

中期経営計画

2025年度～2027年度

YOKOHAMA
横浜フィナンシャルグループ

目次

当社設立からの振り返り P.2

新中期経営計画の概要

サマリー P.4

前中期経営計画の振り返り P.5

10年後のあるべき姿 P.7

新中期経営計画の概要 P.8

資本コストを上回るROEの実現 P.9

計数計画 - リスクアセット P.10

計数計画 - 親会社株主に帰属する当期純利益 P.11

計数計画 - 普通株式等Tier1比率 P.12

重点戦略

戦略のポイント P.14

重点戦略とPBRロジックツリーとの連動性 P.15

基本テーマⅠ -Growth -

重点戦略① ソリューションビジネスの深化・拡大 P.16

重点戦略② 戦略的投資・提携 P.19

基本テーマⅡ -Empowerment -

重点戦略③ 人財投資 P.20

重点戦略④ 生産性向上 P.22

基本テーマⅢ -Sustainability -

重点戦略⑤ 地域成長への貢献 P.23

重点戦略⑥ グループガバナンスの高度化 P.25

資本政策

政策保有株式の縮減 P.27

資本水準の見直し P.28

株主還元 P.29

参考資料

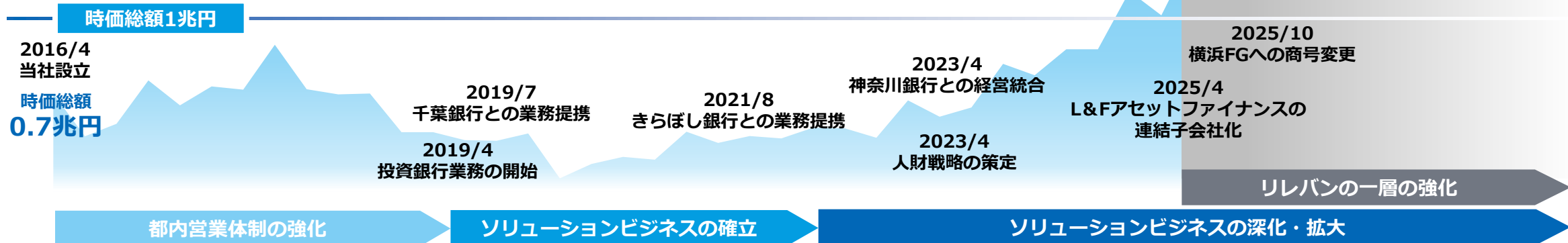
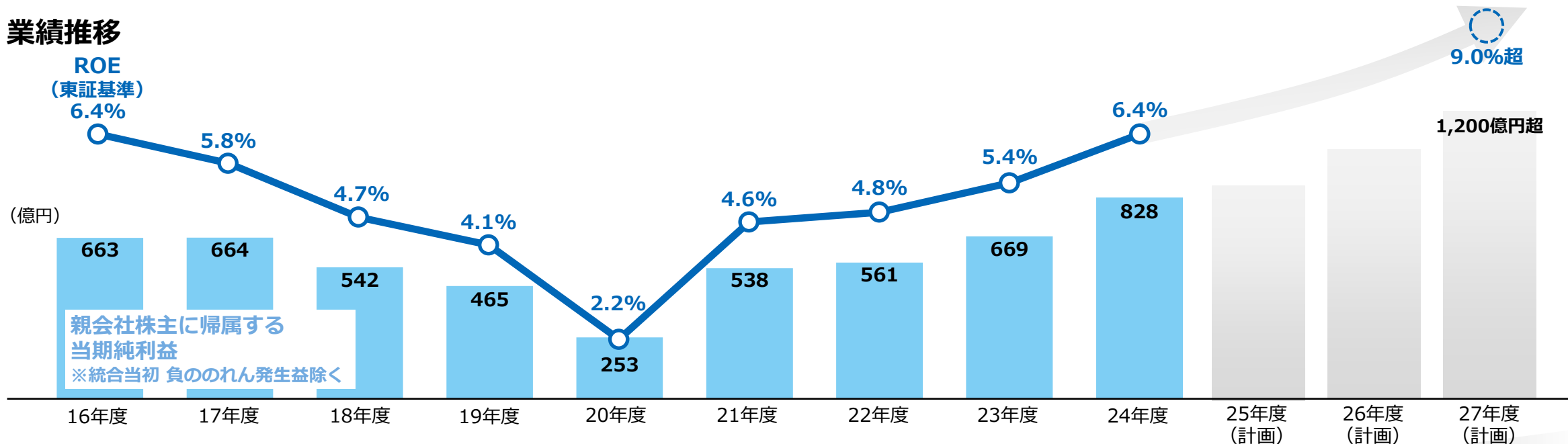
PBRロジックツリー P.31

中計KPI P.32

マテリアリティ P.33

ソリューションビジネスの拡大をはじめとした戦略的な取り組みにより、成長軌道を回復し、時価総額は1兆円を突破

業績推移



新中期経営計画の概要

前中期経営計画の振り返り

- 戦略**
- ソリューションビジネスの深化・拡大を中心とした重点戦略の実行により収益力を強化
 - 中小企業融資残高増強、粘着性の高い預金獲得、人財育成、資本効率向上などに課題認識

目 指 標 標	当初計画	ROE (株主資本ベース) 6.0%程度	親会社株主に帰属する当期純利益 700億円	普通株式等Tier1比率*1 11%台半ば
	24年度実績	6.4%	828億円	11.9%程度

新中期経営計画の概要

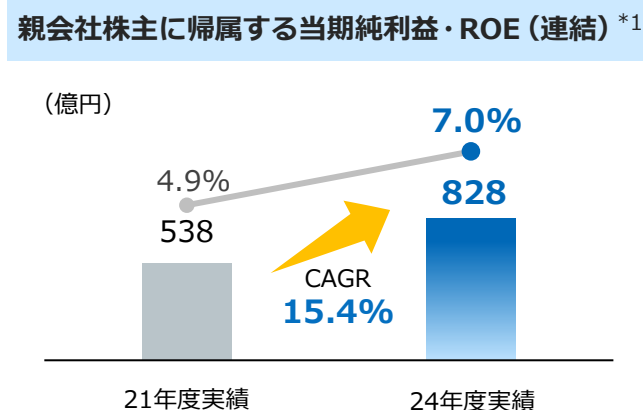
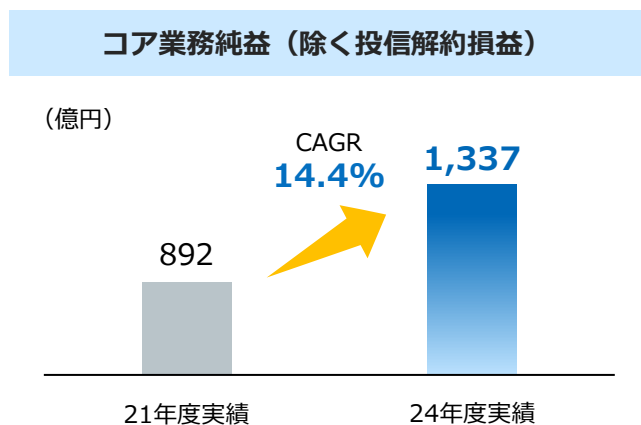
- 戦略**
- 10年後のあるべき姿からバックキャストし、課題認識も踏まえた中期経営計画を策定
 - 前中計の重点戦略を継承しつつ、将来を見据えた成長投資を拡大するとともに経営体制をさらに強化

27年度 目 指 標 標	金利シナリオ： 政策金利0.75% (2026年4月以降)	ROE (東証基準) 9.0%超	親会社株主に帰属する当期純利益 1,200億円超	普通株式等Tier1比率*1 11%程度
-----------------	-------------------------------------	---------------------	-----------------------------	-------------------------

*1 バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（その他有価証券評価差額金除く）

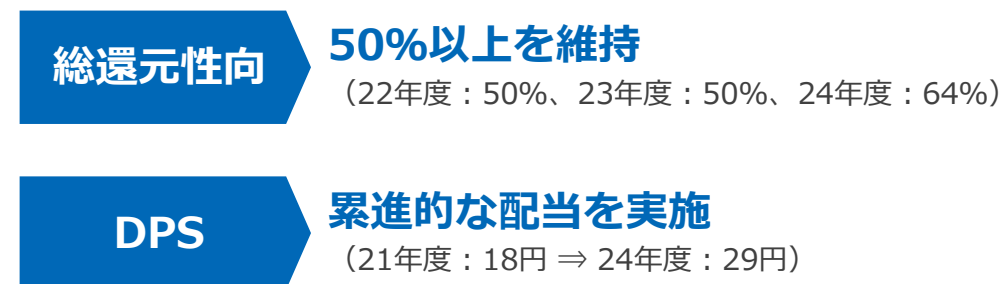
目標指標を達成。ROE成長と株主還元強化を通じてPBRは0.9倍程度へ改善

目標指標



目標指標	中計目標	24年度実績
ROE（連結）*1	6.0%程度	7.0% (東証基準6.4%)
OHR（連結）	50%台前半	51.5%
普通株式等 Tier 1 比率（連結）*2	11%台半ば	11.9%程度 (L&F連結子会社化影響考慮後) 11.6%程度

株主還元



株価・PBR



*1 株主資本ベース *2 バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（その他有価証券評価差額金除く） *3 自己株式除く。22年3月末基準および25年3月末基準の純資産をもとにそれぞれ算出

重点戦略の実行により一定の成果を確認も、さらなる成長に向けた課題を認識

前中計の基本テーマ・重点戦略に対する評価

Growth

評価



ソリューションビジネスの深化・拡大

ソリューション提供先を拡大、高採算アセットを増強

戦略的投資・提携

神奈川銀行、L&Fアセットファイナンスを子会社化

Change

評価



人財ポートフォリオ改革・エンゲージメント向上

営業人員数の増強は計画未達

デジタル・トランスフォーメーション

個人向けスマホアプリのユーザー数が135万人を突破

Sustainability

評価



持続可能な地域社会への貢献

サステナビリティ長期KPIを上方修正

ガバナンスの高度化

各種取り組みの強化によりESG外部評価が向上

さらなる成長に向けた課題

ソリューションビジネスの深化・拡大

- 営業人員増員による高度なソリューション提供機会の拡大
- 金利のある世界を踏まえたストックビジネスの強化
- 粘着性の高い預金基盤の強化

人的資本の最大化

- ソリューションビジネスを支える人財育成の強化
- お客さまと向き合う時間を創出する生産性向上

戦略的投資による成長加速

- 持続的な利益成長に向けたビジネスライン強化
- グループ会社増加に伴うガバナンス体制の高度化

地域の持続的成長への貢献

- お客さまの脱炭素に向けた取り組みへの支援強化
- 地域開発・地域企業の事業発展へのさらなる貢献

資本効率の向上

- 企業価値向上に向けた資本活用の最適化
- 損失吸収力のある有価証券ポートフォリオの構築

10年後のあるべき姿からバックキャストし、課題認識を踏まえた中期経営計画を策定

新中期経営計画の方向性

ホームマーケットでの確固たる成長

リスクテイク強化と営業人員増強による
ソリューション提供の拡大と
他行に優位する顧客利便性の高いサービスの提供

DX・チャネル投資 生産性向上投資

顧客サービスの高度化と
業務のデジタル化を通じた
生産性向上

成長領域投融资 インオーガニック成長

機能拡充・顧客基盤の拡大と
リスクテイクを支える
収益力の補完

リソースの確保と体制の整備

抜本的な営業体制見直し・業務の簡素化・FG体制の高度化

10年後のあるべき姿

すべてのステークホルダーに 支持される企業価値向上の実現

お客さま

- リスクテイクと高い専門性による成長支援
- 高度なコンサルティングによる資産形成・承継支援
- リアルとデジタルの融合による身近でホスピタリティの高いサービス

地域社会

- 地域の経済成長へのコミットメント
- 自らが成長を続け、成長の果実を地域に還元

従業員

- 多様な成長機会による自己実現
- 地域へのコミットメントを通じた働きがい
- 処遇の改善と多様な働き方の実現

株主

- 市場が期待するROEの実現
- 成長し続けるトップ金融グループ

長期的にめざす姿

地域に根ざし、
ともに歩む存在として
選ばれる
ソリューション・
カンパニー

将来を見据えた成長投資の拡大と経営体制のさらなる強化により持続的成長を支える基盤を構築

未来への飛躍につなげる3年間

基本テーマ

重点戦略

27年度目標指標

Growth
〈成長〉

- ① ソリューションビジネスの深化・拡大
- ② 戦略的投資・提携

金利シナリオ：政策金利0.75%（2026年4月以降）

ROE（東証基準） **9.0%超**

Empowerment
〈強化〉

- ③ 人財投資
- ④ 生産性向上

親会社株主に
帰属する
当期純利益 **1,200億円超**

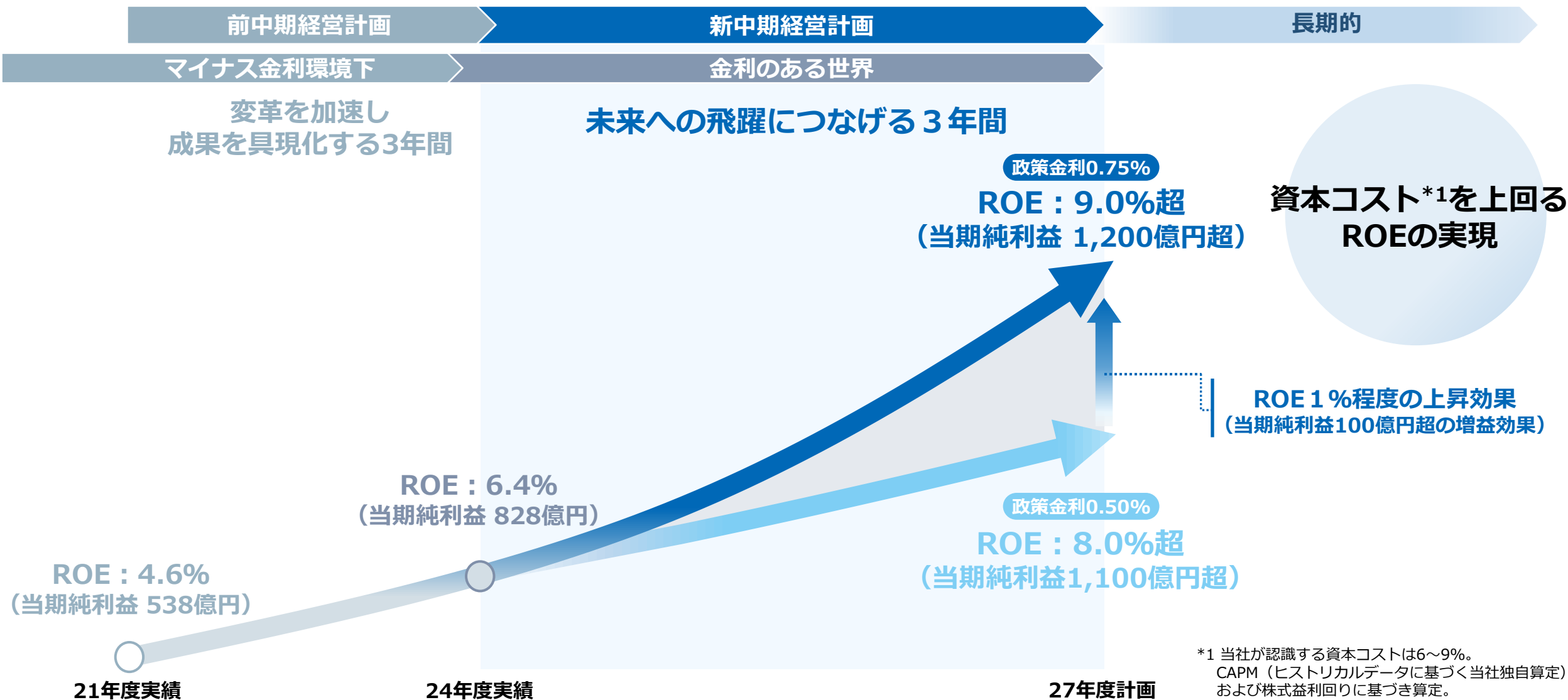
Sustainability
〈持続性〉

- ⑤ 地域成長への貢献
- ⑥ グループガバナンスの高度化

普通株式等
Tier1比率*1 **11%程度**

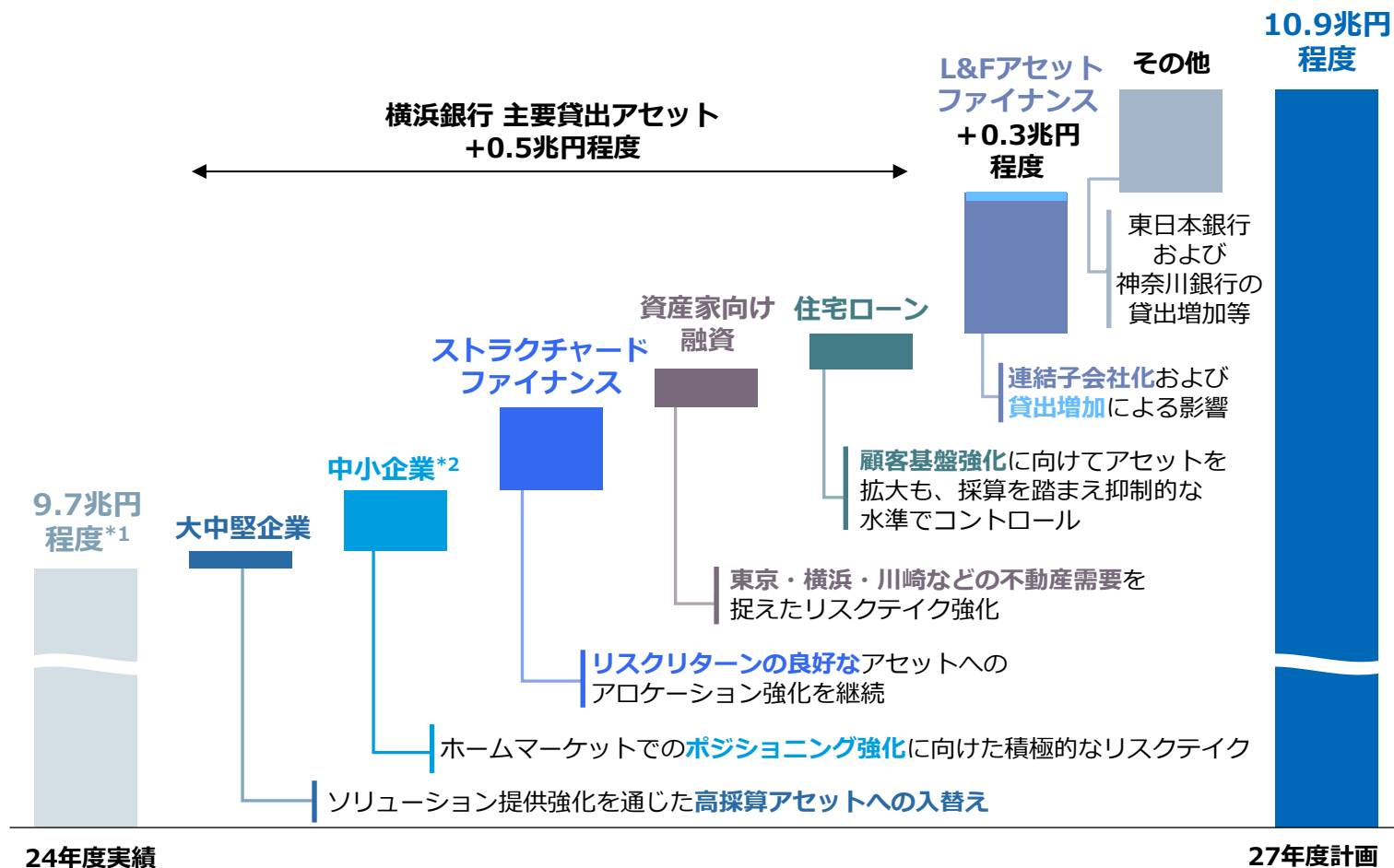
*1 バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（その他有価証券評価差額金除く）

資本コストを上回るROEの実現へ、資本効率改善と成長戦略を実行

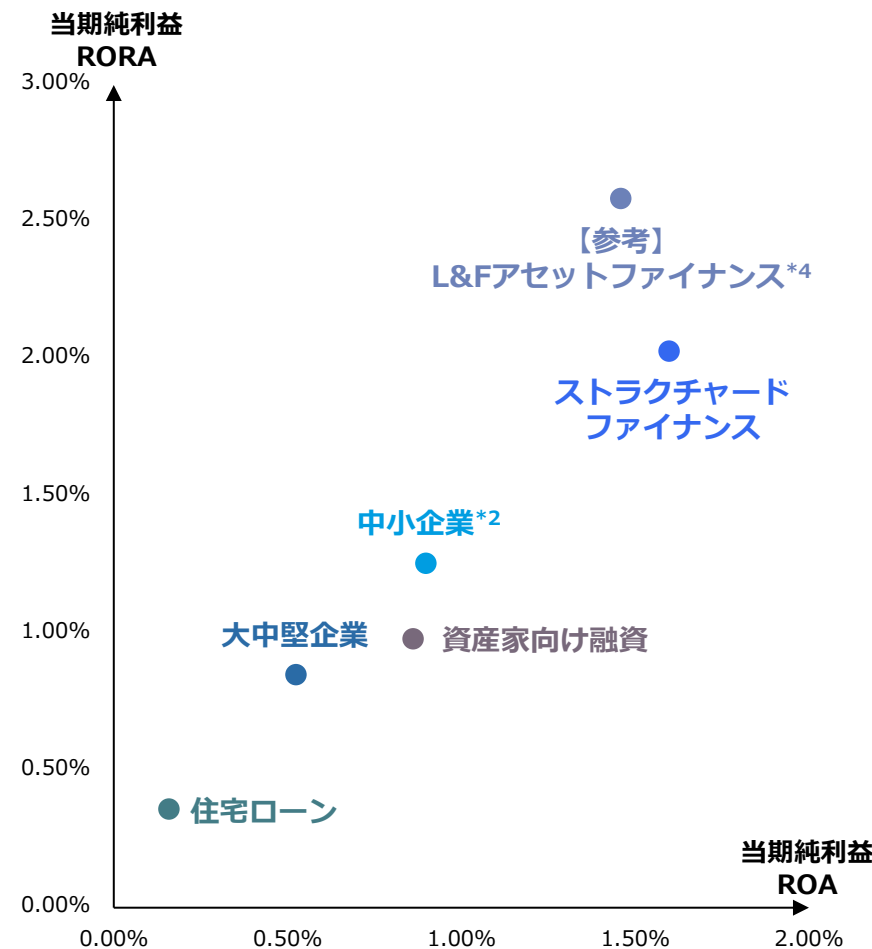


持続的なリスクリターン向上に向け、戦略的なアセットアロケーションを実施

リスクアセット増減イメージ



アセットクラス別RORA (横浜銀行)*3



24年度実績

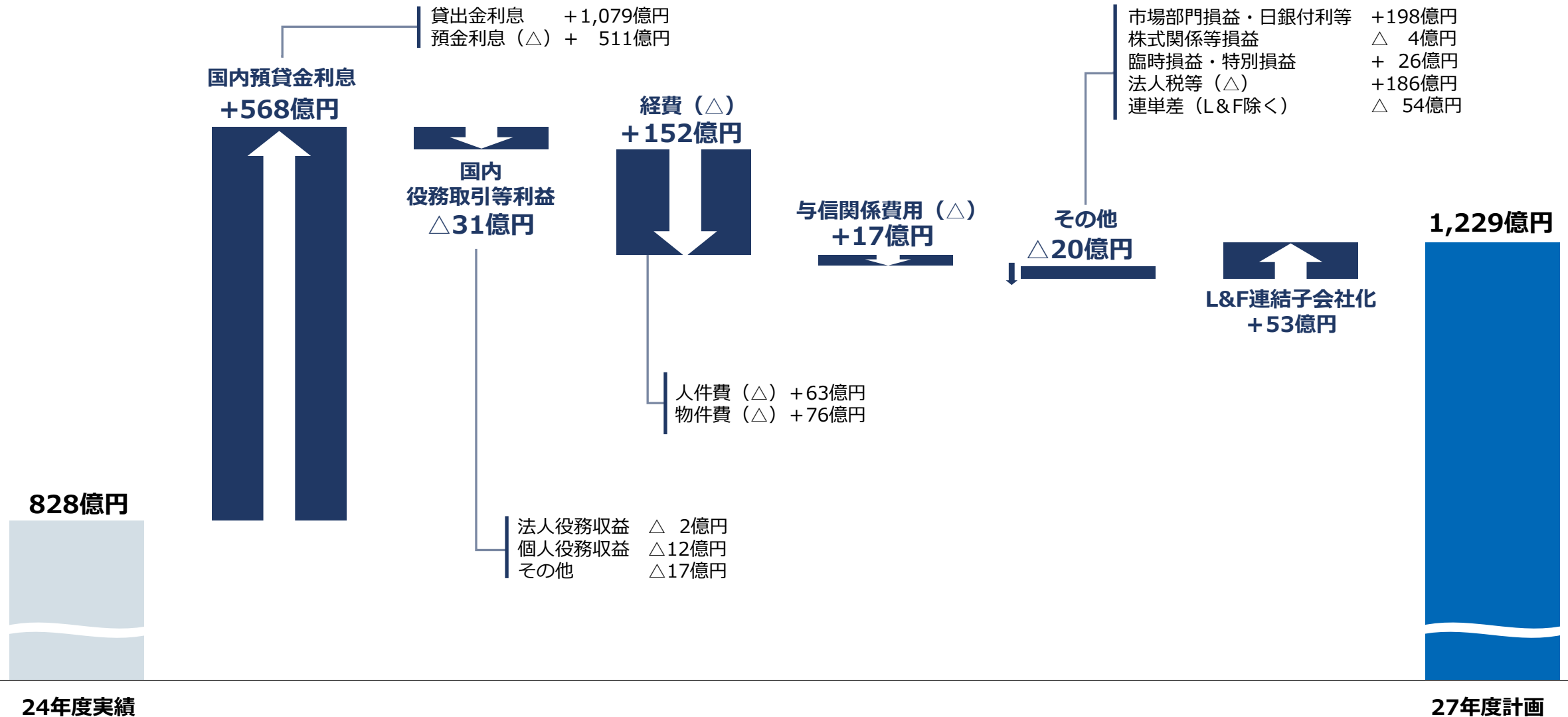
27年度計画

*1 バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（試算値） *2 ストラクチャードファイナンス除く

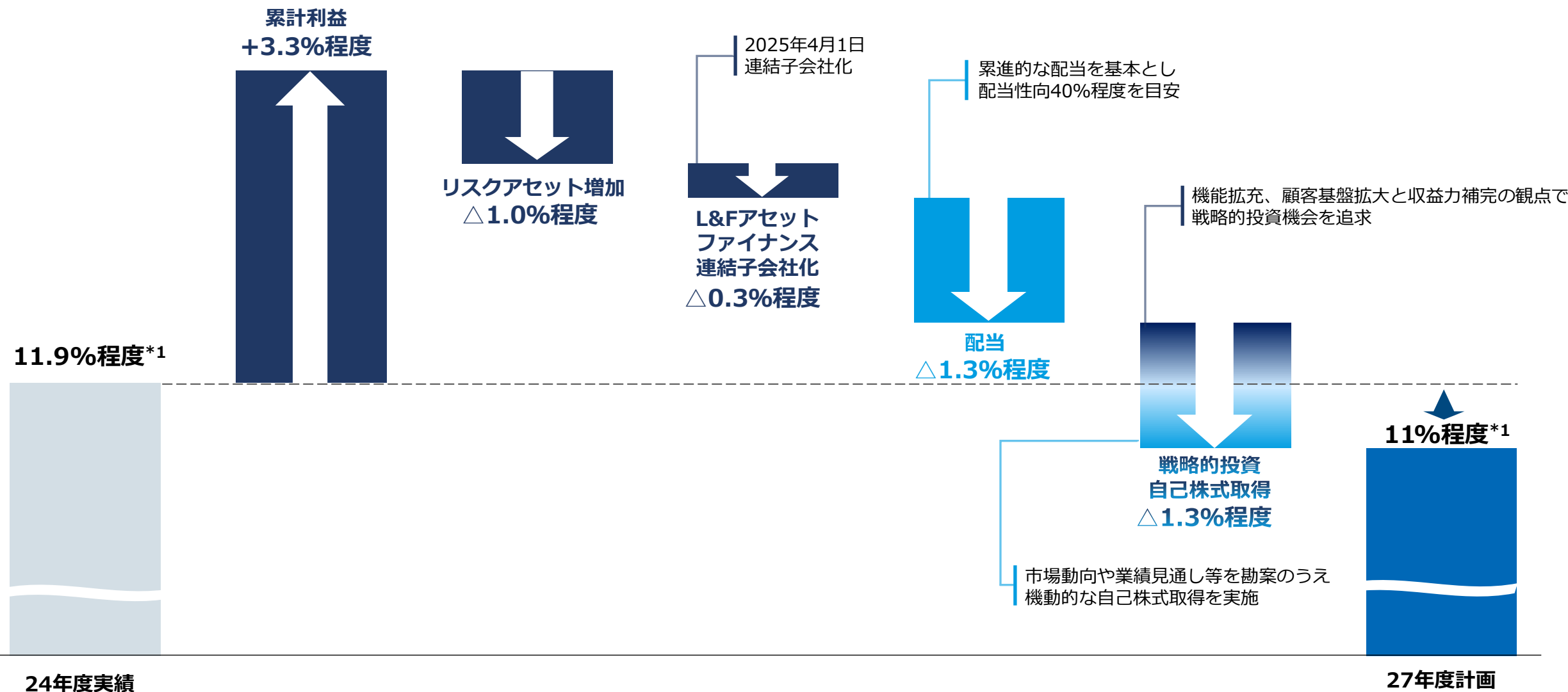
*3 2023年度新規実行ベース。バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（試算値）。貸出利ざや収益、役務収益の合計から、経費・与信費用・税金を控除（管理会計基準）

*4 2023年度当期純利益およびリスクアセット（バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（試算値））、総資産から算出

預貸金利息の増加やL&Fの収益貢献により、当期純利益は1,200億円超へ



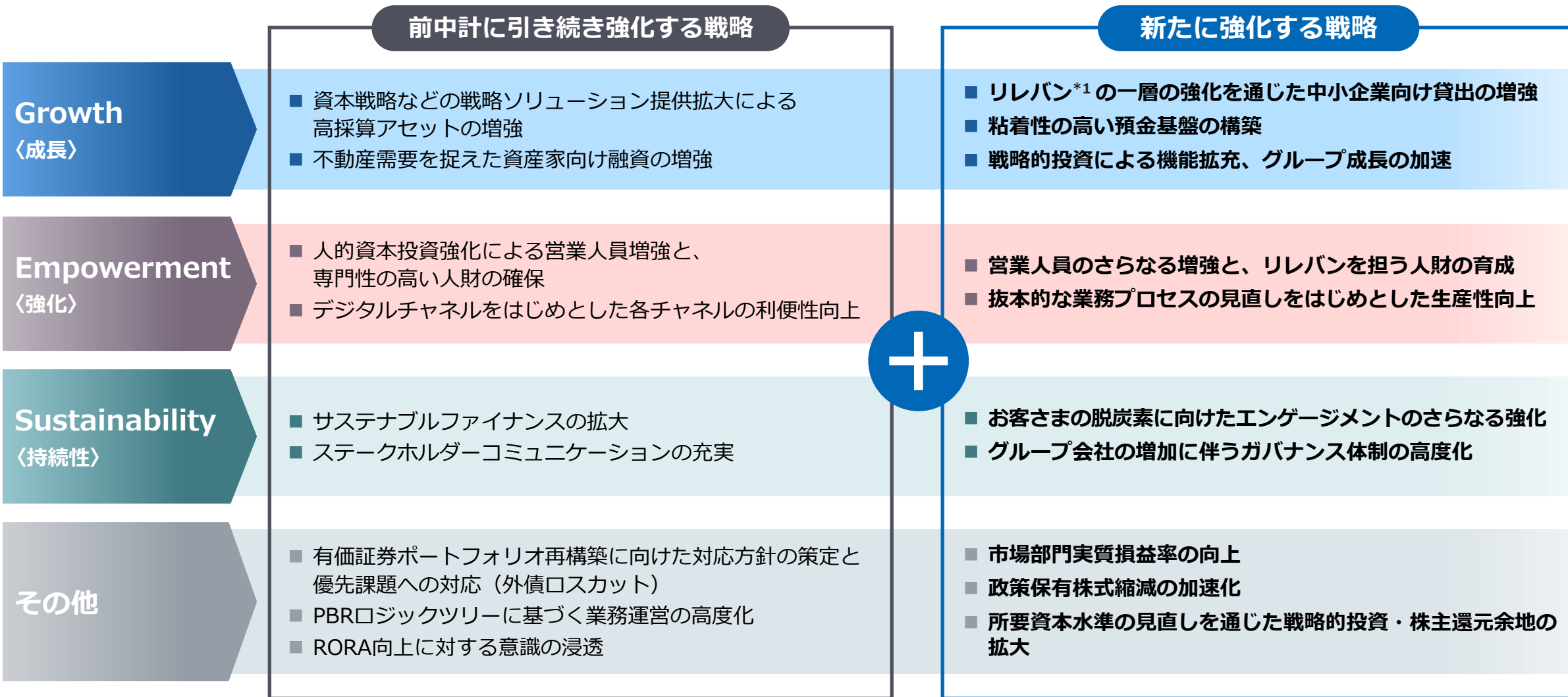
ROE向上に向けた積極的な資本活用により、普通株式等Tier 1 比率は11%程度へ



*1 バーゼルⅢ最終化・完全実施基準（その他有価証券評価差額金除く）

重点戦略

前中計の戦略を継承しつつ、持続的成長に向けて戦略をアップデート

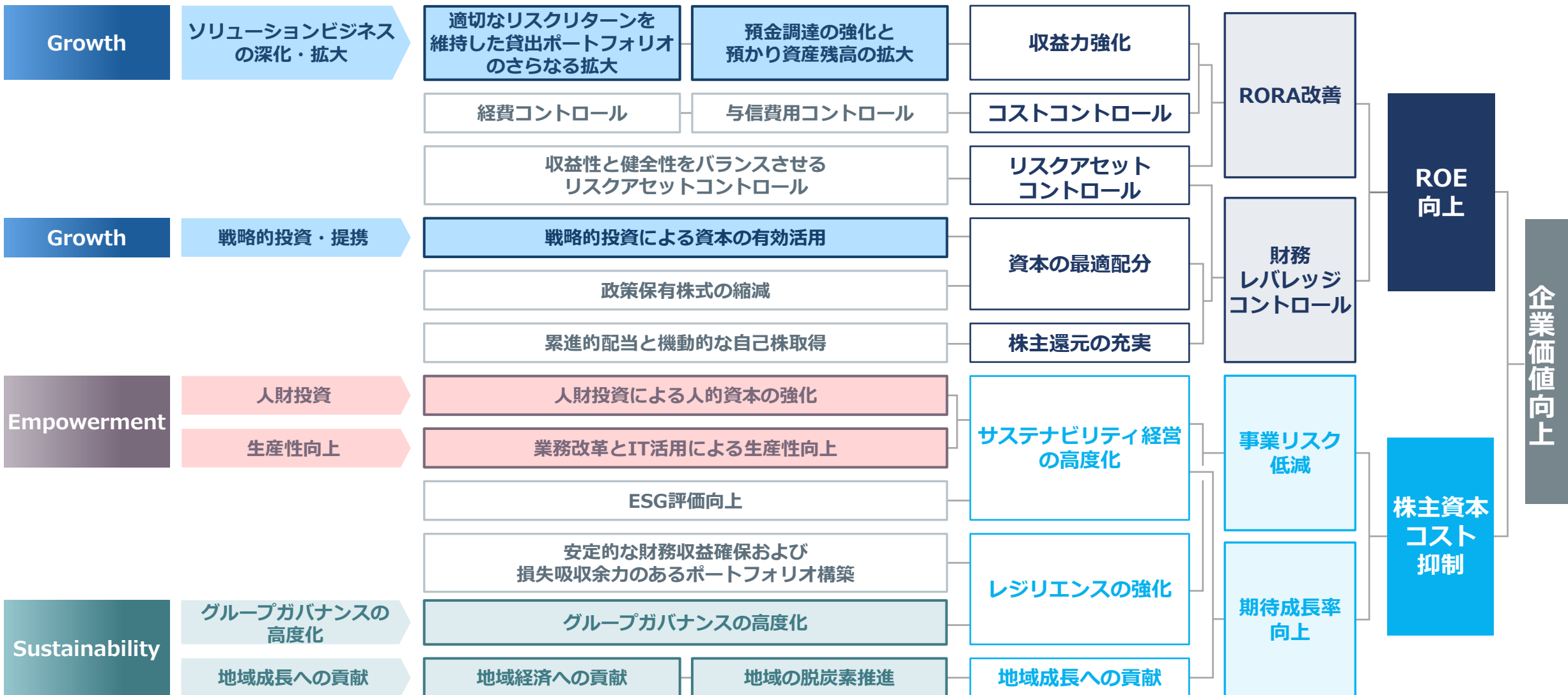


*1 リレーションシップ・バンキング

重点戦略とPBRロジックツリーとの連動性

新中期経営計画

PBRロジックツリー



ソリューション提供の拡大とリレーション強化により持続的な成長に向けた基盤を強化

前中計

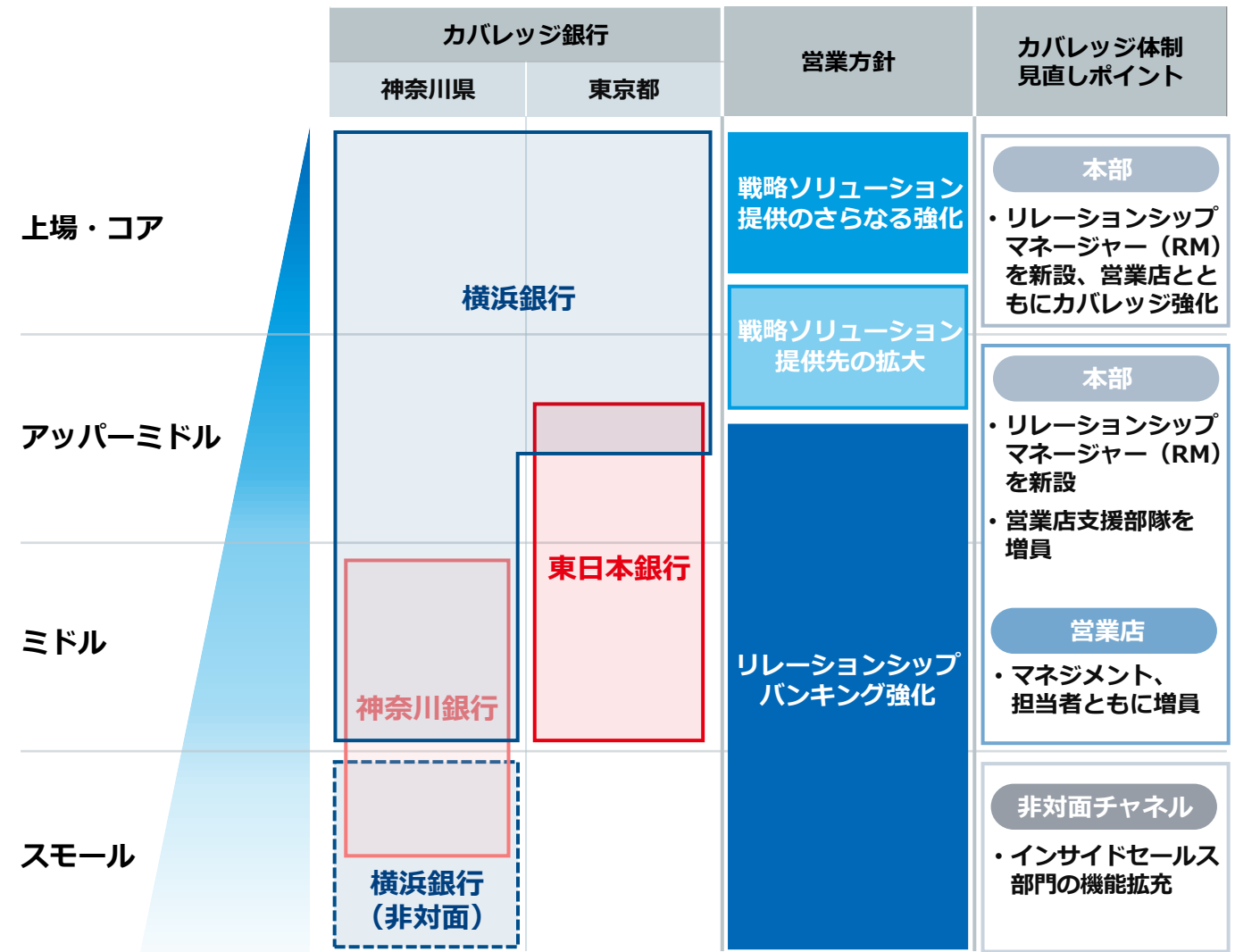
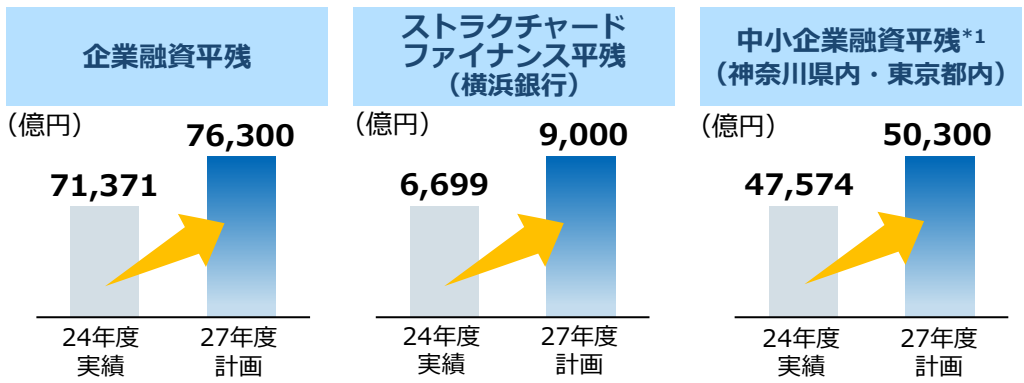
- お客さまの経営戦略に資する戦略ソリューション提供を強化
- ホームマーケットの中小企業向け貸出に拡大余地を認識

新中計

- 戦略ソリューション提供体制を強化
- ソリューション提供の土台となるお客さまとのリレーションを一層強化



カバレッジ体制見直し ソリューション機能の拡充



*1 ストラクチャードファイナンス除く、東日本銀行は資産管理会社向け融資含む、神奈川銀行は企業融資平残

お客さまの利便性を高めつつリソース配分を見直し、ストックビジネスを強化

前中計

- オーダーメイド・ワンストップでのソリューション提供を強化
- 金利のある世界におけるストックビジネスの優位性を認識

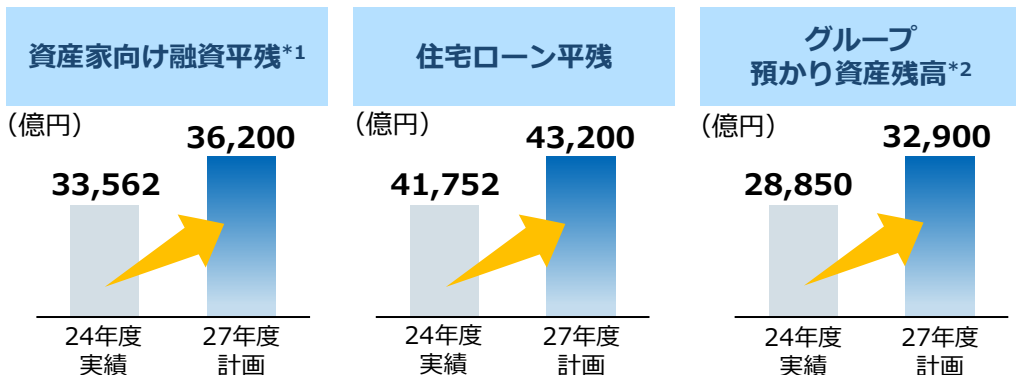
新中計

- チャンネル利便性向上により顧客接点を拡大
- 資産家向け融資を中心とした高度なソリューション提供体制を強化



お客さまにとって最適なチャネルの提供

リソース配分の見直し



富裕層

準富裕層

マス層



*1 東日本銀行の資産管理会社向け融資および神奈川銀行は含めず

*2 投資信託、ファンドラップ、生命保険、浜銀TT証券の預かり資産残高の合計。東日本銀行は含めず。神奈川銀行は保険残高を含めず

個人・法人ともに粘着性の高い預金基盤強化に向けた取り組みを通じて預金残高を増強

個人のお客さま

日常生活に結びついた普段使いの預金

口座開設数の増強

粘着性の醸成



口座開設数の増強

- 競合他行比、優位性のある店舗・ATM網の維持
- 地域活動と連携したプロモーションの強化

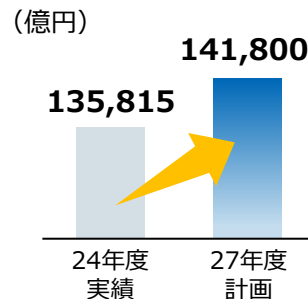
- はまぎん365の機能強化

- 取引網を活かした学域・職域（給振等の取り込み）

粘着性の醸成

- 取引内容に応じたロイヤルティプログラム
- 地元企業との連携による口座利用メリット強化
- 店頭相談対応力の強化を通じた顧客満足度向上

個人預金平残*1



法人のお客さま

強固なリレーションに基づく預金

緊密な
リレーションシップ
バンキングに
裏打ちされた
強固な顧客基盤

地域経済・取引先と
ともに成長する

地域社会との
連携戦略

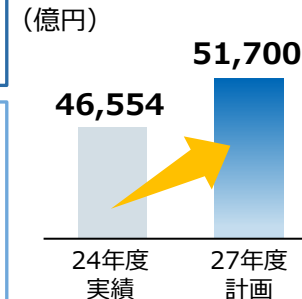
強固な顧客基盤

- 融資取引先とのリレーションを土台とした経常取引の獲得
- ビジネスポータル機能拡充によるコミュニケーションの深化

地域社会との連携戦略

- 地域社会の課題解決に貢献するソーシャル預金等の提供
- 地元企業と連携した法人向け預金施策の拡充

法人預金平残*2



*1 国内店、円貨預金 *2 国内店、円貨預金。公共および金融法人を除く
Copyright © 2025 Yokohama Financial Group, Inc. All Rights Reserved.

機能拡充、顧客基盤の深化・拡大等の観点で、企業価値向上に資する投資機会を追求

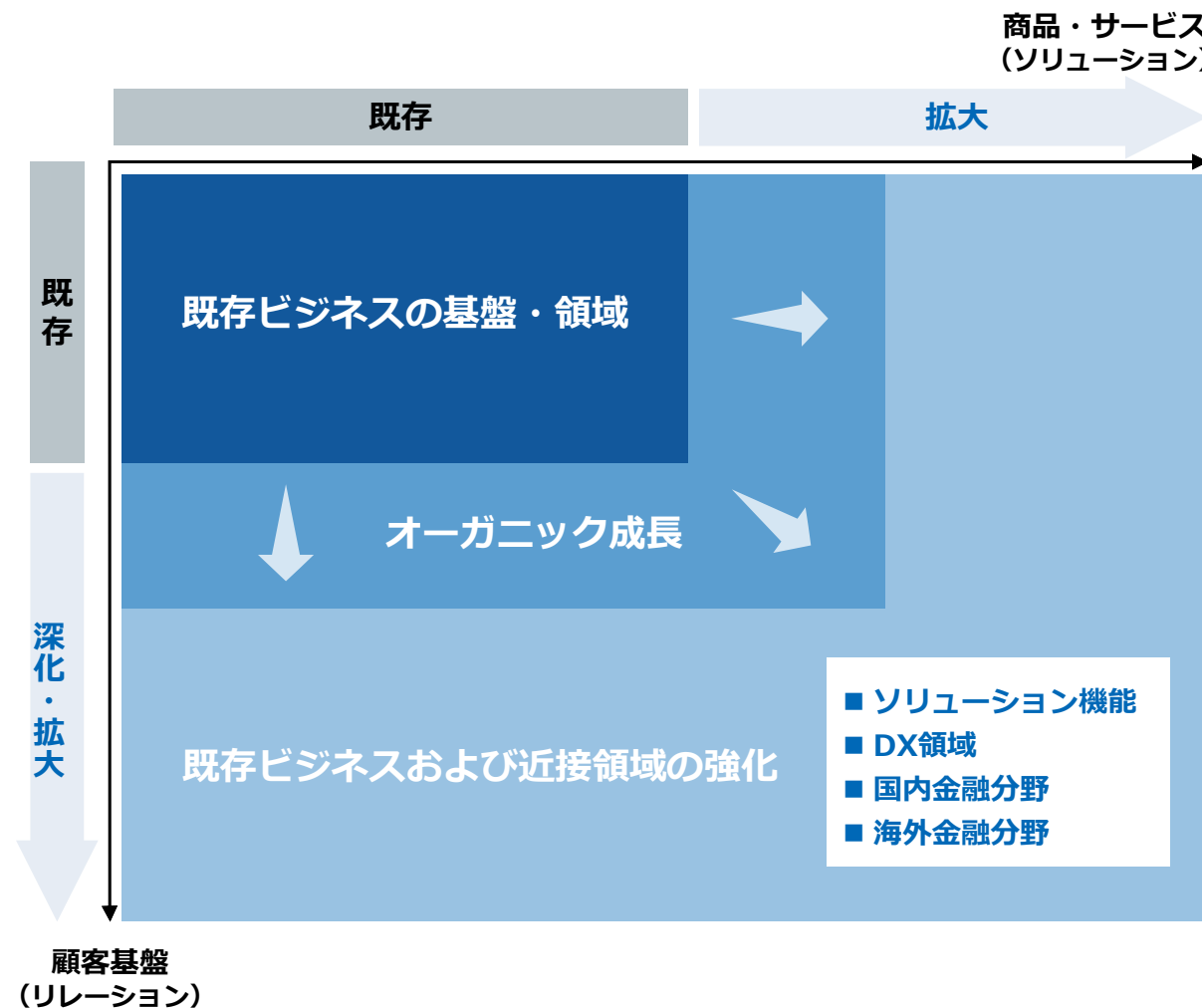
位置づけ

中長期的な企業価値向上と
経営課題克服のための戦略的手段

戦略的投資を活用した
既存ビジネスのオーガニック成長の加速

新たな傘下企業・事業の獲得による
機能拡充、顧客基盤の深化・拡大

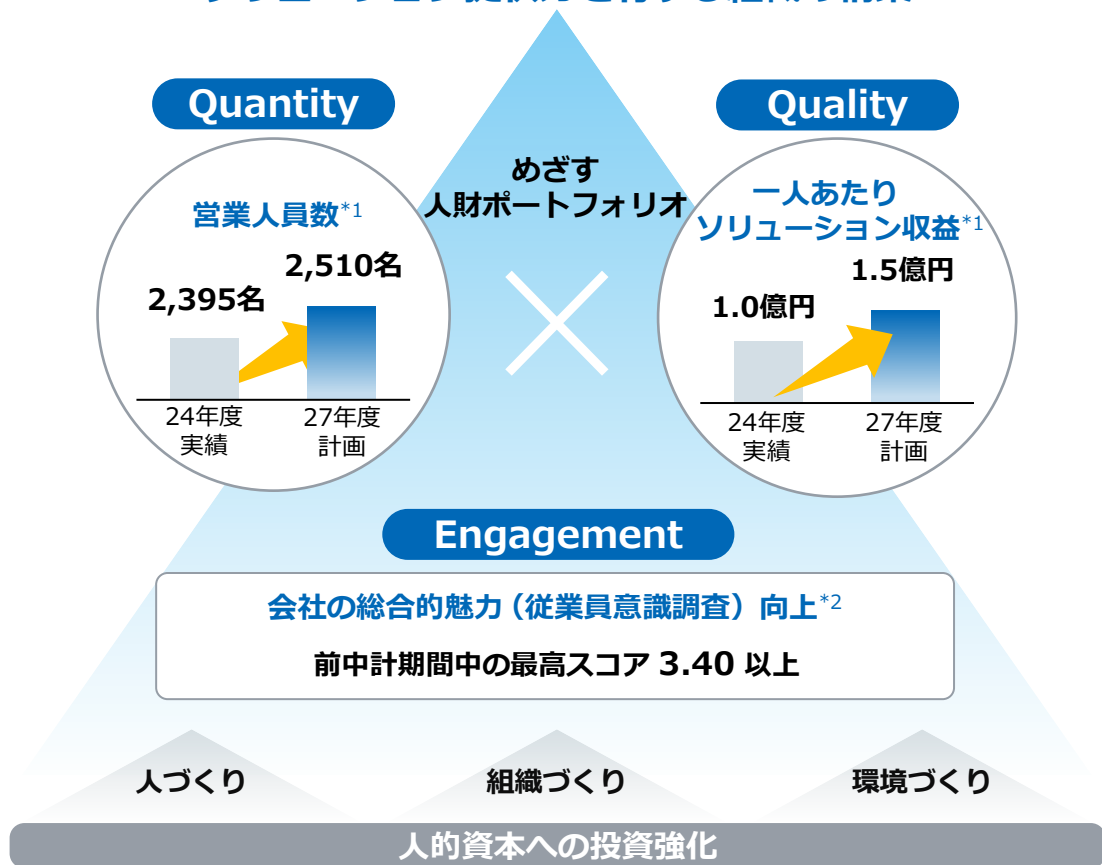
ホームマーケットにおける
リスクテイクを支える収益力の補完



ソリューション収益力の最大化に向けた人財ポートフォリオを構築

経営戦略と連動した人財戦略

効率的かつ高度な
ソリューション提供力を有する組織の構築



ソリューションビジネスを支える人財の確保*1

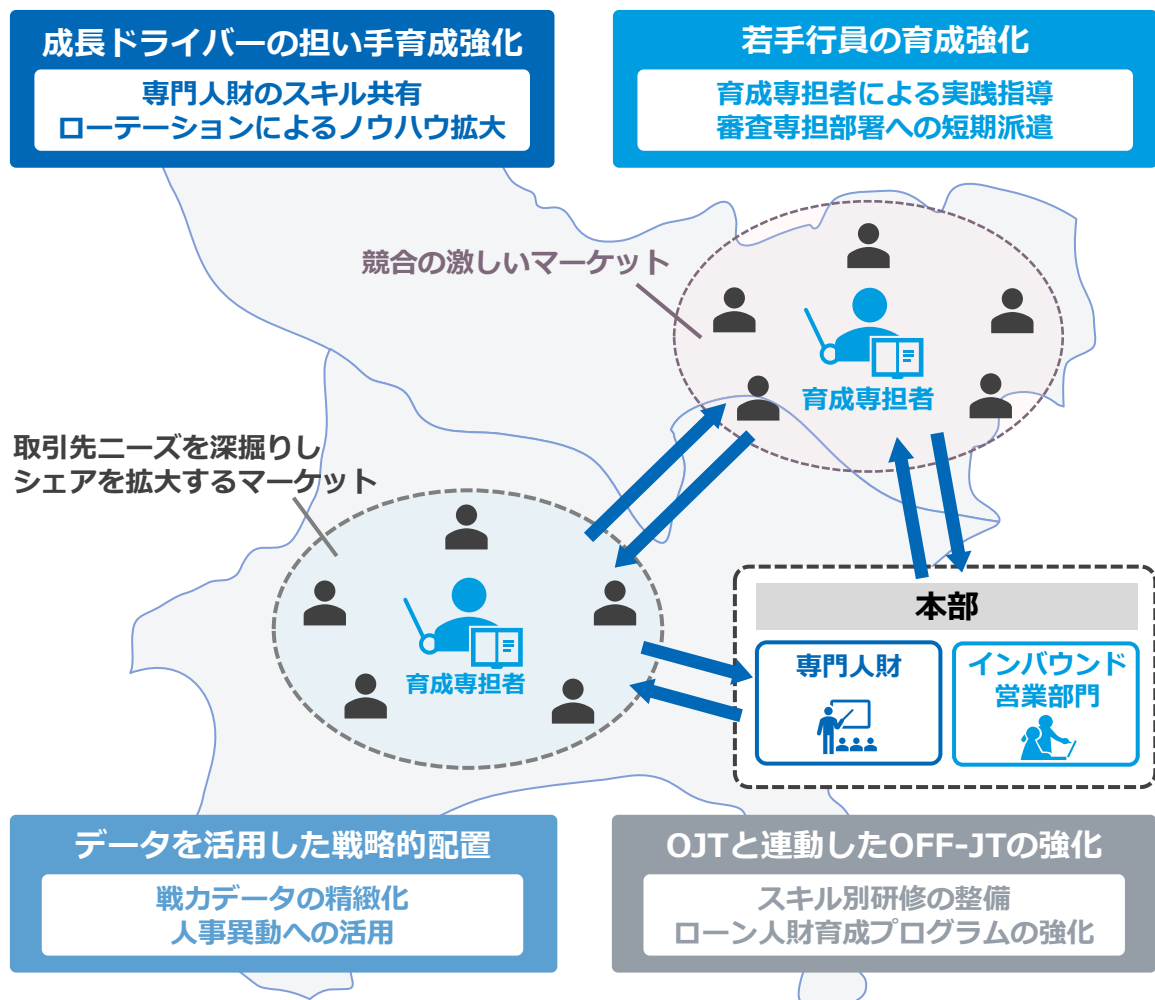
生産性向上により本部および事務人員をスリム化
ソリューション収益力強化に向けて営業人員を増員

	24年度実績	27年度計画
総人員	5,281名	5,240名
出向・その他	691	720
事務人員	1,186	1,080 (△106名)
本部人員	1,009	930 (△79名)
営業人員	2,395	2,510 (+115名)
	本部直接営業 333	本部直接営業 380

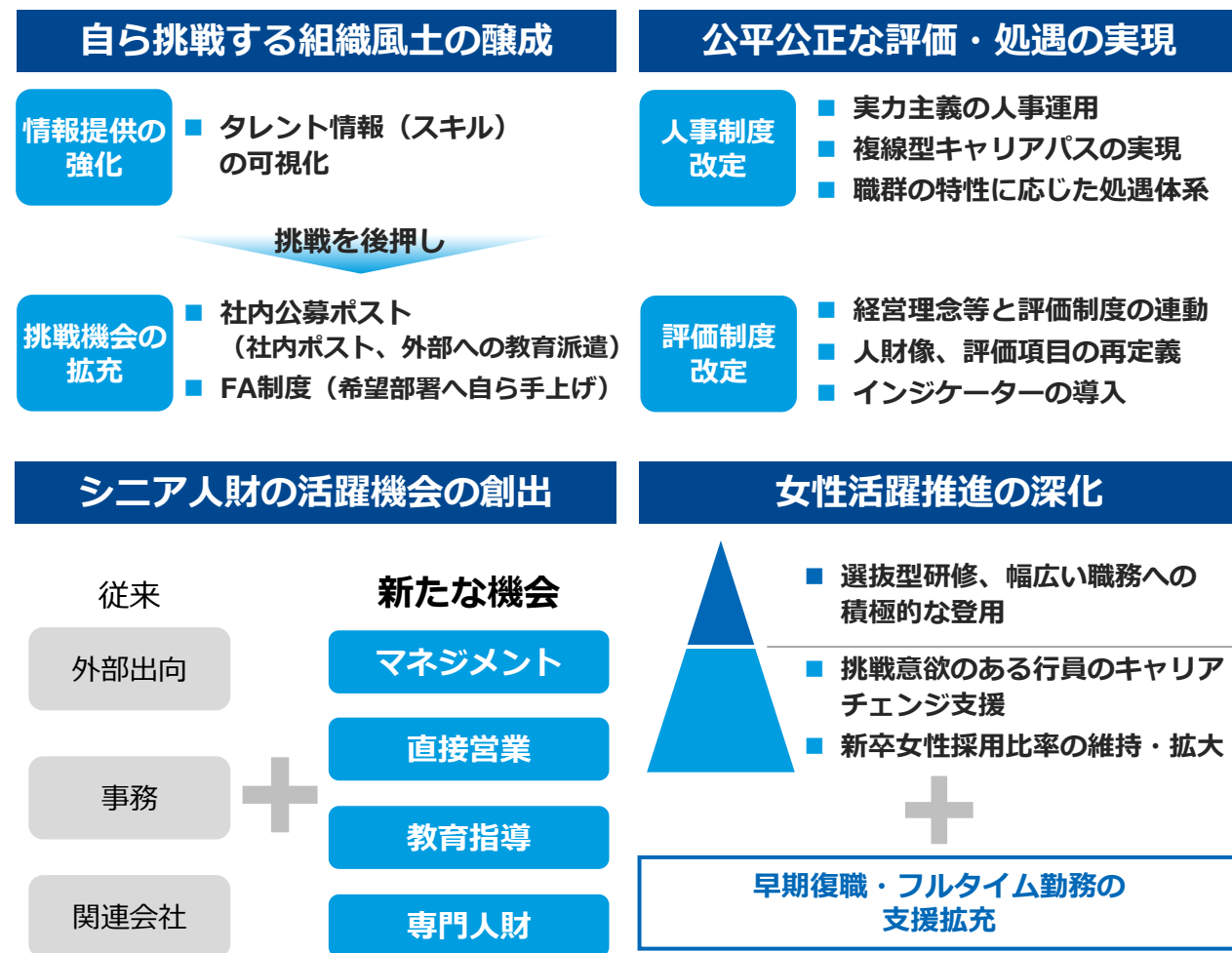
*1 横浜銀行、東日本銀行の2行合算 *2 横浜銀行、東日本銀行、神奈川銀行の3行加重平均

人財育成強化・戦略的配置による高付加価値化、エンゲージメント向上への施策を強化

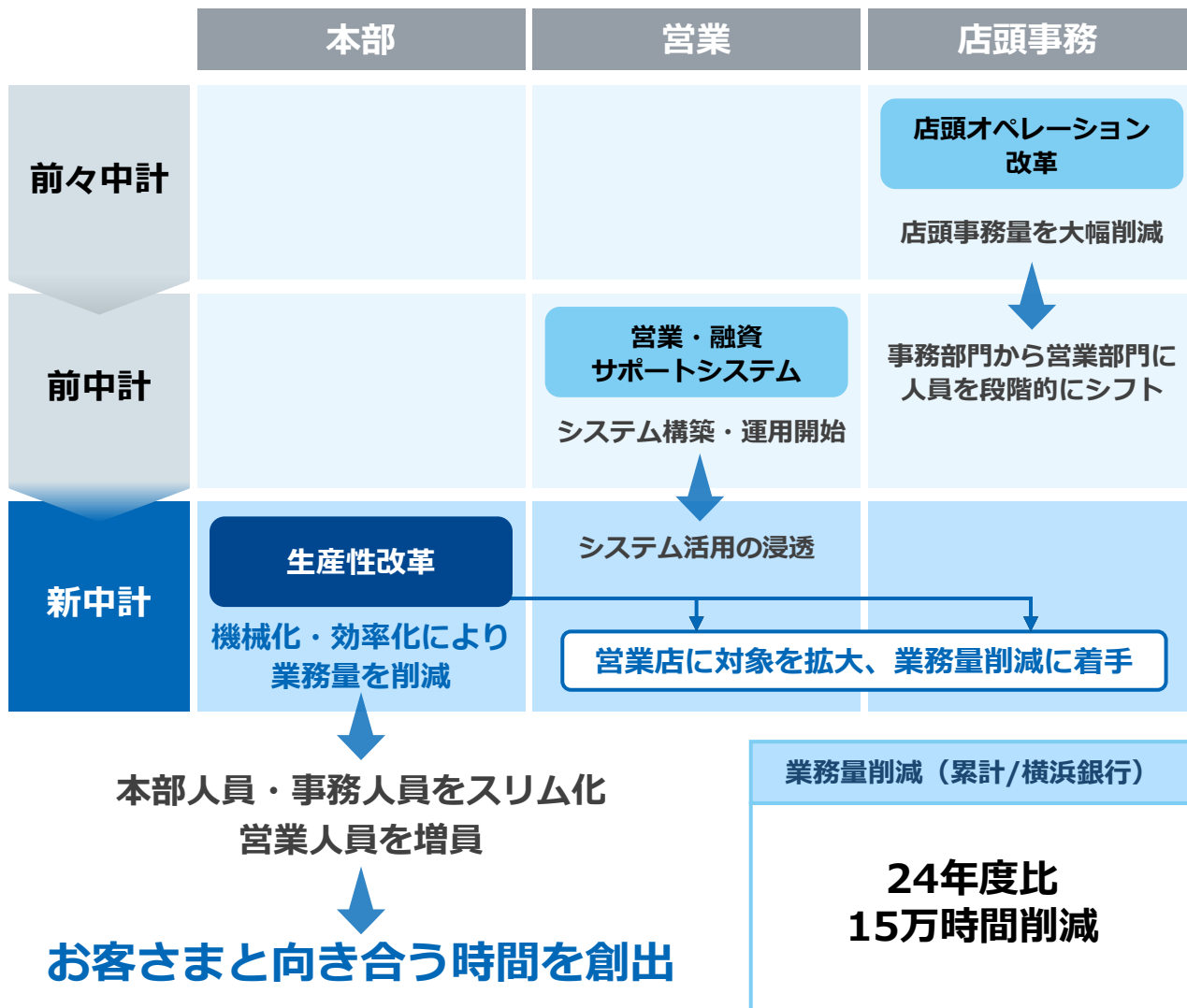
一人あたりソリューション収益の拡大



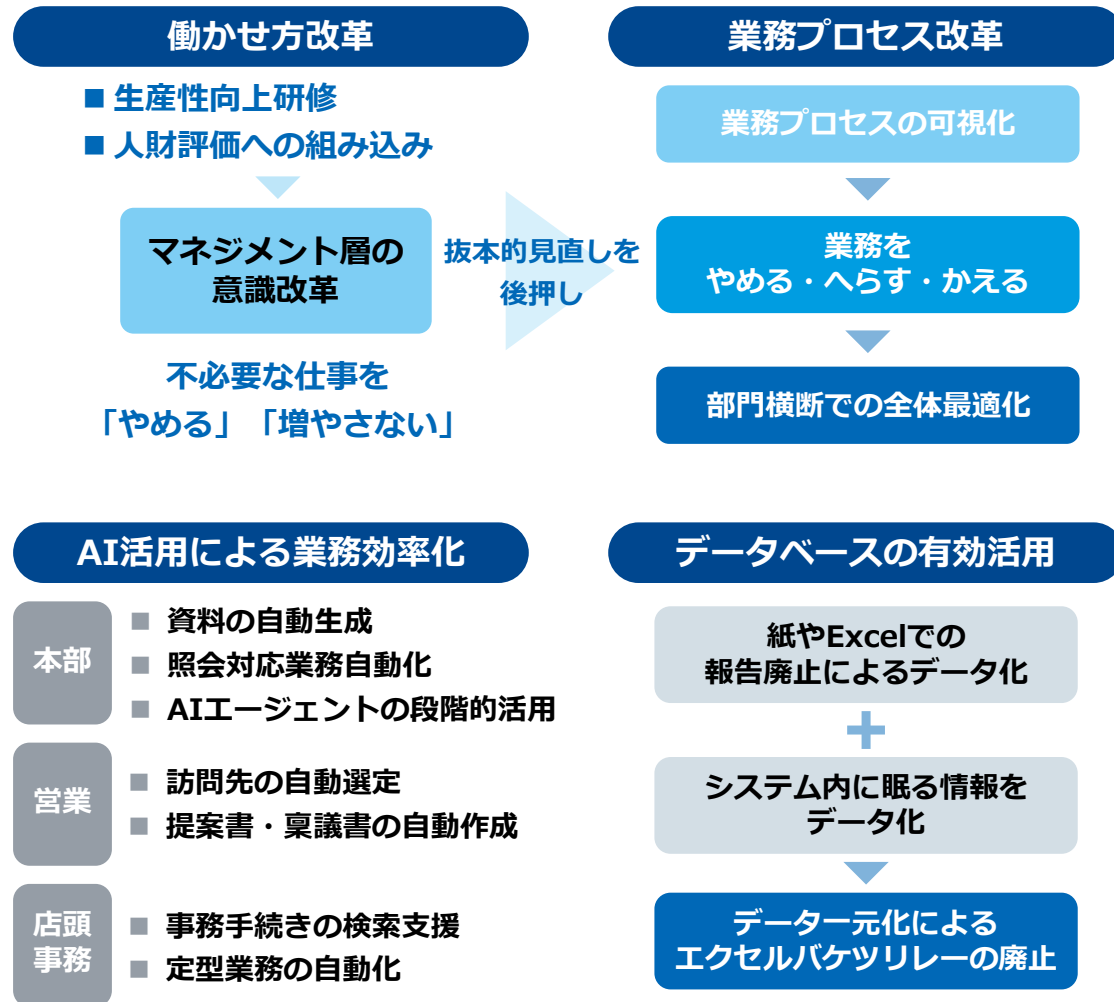
エンゲージメント向上



生産性改革により業務量を削減し、お客さまと向き合う時間を創出

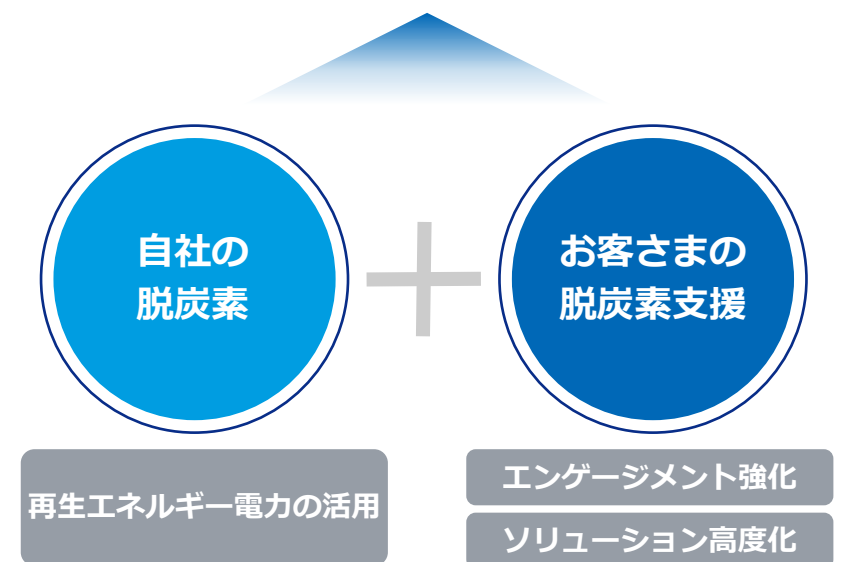


生産性改革 4つのポイント

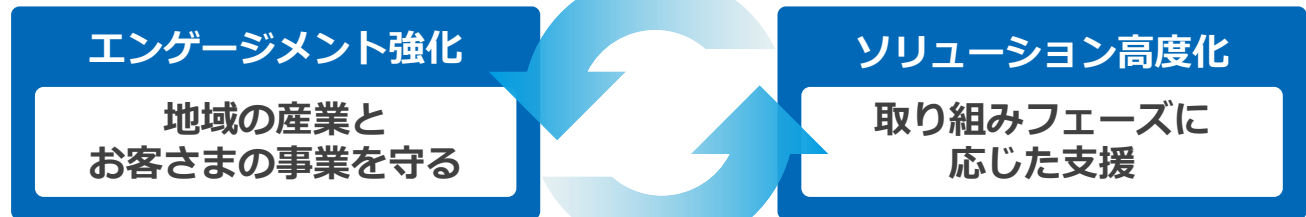


GHG排出量ネットゼロへ向け、自社の脱炭素とお客さまの脱炭素支援を強化

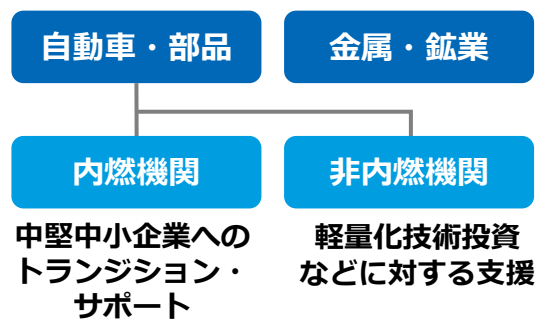
GHG排出量ネットゼロ達成
(2050年目標)



お客さまの脱炭素支援



エンゲージメント重点セクター



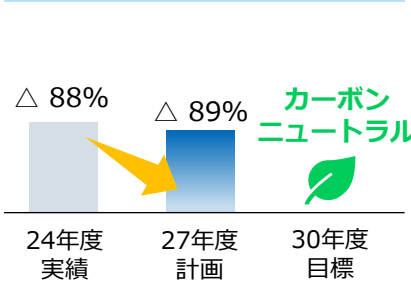
フェーズアップを後押しするソリューション

- 可視化** GHG排出量可視化支援
- 開示** 削減計画策定・マテリアリティ特定支援
- 削減** 各種国際原則に準拠したサステナブルファイナンス

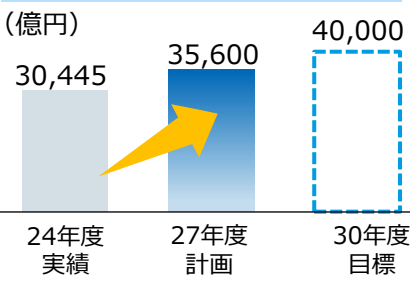
自動車業界への連携支援を加速



自社のGHG排出量削減 (2013年度比)



サステナブルファイナンス 実行額 (累計)



多様なネットワークを活用し、地域社会の課題解決への取り組みを強化

産学官金連携のハブ



金融ソリューション

「まち・ひと・しごと」の課題解決に向けた取り組みを推進

「まち」をつくる取り組み

中計強化
ポイント

地域社会の課題解決への
取り組み件数

「ひとの流れ」をつくる取り組み

累計
10件

「しごと」をつくる取り組み

「まち」をつくる取り組み（②地域開発への貢献）

自治体・鉄道事業者等との連携強化による地域開発への貢献

2027年
相模原市リニア駅
周辺街づくり

2029年
新松田駅周辺整備事業

2027年
厚木市複合施設整備事業

2032年
東海道本線大船・藤沢間
村岡新駅（仮称）

2029年
豊岡町複合施設
再編整備事業

2027年
横浜国際園芸博覧会

2031年
KAMISEYA PARK
（仮称）

「まち」をつくる取り組み（①PPP/PFI促進への貢献）

多様なネットワークを活用し、公共インフラ整備等に貢献

— PPP/PFI連携プラットフォーム —

相模原市

神奈川県

横浜銀行

横浜市

川崎市

案件促進に向けた取り組み

情報の集約

地域企業の参画促進

ファイナンス協力

地域企業の経営改善支援

お客様の経営改善支援を通じた地域経済への貢献

企業経営を取り巻く
環境の変化

経営改善支援ニーズの
潜在的な高まり

外部機関との連携拡大により支援機能を強化

従来

財務支援中心

（資金繰り支援、BS改善等）

強化

企業価値向上
支援

（戦略策定、PL改善等）

監査等委員会設置会社への移行等を通じて、実効性の高いガバナンス体制を構築

総合金融グループへの進化に向けたガバナンスの高度化



傘下ビークルの増加



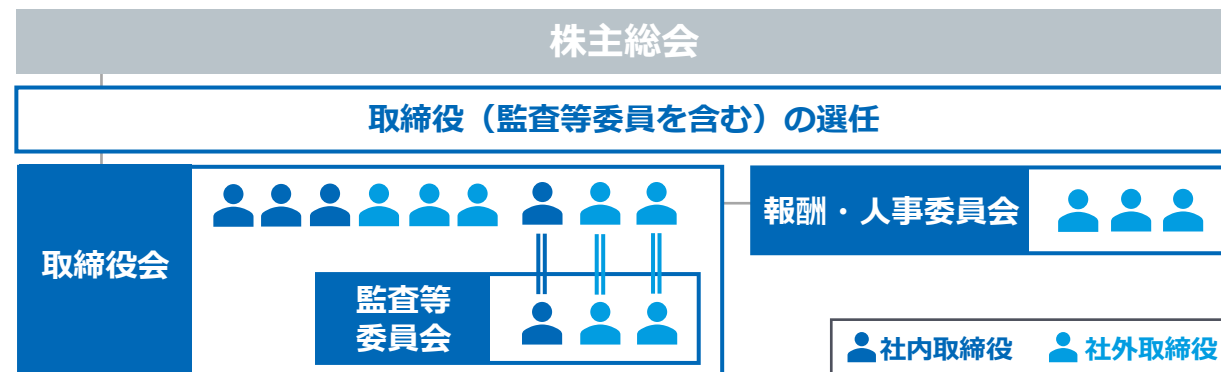
銀行業以外のビークルの参画

より実効性の高いガバナンス体制構築の必要性

「マネジメント型」の枠組みに「モニタリング型」の要素を加えガバナンス体制を高度化

「監査等委員会設置会社」への移行

監査等委員会設置会社への移行（2025年6月予定）



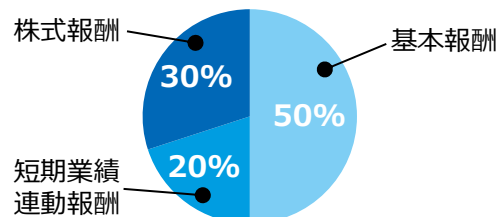
社外取締役比率
37% ▶ 55%

取締役における女性比率
12% ▶ 22%

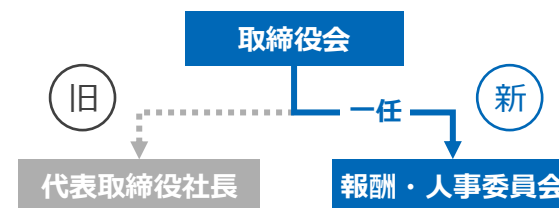
役員報酬制度・報酬決定プロセスの見直し

中長期的な企業価値向上の実現へ
株式報酬割合を3割に引き上げ*1

個別報酬額の決定を社外取締役のみで
構成する報酬・人事委員会への一任に変更*2
(報酬ガバナンスの強化)



*1 業務執行取締役の場合



*2 従来は報酬・人事委員会の審議を経て代表取締役社長が決定

資本政策

交渉状況の進展等を踏まえ縮減計画を見直し。30年3月末までに連結純資産比10%未満へ

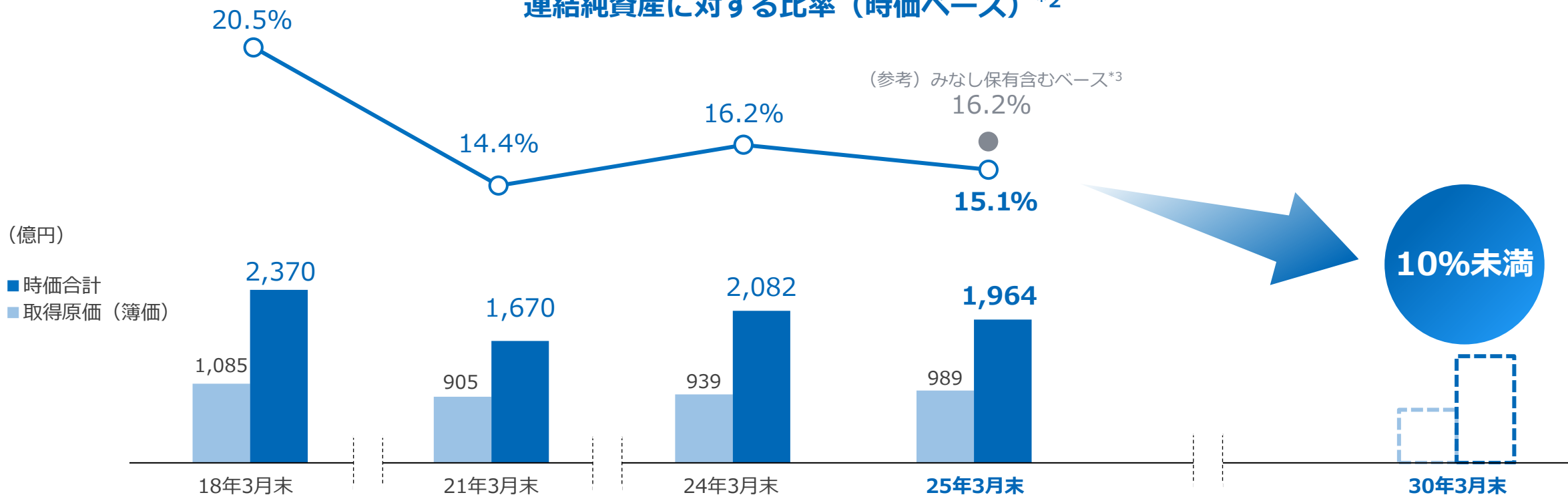
従来

2029年3月末までに簿価1割以上縮減
(2024年3月末比)

新たな縮減計画

政策保有株式の保有残高（時価）を
2030年3月末までに連結純資産比10%未満*1とする。
なお、政策保有株式から純投資株式への振り替えはおこなわない。

連結純資産に対する比率（時価ベース）*2



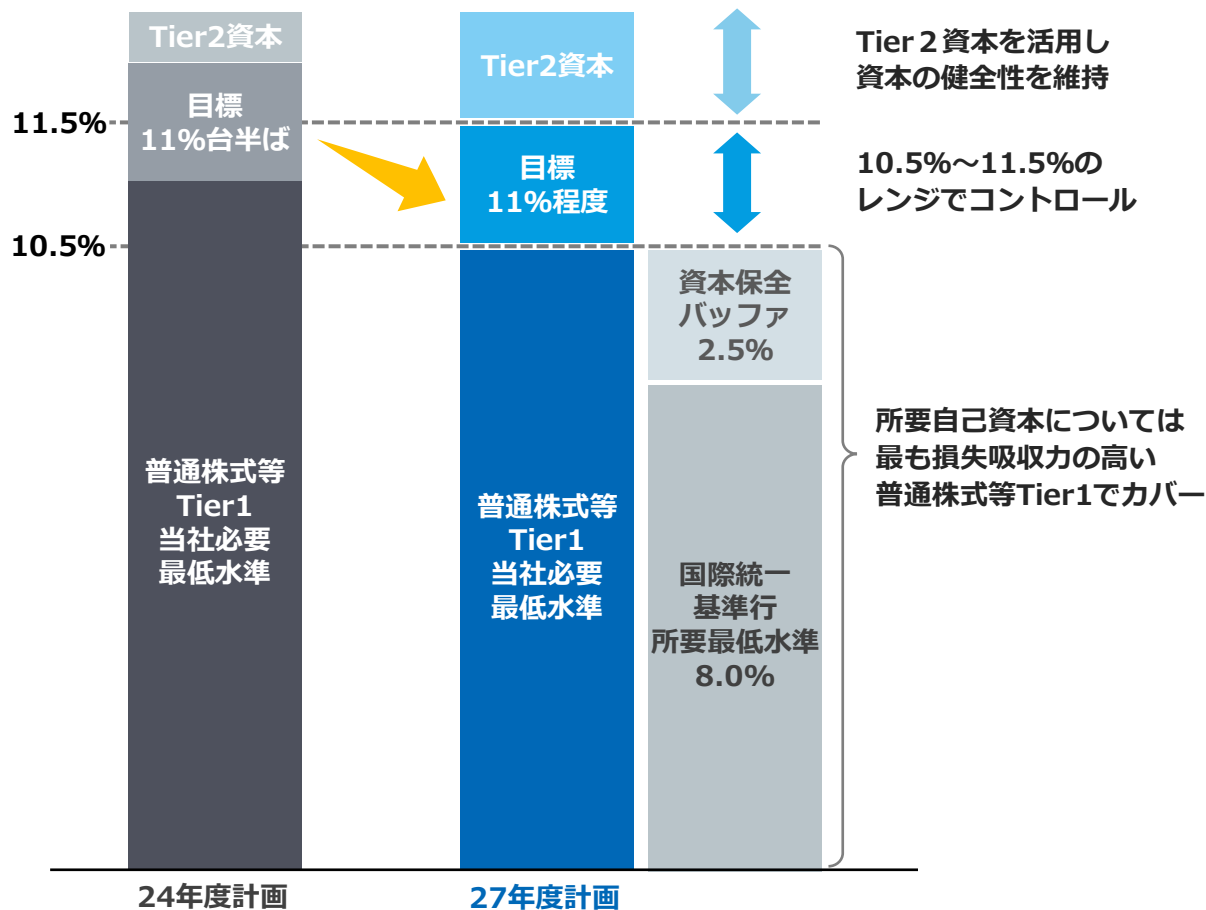
*1 対象は横浜銀行、東日本銀行、神奈川銀行が保有する上場株式、非上場株式の合計。みなし保有株式は除く。政策保有株式（時価）÷連結純資産により算出。

*2 23年3月末までの実績は神奈川銀行を含めず。24年3月末以降の実績は神奈川銀行を含めた3行合算 *3 (政策保有株式（時価）+みなし保有株式（時価）) ÷連結純資産により算出

資本の復元力を踏まえた普通株式等Tier1比率水準の見直しにより、資本活用余地を拡大

資本水準

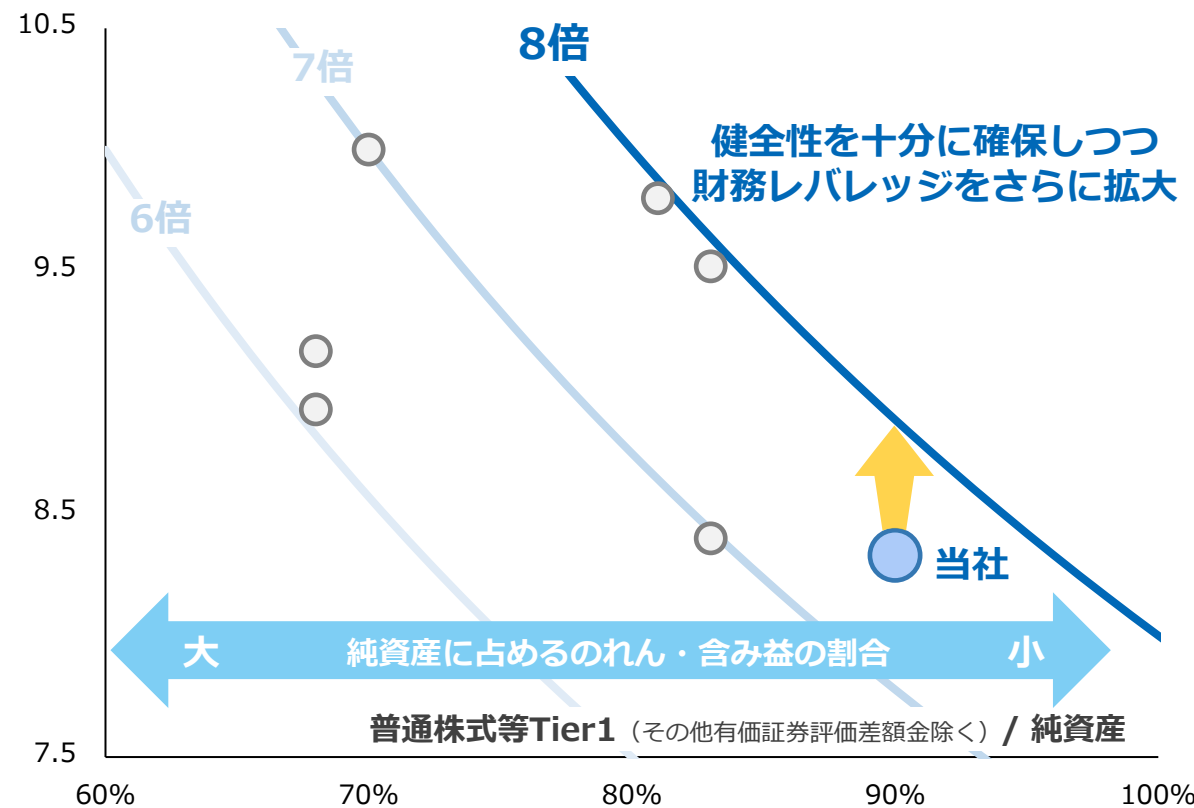
収益力向上による資本の復元力を踏まえ
普通株式等Tier1比率目標*1を引下げ



メガバンクおよび大手地銀との財務レバレッジ比較*2

リスクアセット / 普通株式等Tier1 (その他有価証券評価差額金除く)

※普通株式等Tier1比率の逆数



*1 バーゼルⅢ最終化・完全実施基準 (その他有価証券評価差額金除く)
Copyright © 2025 Yokohama Financial Group, Inc. All Rights Reserved.

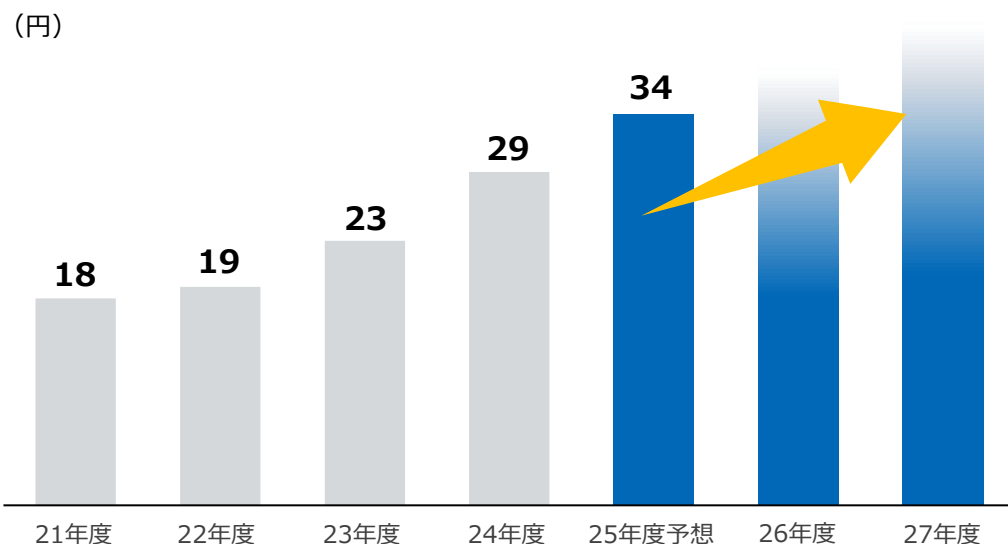
*2 MUFG、SMFG、みずほFG、SMTG、りそなHD、千葉銀行、しずおかFG開示資料を基に当社にて作成。一部推定値含む
株式会社横浜フィナンシャルグループ Medium-term Management plan 28

累進的な配当と機動的な自己株式取得により株主還元を充実

▶ 株主還元方針

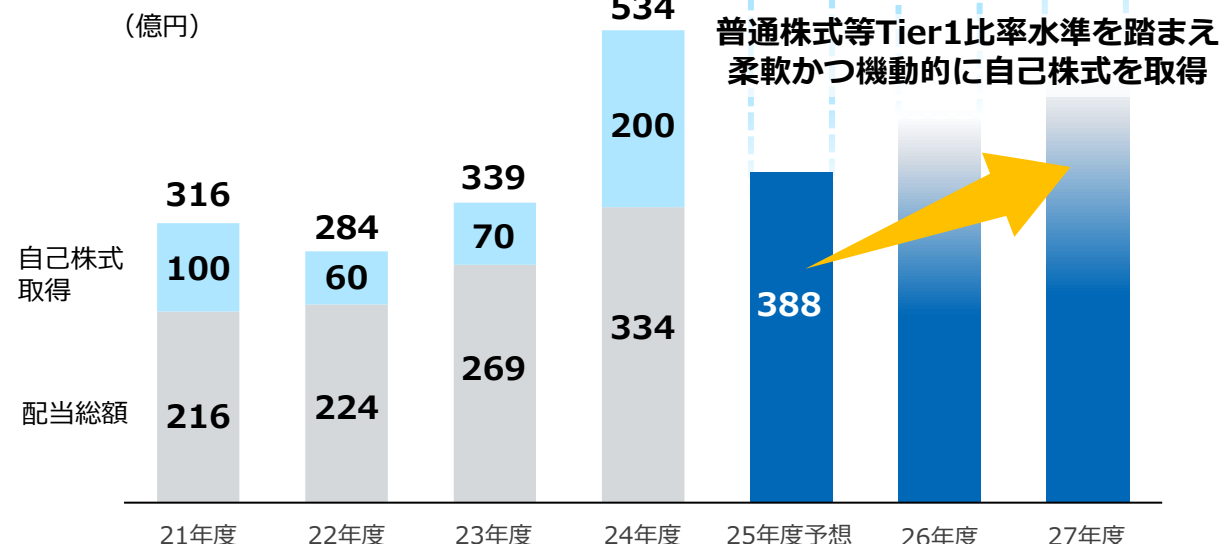
- 累進的な配当を基本とし、配当性向は40%程度を目安とする
- 市場動向や業績見通しなどを勘案のうえ、柔軟かつ機動的な自己株式の取得を実施する

▶ 1株あたり配当金



配当性向	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度予想	26年度	27年度
配当性向	40%	40%	40%	40%	40%程度	40%程度	40%程度

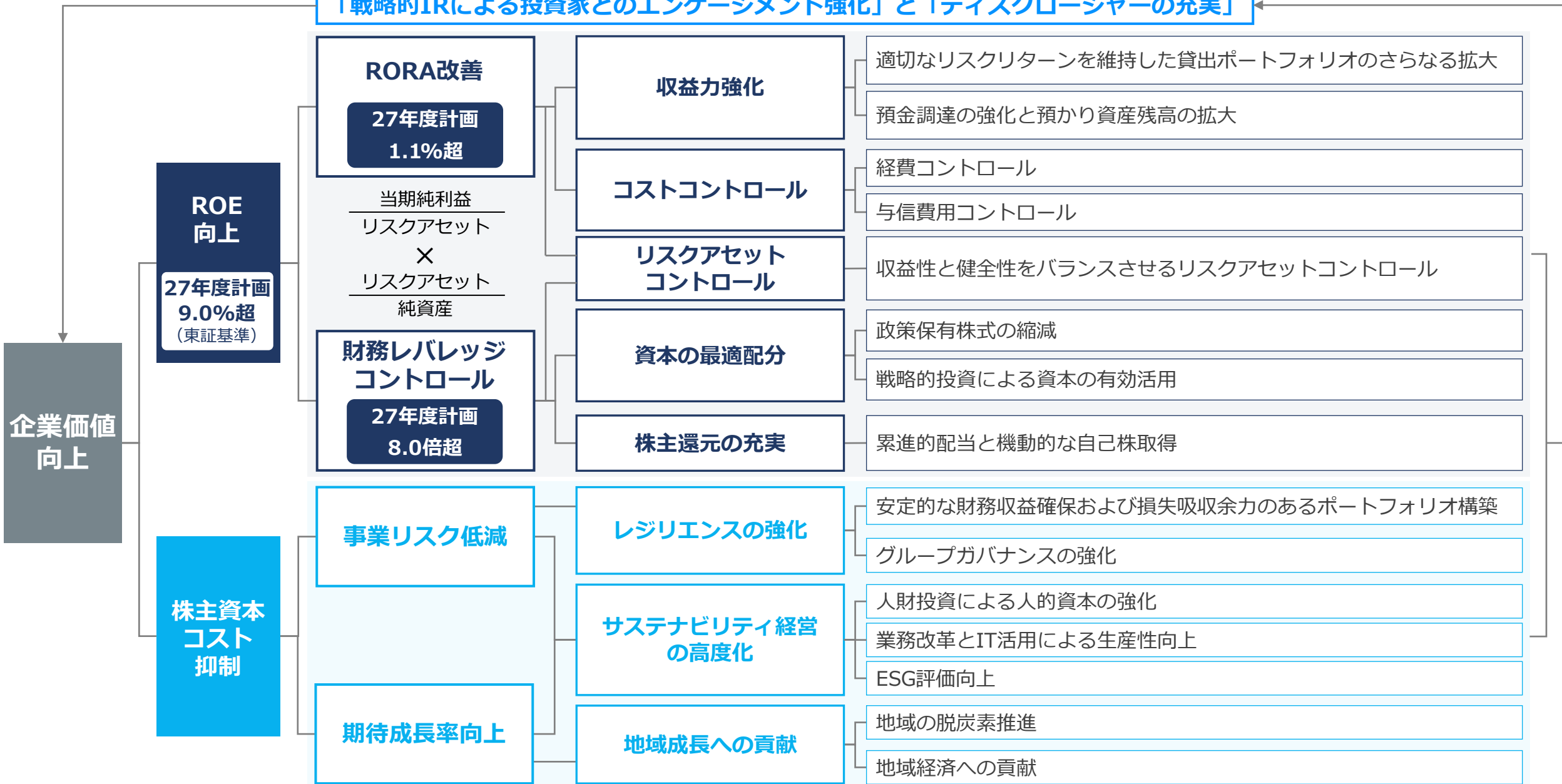
▶ 株主還元



総還元性向	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度予想	26年度	27年度
総還元性向	58%	50%	50%	64%	388	388	388

参考資料

「戦略的IRによる投資家とのエンゲージメント強化」と「ディスクロージャーの充実」



企業価値向上

ROE向上
27年度計画 9.0%超 (東証基準)

RORA改善
27年度計画 1.1%超

$$\frac{\text{当期純利益}}{\text{リスクアセット}} \times \frac{\text{リスクアセット}}{\text{純資産}}$$

財務レバレッジコントロール
27年度計画 8.0倍超

収益力強化

コストコントロール

リスクアセットコントロール

資本の最適配分

株主還元の充実

株主資本コスト抑制

事業リスク低減

期待成長率向上

レジリエンスの強化

サステナビリティ経営の高度化

地域成長への貢献

- 適切なリスクリターンを維持した貸出ポートフォリオのさらなる拡大
- 預金調達の強化と預かり資産残高の拡大
- 経費コントロール
- 与信費用コントロール
- 収益性と健全性をバランスさせるリスクアセットコントロール
- 政策保有株式の縮減
- 戦略的投資による資本の有効活用
- 累進的配当と機動的な自己株取得
- 安定的な財務収益確保および損失吸収余力のあるポートフォリオ構築
- グループガバナンスの強化
- 人財投資による人的資本の強化
- 業務改革とIT活用による生産性向上
- ESG評価向上
- 地域の脱炭素推進
- 地域経済への貢献

ロジックツリー	中計重点項目	中計KPI	24年度実績	27年度計画
収益力強化	適切なリスクリターンを維持した貸出ポートフォリオのさらなる拡大	Growth 企業融資平残*1	71,371億円	76,300億円
		県内・都内中小企業融資平残*1*2	47,574億円	50,300億円
		資産家向け融資平残	33,562億円	36,200億円
		住宅ローン平残*3	41,752億円	43,200億円
	預金調達の強化と預かり資産残高の拡大	Growth グループ預かり資産残高(未残)	28,850億円	32,900億円
		個人預金平残	135,815億円	141,800億円
		法人預金平残	46,554億円	51,700億円

ロジックツリー	中計重点項目	中計KPI	24年度実績	27年度計画
サステナビリティ経営の高度化	Empowerment 人財投資による人的資本の強化	一人あたりソリューション収益額	1.0億円	1.5億円
	Empowerment 業務改革とIT活用による生産性向上	営業人員数	2,395人	2,510人
	ESG評価の向上	会社の総合的魅力度*4 (従業員意識調査)	3.40	3.40以上
レジリエンスの強化	ESG評価の向上	業務量削減	-	15万時間
	安定的な財務収益確保および損失吸収余力のあるポートフォリオ構築	外部評価指標*5	-	5指標達成
地域成長への貢献	安定的な財務収益確保および損失吸収余力のあるポートフォリオ構築	市場部門実質損益率	△0.4%	1%
	Sustainability 地域経済への貢献	地域社会の課題解決への取り組み件数	-	累計10件
	Sustainability 地域の脱炭素推進	サステナブルファイナンス(累計)	30,445億円	35,600億円
	Sustainability 地域の脱炭素推進	自社のGHG排出量削減率(累計)	88%	89%

*1 国内業務部門(円貨のみベース)

*2 ストラクチャードファイナンスを除く

*3 神奈川銀行はリフォームローン等の住宅関連融資を含む

*4 5段階評価

*5 ① CDP(気候変動)、② S&P/JPXカーボンエフィシエント指数、③ MSCI女性活躍指数、④ MSCI ESG RATING、⑤ FTSE ESG RATINGの5指標。CDPは最高位(A-以上)、②~⑤はGPIFが採用する指数に選定される水準

経営環境や外部環境の変化に鑑み、マテリアリティを見直し

変更前 マテリアリティ	変更後			おもな中計KPI
	マテリアリティ	機会とリスク		
地域企業の 持続的成長の サポート	地域企業の 持続的成長	機会	企業の経営課題の多様化・高度化に伴う戦略ソリューションニーズの増加・拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業融資平残 ■ 中小企業融資平残 (神奈川県内・東京都内) ■ 法人預金平残
		リスク	伝統的な貸出を中心としたビジネスモデルからの脱却の遅れによる競争力低下、産業構造の変化等への対応不足に伴う企業業績悪化	
人生100年時代の 暮らしのサポート	少子高齢化の 課題解決	機会	超高齢社会における資産形成・資産運用ニーズの増加・拡大、人口減少社会を支える利便性の高いサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資産家向け融資平残 ■ 住宅ローン平残 ■ 個人預金平残 ■ グループ預かり資産残高
		リスク	少子高齢化等の社会構造の変化に伴うお客さまニーズの多様化・高度化への対応不足による競争力の低下	
働き方改革・ ダイバーシティ の推進	人的資本経営と 人権の尊重	機会	人的資本経営の実践や人権尊重への対応を通じた従業員やお客さま等との関係強化による競争力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業人員数 ■ 一人あたりソリューション収益 ■ 会社の総合的魅惑力 (従業員意識調査)
		リスク	ソリューションビジネスの担い手不足や人権侵害に起因する経済的・社会的制裁による競争力の低下	
DXの推進	デジタル社会の 形成	機会	業務効率化による生産性の向上、非対面サービスや高度なソリューション提供ニーズの増加・拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業務量削減
		リスク	デジタル化の進展への対応の遅れによる生産性の低下、異業種参入等による競争力の低下	
地球温暖化・ 気候変動対策	環境の 保全・保護	機会	脱炭素社会やネイチャーポジティブへの移行に伴うビジネス機会の拡大、環境の保全を通じたステークホルダーとの関係構築・強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外部評価指標 ■ サステナブルファイナンス ■ 自社のGHG排出量削減
		リスク	気候変動対策や生物多様性保全に関するお客さまの支援不足に伴う事業基盤の損失	
地域経済の 活性化	地域経済成長への 貢献	機会	産学官金連携による地域経済の持続的な成長	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域社会の課題解決への取組件数
		リスク	人口減少や産業衰退等による地域経済の低迷	

本資料には、当社グループに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、統合報告書をご参照ください。

なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。また、本資料に記載されている当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料に関するお問い合わせ先
横浜フィナンシャルグループ経営企画部
コーポレートコミュニケーション推進室
TEL:045-225-2071