



平成27年5月13日

各 位

会社名 株式会社 関西アーバン銀行

代表者名 頭 取 橋本 和正

(コード:8545 東証第一部)

問合せ先 常務執行役員経営企画部長 澤谷 和宏

電話番号 06-6281-7000(代表)

中期経営計画の期間延長について

株式会社関西アーバン銀行(頭取 橋本 和正)は、中期経営計画(平成25年度から平成27年度の3年間)の期間について1年間延長することを決定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 延長期間

現在の中期経営計画の最終年度を平成27年度から平成28年度に1年間延長いたします。

2. 期間延長の理由

(1) 現中期経営計画の一段促進

現状の中期経営計画につきましては、平成25年度からスタートし2年が経過いたしました。計数計画の進捗状況としては、当期純利益は当初の策定計画を大幅に過達し、一定の成果を上げることができました。また、平成26年6月に頭取が交替し、現在の中期経営計画を加速させるため、平成27年度より、各営業店のマーケットに応じて、法人・個人取引など、注力すべき業務内容について一段と明確化し、取引基盤の拡充に向けて営業態勢の強化を図っていく予定です。

つきましては、平成28年度までの2年間において新しい営業態勢を定着させ、地域やお客さまとともに成長する銀行を目指し、次期中期経営計画に繋げてまいります。

(2) 合併10周年に向けて

5年後の平成31年度には合併10周年を控えていることから、次期中期経営計画の最終年度に合わせ、目指すべき姿である「存在感の高い関西No.1広域地銀の実現」を図ってまいります。

(3) 株式会社三井住友フィナンシャルグループにおける中期経営計画の期間統一化

株式会社三井住友フィナンシャルグループ(以下、「SMFG」と言う)における現在の中期経営計画は、平成26年度から平成28年度の3年間が対象期間となっており、当行における中期経営計画の対象期間と1年異なることから、SMFGの次期中期経営計画から期間を合わせて統一することといたしました。

3. 目指すべき姿

「存在感」の高い関西No.1 広域地銀の実現

～ 地域やお客さまとともに成長する銀行を目指して ～

4. 基本テーマ・基本戦略

当初策定しました三つの基本テーマである「お客さまに選ばれる銀行」・「安定した収益基盤の確立」・「健全な企業基盤の確立」に基づき、引続き計画を遂行してまいります。営業態勢の一段強化に伴い、大阪・滋賀・京都を中心に地域密着営業を徹底し、顧客基盤の一段拡充を図るとともに、地域経済の発展並びに地域活性化に注力してまいります。

5. 期間延長に基づく計数目標

《当初策定時の計画》

| | 25～27年度(毎年) |
|--------|-------------|
| コア業務純益 | 250億円以上 |
| 当期純利益 | 100億円以上 |
| コアOHR | 60%台前半 |

《実績及び今回見直し計画》

| | 25年度実績 | 26年度実績 | 27年度計画 | 28年度計画 |
|--------|--------|--------|---------|--------|
| コア業務純益 | 252億円 | 233億円 | 230億円以上 | |
| 当期純利益 | 165億円 | 170億円 | 150億円以上 | |
| コアOHR | 62.1% | 65.0% | 60%台半ば | |

6. 現中期経営計画と次期中期経営計画の関係について

現在の中期経営計画の残り2年間で「加速」ステージとし、地域密着営業の一段促進により、各地域における「存在感」を高め、平成29年度からの次期中期経営計画である「飛躍」のステージに繋げてまいります。

なお、別紙に概要を図表化しておりますので、ご参照願います。

(ご参考)次期中期経営計画(平成29年度から平成31年度の3年間)における中長期目標値

| | |
|--------|---------------------------|
| 預貸金末残 | 4兆円台到達 |
| コア業務純益 | 250億円(最終年度) |
| 当期純利益 | 150億円以上確保(毎年) |
| 利益剰余金 | 730億円以上確保(優先株の償還見合い財源の確保) |

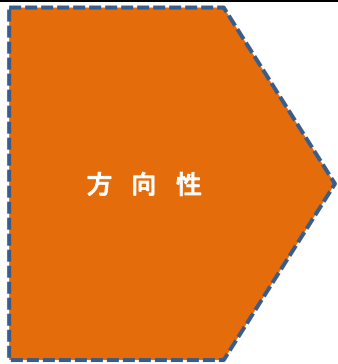
以 上

(別紙1)「現中期経営計画の1年延長」並びに「次期中期経営計画の方向性」について

| | | 21年度 | 22年度 | 23年度 | 24年度 | 25年度 | 26年度 | 27年度 | 28年度 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | |
|--------|---------------------|--|--------------|---------|------------------|---------|---|---------|------------------|--|------------------|------|--|
| | | システム統合 | | | 優先株発行 (730億円) | | 合併 5周年 | | 合併 10周年 | | | | |
| 中期経営計画 | 旧関西アーバン銀行と旧びわこ銀行の合併 | 《前中期経営計画》 (目指すべき姿) 「存在感」の高い広域地銀実現 (基本テーマ) ・収益基盤の再構築 ・強靱な企業体力の構築 ・地域への貢献度向上 | | | | | 《現中期経営計画》 (目指すべき姿) 「存在感」の高い 関西No1広域地銀の実現 (基本テーマ) ・お客さまに選ばれる銀行 ・安定した収益基盤の確立 ・健全な企業基盤の確立 | | | 《次期中期経営計画》 合併10周年を控え、「存在感」の高い関西No1広域地銀の実現に向けて、一段と飛躍するステージ | | | |
| | | 《Stage I》 “助走期間” | | | | | 《Stage II》 “離陸” | | 《Stage IIα》 “加速” | | 《Stage III》 “飛躍” | | |
| | | 位置付け | 3年後(24年度)の目標 | | 280億円 | 250億円以上 | 230億円以上 | 230億円以上 | | | | | |
| 計数目標 | コア業純 | - | | 100億円以上 | 100億円以上 | 150億円以上 | 150億円以上 | | | | | | |
| | 当期純利益 | - | | 60%程度 | 60%台前半 | 60%台半ば | 60%台半ば | | | | | | |
| | コアOHR | - | | | | | | | | | | | |

(金額単位: 億円、切捨表示)

| 業容 | 21年度 | 22年度 | 23年度 | 24年度 | 25年度 | 26年度 | 27年度 |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| 貸出金末残 | 35,003 | 34,789 | 35,084 | 35,647 | 35,656 | 36,058 | |
| 預金末残 | 38,565 | 37,788 | 36,912 | 37,244 | 36,817 | 37,528 | |
| コア業務粗利益 | 702 | 711 | 704 | 685 | 668 | 666 | |
| コア業務純益 | 235 | 270 | 274 | 274 | 252 | 233 | |
| 経常利益 | ▲ 372 | 38 | 81 | 23 | 231 | 222 | |
| 当期純利益 | ▲ 214 | 46 | 53 | ▲ 62 | 165 | 170 | |
| 与信関係費用 | ▲ 619 | ▲ 244 | ▲ 174 | ▲ 243 | ▲ 25 | ▲ 4 | |
| 利益剰余金 | 65 | 78 | 94 | ▲ 4 | 165 | 284 | |
| 純資産合計 | 1,168 | 1,177 | 1,208 | 1,205 | 1,628 | 1,806 | |
| 単体自己資本比率 | 9.29% | 9.53% | 9.55% | 8.43% | 8.61% | 8.20% | |
| コアOHR | 66.4% | 62.0% | 61.0% | 60.0% | 62.1% | 65.0% | |



【中長期的な目標値】

- ① 成長拡大に向けた一定の預貸金ボリューム増強
・預貸金ともに4兆円台到達
- ② コア業務純益増加反転による250億円の確保
- ③ 当期純利益150億円以上の安定確保
・利益剰余金730億円以上
(優先株の償還見合い財源の確保)

(注) 平成21年度の「損益」項目、「コアOHR」については、旧関西アーバン銀行と旧びわこ銀行の単純合算ベース。

(別紙2) 現中期経営計画における基本テーマ・基本戦略

| 《基本テーマ》 | 《基本戦略》 | 《具体的施策》 | 《基本テーマ》 | 《基本戦略》 | 《具体的施策》 |
|-------------|-------------------------|---|------------|----------------------|---|
| お客さまに選ばれる銀行 | 地域密着営業の徹底 | <p>〈法人戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①法人強化店の拡充による取引拡大 ②本部サポート部門の強化 ③事業承継・M&A業務の一段拡充 ④広域地銀としてのニーズマッチング強化 ⑤ニュービジネス・成長分野への対応強化 ⑥海外進出等のサポート力強化 ⑦事業再生にかかるコンサルティング機能の一段強化 <p>〈個人戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①顧客の基盤となる生活口座の獲得強化 ②各階層に即した預かり資産販売提案力の強化 ③NISA制度への対応強化による取引先拡大 ④パーソナルローン等、リテール融資の強化 <p>〈チャンネル戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①存在感の高い店舗ネットワークの構築 ②ダイレクトバンキング機能の一段充実 <p>〈ブランド戦略・地域貢献〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①お客さま満足度向上の取組強化 ②商品・サービス・事務品質・接遇マナーに関する向上 ③地方創生に向けた施策の一段取組 ④広域地銀としてのCSR・環境保全活動の実施 ⑤地域の発展に資するプロモーションの展開 | 健全な企業基盤の確立 | 中長期的な視野に立った人材力の強化 | <p>〈人材育成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①マネジメント層における人材力強化 <ul style="list-style-type: none"> ・営業推進、コンプライアンス、人間力の向上 ②若手職員の早期育成 <ul style="list-style-type: none"> ・マネジメント層への早期登用 ・金融プロフェッショナルの育成 ・教育・研修制度の充実 ③ダイバーシティの推進 <ul style="list-style-type: none"> ・女性職員を中心とした多様な人材の登用 ・再雇用者等、専門スキル保有者の活用 <p>〈リスク管理〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①信用リスク管理の高度化 ②コンプライアンス態勢の強化 ③統合リスク管理の強化 ④流動性・市場リスク管理の高度化 ⑤監査機能の高度化 <p>〈経営効率〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ①ローコストオペレーションの徹底 ②BPRによる生産性の一段向上 ③グループ会社との連携強化 |
| | 法人のお客さまへのトータルソリューションの提供 | | | 専門スキルの高い人材の育成 | |
| | 個人のお客さまへの金融コンサルティング力強化 | | | リスク管理・コンプライアンス態勢の強化 | |
| | ブランド力・地域貢献力の向上 | | | 安定した企業体質、経営効率改善への取組み | |

安定した収益基盤の確立

(目標値) 「コア業務純益230億円以上」、「当期純利益150億円以上」、「コアOHR60%台半ば」

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものでなく、リスクと不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想対比変化することにご留意ください。