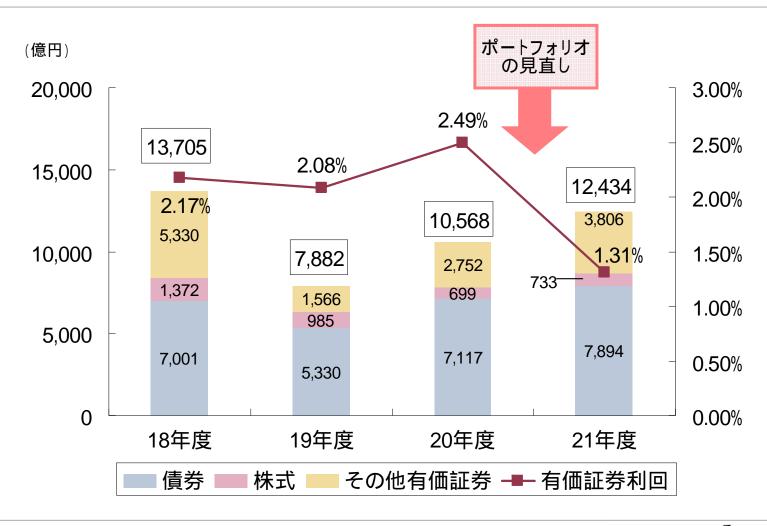
■投資信託預かり資産残高、年金保険の販売額は、21年度下期に、商品ラインナップの拡充(旧 池田:投信ラインナップ:20本 34本)や、合同研修等も実施し、既に経営統合によるシナジー 効果が発生して増加。





#### 17.決算概要 有価証券残高

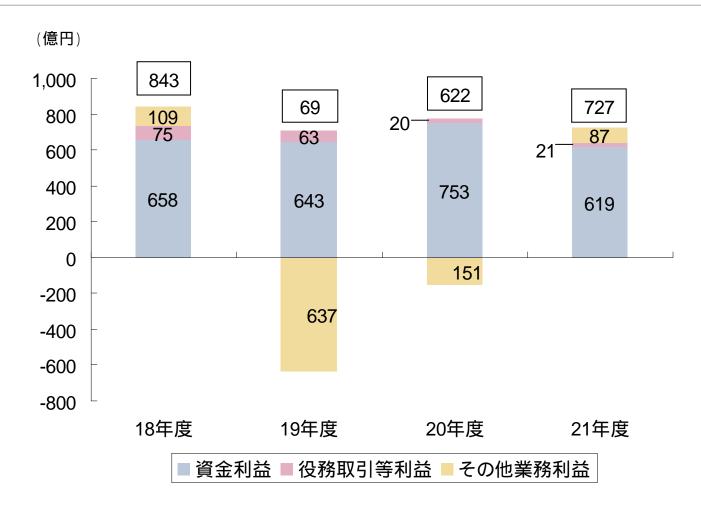
■ボラティリティを抑制して、インカムゲインを主目的とした運用を行い、安定収益を確保できるよ う、株式、リートを圧縮して、国債・社債等を中心に運用するなど、ポートフォリオを見直し。





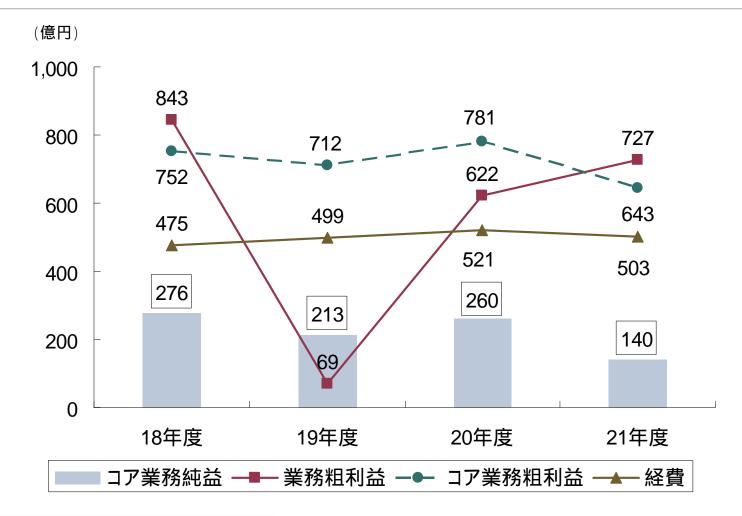
#### 17.決算概要 業務粗利益

■業務粗利益は、貸出利回りの低下及び安定収益確保に向けた有価証券の見直しに伴い、資金 利益が減少したものの、国債等債券損益が前年のマイナスからプラスに改善。



#### 17.決算概要 コア業務純益

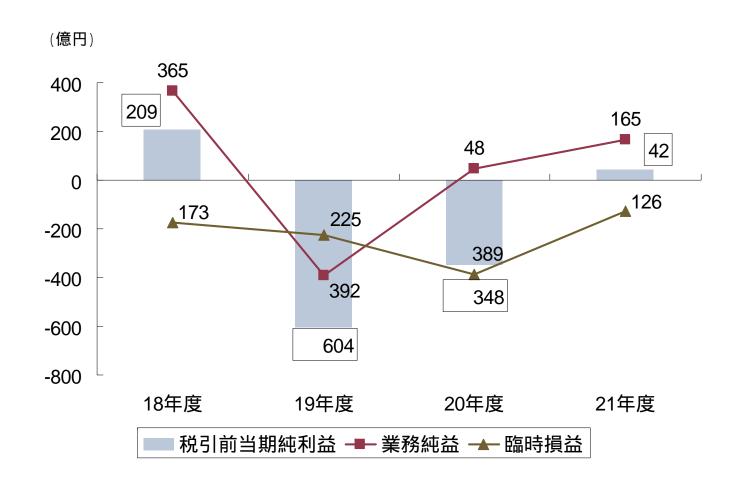
■コア業務純益は、資金利益の減少等に伴い、減少。



コア業務純益 = 業務粗利益 - 5勘定尻 - 経費

#### 17.決算概要 税引前当期純利益

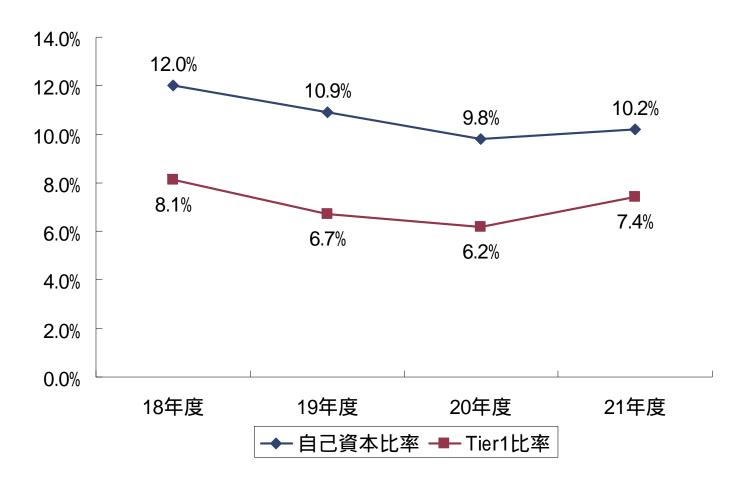
■税引前当期純利益は、業務粗利益の増加と経費の減少、臨時損益の改善により、増加。



税引前当期純利益=業務純益+臨時損益+特別損益

### 17.決算概要 自己資本比率(連結)

- ■21年度の446億円増資により自己資本、Tier を増強。
- ■連結自己資本比率は10.2%となり、国内基準行に求められる水準(4%)を十分に上回る。

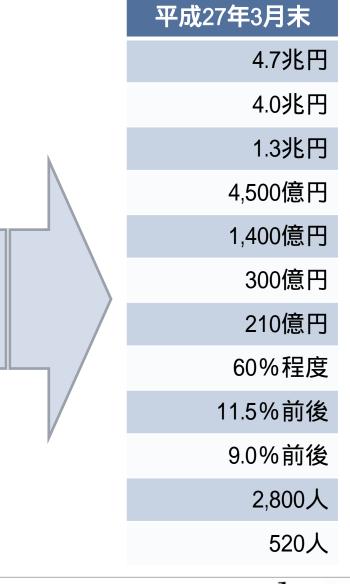


20年度までは各行連結の自己資本及びリスクアセットを合算して算出。21年度は持株会社を含む連結



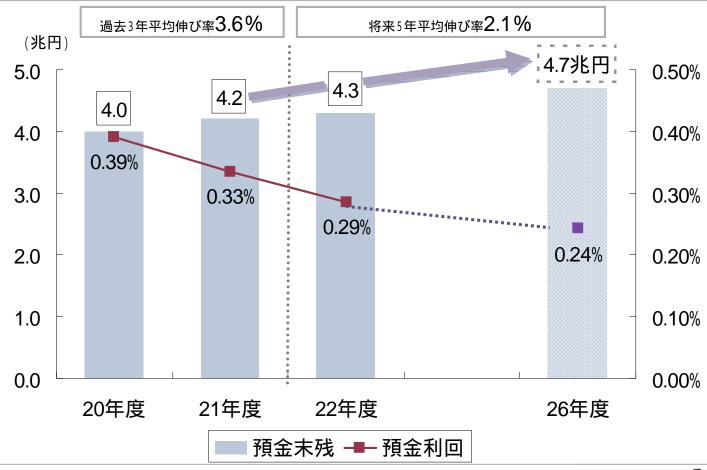
### 18.新銀行の目指す経営指標

	平成22年3月末
預金(残高)	4.2兆円
貸出(残高)	3.4兆円
有価証券(残高)	1.2兆円
投資信託(残高)	2,538億円
保険(取扱額)	759億円
コア業務純益	140億円
当期純利益	46億円
コアOHR	78%
自己資本比率	10.2%
Tier1比率	7.4%
本支店人員	2,823人
うち本部人員	788人



#### 19.新銀行の事業計画 預金残高

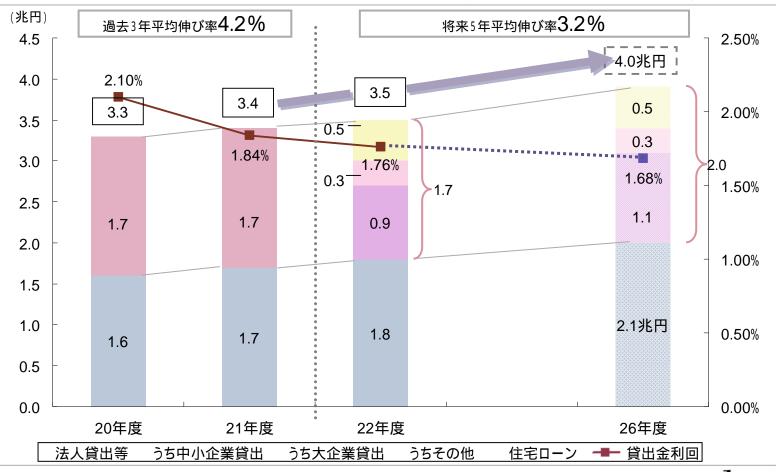
- ■計画値は、過去の伸び率と比べて、抑制して計画。
- ■取引基盤拡大、新店効果、債務者預金により、安定的なコア預金が増加すると計画。
- ■適切な預貸水準(約85%)を目途に、預金が増加すると計画。
- ■余資運用と高利回り預金を削減し、総調達コストを抑制。





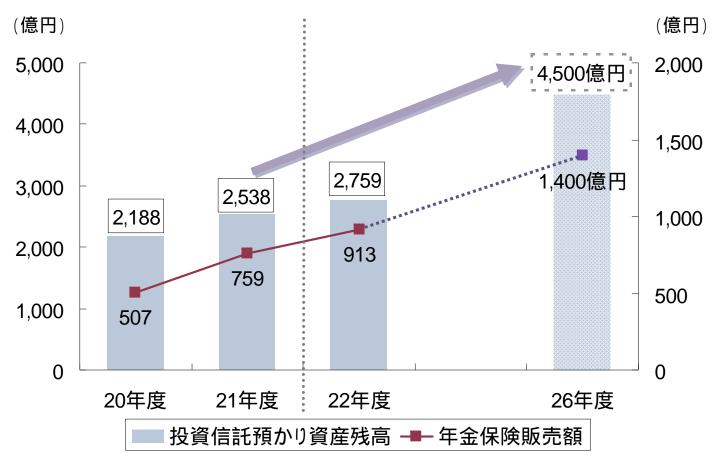
#### 19.新銀行の事業計画 貸出金残高

- 計画値は、過去の伸び率と比べて、抑制して計画。
- 中小企業融資は、地域の中小企業融資を積極的に推進することで、過去を上回る伸び率を計画。
- 住宅ローンは、エリア戦略を再構築し、良質案件の取組を増強することで、過去の伸び率に比べて、抑制して計 画
- 大企業融資は、過去の伸び率に比べて大幅に抑制して計画。
- アジアチャイナ等の3つの新本部設置による貸出増加の影響は、計画上は織り込んでいない。



#### 19.新銀行の事業計画 預かり資産

■両行商品の相互導入により大幅に増加する商品ラインナップや、両行の販売/ウハウ・スキルの共有、本部効率化による人員の投入により、投資信託預かり資産残高、年金保険販売額が増加。

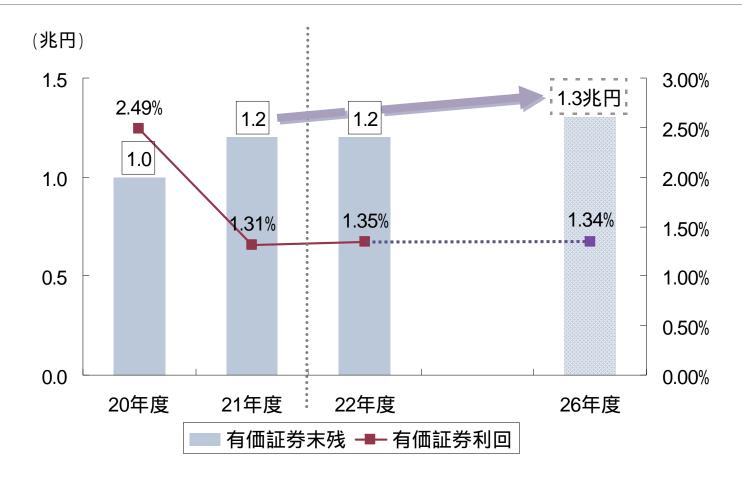


20年度、21年度は池田銀行(単体基準)及び泉州銀行(単体基準)の単純合算値



#### 19. 新銀行の事業計画 有価証券残高

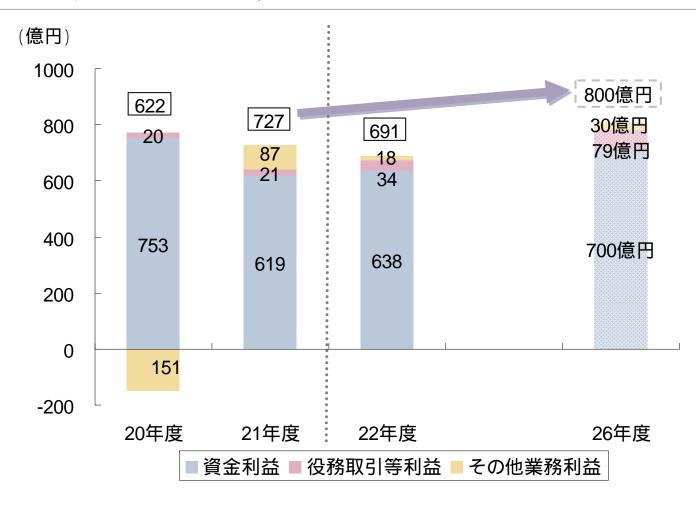
- ■22年度以降、リスクを考慮して、円貨中心に余資運用を実施。
- ■資産内容は、株式、リートを圧縮して、国債・社債等を中心に運用することで、ボラティリティを 抑制するととともに、インカムゲインを主目的とした運用を行い、安定収益を確保。





#### 19.新銀行の事業計画 業務粗利益

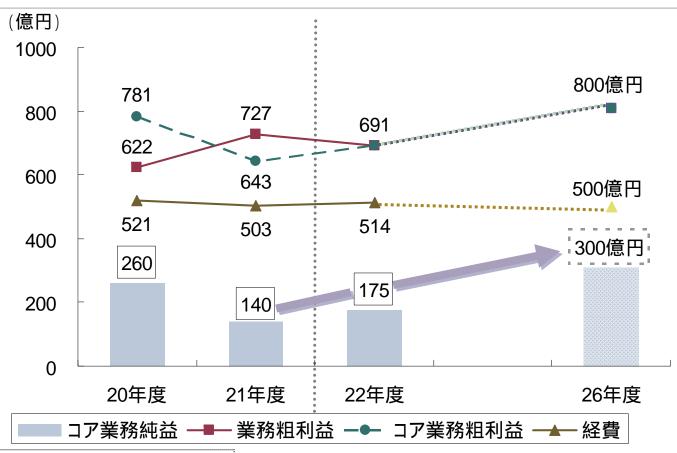
■22年度以降、貸出の増加に伴う資金利益の増加、手数料収入の増加に伴う役務取引等利益の増加等により、業務粗利益は増加。





#### 19.新銀行の事業計画 コア業務純益

- ■24年度にDay2が完了するため、それ以降物件費は減少。人件費の推移とあわせ、経費はほぼ 21年度の水準から横ばい。
- ■22年度以降、貸出残高の増加、手数料収入の増加等により、業務粗利益が増加し、経費がほぼ横ばいで推移することにより、コア業務純益は増加。

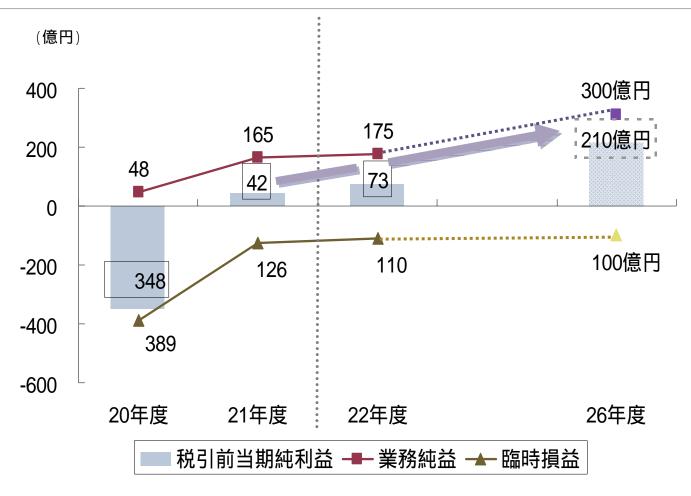


コア業務純益=業務粗利益-5勘定尻-経費



#### 19. 新銀行の事業計画 税引前当期純利益

■21年度以降、貸出金の増加に伴う不良債権処理額の増加、統合費用の増減により、臨時損益 はほぼ横ばいとなる一方で、業務純益は増加するため、税引前当期純利益は増加。

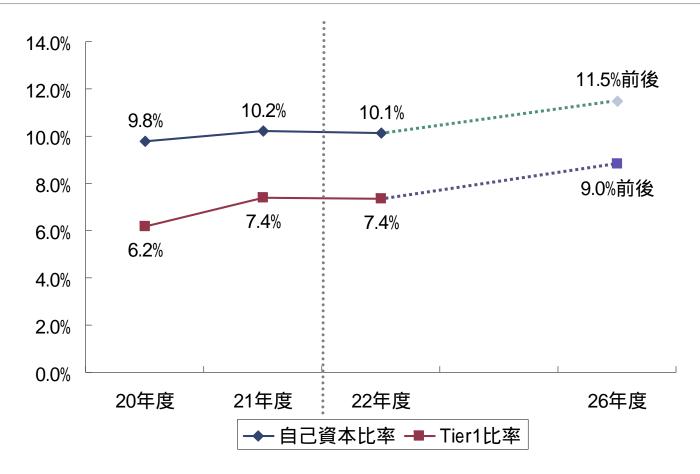


税引前当期純利益=業務純益+臨時損益+特別損益



### 19.新銀行の事業計画 自己資本比率 (連結)

- 21年度の446億円増資により自己資本、Tier を増強。
- 中小企業(保証協会融資含む)、住宅ローンの推進等により、リスクアセットの伸びが抑制される。



20年度は各行連結の自己資本及びリスクアセットを合算して算出。21年度以降は持株会社を含む連結





地域からのご支持 $\sqrt{o}.1$ を目指して $\cdots$ 



- 本資料には、将来の業績、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。
- こうした記述は、本資料作成時点における入手可能な情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述または前提(仮定)は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。
- 当行の財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート等、当行が公表いたしました各種資料のうち最新のものをご参照ください。
- 本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本書の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当行は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。
- また、本資料に記載されている当行ないし当行グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当行は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。
- なお、本資料に掲載されている情報は情報提供のみを目的とするものであり、証券の勧誘のためのものではありません。