

2026年3月期

決算の概要

2026年5月11日





貸出金残高

7,370億円

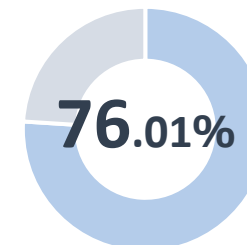
前年同期末比 ▲118億円

中小企業等に対する貸出金残高

5,602億円

前年同期末比 ▲104億円

中小企業等に対する貸出金割合



預金等残高

1兆118億円

前年同期末比 ▲208億円

有価証券残高

2,970億円

前年同期末比 +134億円

預り資産残高

1,326億円

前年同期末比 +138億円

コア業務純益

23億99百万円

前年同期比 +2億51百万円

当期純利益

5億2百万円

前年同期比 ▲2億88百万円

自己資本比率

8.83%

(国内基準 4.00%)

前年同期末比 +0.01ポイント

損益の状況

(単位：百万円)

	2026年3月期	2025年3月期	前年同期比
経常収益	21,787	17,841	3,946
業務粗利益	11,275	12,325	▲1,050
資金利益	13,022	12,983	39
役務取引等利益	1,103	1,109	▲6
その他業務利益	▲2,850	▲1,766	▲1,084
(うち国債等債券損益)	▲2,577	▲1,420	▲1,157
経費	11,453	11,597	▲144
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	▲177	728	▲905
コア業務純益	2,399	2,148	251
コア業務純益(除く投信解約損益)	2,378	2,088	290
一般貸倒引当金繰入額	231	20	211
業務純益	▲409	707	▲1,116
臨時損益	1,516	352	1,164
不良債権処理額	1,320	373	947
貸倒引当金戻入益	—	—	0
償却債権取立益	289	56	233
株式等関係損益	2,574	715	1,859
経常利益	1,107	1,059	48
特別損益	▲101	▲38	▲63
税引前当期純利益	1,005	1,020	▲15
当期純利益	502	790	▲288
実質与信費用	1,261	338	923

Point

- コア業務純益は、役務取引等利益が減少したものの、国債等債券損益を除くその他業務利益および資金利益が増加したほか、経費が減少したことなどから前年同期比2億51百万円増加して23億99百万円となりました。
- 経常利益は、実質与信費用が増加したものの、株式等関係損益が増加したことなどにより前年同期比48百万円増加して11億7百万円となりました。

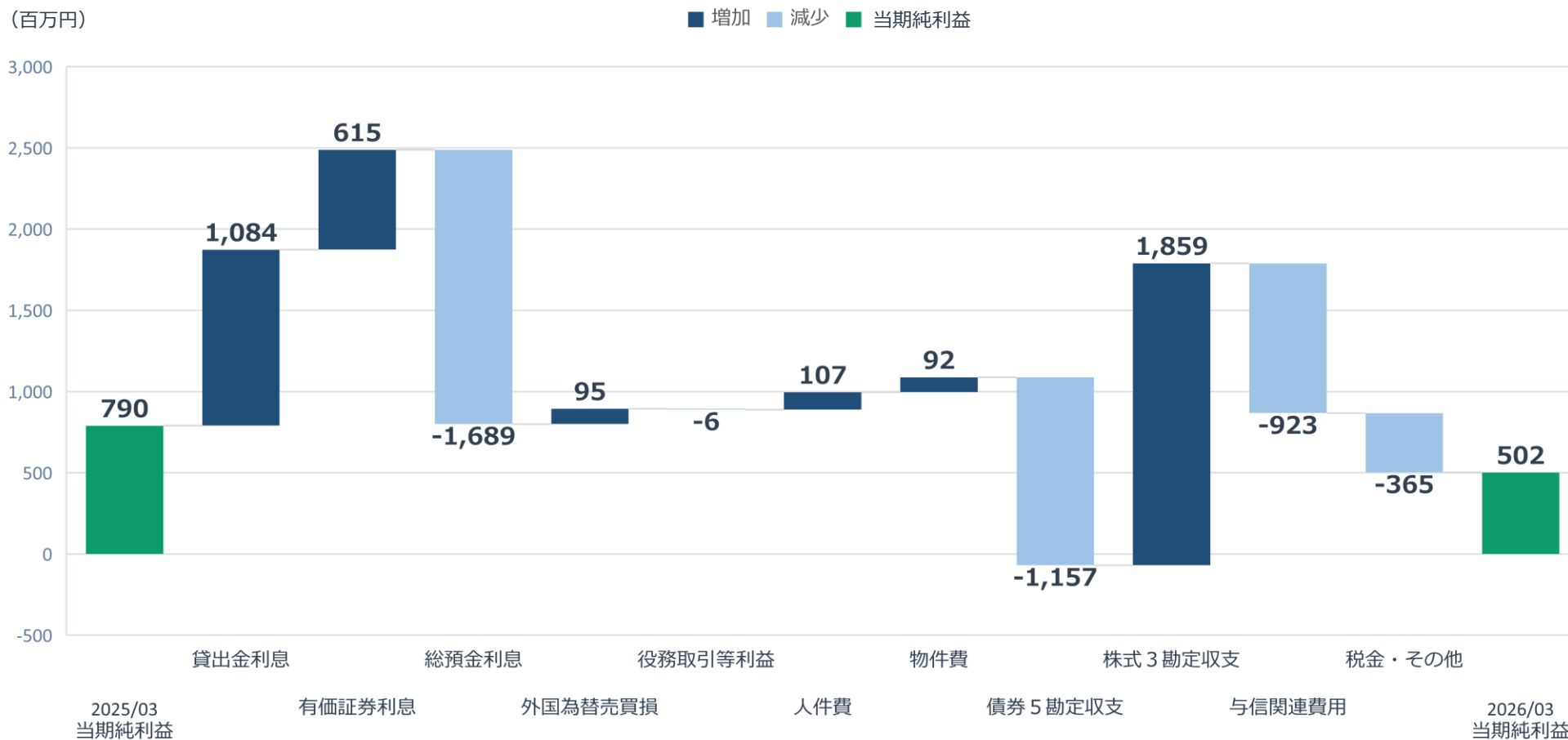
※ 金額は百万円未満を切り捨てて表示しております



当期純利益の前年同期対比

金利上昇を背景に貸出金利息および有価証券利息は増加しましたが、預金等の支払利息も増加しており、資金利益は増加しました。一方で、大口融資先の事業再生に伴う信用コストの増加等により、当期純利益は、前年同期対比減益となりました。

当期純利益の前年同期対比



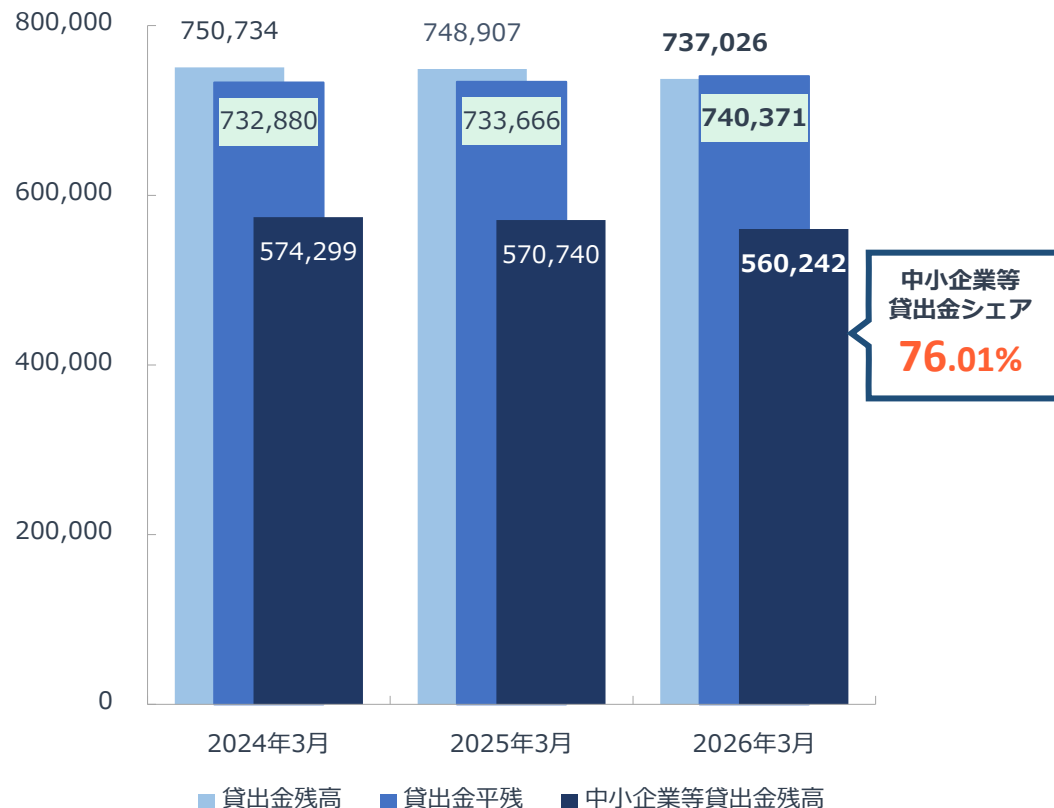
貸出金の推移

金融仲介機能の発揮に努め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、貸出金残高は運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業等が増加、一方で製造業、卸売業、金融業・保険業などが減少し、全体では前年同期末比118億円減少して7,370億円となりました。なお、平均残高は67億円増加して7,403億円となりました。

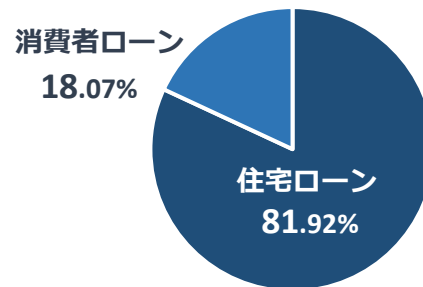
貸出金平均残高

7,403 億円 前年同期末比 +67億円

(単位：百万円)

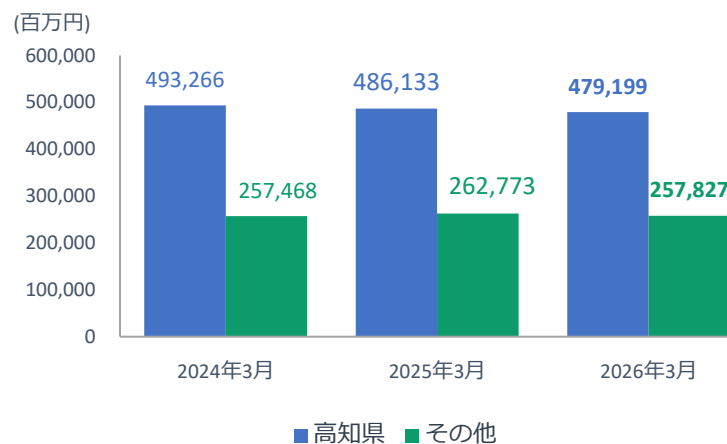


個人ローンの内訳



個人ローン残高：1,207億48百万円

高知県内向け貸出金残高の推移

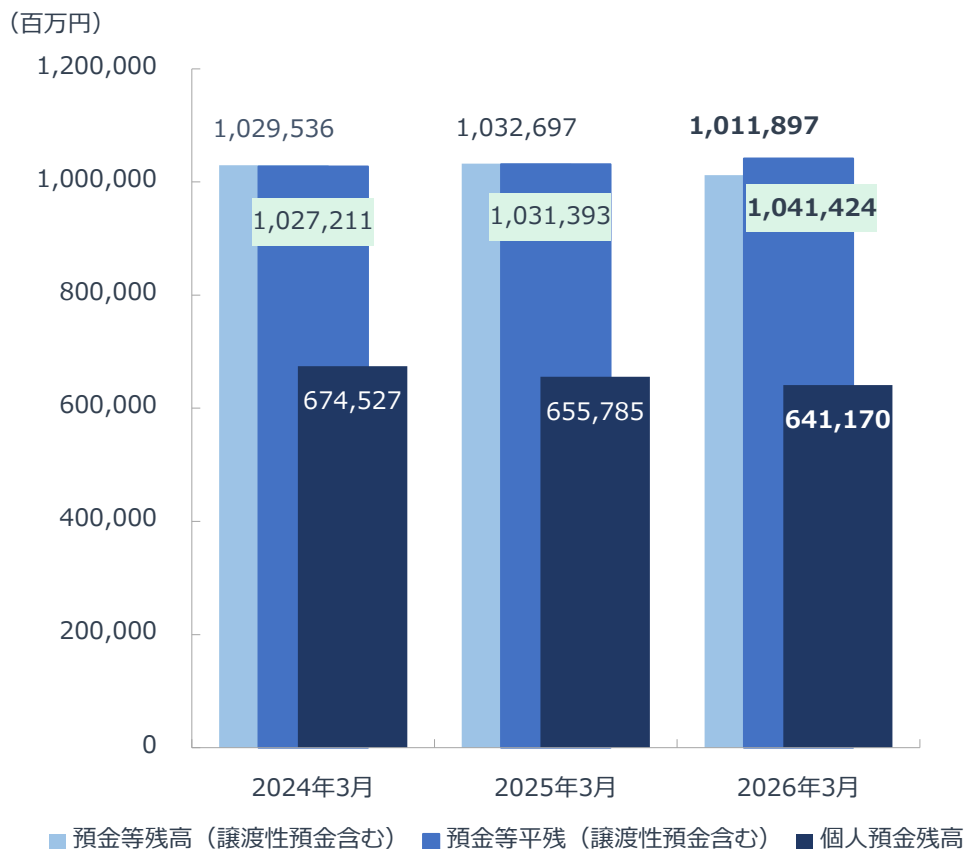


預金等の推移

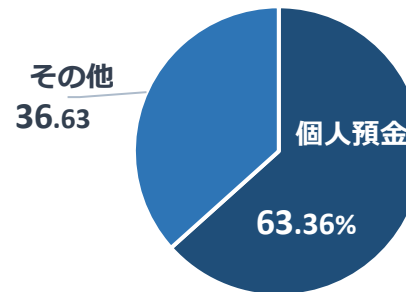
法人預金が増加しましたが、個人預金等が金利志向や投資意欲の高まりなどから減少し、公金預金も減少したことから、預金等の残高は前年同期末比208億円減少して1兆118億円になりました。なお、平均残高は100億円増加して1兆414億円となりました。

預金等平均残高

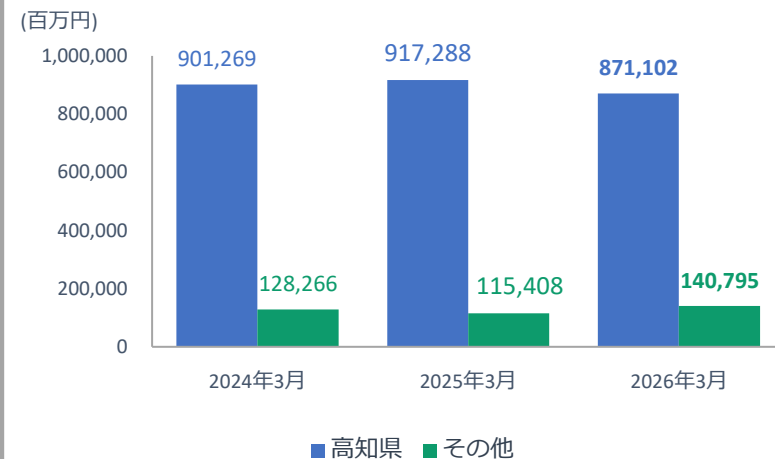
1兆414 億円 前年同期末比 +100億円



個人預金の割合



高知県内向け預金残高の推移

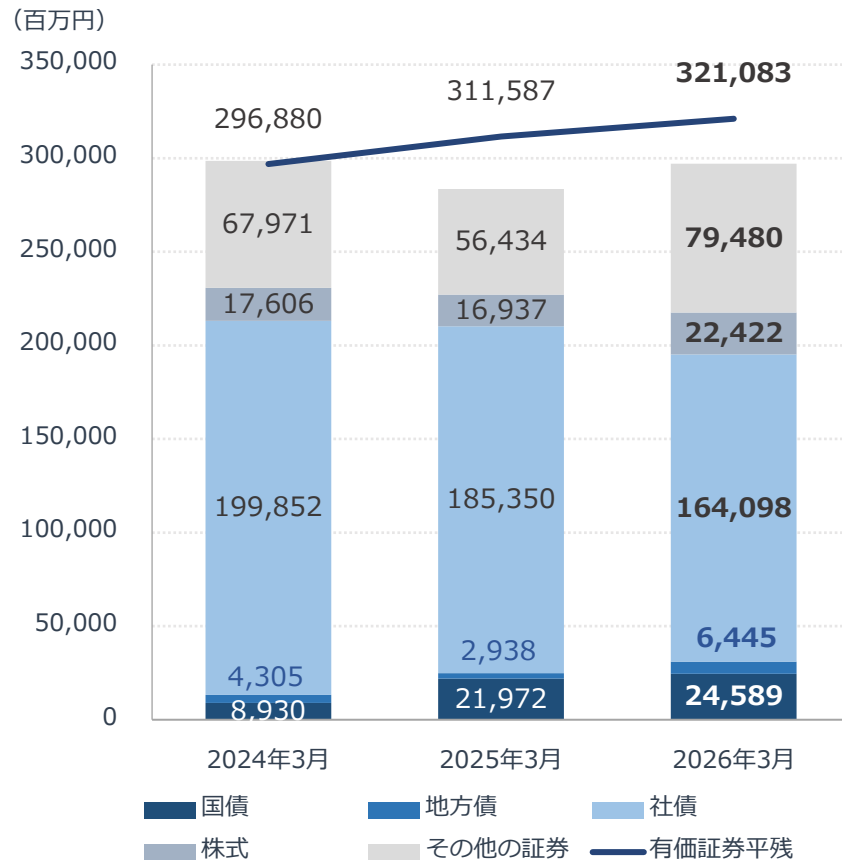


有価証券の推移

有価証券はポートフォリオ見直しを進めており、社債が公社公団債の償還・売却により減少、利回りが上昇している国債・地方債を増加させたほか、株式やその他の証券（投資信託）を増加させ、有価証券全体の残高は134億円、平均残高では94億円増加しました。

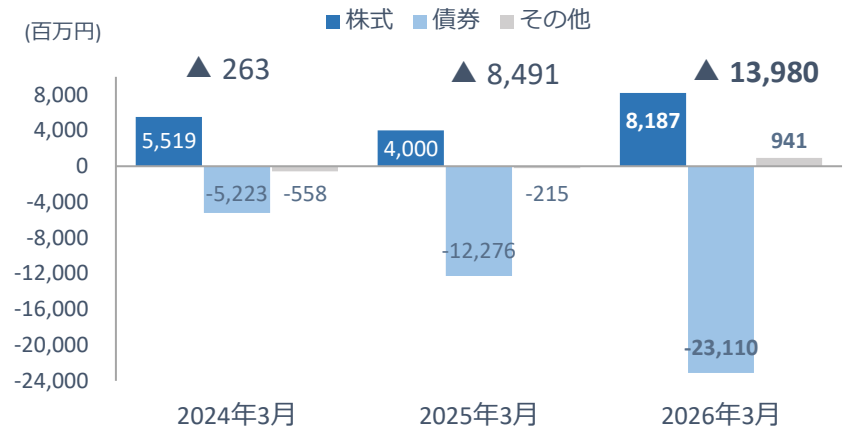
有価証券平均残高

3,210億円 前年同期末比 **+94**億円



有価証券評価損益 (満期保有含む)

▲139億円 前年同期比 **▲54**億円



円貨建債券のデュレーション (満期保有除く)

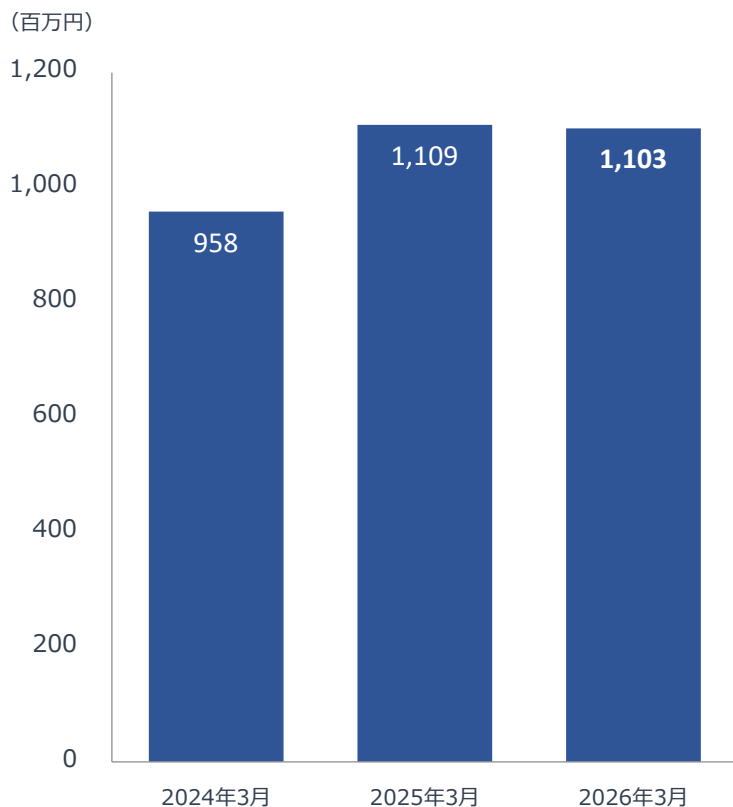


役務取引等利益の推移

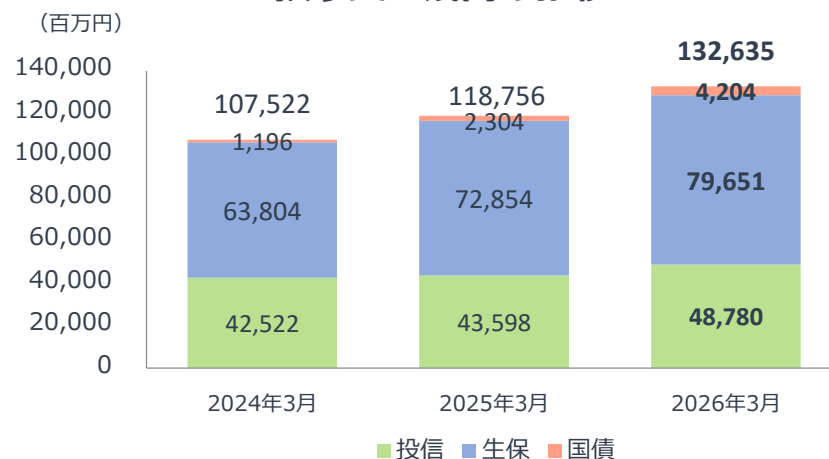
事業者向けソリューションの提供や、お客さまのライフプランニングなどのコンサルティングを通じた金融商品のご提案に取り組んでまいりましたが、金融商品の販売手数料が減少したことなどから、役務取引等利益は前年同期比6百万円減少して11億3百万円となりました。

役務取引等利益

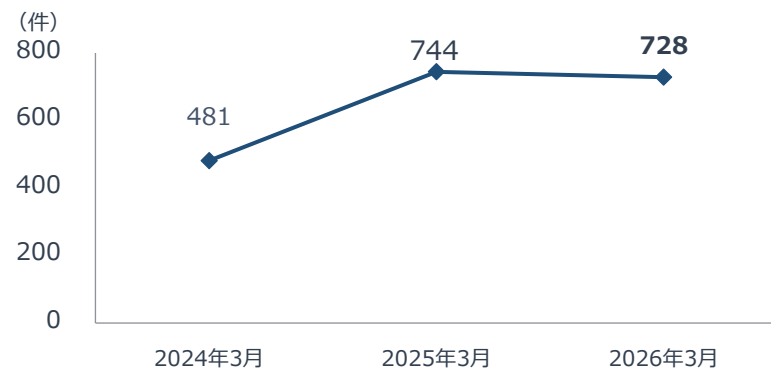
11億3百万円 前年同期比 ▲6百万円



預り資産残高の推移



ソリューション提供件数の推移

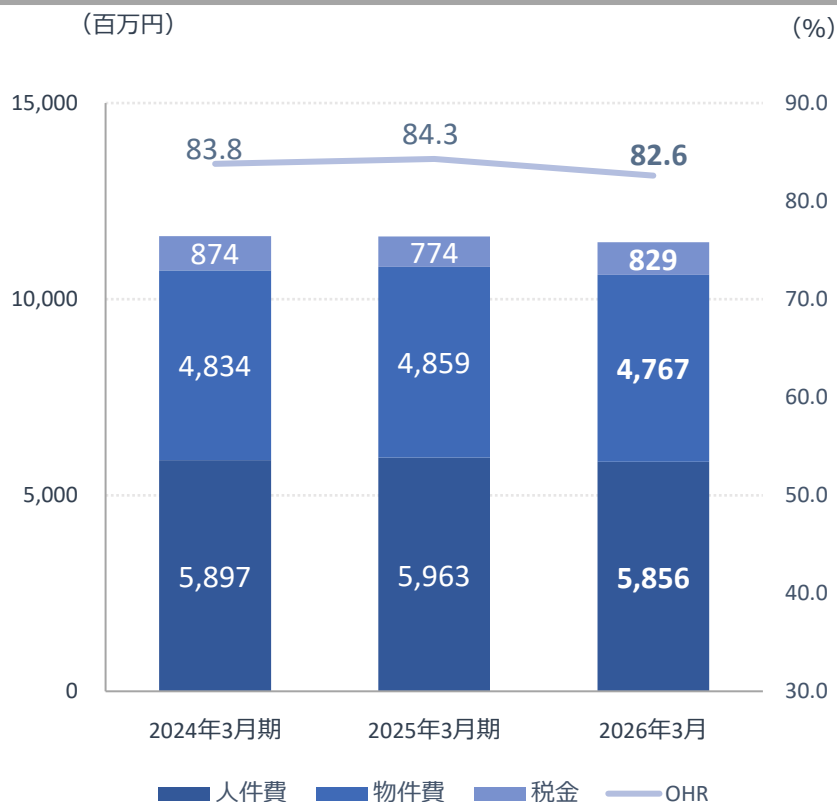


経費・職員数・店舗数

税金が増加しましたが、人件費および物件費が減少したことから、前年同期比1億44百万円減少して114億53百万円となりました。

経費

114億53百万円 前年同期比 ▲1億44百万円



* 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 ±0

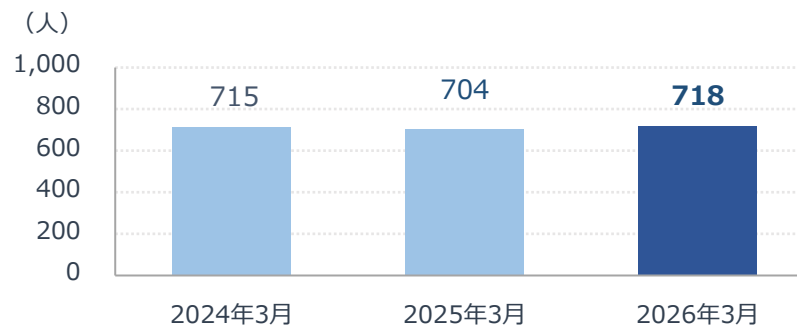
72 店舗 前年同期末比 ±0

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

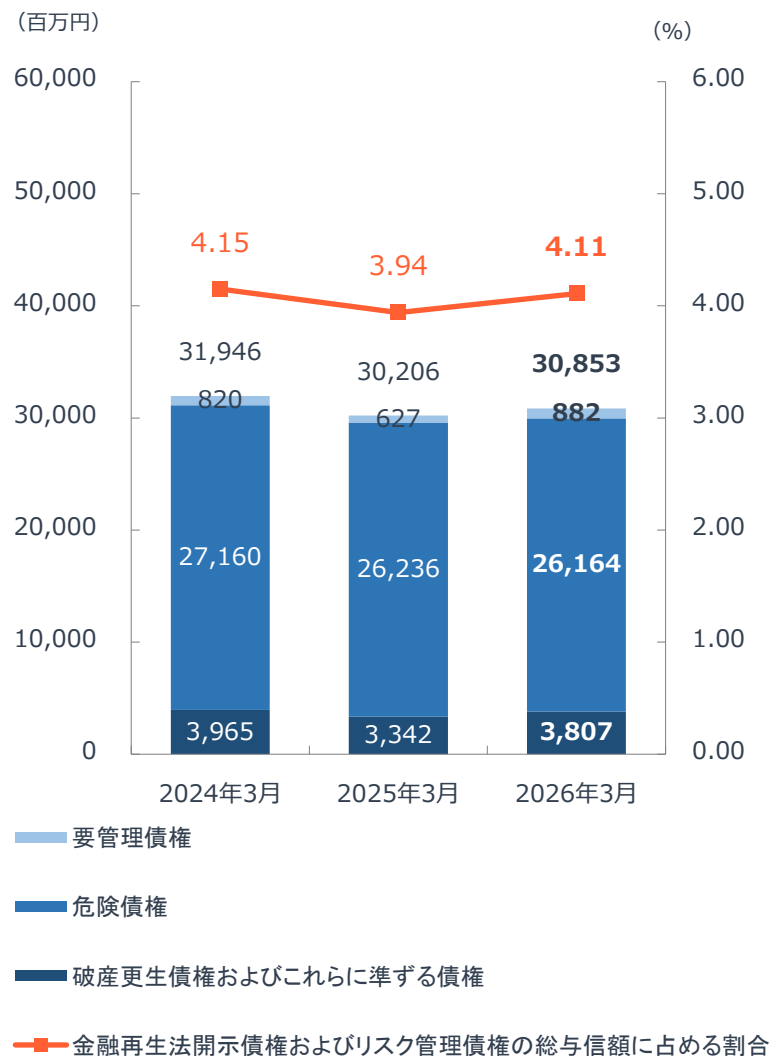
職員数



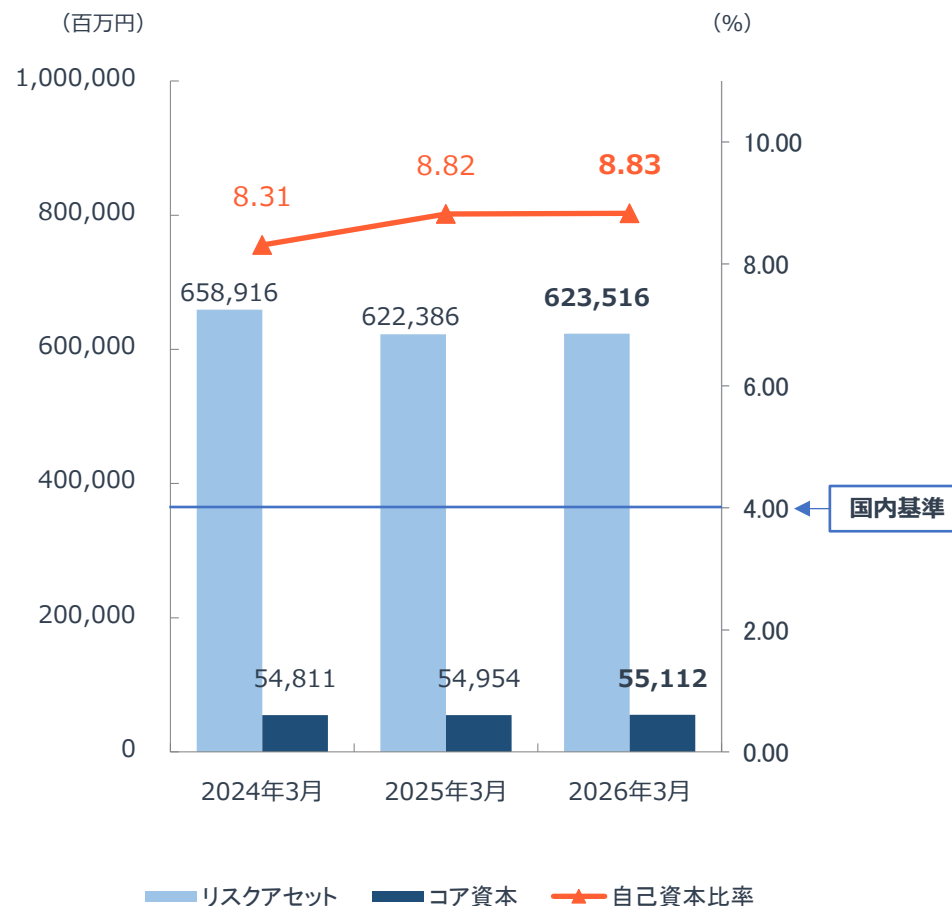
718人 前年同期末比 +14



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





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、イノベーション推進室に特定のテーマ・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を図りながら、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、資産運用センターに専門担当者を置き、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実施。



Values

金融市場運用・顧客サービス強化

- 金融市場環境が変化するなかで、預貸金を含めた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。



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人事制度を改定。さまざまな専門スキルを持つ人財に対応できるように組織をフラット化し、すべての行員の成長の可能性を拡大。



Analog/Digital

顧客体験再設計 × DX戦略① 内務適正配置、店舗網・渉外力、 ミドルオフィスセンター

- 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。



Analog/Digital

顧客体験再設計 × DX戦略② 顧客DX、ATM

- 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網を再構築。
* 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
- 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。



Analog/Digital

顧客体験再設計 × DX戦略③ 事務省力化、経費コントロール

- コンサルティング業務の充実に目的に、営業店の定型事務を削減し、現金、通帳、書類など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化等により効率化。BPR推進委員会と人事総務部が連携し、業務フローを抜本的に見直すことで経費管理を強化。また、機能・サービス内容を精査し、コストに見合った手数料体系を再構築。



【2025年度の実績】

当行では、中期経営計画における重要指標としてK P IおよびK G Iを設定しております。2025年度の実績は次頁以降のとおりであります。

K P Iについては、ウェルビーイング関連指標を中心に概ね順調に推移したものの、でんさい契約先数や渉外活動時間等において改善の余地が認められました。

K G Iについては、金利上昇を背景に貸出金および有価証券の運用収益は計画を上回りましたが、預金等の調達費用の増加により資金利益は計画を下回りました。また、コンサルティングを重視した営業活動の展開により役務取引等利益の拡大を図ったものの、計画は未達となりました。さらに、大口融資先の事業再生に伴う信用コストの増加により、当期純利益は計画を下回る結果となりました。

【2026年度計画（KGI）の修正】

金利環境の変化に伴い収益構造が変化したことを踏まえ、収益拡大の主軸を平均残高の増加から利鞘（資金調達利回りと資金運用利回りの差）拡大へと見直したことによるものであります。

なお、現在、次期中期経営計画を策定中であり、2029年度の計画数値については、同計画の策定時に公表する予定であります。



地域と共にわくわくする「みらい」を創るKPI

カテゴリ	KPI項目 実績の算出方法	前計画	計画（第I期）				
		2023年度 実績	2024年度 計画	2024年度 実績	2025年度 計画	2025年度 実績	2026年度 計画
こぎん ウェルビー ングKPI	職場ワークライフバランス満足度 2025年度における（満足している行員数）÷（全行員数）	67%	70%	78%	72%	73%	75%
	有給休暇取得率 2025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%	78%	80%
	行員向け研修・セミナー受講者数 （2025年度の受講者数）÷（2023年度の受講者数）	—	110%	113%	120%	346%	130%
こぎん 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%	20%	40%
	紙帳票削減率 （2025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%	▲74%	▲70%
	渉外 総活動時間 （2025年度の総活動時間）÷（2023年度の総活動時間）	—	157%	117%	213%	164%	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 2025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%	80%	85%
	法人セミナー参加事業者数(法人IB等含む) （2025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%	155%	140%
	個人セミナー参加者数(職域・アプリ含む) （2025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%	109%	140%
	営業店によるライフプランニング訪問件数 （2025年度までの累計）	—	800件	989件	1,600件	4,438件	2,400件
お客さまとの みらい創造KPI	経営相談受付件数 （2025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%	165%	200%
	ソリューション成約率 2025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%	31%	30%
	アプリDL先数 （2025年度のアプリDL件数）÷（2023年度までのアプリDL件数）	—	+107%	+91%	+213%	+147%	+320%
	でんさい契約先数 （2025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%	+138%	+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





計画数値 (KGI)

	前計画		計画 (第I期)			
	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 計画	2025年度 実績	2026年度	
					当初計画	修正後
総預金平均残高 (億円)	10,272	10,313	10,900	10,414	11,100	10,260
貸出金平均残高 (億円)	7,328	7,336	7,600	7,403	7,650	7,410
有価証券平均残高 (億円)	2,968	3,115	3,300	3,210	3,500	3,200
コア業務純益 (投信解約損益を除く) (百万円)	1,631	2,088	2,500	2,378	3,800	3,420
当期純利益 (百万円)	1,140	790	1,190	502	2,090	1,960
顧客向けサービス業務利益 (百万円)	▲1,068	▲1,074	▲760	▲1,088	10	580
O H R (コア業務粗利益ベース) (%)	83.8	84.3	82.8	82.6	75.9	76.7
自己資本比率 (%)	8.3	8.8	8.6	8.8	8.7	8.7
R O E (当期純利益/株主資本) (%)	2.1	1.4	2.1	0.9	3.7	3.5

2025年度の実績は、資金利益の伸び悩み、役務取引等利益の未達および信用コストの増加などが、計画数値未達の主要因となっており、特に、金利環境の変化に対する収益構造の適応や、非金利収益の拡充、信用リスク管理の高度化が重要な課題であると認識しております。

これらを踏まえ、収益構造については金利環境の変化に対応し利鞘重視の運営への転換を図るとともに、機動的な資金運用・調達の高高度化に取り組んでまいります。また、コンサルティング機能の強化による非金利収益の拡充および営業プロセスの見直しやDX・本部集中化による効率化を推進してまいります。

また、組織体制として、法人・個人それぞれの営業体制の再構築を進めるとともに、リスク統括機能の強化により適切なリスクテイクによる収益の拡大と、信用コストの抑制といった収益力の改善に取り組んでまいります。さらに、経営の透明性および監督機能の向上による経営基盤の安定化に努めるとともに、付加価値の高い金融サービスの提供を通じて地域社会の持続的発展に貢献してまいります。





▶ 地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」を受賞

当行グループ（株式会社地域商社こうち）における、こうち酒米精米工場の再稼働に向けた取り組みが評価され、内閣官房 地域未来戦略本部事務局が公表する「地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」に選定され、3月13日に地方創生担当大臣表彰を受賞しました。

【取り組みの概要】

当行グループは、地域の主要な観光資源で重要な地域産業でもある土佐酒の生産に使用する酒米の精米体制の安定化などを目的として、高知県・高知県酒造協同組合・高知県農業協同組合と連携し、閉鎖されていた県内唯一の酒米精米工場を再稼働させ、さらなる品質の向上と、精米・醸造・販売までを一体として支える「オール高知」の体制構築を推進。



▶ 「プラチナえるぼし」の認定取得

当行は、女性活躍推進法に基づくえるぼし認定企業のうち、取り組みの実施状況が特に優良な企業として、2025年7月に高知労働局より四国の金融機関では初となる「プラチナえるぼし」の認定を受けました。





▶ 地元高知のビッグイベント よさこい祭りに例年参加

地域振興および社会貢献活動の一環として、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。



▶ トップパートナーとして 高知ユナイテッドSCを応援

高知ユナイテッドSCのトップパートナーとして、当行冠試合「こうぎんビビッドマッチ」の開催や、キャンペーン預金の発売等を通じてサポートしております。



©Kochi United SC / Sawa.F

高知ユナイテッドSCを支援するため応援定期預金等を発売し、同預金残高の0.01%相当額にあたる154万円を、2025年10月に同クラブへ贈呈いたしました。



©Kochi United SC/Sawa.F



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/>