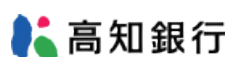


わくわくする「みらい」へ ～地域と共に～

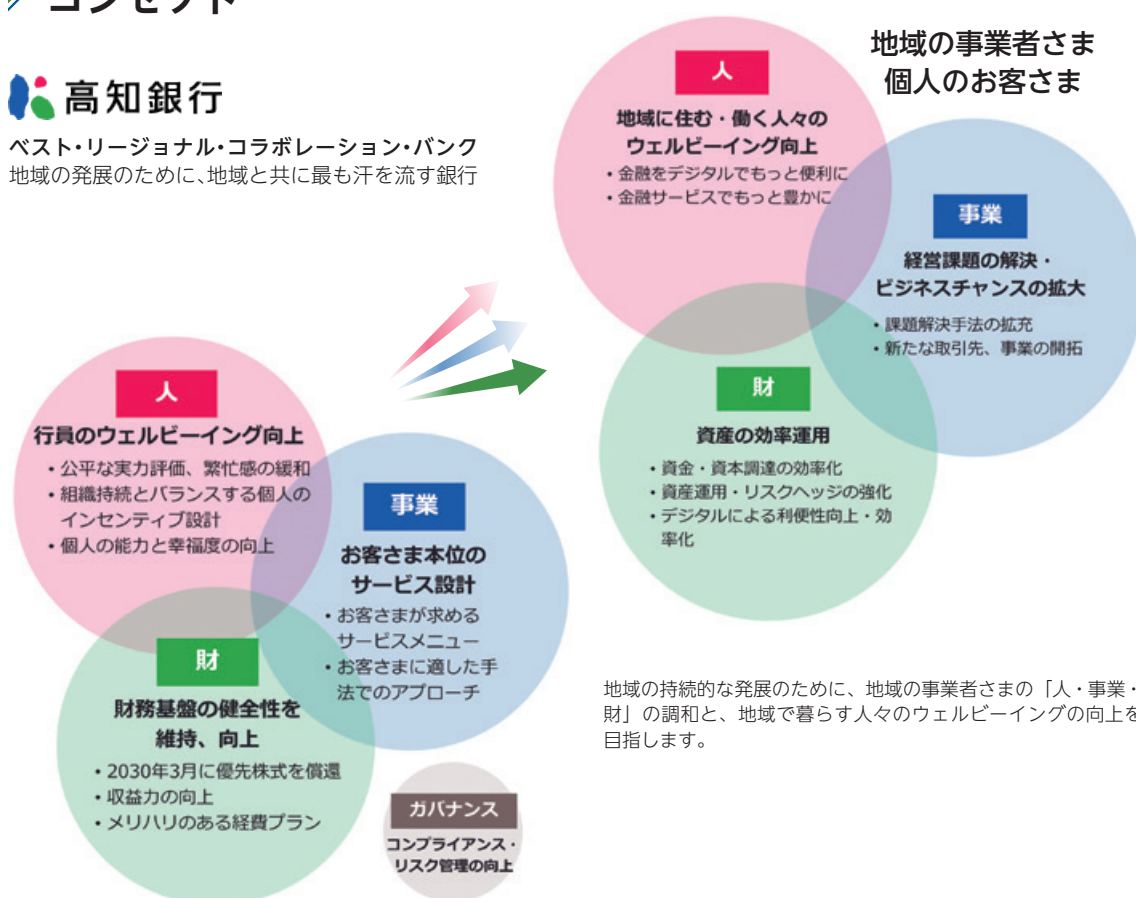
地域とこうぎんの「みらい」 第Ⅰ期：展望の共有

当行は、2024年度から2029年度を計画期間とした中期経営計画『地域とこうぎんの「みらい」』につきまして、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

01

Values

こうぎんでこそ提供できる
価値の追求



商流やライフプラン等に対するコンサルティング
機能を強化し、「わくわく＝価値」を提供します



Professional
プロフェッショナリズム
の深化

02

互いに尊重し合い、学び、成長を実感できる、
お客さまと行員のウェルビーイング向上を目指します

03

Analog/Digital

アナログ/デジタル両面での
金融メディア(媒介)機能強化



“face to face” とデジタルチャネルを融合し
「真っ先に相談してもらえる」銀行を目指します

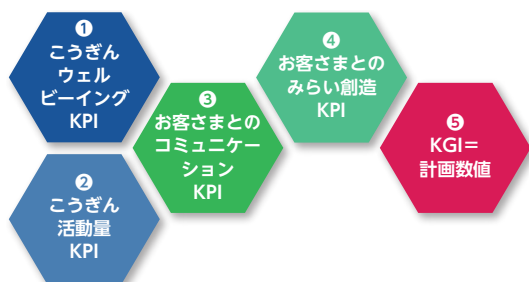
計画数値 (KGI)

	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 実績	2025年度 計画	2026年度 計画	2029年度 計画
総預金平均残高 (億円)	10,272	10,600	10,313	10,900	11,100	11,300
貸出金平均残高 (億円)	7,328	7,500	7,336	7,600	7,650	7,800
有価証券平均残高 (億円)	2,968	3,100	3,115	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	2,088	2,500	3,800	5,000
当期純利益 (百万円)	1,140	720	790	1,190	2,090	2,900
顧客向けサービス業務利益* (百万円)	▲ 1,068	▲ 1,080	▲ 1,074	▲ 760	10	800
OHR (コア業務粗利益ベース) (%)	83.8	86.4	84.3	82.8	75.9	69.5
自己資本比率 (%)	8.3	8.7	8.8	8.6	8.7	8.0
ROE (当期純利益/株主資本) (%)	2.1	1.3	1.4	2.1	3.7	5.0

* 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

2024年度におけるKGIは、貯蓄から投資へ向かう流れの進展により総預金平均残高は計画を下回り、業種や地域による資金需要動向の違いなどから貸出金平均残高も計画を下回りました。一方、積極的な事業者への経営改善支援やソリューション活動の展開などにより実質与信費用が減少して役務取引等利益が増加したことなどから、収益関係の実績は計画を上回りました。
地域の皆さまに向けたソリューションの提供をより一層充実させるとともに、業績の向上と地域の発展に貢献してまいります。

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。

		前計画	計画（第Ⅰ期）			
カテゴリ	KPI項目 2024年度実績の算出方法	2023年度実績	2024年度計画	2024年度実績	2025年度計画	2026年度計画
と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 2024年度における（満足している行員数）÷（全行員数）	67%	70%	78%	72%	75%
	有給休暇取得率 2024年度における（有給休暇取得日数）÷（有給休暇付与日数）	60%	67%	76%	73%	80%
	行員向け研修・セミナー受講者数 (2024年度の受講者数) ÷ (2023年度の受講者数)	—	110%	113%	120%	130%
とうぎん活動量 KPI	ミドルオフィスセンターでの預金関連事務時間比率 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）	—	0%	10%	11%	40%
	紙帳票削減率 (2024年度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)	—	▲23%	▲27%	▲47%	▲70%
	渉外 総活動時間 (2024年度の総活動時間) ÷ (2023年度の総活動時間)	—	157%	117%	213%	270%
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* 取組時間率 2024年度における（主要業務取組時間）÷（渉外総活動時間）	60%	68%	63%	77%	85%
	法人セミナー参加事業者数（法人IB等含む） (2024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)	—	114%	206%	128%	140%
	個人セミナー参加者数（職域・アプリ含む） (2024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)	—	114%	105%	128%	140%
	営業店によるライフプランニング訪問件数 (実数)	—	800件	989件	1,600件	2,400件
お客さまとのみらい創造 KPI	経営相談受付件数 (2024年度の経営相談受付件数) ÷ (2023年度の経営相談受付件数)	—	134%	147%	168%	200%
	ソリューション成約率 2024年度における（ソリューション成約件数）÷（経営相談受付件数）	26%	27%	28%	29%	30%
	アプリDL先数 (2024年度のアプリDL件数) ÷ (2023年度までのアプリDL件数)	—	+107%	+91%	+213%	+320%
	でんさい契約先数 (2024年度のでんさい契約先数) ÷ (2023年度までのでんさい契約先数)	—	+153%	+26%	+307%	+460%

* 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

2024年度におけるKPIは、渉外活動に充てる時間は計画を下回ったものの、業務効率化を推進し、預金関連事務のセンター処理や紙媒体削減を前倒しで進めました。2026年度末の手形・小切手全面電子化を見据えた提案活動を進める中で、でんさい契約先数は計画を下回りましたが、法人インターネットバンキング（法人IB）を含む各種法人セミナーへの参加者は計画を大きく上回り、経営相談受付件数やソリューション成約率も順調に推移しております。

今後も、お客さまとのみらい創造に向けて、サービス品質やコミュニケーションの向上に努めてまいります。