

頭取メッセージ



取締役頭取(代表取締役)
樋代 章平

「お役に立ちたい」という思いを原動力に
八十二グループは
総合コンサルティンググループへと飛躍します

2026年6月26日に、株式会社八十二長野銀行の代表取締役頭取に就任いたしました。

経済環境が大きく変化する中、地域社会を支える金融機関の舵取りを任される責任を重く受け止めています。地域のため、お客さまのため、そしてすべてのステークホルダーの皆様のために、持続的な地域社会の発展と中長期的な企業価値の向上に向けて全力を尽くしてまいります。

頭取メッセージ

「日本で一番成功した合併」に向け発進

2026年1月1日、システム、店舗、人事の同時統合という高いハードルを乗り越え、「新生八十二長野銀行」としてトラブルなくスタートダッシュを切ることができました。

当行グループは、従前より「日本で一番成功した合併を成し遂げる」と宣言してきました。先行事例を見ても、システムや店舗の統合は段階的に行うのがセオリーとされる中で、私たちが敢えてこの困難な「同時統合」という道にこだわったのには明確な理由があります。それは、地域社会やお客さまに合併前よりも大きな価値をいち早くお届けするためであり、統合プロセスを長引かせてお客さまにご不便を強いることは許されないという、経営陣と現場職員による強い使命感によるものでした。

統合プロジェクトの責任者として私がもっとも心を砕き、最優先に据えたのは人的な融和です。旧長野銀行の支店長会議に何度も足を運び、現場の疑問や不安の声に直接耳を傾け、対話を重ねました。初めは戸惑いの声もありましたが、対話を重ねる中で、根底にある「地域やお客さまのお役に立

原点は「お役に立ちたい」という思い

私のこれまでの銀行員人生の原点、そして行動原理として常に心に抱き続けてきたのは、お客さまや職場の仲間の「お役に立ちたい」という純粋な思いです。

当行に入行したばかりで、一人前の銀行員を目指して学びを重ねていた新入行員時代、お客さまが真剣にお金や経営の相談をしてくださったことがありました。それは私個人の力ではなく、「八十二銀行」という看板、すなわち「先達」が成功や失敗を繰り返しながら築き上げてきた信頼とノウハウの蓄積（資産）があったからです。自分さえ必死に勉強し行動すれば、この強固な基盤を活用して必ずお客さまのお役に立てるのだと気づいたことが、私の銀行員としての出発点です。

その「お役に立ちたい」という思いを行動へと移した一例が、今から約20年前に私が開発を主導した「格付・自己査定システム」です。当時、営業現場の職員は年に何ヶ月もの間、

ちたい」という想いが同じであることを確認し合い、最後は同じ目標に向かって力強く歩み出してくれた職員の姿に、私は新生八十二グループの大きな可能性と組織の力を確信しました。

また、この合併の真の力は、ただ経営の基盤が整ったことだけに留まりません。地方銀行の強みの一つは、社会に溢れる二次情報ではなく、生の「一次情報」をお客さまとの深い接点から直接得られる点にあります。これまでは両行が個別に保有していたこの一次情報が統合されたことにより、お客さま同士のビジネスマッチングや、複雑な経営課題に対するソリューションの精度がさらに高まるものと考えています。

「日本で一番成功した合併」になったかどうかを決めるのは、私たちではありません。これからの活動を通じて、お客さまにどれだけの価値を感じていただけるか。1+1を単なる2ではなく、それ以上の価値へと昇華させるための挑戦は、これからが本番です。

膨大な紙の書類による自己査定作業に忙殺されていました。私が何より問題だと感じたのは、もっとも時間を割くべき「お客さまのもとへ足を運び、課題に向き合う時間」が奪われていたことです。内部的な作業の時間を極力減らし、時間を創出することでお客さまにしっかりと寄り添える環境を取り戻すこと。それが真の目的でした。

当初は「金融検査マニュアルに書いてあるのか」、「前例がない」と周囲から懐疑的な目を向けられました。しかし、「ない」からできないのではなく、仲間とお客さまのために必要だからこそ、自分たちで新しいやり方を作るのだと突き進みました。評価や失敗を恐れることなく、周囲を巻き込みながら、最終的には当行独自のノウハウとして特許を得るシステムを完成させることができました。

激しく変化し、これまでの常識が通用しなくなるこれから



の時代において求められるのは、前例にとらわれず、新たな課題に挑戦する進取の精神と行動力です。数々の難局に立ち向かってきた経験を活かし、新生八十二グループのさらなる成長を支えてまいります。

また、お客さまや地域のお役に立ちたいという原点を職員

一人ひとりが共有し、それぞれの行動につなげていくため、長期人事方針における中期重点テーマとして「お客さま起点で動く、学ぶ、挑む」という職員の行動指針を掲げました。私自身もその実践者として、この行動原理を組織全体に根付かせてまいります。

人口減少の未来に対する当行の回答 ― コンサルティンググループへの飛躍

八十二グループは、10年後のありたい姿を長期ビジョン2035「魅力ある未来を地域と共に創る」としました。このビジョンには、10年後の地域社会を見据え、金融サービスを提供するだけでなく、地域に関わる企業や人々と「価値観を共有し、信頼と共感に基づいた主体的な協働の姿勢」をもって、未来を共に創っていく強い想いが込められています。

このビジョンの出発点にあるのは、人口減少という統計に基づく厳しい未来予測です。現在の人口構成が過去の推計データと概ね一致していることを踏まえると、今後の人口

減少のスピードはさらに早まるかも知れません。厳しいシナリオに基づけば、これからの長野県は、急速な少子高齢化と人口減少の進行により、地域経済の縮小、深刻な人材不足、地域企業の競争力低下が同時に進むことも考える必要があります。我々が従来の事業モデルの延長線上に留まっていたら、地域経済の活力を維持することはできず、当行の存在意義も問われることとなります。この現実を前にしたとき、「この地域とお客さまのお役に立ち続けるためには、我々は何をすべきか」を真剣に考えることが必要でした。

頭取メッセージ

一方で、私たちの主要な営業基盤である長野県は、豊かな自然環境や観光資源、上質な農産物に加え、「ロジカルに考え抜く真面目な県民性」に支えられた世界に誇る製造業が県内各所に集積しているなど、高いポテンシャルを有しています。避けがたい人口減少・人手不足の中で、この地域の優れた技術や営みを残し、お客さまの課題に深く伴走し続けるための最適解は何か。そうして導き出した回答こそが、第1次中期経営計画で掲げた「総合コンサルティンググループへの飛躍」です。

私たちが目指す「総合コンサルティンググループ」とは、単に従来の銀行業務の傍らでコンサルティング業務を行って収益の多様化を図る、といったものではありません。それは、地域に生きる金融機関としての存在意義を改めて見つめ直し、

飛躍を具現化する「30万件」の活動量

この「真っ先に相談され、定着まで伴走する」という私たちが
ありたい姿を、きれいごとのスローガンで終わらせないた

新たに生まれた八十二長野銀行が踏み出す大きな一歩です。人口減少が加速するこれからの時代、お客さま自身も認識されていない潜在的な課題や、ビジネスの夢に対して、当行から積極的に働きかけ、共に知恵を絞る存在へと進化していく必要があります。

私たちが目指すのは、お客さまが「困ったとき、迷ったとき、一番最初に顔が浮かび、真っ先に相談される存在」になることです。そして、当行が提供するコンサルティングの最大の強みは、課題解決の実現だけでなく、その後の定着まで長期的に伴走できることです。融資をはじめとする金融機能を活かしながら、世代を超えてこの地域に貢献し続けるという覚悟。これこそが、八十二グループが体現する総合コンサルティングの真の姿です。

めに、3年間で累計30万件の総合コンサルティング支援件数
を目指すという、KPIを掲げました。



この30万件という数字は、単なる件数目標ではありません。合併によって統合された両行が蓄積してきた膨大な「一次情報」を基に、私たちがお客さまとの対話を通じて地域全体へ価値をお届けしていくための活動量を示したものです。地域の課題と技術や資本、人と人をつなぎ、課題解決や新たな価値創造につなげていく。そのためには、地道に足を運び、お客さまの声に耳を傾ける日々の活動の積み重ねが何より大切だと考えています。

具体的な取組みとして、法人ビジネスにおいては、融資などの金融機能をしっかりと発揮したうえで、事業承継やM&A、海外進出など「事業成長を実現する」支援（10,000件）と、間接業務合理化などの「生産性を高める」支援（20,000件）に注力します。このほかにも長野県が持つポテンシャルを活かした世界的リゾート地の開発支援や、地元企業に県外・海外のソリューション機能を橋渡しする「“つなぐ”プロジェクト」を強力に推進します。

中期経営計画達成に向けた課題と戦略的投資

お客さまや地域の期待にお応えし続けるため、そして中期経営計画に掲げる成長を実現するために、私たちには乗り越えなければならない課題があります。

第一に、「さらなる収益力の強化」です。伝統的な金融分野と多岐に亘る非金融分野で、地域やお客さまへの価値提供を持続的に実践していくには、強固な財務基盤を維持していくとともに、収益基盤の多様化も図りながら収益力を強化していく必要があります。中期経営計画では、ストラクチャードファイナンス分野の残高を約2,000億円増加させることを目指しています。同分野への取組みを強化して、しっかりとノウハウを蓄積し、マーケットから評価されるプレイヤーとなることで良質な案件を取り込んでいきたいと考えています。また、我々の収益の源泉である「預金」についても従来以上に重点を置いて取り組んでいく必要があります。

預金を取り巻く環境に目を向けると、デジタルサービスの利便性を強みに利用者を拡大するネット銀行の存在感が高まっており、地域金融機関を取り巻く競争環境も大きく変化し

個人ビジネスにおいては、お客さまの人生観や価値観を理解するため、対話を重ねることから始めます。ライフイベントを充実させるための資産形成など「資産を育てる・守る」支援（100,000件）や、相続・信託商品のラインナップ拡充を通じて、「資産を活かす」支援（10,000件）に取り組み、お客さまのライフステージに寄り添ってまいります。

私たちが考える総合コンサルティングとは、高度なM&Aや資産運用だけを指すものではありません。庭木の剪定など日常の小さなお困りごとに真摯にお応えすることもまた、地域とともに歩む当行にとって大切なコンサルティングです。お客さまに寄り添い、ともに課題の解決に取り組むという姿勢に変わりはありません。

お客さまを起点に考え、真摯な対話を重ねながら課題解決に取り組む日々の活動の積み重ねこそが、当行の存在価値であり、地域の持続的な成長と価値の向上につながると考えています。

ています。そのような中、当行はデジタルチャネルの機能強化を図るとともに、地域に根差した活動を通じて、お客さまに最も近い距離でサービスが出来るという強みを活かし、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指します。

「この土地でこういう生活をおくりたい、こういう事業がしたい」といった、お客さま一人ひとりの具体的な悩みに対面で向き合い、解決をサポートできることは、私たちの大きな強みです。非金融サービスを生活・事業を支えるインフラとして提供することで、お客さまとの関係性を育み、強固な取引基盤の構築につなげていきます。

第二に、「企業風土の変革」です。戦略を着実に推進していくためには、当行がこれまで培ってきた健全性や堅確性を大切にしながらも、変化に迅速・柔軟に対応し、新たな挑戦に前向きに取り組む企業風土を構築していく必要があります。「お客さま起点で動く、学ぶ、挑む」を基本姿勢に、まず行動し、その過程から学びを重ね、周囲を巻き込みながら挑戦を続ける風土を組織全体に根付かせていきます。

頭取メッセージ

先日、以前お世話になったお客さまから、従来のやり方では対応が難しいご相談をいただきました。関係部署が部門を横断した連携をし、「どうすれば実現できるか」という視点で検討を行い、かなり速いスピードで解決に向けた道筋を見出すことができました。当行にはすでに、部門や立場を越えて知恵を持ち寄り、変化に柔軟かつ迅速に対応する素地があります。今後はこうした強みをさらに伸ばし、お客さまや地域の期待に応えていきます。

第三に、「圧倒的な活動量」の実践です。職員との対話を重ねる中で、「高度な提案が求められる総合コンサルティングが、自分にできるだろうか」と不安の声を耳にすることがあります。私たちが目指す総合コンサルティングは、お客さまのもとへ足を運び、声に耳を傾けることから始まります。お客さまとの接点を圧倒的に増やすことで課題や可能性を見出し、その解決に向けて伴走する。この積み重ねが、お客さまや地域に新たな価値を生み出し、真にお役に立つ提案や支援につながると考えています。

こうした変革を支えるためには、担い手となる人材の育成と確保が欠かせません。職員一人ひとりの挑戦や成長を後押しする人事制度への見直しを進めるとともに、中期経営計画と連動し、本部ソリューション営業(120名)、戦略企画(70名)、市場運用・成長地域営業(60名)をはじめとする重点分

野に約250名を再配置します。既に半分近くの配置を実施していますが、さらに専門性を高めながら組織力を強化し、お客さまや地域の課題解決にこれまで以上にお役に立てる体制を整えていきます。

持続可能な地域社会の実現も重要なテーマです。当行グループは2025年度に温室効果ガス排出量のネットゼロを達成しました。さらに、企業の脱炭素経営を後押しするサステナブルファイナンス(累計1.5兆円目標)の推進や、子育て支援、社会福祉環境の充実など魅力ある街づくりへの貢献を通じて、次世代へより良い地域を引き継いでいけるよう、持続可能な地域社会の実現に取り組んでいきます。

これらの課題を乗り越え、コンサルティング機能の充実や新たな事業領域への挑戦を支えるため、戦略的な投資も進めていきます。システム投資(200億円)では、AI・データ基盤の構築や店頭事務のペーパーレス化、新たな営業支援システムの導入などを進めます。業務の効率化を進め、職員がお客さまと向き合う時間と、その質をさらに高めていきます。また、M&A戦略投資枠(1,500億円)は、新規事業などへの挑戦を含め、コンサルティング機能のさらなる充実を図り、お客さまに提供できる機能や価値の幅を広げるためのものです。お客さまや地域のお役に立ち、中期経営計画の実現につなげるための積極的な投資に取り組んでいきます。

あり、健全性を維持しながら成長を支えるための資本運営の基準です。生み出した収益を、株主・投資家の皆様への還元と次の成長に向けた戦略的投資にバランスよく配分し、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

当行の健全な財務基盤は大きな強みです。一方で、健全な財務基盤という強みを将来の成長や価値創造にどのようなにつなげていくのかについて、市場の皆様には十分お伝えできていなかったことも、当行の課題であったと認識しています。そこで、今回の中期経営計画では、初めてバックキャストिंगの思考で長期ビジョンと経営目標を掲げるとともに、資本運営の考え方を明確にしました。健全性を維持しながら適切

にリスクをコントロールし、成長と企業価値向上の実現に努めてまいります。

長年にわたり、お客さまや地域との間で築いてきた信頼もまた、当行の成長を支える基盤であると考えています。足元の業績において最高益を連続して更新している事実は、金利環境の変化によるものだけではありません。長く続いた「金利のない世界」において、私たちは地域やお客さまのお役に立つことを第一に考え、試行錯誤を重ねながら課題解決に取り組んできました。その積み重ねによって築かれたお客さまとの信頼という資産が、現在

結びに

激しく変化するこれからの時代において、新たな挑戦を続けていくことが重要だと考えています。今回の合併を通じて、職員は環境変化に柔軟に対応しながら、力強く前へと進んでいく姿を示してくれました。この力を最大限に引き出すことこそが、私の重要な役割であると考えています。

私たちは、まだ「日本で一番成功した合併」を実現していません。その評価は、お客さまや地域社会、株主・投資家の皆様

の強固な取引基盤につながっています。金利環境の変化による影響も、こうした基盤があってこそ収益として結実しているものと考えています。地域金融機関としての役割を果たし続けることは、時として短期的な評価だけでは測りきれない側面もあります。お客さまや地域と真摯に向き合い、信頼を積み重ねていくことこそが、長期的な企業価値の向上につながるものと考えています。

健全な財務とお客さまとの信頼という二つの基盤をさらに磨き上げながら、中期経営計画の実現に向けて着実に取り組んでまいります。

に判断していただくものです。これからの活動を通じて、お客さまや地域にどのような価値をお届けできるか。その積み重ねによって、皆様からの信頼や期待にお応えしてまいります。

「お役に立ちたい」という思いを原動力に、お客さまから真摯に相談される存在を目指して歩み続けます。今後も地域やお客さまとともに価値を創りながら、持続的な成長に取り組んでまいります。



八十二グループの価値創造プロセス



八十二グループ「長期ビジョン2035」と「第1次中期経営計画」の位置づけ

10年後のありたい姿として「長期ビジョン2035」を定め、地域とともに価値を創出する将来像を掲げています。
長期ビジョン2035の実現に向け、第1次から第3次までの中期経営計画を通じ、段階的な成長と変革を進めます。

長期ビジョン2035

「魅力ある未来を地域と共に創る」

魅力

期待や誇りを生み出す価値や可能性を持ち、人々を惹きつける力

未来

より良い社会を築くための希望や挑戦の象徴、方向性

地域

地理的な場所を指すだけでなく、人・文化・産業・歴史・つながりなどを含んだ、共同体としての存在

共に

対等な立場で価値観を共有し、信頼と共感に基づいた主体的な協働の姿勢

創る

新しい価値や仕組みを生み出す能動的で強い意志

第3次中期経営計画 2032年度～2035年度

世界を展望し、金融の枠を超えて事業領域を拡大させる
圧倒的存在感を背景に地域の環境、産業、暮らしなどの
生活基盤を総合的に支え、地域の未来を共に創るグループとなる

第2次中期経営計画 2029年度～2031年度

グループの活動領域を一段と広げ、海外展開を含めた企業の成長支援と
個人のお客さまのライフスタイルの充実を通じて、地域経済の拡大に貢献する

第1次中期経営計画 2026年度～2028年度 総合コンサルティンググループへの飛躍

総合コンサルティンググループに進化し、 お客さまに質の高い機能提供を行う

- 高付加価値なコンサルティング提案で、地元企業の強靱化と豊かな暮らしの実現を支援する
- 継続的な職員の成長とDX・AI活用による組織の進化を加速する
- 戦略的投資によりビジネス領域を拡大し、広範かつ高度なグループ支援体制を確立する

コア テーマ	1	収益力の強化・拡大を通じた地域課題解決				
	法人	企業成長や生産性向上の支援、観光地の魅力向上、地域経済への波及効果創出				
	個人	お客さまのライフステージに寄り添い、質的に豊かな生活をサポート				
	地域	誰もが暮らしやすい持続可能な街づくりへの貢献				
	市場運用	市場運用で安定収益を生み出し、成長分野へ積極的に投資				
変革・成長 テーマ	2	変革を実現する 人材の育成と採用		3	DXとAI投資を通じた 競争優位性の確保	
				4	企業価値向上を目指した ビジネス領域の拡大	
	5	信用と信頼の礎となる経営基盤の強化				
基盤 テーマ						

● 経営目標		2028年度	参考：2025年度
財務	連結ROE	8.0%以上	6.1%
環境	温室効果ガス（CO ₂ ）排出量 サステナブルファイナンス実行額	2019年度比 80%削減 2021年度からの累計 1.5兆円（うち環境分野1兆円）	2019年度比 74.1%削減 1兆2,759億円（6,406億円）
社会	地域（長野県）人口の社会増	“社会増”の継続	4年連続 “社会増”

● 計数計画		2028年度	参考：2025年度
	連結当期純利益	850億円以上	645億円
	預金・NCD 平均残高	100,000億円	91,363億円
	貸出金 平均残高	71,000億円	62,912億円
	役員関連利益	210億円	171億円

● 総合コンサルティングKPI < 支援件数 3年間累計：300,000件 >		2028年度	参考：2025年度
法人	成長を「実現する」支援（事業承継・M&A／IT／サステナ／海外 等）	10,000件	2,402件
	生産性を「高める」支援（デジタルチャネル／間接業務合理化 等）	20,000件	8,588件
	資産を「育てる」「守る」支援（資産形成・保障／金融教育 等）	100,000件	30,213件
個人	資産を「活かす」支援（相続・信託／ライフサポートサービス 等）	10,000件	3,838件
	デジタルで「つながる」支援（デジタルチャネル 等）	160,000件	60,570件

第1次中期経営計画(2026年度～2028年度)総合コンサルティンググループへの飛躍

総合コンサルティンググループとして私たちが目指す姿

地域が抱える課題はますます複雑化しており、金融の枠を超えたさまざまな課題解決策を提供していくことが八十二グループに期待されています。活動量を増やしてこれまで以上にお客さまとの接点を増やし、お客さまの想いや状況を深く理解し、その夢の実現や課題解決に向けて知恵を絞り、実行に向けて伴走する。こうした真摯な取組みを積み重ねていくことで私たちは地域からの期待にお応えし、揺るぎない信頼関係の構築につなげていくことができます。

『**地域のお役に立つことに真正面から全力で向き合う**』それが、私たちが目指す姿です。

お客さまを深く理解

八十二グループとの
取引や対話を通じて
お客さまの夢や課題を
深く理解する。

解決策の提案

夢の実現または
課題の解決に向けた
手段や手法を設計し、
提案する。

伴走型支援

実行するお客さまに寄り添い、
一緒に取り組み、
全力で支援する。

収益力の強化・拡大を通じた地域課題解決(法人ビジネス)

地元企業の経営を融資取引によって資金面から支えるとともに、取引を通じて共有した事業者さまの夢や想いの実現に向け、金融の枠を超えたソリューションを提供することで、より深度のあるコンサルティングを展開します。あわせて、地域の中核的存在となる企業の成長や、中小企業の生産性向上を集中的に推進し、強靱化を支援するとともに、観光産業の振興や域外のソリューション機能を地域企業へつなぐことで、地域の活性化に貢献します。

地元企業の強靱化 ― 地域中核企業への成長(未来共創企業への支援※1)

・経営計画や事業計画の策定、M&A・事業承継の支援
・海外進出と多角化、貿易取引の拡大支援

地元企業の強靱化 ― 生産性の向上
― 経営基盤の強化

・デジタルチャネルの導入・活用支援
・間接業務の合理化支援、人材の獲得・定着支援
・サイバーセキュリティ対策支援、リスク管理支援

世界的リゾート地の開発支援

・自然資源を活かしたエリア開発支援
・ファンドによる資金供給などの設備投資の後押し

“つなぐ”プロジェクト

・地元企業に県外・海外企業を紹介するネットワーク拡充
・地域競争力強化のための県外・海外ソリューション活用

収益力の強化・拡大を通じた地域課題解決(個人ビジネス)

お客さまとの対話を通じて価値観や人生観まで深く理解し、築いた信頼関係のもとライフイベントの充実につながる資産形成やシニア層の幅広いお困り事を解決できる提案を行い、意思決定を後押しします。また、デジタルチャネルの機能拡充により利便性を高め、暮らしに寄り添った金融サービスを提供します。

お客さまの金融資産増加

・「銀証ワンストップ伴走モデル※2」による利便性向上(八十二証券)
・新育成プログラム導入による営業担当者の提案力向上
・職域や教育現場での金融リテラシー向上支援

シニア層の安心安全な暮らしの支援

・ライフサポートサービスの拡充
・相続受託体制の整備と信託商品ラインナップの拡充

金融サービスの利便性向上

・デジタルチャネルの機能拡充
・ロイヤリティプログラムの導入

収益力の強化・拡大を通じた地域課題解決(街づくり・市場運用)

サステナブルな街づくり 地域や関連機関とともに将来像を描き、魅力ある街づくりや社会福祉の充実など地域課題の解決に深く関与していきます。また、企業の脱炭素経営を支援することで環境保全と経済成長の両立に貢献します。

市場運用 ストラクチャードファイナンスの強化と有価証券運用の高度化により、収益基盤の多様化と安定化を実現します。

魅力ある街づくりへの貢献

・移住プラットフォームの構築
・子育て支援、社会福祉環境の充実支援
・デジタル地域通貨の発行

グリーンな地域社会の実現

・脱炭素コンサルティングサービスの開発
・サステナブルファイナンスの推進強化

ストラクチャードファイナンスの強化

・専門部署の拡大と人材育成
・取組商品多角化(シップファイナンス等)を伴う与信残高の拡大
・地域の課題解決を支援するファイナンスのアレンジ機能強化

変革を実現する人材の育成と採用

変革を推進する人材の育成に向け、挑戦と成果を高く評価し、貢献に報いる人事制度へ刷新するとともに、すべての職員が高いエンゲージメントのもと能力を発揮できる職場環境を整備します。また、継続的な自己研鑽を支援するとともに、多様な知見・経験を持つ人材が互いに高め合うダイバーシティ経営の深化を図ります。

変革を実現する人材の育成と採用

・変革人材、経営人材、専門人材の最適配置
・行外学習など多様な経験機会増加による育成強化

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの実現

・多様な職員が活躍できる職場づくり
・人材多様性の尊重とウェルビーイング推進

人事制度・運用の改革

・人事制度の改正
・変革に挑む姿勢が評価される運用

DXとAI投資を通じた競争優位性の確保

すべての職員がAIを使いこなす組織風土を醸成し、生産性と創造性を高めることで、八十二グループの競争力を強化します。あわせて、業務の合理化を通じて付加価値の高い業務に集中できる環境を整備し、お客さまとの対話・提案・伴走支援のさらなる深化を図ります。また、お客さまに質の高い支援を提供するため、「AI・データ基盤」を構築し、高度なAI活用を実現します。あわせて、「銀証ワンストップ伴走モデル」への移行により利便性を高めるとともに、新営業支援システムの導入や店頭事務のペーパーレス化を通じて業務の高度化と負担軽減を図ります。

AI活用に向けた基盤拡充

・「AI・データ基盤」の構築
・データマネジメント、AIガバナンスの整備
・AIエージェントの開発本格化と実装
・AI活用に向けた人材育成

「銀証ワンストップ伴走モデル」への移行

・営業窓口一本化による営業体制の効率化
・お客さまデータの集約による利活用
・銀証のシステム統合および口座の一本化

質とスピードを向上させる営業改革

・新営業支援システムの導入
・銀証の新システムと「AI・データ基盤」の連携

業務フロー改革による生産性向上

・店頭事務のペーパーレス化
・ATM、ネットEBの機能拡張

企業価値向上を目指したビジネス領域の拡大

グループ経営の全体最適化を図りつつ事業領域を再構築し、金融の枠を超えた最適なソリューション機能を提供する体制を強化します。あわせて、お客さまの本業支援を通じて新たな収益機会の創出を図り、企業価値の向上につなげます。

また、事業承継やM&A等の既存の事業領域に加え、海外や人材の分野については、グループの情報連携やアライアンスを活用したワンストップ・ソリューションを提供することで、お客さまの成長と夢の実現を支援します。さらに、新規事業への挑戦を通じて、さらなる価値創出を図ります。

既存事業の高度化

・決済機能の提供(八十二カード)
・M&A・承継支援(八十二キャピタル、八十二インベストメント)

・デジタル技術・AI導入支援
・個人ローンの保証範囲拡充による最適な資金供給(八十二信用保証)

事業領域の拡大

・海外機関との提携や拠点開設等によるネットワーク拡充
・採用から定着まで一貫した人材関連サービスの提供(八十二スタッフサービス)
・リース隣接分野への事業領域拡大(八十二リース・八十二オートリース)

・リテール分野の債権管理回収業務の受託(やまびこ債権回収)
・電力小売、水力発電事業の促進(八十二Link Nagano)

新規事業への挑戦

・ブランディング・マーケティング支援(八十二Link Nagano)
・システム開発、他金融機関との連携強化(じゅうだん会ほか)
・地元企業の間接業務受託および効率化支援

・プラットフォーム提供による移住者支援(富士山・アルプスアライアンス)
・街づくりのための不動産活用提案や資金調達支援

信用と信頼の礎となる経営基盤の強化

サイバーリスクをはじめとするデジタル時代の脅威を含め、多様化・複雑化するリスクに対し、万全の備えとして強固なセキュリティ体制を構築し、事業継続力の強化とステークホルダーからの一層の信頼向上を図ります。

リスク管理の高度化

・経営計画と統合的リスク管理の発展強化による総合的な成長戦略の実行
・リスク管理体制の高度化

サイバーセキュリティの強化

・サイバーセキュリティ体制の強化
・システム基盤の強化・拡充

気候変動への対応

・温室効果ガス排出量の削減(スコープ1,2)
・サプライチェーンの脱炭素化の支援(スコープ3)

生物多様性への対応

・事業活動における自然資本への「依存・影響」評価
・お客さまの生物多様性保全・ネイチャーポジティブへの取組支援
・循環型社会の形成に向けた廃棄物削減や資源循環への取組拡大

※1 未来共創企業:「100億宣言」企業等、地域の中核的存在への成長を志向する企業

※2 銀行と証券が営業窓口や口座管理等の各種機能を統合し、資産形成から資産運用・承継までワンストップで伴走支援するモデル

営業基盤とマテリアリティ

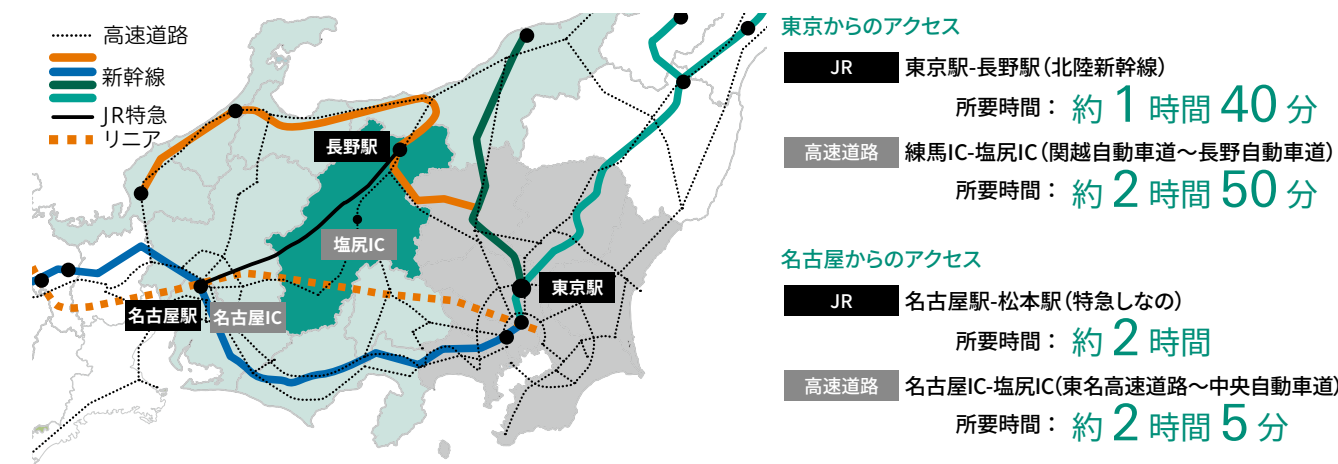
マテリアリティの見直し

当行では、2022年に12項目のマテリアリティを特定し、各課題の解決に向けた取組みを進めてきました。新銀行発足を契機にグループ経営のさらなる深化に向けて、地域社会を取り巻く環境や社会構造の変化を踏まえ見直しを実施しました。

長年にわたり地域とともに歩むなかで培ってきた地域への理解は、マテリアリティの特定と価値創造に向けた取り組みの基盤となっています。

長野県の地理的特長

長野県は日本中央部に位置し、東京・名古屋から200キロメートル圏内と各主要都市からアクセスもしやすく、高速交通網の結節点として発展してきました。



マーケットのポテンシャルと地域課題

長野県は、豊かな自然資源と首都圏・中京圏に近接する地理的優位性を背景に、園芸作物や観光業に加え、精密機械産業を中心とした製造業が集積するなど、多様な産業基盤を有し、高い成長潜在力を備えています。

一方で、出生率の低下や都市部への人口流出を背景とした人口減少、少子高齢化の進行は、地域社会および地域経済の持続性に影響を及ぼすことが懸念されます。

● マーケットポテンシャル

暮らし 移住したい都道府県：全国 1 位 ※ 2026年「田舎暮らしの本」(宝島社) 20年連続 1 位	健康寿命：全国 1 位 (女性)、全国 1 位 (男性) ※ 2023年平均自立期間都道府県一覧 (公益社団法人国民健康保険中央会)
自然 日本百名山の数：全国 1 位 ※ 長野県観光スポーツ部山岳高原観光課調べ	森林面積：全国 3 位 ※ 2022年都道府県別森林率・人工林率 (林野庁)
観光 温泉地の数：全国 2 位 ※ 2023年度温泉利用状況 (環境省)	スキー場の数：全国 2 位 ※ 長野県観光スポーツ部山岳高原観光課調べ
工業 印刷装置出荷額：全国 1 位 ※ 経済構造実態調査2024年確報品目別統計表	顕微鏡・拡大鏡出荷額：全国 1 位 ※ 経済構造実態調査2024年確報品目別統計表
農産物 ワイン用ぶどう生産量：全国 2 位 ※ 2022年特産果樹生産動態等調査 (農林水産省)	エリンギ・えのきたけ・ぶなしめじの生産量：全国 1 位 ※ 2024年特用林産物生産統計 (林野庁)

● マーケットリスク

出生率の低下
都市部への人口流出
人口減少
少子高齢化
etc

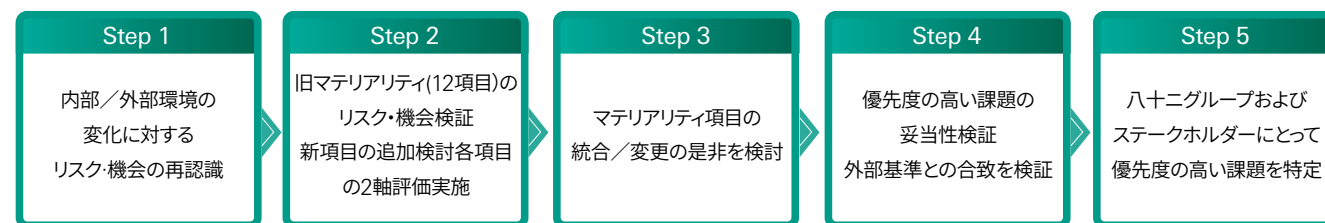


グループマテリアリティ

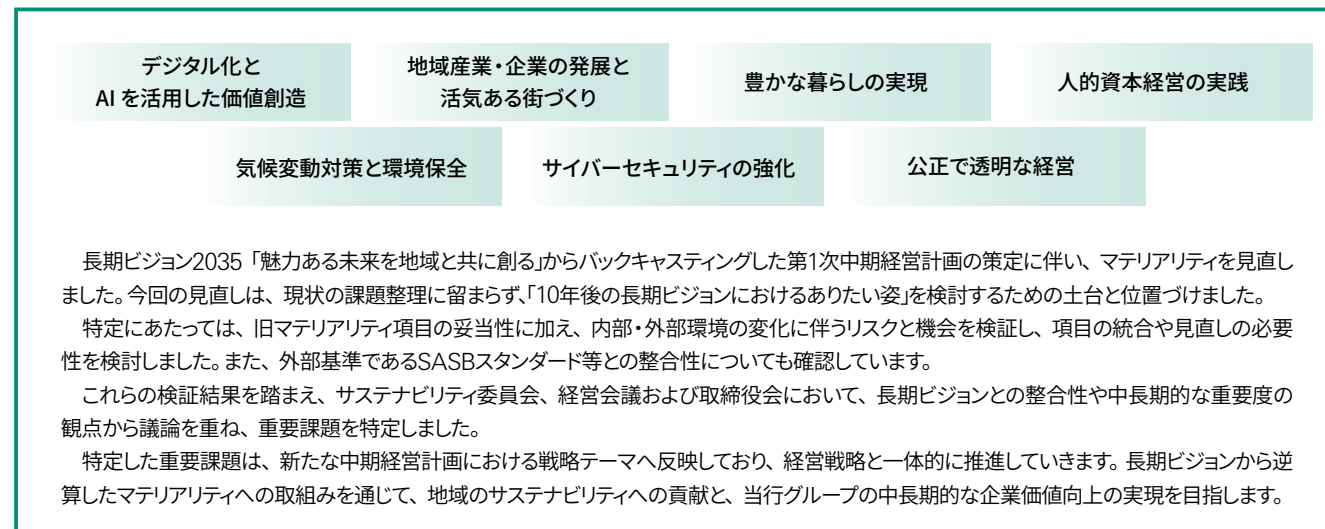
新銀行発足を契機として、企業価値および社会・ステークホルダーにおける重要度を改めて検証し、八十二グループ全体で取り組むべき重点課題「グループマテリアリティ」として特定しました。

旧マテリアリティ	気候変動対策 少子化／高齢化／過疎化への対応 人材育成	脱炭素化の対応 デジタルイゼーションの推進 データセキュリティの強化	環境資源の保全 情報開示の充実	新産業の創出 ダイバーシティ&インクルージョンの推進 コンプライアンスの徹底	基幹産業の振興
----------	-----------------------------------	--	--------------------	--	---------

● マテリアリティの特定プロセス



● 見直し後のグループマテリアリティ



長期ビジョン2035

「魅力ある未来を地域と共に創る」

重点課題として選定したマテリアリティへの対応が進んだ10年後のありたい姿を示しています。

➡P27

第1次中期経営計画（2026年度～2028年度）

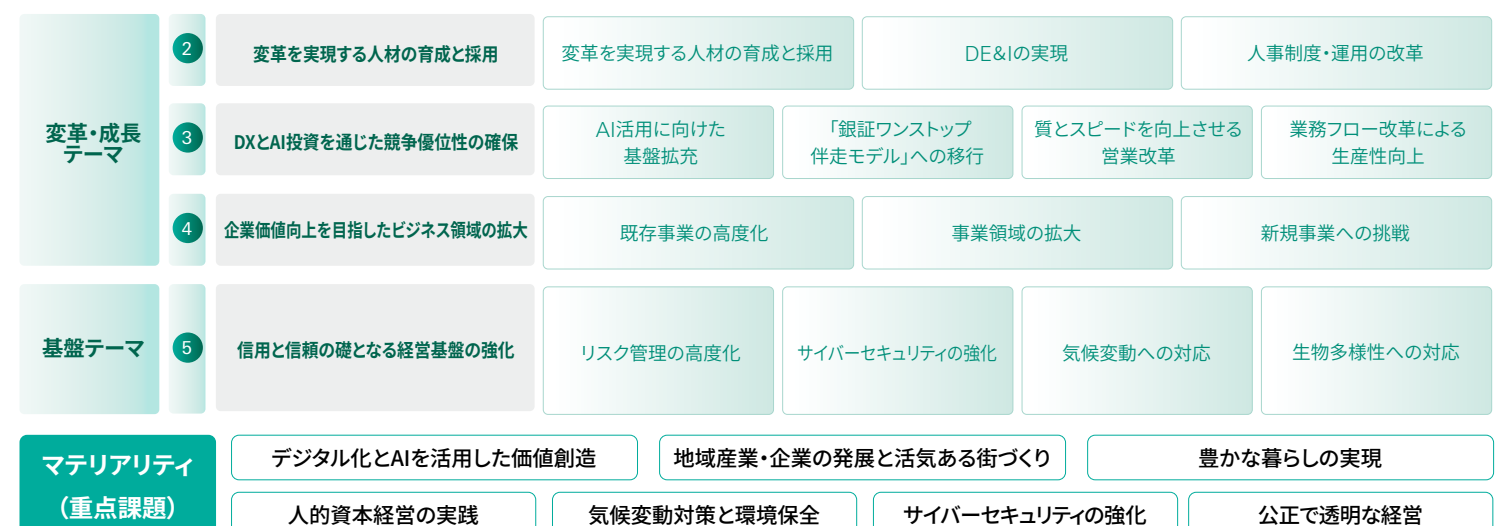
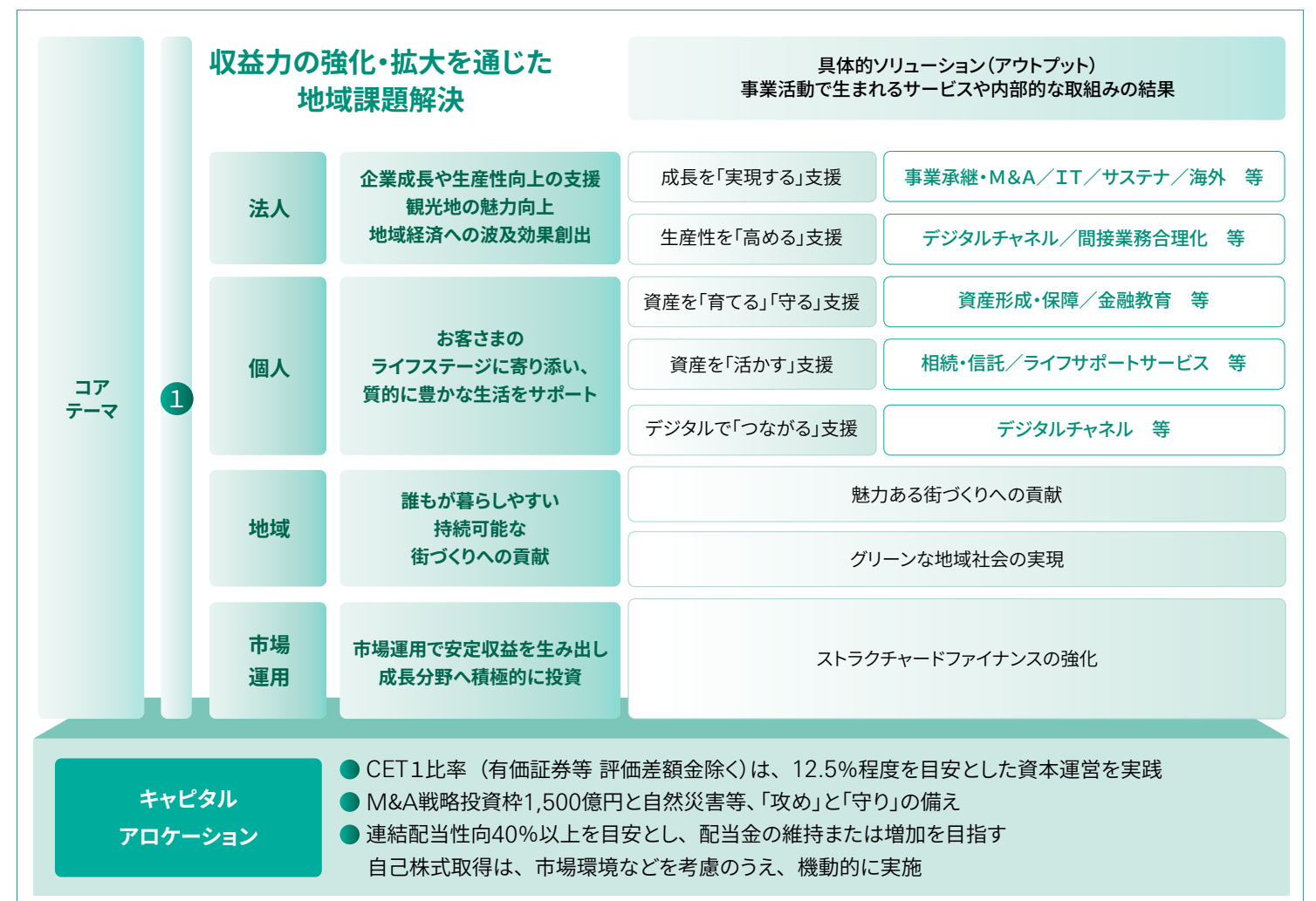
総合コンサルティンググループへの飛躍

計画において5つの戦略テーマを設定し、テーマごとの施策への取組みを通じて、長期ビジョンの実現を着実に進めます。 ➡P29

企業価値向上～PBR向上・ROE改善に向けて～

当行はPBRや株価といった資本市場における評価を取締役会で共有するとともに、価値創造プロセスを起点とする事業活動を通じて企業価値の向上に努めています。財務・非財務の双方をバランスよく充実させていくことで、中長期的な改善が見込まれるROEについては、より一層の改善を意識し収益力強化に取り組んでいます。

当行が目指す姿や取組みを多くの投資家さまへお伝えするとともに、さまざまなご意見を事業活動に反映できるよう、資本市場とのコミュニケーションを強化していきます。



財務担当役員メッセージ



持続的な収益力の強化と
資本効率の向上を通じて、
企業価値の一層の向上を
実現してまいります

常務執行役員
木村 岳彦

1. 2025年度の振返り

2025年度は、米国の新政権発足に伴う政策動向や欧米・中国経済の減速懸念を背景に、日本銀行が追加利上げの影響を慎重に見極める局面から始まりました。下期には、中東情勢の悪化による地政学リスクの高まりから、先行きの不透明感が意識される場面もありましたが、海外経済は総じて想定を上回る底堅さを維持しました。こうした環境のもと、日本銀行は段階的な政策金利の引き上げを進め、政策金利は0.75%に達し、「金利ある世界」が本格的に定着した一年となりました。

このような事業環境の変化を踏まえ、グループ一体で収益力向上とROEの改善に取り組んだ結果、連結当期純利益は645億円と過去最高益を更新し、連結ROEは6.1%となりました。この業績は、低金利環境下において、事業承継・M&Aやデジタル化支援など、お客さまの課題解決につながる取組みとともに、それを支える人材や組織の強化に継続して取り組んできた成果の一つであると考えています。「中期経営ビジョン2021」のもとで進めてきた非金融サービスの機能拡充と、金利環境の変化による資金利益の改善が寄与し、業績の伸長につながったものと認識しています。

引き続き、安定的な収益構造の構築を進めるとともに、第1次中期経営計画で掲げる連結ROE8.0%以上(2028年度)の達成に向け、各種施策を着実に進めていきます。

2. 連結決算

連結粗利益は、利回り改善を背景とした貸出金利息および有価証券利息配当金の増加により、資金利益の改善が牽引役となり、1,280億円(2024年度比+147億円)となりました。

連結粗利益の増加に加え、株式売却益の増加も寄与し、経常利益は815億円(同+176億円)、親会社株主に帰属する当期純利益は645億円(同+165億円)と、いずれも過去最高益を更新しました。

連結(億円)	2024年度	2025年度	前期比
粗利益	1,132	1,280	147
経常利益	638	815	176
親会社株主に帰属する当期純利益	479	645	165

3. 八十二長野銀行単体決算

本業の収益力を示す「コア業務純益(投信解約損益除く)」は、貸出金利息収入および有価証券利息配当金の増加を主因として544億円(2024年度比+63億円)、実質業務純益は381億円(同+32億円)となりました。

また、政策保有株式の売却を進めたことなどにより、経常利益は758億円(同+158億円)、当期純利益は665億円(同+205億円)となりました。

単体(億円)	2024年度	2025年度	前期比
コア業務純益(除く投信解約損益)	481	544	63
経常利益	599	758	158
当期純利益	459	665	205

4. 八十二グループ第1次中期経営計画

八十二グループは、長野県のリーディングカンパニーとして地域の課題に真正面から向き合い、地域社会と世界をつなぐ架け橋となることで、地域の持続的な成長に貢献することを目指しています。その実現に向け、第1次中期経営計画「総合コンサルティンググループへの飛躍」を策定しました。この計画は、長期ビジョン2035「魅力ある未来を地域と共に創る」からバックキャストした最初の3カ年を計画期間としています。

人口減少や産業構造の変化により地域課題が一層複雑化するなか、当行グループには、金融サービスの枠を超えた実効性ある支援が求められています。この認識のもと、約100年にわたり地域とともに歩んできた金融機関として、お客さまとの圧倒的な接点からニーズや状況を的確に捉え、グループ一体での課題解決支援を可視化する指標として、総合コンサルティングKPIを設定しました。

事業者の皆さまに対しては、成長を「実現する」支援や生産性を「高める」支援を、個人のお客さまに対しては、資産を「育てる」「守る」「活かす」支援に加え、デジタルで「つながる」支援を提供していきます。これらのサービス・機能提供を3年間で累計30万件実行し、地域の持続的な成長への貢献と、当行グループの収益力強化の両立を図ります。

財務担当役員メッセージ

5. 2026年度短期経営計画

2026年度の経済環境は、引き続き不確実性の高い状況が見込まれます。新たな関税措置を巡る通商政策の動向や、地政学リスクに起因するエネルギー価格の上昇、さらには輸送コストの増加や供給制約によるサプライチェーンの混乱など、複合的なリスク要因が内在しています。加えて、市場のボラティリティは高水準で推移しており、先行きについては一層慎重な見極めが求められます。

こうした環境下、2026年度は第1次中期経営計画「総合コンサルティンググループへの飛躍」に向けた重要な初年度となります。本年度の方針は、「～想いを行動に～ お客さまとの接点を強化し、結果を残す」と定め、総合コンサルティングKPIの達成に向け、各分野において活動量の増加を図り、地域社会の持続的な成長を支える取組みを着実に進めていきます。

単体損益計画は、経常利益1,010億円(2025年度比+252億円)、当期純利益700億円(同+35億円)としています。ベースシナリオでは、日本銀行による追加利上げを期中2回(上期1回、下期1回)見込むとともに、市場リスクについては安定的に推移することを前提としています。当行試算では、政策金利が0.25%上昇した場合、資金利益は約100～150億円の増加が期待され、こうした結果も踏まえ、親会社株主に帰属する当期純利益は730億円と4期連続の最高益更新を見据えています。

一方で、市場環境や金利動向は不確実性を伴います。環境変化に適切に対応できるよう機動的なALM運営を通じて、安定的に収益力および資本効率の改善につなげていきます。企業価値と市場評価を適切に結び付けるため、各施策の質と成果が財務指標にどのように反映されるかを重視し、持続的な価値創造へとつなげていきます。

連結（億円）	2025年度	2026年度（計画）	前期比
経常利益	815	1,060	245
親会社株主に帰属する当期純利益	645	730	85

<前提：政策金利 年度末時点「1.25%」>

単体（億円）	2025年度	2026年度（計画）	前期比
経常利益	758	1,010	252
当期純利益	665	700	35

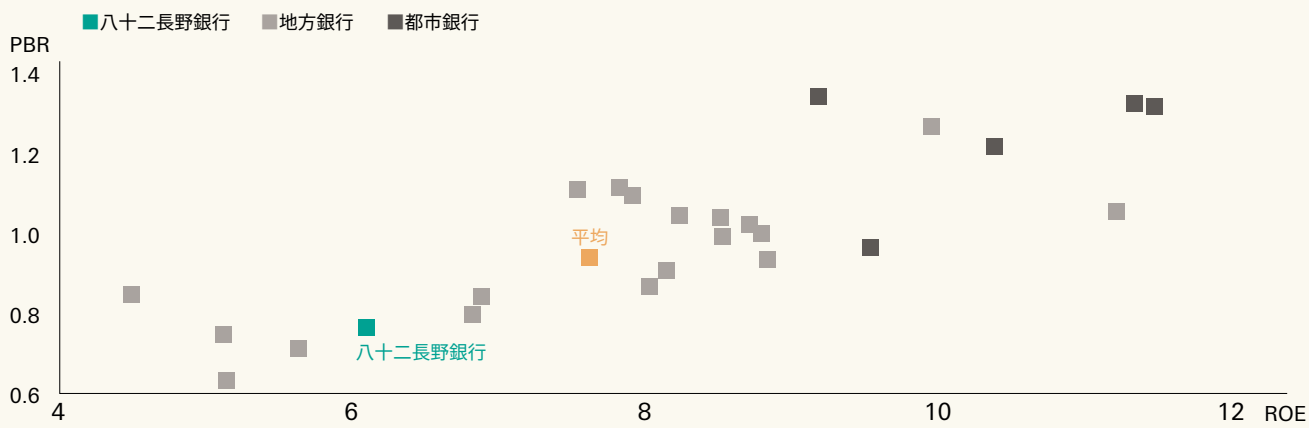
<前提：政策金利 年度末時点「1.25%」>

6. 市場評価（PBR）に対する認識

市場からの評価は結果であると同時に、当行の財務運営や戦略実行力を映す重要な指標であると認識しています。なかでもPBRは、収益力と資本効率に対する市場の評価を端的に示す軸であり、当行が志向する企業価値を市場評価として定着させていくうえで、継続的に向き合うべき指標です。当行が重視するのは、収益力の強化と資本効率の改善を再現性高く積み上げ、その成果としての市場評価を基盤に、お客さまへのサービス提供や地域への貢献を持続的に拡大していく好循環を実現することです。

PBRは「ROE×PER」の関係で整理されますが、当行における改善の核心はROEの水準とその持続性にあると捉えています。第1次中期経営計画では、連結ROE8.0%以上を目標に掲げ、収益力と資本効率の向上を通じたROEの改善を財務運営の中核に据えています。あわせて、人的資本をはじめとする非財務資本の充実やマテリアリティへの取組みを通じて成長期待を高め、PERの改善にも取り組んでいきます。

PBRとROEの比較（2026年3月末 地方銀行時価総額上位20行）



7. ROE向上に向けた取組み

ROEは、収益力、資本配分、株主還元といった財務運営全体の結果として表れる指標であり、当行の経営の質を映し出す重要な尺度です。当行が重視するのは、ROEを一時的に高めることなく、収益力の強化と資本効率の改善が企業価値向上につながる好循環を確立することです。そのため、収益力の強化・資本配分の最適化・規律ある株主還元を個別の施策としてではなく、財務運営を貫く一体的な枠組みとして推進し、持続的なROE向上を実現していきます。

8. 収益力強化

ROE向上の鍵は、収益力の質の高度化にあると認識しています。「金利ある世界」が定着するなか、従来の預貸金ビジネスに加え、付加価値の高い金融機能を発揮する領域への取組みを一段と強化しています。

その一環として、2026年6月に「ストラクチャードファイナンス部」を新設しました。人的基盤の強化と審査・リスク管理体制の高度化を両輪として推進することで、収益源の多様化と収益性の向上を図っています。さらに、合併により厚みを増した人材を戦略分野へ再配置し、コンサルティング機能の高度化と一体で運用することで、収益基盤の一層の強化を進めていきます。

9. 成長期待を高める

マイナス金利環境下においては、OHR改善や役務収益の強化を通じたROE向上が大きなテーマであり、企業価値向上の主要な論点でした。一方、金利正常化が進むなか、市場が企業を評価する視点は、より多面的になっていると認識しています。足元の収益力だけでなく、その収益力が将来にわたり持続し、成長していく可能性も重要な評価対象となっています。こうした観点から、PBR改善に向けては、ROE向上に加え、その持続性を支える人的資本、ガバナンス、サステナビリティへの取組みを着実に進めることが欠かせません。また、これらの取組みや戦略的な投資について積極的な情報開示を行い、将来の収益力や成長可能性に対する市場の理解を深めていくことも不可欠であると考えています。

当行は合併を経て、財務資本と非財務資本の両面で経営基盤を一層強固なものとししました。これらの資本を一体的に活用し、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値の向上に取り組んでいきます。当行が目指すのは、企業価値の向上を通じて、お客さまや地域により大きな価値を提供することです。「お客さまのための企業価値向上」の実現に向け、持続的な価値創造に取り組んでいきます。

財務担当役員メッセージ

10. 資本配分

株価等の相場変動に左右されにくい資本運営を継続的に実践するため、有価証券等評価差額金を除くCET1比率を内部管理指標として活用しています。

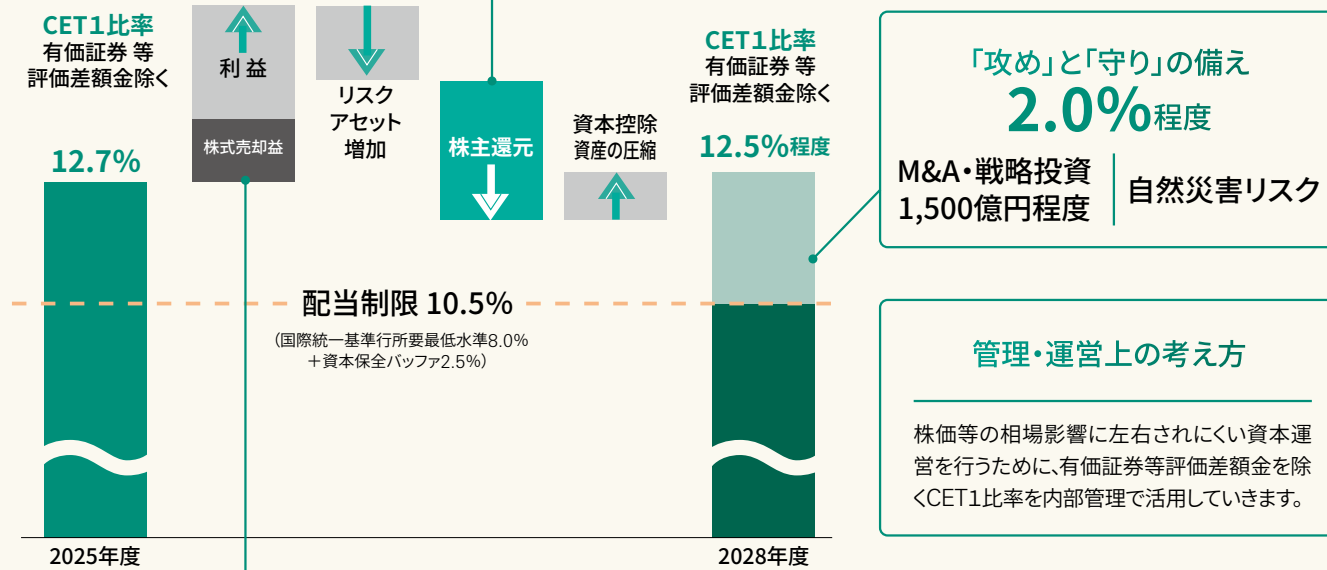
目安とする水準は、配当の必要最低ライン(10.5%)に、M&A等の戦略的投資や自然災害等への備え(概ね2.0%程度)を加えた12.5%程度とし、健全性を確保しながら、最適な資本運営を推進していきます。

ROE改善に向けて ～効果的な資本活用～

配当の必要最低ライン(10.5%)に、M&Aなどの戦略的な投資と自然災害発生時等への備え(2.0%程度)を加えた、12.5%程度を目安とした資本運営を実践します。

■ ご参考 ■ 株主還元方針

連結配当性向40%以上を目安とし、配当金の維持または増加を目指します。
自己株式取得は市場環境などを考慮のうえ、機動的に実施します。



■ ご参考 ■ 株式売却益 (純投資移行株式ポートの運用について)

純投資移行株式ポート(政策保有株式から純投資へ移行した株式群)は、ROE目標達成に向けた安定的な実現益(目標リターン:ポート時価残高の7~8%)を目指し、中長期的に持続可能なポート運用を図っていく方針です。

目標リターン

株主資本コスト超を目指す

約**7~8%**

(1) 政策株式の縮減

「政策保有に関する方針」に基づき、政策保有株式の縮減を着実に進めています。縮減目標として掲げている「2030年3月までに純資産対比20%未満」については、計画的な取組みの結果、2024年度に前倒しで達成しました。

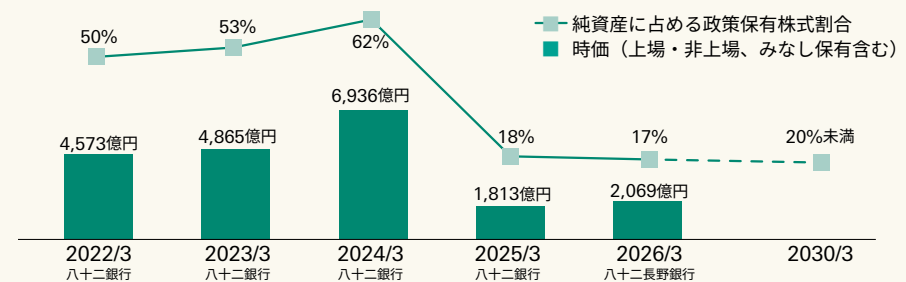
今後も、取引関係の在り方や経済合理性を踏まえつつ、資本効率向上の観点から、政策保有株式の縮減に取り組んでいきます。

また、純投資に保有目的を変更した株式については、専門部署である金融市場部において一元的に管理し、資本コストを上回る持続的かつ安定的な収益(配当金および売却益)の確保に向けた運用を行っています。

2025年度における純投資に保有目的を変更した株式ならびに政策保有株式の売却額は、合計で約396億円となりました。

目標

2030年3月までに純資産対比20%未満 時価(上場・非上場、みなし保有含む)



(参考)
2025年度の政策保有株式
および
純投資に目的変更した株式の売却額
約396億円(時価)

(参考: 上場・非上場、みなし保有含む)		2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
銘柄数	八十二銀行	229	221	205	177	183銘柄
	長野銀行*	64 (25)	65 (26)	60 (23)	54 (23)	
取得原価(簿価)	八十二銀行	951	939	886	491	438億円
	長野銀行	52	53	26	19	

※()内は、八十二銀行と重複しない銘柄数

政策保有に関する方針 (コーポレートガバナンス・コード原則1-4)

- 当行は、政策保有株式について投資先との十分な対話を経たうえで縮減を進めることを基本方針としています。
- 当行が基準日時点で保有している全銘柄(簿価10百万円未満の非上場株式を除く)については、取締役会において銘柄毎に投資先から得られる便益やリスクが資本コストを考慮した指標に見合っているかという観点で保有の合理性を検証しています。また、政策投資による関係強化を通じて投資先の経営課題解決・企業価値向上を図ることで地域経済の成長に繋がる場合、あるいは業務提携などの経営戦略上の観点から保有の合理性が認められる場合には限定的に保有することとしています。
- なお、取締役会は保有の合理性についての検証内容を毎年適切な方法で開示します。

政策保有株式の縮減目標

- 「政策保有に関する方針」に基づく縮減目標を「2030年3月までに純資産対比20%未満」と設定し、縮減に取り組んだ結果、2024年度において到達しました。さらなる縮減を進めてまいります。

縮減の考え方

- 縮減に際しては、売却について双方一任を原則とする合意が得られた政策保有株式を純投資目的に変更し、所管部署についても純投資専門部署である金融市場部に変更しています。
- 純投資に目的変更後は、ガイドラインに沿った規律ある運用を行い、当該ポートフォリオについて資本コストを上回るリターン(売却益・配当金)を目指します。

財務担当役員メッセージ

(2) 戦略投資

将来の収益力および競争力の強化に向け、当行グループはM&Aおよびシステム投資を戦略的に推進しています。

M&Aに係る戦略投資については、1,500億円の投資枠のもと、コンサルティング機能の拡充やグループ内に不足する機能の補完を通じて、事業基盤の強化を図ります。また、200億円のシステム投資は、業務効率の向上と提案力の高度化を支える基盤と位置づけ、2028年度末までに計画的に実行していきます。いずれの投資についても、リスクとリターンを慎重に見極め、規律ある運営を徹底することで、総合コンサルティンググループとしての支援体制の強化につなげていきます。

ビジネス領域拡大に向けた戦略的投資

M&A戦略投資

投資枠**1,500億円**

目的 コンサルティングの「幅」の拡大／企業価値の向上

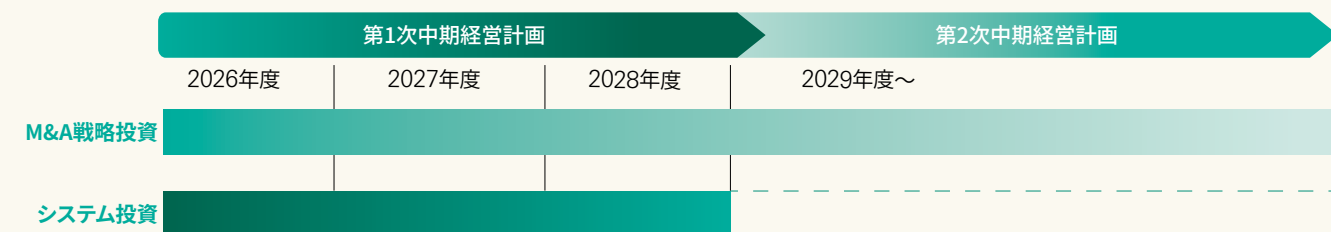
グループに不足する機能を補完し、成長を実現するための戦略的な投資枠。国内に限らず海外も含め、適切なリターンの確保を目指して機動的な投資を実行します。

システム投資

3年累計**200億円**

目的 コンサルティングの「質」の向上

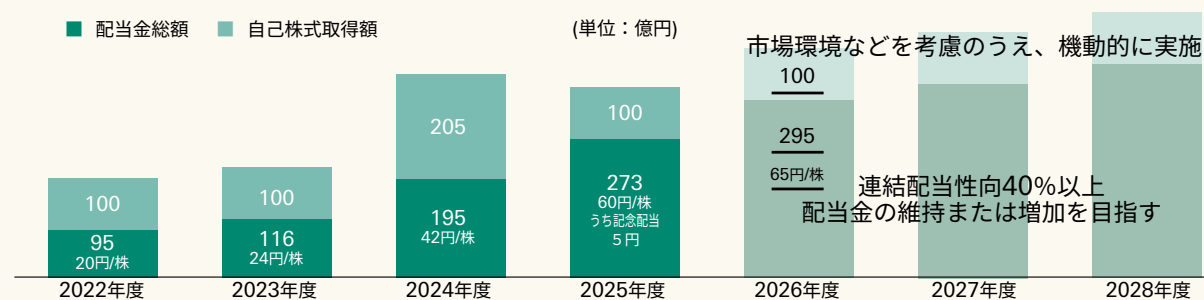
AI・データ基盤、新営業支援システム、店頭事務ペーパーレス化等への投資により、業務プロセスを合理化します。コンサルティング業務に注力する体制を整え、競争優位を確立します。



11. 株主還元

収益力の強化と資本配分の最適化を通じてROEの向上を図り、創出した価値を適切に株主の皆さまに還元していくことが重要であると認識しています。第1次中期経営計画期間中における株主還元方針としては、連結配当性向40%以上を目安とし、安定的な配当を基本に、配当金の維持または増加を目指す方針としています。また、自己株式取得については、市場環境や資本状況を踏まえ、資本効率の向上に資する施策として機動的に実施していきます。

これらの取組みを通じ、ROE改善を軸とした企業価値の向上と株主価値の最大化の両立を実現していきます。



連結配当性向	40%	31%	41%	42%	40%以上
連結総還元性向	80%	58%	83%	57%	

12. ステークホルダーコミュニケーション

PBRやROEといった市場評価が八十二グループの実態を反映したものとするためには、各種施策の着実な実行が不可欠です。あわせて、経営の健全性・透明性を担保する適時適切な情報開示と、株主・投資家の皆さまとの対話の質の向上が重要です。

特に、これまで多くの投資家の皆さまと対話を重ねるなかで、ROEの持続可能性に対する理解を深めていただくことの重要性を強く認識しています。財務・非財務双方の情報開示について充実を図るとともに、収益構造、資本配分、リスク管理の考え方に加え、中長期的に目指す姿を一貫したロジックで継続的に発信していきます。

八十二グループが目指す企業価値を市場評価へ適切に結び付けるため、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を積み重ね、PBRの持続的な向上につなげていきたいと考えています。

情報開示に関する方針



(本ディスクロージャー誌は、「情報開示に関する方針」に則し、経営陣等を含めた行内体制で確認し開示しています)

インサイダー情報の管理

インサイダー取引防止にかかる規程を定めており、適切な情報管理体制を整備しています。

株主・投資家の皆さまとの対話

取締役頭取、財務担当役員が統括し、対話の充実に努めています。

また、法令等で義務付けられた情報開示のほか、株主・投資家の皆さまに対する説明会を定期的に開催しています。

建設的な対話を促進するための行内体制

IR担当部署である企画部が対話の窓口となり、当行内の関連部署と連携のうえご説明しています。

株主・投資家の皆さまからの意見の行内へのフィードバック

株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を通じて得られた意見等については、経営陣に報告し、経営に活かしています。

活動実績

株主総会	決算説明会 (アナリスト・機関投資家向け)	アナリスト・機関投資家との 個別面談件数
参加者数：161名	開催回数：2回 参加者数：179名	延べ78回

株主・投資家との対話＜主な対応者と活動実績＞

対応者	活動実績
代表取締役	株主総会、決算説明会(3回)、SR(1回)
財務担当役員	株主総会、SR(27回)
企画部	SR(51回)、個別面談(27回)

アナリスト・機関投資家との対話回数

2023年度	2024年度	2025年度
27回	36回	78回

株主・投資家からの意見とそれを踏まえた対応

- ・純投資に保有目的を変更した株式の運用状況が知りたい ⇒ インフォメーションミーティング資料にて開示
- ・純投資に保有目的を変更した株式の議決権行使状況が知りたい ⇒ インフォメーションミーティング資料にて開示
- ・資本を活用した経営戦略について知りたい⇒第1次中期経営計画にて「M&A戦略投資」および「システム投資」を開示