

調達戦略

当行では、貸出や有価証券運用の原資となる預金調達の取組みを強化しています。

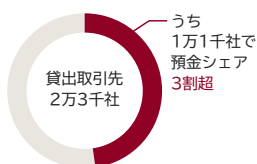
法人および個人のお客さまに向け、これまで培ってきたリレーションや利便性の高い店舗ネットワーク等を活かしたアプローチを行うことで粘着性ある預金の増強に努めています。

Ⅰ 法人のお客さまへの取組み

2万3,000社を超える貸出取引基盤のもと、ファイナンスやコンサルティングと併せた預金取引の増強に努めています。

●ファイナンスやコンサルティングによるリレーションを活かした預金獲得

ファイナンスやコンサルティング提供を通じて培ってきたお客さまとのリレーションのもと、預金取引のシェアアップに努めており、足元では貸出取引先約2万3千社のおよそ半数となる1万1千社で3割超のシェア獲得を実現しています。

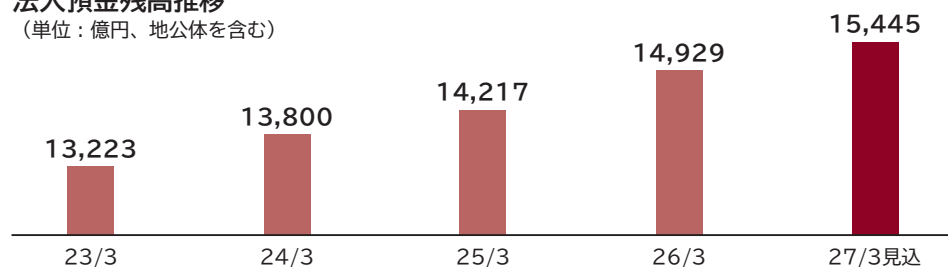


●テーマ型預金などの商品訴求力向上

グリーン定期預金	お預入れいただいたご資金を再生可能エネルギー分野への融資に充当
サステナビリティ定期預金	お預入れいただいた定期預金の一定割合を、環境保全や社会課題解決に取組む団体・基金へ寄付
脱炭素サポート定期預金	CO ₂ 排出量測定サービスを利用するお客さま向け商品

法人預金残高推移

(単位：億円、地公体を含む)



Ⅰ 個人のお客さまへの取組み

近くて便利な店舗・ATMネットワークを活かしながら、世帯取引の拡充等を通じた粘着性ある預金の獲得に努めています。

●最適なサービス提供による複合取引化と接点強化

お客さまのライフステージに応じた最適なサービスを提供し、複合取引化と接点強化を目指しています。

若年層・子育てミドル層 給振、住宅ローン、資産形成 アプリの機能強化やデジタル決済の充実	シニア層 相続・信託、資産運用系ローン
---	-----------------------------------

●訴求力ある商品の開発

お客さまのライフイベントを捉えた、商品ラインナップの拡充を進めています。

年金定期預金	相続定期預金
遺言信託定期預金	会員制サービス定期預金

個人預金残高推移

(単位：億円)

