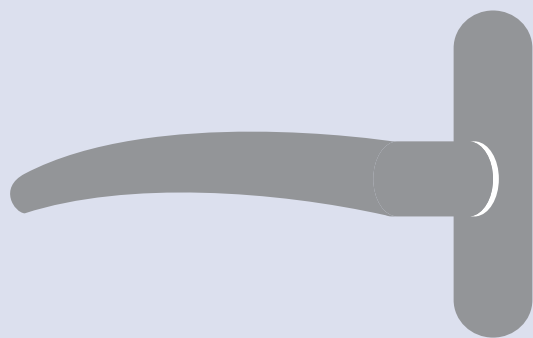




BANK REPORT 2017

百十四銀行 平成29年3月期

ディスクロージャー誌 **情報編**



For Our Stakeholders

地方銀行としての責務の遂行を通じ、
地域経済とステークホルダーの皆さまと共に持続的成長をめざします。

本誌は、投資家や当行をご利用のお客さま、そして地域の皆さまに
私たちの取り組みをご理解いただくと共に、
私たちから皆さまへのコミットメントとして発行いたします。



経営理念

1

お客さま・地域社会との
共存共栄をめざします。

2

活気ある
企業風土の醸成を
めざします。

3

健全性の確保と
企業価値の
創造をめざします。

プロフィール

(平成29年3月31日現在)

本店所在地	香川県高松市亀井町5番地の1
創業	明治11年11月1日
総資産	4兆9,049億円
総預金	4兆1,730億円(譲渡性預金を含む)
貸出金	2兆7,807億円
資本金	373億円

発行済株式総数	310,076千株
従業員数	2,327人
店舗数	124店舗(本支店103、出張所21)
	海外駐在員事務所 2(上海・シンガポール)
店舗外ATMコーナー	169カ所

※ 本誌に掲載されている計数は原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しております。



お客さま・地域の成長のため
そして、当行の成長のため
未来へチャレンジし続けます

取締役頭取 綾田 裕次郎

ステークホルダーの皆さまには、平素より温かいご支援、お引き立てを賜り、心より御礼申しあげます。

当行は、新しい経営体制のもと、平成29年4月から平成32年3月を計画期間とする中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」をスタートさせました。ここでは、頭取として、「チャレンジ・バリュー・プラス」に込めた私の想いをご説明いたします。

平成29年8月

はじめに

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

平成29年4月1日に百十四銀行頭取に就任いたしました綾田裕次郎でございます。ここに謹んでごあいさつ申し上げます。

地元香川県の経済においては一部で回復の兆しがみられるものの、人口減少や少子高齢化といった地域の課題に加え、マイナス金利に象徴される超低金利環境の長期化など、地方銀行を取り巻く環境は一層厳しくなっております。また、新しい自己資本比率規制、FinTechなど新しい技術への対応や近い将来ありえる日本銀行の金融緩和政策の出口戦略への備えも必要です。このように厳しく、また舵取りが難

しい環境ですが、その一方で当行が自らを変えることができる絶好のチャンスだと考えております。

当行では、平成29年4月に新中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」をスタートさせました。新たな価値の共創を図るために営業面・事業基盤面でさまざまな変革を起こし、「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」という“めざすべき姿”の実現に向け、全力でお客さまと地域の成長に尽力してまいりたいと考えております。

前中期経営計画の成果と課題

新中期経営計画についてご説明する前に、前中期経営計画「ベスト・パートナーズ・プラン」(平成26

年4月～平成29年3月)を振り返りたいと思います。

「ベスト・パートナーズ・プラン」では、「リテール取引の徹底推進」「市場運用力の強化」の2つの基本戦略と、それを支える「組織力・人材力の強化」により、当行及び地元経済の付加価値向上に取り組んでまいりました。また、平成28年2月の日本銀行によるマイナス金利政策の導入という大きな環境変化に対しては、取引の効率性を高めて収益を確保していく「量から質」「ROA重視」の戦略に方針転換を行いました。そして、経営資源を地元に戦略的に配分する等の対応を行いました。

この結果、平成28年度は、マイナス金利政策で資金利益の減少を余儀なくされたことで実質業務純益は目標未達となりましたが、ROE、連結自己資本比率及び預金残高は目標を達成することができました。なお、貸出金残高は目標未達ですが、これは「質への転換」の過程で都市圏の貸出や超長期固定金利の公共向け貸出の増加を抑制したこと等によるものです。

今後は、低金利環境においても安定的な利益を確保できるよう一層効率性を高めるとともに、適正なリスク管理のもと積極的なリスクテイクを行い、収益力を強化していく必要があると認識しております。

前中期経営計画 経営目標		平成28年度	
		計画	実績
収益性	①実質業務純益	180億円以上	157億円
効率性	②ROE	3.5%程度	3.43%
健全性	③連結自己資本比率	9.0%程度	9.53%
規模	④貸出金残高	3兆円程度	2兆7,807億円
	⑤預金残高	4兆円以上	4兆1,730億円

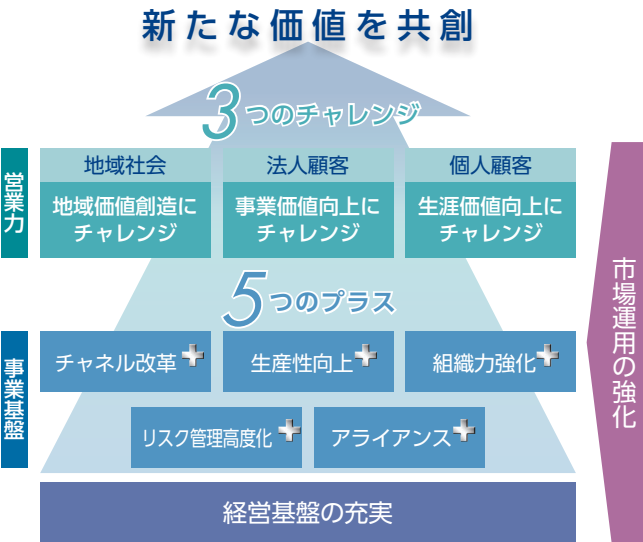
① 実質業務純益＝業務粗利益－経費
② ROE(当期純利益ベース)＝当期純利益÷((期首資本の部+期末資本の部)÷2)
③ 連結自己資本比率は、経過措置を考慮したパーゼルⅢベースの連結コア資本比率

新中期経営計画

新中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」(平成29年4月～平成32年3月)は、「質重視・地元重視」の戦略を引き継ぎつつ、今まで以上に当行の経営理念である「お客さま・地域社会との共存共栄」の実現に主眼を置いて策定いたしました。この計画では、お客さまや地域と多様な接点を設け、ビジネスや生活におけるお客さまの課題にとことん向き合うことでお客さまと地域の成長に貢献し、同時に当行も持続可能性を向上させるというビジネスモデルの構築をめざしてまいります。

そのための戦略の中心が、事業基盤強化の「5つのプラス」と営業力強化の「3つのチャレンジ」です。「5つのプラス」では、本部がチャンネル改革や生産性向上策を計画的に実施することにより営業人員の創出を行うとともに、組織力強化やリスク管理の高度化、アライアンスなどによってお客さまをどんなときもサポートする体制を構築いたします。そして、その体制のもと「3つのチャレンジ」で、営業店と本部が一体となって地域価値を創造するとともに、法人のお客さまの事業価値や個人のお客さまの生涯価値の向上にチャレンジいたします。

さらに、市場運用の強化と経営基盤の充実を図り、当行の持続可能性をより強固なものとしてまいります。



これらの戦略を着実に実践し、新中期経営計画の最終年度には、連結当期純利益95億円以上（収益性）、連結ROE3.0%以上（効率性）、連結自己資本比率9.5%以上（健全性）をめざします。

新中期経営計画最終年度(平成31年度)経営目標		
指標		計画
収益性	連結当期純利益	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

地域の活性化のために

我々地方銀行は、営業基盤である地域やそこで暮らすお客さまと運命を共にしております。地域に、またお客さまに元気がないのに銀行だけが繁栄することはなく、お客さまや地域社会と一緒に成長していくしか我々の生き残る道はありません。

当行は、「地域価値創造」のために平成29年4月に「地域創生部」を創設し、地域活性化に関する企画・推進をワンストップで行う体制を構築いたしました。この地域創生部を中心に本部と営業店が連携し、地域の発展を強力にサポートしていく計画です。

一例を申しあげれば、地元香川県は、建設機械関連のほか食品関連企業が多く、また臨海部には造船分野の大型工場が立地しており、中小企業を主体とした特定の業種に偏らないバランスの取れた産業構造となっております。このため、経済環境の変化に強いという強みがある一方、地域経済の強力な牽引役となる中核産業や企業群が少ないという課題があります。

当行ではこの課題解決に向けて、地方公共団体と連携しながら基幹産業の育成に注力しております。香川県が普及に取り組んでいる「希少糖」については、肥満防止や糖尿病予防の効果が認められており将来の基幹産業になり得る潜在力があると考え、食

品事業者や医薬品製造業者に新商品開発等の提案を行っております。さらに、地域の隠れた魅力を引き出すために香川県と共同で「瀬戸内モニターガールズ」を組成し、女性ならではの視点で地域の着地型観光プランや商品企画の提案も行っております。これらの取り組みは、一部で商品化されるなど、その成果が出てきております。

また、平成28年10月には営業統括部（現・地域創生部）内に「婚活デスク」を設置いたしました。婚活支援を通じて、人口減少・少子高齢化・事業承継等といった地域の課題解決にも、積極的に関与しております。

お客さまの成長をサポート

法人分野では、お客さまの「事業価値向上」のために、計画策定・仕入・販売といったビジネスフローの全てにおいて、また、創業期から再生期までの全てのステージに積極的に関与してまいります。

そのために、平成28年7月より当行の事業性評価（114バリューアップシート）をお客さまに開示し、未来志向の対話を行う試みを開始いたしました。

この取り組みは、お客さまの事業内容や成長の可能性などを当行の視点から評価するとともに、その過程で明らかとなった経営課題に対し、一緒になって悩み考え、解決に取り組んでいくことを目的としております。そしてその課題解決の先にある資金需要の発掘はもちろんのこと、ソリューション提供に伴う役務等収益の増強にもつなげていきたいと考えております。

また、個人分野では、お客さまの「生涯価値向上」のために、ライフステージに応じた様々な商品・サービスを適切なチャネルで提供してまいります。特に、個人のお客さまにとってスマートフォンが主要なコミュニケーションツールとなっている現状を踏まえ、FinTech等の新しい技術を取り入れたサービスの拡充を計画しております。



アライアンス

お客さまの成長や地域の活性化を早期に実現するために、地方公共団体や他の地方銀行、各種専門機関・団体とのアライアンスを積極的に活用してまいります。

平成28年11月には、各地域での存在感の発揮と四国創生の実現に継続的に貢献することを目的に、当行、阿波銀行、伊予銀行及び四国銀行の4行で「四国創生に向けた包括提携契約（四国アライアンス）」を締結いたしました。この四国アライアンスは、4行とも地元根差した独立経営はそのままに、四国全体のさまざまな課題に協力して対処していこうとするものであり、「興す」「活かす」「繋げる」「育む」「協働する」の5つのテーマのもと様々な施策に取り組んでおります。

平成29年4月の主要施策の公表以降、4行間でのビジネスマッチングの取扱い開始、いよぎん証券※取扱いの仕組債・外国債券の販売開始及び4行での投資信託や保険商品の共同開発などを実現しております。

お客さまにアライアンスの効果を少しでも早く実感していただけるよう、様々な施策の実現に4行がしっかりとスクラムを組んでまいりたいと考えております。

※ 伊予銀行グループの証券会社



四国アライアンスのロゴは、Shikokuの「S」とAllianceの「A」でリボンを形作り、リボンを構成する4色のラインが4行を表すものとなりました。それぞれが結び繋がり、一つの目的に向かって協働し、それが四国全体へのギフト（四国創生）になるという思いを表現しております。

ガバナンス強化

以上のような取り組みを加速させるためには、経営の透明性・客観性の高いガバナンス体制の構築が必要だと考えております。

当行は、平成29年6月の第148期定時株主総会において承認決議を受け、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行するとともに、中長期的な業績向上と企業価値増大への意欲を高めるため、役員報酬の一部を業績等に応じて増減させる業績連動型株式報酬制度を導入いたしました。

また、平成29年4月の連結子会社の実質持分100%化により、グループ経営の強化を図っております。

終わりに

激変する環境下、地域や株主の皆さまのご期待にお応えするには、環境に適応すべく、我々自身も変わっていかねばなりません。

創立以来139年の間、さまざまな困難を乗り越え、現在の当行を築いて下さった諸先輩方に恥じることなく、そして更に成長した百十四銀行を次世代に繋いでいくために、変化を恐れずチャレンジを続けることで、この厳しい環境を切り拓いてまいり所存でございます。

何とぞ、これまで以上のお引き立て、ご愛顧を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

平成28年度 決算のポイント

<単体>

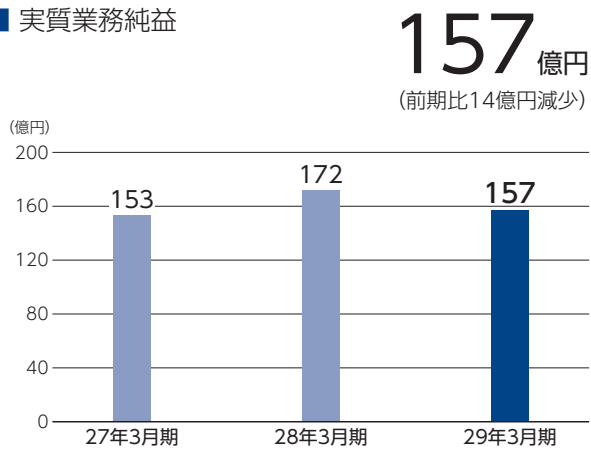
- 実質業務純益は、非金利利益の増加、経費の減少及び債券関係損益の改善があったものの、貸出金及び有価証券の利回り低下による資金利益減少をカバーするには至らず、前期比14億円減少の157億円となりました。
- 経常利益は、与信関係費用の減少や株式等売却益の増加により前期比5億円減の170億円となりました。また、当期純利益は、法人税等の増加もあり、前期比22億円減の90億円となりました。

<連結>

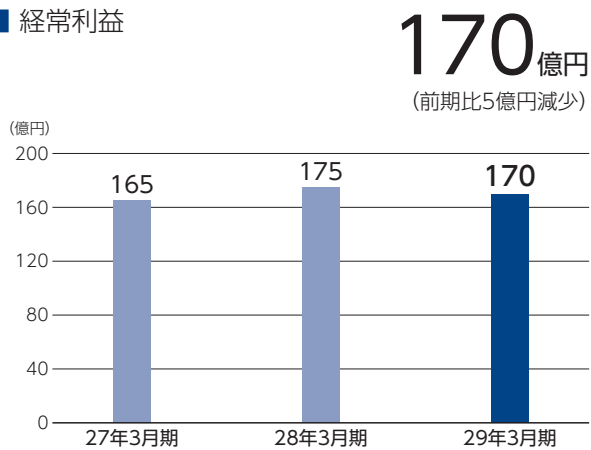
- 経常利益は、前期比2億円減の193億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比19億円減の96億円となりました。

利益の状況(単体)

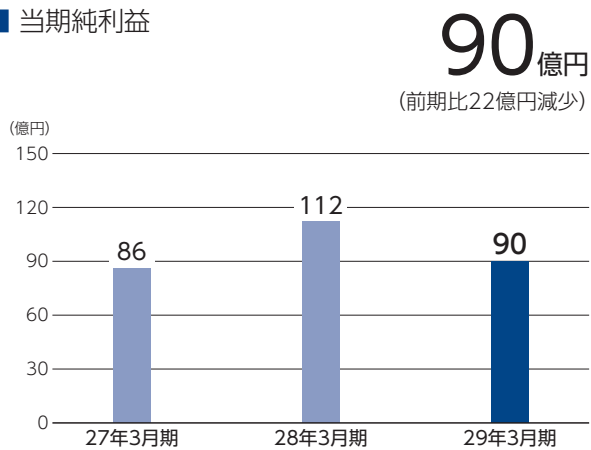
■ 実質業務純益



■ 経常利益

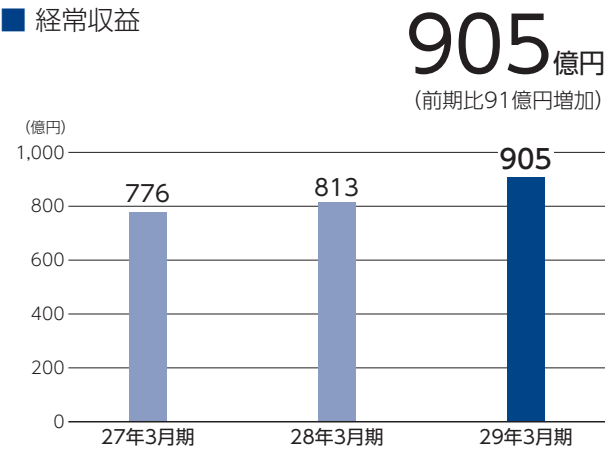


■ 当期純利益

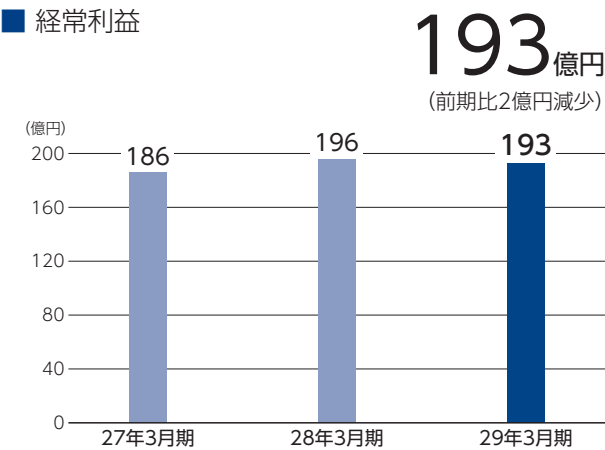


利益の状況(連結)

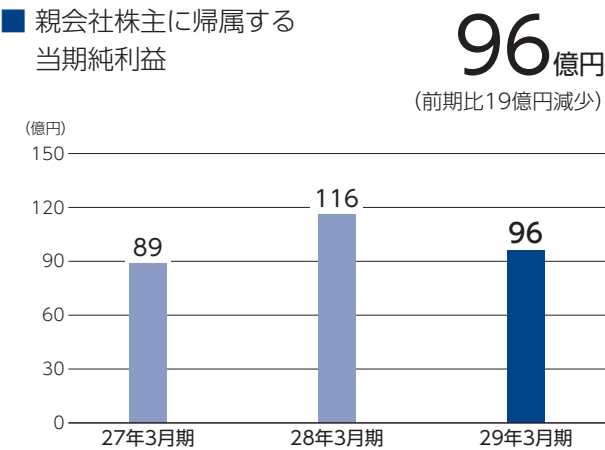
■ 経常収益



■ 経常利益



■ 親会社株主に帰属する
当期純利益

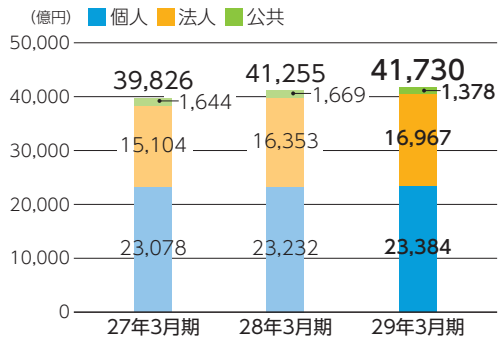


主要勘定の状況(単体)

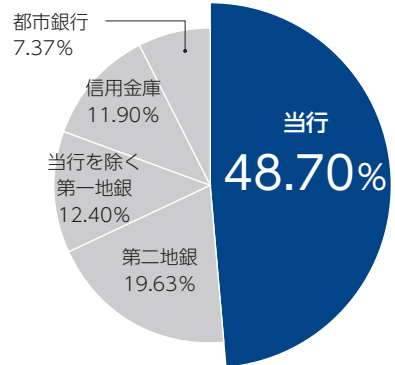
■ 総預金 (譲渡性預金含む)

4兆1,730 億円
(前期比474億円増加)

公共預金は減少しましたが、個人及び法人預金が増加し、前期比474億円増加の4兆1,730億円となりました。
地元香川県における当行のシェアは約5割を確保しております。



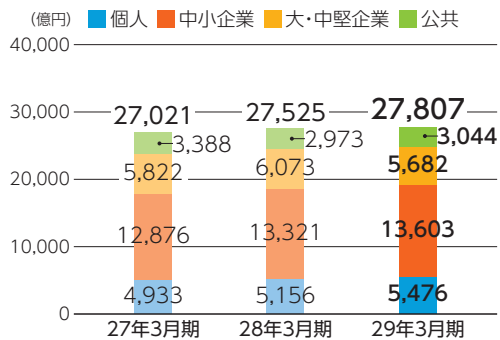
香川県における当行の預金シェア



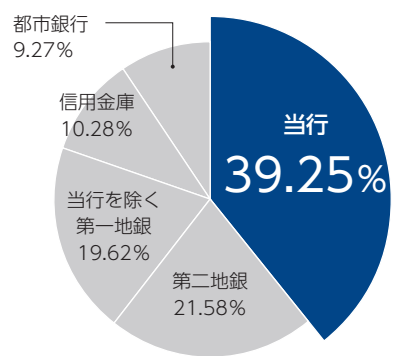
■ 貸出金

2兆7,807 億円
(前期比282億円増加)

中小企業及び個人向け貸出を推進した結果、前期比282億円増加の2兆7,807億円となりました。
地元香川県における当行のシェアは約4割を確保しております。



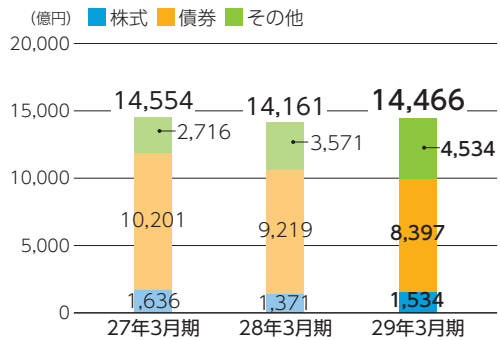
香川県における当行の貸出金シェア



■ 有価証券

1兆4,466 億円
(前期比304億円増加)

債券残高が減少したものの、株価の上昇を受け、株式及びその他(投資信託、外国証券等)の残高が増加したことにより、前期比304億円増加の1兆4,466億円となりました。

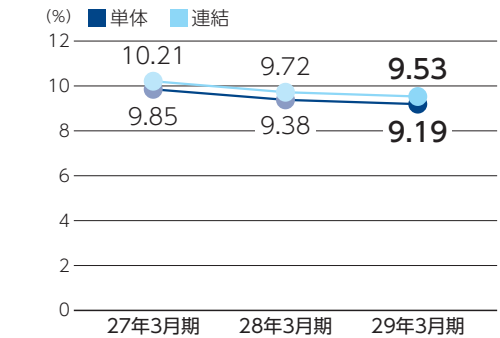


健全性の状況

■ 自己資本比率(国内基準)

単体ベース 9.19 %
連結ベース 9.53 %

自己資本比率は、劣後性調達の一部期限前返済を行った結果低下しましたが、日本国内のみで業務を営む銀行(国内基準行)に求められる4%を大きく上回っております。また、格付会社からも経営の健全性が評価されております。



格付

ムーディーズ
Moody's A3

日本格付研究所
JCR A

明治11年 第百十四国立銀行として創業

当行は明治11年11月1日、紙幣発行の使命をもって114番目の国立銀行（内認可の順番）として第百十四国立銀行の名称で設立されました。設立以来、香川県経済の中心として長期間揺らぐことなく続いてきた伝統ある銀行であり、今では数少ないナンバーバンク※のひとつです。

※ 設立時の内認可の順番を銀行名として使用している銀行



創業当時の建物（明治20年頃）
三井淳生画「第百十四国立銀行盛業の図」



旧本店（大正15年）
高松空襲で被災した当行旧本店（昭和20年）



現在の本店（昭和41年竣工）

1878 明治11年

- ・第百十四国立銀行として創業

1898 明治31年

- ・私立銀行に転換し、株式会社高松百十四銀行に改組

1924 大正13年

- ・高松銀行との合併により株式会社高松百十四銀行を設立

1945 昭和20年

- ・高松空襲で本店が被災するも焼失を免れる

1948 昭和23年

- ・商号を株式会社百十四銀行に変更

1950 昭和25年

- ・大阪支店開設

1952 昭和27年

- ・東京支店開設

1960 昭和35年

- ・外国為替業務開始

1966 昭和41年

- ・本店を現在地に新築、移転

1973 昭和48年

- ・東京・大阪証券取引所市場第一部に上場



瀬戸内ブランドコーポレーション設立（平成28年）



頭取交代（平成29年）



四国アライアンス 主要施策公表（平成29年）

1978 昭和53年

- ・創業100周年、預金残高1兆円達成

1980 昭和55年

- ・ATM第1号機を本店に設置

1982 昭和57年

- ・貸出金残高1兆円達成

1983 昭和58年

- ・証券業務開始

1987 昭和62年

- ・預金残高2兆円達成

1990 平成2年

- ・貸出金残高2兆円達成

1991 平成3年

- ・事務センターを高松市三条町に新築移転

1994 平成6年

- ・信託業務開始

1995 平成7年

- ・預金残高3兆円達成

1998 平成10年

- ・投資信託の窓口販売開始

2001 平成13年

- ・損害保険の窓口販売開始

2002 平成14年

- ・個人年金保険の窓口販売開始

2005 平成17年

- ・証券仲介業務開始
- ・上海駐在員事務所開設

2007 平成19年

- ・地銀共同化システム稼働

2013 平成25年

- ・シンガポール駐在員事務所開設

2016 平成28年

- ・預金残高4兆円達成
- ・瀬戸内ブランドコーポレーションに出資
- ・四国創生に向けた包括提携（四国アライアンス）を四国の地方銀行4行間で締結

2017 平成29年

- ・取締役会長に渡邊智樹、取締役頭取に綾田裕次郎が就任
- ・監査等委員会設置会社へ移行



百十四銀行がめざすビジネスモデル

地域金融機関にとって厳しい環境が続く中、当行の組織や人材力及び営業ネットワークなどを最大限活用して金融仲介機能を発揮し、お客さまの稼ぐ力と地域の金融資産形成等に全力を注ぐことで、お客さま・地域の成長に貢献し、それを自らの競争力や安定的な業績につなげる「地域経済における好循環」を実現することが、当行がめざすビジネスモデルです。

銀行を取り巻く環境

- 資金需要の低迷
- 低金利環境の長期化と資金利鞘の減少
- 人口減少・少子高齢化社会の進行
- FinTechを用いた新たな競合者の登場
- 顧客ニーズの多様化、ライフスタイルの変化
- 金融規制の緩和

百十四銀行の経営資源

■ 経営資源

従業員数
2,327名

店舗数
124店舗

グループ会社
10社

海外
2拠点

■ 強み

- 瀬戸内圏及び四国の成長性
- 歴史ある広域店舗網
- 地元香川県での圧倒的シェア
- 充実した本部サポート体制
- 女性の活躍

地域経済(香川県)の現状

- 預貯金残高(1世帯あたり)： **全国3位**
- 有効求人倍率： **全国9位**
- 産業構造
中小企業を主体とした特定の業種に偏らないバランスの取れた産業構造。このため、経済環境の変化に強いという強みがある一方、地域経済の強力な牽引役となる中核産業や企業群が少ない。
- 人口減少の先進地域
香川県の人口は、平成11年の103万人をピークに、平成29年4月1日時点では、97万人弱となっている。日本全体の人口が減少に転じたのは、6年前(平成23年)であり、香川県は人口減少の先進地域となっている。

■ 香川県経済の概況

香川県経済は、設備投資が底堅く推移するなか、企業の生産動向は緩やかに持ち直しを続けており、個人消費や住宅投資も持ち直しの動きをみせるなど、景気は緩やかな回復基調にある(平成29年8月)。

TOPICS 県内観光客2年連続増加

平成28年度の県内主要観光地の入り込み状況は、475万4,367人と2年連続で増加しており、過去5年間で最も高い水準。うち、外国人延べ宿泊客数は、平成27年度比70.3%増の35万8,360人で伸び率は全国トップ。

中期経営計画

チャレンジ・バリュー・プラス



めざすべきビジネスモデル

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。

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。



広域瀬戸内圏
全店独立採算性確保

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。

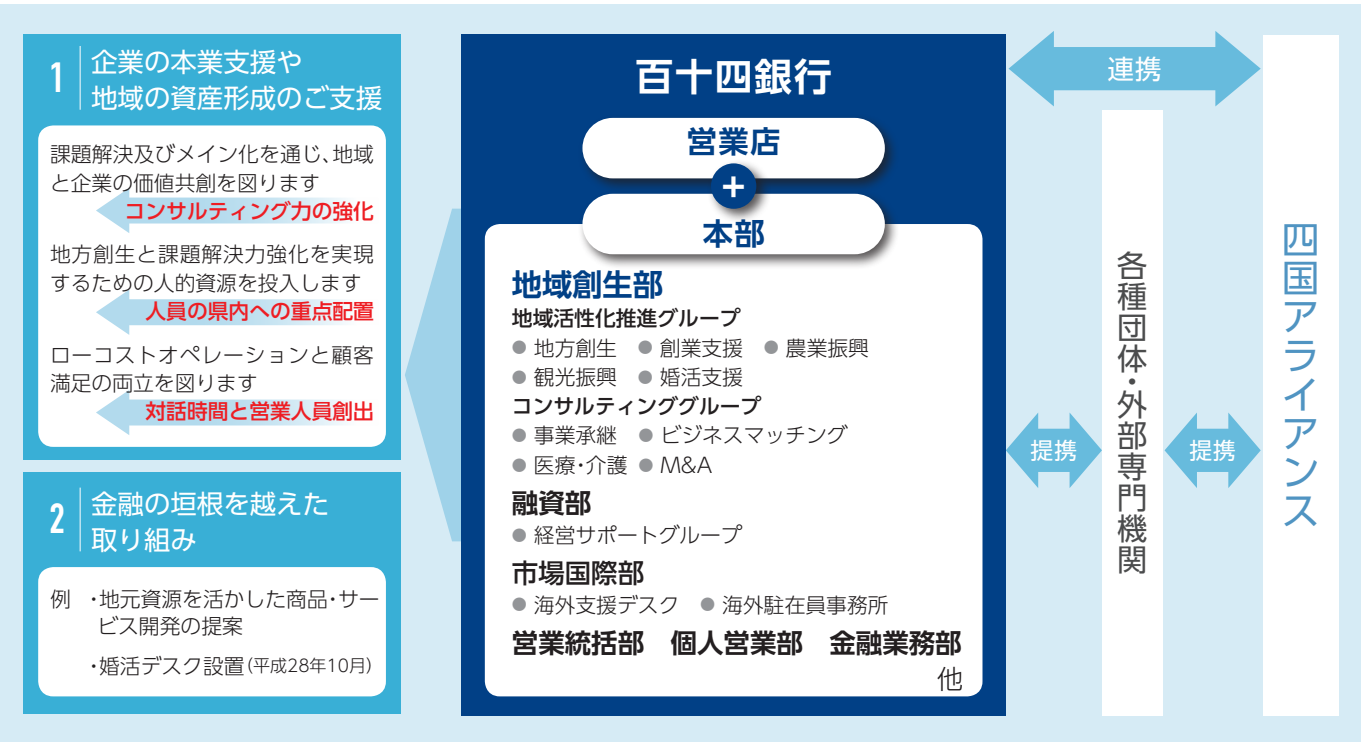
香川県内
地元を守り育てる

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。

大都市圏
総資産利益率追求

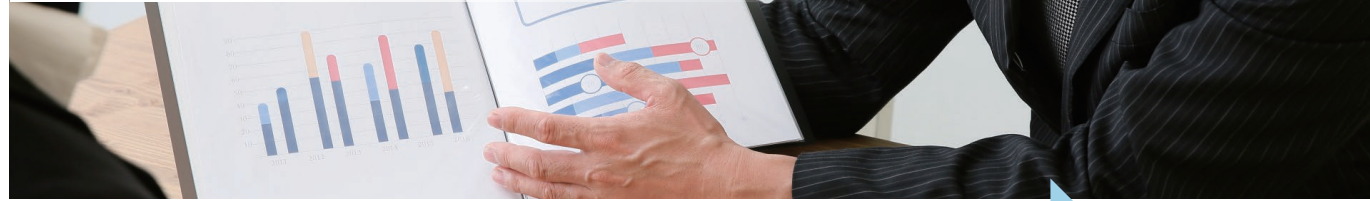
大都市圏である東京、名古屋及び大阪では、戦略運用拠点として取引の効率性を最重視いたします。また、大都市圏と他の地域のお取引先とのビジネスマッチングにも取り組みます。

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。

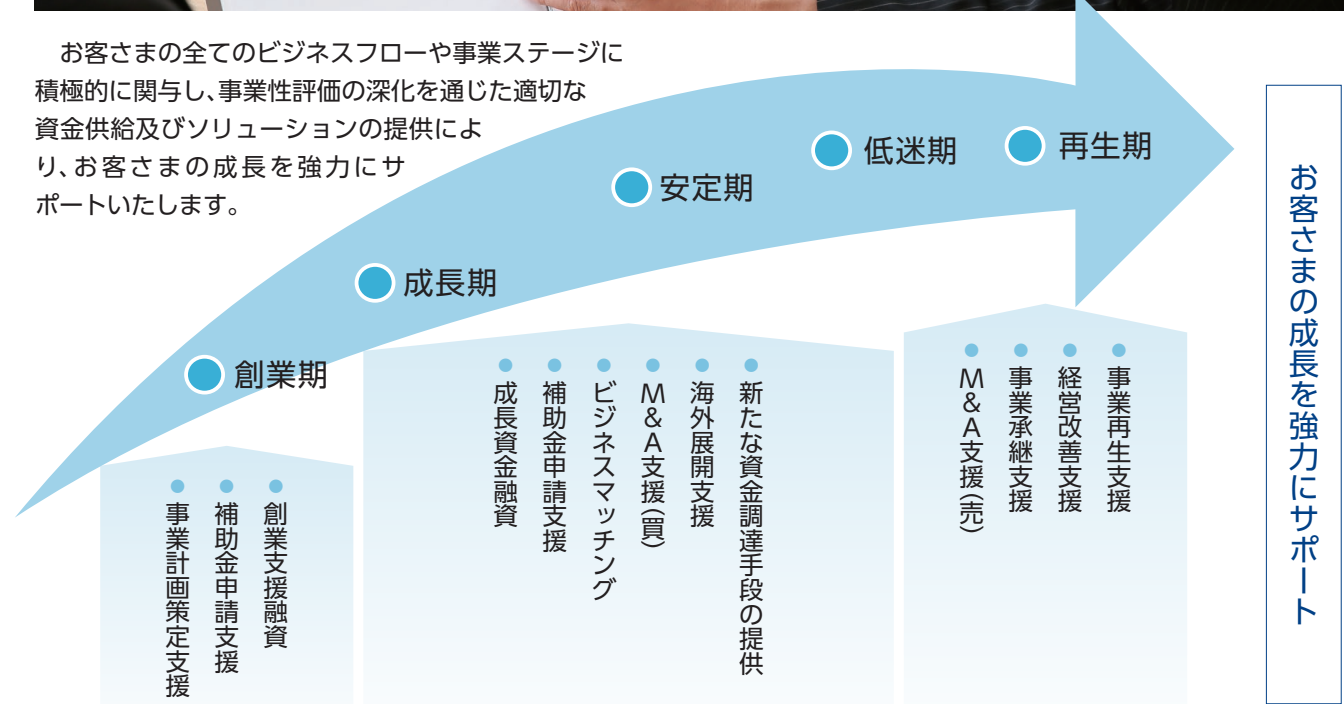


3つのチャレンジ

事業価値向上 ～法人のお客さまへの取り組み～

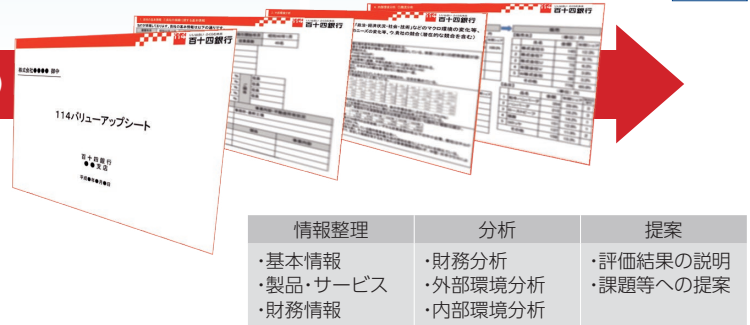


お客さまの全てのビジネスフローや事業ステージに積極的に関与し、事業性評価の深化を通じた適切な資金供給及びソリューションの提供により、お客さまの成長を強力にサポートいたします。



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。



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

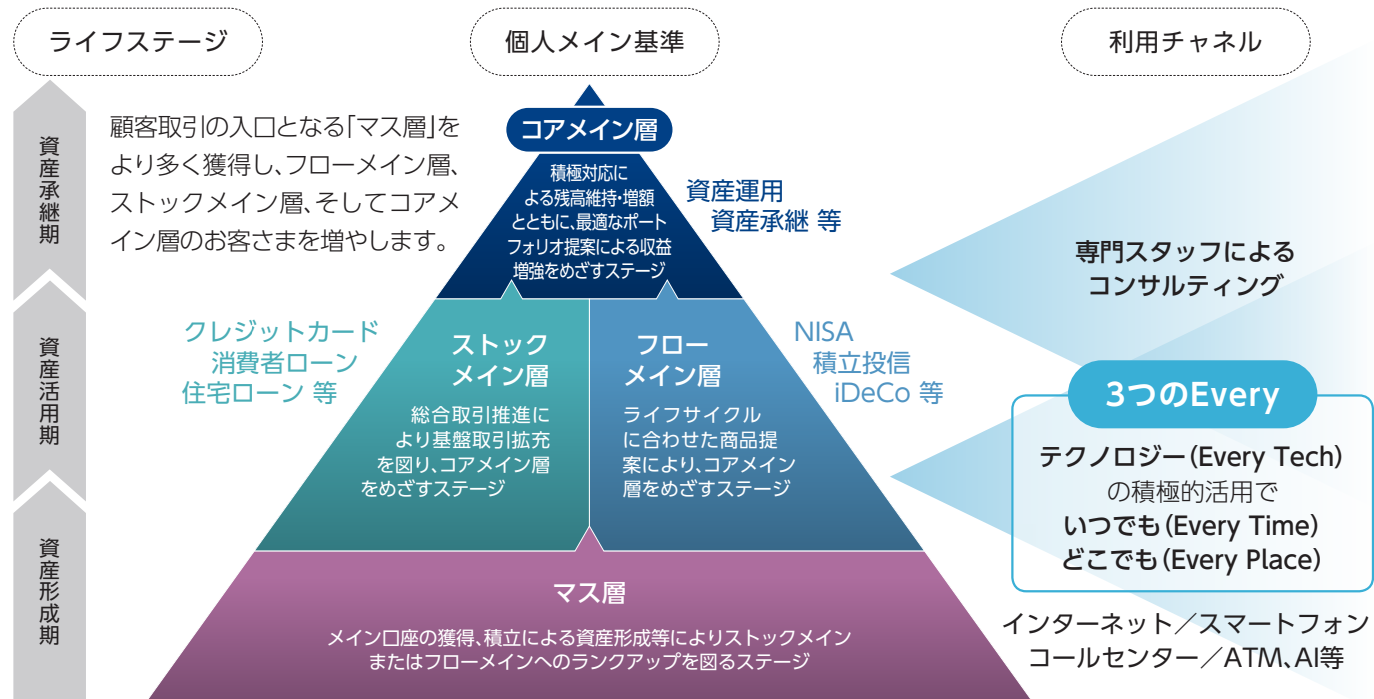
3つのチャレンジ

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。

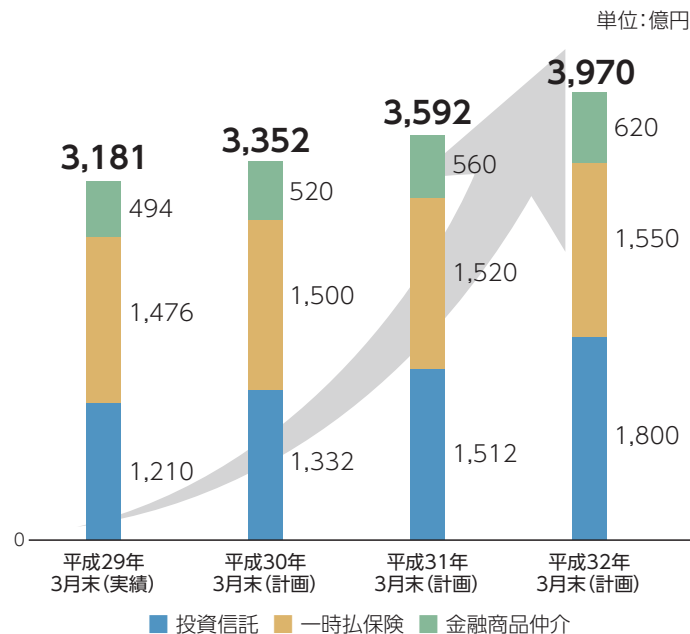
お客さまの生涯価値を創造するサービス業へと転換



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

1 チャンネル改革

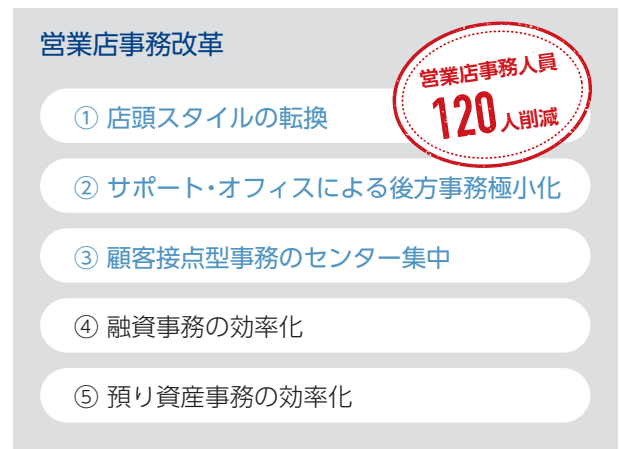
対面チャンネルの再編成と非対面チャンネルの充実を総合的に進めるチャンネル改革で、営業力の強化と顧客サービスの向上を図ります。



営業力の強化と顧客サービスの向上

2 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。



3 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

4 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。

5 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。

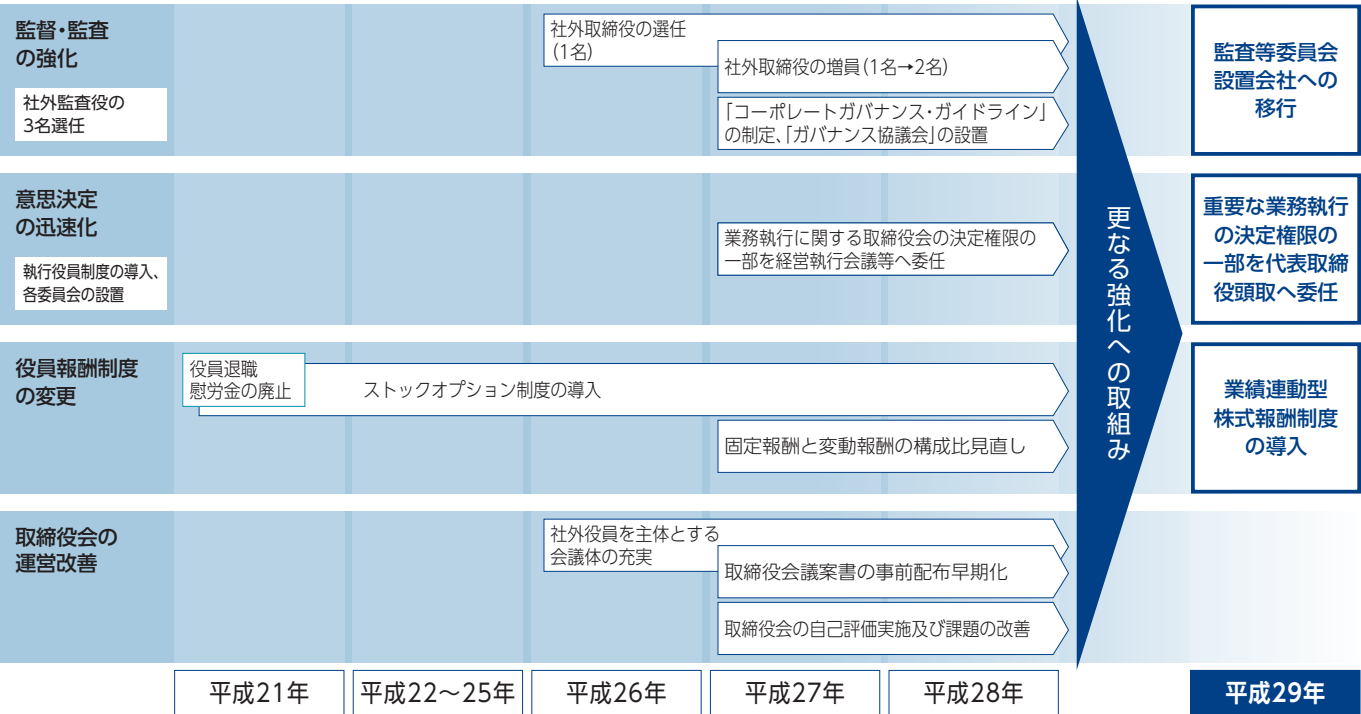
<四国アライアンス>



コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当行では経営理念の実現に向けて、公正かつ迅速・果断な意思決定プロセスを有効に機能させるべく、取締役会を中心としたコーポレート・ガバナンス体制を構築しております。取締役会は、社外取締役の複数名選任により、社外の視点で監督する機能を備えて経営を監督するほか、監査等委員の過半数を社外取締役とする監査等委員会設置会社への移行により、監査等委員である取締役に取締役会における議決権が付与されることで、取締役会及び業務執行者に対する監査・監督機能の充実を図っております。

当行のガバナンス強化の取り組み



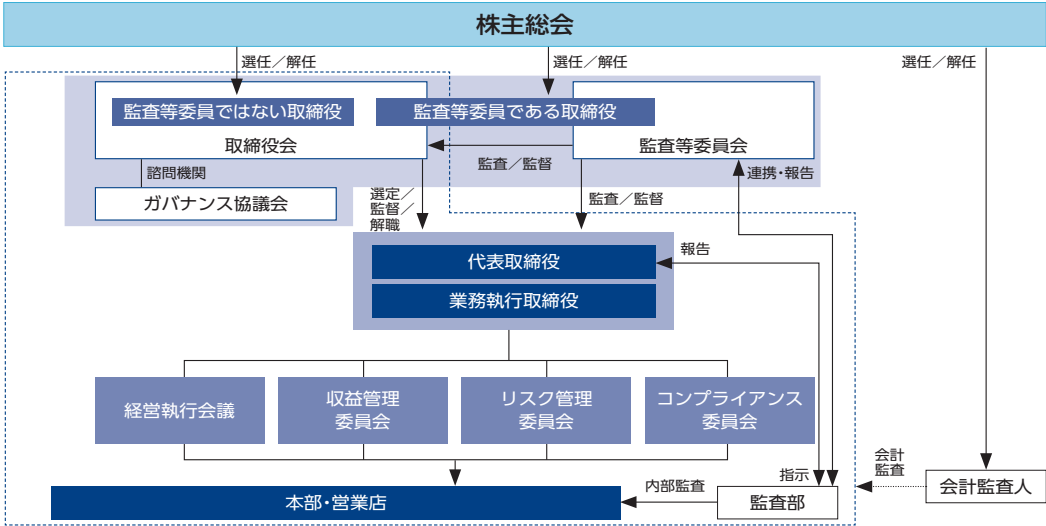
役員 (平成29年7月1日現在)

 代表取締役 取締役会長 渡邊 智樹	 代表取締役 取締役頭取 綾田 裕次郎	 代表取締役 取締役専務執行役員 香川 亮平	 取締役専務執行役員 木内 照朗
 取締役常務執行役員 西川 隆治	 取締役常務執行役員 小槌 和志	 取締役常務執行役員 森 孝司	 取締役常務執行役員 大山 揮一郎
 取締役常務執行役員 豊嶋 正和			

コーポレート・ガバナンス体制 (平成29年7月1日現在)

体制

機関設計の形態
監査等委員会設置会社
取締役の人数
15名(うち監査等委員6名)
独立役員の人数
4名
取締役の任期
1年(監査等委員は2年)
執行役員制度の採用
有
会計監査人
新日本有限責任監査法人



概要

取締役会	取締役会は、取締役15名(うち社外取締役4名)で構成し、原則月1回開催するほか、必要に応じて随時開催し、法令または定款で定められた事項のほか、経営に関する重要事項について決議するとともに、取締役及び執行役員の職務執行を監督しております。
監査等委員会	監査等委員会は、監査等委員である取締役6名(うち社外取締役4名)で構成し、原則月1回開催するほか、必要に応じて随時開催し、取締役の職務の執行を監査・監督しております。
経営執行会議	経営執行会議は、常務執行役員以上で構成し、業務執行に係る重要な事項の協議決定機関として、定期的または随時開催しております。また、「収益管理委員会」「コンプライアンス委員会」及び「リスク管理委員会」を設置し、より専門的な事項について協議決定を行う体制としております。
ガバナンス協議会(任意の委員会)	ガバナンス協議会は、取締役会の議長を委員長とし、社外取締役、取締役会の議長及び監査等委員会の委員長で構成し、原則半期毎に開催し、取締役の指名、監査等委員ではない取締役の報酬等、取締役会の評価に関する事項、その他経営上の重要な事項に関する協議を行い、必要に応じて取締役会に対して助言等を行っております。
執行役員制度	経営に関する意思決定の迅速化と業務執行機能の強化を図るため、執行役員制度を導入し、取締役会で選任された執行役員25名(うち取締役兼務7名)が業務執行にあたることで、機動的な意思決定とスピード感ある企業経営をめざしております。
監査部	業務の健全性及び適切性の維持・向上の観点から、独立部門である監査部が内部監査部門として、資産・リスク監査を随時実施するとともに、本部、営業店及び子会社等の業務運営が法令並びに事務手続等に基づき適切に実施されているかについて内部監査を実施し、その結果を取締役会等に報告しております。
会計監査人	当行の会計監査人は新日本有限責任監査法人です。監査人として独立した立場から適正な監査を実施しております。

 取締役(監査等委員) 平尾 幸夫	 取締役(監査等委員) 里見 昌信	 取締役(監査等委員)非常勤・社外 桑城 秀樹
 取締役(監査等委員)非常勤・社外 井原 理代	 取締役(監査等委員)非常勤・社外 小林 一生	 取締役(監査等委員)非常勤・社外 伊藤 純一



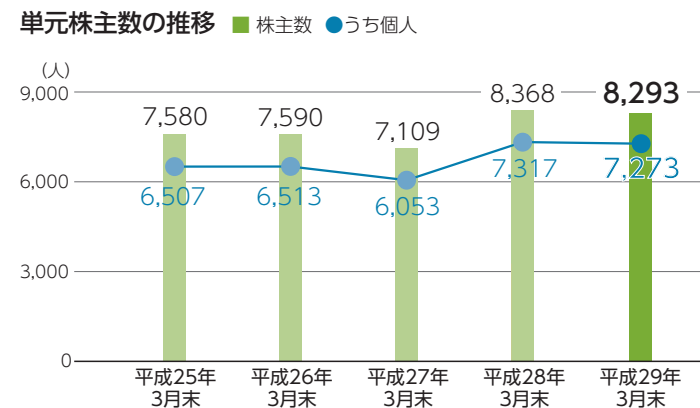
株主さまの満足度向上のための取り組み

安定的な株主還元とIR活動を通じて株主さまの満足度向上をめざします。

株主還元

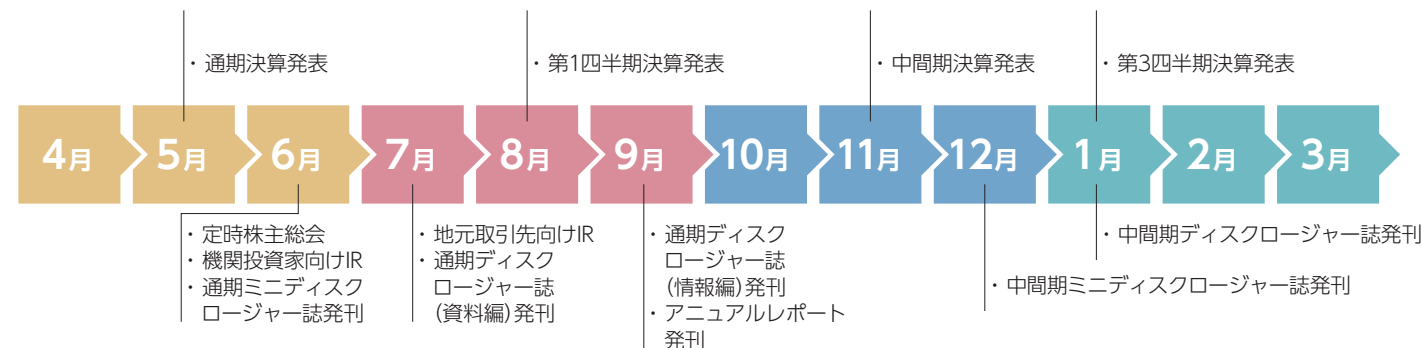
当行は、経営理念に掲げる「健全性の確保と企業価値の創造」を実現するため、内部留保の積み上げによる自己資本充実を図るとともに、安定した配当を継続的に行うことで、株主さまの満足度向上につとめております。

	1株当たり配当金		
	中間期末	期 末	年 間
平成27年 3月期	3円50銭	3円50銭	7円00銭
平成28年 3月期	4円00銭	4円00銭	8円00銭
平成29年 3月期	4円00銭	4円00銭	8円00銭
平成30年 3月期(予定)	4円00銭	4円00銭	8円00銭



IR活動の充実と積極的な情報開示

IR活動とは株主や投資家の皆さまに対し、投資判断に必要な財務状況や経営情報等の情報を提供する活動のことをいいます。当行は、株主、お取引先及び投資家の皆さまへ適時・適切に提供する情報の充実を通じて、当行の認知度と評価の向上を図っております。



※個人及び海外投資家向けIRは随時開催しております。

株主優待制度

株主の皆さまの日ごろからのご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力を高め、より多くの皆さまに当行株式を長期間保有していただくために、株主優待制度を導入しております。

優待制度の内容

地元香川県の特産品を掲載した専用カタログから、保有株式数に応じてお好みの優待品をお選びいただけます。

保有株式数	専用カタログ商品
1,000株以上5,000株未満	2,500円相当
5,000株以上	5,000円相当



従業員満足度向上のための取り組み

女性の活躍支援

「女性活躍推進法」(女性の職業生活における活躍の推進に関する法律)の施行をうけ、女性の管理職登用にも積極的に取り組んでおります。平成29年3月の女性管理職比率は、21.5%で、全国比率(13.0%*)を上回っております。

また、平成28年7月には、四国の企業で初めて、女性の活躍推進に関する取り組みが優良な企業に与えられる「えるぼし」を最上位で取得し、平成29年6月には、香川県の金融機関としてははじめて、厚生労働大臣より次世代育成支援対策推進法に基づき「プラチナくるみん認定」を受けました。

※出所:男女共同参画白書 平成29年版



女性活躍推進チーム 「Seeds 花百(シーズ はなもも)」



平成22年1月より女性活躍推進チームを発足し、女性行員が働きやすく、さらに活躍できる職場環境づくりをめざして活動しております。

「育休復帰&働くママ応援セミナー」 「介護セミナー」の開催



育児休業中の行員や仕事と家庭を両立したい行員を対象に、定期的にセミナーを開催しております。子育て中の行員も安心してセミナーに参加できるよう託児所を設けております。

地域・社会貢献活動への取り組み

金融教育

金融教育活動支援の一環として、小・中・高校生のみなさんの職場見学・体験を受け入れているほか、小学生を対象とした夏休み親子教室を開催しています。また、香川県内の高校・大学で、金融や銀行についての理解を深めていただくための特別講義に講師として参加するなど、金融教育の普及につとめております。



金融教育の重要性とは?

私たちが生きていくうえでとても大切な「お金」。近年では、金融経済環境の変化や変動が大きいことに加え、商品の多様化・複雑化も進み、自分で考え、選び、行動することが求められています。自分の人生をより豊かにするために、お金や金融に関する教育を通じて、「生きる力」(自ら学び、考え、判断・行動し、よりよく問題を解決する資質や能力等)を身につけることがとても重要です。



夏休み親子教室



大学での頭取による特別講義



エコノミクス甲子園
香川大会



学童クラブ出前講座



職場体験学習



百十四銀行
2017 ディスクロージャー誌 情報編

発行 平成29年9月
編集 株式会社 百十四銀行 経営企画部広報CSRグループ
〒760-8574 香川県高松市亀井町5番地の1
TEL(087)831-0114