

発行：2023年7月 株式会社 三十三フィナンシャルグループ

本店所在地：三重県松阪市京町510番地

本社所在地：三重県四日市市西新地7番8号

インターネットホームページ <https://www.33fg.co.jp/>

三十三フィナンシャルグループ  
ディスクロージャー誌 2023

# 統合報告書 2023

2022年4月1日 > 2023年3月31日

地域のお客さまから愛され信頼される  
「質の高い地域ナンバー1金融グループ」へ

三十三フィナンシャルグループの  
価値創造のKey Word



経営理念

地域のお客さまから  
愛され信頼される金融グループとして、  
地域とともに成長し、  
活力あふれる未来の創造に貢献します。

Relation

圧倒的なリレーション

ゆるぎない顧客基盤の構築

Solution

多様なソリューション

ライフステージに対応した  
質の高いソリューションの提供



私たちを育んだ地域が、もっと成長し、もっと活力あふれる未来を創造するために。  
どんなに時代が変わっても、私たちにしかできない仕事があります。

私たちが、地域のつばさに。



シンボルマークのコンセプト

「33」をモチーフにした2羽の鳥のシンボルマーク。  
この2羽の鳥は旧三重銀行と旧第三銀行を表すとともに、地域のみなさまと三十三フィナンシャルグループを表現するものです。  
ともに大空へ羽ばたく姿は、地域と三十三フィナンシャルグループの成長と活力あふれる未来を描いています。

CONTENTS

三十三フィナンシャルグループの価値創造

- 1 三十三フィナンシャルグループについて
- 3 三十三フィナンシャルグループの沿革
- 5 三十三フィナンシャルグループの営業基盤
- 7 トップメッセージ
- 13 価値創造プロセス
- 15 財務・非財務ハイライト

価値創造のための戦略

- 17 三十三フィナンシャルグループSDGs宣言  
(マテリアリティ)
- 19 第2次中期経営計画
- 23 営業戦略
- 24 営業戦略（法人）
- 27 営業戦略（個人）
- 29 地域・社会への取組み
- 33 気候変動への取組み

価値創造を支える基盤

- 35 人的資本への取組み
- 39 社外取締役メッセージ
- 40 ステークホルダーコミュニケーション
- 41 コーポレート・ガバナンス
- 45 リスク管理
- 47 コンプライアンス
- 49 役員一覧

会社概要

- 52 会社概要

編集方針

三十三フィナンシャルグループは、このたび「統合報告書2023」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」及び経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参照しています。また、本報告書は、銀行法第21条及び第52条の29に基づくディスクロージャー誌を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本報告書ならびに「ディスクロージャー誌＜資料編＞」を併せてご参照ください。

# 三十三フィナンシャルグループの沿革

ともに三重県に本店を置く三重銀行と第三銀行は、2018年4月に共同持株会社「三十三フィナンシャルグループ」を設立しました。そして、両行の強みを完全に融合することで、金融仲介機能を更に強化・高度化し、より一層地域経済の活性化に貢献するため、2021年5月、両行は合併し、「三十三銀行」として新たにスタートしました。

## 三重銀行

1895 (明治28年11月)  
四日市銀行設立



藏町本店 (明治43年)

1939 (昭和14年12月)  
三重銀行に行名改称



三重銀行としての開業日当日

1927 (昭和2年7月)  
三重無尽株式会社に組織変更  
(本社 木本町)



三重無尽株式会社

1951 (昭和26年10月)  
相互銀行法の施行に伴い、  
株式会社第三相互銀行に  
商号変更



事務センター

1983 (昭和58年7月)  
四日市市十七軒町に事務センターを竣工

1986 (昭和61年11月)  
名古屋  
証券取引所  
第二部に上場

1988 (昭和63年9月)  
名古屋  
証券取引所  
第一部上場  
指定替え

1967 (昭和42年10月)  
松阪市に本店竣工  
熊野市から本店移転



本店ビル

1973 (昭和48年8月)  
大阪、名古屋証券取引所、  
第一部に上場指定替え  
(2003年6月に大阪証券取引所  
上場廃止)

1995 (平成7年11月)  
創業100周年



創業100周年の集い

1996 (平成8年12月)  
東京証券取引所  
第一部上場

1998 (平成10年5月)  
新本店竣工



三重銀行本店

2015 (平成27年11月)  
創業120周年



周年ロゴマーク  
©1987,2018 SANRIO CO.,LTD.  
APPROVAL NO. G590423

2012 (平成24年10月)  
創業100周年



周年ロゴマーク

1989 (平成元年2月)  
普銀転換に伴い、  
株式会社第三銀行に商号変更  
東京証券取引所第一部上場



商号変更セレモニー

1975 (昭和50年11月)  
松阪市中央町に事務センター竣工



事務センター

2018年 (平成30年) 4月

## 33FG 設立

三重銀行と第三銀行が経営統合。  
共同持株会社  
「三十三フィナンシャルグループ」を設立。



4月2日 設立記者会見



三十三フィナンシャルグループ本社  
(三十三銀行本店)

2021年 (令和3年) 5月

## 三十三銀行 発足

三重銀行と第三銀行が合併し、  
新たに三十三銀行が発足。



5月1日 合併記者会見



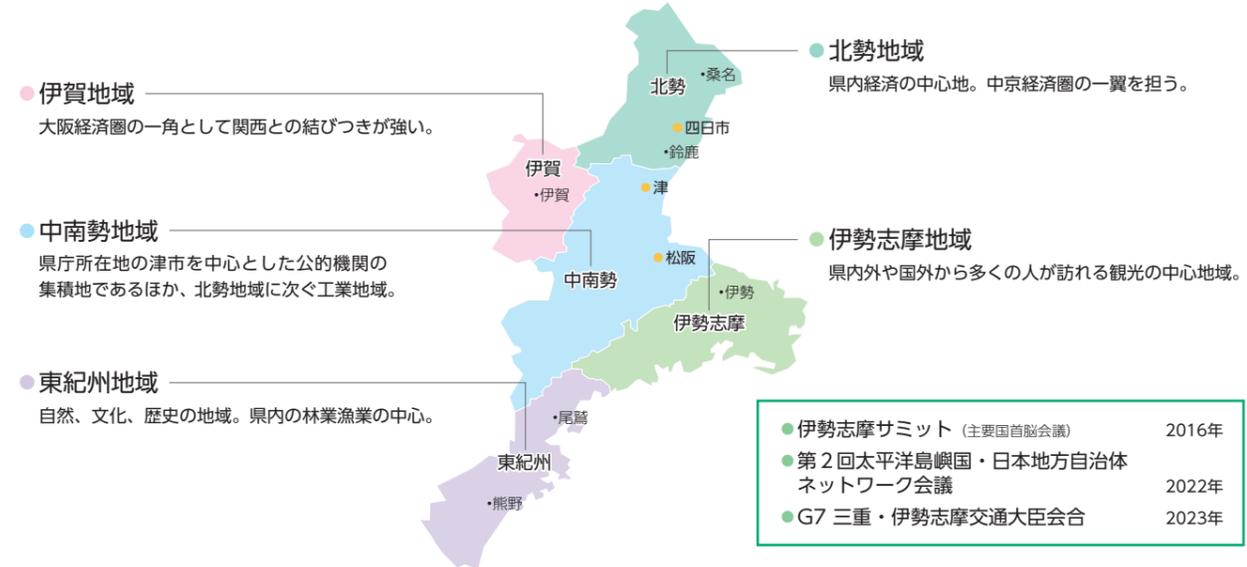
三十三銀行として営業をスタート

## 第三銀行

# 三十三フィナンシャルグループの営業基盤

## 三重県の経済圏の特徴

三重県は日本列島のほぼ中央部に位置し、海と山に囲まれた風光明媚な土地柄で、古くから東西の交通や文化の接点として位置づけられてきました。県土は、東西に約80km、南北に約170kmと南北に細長く、経済圏は大きく5つに分かれています。



## 三重県の産業構造と製造業構成

三重県は、製造業の割合が全国に比べ高く、愛知県に近い北勢地域や中部・近畿の両都市圏の中間に位置する伊賀地域は、県内でもとりわけ製造業のウエイトが高くなっています。また、製造品出荷額等は、自動車などの輸送機械、電気機械、石油化学関連で県内の約7割を占めています。

域内総生産 業種別構成比 (産業)

(単位：%)

	製造	サービス	運輸・通信	不動産	卸・小売	建設	金融・保険	農林水産
北勢地域 (2019年度)	43.8	22.1	8.5	7.6	7.5	4.4	2.8	270.5
中南勢地域 (2019年度)	22.5	33.1	10.3	9.0	8.7	4.8	5.3	5.4
伊勢志摩地域 (2019年度)	24.4	37.0	6.2	7.8	9.1	6.4	3.0	3.1
伊賀地域 (2019年度)	48.2	23.9	5.6	6.8	5.3	4.4	2.3	2.2
東紀州地域 (2019年度)	14.2	34.7	9.2	8.4	9.2	11.1	4.5	3.9
三重県 (2019年度)	36.2	26.8	8.5	7.9	7.8	4.9	3.5	3.4
愛知県 (2020年)	35.8	24.6	7.5	10.3	11.5	4.4	2.5	3.1
全国 (2021年)	20.6	31.0	9.2	12.0	13.7	5.5	2.8	4.3

三重県・愛知県と全国の製造品出荷額等 業種別構成比 (2020年)

(単位：%)

	輸送機械	電気機械	石化関連	一般機械	食・飲料	鉄鋼・非鉄	その他	金属製品	窯業・土石	繊維
三重県	69.7%	25.1	23.0	21.6	7.4	6.0	5.5	4.9	3.5	2.4
愛知県	69.6%	53.1	8.9	7.6	9.2	5.2	6.0	3.9	3.7	1.7
全国	50.1%	19.9	12.9	17.3	12.4	12.9	8.1	7.9	5.0	2.5

**製造品出荷額等**

三重県 **9位**

愛知県 **1位**

(経済センサス)

## 交通インフラ整備動向

東海環状自動車道の2026年度までの開通、リニア中央新幹線の2027年以降の品川ー名古屋間の開業など、日本のモノづくりを支える東海地方の交通インフラが整備されることにより、更なる経済効果が期待されています。

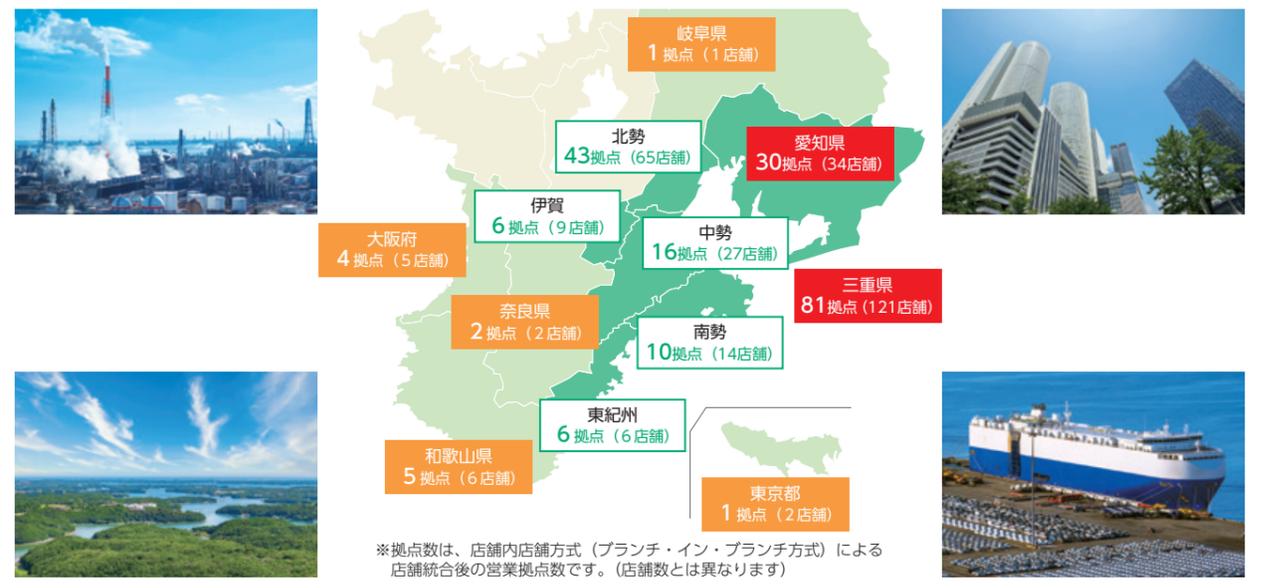


- 新名神高速道路**  
新四日市JCTー亀山西JCT間が2019年3月に開通し、東名阪自動車道の四日市JCTから亀山JCT間とダブルネットワークを形成。東名阪自動車道の渋滞が大幅に緩和。
- 東海環状自動車道**  
三重県を含む西回りルートも、2024年度に大安ICー北勢IC間及び大野神戸ICー山県IC間が、2026年度に北勢ICー養老IC間が開通し、全線開通となる予定。
- 名古屋第二環状自動車道**  
2021年5月に全線開通となり、飛鳥JCTから名古屋西JCT間の往復時間が50分短縮されるなど名古屋港への物流効率化に大きく寄与。
- リニア中央新幹線**  
2027年以降の品川ー名古屋間開業を目指して工事が進められている。
- 中部国際空港**  
新型コロナ流行以前の2019年度の旅客数は約1,260万人、2022年度は約600万人。航空機部品の輸出など、産業面においても重要な輸送拠点。
- 四日市港・名古屋港**  
中国や韓国、ASEAN諸国への定期航路が開設されており、アジアの玄関口としての役割が高まっている。

## 三重県・愛知県をマザーマーケットとした広域店舗網

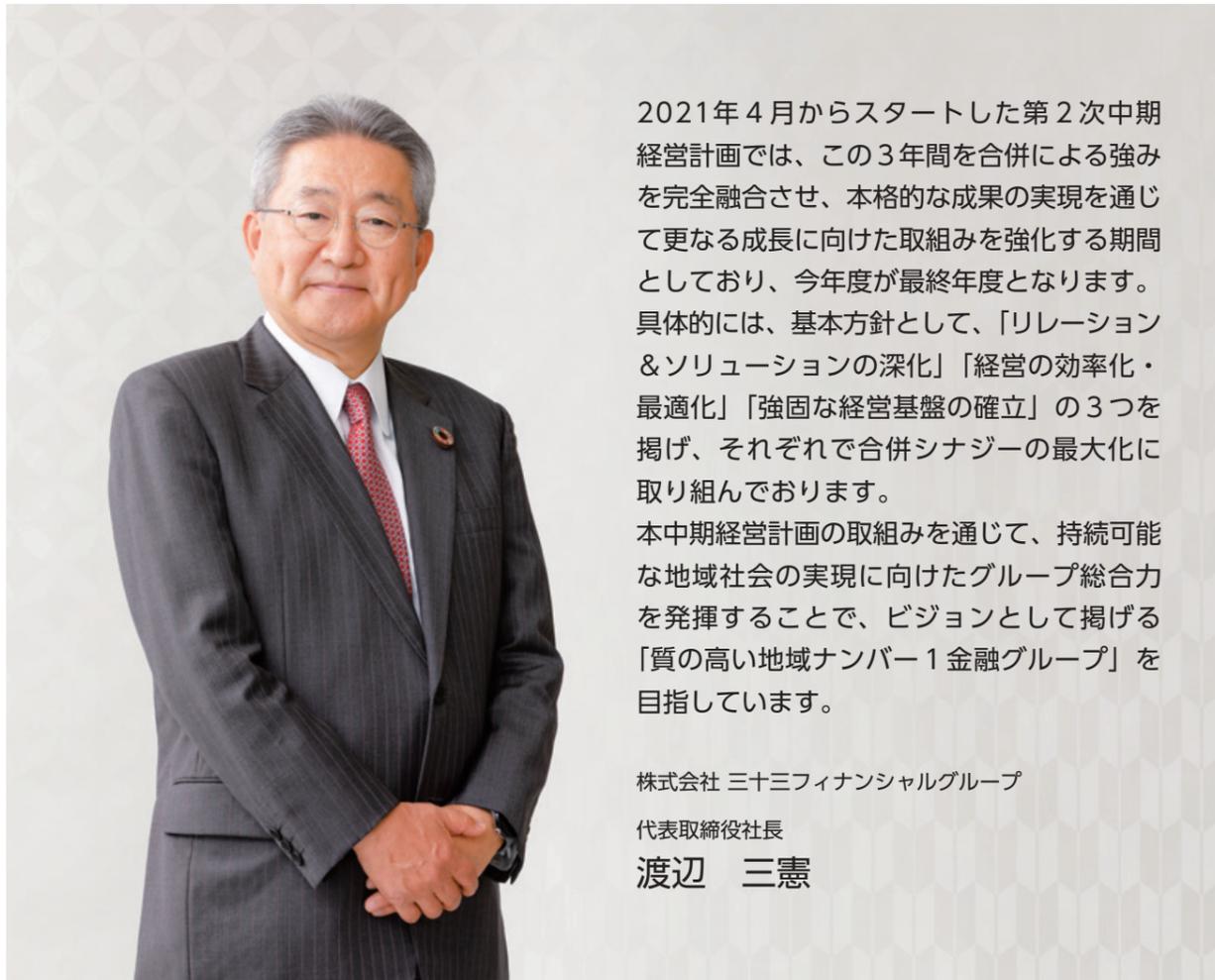
(2023年6月末時点)

三重県、愛知県、及び近接広域地域に124拠点 (171店舗) を展開しています。特に三重県経済の中心地である三重県北勢地域と東海地方経済の中心地である愛知県に多くの店舗を展開。(73拠点99店舗) また、地元のお客さまの事業拡大ニーズや情報収集ニーズ等に応えるため、三重県、愛知県の近隣地域や東京にも店舗を展開しております。



## トップメッセージ

# 「質の高い地域ナンバー1金融グループ」を目指してまいります。



2021年4月からスタートした第2次中期経営計画では、この3年間を合併による強みを完全融合させ、本格的な成果の実現を通じて更なる成長に向けた取組みを強化する期間としており、今年度が最終年度となります。具体的には、基本方針として、「リレーション&ソリューションの深化」「経営の効率化・最適化」「強固な経営基盤の確立」の3つを掲げ、それぞれで合併シナジーの最大化に取り組んでおります。

本中期経営計画の取組みを通じて、持続可能な地域社会の実現に向けたグループ総合力を発揮することで、ビジョンとして掲げる「質の高い地域ナンバー1金融グループ」を目指しています。

株式会社 三十三フィナンシャルグループ  
代表取締役社長  
**渡辺 三憲**

### 渡辺社長ご自身について

**Q.** 渡辺社長が大切にしている価値観や、これまでの経験の中で印象に残っているエピソードがあれば教えてください。

**A.** 印象に残っている上司は、30数年前の上司。私が30代の時の支店長が極めて厳しい人で、業績管理などの仕事振りはもちろん、担当しているお客さまのことはすべて知っていないと納得してくれませんでした。また身だしなみなどの基本的なことも非常に厳しく、これを徹底的に教わりました。妻もいまだに「あのとき、お父さんの顔つきが変わっていた。」と話すことがあります。この経験はその後、ものすごく役に立っています。特に「お客さまのことを良く知る」ということは基本中の基本であり、今も大切にしています。

### リレーション&ソリューションについて

**Q.** 渡辺社長が考える「圧倒的なリレーションの構築」とはどのような状態を指しますか。

**A.** お客さまと親しくなって、腹を割っていろいろと話すことができる間柄となり、お客さまが最初に相談したいと思える相手が我々であるということです。

法人のお客さま、個人のお客さまそれぞれに様々な課題、悩み事がありますが、リレーションがないと簡単にはご相談いただけません。法人のお客さまなら、事業承継のこと、個人のお客さまなら相続のことなど、悩み事とは非常にセンシティブなことが多く、ご相談いただける立場に立つためにはお客さまと親しくならないといけません。

営業店では、銀行のベースとなる預金業務、貸出業務に加え、日々のコミュニケーションを重ねることで人間関係をつくり、本部行員はより専門的な情報提供を通じてリレーションを高めていこうとしています。私も、1人でも多くの当社グループのファンをつくるために、お客さまのところに足を運び、いろいろな話をし、事業環境やお困り事などを聞き、リレーションの構築に努めています。

**Q.** 「圧倒的なリレーションの構築」と「多様なソリューションの提供」を推進する背景を教えてください。

**A.** 私の経験上、お客さまと接する現場が一番大切です。お客さまあつての銀行ですので。私自身、銀行員生活40数年間のほとんどを営業現場で過ごしてきましたが、直接現場に赴き、お客さまと話すことが、「お客さまのことを良く知る」ことの始まりです。そこから、お客さまのことをよく勉強して、更にコミュニケーションを重ねることで親しくなる。そこで悩みや課題・ニーズを聞き取り、最適なソリューションを提案する。お客さまからの信頼を得るためには、この「リレーション&ソリューション」のビジネスモデルしかないと考えています。

□ P13-14 価値創造プロセス



### 地域における三十三フィナンシャルグループの存在意義について

**Q.** マザーマーケットとしている三重県と愛知県について、それぞれどのようなポテンシャル・強みがあると認識されていますか。

**A.** 産業構造で見ると、三重県、愛知県ともにものづくりに強く、製造業が盛んな地域です。総務省・経済産業省の調査によると、都道府県別の製造品出荷額等（2020年）は三重県9位、愛知県1位となっています。両県とも輸送機械が多いですが、特に愛知県は自動車産業の集積地となっています。三重県は自動車関連のほか、四日市コンビナートを中心とした石油化学関連や半導体、ディスプレイパネルといった電子産業も盛んです。また、高速道路の整備が進んでいることに加え、リニア中央新幹線の開業も控えており、今後も成長が期待できる地域だと考えています。

□ P5-6 三十三フィナンシャルグループの営業基盤

トップメッセージ



**Q.** また当該地域における課題とその課題に対する三十三フィナンシャルグループの取組みを教えてください。

**A.** 課題としては大きく2点あります。1点目は三重県にはたくさんの観光資源や特産品がありますが、まだまだ認知度が低いものが多いと感じています。有名な観光地は、伊勢神宮のある伊勢志摩地域、特産品は松阪牛や伊勢えび、真珠などがあげられますが、その他にもたくさんの観光資源や特産品があります。地域金融機関として、地元の観光資源や特産品の活用を促進しようと「地方創生推進室」による様々な取組みを行っております。例えば、観光資源活用促進として、「ONSENガストロノミーリズム」を2022年度は菟野町、志摩市、いなべ市にて開催し、合計395名の方々にご参加いただきました。また、2021年5月にECモール「リージョネット三重」をリニューアルオープンし、三重県の特産品の販売支援も強化しています。

2点目は人口減少や過疎化による経済環境の悪化です。地方都市のほとんどが同じ悩みを抱えていると思います。創業支援として、三重県、愛知県内で創業される方のビジネスプランを表彰し、実現までサポートする「33FGビジネスプランコンテスト」を開催しており、2013年度からの累計応募件数は、旧三重銀行開催分も含めて527件、受賞件数は82件となっています。また、次世代を担う経営者向けに知識やスキルの習得と、人脈づくりをしてもらう「次世代経営者育成塾」の開講も続けており、2022年9月開講の第9期では16名が修了し、旧両行からの修了者は延べ224名となりました。こうした取組みにより、地域経済の活性化に努めています。そのほか、地域との連携も必要と考えており、三重県から「農業におけるワンデイワーク等多様な人材活用推進事業」を受託し、玉城町と御浜町でワンデイワークの試行を実施しました。これは、繁忙期に人手が足りない農家の方々と地元の中小企業で働く方々の副業などのニーズをマッチングさせる取組みです。また、地域商社との協働支援として、2023年1月には、三十三地域創生株式会社が手掛ける婚活支援事業「三十三マリッジプラザ」をスタートさせました。

地方銀行である以上、この地域の活性化に貢献することが最大の役割であると考えています。我々の取組みによって地元のお客さまや地域経済が成長し、その結果として我々も成長していくという好循環を作っていきたいと考えています。

□ P29-32 地域・社会への取組み

サステナビリティ経営について

**Q.** サステナビリティについてどのようにお考えですか。

**A.** サステナビリティ経営については、経営課題の最重要テーマのひとつであると認識しています。当社グループでは、2020年4月に「三十三フィナンシャルグループSDGs宣言」を制定しました。その中で①地域経済の持続的発展への貢献、②持続可能な地域社会の実現、③地域の環境保全、④働きがいのある職場づくり、⑤健全経営の実践の5つを重点課題として認識し、それぞれの重点課題の対応に資する取組みを進めています。2021年12月にはTCFD提言に賛同し、環境・社会に配慮した投融资方針を制定するなど、気候変動への対応を強化しています。また、地域とともに持続的な成長を牽引していく人材を育成していくことも大切だと考えています。

実際に、お客さまのSDGsや脱炭素への関心も非常に高くなっています。私がお客さまと直接話す際にも、話題に挙がる事が多く、様々なご支援をしています。例えば、PIF（ポジティブ・インパクト・ファイナンス）や社会貢献型私募債で設備資金や運転資金をご支援するほか、「SDGs応援パッケージ」（SDGsの取組状況の診断、SDGs宣言書の策定、取組みを発信するための特設ウェブサイト作成等のサポート等）の提供を行っています。

これらの取組みがお客さまの経営改善に繋がり、地域のサステナビリティに繋がっていくと考えています。

P17-18 三十三フィナンシャルグループSDGs宣言（マテリアリティ）

□ P33-34 気候変動への取組み  
 □ P35-38 人的資本への取組み

合併後の融和について

**Q.** 合併3年目を迎えて、行員同士の融和について、どのように感じていますか。

**A.** 合併して約2年が経過しましたが、年次別研修の開催、1on1ミーティングなどの実施や店舗統合、人事異動による人材交流もあり、行内全体で融和が進んでいます。統合から協働して業務を行ったり、合併に係る打合せをしていた本部はもちろんですが、現場でも進んでいます。現場に行くと、朝礼などで話をする際に、職員の目を見ればよくわかりますが、統合した店舗の職員は特に融和が進んでいると感じています。もちろん文化の違いはありましたが、活発な意見交換などのコミュニケーションを通じ、新たな企業文化が醸成されつつあると感じています。



戦略について

**Q.** あらためて「質の高い地域ナンバー1金融グループ」とは何か渡辺社長のお考えを教えてください。

**A.** ひと昔前は資金量が多いとか、貸出量が多いということにランク付けしていましたが、お客さまのニーズは多様化し、ボリュームだけを追いかける時代は終わりました。お客さまと質の高い関係を築き、地域に貢献できる銀行を作ることが最も重要です。

我々は、地域のお客さまと圧倒的なリレーションを構築し、お客さまの経営課題やニーズに対して多様なソリューションを提供することで地域に貢献する信頼度ナンバー1の金融グループを目指しています。

「質の高い地域ナンバー1金融グループ」実現のために大切なことは、お客さまが当社グループと取引してよかったと満足していただくことです。つまり「お客さまにとって、なくてはならない存在であり続ける」ということです。

環境が目まぐるしく変化する中で、お客さまもその環境に対応するために懸命になっていらっしゃいます。様々なお客さまの課題に対して質の高いソリューションを提案できるか、これに尽きると思います。

□ P23-28 営業戦略

## トップメッセージ

## Q. 中期経営計画について、現在の取組みと進捗を教えてください。

A. 三十三銀行の業績は、非金利収益の増加や合併・システム統合関連費用の減少などにより、コア業務純益、経常利益は前期比増益となりました。

KPIを見ますと、財務計数について、三十三フィナンシャルグループの連結当期純利益、コアOHRは、最終年度目標を超える実績となるなど、概ね順調に進捗しています。また、ビジネスモデルについて、ソリューションの中でも注力している事業承継支援件数は1年前倒しで目標を達成しています。事業承継支援件数やM&Aアドバイザリー件数はお客さまと親しい関係にならないと獲得できないのですが、親しい関係になれるのも、貸出等のベース取引があるからこそ。地元事業性貸出残高も目標を上回っており、KPIのベースとして必要な部分をしっかり獲得できていることが、中期経営計画が順調に進捗している大きな要因と考えています。

合併シナジー効果は中期経営計画を上回るペースで発現しています。2023年3月期は、営業部門のノウハウ融合による収益シナジーや店舗統合による経費減少などのコストシナジーにより、ネットシナジー（「収益シナジー」+「コストシナジー」-「合併・システム統合費用」）は18億円と単年度黒字化となり、順調に推移しています。中期経営計画最終年度となる2024年3月期はシナジー効果27億円を目指しています。

□ P15-16 財務・非財務ハイライト  
□ P19-22 第2次中期経営計画



## 人的資本について

## Q. ビジョン達成のためには人材育成が重要かと存じますが、現在の行員に求める人物像や重要だと考える価値観について教えてください。

A. 大きく3点あります。1点目は「積極性」です。何事にも積極的に、主体性を持って取り組んでもらいたいと思います。世の中が大きな変革の中にある今、重要なことは、従来の価値観の延長線上ではなく、新しい目線で物事を見ることです。合併によるノウハウの融合や規制緩和等により、我々ができることやすべきことは増えています。自ら積極的に動くことと失敗することとたくさんありますが、失敗を恐れて縮こまってしまうと何もできません。たくさん失敗し、成長に繋げてほしいです。2点目は「アンテナを高く持つこと」です。先程申し上げた通り、大きな変革の中にある今、様々な情報収集が必要となります。例えば、規制緩和や法改正、他社動向、景気動向などです。インターネットや書籍、取引先や友人など、情報収集できる場所はたくさんあります。情報を収集することで、視野が広がり、多種多様な意見を取り入れることができます。3点目は「『どうやったらできるか』を考える」ということです。難しい案件や前例がないことに対して「できない」というのは簡単です。できない理由を考えるのではなく、どうやったらできるかを徹底的に考えてほしいと思います。一人ひとりがどうやったらお客さまに喜んでもらえるか、どうやったら効率的な銀行経営ができるかを常に考えて行動してほしい。そうしたことを地道に積み重ねていけば、お客さま、地域から「最高の信頼」を得ることができると考えています。

## Q. 三十三銀行においてメガバンク等にトレーニーを派遣されているかと存じますが、派遣したことによる行内への影響や、どのような効果を期待されているか教えてください。

A. 環境が目まぐるしく変化中、お客さまや地域のニーズは多様化しており、スピード感を持って対応していくことが重要です。そのため、新しい分野や最先端の情報・知識の習得が必要で、外部トレーニー等を通じ、従業員のスキルアップを図っています。また、当社グループ以外で働くことで、異なる文化や仕事への取組み方などを学び、当社グループへ新しい風を吹き込むことも期待しています。

具体的には、毎年、10名程度をメガバンク等へトレーニー派遣し、ソリューション力向上に注力しています。例えば事業承継やM&A、ストラクチャードファイナンスなどの専門的なスキルや経験を積む部署から、銀行の基本業務として必要な審査部門など様々な部署に派遣しています。また、注力していかなければならないIT・DX関連には複数人派遣しているほか、ハウスメーカーや通信システム会社などへの短期出向を通じて、銀行の枠組みを超えた人材の育成を行っています。

トレーニーや短期出向などを通じて、ノウハウを蓄積した行員が本部各部に配属され、営業店が情報をキャッチすると、その本部署行員が、帯同してお客さまを訪問します。帯同訪問することで、営業店の行員の教育にも繋がります。全職員がトレーニーを経験できるわけではないですが、こうした情報の共有や教育により組織の活性化に繋がっています。

□ P35-38 人的資本への取組み

## 最後に

## Q. 今後の展望をお聞かせください。

A. 2022年度については、マーケットが大きく動き、コロナの影響も続くなど決して易しい環境ではなかったと思います。そのような環境下でも、トップライン収益の増強とコストの削減は中期経営計画2年目で良くできてきたと思っています。一方で、企業価値向上のためには、地域で更なるプレゼンスを発揮するとともに、収益力の強化が必要となります。三十三銀行として「完全融合」し「本格的な成果実現」に向け、中期経営計画の施策を着実に遂行することで、合併シナジーの最大化を図っていきます。また、2023年4月から頭取直轄のDX推進プロジェクトチームを設置し、7月にはDX戦略部として新たな部署を立ち上げました。DX推進については、行内業務の印鑑レスやペーパーレス、住宅ローンのWeb事前審査受付の開始、Web伝票サービスの受付開始など進めてはいるものの、まだ不十分であると感じています。DX推進による収益増強とコスト削減をより一層進めていきたいと考えています。

## Q. ステークホルダーの皆さまへ一言お願いします。

A. 合併してから約2年、ここまで順調に来られたのは、お客さま、株主さま、地域の皆さまなどステークホルダーの方々のご理解・ご支援があったからです。昨年8月には約2年前倒しで公的資金300億円を返済することができました。公的資金の返済によって真のスタートラインに立ったと考えています。

2023年度は新銀行になってから最初の中期経営計画最終年度であり、有終の美を飾れるよう全職員一丸となって取り組んでまいりますので、何卒宜しくお願い申し上げます。

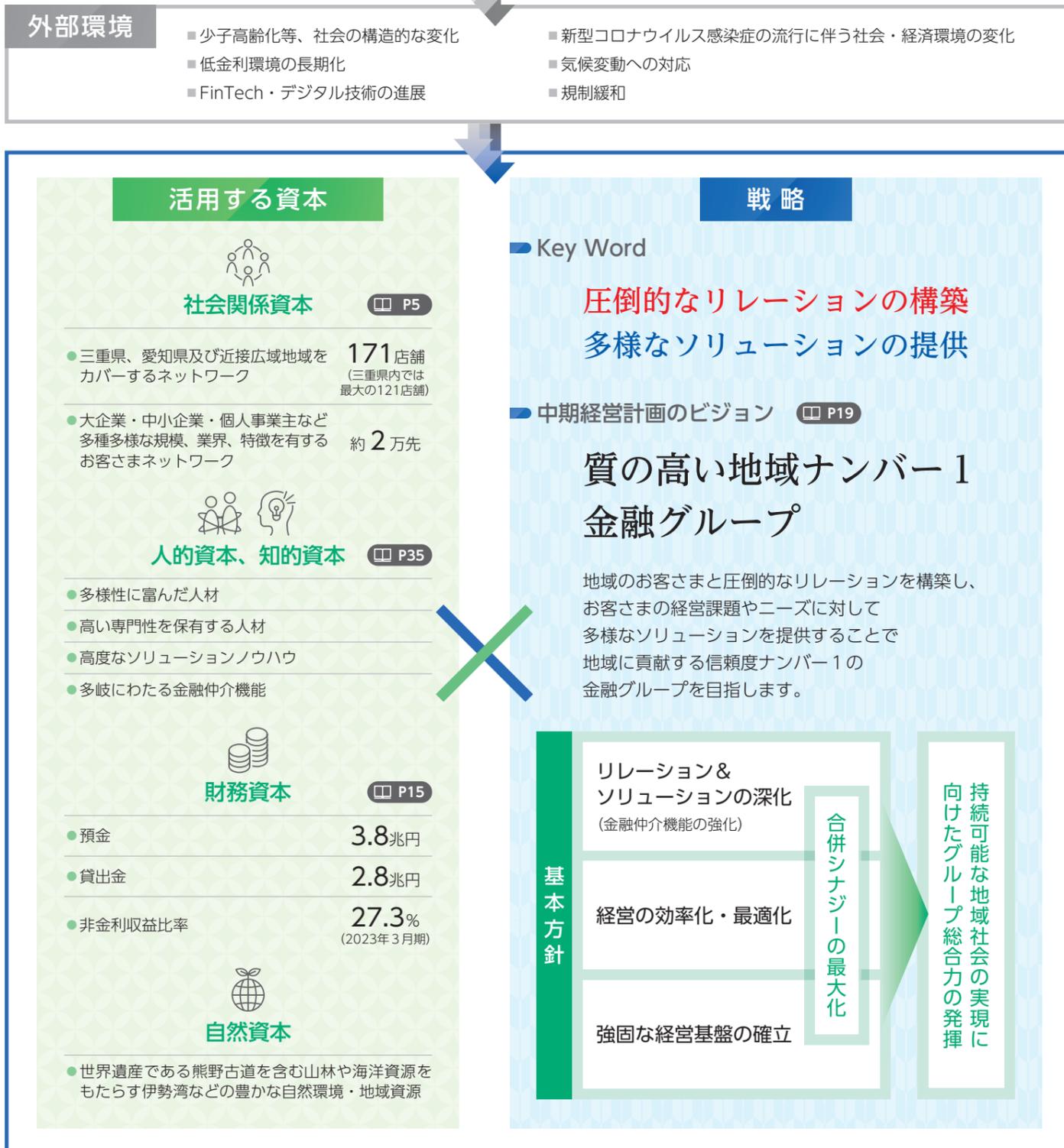


# 価値創造プロセス

三十三フィナンシャルグループは、ビジネスモデルや中期経営計画の遂行を通じて、経営理念である「地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、地域とともに成長し、活力あふれる未来の創造に貢献します。」を実現してまいります。

## 経営理念

地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、地域とともに成長し、活力あふれる未来の創造に貢献します。



### 提供する価値

SDGs達成への貢献





**地域社会・お客さま**

- 地元企業の成長・発展
- 地域経済の活性化
- 地域貢献、環境保全



**株主さま**

- 企業価値の向上
- 安定的な株主還元



**従業員**

- 働きがいのある職場環境
- ダイバーシティ

▶ ビジネスモデルに関するKPI (3年累計2021年4月～2024年3月)	実績	目標
● 地元事業性貸出残高	13,090億円 (2021年3月比+378億円)	12,925億円 (3年増+213億円)
● 創業支援先数	328先	350先
● 創業支援ファイナンス先数	716先	1,275先
● ビジネスマッチング対応件数	3,982件	5,100件
● ビジネスマッチング成約件数	1,674件	2,400件
● 事業承継支援件数	1,663件	1,575件
● M&Aアドバイザリー件数	48件	75件

▶ 財務計数 (2024年3月期)	実績	目標
● 当期純利益 (単体)	60億円	65億円以上
● 当期純利益 (FG連結)	63億円	50億円以上
● ネットシナジー	18億円	20億円以上
● コアOHR	77.9%	79%以下

▶ 人材育成KPI (2021年4月～2027年3月)	実績	目標
● 外部トレーニー派遣・外部研修等参加者	延べ135名	延べ400名以上
● 自主的な研修等受講者数	304% (7,351名)	400% (約10,000名) 以上

▶ 職場環境KPI (2021年4月～2027年3月)	実績	目標
● 年次有給休暇取得日数	15.7日/人	16日/人以上
● 女性管理職比率	16.0%	17%以上
● 人事面接実施人数	延べ444名	延べ1,200名以上
● エンゲージメント	7.4点	7点以上維持

▶ 環境関連目標	実績	目標
● 2030年度CO <sub>2</sub> 排出量を2013年度比	43.8%削減	50%削減
● サステナブル関連融資 (単年度)	611億円	500億円

# 財務・非財務ハイライト

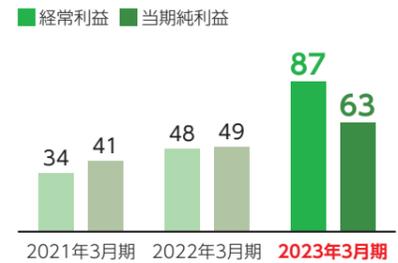
## 財務ハイライト

### 三十三フィナンシャルグループ連結

科目	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
経常利益	34	48	87
親会社株主に帰属する当期純利益	41	49	63
自己資本比率	8.71%	9.19%	8.14%

※2022年8月12日 公的資金300億円完済

### 経常利益・当期純利益 (億円)



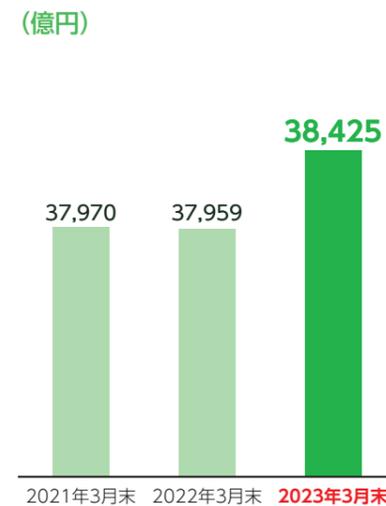
### 三十三銀行単体

#### 収益の状況 (億円)

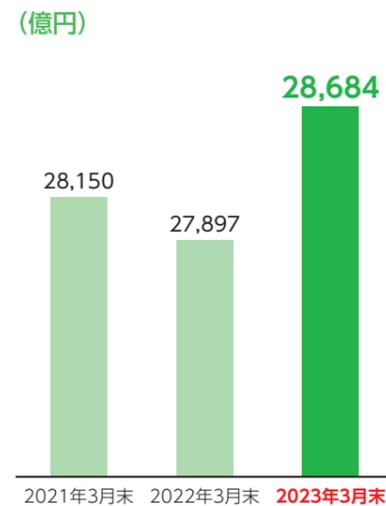
■コア業務純益 ■経常利益 ■当期純利益



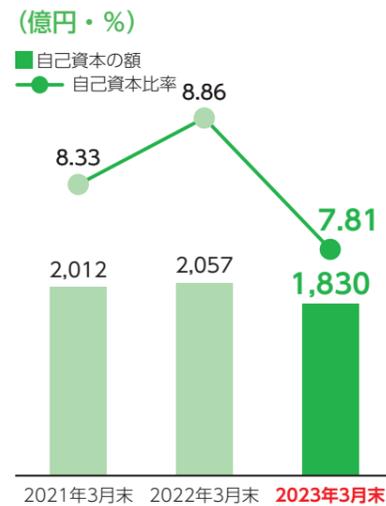
#### 預金・譲渡性預金の状況 (億円)



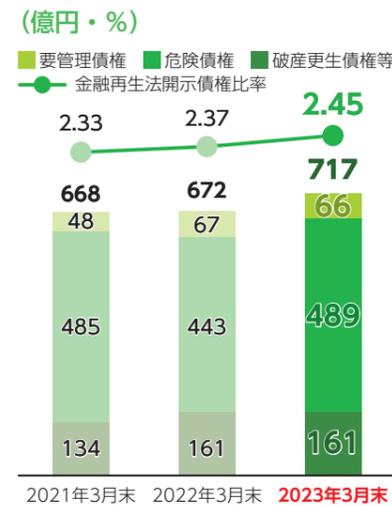
#### 貸出金の状況 (億円)



#### 自己資本比率の状況 (億円・%)



#### 不良債権の状況 (億円・%)



#### 格付け



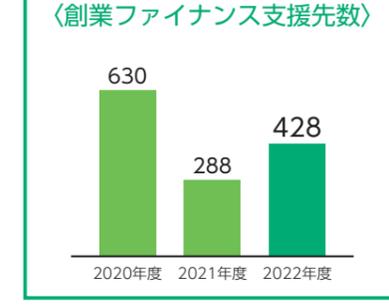
日本格付研究所 (JCR)  
長期発行体格付

債務履行の確実性は高い

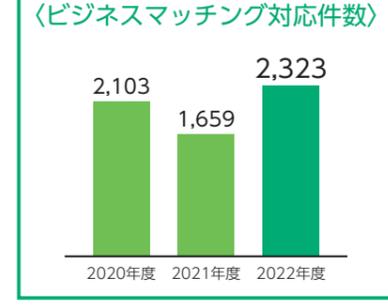
※2021年3月期末、2022年3月期の計数は、旧三重銀行及び旧第三銀行の2行合算の計数を記載しています。

## 非財務ハイライト

### 地域経済の持続的発展への貢献



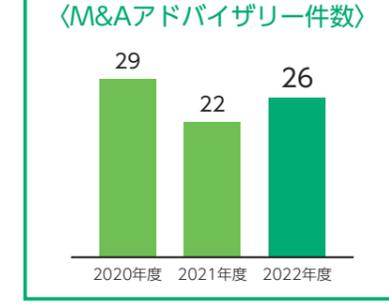
### 地域経済の持続的発展への貢献



### 地域経済の持続的発展への貢献



### 地域経済の持続的発展への貢献



### 持続可能な地域社会の実現



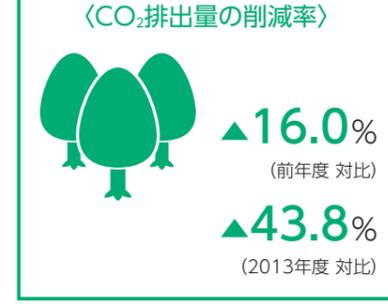
### 持続可能な地域社会の実現



### 持続可能な地域社会の実現



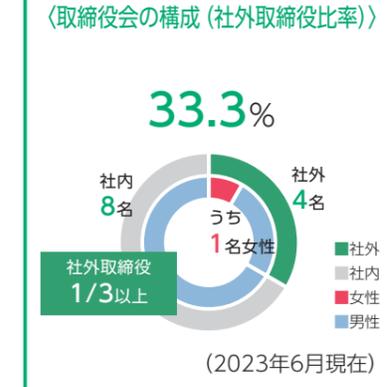
### 地域の環境保全



### 働きがいのある職場環境づくり



### 健全経営の実践



### 外部からの評価

次世代育成支援対策推進法に基づく子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」に認定

優良な健康経営に取り組む法人として、「健康経営優良法人2023 (大規模法人部門)」に認定

「誰もが健康的に暮らせる」とこわかの三重」の実現に向け「健康経営」を推進している企業として「三重とこわか健康経営カンパニー2023 (ホワイトみえ)」に認定

※2020年度、2021年度の計数は、旧三重銀行及び旧第三銀行の2行合算の計数を記載しています。

# 三十三フィナンシャルグループ SDGs宣言 (マテリアリティ)

三十三フィナンシャルグループは、経営理念「地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、地域とともに成長し、活力あふれる未来の創造に貢献します。」のもと、企業活動を通じて国連が提唱するSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献することで、持続可能な社会の実現に努めてまいります。

	マテリアリティ	リスク	機会	取組み内容	SDGs	
環境	<b>地域の環境保全</b> ・地域における環境活動や環境に配慮した金融商品・サービスの提供	<b>リスク</b> ▶ 自然災害の発生や、気候変動に関する規制強化等に伴う企業業績悪化に起因する与信コストの増加 ▶ 気候変動への対応不足によるステークホルダーからの信頼低下	<b>機会</b> ▷ 気候変動や環境保全への対応のためのソリューション提供 ▷ 脱炭素化等に向けた設備投資等に伴うファイナンス提供 ▷ 率先した環境保全への取組みを通じた地域の環境意識の醸成	▶ 本業を通じたお客さまへの支援（サステナブル関連融資、SDGs推進等） ▶ TCFD提言への対応 ▶ 企業活動を通じた環境保全への取組み	▶ P25 ▶ P33~34 ▶ P34	
	<b>地域経済の持続的発展への貢献</b> ・事業性評価に基づく融資・創業支援 ・事業承継、販路拡大、地方創生	<b>リスク</b> ▶ 人口減少や高齢化による廃業など事業者数の減少 ▶ 産業衰退等による地域経済の低迷	<b>機会</b> ▷ 経営課題の多様化・高度化に伴う多様なソリューションの提供 ▷ 産官学金連携による地域経済の活性化	▶ 地域への面的活性化支援 ▶ 地域の特産品・観光資源の活用促進 ▶ 地公体等との連携による地域活性化支援	▶ P29 ▶ P30 ▶ P31	
社会	<b>持続可能な地域社会の実現</b> ・地域の文化活動、福祉活動及びスポーツ振興の資金や金融リテラシー教育等の提供	<b>リスク</b> ▶ 地域活動（文化、福祉、スポーツ等）減少による地域の魅力低下に起因した県外への人口流出 ▶ 地域のお客さまの金融リテラシー不足による資産形成や有効活用が進まないことによる、地域経済の低迷	<b>機会</b> ▷ 地域活動活発化による地域振興 ▷ 若い世代の資産形成や高齢化社会を見据えた資産の有効活用等に対する意識の高まり	▶ 地域の文化活動・福祉活動の支援 ▶ 次世代育成支援	▶ P32 ▶ P32	
	<b>働きがいのある職場環境づくり</b> ・女性の活躍支援 ・すべての職員が働きがいを持って活躍するための人材育成や労働環境整備等	<b>リスク</b> ▶ 価値観の多様化や社会構造の変化に対応した職場環境の提供ができないことによる人材流出 ▶ 人材育成の遅れによるお客さま、地域へのサービス価値の低下	<b>機会</b> ▷ 専門人材や多様な人材の活躍推進による人材確保、質の高いサービスの提供、事業領域の拡大	▶ お客さまから頼りにされる人材になるための成長支援 ▶ 働きやすい職場環境整備への取組み	▶ P35~36 ▶ P37~38	
ガバナンス	<b>健全経営の実践</b> ・コンプライアンスの遵守やリスク管理体制の強化 ・健全経営の実践	<b>リスク</b> ▶ コーポレートガバナンスや内部統制の機能不全、コンプライアンス違反等による損失の発生及びそれに起因する社会的信頼の失墜 ▶ 株主、投資家、地域のお客さま等のニーズ把握不足による、経営の透明性の悪化	<b>機会</b> ▷ ガバナンス体制の強化による経営基盤の確立 ▷ 株主、投資家、地域のお客さま等のニーズを反映させた情報開示による経営の透明性や公正性の確保を通じた中長期的な企業価値の向上	▶ コーポレート・ガバナンス体制 ▶ リスク管理体制・コンプライアンス ▶ 株主還元	▶ P41~44 ▶ P45~48 ▶ P54	

# 第2次中期経営計画 (2021年4月～2024年3月)

## ▶ ビジョン

### 質の高い地域ナンバー1金融グループ

地域のお客さまと圧倒的なリレーションを構築し、お客さまの経営課題やニーズに対して、多様なソリューションを提供することで地域に貢献する信頼度ナンバー1の金融グループを目指します。

## ▶ 位置づけ

完全融合

+

本格的な成果実現

質の高い地域ナンバー1金融グループを目指し、合併により両行の強みを完全融合させ、本格的な成果の実現を通じて更なる成長に向けた取組みを強化する期間

## ▶ 基本方針

1 リレーション&ソリューションの深化  
(金融仲介機能の強化)

2 経営の効率化・最適化

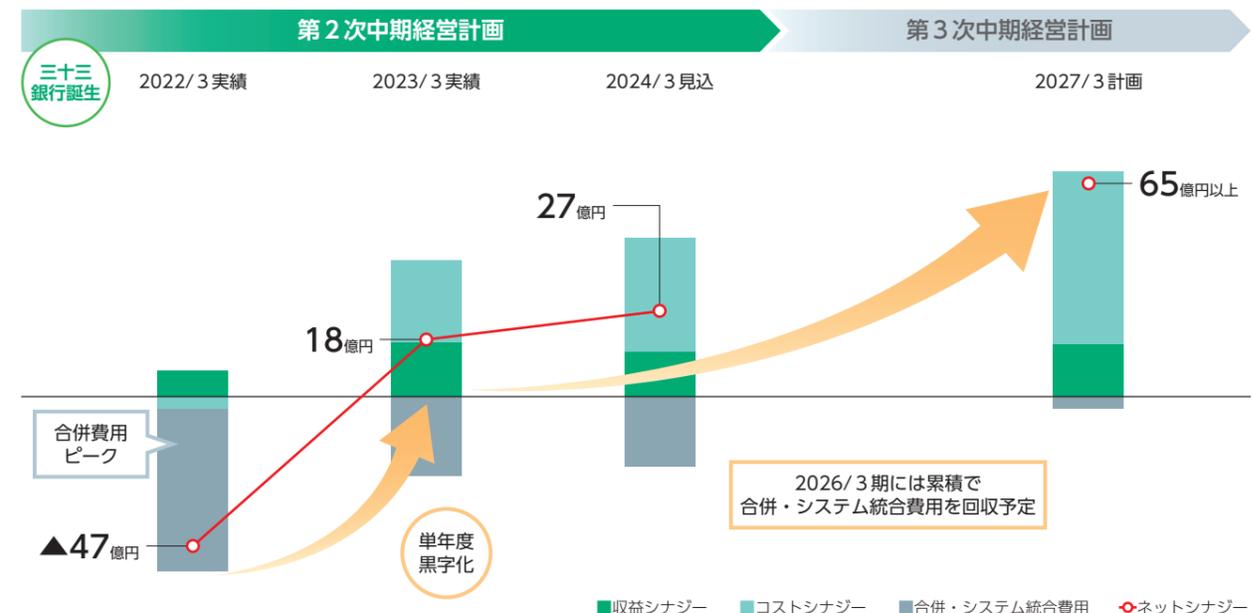
3 強固な経営基盤の確立

合併シナジーの最大化

持続可能な地域社会の実現に向けた  
グループ総合力の発揮

## 合併シナジーの最大化

合併シナジーの最大化を図り、ネットシナジー（「収益シナジー」+「コストシナジー」-「合併・システム統合費用」）は合併2年目の2023年3月期で単年度黒字化しました。2024年3月期には27億円、2027年3月期には単年度で65億円以上を目指します。



## グループ計数計画の進捗状況

ビジネスモデルに関するKPI			2021年4月～2023年3月実績 (2年累計)		2021年4月～2024年3月 (3年累計)		
			進捗率	中期経営計画	見込み		
リレーション	地元（三重県+愛知県）事業性貸出残高	13,090億円 (2021年3月比+378億円)	177.5%	12,925億円 (3年増+213億円)	13,290億円 (3年増+578億円)	○	
ソリューション	創業支援	支援先数	328先	350先	450先	○	
		ファイナンス先数	716先	1,275先	1,160先	△	
	ビジネスマッチング	対応件数	3,982件	5,100件	5,680件	○	
		成約先数	1,674先	2,400先	2,470先	○	
	事業承継支援件数	1,663件	1,575件	2,160件	○		
M&Aアドバイザー件数	48件	75件	75件	○			
財務計数			2023年3月期実績	2024年3月期			
			進捗率	中期経営計画	見込み		
収益性	当期純利益	単体	60億円	65億円以上	61億円	△	
		FG連結	63億円	50億円以上	53億円	○	
	ネットシナジー	18億円	20億円以上	27億円	○		
効率性	コアOHR	77.9%	79%以下	79%	△		

## 第2次中期経営計画（2021年4月～2024年3月）

### 基本方針と基本戦略

ビジョンである「質の高い地域ナンバー1金融グループ」の実現に向け、合併シナジーを最大限発揮し、以下の基本方針に基づく具体的施策を実践しています。

#### 1 リレーション&ソリューションの深化 (金融仲介機能の強化)

##### ▶ 顧客基盤の拡充と顧客起点のコンサルティング機能の発揮

これまで旧両行が培ってきた営業基盤や金融仲介機能の強みを完全融合させることで、リレーション強化によるゆるぎない顧客基盤の構築と、ライフステージに対応した質の高いソリューションを提供

##### ▶ ニューノーマルを見据えた地域経済活性化への持続的貢献

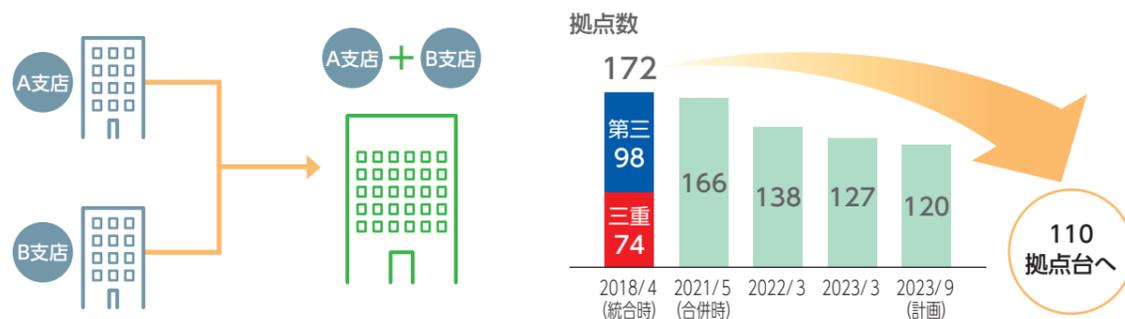
新型コロナウイルス感染症の影響などを契機とした社会環境や行動様式の変化などニューノーマルを見据えつつ、地域の持続的発展、お客さまの企業価値向上を支援

※具体的な取組みはP23～32に記載しています

#### 2 経営の効率化・最適化

##### ▶ 店舗ネットワークの最適化

合併により営業エリアが重複する店舗について、お客さまの利便性を確保するとともに、店舗ネットワークの強みを活かしつつ、店舗統合の迅速な実施による店舗ネットワークの早期最適化を推進（お客さまの利便性を維持できるブランチ・イン・ブランチ方式により拠点の統合を実施）



##### ▶ デジタル化の推進

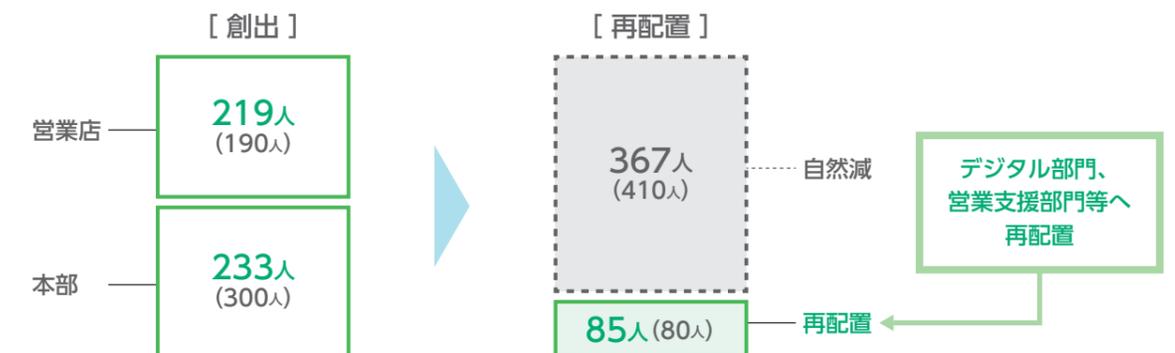
デジタル化による業務合理化・効率化を短期集中的かつ全行横断的に推進するため、2021年5月に「DX業務効率化プロジェクトチーム」を設置。2023年4月から頭取直轄のDX推進プロジェクトチームを設立、同7月には「DX戦略部」として新たな部署を立ち上げ。銀行全体のデジタルトランスフォーメーション（DX）を迅速かつ強力に推進することを目的に、行内業務を徹底的にデジタル化するとともに、お客さまの利便性の飛躍的な向上を通じてトップライン強化とコスト削減を図る

例示 | デジタル化・FinTech活用メニュー

業務の 合理化・効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業業務 タブレット電子受付（投信・保険販売）／リモート面談／店頭取引の印鑑レス化</li> <li>行内業務 テレワーク環境整備／電子決裁・報告／電子契約</li> </ul>
----------------	--

##### ▶ 人材の最適配置（2021/4～2023/3）

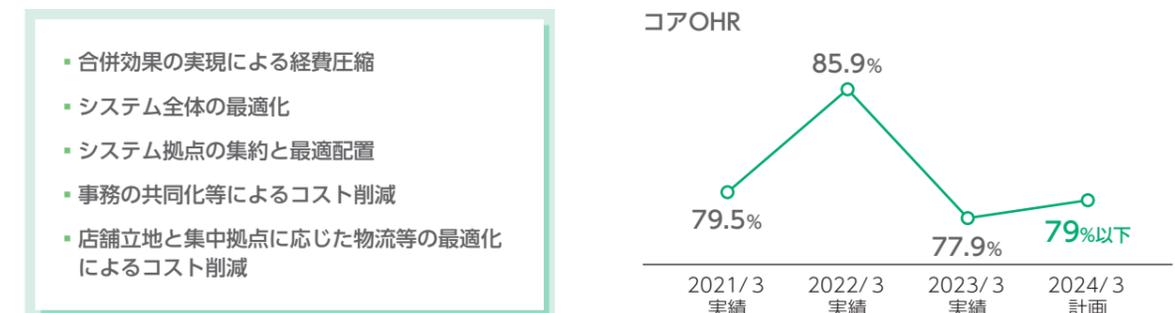
店舗ネットワークの最適化の推進やデジタル化の推進などによる銀行業務全体の合理化・効率化により創出される人的資源を戦略的に活用



( ) は中期経営計画3年間の計画値

##### ▶ コストマネジメントの強化

合併によるスケールメリットを最大限活用し、業務の一元化・効率化を推進することで、徹底したコスト削減を実施



#### 3 強固な経営基盤の確立

##### ▶ 実効的なガバナンスの実践

- 三十三フィナンシャルグループ、三十三銀行とも監査等委員会設置会社とし、取締役会の高い監査・監督機能を発揮
- コーポレートガバナンス・コードへ適切に対応
- 政策保有株式の縮減に向けた取組みを推進

##### ▶ 高度なビジネススキルを有する人材の育成と働きがいのある組織の構築

- 社会・経済環境の変化や多様化するお客さまのニーズに的確に対応する高度なビジネススキルを有する人材を育成
- 職員一人ひとりが高度なパフォーマンスを発揮し、且つ、高い充実感が得られる柔軟で機能的、公正公平な職場環境を整備

##### ▶ リスクマネジメントの高度化

将来にわたり金融仲介機能を安定的かつ持続的に発揮し、地域経済活性化に貢献するとともに、持続可能な収益を確保していくため、リスクマネジメントを高度化

※具体的な取組みはP35～48に記載しています

# 営業戦略

## 営業戦略に関する基本的な考え方



マイナス金利政策やコロナ禍の長期化など、非常に厳しい環境が続く中、2022年度は三十三銀行発足2年目ということで、合併後の「融和」から「一体化」への発展をコンセプトに合併シナジーの最大化に向け運営をまいりました。ビジネスモデル「リレーション&ソリューション」の深化を目指し、①お客さまとのリレーション強化による顧客間口の拡大とコンサルティング力の発揮、②多様なソリューション提案によるトップライン収益の増強に注力した結果、収益シナジー効果もあり、法人向けソリューション手数料及び個人向け運用ビジネス手数料などは順調に増加しました。また、ベース収益となる貸出金も中小企業等を中心に増加しました。

中期経営計画最終年度となる2023年度も引き続き「リレーション&ソリューション」の深化を追求し、強みであるコンサルティング能力を発揮すべく、現場と本部が一体化して、お客さまの経営課題の解決に努め、お客さまや地域とともに成長してまいります。

株式会社三十三銀行  
取締役兼専務執行役員  
松本 環

合併により、これまで旧両行が培ってきた営業ノウハウ等の強みを、新しい営業推進体制のもと、展開することで、お客さまのゆるぎない取引基盤の構築に努めています。

また、お客さまの求める多様な支援ニーズに対応した最適なソリューション・金融サービスを提供するため、実効的な顧客支援体制の構築やソリューション営業体制の拡充、ソリューションメニューの拡充に取り組んでいます。



## 合併シナジー

2021年5月に合併して以降、ビジョンである「質の高い地域ナンバー1金融グループ」の実現に向け、合併シナジーを最大限発揮し、リレーション&ソリューションの深化に努めてきました。

合併2年目となった23/3期はノウハウの共有を通じ、収益シナジー効果（営業部門）は15億円となりました。

引き続き、デリバティブや事業承継・M&A、資産運用など様々な分野でコンサルティング力を発揮し、法人、個人のお客さまのニーズにお応えしていきます。

# 営業戦略（法人）

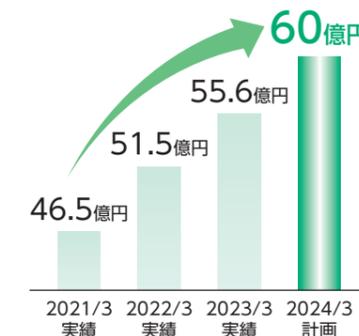
## 三十三フィナンシャルグループの強み

### ▶ ノウハウの完全融合

両行のソリューションノウハウを完全に融合し、最適なソリューションを提供しています。



### ▶ ソリューション手数料



### ▶ 合併後の営業推進体制

<b>フルバンク体制</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 原則、すべての金融サービスを提供するフルバンク体制</li> <li>● 最適なソリューションを迅速に提供できる利点を活かした緊密な関係の構築&amp;取引間口拡大</li> </ul>
<b>本部専担者の配置</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルティング営業部、ソリューション営業部など本部支援体制を整備し、事業承継、M&amp;A、人材紹介業務、事業性評価等の専担者の配置</li> <li>● 本部と営業店が連携した質の高いソリューションの提供</li> </ul>

## 重点施策

本部の支援体制の整備・強化により、ライフステージに対応した質の高い多様なソリューションを提供いたします。

## 高度なソリューション支援体制の構築

実効的な顧客支援体制の構築とソリューション営業体制の拡充	
<b>戦略部門への再配置</b>	店舗統合や本部統合を通じて創出される人的リソースを、事業承継・M&A・人材紹介業務・デジタル化など本部の戦略部門へ専担者として再配置
<b>多様な資金調達手段の提供</b>	ファイナンスに係るアレンジメント力の強化、手法の多様化等

## ソリューションメニューの拡充

ライフステージに対応したソリューションの提供		
創業期	成長・安定期	再生・転換期
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ビジネスマッチング</li> <li>■ 補助金、助成金、利子補給活用支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販路拡大支援・人材紹介業務</li> <li>■ M&amp;Aアドバイザリー業務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営改善計画策定支援</li> <li>■ REVIC、再生ファンド等の活用による経営改善、事業再生、事業転換支援</li> <li>■ 本部専担者による事業承継支援</li> <li>■ 資本金ローン</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 33FGビジネスプランコンテスト</li> <li>■ 創業計画策定支援</li> <li>■ 創業ファイナンス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 独自ファンドを活用したLBOローン</li> <li>■ ストラクチャードファイナンス</li> <li>■ ABL、コベナンツ、シンジケートローン</li> <li>■ クロスボーダーローン</li> </ul>	

営業戦略（法人）

SDGs・脱炭素経営の取組み支援

お客様の再生可能エネルギー関連の取組みや、脱炭素化に向けた設備投資、SDGsへの取組みのサポートなど持続可能な社会実現のために積極的に支援しています。

▶ サステナブル関連融資

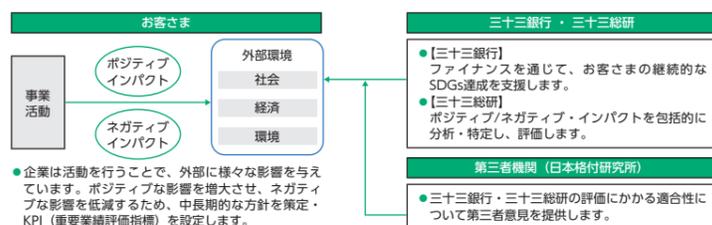
<サステナブル関連融資実績>

(件・億円)

サステナブル関連融資	2022/3		2023/3		2024/3 (計画)	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
再生可能エネルギー関連・脱炭素化設備融資	139	208	165	513	200	-
省エネ関連利子補給、地域ESG利子補給貸付	4	15	6	4	10	-
ポジティブ・インパクト・ファイナンス、サステナビリティ・リンク・ローン	13	25	28	46	20	-
社会貢献型私募債（IBSDGs私募債）	68	40	59	43	70	-
その他	0	0	2	5	-	-
合計	224	288	260	611	300	500

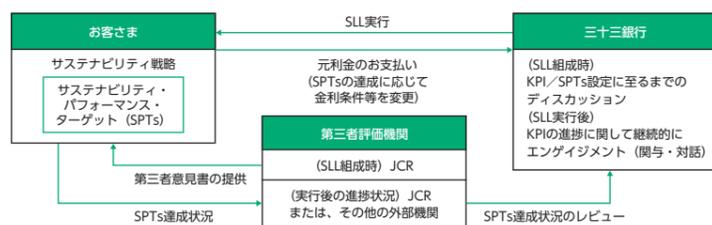
ポジティブ・インパクト・ファイナンス (PIF)

お客様の事業活動が社会・経済・環境に与えるインパクト（ポジティブな影響とネガティブな影響）を包括的に分析し、特定された「ポジティブ・インパクト」の向上と「ネガティブ・インパクト」の低減に向けた取組みを支援するものです。



サステナビリティ・リンク・ローン (SLL)

SDGsやESGに関し、有意義性があり、野心度の高い目標（サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット (SPTs)）を定め、お借入れ以後、その達成度合いに応じて金利引き下げ等のインセンティブを設定する融資です。



▶ SDGs・カーボンニュートラル推進

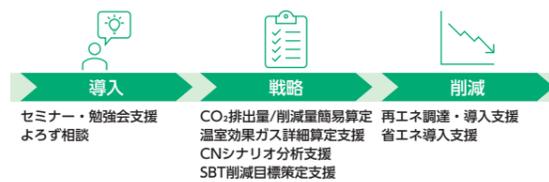
SDGs応援パッケージ

株式会社グローバルキャストと提携し、お客様に対して「SDGs応援パッケージ」(SDGsの取組み状況の診断、SDGs宣言書の策定、取組みを発信するための特設ウェブサイト作成等のサポート等)の提供を行います。本サービスは企業のSDGsへの取組みに対して複合的な支援を実施する先進的な取組みです。



カーボンニュートラルサポート

三井住友海上グループと連携し、お客様のカーボンニュートラルに向けた取組みについて、どの段階からでも、業種・規模を問わずワンストップで支援をしています。2022年7月には、アスエネ株式会社と提携し、CO<sub>2</sub>排出量の見える化・削減クラウドサービスである「アスゼロ」の提供を開始しました。



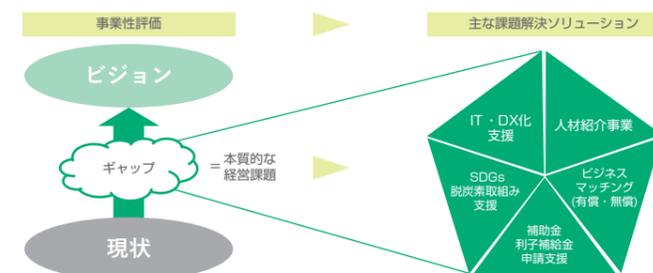
本業支援チームによる支援強化の取組み

2022年4月より、顧客基盤の拡充と当行の継続的な収益強化を実現させることを目的に、取引先企業等の本業支援に対応するチームを設置し、取組みの強化を図っています。

▶ 本業支援チーム

当行における本業支援

事業性評価を実施し、事業会社の本質的な経営課題を発見・分析して、課題解決に資するソリューションを提供します。



支援事例1

■ 電子契約サービス「SMBCクラウドサイン」を成約した事例

業種：土木工事業

<導入前>

- 月間20件ほど工事請負契約を締結しており、年間で20万円以上の印紙代を負担していた。
- 下水道維持管理業として、地方自治体や民間企業から案件受注が増加しており、業容が拡大している。
- 業容拡大に伴い煩雑な事務処理の効率化が喫緊の課題となっていた。

現状認識

- 印紙代、郵送代の負担が大きい
- 契約に係る社内稟議書を紙で作成
- 印刷、製本、押印、発送事務が手間
- 郵送事情により両社調印に1週間要する
- 過去の契約書を倉庫から探すのが手間

クラウドサイン導入効果

- ▶印紙代・郵送代がゼロ！コスト削減
- ▶クラウド上で申請・承認。稟議に係る時間短縮
- ▶紙が出ないため左記の事務は不要
- ▶30分程度で調印完了！ビジネススピードUP
- ▶検索機能で即時に照会可能

▶印紙代等の「コスト削減効果」に加え、同社が抱える「業務効率改善」という経営課題に対して的確に訴求することができました。

支援事例2

■ ホームページ・ECサイト改善支援「フルスピード」を成約した事例

業種：飲料品製造業

<導入前>

- 同社は冷凍パスタソースのテイクアウト専門店として、直売店や某有名百貨店での催事、自社ECサイトを中心に販売。
- 新型コロナウイルス流行による催事の減少を受け、売上減少に悩んでいた。
- 自社のホームページやECサイト、LINE・インスタグラムなどのSNSを活用していたが、担当者が独学で運営しており、効果的な運営ノウハウが不足していた。

提携先、フルスピードによる支援内容

- SNS活用 → インスタグラムの投稿内容の改善や、投稿頻度・時間帯の最適化
- 自社ホームページ改善 → 商品一覧や食材へのこだわりなどを整理・具体化
- SEO、MEO対策 → 「パスタソーステイクアウト」等で検索された際、検索結果の上位に自社サイトを表示するようプログラム

取組み効果

- ▶既存顧客（ファン層）の固定化
- ▶サイト訪問者の購買意欲を促進
- ▶新規顧客の獲得及び企業ブランディング

▶売上減少に悩む小売事業者に対して、手探りで行っていたHP更新やSNS活用を見直し、プロの知見やノウハウを活かしたアドテクノロジーを提案、提携先を紹介しました。

# 営業戦略（個人）

## ゆるぎない取引基盤の構築

少子高齢化の加速や益々多様化するお客さまのニーズやライフスタイルに的確に対応するため、それぞれのお客さまや地域に合った新たな店舗スタイルを展開するとともに、資産承継・資産運用コンサルティングの強化や個人向け貸出金の増強に取り組んでいます。

## 営業チャネルの戦略的活用

### ライフステージ・ライフイベントに対応したソリューションの提供

若年層

資産形成層

資産活用・承継層

デジタル

- インターネットバンキングを活用した資産形成・資産運用ソリューションメニューの拡充
- WEB完結取引の拡充
- 諸届・帳票の電子化、印鑑レス、ペーパーレスの推進

資産形成

- iDeCo、つみたてNISA、投資信託等の資産形成商品・サービスの充実
- ライフコンサルタントによる平準払い保険の提供
- SBIマネープラザとの共同店舗、大和証券との金融商品仲介

ローン

- ローンプラザの有効活用等によるライフプランに対応したローン商品の提供（マイカーローン、住宅ローン、教育ローン、リバースモーゲージ等）

## 地域特性に応じた店舗建替

店舗統合や店舗の老朽化に伴い、店舗の建替を実施しています。新店舗は、多くの駐車スペースの確保や各種相談ブース、商談室の充実などに加え、太陽光発電システムや全照明のLED化など、より便利に、より環境にやさしい店舗づくりを心がけています。



▲ 菰野支店・菰野中央支店（2022年10月）学習塾が入居するコラボレーション店舗



▲ 高茶屋支店・高茶屋小森支店・津南支店（2023年2月）各種相談ブースや商談室を充実



▲ 岡崎支店（2023年3月）セミセルフ方式（スマートカウンター）を採用



▲ 大石支店（2023年4月）コンパクトな店舗デザイン



銀行店舗と賃貸住宅を併設した複合ビルを建設予定（2025年春頃営業開始予定）

## 重点施策

ライフステージに対応した質の高い多様なソリューションを提供します。

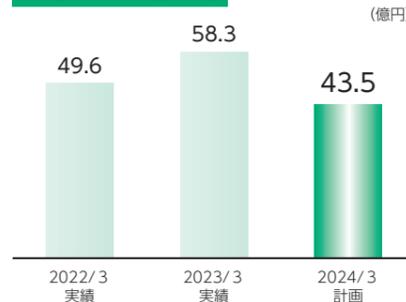
## 資産承継・資産運用コンサルティングの強化

### 本部ノウハウの活用

本部職員による営業店の預かり資産推進のマネジメント、営業店職員との帯同による預かり資産の提案・販売、コンサルティングノウハウの教育・指導を実施するとともに、保険会社・証券会社から受入している出向者のノウハウを活用することで、資産承継・資産運用コンサルティングの強化を図っています。

また、「富裕層向け個別相続相談会」（2022年度：58回開催）や年金相談会（2022年度：255回開催）を開催し、お客さまの資産承継・資産運用ニーズに対する幅広い情報提供や提案を行っています。

### 運用ビジネス手数料

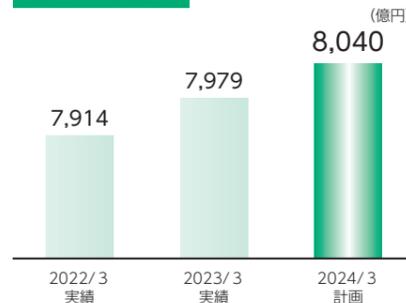


## 個人向け貸出金の増強

### 住宅ローンサービスの充実

- 営業日拡大：お客さまの利便性向上のため、桑名・津・松阪ローンプラザにおいて、土曜営業を開始しました。
- 店舗戦略：2022年11月に徳重ローンプラザを名東ローンプラザに移転、2023年1月には、新しく大阪ローンプラザを開設しました。
- その他：2023年1月には、銀行窓口へご来店が難しいお客さまでもご利用いただけるよう、住宅ローンWEB事前審査申込の取扱を開始しました。

### 住宅ローン残高



## 2023年度方針：お客さま本位の業務運営の再徹底

「人生100年時代」と言われ、個人の資産形成・運用、資産承継などがますます重要となる中、当行では2023年度から改めて、お客さま本位の業務運営の再徹底を行うべく、運用ビジネス部門の基本方針を抜本的に変更するとともに、間口拡大と預かり資産残高目標の設定を行いました。

- お客さま一人ひとりの最善の利益に資する提案を行い、お客さま本位の商品・サービスを提供することでCX（カスタマーエクスペリエンス）の追求を行います。
- 間口の拡大を伴う預かり資産の増加を図ることにより、安定的な経営基盤の構築を図ります。

### 間口拡大と預かり資産残高の実績及び計画

項目	単位	2023/3実績			2024/3計画		2027/3計画	
		実績	計画	計画	計画	計画		
投信	NISA口座数	(口座)	26,601	32,500	53,000			
	投信積立（月額）	(百万円)	310	500	1,500			
	投信残高	(億円)	997	1,150	1,500			
保険	相続贈与案件比率	(%)	11.5	20.0	30.0			
	平準払い保険	(件)	3,588	6,000	9,300			

# 地域・社会への取り組み

## 地域への面的活性化支援

### 『33FG ビジネスプランコンテスト 2022』を開催

三重県及び愛知県内における、創業及び新事業の展開を促進し、起業家（第2創業を含む）の方々のビジネスプラン実現をサポートすることを目的として、ビジネスプランコンテストを開催しています。新規性・独創性に富み、今後大きな飛躍が見込まれるビジネスプランを掘り起こし、優れたビジネスプランを表彰するとともに、三十三フィナンシャルグループが事業化に向けたサポートを実施しています。2022年度は68件（一般コース33件、学生コース35件）の応募をいただき、そのうち10件（一般コース7件、学生コース3件）を表彰し、グループ全体で事業化に向けたサポートを行っています。



2013年度からの累計応募件数は、旧三重銀行開催分も含めて527件、受賞件数は82件となりました。

### 次世代経営者育成塾の開講

地元中小企業の次世代経営を担う経営者を対象に、経営者として必要な実践的知識やスキルを習得していただくほか、これからの地域をけん引する経営者同士の人脈形成や交流の場として開催しています。



2022年9月開講の第9期では16名が修了し、旧両行からの修了者数は延べ224名となります。

### 支援事例

#### ▶ 創業支援の相談からビジネスプランコンテストの紹介及び融資支援を実施

三重県南勢地域出身のA氏は、「地元で雇用と教育の選択肢を増やし若者が帰れる場所にしたい」という思いから、実家の廃真珠工場跡地を活用したソーシャルインノベーションラボの立ち上げを決意、当行へ起業支援の相談がありました。当行からは、33FGビジネスプランコンテストの紹介をするとともに、融資支援の検討を行いました。

A氏のビジネスプランは、地域の地場産業への貢献、新しい雇用の創出や教育のための場の提供を通じ、地域活性化に繋がると評価され、33FGビジネスプランコンテストで受賞されました。また、当行と日本政策金融公庫の協働にて融資を支援しました。

## 地域の特産品・観光資源の活用促進

### 「ONSEN・ガストロノミーウォーキング」の開催

一般社団法人ONSEN・ガストロノミーツーリズム推進機構と提携し、「菰野町・志摩市・いなべ市」にて、ガストロノミーウォーキングを開催し、魅力あるスポットでの“観光”・特産品などの“食”・心と体を癒やす“温泉”を満喫いただきました。



#### 【実績】

2022年11月第3回湯の山温泉（菰野町）	参加者144名
2023年2月第1回伊勢えびのまち浜島（志摩市）	参加者150名
2023年2月第1回三重いなべ（いなべ市）	参加者101名

### 地域商社への取り組み支援強化

2022年7月、地域産業に関する商品・サービスの企画・立案、地域ブランド形成に向けた戦略策定支援等を行う三十三地域創生株式会社に対して取り組み支援の強化を図ることとしました。当行営業エリアの地域の魅力発掘や全国への発信支援を提供することにより、地域の雇用機会の創出、地域経済の活性化を支援しています。

2023年1月には、地域での出会いの場を創出し、地域の定住人口を増加させることを目的に事業開始した婚活支援事業「三十三マリッジプラザ」に関して、顧客紹介に関する業務提携を締結しました。

## ファンドを通じた地域経済の活性化

### 各種ファンドによる事業承継支援

地域の中堅・中小企業のお客さまの事業承継を支援するため、ファンドを活用した支援を実施しています。2021年5月には「三十三事業承継1号投資事業有限責任組合（愛称：33事業承継ファンド）」を組成し、2023年5月に第3号案件として、サービス業（音楽レーベル事業等）のお客さまを支援しました。また、2021年2月に「みえ事業承継応援1号投資事業有限責任組合（愛称：組み紐1号ファンド）」、2022年5月に「みえ事業承継応援2号投資事業有限責任組合（愛称：組み紐2号ファンド）」を組成し、事業承継支援をしています。

## 規制緩和に対応した新規事業の創出

### 人材ニーズに対応する人材紹介事業

事業先のお客さまの人的資源に関する課題へのソリューション支援を目的とした人材紹介事業について、外部より専担者を受け入れ、勉強会の開催や提携先を拡充するなど、お客さまへの提案力や対応力を強化しました。2022年度は355件の求人票作成・紹介、68件の成約となりました。（成約のうち、18件は先導的人材マッチング事業）

#### ※先導的人材マッチング事業

事業者の本質的な課題解決等を行うためにハイレベルな人材（管理職相当）を紹介し、雇用契約または業務委託契約に至った場合、人材紹介事業を行っている金融機関に対して内閣府から補助金が交付される事業。

地域・社会への取組み

地公体等との連携による地域活性化支援

「鈴鹿グリーンエネルギー株式会社」への出資

鈴鹿市、東邦ガス株式会社、アーバンエネルギー株式会社と共同出資により、鈴鹿市における電力の地産地消及び脱炭素化の推進を目的とした地域新電力会社「鈴鹿グリーンエネルギー株式会社」(以下「鈴鹿グリーンエネルギー」)を設立いたしました。鈴鹿グリーンエネルギーは、鈴鹿市の廃棄物処理施設「鈴鹿市清掃センター」等につくられた再生可能エネルギー由来の電力を鈴鹿市の公共施設に供給することで、電力の地産地消及び二酸化炭素排出量の削減に取り組めます。



「三重大学と地元企業との連携セミナー」開催

地元企業の技術開発や新製品開発における諸課題の解決を支援するため、三重大学と共同でセミナーを開催し、33名の方々にご参加いただきました。



農業におけるワンデイワーク等多様な人材活用推進事業

三重県から、家族農業者の労働不足の解消を目的に、兼業・副業を推進する企業の従業員を働き手としてマッチングする「農業におけるワンデイワーク等多様な人材活用推進事業」を受託しました。2022年度事業では、農業者と働き手の双方に対する研修会に、延べ26名が参加し、4件のマッチング及びワンデイワークを試行しました。



地域の文化活動・福祉活動の支援

公益財団法人事業を通じた地域の文化芸術振興・奨学金助成事業

公益財団法人三十三ふるさと文化財団は、社会貢献事業の一環として地域文化の発展と向上に貢献された個人及び団体を表彰する顕彰事業を行っています。2022年度は3名を表彰しました。また、熊野市及び南牟婁郡に居住する家庭の子弟の方を対象にした奨学金事業を行っています。2022年度は1名に対して助成しました。



NPO応援基金

地元NPO団体に寄付を行い、活動を応援しています。2022年度は「環境保全」「次世代育成支援」「ダイバーシティ」「まちづくり」を主な活動分野とする17団体に対し、総額100万円を寄付しました。



次世代育成支援

スポーツ振興による若者育成支援

地域のスポーツ振興による次世代育成を図ることを目的として、小学生を対象としたサッカー、ティールール、ミニバスケットボールなどスポーツイベントの開催・協賛等を行っています。



金融リテラシー講座

若年層の金融リテラシー向上を目的とし、金融リテラシー講座を開催しています。高校や大学へ行員を講師として派遣し、社会経験の乏しい若年層が巻き込まれる可能性の高い金融トラブルを回避するための知識やキャッシュレス化に関する知識など様々なケースについて講義を行っています。



地方創生セミナー

インターンシップの一環として、大学生に対して、地元(三重県・愛知県)で働くことの意義や地方創生について理解していただくことを目的に、「地方創生セミナー」を開催しました。当日は47名の大学生が受講しました。参加学生は地方創生への取組みについて熱心に聴講するとともに、働くことについて、人生について考える機会となりました。



# 気候変動への取り組み

## TCFD提言への対応

### ガバナンス

当社グループは、気候変動に対する取組状況や対応方針等について、「グループ経営会議」や子銀行の「経営会議」において報告・決定のうえ、年1回、当社及び子銀行の取締役会に報告し、当該取締役会において、気候変動に対する取組みの進捗状況のモニタリングと監督を行うとともに、経営戦略やリスク管理に反映する体制としております。

### 戦略

当社グループは、地域経済の持続的発展に貢献していく中で、気候変動を含む環境対策は重要な経営課題の1つとしており、環境活動及び環境に配慮した金融商品・サービスなどの提供を通じて、気候変動リスクの低減に向けた取組を進めております。

2022年度は、気候変動が当社グループに及ぼす機会とリスクの分析・評価を実施するとともに、再生可能エネルギー関連・脱炭素化設備融資（太陽光・風力・バイオマス等）の取組みを強化いたしました。また、お客さまの事業活動における持続可能な経済活動や社会貢献の実践の支援として、ポジティブ・インパクト・ファイナンス、GHG排出量の「見える化」支援、カーボンニュートラルに向けた取組支援などを積極的に行いました。

### 1 機会とリスク

評価項目	主な機会・リスクの内容	時間軸 (注)	リスクカテゴリー
機会	再生可能エネルギー関連融資やESG関連投資等、サステナブルファイナンスの増加及び脱炭素支援に関するコンサルティングサービスの増加	短期～長期	
	省資源、省エネルギー化による事業コスト低減	短期～長期	
リスク	移行リスク		
	投融資先における炭素税の導入に伴うコストの増加	中期～長期	信用リスク
	投融資先における脱炭素技術の開発・導入促進に伴う研究開発や設備投資コストの増加	短期～長期	信用リスク
	気候変動への取組みや開示が不十分なことに伴う当社の企業価値の低下	短期～長期	オペレーショナルリスク
	物理的リスク		
	集中豪雨や台風、洪水などによる融資先から供される担保不動産の浸水に伴う追加引当の発生	短期～長期	信用リスク
集中豪雨や台風、洪水などによる投融資先の販売・製造拠点の浸水に伴う移転コストの発生や、事業撤退に伴う売上の減少	短期～長期	信用リスク	
集中豪雨や台風、洪水などによる当社拠点の浸水に伴う建替コストの発生	短期～長期	オペレーショナルリスク	
海面の上昇による投融資先の販売・製造拠点の浸水に伴う移転コストの発生や、事業撤退に伴う売上の減少	中期～長期	信用リスク	

(注) 短期：5年程度、中期：10年程度、長期：30年程度

### 2 シナリオ分析

当社グループは、気候変動が財務に及ぼす影響を評価するため、一定のシナリオのもと、移行リスク、物理的リスクについてシナリオ分析を実施しております。移行リスクについては、GHG排出量の大きい「電力セクター」と地域の基幹産業である「自動車セクター」の2セクターを分析対象としております。また、物理的リスクについては、近年の水害の激甚化・頻発化を踏まえ、大規模水害を分析対象としております。なお、今回の分析結果は、一定の前提のもと、現時点で得られる限定的な情報に基づき計算したものです。

<移行リスク>

	内容
分析対象	電力セクター、自動車セクターに対する与信
シナリオ	IEAの1.5℃シナリオ (NZE)、2℃シナリオ (SDS)
分析内容	脱炭素社会への移行に伴う、与信先の各種のコスト増加による業績悪化等を通じた与信費用への影響
分析手法	IEAのシナリオに基づき、対象与信先について将来の財務状況を予想し、債務者区分への影響を推計
分析結果	2050年までに発生し得る追加与信費用 約26億円

<物理的リスク>

	内容
分析対象	事業性と信先から供される担保不動産
シナリオ	IPCCの1.5℃シナリオ (SSP1-1.9)、4℃シナリオ (SSP5-8.5)
分析内容	気候変動に起因する大規模水害による、担保不動産の毀損を通じた与信費用への影響
分析手法	IPCCのシナリオから豪雨の発生頻度、河川氾濫状況の変化をシミュレーションし、洪水ハザードマップの浸水深レベルに応じた影響を推計
分析結果	2050年までに発生し得る追加与信費用 約2億円

### 3 炭素関連資産

2021年度	30.7%	2022年度	30.1%
--------	-------	--------	-------

※2021年におけるTCFD提言の改訂を踏まえ、従来より拡大された定義における貸出金残高に占める割合について算出しております。

### リスク管理

当社グループは、気候変動リスクを事業・財務に影響を及ぼす重要リスクとして認識しており、気候変動が及ぼす影響の分析及び把握に努めております。今後、気候変動リスクを統合的リスク管理の枠組みで管理する体制の構築を検討してまいります。また、気候変動対策及び持続可能な社会の実現の観点から、環境や社会に影響を及ぼすセクターについて投融資方針を以下の通り定めております。

#### 環境・社会に配慮した投融資方針

持続可能な社会の形成に向け、環境・社会への配慮に向けた取組みを積極的に支援するとともに、環境や社会に対してリスクや負の影響を与える可能性のある特定の事業等に対する投融資については慎重に判断し、その影響を低減・回避するよう努めます。

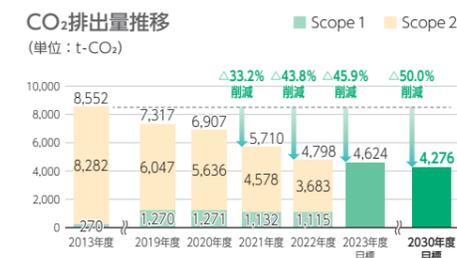
#### 特定事業等に対する投融資方針

石炭火力発電	石炭火力発電所が気候変動や大気汚染等、環境に重大な影響を及ぼすことを踏まえ、石炭火力発電所の新設や拡張を資金使途とする新規投融資は、原則として行いません。例外的に対応する場合は、所在国のエネルギー政策や国際的なガイドライン等を参考に、慎重に判断します。
森林伐採	違法な森林伐採・焼却を行う事業に対する投融資は行いません。また、大規模な森林伐採事業に対する投融資については、森林の持つ二酸化炭素の吸収・貯蓄機能の重要性や生物多様性への影響等を踏まえ、慎重に対応を検討します。
大量破壊兵器等	核兵器・生物化学兵器等の大量破壊兵器や対人地雷・クラスター弾等については、その非人道性を踏まえ、これらを開発・製造する事業者に対する投融資は行いません。

### 指標と目標

#### 1 CO<sub>2</sub>排出量削減目標

- CO<sub>2</sub>排出量の削減に取り組んでおり、2022年度実績は2013年度比43.8%の削減となりました。
  - 2030年度目標を2013年度比50%削減とし、2050年度までにカーボンニュートラルを目指します。
  - 引き続き環境配慮型設備の積極的な導入を中心にCO<sub>2</sub>削減に取り組めます。
- ※算出方法を省エネ法報告基準からScope 1、2基準に変更しています。  
 ※目標の基準である2013年度のCO<sub>2</sub>排出量 (Scope 1) には、営業車両 (ガソリン) の使用によるCO<sub>2</sub>排出量を含めておりませんが、2019年度以降の実績及び2030年度の目標には、営業車両 (ガソリン) の使用によるCO<sub>2</sub>排出量を含めて算出及び設定しております。



#### 2 サステナブル関連融資目標

お客さまの再生可能エネルギー関連の取組みや、脱炭素化に向けた設備投資など、持続可能な社会実現のための融資に関して、右記の目標を設定しています。

(ご参考) 気候変動対応に資する投融資の実績

日本銀行による「気候変動対応を支援するための資金供給オペレーション」にかかる投融資の実績は以下の通りです。

■三十三銀行の実行額 (2022年度) : 332億円

2023年度実行額目標 **500**億円  
(2022年度実行額実績 611億円)

### 環境保全への取り組み

#### 「環境にやさしい店舗づくり」

太陽光発電システムや全照明のLED化など、環境にやさしい店舗づくりを進めています。

また、本店ビルにおいて、中部電力ミライズ株式会社が提供する「CO<sub>2</sub>フリーでんき」を使用しています。

#### 御在所岳山上での植樹支援

2011年より継続して、御在所ロープウェイ株式会社ならびに認定NPO法人森林 (もり) の風が行っている御在所岳の樹木の保全活動に協力しています。

2022年度は御在所岳山上での植樹活動への支援を行いました。



# 人的資本への取組み

## 人的資本に関する基本的な考え方と重点施策



2021年5月に三十三銀行が発足し、約2年が経過しました。その間、拠点統合や人事異動により人材交流を行い、組織の融和・一体化を進めてまいりました。2022年度については、①人材の最適配置、②高度なビジネススキルを有する人材の育成、③働きがいのある組織の構築に注力し、組織の強化を図ってまいりました。

2023年度は人的資本経営の更なる取組みを強化するため、新たに人材育成方針と社内環境整備方針を定めるとともに、人的資本に関するKPIを設定しました。引き続き「質の高い地域ナンバー1金融グループ」を目指し、「高度なビジネススキルを有する人材の育成と働きがいのある組織の構築」の実現を進めてまいります。

株式会社三十三銀行  
取締役兼常務執行役員  
**川瀬 和也**

当社グループは「質の高い地域ナンバー1金融グループ」を実現する原動力は「人」と考えています。中期経営計画に掲げる基本戦略である「高度なビジネススキルを有する人材の育成と働きがいのある組織の構築」の実現を目指し、人材育成方針を「お客さまから頼りにされる人材になるための成長支援」、社内環境整備方針を「働きやすい職場環境整備への取組み」とし、さまざまな取組みを実施しています。

## 【人材育成方針】お客さまから頼りにされる人材になるための成長支援

社会・経済環境の変化や多様化、高度化、複雑化するお客さまのニーズに的確に応えるとともに、当社グループの将来の成長を牽引していく人材を育成するため、「専門スキルを有する人材の育成」及び「個人の能力を高めるための継続的な学習支援」に注力しています。

### 専門スキルを有する人材の育成

お客さまへの事業承継支援や、IT支援など高度な専門スキルの習得を図るため、メガバンクやシンクタンクなどへの外部トレーニー派遣及び外部研修への参加に加え、ハウスメーカーや情報・通信システム会社などへの短期出向を通じて、銀行の枠組みを越えた人材の育成に取り組んでいます。

項目	人材育成KPI	目標値 (2021~2026年度)	2021年度	2022年度
専門スキルを有する 人材育成	外部トレーニー派遣 外部研修等 参加者数	延べ400名以上	60名	延べ135名
	外部トレーニー派遣及び外部研修等への参加者数を2021年5月から2026年度末までに、延べ400名以上にする			

### 個人の能力を高めるための継続的な学習支援

専門能力を高めるための研修の開催や、幅広いコンテンツを有するe-learningの開講など、受講者が必要としている知識をタイムリーに習得できる機会を提供し、自主的に学ぶ文化を醸成しています。

項目	人材育成KPI	目標値 (2021~2026年度)	2021年度	2022年度
個人の能力を高めるための 継続的な学習支援	自主的な研修等 受講者数	400% (約10,000名)以上	187% (4,685名)	304% (7,351名)
	自主的な研修等受講者数を2026年度末までに、従業員数(約2,500名)対比400%以上にする			

## Focus 外部トレーニーインタビュー

研修制度の一環として、外部トレーニー制度に注力しています。新しい分野や最先端の知識・経験を習得することで、専門スキルを有する人材の育成に取り組んでいます。また、他社での勤務経験を活かし、当社グループへ新しい風を吹き込むことも期待しています。

<トレーニー業務内容>  
ストラクチャードファイナンス、ファンドビジネス、事業承継、M&A、企業調査、経済調査など



私はメガバンクの国内外の再生可能エネルギー事業やインフラ事業等を対象としたストラクチャードファイナンスを取り扱う部署で1年間研修し、主に国内再生可能エネルギー向けのプロジェクトファイナンスを学ばせていただきました。現在の業務は、本部にて再エネ向けのプロジェクトファイナンスやコーポレートファイナンス、シンジケートローンの組成業務等を行っており、研修中に学んだことを活用・応用し、更に幅広い業務に携わらせていただいています。今後も自己啓発を怠らないこと、営業店と連携を図りお客さまのニーズをキャッチすることで、お客さまに対して質の高いソリューションを提供し続けていきたいと考えています。

ソリューション営業部  
**落合 亮介**  
期間：2017年10月~2018年9月



トレーニーでは、事業承継の課題解決に必要な税務、法務面での専門的な知識や高度な組織再編スキームなどの実践的ノウハウを学ぶとともに、事業承継に悩むお客さまに対してどのように寄り添い向き合っていくのかという気持ちの面についても学びました。現在は、トレーニーで学んだ知識と経験を活かし、事業承継に悩むお客さまをサポートし、有効なソリューションを提供する業務に従事しています。依然としてお客さまの多くが、事業承継に対して課題等を抱えられているため、当行がお客さまの救世主となることを目標としています。

コンサルティング営業部  
**堀 祐也**  
期間：2022年4月~2023年3月



デジタル分野に関する高度な知識やスキルを習得したく、メガバンクへのトレーニーを希望しました。トレーニーでは、派遣前と同様に個人向けのデジタルサービス業務全般に従事する中で、さまざまな職歴の方と一緒に業務遂行しました。メガバンクならではの大型案件に携わり、幅広いシステム・アプリ知見のレベルアップ及び大型案件管理のスキルアップを実感しています。帰任後は、習得した知見とトレーニー経験者ならではの視点を組み合わせ、部門を跨ぐDX施策を推進しており、お客さまの利便性向上や当行の収益増強、コスト削減を押し進めることが目標です。

DX戦略部  
**山村 直也**  
期間：2021年10月~2023年3月

人的資本への取組み

【社内環境整備方針】働きやすい職場環境整備への取組み

職員一人ひとりが働きがいを感じながら、高いパフォーマンスを発揮できる職場環境を整備するため、「生産性向上への取組み」、「多様な働き方の浸透」及び「成長意欲・支援への取組み」に注力しています。

生産性向上への取組み

職員一人ひとりが業務の効率化を意識するため、年次有給休暇の計画的な取得及び時間外労働の削減を推進するキャンペーンの実施等、職員が心身とも健康でいきいきと働けるよう健康経営への取組みに注力しています。

項目	職場環境KPI	目標値 (2021～2026年度)	2021年度	2022年度
生産性向上への取組み	年次有給休暇 取得日数	16日/人以上	15.4日/人	15.7日/人
	年次有給休暇取得日数を2026年度末までに、年間16日/人以上にする			

多様な働き方の浸透

女性の活躍支援をはじめ、性別や年齢を問わずすべての職員が働きがいをもって活躍するため、各種研修の実施を通じたキャリアイメージの醸成や、多様な働き方に対応するための労務環境整備などに取り組んでいます。なお、女性の活躍支援については、女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画で掲げている指導的立場にある女性職員比率を25%以上とする目標を2022年度に達成しました。今後も、管理職としてキャリアアップする意識を醸成することで女性の更なる活躍を支援してまいります。

項目	職場環境KPI	目標値 (2021～2026年度)	2021年度	2022年度
多様な働き方の浸透	女性管理職比率	17%以上	15.0%	16.0%
	女性管理職比率を2026年度末までに、17%以上にする			

働きがい

先述の3点、「生産性向上への取組み」、「多様な働き方の浸透」、「成長意欲・支援への取組み」の充実を図ることで職員の「働きがい」を高めてまいります。

項目	職場環境KPI	目標値 (2021～2026年度)	2021年度	2022年度
働きがい	エンゲージメント	7点以上維持	7.2点	7.4点
	エンゲージメント指数*を2026年度末まで7点以上を維持する			

\*エンゲージメント指数…会社の信頼度・愛着度を指標化し、会社と職員間の関係性を数値化したもの。(10点評価)



**活き活きと仕事ができる「働きがい」のある職場づくり**

役職員一人ひとりが「働きがい」を感じ、持てる能力を如何なく発揮し活躍できる職場をつくるにはどうしたらよいか。その思いで人事の業務に取り組んでいます。職員エンゲージメントを更に高めていくためには、一人ひとりが「どんな思いを抱いて働いているのか」それを知ることがその第一歩だと考え、2023年3月に職員アンケートを実施しました。今後、アンケート結果から見えてくる課題の改善や解決のための施策を皆で考え、一人ひとりが、主体性を持って活き活きと仕事に取り組むことのできる「働きがい」のある職場づくりに取り組んでいきたいと考えています。

人事部  
**田端 陽子**



**職場復帰支援を活用してワークライフバランスを充実**

私は、産前産後休業・育児休業の取得後、育児短時間勤務制度を利用しました。職場復帰前には研修や復帰支援もあり、スムーズに職場復帰することができました。子どもの学校行事や体調不良により急遽休暇を取ることもありますが、家庭を優先できる環境を作っていただき、感謝しています。家庭と仕事の両立をする上で、限られた時間の中、お客さまとの時間を確保することや、業務の効率化に努めています。日々忙しいですが、仕事の時間と家族と過ごす時間を確保し充実した毎日を送っています。これからもワーキングマザーとして「家庭と仕事」の両方を大切にしていきたいです。

\*カスタマーコンシェルジュ：主に店頭にて預り資産の推進を担当

花岡支店  
カスタマーコンシェルジュ  
**小林 理絵**

成長意欲・支援への取組み

職員間のコミュニケーションの活性化及び職員の成長支援を目的とした全部店内での1 on 1 ミーティングの継続的な実施をはじめ、希望するキャリアの実現に向けた能力スキル開発等のアドバイスや、仕事のやりがいを考えるきっかけ作りを目的とした人事面接を実施しています。

項目	職場環境KPI	目標値 (2021～2026年度)	2021年度	2022年度
成長意欲・支援への取組み	人事面接実施人数	延べ1,200名以上	246名	延べ444名
	人事面接の実施人数を2021年5月から2026年度末までに、延べ1,200名以上にする			

外部機関からの評価

プラチナくるみん

三重労働局長より、「次世代育成支援対策推進法」に基づく子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」の特例認定を取得しています。



健康経営優良法人（大規模法人部門）

経済産業省及び日本健康会議が実施する「健康経営優良法人」認定制度において、優良な健康経営に取り組む企業として、「健康経営優良法人（大規模法人部門）」の認定を取得しています。



三重とこわか健康経営カンパニー（ホワイトみえ）

従業員の健康づくりに積極的に取組み「誰もが健康的に暮らせる“とこわか三重”」の実現に向け「健康経営」を推進している企業として「三重とこわか健康経営カンパニー2023（ホワイトみえ）」の認定を取得しています。



## 社外取締役メッセージ



取締役（社外）監査等委員  
松井 憲一

**Q.** 「質の高い地域ナンバー1 金融グループ」という中計ビジョンの達成に向けた「リレーション&ソリューションの深化」のための取組みについて

**A.** 私は、子銀行の社外取締役として、合併構想の段階から、客観的な立場で取組みを支援してきました。当社は、地域金融機関としての在り方を「地域経済社会への貢献」と定め、お客さまのみならず多くのステークホルダーの皆さまのニーズに徹底的にお応えし、高品質のソリューションを提供することで、地域で最も信頼される金融機関を目指してきました。そのためには、高効率な経営体制の構築、人材の確保と育成、情報システムの高度化が必須であり、合併による規模の確保が必要条件でした。こうした中、両行が合併に向けた融和と団結のために多くの議論と努力を費やし、三十三銀行が誕生したのは印象的でした。

統合・合併への挑戦を乗り越え、2022年度の決算は、計画を上回る成果となりました。また、公的資金を前倒し返済できたことも大きな励みです。これらは、お客さまのニーズに多様なソリューションでお応えし、協働の成果を追求してきた結果であり、地域経済社会への貢献に繋がっていると評価しています。

従来の預貸ビジネスを中心とした銀行のビジネスモデルは確実に変革しつつあります。顧客ニーズを深く把握、理解するとともに、時に先行して、強いリレーションシップを築くことが、的確なソリューションに繋がります。それに対応できる人的基盤の更なる強化が重要な課題と認識しており、取締役会での提言等を通じて、貢献していきたいと考えています。

**Q.** ビジョン達成のためのご自身の役割や意見について

**A.** 監査等委員である社外取締役は、経営の監査と監督の両方の役割があります。監査はガバナンス確立のための責務ですが、ビジョンの達成に寄与することが監督であり、使命と考えています。「お客さま第一の軸と質の高い地域ナンバー1金融グループ」というビジョンの本質を踏まえ、多様な客観的視点と環境変化を常に中長期的に捉え、迅速で的確な意思決定に繋がっていきます。社外役員ミーティングでは、重要課題を直接担当部門と意見交換しているほか、現地の営業店にも出掛け、情報の格差是正と現状把握を行っています。今後も、取締役会の実効性の更なる向上に努めるとともに、ステークホルダーの期待に応え、当社の企業価値向上に貢献していきます。

最近、地方の銀行に悲観的な論評も見受けますが、当社グループでは、専門の金融仲介機能を有し、地域の人と情報に精通し、ITなど先端情報の組織的な提供力、そして地域に強いスキルフルな人材が強みとなっています。地域創生、SDGsの取組みなど仕事は山積みですが、地域に寄り添ってともに成長することで、質の高い地域ナンバー1のビジョンは達成されると信じています。

**Q.** 企業文化や組織風土について

**A.** 当社には、「丁寧な対話を通じて、互いを理解し、ともに成長しようとする」企業文化が醸成されていると感じます。

私は、弁護士になる前は、民間企業の社員として合併等の事業再編に取り組んでいました。その際、最も難しく最も効果が期待できるのは企業文化の融合だと実感していました。

2021年における旧三重銀行と旧第三銀行の合併は、各銀行にとって長い歴史の中で初めての経験でしたので、円滑に融合し効果を発揮できるかが大きな課題でした。しかしながら、当社グループの役員は、新銀行発足の3年以上前から積極的に交流し、率直な話し合いを重ね、お互いの優れた面を活かす形で合併を成し遂げ、予想を上回るシナジー効果が生まれています。

今後、この経験を通じて醸成された企業文化を、当社の魅力・強みとして、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションをより深化させ、目まぐるしく変化する経営環境のもと、更なる大きな成長に繋がってほしいと考えています。



取締役（社外）監査等委員  
吉田 すみ江

**Q.** サステナブル経営への取組みについて

**A.** 当社には、長い時間をかけて築き上げた三重県・愛知県を中心とする地域の幅広い営業基盤（社会関係資本）に加え、上述した企業文化の中で、丁寧な対話によりお客さまのことをよく理解し、ともに成長しようとする能力をもった人材（人的資本）が揃っています。近年は、女性管理職養成等の公募研修を拡充し、ダイバーシティの推進にも努めています。

また、当社は、資産運用コンサルティング、DX・気候変動対応支援、創業・事業承継支援、人材紹介、婚活支援など、実に多様なソリューションを提供しています（知的資本）。そのために、行員の外部派遣等を通じ、時流に応じた高度な専門スキルを有する人材の育成を積極的に進めており、その点を高く評価しています。

取締役会では、更なるダイバーシティの推進に加え、DX戦略によりソリューションビジネスの拡充を求める議論が行われています。

今後、当社の幅広いネットワークや多様な専門人材を活かし、持続可能な未来の社会に向けて必要とされる事業や変革をお客さまに提案し、その提案を実現するための総合的なソリューションを提供することで、地域の持続的な発展をリードすることを期待しています。

## ステークホルダーコミュニケーション

地域のお客さまから愛され信頼される金融グループであり続けるために、当社がステークホルダーに与える影響と、当社がステークホルダーから受ける影響を考慮し、コミュニケーション対象のステークホルダーを特定しています。

お客さま、地域社会、株主・投資家、従業員といったステークホルダーの皆さまと適切なコミュニケーションを行い、持続的な社会の実現と企業価値向上に努めてまいります。

主なステークホルダー	企業価値向上に向けた取組み方針と2022年度の実績
 お客さま 地域のお客さま	日常的・継続的な面談を通じて、お客さまとのリレーションを構築し、得られた情報をもとに、お客さまのライフステージに応じた最適なソリューションを提案・実行します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>●お客さま向け商品・サービスの拡充 <input type="checkbox"/> P23-28</li> <li>●お客さまの声の反映（アンケート、コンタクトセンターなど）</li> <li>●お客さま懇親会の開催</li> </ul>
 地域社会 NPO・地方公共団体・地域の人々	地域における地方創生への取組みに積極的に参画し、地域の活性化に寄与していきます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>●社会貢献活動 <input type="checkbox"/> P29-32</li> <li>●地域社会との協働・協業 <input type="checkbox"/> P30-31</li> <li>●公益財団法人の運営 <input type="checkbox"/> P32</li> </ul>
 株主・投資家 株主数約1万7千人	株主総会やIR活動などを通じて透明性の高い情報開示と建設的な対話を深め、企業価値向上に繋がっていきます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>●株主総会</li> <li>●国内外の機関投資家・アナリストとの対話</li> <li>●公平且つ適時・適切な情報開示</li> </ul>
 従業員 従業員数約2千3百人	全従業員を対象としたアンケートや1on1ミーティング、各種研修制度などを通じて、お客さまから頼りにされる人材になるための成長支援と働きやすい職場環境整備を行っています。 <ul style="list-style-type: none"> <li>●従業員アンケート <input type="checkbox"/> P35-38</li> <li>●1on1ミーティング <input type="checkbox"/> P35-38</li> <li>●各種研修制度 <input type="checkbox"/> P35-38</li> </ul>

### 情報開示

#### IR活動

当社では、機関投資家等の皆さま向けに当社の経営状況等をご理解いただけるように、定期的に「インフォメーションミーティング」を開催するなど、情報発信活動（IR活動）に取り組んでいます。



▲IR資料は当社ホームページにてご覧いただけます。

#### ホームページのご案内

財務・IR情報、株式関係情報、ニュースリリースなどを掲載しております。

三十三フィナンシャルグループ  <https://www.33fg.co.jp/>



# コーポレート・ガバナンス

## コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

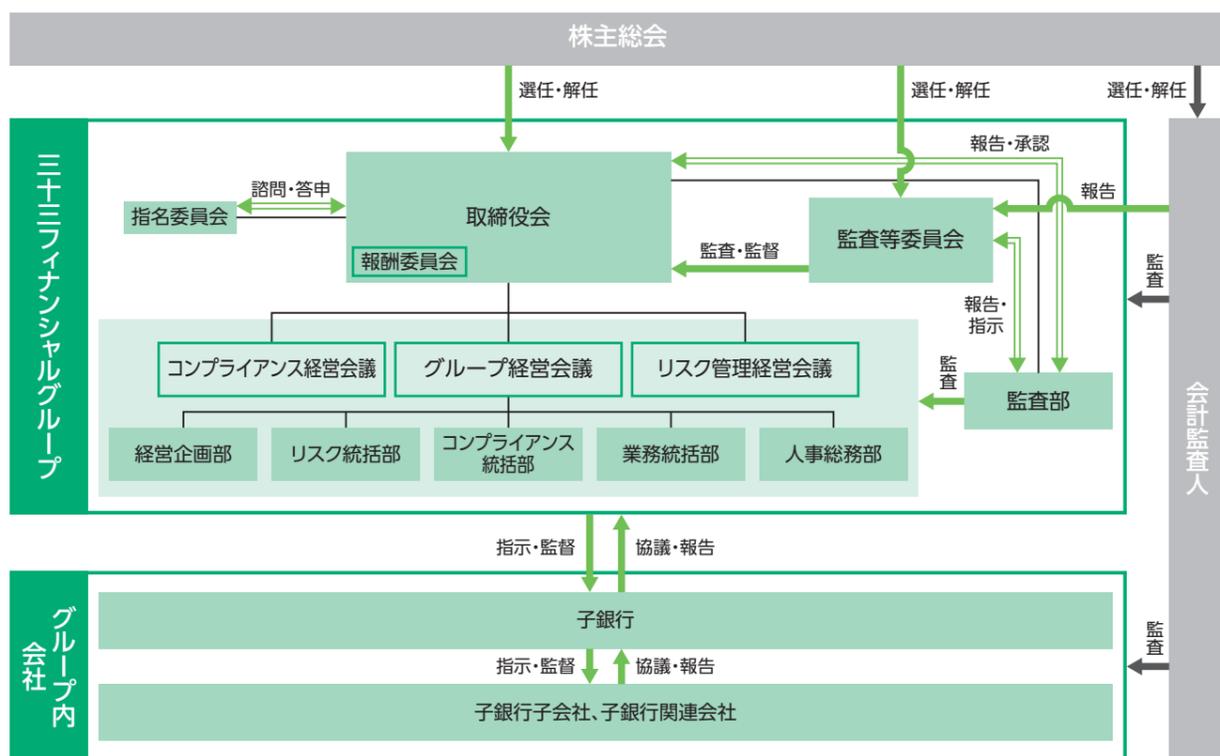
当社グループは、安定的かつ持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、迅速な意思決定により経営の効率性を高めるために、以下の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組んでまいります。

- (1) 株主の権利を尊重し、平等性の確保に努めてまいります。
- (2) 株主のみならず、役職員、顧客、地域社会その他の様々なステークホルダーの利益を考慮し、適切に協働に努めてまいります。
- (3) 会社情報を適切に開示し、透明性の確保に努めてまいります。
- (4) 監査等委員会設置会社制度のもと、取締役会の監査・監督機能の強化を図るとともに、権限委譲による迅速な意思決定を行うことで、経営の効率性を高めてまいります。
- (5) 株主をはじめとするステークホルダーとの間で建設的な対話を行ってまいります。

## コーポレート・ガバナンス体制

当社は、上記のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方のもと、取締役会の監督機能と意思決定機能を強化することを目的として監査等委員会設置会社を採用しております。

また、取締役の3分の1以上を社外取締役とするとともに指名委員会及び報酬委員会を設置することにより、社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保し、公正で透明性の高い経営の実現に努めております。



## 会社の機関の内容

経営上の意思決定、執行及び監督に係る主な経営管理組織は、以下のとおりです。

● **取締役会**  
原則月1回、必要に応じて適宜開催することとしております。法令及び定款に定める事項や当社及び当社グループの経営に関する重要事項について審議し、決定するとともに、取締役の職務執行を監督します。

● **監査等委員会**  
原則として月1回、必要に応じて適宜開催することとしております。監査等委員である取締役は、議決権を有する取締役として取締役会に出席するほか、常勤の監査等委員を選定し、当該常勤監査等委員はグループ経営会議等の重要な会議に出席することにより、業務全般の監査を行うとともに監査等委員会での情報共有を図る体制を整備しております。

● **指名委員会及び報酬委員会**  
社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保することにより、取締役候補者の選定や取締役の報酬等に関する取締役会機能の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的として「指名委員会」及び「報酬委員会」という2つの任意の委員会を設置しております。なお、両委員会とも社外取締役を委員長とし、代表取締役2名及び社外取締役4名で構成されております。

● **グループ経営会議**  
取締役会が指名する取締役で構成され、原則週1回、必要に応じて適宜開催することとしております。取締役会の委任により、取締役会で決議された基本方針に基づき、業務執行に関する重要事項を協議決定するとともに、業務全般に亘る統制、管理を行っております。また、常勤の監査等委員が出席し、意見を述べることで有効・適切な監査が行われるよう配慮しております。

● **リスク管理経営会議**  
グループ経営会議構成員で構成され、原則月1回、必要に応じて適宜開催することとしております。当社グループにおける各種リスクと管理の状況を的確に把握するとともに、リスクを能動的にコントロールすることで安定した収益の確保を図っております。また、常勤の監査等委員が出席し、意見を述べることで有効・適切な監査が行われるよう配慮しております。

● **コンプライアンス経営会議**  
グループ経営会議構成員で構成され、原則月1回、必要に応じて適宜開催することとしております。取締役会の委任により、取締役会で決議された基本方針に基づいて、その具体的な執行方針を定め、コンプライアンスに関する重要事項を決定するとともに、コンプライアンス全般に亘る統制、管理を行っております。また、常勤の監査等委員が出席し、意見を述べることで有効・適切な監査が行われるよう配慮しております。

● **内部監査部門**  
当社グループの内部管理態勢の適切性・有効性を検証する部署として監査部を設置しております。監査部は取締役会直轄として、監査対象部署から不当な制約を受けることなく監査業務を実施できるよう、監査対象部署から独立した組織としております。監査部は、27名の体制(2023年3月末現在)で、内部管理態勢について厳正かつ効果的・効率的な監査を実施するとともに要改善事項への改善方法の提言及びフォローアップを実施しております。内部監査結果は、四半期毎に取締役会に報告するほか、監査等委員会へも報告しております。また監査部は、監査等委員会及び会計監査人との意見交換を定期的に行っております。

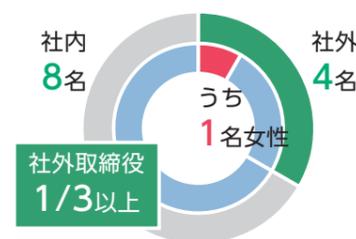
更に、当社の監査部は、連結子会社である株式会社三十三銀行の監査部と連携することで、当社グループ全体の内部監査を統括し、グループ経営に対応した効率的なモニタリングを実施しております。

## 取締役の選解任の方針

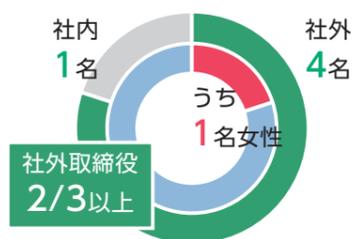
取締役候補者の選定及び取締役の解任につきましては、別途選定基準等を定めております。当該選定基準等につきましては、当社ホームページにて開示しております「コーポレートガバナンスに関する基本方針」第20条（取締役候補者の選定及び取締役の解任）、第21条（経営陣幹部の選解任）及び「別添資料1（取締役候補者選定基準）」をご参照ください。

([https://www.33fg.co.jp/company/governance/cg\\_kihon.pdf](https://www.33fg.co.jp/company/governance/cg_kihon.pdf))

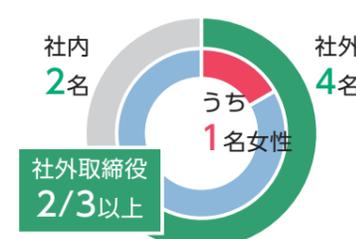
取締役会の構成  
(社外取締役比率33.3%)



監査等委員会の構成  
(社外取締役比率80%)



指名委員会及び報酬委員会の構成  
(社外取締役比率66.6%)



コーポレート・ガバナンス

社外取締役選任理由

氏名	選任の理由	出席状況 (2022年度)
古川 典明	主に公認会計士及び税理士としての豊富な経験や専門の見地から、助言・提言及び監査を積極的に行うなど、取締役会の意思決定の妥当性、適正性の確保及び当社の経営全般に対する監査・監督等の役割を適切に果たしております。引き続き、これらの経験や知見を当社の経営の監査・監督等に活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化に貢献いただけるものと判断しております。また、同氏は、当社グループとの間に特段の利害関係はなく、当社が定める「社外取締役の独立性判断基準」を満たしております。従って、社外取締役として一般株主等の客観的視点に基づいた経営監視の役割を果たすことが可能であり、東京証券取引所及び名古屋証券取引所が指定を義務付ける独立役員としております。	取締役会 10回/11回 監査等委員会 12回/13回
種村 均	主に企業経営者としての豊富な経験や幅広い見地から、助言・提言及び監査を積極的に行うなど、取締役会の意思決定の妥当性、適正性の確保及び当社の経営全般に対する監査・監督等の役割を適切に果たしております。引き続き、これらの経験や知見を当社の経営の監査・監督等に活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化に貢献いただけるものと判断しております。また、同氏は、当社グループとの間に特段の利害関係はなく、当社が定める「社外取締役の独立性判断基準」を満たしております。従って、社外取締役として一般株主等の客観的視点に基づいた経営監視の役割を果たすことが可能であり、東京証券取引所及び名古屋証券取引所が指定を義務付ける独立役員としております。	取締役会 10回/11回 監査等委員会 11回/13回
吉田 すみ江	主に弁護士としての豊富な経験や専門の見地から、助言・提言及び監査を積極的に行うなど、取締役会の意思決定の妥当性、適正性の確保及び当社の経営全般に対する監査・監督等の役割を適切に果たしております。引き続き、これらの経験や知見を当社の経営の監査・監督等に活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化に貢献いただけるものと判断しております。また、同氏は、当社グループとの間に特段の利害関係はなく、当社が定める「社外取締役の独立性判断基準」を満たしております。従って、社外取締役として一般株主等の客観的視点に基づいた経営監視の役割を果たすことが可能であり、東京証券取引所及び名古屋証券取引所が指定を義務付ける独立役員としております。	取締役会 11回/11回 監査等委員会 12回/13回
松井 憲一 <sup>(注)</sup>	主に企業経営者としての豊富な経験や幅広い見地から、助言・提言及び監査を積極的に行うなど、取締役会の意思決定の妥当性、適正性の確保及び当社の経営全般に対する監査・監督等の役割を適切に果たしております。引き続き、これらの経験や知見を当社の経営の監査・監督等に活かし、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化に貢献いただけるものと判断しております。また、同氏は、当社グループとの間に特段の利害関係はなく、当社が定める「社外取締役の独立性判断基準」を満たしております。従って、社外取締役として一般株主等の客観的視点に基づいた経営監視の役割を果たすことが可能であり、東京証券取引所及び名古屋証券取引所が指定を義務付ける独立役員としております。	取締役会 9回/9回 監査等委員会 10回/10回

(注) 2022年6月に就任いたしましたので、開催回数及び出席回数は就任後のものであります。

取締役の専門性・経験（スキル・マトリックス）

氏名	役職	専門性・経験				
		企業経営	金融・経済	法務・リスク管理	財務・会計	地方創生・地域行政
岩間 弘	代表取締役会長	●	●	●	●	●
渡辺 三憲	代表取締役社長	●	●	●	●	●
道廣 剛太郎	取締役副社長	●	●	●	●	
堀内 浩樹	取締役兼執行役員	●	●	●	●	
加藤 芳毅	取締役兼執行役員	●	●	●		
山川 憲一	取締役兼執行役員	●	●			●
川瀬 和也	取締役兼執行役員	●	●		●	
京戸 裕司	取締役（常勤監査等委員）		●	●		
古川 典明	社外取締役（監査等委員）	●			●	
種村 均	社外取締役（監査等委員）	●	●	●	●	
吉田 すみ江	社外取締役（監査等委員）			●		
松井 憲一	社外取締役（監査等委員）	●	●	●	●	

(注) 上記一覧表は、各取締役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。

取締役会の実効性評価

当社ホームページにて開示しております「コーポレートガバナンスに関する基本方針」第14条（取締役会の役割・責務）で毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示するとともにその機能の向上を図る旨を規定しております。これに基づき当社は、全取締役の自己評価に基づき取締役会全体の実効性について分析・評価を行っております。

なお、2022年度の分析・評価については、2023年4月の取締役会において実施いたしました。その結果、引き続き取締役会は適切に運営されており、多様な知識・経験・能力を備えたバランスの取れた構成のもと、十分な実効性が確保されていることを確認いたしました。また、当社では取締役会の審議の一層の充実を図るため、情報提供の拡充等の課題に継続的に取り組んでおり、その結果、社外取締役への情報提供等は適時適切に行われていることを確認いたしました。引き続き、これらの課題に取り組むとともに、多様性を確保し、グループとしての監督機能の更なる向上に努めてまいります。

取締役の報酬等の額の決定に関する方針

● 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等は、その役割と責務に相応しいものにするともに、当社の安定的かつ持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上に向けた意欲をより高めることのできるよう、適切、公正かつバランスの取れたものとしております。

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等は、株主総会で承認されている報酬額の範囲内で、社外取締役を委員長とする報酬委員会が公正かつ透明性をもって審議を行い、取締役会において承認された方法に従って決定しております。

当社は、2021年2月9日の取締役会において、「取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針」を決議しております。

取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が当該方針と整合しており、また、取締役会の内部機関として取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び執行役員報酬等に関する事項を所管する報酬委員会が公正かつ透明性をもって審議を行っていることから、2022年度の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容は当該方針に沿うものであると判断しております。

なお、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針の内容は次のとおりです。

①基本方針

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等は、その役割と責務に相応しいものにするともに、当社の安定的かつ持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上に向けた意欲をより高めることのできるよう、適切、公正かつバランスの取れたものとする。

②個人別の基本報酬の額または算定方法の決定方針等

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の基本報酬は、在任中に毎月支給する確定金額報酬とし、他社水準や当社グループの業績等を考慮しつつ、地位・職責等を総合的に勘案して決定するものとする。

なお、株主総会で承認されている報酬額の年額の範囲内とし、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬月額については、取締役会の内部機関として取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び執行役員報酬等に関する事項を所管する報酬委員会において決定する。

報酬委員会は、代表取締役と社外取締役で構成し、社外取締役が委員長を務め、取締役会の内部機関として取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び執行役員報酬等に関する事項を審議・決定する。

③個人別報酬等における確定金額報酬、業績連動報酬、非金銭報酬の割合の決定方針

持株会社の機能、グループ全体の報酬体系等を踏まえ、業績連動報酬及び非金銭報酬は設定せず、個人別の報酬等は全て固定報酬としての確定金額報酬とする。

役員報酬限度額は、2019年6月21日開催の第1期定時株主総会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。）が年額300百万円以内、監査等委員である取締役が年額60百万円以内と決議頂いております。当該総会決議に係る取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は8名であり、監査等委員である取締役の員数は4名であります。

● 監査等委員である取締役の報酬等

監査等委員である取締役の報酬等は、当社の業務に関与する時間と職責が反映され、かつ、株式関連報酬その他の業績連動型の要素を含まない体系とし、株主総会で承認されている報酬額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議に従って決定しております。

# リスク管理

## リスク管理体制の強化

### リスク管理の基本方針

当社グループは、地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、安定・継続した金融サービスを提供していくため、リスク管理をグループ経営上の最重要課題の一つに位置づけ、統合的なリスク管理体制を構築して、リスクを的確に把握し適切に管理することにより、経営の健全性の維持を図ってまいります。

### 管理すべきリスクの特定

当社グループでは、業務が内包するリスクを洗い出し、管理すべきリスクを特定した上で以下のカテゴリに分類しております。

- |  |  |
|--|--|
| <p>(1) 信用リスク<br/>与信先の信用事由により資産価値が減少又は滅失することに起因して損失を被るリスク</p> <p>(2) 市場リスク<br/>金利や為替、株式等の相場変動により資産価値が減少することに起因して損失を被るリスク</p> <p>(3) 流動性リスク<br/>予期せぬ資金の流出等により資金調達に支障をきたす、あるいは高コストの調達を余儀なくされることに起因して損失を被るリスク</p> <p>(4) オペレーショナルリスク<br/>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、又は外生的な事象により損失を被るリスク。以下の①から⑥のカテゴリに分類しております。</p> <p>①事務リスク<br/>不正確な事務処理や事故・不正等、あるいは顧客等に対する職</p> | <p>務上の義務や説明などを怠ることに起因して損失を被るリスク</p> <p>②システムリスク<br/>コンピュータシステム的不正使用や停止・誤作動、あるいは保有情報の漏洩や改竄等に起因して損失を被るリスク</p> <p>③法務リスク<br/>法令等違反や不適切な契約締結等に起因して損失を被るリスク</p> <p>④人的リスク<br/>労務慣行や安全衛生環境の問題等に起因して損失を被るリスク</p> <p>⑤有形資産リスク<br/>事故や自然災害等により有形資産が破損することに起因して損失を被るリスク</p> <p>⑥風評リスク<br/>報道、評判、風説等に起因して損失を被るリスク</p> |
|--|--|

### 管理の方法

当社グループでは、各リスクについて、それぞれのリスクに応じた「個別リスク管理」を行うとともに、総合的に捉えたリスクを経営体力と比較・対照する「統合的リスク管理」を行っています。

個別リスク管理では、リスクを、収益を確保するために能動的に引受けて管理するリスクと、基本的に損失を発生させないように管理するリスクに大別しています。

信用リスク及び市場リスクについては、適切なリスク対比リターンを確保を管理の基本とし、リスクの計量化、ポートフォリオや限度枠管理等の徹底などによる管理を行い、その他のリスクについては、リスクを顕在化させない体制と万一顕在化した場合の対応策の整備を管理の基本とし、規程やマニュアル等の充実、業務プロセス管理の徹底などにより管理を行っています。

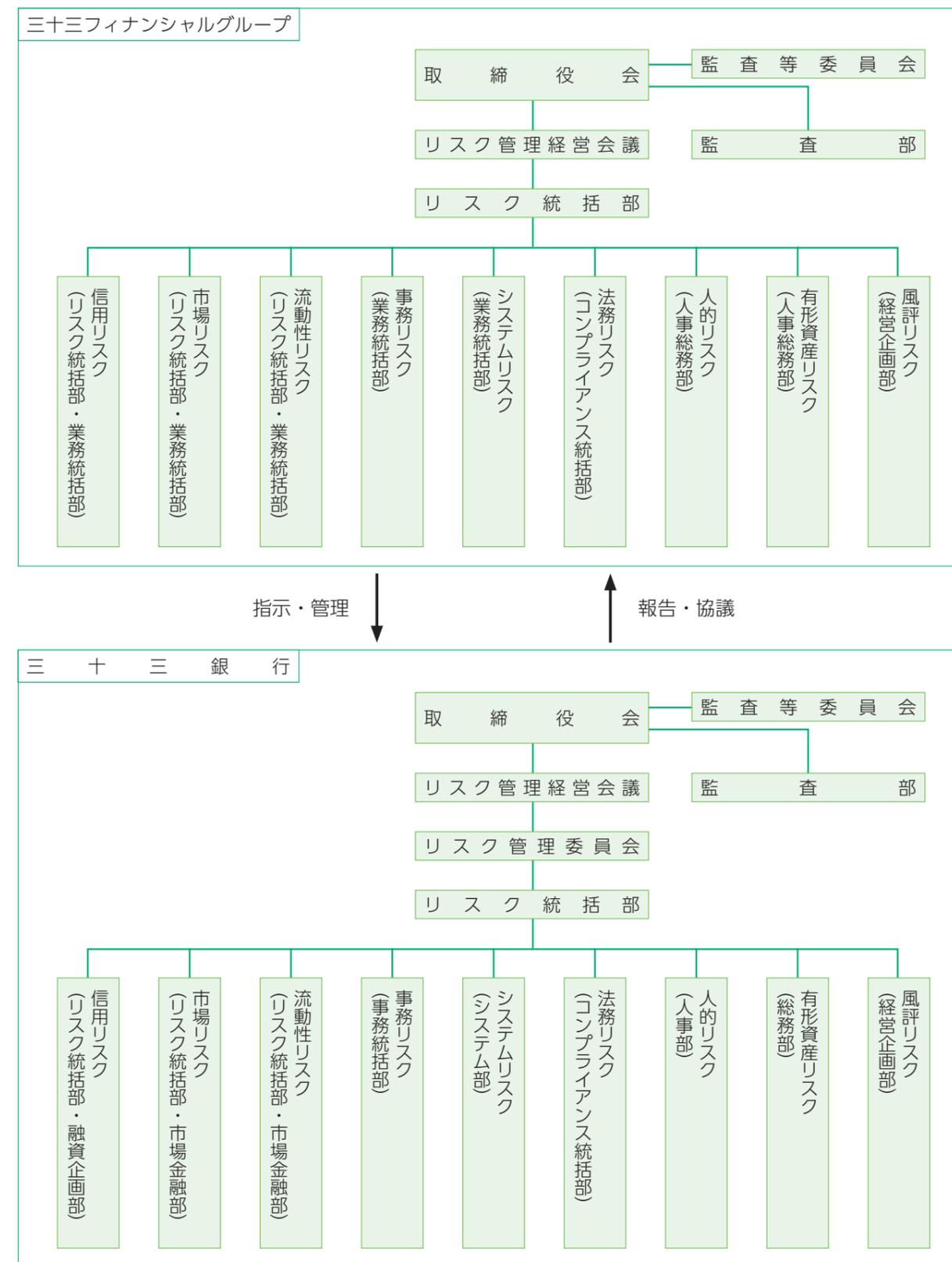
統合的リスク管理では、信用リスク、市場リスク、オペレーショナルリスクを統一的な尺度で計量・統合して評価し、自己資本と対比するほか、各リスクについても、個別の方法で質的または量的に評価し、経営体力と対照する管理を行っています。

### 当社グループのリスク管理体制

当社グループでは、グループ内のリスクの把握、並びに各リスクのコントロールを目的とし、グループ全体のリスクを組織横断的に統括する「リスク管理経営会議」を設置し、グループリスク管理に係る重要な方針や具体的な方策等を協議し、リスクを能動的に管理しています。

また、当社グループ全体のリスクを統括管理する「リスク統括部」を設置し、各種リスクや統合的なリスクを評価するとともに、リスクを適切にコントロールし、グループリスク管理の高度化に努めています。

当社グループのリスク管理体制図



# コンプライアンス

## コンプライアンスの遵守

当社グループでは、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置づけ、コンプライアンスを重視した企業風土の醸成、コンプライアンスの着実な実践を通じて、当社の経営理念を実現し、お客さまの信頼に応えるとともに、社会に貢献してまいります。

### 基本方針

総合金融サービス業としての高い公共性に鑑みて、全役職員が高い倫理性をもって活動するための基本原則として「企業倫理」を制定・公表するとともに、コンプライアンスを実践するうえでの具体的な手引書として「コンプライアンスマニュアル」を制定し、役職員に周知しています。

また、コンプライアンスの着実な実施のための具体的な実践計画として、「コンプライアンスプログラム」を策定し、コンプライアンスにおける具体的な施策に取り組んでいます。

#### 企業倫理

当社及び当社の子銀行等（以下「当社グループ」といいます）は、総合金融サービス業としての高い公共性に鑑み、以下の基本原則に基づき、高い倫理性をもって、あらゆる活動を行います。

- 1. 社会からの信頼の確保**  
・当社グループは、銀行の持つ公共的使命を認識し、質の高い金融サービスを提供するとともに、健全で効率的な業務運営を通じて、幅広いステークホルダーからの揺るぎない信頼を確立します。
- 2. 法令やルールの厳格な遵守**  
・当社グループは、コンプライアンスを経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、あらゆる法令やルールを厳格に遵守するとともに、社会的規範に反することなく、誠実かつ公正に業務を遂行します。
- 3. 社会とのコミュニケーション**  
・当社グループは、経営情報を公正かつ適時適切に開示し、透明な経営に徹するとともに、社会面の情報開示を積極的に推進するなど、広く社会とのコミュニケーションを図ります。
- 4. 反社会的勢力との関係遮断**  
・当社グループは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える勢力とは断固として対決し、関係を遮断するとともに反社会的勢力との取引が発生しないよう統合的管理を行います。
- 5. 全役職員の人権の尊重等**  
・当社グループは、全役職員の人権や個性を尊重するとともに、全役職員が働きやすい環境を確保します。
- 6. 社会貢献活動への取組**  
・当社グループは、地域の皆さまから愛され信頼される金融グループとして、地域社会発展のため社会貢献活動に積極的に取組みます。

### 運営体制

法令等遵守態勢及び顧客保護等管理態勢の整備・確立に必要な事項を協議・決定する機関として、当社は「コンプライアンス経営会議」を設置し、当社グループの透明性の高い経営の確保及び顧客満足度の向上を図っています。

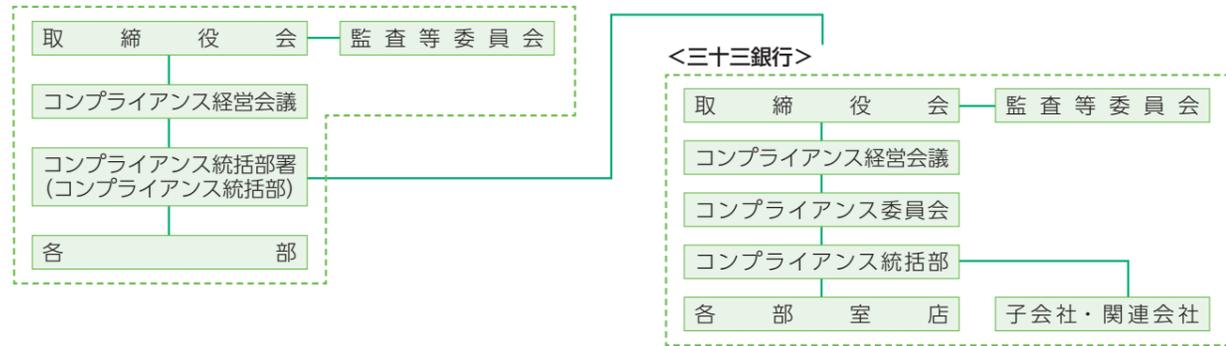
また、コンプライアンスに関する統括部署としてコンプライアンス統括部を設置し、当社グループにおけるコンプライアンス態勢の整備を行うとともに、法務問題を一元管理しています。

各部においては、部長をコンプライアンス責任者とし、次席者をコンプライアンス担当者として、各部におけるコンプライアンスの実行状況のチェック等を実施しています。

更に、子銀行の三十三銀行においてはコンプライアンスに関する統括部署であるコンプライアンス統括部は、コンプライアンス上問題となる行為が発生した場合、必要に応じて、当社のコンプライアンス統括部に報告するとともに、当社のコンプライアンス統括部は関係部署と協議のうえ速やかに対処する仕組みとしています。

### コンプライアンス組織体系図

<三十三フィナンシャルグループ>



## 顧客保護・個人情報保護

当社グループは、お客さま本位を第一とし、お客さまの自由な意思を尊重するとともに、「顧客保護等管理方針」を制定し、顧客説明管理、顧客サポート等管理、顧客情報管理、外部委託管理及び利益相反管理の5項目について定め、お客さまの保護と利便の向上に継続的に取り組んでいます。

お客さまからの相談・苦情等については、お客さまの立場を尊重しつつ、事実関係と責任の所在を明確にし、迅速・適切・十分に対処するとともに、それらをお客さまへのサービスの向上に役立てます。

個人情報については、個人情報保護の重要性を十分認識するとともに、「個人情報保護宣言」を制定・公表し、銀行のもつ公共的使命と社会的責任を常に自覚して、個人情報の適切な保護と利用に取り組んでいます。

また、マイナンバー制度への対応については、「特定個人情報の適正な取扱いに関する基本方針」を制定・公表し、お客さまの個人番号及び個人番号をその内容に含む個人情報（特定個人情報等）の適正な取扱いに取り組んでいます。

## 公益通報制度

当社グループでは、公益通報者の保護を図るとともに、不正行為の早期発見と是正を図ることを目的として、公益通報制度を設けています。公益通報窓口はコンプライアンス統括部と中立性を確保するため外部の弁護士とし、当社グループの役職員及び退職者だけでなく、当社グループに継続的に物品納入等を行う事業者の従業員も利用対象者としています。

また、公益通報に対応する従事者を定め、守秘義務の徹底を図るとともに、公益通報をしたことや調査に協力したことを理由として、公益通報者等が解雇、降格等の不利益な取扱いを受けることのない仕組みを確保しています。

## マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策

当社グループは、国際的にマネー・ローンダリング及びテロ資金供与への対策が強く求められている中、公共的使命を担う金融機関としての重要な責務であることを認識し、「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策基本方針」を制定し、態勢を整備するとともに、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与の防止のための適切な管理を行い、リスクの低減を図っています。

## 反社会的勢力との関係遮断

「企業倫理」において、当社グループは市民社会の秩序や安全に脅威を与える勢力とは断固として対決し、関係を遮断するとともに、反社会的勢力との取引が発生しないようグループ全体で統合的な管理を行うことを謳っています。

具体的には、反社会的勢力との一切の銀行取引や商取引（備品購入や雑誌購読）等、反社会的勢力を助長するような取引は一切行わない等、関係遮断のための態勢を整備しています。

## 金融ADR制度への対応

金融ADR制度とは、訴訟に代わるあっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争の解決方法であり、金融分野における裁判外紛争解決制度（Alternative Dispute Resolution）です。

お客さまは、金融に関する様々な苦情・トラブル（紛争）が解決しない場合は、金融庁が指定する紛争解決機関を利用し、利用者が納得すれば裁判よりも安い費用で短期間に解決を図ることができます。

当社の子銀行である三十三銀行は、公正中立な立場で苦情及び紛争の解決を図るため、以下の指定銀行業務紛争解決機関と契約を締結しています。

- 一般社団法人 全国銀行協会
- <連絡先> 全国銀行協会相談室
- <電話番号> 0570-017109 又は 03-5252-3772

全国銀行協会はすべての銀行業務（保険窓口販売業務、投資信託等の販売業務等含む）における苦情等の紛争解決に対応することができますが、問題解決のため他業態の紛争解決機関をご紹介しますこともあります。

<参考>他の紛争解決機関：FINMAC（証券・金融商品あっせん相談センター）、生命保険協会、日本損害保険協会、信託協会等

# 役員一覧

 三十三フィナンシャルグループ (2023年6月23日現在)

## 取締役



代表取締役会長 **岩間 弘**

1977年 4月 株式会社第三銀行 (現 株式会社三十三銀行) 入行  
 1998年 1月 同行石葉師支店長  
 2000年 6月 同行亀山支店長  
 2003年 6月 同行総合企画部長  
 2004年 6月 同行執行役員総合企画部長  
 2007年 6月 同行取締役兼執行役員総合企画部長  
 2010年 6月 同行常務取締役兼執行役員  
 2012年 6月 同行取締役頭取兼執行役員  
 2018年 4月 当社代表取締役会長 (現職)  
 2018年 6月 株式会社第三銀行取締役頭取  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役会長 (現職)



代表取締役社長 **渡辺 三憲**

1978年 4月 株式会社住友銀行 (現 株式会社三井住友銀行) 入行  
 2004年 4月 株式会社三井住友銀行執行役員  
 2008年 4月 同行常務執行役員  
 2011年 4月 同行取締役兼専務執行役員  
 2013年 5月 株式会社三重銀行 (現 株式会社三十三銀行) 顧問  
 2013年 6月 同行副頭取執行役員  
 2013年 6月 同行取締役副頭取兼副頭取執行役員  
 2015年 4月 同行取締役頭取  
 2018年 4月 当社代表取締役社長 (現職)  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役頭取 (現職)



取締役副社長 **道廣 剛太郎**

1983年 4月 株式会社住友銀行 (現 株式会社三井住友銀行) 入行  
 2012年 4月 株式会社三井住友銀行執行役員  
 2013年 4月 同行常務執行役員  
 2017年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ専務執行役員  
 株式会社三井住友銀行専務執行役員  
 2019年 3月 同行取締役兼専務執行役員  
 2019年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ執行役員副社長  
 株式会社三井住友銀行取締役兼副頭取執行役員  
 2021年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ副会長  
 株式会社三井住友銀行副会長  
 2022年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ上席顧問  
 株式会社三井住友銀行上席顧問  
 2023年 4月 株式会社三十三銀行入行、副頭取執行役員  
 2023年 6月 当社取締役副社長 (現職)  
 株式会社三十三銀行取締役副頭取兼副頭取執行役員 (現職)



取締役 **堀内 浩樹**

1986年 4月 株式会社三重銀行 (現 株式会社三十三銀行) 入行  
 2011年 4月 同行市場金融部長  
 2013年11月 同行総合企画部長  
 2014年 4月 同行執行役員総合企画部長  
 2017年 4月 同行常務執行役員  
 総合企画部長  
 2018年 4月 当社取締役兼執行役員 (現職)  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役兼常務執行役員  
 2023年 4月 同行取締役兼常務執行役員秘書室長 (現職)



取締役 **加藤 芳毅**

1985年 4月 株式会社三重銀行 (現 株式会社三十三銀行) 入行  
 2011年 5月 同行品質向上部長  
 2013年 4月 同行人事部部長  
 2014年 4月 同行執行役員人事部部長  
 2016年 4月 同行常務執行役員人事部部長  
 2018年 4月 当社人事総務部担当部長  
 2019年 4月 当社執行役員人事総務部担当部長  
 2019年 5月 株式会社三重銀行常務執行役員  
 2019年 6月 当社取締役兼執行役員 (現職)  
 2020年 6月 株式会社三重銀行取締役兼常務執行役員  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役兼常務執行役員 (現職)



取締役 **山川 憲一**

1983年 4月 株式会社第三銀行 (現 株式会社三十三銀行) 入行  
 2001年10月 同行伊勢長島支店長  
 2010年 6月 同行四日市支店長  
 2012年 6月 同行営業本部営業企画部長  
 2013年 6月 同行執行役員営業本部営業企画部長  
 2015年 6月 同行執行役員営業本部地区営業部長  
 2016年 6月 同行取締役兼執行役員営業本部副部長兼営業推進部長  
 2018年 6月 同行取締役兼執行役員営業本部副部長  
 2020年 4月 同行取締役兼常務執行役員営業本部長  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役兼専務執行役員融資本部長 (現職)  
 2021年 6月 当社取締役兼執行役員 (現職)



取締役 **川瀬 和也**

1988年 4月 株式会社第三銀行 (現 株式会社三十三銀行) 入行  
 2004年10月 同行中央通支店長  
 2014年 6月 同行総合企画部長  
 2015年 6月 同行執行役員総合企画部長  
 2017年 6月 同行取締役兼執行役員総合企画部長  
 2018年 4月 当社執行役員経営企画部長  
 2018年 6月 株式会社第三銀行取締役兼上席執行役員 総合企画部長  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役兼常務執行役員 (現職)  
 2021年 6月 当社取締役兼執行役員 (現職)



取締役 監査等委員 **京戸 裕司**

1983年 4月 株式会社第三銀行 (現 株式会社三十三銀行) 入行  
 2003年 4月 同行津駅西支店長  
 2008年 6月 同行松阪東支店長  
 2013年 1月 同行リスク管理部コンプライアンス室長  
 2015年 6月 同行コンプライアンス統括部長  
 2016年 6月 同行執行役員  
 2018年 4月 当社執行役員経営企画部長  
 2018年 6月 株式会社第三銀行取締役兼上席執行役員 総合企画部長  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役兼常務執行役員 (現職)  
 2022年 6月 当社取締役兼執行役員 (現職)  
 2023年 6月 株式会社三十三銀行取締役 (監査等委員) (現職)

## 社外取締役



取締役 (社外) 監査等委員 **古川 典明**

1984年 4月 公認会計士登録 (現職)  
 1984年 9月 税理士登録 (現職)  
 1985年10月 古川典明公認会計士事務所創設 (現職)  
 株式会社古川経営総合研究所 (現 株式会社ミッドランド経営) 代表取締役 (現職)  
 株式会社三重銀行 (現 株式会社三十三銀行) 社外監査役  
 2012年 6月 ミッドランド税理士法人代表社員 (現職)  
 2012年 9月  
 2018年 4月 当社社外取締役 (監査等委員) (現職)



取締役 (社外) 監査等委員 **種村 均**

1971年 4月 日本陶器株式会社 (現 株式会社ノリタケカンパニーリミテド) 入社  
 株式会社ノリタケカンパニーリミテド取締役副社長  
 2007年 6月 同社代表取締役社長  
 2008年 6月 同社代表取締役社長  
 2013年 6月 同社代表取締役会長  
 2018年 6月 同社相談役  
 2020年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現職)  
 2021年 6月 株式会社ノリタケカンパニーリミテド 特別顧問 (現職)



取締役 (社外) 監査等委員 **吉田 すみ江**

1999年 4月 二子八株式会社入社  
 2005年 3月 同社退職  
 2009年12月 弁護士登録 (現職)  
 2010年 1月 さくら総合法律事務所入所  
 2011年12月 あおば総合法律事務所創設 (現職)  
 2016年 6月 株式会社三重銀行 (現 株式会社三十三銀行) 社外監査役  
 2018年 4月 同行社外取締役 (監査等委員)  
 2019年 4月 三重弁護士会副会長  
 2020年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現職)



取締役 (社外) 監査等委員 **松井 憲一**

1972年 4月 出光興産株式会社入社  
 2001年 6月 同社経理部長  
 2003年 4月 同社執行役員経理部長  
 2004年 6月 同社常務執行役員経理部長  
 2005年 6月 同社常務取締役  
 2010年 6月 同社取締役副社長  
 2014年 6月 株式会社三重銀行 (現 株式会社三十三銀行) 社外取締役  
 2018年 4月 同行社外取締役 (監査等委員)  
 2021年 5月 株式会社三十三銀行社外取締役 (監査等委員)  
 2022年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現職)

# 役員一覧

**三十三銀行** (2023年6月23日現在)

## 取締役

取締役会長 [代表取締役]	岩間 弘
取締役頭取 [代表取締役]	渡辺 三憲
取締役副頭取兼副頭取執行役員	道廣 剛太郎
取締役兼専務執行役員	松本 環
取締役兼専務執行役員	山川 憲一
取締役兼常務執行役員	加藤 芳毅
取締役兼常務執行役員	川瀬 和也
取締役兼常務執行役員	吉田 真也
取締役兼常務執行役員	堀内 浩樹
取締役兼常務執行役員	松川 賢二
取締役兼常務執行役員	松本 勲

## 取締役 (監査等委員である取締役)

取締役 [監査等委員] [非常勤]	京戸 裕司
取締役 [監査等委員] [社外取締役]	中川 昇
取締役 [監査等委員] [社外取締役]	用 弘美
取締役 [監査等委員] [社外取締役]	清水 香住

※取締役のうち中川昇、用弘美、清水香住の各氏は会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

## 執行役員

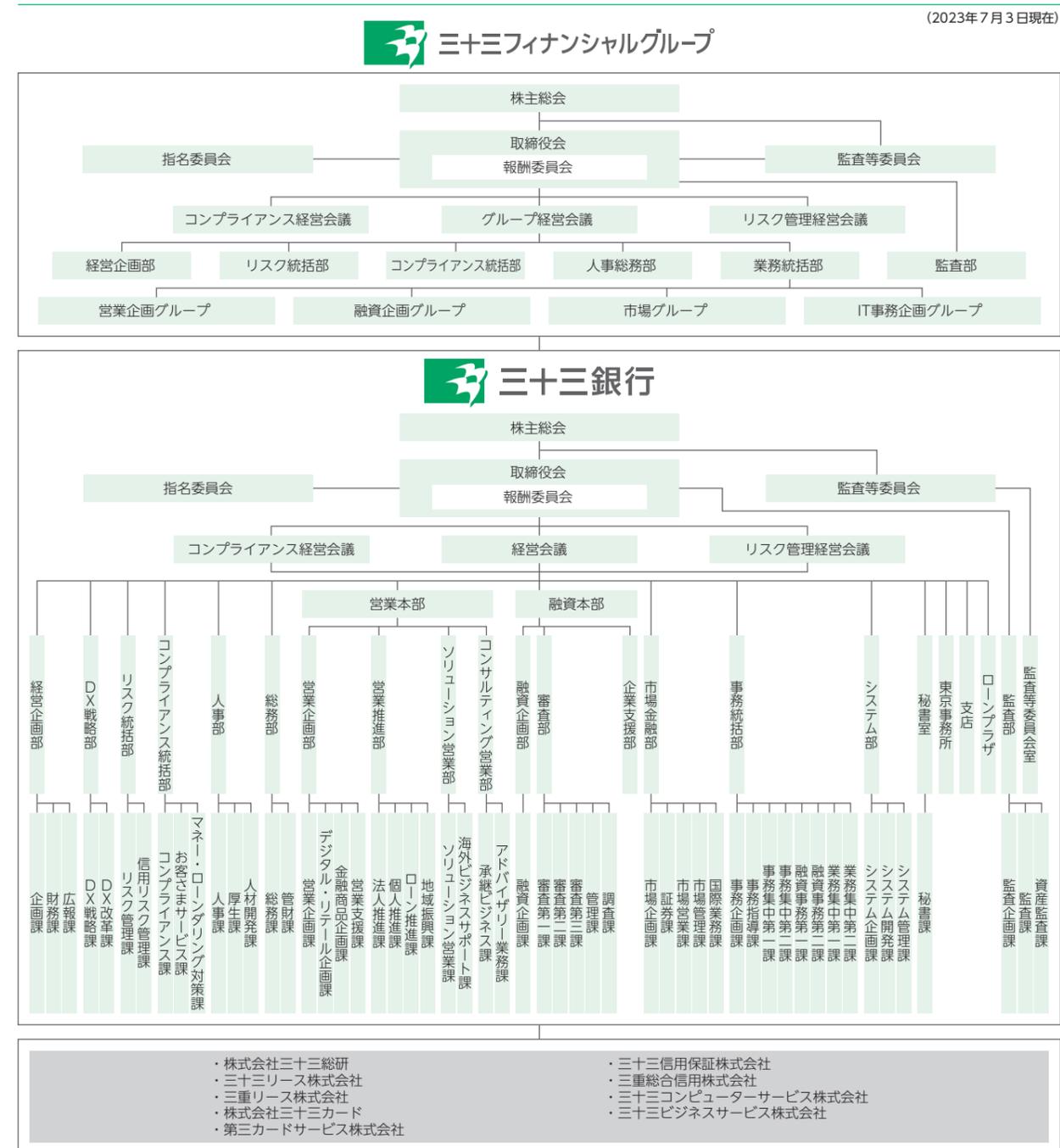
常務執行役員	堀部 勝寛
常務執行役員	松岡 太朗
常務執行役員	朝比奈 由起夫
常務執行役員	小河 寿徳
常務執行役員	森 啓旗
常務執行役員	浅井 成夫
常務執行役員	野呂 明弘
常務執行役員	熱田 渉
常務執行役員	加藤 忍
常務執行役員	中森 啓太
常務執行役員	林 章夫
常務執行役員	伊藤 憲政
常務執行役員	西田 知永
常務執行役員	廣田 裕
常務執行役員	坂元 俊英
常務執行役員	吉田 剛
常務執行役員	吉田 公夫
執行役員	澤井 秀樹
執行役員	辻 幸治
執行役員	新谷 剛
執行役員	須藤 綾
執行役員	姫野 雅俊
執行役員	小谷 高広
執行役員	澤野 公秀
執行役員	大川 剛志
執行役員	中尾 淳

# 会社概要

## 三十三フィナンシャルグループ

本店所在地	三重県松阪市京町510番地	資本金	100億円
本社所在地	三重県四日市市西新地7番8号	設立日	2018年4月2日
代表者	代表取締役会長 岩間 弘 (三十三銀行 取締役会長) 代表取締役社長 渡辺 三憲 (三十三銀行 取締役頭取)	上場証券取引所	東京証券取引所 名古屋証券取引所

## 組織図

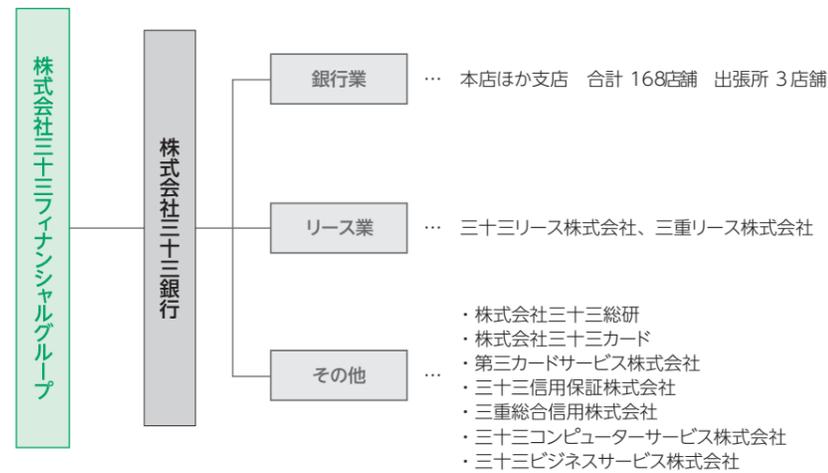


# 会社概要

## グループ企業情報

### 事業系統図

(2023年4月1日現在)



### 子会社等

(2023年4月1日現在)

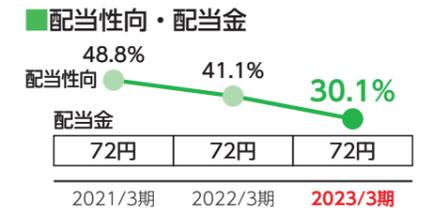
会社名	所在地 (TEL)	設立年月日	資本金 (百万円)	主要な事業の内容	当社議決権比率 (%)
株式会社三十三銀行	四日市市西新地7番8号 059-353-3111	1927年 7月24日	37,461	銀行業	100.00
株式会社三十三総研	四日市市西新地10番16号 059-354-7102	1996年 5月8日	50	企業経営に関する情報提供・相談業務、金融経済等の調査・研究業務	(90.00)
三十三リース株式会社	四日市市幸町2番4号 059-351-2165	1979年 8月22日	90	リース業	(90.00)
三重リース株式会社	松阪市宮町172番地の8 0598-50-0080	1975年 6月28日	80	リース業	(100.00)
株式会社三十三カード	四日市市幸町2番4号 059-354-3344	1982年 7月3日	90	クレジットカード業務	(95.00)
第三カードサービス株式会社	松阪市中央町303番地の1 0598-51-6828	1988年 4月1日	60	クレジットカード業務	(100.00)
三十三信用保証株式会社	四日市市幸町2番4号 059-351-9433	1986年 4月23日	480	信用保証業務	(100.00)
三重総合信用株式会社	松阪市中央町303番地の1 0598-52-5353	1974年 4月1日	40	信用保証業務	(100.00)
三十三コンピューターサービス株式会社	松阪市中央町520番地の1 0598-51-3689	1992年 1月10日	20	システム運用受託業務	(100.00)
三十三ビジネスサービス株式会社	松阪市中央町527番地1 0598-51-1111	1980年 7月24日	30	逓送便警備輸送業務	(100.00)

※議決権比率欄の( )は、子会社における間接所有を含めた当社議決権比率であります。

## 株主還元

### 株主還元方針

株主の皆さまに対する利益還元を最重要施策の一つとして位置づけ、内部留保の充実による自己資本の向上と長期安定的な経営基盤の拡充を図りつつ、安定的な配当を継続することを配当の基本方針としています。



### 株主優待制度

三十三フィナンシャルグループでは、株主の皆さまに対する日頃のご支援への感謝の意を込め、株主さま優待サービスを導入しております。

	対象となる株主さま	内容
33FG株主優待定期預金	3月末時点で70株以上保有 (ミニ株は除く)	金利: 店頭表示 金利+0.15% 金額: 10万円以上100万円以下 期間: 1年
厳選カタログギフト	3月末時点で500株以上を1年以上継続保有	株主総会の決議ご通知発送時に同封するカタログから、お好みの商品を選択

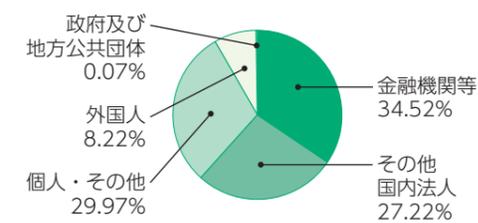
優待内容については、今後、見直しさせていただく場合がございます。

## 株式情報

### 株式の状況 (2023年3月31日現在)

発行済株式の総数	26,167,585株
株主数	17,486名

### 所有者別分布状況 (2023年3月31日現在)



### 大株主の状況 (2023年3月31日現在)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,296	8.78
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,382	5.28
三十三フィナンシャルグループ職員持株会	1,296	4.95
銀泉株式会社	1,062	4.06
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	816	3.12
株式会社三井住友銀行	776	2.96
株式会社みずほ銀行	445	1.70
損害保険ジャパン株式会社	349	1.33
S M B C 日興証券株式会社	340	1.30
S M B C ファイナンスサービス株式会社	339	1.29

※1. 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示しております。  
 ※2. 持株比率は発行済株式の総数から自己株式数 (13千株) を控除して算出しております。  
 ※3. 持株比率は小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

## 政策保有株式への対応

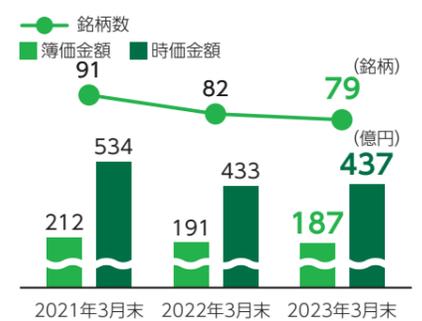
政策保有株式に関する方針及び政策保有株式に係る議決権行使基準につきましては、当社ホームページにて開示しております「コーポレートガバナンスに関する基本方針」第8条 (政策保有株式) 及び「別添資料3 (政策保有株式に係る議決権行使基準)」をご参照ください。

([https://www.33fg.co.jp/company/governance/cg\\_kihon.pdf](https://www.33fg.co.jp/company/governance/cg_kihon.pdf))

当社及び子銀行が保有する政策保有株式については、取締役会において、定期的に、個別に保有する意義や合理性を検証いたします。

検証に際しては、保有意義が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等、具体的に精査いたします。保有する意義や合理性が認められない政策保有株式は、投資先との十分な対話を踏まえたうえで、適時・適切に縮減を図ってまいります。

### 政策保有 (上場) 株式



2021年3月末 2022年3月末 2023年3月末