



～ さあ “トモニ” 進もう 次のステージへ ～

— 2026年3月期決算説明会及び経営計画説明会資料 —

(証券コード:8600)



香川・瀬戸内海に浮かぶ  
さぬき広島のいろは石「と」

トモニホールディングス株式会社  
代表取締役社長兼CEO 中村 武

# 目次

## 1. 第6次経営計画の策定にあたって

## 2. 2025年度決算にみる「稼ぐ力」

## 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化

## 4. 第6次経営計画の全体像

(注)

1. 「親会社株主に帰属する当期純利益」は、経営統合に伴う負ののれん発生益を除く。
2. 「本業利益」、「資金利益」は、外貨調達コスト控除後。



時代の変化のように激しい  
徳島・鳴門のうず潮



# 1. 第6次経営計画の策定にあたって パーパスの実現を見据えた経営計画

経営計画の遂行を通じて、10年後の目指す姿を追求し、パーパスを実現・体現していく。

トモニホールディングスが考える「当社グループのパーパス」

社員一人ひとりの成長を組織の成長につなげ、  
各組織の成長をグループ全体の成長につなげ、  
お客さま一人ひとり(一社一社)の成長を地域の成長につなげ、  
各地域の成長を広域の成長につなげていくことにより、  
すべてのステークホルダーの皆さまとともに成長を紡いでいく。

10年後の目指す姿

やっぱり“トモニ”を選んで  
よかったと言われる  
広域金融グループ

「10年後の目指す姿」を実現するための「企業価値創造」の基本的な考え方

成長投資

利益還元

内部留保

経営計画に取り組む中で、「成長投資」、  
「利益還元」、「内部留保」をバランスよく、  
より大きな形で実現し、更なる企業価値の  
向上に取り組んでいく

第6次経営計画の遂行

さあ“トモニ”進もう 次のステージへ

⇒ 第6次経営計画における具体的なバランスは・・・

# 1. 第6次経営計画の策定にあたって

「成長投資」、「利益還元」、「内部留保」のバランスのあり方(1)  
ROE引上げの道筋(経営期間中、どこまで引上げるか)

ROE8%を目指し引上げを図る下で、第6次経営計画では最終年度6.5%以上を目標とする。  
自己資本比率(内部留保):金利ある世界への回帰の下で、期間を通して9.5%程度を維持する。

目標とする経営指標(連結)		2026年3月期 (実績)	2029年3月期 (目標)	引続き目指す目標
親会社株主に帰属する当期純利益	収益性	161.6億円	205億円	
ROE(決算短信ベース)	効率性	5.62%	6.5%以上	8%以上
自己資本比率	健全性	9.45%	9.5%程度	

成長投資面では、第5次経営計画に続いて、積極的なDX投資に加え、新たに2つの取組みを図る。あわせて、バランスシートの質の向上により、持続的成長への布石を打つ。

- (1) 持続的成長のための「リスク・アセット額の積上げ」  
第6次経営計画期間中、リスク・アセット額を約3,500億円積上げる計画
- (2) 従業員向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入(26年度前半に成案を得るべく検討中)  
パーパス実現に向けたインセンティブ = 人的投資の強化

あわせて、「金利ある世界」の下での信用・市場リスクの高まりを踏まえ、有価証券の評価損の解消などバランスシートの質の向上を図る。

# 1. 第6次経営計画の策定にあたって

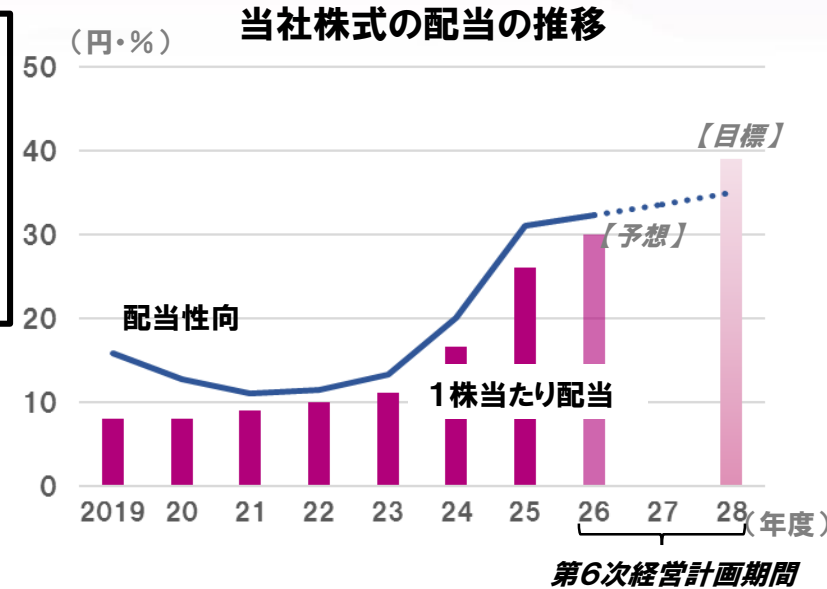
「成長投資」、「利益還元」、「内部留保」のバランスのあり方(2)

利益還元: 内部留保の充実・当期純利益の積上げの下で、配当性向を段階的に引上げ。

## 従来の株主還元方針(2025年2月公表)

- 配当性向30%以上(DOE1.6%以上)を目標。
- 累進的配当の考えに基づき、利益の状況や自己資本の状況等を踏まえつつ配当水準の安定維持に努める。

- ↓
- ✓ 「自己資本比率:9.5%程度、ROE:6.5%以上」の下での利益還元
  - ✓ 「累進的配当の考え方」を踏襲
  - ✓ 「配当性向」に加え、柔軟かつ機動的な自己株式取得を前提に、「総還元性向」を加えた2つの指標を軸に、利益還元の考え方を整理



## 第6次経営計画期間中における株主還元方針(2026年5月公表)

- 利益成長を通じた配当水準の安定的かつ持続的な維持・向上を図るとともに、**柔軟かつ機動的な自己株式取得**を実施。
- 計画最終年度(2028年度)までに、**配当性向35%以上、総還元性向40%以上へ段階的に引き上げていく。**

⇒ ポイントは利益(ROE)、内部留保(自己資本比率)、利益還元を可能とする「稼ぐ力」を確保できるか。

## 2. 2025年度決算にみる「稼ぐ力」 総括(1)

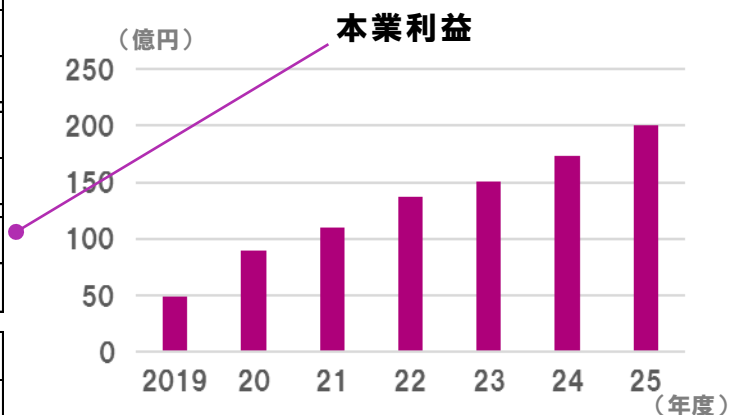
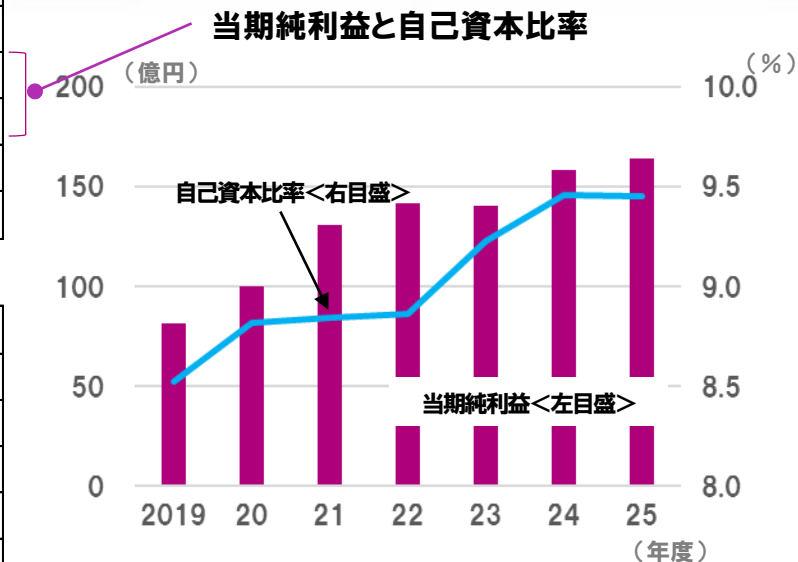
2025年度は過去最高の与信関連費用を計上したが、好調な本業利益に支えられ過去最高益を更新。

(トモニホールディング連結)

決算	(単位)	2025/3月期	26/3月期	変化幅	26/3月期目標
					<第5次経営計画>
経常利益	(百万円)	23,376	24,360	984	
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	15,832	16,163	331	14,800百万円
自己資本比率	(%)	9.46	9.45	▲ 0.01	9.0%以上
ROE(当期純利益ベース)	(%)	5.70	5.62	▲ 0.08	5.0%以上
1株あたり当期純利益	(円)	82.32	83.85	1.53円	

(2行単体・合算)

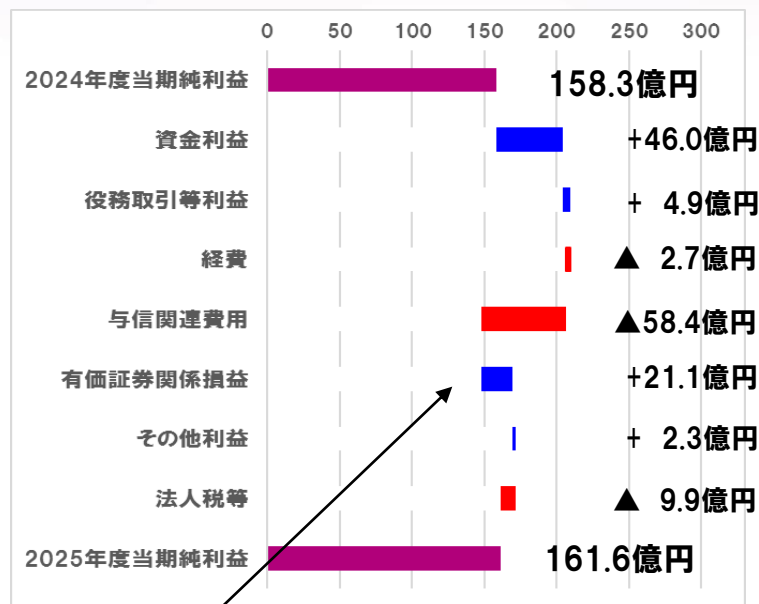
コア業務粗利益	(百万円)	61,135	66,749	5,614	
経費(▲)	(百万円)	33,228	33,742	514	
うち人件費	(百万円)	17,214	17,414	200	
物件費	(百万円)	13,997	14,089	92	
コア業務純益	(百万円)	27,906	33,005	5,099	22,300百万円
業務純益	(百万円)	22,944	26,035	3,091	
経常利益	(百万円)	22,829	24,306	1,477	
当期純利益	(百万円)	15,480	16,380	900	
与信関連費用(▲)	(百万円)	3,615	9,396	5,781	
有価証券関係損益	(百万円)	▲ 2,641	▲ 523	2,118	
本業利益(外貨調達コスト控除後)	(百万円)	17,271	20,092	2,821	14,100百万円
コア業務粗利益OHR	(%)	54.35	50.55	▲ 3.80	60%以下
預金等残高	(億円)	45,516	47,203	1,687	45,000億円
貸出金残高	(億円)	36,982	38,561	1,579	36,000億円



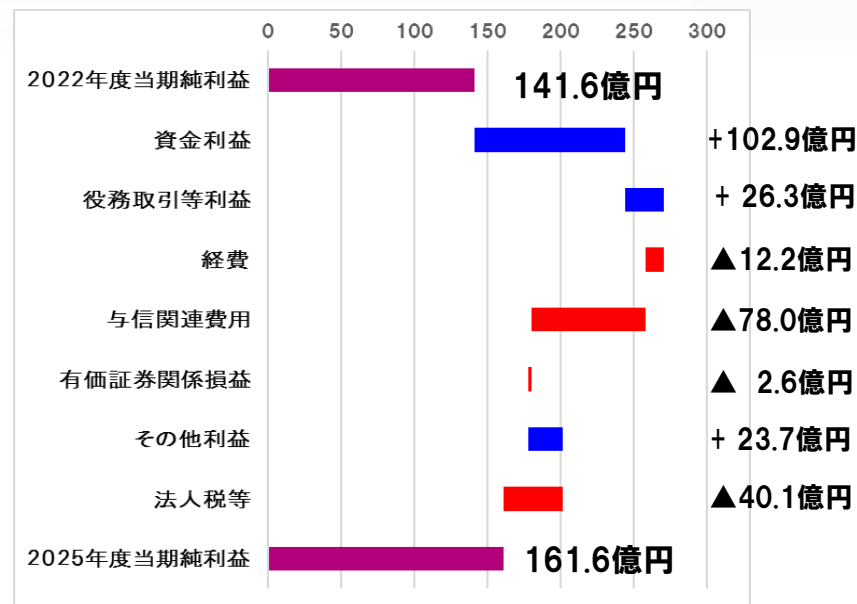
## 2. 2025年度決算にみる「稼ぐ力」 総括(2)

2025年度の利益増加は、資金利益と有価証券関係損益が与信関連費用を上回ったことによるもの。

2024年度対比の要因分析(連結)



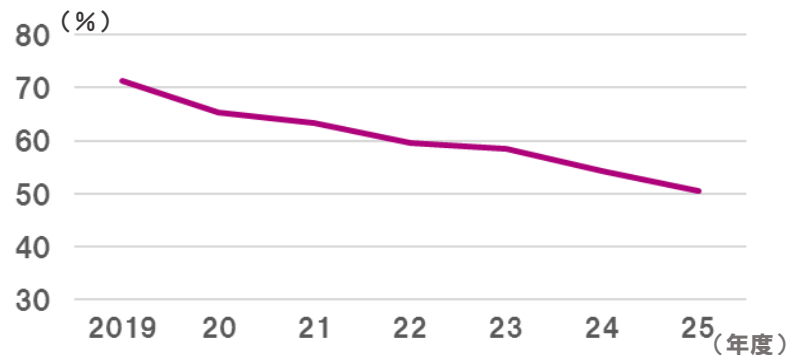
(参考)第5次経営期間中の要因分析(連結)



うち 株式関係損益 + 9.5億円 (24.0億円→33.5億円)  
債券関係損益 + 11.5億円 (▲50.9億円→▲39.4億円)

(注)「資金利益」は、外貨調達コスト控除後の計数

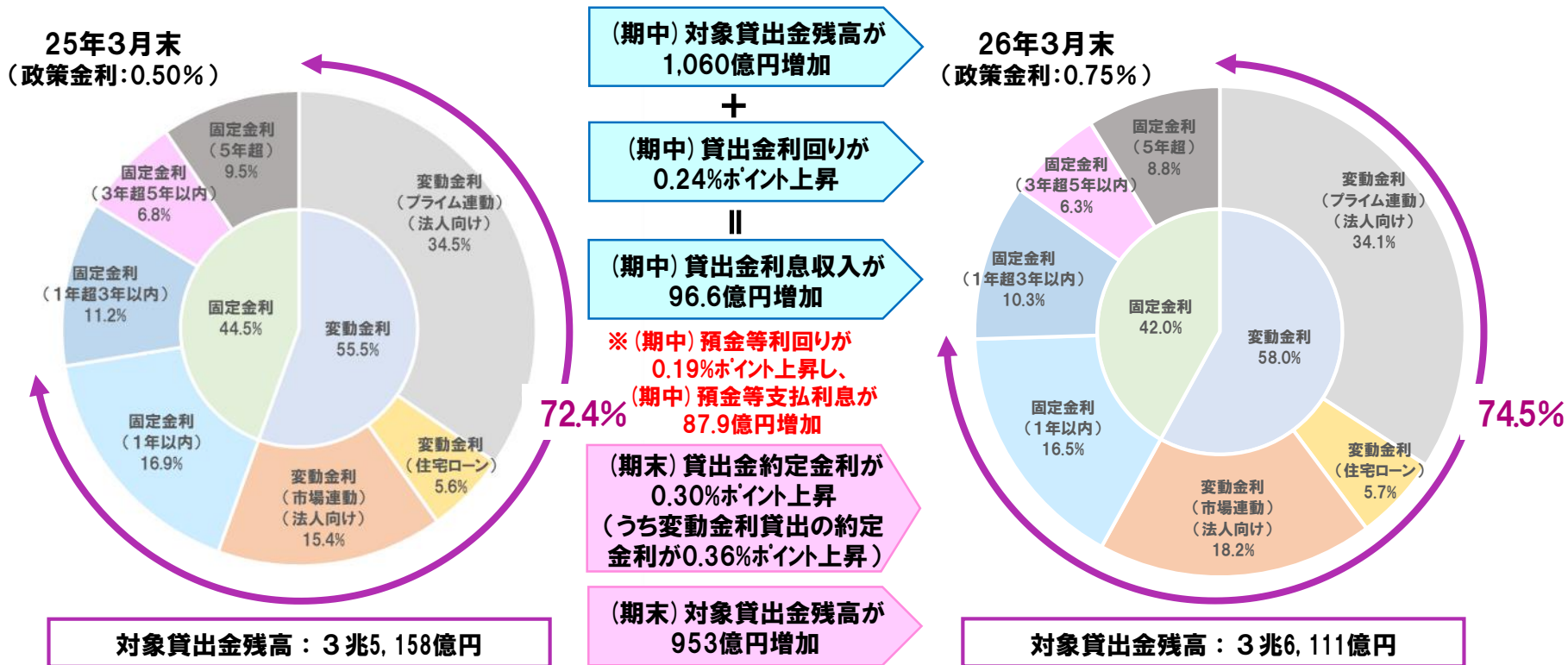
コア業務粗利益OHR(単体合算)の推移



## 2. 2025年度決算にみる「稼ぐ力」「金利ある世界」への回帰の影響

貸出資産の金利感応度を引続き高めるとともに、ここまでは政策金利の上昇を着実に貸出金利の引上げに結び付けている。

円貨貸出金の金利種類別割合（単体合算）の推移



(参考)総資金利鞘(国内):24年度0.27%→25年度0.31%  
 預貸金利鞘(同):24年度0.43%→25年度0.50%

## 2. 2025年度決算にみる「稼ぐ力」 貸出金の状況

船舶・不動産業向けを中心に堅調な貸出、サステナブルファイナンスも目標を上回る実績。

### 貸出金の業種別取組状況

(億円)

貸出金(単体合算)	2022年度		25年度 増減額
	第4次経営計画最終年度	第5次経営計画最終年度	
貸出金	34,037	35,861	1,824
製造業	1,875	1,815	▲ 60
不動産、物品賃貸業	9,795	10,959	1,164
建設業、採石業等	2,061	2,193	132
運輸業、郵便業	3,189	4,707	1,518
船舶貸渡業	2,552	4,211	1,659
卸売業、小売業	2,504	2,442	▲ 62
サービス業	4,136	4,491	355
地方公共団体	1,138	1,581	443
個人	7,665	8,166	501
住宅ローン	5,338	5,844	506

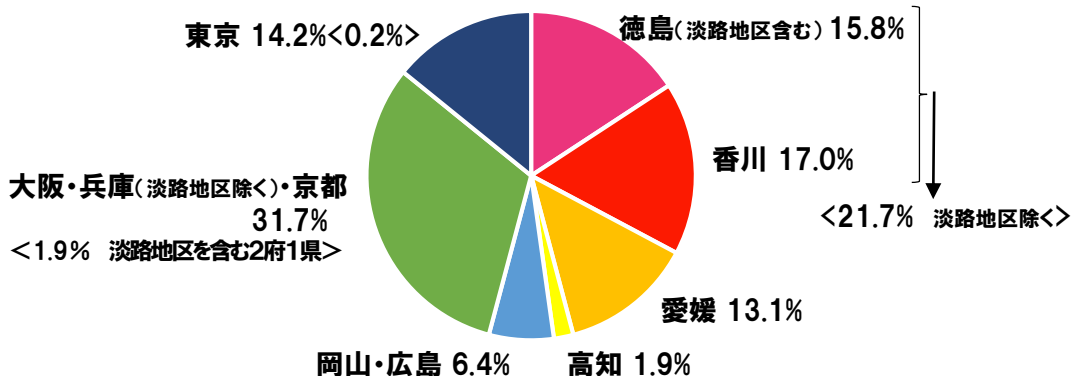
### サステナブルファイナンスの取組状況

(億円)

サステナブルファイナンス (単体合算)	2023~25年度(中間累計目標)			2023~30年度 (累計目標)	25年度の 目標達成率 (b)/(a) %
	目標 (a)	23~25年度累計 実績			
貸出					
医療		441	110		
福祉		306	97		
教育		42	21		
公共インフラ		945	281		
創業・事業承継		2,140	870		
債券投資					
SDGs私募債		110	26		
ソーシャルボンド		8	3		
小計	1,750	3,995	1,411	10,600	228%
貸出					
再生エネルギー		137	79		
その他環境関連		143	46		
トランジション・ファイナンス等		46	31		
サステナブル・ローン等		17	0		
債券投資					
環境私募債等		16	7		
グリーンボンド等		178	130		
小計	350	540	295	1,400	154%
合計	2,100	4,536	1,707	12,000	216%

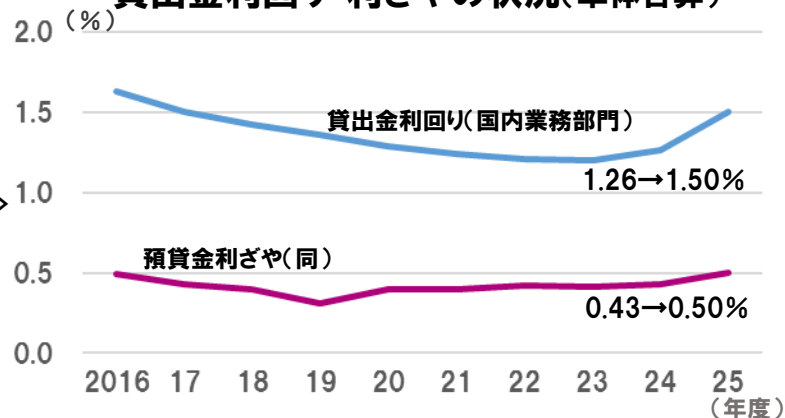
(注)2030年度までの累計目標は当初目標5,500億円から12,000億円へ引上げ

### 貸出金の地域別取組状況(単体合算)



(注) < >内は各エリアにおける国内銀行貸出残高(日銀公表)に対するシェア

### 貸出金利回り・利ざやの状況(単体合算)



## 2. 2025年度決算にみる「稼ぐ力」 役務取引等利益の状況



本州と四国をつなぐ瀬戸大橋

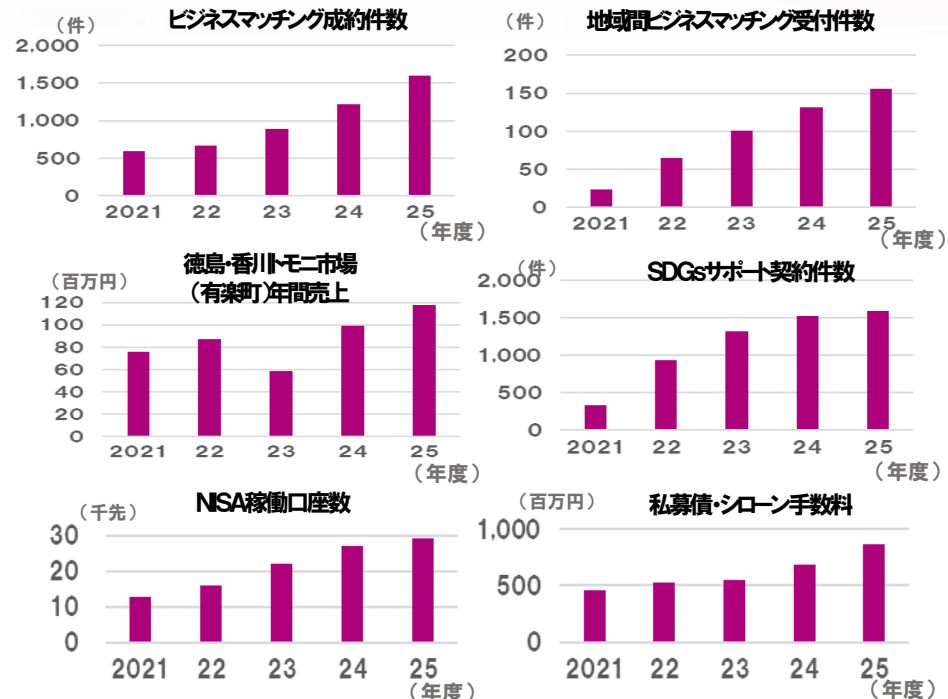
手数料ビジネスは引続き成長したが、引続き預貸業務関係が中心。

### 役務取引等利益の状況

(百万円)

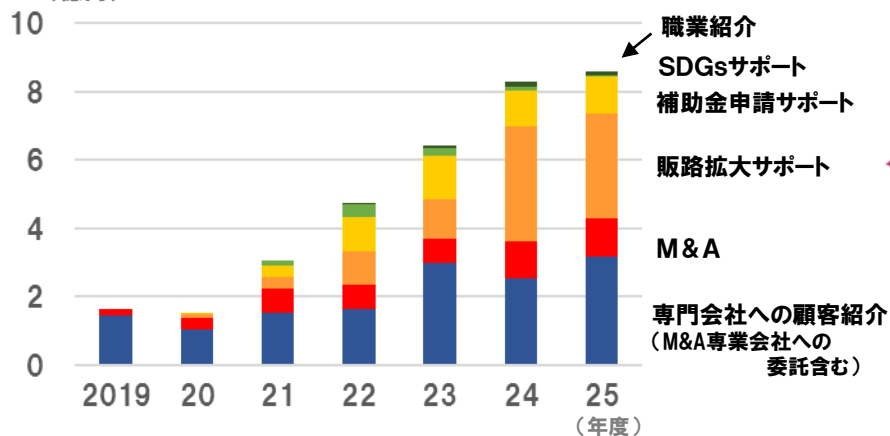
役務取引等利益 (単体合算)	2024年度	25年度	変化幅
役務取引等収益	12,469	13,076	607
為替業務	1,485	1,514	29
預貸業務	5,807	6,512	705
預り資産・証券業務	3,173	3,055	▲ 118
保証業務	157	146	▲ 11
法人ビジネスその他	1,847	1,849	2
役務取引等費用	4,204	4,376	172
役務取引等利益	8,264	8,698	434

### 「つなぐ」をビジネスに



### 法人コンサルティング関連収益(単体合算)

(億円)



### 法人推進体制強化の取組み(今後の方向性)

法人推進部内を4グループ体制に再編  
 ストラクチャードファイナンスG  
 M&A・事業承継G  
 地域連携プラットフォームG  
 法人業務G  
 各G内でフロント/ミドル/バック機能を完結

法人コンサルティング推進部にソリューション戦略室を新設  
 同室はM&A・事業承継およびシローン等のファイナンスを専門的に担当  
 外部企業との人事交流により専門性強化も図る



### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 持続可能な成長を確保する戦略

「強み」を伸ばし、「稼ぐ力」を強化することで、経済の構造変化に伴うビジネスチャンスにより大きな収益につなげる。



#### 育んできた「5つの強み」

顧客の主体は中小企業や個人:高い利益率

広域金融グループと強固な営業基盤

地域密着型経営の推進:高い預貸率

チャレンジ精神の発揮・環境変化への柔軟な対応

効率経営の推進:低い経費率

✖ **稼ぐ力を強化し、収益につなげる**

「経済の構造変化」に伴う  
ビジネスチャンスの拡大

- ✓ 「金利ある普通の経済」への回帰
- ✓ 東京・関西エリア、船舶など当社の直面する市場での需要増
- ✓ 地域における事業承継やサステナビリティ経営などへのニーズの高まり

#### 「強み」をパワーアップ = 「稼ぐ力」の強化

公募増資による**内部留保の充実**(第5次経営計画期間に実施済)

シナジーの更なる獲得を目指す「**トモニスタイル NEXT**」  
(第6次経営計画で切磋琢磨に力点を置く「トモニスタイル」の進化を図る)

- ・ 銀行子会社の役割  
お互いに切磋琢磨し、それぞれの地域のお客さまとともに成長していく  
⇒ トップライン収益の積上げ
- ・ 持株会社の役割  
グループの経営基盤の強化や**シナジーの更なる獲得**、広域金融グループとしての総合力の発揮を図る  
⇒ 改めて「シナジー」への意識を高める

パーパス実現に向けた**人的投資(インセンティブ)**の強化

- ・ 従業員向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入  
(26年度前半に成案を得るべく検討中)

**オペレーション改革**による生産性向上(第5次経営計画期間に着手・実施済)

- ・ 業務システムの一元化(徳島大正銀行)  
26年秋c/oに向け開発中・月間1.5万時間程度の効率化見込
- ・ 営業店事務の本部集中(香川銀行)  
22項目実施済・年間20,463時間の効率化を達成(25年度)

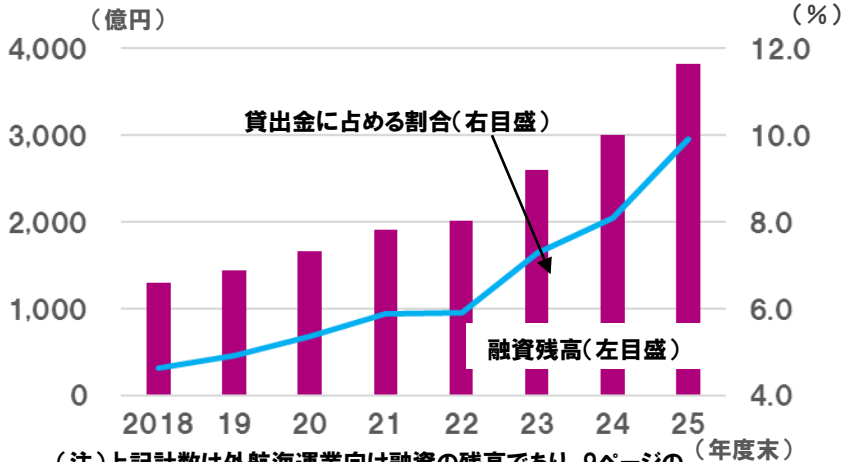
⇒ **同時に着実に利益につなげるよう バランスシートの質の向上にも取り組み**



### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 強み+ビジネスチャンス(1)

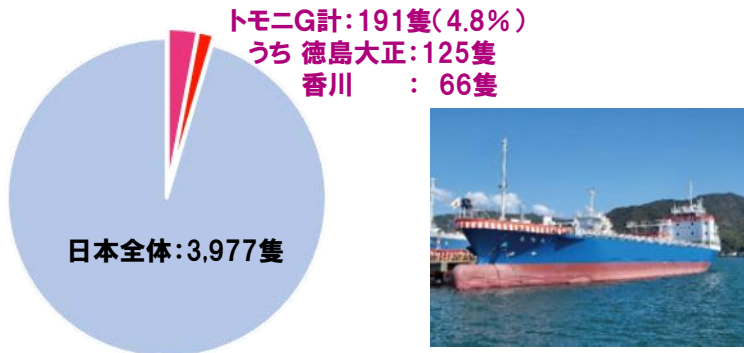
稼ぐ力(地域密着型経営の推進)+外部環境(船舶関連需要の増加)  
 = 四国の地域金融機関として「船舶分野」に注力

トモニG・外航船融資の状況



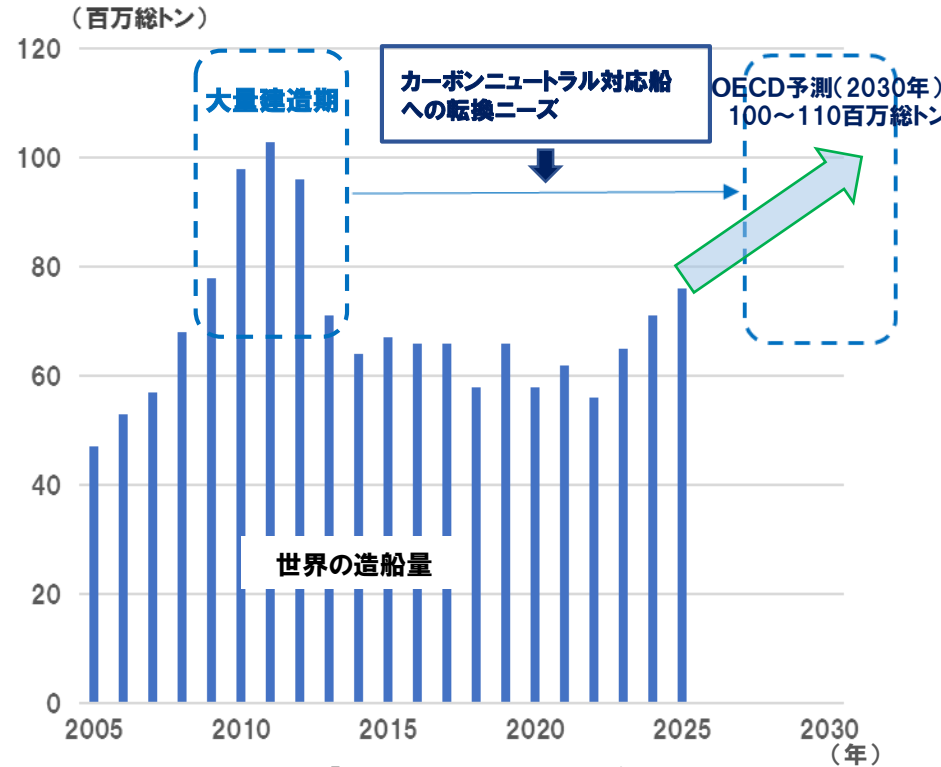
(注)上記計数は外航海運業向け融資の残高であり、9ページの船舶貸渡業の融資残高の内数である。

トモニGが融資する外航船の割合(2024年末)



(資料)UNCTAD「REVIEW OF MARITIME TRANSPORT 2024」ほか

造船市場の動向と展望



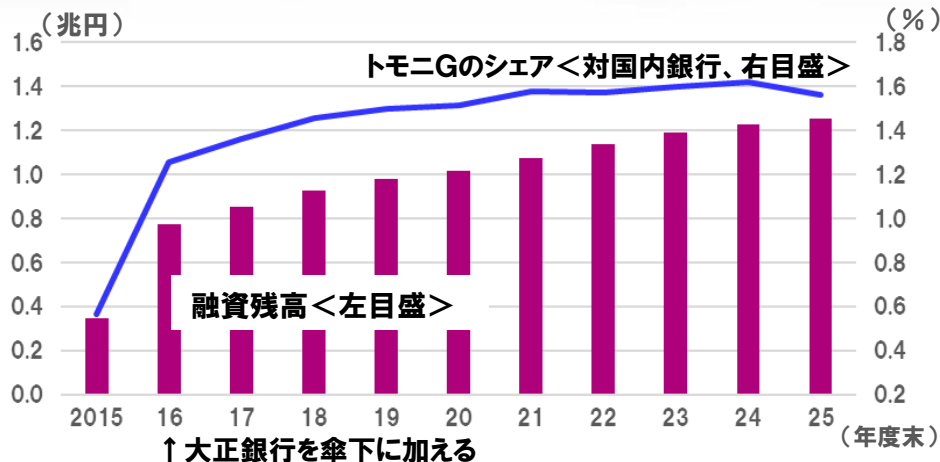
(資料) 国土交通省海事局「船舶産業の変革ロードマップに基づく取組の進捗状況について」(2025年6月)

国土交通省「国土交通白書2024」資料11-7 及びIHSMarkeit社データ

### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 強み+ビジネスチャンス(2)

## 稼ぐ力(広域金融グループ)+外部環境(関西経済の復権) = 業容拡大を目指す大阪(関西)エリア戦略

トモニG・関西エリア融資の状況



(注)上記のシェアは滋賀・京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山における国内銀行融資残高計対する割合であり、9ページの大阪・京都・兵庫におけるシェアとは対象が異なる

成長が期待される関西経済



地域別の貸出金利(2行加重平均)

	貸出金利 (%)
各行県内向け	1.40
大阪エリア	1.84
東京エリア	2.14



昔から地縁・人縁で四国との結びつきが強い水都・大阪

(参考1) GDP20%経済圏を目指す関西経済連合会



2030年までの10年間は、関西にとって  
“ゴールデンタイム”(関西ビジョン2030から)

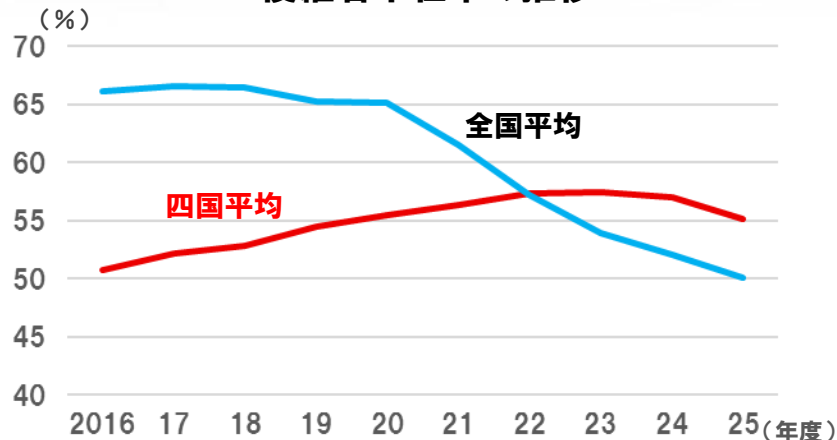
(参考2) 高市総理・所信表明から

「首都の危機管理機能のバックアップ体制を構築し、首都機能分散及び多極分散型経済圏を形成する観点から、首都及び副首都の責務と機能に関する検討を急ぎます」

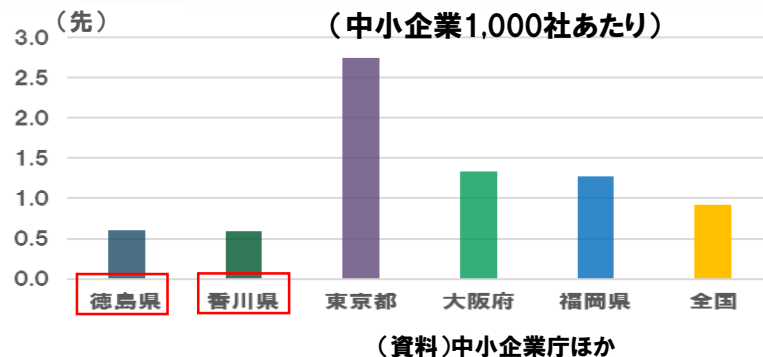
### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 強み+ビジネスチャンス(3)

稼ぐ力(顧客の主体が中小企業、地域密着型経営の推進)  
 +外部環境(高齢化の進展)=徳島・香川を中心とした事業承継ビジネスの推進

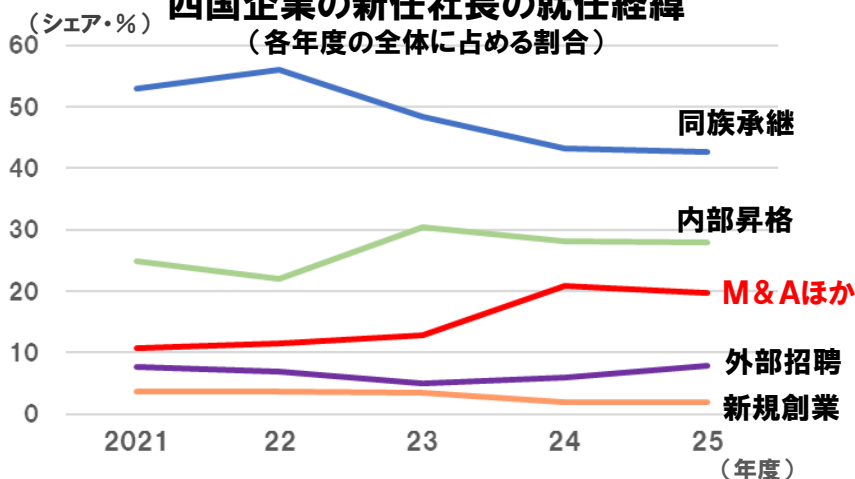
後継者不在率の推移



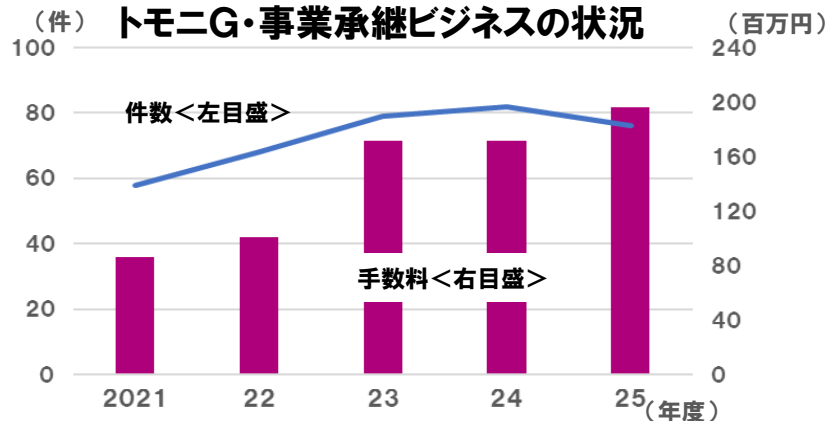
M&A支援機関登録業者数



四国企業の新任社長の就任経緯  
 (各年度の全体に占める割合)



トモニG・事業承継ビジネスの状況



(資料)上記2つは帝国データバンク

江戸時代から続く  
阿波人形浄瑠璃



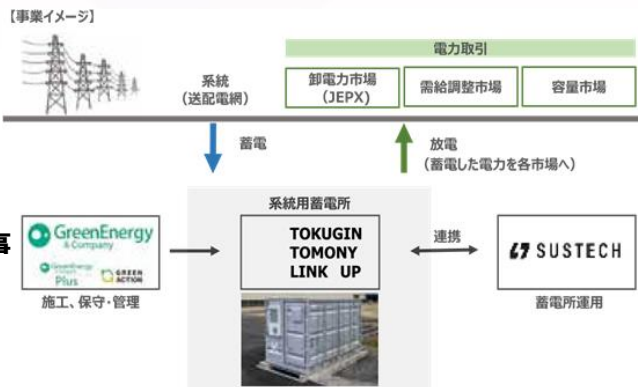
### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 強み+ビジネスチャンス(4)

稼ぐ力(地域密着型経営の推進)+外部環境(サステナビリティ意識の高まり)  
= 地域創生の取組みをビジネスへ昇華

**銀行業高度化等会社による  
系統用蓄電池事業への参入**  
— とくぎんトモニリンクアップ —

2025年公司設立後、自治体と持続可能な地域社会形成等の連携協定の締結を進めたほか、再生可能エネルギーの拡大に不可欠な蓄電池事業に、四国の地銀として初めて参入。

収益化を急ぐとともに、事業で得られたネットワークや知見をビジネスマッチングやコンサルティングに活用。



**地域やお客さまの課題解決を  
通じた価値創造**  
— 地域防災力の強化 —  
(防災士資格の取得)

南海トラフ地震のリスクが大きい営業エリアの特性を踏まえ、第6次経営計画では地域防災力の強化に取組み。

まずは当社グループ自身の基礎的な防災力・防災知識の向上を企図して、地域ごとのリスク度合いも踏まえつつ、役職員の防災士資格の取得を目指す。

こうした基礎体力を整えたうえで、地域金融グループとして、社会環境の変化にあわせ、社会・地域貢献活動への取組みの推進を図るとともに、安心・安全で利便性の高いサービス提供に繋げる。

**地域戦略の中核となる  
ハンドボールチーム**  
— 香川銀行Girasol Kagawa (シラソル) —

2022年、プロ化を推進する国内最高峰のリーグHに参加後、昨シーズンプレーオフ4位、第76回日本ハンドボール選手権優勝と強豪チームの一角に成長。

今後はプロモーション強化により、ブランド価値向上を図るとともに、営業と一体となった取組みで収益面での貢献も図る。



徳島県・海陽町の津波タワー

# 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 バランスシートの質の向上(1)

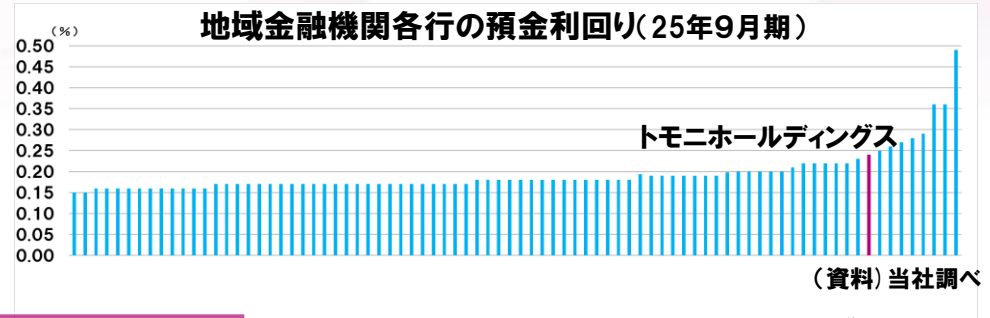
## 旺盛な資金需要を支える資金(預金)吸収力の強化。

顧客接点見直しの必要性

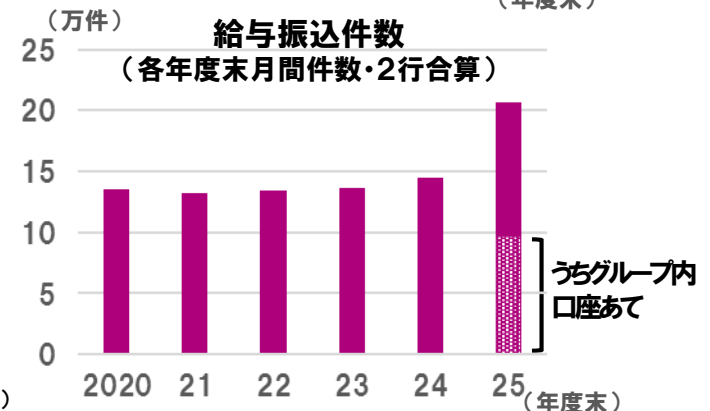
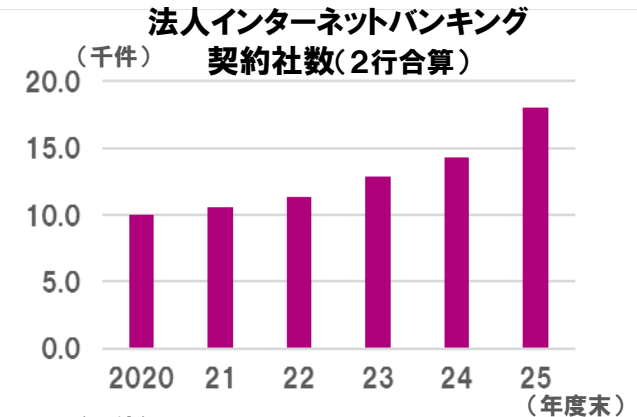
- ✓ 普通預金口座数(ネット支店を除く個人)
- 50歳以上:横ばい
- 39歳以下:前年比4%程度減少

Money Forward X

徳島大正銀行:新アプリを投入済。今後機能追加の予定  
香川銀行:来春導入に向け新アプリを開発中



新市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 銀行アプリ(非対面チャネル)の機能進化</li> <li>■ 純預金先への営業強化</li> <li>■ 公金預金等の入札エリア拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 法人デビットカードの導入 (26年夏予定)</li> <li>■ 預金商品面での工夫</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 法人・家計のメイン化 (手数料戦略との組合せ)</li> <li>■ 定期・年金等キャンペーン強化</li> </ul>	
既存市場	既存商品・取組み	新商品・取組み



メイン化を後押しする環境変化

- ✓ 手形・小切手の全面的な電子化
- ⇒ 法人の決済口座獲得のチャンス
- ✓ 企業価値担保権の導入
- ⇒ 担保権の設定はメイン行による一行取引と同義(お金の流れを押さえる)

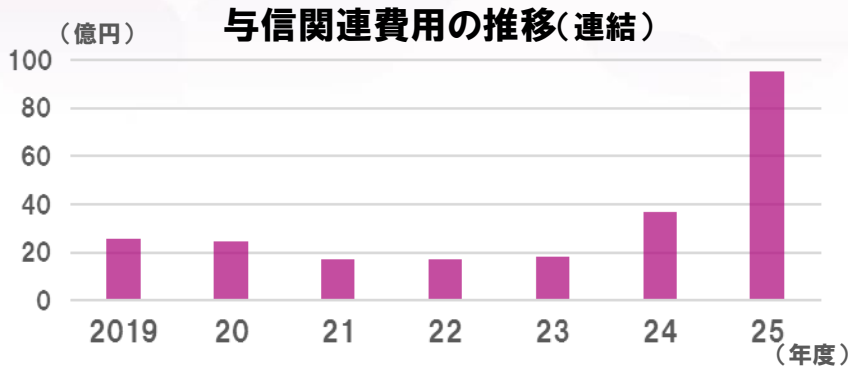


給与受取キャンペーンの例(徳島大正銀行) 手数料キャンペーンの例(香川銀行)



# 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 バランスシートの質の向上(2-1)

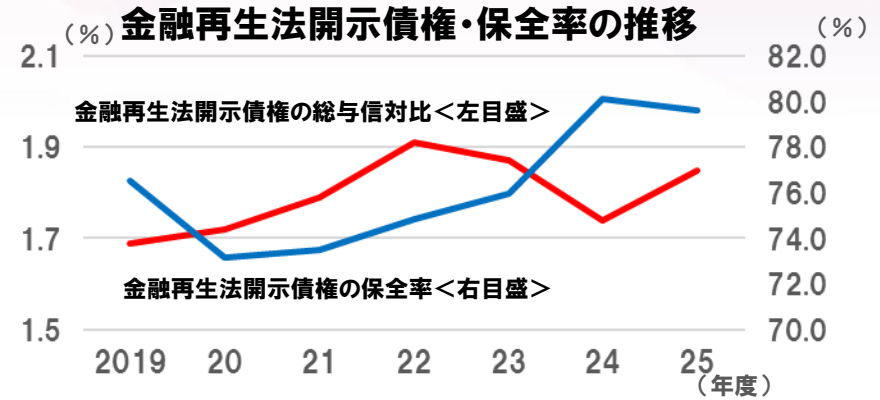
## 信用リスク:管理面での課題 2025年度に何が起きたか。



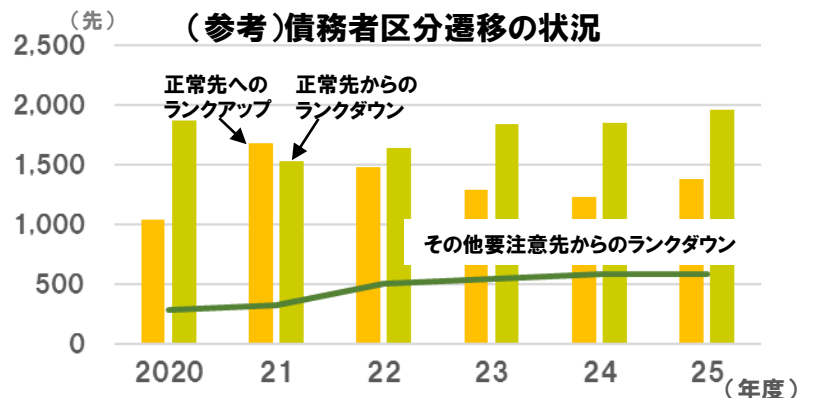
与信関連費用(連結)	2024年度		25年度	
	金額	前年度差	金額	前年度差
不良債権処理額	4,390	2,418	6,808	2,418
貸出金償却	1,314	449	1,763	449
個別貸倒引当金繰入額	2,904	2,024	4,928	2,024
偶発損失引当金繰入額	38	▲16	22	▲16
貸出債権流動化・売却損	▲51	▲115	▲166	▲115
その他	184	76	260	76
債権償却取立益(▲)	▲534	227	▲307	227
一般貸倒引当金繰入額	▲163	3,193	3,030	3,193
与信関連費用	3,692	5,839	9,531	5,839

	2021年	22	23	24	25
件数	38	59	83	99	88
金額	1,412	1,200	2,911	2,306	5,990

(注)2012年の計数をみると、徳島銀行・香川銀行の合計で158件、8,368百万円の突発破綻が発生していた。



金融再生法開示債権(連結)	2024年度		25年度	
	金額	前年度差	金額	前年度差
破綻更生債権及びこれに準ずる債権額等	13,003	3,323	16,326	3,323
危険債権額	49,479	4,924	54,403	4,924
要管理債権額	3,432	▲1,287	2,145	▲1,287
合計	65,916	6,961	72,877	6,961



### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 バランスシートの質の向上(2-2)

信用リスク:管理の徹底・・・融資管理の徹底や事業者支援によるランクダウンの防止。

#### 融資管理の重層化

##### 実態把握の強化

- ✓ face to faceビジネスの徹底
- ✓ 財務分析の期間延長 等

企業価値担保権創設  
も念頭に置いて・・・

##### 越境融資のリスク管理強化

- ✓ 第三者情報の活用等

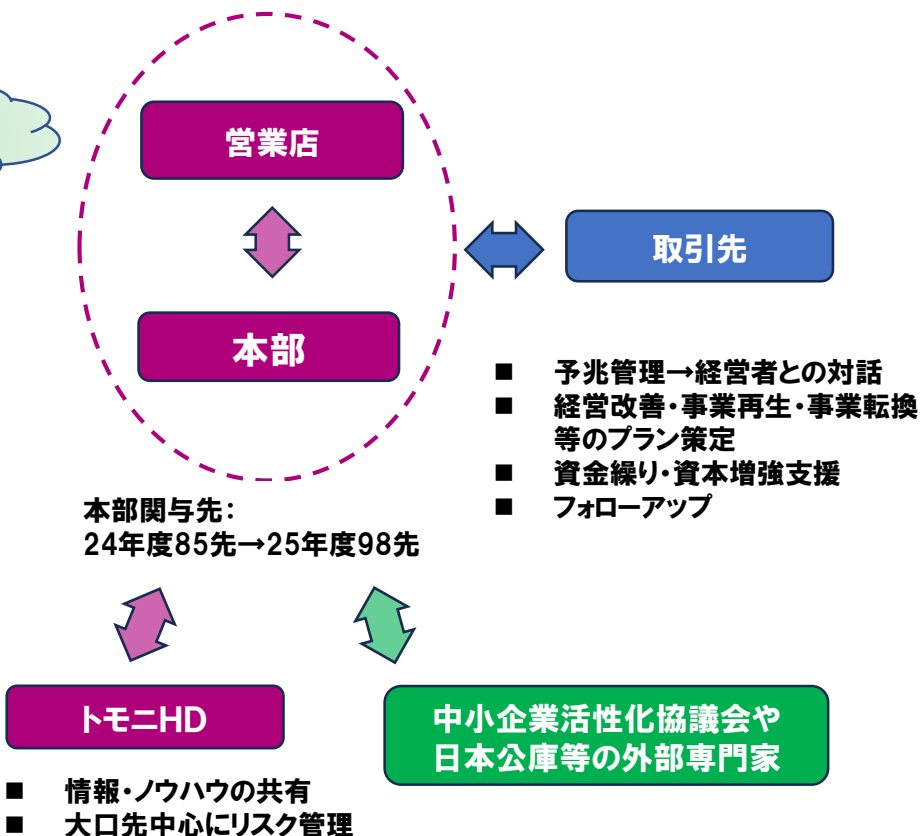
##### 特定業種の貸出目途額の設定

- ✓ 両行ともに不動産業・船舶業について設定

##### ストレステストの活用

- ✓ デフォルト率、デフォルト時損失率上昇時の影響
- ✓ 大口信用リスク管理先への資金繰り支援時の影響
- ✓ 未保全額上位先の債務者区分悪化の場合の影響
- ✓ 特定業種(不動産業・船舶業)の業況悪化時の影響 等

#### 事業者支援の強化



### 3. 第6次経営計画の下での「稼ぐ力」の強化 バランスシートの質の向上(3)

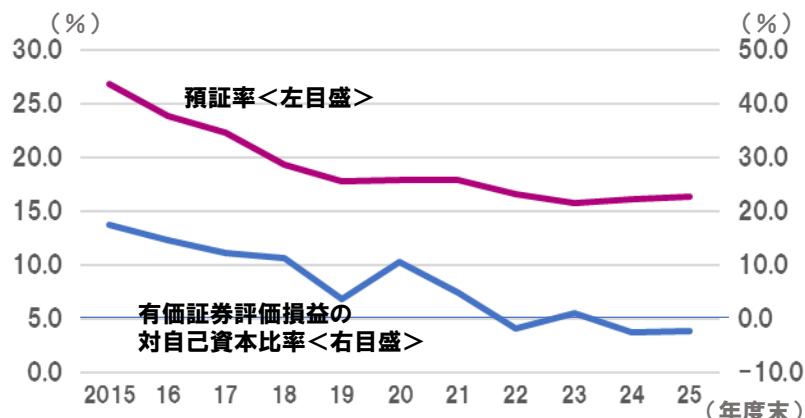
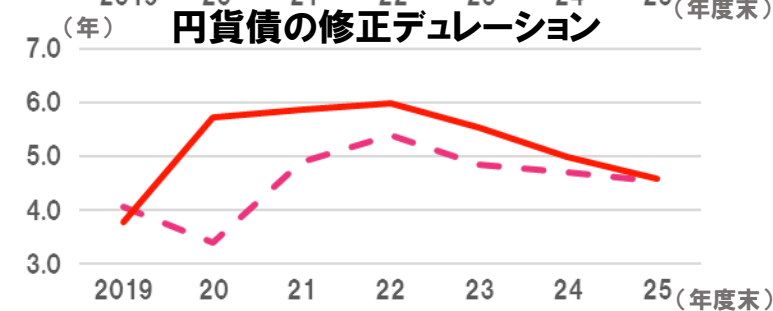
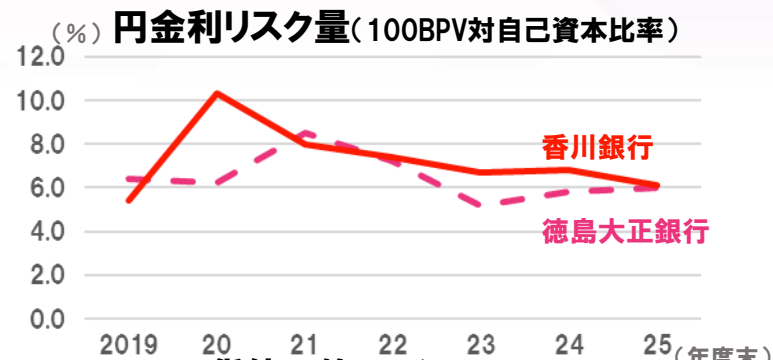
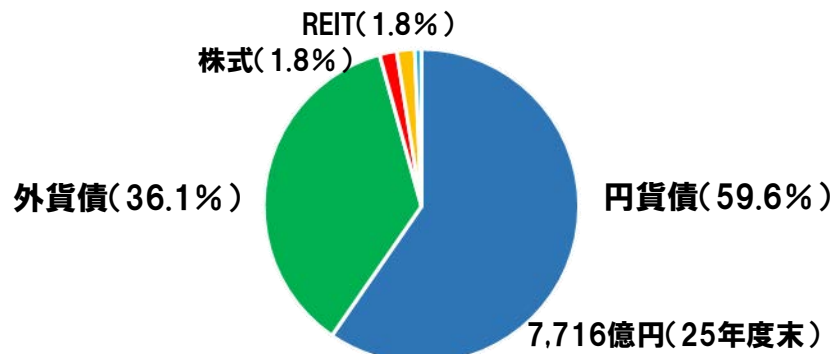
市場リスク:管理の強化・・・経営計画期間中の評価損解消を目指す。

(百万円)

有価証券関係損益(単体合算)	2024/3月期	25/3月期	前期末比
有価証券関係損益	▲ 2,641	▲ 523	2,118
債券関係損益	▲ 5,100	▲ 3,943	1,157
うち債券売却損益	▲ 5,101	▲ 3,923	1,178
株式等関係損益	2,457	3,421	964
うち株式等売却損益	2,512	3,580	1,068
株式等償却	▲ 53	▲ 158	▲ 105
投信解約損益	1,092	788	▲ 304
合計	▲ 1,549	265	1,814
(参考)有価証券利回り(国内)	1.31%	1.40%	0.09%P
(総合)	2.15%	2.40%	▲0.25%P

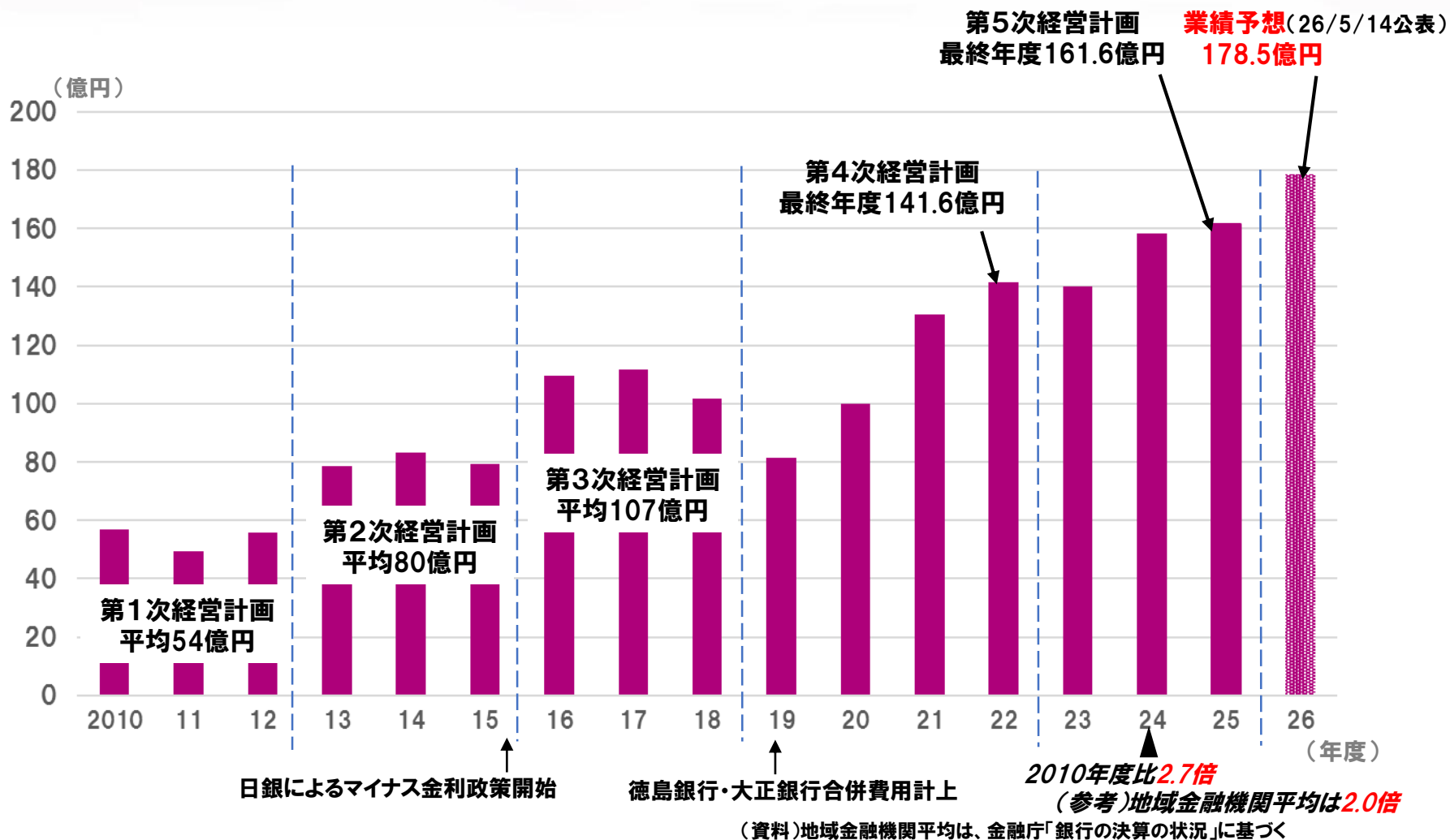
有価証券評価損益(単体合算)	2024/3月末	25/3月末	前期末比
その他有価証券	▲ 7,523	▲ 6,626	897
株式	11,816	13,884	2,068
債券	▲ 11,791	▲ 17,481	▲ 5,690
その他	▲ 7,548	▲ 3,030	4,518

#### 有価証券投資の内訳



## 4. 第6次経営計画の全体像 設立以来の成長の軌跡

当期純利益の推移・・・経営計画へのチャレンジを重ねて成長を実現してきた。

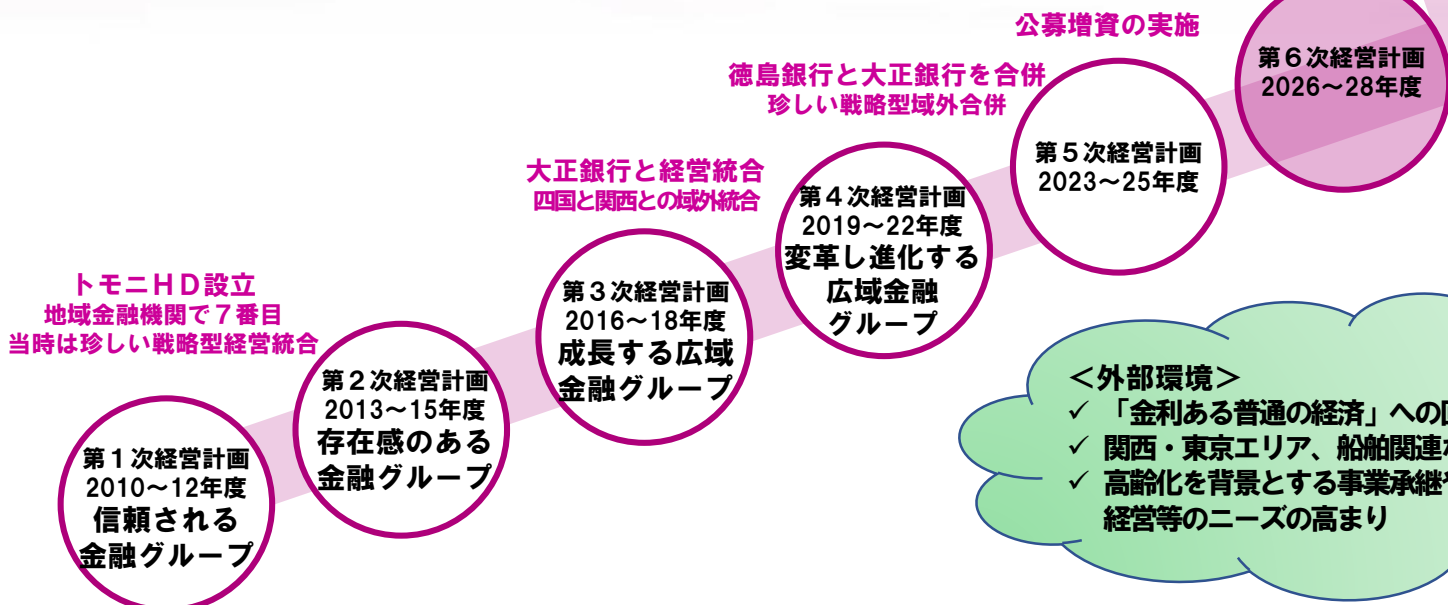


# 4. 第6次経営計画の全体像

## 中長期ビジョンの実現に向けたロードマップ

トモニグループは、経営統合や公募増資を経て、「稼ぐ力」を高めてきた。

10年後の目指す姿  
やっぱり「トモニ」を  
選んでよかったと言われる  
広域金融グループ



地域密着型経営の推進：高い預貸率

顧客の主体は中小企業や個人：高い利益率

チャレンジ精神の発揮・環境変化への柔軟な対応

効率経営の推進：低い経費率

トモニスタイル（切磋琢磨）の確立



トモニスタイル NEXT  
への進化

広域金融グループと強固な営業基盤

公募増資によるB/S強化

収益力を着実に強化  
2025年度ROE：5.62%

(注) 太線は、トモニグループの「5つの強み」。



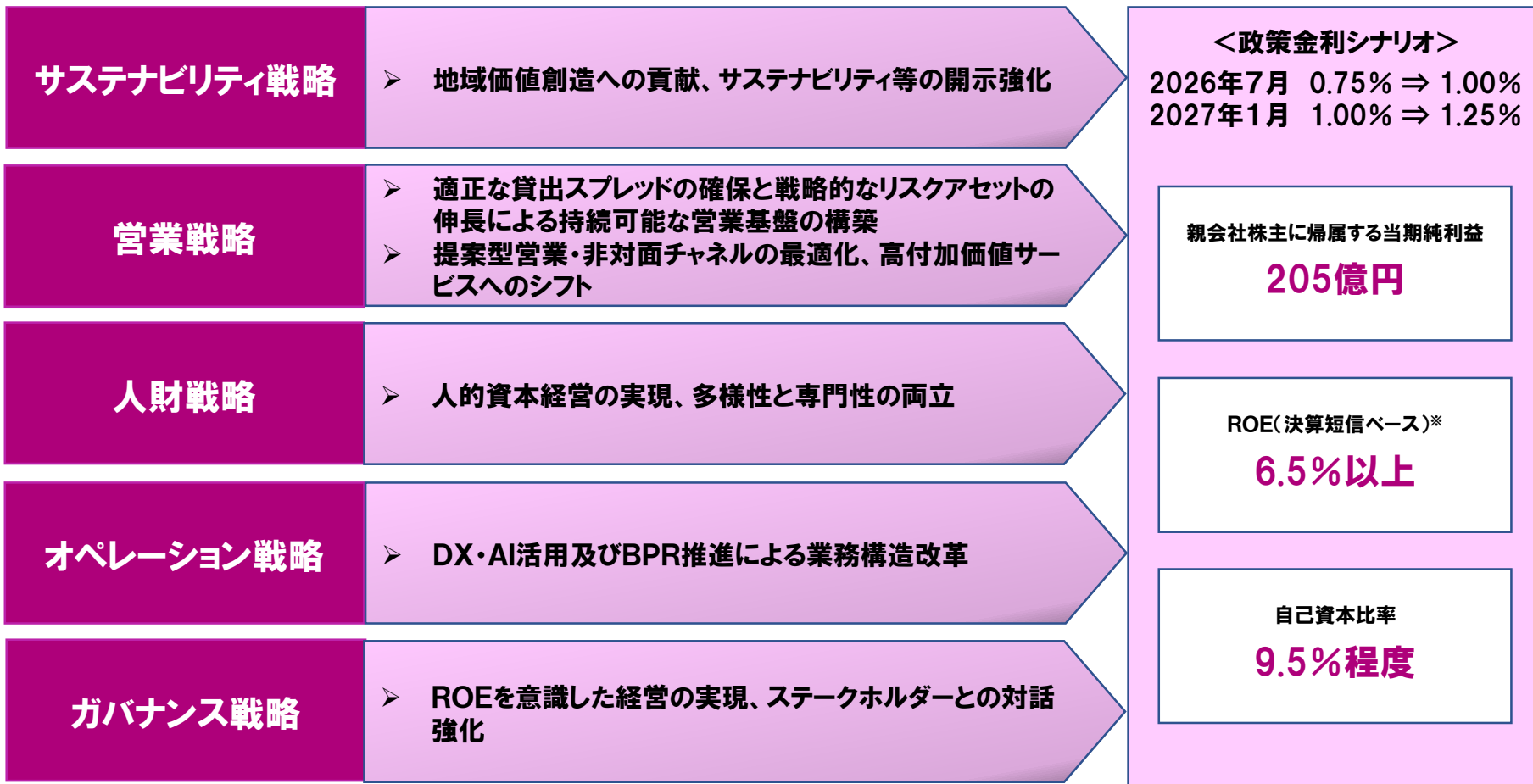
# 4. 第6次経営計画の全体像 計画の骨格

- 名称 **第6次経営計画 ～さあ“トモニ”進もう 次のステージへ～**
- 計画期間 **2026年(令和8年)4月～2029年(令和11年)3月 (3年間)**

## 5つの基本戦略

## 戦略の方向性

## 2029年3月期計画



※ 親会社株主に帰属する当期純利益÷((期首自己資本+期末自己資本)/2)、自己資本=純資産の部合計-新株予約権-非支配株主持分

## 4. 第6次経営計画の全体像 計数目標とKPI

目標とする経営指標とあわせて、これを実現するためのKPI目標を設定。

### 【目標とする経営指標】

目標とする経営指標(連結)		令和8年3月期実績	令和11年3月期計画
親会社株主に帰属する当期純利益	収益性	161億円	205億円
ROE(決算短信ベース)	効率性	5.62%	6.5%以上※
連結自己資本比率	健全性	9.45%	9.5%程度

※ROEにつきましては、引き続き8%以上の実現を目指してまいります。

### 【参考:KPI目標】

KPI目標(2行合算 or 連結)		令和8年3月期実績	令和11年3月期計画
コア業務純益(2行合算)	収益性	330億円	338億円
本業利益(外貨調達コスト控除後)(2行合算)	収益性	200億円	215億円
RORA(連結)	効率性	0.52%	0.6%以上
コア業務粗利益OHR(2行合算)	効率性	50.55%	52%以下

# 4. 第6次経営計画の全体像 ロジックツリー

## ROEを意識した経営の実践、ステークホルダーとの対話強化

### 収益力の強化

- ✓ 地域活性化、本業支援、地域密着型金融の推進、ソリューション・ビジネスの強化(非金利収入拡大)
- ✓ 関西・東京エリアや船舶関連向け貸出等への注力
- ✓ 金利ある世界における適正金利の確保
- ✓ 提案型営業・非対面チャネルの最適化
- ✓ 有価証券運用のパフォーマンス向上と総合損益改善

### 経費コントロールの強化

- ✓ 業務改革やDX活用による業務の効率化及び生産性の向上

### リスク管理の強化

- ✓ 与信集中リスクの回避、事業者支援の強化

### リスクアセット・コントロールの強化

- ✓ RORAを意識した貸出金・有価証券運用の実践

### 成長投資、利益還元、内部留保をバランスよく、より大きな形で実現

- ✓ 将来を見据えた戦略的投資
  - ☞ 積極的な貸出対応によるリスク・アセットの積み上げ
  - ☞ 従業員持株会向けRSの導入等による人的投資の拡大
- ✓ 安定的かつ持続的な利益還元
- ✓ 自己資本比率の安定的な維持

### 情報開示、投資家等とのコミュニケーションの充実

- ✓ サステナビリティ・地域貢献活動等非財務情報の充実
- ✓ 機関投資家及び個人投資家向け説明会の継続的实施

RORAの向上  
 $\frac{\text{当期純利益}}{\text{リスクアセット}}$

ROEの向上  
 (収益力の向上)

実績と期待の好循環



将来収益の成長期待

財務レバレッジ  
 の適正化  
 $\frac{\text{リスクアセット}}{\text{株主資本}}$

PBRの改善  
 (企業価値向上)

期待成長率の  
 向上

PERの向上

株主資本コストの低減

## 4. 第6次経営計画の全体像 ROE向上に向けて、2026年度業績予想

指標		2026年3月期	取組施策	2029年3月期
RORA	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{リスク・アセット額}}$	0.52%	<ul style="list-style-type: none"> <li>親会社株主に帰属する当期純利益205億円</li> <li>リスク・アセット額を3,500億円積み上げ</li> </ul>	0.60%以上
	×			
財務レバレッジ	$\frac{1}{\text{自己資本比率}}$	10.58倍	<ul style="list-style-type: none"> <li>3年間の利益の積み上げ574億円に対して、3年間平均で38.5%程度の株主還元を実施</li> <li>リスク・アセット額を3,500億円積み上げ</li> <li>自己資本比率を9.45%→9.5%程度へ</li> </ul>	10.51倍
	×			
自己資本調整倍率	$\frac{\text{BIS自己資本}}{\text{B/S自己資本}}$	1.02倍	<ul style="list-style-type: none"> <li>ほぼ同水準で推移</li> </ul>	1.03倍
ROE	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{B/S自己資本}}$	5.62%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ROEを6.5%以上に引き上げ</li> <li>引き続き、8%以上の実現を目指す</li> </ul>	6.5%以上

### 2027年3月期業績予想(2026年5月14日公表)

(百万円)

	経常利益	当期純利益	年間配当金	
			金額	配当性向
金額	26,600	17,850	30円	32.2%
前年度対比	9.2%	10.4%	+4円	+1.2%

- ✓ 26年7月に日銀が政策金利を0.25%引上げる想定。
- ✓ 足もとの金融経済情勢等を踏まえ、本業利益(外貨調達コスト控除後)を25年度比5%程度保守的に見積もるほか、経費もDX関連投資により10億円程度の増加見通し。一方、与信関連費用は25年度実績の半分以下の40億円程度を見込む。
- ✓ RORAは0.55%程度への上昇の計画。



# 参考1. トモニホールディングス プロフィール(26年3月末)

商号	トモニホールディングス株式会社 (英文表示:TOMONY Holdings, Inc.)
所在地	香川県高松市
設立	2010年(平成22年)4月1日
主な子会社	徳島大正銀行・香川銀行
営業エリア	徳島県・香川県・大阪府 愛媛県・高知県・岡山県・広島県 京都府・兵庫県・東京都
資本金	302億円
預金等	4兆7,130億円
貸出金	3兆8,467億円
従業員数	2,184名
上場市場	東京証券取引所プライム市場(証券コード:8600)
長期発行体付格	A(JCR、22年7月にA-から引上げ)

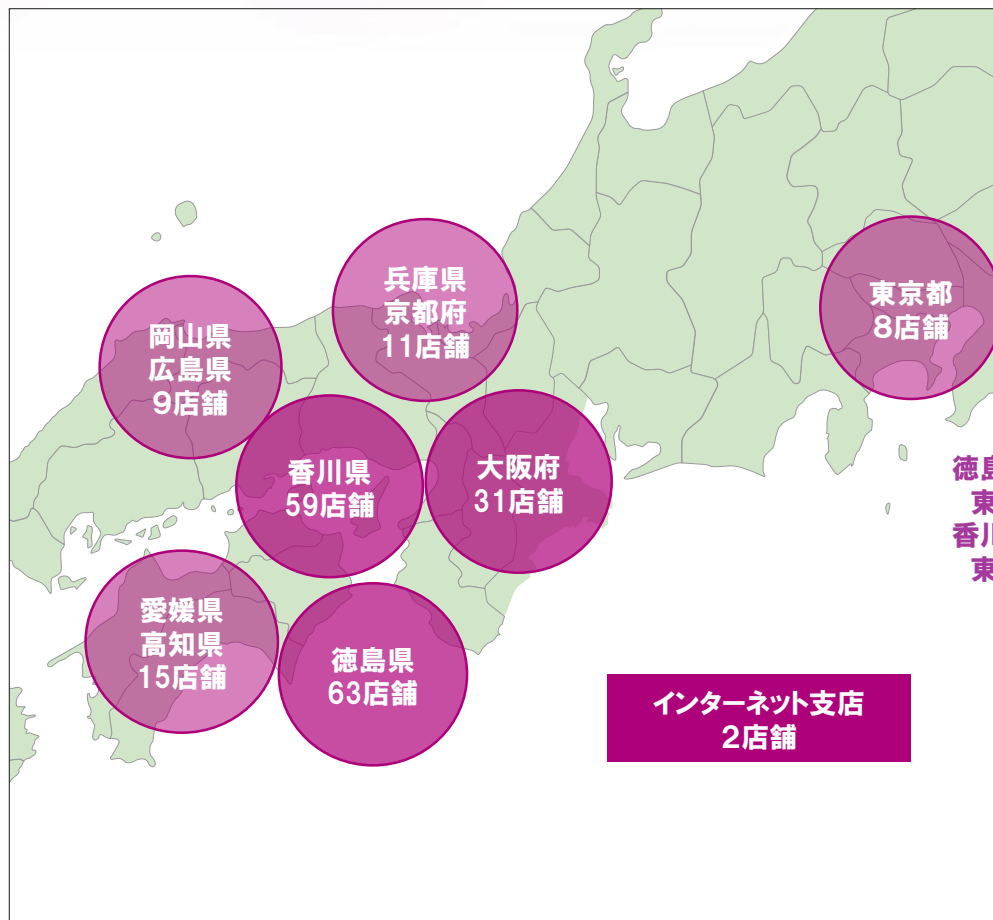
- ✓ 地域銀行として全国で7番目に設立された銀行持株会社。当時としては珍しい「戦略型」の経営統合。
- ✓ 2016年には、関西が拠点の大正銀行を完全子会社化(2020年に徳島銀行と合併)。地域金融機関としては珍しい「広域金融グループ」に成長。



## 参考2. 広域金融グループとしての店舗網



徳島・香川トモニ市場(東京・有楽町)



徳島大正:  
東京(中央区)、蒲田、亀戸、池袋  
香川:  
東京(港区)、深川、新宿、品川



トモニ市場 in 八幡浜(道の駅・八幡浜みなと内)

## 参考3. トモニホールディングス 経営理念

**お客さま第一主義**

**お客さま第一主義の経営を徹底し、それぞれのお客さまのニーズに応じた最良の金融サービスを提供します。**

**お客さまとともに  
成長**

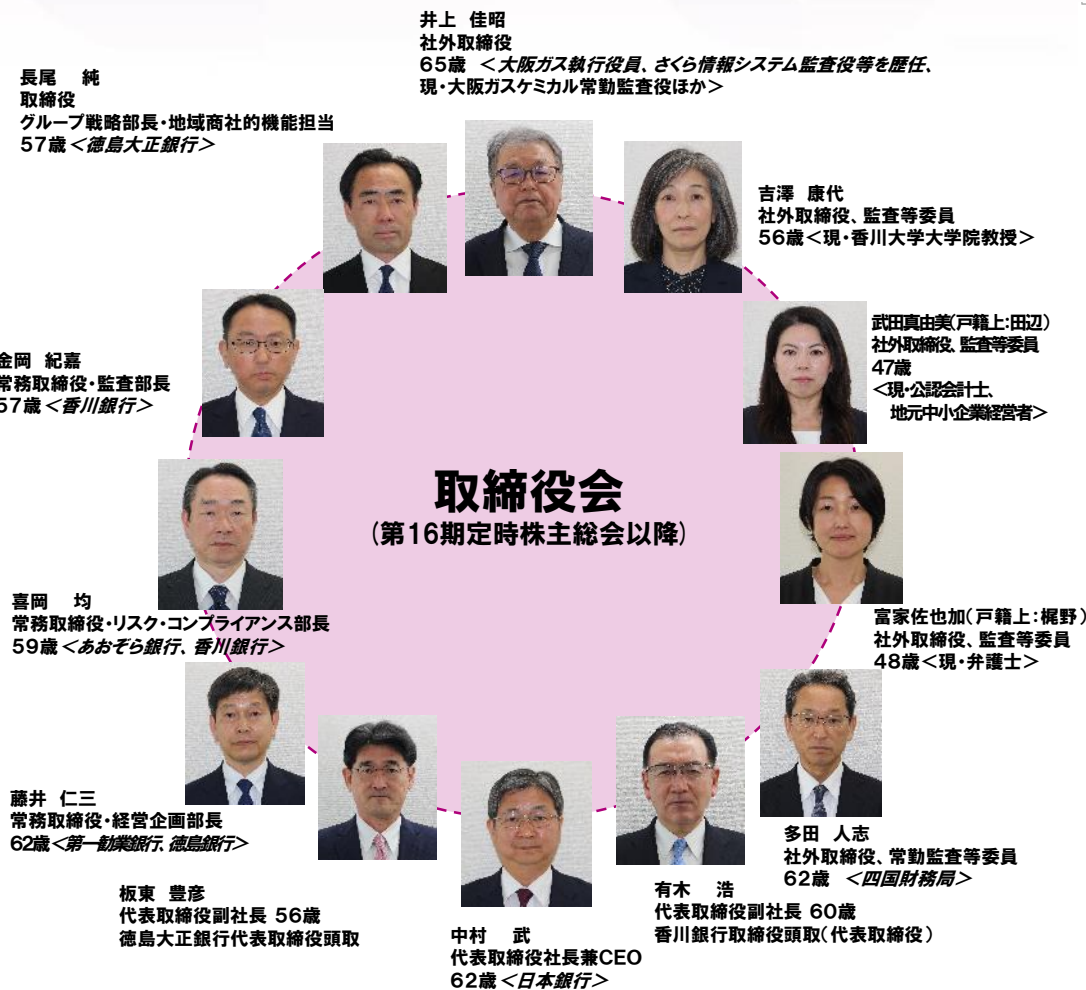
**地域において持続的安定的な金融仲介機能を発揮し、地域のお客さまとともに成長し続けます。**

**信頼と安心の経営**

**グループとしてより強固な経営基盤を構築し、お客さまから信頼され安心して末長くおつきあいいただく存在になります。**

# 参考4. トモニホールディングスのガバナンス（取締役会の構成）

ガバナンス戦略:知識・経験・能力等のバランス、多様性を踏まえた構成で企業価値向上を目指す。



氏名	企業経営/経営戦略	コーポレートガバナンス	法務/対管理	財務/会計	金融/証券	地方創生/官業/顧客支援	人事/人材育成	IT/デジタル	市場運用
中村 武	○	○	○	○	○	○	○	○	○
板東 豊彦	○	○	○	○	○	○	○	○	○
有木 浩	○	○	○	○	○	○	○	○	○
藤井 仁三	○	○	○	○	○	○	○	○	○
喜岡 均	○	○	○	○	○	○	○	○	○
金岡 紀嘉	○	○	○	○	○	○	○	○	○
長尾 純	○	○	○	○	○	○	○	○	○
井上 佳昭	○	○	○	○	○	○	○	○	○
多田 人志	○	○	○	○	○	○	○	○	○
富家佐也加	○	○	○	○	○	○	○	○	○
武田真由美	○	○	○	○	○	○	○	○	○
吉澤 康代	○	○	○	○	○	○	○	○	○

トモニレッド色の氏名の者は独立社外取締役候補者。  
赤囲いはコーポレートガバナンス委員会のメンバー(候補者)。  
(注)社内取締役候補者の○は担当役員又は所管部長等により経験を有する分野、社外取締役候補者の○は特に期待する分野。

(注)斜字は主な過去の職歴



# <本説明資料に関するお問合せ先等について>



トモニホールディングス株式会社



トモニホールディングス株式会社



トモニホールディングス株式会社



トモニホールディングス株式会社



トモニホールディングス株式会社



トモニホールディングス株式会社

**トモニホールディングス株式会社**  
**経営企画部**  
**TEL:087-812-0102**

**本資料に記載の見通し、今後の予測、戦略等に関する情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲でなした判断に基づくものです。しかしながら、現実には、予測し得ないような特別の事情の発生又は通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果が生じるリスクを含んでおります。**

**当社といたしましては、投資家の皆さまにとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料記載の見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えくださるようお願いいたします。**

**なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、又は転送などを行わないようお願いいたします。**

