

S I H D

池田泉州ホールディングス 『長期的資本政策』について ～長期経営計画の達成に向けて

2015年（平成27年）3月2日



S I H D

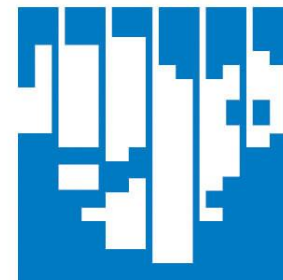
池田泉州ホールディングス

(目次)



SIHD

1. はじめに		3. 『長期的資本政策』について	
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	3. 01. 『長期的資本政策』の概要	… 23
1. 02. 全国有数の恵まれた地盤①	… 4	3. 1. 長期経営計画の達成に向けた確実性を高める	
1. 03. 全国有数の恵まれた地盤②	… 5	3. 1. 1. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト	… 25
1. 04. 当社グループの業績推移	… 6	3. 2. バーゼルⅢ対応に目途	
2. 『長期経営計画～2020年に向けて』について		3. 2. 1. バーゼルⅢ対応に目途	… 27
2. 01. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト	… 8	3. 2. 2. 定款における優先株式に関する修正	… 28
2. 02. 合併シナジーの発揮	… 9	3. 3. 「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積	
2. 03. アライアンス戦略	… 10	3. 3. 1. 本件資本調達前後の経営指標変化	… 30
2. 04. 3つの独自戦略	… 11	3. 3. 2. 本件資本調達の狙い	… 31
2. 05. 地域との共存共栄 ⇒ 『地域』創生	… 12	3. 3. 3. 「配当金＋劣後債務費用」の推移	… 32
2. 06. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト	… 13	3. 3. 4. 資本構成の推移	… 33
2. 07. 目指すべき経営指標	… 14	3. 4. 今後の資本政策～株主還元の強化とROEの向上を重視した経営	
2. 08. 長期経営計画の構成	… 15	3. 4. 1. 今後の資本政策～株主還元とROEの向上を重視した経営	… 35
2. 09. フォーカスするマーケット、主要施策	… 16	3. 4. 2. 累積内部留保の推移	… 36
2. 10. 貸出業務は『収益』ビジネスの入口	… 17	4. 長期経営計画に追加的な収益向上策	
2. 11. 営業エリアに開拓余地	… 18	4. 01. 長期経営計画に追加的な収益向上策	… 38
2. 12. 世代を繋ぐビジネス	… 19	ご参考	
2. 13. 住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化	… 20	格付機関からのご評価	… 40
2. 14. 預り資産の増強	… 21		



S I H D

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. 02. 全国有数の恵まれた地盤①	...	4
1. 03. 全国有数の恵まれた地盤②	...	5
1. 04. 当社グループの業績推移	...	6

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）

【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。

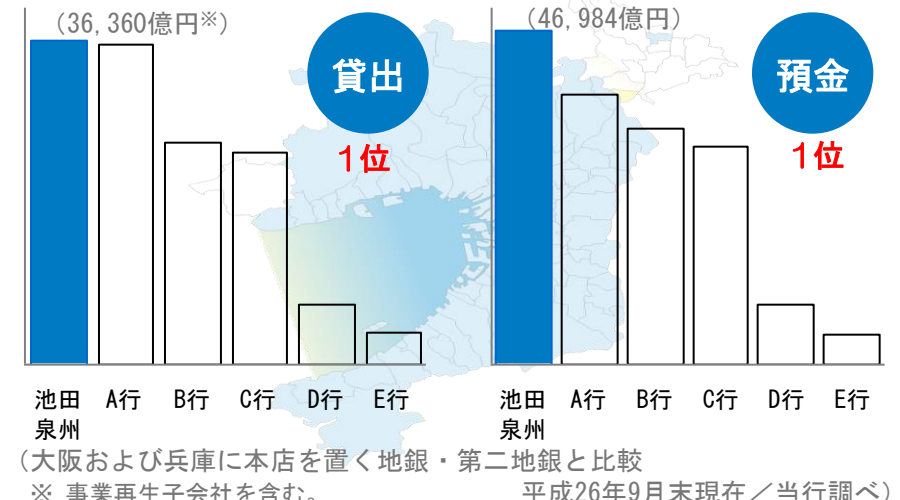
（当行調べ）

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

【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
平成25年	3月	M U F G 持分法適用解除
	9月	証券子会社設立 「池田泉州 T T 証券」開業
平成26年	12月	自然総研を H D 直接出資の関連子会社化

【大阪・兵庫の地銀における順位】



1.02. 全国有数の恵まれた地盤①

大阪神港、3つの空港を有し、アジア貿易では国内No.1

エリア内の人口動向

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%)

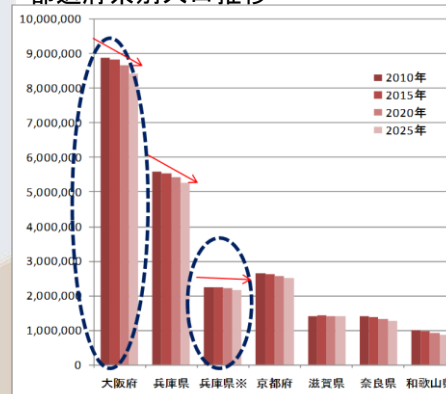
東京都
1,281万人
(10.1%)

全人口
1億2,643万人

(出所) 総務省
「住民基本台帳 (H26年)」

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、他府県に比べ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



営業地盤

高度な交通ネットワーク

アジア・チャイナ・ゲート

大阪・神戸港
14.7%

名古屋港 9.6%

東京港 13.1%

門司港 1.5%

横浜港 7.8%

(出所) 財務省「貿易統計 (H25年)」

4つの政令指定都市

当行エリア
68万事業所
(11.9%)

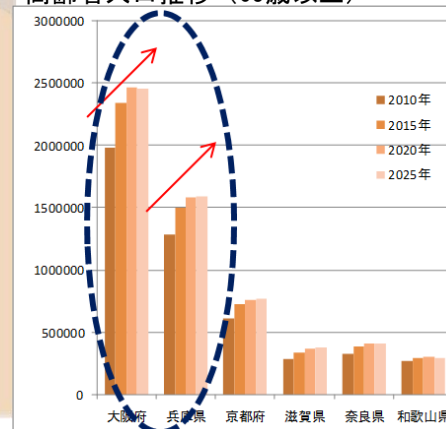
東京都
70万事業所
(12.2%)

全事業所数
576万事業所

(出所) 総務省
「経済センサス
(H24年)」

東京都に匹敵する事業所が高密度に存在

高齢者人口推移 (65歳以上)



1. 03. 全国有数の恵まれた地盤②



SIHD

カテゴリ	地域へのプラス効果	地域へのマイナス効果
泉北高速鉄道買収	・ 泉ヶ丘駅前地区（駅南エリア）の再開発 ・ 新規雇用拡大に伴う人口増加	・ 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）
エキスポランド跡地複合施設開発	・ 新規雇用創出/利便性向上に伴う人口増加	・ 大規模資本による地元商業施設の低迷 ・ 交通渋滞・騒音等による住環境の低下
関西国際空港と大阪空港の運営権売却	・ インバウンド/アウトバウンド増加 ・ 利便性向上に伴う人口流入増加 ・ 伊丹空港の再国際化？	・ 域内旅行者、人口増加に伴う交通渋滞 ・ 外国人流入増加に伴う不法滞在の増加
北大阪急行延伸	・ 利便性向上に伴う人口増加（2,000名） ・ 商業施設等の売上増加（546億円/330事業所） ・ 箕面船場地区の再開発（500億円）	・ 自治体債務の増加（箕面市）
統合型リゾート（IR）	・ インバウンドの拡大 ・ IR関連の雇用拡大 ・ 外国人対応に伴う資金需要拡大、景気刺激	・ 治安悪化（懸念）、交通渋滞 ・ エネルギー消費の拡大
うめきた2期	・ 梅田エリアの魅力向上 ・ インバウンドの拡大	・ エネルギー消費の拡大

H32
北大阪急行延伸
（経済効果）
2,172億円（イニシャル）
578億円（年間）

H27/秋
**エキスポ跡地
テーマパーク開業**
（年間来場者予想）
2,000万人

H34
うめきた2期
（面積）
17ヘクタール

H32？
統合型リゾート
（経済効果）
5,000億円～1兆円
（イニシャル）

H26/7
**南海電鉄による
泉北高速鉄道買収**
（買収費用）
750億円

H28/1
**関空/伊丹空港
コンセッション**
（売却予想金額）
2.2兆円（分割）

H27（国家戦略）特区関連

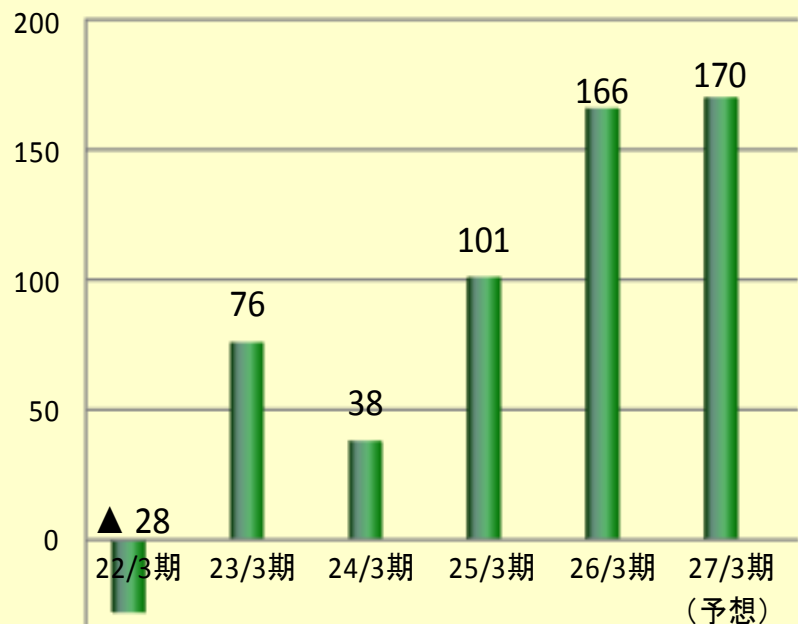
『医療分野』：大阪大学、京都大学、国立循環器病研究センター
『都市再生・まちづくり』：大阪市、阪急電鉄
『教育』：大阪府、『外国人活用』：大阪府

合併以降プレゼンスが高まり、
地域からインフラ案件への相談が増加

1.04. 当社グループの業績推移

連結当期純利益

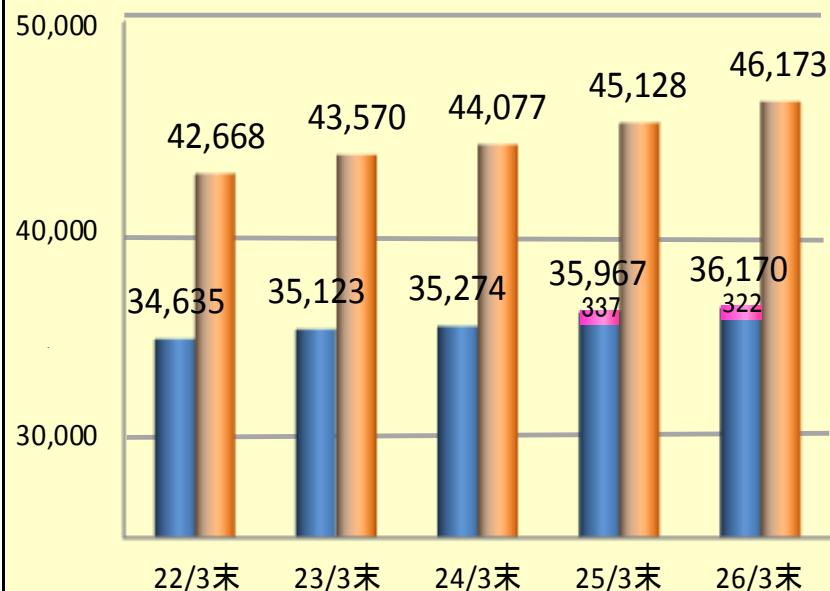
(単位：億円)



▲ 50

預金・貸出金

■ 貸出金 ■ 預金 ■ 事業再生子会社 (単位：億円)



※25/3末以降の残高は、事業再生子会社2社含む



S I H D

2. 『長期経営計画～2020年に向けて』について

2. 『長期経営計画～2020年に向けて』について

2. 01. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト	...	8
2. 02. 合併シナジーの発揮	...	9
2. 03. アライアンス戦略	...	10
2. 04. 3つの独自戦略	...	11
2. 05. 地域との共存共栄 ⇒ 『地域』創生	...	12
2. 06. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト	...	13
2. 07. 目指すべき経営指標	...	14
2. 08. 長期経営計画の構成	...	15
2. 09. フォーカスするマーケット、主要施策	...	16
2. 10. 貸出業務は『収益』ビジネスの入口	...	17
2. 11. 営業エリアに開拓余地	...	18
2. 12. 世代を繋ぐビジネス	...	19
2. 13. 住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化	...	20
2. 14. 預り資産の増強	...	21

2. 01. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト



現在

(変化)

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No.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)

マーケット
個人

- ・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

マーケット
法人

- ・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

強み

- ・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)

弱み

- ・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』

キャッチ
アップ

チャンスに
転化可

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強靱な企業体質の確立 ～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

企業価値の向上

どのマーケットで、如何にして(新しい施策)

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
- ⑦BPR(コスト削減)

当行が目指す
[新たな
収益モデル]

	2013年度 (実績)	2015年度 【中期計画】	2020年度 【長期経営計画】
【池田泉州ホールディングス(連結)】			
経常利益	175億円	185億円以上	250億円以上
税金等調整前当期純利益	196億円	185億円以上	250億円以上
当期純利益	166億円	160億円以上	165億円以上
自己資本比率	10.49%	10%程度	10%程度
【池田泉州銀行(単体)】			
コア業務純益	132億円	210億円以上	270億円以上
総資産	5兆3,386億円	5兆5千億円以上	6兆円以上
コア業純ROA(与信コスト控除後)	0.29%	0.3%台半ば	0.4%台半ば
コアOHR	77.7%	60%台	60%台前半
自己資本比率	9.69%	10%程度	10%程度

2.02. 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

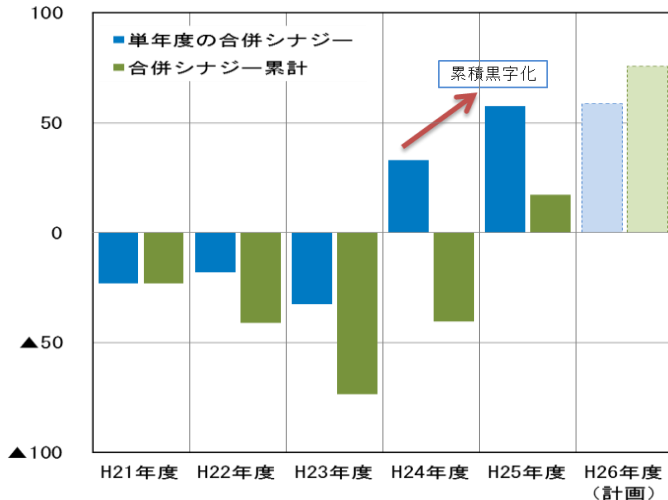
- 営業ノウハウの共有(強みの共有)
→ 外貨両替、預り資産業務等

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、提携カード等

合併シナジーの実現

(単位:億円)

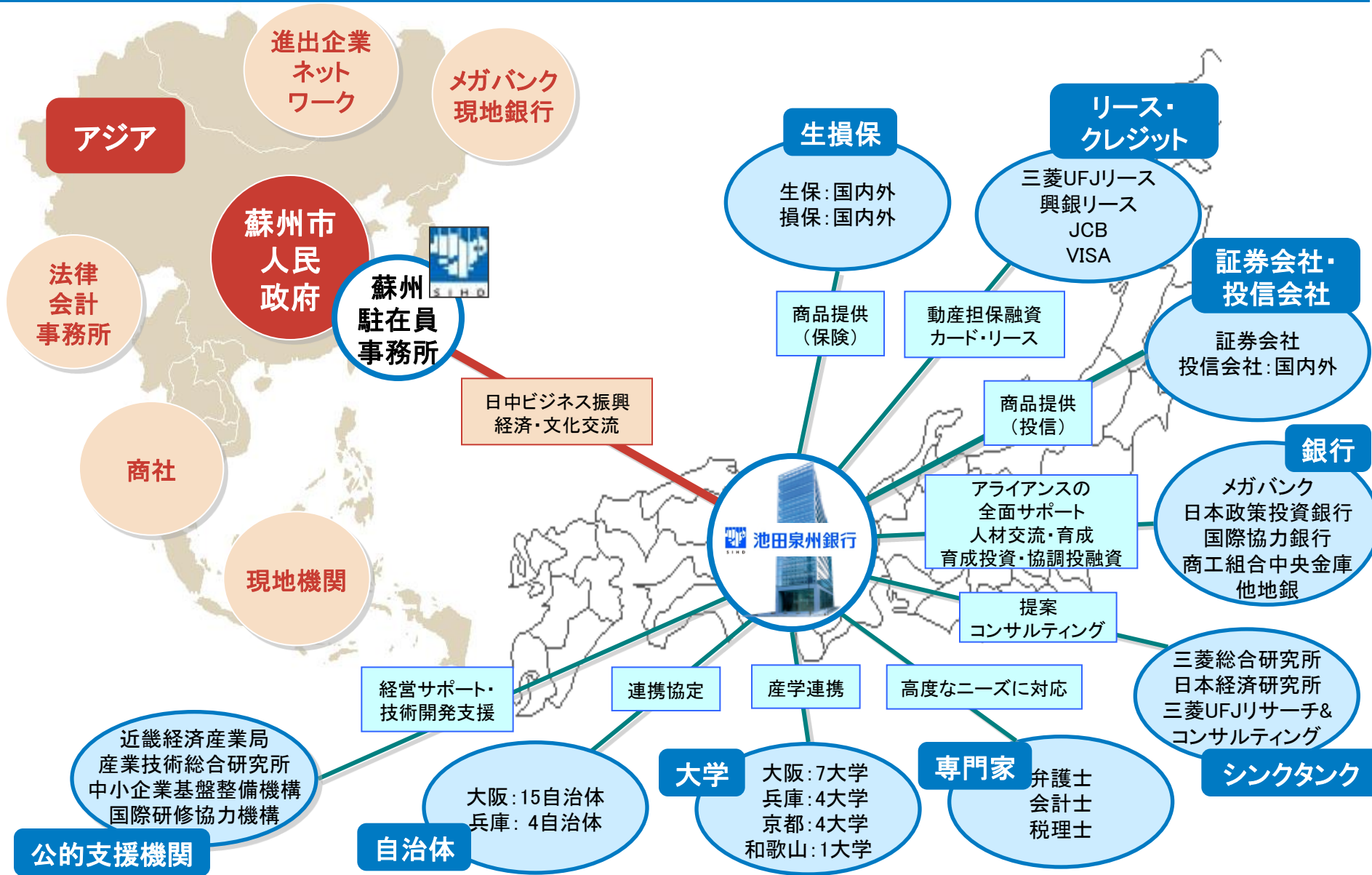


H26年度以降、
年間50億円以上の
シナジー効果が継続

- ・人員削減はオンライン
3,500人体制目指す
- ・人事制度改定、
ダイバーシティの推進

	本体人員	合併前比
合併前 (H22年3月)	4,235 名	
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 【計画】	3,500 名	▲ 735 名

2.03. アライアンス戦略



2.04. 3つの独自戦略



SIHD

プライベートバンキング本部

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

⇒ 資産維持・運用、医療・介護、
遺言信託、遺産整理業務、保険 等

アジアチャイナ本部

『海外ビジネスサポート力』

地域ナンバー1を目指す

- 関西唯一の蘇州駐在員事務所を
活用したきめ細かなサポート
- 関西No.1のアジアチャイナ
金融ネットワーク
- 豊富な海外経験者による高度なサポート
- トップクラスの外貨両替高、品揃え

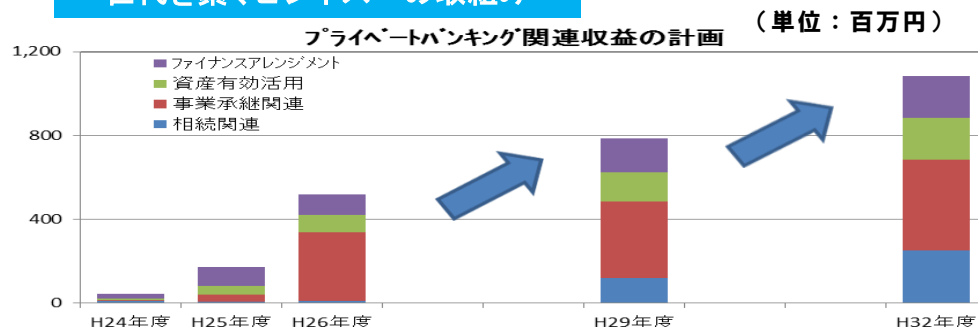
先進テクノ本部

産学官連携と先進テクノ企業のサポート

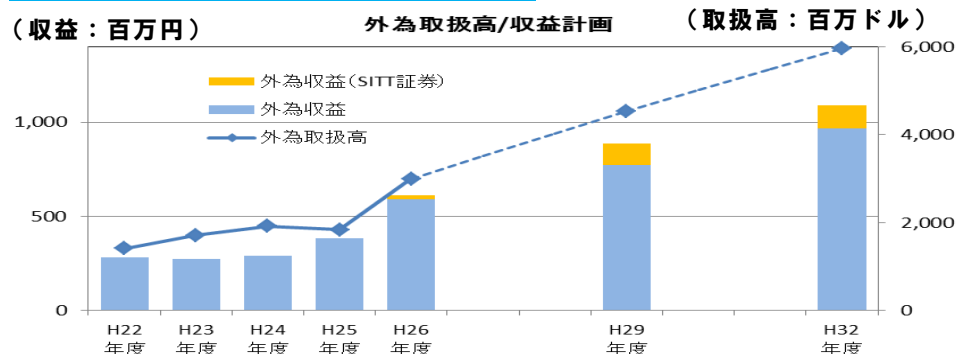
- 産学官連携の推進
→ ビジネス交流会、
ビジネス・エンカレッジ・フェア
- ネットワークを活用した
案件発掘、提案活動

⇒ M&A、シローン、マッチング 等

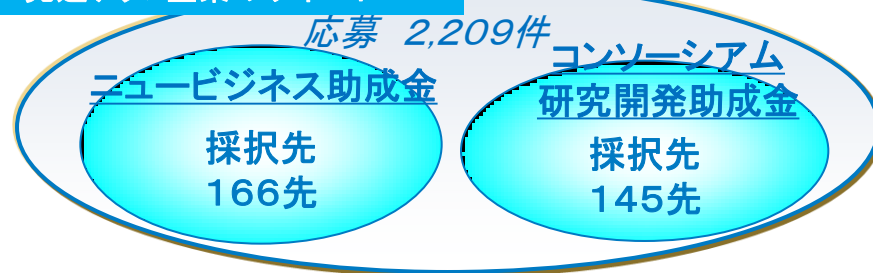
世代を繋ぐビジネスへの取組み



環境変化への対応による収益増強



先進テクノ企業のサポート



2.05. 地域との共存共栄 ⇒ 『地域』創生



当社グループのこれまでの取組

H12～ ビジネスマatchingフェア～関西活性化フェア～ビジネス・エンカレッジ・フェア

延べ10万人以上が来場

H15～ ニュービジネス助成金

応募総数1,630件

H16～ コンソーシアム研究開発助成金

応募総数579件

H16～ 大学との連携協定締結（関西学院大学～）

15大学と連携協定締結

H18～ 蘇州駐在員事務所、蘇州懇話会

地銀唯一

H22～ 戦略3本部発足

3つの独自戦略

H22～ 関西活性化シンポジウム

大阪（2回）・蘇州・ハノイ

H23～ 自治体との連携協定締結（堺市～）

19自治体と連携協定締結

地元企業との共生、地域社会との共生

『まち・ひと・しごと創生総合戦略』
へ繋がる施策を既に取組

地域活性化、『地域』
創生に役割を発揮

2. 06. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト



現在

(変化)

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No.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)

マーケット
個人

- ・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

マーケット
法人

- ・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

強み

- ・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)

弱み

- ・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』

キャッチ
アップ

チャンスに
転化可

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 強靱な企業体質の確立 ～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

企業価値の向上

どのマーケットで、如何にして(新しい施策)

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)

当行が目指す
[新たな
収益モデル]

	2013年度 (実績)	2015年度 【中期計画】	2020年度 【長期経営計画】
【池田泉州ホールディングス(連結)】			
経常利益	175億円	185億円以上	250億円以上
税金等調整前当期純利益	196億円	185億円以上	250億円以上
当期純利益	166億円	160億円以上	165億円以上
自己資本比率	10.49%	10%程度	10%程度
【池田泉州銀行(単体)】			
コア業務純益	132億円	210億円以上	270億円以上
総資産	5兆3,386億円	5兆5千億円以上	6兆円以上
コア業純ROA(与信コスト控除後)	0.29%	0.3%台半ば	0.4%台半ば
コアOHR	77.7%	60%台	60%台前半
自己資本比率	9.69%	10%程度	10%程度

2.07. 目指すべき経営指標

目指す姿

[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 強靱な企業体質の確立 ～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

[主なメルクマール]

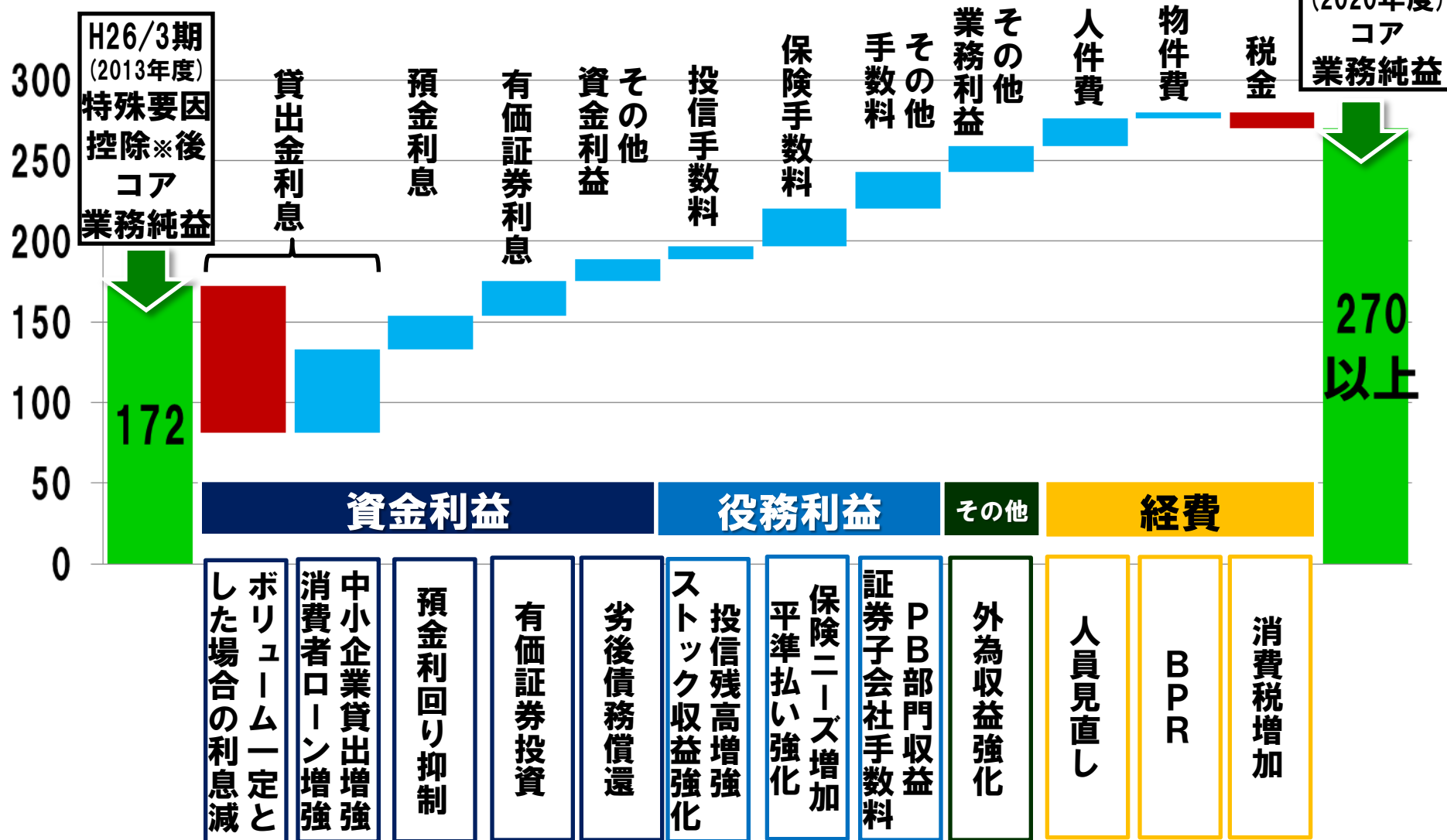
SIHD連結 税金等調整前当期純利益:250億円以上
池田泉州銀行 コアOHR:60%台前半 を目指す。

2020年度の目指すべき経営指標

	2013年度 (実績)	2015年度 【中期計画】	2020年度 【長期経営計画】
【池田泉州ホールディングス(連結)】			
経常利益	175億円	185億円以上	250億円以上
税金等調整前当期純利益	196億円	185億円以上	250億円以上
当期純利益	166億円	160億円以上	165億円以上
自己資本比率	10.49%	10%程度	10%程度
【池田泉州銀行(単体)】			
コア業務純益	132億円	210億円以上	270億円以上
総資産	5兆3,386億円	5兆5千億円以上	6兆円以上
コア業純ROA(与信コスト控除後)	0.29%	0.3%台半ば	0.4%台半ば
コアOHR	77.7%	60%台	60%台前半
自己資本比率	9.69%	10%程度	10%程度

2. 08. 長期経営計画の構成

◆ 銀行単体ベース 【単位：億円】



※特殊要因…ヘッジ目的の投資信託等の解約損益を控除

2.09. フォーカスするマーケット、主要施策



従来からの『基本戦略』、『グループ中期計画』は不変とし、
地域金融機関として一層地域全体へのコミットを強めるために……

新たな収益モデル

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

如何にして(変化への対応)

- 法人新規獲得や住宅ローンの取組みを、『将来のビジネス』に向けた『入口』と位置付け基盤拡大→エリアマーケティング、独自の保有データ活用により『唯一の独立系地元地銀』として法・個人のシェアを拡大
- 高齢者ビジネス: 事業承継、医療介護ビジネス、大相続時代到来下の相続税法への対応
- 海外ビジネス: 海外進出支援やASEAN共同体、TPP、EPAへの対応

収益機会の拡大に向け取組むべき新しい施策

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の入口と位置付け基盤拡大に注力、純預金先へも積極提案
- 収益力向上策の展開
様々な手数料獲得機会を追求

②世代を繋ぐビジネスへの取組み

- 高齢者ビジネスの強化(医療・介護、資産運用)
- 世代を繋ぐビジネスの強化(遺言信託、保険、事業承継)

③住宅ローンストックを活かした商品提案の多様化

- 地銀有数の住宅ローンのストック
完済後も生涯取引獲得により収益源確保

④預り資産の増強

- フロー収益からストック収益への変革、銀証連携の強化
将来収益の安定化

⑤アジアチャイナ戦略の更なる強化

- 環境変化への対応による収益増強
ASEAN、FTA/TPPなど取引先の海外進出加速への対応

⑥チャネル戦略の変革

- 店舗チャネル
将来人口を見据えた店舗戦略
軽量化店舗、移動店舗等の検討
- 非対面チャネル
世代交代を見据えた対応強化

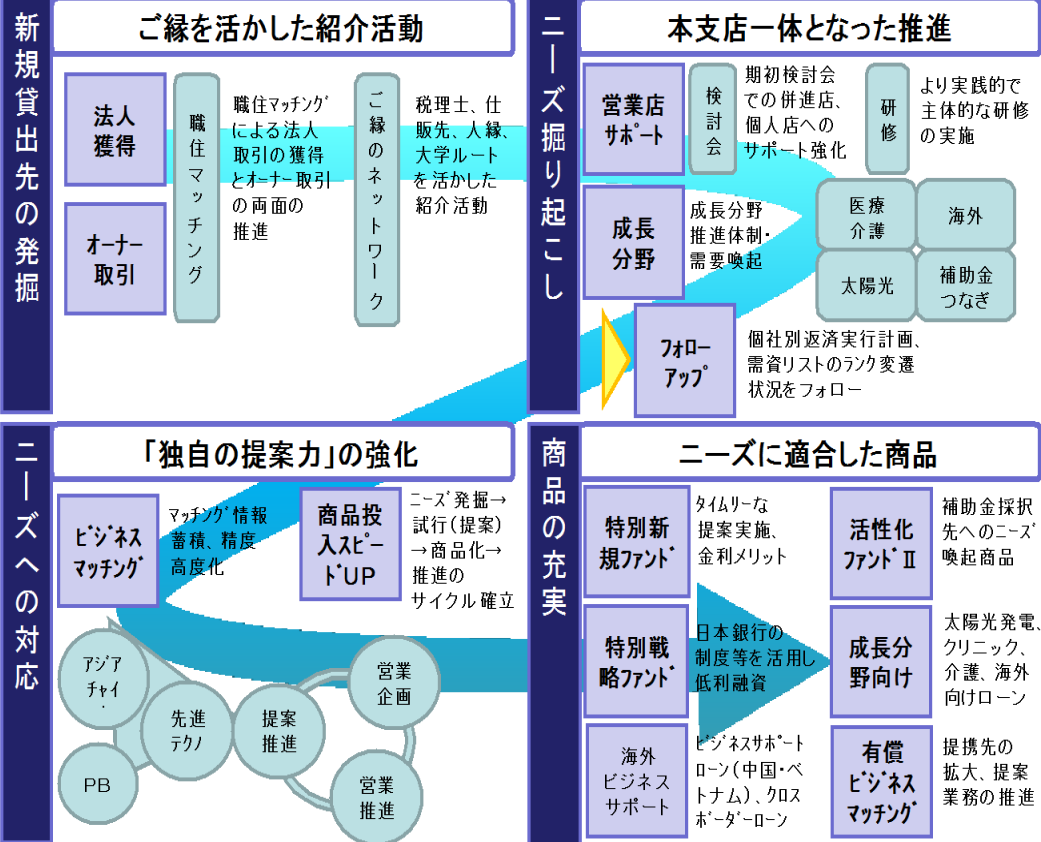
⑦BPR (コスト削減)

- 集中事務の拡大、事務部門の体制スリム化
- 業務再構築(外部コンサルも積極活用)

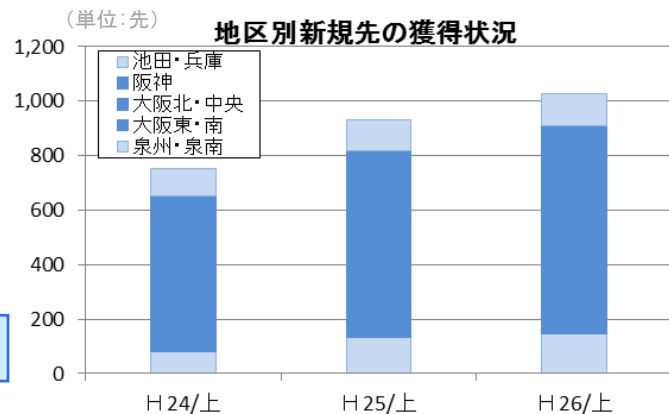
2. 10. 貸出業務は『収益』ビジネスの入口

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。

競争力強化のための取組み



新たな資金需要の創出



新規先は
順調に成長

《25/上期》

942先
386億円
実行

《26/上期》

427億円
+41億円

《25/下期》

1,095先
493億円
実行

《26/上期》

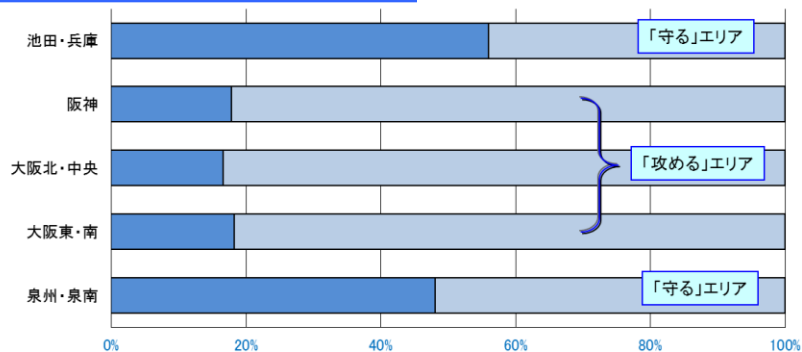
582億円
+89億円

2. 11. 営業エリアに開拓余地

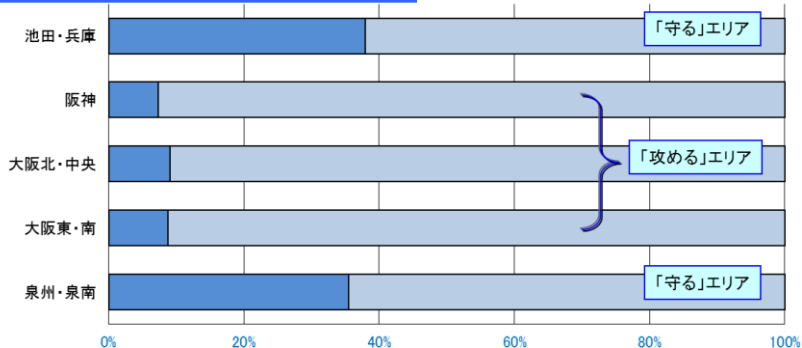


『攻めるエリア』と『守るエリア』の明確化

(個人)地区別取引シェア



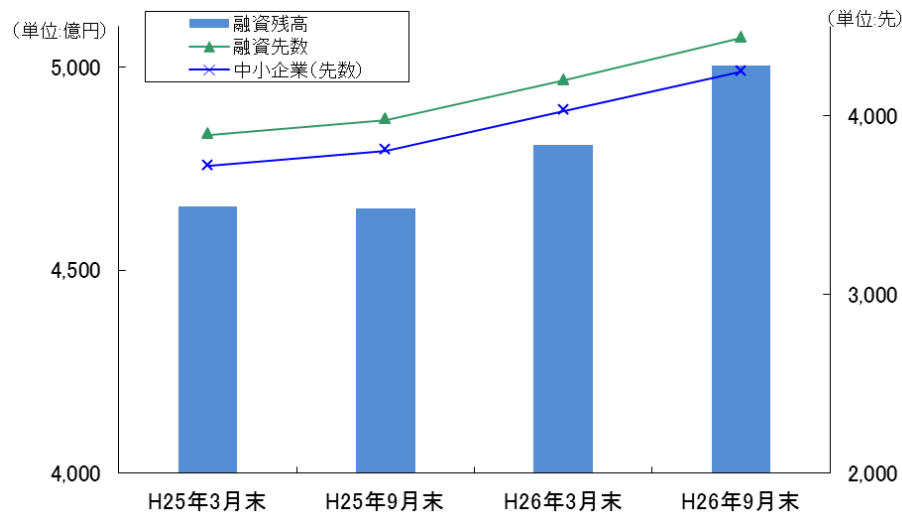
(法人)地区別取引シェア



新銀行本店「大阪梅田」からエリアを俯瞰、
営業エリア内に開拓余地あり
『攻めるエリア』、『守るエリア』を明確化

『攻めるエリア』へ資源投入⇒更にシェア拡大！

大阪中心部の法人取引拡大

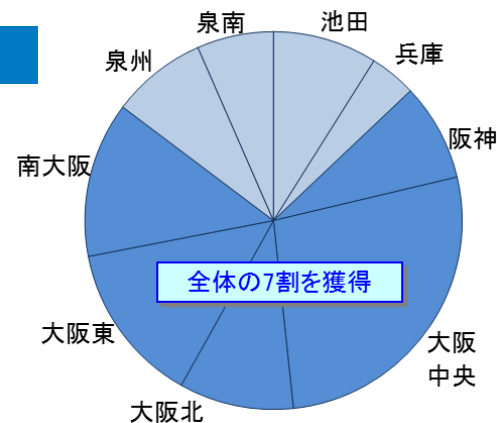


事業性貸出全体(地公体等除く)では、

H26年9月末 15,891億円(前年比+845億円)

地区別新規先獲得状況

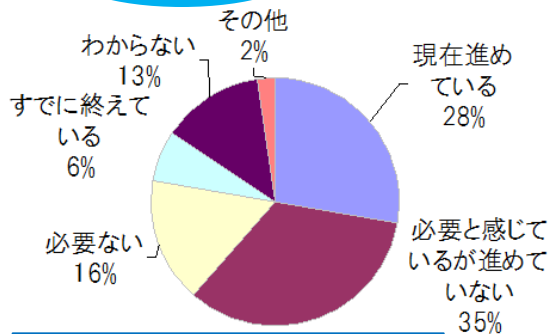
『攻めるエリア』で、
(大阪市内及び
その周辺地域)
全体の約7割を獲得。



2. 12. 世代を繋ぐビジネス

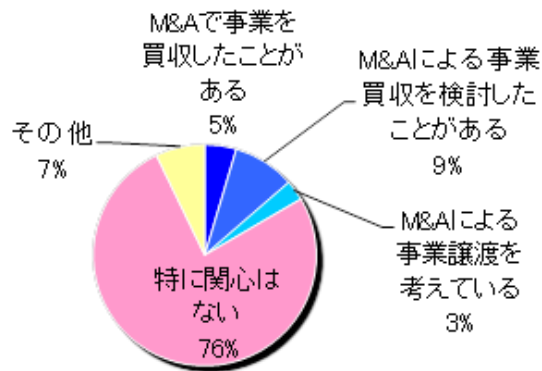
世代を繋ぐビジネスの強化（高齢者ビジネス、相続人世代との接点強化、資産を残す・次世代へ渡す）

事業承継



約6割の法人に事業承継対策ニーズあり

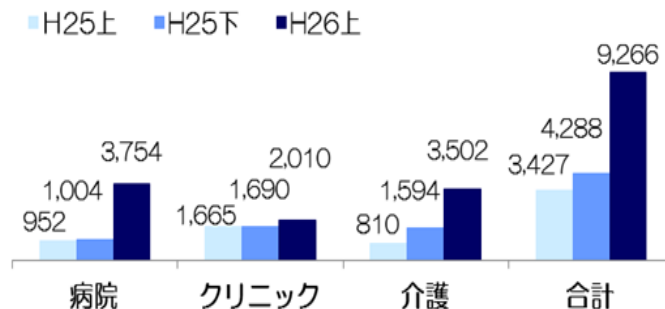
M&A



取引先500社にM&Aニーズあり

医療・介護

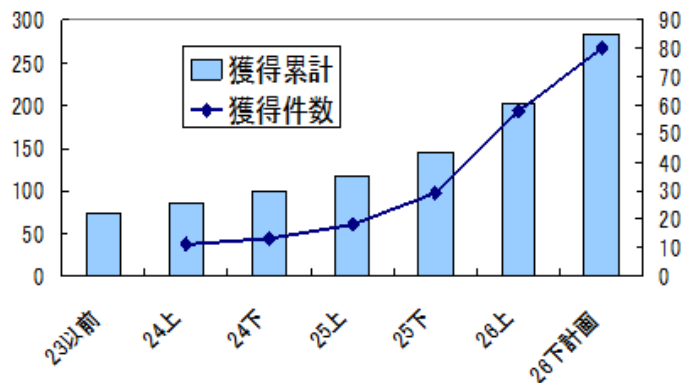
融資実行金額推移



「病院」「クリニック」「介護」の全分野で増加

資産承継

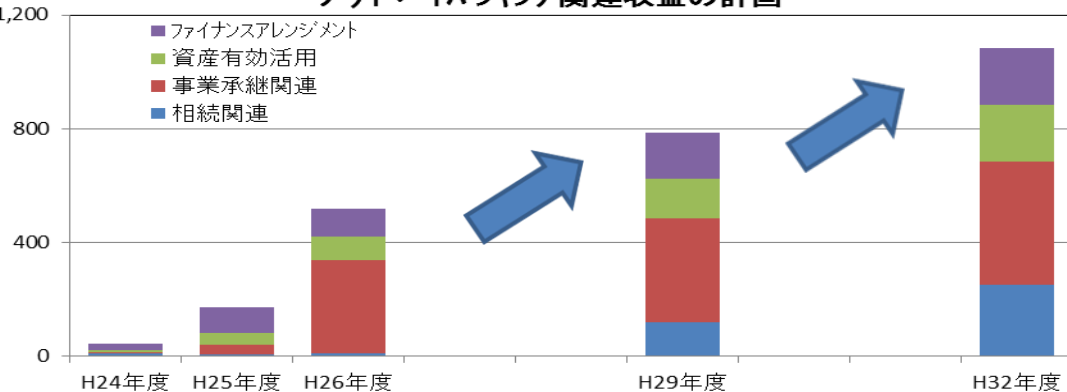
遺言信託獲得件数累計



世代を繋ぐビジネスへの取り組み

(単位: 百万円)

プライベートバンキング関連収益の計画



2. 13. 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
返済中

家電買換ニーズ先への
無担保ローンクロスセル

全住宅ローン先
約93千先／1.7兆円

住宅取得後
10年経過先を抽出

約27千先
⇒ 毎年6千先増

無担保ローン
クロスセル

DM

非対面
チャネル

2020年

1,000億円

現状

316億円

消費者ローン残高

＜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
(キャッシュカード一体型カードローン、
MaxV(マックスファイブ))

27年1月発売

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

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

2.14. 預り資産の増強



SIHD

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。

NISA

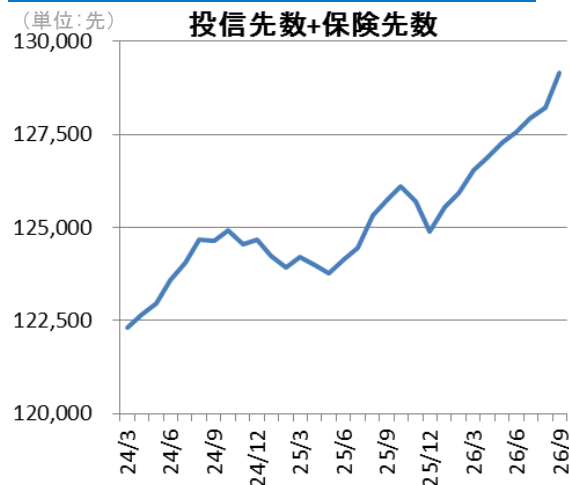
天引投信

平準払保険

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。

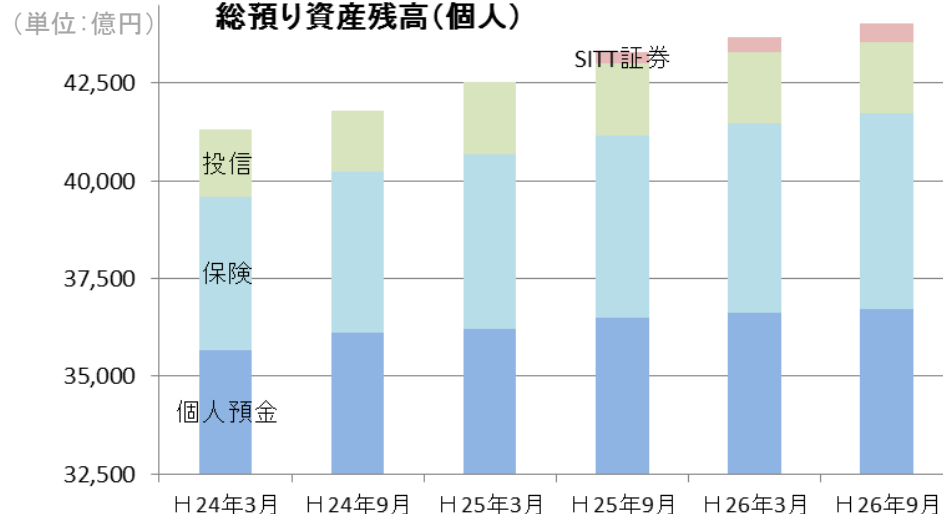
投信・保険先数の推移

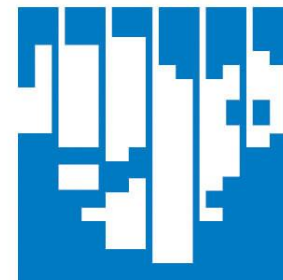


投信・保険先数は順調に増加
 投信先: 49,770先(前期比+619)
 保険先: 79,368先(前期比+1,976)

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

総預り資産残高(個人)





S I H D

3. 『長期的資本政策』について

3. 『長期的資本政策』について

3.01. 『長期的資本政策』の概要

... 23

3. 01. 『長期的資本政策』の概要

1. 本件資本調達概要

(1) 第二種優先株式250億円を、「バーゼルⅢ」に適合した商品に入替

第二種優先株式（社債型）
取得・消却

入替

第1回第七種優先株式（強制転換条項付）
発行

金 額	▲250億円
配当率	年5.1%
取得日	4月7日

金 額	250億円
配当率	年3.0%
払込日	4月7日
商品性 概 要	株主様からの転換請求権は付与せず／平成34年7月以降一定の条件の下、金銭での取得可能／平成37年3月31日に普通株式に一斉転換

(2) 普通株式発行登録200億円

③普通株式発行登録

発行予定額	200億円
発行登録期間	3月初旬から1年間

2. 目的・狙い

◆バーゼルⅢ対応上必要な、最小限の資本調達

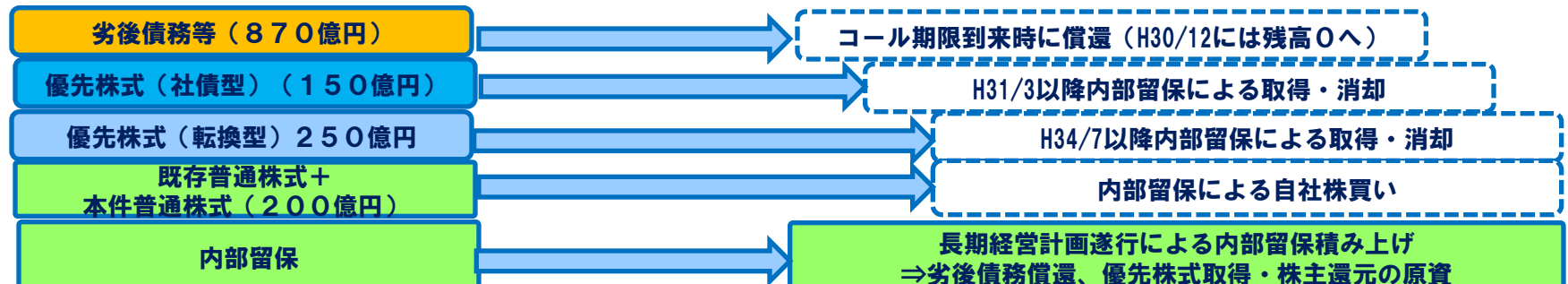
①	長期経営計画達成の確実性を高める
②	バーゼルⅢ対応に目途
③	「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積
④	今後の資本政策 ～株主還元の強化とROEを重視した経営

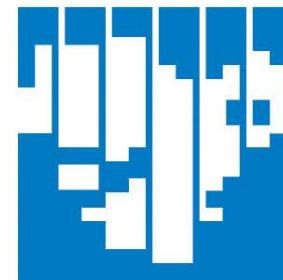
定款上の第二種～第七種優先株式の発行枠については、既に発行しているもの及び今回発行するものを除いて、全て、次回の株主総会にて削除及び減額する方向で検討

3. 長期的な資本政策

【本件後】

【今後の方針】





S I H D

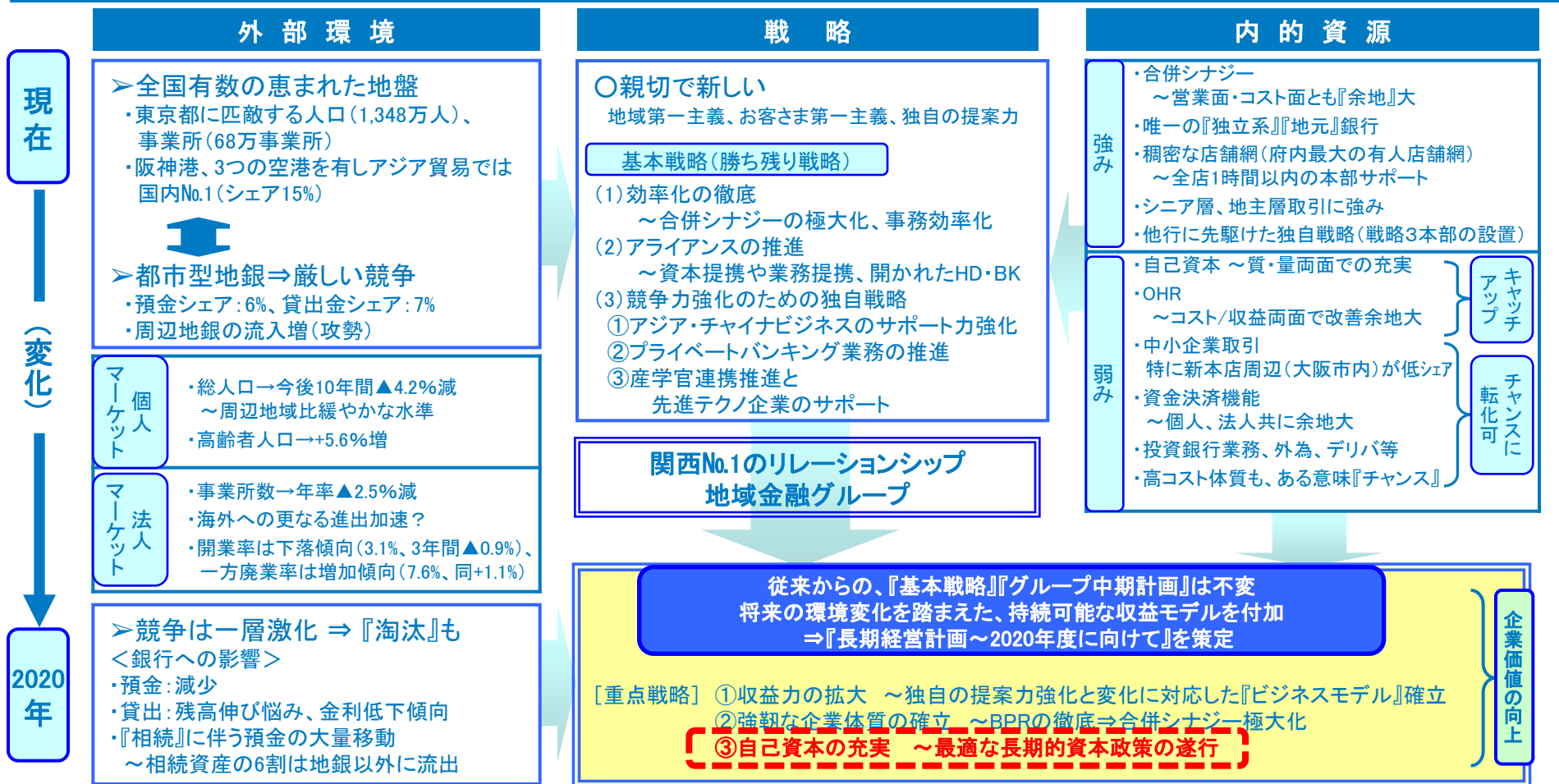
3. 1. 長期経営計画の達成に向けた確実性を高める

3. 1. 長期経営計画の達成に向けた確実性を高める

3. 1. 1 . 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト … 25

長期的資本政策の目的・狙い	
①	長期経営計画の達成に向けた確実性を高める
②	バーゼルⅢ対応に目途
③	「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積
④	今後の資本政策～株主還元の強化とROEを重視した経営

3. 1. 1. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプト



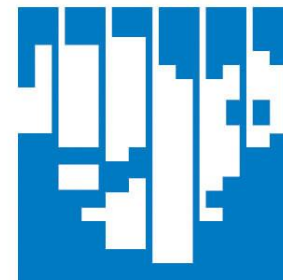
どのマーケットで、如何にして(新しい施策)

当行が目指す
[新たな
収益モデル]

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
- ⑦BPR(コスト削減)

	2013年度 (実績)	2015年度 【中期計画】	2020年度 【長期経営計画】
【池田泉州ホールディングス(連結)】			
経常利益	175億円	185億円以上	250億円以上
税金等調整前当期純利益	196億円	185億円以上	250億円以上
当期純利益	166億円	160億円以上	165億円以上
自己資本比率	10.49%	10%程度	10%程度
【池田泉州銀行(単体)】			
コア業務純益	132億円	210億円以上	270億円以上
総資産	5兆3,386億円	5兆5千億円以上	6兆円以上
コア業純ROA(与信コスト控除後)	0.29%	0.3%台半ば	0.4%台半ば
コアOHR	77.7%	60%台	60%台前半
自己資本比率	9.69%	10%程度	10%程度



S I H D

3. 2. バーゼルⅢ対応に目途

3. 2. バーゼルⅢ対応に目途

3. 2. 1. バーゼルⅢ対応に目途	…	27
3. 2. 2. 定款における優先株式に関する修正	…	28

長期的資本政策の目的・狙い	
①	長期経営計画の達成に向けた確実性を高める
②	バーゼルⅢ対応に目途
③	「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積
④	今後の資本政策～株主還元の強化とROEを重視した経営

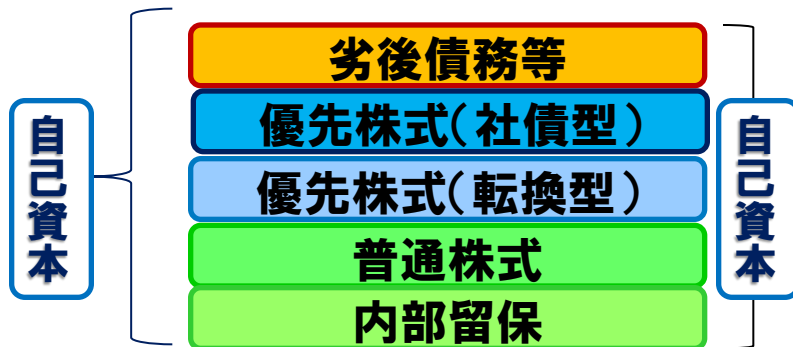
3. 2. 1. バーゼルⅢ対応に目途

新しい自己資本比率規制（バーゼルⅢ）が平成26年3月末より適用開始

$$\text{自己資本比率} = \frac{\text{自己資本}}{\text{リスクアセット}}$$

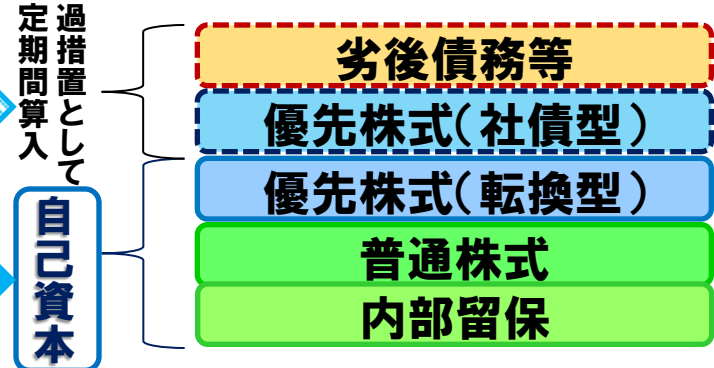
「自己資本の定義」が変更

【バーゼルⅡ基準】



経過措置として
一定期間算入

【バーゼルⅢ適用後】



社債型優先株式を、新基準対応の「強制転換条項付優先株式」へ入替
普通株式での調達を行い、バーゼルⅢへの対応に目途

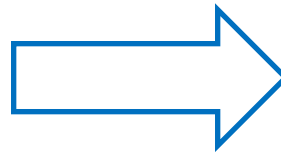
- 株式市場へ「バーゼルⅢ対応に目途」のメッセージを発信
最適な長期的資本政策を明示し、当社の魅力を株式市場へ発信
- 安定した自己資本比率維持と、「配当金＋劣後債務費用（銀行にとっての資本関連コスト）」の圧縮により内部留保蓄積のスピードを加速

3. 2. 2. 定款における優先株式に関する修正

次回株主総会において定款上の優先株式の発行可能枠について、今回の『第1回第七種優先株式』の発行をもって、未使用の発行可能枠を削除・減額する方向で検討

既発行済優先株式

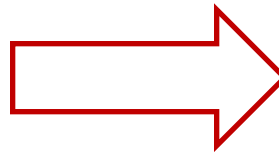
第三種優先株式
第1回第七種優先株式
(今回発行)



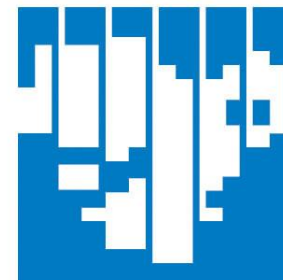
発行可能株式数を
発行「済」株式数まで
減額する方向で検討

未発行優先株式

第二種優先株式
(今回取得・消却)
第1～3回第四種優先株式
第1～3回第五種優先株式
第1～6回第六種優先株式
第2～6回第七種優先株式



定款より削除する
方向で検討



S I H D

3. 3. 「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積

3. 3. 「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積

3. 3. 1. 本件資本調達前後の経営指標変化	…	30
3. 3. 2. 本件資本調達の狙い	…	31
3. 3. 3. 「配当金＋劣後債務費用」の推移	…	32
3. 3. 4. 資本構成の推移	…	33

長期的資本政策の目的・狙い	
①	長期経営計画の達成に向けた確実性を高める
②	バーゼルⅢ対応に目途
③	「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積
④	今後の資本政策～株主還元の強化とROEを重視した経営

3.3.1. 本件資本調達前後の経営指標変化

【単位:億円】

	H27/3期 (予想)	H28/3期 (計画)	～	H31/3期 (計画)	備考
当期純利益	170	180		210	
純資産(株主資本合計)	1,969	2,290		2,570	
うち第二種優先株式	250	0		0	
うち第三種優先株式	150	150		0	
うち第1回第七種優先株式	-	250		250	H34/7以降取得・消却方針
劣後債務残高	870	720		0	H30/12には全額償還
配当金(普通株+優先株)	53	55		55	⇒H32/3期以降50
「配当金+劣後債務費用」 =当社にとっての「資本関連コスト」	71	71		56	⇒H32/3期以降50
優先配当控除後EPS(単位:円)	64	58		69	
優先株控除後BPS(単位:円)	658	667		819	
ROE	8.4%	7.9%			内部留保による株主還元により、 着実な改善を目指す
自己資本比率	10%程度				

内部留保力
=株主還元
力強化


3.3.2. 本件資本調達の狙い

バーゼルⅢ対応と同時に、「**配当金＋劣後債務費用**」＝「**当社にとっての『資本関連コスト』**」を削減

内部留保の蓄積スピードを加速すると共に、株主還元の余地を拡大

資本構成の最適化

H27/3予想

劣後債務等
870億円

【本件後】

コール期限到来毎に償還

【最終形】

⇒H30/12に残高ゼロ

優先株式
(社債型)
400億円

優先株式(社債型)
150億円

H31/3以降
取得・消却

優先株式(転換型)
250億円

H34/7以降
取得・消却

普通株式＋
内部留保
約1570億円

普通株式
発行予定額
＋200億円

内部留保
による自社
株買い検討

資本関連コスト圧縮

27/3予想

劣後債務費用
約17億円

【本件以降】

コール期限到来毎に償還、
費用削減

【最終形】

⇒H30/12以降ゼロ

優先株式
配当金
約18億円

優先株式
配当金
約13億円

H31/3以降
取得消却による配当減

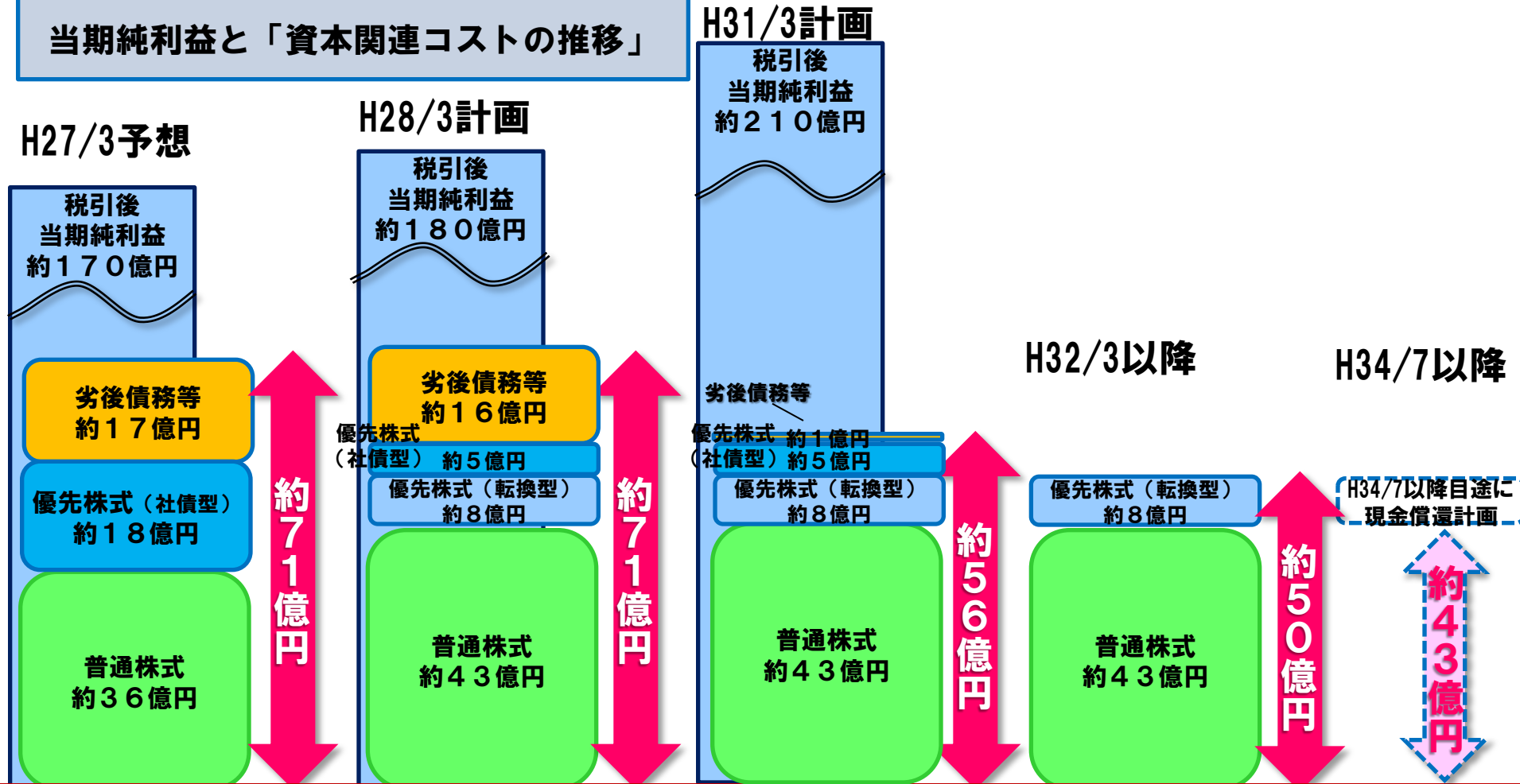
普通株式
配当金
約36億円

普通株式
配当金
約43億円

自社株買い
等による配当
軽減検討

3.3.3. 「配当金＋劣後債務費用」の推移

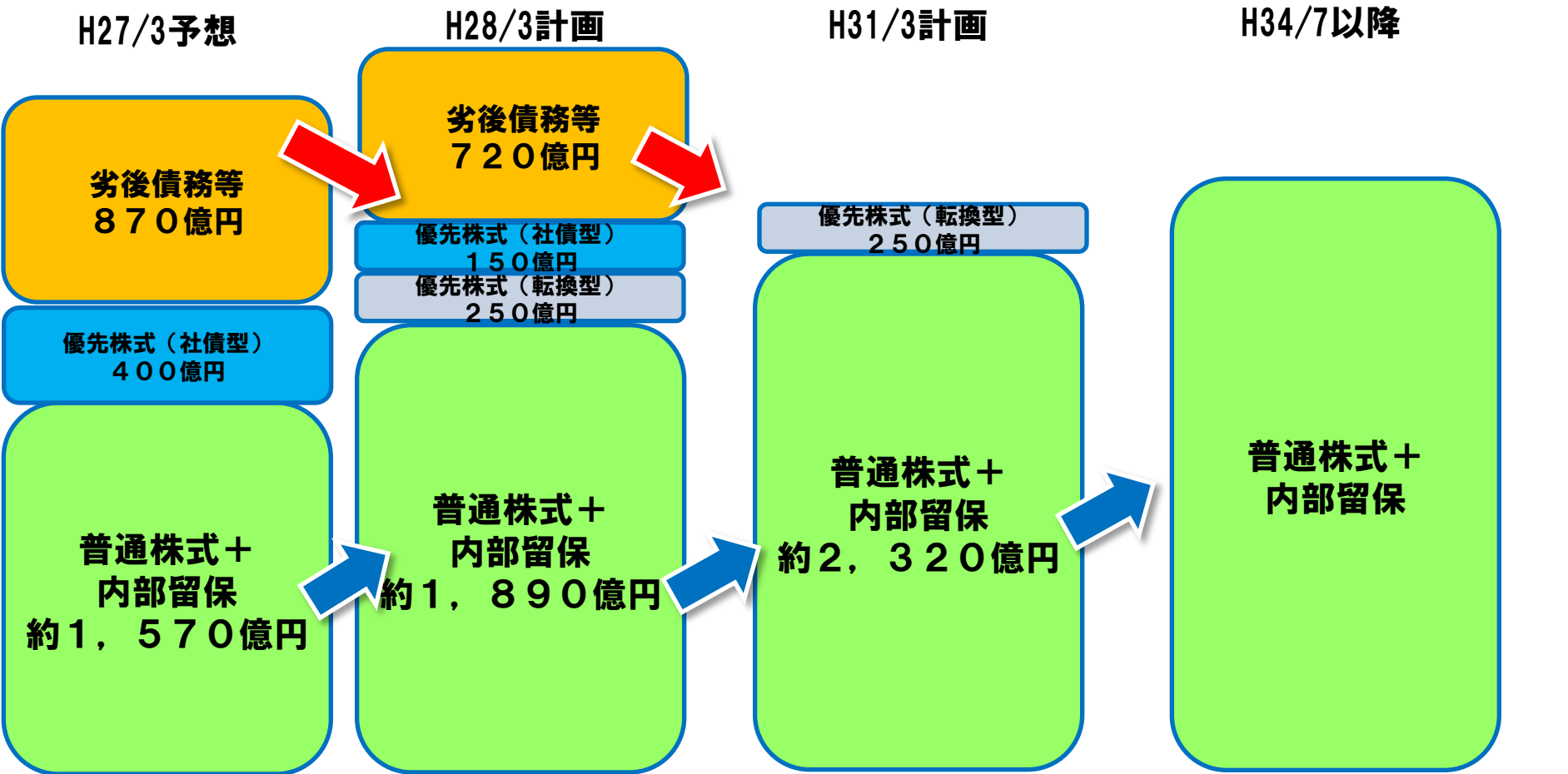
当期純利益と「資本関連コストの推移」

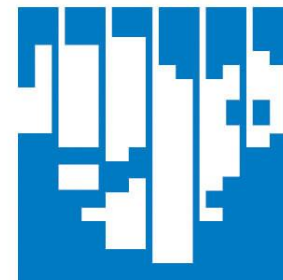


劣後債務償還および社債型優先株式の取得消却による利息・配当負担軽減に加え、将来的に本件転換型優先株式の取得消却を進めたいと考えております。

3. 3. 4. 資本構成の推移

資本構成の推移





S I H D

3. 4. 今後の資本政策～株主還元の強化とROEの向上を重視した経営

3. 4. 今後の資本政策～株主還元の強化とROEの向上を重視した経営

3. 4. 1. 今後の資本政策～株主還元とROEの向上を重視した経営	…	35
3. 4. 2. 累積内部留保の推移	…	36

長期的資本政策の目的・狙い	
①	長期経営計画の達成に向けた確実性を高める
②	バーゼルⅢ対応に目途
③	「配当金＋劣後債務費用」の削減による内部留保蓄積
④	今後の資本政策～株主還元の強化とROEを重視した経営

3. 4. 1. 今後の資本政策～株主還元とROEの向上を重視した経営

経営の安定性を確保しながら、地元の資金需要に積極的にお応えします
結果として着実に長期計画達成を図ります



劣後債務償還や、優先株式の取得・消却により
自己資本規制対応コストを更に圧縮します



蓄積した内部留保を活用し、積極的な株主還元に取り組みます

株主還元比率
を経営指標に
導入

株主還元策の実施

収益力向上

ROE向上
を目指す

ROEの推移

H27/3予想

8.4
%

H28/3計画

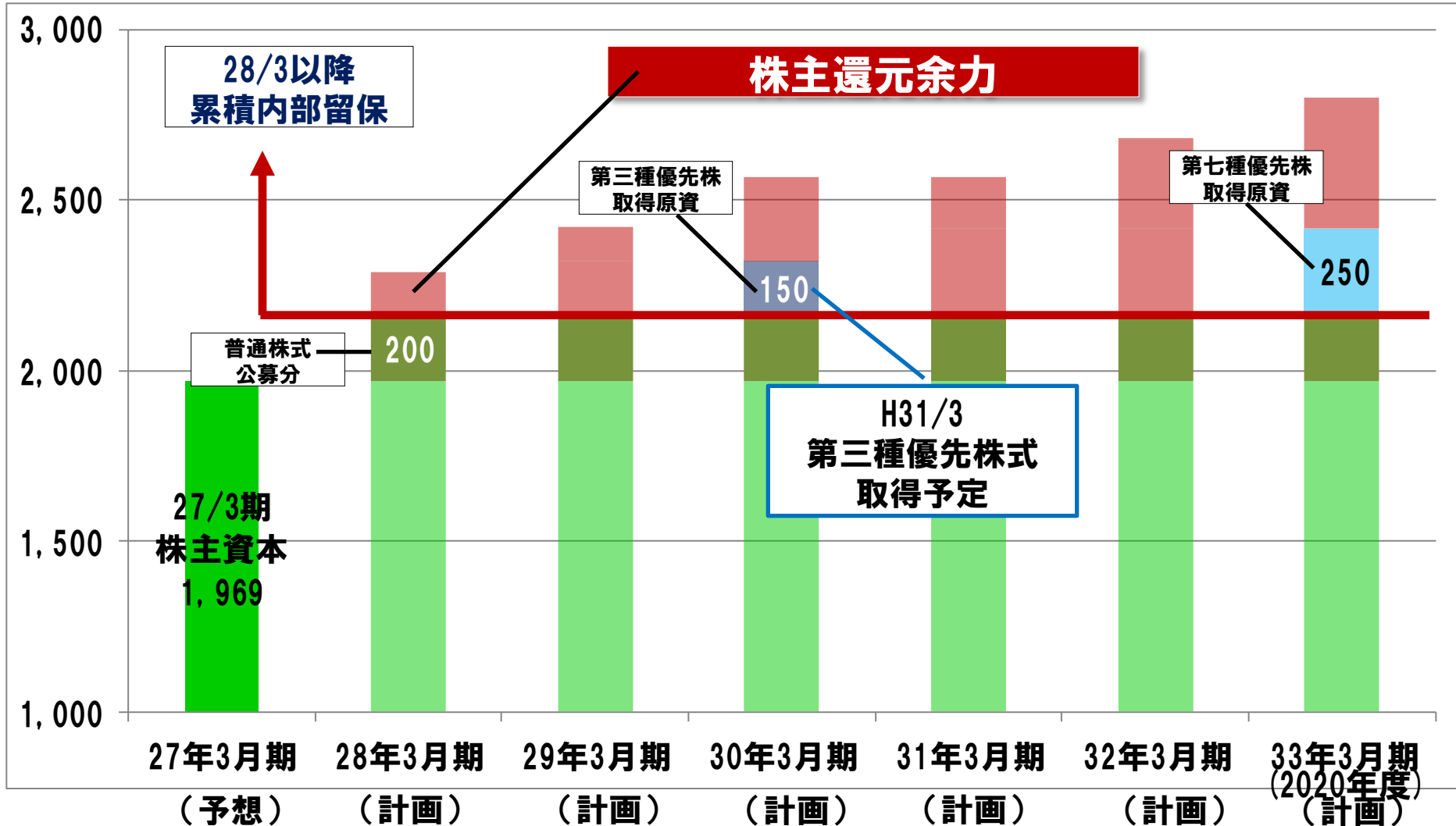
7.9
%

株主還元による
ROE向上

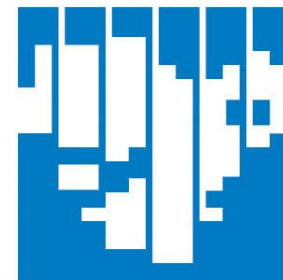
3. 4. 2. 累積内部留保の推移

◆ 株主資本合計

【単位：億円】



※H28/3以降の累積内部留保から第三種優先株式と第七種優先株式の取得原資を差引いた合計額を「株主還元余力」と定めておりますが、株主還元の実施に際しては、リスクアセットと劣後債務等の償還の状況を踏まえた自己資本比率と期間収益の水準、および経済環境等様々な状況を勘案して決定されます。



S I H D

4. 長期経営計画に追加的な収益向上策

4. 長期経営計画に追加的な収益向上策

4. 01. 長期経営計画に追加的な収益向上策

... 38

4.01. 長期経営計画に追加的な収益向上策

関連会社の持分比率引上げ

- ・ 連結利益の極大化
- ・ ガバナンスの強化
- ・ 意思決定のスピードアップ

主要子会社株主より少数株主持分の買取
約60～90%⇒95～100%化

効果

持分比率引き上げにより
連結当期純利益は、
27年度以降押上げ効果

BPRコンサル

- ・ 物件費抜本的削減に向けコンサル導入

原価計算や他社事例を活用
業者交渉のサポート
コスト管理に向けた体制見直し

効果

価格の適正化に加え、
仕様や業者の変更まで
踏み込み削減ポテンシャル

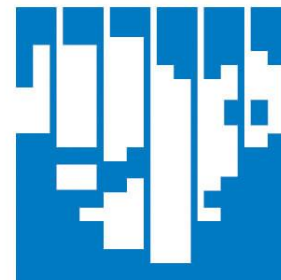
池田泉州TT証券の計画見直し

- ・ アベノミクス効果から相場環境好転
- ・ 銀証連携、シェアアップに貢献

中期経営計画を見直し

効果

開業1年で黒字化
創業時の累損を解消（前倒し）
27年度以降、上方修正



S I H D

ご参考

ご参考

格付機関からのご評価

... 40

【ご参考】格付機関からのご評価

R & I

現状:BBB+
(ホジティブ)

R&I

NEWS RELEASE

2015年2月23日

池田泉州HDが資本政策—普通株増資を行えば池田泉州銀行の格上げ濃厚に

池田泉州ホールディングス（証券コード：8714）は23日、250億円の優先株発行と、普通株の発行登録枠設定（上限200億円）を発表した。優先株は全額、既発行の優先株の取得・消却に充当する。一方、普通株増資は資本の充実を狙ったもので、2015年3月3日から1年の間にタイミングを見て実施する。

R&Iは、池田泉州HD傘下の池田泉州銀行にBBB+の発行体格付を付与している。その格付の方向性を2014年12月にポジティブに変更している。政策保有株の削減や利益蓄積によって、リスク耐久力が2014年9月末までにおおむねAゾーンの水準を満たすまでに回復してきたことが主因。営業面で合併効果が表れる局面に入り貸出金が増加に転じたほか、調達コストの削減が進んでいることも評価した。

厳しい収益環境が続く中でも、一定の対顧客収益を確保し現状程度の収益力を維持していけるようなら、遠からず格上げが可能と判断しているが、普通株増資で予定額の上限に近い線で実現すれば、Aへの格上げがより濃厚になるとR&Iは判断している。グループとして資本が充実し池田泉州銀行のリスク耐久力の評価にもプラスに働くためだ。増資や先行きの収益の動向を見極め格付に反映していく。

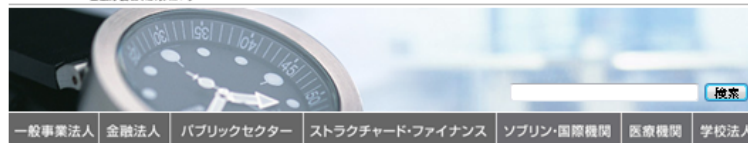
池田泉州HDが資本政策—
普通株増資を行えば池田
泉州銀行の格上げ濃厚に

J C R

現状:BBB+
(ホジティブ)

JCR
株式会社
日本格付研究所
金融庁監官(格付)第1号

HOME | Q&A | サイトマップ | ENGLISH



レポート&トピックス

- 一般事業法人
- 金融法人
- パブリックセクター
- ストラクチャード・ファイナンス
- サブリン・国際機関
- 医療機関
- 学校法人
- その他

お問い合わせ

レポート&トピックス

池田泉州ホールディングスの資本政策

2015年02月23日

池田泉州ホールディングスの資本政策一課への取り組みが前進、池田泉州銀行の信用力にプラス

以下は、株式会社池田泉州ホールディングスが本日公表した資本政策についての株式会社日本格付研究所(JCR)の見解です。

■見解

(1) 池田泉州銀行(当行)の親会社である持株会社、池田泉州ホールディングス(持株会社)は本日、①最大200億円の普通株式公募増資(②バーゼルIIIに準拠した既増資200億円の第三者割当による新増資)③バーゼルIII準拠の既増資200億円の取得・消却の3点からなる資本政策(再構築の方針)を打ち出した。持株会社ではこれにあわせ同日、200億円を限度額とする普通株式の発行登録を行っている。普通株式増資の発行時期は未定だが、既増資の新増資発行と取得は15年4月に予定する。

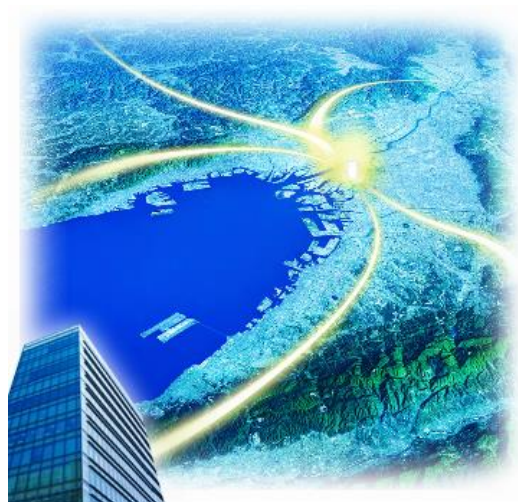
(2) JCRでは14年7月に当行の長期発行体格付の見直しを「ホジティブ」としているが、この判断には、比較対象だった資本コストが内部留保等により向上していくとのJCRの見方が反映されていた。普通株式増資が既増資に実行されれば、格付の見直しの前提の一つである資本コストの改善が、JCRの想定より早まることになる。また、既増資の新増資発行は、同額の既増資増資を置き換えるものであるが、既増資が段階的に燃費上資本不黒入となるものから恒久的に資本黒入可能なものに切り替わる点は評価できる。JCRでは総額400億円の既増資増資につき、段階的資本黒入の性質に着目してリファイナンスの動向に留意するとしたが、前9割が資本黒入上の負債を解消するあたりにリファイナンスされることとなる。

(3) 今回公表された資本政策は池田泉州銀行の信用力にプラスに働くと考え、もっとも、格付判断においては、JCRがこれまで資本コスト以外の格付上のポイントとしてきた収益減少圧力への対応や資産投資からくるリスクの増大などの点を踏まえ、これを格付に反映させる。

(担当) 横谷 優志(代表)

池田泉州ホールディング
スの資本政策—課題への
取り組みが前進、池田泉
州銀行の信用力にプラス

格上げ方向 ⇒ 信用力がさらに向上
地元企業との取引拡大、市場調達コスト削減、当社株の投資家層拡大が期待



地域からのご支持 *No.1* を目指して…

- 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り、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。