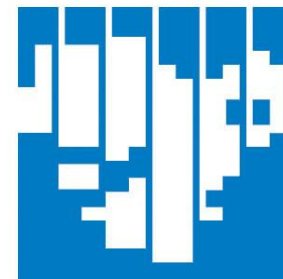


<2024年度 決算説明会>



S I H D

池田泉州ホールディングス 経営戦略について

2025年6月3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

池田泉州ホールディングス

設立日	2009年10月1日
所在地	大阪府大阪市
資本金	1,029億円
グループ人員	2,252名
発行済株式数	281,008千株
自己資本比率	(連結) 11.59%

池田泉州銀行

設立日	1951年9月1日
資本金	613億円
拠点	国内 139ヶ店 海外 駐在員事務所 (蘇州、ホーチミン)
預金残高	5兆7,151億円
貸出残高	4兆7,153億円
外部格付	JCR : A

(2025年3月末現在)

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。

経営方針

- ① 人と人とのふれあいを大切にし、誠実で親しみやすく、お客様から最も『信頼される』金融グループを創ります。
- ② 情報収集と時代の先取りに励み、先進的で高品質なサービスの提供によって、地域での存在感が最も高い金融グループを創ります。
- ③ 健全な財務体質、高い収益力、経営効率の優位性を持つとともに、透明性の高い経営を行い、株主の信頼に応えます。
- ④ 産・学・官のネットワークを活用し、様々なマッチングを通して、『地域との共生』を進めます。
- ⑤ 法令やルールを厳守し、環境に配慮した企業活動を行うことによって、社会からの信頼向上に努めます。
- ⑥ グループ行員に、自由闊達に能力を発揮した能力向上を図れる職場を提供するとともに、よき市民としての成長を支援していきます。

2024年度決算の概要

<池田泉州ホールディングス連結>

- ・当期純利益は、前年比**23億円増加の132億円**
(計画比+3億円)
- ・24年度 1株当たり年間配当金を
(24年5月13日公表) 12.5円⇒
(24年10月25日公表) **15円**⇒
(25年5月12日公表) **15.5円に上方修正**
- ・自己株式取得**10億円**実施

<池田泉州銀行単体>

- ・コア業務純益は、前年比**28億円増加の167億円**
(計画比+13億円)
- ・資金利益は、貸出金利息および有価証券利息の
増加を主因として前年比**26億円増加の478億円**
- ・本業利益は、預貸金利回り差の拡大及び営業経費
の減少を主因として前年比**12億円増加の108億円**
- ・与信関連費用は、将来の与信費用発生を見据え、
追加的な貸倒引当金を計上したことを主因として
前年比**6億円増加の13億円**

第5次中期経営計画Plusの進捗状況

(第5次中期経営計画(2021~23年度)を2025年度までローリング)

<第5次中計Plusの進捗及び2025年度目標の見直し>

- ・徹底したソリューションビジネスのKPIであるソリューション件数
は、24年度11,203件と25年度目標12,000件に向け順調
に増加。
- ・【上方修正】25年度HD連結当期純利益は**147億円**、
ROE6.1%と増益を計画。※政策金利の前提は0.50%
(当初目標は112億円、ROE4%台)

<企業価値向上に向けた取り組み>

- ・【目標明確化】PBR1倍に向けて、次期中計最終年度の
28年度にROE8%を目指す。※政策金利の前提は0.75%
(当初計画は長期目標としてROE8%)
- ・【還元方針変更】25年度は**1株当たり配当金を16円以上**
とし、機動的な自己株式取得とあわせ、株主還元率40%以
上とする。株主還元の充実を図るべく、次期中計期間となる
26年度以降は、利益の成長とともに累進的な配当を行い、
配当性向40%を目安とし、自己株式取得は機動的に実施。

<デジタルバンク(戦略的投資)>

- ・25年2月、銀行業の営業免許を取得し、「01銀行」に商号
変更。事業者が普段から利用するクラウドサービスを提供する
プラットフォームと連携した新たな金融サービスを提供していく

I .2024年度決算

I - 1 . 2024年度の業績（損益の状況）

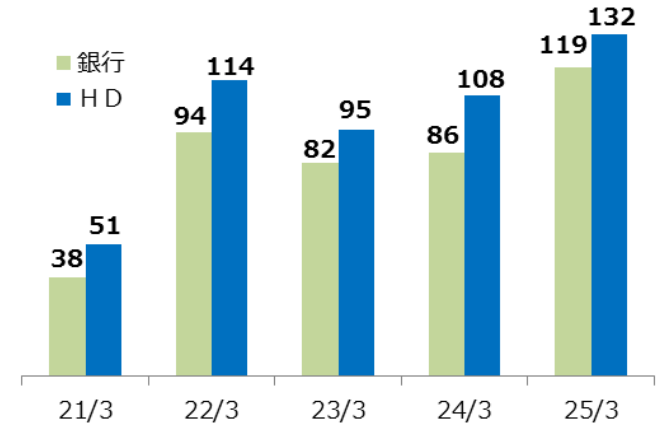
(単位：億円)

	2023年度	2024年度		前年比	公表比
(池田泉州ホールディングス連結)					
1 経常利益	160	195		35	7
2 税金等調整前当期純利益	154	195		41	
3 親会社株主に帰属する当期純利益	108	132		24	3
(池田泉州銀行単体)					
4 業務粗利益 ①	520	564		44	
5 経費 (▲)	406	408		2	
6 実質業務純益	113	156		43	
7 コア業務純益	139	167		28	
8 コア業務純益 (除く投信解約損益)	140	167		27	
9 国債等債券損益 ②	▲25	▲11		14	
10 一般貸倒引当金繰入額 (▲) ③	-	▲10		▲10	
11 業務純益	113	166		53	
12 臨時損益	10	6		▲4	
13 不良債権処理額 (▲) ④	7	23		16	
14 株式等関係損益	6	7		1	
15 その他	11	22		11	
16 経常利益	124	173		49	2
17 特別損益	▲4	▲0		4	
18 税引前当期純利益	119	173		54	
19 法人税等合計 (▲)	32	53		21	
20 当期純利益	86	119		33	▲2
21 コア業務粗利益 ① - ②	545	575		30	
22 与信関連費用 (▲) ③ + ④	7	13		6	▲3
23 本業利益	96	108		12	

※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

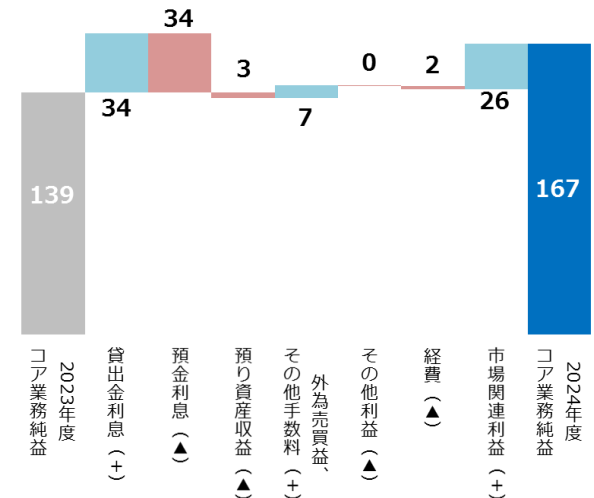
当期純利益の推移

(単位：億円)



コア業務純益の増減要因

(単位：億円)



I - 2 . 貸出金



(ポイント)

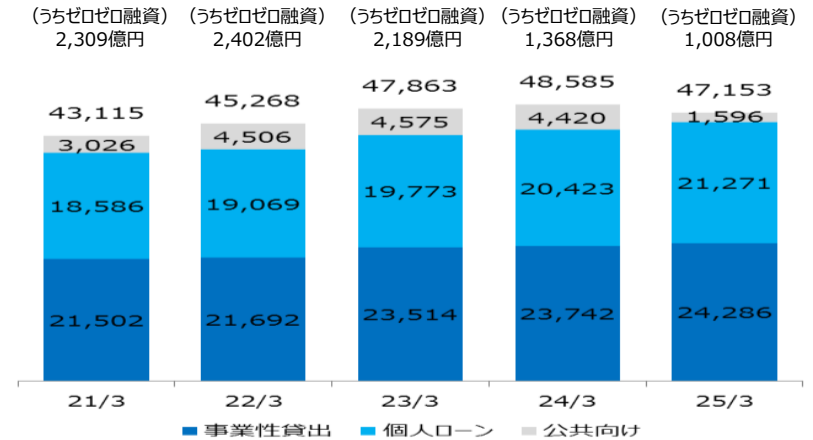
- 貸出金は前年比1,432億円の減少（うち財務省貸出▲2,980億円、中小企業+429億円、住宅ローン+794億円）
- ゼロゼロ融資残高は1,008億円（前年比▲360億円）

貸出金残高の内訳

	2024/3末	2025/3末	前年比
貸出金	48,585	47,153	▲ 1,432
事業性貸出	23,742	24,286	544
公共向け貸出	4,420	1,596	▲ 2,824
個人ローン	20,423	21,271	848
住宅ローン	19,758	20,552	794
消費者ローン等	664	719	55
(規模別)			
大・中堅企業	5,558	5,667	109
中小企業	18,282	18,711	429
地公体・財務省	4,420	1,596	▲ 2,824
個人	20,324	21,178	854

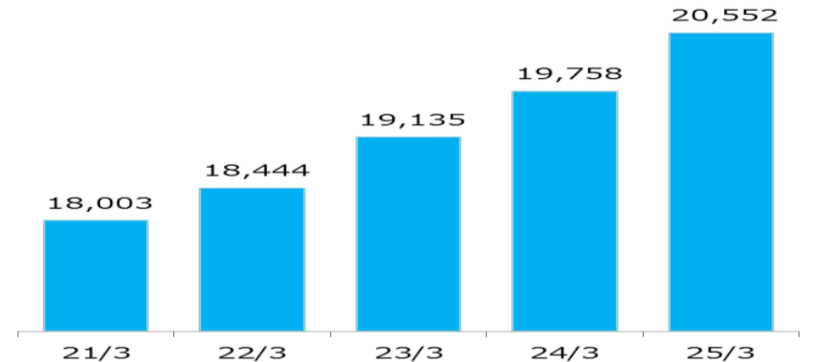
貸出金残高の推移

(単位：億円)



住宅ローン残高の推移

(単位：億円)



I - 3. 与信関連費用

(ポイント)

- 不良債権比率は前年比0.04%上昇の1.06%となったが、引き続き低い水準を維持
- 与信関連費用は13億円（第4四半期に将来の与信費用発生を見据え、追加的な貸倒引当金を計上）

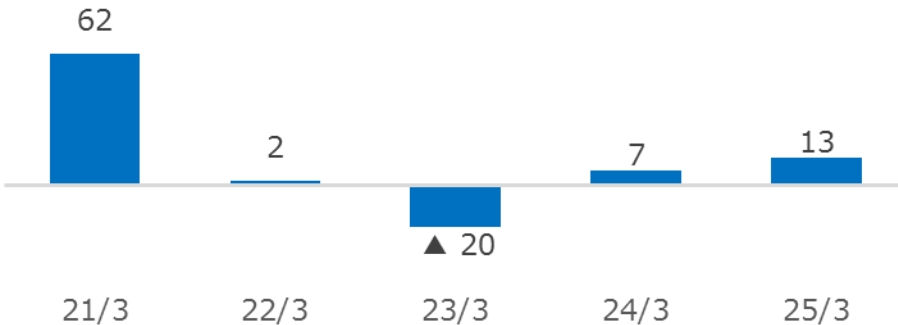
金融再生法開示債権の内訳

(単位：億円)

	2024/3末	2025/3末	前年比
金融再生法開示債権	502	505	3
破産更生債権等	27	28	1
危険債権	444	451	7
要管理債権	30	25	▲ 5

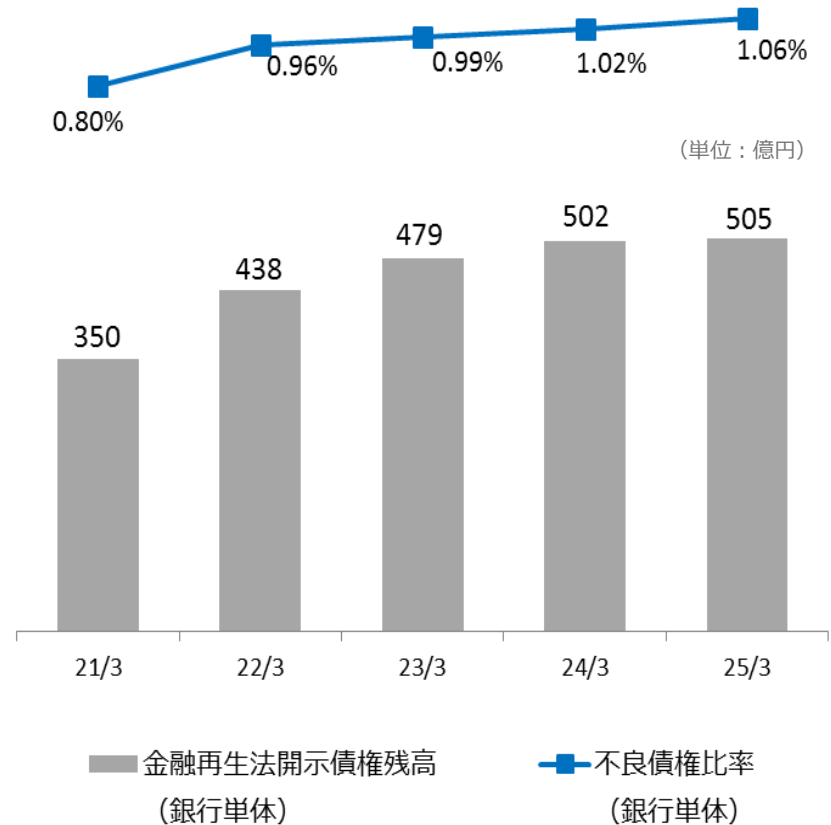
与信関連費用の推移

(単位：億円)



金融再生法開示債権及び不良債権比率の推移

(単位：億円)



(ポイント)

- 総預金残高は、前年比376億円増加の5兆7,151億円
- うち個人預金は、定期性預金の減少及び流動性預金の伸びの鈍化に伴い、前年比153億円の減少
- うち法人預金は、一般法人預金が前年比742億円増加したことに伴い、全体では前年比530億円の増加

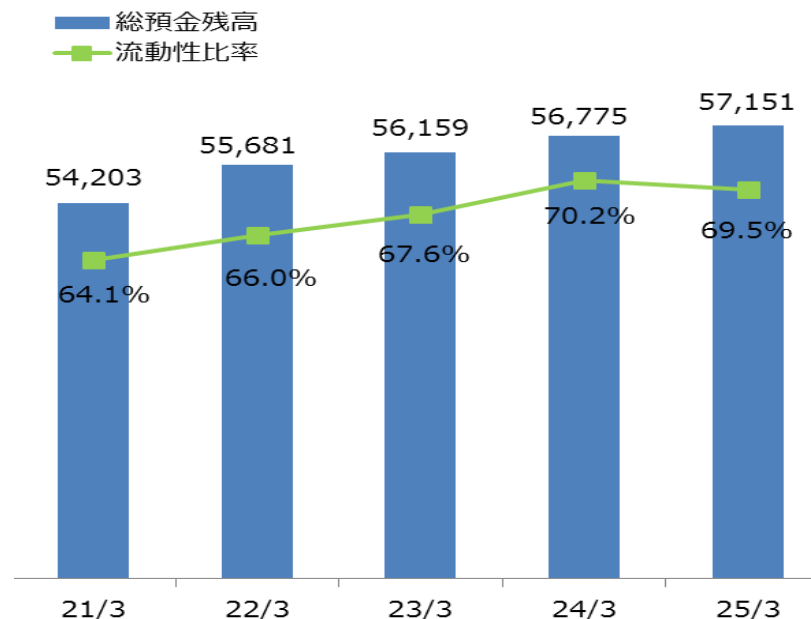
預金残高の内訳

(単位：億円)

	2024/3末	2025/3末	前年比
総預金	56,775	57,151	376
個人預金	42,469	42,316	▲ 153
法人預金	14,305	14,835	530
一般法人	12,347	13,089	742
金融機関	53	62	9
公金	1,905	1,683	▲ 222

総預金残高の推移

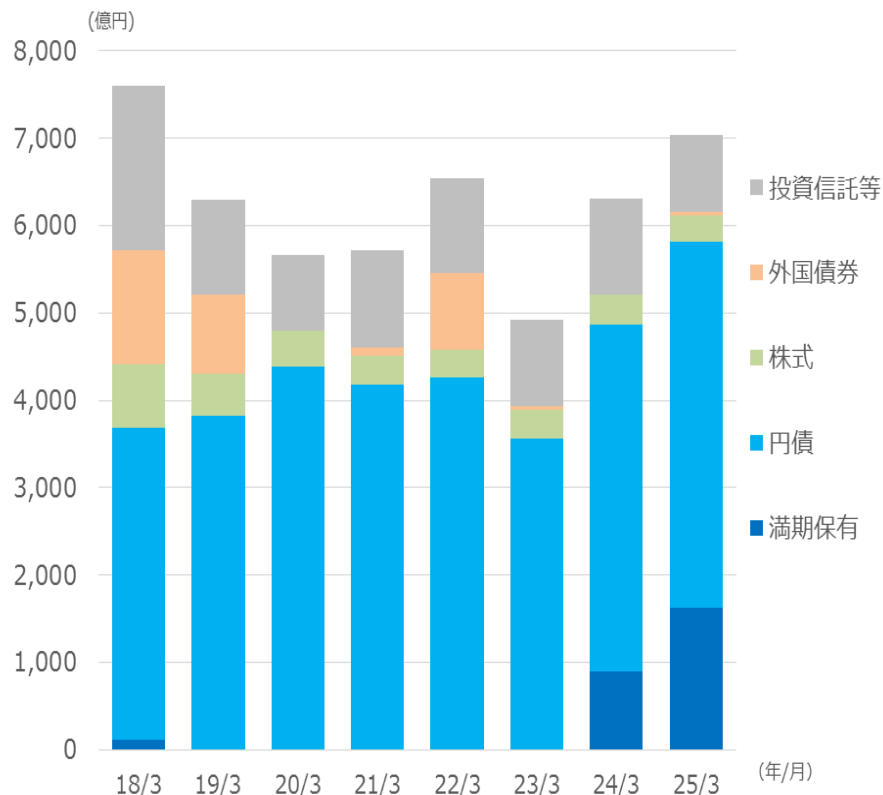
(単位：億円)



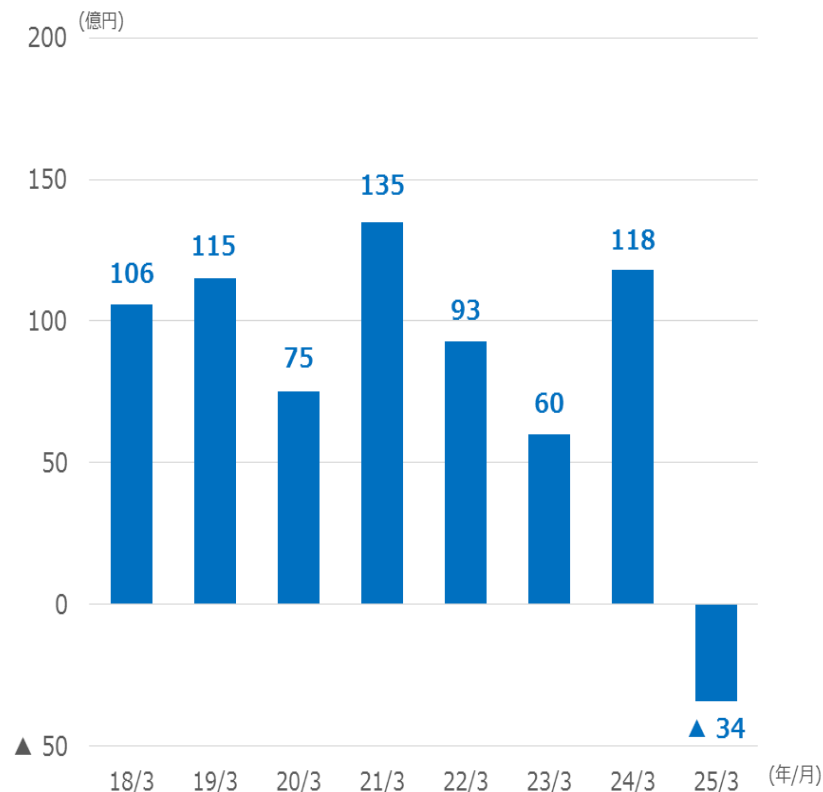
(ポイント)

- 金利上昇で円債の投資妙味がでてきている。時間分散を意識しつつ、満期保有も活用しながら、円債中心のラダー型ポートフォリオを再構築中。
- 国内金利の上昇により、円債の評価損が拡大。その他有価証券評価損益は34億円の含み損。

有価証券残高



その他有価証券評価損益



I - 6 . 資金利益

(ポイント)

- 2024年9月、2025年3月、短プラを引き上げたことで貸出金利回りが改善。貸出金利は前年比34億円増加
- 2024年4月・9月、2025年3月に預金金利を引き上げたことで、預金利息は前年比34億円増加
- 円債中心に積み増したことで、有価証券平残が増加。それに伴い有価証券利息は前年比21億円増加

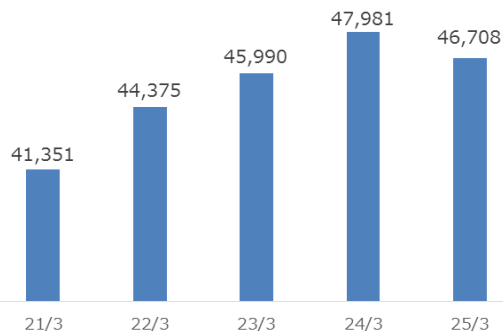
資金利益の内訳

(単位：億円)

	2023年度	2024年度	前年比
資金利益	452	478	26
うち貸出金利	400	434	34
うち預金利息	▲ 4	▲ 38	▲ 34
うち有価証券利息	38	59	21
うち日銀預け金利息	17	24	7

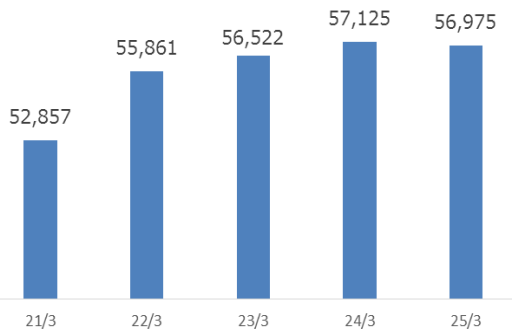
貸出金平残の推移

(単位：億円)



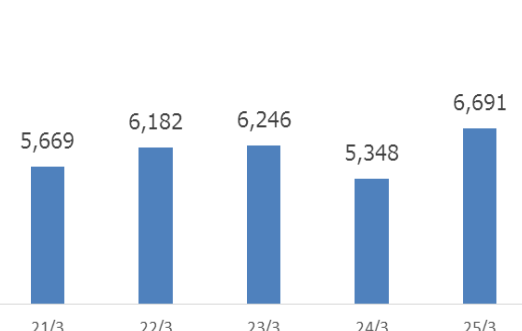
預金平残の推移

(単位：億円)



有価証券平残の推移

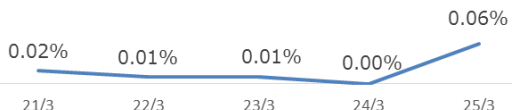
(単位：億円)



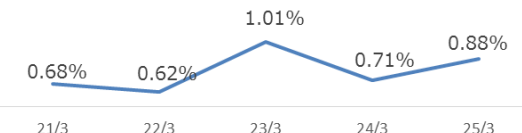
貸出金利回りの推移



預金利回りの推移



有価証券利回りの推移



I - 7 . 非金利収益

(ポイント)

- ▶ 団信保険料の増加等により役務取引等費用は増加。その一方で、手数料型住宅ローン手数料やM&A・事業承継等の手数料の増加もあり、役務取引等利益は前年とほぼ同水準となる。
- ▶ 取引先の為替予約ニーズが旺盛となり、外為売買益が増加。それに伴い、非金利収益全体も前年比増加。

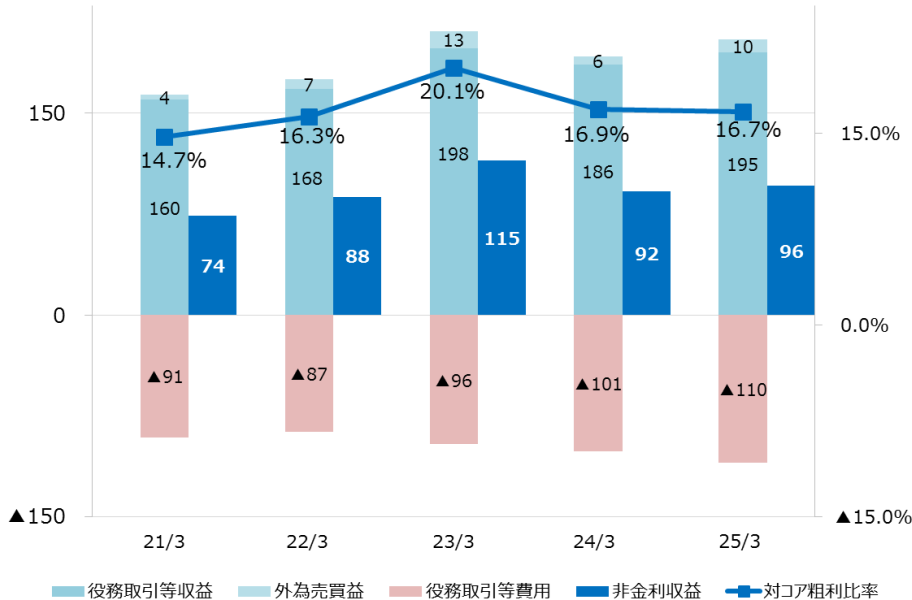
役務取引等利益の内訳

(単位：億円)

	2023年度	2024年度	前年比
役務取引等利益	85	85	0
役務取引等収益	186	195	9
投信保険販売手数料	41	38	▲ 3
〆投信販売手数料	20	22	2
〆保険販売手数料	20	15	▲ 5
手数料型住宅ローン手数料	34	39	5
その他手数料	110	117	7
〆SITT証券紹介手数料	10	9	▲ 1
役務取引等費用	▲ 101	▲ 110	▲ 9

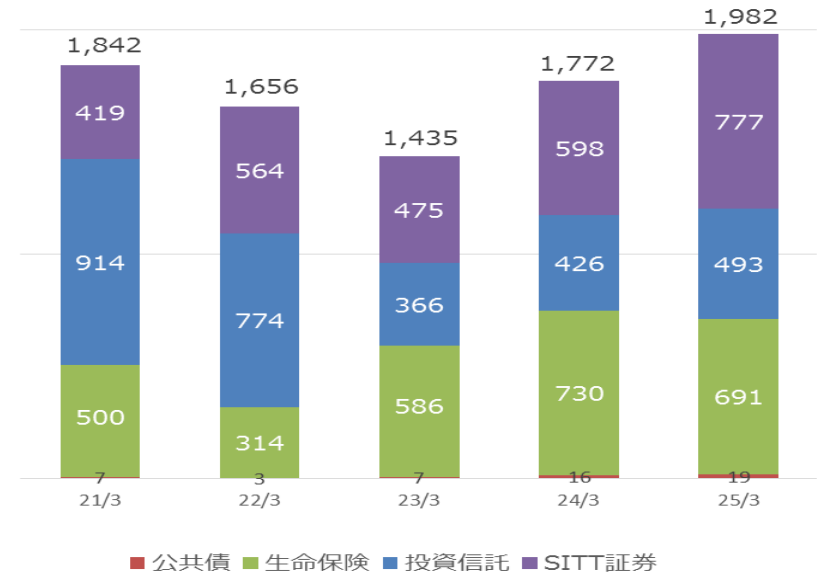
非金利収益の推移

(単位：億円)



預り資産販売額の推移

(単位：億円)



I - 8 . 預り資産



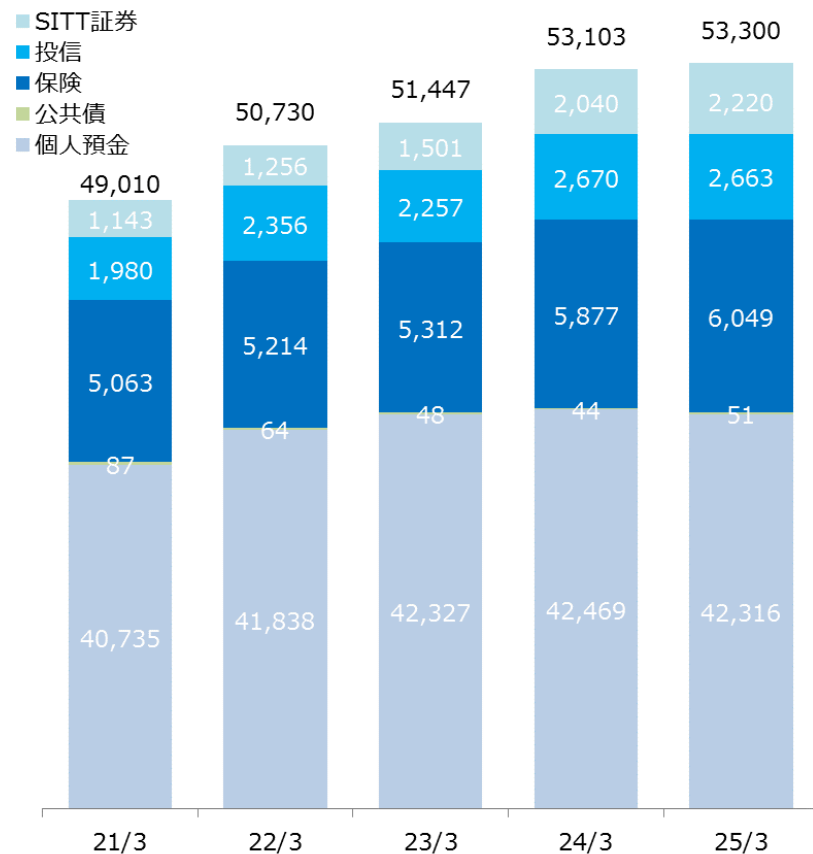
SIHD

(ポイント)

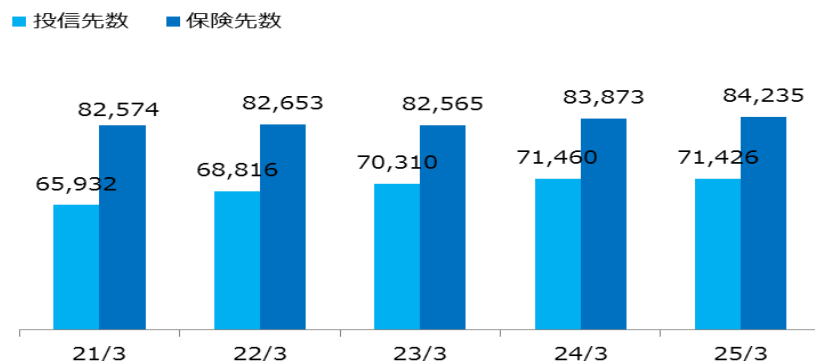
➤ 個人『総』預り資産残高は、預金・投信は減少したものの、保険・池田泉州TT証券預り資産残高が増加したことにより、前年比197億円増加し、5兆3,300億円。

個人『総』預り資産残高の推移

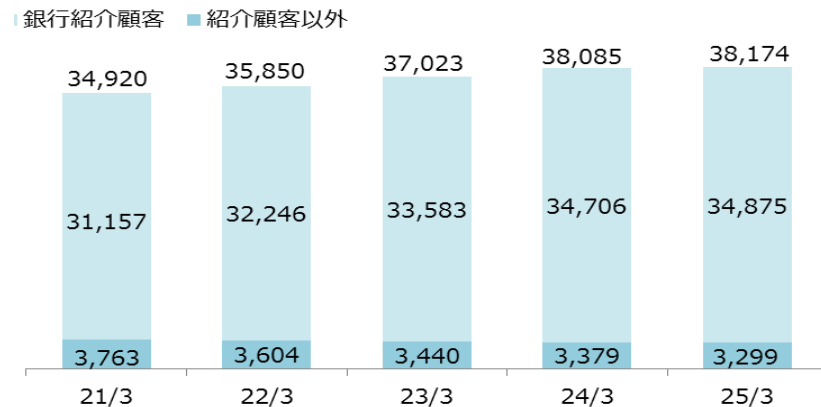
(単位：億円)



投信・保険 顧客数の推移



池田泉州TT証券 顧客数の推移



I - 9 . 経費



(ポイント)

- 経費は物件費が増加したにより、前年比2億円増加の408億円
- コアOHRはコア業務粗利益の増加により、3.5%改善

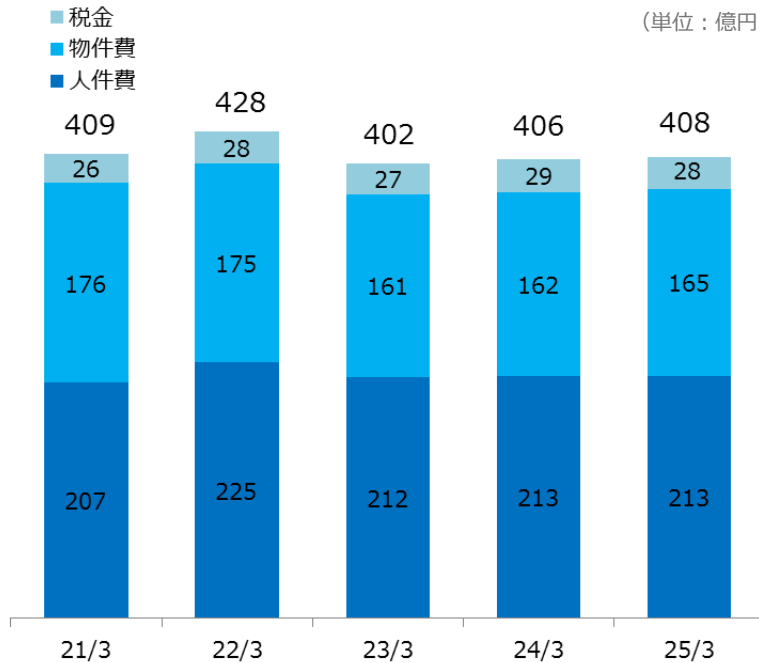
経費の内訳

(単位：億円)

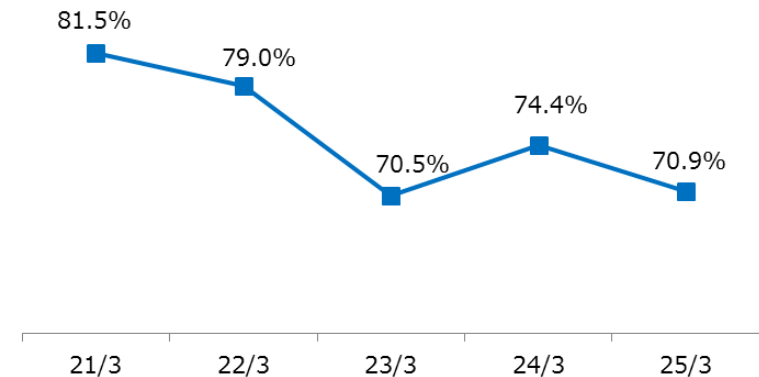
	2023年度	2024年度	前年比
経費	406	408	2
人件費	213	213	0
物件費	162	165	3
税金	29	28	▲1

経費の推移

(単位：億円)



コアOHRの推移



I -10. 自己資本比率の状況

(ポイント)

- 2022年7月に第1回第七種優先株式250億円を取得・消却
- 2023年3月期からのバーゼルⅢ最終化の早期適用により、自己資本比率（HD連結）は11.59%

自己資本比率の内訳

(単位：億円)

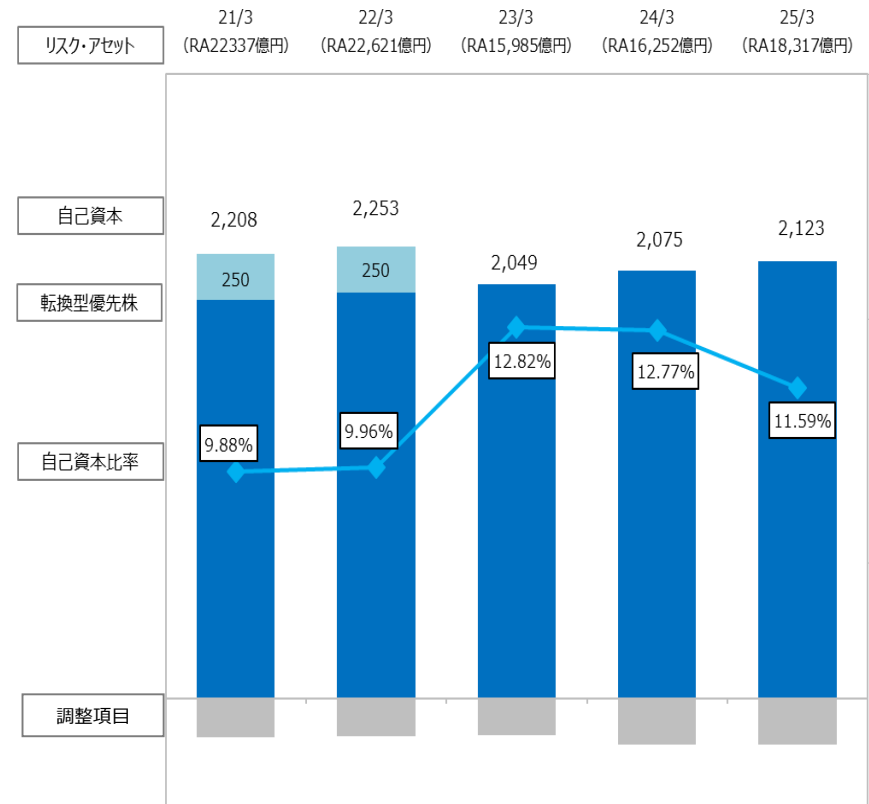
【池田泉州ホールディングス連結】	2024/3末	2025/3末	前年比
自己資本比率 (%)	12.77	11.59	▲ 1.18
自己資本	2,075	2,123	48
リスク・アセット等	16,252	18,317	2,065
総所要自己資本額	650	732	82

【池田泉州銀行単体】	2024/3末	2025/3末	前年比
自己資本比率 (%)	11.16	10.10	▲ 1.06
自己資本	1,790	1,822	32
リスク・アセット等	16,039	18,044	2,005
総所要自己資本額	641	721	80

自己資本比率の推移

(単位：億円)

(池田泉州ホールディングス連結)



I -11. 2025年度の業績予想

(ポイント)

- ▶ トランプ政権による関税政策の影響に伴い、国際情勢や物価上昇等の不透明感はあるが、2025年度は銀行単体で与信コストを20億円見積った上で、親会社株主に帰属する当期純利益は147億円を計画。
- ▶ 2025年度の配当金（普通株式1株当たり）は、中間・期末配当とも8円とし、年間16円を計画。

業績予想

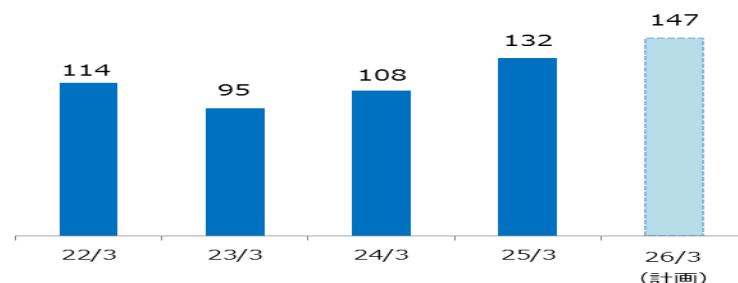
(単位：億円)

池田泉州ホールディングス連結	2024年度	2025年度 (予想)	前年比
経常収益	930	1,120	190
経常利益	195	218	23
親会社株主に帰属する当期純利益	132	147	15
自己資本比率	11.59%	10%半ば	
配当金（普通株式1株当たり）	15.50円	16.00円	

池田泉州銀行単体	2024年度	2025年度 (予想)	前年比
経常収益	750	920	170
経常利益	173	218	45
当期純利益	119	149	30
与信関連費用（▲）	13	20	7
自己資本比率（単体）	10.10%	9%前半	
自己資本比率（連結）	11.37%	10%前半	

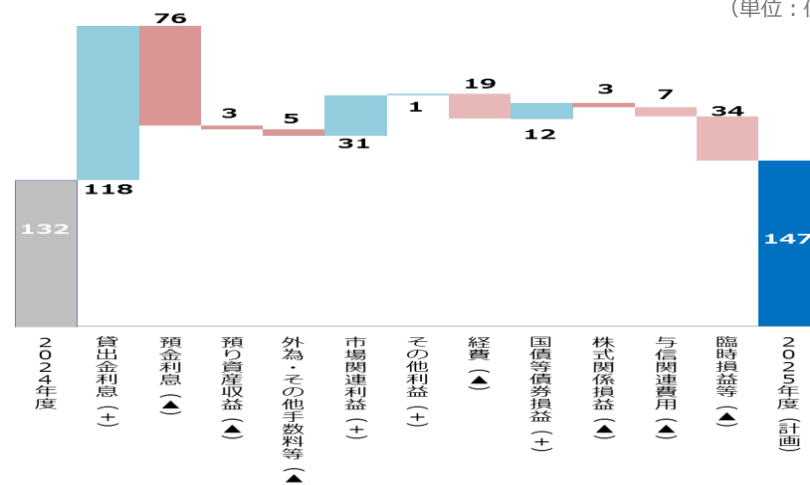
池田泉州ホールディングス連結 当期純利益の推移

(単位：億円)



池田泉州ホールディングス連結 当期純利益の増減要因

(単位：億円)



Ⅱ .第5次中期経営計画Plusの進捗状況について



池田泉州ホールディングス

第5次中期経営計画Plus

(2024年度～2025年度)

計数計画見直し及び株主還元方針の変更

第5次中期経営計画Plusの進捗及び2025年度目標見直し

- 徹底したソリューションビジネスのKPIであるソリューション件数は、2024年度11,203件と2025年度目標12,000件に向け順調に増加。
本業利益も2024年度108億円と計画を上回り着実に増加。
- 2024年度株主還元は、1株当たり配当金12.5円から15.5円へ増配、自己株式取得10億円実施。
- 将来を見据えた戦略的投資（人的資本投資、デジタルバンク等）を引き続き強化。
- **【上方修正】2025年度のHD連結当期純利益は147億円、ROE6.1%**と増益を計画。
（当初目標は112億円、ROE4%台）※政策金利の前提は現時点の0.50%

企業価値向上に向けた取り組み

- **【目標明確化】** PBR1倍に向けて、次期中期経営計画最終年度の**2028年度にROE8%**を目指す。
（当初計画は長期目標としてROE8%）※政策金利の前提は0.75%
- **【還元方針変更】**
2025年度は**1株当たり配当金を16円以上**とし、機動的な自己株式取得とあわせ、株主還元率40%以上とする。
株主還元の充実を図るべく、次期中期経営計画期間となる**2026年度以降は、利益の成長とともに累進的な配当を行い、配当性向40%を目安**とし、自己株式の取得は機動的に実施する。

デジタルバンク（戦略的投資）

- **2025年2月、銀行業の営業免許を取得し、「01銀行」に商号変更。**事業者が普段から利用するクラウドサービスを提供するプラットフォームと連携した新たな金融サービスを提供していく。

1	Vision'25と第5次中期経営計画Plus（2024~2025年度）	P19
2	第5次中期経営計画で認識した課題	P20
3	マーケットポテンシャルと当社グループの強み、外部環境認識	P21
4	第5次中期経営計画Plus 目標計数等	P22~27
5	企業価値向上に向けた取り組み	P28~38
6	人材戦略（人的資本経営）	P39~42
7	デジタル戦略（DX・IT戦略）	P43
8	デジタルバンク	P44
	重点戦略のアップデート	
	徹底したソリューションビジネスの構築・提供	P46~52
	第5次中期経営計画Plusを支える体制整備	P53
	サステナブル経営	P54

- 2020年5月、2025年大阪・関西万博の飛躍の年に向けた**当社グループのありたい姿**として**Vision'25**を策定
- 徹底したソリューションで地域のお客さまのお役に立つという方針の下、Vision'25を見据えた成長戦略の実現を目指し、**第5次中期経営計画（2021~2023年度）**を策定
- 2024年度以降も、徹底したソリューションで地域のお客さまのお役に立つという方針の下、Vision'25の実現を目指すという考えは変わらないことから、**第5次中期経営計画を2025年度までローリングし、第5次中期経営計画Plus**とした

経営
理念

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。

ビジョン

当社グループの
ありたい姿

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。

経営戦略
重点戦略

第5次中期経営計画Plus Vision'25を実現するための成長戦略

銀行合併10周年
Vision'25策定

第5次中期経営計画

第5次中期経営計画Plus

10年後を見据えた
長期経営戦略の策定

2020年5月

2021

2022

2023

2024

2025

2030

19

Vision'25
大阪・関西万博



S I H D
SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

※本資料は、本行のSDG（Sustainable Development Goals）に関する取り組みを掲載しています。

II - 2 . 第5次中期経営計画で認識した課題

- 更なるROE向上に向け、採算性の高いアセットの積み上げやソリューションビジネス徹底による役務収益の拡大、持続的な成長に向けた人材戦略（人的資本投資）、デジタル戦略をより一層強化していく必要がある

第5次中期経営計画で認識した課題

更なるROE向上に向けた取り組み

(対応策)

- 採算性の高いアセットへのアロケーション
- 強固なリスク管理の上で前向きなリスクテイク
利益は目標達成も、ROEは低水準に留まる。RORA改善が必要。

P31
P33
P51

人材戦略（人的資本投資）

- 人的資本への投資、エンゲージメント向上
人材が有する知識、技能その他の能力及び適性を見出し、最大限に活かすマネジメントが必要。

P39~
P42

デジタル戦略（DX・IT戦略）

- DX推進
顧客利便性の更なる向上、デジタルツールを活用した職員・組織の生産性向上が必要、DX人材が不足。

P43

- 恵まれた地盤である大阪関西マーケットにおいて、当社グループの強み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を実現。金融政策の転換など、加速するビジネス環境変化にスピーディーに対応していく

マーケットポテンシャルと当社グループの強み

当社グループの強み 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

経済規模、アジアゲート
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~)
大阪・関西万博 (2025)
大阪IR (2030)



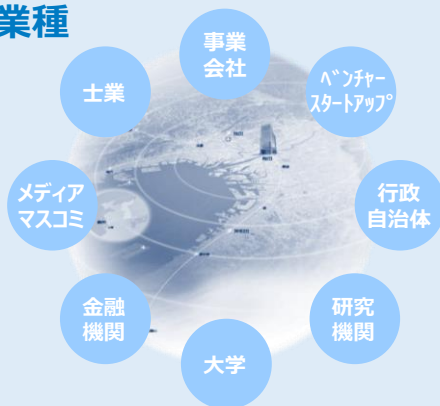
提供：2025年日本国際博覧会協会

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



外部環境認識

金融政策の転換
預貸金利上昇

異業種参入
規制緩和

競合激化、預貸金ビジネスの転換点

少子高齢化
人材流動化

インフラ老朽化
遊休資産増加

2030年 生産年齢人口7千万人下回る

デジタル化の加速
AI・ロボット

キャッシュレス決済
の進展

2030年 Web3、キャッシュレス比率約7割

社会・環境課題
への意識高まり

地政学リスク

SDGs、ESGへの取組み

アジリティの高い経営を目指す

中長期的な展望を持った上で、
加速するビジネス環境変化にスピーディーに対応

- 2024年度以降も、**徹底したソリューション**で地域のお客さまのお役に立つという方針の下、Vision'25の実現を目指すという考えは変わらないことから、**第5次中期経営計画を2025年度までローリング**する
- ローリングにあたって、環境変化や中長期展望からのバックキャストを踏まえ、**重点戦略を見直し**

第5次中期経営計画
2021~2023年度

ローリング

第5次中期経営計画Plus
2024~2025年度

長期的に目指す姿

Vision'25の実現

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。

SDGsへの貢献



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(SDGs)を支援しています。

企業価値向上

アップデート

変化する未来社会への
果敢なチャレンジ

バックキャスト

変化する未来社会への
果敢なチャレンジ

重点戦略

重点戦略Plus

お客さま

夢の
実現

ポテンシャルB/S

ポテンシャルB/S

お役に
立つ

アドバンテージ

アライアンス

ニーズ
課題

徹底したソリューションの
更なる深化

ポテンシャルB/S拡大 徹底したソリューション

プレゼンス
UP

リソース

共感力
UP

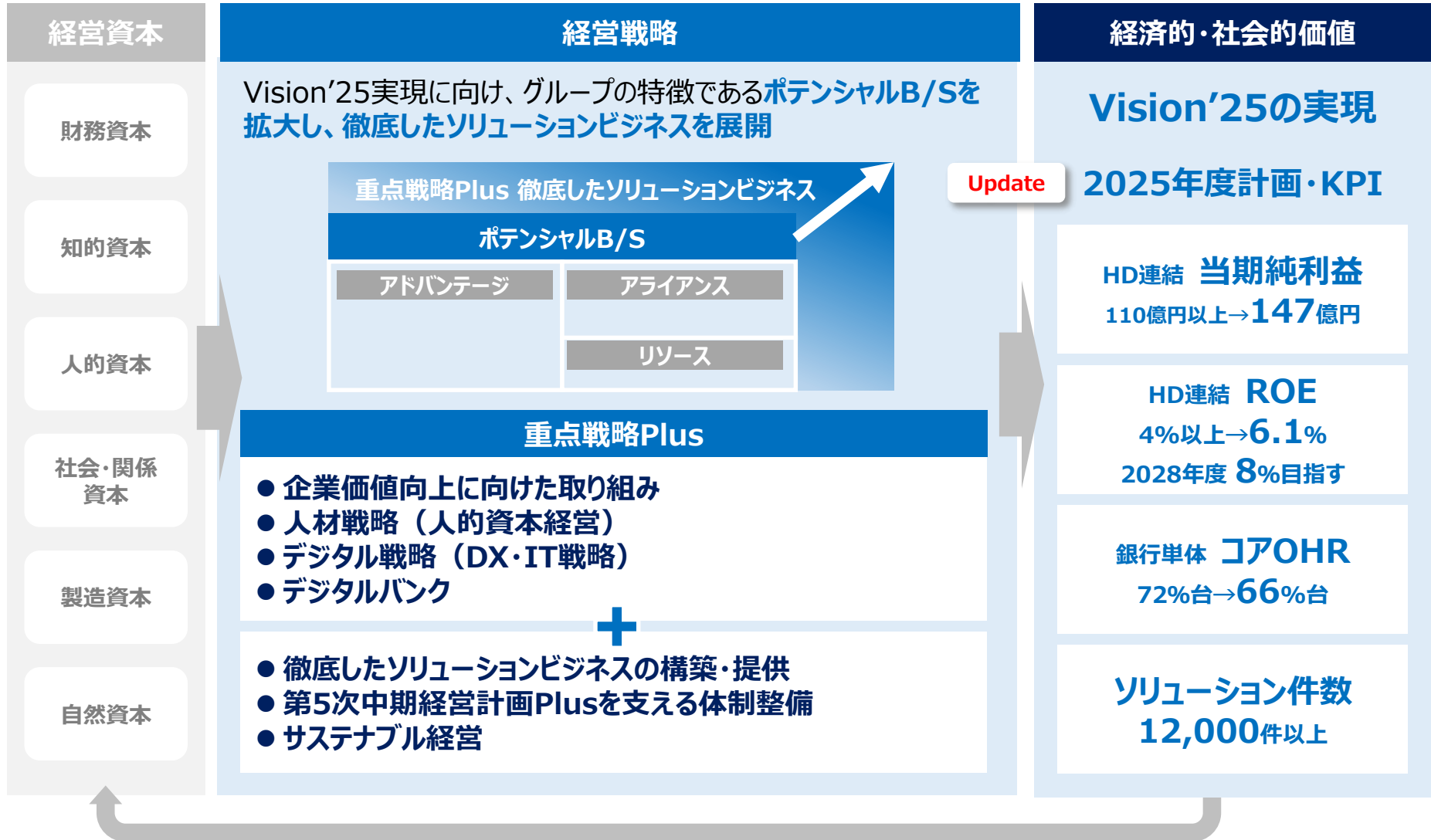
- ①お聞きしよう
- ②探究しよう
- ③お役に立とう

ポテンシャル
UP

地域

II-4-2. 第5次中期経営計画Plus 骨子・目標計数

- 利上げ等の環境変化を踏まえ、**2025年度目標**を見直し
- 2025年度HD連結当期純利益**は、当初目標110億円以上から**147億円**、**ROE**は当初目標4%以上から**6.1%**とする【**上方修正**】



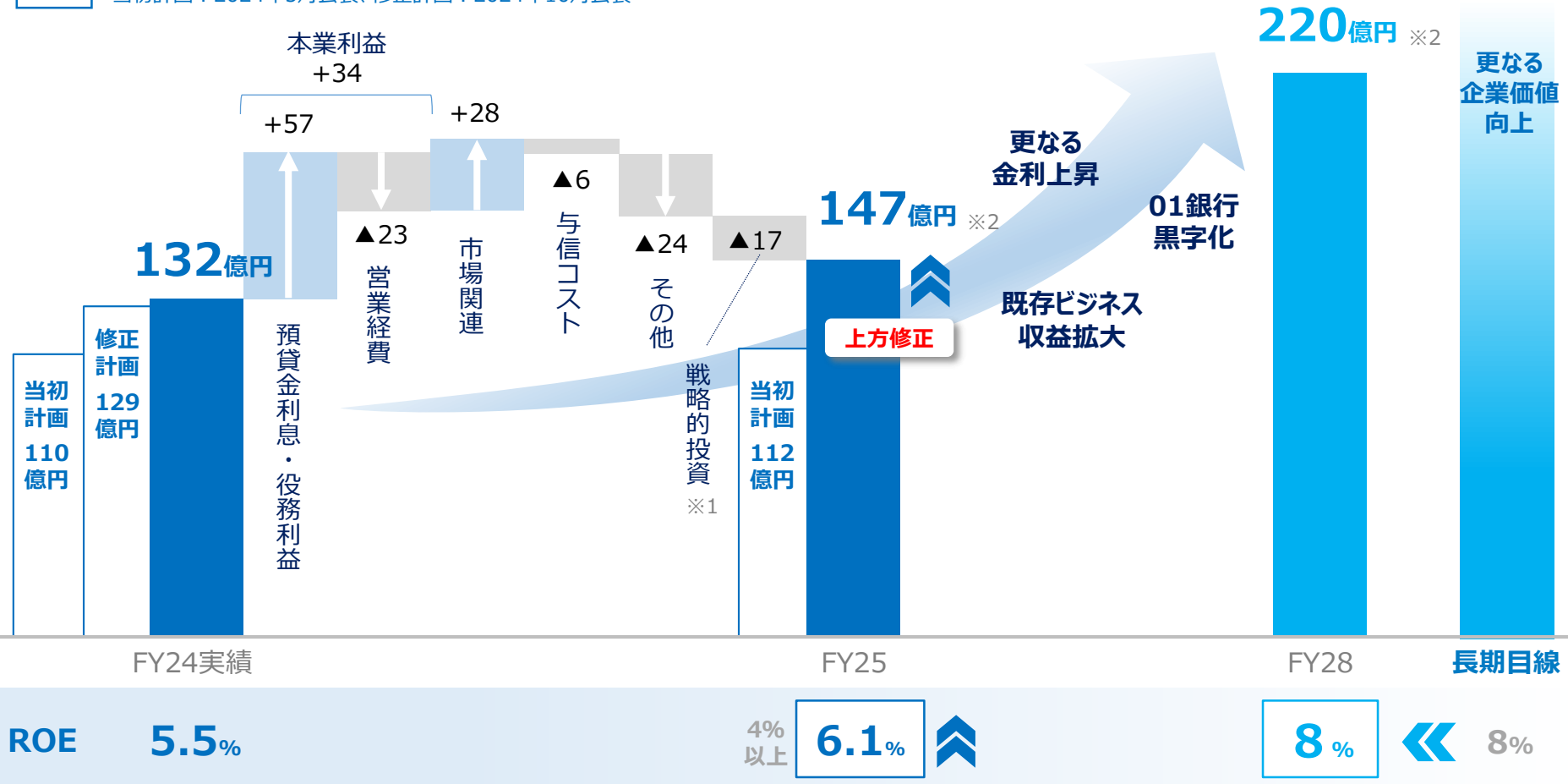
Ⅱ-4-3. 第5次中期経営計画Plus HD連結当期純利益

- 戦略的投資を実施しながら、**2025年度HD連結当期純利益は147億円、ROE6.1%**と増益を計画 **【上方修正】**
- 既存ビジネスの収益拡大に加え、デジタルバンクの収益拡大等により、**2028年度ROE8%を目指す【目標明確化】**

第5次中期経営計画Plus
2024~2025年度

次期中期経営計画
2026~2028年度

当初計画：2024年5月公表、修正計画：2024年10月公表



ROE **5.5%**

4%以上 **6.1%**

8% 8%

上方修正

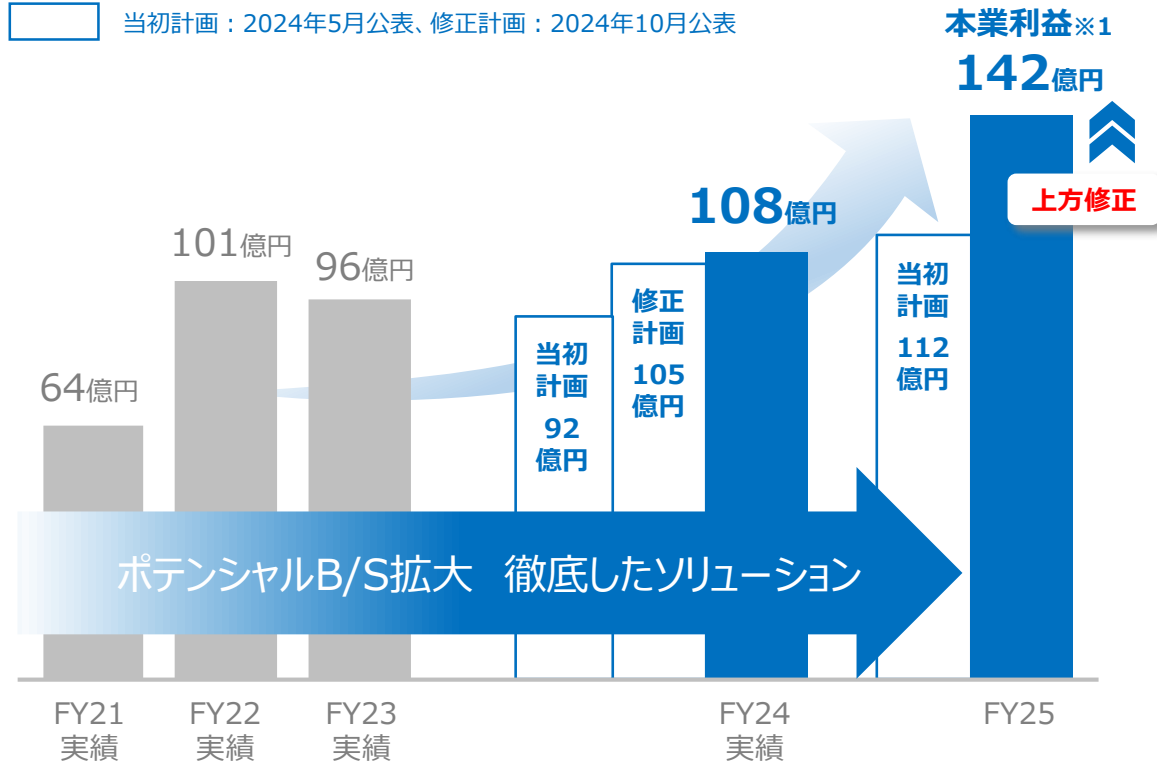
目標時期明確化

※1 戦略的投資のうち01銀行にかかる損益影響
 ※2 利益見通しの政策金利の前提は2025年度0.5%、2028年度0.75%

Ⅱ-4-4. 第5次中期経営計画Plus 本業利益

- 徹底したソリューションを確立させ、ソリューションビジネスの成果である本業利益を増加、2025年度140億円以上を目指す
- M&A・事業承継、ストラクチャードファイナンス等のソリューション強化により役務収益増加を図る

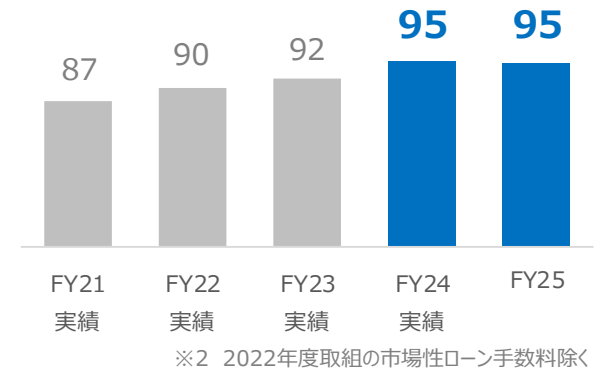
徹底したソリューションを確立 本業利益140億円以上へ



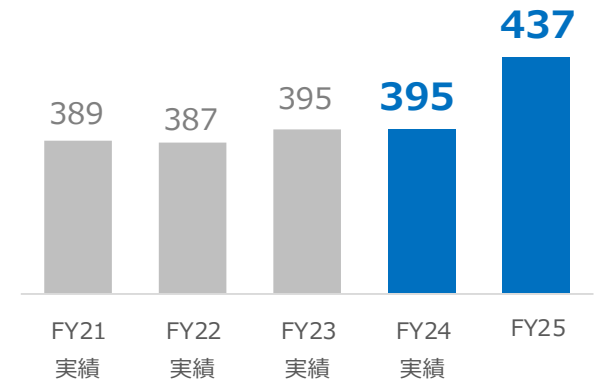
ソリューション件数 (件)



法人・個人の役務収益※2 (億円)



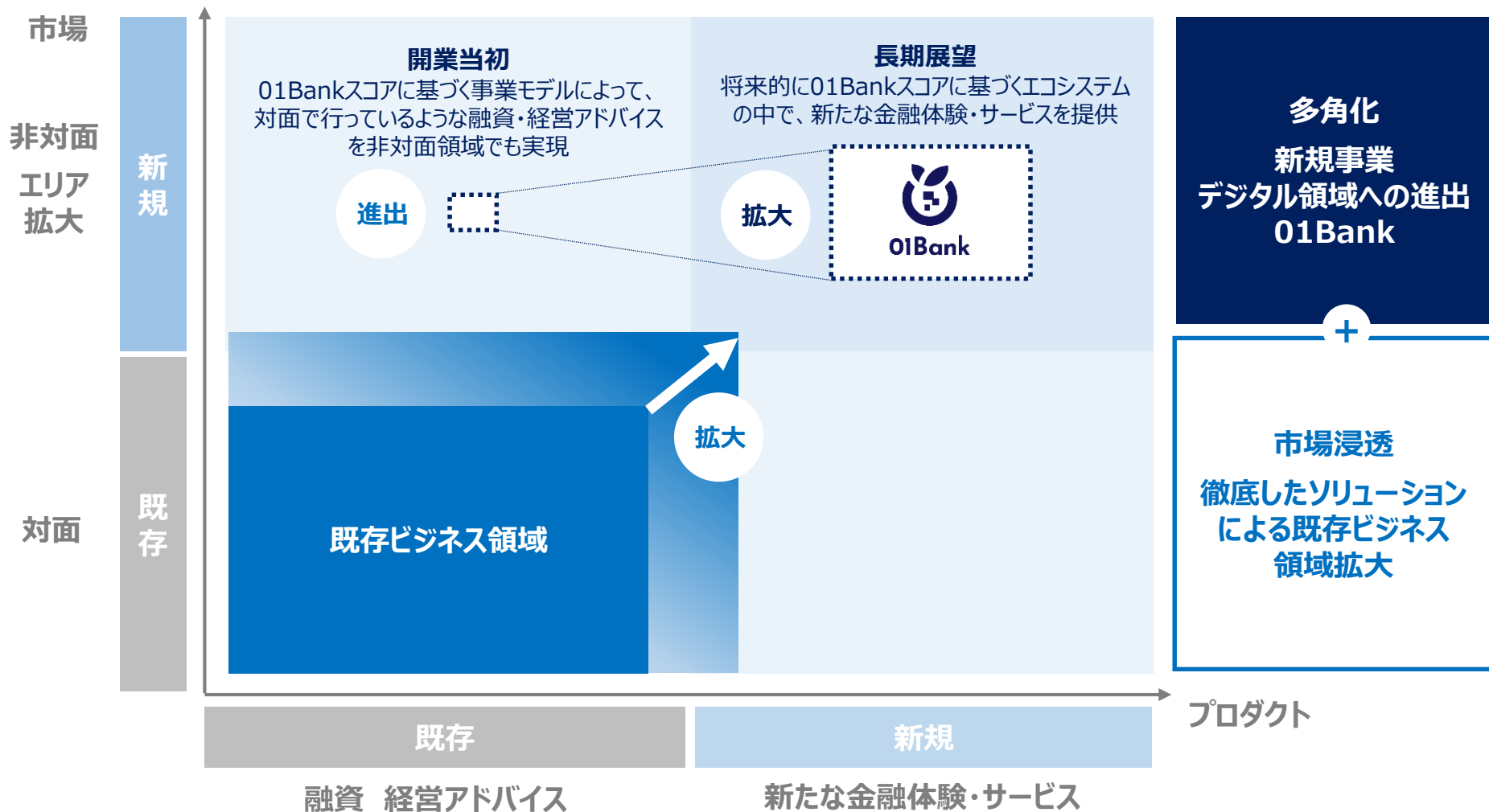
預貸収支 (億円)



※1 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

- 徹底したソリューションによる既存ビジネス領域拡大に加え、デジタルバンク事業による新たな事業領域拡大により、当社グループの持続的な成長を目指す

既存ビジネス領域拡大と新たな事業領域拡大



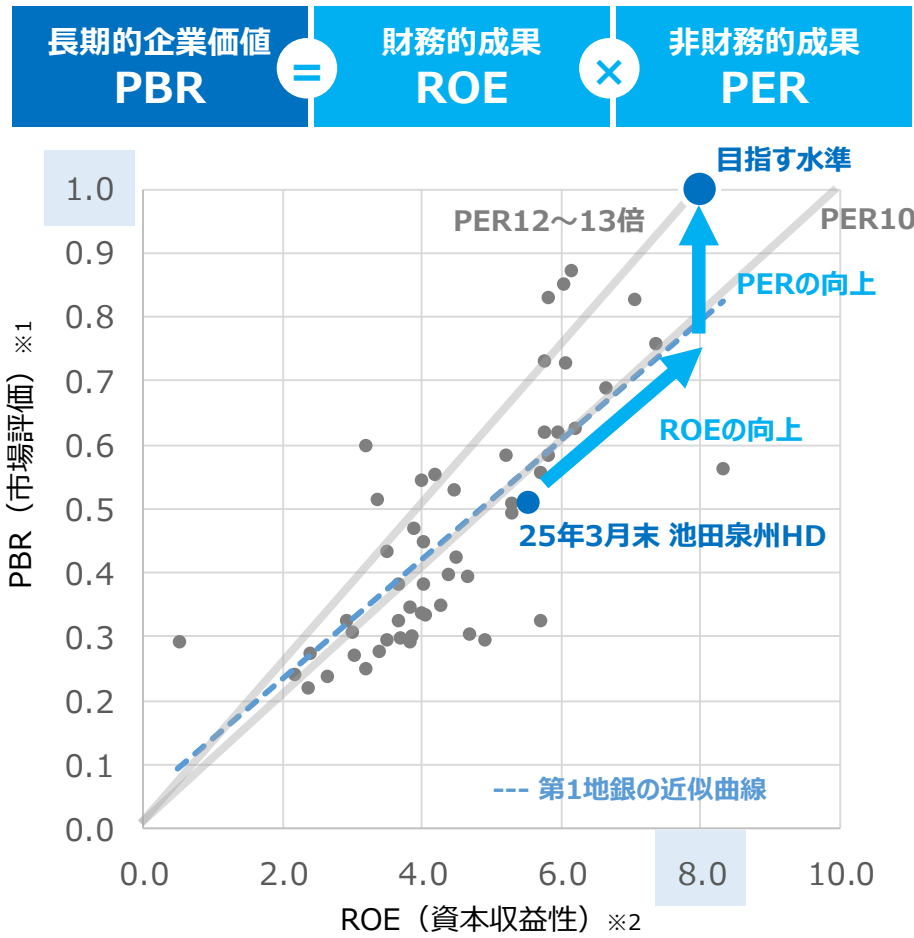
Ⅱ-4-6. 第5次中期経営計画Plusの主要計数詳細

	(2024年10月公表) 2024年度計画	2024年度 実績	(2022年5月公表) 2025年度計画	Update 2025年度 修正計画	2028年度 目標
HD連結 当期純利益	129億円	132億円	112億円以上	147億円	220億円 明確化
HD連結 ROE	5%前半	5.5%	4.4%	6.1%	8%
HD連結 自己資本比率 (バーゼルⅢ最終化ベース)	11%半ば (9%半ば)	11.5% (9.4%)	10%前半 (9%前半)	10%半ば (9%前半)	9~10%
銀行単体 コア業務純益	154億円	167億円	161億円以上	213億円	
銀行単体 本業利益	105億円	108億円	112億円	142億円	
銀行単体 コアOHR	72%台	70.9%	72%台	66%台	
KPI ソリューション件数	—	11,203件	12,000件	12,000件	
KPI PBS残高 (パーソナルB/S残高)	—	—	6.2兆円	6.2兆円	2030年度 7兆円

II - 5 - 1 . 企業価値向上に向けた取り組み 現状認識

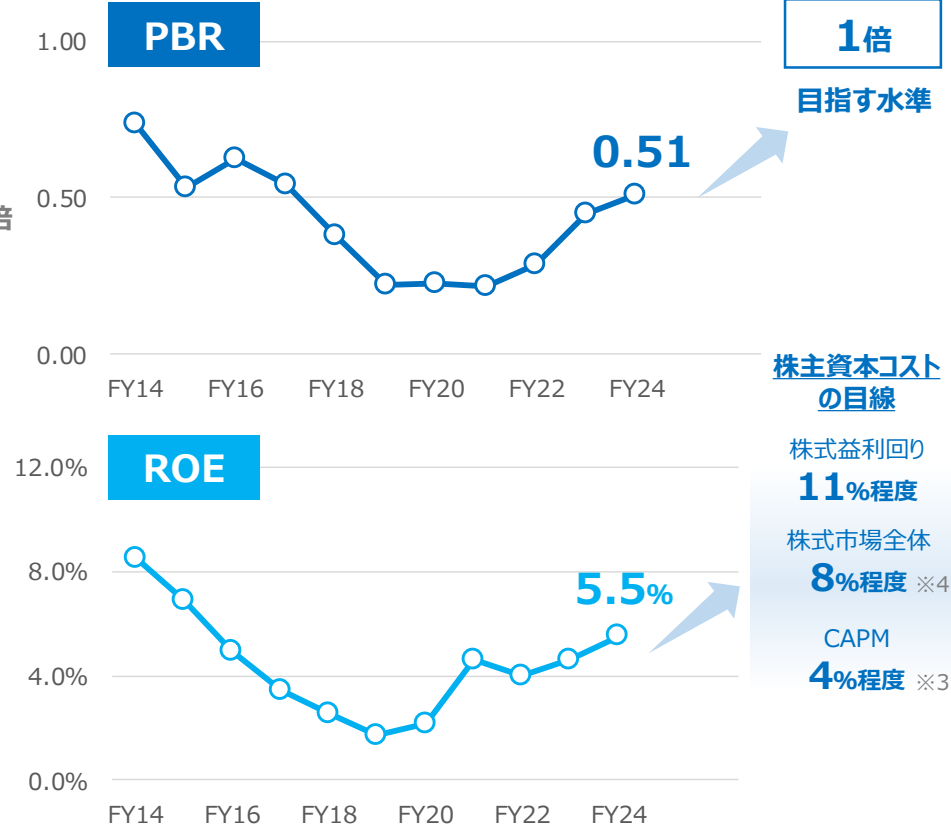
- 安定的に株主資本コストをカバーできるROE向上、PER向上（株主資本コスト低減、期待成長率向上）が課題
- 当社株主資本コストの目線は、CAPMでは3.6~4.6%、株式益利回りでは11%程度。直近の株式市場全体の株主資本コスト8%程度を踏まえると、ROEは8%必要と認識

上場第1地銀のPBR・ROEマトリックス



※1 株価は2025年3月末、純資産は各社決算短信より2024年12月末基準を用いて算出
 ※2 利益は2025年3月末時点の2024年度予想利益、純資産は各社決算短信より2024年12月末基準を用いて算出

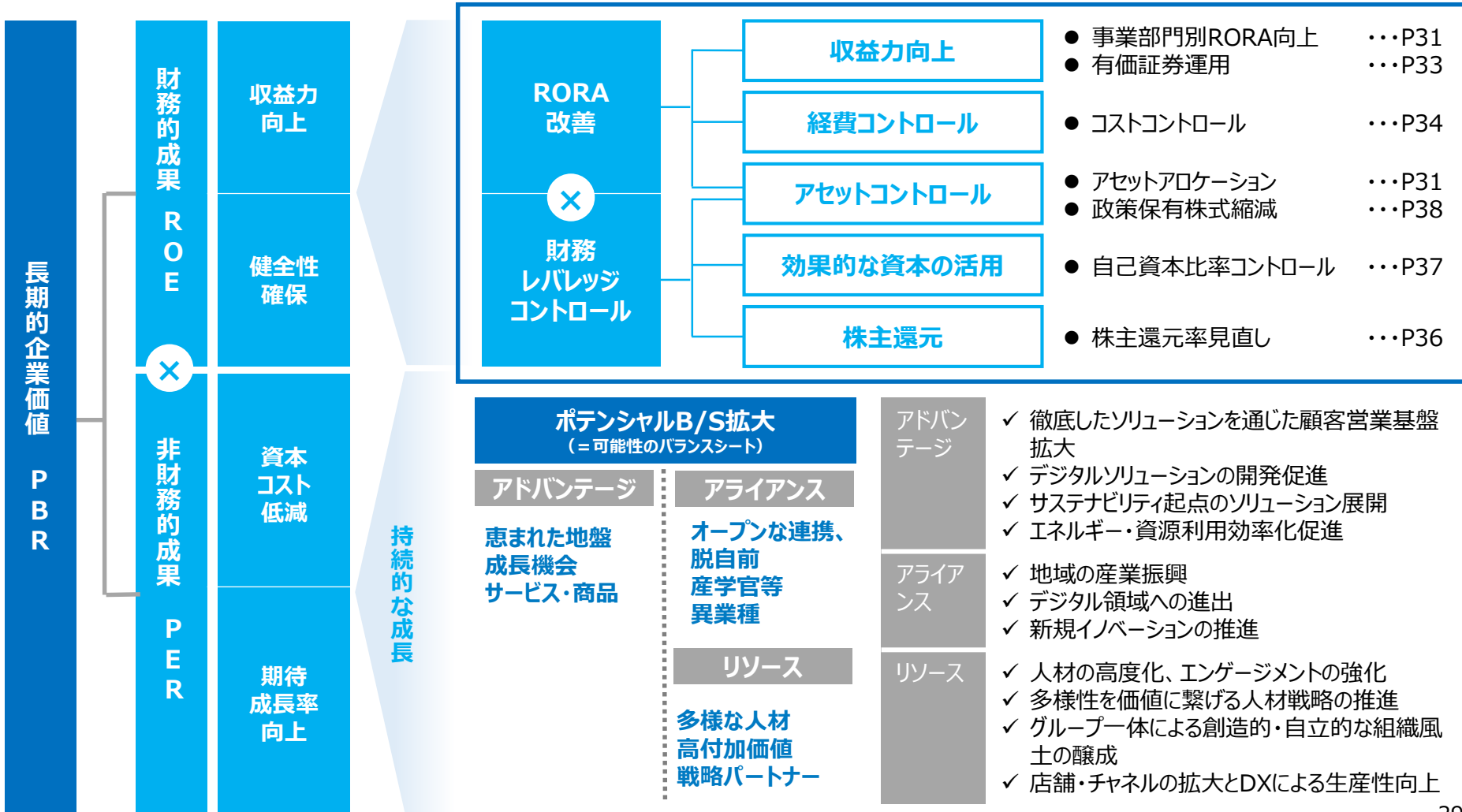
当社のPBRとROE推移



※3 CAPMによる算出 $3.6\sim 4.6\% = \beta \times (R_m - R_f) + R_f$
 β : 当社株式の感応度 (対TOPIX60ヶ月) 0.35
 R_f : リスクフリーレート (10年国債~30年国債) 1.5~2.5%
 $R_m - R_f$: 株式市場ポートフォリオの期待収益率 (TOPIX) 6.1%
 ※4 上記リスクフリーレートと株式市場ポートフォリオの期待収益率の合計 ($\beta = 1$ の場合)

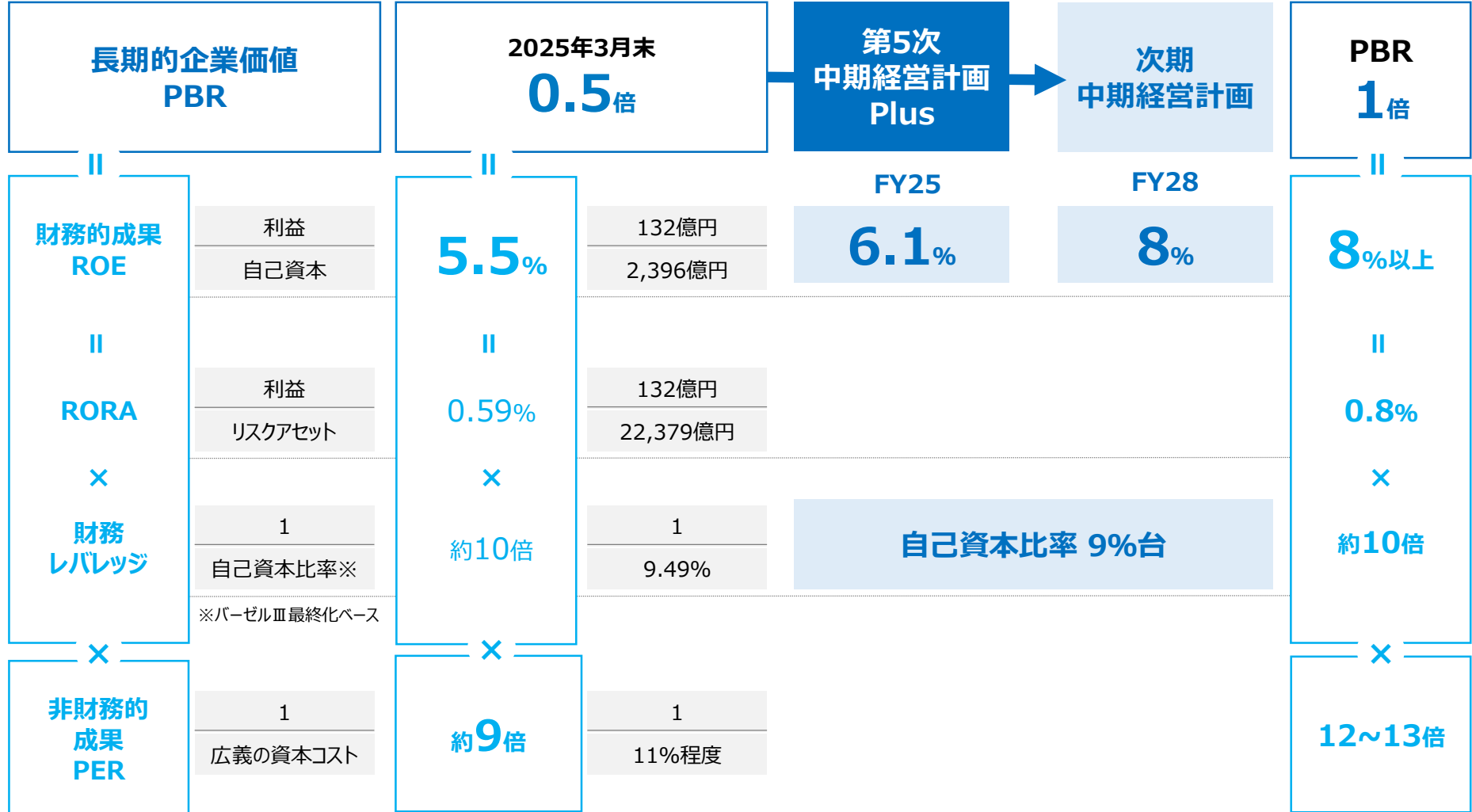
- RORA改善と財務レバレッジコントロールにより、ROEを高めていく
- ポテンシャルB/S拡大を通じた持続的な成長により、株主資本コストの低減、期待成長率の向上を目指す

企業価値向上に向けて 企業価値創造プロセス



II - 5 - 3 . 企業価値向上に向けた取り組み 長期的に目指す水準

- 2025年3月末のPBRは0.5倍、ROEは5%台半ば
- 第5次中期経営計画Plusの最終年度**2025年度**は、**ROE6%、自己資本比率9%台**を計画
- PBR1倍に向けて、次期中期経営計画最終年度にあたる**2028年度にROE8%**を目指す

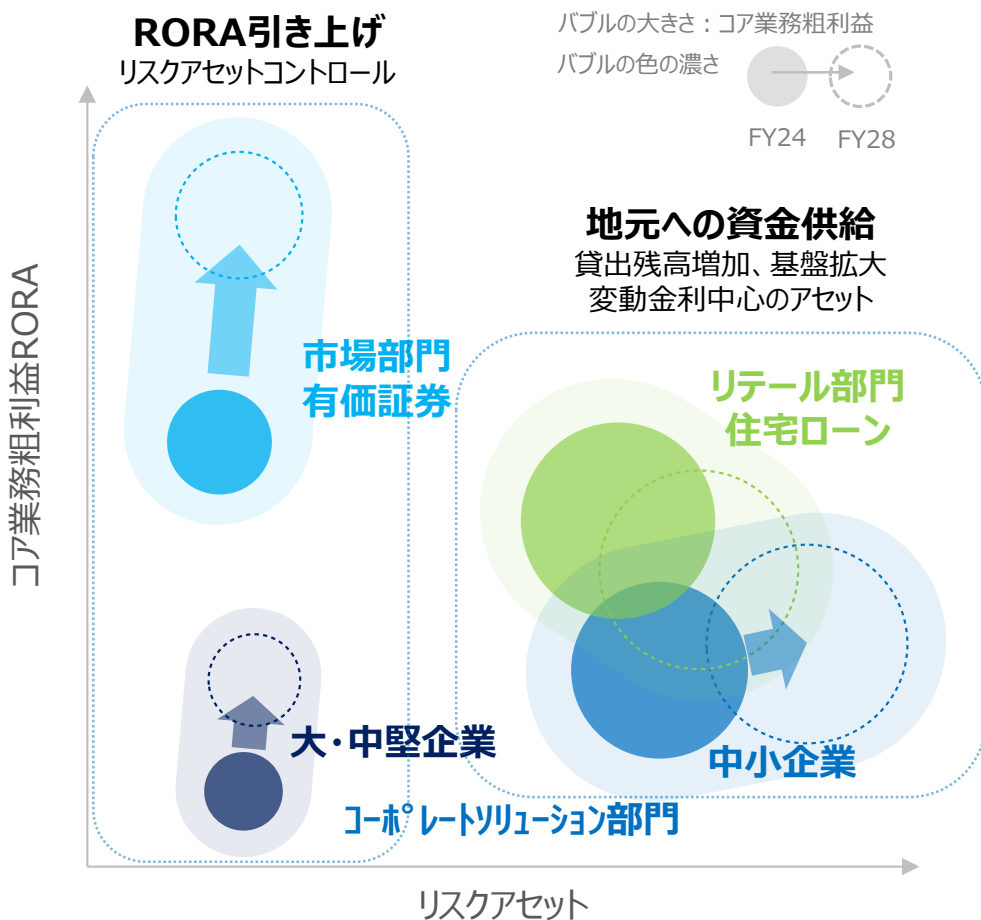


II - 5 - 4 . 企業価値向上に向けた取り組み

事業部門別RORA向上とアセットアロケーション

- 地元への資金供給拡大により、中小企業向け貸出、住宅ローンは、残高・リスクアセットを積極的に積み上げ。営業基盤拡大、徹底したソリューションによる役務収益拡大を通じ、RORA改善を目指す。一方で、戦略的アセット（地元以外の大企業向け貸出や有価証券運用）は、リスクアセットをコントロールしながらRORA引き上げを図る

アセットクラス別（貸出）RORA ※1 ※2



事業ポートフォリオ

地元への資金供給

- 住宅ローンは変動金利中心。新規入替でストック利回り低下も、個人取引の入口
- ローン推進（非対面、エリアレス）
- 基盤のPBS残高拡大（預金、預り資産）

リテール部門

コーポレートソリューション部門

- 徹底したソリューションによる役務収益拡大
- 営業担当者増員により、事業サポート拡充、事業承継ニーズ対応

- RORAを踏まえた戦略的アセット積み上げ（大企業、ストラクチャードファイナンス）

市場部門

- 償還再投資による利回り・RORA改善
- 満期保有を活用しながら、円債中心のラダーポートフォリオ構築

RORA引き上げ

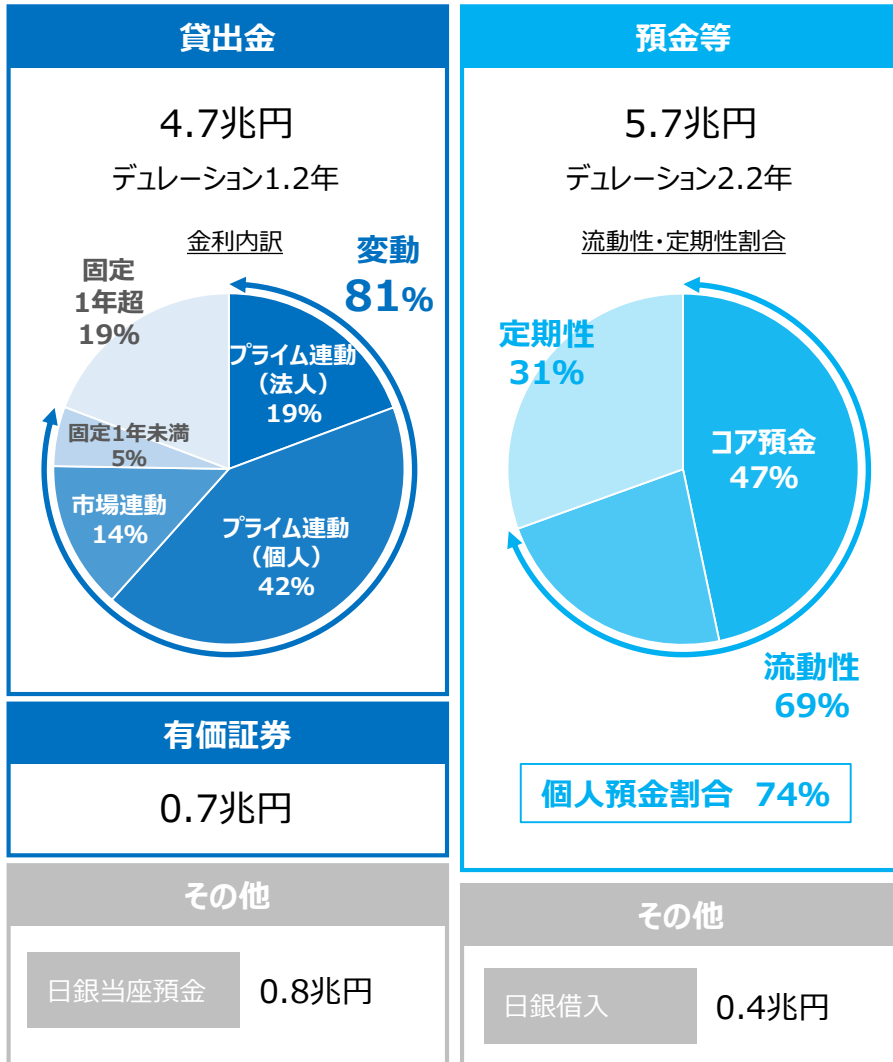
※1 粗利益に対するRORA。リスクアセットはバーゼルⅢ最終化ベースに換算して計算
 ※2 各アセットの利回りから預金利回り控除。住宅ローン・消費者ローンは保証料等勘案

II-5-5. 企業価値向上に向けた取り組み

ALM運営（金利上昇によりB/Sから生じる収益増加）

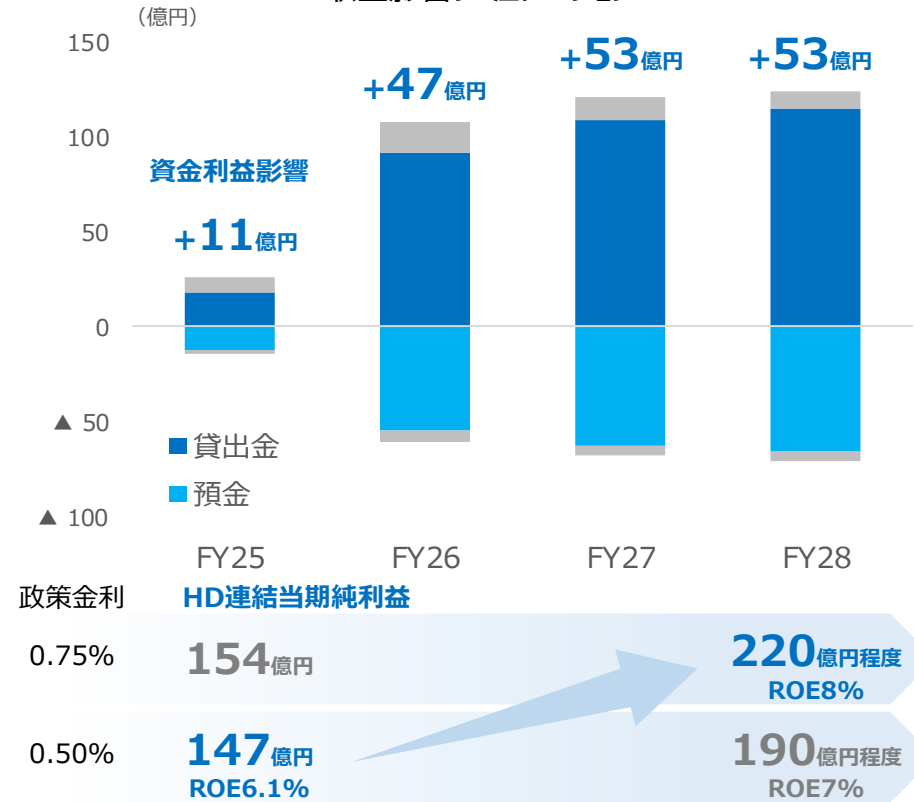
- 貸出金の変動金利割合は約8割。政策金利0.25%引き上げでROE約1%向上を見込む

バランスシートの状況（2025年3月末）



金利上昇による資金利益への影響（有価証券除く）

2025年度下期以降に政策金利0.75%となった場合の収益影響シミュレーション



<試算条件>

- 残高は第5次中期経営計画Plusの計数
- 金利引上げ幅の想定
- 貸出金の追従率：プライム連動100%、市場性100%
- 預金の追従率：流動性40%、定期性60%

II-5-6. 企業価値向上に向けた取り組み 有価証券運用

- 時価変動の影響も考慮しながら、慎重にポートフォリオの構築を進め、安定収益の確保、収益力向上を図る

有価証券運用方針について

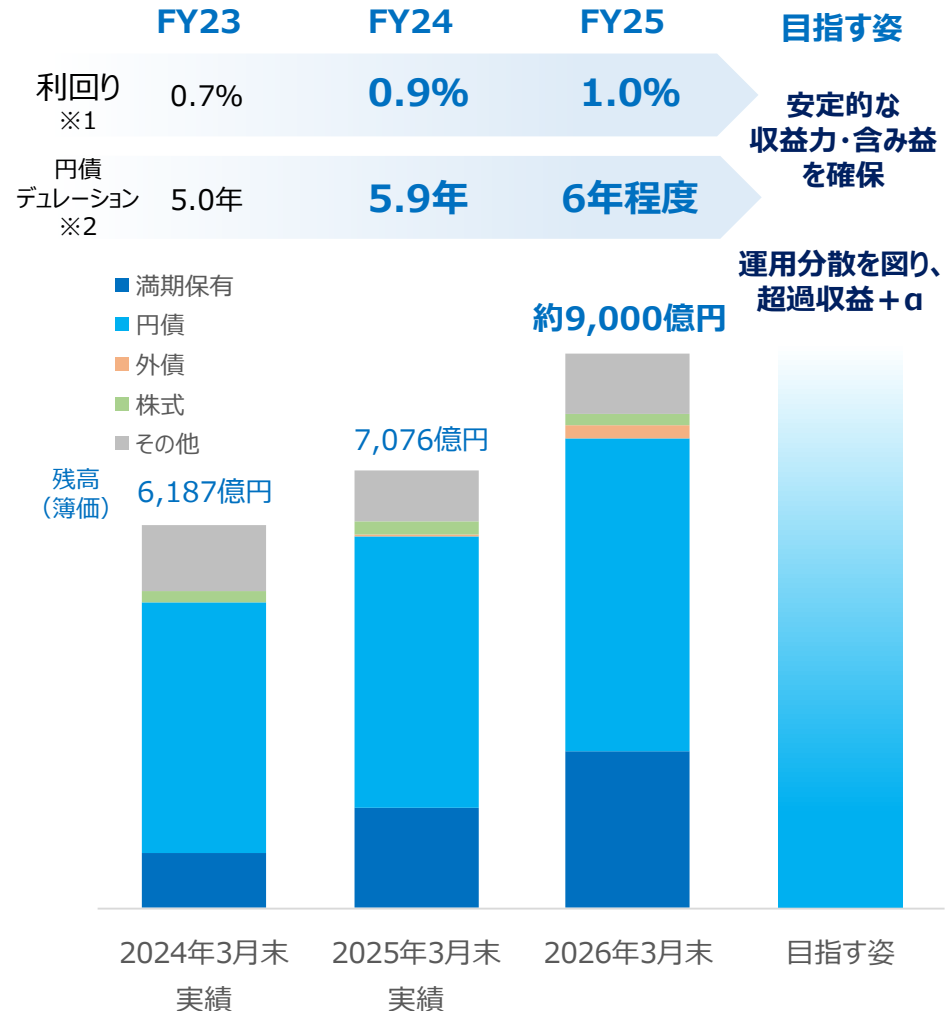
有価証券運用の基本理念 (2018年9月制定)

- 法令・ガイドラインや諸規定を厳守し、社会的規範に反することのない、誠実かつ公正な運用を行う。
- 自己資本や期間収益といった経営体力を踏まえ、過度な収益目標の設定や短期的な収益確保を追求することなく、安定的な収益確保を目指す。また、含み損額を一定限度に収め、健全性を維持した運用を行う。
- 国内債券を中心とし、リスクの所在が明確でリスク管理が可能な資産への投資を行う。
- 同一リスクへの集中を避け、運用資産の分散を図り、流動性・安全性を重視した運用を行う。
- 長期保有を基本とし、マーケット環境の変化には機動的で迅速なポートフォリオのリバランスを行い、リスク耐性の強化に努める。
- 適切な人員配置を実施し、高度な金融知識と高いスキルを持った人材育成を図る。

第5次中期経営計画Plusの運用方針

- 相場環境を踏まえ、時価変動の影響も考慮しながら追加投資を行い、ポートフォリオの構築を進めつつ、安定収益を確保し、収益力の向上を図る
→満期保有も活用しながら、円債中心のラダー投資

有価証券ポートフォリオの構築



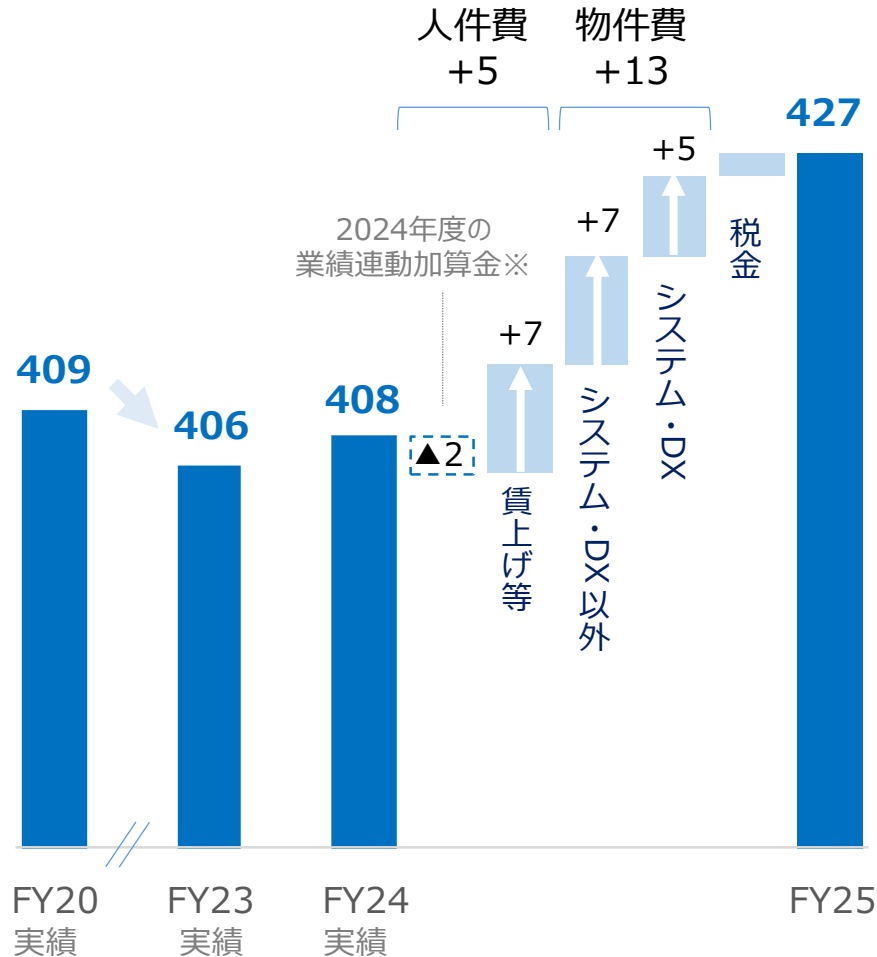
※1 外債の調達コスト、金利スワップ利息控除後

※2 満期保有含む

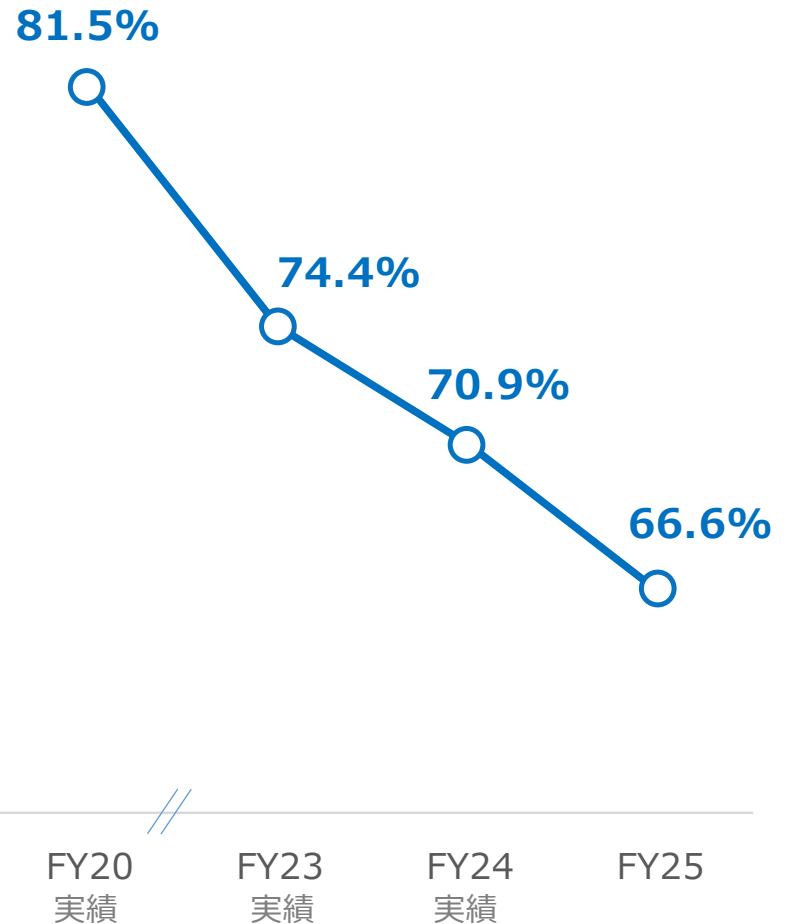
II-5-7. 企業価値向上に向けた取り組み コストコントロール

- 経費は人的資本投資（賃上げ）やシステム・DX関連中心に増加も、コアOHRはトップライン拡大により改善させていく

経費（銀行単体）の推移



コアOHR（銀行単体）



※ 2023年度に業績連動加算金を導入

職員のエンゲージメント向上及び職員と株主との価値共有を目的に、期初の収益計画を超過達成した場合に収益配分として支給するもの 34

II-5-8. 企業価値向上に向けた取り組み

財務資本配当戦略 / 自己資本比率のコントロールと株主還元

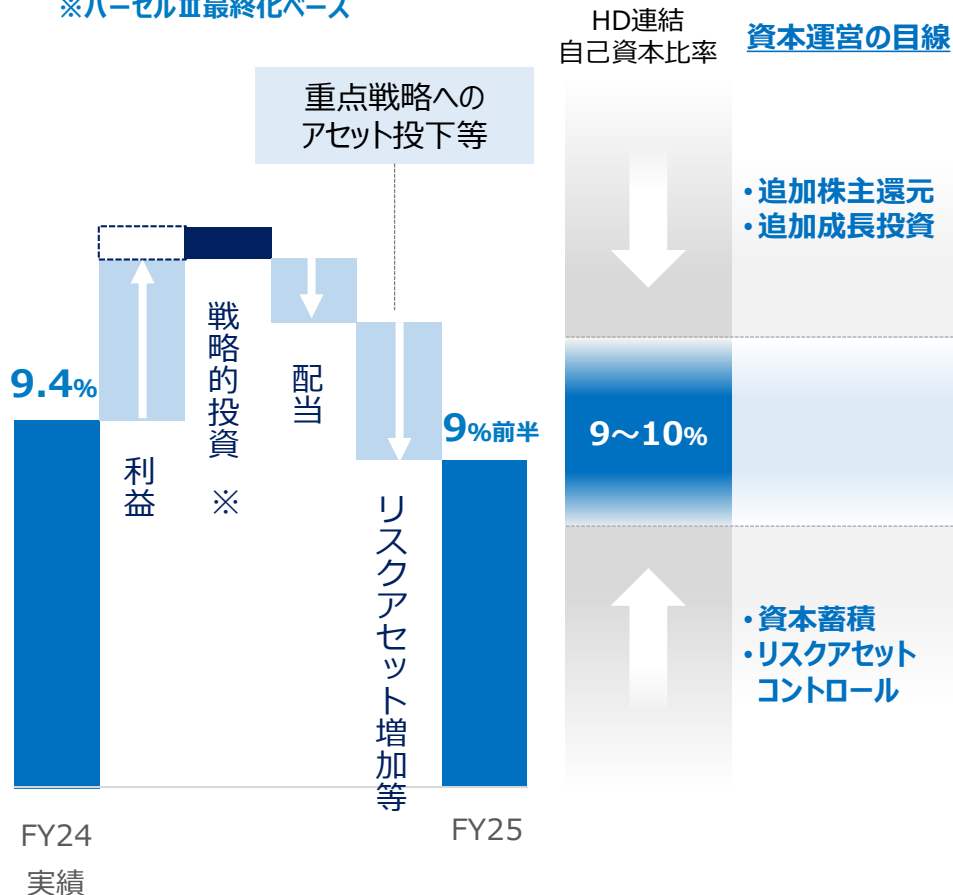


- HD連結自己資本比率（バーゼルⅢ最終化ベース）を9~10%のレンジでコントロール
- 2025年度株主還元率は40%以上、更なる株主還元充実を図るべく2026年度以降は配当性向40%を目安とする

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

HD連結自己資本比率※とキャピタルアロケーション

※バーゼルⅢ最終化ベース



※ 戦略的投資の収益影響（賃上げ、DX関連経費、デジタルバンク）

株主還元方針の変更

Update

2024年度

株主還元率40%以上



2025年度

株主還元率40%以上

1株あたり配当金16円以上とし、自己株式の取得は機動的に実施する



次期中期経営計画 2026年度～2028年度

2026年度以降

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

II - 5 - 9 . 企業価値向上に向けた取り組み

財務資本配当戦略 / 株主還元推移

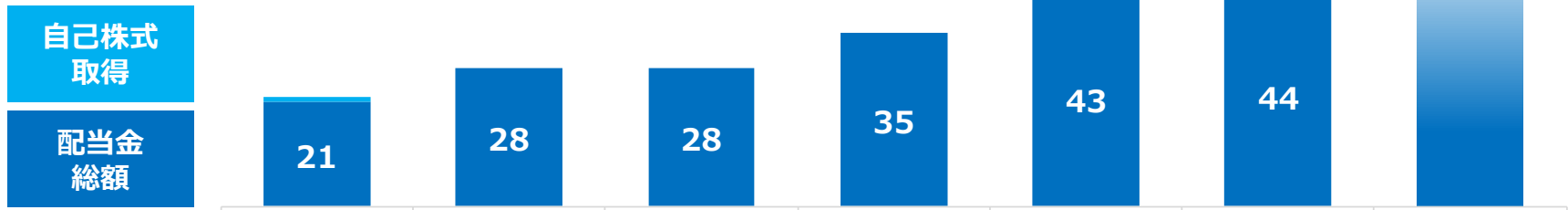


- 2024年度は1株当たり配当金を15.5円に増配し、10億円の自己株式取得を実施。実施後の株主還元率は40%
- 2025年度は、1株当たり配当金16円以上、自己株式取得15億円を予定

株主還元推移



(単位：億円)



配当性向	48%	26%	30%	32%	33%	30%以上	40%目安
株主還元率	50%	26%	30%	32%	40%	40%以上	

II - 5 - 10. 企業価値向上に向けた取り組み

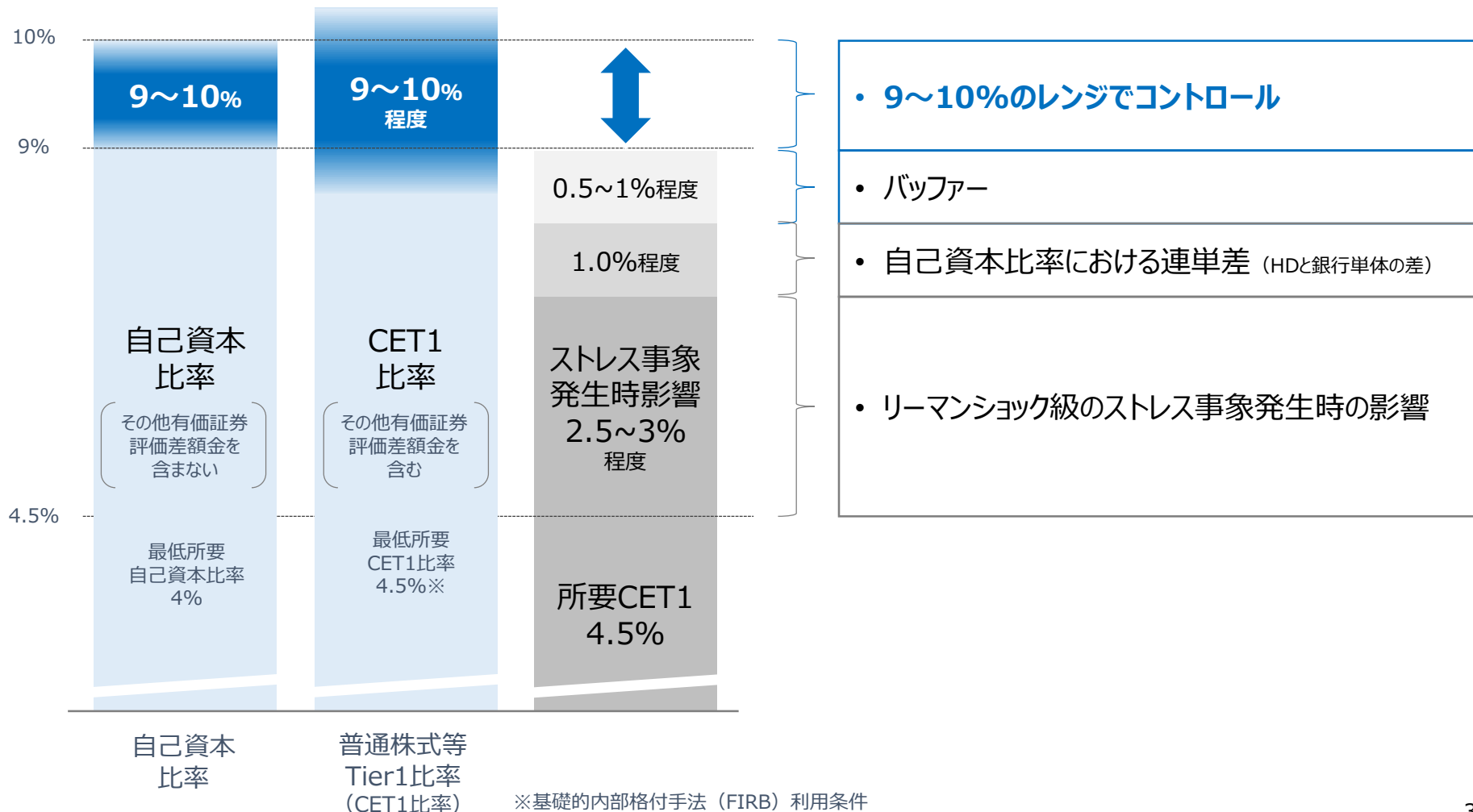
財務資本配当戦略 /あるべき自己資本比率水準

2024年5月
資料再掲



- 健全性を維持する目線はHD連結自己資本比率（バーゼルⅢ最終化ベース）9%以上
- ストレス事象発生後においてもCET1比率4.5%を確保

HD連結自己資本比率水準



II - 5 - 11. 企業価値向上に向けた取り組み

財務資本配当戦略 / 政策保有株式の縮減

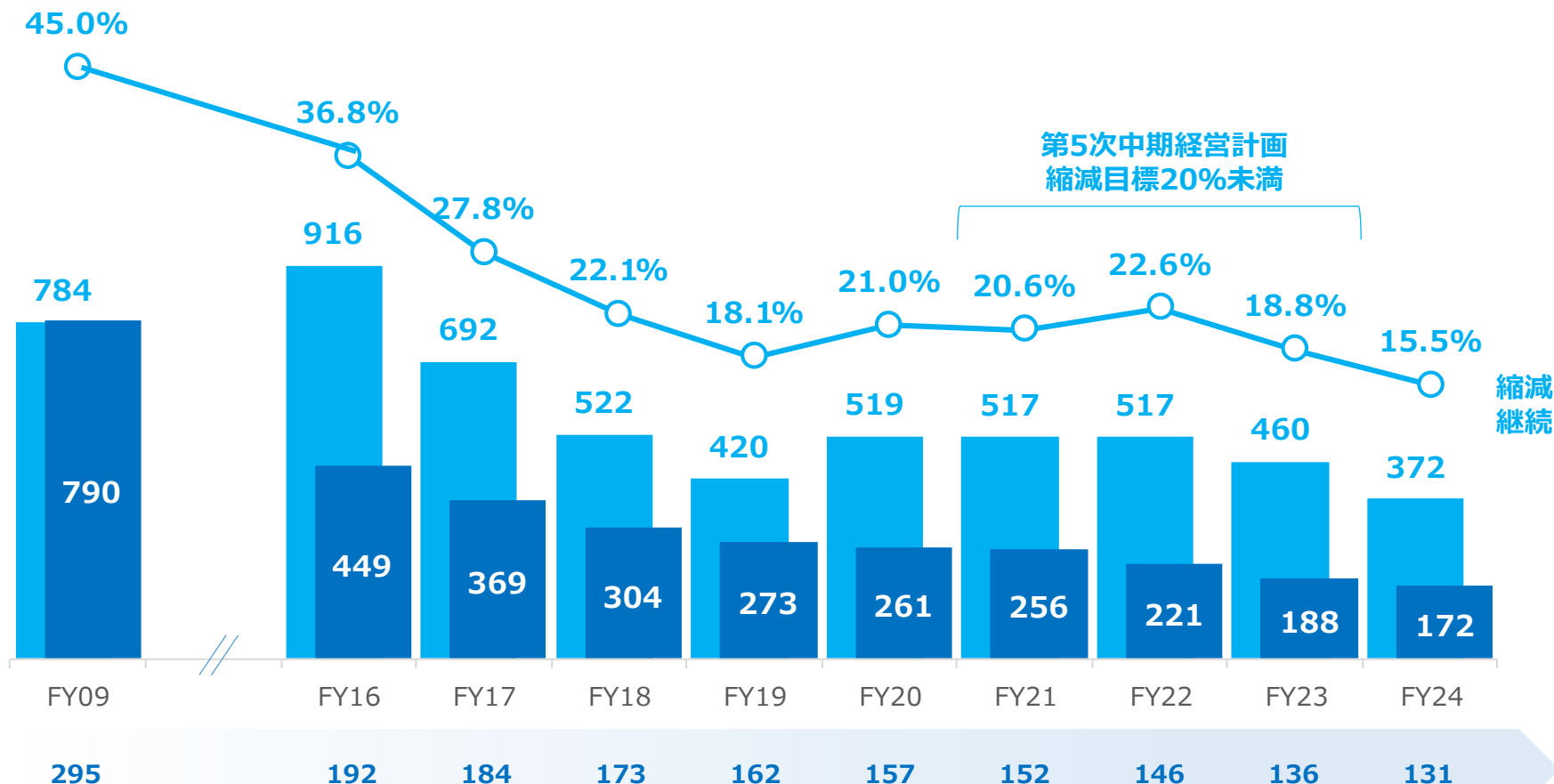


- 2023年度末時点で計画通り連結純資産比率20%未満まで縮減を実施
- 第5次中期経営計画Plus期間中の連結純資産比率は20%未満を維持する。保有株式時価の上昇により再び同比率が20%以上となることも想定されることから、必要な範囲で政策保有株式の縮減は継続する

政策保有株式（みなし保有含む）の縮減状況

(単位：億円)

■ 残高（時価） ■ 残高（取得原価） ○ 残高（時価） / 純資産



- 当社グループを構成するすべての人材を「資本」として捉え、人材が有する知識、技能その他の能力及び適性を見出し、最大限に活かすことで、当社グループの持続的な企業価値向上及び経営理念の実現を目指す

人的資本経営基本方針（2024年4月制定）

基本的
価値観

人に集い、仕事に集う※

育成（＝成長支援）を中心とし、他の4要素と密接に関連した人材マネジメント

採用

人材を新たに組織へ迎え入れることで、既存の人材との間で相互作用を生み出し、組織に新たな活力や創造力をもたらす

配置

職務と人材の最適な結び付けを図るとともに、多様な人材の出会いを創出することによって、相互作用を生み、活力ある組織を実現する

育成

人材の能力を引き上げる環境と機会の提供によって、人材の成長を支援し、企業価値の向上を図りつつ、健全な企業文化を醸成

評価

人材の能力の発揮度及び業績の達成度を可視化することで、報酬の客観的な算定根拠を示すとともに、組織の目標達成に向け人材の成長を促す

報酬

労働に対する正当な対価を支払うとともに、企業価値向上へ人材の行動を方向づける

人材マネジメント5要素



経済的
価値

トップライン向上
生産性向上

人材の成長

エンゲージメント向上

ポテンシャルB/S自己資本拡大

企業価値
向上

社会的
価値

お客さまニーズ充足
新たなサービス創出

第5次
中期経営
計画Plus

- ✓ 目指すべき人材ポートフォリオ構築に向けた人材配置・人材育成
- ✓ 「真に魅力ある企業」となり、人材を安定確保
- ✓ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

※人に集う：目指す姿へ成長し続ける当社グループの「人」に魅力を感じ、一緒に切磋琢磨したいと希望する者が当社グループに集う
仕事に集う：お客様の課題解決を目指す当社グループの姿勢がチャレンジングな「仕事」を数多く生み出し、その「仕事」に意欲を持つ者が当社グループに集う

II-6-2. 人材戦略 目指す人材ポートフォリオ

- 人手不足・賃金上昇、マイナス金利解除といった環境変化の中、コスト削減思考だけではなく、トップライン拡大思考による生産性向上が不可欠。コアOHRを改善すべく人員体制を見直し、目指す人材ポートフォリオに向け人的資本投資を強化

目指す人材ポートフォリオに向けた人的資本投資

目指す人材ポートフォリオ

	FY23 実績	FY24 実績(計画)	FY25 計画
SIHDグループ人員 (稼働人員)	3,275名	3,230名	3,165名
ソリューション人材※1	154名	167名 (190名)	220名
↓ 計画見直し ↓			
ソリューション人材 (マネジメント職※2含む)	195名	220名 (-)	250名
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソリューション人材を含む営業人員は昇格するとマネジメント職に従事。マネジメント職は営業店を統括する立場にあるため、ソリューション人材の人数からは除外しており、ソリューション人材は計画190名に対して167名に留まった。 ✓ しかしながら、マネジメント職が帯同訪問等による営業人員の育成や顧客への直接的なソリューションを推進していることから、2025年度は新たにマネジメント職を含め250名へ計画を見直し 			
デジタル人材※3	143名	160名 (-)	360名
キャリア採用者 (年間)	10名	20名 (20名)	30名 計画計上げ 20名

人的資本投資の取り組み

育成

- ✓ FP1級等、高難度資格の取得推奨とサポート
(**FP1級保有者 FY23 159名⇒FY24 194名**)
- ✓ LMS (学習管理システム) による学習内容の可視化
- ✓ ITパスポートの取得推奨によるデジタルベース人材育成
- ✓ タレントマネジメントシステム+スキルチェックを活用した人材育成

配置

- ✓ **公募による異動・社内複業**を通じ、自律的な成長を支援
(FY24 公募異動4名、社内複業29名)
- ✓ 専門分野のスキルを習得できる部署への積極的な人員配置によるソリューション人材育成

採用

- ✓ 新卒採用方針に基づく採用活動
- ✓ **初任給27万円**へ引き上げ (2025年7月より)
- ✓ **ダイレクトスカウト**によるキャリア採用強化

処遇

- ✓ **2025年度ベースアップ実施** (平均4.0%程度)
- ✓ **業績連動加算金の支給** (2024年導入)
- ✓ 従業員持株会を活用した**譲渡制限付株式の付与**

対話

- ✓ 職員と経営陣とのequal footingな対話
「経営陣と語り合う会」、「CEOとの休日ランチミーティング」
- ✓ 同じ職場の仲間と問題意識を共有し、**自分の言葉で、行動・業務改革のためのアイデア**を語り合う「**組織活性化会議**」を全部店・グループ会社で開催

※1 専門分野において高いスキルを発揮し、自らがソリューションを完結できる人材。

または、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)

※2 営業人員の育成・業務遂行支援を行う支店長等の管理監督者 ※3後述で定義するデジタルコア人材とデジタルベース人材の合計

II-6-3. 人材戦略 エンゲージメント向上

- 人材が持つ能力を最大限に発揮し、生産性を高めるには、エンゲージメントの向上は必須。エンゲージメントサーベイによって職員のエンゲージメント向上を阻害する課題を可視化し、改善を図る

職員のエンゲージメント向上

エンゲージメントサーベイ結果※1

- ✓ 総合スコアは前年比向上するもベンチマークを下回る
- ✓ 銀行正職員からSIHDグループ全役職員へ調査対象を拡大 (2024年11月より)

	FY23	FY24
総合スコア (ベンチマーク =同規模金融※2)	67 (68)	68 (69)

- ✓ 下表で26項目のエンゲージメントに影響する「要素」をベンチマーク比・前年比で分析。18項目が前年比上昇。5項目がベンチマークを上回る
- ✓ ベンチマーク比▲3pt以上かつ前年比でスコアの上昇が見られなかった3項目について優先的に改善を目指す。

エンゲージメントに影響する「26要素」の分布状況		前年比上昇 (+1pt以上)	前年比変動無 (±0pt)	計
ベンチマーク※2比	+3pt以上	2	0	2
	+3pt未満	2	1	3
	±0pt	4	1	5
	▲3pt未満	8	3	11
	▲3pt以上	2	3	5
	計	18	8	26

優先的に改善に取り組む項目と今後の対応

項目	課題認識	今後の対応
キャリア機会の提供	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内外のポスト・トレーニー、社内複業への募集を随時行い、職員のチャレンジ機会を確保するも、スコア改善が見られず。 ✓ 職員と会社の間で認識のギャップが生じている可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 公募機会の認知状況、公募に手を上げない理由について調査し、真因にアプローチできる打ち手を検討
ミッション・ビジョンへの共感	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営から職員に積極的な情報発信を行うも、職員の共感を十分に引き出せていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期経営戦略の中核となる当社のパーパス策定を職員参画のもと着手。職員の主体性や共感を促し、創造的な働き方を後押し
裁量	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕事をするうえで必要な「裁量」の内容や使い方について、上司・部下の認識が一致していない疑いがある。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全職場で行っている「組織活性化会議」のテーマに「裁量」を取り上げ、上司・部下それぞれの立場からフランクな意見交換を行う

※1 エンゲージメントサーベイ「Wevox」を利用。 ※2 ベンチマークは従業員数1,000～5,000人の同規模の金融業の平均値を使用。

II-6-4. 人材戦略 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I)



- ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) が浸透し、多様な人材が活躍する「働き甲斐のある誇れる職場」の実現を目指す

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) 推進

DE&Iの取り組み

女性活躍
ポジティブ
アクション

- ✓ 部店長をメンター、次長・課長をメンティとする相互の成長を目的とした女性限定の**メンター制度**
- ✓ 視野拡大やマインドセットに加え、女性に多いとされる“過小評価バイアス”解消を目的とした**女性リーダー研修**
- ✓ 外部研修への派遣

風土
醸成

- ✓ アンコンシャス・バイアス研修など、DE&Iの浸透および実現に向けた**経営層・部店長・管理職向け研修**
- ✓ DE&Iに関する取組みや情報について掲載する『**ダイバーシティ・ニュース**』の配信

仕事と
家庭の
両立
支援

- ✓ **育児短時間勤務**の利用期間延長(小学3年生まで)
- ✓ 出産前から育児休業復帰後まで、仕事と育児の両立を同じ立場の職員で考え共有する『**復帰応援ミーティング**』
- ✓ お子さま誕生のお祝いとして、**頭取直筆出産お祝いメッセージ&特製のダイアリー・ハンドブック**を贈呈
- ✓ 職員の子どもを対象に親子間のコミュニケーション増進や働くことについて学ぶ機会を提供する『**夏休み! Kidsバンキングカレッジ**』を開催
- ✓ **企業主導型保育所**との提携推進 (現在50園)
- ✓ 「**不妊治療**」「**更年期症状・障害**」「**女性特有の健康課題**」に関する**休日セミナー**実施
- ✓ **不妊治療、更年期障害などの悩みを匿名で相談できるオンライン窓口の設置 (2025年5月導入)**

DE&IのKPI

- 「男性育休ガイドライン以上取得者の割合」向上への今後の対応
- ✓ ガイドライン以上取得者の声を社内で配信し、育休取得の社内コンセンサスを醸成
 - ✓ 妊娠報告時から、所属長の協力のもと十分な準備期間を確保し、育休取得に向けた計画づくりを作成

設定指標	FY23	FY24	FY26	FY30
女性管理職比率※1	14.1%	18.0%	25%以上	35%以上
女性役付者比率※2	25.6%	28.4%	35%以上	45%以上
男性育休取得日数(平均)※4	6.4 営業日	13.8 営業日	12営業日 以上	24営業日 以上
男性育休取得日数のガイドライン	10営業日 以上	10営業日 以上	10営業日 以上	20営業日 以上
ガイドライン以上取得者の割合※4	34.6%	46.2%	80%以上	80%以上

※1 管理職とは、女性活躍推進法における管理職を指す。具体的には、『課長』以上の職位にある者。

※2 役付者とは、担当業務の責任者として、組織マネジメントの職責を担う者。

具体的には、管理職に加え、部下を持つ職務にある『課長代理』『調査役』の職位にある者。

※3 当該事業年度に復職した男性職員の合計育児休業取得日数を当該育児休業取得人数で除して算定。

※4 ※3の取得日数がガイドライン以上の男性職員の人数を分子とし、※3と同じ育児休業取得人数で除して算定。なお、本指標の前提として、男性育休取得率100%を目標として掲げる。

II-7. デジタル戦略

- デジタルを十分に活用して、お客さまへの対応を深化し、職員の能力と組織の生産性を高める
- 2024年6月に「DX戦略室」から「デジタル戦略部」へ移行し、デジタル戦略推進を体制強化

DX・IT戦略の全体像とKPI

DX戦略

2023年4月から営業・業務プロセス見える化の取り組みを開始。お客さまへの対応の深化と生産性向上を目指す

KPI：営業・業務生産性30%向上（2025年度末）

⇒2024年度末時点で10.2%向上

マーケティング
高度化

お客さまへの
対応深化

- データに基づくソリューション提供
- リアルとデジタルを融合（OMO実現とCX向上）
- 非対面チャネル強化



営業力
向上

- グループ全体へのSFA/CRM導入およびデータの積極的な活用による顧客アプローチの高度化

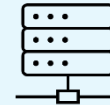
職員・組織の
生産性向上

- グループ全体のOA環境整備およびデジタルツールを活用した職員・組織の生産性向上

⇒ノーコードツール利用開始（25年4月）、生成AI試行範囲拡大（25年9月予定 グループ全体）、データ利活用基盤利用開始（26年5月予定）、SFA/CRM利用開始（26年8月予定）

IT戦略

DX戦略の実現ならびに継続的に新たな技術を活用できるよう、より柔軟性を高めたシステムアーキテクチャの実現を目指す



勘定系・サブシステム

- 個別最適ではなく、全体最適の考えに基づいたシステム導入



グループOA環境

- 「みんなが持っている」「どこでも使える」「誰とでもつながる」を実現



データ利活用
基盤/チャネル

- データの統合管理とチャネルシステム間の連携強化
営業店スマート化/デジタルチャネルの機能拡充/クラウド型コールセンター

組織構造

- デジタル戦略の推進強化のため体制を整備
- 「DX戦略室」から「デジタル戦略部」へ移行
- デジタル戦略会議を設置

IT投資管理

ITガバナンス

ITリスク管理

人材育成

2025年度KPI

デジタル人材 360名 (FY24 160名)
デジタルコア人材※1 120名 (FY 111名)
デジタルベース人材※2 240名 (FY 49名)

※1 デジタルによって組織・業務の変革を行える人材。戦略に基づいた取組の企画、推進ができる人材

※2 デジタルを業務に有効活用して課題解決・改善に取り組み、業務の生産性を上げられる人材。デジタル活用の基礎知識・経験があり、デジタル活用をリード/推進していける人材

II - 8 . デジタルバンク

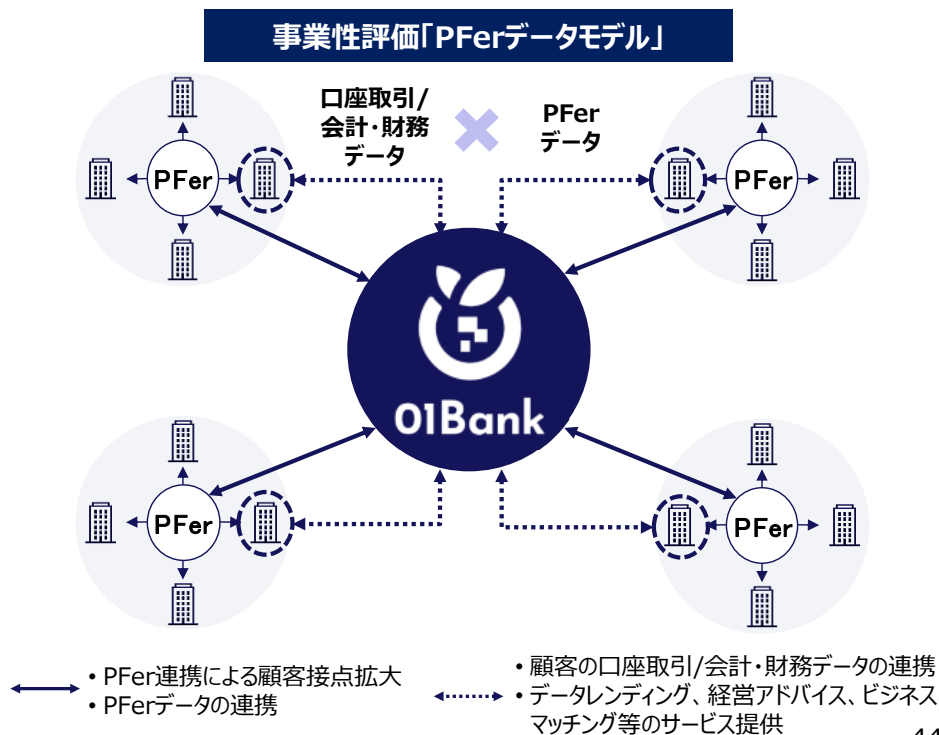
- 2024年2月、デジタルバンク子会社（O1Bank設立準備株式会社）を設立
- 2025年2月、銀行業の営業免許を取得し、「O1銀行株式会社」に商号変更
- 事業者が利用するクラウドサービスを提供するプラットフォーム（以下、PFer）と連携した新たな金融サービス提供していく

会社概要

名称	O1銀行株式会社 (ゼロワンギンコウ)
所在地	大阪府吹田市豊津町9番1号 (EDGE 江坂 19 階)
代表者	代表取締役社長 伊東 眞幸 代表取締役副社長 大塚 篤史
事業内容	中小事業者を対象にしたデジタルバンク事業
資本金及び資本 剰余金の合計額	40 億円 (うち資本金 20 億円)
商号変更日	2025 年 2 月 28 日
大株主及び 持株比率	株式会社池田泉州ホールディングス 100%
サービス提供 開始日	決定次第お知らせします。

事業コンセプト

- 顧客基盤を有するPFer※と連携し、顧客の銀行口座取引データや会計・財務データだけでなく、PFerが有するデータを活用する「**PFerデータモデル**」によって多面的・適正に事業性を評価
 - データを通じた顧客の事業性評価・ニーズの把握によって、対面と同等かつ付加価値の高いサービスの提供を実現し、データでビジネスを応援
- ※PFer；クラウドサービスを展開する事業者



以下 重点戦略のアップデート

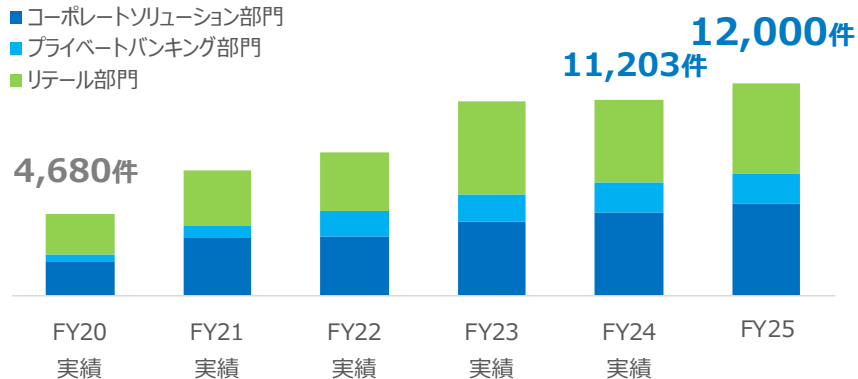
- ① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供
- ② 第5次中期経営計画Plusを支える体制整備
- ③ サステナブル経営

① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

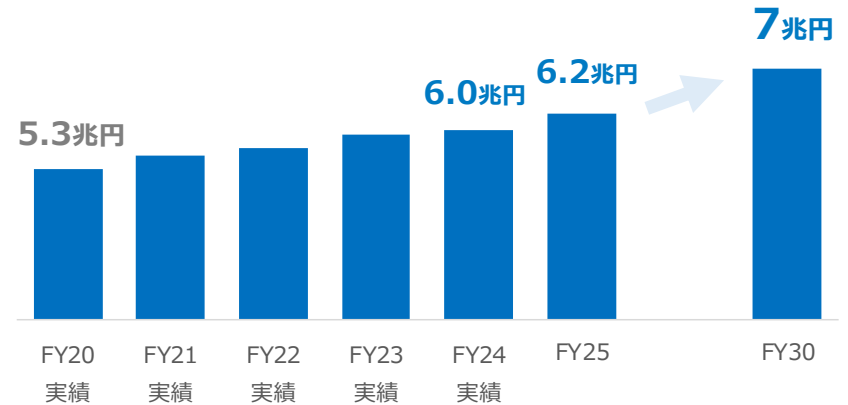
- KPIのソリューション件数、お客さま関わり資産残高（PBS残高）は着実に増加
- 2024年度のソリューション件数は11,203件と順調に増加、2025年度は12,000件を目指す



KPI ソリューション件数



KPI お客さま関わり資産残高（PBS残高）



① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

- 生産年齢人口減少、少子高齢化が進展する中、地域経済活性化に向けた地域金融機関の取組みが期待されている
- 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により、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



池田泉州ホールディングス

グループ戦略部、グループ戦略会議

2021年6月

金融

池田泉州銀行

池田泉州TT証券

池田泉州リース、オートリース

池田泉州信用保証

池田泉州キャピタル

近畿信用保証

池田泉州システム

池田泉州カード

池田泉州ビジネスサービス

ステーションネットワーク関西

2022年4月設立

2024年2月設立、2025年2月商号変更

池田泉州債権回収

01銀行

非金融

2024年3月設立

自然総研

池田泉州エリアサポート

地域活性化に資する事業

グループ戦略部の役割

<グループ会社のサポート部隊>

- 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

家賃債務保証サービスをスタート

- ✓ 2025年4月より、株式会社ジャックスと連携し、「池田泉州 家賃保証サービス」の取扱いを開始

デジタルバンク事業に参入

AIオンデマンド型交通事業に参入

- ✓ 地域公共交通の維持にお役に立つべく、グループ内に他業銀行業高度化等会社となる新会社を設立

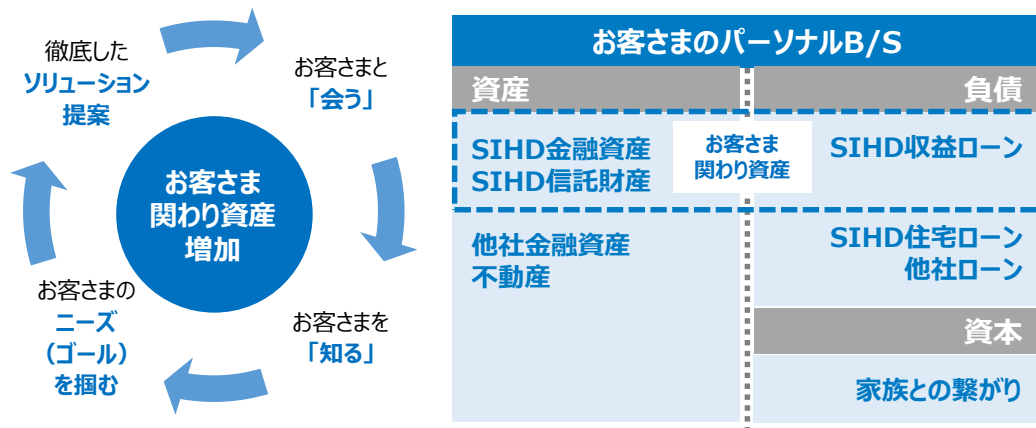
広告事業をスタート

- ✓ 2024年10月より、銀行店舗が設置するデジタルサイネージを活用し、地域事業者の広告を配信するサービスを開始

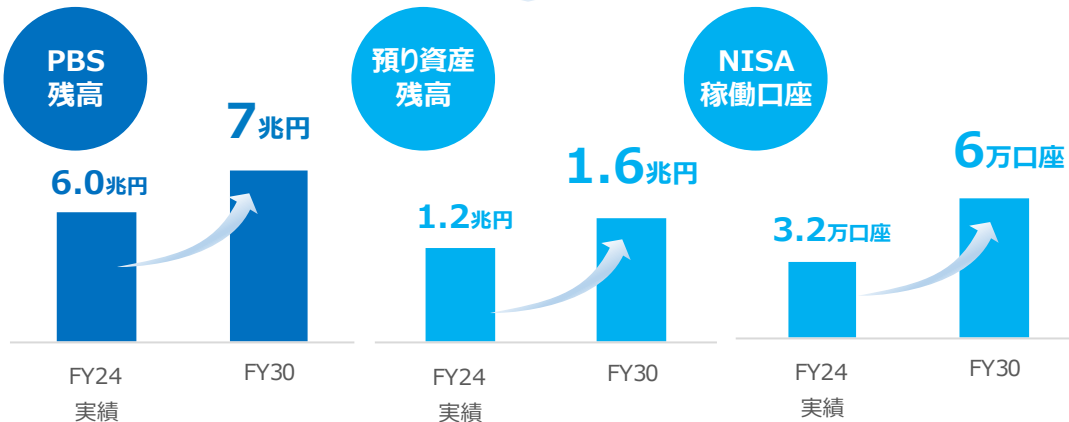
① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供 アセットソリューションビジネスの取組み

- 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
- 「資産運用立国」の実現に向け、金融リテラシー向上に繋がる情報発信により家計の投資促進、資産形成支援に取り組む

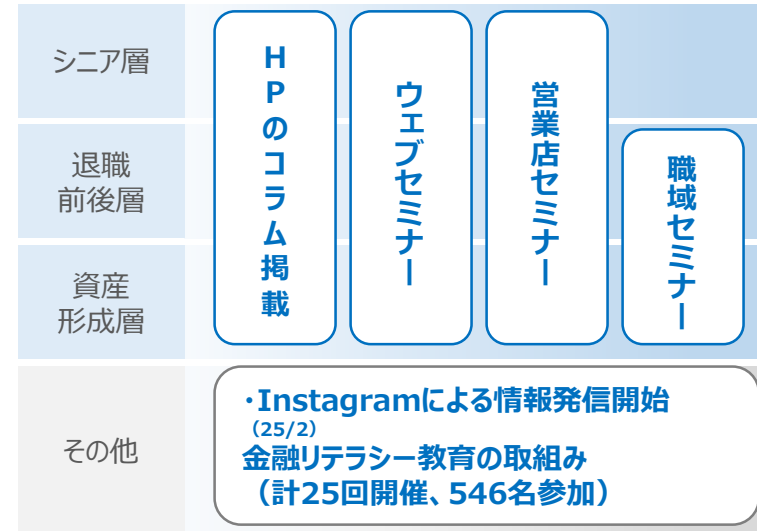
お客さま関わり資産拡大 パーソナルB/S戦略



まもり、ふやし、つなぐアセットソリューションを提供



金融リテラシー向上への取組み



- ✓ お役立ち情報としてライフイベント別、ニーズ別の各種コラムを配信



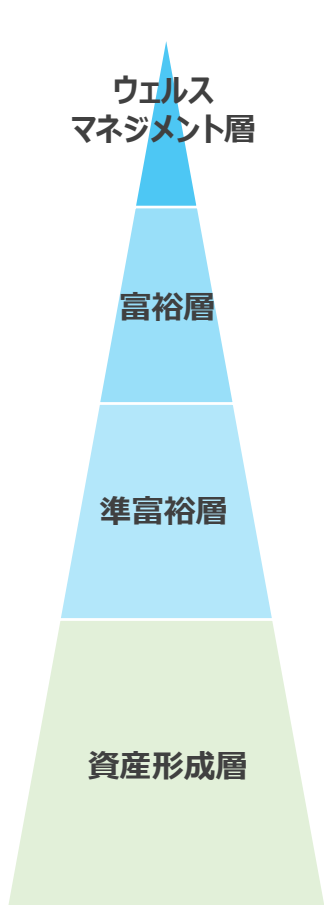
- ✓ 対面・非対面のセミナー開催によりNISA・資産形成の情報提供強化



① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

- 人生100年時代におけるお客さまの豊かなライフプランの実現に向け、「健全な資産形成」、「円滑な資産管理・承継」、「超高齢化社会に対応したサービス」等、グループ会社を含めたソリューションを対面・非対面チャネルを通じて、健康で豊かな人生をサポート

セグメント別営業体制強化



準富裕層以上 約15万先

- ✓ **ウェルスマネジメントソリューション強化** (PB部門と連携)
- ✓ **SAC (シニア・アセット・コンサルタント) 配置**
富裕層が多いエリアやPBS残高、収益先融資残高が多いエリア等を中心に配置
⇒**現在、19名配置**
- ✓ **グループ会社活用**
証券コース (SITT証券)、富裕層向けリレーションツール (自然総研/トイロ倶楽部)
⇒**2024年度自然総研実施イベント参加者は4,808名**

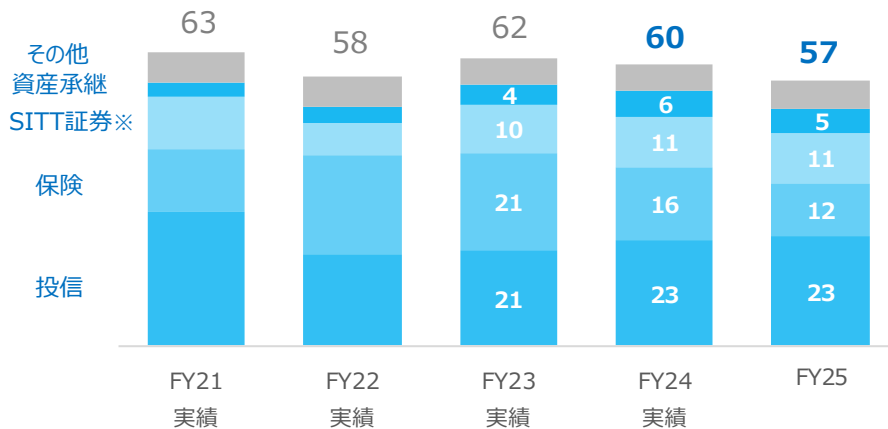
資産形成層 約200万先

- ✓ デジタルツールの充実、利便性を改善
- ✓ 職域、住宅ローン先への推進
⇒**2024年度 職域セミナー44社 (596名参加)**
- ✓ コンタクトデスク全店展開・機能拡充

お客さま本位の業務運営の徹底

個人役務収益

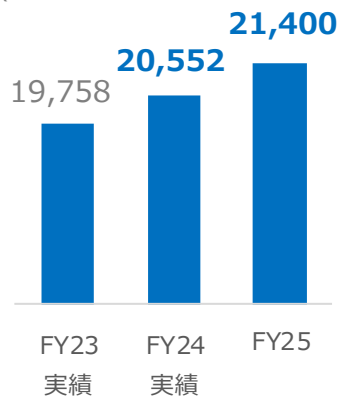
(単位：億円)



※池田泉州TT証券紹介手数料

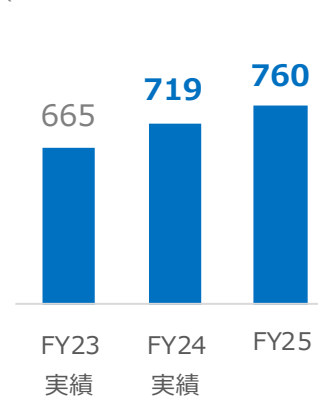
住宅ローン残高

(単位：億円)



消費者ローン残高

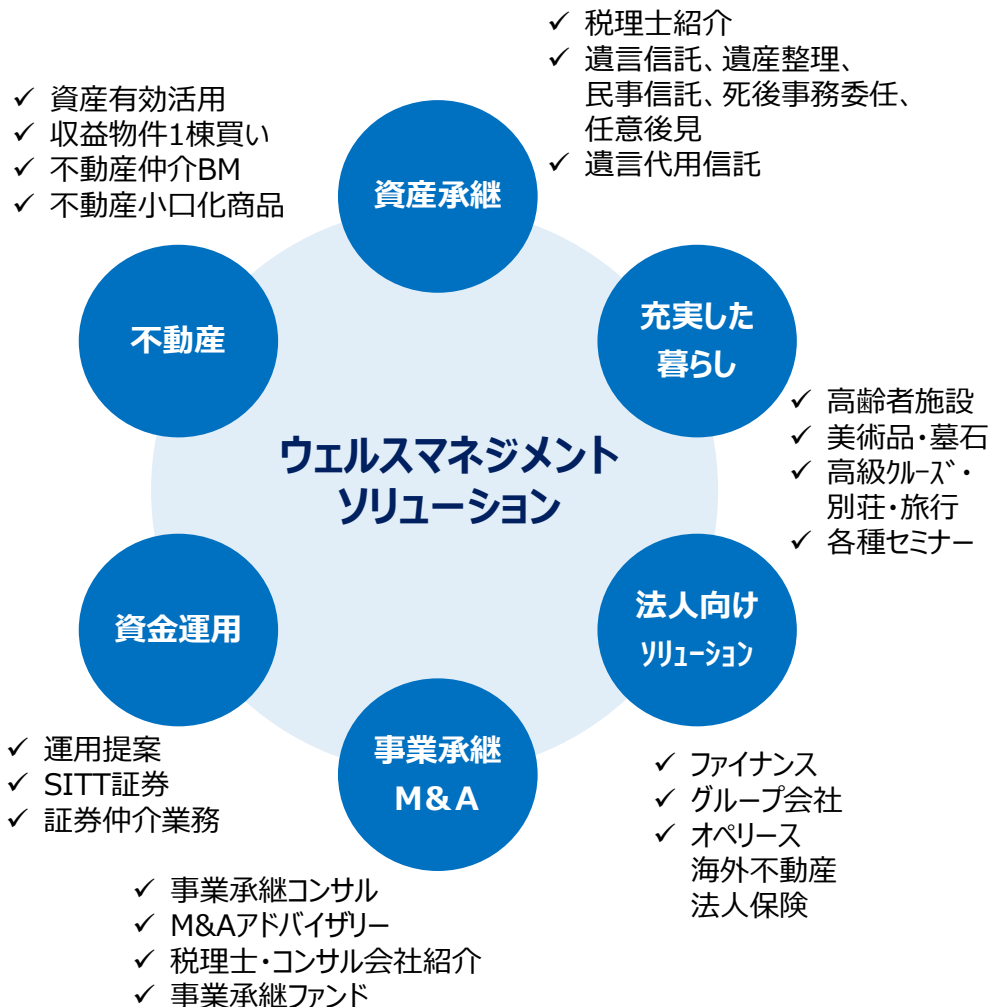
(単位：億円)



① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

- 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

ウェルスマネジメントソリューション

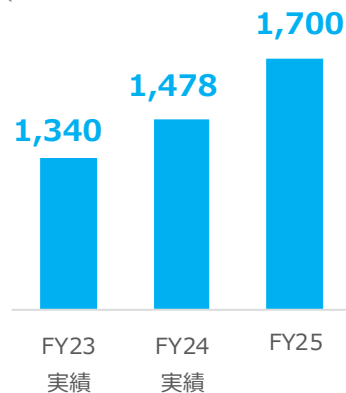


当行における相続発生件数は年々増加
(2020年8千先⇒2023年11千先⇒**2024年12千先**)

- ✓ 資産承継ソリューションの提供、アプローチ強化
 - 死後事務委任業務の導入 (2023年12月～)
 - **任意後見業務**の導入 (2024年2月～)
 - 遺産整理業務&税理士紹介の提携先追加 (2024年1月～)
 - **民事信託推進体制** (外部アライアンス先を拡充へ)
 - 不動産関連ソリューション推進体制強化
 - 資産承継相談会 (**2024年度370回実施**)
 - 富裕層向けセミナーの開催
- ✓ 千里箕面営業本部をPB部門のパイロットエリアとしてウェルスマネジメントソリューションを展開

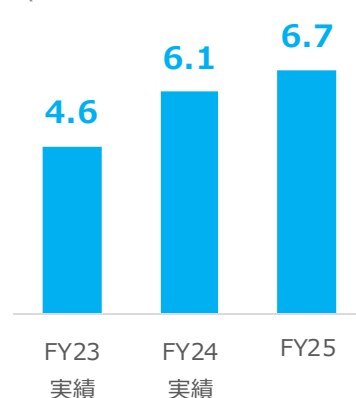
遺言信託先 受託財産

(単位：億円)



不動産関連ソリューション収益

(単位：億円)



① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

- 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

ライフステージ別の伴走型ソリューション

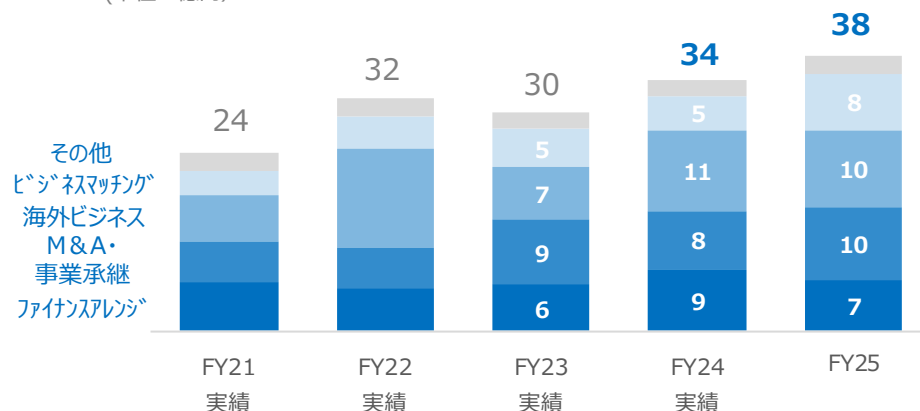


- ✓ 地元法人取引先、事業サポートを拡充
(新規専担者10名増員 FY23 21名→FY24 31名)
- ✓ 今後益々顕在化する**事業承継ニーズへの対応**
(M&Aアドバイザー室4名増員済 (最終5名に増員)、ハンズオン型事業承継支援)
- ✓ 為替デリバティブ新商品の導入
- ✓ 良質なアセットである収益物件融資の更なる積み上げ
- ✓ **RORAを踏まえた戦略的なアセットの積み上げ**

法人役務収益※

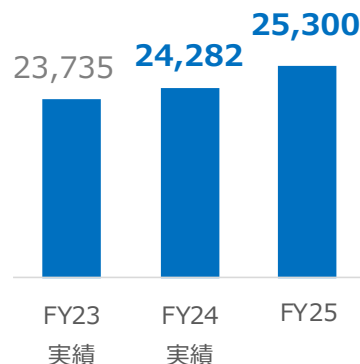
※2022年度取組の市場性ローン手数料除く

(単位：億円)



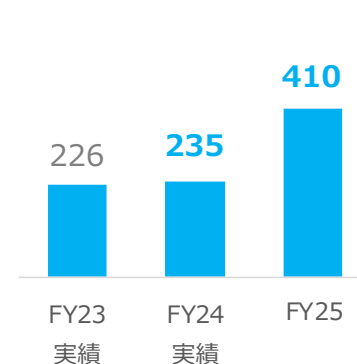
事業性貸出残高

(単位：億円)



ストラクチャードファイナンス残高

(単位：億円)



① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

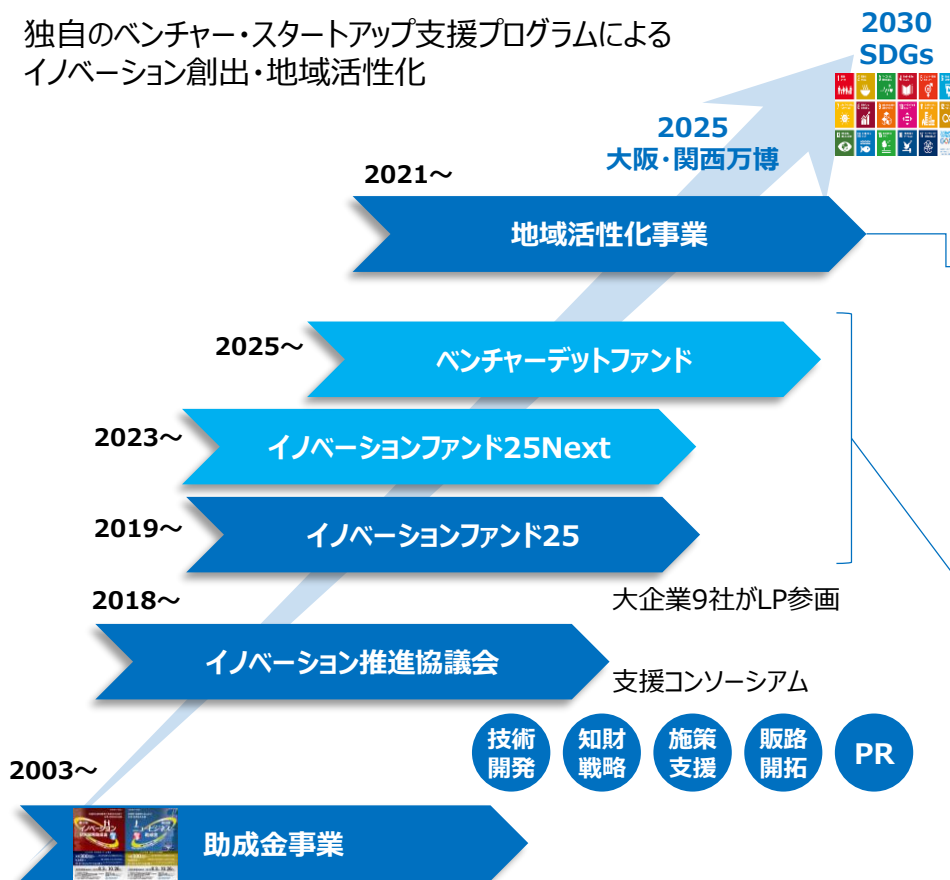
- 地域の産業振興・活性化・イノベーション創出により、社会課題を解決することで、地域のプラットフォーマーとして、地元エリアにとって不可欠な金融グループを目指す

地域の産業振興・活性化・イノベーション創出

企業ステージ



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



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 ⇒ 累計採択件数 586件、累計助成金額 7.8億円

大阪・関西万博を契機とする地域活性化

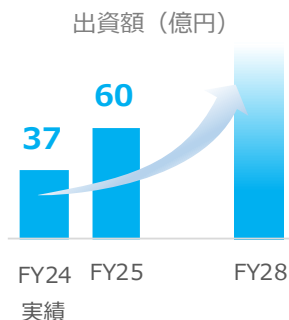
- ✓ 大阪ヘルスケアパビリオンの展示サポート、事業展開支援、プロモーション (当行選定32社)
- ✓ 交通拠点 (難波駅・梅田駅) にて、32社の**広告掲出**

地域活性化事業

- ✓ **取引先・地域のデジタル化・DX支援**
内閣府 令和6年度「地域デジタル化支援促進事業」採択
ICTコンサルティング業務強化 (専担者6名)
- ✓ **「知財×デザイン経営」を活用した中小企業支援**
令和6年度「中小企業知的財産支援事業」の実施補助
事業者へ採択 (令和5年度に続き採択)
- ✓ **オープンイノベーションのハブ機能**
インキュベーションプログラム「起動」に参画
地域企業・スタートアップでの新事業創出を目的とした交流会
- ✓ **新規事業共創プログラム (25年度も継続開催予定)**
地域中核企業の経営資源とスタートアップのアイデアや技術のマッチング (参画企業6社)

スタートアップファイナンスの拡大 100億円規模を目指す

- ✓ **イノベーションファンド25Next**
関西ゆかりの大企業等15社が参画
累計投資先14社 (25/3時点)
- ✓ **ベンチャーデット**



- ① 徹底したソリューションビジネスの構築・提供
- ② 第5次中期経営計画Plusを支える体制整備

- 都市圏を中心に実店舗をもつ当行の強みを活かしつつ、デジタルを融合した“OMO戦略”（Online Merges with Offline：オンラインとオフラインの融合）を通じてCX（顧客体験）の向上を図る

デジタルと融合したOMO戦略

～2025 ～2028 ～2030

第1フェーズ

- ✓ お客さまにとって煩わしい手続きを撲滅しフリクション（摩擦）を軽減

日常取引の非対面完結

キャッシュレス化

伝票・印鑑などの取扱削減

第2フェーズ

- ✓ お客さまに接する全てのチャネルを通じて密度の高いコミュニケーションを実現

アプリを中心とした顧客接点

営業店のスマート化

コールセンターの高度化

第3フェーズ

- ✓ お客さまのニーズにマッチするソリューションを最適なタイミングで提供

データを活用したパーソナライズ

グループ全体のワンストップ窓口

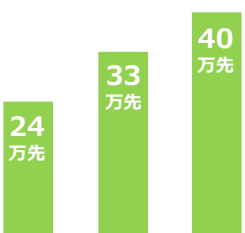
非金融サービスへの展開

デジタルチャネルの利用拡大



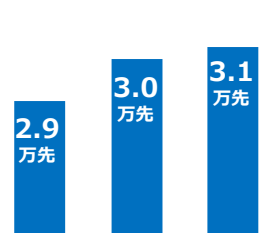
- バンキングアプリ搭載予定機能
- ✓ 諸届・住変の受付
 - ✓ 預金業務の非対面化
 - ✓ 口座開設アプリ統合

バンキングアプリ会員数



FY23 実績 FY24 実績 FY25

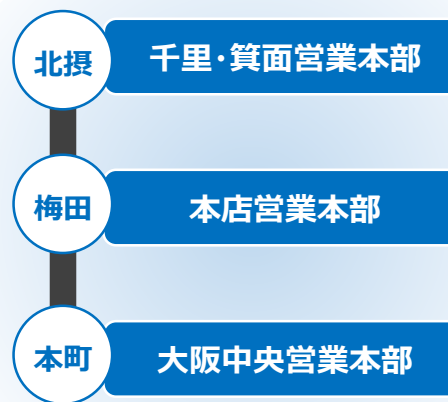
法人EB契約先数



FY23 実績 FY24 実績 FY25

マーケットに応じた最適なエリア・店舗体制構築

52エリア（3つの営業本部） 110拠点



拠点を大規模化

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

お客さまの利便性向上と業務効率化

- 店舗は、相談・ソリューションの場へと変革を目指し、窓口受付量の削減・平準化とセンター受付の推進
⇒一部店舗で来店予約サービス導入（25年度上期全店展開）
- お客さまの満足度・利便性向上に向け、営業店のスマート化（リモート×デジタル）への取組みを推進
- 2025年5月、セブン銀行ATM“+Connect”のATM窓口サービスを導入。住所変更や電話番号変更に伴う届出、在留期限更新手続きに活用。

③ 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。

ESGの取り組み

地域社会 (S)

- サステナブルファイナンス実行額 2024年度実行額**1,278億円**
 - 2022年度~2030年度 目標1兆円 (累計実行額 **3,396億円**)
- 池田泉州エリアサポートの取組み (2024年3月設立)
 - 会社設立までに4市町の実証運行に協力、2024年4月から和泉市で有償本格運行開始
 - 2024年12月~2025年3月**には、**岸和田市の実証運行に協力**
- 池田泉州奨学基金の設立 (2024年10月設立、2025年4月から奨学生募集開始)
 - 生活困窮家庭の子への奨学金給付事業、奨学生等支援事業

(「チョイソコきしわだ」お披露目式)



環境 (E)

- エネルギー・資源利用効率化促進
 - CO₂排出量ネットゼロに向けたロードマップ作成 (2023年6月)
 - 『省エネ・地域パートナーシップ』への参加 (2024年7月)
 - 温室効果ガス排出量算定ツール「**C-Turtle® FE**」の導入
~取引先の脱炭素をサポート~ (2025年2月)

外部評価



2024年度 **B** 評価獲得

人材 (S)

- 職員とのエンゲージメントの強化
- 多様性を価値に繋げる人材戦略の推進
- グループ一体による創造的・自立的な組織風土の醸成

人権方針

2024年4月制定

人的資本経営基本方針

2024年4月制定

ガバナンス (G)

- 株主・投資家とのエンゲージメント (IR活動の強化・充実)

ラージミーティング

2024年度 2回

株主懇談会

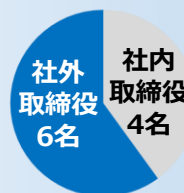
425名参加

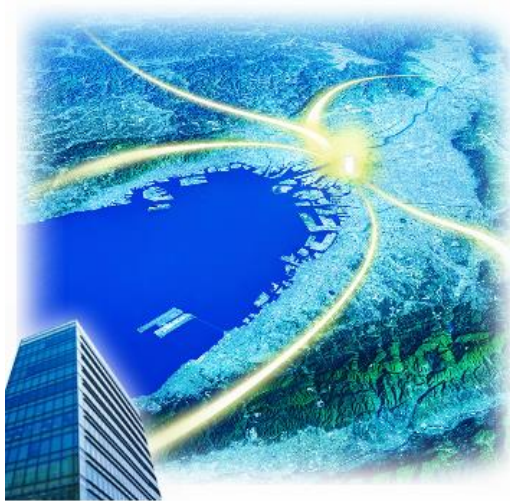
機関投資家との
One on One
ミーティング

48回

- 指名委員会等設置会社への移行 (2025年6月25日予定)

- ・ 経営の**透明性**の向上
- ・ 意思決定の**迅速化**





- 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。