2022年５月13日

各　　位

会 社 名　　株式会社　池田泉州ホールディングス
代表者名　　取締役社長兼ＣＥＯ　鵜　川　　淳
（コード番号　８７１４　　東証プライム市場）
問合せ先　　企画総務部長　　永　井　一　生
（ＴＥＬ　　０６－４８０２－００１３）

第５次中期経営計画の進捗及び見直しについて

株式会社池田泉州ホールディングス（取締役社長兼ＣＥＯ　鵜川　淳、以下「当社」）は、2021年度からの３年間を計画期間とする『第５次中期経営計画　変化する未来社会への果敢なチャレンジ』の進捗確認及び見直しをいたしましたので、お知らせいたします。

記

１．第５次中期経営計画の位置づけ

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しています。

２．見直しの経緯

第５次中期経営計画の初年度にあたる2021年度の連結当期純利益は、最終年度の目標70億円を上回る114億円を達成いたしました。

一方、外部環境面では、新型コロナウイルスの影響長期化、サプライチェーン混乱の継続、資材・原材料価格高騰による企業収益圧迫、ウクライナ情勢が金融市場や景気に及ぼす影響といった、計画策定時点で前提としていなかったリスク要因が生じています。

こうした経営環境の変化を踏まえ、成長戦略を強力に推し進めていくため、中期経営計画の見直しを実施することといたしました。

３．計画期間

2021年４月１日～2024年３月31日（３年間）　※ 残り２ヵ年の計画を見直し

４．見直し後の成長戦略・目標計数

（１）成長戦略のアップデート

６つの重点戦略について、徹底したソリューションビジネスを展開していく根本は変えず、変化する環境下でも着実な成長が実現できるように、成長戦略をアップデートいたします。見直し後の成長戦略は以下の通りです。

見直し後（2022年度以降）の第5次中期経営計画

	重点戦略		環境の変化、意識すべき変化点	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	ｸﾞﾙｰﾌﾟ戦略	• 銀行法等改正による規制緩和	• 銀行中心からHD中心へ
		ﾘﾃｰﾙ・ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄﾊﾞﾝｷﾝｸﾞ	• 長期投資による資産形成ニーズの広がり	• 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）
		ｺｰﾎﾟﾚｰﾄｿﾘｭｰｼｮﾝ	• コロナ関連の制度融資終了に伴う資金需要低下	• 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 • ストラクチャードファイナンス（LBOローン等）の強化
		ｶｽﾀﾏｰｺﾈｸﾄ	• コロナ禍でお客さまの行動変容が加速	• 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）
		地域共創	• 大阪パビリオン事業構想始動	• 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
2	お客さま起点主義の徹底		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	
3	第5次中期経営計画を支える体制整備		• Withコロナの長期化による緊急時対応 • 内部管理体制強化	• 少人数店舗体制の見直し
4	人材戦略		• コロナ禍のコミュニケーション不足 • 女性活躍推進	• 1on1ミーティング、組織風土改革 • 女性活躍の行動計画策定
5	資本・配当政策		• 第7種優先株式の取得・消却	• バーゼルⅢ最終化の早期適用 • 30%以上の株主還元率確保
6	サステナブル経営		• 脱炭素社会の幕開け • CGコード改訂 • SDGs/ESGに対する要求水準の高まり	• 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 • サステナビリティ長期目標の設定

（２）目標計数の見直し

見直し後の 2022 年度の連結当期純利益は、当初計画 60 億円から 79 億円、2023 年度の連結当期純利益は、当初計画 70 億円から 86 億円へ上方修正いたします。
その他の経営指標に関しても、以下の通り修正いたします。

見直し後の第5次中期経営計画（2021年度~2023年度）

		2021年度実績	2022年度見直し後計画	2023年度目標 当初計画	2023年度目標 見直し後
HD連結	当期純利益	114億円 当初計画55	79億円 当初計画60	70億円	86億円
	ROE	4.6%	3%台前半	3%台前半	3%台半ば
	自己資本比率	9.9%	12%台半ば	11%台半ば	12%台前半
BK単体	コア業務純益	113億円	135億円	115億円	137億円
	本業利益	64億円	77億円	70億円	97億円
	コアOHR	79.0%	75%台	78%台	74%台

以上

池田泉州ホールディングス

第5次中期経営計画の進捗及び見直しについて

（2021年度～2023年度）

変化する未来社会への果敢なチャレンジ

2022年5月13日

目次

1 Vision'25の実現に向けて P2～3

2 第5次中期経営計画の進捗状況（2021年度）及び見直しについて P4

3 成長戦略のアップデート P5

4 第5次中期経営計画　主要計数　（見直し後） P6～8

5 第5次中期経営計画　重点戦略

5 - 1．徹底したソリューションビジネスの構築・提供 P9～16

5 -2．第5次中期経営計画を支える体制整備 P17～18

5 -3．人材戦略 P19～20

5 -4．資本・配当政策 P21

5 -5．サステナブル経営 P22

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. お客さまのさまざまな課題を知り、お客さまの視点に立って、最適なソリューションを的確にご提供します ・・・**お客さま**
2. お客さま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）

2022年4月
大阪市全域「スーパーシティ」に指定

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

徹底したソリューション

お客さま

夢の実現

お役に立つ

ニーズ・課題

地域

プレゼンス UP

共感力 UP

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次中期経営計画の進捗状況（2021年度）及び見直しについて

● 第5次中期経営計画（2021年度～2023年度）の初年度にあたる**2021年度の進捗は順調**

第5次中期経営計画の成長戦略（6つの重点戦略）

① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供
② お客さま起点主義の徹底
③ 第5次中期経営計画を支える体制整備
④ 人材戦略
⑤ 資本・配当政策
⑥ サステナブル経営

HD当期純利益		本業利益		KPI（ソリューション件数）	
計画	実績	計画	実績	計画	実績
55億円	114億円	50億円	64億円	5,800件	7,200件

先行き見通しには、多くのリスクファクターが存在

- 新型コロナウイルスの影響長期化
- サプライチェーン混乱の継続
- 資源・原材料価格高騰による企業収益圧迫
- ウクライナ情勢が金融市場や景気に及ぼす影響

環境変化を踏まえ、『成長戦略』をアップデート

第5次中期経営計画の見直しを実施

（2022～2023年度）

VUCA時代への対応

アジリティの高い経営

3．成長戦略のアップデート

- **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続き抑制的に行う**

見直し後（2022年度以降）の第5次中期経営計画

重点戦略			環境の変化、意識すべき変化点	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**	ｸﾞﾙｰﾌﾟ戦略	• 銀行法等改正による規制緩和	• **銀行中心からHD中心へ**
		ﾘﾃｰﾙ・ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄﾊﾞﾝｷﾝｸﾞ	• 長期投資による資産形成ニーズの広がり	• **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）**
		ｺｰﾎﾟﾚｰﾄｿﾘｭｰｼｮﾝ	• コロナ関連の制度融資終了に伴う資金需要低下	• **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** • **ストラクチャードファイナンス（LBOローン等）の強化**
		ｶｽﾀﾏｰｺﾈｸﾄ	• コロナ禍でお客さまの行動変容が加速	• **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）**
		地域共創	• 大阪パビリオン事業構想始動	• **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**
2	**お客さま起点主義の徹底**		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	
3	**第5次中期経営計画を支える体制整備**		• Withコロナの長期化による緊急時対応 • 内部管理体制強化	• **少人数店舗体制の見直し**
4	**人材戦略**		• コロナ禍のコミュニケーション不足 • 女性活躍推進	• **1on1ミーティング、組織風土改革** • **女性活躍の行動計画策定**
5	**資本・配当政策**		• 第7種優先株式の取得・消却	• **バーゼルⅢ最終化の早期適用** • **30%以上の株主還元率確保**
6	**サステナブル経営**		• 脱炭素社会の幕開け • CGコード改訂 • SDGs/ESGに対する要求水準の高まり	• **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** • **サステナビリティ長期目標の設定**

４．第5次中期経営計画　主要計数（見直し後）

見直し後の第5次中期経営計画（2021年度~2023年度）

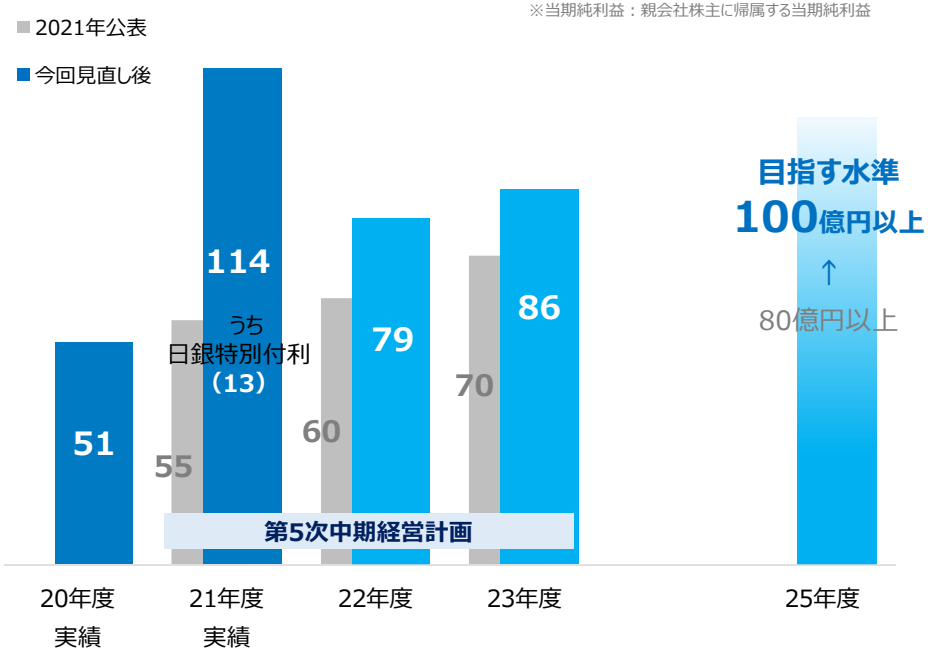
		2021年度 実績	2022年度 見直し後計画	2023年度目標 当初計画	2023年度目標 見直し後
HD連結	当期純利益	114億円 当初計画55	79億円 当初計画60	70億円	86億円
	ROE	4.6%	3%台前半	3%台前半	3%台半ば
	自己資本比率	9.9%	12%台半ば	11%台半ば	12%台前半
BK単体	コア業務純益	113億円	135億円	115億円	137億円
	本業利益	64億円	77億円	70億円	97億円
	コアOHR	79.0%	75%台	78%台	74%台

4．第5次中期経営計画　主要計数（見直し後）

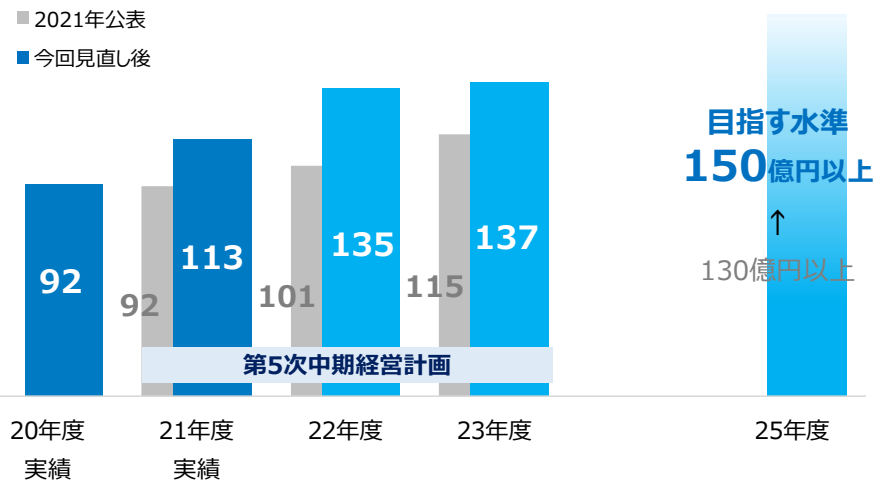
主要計数

HD 当期純利益※（億円）

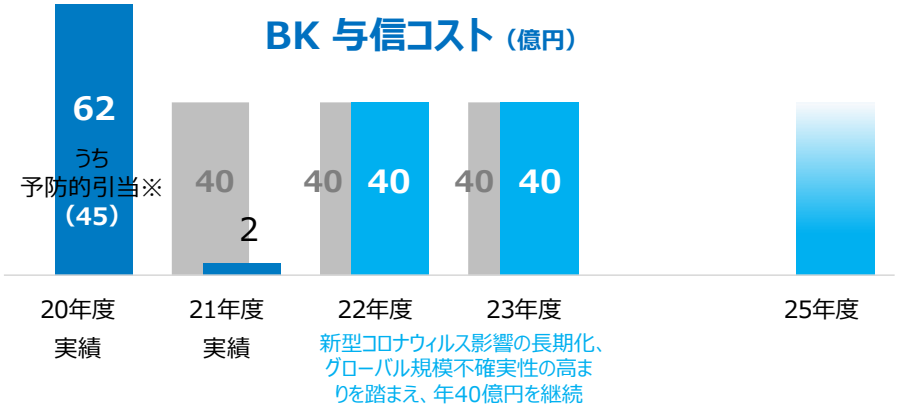
※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益



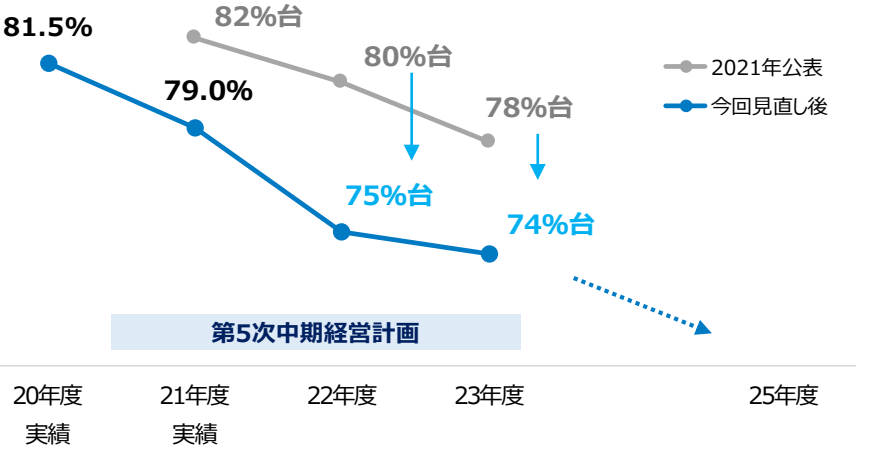
BK コア業務純益（億円）



BK 与信コスト（億円）



BK コアOHR

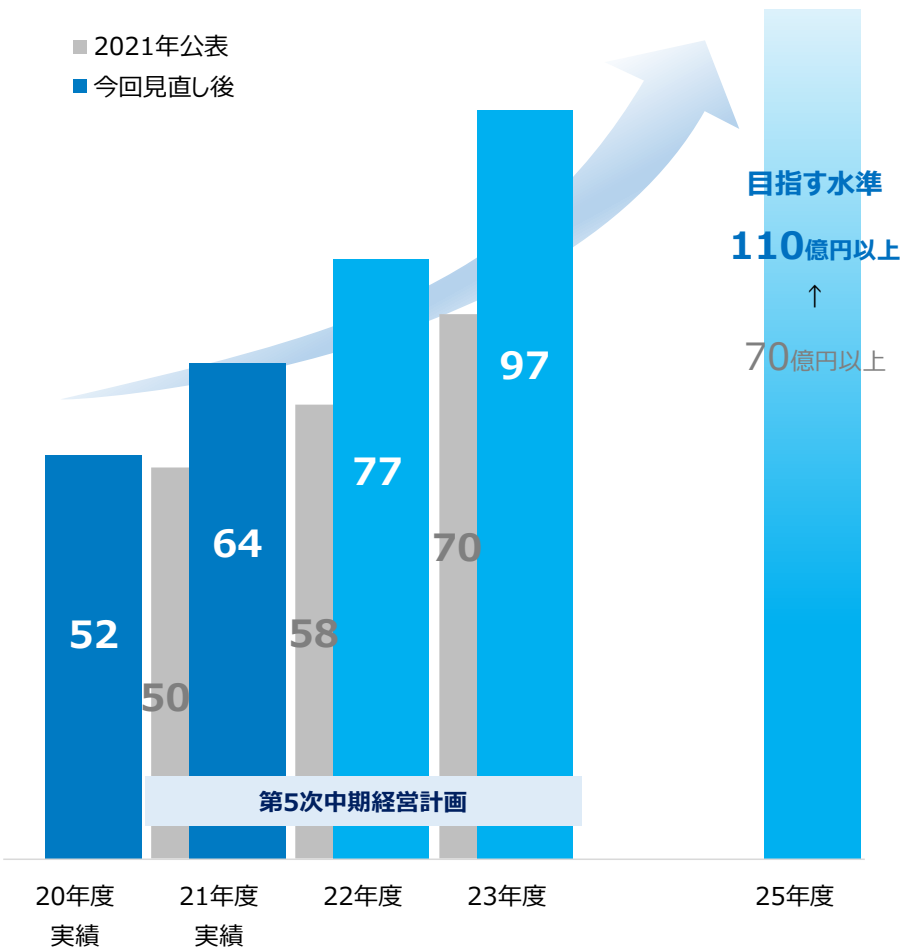


※　コロナ影響による将来の与信コスト増加リスクに備え、予防的引当を実施

4．第5次中期経営計画　主要計数　（見直し後）

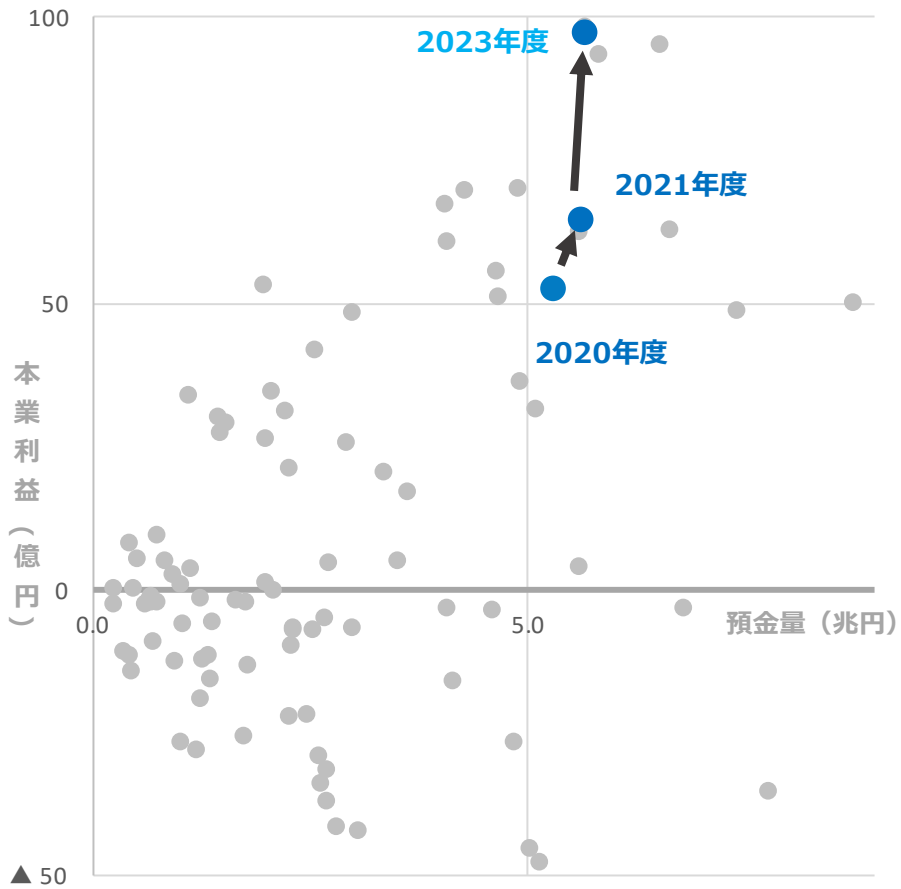
主要計数/本業利益（顧客向けサービス業務の利益）について

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（2019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

5-1． 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）**

池田泉州ホールディングス

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

リテール部門	プライベートバンキング部門	コーポレートソリューション部門	カスタマーコネクト部門	地域共創部門
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	見直し前	見直し後
ソリューション件数	7,200件（計画比+1,400件）	2025年度 10,000件	2025年度 12,000件 ↗
お客さま関わり資産	5.6兆円	―	New 2030年度 7兆円

５-１． 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

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　グループ会社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

New　2022年度　サービサー事業に参入

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年度中の開業を目指す

- 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

5-1． 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

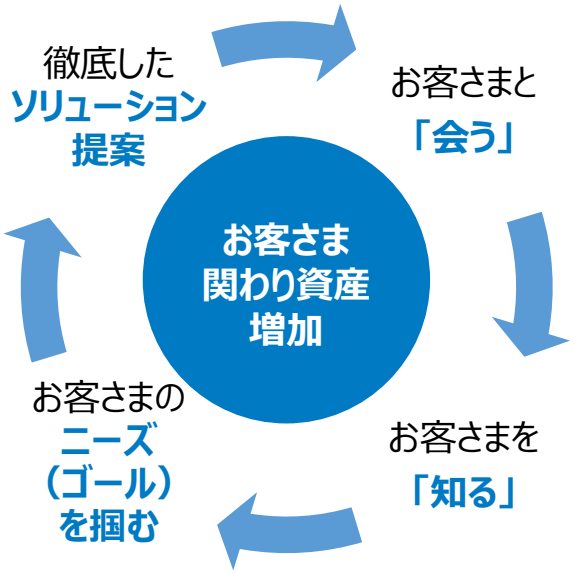
リテール部門
ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄﾊﾞﾝｷﾝｸﾞ部門

SIHD

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）

- **お客さま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
- お客さまの総資産（金融資産・不動産等）への徹底したソリューション提案により、**お客さま関わり資産の増加**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（アライアンス企業と連携も含め）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年度に50名配置する計画**

New **パーソナルB/S戦略**



お客さまのパーソナルB/S

資産		負債
SIHD金融資産 SIHD信託財産	お客さま関わり資産 2021年度 **5.6兆円**	SIHD収益ローン
他社金融資産 不動産	まもり、ふやし、つなぐ アセットソリューション	SIHD住宅ローン 他社ローン
		資本
		家族との繋がり

新たなKPI お客さま関わり資産 **2030年度 7兆円** （2021年度比+1.4兆円）

5-1. 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

2021年7月 信託業務の兼営認可取得と遺言代用信託の取扱開始

- 2021年6月に信託業務の兼営認可を取得。本認可取得を受け、本体業務として遺言代用信託「あんしん百年信託」の取扱いを開始

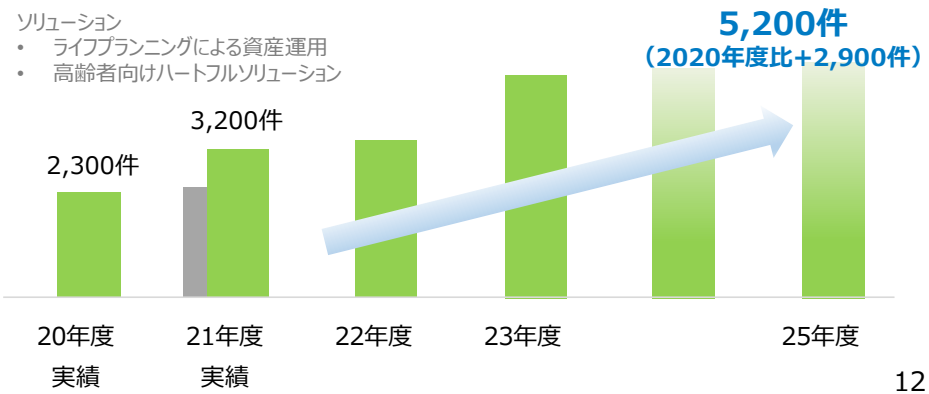
2021年9月 「郵便局のみまもりサービス」の紹介開始

- 日本郵便が提供する「郵便局のみまもりサービス」を紹介する取扱いを開始

池田泉州銀行 × 日本郵便

New 2022年10月 「ファンドラップ」を活用したコンサルティングを開始予定

KPI ソリューション件数



5-1． 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

ﾌﾟﾗｲﾍﾞｰﾄﾊﾞﾝｷﾝｸﾞ部門

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

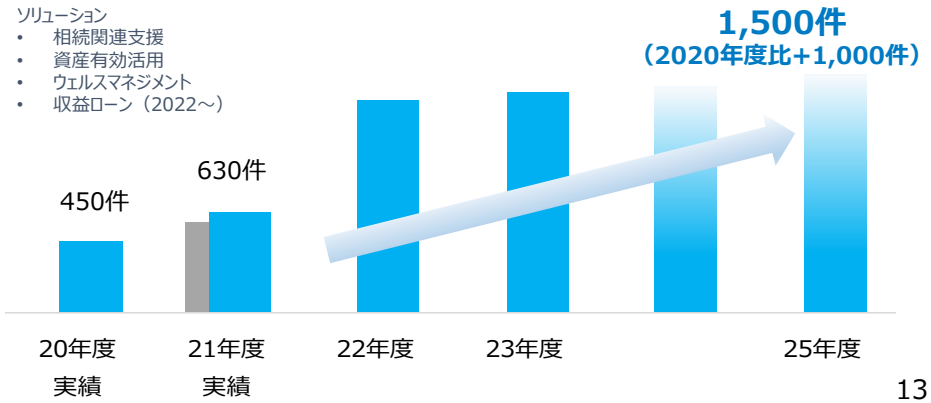
ウェルスマネジメント ソリューション

- 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
- 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　**2020年度収益+1.3億円**
  2021年度収益+2.3億円

- 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



5-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

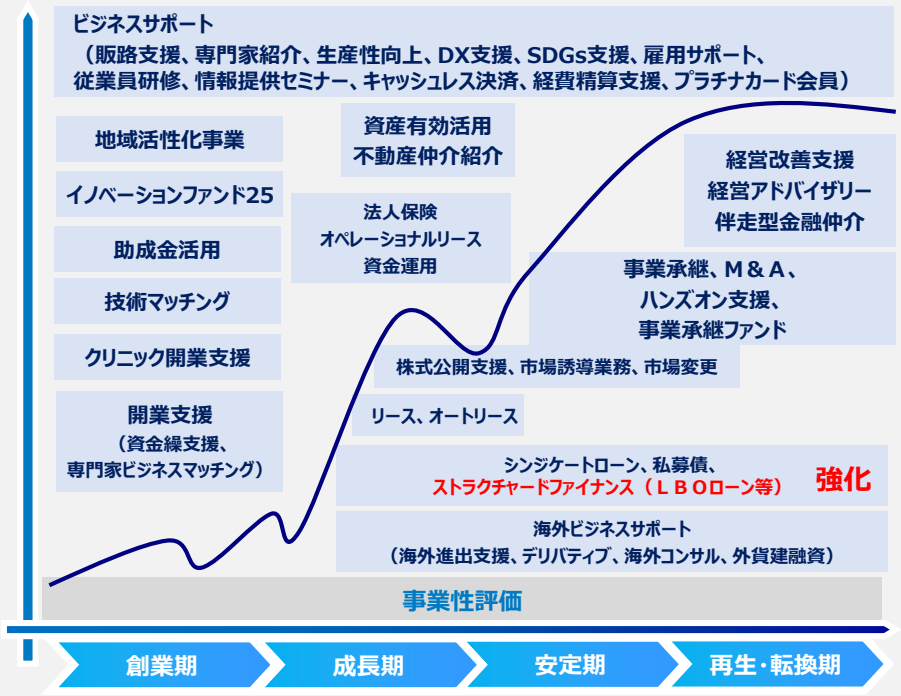
コーポレートソリューション部門

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

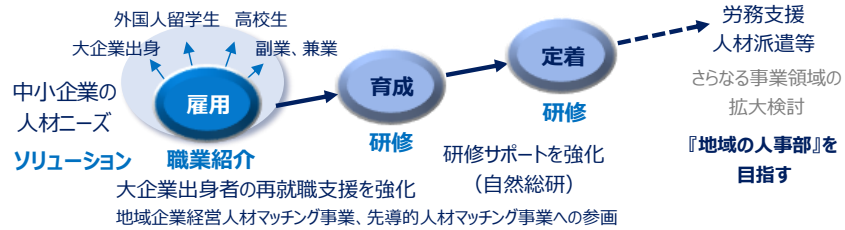
1. 企業のライフステージに応じた課題・ニーズに対し、事業性評価を起点としたライフステージ別の伴走型ソリューションを提供
2. M&Aソリューションの強化（ハンズオン型ソリューション等）
3. 企業の人材に関する多様なニーズにお応えする人材ソリューションの強化

ライフステージ別　伴走型ソリューション



人材ソリューション別　伴走型ソリューション

- 2018年度「職業紹介」業務参入



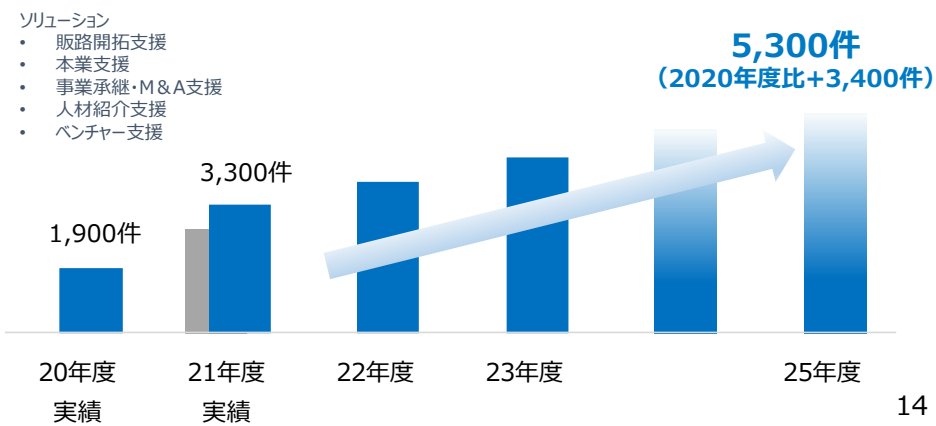
人材ソリューション　2020年度　成約263件/収益1.6億円

2021年度　成約353件/収益1.8億円

New

2021年11月　女性経営幹部人材サービス　㈱Waris と提携

KPI　ソリューション件数



5-1． 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

カスタマーコネクト部門

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

2022年3月

61エリア

- 統括店 29
- 独立店 32
- 出張所 1
- リテール店 41（個人向け拠点）
- パーソナル店 14（窓口特化拠点）

- ローンプラザ
- ATM 無料相互開放拡大
- デジタルチャネル

お客さまの利便性向上　生産性向上

2025年度

61→58エリア

- フルバンキング
- **法人向け拠点**
- **個人向け拠点**
- タブレット拠点・店舗内店舗
- **情報発信拠点**

- ローンプラザ
- ATM
- デジタルチャネル

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）

New

【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

2022年度 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

New 2022年度 情報発信拠点を開設（難波）

お客さま接点の拡大
共感の場
ファンづくり

ブランディング戦略

機能的価値＋情緒的価値向上

あなたの ラン&ラブ プロジェクト

5-1. 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マーとして、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

2024
うめきた2期

2025
大阪・関西万博

2030
SDGs

2021～
地域活性化事業

2019～
イノベーションファンド25

大企業9社がLP参画

2018～
イノベーション推進協議会

支援コンソーシアム
技術開発　知財戦略　施策支援　販路開拓　PR

2003～

助成金事業

ビジネスアイデアや研究開発のステージからの幅広い応募
実証支援資金の助成

企業ステージ
シード　アーリー　ミドル　レイター

2025年大阪・関西万博を契機とした地域活性化

- 「大阪パビリオン事業推進委員会」へ参画
  地元企業・スタートアップの成長に向けたチャレンジを支援

New　オープンイノベーションによるハブ機能の発揮

- 「事業基盤を持つ中堅企業」と「スタートアップの革新的テクノロジー」のマッチングによる新事業創出支援
  ➡「地域企業ネットワーク」×「スタートアップ・ベンチャー支援」

2019年～　イノベーションファンド25の投資実績

- 2021年度までの投資実績：累計14社

2003年～　ニュービジネス／イノベーション研究開発助成金

- 2021年度応募件数：173件（昨年対比＋14件）
  有識者による審査会を経て20件に採択プラン決定

産業・地域振興

New　取引先・地域のデジタル化・DX支援

- DXコンサルティング・デジタルツール導入支援
  「取引先・地域のデジタル化・DX支援」の専担チームを組成

New　店舗スペースを活用した子育てしやすいまちづくりの推進

- 2022年4月子育てひろば"だんでらいおん"を開設　×　豊能町

5 -2. 第5次中期経営計画を支える体制整備

お客さまの利便性向上と更なる業務効率化

- 2025年度1,800名体制を実現しながら、お客さまの利便性も同時に向上させるべく施策を実施
- 業務の効率化をデジタルツール活用と更なる事務集約化で実現。DXに向けた施策を展開

タブレットを活用したお客さまの利便性向上

窓口業務のタブレット対応業務拡大・機能向上 ▶ **窓口業務のタブレット化率　2022年3月時点77%**

- タブレットを活用し、お客さまの「書類の記入を不要」にするとともに、「手続き時間を大幅に短縮」
- タブレットで受付可能な業務は順次拡大していく

タブレット拠点（セルフ・少人数拠点） ▶ **現状1店　2025年14店計画**

見直し　→　一旦、導入拡大を見送り

1,800名体制に向けた営業店のスリム化・効率化推進

営業店のスリム化・効率化

New

攻めの店舗戦略　：店舗集約によるソリューション営業体制の強化

事務の集約（統括店に事務集約）、受電業務や相続業務など更なる集中化

デジタル化

事務の簡素化
- 決算書受付のデジタル化
- ペーパレス化の拡大（電子稟議）

非対面チャネル・コミュニケーション強化
- Web会議ツール、リモート営業ツール導入
- 社内コミュニケーションツールの導入（LineWorks）
- 住宅ローンの非対面受付・契約書の電子化

ロケーションフリー・テレワーク対応
- タブレット型PCの導入（2022年度　2,000台）

5 -2. 第5次中期経営計画を支える体制整備

Withコロナ、Aferコロナへの対応

当社グループは、お客さまおよび職員の健康と安心・安全、**エッセンシャルワーカー**としての責務を果たすべく、
さまざまな工夫の下、**地域の金融インフラ維持、地元中小企業・個人の資金繰り支援**に努めております。

安心してお取引いただくために

- ✓ タブレットでの取引メニュー拡充による店頭での事務処理時間を短縮
- ✓ Web面談ツールやチャットなどの活用を通じ、お客さまと非対面でのコミュニケーションを強化
- ✓ 職員の安全と健康を第一に考えながら、スプリット体制やテレワークなどの業務運営体制を継続

将来への備え

資金繰り支援継続（コロナ関連融資）

2021年5月※
3,642億円

※利子補給制度取組終了時点

「特別相談窓口」、「休日緊急相談窓口」の設置期間延長（～2022年9月末）

ニューノーマルに対応するソリューション（非対面）

法人ポータルサイト
池田泉州ビジネスゲート

口座照会、メール通知、各種サービスとの連携

- インターネットEB（法人IB）
- 池田泉州クラウドファクタリング powered by OLTA
  資金調達
- 池田泉州Big Advance （経営支援デジタルプラットフォーム）
  ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞ等

経営改善に向けたソリューション

事業承継ニーズ増加への対応

5-3. 人材戦略

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

新しい女性活躍のメルクマール

New
- 男女とも育児休業取得率 **100%**
  （計画期間2022年4月～2027年3月）

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

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）**

5 -3. 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	2023年度 計画	2025年度 計画
銀行本体人員	2,300名	2,250名	2,000名	1,800名
営業人員（営業店＋本部）	820名	820名	770名	720名
高付加価値のソリューション人材 （営業人員に占めるソリューション人材の割合）	**70名** **（8%）**	**104名** **（13%）**	230名→**250名** **（30%）**	270名→**290名** **（40%）**

＜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

（見直し後）2023年度

2020年度 40名 ▶ 2021年度 84名 ▶ **200名**

5-4. 資本・配当政策

株主還元方針

1株あたりの配当　7.5円以上 ➡ 10円以上

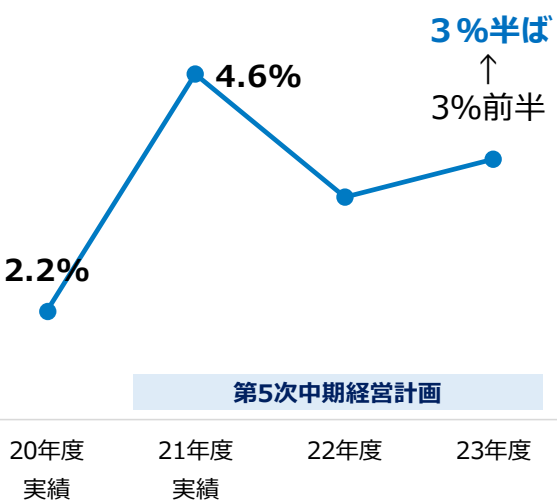
株主還元率　30%以上

資本政策

優先株250億円

当初計画通り 2022年7月コール期日到来時に取得・消却予定（コスト▲7.5億円）

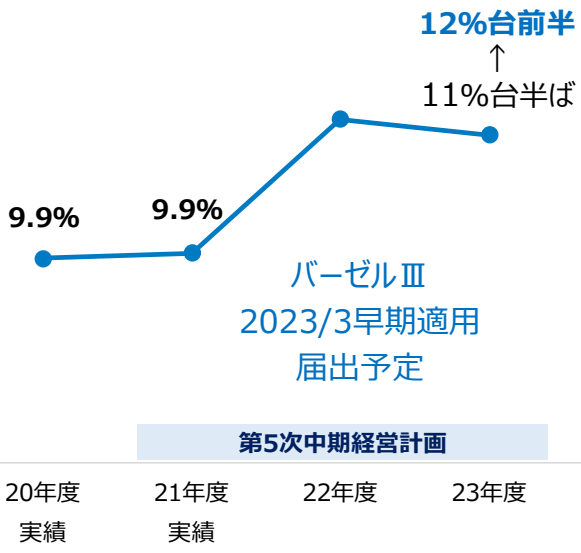
ROE



長期目標

安定的に5%以上

自己資本比率



2028年

バーゼルⅢ最終化完全実施後

10%程度

5 -5. 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） ｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ（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

New サステナビリティ体制の強化

池田泉州ホールディングス

サステナビリティ委員会

SX戦略室

New 気候変動（TCFD）への対応

気候変動が当社グループのビジネスに及ぼすリスクと機会を評価し、経営戦略やリスク管理へと反映させ、TCFD提言に基づく開示に努めていく

リスク※	移行リスク	与信関連費用の増加額　最大で30億円程度
	対象セクター	電力、石油・ｶﾞｽ・消耗燃料（石油小売・卸売含む）
	物理的リスク	与信関連費用の増加額　最大で50億円程度
機会	• 脱炭素化を支援する商品・サービス関連事業者、再生エネルギー事業者の事業機会の増加 • 自然災害対応のための企業の設備資金需要の増加	

※各種専門機関（TCFD、IEA等）のシナリオ等を基に分析

New サステナビリティ長期目標

CO2排出量削減目標※

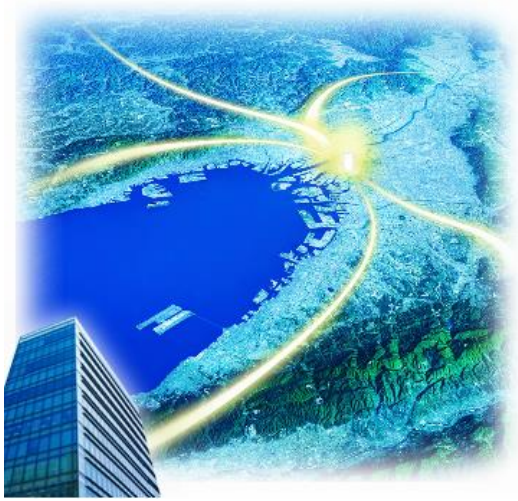
※2013年比
Scope1とScope2の合計

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

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

- 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。

池田泉州ホールディングス
SIHD