

頭取メッセージ



当行は本年11月1日に創業140周年を迎えます。

これまで当行を支えていただいた皆さまに深く感謝するとともに、
これからも一緒に新しい未来を紡いでいきたいと考えております。

平成30年7月

取締役頭取 **綾田 裕次郎**

はじめに

平素より百十四銀行をお引き立て賜り、誠にありがとうございます。

当行は、明治11年の創業以来、地域のリーディングバンクとしてお客さまや地域社会の発展と共に歩み、今日の基盤を築いてまいりました。これもひとえに皆さまの温かいご支援の賜物と深く感謝しております。

さて、国内経済は、海外の景気拡大を背景とした生産活動の活発化及び輸出増加により、企業収益が増加基調となり設備投資も増加しております。また、雇用・所得環境の改善に伴い個人消費も持ち直

しの動きが継続したことから、景気回復傾向を迎っております。地元香川県におきましても、生産活動の回復力について若干弱さがみられるものの、設備投資の増加や個人消費の回復により景気は緩やかに回復しております。

経済情勢が比較的堅調に推移する一方で、我々地方銀行を取り巻く環境は、超低金利環境の長期化による利ざやの縮小、人口減少・少子高齢化の進展、ICT(情報通信技術)を用いた新たな競合の登場等、さまざまな課題を抱えており厳しさを増しております。

このような課題に積極的に対処するために、当行は、平成29年4月に中期経営計画「チャレンジ・バ

リュー・プラス」(平成29年4月～平成32年3月)をスタートさせております。この計画のもと、地域の皆さまとのお取引を一層深め、地域社会・地元経済の発展に貢献するという地域金融機関の使命を果たしてまいりたいと考えております。

中期経営計画

「チャレンジ・バリュー・プラス」の中心は、営業力強化の「3つのチャレンジ」と事業基盤強化の「5つのプラス」となっております。

「5つのプラス」のチャネル改革や生産性向上策で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、アライアンスの活用で、お客さまをどんなときもサポートする体制を構築してまいります。

そして、その体制のもと、地域価値創造(地域社会向け)、事業価値向上(法人顧客向け)、及び生涯価値向上(個人顧客向け)の「3つのチャレンジ」に取り組み、お客さま・地域そして当行が一緒になって成長する好循環を実現してまいります。

さらに、「市場運用力の強化」とガバナンスの強化や業務継続体制の構築といった「経営基盤の充実」を図ることで、当行の持続可能性を今まで以上に、より確かなものとしてまいります。

中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」概念図



お客さま志向のサービス提供

(事業価値向上にチャレンジ)

法人のお客さまには、ライフステージやニーズに沿ったソリューションの提供のために、当行の事業性評価をお客さまに開示する取り組みを行っております。この取り組みは、単にお客さまの事業環境や成長の可能性に関する当行の評価をお客さまにお伝えするのではなく、その過程で明らかとなった経営課題等について、一緒になって悩み、考え、解決していくというものです。取り組み開始から2年が経過いたしました。お客さまからの評価も高く、新たな資金需要の発掘やソリューションの提供による手数料の獲得にも繋がっております。

また、緩やかな景気回復に伴い地元香川では「労働力不足」が深刻化しております。この問題をITによる生産性向上で解決すべく、当行はIT経営の専門家組織やITベンダー等と共同で、平成30年4月「うどん県IT活用推進コンソーシアム」を全国で初めて設立いたしました。更には、団塊世代の経営者の大量引退を見据え、自社株対策やM&Aなどの事業承継支援、若手経営者との勉強会実施による後継者育成支援、地域創生部内設置の「婚活デスク」による経営者のご子息の婚活支援等に取り組んでおります。

(生涯価値向上にチャレンジ)

個人のお客さまには、「お客さまが何を求めているか」という目線で、お客さまに適した商品・サービスの提供を行っております。昨年度は、資産形成を始めるお客さまが利用しやすい積立商品の充実につとめたほか、投信販売の電子化、投資信託ロボアドバイザーの導入などを行いました。

また、個人のお客さまにとって主要なコミュニケーションツールとなっているスマートフォンを中心としたサービス拡充にも取り組んでおります。平成30年1月には、GPSを利用した店舗・ATM検索や口座開設・個人ローンの申し込みなどの新機能を追加したスマートフォンアプリ「百十四銀行アプリ」を導入しております。

頭取メッセージ

地域社会の持続的な成長支援

(地域価値創造にチャレンジ)

我々地方銀行は、地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。そのため、当行は「地域価値創造」を自身の成長戦略の一つとして位置づけ、積極的に取り組んでおります。

地方公共団体と連携し、創業や企業誘致、新地域資源である「希少糖」^{※1}の普及促進、観光振興などの支援を行っております。また、地方公共団体と有償契約を締結し、各市町のホームページや動画、SNS等の制作支援といった当行独自の取り組みも行っております。

平成28年11月に四国の第一地銀4行で提携した「四国創生を目的とした包括提携契約(四国アライアンス)」についても、平成29年4月の主要施策の発表以降、様々な取り組みをスタートさせております。昨年の5月に開始した4行間のビジネスマッチングについては、1年間で成約数が300件を突破しております。今年1月には、「四国アライアンスキャピタル株式会社」を設立し、3月に地域の事業承継や創業及び事業再生を目的とした総額70億円の2つのファンド(しこく創生ファンド、しこく中小企業支援ファンド)を組成しております。

※1 自然界に微量しか存在しない希少な糖。肥満防止や糖尿病予防に効果あり。

成長支援のための体制整備

お客さまや地域社会の成長支援のための体制整備も進めております。香川県内の営業店を中心に「セミセルフ型の窓口」^{※2}の導入や「少量多品種事務の本部集中」を順次展開していくことで、事務の効率化を図り、窓口でのお客さまの待ち時間を改善しております。

また、今年4月には、営業関連本部をこれまでの商品・サービス別の組織から、戦略・推進・後方事務といった機能別の組織に再編成しております。法人・個人や商品といった垣根を取り払ったことで、法人・個人のお客さまを本部・営業店が一体となってサポートしてまいります。

※2 税金納付等の事務処理をお客さまと行員が共同で行う店頭スタイル。

中期経営計画一年目の実績

以上のような取り組みを着実に進めたこともあり、中期経営計画一年目にあたる昨年度は、比較的順調な結果となっております。

平成30年3月期の「親会社株主に帰属する当期純利益」は、中期経営計画の計画値90.3億円に対して102.2億円となりました。また、効率性を示す指標である「連結ROE」は、計画値3.14%に対して

3.58%となりました。一方、健全性を表す「連結自己資本比率」は、9.42%と計画値を0.10%下回っておりますが、これは地元香川県や瀬戸内圏において中小企業向け貸出が想定以上に増加したことが原因です。

業容面では、総預金残高は、コスト面を勘案し、県外法人預金を抑制したこともあり、前期末比1,086億円減の4兆662億円となっております。ただし、経営戦略上、重視している個人預金は、前期と比べ、331億円増加しております。貸出金は、地元香川県を中心とする瀬戸内圏の中小企業及び個人向け貸出の推進に注力した結果、前期末比571億円増の2兆8,378億円となっております。

ガバナンスの強化

地域金融機関として今後も成長を続け、百十四銀行をより高いステージに進めるためには、ガバナンスの強化は欠かすことができません。

当行は、昨年、連結子会社の実質持分100%化を行うなど、グループ経営の強化を図っております。

また、監査等委員会設置会社へ移行し、監査・監督機能を一層強化するとともに、取締役会の権限の一部を代表取締役である頭取に委任し、意思決定の迅速化を図っております。更には、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しております。

終わりに

当行は、10年後、20年後における地域金融機関としてのあるべき姿を見据え、今後も皆さまのご期待に応えてまいりたいと考えております。そのためにも、変化への対応力を一層高め、スピード感あふれる経営につとめてまいります所存でございます。

皆さま方には、これまでと変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画 経営目標の進捗状況

