≪平成26年度中間期決算説明会≫



## 平成26年度中間期決算と経営戦略について

2014年(平成26年)11月28日

株式会社 池田泉州ホールディングス

株式会社 池田泉州銀行

## (目次)



X	平成22年5月1日付で、当社子会社である旧池田銀行
	と旧泉州銀行は、存続会社を旧池田銀行として合併し、
	商号を池田泉州銀行に変更しております。このため、
	池田泉州銀行単体においては、合併後に残高・損益の
	計数が以前と比較して変動しております。
	上記の理由により、本決算説明資料においては、池田
	泉州銀行【単体】の計数について、各期の比較のため、
	平成22年度の計数は、特に記載のない限り、旧池田銀
	行(平成22年5月以降は池田泉州銀行)と旧泉州銀行
	(平成22年4月)の計数を単純合算したものを記載し
	ております。

1. はじめに		
	也田泉州ホールディングスグループと池田泉州銀行の概要	3
2. 平成26年度中間	期の業績と平成26年度の予想	
2. 01.	平成26年度中間期の業績(損益の状況)	5
2. 02.	平成26年度中間期の業績(特殊要因の説明)	6
2. 03.	資金利益	7
2. 04.	預金・貸出金	8
2. 05.	有価証券	9
2. 06.	役務取引等利益	··· 10
2. 07.	経費	··· 11
2. 08.	与信関連費用	··· 12
2. 09.	自己資本比率と資本配賦・リスクの状況	··· 13
2. 10.		··· 14
3. 経営戦略につい	τ	
~ [:	長期経営計画~2020年度に向けて』の進捗状況	
3. 01.	『長期経営計画~2020年度に向けて』のコンセプトシート	··· 16
3. 02.	競争力強化のための独自戦略	··· 17
3. 03.	地域との共存共栄	··· 18
3. 04.	①貸出業務は『収益』ビジネスの入口	19
3. 05.	②世代を繋ぐビジネス	20
3. 06.	③住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化	··· 21
3. 07.	④預り資産の増強	22
3. 08.	⑤アジアチャイナ戦略の更なる強化	23
3, 09,	⑥チャネル戦略の変革	24
3, 10,	⑦BPR(コスト削減)	25
4. 当社グループの	9	
4. 01.	全国有数の恵まれた地盤	··· 27~28
4. 02.	営業エリアに開拓余地	29
	合併シナジーの発揮	30
	グループ機能の活用(池田泉州TT証券)	31
5. 最後に		
	最後に~ I R活動の拡充	33



## 1. はじめに

1. はじめに

1.01. 池田泉州ホールディングスグループと池田泉州銀行の概要 … 3

## 1.01.池田泉州ホールディングスグループと池田泉州銀行の概要



## 【池田泉州銀行プロフィール】

設立日	昭和26年9月1日		
所在地	大阪市北区茶屋町18番14号		
代表者	代表取締役頭取 藤田 博久		
資本金	507億円		
店舗数	139ヶ店		
店舗外ATM	217ヶ所(駅のATM 102ヶ所含む)		

(平成26年9月末現在)

## 【池田泉州ホールディングス沿革】

平成21年	10月	池田泉州ホールディングス設立
平成22年	5月	子銀行が合併 「池田泉州銀行」誕生
平成24年	1月	システム統合完了
	3月	MUFG持分法適用解除
平成25年	9月	証券子会社設立 「池田泉州TT証券」開業

## 【全国地銀における順位】

預金残高	H26年9月末	地銀 第18位
貸出残高	H26年9月末	地銀 第17位
不良債権比率※	H26年9月末	地銀 第10位
保険販売実績	H26年上期	地銀 第 6位
外貨両替取扱高	H23年以降	地銀トップクラス

※ 事業再生子会社を含む

(当行調べ)

就職人気度

**日経就職ナビ 地銀 第 2位** アンケート (H25/12上旬~H26/1月下旬)

## 【大阪・兵庫の地銀における順位】



(大阪および兵庫に本店を置く地銀・第二地銀と比較 ※ 事業再生子会社を含む。 平成26年9月

平成26年9月末現在/当行調べ)



## 2. 平成26年度中間期の業績と平成26年度の予想

#### 2. 平成26年度中間期の業績と平成26年度の予想

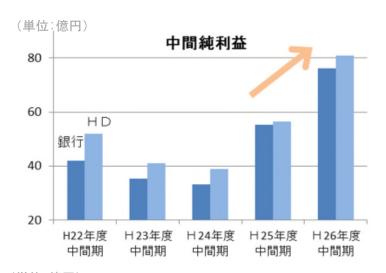
2.01.	平成26年度中間期の業績(損益の状況)	5
2. 02.	平成26年度中間期の業績(特殊要因の説明)	6
2. 03.	資金利益	7
2. 04.	預金•貸出金	8
2. 05.	有価証券	9
2.06.	役務取引等利益	··· 10
2. 07.	経費	··· 11
2. 08.	与信関連費用	··· 12
2.09.	自己資本比率と資本配賦・リスクの状況	··· 13
2 10	平成26年度の業績予想	14

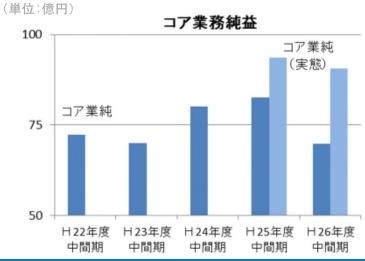
## 2.01. 平成26年度中間期の業績(損益の状況)



				(単位:百万円)
	H25年度	H26年度		
(池田泉州ホールディングス連結)	中間期	中間期	前年比	計画比
1 経常利益	7,189	9,667	2,478	667
2 税金等調整前中間純利益	7,030	9,575	2,545	
3 中間純利益	5,650	8,099	2,449	599
(池田泉州銀行単体)				
4 業務粗利益 ①	30,834	31,549	715	
5 経費(▲)	23,552	23,104	<b>▲</b> 448	
6 実質業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	7,282	8,444	1,162	<b>▲</b> 1,556
7 コア業務純益	8,253	6,975	<b>▲</b> 1,278	▲2,525
8 国債等債券損益 ②	<b>▲</b> 970	1,469	2,439	
9 一般貸倒引当金繰入額(▲) ③	<b>▲</b> 3,658	447	4,105	
10 業務純益	10,940	7,997	<b>▲</b> 2,943	<b>▲</b> 2,003
11 臨時損益	<b>▲</b> 5,174	101	5,275	
12 不良債権処理額(▲) ④	5,043	416	<b>▲</b> 4,627	
13 株式等関係損益	835	193	<b>▲</b> 642	
14 その他	<b>▲</b> 965	324	1,289	
15 経常利益	5,766	8,098	2,332	598
16 特別損益	▲34	<b>▲</b> 78	<b>▲</b> 44	
17 税引前中間純利益	5,732	8,020	2,288	
18 法人税等合計(▲)	208	414	206	
19 中間純利益	5,523	7,606	2,083	606
20 コア業務粗利益 ①-②	31,805	30,079	<b>▲</b> 1,726	
21 与信関連費用 ③+④	1,385	864	<b>▲</b> 521	<b>▲</b> 1,136

中間純利益は、ホールディングス、銀行ともに計画を上回った。

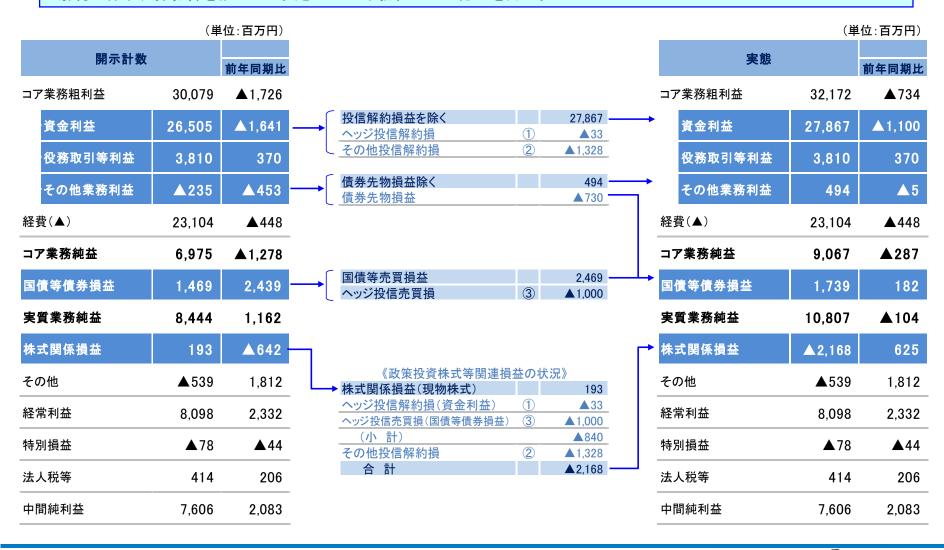




## 2.02. 平成26年度中間期の業績(特殊要因の説明)



政策株式の価格変動リスクをヘッジするため、ベア型投資信託等を利用、 解約に伴う決算影響を修正した実態のコア業務純益は90億円を計上。

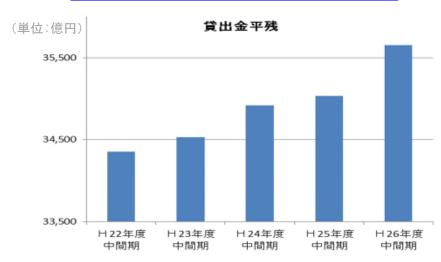


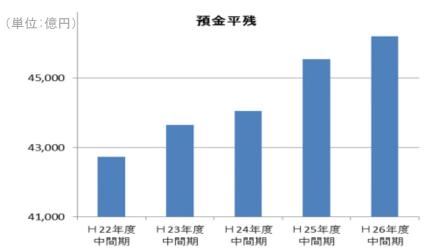
## 2.03. 資金利益



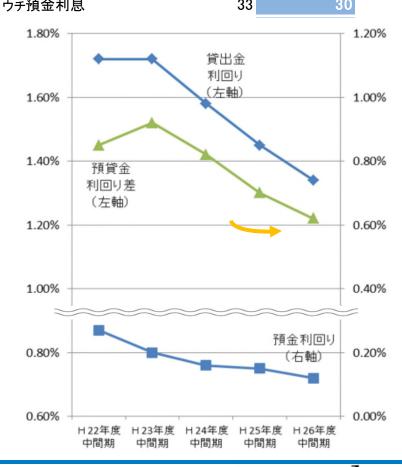
(単位:億円)

貸出金利回りは引き続き低下するも、新規実行レートは下げ止まり傾向に。





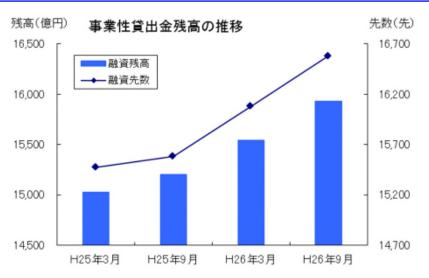
	25/中間期	26/中間期	前期比
資金利益	281	265	▲ 16
ウチ貸出金利息	255	240	<b>▲</b> 15
ウチ有価証券利息	69	64	<b>4</b> 5
ウチ預金利息	33	30	<b>A</b> 3

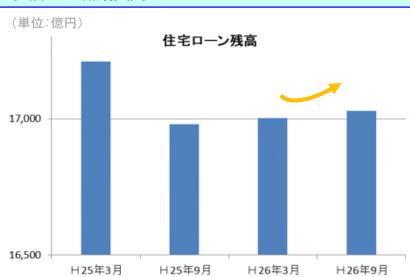


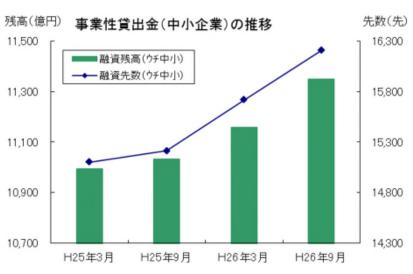
## 2.04. 預金 - 貸出金

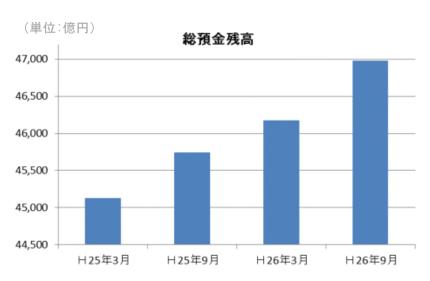


#### 事業性貸出金は中小企業中心に年増幅拡大、住宅ローンも反転増加。預金も順調推移。









## 2.05.有価証券

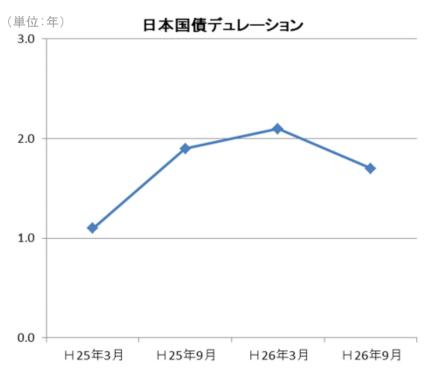


(単位:億円)

デュレーション短期化による金利リスクの抑制、 ポジションコントロールと分散投資。

(単位:億	意円)	有価証券の	内訳	
16,000 -				
	■債券 ■外	国債券 ■株式	■ REIT ■ 投信、	ファンド
12,000 -				
8,000 -				
4,000 -				
0				
0 -	H25年3月	H25年9月	H26年3月	H26年9月

	25/9月末	26/9月末	前期比
有価証券残高	12,702	14,037	1,335
債券	6,745	6,690	<b>▲</b> 55
外国債券	2,600	3,410	810
株式	1,023	991	<b>▲</b> 32
REIT	264	349	85
投信・ファンド	2,068	2,596	528



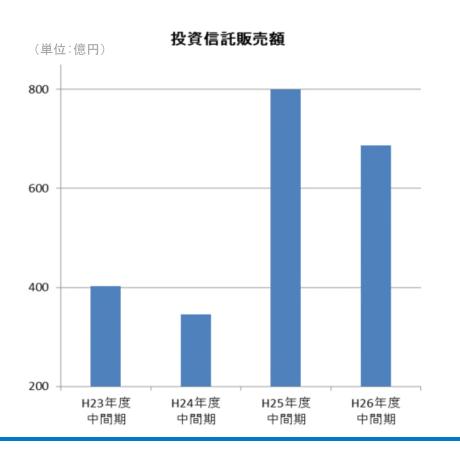
## 2.06. 役務取引等利益

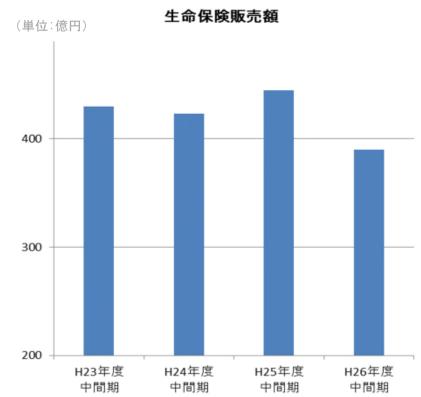


(単位:億円)

投信保険販売業務は引き続き順調。 銀行-証券の連携を強化。

	25/中間期	26/中間期	前期比
役務取引等利益	34	38	4
役務取引等収益	80	80	0
ウチ投信保険販売業務	46	45	<b>1</b>
ウチSITT証券紹介手数料	0	1	1
役務取引等費用	46	42	<b>4</b>





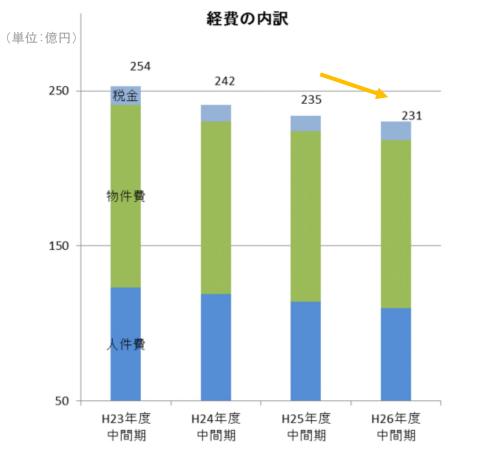
## 2.07. 経費

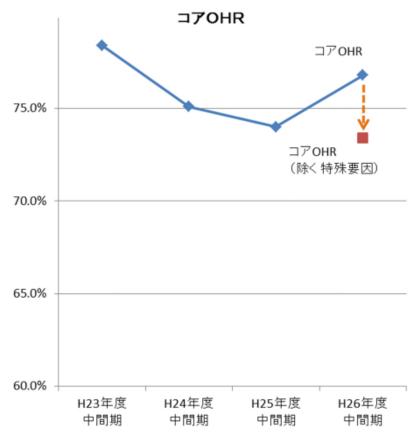


(単位:億円)

合併シナジーの発揮により経費削減は進展、 さらに踏み込んだ削減に着手。

	25/中間期	26/中間期	前期比
経費	235	231	<b>▲</b> 4
人件費	114	110	<b>A</b> 4
物件費	110	108	<b>▲</b> 2
税金	10	12	2



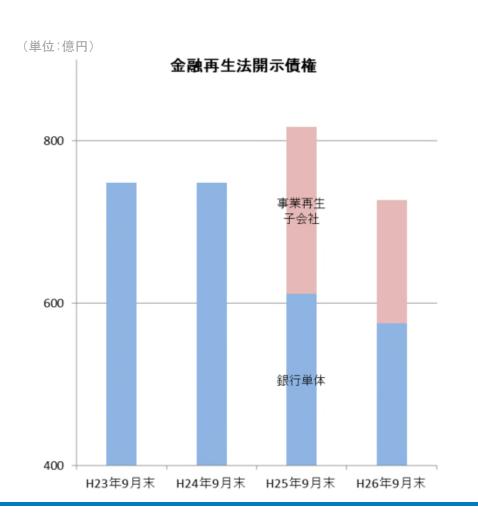


## 2.08. 与信関連費用



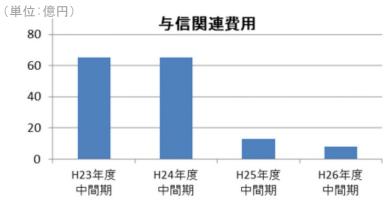
(単位:億円)

#### 不良債権比率は低位安定。与信関連費用も低水準を維持。



	25/9月末	26/9月末	前期比
金融再生法開示債権	817	727	▲ 90
破産更生債権等	97	84	<b>▲</b> 13
危険債権	450	381	<b>▲</b> 69
要管理債権	62	109	47
事業再生子会社	206	152	<b>▲</b> 54





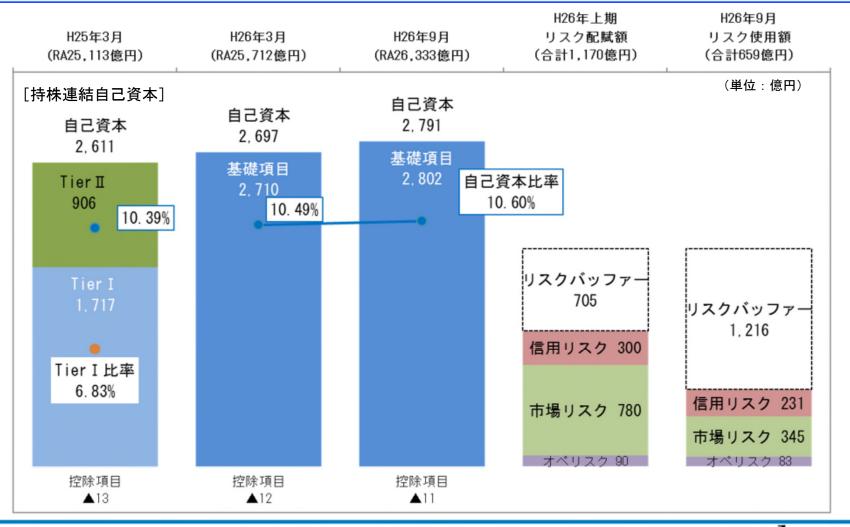
## 2.09. 自己資本比率と資本配賦・リスクの状況



## 【自己資本比率】

## 【リスク資本配賦】

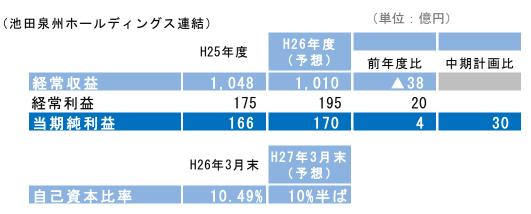
#### 自己資本比率は10%台を維持。リスクバッファーについても十分な水準を確保。



## 2.10. 平成26年度の業績予想



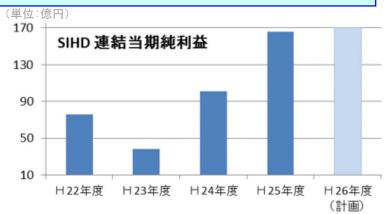
#### 業績予想は変更なし。連結当期純利益は170億円、前期に引続き過去最高益更新を見込む。



#### (池田泉州銀行単体)

	H25年度	H26年度 (予想)	前年度比	中期計画比
経常収益	928	880	<b>▲</b> 48	
経常利益	135	165	30	
当期純利益	147	150	3	15
業務純益	180	210	30	
実質業務純益	130	210	80	
コア業務純益	132	205	73	11
与信関連費用	18	40	22	

H26年3月末 (予想) 自己資本比率 9.69% 10%程度



#### コア業務純益の見通し

(単位:億円)





## 3. 経営戦略について ~ 『長期経営計画~2020年度に向けて』の進捗状況

#### 3. 経営戦略について~『長期経営計画~2020年度に向けて』の進捗状況

3. 01.	『長期経営計画~2020年度に向けて』のコンセプトシート	··· 16
3. 02.	競争力強化のための独自戦略	17
3. 03.	地域との共存共栄	··· 18
3. 04.	①貸出業務は『収益』ビジネスの入口	··· 19
3. 05.	②世代を繋ぐビジネス	20
3. 06.	③住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化	··· 21
3. 07.	④預り資産の増強	··· 22
3. 08.	⑤アジアチャイナ戦略の更なる強化	··· 23
3. 09.	⑥チャネル戦略の変革	··· 24
3 10	<b>⑦BPR</b> (コスト削減)	25

## 3.01. 『長期経営計画~2020年度に向けて』のコンセプトシート



クップヤッチ

転化可 転化可

#### 現 在

# (変化

当行が目指す

収益モデル]

「新たな

2020 年

#### 外部環境

- ▶全国有数の恵まれた地盤
- •東京都に匹敵する人口(1.348万人)、 事業所(68万事業所)
- ・阪神港、3つの空港を有しアジア貿易では 国内№1(シェア15%)



- ≫都市型地銀⇒厳しい競争
- 預金シェア: 6%、貸出金シェア: 7%
- ・周辺地銀の流入増(攻勢)

## な異

- •総人口→今後10年間▲4.2%減 ~周辺地域比緩やかな水準
- •高齢者人口→+5.6%増
- •事業所数→年率▲2.5%減 ・海外への更なる進出加速?
- ・開業率は下落傾向(3.1%、3年間▲0.9%)、 一方廃業率は増加傾向(7.6%、同+1.1%)
- →競争は一層激化 ⇒『淘汰』も
- <銀行への影響>
- •預金:減少
- 貸出:残高伸び悩み、金利低下傾向
- 『相続』に伴う預金の大量移動
- ~相続資産の6割は地銀以外に流出

#### 戦 略

#### ○親切で新しい

地域第一主義、お客さま第一主義、独自の提案力

#### 基本戦略(勝ち残り戦略)

- (1)効率化の徹底
  - ~合併シナジーの極大化、事務効率化
- (2)アライアンスの推進
  - ~資本提携や業務提携、開かれたHD·BK
- (3)競争力強化のための独自戦略
- ①アジア・チャイナビジネスのサポート力強化
- ②プライベートバンキング業務の推進
- ③産学官連携推進と 先進テクノ企業のサポート

#### 関西No.1のリレーションシップ 地域金融グループ

#### 内的資源

- 合併シナジー
- ~営業面・コスト面とも『余地』大
- 唯一の『独立系』『地元』銀行
- ・稠密な店舗網(府内最大の有人店舗網) ~全店1時間以内の本部サポート
- ・シニア層、地主層取引に強み
- •他行に先駆けた独自戦略(戦略3本部の設置)
- ・自己資本 ~質・量両面での充実
- •OHR
- ~コスト/収益両面で改善余地大
- •中小企業取引

特に新本店周辺(大阪市内)が低シェア

- •資金決済機能
- ~個人、法人共に余地大
- ・投資銀行業務、外為、デリバ等
- 高コスト体質も、ある意味『チャンス』

従来からの、『基本戦略』『グループ中期計画』は不変 将来の環境変化を踏まえた、持続可能な収益モデルを付加 ⇒『長期経営計画~2020年度に向けて』を策定

- 「重点戦略」①収益力の拡大 ~独自の提案力強化と変化に対応した『ビジネスモデル』確立
  - ②強靭な企業体質の確立 ~BPRの徹底⇒合併シナジー極大化
  - ③自己資本の充実 ~最適な長期的資本政策の遂行

#### 如何にして(新しい施策) どのマーケットで、

中小企業/オーナー

地元地主層

個人シニア層

- ①貸出業務は『収益』ビジネスの入口
- ②世代を繋ぐビジネスへの取組み
- ③住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化
- 4)預り資産の増強
- ⑤アジアチャイナ戦略の更なる強化
- ⑥チャネル戦略の変革
- (7)BPR(コスト削減)

#### 2013年度 【池田泉州ホールディングス(連結)】

経常利益 175億円 税金等調整前当期純利益 196億円 当期純利益 166億円 自己資本比率 10.49%

【池田泉州銀行(単体)】	
コア業務純益	132億円
総資産	5兆3,386億円
コア業純ROA(与信コスト控除後)	0.29%
コアOHR	77.7%
<b>古口次子</b> 1. 古	0.000/

#### 2015年度 【中期計画】

185億円以上 185億円以上 160億円以上 10%程度

#### 210億円以上 5兆5千億円以上 0.3%台半ば 60%台 10%程度

#### 2020年度 【長期経営計画】

企業価値の向上

250億円以上 250億円以上 165億円以上 10%程度

270億円以上 6兆円以上 0.4%台半ば 60%台前半 10%程度

#### 地域からのご支持人の を目指して…

## 3.02.競争力強化のための独自戦略



#### 3つの独自戦略

① アジア・チャイナビジネスのサポート力強化

② プライベートバンキング業務の推進



#### 長期経営計画

更にバージョンアップ

【長計】-⑤ アジアチャイナ戦略の更なる強化

【長計】-② 世代を繋ぐビジネスへの取組み

③ 産学官連携推進と先進テクノ企業のサポート

従来からの『基本戦略』として取組み継続

地元自治体 18府市町

産学官連携推進

ピップネス交流*会* ピップネス・エンカレッシブ・フェア

関西主要大学 16大学

> 採択先 154先

先進テクノ企業のサポート

牛 ー> > / - > :

コンソーシアム研究開発助成金

採択先 145先

産業振興ファンド

地域ブランド

ジョブフェア

連携大学·公設研究機関 日本政策投資銀行、商工中金 大阪中小企業投資育成

三菱商事、三井物産

シンポジウム

L

既存取引先 技術革新·技術相談

技術マッチング 技術開発サポート 公的補助金等の情報発信産学官ネットワークを活用した案件発掘および提案活動サポート

収益

融資実行サポート M&A グループ会社活用 シンジケートローン 有償マッチング



## 3.03.地域との共存共栄





経営理念

「幅広いご縁」と「進取の精神」を大切に、 お客様のニーズに合ったサービスを提供し 地域の皆さまに 「愛される」金融グループを目指す





唯一の『独立系』『地元』銀行として、地域における位置付けが高まる。

『地域の皆さまからのご支持No.1』



#### 関西活性化シンポジウム



26年8月8日、グランフロント大阪にて、 京都大学、大阪大学、神戸大学の 全面協力のもと、中国蘇州・ベトナム 等に続き、4回目の開催

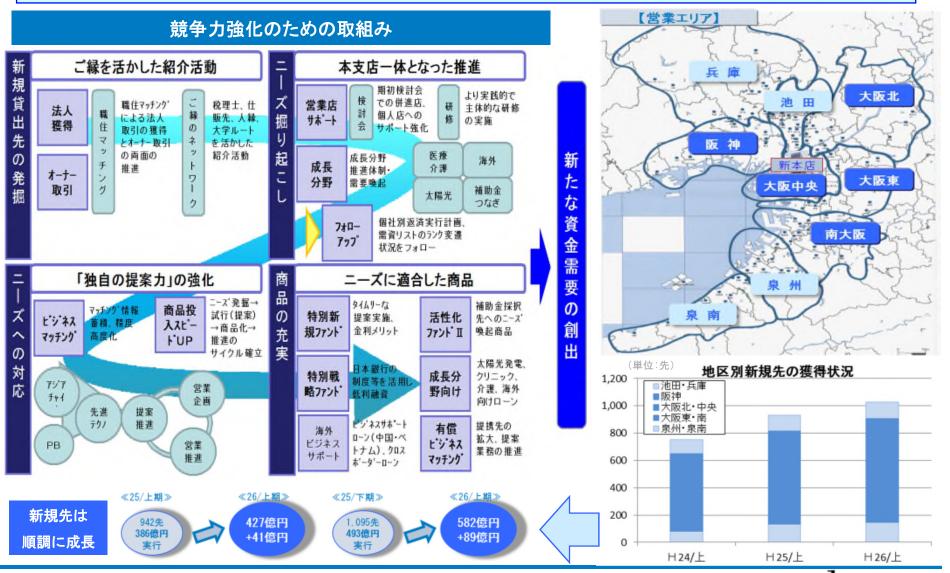
#### ビジネス・エンカレッジ・フェア

昨年12月に続き、本年12月9、10日に開催予定、100社を超える団体、6,000名以上の来場者。 産学官の出会いの場を設け、 ビジネスチャンスの創出につなげる

## 3.04. ①貸出業務は『収益』ビジネスの入口



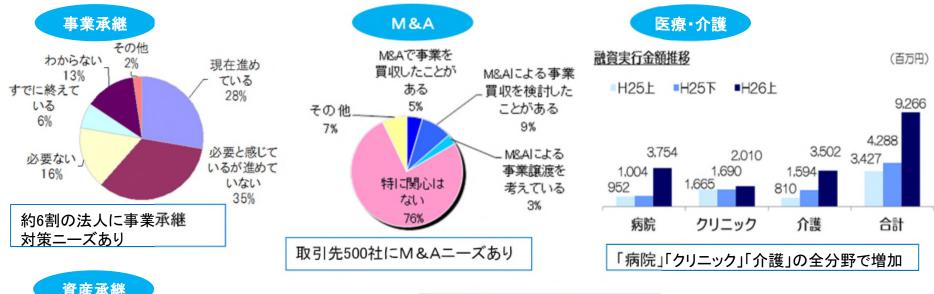
融資取引を収益ビジネスへの『入口』と位置付け、地元取引先への総合的な取引に繋げていく。



## 3.05. ②世代を繋ぐビジネス

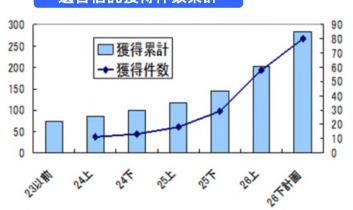


#### 世代を繋ぐビジネスの強化(高齢者ビジネス、相続人世代との接点強化、資産を残す・次世代へ渡す)

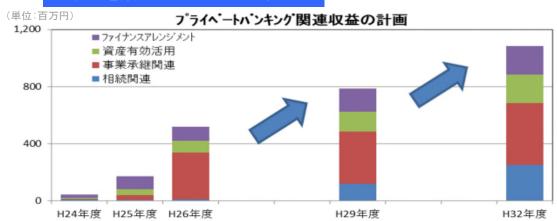


#### 資産承継

#### 遺言信託獲得件数累計



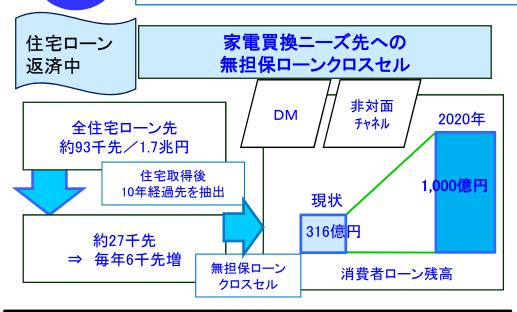
#### 世代を繋ぐビジネスへの取組み



## 3.06. ③住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化



当行の 強み 地銀有数の住宅ローンのストック=勤労者世帯の情報ストックを保有 ⇒データを活用した商品提案の多様化が可能



住宅ローン先に対する消費者ローンのセット率を現状48.2%→2020年60.0%へ ⇒消費者ローン残高1,000億円へ、金利収入増強

#### <新商品・新スキームの投入>

- ➤ ATMカードローン
- ➤ 新型カードローン

#### 27年1月発売(予定)

➤ カードローン WEB完結型スキームの導入

27年3月導入(予定)

住宅ローン完済後

預り 資産

退職金運用ニーズ

安定 預金

年金 受取 手数料 収入

資産承継· 遺言信託

住宅ローンで構築した顧客基盤を活用⇒完済後も生涯取引獲得により収益源に

## 3.07. ④預り資産の増強



#### フロー収益(販売手数料)から、ストック収益(平準払保険、信託報酬等)主体への転換。

#### 預り資産のストックビジネス化

➤ 取引基盤拡大、投資信託残高・ 平準払保険販売の増加に取組み、 『ストック収益の増強』による 『安定収益の確保』を目指す。



#### 総預り資産残高

- ♪『総預り資産残高』の考え方を導入、 銀行(個人預金+投信・保険)と 池田泉州TT証券の預り資産を 合算し評価する仕組みを導入。
- ➤ 池田泉州TT証券との連携、 SIHDグループの総合金融サービス 機能を強化・拡充。

#### 投信・保険先数の推移



投信・保険先数は順調に増加 投信先:49,770先(前期比+619) 保険先:79,368先(前期比+1,976)

NISA口座累計:20,243件 ウチ45%が購入実績あり 天引投信獲得:4,346件



## 3.08. ⑤アジアチャイナ戦略の更なる強化



#### 海外ビジネスサポート実績

平成22年5月~平成26年9月

(単位	件)
( <del>-     -                               </del>	ITI

	海外 進出支援	海外販路 開拓	海外仕入先 開拓	外為取引	人民元 決済	新規取引 M&A等	合 計
取組中案件数	65	51	19	112	10	176	433
対応済み案件数	269	244	123	433	169	330	1, 568
合計	334	295	142	545	179	506	2, 001

#### 企業の成長ステージに合ったサポートを実施

#### ■ファーストステージ

- (貿易取引開始)
- 〇企業内外為勉強会開催
- ○販路開拓サポート
- ○現地通貨建て決済提案
- ○貿易保険提案
- 〇物流、通関業者紹介
- 〇各種商談会開催

#### ■セカンドステージ

- (海外進出/現地法人設立)
- ○投資環境セミナー開催
- ○海外視察ミッション実施
- ○海外進出サポート(マンツーマンでの現地アテンド等)
- 〇親会社向け資金サポート (出資金、設備資金等)
- ○クロスボーダーローン
- 〇物流サポート
- 〇海外投資保険提案

#### ■サードステージ

(現地法人業務拡大/第三国輸出)

- ○第三国向け債権のリスクヘッジ (再保険等)
- ○事業再編、事業戦略サポート
- ○クロスボーダーローン

#### 外為先数は、着実に増加

	H25/上	H25/下	H26/上
外為先数	1,346	1,499	1,629
新規獲得先	262	385	391

- ●金融機関トップの品揃え(23通貨)の 外貨両替ショップ
- ●アジア通貨建て決済増強
- ●クロスボーダーローン推進
- ●輸出サポートチーム(女性)を結成

外為先数増加 (基盤拡充)

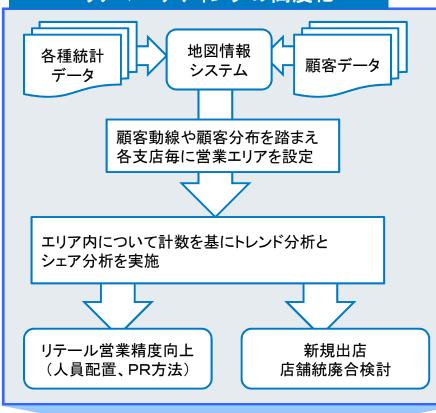
取引シェア・収益性アップ



## 3.09. ⑥チャネル戦略の変革



#### エリアマーケティングの高度化



#### 年度内に明確化

【攻めるエリア】

- ➤ 新規出店
- ➤ 戦力再配分

#### 【守るエリア】

- ➤ 統廃合
- ➤ 軽量化

#### 店舗外ATMの見直し

➤『収益性』や『顧客利便性』を勘案

5拠点廃止(済)



#### 店舗外ATMコーナー 全117拠点が対象

- ➤ 環境変化をとらえ、更なる見直し
- ➤ Patsatでの代替、コンビニATM

【廃止候補】 → 5拠点 【台数削減候補】

→ 7拠点

年間 60~70百万円の効果

#### 一方で、戦略的に新規出店

> スクラップアンドビルト

ショッピングセンター:1拠点

市役所:3拠点

## 3.10. **⑦BPR** (コスト削減)



#### 強靭な企業体質の確立

- ➤ 徹底したローコスト体制の実現
  - ・事務システム部門(営業店・センター含む本部)における業務の効率化
  - ・物件費の見直し(外部コンサルタントの活用)

BPRの徹底 ⇒ 合併シナジー極大化

#### 営業店BPRの推進

▶ 他行よりも少ない人員で、よりローコストで高品質な 事務運営体制を目指す。

#### 業務課200人分の事務量削減を目指す。

#### 集中化

#### 簡素化

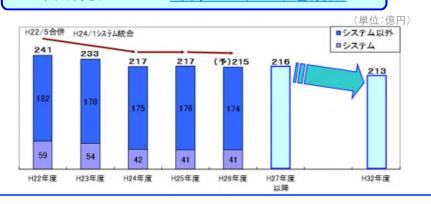
IT化

- ① 業務サポートセンターの拡大
  - ➤ 試行店舗の拡大 2店→8店 … 本格導入へ
- ② 事務手続き見直し、帳票見直し
- ③ 新端末の導入
  - > 27年度導入に向け開発中

#### 抜本的なコスト削減

▶ もう一段のコスト削減とスピードアップの実現、 管理体制面の課題解決を図るためには、

#### 自助努力に加え外部のノウハウを活用





## 4. 当社グループの優位性

#### 4. 当社グループの優位性

4. 01.	全国有数の恵まれた地盤	··· 27 <b>~</b> 28
4. 02.	営業エリアに開拓余地	29
4. 03.	合併シナジーの発揮	··· 30
4. 04.	グループ機能の活用(池田泉州TT証券)	··· 31

## 4.01. ① 全国有数の恵まれた地盤



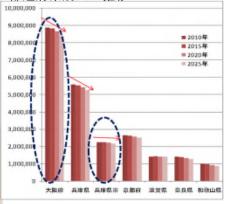
#### 大阪神港、3つの空港を有し、アジア貿易では国内No.1

#### 東京都に匹敵する人口が高密度に存在 当行エリア 1.349万人 (10.7%)東京都 .281万人 (10.1%)全人口 1億2,643万人 池田銀行 (出所)総務省 営業地盤 「住民基本台帳 (H26年)」 アジア・チャイナ・ゲート 大阪・神戸港 当行エリア 68万事業所 14.7% (11.9%)その他 53.4% 東京都 名古屋港 9.6% 0万事業所 (12.2%)全事業所数 4つの政令指定部で 東京港 13.1% 576万事業所 (出所) 総務省 横浜港 7.8% 門司港 1.5% 東京都に匹敵する事業所が高密度に存在 「経済センサス (H24年)」 (出所) 財務省「貿易統計(H25年)」

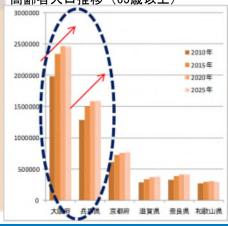
#### エリア内の人口動向

主要エリアである大阪府、兵庫県で も総人口減少は続くが、他府県に比 ベエリアのポテンシャルは依然大き い。

#### 都道府県別人口推移



#### 高齢者人口推移(65歳以上)



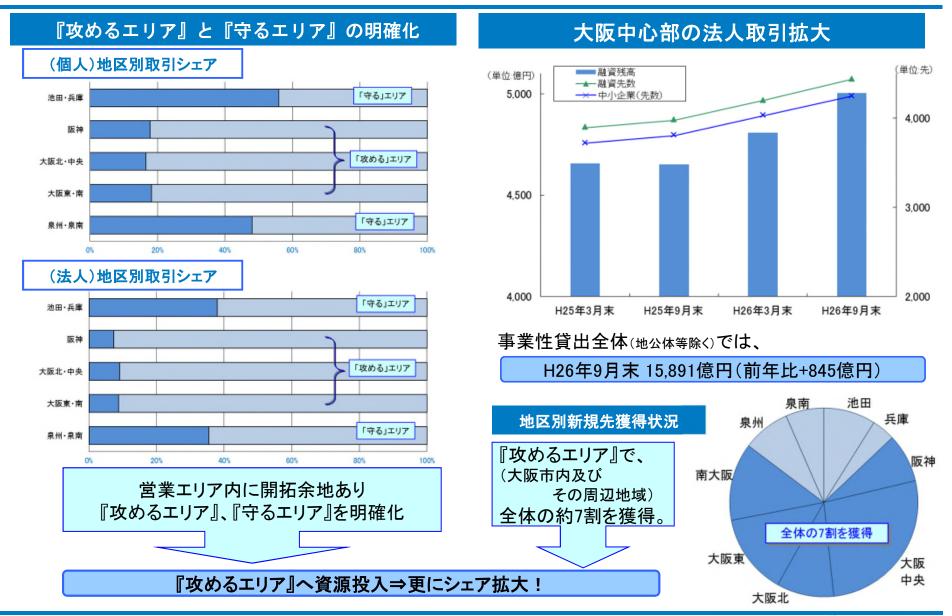
## 4.01.2 全国有数の恵まれた地盤



カテゴリ	地域へのプラス効果	地域へのマイナス効果	Comment of the second	京都
泉北高速 鉄道買収	・泉ヶ丘駅前地区(駅南エリア) の再開発 ・新規 <u>雇用</u> 拡大に伴う <u>人口増加</u>	・駅周辺の商業施設等の充実に よるニュータウン内に在る、 地元商業施設衰退(近隣センター	H32 北大阪急行延伸	H27/秋 エキスポ跡地
エキスポランド 跡地 複合施設開発	・新規 <u>雇用</u> 創出/利便性向上に 伴う <u>人口増加</u>	<ul><li>・大規模資本による地元商業施設の低迷</li><li>・交通渋滞・騒音等による住環境の低下</li></ul>	(経済効果) 2,172億円(イニシャル) 578億円(年間)	テーマパーク開業 (年間来場者予想) 2,000万人
関西国際空港と 大阪空港の 運営権売却	・ <u>インパ・ウント・</u> /アウトハ・ウント・増加 ・利便性向上に伴う <u>人口</u> 流入増加 ・伊丹空港の再国際化?	<ul><li>・域内旅行客、人口増加に伴う 交通渋滞</li><li>・外国人流入増加に伴う不法滞在 の増加</li></ul>		
北大阪急行 延伸	<ul> <li>・利便性向上に伴う人口増加(2,000名)</li> <li>・商業施設等の売上増加(546億円/330事業所)</li> <li>・箕面船場地区の再開発(500億円)</li> </ul>	・自治体債務の増加(箕面市)	H32? 統合型リゾート	34 <b>うめきた2期</b> (面積) 17ヘクタール
統合型リゾート (IR)	<ul> <li>・インバウンドの拡大</li> <li>・IR関連の<u>雇用</u>拡大</li> <li>・外国人対応に伴う資金需要拡大、 景気刺激</li> </ul>	・治安悪化(懸念)、交通渋滞 ・エネルギー消費の拡大	(経済効果) 5,000億円~1兆円 (イニシャル)	
うめきた2期	・梅田エリアの魅力向上 <u>インバウンド</u> の拡大	・エネルギー消費の拡大		H26/7
『都市再生	H27 <u>(国家戦略)特区</u> 矛』: 大阪大学、京都大学、国立循 E・まちづくり』: 大阪市、阪急電鉄		H28/1 <b>関空/伊丹空港</b> <u>コンセッション</u> (売却予想金額) 2.2兆円(分割)	<u>泉北高速鉄道買収</u> (買収費用) 750億円
『教育』: 大	、阪府、『外国人活用』: 大阪府			トロップ マップ マップ マップ マップ マップ マップ マップ マップ マップ マ

## 4.02. 営業エリアに開拓余地





## 4.03.合併シナジーの発揮



#### シナジー効果

➤ 子銀行の合併(22/5月)、システム統合(24/1月)

#### 合併シナジーの発揮



- ➤ システム関連コストの削減
- ➤ 事務プロセスの共通化、人員削減

コストシナジー

➤ 効率化によるコスト削減 ⇒ 物件費、人件費

➤ コスト面のシナジーだけでなく、 営業関連のシナジー(有形・無形)も実現化

預貸金シナジー

➤ 預貸金のバランス、預貸率改善 → 高コスト調達からの解放

営業シナジー

➢ 営業ノウハウの共有(強みの共有) → 外貨両替、預り資産業務 等

エリアシナジー

➢ 営業エリアの拡大(取引先の補完関係) → 店舗ネットワーク、Patsat、提携カート、等

#### 合併シナジーの実現



H26年度以降、 年間50億円以上の シナジー効果が継続

> 人員削減はオンライン 3.500人体制目指す •人事制度改定、

本体人員 合併前比 合併前 4.235 名 (H22年3月) H26年3月末 3.686 名 ▲ 549 名 H26年9月末 3.673 名 ▲ 562 名 H28年3月末 ▲ 735 名 3,500 名 (計画) ダイバーシティの推進

## 4.04.グループ機能の活用(池田泉州TT証券)



#### 中期経営計画の見直し

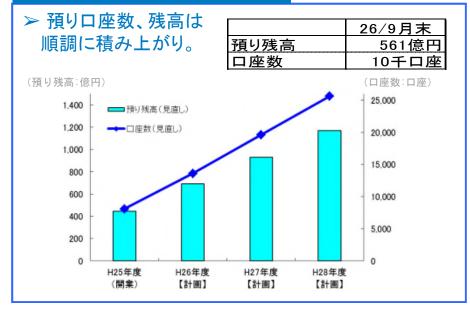
近畿地銀では唯一、証券子会社を保有。グループ機能を活用しグループ収益力の強化を図る。

▶ 開業1年で黒字化、累積損失を解消し順調なスタートを切る。足元の状況踏まえ『中期経営計画』を見直し。

(単位:百万円)

	H25年度		H25年度 中間期			H27年度		H28年度		
	当初計画	実績	当初計画	実績	当初計画	修正計画	当初計画	修正計画	当初計画	修正計画
収益	627	790	646	902	1,435	1,784	1,679	2,070	1,874	2,430
費用	815	817	724	672	1,546	1,427	1,668	1,536	1,694	1,644
税引前純利益	▲ 188	<b>▲</b> 28	▲ 78	228	▲ 111	357	10	534	180	786

#### 預り口座数、残高の積み上げ



#### 銀行との連携

- - →銀行の個人預金、保険商品とあわせ、 SIHDグループとして、

『総預り資産』営業体制の構築に貢献

#### 約定の98%が銀行で販売していない商品

→ 銀行からの顧客紹介、銀行への逆紹介など、 グループ営業力の向上目指す。

同意書受入れ:7,817件 新規口座開設:6,511件 銀行への逆紹介:207件

(26年9月末累計)



## 5. 最後に

5. 最後に

5.01. 最後に~IR活動の拡充

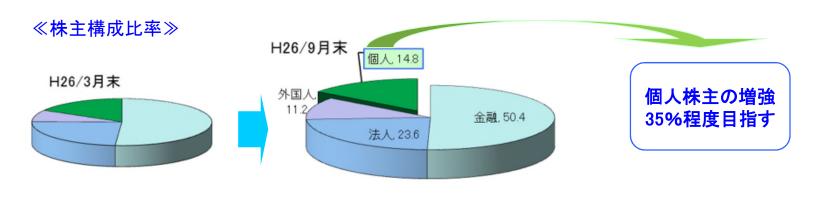
... 33

## 5.01. 最後に~IR活動の拡充



#### 株主構成の是正

□ 地元の取引先、個人株主の増強に向け、IR活動を積極化 ⇒ 個人株主比率の向上へ



## IR活動の強化

□ 地元取引先・個人向け会社説明会の開催

7地区開催 ⇒ 844名参加

□ 証券会社との共催説明会も積極展開

2回開催 ⇒ 1,140名参加

□ 機関投資家向け会社説明会(ラージ)の継続実施、スモールミーティングの積極展開

英文財務諸表の開示、IR資料の英訳版作成





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。
- 当社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、当社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、当社は、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社ないし当社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社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。