

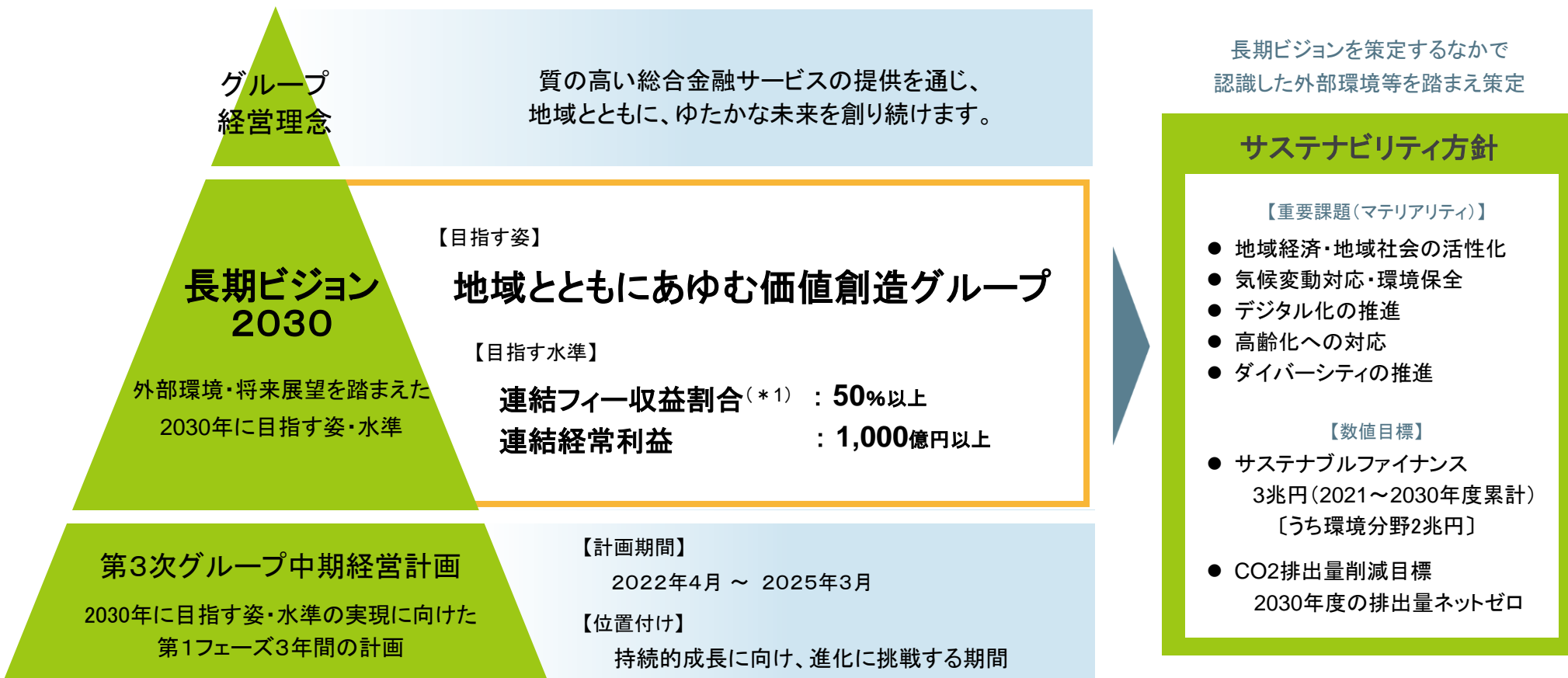
長期ビジョン2030

第3次グループ中期経営計画

(計画期間:2022年4月1日～2025年3月31日)

1. 長期ビジョン

- 経営環境が大きく変化するなか、地域とともに持続的成長を実現していくため、2030年をターゲットとした長期ビジョン(当社グループが目指す姿・水準)を定める。
- 長期ビジョンには、「地域のステークホルダーの皆さまの様々な課題に寄り添い、ともにあゆみ解決することで、新たな価値を創り続けたい」、「価値創造を通じ、持続可能な地域社会の実現に貢献し、地域に必要とされるグループであり続けたい」という思いを込めている。



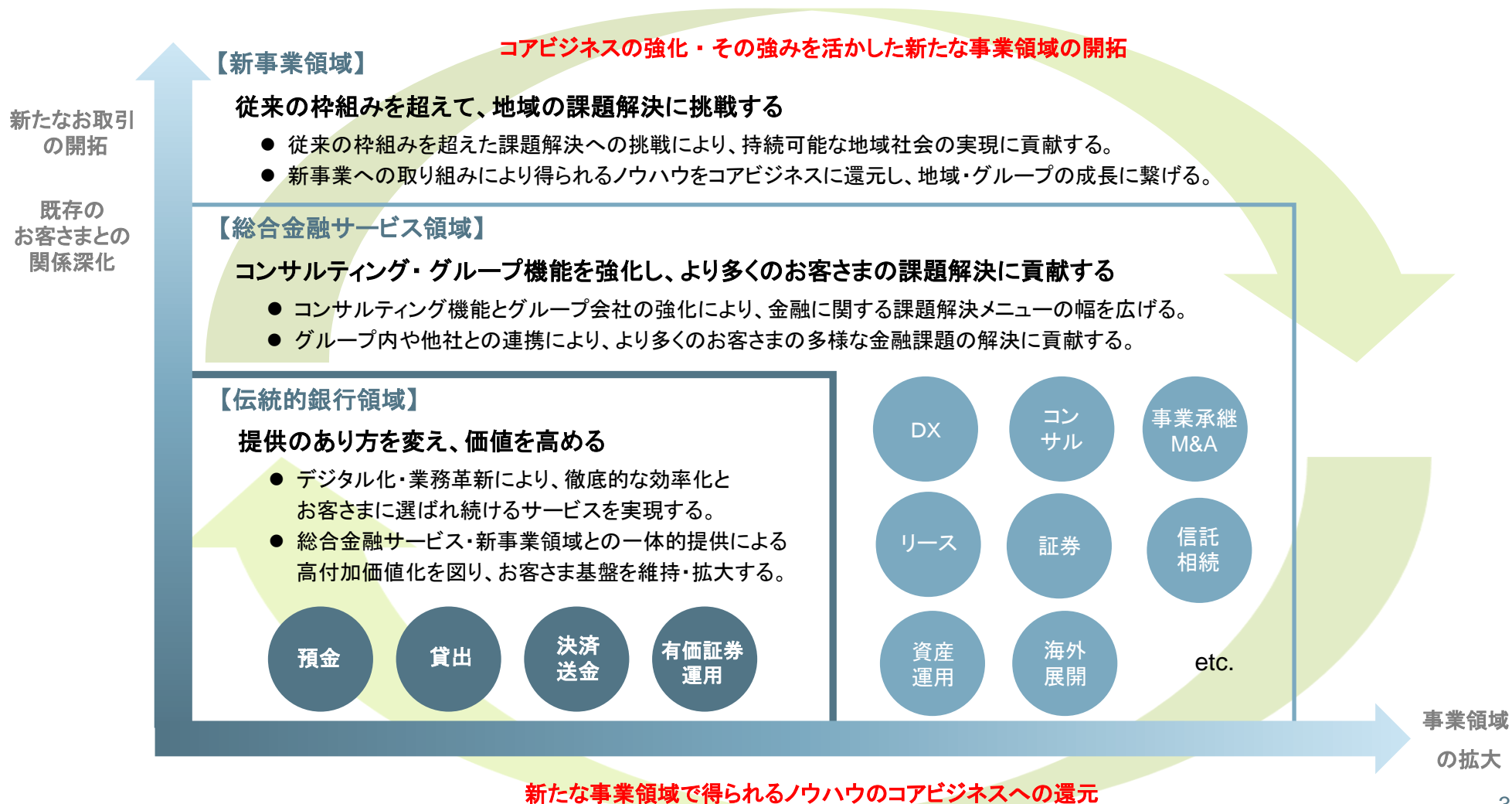
(* 1) 連結フィー収益割合 = 連結フィー収益^(* 2) ÷ 対顧収益^(* 3)

(* 2) 連結フィー収益 = 銀行の対顧役務利益 + 銀行を除くグループ会社の対顧粗利益

(* 3) 対顧収益 = 銀行の預貸金利息差 + 連結フィー収益 ※ 有価証券運用に係る収益は含まない

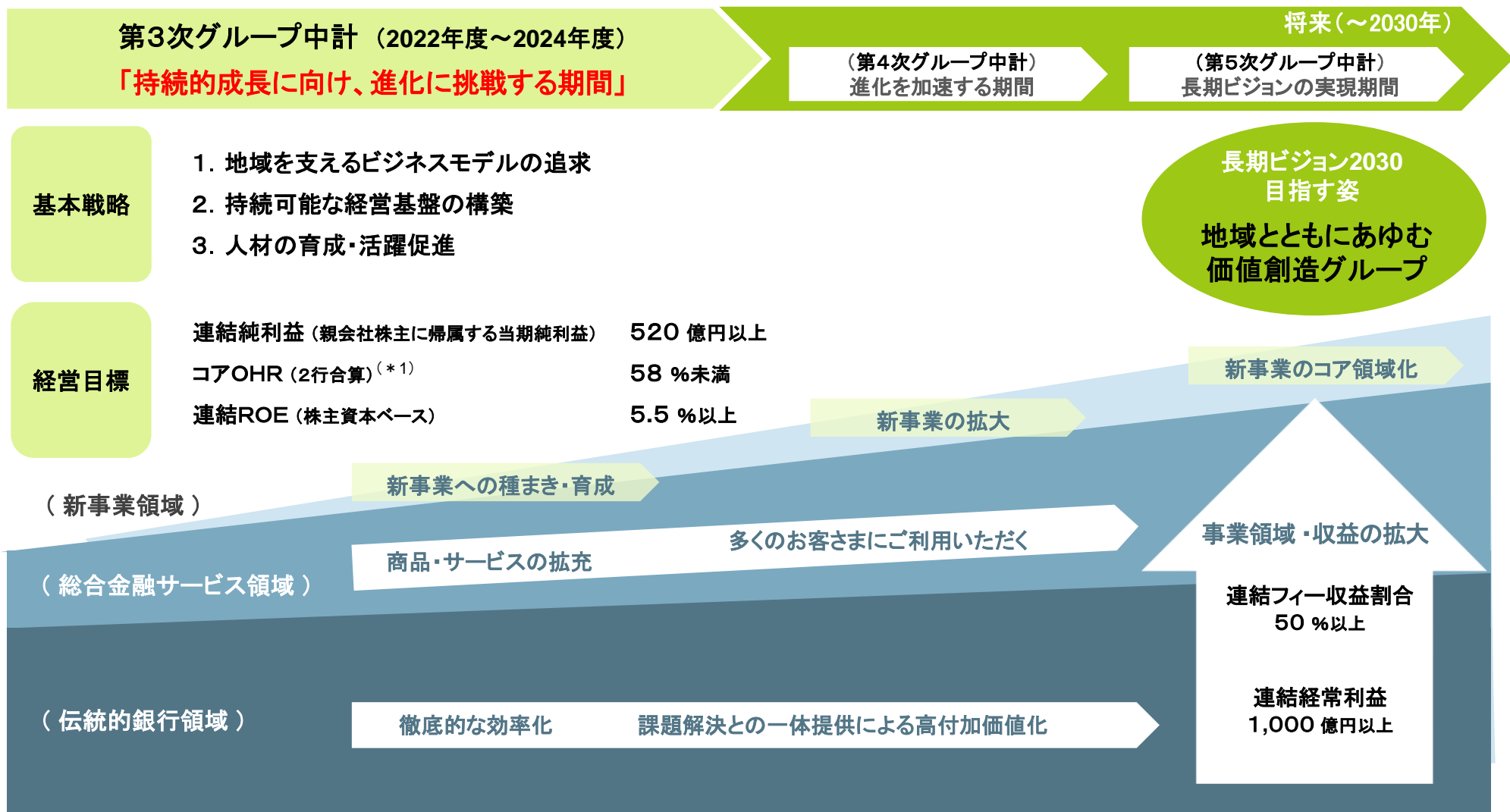
2. 長期ビジョン実現に向けた考え方

- 長期ビジョンの実現に向け、伝統的銀行領域や総合金融サービス領域といったコアビジネスを強化しながら、その強みを活かした事業領域の拡大に挑戦していく。
- 従来の金融サービスの枠組みを超えて地域課題の解決に挑戦し、その取り組みにより得られたノウハウをコアビジネスに還元していくことで、新しい価値を創造していく。



3. 第3次グループ中期経営計画の概要

- 第3次グループ中期経営計画は「持続的成長に向け、進化に挑戦する期間」と位置付ける。
- 伝統的銀行領域の革新・総合金融サービス領域の深化により経営体質を強化しながら、新事業領域への種まきと育成にも取り組み、従来の枠組みを超えて地域に貢献していくことを目指す。



(*1) 経費 ÷ コア業務粗利益(業務粗利益*2-国債等債券損益)

(*2) 投信解約損益、日本銀行からの地域金融強化のための特別付利及び新型コロナ対応オペによる付利を除く

4. 第3次グループ中期経営計画の基本戦略

- 第3次グループ中期経営計画では、新たな価値創造による地域貢献に向け、地域を支えるビジネスモデルを追求していく。
- 新たな価値創造に向け、DX推進などによる持続可能な経営基盤の構築と、人材育成・活躍促進に取り組んでいく。

	基本戦略1 地域を支える ビジネスモデルの追求	基本戦略2 持続可能な 経営基盤の構築	基本戦略3 人材の育成 ・活躍促進	
新事業領域	<p>【個別戦略1-3】 事業領域拡大への挑戦</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グループの強みや投資を活用した従来の枠組みを超える価値提供 	<p>【個別戦略2-1】 DXの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタル技術やデータ活用による新しいサービスの提供、従来サービスの高付加価値化 ・デジタルチャネルと対面チャネルを活用したデータの蓄積・分析・利活用 ・業務革新の加速 ・非対面・リモート手続きの拡充 	<p>【個別戦略2-2】 グループ経営の高度化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・DX、サステナビリティに関する組織整備 ・事業領域の拡大に対応した経営管理 <p>注力領域への人員シフト 200人(3年累計)</p> <p>新規デジタル化投資 70億円(3年累計)</p>	<p>価値を創造する人材の育成・確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トレーニー派遣 120人程度(3年累計) ・従業員のデジタル化への対応 <p>DX人材 400人(2025年3月末)</p> <p>DXベース人材 3,000人(2025年3月末) * 2022年3月末見込み1,000人</p> <p>ダイバーシティの実践／働きがいの充実に向けた取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性の活躍機会拡大 <p>係長以上に占める女性比率 35%以上(2025年3月末) * 2022年3月末見込 31%</p>
総合金融 サービス領域	<p>【個別戦略1-2】 総合金融サービスの深化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティングやグループ機能を強化し、より多くのお客さまの課題解決に貢献する 			
伝統的 銀行領域	<p>【個別戦略1-1】 伝統的銀行サービスの革新</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタル技術や非対面サービスを活用し利便性を高める ・相談機能の強化や課題解決との一体提供によりサービスの価値を高める <p>【個別戦略1-4】 有価証券運用・投融資の多様化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・適切なリスクテイクにより、収益力を強化する 			