

2022年6月22日 モンロージュ

クレディ・アグリコル S.A. 2025 年中期計画をスタート

## 2025 年への抱負

クレディ・アグリコル S.A.

**ドミニク・ルフェーブル、クレディ・アグリコル S.A. 取締役会議長:**

「短期的に不透明な環境下にあっても、私たちの進むべき道は非常に明確です。それは、時に困難を伴う状況の中ですべてのお客様と地域を支援し、社会と環境の移行を促進、加速させる役割を果たすことです」

**フィリップ・ブラサック、クレディ・アグリコル S.A. 最高経営責任者:**

「今は短期的な予測よりも長期的に考える方が容易な状況です。ユニバーサル・バンキング・モデルのおかげで私たちは好業績を続けています。またこのモデルにより、お客様一人ひとりを支援し、明日のために行動することができています。エネルギー移行を誰もが行えるようにするため、また介護や高齢者向けサービスの利用を促進するため、新たに 2 つの事業部門を立ち上げることでより将来を形成する企業として私たちは使命を拡大しつつあります」

**グザヴィエ・ムスカ、クレディ・アグリコル S.A. 副最高経営責任者:**

「2025 年への道は、強力な自律的成長の潜在力に基づいた増幅の道であり、100 万人以上の顧客増を目標とします。私たちはお客様にサービスを提供し続け、初心者向け金融商品、移行支援サービス、新たなモビリティ、技術的プラットフォームの開発といったお客様の新たなニーズを満たす差別化サービスを開始する予定です。各事業部門で、当グループは革新を起こすと同時に勝利の方程式に基づいて進みます」

**ジェローム・グリベ、クレディ・アグリコル S.A. Deputy Managing Director (ステアリング部門担当):**

「『2025 年への抱負』は力強い成長に関わっています。これを可能にするには、特に技術的、デジタル、人的変革を加速させる必要があります。この目的のため、技術的変革のための投資計画に 10 億ユーロを投入するなど、当期間中に IT およびデジタル送信に約 200 億ユーロを充当します。

クレディ・アグリコル S.A. は、この計画で 60 億ユーロ以上の純利益を創出し、すでに欧州でトップクラスにある収益力を強化し有形株主資本利益率(ROTE)を 12%以上にするを目指します。現金配当性向を 50%とすることにより、魅力的な株主還元と当グループの成長資金との間で適正なバランスを保つことができます」

## 前例のない状況下での明確な目標

始まろうとしている期間は他に類を見ないものです。「中期」はもはや観測することができません。これに取って代わったのは、「短期」展望と真の「長期」展望です。「短期」展望は、複数の危機による影響が組み合わさって特に不透明となっています。「長期」展望は、エネルギーの脱炭素化、生物多様性と環境の保全、高齢化が進む社会での医療ソリューション、農業や農業食品の面で必要とされる技術進歩、社会の安定に欠かせない社会的インクルージョン(包摂)であり、これまで政治家や世論によってこれほど明確に表現されたことはありませんでした。

全体として **2025 年への抱負はこの枠組みの一部**であり、短期的な予測よりも長期的に考える方が容易です。

**私たちのロードマップは引き続き明確**です。すなわち、短期的には時に困難を伴う状況の中ですべてのお客様と地域を支援することであり、社会的な移行を促進、加速させる役割を果たすことによって明日のために行動することです。

私たちは、有用性と普遍性を組み合わせた**歴史的モデルと主要な社会的移行への長期的取り組み**により、この目標を達成することができます。

- **2025 年増幅の道は**、100 万人以上の顧客増を伴う強力な自律的成長の潜在力に基づいています。当グループの事業部門は欧州でトップクラスであり、ニーズの変化に応え移行を支援するサービスを引き続き開発、拡大していきます。
- クレディ・アグリコル S.A.は、この計画で **60 億ユーロ以上の純利益**を創出し、すでに欧州でトップクラスにある収益性を強化して有形株主資本利益率(ROTE)を 12%以上にすることを目指します。
- 2030 年より先の長期に関しては、当グループは社会を支援し発展の機会をもたらす新たな 2 つの事業部門を組織し構築しているところです。私たちは、エネルギー移行を誰もが行えるようにし、再生可能エネルギーの到来を加速させるため、クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギー(Crédit Agricole Transitions & Energies)を立ち上げようとしています。また、医療や高齢者向けサービスへのアクセスを促進するため、クレディ・アグリコル・サンテ&テリトゥア(Crédit Agricole Santé & Territoires)を立ち上げようとしています。

# 2025 年への抱負

## クレディ・アグリコル・グループとそのモデル

*勝利の方程式に基づく新たな計画: 有用性と普遍性の掛け算*

当グループの創立以来、私たちは社会的に有用な存在でありたいと表明してきました。農業への資金供給、家庭に銀行サービスへのアクセスを提供、住宅所有の促進などグループで共有する目標は当グループの真の成長の原動力となってきました。

さらに、当グループはこの有用性に普遍性を組み合わせています。つまり、すべての地域で、あらゆるチャネルを通じて、すべてのお客様のために行動し、すべての金融や貯蓄のニーズに応えることです。

当グループは、この社会的有用性と普遍性の組み合わせにより、それぞれが単独で発展することができる事業部門によって支えられた「ユニバーサル・バンク」というグローバル・リレーションシップ・モデルを創り出すことができました。

これらの事業部門はすべて、それぞれの市場でリーダーでありコンソリデーター（買収により拡大する企業）となっています。アムンディは欧州の大手アセットマネージャーであり、クレディ・アグリコル・アシアランスはフランスの大手保険会社です。クレディ・アグリコル・コンシューマー・ファイナンスと CACEIS は欧州の上位 3 社に入り、クレディ・アグリコル CIB は欧州の大手コーポレート&インベストメント・バンクの一角を占めています。

最近このモデルが妥当であることが実証されました。新型コロナ危機を含め複数の課題に直面しながらも、当グループは**着実に成長し、堅調な実績を残しました**。過去 6 年間、クレディ・アグリコル S.A. の収益は年平均 5% のペースで伸びています。2017 年から 2021 年までで、基礎的 ROTE は、欧州の主要 10 行の ROTE を毎年、平均 4.4 ポイント上回りました。

**クレディ・アグリコル S.A. は 2021 年に、2022 年中期計画の財務目標をまたも予定より 1 年早く達成し、また、その地位を強固なものにしました。**基礎純利益グループ帰属分は 54 億ユーロに達し、コスト比率は 57.8% と低水準でした。基礎的有形株主資本利益率 (ROTE) は 13.1%、CET1 は規制要件を 4.0 ポイント上回る 11.9% でした。新型コロナ危機の間に、当グループは国家保証融資を 300 億ユーロ (フランスの同融資合計額の 24%) 実施し、お客様を支援しました。当グループはデジタル変革を続けており、自営業者向けの新型銀行 Blank や若い給与所得者向けの Youzful など革新的なプラットフォームを立ち上げました。当グループは社会変革を引き続き支援しました。気候に関してはフランスにおける再生可能エネルギーへ大手民間金融機関として投融資を行い、インクルージョンに関しては 27 万の EKO および LCL エssenシャル口座を有し、高齢者に関しては受給者 50 万人の専用連帯基金があり、自営業者には、営業損失をカバーするために契約外で 2 億 4,000 万ユーロの協力の手を差し伸べました。

## 2025 年に向けて: 拡大の自然な増幅

### 対象を絞ったパートナーシップや買収で補完された強力な自律的成長の潜在力

この 2025 年までの不確実な環境下で、クレディ・アグリコル S.A.は自らの強力な自律的成長の潜在力に頼ることができます。当グループはリテール・バンキングの顧客を 2025 年までに 100 万人増やすことを目標とし、保障性保険や貯蓄ソリューション、不動産での顧客サービスを強化する予定です。新たなニーズに応えるため、サービス内容を(より利用しやすく、より責任ある形で、よりデジタルに)拡大し適合させます。

さらに、当グループはパートナーシップや対象を絞った買収の戦略を継続する一方、収益性の制約(3年後で ROI10%超)を守ります。2025 年への抱負で、クレディ・アグリコル S.A.は金融機関と新たな販路を開拓するためのパートナーシップや、産業・技術関連のパートナーシップの構築を目指しています。

### 事業部門の目標および優先順位

#### LCL: 起業家、都市部顧客、富裕層向けにサービスを提供する銀行

コスト比率やネット・プロモーター・スコアの改善に伴い、LCL は現在、最適化された機敏で革新的な銀行となっています。LCL は都市部顧客、起業家、富裕層に強力な基盤をもつ独自の地位を築いています。2025 年までに、同行はこの地位を強化し、こういった顧客向けに提供するサービスを開発する予定です。同行はその専門知識を活かし、戦略的なエクイティ・ファイナンス助言サービスや起業家、企業幹部向けのプライベートバンク・サービスの提供を構築することを目指しています。同行は、デジタル化やイノベーション、エネルギー移行サービスにさらに注力する予定です。

#### フランス以外のリテール・バンク: イタリア、ポーランド、エジプト、ウクライナ

CA Italia はイタリア第 6 位の商業銀行で 5.5%の市場シェアを占めています。2025 年への抱負では、同行はデジタル・ソリューション、ESG および 4 つの商品セグメント(不動産、農業食品、損害保険、貯蓄運用)にさらに注力する計画です。同行は、Creval と FriulAdria の統合に関連するシナジー効果、ネットワークの最適化、セルフサービスやデジタルソリューションの大幅な増加により、営業効率を高めることを目指しています(2025 年までにコスト比率を 3%引き下げ)。

CA Bank Polska は、同行の「加速」計画の下で顧客基盤の自律的成長に焦点を当て、2025 年までに新規顧客数を 60%以上増やす目標を立てています。この目的のため、同行はデジタル面の能力や機能を開発しており、他のセグメントでの営業基盤を拡大するためロング・チャンネル(間接ルート)経由での消費者信用のシェア拡大(市場シェアの 20%)を目指しています。同行はまた、EFL(CAL&F の子会社でポーランド第 2 位のリース会社)の顧客基盤を活用して、専門的で非常に小規模な企業向けの活動を展開することも目指しています。

ウクライナでは、当グループの存在はいずれ同国の復興の取り組みに貢献できると見込んでいます。

エジプトでは、クレディ・アグリコルは、同国における欧州の最大手銀行としての地位を強固にするため、法人やウェルスマネジメントの顧客基盤を引き続き拡充する計画です。



## クレディ・アグリコル・アシュアランス: 中核サービスの多様化と医療・老後面の開発

経済、社会、環境の状況が変化していることを踏まえ、クレディ・アグリコル・アシュアランス(CAA)は貯蓄ソリューションを引き続き強化する計画で、顧客の期待に沿って、責任投資商品をより幅広く提供し、ユニット・リンク型商品の割合を拡大します。CAAは預かり運用資産残高の目標を3,450億ユーロとしており、ユニット・リンク型商品を2025年までに1,100億ユーロ以上に増やし、そのうち責任投資ラベルのあるユニット・リンク型商品を280億ユーロに増やします。クレディ・アグリコル・アシュアランスはまた、損害保険の拡大を加速させようとしており、個人向け損害保険の契約件数を250万件増やすことを目標として掲げています。

また、同社は医療や老後についても一層注力する予定です。同社は、最良の人的資源とデジタル資源を組み合わせ管理プラットフォームを構築する予定で、医療保険の受益者数を2025年までに40%増とする目標を立てています。同社は、専門の保険会社の設立や、退職準備に関するデジタル・ガイダンスと助言プラットフォームの導入、2025年までに預かり老後資産230億ユーロを目標とする幅広い「幸せな老後(ageing well tomorrow)」サービスの展開によって、包括的な老後サービスを提供する計画です。

## 専門金融サービス(CACF および CAL&F): 新しいモビリティとエネルギー移行支援

クレディ・アグリコル・コンシューマー・ファイナンス(CACF)は、2023年上半期に発効する予定のStellantisとの新たな契約により、モビリティ分野で欧州を牽引する会社の設立を目指しており、2026年までに長期リース(LLD)の車両を100万台にする目標を立てています。加えて、FCABankとLeasysRentの買収によりCACFは自動車ファイナンス能力を強化しており、欧州18か国をカバーする産業プラットフォームを整備し、顧客ニーズの変化や環境課題に対応するモビリティサービス(短期レンタルを含む)を提供しています。2025年までに、CACFがローンを提供する新車の2台に1台はグリーン化された車になる見通しです。

クレディ・アグリコル・リーシング&ファクタリング(CAL&F)は、資金調達の川上から川下まで、幅広い法人向けサービスを展開しています。同社は、欧州全域をリース市場の対象とするファクタリング・プラットフォームを持ち、今後も欧州で拡大し続けます。同社は、デジタル診断・助言プラットフォーム(エネルギー移行ハブ)で今後も企業のエネルギー移行を支援し続けます。同社は、Unifergieを通じて再生可能エネルギーの資金調達に今後も貢献し、2025年までに再生可能エネルギー向けの年間融資額を20億ユーロ(2021年比で2倍)とすることを目標としています。

## アセット・ギャザリング(アムンディおよびインドスエズ・ウェルスマネジメント): 責任ある貯蓄とテクノロジーを駆使したサービス

アムンディの目標は、責任投資への取り組みを強化し、資産運用業界最大手の地位を強固にし、貯蓄のバリューチェーン全体にわたってテクノロジーとサービスの主要プレーヤーとなり、価値を創出する買収を追求することです。同社は、資産運用業界でのグローバル・リーダーになり、すべてのステークホルダーに価値を創出することを目指しています。

インドスエズ・ウェルスマネジメントは、同行の顧客である富裕層や当グループの各銀行の富裕な顧客、さらにファミリーオフィスや次世代層<sup>1</sup>に向けて、バリュー・プロポジション(提供できる価値)を開発することによって成長を加速させる予定です。同行は、不動産や非上場投資など実物資産の顧客ソリューションを強化します。同行はまた、ESGの取り組みを強化しESG投資を5倍にする予定です。最後に、同行は新たな商業的提携を通じて子会社のAzqoreの規模を変えようと考えています。

---

<sup>1</sup> 次世代層: 顧客の子供または成功した若い起業家

## 大口顧客(クレディ・アグリコル CIB および CACEIS): 専門知識と事業化

クレディ・アグリコル CIB は、新たな技術(例えば水素)に関する専門知識の構築や、約 250 名の専門家からなるサステナビリティ・コミュニティの設置などにより、お客様のエネルギー移行をより良く支援するべく進化しています。同行はまた、欧州での活動を加速させ、セクターや商品を拡大し、デット・ファイナンスなど各分野で事業化を図ることにより、顧客中心戦略を追求しています。

CACEIS は、中核事業の展開に加えて、進化しつつある資産サービス市場でサービスを強化することを目指しています(例えば ETF、年金基金、資金分配サービス、ミドル・オフィス、PERES<sup>2</sup>、デジタル資産など)。同行は、収益の増加や同行のグループ変革プロジェクトの実施(コンピテンス・センターの構築やプロセスのデジタル化の進展など)により、業務効率を改善し続ける予定です。

## 横断的事業部門や技術面でのサービスの加速

### 決済: 2025 年までに収益 20%増

当グループの決済事業部門は、個人および事業者向け決済事業でフランスにおいて歴史的な最大手であり、新たなサービスの提供でこの地位を強化することを目指します。個人向けでは、当グループは Linxo のテクノロジーに基づいた分割払いと決済指示伝達サービスを開始する予定です。事業者向けでは、当グループは電子商取引市場でのシェアを拡大し、パートナーシップを通じて全てのセグメントでオムニチャネルの使用を可能にするサービスを構築することを目指しています。

### 不動産: 包括的かつ統合的なグリーン・ソリューション

当グループは、個人向け不動産サービス(取引、不動産管理、エネルギーリフォーム支援)を当グループのリテール・バンクに直接的に統合する予定です。

当グループは、お客様がエネルギーリフォームを実施するのを支援するため、また地方当局が都市中心部を再生するのを支援するため、社会的グリーンインパクト不動産投資信託の創設を目指します。

### デジタル銀行(BforBank、Blank): 個人や自営業者への働きかけ強化

2023 年初めに、BforBank は欧州向けの新たなポジショニングを発表する予定です。5 年間で 4 億 5,000 万ユーロが投資されます。

自営業者向けの新型銀行である Blank は、引き続きブランドの浸透に努めており、まもなく当グループの各銀行が利用するホワイトラベルになる見込みです。同行は 2025 年までに顧客数 25 万人を目指しています。

### サービスとしてのテクノロジーの台頭

テクノロジーサービスは当グループの成長の原動力であり、Azqore と Amundi Technology という 2 つのテクノロジープラットフォームが 30 社以上に提供されています。当グループは、この事業分野を推進する予定であり、Azqore の預かり運用資産を 2025 年までに 2,400 億ユーロ、Amundi Technology の収益を 5 倍にし、新たなプラットフォームを開発、販売することを目指しています。

---

<sup>2</sup> プライベート・エクイティおよび不動産サービス。

## 2つの重要な成功要因: デジタル変革と人間の責任

クレディ・アグリコル S.A.の目標は、人間の責任によって強化されたデジタル・リレーションシップ・モデルに基づきます。同行は、デジタルチャネルのユーザーの割合を 75%、完全セルフサービスの売上の割合を 15%にすることを目指しています。

イノベーション能力も、La Fabrique by CA により、イノベーション・サイクルを 100%カバーするように強化されます。

このデジタル変革を支えるため、技術変革への投資 10 億ユーロを含め、この期間中に IT およびデジタル支出として 200 億ユーロを投入します。

クレディ・アグリコル S.A.の目標は、フランスの金融サービス業で社会的責任のある好ましい雇用者となり、かつ欧州の上位 5 社に入ることを目指して、組織の合理化と経営や文化の変革を継続することです。この目的のため、従業員を惹きつけ、維持し、スキルを向上させるための強力で具体的な取り組みを発表します。

## 2025 年への抱負: 財務的軌道

2025 年への抱負は、またも 1 年前倒しで目標を達成した直前の計画に基づいています。

2025 年目標は、クレディ・アグリコル S.A.の堅固な財務体質を維持しつつ利益と収益性の力強い成長を目指しています。高い経済的不確実性や気候変動の切迫した状況の下で、2025 年への抱負計画(#Ambitions2025 Plan)は当グループの通常の永続的な発展能力に基づいています。

経済シナリオからは、保守的な前提条件が導かれています。成長は緩やかで(2025 年までにユーロ圏は約 1.9%)2025 年まで金利上昇は抑制気味(2025 年の 10 年物スワップ金利は約 2.0%)です。同計画は、直前の中期計画に沿ってクレディ・アグリコル S.A.のリスク・コストを 40bp(クレディ・アグリコル・グループのリスク・コストは 25bp)と想定しています。

クレディ・アグリコル S.A.は高い収益性を目指し、純利益グループ帰属分を 2025 年までに 60 億ユーロ以上とし<sup>3</sup>、有形株主資本利益率(ROTE)を 2025 年までに 12%以上に引き上げることを目標としています。この目標は、一方では有力な高収益の事業部門を擁するバランスのとれた多角的事業構成に基づいた当グループの発展モデルによって、また別の一方では業務効率を改善する継続的な取り組みによって達成されます。

収益はバランスがとれ、すべての事業部門で増加し2021年~2025年の年平均伸び率は約3.5%<sup>4</sup>です。単一破綻処理基金(SRF)への拠出を除く乖離効果は、2021年から2025年までの平均で0.5ポイント(SRFを含む場合は約1.4ポイント)となり、すべての事業部門で乖離効果はプラスとなります。最終的に、2021年~2025年の利益成長率は年率約3%(直前の中期計画の利益目標比では4.7%)です。

コスト比率は、中期計画期間を通じて上限 60%とし、低く保たれる見通しです(SRF への拠出を除く)。この上限は、2023年初めに予定される IFRS 第 17 号改定の導入後、59%に引き下げられます。これには、新たな事業部門の開発や IT およびデジタル変革に向けた投資が含まれます。クレディ・アグリコル S.A.では業務効率を分散管理しているため、事業部門ごとにコスト比率の目標を設定しています<sup>5</sup>。

<sup>3</sup> IFRS 第 17 号が業績に及ぼす影響は大きくありません。

<sup>4</sup> 2021年~2025年の年平均収益成長率は、LCL で1~1.5%、CA Italia で4~5%、専門金融サービス部門で8~9%、主要顧客部門で4~5%です。

<sup>5</sup> SRFを除くコスト比率の目標は、LCL で65%未満、CA Italia で61%未満、CAA で15%未満(IFRS 第 17 号改定による15ポイントの効果を含む)、アセットマネジメントで54%未満(無形資産の減価償却費を除く)、ウェルスマネジメントで78%未満、消費者信用で47%未満、リース・ファクタリングで52%未満、コーポレート・インベストメント・バンキングで55%未満、機関投資家向け金融サービスで70%未満となっています。

クレディ・アグリコル・グループとクレディ・アグリコル S.A.の 2025 年末時点における CET1 ソルベンシー比率の目標値は、規制要件をはるかに上回っています。クレディ・アグリコル・グループは、欧州の G-SIB (国際金融システム上重要な銀行) の中で最も強固です。当グループの共同モデルにより、CET1 資本は 2015 年から 2021 年までの間にクレディ・アグリコル・グループのレベルで 60 ベーシス・ポイント自律的に増加しました。

クレディ・アグリコル・グループの 2025 年 CET1 目標は 17%以上です。TLAC の目標は、適格優先シニア債を除き 26%以上です。また、安定調達額目標を 1,100 億~1,300 億ユーロとすることにより、構造的流動性比率の規制要件である「安定調達比率 (NSFR)」を余裕をもって達成することができます。

当グループの効率的で柔軟な構造により、この中期計画の全期間を通してクレディ・アグリコル S.A.の最適化した CET1 目標を 11%とし、全期間を通して SREP の要件を 250 ベーシス・ポイント上回る下限を (AT1 区分を最適化する戦略とともに) 設定することができました。収益成長率はクレディ・アグリコル S.A.の RWA 成長率を上回るとみられ、バーゼル 4 のクレディ・アグリコル S.A.への影響は 2025 年時点で中立であると見込んでいます<sup>6</sup>。

クレディ・アグリコル S.A.は現金配当性向の目標を 50%とし、CET1 目標近辺で数値が変動していてもこれを維持し、魅力的な還元とクレディ・アグリコル S.A.の成長資金調達の適正なバランスを保ちます。2023 年に、クレディ・アグリコル S.A.は支払われなかった 2019 年の配当金に関して一株当たり 0.20 ユーロの追加配当を実施する案を定時株主総会に諮る予定です。さらに、従業員持ち株の増加は、希薄化効果を相殺するために自社株買い (監査役の承認が必要) と組み合わせる予定です。

#### クレディ・アグリコル S.A.の 2025 年財務目標。

	従来の2022年目標	2025年目標
純利益グループ帰属分	50億ユーロ超	60億ユーロ超
ROTE	> 11 %	> 12 %
コスト比率 (SRFを除く)	<60 %	<60 %
CET1目標	+ 11 %、 クレディ・アグリコル・グループについては16%超	11% <sup>7</sup> 、 クレディ・アグリコル・グループについては17%以上
配当性向	現金で50%	現金で50%

<sup>6</sup> クレディ・アグリコル・グループにとってバーゼル 4 の影響は 2025 年時点で全体として中立であり、アウトプット・フロアがクレディ・アグリコル・グループのレベルで影響を及ぼすのは 2029 年以降になると推定されます。

<sup>7</sup> SREP の CET1 規制要件を 250bp 上回る下限



## 長期的展望、2030 年以降: 社会的移行と新規事業

### いつものように、主要な社会的移行に取り組む

責任ある、献身的な企業として、当グループは社会的、地域的一体性を保つ公正な気候移行アプローチを採用しています。このアプローチは 3 つの優先事項に基づいています。それは、気候変動対策に取り組むこと、医療への平等なアクセスに向けた取り組みなどにより社会的結束を強固にすること、農業および農業食品の移行を確実に成功させることです。

気候変動に関する当グループの取り組みは、2050 年までの世界的なカーボンニュートラル達成に貢献することと合致しています。クレディ・アグリコルは 2021 年末、投融資している 10 の経済セクターについて、各事業部門や事業体に適用される脱炭素化の道筋を定めるための大規模な方法論的プロジェクトを開始しました。これらの 10 のセクターは世界の炭素排出量の 75%、当グループの信用リスクの 60%を占めています。この取り組みは国際エネルギー機関のネットゼロ排出シナリオに基づいており、CO2 排出量が非常に多い資産から段階的に撤退する道筋を描く上でグラスゴー金融同盟の原則に従っています。道のりは複雑です。経済の脱炭素化を促進する一方で社会的なショックを回避するには、顧客との対話を強化する必要があります。

クレディ・アグリコルはすでに、石油・ガスセクターへの投融資に係る CO2 排出量を 2020 年から 2030 年までの間に絶対量で 30%削減するとの目標を設定し、同セクターから段階的に撤退する計画を策定済みです。私たちはまた、同期間に自動車セクターのポートフォリオ(クレディ・アグリコル CIB、クレディ・アグリコル・コンシューマー・ファイナンス、クレディ・アグリコル・リーシング&ファクタリング・フランスのポートフォリオ)の炭素排出原単位を 50%削減することにより自動車セクターの脱炭素化を支援するべく取り組んでいます。

また、クレディ・アグリコル自身のスコープ 1 および 2(エネルギー、保有車両、出張)のカーボンフットプリント削減目標は 2030 年までに最低でも 50%と定められています。

セクター別の道筋は引き続き 2022 年と 2023 年にも定めて公表される予定で、その実施を確実にするための行動計画も合わせて示されます。石油・ガスセクターに関して、この行動計画ではネットゼロのためのグラスゴー金融同盟の勧告に沿った新たな方針が採用される予定です。

同時に、クレディ・アグリコルは、CACIB の低炭素エネルギーへのエクスポージャーを 2025 年までに 60%増とし、クレディ・アグリコル・アシュアランスの投資を通じた設備容量を 2025 年に 14GW とする目標を設定し、再生可能エネルギーへの支援を加速させています。

### さらに前進するため、当グループは新たに 2 つの事業部門を組織し発足させようとしています

さらに前進するため、クレディ・アグリコル・グループはグループをまたいだ 2 つの事業部門を新たに発足させようとしています。

- **クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギー**: エネルギー移行をすべての人が行えるようにします。
- **クレディ・アグリコル・サンテ&テリトワ**: 医療や高齢者向けサービスへのアクセスを促進します。

クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギーの立ち上げは、クレディ・アグリコルの気候戦略の実施を加速し強化するはずです。この新たな事業部門は、革新的な設備とインフラの導入やそのための資金調達、新たな事業モデルの構築など、ロードマップの診断・助言段階から実行に至るまでお客様を支援することを目指しています。クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギーは、長期的にお客様を支援することを目指しており、契約によって具体的成果を約束することができ、当グループの専門知識や戦略的パートナーシップを利用する予定です。

クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギーを通して、また当グループの過去 20 年に及ぶ再生可能エネルギーへの投融資の経験を生かして、クレディ・アグリコルも、戦略的パートナーシップの構築や短絡(ショート)時における生産の再配置に重点を置いて、再生可能エネルギー投資への大規模な支援を提供します。この活動は、自社や第三者のためのエネルギー生産設備の設置や運営を支援します。クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギーはまた、当グループのお客様にグリーンエネルギーサービスを提供するよう取り組む予定です。

クレディ・アグリコル・トランジション&エネルギーは、当グループのすべてのエネルギー移行商品・サービスに関する管理をまとめて行います。これは 4 つの分野を中心に構成されています。

- 自営業者、農家、企業、公共部門のエネルギー移行を助言・支援する専門知識
- エネルギー移行支援ソリューションの構築
- 当グループ全体の金融工学に依拠した金融ソリューション
- 再生可能エネルギーの普及への貢献

クレディ・アグリコル・サンテ&テリトウアは 4 つの分野を中心に構成されています。

- 医療に関するガイダンスや支援のための「Ma Santé by CA」プラットフォームの構築
- このセクターでの主要プレーヤーと提携して医療砂漠と闘う手段を提供。具体的には、全国的な遠隔医療オープン・プラットフォームの創設、医療砂漠地域での医療センターの展開、遠隔医療や接続機器などを組み合わせた新たな手法に関する医療専門家への支援
- 社内外のサービスを活用した高齢者や介護者向けデジタル・サービス・プラットフォームを創設
- 専門家と提携して、高齢者の期待により近い非治療的集団住宅モデル(生活補助付き住居、包摂的住宅)の展開に参加

#### クレディ・アグリコルS.A.プレス窓口:

Charlotte de Chavagnac	+ 33 1 57 72 11 17	<a href="mailto:charlotte.dechavagnac@credit-agricole-sa.fr">charlotte.dechavagnac@credit-agricole-sa.fr</a>
Olivier Tassain	+ 33 1 43 23 25 41	<a href="mailto:olivier.tassain@credit-agricole-sa.fr">olivier.tassain@credit-agricole-sa.fr</a>
Mathilde Durand	+ 33 1 57 72 19 43	<a href="mailto:mathilde.durand@credit-agricole-sa.fr">mathilde.durand@credit-agricole-sa.fr</a>

#### クレディ・アグリコルS.A.インベスター・リレーションズ窓口:

機関投資家	+ 33 1 43 23 04 31	<a href="mailto:investor.relations@credit-agricole-sa.fr">investor.relations@credit-agricole-sa.fr</a>
個人株主	+ 33 800 000 777	<a href="mailto:relation@actionnaires.credit-agricole.com">relation@actionnaires.credit-agricole.com</a> (toll free number France only)

Clotilde L'Angevin	+ 33 1 43 23 32 45	<a href="mailto:clotilde.langevin@credit-agricole-sa.fr">clotilde.langevin@credit-agricole-sa.fr</a>
Fethi Azzoug	+ 33 1 57 72 03 75	<a href="mailto:fethi.azzoug@credit-agricole-sa.fr">fethi.azzoug@credit-agricole-sa.fr</a>
Joséphine Brouard	+ 33 1 43 23 48 33	<a href="mailto:josephine.brouard@credit-agricole-sa.fr">josephine.brouard@credit-agricole-sa.fr</a>
Oriane Cante	+ 33 1 43 23 03 07	<a href="mailto:oriane.cante@credit-agricole-sa.fr">oriane.cante@credit-agricole-sa.fr</a>
Nicolas Ianna	+ 33 1 43 23 55 51	<a href="mailto:nicolas.ianna@credit-agricole-sa.fr">nicolas.ianna@credit-agricole-sa.fr</a>
Leïla Mamou	+ 33 1 57 72 07 93	<a href="mailto:leila.mamou@credit-agricole-sa.fr">leila.mamou@credit-agricole-sa.fr</a>
Anna Pigoulevski	+ 33 1 43 23 40 59	<a href="mailto:anna.pigoulevski@credit-agricole-sa.fr">anna.pigoulevski@credit-agricole-sa.fr</a>
Annabelle Wiriath	+ 33 1 43 23 55 52	<a href="mailto:annabelle.wiriath@credit-agricole-sa.fr">annabelle.wiriath@credit-agricole-sa.fr</a>

すべてのプレス・リリースはこちらからご覧になれます。 [www.credit-agricole.com](http://www.credit-agricole.com) - [www.creditagricole.info](http://www.creditagricole.info)