2021年５月14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　　東証第１部）
問合せ先　　執行役員企画総務部長　塚　越　　治
（ＴＥＬ　　０６－４８０２－００１３）

『第５次中期経営計画』の策定について

池田泉州ホールディングス（社長兼CEO　鵜川　淳）は、今後３年間（2021年度～2023年度）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』を策定しましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

１．計画名称　　：『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』
２．計画期間　　：2021 年４月１日～2024 年３月 31 日（３年間）
３．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」 を策定しておりますが、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します。

４．重点戦略と目標計数　　：

第5次中期経営計画（2021年度~2023年度）

重点戦略（成長戦略･生産性向上）	2023年度目標（2020年度増減）
	HD連結
1. 徹底したソリューションビジネスの構築･提供 ・池田泉州HDグループ一体でのソリューション営業体制 <5部門設置> ・ホールディングスグループ機能の強化	当期純利益※ 70億円（+20億円程度）
2. お客さま起点主義の徹底	ROE 3%台前半（+1%程度）
3. 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の効率化／コロナへの対応	自己資本比率 11%台半ば（+2%程度）
4. 人材戦略 ・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	BK単体
5. 資本･配当政策	コア業務純益 115億円（+20億円程度）
6. サステナブル経営	本業利益 70億円（+20億円程度）
	コアOHR 78%台（▲3%程度）

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

以　上

池田泉州ホールディングス

第5次中期経営計画

（2021年度～2023年度）

変化する未来社会への果敢なチャレンジ

2021年5月14日

目次

1 第4次中期経営計画の総括 P2

2 Vision'25の実現に向けて P3～4

3 第5次中期経営計画　概要 P5

4 第5次中期経営計画　主要計数 P6～7

5 第5次中期経営計画　重点戦略（成長戦略・生産性向上）

5-1．徹底したソリューションビジネスの構築・提供 P8～14

5-2．お客さま起点主義の徹底 P15

5-3．第5次中期経営計画を支える体制整備 P16～17

5-4．人材戦略 P18～19

5-5．資本・配当政策 P20

5-6．サステナブル経営 P21

1．第4次中期経営計画の総括

第4次中期経営計画の主要施策（体質強化）

- 2018~2020年度までの3ヶ年を『体質強化期間』と位置づけ、有価証券運用を大きく抑制した中で、銀行の本業で安定した利益を出せるよう、聖域なき改革を実施

第1の矢（B/S問題）

➢ **有価証券含み損の抜本的な処理**
→純投資の含み損益はプラスに

2018年度完了

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
純投資	▲117	+5	+17	+50
円債	+3	+10	▲1	▲0
外債	▲34	▲2	-	▲3
リート	+8	+33	+36	+45
投信	▲95	▲36	▲17	+9

第2の矢（P/L問題）

➢ **店舗体制の見直し**

2019年度完了

- **店舗内店舗化、エリア制導入完了**
→店舗内店舗化21ヶ店実施/117拠点を61エリアに再編
- **営業店事務の効率化**
→窓口業務の75%をタブレット化/事務のセンター集中を全店展開

第3の矢

➢ **徹底したソリューションビジネスで地域のお役に立つ金融機関へ**

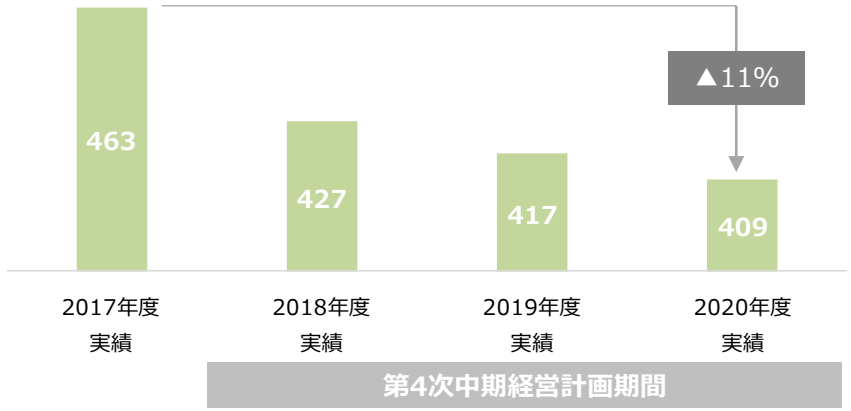
次の10年を睨み、2025年大阪・関西の飛躍の年に向けて
当社グループのありたい姿として
Vision'25を策定

2020年5月公表

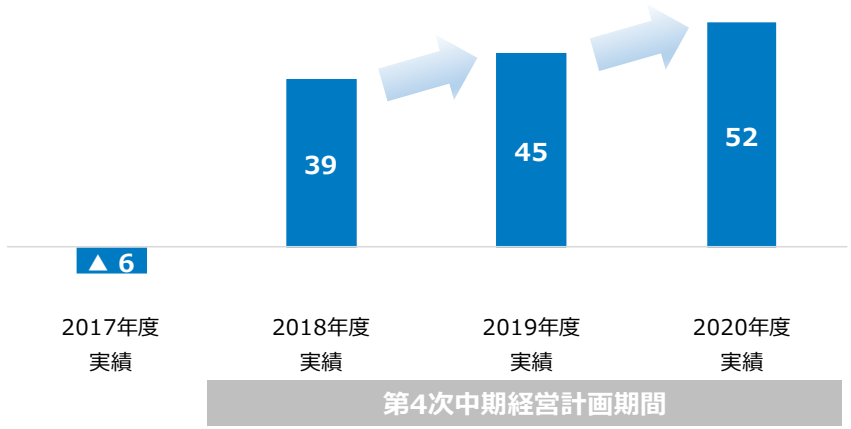
第4次中期経営計画の成果（実績）

- 有価証券の処理、抜本的な経費削減により、第4次中期経営計画の所期の目的を達成し、本業利益は黒字に転換。2020年度は、コロナの影響があったものの、本業利益は引き続き増加

BK 経費（億円）

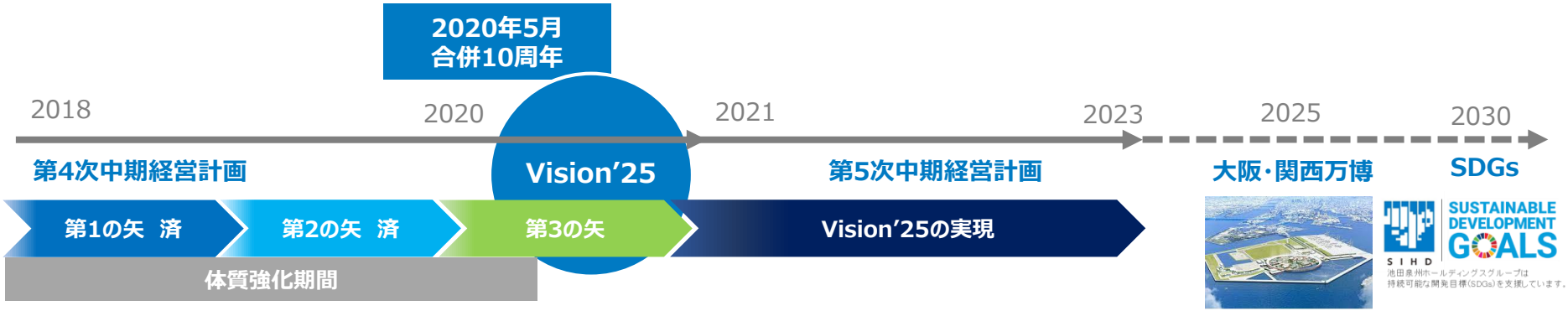


BK 本業利益（顧客向けサービス業務の利益）（億円）



2．Vision’25の実現に向けて

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



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**

2．Vision’25の実現に向けて

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

さまざま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

～ 変化する未来社会への果敢なチャレンジ「成長のS」～

Speed , Small Success , Solution , Support , Suitability , Sustainability

突破力　小さな成功から　課題解決　伴走　最適な提案　持続可能を求め

徹底したソリューション

将来の社会課題、お客さまニーズ

＜個人＞
- 資産寿命延伸
  健全な資産形成
- 認知症、介護への対応
- 円滑な資産承継への対応

＜法人＞
- 経営者の高齢化
- 人材の流動化、二極化
- ニューノーマルへの対応
- DX、グローバル化

＜地域＞
- SDGs、ESGへの取組み
- イノベーションの創出、
  万博を通じた地域活性化
- 少子高齢化、街づくり等
  構造的な地域課題

Vision‘25の実現
（＝第5次中期経営計画）

3．第5次中期経営計画　概要

第5次中期経営計画（2021年度~2023年度）

重点戦略（成長戦略･生産性向上）

1.　徹底したソリューションビジネスの構築･提供
- 池田泉州HDグループ一体でのソリューション営業体制 <5部門設置>
- ホールディングスグループ機能の強化

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
- お客さまの利便性向上と更なる業務の効率化／コロナへの対応

4.　人材戦略
- 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

5.　資本･配当政策

6.　サステナブル経営

2023年度目標（2020年度増減）

HD連結

当期純利益※ 70億円
（+20億円程度）

ROE 3%台前半
（+1%程度）

自己資本比率 11%台半ば
（+2%程度）

BK単体

コア業務純益 115億円
（+20億円程度）

本業利益 70億円
（+20億円程度）

コアOHR 78%台
（▲3%程度）

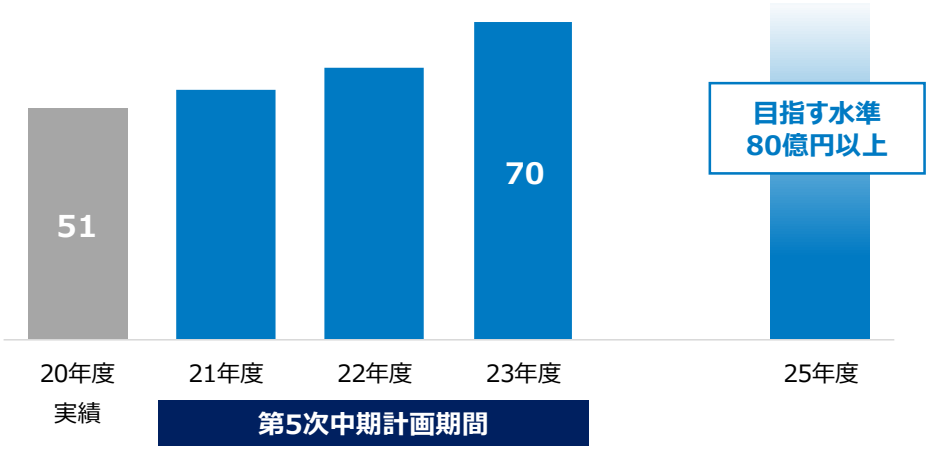
※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

4．第5次中期経営計画　主要計数

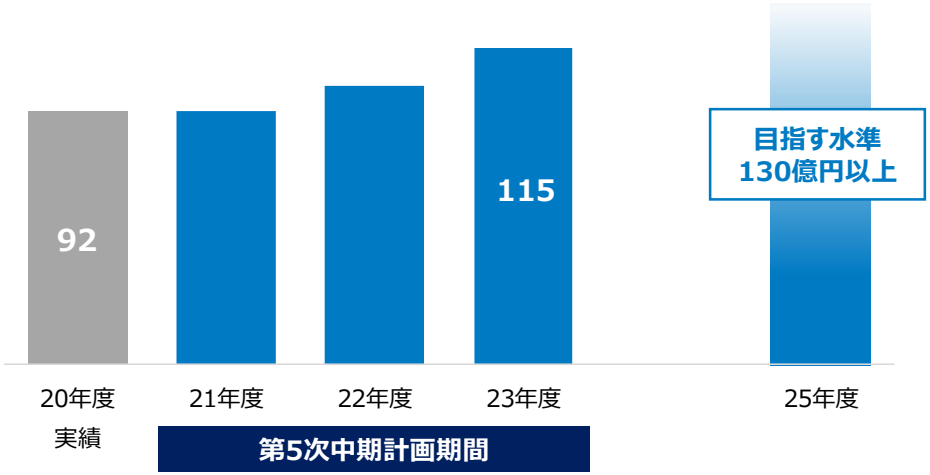
主要計数

HD 当期純利益※（億円）

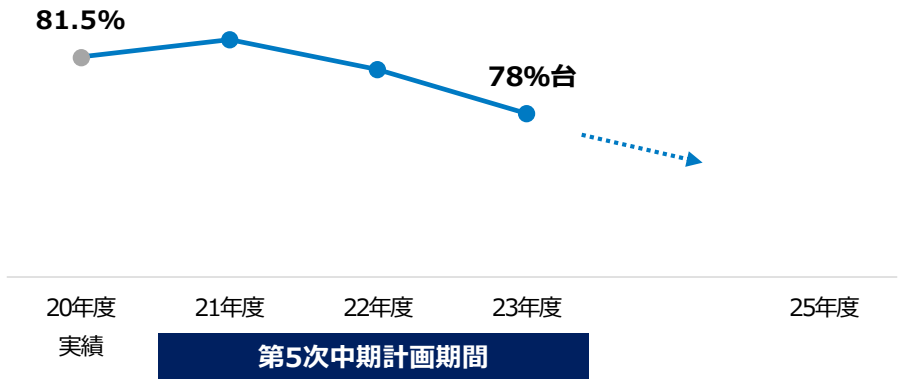
※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益



BK コア業務純益（億円）



BK コアOHR



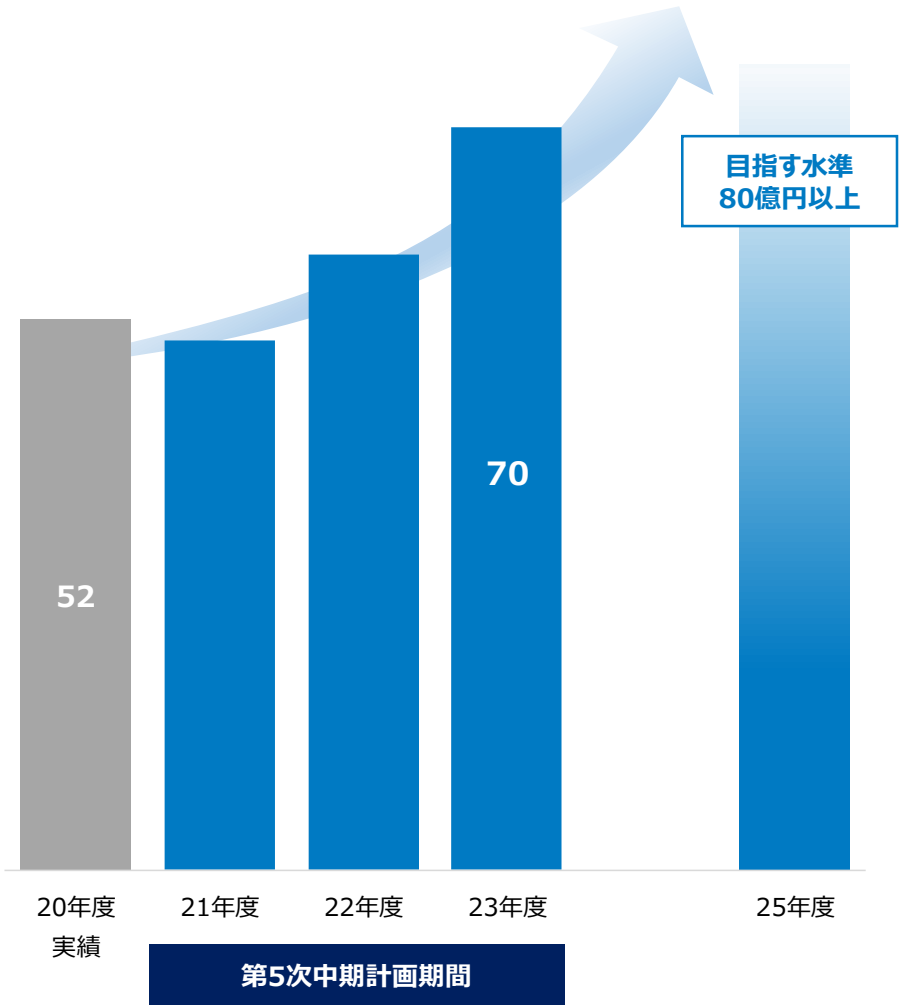
BK 与信コスト（億円）

※ 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
⇒ 2020年度に前倒しで引当することで安定的な与信コスト運営を行う

4．第5次中期経営計画　主要計数

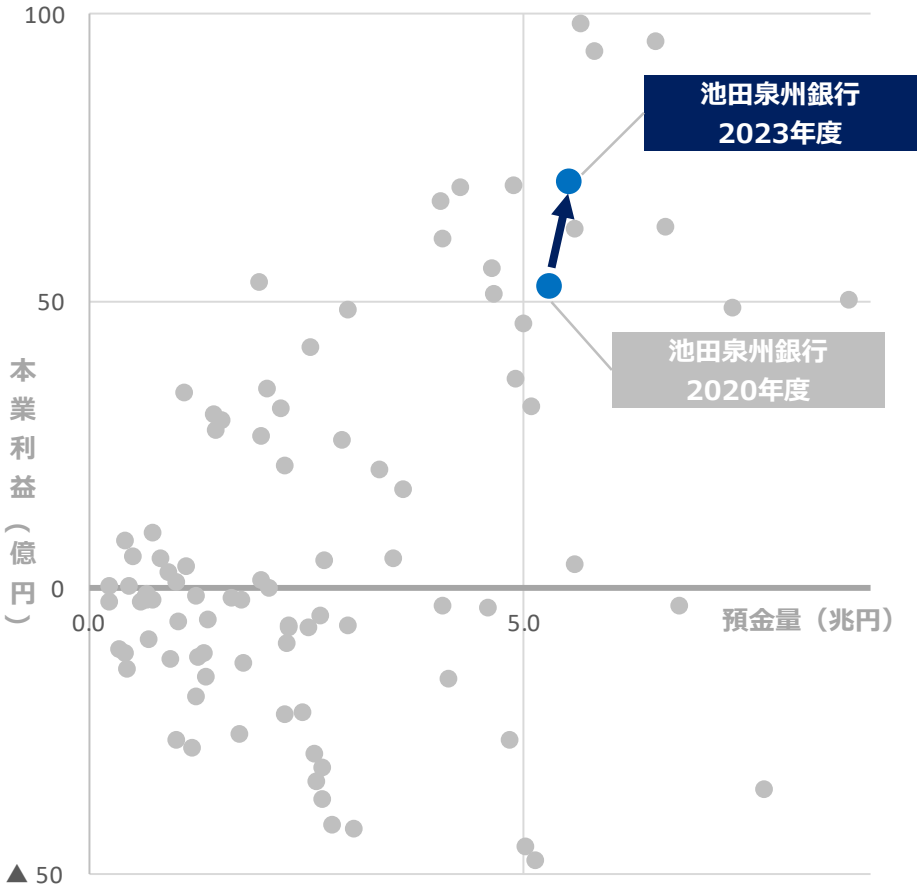
主要計数/本業利益（顧客向けサービス業務の利益）について

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（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

徹底したソリューションを提供するため、池田泉州ホールディングスグループを俯瞰する**5部門**を設置
→**『グループ一体によるスピーディなソリューションの提供』『グループシナジーの発揮』**

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	投資顧問	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	池田泉州投資顧問	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　2025年度　ソリューション件数　10,000件※　（2020年度比+6,000件）

4,000件（2020年度比+1,700件）	650件（2020年度比+200件）	5,700件（2020年度比+3,800件）

※ソリューション件数・・・成約ベース

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

グループ会社のサポート部隊

グループ活性化、グループシナジー発揮

<グループ戦略部設置の目的>

- グループ全体を俯瞰し、グループ全体のリソースを最大限に活用して、地域社会への貢献、グループの持続可能なビジネスモデル構築の実現を組織横断的に検討する部署を設置
- グループ各社社長が参加するグループ戦略会議を開催、双方向でのグループ戦略の協議により、グループ会社の機能強化をサポート

<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

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

銀行・非金融サービス・証券・カード・信用保証

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

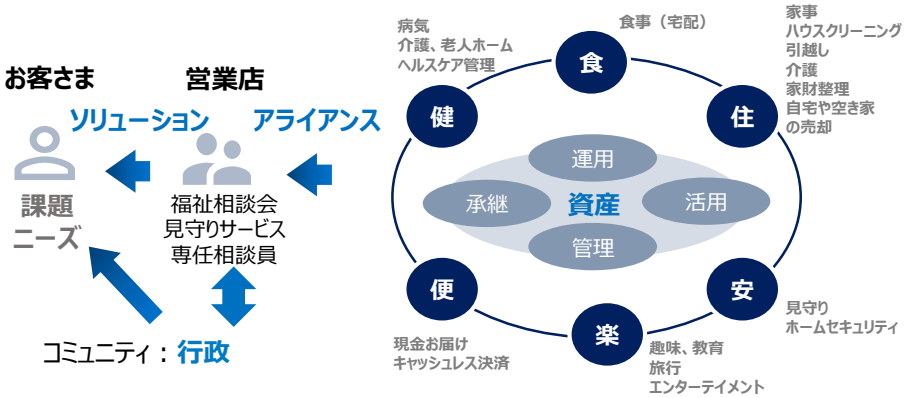
- **超高齢社会に対応したハートフルソリューションを展開**
- 認知症、特殊詐欺、円滑な資産継承などに、信託を活用したソリューションを提供
  （2021年度上期、信託兼営の認可を目指す）

銀証一体運営

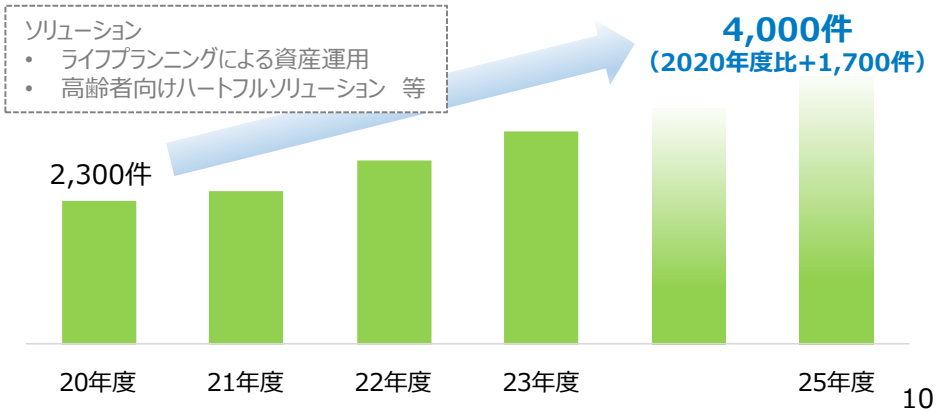
- 銀行と証券が連携することによって、取り扱いのできる商品が広がり、お客さまのニーズに幅広く応える営業・コンサルティング体制を構築

ハートフルソリューションビジネス

同業、異業種、行政とのアライアンス、グループ機能により、金融・非金融のエコシステムを構築



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

銀行・非金融サービス・証券・カード・投資顧問

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**

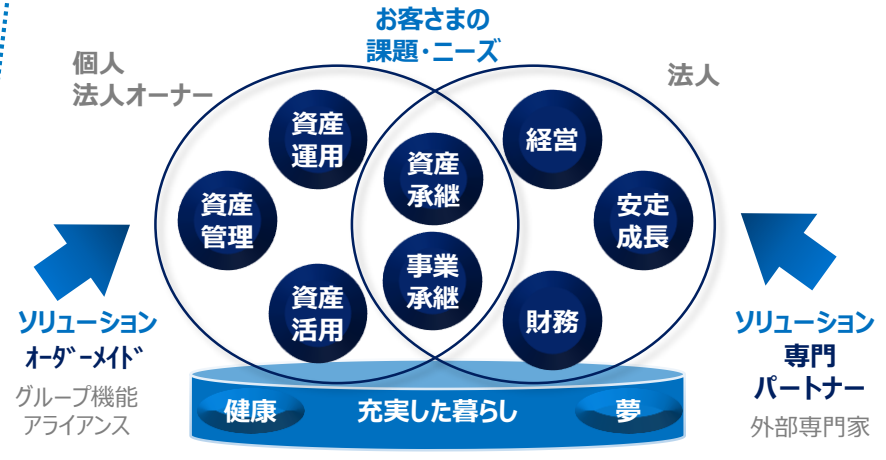
  HDグループ機能、外部専門機関とのアライアンスを活用し、高度な資産運用（投資一任運用等）や充実した暮らしをサポートするプレミアムイベントやサービス（自然総研）を、新たに開始

  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）

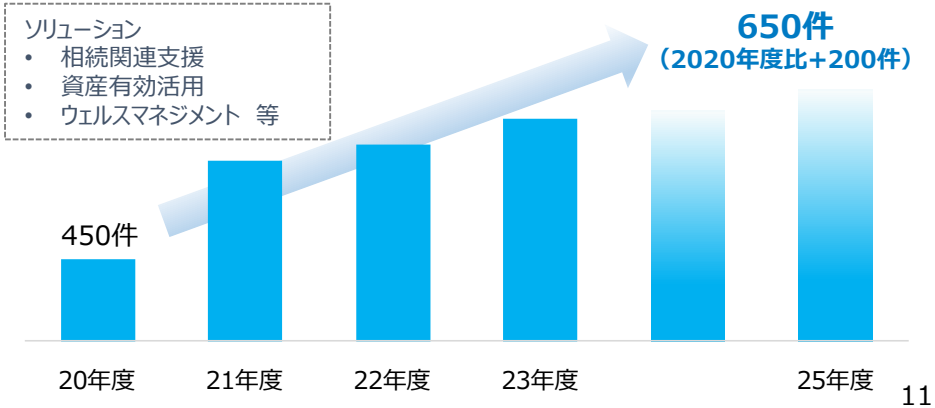
※ウェルスマネジメント　ソリューション

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



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

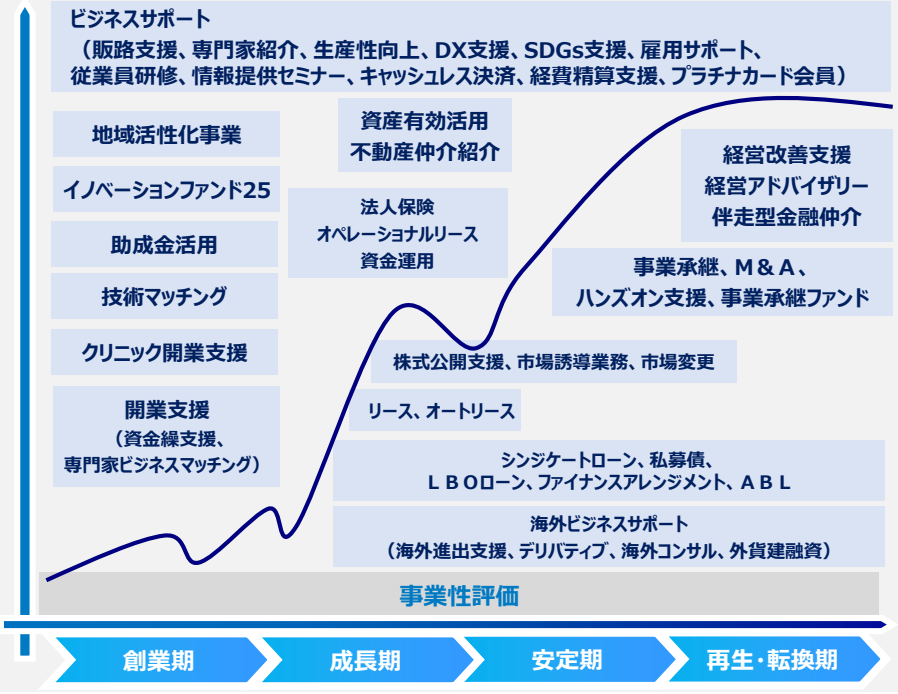
銀行・非金融サービス・証券・リース・キャピタル・カード

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

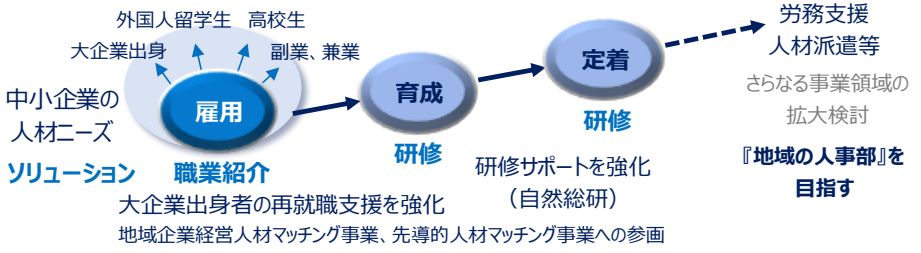
1. 企業のライフステージ応じた課題・ニーズに対し、事業性評価を起点とした**ライフステージ別の伴走型ソリューション**を提供
2. M&Aソリューションの強化（ハンズオン型ソリューション等）
3. 企業の人材に関する多様なニーズにお応えする**人材ソリューションの強化**

ライフステージ別　伴走型ソリューション

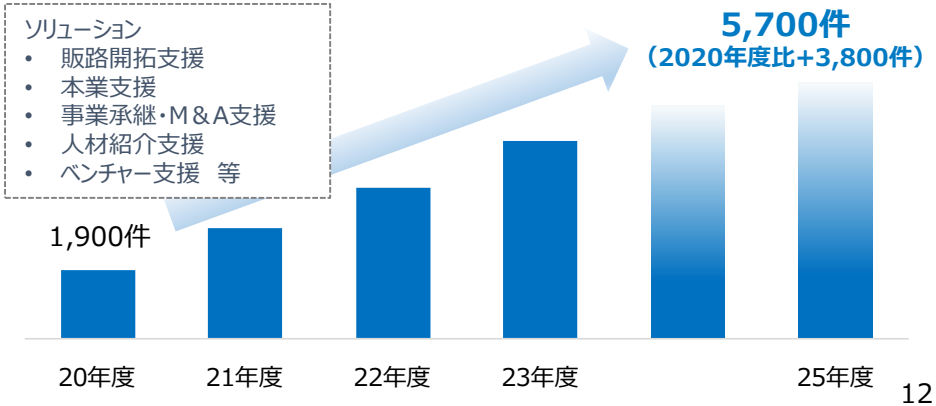


人材ソリューション別　伴走型ソリューション

- 2018年度「職業紹介」業務参入
- 2020年度人材ソリューション　成約270件/収益1.6億円



KPI　ソリューション件数



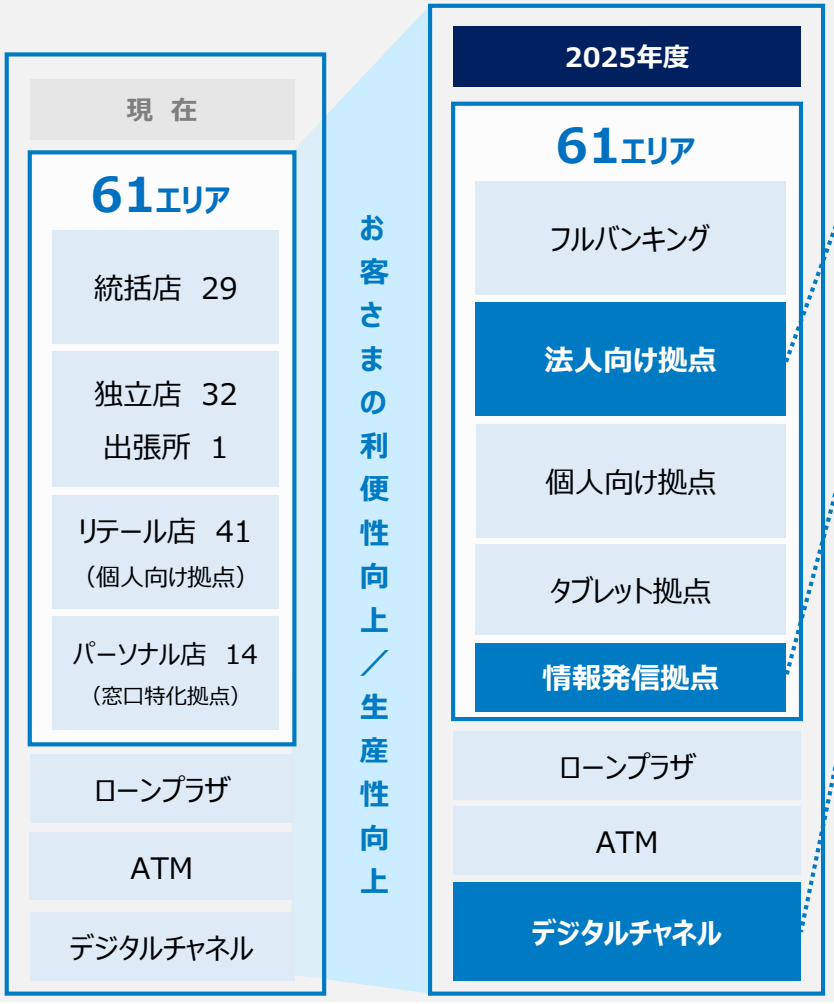
5-1. 徹底したソリューションビジネスの構築・提供

カスタマーコネクト部門

銀行・非金融サービス・証券・カード

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



営業エリアの効率的な拡大

- 大阪市内近郊の店舗網の薄いエリアに、法人営業特化の活動拠点を開設、地元中小企業へのソリューションを強化　：**4拠点程度**

新しいタイプの顧客接点

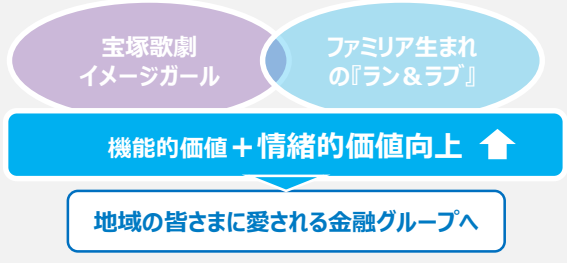
- ターミナル（梅田、難波等）に、SIHDグループの共通プラットフォームとしての情報発信拠点を設置し発信力強化・価値共創を図る

デジタル技術を活用した営業力強化

- デジタルツールを活用した対面・非対面のシームレスな営業
  - ✓ 非対面営業ツール（法人ポータルサイト：2021年7月導入）
  - ✓ AIを活用したレコメンドツール（共同出資会社/フィンクロスデジタル）
- Webサービス（インターネットバンキング、スマホアプリ）の機能向上
- フィンテック企業とのアライアンスによる新しいサービスの提供

池田泉州ブランド構築に向けた取組み

- 企業イメージの発信/ブランディング戦略



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

銀行・非金融サービス・キャピタル・カード

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（地域商社）

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 / 人材紹介

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

地域活性化事業への挑戦

＜事業コンセプト＞

地域の社会課題解決、万博のレガシー承継を見据えた新事業やイノベーション創出による地域活性化への貢献

① 社会課題解決に資するベンチャー、助成金先等への事業化支援

② SDGs達成に貢献する「大阪・関西万博で創造されたアイデア」のビジネス化のためのプラットフォーム事業

産業/地域振興

- **官民連携による地域の社会課題解決**

  少子高齢化・街づくり等、各自治体が抱える構造的課題の解決にお役に立つこと　・・・SIHDグループの使命

- **地域の成長機会を活かし、地元企業の成長を支援**

  2025年大阪・関西万博に向けた主要機関とのネットワーク構築、事業そのものへの関与により、地元企業の成長機会を創出

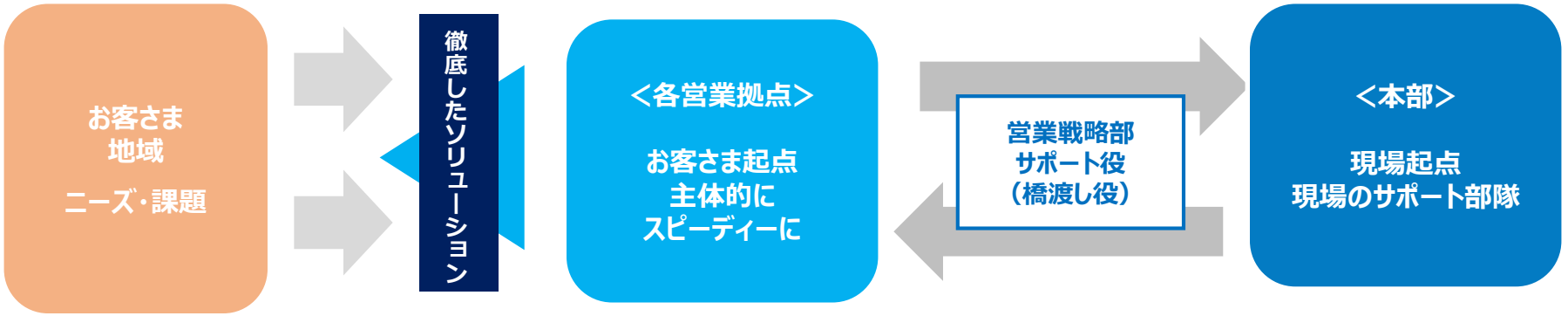
5-2．お客さま起点主義の徹底

顧客本位の営業体制強化に向けた仕組み構築

- Vision'25で掲げる徹底したソリューションを実施すべく、銀行営業体制の改革を実施
  →**お客さま起点・現場起点の営業体制及び意識改革の浸透と定着（現場：お客さま起点主義　本部：現場起点主義）**

	旧体制	営業体制改革後 新体制
営業体制	● 地区本部(長)体制 ● 本部長から各担当店20～30ヵ店に示達・管理	● エリア制（61エリア） ● 営業戦略部、サポート役の設置
営業計画	● 本部の営業計画と現場への目標割当	● 各営業拠点がエリア特性に応じた経営計画・目標を主体的に策定 （本部は期待値ガイドラインを示すのみ）
評価体系	● 店質一律スコアリングによる相対的業績評価	● 各エリア/部店計画の達成度による個別評価 ● 持続的な目標達成に向けたプロセス評価体系

新体制



5-3．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。デジタルトランスフォーメーション（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

61エリア

タブレット拠点（セルフ･少人数拠点）

書類記入不要、手続き時間の大幅な短縮

総合受付で各種手続きをご案内

タブレットを活用した「個人向け店舗」構想

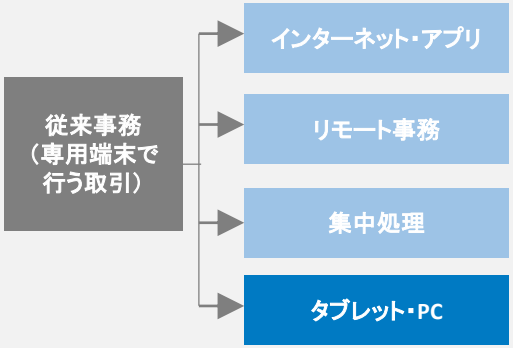
- タブレット内に店舗と同様の機能を保有
- 渉外担当者がタブレットを持ってお客さま宅を訪問することで、
  「銀行サービスそのものをお客さまのもとへお届け」

1,750台 タブレット 配置済み

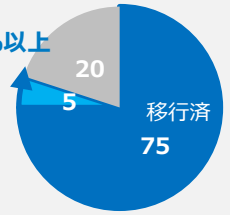
【タブレット内に店舗機能を保有するイメージ】

1,800名体制に向けた営業店のスリム化･効率化推進

- タブレット対応業務の拡大･機能向上
  →お客さまの処理待ち時間の解消、オペレーション削減



窓口業務のタブレット化
2021年3月末
（2021年度）
80%以上



- エリア制導入による事務集約効果（統括店に事務集約）
  →パーソナル店舗などの事務負担を軽減
- 受電業務や相続業務など更なる集中化
- 融資事務の簡素化、集中化、デジタル化の推進
  →住宅ローンの非対面受付･契約書の電子化の導入

営業店の少人数運営に向けた人材育成

- 業務課･融資課共に、スキルチェックによる習得度評価
- 研修･OJT等を通じ、スキルアップを促進。個々人の能力向上へ

5-3．第5次中期経営計画を支える体制整備

当社グループは、お客さまおよび職員の健康と安心・安全を最優先に考え、地域金融機関として、地元のお客さまの資金繰り支援および金融インフラ機能の維持に努めてまいります。

Withコロナ・Afterコロナ

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の拡充などにより、**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**
- 超高齢社会に向け、健康や雇用への不安に対する、**安心・安全な暮らしに向けたサポート**を実施

業務運営体制

- 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
- 行内Web会議の拡充など、新しい働き方を支えるデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進

将来への備え

- **機動的な資金供給継続**
  - ✓ コロナファンド等を通じた資金支援
- **経営改善に向けたソリューションを提供**
  - ✓ 職員の派遣・出資を伴う伴走型支援
  - ✓ 事業計画策定支援・ハンズオン型事業継承支援
  - ✓ 公的補助金セミナー等を通じた情報提供・サポート
- **ニューノーマルに対応するソリューション**
  - ✓ 法人ポータルサイトを通じた非対面ソリューション
  - ✓ Web上でのビジネスマッチング機会の提供
  - ✓ お客さまのデジタル化支援
- **あきらめ廃業や事業承継ニーズ増加への対応**
  - ✓ ファンドやM&Aソリューション提供を通じたサポート

新型コロナウィスル感染症拡大の影響により複雑化した事業環境に対応
お客さま・職員の健康と安心・安全を第一に

地域の皆さまに「愛される」金融グループへ

5-4．人材戦略

人材育成基本方針

1.広い視野 2.旺盛なチャレンジ精神 3.高い規律意識 4.弛まぬ向上心 5.高度な専門性 6.豊かな感受性

（＝６つの属性を高い次元で備えた人材育成）

Vision'25を支える人材とエンゲージメント向上

多様な人材の活躍推進

- 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
- フレックス勤務利用拡大

高付加価値人材の育成

- 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

年齢構成と雇用環境の変化への対応

人材マネジメントの高度化

新人事制度

- 職員が理解しやすい資格・考課制度確立
- キャリア選択肢の拡大
  →各エキスパートを目指す道を設定

女性活躍推進と相互理解風土の醸成

- 新しい女性活躍のメルクマール作り
- 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
- 外国人・障がい者を柔軟に登用

（※）アンコンシャス・バイアス排除（無意識の偏見）
→職場の心理的安全性を高め組織と個人のパフォーマンス向上を図る

エイジフリーな組織を展望した取組み

- 給与以外のインセンティブ
- 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

ダイバーシティ＆インクルージョン

挑戦や成長を促す組織風土づくり

5-4．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	2023年度	2025年度
銀行本体人員	2,300名	2,000名 ↓	1,800名 ↓
営業人員（営業店＋本部）	830名	750名	680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%)	230名 ↑ (30%)	270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（目標：2025年度 資格保有者200名）
- 本部トレーニーや研修の実施

5-5. 資本・配当政策

資本・配当政策

株主還元方針

第5次中期経営計画において成長戦略を実現するとともに、
新型コロナウイルス感染症の状況を見極めながら早期の株主還元向上を目指す

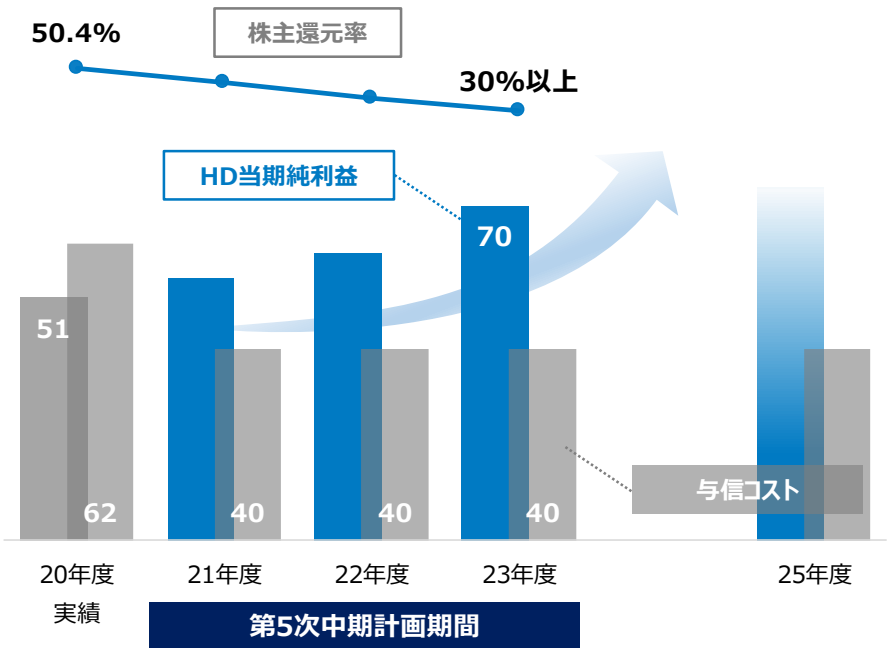
1株あたりの配当 7.5円以上

株主還元率 30%以上

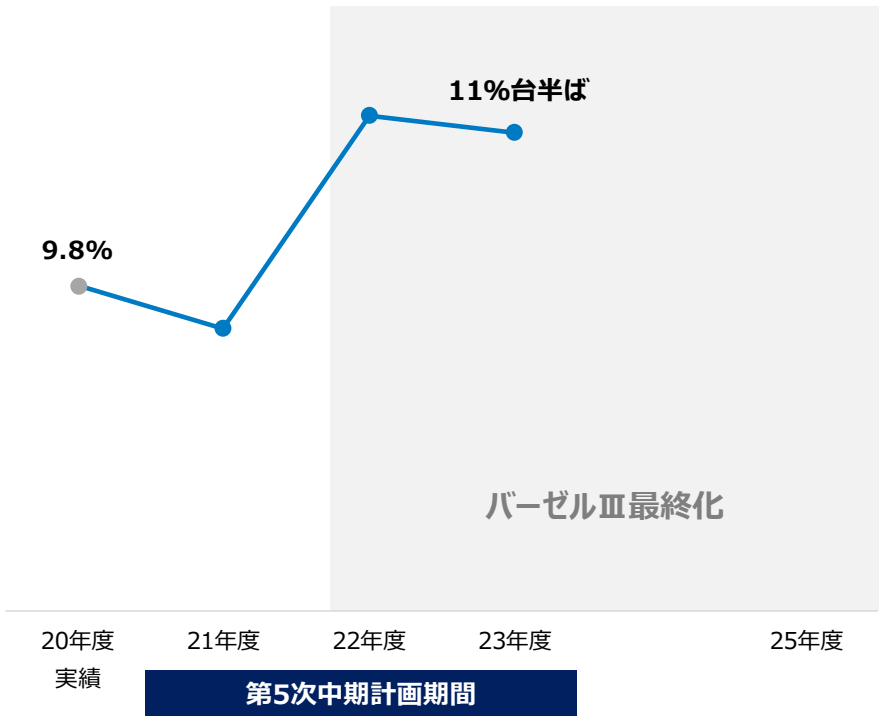
資本政策

劣後債務	（200億円）	償還済（コスト▲2.7億円）（2018年度完了）
優先株	（150億円）	取得・消却済（コスト▲5.2億円）（2018年度完了）
	250億円	**コール期日到来時に取得・消却予定（2022年7月予定）**（コスト▲7.5億円）

株主還元率及びHD当期純利益（億円）



自己資本比率



5-6．サステナブル経営

サステナビリティ宣言

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
SIHD
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。

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。

地域社会（S）

- 徹底したソリューションを通じた地域活性化への貢献

具体的な取組み

- ハートフルソリューションの提供
- グループ内外のアライアンスを活用した資産の形成、活用、管理、承継
- 事業性評価を起点とした伴走型ソリューション
- ベンチャー、スタートアップ支援によるイノベーション促進
- 大阪・関西万博に向けた産官学の連携による地域エコシステムの構築

環境（E）

- 本業の金融サービスを通じた環境問題への対応
- 環境を重視した事業活動

具体的な取組み

- 再生可能エネルギーなどへの融資を通じ、環境問題解決に向けた貢献
- 自然災害への脅威に対応した住宅ローンなどの金融商品を提供
- 照明のLED化等、環境を重視した事業活動

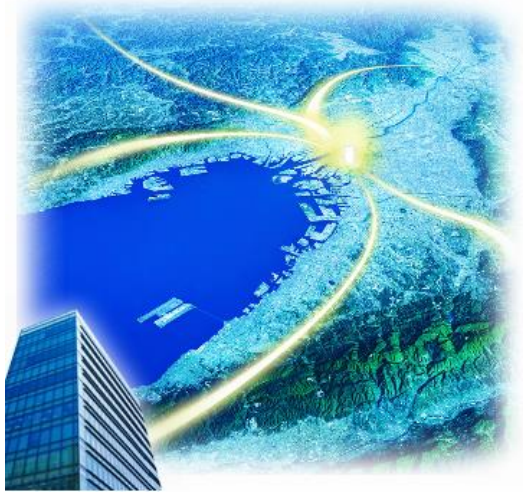
人材（S）

- 地域、お客さまに人材課題へのソリューションを提供
- ダイバーシティ＆インクルージョンの推進

具体的な取組み

- 経営者の高齢化・後継問題など人材ソリューションの提供
- 当社グループ内における、多様な人材の活躍、女性の活躍促進
- シニア人材の活躍の場を拡大
- 職員の健康増進に向けた取組み（健康経営）

コーポレートガバナンス（強固で透明性のあるガバナンス態勢の確立）（G）

- 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