

中期経営計画 (2026-2028)

– GROW UP 2026 –



当金庫を取り巻く環境

当金庫を取り巻く環境の変化を成長の機会と捉え、“しなやかな”変革を進めていく。

外部環境の変化



内部変革



前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画 For Purpose 2023

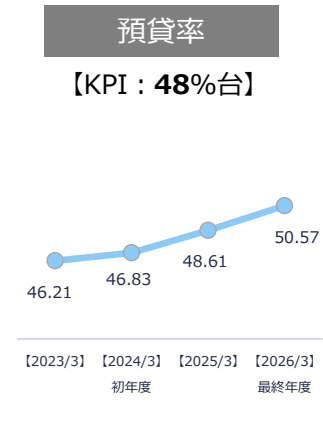
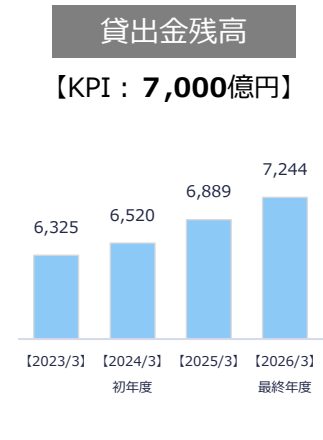
パーパス実現に向けた「三位一体の改革」の定着・実践による「基盤整備」と位置づけ



【三位一体の改革】
変化し続ける社会環境のなか、当金庫営業エリアにおける地域課題を解決するため、「組織改革」「業務改革」「人事改革」を【三位一体の改革】と位置付け、更にそれらを支える土台であり最も重要な改革として役職員全員の「意識改革」を掲げている。

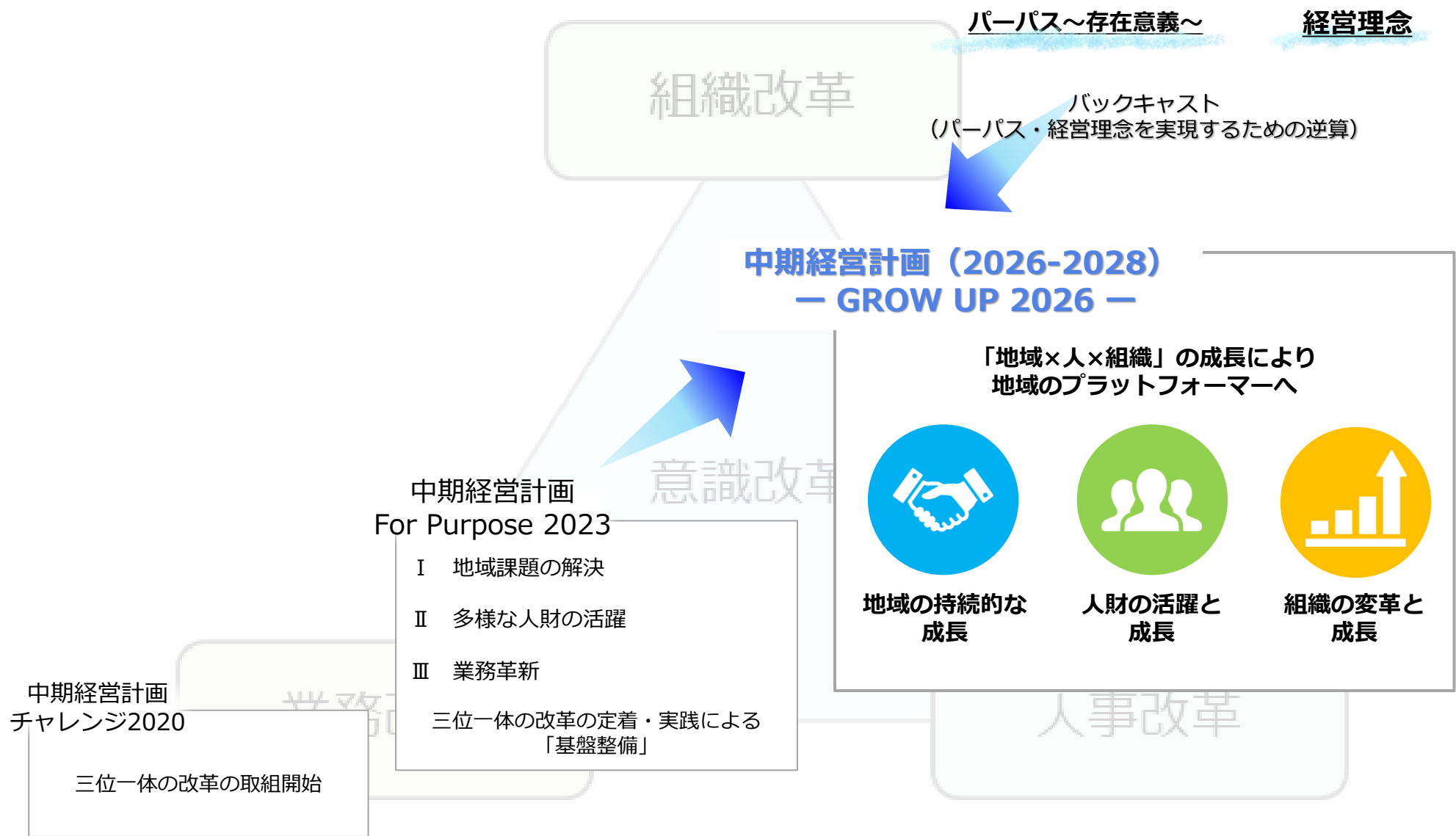
☑ 具体的な取り組み

- I **地域課題の解決**
ハンズオンセミナー開催、ファンドの組成、人材支援・承継支援の充実
- II **多様な人材の活躍**
抜本的な人事制度改革、プロジェクトチームの運営、リファラル・カムバック採用、健康経営優良法人認定
- III **業務革新**
データ分析ツールの活用、グループウェアの更改、窓口支援システムの全店導入、業務集中化の進展、営業地区拡張、戦略室・地域支援部の改組



新中期経営計画の位置づけ

新中期経営計画ではパーパス実現のため三位一体の改革を深化させ、地域のみなさまと価値を共創していく3年間とする。



パーパス（地域における存在意義）

つながり続ける、挑み続ける、未来を彩る笑顔のために。

経営理念（当金庫の使命）

私たち飯能信用金庫は、存在感ある経営を実践し、地域の住民と中小企業の信頼できるパートナーとして地域社会の発展に寄与し、豊かな未来を実現します。

中期経営計画（2026-2028）
— GROW UP 2026 —





基本方針Ⅰ 地域の持続的な成長

重点施策

- 1.四次元的地域密着型金融の実践
- 2.伴走支援型地域プラットフォームの充実
- 3.地域事業者への本業支援の高度化



基本方針Ⅱ 人財の活躍と成長

重点施策

- 1.キャリア開発の促進
- 2.役職員全員が活躍できる組織づくり
- 3.自己・組織効力感の醸成



基本方針Ⅲ 組織の変革と成長

重点施策

- 1.お客さま目線での業務改革
- 2.経営資源の最適な配分
- 3.ブランディングの強化

I 地域の持続的な成長

📁 方針/方向性

地域の経営資源を円滑につなげるハブとなって、お客さまや地域の多様化・複雑化する課題に真摯に向き合い、地域の持続的な発展に貢献する

📈 KPI



お客さまコンタクト件数
645,000件（3年累計）



生活利用口座の増加件数
7,200件（3年累計）



課題解決策の提案件数
3,000件（3年累計）

📋 重点施策

1. 四次元的地域密着型金融の実践

- ✓ Face to Faceによる付加価値の提供と非対面サービスによる利便性向上を通じ、いつでも相談できる・したくなる信用金庫になる
- ✓ お客さまのライフステージに則したサービスの拡充により、多様化するニーズ・課題に最適なソリューションを提供する

2. 伴走支援型地域プラットフォームの充実

- ✓ パートナー企業・自治体・大学と密度の高い連携を展開し、地域のプラットフォーマーとして地域経済の循環を生み出す
- ✓ 各種会員組織の活性化によりプラットフォーム機能を強化し、当金庫が生み出す独自の「つながり」により地域課題を解決する

3. 地域事業者への本業支援の高度化

- ✓ 本業支援と金融支援を組み合わせた包括的な企業支援により、継続的な事業の発展を支援する
- ✓ セミナーや交流会を起点とし、人材不足やデジタル化など企業が直面している様々な課題の解決につなげる

Ⅱ 人財の活躍と成長

方針/方向性

職員一人ひとりが自らの強みを活かし、チームワークを発揮しながら学びと挑戦を重ね、組織とともに成長することで職員自身と組織の能力を最大限に発揮していく

KPI



新卒・中途職員採用数
180名（3年累計）



エンゲージメントサーベイ結果
5.00pt以上

重点施策

1. キャリア開発の促進

- ✓ 職員一人ひとりの強みや志向を理解・可視化し、成長機会の提供と適材適所な人員配置の実現により組織の活性化へつなげる
- ✓ 自身のありたい姿や目指す方向性を意識しながら、自ら新しいことや困難なことにも挑戦できる人財を育成する

2. 役職員全員が活躍できる組織づくり

- ✓ 職員がウェルビーイングを実感し、自身の強みを生かして活躍できるよう、環境整備を行う
- ✓ 戦略的な新卒・中途採用の実施により、将来を見据えた人財の確保とポートフォリオの最適化を図る

3. 自己・組織効力感の醸成

- ✓ 自身の成長と組織への貢献を実感しながら業務に取り組める仕組みを整備する
- ✓ 円滑なコミュニケーションと適切なフィードバックを通じて、組織への信頼感とチームワークを醸成する

Ⅲ 組織の変革と成長

📌 方針/方向性

環境の変化に柔軟に対応しながら、Face to Faceの強みを最大限に発揮するための仕組みを進化させ、持続的に価値を生み出し続ける組織を目指す

📈 KPI



アプリバンキング新規登録者数
30,000名 (3年累計)



経営への参画人数 (プロジェクトチーム)
90名 (3年累計)

📋 重点施策

1.お客さま目線での業務改革

- ✓ デジタルチャネルの拡充とサービスの品質向上により、高いお客さま満足を実現する
- ✓ 継続的な業務効率化、営業店事務の集中化・スリム化により、お客さまとの対話時間の更なる創出につなげる

2.経営資源の最適な配分

- ✓ 営業人員の継続的な拡充により、地域課題やお客さまのニーズに即したFace to Faceのサービス向上につなげる
- ✓ 全体最適の視点で投資を整理し、お客さまが取引する価値を実感できる分野へ集中投資することで選ばれる信用金庫を目指す

3.ブランディングの強化

- ✓ 地域のみなさまから共感や信頼が得られる活動を徹底し、わかりやすく効果的な情報発信により地域社会とのつながりを強化する
- ✓ 経営理念やパーパス、目指していく方向性を浸透させ、職員のエンゲージメントや組織の一体感を高める

中期経営計画－GROW UP 2026－を戦略的に実行し、地域・人財・組織の成長に結び付け、パーパスを実現させる。

中期経営計画 — GROW UP 2026 —

■ 預金残高每期250億円純増

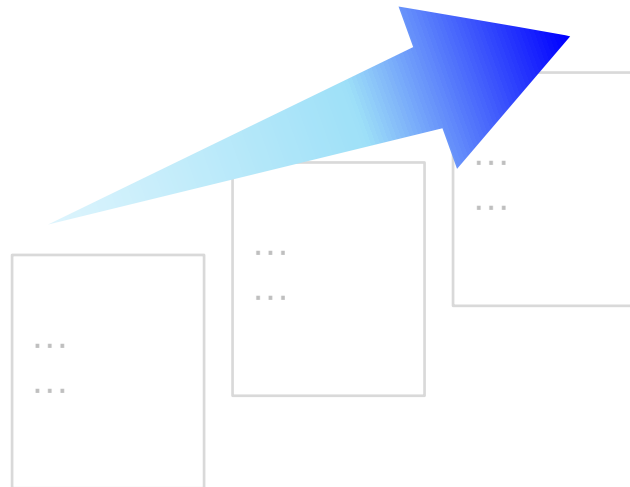
決済口座獲得により地域のみなさまのメインバンクとなる

■ 貸出金残高每期250億円純増

地域のみなさまからお預かりした資金を地域で循環させていく

■ 当期純利益每期50億円計上

自己資本比率を向上させ、安全性・健全性を高めていくとともに、地域貢献を通して利益を地域に還元する仕組みを築いていく



積み重ねることで パーパス実現 (長期ビジョン)

■ 流動性預金比率70%

地域のみなさまのメインバンクとして価値を共創し続けられる関係性を構築する

■ 預貸率60%

限界預貸率100%で地域からお預かりした資金を地域で循環させていくことで地域に貢献し、「最初に頭に浮かぶ金融機関」として存在感を発揮する

■ 自己資本比率18%

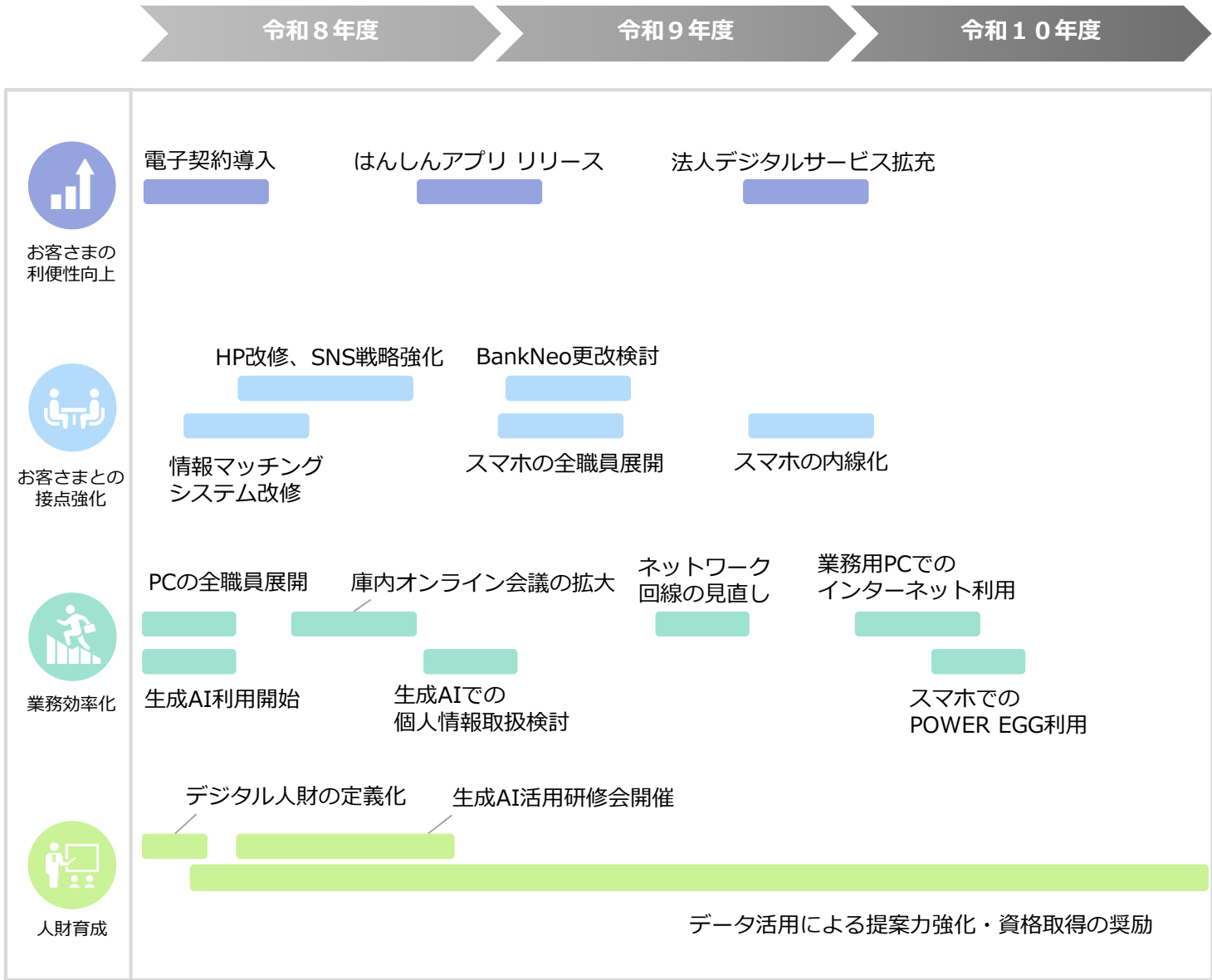
地域に貢献していくためには当金庫自らの体力をつけていくことが必要になるため、各期とも当期純利益50億円以上を積み上げ、自己資本比率18%を目指し、盤石な財務基盤を築く

KPI項目

3つの基本方針	項目	令和7年度 (概算値)	令和8年度	令和9年度	令和10年度
地域の持続的な 成長 	お客さまコンタクト件数	186,224件	210,000件	215,000件	220,000件
	生活利用口座の増加件数 (給与振込、年金受給)	1,215件	2,250件	2,000件	2,950件
	課題解決策の提案件数 (本業支援)	896件	950件	1,000件	1,050件
人財の活躍と 成長 	新卒・中途職員採用数	71名	60名	60名	60名
	エンゲージメントサーベイ結果	5.03pt	5.00pt以上	5.00pt以上	5.00pt以上
組織の変革と 成長 	アプリバンキング新規登録者数	5,700名	7,000名	11,000名	12,000名
	経営への参画人数 (プロジェクトチーム)	40名	30名	30名	30名



デジタルトランスフォーメーションの方向性



デジタルを進化の原動力に
「地域×人×組織」の成長を
さらに加速させる

地域の持続的な成長

価値を創り未来を支える
対面とデジタルを通じて地域課題に向き合い、課題解決と新たな価値を提供する

人財の活躍と成長

学び続ける人財の育成
デジタル社会に必要な知識と挑戦力を育み、地域金融を支える人財基盤を強化する

組織の変革と成長

変化に強い組織の構築
デジタルを軸に業務と意識を進化させ、環境変化に柔軟に対応できる組織を築く



デジタルトランスフォーメーションの具体的施策



- 電子契約によりスピード感のある契約締結と事務負担の削減を実現。
- 独自アプリにより来店不要での手続き範囲拡大。お客さまの利便性向上とつながり強化。
- 事業者向けサービスを拡充し、対面と非対面双方からニーズへの対応と課題解決を進める。



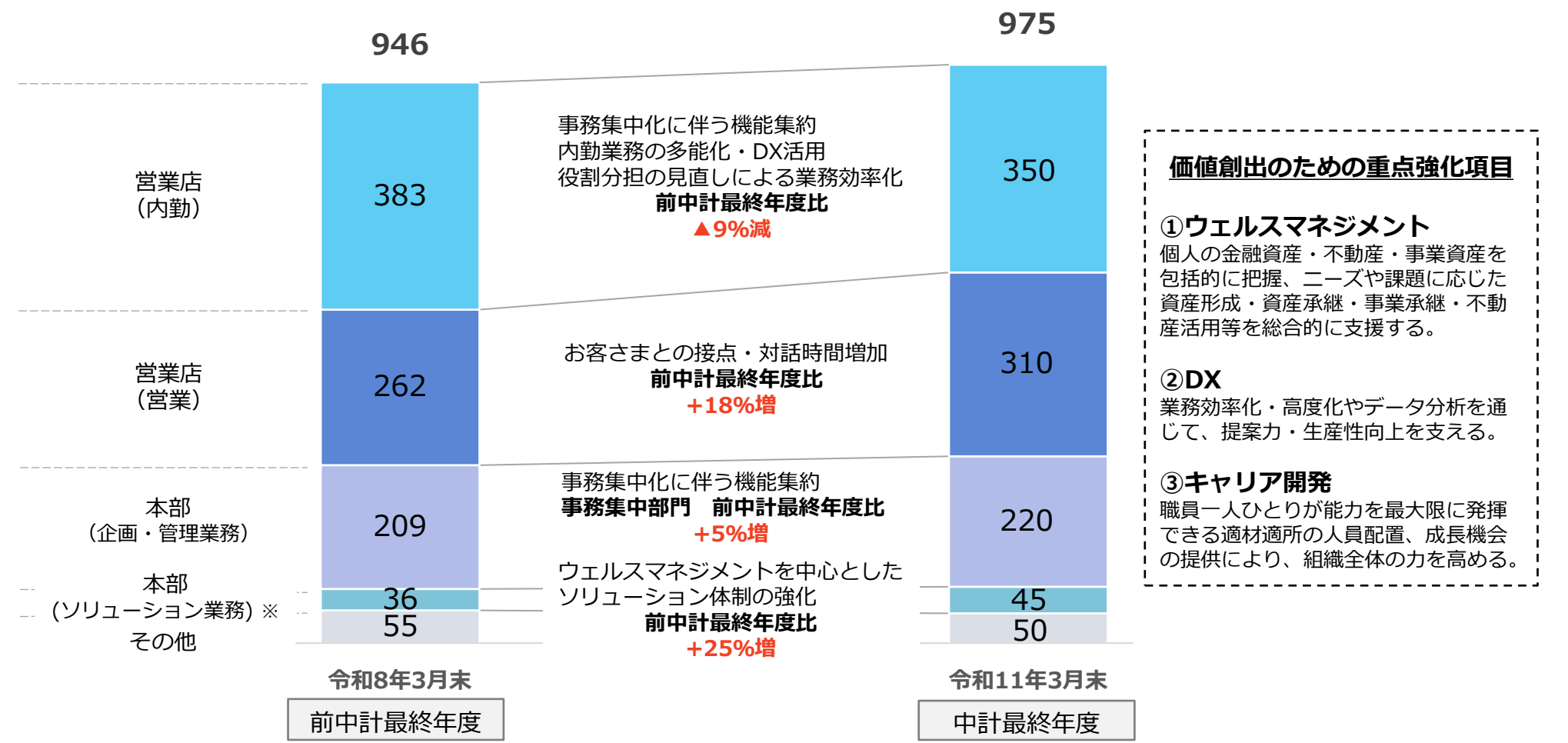
- HP改修やSNS強化によりお客さまとの接点を広げ、各種情報の発信を強化。
- BankNeo更改や情報マッチング強化により、情報の蓄積と最適な提案につなげる。
- スマートフォンを全職員配布しお客さまと繋がる環境を整備。内線化、通達やメール閲覧も実現。



- 生成AIによりムダな作業時間を削減し、お客さまとの面談時間創出やサービスの質向上を図る。
- PCを全職員に配布し、スムーズな情報閲覧と遠隔地での庫内Web会議を実現。
- 金庫内回線の見直しにより、職員一人ひとりのPCでPOWER EGGとインターネットが利用可能。



- デジタル人財を定義し、外部出向等を活用した組織的な人財育成を実施。
- IT知識習得、データ利活用促進のための資格取得を継続的に奨励。
- 生成AI等の効果的な活用を目的に、組織横断的なワーキンググループを開催。



- 価値創出のための重点強化項目**
- ① **ウェルスマネジメント**
個人の金融資産・不動産・事業資産を包括的に把握、ニーズや課題に応じた資産形成・資産承継・事業承継・不動産活用等を総合的に支援する。
 - ② **DX**
業務効率化・高度化やデータ分析を通じて、提案力・生産性向上を支える。
 - ③ **キャリア開発**
職員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる適材適所の人員配置、成長機会の提供により、組織全体の力を高める。

※ソリューション業務 該当部署
地域支援部・営業サポートG・企業サポートG

- ✓ 業務効率化・事務集中化により余力を生み出す
 - ✓ お客さまとの対話時間を創出し、付加価値の高い提案を行う
 - ✓ 地域の持続的な発展に貢献する
- これらを実現するため、**採用・育成・配置**を一体で見直す。

成長を支える内部統制、リスク管理態勢

強固なガバナンス基盤を構築することにより、地域企業の挑戦を後押しする。

外部環境

自然災害 金利上昇 物価上昇
景気変動 気候変動
反社会的勢力 国際犯罪 特殊詐欺
(マネー・ローンダリングやサイバー犯罪の脅威)

飯能信用金庫のリスク管理態勢

第1線：営業店・本部各部

➡リスクベース・アプローチによる業務遂行

第2線：ALM委員会、リスク管理統括部会、リスク管理統括部

➡牽制とモニタリングの実施

第3線：監査部

➡堅牢かつ高度な独立評価体制

経営管理態勢の強化に向けた重点方針および施策

重点方針① リスク管理態勢の整備

- ✓ バーゼルⅢ対応とALMの実施
- ✓ 市場運用のガバナンス強化
- ✓ 信用リスク管理の強化
- ✓ 2線・3線による牽制
- ✓ 内部監査の高度化
- ✓ BCP対策

重点方針③ 顧客本位の業務運営

- ✓ チャネル基盤整備
- ✓ 顧客の声を起点に業務改善
- ✓ 適切な販売・勧誘の徹底

重点方針② コンプライアンス態勢の整備

- ✓ 規程・制度対応
- ✓ AML/CFTの高度化
- ✓ コンプラ浸透と金融犯罪対応
- ✓ 融資業務におけるコンプライアンス徹底

重点方針④ 顧客保護管理態勢の構築

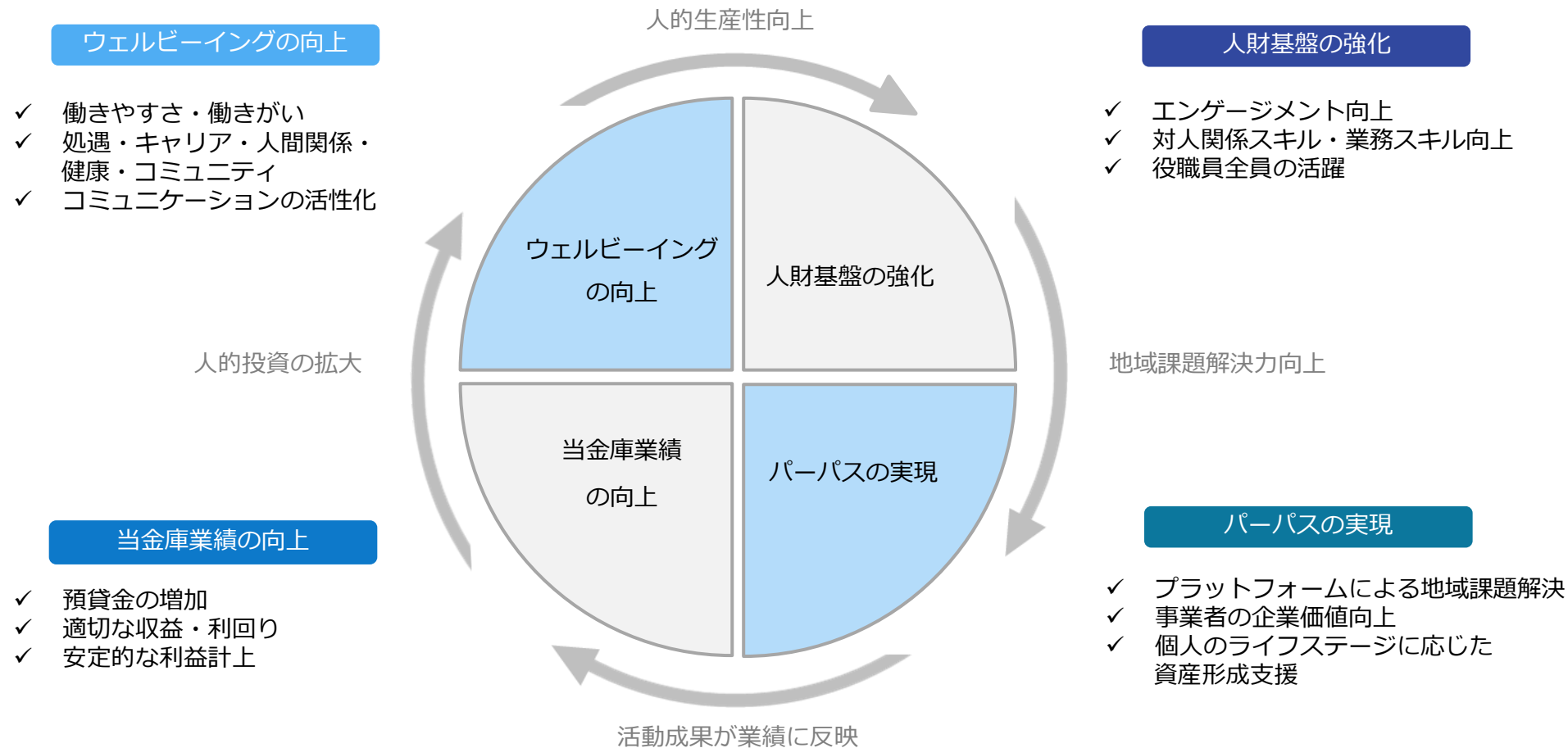
- ✓ 不正口座・不正送金・金融犯罪リスクの抑制
- ✓ サイバー・サードパーティーリスク対策
- ✓ 顧客保護に直結する領域の監査高度化

サイバーセキュリティ対策、マネー・ローンダリング対策を最重要課題とし、リスク管理を徹底する。

Appendix:ウェルビーイング (Well-being)

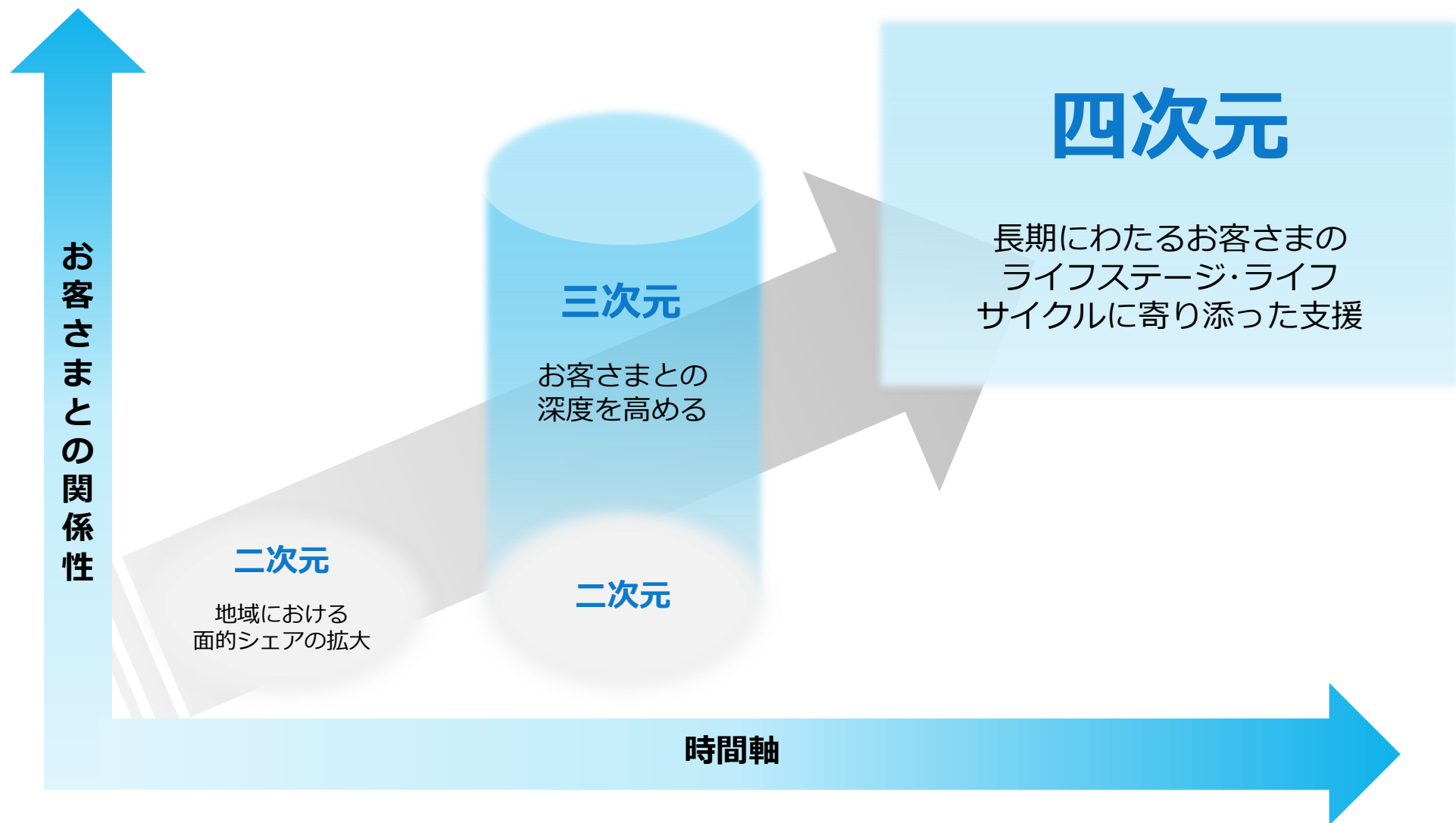
ウェルビーイング：心身や人間関係、社会とのつながりが幸福な状態を指す。

当金庫にとってのウェルビーイングとは、**つながり続け、挑み続けるための「原動力」**である。
役職員一人ひとりが生き生きと働き、高いパフォーマンスを発揮することで、パーパスの実現につながる好循環を創出する。



Appendix:四次元的地域密着型金融

四次元的地域密着型金融とは、面的シェア（二次元）、お客さまとの深度（三次元）、長期にわたる取引の時間軸としてのライフステージ・ライフサイクル（四次元）を示し、当該取り組みを通じて金融サービスの向上を図るものである。



Appendix: 伴走支援型地域プラットフォーム

伴走支援型地域プラットフォームとは、地域企業・地域住民を主役とし、当金庫がプラットフォーマー（ハブ）となり、「垣根の低い緩やかなつながり」をコンセプトとする連携・交流・協働の場。
当金庫が地域企業、自治体、教育機関、外部専門家などを有機的に結び付け、伴走支援をすることで、地域や企業の抱えるさまざまな課題の解決や、地域資源（ヒト・モノ・カネ・情報）を活用した新たな価値創造などの実現を目指している。



■ 具体的な取組み

ビジネスマッチング促進

お客さま同士やお客さまと自治体、外部専門家などを結び付け、本業支援に繋がるビジネスマッチングを促進。

ハンズオンセミナー開催

地域企業や外部連携先を講師としたハンズオンセミナーを定期的開催。様々なテーマを選定し、先進的な事例等を紹介。

各支店での相談会やセミナー開催

各支店を拠点に支援機関や外部専門家による相談会・セミナーを開催。地域企業や地域住民の課題解決を支援。

会員組織のつながり

若手経営者・後継者向けはんしんビジネスカレッジ竹林舎・竹林舎さいたまや女性経営者層を対象としたはんしんレディースクラブ瑠璃唐草(ネモフィラ)を組成し、強固なネットワークを創出。