

《平成26年度決算説明会》



S I H D

平成26年度決算と経営戦略について

2015年（平成27年）5月29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

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
2. 平成26年度の業績と平成27年度の予想	
2.01. 平成26年度の業績（損益の状況）	… 5
2.02. 平成26年度の業績（特殊要因の説明）	… 6
2.03. 資金利益	… 7
2.04. 貸出金	… 8
2.05. 預金	… 9
2.06. 有価証券	… 10
2.07. 役務取引等利益	… 11
2.08. 経費	… 12
2.09. 与信関連費用	… 13
2.10. 自己資本比率と資本配賦・リスクの状況	… 14
2.11. 池田泉州 T T 証券（損益の状況）	… 15
2.12. 平成27年度の業績予想	… 16
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	… 18
3.02. 収益力の拡大『マーケットピックス①』	… 19
3.03. 収益力の拡大『マーケットピックス②』	… 20
3.04. 収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口①』	… 21
3.05. 収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口②』	… 22
3.06. 収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口③』	… 23
3.07. 収益力の拡大『世代を繋ぐビジネス』	… 24
3.08. 収益力の拡大『アジアチャイナ戦略』	… 25
3.09. 収益力の拡大『地方創生への取組み①』	… 26
3.10. 収益力の拡大『地方創生への取組み②』	… 27
3.11. 強靱な企業体質の確立『BPRの徹底①』	… 28
3.12. 強靱な企業体質の確立『BPRの徹底②』	… 29
3.13. コア業務純益（実態）の推移	… 30
4. 長期的資本政策	
4.01. 今回の資本調達の見通し	… 32
4.02. 資本調達の位置付け	… 33
4.03. 戦略的 I T 投資	… 34
4.04. 株主還元と ROE 向上を重視した経営『予想 ROE』	… 35
4.05. 株主還元と ROE 向上を重視した経営『ROE 目標』	… 36
4.06. 株主還元の基本方針	… 37
5. 最後に	
5.01. 最後に～『株主』『市場』との対話の充実	… 39

※ 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。



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

1.01. 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

1 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	218ヶ所(駅のATM 101ヶ所含む)

(平成27年3月末現在)

2 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	MUFG持分法適用解除
	9月	証券子会社設立 「池田泉州TT証券」開業
平成26年	10月	SIHD設立 5周年
平成27年	5月	子銀行合併 5周年

3 全国地銀における順位

預金残高	H27年3月末 地銀 第19位
貸出残高	H27年3月末 地銀 第17位
不良債権比率※	H27年3月末 地銀 第11位
保険販売実績	H26年下期 地銀 第4位
外貨両替取扱高	H23年以降 地銀トップクラス

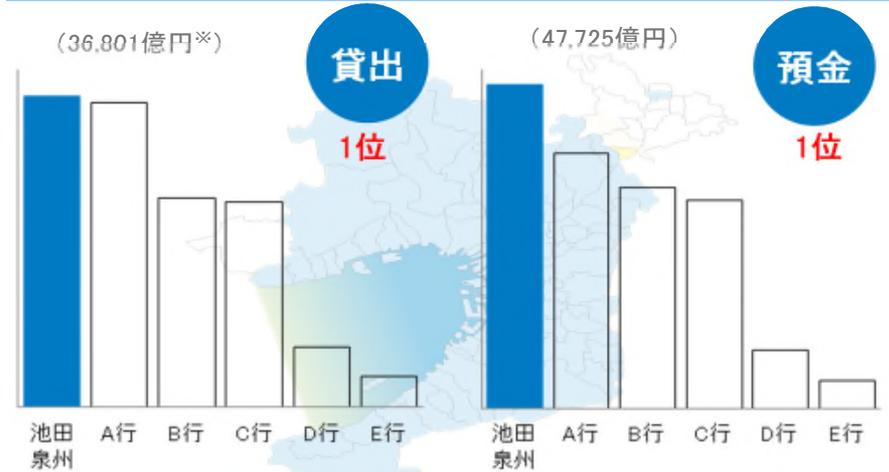
※ 事業再生子会社を含む。

(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)

4 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27年3月末現在/当行調べ)



S I H D

2. 平成26年度の業績と平成27年度の予想

2. 平成26年度の業績と平成27年度の予想

2. 01.	平成26年度の業績（損益の状況）	… 5
2. 02.	平成26年度の業績（特殊要因の説明）	… 6
2. 03.	資金利益	… 7
2. 04.	貸出金	… 8
2. 05.	預金	… 9
2. 06.	有価証券	… 10
2. 07.	役務取引等利益	… 11
2. 08.	経費	… 12
2. 09.	与信関連費用	… 13
2. 10.	自己資本比率と資本配賦・リスクの状況	… 14
2. 11.	池田泉州TT証券（損益の状況）	… 15
2. 12.	平成27年度の業績予想	… 16

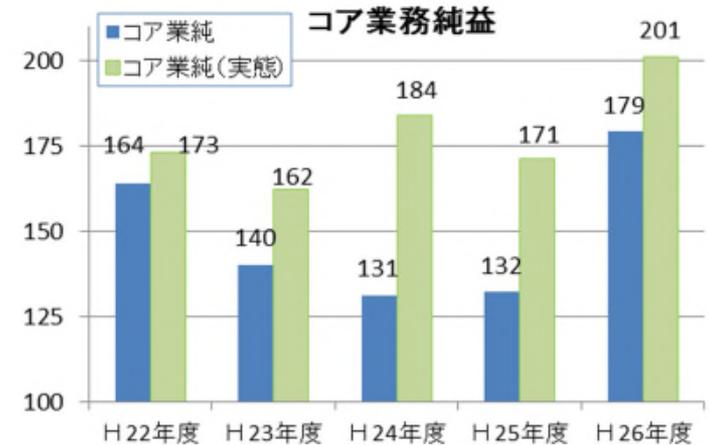
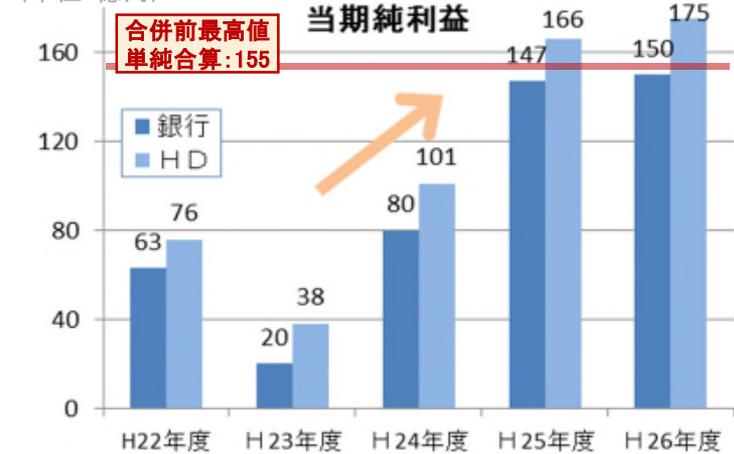
2.01. 平成26年度の業績（損益の状況）

当期純利益は計画を上回り、3期連続の増益、2期連続最高益を更新。

(単位:億円)

	H25年度	H26年度	前期比	計画比
(池田泉州ホールディングス連結)				
1 経常利益	175	213	38	18
2 税金等調整前当期純利益	196	228	32	
3 当期純利益	166	175	9	5
(池田泉州銀行単体)				
4 業務粗利益 ①	593	608	15	
5 経費(▲)	463	456	▲7	
6 実質業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	130	152	22	▲58
7 コア業務純益	132	179	47	▲26
8 国債等債券損益 ②	▲2	▲27	▲25	
9 一般貸倒引当金繰入額(▲) ③	▲50	-	50	
10 業務純益	180	152	▲28	▲58
11 臨時損益	▲45	24	69	
12 不良債権処理額(▲) ④	69	13	▲56	
13 株式等関係損益	53	33	▲20	
14 その他	▲29	4	33	
15 経常利益	135	177	42	12
16 特別損益	22	0	▲22	
17 税引前当期純利益	157	176	19	
18 法人税等合計(▲)	10	26	16	
19 当期純利益	147	150	3	0
20 コア業務粗利益 ①-②	596	635	39	
21 与信関連費用 ③+④	18	13	▲5	▲27

(単位:億円)



2.02. 平成26年度の業績（特殊要因の説明）

- ・ 従来、政策株式等の価格変動リスクをヘッジするため、ベア型投資信託を利用。→ ヘッジ対象資産との計上科目差異が発生
- ・ これを修正した『コア業務純益（実態）』は200億円を上回った。
- ・ 当期より『ヘッジ会計』を導入。H27年度には一部影響が残るものの、H28年度から以下の開示計数と実態の差異は解消。

(単位:億円)			(単位:億円)		
開示計数	前期比		実態	開示計数比	前期比
コア業務粗利益	635	39	コア業務粗利益	657	22
資金利益	568	37	資金利益	569	-
役員取引等利益	77	18	役員取引等利益	77	-
その他業務利益	▲10	▲15	その他業務利益	10	20
経費(▲)	456	▲7	経費(▲)	456	-
コア業務純益	179	47	コア業務純益	201	22
国債等債券損益	▲27	▲25	国債等債券損益	16	43
実質業務純益	152	22	実質業務純益	217	65
株式関係損益	33	▲20	株式関係損益	▲31	▲64
その他	▲8	39	その他	▲8	-
経常利益	177	42	経常利益	177	-
特別損益	0	▲22	特別損益	0	-
法人税等	26	16	法人税等	26	-
当期純利益	150	3	当期純利益	150	-

《政策株式等関連損益の状況》		
国債等売買損益		88
ヘッジ投信売買損益	②	▲69
その他投信売買損益		▲46
株式関係損益(現物株式)		33
ヘッジ投信解約損益(資金利益)	①	3
ヘッジ投信解約損益(その他業務利益)		▲4
債券先物損益除く 債券先物損益		10 ▲20
投信解約損益を除く ヘッジ投信解約損益 その他投信解約損益		569 3 ▲4
合計		▲31

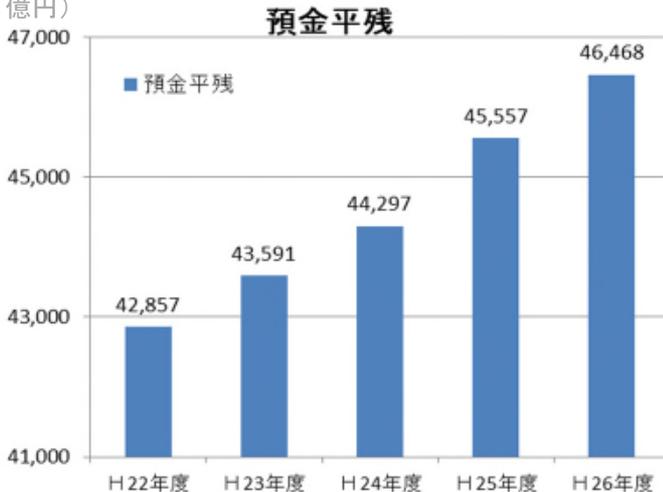
2.03. 資金利益

- ・ 貸出金、預金とも順調に増加
- ・ 中小企業貸出、住宅ローンの新規実行レートは下げ止まり

(単位:億円)

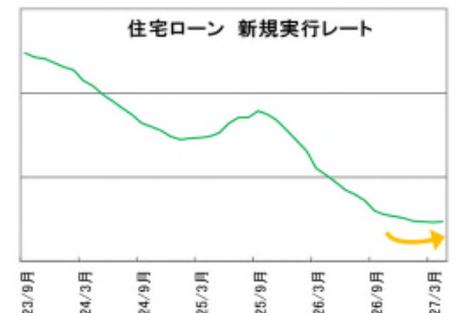
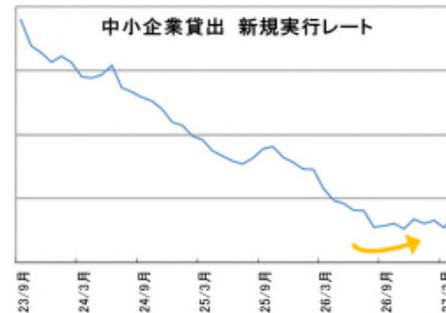
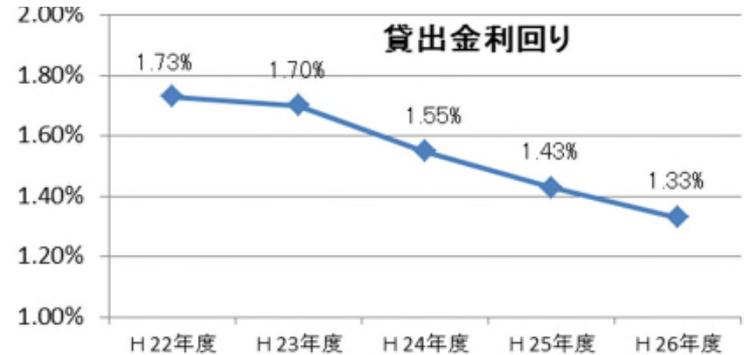


(単位:億円)



(単位:億円)

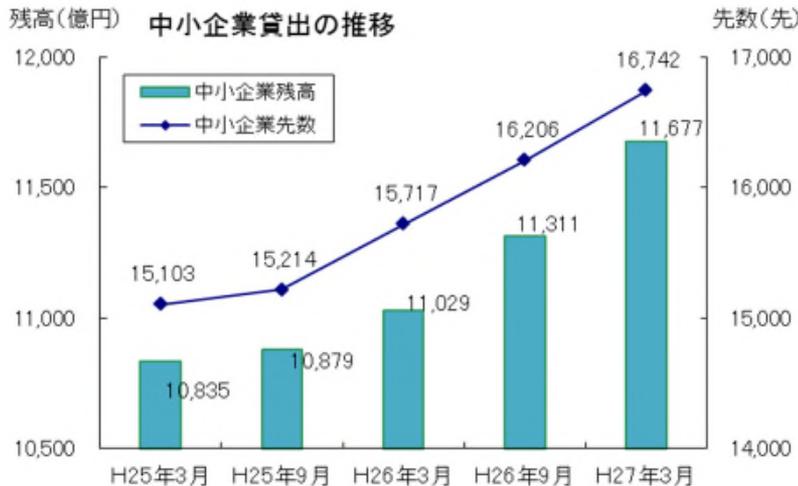
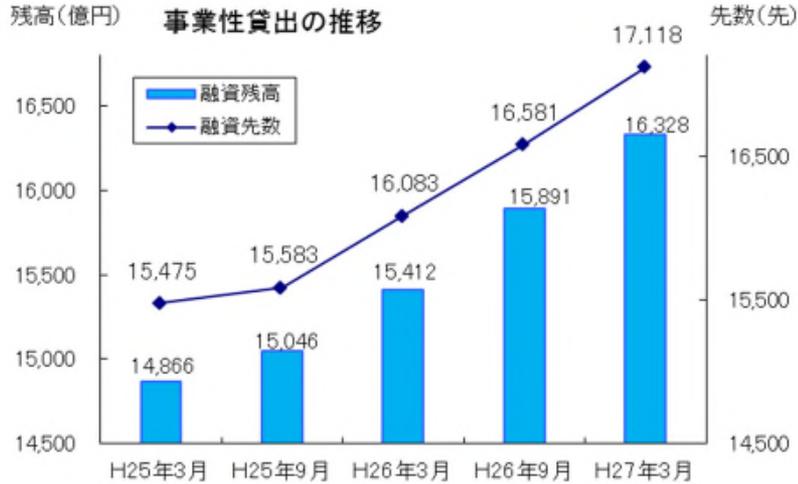
	H25年度	H26年度	前期比
資金利益	531	568	37
ウチ貸出金利息	505	476	▲ 29
ウチ有価証券利息	110	169	59
ウチ預金利息	62	56	▲ 6
資金利益(実態)	566	569	3
ウチ有価証券利息(実態)	145	170	25



注: 月次のブレを補正するため、6か月移動平均で表示

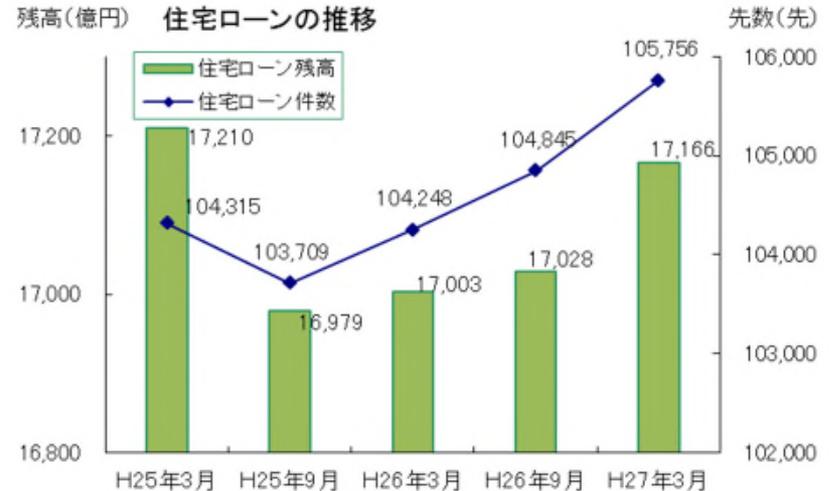
2.04. 貸出金

- ・ 中小企業貸出を中心に先数・残高とも着実に増加
- ・ 住宅ローンも安定増加



(単位: 億円)

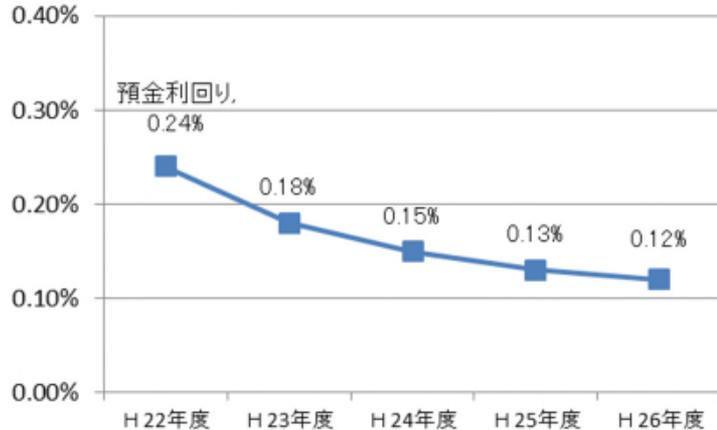
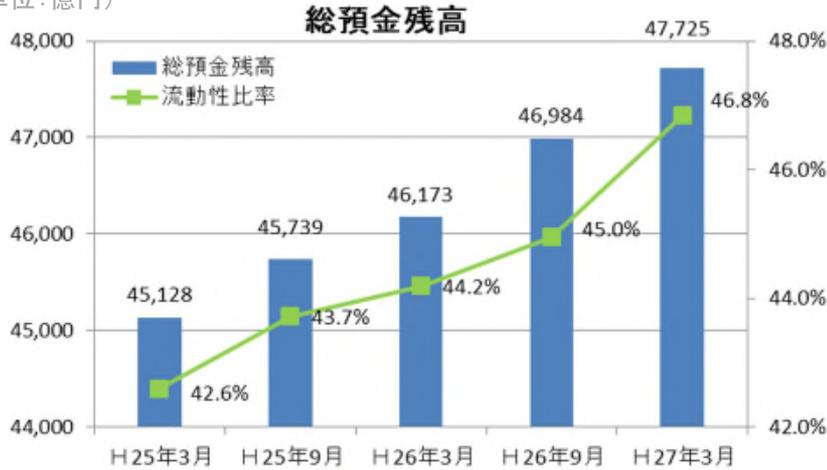
	H26/3末	H27/3末	前期比
貸出金	35,848	36,560	712
事業性貸出金	15,412	16,328	916
大・中堅企業	4,382	4,651	269
中小企業	11,029	11,677	648
地公体、他	3,116	2,799	▲ 317
個人ローン	17,319	17,431	112
住宅ローン	17,003	17,166	163
その他ローン	315	265	▲ 50
ウイ提携ローン	103	54	▲ 49



2.05. 預金

- ・ 個人預金、法人預金とも決済性預金を中心に順調に増加
- ・ 年金・カード会員等の基盤項目も伸長

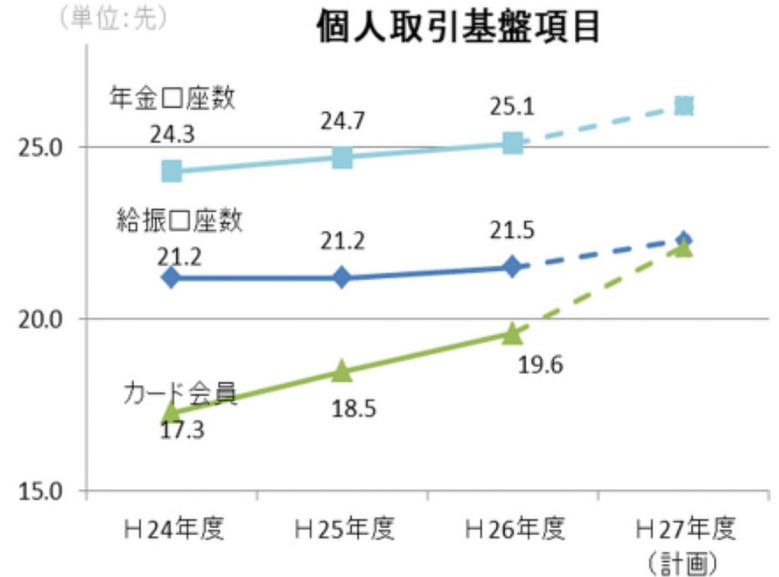
(単位:億円)



(単位:億円)

預金	H26/3末	H27/3末	前期比
預金	46,173	47,725	1,552
個人預金	36,628	37,440	812
法人預金	9,545	10,285	740
一般法人	8,137	8,502	365
金融機関	230	281	51
公金	1,176	1,501	325

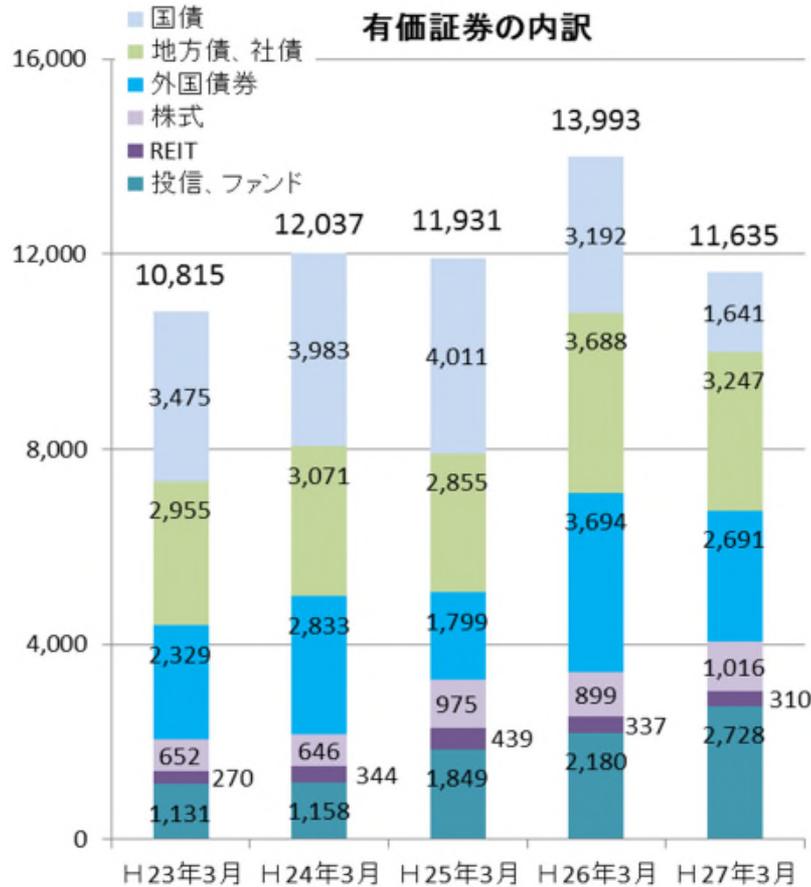
(単位:先)



2.06. 有価証券

- ・ 日本国債は下限水準まで圧縮。デュレーションも0.7年まで短期化
- ・ 運用手段の分散・多様化を継続

(単位: 億円)

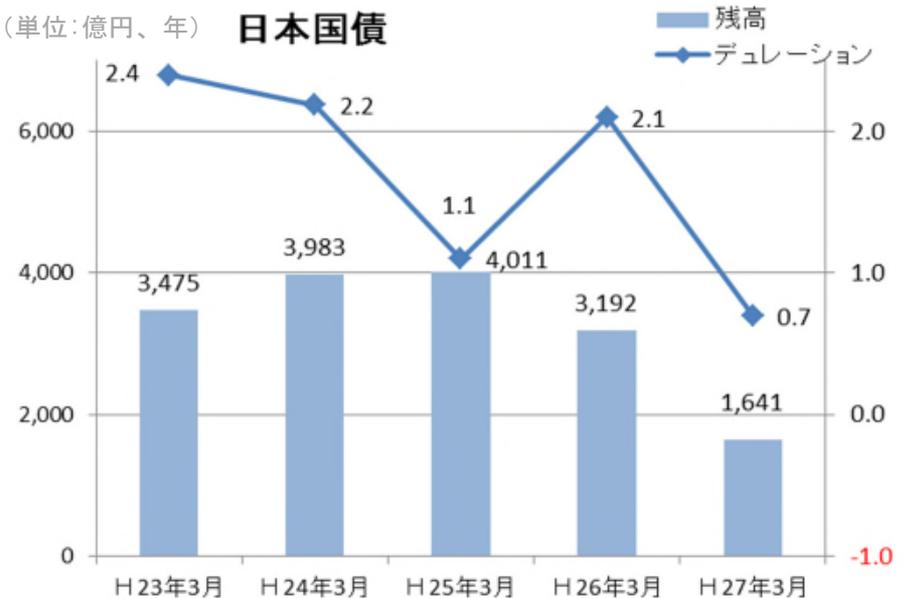


(単位: 億円)

	H26/3月末	H27/3月末	前期比
有価証券残高	13,993	11,635	▲ 2,358
債券	6,881	4,888	▲ 1,993
外国債券	3,694	2,691	▲ 1,003
株式	899	1,016	117
REIT	337	310	▲ 27
投信・ファンド	2,180	2,728	548
実態有価証券利息	145	170	25
含み損益(その他有価証券)	24	276	252

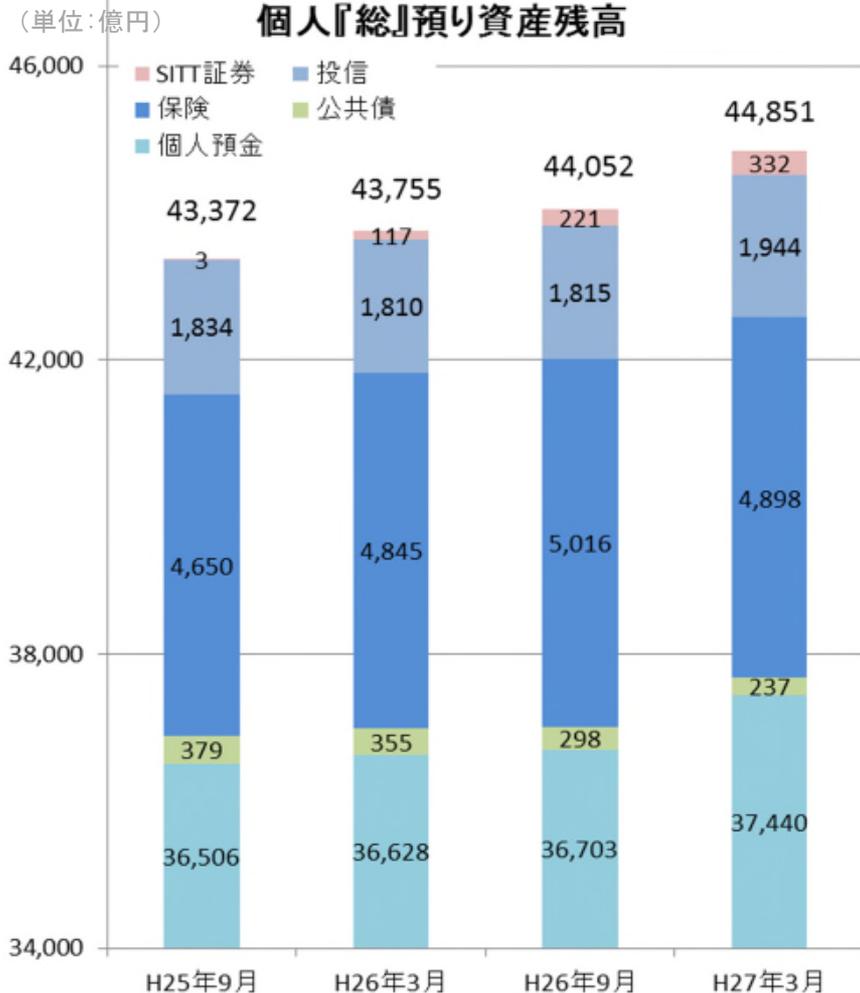
(単位: 億円、年)

日本国債



2.07. 役務取引等利益

- ・ 投信保険販売は引き続き順調。
- ・ その他手数料も着実に増加。
- ・ 銀行-証券の連携を更に強化。



(単位: 億円)

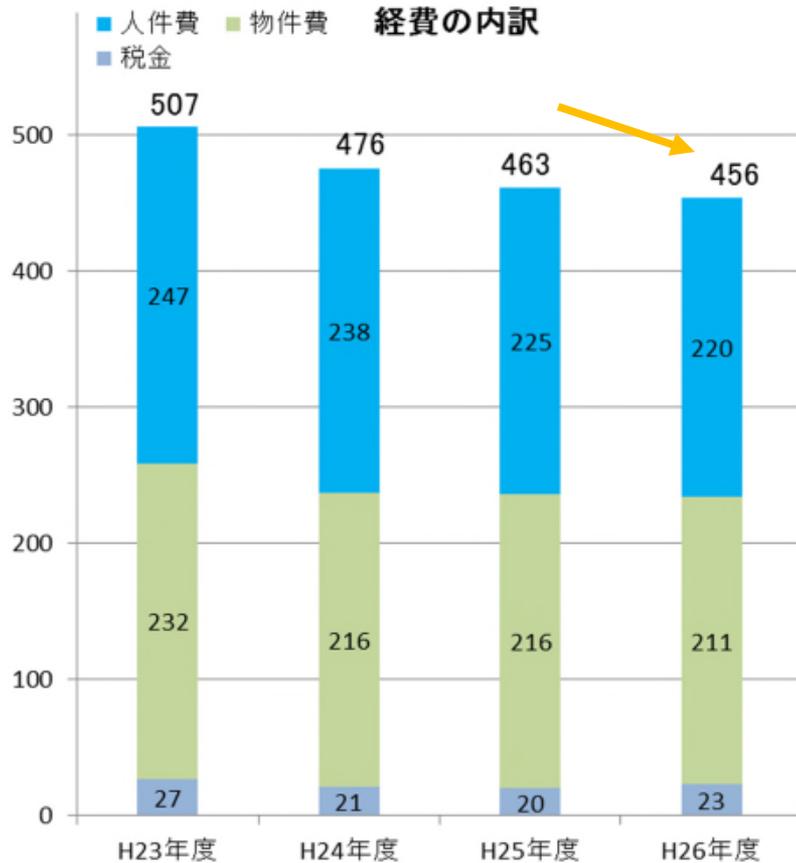
	H25年度	H26年度	前期比
役務取引等利益	59	77	18
役務取引等収益	154	164	10
投信保険販売業務	85	92	7
その他手数料	69	72	3
うちSITT証券紹介手数料	0	2	2
役務取引等費用	▲ 94	▲ 87	7



2.08. 経費

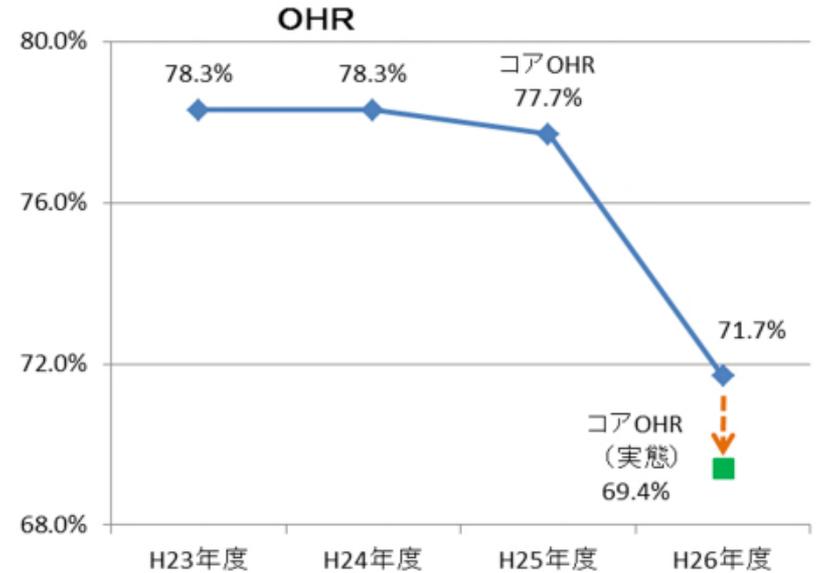
- ・ 人件費、物件費とも着実に低下
- ・ 特殊要因を除いた実態OHRは60%台に

(単位:億円)



(単位:億円)

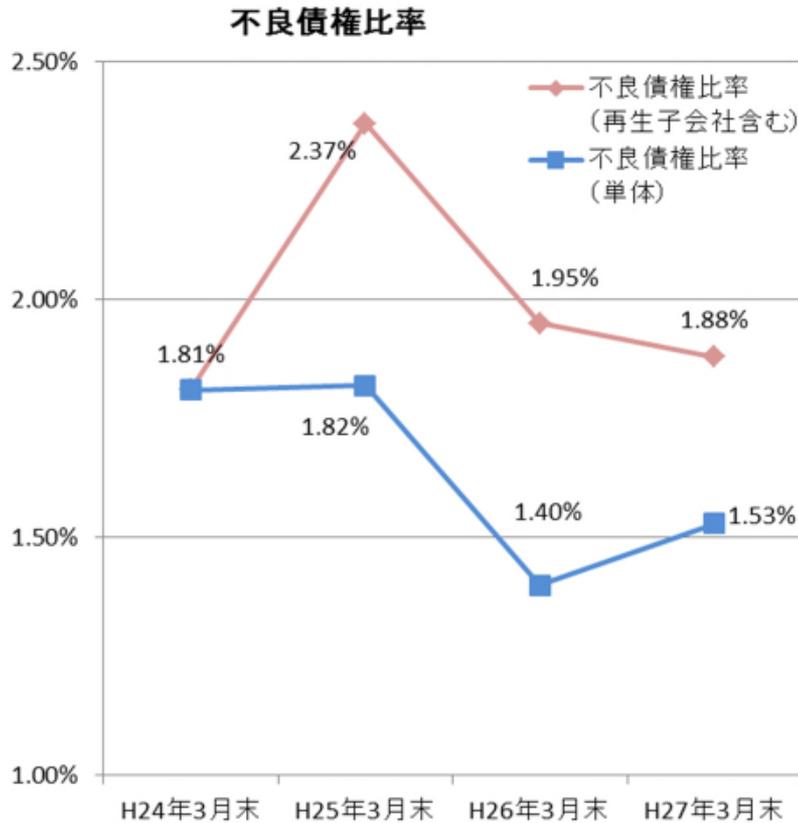
	H25年度	H26年度	前期比
経費	463	456	▲ 7
人件費	225	220	▲ 5
物件費	216	211	▲ 5
税金	20	23	3



	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
H27年3月末	3,650 名	▲ 585 名

2.09. 与信関連費用

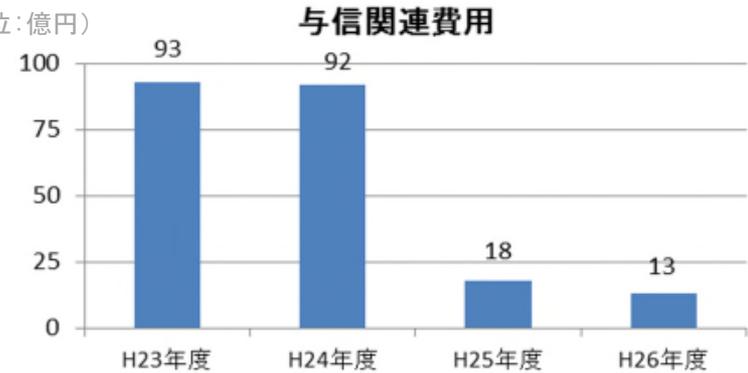
不良債権比率は低位安定。与信関連費用も低水準を維持。



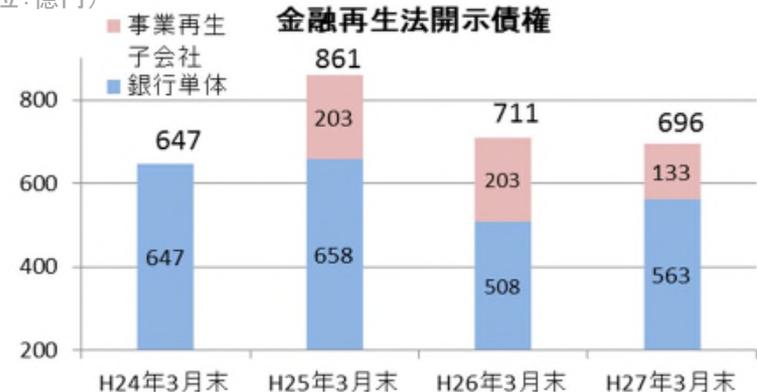
(単位: 億円)

	H26/3月末	H27/3月末	前期比
金融再生法開示債権	711	696	▲ 15
破産更生債権等	82	64	▲ 18
危険債権	382	386	▲ 4
要管理債権	42	111	▲ 69
事業再生子会社	203	133	▲ 70

(単位: 億円)



(単位: 億円)

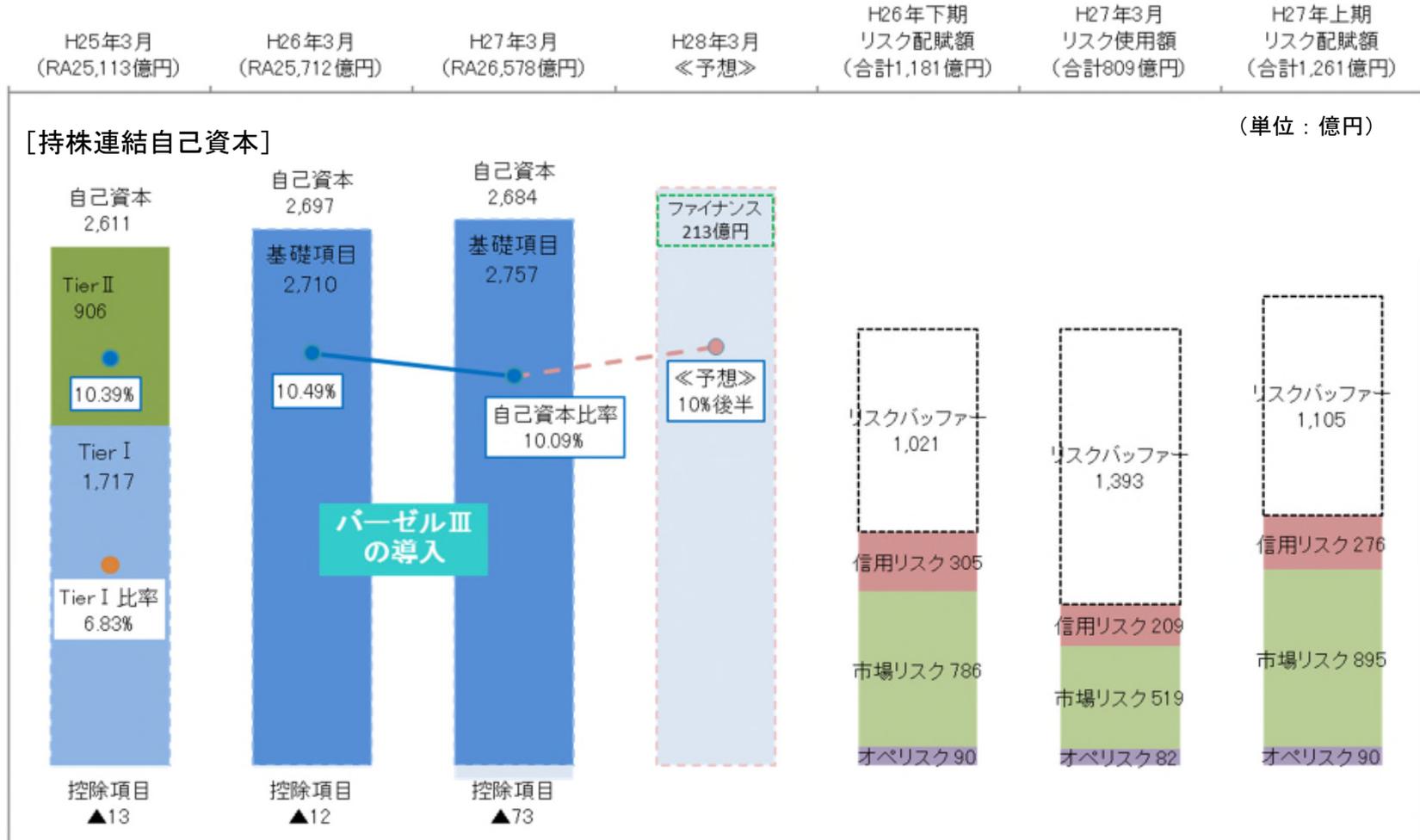


2. 10. 自己資本比率と資本配賦・リスクの状況

【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。リスクバッファについても十分な水準を確保。

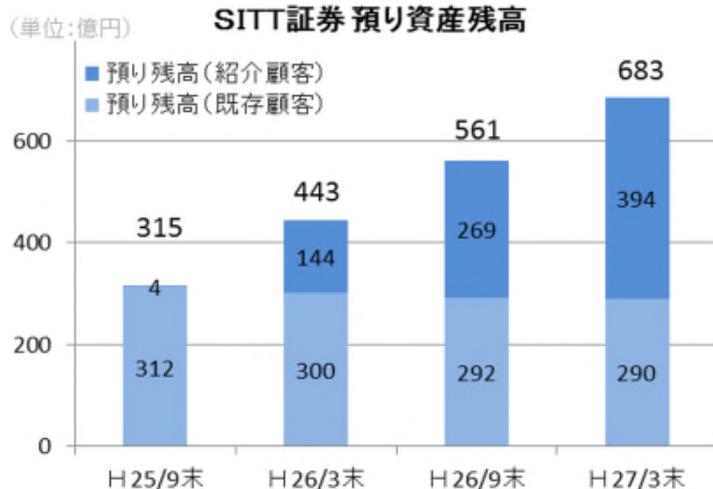


2.11. 池田泉州TT証券（損益の状況）

- ・ 当期純利益は、当初計画を大きく上回り3億円を計上。開業2期目にして創業赤字を解消。
- ・ 27年度以降の計画を大幅に上方修正。

(池田泉州TT証券)	(単位:百万円)			(単位:百万円)	
	H25年度	H26年度	当初計画比	H27年度 (計画)	H28年度 (計画)
1 営業収益	790	2,042	607	2,200	2,400
2 手数料受入手数料	669	1,542			
3 金融費用	1	2			
4 販管費	816	1,426	▲120		
5 経常利益	▲27	614	725		
6 法人税等合計(▲)	▲2	226			
7 当期純利益	▲26	387	498	300	400
8 累積損益	▲26	361	660	600	1,000

注: H25年度は9月開業のため、損益は7か月間



銀行との連携

- 銀行の個人預金、預り証券、保険商品とあわせ、グループ『総預り資産』営業体制を構築
- 販売約定件数の98%が銀行では販売できなかった商品
- 資金も大半は外部からの預け替え

地域内のグループシェアアップに貢献

2. 12. 平成27年度の業績予想

・ H27年度連結当期純利益は180億円。4期連続の増益、3期連続の過去最高益更新を目指す。

(池田泉州ホールディングス連結)

(単位：億円)

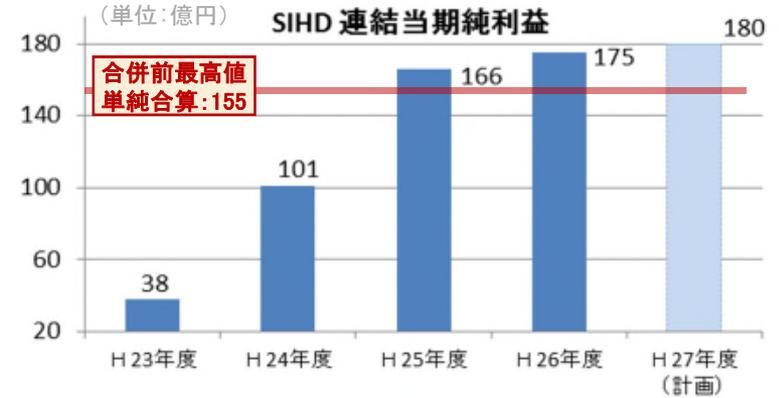
	H26年度	H27年度 (予想)	前期比	中期計画比
経常収益	1,143	1,100	▲43	
経常利益	213	220	7	
当期純利益	175	180	5	20

	H27年3月末	H28年3月末 (予想)
自己資本比率	10.09%	10%後半

(池田泉州銀行単体)

	H26年度	H27年度 (予想)	前期比	中期計画比
経常収益	997	950	▲47	
経常利益	177	190	13	
当期純利益	150	160	10	10
業務純益	152	215	63	
実質業務純益	152	215	63	
コア業務純益	179	210	31	0
与信関連費用	13	40	27	

	H27年3月末	H28年3月末 (予想)
自己資本比率	9.27%	10%程度



平成27年度計画〔コア業務純益〕

(単位：億円)





SIHD

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	… 18
3.02.	収益力の拡大『マーケットトピックス①』	… 19
3.03.	収益力の拡大『マーケットトピックス②』	… 20
3.04.	収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口①』	… 21
3.05.	収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口②』	… 22
3.06.	収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口③』	… 23
3.07.	収益力の拡大『世代を繋ぐビジネス』	… 24
3.08.	収益力の拡大『アジアチャイナ戦略』	… 25
3.09.	収益力の拡大『地方創生への取組み①』	… 26
3.10.	収益力の拡大『地方創生への取組み②』	… 27
3.11.	強靱な企業体質の確立『BPRの徹底①』	… 28
3.12.	強靱な企業体質の確立『BPRの徹底②』	… 29
3.13.	コア業務純益（実態）の推移	… 30

3.01. 『長期経営計画～2020年度に向けて』のコンセプトシート

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)

- 効率化の徹底
 ~合併シナジーの極大化、事務効率化
- アライアンスの推進
 ~資本提携や業務提携、開かれたHD・BK
- 競争力強化のための独自戦略
 - アジア・チャイナビジネスのサポート力強化
 - プライベートバンキング業務の推進
 - 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】

- 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
- 強靱な企業体質の確立 ~BPRの徹底⇒合併シナジー極大化
- 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)

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

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

3.02. 収益力の拡大『マーケットピックス①』

当行地盤では大型プロジェクトが目白押し。⇒ 各プロジェクトに対し積極的に関与。

平成26年 泉北高速鉄道民営化

買収費用 約750億円（南海電鉄）

波及効果

- ・泉ヶ丘地区再開発
- ・平成35年（予定）
近大付属病院移転（1,000床）

平成27年 エキスポシティ開業

施設規模 商業施設面積：88千㎡
商業施設：約300店舗
7つの大型エンターテイメント

波及効果

- ・来場者見込：2,000万人/年
- ※阪急西宮がーデンズ：1,800万人
- ※TDL：1,485万人
- ・売上高：500億円/年

平成28年 関空コンセッション

売却金額 約2.2兆円以上

波及効果

- ・インバウンドが加速（LCC、ターミナル整備）
- ・神戸空港との統合

国家戦略特区

関西圏

（大阪府、兵庫県、京都府）
【医療イノベーション、人材開発
拠点】

主な大型インフラ投資（予定含む）

※数値等は公表されている資料等より抜粋したものです

平成32年 北大阪急行延伸

投資効果 イニシャル：2,172億円
ランニング：578億円/年

波及効果

- ・人口増加（2,000名）
- ・商業施設増加（330か所）
- ・箕面船場地区再開発

平成32年？ 統合型リゾート

投資規模 5,000億円～1兆円？

波及効果 ※大手カジノ運営業者の1社は、
物品・サービス発注の20%を地元
企業優先とするガイドラインを導入

平成34年 うめきた2期

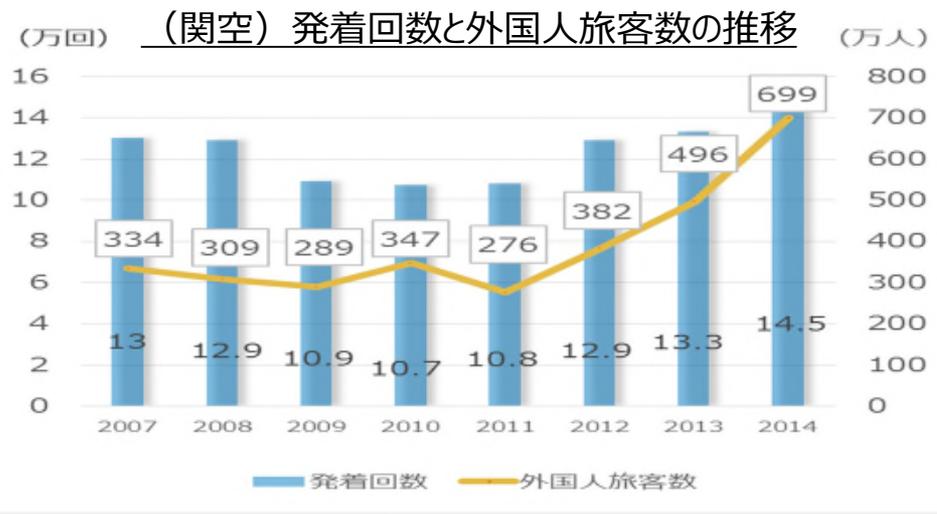
投資効果 開発面積：約16ha
総事業費：262億円

波及効果 ※平成34年以降順次まちびらき
し、平成38年頃の完成を目指す

合併以降プレゼンスが高まり、地域からのインフラ案件への相談が増加

3.03. 収益力の拡大『マーケットピックス②』

2014年度/ (関空) 外国人旅客数最多の699万人
インバウンド増加 ⇒ 両替ビジネスへの寄与期待



(出所) 新関西国際空港/IR資料より抜粋し、当行作成
関西としての数値目標

	2013年関西実績	2020年関西目標
訪日外国人旅行者数	345万人	800万人
外国人延べ宿泊者数	817万人泊	2,000万人泊
訪日外国人旅行消費額	4,675億円	1兆円
認知度と訪問意欲	認知度36% 訪問意欲11%	認知度50% 訪問意欲30%

(出所) 関西経済連合会HPより抜粋し、当行作成

関西圏 (2府4県) の住みたい街ランキング調査
上位10都市 ⇒ 全て当行エリア内

関西 住みたい街 (駅) ランキング (2015版)

順位	駅名 (代表的な路線名)
1位	西宮北口 (阪急神戸線)
2位	梅田 (地下鉄御堂筋線)
3位	千里中央 (北大阪急行)
4位	神戸三宮 (阪急神戸線)
5位	岡本 (阪急神戸線)
6位	夙川 (阪急神戸線)
7位	宝塚 (阪急宝塚線)
8位	江坂 (地下鉄御堂筋線)
9位	御影 (阪急神戸線)
10位	なんば (地下鉄御堂筋線)

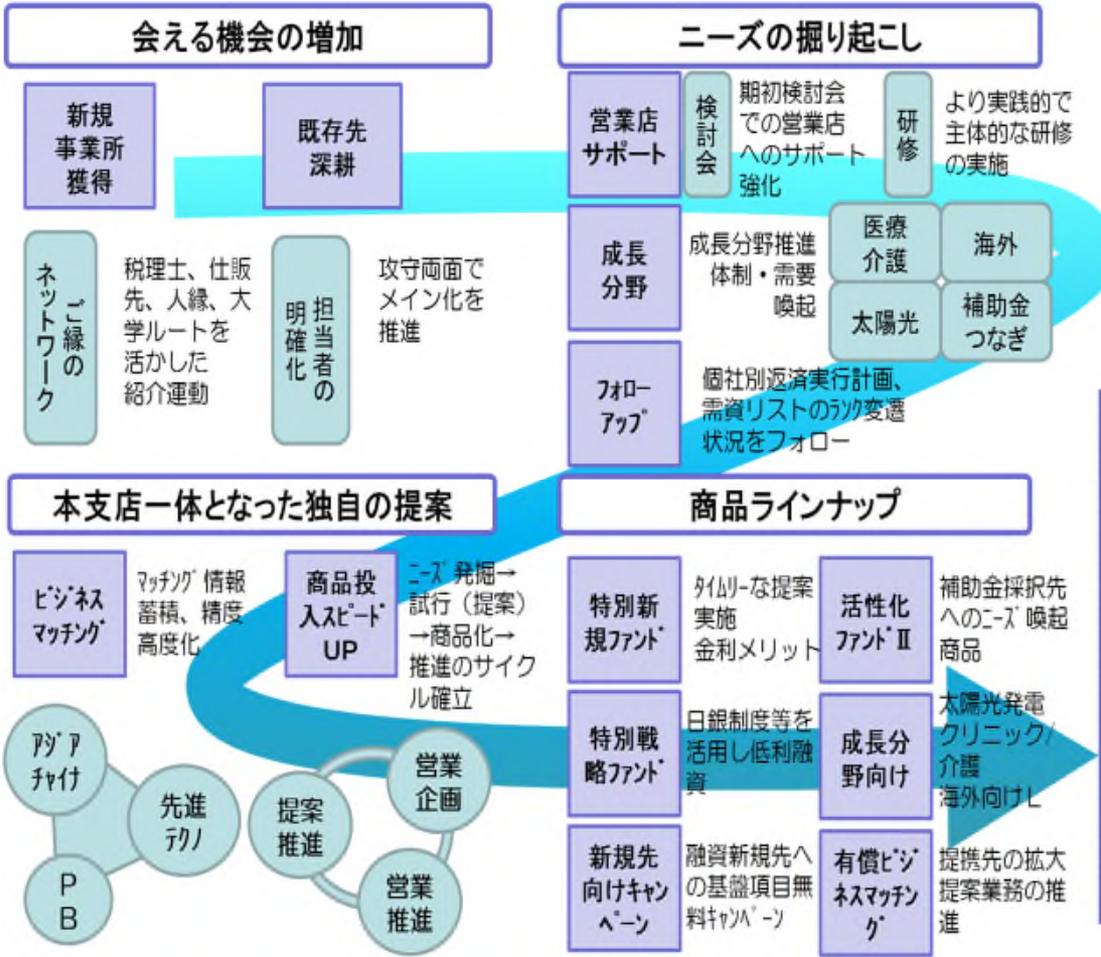
(出所) (株)リクルート住まいカンパニーリリースより抜粋し、当行作成

(調査対象)
関西圏 (大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県) 在住の20歳~49歳の男女
(有効回答数 総計2,100名)

3.04. 収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口①』

・新規融資取引を収益ビジネスへの『入口』と位置付け、地元地銀ならではの積極的な提案活動推進により、総合的な取引に繋げる。

1 貸出を『入口』とし、総合取引を推進。



2 事業性貸出先数の推移

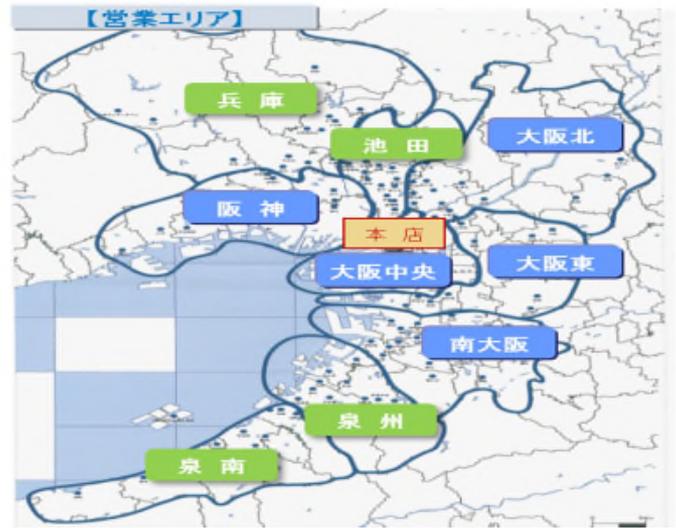
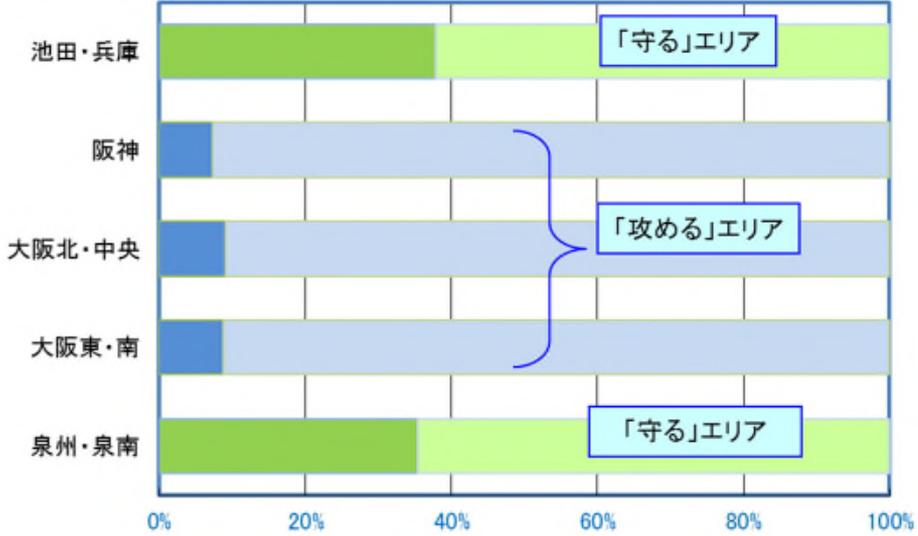
・事業性貸出先数、新規融資先獲得数とも、着実に増加。



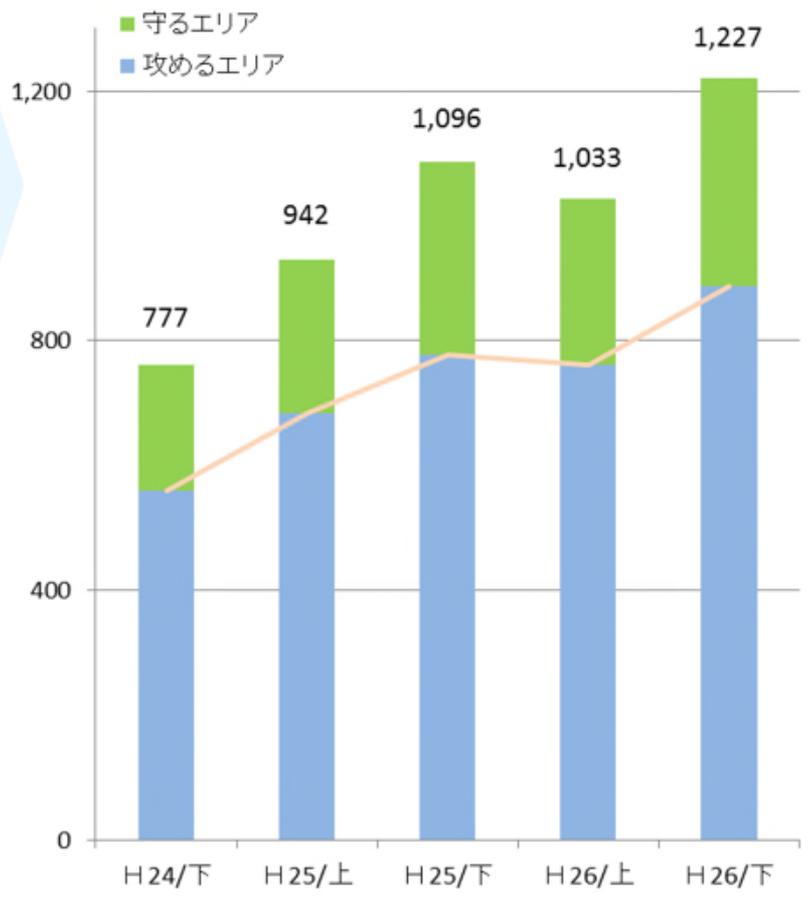
3.05. 収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口②』

大阪市を中心とする『攻めるエリア』に資源を集中投入。

法人取引のエリア別シェア



地区別新規融資先の獲得状況 (単位:先)

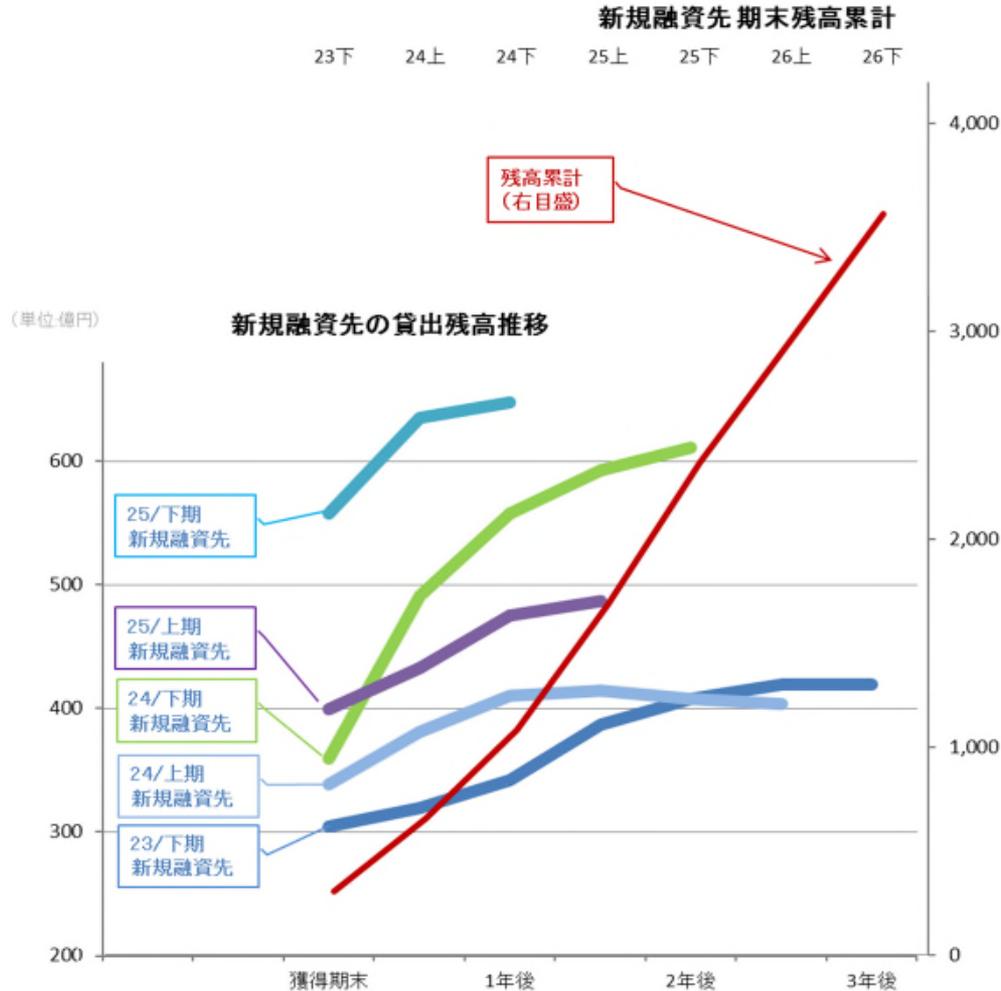


3.06. 収益力の拡大『貸出は収益ビジネスの入口③』

『総合取引』展開により、『新規融資先』の取引が着実に成長。

1 新規融資先の成長性

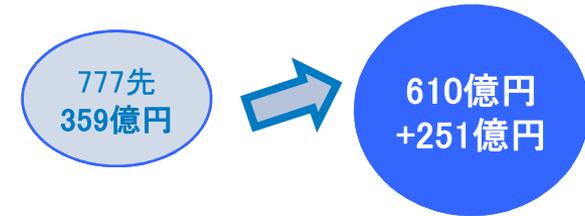
2 総合取引の推進



《24/下期 新規融資先の推移》

【24/下期 時点】

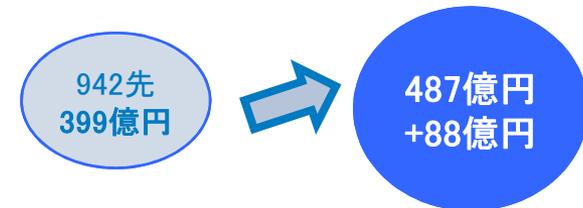
【27/3月末】



《25/上期 新規融資先の推移》

【25/上期 時点】

【27/3月末】

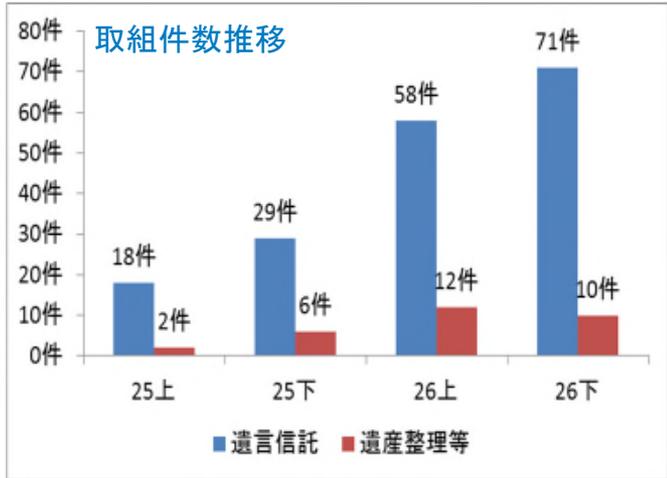
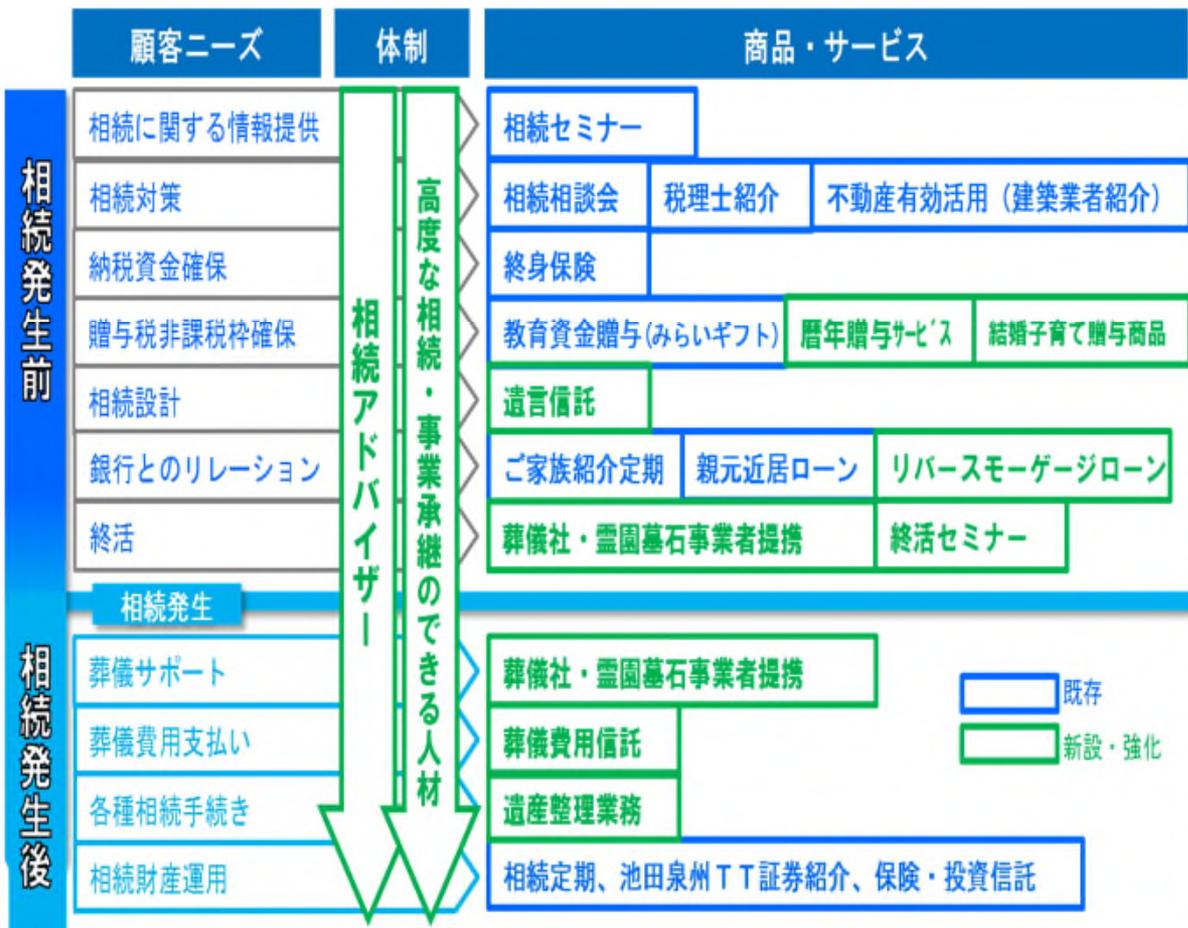


3.07. 収益力の拡大『世代を繋ぐビジネス』

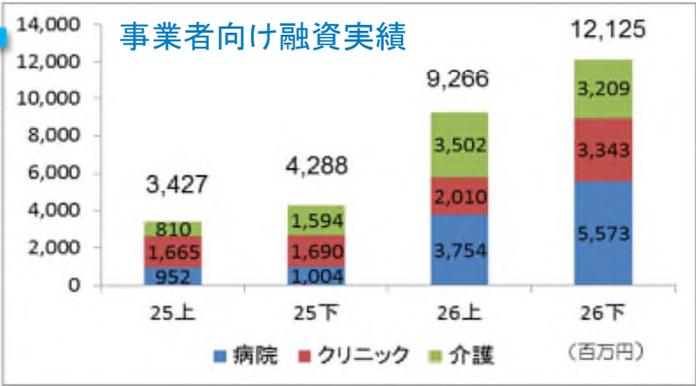
『相続』に関するすべてのニーズにお応えできる体制を構築。従来から取組んでいる施策は収益に寄与。

1 『相続』をキーワードとした体制整備

2 相続関連ビジネス

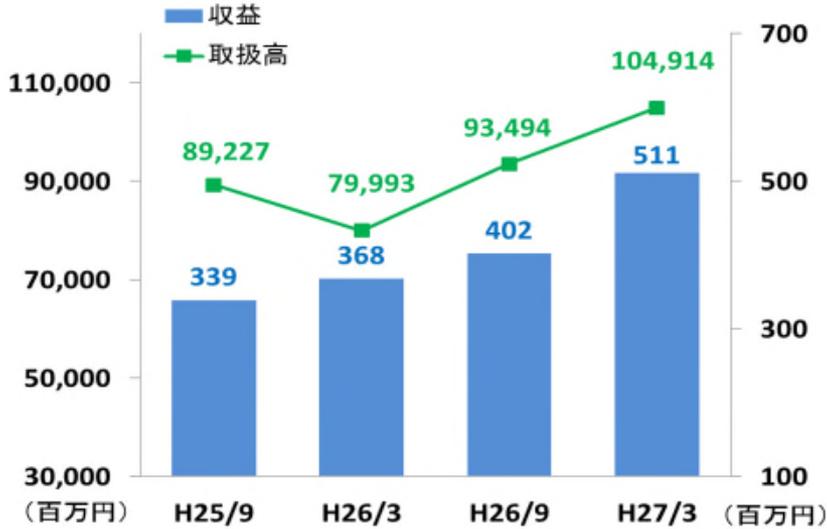


3 医療・介護ビジネス



3.08. 収益力の拡大『アジアチャイナ戦略』

1 外為取扱高・収益推移



輸出サポートチーム(女性のみ)発足
→輸出入のバランスが取れた体制へ

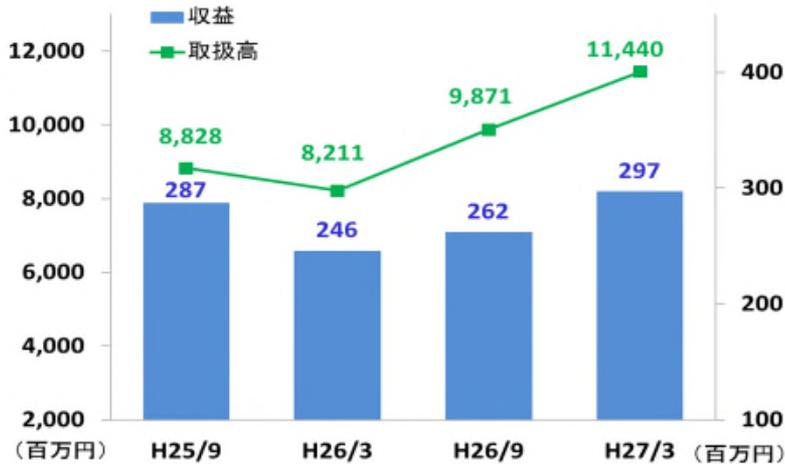
■外為取扱高 (輸出・輸入)



■アジアチャイナ本部への相談件数 (単位: 件)

海外進出支援	海外販路開拓	海外仕入開拓	外為取引	人民元決済	新規取引M&A等	合計
384	364	162	609	179	618	2,316

2 外貨両替取扱高・収益推移



アウトバウンド、インバウンド双方へのアプローチ強化

アウトバウンド

- 営業時間の見直や好立地への移転等による既存店の営業体制強化

インバウンド

- 割引券やWi-Fiを活用した外国人向け割引サービスの提供

引き続き、「地銀No.1」を目指す。

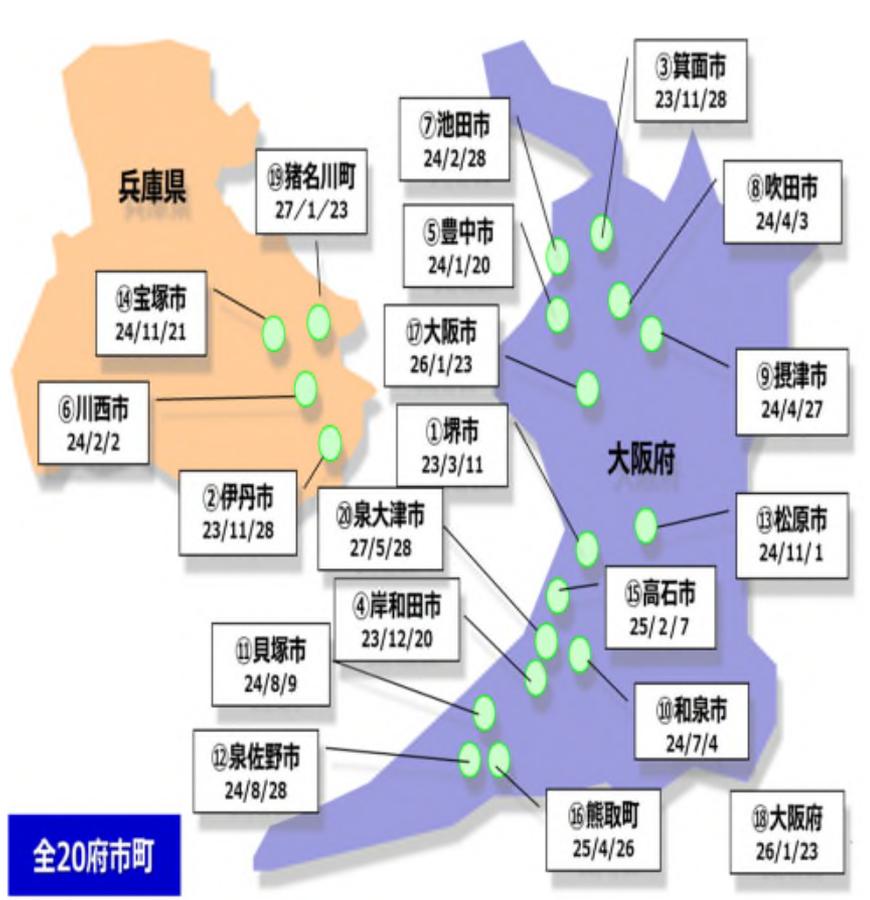
3.09. 収益力の拡大『地方創生への取組み①』

従来より『地域との共存共栄』のための施策を積極的に展開

1 これまでの『地方創生』への取組み



2 地元自治体との『連携協定』締結状況



3.10. 収益力の拡大『地方創生への取組み②』

『地方創生』に更なる積極対応するべく組織変更を実施

目指す姿

『関西No.1のレーションシップ地域金融グループ』

『お客さま第一主義』の実践

『お客さま第一主義』の実践

お客さまとの
“レーション”を強化

CS本部
組織変更の目的

『当行の強み』の深化

地域との
“レーション”を強化

(新) 営業統括部

本部における
企画推進業務

営業店サポート室
(営業店サポート)

(新) リレーション推進部

レーション推進G
(地元企業サポート)

地域創生室
(『地方創生』)
創業支援デスク

グループ
会社

アジア
チャイナ
本部

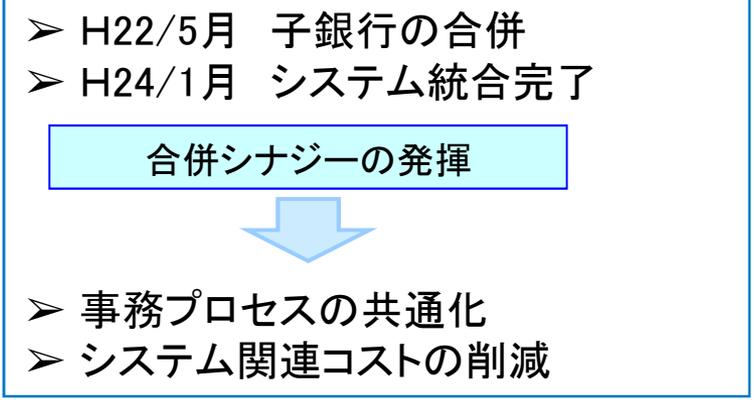
先進テクノ
本部

プライベート
バンキング
本部

その他
本部

3.11. 強靱な企業体質の確立『BPRの徹底①』

1 多様なシナジー効果が実現



コスト面に加え、
営業関連(有形・無形)のシナジーも実現

コストシナジー

- 効率化によるコスト削減
→ 物件費、人件費

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

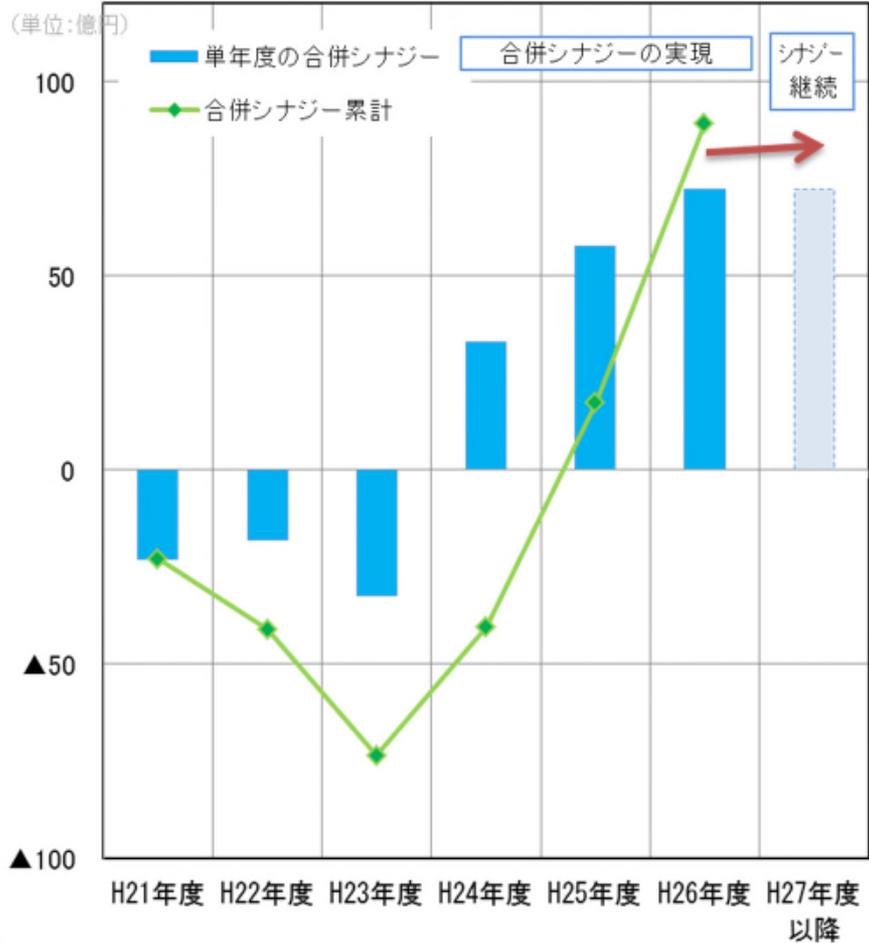
営業シナジー

- 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

2 年度別シナジー推移



3.12. 強靱な企業体質の確立『BPRの徹底②』

1 営業店BPRの取組み

集中化

- 業務サポートセンター拡大
～ 営業店後方業務の本部集中
- 相続センターの試行⇒本格導入へ
～ 本部集中による効率化と
相続ビジネスのサポートを両立

簡素化

- 事務の簡素化・標準化の推進
～ 保管書類等の見直し
～ 事務フロー見直し

IT化

- 出納レスの推進
～ 両替機、自動現金バスの活用
～ 新端末への更改

2 ファシリティ・マネジメント

- センター業務の集約と有効活用
～ 大阪センター移転(26/5月)、
～ 堺センター等見直し(予定)

- 営業店事務量の削減⇒営業への振り向け
- 本体人員は計画達成に向けオンラインで推移

	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
H27年3月末	3,650 名	▲ 585 名
↓		
H28年3月末 【計画】	3,500 名	▲ 735 名

3 更なるコスト削減余地

BPRコンサル

物件費の抜本的削減に向けコンサル導入

- 5億円以上の追加削減に着手
→ 本件は長期計画へは未反映

3.13. コア業務純益(実態)の推移 ~ 長期経営計画の達成に向けて

1 コア業務純益(実態)

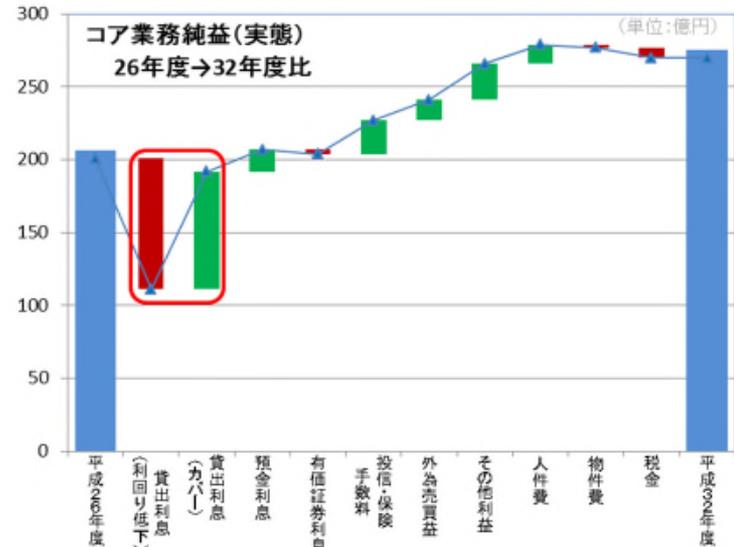
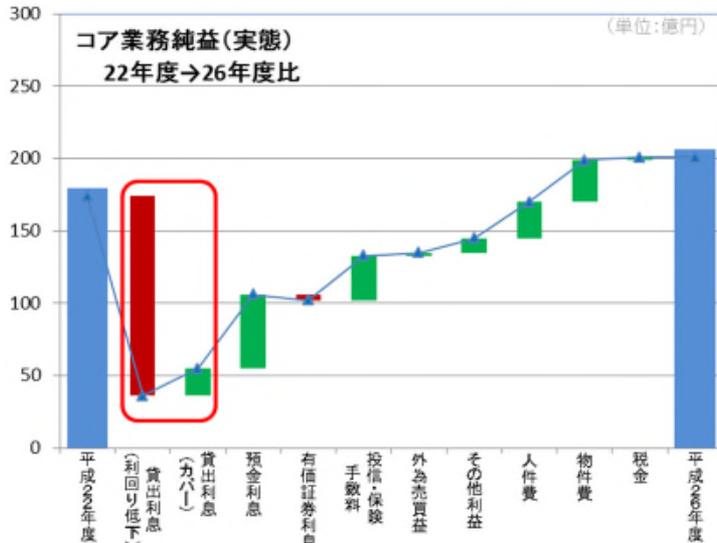
(H22年度→H26年度)

➢ 貸出利息の減少を、預金利息の削減、手数料収益、コスト削減でカバー

((H26年度→H32年度)

➢ これまでの施策を更にさらに徹底
⇒ 長期計画必達を目指す。

	H22年度	H26年度	H22年度比	H32年度	H22年度比
コア業務純益(実態)	173	201	28	270	69
貸出金利息	595	476	▲ 119		
預金利息	▲ 106	▲ 56	50		
有価証券利息	173	170	▲ 3		
投信・保険手数料	61	92	31		
外為売買益	11	9	▲ 2		
経費(人件費)	▲ 245	▲ 220	25		
経費(物件費)	▲ 240	▲ 211	29		
経費(税金)	▲ 26	▲ 23	3		
その他	▲ 48	▲ 35	13		





S I H D

4. 長期的資本政策

4. 長期的資本政策

4.01.	今回の資本調達の内訳	… 32
4.02.	資本調達の位置付け	… 33
4.03.	戦略的 I T 投資	… 34
4.04.	株主還元と ROE 向上を重視した経営『予想 ROE』	… 35
4.05.	株主還元と ROE 向上を重視した経営『ROE 目標』	… 36
4.06.	株主還元の基本方針	… 37

4.01. 今回の資本調達の内括

1 本件資本調達の概要

(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	▶	第1回第七種優先株式(強制転換条項付)発行
金額 ▲250億円		金額 250億円
配当率 年5.1%		配当率 年3.0%
取得日 4月7日		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

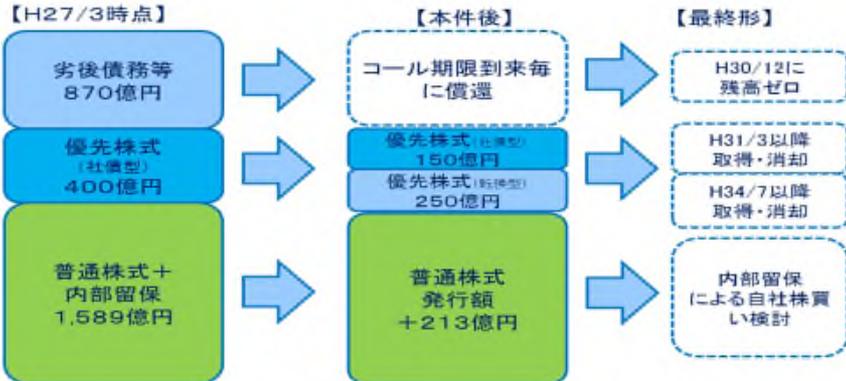
(2) 普通株式発行登録200億円

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

公募による新株発行(一般募集) : 3,700万株
第3者割当増資による新株発行 : 555万株

資本調達額
213億円

3 長期的な資本政策



狙い

バーゼルⅢ対応と同時に、「配当金+劣後債務費用」=『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ともに、株主還元の余地を拡大

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

4.02. 資本調達的位置付け

1 調達した資金の使い道

今回調達した資金213億円は、
全額子会社の池田泉州銀行への
出資に充当

① 地元『中小企業』向け融資の積極推進

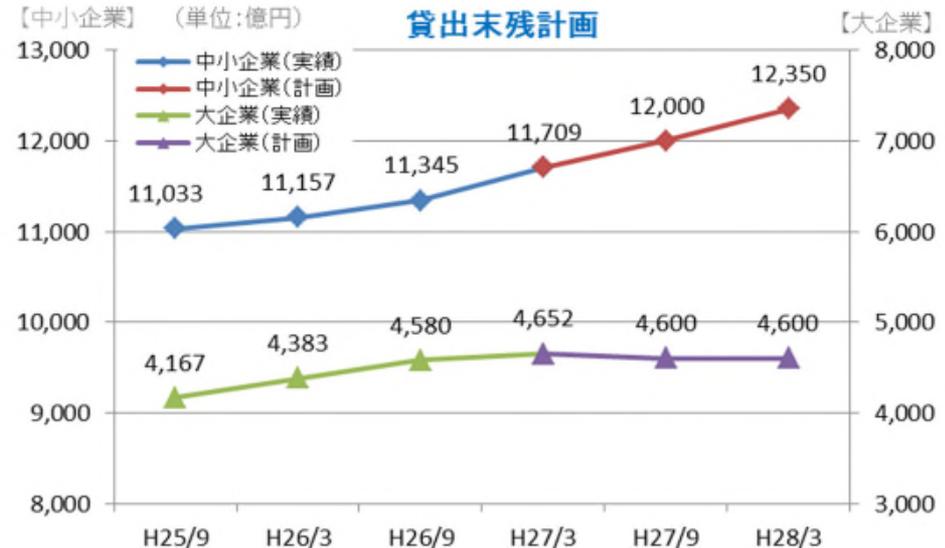
② 新規事業、創業支援への対応

③ 戦略的なIT投資

『長期経営計画』の達成を
より確実なものとするとともに、
『地域創生』への役割を発揮

① 中小企業向け融資の積極推進

長期計画のボリューム増加は中小企業が中心
→ 本件資金を更に充当し、長計達成を確実に



② 新規事業、創業支援への対応

助成金に加え、キャピタル、ファンドを活用

【ニュービジネス助成金】

- ・H15年～15回
- ・授賞: 166件/120百万円

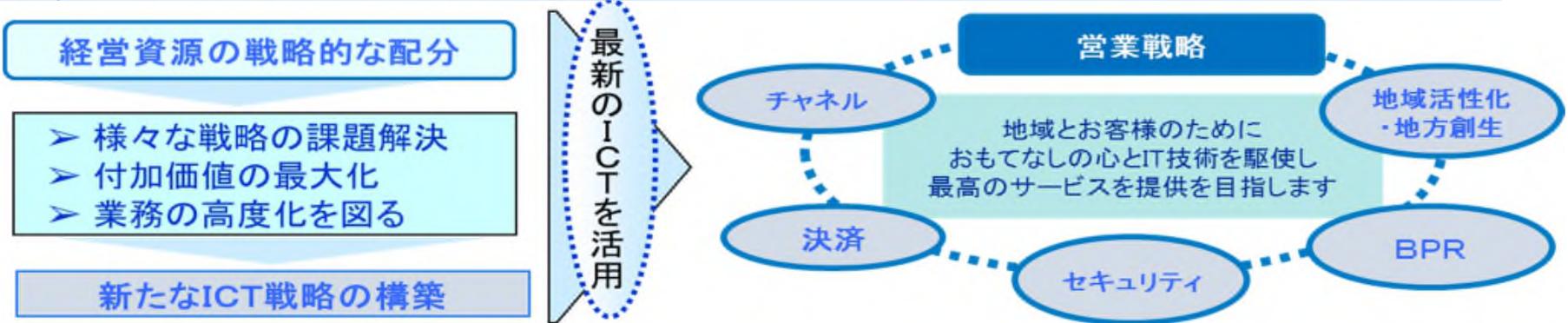
【コンソーシアム

- 研究開発助成金】
- ・H16年～11回
 - ・採択: 161件/330百万円

- 池田泉州キャピタルによる、投資候補先の発掘
- 銀行との連携による新規ファンドの組成、ベンチャー支援

4.03. 戦略的IT投資

③ 戦略的IT投資



当社グループ独自または第一号のオリジナル商品を開発

<p>駅のATM PatSat(パツとサツと)</p> <p>≪H12年6月≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国初のビジネスモデル ・駅ナカへの共同ATM設置 ・阪急電鉄との合併で設立 <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エリアを、 阪神電鉄(H21/1)、南海電鉄(H25/2)へと拡大中 	<p>多機能ICカード スタアサイカ、ミナピタサイカ</p> <p>≪H19年3月≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国初の多機能キャッシュIC ・キャッシュ、クレジット、鉄道カードが一体に <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・阪急阪神グループに加え、南海とも提携(H25/7) 	<p>音声認識技術の活用</p> <p>≪H23年10月≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・音声文字入力機能を営業支援システムへ導入 ・携帯電話で日報作成 ・自動翻訳機(外貨両替ショップ) <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・銀行業務への活用 	<p>次世代預り資産営業支援システム</p> <p>≪H27年3月≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTTデータとの共同開発 ・タブレットによる販売支援(運用状況、電子サイン等) ・事務支援、コンプラ(ペーパーレス、法令ナビ) <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他行との連携を計画
---	---	---	--

お客様ニーズへの対応、金融サービス向上のため積極的にIT投資に取り組む予定

4.04. 株主還元とROE向上を重視した経営『予想ROE』

1 予想ROEの公表

	H24年度	H25年度	H26年度
株主資本ROE(税前)	7.70%	11.10%	11.91%
株主資本ROE	5.89%	9.38%	9.15%

H27年度 (予想)
8%前半

平成32年度
(2020年度)
8%台を維持・向上

※ 有価証券評価差額金等含み損益を控除した株主資本ベース

ROE(税前)	7.79%	10.84%	11.10%
ROE	5.96%	9.15%	8.52%

- 従来のROEに加え、有価証券評価差額金等含み損益を控除した株主資本ベースのROEを算出
- 市況に左右されず、株主資本の効率性、収益性をメルクマールとし『予想値』を公表(H27.5.13 決算発表時)

2 当社の株主資本コスト(投資家の期待利回り)

- 株主資本コストは、以下の算式で算出

$$\text{株主資本コスト} = \text{ベータ値} \times \text{リスクプレミアム} + \text{リスクフリーレート}$$

※ 金融工学研究センターによる推奨レンジ
 リスクフリーレート:0.6%~1.6% 、 リスクプレミアム:5.0%~7.3%(平均6.0%)

$$\text{当社の株主資本コスト} = 0.67 \times 6.0\% + 1.6\% = 5.6\%$$

- 株主資本コストを上回る『ROE』を維持。

4.05. 株主還元とROE向上を重視した経営『ROE目標』

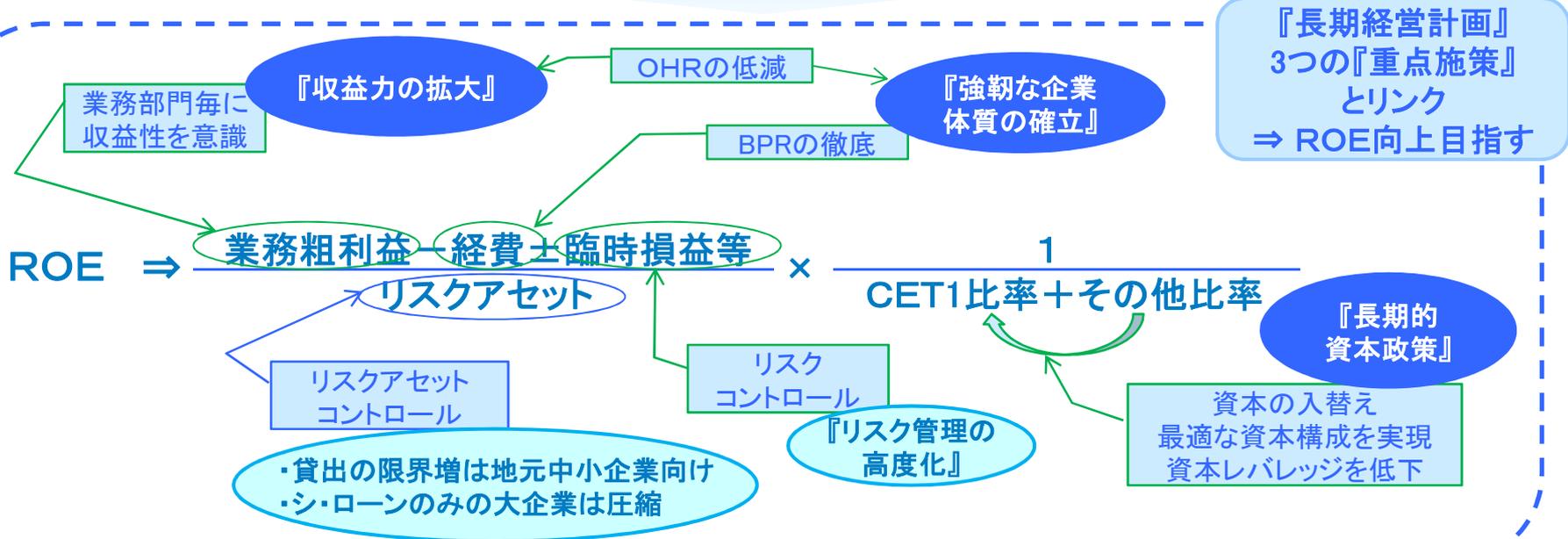
1 ROE目標の設定 ~ROEを下記の要素に分解 ⇒ 具体的な経営目標に落とし込む

$$ROE = ROA \times \text{財務レバレッジ} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

当社グループでは ⇒ $\frac{\text{当期純利益}}{\text{リスクアセット}} \times \frac{\text{リスクアセット}}{\text{自己資本}} = \text{リスクに見合った収益} \times \text{資本に見合ったリスクテイク}$

$$= \frac{\text{当期純利益}}{\text{リスクアセット}} \times \frac{1}{\frac{\text{CET1+その他}}{\text{リスクアセット}}}$$

『経営目標』との関連



4.06. 株主還元の基本方針

1 株主還元(配当及び自己株式取得)の基本方針

株主還元方針

- ① 15円の安定配当を継続
- ② 業績連動型『株主還元』の導入
- ③ 株主還元比率25～30%を目指し、市況動向等を考慮したうえで毎期判断

業績連動型『株主還元』の考え方

- 安定配当に加え、以下の条件により業績に連動した株主還元を実施
 - ・ ベース利益を175億円とし、連結当期純利益の実績がこれを上回った場合、他の要素も勘案し、その上回った部分の30%程度を還元
- 還元の手段は、『自己株式の取得』又は『特別配当』とする

2 中間配当の実施

- 投資家ニーズへの対応として、中間配当の実施を検討 ⇒ 定款の変更

3 その他

- IR活動の拡充、株主優待制度の充実 等へ取組み



S I H D

5. 最後に

5. 最後に

5.01. 最後に ～『株主』『市場』との対話の充実 … 39

5.01. 最後に～『株主』『市場』との対話の充実

1 株主との対話の充実

コーポレートガバナンス・コード

【基本原則5】

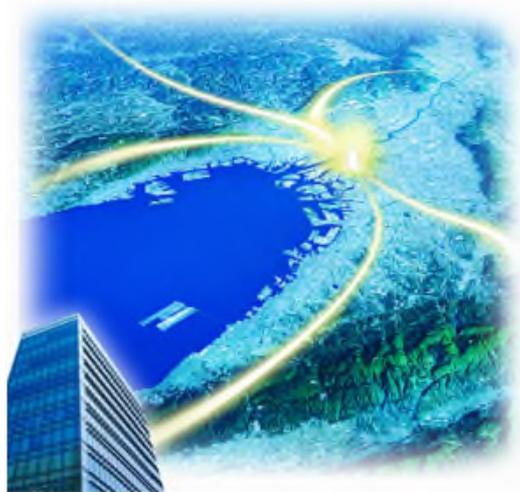
上場会社は、その持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主総会の場以外においても、株主との間で建設的な対話を行うべきである。

優先課題として対応

- 株主総会とは別途、株主との懇談の場を設け、代表取締役をはじめ、取締役自らが株主との対話を実現
- 機関投資家向け会社説明会、ONE on ONEミーティングも継続開催

2 市場との対話の充実

- 株主懇談会の開催(今年度より開催)
- 地元取引先・個人向け会社説明会の開催(昨年実績:7地区開催⇒844名参加)
- 証券会社との共催説明会の積極展開(昨年実績:2回開催⇒1,140名参加)
- 機関投資家向け会社説明会、ONE on ONEミーティングの拡大実施



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。