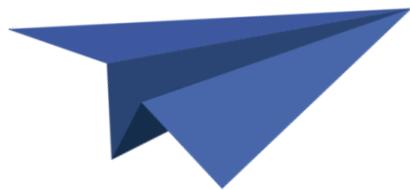


会社説明資料



◇ 2024年3月期 決算の概要

◇ 中期経営計画

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

◇ こうぎんの取り組み



2024年3月期 決算の概要





貸出金残高

7,507億円

前期末比 ▲69億円

預金等残高

1兆295億円

前期末比 ▲2億円

預り資産残高

1,075億円

前期末比 +154億円

有価証券残高

2,986億円

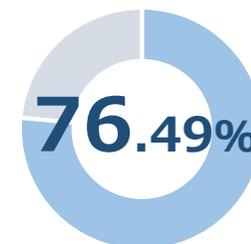
前期末比 +68億円

中小企業等に対する貸出金残高

5,742億円

前期末比 ▲183億円

中小企業等に対する貸出金割合



当期純利益

11億**40**百万円

前期比 ▲3億44百万円

コア業務純益

22億**29**百万円

前期比 ▲2億42百万円

自己資本比率

8.31%

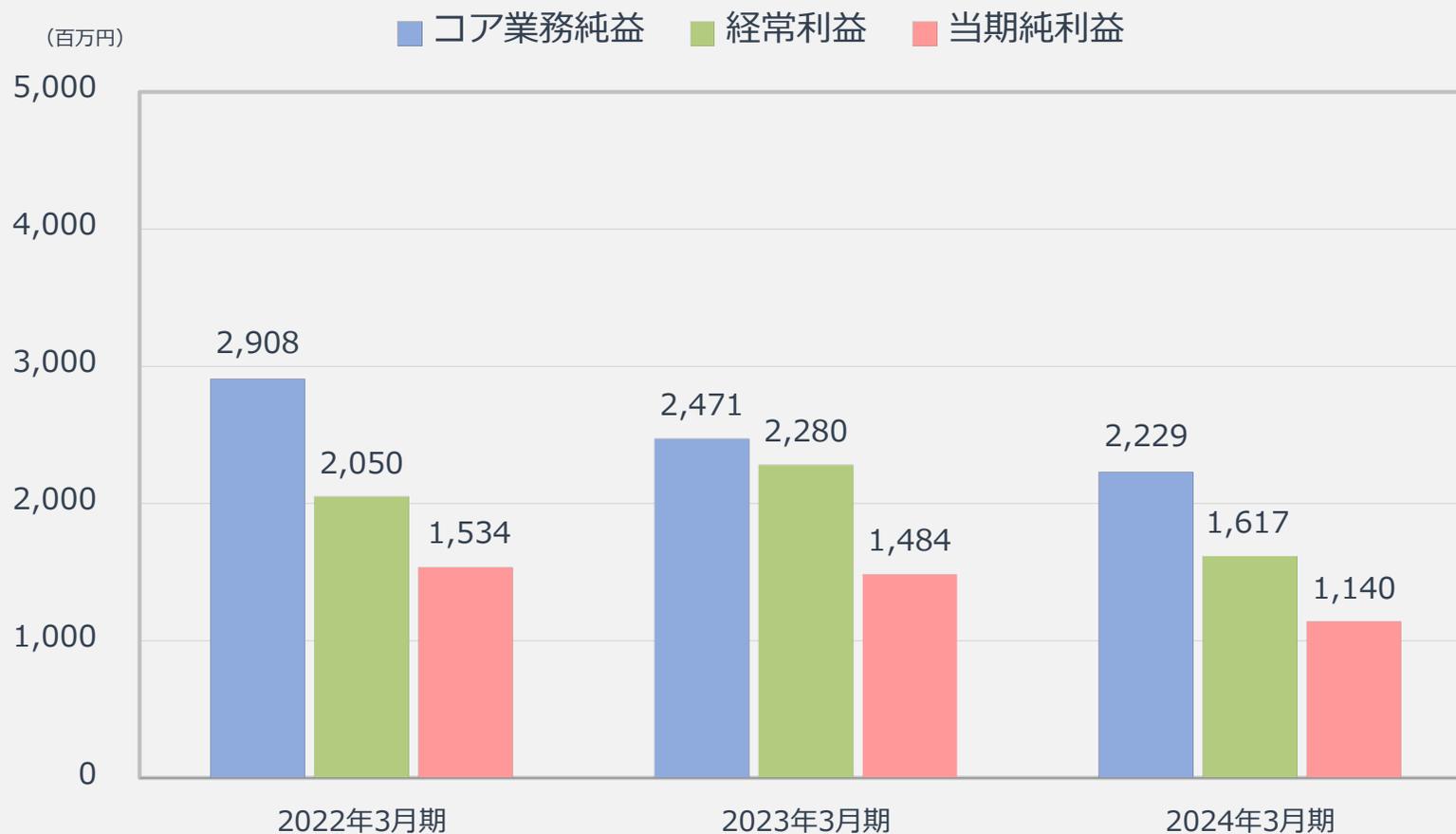
(国内基準 4.00%)

前期末比 ▲2.48ポイント

損益の状況

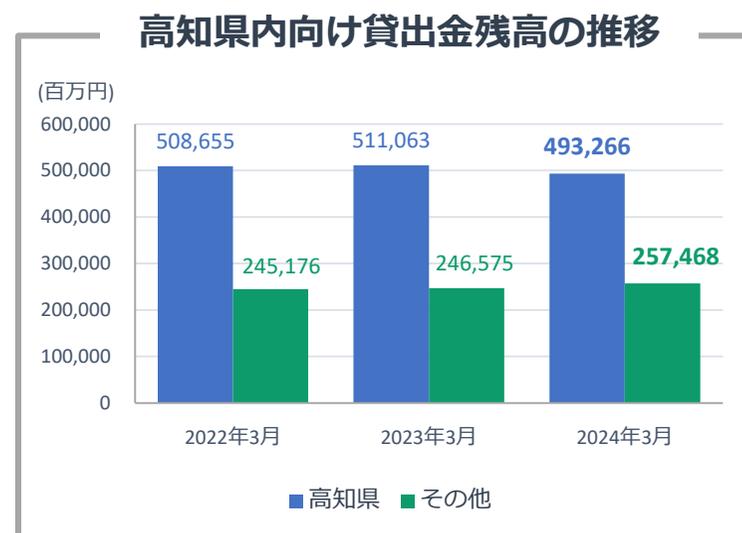
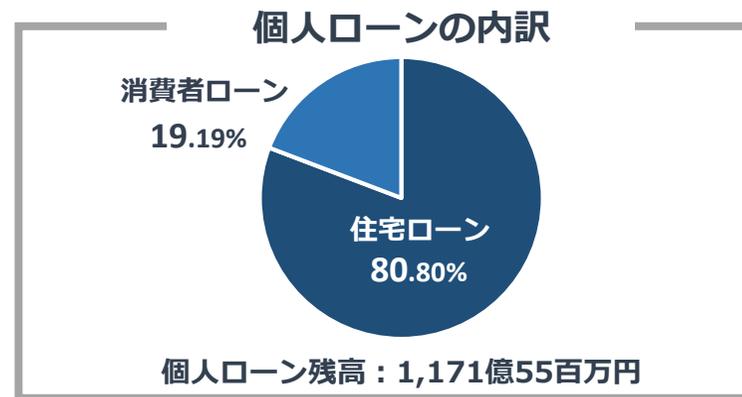
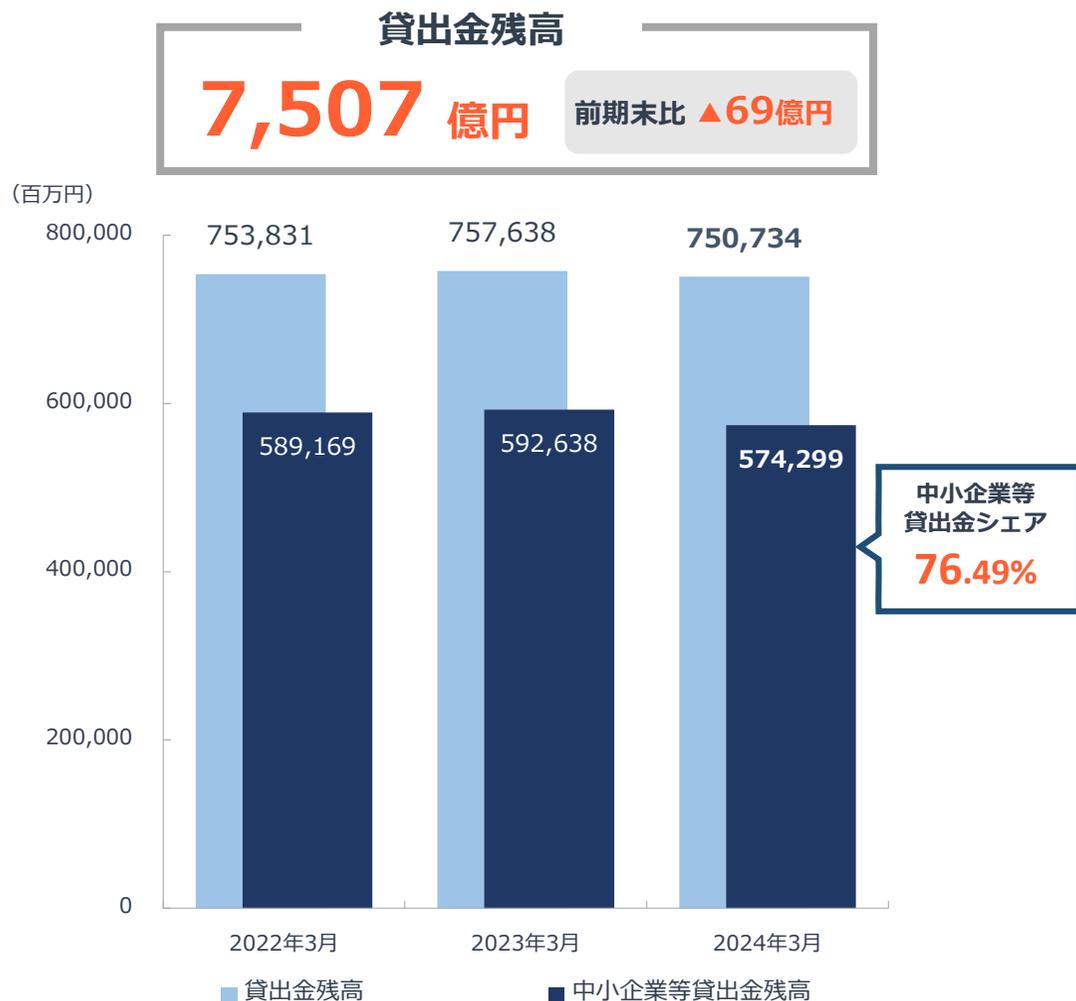


貸出金の平残と利回りが上昇し、前年まで減少傾向にあった貸出金利息収入が増加に転じたことなどから、資金利益は前年度比増加となりました。また、ソリューションや投資信託関連手数料等の増加により、役務取引等利益も前年度比増加しております。しかしながら、デジタル化の推進に伴うシステム関連投資による物件費等の経費や、職員の処遇改善に伴い人件費が増加したことなどにより、コア業務純益は22億29百万円、経常利益は16億17百万円、当期純利益は11億40百万円となりました。



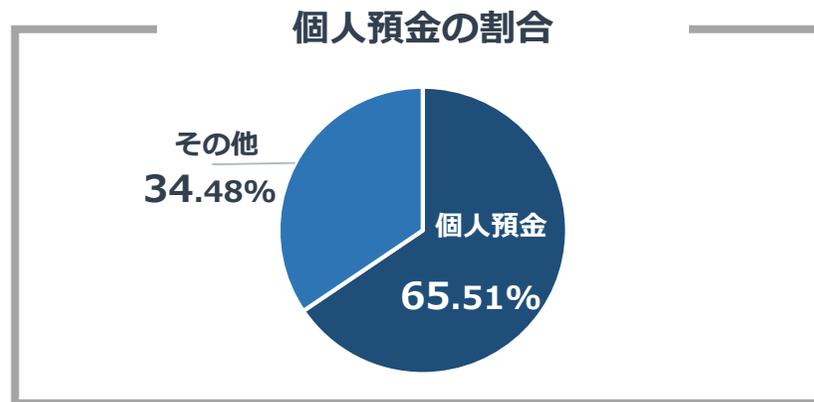
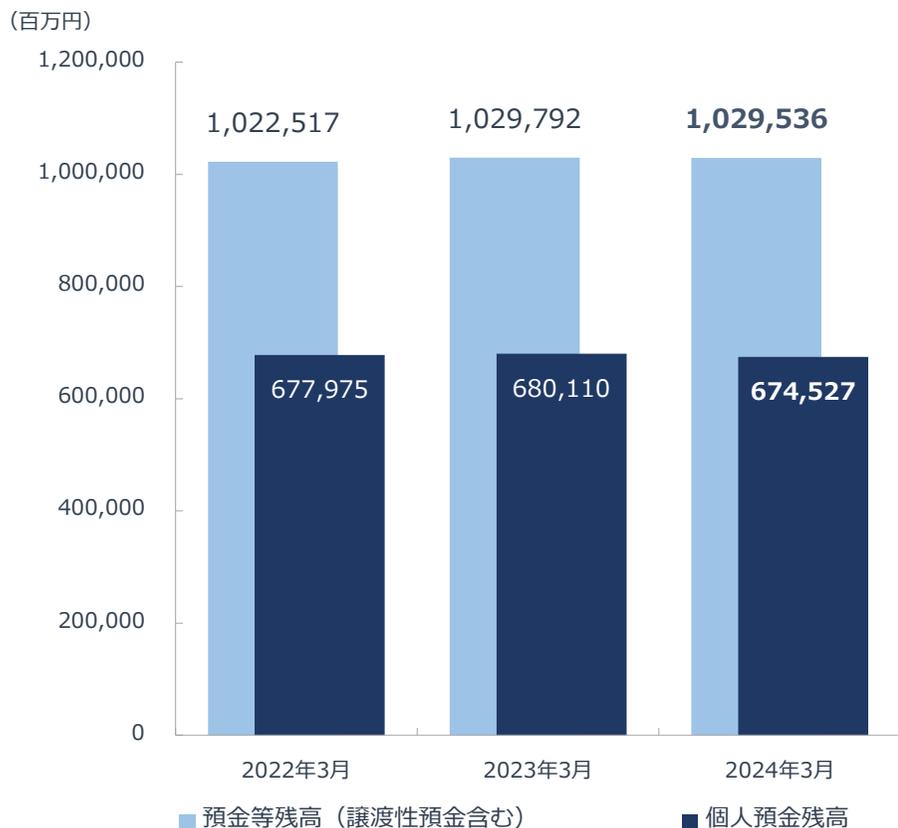
貸出金の推移

お客さまの事業環境が変化するなか、金融仲介機能を発揮して地域中小企業の資金繰支援やさまざまなニーズに対し真摯に取り組んでまいりました結果、貸出金残高は個人ローンが増加しましたが、それ以外が減少したことから、全体では前期末比69億円減少して7,507億円となりました。



預金等の推移

地域に密着した営業活動を展開しております。こうしたなか、消費活動の回復や資産運用ニーズの増加などにより、預金等残高は前期末比2億円減少して1兆295億円となりました。

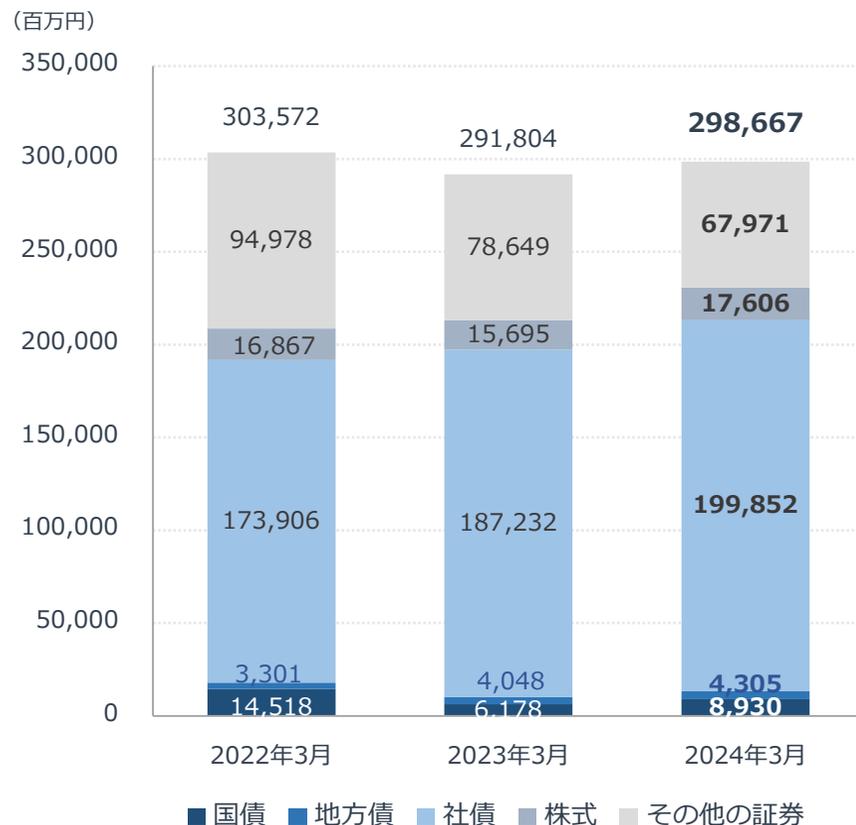


有価証券の推移

有価証券残高は、前期末比68億円（+2.35%）増加して2,986億67百万円となりました。

有価証券残高

2,986 億円 前期末比 **+68億円**

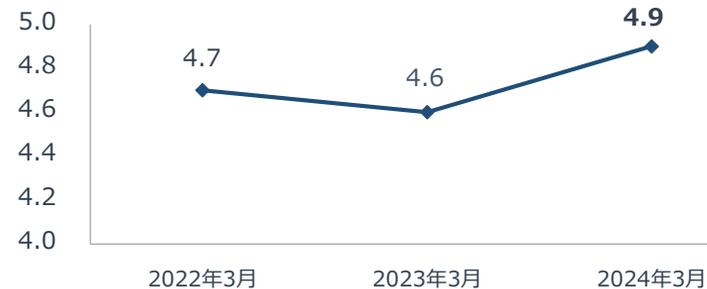


有価証券評価損益

▲2 億円 前期比 **+11億円**



円貨建債券のデュレーション



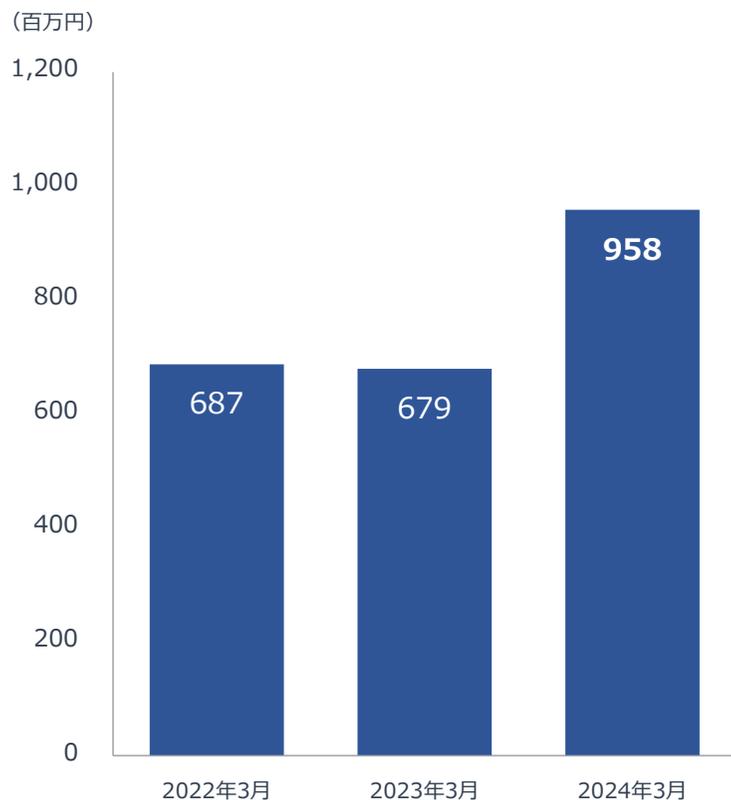
役務取引等利益の推移

役務取引等利益は、事業者向けソリューション提供や、投資信託の残高および生保窓販販売累計額が堅調に推移した結果、前期比2億78百万円増加して9億58百万円となりました。

役務取引等利益

9億58百万円

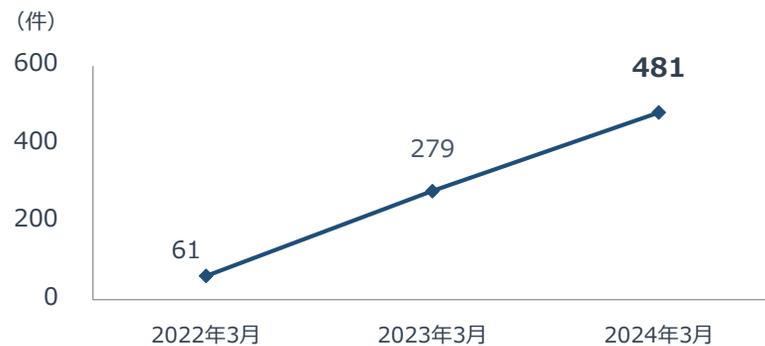
前期比 +2億78百万円



預り資産残高の推移



ソリューション提供件数の推移



経費・職員数・店舗数

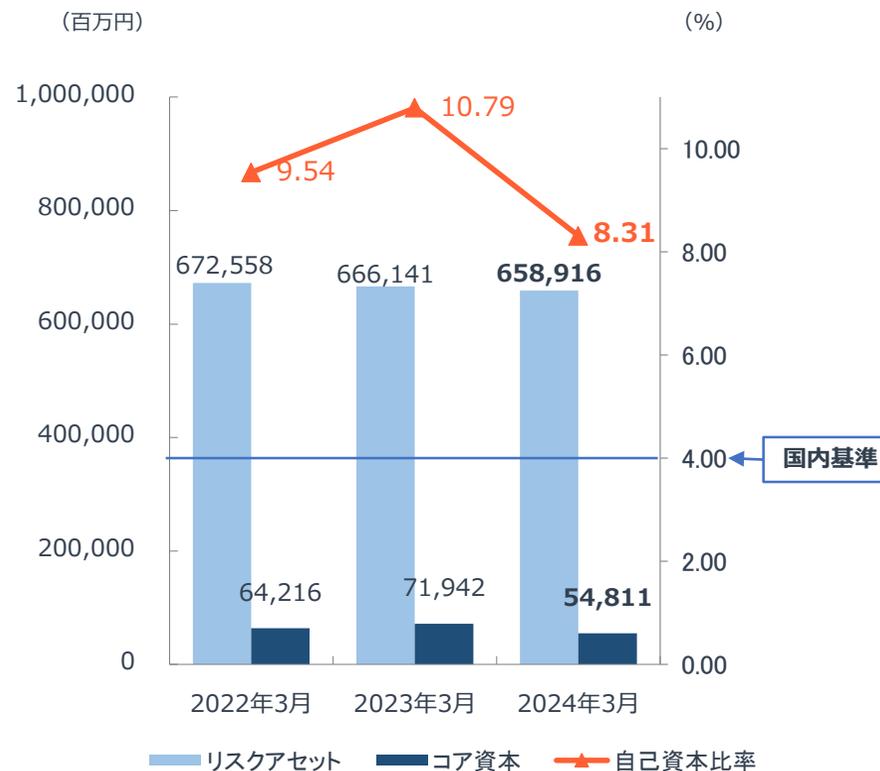
2024年3月期の経費は、デジタル化の推進に伴うシステム関連投資による物件費の増加や、職員の処遇改善による人件費の増加等により、前期比5億91百万円（5.37%）増加して116億7百万円となりました。ランチ・イン・ランチ方式による店舗統合後の営業拠点は60店舗となっております。



金融再生法開示債権およびリスク管理債権の状況



自己資本比率



※自己資本比率の低下は、2023年3月に第三者割当増資を実施しましたが、2023年9月に公的資金を完済したことで、コア資本が減少したことによるものです。

中期経営計画

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





中期経営計画の刷新について

経営理念

- 熱意：** 高知銀行は、限りない熱意をもって、地域の発展と暮らしの向上に貢献します。
調和： 高知銀行は、調和のとれた経営をもって、お客さまの信頼に応えます。
誠実： 高知銀行は、創意と誠実をもって、お客さまに奉仕します。

経営目標

- お客さまにとって：役に立ち信頼される銀行
 株主にとって：健全で企業価値の高い銀行
 地域社会にとって：使命を果たし発展に貢献する銀行
 職員にとって：働きがいがあり夢と希望を実現できる銀行

これまでの 取り組み

2018 - 2020年度 こうぎん新創造 第Ⅰ期：変革

2021 - 2023年度 こうぎん新創造 第Ⅱ期：進化

環境の変化

内部環境

- ・ 行員の働き方、ワークライフバランスの多様化
- ・ お客さまの行動変容による業務需要の変化
- ・ 公的資金の返済／経営強化計画の完了

外部環境

- ・ 人口の一層の減少による消費・雇用の変化
- ・ デジタル化の進展による効率化や新しい市場の出現
- ・ コロナ禍、超金融緩和からのシフト

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いきたいというねらいのもと、中期経営計画のフェーズを刷新

これからの 取り組み

2024 - 2026年度 地域とこうぎんの「みらい」 第Ⅰ期：展望の共有

2027 - 2029年度 地域とこうぎんの「みらい」 第Ⅱ期：共に実現

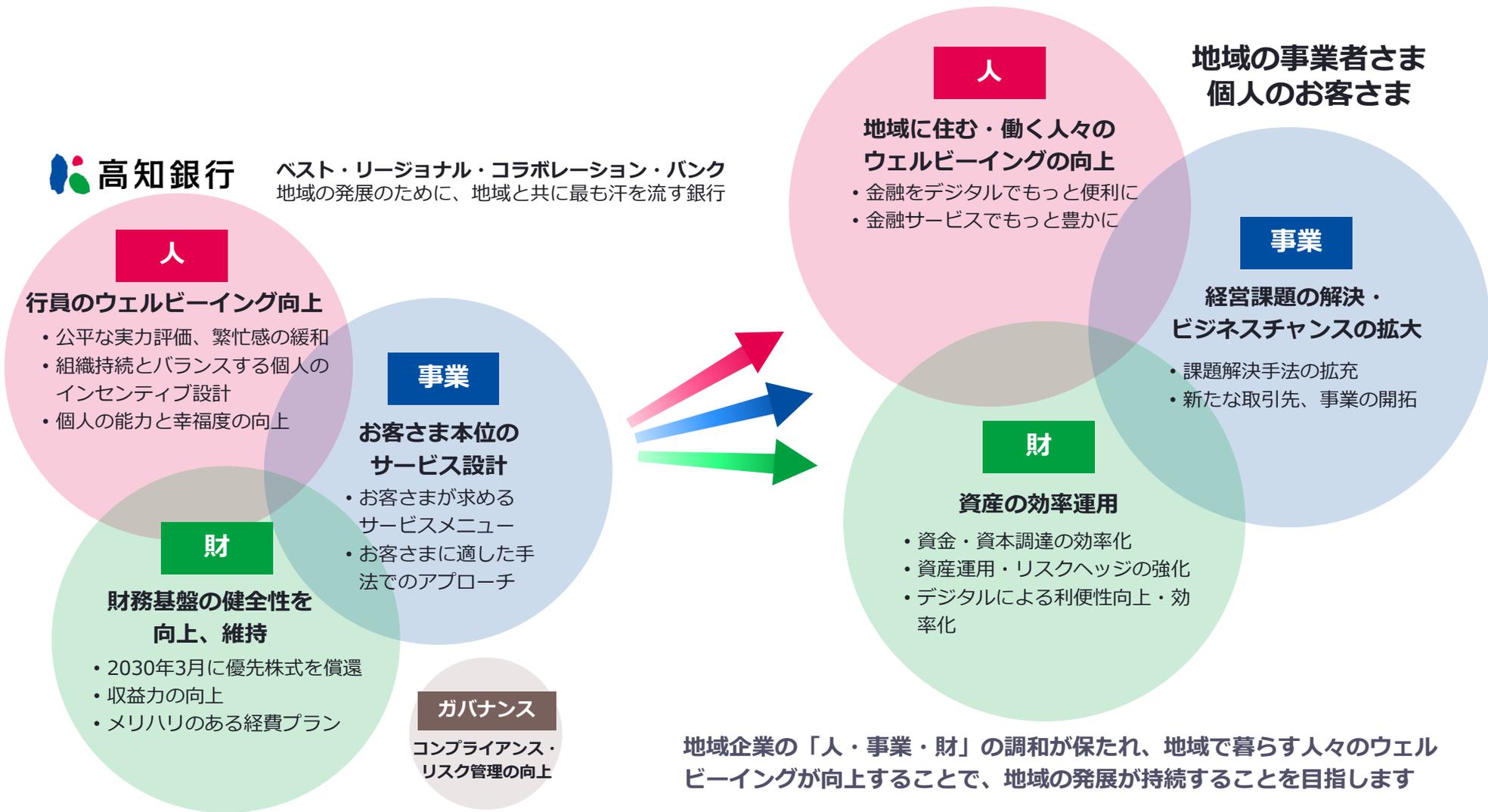
2029年度 おかげさまで創立100周年



中期経営計画のコンセプト



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





地域と共に向かう「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



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

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

“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

		こうぎんの「みらい」	地域の「みらい」
ソリューション提供・イノベーション推進室	01 02 03	商流のプロフェッショナル	地域の企業の成長を地域経済の発展へ
資産運用センター	01 02	ライフプランのプロフェッショナル	人と企業の明るい「みらい」をサポート
顧客体験再設計戦略	03	内務適正配置、店舗網・渉外力、ミドルオフィスセンター	“face to face” でつながる温かい街に
		顧客DX、ATM	グローバルなデジタル環境と調和する街に
		事務省力化、経費コントロール	働き方改善でウェルビーイングの向上へ
人的資本経営に基づく人事制度改革	02	行員の可能性の広がり成長を支える	自身の成長を企業と地域社会の成長へ
金融市場運用・顧客サービス強化	01	金融市場知見をお客さまと自行に展開	金融市場変動に対応できる社会に



地域と共に向かう「みらい」



Values

ソリューション提供・イノベーション推進室

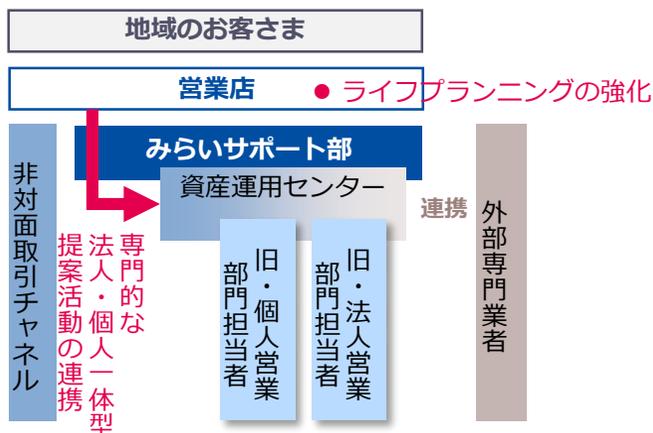
地域の事業者さまの商流をめぐる課題を解決するために、イノベーション推進室を設置（みらいサポート部内、2024年4月）。特定のテーマ・業種ごとに専門担当者を置き、営業店の渉外担当者と連携。コンサルティング、マッチング、セミナー（行内外）などを実施。



Values

資産運用センター

お客さまの明るいみらいに向けた資産形成をサポートするために、資産運用センターを設置（みらいサポート部内、2024年4月）。法人・法人オーナー・個人の領域それぞれにつき、事業計画、ライフプランに基づくゴールを明らかにする、オーダーメイド型の資産運用提案を推進。





【概要】顧客体験再設計 × DX戦略

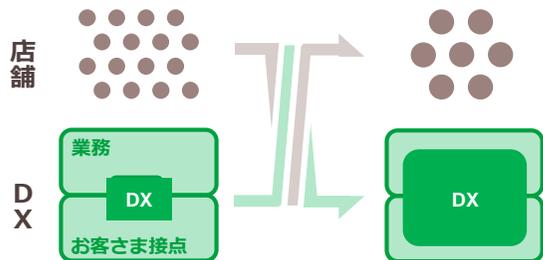
アナログ・デジタルチャネルの業務フローを総合的に見直し事務を削減。
 営業店を、お客さまがわくわくするようなコンサルティングスペースへと進化させます。



渉外行員の業務量およびその構成比率

- 営業店の人員再配置・ネットワーク再構築。
 - ① 内務の業務フローを効率化し、適正な人員配置を実現。少量で多岐にわたる事務群は**ミドルオフィスセンター（新設）**に集約。
 - ② **渉外行員**は人員数を維持しつつ、集約。主要業務* 量を増加させる。**支援人員**も強化。
- 業務種別に応じた分業の高度化によって、金融サービスの品質を維持・向上するとともに経費コントロールを実現。
- 渉外行員は営業・与信判断等のナレッジをより密に共有することで、お客さま向け提案を高度化。拠点にとらわれない効率的なサービス提供態勢を実現。

* 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



デジタル関連施策

* Bring Your Own Device: お客さま自身の端末（スマートフォン、PC）で操作していただく

- BYOD* の推進等による、お申込み手続きの簡略化
- 個人のお客さまの決済手段追加について検討
- 地域性に合わせたATM機能の見直し・再配置
- 利便性に応じたATM手数料の設定
- 営業店端末台数の見直し
- 契約書の電子化・ペーパーレス・印鑑レスを実現
- インターネット、アプリ利用および通帳レスの推進。法人メニューも含めウェブページの表示・導線を改善





顧客体験再設計 × DX戦略

Analog/Digital

営業店における“face to face”のコンサルティングサービスを強化するために、店舗網の見直しや行員の再配置を行い、地域のみらいに向けた伴走型サービス提供を拡充。

地域のお客さまの利便性向上のために、個人向けデジタルUIをBYOD*ファーストで設計。スマホアプリの機能や無通帳口座を拡大。他業態連携によりサービスを向上するとともに、ATM網の再構築を検討。

地域の事業者さまに当行ソリューションをご活用いただくため、事業者さま向けサービスをホームページに一覧化。

わくわくするコンサルティングの時間を拡充するため、営業店の定型的な事務を削減。現金、通帳、書類等の現物管理を中心とした事務オペレーションを、デジタルの活用などで見直し。

BPR推進委員会と人事総務部の連携を図り、業務フローの抜本的見直しを加えつつ経費コントロールを強化。機能・サービス群を見直し、コストに見合う手数料体系を再設定。

* Bring Your Own Device: お客さま自身の端末（スマートフォン、PC）で操作していただく



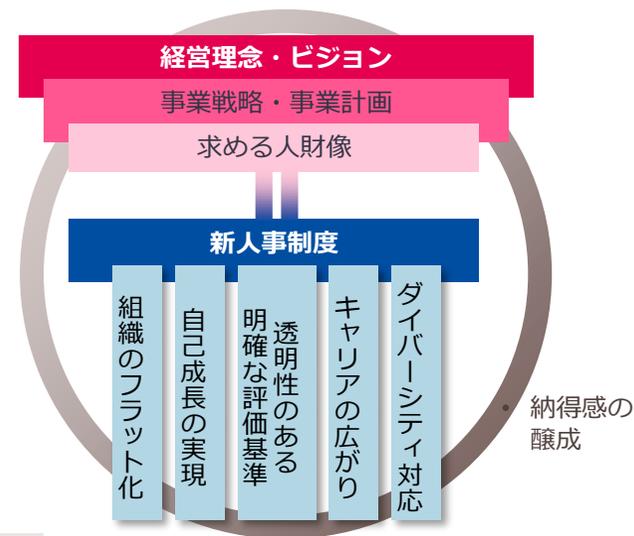
その他主要施策



Professional

人的資本経営に基づく人事制度改革

地域のお客さまから厚い信頼を得られるバンカーへと成長するために、組織をフラット化。すべての職員の成長の可能性を拡大。さまざまな専門スキルを持つ人財に対応できるよう、評価制度を変更。



Values

金融市場運用・顧客サービス強化

地域の事業者さまに役立つ市場関連情報の発信を開始。

金融市場環境が変化するなかで、預貸を含めたALMを見直し。資金運用において市場部門が受け持つ領域を拡大し、運用ポートフォリオの最適化を促進。

各種戦略を支えるガバナンスの強化

グループガバナンスの向上／資本政策／ステークホルダーとの対話／BCP対策



資本効率の追求

- 2023年度末における当行のPBRは1倍を下回っており、PBRの向上に資するROEの改善が重要課題
- 同年度末のCAPM方式で算出した資本コスト6.1%程度に対し、ROE*は2.1%。
- 中期経営計画のコンセプト（人、事業、財のバランス）に基づき、適切なリスクコントロールを前提とした収益力の向上、および成長投資によって持続的な成長を図り、中長期的に（概ね10年程度で）資本コストを上回るROE水準の達成を目指す

*ROEの数値は、当期純利益÷株主資本で算出しています

$$\text{ROE} = \frac{\text{ROE向上} \text{ 当期純利益}}{\text{純資産}} = \frac{\text{RORA改善} \text{ 当期純利益}}{\text{RWA}} \times \frac{\text{財務レバレッジの水準適正化} \text{ RWA}}{\text{純資産}}$$

財務目標		構成要素	活動内容	詳細	戦略
ROE向上	RORA改善	当期純利益	収益力の強化	イノベーション推進室・ソリューション提供、渉外力強化、資産運用センター設置等	成長戦略
			経費コントロール	内務適正配置、ミドルオフィスセンター設置、事務省力化等	構造改革
	RWA	RWAコントロール	顧客体験再設計（店舗網・DX）、金融市場運用・顧客サービス強化等		
	財務レバレッジの水準適正化	純資産	株主還元	第2種優先株式の償還後において8%程度の自己資本比率確保を前提として、株主還元に取り組む	資本戦略
余剰資本による収益力強化			有価証券および市場性ローン等の運用により総合収益力を向上		





地域と共にわくわくする「みらい」を創るKPI



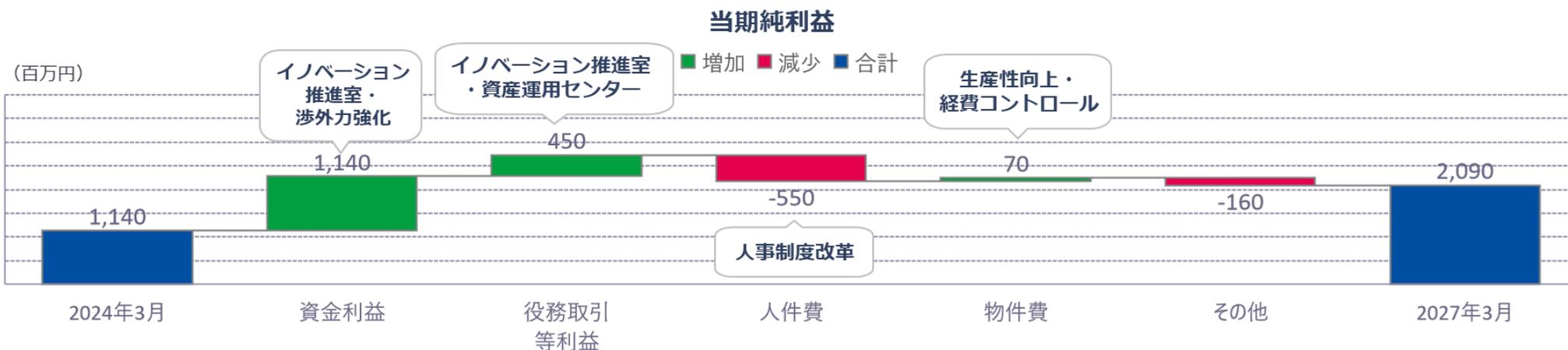
- ① 行員のウェルビーイング向上と、
- ② 行内の事務効率化によって、
- ③ 地域のお客さまとのコミュニケーションが増大し、
- ④ お客さまに当行の価値を認めていただくことで、
- ⑤ 当行の財務指標が向上します。

* 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	2026年度	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%	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%	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%	（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%	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%	（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%	（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* 取組時間率	60%	85%	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%	（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%	（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）
お客さまとの みらい創 造KPI	営業店によるライフプランニング訪問件数	-	2,400件	（実数）
	経営相談受付件数	-	200%	（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%	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%	（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%	（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）



計画数値 (KGI)



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

	実績			計画 (第Ⅰ期)			計画 (第Ⅱ期)
	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2029年度
総預金平均残高 (億円)	10,476	10,261	10,272	10,600	10,900	11,100	11,300
貸出金平均残高 (億円)	7,365	7,322	7,328	7,500	7,600	7,650	7,800
有価証券平均残高 (億円)	2,939	3,038	2,968	3,100	3,300	3,500	3,500
コア業務純益 (投信解約損益を除く) (百万円)	2,789	2,149	1,631	1,810	2,500	3,800	5,000
当期純利益 (百万円)	1,534	1,484	1,140	720	1,190	2,090	2,900
顧客向けサービス業務利益 (百万円)	▲ 772	▲ 862	▲ 1,068	▲ 1,080	▲ 760	10	800
O H R (コア業務粗利益ベース) (%)	79.1	81.6	83.8	86.4	82.8	75.9	69.5
自己資本比率 (%)	9.5	10.7	8.3	8.7	8.6	8.7	8.0
R O E (当期純利益/株主資本) (%)	2.4	2.1	2.1	1.3	2.1	3.7	5.0

こうぎんの取り組み





サステナビリティへの取り組み

株式会社高知銀行グループは、「地域の皆さまとともに歩み、地域とともに発展する銀行」を目指して「熱意」「調和」「誠実」を経営理念として掲げており、この経営理念に基づき策定した以下の基本方針に則り地域の持続的な発展に貢献する取り組みを行ってまいります。



サステナビリティ基本方針

株式会社高知銀行グループは、経営理念に基づく長期的な視点による「地域のために地域と協働する活動」を通じて、地域社会や地域の産業の持続的な発展に貢献するとともに、当行の企業価値の向上を目指します。

1. お客さまや地域の課題解決、産業の活性化に貢献するためコンサルティング機能を発揮します。
2. 環境問題への対応や防災に向けた取組みをサポートし、地域が享受する自然の恵みを守ります。
3. 人権を尊重し、多様なステークホルダーと協働することを通じて社会的な課題の解決に貢献します。

こうぎんSDGs宣言

株式会社高知銀行《こうぎん》は、SDGsの達成に貢献するため、以下の活動を通じて共通価値を育み、地域の持続可能性を高めていくことを宣言いたします。

 Regional [地域]	 Social [社会]	 Environment [環境]	 Governance [企業統治]
地域が享受する自然の恵みを守るとともに農林水産業をはじめとするさまざまな産業の活性化に努めます。	コンサルティング機能を強化し豊かな暮らしの持続やさらなる発展に向け汗を流します。	環境に配慮した活動を推進するとともに環境保全につながる皆さまの取り組みをサポートします。	多種多様なステークホルダーと協働することによって健全な経営を実現します。
  	  	  	  



サステナビリティへの取り組み

こうぎんSDGs経営支援サービス

ご活用件数190件を突破

法人のお客さまのSDGs達成に向けた取り組みをサポートする「こうぎんSDGs経営支援サービス」を2022年4月より提供しております。

本サービスは、お取引先企業のSDGsへの取組状況を評価して、結果のフィードバックを行うほか、「SDGs宣言書」の策定支援や、ご希望に応じて当行ホームページに掲載しご紹介しております。本サービスの提供を通じて、お客さまの「持続可能な開発目標（SDGs）」への取り組みを支援しております。



株式会社地域商社こうちが酒米の精米事業を開始



当行グループの子会社である株式会社地域商社こうちは、高知県および高知県酒造協同組合ならびに高知県農業協同組合と「高知県内における酒米の精米事業に関する協定」を締結し、2023年3月に閉鎖されていた高知県内唯一の酒米の精米工場の再稼働に向けて準備を進めておりましたが、このたび「こうち酒米精米工場」として、2024年4月から酒米の精米事業を開始いたしました。

本事業を通じて、土佐酒のブランド力向上に貢献するとともに、土佐酒の文化と伝統の継承を高知銀行グループがサポートしてまいります。



変わらないを あたらしく
株式会社 地域商社こうち



サステナビリティへの取り組み

こうぎん
ならでは!

地域の子どもたちを対象とした様々な取り組み



高知の将来を担う子どもたちを応援することを目的として、県内の園児による手形・足形アートがデザインされたラッピング電車を運行しております。手形と足形は実寸サイズで制作しており、この小さな手足が大きく元気に育ち、高知県がいつまでも明るく活気にあふれるようにとの願いを込めました。



現在は2両を運行中



車内には園児が描いた絵を展示

サステナビリティへの取り組み



地域の子どもたちを対象とした様々な取り組み



地域のこどもたちを対象とした金融教育活動や各種イベントの開催に協力しているほか、「こどもサッカー教室」や文化・芸術活動の支援事業を継続的に実施しております。



こどもサッカー教室



文化・芸術活動の支援
デザイン&イラストワークショップ



金融教育授業

「よさこい祭り」に参加



地域振興・社会貢献の一環として、地元高知のビッグイベント「よさこい祭り」に例年参加しております。



働きがいのある職場づくりへの取り組み

健康経営を推進

当行は、職員およびその家族の健康が、地域社会の発展と当行の成長に欠かせないことから「健康経営宣言」を制定し、持続的な成長の実現と良質な金融サービスの提供を通じて、健康で活気に溢れた地域づくりに貢献してまいります。

健康経営優良法人2024

当行は、経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」において、2024年3月に「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定されました。同認定は6期連続となります。



スポーツエールカンパニー

当行は、従業員の健康増進のためにスポーツの実施や健康管理に向け積極的な取り組みを行っている企業として、スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー2024」に認定されました。

また、当行の認定は5期連続となったことから、通算して5回以上認定を受けた企業として「Bronze（ブロンズ）」に認定されました。

高知県内企業で初めて
「プラチナくるみん」の認定を取得

当行は、2007年に、高知労働局より「次世代育成支援対策推進法に基づく基準適合一般事業主」の認定を受け、高知県内企業として初の「くるみん認定」を受けて以来4期連続して同認定を受け、2017年にはより高い水準の取り組みを行った企業として「プラチナくるみん」の認定を受けております。

高知県内企業で初めて
「えるぼし」の認定を取得

当行は、2017年に高知労働局より「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づく認定を受け、認定マーク「えるぼし」を取得いたしました。なお、同認定5項目のすべてを満たしていたことから、「えるぼし」の最高位での認定となっております。

また、女性活躍推進に優れた企業として、2021年に3期連続して「なでしこ銘柄」に選定されました。



ライフステージ共通の本業支援の取り組み

人材紹介事業



営業店エリアの人口減少問題に向き合うため、事業性評価を通じてお取引先企業の人材ニーズを見極め、経営課題の解決をサポートすることを目的に2021年4月から人材紹介業務を取り扱いしております。

当行の人材紹介事業は、民間の職業紹介事業者をはじめとして、産業雇用安定センターや高知県プロフェッショナル人材戦略拠点などの公的な職業紹介機関との連携や、当行独自のOB人材紹介業務を通じて、「経営幹部」「管理職」など企業活動の中心を担う中核人材を主体に人材紹介を行っております。紹介する人材の働き方については、常勤雇用から副業・兼業のような非常勤まで、企業のニーズに沿った人材紹介ができる体制を構築しております。また、お取引先企業向けのセミナーを開催し、人材紹介事業者と直接相談できる機会を提供しております。



副業・兼業人材の活用セミナー



経営課題解決セミナー

事業承継支援への取り組み



当行では、「事業承継相談サポートシート」を活用して、営業店と本部の連携活動の効率化を図っております。また、高知県事業承継・引継ぎ支援センターなどの公的支援機関や、株式会社ストライク、株式会社日本M&Aセンターなどの事業者と事業承継やM&Aに関するビジネスマッチング契約を締結しており、専門的で高度なスキルが要求される事案において外部機関と連携を図ることにより、事業承継に係る支援体制の強化に取り組んでおります。

創業・新事業開拓の支援

こうぎん地域協働ファンド

こうぎん
ならでは！



当行と当行の連結子会社であるオーシャンリース株式会社は、「こうぎん地域協働投資事業有限責任組合（通称：こうぎん地域協働ファンド）」を共同で運営し、創業や新事業展開、ベンチャー企業の支援等、地域経済の活性化や産業振興に資する事業者の育成に向けた支援に取り組んでおります。

2021年4月には、事業者の皆さまの成長支援に、より一層関与してまいりたいと考え、「こうぎん地域協働ファンド2号（ファンド総額3億円）」を設立しております。

本ファンドの活用等を通じて、地域経済の活性化に貢献してまいります。

「高知県発ベンチャーファンド」第2号案件に投資



高知県内高等教育機関発のベンチャー企業等を支援することを目的として、株式会社高知産学連携キャピタルと共同で設立した「高知県発ベンチャー投資事業有限責任組合（高知県発ベンチャーファンド）」は、2024年3月に「サルスサイエンス株式会社」への投資を行いました。

同社は、高知大学医学部消化器内科准教授の谷内恵介氏が推進する膵癌研究から導出された成果を、臨床の現場へ実用化することを目的に設立された企業で、膵癌の早期診断および新しい治療薬の開発に向けた事業を展開しており、新たな膵癌の診断・治療体系の構築を目指しています。

当行はこれからも、本ファンドによる投資等を通じて、高知県内高等教育機関発ベンチャー企業等をサポートしていくことで、新たな産業の創出と、地域経済の活性化に貢献してまいります。



成長段階における支援



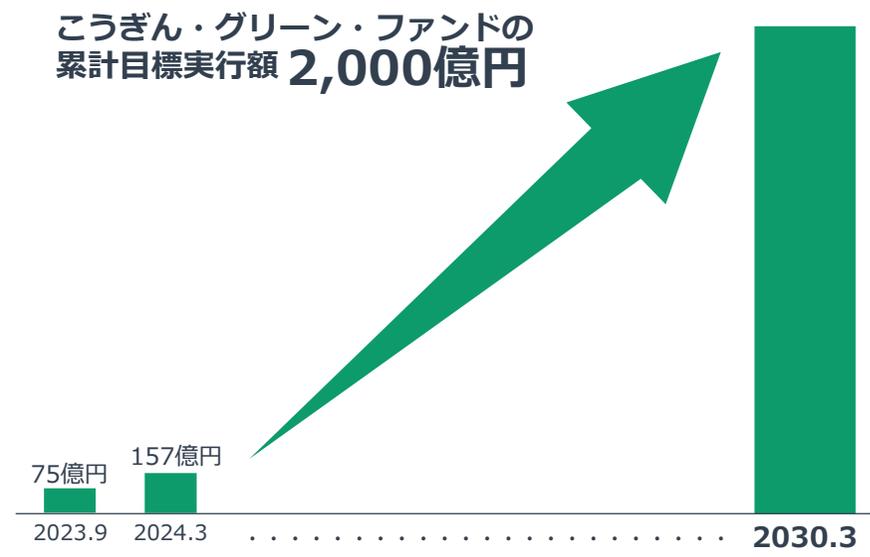
「サステナブル分野」および「こうぎん・グリーン・ファンド」への取り組み

高知県では、「高知県産業振興計画」を策定し、高知県経済の活性化と浮揚に向け官民一体で取り組んでおります。当行は、地域金融機関として社会課題の解決に向けた事業等のサポートに資するため、同計画の主要施策等を検討のうえ、今後も成長が見込まれ、地域を特色付けている農林水産業等の特定業種を「サステナブル分野」と位置づけ、積極的に取り組んでおります。

また、地域事業者の脱炭素化への移行推進やSDGsの達成に向けた取り組みをサポートするため、2023年3月から「こうぎん・グリーン・ファンド^(※)」を取り扱いしております。本ファンドを活用した投融資を積極的に推進し、地域のサステナビリティ向上に貢献してまいります。

(※) 国際原則や高知県脱炭素社会推進アクションプランに基づく投融資など、脱炭素化に資する事業向けの運転資金および設備資金

サステナブル分野への実行金額	2024年3月期	
	件数	金額
研究開発	39	2,954
環境・エネルギー事業	81	14,048
医療・介護・健康関連・保育・育児事業	127	6,128
高齢者向け事業	8	421
観光事業	41	1,287
農林水産業・農工商連携事業	206	3,612
防災対策事業	49	2,228
食料品加工・製造関連事業	96	3,023
起業・事業再編	70	1,107
デジタル・クリエイティブ事業	28	4,289
カーボンニュートラル（脱炭素）事業	13	1,532
合計	758	40,634



成長段階における支援

「こうぎん地域ブランド応援融資」

こうぎん
ならでは！

地域の商標や地域産業資源を活用した事業ならびに「高知県産業振興計画」の地域アクションプラン認定事業等を対象とした融資商品「こうぎん地域ブランド応援融資」や、同商品と株式会社日本政策金融公庫の制度融資をパッケージ化した「こうぎん地域活性化応援連携融資」を取り扱っております。これら商品の推進を通じて、地域産業資源を活用する事業者の皆さまをサポートしてまいります。



「こうぎん農林水産応援投融資」

こうぎん
ならでは！

地域の一次産業の持続的な成長と中長期的な価値の向上に資するため、「こうぎん農林水産応援投融資」や、同商品と株式会社日本政策金融公庫の制度融資をパッケージ化した「こうぎん農林水産応援連携融資」を取り扱っております。

当行は、お取引先の事業性評価を重視した融資やコンサルティング機能を発揮し、一次産業の活性化や育成に取り組んでまいります。



ビジネスマッチング等への取り組み

地域事業者の販路開拓支援



地産外商支援の取り組みの一環として、各種商談会の共催や出展支援等を通じて、お取引先の新たな販路開拓等のサポートに取り組んでおります。

2023年度は、下記の商談会を開催しました。

商談会の名称	出展支援状況等
高知の魅力発信フェア	株式会社地域商社こうち
えんむすBAオンライン商談会	株式会社ココペリ (Big Advance)
「食の魅力」発見商談会2023	第二地方銀行協会加盟行 リッキービジネスソリューション株式会社

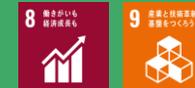


高知の魅力発信フェア



「食の魅力」発見商談会2023

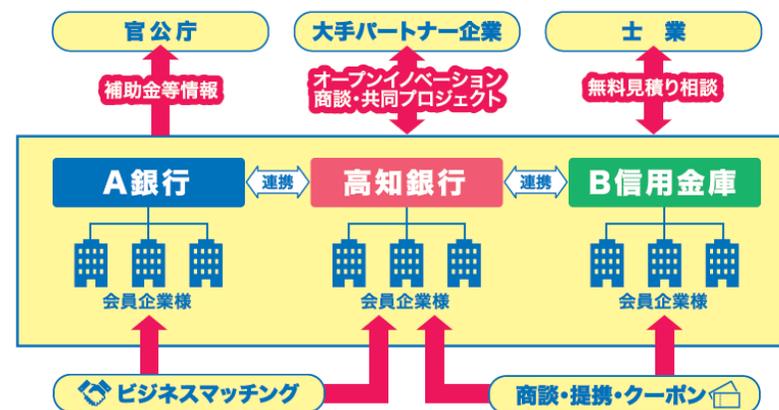
「Kochi Big Advance」



ビジネスマッチングや福利厚生、士業相談など、多彩なサービスを通じて事業者の皆さまが抱える様々な経営課題の解決をサポートする「Kochi Big Advance」を取り扱っております。

本サービスは、株式会社ココペリが開発・運営するBig Advanceプラットフォームと提携し、会員制のWebサイトにより、全国の金融機関と連携して、地域事業者の皆さまを支援するサービスを提供しております。

Big Advanceの仕組み



地方創生への取り組み

高知県内高等教育機関等との連携



高知県内の高等教育機関4校（高知大学、高知工業高等専門学校、高知県立大学、高知工科大学）と「産学連携協力協定」を締結しており、各機関の得意分野を活かした人財の育成、技術相談などを通じて、地域の発展に貢献できるよう様々な取り組みを実践しております。

さらに、産学官連携強化のため、2015年4月に開設された「高知県産学官民連携センター（通称：ココプラ）」等との連携をより一層強化し、次代の地域産業を担う人財の育成、各機関の研究成果等の情報交換や支援などに取り組んでおります。

こうぎん
ならでは！

シーズ発表会を開催



高知工業高等専門学校が保有する研究技術（シーズ）を県内事業者を紹介し、共同研究や事業化への発展につなげていくことを目的とした「シーズ発表会」を、継続的に開催しております。商品化に向け企業との共同開発が進展している案件もあるなど、情報交換や技術相談の場として高い評価をいただいております。

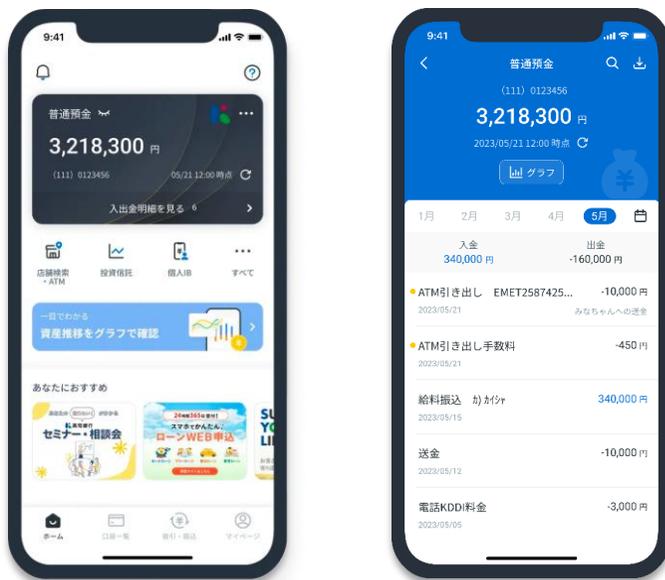




新 banking アプリ 「こうぎんアプリ」のサービス開始

スマートフォン用 banking アプリについて、従来の「高知銀行アプリ」に代わる新しいアプリとして「こうぎんアプリ」を導入し、2023年10月からサービスの提供を開始いたしました。

本アプリでは、普通預金口座やカードローン口座だけでなく、定期預金口座や各種ローンの残高、入出金明細の照会が可能になったほか、定期預金取引やWeb口座（無通帳口座）への切替え、振替などの機能を搭載するなど、さらにご利用いただきやすくなりました。



各種情報発信を拡充

SNS公式アカウントを開設し、地域のイベント・観光・特産品・サービスなどの情報や当行のイベント情報など、お客さまのお役に立つ情報やお楽しみいただけるコンテンツなどを随時発信しております。

X (旧Twitter)

ユーザID @kochibank0578
アカウント名 高知銀行【公式】こうぎんのはなちゃん



Instagram

ユーザID kochibank0578
アカウント名 高知銀行【公式】



YouTube

高知銀行公式YouTubeチャンネル



こうぎん
ならでは!

本部組織を改編

お客さまとともに「みらい」を築くサポート体制を整備するため、2024年4月から本部組織を改編いたしました。

◆営業本部を3部体制から2部体制に再編

営業本部内の「地域連携ビジネスサポート部」と「パーソナルサポート部」を統合して「みらいサポート部」を新設し、「営業企画部」との2部体制といたしました。

法人および個人のお客さまに対する担当者間の連携体制の向上を図り、ライフステージに応じた最適なサポートの実現を目指してまいります。

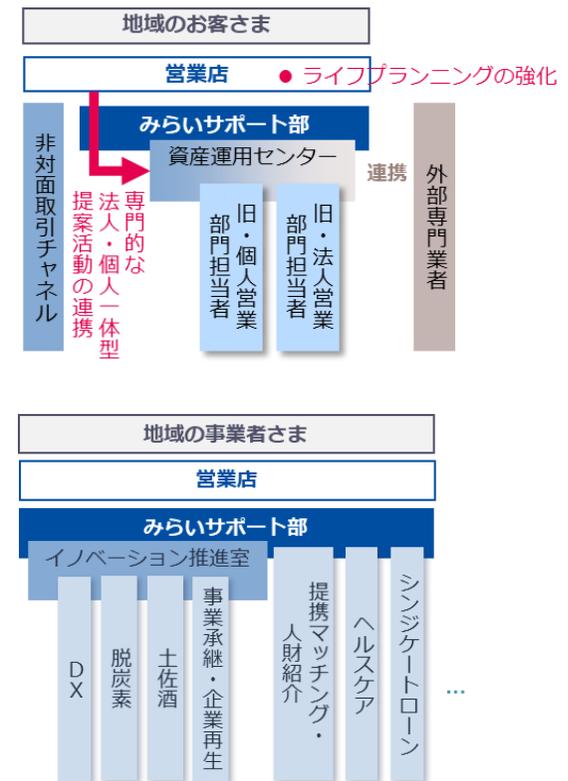
◆「イノベーション推進室」を新設

「みらいサポート部」内に「イノベーション推進室」を設置し、お客さまの事業課題の解決に向けたコンサルティング業務を一層拡充させてまいります。

2024年度は、DX、脱炭素、土佐酒、事業承継・企業再生の4領域にフォーカスし、外部専門家とも連携のうえ、地域経済の強靱化に貢献してまいります。

◆「人事総務部」を新設

「人事部」と「総務部」を統合して「人事総務部」を新設し、業務の効率化を図ってまいります。



本資料には、業績に関する記述が含まれておりますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化等により予想数値と異なる可能性があることにご留意くださいますようお願いいたします。



本資料に関するお問い合わせは、以下までお願いします。

経営統括部 広報担当 TEL (088) 871-7115

<https://www.kochi-bank.co.jp/>