



2026年3月30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 代表執行役社長兼CEO 阪口 広一
(コード番号 8 7 1 4 東証プライム)
問合せ先 企画総務部長 藤本 康幸
(TEL 0 6 - 4 8 0 2 - 0 0 1 3)

パーパスの制定および「長期経営戦略」、「第6次中期経営計画」の策定について

株式会社 池田泉州ホールディングス（代表執行役社長兼CEO 阪口 広一、以下「当社」）は、当社グループのパーパスを制定し、向こう10年の「長期経営戦略」ならびに2026年度から2028年度までの3年間の計画期間とする「第6次中期経営計画」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. パーパスの制定、長期経営戦略策定の背景・策定プロセス

当社グループを取り巻く環境は、日本全体で人口減少や人手不足が進行する中、「金利のある世界」への移行も相まって、今後一段と熾烈な競争が予測される、変化の激しい状況にあります。このような環境下において、変化への対応力を高め、地域への貢献と持続的な利益成長を実現し、ステークホルダーの皆さまからの信託を一層確かなものとしていくためには、当社グループが社会といかに向き合うのかという基本的な価値観や方向性を、あらためてグループ全職員で共有することが不可欠です。

2024年11月より、当社グループの若手職員からメンバーを公募し、プロジェクトチームを立ち上げ、パーパスおよび長期経営戦略の検討を開始しました。グループ全職員を巻き込みながら、プロジェクトチームからの提言を踏まえ、取締役会での議論を重ね、この度、パーパスを制定し、長期経営戦略を策定しました。

2. パーパス

とことん向き合い、ぐつぐつ追い求め、あしたをまっさきに切り拓く^{ひら}
～もっとおもしろく、もっといきいきと～

パーパスに込められた想いを端的に表現するメッセージ（タグライン）

あしたに、わくわくを。

当社グループのパーパスは、当社グループらしさを込めた「未来に掲げる志」であり、「向かう方向に進むうえでの拠りどころ」です。一方、当社グループの経営理念は、創業のころとしての「変わることのない価値観」を体現しており、パーパスと併存し、相互に補完し合う関係にあります。

（パーパス、タグラインに込めた想いについては、添付資料をご覧ください）

※経営理念

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

3. 長期経営戦略

長期経営戦略は、Vision' 25の次の10年を見据え、パーパスで掲げたもっとおもしろく、もっといきいきとした未来を実現するためのロードマップです。10年後の外部環境分析や、10年後もお客さまが求める提供価値は何かということを徹底的に議論し、長期ビジョン（10年後目指す姿）を定めました。当社グループのマテリアリティに関しても、以下の6つに整理しました。

(1) 長期ビジョン（10年後目指す姿）

お客さま本位の金融サービスと広範なアライアンスを基盤に、徹底したソリューションの深化に挑戦し続けます。大阪・関西のハブとなり、“皆さまのあしたを描くパートナーとして、まっさきに選ばれる存在”を目指し、地域と共に持続的な成長を実現します。

(2) マテリアリティ

- ①大阪・関西企業の持続的な成長
- ②おもしろく、いきいきとした暮らしへの貢献
- ③地域社会との共創・共生
- ④パーパスを基軸とした人的資本経営
- ⑤DXによる生産性向上とサービス高度化
- ⑥健全で強靱な経営基盤の確立

今回特定したマテリアリティを重点戦略に反映させ、当社グループの持続的な成長を実現し、安定的に資本コストを上回るROE10%以上を実現します。

4. 第6次中期経営計画 「パーパスで拓く、新たなステージ ～速く、深く、共に～」

(1) 概要

第6次中期経営計画は、10年後目指す姿からのバックキャスト、足元の環境変化を踏まえたフォアキャスト、双方のアプローチから策定しました。持続的な成長実現に向けた土台作りの3年間として、「スピード感ある組織×シェア拡大」により、最終年度の2028年度にROE10%、HD連結当期純利益が2025年度の約2倍となる水準を目指してまいります。

(2) 計画期間

2026年度～2028年度（3年間）

(3) 重点戦略

価値創造・成長戦略	地域密着型ソリューション営業の追求	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪マーケットの深堀り、B/Sコントロール、BaaS事業 （法人）大阪市内を主要ターゲットとした新規活動、マーケットに応じたメイン化推進 （個人）店舗・人材を活かしたセグメント営業
	収益構造の多様化	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継・M&A、LBOローン ・エクイティビジネス ・有価証券運用
	サステナビリティ・地域課題解決型金融の展開	<ul style="list-style-type: none"> ・地域・社会課題の解決に資する投融資・サービスを強化
経営基盤強化戦略	人的資本経営と組織変革の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ER（職員との関係性）強化を通じたエンゲージメント向上
	デジタル戦略の推進・生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客接点強化・利便性向上 ・生成AIの活用
	企業価値向上に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・コストコントロール ・資本配当政策

(4) 目標経営指標

	2028年度 (計画最終年度)
HD連結当期純利益	300億円
ROE	10%
自己資本比率 (バーゼルⅢ最終化ベース)	9%半ば
コアOHR (池田泉州銀行単体) (政策金利の前提)	55%以下 (1.25%)

以 上

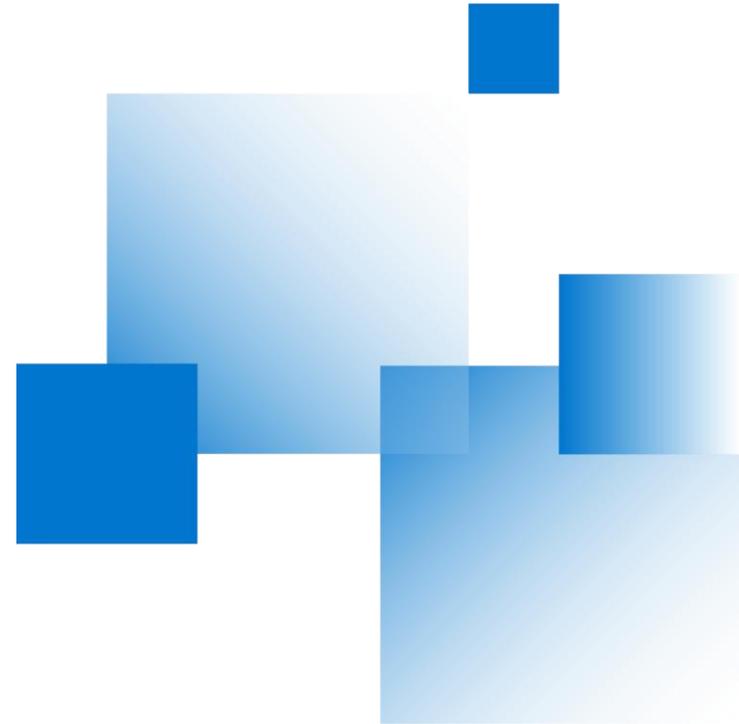
長期経営戦略

第6次中期経営計画

2026年3月30日



池田泉州ホールディングス



▶ 2026年3月、自分たち“らしさ”を改めて見つめ直し、“**未来に掲げる志**”としてパーパスを制定。

とことん向き合い、ぐつぐつ追い求め、あしたをまっさきに切り拓く^{ひら} ～もっとおもしろく、もっといきいきと～

3つの言葉に込めた想い

『とことん向き合い』

お客さま一人ひとりの想いに真っすぐに向き合う、私たちの“対話”の姿勢が込められています。丁寧に耳を澄まし、本音で語り合いながら、まだ見ぬ夢や可能性の芽をともに見つけていきます。

『ぐつぐつ追い求め』

情熱を持って共創に取り組む、私たちの姿勢を示しています。多様な企業やお客さまと垣根を越えてつながり、知見やアイデアを混ぜ合わせ、複雑な課題を解決する突破口を見出していきます。

『あしたをまっさきに切り拓く^{ひら}』

誰よりも先に変化に挑み、道なき道を切り拓く挑戦を通じ、私たちは未来の「あたりまえ」をカタチにしていきます。

サブタイトル『～もっとおもしろく、もっといきいきと～』は、私たちが実現したい未来

商人の街・大阪に根ざす私たちだからこそ生まれるエネルギーで、あしたに新たなわくわくを届け、人々の心や暮らしを明るく照らしていきます。



経営理念体系（パーパス、タグライン、10年後目指す姿）

▶ 経営理念、パーパスを体現する長期経営戦略（10年後目指す姿）を策定。

存在
意義

経営理念

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



パーパス

とことん向き合い、ぐつぐつ追ひ求め、
あしたをまっさきに切り拓く
～もっとおもしろく、もっといきいきと～



タグライン

（パーパスに込められた想いを端的に表現）

あしたに、わくわくを。

あなたの夢を応援するために、
私たちはそばにいます。
楽しい時も、大変な時も、
いちばん頼れる存在でいるために、
同じ温度、同じ目線で
一人ひとりに寄り添います。

私たちの挑戦が、
あなたの夢への一歩につながるように。
未来を見つめ、知恵を出し合い、
気づきの先にある可能性を
広がっていきます。

私たちからわきだす
取り組みの一つひとつが、
わくわくするあしたにつながる。
池田泉州ホールディングスグループは、
これからも皆さまと共に、
地域と人をわかせていきます。

長期
ビジョン
10年後
目指す姿

長期経営戦略

- お客さま本位の金融サービスと広範なアライアンスを基盤に、徹底したソリューションの深化に挑戦し続けます。大阪・関西のハブとなり、“皆さまのあしたを描くパートナーとして、まっさきに選ばれる存在”を目指し、地域と共に持続的な成長を実現します。

経営計画
目指す姿
実現の
成長戦略

第6次中期経営計画

（FY26～FY28）

パーパスで拓く、新たなステージ ～速く、深く、共に～

外部環境、マテリアリティの整理

▶ 目指す姿、外部環境変化を踏まえ、当社のマテリアリティ（重要経営課題）を以下の6つに整理。

外部環境 PEST分析

Politics

多様な働き方
人材流動化

地政学リスク

Economics

労働力不足
人材獲得競争

企業数減少
スタートアップ増加

Society

少子高齢化
生産年齢人口減

脱炭素、ESG
大阪IR

Technology

生成AI・ロボットの
浸透

NFT・XR・6G

ステークホルダーに与える影響

お客さま 法人

- ・事業承継
- ・人手不足/専門人材獲得競争
- ・DX対応

お客さま 個人

- ・介護、相続への対応
- ・ライフステージに応じた資産運用、
資産寿命の延伸
- ・キャッシュレス決済の浸透

地域

- ・経済規模の縮小
- ・デジタル社会への対応

職員

- ・働き方の自由な選択
- ・人材の流動性が活発化する中、
自己成長の場としての期待
- ・成果に見合う処遇

株主

- ・企業価値（時価総額）の向上
- ・株主還元における配当重視
- ・企業の環境配慮、公共性

当社のマテリアリティ

大阪・関西企業の持続的な成長

おもしろく、いきいきとした暮らしへの貢献

地域社会との共創・共生

パーパスを基軸とした人的資本経営

DXによる生産性向上と
サービス高度化

健全で強靱な経営基盤の確立

長期経営戦略全体像、第6次中期経営計画の位置づけ

▶ 目指す姿に向け、フォアキャスト、バックキャスト双方のアプローチから長期経営戦略、当初3年の第6次中期経営計画を策定。

経営理念

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



パーパス

とことん向き合い、ぐつぐつ追ひ求め、あしたをまっさきに切り拓く
～もっとおもしろく、もっといきいきと～



あしたに、わくわくを。

マテリアリティ

大阪・関西企業の持続的な成長

おもしろく、いきいきとした暮らしへの貢献

地域社会との共創・共生

パーパスを基軸とした人的資本経営

DXによる生産性向上とサービス高度化

健全で強靱な経営基盤の確立

長期経営戦略

第6次中期経営計画 (FY26～FY28)

パーパスで拓く、新たなステージ ～速く、深く、共に～

フォア
キャスト

バック
キャスト

FY28 ROE **10%**

価値創造・成長戦略

経営基盤強化戦略

- 地域密着型ソリューション営業の追求
- 収益構造の多様化
- サステナビリティ・地域課題解決型金融の展開
- 人的資本経営と組織変革の推進
- デジタル戦略の推進・生産性向上
- 企業価値向上に向けた取り組み

10年後目指す姿

安定的に資本コストを上回る
ROE実現
(安定的に10%以上)

- 徹底したソリューションの深化に挑戦
- 皆さまのあしたを描くパートナーとして、まっさきに選ばれる存在
- 大阪・関西と共に持続的な成長

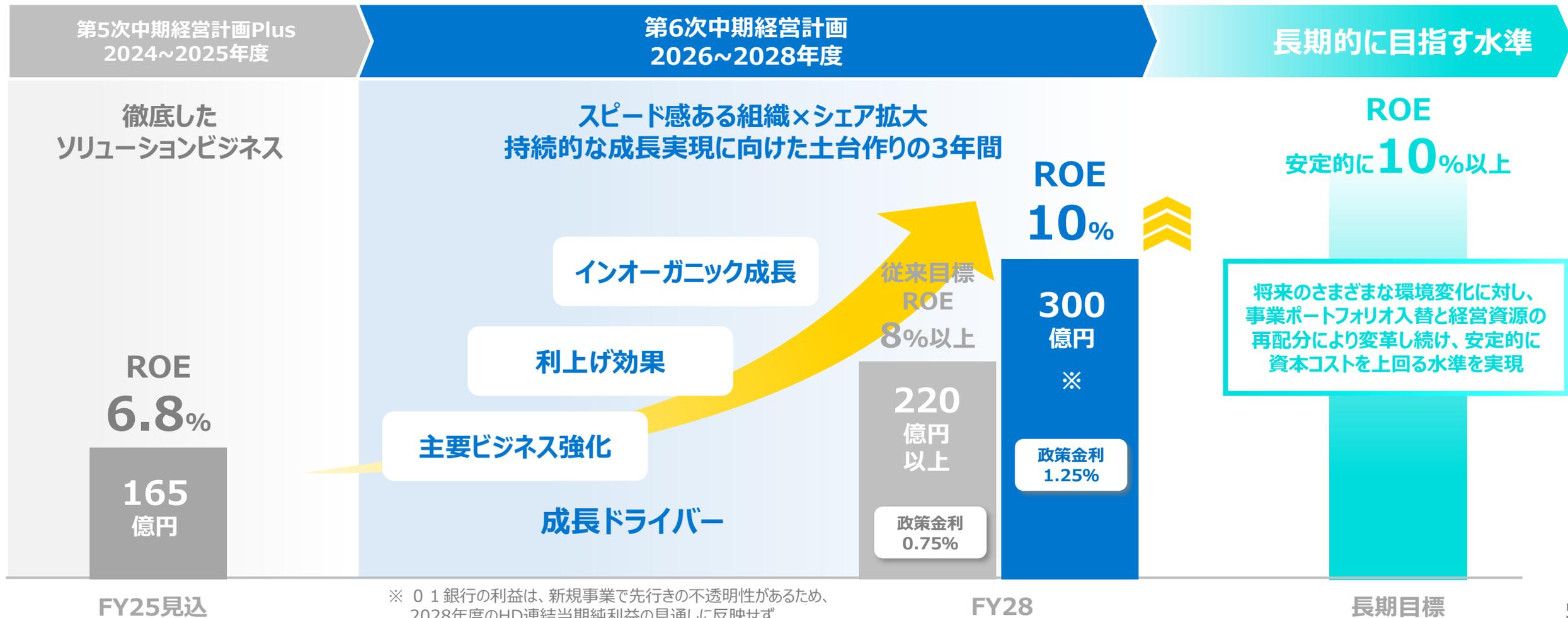
第5次
中期
経営計画
Plus
(FY24～
FY25)

当社の利益成長

▶ 2028年度のROE目標を10%に引き上げ。長期的には、安定的に資本コストを上回るROE（安定的に10%以上）を目指す。

2028年度の政策金利を1.25%（現状0.75%）を前提とし、ROE10%、HD連結当期純利益300億円を目標。目標経営指標は、今後の政策金利動向等の環境変化に応じて更新していく。

- マーケットニーズと一定のケイパビリティがあるビジネスに対し、オーガニック+インオーガニックの成長を加速させる
- 利上げ効果に加え、金利サイクルを効果的に収益に取り込むB/Sコントロールを進める



※ 0 1 銀行の利益は、新規事業で先行きの不透明性があるため、2028年度のHD連結当期純利益の見通しに反映せず

第6次中期経営計画の概要 重点戦略と目標経営指標

▶ 主要ビジネス強化、収益構造多様化（オーガニック+インオーガニック※）により、持続的な成長基盤をさらに拡大していく。

第6次中期経営計画（FY26～FY28） パーパスで拓く、新たなステージ ^{ひら} ～速く、深く、共に～

「スピード感ある組織×シェア拡大」 持続的な成長実現に向けた土台作りの3年間

重点戦略		目標経営指標
価値創造・成長戦略	地域密着型ソリューション営業の追求 <ul style="list-style-type: none"> ■ 大阪マーケットの深堀り、B/Sコントロール、BaaS事業 (法人) 大阪市内を主要ターゲットとした新規活動、マーケットに応じたメイン化推進 (個人) 店舗・人材を活かしたセグメント営業 	【政策金利の前提】 1.25%
	収益構造の多様化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 事業承継・M&A、LBOローン ■ エクイティビジネス ■ 有価証券運用 	2028年度
	サステナビリティ・地域課題解決型金融の展開 <ul style="list-style-type: none"> ■ 地域・社会課題の解決に資する投融資・サービスを強化 	HD連結当期純利益 300億円
経営基盤強化戦略	人的資本経営と組織変革の推進 <ul style="list-style-type: none"> ■ ER（職員との関係性）強化を通じたエンゲージメント向上 	ROE 10%
	デジタル戦略の推進・生産性向上 <ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客接点強化・利便性向上 ■ 生成AIの活用 	自己資本比率 9%半ば (バーゼルⅢ最終化ベース)
	企業価値向上に向けた取り組み <ul style="list-style-type: none"> ■ コストコントロール ■ 資本配当政策 	コアOHR 55%以下 (池田泉州銀行単体)

※インオーガニック・・・戦略的投資・同業他業とのアライアンスにより、主要ビジネスの強化、事業領域の拡大を推進する

▶ 大阪中央エリア中心に、営業人員投入、新規・メイン化推進活動を強化。大阪市内店舗貸出残高1兆円を目指す。

セグメント

大企業
中堅企業

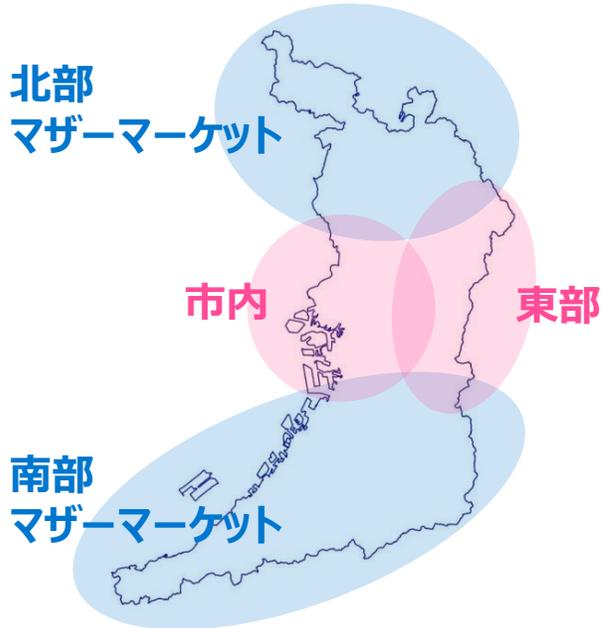
中小企業
年商3億円
以上
約6,000先

中小企業
全体
約2万先

収益物件融資先
約4,000先

小規模先
約6,000先

- **大企業・上場企業向け取引深耕融資ファンド（年間約450億円）にて推進**
本ファンドを入口に取引深耕を図ることでM&A案件対応、PEファンドを介した買収案件対応等、より高度なソリューションにつなげていく
- **経済密度の高い大阪中央への資源投入（大阪市内中心に営業担当増員）**
- **事業性貸出推進サポート部署新設**



大阪市内新規活動強化

・法人営業**40名増員**（220名→260名）

マーケットに応じたメイン化推進

・大阪市内、東部のシェアアップ

<大阪府メインバンクシェア（2025年）>

市内	北部	東部	南部
8位	5位	11位	2位

（出所）帝国データバンク 大阪府・「メインバンク」動向調査（2025年）

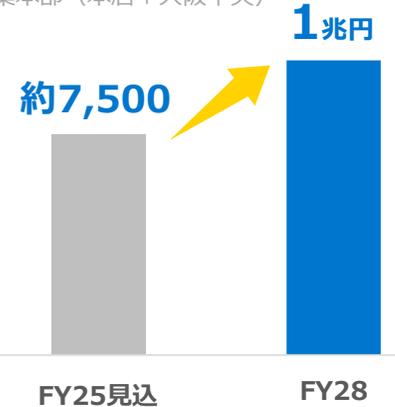
ソリューション営業の深化

- 事務効率化（融資稟議AI活用等）推進、人員捻出

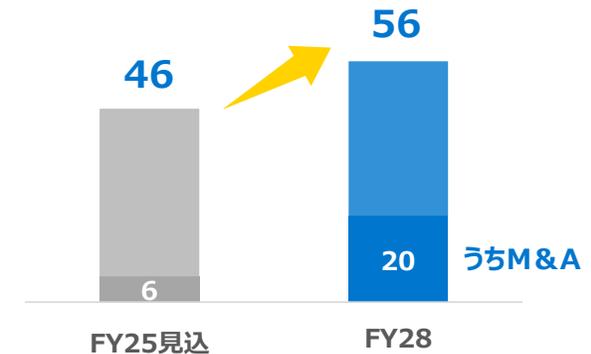
計数計画

大阪市内店舗※貸出残高（億円）

※2営業本部（本店+大阪中央）



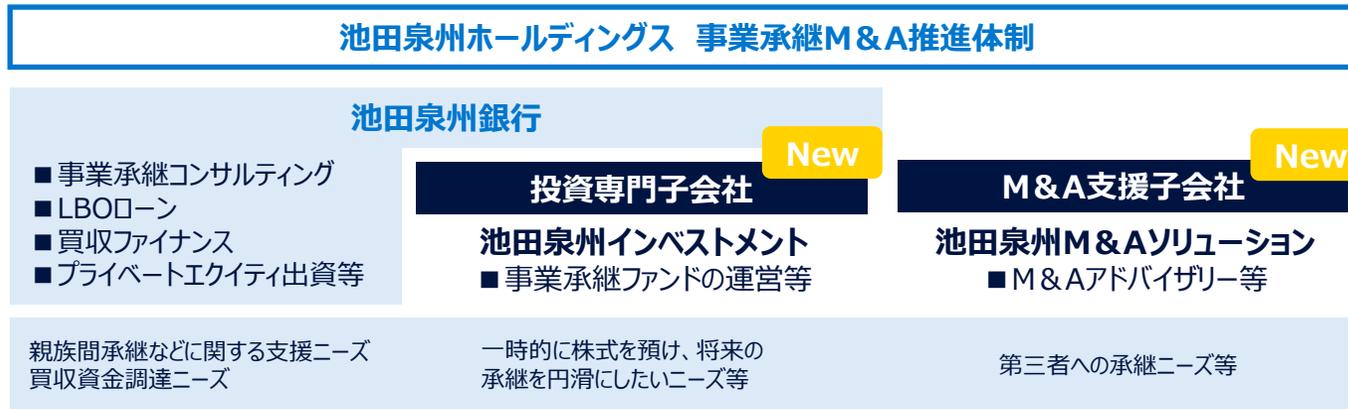
法人ソリューション収益（億円）



▶ 徹底したソリューションを深化、事業承継や地元上場企業支援など地域金融力強化につながるファイナンスや支援メニューの拡大。

強化する主な施策

- **事業承継関連ファイナンス拡大。LBO推進と審査体制強化**
- **M&A支援子会社、投資専門子会社設立（2026年1月）。各機能を有機的に連携させることで、地域企業のニーズに応じた柔軟な事業承継支援を実施**



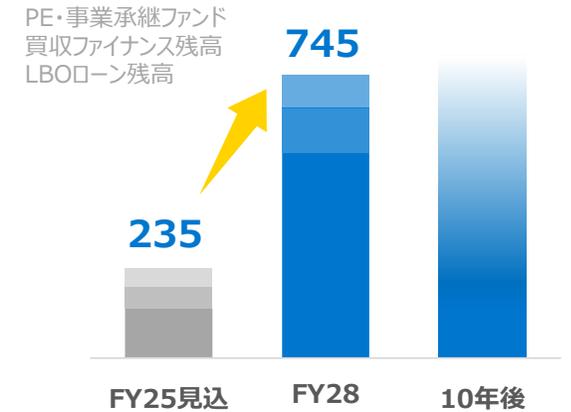
- **事業承継ファンドの増額、PEファンドへのLP出資継続**
 - **上場企業向けエクイティファイナンス（外部連携、PIPEsファンド）**
 - **ベンチャー出資**
- 戦略的投資・同業他業とのアライアンスにより、主要ビジネスの強化、事業領域の拡大を推進する

エクイティビジネス

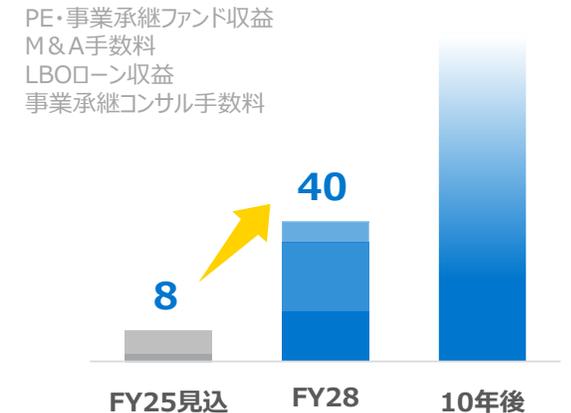
インオーガニック

計数計画

事業承継関連アセット（億円）



事業承継関連収益（億円）

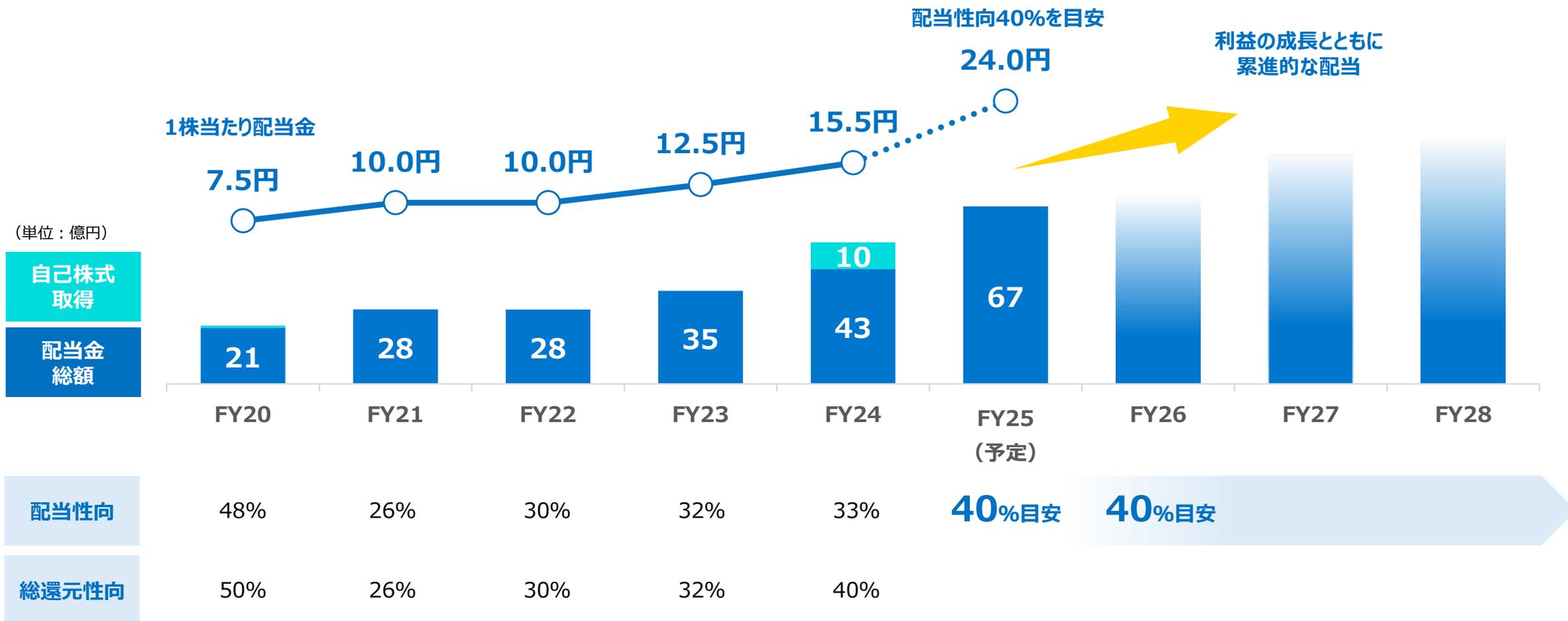


株主還元

▶ 自己資本の充実、成長投資、株主還元のバランスの取れた運営を目指す。株主還元は**配当性向40%を目安**に実施予定。

株主還元方針

配当性向40%を目安。利益の成長とともに累進的な配当を行い、自己株式の取得は機動的に実施する。



グループのブランドパーソナリティ、ブランドスタイル

▶ パーパスを基軸に、社内外のステークホルダーからの共感獲得を目指し、「ブランドパーソナリティ」、「ブランドスタイル」を制定。

ブランドパーソナリティ

パーパスをどのように体現するかを定義する
「SIHDグループらしさ」



Human
Ambitious
Progressive
Original

地域の一員として、まっすぐな心で向き合う。
何事にも、覚悟と熱意を持って取り組む。
未来を見据え、まっさきに挑戦する。
共創の起点となり、独自の価値を生み出す。

ブランドスタイル

パーパスとブランドパーソナリティに基づき、
ブランド像を可視化したデザイン



人と価値が融合し、進化する世界

池田泉州ホールディングスグループには、人と人、産業と文化、異なる価値が出会い、交わり、溶け合うチャンスがある。無数の点は、それぞれの人や企業、想いの象徴。多様な個性やアイデアが響き合い、新しい可能性が生まれるとき、地域は進化する。その融合の連続が、地域を、そして日本を動かしていく。



あしたに、わくわくを。

- 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。

