

わくわくする「みらい」へ ～地域と共に～

地域とこうぎんの「みらい」 第Ⅰ期：展望の共有

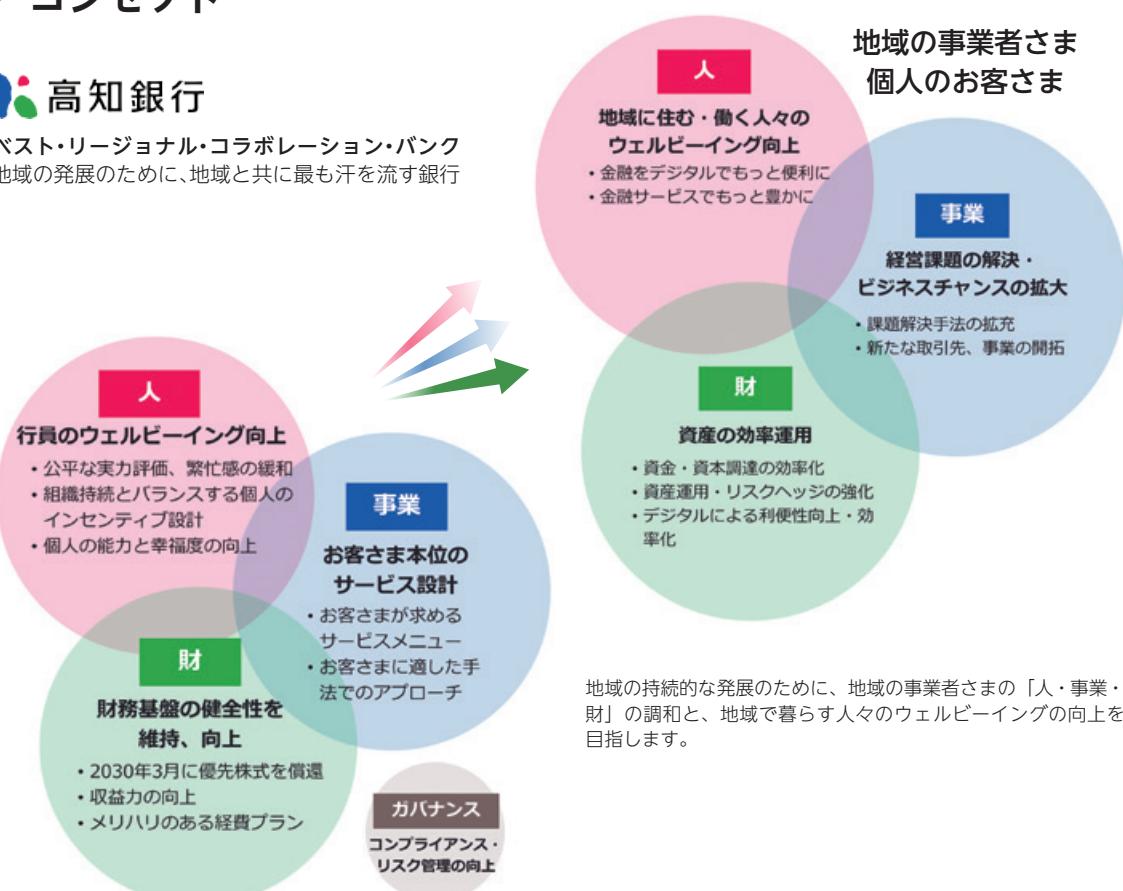
当行は、2018年度から2026年度までの9年間を「こうぎん新創造」の計画期間として取り組んでまいりましたが、内外ともに環境や計画の前提条件が大きく変化したことから、このたび、中期経営計画のフェーズを刷新いたしました。

2024年度から2029年度を『地域とこうぎんの「みらい』』の計画期間とし、当初の3年間を第Ⅰ期「展望の共有」、次の3年間を第Ⅱ期「共に実現」の計画フェーズとして、ステークホルダーからの期待に応えるべく、経営スタイルの変革をより一層進めてまいります。

コンセプト



ベスト・リージョナル・コラボレーション・バンク
地域の発展のために、地域と共に最も汗を流す銀行



こうぎんが目指す「みらい」

みらいへ向かう!
地域のわくわくが集まる
新世代ターミナル



計画数値 (KGI)

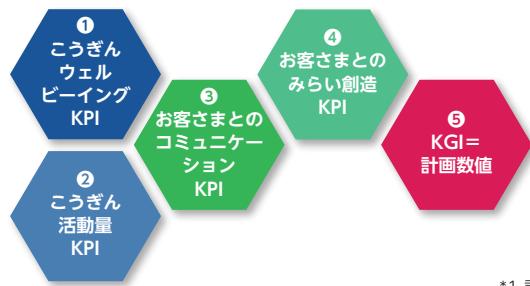
*1 計画進捗率は、2024年度計画に対する2023年度実績からの進捗率

*2 顧客向けサービス業務利益＝貸出残高×預貸金利回り差+役務取引等利益－営業経費

	前計画	計画（第Ⅰ期）					計画（第Ⅱ期）
		2023年度 実績	2024年度 計画	2024年度 中間期実績	2024年度 計画進捗率*1	2025年度 計画	
総預金平均残高（億円）	10,272	10,600	10,418	44.5%	10,900	11,100	11,300
貸出金平均残高（億円）	7,328	7,500	7,307	▲12.2%	7,600	7,650	7,800
有価証券平均残高（億円）	2,968	3,100	3,073	79.5%	3,300	3,500	3,500
コア業務純益(投信解約損益を除く)（百万円）	1,631	1,810	1,018	56.2%	2,500	3,800	5,000
当期純利益（百万円）	1,140	720	903	125.4%	1,190	2,090	2,900
顧客向けサービス業務利益（百万円）*2	▲1,068	▲1,080	▲494	154.3%	▲760	10	800
OHR(コア業務粗利益ベース) (%)	83.8	86.4	84.2	—	82.8	75.9	69.5
自己資本比率 (%)	8.3	8.7	8.5	—	8.6	8.7	8.0
ROE(当期純利益/株主資本) (%)	2.1	1.3	1.6	—	2.1	3.7	5.0

2024年度中間期におけるKGIは、当初想定を信用コストは下回り、役務取引等利益は上回ったことなどにより、収益関係の計数は想定を上回る実績となりました。一方、貸出金平均残高はコロナ関連融資の償還が下押し要因となったことなどから進捗率は低位となりました。地域の事業者さま向けのソリューションを一層充実させ、より良いご提案に努めてまいります。

地域と共にわくわくする「みらい」を創るKPI



- ①行員のウェルビーイング向上と、
- ②行内の事務効率化によって、
- ③地域のお客さまとのコミュニケーションが増大し、
- ④お客さまに当行の価値を認めていただくことで、
- ⑤当行の財務指標が向上します。

*1 計画進捗率の定義は以下のとおり。

Ⓐ・Ⓑ・Ⓒ・Ⓓ: 2026年度計画に対する当年度実績の進捗率
Ⓒ・Ⓔ・Ⓕ・Ⓗ・Ⓘ・Ⓛ: 2026年度計画に対する2023年度実績からの進捗率
Ⓓ・Ⓡ: 2026年度計画に対する2024年度以降の実績の進捗率

*2 主要業務・・・事業性融資、法人ソリューション、資産運用、消費者ローン

カテゴリ	KPI項目	2023年度実績	2026年度計画	2024年度中間期実績	計画進捗率*1	算出方法
こうぎんウェルビーイングKPI	職場ワークライフバランス満足度	67%	75%	72%	96.0%Ⓐ	それぞれの年度について、(満足している行員数) ÷ (全行員数)
	有給休暇取得率	60%	80%	36%	45.3%Ⓑ	それぞれの年度について、(有給休暇取得日数) ÷ (有給休暇付与日数)
	行員向け研修・セミナー受講者数	–	130%	36%	28.1%Ⓒ	(2026年度の受講者数) ÷ (2023年度の受講者数)
こうぎん活動量KPI	ミドルオフィスセンターでの預金関連事務時間比率	–	40%	0%	0.0%Ⓓ	センター処理対象の預金関連事務について、(センター内処理時間) ÷ (総処理時間)
	紙帳票削減率	–	▲70%	▲12%	18.2%Ⓔ	(2026年度までに削減した紙帳票年間使用枚数) ÷ (2023年度の紙帳票使用枚数)
	渉外 総活動時間	–	270%	126%	15.6%Ⓕ	(2026年度の総活動時間) ÷ (2023年度の総活動時間)
お客さまとのコミュニケーションKPI	渉外総活動時間に占める主要業務*2取組時間率	60%	85%	65%	23.7%Ⓖ	それぞれの年度について、(主要業務取組時間) ÷ (渉外総活動時間)
	法人セミナー参加事業者数(法人IB等含む)	–	140%	83%	59.3%Ⓗ	(2026年度の法人セミナー参加事業者数) ÷ (2023年度の法人セミナー参加事業者数)
	個人セミナー参加者数(職域・アプリ含む)	–	140%	58%	41.6%Ⓘ	(2026年度の個人セミナー参加者数) ÷ (2023年度の個人セミナー参加者数)
	営業店によるライフプランニング訪問件数	–	2,400件	290件	12.1%Ⓛ	(実数)
お客さまとのみらい創造KPI	経営相談受付件数	–	200%	70%	35.0%Ⓜ	(2026年度の経営相談受付件数) ÷ (2023年度の経営相談受付件数)
	ソリューション成約率	26%	30%	21%	70.0%Ⓛ	それぞれの年度について、(ソリューション成約件数) ÷ (経営相談受付件数)
	アプリDL先数	–	+320%	164%	29.3%Ⓜ	(2026年度までのアプリDL件数) ÷ (2023年度までのアプリDL件数)
	でんさい契約先数	–	+460%	112%	3.3%Ⓝ	(2026年度までのでんさい契約先数) ÷ (2023年度までのでんさい契約先数)

2024年度中間期におけるKPIは、営業店によるライフプランニング訪問件数は、資産運用センターへのトスアップ制度を2024年6月から開始しており想定どおりの進捗状況となっております。なお、でんさい契約先数の進捗率は低位の状況となっており、お客さまへの提案内容を改善してまいります。引き続き、お客さまとのみらい創造に向けて、サービス品質ならびにコミュニケーションの向上に努めてまいります。

高知県内企業初となる「プラチナくるみん」や「えるぼし」の認定を取得しているほか、職員とその家族を対象とした健康経営を推進するなど、働きがいのある職場環境の整備を通じて、行員のウェルビーイング向上に取り組んでおります。

