

# 個人投資家向け 会社説明資料



東証スタンダード市場 証券コード：8416



# 本日のスピーカー

## PROFILE

- 米国の銀行、日本銀行、メガバンクグループ I T 戦略会社などを経て、2023年7月、高知銀行取締役副頭取に就任。これまでの職歴では、金融市場、地域や海外の金融経済調査、金融 I T 事業の推進などを担ってまいりました。
- 高知との縁は、日本銀行で高知支店長（2014～16年）をつとめたことに始まっています。
- 出身は静岡県。趣味は食べ歩き、読書。



取締役頭取  
河合 祐子



# アジェンダ

- 1. 最近の経済情勢 … 3
- 2. 高知銀行について … 7
- 3. 企業価値向上に向けた取り組み … 26

# 1. 最近の経済情勢





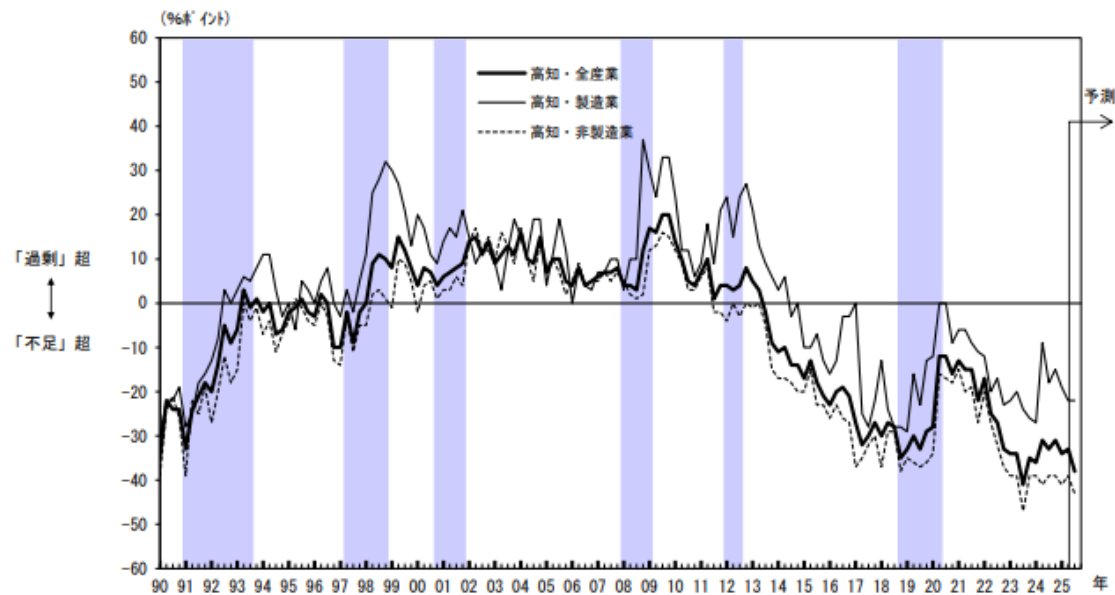
## 背景(1) 経済環境

### ▽ 日本の経済規模の推移（2010年～）



(出所) 日本銀行「経済・物価情勢の展望」 2025 年 4 月

### ▽ 高知県の人手過不足（1990年～）

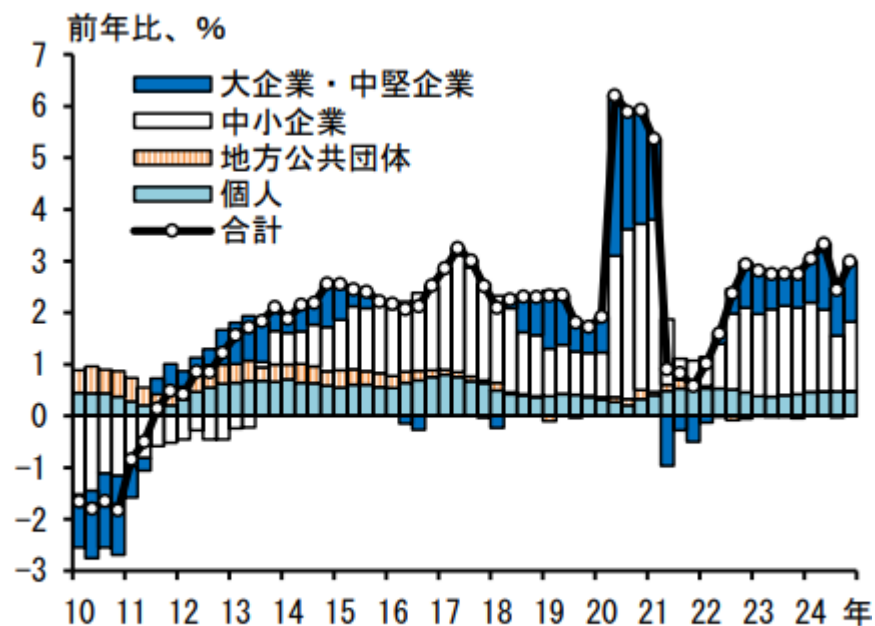


(出所) 日本銀行高知支店「全国企業短期経済観測調査（高知県分）」

(出所) 日本銀行高知支店「高知県の経済指標」 2025 年 7 月

## 背景(2) 金融環境

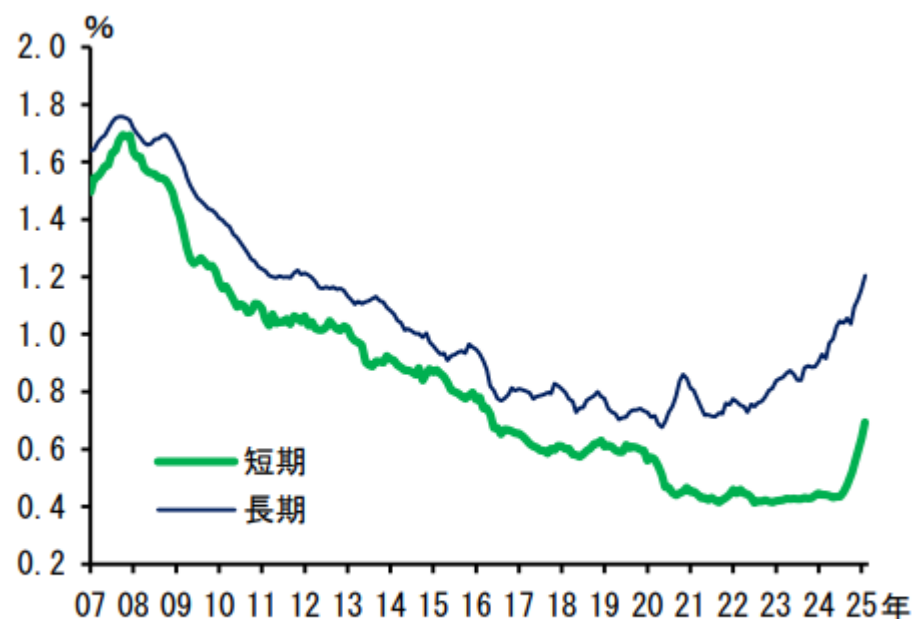
### ▽ 金融機関からの借入れ残高（前年比）



（注）末残前年比。銀行・保険業を除く。直近は2024/4Q。

（出所）日本銀行

### ▽ 国内銀行新規貸出金利（大企業を含めた平均値）



（注）後方6か月移動平均。直近は2025/2月。

（出所）日本銀行

出所：日本銀行 金融システムレポート 2025年4月

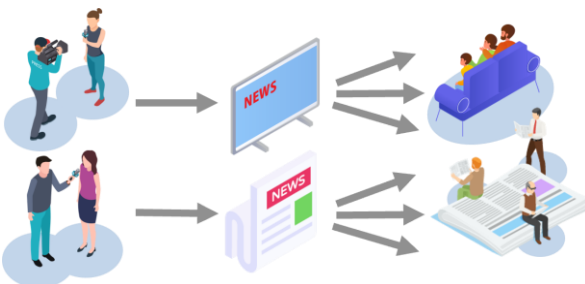
## 背景(3) 社会情勢（デジタル化≡スマホ・AI・クラウド）

- デジタル手段で、コミュニケーションの手法が変化し、プラットフォームが誕生

### 過去は少人数かマスコミ



ほとんど一方方向  
マス・コミュニケーション



### 今はプラットフォームもある



ソーシャルメディアを介した**個対個（P2P）のマッチング、コミュニケーション**。知りたいことを知れるし、欲しいモノが手に入りやすい。一方で、フェイクもたくさんある。

- コミュニケーション、情報提供
- 金融取引
- 販売、マッチング
- 行政手続き など



## 2. 高知銀行について

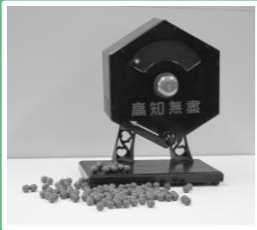




# History

1989  
普銀転換/商号変更

2025 現在



1930 設立  
高知無尽株式会社

 高知銀行



2006 東証第二部上場

1951 商号変更

 高知相互銀行



2022

東証スタンダード市場へ移行

2013 東証第一部指定





# 高知銀行グループ

**株式会社高知銀行**

(銀行業)

**株式会社 高銀ビジネス**

(銀行業)

**こうぎん地域協働投資事業有限責任組合**

(銀行業)

**オーシャンリース株式会社**

(リース業)

**株式会社高知カード**

(クレジットカード業)

**株式会社地域商社こうち**

(地域商社業務)

連結

**連結粗利益**

**128億 71百万円**

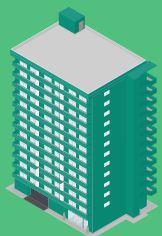
**連結経常利益**

**12億 24百万円**

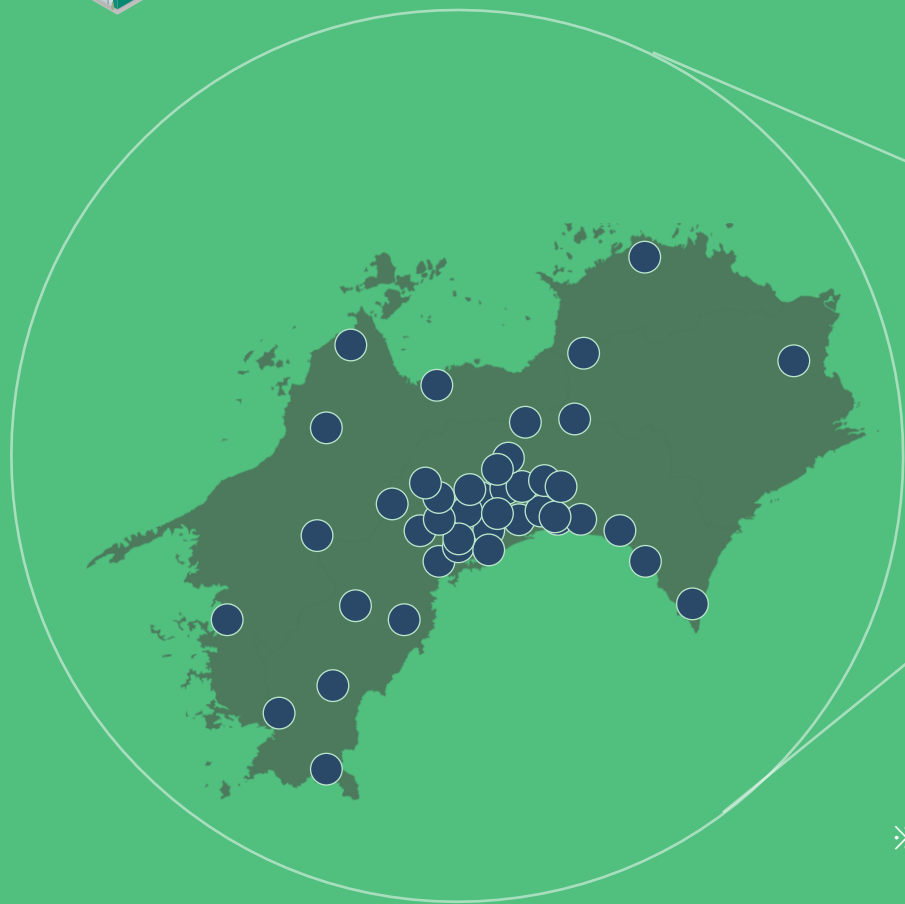
**親会社株主純利益**

**8億 60百万円**

## 店舗数



57 営業拠点 / 72 店舗



## 従業員数

913人  
(2025年3月末時点)

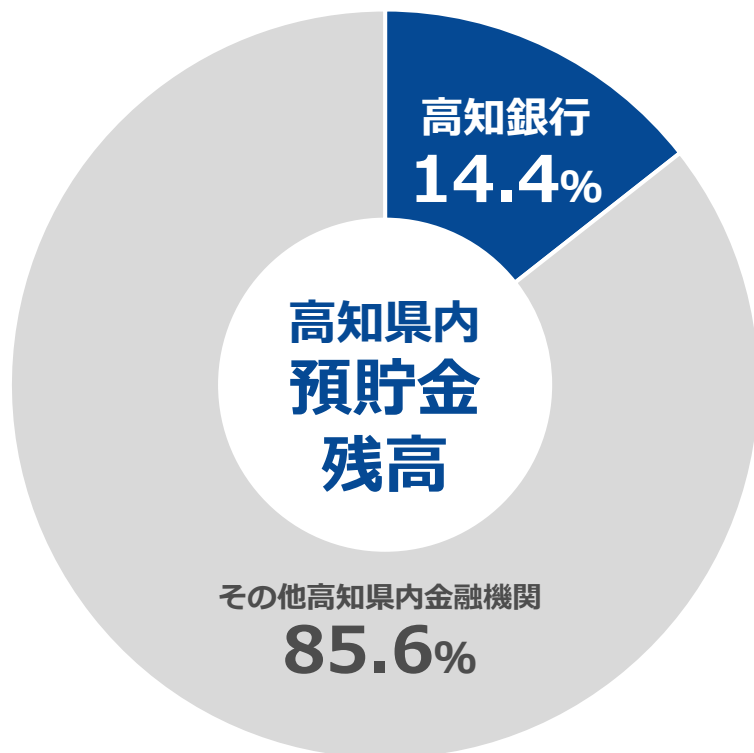
※正社員、嘱託、パート、出向者、派遣社員を含む総合計

# 特長・強み ①地元シェア ～第二地方銀行の中で上位のシェア率～

第二地方銀行地元シェアランキング

県内預貯金シェア

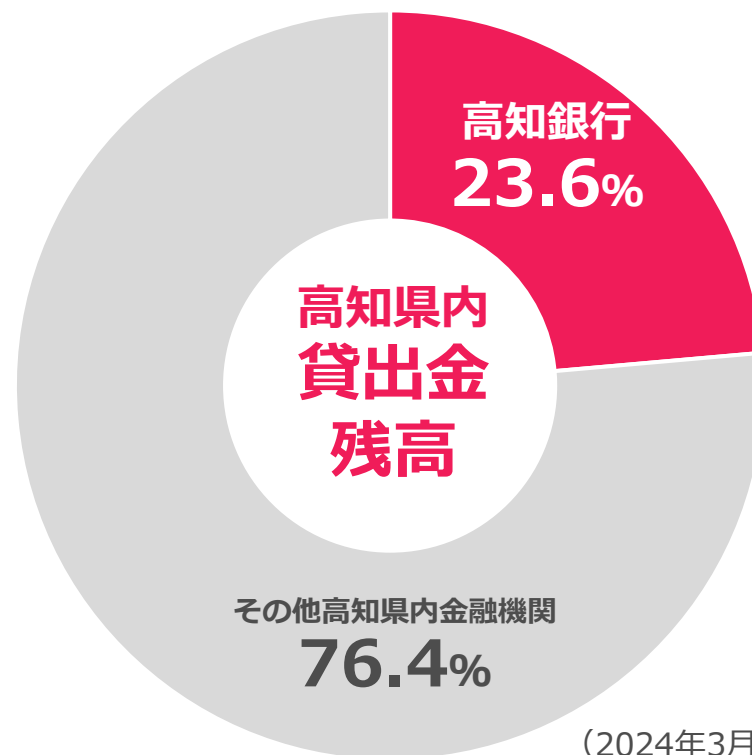
全国第6位※



第二地方銀行地元シェアランキング

県内融資シェア

全国第3位※



(2024年3月末)

※ ランキングは、全国の第二地方銀行の中から、各行が本店を置く都道府県内でのシェア率を比較し、順位付けしたものです。シェア率は高知県内の計数を対象としています。その他高知県内金融機関には、「大手銀行など、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫、農協、ゆうちょ銀行」を含みます。

※ 『月刊金融ジャーナル増刊号 金融マップ2025年版』調べ

## 特長・強み ②“face to face”

(2025年3月期)

経営改善支援の取り組み  
(ランクアップ) **18 先**

経営改善計画の策定 ※5 **66 先**

経営支援に係る  
外部機関との連携 ※6 **10 先**

創業・新規事業開拓支援 **114 先**

担保・保証に  
過度に依存しない融資 ※7 **147 先**

SDGs宣言書策定支援 **49 件**

税務相談会の開催 **48 回**

年金相談会の開催 **17 回**

## ～地域密着型金融の推進～



※5 修正計画の策定支援先も含む。

※6 事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、地域経済活性化支援機構等を含む。

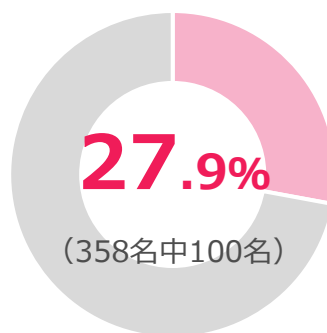
※7 事業性評価融資、ABL、農林水産応援投融資等を含む。

## 特長・強み ③女性活躍を推進

- 高知デザインガール開催
- 女性経営者向けセミナー開催
- 女性従業員向けワークショップ開催

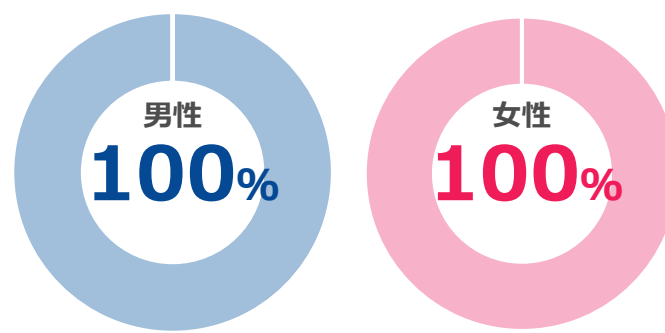


### 女性管理職の割合



2024年度

### 育児休業取得率



2024年度

**NADE SHIKOKU** なでしこ銘柄  
選定実績

**プラチナくるみん**  
4期連続認定実績

**えるぼし** 認定取得

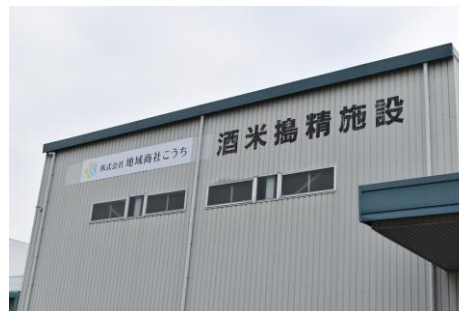
**ポジティブ・アクション** 推進



## 特長・強み ④ “日本一お酒に寄り添う銀行”を目指す

### みらいサポート部イノベーション推進室に 土佐酒担当を配置

- 高知県の文化と歴史が息づく土佐酒は、地域経済にとってかけがえのない財産。
- 世界市場を視野に入れた土佐酒のブランド力向上および振興を、地域金融機関としての強みを活かし多角的に支援。



グループ子会社：地域商社こうち  
酒米精米事業を2024年～開始

# 特長・強み ⑤子どもたちの未来を応援





## 特長・強み ⑥地域コミュニティを元気に



地元高知のビッグイベント  
よさこい祭りに例年参加



メインパートナーとして  
高知ユナイテッドSCを応援



# 業績ハイライト－2025年3月期

貸出金残高

7,489億円

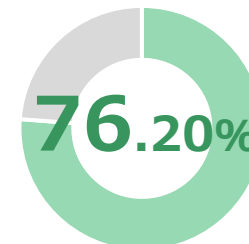
前期末比 ▲18億円

中小企業等に対する貸出金残高

5,707億円

前期末比 ▲35億円

中小企業等に対する貸出金割合



預金等残高

1兆326億円

前期末比 +31億円

有価証券残高

2,836億円

前期末比 ▲150億円

預り資産残高

1,187億円

前期末比 +112億円

コア業務純益

21億48百万円

前期比 ▲81百万円

当期純利益

7億90百万円

前期比 ▲3億50百万円

自己資本比率

8.82%

(国内基準 4.00%)

前期末比 +0.51ポイント

# 損益の状況

(単位：百万円)

|                  | 2025年3月期 | 2024年3月期 | 前年同期比 |
|------------------|----------|----------|-------|
| 経常収益             | 17,841   | 17,474   | 367   |
| 業務粗利益            | 12,325   | 12,842   | △517  |
| 資金利益             | 12,983   | 13,565   | △582  |
| 役務取引等利益          | 1,109    | 958      | 151   |
| その他業務利益          | △1,766   | △1,681   | △85   |
| 経費               | 11,597   | 11,607   | △10   |
| 業務純益（一般貸倒引当金繰入前） | 728      | 1,235    | △507  |
| コア業務純益           | 2,148    | 2,229    | △81   |
| 一般貸倒引当金繰入額       | 20       | △233     | 253   |
| 業務純益             | 707      | 1,469    | △762  |
| 臨時損益             | 352      | 148      | 204   |
| 不良債権処理額          | 373      | 1,024    | △651  |
| 貸倒引当金戻入益         | -        | -        | -     |
| 償却債権取立益          | 56       | 165      | △109  |
| 株式等関係損益          | 715      | 956      | △241  |
| 経常利益             | 1,059    | 1,617    | △558  |
| 特別損益             | △38      | △39      | 1     |
| 税引前当期純利益         | 1,020    | 1,578    | △558  |
| 当期純利益            | 790      | 1,140    | △350  |
| 実質与信費用           | 338      | 625      | △287  |

※ 金額は百万円未満を切り捨てて表示しております

## コア業務純益

**21億48百万円**

前年同期比 ▲81百万円

- 役務取引等利益が増加
- 経費がやや減少
- 資金利益が減少

## 経常利益

**10億59百万円**

前年同期比 ▲5億58百万円

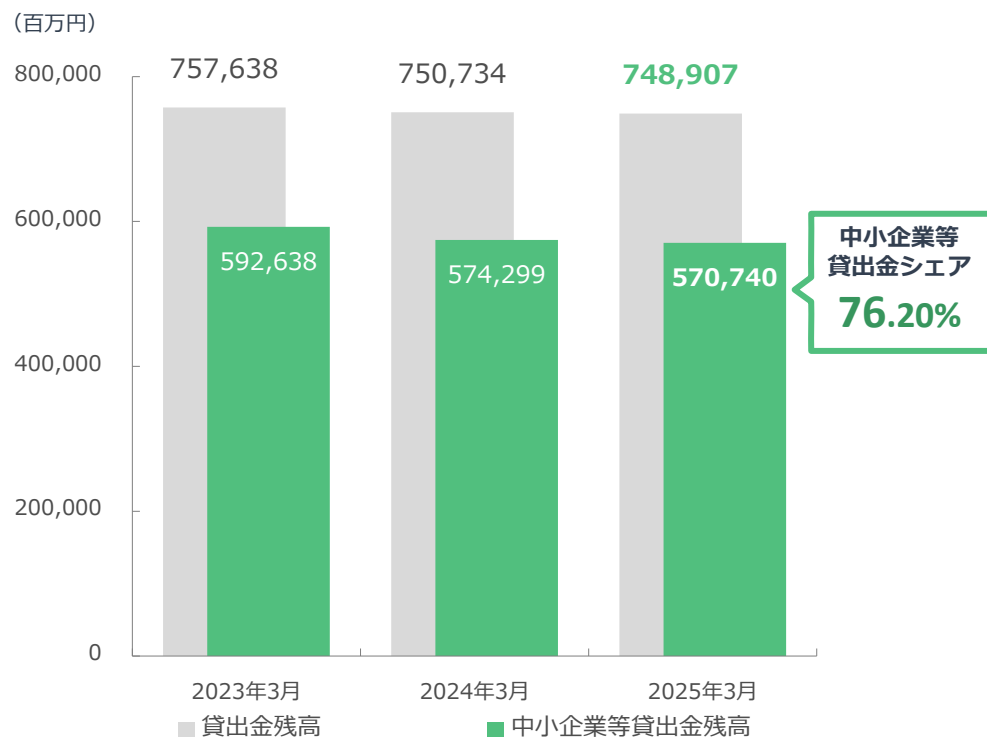
- 実質与信費用が減少
- 国債等債券損益が減少

# 貸出金の推移

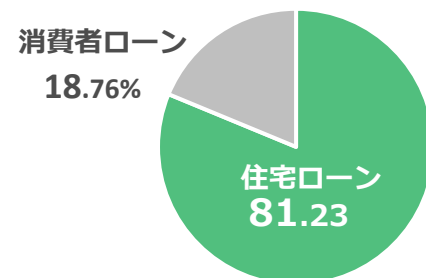
- 事業環境変化の中、中小企業の資金繰り支援等に注力し、個人ローン増加。
- 上記以外の貸出金が減少し、全体として減少。

## 貸出金残高

**7,489 億円** 前期末比 ▲18億円

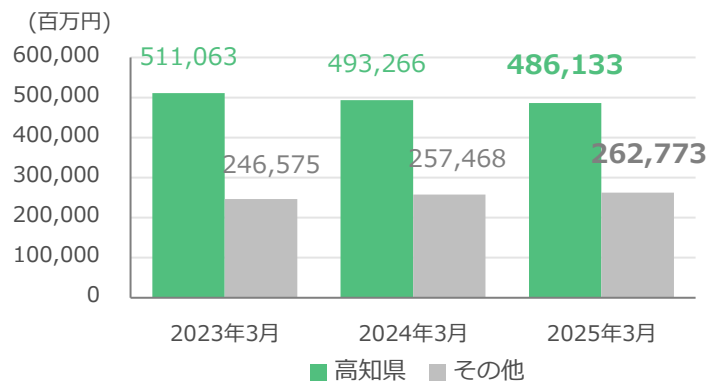


## 個人ローンの内訳



個人ローン残高：1,174億11百万円

## 高知県内向け貸出金残高の推移

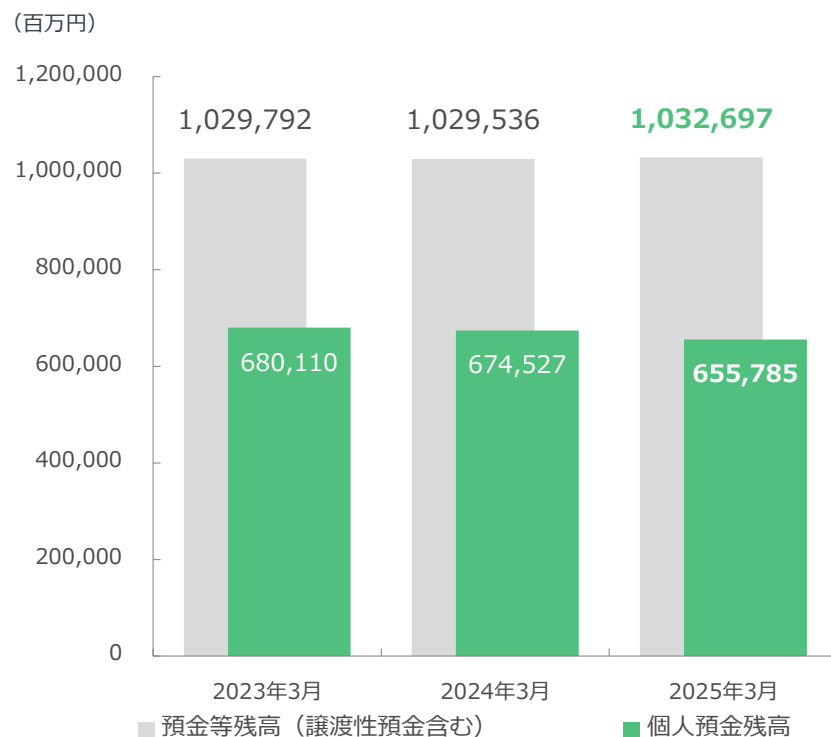


# 預金等の推移

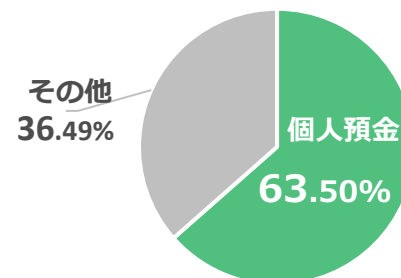
- **個人預金**: 貯蓄から投資への流れで減少。
- **法人預金**: 設備投資などの資金需要増加で減少。
- **公金預金**: 増加。

## 預金等残高

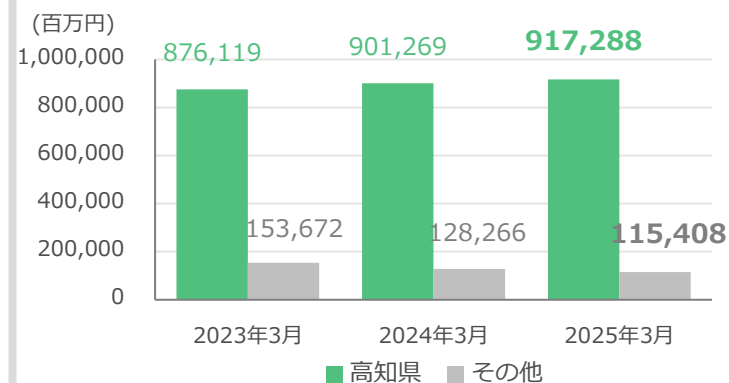
**1兆326 億円** 前年同期末比 **+31億円**



## 個人預金の割合



## 高知県内向け預金残高の推移

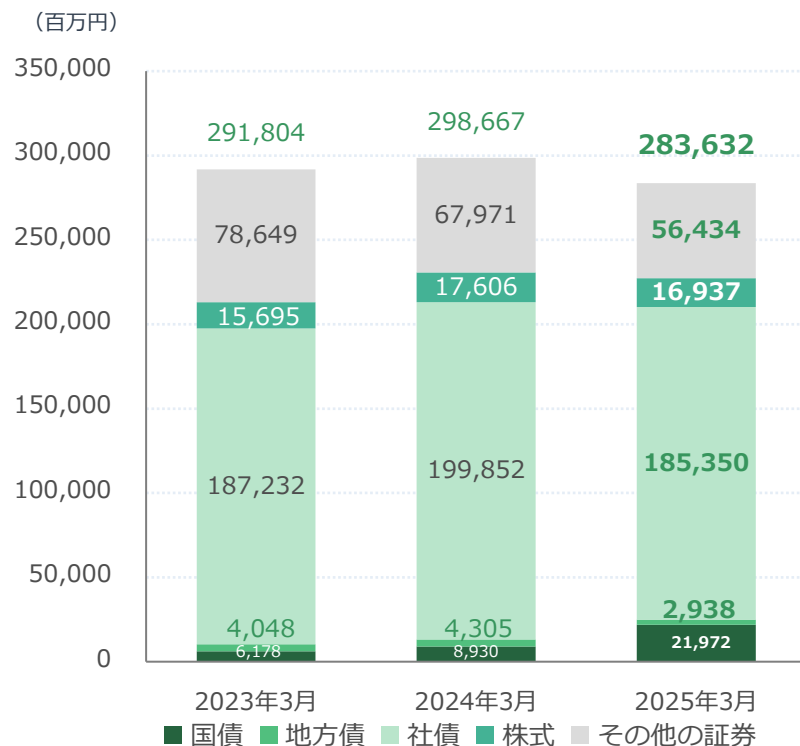


# 有価証券の推移

- 有価証券残高は、前年同期末比より150億円減少。

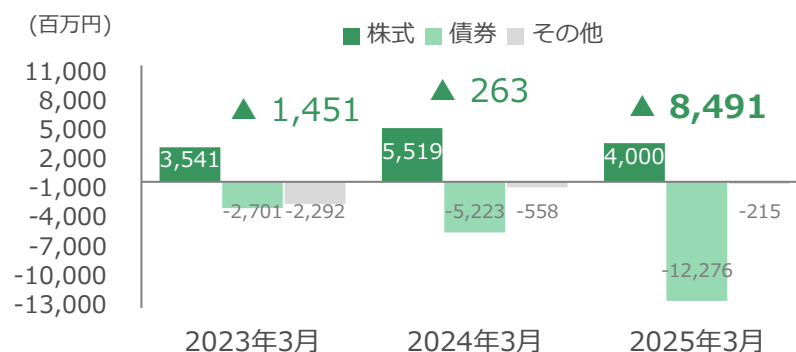
## 有価証券残高

**2,836億円** 前年同期末比 ▲150億円

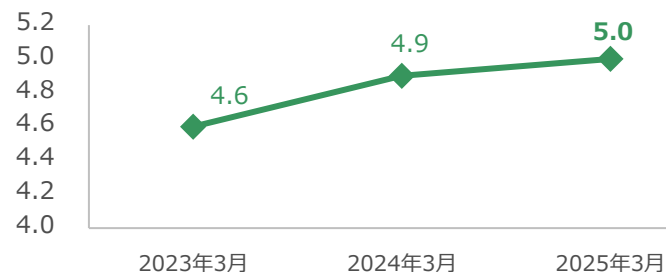


## 有価証券評価損益

**▲84億円** 前年同期比 ▲82億円



## 円貨建債券のデュレーション



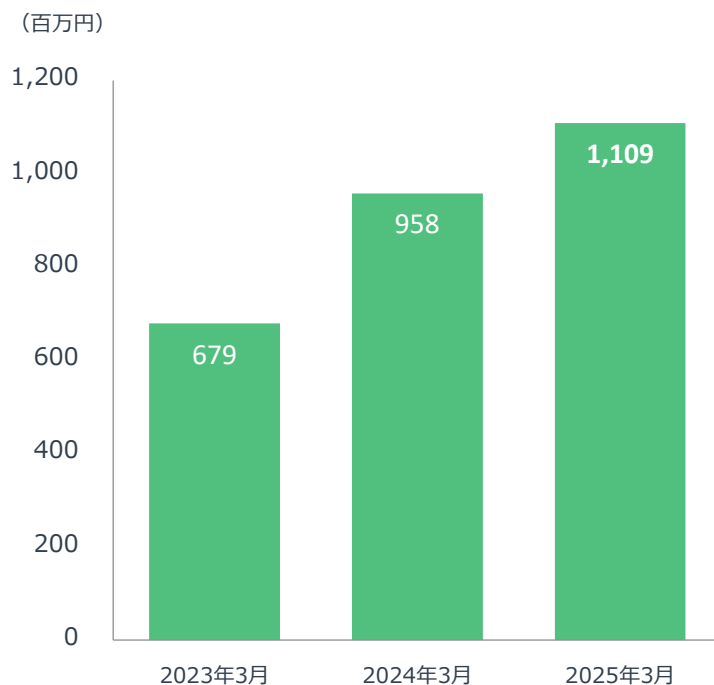


# 役務取引等利益の推移

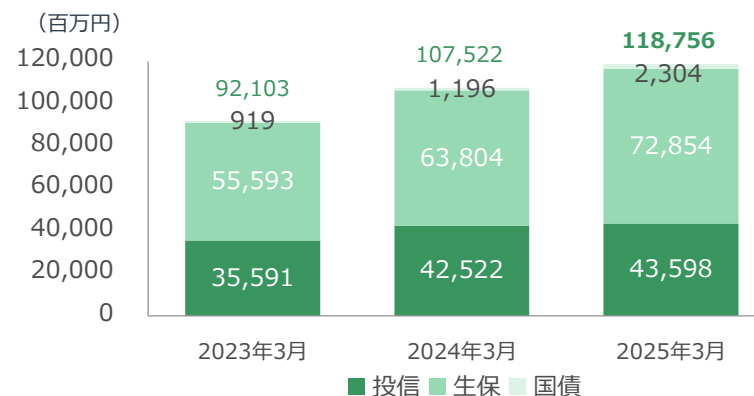
- 事業者向けソリューション提供と金融資産形成コンサルティングの品質・活動量向上に注力。
- 役務取引等利益が大幅増。前年同期比1億51百万円増の11億9百万円を達成。

## 役務取引等利益

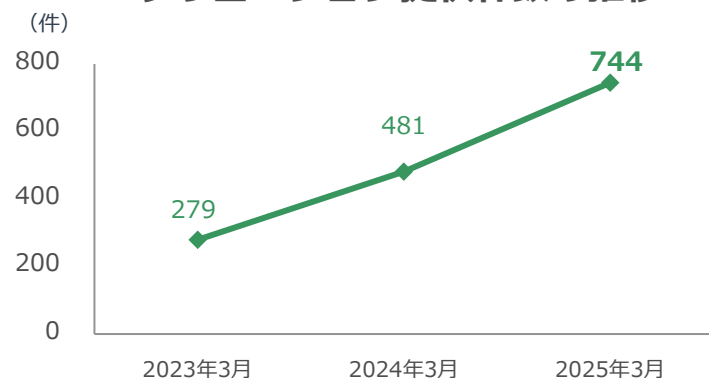
**11億9百万円** 前年同期比 +1億51百万円



## 預り資産残高の推移



## ソリューション提供件数の推移

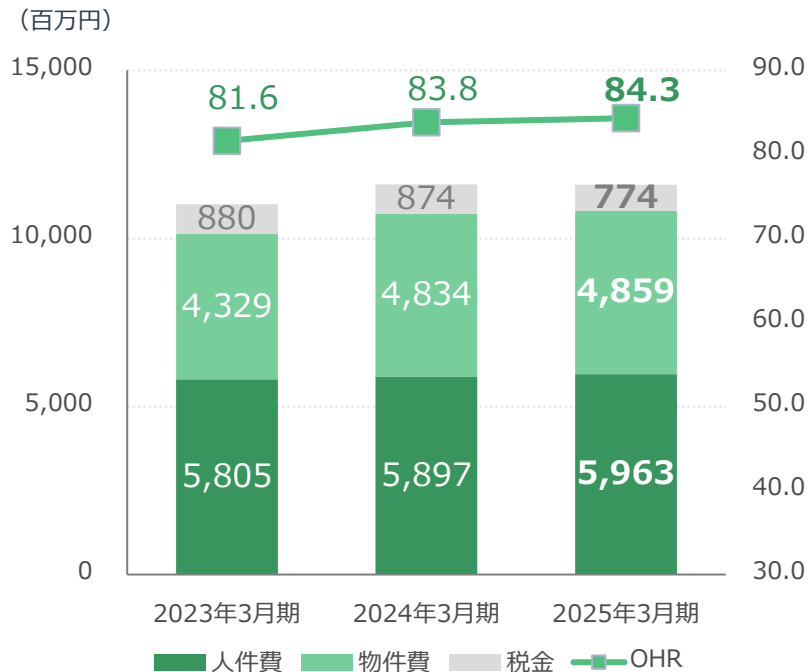


# 経費・職員数・店舗数の推移

- **経費** : 職員処遇改善により人件費・物件費が増加したものの、税金減少。
- **営業拠点** : BinB方式による店舗統合により、営業拠点は57拠点。

## 経費

**115億97百万円** 前年同期比 ▲10百万円



\* OHR = 経費 / コア業務粗利益

※コア業務粗利益：業務粗利益から国債等債券損益を除いた利益

## 店舗数



**57 営業拠点** 前年同期末比 ▲3

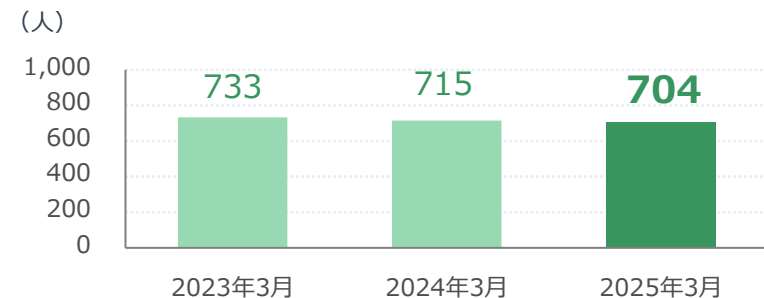
**72 店舗** 前年同期末比 ±0

店舗数72店舗のうち、  
 ◆ ブランチ・イン・ブランチ (BinB) 方式 14店舗  
 ◆ インターネット専用支店 1店舗

## 職員数

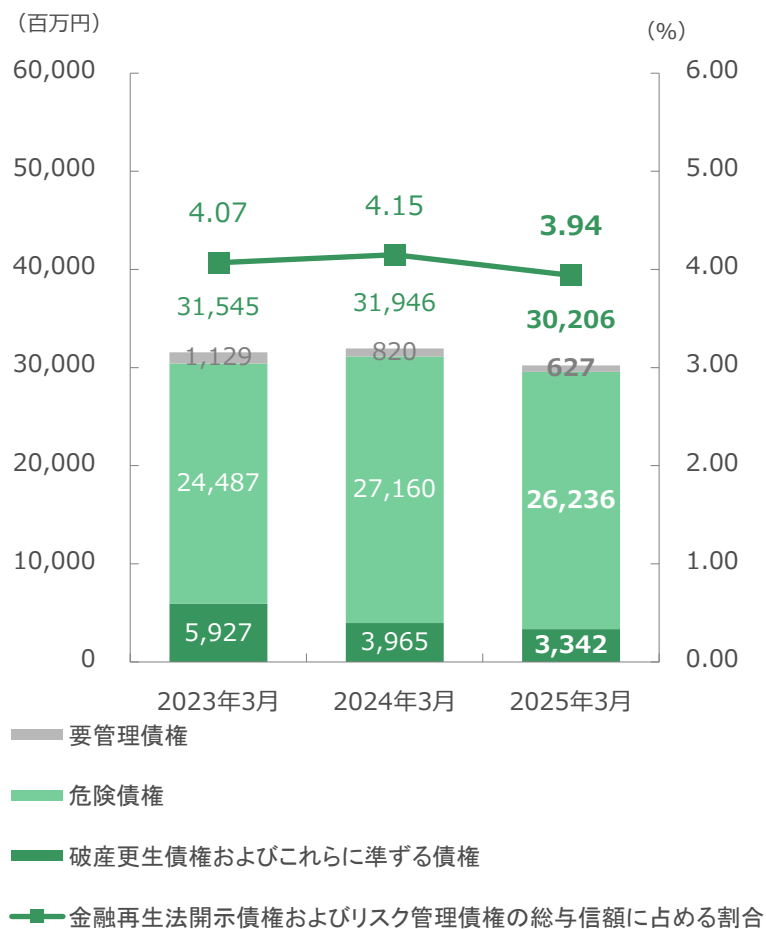


**704 人** 前年同期末比 ▲11

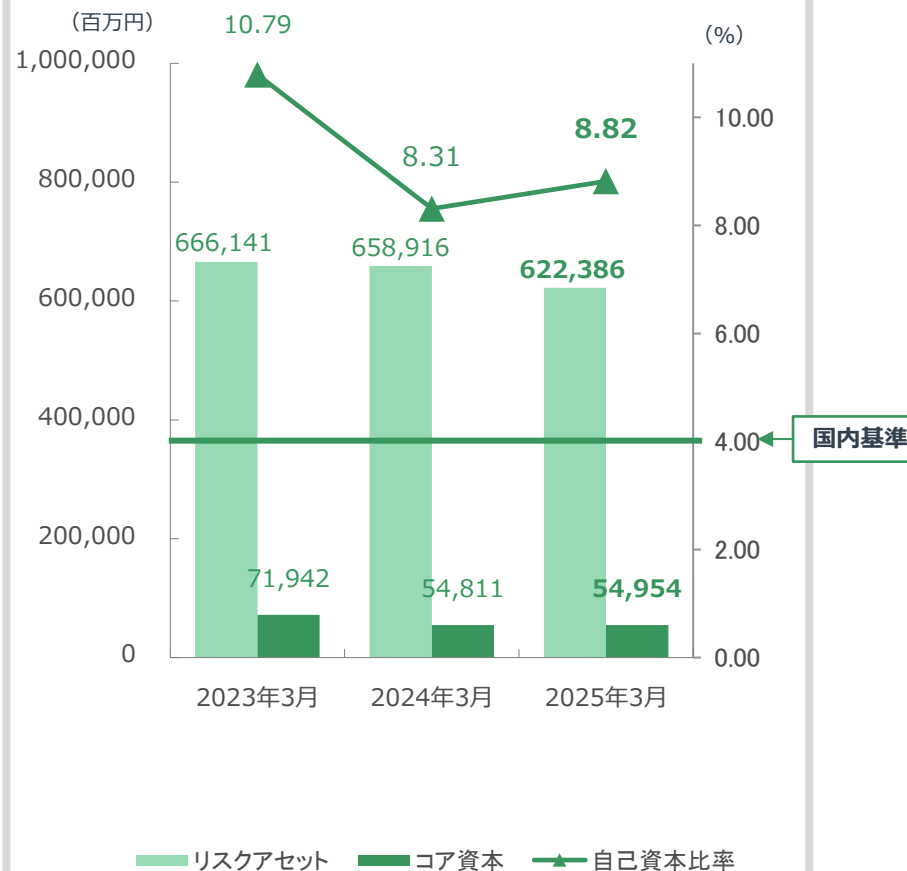


# 金融再生法開示債権およびリスク管理債権の状況／自己資本比率

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



# 業績ハイライトー2026年3月期 第1四半期

貸出金残高

7,436億円

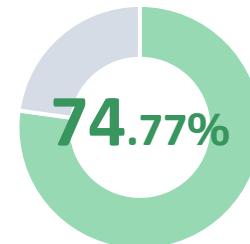
前年同期末比 +88億円

中小企業等に対する貸出金残高

5,560億円

前年同期末比 +15億円

中小企業等に対する貸出金割合



預金等残高

1兆578億円

前年同期末比 ▲37億円

有価証券残高

3,136億円

前年同期末比 +92億円

預り資産残高

1,230億円

前年同期末比 +125億円

コア業務純益

5億11百万円

前年同期比 ▲1億90百万円

四半期純利益

3億55百万円

前年同期比 ▲4億64百万円

自己資本比率

8.85%

(国内基準 4.00%)

前年同期末比 +0.28ポイント

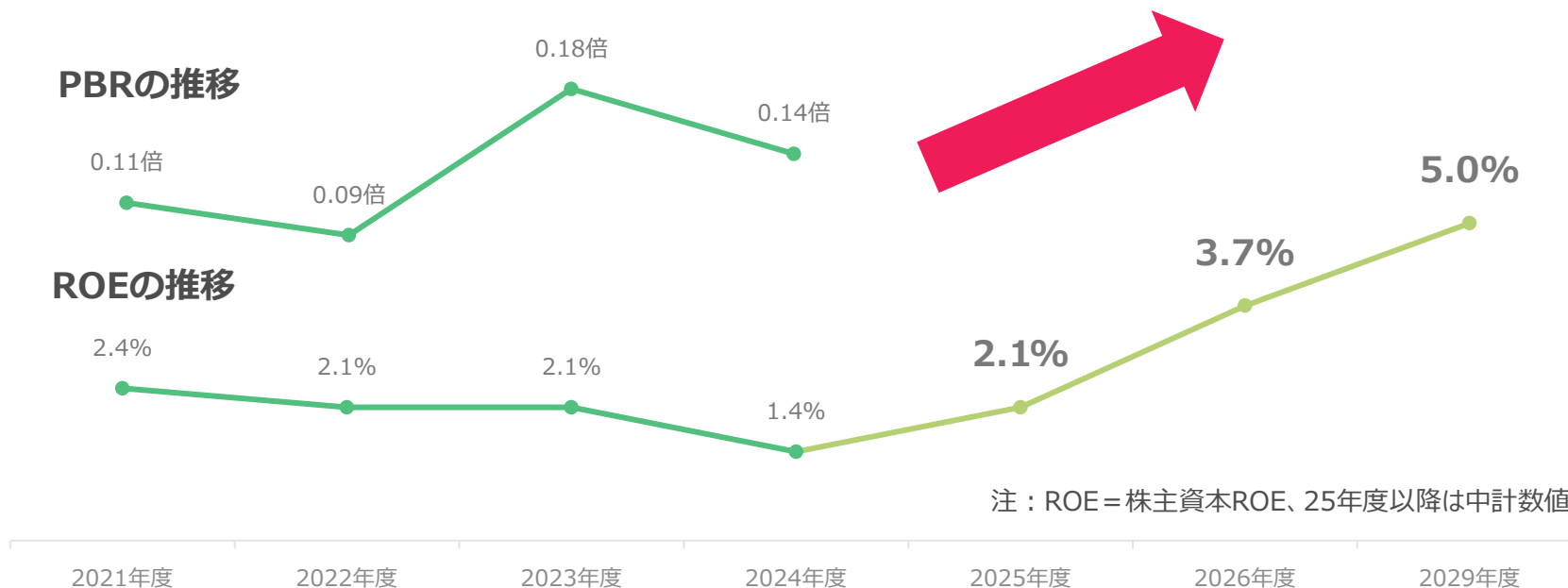
### 3. 企業価値向上に向けた取り組み



# PBR改善へ向けて- 現状分析：PBRは0.1倍台で推移 -

PBRは低水準で推移していますが、収益力や将来の成長期待の低迷が大きな要因と認識し、企業価値向上のためにPBRと相関性の高いROE向上に向けた経営戦略を実行します。

**PBR向上をめざす**



注：ROE = 株主資本ROE、25年度以降は中計数値

**中期経営計画では2029年度ROE5%を目標**

**PBR**…株価が1株あたり純資産（BPS）の何倍であるかを示す指標。数値が小さいほど株価は割安。（株価÷1株あたり純資産）

**ROE**…株主の投資に対して利益を効率的に生み出したかを示す指標。大きいほど効率性が高い。（当期利益）/（株主資本）× 100



# 収益率の追求

- 2024年度末における当行のP B Rは1 倍を大きく下回っており、P B Rの向上に資するR O Eの改善が重要課題
- 同年度末のC A P M方式で算出した資本コスト7.8%程度に対し、R O E\*は1.4%。
- 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R O E水準の達成を目指す

\*R O Eの数値は、当期純利益÷株主資本で算出しています

$$\text{ROE} = \frac{\text{ROE向上}}{\text{RORA改善}} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{純資産}} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{RWA}} \times \frac{\text{RWA}}{\text{純資産}}$$

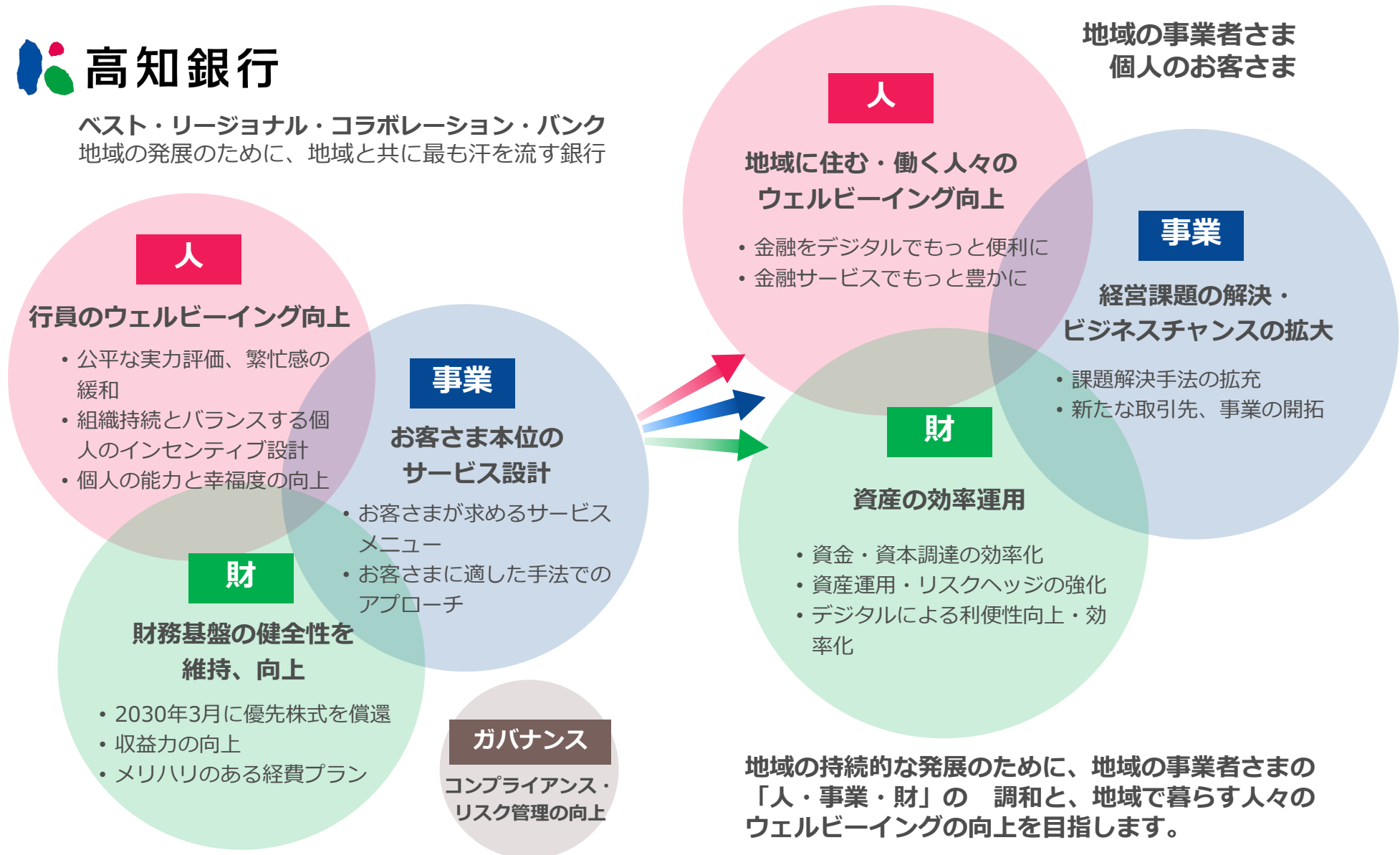
ROE向上
RORA改善
財務レバレッジの水準適正化

| 財務目標  |               | 構成要素  | 活動内容         | 2024年度の実績                                                    | 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や資産運用センターを設置し、お客さま向けICT導入支援やより高度な金融商品コンサルティング体制を構築 | 成長戦略 |
|       |               |       | 経費コントロール     | ミドルオフィスセンター等設置による営業店事務の本部集中化を拡大<br>本部定型事務をRPA化により削減          | 構造改革 |
|       | 財務レバレッジの水準適正化 | RWA   | RWAコントロール    | ソリューションメニュー管理のDX化を決定<br>スマホアプリの機能を拡充                         | 資本戦略 |
|       |               | 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                 |      |
|       |               |       | 余剰資本による収益力強化 | 政策金利の上昇を見据え、有価証券ポートフォリオを見直すとともにALM管理の高度化に向けて取組実施             |      |

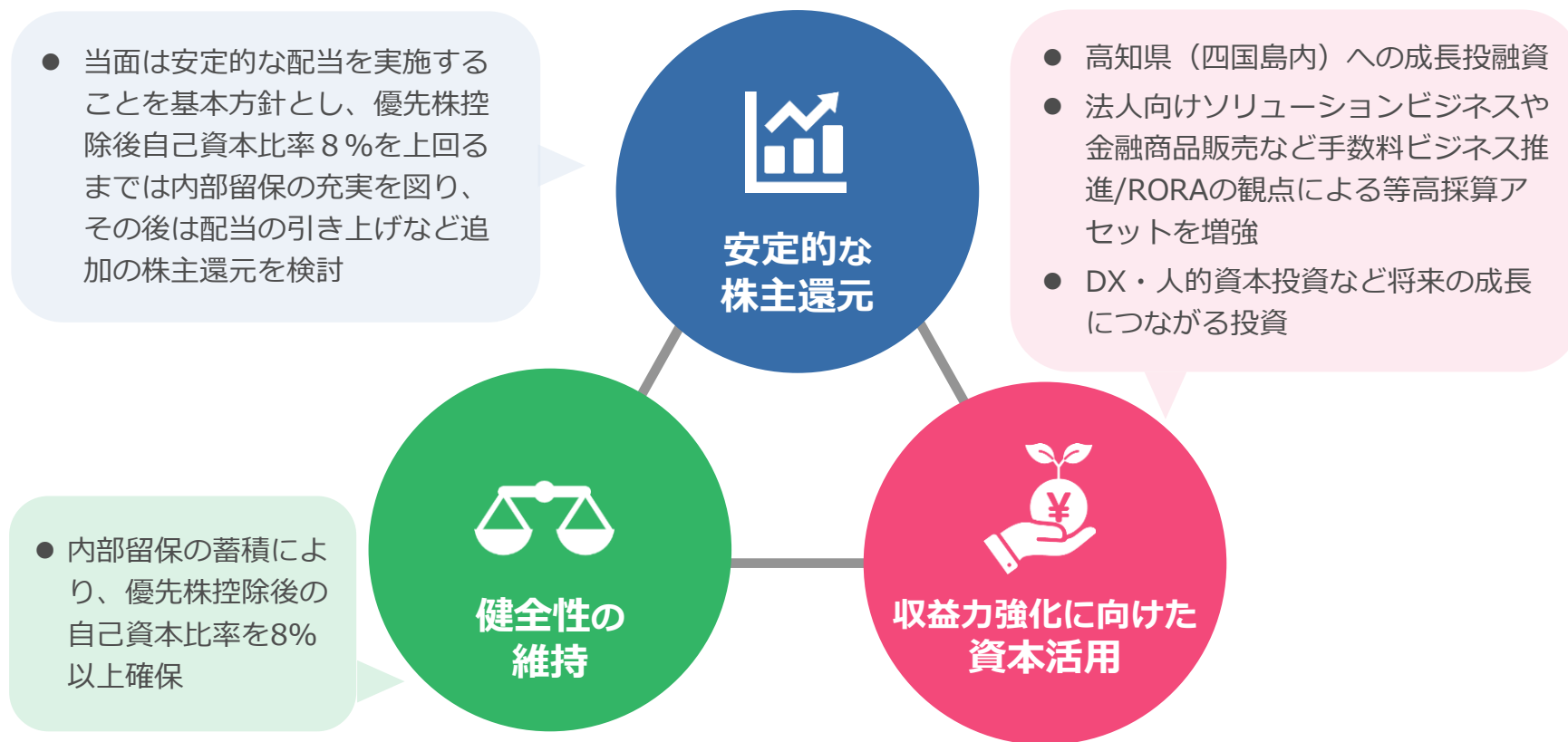
# 中期経営計画のコンセプト



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

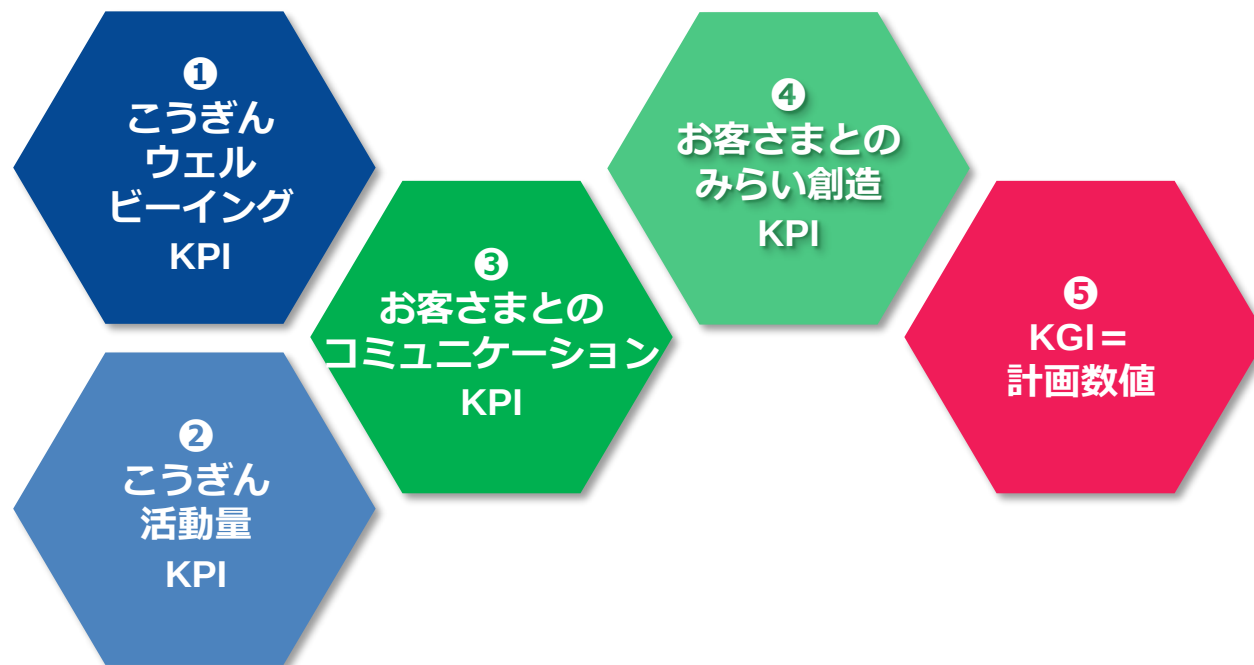


## 「健全性の維持」「株主還元」「資本活用」のバランス運営



第2種優先株式控除後自己資本比率8%に到達するまでは内部留保を優先し、資本増強に努めます。  
(第2種優先株式については、2029年度までに償還を完了することを目指します。)

# 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。

## 中期経営計画 - 計画数値（KPI） -

2024年度のKPIは、渉外活動時間は計画を下回ったものの、業務効率化として**預金関連事務のセンター処理**や**紙媒体削減**を前倒して実施しました。でんさい契約数は計画を下回りましたが、**法人向けセミナー参加者**は計画を大きく上回り、**経営相談受付**や**ソリューション成約率**は順調でした。

|                            |                                                                      | 前計画          | 計画（第Ⅰ期）      |              |              |              |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| カテゴリ                       | KPI項目<br>2024年度実績の算出方法                                               | 2023年度<br>実績 | 2024年度<br>計画 | 2024年度<br>実績 | 2025年度<br>計画 | 2026年度<br>計画 |
| こうぎん<br>ウェルビー<br>ングKPI     | 職場ワークライフバランス満足度<br>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<br>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<br>（2024年度の受講者数）÷（2023年度の受講者数）                       | —            | 110%         | 113%         | 120%         | 130%         |
| こうぎん<br>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<br>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<br>（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<br>（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<br>コミュニケー<br>ションKPI | 渉外総活動時間に占める主要業務* 取組時間率<br>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）<br>（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）<br>（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<br>（実数）                                          | —            | 800件         | 989件         | 1,600件       | 2,400件       |
| お客さまとの<br>みらい創造<br>KPI     | 経営相談受付件数<br>（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<br>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<br>（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<br>（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

## 中期経営計画 - 計画数値（KGI） -

2024年度は、貯蓄から投資への流れの加速や資金需要の動向により、預貸金の平均残高は、計画を下回りました。一方で、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。

今後も地域貢献への取り組みを強化し、地域社会の発展と企業価値向上に貢献してまいります。

|                        | 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      |
| O H R（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      |
| R O E（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





# 戦略の主なポイント

お客さまに必要とされる

高知銀行（こうぎん）らしいサービスの提供

I. 貸出金

II. ソリューション

III. デジタル化

経費を削減しつつも

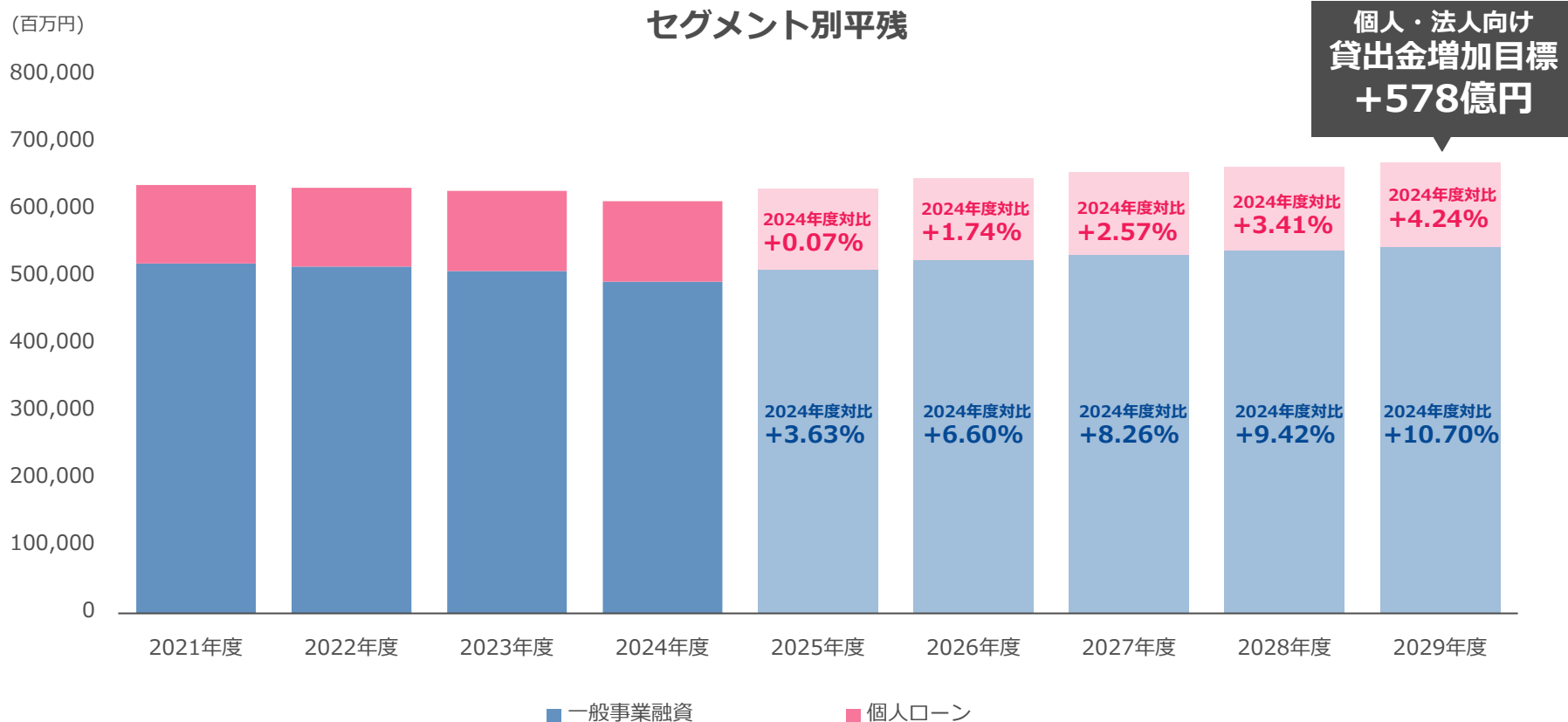
働き甲斐を向上させる行内環境の整備

IV. 業務効率化

V. 人財育成

## 戦略Ⅰ 貸出金増加 ～企業向けや個人向け貸出に注力～

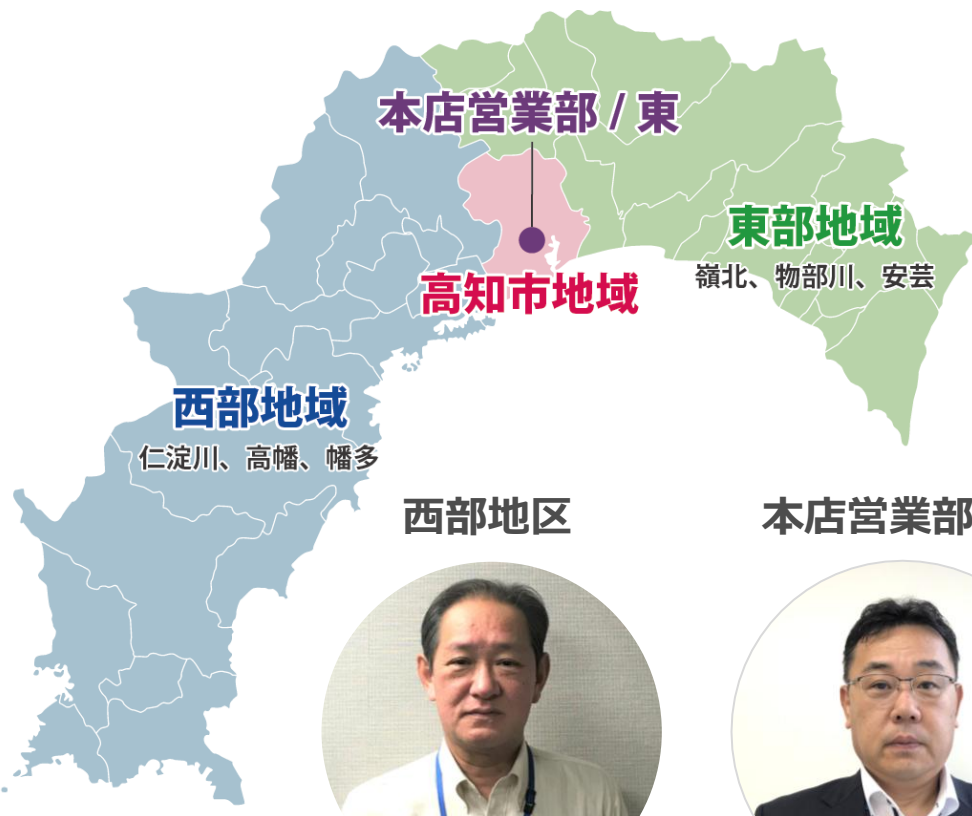
地域経済の中核を担う中小規模事業者を主体とした事業融資と、地域の人々の豊かな暮らしをサポートする個人ローンを重視して、貸出金増加に取り組みます。



**事業融資：** 中小企業中心に、環境配慮型事業（グリーンファンド等）やシップファイナンスで増加。

**個人ローン：** 住宅ローン、消費者ローンなどで地域住民の豊かな暮らしをサポートし残高増加。

# 法人渉外体制



高知県内を4つの地域に分割し、支店長、法人営業担当者をグループとしたうえで、法人渉外業務を地区担当執行役員部長が統括する。

営業店と本部の連携を深め、お客さま向けソリューションを深化させることが狙い。また、グループにまとめることで営業店同士の連携をはかり、人材育成を高度化する。

## 西部地区



みやじ けんいち  
宮地 憲一

平成3年入行  
岡山・後免・南支店長、  
本部の部長を務め、令  
和6年より執行役員

## 本店営業部/東



かわぶち たかし  
川渕 孝

昭和63年入行  
三里・野市支店長  
本部2部署の部長を務  
め、令和5年より執行  
役員

## 高知市内



のざき ひろみち  
野崎 博通

平成7年入行  
城辺・高須・本町支店  
長、本部の部長を務め、  
令和7年より執行役員

## 東部地区

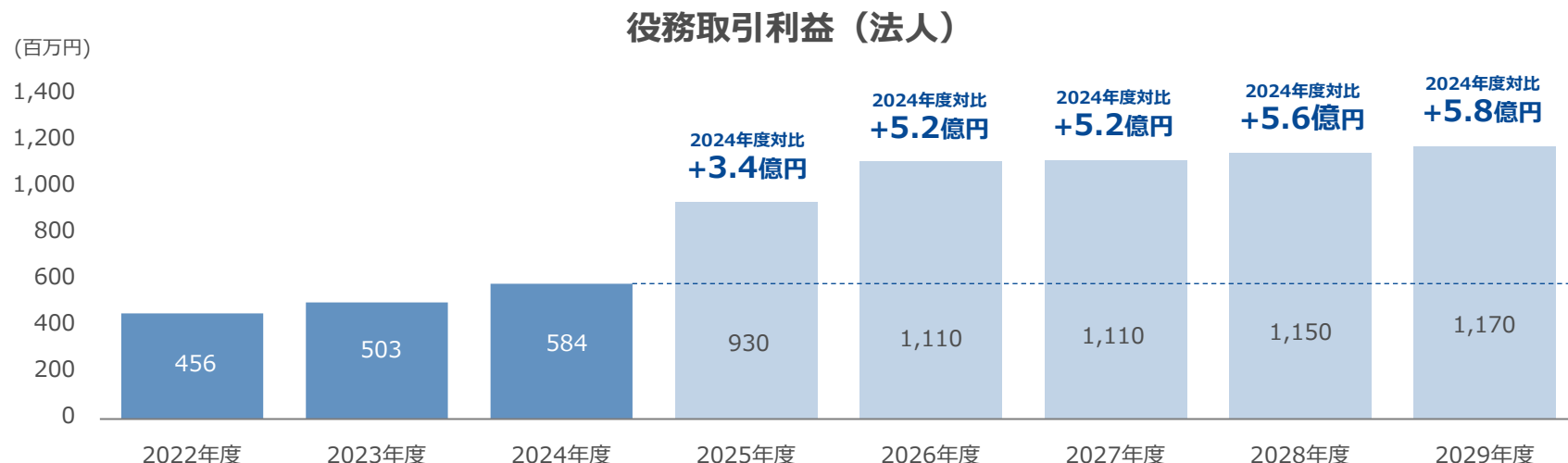


のじま たかし  
野島 隆志

平成2年入行  
須崎・福井・高松・東  
京支店長、本部の部長  
を務め、令和7年より  
執行役員

## 戦略Ⅱ-1 法人向けソリューション

地域の事業者さまの事業承継や商流をめぐる課題などの解決に向け、イノベーション推進室と営業店が緊密に連携してコンサルティング機能を発揮します。



### 法人のお客さま向けソリューション

- ビジネスマッチングで販路拡大などの事業機会創出を支援。
- 事業承継の専門的なアドバイスと計画策定をサポート。
- M&A支援で成長戦略や事業再編を支援し、企業価値向上を後押し。



## TECH BEAT Shizuoka Tour

～最先端の技術やスタートアップとの  
出会いで戦略ブースト・課題解決～



**2025**

# TECH BEAT Shizuoka Tour

～最先端の技術やスタートアップとの出会いで戦略ブースト・課題解決～

日本を代表する経営者・学識経験者による各種セッションや先進的な技術の展示  
スタートアップ企業との商談など新たな気づきと刺激に満ちたツアー。  
高知銀行のお客さまへの特別なご案内です。

**日時** 7/ THU 24 → FRI 25 10:00 ~ 17:00

**申込 締切** 7/ THU 10

**場所** グランシップ 静岡県コンベンションアーツセンター  
(静岡県静岡市駿河区東静岡二丁目3番1号)

**お申込みはこちら**



イベントの詳細は公式ページをチェック!

- 現地集合・現地解散です。
- 日程は部分参加可能です。ご都合に合わせていつでもご来場・ご退出ください。
- イベントへの参加は無料ですが、交通・宿泊はお各自でご準備ください。
- 7/24(木)に高知銀行主催の懇親会を予定しております。※会費制
- 事前準備等でご不明点がございましたら、お気軽にご相談ください。

## Collective Impact Leader

コレクティブインパクトリーダー  
～5G・IoTデザインガール～



共感と現場力で地域をつなぐ

# Collective Impact Leader

コレクティブインパクトリーダー  
～5G・IoTデザインガール～

デジタル社会におけるワークスタイルのFemtech in 高知

デジタルシフトが産業や事業、さらには社会構造にまで大きな変革をもたらす中、  
コロナ禍を経て私たちの暮らしや働き方も大きく変化しました。多様な技術を活用し、  
より働きやすく、仕事と生活が調和する環境を目指すことをテーマに取り上げます。

**令和 2.6 2.7**  
7年 13:00～18:00 10:00～16:00

**会場** 高知銀行本店 5階ホール  
〒780-0834  
高知県高知市堺町2-24  
※駐車は限りがあります。お車でお越しください。  
※最寄りバス停は高知駅南口です。

**講演者**

- 栄藤 純氏  
大阪大学  
名誉の学術研究機構  
教授  
「ユーザー主導のソーシャルデザインとAIとの共生」
- 安藤 桃子氏  
サンリー株式会社・株式会社inori  
永野 かり氏  
情報社会デザイン協会  
中俣 かり氏  
株式会社TOSYS・株式会社inori  
「商社企業での様々な働き方・制度」
- 中瀬 俊氏  
総研・人事コンサルタント  
新井 雅之氏  
NDC 認定ネットワーク・DX戦略統括部  
ディレクター  
「人事制度とICT活用による働き方」
- 吉澤 麻里氏  
株式会社E-GAM  
ソーシャルビジネス本部  
ヘルスケア事業部長  
「ファミワークってなに?」  
～健康とキャリアを変える新しい選択～

**参加資格** 企業や自治体等につぎ、新しい組織を創出したいという思いがあり、高知県内企業・団体に所属/住居する女性であること  
※申込は高知銀行・企業からの推薦によって希望いたします。 ※募集人数: 20名程度  
※1団体・企業あたり2名までの登録とします。 ※高知県外の方の参加も予定。 ※応募受付: 2025年1月31日

**プログラム**

**DAY1**

- 13:05 開会挨拶 河合 祐子氏  
株式会社高知銀行 副総裁
- 13:15 オリエンテーション  
～コレクティブインパクトリーダーとは～
- 13:30 講演会
- 15:30 グループディスカッション  
「働き方・制度について」
- 16:10 講演会
- 16:40 グループディスカッション  
「働くわたしのセオリー/意識」

**DAY2**

- 10:05 デザインシンキング  
～新しい組織をデザインする～
- 10:35 ワークショップ①
- 11:45 昼休憩 (75分間)
- 13:00 ワークショップ②
- 14:45 発表

## メルカリとのコラボセミナー

学生向け

「仕事に役立つデジタル」セミナー



mercari x 高知銀行 コラボセミナー!

参加費 無料

学生向け

# 「仕事に役立つデジタル」セミナー

2025  
**1.18** 土  
13:00～14:00  
(開場12:30)

お申込みはこちら



**「仕事に役立つデジタル」について学び  
情報社会を生き抜くためのヒントを探しにぜひご参加ください!**

近年、国内の大都市圏を中心に「デジタル・プラットフォーム」を通じて様々な情報が循環する仕組みが構築されていますが、高知県においてはこうしたプラットフォームの利用は活発とはいえ、デジタル社会の恩恵を十分に受けていない現状があります。そこで高知銀行は、日本を代表するデジタルプラットフォームであるメルカリ社と協力し「デジタル・プラットフォーム」の活用による情報循環を活性化させるための取組みを開始。学生のみなさまに向けて、今回のセミナーを企画しました!

※デジタルプラットフォームとは、デジタル技術を活用して多様なサービスやアプリケーションを統合的に提供し、それを利用するための場として、情報収集やビジネス取引などをスムーズにする重要な役割を担っています。具体的にはECや予約サービス、人材マッチングサービス、フリマサービスなど、さまざまな種類があります。

**開催形式** Web・来場のハイブリッド開催  
Web: ZOOMによるオンライン配信  
※お申込みいただいた方へ参加用URLをメールにてご案内いたします。  
会場: 高知銀行本店6階会議室 (高知市堺町2番24号)

**対象** 大学生および専門学校生

**内容**

- デジタル化が進む社会
- 必要とされるデジタル人材 企業はこんな人材を求めています! ~
- 学生のうちにやっておくと良いこと ~仕事に役立つデジタルとは~
- 質疑応答 (事前質問に対する回答となります)

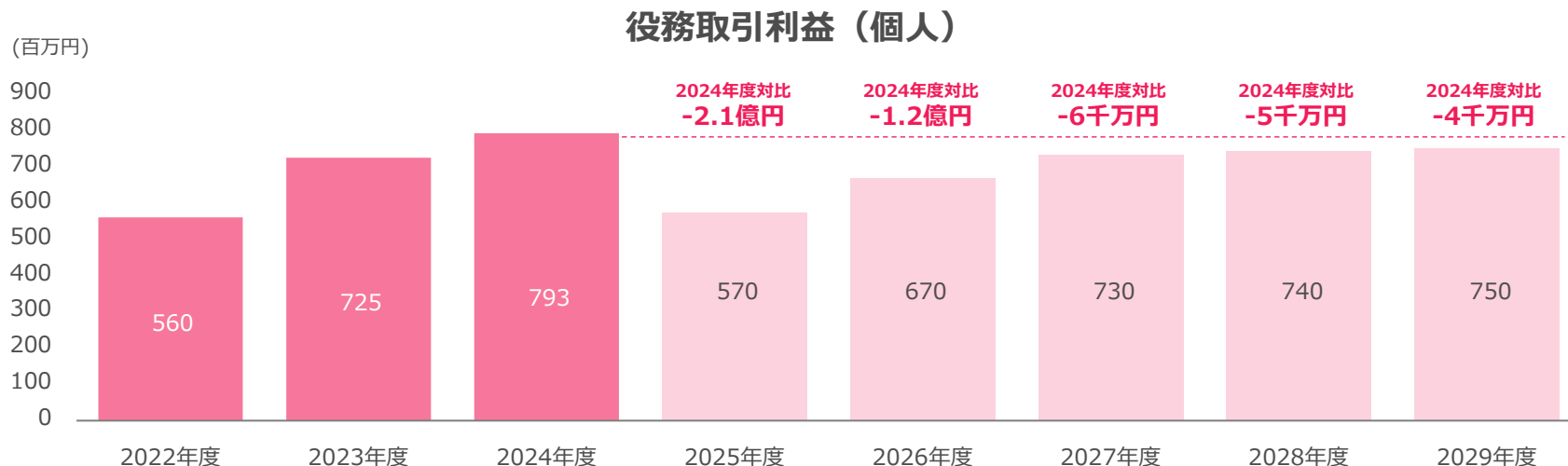
※内容は一部変更になる可能性があります





## 戦略Ⅱ-2 個人向けソリューション

お客さまの明るい未来に向けた金融資産形成をサポートする資産運用センターのコンサルティング体制の見直しに伴い、一時的にソリューション活動は低下しますが、将来的には見直しの効果により、さらに活動を充実させてまいります。



### 個人のお客さま向けソリューション

- 資産運用センターと営業店が連携して取り組むお客さまのライフプラン提案における業務フローや、商品ラインナップの見直しに取り組みました。
- 安心して豊かな暮らしに向けて、お客さまのライフステージにフィットする資産運用をサポートします。





face to face による  
お客さまニーズの把握



相互に連携

## 資産運用センター



専門知識を持つスタッフによる  
オーダーメイド型ライフプランの提案



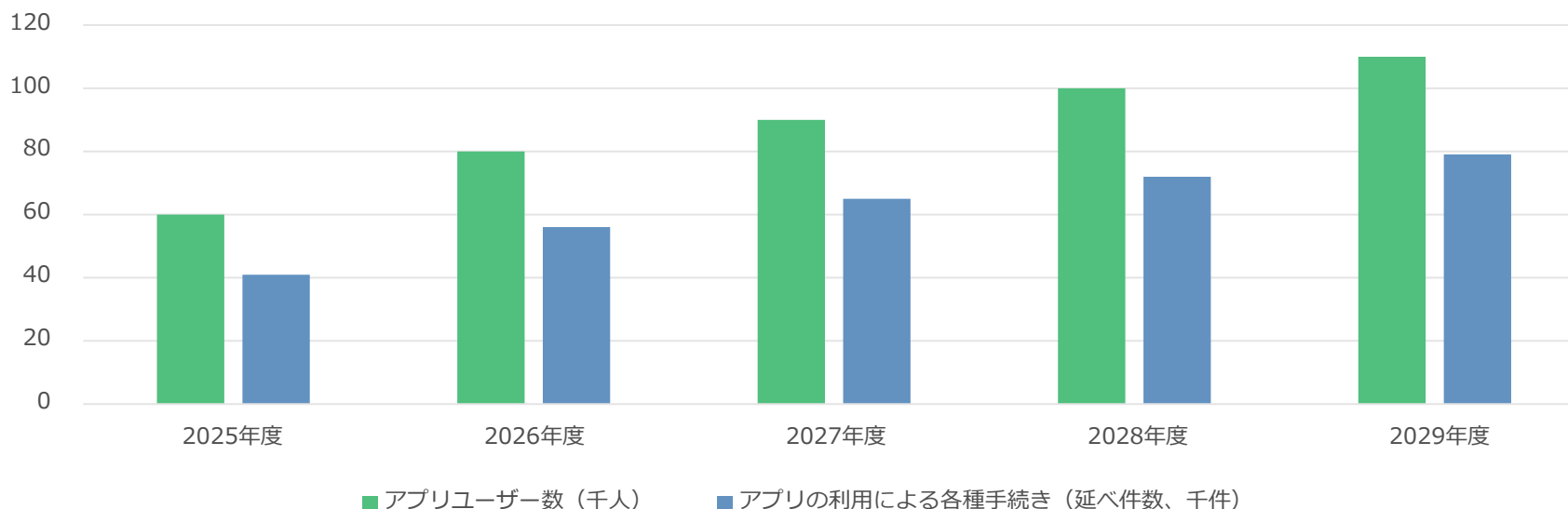


## 戦略Ⅲ デジタル推進

- BYOD\* の推進等による、お申込み手続きの簡略化
- キャッシュレス決済サービスとの連携を推進
- インターネット・アプリ利用および通帳レスの推進
- 契約書の電子化・ペーパーレス・印鑑レスを実現
- 法人メニューも含めウェブページの表示・導線を改善

\* 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

### アプリユーザー数と各種手続き数の見通し



- 2030年3月末アプリユーザー数11万人を見込んでいます。
- アプリの利用による各種手続き（Web口座申込数、住所電話番号変更、送金・公共料金登録等）の延べ件数として、2030年3月期通期79,000件を目指します。

利便性の高いサービスを提供



こうぎんATM&こうぎんカードで  
**ATMご利用手数料 無料**

さらに！

よさこいおきやく支店のキャッシュカードなら  
セブン銀行ATMでもお得にご利用可能！



よさこい おきやく支店



銀行取引をアプリでかんたんに！  
**こうぎんアプリ機能拡充**

# 地域のデジタル化を推進

## デジタル化による業務効率化・生産性向上の実現をサポート ICTコンサルティング業務

デジタル化支援提携先：サイボウズ株式会社



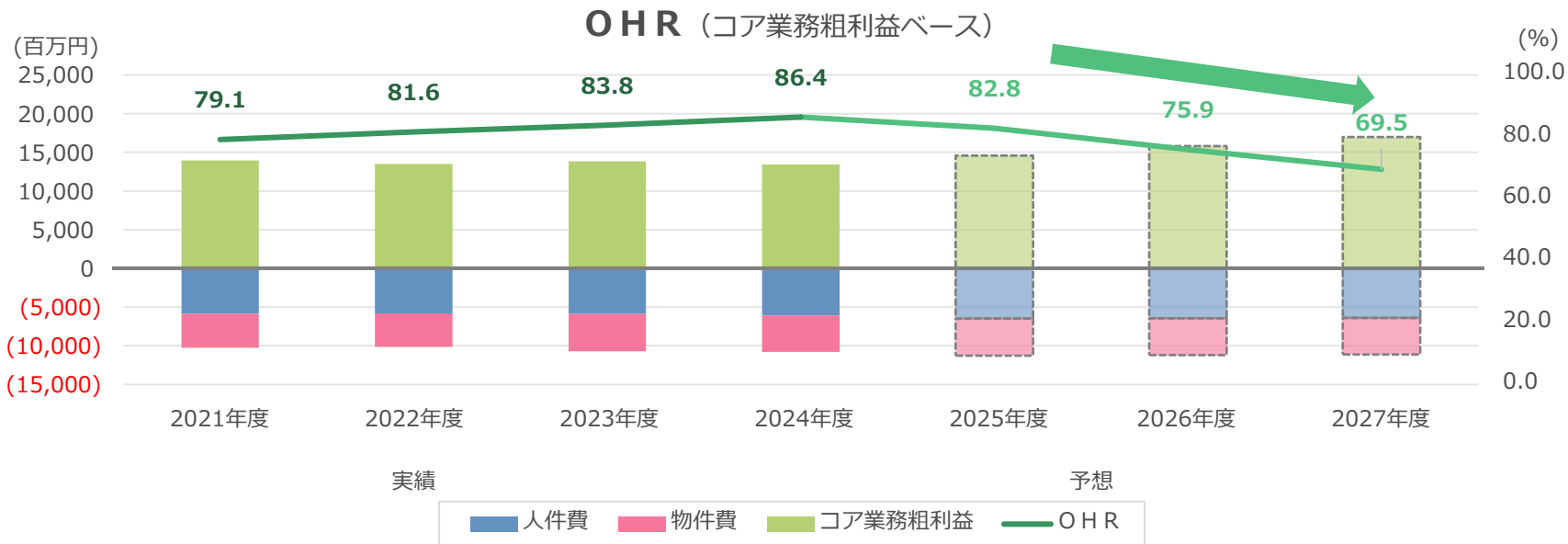
## メルカリ社と業務提携 地域のデジタル化推進に向けて協働

- 「メルカリ ハロ」 およびその他のサービスの高知県等における紹介利用推進
- デジタル技術や、それを利用する社会の発展にかかるセミナーなどの情報提供
- 高知県等におけるデジタル社会の発展に資すると考えられる活動における協働





無駄な支出を抑えつつ、必要な投資を行うとともに、職員のモチベーションをアップすることで、営業戦略の実効性を向上させ、**経営効率**は**改善の見通し**。



## 人件費

- 能力・貢献度を重視した処遇体系への刷新およびシニア人財の新給与体系を導入
- 専門性の向上とあらゆる人財の活躍を推進

## 物件費

- 「こうぎんアプリ」の機能追加によるBYODの促進
- 社内帳票のデジタル化を推進

## コア業務粗利益

- 地元企業や個人のお客さま向け貸出に注力
- 法人・個人のお客さま向けソリューションの強化

**BYOD**…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仕組み。

**OHR…業務粗利益経費率。**経営効率を示す指標の一つ。小さいほど効率性が高い。 $(\text{経費}) / (\text{業務粗利益}) \times 100$

## 戦略Ⅳ 業務効率化

- 営業店事務の本部集中：単に仕事を「移動」するだけではなく、標準化、効率化を進める。未来の姿として、業務の再分配（営業店と本部、営業店同士の助け合い）の仕組みを検討。営業店事務削減と同時に「働きやすさ」を目指す

|             |                                                                                                           |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ミドルオフィスセンター | 諸届・普通預金口座開設・振替取引 ⇒ 定期性預金開設・解約（普通・定期性）・各種手続き（自動送金・残高証明・顧客開設等）へ拡大予定                                         |
| 先日付集中センター   | 為替、税公金、振替取引（流動性）⇒ 口座開設（普通・定期性等）、解約処理（普通・定期性等）、振替取引（定期性・別段等）、諸届処理（住所、名義、商号、代表者等）、各種手続き（自動送金・残高証明・顧客開設等）へ拡大 |

- 郵送物削減、ペーパーレス、行内DX：現場の「意識」と「問題提起」をBPR委員会の取組みにつなげ、他行事例も積極的に収集
- お客さまUIのDX：BYOD（お客さまのスマホやPCを利用したDX）に力点を置いて開発。すべてのお客さまをデジタル化できるわけではないことを念頭に置きつつ、一人でも多くの方に便利を感じていただくための努力をしていく

# 戦略V. 人財育成

## ● 人事制度の改定

多様な働き方の実現を通じて、専門性の向上とあらゆる人財の活躍を推進

### 人事制度の改定

- ①新等級区分の導入による職位階層のフラット化
- ②能力や貢献度を重視した処遇体系への刷新
- ③シニア人財の活躍を促進する新給与体系の導入

### キャリア支援の充実

- ①人事評価制度のMBO導入
- ②定期的な1 on 1 ミーティングによるキャリア開発支援
- ③行内公募制度の拡充による新たなキャリアチャレンジの促進

### ダイバーシティ経営施策

- ①総合職と一般職のコース統合
- ②役職定年制度の廃止
- ③通勤手段や各種手当をはじめとした福利厚生制度の拡充

## ● 研修制度の進化

目的意識を自己変革を育成するために、外部eラーニングシステムを取り入れ、学習コンテンツを大幅に拡充

- ・ 社内ネットワーク、自宅などどこからでも、PCやタブレット、スマートフォンからアクセス可能なオンライン学習システムを導入。普及に向けてコンテンツを利用した行内勉強会も実施。
- ・ 行員など関係者講師によるカスタマイズされた週末、業後のレクチャーも継続。動画収録してオンディマンドでも配信。

