

## 2026年6月4日開催「2026年3月期会社説明会」

### 主な質疑応答

#### ■ 池田泉州・滋賀アライアンス

Q1. 池田泉州ホールディングスとの資本業務提携について、両行それぞれの強みと不足している点、およびそれらをどのように補完していくのか。

A1. 当行は滋賀・京都、池田泉州銀行は大阪・兵庫を主な営業基盤としており、地理的に補完関係にあります。業務面では、当行は環境分野や運用の多様化において一定の取り組みを進めている一方で、池田泉州ホールディングスは大阪を基盤として M&A に関する情報量や対応力に強みがあると認識しています。

また、両行は文化的な背景や価値観においても共通点を有しており、今後はこうした共通基盤のもとで、それぞれの強み・弱みを認識しながら連携を進めていく考えです。現時点では、具体的な補完の枠組みについてはワーキングレベルで検討を進めている段階です。

Q2. 池田泉州ホールディングスとの提携において、既存の貸出先との関係でカニバリゼーション（競合）が発生する懸念はないのか。

A2. 当行としては、大阪市場は極めて規模が大きく、特定の金融機関だけで占有できる市場ではないと認識しています。また、当行も既に大阪に拠点を有しており、全く進出していないという状況ではありません。

そのため、両行間での貸出の重複等による影響については限定的であり、現時点で大きな懸念は有していません。それぞれの営業対象やセグメントにも違いがあるとの認識のもと、過度な競合関係にはならないと考えています。

Q3. 池田泉州ホールディングスとのアライアンスに至った背景は。また、大株主などの影響はあるのか。

A3. 関西では1県1行が定着していましたが、今後の地域縮小や投資機会の変化等を踏まえ、広域での連携のあり方を検討する中で本提携に至ったものです。

本アライアンスは、特定の株主からの要請や意向に基づいて実施したものではありません。

## ■ 政策保有株式・資本運営

Q4. 中期経営計画で掲げている連結当期純利益および ROE 目標に対して、株式売却益をどのように位置付けているのか。

A4. 政策保有株式の売却益については、成長投資に充当していくことを基本方針としています。

一方で、政策保有株式については偏重リスクが当行の経営課題として認識しており、その解消を進める観点から、取引先との対話を通じて売却を進めていく必要があると考えています。

そのうえで、売却の進捗や売却益が想定を上回る場合には、成長投資に加え、株主還元への活用も含めて、その時々を経営判断の中で柔軟に対応していきます。

Q5. CET1 比率が目標未達の状況において、自己株式取得を含めた株主還元をどのように考えているのか。

A5. 自己資本比率については、安全性の観点も踏まえつつ適切にコントロールしていく必要があると認識しています。従来は比較的保守的な水準で資本を保有してきた経緯があり、その結果として健全性は高い一方、収益性や資本効率の面で課題を認識してきました。三方よしの資本政策をベースに、資本水準をコントロールしながら、政策保有株式の売却等によって成長投資へ振り向けていくとともに、株主還元についても必要に応じて検討していく方針です。

## ■ バランスシート運営（資金需要・調達）

Q6. 地域において資金需要が想定以上に強まっているのか。また預金獲得については想定比で弱含んでいるのか、それとも問題ない水準と認識しているのか。

A6. 資金需要については、製造業の比率が高い地域特性もあり、設備投資に関連した需要が一定程度見られています。一方で、すべての業種で一様に増加しているわけではなく、業種ごとにばらつきがある状況です。

預金については、中長期的には全国的な傾向として減少圧力があると認識していますが、足元では地域の成長余地もあり、これを取り込むことで調達を確保していく考えです。また、不足が生じた場合には市場からの調達も含めて対応できるよう、枠組みを整備しています。

## ■ 貸出・預金戦略（収益構造）

Q7. 貸出金の伸び率が他の地方銀行と比較して低い背景は何か。また、預金が個人・法人ともに相対的に好調に見えるが、どのような取り組みによるものか。

A7. 貸出金については、貸出金利回りの低さに課題認識を持っています。課題に対して、利回りの低い分野から注力分野へシフトするなど、貸出金のアロケーションにより、利回り改善を図っています。

そのため、貸出残高の伸びは相対的に抑制される結果となっておりますが、これは収益性の改善を目的とした対応の一環です。

預金については、滋賀県において人口減少のペースが比較的緩やかであることに加え、県民の環境意識が高い中で、環境関連商品である「びわ湖ブルー預金」が一定の支持を得たことが要因の一つと認識しています。

また、従来は貸出中心であった営業の中で、預金に対する行員の意識を見直したことや、営業店における評価体系の変更などを通じて預金獲得への取り組みを強化したことも寄与しています。これら複合的な要因により、足元では一定の成果が見られているものと考えています。

以上