

マテリアリティ	リスクと機会		主な取組み	サステナビリティKPI	2022年度 実績	2026年度 7次中計最終年度	2032年度 長期ビジョン達成時
地域経済の発展 	リスク	事業者数減少による地域の産業構造の変化 労働力人口減少による地域の生産力の低下	<ul style="list-style-type: none"> 事業者への本業支援の強化 創業・スタートアップ支援の強化 事業者に対するDX提案 	本業付加価値【長期ビジョンKPI】	432億円	483億円	580億円
	機会	融資および本業支援による事業者の成長・発展 創業やスタートアップ支援による地域経済の活性化		創業支援相談先数	91件	累計370件	累計1,500件
人的資本の最大化と 持続性向上 	リスク	環境整備不足による優秀な人材の流出、採用難 スキル承継の停滞による競争力の低下	<ul style="list-style-type: none"> 人事戦略と経営戦略の融合 働きがいのある職場づくり 多様な働き方に対する環境整備 	本業支援人的資本ROI【長期ビジョンKPI】	0.83倍	0.87倍	1.00倍
	機会	人的資本経営の実践による企業価値の向上		ソリューション営業人材一人当たりの本業付加価値	83百万円	90百万円	93百万円
				ソリューション営業人材の配置人数	519人	536人	620人
				エンゲージメントスコア(総合)	68.7	70	72以上
				エンゲージメントスコア(挑戦する風土)	57	60	70以上
				エンゲージメントスコア(キャリア機会の提供)	70	75	80以上
				時差勤務・在宅勤務等の利用者数	233人 (2023/12時点)	400人以上	500人以上
ガバナンスと コンプライアンスの強化 	リスク	取締役会の機能不全による不適切な企業統治 不祥事件の発生による金融機関としての信用の失墜	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性評価 行動憲章・役職員行動規範の浸透 人権方針の浸透 	外部機関評価による取締役会の実効性向上	—	外部機関 評価導入	外部機関 評価導入
	機会	取締役会の実効性向上 顧客本位の営業体制構築による営業基盤の確立		継続的な実施および各方針の浸透	—	—	—
気候変動への対応 	リスク	環境破壊による自然資本の毀損 地域脱炭素化の停滞による地元経済の減退	<ul style="list-style-type: none"> サステナブルファイナンスの推進 TCFDを活用した気候変動対応 脱炭素に関するソリューション営業の展開 	サステナブルファイナンス実行額	1,338億円	7,000億円(2029年度目標)	
	機会	地域脱炭素化による事業者の収益機会の創出		CO2排出量削減割合(2013年度比)	65%	70%(2030年度目標)	
オペレーショナル・ レジリエンスの確保 	リスク	大規模災害による金融インフラの停止 情報流出(サイバー攻撃等)による信用の失墜	<ul style="list-style-type: none"> 激甚災害に対するBCP体制強化 サイバーセキュリティの強化 	継続的な実施および取組内容の高度化	—	—	—
	機会	顧客目線での危機時の影響の極小化 ブランドイメージの向上					

※ 本業付加価値は取引先に対するサービスの付加価値(本業の売上高)を示す(計算式:貸出金平残×預貸金利回差+役務取引等利益)

※ 本業支援人的資本ROIは本業における人件費の投資利益率を示す(計算式:顧客向けサービス業務利益÷人件費)

※ 累計は2024年4月以降分を集計