

3つのチャレンジ

地域価値創造 ～地域社会への取り組み～

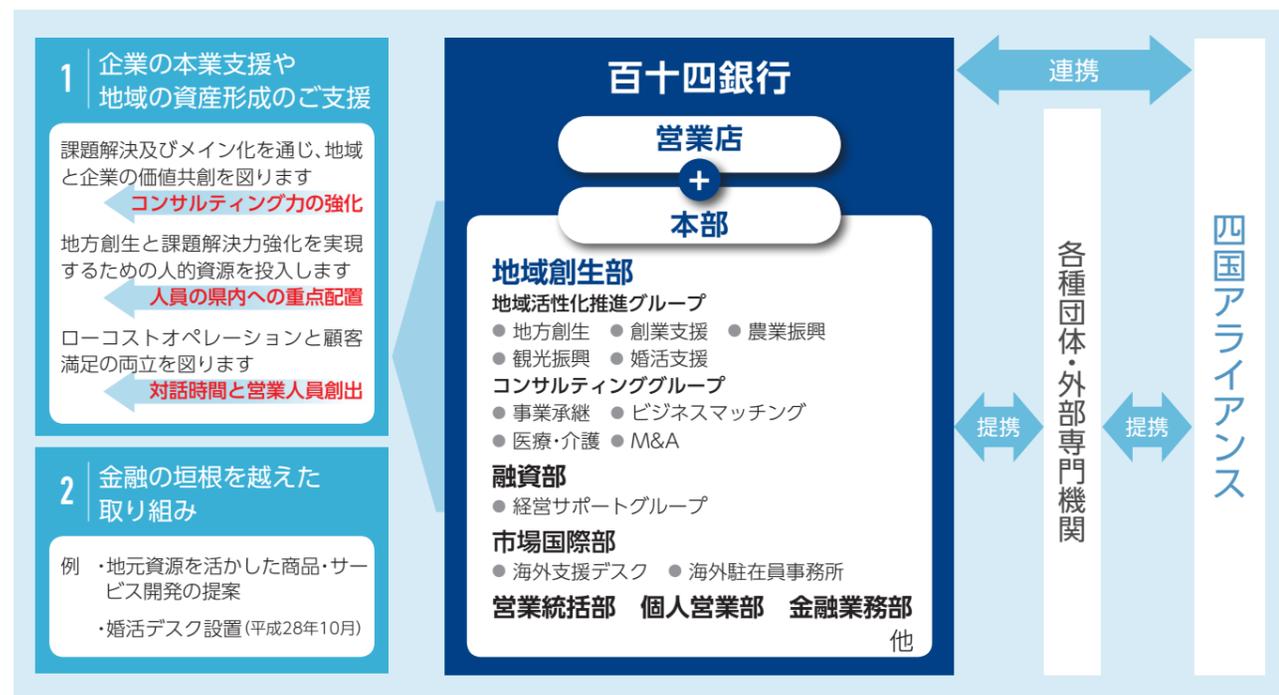


営業地域を香川県内、広域瀬戸内圏及び大都市圏に分類し、地域別の戦略を一層明確化いたしました。それぞれの戦略の実践を通じて、地域の活性化をサポートいたします。



<p>広域瀬戸内圏 全店独立採算性確保</p> <p>香川県を除く四国、及び兵庫から福岡までを範囲とする広域瀬戸内圏では、メイン先の課題解決を通じた収益基盤強化等により、取引の効率性と採算性の向上を図ります。</p>	<p>香川県内 地元を守り育てる</p> <p>香川県は守り育てる地域として、地方創生への取り組みを通じた地域の課題解決に取り組みます。また、あらゆる取引でのメイン化を通じたシェア重視の戦略を掲げ、経営資源も積極的に投入してまいります。</p>	<p>大都市圏 総資産利益率追求</p> <p>大都市圏である東京、名古屋及び大阪では、戦略運用拠点として取引の効率性を最重視いたします。また、大都市圏と他の地域のお取引先とのビジネスマッチングにも取り組みます。</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

平成29年4月に設置した「地域創生部」を中心に、営業店や本部、四国アライアンス、及び外部専門機関等と連携し、企業の本業支援や地域の資産形成支援のほか、金融の枠にとらわれないサポートを行います。

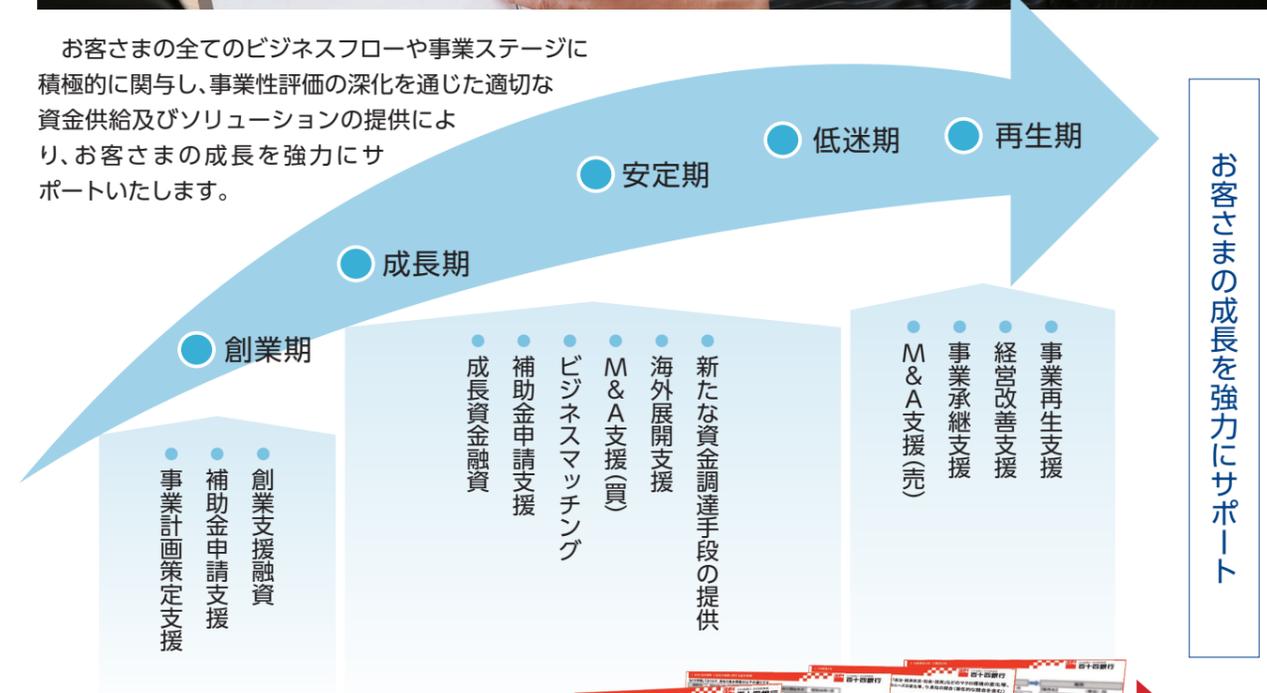


3つのチャレンジ

事業価値向上 ～法人のお客さまへの取り組み～



お客さまの全てのビジネスフローや事業ステージに積極的に関与し、事業性評価の深化を通じた適切な資金供給及びソリューションの提供により、お客さまの成長を強力にサポートいたします。



事業性評価(114バリューアップシート)

- 平成28年7月よりお客さまに当行の事業性評価の内容を開示し、お客さまの将来についての対話を進めております。
- 事業性評価を「広く」「深く」「長く」行うことで、お客さまの成長をサポートしてまいります。

情報整理	分析	提案
・基本情報 ・製品・サービス ・財務情報	・財務分析 ・外部環境分析 ・内部環境分析	・評価結果の説明 ・課題等への提案

資金ニーズを適切にとらえた円滑な資金供給		
創業支援	平成28年度実績	平成31年度計画
創業支援件数	253件	336件
医療・介護分野	平成28年度末実績	平成31年度末計画
与信先数(累計)	1,325件	1,475件
農業分野	平成28年度末実績	平成31年度末計画
与信先数(累計)	206件	260件

ソリューション提供による役務収益獲得		
ビジネスマッチング	平成28年度実績	平成31年度計画
手数料収入	107百万円	275百万円
販路開拓支援件数	303件	700件
事業承継・M&A	平成28年度実績	平成31年度計画
M&A手数料収入	63百万円	275百万円
M&A相談件数	504件	820件

お客さまの成長を強力にサポート

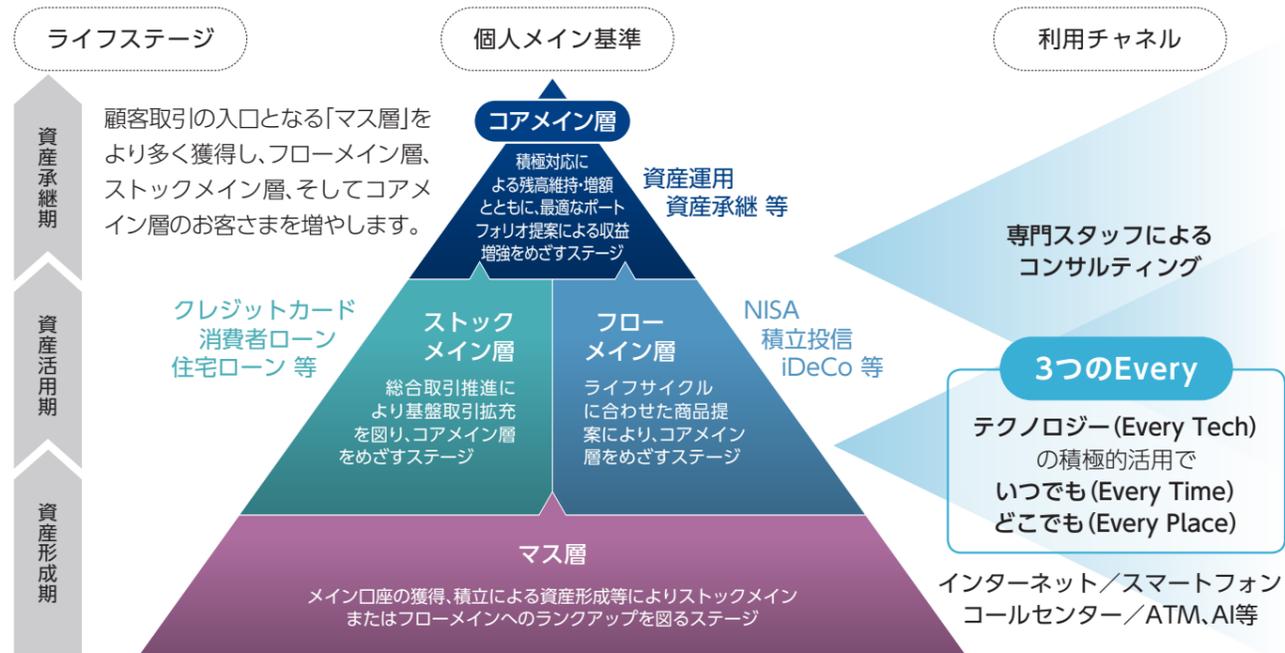
3つのチャレンジ

生涯価値向上 ～個人のお客さまへの取り組み～



個人のお客さまのライフステージや生活スタイルに合ったチャンネルとサービスを提供し、お客さまが生涯必要とする金融サービスをすべて当行一行でサポートいたします。

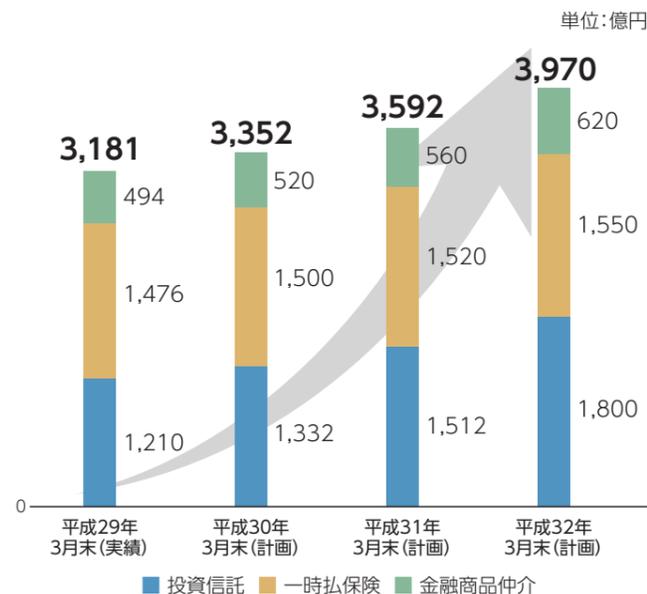
お客さまの生涯価値を創造するサービス業へと転換



個人営業の変革

長期・積立・分散を意識した顧客本位の提案で、お客さまの資産形成を徹底的にサポートいたします。

- お客さまの資産運用及び資産形成をご支援する業務の基本方針
- 誠実・公正な資産運用・資産形成のご支援
- お客さま本位の販売態勢の整備
- サービス品質の向上
- お客さま本位の徹底とプロフェッショナル人材の育成



5つのプラス

事業基盤の強化

チャンネル改革

対面チャンネルの再編成と非対面チャンネルの充実を総合的に進めるチャンネル改革で、営業力の強化と顧客サービスの向上を図ります。



営業力の強化と顧客サービスの向上

生産性向上

各種事務改革を通じて営業人員を創出し、顧客サービスの充実を図ります。

営業店事務改革

- ① 店頭スタイルの転換
- ② サポート・オフィスによる後方事務極小化
- ③ 顧客接点型事務のセンター集中
- ④ 融資事務の効率化
- ⑤ 預り資産事務の効率化

営業店事務人員 120人削減

組織力強化

- I.働き方改革**
- 女性行員の活躍
 - 長時間労働の抑制
- II.営業店表彰制度改革**
- 評価期間の長期化
 - ベンチマーク評価やプロセス評価の導入
- III.グループ力強化**
- 総合的なサービス提供
 - グループ全体での稼ぐ力を強化

リスク管理高度化

- 適正なリスク管理のもと安定的な収益を確保するという前向きなリスクカルチャーを醸成します。
- ポートフォリオ改善により健全性維持と企業価値の最大化を同時に達成します。

アライアンス

他の地域金融機関、地方公共団体及び外部専門機関等との各種アライアンスを積極的に活用してまいります。

特に、四国の第一地銀4行による包括提携『四国アライアンス』(平成28年11月締結)については、4行が健全な競争関係を維持しつつ、それぞれの強み・ノウハウを結集して、地域、お客さま及び各行の持続的成長・発展に取り組めます。

<四国アライアンス>

