

2023年4月にスタートした「中期経営計画2023」は、「10年ビジョンの実現に向けた態勢整備」と「経営体質の強化」の2つの戦略テーマを掲げ、両輪で推進していきます。

ベスト リライアブル“バンク”

ベスト&リライアブル “カンパニー”

2019年度～2022年度(前中期経営計画)

2023年度 → 2025年度 (中期経営計画2023)

2026年度～2032年度
(次期中期経営計画以降)

真っ先に相談され地域の発展に貢献する
ベスト リライアブル・バンク

- 徹底的な構造改革
- 四銀のあたらしいビジネスモデルの確立

前中期経営計画の各施策を真摯に取り組んだことにより、コンサルティング営業が浸透し、目標を概ね達成することができました。今後は、経済・社会環境の変化に対し、地域活性化に向けた取組みと、お客さまの課題解決起点のコンサルティングをより一層強化する必要があると考えています。

1. 財務目標(単体ベース、2022年度)

	目標	実績
当期純利益	52億円以上	55億円 ◎
自己資本比率	8%後半	8.62% ◎
ROE ^{※1}	4.0%以上	4.2% ◎
OHR ^{※2}	75%以下	67.8% ◎

※1 株主資本ベース ※2 コア業務粗利益ベース

2. コンサルティング機能の発揮に向けた指標

	期間	目標	実績
事業所融資先数	2022年度末	12,200先以上	12,251先 ◎
事業承継・M&A 支援件数	2021～ 2022年度	4,400件以上	5,514件 ◎
ビジネスマッチング 成約件数	2021～ 2022年度	2,100件以上	2,902件 ◎
積立投信契約先数	2022年度末	12,500先	14,258先 ◎
積立投信月間 掛込額	2022年度末	3億50百万円以上	3億72百万円 ◎
預り資産残高 ^{※3}	2022年度末	2,550億円以上	2,398億円 ▲
非金利収益比率 ^{※4}	2022年度	15%以上	16.2% ◎

※3 投信+保険+金融商品仲介

※4 役務取引等利益÷コア業務粗利益(投資信託解約益を除く)

ビジョン実現に
向けた
変革の第一歩

1 10年ビジョンの実現に向けた態勢整備

- I. 地域・産業の牽引に向けた態勢整備…………… P25
- II. 個人に対する新たな価値創造に向けた態勢整備…………… P27
- III. お客さまと繋がり続けるオムニチャネルの構築…………… P30
- IV. 経営インフラの整備…………… P31

10年ビジョンの実現に向けた態勢を整備するため、地域と産業の情報を収集・分析するシンクタンク機能や地域の課題解決を図る企画・実行機能を強化するとともに、お客さまの企業価値向上に資する法人営業スタイルの変革などに取り組んでいきます。

また、大和証券との包括的業務提携を通じた、お客さまの資産形成・運用ニーズに的確にお応えするためのビジネスモデルの構築や、お客さまへの新たな価値提供を目指したデジタル・非対面チャネルの拡充に取り組むほか、従業員のウェルビーイングの実現により、組織の活性化を図っていきます。

2 経営体質の強化

- V. 収益力の向上…………… P33
- VI. 効率性の向上…………… P34

当行全体の業務を聖域なく改革し、中期経営計画の施策を着実に実行するためのリソースを創出します。また、これまでの取組みを更に磨き上げ、収益力と効率性の向上に取り組んでいきます。

財務目標(2025年度)

コア業務純益 ^{※1}	120億円以上
当期純利益	70億円以上
ROE ^{※2}	5%以上
自己資本比率	8%台半ば
OHR ^{※3}	60%台半ば

※1 投資信託解約益を除く

※2 株主資本ベース

※3 コア業務粗利益ベース

戦略目標 |

地域・産業の牽引に向けた態勢整備

地域・法人のお客さまの変革を牽引するために、「シンクタンク機能」を強化し、地域の課題を解決する「地域デザイン機能」の提供態勢を整備します。また、経営パートナーとして法人のお客さまと一丸となり、企業の成長を牽引する存在になるための態勢を整備します。

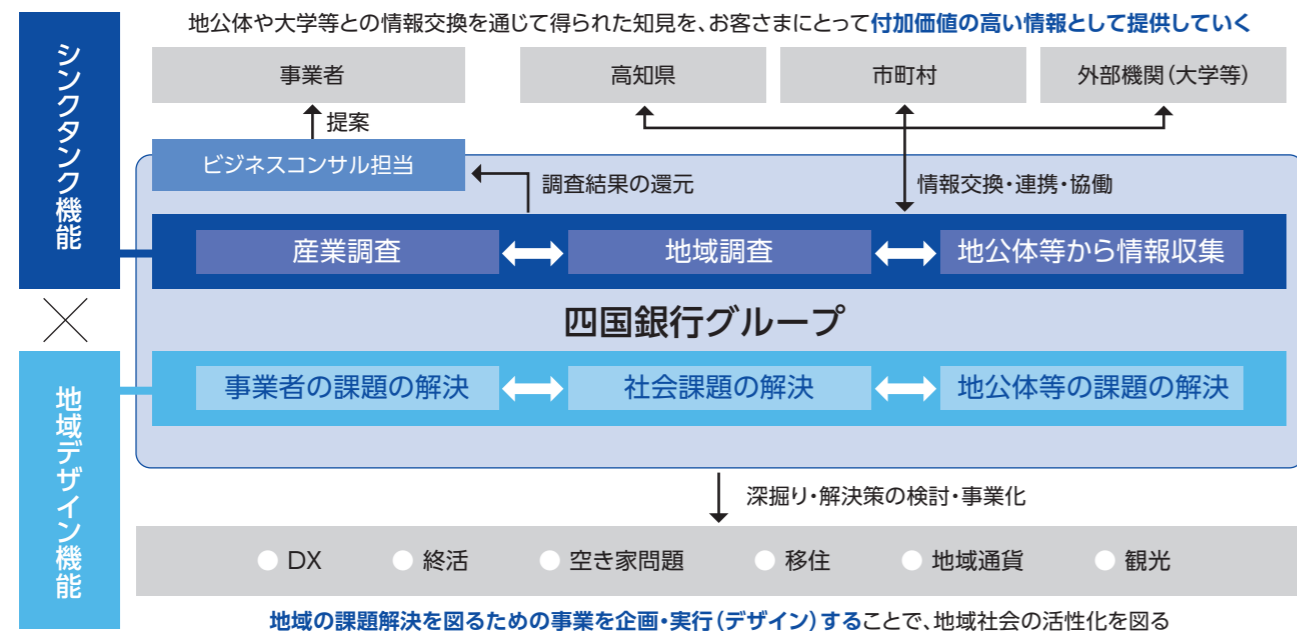
重要施策

地域・産業の振興機能の強化

地方には、人口減少や少子高齢化などの社会構造上の問題に加え、中山間地域における過疎化、防災・減災に向けた社会インフラの整備、デジタル化やカーボンニュートラルへの対応などの課題が山積しており、地域の将来を見据えた対策の必要性に迫られています。このような地域の課題解決に貢献するため、産学官金連携にこれまで以上に注力し、高知県の産業振興計画と足並みを揃えて、能動的に産業を支援する態勢を整備します。

当行は、こうした活動を通じて得た地域・産業の情報を取りまとめる「シンクタンク機能」を強化します。役立つ情報を本部・営業店に還元し、法人のお客さまの成長・発展につながるような付加価値ある提案活動を行っていきます。

また、当行が能動的に地域の課題解決を図るための事業を企画・実行(デザイン)する「地域デザイン機能」の整備にも取り組んでいきます。



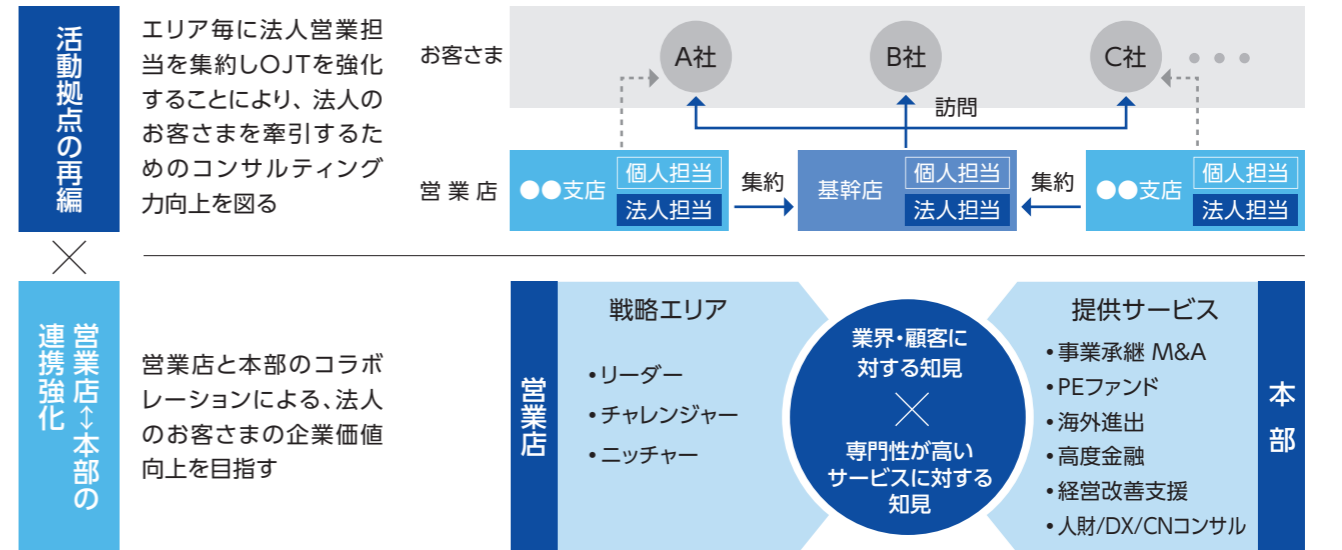
重要施策

法人営業スタイルの変革

企業の成長を牽引するため、商品・サービス起点からお客さまの課題解決起点へと営業スタイルを転換するなど、「法人営業スタイルの変革」に取り組みます。

法人営業担当者を基幹店に集約することにより、OJTを強化するとともに、情報の一元管理とタイムリーな情報共有を実践することで、お客さまのニーズを的確かつ迅速にとらえ、本部との連携を強化しながら、事業承継・M&Aや経営改善支援など、より高度なコンサルティングが提供できる態勢を整備します。

また、法人営業担当者の集約にあたり、営業生産性を向上させるための店舗再編や経営資源の再配分を検討していきます。



重要施策

非金融機能の立上げ・強化

今後、法人のお客さまにとって重要性が高まる「人財」「DX」「カーボンニュートラル(CN)」に関するサービスを立上げ・強化していきます。

人財サービス

高知県の人口は約69万人(2020年国勢調査)まで減少し、高齢化が全国平均よりも先行しているという地域課題があります。こうしたことを背景に、足許での人手不足感は高まっています。

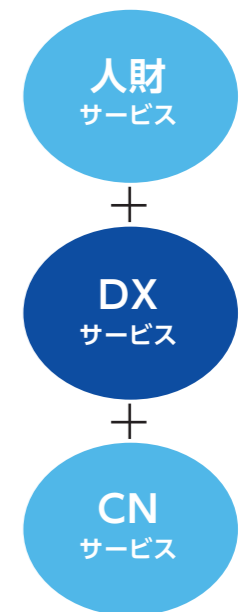
当行は人財マッチングや人事コンサルティングを通じて、高知県内企業の人手不足や人事面の課題解決を支援していきます。

DXサービス

デジタル化に関する経営課題の掘り起こしから導入・定着まで一気通貫で支援することで、お客さまの業務効率化や生産性向上を支援していきます。

CNサービス

脱炭素社会の実現に向けて、企業のカーボンニュートラルへの取組みを支援していきます。



戦略目標 II

個人に対する新たな価値創造に向けた態勢整備

個人のお客さまに新たな価値を提供するために、大和証券との銀証連携モデルの確立や四銀アプリを中心とした顧客体験を再構築します。

重要
施策

大和証券との銀証連携モデルの確立

人生100年時代を迎えて資産形成・資産管理に対する重要性が高まる中で、地域のお客さまが豊かな暮らしを実現するためには、資産形成層から高齢者層まで幅広いお客さまに対して金融に関するアドバイスを提供する必要があると考えています。

当行の地域に密着したサポート態勢と、大和証券の証券ビジネスにおける知見・経験・プラットフォームを組み合わせることで、お客さまに幅広い商品・サービスラインナップと、より高度なコンサルティングを提供しています。また、金融商品仲介のみならず、相続・事業承継などのソリューション提案の強化や非金融資産に係る提案等を含めた高度なコンサルティング態勢の実現にも取り組んでいきます。

当行内に、「ファイナンシャルアドバイザー部」(通称FA部)を新設し、高知県・徳島県内に6つのファイナンシャル・アドバイザープラザ(通称FAプラザ)を設けました。FAプラザでは、株式、債券、ファンドラップ、保険、預金等を含めた幅広い商品・サービスラインナップを取り扱うことで、お客さまにより一層高度で総合的なコンサルティングを提供します。また、各FAプラザが既存の営業店と連携することで、資産形成層から高齢者層まで幅広いお客さまに、これまで以上にきめ細やかなアドバイスを行っていきます。

MESSAGE

FAプラザ本店に所属し、高知市東部～南国市のお客さまへの資産コンサルティングを担当しています。昨年10月から提携業務開始までの半年間、大和証券の研修を受講しました。マーケットの基礎知識や各商品の理解などの基礎固めから開始し、徐々に専門的・実践的な知識・スキルが習得できました。これまでの営業店勤務とは異なり最初は不安もありましたが、提携により提案の幅が大きく広がり、今ではお客さまの属性やライフステージに応じた最適なプランのご提案が自信を持ってできるようになりました。これからも知識の拡充に励み、地域のお客さまの豊かな暮らしの実現に向けて全力で取り組んでいきます。



ファイナンシャルアドバイザー部 FAプラザ本店 第8グループ 長澤 菜利奈

包括的業務提携のイメージ

(1) お客さまの証券口座の統合

- 当行の公共債、投資信託の窓販業務に係る口座を大和証券が承継します。承継の方法は吸収分割の方法によります。
- 大和証券は、上記口座に加えて、当行と大和証券の間で包括的業務提携開始以前に締結していた金融商品仲介契約に係る口座および大和証券旧高知支店の口座(上場法人・金融法人等の一部の口座を除く)を統合して管理します。

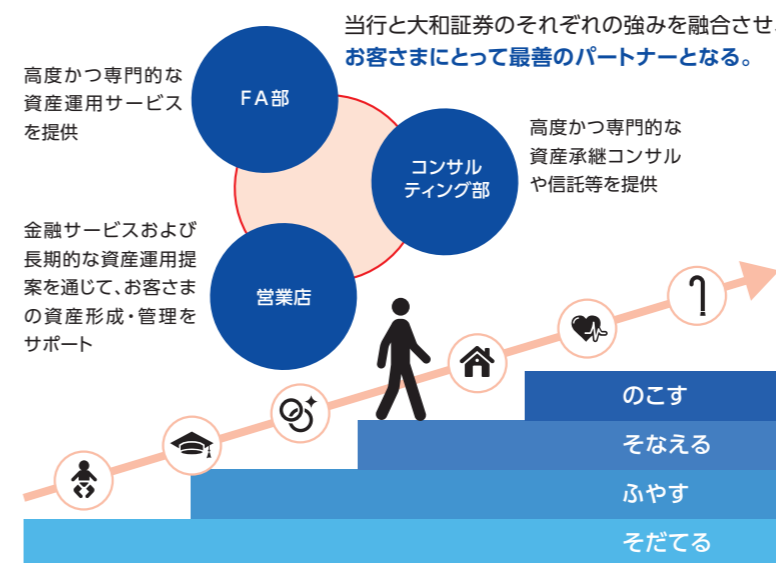
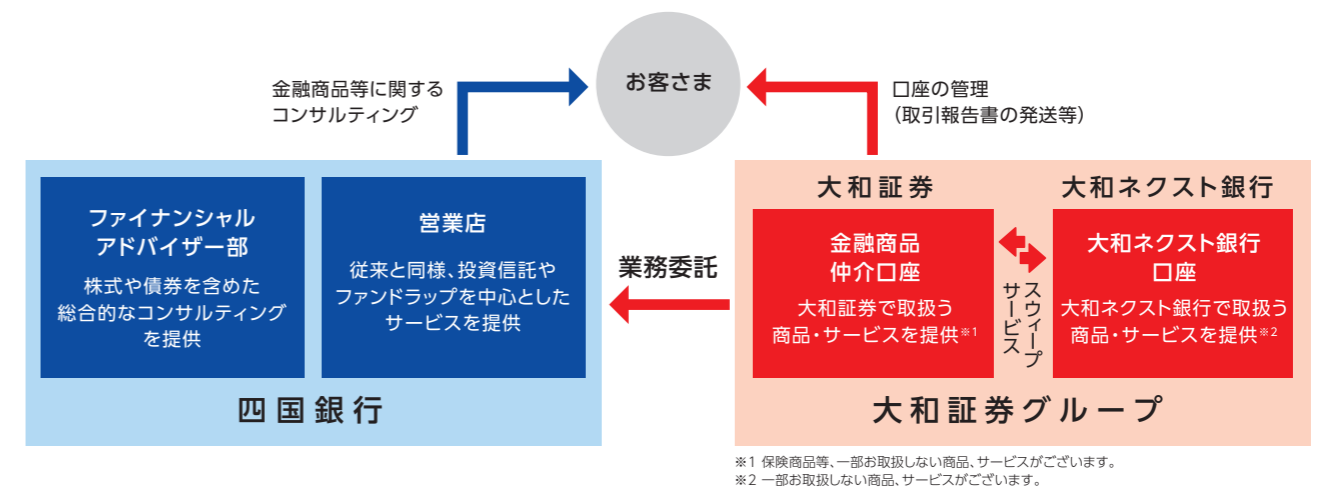
(2) 大和証券から当行への金融商品仲介業務等の委託

- 大和証券は、「(1) お客さまの証券口座の統合」後の口座について、株式、債券、投資信託、為替取引等の金融商品仲介業務およびファンドラップ等の投資一任契約締結の媒介に関する業務等を当行に委託します。

(3) 人員態勢

- 大和証券から出向を受け入れた社員と、当行の行員がともに「(2) 大和証券から当行への金融商品仲介業務等の委託」に記載の委託業務に関連する業務に従事します。

今後、当行の営業店・本部(FA部・コンサルティング部)、そして大和証券が三位一体となって、お客さまに対して最適な情報およびサービスを提供し、最善のパートナーとなることを目指します。



ロゴマークの制定

ロゴマークのメッセージは、「しあわせを、大きくする。」です。四国銀行ロゴの円形シンボルと、大和証券ロゴのピンストライプをくみあわせて作成した「日の出」を用いることで、本提携により生まれる新しい可能性を表現しました。お客さまのしあわせを、大きくできるように、両社で取り組んでいきます。

しあわせを、大きくする。



重要
施策

アプリを中心とした顧客体験の再構築

24時間365日、個人のお客さまにとって、より便利な銀行サービスをご提供するために、スマートフォンアプリの機能拡充を図ります。

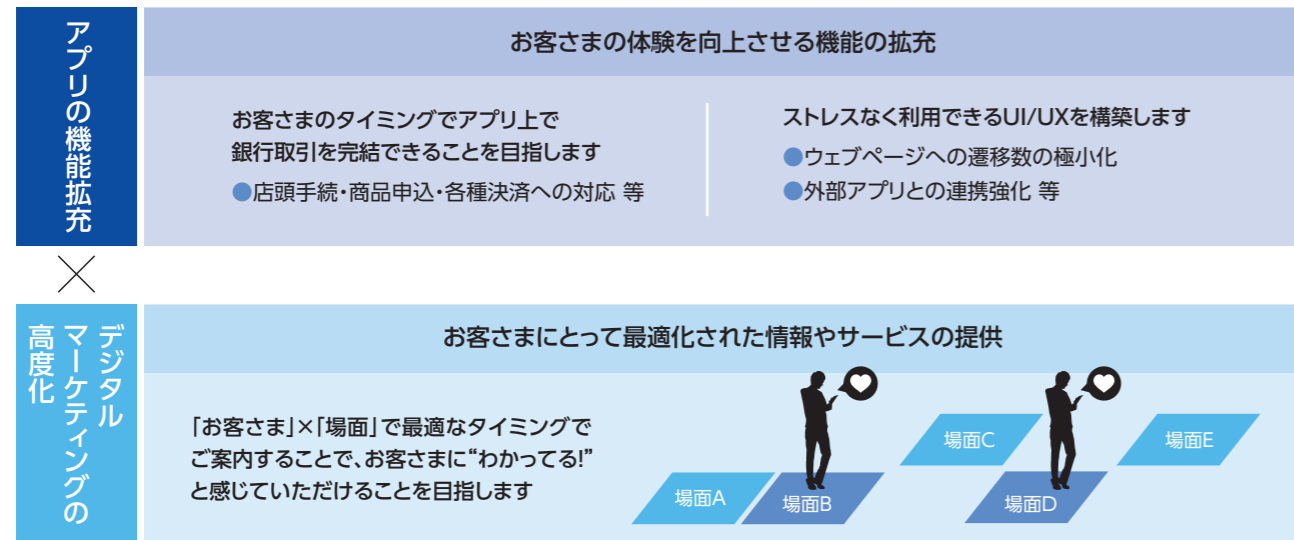
残高や入出金明細の照会に限らず、お振込や送金サービス、税公金のお支払い、商品のお申込み、各種変更手続きなどの銀行取引が、お客さまのご希望のタイミングで、アプリ上で完結できることを目指していきます。

また、金融取引やその他の分野で発生する大量のデータを有効利用して、デジタルマーケティングの高度化を進めることで、お客さま一人ひとりにとって最適なタイミングで、有益な情報やサービスをご提供できるアプリを目指していきます。

加えて、セキュリティ面で安心してご利用いただけることはもちろん、幅広い地域情報の発信や外部アプリ・ウェブサービスとの連携によるサービスラインナップの拡充に加え、操作が直観的でわかりやすく、必要な情報が簡単に見つけられるようなUI/UXを構築し、お客さまにとって使いやすいアプリにしていきます。



地域の情報も提供し、日々利用されるアプリとなるよう、機能を拡充し、デジタルマーケティングを高度化します



戦略目標 III

お客さまと繋がり続ける オムニチャネルの構築

お客さまと継続的な繋がりを築き、関係性を深化させることが必要となるため、対面に加えデジタル・非対面も活用したオムニチャネルを確立します。

重要
施策

デジタル・非対面チャネルの拡充

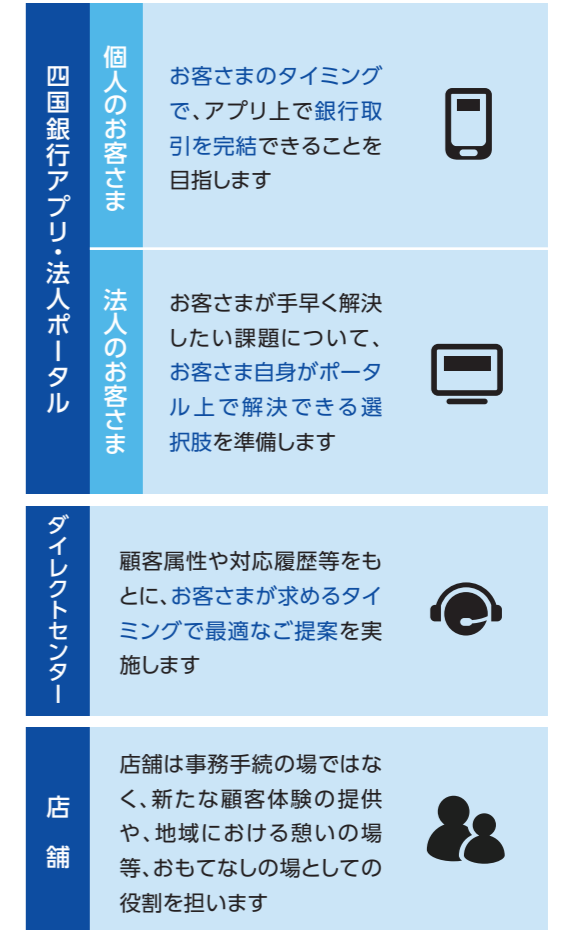
当行は、営業店や本部の専門部署による対面での専門的なコンサルティングやご相談への対応をさせていただいていることに加えて、デジタルを活用し、個人のお客さまには普段使いの当行との接点として「四国銀行アプリ」を、法人のお客さまには「法人ポータル」をコアなチャネルと位置付けて機能の向上などを随時実施しています。

個人のお客さまにご利用いただく「四国銀行アプリ」は、各種のお手続きを来店不要で行っていただくだけでなく、パーソナライズされた情報をお客さまの必要なタイミングでご提供することを目指しています。

また、法人のお客さまにご利用いただく「法人ポータル」は、振込や非対面での各種事務手続きの機能だけではなく、会計ソフトとの連携やインボイスへの対応、スケジュール管理、ホームページの作成、各種キャッシュレス決済の機能など、お客さまの業務効率化や売上向上などの課題をデジタルで安価に解決するツールをご提供するゲートウェイとしての機能を開発していく予定です。

加えて、ダイレクトセンターやATMなど他の非対面のチャネルでもお客さまと接点を持つことで、対面・非対面のあらゆるチャネルを通じた良質なコミュニケーションを構築し、お客さまとの関係を深化させていきます。

お客さまと常に繋がりが続けられるよう、対面に加えてデジタル・非対面チャネルを拡充します



戦略目標 IV

経営インフラの整備

中長期的に目指すビジネスやオペレーションを下支えするために、データ・システム基盤や組織・人財の変革に向けた態勢を整備します。

重要
施策

データ・システム基盤の最適化

ビジネスやオペレーションの高度化・効率化を下支えするために、データ基盤とシステム基盤の最適化を図ります。

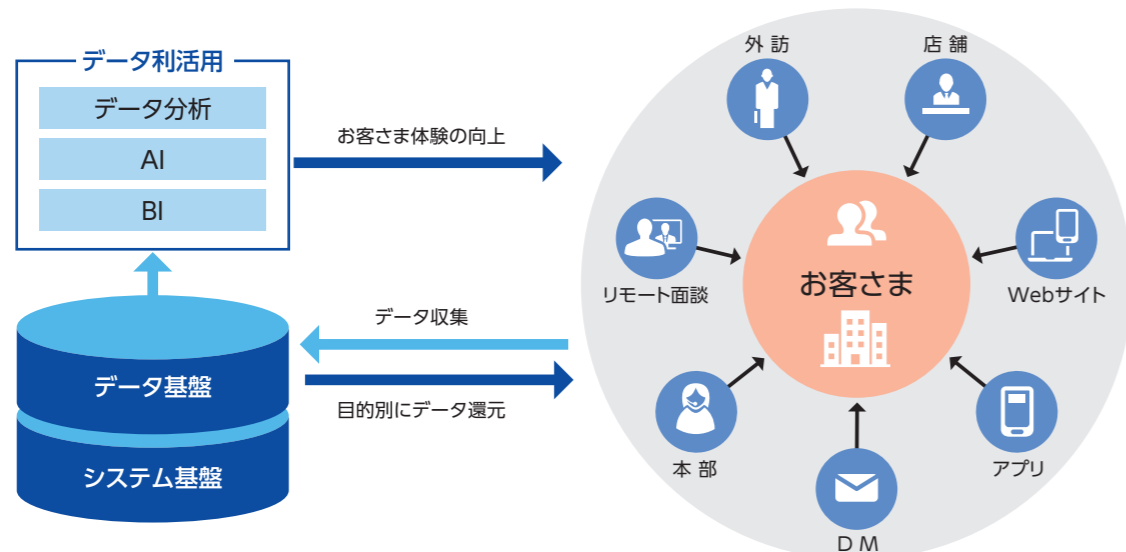
マーケティング分析・顧客向けサービスの向上を目的としたデータ分析・利活用を行い、分析した結果や得られた示唆をもとに意思決定ができる組織を目指します。

<活用例> デジタルマーケティングの高度化や最適な架電タイミングの予測 等

データ基盤の構築 データ分析基盤やデータマネジメントの整備、専門人財の育成を実施します。

システム基盤の構築 当行全体のシステム将来像を策定し、その実現に向けた戦略的投資やシステム開発の品質管理等のITマネジメント力を強化します。

データ利活用 AI(人工知能)、BI(ビジネス・インテリジェンス)ツールを用いて、データ分析を効果的・効率的に行うことで、適時・適切な意思決定を図ります。



重要
施策

組織・人財の変革に向けた態勢整備

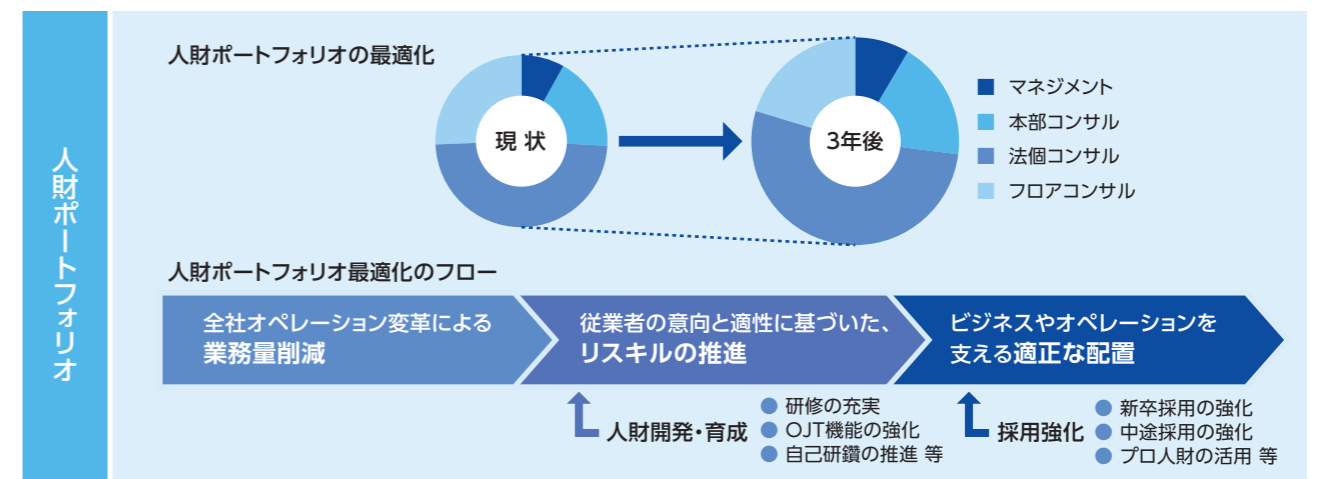
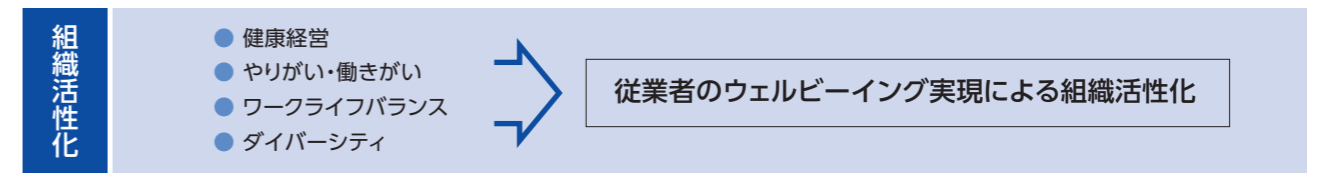
当行では、従来より人財という言葉を用いるなど、人を最も大切な経営資源として位置付けています。

当中期経営計画においては、健康経営の推進、やりがい・働きがいの向上、ワークライフバランスおよびダイバーシティの実現に向けた各種施策の実行を通じて、従業員のウェルビーイング実現を目指し、組織活性化に繋がっていきます。

また、新人事制度で定めた役割系統(マネジメント・本部コンサル・法個コンサル・フロアコンサル等)毎に、人財開発・育成を進め、適正な配置を行うことによって、ビジネスやオペレーションを支える態勢を整備します。

こうした、人財育成や働きやすい職場環境の整備など、人的資本への投資を積極的に行い、組織力を高めることで、サービスの質やコンサルティング力の向上に努めていきます。

従業員の心身の健康とやりがい・働きがいの向上等を実現するとともに、人員拡充および人財ポートフォリオの最適化を図ります



人財採用態勢

専門人財を確保するため、新卒採用・中途採用ともにIT・デジタル系の採用活動を強化しています。専門性の高い人財を確保することによって、コンサルティング力の更なる向上を目指します。

人財育成

お客さま・地域の課題解決に貢献できる専門性を身につけるため、人財開発・育成プログラムに基づいた計画的な学びの機会創出に取り組んでいます。

人財育成に関する指標

		2022年度(実績)	2023年度(目標)
人財育成投資額(年間)	全体	50,965千円	75,500千円
	1人当たり	38.4千円	57.2千円
研修時間(年間)	全体	49,563時間	51,940時間
	1人当たり	37.3時間	39.3時間

人財配置

中期経営計画で掲げた各施策を実現するため、人財ポートフォリオを策定します。人財ポートフォリオに基づき、各従業員の身上面やキャリアプラン等を踏まえながら、役割の大きさや難易度に応じた適所適材の配置・配属を行っていきます。

戦略目標 V

収益力の向上

今まで培ってきた地域戦略とコンサルティング機能を磨き上げ、お客さまの真のパートナーとなります。合わせて、高度金融の態勢を強化することで、収益源の多様化を図ります。

重要施策 営業生産性の向上

リーダー、チャレンジャー、ニッチャーの地域戦略に基づき、人財等の配置を最適化することによって、営業生産性の向上を図ります。

また、当行の営業指針である「四銀スタイル」を磨き上げ、前中期経営計画期間中に構築したコンサルティング機能をさらに強化することで、お客さまへの提供価値を高め、収益力を強化していきます。

	法人	個人
リーダー	圧倒的No.1の維持・向上	マス層の資産形成および銀証連携モデルの確立
チャレンジャー	差別化戦略による地域内シェアの向上	
ニッチャー	優良取引先の開拓・シェアアップ	法人オーナー取引の拡大

● 地域戦略に基づき人財を再配置

四銀スタイル

● 四銀スタイルを磨き上げ、お客さまの真のパートナーになる

企業の夢を実現する ビジネスコンサルティング	ゆたかな暮らしを実現する 個人コンサルティング
---------------------------	----------------------------

高度金融領域	
	<ul style="list-style-type: none"> ● LBO ローン ● メガバンクファイナンス ● ノンリコースローン ● プロジェクトファイナンス 等
取組みのポイント	<p>後継者不在企業の事業承継問題に貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 後継者不在の課題を抱える企業に対して、四国アライアンスキャピタルや提携ファンドを通じて出資 ● 株式買い取り資金を当行がLBOローンとしてご融資 ● 対象企業の事業価値を高め、新たなオーナーを探索 <p>地元への知見の還元</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高度金融領域で蓄積した知見を地域へ還元することで、お客さまの課題解決力を強化する

有価証券投資	
市場動向に応じた戦略的投資	<ul style="list-style-type: none"> ● マクロ環境・市場動向を考慮し、機動的かつ効率的な投資を実施 ● 適切なリバランスで運用効率を向上
新たな投資手法・商品の取組み	<ul style="list-style-type: none"> ● 時代に即した新たな投資手法・商品の導入を適宜検討 ● 新たな収益獲得機会取り込みを回る
金利リスクのコントロール	<ul style="list-style-type: none"> ● 金利変動可能性の高まりに備え、金利による影響の管理を強化 ● 金利環境に係る情報収集等も強化
態勢整備	<p>市場人財の育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ● マーケット業務に長けた人財を増加させ、安定的な市場運用態勢を構築 ● 外部へのトレーニー等で知見を獲得 <p>リスク管理態勢の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リスク計量～リバランス戦略策定までを一貫適宜して実施する態勢を強化

重要施策 高度金融の態勢強化

近年の中小企業の後継者不足問題に関連し、投資ファンドによる出資案件が増加しています。

こうした背景から、LBOローン等のストラクチャードファイナンスに取り組む態勢を構築し、行内に高度金融の知識や経験を蓄積することで、お客さまの事業承継問題の解決や更なる成長に向けた資本提携に必要なファイナンスを提案できる態勢を強化していきます。

重要施策 市場運用の態勢強化

安定的な財務・経営基盤を構築するために、市場運用のスペシャリスト人財を育成するとともに、有価証券ポートフォリオにおけるリスクと収益バランスの最適化を図りながら、収益力の向上を目指します。

戦略目標 VI

効率性の向上

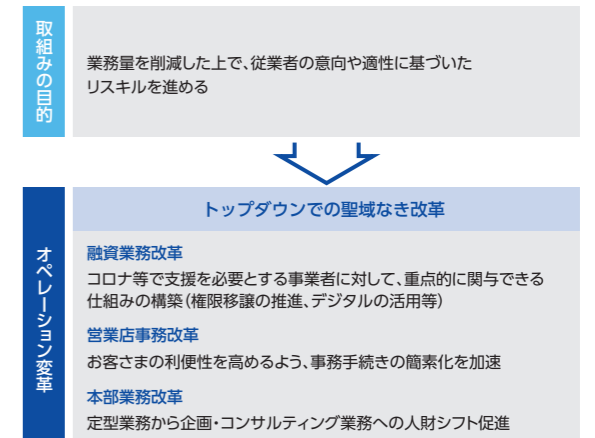
業務および各種費用の最適化を図り、新たな態勢構築に向けた投資原資および人財を創出します。

重要施策 全社オペレーション変革

当行全体の業務をトップダウンで聖域なく改革し、業務量の削減を図ります。

それにより捻出された時間を有効活用し、従業員の意向や適性に基づいたリスクを進めていきます。

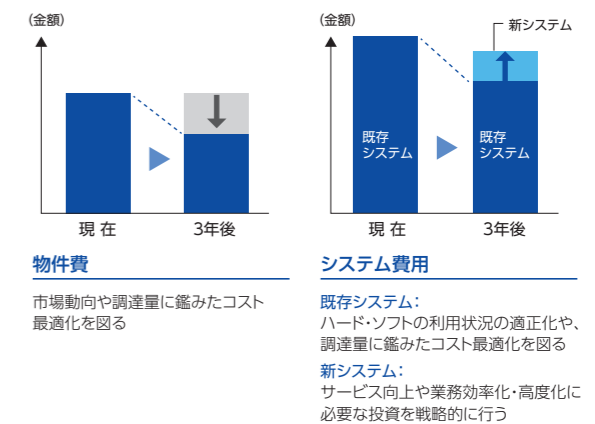
リスクを従業員のキャリアアップや生産性向上に繋げるとともに、法人・個人コンサルティング分野や本部企画などの、人財増強が必要な部門へ再配置を行い、中期経営計画を着実に実行する態勢を整備します。



重要施策 物件費・システム費用の最適化

物件費やシステム費用の最適化に努め、各種費用の削減に取り組めます。

それにより確保した投資原資は、デジタル・非対面チャネルの拡充およびデータ・システム基盤の最適化に向けたハードウェア・ソフトウェアの整備や、組織・人財の変革に向けた従業員の確保・育成など、10年ビジョンの実現に向けた態勢整備に充当していきます。



価値創造を実現する戦略 ▶▶ 四国銀行のサステナビリティ

四国銀行グループは、経営理念に基づき、地域、お客さま、従業員といったステークホルダーの様々な課題の解決・ニーズへの対応に向けた積極的かつ誠実な取組みと環境保全への貢献を通じて、持続可能な地域社会の実現に貢献するとともに、四国銀行グループの中長期的な企業価値の向上を目指します。

サステナビリティ方針

1	環境保全への貢献	自然豊かな四国を基盤とする地域金融機関として、環境保全に資する商品やサービスの取扱、脱炭素社会に向けた官民共同の取組みも含めた環境負荷の低減に努め、持続可能な社会の実現に貢献します。
2	地域経済・地域社会への貢献	人口減少や少子高齢化等、解決すべき多くの課題がある四国の金融機関として、社会・環境活動を通じた課題解決への取組みなど、地域の将来に主体的かつ積極的に関与することで活力にあふれた地域を実現します。
3	お客さま本位のコンサルティング推進	すべてをお客さまから見て考え、行動し、お客さま本位のコンサルティングや利便性の高いサービスを提供することで、事業所、個人のお客さまの課題解決に貢献します。また、すべての人々がゆたかで便利なくらしを送ることができるよう、金融リテラシーの普及・向上に努めます。
4	多様な人財が活躍できる職場環境の整備	当行の特長である「Just Like Family!」な人財力に、専門的なコンサルティング能力を組み合わせ「四銀スタイル」を目指すべき人財像と位置づけた上で、従業員のエンゲージメント向上、多様なキャリア形成を支援する人財育成、人財の多様性の拡大、人権の尊重、公正な処遇等を通じて、すべての人財がやりがい・働きがいを感じ、その個性と能力を十分に発揮し活躍できる職場環境を整備します。

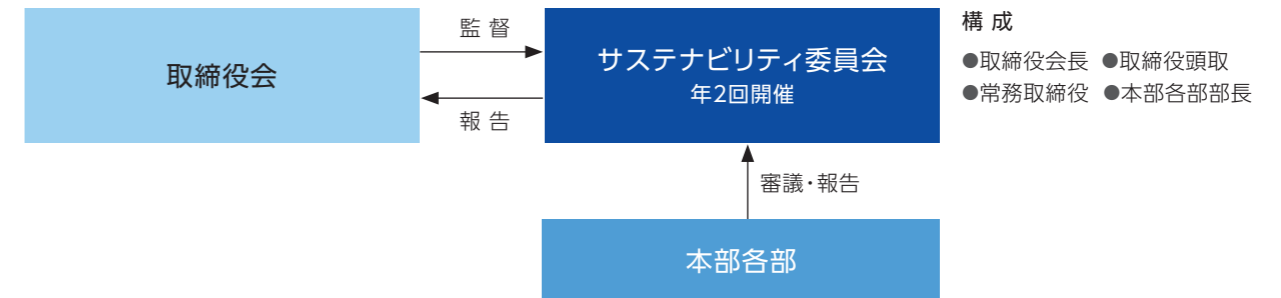
サステナビリティ方針と中期経営計画との関係性

中期経営計画の重要施策を推し進めていくことで、サステナビリティ方針で掲げた4つの項目の実現を図ります。

サステナビリティ方針	中期経営計画	
	サステナビリティ方針に関連する重要施策	サステナビリティへの取組み
1 環境保全への貢献	・非金融機能の立上げ・強化	今後、重要性が高まる人財・DX・カーボンニュートラル(CN)に関するサービスを立上げ・強化します
2 地域経済・地域社会への貢献	・地域・産業の振興機能の強化	地域・産業の情報を収集・分析する“シンクタンク機能”を強化し、地域課題を実際に解決する“地域デザイン機能”を構築します
3 お客さま本位のコンサルティング推進	・法人営業スタイルの変革 ・大和証券との銀証連携モデルの確立 ・アプリを中心とした顧客体験の再構築 ・デジタル・非対面チャネルの拡充	企業の成長を牽引するために、商品・サービス起点からお客さまの課題解決起点へと営業スタイルを転換します 当行と大和証券のそれぞれの強みを融合させ、お客さまにとって最高のパートナーになります 地域の情報も提供し、日々利用されるアプリとなるよう、機能を拡充し、デジタルマーケティングを高度化します お客さまと常に繋がりが続けられるよう、対面に加えてデジタル・非対面チャネルを拡充します
4 多様な人財が活躍できる職場環境の整備	・組織・人財の変革に向けた態勢整備	従業員の心身の健康とやりがい・働きがいの向上等を実現するとともに、人員拡充および人財ポートフォリオの最適化を図ります

サステナビリティ委員会

頭取を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ方針に基づく取組施策の評価や、取り巻く環境変化に対する方向性等について審議し、取締役会に報告、監督を受ける体制を構築しています。



2022年度の主な審議事項

- 2022年4月(第1回) 投融資方針の制定 / TCFD提言に基づく情報開示
- 2022年8月(第2回) 各課題への取組み状況報告
- 2023年2月(第3回) CO₂排出量削減目標に対する進捗状況報告
環境に配慮した固定資産管理、物品調達等の推進
サステナブルファイナンスの推進

サステナブルファイナンスの推進

環境・社会課題の解決に向け、お客さまのサステナビリティへの取組みを金融面から後押ししていきます。

累計実行目標	3,000億円
対象期間	2023年4月1日から2030年12月31日まで
対象となる融資	①当行の投融資方針に基づく融資* ②当行のサステナビリティ方針や投融資方針に基づいたローン・債券商品 ③エコ住宅ローン

*当行の投融資方針で積極的に支援する事業(概要)

- (1) 海洋資源や森林資源の保護など、環境や生物多様性の保全に向けた事業
- (2) 地域の産業振興につながる事業、地域の防災・減災につながる事業
- (3) 省エネルギーや再生可能エネルギー事業など、脱炭素社会の実現に向けた事業

● 詳細は当行ホームページ

https://www.shikokubank.co.jp/profile/sustainability/assets/investment_policy.pdf をご覧ください