

中期経営計画(平成29年4月～平成32年3月)

# チャレンジ・バリュー・プラス

～金融の枠を越え、新たな価値を共創～

人口減少や少子高齢化など地域の社会的な課題が進行するなかで、当行の経営理念である「お客さま・地域社会との共存共栄」「活気ある企業風土の醸成」「健全性の確保と企業価値の創造」を進むべき指針として平成29年度を初年度とする3ヶ年の中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」を策定いたしました。

「どんなときもお客さまと地域を徹底的にサポートする」という行動指針のもと、お客さま・地域と当行が共に成長する好循環の実現をめざし、ビジネス面・事業基盤面でさまざまな変革を起こしてまいります。

お客さま・地域と当行が共に成長するために、変革(イノベーション)を起こす

## 基本方針

お客さま・地域と当行が共に成長する好循環の実現

- Who : 百十四グループは  
Where : 地元香川県と瀬戸内経済圏を中心に  
How : 組織や人材力、各種アライアンスを最大限活用して  
What : お客さまと地域の成長に貢献することで、自らも成長し  
Do : お客さまと地域のさらなる発展に一層取り組む

## 行動指針

どんなときもお客さまと地域を徹底的にサポート

- ・お客さまや地域と多様な接点をもつ
- ・お客さまと地域を徹底サポートする
- ・お客さまと地域と共に成長する

## 3つのチャレンジ(営業力の強化)

- 地域社会: 地域価値創造にチャレンジ  
法人顧客: 事業価値向上にチャレンジ  
個人顧客: 生涯価値向上にチャレンジ

## 5つのプラス(事業基盤の強化)

- チャンネル改革 生産性向上 組織力強化  
リスク管理高度化 アライアンス

市場運用の強化 運用体制整備 運用強化

経営基盤の充実 ICT戦略・業務継続計画(マスタープラン)・ガバナンス・コンプライアンス・戦略的CSR

## 最終年度(平成31年度)

収益性

親会社株主に帰属する  
当期純利益 **95**億円以上

効率性

連結ROE **3.0**%以上

健全性

連結自己資本比率 **9.5**%以上

めざすべき姿

金融の垣根を越えて  
地域の「ありたい」に  
とことん関わり、  
地域と一緒に成長する

## 3つのチャレンジ

地域社会  
地域価値創造

- 地域金融機関が運命を共同する地域経済の発展や生活の安定に貢献することで、当行自らの経営の持続性・安定性を確保する好循環を実現する。
- 地元香川県を中心に、地方公共団体と連携しつつ、新産業の創出、企業誘致、観光振興、移住促進、婚活など、地域ブランド力の向上に取り組む。
- 四国アライアンス、外部専門機関などを積極的に活用する。

法人顧客  
事業価値向上

- 事業性評価を深化させて法人のお客さまのあらゆるビジネスフローに関わり、どのような経営課題にも当行ワンストップで対応する。
- 法人のお客さまのさまざまな事業ステージに関与し、適切な資金供給とソリューションを提供することで、お取引先の成長を強力にサポートする。

個人顧客  
生涯価値向上

- 個人のお客さまのライフサイクルに応じたサービスを、最適なチャンネル(営業店、ATM、コールセンター、インターネット等)で提供し、お客さまの生涯パートナーとなれるよう、当行一行丸抱えで金融サービスを提供する。
- お客さま本位の営業スタイルを徹底することで、お客さまの信任に応える。また、情報ツールの積極的な活用で、個人営業の質向上を図る。

## 5つのプラス

チャンネル改革

- 営業の効率化と質の向上をめざす。
- 非対面チャンネル(コールセンター・インターネットバンキング・モバイルバンキング等)を拡充する。

生産性向上

- 営業店事務の改革により、ローコストオペレーション(事務負荷軽減)と顧客満足(事務ミスや待ち時間の削減)の両立を図る。
- 本部業務改革により本部スリム化を実現し、営業人員創出とコスト削減に繋げる。
- 低金利環境下で収益増加が見込めない中、今までにない高水準のコストダウンにより、利益の確保を図る。

組織力強化

- 自らの価値創造に向け、働き方改革(「人事制度改革」「人材力・組織力の強化」「人事マネジメント」)に積極的に取り組む。
- 営業店の行員が中期経営計画の目標にベクトルを合わせて能動的に活動できるような営業店表彰制度に変更する。
- 銀行とグループ会社の力を結集し、総合的なサービスを提供することにより、百十四グループ全体の「稼ぐ力」を強化する。

リスク管理  
高度化

- リスクと収益の統合的な管理を実践し、健全性維持と企業価値の最大化を同時に実現する。

アライアンス

- 他の地域金融機関や地方公共団体、外部専門機関等との各種アライアンスを積極的に活用する。

## 市場運用の強化

運用体制整備

- 研修・トレーニー派遣等によりスペシャリストを育成する。
- 管理システム等を集約し、有価証券管理の高度化・効率化を図る。

運用強化

- 「分散」と「回転」の徹底により、収益目標達成を図る。
- 健全で最適なポートフォリオの構築と運営をめざす。