



2024年12月 2 日

各 位

上場会社名 株式会社あいちフィナンシャルグループ
代 表 者 代表取締役社長 伊藤 行記
(コード番号：7389 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先責任者 経営企画部長 北川 敏之
(TEL. 052-262-6512)

第 2 次中期経営計画の基本戦略および重点施策とK G I について

株式会社あいちフィナンシャルグループ（代表取締役社長 伊藤 行記）は、今後 3 年間（2025年 4 月 1 日～2028年 3 月31日）を計画期間とする中期経営計画における基本戦略および重点施策とK G I を決定しましたので、その内容について下記のとおりお知らせいたします。

なお、第 2 次中期経営計画における個別戦略の詳細等については、策定次第公表いたします。

記

1. 第 2 次中期経営計画テーマ

「銀行業を超えたトータルサポートグループ」

2. 背景

当社は、2022年10月の設立から2025年 3 月までの第 1 次中期経営計画のテーマを「Speed, Fusion&Chemistry」として合併新銀行のスタートダッシュに向けた重要な準備期間と位置づけて、統合シナジーの創出や戦略人財の創出・育成を進めてきました。

2025年 4 月から2028年 3 月までの第 2 次中期経営計画では、第 1 次中期経営計画で進めてきた統合シナジーの創出や、戦略人財の創出・育成を更に推進し、合併後シナジーの最大化を目指す第 3 次中期経営計画に繋がる施策を行います。

3. コンセプト

第 1 次中期経営計画では、グループ機能の強化・発揮を目指すべく、持株会社に「グループ戦略部」を設置しグループ傘下に新たに 2 社を加えました。第 2 次中期経営計画では、グループ経営基盤を強化するとともにD X戦略を加速させることで、より一層グループ全体でコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを深化させたいという思いを込めて、テーマを「銀行業を超えたトータルサポートグループ」といたしました。

4. 基本戦略および重点施策

基本戦略Ⅰ「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化」

- 重点施策
- ・法人ソリューションメニューの充実
 - ・顧客基盤の強化
 - ・グループ戦略の強化
 - ・顧客利便性・先進性の向上

基本戦略Ⅱ「グループ経営基盤の強化」

- 重点施策
- ・新たな店舗網の構築
 - ・人的資本経営の強化
 - ・経営体質の強化
 - ・グループ戦略の強化
 - ・業務改革・営業店事務のゼロ化

基本戦略Ⅲ「DX戦略の加速化」

- 重点施策
- ・顧客利便性・先進性の向上
 - ・業務改革・営業店事務のゼロ化
 - ・グループ戦略の強化

5. 計数目標

2027年度KGI（重要目標達成指標：最終的なゴールの達成度合いを測る指標）

連結当期純利益	150億円以上
ROE（コア資本ベース）	5.0%以上
コアOHR	70%未満
連結自己資本比率	9.0%程度

本KGIは、現在の金融環境を基に決定しております。

以 上

第2次中期経営計画の位置づけ

| 2030年に向けて目指すべき姿

- 第1次中期経営計画での取組を土台として、新銀行を中核としたグループ一体経営を確立し、“銀行業を超えたトータルサポートグループ”を実現します。

あいちFGブランドの確立・浸透

愛知県No.1の
地域金融グループ

あいちFG設立

- 経営ビジョン、コーポレートスローガンの策定
- マテリアリティの特定
- グループ会社設立・連携強化

- 経営ビジョン・戦略に紐づいたあいちFGブランドの明確化
- 地域社会、お客さま、市場・投資家への発信
- 従業員における経営ビジョンと戦略の浸透・ジブンゴト化

2022年10月
FG設立

第1次中期経営計画
テーマ：Speed, Fusion & Chemistry

2025年1月
銀行合併
(新銀行誕生)

第2次中期経営計画
テーマ：“銀行業を超えた
トータルサポートグループ”

2027年度
統合シナジー
80 億円
以上

2030年度
統合シナジー
100 億円
以上

第3次中期経営計画

準備期間

2022年10月

- コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの確立
- 戦略人財を創出・育成
- 経営効率化によるシナジー早期発現

シナジー発現期間

2025年4月

3つの基本戦略

- I. コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化
- II. グループ経営基盤の強化
- III. DX戦略の加速化

シナジー最大化期間

2028年4月

2031年3月

- トップラインの飛躍的向上
- 非金融ビジネス収益拡大

外部環境・内部環境を前提とした3つの基本戦略

- 当社グループを取り巻く環境下での経営課題を踏まえ、第2次中計期間において3つの基本戦略を掲げます。

愛知県No.1の
地域金融グループ

FG第3次中計

第2次中計期間の経営課題

- 資金利益に次ぐソリューションビジネスの強化
- 収益獲得に直結するフロントへの人財配置を促進し、従業員一人あたり生産性の改善
- 店舗・組織のスリム化に向けた業務効率化

FG第2次中計

テーマ：銀行業を超えたトータルサポートグループ

- I. コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルの深化
- II. グループ経営基盤の強化
- III. DX戦略の加速化

第2次中計期間の経営課題

- 経営資源の最適な活用・分配に対する要請への対応
- アプリ活用・各種金融商品等、金融ニーズの高まりへの対応
- 事業構造転換を迫られるお客さまに対し、高い専門性が求められるサービスの提供

FG第1次中計 テーマ：Speed, Fusion & Chemistry

顧客基盤の拡大	従業員一人あたり収益の停滞
役務収益増加も収益全体に占める割合は停滞	経営統合によるシナジーの発現に対して統合コストが先行

コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルへの移行準備	あいちFG設立・銀行合併に向けた準備
--------------------------------	--------------------

内部環境

外部環境

デジタル化の進展（DX1.0）

資本効率を意識した経営

資産運用への関心

デジタル化の進展（AI活用・DX2.0）

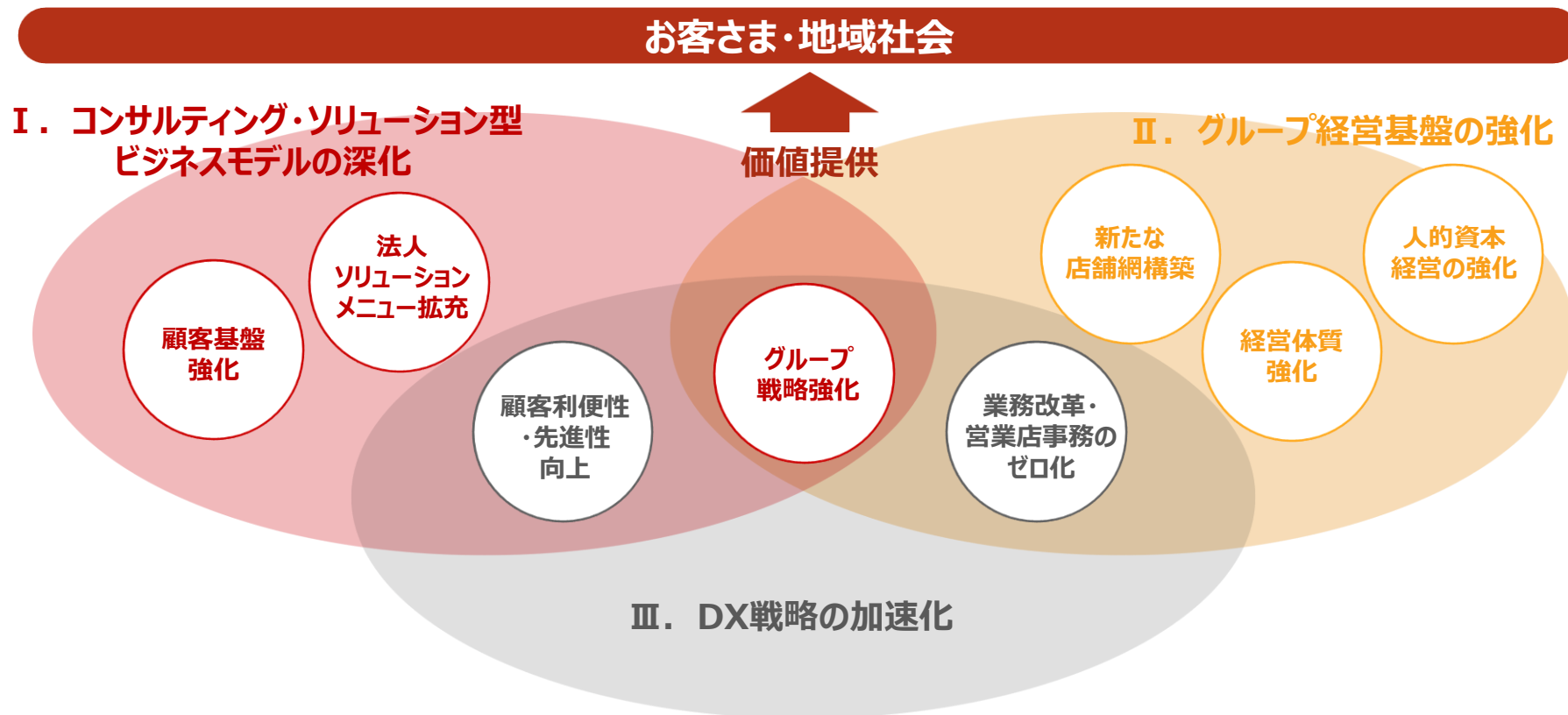
生産年齢人口減少・経営者の世代交代

産業構造転換圧力

スタートアップ支援

3つの基本戦略と重点施策

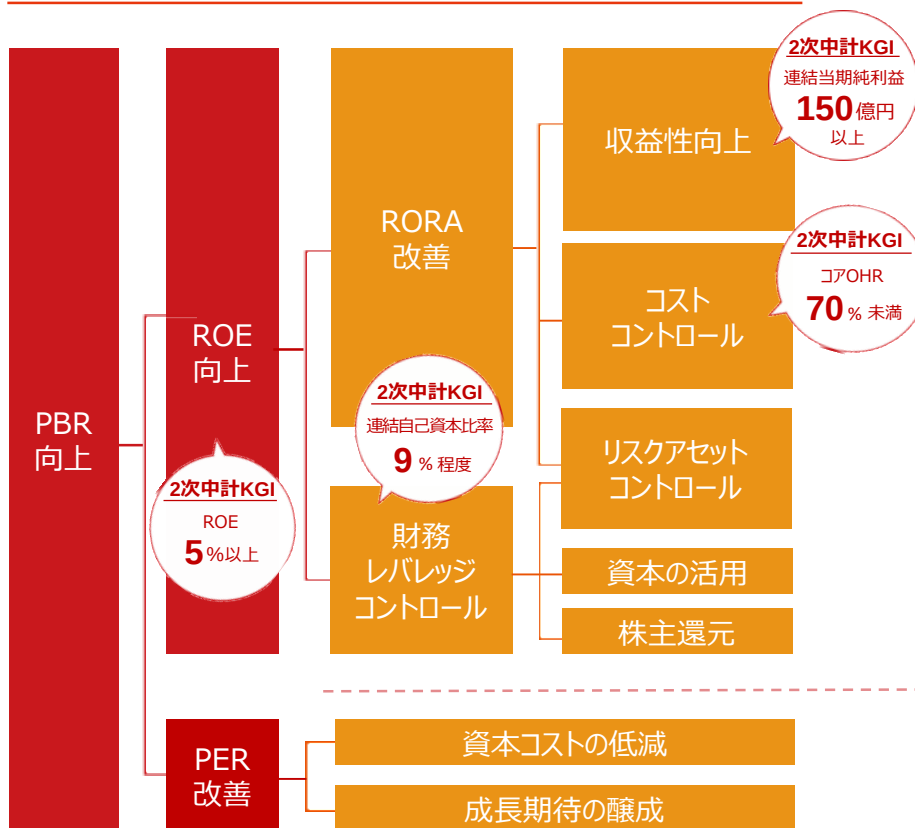
- グループとして有する機能を最大限に活用しながら、法人・個人のお客さまの経営課題を解決するためのコンサルティング・ソリューションを提供します（Ⅰ）
- 基本戦略Ⅰを支える体制（店舗チャネル・人財）を再構築・強化し、その体制を適正・適切に運用していくための経営体質強化を推進していきます（Ⅱ）
- 顧客フロントの基本戦略Ⅰ、経営基盤の基本戦略Ⅱをより効率的・効果的に推進するためにDX戦略を加速していきます（Ⅲ）



企業価値向上に向けた重点施策・取組方針とKGI

- 企業価値向上に向け重点施策に取り組み、2次中計の4つのKGI「連結当期純利益150億円以上」、「コアOHR70%未満」、「連結自己資本比率9.0%程度」、「ROE5%以上」の達成を目指します。

企業価値向上のためのドライバー



関連する施策

- 法人・個人へ提供するソリューションメニューを拡充、顧客基盤を強化
- 当社グループ全体の機能を強化、既存・新規・DX支援事業を推進
- バンキングアプリ、インターネット支店や法人プラットフォームの有効活用
- ブロック営業体制を強化し、店舗網・機能を最適化、人員を最適配置
- 窓口業務削減や業務の本部集中を推進、営業店事務をゼロ化
- リスクアセットに依存しないコンサルティング・ソリューション型ビジネスモデルを推進
- 当社グループ全体で顧客とのリレーション強化・収益源多様化
- 政策保有株を縮減
- 株主還元方針に基づき、1株につき100円の年間配当を下限として、総還元性向30%以上を目処とする
- サステナビリティ推進、従業員エンゲージメント向上、ブランディング強化等を通じて、市場・投資家に期待される企業体・経営を追求

※ 本KGIは、現在の金融環境を基に決定しております。

PBR・ROE・株主資本コストの関係性

$$\begin{aligned} \text{PBR} &= \text{ROE} \times \text{PER} \\ &= \text{RORA} \times \text{財務レバレッジ} \times \frac{1}{\text{株主資本コストー利益成長率}} \end{aligned}$$