

S I H D

<2022年度中間期 決算説明会>

## 池田泉州ホールディングス 経営戦略について

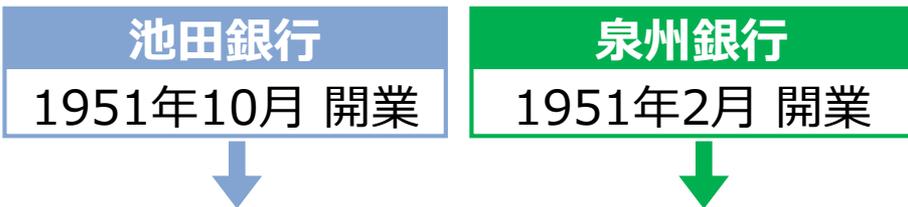
2022年12月1日

池田泉州ホールディングス

池田泉州銀行

# 1. 池田泉州ホールディングスグループの概要

## 1 グループの沿革



**池田泉州ホールディングス**

2009年10月：池田泉州  
ホールディングス設立

**池田泉州銀行**

2010年5月：子銀行が合併  
『池田泉州銀行』が誕生

2012年1月：システム統合完了

**池田泉州 T T 証券**

2013年9月：証券子会社設立  
『池田泉州 T T 証券』開業

## 2 池田泉州銀行の概要

設立日	1951年9月1日
所在地	大阪市北区茶屋町18番14号
代表者	代表取締役頭取兼CEO 鶴川 淳
資本金	613億円
店舗数	139ヶ店
店舗外ATM	214ヶ所(駅のATM 107ヶ所含む)

(2022年9月末現在)

## 3 全国・近畿地区における順位

	全国地銀 (99行中)	近畿地銀 (8行中)
預金残高	第24位	第4位
貸出金残高	第20位	第3位
不良債権比率	第5位	第1位

(2022年9月末現在/当社調べ)

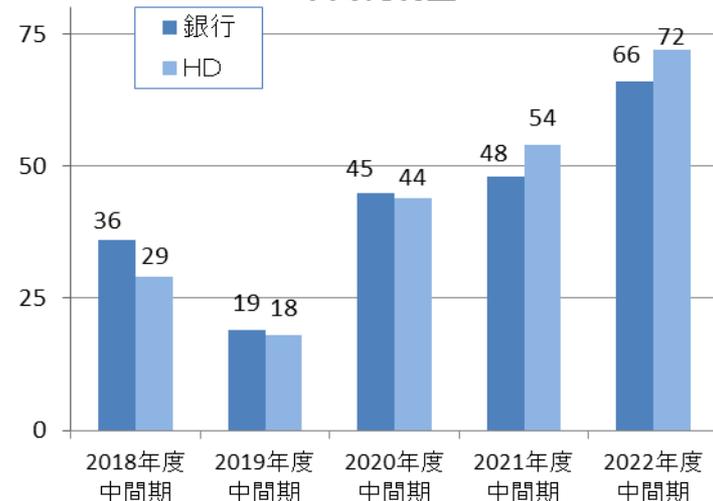
# I .2022年度中間期決算

# I - 1. 2022年度中間期の業績（損益の状況）

(単位:億円)

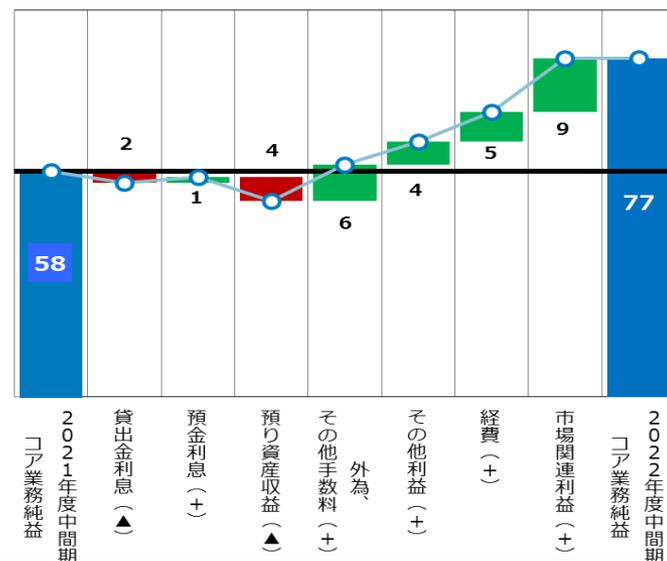
(単位:億円)

## 中間純利益



## コア業務純益の状況

(単位:億円)



	2021年度 中間期	2022年度 中間期	前年比	22/5公表比
(池田泉州ホールディングス連結)				
1 経常利益	69	91	22	35
2 税金等調整前中間純利益	68	89	21	
3 <b>親会社株主に帰属する中間純利益</b>	<b>54</b>	<b>72</b>	<b>18</b>	<b>32</b>
(池田泉州銀行単体)				
4 <b>業務粗利益</b> ①	<b>267</b>	<b>258</b>	<b>▲9</b>	
5 経費 (▲)	208	203	▲5	
6 <b>実質業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)</b>	<b>58</b>	<b>55</b>	<b>▲3</b>	
7 <b>コア業務純益</b>	<b>58</b>	<b>77</b>	<b>19</b>	
8 <b>コア業務純益 (除く投信解約損益)</b>	<b>58</b>	<b>77</b>	<b>19</b>	
9 国債等債券損益 ②	0	▲21	▲21	
10 一般貸倒引当金繰入額 (▲) ③	▲9	-	9	
11 <b>業務純益</b>	<b>67</b>	<b>55</b>	<b>▲12</b>	
12 臨時損益	▲11	24	35	
13 不良債権処理額 (▲) ④	23	▲18	▲41	
14 株式等関係損益	1	1	0	
15 その他	9	4	▲5	
16 <b>経常利益</b>	<b>56</b>	<b>80</b>	<b>24</b>	<b>31</b>
17 特別損益	▲0	▲1	▲1	
18 <b>税引前中間純利益</b>	<b>55</b>	<b>78</b>	<b>23</b>	
19 法人税等合計 (▲)	7	12	5	
20 <b>中間純利益</b>	<b>48</b>	<b>66</b>	<b>18</b>	<b>30</b>
21 コア業務粗利益 ① - ②	266	280	14	
22 与信関連費用 (▲) ③ + ④	13	▲18	▲31	▲38
23 <b>本業利益</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	

※本業利益 = 預貸金利益 (貸出金平残×預貸金利回り差) + 役務取引等利益 - 営業経費

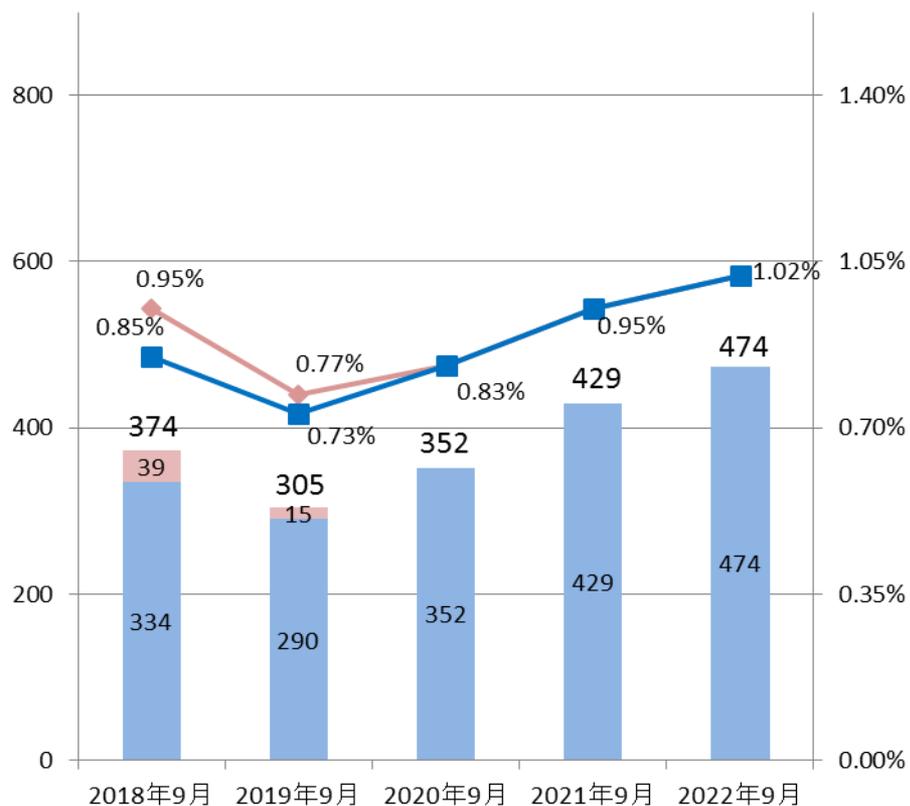
# I -2. 与信関連費用

(単位：億円)

## 金融再生法開示債権 不良債権比率

- 事業再生子会社
- 銀行単体
- 不良債権比率 (再生子会社含む)
- 不良債権比率 (単体)

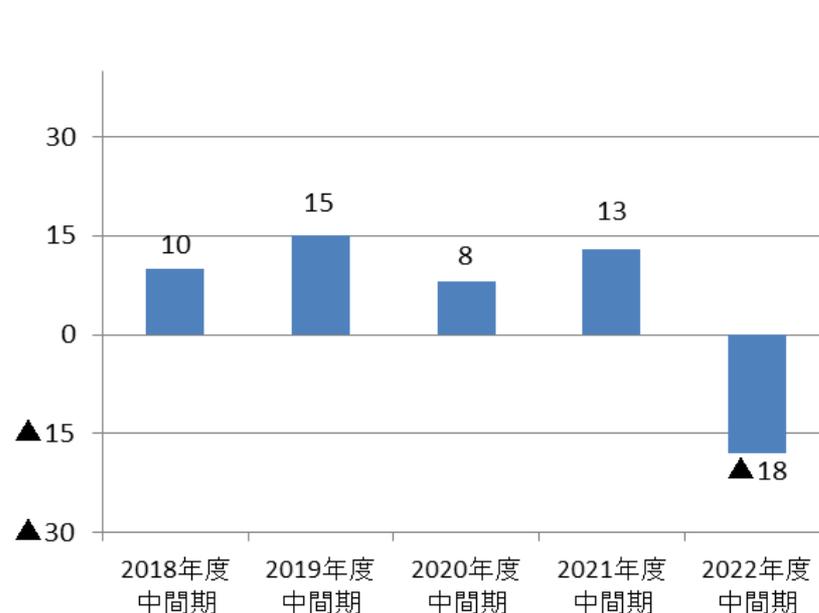
(単位：億円)



	2021/9末	2022/9末	前年比
金融再生法開示債権	429	474	45
破産更生債権等	19	20	1
危険債権	351	413	62
要管理債権	58	39	▲ 19

(単位：億円)

## 与信関連費用



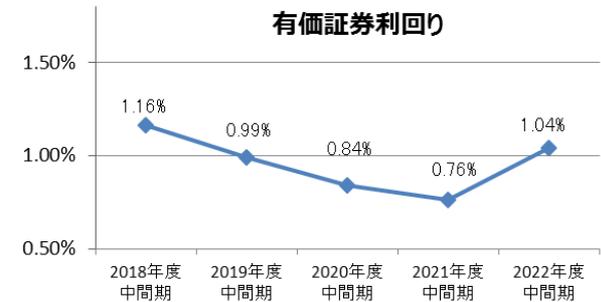
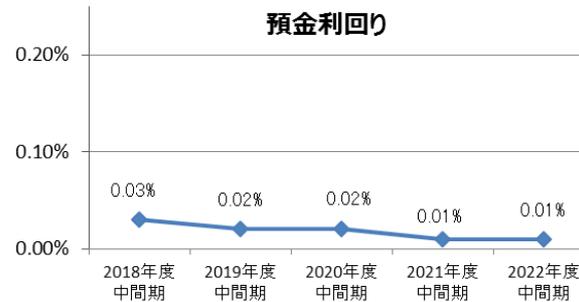
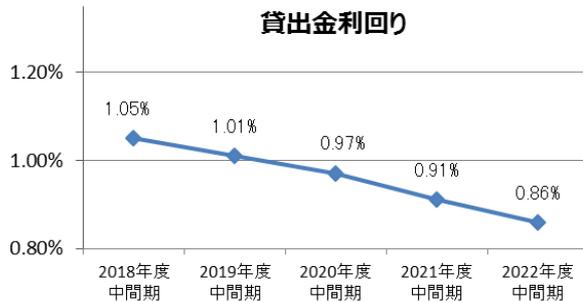
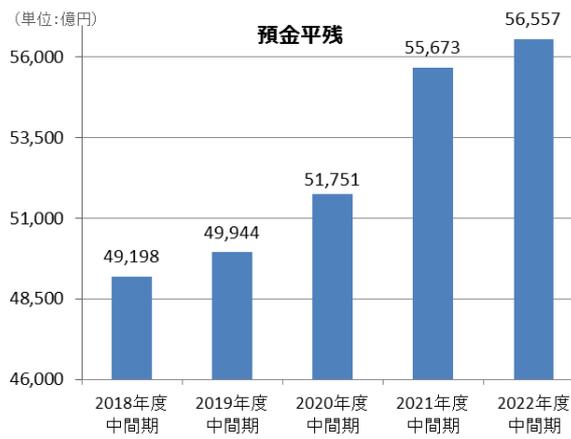
# I-3. 資金利益

(単位：億円)

	2021年度中間期	2022年度中間期	前年比
<b>資金利益</b>	<b>225</b>	<b>232</b>	<b>7</b>
ウチ貸出金利息	199	197	▲ 2
ウチ預金利息	▲ 4	▲ 3	1
ウチ有価証券利息	22	35	13
ウチ日銀預け金利息	7	10	3

## (ポイント)

- 貸出金平残は増加するも、住宅ローンを中心とした貸出金利回り低下の影響により、貸出金利息は2億円減少
- 預金利息は利回り低下により、1億円減少
- 外債投資による平残増加により、有価証券利息は13億円増加



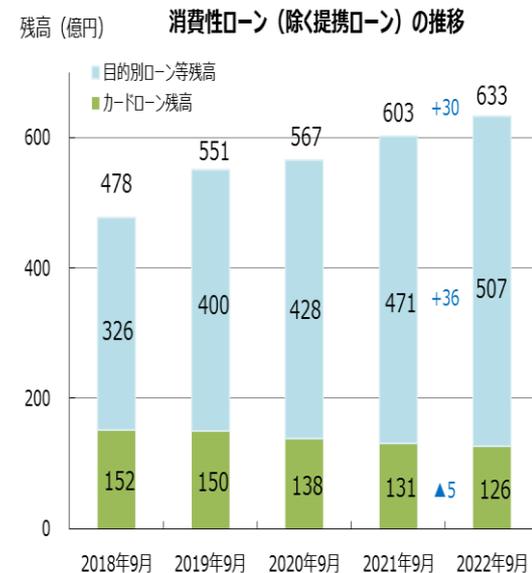
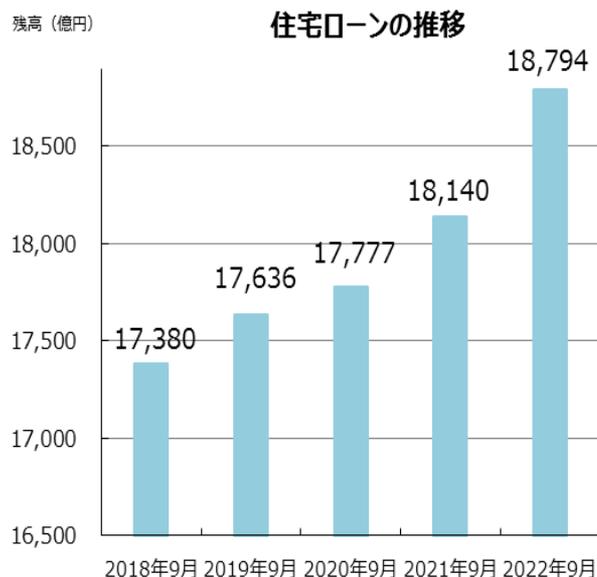
# I -4.貸出金

(単位：億円)

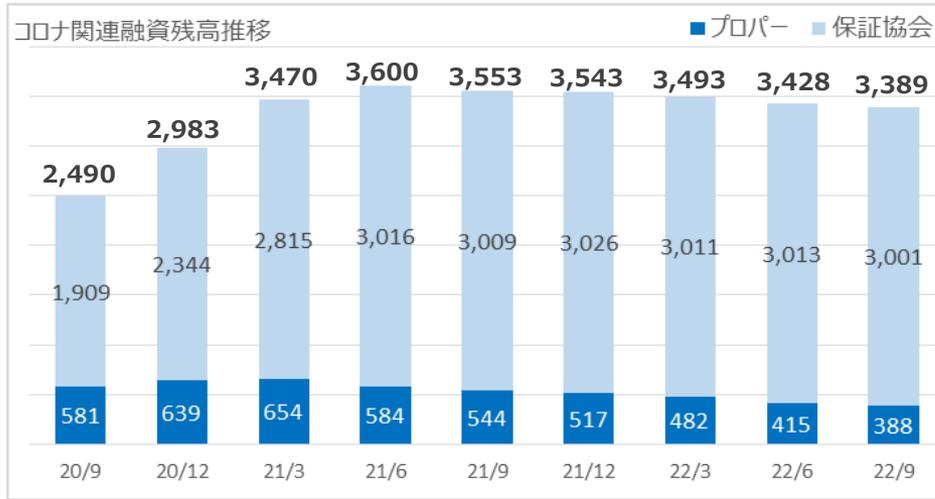
	2021/9末	2022/9末	前年比
<b>貸出金</b>	<b>44,400</b>	<b>46,028</b>	<b>1,628</b>
事業性貸出	21,648	22,127	479
公共向け貸出	4,007	4,474	467
個人ローン	18,744	19,427	683
住宅ローン	18,140	18,794	654
その他ローン（消費性ローン）	603	633	30
(規模別)			
大・中堅企業	4,265	4,299	34
中小企業	17,492	17,939	447
地公体・財務省	4,007	4,474	467
個人	18,635	19,315	680

## (ポイント)

- 貸出金全体は1,628億円の増加
- 中小企業貸出は447億円の増加  
コロナ融資以降の資金ニーズは低水準な推移
- 住宅ローン残高は654億円の増加

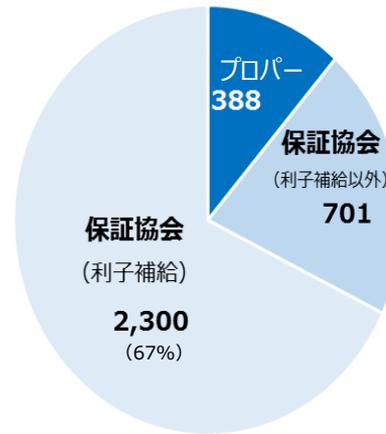


(単位：億円)

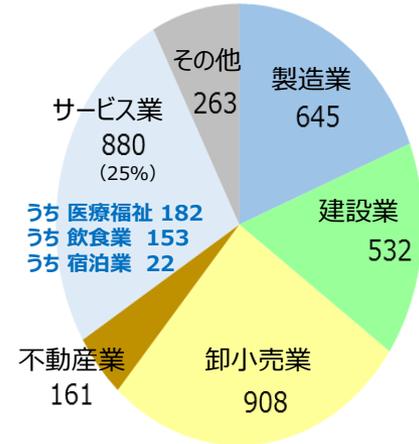


(単位：億円)

コロナ関連融資の内訳（制度別）

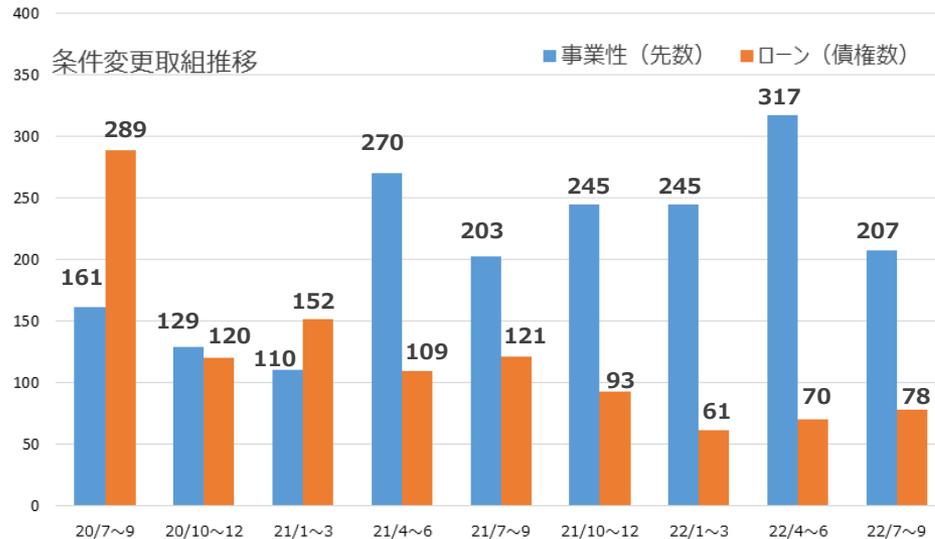


コロナ関連融資の内訳（業種別）



22年  
9月  
内訳

(先/件)



## (コロナ関連融資)

- ・コロナ関連融資に関するコースは一服  
2022年9月末残高は、3,389億円
- ・保証協会（利子補給）の2022年9月末残高は  
2,300億円（既に返済が始まっている融資先は44%）

制度別：保証協会（利子補給）が残高の67%  
業種別：サービス業が25%（うち飲食・宿泊5%）

## (条件変更)

- ・件数はコロナ前より高い水準が続いている
- ・引き続き、迅速な対応により地元取引先を応援

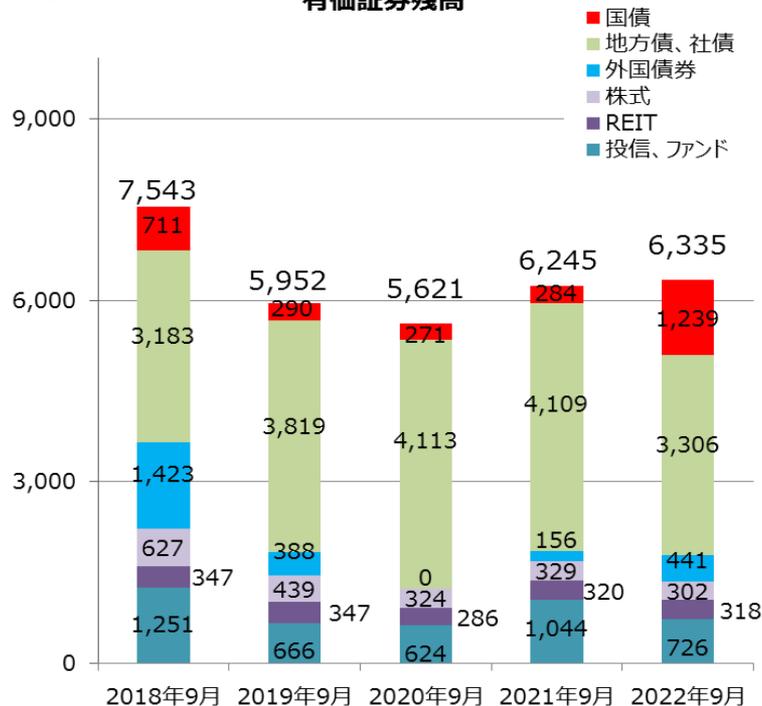
# I -6.有価証券

	(単位：億円)		
	2021/9末	2022/9末	前年比
<b>有価証券残高</b>	<b>6,245</b>	<b>6,335</b>	<b>90</b>
債券	4,394	4,546	152
外国債券	156	441	285
株式	329	302	▲ 27
REIT	320	318	▲ 2
投信・ファンド	1,044	726	▲ 318

	(単位：億円)		
	2021/9末	2022/9末	前年比
<b>その他有価証券評価損益</b>	<b>159</b>	<b>14</b>	<b>▲ 145</b>
債券	4	▲ 36	▲ 40
外国債券	▲ 2	▲ 53	▲ 51
株式	89	89	0
REIT	51	49	▲ 2
投信・ファンド	15	▲ 35	▲ 50

(単位：億円)

**有価証券残高**



## (ポイント)

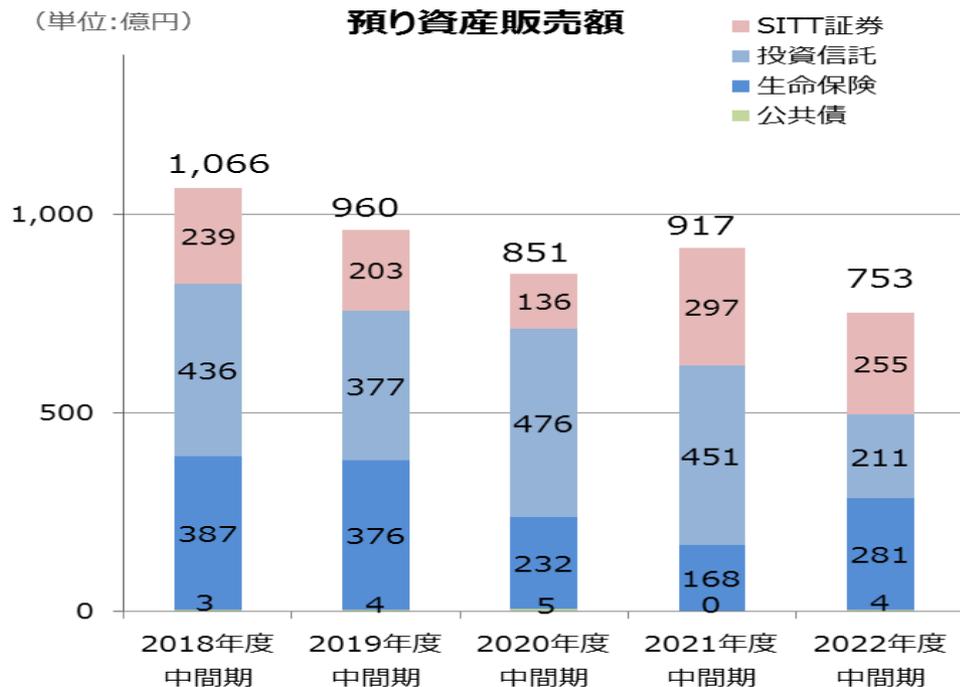
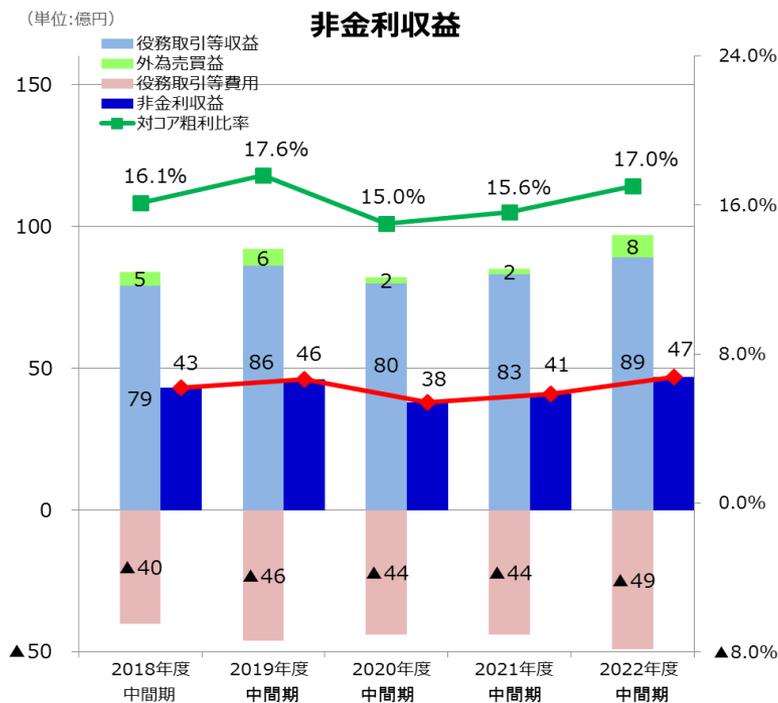
- 世界的なインフレによる金融引き締めにより、海外金利上昇。2022年9月末時点において、その他有価証券全体では含み益 (+14億円) を確保するも、外国債券は含み損 (▲53億円)。
- 海外金利の高止まりが見込まれることから、一部の外国債券を売却し、更なる金利上昇時のリスクを低減する方針。

# I -7.非金利収益

	2021年度中間期	2022年度中間期	(単位：億円) 前年比
<b>役務取引等利益</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>1</b>
役務取引等収益	83	89	6
投信保険販売手数料	23	21	▲ 2
ウチ投信販売手数料	15	10	▲ 5
ウチ保険販売手数料	7	11	▲ 4
その他手数料	60	67	7
ウチSITT証券紹介手数料	5	3	▲ 2
役務取引等費用	▲ 44	▲ 49	▲ 5

## (ポイント)

- ▶ 急激な円安や金利上昇など投資環境が悪化したことから預り資産販売手数料は減少
- ▶ 2021年より取扱いを開始した手数料型住宅ローンの取り組みは堅調で、手数料収入増加に貢献
- ▶ ビジネスマッチング関連手数料も増加



# I -8.法人役務収益・個人役務収益

## (ポイント)

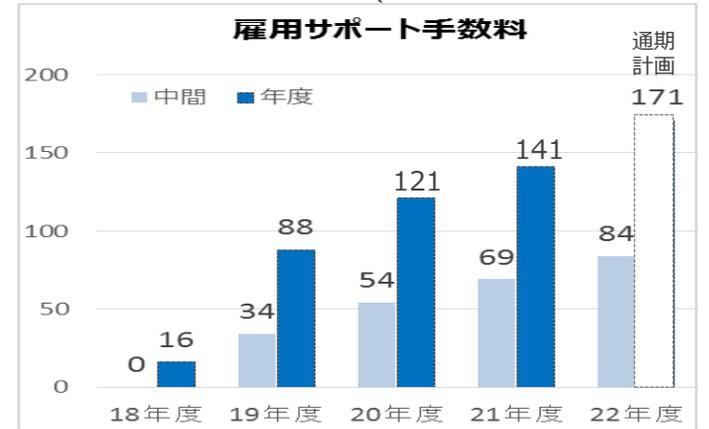
### 法人役務収益

- 法人役務収益は18億円。
- 海外ビジネス関連収益が好調に推移し、ビジネスマッチング関連手数料等も堅調。
- 雇用サポートの取組みは、多様な連携により着実な収益源に成長。引き続き注力していく。

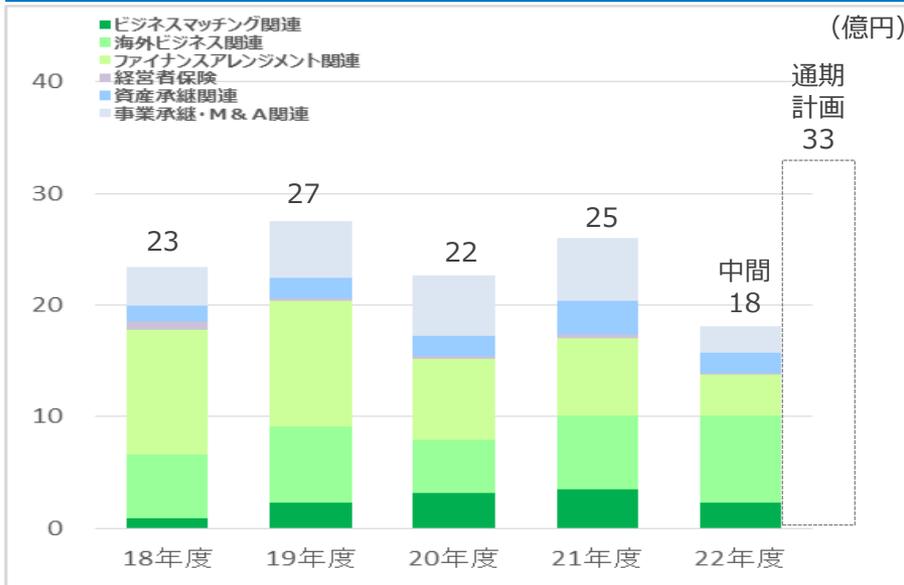
### 個人役務収益

- 相場環境に加え、当行ではプッシュ型からソリューション型営業への転換を図っている中、投信・保険販売手数料は減少。

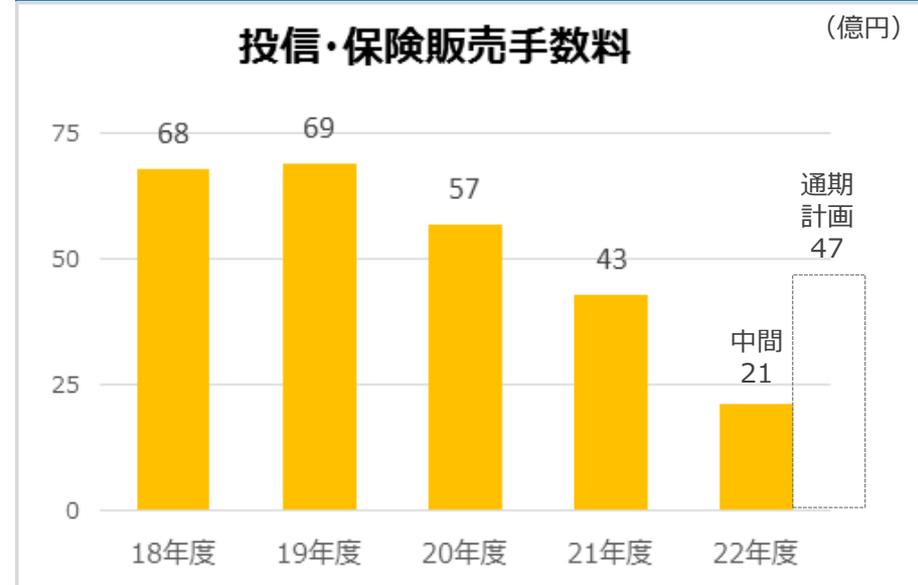
(単位：百万円、補助金除く)



## 法人役務収益



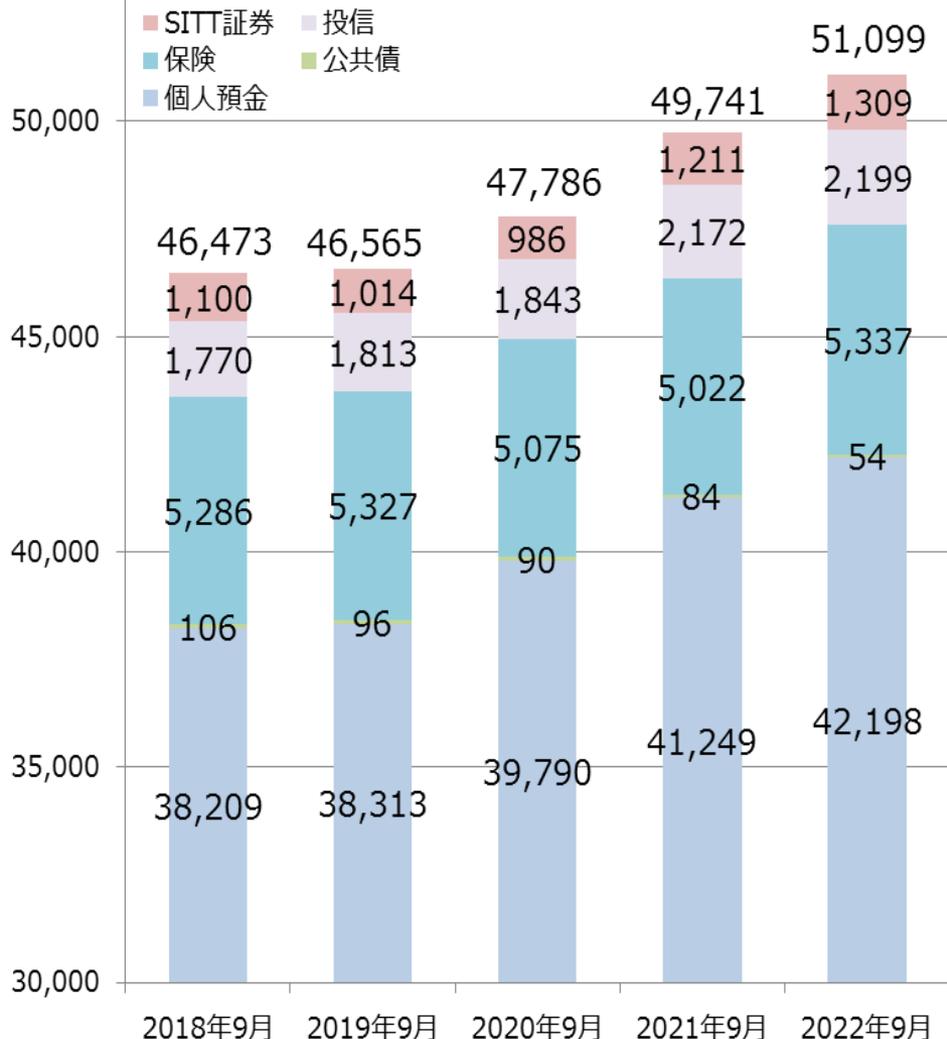
## 個人役務収益



# I -9. 預り資産

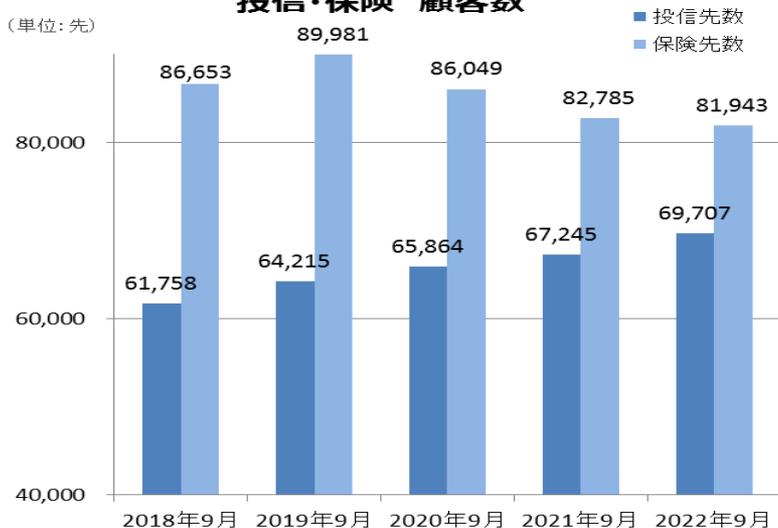
(単位:億円)

## 個人『総』預り資産残高



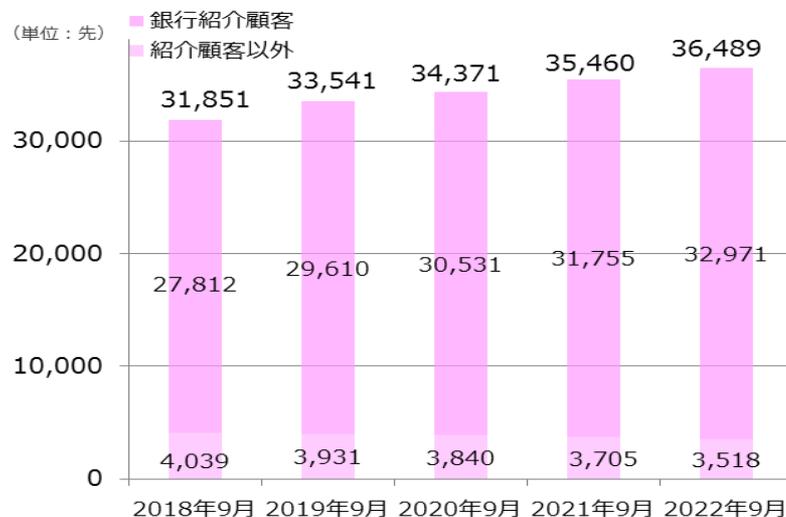
(単位:先)

## 投信・保険 顧客数



(単位:先)

## 池田泉州TT証券 顧客数



# I -10.池田泉州TT証券

(池田泉州TT証券)

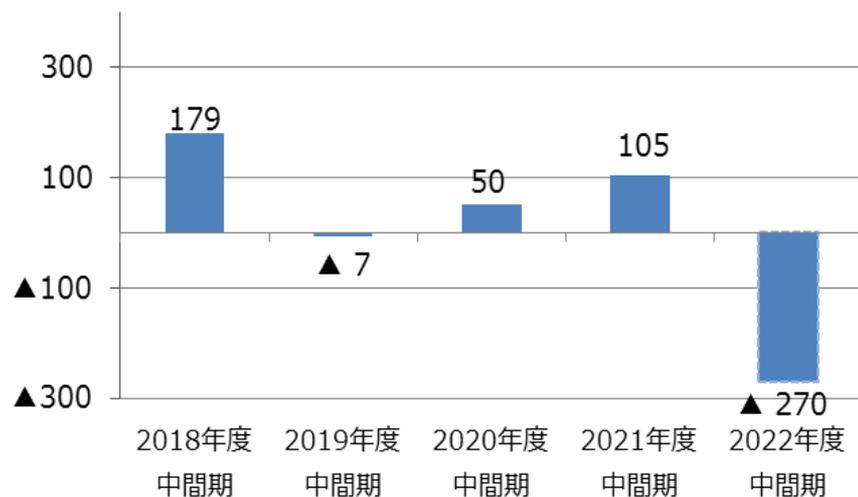
	2021年度 中間期	2022年度 中間期	(単位:百万円) 前年比
1 営業収益	1,753	1,055	▲698
2 好受入手数料	976	621	▲355
3 金融費用 (▲)	0	0	0
4 販管費 (▲)	1,596	1,330	▲266
5 経常利益	157	▲274	▲431
6 法人税等合計 (▲)	49	▲4	▲53
7 中間純利益	105	▲270	▲375

## (ポイント)

- 市場環境の悪化等による受入手数料の減少等により、中間純利益は270百万円の赤字
- 預り資産残高は前年同期比+183億円の1,606億円

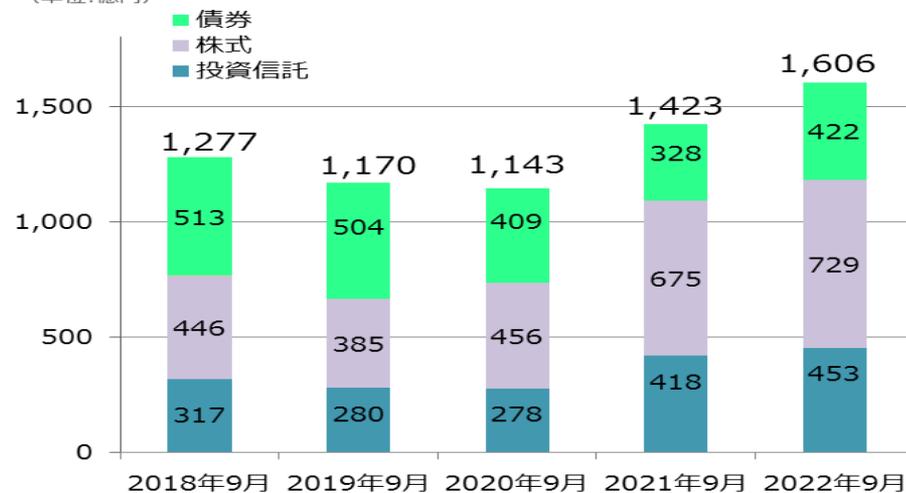
## 池田泉州TT証券 中間純利益の推移

(単位:百万円)



## 池田泉州TT証券 預り資産残高の内訳

(単位:億円)



# I-11.経費

(単位：億円)

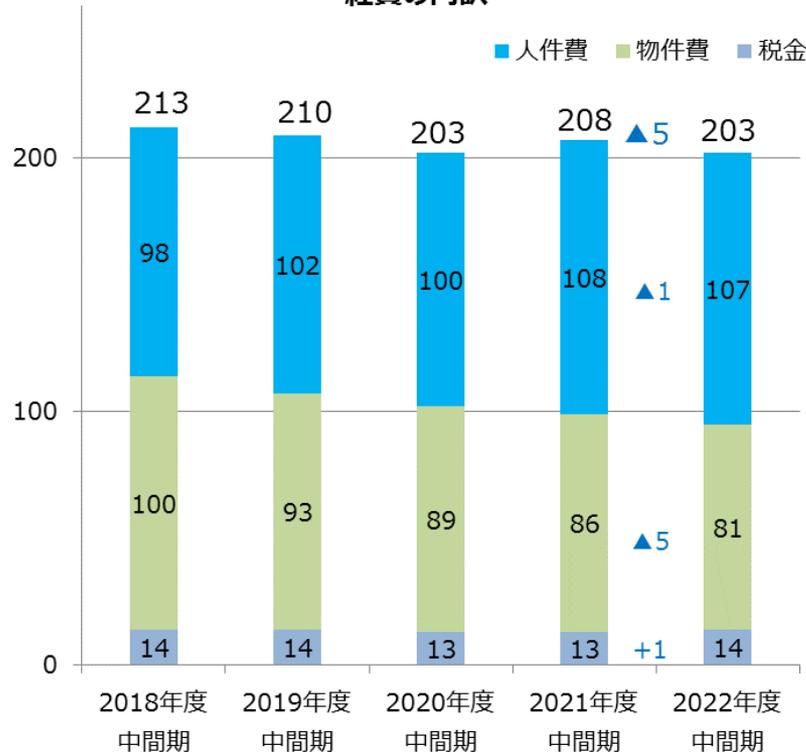
	2021年度中間期	2022年度中間期	前年比
<b>経費</b>	<b>208</b>	<b>203</b>	<b>▲ 5</b>
人件費	108	107	▲ 1
物件費	86	81	▲ 5
税金	13	14	1

## (ポイント)

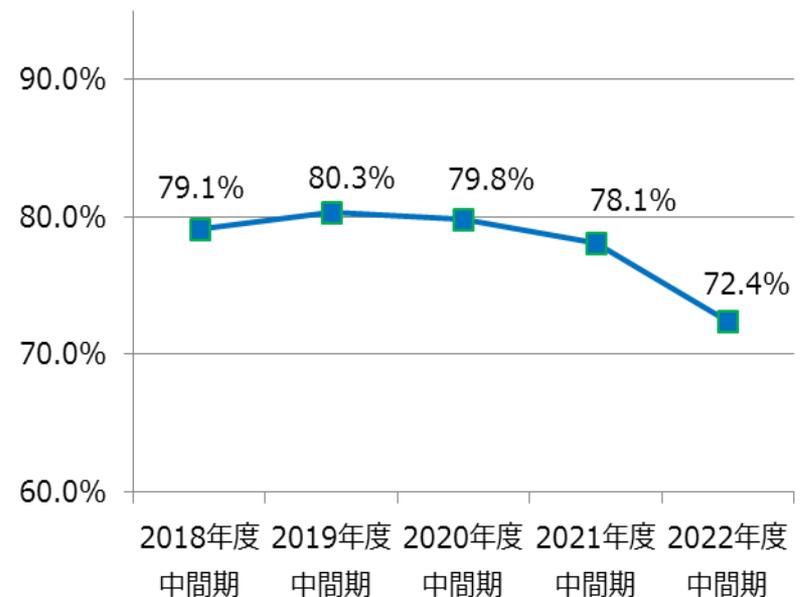
- コスト削減策の継続に加え、預金保険料率の低下もあり、物件費を中心に5億円減少
- コアOHRは経費の減少及び粗利益の増加で、5.7%ポイント改善

(単位:億円)

## 経費の内訳



## コアOHR



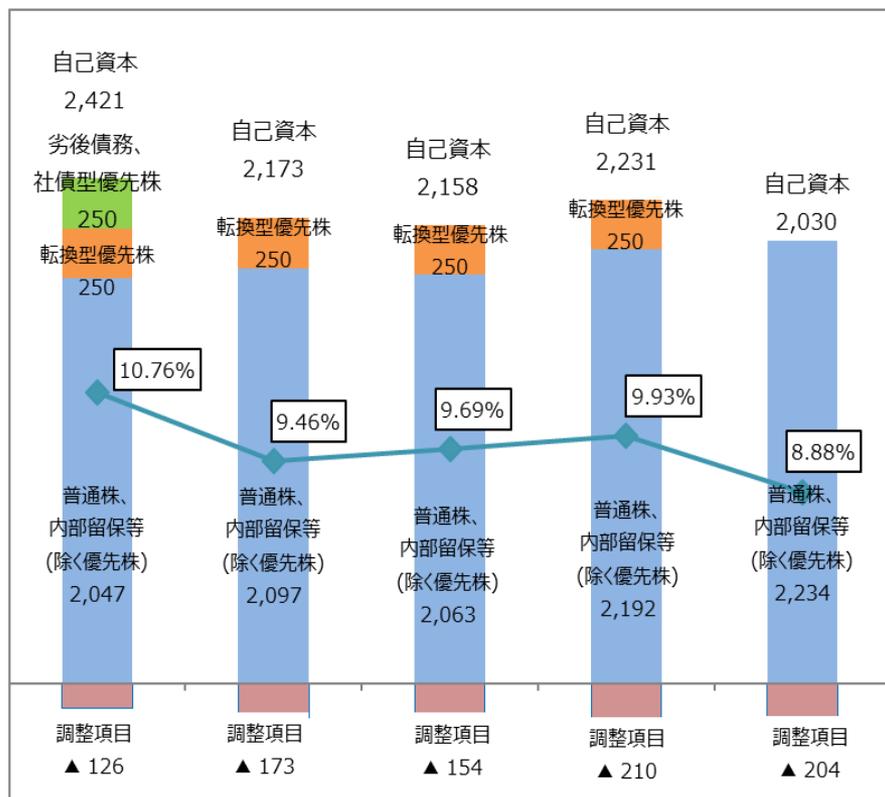
# I -12.自己資本比率の状況

- ▶ 2022年7月に第1回第七種優先株式250億円を取得・消却
- ▶ 2022年9月期の自己資本比率（HD連結）は8.88%、2023年3月期はバーゼルⅢを早期適用することを前提に12%半ばを想定。

（池田泉州ホールディングス連結）

（単位：億円）

2018年9月 (RA22,489億円)    2019年9月 (RA22,974億円)    2020年9月 (RA22,265億円)    2021年9月 (RA22,458億円)    2022年9月 (RA22,850億円)



（単位：億円）

【池田泉州ホールディングス連結】

	2021/9末	2022/9末	前年比
自己資本比率 (%)	9.93	8.88	▲ 1.05
自己資本	2,231	2,030	▲ 201
リスク・アセット等	22,458	22,850	392
総所要自己資本額	898	914	16

【池田泉州銀行連結】

	2021/9末	2022/9末	前年比
自己資本比率 (%)	9.71	9.75	0.04
自己資本	2,177	2,229	52
リスク・アセット等	22,423	22,855	432
総所要自己資本額	896	914	18

【池田泉州銀行単体】

	2021/9末	2022/9末	前年比
自己資本比率 (%)	8.87	8.85	▲ 0.02
自己資本	1,980	2,016	36
リスク・アセット等	22,326	22,759	433
総所要自己資本額	893	910	17

# I -13.2022年度の業績予想

- ▶ 海外金利の更なる上昇などによる有価証券運用の見直しなど、様々なリスクファクターがあることから、5月公表の通期予想は据え置き
- ▶ 2022年度の池田泉州ホールディングスの連結当期純利益は、前年比35億円減少の79億円を見込む

(池田泉州ホールディングス連結)

(単位：億円)

	2021年度	2022年度 (予想)	前年比
経常収益	840	860	20
経常利益	140	113	▲27
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>114</b>	<b>79</b>	<b>▲35</b>

	2022年3月末	2023年3月末 (予想)
自己資本比率	9.96%	12%半ば
配当金 (普通株式1株当たり)	10.00円	10.00円

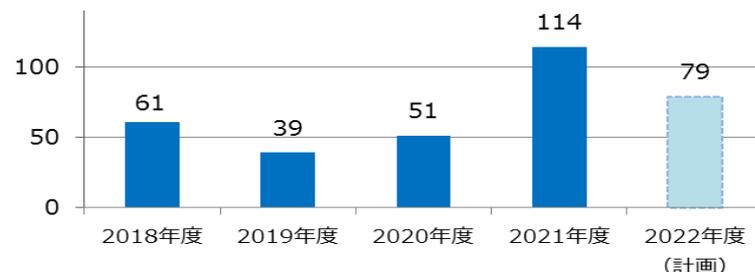
(池田泉州銀行単体)

	2021年度	2022年度 (予想)	前年比
経常収益	655	670	15
経常利益	106	93	▲13
<b>当期純利益</b>	<b>94</b>	<b>67</b>	<b>▲27</b>
与信関連費用 (▲)	2	0	▲2

	2022年3月末	2023年3月末 (予想)
自己資本比率 (単体)	8.86%	11%前半
自己資本比率 (連結)	9.73%	12%前半

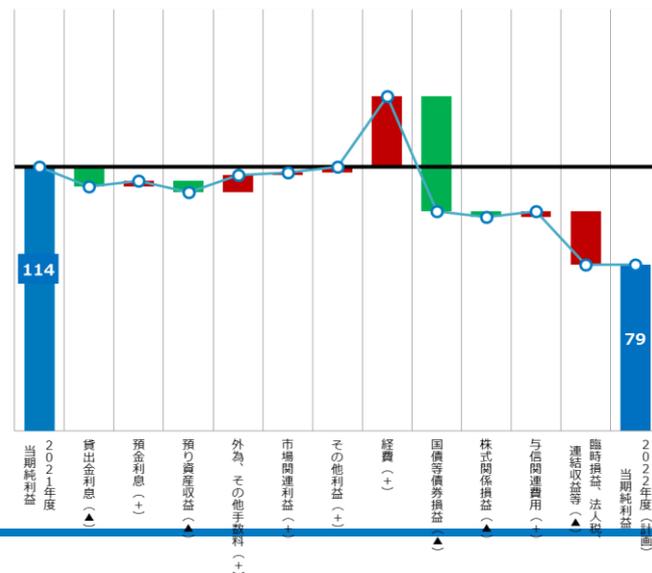
(単位：億円)

SIHD 連結当期純利益



2022年度計画 (SIHD連結)

(単位：億円)



## Ⅱ.第5次中期経営計画の進捗について



池田泉州ホールディングス

# 第5次中期経営計画の 進捗について

(2021年度～2023年度)

変化する未来社会への果敢なチャレンジ

1	Vision'25の実現に向けて	P19~20
2	第5次中期経営計画の見直し（2022年5月）	P21
3	第5次中期経営計画 主要計数	P22~24
4	第5次中期経営計画 重点戦略	
	4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供	P25~32
	4-2. 人材戦略	P33~34
	4-3. 資本・配当政策	P35
	4-4. サステナブル経営	P36

# 1. Vision'25の実現に向けて

## 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、地域の皆様に「愛される」金融グループを目指します。

## Vision'25

徹底したソリューションで地域の皆さまのお役に立ち、自らのポテンシャルを引き上げていくことで、誰もが安心して輝けるような未来社会づくりに貢献します。

### <基本方針>

1. お客様のさまざまな課題を知り、お客様の視点に立って、最適なソリューションを的確にご提供します …お客様
2. お客様の信頼にお応えすることで、やりがいを感じ自らも成長し、職員が多様な活躍が出来る職場を創ります …職員
3. 事業活動を通じて、地域社会の持続的な発展と地域の皆さまの安心で豊かな暮らしづくりに貢献します …地域

- 当社グループは、合併10周年の節目となる2020年5月に、2025年大阪・関西万博の飛躍の年に向けて当社グループのありたい姿として、**Vision'25** を策定。第4次中期経営計画の体質強化期間を終え、**第5次中期経営計画ではVision'25を見据えた成長戦略の実現を目指す**



# 1. Vision'25の実現に向けて 『徹底したソリューション』

- Vision'25実現に向け、**グループの特徴であるポテンシャルB/Sを拡大し、徹底したソリューションビジネスを展開**

## ポテンシャルB/S (=可能性のバランスシート)

### アドバンテージ

#### 恵まれた地盤

マーケット（経済規模、アジアゲート）  
イノベーション（大学・研究機関の集積地、開業数）  
高齢富裕層、多様な産業の中小企業

#### 成長機会

うめきた2期  
(2024~)



緑とイノベーションの融合拠点

大阪・関西万博  
(2025)



未来社会の実験場

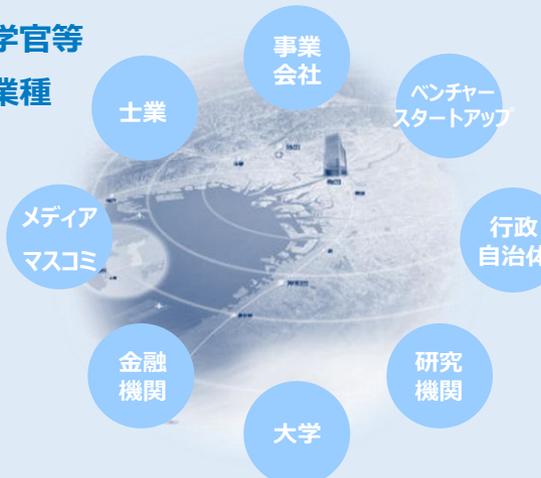
#### サービス・商品

雇用サポート、事業承継、M&Aサポート 等  
池田泉州TT証券、自然総研 等

### アライアンス

#### オープンな連携、脱自前

産学官等  
異業種



### リソース

多様な人材  
高付加価値  
戦略パートナー



池田泉州ホールディングスグループは、持続可能な開発目標(SDG)を支援しています。

お客さま

夢の実現

お役に立つ

ニーズ・課題

徹底したソリューション

プレゼンスUP

共感力UP

地域

ポテンシャルUP

様々なネットワークの活用と人材育成により、ポテンシャルB/Sを拡大 ➡ 質の高いソリューションを提供

変化する未来社会への果敢なチャレンジに対する6つキーワード『成長のS』の実践

(『成長のS』Speed突破力, Small Success小さな成功から, Solution課題解決, Support伴走, Suitability最適な提案, Sustainability持続可能を求め)

## 2. 第5次中期経営計画の見直し（2022年5月）

- **6つの重点戦略は継続**  
環境変化に応じたHDグループの『成長戦略』の見直しにより**変化する環境下でも着実な成長を実現**
- **有価証券運用のリスクテイクは引き続き抑制的に行う**

### 本年5月見直し後（2022年度以降）の第5次中期経営計画

重点戦略		成長戦略のアップデート
1	徹底したソリューションビジネスの構築・提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 銀行中心からHD中心へ</li> <li>● アセットソリューションビジネスによる新たな収益基盤の拡大（ストックビジネスへの転換）</li> <li>● グループ一体による企業ステージに応じたソリューション提供の強化</li> <li>● ストラクチャードファイナンス（LBOローン等）の強化</li> <li>● 現場拠点の強化、攻めの店舗戦略（大阪中心部のプレゼンス向上・富裕層へのソリューション強化）</li> <li>● 今後本格化する万博を成長の機会として、チャレンジする企業を支援</li> </ul>
	グループ戦略	
	リテールプライベートバンキング	
	コーポレートソリューション	
	カスタマーコネク	
2	お客さま起点主義の徹底	<p>営業店改革（業績表彰制度廃止、各営業拠点がエリア特性に応じた経営計画を主体的に策定） 各営業拠点・・・お客さま起点：主体的にスピーディに 本部・・・現場起点：現場のサポート部隊</p>
3	第5次中期経営計画を支える体制整備	<p>少人数店舗体制の見直し</p>
4	人材戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1on1ミーティング、組織風土改革</li> <li>● 女性活躍の行動計画策定</li> </ul>
5	資本・配当政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>● バーゼルⅢ最終化の早期適用</li> <li>● 30%以上の株主還元率確保</li> </ul>
6	サステナブル経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SDGs/ESGを経営に取込み「ビジネスモデルの変革」を図るための体制整備</li> <li>● サステナビリティ長期目標の設定</li> </ul>

### 3. 第5次中期経営計画 主要計数

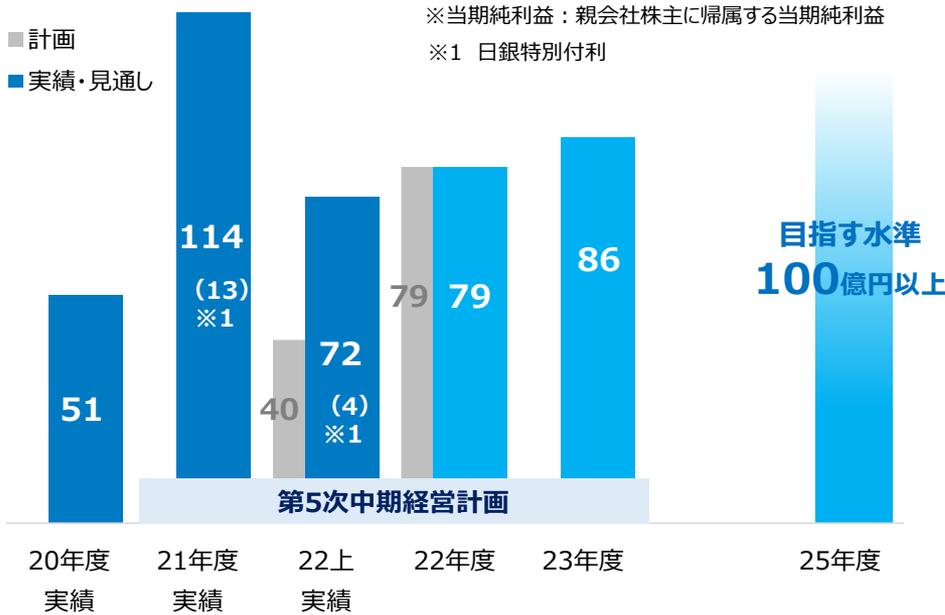
#### 第5次中期経営計画（2021年度～2023年度）

		2021年度 実績	上期実績 (計画)	2022年度 計画	2023年度 目標
H D 連 結	当期純利益	114億円	72億円 (40億円)	79億円	86億円
	ROE	4.6%	6.1% (3.4%)	3%台前半	3%台半ば
	自己資本比率	9.9%	8.8% (8.7%)	12%台半ば	12%台前半
B K 単 体	コア業務純益	113億円	77億円 (67億円)	135億円	137億円
	本業利益	64億円	36億円 (35億円)	77億円	97億円
	コアOHR	79.0%	72.4% (75.0%)	75%台	74%台

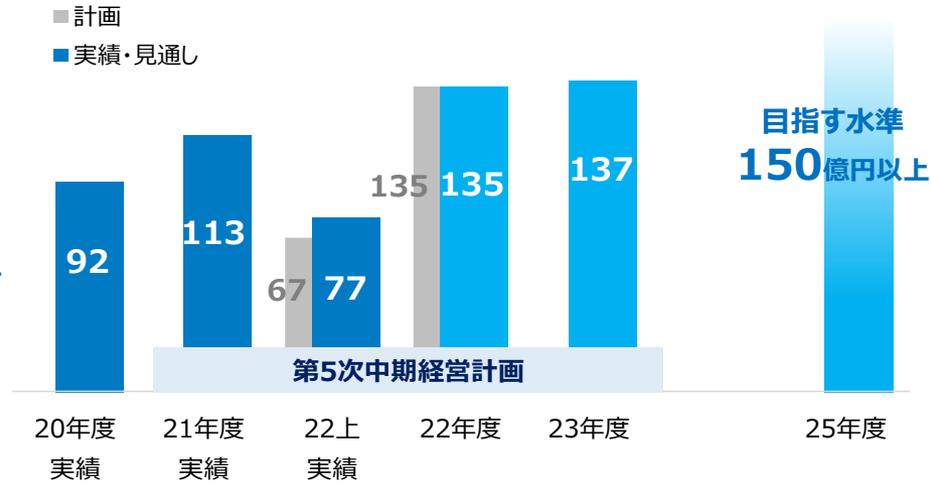
# 3. 第5次中期経営計画 主要計数

## 主要計数

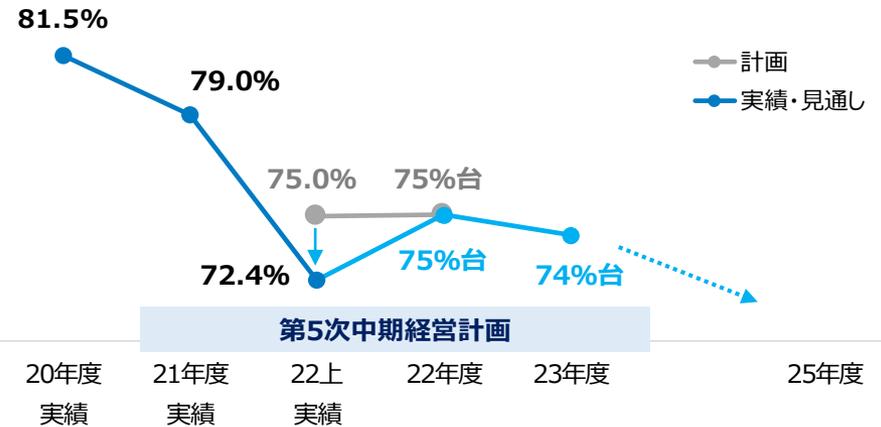
### HD 当期純利益※ (億円)



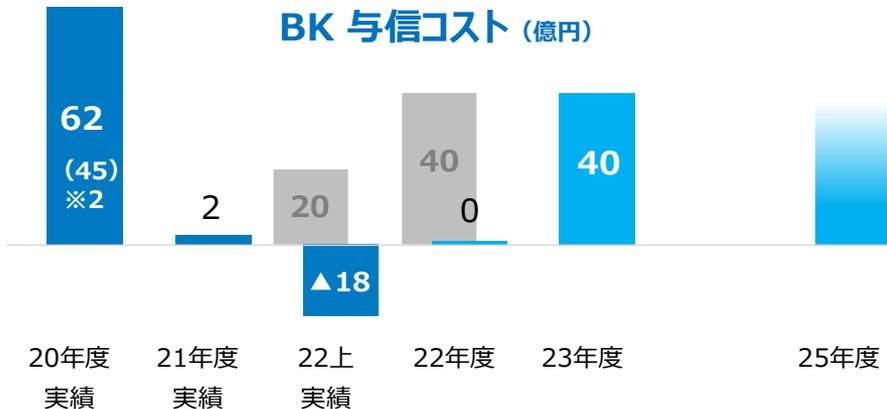
### BK コア業務純益 (億円)



### BK コアOHR



### BK 与信コスト (億円)

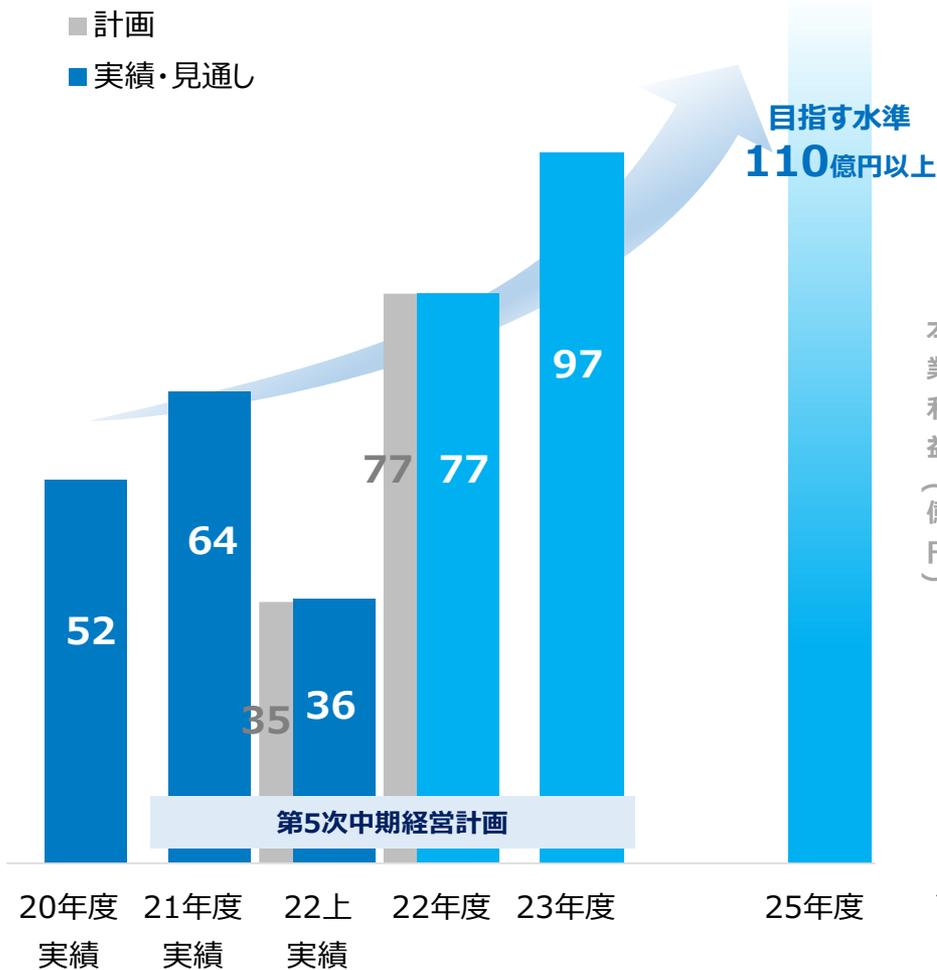


※2 コロナ影響による将来の与信コスト増加リスクに備え、予防的引当を実施

### 3. 第5次中期経営計画 主要計数

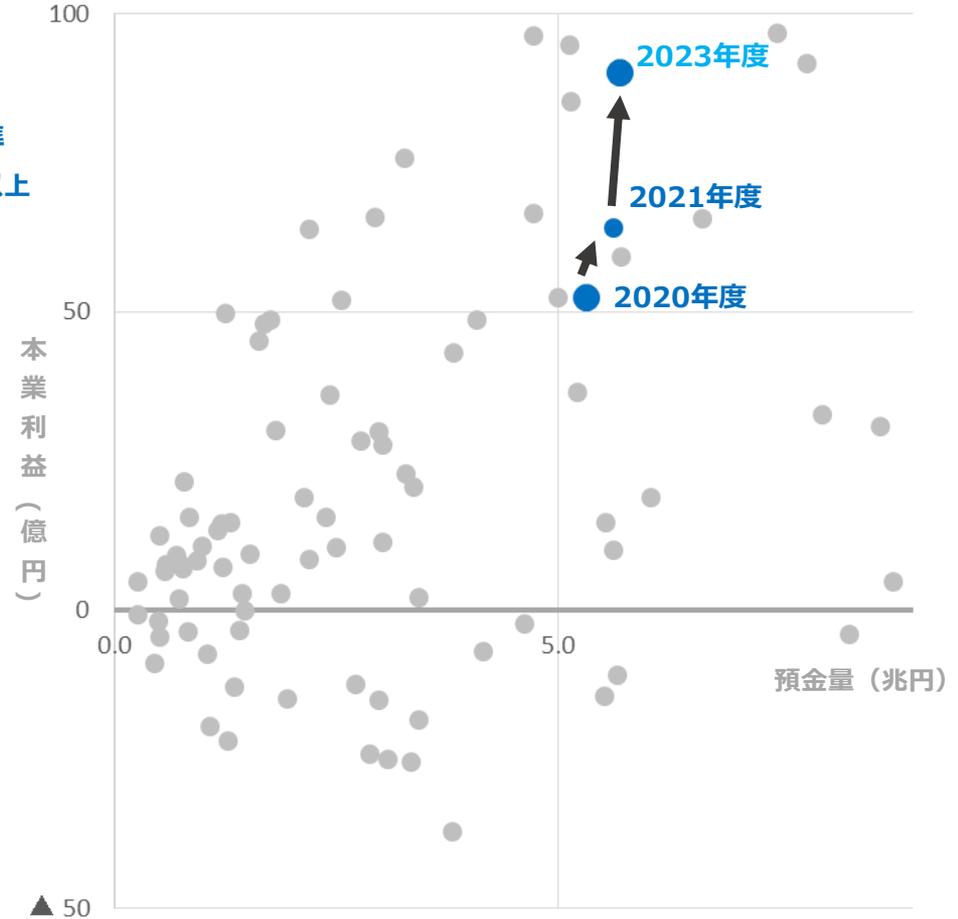
#### 主要計数/本業利益（顧客向けサービス業務の利益）について

##### BK 本業利益の推移（億円）



##### 地銀の預金量と本業利益の分布※

※データについては、各行の開示資料（2021年度）を基に当社で独自に算出



本業利益（顧客向けサービス業務の利益）  
 = 貸出残高×預貸金利回り差 + 役務取引等利益 - 営業経費

# 4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

- 2025年度にソリューション件数10,000件としていたKPIについては、**2年前倒しの2023年度達成を目指す**
- **個人のお客さまの金融資産・不動産・家族との繋がりをまもり、ふやし、つなぐため、新たなKPI「お客さま関わり資産」を設定（お客さま関わり資産＝パーソナルB/S）**



<b>銀行</b> 池田泉州銀行	<b>証券</b> 池田泉州TT証券	<b>リース</b> 池田泉州リース	<b>カード</b> 池田泉州カード各社	<b>キャピタル</b> 池田泉州キャピタル	<b>サービサー</b> 池田泉州債権回収	<b>信用保証</b> 池田泉州信用保証	<b>ATM運営</b> ステーションネットワーク 関西	<b>非金融サービス</b> 自然総研
---------------------	-----------------------	-----------------------	-------------------------	---------------------------	--------------------------	-------------------------	---------------------------------	------------------------

<b>リテール部門</b>	<b>プライベートバンキング部門</b>	<b>コーポレートソリューション部門</b>	<b>カスタマーコネクト部門</b>	<b>地域共創部門</b>
---------------	----------------------	------------------------	--------------------	---------------

個人のお客さまへ資産の形成・活用・管理・承継などに関するソリューションを提供	富裕層のお客さま中心に資産運用・承継などオーダーメイド型ソリューションを提供	法人のお客さまへ伴走型ソリューションを提供	お客さまとの接点機能・利便性の向上（店舗・チャネル・デジタル）	地域/産業振興イノベーション創出
--	--	-----------------------	---------------------------------	------------------

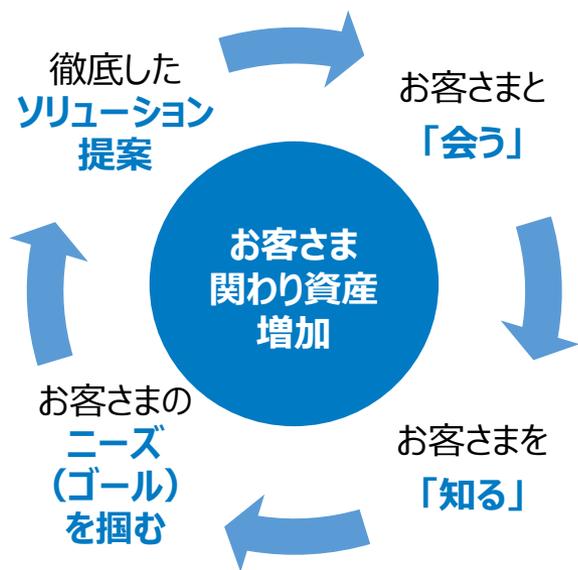
変化する未来社会への果敢なチャレンジ 環境や課題・ニーズの変化に素早く対応

KPI	2021年度実績	2022年度上期	本年5月見直し後
ソリューション件数	7,194件	3,991件 (計画比+289件)	2025年度 <b>12,000件</b> (見直し前 10,000件)
お客さま関わり資産	5.61兆円	5.67兆円	2030年度 <b>7兆円</b>

## アセットソリューションビジネス： パーソナルB/S戦略 新たな収益基盤の拡大（ストックビジネスへの転換）

- **お客様の保有する金融資産・不動産・家族との繋がり（パーソナルB/S）** をまもり、ふやし、つなぐソリューションを提供
- お客様の総資産（金融資産・不動産等）への徹底したソリューション提案（アライアンス企業との連携も含め）により、**お客様関わり資産の増加と次世代を含めた長期取引を構築**し、持続可能な預り資産のストックビジネス化を図る
- 相続・不動産を含む専門的なソリューション提案を実践できる**SAC（シニア・アセット・コンサルタント）**を育成。**SACを2025年度までに50名配置する計画**  
⇒**2022年10月にSACを4名配置**

### パーソナルB/S戦略



お客様のパーソナルB/S		
資産		負債
SIHD金融資産 SIHD信託財産	お客様関わり資産 2022年度上期 <b>5.67兆円</b>	SIHD収益ローン
他社金融資産 不動産	<b>まもり、ふやし、つなぐ アセットソリューション</b>	SIHD住宅ローン 他社ローン
		資本
		家族との繋がり

# 4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

## リテール部門

人生100年時代や2,000万円問題を見据え、お客さまの「健全な資産形成」、「円滑な資産の管理・承継」、「超高齢社会に対応した金融サービス」等への対面・非対面チャネルによるソリューションを通じて、安心安全な暮らし、健康で豊かな人生をサポート

### ソリューション

#### 1. 資産形成層

##### 利便性の高い対面・非対面チャネル強化

- 時間・場所を選ばずに応える、対面・非対面のサービスを強化

#### 2. 高齢者

##### 安心安全な環境づくり、健康で豊かな暮らしをサポート

- 超高齢社会に対応したハートフルソリューションを展開
- 認知症、特殊詐欺、円滑な資産継承などに、信託を活用したソリューションを提供

#### 銀証一体運営

- 銀行と証券が連携することによって、取り扱いのできる商品が広がり、お客さまのニーズに幅広く応える営業・コンサルティング体制を構築

銀証一体の運営

池田泉州銀行 × 池田泉州TT証券

### 資産形成層向けの対面・非対面チャネルの強化

- 2022年8月5～18日 WEBセミナー開催（視聴者358名）
- CXMによるキャンペーン、金融に関するコラム等の情報提供（CXM：Customer Experience Management の略語）

### 高齢者の安心安全な環境づくり、健康で豊かな暮らしをサポート

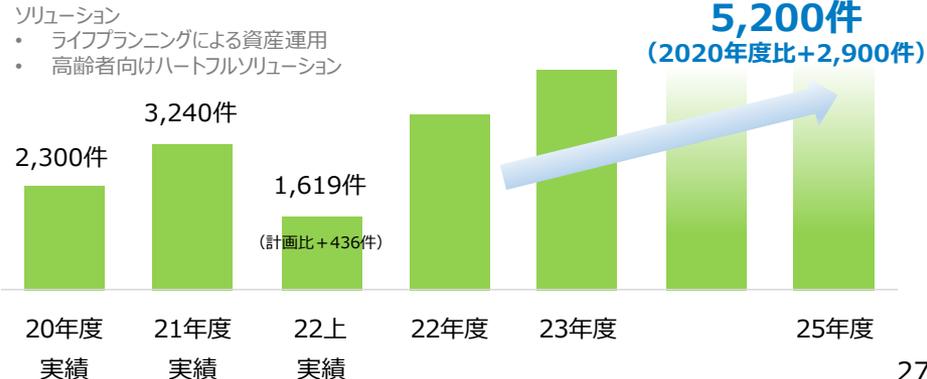
- 遺言代行信託「あんしん百年信託」（2021年7月開始）  
2022年度上期 125件/665百万円  
（累計 232件/1,182百万円）



### 2022年10月 池田泉州ファンドラップ「ニューゲート」 9月より試行店、10月より全店での取扱開始

- 2022年度上期 18件/77百万円（試行対象店舗 12ヶ店）

### KPI ソリューション件数



# 4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

## プライベートバンキング部門

お客さま本位の業務運営をもとに、有価証券や不動産など資産の運用、活用、管理、承継等へのオーダーメイド型ソリューションを通じて、お客さまの資産を守り育て、そして、夢を叶え充実した暮らしをサポート

### ソリューション

#### 富裕層

#### 付加価値の高いオーダーメイド型ソリューション

#### ・ ウェルスマネジメントソリューションを展開

HDグループ機能、外部専門機関とのアライアンスを活用し、高度な資産運用（投資一任運用等）や充実した暮らしをサポートするプレミアムイベントやサービス（自然総研）を、新たに開始

人生のあらゆる課題に伴走型でお応えする専門部署、専門パートナーを配置  
（ソリューション営業部/プライベートバンキング室）

#### ※ウェルスマネジメント ソリューション

お客さまの金融・非金融のさまざまな課題・ニーズに対し、専門パートナーがオーダーメイド型のソリューションを伴走型でお応えすることで、世代を超えるリレーションを構築

### ウェルスマネジメント ソリューション

- 相続相談会を継続的に開催することで、1件1件丁寧な掌握活動を実践

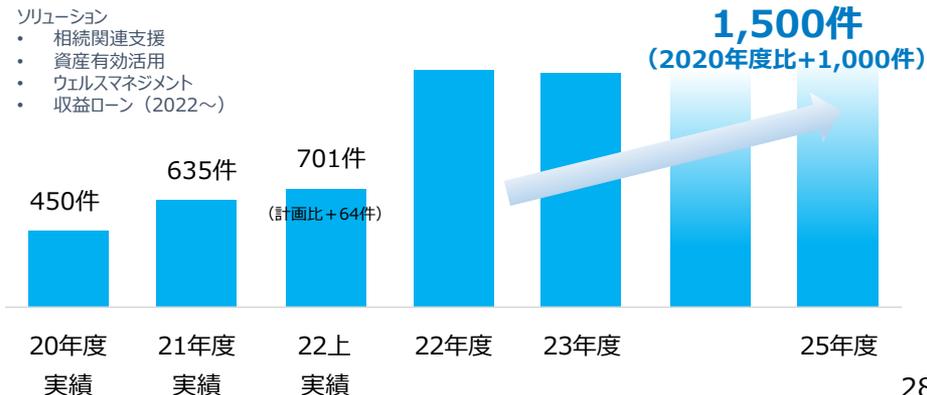
相続相談会：2022年度上期 210回開催  
（前年同期比+59回）

- 資産有効活用においては、顧客との長期にわたる相談業務の結果、複数の大口案件を成約

資産有効活用収益：2022年度上期 139百万円  
（前年同期比+27百万円）

- PEファンドを活用した承継手法を提案して成約した事例、相続発生後のフォローから融資実行・保険契約に繋がった事例等もでてきており、オーダーメイド型ソリューションの提供に努めていく

### KPI ソリューション件数



# 4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

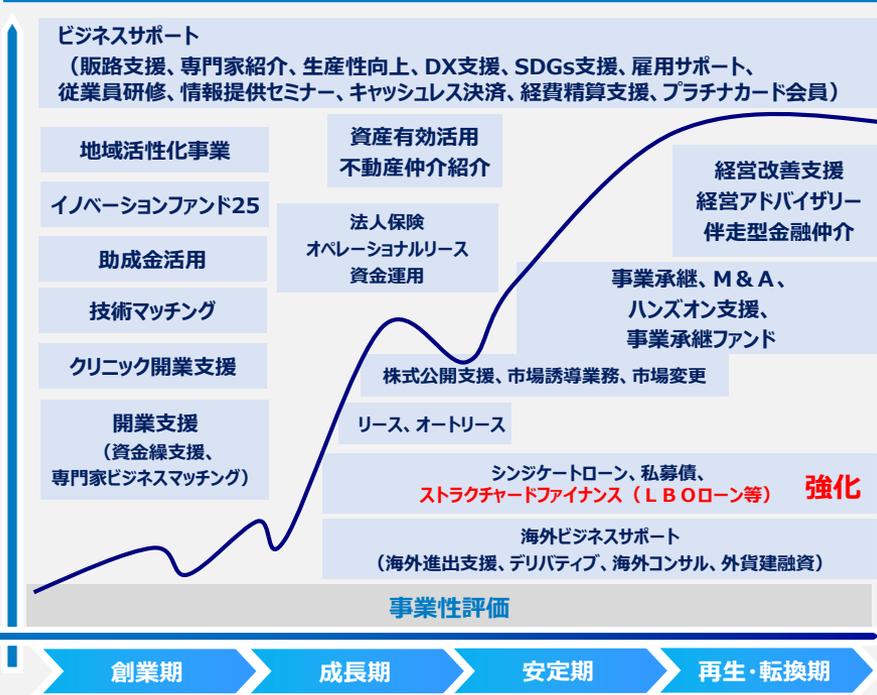
## コーポレートソリューション部門

事業性評価を起点として、お取引先企業の真の課題・ニーズを把握し、資金需要などに最適なタイミングで応えるとともに、伴走型ソリューションにより地元企業の成長を促し、企業価値向上をサポート

### ソリューション

1. 企業のライフステージに応じた課題・ニーズに対し、事業性評価を起点としたライフステージ別の伴走型ソリューションを提供
2. M&Aソリューションの強化（ハンズオン型ソリューション等）
3. 企業の人材に関する多様なニーズにお応えする人材ソリューションの強化

### ライフステージ別 伴走型ソリューション



### ライフステージ別 伴走型ソリューション

- ・昨今の円安進行を受けた旺盛な為替予約ニーズへの対応
- ・コロナ禍における事業再構築補助金の申請サポート
- ・SDGs/ESG経営ニーズが強い地元中小企業へのサステナブルファイナンス

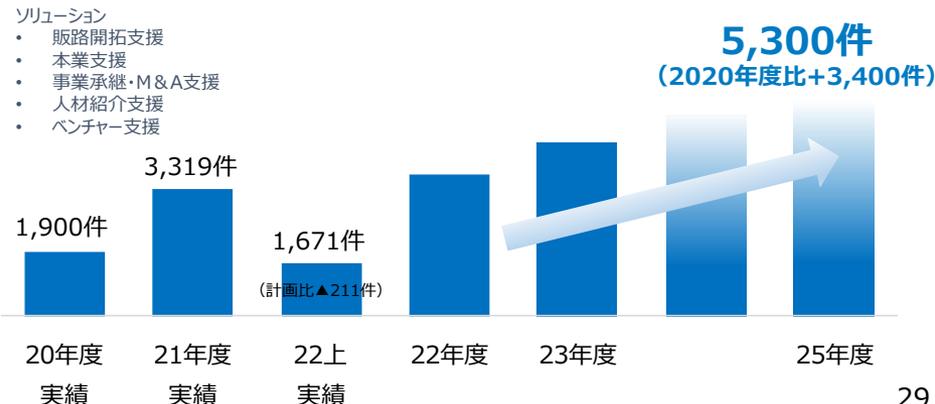
非金利収益：2022年度上期 17.3億円  
(前年同期比+7億円)

### 人材ソリューション

- ・2018年から職業紹介業務に参入し、5年目に突入 大企業出身者の再就職支援モデルの強化や、外国人留学生、高校生ニーズにも対応
- ・自然総研と連携して、職業紹介後の定着支援にも注力

人材紹介手数料：2022年度上期 84百万円  
(前年同期比+15百万円)

### KPI ソリューション件数

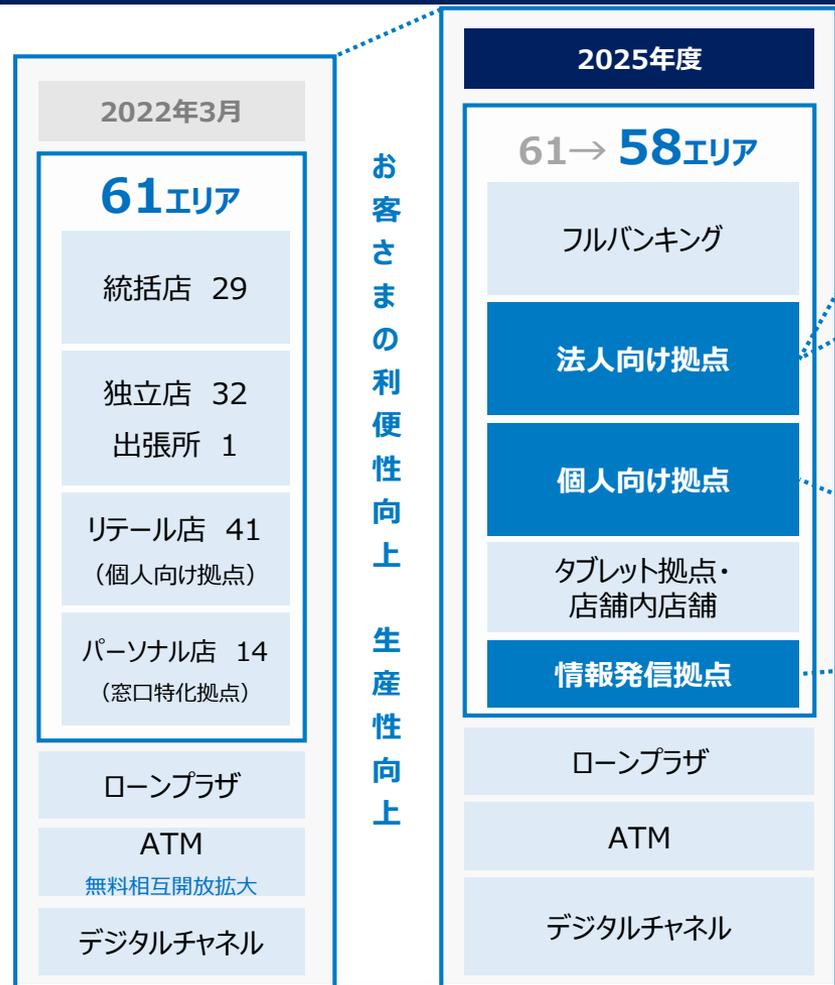


# 4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

## カスタマーコネク部門

オムニチャネルによる店舗・店番を意識しないお客さま接点の構築、デジタルツールを駆使し、お客さまニーズに対し即座にお応えできるWebサービス提供など、利便性向上・付加価値の提供で、お客さまのお役に立つ金融グループを目指す

### 店舗・チャネル体制



【攻めの店舗戦略】 拠点を大規模化したうえでお客さまの規模やニーズに応じた営業体制を整備し、きめ細かな営業を行う

#### 法人営業特化の活動拠点を2拠点開設 (尼崎・西淀川オフィス、大阪西部オフィス)

- ・2021年10月 活動開始

#### 大阪中央営業本部の設置 (本店営業本部に続く第2弾)

- ・2022年6月 大阪中央営業本部体制の導入
- ・2022年9月 本町支店移転
- ・2022年10月 大阪西支店移転 (本町支店と共同店舗化)
- ・2022年12月 堺筋支店移転 (本町・大阪西支店と共同店舗化)

#### 2023年度 個人版営業本部の設置

- ・大阪北エリアの富裕層マーケットのソリューションを強化

#### 情報発信拠点 (GUTSU GUTSU) の開設

- ・2022年12月開設
- ・GUTSU GUTSUは、さまざまな方々が、多様な用途にご利用いただくことで、**新しい価値が生まれることを目指す場所**として開設



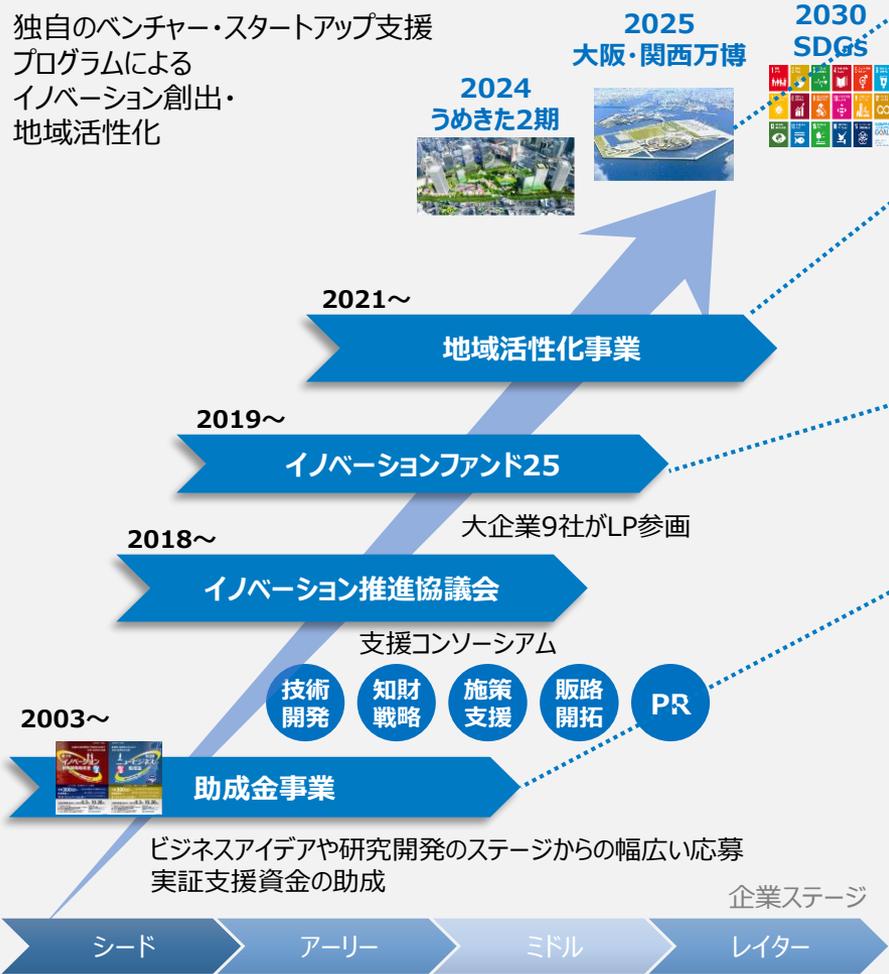
# 4-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

## 地域共創部門

地域の産業振興・活性化・イノベーション創出により、社会課題を解決することで、地域のプラットフォームとして、地元エリアにとって不可欠な金融グループを目指す

### イノベーションの創出

独自のベンチャー・スタートアップ支援プログラムによるイノベーション創出・地域活性化



### 2025年大阪・関西万博を契機とした地域活性化

- 大阪ヘルスケアパビリオンへの展示・出展を目指す中小企業やスタートアップ企業を応援/3つのリボンチャレンジ認定事業で参画

### オープンイノベーションによるハブ機能の発揮

- ファンド投資先等スタートアップ企業3社と地域企業のDX支援を目的とした業務提携契約を締結
- 関西圏の企業・大学・自治体のリソースを結集させたインキュベーションプログラム「起動」に参画（2022年11月スタート）

### 2019年~ イノベーションファンド25の投資実績

- 2022年度上期までの投資実績：累計18社
- 2023年度の2号ファンドに向け準備中

### 2003年~ ニュービジネス/イノベーション研究開発助成金

- 2022年度応募件数：154件
- 有識者による審査会を経て、2023年2月に採択プラン決定

## 産業・地域振興

### 取引先・地域のデジタル化・DX支援

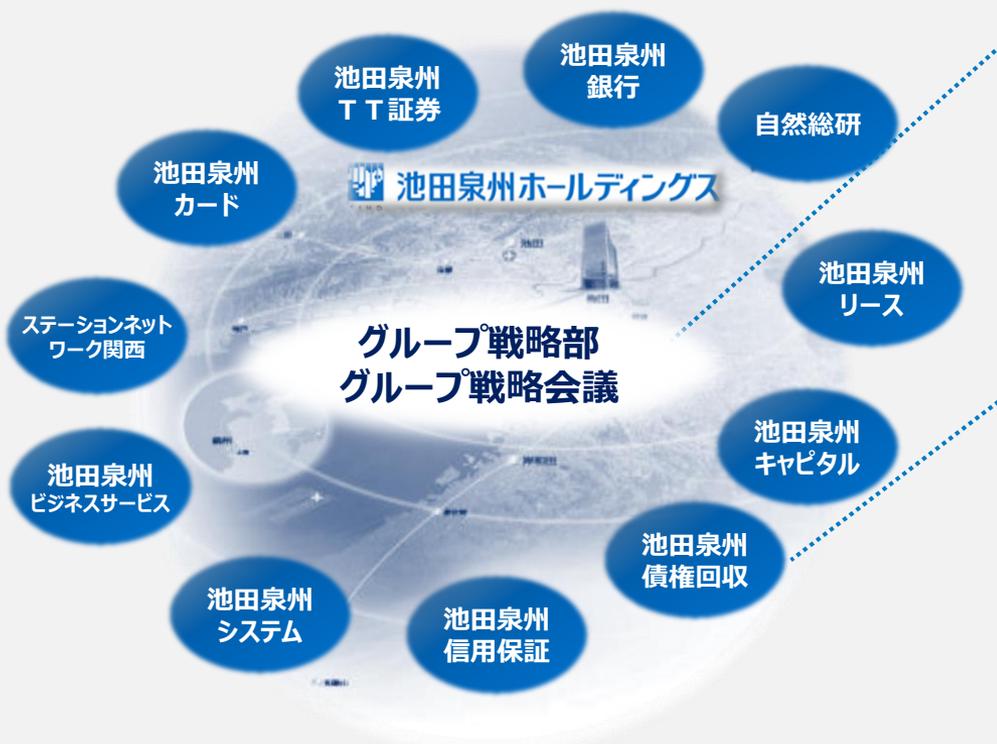
- 2022年4月「取引先・地域のデジタル化・DX支援」の専担チームを組成/2022年度上期実績：相談・提案 60件
- 藤井寺市等と経営支援デジタルプラットフォーム「BigAdvance」を活用した地域経済振興に関するパートナー連携協定締結（2022年8月）

## ホールディングスグループ機能の強化の背景及び機能強化コンセプト

- 生産年齢人口の減少や少子高齢化が進展するなか、地域経済を活性化していくことが社会課題となっている。なかでも、地域金融機関の果たすべき役割は大きく、課題解決に向けた取組みが期待されている
- 地域金融機関自身にとっても、厳しさを増す金融環境・地域の経済環境において、従来の金融業務だけでなく、非金融業務を含めた持続可能なビジネスモデルを構築する必要あり

⇒当社グループにおいても、この機を捉えてグループ戦略体制を強化し、グループの持続的な成長を図る

### ホールディングスグループ機能の強化



### グループ活性化、グループシナジー発揮に向け グループ会社のサポート部隊を設置

2021年6月 グループ戦略部を設置  
＜グループ戦略部の役割＞

- グループ既存事業のさらなる深化
- グループ新規事業の創出
- グループ会社間のリソース最適化
- 外部環境・規制緩和動向の調査・研究

### 2022年度 サービス事業に参入

2022年4月 池田泉州債権回収株式会社を設立  
(池田泉州ホールディングス100%出資子会社)

### 2022年10月 営業開始

- ウィズコロナ・アフターコロナにおける事業再生支援による地域経済活性化に貢献
- 近畿の地域金融グループでは初めてとなる債権回収会社

## 人材育成基本方針

目指すべき  
人材像

広い視野

旺盛な  
チャレンジ精神

高い  
規律意識

弛まぬ  
向上心

高度な  
専門性

豊かな  
感受性

## Vision'25を支える人材育成&エンゲージメント向上

### 年齢構成と 雇用環境の 変化への対応

- シニア人材の職務配分と処遇の見直し
- 70歳までの雇用確保に向けた活躍の場、モチベーション対策
- 多様な働き方のニーズへの対応

### ダイバーシティ& インクルージョン

- 新しい女性活躍のメルクマール設定
- ダイバーシティ[女性活躍]をテーマとしたSDGsフォーラムを開催(2022年4月)
- 相互理解風土醸成のための取組み  
アンコンシャス・バイアス排除に向けた研修等

### 人材マネジメント の高度化

- 本支店・グループ間人事異動の積極化
- 高度専門人材の処遇見直しなど  
多様な処遇体系の検討

### 挑戦や成長を 促す組織風土 づくり

- 自己啓発を積極的に行う環境づくり
- 年功序列的色彩を薄めた人事運用
- 1on1ミーティングによる社内コミュニケーション強化(2022年3月～)
- 組織風土改革(2021年10月から本格的に開始、2022年4月～銀行からグループ全体の取組みに拡張)

- 男女とも育児休業取得率 メルクマール(目標)  
(計画期間2022年4月～2027年3月) **100%**

<実績>

2022年3月期: (男性) 44.9% (女性) 100%  
2022年9月期: (男性) 46.2% (女性) 100%

- 管理職に占める女性の割合 メルクマール(目標)  
(計画期間2022年4月～2027年3月) **30%以上**

<実績>

2022年3月期: 21.6%、2022年9月期: 23.4%

- 男女間賃金格差

① 男性の平均賃金に対する女性の平均賃金の比率

<実績>

2022年3月期: (正規) 64.2% (非正規) 59.9%  
2022年9月期: (正規) 62.6% (非正規) 57.6%

② 男性1時間あたり賃金に対する女性1時間あたり賃金の比率

<実績>

2022年3月期: (正規) 74.4% (非正規) 85.0%  
2022年9月期: (正規) 72.4% (非正規) 81.4%

(※) 非正規には、扶養内で勤務する短時間労働者等が多数在籍しております。よって、労働時間の差異を取り除いた1時間あたりの賃金格差は①の格差より小さくなります。

## 4-2. 人材戦略

### 銀行本体人員とソリューション人材計画について

- 人員減少となる中でも生産性向上を進め、高付加価値のソリューション人材育成と合わせ、ソリューション提供体制を整備

	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年 9月末	2023年度 計画	2025年度 計画
銀行本体人員	2,272名	2,245名	2,207名	2,000名	1,800名 ↓
営業人員（営業店+本部）	820名	821名	803名	770名	720名
<b>高付加価値の ソリューション人材</b> <small>（営業人員に占めるソリューション人材の割合）</small>	<b>70名 (8%)</b>	<b>104名 (13%)</b>	<b>130名 (16%)</b>	<b>250名 (30%)</b>	<b>290名 (40%)</b> ↑

#### <高付加価値のソリューション人材>

- 専門分野に高いスキルを有し、自らがソリューションを完結できる人材
- お客さまの多様な課題・ニーズを汲み取り、自らが解決に向けたアドバイスを実施できる人材（FP1級レベル資格者）

### 高付加価値のソリューション人材育成計画

- 営業店と本部/グループ会社間（アライアンス先）の循環による人材育成
- FP1級レベル資格の取得奨励
- 本部トレーニーや研修の実施

FP1級保有者

（当初計画）2025年度

（本年5月見直し後）2023年度

2020年度  
40名



2021年度  
84名



2022年9月末  
**105名**



**200名**

# 4-3. 資本・配当政策



## 株主還元方針

1株あたりの  
配当

**10**円以上

株主還元率

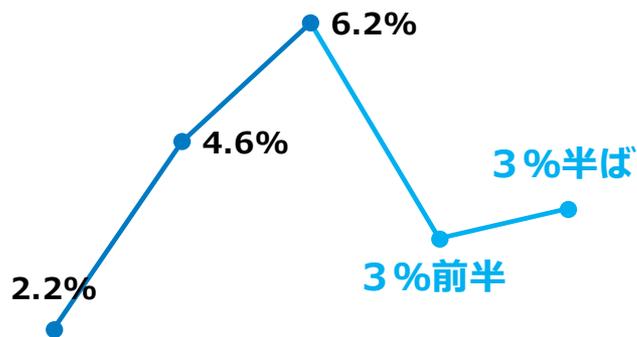
**30**%以上

## 資本政策

優先株  
250億円

当初計画通り 2022年7月15日  
コール期日到来時に取得・消却済  
(コスト▲7.5億円)

## ROE



長期目標

安定的に  
5%以上

第5次中期経営計画

20年度 実績  
21年度 実績  
22上 実績  
22年度  
23年度

## 自己資本比率



2028年

バーゼルⅢ  
最終化  
完全実施後  
**10%程度**

バーゼルⅢ  
2023/3早期適用  
届出予定

第5次中期経営計画

20年度 実績  
21年度 実績  
22上 実績  
22年度  
23年度

# 4-4. サステナブル経営



## サステナビリティ宣言

地域社会 (S)

環境 (E)

人材 (S)

ガバナンス (G)

池田泉州ホールディングスグループは、経営理念に基づき、幅広いパートナーシップを活用し事業活動を通じて地域の課題を解決することで、持続可能な地域社会の実現に貢献するとともに自らの持続的な成長に努めてまいります。

- SDGs・ESGを経営に取込み「ビジネスモデルの変革」を図るための推進、監督体制を強化
- 持続可能な地域社会の実現や脱炭素社会の実現に向けて、新たな目標を掲げ取組みを強化していく

### サステナビリティ体制の強化

2021年12月～ グループSDGs連絡会

2022年4月～ サステナビリティ委員会、SX戦略室

### サステナビリティに関する取組み

ポジティブ・インパクト・ファイナンスの取扱開始 (2022年4月～)

・2022年上期実行額：5.5億円

### サステナビリティ長期目標

CO2排出量削減目標※

※2013年比  
Scope1とScope2の合計

2020年度  
▲39%



2030年度  
▲60%



2050年度  
カーボン  
ニュートラル

### サステナブルファイナンス目標

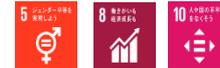
サステナブルファイナンス実行額  
(2022年度上期実績)  
529億円



サステナブルファイナンス実行額  
(2022年度～2030年度累計)  
目標1兆円

### 池田泉州銀行SDGsフォーラムの開催

<第1弾 (4月) >



(セミナー「自社におけるSDGs&ダイバーシティ実現に向けた取組み」)

講師：(株)プロアシスト 代表取締役 生駒京子氏

(トークセッション「女性が活躍できる社会の実現に向けて」)

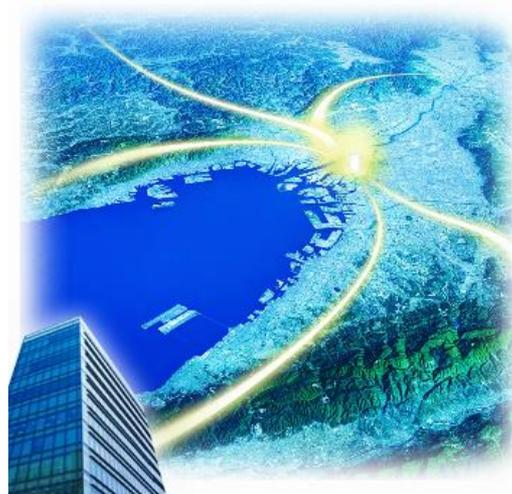
登壇者：(株)プロアシスト 代表取締役 生駒京子氏、(株)Waris 代表取締役 田中美和氏、  
平安伸銅工業(株) 代表取締役 竹内香予子氏、当行頭取 CEO 鶴川淳

<第2弾 (10月) >



(トークセッション「健康で長生き出来る社会の実現に向けて」)

登壇者：ロート製薬(株) 代表取締役会長 山田邦雄氏、  
神戸大学大学院保健学研究科 教授 古和久明氏  
当行頭取 CEO 鶴川淳



- 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。