

統合報告書

ディスクロージャー誌（情報編）
2025年4月1日 ▶ 2026年3月31日

2026



この挑戦が、未来となる。

ちゅうぎんフィナンシャルグループ

CHUGIN FINANCIAL GROUP, INC.

ちゅうぎんフィナンシャルグループ 経営企画部 広報センター

〒700-8628 岡山市北区丸の内一丁目15番20号

TEL.(086)-223-3110

ホームページアドレス: <https://www.chugin-fg.co.jp>

発行: 2026年8月



ちゅうぎんフィナンシャルグループ

CONTENTS

ちゅうぎんFGについて

- 2 グループ経営理念
- 3 ちゅうぎんグループの沿革
- 5 トップインタビュー
- 11 TOP対談①
- 15 TOP対談②
- 17 財務・非財務ハイライト
- 19 業績
- 21 企業価値向上に向けて
- 27 価値共創のためのステークホルダーコミュニケーション

価値創造のしくみ

- 29 価値創造プロセス
- 31 事業基盤
- 33 競争優位の源泉
- 35 サステナビリティ経営体制とマテリアリティ

経営計画

- 37 長期経営計画Vision2027「未来共創プラン」
- 39 中期経営計画「未来共創プラン ステージⅢ」

持続可能な社会形成に向けた取組み

- 成長戦略1 | 地方創生SDGsの「深化」
 - 41 地域への取組み
 - 45 環境への取組み
 - 57 地域応援活動（法人・事業主のお客さま）
 - 61 ライフプランサポート活動（個人のお客さま）
 - 64 チャンネル
- 成長戦略2 | イノベーションの創出
 - 65 DX・新規事業の取組み
- 成長戦略3 | グループ経営基盤の強化
 - 75 投資戦略の強化
 - 77 人事担当役員からのメッセージ
 - 78 人的資本・D&I

ガバナンス

- 85 コーポレート・ガバナンス
- 95 社外取締役メッセージ
- 97 役員一覧
- 99 リスクマネジメント
- 103 コンプライアンス

データ

- 105 財務レビュー
- 107 連結財務諸表
- 111 企業情報

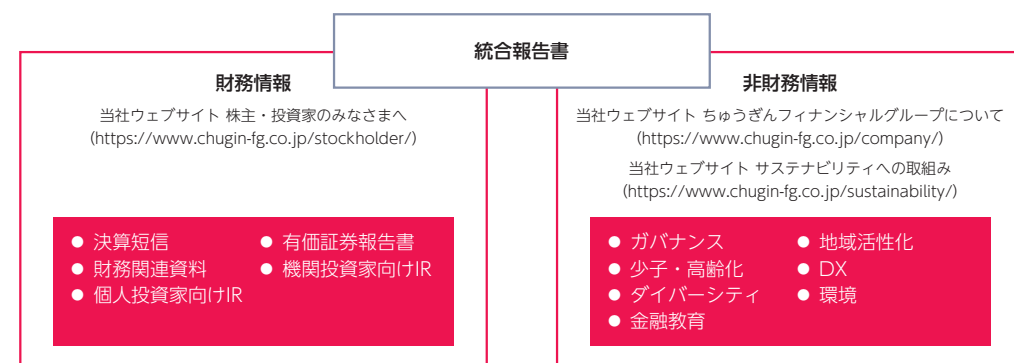
編集方針

ちゅうぎんフィナンシャルグループは、すべてのステークホルダーのみなさまにちゅうぎんグループの持続的な価値創造に向けた取組みについてご理解いただくため、本報告書を作成いたしました。

編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参考にしました。

- 報告対象 | 期 間：2025年4月1日～2026年3月31日（一部2026年4月以降の情報を含みます）
- 範 囲：ちゅうぎんフィナンシャルグループおよびグループ会社

情報開示コミュニケーション



詳しくは、当社ホームページをご覧ください。<https://www.chugin-fg.co.jp>



グループ経営理念

地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する

ちゅうぎんグループは、地域社会・お客さまと相互に発展する持続可能なビジネスモデルの構築に向けて、お客さまの視点に立ったサービスを創出し、お客さま一人ひとりに寄り添った課題解決を実践する企業グループへの変革を目指しております。

そのためには、グループの経営資源を最大限活用し、グループ経営の意識をより一層高めていくこと、また、その考えを役職員一人ひとりに浸透を図っていくことが重要であることから、2022年4月にグループ共通の経営理念（ちゅうぎんグループが恒久的に果たしていく使命、また、ちゅうぎんグループの存在意義を示すもの）として「グループ経営理念」を制定しました。

理念体系

理念体系は、ちゅうぎんグループが果たすべき使命を示している「グループ経営理念」、目指す姿である「経営ビジョン」、すべての役職員が共有する価値観である「ちゅうぎんバリュー」で構成しています。



グループスローガン・ステートメント

グループスローガン・ステートメントは、ちゅうぎんグループが目指すこと、ありたい姿を、言葉・文章で表した地域やお客さまとの約束です。私たちは「この挑戦が、未来となる。」というスローガンのもと、お客さまに寄り添いながら進化し、地域・お客さまに未来につながる価値をお届けしたいと考えています。

グループスローガン

この挑戦が、未来となる。

グループステートメント

変化の時代。守りに入らず、攻めに転じよう。
型にはまらず、夢を咲かせよう。
ちゅうぎんは、お客さまと豊かな未来を共創する総合フィナンシャルグループへと進化します。
金融サービスの深化に加え、お客さまの声を心で聴きながら多様で複雑な課題に最適なソリューションを創出します。
ビジネス領域を大きく広げる挑戦には、失敗もあるでしょう。
正解のない問いに、悩み、もがくこともあるでしょう。
それでも、わたしたちは逃げません。
この挑戦が、未来となる。個の挑戦が、未来となる。そう信じながら、
ひとつひとつの課題に、ひとりひとりが主体的に挑みます。
その先に広がるのは、幸せが循環する地域。夢が咲き誇る未来。
わたしたちは今日も、高鳴る心で挑戦へと向かいます。

ちゅうぎんグループの沿革

1878年（明治11年）、第八十六国立銀行として設立した中国銀行は、昭和初期の経営に行き詰まりかけた時期を乗り越え、地域のみなさまとともに成長してきました。多様化するお客さまのニーズにお応えするため、2022年（令和4年）、ちゅうぎんフィナンシャルグループを設立し新たなスタートを切りました。さまざまなグループ会社とともに最適なソリューションを提供し、地域の課題解決や地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。

中国銀行・ちゅうぎんフィナンシャルグループの動き

- 1878年（明治11年）中国銀行の淵源である第八十六国立銀行設立
- 1919年（大正 8年）第一合同銀行設立
- 1924年（大正13年）山陽銀行設立
- 1930年（昭和 5年）中国銀行創立



- 1985年（昭和60年）大阪証券取引所第二部に上場
広島証券取引所に上場
- 1987年（昭和62年）大阪証券取引所第一部へ指定替え
東京証券取引所第一部に上場
- 1990年（平成 2年）CI(Corporate Identity)導入、中国銀行に商号変更



- 1992年（平成 4年）現在の本店ビル完成
- 1994年（平成 6年）香港支店開設
- 1995年（平成 7年）住宅ローンセンター開設
- 1996年（平成 8年）上海駐在員事務所開設
- 1998年（平成10年）シンガポール駐在員事務所開設
- 2006年（平成18年）コンサルティングプラザ開設
- 2008年（平成20年）ちゅうぎんビジネスセンター開設



- 2015年（平成27年）バンコク駐在員事務所開設
- 2017年（平成29年）長期経営計画『Vision2027「未来共創プラン」』策定
- 2019年（令和 元年）おかやま共創パートナーシップ協定締結
- 2021年（令和 3年）岡山大学と地方創生SDGsによる未来共創に関する協定書締結
- 2022年（令和 4年）持株会社体制へ移行
東京証券取引所プライム市場へ上場
- 2023年（令和 5年）シンガポール支店開設
- 2024年（令和 6年）香港支店、ニューヨーク駐在員事務所移転
グループ会社 環境配慮型オフィスビルへの移転を発表



1878～1970

創業から合併を経て、中国銀行創立へ
経営危機を乗り越え、自主健全経営へ
県外への進出、広域店舗網へ

1971～1990

商号を中国銀行へ、上場しさらなる飛躍
金融新時代への挑戦
地域の国際化への対応

1991～2010

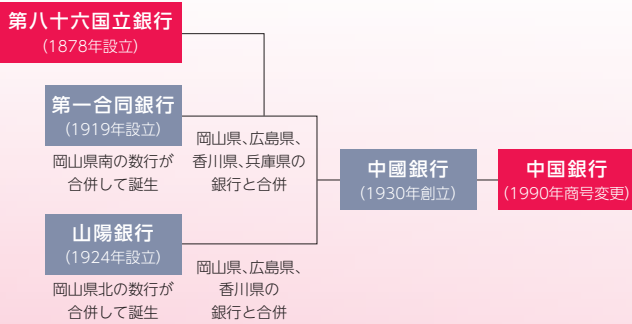
本店ビル完成、海外への進出など
経営体力を強化
地域社会とともに発展する銀行へ
新たなパートナーシップの展開

2011～2026

変化する顧客ニーズに対応し、ESG経営を加速、グループ総合力を強化

ちゅうぎんフィナンシャルグループ
新たなステージへ

グループ会社の設立



- 1979年（昭和54年）中銀保証株式会社
- 1981年（昭和56年）株式会社CBS
- 1982年（昭和57年）中銀リース株式会社
- 1987年（昭和62年）中銀カード株式会社
- 1987年（昭和62年）中銀アセットマネジメント株式会社

- 2000年（平成12年）中銀事務センター株式会社
- 2010年（平成22年）中銀証券株式会社
（前身の津山証券株式会社は1944年（昭和19年）設立）

- 2020年（令和 2年）株式会社せとのわ
- 2022年（令和 4年）株式会社ちゅうぎんキャピタルパートナーズ
株式会社ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ
株式会社Cキューブ・コンサルティング
- 2023年（令和 5年）株式会社ちゅうぎんエナジー

社会の動き

- 1923年（大正12年）関東大震災
- 1945年（昭和20年）太平洋戦争

- 1973年（昭和48年）第一次オイルショック
- 1979年（昭和54年）第二次オイルショック
- 1988年（昭和63年）瀬戸大橋開通
- 1990年（平成 2年）湾岸戦争勃発

- 1995年（平成 7年）阪神・淡路大震災
- 2001年（平成13年）米同時多発テロ

- 2011年（平成23年）東日本大震災
- 2018年（平成30年）西日本豪雨災害
- 2020年（令和 2年）コロナ禍
- 2022年（令和 4年）ロシア ウクライナ侵攻
- 2023年（令和 5年）新型コロナウイルス感染症5類へ移行
- 2024年（令和 6年）能登半島地震
- 2025年（令和 7年）大阪・関西万博開催

金融業界の動き

- 1920年（大正 9年）株価大暴落（戦後恐慌）

- 1980年（昭和55年）公定歩合引上 戦後最高値
- 1985年（昭和60年）プラザ合意
- 1987年（昭和62年）NY市場株価大暴落
- 1989年（平成 元年）日経平均 史上最高値を記録

- 1991年（平成 3年）バブル経済崩壊
- 1993年（平成 5年）EU発足
- 1997年（平成 9年）消費税引上げ3%→5%
- 1999年（平成11年）欧州単一通貨ユーロ誕生
- 2000年（平成12年）IT バンチャーブーム 株価崩落
- 2007年（平成19年）サブプライムローン危機
- 2008年（平成20年）リーマンショック

- 2016年（平成28年）日銀金利マイナス政策
- 2019年（令和 元年）消費税率10%へ
- 2024年（令和 6年）日経平均株価初の4万円台
日銀マイナス金利解除
為替161円台 37年半ぶりの円安水準を更新
- 2025年（令和 7年）日経平均株価5万円突破

トップインタビュー



ちゅうぎんフィナンシャルグループ
取締役社長

加藤 貞則

地域と真摯に向き合い 「我々でなければできない仕事」を 広げることで 企業価値のさらなる向上に挑んでいきます

■ 金利のある世界を見据え 地域金融機関の役割を再定義する

近年、金融機関を取り巻く環境は大きく変化しています。特に、金利ある世界の到来は、金融機関の経営にとって大きな転機となっています。これまでは低金利環境が長く続き、資金調達や運用における金利の影響が限定的な状況にありました。しかし、金利ある時代へ移行したことで、安定した預金基盤の重要性を改めて認識しています。そのため、この1年間、金利のある世界を前提に、地域金融機関として何を強化していくべきかを検討し、具体的な取組みを進めてきました。

また、環境変化の中で、地域金融機関に求められる役割も大きく変わってきています。人口減少や産業構造の変化など、地域社会の課題が複雑化する中で、金融機関に対して期待される役割は明らかに広がっています。そして、「私たちでなければできない仕事」も増えてきました。地域企業やお客さま

にとって、自分たちの存在に意味があると実感できる場面が増え、「頼りにされている」と感じるようになってきました。私は、これこそが地域金融機関の強みだと考えています。

メガバンクや他の金融機関でなければできない仕事があるものの、地域金融機関はお客さまと長期的な信頼関係を築きながら、地域とともに歩み続ける存在です。中長期的な視点でお客さまと向き合い、責任を持って関わり続けることが、地域金融機関の重要な役割だと考えます。

私自身、岡山県内の各地で勤務していた時期に、地域とのつながりの深さを強く実感してきました。たとえば、島嶼部のお客さまのもとへ足を運び、地域の方々と接する中で、人と人の距離の近さや、地域文化の豊かさを感じる機会が数多くありました。地域金融機関の仕事は、単なる金融サービスではなく、地域そのものと向き合う仕事なのだと改めて感じた経験でした。

また、「日本経済を支えているのは中小企業である」という思いも強く持っています。地域の中小企業には、経営と現場の距離が近く、変化に柔軟に対応できる強みがあります。こうした地域企業の挑戦を支え、地域社会とともに価値を創出していくことが、これからの地域金融機関に求められる使命であると考えます。

■ 総合金融サービスの追求



コンサルティング・ファイナンスの両輪による サービスの高付加価値化を追求

- SDGs・脱炭素
- DX・SX
- 事業承継



お客さまのステージや経営課題に応じた タイムリーなアプローチを追求

- 人財育成
- チャネル最適化
- データ利活用



銀行顧客基盤を起点とした グループ一体での課題解決を追求

- 相互連携体制
- グループ間の人財循環

■ 危機感を起点に変革を進め 次の成長戦略へつなげる

外部環境が変わった中で、当社の足元の業績について強い手応えを感じています。6期連続の増収増益となり、株価動向をみても、市場から一定の評価と期待をいただいていると受け止めています。

長期経営計画を策定した当時を振り返ると、連結当期純利益は150億円前後の水準で推移しており、将来的にその延長線上で推移していくのではないかという見方が一般的でした。そうした中で、「10年後に連結当期純利益300億円を目指す」

トップインタビュー

という目標を掲げましたが、当時の感覚からすると、率直に申し上げてかなり背伸びした目標でした。当時は、低金利環境の長期化などもあり、「このままでは収益力が徐々に低下していくのではないか」という危機感が強くあったのも事実です。実際に、長期経営計画のスタート後3年間は減益が続き、3年目で底を打った後、そこから現在に至るまで増益基調へ転じてきました。厳しい環境の中で、「何か新しいことをやっていかなければいけない」「新しい収益源をつくっていかねばいけない」という問題意識を持ちながら取組みを進めてきたのです。おかげさまで現時点では、連結当期純利益300億円という目標を1年前倒しで到達し、さらにその先も見据えられる状況になってきています。

もちろん、成果には環境要因があります。たとえば、銀行法改正など制度環境の変化や、金利のある世界への転換は、当社にとって追い風となっています。ただ、長期経営計画を策定した当時、マイナス金利がこれほど長期化するとは想定していませんでした。厳しい環境の中で足腰を鍛えながら、利益を生み出す新たな源泉を探し続け、それを一つひとつ実行に移してきたことが、現在の成果につながっています。

他方、課題がないわけではありません。むしろ次の経営計画では、地域社会、地域経済の発展に向けて、これまで以上に難しいテーマに向き合っていかなければならないと覚悟しています。現在見えている事業領域だけではなく、まだ明確には見えていない領域を探っていく必要があります。その過程を経てROEを2桁水準へ引き上げ、PBR1倍超を実現していく考えです。今後、さまざまな施策や構想をスピード感を

持って具体化しながら、次の成長戦略として具体化していきます。

■ 地域課題に向き合い 組織と価値観の変革を進める

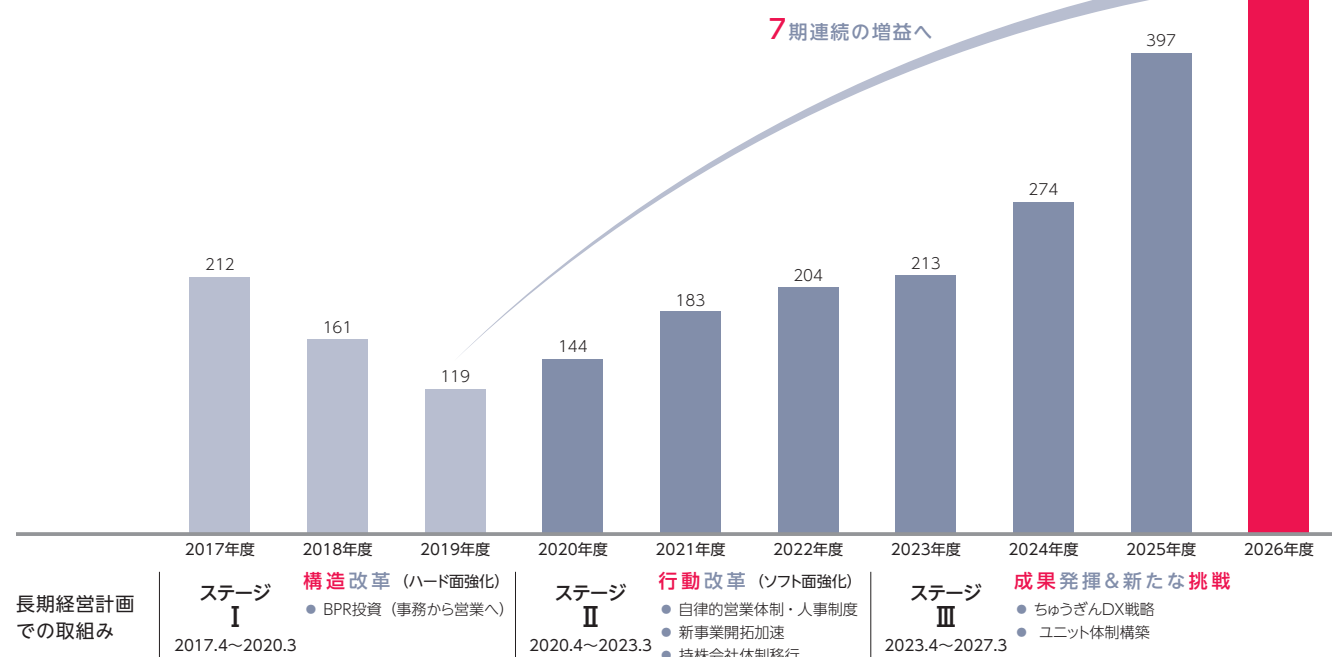
私は、「未来共創プラン ステージⅠ」の3年間が終わるタイミングで中国銀行の頭取に就任し、「未来共創プラン ステージⅡ」以降については、実質的に自らが中心となって企画推進してきました。現在の成果は、短期間で実現したものではなく、中期経営計画以前から続けてきた、グループ従業員によるさまざまな取組みの積み重ねによるものです。

私が頭取に就任した時点では、人口減少や地域経済の縮小といった課題が強く認識されていました。その中で立ち上げたのが、「地方創生SDGs」の取組みです。当時は、それが直ちに利益につながるかどうか見通せない部分がありました。しかし、短期的な収益だけではなく、「10年後にどうありたいか」という視点から将来像を描き、そこから逆算して今やるべきことを考える必要があると考えました。そして、「未来共創プラン ステージⅡ」では、「地方創生SDGsの推進」を重点項目の一つとして掲げ、具体的な取組みを進めてきました。

その実現に向けて重要だったのが、行員一人ひとりの意識改革です。当社では、「ちゅうぎんの心」（現「ちゅうぎんバリュー」）を通じて、仕事に対する価値観や目的意識の共有を進めてきました。また、人事評価制度については、従来の本部主導・トップダウン型だけではなく、個々人が主体的にチ

■ 親会社株主に帰属する当期純利益

（億円）



ャレンジできる仕組みへと見直しを進めています。新たなビジネスアイデアを提案できる仕組みなども導入し、現場から新しい発想が生まれる組織づくりを進めてきました。2020年以降は、新型コロナウイルス感染症拡大という環境変化もありましたが、この環境変化も一つの機会ととらえ、人事制度や組織運営の見直しなど、組織の土台づくりにも取組んできました。

現在当社は、自治体や企業、大学などとの連携も広がっています。自治体との包括連携協定や、いわゆる「産官学金」のつながりは以前より強くなっており、地域全体で課題解決に取組む動きが広がっています。地域金融機関には、地域のさまざまな情報が集まるという強みがあります。企業・自治体・大学などを有機的につなぎ、新たな価値創造につなげていくことも、当社グループの重要な役割です。

他方、その成果はまだ道半ばです。人口減少や若年層の転出は依然として続いています。しかし、環境変化を前提としながらどのように地域の産業や経済、新たな価値創造につなげていくかが重要と考えています。今後も、地域との連携をさらに深めながら、持続的な地域価値創造に取組んでいきます。

■ DXによって人的価値を高め 新たな顧客価値を創出する

当社は、DXや業務プロセス改革を、単なる効率化施策ではなく、「人がより付加価値の高い仕事に集中するための取組み」として位置づけています。これまでの業務では、「人でなければできない仕事」と、「必ずしも人がやらなくてもよい定型業務」が混在していました。DX化を進めることで、人が本来持つ能力や創意工夫を、より価値の高い領域へ振り向けていくことができると考えています。生産年齢人口の減少が進む中、業務の在り方を見直しながら、生産性向上につなげていくことが重要です。

現在、当社グループでは、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）やシェアードサービスの取組みを進めています。地域企業では、人手不足が深刻化する中、総務や経理などの間接業務を担う人材の確保が難しくなっています。そのため、当社グループが業務を受託することで、企業が本来注力すべき事業へ経営資源を集中できる環境づくりをサポートしていきます。また、グループ内においても、経理や管理業務などの共通化を進め、効率的な運営体制の構築を目指しています。こうした業務改革によって人的余力を生み出し、その力を新たな価値創造へ振り向けていくことが、当社のDX

トップインタビュー

戦略の根底にある考え方です。

当社では、一昨年にDX戦略を公表し、「当社自身がDX企業になる」という考えのもと、業務や組織の変革を進めています。他方、変革が完了するのを待つのではなく、お客さまに対して新しい商品やサービスの提供、DXに関する相談対応などを同時に進めてきました。

特に、事業承継は地域にとって重要な課題です。後継者紹介だけでなく、DXによる業務効率化を通じて、限られた人員でも事業を継続できる体制づくりを支援していくことが重要な解決策の一つになると考えます。

また、「ちゅうぎんアプリ」の利用拡大などを通じて、お客さまとの接点も大きく変化しています。スマートフォンを通じて、より手軽にサービスを利用できる環境が整い、アプリは重要な顧客接点の一つとなっています。

他方、当社は「アプリだけで完結する銀行」を目指しているわけではありません。デジタル化だけを追求すれば、最終的には大手金融機関との差別化が難しくなっていきます。だからこそ、デジタルと人によるサービスをどう組み合わせるかが重要です。定型的な手続きはデジタルで利便性を高める一方で、人が関わるべき相談業務や課題解決には、より多くの時間や人的リソースを振り向けていく。その両立が、地方銀行としての競争力につながると考えています。

私は、最終的には「人」こそが地方銀行の最大の強みになると考えています。DXは、人を減らすためのものではなく、人がより付加価値の高い仕事に集中し、お客さまと深く関わるための基盤です。今後も、デジタルと人の力を組み合わせながら、新たな価値創造につなげていきます。

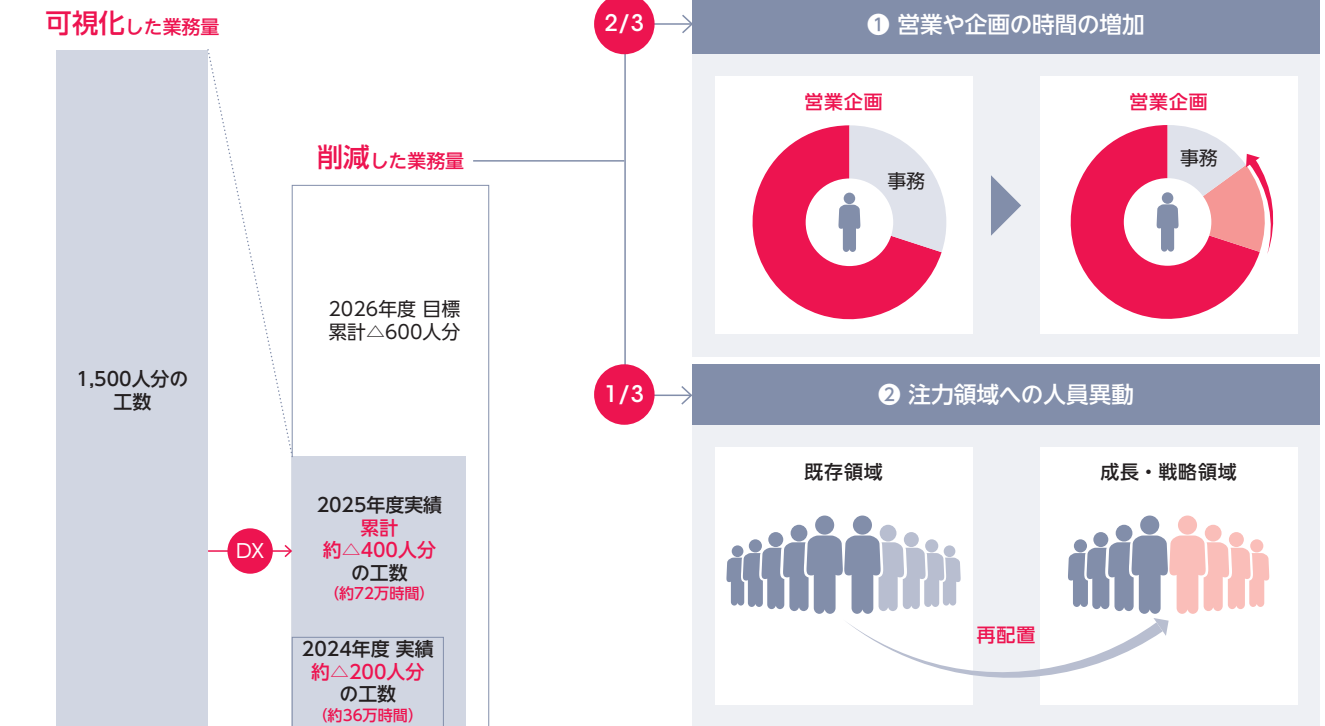
「オールちゅうぎん」でグループシナジーを最大化する

中国銀行が持株会社体制へ移行してから3年以上が経過しました。グループ経営という観点では、まだ多くの課題があり、次期経営計画においても重要なテーマの一つになると考えています。また、人財交流の活性化や人事制度の見直しなどを通じて、グループ横断で人財が活躍できる環境づくりも進めています。

現状では、各グループ会社で制度や仕組みが異なっている部分もあり、それが人財交流の障壁となっています。だからこそ、次の段階では、制度面の統一や見直しにも本格的に取り組む、「オールちゅうぎん」として一体感のある組織づくりを進めていきます。

他方、グループ会社には、今後の成長につながる可能性が数多くあります。特に、コンサルティングやエネルギー分野など

取組みの成果



には大きな期待を持っています。ただし、こうした成長分野では専門人財が不可欠であり、人財不足も大きな課題です。そのため、既存業務の効率化やDXによって人的余力を生み出し、それを成長領域へ振り向けていくことを重視しています。

また、グループ経営では、個々の会社が成長するだけでなく、グループ間の連携によってシナジーを創出していくことが重要です。そのため、当社では評価制度についても見直しを進めています。個社単位の成果だけでなく、「グループ全体へどのような価値を生み出したか」という視点も重視しながら、連携を促進する仕組みづくりを進めています。さらに、新入社員を迎える場にもグループ会社のトップが参加するなど、「銀行が中心で、グループ会社が従属する」という考え方ではなく、それぞれが対等な立場で価値創造を担う存在であるという意識づくりも進めています。

今後は、「オールちゅうぎん」として、グループ全体で地域課題の解決に向き合い、それぞれの強みを生かしながら、新たな価値創造につなげていきます。

地域とともに成長し 持続的な価値創造を実現する

地域金融機関を取り巻く環境は、今後さらに変化していきます。他方、私は、地域金融機関に求められる役割や提供できる価値は、これからさらに広がっていくと考えています。人口減少が進む中で、「地域で本当に成長できるのか」という見方も

あります。しかし、日本には地域ごとに多様な文化や産業、価値観があり、その中で地域に根差した企業や暮らしが成り立っています。人口が減少しても、地域の価値そのものが失われるわけではありません。むしろ、地域ならではの魅力や独自性に注目が集まる場面も増えています。地域企業が持つ価値や可能性を支えていくことが、当社の重要な使命です。

地方銀行は単なる金融機関ではなく、地域のお客さまにとって「困った時に相談できる存在」であることが重要です。例えば、地域の電器店が日常の困りごとも含めて地域住民に頼られているように、地域金融機関も金融だけにとどまらず、お客さまのさまざまな課題や悩みに向き合っていく存在であるべきです。実際に、お客さまからは、相続や事業承継、経営課題など、家族や社内にも相談しづらい悩みについてご相談をいただくことがあります。そうした時に、「まずちゅうぎんに相談してみよう」と思っただけのことは、地域金融機関として非常に大きな価値だと考えています。

また、地域金融機関には、収益性だけではなく、地域社会を支えるという役割も求められています。地域とともに歩み、地域に新たな価値を生み出していく。その積み重ねが、結果として持続的な企業価値向上にもつながっていきます。地方銀行には、まだ大きな可能性があります。今後も地域との関わりを深めながら、社会的価値と経済的価値の両立を実現し、持続的な成長につなげていきます。



TOP対談①

生成AIが拓く
「地域DX」の可能性と価値創造

株式会社松尾研究所 技術顧問 松尾 豊

Profile

1997年東京大学工学部卒業。2002年同大学院で博士(工学)取得。米スタンフォード大客員研究員などを経て、2007年東大准教授、2019年同大教授。内閣府「AI戦略会議」座長などを歴任。2026年より、国連AI国際科学パネルメンバー。

人手不足をはじめとする地域の構造課題を起点に、地域企業の生産性向上と持続的成長に向けたDXの重要性が高まっています。当社は株式会社松尾研究所との協業を通じ、地域企業の課題に即したAI活用の実装を進めています。本対談では、株式会社松尾研究所の技術顧問、松尾豊先生および当社の加藤貞則取締役社長が、生成AIによる地域DXの可能性と、金融機関が担うべき新たな役割について意見を交換しました。

■ 人手不足という供給制約を起点に
AI活用の必要性が高まる

加藤 地域企業に共通する最大の課題は、慢性的な人手不足、とりわけデジタル人材の不足です。加えて、後継者不在や人材採用の難しさが重なり、事業の持続可能性そのものが揺らぎつつあります。高齢化が進む一方で若い人材の流入は限られ、企業が変化の流れに取り残されているケースも少なくありません。その結果、本来であれば成長できる企業であっても、機会を逸している状況生まれています。こうした課題に対し、業務におけるDXやAIの活用が一つの解決手段になるのではないかと考え、現在取組みを進めているところです。

松尾 今の日本経済の状況を見ると、商品やサービスの需要がないというよりも、供給ができないことによって売上が伸びないという供給制約の問題が大きいと考えています。加藤社長の認識通り、人が足りないために成長できないという構造です。これに対して、AIの活用は大きな可能性を持っています。試算では、日本全体でAIを適切に活用すればGDPを0.5～1.6%押し上げる効果が見込まれます。ただし、中小企業を含めて5年間で約5割の企業がAIを導入し、かつ作業時間の40～60%を占める主要業務において10～20%の作業時間削減を実現することが条件になります。

加藤 今のお話のように、日本全体でAIの活用を広げていくためには、実際の業務の中でどのように適用していくかが重要になると認識しています。ただ、地域企業においては、その判断自体が難しいのが実態です。だからこそ、私どもが日々の取引を通じて把握している

業務内容や課題をもとに、適用領域を整理し、具体的な形でご提案していく必要があると考えます。

松尾 AIを活用するうえでは、どのような業務に使うかが重要です。いろいろな業務に少しずつ使うのではなく、主要な業務に集中して適用し、明確な成果を出す必要があります。もっとも、10～20%の効率化自体はそれほど高いハードルではありません。適切に使えば実現可能です。問題はそれを全国の企業に上げられるかどうかです。



TOP対談①

■ 地域金融機関としての強みを活かし 地域企業におけるDXを具体化していく

加藤 主要な業務へのAI活用は地域金融機関の立場として重要な論点です。地域の課題に対してDXが果たす役割については、昨年12月に金融庁から公表された「地域金融強化プラン」において、地域金融機関がDXをサポートすることの重要性が示されています。これまで当社はちゅうぎんDX戦略のもと、グループ内での業務変革を進め、そのうえでお客さまのDX支援に取り組んできました。日々の事業性評価を通じて、企業ごとの経営課題や業務内容に関する情報が蓄積されており、これらをデータとして整理することで、一定のパターンが見えてきています。すべてを個別に対応するだけでなく、「この課題にはこうした手法が有効である」といった形で提案できる可能性があると考えています。地域企業に最も近い立場で課題を把握してきたことが、こうした取組みの基盤になっていると認識しています。

松尾 そのアプローチは非常に重要です。加えて、地域企業とAIの担い手であるスタートアップや研究機関との接続も課題になります。AIを必要としている地域企業は数多く存在していますが、AIの担い手とつながる機会

が限られています。大企業であれば接点生まれやすい一方で、地域の優良企業ほどそうした機会が少ないのが現状です。その点で、金融機関が間に入り、地域企業とAIの担い手のマッチングが可能になる点は大きな意義があります。実際にスタートアップ側にとっても、良質な顧客との接点が得られるというメリットがあります。

加藤 当社では、地域企業だけでなく産業振興においてもDX支援に取り組んでいます。具体的な事例としては、株式会社Cキューブ・コンサルティング（当社グループ会社）で支援を進めている新庄村での取組みです。林業・農業における後継者不足や脱炭素の課題等について、DXを活用した改善を進めているところです。こうした取組みを積み重ねていき、「岡山モデル」として確立し、他地域にも展開していきたいと考えます。

松尾 私は、こうした取組みは地域金融機関が中心にならなければ実現できないと考えています。企業との継続的な関係を持ち、課題を把握し、改善に関与できる主体は限られています。生産性向上と金融機能は密接に結びついており、地域金融機関がハブとなることには合理性があります。



■ 連携を通じて価値創造を進め 地域企業のDXを加速していく

加藤 元々、当社単独では新しい技術や事業の評価までを十分におこなうことは難しいという認識があります。本来、金融機関の役割は資金面での支援になりますが、イノベーションの初期段階においては、その技術や事業性を見極めること自体が重要になります。そのため、外部との連携を通じて評価機能を補完する取組みも進めてきました。たとえば株式会社リバネスの協力のもと当社が主催している「岡山テックプランター（地域発の技術や新規事業を発掘・育成するプログラム）」の枠組みなどを通じて、新規事業や技術の評価をおこなう体制を整えています。そのような中で、松尾先生が理事を務めておられる「みとよAI社会推進機構（MAIZM）」を知り、2020年に参画しました。当社の営業エリアでもある三豊市を中心にAIを活用した地域産業や社会課題の解決支援に取り組まれていて、非常に感銘を受けました。当社としても、より地域全体に向けたDX支援を強化していきたい想いがあり、地域課題の解決に向けた共創プラットフォームの構想を共有し、現在の協業につながりました。

松尾 貴社とは比較的早い段階からご一緒させていただいており、共創プラットフォームの構想も的確で、大きなポテンシャルを持っていると考えています。こうした取組みは、松尾研究所にとっても非常に意義のあるものだと感じています。

加藤 AIの進化は非常に速く、1～2年で大きく環境が変わっていきます。その変化に対応できなければ、企業も地域も取り残されてしまいます。だからこそ、私たち自身がAIを体験し、その価値を理解したうえでお客さまに提案していきたいのです。金融機関の役割は、資金供給にとどまらず、地域の変革を支える存在へと広がっています。こうした取組みが地域の活性化につながるかどうかは、私たちにかかっています。松尾研究所様との協業開始後、地域企業がどのような



DX支援を求めているか調査するため、当社のお取引先様にヒアリングをおこないました。改めてお話を伺ってみると、私たちの想像以上にAIの活用ニーズが高いことが判明しました。たとえば、製造業において設計図面の管理や作成業務に課題を感じている企業様が多く、AIの活用によって大きく効率化につながると考えます。このような課題やニーズの抽出は当社単独では着手できていなかったため、協業の手ごたえを感じるとともに、今後の取組み成果に期待が膨らんでいます。今後の取組みにおいては、松尾研究所様の先進的なAIの知見を活かしながら、Cキューブ・コンサルティングをはじめとするDX推進の取組みと組み合わせ、現場への実装につなげていくことが重要だと考えます。当社グループとしては、こうしたDXを軸とした機能を有機的に連携させることで、地域企業の課題に対してより実効性のある形で応えていきます。

TOP対談②



特定非営利活動法人アムダ 理事長 佐藤 拓史

Profile

東京大学卒業後、浜松医科大学を経て、救急医療・国内外の災害医療に携わる。2015年よりAMDAの人道支援活動に参加。内視鏡技術移転事業等も継続。2019年モンゴル保健大臣より名誉勲章を授与、2025年モンゴル国立医科大学客員教授に就任。2023年12月より現職。

AMDAとの30年にわたる
パートナーシップが描く未来

中国銀行と特定非営利活動法人アムダ（AMDA）※¹が連携する「AMDAボランティア定期預金」※²は2026年8月に30周年を迎えます。預金を通じて個人の善意を世界の被災地へ届けるこの独創的な仕組みは、今や岡山と世界をつなぐ「共感のネットワーク」へと進化を遂げました。特定非営利活動法人アムダの佐藤理事長と当行の加藤取締役頭取が、これまでの歩みを振り返るとともに、未来へつなぐ支援の志を語り合います。

■ 金融の枠を超えた「支援の仕組み」の原点

加藤 私たちがAMDAさまとの連携を深めてきたこの30年を振り返りますと、当初はまだ、金融機関の経営戦略においてCSR（企業の社会的責任）や地域貢献という言葉が、現在ほど注目されておりました。銀行の本来の使命は、お客さまからお預かりした大切なご預金を、企業や個人のみなさまへ融資という形で橋渡しする金融仲介機

能にあります。しかし、世界に目を向ければ、常に予期せぬ困難や災害が頻発しています。

日々、地域のお客さまと接する中で、「ニュースで流れる世界情勢に対し、自分たちも何か役に立てないだろうか」という切実な声を多くいただくようになりました。そのご意見を具体的な形にし、支援へとつなげる仕組みを構築できないかという動きが、AMDAさまとの協働の原点でした。

※¹ 特定非営利活動法人アムダ（AMDA）：1984年に設立された岡山市に本部を置く国際医療ボランティア団体。

※² AMDAボランティア定期預金：定期預金の満期日に、お利息（税引後）の20%相当額がお客さまからAMDAに寄付される仕組み。当行からは定期預金1口につき100円の寄付をおこなう。

※³ 株主優待を通じた寄付：ちゅうぎんフィナンシャルグループの株主優待制度で、優待の選択肢としてAMDAへの寄付コースが設けられている。会社側も集まった寄付と同額の寄付を行う仕組み。

佐藤 預金という日常的な経済活動を、中国銀行さまが世界を救う活動へと直結させたことは、当時から見ても非常に画期的な試みでした。この持続可能な仕組みがあったからこそ、30年もの長きにわたり活動を継続でき、また次世代へとつないでいけるのだと確信しています。

混迷を極める時代において、地域の方々が世界へ目を向け、「自分にできることはないか」と思いを寄せてくださる。その思いが、私たちを迷いなく被災現場へと向かわせる原動力となっています。私たちにとって、地域の方々は単なる寄付者ではなく、ともに苦難に立ち向かう同志のような存在です。

■ 緊急救援から復興、そして未来への投資

佐藤 みなさまからお預かりした支援金は、数十年にわたる現場のニーズに即して活用させていただいております。まず、災害直後の命をつなぐ段階では、食料や生活必需品の確保、そして医療活動に不可欠な医薬品や高度な医療機材の調達に充てられます。

しかし、元の生活を取り戻すには長い年月を要します。そこで私たちは、近年「支援者を支援する」という視点も重視しています。現地で復興を支える人々自身も被災者であることが多く、心身のケアが復興の鍵を握ります。例えば日本の伝統的な鍼灸を取り入れて、被災者の体の調子を整える活動にも資金を活用させていただいております。

また、子どもたちの教育継続も重要です。本や文房具といった、一見すると些細な支援に見えるものが、実は子どもたちの未来への希望となり、ひいては地域の復興へとつながります。さらに、私たちの最大の特徴である「多国籍医師団」の維持にも、この資金は不可欠です。世界各地のER（緊急救援）ネットワークを通じ、有事の際は即座にドクターが集結し、地球の裏側まで駆けつけます。この機動力を維持できたのは、みなさまの継続的なご支援があったからです。

加藤 今のお話を伺い、改めて寄付の本質は信頼と誠意の積み重ねであると感じました。世界で有事が発生した際、「岡山からAMDAが派遣された」というニュースが流れます。地域のみなさまは、自分たちの寄託した資金が、信頼できる専門家の手によって正しく使われていることを実感されています。

私共がAMDAさまを通じて世界と関わり、誰かの役に立っている手応えは、尊い経験となります。活動の透明性と実績に裏打ちされた信頼があるからこそ、支援の輪は共感を持って広がりに続けているのでしょうか。

■ 共同支援モデルがもたらす「当事者意識」の深化

加藤 今回のAMDAボランティア定期預金のような共同支援モデルにおいて、私たちが強く意識しているのは「銀行が単なる仲介者ではない」という点です。預金者の方々の誠意を届けるお手伝いをするだけでなく、私たち自身も当事者の一員でありたいという思いから、銀行自身も寄付者として加わる仕組みを構築しました。

預金者数が増えるほど私たちの寄付額も増え、お客さまと同じ視点からともにAMDAさまをサポートできます。このスキームを通じて、行員一人ひとりが世界とつながっているという喜びと、地域社会への責任を再認識しています。

佐藤 中国銀行さまが地域に根差した企業として私たちを深く理解し、応援してくださることは、活動を続けるうえでの誇りです。資金援助の枠を超えて、私たちの理念に深く共鳴してくださっていると感じています。

■ 次の50年、100年を見据えたビジョン

佐藤 私の天命は、AMDAの精神を50年、100年先へとつないでいくことです。そのために必要なのは、今できることを精一杯続ける愚直な姿勢です。また、岡山の方々の思いを世界へ届ける活動を、より多くの若い世代に知っていただきたいとも考えています。「自分にもできることがあるんじゃないか」と感じられる枠組みを、中国銀行さまのサポートのもとでさらに進化させていきたいと考えています。

加藤 AMDAボランティア定期預金や、株主優待を通じた寄付※³など、形はさまざまですが、社会の役に立ちたいという個人の誠意は、50年後も100年後も変わることのない普遍的なものです。私たちの提供する金融商品が、その誠意を世界へ届ける架け橋であり続けることは、金融機関として非常に尊い仕事であると確信しています。

時代の変化に応じて、支援の形や商品は新しく進化していくでしょう。しかし、AMDAさまとともに歩むという決意は揺るぎません。

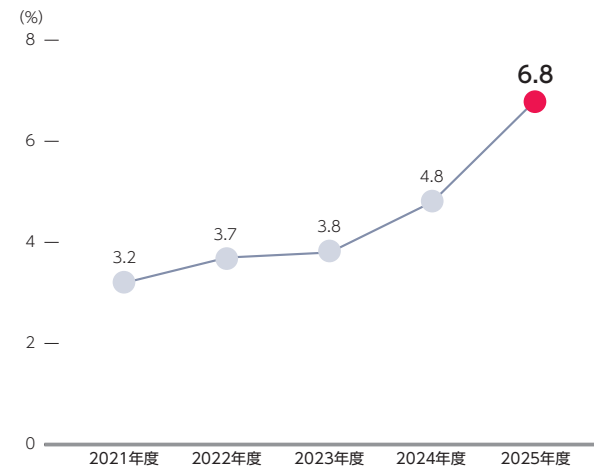
佐藤 私たちはこれからも、必要とされる場所があればどこへでも駆けつけ、できる限りの支援を続けてまいります。今後とも私達の活動を温かく見守っていただければ幸いです。

加藤 AMDAさまの活動が、これからも世界に希望の光を灯し続けることを信じております。地域のみなさまからも、引続きのご理解とご支援をいただくことができれば幸いです。

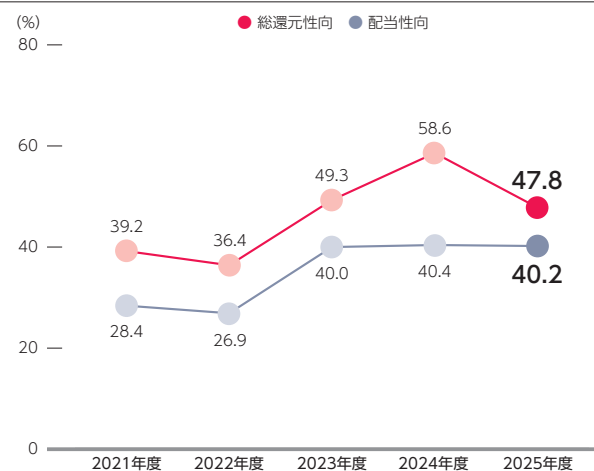
財務・非財務ハイライト

財務

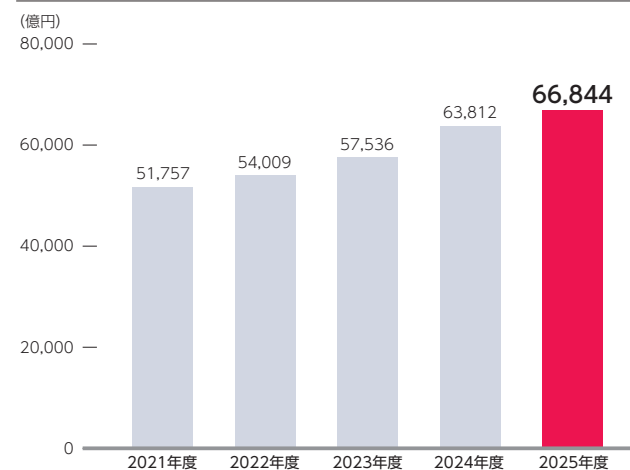
連結ROE **6.8 %**



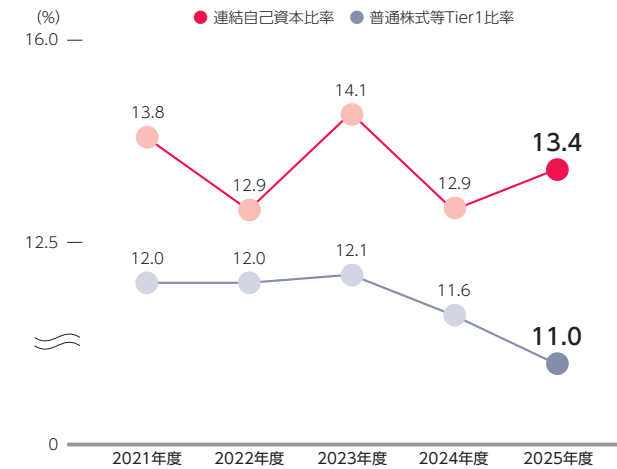
総還元性向 **47.8 %** 配当性向 **40.2 %**



銀行単体 貸出金平残 **6兆6,844 億円**

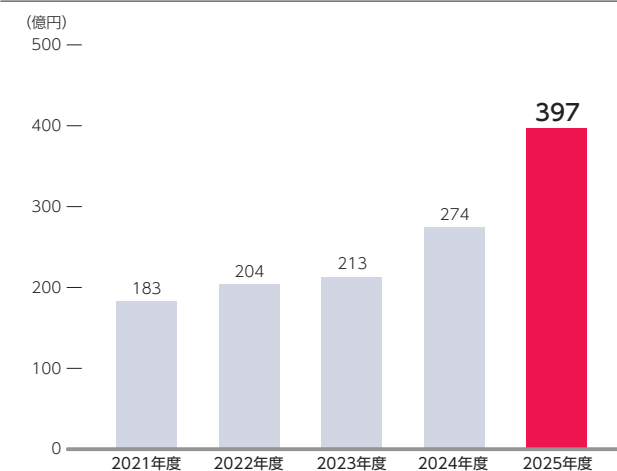


連結自己資本比率 **13.4 %** 普通株式等Tier1比率 **11.0 %**

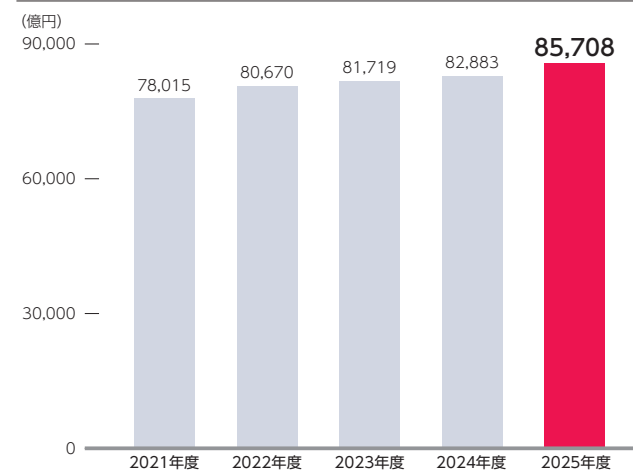


※ 有価証券評価差額金等除く

親会社株主に帰属する当期純利益 **397 億円**



銀行単体 預金+NCD平残 **8兆5,708 億円**



非財務

CO₂排出量削減率
(対2013年度対比)



※P50参照

73.0 %

目標
2030年度
ネットゼロ (Scope1,2)

サステナブル
ファイナンス
累計実行額

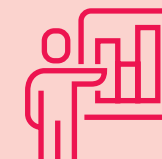


※P52参照

1兆4,189 億円

目標
2030年度 3兆円
(うち、環境系 2兆円)

金融リテラシー
向上等に資する活動



※P42参照

162 回

(4,833名が受講)

2024年度は
5,441名が受講

人的資本投資額



※P78参照

10.5 億円

目標
2026年度 10.0億円

女性管理・監督職比率
(中国銀行)



※P78参照

24.2 %

目標
2026年度 25.0%
2030年度 30.0%

男性育児休業取得率

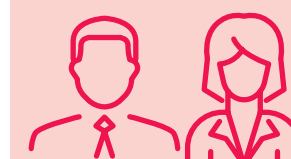


※P83参照

124.4 %

※ 出産時期と育児休業の
取得時期のずれにより
100%超

社外取締役比率

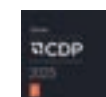


※P87参照

55.6 %

社外取締役 5名
(うち、女性取締役2名)

外部評価



(B評価)

業績

当社グループの2025年度決算および2026年度業績予想をお知らせします。

2025年度は6期連続の増益となりました。アセットビジネス・フィービジネス双方で着実に成果が現れています。2026年度は、中期経営計画の最終年度として、KPIの達成を目指すとともにさらなる利益成長に向けた取り組みを進めていきます。

2025年度決算

2025年度の業績は、連結経常利益が前年比177億円増加の560億円、親会社株主に帰属する当期純利益が前年比123億円増加の397億円となりました。地域課題の解決を通じて、融資や投資などで金利収入をいただくアセットビジネス、コンサルティングなどで手数料収入をいただくフィービジネスの双方を拡大することができました。

公表利益を達成するとともに、6期連続で前年比増益という結果となりました。まずはステークホルダーのみなさまへ一定の成果をお示しすることができたと思っております。

アセットビジネス

コンサルティング営業を起点とした資金ニーズの取込みにより、地元事業性・個人ローンを中心にアセットを積み上げることができました。

あわせて資本水準やリスクテイク余力を踏まえて本部部門によるストラクチャードファイナンスも戦略的に伸ばしてきました。

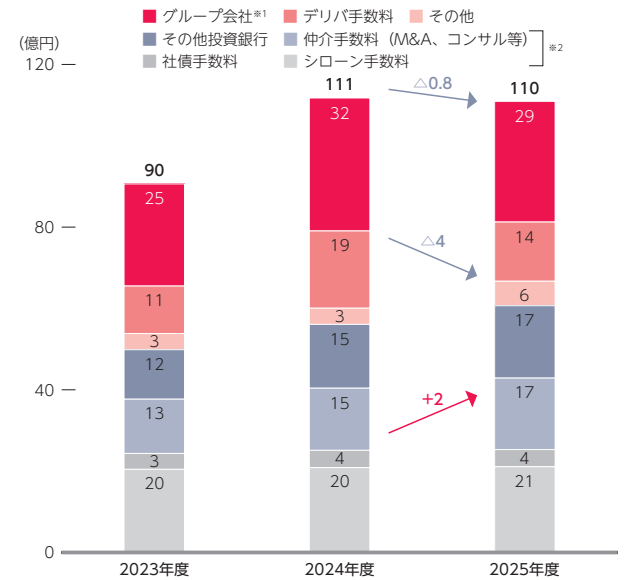
これまでのアセット積み上げに政策金利引上げの影響が加わり、邦貨貸出金利息を大きく伸ばすことができました。

フィービジネス

持株会社体制の強みを活かした幅広いソリューション提案により、着実な利益成長を実現しました。

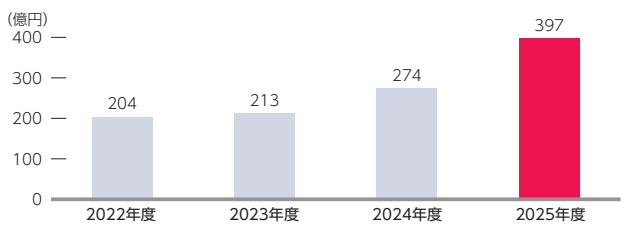
法人ソリューション関連収益は、為替相場の変動を背景に2024年度に大きく伸びたデリバティブ手数料の反動があるものの、コンサルティング業務やM&Aなどの仲介手数料が増加しました。預り資産関連収益は、好調なマーケット環境を捉えて堅調に増加しています。

法人ソリューション関連収益（FG連結）

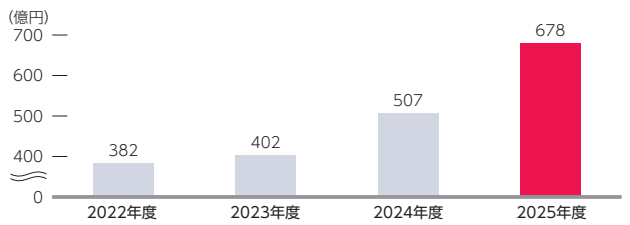


※1 リースの粗利益および、カード、ヒューマンインノベーションズ、Cキューブ・コンサルティングの営業収益の合計（内部取引控除後）
※2 役務利益に計上される投資銀行業務

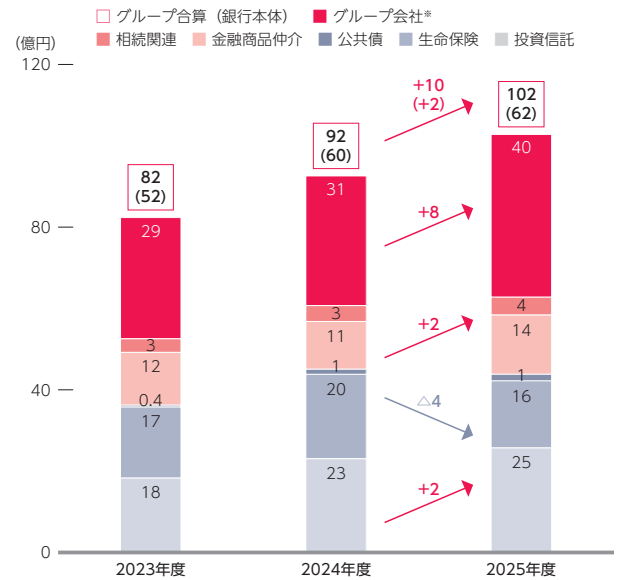
親会社株主に帰属する当期純利益（FG連結）



邦貨貸出金利息（中国銀行単体）



預り資産関連収益（FG連結）

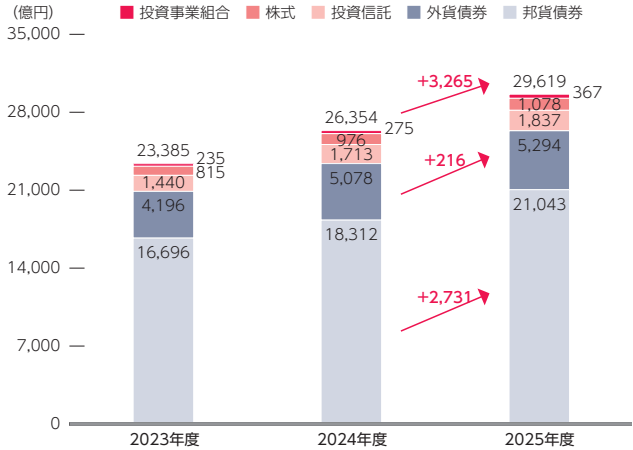


※ 証券、アセットマネジメントの営業収益の合計（内部取引控除後）

有価証券運用

国内金利の上昇に対応して、邦貨債券では低利回り債の入替やリスクテイク余力を踏まえた戦略的な残高積み上げをおこないました。一方で邦貨債券の含み損が拡大しましたが、アセットスワップの取組みや株式・投資信託などの他資産で十分な含み益が形成できており、評価損益全体ではプラスを維持しています。金利環境の変化を踏まえたポートフォリオの見直しにより、安全性と収益性の両立を図っています。

有価証券平残推移（中国銀行単体）



※ 外貨債券：外貨投信含む

評価損益（中国銀行単体）（単位：億円）

	2025/3末	2026/3末	前期末比
合計	125	721	596
有価証券	△181	△133	48
満期保有目的	△23	△53	△30
その他有価証券	△157	△80	77
うち株式	661	1,225	564
うち投信	360	769	409
うち外貨債券	△131	△160	△29
うち邦貨債券	△1,041	△1,924	△883
アセットスワップ	307	855	548
外貨金利スワップ	32	62	30
邦貨金利スワップ	274	792	518

2026年度業績予想

2026年度の親会社株主に帰属する当期純利益は450億円を予想しています。

地域課題の解決を通じたアセットビジネス・フィービジネスの拡大を継続し、人的資本投資やイノベーション関連投資など将来に向けた戦略投資を加速させていきます。物価高や世界経済の不透明感の高まり等があるなか、引続きお取引先の業況把握やご支援に努めていきます。

中期経営計画の最終年度となる2026年度は、KPIである「親会社株主に帰属する当期純利益 400億円以上」を達成するとともに、グループ一体となってさらなる利益成長を目指していきます。

ちゅうぎんフィナンシャルグループ連結（単位：億円）

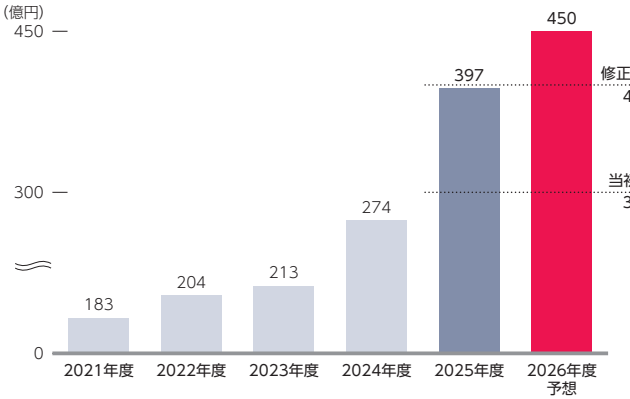
	2025年度実績	2026年度予想	増減
連結経常利益	560	650	90
親会社株主に帰属する当期純利益	397	450	53

〈参考：中国銀行単体〉

コア業務粗利益	1,203	1,331	128
経費（△）	618	684	66
コア業務純益	584	646	62
与信費用（△）	61	75	14
有価証券関係損益	△35	0	35
経常利益	515	610	95
当期純利益	369	423	54

親会社株主に帰属する当期純利益

2026年度	
修正後KPI	親会社株主に帰属する当期純利益 400億円以上
2026年度予想	親会社株主に帰属する当期純利益 450億円



企業価値向上に向けて



健全性、収益性、株主還元の観点から
適切な財務運営をおこない、
地域発展への貢献と
企業価値向上を実現させます。

取締役専務執行役員 山縣 正和

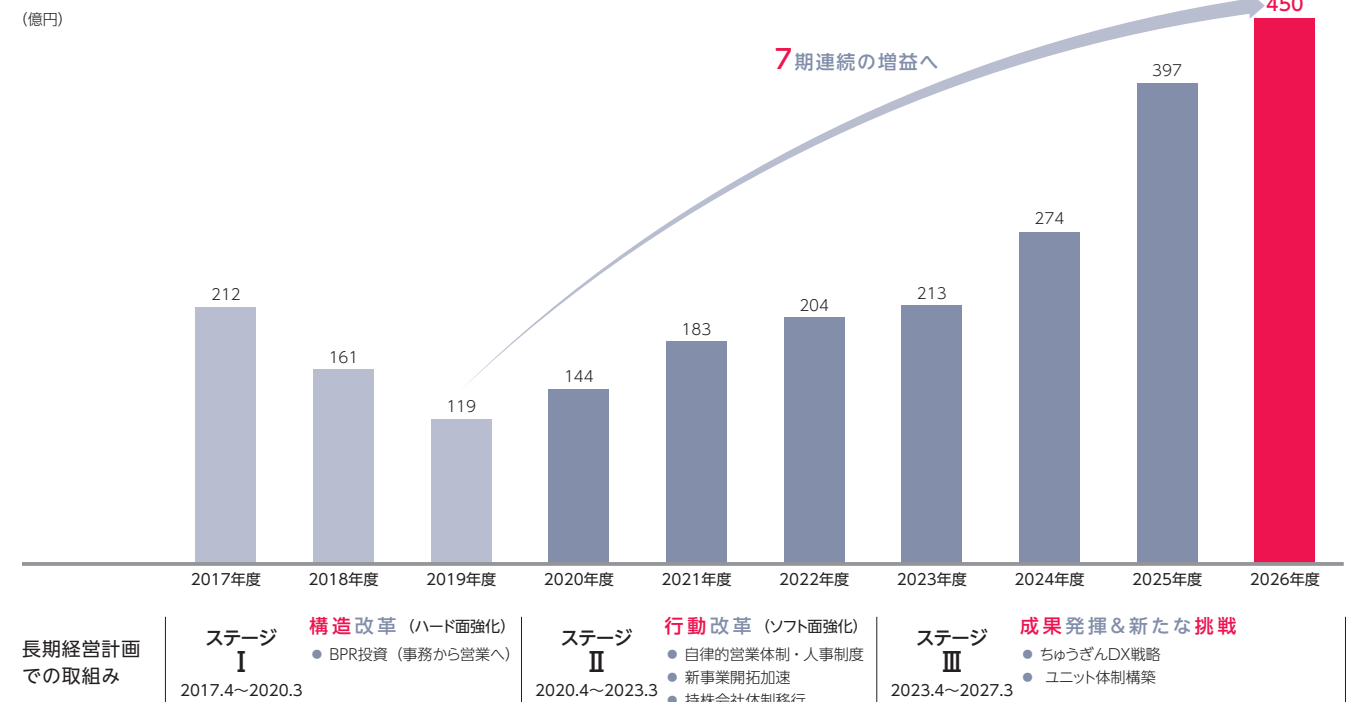
企業価値向上に向けて中長期的な戦略を実施

長期経営計画での取り組み

2017年度から期間10年の長期経営計画『Vision2027「未来共創プラン」』がスタートして以降、様々な取り組みをおこなってまいりました。ステージⅠ（2017年4月～2020年3月）では、営業人員・営業時間の捻出などの構造改革に取組みました。ステージⅡ（2020年4月～2023年3月）では、自主目標の導入をはじめとした自律的な営業体制の構築、人事制度の全面改定といった行動改革を実施しました。現在のステージⅢ（2023年4月～2027年3月）では、ちゅうぎんDX戦略の実行やユニット体制の構築などを通じて、これまでの取り組みの成果をしっかりと発揮するとともに、最終年度に向けて新たな挑戦もおこなっています。

これまでの成果は利益面にも着実に現れています。2026年度はこれまでの取り組みを通じて、現中期経営計画および長期経営計画の集大成としてさらなる利益成長を目指していきます。

親会社株主に帰属する当期純利益



資本のコントロールと戦略的活用

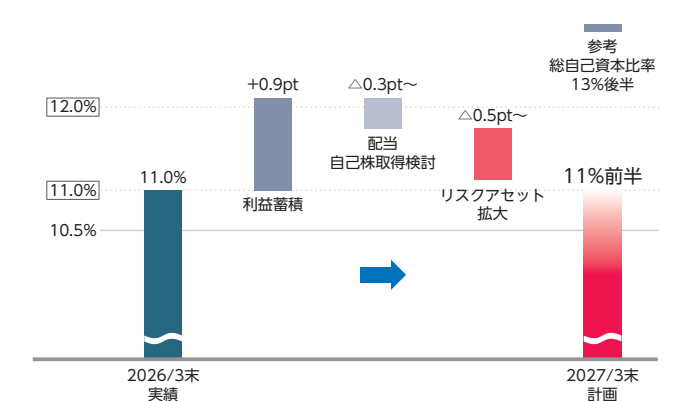
資本コントロール指標

私たちは、2つの指標で資本をコントロールしています。
資本活用の観点では、「普通株式等Tier1比率（FG連結・有価証券評価差額金等除く）11～12%」をコントロールレンジとして定めています。今後も利益の拡大に伴い、しっかりと還元をおこなうとともに、持続的なROE引上げに向けて良質なリスクアセットを積み上げていきます。

一方、健全性の観点では、「総自己資本比率」で管理しています。必要に応じてTier2資本も活用しながら高い水準を維持しています。

2つの指標で資本を管理することで、高い資本効率と強固な健全性を維持していきます。

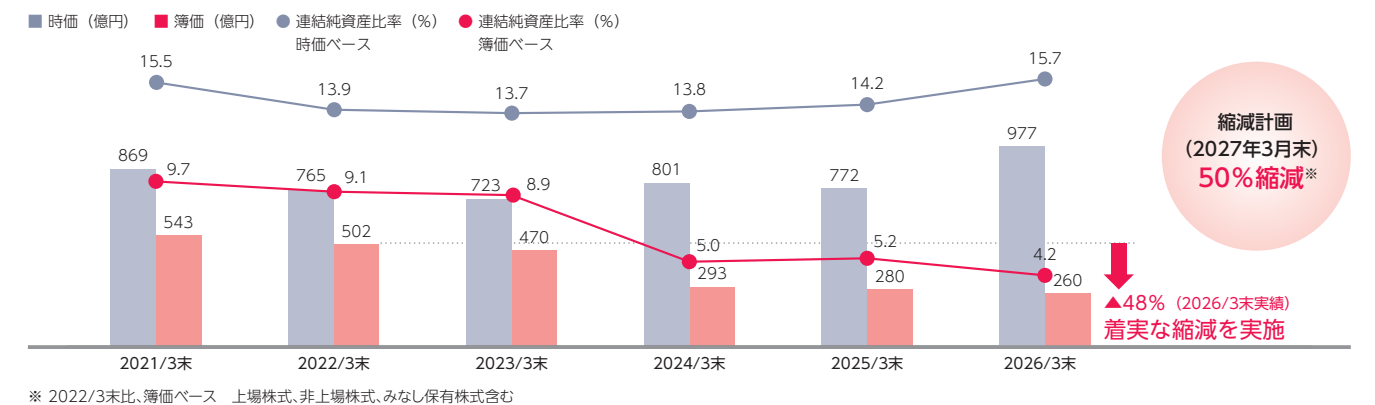
普通株式等Tier1比率（FG連結・有価証券評価差額金等除く）



政策投資株式

政策投資株式は保有先および当社グループの持続的な成長や企業価値の向上に必要と判断される場合に限定的に保有し、資本の効率性や株式保有リスクの抑制等の観点から、保有先との対話を通じながら縮減を進めることを基本方針としています。

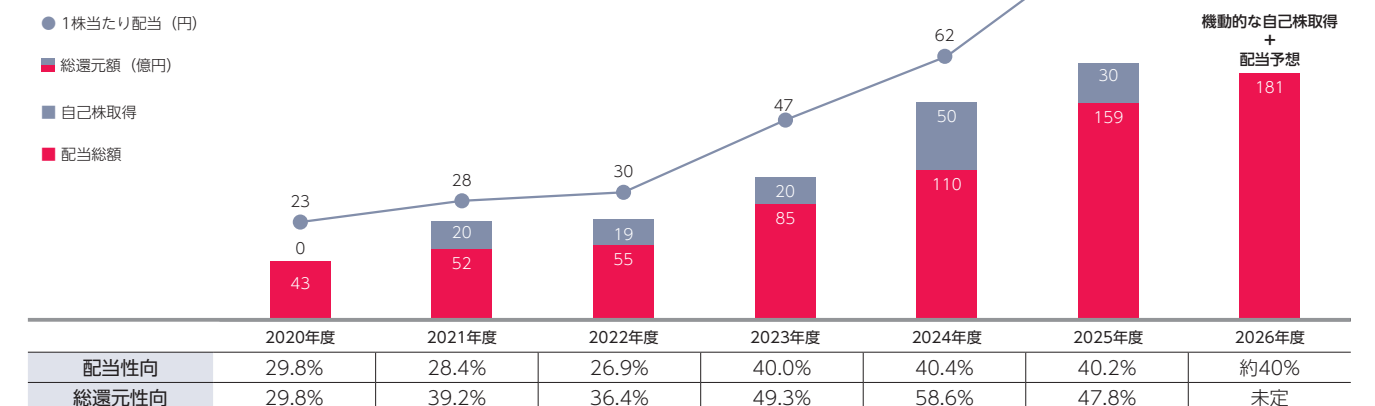
2026年度末の縮減計画に向けて順調に進捗しています。今後も基本方針にもとづく縮減を進め、資本効率の改善に努めていきます。



株主還元

2026年度は「配当性向40%程度」を目標とし、利益成長を通じた配当拡大を目指していきます。1株当たり配当は好調な業績を踏まえて足元大きく増加しており、2026年度は初の100円超えを予定しています。

また、自己株式取得については資本コントロールを通じて機動的におこなっていきます。



※ 2021年度以前：中国銀行連結利益ベース、2022年度以降：ちゅうぎんFG連結利益ベース

計算期間を「株主総会を起点とする1年間⇒事業年度」に変更

企業価値向上に向けて

ROE引上げに向けて

企業価値向上に向けて、今後も利益成長とROEの引上げをしっかりと図っていく方針です。さらに、ROEの引上げを一過性で止めない、将来にわたる持続的成長に向けた取組みを進めてまいります。そして、ステークホルダーのみなさまにこうした取組みをご理解いただけるよう非財務情報を含めた情報発信をおこない、成長期待の向上につなげていきたいと考えています。

	2025年度 実績	2026年度 計画
親会社株主に帰属する当期純利益	397億円	450億円以上
ROE ※東証ベース	6.8%	7%以上
財務レバレッジ	8.2倍	拡大
RORA	0.83%	拡大
PER	11.6倍	上昇
PBR	0.79倍	1倍水準へ



■ 当社グループの強みとポテンシャル

私たちは、岡山県を中心とする東瀬戸内経済圏に広域なマーケット基盤を持っています。交通の要衝・温暖な気候といった恵まれた地域特性に加え、全国有数の工業地帯や造船・海運業などの産業集積を背景に、安定的な資金需要を有しています。こうした環境が、継続的な収益機会の源泉となっています。

そして私たちには、「**① グループ総合力**」「**② 高度な金融・コンサル力**」「**③ 地域のハブ機能と多様な知見**」の3つの強みがあります。広域にわたるマーケット基盤とこれらの強みを活かして、アセットの積上げと適正なスプレッドの確保により資金利益を伸ばし、法人ソリューションや預り資産ビジネスを軸としてフィー収益を拡大していきます。そして、アセットビジネスとフィービジネスの連動を通じて、地域の新たなニーズや成長を創出していきます。これらの取組みにより、市場金利以上の利益成長を実現させることが可能であると考えています。

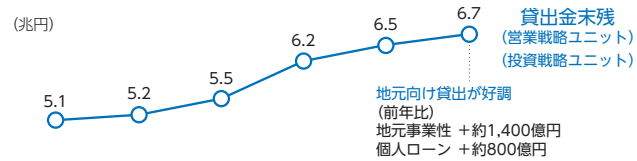
① グループ総合力

私たちは、2024年6月にFGの機能強化を目指してユニット体制を導入しました。地元を中心とした営業戦略全般を統括する「営業戦略ユニット」、戦略投融资・エクイティと幅広いアセット戦略を統括する「投資戦略ユニット」を置いています。

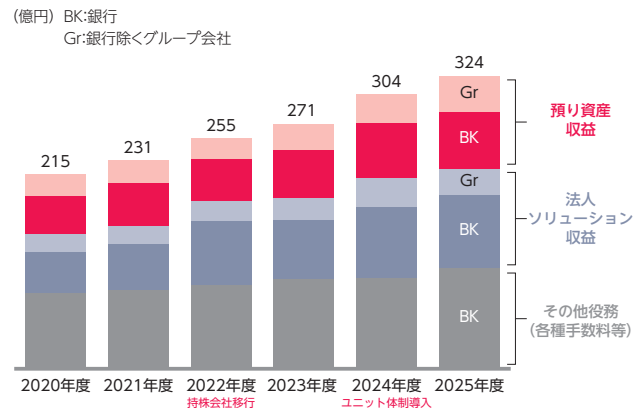
ユニット体制のもと、グループ各社が一体となってコンサルティング・資産運用・脱炭素化支援・人材紹介といった最適なソリューションを提供することで、より高度で付加価値の高いサービスのご提供が可能となっています。

その結果、アセットは着実に拡大しており、特に足元では地元を中心に資金需要をしっかりと取込んでいます。あわせて、法人ソリューションや預り資産ビジネスを軸にフィー収益も拡大しており、収益基盤は着実に拡大しています。

アセット推移



フィービジネス関連収益（FG連結）



② 高度な金融・コンサル力

シップファイナンス

私たちは、瀬戸内の基幹産業であるこの業種に長年にわたり取り組んでいます。

船舶の大型化や脱炭素化を背景に底堅い資金ニーズがあり、一方で総貸出金に占める割合が7%程度と積上げ余力は十分にあると考えています。収益性の面では地元事業性を上回る高いRORA水準を確保し、保全の観点では非常に良質なアセットを積み上げています。また、専門部署を中心に専門人材の育成をおこなっています。引続き営業力とリスク管理の高度化を進め、国際統一基準行の強みを活かしながらさらなるアセット拡大を目指していきます。

ストラクチャードファイナンス

こちらも他行に先駆けて取組んできた分野です。多様な案件への取組みを通じて高度な知見・ノウハウを獲得しながら、収益・RORAを牽引してきました。

ストラクチャードファイナンスを通じて得たリレーションや案件組成力は、事業承継や不動産流動化ニーズといった地域のお客さまの課題解決にもつながっています。

脱炭素

お客さまとの対話を通じて、課題の可視化から温室効果ガス排出量削減に向けた計画の策定・実行まで伴走支援をおこなっています。コンサルティングにおいては、お客さまや地域社会の脱炭素化に向けた一貫したソリューションを提供しています。ファイナンスにおいても、脱炭素化の課題意識を追い風に拡大している資金需要をしっかりと捉え、着実にアセットを積上げています。

スタートアップ支援

創業前のアイデア段階から伴走し、起業後は資金供給や販路・人材支援をおこない、成長期にはIPOやM&Aを見据えるといった、お客さまのステージに応じたグループ一体の支援体制を構築しています。2025年12月にはちゅうぎんキャピタルパートナーズのエクイティ投資先2社が東証グロース市場への上場を果たすなど、取組みの成果が現れています。

③ 地域のハブ機能と多様な知見

地域起点のDX/SX支援

Cキューブ・コンサルティングは、地銀資本と外部出身の高度専門人材の活用によりDX/SXを核とした高度なコンサルティングを提供しています。地方版DX/SXのモデルケースとして、地域の資金需要を創出するとともに、ノウハウや知見の全国への横展開も進めています。

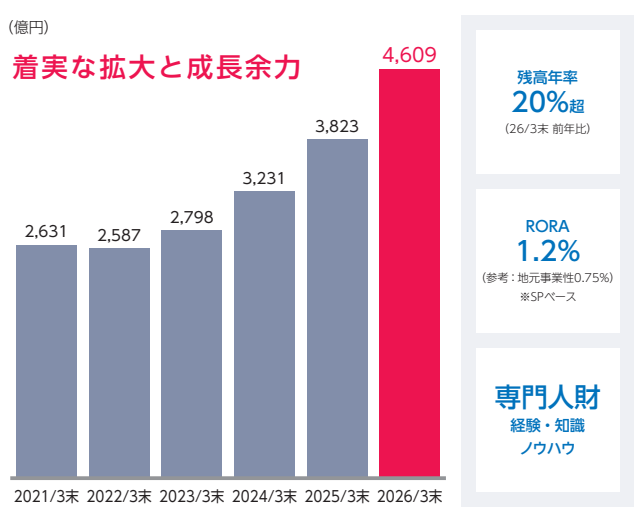
〈取組み実績例〉

公共セクター（県市町村、大学等） ・スマート窓口導入／BPR支援 ・DX支援	地域のお客さま（上場会社含む） ・成長戦略、マーケティング支援 ・TCFD開示支援	全国の地域金融機関 ・営業店事務BPR支援 ・TNFD開示支援
--	---	---

外部連携

TSUBASAアライアンスや異業種連携などを通じて、地域の持続的発展や従来の発想を超えた新たな価値の共創を進めています。詳細は、74ページをご覧ください。

シップファイナンス（貸出金残高）—外航船舶貸渡業—



スタートアップ支援

成長ステージに応じたグループ一体の支援体制



企業価値向上に向けて

ROE引上げに向けて

課題認識と対応方針

利益成長に向けた課題として、「① 調達環境の変化」と「② 人財の育成・確保」の2つを重要テーマに位置づけています。これらの課題に着実に対応することで、利益成長を継続・加速していきます。

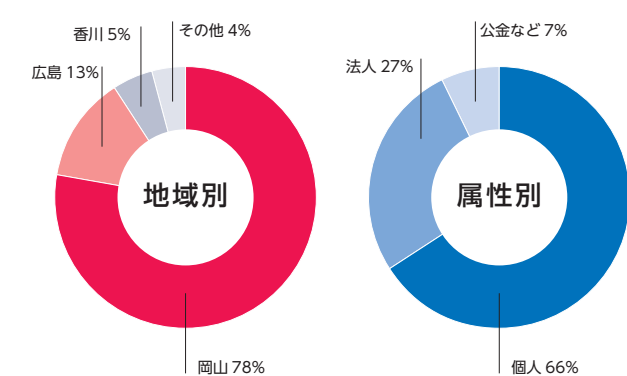
① 調達環境の変化

預金強化

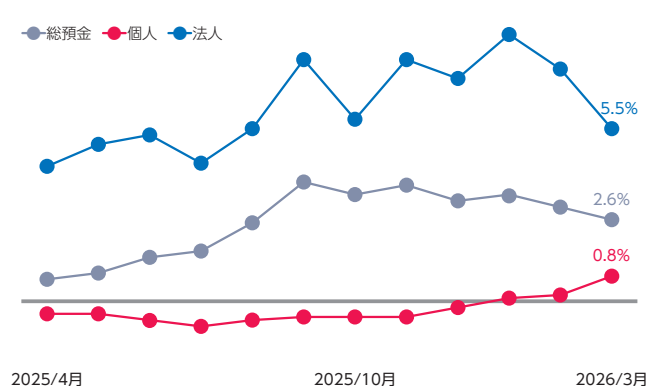
私たちは、地元地域での強固なシェア（2026.3末：岡山県シェア51.7%）を背景として、粘着性の高い安定した預金をお預けいただいています。加えて、預金残高は着実に推移しており、顧客基盤は盤石だと考えています。

継続的に安定した預金調達を拡大させていくために、個人のお客さまに対しては、新商品の導入やアプリの機能強化などの利便性向上を進めていきます。法人のお客さまに対しては、預金シェアのさらなる拡大を図っていきます。あわせて、店舗などのリアルチャネルの在り方を見直し、顧客接点の拡充を通じて調達基盤の一層の強化を実現していきます。

預金構成（2025年度平残）



預金平残の年率推移



預金は、地元愛である。

私たちは、この言葉をスローガンに預金強化を進めています。

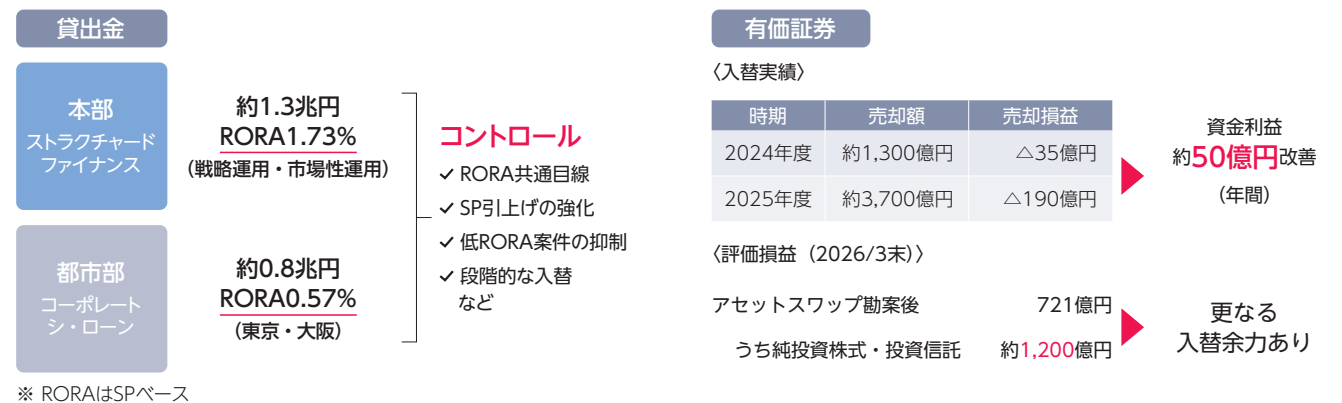
お客さまからお預けいただく預金を地元経済の原動力（＝ふるさとを想う気持ち・地元愛）と捉え、お客さまの地元愛をのせた資金供給をはじめとする金融総合サービスをご提供することで、地域の発展に貢献してまいります。



アセットの収益性向上

調達した資金を効率的に運用し、収益性を高める取組みをおこなっています。ストラクチャードファイナンスや有価証券運用などをおこなう「投資戦略ユニット」の取組みについて申し上げます。貸出金では、ストラクチャードファイナンスと都市部融資を一体で管理しながら、RORAを意識した運用を徹底しています。有価証券運用では、株型資産の評価益を活用して低利回り債の入替を継続的に進め、利回り改善と資金利益底上げを図っています。

また、預金の強化に加えて、社債などの外部調達の活用も検討しながら財務レバレッジの向上を継続させていくなど、安定調達とアセット拡大を両立させていく必要があると考えています。



② 人財の育成・確保

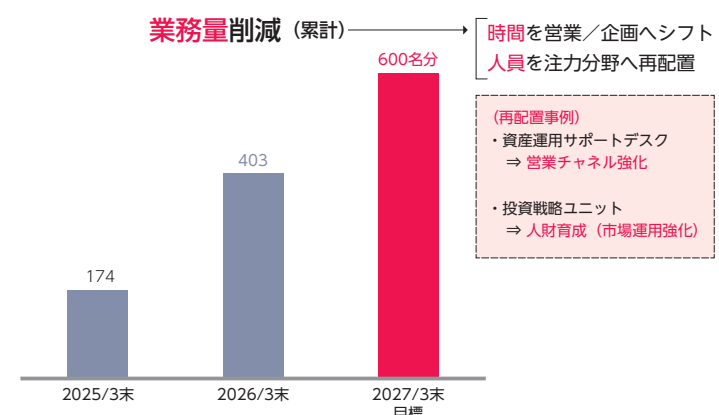
人的資本・D&I

私たちは、従業員一人ひとりの能力を高めるとともに、多様な人財がそのポテンシャルを最大限発揮できる環境の整備を進めるため、人的資本投資を拡大しています。「経営戦略に連動した人財育成」と「エンゲージメント向上」に資する人的資本への投資を積極的に進めながら、土台であるD&Iを加速させることで私たちの経営理念の実現につなげていきます。詳細は、78ページをご覧ください。

人員の捻出・戦略再配置

ちゅうぎんDX戦略において、業務プロセスの改革をグループ横断でおこなっています。2026年度までに約600名分の業務を削減することを目標に、抜本的な業務の見直しや、AI活用・自動化などの業務効率化施策を進めています。

足元では業務時間のシフト・人員の再配置の成果がしっかりと出てきており、今後も着実に進めていく方針です。詳細は、67ページをご覧ください。



次期中期経営計画に向けて

いかに地域の発展に貢献していくか

さいごに、2027年度から始まる次期中期経営計画に向けた方向性について申し上げます。

私たちは、2040年を見据えた長期ビジョンを起点に、バックカスティングの考え方のもと2030年度に向けた検討を開始しています。その中核に据えているテーマは、「いかに地域の発展に貢献していくか」です。

- ・持続可能な社会に向けて、地域が抱える課題をどのように解決していくか
 - ・地域の関係人口をいかに維持・拡大していくか、産業をいかに創出していくか
 - ・どのように地域経済を強くし、地域の所得水準を引上げ、地域に人を呼び込んでいくか
- そのための検討を進めていく考えです。

検討例	
✓ 地域の成長に資する投融資拡大、調達戦略	✓ 次世代チャネル・店舗・営業態勢
✓ 経営資源の再配賦、人的資本投資とイノベーションの拡大	✓ 蓄積する資本の活用（インオーガニック、地域、株主還元）

ROEの早期引上げ ならびに 利益成長の継続

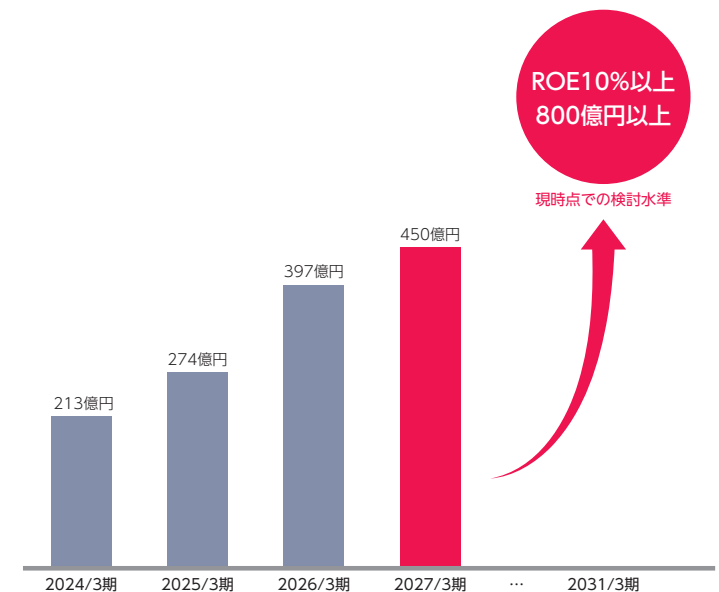
現時点での検討水準ではありますが、次期中期経営計画で目指す利益水準は、

- ・ROE10%以上
- ・親会社株主に帰属する当期純利益800億円以上

この水準に早期に到達するよう、これまで申し上げてきた私たちの強みを活かしながら、そして課題も認識してしっかりと対応しながら歩みを進めていく方針です。

そして、地域の発展を通じて、私たちも2040年そしてさらにその先も持続的に成長していくことを目指してまいります。

親会社株主に帰属する当期純利益



価値共創のための ステークホルダーコミュニケーション

当社グループはステークホルダーのみなさまと積極的にコミュニケーションを図り、ステークホルダーのみなさまそれぞれにとっての価値創出を含む、社会的価値・経済的価値の共創に取組んでまいります。

■ 地域社会とのコミュニケーション



当社グループでは、主たる営業基盤をそれぞれの地域社会と捉え、その地域社会と共存共栄を目指しています。地域社会の活動やイベントに積極的に参加するのみならず、共創の場の創出や地域のサステナビリティと魅力の向上、社会・環境問題の解決を目指し、地域金融機関として地域に根差した活動を続けています。地域・環境への取組みについては以下のページをご参照ください。

創出を目指す価値	主な取組み（参照ページ）	
共創の場の創出	地域への取組み	P41～P44
地域のサステナビリティと魅力の向上	環境への取組み	P45～P56
社会・環境問題の解決		

■ お客さまとのコミュニケーション



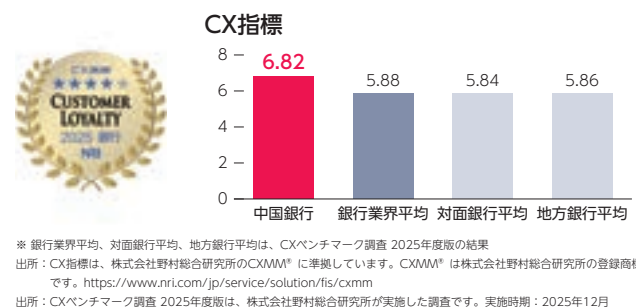
当社グループでは、お客さまから寄せられるさまざまなご意見や要望を真摯に受け止め、活用させていただいております。お客さまの企業価値やサステナビリティの向上、QOLの向上を目指し、当社グループの各種チャネルや応対する担当者、提供サービス・商品に関する期待や満足度等について、アンケート等を用いて詳細に把握・分析し、改善点の洗い出しとさらなる満足度向上に取組んでいます。

創出を目指す価値	主な取組み（参照ページ）	
企業価値の向上	地域応援活動	P57～P60
企業のサステナビリティ向上	ライフプランサポート活動、チャネル	P61～P64
QOLの向上	DX・新規事業の取組み	P65～P74

Topics

CXアンケートの実施

2025年度は、個人のお客さまを対象にCXアンケートを実施しました。お客さまに当行への期待と評価をお伺いし、改善すべき課題の把握に努めました。CX指標は6.82と高い評価をいただきましたが、お客さまに向き合い悩みや不安に寄り添うことなどへ課題が見られました。引き続き安心してお取引いただけるよう改善に取組んでまいります。



■ 従業員とのコミュニケーション



当社グループでは、すべての従業員が業務上の責任を果たすだけでなく、業務以外においても積極的に取組み、業務と生活とのバランスの取れた働き方を実現することが重要であると考えています。従業員各人のウェルビーイング実現に向け、性別や年齢を問わず個性的でやる気のある役職員が育ち活躍できる環境を整備するとともに、対話の機会を積極的に設け、エンゲージメントの向上を図っています。

創出を目指す価値	主な取組み（参照ページ）	
働きがいと成長の場の提供	人的資本・ダイバーシティ	P77～P84
多様な働き方によるワークライフバランスの実現		

■ 株主・投資家とのコミュニケーション



創出を目指す価値	主な取組み（参照ページ）	
中長期的な株主価値の向上	企業価値向上に向けて	P21～P26
株主還元の充実		

■ 株主総会

当社は、株主のみなさまとの重要なコミュニケーションの機会である株主総会を、集中日を選んで開催しております。

また、議案内容を十分にご検討いただけるよう、株主総会資料の電子提供措置を早期に開始するとともに、招集ご通知の早期発送に努めております。株主総会資料は、当社および株式会社東京証券取引所のウェブサイトに掲載しております。（英訳版（要約）は、株式会社東京証券取引所のウェブサイトに掲載しております。）

第4回定時株主総会は6月25日に開催し、129名の株主のみなさまにご出席いただきました。なお、株主総会当日の報告事項の一部につきましては、当社ウェブサイト



当社第4回定時株主総会

■ 機関投資家向け会社説明会

2025年度は、6月と12月にハイブリッド形式（リアル+WEB配信）で開催いたしました。参加者は主にアナリスト・ファンドマネージャーで、経営陣から決算内容・経営戦略・資本政策等について説明しました。

加えて、投資家のみなさまの興味・関心を踏まえてトピックを絞ったスモールミーティングや個別面談(1on1)もおこないました。2026年度は、6月末時点でハイブリッド形式で1回開催しています。

当社グループの魅力を積極的に発信するとともに、投資家さまとの面談でいただいた意見は取締役会などへ共有をおこなうことで当社の業務運営に活かしております。なお、当日の資料と動画は当社ホームページで公開しています。

2026年6月説明会 ご意見・ご関心

- BS拡大、資金利益拡大を目指すべき
- 他行との差別化・強みの提示
- アセットの伸ばし方
- 預金獲得方針

■ 個人投資家向け会社説明会

2025年度は、1月に岡岡で開催しました。当社初の試みとなるハイブリッド形式（リアル+WEB配信）で開催したこともあり、当社株式を保有されていない方を含めて、地元・全国を問わず多くの投資家のみなさまにご参加いただきました。社長から経営方針、決算概要、株主還元、株主優待等について説明しました。

なお、当日の資料と動画は当社ホームページで公開しています。

■ 海外投資家向け会社説明会

新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて2020年度以降はリアルでの開催を中断しておりましたが、2025年度より再開し、7月にシンガポール・香港の投資家のみなさまと面談をおこないました。今後も、海外投資家のみなさまとの接点拡大に努めてまいります。

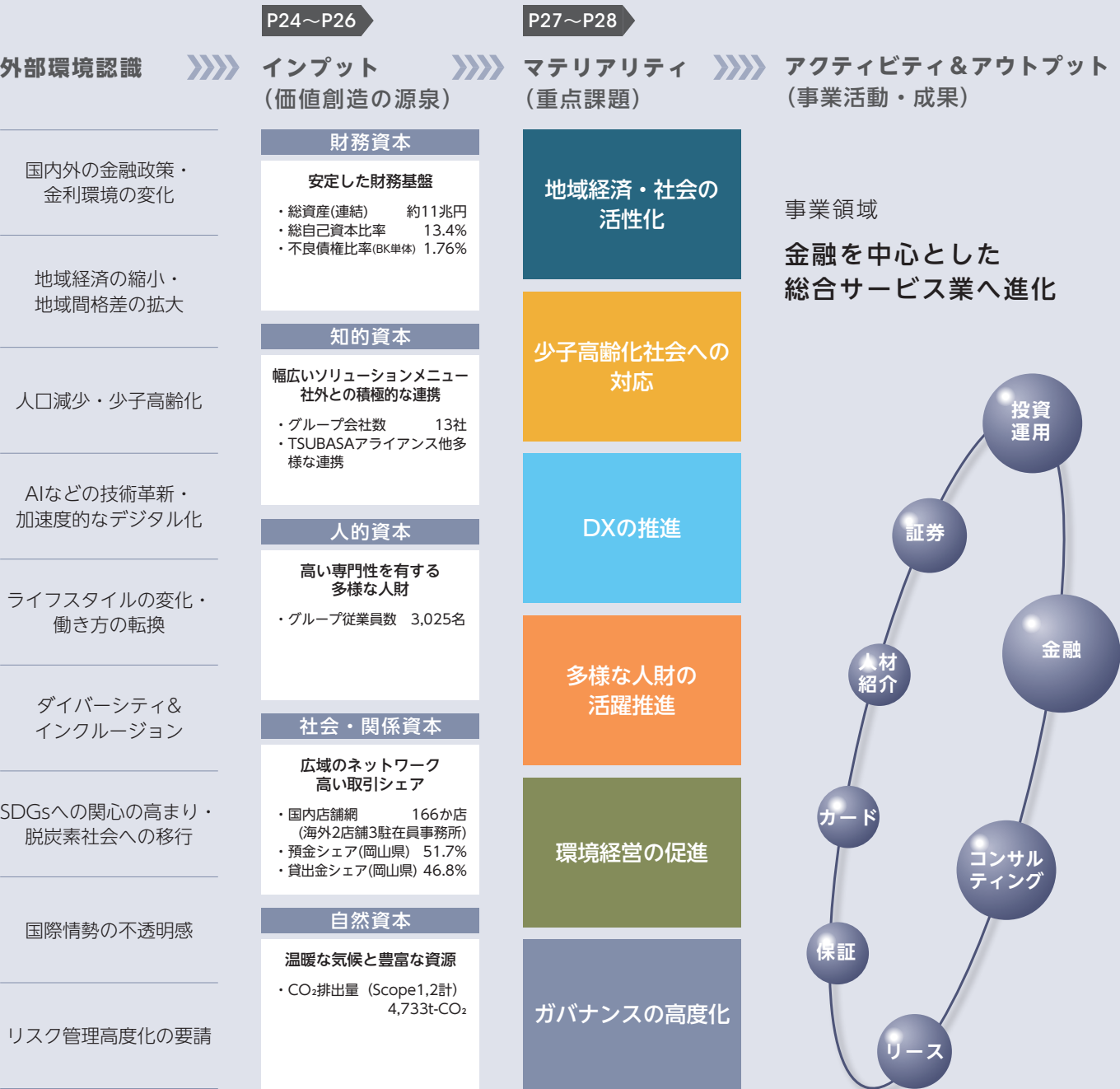
なお、海外投資家さま向けの英文IR資料を当社ホームページで公開しています。

価値創造プロセス

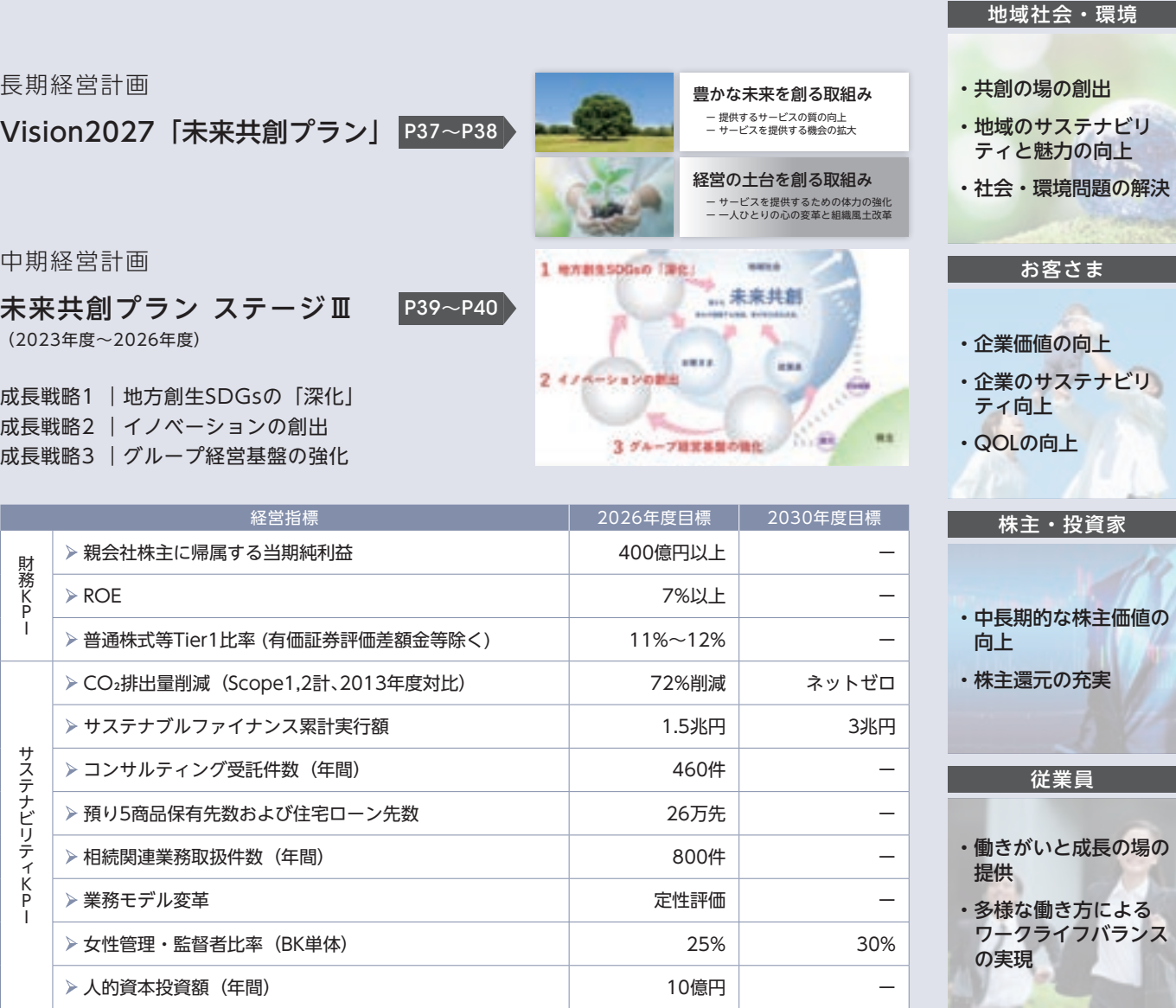
当社グループは「地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する」という経営理念のもと、外部環境の変化や社会要請に対応し、培ってきた財務・非財務資本を統合的に活かしながら、事業活動をおこなっています。マテリアリティにもとづく経営計画を軸とし、ステークホルダーのみなさまとの価値共創を通して、「地域社会の発展への貢献」と「企業価値の向上」の永続的な好循環を創り出します。

グループ経営理念

地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する



アウトカム
(創出される価値)



「地域社会の発展への貢献」と「企業価値の向上」の永続的な好循環

事業基盤

当社グループは岡山県に本店を置き、『東瀬戸内経済圏』（岡山県・広島県・香川県等にまたがる広域経済圏）を事業基盤として活動をおこなっており、事業活動の前提となる地域の特徴や強み・課題について以下のように認識しています。

交通 ～中四国のクロスポイント～

瀬戸内海は古来より国内外を結ぶ海上交通の要衝であり、戦後はその輸送利便性から太平洋ベルトの一角として経済成長を支えました。特に岡山県は本州と四国を結ぶクロスポイントであり、山陽新幹線や山陽本線、山陽自動車道や中国自動車道などが県を横断し、これらと瀬戸大橋線や瀬戸中央自動車道が接続されています。交通網が発展していることに加えて平野が多く、物流等に適していることから、全国のメーカーや流通企業が西日本の拠点として数多く進出しています。



産業 ～製造業の集積地域～

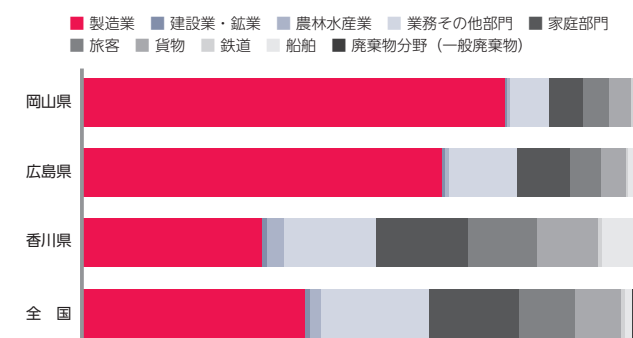
東瀬戸内経済圏は、全国でも有数のコンビナートである「水島臨海工業地帯」など、工業エリアを複数有しており、石油、化学、鉄鋼、自動車等の製造業が集積しています。さらに、ジーンズ・ユニフォーム・学生服等の繊維製造も盛んであり、製造業の割合が高い地域です。そのため、今後も多方面でポテンシャルを秘めた地域である一方、環境問題への対応が課題となっています。このような背景から、当社グループは、サステナブルな地域社会を実現できるよう、地域が抱える社会課題の解決に積極的に取り組んでいます。

主要産業

岡山県	80,077 億円	広島県	119,734 億円	香川県	39,031 億円
上位3業種	実額（億円）	上位3業種	実額（億円）	上位3業種	実額（億円）
製造業	26,343	製造業	30,151	製造業	8,865
不動産業	9,478	卸売・小売業	16,647	卸売・小売業	4,956
保健衛生・社会事業	8,180	不動産業	13,337	不動産業	4,416

資料：各都道府県HP「県民経済計算」（岡山県・広島県は令和5年度、香川県は令和4年度）

部門別のCO₂排出量・構成比



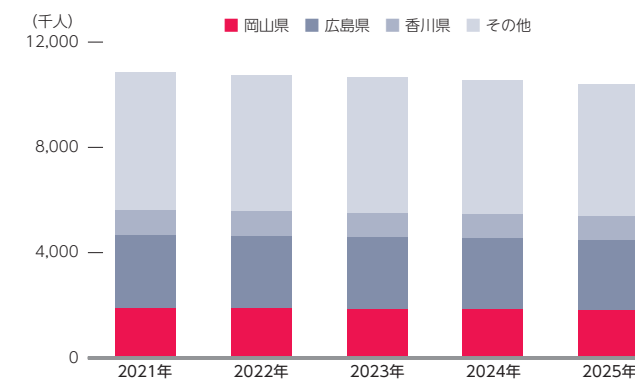
資料：環境省「自治体排出量カルテ」より当社グループ作成



人口・地域特性 ～地方圏の中核エリア・SDGs先進県～

東瀬戸内経済圏の人口（岡山県、広島県、香川県の合計）はおおよそ550万人。全国共通の課題である人口減少や少子高齢化等の環境下にありつつも、中四国地方の人口の半分強を占め、地方圏の中で中核的な役割を担っています。また、岡山県は、行政、大学・教育機関、地元企業、金融機関などが連携し、地域全体でSDGsに対する取組みが進むSDGs先進県とされています。

中四国地方の人口推移



資料：総務省「人口推計年報」毎年10月1日の推計値



自然環境（自然資本）～温暖な気候と豊富な資源～

岡山県は、降水量1mm未満の日が年間を通じて多く「晴れの国」と呼ばれ、瀬戸内地域は雨が少なく温暖な気候に恵まれています。豊富な森林資源を有する日本有数の木材生産地であり、豊かな水源と多様な生物に恵まれた自然の宝庫です。そうした環境を活かし、バイオマス等の再生エネルギーを活用した地域の活性化が進むなど、循環型社会への取組みも加速しています。また、美しい景観が広がる瀬戸内海国立公園や蒜山高原など、観光資源としても高いポテンシャルの自然環境を多数有しています。



Topics

瀬戸内海

東瀬戸内経済圏の各県は、日本有数の閉鎖海域である瀬戸内海に面しています。瀬戸内海は、瀬戸内海国立公園に指定されており、穏やかな気候と大小の島々が点在する多島美をはじめとする美しい景観で知られています。

瀬戸内海には干潟や藻場、磯などさまざまな自然環境があり、豊かな生態系を支える重要な役割を果たしています。希少な生物も生息しており、笠岡湾には「生きた化石」として知られるカブトガニの繁殖地があり国の天然記念物に指定されています。

漁業も盛んで、牡蠣やノリなど多様な水産資源に恵まれており、これらの水産業は地域経済や食文化に大きく寄与しています。

地域の経済・社会の基盤である瀬戸内海の豊かな自然資本を守るため、当社グループでは藻場保全や海ごみ対策などに積極的に取り組んでいます。



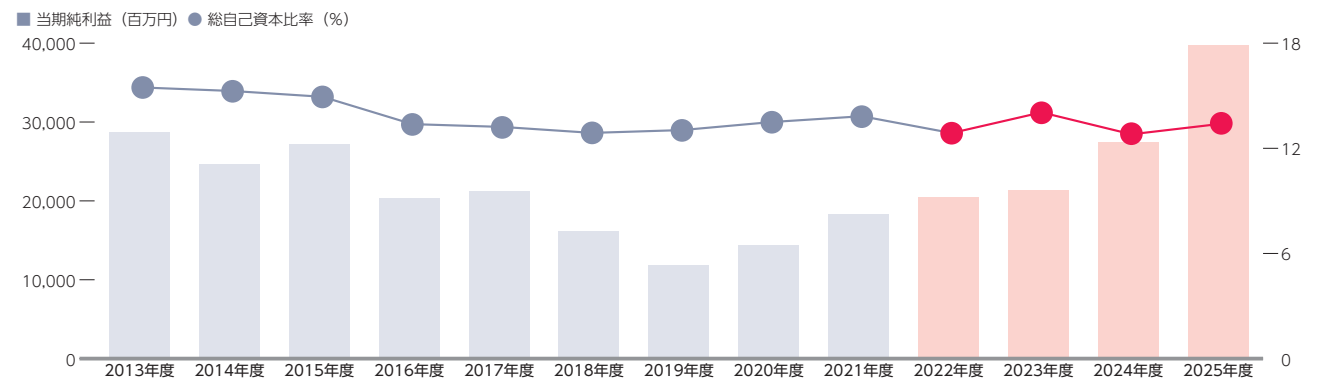
競争優位の源泉

当社グループは創業以来の歴史を通じて培ってきた財務・非財務資本を競争優位の源泉として価値創造に取組んでいます。(自然資本については、P32をご参照ください)

財務資本 ～安定した財務基盤～

当社の総資産（連結）は約11兆円、連結ベースの当期純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）は397億円となっており、地方銀行の中でも上位の資産規模と相応の収益力を有しています。また、総自己資本比率（連結）は13.4%、不良債権比率（中国銀行単体）は1.76%と2%を下回るなど、高い健全性を維持しています。お客さまとの永年の関係性により築き上げた健全性と安定した財務基盤という強みを活かし、地域の発展のために資本の活用を積極化していく方針です。

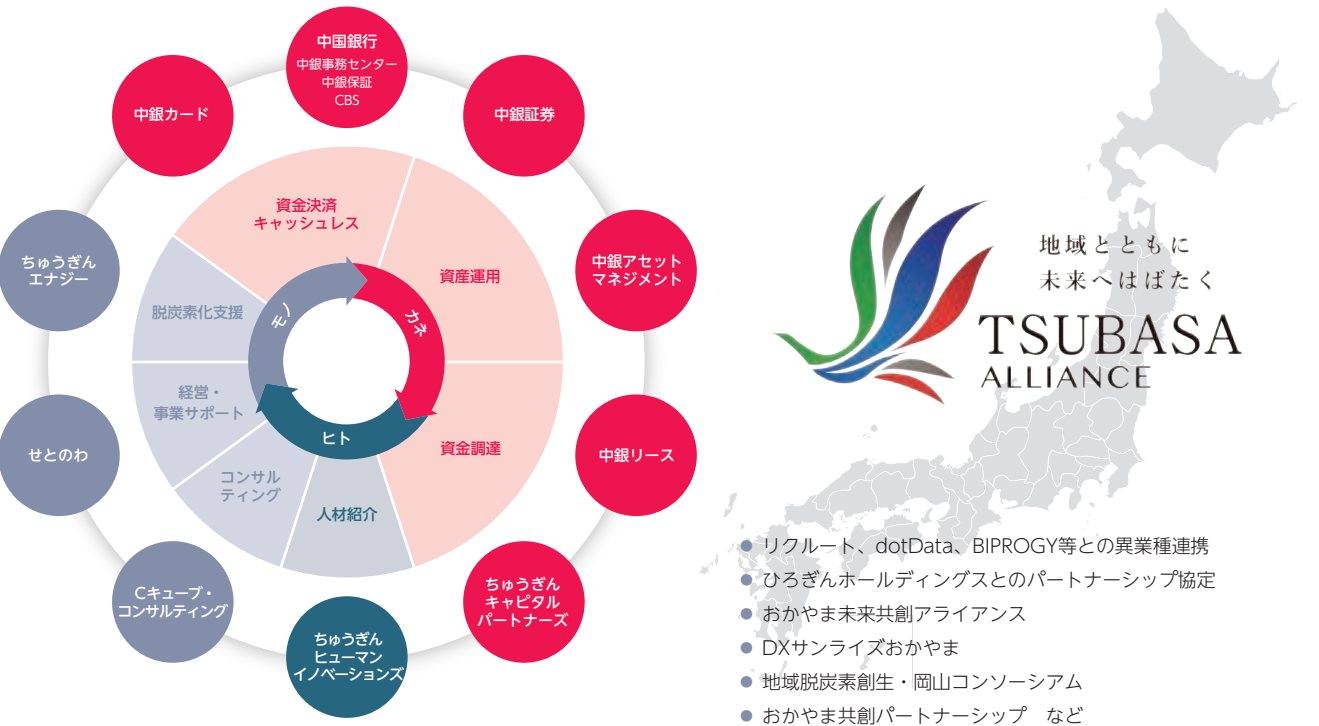
総自己資本比率と当期純利益の推移（連結ベース）



※ 当社設立以前（2022年度以前）は中国銀行の総自己資本比率および当期純利益を表示

知的資本 ～幅広いソリューションメニュー・社外との積極的な連携～

当社グループは、銀行・リース会社・証券会社・カード会社・戦略系コンサルティング会社など、計13社により構成されています。このグループ総合力を活用し、お客さまの多様なニーズや社会課題にグループ全体で寄り添い、最適なソリューションの提供をおこなっています。また、地銀最大規模の広域連携「TSUBASAアライアンス」をはじめとし、異業種も含めたさまざまなステークホルダーとの積極的な連携を通じ、新たな価値の共創を目指しています。



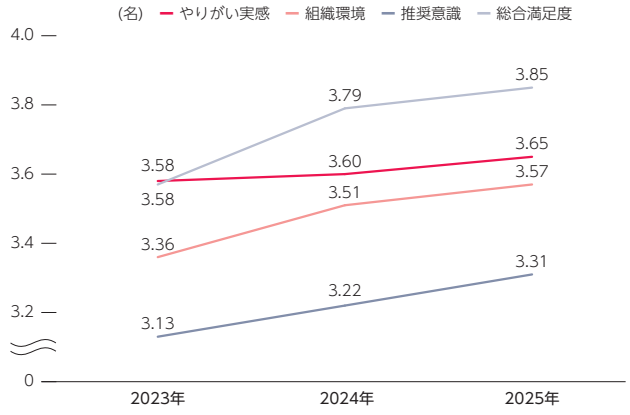
人的資本～高い専門性とエンゲージメントを有する人財～

当社グループは、弁護士等の士業、デジタル・ICT関連業務経験者、大手コンサルファーム出身者など、各方面の専門スキルを持った人財を金融機関以外からも積極的に採用しており、高い専門性を有する多様な人財をグループ内に抱えています。そして、その多様な人財を含めた全従業員がポテンシャルを最大限発揮できるよう、人財育成や働きがい向上を目的とした投資を「人的資本投資」と定義し、経営戦略に連動した人財育成、エンゲージメント向上、およびその土台としてのD&Iの実現に取り組んでいます。

専門資格の取得状況

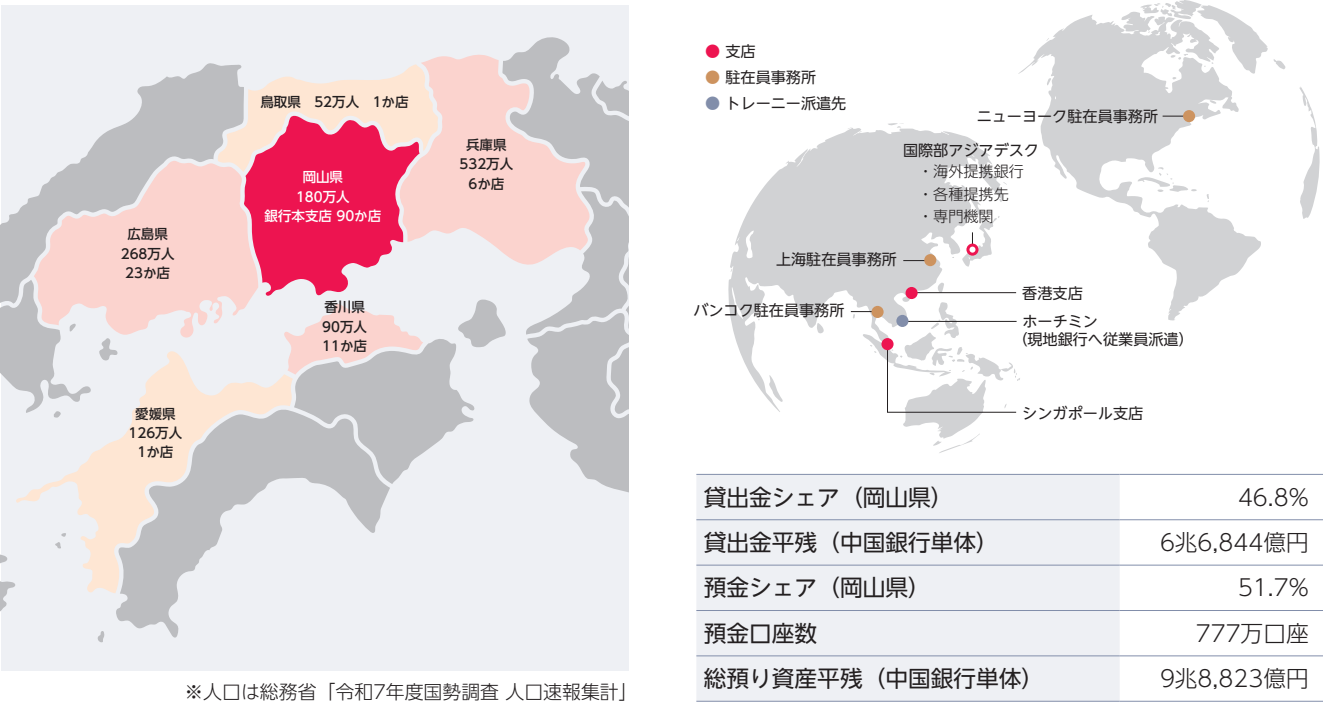
FP1級	245名	宅地建物取引士	328名
中小企業診断士	60名	キャリアコンサルタント	33名
証券アナリスト	68名	ITストラテジスト	9名
弁護士	4名	プロジェクトマネージャー	11名
社会保険労務士	11名	情報セキュリティマネジメント	159名

エンゲージメントスコアの推移



社会・関係資本 ～広域のネットワーク・高い取引シェア～

当社グループは、岡山県・香川県・広島県・兵庫県を中心とした広域のネットワークを有しています。そのネットワークを最大限に活用して、地域社会やお客さまの多様な課題に寄り添い解決にあたっています。アジアを中心に海外にも拠点を展開し、お客さまの海外ビジネスに関するサポートをおこなっています。本店を置く岡山県では40%を超える高い貸出金シェアを有し、県内トップバンクとして多くのお客さまとお取引をいただいております。預金シェアについても、県内トップのシェアを有しています。また、古くから店舗網を有する備後地区（広島県東部）、四国地区（香川県・愛媛県の一部）においても、一定のシェアを有しております。



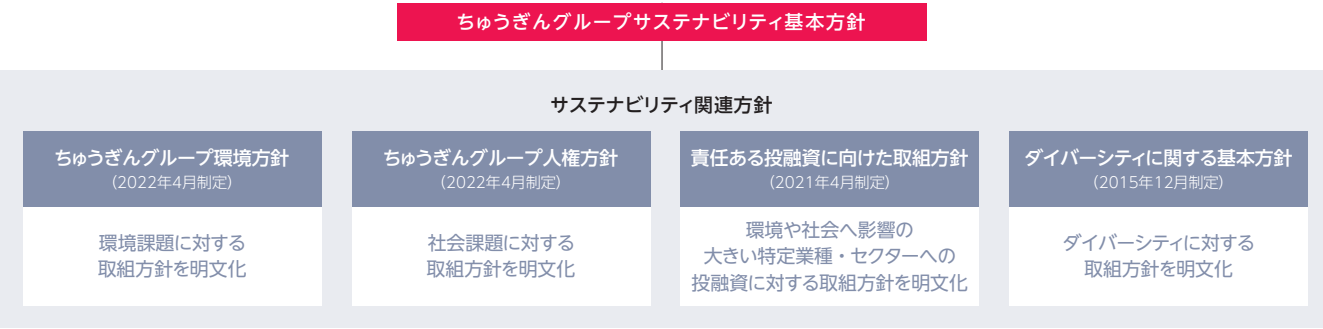
貸出金シェア（岡山県）	46.8%
貸出金平残（中国銀行単体）	6兆6,844億円
預金シェア（岡山県）	51.7%
預金口座数	777万口座
総預り資産平残（中国銀行単体）	9兆8,823億円

サステナビリティ経営体制とマテリアリティ

当社グループは、経営理念体系として掲げる「ミッション・ビジョン・バリュー・コードオブコンダクト」を実践していくことが、すなわちサステナビリティ経営そのものであると捉えています。こうした考え方のもと、基本方針を定め、適切な監督・推進体制を敷き、6つの重点課題（マテリアリティ）を特定しています。

サステナビリティ基本方針・関連方針

サステナビリティ経営への取組みを強化するため、「ちゅうぎんグループサステナビリティ基本方針」を制定し、以下の4つの方針をサステナビリティ関連方針に位置づけています。



マテリアリティ

当社グループでは、経済価値のみならず、社会・環境価値の向上に向けた取組みも一層推進するため、優先的に解決すべき6つの重点課題（マテリアリティ）を特定し、「ちゅうぎんグループSDGs宣言」として公表しています。

マテリアリティの特定にあたっては、外部環境や地域社会の課題を踏まえ、サステナビリティ委員会を経て、取締役会で決定するというプロセスをとっており、原則として中期経営計画の計画期間ごとのスパンで見直しをおこなうこととしています。

また当社グループは、事業活動を通じてマテリアリティに取組むことで「地域社会の発展への貢献」と「企業価値の向上」の持続的な好循環の創出を目指しており、マテリアリティにもとづく中期経営計画を策定し、サステナビリティKPIとして各種の目標値を掲げるとともに、具体的な施策への落とし込みを図っています。

項 目	具体的な取組内容	詳細ページ	目指す姿	サステナビリティKPI(2026年度目標)	関連するSDGs
地域経済・社会の活性化	●金融仲介機能の発揮によるお客さまの課題解決 ●地域応援活動、ライフプランサポート活動の推進 ●次世代人財の育成、金融リテラシー向上	持続可能な社会形成に向けた取組み 成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」 P41～P44、P57～P64	当社グループの強みを活かし、魅力ある地域を共創します。	●サステナブルファイナンス累計実行額 ^{*1} ➡ 1.5兆円 ●コンサルティング受託件数 ^{*2} ➡ 460件	
少子高齢化社会への対応	●ライフサイクルを通じた適切な資産形成サポート ●終身の資産運用・管理ニーズへの対応 ●資産承継に関する支援	持続可能な社会形成に向けた取組み 成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」 P61～P64	お客さまのライフプランに寄り添った総合金融サービスを提供することで、地域社会のニーズに対応します。	●預り5商品保有先数および住宅ローン先数 ➡ 260千先 ●相続関連業務取扱件数 ^{*3} ➡ 800件	
DXの推進	●地域のDX・SX支援 ●デジタルチャネルによるお客さまの利便性向上 ●デジタルを活用した業務効率化	持続可能な社会形成に向けた取組み 成長戦略2 イノベーションの創出 P65～P74	当社グループの業務・ビジネスの変革を進め、地域・お客さまのDXを促進し、地域課題の解決を図ります。	(定性評価)	
多様な人財の活躍推進	●ダイバーシティの理解・取組促進 ●働き方改革の促進 ●従業員のウェルビーイングややりがいの向上	持続可能な社会形成に向けた取組み 成長戦略3 グループ経営基盤の強化 P75～P84	多様な人財の価値観・個性を活かせる職場づくりにより、組織の活性化、新たな価値の創造を目指します。	●女性管理・監督者比率(BK単体) ➡ 25% ●人的資本投資額 ^{*4} ➡ 10億円	
環境経営の促進	●地域やお取引先との脱炭素化支援 ●自社の脱炭素化への取組み ●環境負荷の低減	持続可能な社会形成に向けた取組み 成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」 P45～P56	環境負荷低減に配慮した取組みを通じて環境保全へ貢献します。	●CO ₂ 排出量削減 ^{*5} ➡ 2013年度対比△72%	
ガバナンスの高度化	●内部統制システムの高度化 ●主体的・自律的コンプライアンスの実践 ●リスクマネジメントの高度化	ガバナンス P85～P104	強固なグループガバナンス体制を確立し、経営の透明性・健全性を高めます。	(定性評価)	

※1 対象となる投融資は、社会分野（医療・介護・保育、教育ほか）・環境分野（太陽光、風力、バイオマス、EVほか）のファイナンスに加え、地方創生やSDGs/ESGの取組支援を含む2020年度からの実行額

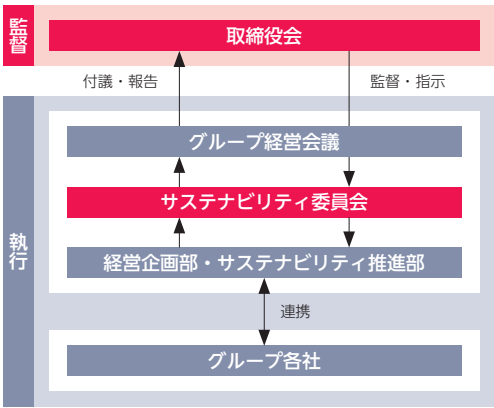
※2 事業承継・環境関連等の年間コンサルティング契約受託件数

※3 遺言信託、遺産整理業務等の年間取扱件数

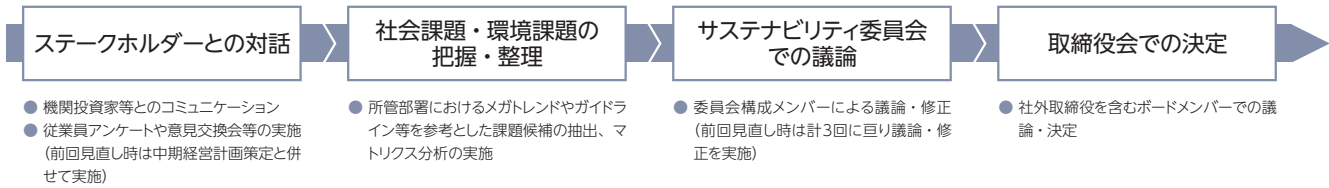
監督・推進体制

取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を取締役会およびグループ経営会議の下部に設置しています。サステナビリティ委員会では、「マテリアリティの特定・見直し」「環境課題や社会課題に係る施策・方針・取組状況」および「地方創生・SDGsの施策・方針・取組状況」等の審議を年4回の頻度でおこなっています。

サステナビリティに関する重要事項等については、同委員会およびグループ経営会議での審議・議論を経て、定期的に（年3回以上）取締役会へ付議・報告をおこなっており、取締役会が取組みを監督・指示し、審議結果を経営戦略やリスク管理・評価に反映させる体制としています。また、上記の取組みをグループ全体で推進するにあたり、サステナビリティ推進部を設置し、適切に管理する体制を整えており、施策推進の実効性を確保しています。



マテリアリティの特定・見直しプロセス



- 機関投資家等とのコミュニケーション
- 従業員アンケートや意見交換会等の実施（前回見直し時は中期経営計画策定と併せて実施）

- 所管部署におけるメガトレンドやガイドライン等を参考とした課題候補の抽出、マトリクス分析の実施

- 委員会構成メンバーによる議論・修正（前回見直し時は計3回に亘り議論・修正を実施）

- 社外取締役を含むボードメンバーでの議論・決定

※4 研修教育関連費用、奨学奨励金、ちゅうぎんオープンラボ活動費、研修受講時および出向時の人件費等の従業員に対する投資額および就業環境や福利厚生の整備（手当や健康経営など）に対する投資額

※5 Scope1（ガス、ガソリン、軽油などの燃料消費を通じた直接排出量）、Scope2（他社から供給された電気、熱などの使用にともなう間接排出量）の2013年度対比削減率

長期経営計画Vision2027「未来共創プラン」

2017年3月に策定・公表した期間10年の長期経営計画『Vision2027「未来共創プラン」』は、人口減少等の社会環境の変化に打ち克ち、当社グループだけではなく地域やお客さま、従業員と豊かな未来を分かち合うための持続的なビジネスモデル構築を目指すものです。期間4年の現中期経営計画は、この長期経営計画のステージⅢにあたります。

■ フレームワークと各ステージの位置づけ

本計画では、現在のグループ経営理念である「地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する」を長期ビジョンに掲げ、長期ビジョン達成のフレームワークとして「豊かな未来を創る取組み」と「経営の土台を創る取組み」の2つを設定しています。そして、期間10年のうち、最初の3年間でステージⅠ（構造改革の期間）、次の3年間でステージⅡ（行動改革の期間）、最後の4年間でステージⅢ（成果発揮と新たな挑戦の期間）と位置づけ、ステージごとに中期経営計画を策定してきました。

■ 長期ビジョン達成のフレームワーク

豊かな未来を創る取組み

- 提供するサービスの質の向上
- サービスを提供する機会の拡大



経営の土台を創る取組み

- サービスを提供するための体力の強化
- 一人ひとりの心の変革と組織風土改革



■ 各ステージの位置づけ



■ ステージⅡまでの軌跡

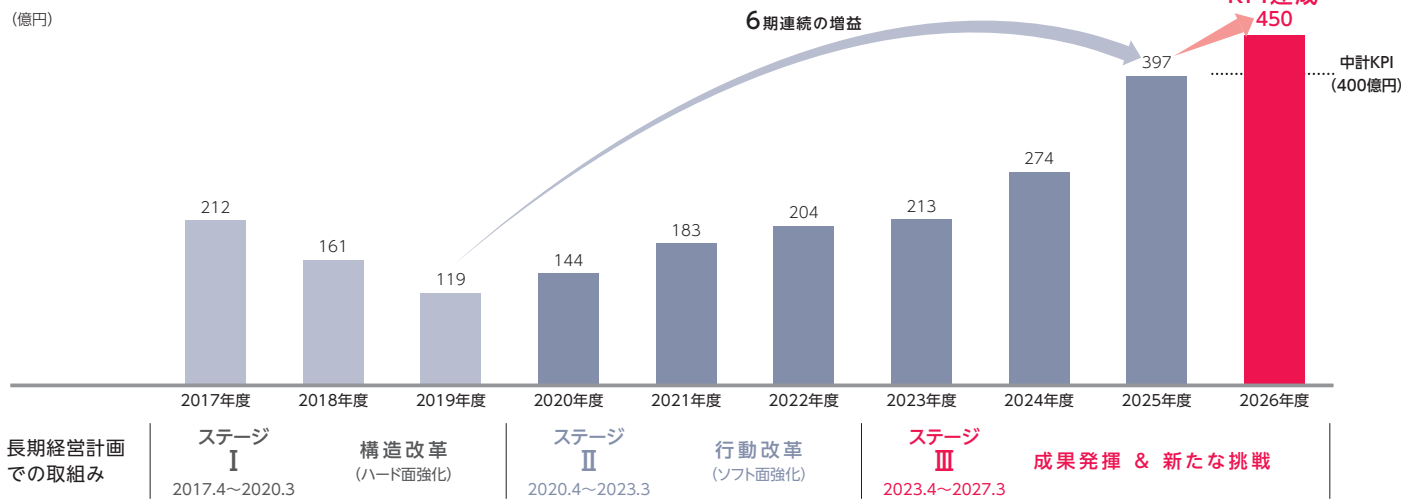
「ステージⅠ」では、構造改革・ハード面の強化に重点を置き、BPR推進プロジェクトを推進するとともに、TSUBASA基幹系システムへの移行やTSUBASA FInTech共通基盤の共同開発などを実行。徹底した構造改革によって営業人員と営業時間の捻出を進めました。また、岡山イノベーションコンテストの開始、岡山テックプランターの立ち上げなどの、豊かな未来を創る取組みは、ステージⅡにも引き継がれ、地方創生SDGsの取組み強化に繋がりました。

豊かな未来を創る取組み 	BPR推進プロジェクト開始		法人向けオートリース業務開始	人材紹介業務参入	新事業開発プロジェクト開始 (株)せとのわ設立	新規事業開発センター設置 (株)オナド合併設立	(株)ちゅうぎんキャピタルパートナーズ設立 (株)ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ設立 (株)Cキューブ・コンサルティング設立	
	BPR		おかやま共創パートナーシップ締結		事業領域拡大			
	岡山イノベーションコンテスト開始	岡山テックプランター立ち上げ			おかやま未来共創アライアンス締結	サステナビリティ	サステナビリティ基本方針策定	
			ちゅうぎんSDGs宣言制定		地方創生・SDGsプロジェクト開始	行政區に合わせた地区本部体制開始 TCFDへの賛同表明	サステナビリティ委員会設置	
	2017	2018	2019		2020		2021	2022
経営の土台を創る取組み 	指名報酬委員会設置						グループ経営理念制定	
	TSUBASA基幹システムへの移行	TSUBASA FinTech共通基盤共同開発			TSUBASAアライアンス(株)共同設立		人事制度全面改定 総合職のコース統合 専門コースの新設 評価制度の全面改定 転居転勤の選択制導入	持株会社体制移行
	組織風土改革・人財育成							東証「プライム市場」移行
	フラットミーティング導入	本部公募制導入	専門人材採用の積極化		業績表彰制度の見直し 営業店自主目標導入	人財育成策抜本改定 オープンラボ開始		

■ 計画期間の利益推移

長期経営計画のフレームワークと各ステージの位置づけを踏まえ、各種取組みを実行してきた結果、6期連続の増益となっております。長期経営計画のKPIとして掲げた親会社株主に帰属する当期純利益300億円は、計画最終年度を待たず、前倒しで達成したことから、ステージⅢの中期経営計画において、2026年度目標を400億円以上に上方修正しました。

■ 親会社株主に帰属する当期純利益



「ステージⅡ」では行動改革・ソフト面の強化に重点を置き、地方創生SDGsやデジタル化を計画の骨子に織り込み取組みを強化するとともに、地区本部制・自主目標の導入、人事制度の全面改定などを実施しました。また、多種多様な課題に対するソリューションを提供できる子会社を設立し業務軸の拡大にも取組み、2022年10月には「株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ」を設立、当社を親会社とする持株会社体制へ移行しました。

中期経営計画「未来共創プラン ステージⅢ」

2023年度から2026年度の4年間を計画期間とする本計画は「長期経営計画の最終ステージ」であり「ちゅうぎんフィナンシャルグループの第一次中期経営計画」です。以下の「3つの成長戦略」により、ステージⅠ・Ⅱの改革をベースに成果を発揮し、KPIの達成を目指すとともに、次の10年に向けた、新たな挑戦に取り組んでいます。

成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

地域の魅力・ポテンシャルを引き出し「**地域の持続的な発展**」に貢献します

地方創生	▶DX・SXを起点とした地域を面で捉えた取組み、創業支援、SDGs活動を強化
地域応援活動	▶川上から川下までの一貫したソリューションを提供 ▶サステナブルファイナンスを強化
ライフプランサポート活動	▶お客さまのライフプランの実現を支援 ▶安定した資産形成・安心する資産承継の支援を強化

- 対応するマテリアリティ
- 地域経済・社会の活性化
- 少子高齢化社会への対応
- 環境経営の促進
- DXの推進

成長戦略2 イノベーションの創出

次なる成長に向けた「**新たな価値**」を創造します

DX	▶業務プロセス改革・次世代チャネル・デジタル人材育成を推進
新規事業	▶協業によってグループ独自の新規事業を創出
アライアンス	▶広域連携・地域連携・異業種連携を積極的に展開

- 対応するマテリアリティ
- DXの推進
- 多様な人材の活躍推進

成長戦略3 グループ経営基盤の強化

成長戦略を実行するための「**強固な土台**」を築きます

ポートフォリオ	▶事業ポートフォリオの最適化と経営資源の戦略的な配分を実践
財務資本	▶健全性・収益性・株主還元の観点で適切な財務運営を実行
人的資本	▶事業戦略に沿って「人的資本投資」を大幅に拡大
ダイバーシティ	▶多様な人材の採用・活躍推進を強化
ガバナンス	▶グループ全体での内部統制システムを高度化

- 対応するマテリアリティ
- 多様な人材の活躍推進
- ガバナンスの高度化
- DXの推進

ステージⅢのKPI

本計画では、マテリアリティにもとづき成長戦略を定めており、財務KPIのほか、各成長戦略に対応するサステナビリティKPIを設定しています。計画の骨子である「3つの成長戦略」により、特定したマテリアリティに対応することで、地域社会の発展に貢献し、その活動を通じて財務KPIの達成を目指すものです。なお、外部環境の変化や取組みの進捗状況を踏まえ、一部のKPIについて、目標の上方修正をおこなっております。

財務KPI		2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	
親会社株主に帰属する当期純利益		213億円	274億円	397億円	400億円以上	上方修正
ROE		3.85%	4.88%	6.8%	7%以上	上方修正
普通株式等Tier1比率（有価証券評価差額金等除く）		12.12%	11.58%	11.0%	11%～12%	

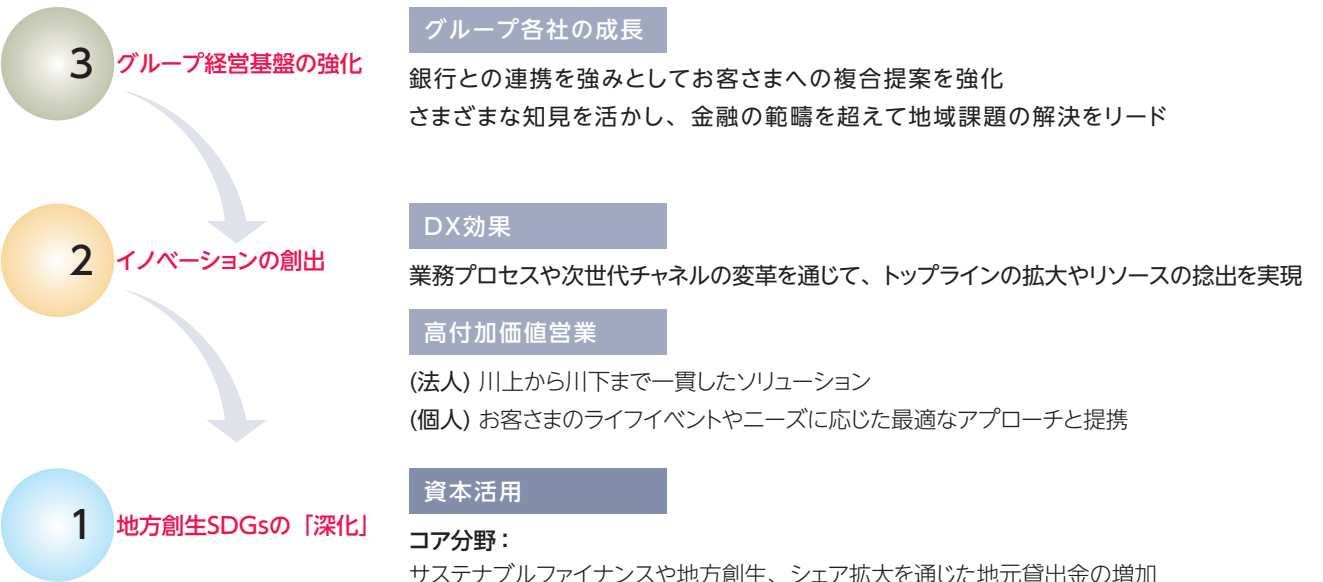
※ ROEは東証基準（その他有価証券評価差額金を含むベース）

成長戦略		KPI	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	
地方創生SDGsの「深化」	地方創生SDGsの「深化」	CO ₂ 排出量削減 ^{*1}	△46%	△65%	△73%	△72%	上方修正
		サステナブルファイナンス累計実行額 ^{*2}	9,422億円	1兆1,525億円	1兆4,189億円	1.5兆円	
		コンサルティング受託件数 ^{*3}	356件	380件	444件	460件	
		預り5商品保有先数および住宅ローン先数	21.4万先	22万先	22.6万先	26万先	
		相続関連業務取扱件数 ^{*4}	553件	734件	906件	800件	
イノベーションの創出	イノベーションの創出	業務モデル変革（業務・チャネル・組織）	—	—	—	定性評価	
グループ経営基盤の強化	グループ経営基盤の強化	女性管理・監督者比率(BK単体)	17.7%	22.9%	24.2%	25%	
		人的資本投資額 ^{*5}	4.1億円	5.0億円	10.5億円	10億円	

※1 Scope1（ガス、ガソリン、軽油などの燃料消費を通じた直接排出量）、Scope2（他社から供給された電気、熱などの使用に伴う間接排出量）の2013年度対比削減率
※2 対象となる投融資は、社会分野（医療・介護・保育、教育ほか）・環境分野（太陽光、風力、バイオマス、EVほか）のファイナンスに加え、地方創生やSDGs/ESGの取組支援を含む2020年度からの実行額
※3 事業承継・環境関連等の年間コンサルティング契約受託件数
※4 遺言信託、遺産整理業務等の年間取扱件数
※5 研修教育関連費用、勉学奨励金、ちゅうぎんオープンラボ活動費、研修受講時および出向時の人件費等の従業員に対する投資額および就業環境や福利厚生の整備（手当や健康経営など）に対する投資額

利益成長イメージ

成長戦略1「地方創生SDGsの「深化」」に示すとおり、地域社会やお客さまの課題に対し、グループ全体で面で取組むことによって、良質なアセットを積み上げ、利益成長を実現していく計画です。最も大きな成長ドライバーは資本活用による資金利益の拡大ですが、各成長戦略の取組みはそれぞれの利益効果にとどまらず、良質なアセットの積み上げに波及するものであり、いずれの成長戦略における取組みも持続的な利益成長に必要な不可欠なものとして位置づけています。



成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

地域への取組み

推進体制

当社グループでは、地方創生SDGsの「深化」を進める体制を構築するため、2021年6月より従来の地区本部体制を刷新し、営業エリアに7つの地区本部を設置しています。

地域ごとに複雑化・多様化する課題やニーズに対して、各地区本部が独自に戦略を策定し、実行できる体制を整備することで、より地域に近い立場の地区本部が主体となって、地域のみなさまとともに地域の活性化に取り組んでいます。

それとともに、傘下営業店と本部・グループ会社との間の橋渡しをする役割を担い、お客さまへの提案活動を支援することで、グループ全体におけるお客さまの課題解決への取組みを一層強化しています。



地域を面で捉えた取組み

さまざまなソリューションサービスを有するグループの強みを生かし、地域を面でとらえた取組みを強化しています。地域のステークホルダーやパートナーとともに、DX・SX等と各地域の特色・課題を掛け合わせ「魅力ある地域の共創」に取り組んでいます。

※ 赤字は、2025年度の取組実績を記載



SDGs × 真庭市

- 地方創生SDGsに係る包括連携協力に関する協定
- 地域新電力会社の設立
- 真庭市農業支援サービス事業体構築管理業務

SDGs × 新庄村

- 地方創生SDGsに係る包括連携協力に関する協定
- 持続可能な森づくりを目指す造林事業
- DX推進支援業務

SDGs × 高梁市

- 地方創生SDGsに係る包括連携協力に関する協定

SX × 府中市

- 脱炭素社会実現に向けた地域経済分析および再生可能エネルギー導入ポテンシャル調査業務

SX × 福山市

- 地方創生に関する包括協定
- 福山市 兼業・副業人材マッチング支援事業

SX × 倉敷市

- 地方創生に関する包括協定

DX、SX × 三豊市

- AI・IoT等先端技術を活用した産業振興に関する協定
- 脱炭素社会の実現に向けた連携に関する協定
- 農業振興に係る連携協定
- 地球温暖化対策事業地元企業向けセミナー支援業務

SX × 岡山県

- 地方創生に関する包括協定

SDGs × 鏡野町

- 地方創生SDGsに係る包括連携協力に関する協定
- 森林由来のJ-クレジット創出に係る連携

SX × 津山市

- 脱炭素先行地域申請支援業務

SX × 西粟倉村

- 「脱炭素先行地域」共同提案
- 地域新電力会社の設立

SX × 美作市

- 地方創生に関する包括協定

SX × 和気町

- 地域の脱炭素に係る連携と協力に関する包括協定

SX × 岡山市

- 地方創生に関する包括協定
- 岡山市SDGs推進パートナーズ制度に係る普及及び登録事業者の取組推進に関する協定
- スマート窓口に向けたBPR業務
- ゼロカーボン研究会運営業務
- スマート窓口に向けた区役所等窓口業務BPR支援業務

SX × 瀬戸内市

- 「脱炭素先行地域」共同提案
- 地域新電力会社の設立

SX × 玉野市

- 地方創生に関する包括協定

企業版ふるさと納税マッチング支援

2024年5月より、「企業版ふるさと納税促進支援業務」を開始し、自治体と企業のマッチングをおこなっています。本業務の目的は、企業版ふるさと納税制度の活用を促進し、官民連携事業の創出を通じて地方創生の実現に寄与することです。

2026年3月31日時点では、岡山県内外の22自治体と取組んでいます。

契 約 自治体	岡山県：井原市、鏡野町、吉備中央町、里庄町、新庄村、瀬戸内市、総社市、高梁市、津山市、早島町、備前市、真庭市、美咲町、美作市、和気町
	広島県：広島県、府中市 香川県：坂出市、さぬき市、三木町、三豊市 鳥取県：境港市

地域社会とのコミュニケーション

スポーツ支援

地元スポーツチームである「岡山シーガルズ」「ファジアーノ岡山」「岡山リベッツ」「トライフープ岡山」「岡山湯郷Bell」を支援し、近年は冠試合も実施しています。また、青少年のスポーツ支援にも積極的に取組んでおり、「岡山県少年サッカー5年生大会」「香川少年フットサル大会」をちゅうぎんカップとして開催しているほか、2024年度からは「ちゅうぎんチャレンジ大会」を新たに開始し、より多くの子どもたちに参加いただいています。



冠試合の様子



ちゅうぎんカップ

金融教育

金融に関する豊富な知見をもとに、幅広い世代への金融教育に取り組んでいます。

小中高校生を対象とした職場見学や出張授業、大学生向けの金融リテラシー講座、社会人向けの資産運用セミナーなど、学生から社会人まで多様な層に対して継続的に金融教育を実施しています。

また、自社イベントのほか、金融庁・財務省中国財務局主催の「ワニーサと学ぶ未来のためのお金の教室in岡山」など、外部金融イベントへの出展もおこなっています。

ちゅうぎん☆キッズドリーミースクール

2024年度より、地域企業や大学と共催し、体験学習×金融教育一体型イベント「ちゅうぎん☆キッズドリーミースクール」を開催しています。小学生を対象に、金融教育をおこなうとともに地域の企業や大学の魅力に気づいてもらうことを目的としたイベントで、2025年度には開催エリアを岡山県から広島県にも広げ、合計8会場で実施し、およそ1,200人の方からお申込みをいただきました。

- 参加者の声
- 特別な道具や材料がないとできない作業ができて、とても貴重な体験になりました。
 - 子供は恥ずかしがり屋ですが、「体験を通して勇気がもらえた」と言っていました。
 - 安全教育を内容とする体験学習もあり、普段の生活にも役立ちそうでした。



ちゅうぎん☆キッズドリーミースクール

社会貢献活動

子ども食堂

次世代支援活動の一環として、2025年に岡山県に設立された「岡山県子ども食堂応援基金」へ寄付をおこないました。寄付金は、岡山県内のこども食堂の運営強化や活動環境の整備・充実に活用される予定です。

人道支援

災害や紛争による被災者支援のため、株主優待の選択肢として「日本赤十字社」「特定非営利活動法人アムダ」「公益財団法人 日本ユニセフ協会」への寄付を設定し、株主さまからの寄付を各団体へ届けています。2022年度からは、株主さまからの寄付金額と同額を当社が拠出し、国際人道支援金として寄付しています。



岡山県子ども食堂応援基金 贈呈式

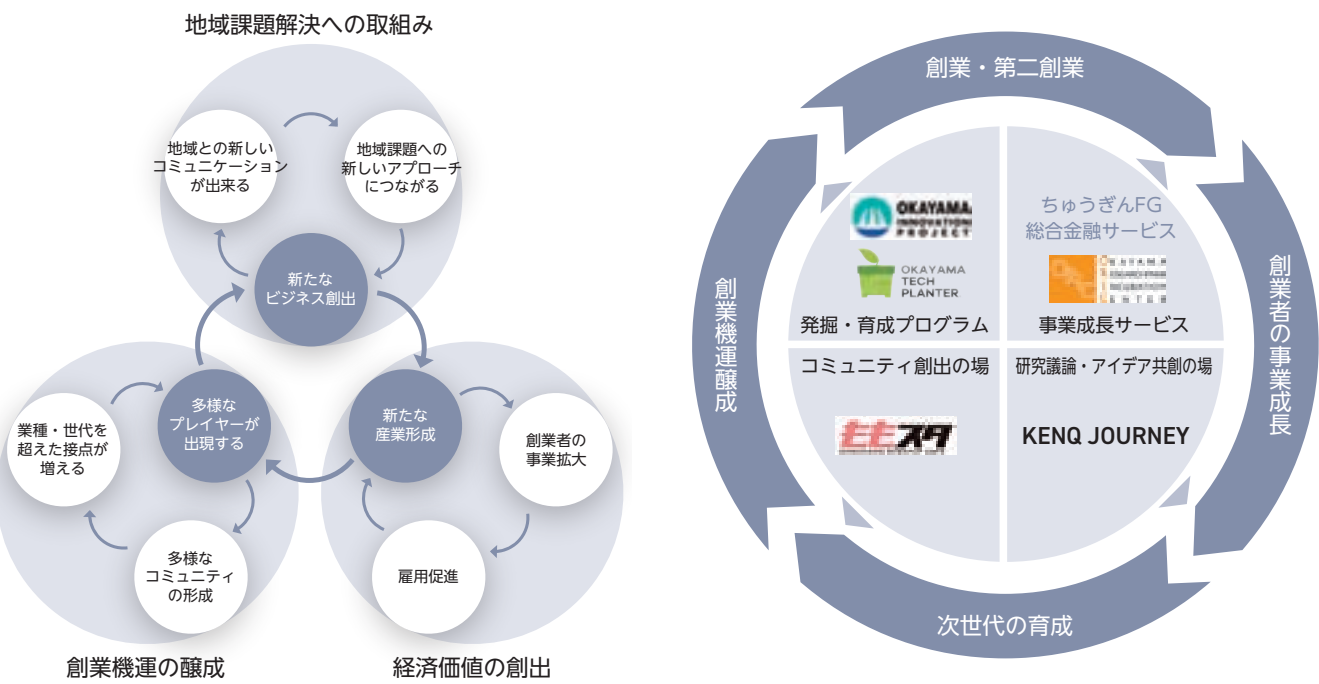
成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

地域への取組み

創業支援

当社グループでは、地域の創業者の発掘・支援に関連する取組みを拡大しています。人口減少、経済縮小といった地域課題がある中で、地域の創業者の事業成長は地域経済の活性や地域課題への新たなアプローチの継続的な創出に寄与すると考えています。

創業支援の取組みは、地域の創業者の発掘・育成プログラム「岡山イノベーションプロジェクト」と科学技術ベンチャー支援プログラム「岡山テックプランター」を中核事業として、「地域の創業機運醸成」・「発掘した創業者の事業成長の後押し」・「次世代育成」を循環させる創業エコシステムの展開をおこなっています。



ちゅうぎん創業融資制度「芽吹（めぶき）」

創業エコシステムから輩出された事業者が新しい事業を始める際に必要となる資金に対して、地域金融機関としてサポートしていくために、「ちゅうぎん創業融資制度 芽吹（めぶき）」の取扱いを開始しています。芽吹（めぶき）を通じて、創業者の事業に対する想いや成長プランについて対話を重ねて、創業者の事業成長に対して中長期的にコミットしたサポートをおこなってまいります。

創業支援への取組みに関する定量説明

1 発掘・育成プログラムへの応募件数

ちゅうぎんフィナンシャルグループでは、2017年度より岡山イノベーションプロジェクトをはじめ、創業エコシステムへの取組み拡大を図ってまいりました。

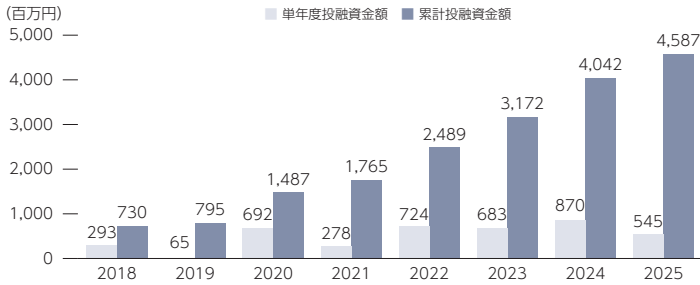
地域への創業機運の浸透を図るなかで、9年間の取組みで累計1,605件の応募をいただき、内490件が審査を通過し、本プログラムを通じて新たなビジネス創出に挑んでいます。

2 発掘・育成プログラムへの応募件数

岡山イノベーションプロジェクト・岡山テックプランター等の発掘・育成プロジェクトに参加した創業者に対して2017年度以降の累計で4,587百万円の投融資を実行しています。

ちゅうぎんフィナンシャルグループは、グループ横断的な総合金融サービスを提供することと、創業者に対する連携促進のハブとしての役割を果たし、創業者の事業成長をサポートしてまいります。

発掘・育成プログラム参加先への投融資実績



※ 計上基準：各プログラムに参加した後に、各参加者へ投融資した金額を計上（融資は証書貸付のみを計上）

SDGsの取組み・地域社会とのコミュニケーション

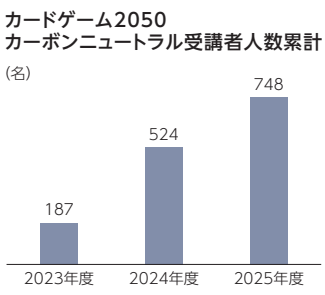
当社グループは、地域に根差す総合金融サービスグループとして、適正な納税を通じて企業としての社会的責任を果たしています。こうした納税は、地域社会の基盤を支え、地域経済の持続的な発展に寄与する重要な責務であると認識しています。

また、地域経済の持続可能性は、当社グループの事業基盤と将来の成長を支える重要な要素です。人口減少や産業構造の変化が進む中、地域の活力が失われれば、金融サービスを提供する基盤そのものが縮小しかねません。こうした認識のもと、当社グループは、地方創生SDGsへの取組みをはじめ、地域経済が循環するための基盤づくりに注力しています。



地域の脱炭素化機運醸成のための人材育成

地域の脱炭素を推進するため、ワークショップ型研修「カードゲーム2050カーボンニュートラル」を導入しています。自身の業務が「どのように脱炭素と結びついているのか」「なぜ必要なのか」を理解し、取引先との対話の中で課題や機会を的確に引き出せる人材の育成につなげています。こうした対話を起点として、脱炭素関連のソリューションサービス（▶p.55）へと結びつけ、地域の事業者とともに実効性のある脱炭素の取組みを推進していきます。



研修の様子

役職員がSDGsについて考える週間（CHUGIN SDGs WEEK）

SDGsに関する取組意識を持って行動するため、GLOBAL GOALS WEEKに合わせた一週間を「CHUGIN SDGs WEEK」として全役職員がSDGsを改めて考える機会を設けています。役職員一人ひとりの理解と行動変容を促すとともに、各拠点での取組内容を社内外へ発信することにより、当社グループのSDGsに対する姿勢と実践を広く社会に示していきます。



中国銀行営業店でのSDGsの取組み発信の様子

支え合いの循環を生む役職員参加型支援

役職員が各家庭から食品や日用品を持ち寄り、必要としている方へ寄贈する「フード&ライフドライブ」を2023年度より継続して実施しています。集められた食品や日用品は地域の食料品等提供拠点を通じて地域の利用登録者に提供されます。当社グループはこれまでに4回実施しています。



食品・日用品
寄贈累計
2,807点

お客さまと取組む環境アクション

2024年度より、紙通帳なし口座の純増数に応じて自然および環境保護等の未来につながる活動に寄附をおこなう「ちゅうぎん未来へGOプロジェクト」を実施しています。多くのお客さまにデジタルサービスの利便性を感じていただくとともに、省資源化に結び付くお客さまのアクションを寄附を通じて地域に還元します。

ちゅうぎん未来へGOプロジェクト第二弾

対象期間	2025年4月1日～2026年3月31日
純増数	14,592件
寄附先および資金使途	岡山県備前市アカマツ林再生活動 香川県三豊市紫雲出山の桜保全活動

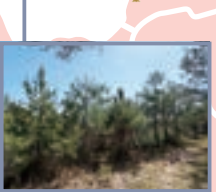
寄贈先



岡山県新庄村（2024年度分寄贈）がいせん桜通り 桜老木の植え替え等



岡山県備前市（2025年度分寄贈）アカマツ林再生活動



香川県三豊市（2025年度分寄贈）紫雲出山の桜保全活動

成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

環境への取組み

気候変動への対応とTCFD提言への取組状況

当社グループでは、気候変動への対応を重要課題と捉え、地域のリーディングバンクとして気候変動問題に対して先導的に取組みをおこない、地域・お客さまの持続的な成長を支援するため、2021年5月に中国銀行として、2022年10月にちゅうぎんフィナンシャルグループとしてTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に対する賛同を表明しました。

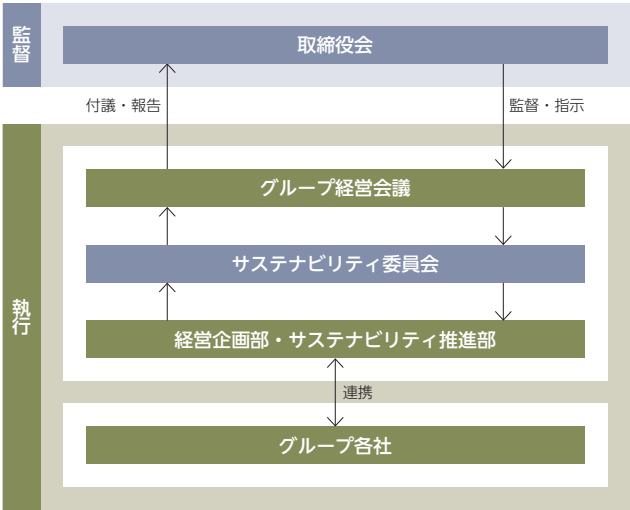
1.ガバナンス

気候変動への取組姿勢

当社グループでは、経営理念や経営ビジョンのもと、「地域経済・社会の活性化」「少子高齢化社会への対応」「DXの推進」「多様な人財の活躍推進」「環境経営の促進」「ガバナンスの高度化」の6つの重点課題（マテリアリティ）を定めています。「環境経営の促進」では、脱炭素や気候変動を特に重要性の高い課題と認識し、これまでの気候変動に関する取組みをより一層推進するとともに、TCFD提言に沿った情報開示の充実を図っています。

監督体制

当社グループは、サステナビリティ経営の取組み強化を目的として、取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を取締役会およびグループ経営会議の下部に設置しています。サステナビリティ委員会では、「マテリアリティの特定・見直し」「環境課題や社会課題に係る施策・方針・取組状況」および「地方創生・SDGsの施策・方針・取組状況」等の審議を年4回の頻度でおこなっています。気候変動・生物多様性を含むサステナビリティに関する重要事項等については、同委員会およびグループ経営会議での審議・議論を経て、定期的に（年3回以上）取締役会へ付議・報告をおこなっており、取締役会が取組みを監督・指示し、審議結果を経営戦略やリスク管理・評価に反映させる体制としています。また、上記の取組みをグループ全体で推進するにあたり、サステナビリティ推進部を設置し、適切に管理する体制を整えており、施策推進の実効性を確保しています。



サステナビリティ委員会	構成メンバー	委員長：取締役社長 委員：取締役副社長、取締役専務執行役員、経営企画部長、サステナビリティ推進部長 取締役常務執行役員（中国銀行） オブザーバー：関連部部長、グループ各社社長 など 監査：監査等委員
	開催頻度	年4回
	議題	マテリアリティの特定・見直し 環境課題や社会課題に係る施策、方針、取組状況（TCFD対応含む） 地方創生・SDGsの施策、方針、取組状況 ほか

2.戦略

気候変動に関する経営戦略

社会課題・環境課題を経営上のサステナビリティ課題として認識し、「地域社会の発展への貢献」と「企業価値の向上」の永続的な好循環を創り出すことを目指し、2022年4月に「ちゅうぎんグループサステナビリティ基本方針」を制定しました。中でも、気候変動は当社グループおよびステークホルダーにおける重要課題であり、経営理念や経営ビジョンにもとづきサステナビリティ経営の戦略の一つとして取組みを強化していきます。

リスクと機会

気候変動に関する経営戦略策定やリスク管理強化には、気候変動関連のリスクと機会を評価し、お取引先ならびに当社グループへの影響を把握することが重要な視点と考えます。

気候変動対応をビジネス機会として捉え、中長期的な目線でお取引先や地域のお客さまの課題やニーズを理解し、気候変動対応や脱炭素社会への移行の支援をおこなうことで、投融資をはじめとしたソリューションの提供などのビジネス機会の創出・拡大に取組んでいます。

区分	想定される影響（時間軸）
移行リスク	・気候変動に対応した規制や税制等が変更になり、お客さまの事業環境にネガティブな影響が及ぶことによる信用リスクの発生（中期～長期） ・脱炭素関連技術の進歩、市場動向の変化が起こり、お客さまの事業環境にネガティブな影響が及ぶことによる信用リスクの発生（中期～長期）
物理的リスク	・お客さまの営業拠点が自然災害で被災し、事業が停滞することによる信用リスクの発生（短期～長期） ・自然災害に起因して不動産担保の価値が毀損することによる信用リスクの発生（短期～長期） ・当社グループ拠点が自然災害で被災することによるオペレーショナル・リスクの発生（短期～長期）
機会	・お客さまや地域社会の気候変動対策、脱炭素社会への移行を支援するための投融資やその他ビジネス機会の増加（短期～長期） ・省資源、省エネルギー化による事業コスト低下（短期～長期） ・サステナビリティを重視したビジネスモデルによる企業価値の向上（短期～長期）

シナリオ分析

気候変動リスクが当社グループの財務に及ぼす影響を把握・分析することで、脱炭素経営を高度化させ、お取引先との対話（エンゲージメント）を強化していくことを目的として、「移行リスク」「物理的リスク」についてシナリオ分析をおこなっています。

(1) 移行リスク

脱炭素対応の必要性和中国銀行のエクスポージャーの2つの観点から分析をおこなうセクターを選定し、IEA（国際エネルギー機関）のシナリオにもとづき、脱炭素社会への移行に伴うお取引先ならびに中国銀行への影響を分析しました。

脱炭素社会への移行に向け、改めてお取引先の事業構造転換を支援することの重要性を認識しました。

セクター	「電力」「自動車・同部品」「陸運」「建設・土木」
セクター選定方法	脱炭素対応の必要性和中国銀行のエクスポージャーの2つの観点からセクターを選定 (1) 売上あたりのCO ₂ 排出量の割合（炭素強度）の高いセクターに、中国銀行のエクスポージャーを加味して抽出 (2) 地域の基幹産業として影響が大きいなど、気候変動に関するお客さまとの対話（エンゲージメント）を今後深めていく必要があるセクターを選定
シナリオ	IEA*「World Energy Outlook2025」のNZE（ネットゼロ排出）シナリオ(1.5℃シナリオ)等 ※ International Energy Agency：国際エネルギー機関
世界観	・世界平均気温を産業革命時期から2100年まで 1.5℃上昇に抑えるシナリオ ・円滑かつ迅速な政策対応・技術革新により、先進国はおおよそ2045年、世界全体は2050年にCO ₂ 排出ネットゼロを達成
分析方法	・選定したセクターに対して、事業に与えるインパクト評価（定性分析）を実施 ・定性分析結果を踏まえ、シナリオに基づき炭素税などコスト等を反映した将来の財務状況の変化を予想し、与信コストへの影響を推計
分析結果（影響）	2050年までの与信コスト増加額：累計350億円

成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

環境への取組み

気候変動への対応とTCFD提言への取組状況

(2) 物理的リスク

中国銀行の主要営業基盤である岡山県などにおいては、「平成30年7月豪雨（西日本豪雨）」などによる大規模な洪水被害を経験しており、2050年までに水災等発生にともない想定される被害の影響額を分析しました。

物理的リスクに関する分析結果は、2050年までの与信コスト増加額合計が最大80億円となりました。単年度では相応の影響が生じる可能性はありますが、1年あたりでは3億円程度となり、影響は限定的であると評価しています。

分析対象	水災被害による影響		
分析内容	分析内容①	中国銀行の不動産担保(建物)が、洪水などの浸水被害で損壊することによる担保価値毀損の影響（住宅ローンを含む）	分析内容②
シナリオ	IPCC＊ RCP 8.5シナリオ（4℃シナリオ） ＊ Intergovernmental Panel on Climate Change：気候変動に関する政府間パネル		
世界観	・世界平均気温が継続的に上昇し、産業革命時期から2100年まで 4.0℃上昇するシナリオ ・温暖化対策を実施しない		
分析方法	中国銀行の不動産担保（建物）および与信取引のある事業先（本社）の所在地の浸水深にもとづき影響を推計		
分析結果（影響）	2050年までの与信コスト増加額合計：最大80億円		

炭素関連資産

2026年3月末の中国銀行の貸出金等に占める炭素関連資産＊の割合は、「38.8％」となっています。

エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産物	計
3.0％	10.8％	22.3％	2.8％	38.8％

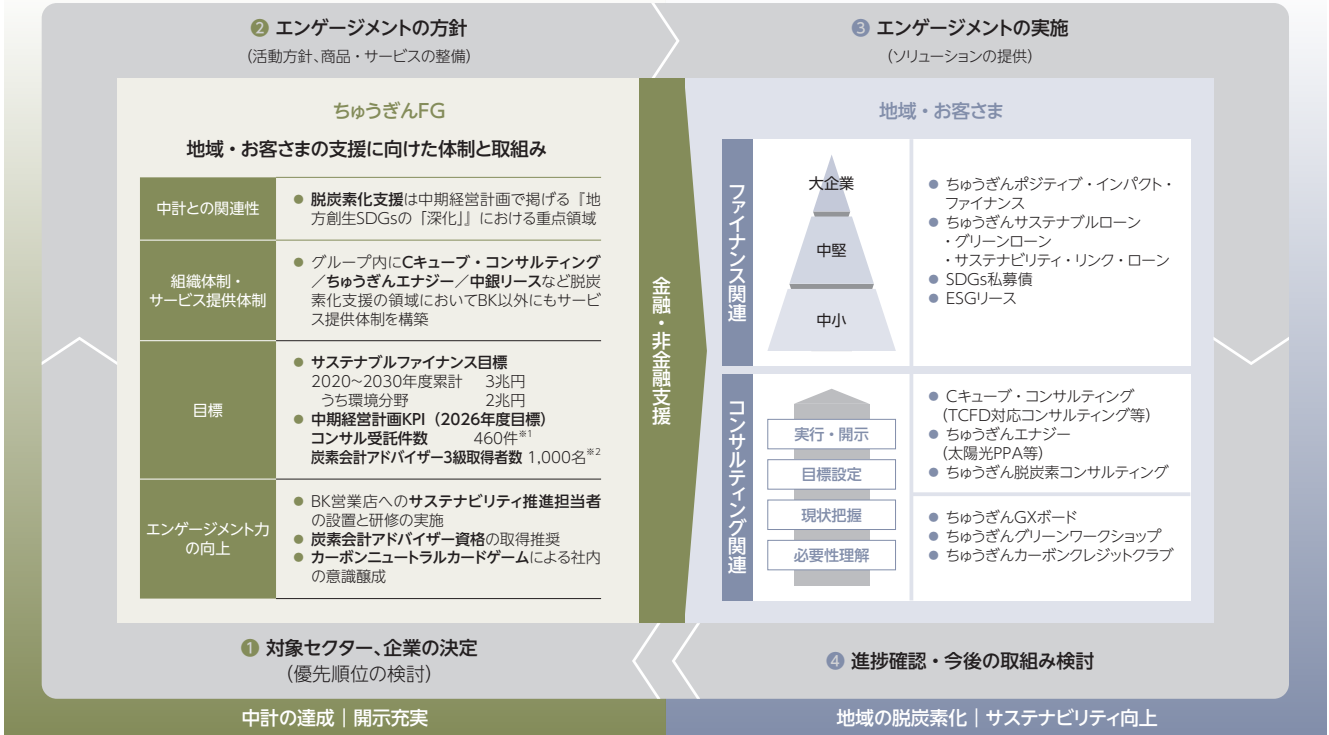
＊ 日銀業種分類をベースにお取引先の主たる事業に該当する業種を対象セクターとみなし集計。再生可能エネルギー発電事業者は除く。

脱炭素に関するエンゲージメント

(1) 脱炭素に関するエンゲージメント戦略の概観

当社グループは、投融资ポートフォリオのカーボンニュートラルの実現に向けて地域・お客さま支援の体制整備を進めてきました。現在の中期経営計画で掲げる『地方創生SDGsの「深化」』では脱炭素化支援を重点領域に位置付けて各種の取組みを推進しています。サービスの提供体制においては、グループの中核である中国銀行に加え、Cキューブ・コンサルティング（コンサルティング）、ちゅうぎんエナジー（太陽光PPA事業等）、中銀リース（リース業）などグループ一体となった支援体制を構築しています。金融・非金融支援の体制のもと地域・お客さまにはファイナンス・コンサルティングの両面でお客さまの事業規模やフェーズに沿った価値提供をおこないます。これらの体制整備やお客さま支援、ソリューションの実施事項についてPDCAを回していく構図を「エンゲージメント戦略の概観」として体系的に表しています。このPDCAを回していくことで当社グループとしての中期経営計画の達成や開示の充実を図りつつ、地域・お客さまに対しては地域の脱炭素化およびサステナビリティ向上に貢献していく方針です。

エンゲージメント戦略の概観



※1 事業承継・環境関連等の年間受託件数 ※2 2024年11月より設定

(2) エンゲージメント活動のアプローチ

当社グループは、ファイナンスド・エミッション（FE）の対応に向けたエンゲージメント活動の実施が持続可能な地域発展の実現につながると考えています。お客さまのCO₂排出量削減を支援するにあたり、エンゲージメント活動のアプローチについて検討をおこないました。



ファイナンスド・エミッション（2026年3月）

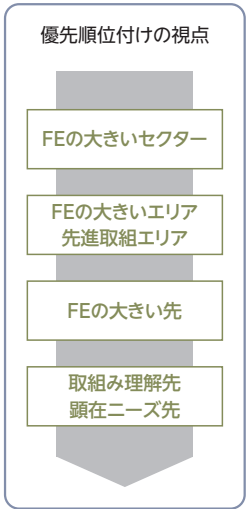
No.	業種＊	ファイナンスド・エミッション (t-CO ₂)
1	資本財	2,243,618
2	電力・ユーティリティ	977,081
3	化学	643,220
4	金属・鉱業	595,234
5	トラックサービス	538,673
6	加工食品・加工肉	434,487
7	建設資材	432,053
8	石油及びガス	376,360
9	製紙・林業製品	297,039
10	自動車及び部品	201,382
11	海上輸送	184,625
12	農業	97,327
13	不動産管理・開発	67,385
14	鉄道輸送	26,992
15	飲料	13,645
16	旅客空輸	7,996
17	その他	2,275,219
	合計	9,412,337

＊ 業種はTCFD提言での炭素関連資産による分類

地元の融資残高メイン・準メイン先＊

No.	業種	ファイナンスド・エミッション (t-CO ₂)	構成比
1	資本財	1,563,916	28.0
2	トラックサービス	376,291	6.7
3	加工食品・加工肉	313,765	5.6
4	建設資材	304,214	5.5
5	化学	300,000	5.4
6	金属・鉱業	271,003	4.9
7	石油及びガス	199,101	3.6
8	製紙・林業製品	191,518	3.4
9	自動車及び部品	133,084	2.4
10	電力ユーティリティ	130,843	2.3
11	海上輸送	94,655	1.7
12	農業	48,929	0.9
13	不動産管理・開発	30,643	0.5
14	飲料	6,243	0.1
15	鉄道輸送	540	0.0
16	旅客空輸	0	0.0
17	その他	1,612,115	28.9
	合計	5,576,859	100.0

＊ 決算書登録「金融機関別借入残高」による。関連会社・役員・その他まとめ登録などは順位に含めず。

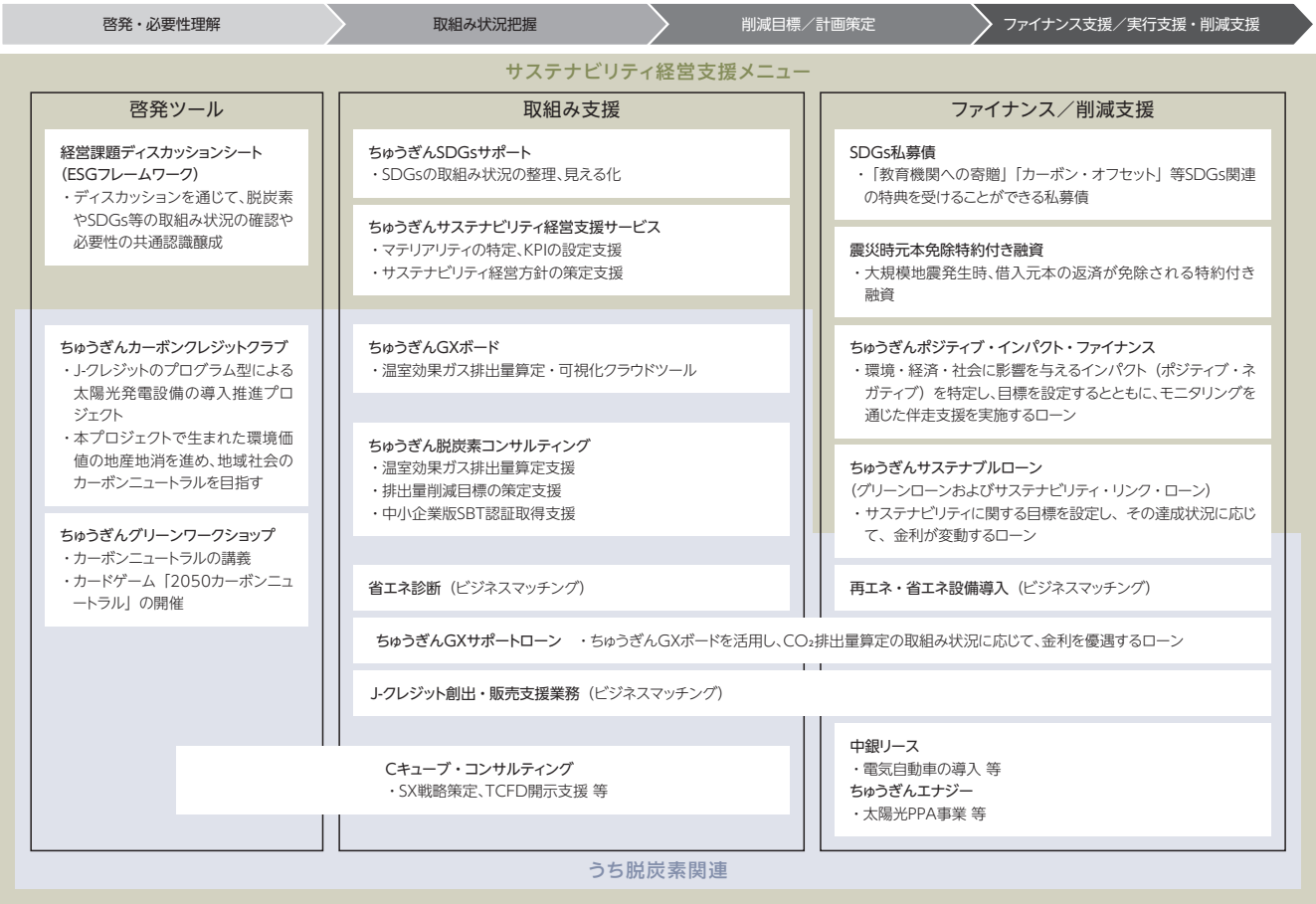


環境への取組み

気候変動への対応とTCFD提言への取組状況

(3) お客さまのサステナビリティ向上を支援するソリューション

「お客さまとの積極的なエンゲージメント活動」および「コンサルティング・ファイナンス両面の支援」により地域全体のサステナビリティ向上をグループ一体となって推進することを中期経営計画で掲げています。
お客さまの取組みフェーズに沿ったソリューションのラインアップは次のとおりです。



取組事例 ちゅうぎんGXボードを起点としたエンゲージメント

- 中国銀行は、2024年8月より温室効果ガス排出量算定・可視化クラウドサービスである「ちゅうぎんGXボード」の取扱いを開始しております。
- 本サービスは、脱炭素経営の起点となる排出量算定・可視化に加え、各種レポートの出力による開示支援に対応しており、中国銀行では、地域社会の脱炭素化の機運醸成を後押しするため、本サービスを中小企業でも利用しやすい操作性、価格設定で提供しています。
- 当社グループでは、本サービスの提供をきっかけに、お客さまと脱炭素に向けた課題を共有するとともに、温室効果ガス排出量削減に向けた具体的な目標や計画の策定など、各種コンサルティングやファイナンスの支援に、グループ一体で取組むことで、地域社会の脱炭素化を支援してまいります。



ちゅうぎんGXボード



※ ソリューションは主なメニューを記載

3. リスク管理

当社グループでは、気候変動に起因する移行リスクや物理的リスクが地域経済に重大な影響を及ぼしうるリスクであると認識し、サステナビリティ委員会にて定期的にリスクの識別・評価をおこない、管理する体制としています。

また、気候変動に伴うリスクについては、「信用リスク」「市場リスク」「流動性リスク」「オペレーショナル・リスク」など当社グループが定める各リスクカテゴリーにわたることから、統合的なリスク管理など既存のリスク管理プロセスへの反映に取組んでいます。

2021年4月に「責任ある投融資に向けた取組方針」を定め、環境や社会に対し負の影響を与える可能性がある投融資については慎重に判断し、その影響を低減・回避するよう努めるものとしており、加えて特定の業種・セクター（兵器製造、石炭火力発電所の新設、違法伐採や人権侵害の恐れのあるパーム油農園開発・森林伐採事業）に対する投融資は十分に留意した対応をおこなっています。

4. 指標と目標

CO₂排出量

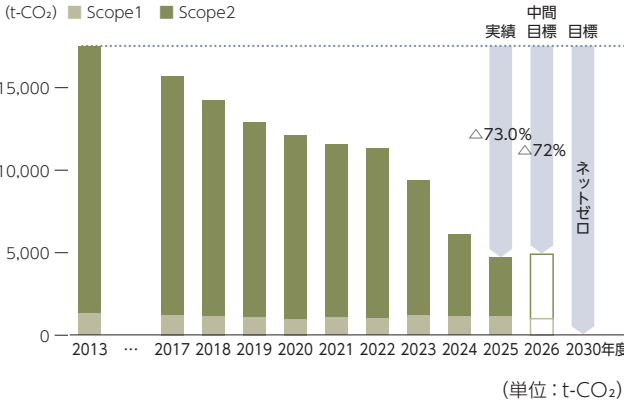
当社グループでは、TCFD提言等を踏まえ、CO₂排出量目標を設定し、実績を算定しています。
2025年度のCO₂排出量実績については、開示情報の透明性・正確性の確保のため、第三者による保証の取得を予定しています。
今回算定した排出量は速報値であり、第三者保証を受けた確定値は確定次第ホームページで公表いたします。

(1) 削減目標

カーボンニュートラルの達成を目指し、当社グループのエネルギー使用に伴うCO₂排出量について『2030年度末までにScope1、2のネットゼロを達成』を目標に設定しています。

また、中間目標として、中期経営計画最終年度である2026年度に2013年度比▲72%を目指していましたが、2025年度に1年前倒しで達成しました。

● Scope1、2のCO₂排出量推移



年度	2013	...	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2013比
Scope1	1,319		1,238	1,178	1,105	993	1,089	998	1,204	1,133	1,140	△13.6%
Scope2	16,209		14,452	13,073	11,782	11,135	10,497	10,351	8,209	4,831	3,593	△77.8%
計	17,528		15,690	14,251	12,887	12,128	11,586	11,349	9,413	5,964	4,733	△73.0%

※ 当社グループでは、2024年度以降のCO₂排出量について、第三者保証を取得しています。(2025年度排出量については速報値)

環境への取組み

気候変動への対応とTCFD提言への取組状況

(2) 実績

Scope1,2,3のCO₂排出量の実績は下記のとおりです。引続き、エネルギー使用量の削減やグリーンエネルギーへの切替えなどによる排出量削減と、Scope3の算出対象範囲の拡大や排出量数値の精緻化に努めてまいります。

(単位：t-CO₂)

計測項目		2025年度
Scope1	直接的エネルギー消費（ガス、ガソリン、軽油など）	1,140
Scope2 ^{※1}	間接的エネルギー消費（電気、熱などの使用）	3,593
Scope3 ^{※2}	その他の間接的なエネルギー消費の合計（Scope1,2以外）	9,469,097
	カテゴリー 1 購入した製品・サービス	30,144
	カテゴリー 2 資本財	19,147
	カテゴリー 3 電気（Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動）	1,534
	カテゴリー 4 郵送・配達（上流）	470
	カテゴリー 5 事業から出る廃棄物	2,889
	カテゴリー 6 出張	596
	カテゴリー 7 雇用者の通勤	1,960
	カテゴリー 8 リース資産（上流）	20
	カテゴリー15 投融資	9,412,337
合計		9,473,830

※1 マーケット基準にて算出。ロケーション基準では7,429（t-CO₂）。

※2 Scope3の算出方法、排出係数等は、「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン ver.2.8（環境省・経済産業省 2026年3月）」、「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位についてVer.3.6（環境省・経済産業省 2026年4月）」、「グローバルサプライチェーンを考慮した環境負荷原単位（国立環境研究所）」を使用。

(3) Scope3カテゴリー15

Scope3のうち、特にカテゴリー15の投融資によるCO₂排出量は、金融機関において重要なCO₂排出量削減の対象であり、PCAFスタンダード^{※1}の手法を参考に、投融資先の排出量を試算しました。試算結果については、下記のとおりです（基準日：2026年3月末、対象：中国銀行の事業性融資）。

引続き、お取引先の脱炭素化の促進に向けたエンゲージメント活動へのさらなる活用や試算対象範囲の拡大を検討していきます。

セクター	業種 ^{※2}	炭素強度 ^{※3} (単位：t-CO ₂ /百万円)	排出量 ^{※4} (単位：t-CO ₂)
エネルギー	石油・ガス	4.56	376,360
	石炭	-	-
	電力・ユーティリティ	23.28	977,081
運輸	航空貨物	-	-
	旅客空輸	5.02	7,996
	海上輸送	6.05	184,625
	鉄道輸送	1.94	26,992
	トラックサービス	3.82	538,673
	自動車及び部品	4.50	201,382
素材・建築物	金属・鉱業	15.14	595,234
	化学	5.60	643,220
	建設資材	8.66	432,053
	資本財	3.71	2,243,618
	不動産管理・開発	1.14	67,385
農業・食料・林産物	飲料	2.49	13,645
	農業	7.83	97,327
	加工食品・加工肉	4.92	434,487
	製紙・林業製品	3.82	297,039
	その他	2.23	2,275,219
合計		3.18	9,412,337

※1 PCAF（Partnership for Carbon Accounting Financials）：投融資に関連するCO₂排出量を測定・開示するための国際的な取組み

※2 業種：TCFD提言での炭素関連資産（4セクター18業種）とその他

※3 炭素強度：投融資先の売上高1百万円当たりのCO₂排出量 業種別の炭素強度＝Σ（融資先毎の炭素強度）／融資先数

※4 排出量：業種別の排出量＝Σ〔(炭素強度×売上高) ×投融資シェア〕

サステナブルファイナンス

(1) 目標

当社グループは、地域金融グループとして地域のお客さまの気候変動に対する理解を深めていただき、脱炭素社会に向けた取組みを支援するため、「サステナブルファイナンス目標」を設定しています。

中期経営計画の最終年度である2026年度までの中間目標として1.5兆円を掲げ、社会関連や環境関連の課題解決に向けた投融資等を通じてお客さまの取組みを積極的に推進しています。

なお、対象のサステナブルファイナンス目標は、次の分野のファイナンスに加え、地方創生やSDGs/ESGの取組支援を含む2020年度から2030年度までの実行額としています。

目標内容	2030年度末までに 3兆円 (うち、環境系目標 2兆円)	社会分野	医療・介護・保育、教育 ほか
		環境分野	太陽光、風力、バイオマス、EV ほか

(2) 実績

● サステナブルファイナンス実績（グループ合算）

(単位：億円)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
サステナブルファイナンス	3,035	1,411	1,972	3,004	2,103	2,664	14,189
うち社会分野	2,374	1,016	875	969	909	734	6,878
うち環境分野	661	395	1,097	2,035	1,194	1,930	7,311

● サステナブルファイナンス実績（銀行単体）

(単位：億円)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
サステナブルファイナンス	3,035	1,411	1,972	2,928	1,973	2,545	13,864
うち社会分野	2,374	1,016	875	961	898	732	6,855
うち環境分野	661	395	1,097	1,968	1,075	1,813	7,009

ロードマップ

各種取組みの計画的な実施により、目標達成を目指しています。

		2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
目 標	Scope1,2 (2013年度対比)		△72%				△100%
	サステナブルファイナンス (うち環境)		1.5兆円				3兆円 (2兆円)
取 組	省エネ	高効率省エネ設備入替え					
	再エネ	再エネ電力への切替え、太陽光発電					
		オフサイトPPAによる電力調達					
	オフセット	クレジット・非化石証書によるオフセット					
	お客さまへの取組	エンゲージメント活動の実施					

成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

環境への取組み

■ 生物多様性保全への対応

当社グループでは、営業基盤である地域の持続には自然資本の維持・回復が重要であると考えており、マテリアリティに「環境経営の促進」および「地域経済・社会の活性化」を設定し、環境と経済の両立を目指しています。そこで、2023年12月にTNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）フォーラムへ参画し、2025年12月にはTNFD Adopterとなりました。また、地域の自然資本価値を守り、高めるための多様な活動に取組んでいます。

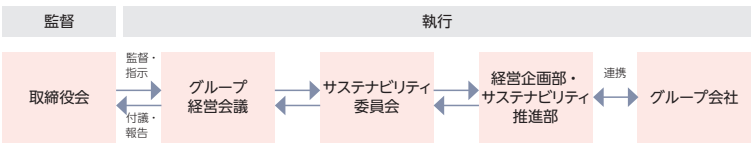
■ TNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)提言への取組状況

当社グループの活動による自然資本への影響につき、「TNFD提言への取組み」としてホームページにおいて公開しています。以下に、その概要を掲載します。

「TNFD提言への取組み」はこちらからご覧ください。
<https://www.chugin-fg.co.jp/sustainability/environment/tnfd/>

■ ガバナンス

取締役会の監督の下、サステナビリティ委員会を中心とし生物多様性を含むサステナビリティに関する重要事項等について執行します。移行計画についても本体制にて監督、執行します。



■ 戦略

A) 前年度分析結果

当社グループの投融資ポートフォリオと地域の特徴・状況を加味し、重要な7つのセクターを抽出

資本財/建設・エンジニアリング/不動産管理・開発/アパレル/林産業/化学/トラックサービス

B) 2030年の目指す姿と、移行計画の作成

ネイチャーポジティブ社会への移行に向け5つの柱で取組を段階的に推進することを決定

移行推進	現状把握	I	自然と地域の関係性の理解・発信
	推進への準備	II	機運醸成・協力体制の構築
	移行推進	III	金融分野における移行の後押し
		IV	非金融分野における移行の後押し
		V	ちゅうぎんFG自身の取組み

C) バリューチェーン分析によるソリューションの具体化

建設・エンジニアリング / 不動産管理・開発セクターにおける重点指標を、セクター代表企業のバリューチェーン分析を通じて選定

緑化・管理面積	生態系・生物種調査数
建設・エンジニアリング / 不動産管理・開発セクターの重点指標への取組みを促進するため、ちゅうぎんFGで提供できる可能性のあるソリューション案を検討	
人材紹介、知識・技術保有企業とのマッチング支援	
リースでの設備導入支援 / 補助金申請支援 / グリーンローンの組成	
重点指標連動型自然資本ファイナンス開発	
重点指標関連の利益創出コンサルティング実施	

■ リスクとインパクト管理

今後は他の重要セクターに対しても、必要に応じて詳細な調査・分析を進める予定です。自然関連課題を経営の重要事項と位置づけ、取締役会の監督体制のもと、全社的リスクマネジメントプロセスへの統合を目指します。

■ 指標と目標

前年度に設定した下記の目標に加え、本年度の分析結果を踏まえ、今後指標を拡充すべく検討を進めます。

サステナブルファイナンス実行額（2030年までに3兆円）
お客さま支援（コンサルティング、ビジネスマッチング）の拡大

今後
拡充を
検討する
指標

ネイチャーポジティブ社会実現に向けた対話の持続的推進
自然資本の保全・回復に資する企業への投資の拡大
緑地・管理面積の拡大*
生態系・生物種調査数の拡大*

※ グループが提供するソリューションを用いて実施される面積、調査数を含む

■ 取組み事例

■ 瀬戸内渚フォーラム

瀬戸内海は豊かな生態系を誇る一方、近年の環境変化により藻場が減少しています。藻場は海洋生態系において重要な役割を果たし、海洋生物の繁殖場や食物供給源であるほか、二酸化炭素の吸収源としても注目されています。

当社グループでは、地元企業・大手企業・金融機関・大学・自治体など、瀬戸内海に関係するさまざまなステークホルダーが集結し、瀬戸内海での生物多様性保全および地域経済の活性化を目指すプロジェクト「瀬戸内渚フォーラム」（主催：(株)イノカ）に2024年9月の発足時から参画しています。

本フォーラムを通じ、海洋保全活動や地域での教育事業に取組み、人と海が共栄する地域循環型社会のモデルケースの創出を目指しており、当社グループでは、主に玉野市胸上浜の藻場再生活動と、地域の小中高生に向けた環境教育に取組んでいます。



「胸上浜」自然共生サイト認定

2026年3月に、当社グループが胸上漁業協同組合、株式会社イノカ、瀬戸内渚フォーラムと共同で申請した胸上浜（玉野市）に関する活動計画が地域生物多様性増進法にもとづき認定され、「胸上浜」が「自然共生サイト」となりました。

※ 環境省では、陸と海のそれぞれ30%以上の環境を保全する「30by30」目標の達成を目指しており、「地域生物多様性増進法」にもとづき、策定した実施計画が認定されることで、その活動対象区域が「自然共生サイト」（民間が取組む自然保全活動区域）となります。

■ ちゅうぎんの森

2004年の台風23号により被害を受けた真庭市美甘黒田地内の市有林（16ha）を「ちゅうぎんの森」と名付け、2008年から植林、下刈り、間伐などの再生支援をおこなっています。2023年度からは実証実験地への支援として新たに3ha拡張し対象範囲を19haとしました。支援金総額は現在までに約840万円となっています。

この活動により「ちゅうぎんの森」が吸収したと算出される二酸化炭素の吸収量に関する「岡山県二酸化炭素森林吸収評価制度」の認証を年度の取組内容に応じて取得しています。



■ いきもの調査隊

2025年10月から2026年1月にかけて、両備グループと共催し、市民参加型生物調査「スマホでさがそう！おかやまいきもの調査隊2025」を実施しました。このイベントは、岡山県全域を対象に、スマホアプリ『Biome（パイオーム）』を活用して、身近な生き物を撮影・投稿し、生物多様性の記録をおこなうものです。

調査の結果、およそ1,400種類の生き物が発見され、中には、絶滅危惧種などの希少種や、地域の生き物や環境を脅かす外来種も確認されました。本調査の結果は、今後の地域の生物多様性を守る活動に活用していく予定です。



■ ネイチャーポジティブ経済の実現に向けた連携協定の締結

企業には環境経営や自然資本と企業の関係性の開示が求められている一方、自然資本への取組みを経営につなげるためには、科学的根拠にもとづく環境評価と、企業価値向上に資する戦略立案を組み合わせた支援が必要です。そのため、2026年3月に、環境保全の取組と経済的価値の創出の一体的な取組支援を実現を目指し、(株)ちゅうぎんフィナンシャルグループ、(株)Cキューブ・コンサルティング、(株)イノカの3者で連携協定を締結しました。

今後、本協定にもとづき、地域の自然資本を基盤とした新たな産業モデルの創出（ネイチャーポジティブ経済）の実現に向けた取組みを推進していきます。



成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

環境への取組み

■ 環境課題に対応したソリューションの提供

気候変動への対応や脱炭素社会の実現に向けた取組み要請が高まる中、中国銀行ではお客さまのニーズや環境課題に対応した各種ソリューションサービスを提供しております。

■ ちゅうぎんGXボード

2024年8月に温室効果ガス排出量算定・可視化クラウドサービスの「ちゅうぎんGXボード」の取扱いを開始しました。

本サービスは、脱炭素経営の起点となる排出量算定・可視化に加え、各種レポートの出力による開示支援に対応しています。地域社会の脱炭素化の機運醸成を後押しするため、本サービスを中小企業でも利用しやすい操作性、価格設定で提供しています。

■ ちゅうぎん脱炭素コンサルティング

2022年8月より、事業活動における温室効果ガス排出量の把握や削減目標の策定、中小企業版のSBT認証取得までを支援する「ちゅうぎん脱炭素コンサルティング」を開始しております。

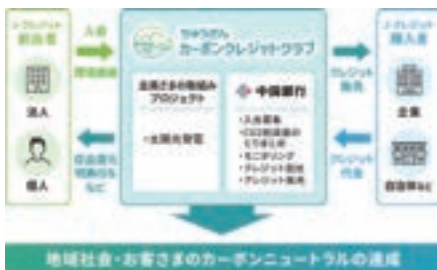
■ ちゅうぎんカーボンクレジットクラブ

2024年1月より、全国の銀行で初めて太陽光発電によるJ-クレジット運営管理業務を開始しております。

「ちゅうぎんカーボンクレジットクラブ」で取組むプロジェクトは、一般家庭・事業所における太陽光発電設備の導入によるプロジェクトです。この取組みを通じて、中国銀行では環境価値の地産地消を進め、地域社会のカーボンニュートラル実現を目指します。

■ ちゅうぎんグリーンワークショップ

2024年7月より、地域企業のお客さまに「なぜ脱炭素に取組まなければならないのか?」や「どうやって取組めばよいのか?」といった点を体系的に理解いただくこと、またお客さまとの脱炭素に関するエンゲージメントの向上を図ることを目的に、カードゲームを活用した脱炭素研修サービス「ちゅうぎんグリーンワークショップ」を開始しております。



TOPIC

金融機関初 国立環境研究所と包括連携協定を締結

2026年5月、地域の持続可能な発展（地域循環共生圏の構築）に貢献することを目指し、国立研究開発法人国立環境研究所と包括連携協定を締結しました。

国立環境研究所は、気候変動、大気汚染、水質、生態系、資源循環など幅広い環境問題に取組む環境分野の中核研究機関です。同研究所の持つ知見・データ・ノウハウを地域に実装していくことで、地域社会・経済の維持に必要な環境資本の損失を食い止め、地域の持続可能性の向上につなげてまいります。

連携分野

- ① 気候変動の適応策と緩和策に関する調査・研究、及びその社会実装に関すること
- ② 自然共生、生物多様性に関する調査・研究、及びその社会実装に関すること
- ③ 環境資本の活用及び環境問題解決に向けた地域における啓発に関すること



■ イニシアチブへの賛同

当社グループは、持続可能な社会づくりに向けて、国内外のイニシアチブへ積極的に参画しています。また外部からの評価、ステークホルダーとのパートナーシップをSDGs・ESGの取組みの向上に活かしています。

持続可能な開発目標（SDGs）

「国連持続可能な開発サミット」で採択された人間、地球および繁栄のための行動計画で、17の目標と169のターゲットを掲げている。
当社グループは趣旨に賛同し、SDGs達成に向けた取組みを継続して実施。



21世紀金融行動原則

持続可能な社会形成に必要な責任と役割を果たすため、国内の金融機関向けに2011年10月に策定された行動原則。当社グループは2011年12月に署名、参画。
2024年度には「最優良取組事例 環境大臣賞」を受賞。



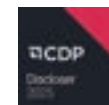
気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）

気候変動の影響を個々の企業が財務報告において公表することを求めるタスクフォース。
当社グループは、気候変動問題を経営上の重点課題と捉え、地域・お客さまの持続的な成長を支援するため、2021年5月にTCFDに対する賛同を表明。



CDP

気候変動に関する機関投資家と企業経営者との継続的な対話を促すことで気候変動の影響を測定、管理、削減する取組み。環境問題への取組みについて8段階で評価され、当社グループは2025年度Bスコア（上位から3番目）。



GXリーグ

GX（グリーントランスフォーメーション）に積極的に取組む「企業群」が、官・学・金と協働し、経済社会システム全体の変革のための議論と新たな市場の創造のための実践を行う場。
当社グループは2024年に参画し、排出量や目標を掲載。



ポセイドン原則

金融機関による船舶融資について、国際海運からの温室効果ガス排出削減に貢献している度合いを定量的に評価することを目的として、民間金融機関により策定された枠組み。当社グループは2023年10月に署名、参画。
同原則への参画を通じ、お客さまの脱炭素化支援並びに国際海事機関の温室効果ガス削減目標達成に寄与することを目指す。



【2024年12月末時点のClimate Alignment Score実績】

Climate Alignment Score (Minimum)+5.5% Climate Alignment Score (Striving)+11.9%

※ Climate Alignment Score（船舶融資ポートフォリオの気候変動整合度）
Minimumは2030年までに20%削減、2040年までに70%削減する目標との整合度スコア
Strivingは2030年までに30%削減、2040年までに80%削減する目標との整合度スコア

自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD）

ネイチャーポジティブを目指し、企業が自然資本等に関するリスクや機会を評価・開示するための国際的イニシアチブ。
当社グループは2023年12月にTNFDフォーラムへ参画し、2025年12月にAdopter登録。2025年度から開示。



30by30

生物多様性のための30by30目標を達成するために、企業・自治体・団体などの有志が参加するアライアンス。当社グループは2023年に参画。
※ 30by30目標…2030年までに我が国の陸域・海域の少なくとも30%を保全・保護する目標



自然共生サイト認定

地域生物多様性増進法にもとづき、生物多様性の維持・回復・創出の実施計画が認定されることで、活動対象区域が「自然共生サイト」（民間が取組む自然保全活動区域）とされる制度。2026年3月に当社グループが共同申請した「胸上浜」が認定。



成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

地域応援活動（法人・事業主のお客さま）

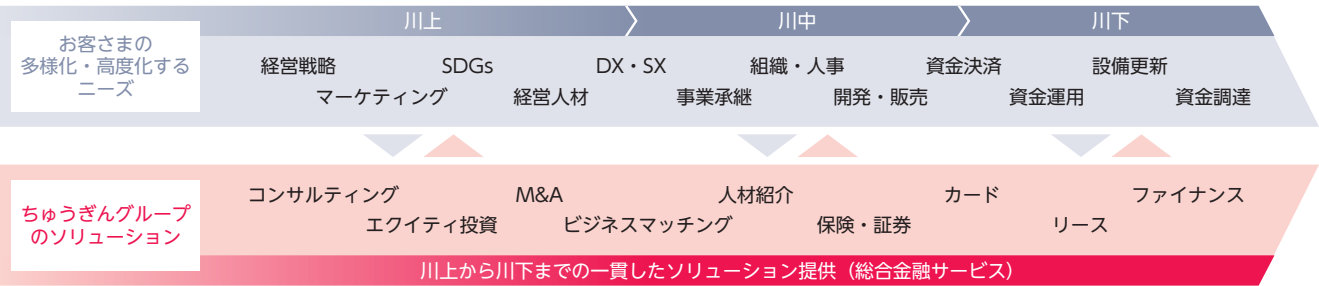
■ 中期経営計画における方向性

中期経営計画では、法人・事業主のお客さまの「共創パートナー」として、サステナビリティ経営実現に向けた総合金融サービスの提供を目指しています。

お客さまの事業の川上から川下まで一貫したソリューション提供をおこなう体制をとり、「コンサルティング・ファイナンスの両輪によるサービスの高付加価値化」「お客さまのステージや経営課題に応じたタイムリーなアプローチ」「銀行顧客基盤を起点としたグループ一体での課題解決」を追求し、多様化・高度化するニーズに適切に対応していく方針です。なお、ここでの事業の「川上」とは経営戦略等の企業の方向性に関わる部分を、「川下」とは資金調達等の実現手段に関する部分を大まかに指しています。

また、国際基準行として、海外拠点を持つ強みを活かし、海外マーケットでの取引支援、海外進出支援などのコンサルティングを強化していきます。

「共創パートナー」としてお客さまのサステナビリティ経営実現に向けた総合金融サービスの提供を目指します。



■ 総合金融サービスの追求

コンサルティング・ファイナンスの両輪によるサービスの高付加価値化を追求

- SDGs・脱炭素
- DX・SX
- 事業承継

お客さまのステージや経営課題に応じたタイムリーなアプローチを追求

- 人財育成
- チャネル最適化
- データ利活用

銀行顧客基盤を起点としたグループ一体での課題解決を追求

- 相互連携体制
- グループ間の人財循環

■ 海外ネットワーク

アジアデスクを中心として、香港、シンガポール、上海、バンコク、ニューヨークを結ぶ海外ネットワークにより、お取引先企業の海外進出をバックアップしています。

Cキューブ・コンサルティング

DXやSXなど高度なコンサルティングサービスを通じて地域のみなさまの課題に真正面から取り組み、グループの総合力で計画策定から実行までを一貫して支援することで、みなさまとともに新たな価値を創造してまいります。

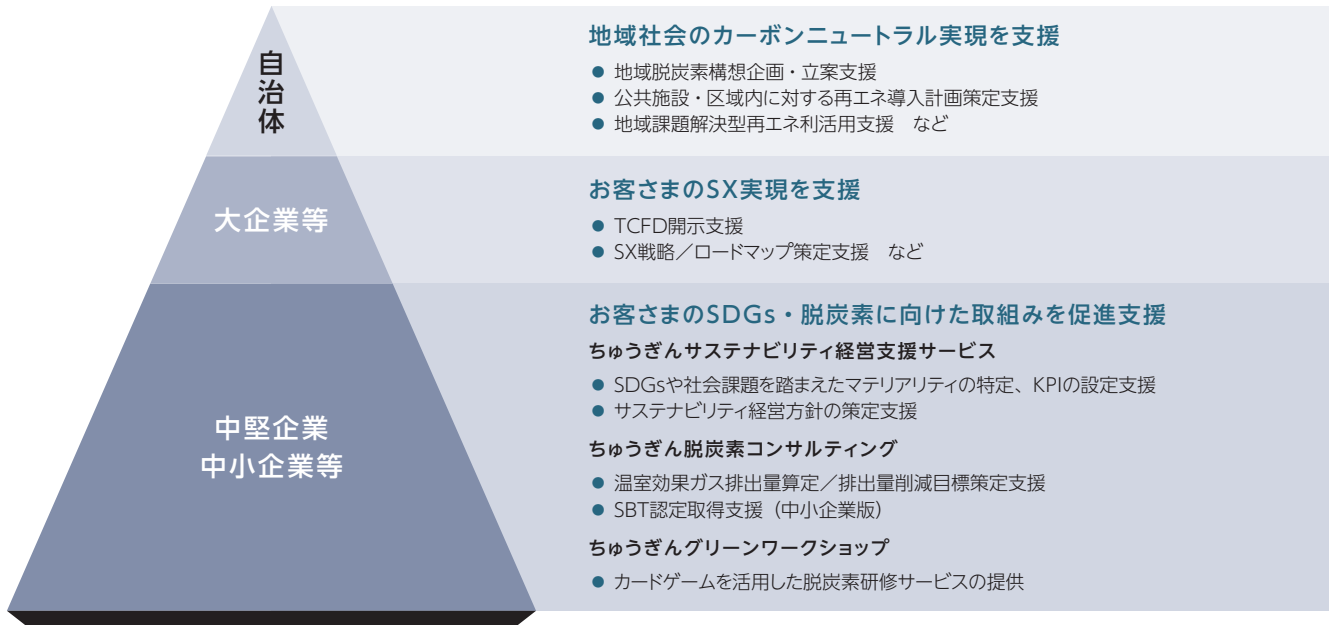


ビジネス領域	事業者さま向けDX支援	DX戦略策定支援、社内システム導入・更新支援、DX人財育成支援 等
	事業者さま向けSX支援	TCFD/TNFD開示対応支援、脱炭素計画策定・実行支援 等
	自治体さま向け支援	DXロードマップ策定・実行支援、脱炭素先行地域選定支援 等

■ コンサルティング

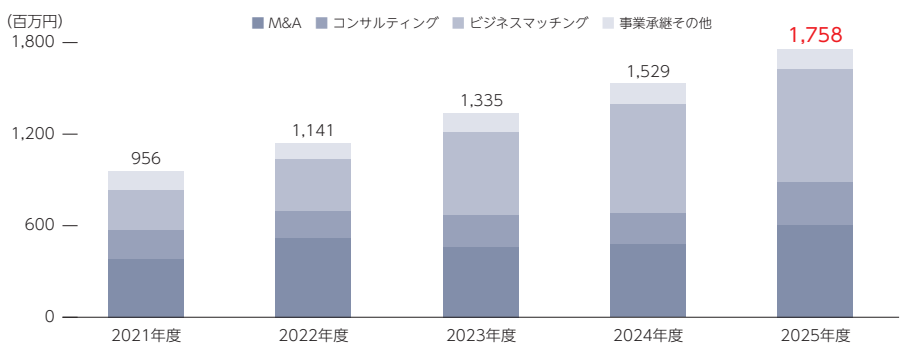
■ SDGs・脱炭素・SXに関するコンサルティング

グループ一体となり、SDGs・脱炭素・SXといった社会課題に対し、高度なコンサルティングと脱炭素化支援サービスを提供しています。



■ ビジネスマッチング、M&A・事業承継・組織人事・業務プロセス改革等に関するコンサルティング

お客さまのサステナビリティ経営実現に向け、稼ぐ力の持続化・強化といった「経済価値」向上支援のためのコンサルティング業務やお客さまニーズに合わせたビジネスマッチングにも注力しており、仲介手数料の実績は前年度を上回り推移しています。



■ 海外コンサルティング

海外に拠点を持つ強みを最大限に活かし、市場調査や海外現地企業とのマッチング、商談後サポートなど、多様化するお客さまの海外ビジネスを一気通貫で支援しています。

	市場調査	展示会出展サポート、調査レポート作成 など
	仕入先・販売先開拓	候補先リスト作成、面談コーディネート など
	海外拠点設立支援	規制確認、工業団地紹介 など
	その他アドバイス	専門家紹介、視察サポート など



シンガポールで開催された「Food Japan2025」に出店

成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

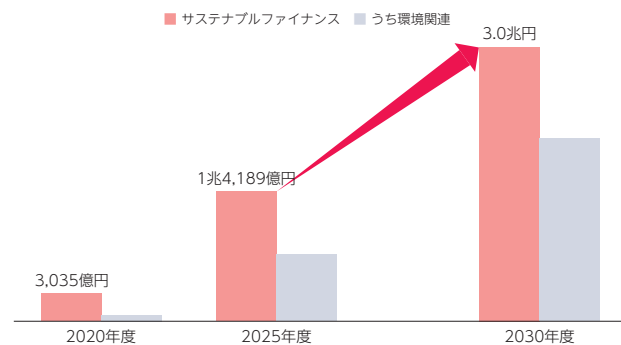
地域応援活動（法人・事業主のお客さま）

ファイナンス

サステナブルファイナンス

サステナブルファイナンス目標として、2030年度までに3兆円（うち環境関連目標2兆円）の実行累計額を設定しています。また、中期経営計画の最終年度である2026年度までの中間目標として1.5兆円を掲げ、社会関連や環境関連の課題解決に向けた投融資等を通じてお客さまの取組みを積極的に推進しています。

サステナブルファイナンスの計上対象や目標・実績などの詳細については、P52をご参照ください。



ちゅうぎんサステナブルローン

2021年4月より、サステナビリティ経営の強化を目指すお取引先に対して「ちゅうぎんサステナブルローン」により支援をおこなっています。

本商品は、お取引先に関連環境負荷軽減に関する企業目標を設定いただき、当該達成状況に応じて金利が変動する商品であり、融資スキームにソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社よりガイドラインに準拠している旨の第三者意見を取得しています。本商品は資金用途を限定しない「ちゅうぎんサステナビリティ・リンク・ローン」と資金用途を環境に資する事業に限定した「ちゅうぎんグリーン・ローン」があり、2026年3月末時点の累計実績は、75件・151億円となっています。

ちゅうぎんポジティブ・インパクト・ファイナンス

2023年4月より、お取引先のサステナビリティ経営の支援を目的に「ちゅうぎんポジティブ・インパクト・ファイナンス」の取扱いをおこなっています。

本商品は、お取引先の企業活動が環境・社会・経済に与える影響を中国銀行が特定・評価・モニタリングし、お取引先の企業活動を支援する融資です。本商品のスキームについては株式会社日本格付研究所よりガイドラインに準拠している旨の第三者意見を取得しており、また、中国銀行が特定・評価したお取引先の影響等についても個別に同社より第三者意見を取得します。2026年3月末時点の累計実績は、16件・421億円となっています。

エクイティファイナンス

エクイティファイナンスとは、会社の事業や将来性等に対する評価のもと、株式等の対価として出資により資金提供をおこなうことを指します。当社グループでは投資専門会社「ちゅうぎんキャピタルパートナーズ」を設立し、地域が抱える社会課題やお客さまの経営課題の解決に向けた資本の提供を強化しています。

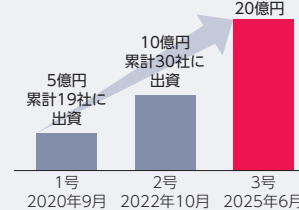
ちゅうぎんキャピタルパートナーズ

3つの異なるコンセプトを持つファンドを通じて、事業承継会社、スタートアップ、地域活性化事業会社等への投資業務をおこなう投資専門会社です。資本の提供（エクイティファイナンス）や伴走型支援（ハンズオン）、地域課題解決型サービスの連携活動により、地域課題や経営課題の解決を目指し、持続的な地域経済の発展に貢献いたします。

基幹ファンド

- ちゅうぎん未来共創ファンド（事業承継）
- ちゅうぎんインフィニティファンド（スタートアップ）
- ちゅうぎんインパクトファンド（地域活性化事業会社等）

ちゅうぎんインフィニティファンド（スタートアップ）組成金額



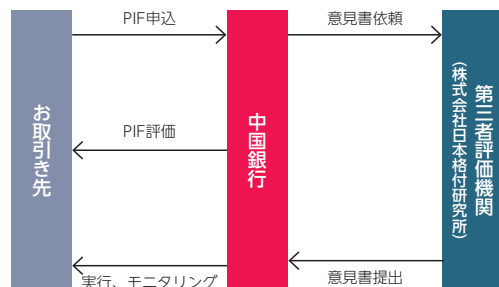
取扱事例

ちゅうぎんポジティブ・インパクト・ファイナンス

2025年度における取扱事例（抜粋）

- 小田家製粉株式会社（融資額：5億円）
- カモ井加工紙株式会社（融資額：30億円）
- 株式会社共和工業所（融資額：3.5億円）
- 株式会社白十字（融資額：4億円）

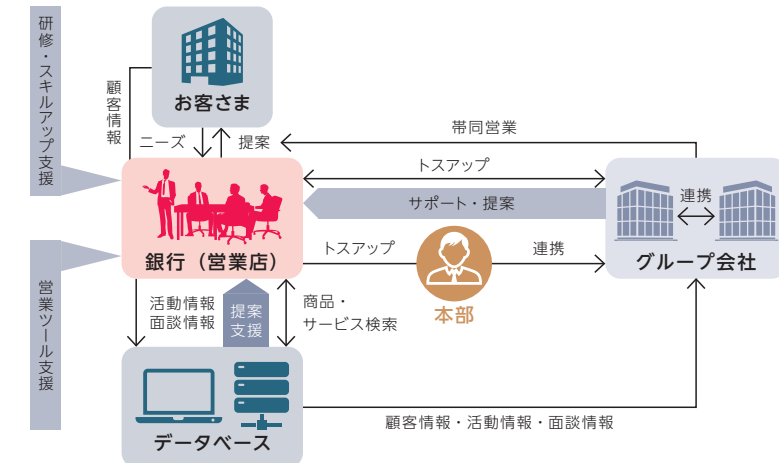
上記すべての企業については、サステナビリティ経営の強化に努めるなどESGに対する意識が高く、持続可能な環境・社会の実現を目指しています。また、いずれの企業も、雇用や気候など複数の項目にそれぞれ目標を設定のうえ、対外的に公表しています。



グループ連携

グループの強みである銀行の顧客基盤と営業店を起点とした連携体制により、グループシナジーの発揮を目指しています。起点となる営業店を各方面からサポートし、グループ全体で複合提案をおこないます。

お客さまの経営課題解決や事業支援に向けてグループ総合力を活かしたサービスを提供しています。



ちゅうぎんエネルギー

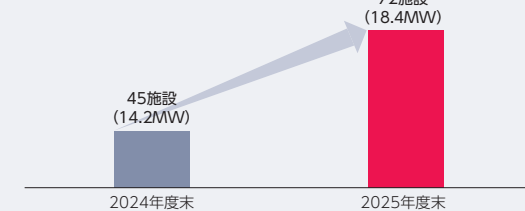
主に太陽光PPAサービスを中心に、企業の脱炭素化に貢献する事業を展開しています。

企業の脱炭素ニーズの高まりを背景に、太陽光PPAサービスの契約件数は着実に増加しています。再生可能エネルギーを活用した電力供給を通じて地域企業の脱炭素化を支援するとともに、ストック型ビジネスとして、安定的な収益基盤の構築を進めています。

サービスメニュー

- ① 太陽光PPA事業
- ② 再エネ発電所の買取・売電事業
- ③ 自治体新電力等の立上げ支援・投融資事業
- ④ 蓄電池等を活用した環境エネルギー事業

契約施設数



※ 2024年11月より稼働開始

IPO（新規公開株式）支援

IPO（新規公開株式）を目指す地域企業に対し、創業期のスタートアップ企業から、成長・安定期にある既存取引先まで、各成長ステージに応じた最適な支援を、ちゅうぎんグループが一体となって一気通貫で支援できる体制を整えています。IPO（新規公開株式）準備支援にとどまらず、成長戦略の策定や、人的資本投資、資本政策などを含め、企業価値向上に向けた取組みを支援し、地域企業の持続的な成長に貢献いたします。

各ステージにおける支援領域

創業期	初期成長期	成長期	安定期 (上場後含む)
銀行（本部）			
	銀行（営業店）		
ちゅうぎんキャピタルパートナーズ			
		中銀証券	

TOPIC

ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ

日経リスキリングアワード2025
企業・団体イノベティブ部門
最優秀賞受賞



人材紹介事業を中心とした「ひと」に関する各種相談にワンストップで対応しています。

その中で、人口減少・人材不足という地域課題に対し、中国銀行と連携し、グループ内人材の再教育と地域企業への還流を組み合わせた独自の支援モデルを展開しています。本取組みは、「人生100年時代」における働き方の変化に対応した先進事例として評価され、「日経リスキリングアワード2025 企業・団体イノベティブ部門 最優秀賞」を受賞しました。

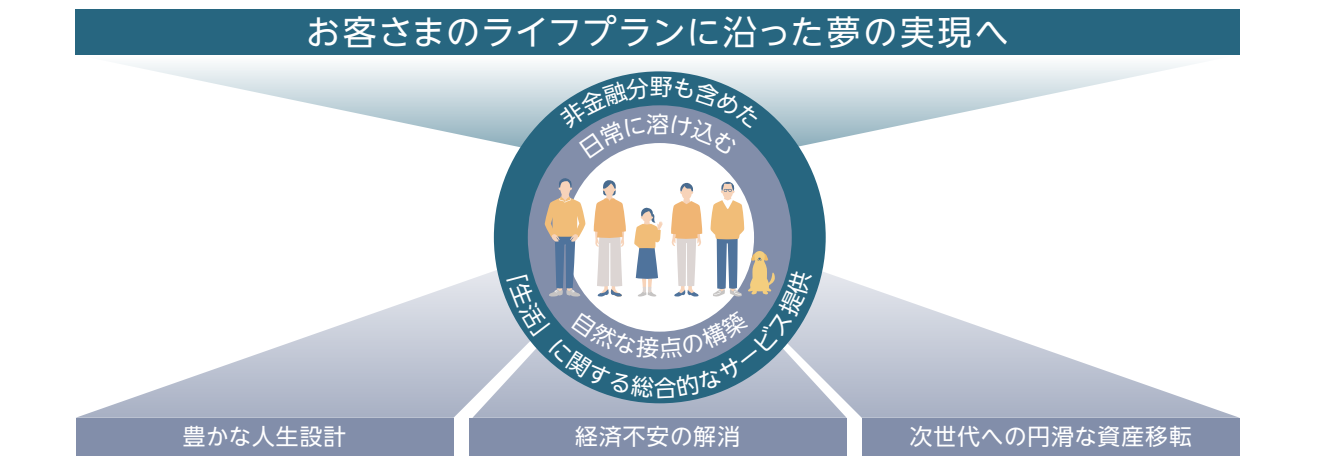
成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

ライフプランサポート活動（個人のお客さま）

■ 中期経営計画における方向性

中期経営計画では、個人のお客さまに対し、グループ体となった総合金融サービスにより、お客さまの「豊かな人生設計」や「経済不安の解消」、「次世代への円滑な資産移転」などライフプランに沿った夢の実現をサポートすることを掲げています。

そのために、ライフプランや夢実現に向けた計画的な資産形成のサポート（豊かな未来の共創）、お客さま本位の営業体制の再構築とグループでの価値提供の最大化（総合金融サービスの深化）、パーソナライズによるタイムリーで最適な提案機会の創出（お客さま体験の向上）に取り組んでいます。



■ 夢実現のサポート

	ねらい	主要施策
	I 豊かな未来の共創 ライフプランや夢実現に向けた計画的な資産形成のサポート	ライフプランシミュレーションをもとにしたコンサルティング
	安定的な資産形成に向けた貯蓄から投資への後押し	新NISAの普及・促進活動強化
	ネットワークを活かした職域へのアプローチ	職域等への金融経済教育の推進
	II 総合金融サービスの深化 お客さま本位の営業体制の再構築とグループでの提供価値の最大化	体制の再構築による営業効率性の改善
		グループ機能を活かした総合金融サービスの提供
		次世代への円滑な資産移転に向けた体制強化
	III お客さま体験の向上 パーソナライズによるタイムリーで最適な提案機会の創出	デジタル機能の充実による利便性向上と接点拡大
		非対面営業の体制整備とデータ活用
		チャネル間の融合によるお客さま体験の向上

ウェルスコンシェルジュ（愛称「WLC」）

個人のお客さま向けには、これまで資産形成・資産運用を中心にサービスを提供しておりましたが、今後は資産の承継（のこす）、管理（まもる）、活用（つかう）など幅広いニーズに対応すべく、商品・サービスの拡充とともに、営業担当者のスキル向上を図っております。

なお、2025年4月より、提供する商品・サービスの拡大にあわせて、個人営業担当者の名称を“暮らしを豊かにする案内人”という意味を込めて「ウェルスコンシェルジュ」に変更しました。

引き続き、お客さまの信頼を得られるよう最良と考えるご提案を心掛けてまいります。

ふやす

リスク性商品
NISA・iDeCo
新商品・新サービス

つかう

お困りごとサポート
旅行斡旋・嗜好品販売
新商品・新サービス

のこす

相続対策・節税
遺言信託
金銭信託・保険
事業承継コンサル
新商品・新サービス

運用

活用

管理

承継

まもる

資産・相続の可視化サービス
不動産小口
アパートローン
新商品・新サービス

■ ライフプランに応じたソリューションの提供

お客さまの多様なニーズにお応えするために、当社グループは幅広い金融商品・サービスを取り揃えています。ライフイベントに応じて最適なソリューションを提供し、お客さまのライフプランをサポートしてまいります。

ライフプランセンターの新設

2025年9月に「岡南ライフプランセンター」、2025年11月に「高松ライフプランセンター」、2026年4月に「西条ライフプランセンター」を新設し、瀬戸内経済圏に、ライフプランセンター10拠点とローンセンター2拠点を展開しております。

ライフプランセンターは、住宅ローンを中心とした個人ローンの相談のほか、NISAや保険などを利用した資産形成のご相談に専門の知識を持ったスタッフを配置しています。

平日のご来店が難しいお客さまでも、「土日に気軽に、ゆっくり相談できる場所」として、お客さまのライフステージに応じたさまざまなニーズにお応えします。

61 CHUGIN FINANCIAL GROUP, INC. 統合報告書 2026 62

成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

ライフプランサポート活動（個人のお客さま）

■ 中期経営計画における方向性

■ すべてのお客さまへのサポート活動

世代にかかわらず、安定的な資産形成に向けた貯蓄から投資の後押しとして新NISAの普及や促進活動強化に取り組んでいます。当社グループ一体となった総合金融サービスによりお客さまのライフプランや夢実現に向けた計画的な資産形成をサポートします。

■ 資産形成層やプレシニア層のお客さまへのサポート活動

ライフプランセンターやローンセンターの強化、職域営業の強化により接点を拡充します。また、WEBやちゅうぎんアプリなどのデジタル面も強化し、利便性向上とともに非対面での接点拡大も目指します。

■ シニア層・資産承継層のお客さまへのサポート活動

これまでの資産運用のご相談業務のほか、充実したセカンドライフをお過ごしいただくための金融の枠を超えた幅広いサービス（ちゅうぎんお困りごと解決サポート）のご提供や次世代への円滑な資産移転をサポートするため、相続ビジネスの体制強化・充実に取り組んでいます。

■ 新NISAの普及、促進活動

■ テレビCMの放映

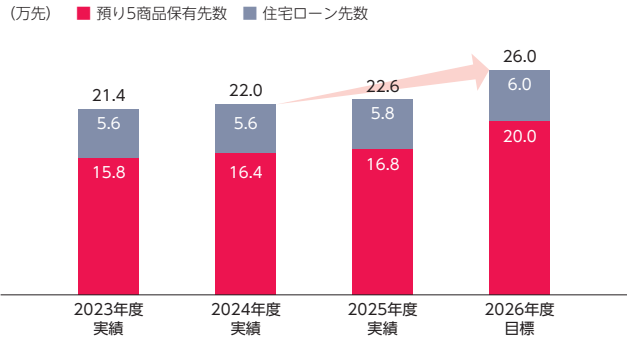
2025年7月から新テレビCMとして、「個別サポート」をテーマとした「ちゅうぎんで NISA～ライフプランセンター編～」および「ちゅうぎんで NISA～資産運用サポートデスク編～」の放映を開始。ライフプランセンターや資産運用サポートデスクでは、お仕事の都合やご多忙で平日の来店が難しかったお客さまでも、日曜日や夜20時まで電話やWEB上で資産運用相談ができる体制を整備しております。

■ キャンペーンの実施

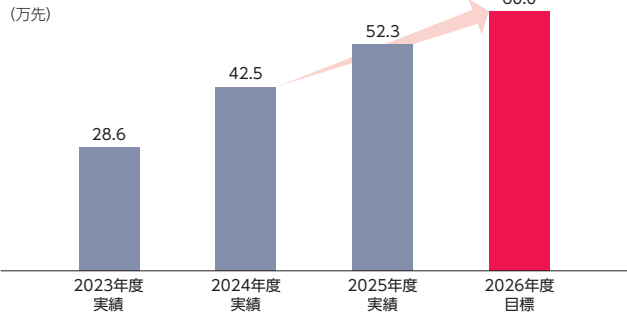
2026年1月から「ちゅうぎんアプリでNISAキャンペーン」を実施。キャンペーンにあわせて、お客さまへNISA口座開設時や投信購入時におけるちゅうぎんアプリの利便性をアピールしております。



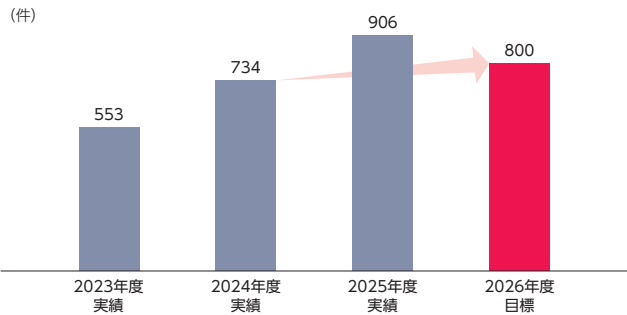
預り5商品保有先数および住宅ローン先数



ちゅうぎんアプリ会員数



相続関連取扱件数



成長戦略1 地方創生SDGsの「深化」

チャンネル

■ 効果的なサービス提供体制

■ デジタルや非対面接点・休日営業拠点などを整備し、総体での接点を拡充

WEB、アプリおよびビジネスポータルなどのデジタルでの接点拡充に加え、コール・チャット・WEB面談などを備えた各種センターの整備・高度化により、非対面での接点拡充を目指してまいります。また、ライフプランセンター（LPC）の増設・拡充により休日営業拠点の整備を進めてまいります。

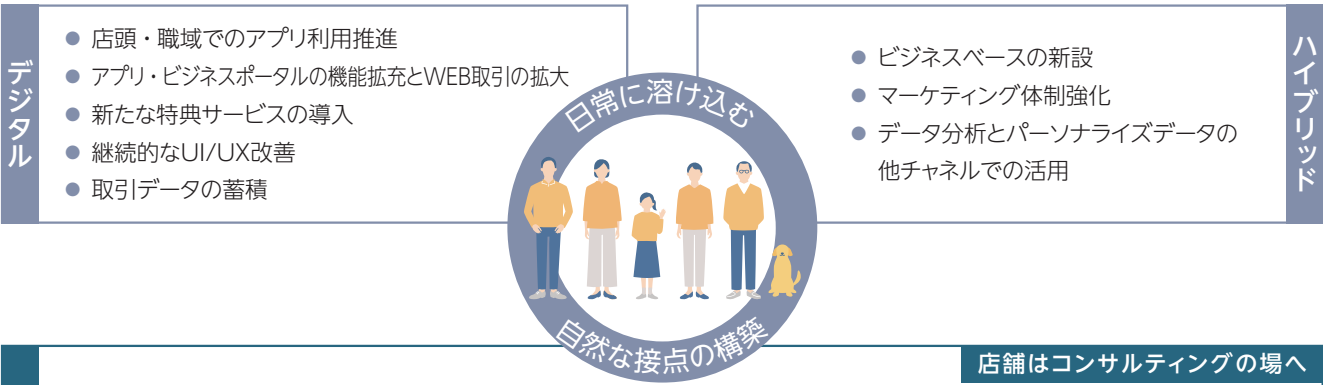
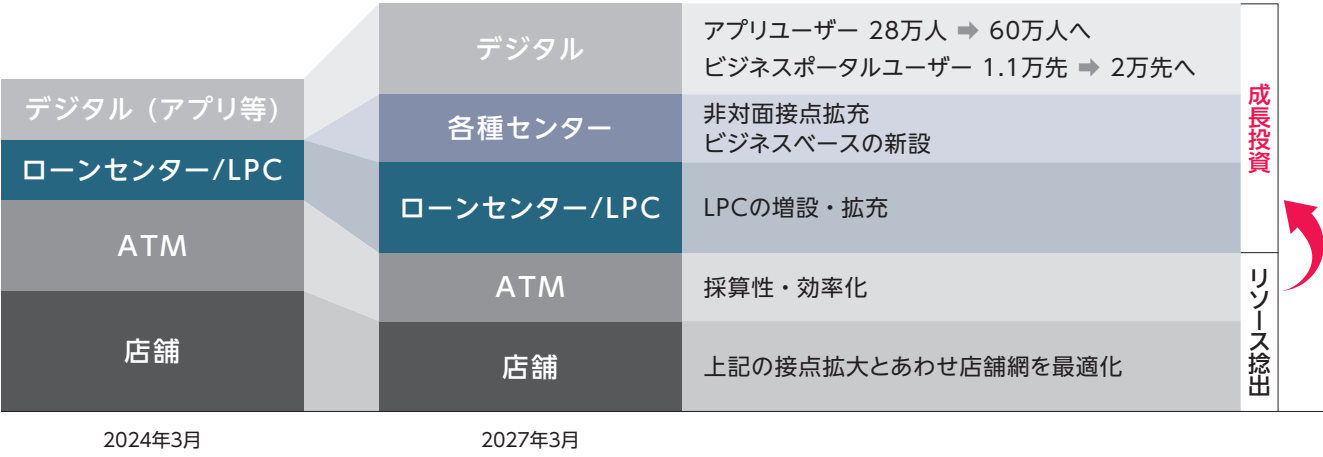
■ 利便性は落とさず店舗・ATMを効率化

これまで店舗・ATMでしかできなかったお取引をアプリ等で完結できるよう、機能拡充を図ってまいります。また、地域に応じた多様な店舗機能を導入することで、お客さまに合った「コンサルティングの場」を提供してまいります。

■ 効率化によって生み出されたリソースを成長投資に展開し、さらなる接点拡充へ

店舗・ATMの効率化によりリソースを捻出し、デジタルチャンネルの強化と非対面接点となる各種センターの整備・高度化、休日営業拠点となるライフプランセンター（LPC）の増設・拡充へ投資をおこないます。

イメージ



		店舗はコンサルティングの場へ	
リアル	今後の店舗展開	既存建物更改	店舗の空きスペースを有効活用（コワーキングスペース、地域商社スペースなど）
	● 地域の課題解決交流の場	建物新築	ライフプランセンター併設型店舗、カフェスペース学習等異業種コラボ店舗
	● 地域の特性に応じ、店舗の軽量化を進めるなど柔軟な店舗設計を検討	店舗軽量化	キャッシュレス店舗、集中検印センター、リモート型店舗
	アパートローンセンターの新設		
課題	● 良質なアパートローン残高の積上げ		
	● 建設業者の相談窓口明確化		
		● 人口増加が続く西条に「アパートローンセンター」を新設	
		● 専門拠点として高度なサービスとクイックレスポンスを実現	

成長戦略2 イノベーションの創出

DX・新規事業の取組み

■ 生成AI活用

■ 全社生成AI基盤「ちゅうぎんAI Chat」の展開

全社生成AI基盤「ちゅうぎんAI Chat」を2023年9月から本部の先行ユーザーに、2025年3月から全従業員に導入し、業務活用できる環境を構築しました。2026年3月時点で従業員の半数近くがちゅうぎんAI Chatを利用しており、月間の利用トークン*数は約8億トークンに達しています。このことから、生成AIは、調査、資料作成、企画立案など、日常業務を支援するツールとして社内に定着しつつあります。あわせて、人による最終確認の実施などを定めた「文章生成AI利活用ガイドライン」を制定し、生成AIのハルシネーション（幻覚）があることなどを明確にし、利便性とリスク管理を両立した活用環境を整備しています。さらに、生成AI研修を開催し、生成AIの基礎理解から業務での具体的な活用方法までを体系的に学ぶ機会を提供しています。ツール導入にとどまらず、AIを使いこなす人財と文化の醸成を重視した取組みを進めています。

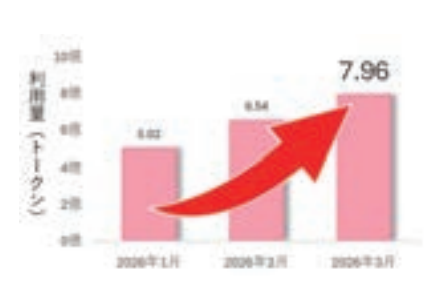
※ トークンとは、生成AIが文章を理解・生成する際に処理するテキストの最小単位を指します。文字や単語の一部がトークンとしてカウントされ、利用トークン数は生成AIの利用量を示す指標の一つとしています。



生成AI「ちゅうぎんAI Chat」



「文章生成AI利活用ガイドライン」



「月別生成AI利用量」

■ 「業務×生成AI」による内製開発アプリ

生成AIの効果を最大化するために、単純なチャットの利用にとどまらず、既存業務プロセスと組み合わせたAPIなどによるAI実装に取組んでいます。当社グループでは、従業員の声をもとに個別業務と一体化させた「業務×生成AI」による内製でアプリを開発し、実務に組み込む取組みを進めています。これらのアプリでは、意識的に生成AIを使うのではなく、業務の中で自然と活用する補助ツールとして位置づけることができ、現場での定着が進んでおり、以下の取組みを進めています。

アプリ名	説明
契約書チェックアプリ	契約書の内容をAIが自動解析し、リスクや抜け漏れを指摘することで、法務チェックの時間と手間を削減します。
問い合わせアプリ	社内からの問い合わせにAIが自動で対応し、迅速な情報提供と業務負担の軽減を実現します。
AIロープレアプリ	AIがお客さま役となり、ロールプレイ研修を実施するアプリです。AIがお客さま対応の評価し、フィードバックをおこない、若手行員の営業力向上を目指します。
住宅ローン担保確認アプリ	住宅ローンの担保物件の確認事務の支援アプリです。謄本など各種資料の確認項目をAIがピックアップし、確認作業の標準化と効率化を実現します。



AIロープレアプリ画面



住宅ローン担保確認アプリ画面

■ AIエージェント活用

■ 株式会社日立製作所との協創

2026年2月から株式会社日立製作所と融資業務におけるAIエージェント活用の協創を開始しました。本協創では当社グループが長年培ってきた融資業務のノウハウと日立製作所が有する金融機関のDX支援の知見やAIエージェント活用の技術を融合し、融資における業務プロセスの段階的な自律化を目指すものです。将来的には人とAIの協働により業務負荷の軽減を図ることで、年間数万時間規模の業務時間を削減し、創出された時間や人的リソースをお客さまの事業内容や将来構想など傾聴・議論を必要とするコミュニケーション機会に充て、課題解決に向けた提案活動を強化する方針です。

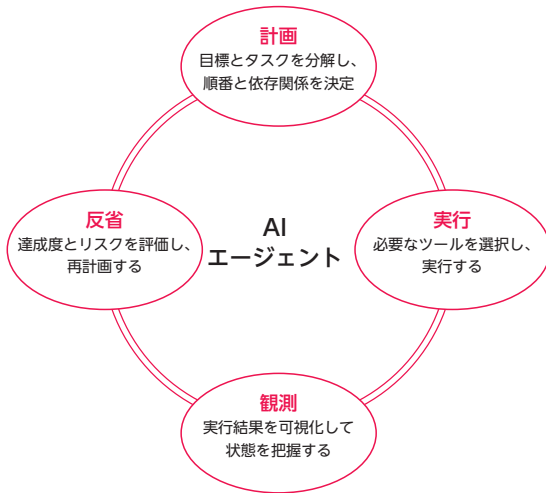
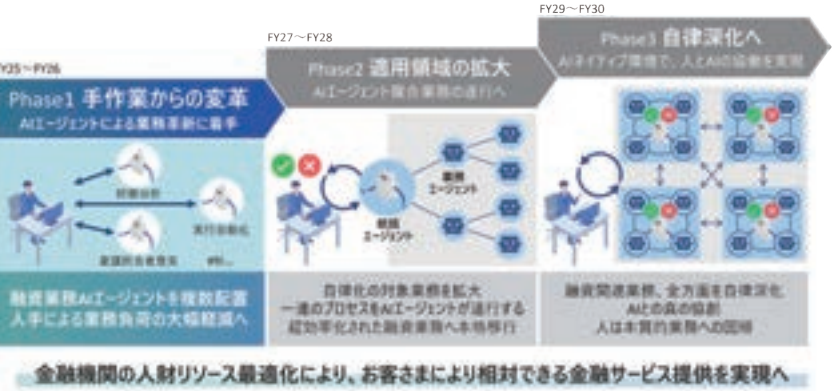
■ AIエージェントによる業務改革

生成AIの活用が進む一方で、業務の多くは依然として人の判断や作業に依存しており、生成AIの能力を生かし切れていない状況にあります。こうした中、業務の流れを理解し、状況に応じてタスクを遂行する「AIエージェント」の活用は、業務変革を次の段階へ進める手段として、利用検討を進めております。具体的には、Microsoft365基盤のCopilotツールやOpenAI社が提供するAIサービスを活用し、ワークフロー型のAIエージェントを安全な環境下でアジャイル（柔軟かつ迅速）に検討を進めています。また、AIエージェントがデータを取得しやすい形になるようにAI-Readyなデータ活用環境の整備を進めていきます。将来的には、これまで人がAIを活用しながらおこなってきた業務をAIエージェントが自律的に遂行できるようにし、人財はより高度な判断やお客さま対応といった付加価値の高い業務に集中できる体制の構築を目指しています。

■ 内製開発

業務効率化・高度化が特に求められる業務を対象に、必要な機能を迅速に実現するため、アプリの内製開発に取組んでいます。開発された業務用アプリは、全従業員に配布されているPCやスマートフォンなどの業務用端末で利用できます。これまでにカメラアプリや面談要約アプリなど、約50個のアプリを開発してきました。内製開発により、社内環境のみで完結する運用が可能となり、外部サービスの導入と比較して自社のセキュリティポリシーに即した管理・運用がしやすいという利点があります。また、アプリは従業員の声をもとに利便性を重視して開発・改善を進めており、DX推進の基盤となっています。

■ 本協創における融資業務の自律化までのロードマップ



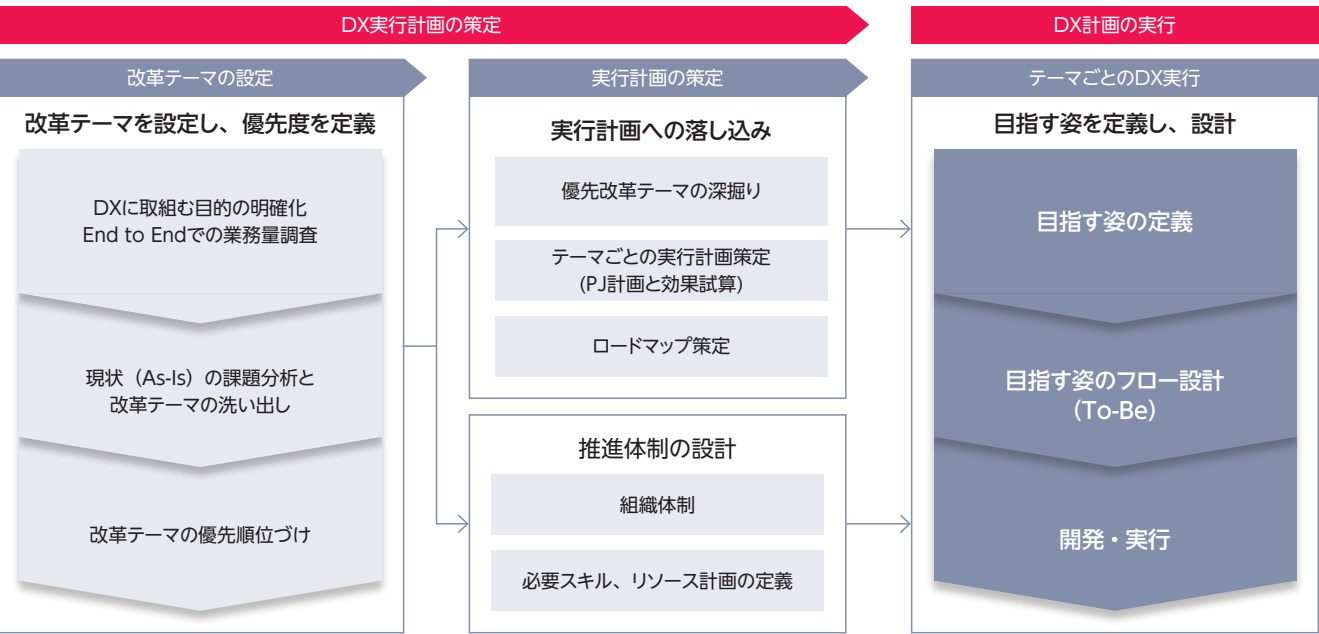
業務効率化のための集約アプリ	SmartWork	- 業務に使える便利なツールを集約 - シンプルで簡単な操作性 - スマートフォン・社内環境で利用可能 - 内製で素早く開発
カメラアプリ		業務用スマートフォンで撮影した画像を社内環境に自動取込み
面談要約アプリ		- 業務用スマートフォンのマイクを通して文字起こし - 生成AIの要約方法選択後、社内環境に自動取込み
翻訳アプリ		社内環境でテキストとファイル内容を翻訳
車両管理アプリ		業務用スマートフォンで車両予約、運行記録登録が可能
従業員の声をもとに便利なアプリを順次追加		

DX・新規事業の取組み

業務プロセス改革

取組みのステップ

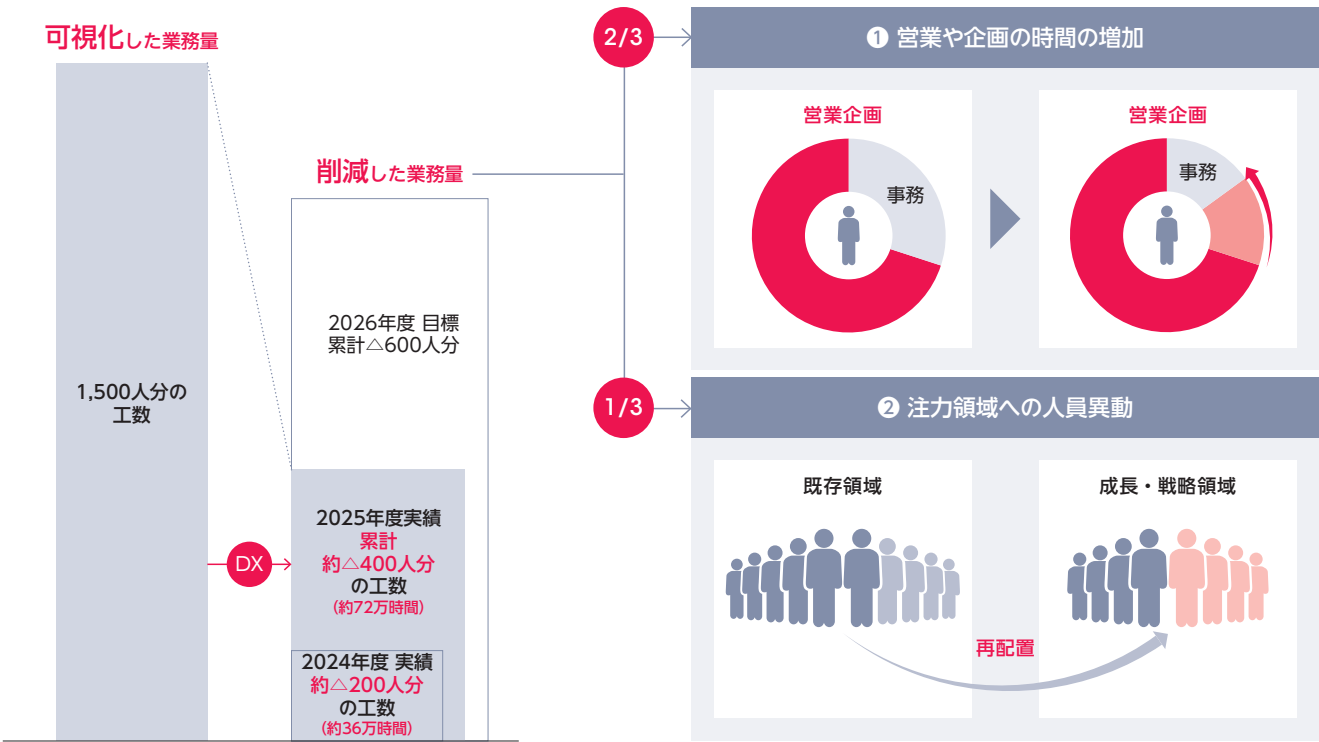
まずは自らがDX企業になるため、「全領域で聖域なく」業務プロセスの改革をおこなっています。2023年度よりEnd to End（グループ横断）での業務プロセスの改革に着手しており、これまで以上に地域・お客さまへの付加価値提供に人的リソースを集中します。



取組みの成果

約600人（109.2万時間/年）分の業務量を削減することを目標に、抜本的な業務の見直しや、AI活用、自動化などの業務効率化の施策を実行しています。

2025年度には累計で約400人（72万時間/年）分の業務量の削減をおこない、創出した時間を企画や営業、注力領域に業務シフトすることで、よりよいサービスの提供や展開によるお客さまへの付加価値を高めることにつなげています。



業務改革の取組み（行内向け）

本部業務の改革

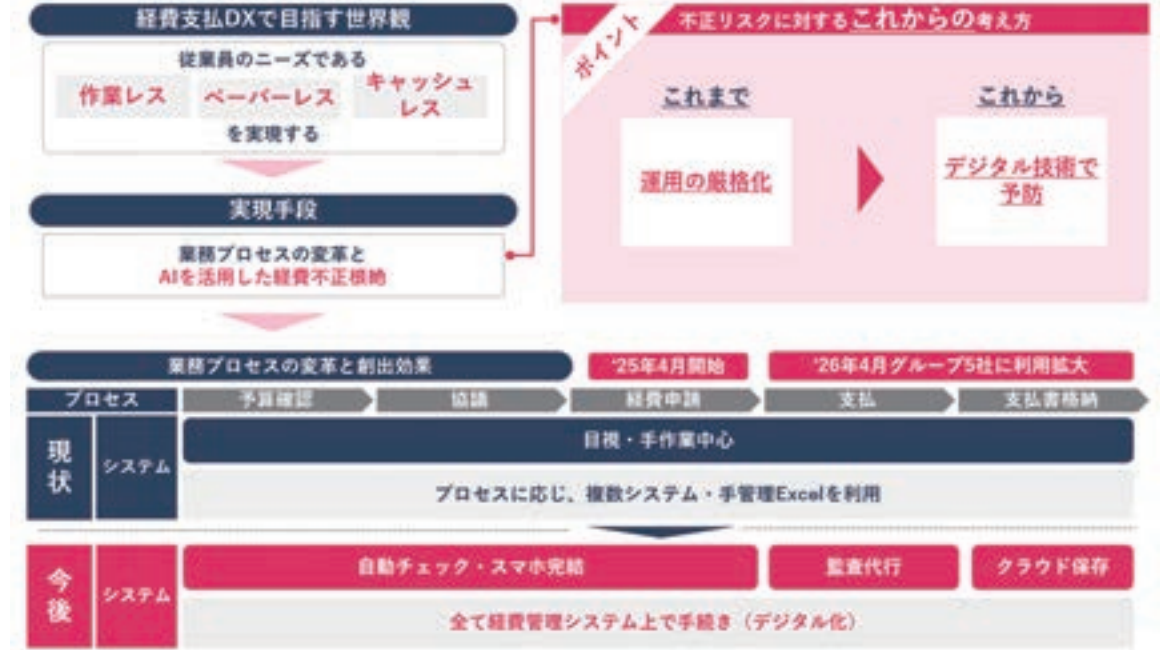
お客さまによりよいサービス提供をおこなうため、本部業務の効率化を進めています。内製による効率化（定型化・AI活用・システム化・自動化）をおこなった上で、本部各部の負荷の高い事務作業を集約します。また、一般的な業務は標準化したツールや外部への業務委託等を活用することで、本部業務全体のスリム化を図り、本部従業員の新しいサービスの企画時間や、お客さまへ提案する時間を創出しています。

本部業務の効率化



経費支払いDXの開始

業務プロセスの改革を通じて、経費支払い業務の効率化と高度化を進めています。2025年4月からは「作業レス」「ペーパーレス」「キャッシュレス」を実現する新システムを導入し、約27人（4.9万時間/年）分の業務負担の大幅な削減と管理精度の向上を図っています。2026年4月からはグループ5社にも展開し、全体最適化とサービス向上を目指してDXを加速させています。

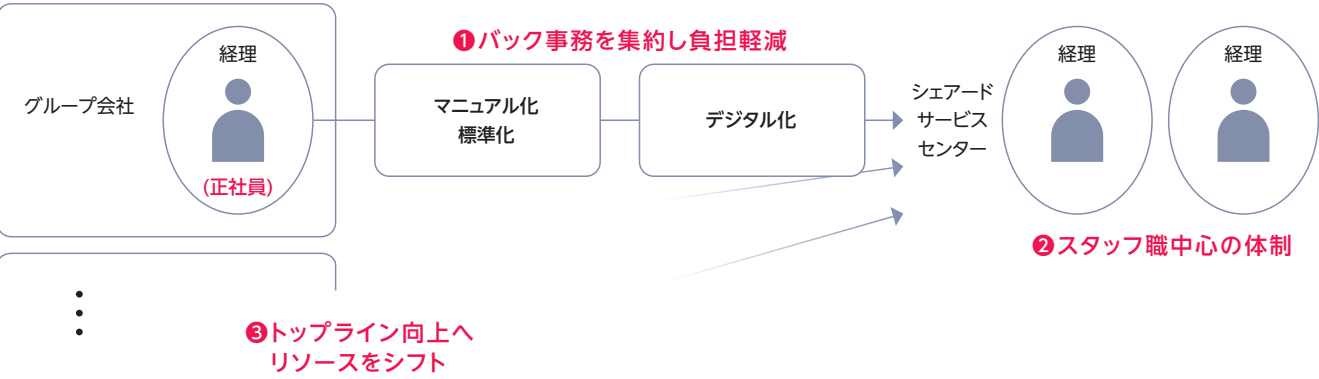


成長戦略2 イノベーションの創出

DX・新規事業の取組み

SSC（シェアードサービスセンター）による間接業務効率化

当社グループでは、間接業務の効率化およびガバナンス強化を目的に、SSC（シェアードサービスセンター）を設置しました。SSCでは、グループ会社12社の経理業務のうち、約10名分の業務を集約する計画を進めています。本取組みは2025年4月より段階的に実施しており、2026年4月時点で10社・約9名分の業務を集約しています。残る対象会社についても集約を進め、経理業務については2026年7月に計画完了を予定しています。あわせて、総務・人事等の間接業務についても、順次SSCへの集約を進めていく方針です。これにより、グループ全体の業務効率の向上を図るとともに、人的リソースの有効活用につなげていきます。

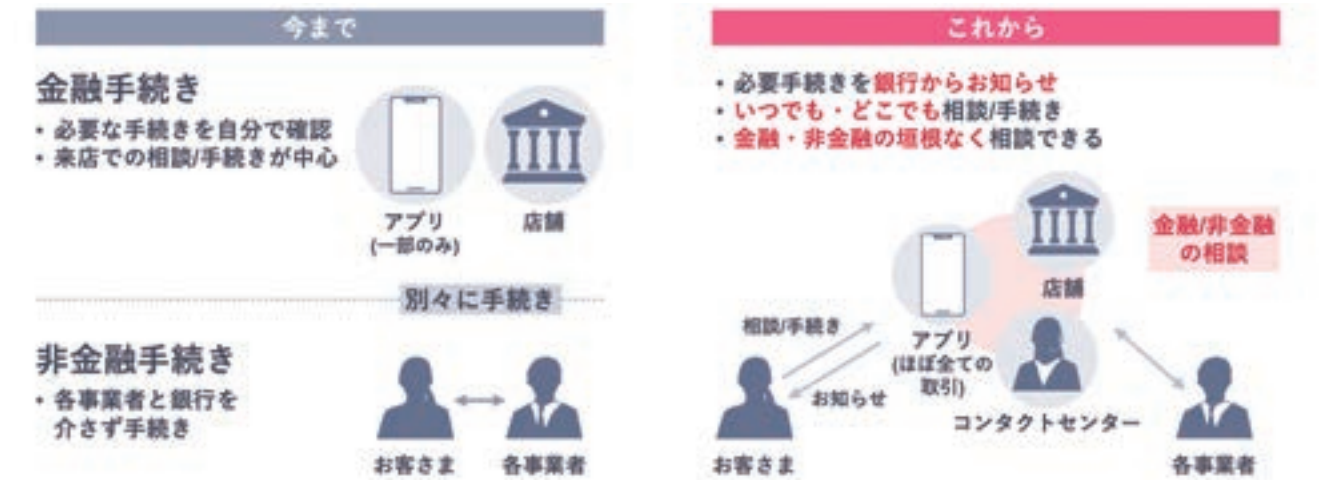


業務改革の取組み（お客さま向けサービス）

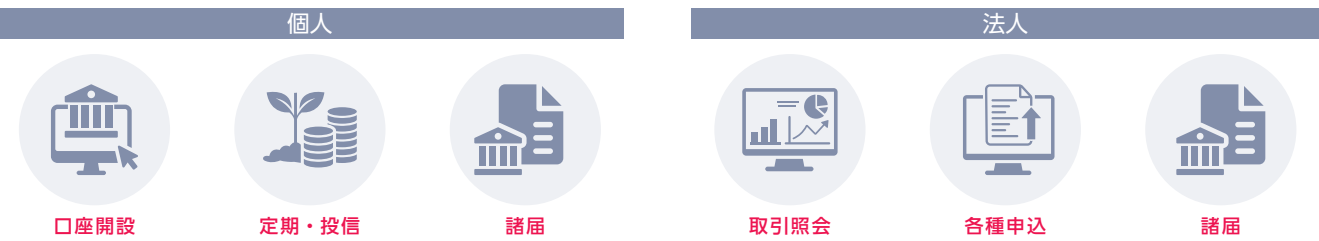
非対面サービスの拡充

お客さまの利便性向上と、より深い信頼関係の構築を目指し、当行では非対面サービスの拡充に取り組んでいます。従来は窓口でのみ提供していた各種業務について、スマートフォンアプリやビジネスポータル、ウェブサイトなどの非対面チャネルにおける機能を拡充した結果、主要な窓口取引の約80%を非対面で完結できる体制を構築しています。今後も、非対面サービスのさらなる高度化および各種サービスのパーソナライズ化を推進し、お客さまに付加価値の高いサービスの提供に努めてまいります。

主要窓口業務の非対面シフト率



拡充サービス例



デジタル人財の育成

DXを推進するためにデジタル人財の育成と採用を強化しています。求めるデジタル人財を3段階で定義し、個々のリテラシーやスキルに応じた育成プログラムを実施しています。育成プログラムでは、システム開発や金融システムの座学研修のほか、ハンズオン型の生成AI・デジタルツール活用研修、業務改革ワークショップなどをおこなうことで、業務の現場で活躍できる実践的な人財の育成に取り組んでいます。

より高度な専門人財の育成のため、先進的なデジタルのノウハウを有するパートナー企業への出向や、大学とのAI活用に関する共同研究、AIベンチャー企業の代表者を講師とした実践型研修など、学びの機会を拡充しています。



DXプランナー育成プログラム一覧

研修プログラムを拡充し、内部での人財育成を強化しています。

内部研修	生成AIハンズオン研修
内部研修	Power Platform研修
内部研修	金融システム研修
内部研修	業務改革(BPR)研修
内部研修	非対面業務企画ワークショップ
外部研修	データ分析・可視化 研修



研修風景

- 本部の全従業員を対象に定期的な社内DXアセスメントを実施し、企画戦略を担う本部全体のデジタルリテラシーを可視化しています。アセスメント結果をもとに各受検者へ強みや弱みをフィードバックし、自己啓発を促しています。さらに、組織単位での結果を分析し、デジタル人財育成プログラムの内容や実施方法の改善に役立てています。
- DXを主導できる人財の確保を目的として、積極的にキャリア採用をおこなっています。データサイエンティストなどの高度専門人財を採用することで、迅速なDX戦略の実現を目指しています。

成長戦略2 イノベーションの創出

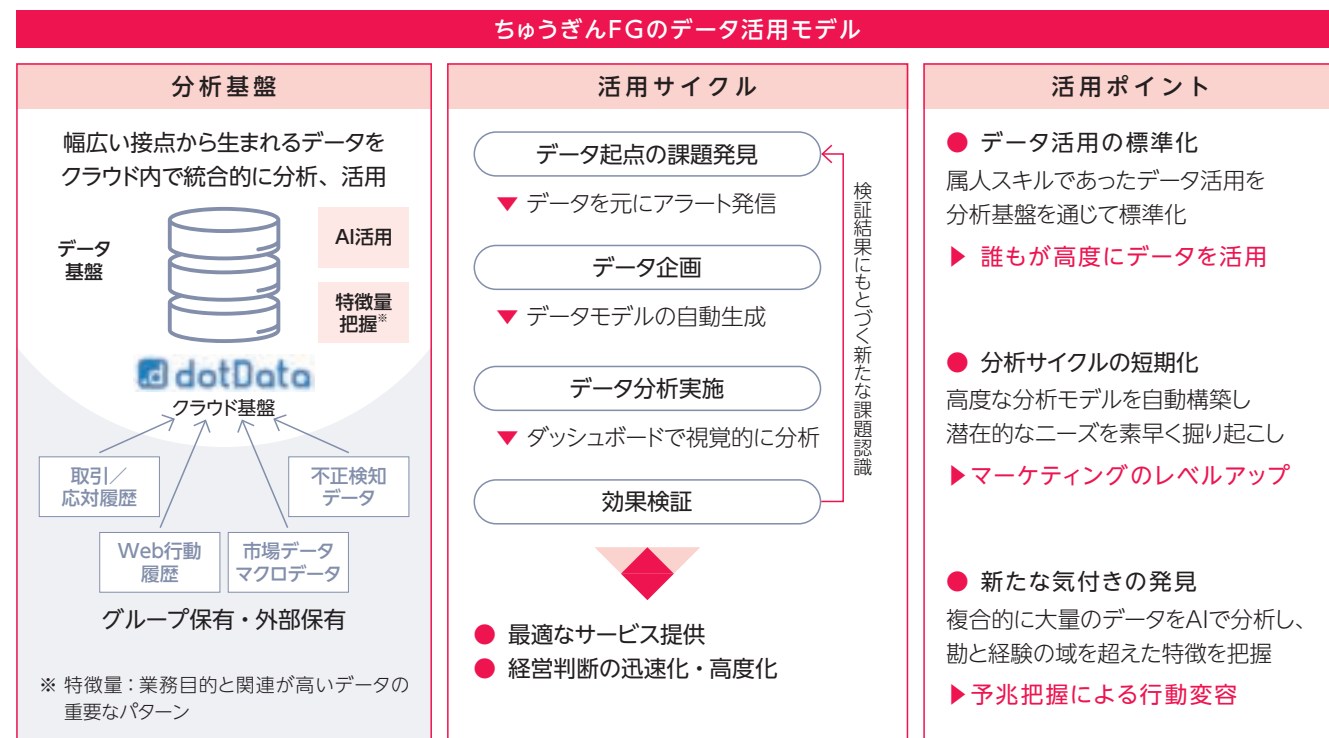
DX・新規事業の取り組み

■ データ利活用

当社グループは、中期経営計画および「ちゅうぎんDX戦略」において、データ利活用を起点とした経営・業務の意思決定高度化を、持続的な価値創造を支える重要な経営テーマとして位置づけています。

自らがDX企業へと進化することで、経営判断の質とスピードを高め、将来の成長に向けた確かな基盤を構築していく考えです。

営業・企画・管理といった各領域において、データにもとづく仮説検証が日常的におこなわれ、現場の判断と経営レベルの意思決定が一貫したロジックでつながる状態を目指し、段階的な取り組みを進めています。



■ データ利活用の実践

一部業務において、外部パートナーの知見も活用しながらデータ分析を実践し、データにもとづく顧客理解や施策検討が業務の質や判断プロセスに与える影響を検証しています。

個別案件の成果創出に留まらず、データを起点に考え、仮説を立て、検証する意思決定プロセスそのものを業務に組み込むことを目的とした試行として取組んでおり、将来的な業務高度化や生産性向上につながる知見の蓄積を進めています。

■ 人財育成との連動

ビジネスアナリティクス研修を通じ、データの読み解き方や分析結果を施策立案につなげる思考プロセスを、初級から上級まで段階的に学ぶ機会を提供しています。データ利活用を一部の専門人財に限定するのではなく、将来の企画・戦略人財に求められる基礎能力と位置づけ、基盤整備と人財育成を一体的に推進しています。

今後は、組織としての推進体制やガバナンスの在り方も整理しながら、データ利活用が業務・経営に自然に組み込まれる状態を目指していきます。

■ 今後の展開と価値創出

段階的なデータ利活用の高度化を通じて、意思決定の質や業務効率性、組織としての学習力といった非財務価値を高め、ちゅうぎんDX戦略が掲げる人財シフトや成長領域への資源再配分につなげていきます。

こうした取り組みの積み重ねが、中長期的な収益力や資本効率の向上を通じた企業価値の持続的な成長につながると考えています。

■ デジタル企業との連携

■ dotData

当社グループではdotData社のAI分析基盤「dotData」を導入し、業務および経営判断の高度化を推進しています。dotDataの導入により、現場部門による分析・仮説検証が促進され、特定の専門人財に依存しない持続可能なデータ活用体制を構築しています。

2025年12月からは、dotData社および株式会社大塚商会と連携し、地域のお客さまに対するデータ利活用支援を開始しました。これにより、当社グループの顧客基盤とコンサルティング機能を活用して、地域企業のデータドリブン経営の裾野拡大や売上高向上等の支援を図っています。

2026年2月には、dotData社とともに岡山大学の学生を対象に「ビジネスアナリティクス人財育成講座」を公開講座として実施し、実社会で活かせる分析スキルの習得機会を提供しました。

今後は、営業や業務効率化に加え、リスク管理や新規事業創出など経営領域への活用を広げ、データにもとづく意思決定文化の定着を通じて持続的な成長と社会的価値の創出を目指します。

■ マネーフォワードエックス

地域経済のデジタル化による持続的成長を目指し、従来の枠を超えた新たな価値創造に挑戦するため、マネーフォワードエックス社との協業を開始いたしました。地域事業者がデジタル技術を活用し、効率的かつ革新的な経営を実現できる社会を目標に、金融サービスのデジタル化とパーソナライズ化を推進します。

具体的には2026年度中にビジネスポータルを刷新し、事業者ごとに最適な商品・サービスを提案する1to1マーケティングや、AI与信審査モデルを活用したオンライン融資など、革新的なファイナンスソリューションを導入します。さらに、モバイルアプリ版でのサービス提供や、複数金融機関の口座情報を一元管理し、データを活用した経営支援も強化します。手続きの電子化や『Mikatanō』シリーズとの連携による業務効率化も推進します。

サービス提供後も機能拡張や新たなファイナンスソリューションの導入を進め、地域経済の持続的成長に貢献します。中国銀行は、地域事業者とともに未来を切り拓くパートナーとして、最先端の金融サービスを提供し続けます。

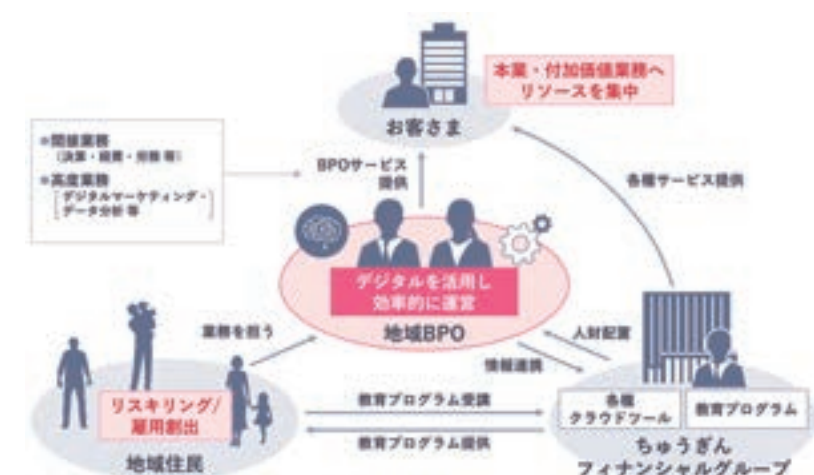
■ 地域BPOの設立

お客さまの事務作業における担い手不足を解消し、本業へ人的資源を集中できる環境を整えること、また地域住民の新たな雇用機会を創出することを目的として、「地域BPO（Business Process Outsourcing）」の設立を検討しています。

近年、少子高齢化や都市部への人口流出などを背景に、地域社会では事務業務の担い手不足が深刻な課題となっています。これらの課題に対応するため、AIやRPAといった先進的なデジタル技術を積極的に活用し、効率的かつ高品質なBPOサービスの提供を目指します。

地域BPOの設立にあたっては、協業パートナーとの連携も視野に入れ、具体的なサービス内容や運営体制について検討を進めている段階です。

今後は、デジタル技術を活用した業務効率化を図るだけでなく、地域経済の活性化や持続可能な雇用の創出にも貢献できるBPO組織の実現を目指します。



DX・新規事業の取り組み

■ アライアンス・パートナーシップ

■ Cキューブ・コンサルティング × NTTドコモビジネス × PwCコンサルティング

当社グループの株式会社Cキューブ・コンサルティングは、2025年9月、NTTドコモビジネス株式会社およびPwCコンサルティング合同会社と協業し、地域課題の解決に向けて「構想から実行まで」を一貫して支援する共創型ビジネスモデルの展開を開始しました。

昨今、日本は少子高齢化や地域経済の停滞といった社会課題に直面しています。政府が掲げる「地方創生2.0」においては、地域と産業界が一体となった成長、特にDXの推進が重要視されています。しかし、地域におけるDX推進には人材不足や専門的なパートナーの不在といった課題があるため、専門性を持つ複数のパートナーによる「連携・共創型」のDX推進支援が不可欠となっています。

本取り組みでは、これまで多様なパートナーと協業し、企業や社会の課題解決に取り組んできた3社のノウハウを集結し、中国地方の自治体や企業を対象に、社会課題の解決と価値創出の同時実現を目指します。

3社の役割と強みの融合

各社が有する産官学金（企業、自治体、大学、地域金融機関など）とのネットワークや専門的な知見を持ち寄り、地域や業界における課題解決のために、地域密着型のDX推進、人材育成、社会インフラ整備に一体となって取り組みます。

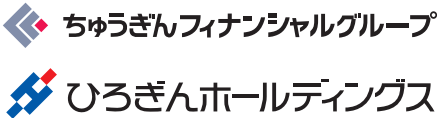
Cキューブ・コンサルティング	ちゅうぎんフィナンシャルグループのコンサルティング子会社として、中国地方に特化した課題におけるコンサルティングの知見を活用。
NTTドコモビジネス	「産業・地域DXのプラットフォーマー」として、ICT技術を活用したDX実装・運用支援を担当。
PwCコンサルティング	さまざまな業界における変革支援実績をもとに、課題解決に向けたコンサルティングおよび構想・戦略立案の知見を活用。

具体的なテーマと今後の展開

まずは、地域活性化の鍵となる「ヘルスケア」「一次産業」「観光」に関する共創型ビジネスモデルの検討から進めています。 今後は、業種・地域・テーマを問わず多様な外部パートナーとの連携を視野に入れ、段階的に支援対象を拡大していく方針です。単発のプロジェクト支援にとどまらず、複数の地方公共団体が協力する広域連携や、自治体における人材育成、事業の変革支援まで伴走することで、持続可能な地域社会の醸成と産業の発展に貢献してまいります。

■ ひろぎんホールディングスとのパートナーシップ協定

2025年、ひろぎんホールディングスと両社グループの主要な営業エリアである山陽地域の地域活性化および持続可能な社会の実現に向けた連携協定「山陽地域のサステナビリティ推進に向けたパートナーシップ協定」を締結しました。



連携の成果

山陽地域におけるサステナビリティ推進に向けて、以下の分野での連携に取り組んでいます。

SX (サステナビリティ・トランスフォーメーション)	カーボンニュートラルやDE&Iを中心に連携しています。 2025年度は、カーボンニュートラルの達成に向け、岡山大学および一般社団法人サステナブル経営推進機構の協力のもと、両社の職員を対象とした「カーボンフットプリント算定に関する人財育成プログラム」を共催しました。 また、DE&I推進の一環として、女性のエンパワーメント向上を目的とした「女性リーダーが担う次世代経営セミナー」や、大阪・関西万博のイベント「女性がひらく地域と世界の可能性～若者・女性に選ばれる地方に向けて～」を共催しました。
自動車産業	2025年度は、本連携をきっかけに自動車産業支援チームを設立しました。あわせて、自動車産業をテーマとした両シンクタンクの共同調査を実施しました。

■ TSUBASAアライアンス

2015年に中国銀行・千葉銀行・第四銀行（現：第四北越銀行）で始まり、現在は地域トップバンク10行が参加する、総資産がメガバンクに次ぐ地銀最大のアライアンスへ成長しました。

システム共同化から始まった連携は、現在ではフィンテックや事務・システム、相続、国際業務など幅広い分野に拡大しています。独自性を尊重しつつ知見を結集し、スケールメリットを活かすことで、中国銀行単独では難しい収益力向上やコスト削減、業務高度化を実現しています。



主な取り組み

トップライン増強	協調融資	シンジケートローンなどの大型案件を共同組成・相互招聘
	相続関連業務	遺言信託などの相続関連業務で業務提携し、知見やノウハウを共有
コスト削減	基幹系システム共同化	中国銀行、千葉銀行、第四北越銀行、北洋銀行、東邦銀行が基幹系システムを共同化済 2029年度に群馬銀行が移行予定
	TSUBASA FinTech共通基盤	日本IBMとTSUBASAアライアンス参加行6行で設立したT&Iイノベーションセンター(株)でオープンAPI ^{※1} の開発・運用・保守を共同化
	サブシステム共同化	サブシステムを共同購入・利用し、コストの低減と事務の効率化を実現
業務の高度化	AML業務 ^{※2} の高度化	野村総合研究所とTSUBASAアライアンス参加行4行で設立したTSUBASA-AMLセンター(株)で国際的な要請が高まるマネー・ローンダリング防止対策業務を実施

※1 オープンAPI：外部事業者などが銀行システムへ安全に接続する仕組み

※2 AML業務：アンチ・マネー・ローンダリング（Anti-money laundering）の略。マネー・ローンダリング防止対策に関する業務

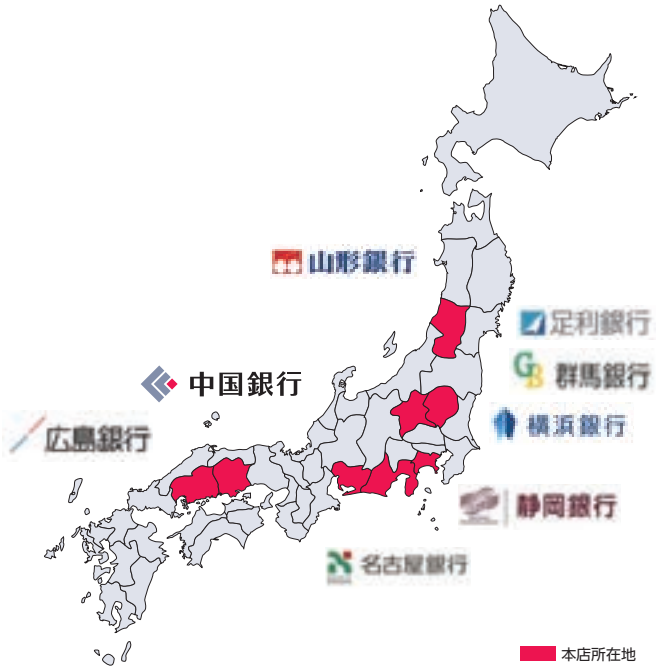
■ 自動車産業支援にかかる広域連携協定

2026年2月に、2023年に足利銀行、群馬銀行、静岡銀行、名古屋銀行、広島銀行、山形銀行、横浜銀行の7行で始まった自動車産業支援の高度化に向けた連携に加入し、当行を加えた8行で広域連携協定を新たに締結しました。

各行の営業エリアにおける地域特性を考慮するなかで、それぞれが有する知見・ネットワークを活用したサブライチエーンの維持・強靱化に資する共同施策の実行を通じて、地域経済の活性化を目指します。

具体的な業務連携内容

- ・商談会、マッチングイベント等の開催
- ・スタートアップ、ベンチャー、DX領域での協業によるお取引先の新規創業支援
- ・人材育成・人材交流の取り組み
- ・M&A関連の情報交換の活性化 等



成長戦略3 グループ経営基盤の強化

投資戦略の強化

投資戦略の位置づけ

長らく続いたデフレ・低金利の環境下、収益の拡大・安定のため、地域のお客さまへの融資をコア領域として最優先で取り組みながら、投資戦略として、有価証券運用に加え、ストラクチャードファイナンスなどへ投融資領域を広げてきました。

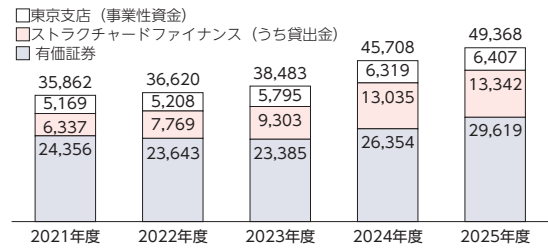
現在、投資戦略は営業戦略と並ぶもう一つの収益の柱に成長しましたが、当社グループのさらなる企業価値向上に向けては、いかに資本・資金を有効に活用し、リスクを適切にコントロールしながらより高い収益性でアセット積上げを図るかが課題であり、投資戦略の強化がこれまで以上に重要と認識しています。規制緩和や持株会社化のメリットをさらに活かし、エクイティやグループ会社の活用を含む幅広いアセット戦略、中長期の成長戦略を企画・実行していくことも重要と考えています。

このような認識から、2024年6月FG機能の強化の一環として「営業戦略ユニット」と「投資戦略ユニット」の2ユニット体制へ移行しました。アセット戦略において、投資戦略領域をさらなる成長ドライバーと位置づけ、取組み強化を進め、良質なアセットの積上げにより、財務戦略であるRORAの改善および資本のコントロールと戦略的活用による適切な財務レバレッジを推進し、ROEのより一層の向上を目指していきます。

アセット戦略			ユニット
コア領域	地域トップのファイナンスソリューション・プレゼンスを最優先で取組み	・地元事業性融資 ・個人ローン	営業戦略
戦略領域	収益性・成長性・地域金融への活用可能性を重視し、高度な金融スキームにも挑戦、積極的に積上げ	・海外拠点 ・プロジェクトファイナンス等* ・投資事業組合	投資戦略
市場性領域	機動性の高い市場性取引により全体のリスク・リターン最適化を追求	・有価証券 ・市場性貸出金（東京支店含む）	

※ 不動産、再エネ、船舶、航空機などを対象としたファイナンス

投資戦略主要アセット（平残：億円）

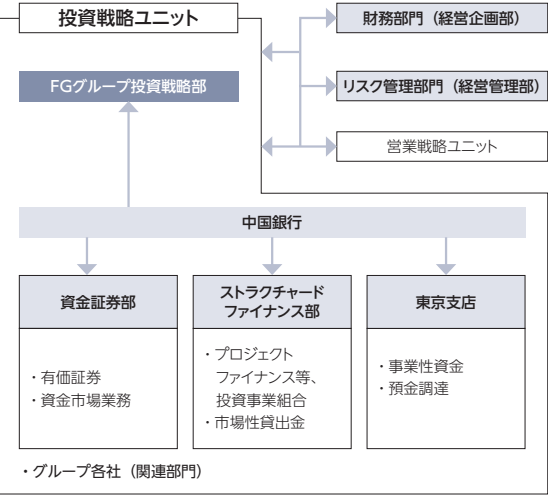


投資戦略ユニットの体制

2ユニット体制への移行の狙いは、役割の明確化と機能強化により、環境変化に合わせたスピーディーな意思決定を行い、各戦略・施策の取組みを加速し、トップラインを増強することであり、その趣旨に沿った体制を構築しています。

投資戦略ユニットは、グループ全体の投資戦略を統括するFGのグループ投資戦略部の下、銀行の資金証券部、ストラクチャードファイナンス部、東京支店ならびにグループ各社と連携し、投資戦略を企画・実行していく体制としています。

投資戦略ユニットは、財務戦略の下、バランスシート全体のリスク、リターンを調整する役割を担っています。この役割を効果的に実施するため、財務部門、リスク管理部門や営業戦略ユニットと密に連携し、外部環境や全体の財務・リスクの状況を確認しながら、全体最適の観点から一体的にかつ迅速に運営する体制としています。



各アセット領域の戦略

戦略領域

高い収益性や収益源の多様化のほか、将来の収益基盤構築や地域のファイナンス・ソリューションへの活用を狙い投融資する領域です。中国銀行では比較的早くから先進的・高度なスキームへの挑戦を含めさまざまな投融資スキーム、プロダクトに取組み、ノウハウを蓄積してきました。不動産、再エネ、船舶、航空機などを対象としたプロジェクトファイナンス等に主として取組んでおり、メザニン・エクイティにも投資範囲を広げています。

今後も収益性の高い分野へ継続して投融資するとともに、新しいスキーム、プロダクトへの挑戦を続け、培ったファイナンスノウハウを地元案件に還元するとともに、成長分野としてコア領域に準じて積極的にアセット積上げを図っていく方針です。

市場性領域

有価証券やデリバティブなど機動性の高い市場性取引により、資金や資本の余力を活用し、全体のリスクとリターンをコントロールしながら、高い収益性を目指し投融資する領域です。市場環境や当社グループ全体の財務・リスクの状況を踏まえながら運営をおこなっていきます。

有価証券は、邦貨債券や外貨債券、投資信託、株式等に投資しており、アセットアロケーション運用による分散投資効果を活かしながら、利回り向上・評価益の拡大により、中長期的な安定運用を目指します。

市場性貸出は、デリバティブを活用したCLL^{*1}や国債リバパッケージローンなどの仕組み貸出やCLO^{*2}など、リスク対比の収益性が高いプロダクトに投資しています。通常の融資とはリスク特性が異なるため、フロントおよびリスク管理部門で検証をおこなった後に、リスクテイク余力の範囲で取組み、実行後もモニタリングをおこなうなど適切にリスクを管理しながら運用をおこなっています。

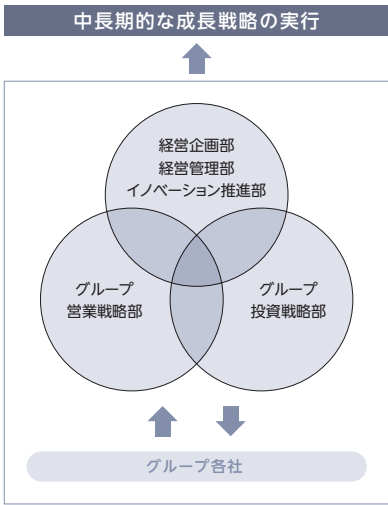
市場性領域全体としての収益極大化の観点から、有価証券と市場性貸出の機動的な一体運用をおこなっていきます。

投資戦略全体

プロダクトごとにリスク・リターン特性を踏まえ、RORAやROAなど収益性を重視した投融資をおこなうとともに、ポートフォリオ全体としても適切なリスク・リターン構造が実現できるよう、アセットアロケーション、ポートフォリオ・マネジメントをおこなっていきます。

※1 クレジット・リンク・ローン（信用デリバティブを参照した貸出金） ※2 米国、欧州のローン担保証券。中国銀行は貸出形態で取組み

成長戦略に向けた資本活用

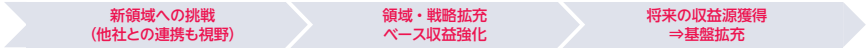


変化していく環境の中で、投資戦略ユニットの機能を十分に発揮し、資本のさらなる有効活用、グループ会社間でのシナジー効果発揮、投融資ポートフォリオの全体最適につながる戦略を関連各部と連携しながら具体的な施策として企画・実行していきます。

また、短期的な収益向上に留まらず、中長期的な成長に向けた投融資戦略を持続的に検討・実行する方針です。

中長期的な成長に向けた取組み

- ・従来の発想に留まらず、持続的成長に向けた新しいファイナンス領域に挑戦（豊富な実績を持つ有力なパートナーとの連携も検討）
- ・持株会社形態、規制緩和等を活かして、銀行としての業務範囲を超えて、グループ全体で事業・投資領域拡大
- ・「リース」「ローン」「エクイティ」などの領域拡大による当社グループの総合金融サービス力の向上や基盤の拡充を目指す



人財の育成・活用

市場部門・投資戦略領域では、フロントだけでなくミドル・バック業務も理解できる人財の育成と循環が重要と考えています。投資戦略ユニットを中心に、計画的な人財育成・活用の仕組みを構築し、グループ全体の人的資本の質向上に取組んでいます。

具体的には、投資戦略ユニットでは、マーケット関連知識を持つ人財プールの形成を目指し、独自の育成プログラムを導入して、中長期的に活躍できる人財の育成を重視しています。

さらに、内部育成に加え、専門性の高い分野ではキャリア採用を活用し、スキルや知見を補完して組織全体の競争力を強化していく方針です。

これらの取組みにより、専門性と全体観を兼ね備えた人財の育成、部門間の知識循環、安定的かつ持続可能な収益基盤の強化を実現し、人的資本を起点とした価値創造を推進しています。

投資戦略ユニットの人財プール拡充に向けた取組み			
人財確保		人財育成	
トレーニー・本部公募制・専門コース	キャリア採用	外部研修派遣	人財育成プログラム
各種トレーニー実施によるマーケット関連業務への意欲向上、公募制や専門コースによる適財適所の人財配置	ストラクチャードファイナンスやマーケット関連の経験・知識が豊富な人財の確保を目指す	証券会社、アセットマネジメント会社、メガバンクやリース会社などの外部機関へ積極的に研修派遣し、知識・ノウハウの拡充を図る	資金証券部中心のOJTでマーケットやミドル・バック業務を含めた基礎知識の習得

人事担当役員からのメッセージ

人的資本投資の拡充と、
ダイバーシティ&インクルージョンの推進を原動力とし、
「社内外で求められる人財」集団を構築し、
地域・お客さまに
最良の総合金融サービスを提供します。

取締役専務執行役員
小野 哲治



時代の変化を前向きに捉え、常に『挑戦』する

当社グループは、長期経営計画および現中期経営計画にもとづき、地域・お客さまへの付加価値創出と事業の高度化・多角化を推進しております。これらの経営戦略を着実に遂行するため、人的資本を重要な経営資源の一つと認識し、企業戦略と連動した人財戦略に取り組んでおります。人財戦略においては、事業戦略を踏まえ、必要となる人財の育成・確保および配置の最適化を図ることを基本方針とし、経営戦略・企画、DX、営業、投資・市場等の重点領域を中心に人財育成施策の充実や人財配置の高度化を進めております。また、現中期経営計画では、人的資本投資およびダイバーシティに関するKPIを設定し、人財への計画的な投資状況および、多様な人財の育成・登用に関する進捗把握に努めており、これらを通じて、企業戦略と人財戦略の連動性を一層高め、中長期的な成長力と持続的な企業価値の向上につなげております。

持続的な企業価値向上

— To/Be —

人財

- ✓ 重点分野で専門性と実行力を備えた人財が計画的に育成・輩出され、人財ポートフォリオの充足が戦略実現に直結している状態
- ✓ 従業員一人ひとりが成長実感を持ち主体的に価値創造に参画している状態

組織

- ✓ エンゲージメント向上が定着・挑戦・生産性向上の好循環を創出している状態
- ✓ 多様な人財が安心して意見を出し意思決定に参画できる組織であり、多様性が競争力の源泉となっている状態

専門性・生産性の向上

— 最適な人財ポートフォリオの構築 —



人的資本投資を「量の拡充」から「戦略との連動・質の向上」へ進化させ、人財ポートフォリオを軸に、持続的な価値創造を実現

エンゲージメントの向上

— 多様性や社員の組織貢献意欲の醸成 —



従業員のウェルビーイング向上
自律的なキャリア形成支援



多様な人財の活躍
意思決定層の多様化

— As/Is —

人財

- ✓ キャリア採用の促進や育成施策は拡充しているが、戦略・DX・投資・高度コンサル領域で『質』を求められる人財ニーズが拡大
- ✓ 自律的な学びは進展するも、専門性の蓄積が競争力に直結していない

組織

- ✓ 健康経営・柔軟な働き方など基盤施策は整備しているが、挑戦や成長との結びつきに課題
- ✓ 女性管理職比率など改善傾向にあるが、ダイバーシティを価値創造や意思決定に十分活かし切れていない

人的資本・D & I

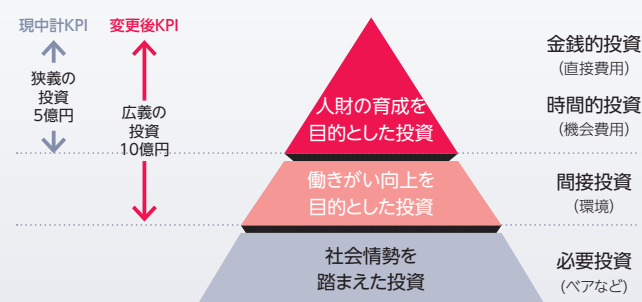
■ 中期経営計画における方向性

当社グループは、従業員を価値創造の源泉である『人的資本』と捉え、『社内外で求められる人財』に向けて従業員一人ひとりの成長を促すことで、経済価値および社会的価値の創造を目指しています。また、『地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する』をグループ経営理念として掲げる当社グループは、従業員を重要なステークホルダーと位置付けています。

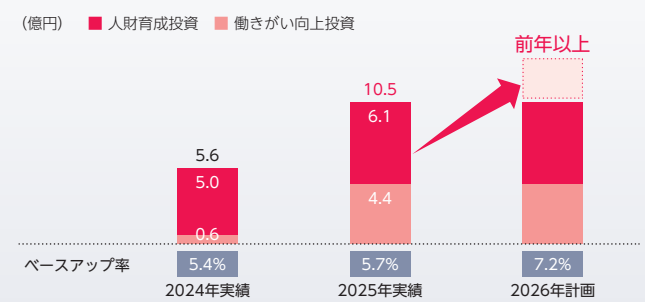
このような考えのもと、当社グループは、従業員一人ひとりの能力を高めるとともに、多様な人財がそのポテンシャルを最大限発揮できる環境の整備を進めるため、2025年度以降、人的資本投資の投資額・投資対象を拡大しました。

「経営戦略に連動した人財育成」と「エンゲージメント向上」に資する人的資本への投資を積極的に進めながら、土台であるD&Iを加速させることで当社グループの経営理念の実現につなげていきます。

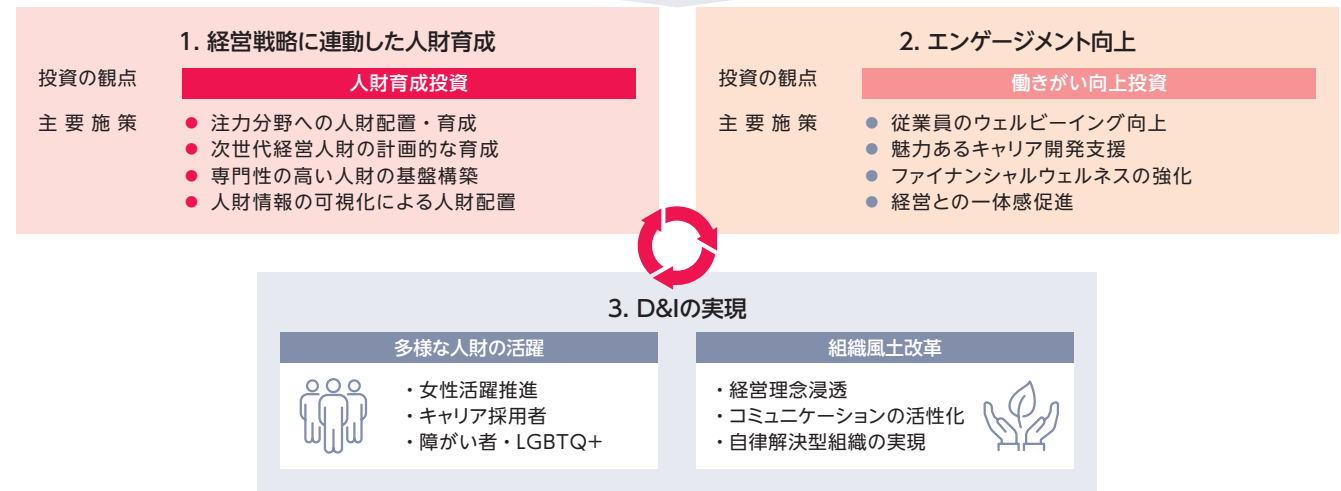
■ 人的資本投資の拡充



■ 人的資本投資額の推移



■ 投資の観点と領域ごとの具体的な施策



■ 指標と実績（2025年度末の各種指標）

中期経営計画KPI

項目	2025年度実績	2026年度KPI
人的資本投資額	10.5億円	10億円
女性管理・監督職比率※	24.2%	25.0%
キャリア採用者数	47名	50名

※ 中国銀行単体

【参考】グループ連結での指標

項目	連結	項目	連結
従業員	4,797人	新卒採用者数	139人
うち、女性従業員の人数	2,553人	うち、女性採用者比率	61.6%
女性従業員の比率	53.2%	キャリア採用者数	47人
平均年齢	45.1歳	うち、女性採用者比率	38.3%
平均勤続年数	16.2年	障がい者雇用率	2.54%
うち、男性の平均勤続年数	18.4年	女性管理・監督職比率	23.5%
うち、女性の平均勤続年数	14.3年	うち、女性管理職比率	9.6%

成長戦略3 グループ経営基盤の強化

人的資本・D & I

経営戦略に連動した人財育成

当社グループでは、経営戦略に連動した人財育成を進めることで、専門性や実践力を兼ね備えた人財基盤を構築します。

また、経営資源委員会などを活用したポートフォリオマネジメントとタレントマネジメントとの高度化を通じて事業面と人財面の連動を一層強化します。

注力分野への人財配置・育成

当社グループでは、経営戦略の高度化・多角化にともない必要となる人財の「量」と「質」を明確にするため、人財ポートフォリオの可視化に取り組んできました。その結果、DX、投資・市場、営業高度化といった注力領域においては、即戦力となる専門人財の計画的な育成・配置が重要であると認識しています。

こうした考え方のもと、具体的な取組みの一例として、市場部門のストラクチャードファイナンス分野では、高度金融に対応できる人財を中長期的な視点で育成することにより、組織として専門的なノウハウを蓄積してきました。2026年度以降も、人財ポートフォリオを起点に、外部研修や出向、専門資格取得を通じた育成と、適財適所の配置を一体的に推進していきます。

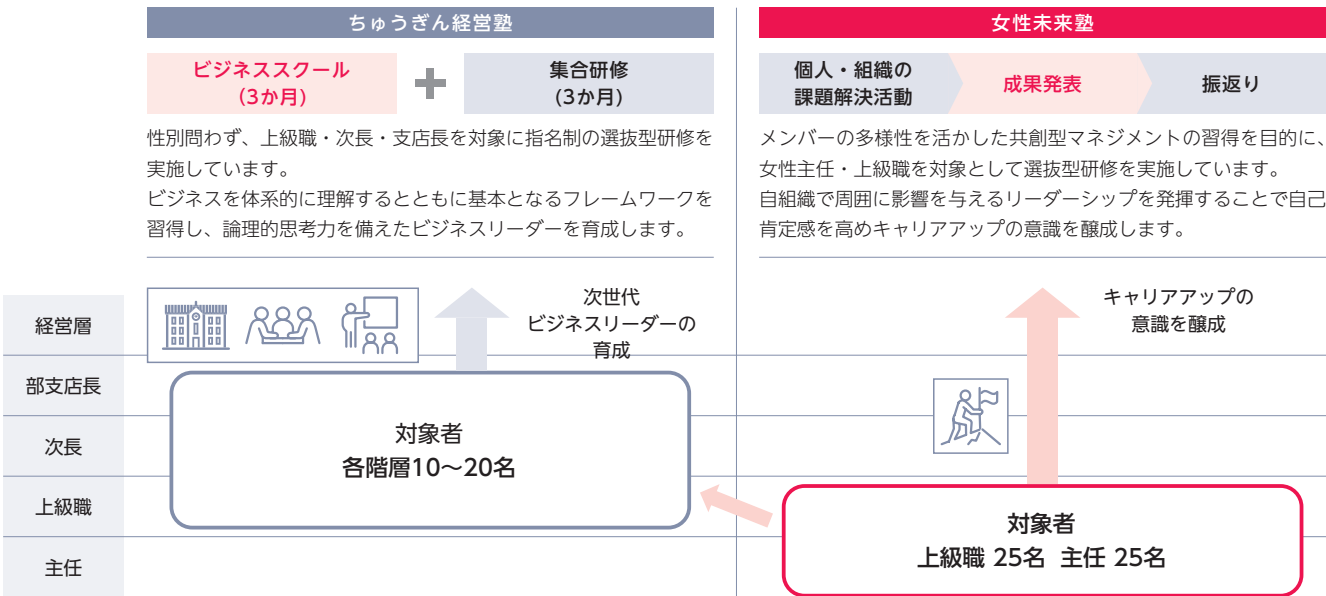


具体的な検討施策	
営業戦略部門	重点領域（事業承継ビジネス・船舶など）での外部知見の習得・人財循環を目的に行外派遣を促進
投資戦略部門	マーケット部門の人財プール形成を目的にユニット人財育成プログラムを策定 外部知見の習得を目的に行外派遣を促進
DX部門	高度な専門人財の育成のため、先進的なデジタルのノウハウを有するパートナー企業への出向 大学とのAI活用に関する共同研究、AIベンチャー企業の代表者を講師とした実践型研修など、学びの機会を拡充
新領域	お客さまの経営課題解決や事業支援を目的にDXコンサル・人材紹介・太陽光PPA・投資会社など新領域についてグループ間での出向を促進

次世代経営人財の計画的な育成

計画的に次世代の経営人財を育成するため、外部の教育機関と連携したプログラムを導入しています。

当社グループでは「ちゅうぎん経営塾」と「女性未来塾」を連動させることで、性別問わず当社グループの将来を担う幹部候補者を育成しております。



専門性の高い人財の基盤構築

多様化・高度化するお客さまのニーズに対応するためには高い専門性やスキルが必要です。従業員のスキルアップとキャリア形成支援を目的に、奨学奨励制度の拡充を実施し、会社として従業員の専門スキルの向上に取り組んでいます。また、各方面の専門スキルを持った人財を積極的に採用するとともに、専門人財のプールおよび、外部知見の習得・人財循環を目的に若手・中堅行員の外部企業への長期研修・出向を増加させています。

専門資格の取得状況

資格名称	人数	資格名称	人数
FP1級	245	宅地建物取引士	328
中小企業診断士	60	キャリアコンサルタント	33
証券アナリスト	68	ITストラテジスト	9
弁護士	4	プロジェクトマネージャー	11
社会保険労務士	11	情報セキュリティマネジメント	159

資格名称	取得前	取得時	取得後
中小企業診断士	資格取得対策 セミナー費用 全額負担	150,000円	毎年 60,000円
FP1級		50,000円	
証券アナリスト		250,000円	
ITストラテジスト	—	100,000円	
プロジェクトマネージャー		100,000円	

【参考】若手・中堅行員の長期研修の内訳（グループ外）
(単位：名)

	2025年度実績	2026年度計画
コンサル	3	6
PEファンド	1	1
DX・再エネなど	4	3
アセット	2	5
リース・証券	0	3
地公体・官公庁	2	4
海外銀行	1	1
地方銀行	1	5
MBA（海外含）	4	7
取引先企業など	2	2
合計	20	37

階層ごとの研修体系

階層・業務別に到達点を明確化し、集合研修をはじめとした、行内研修、休日セミナー（志学塾）を積極的に実施し、従業員のスキル向上に取り組んでおります。また、オンラインを活用した研修・セミナー、動画コンテンツを整備し、「学びたい時に、学ぶことができる」環境を整備しております。

階層	1年目～3年目	4年目 ～ 役席登用前	支店長代理・調査役	次 長	支店長
階層別	新入社員インターバル研修会	キャリアアップ研修会 30歳	キャリアマネジメント研修会 50歳～		
	2年目社員フォローアップ研修会	キャリアライフ研修会 40歳			
	キャリアビジョン研修会 25歳	ちゅうぎん経営塾			
マネジメント	新入社員OJTリーダー研修会		経営職登用前研修会	経営職研修会	
			初任営業店代理研修会	女性経営職研修会	
			新任上級職研修会	新任支店長研修会	
スキル	階層別・スキルレベル別の業務スキル習得を目的とした各種研修会				
休日セミナー	融資基礎（事業研究）セミナー・資産運用セミナー・魅力を高める教養UPセミナー・生成AIセミナー・CX基礎セミナー等				
オンライン講座	Udemy Business・Global Business Premium Club・flier business				

人財の可視化による人財配置

当社グループでは、従業員一人ひとりのスキルやキャリア志向等のさまざまな人事データを集約・分析するため、タレントマネジメントシステムを導入しています。今後も、可視化したデータを網羅的に活用し、多様な人財がポテンシャルを最大限発揮できる配置を検討してまいります。



成長戦略3 グループ経営基盤の強化

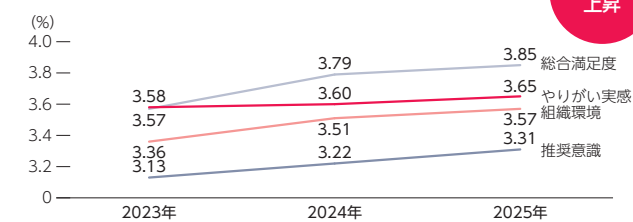
人的資本・D & I

■ エンゲージメント向上

当社グループでは、従業員エンゲージメントの高い状態を「従業員が会社の方向性に理解・共感し、会社に愛着を持つことで主体性が発揮できる状態」と定義し、その向上を重要な経営課題の一つと位置づけています。エンゲージメントサーベイ結果では、「やりがい実感」「組織環境」「推奨意識」の3指標をエンゲージメントスコアとし、KPIである総合満足度とあわせた4指標を重要な経営指標として捉え、継続的な改善に取り組んでいます。2025年度はエンゲージメントスコアが前年度を上回り、2年連続で上昇しました。今後も、従業員エンゲージメントのさらなる向上を通じて、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

総合満足度 (KPI:継続的向上)	ちゅうぎんグループで働くことについて、総合的に判断してどの程度満足していますか
やりがい実感	あなたの仕事を通じて、やりがいを感じている
組織環境	ちゅうぎんグループが事業目的を達成しやすい仕事環境を作り出していると思う
推奨意識	あなたの知人・友人がちゅうぎんグループに興味を持っていたら、ちゅうぎんグループを勧めると思う

エンゲージメントサーベイ結果推移



■ 従業員のウェルビーイング向上

健康経営

従業員一人ひとりの心身の健康およびウェルビーイングの実現とパフォーマンスの発揮を目指し、健康経営宣言にもとづき、健康経営施策に取り組んでいます。全従業員向けの勉強会（メンタルヘルス）や健康経営アンケート実施によるヘルスリテラシー向上、健康チャレンジキャンペーン等の運動機会を促進することで、健康増進を目指しています。健康保険組合および産業医・保健師と連携しながら、従業員の心身の健康保持、予防、増進を図っています。一人ひとりがセルフケアによる健康PDCAサイクルを回し、健康増進への取組みに“ワクワク”している状態を目指し、引続きさまざまな取組みをおこない、従業員のウェルビーイングを支援してまいります。



働き方改革

多様な人材が働きがいを持ち、自発的に働けることが、お客さまへの付加価値の高いサービスの提供へつなぐと考え、働き方改革に取り組んでいます。その一環として「テレワーク制度」とコアタイムなしの「スーパーフレックスタイム制度」を導入しています。各種制度も活用し、グループ全体で時間外労働抑制や有給休暇の取得促進にも取り組んでいます。

育児、介護との両立支援

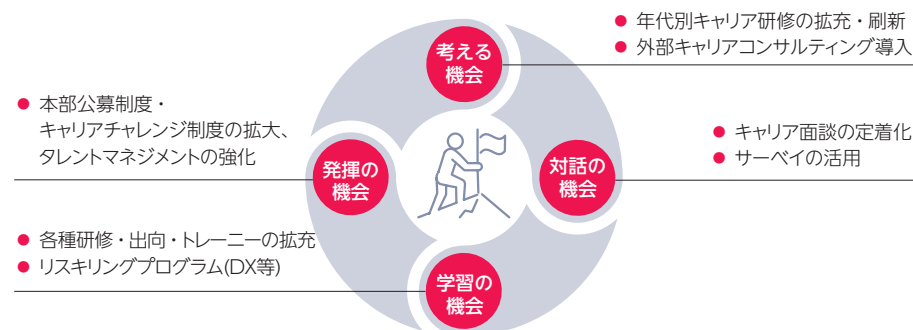
当社グループでは、役職員一人ひとりがそれぞれの環境で最大限のパフォーマンスを発揮できるよう、仕事と私生活の両立を支援する制度を整備・拡充し、利用を促進しています。男性育休においては、「仕事と育児の両立」を支援するため、「性別を問わず家事・育児への積極的な参画を推奨する」という方向性を踏まえ、計画的かつ本質的な育休取得を推進しています。

妊活	妊娠	産休	育休	小学校就学前	小学校1～3年生	小学校4～6年生	介護
キャリアデザイン休職 (妊活の場合、最長3年)		産前休業 (6週間)	産後休業 (8週間) (原則子が1歳に達するまで、 最長2歳まで)	育児休業 (原則子が1歳に達するまで、 最長2歳まで)			介護休業 (通算365日)
					育児のための所定労働外免除		
				1 S T A B I L I T Y 休 暇	育児短時間勤務		
					子の看護等休暇 (年5日、2人以上10日)		
		職場復帰サポートプログラム			復帰後面談		
		産休前面談		中間面談	復帰前面談		介護のための勤務制度 (短時間/所定外)
			出生時育児休業 (産後/育児休業 8週間以内 4週間まで)				
			男性育児休業 (原則子が1歳に達するまで、最長2歳まで)				要支援も対象
		出産祝金					介護のための休暇 (年間5日、対象者が 2人以上の場合10日)

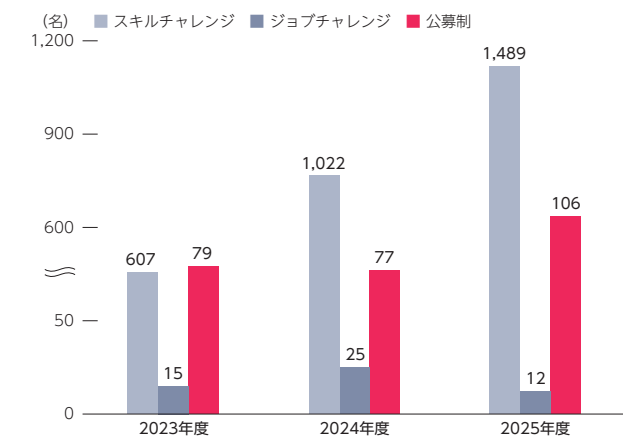
魅力あるキャリア開発支援

価値観の多様化に伴い、従業員一人ひとりのキャリアの描き方が多様化していることを踏まえ、従業員のキャリア自律を高めるための施策を実施しています。

組織の環境整備として、スキルチャレンジ、ジョブチャレンジ、本部公募制や専門コースへの転換制度を設けており、いずれも利用者は増加傾向にあります。



公募制応募者数推移



2025年度トレーニー派遣実績(スキルチャレンジ)

派遣内容	人数	主な派遣先
行内トレーニー	153	M&A・事業承継・国際業務・市場など
グループ間 トレーニー	78	Cキューブ・中銀リース・中銀証券など
行外研修	91	全国地方銀行協会、ビジネススクールなど
基礎トレーニー	269	融資基礎など
各種セミナー	49	シンクタンク
合計	640	

■ ファイナンシャルウェルネスの強化

当社グループは、従業員のフィナンシャルウェルネス向上のため、賃金水準の見直しや各種手当の充実、福利厚生制度の拡充を推進しています。福利厚生の制度は、エンゲージメントサーベイなどの従業員意見を反映することで、エンゲージメント向上にも努めています。

2025年度は、生活習慣病の早期発見に向けた人間ドック費用や再検査費用の補助を拡大しました。また、広域店舗網維持や共働き時代への対応の観点で、遠隔地勤務者向けの手当の増額、新幹線通勤の利用対象者の範囲拡大、高速通勤の柔軟化、特急通勤にかかる手当を新設しました。

■ 経営との一体感促進

当社グループでは、従業員持株会を積極的に活用することで、経営への参画意識向上と、従業員の効率的な資産形成の支援の連動に注力しています。

2024年4月には、従業員持株会へ加入する従業員のインセンティブ向上のため、奨励金を5%から10%へ引き上げました。

また、2025年2月には、従業員持株会への加入促進の一環として『従業員持株会向けRS（譲渡制限付株式）』を導入し、従業員持株会加入者に一律100株程度を配布しました。

このような取組みにより、従業員持株会の加入率は制度導入前と比較し、85.7%まで向上しました。

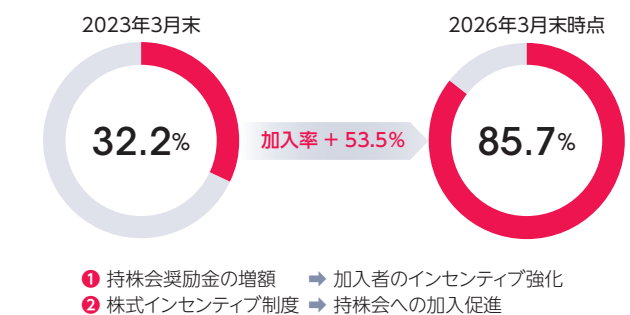
賃上げ方針

2023年	2024年	2025年	2026年 計画
3.9%	5.4%	5.7%	7.2%

福利厚生の拡充

休暇制度	永年勤続表彰
健康予防・保持	各種手当

従業員持株会加入率



成長戦略3 グループ経営基盤の強化

人的資本・D & I

D&Iの実現

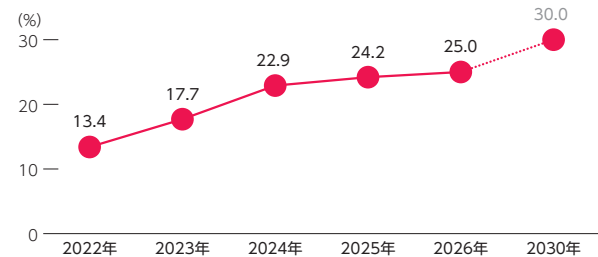
当社グループでは、2023年から毎年7月に「ちゅうぎんD&Iの日」とし、当社グループのD&I実現・理解促進、従業員のエンゲージメント・ウェルビーイングの向上のため、全従業員を対象に「D&Iフォーラム」を開催しています。また、2024年度より管理職評価にD&I項目を加え、各部署でD&Iに関する課題の抽出と年間を通じた改善に向けた取組みを推進しています。これらの成果を踏まえ、優良な取組みを表彰し、各部署の取組みがD&I推進の好循環につながることを目指します。

多様な人財の活躍

女性活躍推進

当社グループは、人的資本の効果的な活用と、多様化するお客さまニーズに応えるイノベーション創出の観点から、女性活躍推進に積極的に取り組んでいます。中期経営計画では、女性管理・監督職比率をKPIに設定し、女性のキャリア形成や登用を後押しするポジティブアクションを継続的に実施しています。

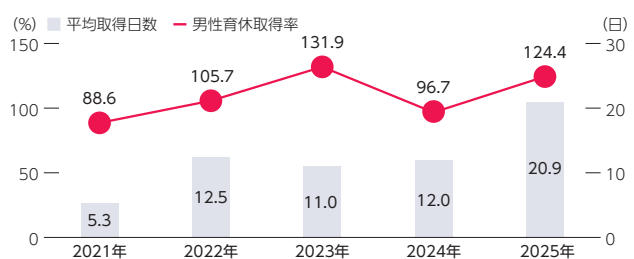
女性管理・監督職比率



男性育休推進

当社グループでは、共働き・子育ての実現を、女性活躍推進に不可欠な取組みとして位置づけ、男性の育児休業取得を促進しています。男性育児休業については、取得率100%、平均取得日数20日間（2026年度）を目標として掲げ、男性育児支援研修会の実施や「パパ育休プランシート」の活用を通じ、育休取得に対する理解促進と取得しやすい職場づくりを進めています。

男性育児休業取得状況



※ 取得率は、出産時期と育児休業の取得時期のずれにより100%を超えることがあります。

キャリア採用者

当社グループでは、金融機関経験者に加え、多様な業種・専門性を持つ人財を採用し、サービスの質・幅の向上とダイバーシティの推進に取り組んでいます。入社時のオリエンテーション等に加え、キャリア採用者向けのメンター制度や交流会を通じ、横の繋がりの醸成および早期活躍の促進に向けた継続的な支援を行っています。

キャリア採用者の声

地域課題解決事業の企画・運営の経験を活かし、自然資本の保全などサステナビリティに関する取組を推進しています。今後は、「金融を主軸とした地域のプラットフォーム」という強みを活用し、地域社会の発展と社会課題の解決に一層貢献していきたいと考えています。



地方創生SDGs推進部
井上 麻衣子

障がい者

当社グループでは、障がいの有無に関わらず、一人ひとりが希望やスキルに応じた仕事で活躍できる社会の実現を目指しています。その一環として、個々の能力を発揮できる就業の場として「ハートフルセンター」を設立し、社内からの依頼業務を担っています。今後もサポート体制の強化を通じて、障がい者それぞれの特性を活かした就業機会を拡充し、就業支援のさらなる充実を図っていきます。

LGBTQ+

当社グループでは、性的マイノリティへの理解促進や差別・ハラスメントの防止を目的としたセミナーを開催するなど、社内への周知・啓発活動を継続的におこなっています。また、各種手当や福利厚生制度において、配偶者およびその家族の範囲に同性パートナーを含める取扱いとしているほか、住宅ローンについても、夫婦・配偶者の定義に同性パートナーを含めています。互いを認め合い、多様な価値観を尊重する職場環境の整備のため従業員の中からアライ*を募集し、アライステッカーを作成、配布する等、包摂的な企業文化の醸成を推進していきます。

※ アライとは、LGBTQ+をはじめとするマイノリティを理解し、支援する考え方そのものや、理解者・支援者であることを表明する人たちを表す言葉。

従業員のデザインを採用

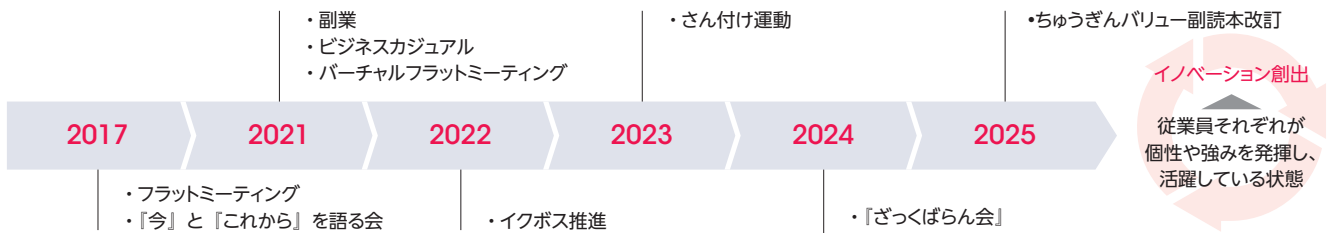


Tシャツデザイン

組織風土改革

当社グループでは、D&Iの実現のための土台作りの一つとして、組織風土改革に取り組んでいます。経営理念の浸透、コミュニケーションの活性化、自律解決型組織の実現につながる取組みにより、従業員一人ひとりが個性や強みを発揮し、活躍できる環境の整備をおこない、イノベーションの創出の土台形成を進めています。

各種研修会（アンコンシャス・バイアスやD&Iの周知等）



経営理念浸透

ちゅうぎんグループの『今』と『これから』を語る会

当社グループでは、役員・本部・営業店・グループ会社の情報共有・コミュニケーション活性化、「ちゅうぎんバリュー」実践の場としてちゅうぎんグループの『今』と『これから』を語る会を開催しています。役員が各拠点へ外向き、経営方針や経営の想いを伝え、従業員と直接対話を通じて双方向のコミュニケーションをとることで自由闊達な組織風土の醸成、エンゲージメント向上を目的として開催しています。

ちゅうぎんグループの『今』と『これから』を語る会



従業員の声

- ・当社の経営理念等のご説明をいただき、日々の業務の中で自分自身がどのように地域に貢献できるか、改めて考えるよい機会となりました。
- ・役員と従業員が互いの想いを伝え合う場合は、相互理解を深める貴重な機会だと思います。

コミュニケーションの活性化

『ざっくばらん会』

当社グループでは、2024年度より若手従業員と日々の課題から会社の将来まで幅広くざっくばらんに話がしたいという加藤社長の思いからこの会がスタートしました。より近くで一人ひとりの意見に耳を傾け合う場を実現するため、1回20名の定員で年4回開催しています。加藤社長のほかに本部執行役員部長も会へ参加し、若手従業員の声が新たな発見となり、各部の企画等へ好影響を与えています。



従業員の声

- ・社長をはじめ、執行役員部長や仲間の想いを直接聞くことができ、今後も当社グループの一員としてともに頑張っていきたいと強く感じました。
- ・「地域・お客さまのために」という気持ちを胸に、これからも何事にも積極的にチャレンジし、努力を重ねていきたいと思っています。

自律解決型組織の実現

フラットミーティング・バーチャルフラットミーティング

フラットミーティングとは、「気楽に、まじめな話をする場」のことをいい、通常の「会議」とは異なり、従業員が役職や立場を離れ、本音で話し合い、お互いの話を真摯に受け止め、考えることで職場内の課題解決や組織の「ありたい姿」を達成するために活用し、「自律的解決を図る組織」の実現を目指しています。また、部署の垣根を越えてOAシステム内でフラットミーティングをチャット形式で活用できるバーチャルフラットミーティングも導入しています。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの沿革



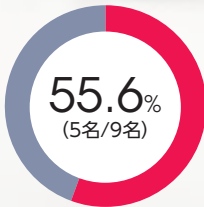
コーポレート・ガバナンスの特徴

機関設計の形態 **監査等委員会設置会社**
 取締役会の諮問機関 **指名報酬委員会（任意の委員会）**

取締役会の構成

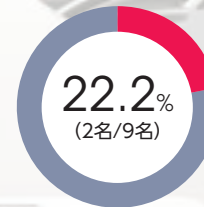
社外取締役比率

社外取締役 5名
(うち女性取締役 2名)



女性取締役比率

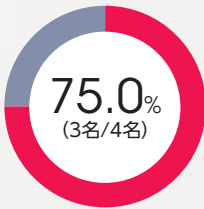
女性取締役 2名
(うち女性取締役 2名)



監査等委員会の構成

社外監査等委員比率

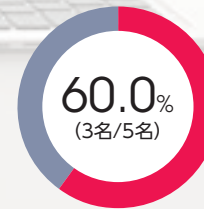
社外取締役 3名
(うち女性取締役 2名)



指名報酬委員会の構成

社外指名報酬委員比率

社外取締役 3名
(うち女性取締役 1名)



I 当社のコーポレート・ガバナンス

■ 基本的な考え方

当社はグループ経営理念、経営ビジョン等にもとづき、株主のみなさまをはじめ、お客さま、地域社会、従業員等、当社に係るあらゆるステークホルダーの利益を考慮し、健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、コーポレート・ガバナンスの強化・充実に取組んでまいります。

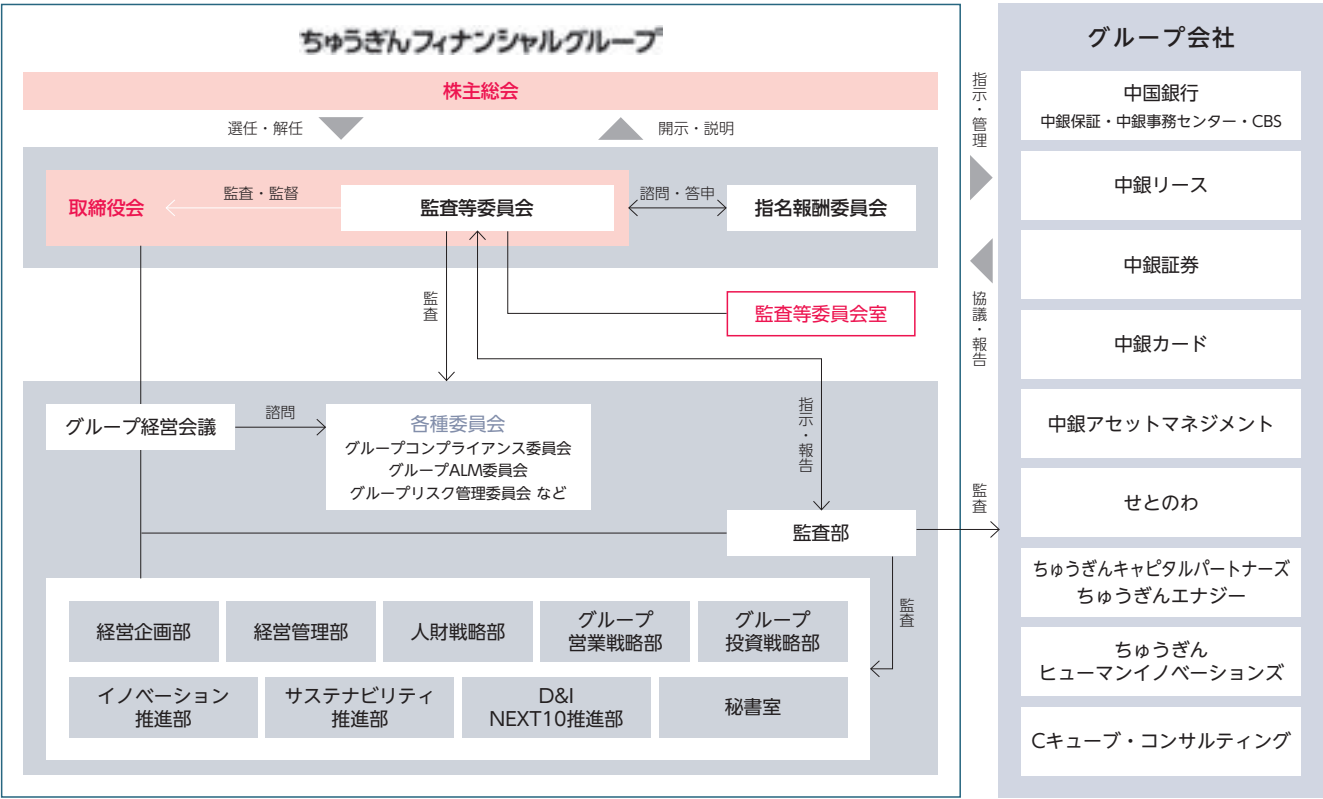
- 当社は、取締役会・監査等委員会・取締役が株主のみなさまに対する受託者責任を自覚し、適切なコーポレート・ガバナンス体制の構築に努めてまいります。
- 取締役会での十分な審議による経営方針および重要な業務執行の決定、業務執行取締役の的確な業務執行とともに、取締役会による監督、監査等委員会による監査、会社法等の法令にもとづく「内部統制システム」の適切な整備・運用等により、業務執行の適切性と監査・監督の実効性確保に努めてまいります。
- 当社は、株主のみなさまの権利を尊重し、株主のみなさまとの建設的な対話や非財務情報を含む会社情報の積極的な開示等、株主のみなさまが権利を適切に行使することができる環境の整備と、株主のみなさまの実質的な平等性の確保に取組んでまいります。

■ コーポレートガバナンス体制

当社では、会社法上の機関設計として「監査等委員会設置会社」を採用しています。監査等委員会設置会社においては、監査等委員である取締役に取締役会における議決権が付与されることから、取締役会および取締役に對する実効性の高い監査・監督体制を確保しています。また、監査等委員会設置会社は、会社法の規定により取締役会の権限の一部を取締役に委任することが可能であるため、取締役会に付議する事項を重要性の高い議案に絞り込み、経営戦略など重要議案の取締役会における審議の充実、当社の意思決定の迅速化につながっています。

さらに、経営意思決定の機動性を確保するため、社長を含む業務執行取締役3名からなるグループ経営会議を設置し、取締役会から委嘱を受けた事項の審議をおこなっています。適正な企業活動をおこなうために重要なリスク管理等の項目については、グループ経営会議の諮問機関として各種委員会組織を設置し、機動的に審議をおこなっています。

■ コーポレート・ガバナンス体制



コーポレート・ガバナンス

Ⅱ 機関の概要

取締役会

取締役会は、当社グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現する責務を負っており、当社グループの目指す姿・経営戦略・経営計画をはじめとした重要な業務執行に関する意思決定、取締役の職務執行の監督等をおこなっています。取締役会は、監査等委員でない取締役5名（うち社外取締役2名）、監査等委員である取締役4名（うち社外取締役3名）により構成されています。

取締役会の構成（2026年6月25日現在）

取締役	取締役*		監査等委員	
	うち社外取締役	うち社外取締役	うち社外取締役	うち社外取締役
9名	5名	2名	4名	3名

※監査等委員ではない取締役

取締役会の取組状況

議長	社長
社外取締役比率	55.6%
開催回数・平均出席率（2025年4月1日～2026年3月31日）	13回・94.9%

2025年度 取締役会の主な議題・審議事項 等	
■ 人的資本投資	■ 2025年度 トップリスク管理計画
■ 健康経営の推進	■ 信用リスクの状況
■ サステナビリティに関する取組み実施状況	■ シナリオ・ストレステストの結果報告
■ 女性管理職の社内KPI設定	■ 2024年度決算概要
■ 中期経営計画の進捗状況	■ 2024年度株主還元
■ 2025年度収益水準ならびに今後の方向性	■ 2025年度株主還元方針ならびに配当予想
■ 営業部門の実績状況	■ グループコンプライアンスプログラム（2026年度）策定
■ 投資戦略ユニットの実績状況	■ グループ内部監査計画策定
■ 「お客さま本位の業務運営に関する方針」 および取組状況の公表	

監査等委員会

監査等委員会の過半数は社外監査等委員で構成され、2026年6月25日現在で常勤監査等委員1名（男性1名）、社外監査等委員3名（女性2名・男性1名）を配置しており、社外監査等委員はいずれも独立性のある監査等委員で構成しています。

監査等委員会による監査は監査方針および計画にもとづき、内部統制システムを活用した組織監査を実施する態勢としています。なお、監査の実効性を確保するため常勤監査等委員を置き、取締役会、グループ経営会議、主要委員会への出席や意見具申、重要書類の閲覧、本部・営業店への往査、定期的な代表取締役・社外取締役との意見交換、取締役および使用人からの報告・聴取などの方法により監査を実施し、経営判断ならびに業務執行の公正・適法性を確保する態勢としています。

監査等委員会の取組状況

委員長	常勤監査等委員
構成	監査等委員：4名（うち社外取締役監査等委員：3名）
社外取締役比率	75.0%
開催回数・平均出席率（2025年4月1日～2026年3月31日）	12回・97.9%

指名報酬委員会

取締役の指名報酬等に関する手続の公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、取締役会の諮問機関として「指名報酬委員会（任意の委員会）」を設置しています。

指名報酬委員会は、委員5名で構成し、代表取締役2名、独立社外取締役3名で構成しています。委員長は、指名報酬委員会の決議により、独立社外取締役である委員の中から選定しています。

指名報酬委員会の取組状況

委員長	社外取締役
構成	委員：5名（うち社外取締役：3名）
社外取締役比率	60.0%
開催回数・平均出席率（2025年4月1日～2026年3月31日）	7回・96.7%

2025年度 指名報酬委員会の主な議題・審議事項（当社および中国銀行（以下「子銀行」）に関する事項）等	
指名に関する事項	報酬に関する事項
■ 指名報酬委員会の委員長選定	■ 2025年度業績連動報酬（賞与）案の策定
■ 2026年度の取締役指名方針	■ 2026年度役員報酬案の策定
■ 代表取締役の選任案	■ 業績連動報酬（賞与）支給テーブルの改訂
■ 取締役の執行役位の選任案	■ 2025年度業績連動報酬の客観的な算定方法実施

コーポレート・ガバナンス

Ⅱ 機関の概要

■ 取締役会の実効性評価

当社では、コーポレートガバナンスのさらなる強化と取締役会の機能向上を目的として、毎年度、取締役会全体の実効性について分析および評価をおこなっております。2025年度は、取締役会実効性評価の客観性・透明性を一層高めるとともに、外部の専門的知見を活用することで、より高度なガバナンス体制の構築を目指し、第三者外部機関による実効性評価を実施いたしました。

外部機関による評価は、以下の5つの大項目を中心にアンケート調査等を実施し、幅広い観点から現状の把握と課題抽出に加え、第三者の中立的かつ専門的な立場から総合的な評価がおこなわれました。その結果、当社取締役会の実効性は確保されているとの高い評価を受けました。

特に、取締役会の事前説明会の実施や各種資料の事前準備が高く評価されました。また、取締役会では心理的安全性が確保され、意見が述べやすく、活発で建設的な議論がおこなわれている点も強みとして評価されました。

一方で、「役員トレーニングの強化」や「人的資本・サステナビリティに関する議論の深化」などが課題として指摘されました。これらは前年度からの課題でもあり、取締役会への付議・報告等を通じて継続的な議論体制を整備しておりますが、今後も取締役会にて、より深い議論がおこなえるよう、継続課題として取組んでまいります。

当社はこれらの外部機関からの提言を真摯に受け止め、コーポレートガバナンスの一層の充実に向けて継続的な改善に取り組んでまいります。また、今後も定期的に外部機関を活用した実効性評価を実施し、その結果を踏まえたPDCAサイクルを確立することで、取締役会の実効性向上と企業価値の持続的な向上に努めてまいります。

主な評価項目	① 取締役会の構成と運営（取締役・社外取締役割合、開催スケジュール・頻度 等）
	② 経営戦略・重要テーマ（中期経営計画等モニタリング、人的資本投資 等）
	③ リスク管理（管理体制、内部監査、利益相反リスク 等）
	④ 指名・報酬（議論、委員会の有効性 等）
	⑤ 株主のみならずとの対話

■ 社外取締役への情報提供

当社では、社外取締役が経営の監督機能を十分に発揮できるよう、適時かつ適切な情報提供体制の整備に努め、取締役会の議案内容や経営環境の変化、グループ全体の事業状況等について深く理解できるよう、さまざまな取組みを実施しています。

取締役会の運営においては、会議資料を早期に社外取締役へ提供することで、事前に十分な検討や準備ができる環境を整えています。また、担当部署による議案の事前説明をおこない、背景や論点、リスク等を丁寧に説明し、質の高い議論がおこなわれるよう努めています。また、当社グループ会社の事業内容や現場の実態を理解していただくため、グループ会社の役員による事業説明も実施しています。これらの機会を通じて、社外取締役はグループ全体の経営課題や成長戦略、リスク管理の状況等について直接情報収集をおこなうことができ、より実効的な監督機能の発揮につながっています。

加えて、グループ会社である中国銀行の全店長会議や地区本部長会議への社外取締役の参加機会を提供し、現場の声や地域の経済動向等について情報共有を図っています。また、グループ経営会議や各種委員会の資料・議事録等へのアクセス権限を社外取締役に付与し、経営に関する情報の透明性を高めています。これにより、経営の意思決定プロセスや内部統制の状況等についても、社外取締役が適切に把握できる体制を構築しています。

さらに、社外取締役のみが参加する意見交換会を定期的に開催し、自由闊達に意見を述べ合う場を設けています。この意見交換会では、取締役会運営や経営課題、ガバナンス体制等について忌憚のない意見を共有し、必要に応じて取締役会への提言や改善要望を取りまとめています。こうした仕組みを通じて、社外取締役の独立性や客観性を確保し、取締役会全体の監督機能の向上を図っています。

今後も、社外取締役への情報提供体制のさらなる強化と、経営の透明性・公正性の確保に努めてまいります。社外取締役の知見や経験を最大限に活用し、持続的な企業価値向上と健全なガバナンス体制の構築に取り組んでまいります。

Ⅲ 役員報酬

■ 役員報酬制度

■ 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の概要

当社では、取締役（監査等委員である取締役を含む。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針について、指名報酬委員会での審議の結果を踏まえ、取締役会の決議により定めています。

当社の取締役（監査等委員である取締役を含む。）の報酬は、グループ経営理念、経営ビジョン等にもとづき、当社グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る役割として十分に機能するような報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）の報酬は、確定金額報酬としての基本報酬、業績連動報酬（賞与）および非金銭報酬（株式報酬）により構成するものとし、基準となる種類別の報酬構成比率の目安は、基本報酬：業績連動報酬（賞与）：非金銭報酬（株式報酬）＝4:1:1としています。

社外取締役および監査等委員である取締役の報酬は、独立性を確保するため、業績へのインセンティブに左右されない確定金額報酬としての基本報酬のみで構成するものとしています。

なお、当社は銀行持株会社として、子銀行である中国銀行と一体的な報酬制度を整備・運用することとし、両社を兼職する場合には、報酬等を一定割合で按分するものとしています。

■ 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬額については、株主総会において決議された報酬限度額の範囲内で、上記決定方針にもとづき報酬案を作成しています。

報酬案については、公正性・透明性・客観性を強化するため、指名報酬委員会による審議・答申にもとづき、事前に社外を含む全取締役へ開示し、グループ経営会議で審議し、監査等委員会の意見を踏まえたくうえで、取締役会で決定しています。

これらの手続きを経たのち、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬が決定されていることから、取締役会はその内容が上記決定方針に沿うものであると判断しています。

監査等委員である取締役の個人別の報酬額については、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で、上記決定方針にもとづき、監査等委員会で決定しています。

■ 役員報酬制度の概要

報酬の種類		報酬の限度額	対象の取締役	株主総会の決議時期
①	基本報酬（確定金額報酬）	240百万円	取締役 （監査等委員である取締役を除く）	2023年6月23日
		うち、30百万円	社外取締役 （監査等委員である取締役を除く）	2023年6月23日
②	業績連動報酬（賞与）	110百万円	取締役 （監査等委員である取締役および社外取締役を除く）	2023年6月23日
③	非金銭報酬（株式報酬）	100百万円	取締役 （監査等委員である取締役および社外取締役を除く）	2023年6月23日
④	基本報酬（確定金額報酬）	70百万円	監査等委員である取締役	2023年6月23日

コーポレート・ガバナンス

Ⅲ 役員報酬

役員報酬体系

基本報酬（確定金額報酬）

取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）の基本報酬は、月額の確定金額報酬とし、役位別に当社グループの業績・財務状況、同業他社および他業態の役員報酬の状況等を、総合的に勘案して決定する方針とします。

社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）の基本報酬は、月額の確定金額報酬とし、同業他社および他業態の役員報酬も考慮しながら、決定する方針とします。

監査等委員である取締役（社外取締役を除く。）の基本報酬は、月額の確定金額報酬とし、当社の業務執行取締役の役員報酬、同業他社および他業態の役員報酬も考慮しながら、決定する方針とします。

監査等委員である社外取締役の基本報酬は、月額の確定額報酬とし、同業他社および他業態の役員報酬も考慮しながら、決定する方針とします。

指名報酬委員会（任意の委員会）の委員を務める社外取締役については、一定額の報酬を上乗せするものとします。

業績連動報酬（賞与）

取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）に対する業績連動報酬（賞与）は、年度業績を重視した成果インセンティブであり、業務執行取締役としての職責に対応し、業績と報酬との連動性を明確にすることで、株主価値重視の経営意識を高めるものとします。

支給金額は、「親会社株主に帰属する当期純利益（以下「連結当期純利益」）」を指標とする業績連動テーブルにもとづき、役位別に算出し、取締役会で決議のうえ、毎年一定の時期に支給する方針とします。

なお、2026年度における支給テーブルは以下のとおりです。

業績連動テーブル

親会社株主に帰属する当期純利益	業績連動報酬（賞与）支給倍率
300億円超 ～ 325億円以下	2.0
275億円超 ～ 300億円以下	1.8
250億円超 ～ 275億円以下	1.6
225億円超 ～ 250億円以下	1.4
200億円超 ～ 225億円以下	1.2
175億円超 ～ 200億円以下	1.0
150億円超 ～ 175億円以下	0.8
125億円超 ～ 150億円以下	0.6
100億円超 ～ 125億円以下	0.4
75億円超 ～ 100億円以下	0.2
75億円以下	0.0

親会社株主に帰属する当期純利益	業績連動報酬（賞与）支給倍率
550億円超	4.0
525億円超 ～ 550億円以下	3.8
500億円超 ～ 525億円以下	3.6
475億円超 ～ 500億円以下	3.4
450億円超 ～ 475億円以下	3.2
425億円超 ～ 450億円以下	3.0
400億円超 ～ 425億円以下	2.8
375億円超 ～ 400億円以下	2.6
350億円超 ～ 375億円以下	2.4
325億円超 ～ 350億円以下	2.2

非金銭報酬（株式報酬）

取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）に対する非金銭報酬（株式報酬）は、譲渡制限付株式報酬とし、当社グループの業績と株式価値との連動性を一層強め、取締役の企業業績向上へのインセンティブ効果ならびに株主と利益を共有することによって中長期にわたる株主価値向上の経営意識を高めるために当社の普通株式を毎年一定の時期に割り当てる方針とします。

譲渡制限付株式報酬の割当数は、役位別に定めた基準額と割当時の株価水準にもとづき、役位別に算出し、取締役会で決議のうえ、毎年一定の時期に割り当てるものとします。

役員報酬の総額等

役員報酬の総額等

2025年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)の役員の報酬等は下記のとおりです。

役員区分	対象となる 役員の員数（人）	報酬の総額 （百万円）	基本報酬 （確定金額報酬）	業績連動報酬 （賞与）	非金銭報酬 （株式報酬）
取締役 （監査等委員である取締役および社外取締役を除く）	4	98	58	26	14
監査等委員である取締役 （社外取締役を除く）	1	24	24	—	—
社外取締役	5	37	37	—	—

※本表には2025年度中に退任した取締役1名を含みます。

1. 役員の期末人員は社内取締役(監査等委員である取締役を除く。)3名、社外取締役(監査等委員である取締役を除く。)2名、社内取締役(監査等委員である取締役)1名、社外取締役(監査等委員である取締役)3名の合計9名です。
2. 取締役（監査等委員である取締役を除く）の基本報酬は、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で決定し、その年額は240百万円以内（うち、社外取締役分は年額30百万円以内）としています。
3. 取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）の業績連動報酬（賞与）および非金銭報酬（株式報酬）は、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で決定し、業績連動報酬（賞与）の総額は年額110百万円、非金銭報酬の総額は年額100百万円としています。
4. 監査等委員である取締役の報酬は、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で決定し、その総額は年額70百万円以内としています。

※なお、役員ごとの連結報酬等については、総額が1億円以上である者が存在しないため記載していません。

コーポレート・ガバナンス

Ⅳ 取締役

■ 取締役の役割・責務

取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）は株主のみなさまに対する受託者責任を自覚し、善管注意義務ならびに忠実義務にもとづき、ステークホルダーのみなさまの利益を考慮し、当社グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るために行動します。取締役会では積極的に意見を表明し、建設的かつ活発な議論を尽くし、議決権を行使いたします。

また、自らの役割と責務を適切に果たすため、必要かつ十分な情報収集を図り、期待される能力を発揮して業務を執行するとともに、取締役会の構成員として、代表取締役および他の業務執行取締役の業務執行を監督します。

■ 取締役の選任

取締役会は専門知識や経験等が異なる多様な取締役で構成されることが重要であり、グループ経営理念、経営ビジョン等にもとづき、当社の健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に貢献することが期待でき、優れた人格、見識、能力および豊富な経験とともに、高い倫理観を有している人物を取締役候補者としています。

候補者の選任には、社外を含む全取締役が候補者の評価ならびに推薦をおこない、その結果を尊重し、代表取締役による協議のうえで選任議案を策定しています。選任議案については、公正性・透明性・客観性および適時性を強化するため、指名報酬委員会による審議・答申にもとづき、事前に社外を含む全取締役へ開示し、グループ経営会議で審議し、監査等委員会の意見を踏まえうえて、取締役会で決定しています。

■ 取締役のトレーニング

取締役は、当社の経営の一翼を担うものとして期待される役割・責務を適切に果たすため、その役割・責務に係る理解を深めるとともに、必要な知識の習得や更新等、自己研鑽に努めています。

当社は、取締役がその役割・責務に対する理解を深めるために必要な知識の習得や更新等の研鑽に適合したトレーニングの機会を提供するとともに、その費用を負担しています。

■ 社外取締役

氏名	選任理由および期待される役割の概要	期待する分野
福原 賢一	アメリカ国際経営学修士（MIM）を取得し、野村證券株式会社の取締役、株式会社ベネッセホールディングスの代表取締役社長・代表取締役副会長を歴任するなど、企業経営の豊富な経験および高い見識を有しております。現在は、当社の社外取締役として、その職務・職責を適切に果たしております。 こうした経験や見識を活かし、グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、経営から独立した立場で当社の取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化への貢献が期待できると判断し、選任しております。	企業経営
八剣 洋一郎	長年にわたり、複数の企業に経営者として携わり、企業経営の豊富な経験および高い見識を有するとともに、内閣府の規制改革推進会議のデジタルガバメントワーキンググループで専門委員を務めるなど、IT・DXの専門性も有しております。現在は、当社の社外取締役として、その職務・職責を適切に果たしております。 こうした経験や見識・専門性を活かし、グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、経営から独立した立場で当社の取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化への貢献が期待できると判断し、選任しております。	企業経営 DX
清野 幸代	長年にわたる弁護士としての職歴を通じて、法務および男女共同参画に関する豊富な経験と高い見識・専門性を有しております。現在は、当社の社外取締役（監査等委員）として、その職務・職責を適切に果たしております。 こうした経験や見識・専門性を活かし、グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、経営から独立した立場で、当社の取締役会の意思決定の適切性を確保するとともに、監査・監督体制の強化への貢献が期待できると判断し、選任しております。	法務
人見 康弘	株式会社シマノの取締役として開発設計部門を歴任する等、企業経営の豊富な経験および高い見識を有しております。現在は、当社の社外取締役（監査等委員）として、その職務・職責を適切に果たしております。 こうした経験や見識を活かし、グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、経営から独立した立場で、当社の取締役会の意思決定の適切性を確保するとともに、監査・監督体制の強化への貢献が期待できると判断し、選任しております。	企業経営
生越 栄美子	長年にわたる公認会計士としての職歴を通じて、財務および会計に関する豊富な経験と高い見識・専門性を有しております。現在は、当社の社外取締役（監査等委員）として、その職務・職責を適切に果たしております。 こうした経験や知見・専門性を活かし、グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、経営から独立した立場で、当社の取締役会の意思決定の適切性を確保するとともに、監査・監督体制の強化への貢献が期待できると判断し、選任しております。	財務会計

上記の社外取締役全員について、東京証券取引所が定める独立性基準に抵触せず、また、当社が定める「社外取締役の独立性に関する判断基準」を満たしており、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。

社外取締役メッセージ

中期経営計画の最終年度であるこの1年間でどのようにとらえているか

中期経営計画の最終年度である本年度は、次期中計に向けた足場をしっかりと固めると同時に、次の成長ステージへの飛躍を可能にする中長期経営戦略を具体化すべき、極めて重要な1年であると考えています。現行中計期間において、利益は大幅に最高益を更新し、株価も約3倍近くまで上昇するなど、数値面では目標を前倒しで達成し、申し分のない成果を上げてきました。一方で、その成長の多くを中国銀行単体が牽引しており、グループ各社の収益力や成長スピードは必ずしも十分とは言えず、持株会社体制として期待されるシナジーの発揮には、なお課題が残っていると感じています。あわせて、地域経済の活性化支援についても、より一段踏み込んだ取組み強化が必要だ

と考えています。次期中計においては、地域のトップ金融グループとして、これらの課題を克服し、さらなる飛躍を遂げていただきたいと考えています。

指名報酬委員会として今後取組んでいきたいこと

現在、指名報酬委員会の委員を務めていますが、委員会の喫緊の役割は、次期中計の開始を見据えた後継者計画の策定と、その着実な推進であると認識しています。加藤社長は、精力的かつ真摯に業務に取組んでおられる一方、財界においても重要な役割を担われ、極めて多忙な状況にあります。こうした状況を踏まえ、経営の継続性と安定性を確保するためにも、現行の後継者計画にはなお検討すべき課題があるように思われます。

今後これを一層深化させていくことが重要であり、清野委員長とも相談しながら、委員として責任を持って取組んでいきたいと考えています。

ステークホルダーへのメッセージ

私自身、岡山の表町商店街で生まれ育った立場として、現在の表町の姿に寂しさを感じています。他地域の商店街の活況を見るにつけ、何か貢献できることがあるのではないかと感じています。幼少期からの人脈や、これまでに培ってきた経験を生かし、個人としても地域活性化に関与していきたいと考えており、地域の発展に真摯に取組むちゅうぎんフィナンシャルグループとの共創が実現すれば幸いです。



社外取締役 福原 賢一

中期経営計画の最終年度であるこの1年間でどのようにとらえているか

中期経営計画ステージⅢでは、前年度までに、初期目標から上方修正した目標をさらに上回る業績をあげ、財務KPIを達成していますが、最終年度さらに高みを目指すことを期待しています。設立後間もない会社は、取組みが業績の数字に表れていない面もあるでしょうが、グループ会社間のシナジー効果をさらに発揮していくことが課題と考えます。

サステナビリティに関しては、KPIの達成のみに満足せず、グループ各社が、地方創生SDGsの「深化」、イノベーションの創出、グループ経営基盤の強化という3つの成長戦略を改めて意識して実行することが次の中計につながると考えます。人口減少、若年層の県外流出の状況下で、当地域の持つ魅力を広く発

信し、雇用を生み、移住を促せるよう、グループ会社間で連携して知恵を絞る必要があります。

取締役会の実効性向上に向けた取組みに関する課題は

第三者外部機関による取締役会の実効性評価の結果、後継者計画の高度化と指名・報酬の審議結果の共有が課題の上位に上がりました。

指名報酬委員会の委員を務めており、審議状況・結果に関しては、以前から取締役会との共有を求める意見が出ていたため、2024年度から審議の経過および結果が取締役会で報告されるようになりましたが、上記結果をふまえ、さらに改善を図っていく必要があると考えます。

後継者計画についても、指名報酬委員会では重要性を認識し、検討していますが、今後は取締役会への適切な報告も意識する必要があると感じています。

今後取締役会でどのような役割を果たしていきたいか

前年度は、常勤監査等委員の往査に同行し、銀行3店舗で従業員の方々から現場の生の声を聞く機会を得て、それをふまえ、取締役会に報告し、意見を述べました。今後も、可能な範囲でグループ会社を訪問し、地域の街弁ならではの社外の視点で感じた課題を解決すべく、取締役会につないでいきたいと思っています。

中期経営計画の最終年度であるこの1年間でどのようにとらえているか

2022年ちゅうぎんフィナンシャルグループの設立で、お客さまにとってより便利でお役に立てる体制が整い、実績にもつながりつつあります。そんな中、今年度は次期中期経営計画に向けての足元を固める1年となります。

現在人口減少というダイナミックな流れのなかで、世界情勢も安定には程遠く、日々状況が変わります。お客さまとのコミュニケーションを大切にしつつ、内外から集約した情報をいかに有効・タイムリーに処理していくかが課題です。株式会社シマノで製品開発一筋に世界中のお客さまに対処してきた私から見ると、アイデアがあっても試行・実行のスタートにまだまだ時間がかかりすぎています。従来にとらわれず、スピード感を持ってチャレンジし続

ける会社に進化する1年であってほしいと考えています。

経営陣との議論ではどのような点を重視しているか

現在、地域の大きな共通課題として、人材不足環境下でのDXの促進とD&I・女性活躍があります。

必要に迫られDXに取組んでも、敷居が高くなかなか効果が出ない。AIを含めITを導入しても意図するように動いてくれない。こんな現場の声に対し、先駆けて社内で経験し、スムーズに導入するためのプロセスと効果をお客さまに提案する。

地域の活性化には女性の活躍が必須で、県外への転出率が高い女性に県内に留まってもらい、また県外からUターンしてもらえるような魅力ある制度や地域づくりを目指す。

社内で進められているこれらの活動をはじめ、地域の笑顔に貢献できる企業風土を醸成できるよう議論を進めます。

今後取締役会でどのような役割を果たしていきたいか

地方創生活動をはじめ、地域のお客さまがより元気に活躍できるように、社内外でさまざまな施策を進めています。取締役会や事前説明会では、議題や報告事項に関して詳しい説明がおこなわれ、フランクな議論ができるオープンな場になっています。しかしながら、決定事項や方針を会議に参加していない内外部のみなさまにお伝えすることが苦手です。

お客さまに我々の活動や成果をわかりやすくアピールし、地域のリーダーとして先頭を走る背中を押します。



社外取締役 人見 康弘

コーポレート・ガバナンス

V 役員一覧（2026年6月30日現在）

株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ

取締役



取締役社長（代表取締役）
加藤 貞則
1981年4月株式会社中国銀行入行、2013年6月同取締役人事部長、2015年6月同常務取締役、2017年6月同専務取締役（代表取締役）、2019年6月同取締役頭取（代表取締役）（現任）、2022年10月当社取締役社長（代表取締役）（現任）



取締役専務執行役員（代表取締役）
小野 哲治
1992年4月株式会社中国銀行入行、2021年6月同執行役員備後広島地区本部長、2023年6月当社執行役員兼株式会社中国銀行取締役常務執行役員、2025年4月当社常務執行役員兼株式会社中国銀行取締役常務執行役員、2026年4月当社専務執行役員兼株式会社中国銀行取締役専務執行役員（代表取締役）、2026年6月当社取締役専務執行役員（代表取締役）（現任）



取締役専務執行役員（代表取締役）
山縣 正和
1994年4月株式会社中国銀行入行、2019年6月同執行役員総合企画部長、2022年6月同常務執行役員中央地区本部長兼本店営業部長、2024年6月同取締役常務執行役員、2025年4月当社常務執行役員兼株式会社中国銀行取締役常務執行役員、2026年4月当社専務執行役員兼株式会社中国銀行取締役専務執行役員（代表取締役）、2026年6月当社取締役専務執行役員（代表取締役）（現任）

取締役（監査等委員）



取締役（社外）
福原 賢一
1976年4月野村證券株式会社入社、2000年6月同社取締役、2016年6月株式会社ベネッセホールディングス代表取締役社長、2016年10月同社代表取締役副会長、2019年6月同社特別顧問、2023年6月当社社外取締役（現任）、2025年3月株式会社ウィズ・パートナーズ社外監査役（現任）



取締役（社外）
八剣 洋一郎
2005年2月株式会社ウィルコム代表取締役社長、2007年9月SAPジャパン株式会社代表取締役社長、2011年12月イグレック株式会社代表取締役社長、2015年4月同社理事、2024年4月ジオテクノロジーズ株式会社代表取締役社長（現任）、2024年6月当社社外取締役（現任）



取締役監査等委員
西宇 建雄
1988年4月株式会社中国銀行入行、2019年6月同執行役員人事部長、2022年6月同常務執行役員兼株式会社ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ代表取締役社長、2023年6月当社執行役員兼株式会社ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ代表取締役社長、2024年6月株式会社中国銀行取締役（監査等委員）、2026年6月当社取締役（監査等委員）（現任）



取締役監査等委員（社外）
清野 幸代
1995年4月弁護士登録、1995年4月近藤弦之介法律事務所（現：弁護士法人太陽綜合法律事務所）入所、2004年4月きよの法律事務所開設 同事務所弁護士（現任）、2009年度岡山弁護士会副会長、2020年6月株式会社中国銀行社外取締役（監査等委員）、2022年10月当社社外取締役（監査等委員）（現任）2025年4月日本弁護士連合会理事

執行役員

常務執行役員	渡邊 輝謹	執行役員	毛利 俊仁
常務執行役員	西明寺 康典	執行役員	池田 恭之
常務執行役員	剣持 直紀	執行役員	伊藤 泰三
常務執行役員	吉岡 博之	執行役員	橋本 真実
		執行役員	田中 智

※ 取締役 福原 賢一、八剣 洋一郎、清野 幸代、人見 康弘、生越 栄美子は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

取締役のスキル・マトリックス

氏名		社内取締役：高度な知見または業務経験を有する分野 社外取締役：高度な知見を有し、特に専門性が発揮できる分野							
		企業経営/ サステナビリティ	経営戦略	コンプライアンス/ リスク管理	人財戦略	営業戦略	システム/DX	財務会計	法務
取締役 （監査等委員を除く）	加藤 貞則	●	●	●	●	●	●		
	小野 哲治	●		●		●			
	山縣 正和	●	●			●			
	福原 賢一	●	●	●	●	●			
	八剣 洋一郎	●	●	●	●	●	●		
監査等委員である取締役	西宇 建雄	●			●	●			
	清野 幸代								●
	人見 康弘	●	●						
	生越 栄美子							●	

※ 各人が有するすべての知見や経験を表すものではありません。

株式会社中国銀行

取締役

取締役頭取（代表取締役）	加藤 貞則
取締役専務執行役員（代表取締役）	小野 哲治
取締役専務執行役員（代表取締役）	山縣 正和
取締役常務執行役員	渡邊 輝謹
取締役常務執行役員	西明寺 康典
取締役常務執行役員	剣持 直紀
取締役常務執行役員	吉岡 博之

執行役員

常務執行役員	山岡 幸彦
執行役員	山崎 晋弥
執行役員	吉田 秀樹
執行役員	長田 豊生
執行役員	細羽 紀子
執行役員	小野 憲治

取締役（監査等委員）

取締役監査等委員	吉本 英明
取締役監査等委員（社外）	佐藤 兼郎
取締役監査等委員（社外）	川合 弘泰

執行役員

執行役員	平松 弘毅
執行役員	坂口 有美子
執行役員	松浦 康浩
執行役員	守屋 嘉之
執行役員	平松 昭紀
執行役員	白神 賢治

リスクマネジメント

基本的な考え方

地域社会を取り巻く環境は、物価変動や将来的な人口減少、デジタル化の進展など大きく変化しており、地域金融機関には、これまで以上に地域への貢献が求められています。

当社グループでは、収益・リスク・資本のバランスのとれた健全なリスク管理により、地域社会の発展への貢献と当社グループの持続可能な成長の両立を目指しております。

リスク管理体制

当社グループでは、「3つの防衛線^{*}」の考え方に沿ったリスク管理体制を構築しております。

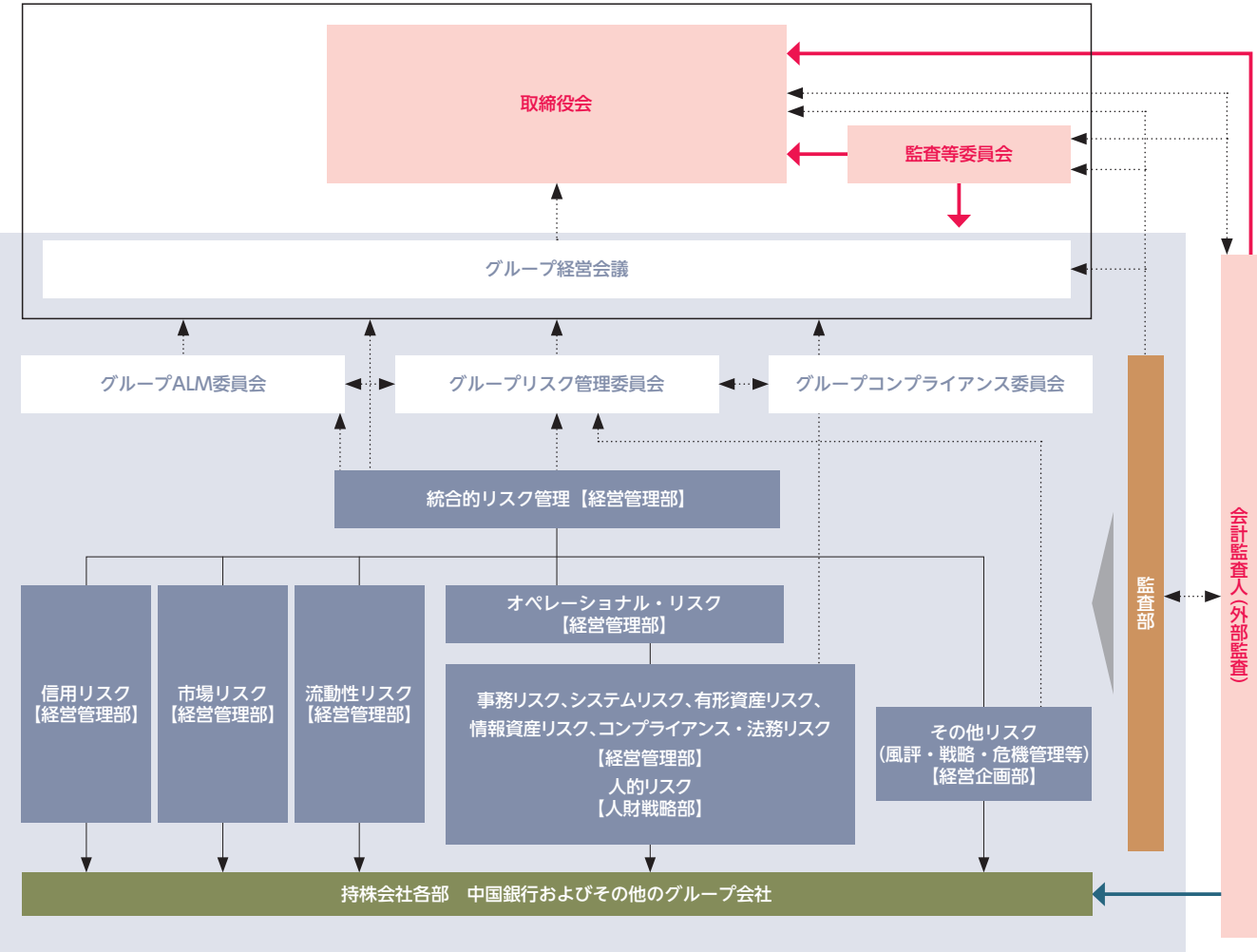
まず、第1線でリスクと対峙する事業部門が責任を持って自律的管理をおこなっておりますが、第2線として各種リスクの主管部署ならびにリスク管理の統括部署（経営管理部）を設置し、リスクの種類ごとに、またリスク横断的に状況を把握・分析ならびに評価し、管理・牽制・支援をおこなっております。加えて、取締役会およびグループ経営会議の下部にグループALM委員会やグループリスク管理委員会等の各種委員会を設置し、第1線・第2線が一体となり、各種リスクをグループベースで統合的に管理する体制としております。また、第3線として内部監査部署（監査部）により、リスク管理の適切性・有効性を検証する体制としております。

経営管理部担当役員等はリスク管理部門の最高責任者であり、グループリスク管理委員会の委員長およびグループコンプライアンス委員会の副委員長を務めており、リスク管理やコンプライアンス運営に係る取締役会への定期的な報告や態勢整備をおこなう責任を担っております。

※ **第1線**：事業部門による自律的管理、**第2線**：リスク管理部門による牽制・支援、**第3線**：内部監査部門による適切性・有効性の検証・改善提言

グループリスク管理体制

【 】はリスク主管部 ➡ 管理・牽制・指示 ▶ 報告・協議 ◀.....▶ 連携 ➡ 監査・会計監査・監督 ■ 1線部署 ■ 2線部署 ■ 3線部署

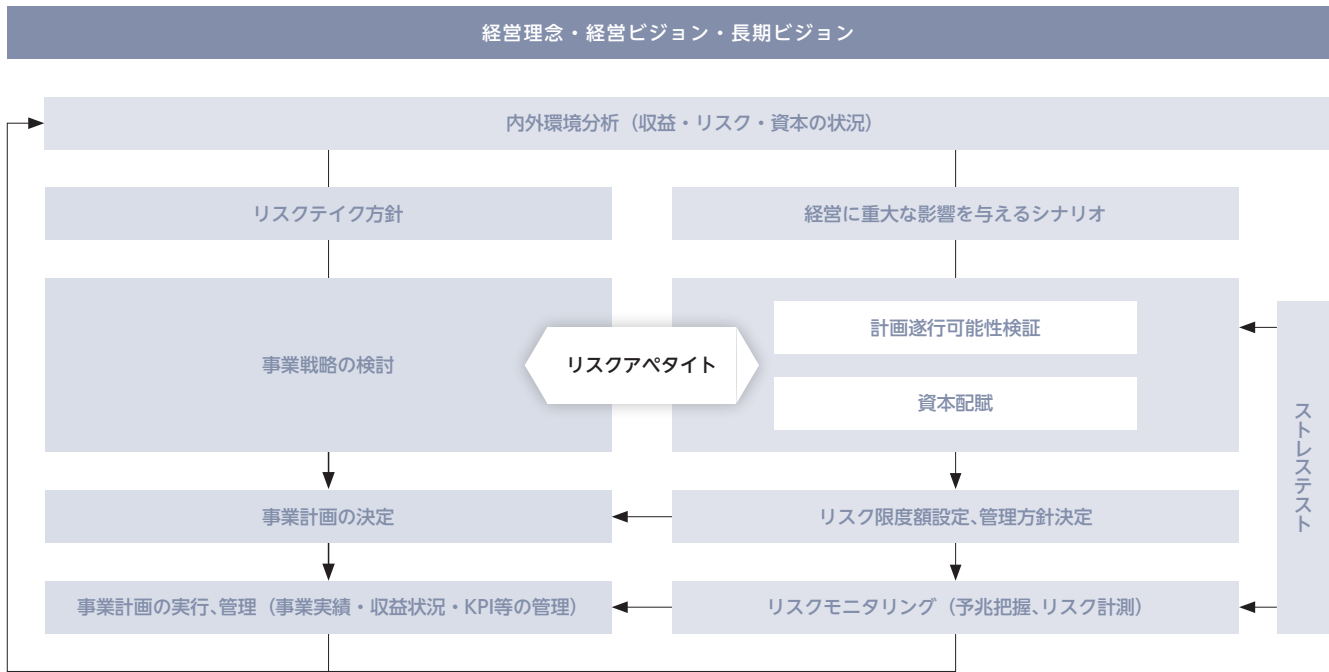


※ リスク管理部門の最高責任者と監査部門の最高責任者は異なる体制としている
※ 執行業務を兼務しない社外取締役（2名）は、リスク管理部門における高度な知見を有している

リスクアペタイト・フレームワーク

当社グループでは、経営目標を達成するため「リスクアペタイト・フレームワーク（RAF）」の考え方を取り入れ、事業計画の策定において「リスクアペタイト」を明確にし、計画の実行・管理・見直しを行っております。

リスクアペタイト・フレームワーク運営イメージ



ストレステスト

経済状況や市場環境の悪化、その他当社グループの業務に好ましくない影響を与える事態が発生した場合における当社グループの資産負債構造等にかかるストレスを想定し、ストレス下の統合リスクの水準または期間損益・自己資本の変動等をシミュレーションすることにより、自己資本の充実度、リスク管理に関する方針の妥当性等を分析、評価しております。

トップリスク

当社グループでは、経営において重要性の高い事象を「トップリスク」と位置づけ、取締役会において選定しております。トップリスクに対する認識を共有したうえで、リスク低減に向けた取組みの実施等を通じ、リスクマネジメントの高度化に努めております。

トップリスク	リスク事象の例
サイバー攻撃・大規模システム障害の発生	サイバー攻撃や大規模なシステム障害の発生により、顧客情報の漏えいや業務の停止が生じ、当社グループに対する信認が低下する。
預金獲得競争の激化	金融機関間における預金獲得競争の激化に伴い、調達コストが上昇し、収益が悪化する。
人財の量的・質的な不足による持続的成長の停滞	人財獲得競争の激化や中途退職者の増加、人財育成の遅れにより必要な人員が不足し、既存事業の安定的な運営や成長戦略の着実な実行を阻害する。
マネー・ローングリング等対策および金融犯罪対策の不備	マネー・ローングリングや金融犯罪に対する管理態勢が十分に機能しない場合、不正取引の発生や被害の拡大を招き、行政処分や社会的信用の低下につながる。
大規模自然災害の発生	大規模自然災害の発生により、事業拠点や従業員が被災し、資産の毀損や業務継続が困難になる。
営業地盤の悪化	人口減少や取引先数の減少等を背景として顧客基盤が縮小し、当社グループの事業規模や収益機会が縮小する。

リスクマネジメント

■ 統合的なリスク管理

当社グループが抱えるリスクとしては、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスクなどがあります。当社グループでは、健全性確保と収益性向上の両立に努めており、自己資本の範囲内で適切にリスクテイクをおこなう方針としており、信用・市場・オペレーショナルの各リスク・カテゴリーにリスク限度額を設定し、統計的な手法などを用いて各リスク量を算定・モニタリングし、管理しております。また、リスク限度額の管理だけでなく、各リスク量が捕捉できていない可能性のあるリスク事象についてもストレステスト等により影響を見積るほか、その他リスク分析をおこない、自己資本充実度の評価・検証をおこなっております。

信用リスク		信用供与先の財務状況の悪化等により、資産の価値が減少・消失し、損失を被るリスク
市場リスク		金利や為替、株式等の市場のリスク・ファクターの変動により、保有する資産・負債の価値が変動し損失を被るリスク、資産・負債から生み出される収益が変動し損失を被るリスク
流動性リスク	資金繰りリスク	運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、または通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク
	市場流動性リスク	市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク
オペレーショナル・リスク		業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切であることまたは外生的な事象により損失を被るリスク

■ 信用リスク管理

各種基準を設け、与信審査・管理を適切に実施し、信用リスク損失の発生を未然に防止したり、一定の範囲内に抑えるように管理しております。

また、与信集中リスクについても特定先・グループや特定業種等への過度な与信集中を回避することで適切に制御しております。

■ 市場リスク管理

有価証券取引など市場運用について、取引限度や損失限度額を設け、一定額以上の損失が生じないように管理しております。

また、中長期的に安定収益を確保するため、預貸金等を含めた資産・負債の統合的な管理（ALM）という観点から、シナリオ分析などさまざまな手法を活用し、リスクとリターンのバランスに配慮した運営をおこなっております。

■ 流動性リスク管理

早期警戒指標のモニタリングをおこなうなど日々の資金繰り状況に留意し、資金繰りリスクの抑制に努めております。また、流動性の高い資産の保有方針や運用と調達の一定期間の資金ギャップに対する限度額の設定など資金繰り方針を定め厳重に管理しております。

なお、外貨は市場からの調達が多く、調達先の拡充等中長期の資金繰りの安定性にも配慮した運営をおこなっております。

■ オペレーショナル・リスク管理

当社グループでは、オペレーショナル・リスクを「事務リスク」「システムリスク」「人的リスク」「有形資産リスク」「情報資産リスク」「コンプライアンス・法務リスク」の6つに分類しております。

業務運営上の不備事例の収集・分析を実施し、再発防止策を策定・実施しているほか、新たな商品・サービスの導入時も含め各種業務のリスクとコントロールの自己評価を実施し、リスクの評価をおこなうとともに、対応策を策定・実施しております。

なお、業務の運営に当たっては、単に法令等を遵守するだけでなく、金融サービスグループとしての行動（コンダクト）に対するお客さまや市場等からの期待や要請に対して誠実に対応していくことが重要であると考えております。お客さまをはじめとした幅広いステークホルダーの利益を守るという方針のもと、コンダクト・リスクへの対応を含めて管理体制の整備・強化に取り組んでおります。

■ 業務継続体制

地域の金融機能を維持するため、自然災害や感染症のまん延、大規模なシステム障害等の緊急事態発生時にも可能な限り速やかに中断した業務を復旧・継続する態勢を整備することを危機管理の基本方針としております。

業務継続計画として危機管理に関する規程を定め、平素より計画的に訓練ならびに研修を実施するとともに、緊急事態の発生時には経営企画部を中心として緊急対策本部を設置し、早急に初動・暫定・復旧対応をおこなう体制としております。

■ サイバーセキュリティへの対応

■ サイバーセキュリティ管理態勢

当社グループでは、日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃を経営における「トップリスク」の一つとして明確に位置づけ、サイバーセキュリティ事案の未然防止やインシデント発生時の迅速な復旧に向けた対応を目的に、サイバーセキュリティ管理態勢の強化に取り組んでおります。

サイバーセキュリティ管理は、当社グループ横断的に組成したグループ内CSIRT（Computer Security Incident Response Team）に加え、外部機関とも連携しておこない、「グループリスク管理委員会」および「取締役会」において定期的に報告し、経営層によるチェック・指導や経営資源の配分が適切に実施される体制としております。

サイバーインシデント発生時には、経営層関与のもと緊急対策本部を設置し、迅速に復旧できる態勢を整備しております。

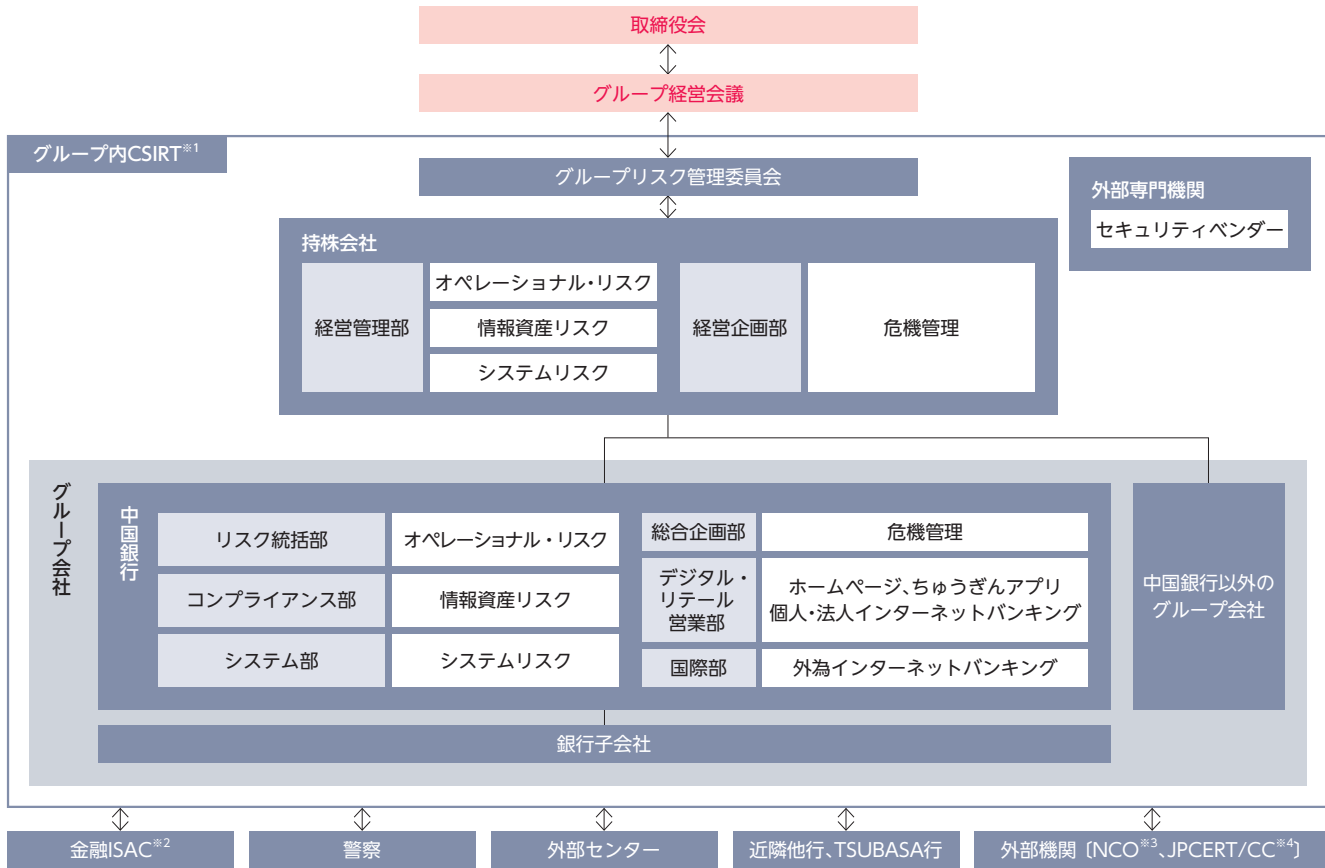
また、サイバー攻撃の新たな手口や他社で発生したサイバーインシデント事案にかかるリスク評価の実施、サイバーセキュリティ監査を通じて検出された課題対応など、潜在するサイバーセキュリティリスクを特定し、新たな課題に対して継続的に取り組んでおります。さらに、外部の業務委託先に対しても、サイバーセキュリティに係るリスク評価をおこなっております。

インターネット上のサービスでは、不正アクセスやサービス妨害等の対策を講じるほか、本人確認のための認証強化など、お客さまに安心・安全なサービスを提供するための対策を実施しております。また、近年フィッシングによる不正送金が増加していることを踏まえ、当社グループを騙ったフィッシングサイトやなりすましメールに対し、フィッシングサイトのモニタリングや当社正規メールに企業ブランドを表示させる技術（BIMI）を採用するなど対策を強化しております。

■ 教育・啓発

当社グループでは、サイバーセキュリティに関するリテラシー向上のため、グループ会社を含む全役職員を対象に、情報セキュリティ研修やメール攻撃訓練など、教育・啓発活動を継続的に実施しております。さらに、外部専門家による経営層向け勉強会やグループ内CSIRTメンバー向け勉強会など、役職を踏まえたセキュリティ教育に取り組んでおります。

また、業界横断的なサイバー演習や大規模なサイバー攻撃を想定した「経営層参加型のサイバー演習」を定期的の実施し、インシデント対応スキルの向上や被害発生時の意思決定から業務復旧までのプロセス改善を継続的に実施しております。



※1 当社グループのCSIRTで、コンピュータセキュリティにかかる事案に対処するための組織の総称
※2 日本の金融機関におけるサイバーセキュリティに関する情報共有、分析、および安全性の向上のための協働活動をおこなう組織
※3 国家サイバー統括室。能動的サイバー防御の実現に向け、省庁横断の調整や官民間の情報共有を主導する司令塔として、サイバー脅威から国全体を未然に防止する中核組織
※4 コンピュータセキュリティに関する情報を収集し、インシデント対応や対策の検討などについて技術的な立場から支援をおこなう組織

コンプライアンス

基本的な考え方

当社グループでは、コンプライアンスとは、法令や社内規程の遵守はもとより、社会規範に適った行動により地域社会、お客さまの期待に応えていくことも意味するものと考えています。当社グループでは、すべての役職員が、金融を中心とした総合サービスグループとしての社会的責任と公共的使命を自覚し、地方創生やSDGsなど不断に変化する社会からの期待にお応えするために、法令等の遵守を一歩進めた自ら考え行動する主体的・自律的コンプライアンスの実践に取り組んでおります。

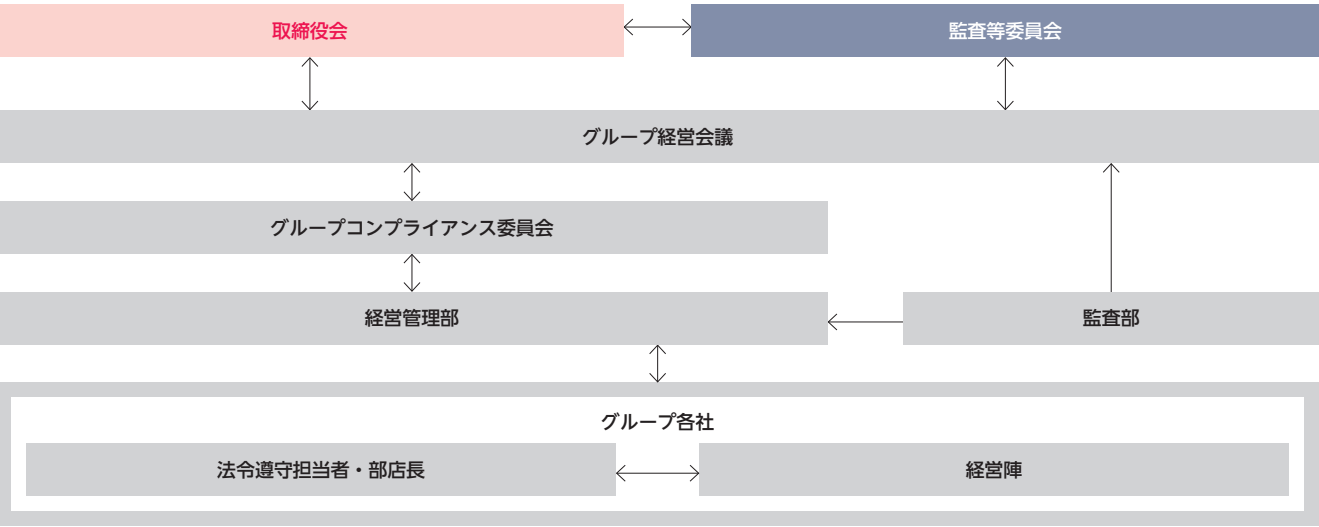
コンプライアンス体制

当社グループでは、グループ横断的にコンプライアンス関連事項の審議をおこなう機関として取締役会およびグループ経営会議の下部に「グループコンプライアンス委員会」を設置し、グループ各社のコンプライアンス状況を把握し必要な施策を実施するなどグループ一体でのコンプライアンス体制の整備・強化に取り組んでおります。

また、コンプライアンスに関する統括部署である経営管理部が、グループ各社の経営陣や法令遵守担当者からコンプライアンス関連事項の報告を受け、適時的確な状況把握のもと指導・助言をおこなうなどグループ内での相互連携を図っております。

さらに、監査部が独立した立場からコンプライアンス体制のモニタリングを実施し、内部牽制機能の強化を図っております。

コンプライアンス運営体制



主体的・自律的コンプライアンスの実践に向けた取組み

(1) グループコンプライアンスプログラム

当社グループでは、年度ごとにコンプライアンスの実践計画であるグループコンプライアンスプログラムを策定し、計画の着実な実行を通じて役職員の主体的・自律的なコンプライアンスの実践の定着を図っております。

グループコンプライアンスプログラムは、グループコンプライアンス委員会にて定期的に計画の進捗状況を検証し、問題点の把握と課題の解決を図っております。

(2) 規程・マニュアルの整備

経営・業務運営における社会規範に適った行動の基本としての「グループ企業行動規範」、役職員の業務上および私生活上における具体的行動の判断基準を示すものとして「グループ行動指針」を定めております。グループ行動指針には、例えば、いわゆる腐敗行為（社会常識を逸脱した接待・贈答や贈収賄）の防止を図るためのガイドラインなどを規定しております。なお、2025年度において腐敗行為に関する懲戒処分はなく、罰金・和解のための経費も発生しておりません。また、当社のコンプライアンスの手引書として「コンプライアンスマニュアル」を制定しております。

加えて、主体的・自律的コンプライアンスの実践の基本となる規程・マニュアルの要約等を収録した「コンプライアンス・カード」を作成し、いつでも参照できるよう全役職員に配付しております。



グループ企業行動規範

①【当社グループの公共的使命】

当社グループの社会的責任と公共的使命を自覚し、信頼の確立を図る。

②【法令やルールの厳格な遵守・誠実公正な企業活動】

法令やルールを厳格に遵守し、すべての人々の人権を尊重するとともに、お客さまの期待や社会的要請に応え、公正かつ誠実な企業活動を行う。

③【金融を中心とした質の高い総合サービスの提供】

サステナブルな環境・社会の構築に向けた社会情勢等の変化やお客さまニーズを捉えた商品・サービスを開発・提供し、経済・社会の発展に貢献する。

④【社会とのコミュニケーションと発展への貢献】

適時適切な情報開示により透明な経営に徹するとともに、社会と共に歩む「良き企業市民」として事業活動や社会貢献活動などを通して地域社会との良好な関係を築き、共に発展する。

⑤【多様な人財の活躍・育成・健全・安全な職場】

従業員の人格・個性・多様性を尊重し、人財の育成に努め、柔軟な働き方を実現するとともに、健康と安全に配慮した働きやすい職場環境を確保する。

(3) 教育・研修の実施

役員自らが、各種会議体および研修会等においてコンプライアンスについて情報発信をしているほか、各種コンプライアンス（腐敗行為の防止を含む）に関する研修会や勉強会の実施を通じて、全役職員に社会からの期待に応えるコンプライアンスの実践の浸透を図っております。

(4) 内部通報窓口の設置

役職員による法令違反、内部規程違反、ハラスメント行為、腐敗行為などの不正行為の未然防止、早期発見を目的とし、経営トップに直接通報できる内部通報制度「経営ヘルプライン」の運用をおこなっております。通報制度の利用を促進するため、匿名による通報の受け付け、通報の秘密保持、通報者の探索禁止、通報による不利益禁止等について規程にも明記し徹底しているほか、役職員が常時携帯可能な「コンプライアンス・カード」にも通報先および通報手段を掲載し内部通報窓口にアクセスしやすいようにしております。さらに、外部委託先にも内部通報窓口を通知し、外部委託先従業員からの通報も受け付けております。

反社会的勢力との関係遮断

当社グループでは、社会の秩序や安全に脅威を与え、健全な経済・社会の発展を妨げる反社会的勢力とは、断固として対決し、関係遮断を徹底する取組みを実施しています。

具体的には、「反社会的勢力との関係遮断にかかる基本方針」を定め、基本方針にもとづいた対応について役職員への研修を定期的実施しています。また、反社会的勢力への対応の統括部署をお客さま相談センターと定め、警察等の外部専門機関との連携を図り、反社会的勢力による不当要求に対しては、組織として毅然とした態度を貫くことにしています。

マネー・ローンダリング、テロ資金供与、拡散金融および制裁違反防止態勢

国際的に核・ミサイルやテロの脅威が増す中で、犯罪者・テロリスト等に繋がる資金を断つことは、日本・国際社会がともに取組まなくてはならない課題であり、マネー・ローンダリング、テロ資金供与、拡散金融および制裁違反対策の重要性はこれまでになく高まっています。

金融庁では、金融機関などにおける実効的な対策の基本的な考え方を明らかにした「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策に関するガイドライン」を策定・公表しており、こうした中、当社グループとしても、犯罪組織などへの資金流入を未然に防ぎ、安全で利便性が高い金融サービスを維持し、犯罪組織などが活動しづらい環境を作るため、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策方針を定めて対策に取り組んでいます。

財務レビュー

主要財務データ

連結業績サマリー（単位：百万円）	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
経常収益	－	179,860	184,661	211,734	249,074
連結粗利益	－	73,271	91,744	105,236	111,351
資金利益	－	65,031	62,288	75,396	93,619
役務取引等利益	－	17,118	18,543	20,252	21,781
その他業務利益	－	△8,877	10,912	9,587	△4,048
経費	－	55,662	57,850	59,526	66,565
貸倒償却引当費用	－	5,735	8,976	14,105	6,851
貸倒引当金戻入益	－	－	－	－	－
償却債権取立益	－	30	37	21	10
株式関係損益	－	18,033	5,944	5,330	14,560
その他の経常損益	－	△329	292	1,353	3,532
経常利益	－	29,608	31,191	38,308	56,038
特別損益	－	△89	△291	△26	△371
税金等調整前当期純利益	－	29,518	30,899	38,282	55,666
法人税、住民税及び事業税	－	9,705	13,326	13,450	17,121
法人税等調整額	－	△673	△3,816	△2,601	△1,160
当期純利益	－	20,486	21,389	27,434	39,705
非支配株主に帰属する当期純利益	－	－	－	－	－
親会社株主に帰属する当期純利益	－	20,486	21,389	27,434	39,705

連結貸借対照表サマリー（単位：百万円）	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
資産の部合計	－	9,849,196	10,763,804	11,045,576	11,370,252
有価証券	－	2,324,053	2,596,411	2,776,089	3,107,354
貸出金	－	5,555,795	6,231,363	6,571,458	6,797,024
負債の部合計	－	9,321,248	10,182,689	10,503,210	10,749,551
預金	－	7,898,033	8,211,551	8,256,715	8,445,033
譲渡性預金	－	155,489	98,020	107,075	58,869
純資産の部合計	－	527,948	581,115	542,366	620,700
株主資本	－	501,579	515,468	527,533	552,069
うち利益剰余金	－	479,276	494,988	511,855	538,633
その他の包括利益累計額	－	26,096	65,426	14,690	68,517
非支配株主持分	－	－	－	－	－

財務指標等（連結）		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
普通株式等Tier1比率	(%)	－	12.64	13.70	11.87	12.17
Tier1比率	(%)	－	12.64	13.70	11.87	12.17
総自己資本比率	(%)	－	12.87	14.05	12.89	13.35
1株当たり配当金*	(円)	－	30	47	62	90
配当性向	(%)	－	26.9	40.0	40.4	40.2
1株当たり純資産（BPS）	(円)	－	2,872.48	3,192.39	3,030.68	3,491.02
1株当たり当期純利益（EPS）	(円)	－	111.01	117.06	152.61	222.95
自己資本利益率（ROE）	(%)	－	3.79	3.85	4.88	6.82
総資産利益率（ROA）	(%)	－	0.20	0.20	0.25	0.35
発行済株式総数（自己株式を除く）	(千株)	－	184,771	184,771	184,771	184,771
期末株価	(円)	－	889	1,314.5	1,670.0	2,768.0
時価総額	(億円)	－	1,642	2,428	3,085	5,114

※2022年度は、単独株式移転により当社の完全子会社となった株式会社中国銀行が実施した中間配当1株あたり14円（配当金総額2,586百万円）を含んでおります。

経営成績の解説と分析

当期の経営成績

金融経済環境

2025年度の国内経済は、所得環境の改善やインバウンド需要が堅調に推移したことなどにより、緩やかな回復基調で推移しました。日本銀行は国内外の経済・物価動向や中長期的な見通し等を踏まえ、昨年度に引き続き、2025年12月に追加利上げを実施しました。

地元経済においては、米国の相互関税や代替関税により、輸出企業の収益が圧迫されました。加えて、人手不足や賃上げにより固定費・人件費が高騰し、収益力が伸び悩む一因となりました。

海外情勢に目を向けると、米国による関税政策に加え、ウクライナや中東における紛争の長期化、米国によるベネズエラやイランへの攻撃など、地経学リスクは益々高まっています。

今後は海外経済の減速や物価の高止まり等により、国内の企業収益の悪化や個人消費の下振れが懸念されます。引き続き、地元経済の状況を把握し、お客さまへの円滑な資金供給、経営課題の解決および資産運用のご提案を通じて、地元経済の発展に貢献してまいります。

損益

当連結会計年度の業績は、連結経常収益は、資金運用収益の増加に加え、株式売却益も増加したことから、前年同期比373億40百万円(17.6%)増収の2,490億74百万円、連結経常費用は、預金利息や国債等債券売却損の増加により、前年同期比196億11百万円(11.3%)増加の1,930億36百万円となりました。その結果、連結経常利益は前年同期比177億30百万円(46.2%)増益の560億38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比122億71百万円(44.7%)増益の397億5百万円となりました。

セグメントごとの業績は、銀行業では、経常収益は、戦略的なアセット残高拡大と国内金利の上昇に伴う貸出金利息や有価証券利息配当金の増加により、前年同期比363億17百万円(18.9%)増収の2,283億50百万円、経常利益は、前年同期比166億84百万円(46.6%)増益の524億80百万円となりました。リース業では、経常収益は、前年度に計上した大口案件に係るリース収益が剥落したため、前年同期比1億36百万円(0.9%)減収の145億79百万円、経常利益は、前年同期比1億35百万円(19.7%)減益の5億50百万円となりました。

証券業では、経常収益は、トレーディング部門が伸長したため、前年同期比10億88百万円(27.3%)増収の50億63百万円、経常利益は、前年同期比4億92百万円(56.6%)増益の13億60百万円となりました。

その他では、経常収益は、グループ会社からの受取配当金が増加(連結消去前)したため、前年同期比202億2百万円(82.7%)増収の446億3百万円、経常利益は前年同期比188億3百万円(96.5%)増益の382億85百万円となりました。

当期の財政状態

当連結会計年度の貸借対照表計上額は、「資産の部」につきましては、前期末に比べ3,247億円増加して11兆3,702億円となりました。

「負債の部」につきましては、前期末に比べ2,463億円増加して10兆7,495億円となりました。

「純資産の部」につきましては、利益剰余金は、利益の積み上げから268億円増加し5,386億円となっています。株主資本合計では前期末に比べ245億円増加して5,520億円となりました。

また、その他の包括利益累計額合計は、繰延ヘッジ損益や退職給付に係る調整累計額の増加を主因として、前期比539億円増加し685億円となりました。以上から、純資産合計では前期比784億円増加の6,207億円となりました。

主要科目の状況は次のとおりです。

貸出金は、資本コントロールを通じた良質なアセットの積み上げに注力した結果、地元事業性資金・個人向け貸出を中心に増加し、前年同期比2,256億円増加の6兆7,970億円となりました。有価証券につきましても、株価や内外金利動向等に配慮しつつ残高を積み増した結果、前年同期比3,313億円増加の3兆1,073億円となりました。

預金及び譲渡性預金は、粘着性の高い預金獲得に取り組み、法人預金および個人預金が増加し、前年同期比1,402億円増加の8兆5,039億円となりました。

当期のキャッシュ・フローの概況

営業活動によるキャッシュ・フロー

預金の残高増加や資金運用による収入により、709億円のプラスとなりました。(前年同期比240億円増加)

投資活動によるキャッシュ・フロー

有価証券の取得を主因として、2,931億円のマイナスとなりました。(前年同期比281億円減少)

財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払いや社債の償還を主因として、61億円のマイナスとなりました。(前年同期比103億円減少)

上記の結果、当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、前年同期比2,284億円減少し、9,733億円となりました。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	2024年度 (2025年3月31日現在)	2025年度 (2026年3月31日現在)
資産の部		
現金預け金	1,203,294	975,274
コールローン	193,782	131,994
買入金銭債権	20,092	16,586
商品有価証券	510	524
金銭の信託	11,700	18,000
有価証券	2,776,089	3,107,354
貸出金	6,571,458	6,797,024
外国為替	25,485	15,177
リース債権及びリース投資資産	33,365	36,826
その他資産	144,413	216,881
有形固定資産	42,315	46,701
建物	9,123	9,781
土地	19,043	19,100
建設仮勘定	255	486
リース資産	1,095	2,104
その他の有形固定資産	12,796	15,228
無形固定資産	2,523	5,088
ソフトウェア	2,063	2,118
ソフトウェア仮勘定	333	1,696
のれん	—	1,137
その他の無形固定資産	126	135
退職給付に係る資産	9,195	20,536
繰延税金資産	28,534	5,511
支払承諾見返	55,491	51,844
貸倒引当金	△72,674	△75,075
資産の部合計	11,045,576	11,370,252
負債及び純資産の部		
預金	8,256,715	8,445,033
譲渡性預金	107,075	58,869
コールマネー	165,426	151,232
売現先勘定	149,768	78,543
債券貸借取引受入担保金	765,678	763,018
借入金	763,697	851,857
外国為替	409	692
社債	30,000	40,000
信託勘定借	11,933	14,185
その他負債	192,454	290,495
賞与引当金	1,779	2,046
役員賞与引当金	43	30
退職給付に係る負債	1,625	253
役員退職慰労引当金	53	29
睡眠預金払戻損失引当金	650	550
ポイント引当金	143	145
特別法上の引当金	8	10
繰延税金負債	255	712
支払承諾	55,491	51,844
負債の部合計	10,503,210	10,749,551
純資産の部		
資本金	16,000	16,000
資本剰余金	7,314	7,453
利益剰余金	511,855	538,633
自己株式	△7,637	△10,017
株主資本合計	527,533	552,069
その他有価証券評価差額金	△8,643	△2,080
繰延ヘッジ損益	20,852	59,704
退職給付に係る調整累計額	2,481	10,893
その他の包括利益累計額合計	14,690	68,517
新株予約権	141	114
純資産の部合計	542,366	620,700
負債及び純資産の部合計	11,045,576	11,370,252

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	2024年度 (2024年4月1日から2025年3月31日まで)	2025年度 (2025年4月1日から2026年3月31日まで)
経常収益	211,734	249,074
資金運用収益	150,045	169,963
貸出金利息	98,846	107,336
有価証券利息配当金	43,358	54,692
コールローン利息	4,357	1,590
預け金利息	2,932	5,838
その他の受入利息	550	504
信託報酬	9	34
役務取引等収益	24,163	26,064
その他業務収益	28,832	30,554
その他経常収益	8,682	22,457
償却債権取立益	21	10
その他の経常収益	8,661	22,447
経常費用	173,425	193,036
資金調達費用	74,680	76,395
預金利息	18,130	34,243
譲渡性預金利息	110	218
コールマネー利息	7,059	3,639
売現先利息	8,361	3,796
債券貸借取引支払利息	1,636	4,418
借入金利息	3,783	3,001
社債利息	180	653
その他の支払利息	35,418	26,425
役務取引等費用	3,920	4,317
その他業務費用	19,245	34,603
営業経費	59,526	66,565
その他経常費用	16,051	11,153
貸倒引当金繰入額	14,034	6,737
その他の経常費用	2,017	4,416
経常利益	38,308	56,038
特別利益	119	13
固定資産処分益	119	13
特別損失	145	385
固定資産処分損	45	353
減損損失	100	30
金融商品取引責任準備金繰入額	—	2
税金等調整前当期純利益	38,282	55,666
法人税、住民税及び事業税	13,450	17,121
法人税等調整額	△2,601	△1,160
法人税等合計	10,848	15,960
当期純利益	27,434	39,705
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	27,434	39,705

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

科 目	2024年度 (2024年4月1日から2025年3月31日まで)	2025年度 (2025年4月1日から2026年3月31日まで)
当期純利益	27,434	39,705
その他の包括利益	△50,735	53,826
その他有価証券評価差額金	△64,290	6,562
繰延ヘッジ損益	14,828	38,851
退職給付に係る調整額	△1,273	8,412
包括利益	△23,301	93,532
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△23,301	93,532
非支配株主に係る包括利益	—	—

連結財務諸表

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	2024年度 (2024年4月1日から2025年3月31日まで)	2025年度 (2025年4月1日から2026年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	38,282	55,666
減価償却費	4,249	5,268
減損損失	100	30
のれん償却額	—	61
株式報酬費用	89	345
貸倒引当金繰入額	14,034	6,737
賞与引当金の増減額（△は減少）	205	267
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	△1	△12
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	△763	△462
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	△0	△24
睡眠預金払戻損失引当金の増減（△）	△150	△100
ポイント引当金の増減額（△は減少）	9	1
資金運用収益	△150,045	△169,963
資金調達費用	74,680	76,395
有価証券関係損益（△）	△3,534	736
金銭の信託の運用損益（△は運用益）	266	18
為替差損益（△は益）	5,980	△35,524
固定資産処分損益（△は益）	△104	49
商品有価証券の純増（△）減	506	△13
その他の資産の増減額（△は増加）	54,963	△71,041
リース債権及びリース投資資産の増減額（△は増加）	△2,908	△3,461
その他の負債の増減額（△は減少）	52,540	143,271
貸出金の純増（△）減	△342,025	△229,903
預金の純増減（△）	45,163	188,317
譲渡性預金の純増減（△）	9,054	△48,206
借入金（劣後特約付借入金を除く）の純増減（△）	19,591	86,879
コールローン等の純増（△）減	2,039	65,294
売現先勘定の純増減（△）	△8,254	△71,224
コールマネー等の純増減（△）	20,402	△14,193
債券貸借取引受入担保金の純増減（△）	161,628	△2,660
預け金（日銀預け金を除く）の純増（△）減	1,016	37
外国為替（資産）の純増（△）減	△11,406	10,307
外国為替（負債）の純増減（△）	△31	283
信託勘定借の純増減（△）	1,945	2,251
資金運用による収入	148,850	167,378
資金調達による支出	△73,896	△77,052
小計	62,481	85,755
法人税等の支払額	△15,536	△14,851
営業活動によるキャッシュ・フロー	46,944	70,904
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の取得による支出	△837,497	△1,183,899
有価証券の売却による収入	359,821	665,913
有価証券の償還による収入	203,445	241,133
金銭の信託の増加による支出	—	△6,347
金銭の信託の減少による収入	20,300	29
有形固定資産の取得による支出	△11,006	△6,645
有形固定資産の売却による収入	762	425
無形固定資産の取得による支出	△899	△2,266
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△1,519
投資活動によるキャッシュ・フロー	△265,073	△293,176
財務活動によるキャッシュ・フロー		
劣後特約付社債の発行による収入	20,000	20,000
劣後特約付社債の償還による支出	—	△10,000
配当金の支払額	△10,566	△12,928
リース債務の返済による支出	△218	△185
自己株式の取得による支出	△5,000	△3,001
自己株式の売却による収入	0	1
ストックオプションの行使による収入	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,214	△6,114
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△213,913	△228,386
現金及び現金同等物の期首残高	1,415,632	1,201,718
現金及び現金同等物の期末残高	1,201,718	973,331

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

2024年度（2024年4月1日から2025年3月31日まで）					
	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	16,000	7,292	494,988	△2,812	515,468
当期変動額					
剰余金の配当			△10,566		△10,566
親会社株主に帰属する 当期純利益			27,434		27,434
自己株式の取得				△5,000	△5,000
自己株式の処分		22		176	198
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	22	16,867	△4,824	12,065
当期末残高	16,000	7,314	511,855	△7,637	527,533

	その他の包括利益累計額				新株予約権	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ損益	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計		
当期首残高	55,647	6,024	3,754	65,426	220	581,115
当期変動額						
剰余金の配当						△10,566
親会社株主に帰属する 当期純利益						27,434
自己株式の取得						△5,000
自己株式の処分						198
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	△64,290	14,828	△1,273	△50,735	△79	△50,814
当期変動額合計	△64,290	14,828	△1,273	△50,735	△79	△38,748
当期末残高	△8,643	20,852	2,481	14,690	141	542,366

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

2025年度（2025年4月1日から2026年3月31日まで）					
	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	16,000	7,314	511,855	△7,637	527,533
当期変動額					
剰余金の配当			△12,928		△12,928
親会社株主に帰属する 当期純利益			39,705		39,705
自己株式の取得				△3,001	△3,001
自己株式の処分		138		621	759
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	138	26,777	△2,380	24,535
当期末残高	16,000	7,453	538,633	△10,017	552,069

	その他の包括利益累計額				新株予約権	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ損益	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計		
当期首残高	△8,643	20,852	2,481	14,690	141	542,366
当期変動額						
剰余金の配当						△12,928
親会社株主に帰属する 当期純利益						39,705
自己株式の取得						△3,001
自己株式の処分						759
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	6,562	38,851	8,412	53,826	△26	53,799
当期変動額合計	6,562	38,851	8,412	53,826	△26	78,334
当期末残高	△2,080	59,704	10,893	68,517	114	620,700

企業情報

会社概要

商号	株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ	本社所在地	岡山市北区丸の内一丁目15番20号 TEL 086-223-3110
設立	2022年（令和4年）10月3日	資本金	160億円
代表者	取締役社長 加藤 貞則	ホームページ	https://www.chugin-fg.co.jp
グループ会社（2026年6月30日現在）			

株式会社中国銀行

前身銀行創立年月日 1878年（明治11年）12月9日
創立年月日 1930年（昭和5年）12月21日
所在地 岡山市北区丸の内一丁目15番20号
代表者 取締役頭取 加藤 貞則
事業内容 銀行業
資本金 151億円
ホームページ https://www.chugin.co.jp

中銀リース株式会社

設立年月日 1982年（昭和57年）4月8日
所在地 岡山市北区丸の内一丁目14番17号
代表者 取締役社長 伊藤 泰三
事業内容 リース業
資本金 50百万円
ホームページ https://www.chuginlease.co.jp

中銀カード株式会社

設立年月日 1987年（昭和62年）2月2日
所在地 岡山市北区柳町二丁目11番23号
代表者 取締役社長 三谷 泰輔
事業内容 クレジットカード業務
資本金 50百万円
ホームページ http://www.chugincard.co.jp

中銀アセットマネジメント株式会社

設立年月日 1987年（昭和62年）11月9日
所在地 岡山市北区柳町二丁目11番23号
代表者 取締役社長 平本 辰雄
事業内容 投資顧問業
資本金 120百万円
ホームページ https://www.chugin-am.jp

中銀証券株式会社

前身会社設立年月日 1944年（昭和19年）8月15日
設立年月日 2010年（平成22年）5月6日
所在地 岡山市北区本町2番5号
代表者 取締役社長 加藤 裕通
事業内容 証券業務
資本金 2,000百万円
ホームページ https://www.chugin-sec.co.jp

株式会社せとのわ

設立年月日 2020年（令和2年）11月25日
所在地 岡山市北区本町2番5号
代表者 取締役社長 太田 実
事業内容 地域商社
資本金 50百万円
ホームページ https://setonowa.co.jp

株式会社ちゅうぎんキャピタルパートナーズ

設立年月日 2022年（令和4年）4月1日
所在地 岡山市北区丸の内一丁目15番20号
代表者 取締役社長 岡田 浩幸
事業内容 ファンド運営および管理業務
資本金 200百万円
ホームページ https://chugin-cap.co.jp

株式会社ちゅうぎんヒューマンインバージョンズ

設立年月日 2022年（令和4年）5月30日
所在地 岡山市北区本町2番5号
代表者 取締役社長 池田 恭之
事業内容 職業安定法にもとづく有料職業紹介事業等
資本金 50百万円
ホームページ https://www.chuginhi.co.jp

株式会社Cキューブ・コンサルティング

設立年月日 2022年（令和4年）9月1日
所在地 岡山市北区本町2番5号
代表者 取締役社長 西原 立
事業内容 コンサルティング事業
資本金 150百万円
ホームページ https://www.ccube-consulting.co.jp

株式会社ちゅうぎんエナジー

設立年月日 2023年（令和5年）4月3日
所在地 岡山市北区丸の内一丁目15番20号
代表者 取締役社長 延崎 悠
事業内容 地域エネルギー脱炭素関連事業
資本金 100百万円
ホームページ https://www.chugin-energy.co.jp

中銀保証株式会社

設立年月日 1979年（昭和54年）7月2日
所在地 岡山市北区丸の内二丁目10番17号
代表者 取締役社長 小山 敏之
事業内容 信用保証業務
資本金 50百万円

株式会社CBS

設立年月日 1981年（昭和56年）5月23日
所在地 岡山市北区丸の内一丁目15番20号
代表者 取締役社長 岡垣 岳和
事業内容 銀行事務受託業
資本金 10百万円

中銀事務センター株式会社

設立年月日 2000年（平成12年）9月13日
所在地 岡山市中区平井三丁目1046番地1号
代表者 取締役社長 藤原 亮
事業内容 銀行事務受託業
資本金 10百万円

関連機関

一般財団法人岡山経済研究所

設立年月日 1977年（昭和52年）9月7日
所在地 岡山市北区丸の内一丁目15番20号
代表者 理事長 加藤 貞則
事業内容 経済調査、研究
基本財産 2億円
ホームページ https://www.okayama-eri.or.jp

公益財団法人吉備路文学館

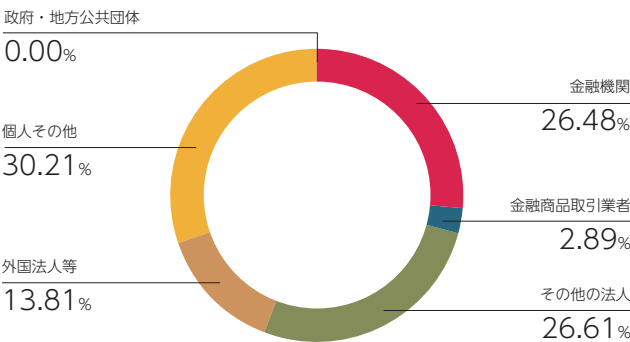
設立年月日 1985年（昭和60年）3月22日
所在地 岡山市北区南方三丁目5番35号
代表者 理事長 小野 哲治
事業内容 文化資産展示、保管、管理
基本財産 6億4,874万円
ホームページ http://www.kibiji.or.jp

株式情報

株式数

発行可能株式総数	500,000千株
発行済株式総数	184,771千株
当年度末株主数	20,856名

所有者別株式分布状況



大株主

株主の氏名または名称	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する 所有株式数の割合 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	23,697	13.33
株式会社日本カストディ銀行	9,693	5.45
岡山土地倉庫株式会社	5,430	3.05
日本生命保険相互会社	4,756	2.67
倉敷紡績株式会社	4,559	2.56
シーピー化成株式会社	4,478	2.51
ちゅうぎんフィナンシャルグループ従業員持株会	4,319	2.42
明治安田生命保険相互会社	3,804	2.14
静林業株式会社	2,370	1.33
住友生命保険相互会社	2,320	1.30

※ 1. 発行済株式（自己株式7,005千株を除く）の総数に対する所有株式数の割合が上位となる10名の株主について、所有株式数の順に記載しております。
※ 2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社、株式会社日本カストディ銀行の所有株式数は全て信託業務に係る株式数であります。

株価・出来高の推移

