



西日本FH

西日本フィナンシャルホールディングス



西日本シティ銀行



長崎銀行

統合報告書 2024

(ディスクロージャー誌 本編)



グループ経営理念

私たちは、高い志と誇りを持って
時代の変化に適応し、
お客さまとともに成長する
総合力No.1の地域金融グループを目指します。

グループブランドスローガン

ココロがある。コタエがある。

シンボルマーク



シンボルマークに込めた意味

このシンボルマークは、未来を拓くエネルギーである「太陽」と、躍動感あふれる「羽」をモチーフとしています。
放射状に伸びる羽は、無限に広がる未来を表現しています。
さらに、淡いオレンジから深いオレンジへと変化を重ねる姿には、
西日本FHグループを未来に向けて進化・変革させていこうという決意が込められています。

編集方針

西日本フィナンシャルホールディングス（以下「西日本FH」）は、このたび、投資家を中心としたステークホルダーの皆さまに、西日本FHグループの持続的成長や価値創造に向けた取り組みをご理解いただくため、「統合報告書2024（ディスクロージャー誌 本編）」を作成いたしました。本報告書は、国際統合報告評議会（IIRC）が2013年12月に公表した「国際統合報告フレームワーク」を参考に、財務情報と経営理念・経営計画・ESG情報（環境・社会・ガバナンス）などの非財務情報を統合的に編集しています。
なお、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資料を兼ねています。ディスクロージャー資料としてご利用の際は、本報告書及び「統合報告書2024（ディスクロージャー誌 資料編）」を併せてご参照ください。

目次

トップメッセージ	3
特集 西日本FHグループの持続的な成長に向けた取り組み	9
西日本FHについて	13
グループ沿革	13
グループ概要	15
西日本FHグループの強み	16
営業基盤の特長	19
特集 地元九州・福岡のポテンシャル	21
財務ハイライト／非財務ハイライト	23
成長戦略	25
価値創造プロセス・中期経営計画	25
中期経営計画の進捗	27
基本戦略1. お客さま起点の“One to Oneソリューション”の提供	29
(1) 企業へのソリューション提供	29
Topics 地域の産業・雇用の創出への取り組み	33
(2) 個人のお客さまへのソリューション提供	35
Topics お客さまの満足度向上に向けた取り組み	37
基本戦略2. 営業革新	39
(1) 営業態勢の強化	39
(2) デジタル戦略	41
(3) 業務革新	45
基本戦略3. 人財革新	47
(1) 人財育成	49
(2) 働きがいの向上	53
基本戦略4. サステナビリティへの取り組み	55
持続可能な地域社会への貢献	55
環境・気候変動への取り組み	57
人権尊重の取り組み	63
地域とのパートナーシップ	65
Topics 金融経済教育に関する取り組み	66
地域への多様な貢献活動	67
経営基盤	69
コーポレート・ガバナンス	69
リスク管理	77
コンプライアンス	81
株主・投資家とのコミュニケーション	83
各種データ	85
財務情報	85
非財務情報 (ESG情報)	89
企業情報	91

●報告対象

期間：2023年4月～2024年3月
（一部、2024年4月以降の情報を含みます）
範囲：西日本FH及び子会社・関連会社
●発行時期
2024年7月

見通しに関するご注意

本報告書には将来の業績に係る記述が含まれていますが、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。



西日本フィナンシャルホールディングス

取締役社長 村上英之

グループのソリューション機能を最大限発揮し みなさまの課題解決と グループ企業価値の向上を目指します

はじめに

皆さまには、平素より格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

私たち西日本フィナンシャルホールディングス（以下「当社」）グループを取り巻く経営環境は、人口減少・少子高齢化、デジタル化の加速、サステナビリティへの意識の高まり等を背景とした、企業・個人のお客さまニーズの多様化・高度化など大きく変化し続けています。

他方、当社グループの主要地盤である九州・福岡は経済力に富み、都市部における大型再開発プロジェクトの進行や半導体を中心とした産業の集積、インバウンドの目覚ましい回復など、非常に恵まれたマーケット環境にあります。

こうしたなか、当社グループはこれまで、グループ総合力の強化に資するグループ会社の拡大など、時代の変化に応じた組織や機能の整備にスピード感をもって取り組んできました。

昨年4月にスタートした中期経営計画「飛翔 2026～つなぐココロ、つなげるミライ～」(期間：2023年4月～2026年3月。以下「現中計」)では、お客さまのニーズと当社グループが有する幅広いソリューション機能をつなぐための「リレーションシップ・マネジメントの強化」を主要なテーマに位置付け、具体策として「営業態勢の強化」「人的資本の強化」に組織を挙げて取り組んでいます。また、「地域の発展なくして当社グループの発展なし」という不変の信念のもと、地域・お客さまの社会課題解決支援や多様な地域貢献活動に取り組みつつ、将来を見据えた成長投資の強化や株主還元の充実などを通じて、地域社会と当社自身の経営の持続可能性（サステナビリティ）を高める取り組みにも努めています。

後述する現中計の戦略・施策を着実に実行することにより、地域の発展とグループ企業価値の向上を目指してまいります。

現中計の進捗状況

現中計では、多様なステークホルダーとのつながりを大切にしながら、お客さま起点の“One to Oneソリューション”をヒューマンタッチとデジタルの両面で提供し、地

域の持続的な発展に貢献することを目指しています。

その実現に向け、「お客さま起点の“One to Oneソリューション”の提供」「営業革新」「人財革新」「サステナビリティへの取組み」の4つを基本戦略に掲げ、各戦略に沿った重点施策に取り組むことにより、収益性、効率性、健全性といった経営指標の達成を目指します。

基本戦略1. お客さま起点の“One to Oneソリューション”の提供 (P29～38参照)

「お客さま起点の“One to Oneソリューション”」とは、お客さま満足度を高め、長期的なお取引関係を築くことを目指して、お客さま一人ひとりのニーズや課題に合った商品やサービスを提供することを意味します。現中計では、これまでに強化された当社グループの「陣構え」をフル活用して、その深化を図ります。

●企業へのソリューション提供

社会環境の変化を背景に、企業の経営課題は財務面のみならず、事業承継や人材確保、デジタル化や脱炭素への対応など多岐にわたっています。それらの課題解決に向け、グループ総合力をフルに発揮し、最適なソリューションを提供してまいります。

現中計では、今次、企業にとって重要かつ優先度の高い経営課題であるデジタル化・DX、キャッシュレス化、人材関連などの分野に関するソリューション提供に加えて、ストラクチャードファイナンスにも注力しています。

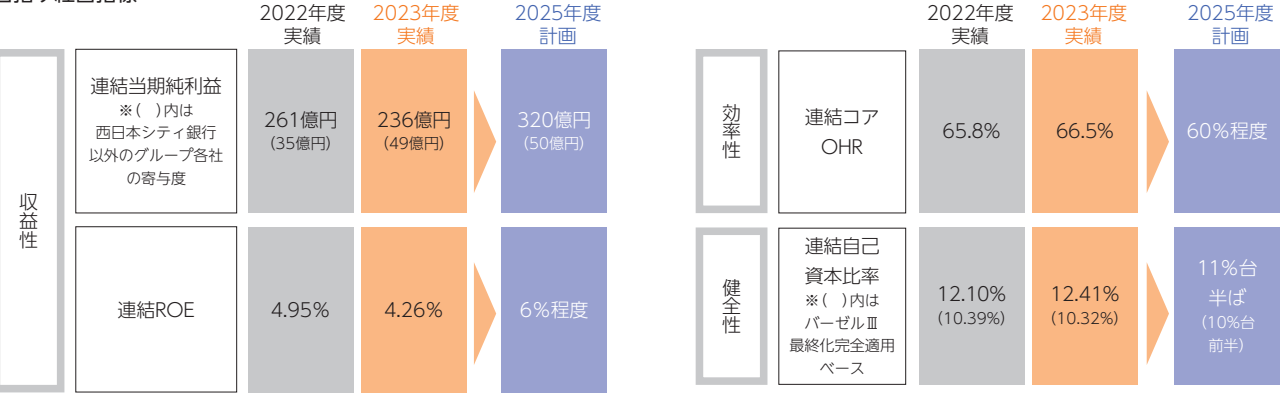
デジタル化・DX分野では、同分野に強みを持つシティアスコムやイジゲングループ（いずれも2022年にグループ会社化）と協力して、お客さまの規模や課題に応じたソリューション提供に注力しています。昨年12月には、イジゲングループが、採用に関する課題診断からWebサイト作成、SNS立上げ等までを一括で支援する採用DXパッケージサービス「タレトレ」の取扱いを開始し、お客さまの採用力の向上に取り組んでいます。

キャッシュレス化分野では、九州カード（地方銀行系クレジット会社においてカード取扱高全国1位）が、電子帳簿保存法への対応を切り口として、法人のお

中期経営計画「飛翔 2026 〜つなぐココロ、つなげるミライ〜」の基本戦略と重点施策

基本戦略	1. お客さま起点の“One to Oneソリューション”の提供	【ソリューション力の強化】
重点施策	(1) 企業へのソリューション提供 (2) 個人のお客さまへのソリューション提供	
基本戦略	2. 営業革新	【お客さま接点の強化】
重点施策	(1) 営業態勢の強化 (2) デジタル戦略 (3) 業務革新	
基本戦略	3. 人財革新	【人的資本の強化】
重点施策	(1) 人材育成 (2) 働きがいの向上	
基本戦略	4. サステナビリティへの取り組み	【サステナビリティの強化】
重点施策	(1) 持続可能な地域社会への貢献 (2) 当社グループの持続的な成長に向けた取り組み	

目指す経営指標



お客さまへのコーポレートカードの導入提案を強化し、順調に発行件数を伸ばしています。

人材関連分野では、人材関連ソリューション機能を有するグループ各社が連携し、個々のお客さまの課題に応じた最適なソリューションを提供しています。本年5月には、NCBリサーチ&コンサルティング（2019年に九州の地方銀行グループ会社として初めて人材紹介業に参入）が、新たに4社の人材紹介会社と業務提携し、より幅広いお客さまの求人ニーズにお応えできるようになりました。

ストラクチャードファイナンスでは、外部専門人材の採用を含め、本部専門部署の態勢を強化し、不動産、MLBO、シップ・航空機など、マーケットが見込まれる分野への取り組みを進めています。

●個人のお客さまへのソリューション提供

お客さま本位の業務運営を徹底しながら、幅広いお客さまに対して、資産・負債全体を見渡したコンサルティング営業を展開しています。

資産形成層向けのコンサルティングについては、新NISA制度への移行を踏まえ、NISAを起点にお客さまの資産形成ニーズを喚起し、個々のお客さまに応じた長期分散投資の提案に注力してきました。この結果、西日本シティ銀行のNISA口座開設件数は前年度比で

2.5倍となり、地方銀行で上位規模の口座数となったほか、積立投資信託の契約数やグループの預り資産残高も順調に増加しています。

ローン分野においては、エリア毎のマーケット特性に応じ、専門拠点の人員を機動的に配置するなど態勢を強化し、地元福岡の旺盛な住宅需要を取り込んでいます。また、福岡県外においても西日本シティ銀行のローン商品の優位性を活かした営業を積極的に展開し、住宅ローン残高は堅調に増加しています。

基本戦略2. 営業革新（P39～46参照）

現中計では、「ヒューマンタッチとデジタルのベストミックスの追求」をキーコンセプトとして、デジタルチャネルの機能を一層充実させるとともに、特に「ヒューマンタッチ」の部分にフォーカスしています。当社グループの多様なソリューション機能をお客さまの課題・ニーズへ適切につなげていくために、リレーションシップ・マネジメントの強化に重点的に取り組む方針としています。その具体策の一つとして、本部サポート態勢やグループ連携態勢の強化に取り組んでいます。

●営業態勢の強化

西日本シティ銀行は、お客さまの課題・ニーズとグループのソリューション機能をつなぐ「結節点」を強化する

ため、法人・個人それぞれの分野における本部専門部隊を配置しました。これにより営業店から本部への相談件数は前年度比約3倍に増加しており、お客さまへの最適なソリューション提供につながっています。

●デジタル戦略

デジタルチャネルを通じたお客さまとの接点拡大のため、個人向けデジタルチャネル「西日本シティ銀行アプリ」と、法人向けデジタルチャネル「NCBビジネスステーション」の機能拡充を継続しています。

「西日本シティ銀行アプリ」の利用者は、2015年の提供開始以降順調に増加しており、本年3月末時点の口座登録件数は100万件の万台を突破しました。「NCBビジネスステーション」も、電子帳票交付サービスの機能追加や法人インターネットバンキングのログイン画面を一体化するなどの利便性向上に努め、契約数は本年3月末時点で4.6万件（前年同月末比+3.2万件）と大きく増加しました。

●業務革新

2018年から開始した業務革新の活動は、当社グループの生産性向上に大きく貢献してきたと認識しており、現中計においても継続しています。

西日本シティ銀行の営業店をコンサルティング中心の場とすべく、新たな営業店体制の構築に着手しています。具体的には、本年7月以降、次期営業店システムを順次導入してまいります。

本システムは、行員が寄り添いながらお客さま自身が窓口で設置されたタブレットや入出金機を操作し、お取引を完結させるものです。お客さまの利便性を高めると同時に営業店事務の大幅な効率化を実現することで、行員の業務をお客さまとの対面での相談業務にシフトします。

これらの取り組みにより、さらなる生産性の向上に努め、現中計最終年度の2025年度には、行員一人あたりの顧客向けサービス業務利益*を2022年度の1.6倍まで引き上げていくことを目指しています。

※（貸出金平残×預貸金利回り差+役務利益－営業経費）÷平均行員数

基本戦略3. 人財革新（P47～54参照）

私は、社長就任時から変わらず、当社グループを「多様性に富み活力ある組織」にしたいと繰り返し発信しています。現在のような変革期において、グルー

プ経営理念に掲げる「時代の変化に適応し、お客さまとともに成長する」ためには、多様性に富み活力溢れる組織であることが欠かせません。多様化・高度化するお客さまニーズや課題に合わせて、当社の幅広いグループ総合力・ソリューション機能を提供していくためには、お客さまとの接点を担う「人」の役割が極めて重要になります。

現中計では、職員の専門性・スキルの向上を目標に人材育成の取り組みを一段と強化するとともに、多様な人材が自身の業務にやりがいと誇りを持って取り組んでいけるよう、働きがいのある職場づくりを進めるなど、当社ビジネスの競争力の源泉である「人」への投資（人的資本投資）を強化しています。

●人材育成

職員一人ひとりの成長を後押しするため、階層別・業務別研修の体系・内容を大幅に見直したほか、リスクリングに向けた取り組みを拡充しました。

また、当社グループの経営戦略の実現に必要な、コンサルティング、DX、企画等の分野でグループの将来を担う戦略人材を育成するため、FP1級や中小企業診断士といった高度資格の取得支援プログラムを拡充したほか、外部企業への出向やビジネススクール等への派遣を積極的に実施しています。

●働きがいの向上

賃金水準の引き上げなどによる職員の処遇見直し、老朽化店舗のリニューアル、ダイバーシティ&インクルージョンの推進などを通じて、職員一人ひとりがいきいきと働くことができる職場環境を整備し、多様な人材が活躍する組織風土の構築に取り組んでいます。

職員の処遇改善には、グループ全社を挙げて取り



組んでいます。なお、西日本シティ銀行は、2年連続で平均5%程度（定期昇給を含む年間賃金ベース）の賃金の引上げや初任給の引上げ、スタッフ（パートタイマー）等の雇用体系の見直しを実施しました。

職場環境の整備として、2026年1月に竣工を予定している西日本シティ銀行の新たな本店ビルについては、優れた環境配慮技術の採用やBCP対応を施すほか、開放的で働き方の自由度の高いオフィス環境を目指して検討を進めているところです。その他の営業店についても、通常の店舗建替えに加えて、コスト抑制や工期短縮効果があるリノベーションを実施し、老朽化店舗のリニューアルを進めています。



ダイバーシティ&インクルージョンの推進として、女性活躍推進やキャリア採用など多様な人財の活躍に向けた取組みは、当社グループが長年注力してきた分野であり、女性管理職比率は年々上昇し、キャリア採用者数も増加しています。なお、本年6月には当社の女性取締役は2名（社内1名、社外1名）となり、女性取締役比率が22.2%へ上昇しました。

基本戦略4. サステナビリティへの取組み（P55～68参照）

●持続可能な地域社会への貢献

当社グループは、持続可能な社会の実現への貢献を当社グループの経営戦略上の重要事項と位置付け「グループサステナビリティ宣言」でコミットしています。これまで、「サステナビリティ委員会」の新設、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿った気候関連情報の開示、CO₂排出量削減目標及びサステナブルファイナンス実行額目標の策定、「グループ人権方針」の制定など、サステナビリティ経営の基盤整備を着実に進めてまいりました。

現中計では、当社自身の環境・気候変動への取組みとして、グループのCO₂排出量削減目標である

「2030年度までにカーボンニュートラル」達成に向けて、環境配慮型店舗への建替えや環境配慮型車両（ハイブリッド車・EV）への切替え等を積極的に進めています。また、お客さまの環境・気候変動への取組み支援として、サステナブルファイナンスのラインアップ拡充等により、それぞれのお客さまに最適なソリューションを提供しています。本年5月には、企業の脱炭素への取組み全体をワンストップで伴走支援するため、丸紅株式会社、e-dash株式会社と共同開発した融資商品「フォレストライク」の取扱いを開始しました。

引き続き、さまざまな環境・社会課題に向き合い、当社グループ自身が真摯に取り組むとともに、お客さま・地域とともにそれらの課題解決に努めることで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

●当社グループの持続的な成長に向けた取組み（P9～12参照）

企業価値向上に向けた取組み

当社の株価は、2023年3月末以降、株主還元を強化したことや日本銀行の金融政策見直しなどもあり、TOPIXをアウトパフォームしながら上昇基調で推移しています。PBRについても、これまで極めて低い水準に留め置かれていたものの、本年3月末で0.49倍と改善傾向にあります。連結ROEについては、2023年度末に前期比で低下しましたが、連結当期純利益を増加させることによって、現中計最終年度である2025年度には6%程度の水準を目指したいと考えています。

引き続き、現中計施策の着実な実行を通じROEの向上を図るとともに、取組状況等の継続的な開示や投資家の皆さまとの対話を通じPERの改善を図ることで、企業価値の向上（PBR改善）につなげてまいります。

資本政策

現中計では、当社グループの持続的な成長・企業価値の向上に向けて、「十分な資本水準の確保」、将来を見据えた「成長投資」及び株主・投資家の皆さまへの「利益還元の充実」という3点のバランスに配慮したキャピタルアロケーションの考え方で対応しています。

「十分な資本水準の確保」として、現中計最終年度に、バーゼルⅢの経過措置を除いた完全適用ベースでも自己資本比率10%台前半の維持を目指しています。

「成長投資」として、前述の人的資本投資のほか、「戦略的投資の拡大」と「有価証券運用力の強化」

に注力しています。「戦略的投資の拡大」では、生産性・効率性の向上やお客さまの利便性向上に資する戦略的システム投資を拡大させています。「有価証券運用力の強化」では、有価証券ポートフォリオのインカム収益力を強化するとともに、市場部門への人財の重点配置や計画的な育成により、その運用態勢を強化しています。

「利益還元の充実」として、2023年度より、総還元性向の目安を、親会社株主に帰属する当期純利益の30%程度から40%程度に引き上げる株主還元方針の見直しを行いました。2023年度の1株当たり配当額は前年度比10円増配し55円、配当総額は78億円となり、20億円の自己株式取得を合わせた株主還元額は98億円、総還元性向は41.4%でした。また、2024年度の配当については、年間配当額を5円増配し1株当たり60円の予想としており、4年連続の増配となる予定です。

政策保有株式については、2023年度において、金融法人や地元以外の企業との株式売却に向けた交渉を行い、残高の縮減を進めてまいりました。その結果、本年3月末時点で、簿価ベースでは前年度比21%の残高縮減となり、昨年12月に公表した目標「現中計期間中に2023年度末比10%以上の簿価残高縮

減」を前倒しで達成することができました。引き続き、銘柄ごとに保有継続の妥当性を適宜検証のうえ残高縮減を検討していき、現中計期間中に連結純資産比率を20%未満とすることを目指してまいります。

終わりに

本年10月、当社グループの中核子会社である西日本シティ銀行は創立20周年を迎えます。これまでの20年間、私たちは、経済・社会環境の変化に対応しながら、お客さま・地域とともに成長してまいりました。これもひとえに、株主の皆さま、法人・個人のお客さまや地域の皆さまなど、さまざまなステークホルダーに支援いただいたおかげです。心より感謝申し上げます。

私たちは、グループ経営理念である「高い志と誇りを持って時代の変化に適応し、お客さまとともに成長する総合力No.1の地域金融グループ」の実現に向け、この不変の理念を全役職員が共有のうえ、現中計で掲げる4つの基本戦略を展開し、地域社会の持続的な発展と企業価値の向上を目指してまいります。

今後とも一層のご支援・ご愛顧をよろしくお願い申し上げます。



特集 西日本FHグループの持続的な成長に向けた取組み

企業価値向上に向けた取組み

西日本FHは、2023年度にスタートした現中計施策の着実な実行を通じROEの向上を図るとともに、取組状況等の継続的な開示や投資家の皆さまとの対話を通じPERの改善を図ることで、企業価値の向上(PBR改善)につなげていきます。

現中計の策定においては、市場評価(株価、PBR等)の低さを経営課題の一つとして認識したうえで、企業価値向上に向けた戦略・施策やKPI等を織り込んだ計画を取締役会で決議しました。

また、現中計を投資家をはじめとする幅広いステークホルダーに理解いただくため、西日本FHのホームページで開示するとともに、機関投資家・アナリスト向け決算説明会で市場評価・資本コストの認識等を交えて説明しました。

中期経営計画「飛翔 2026 ～つなぐココロ、つなげるミライ～」の基本戦略と重点施策

基本戦略	1. お客さま起点の“One to Oneソリューション”の提供	【ソリューション力の強化】
重点施策	(1) 企業へのソリューション提供 (2) 個人のお客さまへのソリューション提供	
基本戦略	2. 営業革新	【お客さま接点の強化】
重点施策	(1) 営業態勢の強化 (2) デジタル戦略 (3) 業務革新	
基本戦略	3. 人財革新	【人的資本の強化】
重点施策	(1) 人財育成 (2) 働きがいの向上	
基本戦略	4. サステナビリティへの取組み	【サステナビリティの強化】
重点施策	(1) 持続可能な地域社会への貢献 (2) 当社グループの持続的な成長に向けた取組み	

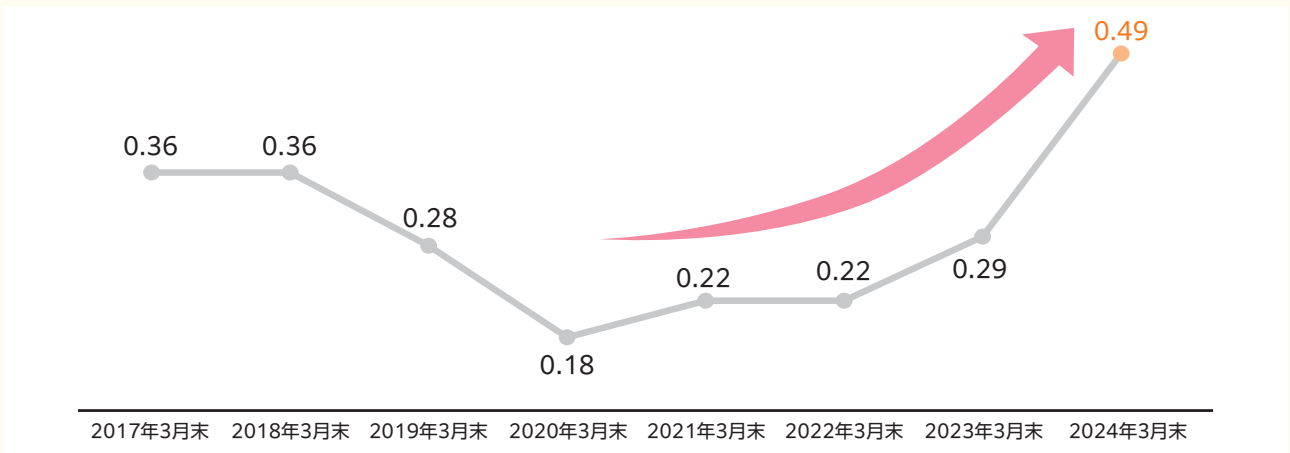
目指す経営指標

収益性・経営指標					効率性・健全性				
		2022年度 実績	2023年度 実績	2025年度 計画			2022年度 実績	2023年度 実績	2025年度 計画
収益性	連結当期純利益 ※（ ）内は 西日本シティ銀行 以外のグループ各社 の寄与度	261億円 (35億円)	236億円 (49億円)	320億円 (50億円)	効率性	連結コア OHR	65.8%	66.5%	60%程度
	連結ROE	4.95%	4.26%	6%程度	健全性	連結自己 資本比率 ※（ ）内は パーゼルスⅢ 最終化完全適用 ベース	12.10% (10.39%)	12.41% (10.32%)	11%台 半ば (10%台 前半)

PBRの現状分析・評価

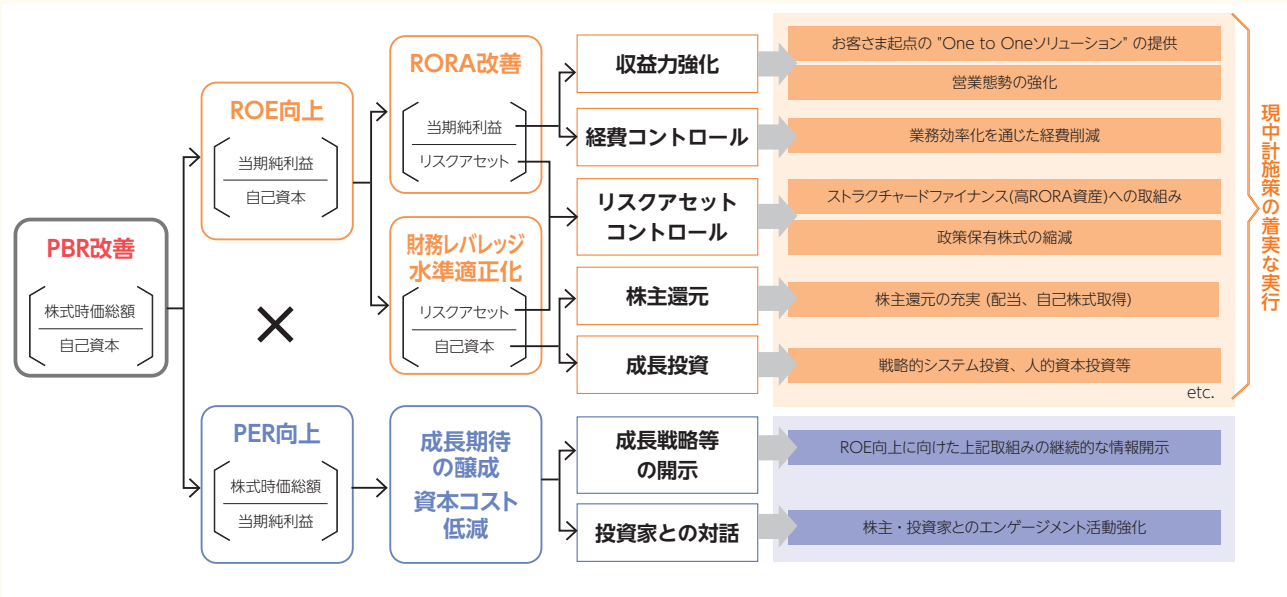
2016年10月の設立以降、極めて低い水準に留め置かれていましたが、2024年3月末時点では0.49倍へと上昇し、改善傾向にあります。

<PBRの推移>



PBR改善に向けた取組みの方向性

PBR改善に向けて、「RORA改善」と「財務レバレッジ水準の適正化」を通じROEの向上を図るとともに、これらの取組方針や進捗状況を積極的に開示し、PERの向上(成長期待の醸成/資本コスト低減)につなげていく必要があると認識しています。



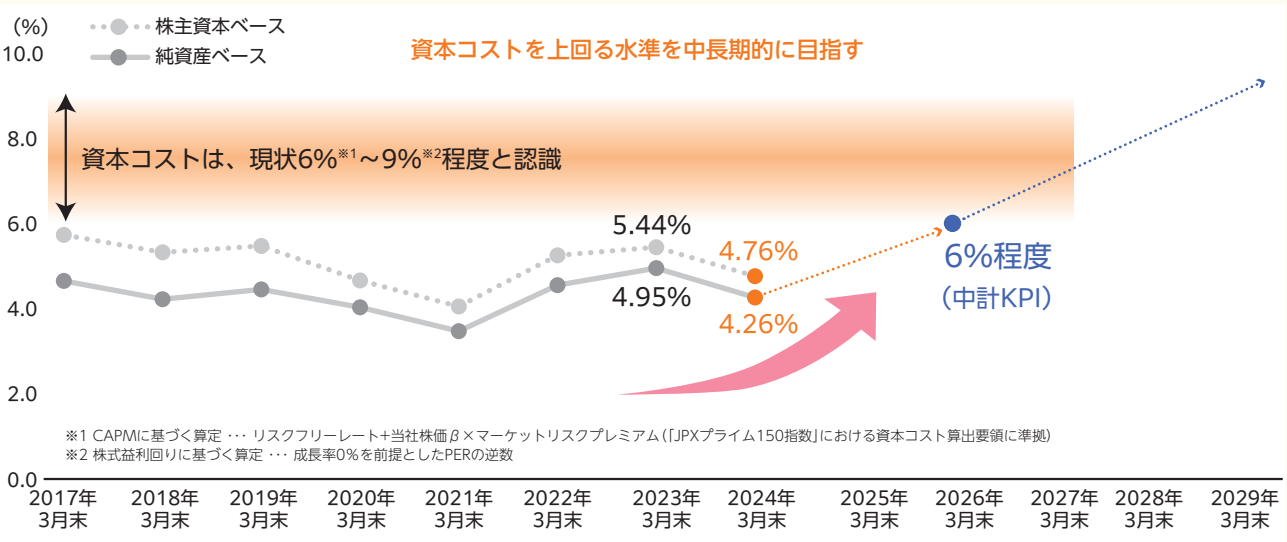
ROEの現状分析・評価

2023年度の連結ROEは、純資産ベースで4.26%となりました。PBR改善への重要な要素として、資本コストを上回る水準へROEを引き上げていく必要があると認識しています。

ROE向上に向けた取組みの方向性

ROEの向上に向けて、現中計に基づき、西日本FHグループの多様なソリューションを通じた収益力向上、業務効率化等を通じた経費削減、高RORA資産の残高増強などを通じたRORA改善や、株主還元の拡充、戦略的システム投資などを通じた財務レバレッジ水準の適正化を図ります。こういった各施策の着実な実行を通じて、現中計最終年度である2025年度には6%程度の水準を目指します。

<連結ROEの推移>

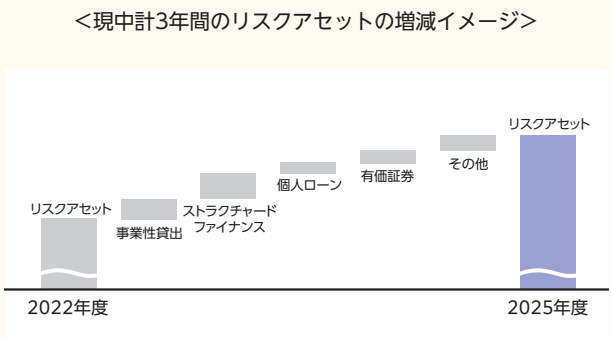
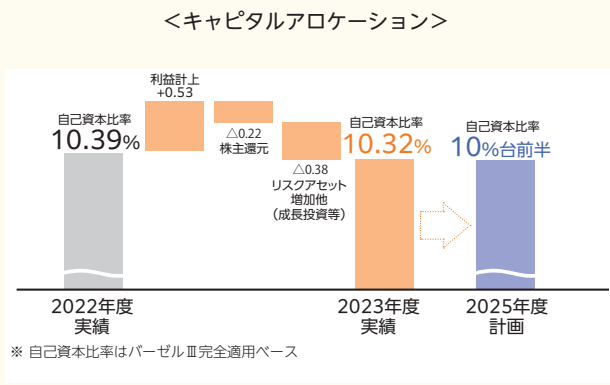


PER向上に向けた取組みの方向性

PERの向上に向けて、西日本FHグループの成長戦略等を幅広いステークホルダーに継続的に開示するとともに、株主・投資家の皆さまとのエンゲージメント活動を強化することにより、情報の非対称性を緩和させ、成長期待の醸成と資本コストの低減を図ります。

資本政策

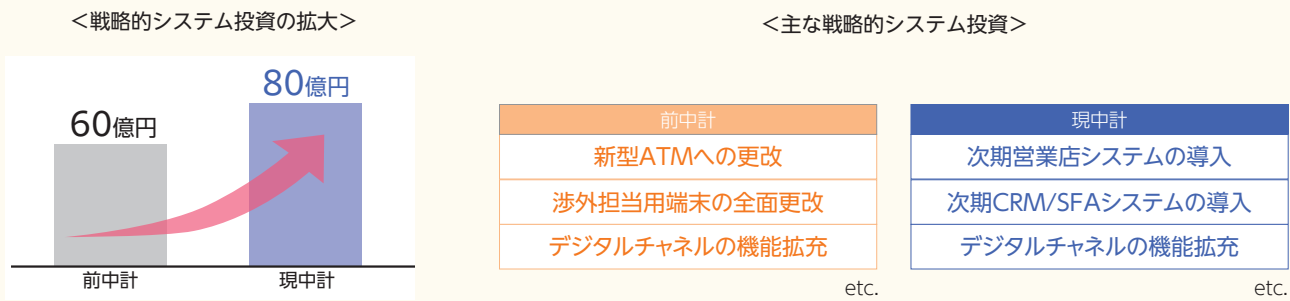
西日本FHは、グループの持続的な成長・企業価値の向上に向け、十分な資本水準を確保しながら、将来を見据えた成長投資に積極的に取り組むとともに、株主・投資家の皆さまへの利益還元を充実させます。



戦略的投資の拡大

戦略的システム投資の拡大

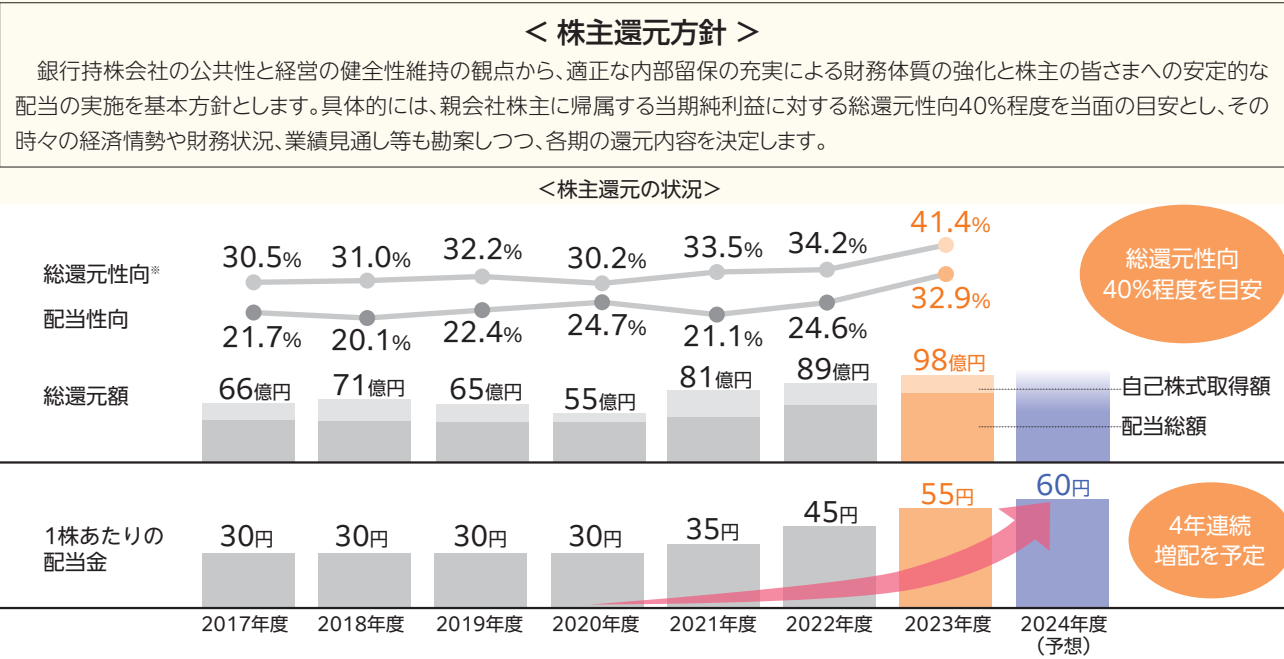
生産性・効率性の向上やお客さまの利便性の向上に資する戦略的なシステム投資を拡大します。



株主還元の充実

グループの経営基盤が強化されたことや現中計の業績見通し等を踏まえ、2023年度より、総還元性向の目安を従来の「30%程度」から「40%程度」へ引き上げる株主還元方針の見直しを行いました。

また、株主の皆さまへの利益還元の充実と資本効率の向上を図るため、2024年度の配当予想を1株あたり60円へ引き上げました。なお、増配は4年連続となります。



政策保有株式の縮減

政策保有株式については、2023年12月、現中計期間中に10%以上の残高 (取得原価ベース) を縮減する目標を公表しました。

2023年度は、同目標達成に向けて、金融法人や主に関東・関西圏など地元以外の企業の上場銘柄を中心に縮減を進めました。その結果、2024年3月末時点で、取得原価ベースでは前年度末比21%の残高縮減となり、前述の目標を前倒しで達成しました。なお、時価ベースの連結純資産比率については、20.5%となりました。

引き続き、銘柄ごとに保有継続の妥当性を適宜検証し、残高の縮減を検討する中で、現中計期間中に時価ベースの連結純資産比率を20%未満とすることを目指していきます。

