

長期ビジョン2030
中期経営計画

いから挑む。

—地域の未来を、たしかなカタチに—
[計画期間：2026年度—2028年度]

2nd Phase



百十四銀行

 **前中期経営計画の振り返り**

 新中期経営計画の概要

 個別戦略

前中期経営計画の概要

3つの成長エンジンによる変革を進め、総合コンサルティング・グループの進化に向けた取組みを加速。

前々中計

トライ★ミライ!

[2020年度～2022年度]

基本方針

当行ならではの新たな価値提供を通じて、お客さま・地域の未来を共創する総合コンサルティング・グループへと転換する。

ビジネスモデルの変革

課題認識



コンサルティングに必要な態勢整備は進むもビジネスモデルの変革は道半ば

人的資本



業務の専門性向上により求める人材が多様化する一方、人材確保は困難に

生産性の向上



ビジネスモデルの変革を加速させるためには、更なる生産性向上が必要

前中計

創ろうい・い・よ♪

[2023年度～2025年度]

基本方針

3つの成長エンジン(SX・HRX・DX)による変革を進め、総合コンサルティング・グループの進化に向けた取組みを加速する。

長期的にめざす姿から
バックキャスト

長期ビジョン2030

総合コンサルティング・グループの進化により
地域のみならずウェルビーイングな社会を創造

重点戦略①

総合コンサルティング・グループの進化

重点戦略②

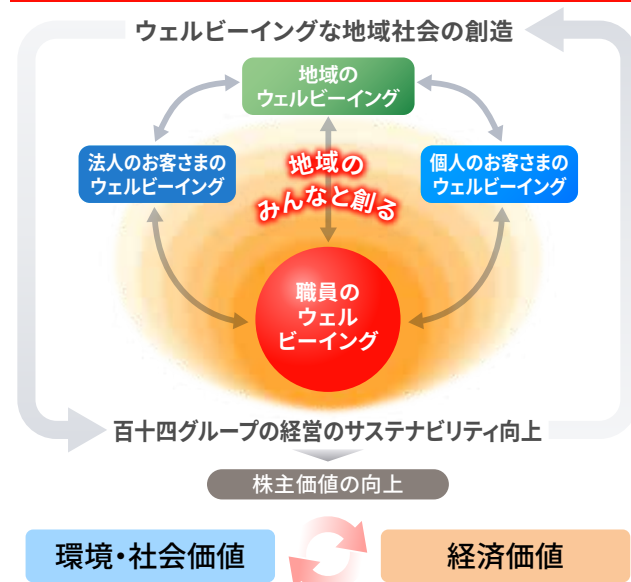
職員のウェルビーイング向上

重点戦略③

生産性の飛躍的向上

重点戦略④

持続可能な経営基盤の構築



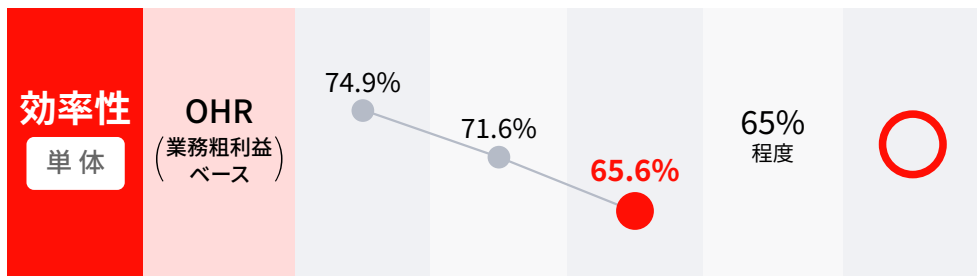
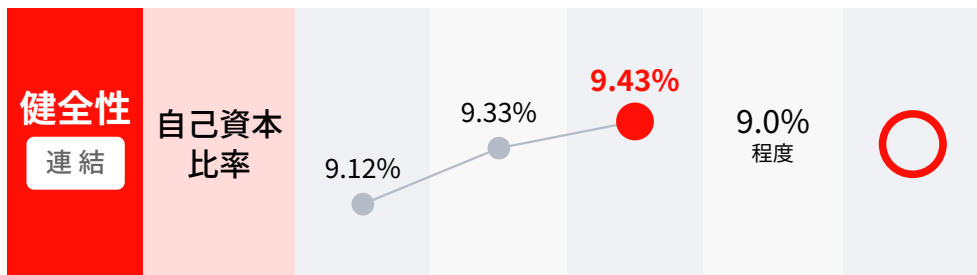
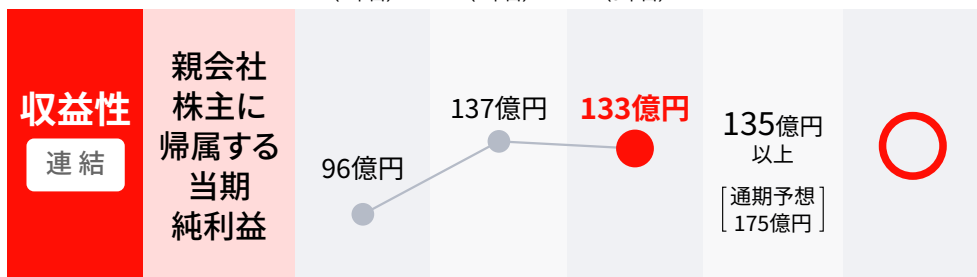
前中期経営計画の振り返り –経営目標–

「金利のある世界」における収益力の高まりを受け、経営目標は全ての項目で達成を見込む。

経営目標の達成状況

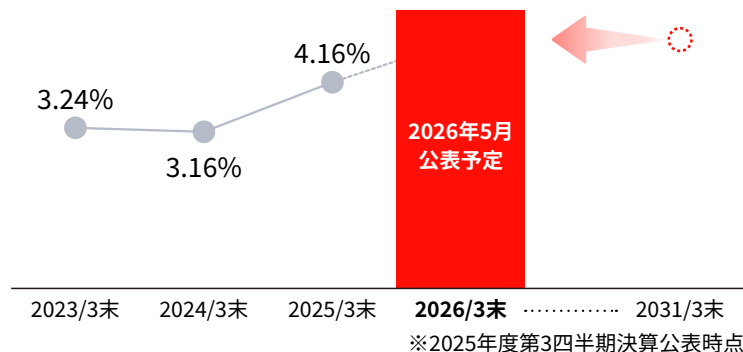
※第3四半期実績

2023年度 (1年目)	2024年度 (2年目)	2025年度 (3年目)	計画	評価
-----------------	-----------------	-----------------	----	----



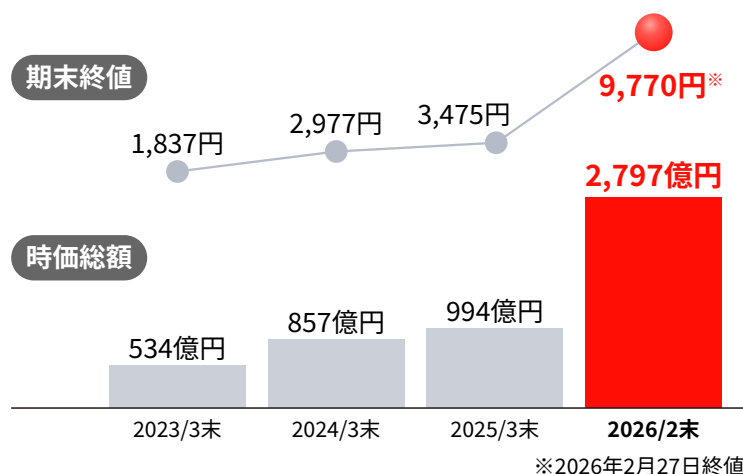
連結ROE

長期ビジョン2030でめざす5%を達成見込み*



株価・時価総額

株価は5倍超に伸長



前中期経営計画の振り返り -重点戦略-

総合コンサルティング・グループの進化は着実に進展も、デジタル・人的資本への取組みは道半ばであり、**新中計では戦略の軸に据える。**

重点戦略	主な取組みと成果	主な実績	
総合 コンサルティング・ グループの進化	🔍 非金融領域の拡大 <ul style="list-style-type: none"> コンサルティング領域の拡充・強化に向けたベトナムのコンサルティング現地法人、地域活性化事業会社の新規設立及び新商品・新サービスの導入 	地域の課題解決に向けた取組件数(累計) 	法人のお客さま向けコンサルティング収益
	🔍 金融サービスの高度化 <ul style="list-style-type: none"> ソリューション関連のファイナンス機能を集約した専門部署の新設、事業承継やスタートアップへの投資を行うファンドを設立 		
職員の ウェルビーイング 向上	🔍 ウェルビーイング経営の実践 <ul style="list-style-type: none"> 経営層と若手職員が直接対話を行う場である「タウンホールミーティング」の取組みを開始 健康経営の実践に向けた取組状況が評価されたことによる健康経営優良法人「ホワイト500」の3年連続取得 	個人のお客さまのライフデザインに係る資産残高 	エンゲージメントスコア
生産性の 飛躍的向上	🔍 業務のデジタル化の進展 <ul style="list-style-type: none"> お客さまの利便性向上や事務の合理化に資するデジタルツールの導入 一部業務へのAIの活用開始 	人員創出数(累計) 	バンキングアプリ契約者数
持続可能な 経営基盤の構築	🔍 ガバナンス態勢の強化 <ul style="list-style-type: none"> 保有先との対話を通じて政策保有株式の着実な縮減 機関投資家・個人投資家向けのIR活動の強化 		

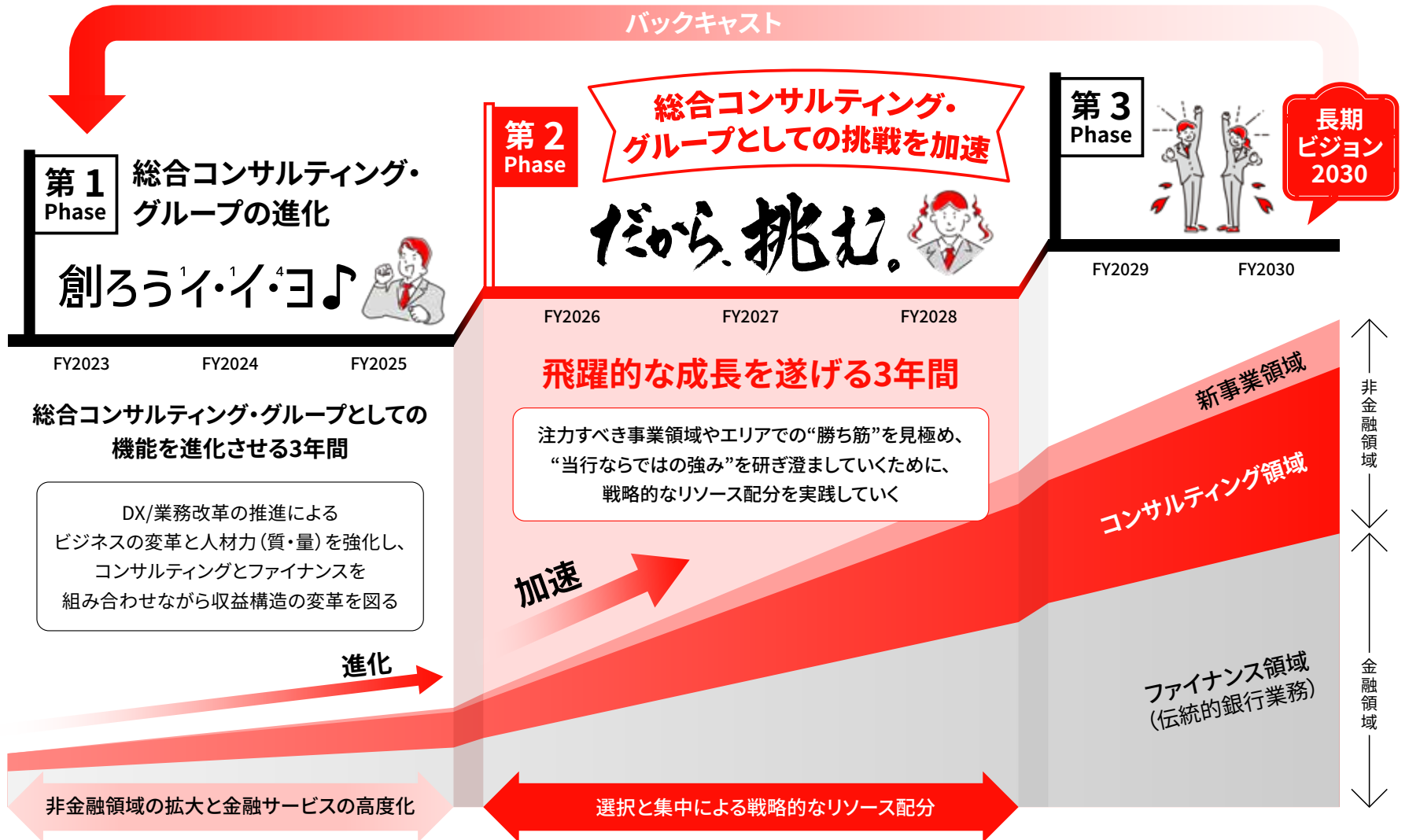
○ 前中期経営計画の振り返り

▶ 新中期経営計画の概要

○ 個別戦略

新中期経営計画の位置付け

長期ビジョン実現に向けた第2フェーズとして、“飛躍的な成長を遂げる3年間”と位置付け。

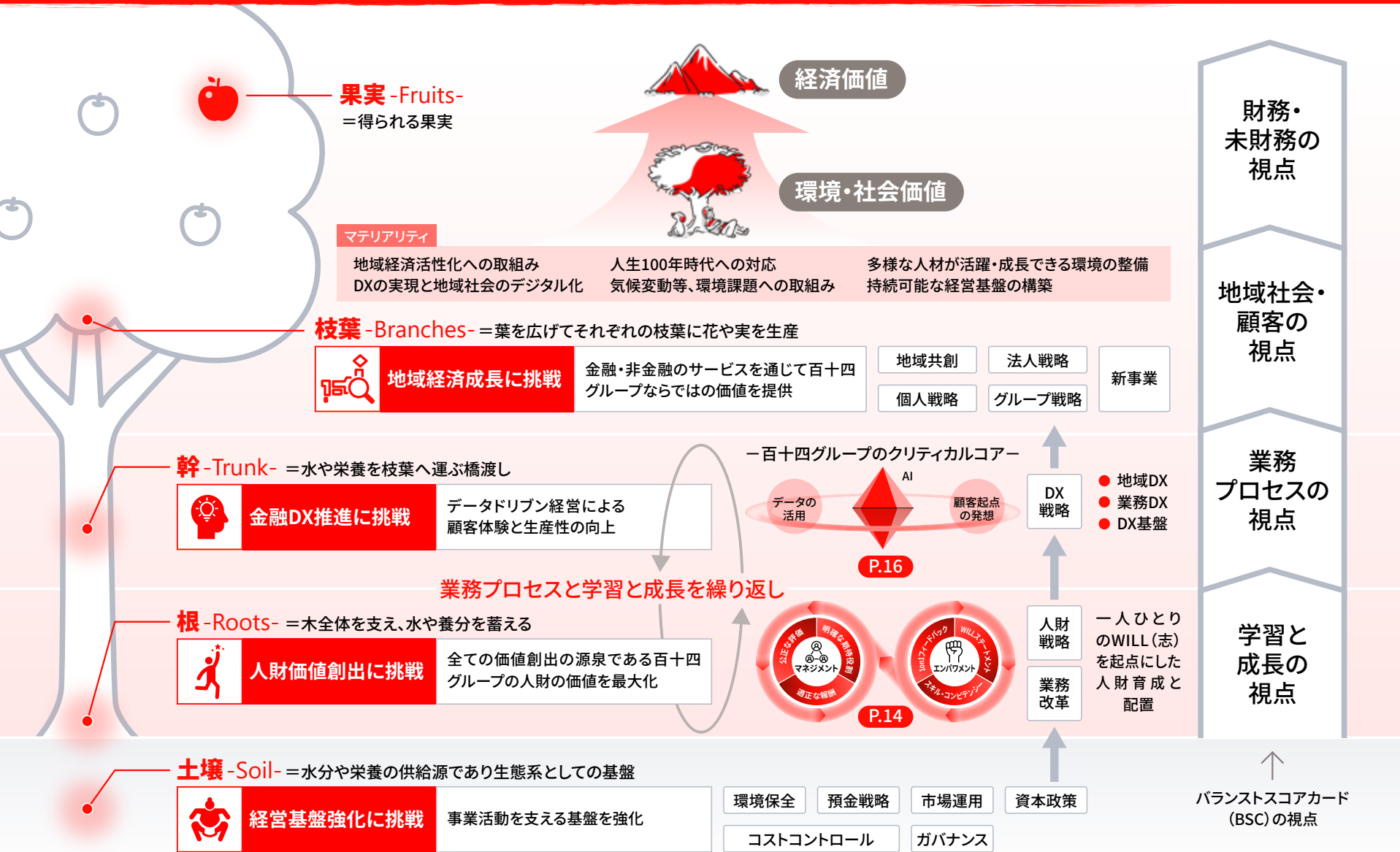


新中期経営計画の概要

計画期間	2026年度～2028年度(3年間)	
名称	だから挑む。 ー地域の未来を、たしかなカタチにー	
	名称に込めた想い	目的や理由は異なっても、皆が“誰か”(地域・お客さま・従業員・株主)のために、チャレンジする企業でありたい。そして、挑戦するひとの想いを応援できる企業でありたい。そういった、一人ひとりの挑戦の積み重ねが大きな挑戦となり、地域やお客さまの“未来”をたしかな“カタチ”にしていく。
位置づけ	「長期ビジョン2030」の実現に向けて、総合コンサルティング・グループとしての“ 挑戦 ”を加速する期間	
コンセプト	▶▶ 人財価値の創出とDXによるビジネスの変革を起爆剤に、地域ごとの特性に応じた戦略の使い分けとメリハリのあるリソース配分を行う「選択と集中」を実践する。 ▶▶ 既存領域を深めるとともに、新たな領域での事業拡大・成長に向けて外部リソースを活用する等、戦略的な提携等による成長機会を探索し、新たな価値創出に挑戦する。	
基本テーマ	I 人財価値創出に 挑戦	職員のウェルビーイングを起点に当行グループが提供する価値の極大化を実現し、めざす姿に向けて最適な人材集団へと変革を図る人的資本経営を実践する 個別戦略 人財戦略、業務改革
	II 金融DX※推進に 挑戦	あらゆる業務分野においてデジタルシフトを進めることで抜本的な業務改革を行い、新たな社会インパクトの創出と当行グループの生産性向上を実現する 個別戦略 DX戦略
	III 地域経済成長に 挑戦	当行グループならではの価値を提供・創出するために、強みを磨きあげ、地域ごとの特性に合わせたメリハリのある戦略をスピード感を持って遂行する 個別戦略 エリア戦略、チャンネル戦略、地域共創、法人戦略、個人戦略、グループ戦略、新事業
	IV 経営基盤強化に 挑戦	外部環境の変化に対して機動的に対応し、戦略の実現に向けてレジリエントで持続可能な経営基盤を構築する 個別戦略 環境保全、預金戦略、市場運用、資本政策、コストコントロール、ガバナンス

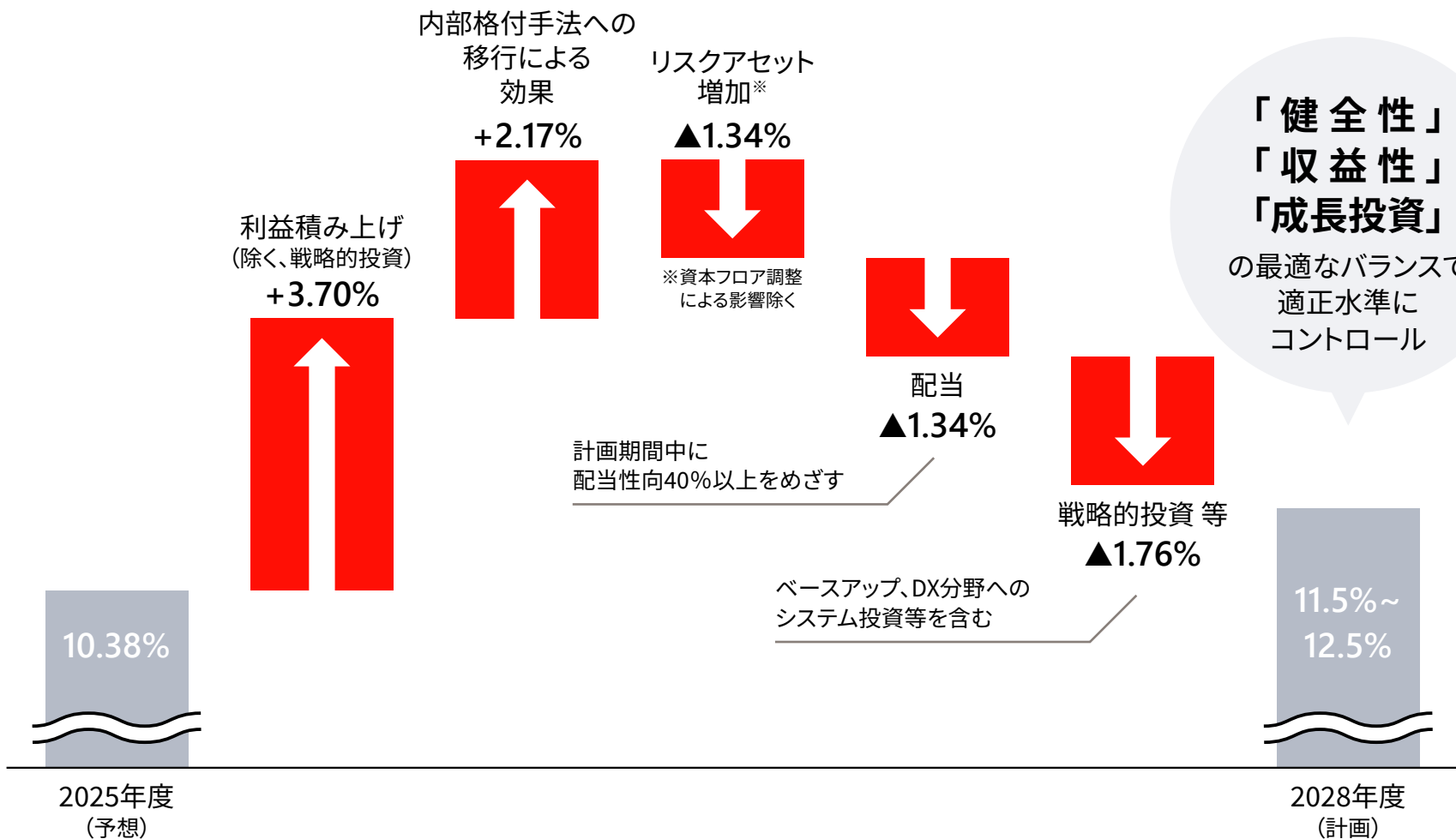
※DXを通じて地域共創と金融機能の融合による地域金融機関ならではの価値創造として「金融DX」を定義。

戦略の全体像



キャピタルアロケーション

獲得した利益は株主還元や戦略的投資に充当し、自己資本比率を一定水準にコントロール。



ウェルビーイング指標

職員のエンゲージメントスコア

CO2排出量削減率 - 2013年度比 -

「法人のお客さまアンケート」評価結果

個人のお客さまNPSスコア

経営基盤指標

連結ROE

連結自己資本比率

単体コアOHR(コア業務粗利益ベース)

親会社株主に帰属する当期純利益

地域インパクト指標

香川県内の景気動向指数(CI)

香川県内人口の社会増減率

	2025年度	2028年度 (最終年度計画)	...	2030年度 (長期的な目標)
職員のエンゲージメントスコア	68pt(実績)	持続的向上		持続的向上
CO2排出量削減率 - 2013年度比 -	▲70.0%(見込み)	カーボンニュートラル		カーボンニュートラル
「法人のお客さまアンケート」評価結果	—	持続的改善		持続的改善
個人のお客さまNPSスコア	—	持続的改善		持続的改善
連結ROE	2026年5月 公表予定	8.0%以上		資本コストを上回るROE
連結自己資本比率		11.5%~12.5%		11.5%~12.5%
単体コアOHR(コア業務粗利益ベース)		55%程度		55%以下
親会社株主に帰属する当期純利益		350億円以上		—
香川県内の景気動向指数(CI)	—	—		持続的改善
香川県内人口の社会増減率	—	—		持続的改善

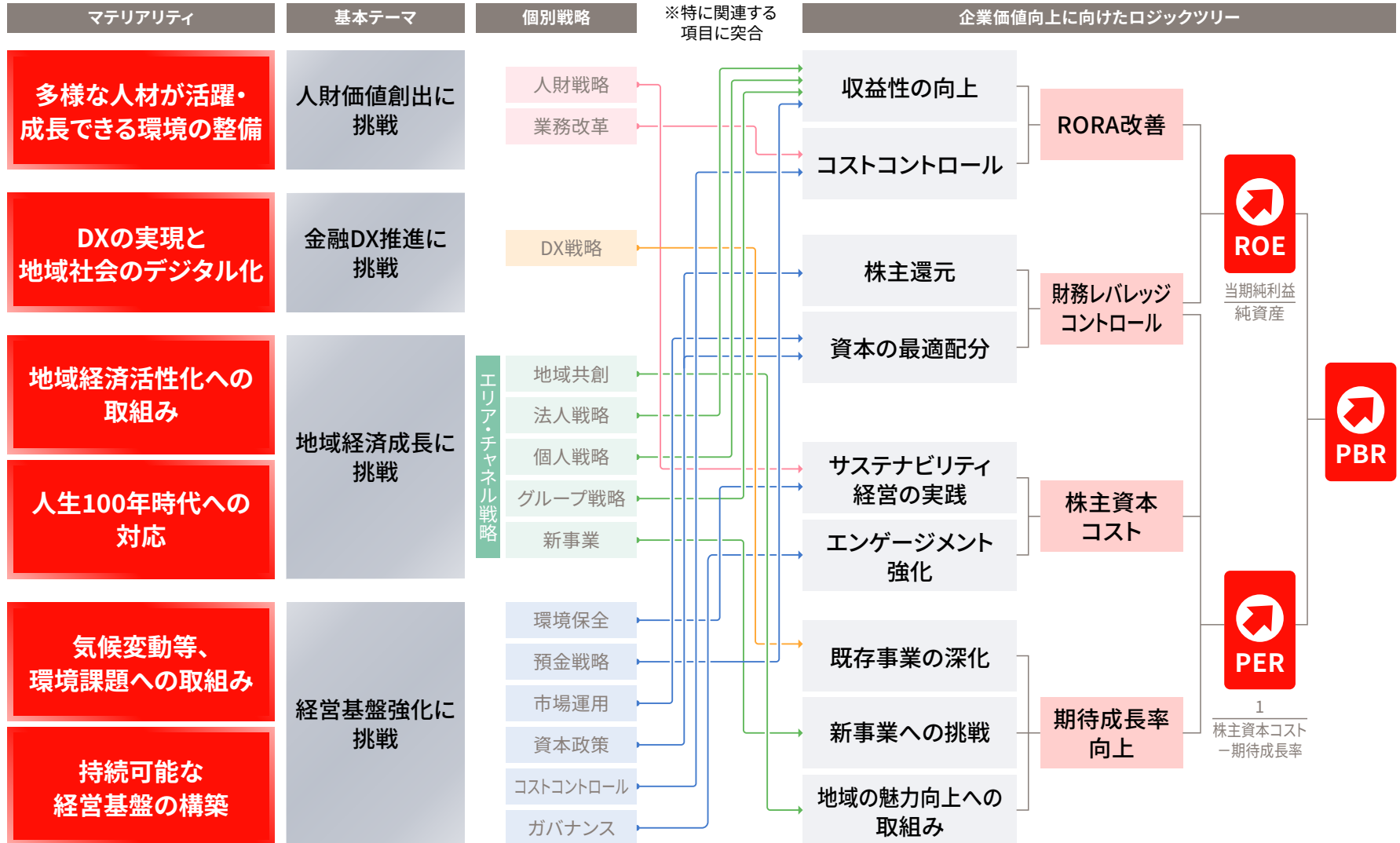
○ 前中期経営計画の振り返り

○ 新中期経営計画の概要

▶ **個別戦略**

戦略の遂行による企業価値向上

マテリアリティの解決に向けた戦略遂行を通じて、当行の持続的な企業価値向上を実現する。



“マネジメント”と“エンパワメント”を両輪に、職員一人ひとりの“WILL-志-”をチカラに。

経営戦略

人的資本経営

人財戦略

中期経営計画 (2026年度-2028年度)

だから挑む。

-キーコンセプト-

これまでの延長線上から脱却し、新たな発想と高い目線をもって、総合コンサルティング・グループとしての挑戦を加速させる。

戦略の遂行に必要な人財

- ✓ 自律性と意志を持ち挑戦を恐れない人財
- ✓ 自己実現に向けて努力を惜しまない人財
- ✓ 地域の発展に対して熱い想いを持つ人財

前中計からの課題

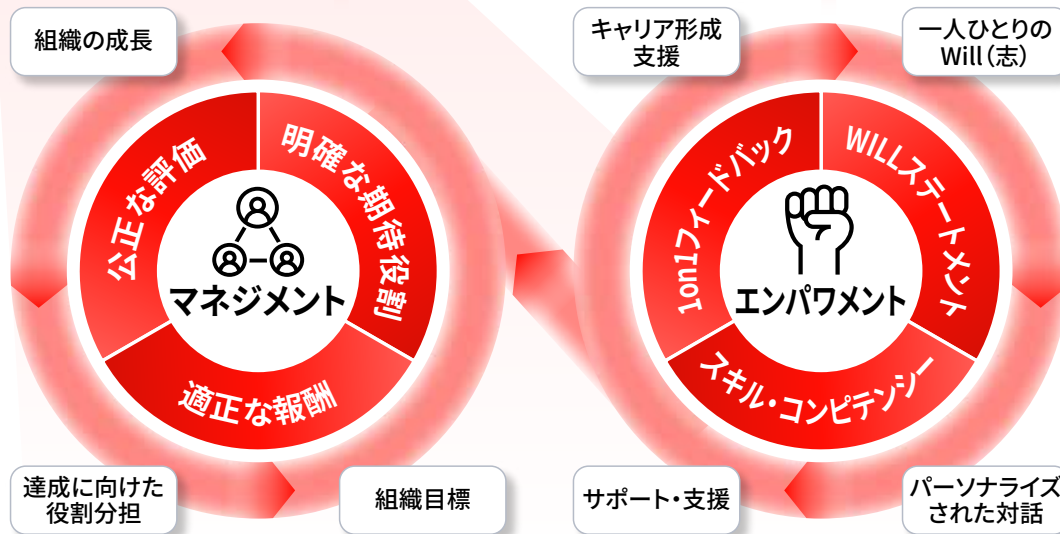
- ✓ 個々のスキルや特性の把握
- ✓ キャリアパスの複線化
- ✓ それらに基づく人員配置の最適化

めざす姿



百十四グループのサステナビリティ向上に向けて、

自律性を持って挑戦する多様な人財

エンゲージメント
醸成挑戦や成長の促進と
公正な処遇“WILL-志-”の実現や
自律的なキャリア形成支援

人財価値創出に挑戦

金融DX推進に挑戦

地域経済成長に挑戦

経営基盤強化に挑戦

従来の態勢や業務の在り方を抜本的に見直し、戦略的配置のための人員創出を実現する。

拠点の最適化

得意先人員の集約

知識やノウハウの共有及び若手行員への継承を通じて、人材力の底上げを図り、生産性向上を実現する。

機能集約

人員集約



店舗機能の集約

将来の人口見通しや立地環境、取引先の分布等を踏まえて、お客さまとの接点強化と利便性向上に向けた店舗機能の集約を進める。

業務の本部集中

後方事務のセンター集中

本部のバックオフィス態勢を整備し、営業店の後方事務を簡素化する。

事務負担の軽減



営業店

イメージデータの送信

処理完了通知



集中的なオペレーション



本部

※その他、差押業務、印鑑票管理、相続手続等、本部集中領域の拡充を図っていく。

事務改革

スキルシェアリング制度の導入

ルーティン業務や個人スキルの可視化により多能化を進め、ローテーションにより業務の固定化・属人化を排除する。



研修・支援態勢の整備

可視化された業務や個人スキルの状況に応じてスキルシェアリング制度の導入に向けた研修・支援態勢を整備する。



人員の適正配置

営業店ごとの事務量や特性に応じて適切な人員配置を実施する。



AIの活用

次期CRMによる営業活動の変革

お客さま情報や各種の営業支援機能を集約し、業務の生産性向上を図るとともに、顧客体験価値の向上をめざす。



AIを起点とした業務の抜本的見直し

「人間が担うべき業務」と「AIが担うべき業務」の観点で業務を整理し、AIを活用することで、中長期的に人員を創出する。

情報入力・計数管理

情報の一元管理・表示

店頭事務のデジタルシフト

見込先等のリスト作成

顧客・行内向けFAQ

コミュニケーション

“ヒトの知恵”×“AI”で、顧客体験価値と生産性を飛躍的に向上させる。

百十四グループの—DXビジョン—

地域の人・企業・コミュニティが自然につながる金融エコシステムを構築し、『地域とともに成長し続ける』銀行グループ



» 地域DX

- ✓ デジタルに不安な人と社会をつなぐ
- ✓ 人生をより豊かにするデジタルサービス
- ✓ 地域の事業者の成長支援

» 業務DX

- ✓ 付加価値のある提案
- ✓ 融資相談への迅速な回答
- ✓ お客さまのニーズに合った商品等の企画
- ✓ お客さまとの対話時間増加

» DX基盤

- ✓ ITインフラの整備
- ✓ セキュリティ強化
- ✓ AIガバナンス・データガバナンスの整備
- ✓ 人材育成・組織変革

エリアごとに取り巻く外部環境や顧客基盤の特徴等に応じて、メリハリのある営業展開を実施。

関西・中国

人的リソースを投入し
香川県と本州を結ぶハブに

- ✓ 収益基盤の拡大に向けた人的リソースの投入
- ✓ 高付加価値のコンサルティング提供による高セグメント先のシェアアップ
- ✓ デジタルチャネルの活用による住宅ローンの増強
- ✓ 得られた収益や情報を香川県に還元

東京・愛知・福岡

RORAを重視し
ファイナンスと外為で稼ぐ

- ✓ ロットのある優良先への貸出によるボリューム拡大
- ✓ 外為取引・シンジケートローンへの取組みによる役務収益の増強

香川県

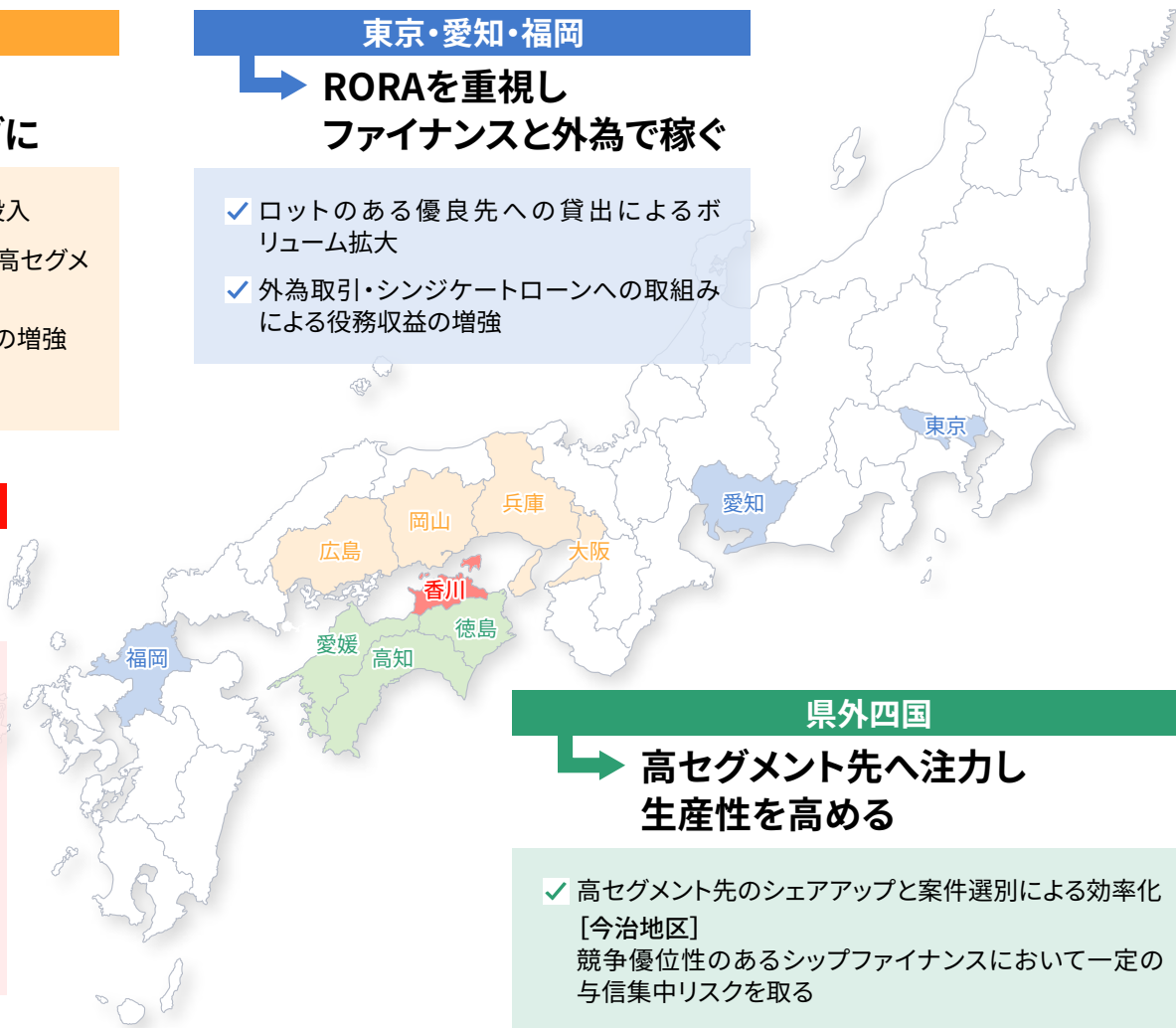
効率化を図り
地元として守り・育てる

- ✓ 地域課題の解決を通じて人口減少によるマーケットの縮小を抑制
- ✓ 業務のデジタル化と集約による生産性の向上
- ✓ 事業性・非事業性の両面で貸出金の維持・向上
- ✓ 取引先とのリレーション強化による粘着性の高い預金獲得

県外四国

高セグメント先へ注力し
生産性を高める

- ✓ 高セグメント先のシェアアップと案件選別による効率化 [今治地区]
競争優位性のあるシップファイナンスにおいて一定の与信集中リスクを取る



“広域エリア長”を新設し、さまざまな環境の変化や顧客ニーズへの対応に機動力を付加。

広域エリア長のミッション

- ✓ エリアごとの特性 (外部環境、顧客等) を踏まえ、エリアをつなぐハブとなって地域価値の向上を強力にリードする。
- ✓ 短期的には営業成果の極大化を図りつつ、中長期的には地域の持続性と当行グループの成長基盤をともに築く。



マーケットが肥沃で、店舗間のシナジーが期待できる
「中国エリア」「関西エリア」で広域エリア長を導入
⇒“**攻め**”のドライブを加速



本制度の導入目的

一、組織全体のビジョンの一致

広域エリア長が“経営の分身”として、経営の方針や想いを現場に浸透させる。



一、“部分最適”から“全体最適”

より広い視点での最適化を志向することで、部分最適で生じる非効率性を排除する。

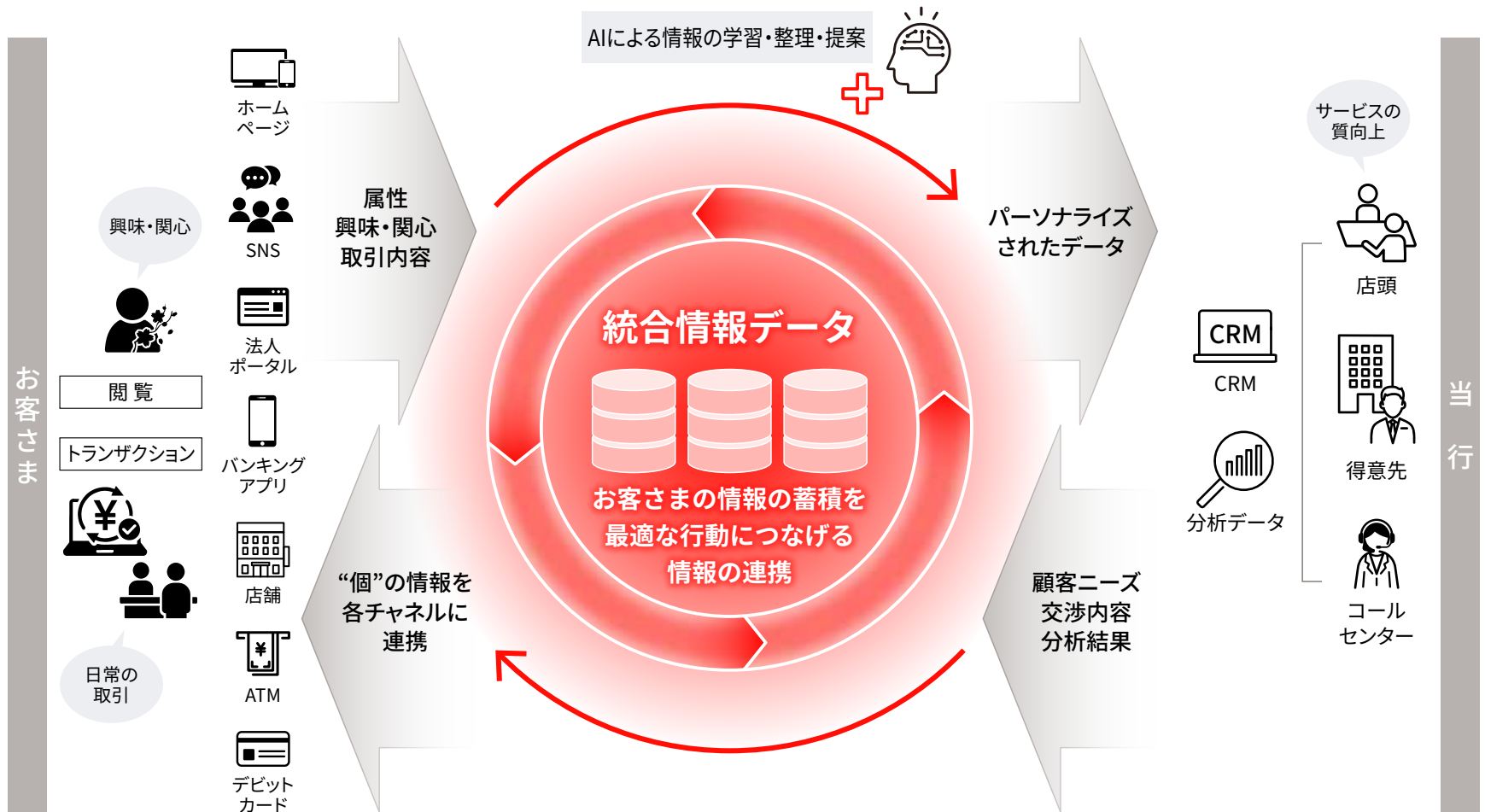


一、お客さま起点の営業の深化

リレーションシップバンキングの深化により顧客ロイヤルティを獲得する。



各チャンネル媒体を通じて得られたデータをもとに、パーソナライズされたサービス提供を行う。



人財価値創出に挑戦

金融DX推進に挑戦

地域経済成長に挑戦

経営基盤強化に挑戦

お客さま志向で地域密着の店舗展開を通じて、あらゆる世代との顧客接点を“戦略的に拡張”する。

ランチコンセプト

地域の日常に溶け込み、地域のお客さまの近くで、
人生をもっと豊かにするためのゲートウェイ



3つの要素(場所、機能、デジタル)から、本コンセプトを実現するための“必要条件”に着目した店舗展開

場所(立地)-Place-

必要条件

多くの人が行き交い、“ついで寄り”ができる立地

↳ ショッピングセンターなど、人が集まる場所での店舗展開

機能-function-

必要条件

個人のお客さまのニーズにワンストップで対応

↳ 預金、ローン、預り資産等におけるかかりつけ医的な機能を提供

デジタル-Digital-

必要条件

ATMや店頭タブレット等の非対面チャネルやオンラインを積極活用

↳ お客さま満足とローコスト運営を両立することで、幅広い世代とのリアルな接点を拡張

地域のさまざまな取組みや課題解決の“ハブ的存在”となり、地域活性化を強力に牽引する。

地方創生・地域経済活性化なくして、百十四グループのサステナビリティは実現し得ない



地域サステナビリティ推進部

地域のサステナビリティに資する施策の実施・高度化



114地域みらいデザイン ー地域活性化事業子会社ー

銀行業の枠組みにとられない事業分野にも挑戦



まちづくり エリアデザイン



PPP/PFIの推進
エリアマネジメントへの関与

人口問題 教育



金融教育・各種イベント
の企画・運営

観光振興 地域資源



観光コンテンツ造成・地
域資源ブランディング

地域経済 産業振興



企業誘致・スタート
アップ創出支援

既存領域を
深めるもの

新たに事業化に
挑戦するもの

地域の GX



自然環境保護への
取組み

観光 ビジネス



旅行業の免許取得に
よるコンテンツ販売

地方の 税収確保

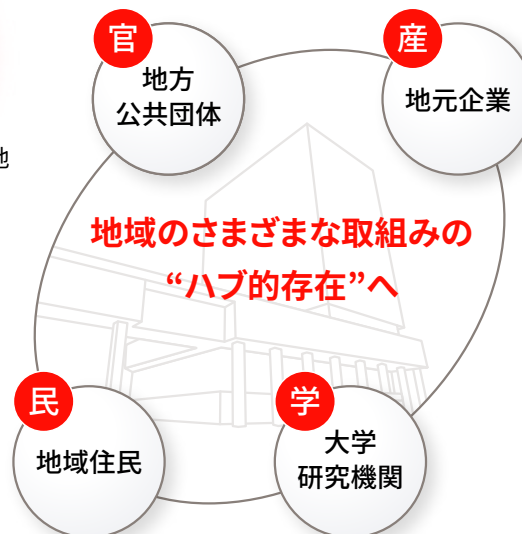


企業版ふるさと納税・
地公体業務の効率化

エネルギー ビジネス

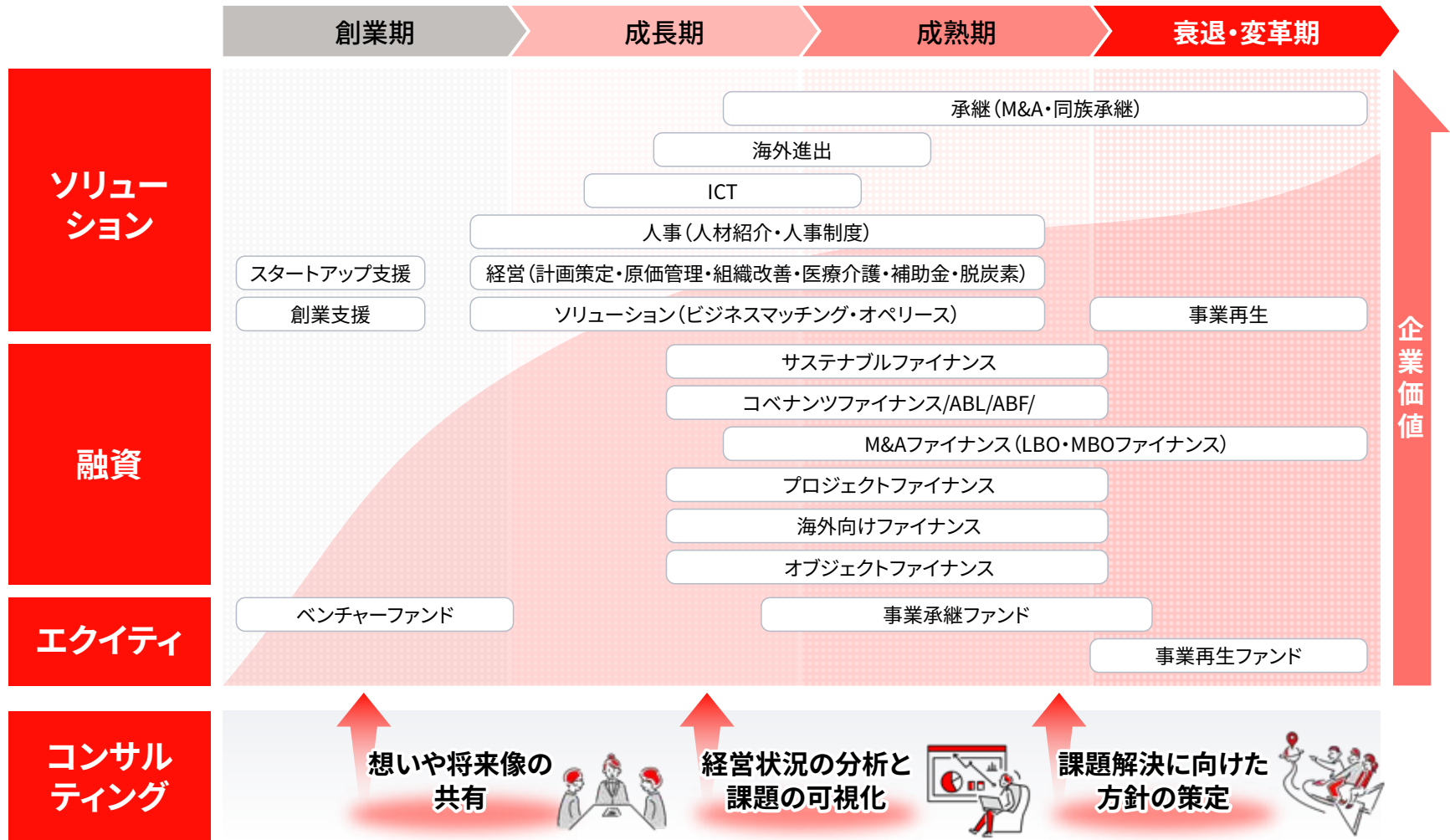


蓄電池・新電力分野で
の事業化



コンサルティングで取り組むべき課題を見極め、成長フェーズに応じた支援を展開する。

成長フェーズに応じた支援

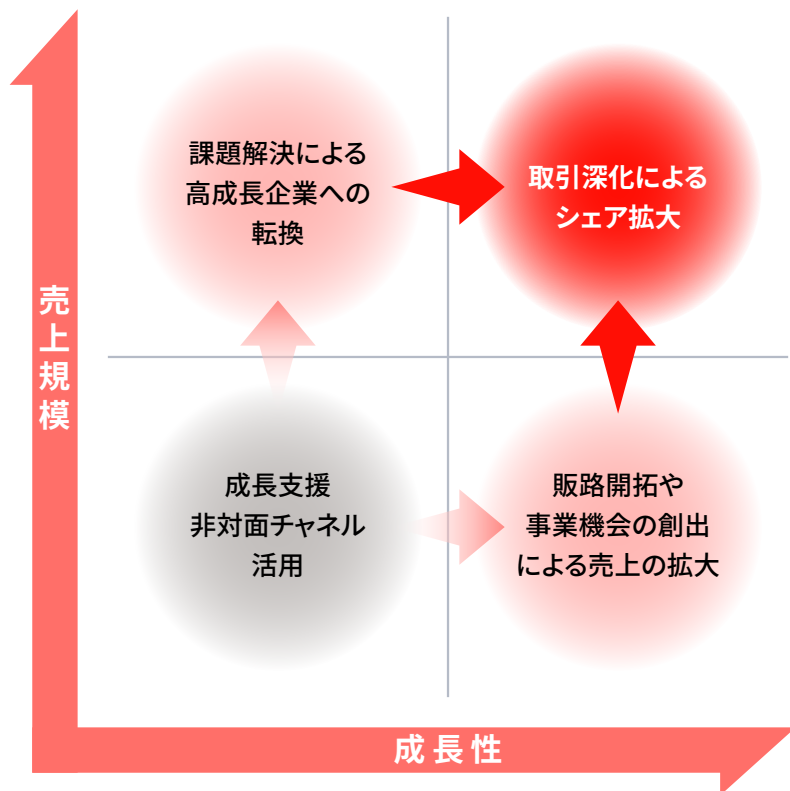


ターゲティングの明確化や高付加価値のファイナンスを通じて収益拡大を図る。

顧客セグメント別の営業展開

- 「規模」と「成長性」によるセグメント分けに基づく営業展開により、営業効率と収益の拡大を両立させる。

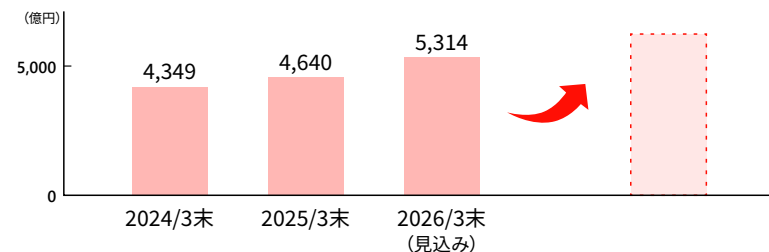
規模×成長性によるセグメント分け



海事産業関連のファイナンス

- 長年にわたり培ってきた船主をはじめとする海事クラスターとの取引関係とノウハウを裏付けとした競争優位性に基づき強化を図る。

海事産業関連貸出残高の推移



グローバルな経済活動の支援

- 過去から培った外為に関するノウハウとグループ機能を活用し、国際業務上位行としてのポジションを堅持する。

百十四銀行	ベトナム現地法人
先進的な為替デリバティブ提供	そこにある、星をつかみに。 HBCV HYAKUJUSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM
外為人材の育成	
専門人材の営業店への配置	

連携

人財価値創出に挑戦
金融DX推進に挑戦
地域経済成長に挑戦
経営基盤強化に挑戦

5+2のコンサルティング領域を研ぎ澄まし、当行のプレゼンスを高める。

5+2のコンサルティング領域の深化

+ 地域活性化事業子会社

114 地域みらいデザイン株式会社

+ 投資専門子会社



本中計での研ぎ澄まし

- ✓ 事業性評価能力の更なる向上
- ✓ 本部と営業店が連携し課題解決に伴走
- ✓ 外部協業先との連携による情報やノウハウの補完

役務取引等収益

(法人コンサル、ソリューションファイナンス)

※管理会計ベース

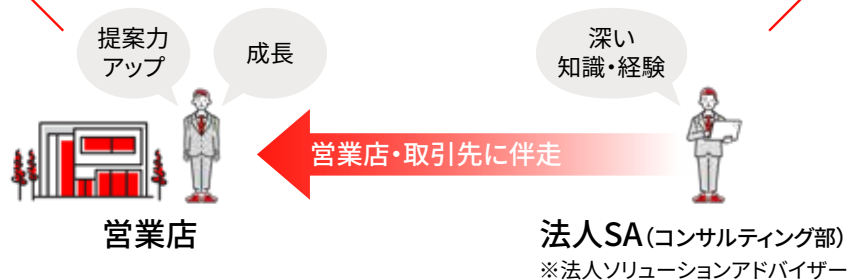


事業性評価を起点としたコンサルティング

当行の強み

- 1 長年にわたり蓄積された顧客情報とリレーション
- 2 経営者に加え、役職員も巻き込んだ深い対話
- 3 さまざまな課題にワンストップで対応できる態勢

“広く”、“深く”、“つながる”コンサルティングを实践



法人SA(コンサルティング部)
※法人ソリューションアドバイザー

人財価値創出に挑戦

金融DX推進に挑戦

地域経済成長に挑戦

経営基盤強化に挑戦

人生の節目に寄り添うことで、世代をつなぐリレーションを構築し、顧客生涯価値を最大化。

セカンドライフ充実世代

デジタルネイティブ世代

》 財産承継

お金と想いを次世代へとつなぐ
相続対策と実行



次の世代へ

》 子ども口座の開設

お年玉やお祝い金、教育資金の管理など



》 金融教育

お金の使い方やキャッシュレス、
金融経済への興味を惹起



》 デビットカード

就学時におけるキャッシュ
レスによる支払い手段の
多様化

》 各種ローン

趣味や嗜好に合わせて
必要な資金を提供

》 保険商品

将来の必要時に備えた安心を提供



》 住宅ローン

安心・便利で長期的なリレーションにつながる
商品の提供



自由な
セカンドライフを
自分らしく♪



人生の
ネクスト
ステージ

》 退職金・年金

充実したセカンドライフの実現に
向けた資金計画と運用



》 資産運用

将来の人生プランやインフレリスクに
備えた計画的な資産運用の実践



つなげる

始める

使う

守る

増やす

貯める

百十四グループがめざす

個人のお客さまの
ウェルビーイング

人生100年時代に向けてライフプランに
沿った着実な資産形成の実現等により、
将来に不安なく生活できる状態

セカンドライフ準備世代

ライフデザイン世代

人財価値創出に挑戦

金融DX推進に挑戦

地域経済成長に挑戦

経営基盤強化に挑戦

野村証券とのシナジーにより、地域のお客さまのファイナンシャル・ウェルネスを実現。

野村証券との提携による 3つのねらい

※2025年12月9日 公表

「野村証券株式会社との金融商品仲介業務に
おける包括的業務提携に関する最終契約締結に
ついて」

1

お客さまへの高付加価値サービスの提供

両者の強みを融合し、サービスの質と量を飛躍的に向上させる

顧客基盤強化

提供商品拡大

収益力向上

2

職員のスキルアップと幅広いキャリアプランの提供

職員の成長環境を整え、リスキリングも含めたキャリア支援を充実させる

営業活動高度化

人材育成

人材創出

3

顧客本位のガバナンス態勢強化

お客さま本位の業務運営をより確実に実践するため、態勢を強化

FD高度化

営業態勢変革



百十四銀行

地域の
リーディングバンク

地域での
強固な営業基盤

お客さまのライフプランに伴走する
総合金融サービスの提供

地域・お客さまのウェルビーイング向上

～お客さまのファイナンシャル・ウェルネスの実現～



両者の強みを活かすことで
地域の隅々まで良質なコンサルティングを提供



NOMURA

野村証券

証券業界の
リーディングカンパニー

金融商品取引業務に関する
専門的なノウハウ

金融商品取引業務に関する
多様な商品・サービス

地域の課題を起点として、グループの総合力を結集し、新たな成長機会を切り拓く。

新たな成長領域



グループ総合力を結集し、
インオーガニックな成長領域を探索



非金融領域



百十四人材センター
[グループ内人材派遣事業]

グループ企業への安定的な人材供給



百十四システムサービス
[ITソリューション事業]

DX支援ビジネス・法人決済ビジネスの
拡充と拡大



百十四ビジネスサービス
[現金精査・ATM保守事業等]

環境変化に柔軟に対応できるレジリエ
ントで堅実な業務運営

金融領域



百十四リース [リース事業]

コアビジネス強化とマテリアリティに合致したリース案件への取組み



百十四総合保証 [保証事業]

銀行との連携強化による住宅ローン推進サポート



百十四共創投資 [投資事業]

ファンドGPとしての基盤確立・新たな投資機会の発掘



百十四ディーシーカード [クレジットカード、保証事業]

法人及び富裕層カード会員の基盤拡大及び加盟店網の拡充



百十四ジェーシービーカード [クレジットカード事業]

法人及び富裕層カード会員の基盤拡大及び加盟店網の拡充



日本橋不動産
[不動産賃貸事業等]

保有資産の維持・保全と有効活用



114地域みらいデザイン
[地域活性化事業]

地域共創の実現と銀行の枠を超えた
新規事業の検討



HBCV※
[コンサルティング現地法人]

海外進出及び現地での伴走支援

※HYAKUJUSHI BUSINESS CONSULTING
VIETNAM COMPANY LIMITED



人財価値創出に挑戦

金融DX推進に挑戦

地域経済成長に挑戦

経営基盤強化に挑戦

新事業への挑戦を通じて、世界に誇れる地元香川県を“未来世代”への贈り物とする。

1 地域の魅力を世界に届ける “観光事業”への挑戦!

- ✓ 瀬戸内の多島美や国際的なアートの魅力、うどん等の豊富な食文化を活かした観光資源を磨き上げ、独自性のあるコンテンツを共創

検討例

地域の魅力を活かしたオリジナル観光コンテンツの造成

取引先と共創型の観光コンテンツの造成

個人旅行者や旅行代理店へのコンテンツ提供

地域の魅力を疑似体験できるバーチャル空間の活用

まだ見ぬ地域のポテンシャルを最大限に引き出し、域外からの流入をめざす。

3 デジタルで変える、 地域の未来に挑戦!

- ✓ 進歩するデジタル技術を活用し、地域をより豊かな未来へと導いていくための新たな体験を提供

地域の資金循環を促進する
地域エコシステムの構築



域内の移動をシームレスにつなぐ
MaaS機能の実装

2 地域の自然を守るため、 カーボンニュートラルに挑戦!

- ✓ 再生可能エネルギーや電力の安定供給への取組みにより、脱炭素社会へのトランジションと地域のカーボンニュートラルを牽引

検討例

地域の脱炭素に向けた再生可能エネルギーの発電事業

地域における電力の安定供給に向けた蓄電池

地域のCN^(※)を牽引

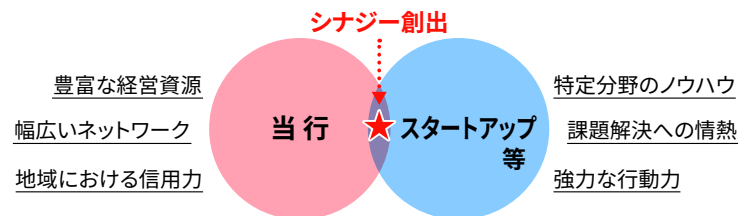
再生可能エネルギーの地産地消を促進する電力小売事業

事業者のカーボンオフセットを支援するJクレジットの創出・販売

※カーボンニュートラル

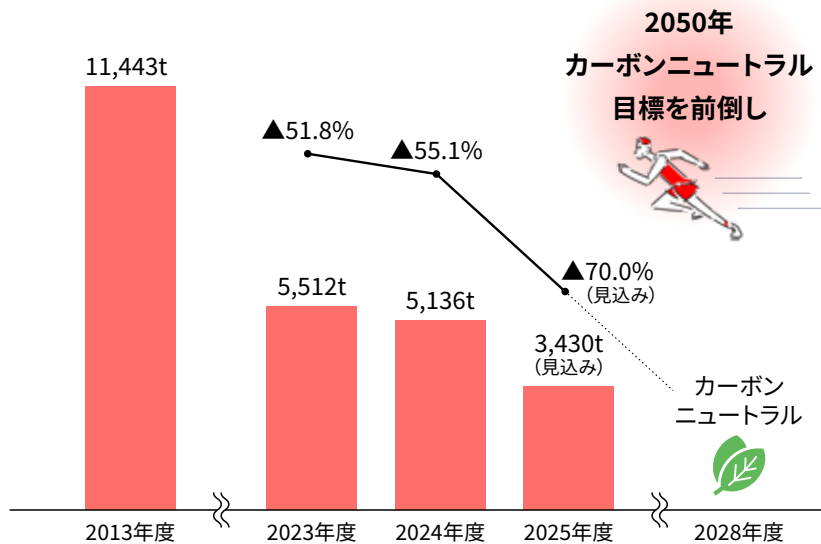
4 アライアンスで切り拓く、 新たな可能性に挑戦!

- ✓ エクイティ出資も活用して外部との新たな協業機会を探索
-将来的なグループインも検討-



地域の脱炭素やネイチャーポジティブの推進により、地域の持続可能性向上を図る。

当行グループのCO2排出量削減 (Scope1,2)



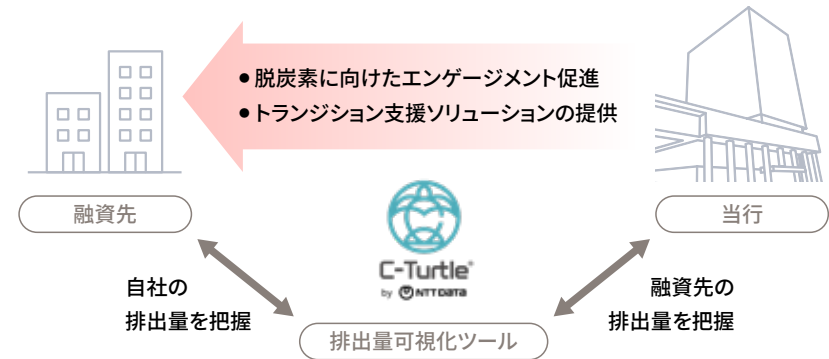
カーボンニュートラルに向けた取組み

- 再生エネルギー電力の導入
- 新築・建替店舗のZEB^(※1)化
- 営業車両のEV/HV化
- Jクレジットを活用したカーボン・オフセット

※1 Net Zero Energy Building

法人のお客さまの脱炭素支援

“社会全体で脱炭素化の努力が繋がるプラットフォームへ”



ネイチャーポジティブ^(※2)に向けた取組み

TNFDに基づく開示の拡充

事業活動における自然への依存・影響（インパクト）、リスク・機会の開示を行う枠組みであるTNFD提言^(※3)に基づく開示を順次拡充

ネイチャーポジティブに向けた取組み

企業のあらゆる経済活動が依存する、地域が持つ豊かな自然資本を保全することで、地域の経済・社会の持続可能性向上に貢献

※2 自然を回復軌道に乗せるため、生物多様性の損失を止め、反転させること

※3 自然関連財務情報開示タスクフォース

顧客ロイヤルティの獲得を通じてメイン口座を増やし、安定的な預金確保を図る。

キーファクター

地域のポテンシャル



当行のプレゼンス



顧客ロイヤルティ

域内の資金量 → 増やす!

地域共創

人口及び事業者数の維持・増加

法人戦略

事業成長による域外からの収入拡大

個人戦略

資産形成を通じた保有資産の拡大

実現のドライバー

地域のプレーヤーと連携した面的な取組み

当行のシェア → 伸ばす!

法人戦略

最適なソリューション提供による
取引シェアの拡大

個人戦略

長期的なリレーション構築を実現する
ライフイベントに応じた複合的な取引

実現のドライバー

顧客理解の深化

預金の粘着性 → 高める!

法人戦略

貸出シェアに応じた預金の獲得、
給振元請け先の拡大

個人戦略

メイン口座（給振・年金・決済性）
の増加

実現のドライバー

利便性の高いチャネルの最適化

＝粘着性の高い預金の安定的な確保

ポートフォリオ改善によりリスクテイク余力を確保し、財務を支える安定した市場運用の実現をめざす。

基本方針

ありたい姿 財務を支える安定した市場運用

基本指針

収益安定化

マーケット要因に左右されやすいキャピタル益に過度に依存せず、
キャリー中心のポートフォリオを構築することで、安定した収益の獲得を図る。

リスク安定化

市場環境の現状と先行きを踏まえた、ポートフォリオの最適化と分散投資により、
ポートフォリオのリスク低減を図る。

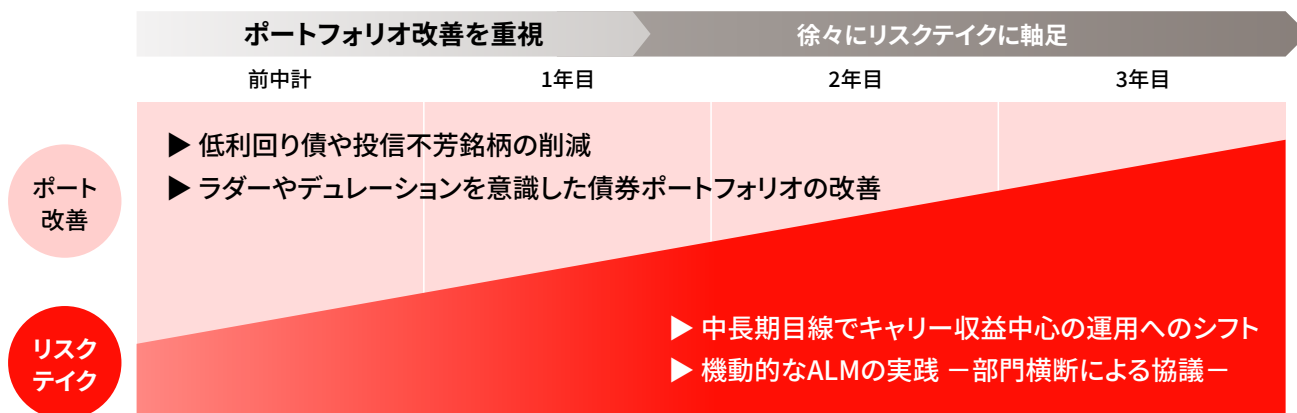
健全性の維持

ポートフォリオの質を高めていくことで、市場のストレス時に備えて耐性を高める。

機動的なALM

預貸ギャップを捉えた機動的なALM運営を実践するため、
リサイズが可能となる有価証券ポートフォリオの流動性を確保する。

投資方針のイメージ



ありたい姿
の実現!



リスクテイクによる将来の収益・相場変動時の改善原資を確保

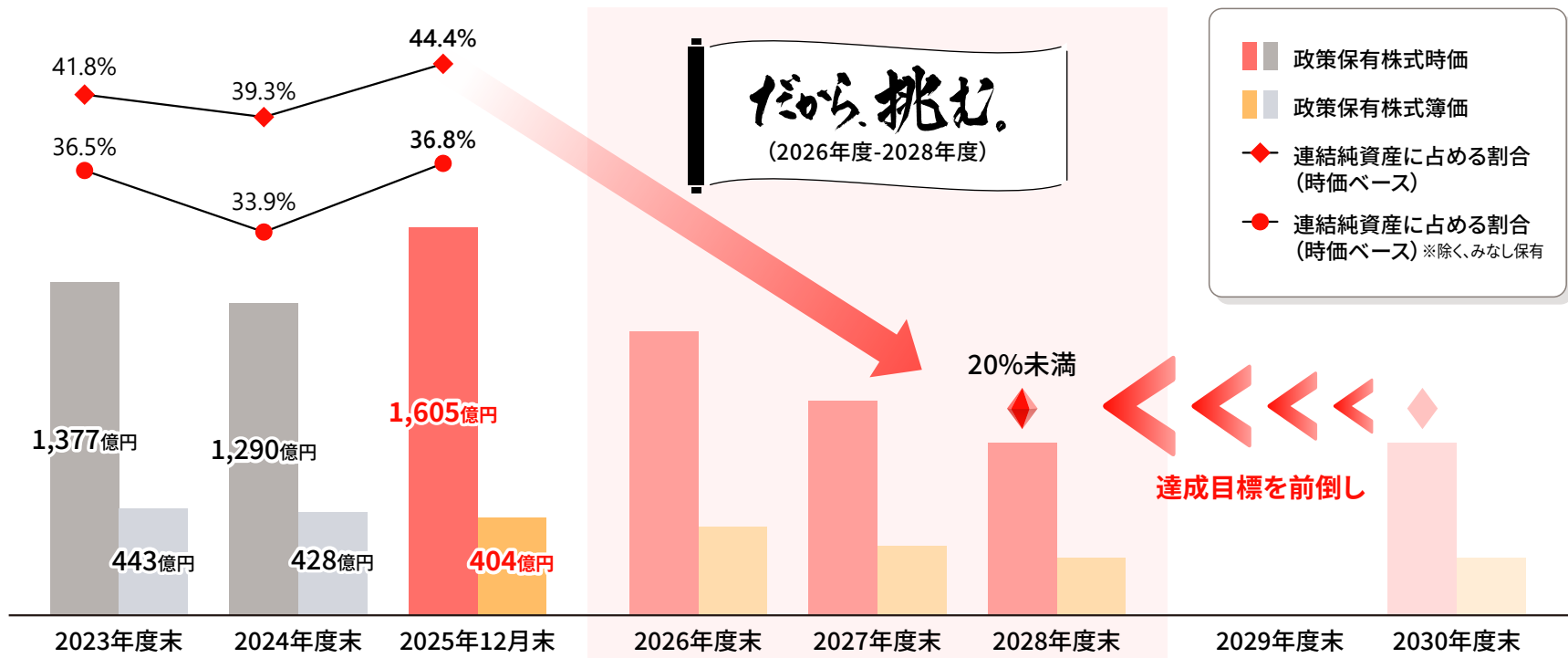
保有先との対話を通じ、時価ベースの連結純資産比率20%未満まで縮減を図る。

基本方針

株式の政策保有は、価格変動リスクの抑制や資本効率性等の観点から、取引先企業との十分な対話を経たうえで、縮減を進める。

縮減計画

中期経営計画期間中(2028年度まで)に、時価ベースの連結純資産比率20%未満(含む、みなし保有)



安定的な利益還元を基本方針とし、計画期間中に配当性向40%以上とする。

中期経営計画期間における還元方針

- 株主さまへの安定的な利益還元を基本とし、計画期間中に配当性向40%以上とする。
- 自己株式の取得は、市場環境を踏まえて機動的に実施する。

