

三十三フィナンシャルグループ インフォメーションミーティング

2024年3月期決算及び第3次中期経営計画について

2024年6月5日

目次

I 2024年3月期決算の状況について

	ページ
2024年3月期決算サマリー	… 4
資金利益	… 5
貸出金・預金等	… 6
有価証券	… 7
非金利収益	… 8
経費・信用コスト・金融再生法開示債権	… 9
自己資本比率・政策保有（上場）株式・ROE・PBR・配当政策	… 10
合併シナジー	… 11
2025年3月期業績予想	… 12
今後の金利上昇による影響（試算）	… 13

II 第3次中期経営計画について

	ページ
第2次中期経営計画の振り返り	… 15
10年後に目指す姿・第3次中期経営計画概要	… 16
計数目標	… 17
利益計画・資本政策	… 18
基本方針 ～リレーション&ソリューションの進化～	… 19
基本方針 ～経営の効率化・最適化～	… 22
基本方針 ～経営基盤の強靱化～	… 24

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。これらの記述はリスクと不確実性を内包しており、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は経営環境に関する前提条件変化等に伴い目標対比変化することにご留意下さい。本資料は、当社に関する理解を深めていただくための資料であり、投資勧誘を目的としたものではありません。

【本件に関する照会先】

三十三フィナンシャルグループ 経営企画部 梅田・石原

TEL 059-354-7187 FAX 059-355-8225

E-mail koho@33bank.co.jp

2024年3月期決算

【FG連結】

- 経常利益は3期連続、親会社株主に帰属する当期純利益は4期連続増益。
- 24/3期の期末配当を1株当たり8円増配。年間配当金80円（配当性向30.1%）。

【三十三銀行単体】

- 合併シナジーも順調に発現し、ネットシナジーは40億円と中計目標比2倍に。
- 中計の財務目標である当期純利益、ネットシナジー、コアOHRは全て達成。

第3次中期経営計画

- 「DX&人的資本」を変革のエンジンとし、ビジョン「地域信頼度ナンバー1金融グループ」を目指す。
- PBR向上に向けて、資本コストを意識したROE目標を27/3期に5%以上と設定。
- ROE目標達成に向け、27/3期には親会社株主に帰属する当期純利益110億円を目指す。（24/3期比+41億円）

I 2024年3月期決算の状況について

本資料における三十三銀行の計数につきましては、各項目の適正な期間比較を行う観点から、以下のルールに則り算出した計数を記載しております。

●22/3期の計数

2021年5月以降の三十三銀行の計数と、2021年4月の旧三重銀行及び旧第三銀行の計数を単純合算

2024年3月期決算サマリー

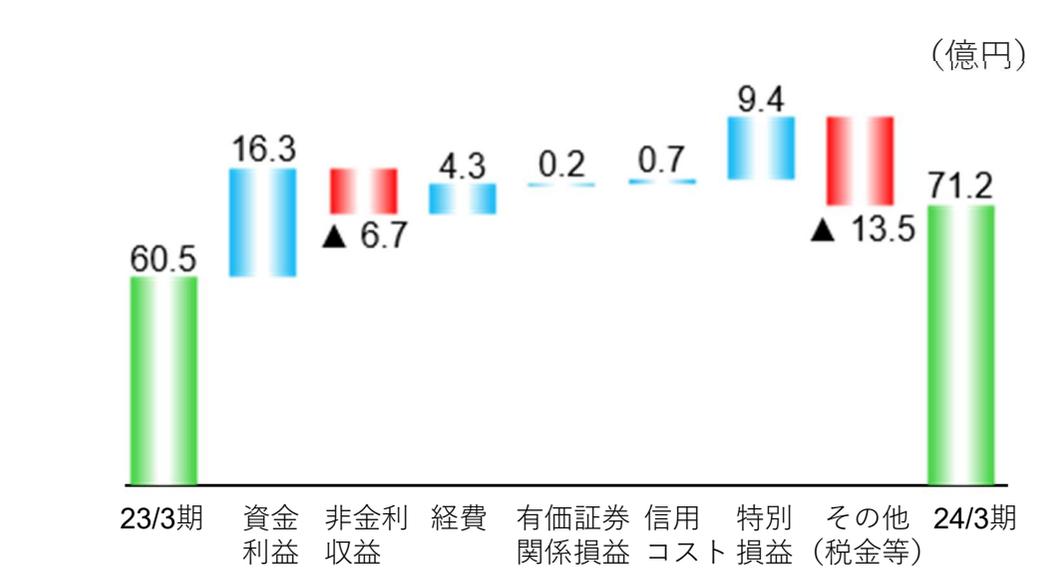
- 非金利収益は減少したものの、資金利益の増加、経費の減少によりコア業務純益は増益。
- コア業務純益、経常利益、当期純利益はいずれも中計比上振れて着地。

■三十三銀行

(億円)

	24/3期	前期比	中計比
コア業務粗利益	470	9	4
資金利益	351	16	3
うち貸出金利息	285	10	8
うち預金等利息	▲ 3	▲ 0	△ 0
うち有価証券利息配当金	66	8	▲ 4
非金利収益	118	▲ 6	1
経費	▲ 354	△ 4	△ 11
(うち合併・システム統合費用)	▲ 21	△ 2	△ 1
コア業務純益	115	13	15
(合併・システム統合費用除き)	137	10	13
有価証券関係損益	1	0	▲ 3
国債等債券損益	▲ 9	▲ 2	▲ 10
株式等関係損益	10	2	6
信用コスト	▲ 14	△ 0	△ 5
経常利益	101	12	17
特別損益	1	9	▲ 4
税引前当期純利益	102	21	13
当期純利益	71	10	3

■当期純利益の増減要因



■FG連結

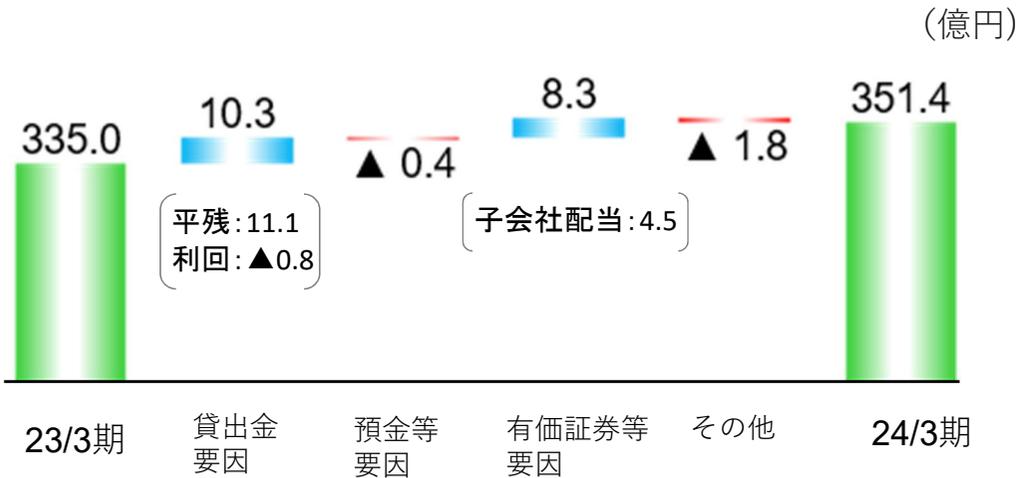
(億円)

	24/3期	前期比	中計比
経常利益	97	10	24
親会社株主に帰属する当期純利益	69	5	17

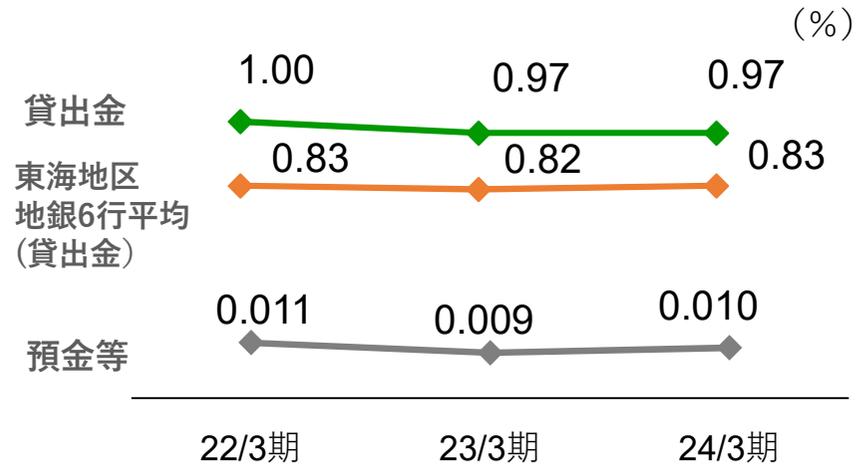
資金利益

- 貸出金利息収入はボリューム、有価証券利息配当金は子会社配当を主因に増加。
- 貸出金利回りは下げ止まり。

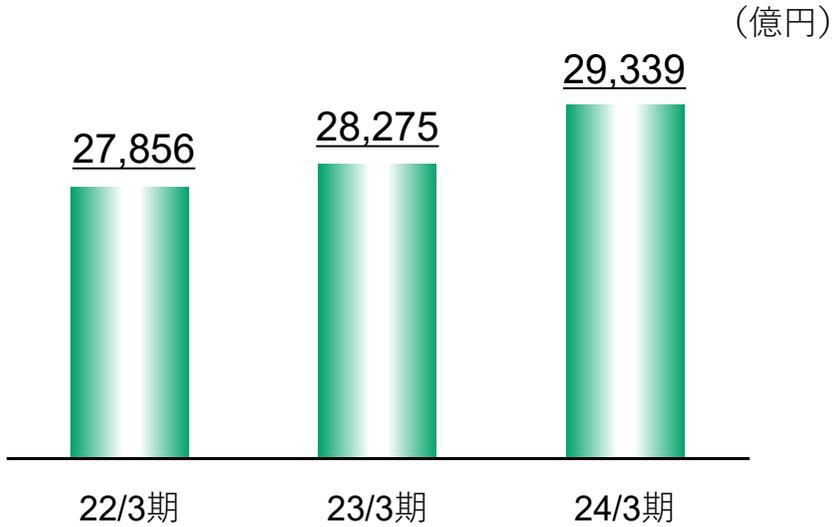
■ 資金利益の前年同期比増減要因



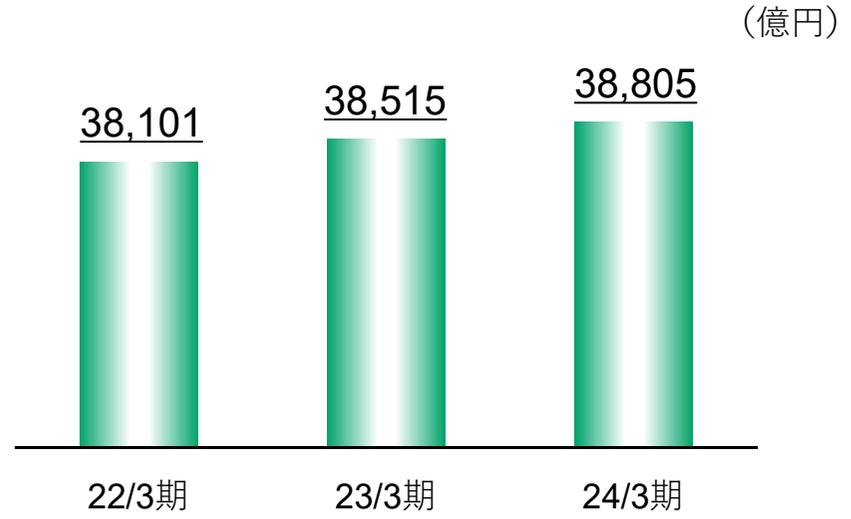
■ 利回り推移



■ 貸出金残高 (平残)



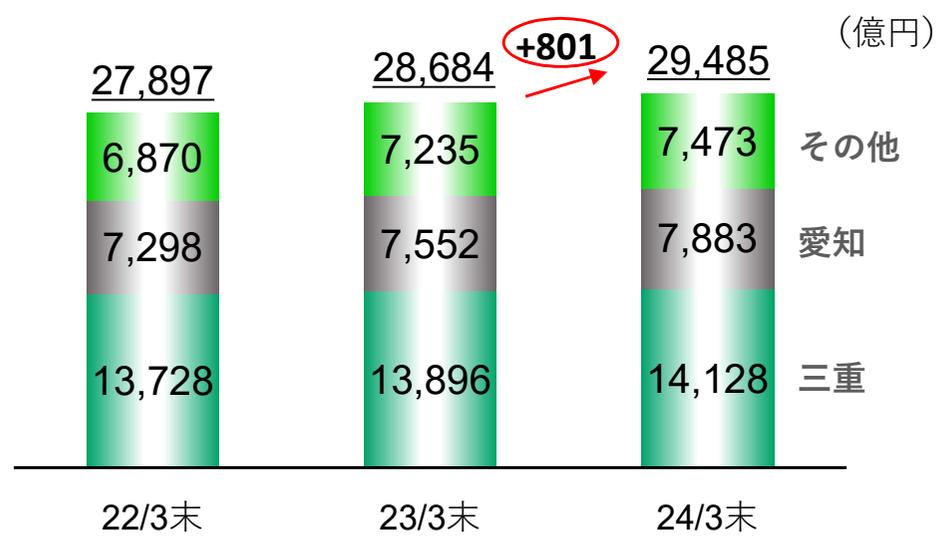
■ 預金等残高 (平残)



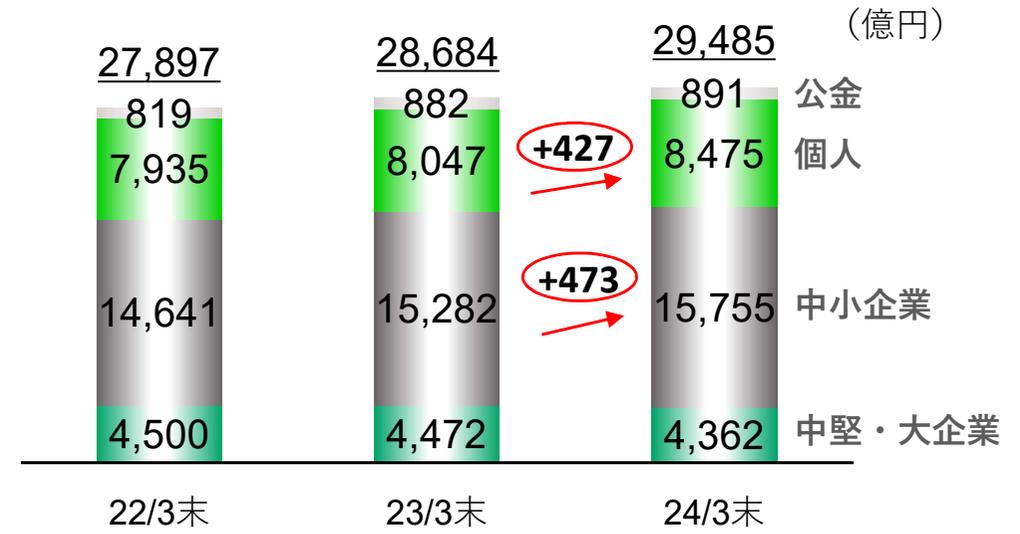
貸出金・預金等

- 貸出金は全地域で増加し、中小企業向け、個人向けを中心に増加。
- 預金等は三重県、法人預金を中心に増加。

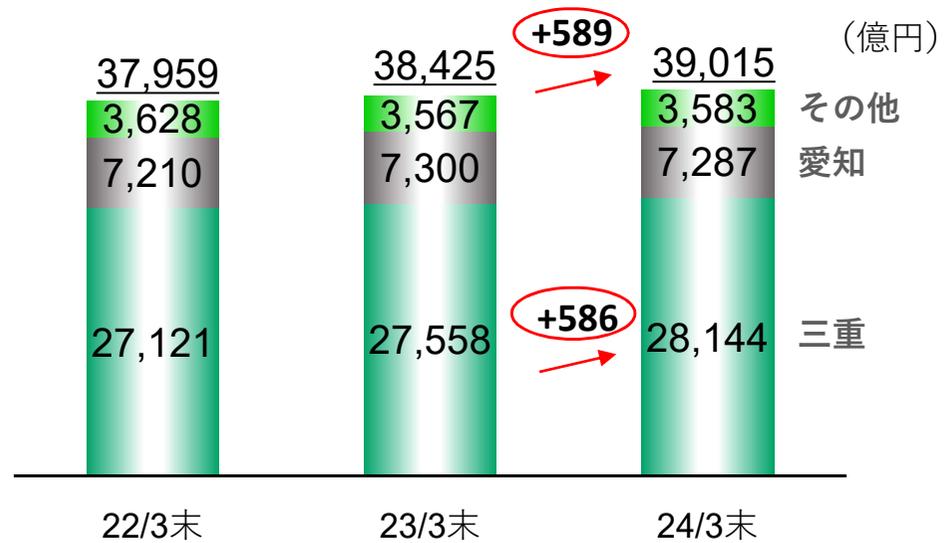
■ 貸出金残高 (末残)



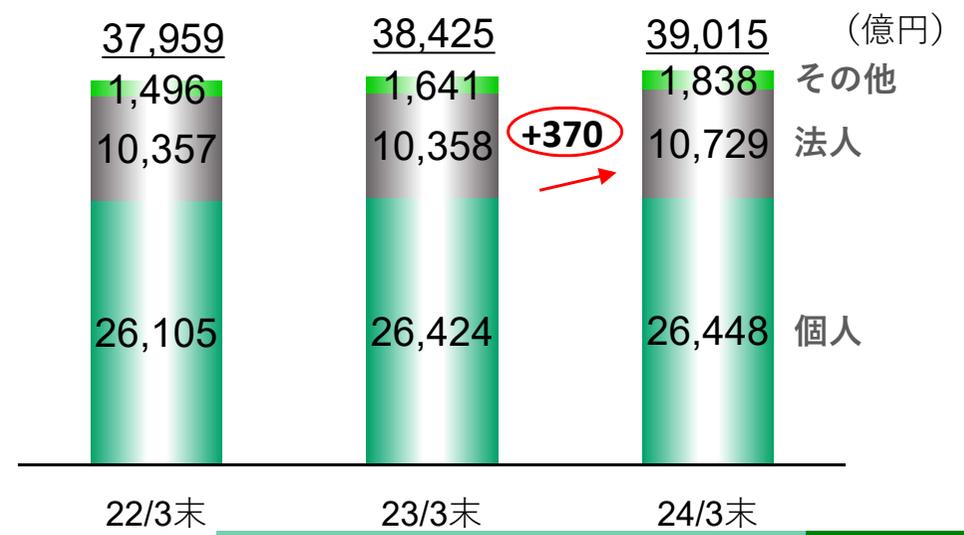
▼ 顧客別残高 (末残)



■ 預金等残高 (末残)



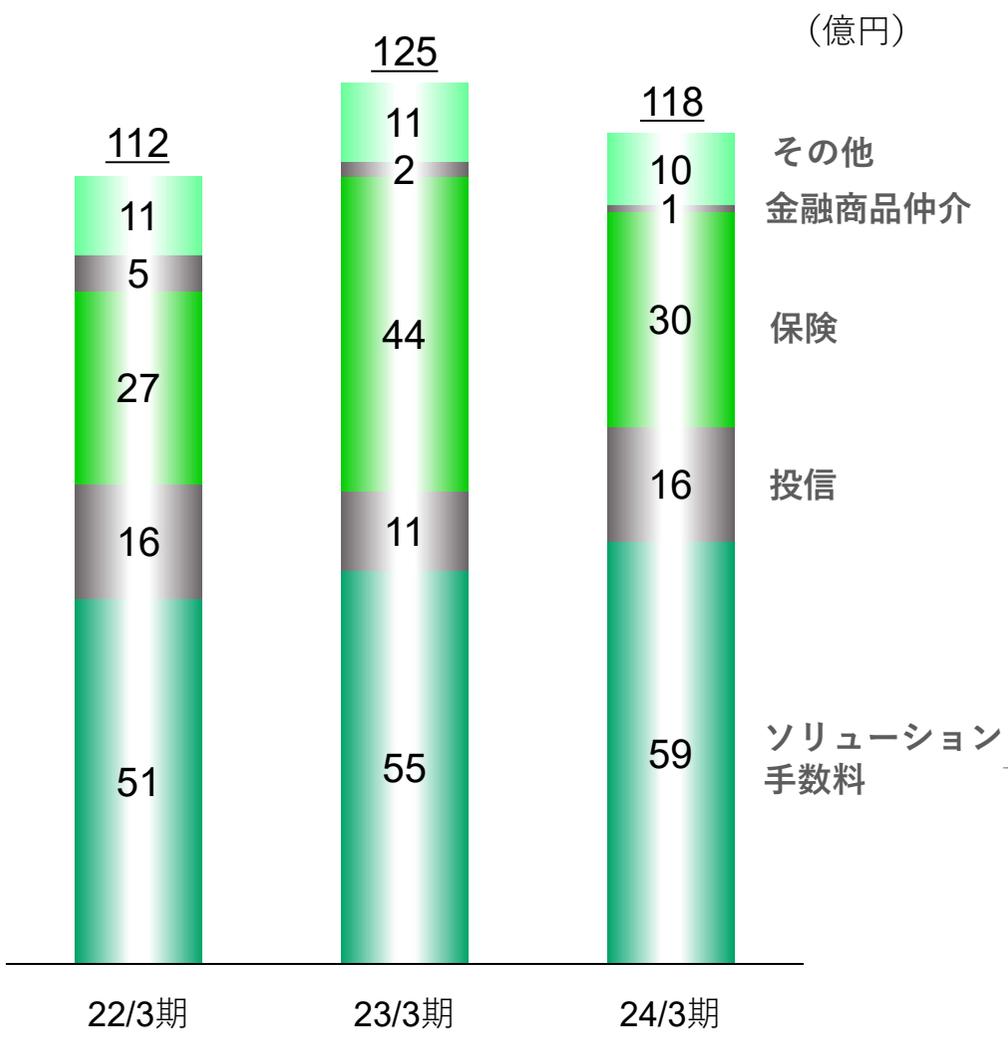
▼ 顧客別残高 (末残)



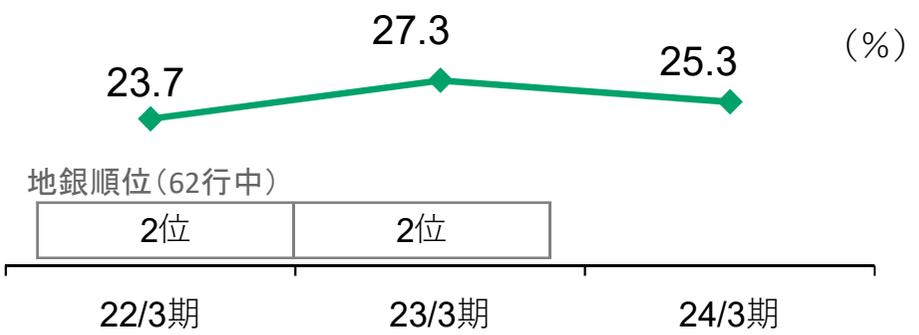
非金利収益

- 保険販売手数料を主因に減少。
- ソリューション手数料は旧両行のノウハウ共有、本部支援体制の強化等により着実に増加。

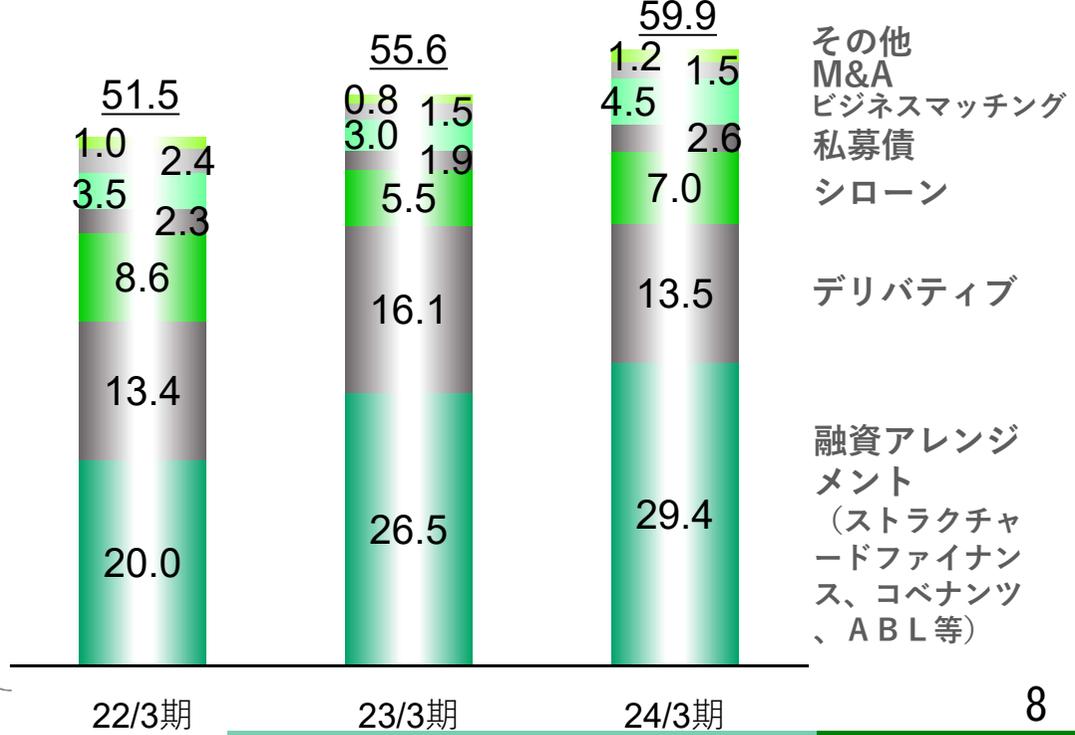
■ 非金利収益 (コア業務粗利益 - 資金利益)



■ 非金利収益比率 (非金利収益/コア業務粗利益)



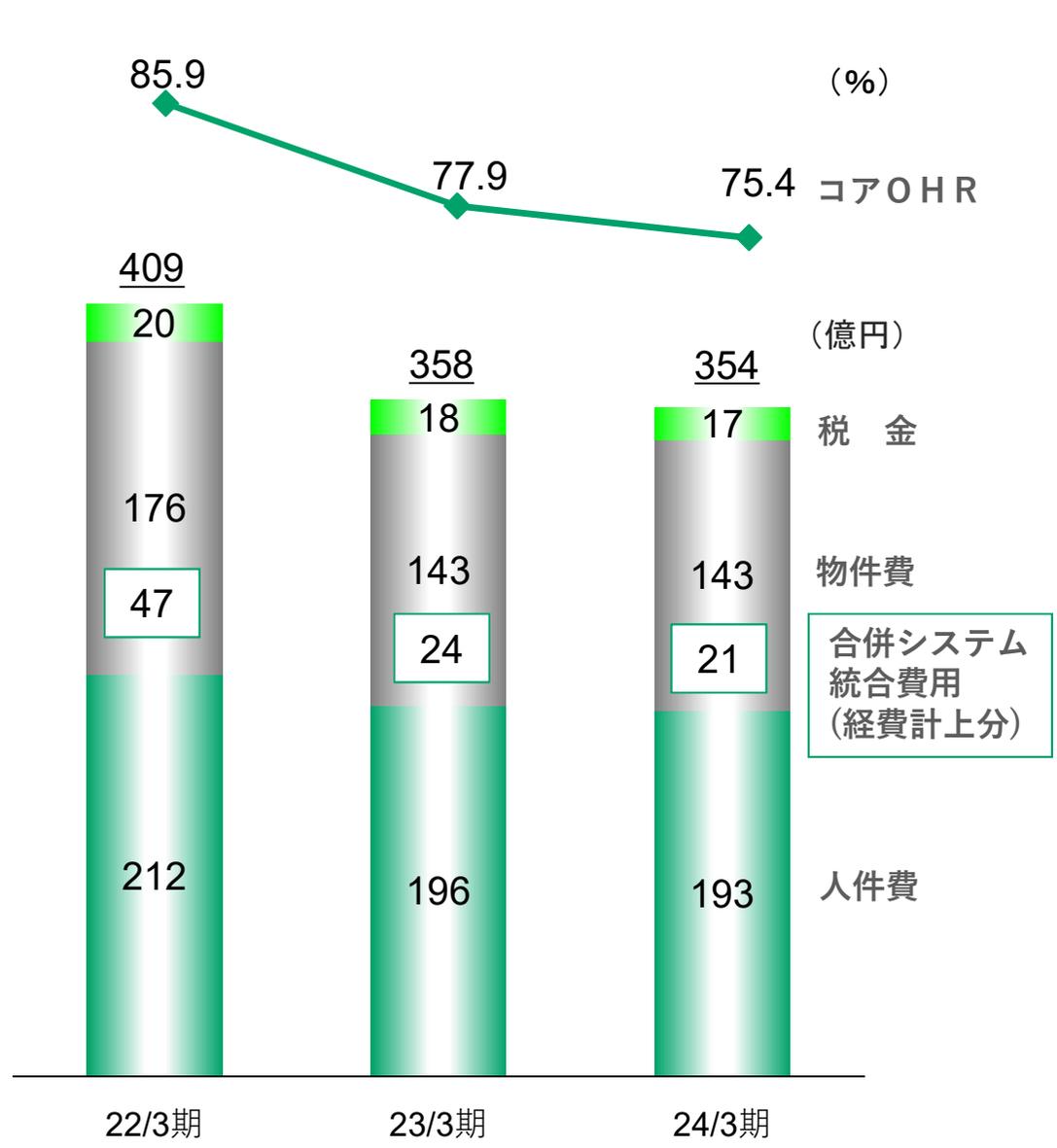
■ ソリューション手数料



経費・信用コスト・金融再生法開示債権

- 給与ベースアップ等による増加要因もある中、合併後の人員の自然減により人件費が減少。
- 信用コストは前期並みで推移。金融再生法開示債権は、大口先のランクダウンがあり増加。

■ 経費

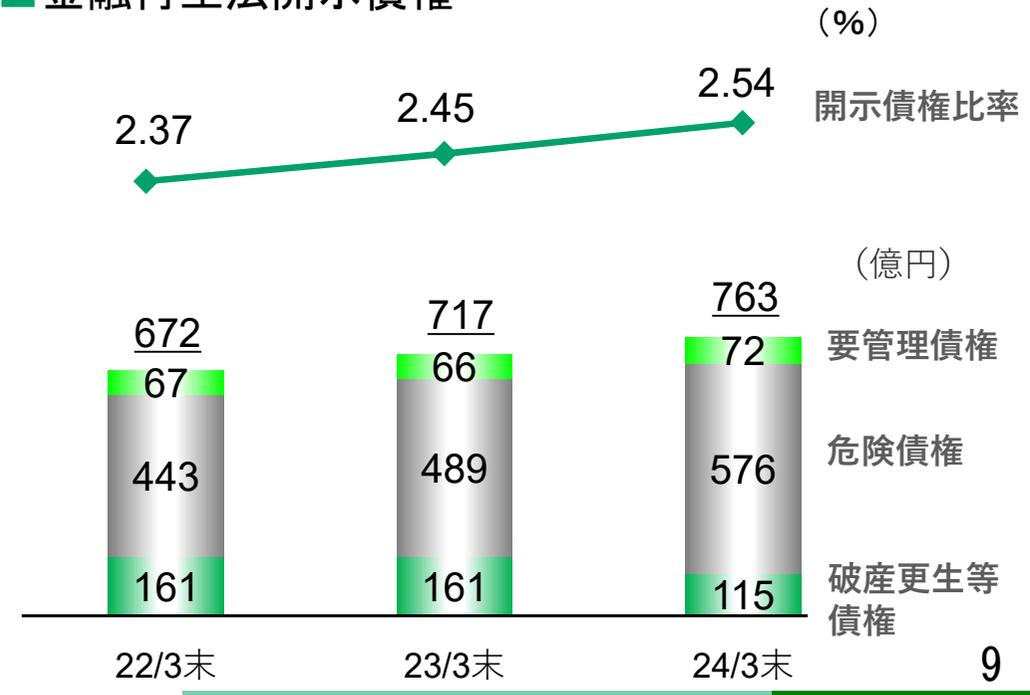


■ 信用コスト

(億円)

	22/3期	23/3期	24/3期	前期比
信用コスト	14	14	14	Δ0
一般貸倒引当金繰入	Δ1	Δ0	Δ21	Δ21
個別貸倒引当金繰入	18	12	33	21
譲渡損等	Δ1	3	2	Δ0

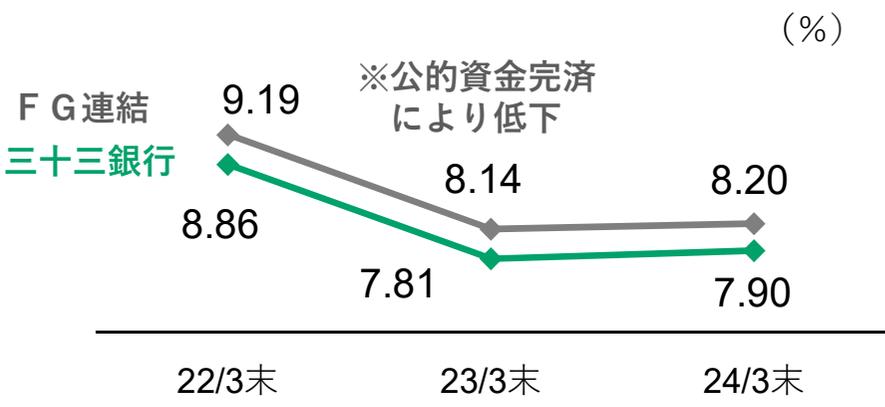
■ 金融再生法開示債権



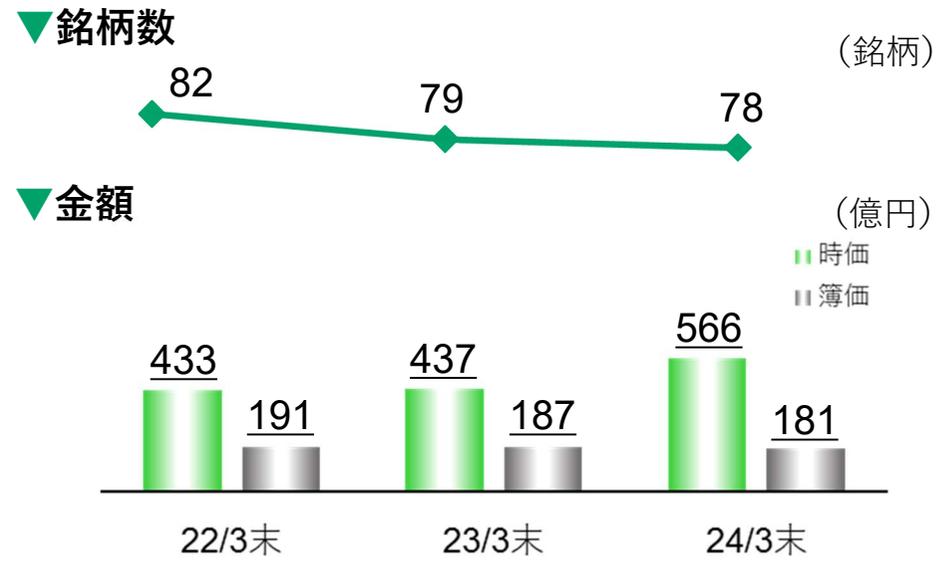
自己資本比率・政策保有（上場）株式・ROE・PBR・配当政策

- 着実に利益水準を高めたことにより、自己資本比率、ROEは上昇。
- 期末配当について、8円の増配を実施。

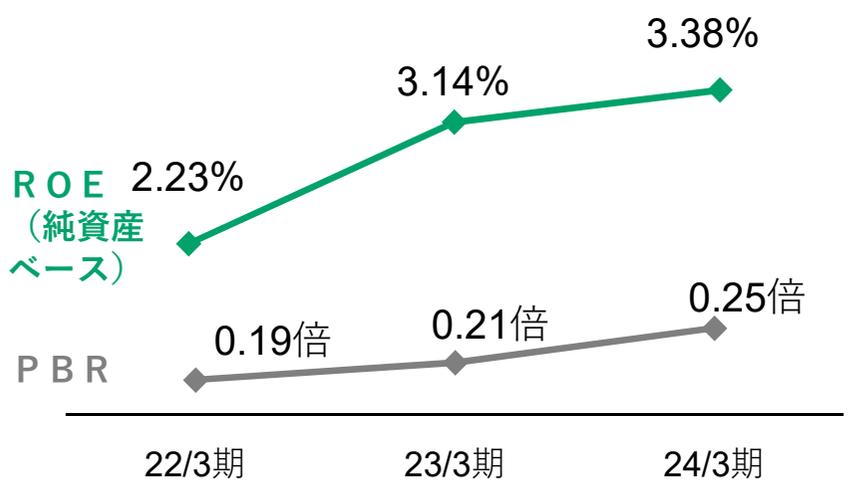
■ 自己資本比率



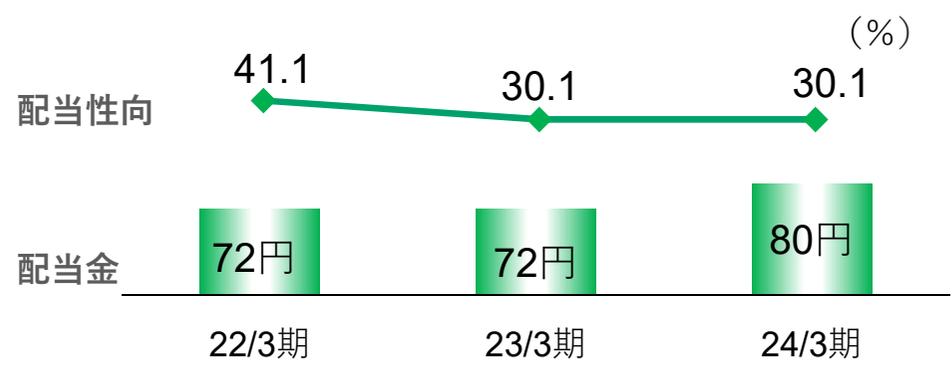
■ 政策保有（上場）株式



■ ROE・PBR(FG)

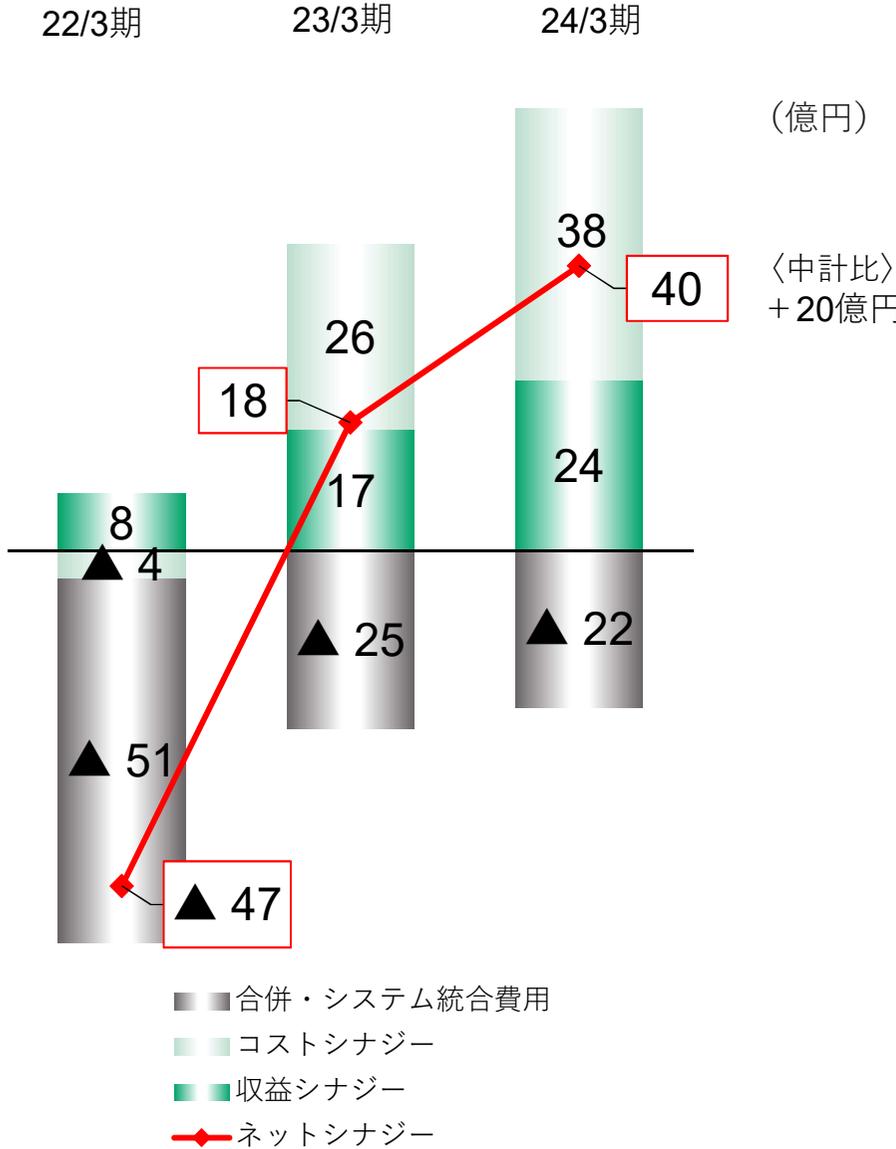


■ 配当性向・配当金 (FG)



合併シナジー

- 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」)は中計比大きく上振れ。
- 27/3期にシステム投資の償却はほぼ終了する予定。



シナジーの内訳

▼収益シナジー

	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績
デリバティブ (金利スワップ・クーポンスワップ)	3	9	9
融資ノウハウ共有 (オーダーメイドローン、PIF等)	1	2	3
事業承継・M&A (コンサルティング営業部関与案件)	2	4	6
その他	2	2	6
計	8	17	24

▼コストシナジー

店舗統合 (減損・売却・店舗関連費等)	▲ 3	9	11
システム統合	▲ 3	5	8
人事関係 (制度変更影響、店舗・本部統合による人員減等)	▲ 2	6	10
その他 (団信保険料削減、重複ATM効率化等)	4	6	9
計	▲ 4	26	38

▼合併・システム統合費用

システム統合 (システム投資の償却)	▲ 30	▲ 20	▲ 19
人事関係 (調整給、時間外手当等)	▲ 10	▲ 4	▲ 2
その他 (設備、登記、コンサル、顧客通知費用等)	▲ 11	▲ 1	▲ 1
計	▲ 51	▲ 25	▲ 22

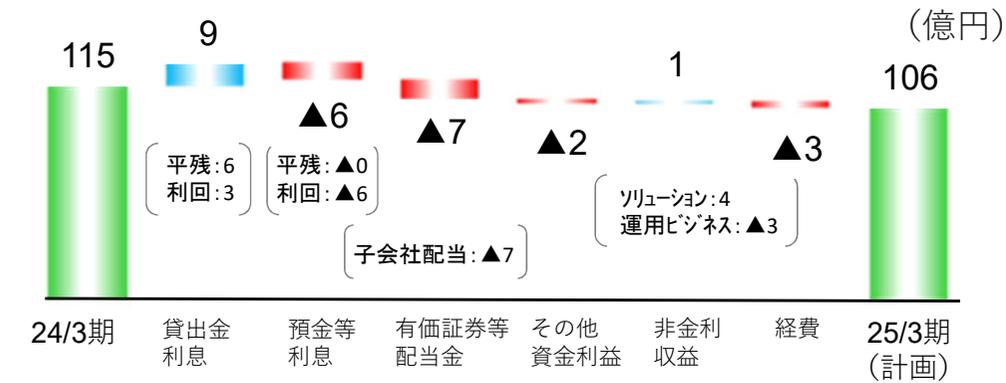
2025年3月期業績予想

- マイナス金利解除を織り込み、預貸金利息収支は微増計画。
- 有価証券利息収入が前年の一過性要因の剥落により減少を見込んでいること、信用コストも保守的に増加計画としており、コア業務純益、経常利益、当期純利益は減益計画。

■三十三銀行

	(億円)	
	25/3期 業績予想	前期比
コア業務粗利益	464	▲ 5
資金利益	344	▲ 7
うち貸金利息	294	9
うち預金等利息	▲ 10	▲ 6
うち有価証券利息配当金	58	▲ 7
非金利収益	120	1
経費	▲ 357	▲ 3
コア業務純益	106	▲ 9
有価証券関係損益	7	5
国債等債券損益	0	9
株式等関係損益	7	▲ 3
信用コスト	▲ 20	▲ 5
経常利益	91	▲ 10
特別損益	▲ 1	▲ 2
当期純利益	63	▲ 8

■コア業務純益の前年同期比増減要因 (計画)



■FG連結

	(億円)	
	25/3期 業績予想	前期比
経常利益	94	▲ 3
親会社株主に帰属する 当期純利益	64	▲ 5

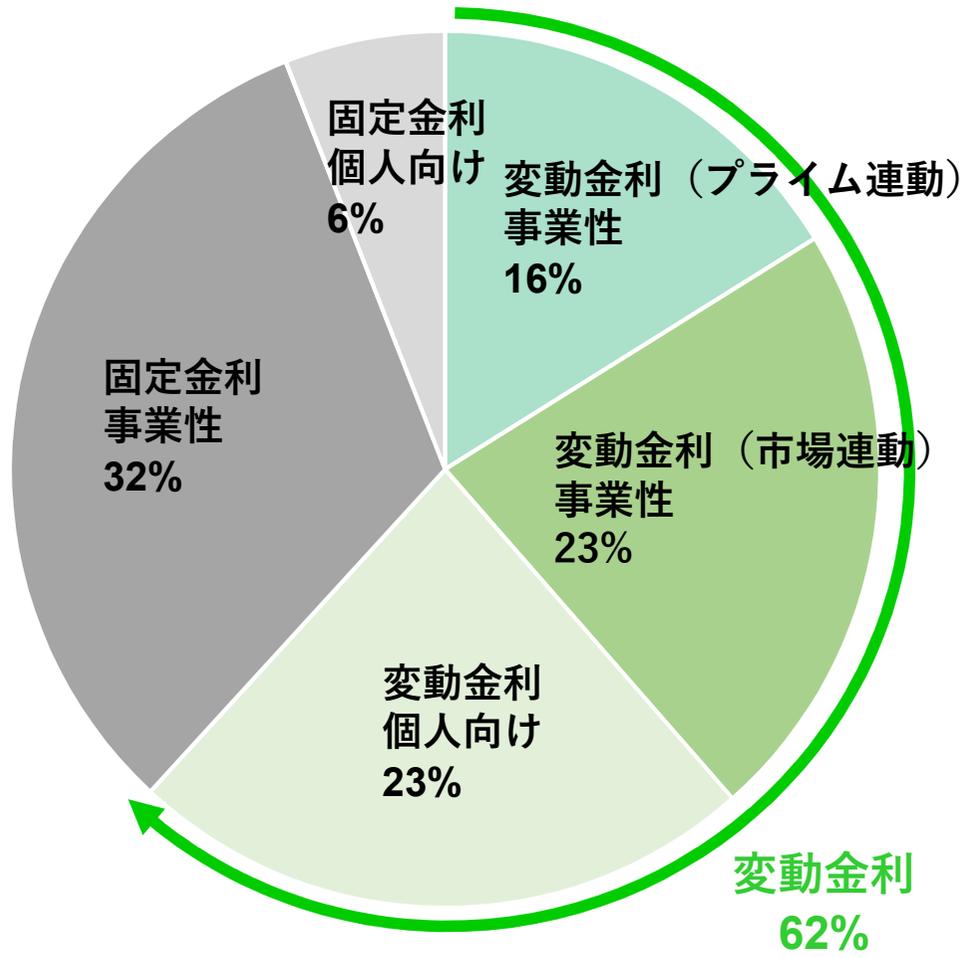
■配当

2025/3期 予想	年間		
	年間	中間	期末
配当金	74円	37円	37円
配当性向	30.0%		

今後の金利上昇による影響（試算）

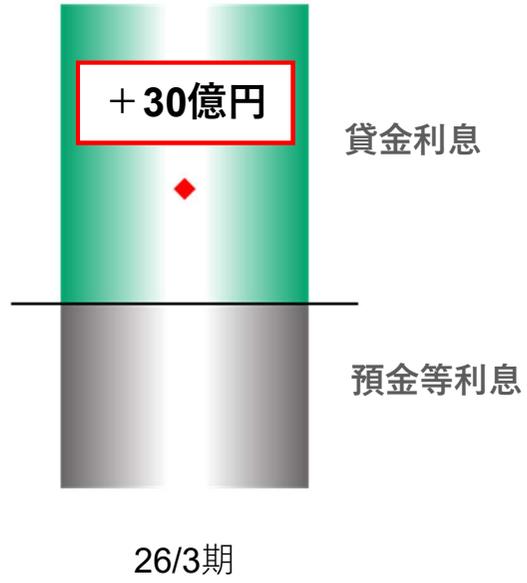
- 貸出金のうち、市場金利との連動性が高い変動金利貸出金は全体の62%を占める。
- 2025年4月に政策金利が0.50%に上昇した場合、26/3期には+30億円と業績にプラス影響となる見込み。

■ 貸出金の金利種別割合（24/3末）



■ 金利上昇による預貸金利息収支への影響（試算）

2025年4月に政策金利が0.50%に上昇



- <試算条件>
- ・ 貸出金、預金は2024年3月残高を維持
 - ・ 短期プライムレートは0.25%上昇、市場金利（TIBOR等）は0.50%上昇
 - ・ 預金金利は市場金利の引き上げを踏まえた上昇を想定

Ⅱ 第3次中期経営計画について

第2次中期経営計画の振り返り

基本方針

リレーション&ソリューションの深化

- ビジネスモデルである「リレーション&ソリューション」が浸透し、営業店と本部が一体となって取り組む体制を確立
- ビジネスモデルに関するKPIは概ね達成

ビジネスモデルに関するKPI		中期経営計画目標 (3年累計)	2022年3月期～ 2024年3月期	
地元（三重県・愛知県） 事業性貸出残高		12,925億円 (3年増+213億円)	13,369億円 (3年増+657億円)	○
創業支援	支援先数	350先	525先	○
	ファイナンス先数	1,275先	1,111先	×
ビジネス マッチング	対応件数	5,100件	6,592件	○
	成約先数	2,400先	2,776先	○
事業承継支援件数		1,575件	2,714件	○
M&Aアドバイザー件数		75件	79件	○

経営の効率化・最適化

- 49拠点の店舗統合を実施したほか、隔日営業や移動店舗車の導入により、店舗最適化を実施
- 店舗統合や本部統合により人員を創出し、戦略部門等への再配置を実施
- DX戦略部の新設

【拠点数】



※カッコ内の数値は中計目標

【人材配置】 (2024/3末)

	創出		再配置	
営業店	381名 (190名)	自然減	485名 (410名)	
本部	287名 (300名)	再配置	183名 (80名)	
合計	668名 (490名)	合計	668名 (490名)	

※カッコ内の数値は中計目標

強固な経営基盤の確立

- 合併、システム統合は大きなトラブルなく完遂
- 公的資金300億円を約2年前倒しで返済
- 外部トレーニーや外部派遣研修への参加による戦略部門を担う人材を強化

	財務目標	中計目標	2024年3月期実績	
当期純利益	単体	65億円以上	71億円	○
	FG連結	50億円以上	69億円	○
ネットシナジー		20億円以上	40億円	○
コアOHR		79%以下	75.4%	○

総括・課題

- 合併・システム統合は順調に完遂し、合併シナジーは着実に発現。
- 中計目標は、ビジネスモデルに関するKPI、財務目標ともに概ね達成。公的資金は2年前倒しで返済。
- 一方、コアOHR等の経営指標は改善の余地が大きい。DXはシステム統合による凍結期間もあり遅れている。

10年後に目指す姿・第3次中期経営計画概要

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



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

名称

第3次中期経営計画

期間

2024年4月～2027年3月

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

DX
戦略の
推進

人的
資本
経営の
実践

経営の効率化・最適化

経営基盤の強靱化

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

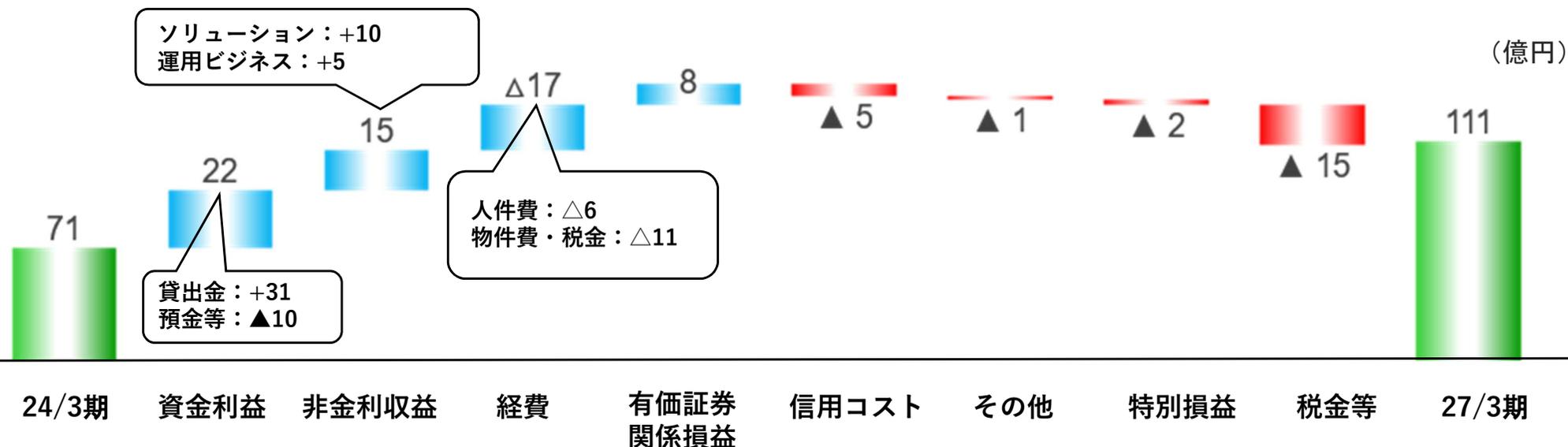
計数目標

ビジョンの実現に資するKPI			2024年3月期実績	目標
ビジネスマッチング成約件数	24/4~27/3累計		1,102件	3,000件
事業承継支援件数	24/4~27/3累計		1,051件	3,600件
地元（三重県＋愛知県）事業性貸出残高	27/3末		13,369億円	14,200億円
NISA口座数	27/3末		37,637口座	55,000口座
投資信託積立月額	27/3月		4.8億円/月	15億円/月
平準払保険新規成約件数	24/4~27/3累計		5,012件	24,900件
女性管理職比率	27/3末		17.2%	19%以上
財務目標			2024年3月期実績	2027年3月期目標
収益性	ROE	F G 連結	3.38%	5%以上
	当期純利益	F G 連結	69億円	110億円
効率性	コアOHR	銀行単体	75.4%	67%未満
健全性	自己資本比率	F G 連結	8.2%	8.4%程度

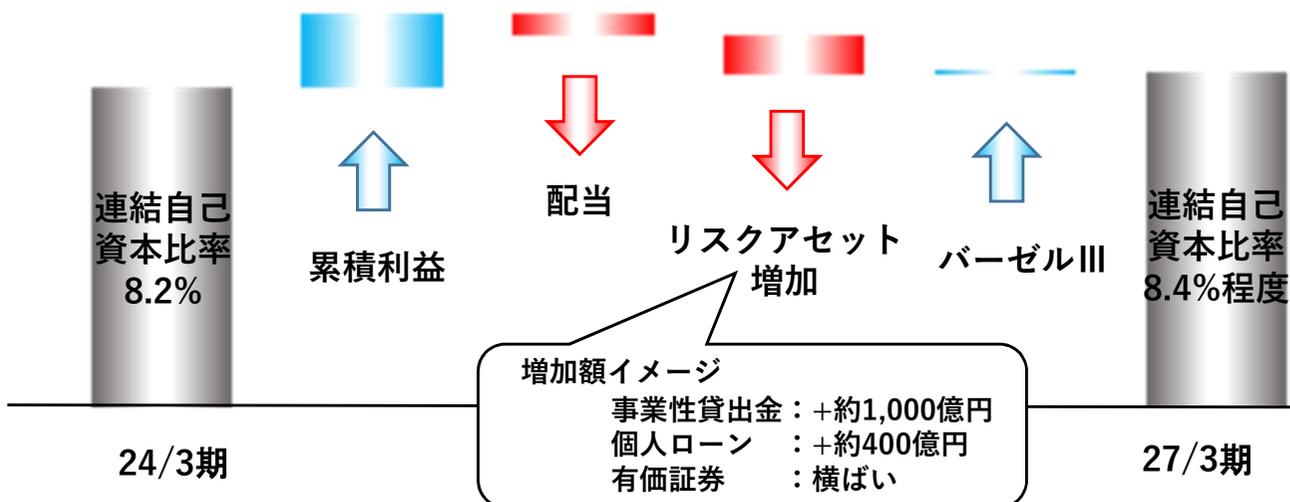
利益計画・資本政策

第3次中期経営計画の各施策を着実に遂行し、純利益を約40億円増加させるとともに、自己資本の増強、株主還元の充実、金融仲介機能を発揮してまいります。

▼当期純利益成長イメージ（三十三銀行単体）



▼キャピタルアロケーション（FG連結）



- 第3次中期経営計画の各施策を遂行し、着実に利益を蓄積
- 安定配当72円を維持しつつ、配当性向30%を目安に利益還元
- 貸出金を中心に、リスクアセットを積み上げすることで、金融仲介機能を発揮

基本方針 ～リレーション&ソリューションの進化～ 基本戦略「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」させてまいります。

DX推進態勢の強化

DX戦略部

- ◆2023年7月独立部署として設立
- ◆銀行全体のDXを迅速かつ強力に推進
- ◆DX戦略課：お客さま向けサービス等
- ◆DX改革課：行内業務の効率化等

DX人材の育成

- ◆生成AI活用に向けた実証実験の実施（株式会社FIXERと協働）
- ◆DXリテラシー向上のための研修実施
- ◆データサイエンティストなどを育成
- ◆DX関連資格取得の奨励



- 新CRMの導入
- デジタルマーケティングの活用
- 銀行アプリの全面刷新
- 法人ポータルへの導入
- 次世代コールシステムの導入
- オンライン完結取引の拡大

基本方針 ～リレーション&ソリューションの進化～

基本戦略「地域活性化に貢献するソリューションの進化」①法人のお客さま

法人のお客さま、個人のお客さまともに、金融・非金融サービスを総合的に提案するソリューションビジネスの取組みを強化してまいります。

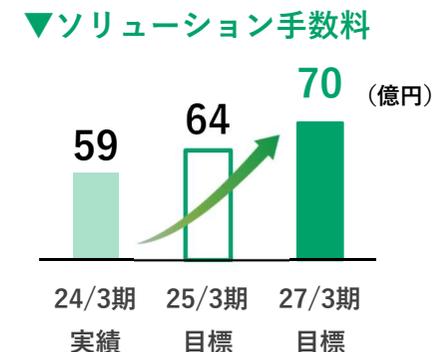
金融サービスの提供

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



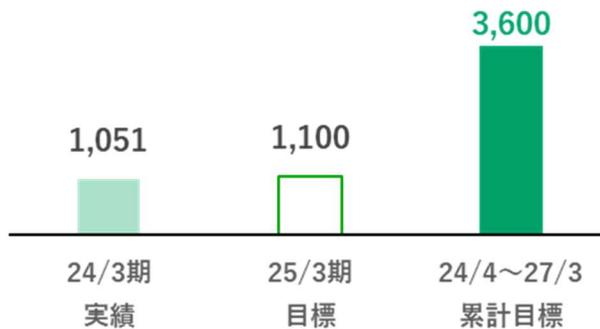
三十三銀行の強みである多様なソリューションの提供

【本質的な経営課題の解決】 潜在的ニーズを的確に把握し、それぞれのお客さまに合ったソリューションの提供

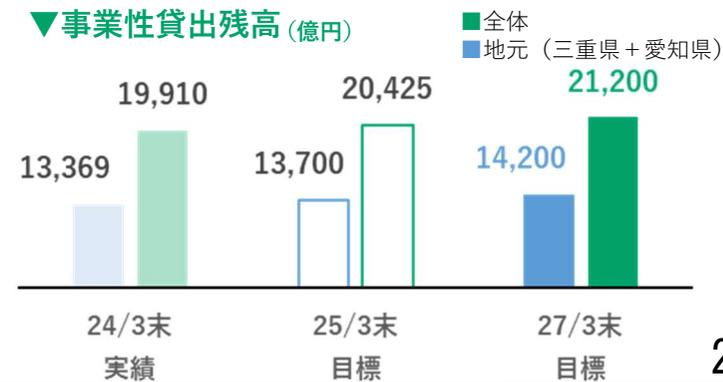
▼ビジネスマッチング成約件数



▼事業承継支援件数



▼事業性貸出残高 (億円)



基本方針 ～リレーション&ソリューションの進化～

基本戦略「地域活性化に貢献するソリューションの進化」②個人のお客さま

法人のお客さま、個人のお客さまともに、金融・非金融サービスを総合的に提案するソリューションビジネスの取組みを強化してまいります。

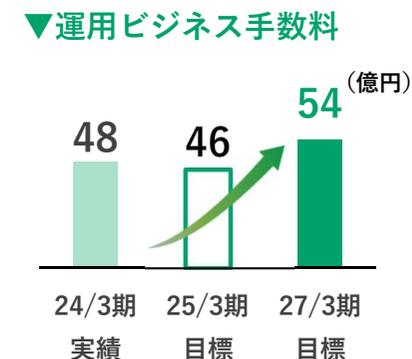
金融サービスの提供

非金融サービスの提供

個人のお客さま

- NISA、投信積立、平準払保険の提案力強化による長期的な資産形成のサポート
- パーソナルシートの活用による提案力強化
- 銀行アプリをタッチポイントとする資産形成層へのアプローチ強化

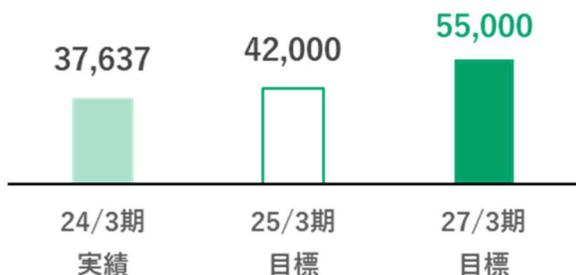
- 相続・事業承継対策コンサルティングの取組強化による次世代取引の基盤強化
- 家族信託、成年後見、見守りサポートの取組みによるシニア向けサービスの充実
- コンタクトセンター業務の体制強化



お客さま本位の商品・サービスの提供を通じたCX（カスタマー・エクスペリエンス）の追求

【ストックビジネスへの転換】お客さまの長期的な資産形成を目的とした間口拡大及び預り資産残高の増加

▼NISA口座数



▼投信積立金額 (億円/月)



▼平準払保険成約件数



基本方針 ～経営の効率化・最適化～

基本戦略「エリアマーケット戦略に基づく店舗・営業体制の変革」

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まいります。

第2次中期経営計画

- ブランチ・イン・ブランチによる店舗統合を実施
(166拠点→117拠点)

新たな店舗展開

- 移動店舗車「地域のつばさ号」

現在4か所で巡回中。緊急時には機動的に電源供給等を行うことができる。



- 上前津支店

賃貸住宅を併設した複合ビルとして、2025年春頃に営業を開始予定。



- 菰野・菰野中央支店

学習塾とのコラボレーション店舗。(2023年4月)



第3次中期経営計画

エリア戦略の策定

1都1府5県にわたる営業エリアの戦略を策定・実施

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

(カ店)

	24/3末
兼務店	15
昼休業店舗	4

基本方針 ～経営の効率化・最適化～

基本戦略「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まいります。

営業店業務改革

営業店を
「コンサルティングの場」へ変革

事務量3年3割削減
プロジェクト

人員創出

コスト削減

事務人員

事務人員
(営業店)

事務人員
(集中部門、
ミドルオフィス)

再配置
(戦略部門)

具体的
施策

ハイカウンター業務改革

窓口セミセルフ端末の導入

- 伝票レス、印鑑レスの推進
⇒ 内容確認、伝票チェック、伝票の編綴事務の削減
- ハイカウンター、ローカウンターの分離による事務効率化、窓口数・端末を半減
- 待ち時間の短縮

ローカウンター業務改革

窓口タブレットの導入

- タブレット操作による伝票レス、印鑑レスの推進
(普通預金口座開設、諸届、定期預金、IB申込等)

後方事務の集中強化

サポートセンターの設置

- 相続や差押等の専門的な業務や事務量の多い手続きを集中処理

上記に加え、抜本的なBPR実施

お客さま
満足度向上

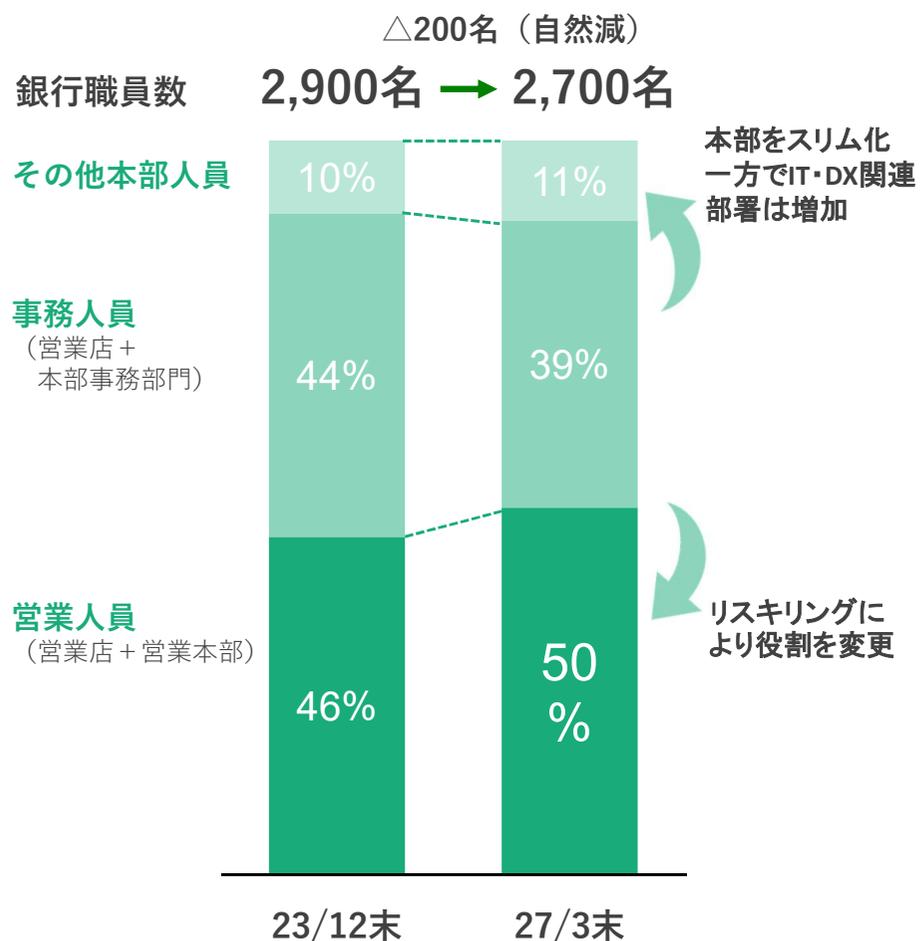
事務効率化

基本方針 ～経営の効率化・最適化～
基本戦略「戦略的な人材配置」

～経営基盤の強靱化～
基本戦略「人材の育成及び魅力ある組織風土の醸成」

人的資本経営を実践し、人材育成施策、社内環境整備施策に取り組むことで、経営戦略と連動した適所適材の人員配置を実現してまいります。

人員配置計画



人材育成施策

- 時流に応じた専門分野への外部トレーニー派遣
- 外部派遣研修への参加
- 銀行の枠を超えた異業種への派遣
- タレントマネジメントの導入
- DX人材の育成、IT系実務研修の実施
- 年次に捉われない公募研修の拡充
- e-learningによるリスクリングの推進

	2023年度 (単年実績)	2024年度 (単年目標)	目標 (2024/4～ 2027/3)
外部トレーニー派遣、 外部派遣研修等 参加者数	76名	80名	累計 240名以上
自主的な研修等 受講者数	1,000%以上 (職員対比)	450% (職員対比)	400%以上 (職員対比)

社内環境整備施策

- 1on1ミーティングの実施
- 人事部面接、臨店の実施
- 女性活躍支援
- 男性育休取得推進
- 健康経営への取組み、
ワークライフバランスの推進

	2023年度 (単年実績)	2024年度 (単年目標)	目標 (2024/4～ 2027/3)
女性管理職比率	17.2%	18.0%以上	19%以上
男性育児休業 取得率	75.4%	100%以上	100%以上
年次有給休暇 取得日数	17.0日/人	17日以上/人	17日以上/人

基本方針 ～経営基盤の強靱化～

基本戦略「企業価値向上に向けた経営の実践」

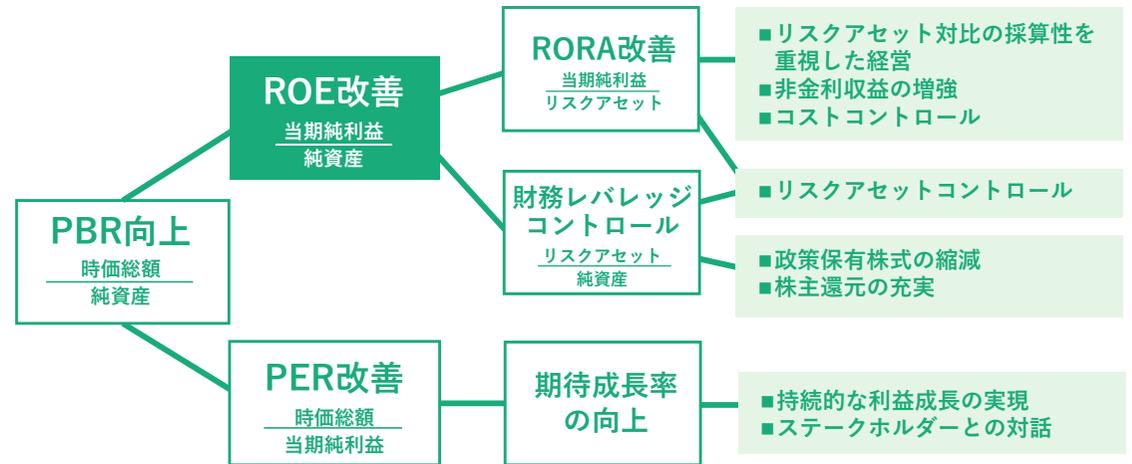
PBR向上に向けてROE目標の達成に取り組んでまいります。

PBR向上に向けて

- 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



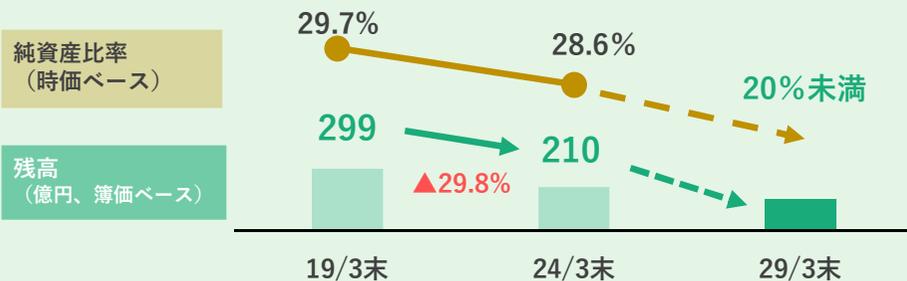
※当社の認識する資本コスト(CAPM)は6%程度



政策保有株式

- 保有意義の検証や株主との対話を通じて、縮減を進めてまいります。

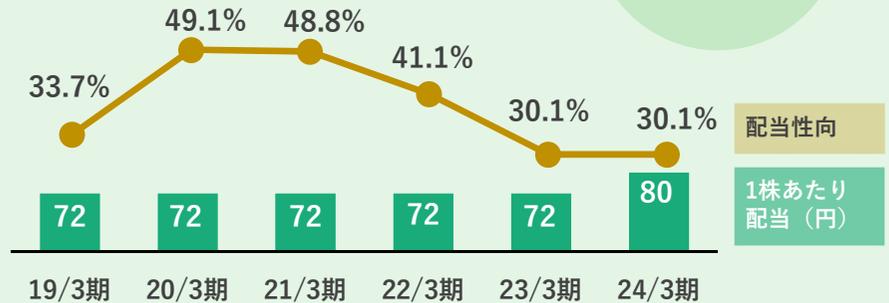
目標：5年後(29/3末)の純資産比率(時価ベース)を20%未満へ



株主還元方針

これまで
安定配当

24/4月以降
安定配当72円を
維持しつつ、
配当性向30%を目安



※19/3期は負ののれん発生益を除く

基本方針 ～経営基盤の強靱化～

基本戦略「企業価値向上に向けた経営の実践」

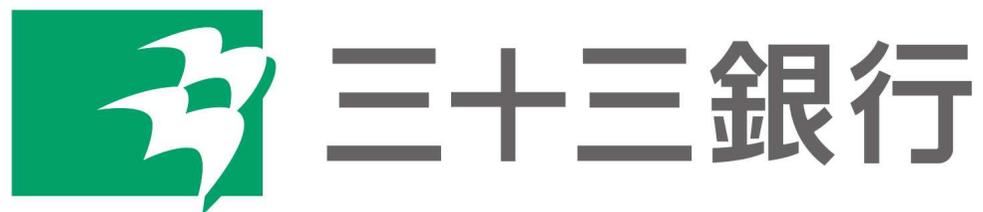
サステナビリティ方針のもと、持続可能な社会・経済の実現と当社グループの企業価値向上の好循環を目指してまいります。

マテリアリティ（重要課題）	主な取組み
1. 地域経済・地域社会の持続的発展への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 地域の課題解決への取組強化 ■ 文化事業、次世代育成支援活動の実施
2. 気候変動への対応・環境保全	<ul style="list-style-type: none"> ■ TCFD提言への対応 ■ 環境関連融資の実施 ■ CO₂排出量の削減
3. ダイバーシティ&インクルージョンの推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 女性の活躍支援 ■ 専門スキルを有する人材の育成、人材ポートフォリオの構築 ■ 生き生きと働くことができる職場環境の構築
4. ガバナンスの高度化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 適切な情報開示、ステークホルダーとの対話の充実 ■ リスク管理体制の強化、コンプライアンスの遵守 ■ 内部監査体制の強化

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
		2050年度
エンゲージメント指数（※）	毎年	7点以上

※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。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る。



三十三フィナンシャルグループ