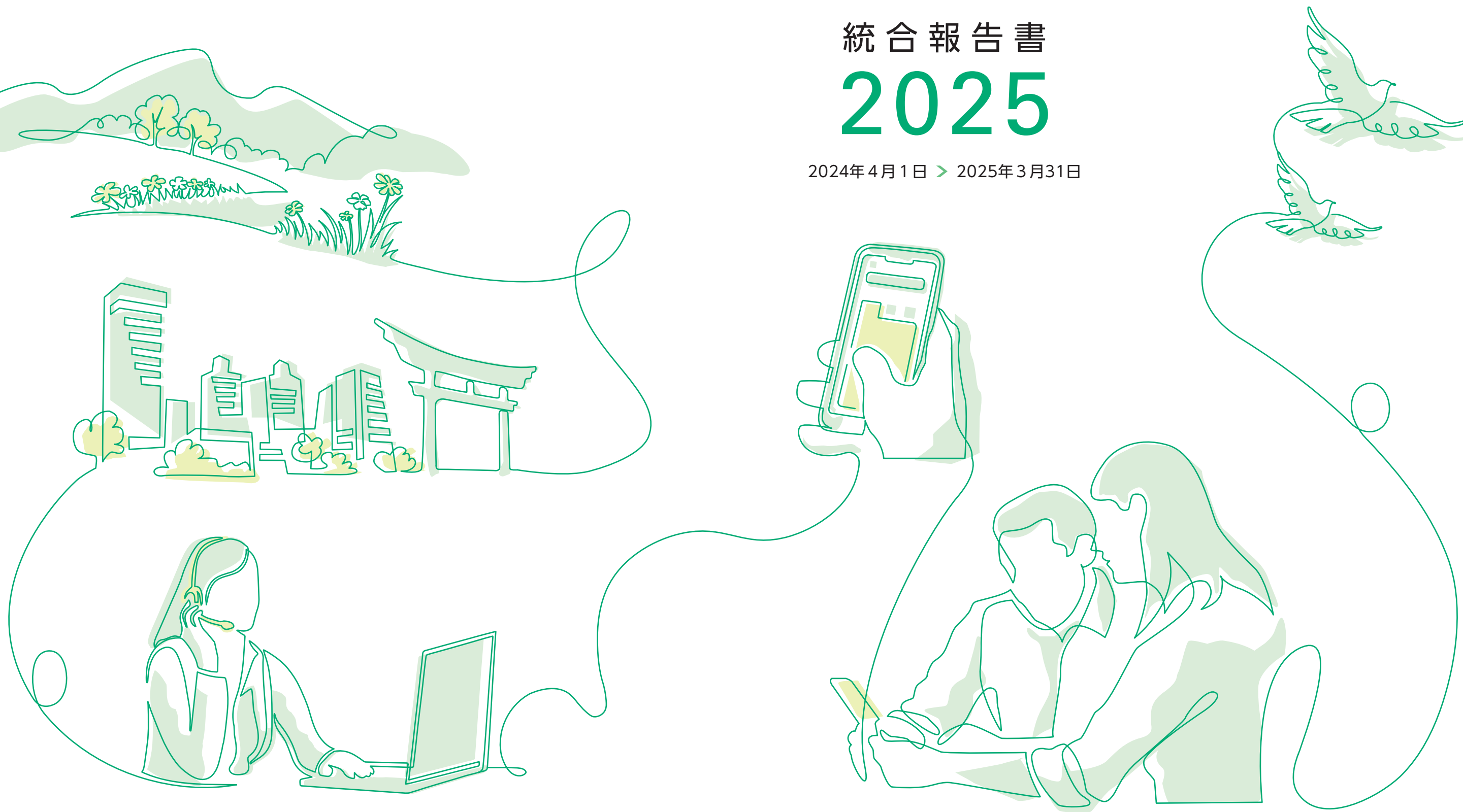


統合報告書 2025

2024年4月1日 > 2025年3月31日



発行：2025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

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。

北極星（10年後に目指す姿）

金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、
すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ

ビジョン（第3次中計）

地域信頼度ナンバー1金融グループ

ビジネスモデル

リレーション&ソリューション

地域のお客さまとの圧倒的なリレーションの構築を通じて、
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し、
お客さまの期待に応えることで、地域からの信頼度ナンバー1金融グループを目指す

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2025」を作成いたしました。編集にあたっては、IFRS財団が推奨する「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、本報告書並びに「ディスクロージャー誌＜資料編＞」を併せてご参照ください。

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 経営理念の実現に向けて
- 5 三十三フィナンシャルグループの沿革
- 7 三十三フィナンシャルグループの営業基盤
- 9 トップメッセージ



- 15 社外取締役メッセージ



- 19 価値創造プロセス
- 21 財務・非財務ハイライト

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。

価値創造のための戦略

- 23 三十三フィナンシャルグループサステナビリティ方針
（マテリアリティ）
- 25 第3次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）
- 30 ステークホルダーコミュニケーション
- 31 営業戦略
- 32 営業戦略（法人）
- 35 営業戦略（個人）
- 36 営業戦略（店舗）
- 37 DX戦略
- 39 地域・社会への取り組み
- 43 気候変動への取り組み

価値創造を支える基盤

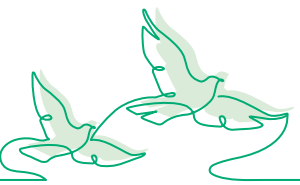
- 47 人的資本への取り組み
- 51 コーポレート・ガバナンス
- 53 役員一覧
- 57 リスク管理
- 59 コンプライアンス
- 61 三十三銀行役員一覧

会社概要

- 62 会社概要

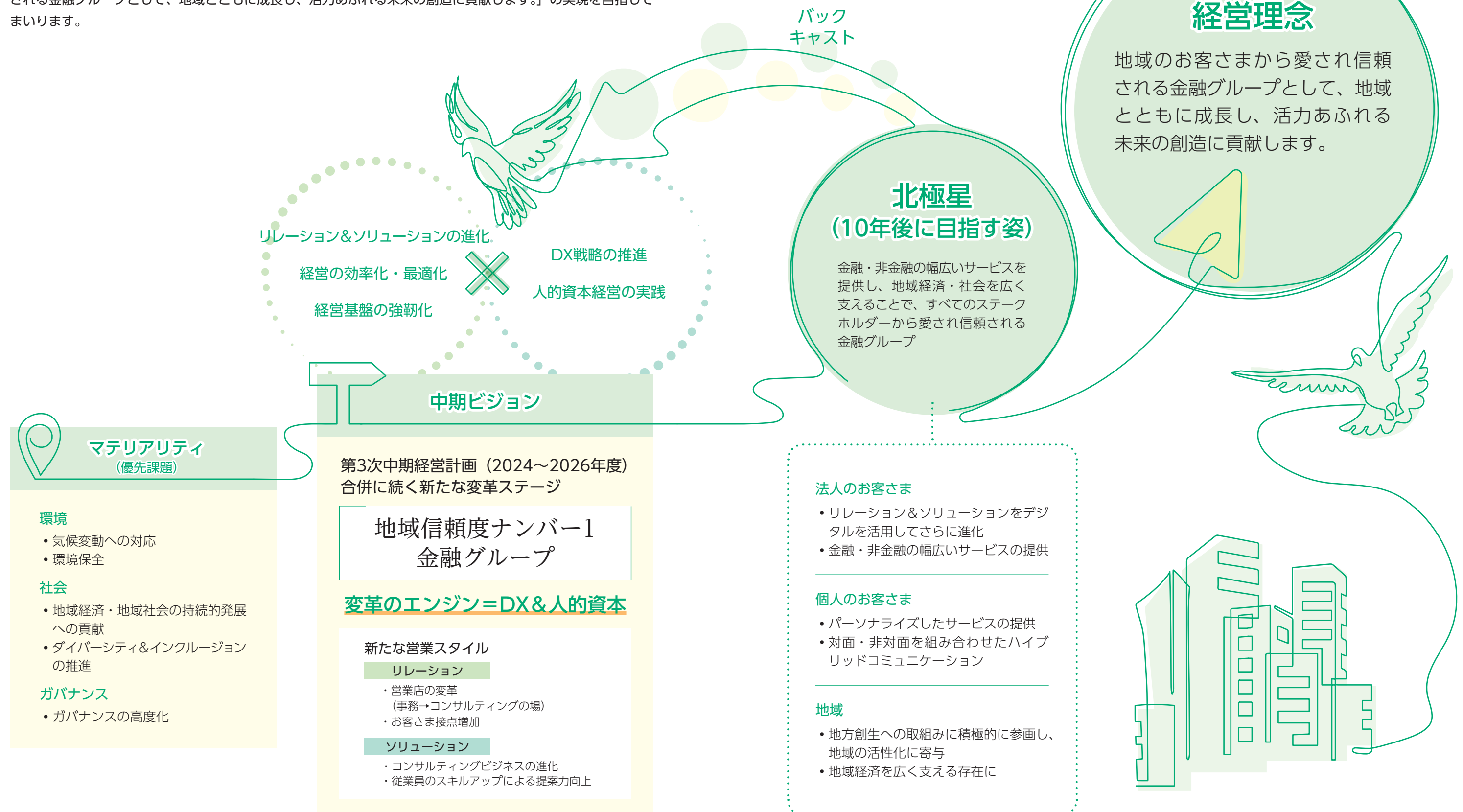


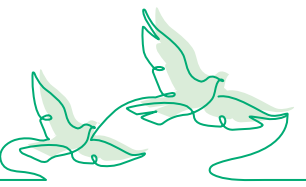
経営理念の実現に向けて



北極星（10年後に目指す姿）を、「金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」と定め、そこからバックキャストして第3次中期経営計画を策定しました。

全役職員が北極星に向かって、着実に施策を実行することで、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。」の実現を目指してまいります。





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、金融仲介機能をさらに強化・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



蔵町本店 (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

1983 (昭和58年7月)
四日市市十七軒町に事務センター竣工



事務センター

1995 (平成7年11月)
創業100周年



創業100周年の集い

1988 (昭和63年9月)
名古屋証券取引所第一部に上場指定替え

1986 (昭和61年11月)
名古屋証券取引所第二部に上場

1998 (平成10年5月)
新本店竣工



三重銀行本店

1996 (平成8年12月)
東京証券取引所第一部に上場

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に上場



商号変更セレモニー

2012 (平成24年10月)
創業100周年



周年ロゴマーク

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。



三十三フィナンシャルグループ本社
(三十三銀行本店)

「金融・非金融の幅広い
サービスを提供し、
地域経済・社会を広く
支えることで、すべての
ステークホルダーから
愛され信頼される
金融グループ」へ

2024年 (令和6年) 4月

道廣社長就任
第3次中期経営計画スタート



1月31日 内定記者会見

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。

第三銀行

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

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

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)

1967 (昭和42年10月)
松阪市に本店竣工
熊野市から本店移転



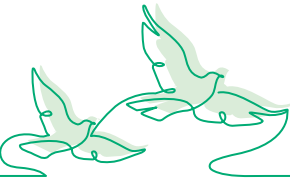
本店ビル

1975 (昭和50年11月)
松阪市中央町に事務センター竣工



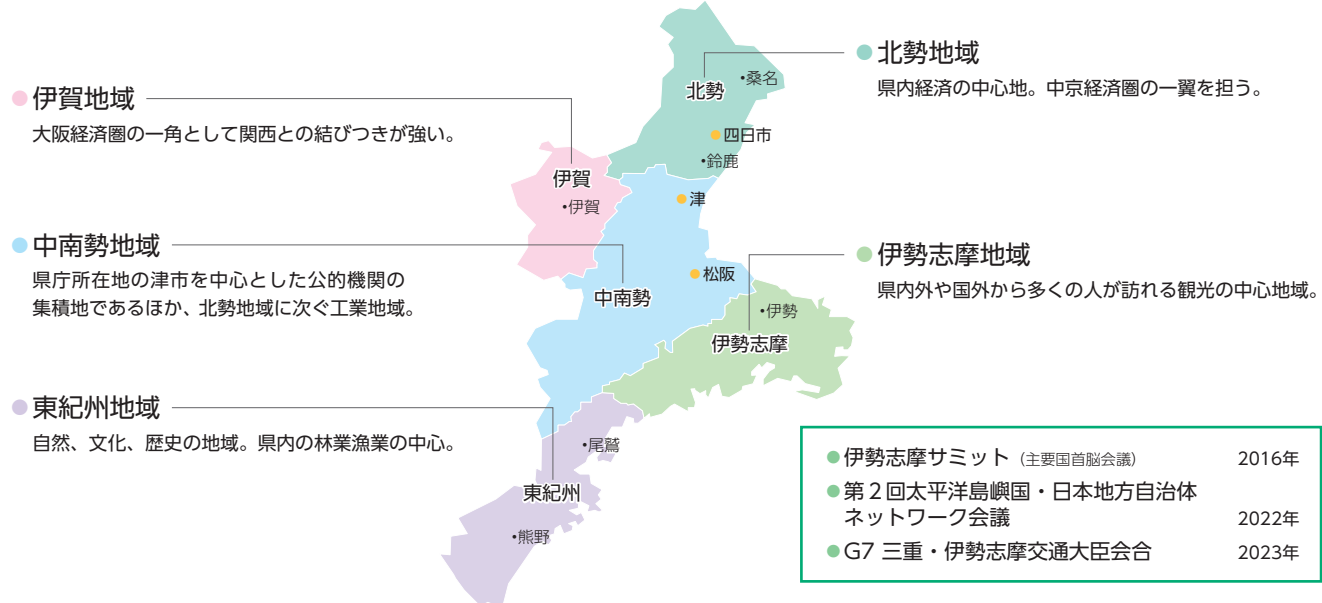
事務センター

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。

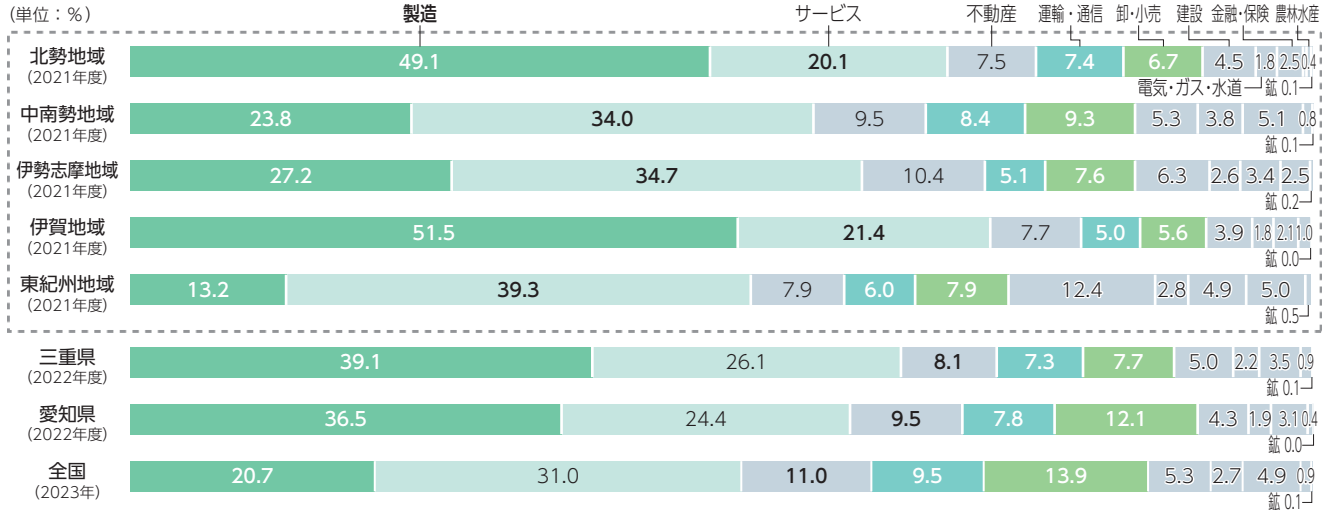


三重県の産業構造と製造業構成

三重県は、製造業の割合が全国に比べて高く、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。

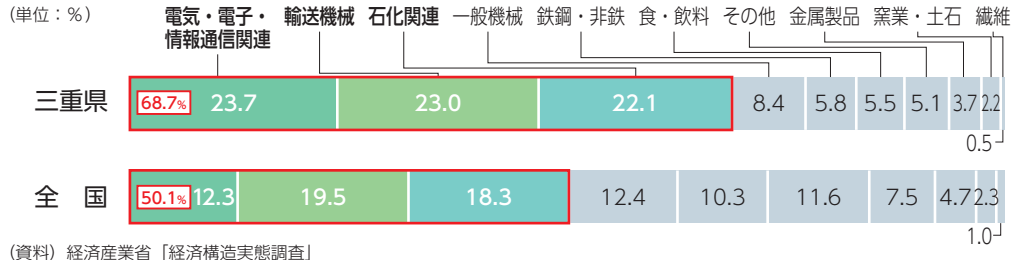
また、製造品出荷額等は、自動車などの輸送機械、電気・電子・情報通信関連、石油化学関連で県内の約7割を占めています。

域内総生産 業種別構成比（産業）



(資料) 内閣府「国民経済計算」、三重県「三重県民経済計算」、「三重県の市町民経済計算」、愛知県「愛知県の県民経済計算」

三重県・愛知県と全国の製造品出荷額等 業種別構成比（2022年）



製造品出荷額等

三重県 **8位**

(経済構造実態調査)

交通インフラ整備動向

東海環状自動車道の開通、リニア中央新幹線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、さらなる経済効果が期待されています。



一新名神高速道路

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。

一東海環状自動車道

三重県を含む西回りルートは、2025年3月にいなべIC-大安IC間が、2025年4月に山県IC-本巣IC間が開通。2025年8月に本巣IC-大野神戸IC間が開通予定。

一名古屋第二環状自動車道

2021年5月に全線開通となり、飛島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。

一リニア中央新幹線

静岡工区の工事状況に進展はみられるものの、リニア中央新幹線の東京・品川ー名古屋間の開業時期は不透明な状況。

④ 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、2024年度は約1,104万人。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

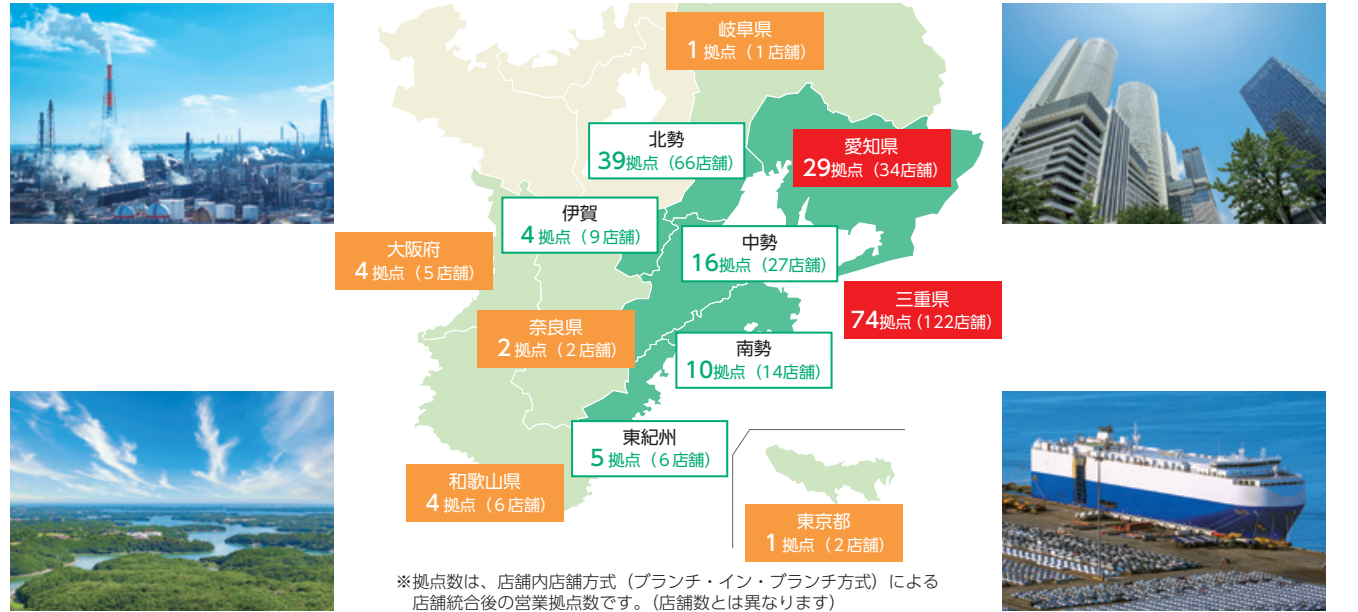
中国や韓国、ASEAN諸国への定期航路が開設されており、アジアの玄関口としての役割が高まっている。

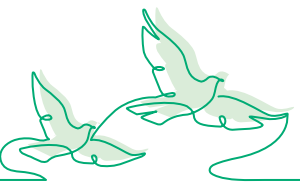
三重県・愛知県をマザーマーケットとした広域店舗網

(2025年6月末時点)

三重県、愛知県、及び近接広域地域に115拠点（172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。（68拠点100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。





「北極星」に向かって

2024年4月より第3次中期経営計画がスタートし、約1年が経過しました。本部・営業店職員に、将来どう
いう会社にしていきたいのか等のヒアリングを実施し、
現場からの意見をもとに10年後に目指す姿を「金融・非金
融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支え
ることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼され
る金融グループ」と決めました。このブレない目標「北極
星」に向かって役職員一丸となって、第3次中計のビジョ
ン「地域信頼度ナンバー1金融グループ」の実現を目指し
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 道廣 剛太郎

社長就任から1年を振り返った感想をお願い致します。

2024年4月に代表取締役社長に就任し、約1年が経過
しました。人口減少や少子高齢化の進行などによる社会の
構造的な変化や脱炭素社会への移行、人材不足、DX化、
物価や賃金の上昇など、環境は刻一刻と加速度的に変化
しています。また、地政学リスクも引き続き拡大、増加して
います。さらに、政策金利は追加利上げにより0.50%と、
金利のある世界に戻りつつあります。お客さまをはじめと
するステークホルダーのみなさまが抱える課題は多様化・
高度化し、当社が提供すべきサービスも金融サービスに
とどまらず、非金融サービスも含めた幅広いサービスが
求められています。

昨年度の統合報告書では、役職員に対し、「フェア」、
「パフォーマンス」を大事にしてほしいと伝えていたと
お話ししました。この想いは変わらず、部店長会議や新年
の挨拶、タウンホールミーティングなどを通じて、度々
メッセージとして伝えてきた結果、徐々に浸透してきた

と感じます。「フェア」、自分自身が一片の曇りもない公正
明大な姿勢で、「パフォーマンス」、目標に向かって
しっかりと準備し、期待を超える行動をすることを私も
含めて役職員には期待しています。

2024年度は第3次中期経営計画がスタートしました。
10年後に目指す姿「金融・非金融の幅広いサービスを
提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべての
ステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」
の実現に向けた体制を構築する3年間と位置付けて
います。この1年間でも、営業店への臨店やタウンホール

▼ タウンホールミーティング



ミーティングなどを通じて、部店長などの幹部職員だけ
でなく、本部や営業店のたくさんの職員と話をすることが
ありましたが、当社には、ビジネスモデル「リレーション
&ソリューション」を体現できるだけのスキルを持った

人材が揃っており、みなさん「お客さまのために」、「地域
のために」という強い想いを持っていることを改めて感じ
ました。役職員全員が思う存分活躍できる環境作りをする
ことが私の役目の一つと考えています。

今年度統合報告書でお伝えされたいこと、ポイントについてお聞かせください。

今年度の統合報告書でお伝えしたい点は、第3次中期
経営計画初年度として良いスタートダッシュができたと
いうことです。各項目の進捗状況や2025年度以降の計画
については各戦略ページでご説明していますが、業績や
各種KPIは当初計画を上回る水準で推移しています。
これもひとえに、役職員全員の努力の賜物であり、非常に
感謝しています。また、個人的には、10年後に目指す
姿「金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・
社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから
愛され信頼される金融グループ」が役職員に徐々に浸透して
きたことも大きいと感じています。中期経営計画というと
本部から営業店へ目標数値が置かれ、その達成に向けて

邁進していくイメージがあります。もちろん目標達成に向
かって業務に励むことは当たり前のことですが、それより
ももっと高い目線で広い視野で物事を見てほしいと思って
いました。中計を作成するにあたっては、存在価値や理想
の姿などブレない目標、いわゆる、「北極星」として将来
こういう姿になろうというものを作りたかったので、営業
店へのヒアリングなどを通じて10年後に目指す姿を作り
ました。作っただけでは意味がないので、タウンホールミー
ティングなどを通じて役職員に伝え続けました。役職員は
それぞれ立場や職務などは違いますが、向かう方向が
一つになったことで、より一致団結できたと感じています。

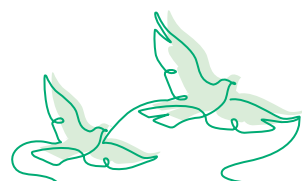
2025年3月期の事業環境や経営状況の振り返りをお願い致します。

2024年度を振り返りますと、日本国内では、諸物価や賃金
が引き続き上昇し、政策金利は2度引き上げられ0.50%と
約17年振りの水準となるなど、再成長に向けて動き出しました。
一方で、日米の景気動向や金融政策の行方、各国の選挙、
または中東の情勢など不透明な状況が続き、日経平均株価
や為替(円ドル)なども大きく変動するなど、不安定な1年
だったと思います。そのような環境下で、第3次中期経営
計画初年度をスタートさせました。現場と本部が一体となっ
てビジネスモデルである「リレーション&ソリューション」を
推進し、お客さま本位の業務運営を徹底してきました。

2024年度の三十三銀行単体の業績は、政策金利上昇影響
を確実に捕捉し、貸金利息収入が大幅に増加、非金利収益も

法人向けソリューション手数料を中心に順調に推移し、コア
業務純益、経常利益、当期純利益はいずれも前期比増益と
なりました。当社グループ業績についても、経常利益、親
会社株主に帰属する当期純利益は負ののれん発生益があった
統合初年度を除き、過去最高となりました。

政策金利上昇が追い風となり、当初計画を大幅に上回る
結果となりましたが、単純に政策金利が上がれば銀行の収益
が増加するわけではなく、貸出金の金利引き上げなどが必要
となります。一方で、役職員のほとんどが金利のある世界で
の営業経験がなかったので、役職員の頭を「金利のある世界」
に切り替えさせるために地区ごとに、営業本部と支店長で
金利上昇による影響についてのミーティングを行いました。



また、お客さまも低金利時代に慣れてしまっていたので、金利引き上げ交渉をするというよりは、お客さまに金利の現状や今後の見通しについてご理解いただけるよう丁寧な説明をする必要がありました。さらに、金利上昇に加え物価高や人件費高騰などによりお客さまの業況悪化も懸念されました。私からは、部店長会議などで、金利引き上げについては、とにかく早めに丁寧な説明を心掛けること、金利が上がるということだけでなく、足許の経済状況や日本銀行の金融政策についても説明した上でお客さまにご理解いただくことを念頭に置いてほしいと伝えました。また、金利引き上げに関わらず、お客さまとより密にコミュニケーションをとることで、予兆管理もしっかりしてほしいと周知しました。結果として、現場と本部が一体となり、リレーション&ソリューションをしっかりと実践できたことで、お客さまのご理解も賜り、金利の引き上げ交渉もスムーズに進むなど、好調な業績に繋がったと考えています。2025年度も同様の動きが必要となりますが、米国による通商政策

財務目標			2026年度 目標	2024年度 実績	前年度比	2025年度 計画
収益性	ROE	FG連結	5%以上	4.12%	+0.74%	5.19%
	当期純利益	FG連結	110億円	86億円	+17億円	111億円
効率性	コアOHR	銀行単体	67%未満	72.7%	△2.7%	67.7%
健全性	自己資本比率	FG連結	8.4%程度	8.48%	+0.28%	8.51%

第3次中期計画の進捗について評価をお願い致します。ビジョンの実現に資するKPIの進捗状況や変革のエンジンとして位置づけしている“DXと人的資本”の取組みについてもお聞かせください。

2024年度は第3次中期経営計画スタートの年でした。合併に続く新たな変革ステージとして、ビジョンである「地域信頼度ナンバー1金融グループ」の実現に向けて各施策に取り組んでいます。各施策の指標であるビジョンの実現に資するKPIについてですが、概ね順調に推移しています。例えば、ビジネスマッチング件数が好調ですが、三十三銀行では、2024年4月より新しく本業支援課を立ち上げ、注力してきました。お客さまの潜在的なニーズまで把握し、根本的な課題解決に向けたソリューションの一つとしてビジネスマッチングは非常に有効です。単純にお客さまのニーズに対して提携先を紹介するだけでなく、

の影響など先行きの不透明感が増すばかりであり、お客さまとのコミュニケーションをより密にとりながら、一層気を引き締めていきたいと思ひます。

以前より課題として認識している効率性、健全性などについても徐々に改善しています。第3次中期経営計画では、収益性、効率性、健全性の3つの項目を財務目標として掲げており、すべて順調に推移しています。まず、収益性の指標であるROEと当期純利益ですが、好調な業績を背景に、中計最終年度目標を1年前倒しで2025年度に達成する計画としています。また、効率性の指標であるコアOHRについては、賃金のベースアップやDX関連投資等の前向きな投資はしつつも、経費コントロールをしっかりと行い、コア業務粗利益増加との両輪で改善させています。最後に、健全性を示す自己資本比率ですが、徐々に改善しているものの、まだまだ他行比劣後している水準であり、引き続き課題の一つとして認識しています。

可能な限り当社のお客さま同士を結び付けていきたいと考えています。当社の強みの一つとして、三重県・愛知県を中心に1都1府5県にわたる営業エリアを有していますが、これらの営業拠点を活かしたビジネスマッチングを推進し、営業店と本部が一体となってお客さまの本業の成長支援をしていきたいと考えています。

また、後継者不在などの理由から特に地方では事業承継が大きな課題となっています。三十三銀行でも営業本部内に専門部署としてコンサルティング営業部を設置しており、営業店と連携して事業承継支援を行っています。事業承継案件は中長期的な対応が必要であることや税務・法務など

の専門知識に加え、様々なソリューションスキームを検討していかなければなりません。外部トレーニーなどで専門的な知識・スキルを習得した専門人材が当社に合わせたビジネスを展開し、ノウハウを蓄積させています。

個人向けビジネスについては、お客さま本位の業務運営を徹底し、ストックビジネスへの転換を進めています。KPIにも掲げている通り、NISA口座数、投信積立、平準払保険の獲得に注力しており、順調に進捗しています。引き続き、ストックビジネスに注力するとともに、相続・資産承継で悩まれているお客さまに対しては、相続相談会などのセミナーを開催し幅広い情報提供を行うほか、お客さまそれぞれに合ったコンサルティングも推進しています。

ビジョンの実現に資するKPI		目標	2024年度 実績	前年度比	2025年度 計画
ビジネスマッチング成約件数	24/4～27/3累計	3,000件	2,010件	+908件	2,000件
事業承継支援件数	24/4～27/3累計	3,600件	1,173件	+122件	1,200件
地元（三重県+愛知県）事業性貸出残高	27/3末	14,200億円	13,620億円	+251億円	13,850億円
NISA口座数	27/3末	55,000口座	43,415口座	+7,505口座	48,000口座
投資信託積立月額	27/3月	15億円/月	9.5億円/月	+4.7億円/月	12億円/月
平準払保険新規成約件数	24/4～27/3累計	24,900件	8,891件	+3,879件	8,600件
女性役員者比率（※）	27/3末	19%以上	18.1%	+0.9%	19.0%

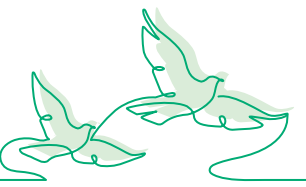
（※）旧女性管理職比率（算出方法に変更ありません）

本中計では、「DX」と「人的資本」を変革のエンジンとしています。DX戦略については、データドリブンな業務環境への変革を目指し、DXを迅速かつ強力に推し進める体制の構築が必要です。そのためには、DX戦略部を中心として各施策を進めると同時に、役職員全員のIT・DXリテラシーの向上が欠かせません。各施策については、目玉施策の一つである銀行アプリの全面刷新は2025年10月リリース予定です。これまで培ってきた対面だけでなく、非対面取引の拡充も行い、お客さまの利便性を向上させ、接点を増やしていきたいと考えています。また、事務量3年3割削減プロジェクトの中核である「ハイカウンター業務改革」として、窓口セルフ端末の導入を決定し、「ローカウンター業務改革」として窓口タブレット「AGENT」の試行導入も開始しました。引き続き、お客さまへの新たな体験・サービスの提供と営業店の生産性向上に努めていきます。役職員全員のIT・DXリ



テラシー向上については、DX人材ポートフォリオの育成目標人数を設定し、リスクリング環境の整備などに努めています。

人的資本戦略については、専門人材の育成として、当社の強みであるソリューション人材の育成などを目的に引き続きメガバンクへのトレーニー派遣や外部研修等への派遣を多数実施しています。また、2025年4月からは、新しくD&I推進チーム「イロドリ」を設置しました。チーム名「イロドリ」は、チームメンバーからの提案であり、多様性を「彩り」に例え、読みやすいようにカタカナで表現しました。メンバーは女性執行役員をチームリーダーとし、専任3名・兼務8名の総勢11名で活動をスタートさせました。女性活躍推進、職場環境の改善、育児・介護との両立支援、障がい者雇用などの課題に対し、しっかりと対応し、「誰もが活躍できる組織」を目指していきたいと考えています。



Q 地方創生について御社独自の取組みについてお聞かせください。

当社グループでは、地域金融機関として、地域経済・社会への持続的発展への貢献は重要な役割の一つと考え、企業活動を通じて「持続可能な社会・経済の実現」と「当社グループの企業価値向上」の好循環を目指し、様々な取組みを行っています。例えば、創業支援として、毎年「33FG ビジネスプランコンテスト」を開催しています。三重県または愛知県において、創業される方のビジネスプランを表彰するとともに、当社グループでビジネスプランの事業化に向けたサポートを実施しています。2013年度からの累計応募件数は700件、表彰件数は104件となりました。そのほかにも、四日市商工会議所や伊賀市商工会が主催している創業塾等にも講師を派遣しています。また、次世代を担う経営者の育成支援にも注力しています。毎年「次世代経営者育成塾」を開講しており、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だけでなく、経営者同士の人脈形成や交流の場を提供しています。2015年度からの修了者数は延べ262名となりました。

気候変動への取組みとしては、地公体等と連携しながら、地域の脱炭素化支援も行っています。2024年12月に四日市市、東邦ガス株式会社及び日鉄エンジニアリング株式会社と地域新電力会社「よっかいちクリーンエネルギー株式会社」を共同出資により設立しました。四日市市のゴミ処理施設で発電した電力などを市内の公共施設に供給することで、エネルギーの地産地消及び四日市市の脱炭素化の推進に取り組んでいます。また、地域新電力としては、松阪新電力株式会社と鈴鹿グリーンエナジー株式会社にも出資をしています。そのほか、環境保全への取組みとして、「三十三まなびの森」（三重郡菰野町）や御在所岳山上において、毎年植樹活動を行っており、2024年度は私も職員と一緒に植樹活動を行いました。

▼ 植樹活動



さらに、公益財団法人事業を通じた地域の文化芸術振興・奨学金助成事業も行っています。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と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。奨学金事業においては、1968年度から累計で228名の方々を支援することができました。

当社の営業地盤である地域経済・社会の発展が当社グループの成長にも繋がっていますので、引き続き地域活性化・地方創生への取組みの充実化を図っていききたいと考えています。

Q 株式市場の評価向上に向けた取組みについてお考えをお聞かせください。

企業価値向上のためには、株主さまや投資家の方々との対話が重要と考えており、ラージIRを東京で年1回、1 on 1面談は年度通じて都度行っています。対話の中で頂いたご意見やご要望については、経営会議や取締役会に報告し、議論をした上で、今後の取組みに活かしています。

具体的には、様々な議論を踏まえ、第3次中期経営計画において、企業価値向上のために何をしていくのかをステークホルダーの皆さまにお示しするためにPBR（株価純資産倍率）向上に向けてROE目標を設定し、ロジックツリーを開示するとともに、政策保有株式の縮減目標や株主還元方針も策定しました。設定した各種目標値に関しましても、対話の中では様々なご意見を頂戴しますが、少しでも前倒しで目標値を超えられるよう努めていきたいと考えています。

先ほど、2024年度の業績の振り返りをした際にもお話ししましたが、ROEについては、中計最終年度目標である5%を1年前倒しで達成する計画としています。この計画を確実に達成し、中計最終年度である2026年度には当社の認識する資本コスト（CAPM）6%超を目指せる水準まで持っていきたいと考えています。また、政策保有株式の縮減も2028年度末までに純資産比率（時価ベース）20%未満という目標に向かって順調に進捗しています。株主還元については、株主還元方針に基づき、2024年度は1株当たり20円増配の100円と2期連続増配とすることができました。2025年度は1株当たり28円増配し、128円を計画しています。引き続き、財務基盤の健全性を確保しつつ、地元を中心に貸出金・預金を積み上げ、ソリューションの提供などを通じた利益成長を図ることで、これまで以上に株主還元を充実させていきたいと考えています。

最後に、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを通じて、様々な気づきやご意見等を頂きながら、地域やお客さまが抱える課題やニーズを解決し、地域やお客さまの

期待に応えることで、企業価値の向上に取り組んでまいります。10年後に目指す姿「金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」の実現に向かって私が先頭に立って役職員とともに進んでまいりたいと思います。

今後とも、当社の未来のために、ご理解とご支援、ますますのご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。





■ 新経営体制発足から1年

社外取締役からみた成長への「期待と課題」に関する提言

Q₁ 第3次中期経営計画がスタートしたこの1年を振り返り、「地域信頼度ナンバー1金融グループ」実現に向けて、新経営体制の取組みの評価をお願い致します。また、昨年度の統合報告書では、専門性の高い人材の拡充と積極的なDX戦略の推進の重要性についてもご意見を頂きました。この1年の評価をお聞かせください。

A. 当社は、経営統合による体制整備が一段落し、新たなステージに入りました。2024年4月に道廣剛太郎氏を新たな頭取に迎え、第3次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）のビジョンである「地域信頼度ナンバー1金融グループ」の実現に向けて、2025年3月期は、各年度計画を大きく上回る利益を上げるなど、順調なスタートを切りました。

昨年度、私は、当社の企業価値向上に向け、専門性の高い人材の拡充と積極的なDX戦略の推進が重要である旨を申し上げました。第3次中期経営計画においても、この2つを変革のエンジンと位置付けています。

専門性の高い人材の拡充に関して申し上げますと、前回指摘した外部トレーニー派遣等に加え、この1年間、研修体制の強化（年次に捉われない公募研修・資格報奨金制度の拡充など）やDX人材育成プログラムの拡充（ビジネスデザイナー養成プログラムなど）が行われ、人材育成施策がさらに強化されたと感じています。

DX戦略の推進については、DX自体を目的とするのではなく、第3次中期経営計画の基本方針である「リレーション&ソリューションの進化」「経営の効率化・最適化」等を実現するため、DX戦略部を中心に、アイデアボックス等を通じて全社から届いた提案も参考しつつ、様々なアプローチで具体的な施策が始まっています。取締役会では、IT技術の進展が目まぐるしい時代のもと、適正なリスクバランスを考慮しつつも、失敗を恐れすぎず、積極的かつ柔軟に推進してほしい旨の意見を述べました。

Q₂ 取締役会について、昨年度からさらに実効性が高まったと感じられる点を教えてください。

A. 当社では、取締役会の前日に社外取締役に對し議題の説明が丁寧に行われています。取締役会当日は、議題説明を簡略化し、経営課題に関する協議の時間を増やす取り組みが行われています。また、昨年より、取締役会の実効性評価における提案を受け、取締役会の座席配置を毎回変更することとなり、取締役間の交流がより進みました。その結果、一人の発言をきっかけに複数の取締役から意見が述べられる機会が増えるなど、経営課題についてより活発な議論が行われるようになりました。

加えて、当社では、前日の議題説明で寄せられた社外取締役の意見や質問が、社内取締役に共有されるようになりました。取締役会で取締役が指示した事項について、その後の対応状況をフォローする仕組みも整えられました。取締役会の実効性は、より高まったと感じています。

当社では、代表取締役と社外取締役の意見交換会を定期的に行い、中長期的な視点で議論を行っています。今後、取締役会においても、当社が果たすべき社会的役割について広い視野で議論を交わすことが必要だと考えています。

Q₃ ガバナンス体制のさらなる高度化に向けてのお考えをお聞かせください。

A. 昨年度は、内部監査体制において大きな変革がありました。当社では、人材育成を含めた中期内部監査計画を策定し、「経営に資する内部監査」の土台を構築すべく、リスクベース監査の拡充に挑んでいます。その一環として、監査部長は、経営リスクの把握等に向け取締役会に出席し、全社への変革浸透に向け、部長長会議で報告を行うようになりました。準拠性監査からの脱却を目指すこの変革は、全社内での意識改革が必要であり、決して容易ではありません。監査等委員会としても、監査部と今まで以上に連携し、監査の高度化を支援していきます。

当社は、リスク管理体制を整備し、取締役会で当社のトップリスクを認識・共有するなど同体制の強化にも取り組んでいます。道半ばです。今後、リスク管理部門と監査部の連携及び役割の明確化、並びにリスクテイク分野（非金利ビジネス・DX推進など）におけるリスク管理の強化を通じて、ガバナンスのさらなる高度化を図る必要があると考えます。

■ 新経営体制発足から1年

社外取締役からみた成長への「期待と課題」に関する提言

Q₁ 第3次中期経営計画がスタートしたこの1年を振り返り、「地域信頼度ナンバー1金融グループ」実現に向けて、新経営体制の取組みの評価をお願い致します。

A. 大きく2点あります。1点目は、「一致団結!」、「有言実行!」です。2018年の経営統合から2021年の銀行合併により、地域営業基盤と人材が整い、2024年度から新頭取のもと、第3次中期経営計画がスタートしました。多くの社員と対話を重ねて、地域経済・社会に貢献することに議論は集約され、10年後に目指す姿「金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」が決まりました。ホップ・ステップ・ジャンプのホップに当たる第3次中期経営計画になります。社外取締役として、10年後に目指す姿の普遍性や期待度、戦略シナリオの妥当性、また中期経営計画では目標の設定、実行計画の具体性等、第三者の見方で検討、確認してきました。金融と非金融の融合したサービス力を強化し地域経済・社会のために持続可能なビジネスモデルに仕上がったと思います。

初年度から目標数値も順調に進捗していますが、社外から見ても課題解決に向けた着実な進捗の手応えがあります。計画を全員で共有するため多くの時間が割かれています。計画を分かり易い言葉で伝えたことが効果的だったと思っています。やるべきことは、「DX&人的資本」の両輪での変革と「圧倒的なリレーション&ソリューション」の追求です。理解のしやすさが変革への不安を軽くし安心感を生み、一致団結、有言実行の勢いになっていると思います。

一方、株主の立場から見ればPBR1倍の目標は未だ高く、中期経営計画の成果の積み上げとROE目標を柱にした改善計画の進捗を社外の立場から注視していきます。さらに、株主のみならずとのエンゲージメントを充実し、当社グループのビジョン達成のご理解と継続的なご支援を頂かなければなりません。今現在も地域経済の不透明さは増えています。金融仲介機能とお客さまの課題解決にグループの全員で取り組んでいきます。社外取締役もそれぞれの視点から監督機能を果たしていきます。

経営統合・合併を経て10年後ビジョンを全員の目標に定め、その初年度は迷いもなく良いスタートになりました。2点目は「経営の強靱化、強くしなやかな経営体質に」です。

今年度中には次の第4次中期経営計画の課題も見えてきます。DX改革と人的資本経営の構築はMUST課題としてステップアップに取り組み、進捗と成果のモニタリングに努めます。「ステップ」にあたる次期中期経営計画では経営体質の強靱化が重要な課題と考えています。地域社会の構造的課題や経済も不透明な厳しい環境にあります。ともに地域を支える持続可能なビジネスモデルの構築のため、強靱な人材育成が最重要課題ですが、経営ステップアップには経営体質の強靱化が必要です。①業務変革の成果を活かし、コスト効率と生産性の改善で財務体質を強化、②リスク管理システムと内部監査システム高度化による経営効率改革の推進が必要と感じています。

金融ビジネスはリスクビジネスであり、かつ「信用」で成り立っています。ミスが出ないように全力で維持管理に取り組んでいます。この重要な管理業務を見直して、合理的でロスのない効率的な仕組みに高度化し、経営基盤をより強靱にしていきます。既に取組みは始まっていますが、大きな業務改革になります。社外取締役としても重要課題です。私も経営管理・統制構築に取り組んだ経験も活かして、的確にサポートしていきます。

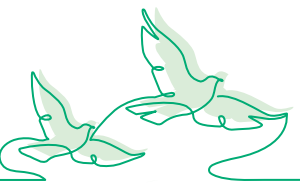
Q₂ 当社のガバナンス体制・実効性についてのお考えをお聞かせください。

A. 社外取締役は、全員が監査等委員でもあります。金融機関の使命から、内部統制、コンプライアンス、内部監査等、ガバナンスの監督に責任を持って取り組んでいます。判断の基準は取締役会、株主総会で承認されたグループの経営方針です。第三者、特に株主の立場から適正・妥当性を監督しています。

新ビジョン、中期経営計画についても、策定過程から、取締役会、事前の議案説明会のみならず、社外メンバーで自主的に開催する「勉強会」で執行部門と意見交換も図り、理解を深めてきました。

統合・合併が続いた中で、10年後に目指す姿「金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」は主旨、目標設定とも評価でき、かつ全員で共有したことに大きな意義があったと思います。デジタル化、人事制度のシステム化については、遅れている認識から迅速な取組みをお願いし、進捗状況も丁寧に報告を受けています。グループの強みである「リレーション&ソリューション」を戦略の中核に置き、地域への貢献を目的にし、経営の質で地域とともに持続的成長を目指す計画に仕上がりました。

社外取締役として役割を果たすことで新ビジョンの達成とともに目指して取り組みます。統合以来、業績も計画通り順調に推移しています。株主のみならずには、グループの確かな発展に引き続きご支援をお願い申し上げます。



■ 新経営体制発足から1年 社外取締役からみた成長への「期待と課題」に関する提言

Q₁ 三十三フィナンシャルグループの社外取締役に求められる役割についてお考えをお聞かせください。

A. 社外取締役に求められる役割は、株主のみなさまからの付託を受けて、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与するという観点から、①経営の監督・助言、②地域課題の解決・地方創生への貢献、③コーポレート・ガバナンスの充実、④コンプライアンスの遵守・リスク管理などであると考えています。

私は、これまで三重県庁において40年余り、その後三重県信用保証協会において5年勤務してきました。その間、地域の振興や活性化、交通政策、商工業の振興や発展、県内中小企業への支援などに取り組んできました。

また、行政経営品質にも取り組み、顧客満足度を向上させ、長期的な顧客価値創造を目指すため、行政システムの見直し、職員の意識改革などにも取り組み、県民満足度・職員満足度の向上を図ってきました。

南北に長く、気候、風土、文化も様々な三重県が、人口の減少、少子高齢化の進行など多くの課題を克服し、さらに元気になっていくためには、行政では手の届かない分野への支援を、当社と手を携えて取り組んでいく必要があると考えており、その橋渡し役や助言ができればと考えています。

今後とも、経営の監督・助言はもとより、コーポレート・ガバナンスの充実により、健全な組織運営の管理体制を構築し、不祥事の防止と経営の透明性を高め、コンプライアンスの遵守やリスク管理の強化により、会社の社会的な信用と役職員の働きがいの向上を実現することで、株主さまをはじめステークホルダーのみなさまの信頼に応えられるよう、監査等委員会で話し合いを進め、他の社外取締役と連携しながら、それぞれの特性を活かして、提言し、支援していきます。

Q₂ 第3次中期経営計画がスタートしたこの1年を振り返り、「地域信頼度ナンバー1金融グループ」実現に向けて、新経営体制の取組み評価をお願い致します。中期経営計画の推進にあたり、取締役会ではどのような議論が行われましたか。

A. この1年を振り返ると、経営企画部や各々が、PLAN、DO、CHECK、ACTIONのPDCAサイクルを実践し、経営会議に実施状況を報告し、次年度の運営方針を決議する仕組みを構築するとともに、さらに監査部が検証・評価する監査の視点を導入したことは、高く評価できます。

DXについては、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、同年7月にはDX戦略部を創設したことにより、銀行全体でDXを推進する体制が構築され、2024年度はDXスタートの年となっています。第3次中期経営計画の変革のエンジンとして、今後の活躍が大いに期待されます。

KPIの進捗状況では、地元事業性貸出残高が年度目標に達していないのが、懸念されるところです。一方、財務目標のROE、当期純利益、コアOHR、自己資本比率は順調に推移しており、特にROEと当期純利益は2025年度に中期経営計画の最終年度目標を1年前倒しで達成する見込みとなるなど、渡辺会長及び道廣社長をはじめ、役職員一丸となって取り組まれた成果として、大いに評価しています。

日本経済は、原油価格の高止まり、海外景気の減速、物価の高騰、人手不足、また米国の関税政策など不確実な要素が多く、景気の先行きは不透明な状況になっています。

不確実性が高まる今だからこそ、当社の持続可能な成長と地域経済の活性化に貢献するため、第3次中期経営計画のビジョン「地域信頼度ナンバー1金融グループ」の実現に向け、様々な提言を行い、支援していきます。



取締役（社外）監査等委員

植田 隆

■ 新経営体制発足から1年 社外取締役からみた成長への「期待と課題」に関する提言



取締役（社外）監査等委員

清水 俊行

Q₁ 10年後に目指す姿「金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」を実現するために最優先で取り組むべき課題と自身が果たすべき役割をお聞かせください。

A. 当社グループは主に①地域のお客さま②地域社会③株主、投資家の皆さま④従業員といった様々なステークホルダーに囲まれています。これらの「すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ」を目指すためには、2024年4月からスタートした「第3次中期経営計画」を着実に進めていくことが重要だと認識しています。

社内においては、「DX戦略の推進」と「人的資本経営の実践」を変革のエンジンとして経営の効率化を図り、従業員の働きがいと生産性の向上を目指しています。お客さまに対してはビジネスモデル「リレーション&ソリューション」を掲げ、地域のお客さまと圧倒的なリレーションの構築を通じて、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し、お客さまの期待に応えることで、当社グループも成長し、企業価値が高まることで安定的な株主還元が行われ、株主、投資家のみなさまにも喜んでいただけることになります。

これらの達成のために、様々な戦略をたて、KPIを設定し、PDCAサイクルを回し

ながら、進捗状況を検証しつつ取り組んでいます。

2024年6月に社外取締役に就任してから、取締役会等の重要な会議に参加し、役職員の方々とコミュニケーションをとってまいりました。当社グループ全体として、常に前向きに課題を解決して成長していこうと努力されており、着実にパワーアップしていることを実感しております。

社外取締役としての私の役割は、当社グループにおいて、この第3次中期経営計画が適切に進捗しているかを、外部の第三者として、また、財務・会計の専門家として十分にチェック、確認することにあると考えています。

引き続き、求められる役割をしっかりと果たしていきたいと思います。

Q₂ 「Q1」でお話いただいた取組みに対し、取締役会等ではどのように議論が進められましたか。

A. 取締役会等においては、第3次中期経営計画を進めるにあたっての各種取組み状況が報告され、協議、意思決定されています。毎月、重要な議題が上程されていますが、特に、「IT・DX戦略の推進」には力を入れて取り組まれていると感じています。「IT・DX戦略の推進」には大規模な投資も必要となるため、その意思決定は慎重かつ適時、適切に議論されて行われていると感じました。一方、コーポレート・ガバナンス体制の強化の観点から、現在、「内部監査の高度化」に向けた取組みを進めており、監査部の体制が強化されています。今年度の取締役会の議題の中でも、「監査の高度化」をどのように進めていくかが何度も議論されました。単なる形式的チェック中心の監査からリスクベースで経営に貢献する戦略的な監査への進化が求められており、当社グループにおいても大きな課題の一つだと認識しています。

「IT・DX戦略の推進」についても、「内部監査の高度化」についても、これを推進するためには、専門能力を持った人材発掘、採用、研修制度等による育成の強化が不可欠であり、当社グループはこれを計画的に進めています。その面においても「人的資本経営の実践」に取り組まれている部分かと感じております。

2024年6月の社外取締役就任からはや1年。あっという間に時間が過ぎました。これまでは、会計監査人との協議における会計処理に対する質問・確認や監査等委員会において監査体制・開示体制の質問、助言、情報提供等を実施してまいりました。

まだまだ知らないことも多いため、引き続き見識を高めながら、第三者としての客観的立場から、また、財務・会計の専門家としての立場から、積極的に意見を述べ、当社グループの発展に貢献できるよう、しっかり取り組んでいきたいと思っています。

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。

外部環境

- 社会の構造的な変化（人口減少、少子高齢化の進展）
- IT・デジタル化の進展
- お客さまのニーズの多様化
- 金融業界の規制緩和、自己資本比率等の規制強化
- 低金利環境からの変化
- 気候変動対応等、環境意識の高まり

活用する資本

社会関係資本

- 三重県、愛知県及び近接広域地域をカバーするネットワーク **172店舗**
- 大企業・中小企業・個人事業主など多種多様な規模、業界、特徴を有するお客さまネットワーク **約2万先**

人的資本、知的資本

- 多様性に富んだ人材
- 高い専門性を保有する人材
- 高度なソリューションノウハウ
- 多岐にわたる金融仲介機能

財務資本

- 預金 **3.9兆円**
- 貸出金 **3.0兆円**
- 非金利収益比率 **25.1%**

自然資本

- 世界遺産である熊野古道を含む山林や海洋資源をもたらす伊勢湾などの豊かな自然環境・地域資源

戦略

》北極星（10年後に目指す姿）

金融・非金融の幅広いサービスを提供し、地域経済・社会を広く支えることで、すべてのステークホルダーから愛され信頼される金融グループ

第3次中期経営計画（2024年4月～2027年3月） 合併に続く新たな変革のスタート

》ビジョン

地域信頼度ナンバー1 金融グループ

地域のお客さまとの圧倒的なリレーションの構築を通じて、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し、お客さまの期待に応えることで、地域からの信頼度ナンバー1の金融グループを目指す

基本方針

- リレーション&ソリューションの進化
- 経営の効率化・最適化
- 経営基盤の強化

変革のエンジン

- DX戦略の推進
- 人的資本経営の実践

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

ビジョンの実現に資するKPI		目標	2025年3月期実績(単年度)
ビジネスマッチング成約件数	24/4～27/3累計	3,000件	2,010件
事業承継支援件数	24/4～27/3累計	3,600件	1,173件
地元（三重県＋愛知県）事業性貸出残高	27/3末	14,200億円	13,620億円
NISA口座数	27/3末	55,000口座	43,415口座
投資信託積立月額	27/3月	15億円/月	9.5億円/月
平準払保険新規成約件数	24/4～27/3累計	24,900件	8,891件
女性役席者比率（※）	27/3末	19%以上	18.1%

（※）旧女性管理職比率（算出方法に変更ありません）

財務目標			2027年3月期目標	2025年3月期実績
収益性	ROE	FG連結	5%以上	4.12%
	当期純利益	FG連結	110億円	86億円
効率性	コアOHR	銀行単体	67%未満	72.7%
健全性	自己資本比率	FG連結	8.4%程度	8.48%

人材戦略KPI		目標 (2024/4～2027/3)	2025年3月期実績
外部トレーニー派遣・外部派遣研修等参加者数		延べ240名以上	89名
主体的な研修等受講率（職員対比）		400%以上	609%
IT/DX関連e-learning受講修了者数		500名以上	378名
人事部面接実施人数		延べ600名以上	266名
女性役席者比率（※1）		19%以上	18.1%
男性育児休業取得率		100%以上	151.5%
年次有給休暇取得日数		17日/人以上	17.2日/人
エンゲージメント（※2）		7点以上	7.4点

（※1）旧女性管理職比率（算出方法に変更ありません）

（※2）会社への信頼度、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で、ストレスチェックの結果を援用し、10点評価で算出したものであり、6.3点以上でポジティブな結果となります。

サステナビリティ目標		項目	目標
サステナブルファイナンス実行額	24/4～27/3（3年累計）		1,500億円
CO ₂ 排出量（Scope1,2）	2013年度比	2030年度	70%削減
		2050年度	カーボンニュートラル

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。

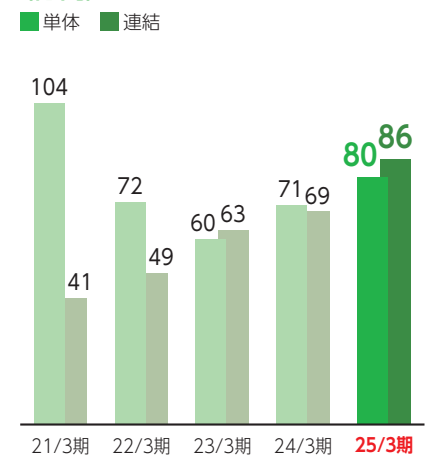


財務・非財務ハイライト

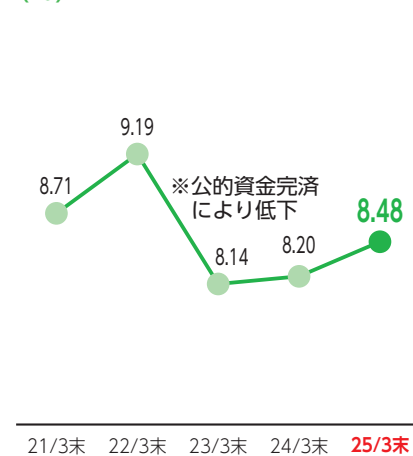


財務ハイライト

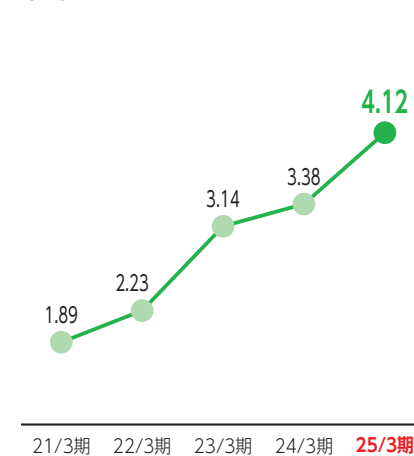
当期純利益（FG連結・銀行単体）
（億円）



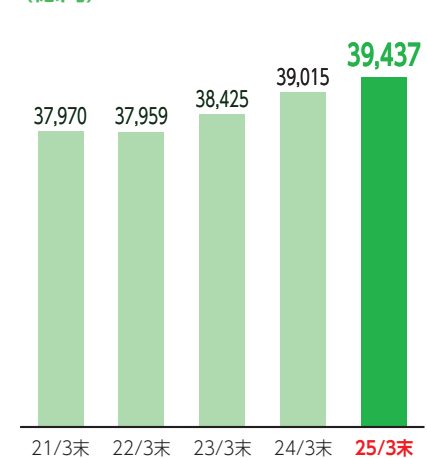
自己資本比率（FG連結）
（％）



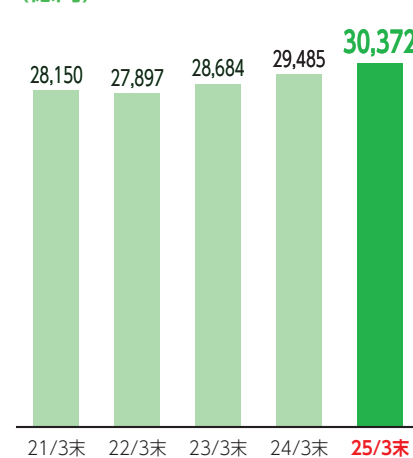
ROE（FG連結）
（％）



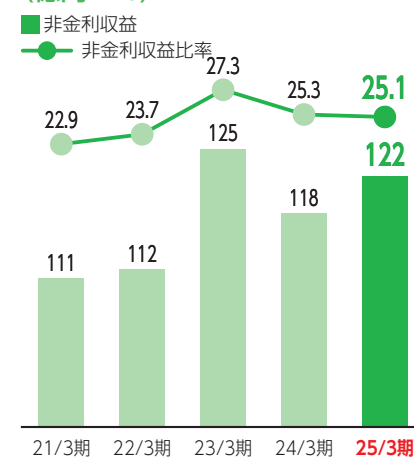
預金等の残高（銀行単体）
（億円）



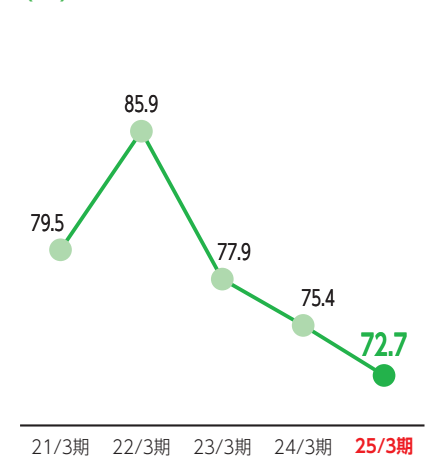
貸出金の残高（銀行単体）
（億円）



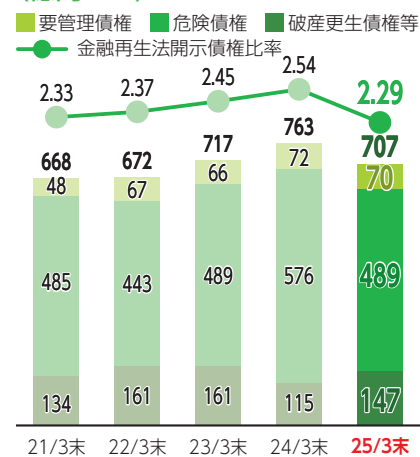
非金利収益（銀行単体）
（億円・％）



コアOHR（銀行単体）
（％）



不良債権の状況（銀行単体）
（億円・％）



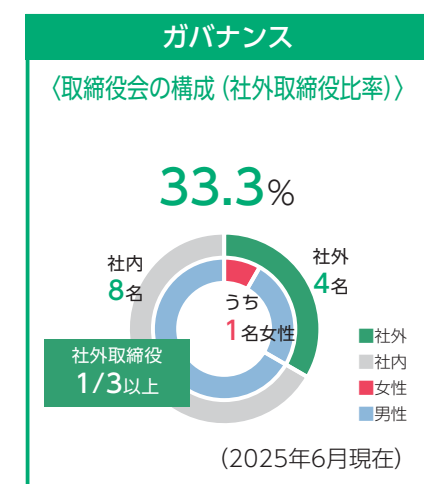
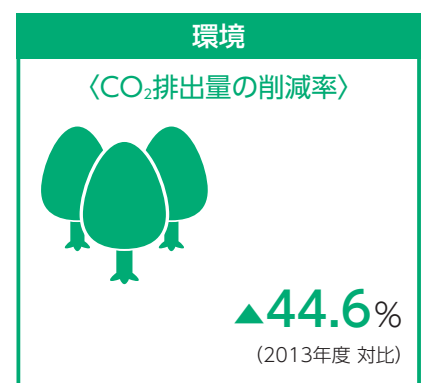
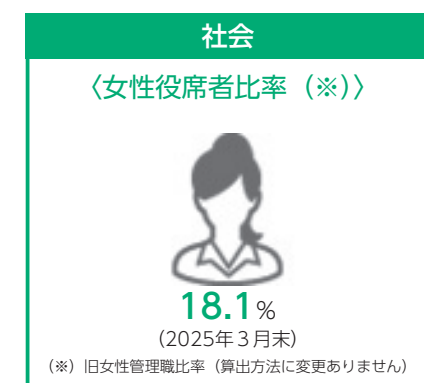
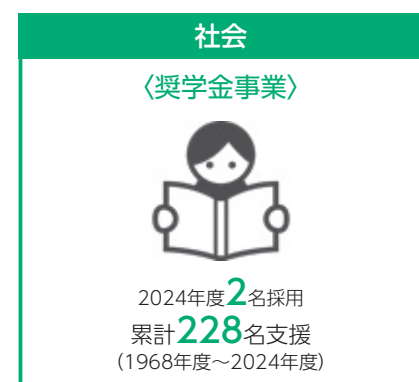
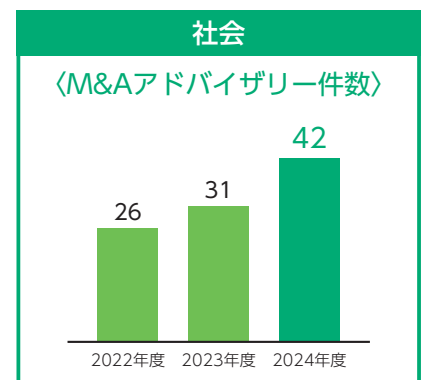
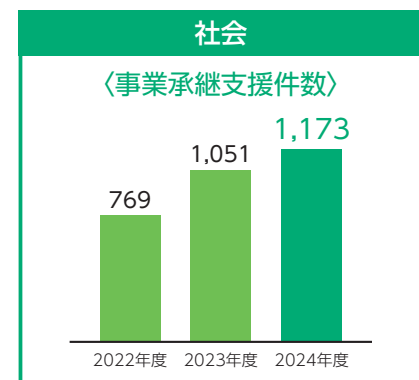
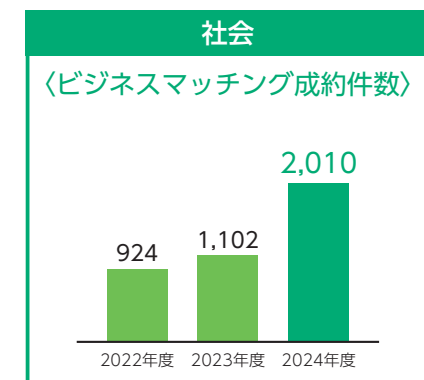
格付け



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

非財務ハイライト



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2025（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2025（ホワイトみえ）」に認定

※銀行単体の21/3月期・末、22/3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。



三十三フィナンシャルグループ サステナビリティ方針 (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「持続可能な社会・経済の実現」と「当社グループの企業価値向上」の好循環を目指します。

マテリアリティ		リ ス ク	機 会	取組み内容		SDGs
環 境	気候変動への対応・環境保全 - 気候変動対応 - 環境負荷低減に向けた取組み	リスク - 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	機 会 - 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 - TCFD提言への対応、環境保全への取組み	- P31、34 - P43～46	
社 会	地域経済・地域社会の持続的発展への貢献 - お客さまの課題やニーズに応じた最適なソリューションの提供 - 地域の社会課題解決の取組み	リスク - 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 - 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	機 会 - 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による資産運用ビジネスの拡大	- 本業を通じたお客さまへの支援 - 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 規制緩和に対応した新規事業の創出 - 地域の文化活動・福祉活動の支援 次世代育成支援	- P31～36 - P39 - P40 - P41 - P42	
ガバナンス	ダイバーシティ＆インクルージョンの推進 - 人材育成、女性活躍推進、働き方改革 - 多様な人材が溢れる職場環境の整備	リスク - 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	機 会 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	- お客さまの期待を超え、感動を届けられる人材になるための成長支援 - 活力あふれる職場環境の構築とD&Iへの取組み	- P47～48 - P48～50	
ガバナンス	ガバナンスの高度化 - 多様性のあるガバナンス体制の構築 - 適切な情報開示、ステークホルダーとの対話	リスク - 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や適切な情報開示の欠如による経営の透明性の悪化	機 会 - 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 - ステークホルダーコミュニケーション - リスク管理体制・コンプライアンス - 株主還元、政策保有株式への対応	- P51～56 - P30 - P57～60 - P64	

第3次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）



第2次中期経営計画（2021年4月～2024年3月）は、「質の高い地域ナンバー1金融グループ」の実現を目指し、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として注力しました。第3次中期経営計画（2024年4月～2027年3月）では、合併に続く、新たな変革のステージとして、「地域信頼度ナンバー1金融グループ」の実現を目指しています。

第3次中期経営計画の位置づけ

3年後に目指す姿

合併イベントに次ぐ第二の変革として、DXや人的資本経営の推進などにより、新たな営業スタイルを確立し、収益増強と業務の効率化を図り、10年後に目指す姿の実現に向けた体制を構築する。

変革のエンジン=DX&人的資本

第3次 中期経営計画

合併に続く
新たな変革ステージ

第2次
中期経営計画
合併ステージ

2022/8
公的資金返済

2021/5
合併
(三十三銀行誕生)

第1次
中期経営計画
統合ステージ

2018/4
経営統合
(三十三FG設立)

足元の環境

- 社会の構造的な変化（人口減少、少子高齢化の進展）
- IT・デジタル化の進展
- お客さまのニーズの多様化
- 金融業界の規制緩和、自己資本比率等の規制強化
- 低金利環境からの変化
- 気候変動対応等、環境意識の高まり

環境変化の加速を背景に、お客さまのニーズは金融のみならず、ますます多様化・複雑化

10年後に目指す姿

金融・非金融の幅広いサービスを提供し、
地域経済・社会を広く支えることで、
すべてのステークホルダーから
愛され信頼される金融グループ

新たな営業スタイル

リレーション

&

ソリューション

- 営業店の変革
～事務→コンサルティングの場～
- お客さま接点増加
- コンサルティングビジネスの進化
- 従業員のスキルアップによる提案力向上

1人当たりの生産性向上

ビジネスモデル



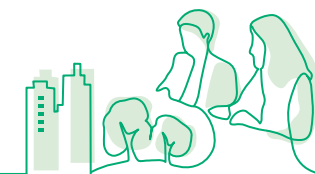
ビジョンの実現に資するKPI

		目標	2025年3月期 実績(単年度)	前期比	2026年3月期 計画(単年度)
ビジネスマッチング成約件数	24/4～27/3累計	3,000件	2,010件	+908件	2,000件
事業承継支援件数	24/4～27/3累計	3,600件	1,173件	+122件	1,200件
地元(三重県+愛知県)事業性貸出残高	27/3末	14,200億円	13,620億円	+251億円	13,850億円
NISA口座数	27/3末	55,000口座	43,415口座	+7,505口座	48,000口座
投資信託積立月額	27/3月	15億円/月	9.5億円/月	+4.7億円/月	12億円/月
平準払保険新規成約件数	24/4～27/3累計	24,900件	8,891件	+3,879件	8,600件
女性役席者比率(※)	27/3末	19%以上	18.1%	+0.9%	19.0%

(※) 旧女性管理職比率（算出方法に変更ありません）

財務目標

			2027年3月期 目標	2025年3月期 実績	前期比	2026年3月期 計画
収益性	ROE	FG連結	5%以上	4.12%	+0.74%	5.19%
	当期純利益	FG連結	110億円	86億円	+17億円	111億円
効率性	コアOHR	銀行単体	67%未満	72.7%	△2.7%	67.7%
健全性	自己資本比率	FG連結	8.4%程度	8.48%	+0.28%	8.51%



» ビジョン

地域信頼度ナンバー1 金融グループ

地域のお客さまとの圧倒的なリレーションの構築を通じて、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し、お客さまの期待に応えることで、地域からの信頼度ナンバー1の金融グループを目指す

» 位置づけ

合併に続く新たな変革のスタート

基本方針

リレーション&
ソリューションの進化

経営の効率化・最適化

経営基盤の強靱化

DX
戦略の
推進

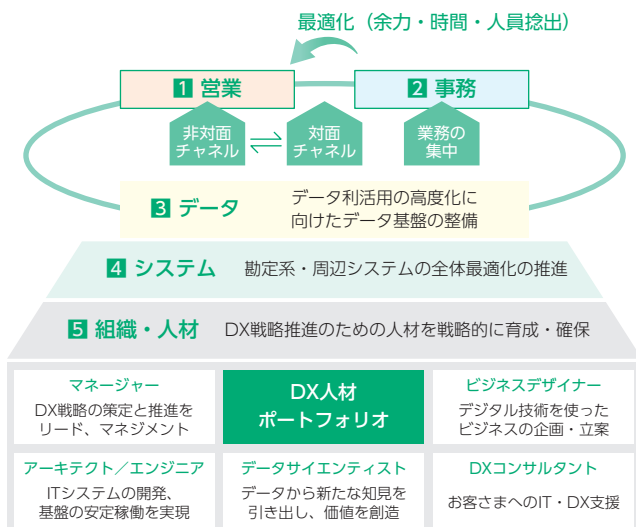
人的
資本経営
の実践

基本戦略

- DXの推進による営業スタイルの変革
- 地域活性化に貢献するソリューションの進化
- エリアマーケット戦略に基づく店舗・営業体制の変革
- IT・DXの活用による生産性向上
- 戦略的な人材配置
- 企業価値向上に向けた経営の実践
- 人材の育成及び魅力ある組織風土の醸成
- コンプライアンス態勢の強化とリスク管理の高度化

DX戦略

- データドリブンな業務環境への変革を目指し、DXを迅速かつ強力に推し進める体制を構築してまいります。
- 行内業務を徹底的にデジタル化し、事務量削減とコスト削減を図るとともに、営業力強化と顧客利便性向上を通じてトップライン増強を図ってまいります。



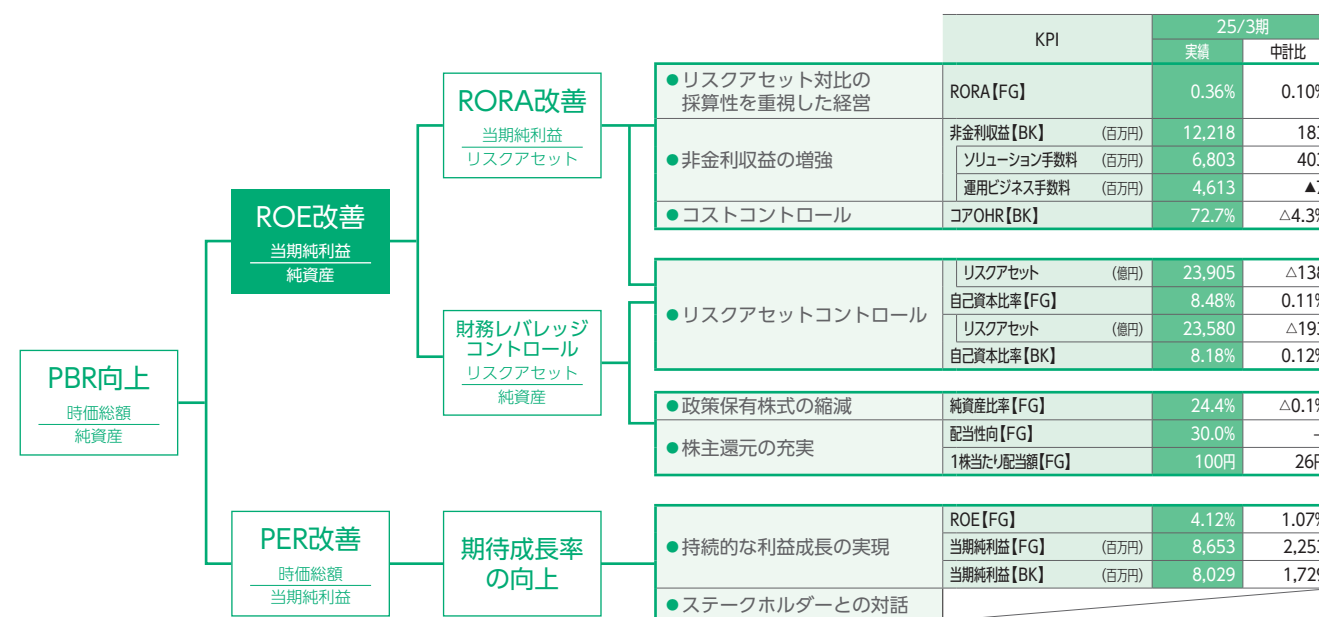
人的資本経営の実践

- 人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる人的資本経営を実践してまいります。
- 基本戦略である「人材の育成及び魅力ある組織風土の醸成」「戦略的な人材配置」に取り組むことで、生産性を高めるとともに全役職員の働きがい（エンゲージメント）向上を実現してまいります。



企業価値向上に向けて

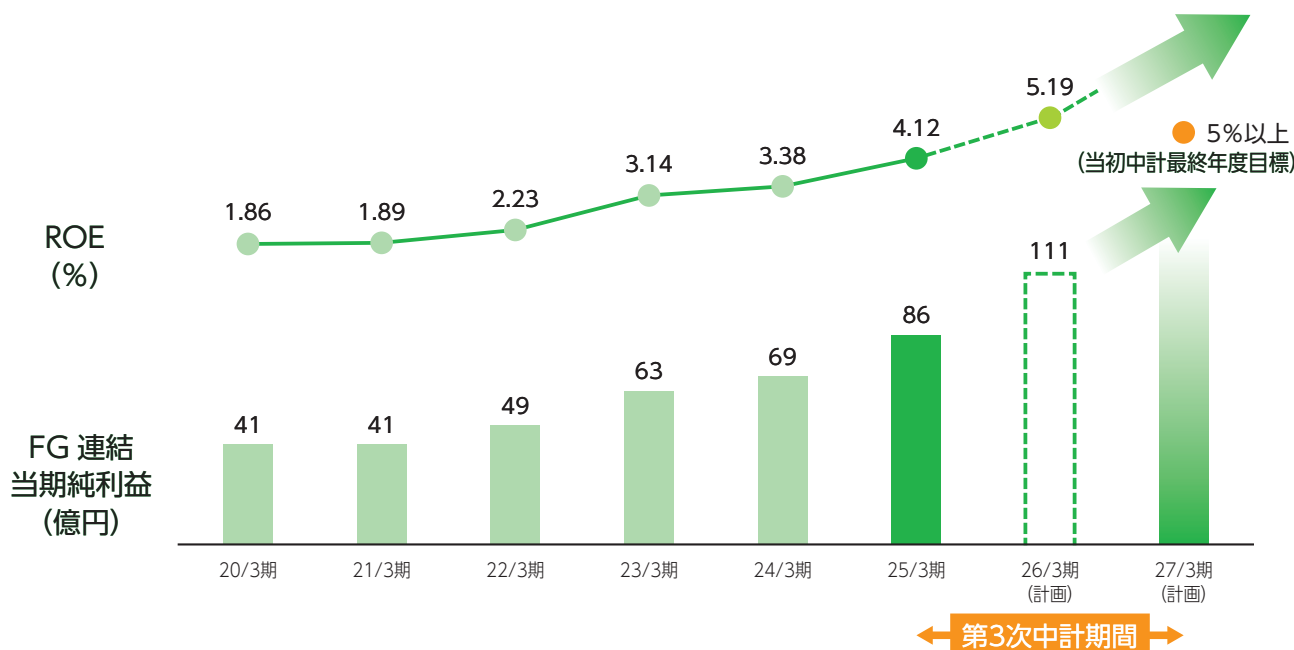
PBRロジックツリー

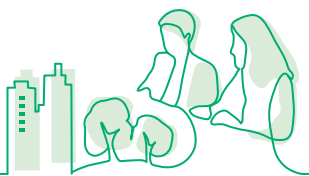


PBR向上に向けたROEの改善

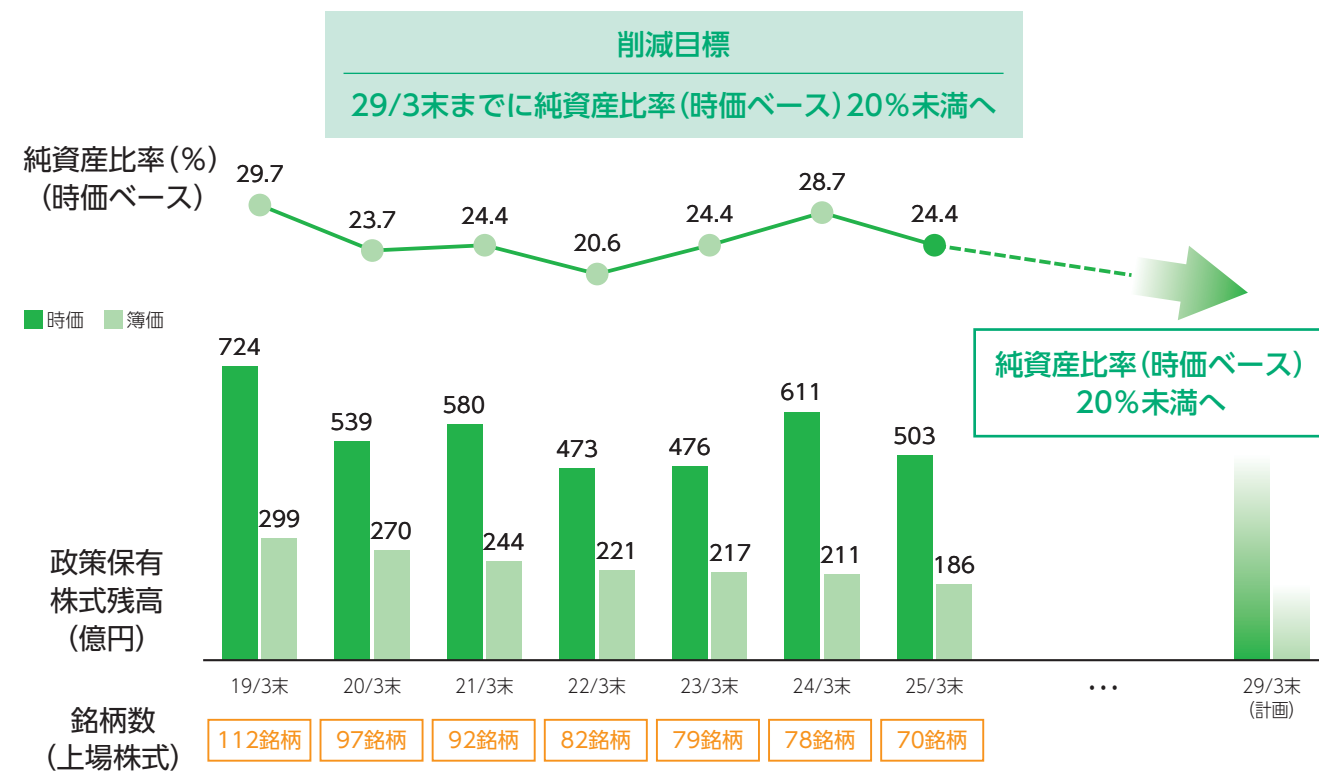
- 資本コストを意識したROE目標を設定
- 本中計で5%を目指し、次期中計で6%を上回る水準へ

- ・ 中計最終年度目標5%以上を26/3期に1年前倒しで達成する計画
- ・ 中計最終年度（27/3期）は6%超を目指す

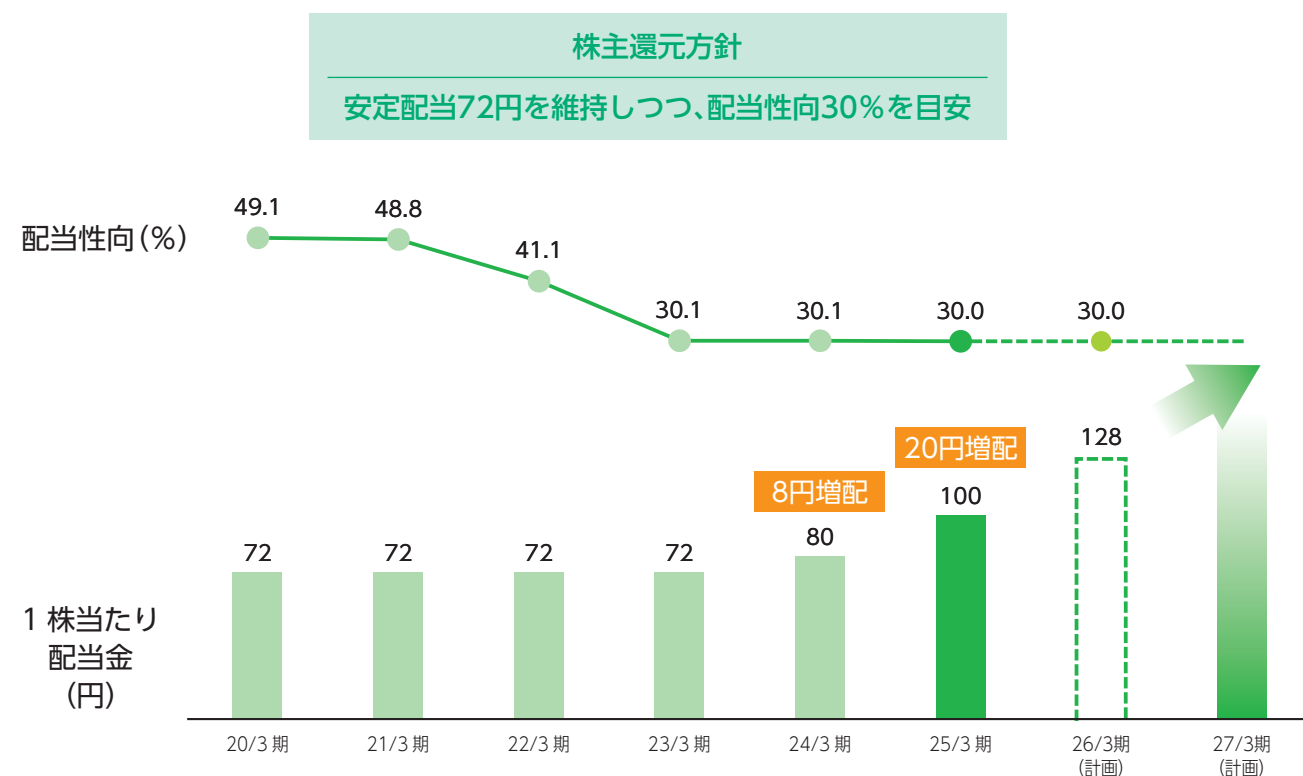




政策保有株式の削減



株式還元の充実



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みな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2024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。 ●お客さま向け商品・サービスの拡充 P31-38 ●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） ●お客さま懇親会の開催 ▲ お客さま懇親会
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。 ●社会貢献活動 P39-42 ●地域社会との協働・協業 P39-42 ●公益財団法人の運営 P42 ▲ 夏休み！銀行ワドキ体験隊
株主・投資家 株主数約1万8千人	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、企業価値向上に繋げていきます。 ●株主総会 ●国内外の機関投資家・アナリストとの対話 ●公平かつ適時・適切な情報開示 ▲ インフォメーションミーティング（動画）
従業員 従業員数約2千4百人	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きます。 ●従業員アンケート P47-50 ●1on1ミーティング P47-50 ●各種研修制度 P47-50 ●タウンホールミーティング ▲ タウンホールミーティング

情報開示

IR活動

当社では、機関投資家等のみな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

検索

<https://www.33fg.co.jp/>





担当役員メッセージ

『リレーション&ソリューションを進化させ、お客さま・地域とともに成長する』

少子高齢化の進行やIT・DX化による産業構造の変化、脱炭素社会への移行など環境は大きく変化しています。それに伴い、地域のお客さまの課題やニーズも多様化・高度化しています。

そのような環境下、2024年度は、政策金利上昇の影響を確実に捕捉し、貸出金利の大幅な増加に加え、法人向けソリューション手数料も順調に推移しました。また、個人向け運用ビジネスについては、投信積立や平準払い保険などのストックビジネスへの転換を進めてまいりました。

特にサステナブルファイナンスとして太陽光ファイナンスやPIF（ポジティブ・インパクト・ファイナンス）などに注力してきたことが評価され、JCRさまより「地方金融機関サステナブルファイナンス賞」を受賞することができました。

また、長期間に亘って伴走支援が必要な事業承継についても外部トレーニー制度などで専門人材を育成し、社内でのノウハウを蓄積してきた結果、事業承継支援件数やM&A成約件数などは順調に推移しています。

2025年度は、金利のある世界となり、貸金・預金のボリュームがより重要になってくると認識しています。引き続きリレーション&ソリューションを実践・進化させ、お客さま本位の業務運営のもと、お客さま・地域とともに成長してまいります。

株式会社三十三銀行
取締役兼常務執行役員 堀部 勝寛



ビジネスモデル

圧倒的な
リレーションの構築
×
多様な
ソリューションの提供



『地方金融機関サステナブルファイナンス賞』受賞

2024年8月、株式会社日本総合格付研究所が主催する「JCRアワード2024」の「地方金融機関サステナブルファイナンス賞」を受賞しました。選考では、お客さまのSDGsの目標達成をサポートする「ポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）」の取組実績、サステナブルファイナンス推進体制の構築・人材育成について高い評価を頂きました。当行は、今後も地域に根ざしたサステナブルファイナンスを推進し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

● ポジティブ・インパクト・ファイナンス実績 (21年11月～25年3月)

件数	86件
実行金額	141億円



地域活性化に貢献するソリューションの進化

お客さまの多様化・複雑化する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し、お客さまの期待に応えていきます。

金融サービスの提供

非金融サービスの提供

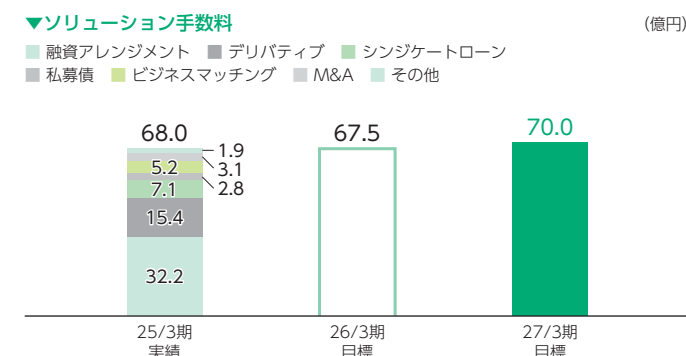
法人の お客さま

- 事業性評価に基づく金融支援及び本業支援
- 専門分野のスペシャリストによるお客さま支援強化（医療・不動産分野等）
- デリバティブ商品のラインナップ充実
- サステナブルファイナンスへの取組強化及び融資商品の拡充

- 事業承継・M&Aコンサルティング業務の強化
- DX化支援、DXコンサルティングの取組強化
- 脱炭素、SDGsコンサルサービスの拡大
- 人材紹介サービス、補助金・助成金活用支援の取組強化

法人向けソリューション

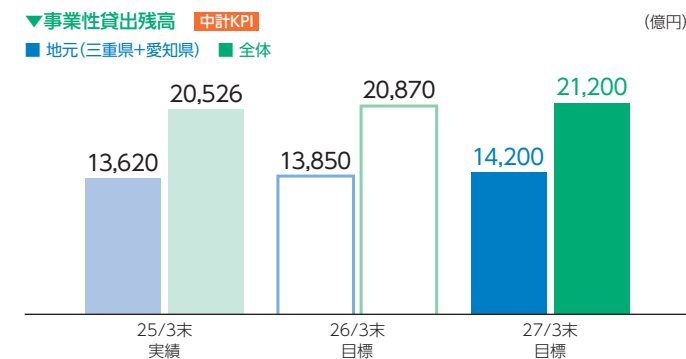
プロジェクトファイナンスやLBOファイナンス、シンジケートローンなどの多様なファイナンススキルを駆使して高度なソリューションを提供しています。お客さまの課題やニーズを的確に把握し、スピーディーな対応をすることで、強みであるソリューション力を発揮し、収益増強を図っていきます。



事業性貸出

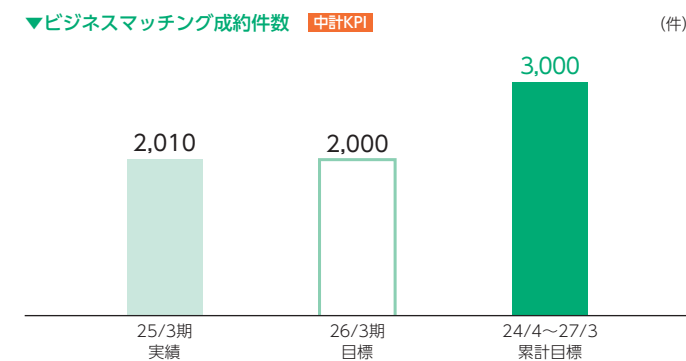
当行の特徴である広域にわたる営業エリアの特性なども踏まえた上で、事業性評価を通じ、お客さまに寄り添った伴走支援を行っています。

引き続き、地域金融機関としての使命の一つである金融仲介機能を発揮し、地域のお客さまを支援することで、地域経済を支えていきます。



ビジネスマッチング

お客さまの本質的な経営課題を発見・分析し、課題解決に資するソリューションの一つとしてビジネスマッチングに注力しています。新規取引先の開拓や省エネ・再エネなどへの取組み、財務改善や新規事業の検討など様々なニーズに対して、400社以上の提携先とのマッチングを支援しています。

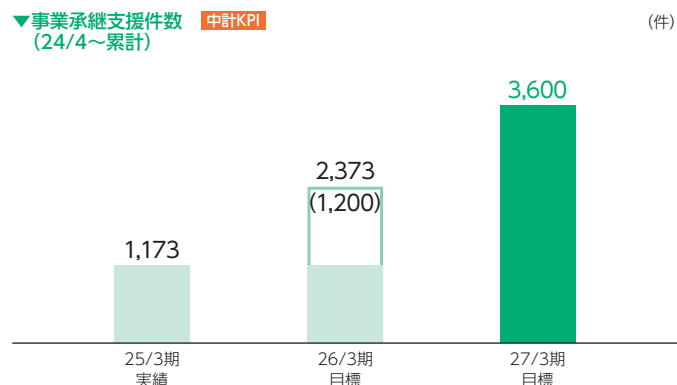




事業承継支援

事業承継はすべての企業が抱える経営課題として認識しており、地域のお客さまの持続的成長をサポートするために、専門部署を設置し、積極的に支援しています。

外部トレーニーなどを通じ、専門的な知識・スキルを習得した人材がコンサルティングを行い、お客さまそれぞれのニーズに最適なソリューションを提供しています。



従業員インタビュー

承継ビジネス課は、経営者が事業承継する際の自社株や事業用資産などの承継についてお手伝いさせていただいております。私たちはお客さま（経営者、後継者、従業員など）や顧問税理士などと面談を重ね、「お客さまの想いをしっかりと伺いし、想いを実現する方法について敬意をもって誠実に考えること」をあるべき姿とし取り組んでおります。

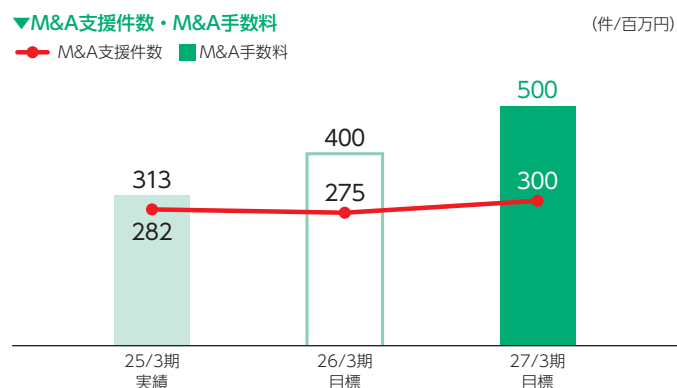
当行がお客さまの事業承継の場に臨場することができるのは、当行の諸先輩方がお客さまと築いたリレーションが礎となっています。そのことを肝に銘じ、お客さまの信頼を裏切らないソリューションを真摯にご提案することが使命と考えております。想いをお伺いするリレーション力、想いを実現するソリューション力をさらに進化させるべく日々精進を重ね、お客さまからの信頼度ナンバー1を目指します。



コンサルティング営業部
承継ビジネス課長
森田 昌宏

M&A支援

事業拡大ニーズや事業承継ニーズなど様々な経営課題に対するソリューションとしてM&Aにも注力しています。年々増加する相談件数に対し、当行の広域に亘る店舗網を活用するとともに、他行や外部情報交換先とも連携し、お客さまに最適な譲渡・譲受相手先の提案を心がけています。



当行のお客さま同士でのM&A案件成約事例

三重県で製造業を営むA社の代表者は、後継者不在を理由に事業承継問題を抱えており、M&Aでの譲渡を検討していました。営業店の担当者が情報をキャッチし、コンサルティング営業部へトスアップ。メインは他行であったものの、担当者がA社代表者との強固なリレーションを構築しており、アドバイザー契約を獲得。コンサルティング営業部内で、買収ニーズがありそうな先をピックアップし、B社に打診、興味を示され、成約に至りました。

本件は、A社及びB社ともに担当者が実権者と強固なリレーションを築いていたことに加え、日頃から経営課題やニーズをしっかりと聴取し、営業本部へトスアップしていたことからスムーズに成約に至りました。

事業承継ファンド

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。これまで、「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）」、「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）」、「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）」を組成しました。2024年度は、組み紐2号ファンドを通じて、2社のお客さまを支援しました。当行では、事業承継に課題を有するお客さまに対して有効なソリューションを提供するとともに、それに伴う資金ニーズにお応えすることを通じて、取引先企業の事業成長や雇用機会の創出、地域経済の活性化に寄与していきます。

本業支援

当行では、2024年4月から新しく営業企画部内に本業支援課を設置し、多様化するお客さまの本業の悩みや課題に対し、スピーディーに対応できるよう本業支援機能を強化しています。具体的には、①人材紹介事業、②IT・DX化支援、③SDGs・カーボンニュートラル取組み支援、④補助金・利子補給金申請支援、⑤三十三リース媒介業務、⑥ビジネスマッチングなど、地域のお客さまが抱える経営課題にダイレクトに響くサービスを提供しています。

『高卒新卒採用 個別相談会』の開催

株式会社ジンジブと協働し、採用でお悩みの経営者、人事担当者向けに高卒新卒採用に関する個別相談会を開催しています。当行の本店などで1社ずつ面談を行い、人材採用の課題やニーズをお聞きし、今後どのような採用手段をとっていくのが良いのか等のアドバイスをを行いました。引き続き、人材不足や採用難という社会的課題に対し、様々なソリューションを提供していきます。



『脱炭素スタートパッケージ』 成約事例

業種：卸売業



お客さまの悩み（課題）

- ・大手取引先（プライム上場企業など）からGHG排出量についてのアンケートが届いており、対応に時間を要している。（削減目標設定など）
- ・GHG排出量のデータは集めてはいるものの算定が大変（担当者が手計算）
- ・今後も取引先からGHG排出量について開示を求められることが増えそうだが、算定ツールがない。

脱炭素スタートパッケージのポイント

- ① 直近決算期（1年間）のGHG排出量をお客さまの代わりに算定
- ② 算定結果をもとに削減目標を設定し、宣言書及び目標達成に向けたロードマップを作成
- ③ 今後も自社でGHG排出量を算定できるように、クラウドツールを提供



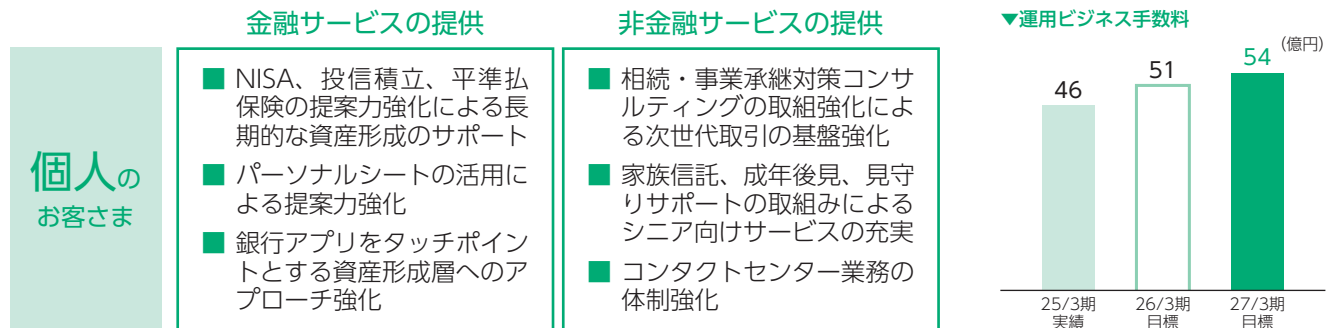
お客さまの声（成約理由）

- ・算定代行により、手間が省けて非常に助かる。
- ・GHG排出量を算定し、削減目標を設定するサポートをしてくれるので助かる。
- ・削減目標を記載したSDGs宣言書は取引先へのプロモーションにも使える。

営業戦略（個人）

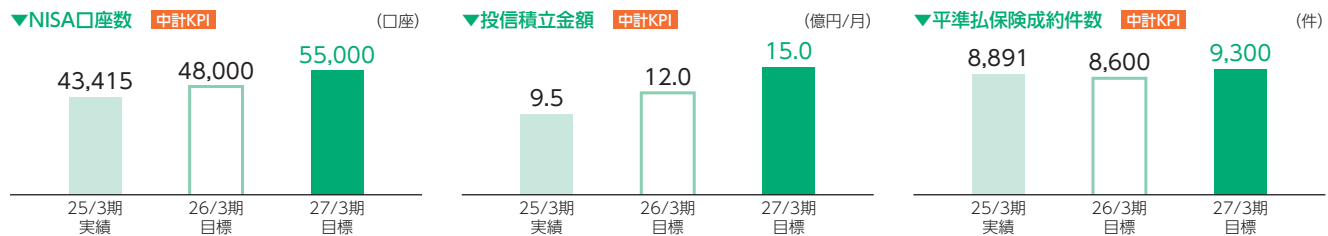
地域活性化に貢献するソリューションの進化（個人のお客さま）

お客さま一人ひとりの最善の利益に資することを前提として、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）の追求を徹底していきます。



預かり資産

お客さまのライフステージに応じて最適なソリューションを提供するため、「パーソナルシート」や「相続コンサルティングシート」を活用し、お客さまの状況や課題を「見える化」し、課題解決型の金融商品提案を徹底しています。また、「富裕層向け相続相談会」（2024年度：101回実施）や「職域セミナー」（2024年度：210回）など各種相談会を開催し、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。



従業員インタビュー

私は、所属する営業推進部個人推進課で「お客さま本位の業務運営」のもと、コンサルティングビジネスの進化、行員スキルアップによる提案力向上のため、営業店担当者との同行訪問や勉強会、研修を日々行っております。また、相続専門税理士による無料相続相談会をはじめ、お客さまのことをよく知り、抱えている課題の共有、そして課題解決のため、パーソナルシートなどの営業支援ツールを活用したお客さま本位の営業を啓発しております。

私の今後の目標は営業推進部員として、営業店の担当者のコンサルティング能力向上の一助となることです。結果としてお客さま一人ひとりが求めていることにお応えできるよう、営業店の担当者とともにお客さまへコンサルティングソリューションを提供していきたいと考えております。

営業推進部 境井 真友穂

住宅ローン

住宅ローンの専門拠点として、ローンプラザを8拠点（三重5拠点、愛知2拠点、大阪1拠点）設置しています。住宅の新築、購入、借換、増築等だけでなく、「住宅ローンプラス」として住宅ローンにマイカー等その他資金をプラスしてお借入いただける商品も提供しています。

また、非対面取引の拡充にも注力しており、nCino株式会社が提供する「住宅ローン業務プラットフォーム」の採用を決定しました。

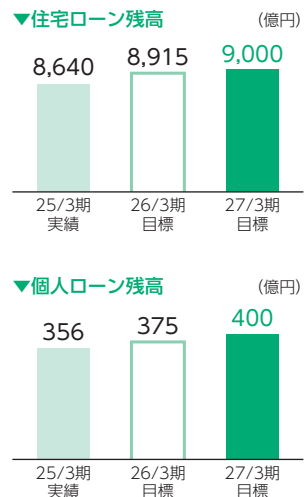
引き続き、お客さまの利便性向上及び業務効率化を図っていきます。

個人ローン

個人のお客さまの様々なニーズにお応えするために、マイカーローンや教育ローンなどの目的ローンと使いみち自由なカードローンやフリーローンを提供しています。

2024年11月には、より多くのお客さまにご利用いただきやすいよう、「三十三銀行 マイカーローン（ロードサービス付）」について、車庫・カーポート設置資金や電気自動車等に付随する太陽光発電システム購入費用などにも利用できるよう商品改定を行いました。

また、2025年5月より、「三十三銀行 カードローン（口座レス）」の取扱いも開始しました。

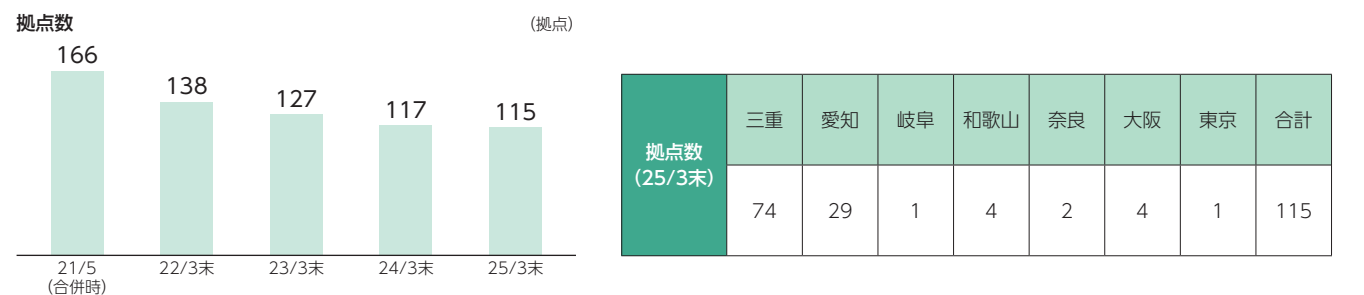


営業戦略（店舗）

エリアマーケット戦略に基づく店舗・営業体制の変革

ランチ・イン・ランチによる店舗統合を実施

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した結果、25/3末には合併時から51拠点減少の115拠点となりました。



広域にわたる営業エリアについて、マーケット分析を行い、エリア毎に最適な戦略を策定するとともに、店舗運営の効率化に努めていきます。

店舗運営体制の効率化

兼務店の拡大

- ノウハウの集約と蓄積による提案力の強化
- 事業性先の少ない店舗から順次拡大

昼休業店舗の拡大

- 来店客数の少ない店舗から順次拡大

取引店舗の見直し

- 現在の取引店舗から遠隔地等にあるお客さまを対応する店舗を見直し、営業活動を効率化
- お客さまとの面談機会の増加により、リレーションを強化

店舗の建替

- 店舗統合や店舗の老朽化に伴い、店舗の建替を実施
- お客さまの利便性向上と職員の働きやすい職場環境を構築



本陣・中村公園前支店
(2025年5月)



上前津支店
(賃貸住宅併設ビル)
(2025年3月)



担当役員メッセージ

『DX戦略の推進による企業価値向上』

急速な技術進化やお客さまのニーズが多様化する中、DX推進による柔軟で迅速な対応が求められています。第3次中期経営計画でも、DX戦略の推進を変革のエンジンの一つとして、「お客さまの満足度を大幅にアップし、新たなサービスを体験していただくこと」、「職員が働きやすくなること」の2点を追求して様々な施策を実施しています。

2024年度は、DXによる改革のスタートの年として、全社的にIT・DXリテラシーの向上を図るとともに、目指す姿としてDX人材ポートフォリオの育成目標人数を設定しました。各種研修やe-learningによるリスキリング環境の整備を行い、新たにシステム関連資格の報奨金制度を設定しました。また、お客さまの利便性向上や業務の効率化を図るべく、「来店予約サービス」や「営業店受電集中業務」も開始しました。

2025年度は、6月より窓口タブレット「AGENT」を導入し、秋口には銀行アプリの全面刷新を予定しています。そのほか、新CRMや新融資支援システムの導入、窓口セミセルフ端末によるハイカウンター業務改革などの準備も着実に進めています。

引き続き、DXの推進により、新たな営業スタイルを確立し、収益増強と業務効率化を図ることで、中期経営計画のビジョンである「地域信頼度ナンバー1金融グループ」を目指してまいります。

株式会社三十三銀行
取締役兼常務執行役員 堀内 浩樹



IT・DX人材ポートフォリオ

名称	役割	現状 (25／3末)	育成目標人数 (27／3末)
マネージャー	事業戦略の実現に資するDX戦略の策定と推進を自らが中心となってリードし、周囲をマネジメントできる人材	5名	10名
ビジネスデザイナー	ビジネスの現場においてデジタル技術を使ったビジネスの企画立案ができる人材	79名	100名
アーキテクト／エンジニア	業務ニーズに合わせてITシステムの開発やそれを支える基盤の安定稼働を実現する人材	22名	25名
データサイエンティスト	統計等の知識をもとに、AI等を活用してデータから新たな知見を引き出し、価値を創造する人材	4名	10名
DXコンサルタント	お客さまへの伴走型のIT・DX支援を行う人材	6名	6名

IT・DX人材ポートフォリオについて

IT・DX人材に必要なスキルを定義し、ポートフォリオ上における育成・確保すべき目標人数や認定基準を定め、従業員の育成・リスキリング計画を策定・実行していきます。また、計画の進捗状況については、経営会議等において、定期的に報告しています。

リスキリング環境の整備

各種研修（ビジネスデザイナー養成プログラム等）の開催やe-learningの受講推進などを行うとともに、2024年11月からは、新たにシステム関連資格の報奨金制度を設定しました。

DXワーキンググループの運営

DXの推進及び本部、営業店等の意見を集約するため、営業店、本部の約120拠点の若手メンバーが参加するワーキンググループを運営しています。

DX関連情報の行内向け情報発信

「DXインフォ」発信による行内啓発活動による従業員のIT・DXリテラシーの向上を図っています。（2025年3月末時点累計40通発信）



「DXインフォ」

DXの推進による営業スタイルの変革

DXの推進によりお客さまとのデジタル接点と行内情報共有を強化し、お客さま毎にパーソナライズされた付加価値の高い情報の提供を拡充することで、対面チャネルと非対面チャネルの融合を促進し、ビジネスモデルである「リレーション＆ソリューション」を「進化」させております。

銀行アプリの全面刷新

2025年秋に個人向けアプリの全面刷新を予定しています。これまでのアプリでは、残高照会や入出金明細照会等の機能しかなく、非対面取引はインターネットバンキングやWeb上での手続きしかできませんでしたが、今回の刷新で残高照会などの基本的な機能に加え、振込や税金・公共料金・各種料金などの支払い、住所変更などの各種手続きも可能となります。お客さまの多様化するニーズに対応した機能を追加し、新たな体験を創出していきます。

ビジネスマッチング業務の効率化

2025年4月、33BMS（三十三ビジネスマッチングシステム）の運用を開始しました。第3次中期経営計画のKPIとしてビジネスマッチング成約件数3,000件（24／4～27／3累計）を掲げており、提携先を増加させてきましたが、取扱件数が増加している反面、商材情報の未整備、紙ベースでの業務フローが残存し、本部・営業店での業務効率化が急務となっていました。本システムを導入することで、商材情報の特徴や導入メリットが整理され、よりお客さまの経営課題に適したソリューション提案が可能となりました。

オンライン完結取引の拡大

様々な取引をオンラインで完結できるように非対面取引の拡大を進めております。2025年5月からは、「三十三銀行 カードローン（口座レス）」の取扱いを開始しました。また、「住宅ローン業務プラットフォーム（nCino株式会社）」の採用も決定し、2025年度に施行を開始し、2026年度には正式導入予定です。引き続き非対面取引の拡大を進め、お客さまの利便性向上及び業務の効率化を実現していきます。

来店予約サービスの開始

2024年11月、お客さまの利便性向上を目的として、一部の出張所等を除く全営業店及び全ローンプラザを対象に来店予約サービスを開始しました。事前にご予約いただくことで店頭での待ち時間を削減し、スムーズなお手続きが可能となりました。

営業店受電集中業務の開始

2024年12月、お客さまから営業店への電話でのお問い合わせについて本部のオペレーターがお答えする「営業店受電集中業務」を開始しました。お客さまからのお電話を本部オペレーターが受付することにより、均一で高品質な対応に努め、お客さまとの会話を録音し、収集することで利便性向上や今後の商品・サービスの開発・改善を図ります。また、営業店における電話業務の効率化を促進することにより、お客さまとの面談時間をより一層創出し、営業店を事務の場からコンサルティングの場に変革します。

IT・DXの活用による生産性向上

営業店を「事務の場」から「コンサルティングの場」へと変革するため、事務をゼロベースで見直し、お客さま満足度の向上と営業店事務の効率化を図っております。

窓口セミセルフ端末の導入

ハイカウンター業務改革として2026年度下期から窓口セミセルフ端末の導入を予定しています。行員が操作方法を案内しながら、お客さま自身でタッチパネルを操作することにより、伝票記入や印鑑押印等の負担軽減や手続きに係る待ち時間を短縮できます。また、伝票レスで取引が完結するため、伝票処理の短縮や後続事務である伝票精査、編綴、本部集中されている振込など、銀行の事務量も削減でき、お客さまの満足度向上と事務量の削減を実現する予定です。

窓口タブレットの導入

2025年6月、iPadを利用したローカウンター向け窓口タブレット「AGENT」の試行導入を開始しました（9月より順次、全店に展開予定）。「AGENT」とは、店頭に設置されたiPadで手続きを簡単に完結することができるアプリのことです。これまで紙の申込書に手書き・押印いただいていた手続きが「AGENT」では、必要事項を直接タブレットに入力いただくことで、簡単に手続きが完了します。引き続き、お客さまへの新たな体験・サービスの提供及び営業店の生産性向上に努めていきます。



従業員インタビュー

私は2024年4月にDX戦略部DX戦略課に配属となりました。

DX戦略課では顧客サービス向上等に関するDX施策に取り組んでおります。現在私は新CRM（顧客管理システム）構築プロジェクトのメンバーとしてプロジェクト推進の取組みをしています。新CRM構築の目的の一つにお客さまの情報を一元管理することがあげられます。新CRMを構築することができれば、行員にとって使いやすく、またお客さまに対してタイムリーかつ最適な情報提供が可能となります。当プロジェクトを通じて、お客さま満足度の向上と業務効率化を実現し、地域社会に貢献していきたいと考えております。



DX戦略部 松岡 大地



地域への面的活性化支援

『33FG ビジネスプランコンテスト 2024』の開催

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。2024年度は88件（一般コース48件、学生コース40件）の応募をいただき、そのうち11件（一般コース8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700件、表彰件数は104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。

2024年8月開講の第11期では18名が修了し、修了者数は延べ262名となりました。

また、「次世代経営者育成塾」を修了し、経営者として必要な知識やスキルを習得していただいた方を対象に、より実践的な経営改善に取り組んでいくため「財務・経営分析ゼミ」を開催しました。

全2講座（各3回）を実施し、決算書の詳細な分析・同業他社との比較などを通じて、自社の中核となる「強み」や改善するべき「弱み」を見出し、今後の成長につなげるための中期目標を策定いただきました。



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」で、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]

2024年11月第5回湯の山温泉（菰野町）	参加者413名
2025年2月第2回漁師と海女のまち和具（志摩市）	参加者90名
2025年2月第2回三重いなべ（いなべ市）	参加者130名



公益財団法人三重県農林水産支援センターとの「三重県の農林水産業の振興に関する連携協定」の締結について

2025年1月、当行並びに株式会社三十三総研は、公益財団法人三重県農林水産支援センターと「三重県の農林水産業の振興に関する連携協定」を締結しました。

本協定は、互いに人的資源等を有効に活用し、幅広く連携協力関係を構築することで、県内農林水産業の振興及び地域活性化を図ることを目的としています。

また、2025年3月には、「企業の農業参入支援セミナー」を開催し、80名の方にご参加いただきました。県内での農業参入を推進するため、企業が農業参入するメリットをご紹介しますとともに、参入をお考えの企業向けの個別相談も実施しました。



地域商社（三十三地域創生株式会社）との連携

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との連携を強化し、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。

また、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もしています。

そのほか、株式会社ペイフルが展開するクレジットカードを活用する現地決済型ふるさと納税スキームについて、累計で5自治体14拠点に導入の支援をしました。



地公体等との連携による地域活性化支援

「よっかいちクリーンエネルギー株式会社」の設立

2024年12月、四日市市、東邦ガス株式会社及び日鉄エンジニアリング株式会社と地域新電力会社「よっかいちクリーンエネルギー株式会社」を共同出資により設立いたしました。よっかいちクリーンエネルギーは、四日市市のゴミ処理施設「四日市市クリーンセンター」で発電した電力などを市内の公共施設に供給することで、エネルギーの地産地消及び四日市市の脱炭素化の推進に取り組めます。また、事業利益を市内の脱炭素化に資する取組みに活用するなど、資金の地域循環を通じて市の課題解決に取り組めます。そのほか、地域新電力として、松阪新電力株式会社と鈴鹿グリーンエナジー株式会社にも出資をしています。



株式会社バイウィルとのカーボンニュートラルに関する連携協定締結（伊賀市）・地域脱炭素社会の実現に向けた包括連携協定（松阪市）

地域のカーボンニュートラルの実現を目指すことを目的に、2024年10月に伊賀市及び株式会社バイウィル（以下「バイウィル」）と「カーボンニュートラルに関する連携協定」を締結し、2025年3月には、松阪市及びバイウィルと「地域脱炭素社会の実現に向けた包括連携協定」を締結しました。



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。2024年度は623件の求人票作成・紹介、182件の成約となりました。（成約のうち、48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。

新たな店舗展開

2025年3月、上前津支店をリニューアルオープンいたしました。新店舗は、地域経済の活性化に寄与するため、賃貸住宅を併設した複合ビルとなっており、1階2階で営業しています。また、名古屋市内を中心に利用可能なシェアサイクルのポートとして、敷地の一部を提供しています。そのほか、2022年10月にリニューアルオープンした菰野支店・菰野中央支店は、学習塾が入居するコラボレーション店舗となっています。



上前津支店



菰野支店・菰野中央支店

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。2024年度は2025年1月に、表彰式及び定期コンサートを開催し、2名、1団体を表彰しました。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。2024年度は新たに2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。2024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、ティールボール、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。

【実績】

2024年4～5月 三十三銀行杯 第12回 三重県小学生ティールボール選手権大会（33チーム参加）
2024年11月 第35回 三十三銀行杯 三重県ミニバスケットボール選抜大会（32チーム参加）
2025年1月 三十三銀行杯 U12三重県選手権（24チーム参加）



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。2024年度は、15か所（21回）で開催しました。



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」を開催しています。2024年度は1月に開催し、35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、地元で働く魅力や意義について考える機会となりました。





気候変動への対応（TCFD提言への取り組み）

近年、世界各国で異常気象や大規模な自然災害による被害が甚大化しており、日本においても豪雨、台風等による大きな被害が発生するなど、気候変動が企業の事業活動に及ぼす影響は大きくなっております。こうした中、当社グループは、気候変動を含む環境対策は経営上の重要な機会とリスクになり得るとの認識のもと、2021年12月にTCFD提言に賛同しました。気候変動がお客さまや当社グループに及ぼすリスク・機会を把握・評価しながら、脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

ガバナンス

当社グループは、「気候変動への対応・環境保全」をマテリアリティとして設定しております。この課題に適切に対応するため、グループ経営会議の下部組織として、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しております。同委員会は、原則として年2回開催し、気候変動への対応を含むサステナビリティに関する対応方針、取り組み等を協議しております。同委員会での重要な協議事項については、「グループ経営会議」や子銀行の「経営会議」に報告し、当該経営会議において協議・決定しております。また、年1回、当社及び子銀行の取締役会に取組状況等を報告し、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させ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なかで、気候変動を含む環境対策は重要な経営課題の一つとしており、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り組みを進めております。

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、営業停止・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、これらの分析結果は、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 累計約23億円

＜物理的リスク＞

	内 容
分析対象	事業性与信
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、担保不動産の毀損及び営業停止に伴う業績悪化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 最大約53億円

3 炭素関連資産

三十三銀行の貸出金残高に占める炭素関連資産の割合は以下の通りです。

2023年度	30.2%	2024年度	30.4%
--------	-------	--------	-------

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ます。2025年度リスク管理の運営方針において、気候変動リスクへの対応を明記し、気候変動が及ぼす影響の分析及び把握に努めるとともに、TCFD提言に基づき段階的に開示内容の充実を図ってまいります。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り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 サステナブルファイナンス

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、下記の目標を設定しております。2024年度実績は1,131件、839億円となりました。
2024年度から2026年度の3年間で、「サステナブルファイナンス累計実行額1,500億円」の目標を掲げております。

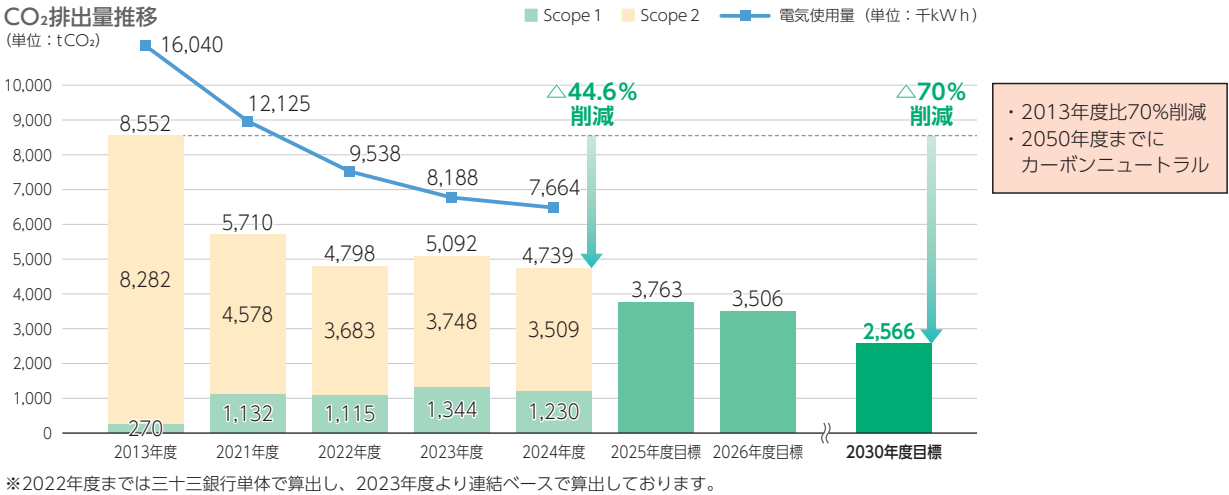
2024年度実績		2025年度目標	2024～2026年度累計目標
1,131件	839億円	700億円	1,500億円

（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（2024年度）：55億円

2 CO₂排出量

Scope1及びScope2について、2030年度目標を2013年度比70％削減に設定するとともに、2050年度までにカーボンニュートラルを目指してまいります。

2024年度実績は2013年度比44.6％の削減となりました。





環境保全への取組み

温室効果ガス排出量

2024年度より、Scope3の算定範囲を拡充しました。
実績は以下の通りです。今後もScope3の算定範囲の拡充や数値の精緻化に努めてまいります。

	算定項目	2024年度実績 (t-CO ₂)
Scope1	直接的エネルギー消費 (ガス・ガソリン・軽油 等)	1,230
Scope2	間接的エネルギー消費 (電力 等)	3,509
Scope3		
カテゴリ1	購入した製品・サービス	9,807
カテゴリ2	資本財	5,066
カテゴリ3	燃料エネルギー関連	734
カテゴリ4	輸送・配送 (上流)	(カテゴリ1に含む)
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	304
カテゴリ6	出張	235
カテゴリ7	通勤	1,825
カテゴリ8～14	—	該当なし
カテゴリ15	投融資	3,791,377

Scope3については三十三銀行単体で算出しております。

Scope3 カテゴリ15の算定

Scope3カテゴリ15 (投融資先の温室効果ガス排出量) については、金融機関におけるScope3の大部分を占めるため、2024年12月に株式会社NTTデータが提供する温室効果ガス排出量算定ツール「C-Turtle® FE」を導入し、PCAFスタンダードの計測手法に基づき国内法人向け融資について2024年度に初めて算定しました。

※PCAFスタンダード…金融機関が投融資先の温室効果ガス排出量を計測・報告する際に活用する国際的な基準

業種		排出量 (t-CO ₂)	データ・クオリティ・スコア (DS)
エネルギー	石油及びガス	48,483	3.1
	石炭	8,630	2.0
	電力ユーティリティ	689,872	3.5
運輸	航空貨物	3,676	3.3
	旅客空輸	773	1.4
	海上輸送	29,593	3.8
	鉄道輸送	6,673	2.2
	トラックサービス	208,430	3.8
	自動車及び部品	65,470	2.6
素材・建築物	金属・鉱業	200,055	3.0
	化学	110,840	3.2
	建築資材	125,444	1.7
	資本財	992,787	3.5
農業・食料・林産物	不動産管理・開発	83,329	3.5
	飲料	7,463	3.8
	農業	47,313	3.9
	加工食品・加工肉	138,611	3.7
その他	製紙・林業製品	22,017	2.9
		1,001,918	3.3
総計		3,791,377	

データ・クオリティ・スコア (DS)

DS	排出量データの 種類	排出量の 算出条件
高 1	公表されている 実績値	企業価値、第三者認証 を得た公表済みの排出 量が得られる場合
		企業価値、第三者認証 を得ていない公表済みの 排出量が得られる場合
信頼性 2 3	物理的活動量に よる推計値	企業価値、エネルギー 使用量、エネルギー原 単位が得られる場合
		企業価値、生産量、生 産量原単位が得られる 場合
低 4 5	経済的活動量に よる推計値	企業価値、売上高、売 上高原単位が得られる 場合
		セクター別の総資産額 原単位が得られる場合
		セクター別の売上高原 単位、資産回転率が得 られる場合

対象アセット	国内法人向け融資
算定方法	Σ〔融資先の温室効果ガス排出量×AF (三十三銀行における融資残高／融資先の資金の調達額)〕
基準日	融資残高
	2025年3月末時点
	融資先の財務データ
	2025年3月末時点で三十三銀行が保有する最新の決算期データ

今回の算定結果については、国際的な基準の明確化や算定の高度化等により、今後、大きく変動する可能性があります。

植樹活動の実施

「三十三 まなびの森」(三重郡菰野町) や御在所岳山上において、毎年植樹活動を行っています。

「三十三 まなびの森」での植樹

2024年10月、当行職員並びに職員家族他17名で「植樹会
および工作教室」を行いました。



御在所岳山上での植樹

2024年9月、御在所岳山上において植樹活動を行いました。
当日は、当行職員並びに職員家族他35名が参加しました。
御在所岳山上で種を採取し、「三十三 まなびの森」で育成した
ミズナラ、ドウダンツツジ、ヤシオツツジの苗木計100本を、
認定NPO法人 森林の風 様のご指導のもと、御在所岳山上に
植えました。



環境教育の実施

三重県が環境教育の実践活動として取り組むことを推進
している「みえこどもエコ活動」事業に賛同し、2025年
1月には、伊勢市立中島小学校 4年生37名を対象に出前
授業を実施しました。



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「CO₂フリーでんき」を使用しています。



お客さまの脱炭素支援

お客さまの脱炭素に向けた取組みを促進・支援する
サービスとして「脱炭素スタートパッケージ」を提供して
います。



【サービス内容】

- CO₂排出量の算定
- 削減目標の策定
- カーボンニュートラル取組宣言書の作成



担当役員メッセージ

『誰もが活躍できる組織へ』

当社グループを取り巻く環境は、日々大きく変化しており、役職員個々人の価値観やキャリアパス・ライフプランはますます多様化していますが、いつの時代も会社を支え、成長させるのは「人」です。第3次中計初年度である2024年度は、人材育成方針と社内環境整備方針のもと、変革のエンジンとして「人的資本経営の実践」を進めてまいりました。ビジョンである「地域信頼度ナンバー1金融グループ」の実現に向け、専門人材の育成や多様な働き方への理解（D&I）などを推進し、各KPIを順調に進捗させることができました。

2025年度は、新たな取組みとして、「D&I推進チーム」を発足しました。これまでは、人事部でD&Iの推進を行ってきましたが、より現場に寄り添ったD&Iの推進のため、本部・営業店からもメンバーを募り、新しくスタートを切りました。また、「タレントマネジメントシステム」も導入しました。これにより、保有しているスキルや理想のキャリアパスなどがデータとして蓄積され、人材の「可視化」と「適所適材」が可能となります。

誰もが活躍できる組織の実現を目指し、多様な人材がそれぞれの個性を発揮し、自分らしく活躍できる組織・環境作りをしてまいります。

株式会社三十三銀行
取締役兼常務執行役員 川瀬 和也



専門スキルを有する人材の育成

誰もがチャレンジできる環境を創造していくため、外部トレーニー派遣や外部研修への参加等の機会を拡充することで、専門的なスキルを持った人材を創出してまいります。

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
外部トレーニー派遣 外部研修等 参加者数	延べ240名以上	89名	80名 延べ160名以上

専門人材を育成する仕組みとして定着させ、誰もがチャレンジできる環境を創造する

従業員インタビュー

私は、メガバンクの海外拠点であるホーチミン支店（ベトナム）での研修機会をいただき、現在日系企業への営業支援を行う渉外課の一員として勤務しております。

主な業務は、新規進出企業のサポートや既存取引先への営業推進です。お客さまと交渉するにあたり、ベトナム現地法人の親会社担当である日本の法人営業部等と連携するなど、海外拠点を持つメガバンクならではの業務を経験しています。加えて、多様な視点と考え方を持つ現地スタッフと切磋琢磨しながら、グローバルに活躍する日系企業に対して支援ができることへの魅力を日々実感しております。

お客さまが海外進出前後に抱える課題は多岐に亘ります。帰任後は、海外勤務で培ったグローバルな視野と実務経験を最大限に活かし、多様なソリューションを提供できるよう努めてまいります。



メガバンク
ホーチミントレーニー
西田 千夏

個人の能力を高めるための継続的な学習支援

全職員が主体的に学習する文化を創造していくため、年次に捉われない公募研修の拡充や、e-learningを通じたりスキリングの推進等、学びたいときに学べる環境を整備することで、職員のリスキリングに対する意欲を後押ししてまいります。

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
主体的な研修等 受講率	400%以上	609%	450%以上

全職員が主体的に学習する文化を創造する

従業員インタビュー

DXについて学び、担当業務に活用するヒントを得たく「ビジネスデザイナー養成研修」を受講いたしました。研修ではChatGPTの活用方法やExcelを使用したデータ分析を学びながら、お客さまの要望に対して、DXの活用方法を考えるグループ討議を行いました。この研修を通じて、どんなに些細なことでも固定概念に囚われない姿勢を持ち、お客さま目線でDXを考えることが重要だと感じました。

私は現在総務部に所属しており、主に営業店の経費事務を担当しております。研修で学んだことを活かして日々発生する経費事務の作業時間削減に取り組み、営業店がお客さまのために向き合える時間を増やしていくことが目標です。



総務部 石原 優香

IT/DX戦略の推進

変革への意識を持ち、IT/DX人材が育つ風土を創造していくため、最適なDX人材ポートフォリオを構築し、必要な人材育成及び採用を実施してまいります。

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
e-learning 受講修了者数	500名以上	378名	100名 累計400名以上

変革への意識を持ち、IT/DX人材が育つ風土を創造する

人材ポートフォリオの構築

職員のリスキリングやキャリアアップに対する意欲を向上させるため、タレントマネジメントシステム等のツールを導入することで、職員のキャリア形成をサポートする環境を構築してまいります。

成長意欲の支援

コミュニケーションが充実し、自然にキャリア形成等の成長支援ができる職場文化を創造していくため、新たな研修の開催や、1 on 1 ミーティング及び人事部面接を継続的に実施する等、職員の成長支援を図ってまいります。

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
人事部面接 実施人数	延べ600名以上	266名	250名 延べ400名以上

コミュニケーションが充実し、自然にキャリア形成等の成長支援ができる職場文化を創造する

多様な働き方への理解（D&I）

互いに尊重し合い、個々人が誇りを持って働くことができる環境を醸成していくため、ハラスメントの再認識や女性活躍支援等に取り組みまいります。

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
女性役席者比率（※）	19%以上	18.1%	19%以上
男性育児休業 取得率	100%以上	151.5%	100%以上

互いに尊重し合い、個々人が誇りを持って働くことができる環境を醸成する

（※）旧女性管理職比率（算出方法に変更ありません）

従業員インタビュー

初めての出産・育児で妻の体調に不安があり、また、実家にも頼れない状況であったことから、長期間の育休取得を考えました。支店の上司や支店長にも後押ししていただき、4か月の育休を取得しました。育休取得に理解を示し、サポートしていただいた支店の方々には深く感謝しております。育休を取得したことで、新生児の貴重な時期に日々の成長を見ることができましたし、妻のそばで一緒に喜んだり、悩んだりして乗り越えたことは、かけがえのない時間となりました。

復帰後は、育休前のお客さまを改めて担当することができたので、スムーズに仕事復帰できました。今後も引き続き家庭と仕事の両立を大切に、お客さまから信頼される銀行員として質の高い金融サービスを提供できるよう日々業務に邁進してまいります。



緑・鳴海支店 芳森 啓輔



活きいきと働くことができる職場環境の構築

心身を充実させ、仕事で力を発揮する原動力につなげていくため、健康経営への取り組みや、ワークライフバランスの推進に注力してまいります。

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
年次有給休暇 取得日数	17日／人以上	17.2日／人	17日／人以上
心身を充実させ仕事で力を発揮する原動力につなげる			

全役職員の働きがい向上の実現

KPI	目標値 (2024～2026年度)	2024年度実績	2025年度目標
エンゲージメント	7点以上	7.4点	7.5点
生産性を高めるとともに全役職員の働きがい向上を実現する			

※エンゲージメント指数…会社への信頼度、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で、ストレスチェックの結果を援用し、10点評価で算出したものであり、6.3点以上でポジティブな結果となります。

従業員インタビュー

職員の様々なライフステージをサポートするための面談を実施するなかで、多くの職員が介護に関する不安を抱えていることが浮き彫りとなり、介護セミナーの開催や、幅広い領域の資格を持つ専門家への相談ができる「介護相談窓口」を設置しました。この相談窓口や、職員から直接寄せられる声に応じたサポート体制の整備を進めることで、今後も介護に関する不安を持つ職員が、安心して働くことができる職場環境の整備を行ってまいります。



人事部 田端 陽子

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り組み「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 2025（ホワイトみえ）」の認定を取得しています。



D&I推進チーム「イロドリ」発足

多様な背景を持つすべての職員が安心して働き、個々の能力を発揮できる環境を整備するため、D&I推進チーム「イロドリ」を2025年4月に発足しました。

●目指すべき姿

誰もが活躍できる組織をつくり企業価値の向上を目指す

●推進項目

- 女性活躍の推進
- 全年齢層に向けた職場環境の改善
- 育児・介護の両立支援
- 障がい者雇用への対応

●メンバー

- チームリーダー 1名
- 専担者 2名
- 兼務者（本部・営業店） 8名



チームリーダーインタビュー

Q. これまでの経歴を教えてください

1992年に入行し、営業店での融資課、取引先課勤務を経て、33歳で取引先課長、41歳で副部長、42歳の時に支店長になり、2025年3月まで8か店の支店長を経験しました。

Q. 女性がキャリアアップする上で、何が必要だと感じていますか

私自身、入行当初から高い目標や大きな夢があったわけではなく、その時々にあった目の前のハードルを一つ一つ乗り越えてきた結果、今があるという感じです。勿論、自分だけの力では無く、上司、同僚、お客さま等に助けてもらいましたので、周りの方々には感謝しております。仕事と家庭の両立に関しても、以前に比べ格段に男性の家事、育児の参加率が増加していますが、結局のところ負担は女性のほうが大きく、女性も自分がやらなくてはと思っています。実際、女性は様々なライフイベントに影響されることも多いですが、その時々でできることを柔軟にこなすことがキャリアアップに繋がり、その体制を整えていく必要があると感じています。

Q. 今後の目標を教えてください

D&I推進チーム立ち上げについては、これまで人事部門が通常業務と兼務しながら取り組みを進めてきましたが、女性の活躍推進や、介護による離職、職員からの多様な働き方に対するニーズ等、会社として向き合う必要がある課題が増えてきたため、更なるD&I推進を図るためにも専担チームが必要との判断に至り、リーダーを仰せつかりました。多様な背景を持つすべての職員が安心して働き、能力を十分に発揮できるよう環境を整備し、公平な評価や機会の提供を通じて、働きがいのある「誰もが活躍できる組織」をつくることで「企業価値の向上」を目指していきたいと考えています。



執行役員 須藤 綾

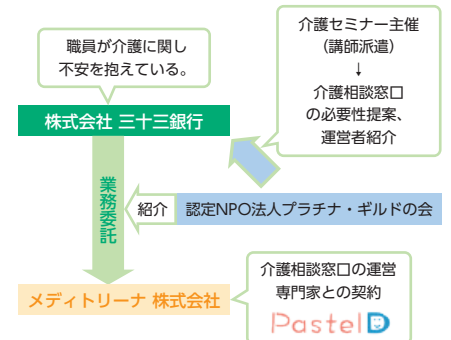
介護相談窓口の設置

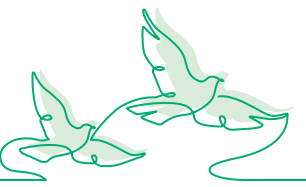
メディトリーナ株式会社と、仕事と介護の両立支援相談サービスの提供に関する業務委託契約を締結し、2025年4月より、介護をしている職員向けの専用相談窓口を設置しました。

介護相談窓口は、経験豊富なコンシェルジュとの相談にとどまらず、豊富な専門家がバックに控えていることから、個々のケースに応じてきめ細やかな相談が受けられる窓口となっています。

<相談窓口の流れ>

- WEB申し込み
 - 専門家への連携
 - 専門家との相談実施
- 職員が専用サイトに申し込みフォームを入力・送信し申し込み相談内容に基づき同社が提携している専門家に連携
→コンシェルジュが受付し、必要に応じて専門家との面談をセッティング
実のある相談を実現するため、Face to Faceの相談窓口とし、相談は主にzoom等のオンライン相談にて実施します。





コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

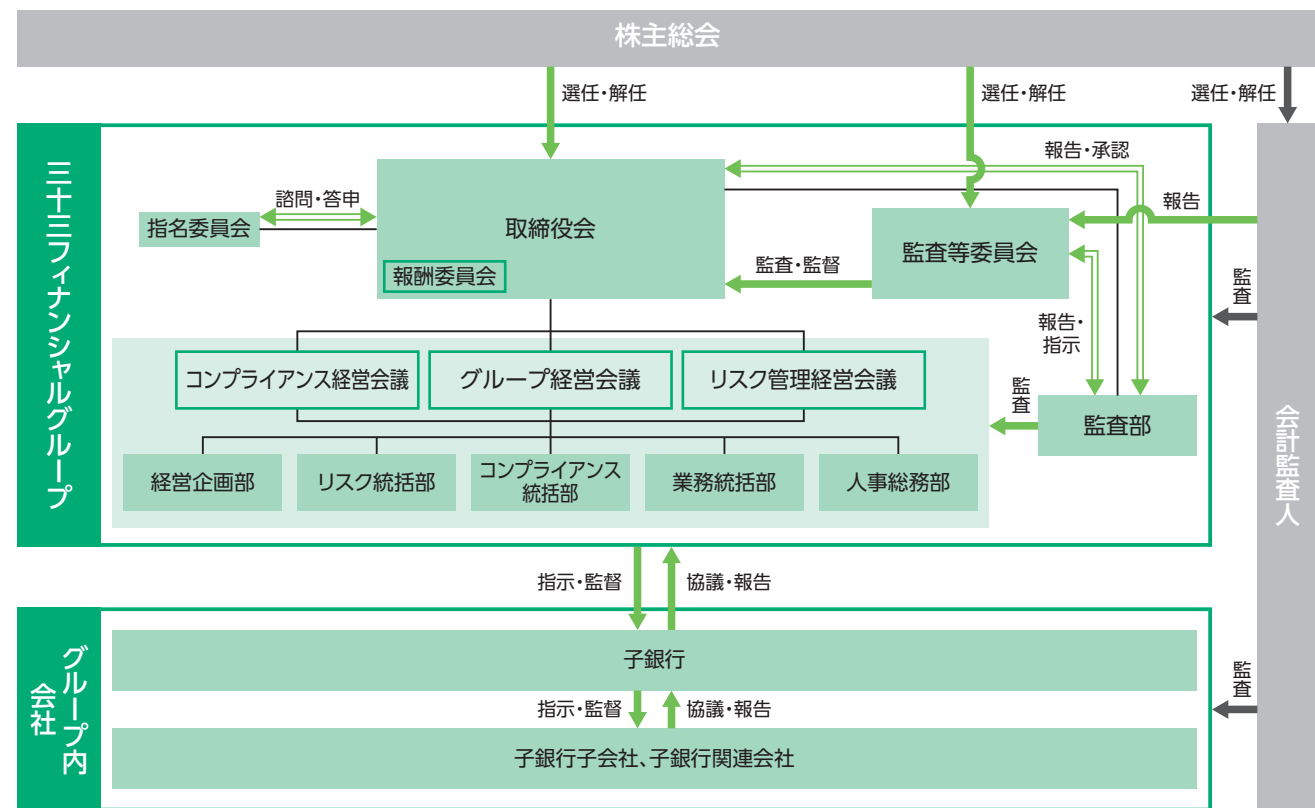
当社グループは、安定的かつ持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、迅速な意思決定により経営の効率性を高めるために、以下の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組んでまいります。

- (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。

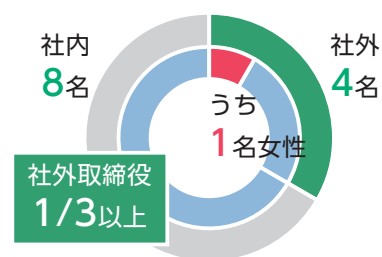
コーポレート・ガバナンス体制

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。

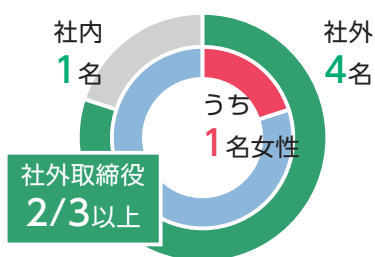
また、取締役の3分の1以上を社外取締役とするとともに指名委員会及び報酬委員会を設置することにより、社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保し、公正で透明性の高い経営の実現に努めております。



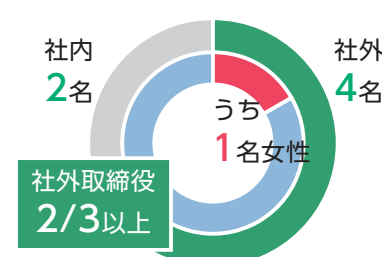
取締役会の構成
(社外取締役比率33.3%)



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%)



■ 社外 ■ 社内 ■ 女性 ■ 男性

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。また、取締役会には監査部長が出席し、意見を述べるができるようにすることで有効・適切な監査が行われるよう配慮しております。

● 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及び執行役員で構成され、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、常勤の監査等委員及び監査部長が出席し、意見を述べるができるようにすることで有効・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、常勤の監査等委員及び監査部長が出席し、意見を述べるができるようにすることで有効・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、常勤の監査等委員及び監査部長が出席し、意見を述べるができるようにすることで有効・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

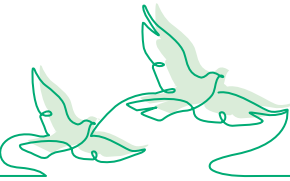
当社グループの内部管理態勢の適切性・有効性を検証する部署として監査部を設置しております。監査部は取締役会直轄として、監査対象部署から不当な制約を受けることなく監査業務を実施できるよう、監査対象部署から独立した組織としております。監査部は、25名の体制(2025年3月末現在)で、内部管理態勢について厳正かつ効果的・効率的な監査を実施するとともに要改善事項への改善方法の提言及びフォローアップを実施しております。内部監査結果は、原則毎月取締役会に報告するほか、監査等委員会へも報告しております。また監査部は、監査等委員会及び会計監査人との意見交換を定期的に行っております。

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)



 三十三フィナンシャルグループ (2025年6月20日現在)

取締役



取締役会長 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
2021年 5月 株式会社三十三銀行取締役頭取
2024年 4月 当社取締役会長（現任）
株式会社三十三銀行取締役会長（現任）



代表取締役社長 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
株式会社三十三銀行取締役副頭取兼副頭取執行役員
2024年 4月 当社代表取締役社長（現任）
株式会社三十三銀行取締役頭取（現任）



代表取締役副会長 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本部長兼営業推進部長
2018年 6月 同行取締役兼上席執行役員
営業本部副本部長
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
2021年 6月 当社取締役兼執行役員
業務統括部担当
2023年 4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兼
松阪地区担当取締役
2024年 4月 当社代表取締役副会長（現任）
株式会社三十三銀行取締役副会長兼
松阪地区担当取締役（現任）



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
経営企画部担当（現任）
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
2024年 4月 同行取締役兼
常務執行役員DX戦略部長兼
秘書室長
2025年 4月 同行取締役兼
常務執行役員
秘書室長（現任）



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（現任）
2021年 6月 当社取締役兼
執行役員 人事総務部担当（現任）



取締役 松本 勲

1985年 4月 株式会社第三銀行（現 株式会社三十三銀行）入行
2010年 1月 同行高茶屋支店長
2014年 6月 同行人事総務部付部長
2018年 4月 当社人事総務部担当部長
2020年 4月 株式会社第三銀行
執行役員人事総務部付部長
2021年 5月 株式会社三十三銀行常務執行役員
2022年 6月 同行取締役兼
常務執行役員（現任）
2024年 4月 当社執行役員
2024年 6月 当社取締役兼執行役員
リスク統括部、
コンプライアンス統括部担当（現任）



取締役 堀部 勝寛

1987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 同行名古屋南法人営業部長兼
鳴海支店長
2015年 4月 同行執行役員桑名法人営業部長
2018年 4月 同行常務執行役員本店営業部長
2021年 5月 株式会社三十三銀行常務執行役員
2024年 4月 当社執行役員
株式会社三十三銀行常務執行役員
営業本部長
2024年 6月 当社取締役兼執行役員
業務統括部担当（現任）
株式会社三十三銀行取締役兼
常務執行役員 営業本部長（現任）



取締役（監査等委員）前田 泰生

1988年 4月 株式会社第三銀行（現 株式会社三十三銀行）入行
2018年10月 同行総合企画部付部長
2021年 5月 当社監査部長
株式会社三十三銀行理事監査部長
2024年 4月 同行理事本店支配人
2024年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）
株式会社三十三銀行取締役
（監査等委員）（現任）

社外取締役



社外取締役（監査等委員）吉田 すみ江

1999年 4月 ニチハ株式会社入社
2005年 3月 同社退職
2009年12月 弁護士登録（現任）
2009年12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（現任）
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）（現任）



社外取締役（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）（現任）



社外取締役（監査等委員）植田 隆

1975年 4月 三重県庁入庁
2007年 4月 同県東京事務所長
2009年 4月 同県総務部長
2012年 4月 同県副知事
2016年 6月 三重県信用保証協会会長
2021年 6月 一般財団法人三重県友の会理事長（現任）
2024年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）



社外取締役（監査等委員）清水 俊行

1987年10月 サンワ・等松青木監査法人（現 有限責任監査法人トーマツ）
入所
1992年 8月 公認会計士登録（現任）
2016年 2月 公認会計士清水俊行事務所創設（現任）
2017年 6月 税理士登録（現任）
2019年 7月 五十鈴監査法人入所
2024年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）
2025年 4月 税理士法人清流会計創設（現任）



社外取締役選任理由

氏名	選任の理由	出席状況 (2024年度)
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 12回／12回 監査等委員会 10回／12回
松井 憲一	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 12回／12回 監査等委員会 12回／12回
植田 隆	三重県副知事や三重県信用保証協会会長を務めるなど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／10回 監査等委員会 10回／10回
清水 俊行	公認会計士及び税理士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／10回 監査等委員会 9回／10回

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
渡 辺 三 憲	取締役会長	●	●	●	●	●
道 廣 剛太郎	代表取締役社長	●	●	●	●	●
山 川 憲 一	代表取締役副会長	●	●			●
堀 内 浩 樹	取締役兼執行役員	●	●	●	●	
川 瀬 和 也	取締役兼執行役員	●	●		●	
松 本 勲	取締役兼執行役員	●	●	●		
堀 部 勝 寛	取締役兼執行役員	●	●			●
前 田 泰 生	取締役（常勤監査等委員）		●		●	
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）	●	●	●	●	
植 田 隆	社外取締役（監査等委員）			●		●
清 水 俊 行	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

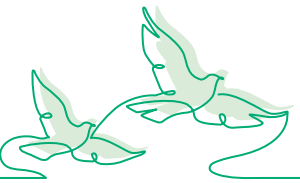
当社ホームページにて開示しております「コーポレートガバナンスに関する基本方針」第14条（取締役会の役割・責務）で毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示するとともにその機能の向上を図る旨を規定しております。これに基づき当社は、全取締役のアンケート形式による自己評価に基づき取締役会全体の実効性について分析・評価を行っております。

なお、2024年度の分析・評価については、2025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、当社グループの安定的かつ持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、引き続き株主・投資家等との対話の内容を適切に経営に反映させるとともに、取締役会において経営上重要な事項の審議時間を確保し、建設的な議論・意見交換を自由闊達に行うこと等により、取締役会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。）及び執行役員の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、2024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。）及び執行役員の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。）及び執行役員の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、個人別の報酬等はすべ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
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起因して損失を被るリスク</p> <p>(2) 市場リスク
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起因して損失を被るリスク</p> <p>(3) 流動性リスク
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
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
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
コンピュータシステムの不正使用や停止・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
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
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
事故や自然災害等により有形資産が破損すること起因して損失を被るリスク</p> <p>⑥風評リスク
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、総体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の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。

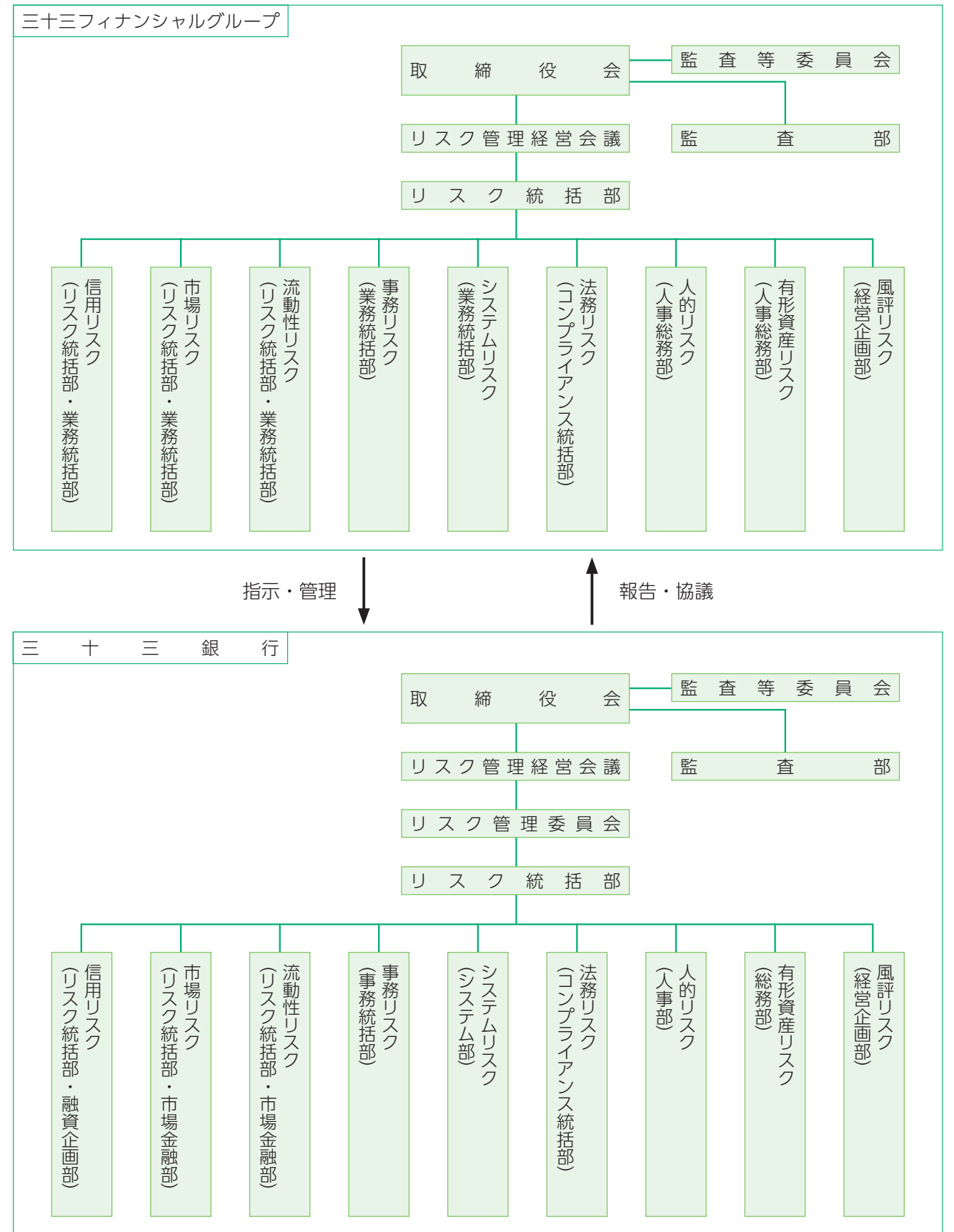
統合的リスク管理では、信用リスク、市場リスク、オペレーショナルリスクを統一的な尺度で計量・統合して評価し、自己資本と対比するほか、各リスクについても、個別の方法で質的または量的に評価し、経営体力と対照する管理を行っています。

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、お客さまの信頼に込めるとともに、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に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。具体的には、コンプライアンスプログラムの進捗状況や公益通報、腐敗行為などを含むコンプライアンスの状況についてモニタリングを行うとともに取締役会に報告しています。取締役会はその報告を受け、当社グループを監督しています。

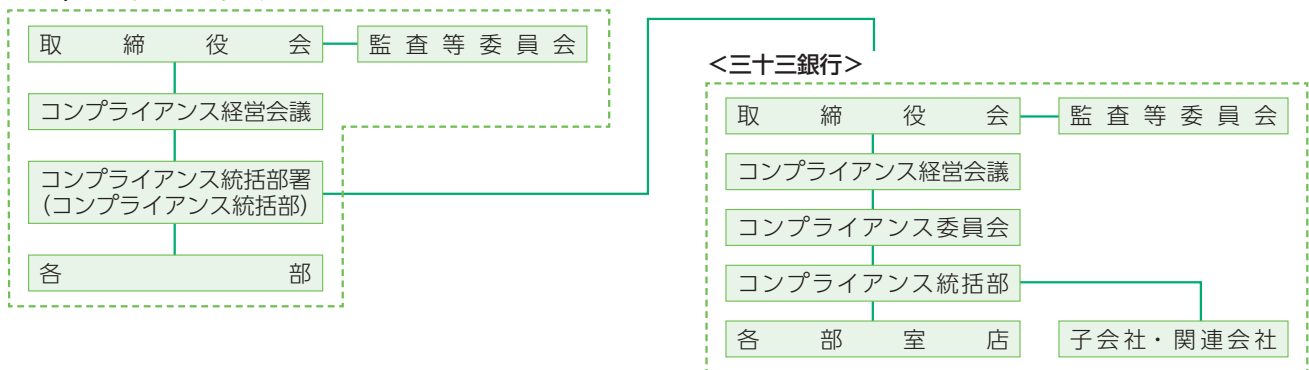
また、コンプライアンスに関する統括部署としてコンプライアンス統括部を設置し、当社グループにおけるコンプライアンス態勢の整備を行うとともに、法務問題を一元管理しています。

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（贈収賄などのあらゆる腐敗行為を含む）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。また、本方針が遵守されるよう、役職員に対し適切な研修を実施しています。

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



三十三銀行 (2025年6月20日現在)

取締役

取締役会長	渡 辺 三 憲
取締役頭取 [代表取締役]	道 廣 剛太郎
取締役副会長 [代表取締役]	山 川 憲 一
取締役兼常務執行役員	川 瀬 和 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
取締役兼常務執行役員	堀 部 勝 寛
取締役兼常務執行役員	松 岡 太 朗

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]	前 田 泰 生
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。

取締役の専門性・経験（スキル・マトリックス）

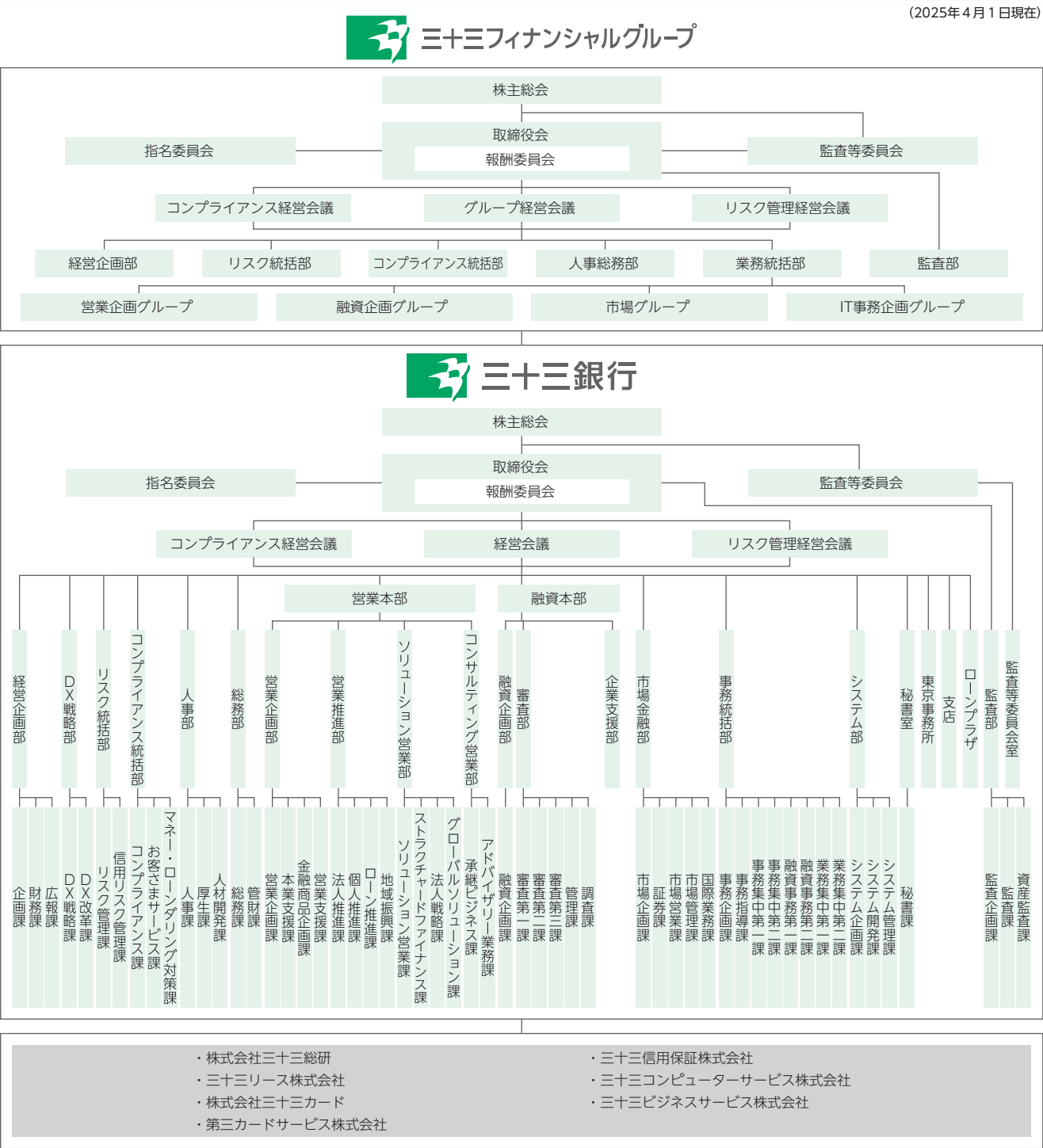
氏名	役職	専門性・経験									
		企業経営	金融・経済	法務・リスク管理	財務・会計	地方創生・地域行政	営業	審査	市場運用	事務・システム	人事・人材開発
渡 辺 三 憲	取締役会長	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
道 廣 剛太郎	取締役頭取	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
山 川 憲 一	取締役副会長	●	●			●	●	●	●	●	
川 瀬 和 也	取締役兼常務執行役員	●	●		●		●				●
堀 内 浩 樹	取締役兼常務執行役員	●	●	●	●				●	●	
松 川 賢 二	取締役兼常務執行役員	●	●				●	●			●
松 本 勲	取締役兼常務執行役員	●	●	●			●				●
堀 部 勝 寛	取締役兼常務執行役員	●	●			●	●				
松 岡 太 朗	取締役兼常務執行役員	●	●							●	
前 田 泰 生	取締役（監査等委員）		●		●						
中 川 昇	社外取締役（監査等委員）					●					
用 弘 美	社外取締役（監査等委員）										●
清 水 香 住	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。

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	代表取締役社長 道廣 剛太郎 (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

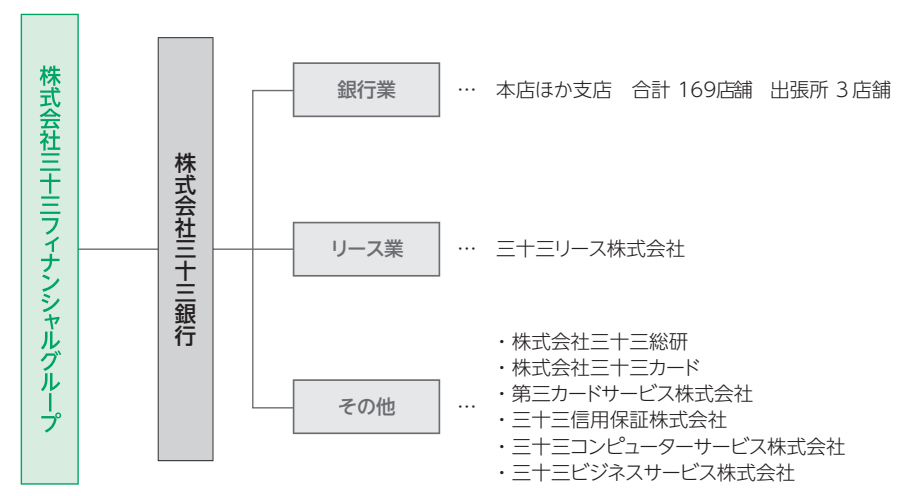




グループ企業情報

事業系統図

(2025年4月1日現在)



子会社等

(2025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	(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	(100.00)
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)

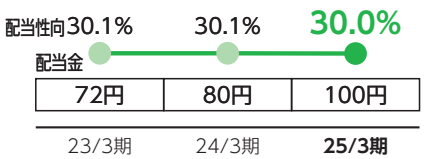
※議決権比率欄の（ ）は、子会社における間接所有を含めた当社議決権比率であります。

株主還元

株主還元方針

当社は、株主のみな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基本方針としております。この基本方針を前提として、安定配当72円を維持しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安に株主のみなさまに対する利益還元を実施いたします。

配当性向・配当金



株主優待制度

三十三フィナンシャルグループでは、株主のみなさまに対する日頃のご支援への感謝の意を込めまして、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株主優遇定期預金	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+0.25% 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

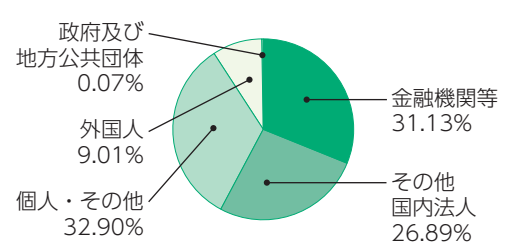
優待内容については、今後、見直しさせていただく場合がございます。

株式情報

株式の状況 (2025年3月31日現在)

発行済株式の総数	26,167,585株
株主数	18,030名

所有者別分布状況 (2025年3月31日現在)



大株主の状況 (2025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)	2,943	11.25
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,236	4.72
三十三フィナンシャルグループ職員持株会	1,126	4.30
銀泉株式会社	1,062	4.06
株式会社三井住友銀行	776	2.96
三井住友カード株式会社	670	2.56
J P M O R G A N C H A S E B A N K 3 8 5 7 8 1	325	1.24
S M B C 日興証券株式会社	269	1.03
株式会社みずほ銀行	225	0.86
S T A T E S T R E E T B A N K A N D T R U S T C O M P A N Y 5 0 5 0 0 1	221	0.84

※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 (18千株) 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)

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上で、適時・適切に縮減を図ってまいります。

政策保有株式

