



2018年4月2日

各位

株式会社りそなホールディングス
(証券コード:8308)
株式会社関西みらいフィナンシャルグループ
(証券コード:7321)
株式会社関西アーバン銀行
株式会社近畿大阪銀行
株式会社みなと銀行

**株式会社関西みらいフィナンシャルグループの東京証券取引所市場第一部への上場及び
株式会社関西アーバン銀行、株式会社近畿大阪銀行、株式会社みなと銀行の経営統合完了のお知らせ**

昨日、株式会社関西みらいフィナンシャルグループ(以下、「関西みらいフィナンシャルグループ」)は、東京証券取引所市場第一部に上場いたしました^{注1}。これにより、かねてより進めておりました株式会社関西アーバン銀行(以下、「関西アーバン銀行」)、株式会社近畿大阪銀行(以下、「近畿大阪銀行」)及び株式会社みなと銀行(以下、「みなと銀行」)の経営統合が完了し、関西みらいフィナンシャルグループは本邦有数にして関西最大規模の地域金融グループとして新たな一步を踏み出しました。

ここに謹んでご報告申し上げますとともに、今後の目指すビジョンをまとめた「関西みらいフィナンシャルグループの目指すビジョン」を公表いたしましたのでお知らせいたします。

関西みらいフィナンシャルグループは、マザーマーケットである関西における圧倒的なプレゼンスを礎に、関西アーバン銀行、近畿大阪銀行及びみなと銀行がこれまで培ってきたお客さま及び地域社会との関係をはじめとする各社の強みを深化させるとともに、りそなグループの一員として、信託・不動産機能やオペレーション改革などの同グループの高度なノウハウを活用することで、お客さまにとって真に役に立つ新たなサービスを提供し、関西の未来とともに歩む金融グループとして関西経済への深度ある貢献を実現してまいります。

また、新規上場の詳細につきましては、株式会社日本取引所グループのウェブサイト(<https://www.jpx.co.jp/>)、関西みらいフィナンシャルグループの詳細につきましては、関西みらいフィナンシャルグループのウェブサイト(<https://www.kmfg.co.jp/>)をご覧ください。

なお、関西みらいフィナンシャルグループの2018年3月期の連結業績予想等につきましては決定次第公表する予定です。

注1 東京証券取引所市場第一部上場に伴う売買開始日は本日2018年4月2日となります。

以上

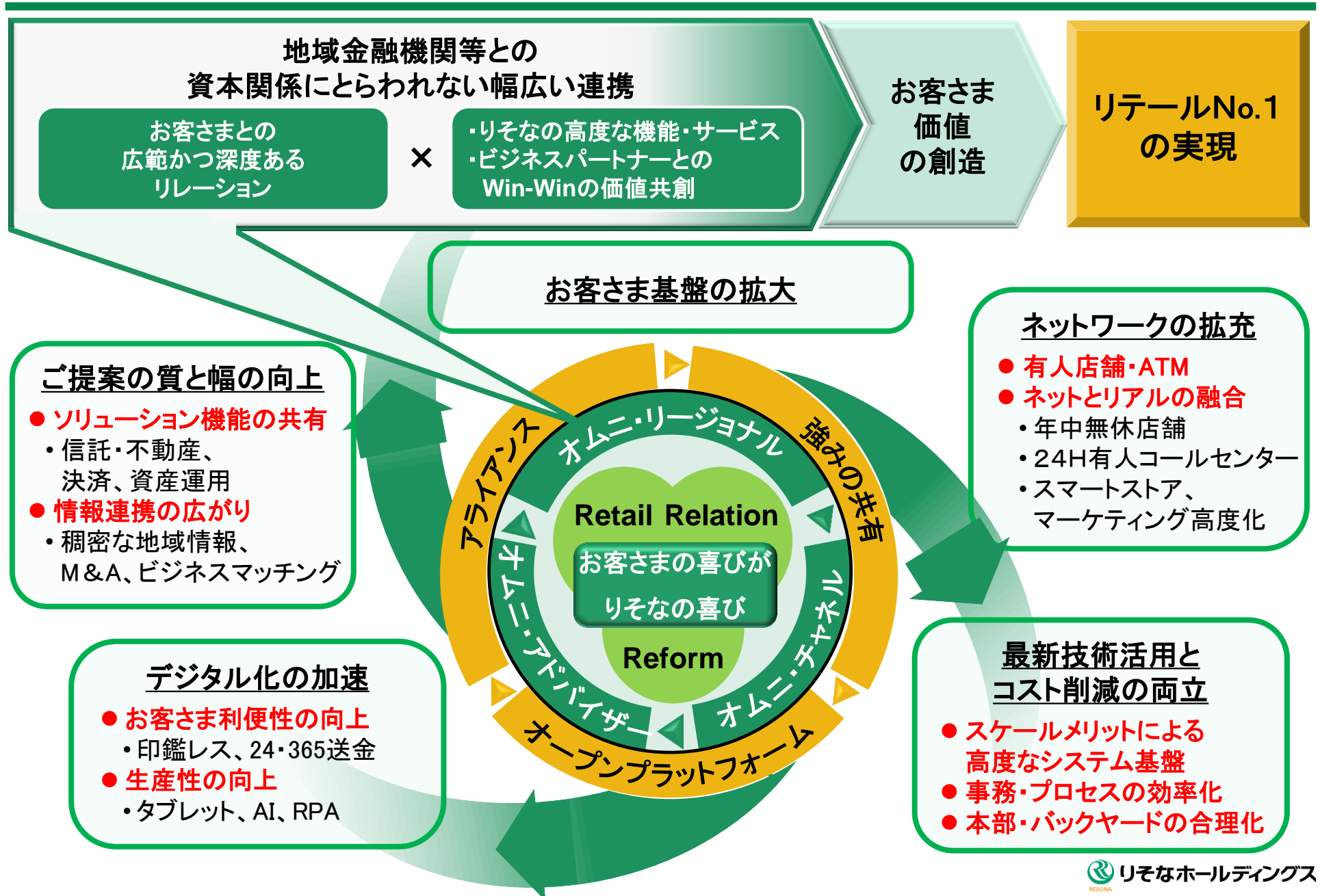
りそなHDの広がるネットワーク



りそなホールディングス

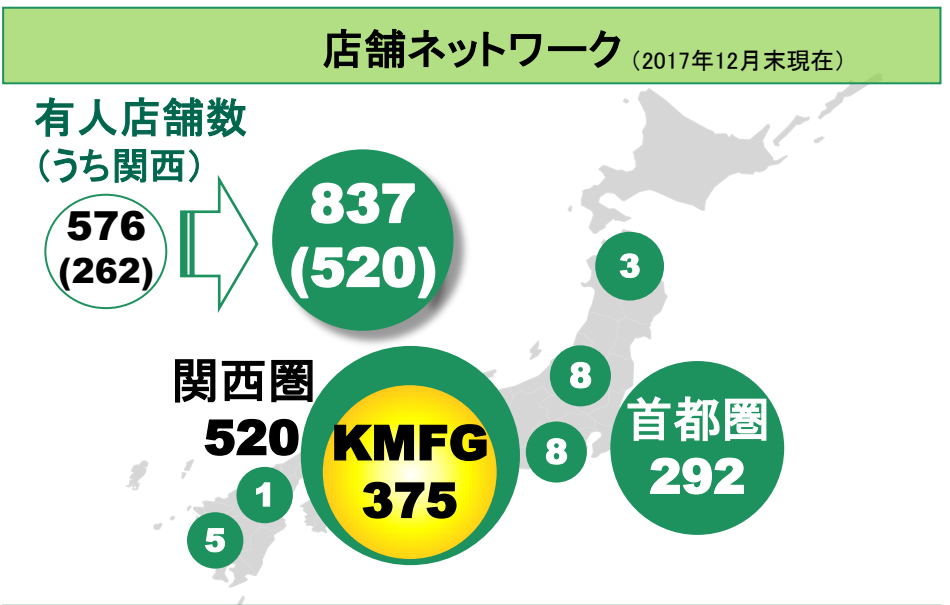
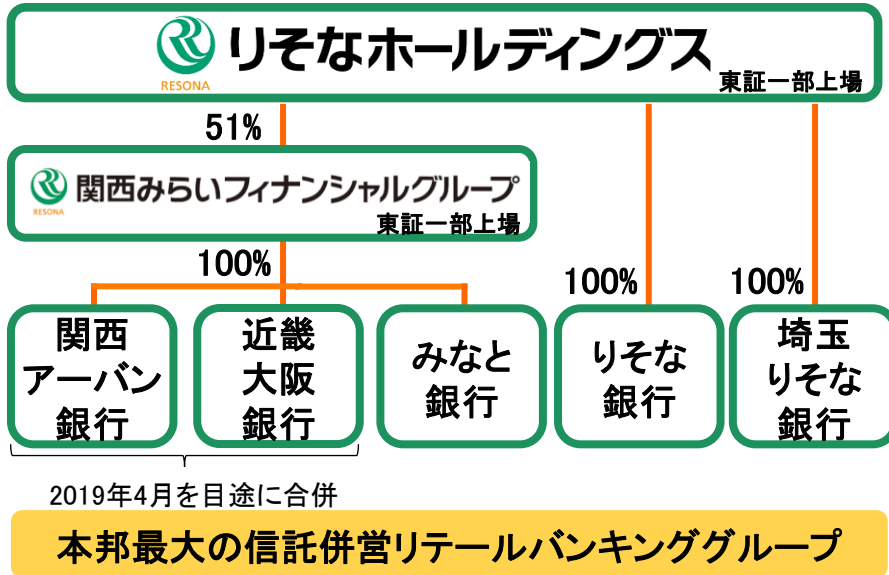
2018年4月1日

リテールNo.1の実現

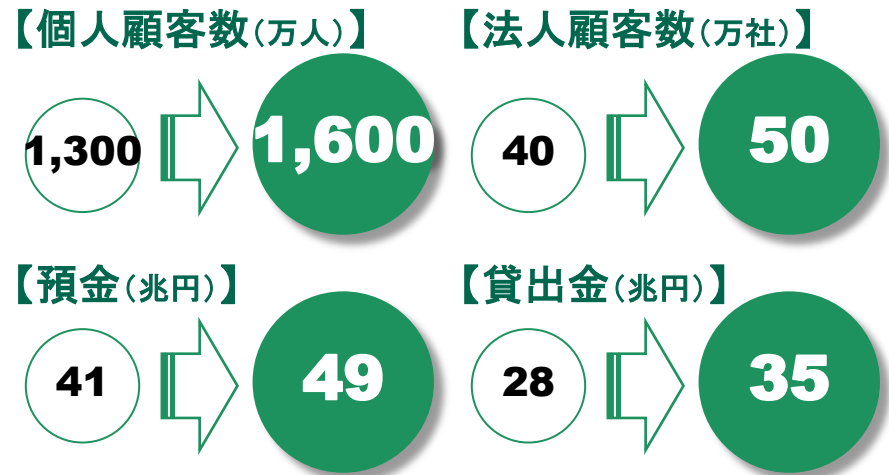


関西最大の営業基盤の獲得

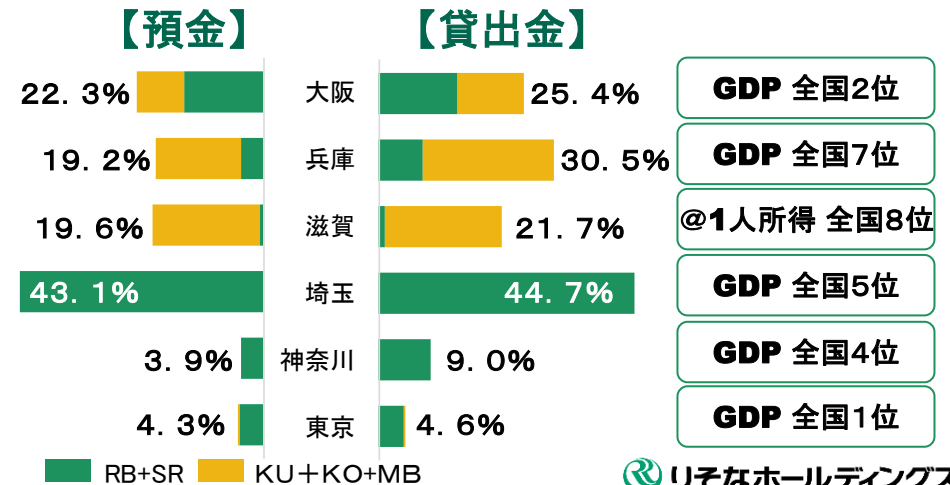
本邦最大のリテール金融サービスグループの地盤を強化



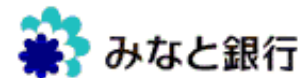
お客さま基盤と業容



マーケットシェア (2017年12月末現在)

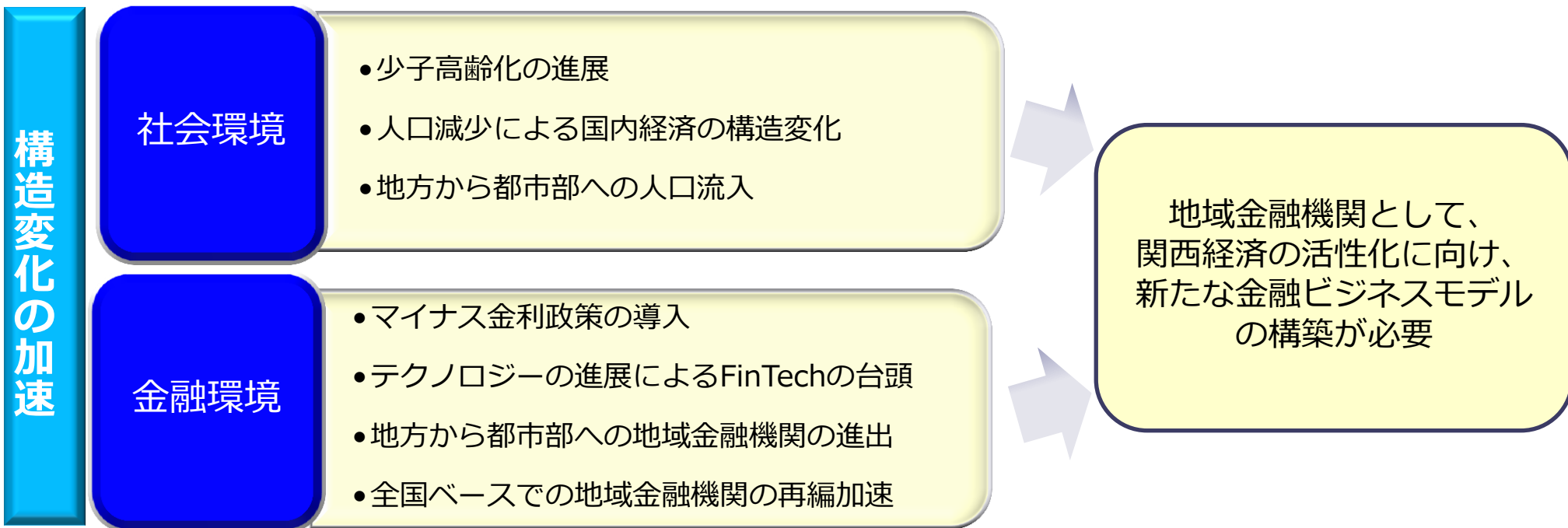


関西みらい F Gの目指すビジョン



2018年4月1日

1. 経営統合に至った背景




新銀行グループの創設

関西の未来とともに歩む新たなリテール金融サービスモデル

 **関西みらいフィナンシャルグループ**
RESONA

 **関西アーバン銀行**

 **近畿大阪銀行**
RESONA

 **みなと銀行**

2. 関西みらいF Gの会社概要

会社名	株式会社関西みらいフィナンシャルグループ
本店所在地	大阪府中央区備後町2丁目2番1号
代表者	代表取締役兼社長執行役員 菅 哲哉 代表取締役 橋本 和正 代表取締役 服部 博明 代表取締役 中前 公志
資本金	295億円
役職員数（単体）	505名（取締役9名、執行役員15名、従業員481名）
機関設計	監査等委員会設置会社
設立日	2017年11月14日
大株主および持分比率	りそなホールディングス 51%
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部

3. 関西みらいFGの経営理念・目指すビジネスモデル

グループ 経営理念

関西の未来とともに歩む金融グループとして、

- お客さまとともに成長します。
- 地域の豊かな未来を創造します。
- 変革に挑戦し進化し続けます。

統合各社が長年培ってきたお客さま及び地域社会との関係を深化させるとともに、社員が大きなやり甲斐と誇りをもって働く、本邦有数にして関西最大の地域金融グループを目指してまいります。

目指すビジネスモデル

関西の未来とともに歩む 新たなリテール金融サービスモデル

◆ 地域社会の発展・活性化への貢献	・ 各行が培ってきた強みの共有 ・ ワンストップで高度な金融サービス、ソリューションの提供
◆ 生産性とお客さま利便性の両立	・ オペレーション改革のノウハウ共有 ・ 事務、システムの統合等
◆ 本邦有数の金融ボリュームに相応しい収益性・効率性・健全性の実現	・ 活力ある関西市場のポテンシャル ・ お客さま基盤拡充による優位性

4. 関西みらいFGとりそなグループの地域における存在感

お客さま基盤 (各行単純合算)

【法人のお客さま数】

【個人のお客さま数】



業 容

【預金残高】

【貸出金残高】

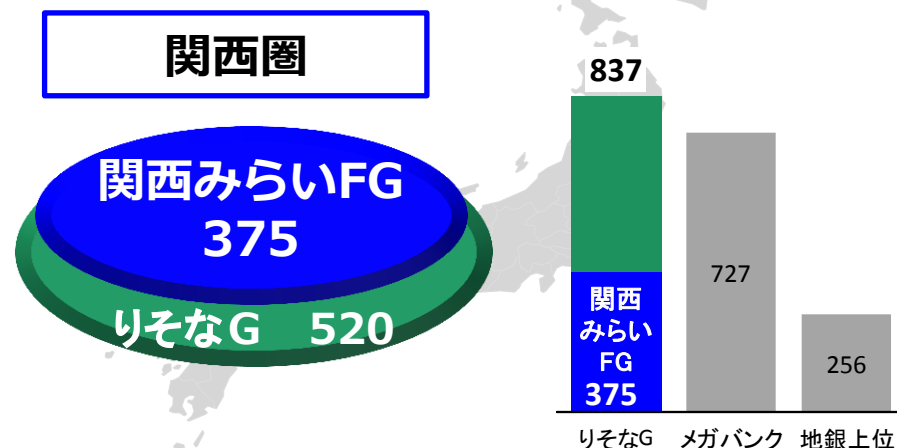


預 金 ・ 貸 出 金 シ ェ ア

		関西みらいFG	りそなG
大阪府	預金	8.3%	22.3%
	貸出金	11.7%	25.4%
兵庫県	預金	15.1%	19.2%
	貸出金	22.6%	30.5%
滋賀県	預金	19.0%	19.6%
	貸出金	20.5%	21.7%

店舗ネットワーク（有人店舗数）

全国：りそなG 837



※日本銀行「都道府県別預金・現金・貸出金」統計を基にりそなHD・関西みらいFGが作成

5. 関西みらいFG各社の業績（2016年度及び2017年度第3四半期）

【損益】

単位：億円

	2016年度				2017年度第3四半期			
	3行 単純合算	関西ア-バン	近畿大阪	みなと	3行 単純合算	関西ア-バン	近畿大阪	みなと
業務粗利益	1,482	607	434	441	1,115	454	354	306
資金利益	1,205	543	330	332	917	399	277	241
うち預貸金利益	1,108	532	289	287	791	384	199	208
役務取引等利益	189	40	77	72	164	39	68	57
経費	▲1,132	▲420	▲376	▲336	▲841	▲311	▲276	▲254
うち人件費	▲598	▲226	▲196	▲177	▲448	▲168	▲147	▲134
実質業務純益	350	187	57	106	274	144	78	52
税引き後当期利益	281	140	75	66	242	107	82	53

【業容】

	2016年度				2017年度3四半期			
	3行 単純合算	関西ア-バン	近畿大阪	みなと	3行 単純合算	関西ア-バン	近畿大阪	みなと
貸出金残高	88,226	38,698	24,406	25,122	88,274	39,328	23,881	25,065
うち一般貸出金	46,307	18,182	12,222	15,903	46,243	18,436	11,869	15,939
うちローン	41,102	20,304	12,151	8,647	41,301	20,707	11,986	8,607
預金残高（含NCD）	106,547	41,965	32,945	31,636	109,395	42,802	33,914	32,679

注) 2017年度実績については確定次第お知らせいたします。

6. 関西みらいFGの目指す姿

2018年度
(1年目)

2019年度
(2年目)

2020年度
(3年目)

2021年度
(4年目)

2022年度
(5年目)

第1次
中期経営計画
(予定)

第2次
中期経営計画
(予定)

- 関西の地域経済・社会に欠かせない圧倒的な存在感の実現
- 経営統合によるシナジー効果の最大発揮

営業シナジーの発揮
(3行の強みの横展開、りそなグループの機能・顧客基盤の活用)

営業シナジーの極大化

システム統合対応

りそな共有プラットフォームの活用

合併対応

店舗ネットワークの再構築、営業部門への人員再配置



関西みらいフィナンシャルグループ

■ 5年後の目指す姿

お客さまから
「なくてはならない」
とだけ思っただけの銀行グループ

■ 経営指標の水準

《2022年度》

貸出金 残高	10.5兆円
預金 残高	12兆円
実質業務 純益	700億円
OHR	60%未満

7. 主な経営指標

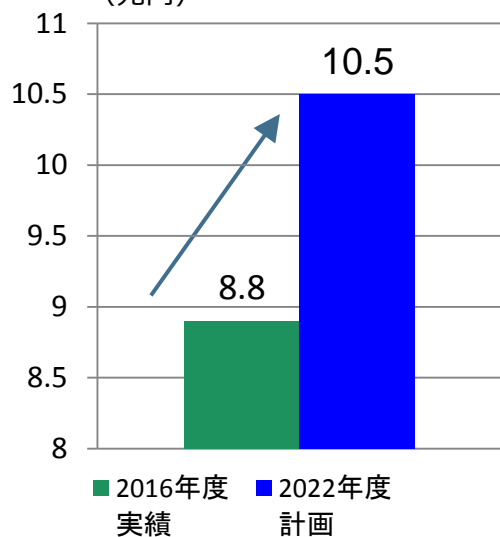
名実ともに“関西トップ”と評価いただける地銀グループへの飛躍

- 金融仲介機能のさらなる発揮による、地域社会発展への深度ある貢献の実現
- お客さまへの金融サービス機能拡充によるお客さま基盤の充実
- 高いソリューション力を源泉とした収益力による安定的な経営基盤の構築
- 経営統合によるトップライン収益の増強、並びにオペレーション改革の促進による徹底した経費コントロールの実施による高効率経営の実現

圧倒的な存在感の実現

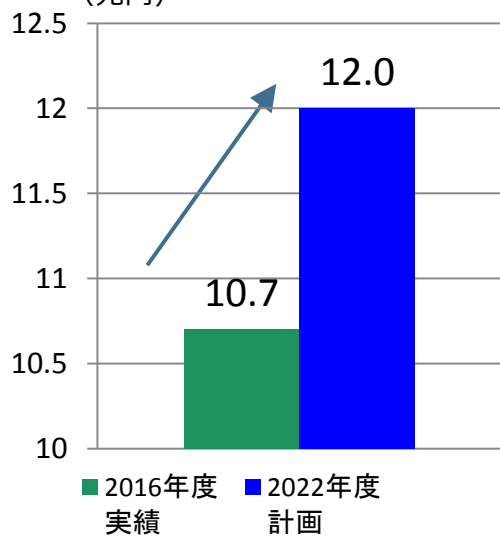
貸出金残高

(兆円)



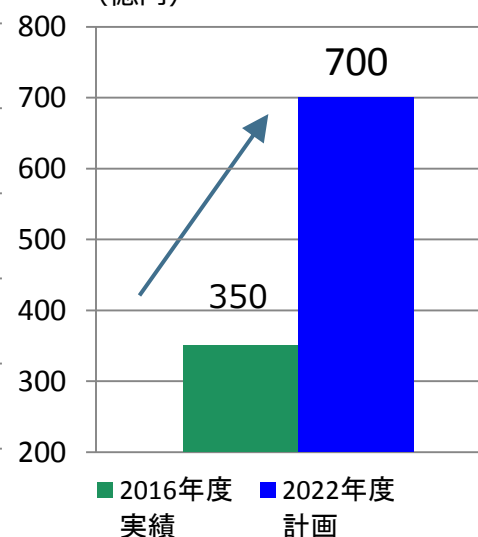
預金残高

(兆円)

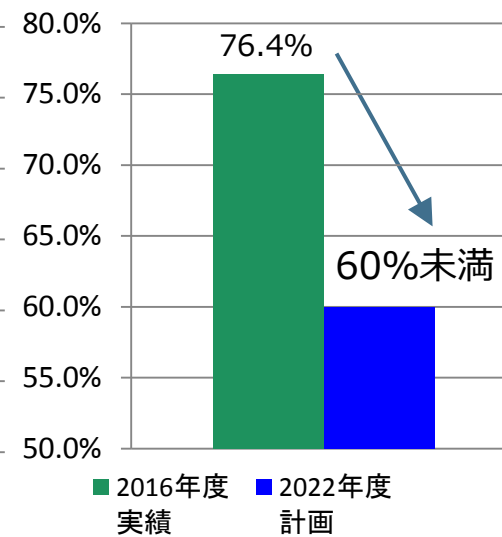


実質業務純益

(億円)



OHR



8. 関西みらいFGの基本戦略（1）

◆ 地域社会の発展・活性化への貢献

- (1) 各行が培ってきた強みの共有
 - 強みの横展開により、統合3行における「経営基盤」、「お客さまへのサービス提供力」の極大化
- (2) ワンストップで高度な金融サービス、ソリューションの提供
 - 信託・不動産機能を活用したお客さまに真に役立つ承継ソリューション等の提供
 - 広域の経営統合によるお客さま向け情報提供力の一層発揮

◆ 生産性とお客さま利便性の両立

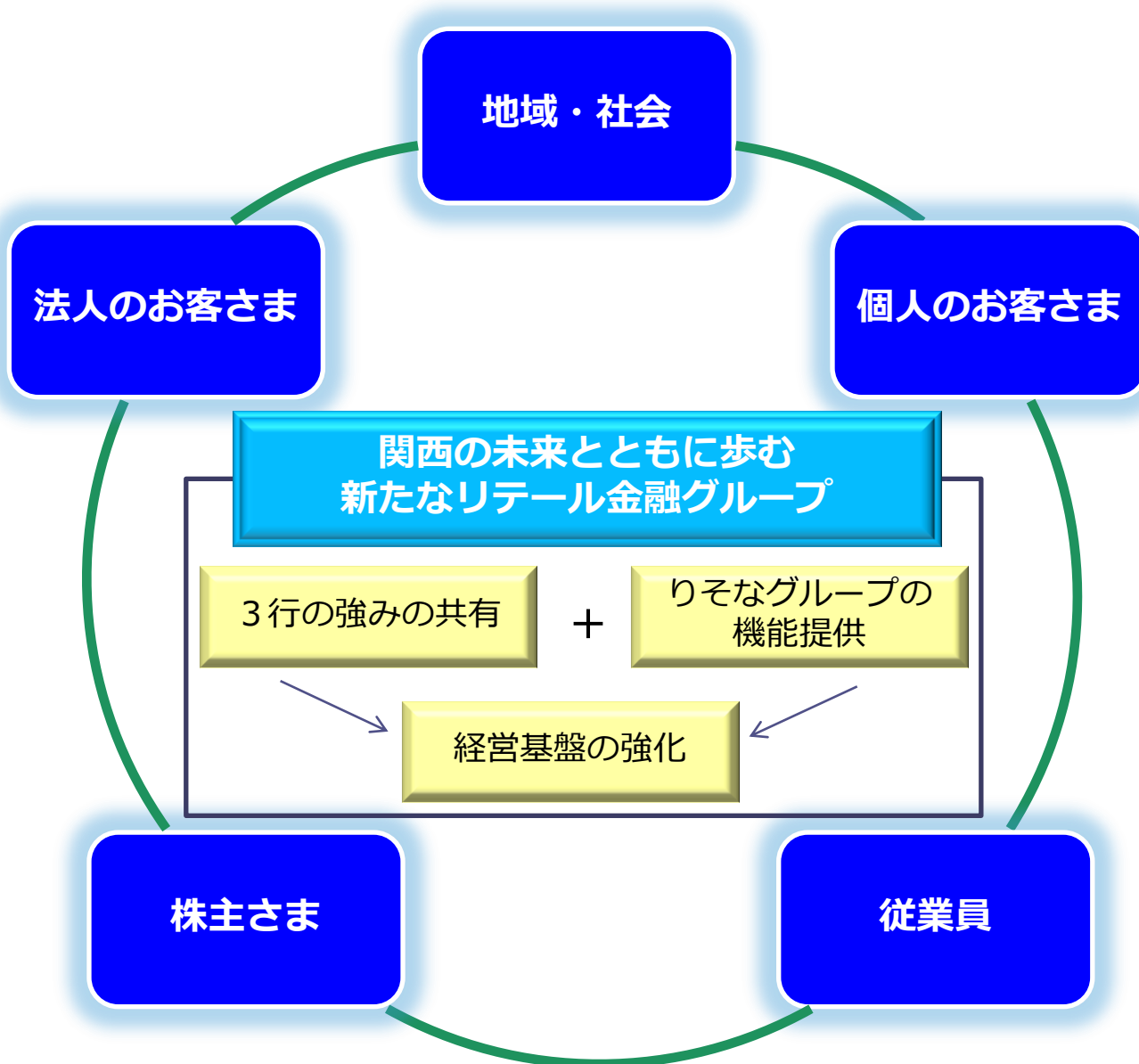
- (1) オペレーション改革のノウハウ共有
 - りそなグループにて培ってきたノウハウを最大限活用し、少人数運営による生産性向上と営業セールス時間の拡大に注力
- (2) 事務、システムの統合等
 - 統合グループ全体でシステムコストの低減を実現するとともに、りそなグループとの共同運営により最先端技術の活用との両立を実現

◆ 本邦有数の金融ボリュームに相応しい収益性・効率性・健全性の実現

- (1) 活力ある関西市場のポテンシャル
 - 大阪府、兵庫県及び滋賀県を中心に関西をマザーマーケットとし、圧倒的な存在感のある地域金融機関の実現
- (2) スケールメリットによる優位性
 - 経営統合から5年後を目途に、注力分野において地銀トップクラスの水準を確保

8. 関西みらいFGの基本戦略（2）

ステークホルダーに対する価値提供の最大化 ～関西みらいFGのグループ価値向上～



地域・社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 銀行業を通じた広域でのビジネス交流機能の拡充 ● 金融仲介機能の拡充による産業育成、雇用拡大、定住促進への貢献
法人のお客さま	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報量の飛躍的増加によるソリューション提供の強化 ● りそなグループ機能を活用したワンストップによる多様なサービスの展開
個人のお客さま	<ul style="list-style-type: none"> ● 圧倒的な存在感のある店舗ネットワーク ● ライフステージに応じた情報提供 ● りそなグループのオムニチャネル戦略の活用による最適なソリューションの展開 ● 高度なコンサルティング機能の更なる進化
株主さま	<ul style="list-style-type: none"> ● 収益力の拡大による企業価値の向上 ● 安定した株主還元の実施 ● 透明性・実効性の高いコーポレートガバナンス体制の構築
従業員	<ul style="list-style-type: none"> ● チャレンジ意欲に溢れる環境の提供 ● 自己成長力・外部競争力を高める人財の育成 ● 公正な人事配置・処遇の実施

8. 関西みらいFGの基本戦略（3）～情報集約プラットフォームの構築～

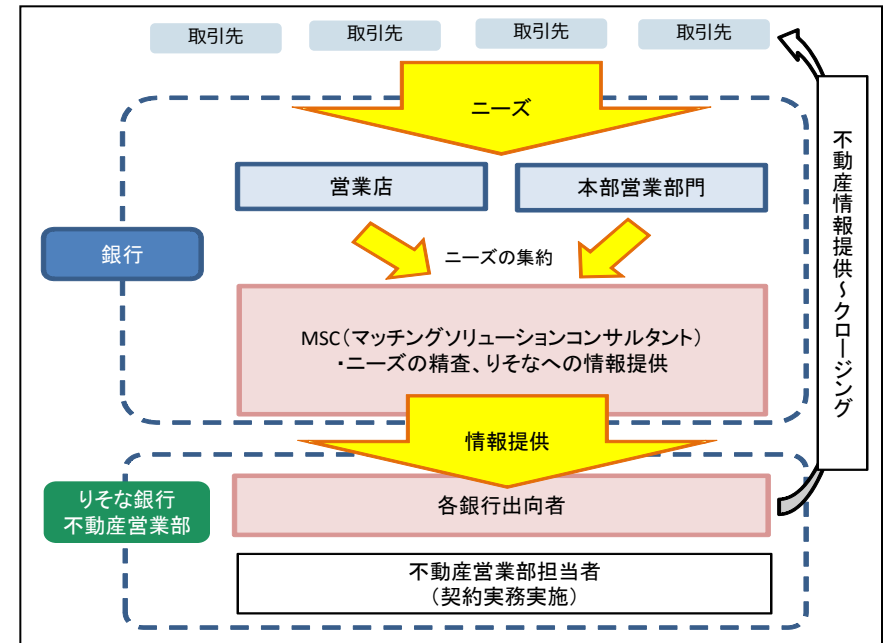
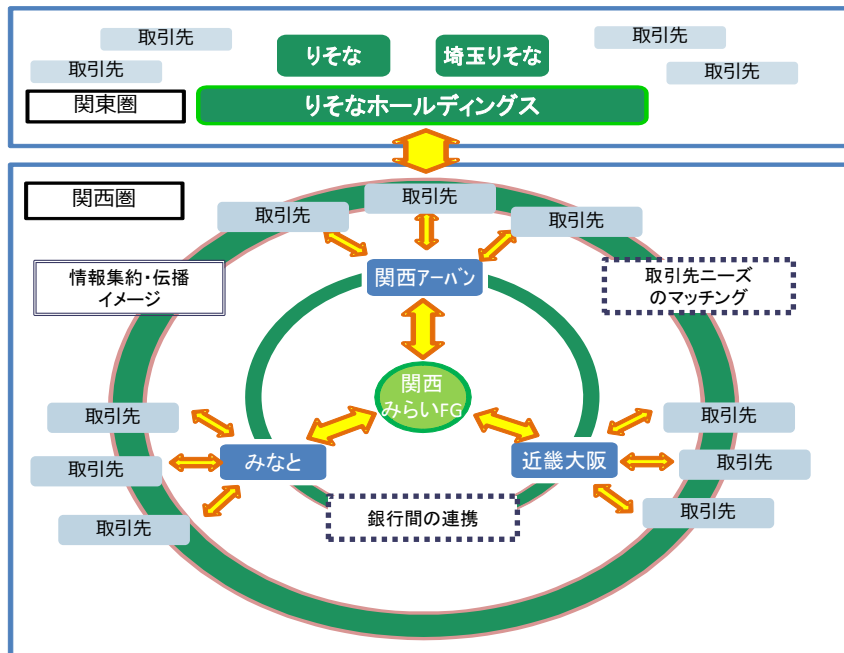
飛躍的に増加する情報量を効率的かつ有効に集約し、営業店・取引先に伝播する態勢を構築することにより、他行優位性のある法人情報戦略の展開

- 統合により大阪・兵庫・滋賀を中心に広域営業エリアをカバー
- りそなホールディングスとの連携を図ることにより、関西・関東の情報・取引先を広域でつなぐことも可能

地方銀行によるリレーション×情報戦略によるソリューション ～ 50万法人取引先（※）の情報量活用 ～

- 関西・関東2大経済圏を中心に情報基盤は飛躍的に拡大
- 関西みらいFGとりそなホールディングスとの連携によるスケールメリットを徹底活用

- りそな銀行の保有する信託機能を活用
～ワンストップサービスの展開～



販売先・仕入先等の紹介、M&A、不動産情報の提供等

(※) 法人取引先数は関西みらいFG（傘下銀行）、りそな銀行、埼玉りそな銀行の法人取引先の単純合算ベース

9. ガバナンス態勢の高度化

- (1) 上場会社としての透明性・実効性の高いコーポレートガバナンス体制を構築する
- (2) 関西みらいFGグループ全体の企業価値向上を目的に、持株会社としての機能を最大限に発揮する
～関西みらいFGグループ全体の各戦略策定、及び傘下銀行の経営管理・指導を行う本部組織を設置～

ガバナンス態勢

- 監査等委員会設置会社、委任型の執行役員制度の採用によるモニタリングモデルのガバナンス体制を志向
- 任意委員会として人事報酬委員会を設置

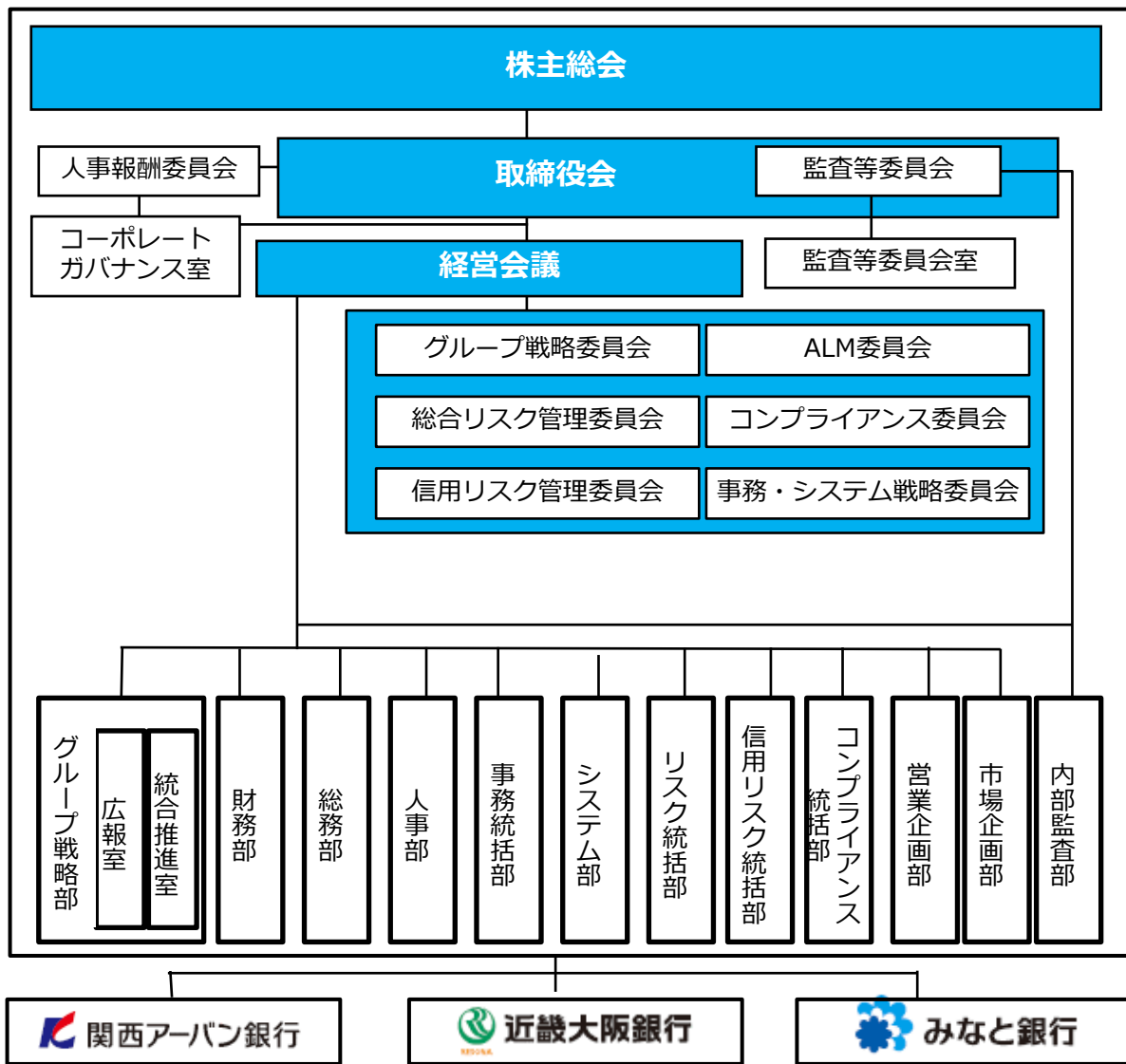
関西みらいFGの本部機能

- グループ全体の経営・営業戦略等の策定
- グループ全体の適切なリスク管理・監査方針等の策定
- 傘下銀行の経営管理・指導
- りそなグループとの連携

各種委員会の設置

経営戦略	グループ戦略委員会 事務・システム戦略委員会	グループの経営改革、経営・営業・事務・IT戦略に関する重要事項等について協議・報告
リスク管理等	総合リスク管理委員会 信用リスク管理委員会 ALM委員会 コンプライアンス委員会	グループの高度な各種リスク管理等に向けた協議・報告

※傘下銀行の担当役員・部長も出席



10. 事務・システム統合

■ 事務、システム統合の万全実施

(関西アーバン銀行、近畿大阪銀行の合併は2019年4月、関西アーバン銀行のシステム統合は2019年第2Q、みなと銀行のシステム統合は2020年第2Q)

- (1) プロジェクトの推進管理における協議体として「事務システム統合委員会」を設置
- (2) 関西みらいFGの本部組織に、合併・システム統合の推進管理を行う専担の「統合推進室」を設置
- (3) りそなグループの人員サポートを含めた研修サポート体制の構築による営業店事務研修の万全実施

■ オペレーション改革、経営戦略に即したIT戦略の促進

- (1) りそなプラットフォームを積極的に活用し、お客さま向けの商品・サービス提供の高度化を実現
- (2) りそなグループ及び関西みらいFGの特長ある事務体制を取り込み、効率的かつ強固な事務体制の構築
- (3) 関西みらいFGの経営戦略・地域特性に応じた独自のシステム開発の実施

■ 統合によるシナジーの早期実現

- (1) 営業セールス時間等の捻出に向けたBPR促進による業務効率化の徹底
- (2) システムコストシナジーの早期実現

営業店事務共通化の促進

- 印鑑レス、ペーパーレス、生体認証
- クイックナビ、コミュニケーション端末

商品・サービス提供の高度化

- 24時間/365日稼動（グループ内為替即時振込）
- スマホアプリを活用したITサービス
- グループ銀行店頭相互利用サービスの導入
（普通預金取引、各種諸届手続）

統合によるシナジーの実現

- 営業店事務の見直しによる営業セールス時間等の捻出
（3年間累計…210人分、5年間累計…240人分）
- IT人材育成負荷の軽減
- システムコストシナジーの早期実現
- 3行の特長ある事務効率化の横展開
・ 伝票保管と検索事務の効率化（イメージDB管理）等

1.1. 関西アーバン銀行と近畿大阪銀行の合併

■ 内容

2019年4月1日に、関西アーバン銀行と近畿大阪銀行は合併し、「株式会社関西みらい銀行」とする

■ 狙い

- (1) 関西みらいFGとしての経営統合効果の最大化
- (2) マザーマーケットである大阪府・滋賀県での顧客基盤・地域シェアの拡大
- (3) 大阪府内での圧倒的なNo.1地銀の実現

■ 統合効果

- (1) 両行の強みを結合した強固な営業推進態勢の構築
- (2) 大阪府を中心としたチャンネル戦略の最適化
- (3) 本部人員の削減による注力分野への人員投入

統合効果

両行の強みを結合した強固な営業推進態勢の構築	<ul style="list-style-type: none"> ・本支店一体となった営業推進態勢 ・特定業種向けの業種集約推進体制 ・強固な本部収益管理体制 ・マーケットに応じた適正人員配置
大阪府を中心としたチャンネル戦略の最適化	<ul style="list-style-type: none"> ・合併により営業エリアが重複する約40グループを対象に統廃合を実施 ・プラス効果は、営業部門への人員再配置400名、物件費14.7億円（年間）の削減
本部人員の削減による注力分野への人員投入	<ul style="list-style-type: none"> ・システム統合後、270人の本部人員を削減し、営業戦力等に捻出

今後のスケジュール（予定）

2018年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・合併推進委員会を設置 ・合併後の態勢面・各戦略の協議（ガバナンス態勢、計数計画、経営・営業戦略、ブランド、人事制度等の検討） ・お客さま、商品・サービス対応の準備・作業開始 ・システム設計、開発等
2018年7月	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店事務研修の開始
2018年9月	<ul style="list-style-type: none"> ・合併契約の締結
2018年下期	<ul style="list-style-type: none"> ・合併に向けた具体的作業の実施
2019年4月	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)関西みらい銀行として営業開始

本資料中の、将来に関する記述（将来情報）は、次のような要因により重要な変動を受ける可能性があります。

具体的には、本邦における株価水準の変動、政府や中央銀行の方針、法令、実務慣行及び解釈に係る展開及び変更、新たな企業倒産の発生、日本及び海外の経済環境の変動、並びに各社のコントロールの及ばない要因などです。

本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではなく、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。