

経営計画

Growing beyond 130th

～ 永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現 ～

経営目標の見直しおよび経営計画 3rdステージの概要



- 2023年度から開始した経営計画「Growing beyond 130th」は、2025年4月から最終3rdステージ(3年計画)にシフト
- 当初の経営目標「当期純利益120億円以上」を前倒しで達成したため、新たな経営目標として「当期純利益180億円以上」を設定し、さらなる収益の拡大と当行および地域の持続可能な成長の実現に取り組む

— 経営環境 —

- 政策金利変更に伴う金利上昇
- 米国追加関税、物価上昇・賃上げ継続
- サイバー等システムリスクの増加
- デジタル金融サービスの台頭
- サステナビリティの推進
- 地域金融力の発揮
- 特殊詐欺等金融犯罪への対応
- AIの活用

Growing beyond 130th

永代取引の進化

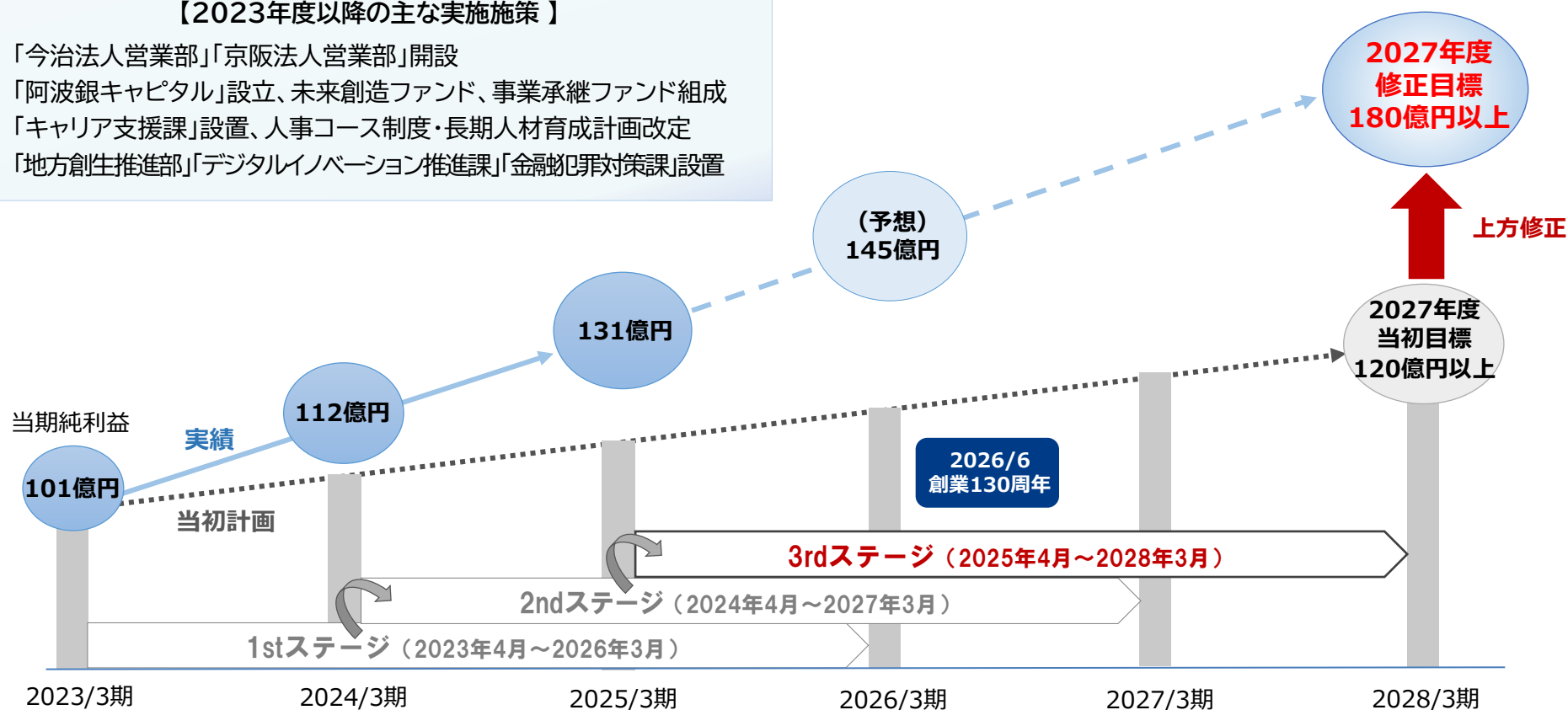
持続可能な地域社会
への取り組み

活力ある組織と多様な働き方の実現

経営基盤の強化

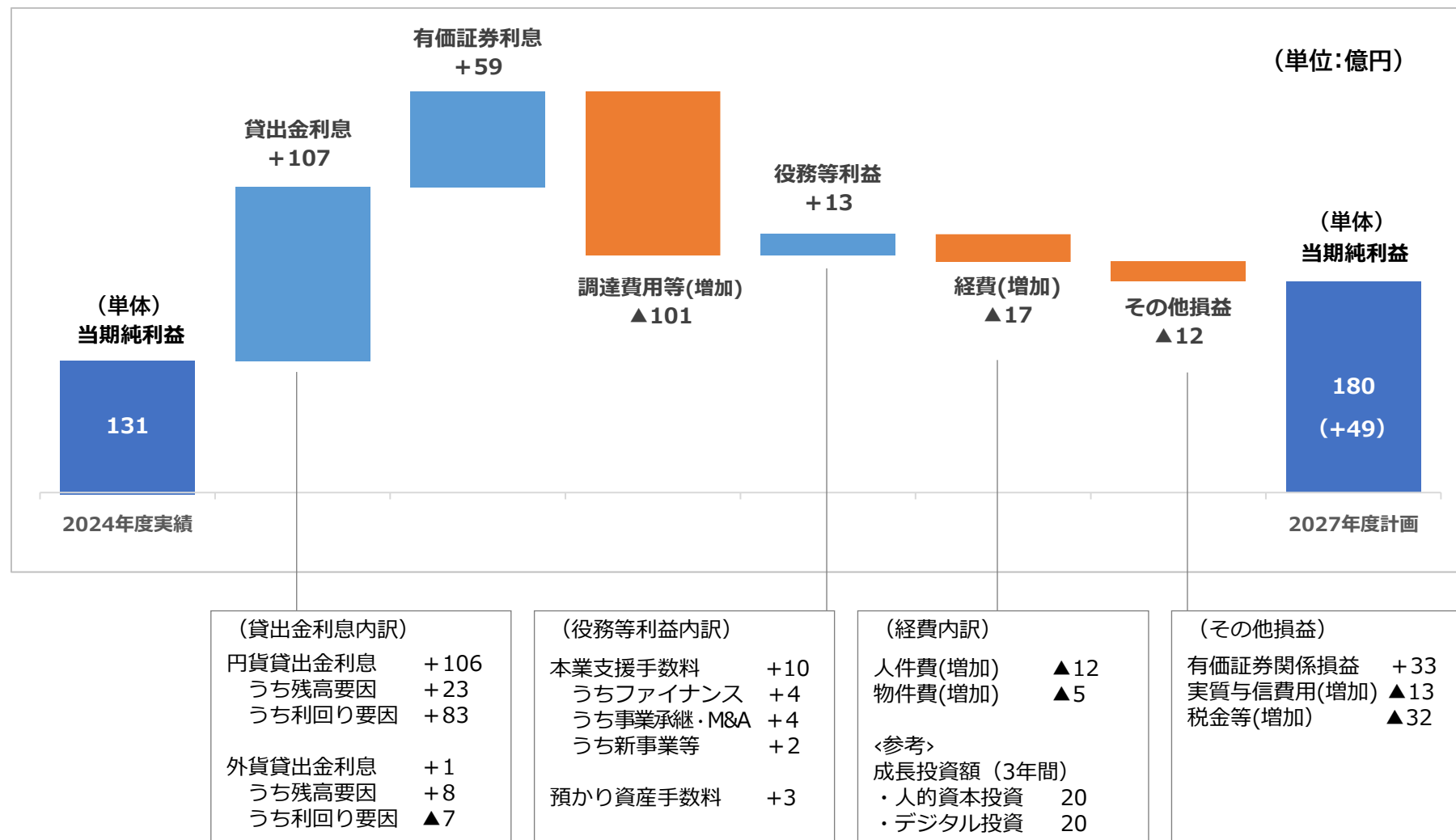
【2023年度以降の主な実施施策】

- 「今治法人営業部」「京阪法人営業部」開設
- 「阿波銀キャピタル」設立、未来創造ファンド、事業承継ファンド組成
- 「キャリア支援課」設置、人事コース制度・長期人材育成計画改定
- 「地方創生推進部」「デジタルイノベーション推進課」「金融犯罪対策課」設置



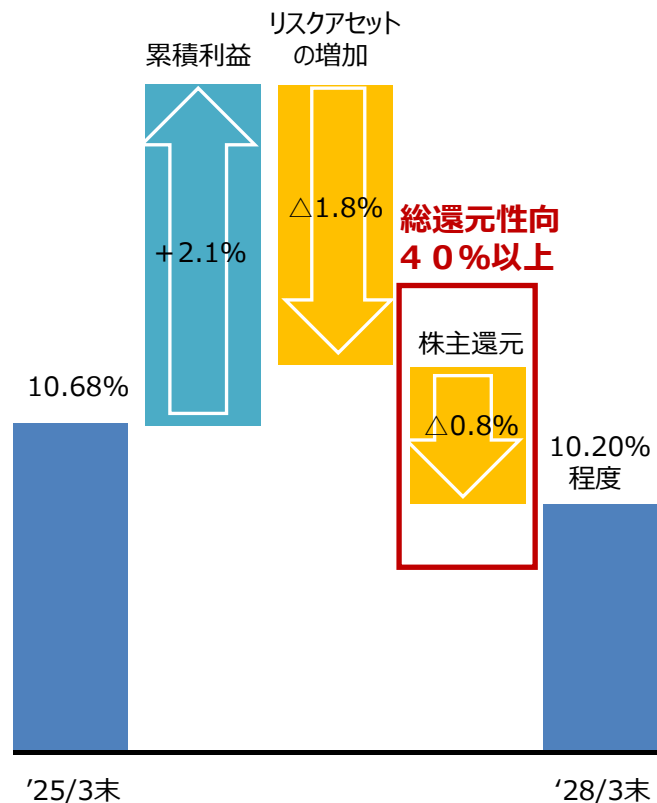
経営目標 (単体)	2024年度実績	【見直し後】 2027年度	【見直し前】 2027年度
修正OHR	62.19%	57%未満	60%未満
コア業務純益ROA	0.44%	0.55%以上	0.48%以上
当期純利益	131億円	180億円以上	120億円以上
当期純利益ROE	4.07%	5.00%以上	4.20%以上
株主還元率 (連結)	40.16%	40%以上	40%以上
ESG投融资残高	1,343億円	3,000億円	3,000億円
女性役付者比率	29.6%	30%以上	30%以上

経営目標（当期純利益）の増減要因



連結自己資本比率10%超を維持

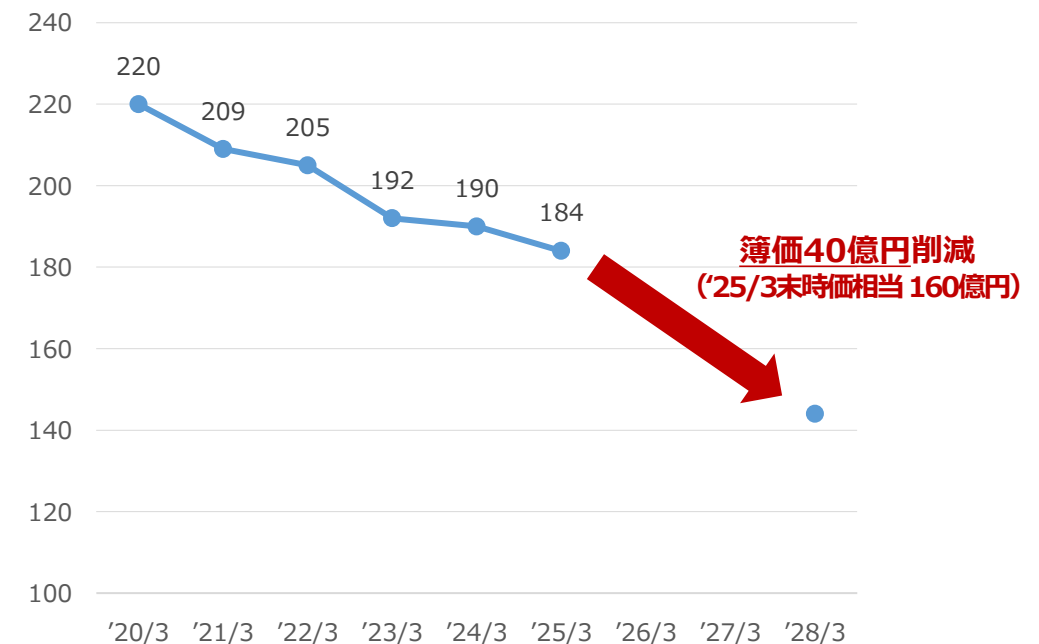
キャピタルアロケーション
(連結自己資本比率)



政策保有株式の縮減を加速

2027年度末までに簿価ベースで40億円削減
2024年度末時点における残存簿価の約20%

(億円) 上場政策保有株式残高 (簿価ベース)



成長投資へ

人的資本投資 20億円
デジタル投資 20億円



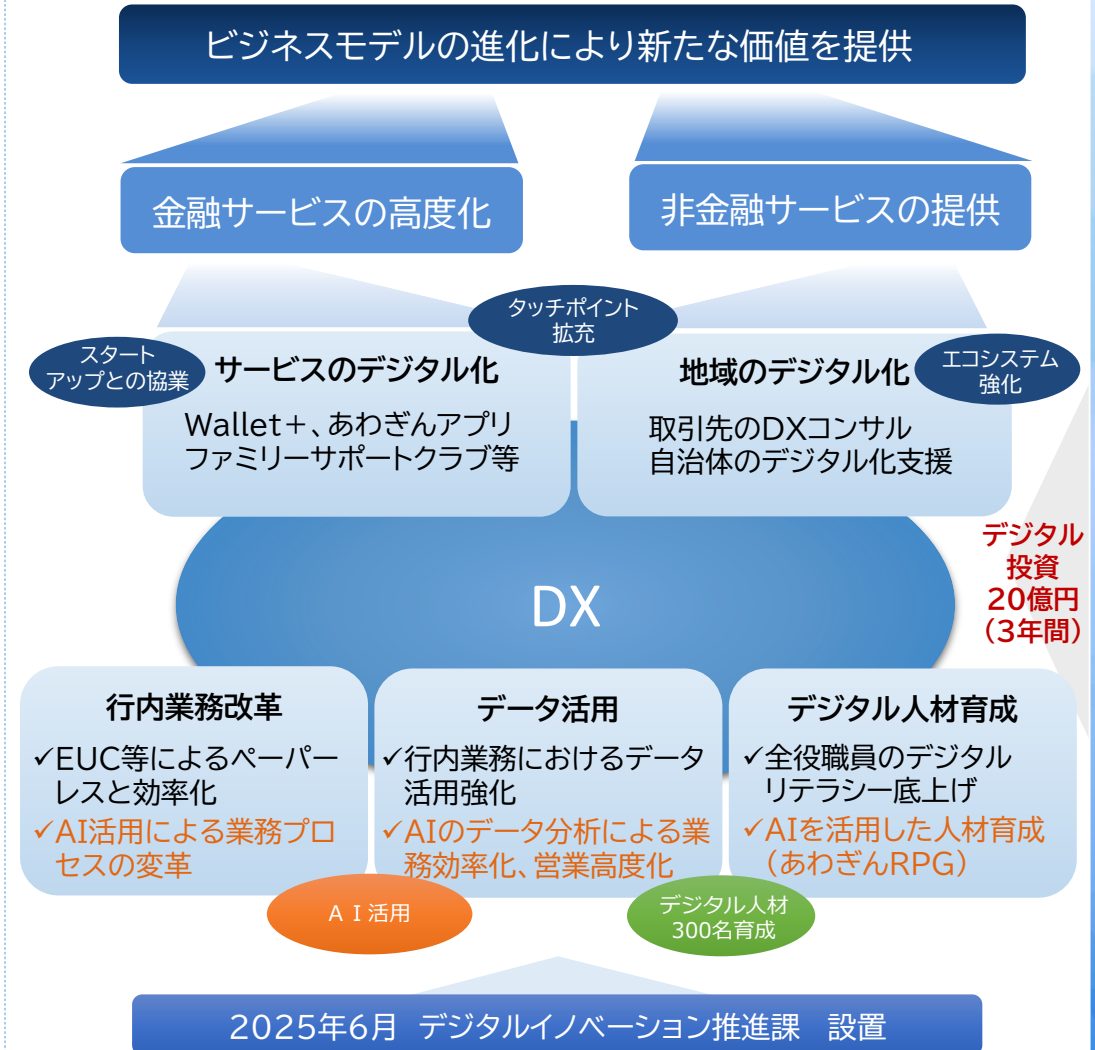
人的資本投資

人的資本経営の取組み



デジタル投資

DX戦略の取組み



Growing beyond 130th

永代取引の進化

- ・貸出金ポートフォリオの改善
- ・中小企業新規開拓と永代取引先の拡大
- ・コンサルティングの強化
- ・預金の増強とチャネルの強化
- ・ストックビジネスへの変革とお客さま本位の業務運営の実践
- ・エリア経営の実践
- ・グループ総合力の発揮

持続可能な地域社会への取組み

- ・創業・承継支援と産業振興
- ・金融リテラシーの向上
- ・ESG投融資と脱炭素の推進
- ・地域のデジタル化推進
- ・地域との連携強化

DX

活力ある組織と多様な働き方の実現

- ・永代取引を支える人材の育成
- ・多様な人材が活躍できる環境づくり
- ・女性活躍推進
- ・対話を重視する組織風土の醸成

経営基盤の強化

- ・構造改革（店舗改革・融資業務改革・事務改革）
- ・リスク管理とコンプライアンス態勢の強化
- ・R A Fの高度化

人的資本
投資

デジタル
投資

長期的にめざす水準

ROE7%以上

2027年度
180億円以上
ROE5%以上

めざす姿

地域の稼ぐ力、
関係人口の増加

取引先の
企業価値向上

資産形成と健康で
豊かな暮らしの実現

資本コストに
見合った株主還元

地銀トップレベル
の給与水準

当期純利益

101億円

112億円

131億円

(予想)
145億円

2026/6
創業130周年

創業130周年記念事業
2025年10月～2026年9月

130th
1896-2026
想い、つなげる

1stステージ
2023年4月～

2ndステージ
2024年4月～

3rdステージ
2025年4月～2028年3月

次期経営計画
2028年4月～

2023/3期

2024/3期

2025/3期

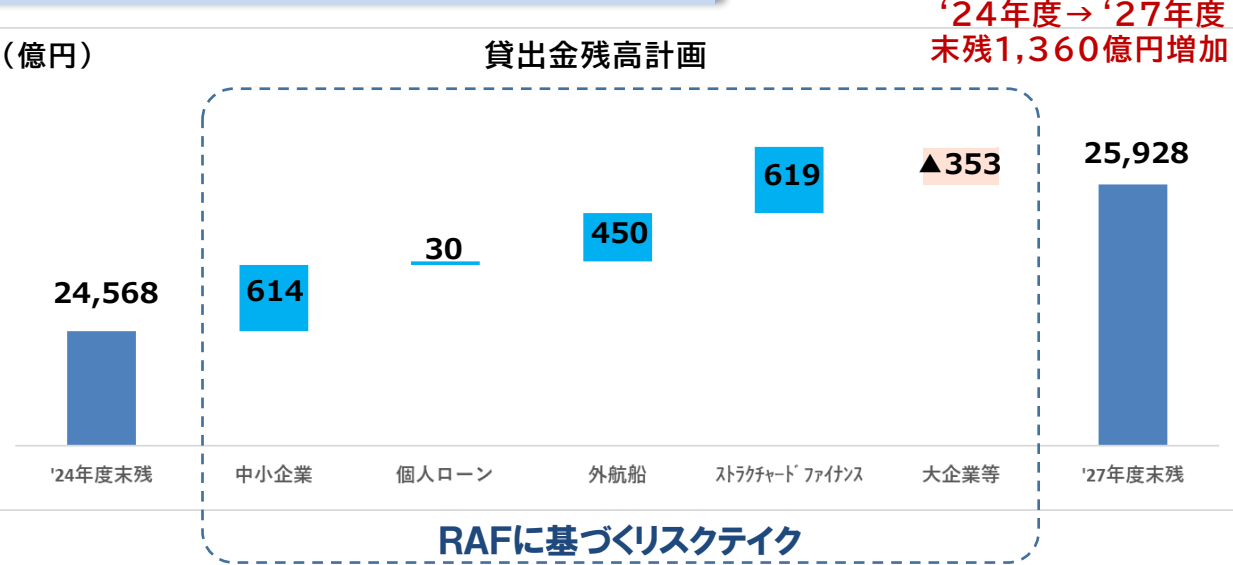
2026/3期

2027/3期

2028/3期

...

RAFに基づく貸出金ポートフォリオの改善



取組方針

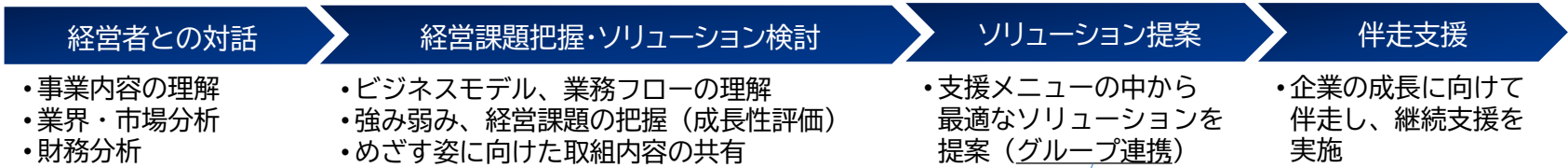
中小企業	事業性評価に基づくリスクテイク
個人ローン	Web受付など効率化推進
外航船	今治地区での融資推進、他行連携によるリスクテイク
ストラクチャードファイナンス	ストラクチャードファイナンス課設置による推進強化
大企業等	信用リスク、金利リスク等を踏まえて対応

中小企業新規開拓の強化

- マーケットに応じた新規開拓の実践
- コンサル能力向上による新規開拓力の強化

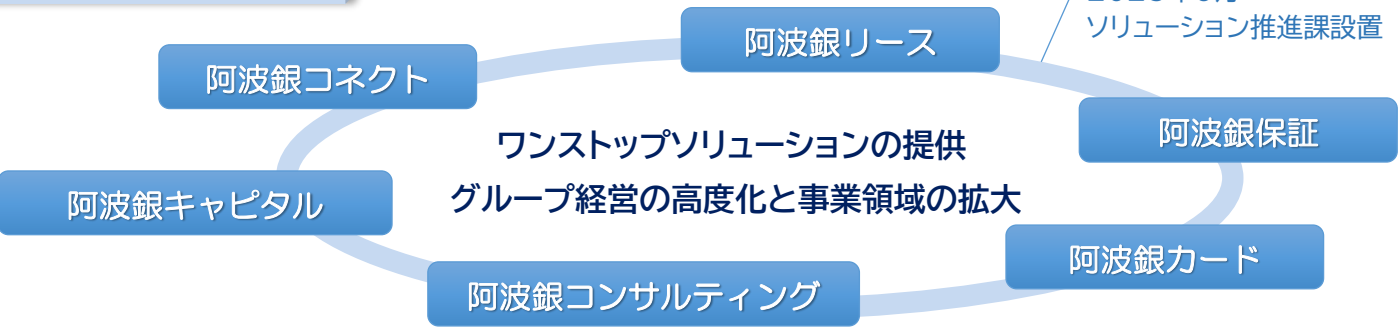
コンサルティングの強化

➢ 事業性評価を起点としたコンサルティング営業の実践 ⇒ 付加価値提供により金利を超えた複合取引を実現

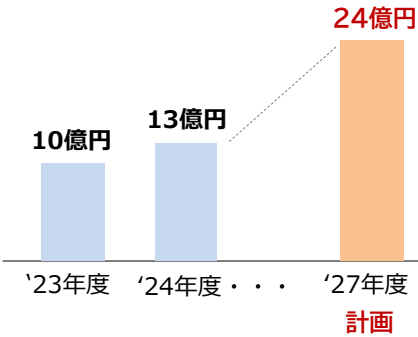


永代取引先の拡大
(付加価値向上支援)

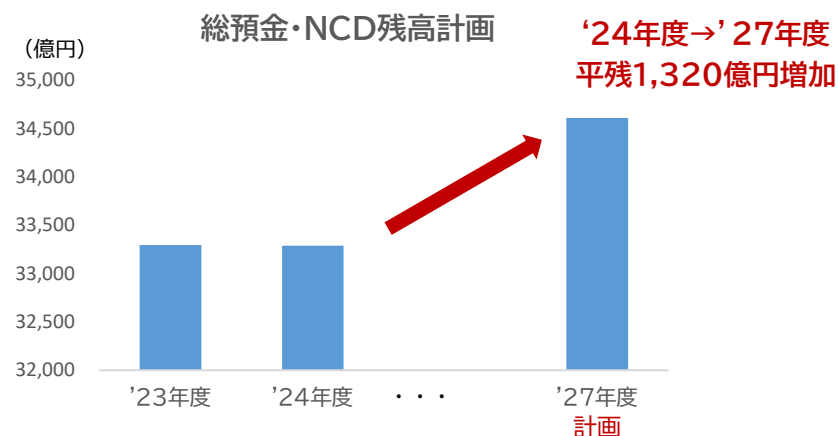
グループ総合力の発揮



コンサルティング収益計画



預金の増強とチャネルの強化



預金の増強

- 法人決済預金の増強
- 個人給振先数・年金先数の増強
- 預金商品の新設
- オーナー預金の増強
- メイン先従業員取引の増強
- 余資運用の取込み

チャネルの強化

【個人】

- 対面・非対面チャネル拡充によるエコシステム強化
- ファミリーサポートクラブ等によるタッチポイント増加、メイン化推進

【法人】

- ビジネスportalによる営業の効率化と高度化、顧客接点の強化
- WELLTIMEによる取引先従業員との接点拡大、複合取引の強化（福利厚生サービス）



ストックビジネスへの変革とお客さま本位の業務運営の実践

ファミリーサポート営業

野村證券との連携を強化し、預かり資産営業のビジネスモデルをさらに進化



- 最適チャネルによるコンサルティング提案強化
- 早期人材育成とコンサルティング能力向上

お客さま本位の業務運営の実践

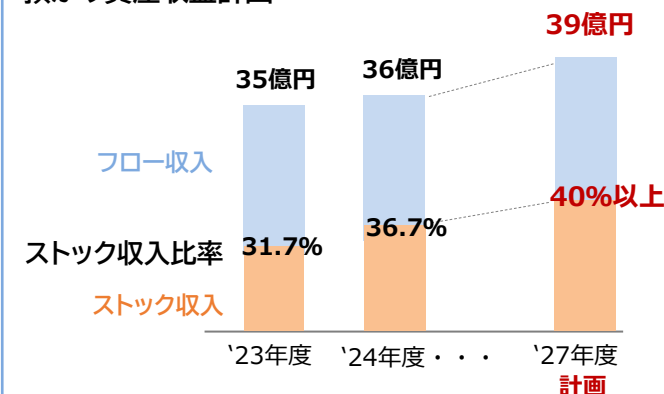
金融先進県の実現（KPI）

預かり資産保有割合	預かり資産世帯浸透率
2025年3月末 34.4%	2025年3月末 18.0%
→ 2028年3月末 38%以上	→ 2028年3月末 20%以上











ストックビジネスへの変革

預かり資産収益計画



➤ 持続可能な地域社会の実現に向けて、地域との連携強化により地方創生を推進

2025年6月
地方創生推進部・サステナビリティ推進課 設置

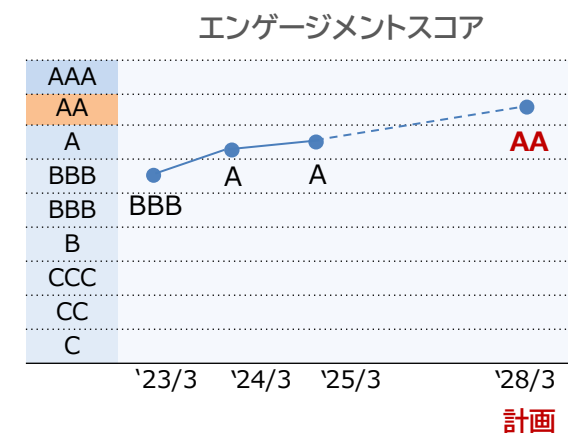
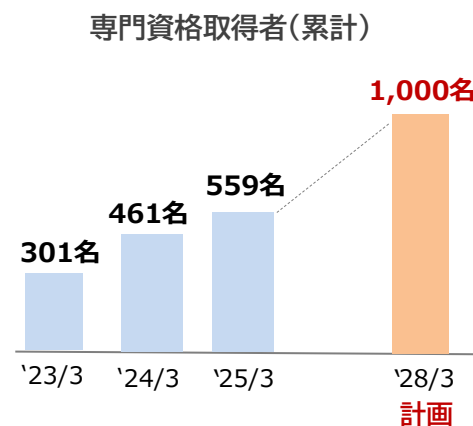
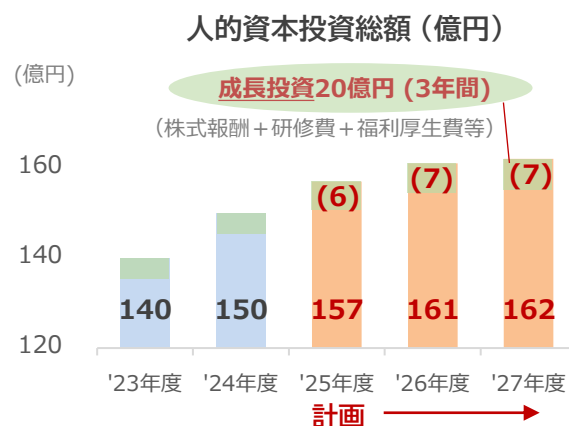
取組内容		2025年度	2026年度	2027年度	KPI（2027年度）
創業・承継支援と産業振興			TIB連携、アクセラレータープログラム実施 ゼロワンローン活用、未来創造ファンドによる出資 事業承継支援、事業承継ファンドによる出資		未来創造ファンド 10億円 事業承継ファンド 30億円
金融リテラシー向上			出張授業継続実施 職域営業による資産形成支援		金融教育実施回数 200回
E S G ・ 脱 炭 素	ESG投融資		ESG投融資継続、提案強化 中小企業向けESG融資商品取扱		ESG投融資残高 3,000億円
	ESG預金		ESG預金商品取扱		—
	脱炭素推進		排出量算定サービス等ソリューションメニュー提案		GX支援件数160件
	デジタル化推進			DXコンサル実施 キャッシュレス推進	
地 域 連 携	BCP支援		BCP策定支援		—
	四国創生		四国のサステナビリティ推進 4行関連法人の活用		—
	自治体との連携		脱炭素支援に向けた連携協定を順次締結 ふるさと納税活用支援、デジタル化支援		—
	地域貢献活動		スポーツ大会等の継続実施		—
当 行	CO2削減 Scope1・2・3		電気・燃料使用量等削減 開示内容の高度化		2030年までに 4,143 t 以下 （2013年度比50%削減）
	TNFD		情報収集	情報開示	

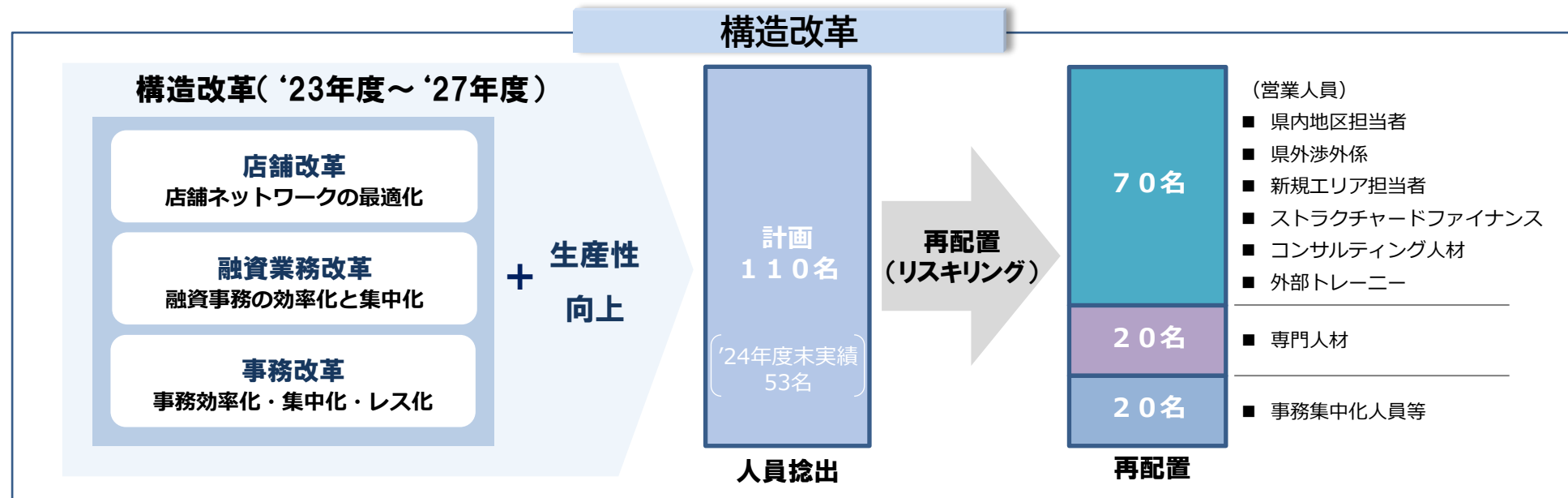
- 全職員の知識・スキルの底上げを図り、お客さまの期待を超える価値を提供できる人材を育成
⇒ 持続的な収益力向上と職員のエンゲージメント改善



	2025年度	2026年度	2027年度
永代取引を支える人材の育成	<ul style="list-style-type: none"> 新入行員研修の見直しによる育成強化 レベル・職務別研修強化による業務遂行能力の底上げ 専門資格取得者の支援強化によるコンサルティング人材育成 外部トレーニー、異業種企業への派遣拡大によるリスキリング アルムナイ、リファラル等による中途採用の強化 		
多様な人材が活躍できる環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> キャリア面談によるキャリア開発支援と最適な人員配置 男女差にとらわれない業務範囲拡大と積極的な昇進登用 シニア世代が能力を発揮し活躍できる再雇用制度の整備 		
女性活躍推進	<ul style="list-style-type: none"> キャリアパスの明確化とキャリアアップ研修実施 女性活躍支援に向けた諸制度改定 男性育児休暇の促進、浸透 		
対話を重視する組織風土の醸成	<ul style="list-style-type: none"> 役員ダイアログ、職場共有会を通じた対話を重視する風土の醸成 公募制度や研修を通じた学ぶ風土、チャレンジする風土の醸成 		

KPI (2027年度)	
職務別研修実施時間	500時間
専門資格取得者(累計)	1,000名
男性育児休業等取得率	100%
男性育児休業等取得日数	10日
男女賃金差	70%以上
女性管理職比率	19%以上
女性役付者比率	30%以上
エンゲージメントスコア	AA





リスク管理とコンプライアンス態勢の強化

- ・リスクアペタイトに基づいたALMの実践と自己資本管理
- ・ストラクチャードファイナンス管理
- ・大口与信先管理の高度化
- ・バーゼルⅢ新規制の運用と対応
- ・顧客説明管理態勢の整備
- ・情報管理の厳正化による顧客情報漏えい等の防止

- ・金融犯罪対策の強化
- ・サードパーティに対するリスク管理の向上
- ・サイバーセキュリティ管理態勢の高度化
- ・ハラスメントのない働きやすい職場環境構築
- ・コンプライアンス意識向上と不祥事を発生させない企業風土確立

2025年6月
金融犯罪対策課 設置

30年以内発生確率
60～90%程度以上

業務継続態勢の強化(BCP)

- ・南海トラフ地震への対応
 - 防災意識の向上と事前準備の徹底
 - 災害訓練の継続実施と訓練高度化
 - 災害時の営業店-本部間の連携強化

- ・地域のBCP支援
 - 啓発セミナーの実施
 - BCP未策定企業への策定支援
 - 伴走コンサルティング、災害保険等の推進



	項目	2024年度実績	2027年度目標
永代取引の進化	預かり資産保有割合	34.4%	38%以上
	預かり資産世帯浸透率	18.0%	20%以上
	預かり資産ストック収入比率 (今回追加)	36.7%	40%以上
	永代取引先付加価値増加率 (今回追加)	0% (新設)	10%
持続可能な地域社会への取組み	未来創造ファンド投資額(累計)	3.4億円	10億円
	事業承継ファンド投資額(累計)	6.7億円	30億円
	金融教育実施回数(累計)	142回	200回
	キャッシュレス比率	42.5%	50%
	DX・GX支援件数(累計) (今回追加)	135件	360件
活力ある組織と多様な働き方の実現	職務別研修実施時間	693時間	500時間
	専門資格取得者(累計)	559名	1,000名
	男性育児休業等取得率	109.7%	100%
	男性育児休業等取得日数 (今回追加)	3.5日	10日
	女性管理職比率	13.1%	19%以上
	男女賃金差	64.7%	70%以上
	エンゲージメントスコア	A	AA



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。
将来の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があることにご留意願います。