

頭取メッセージ



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、心より御礼申し上げます。今年、日本は「令和」という新しい時代を迎えました。当行も、中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」に掲げた施策をはじめ、お客さまのニーズや環境に応じた様々な取り組みにチャレンジすることで、この「令和」を皆さまとともに歩み、成長してまいりたいと考えております。

2019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ご利用、お引き立て賜り、誠にありがとうございます。

本年も皆さまの当行に対するご理解を一層深めていただくため、ディスクロージャー誌を作成いたしました。当行の経営方針や業績に加え、中期経営計画に掲げる各種戦略への取り組みなどをまとめておりますので、ご高覧いただければ幸いに存じます。

さて、少子高齢化や人口減少、マイナス金利に象徴される大規模な金融緩和により地域金融機関の収益環境は厳しさを増しております。また、景気の下振れリスクやデジタル技術への対応といった新たな課題にも直面しております。

当行は、これらの課題に対処するため、中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」(2017年4月

～2020年3月)の各戦略に取り組んでおります。本計画は、当行が「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」ことをめざす私たちの決意を示したものです。

この計画のもと、地域の皆さまの課題解決や付加価値の創造に取り組むことで、自らの持続可能性の向上につなげてまいります。

中期経営計画

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

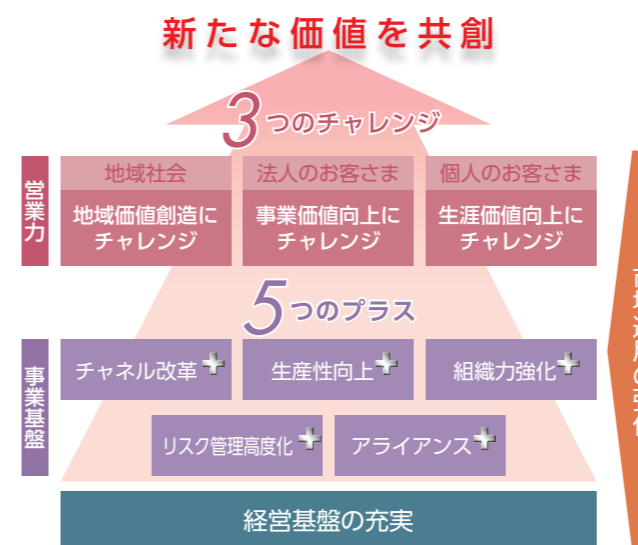
「3つのチャレンジ」とは、地域の価値創造を支援するとともに、法人のお客さまの事業価値向上や個人のお客さまの生涯価値向上に取り組むことで、貸出金の増加や手数料の獲得につなげるものです。

また、「5つのプラス」とは、環境の変化に合わせて

チャンネル改革や生産性向上策に取り組むほか、組織力強化やアライアンスの活用、リスク管理の高度化により「3つのチャレンジ」をサポートするための体制強化を図るものです。

開始から2年が経過しておりますが、これらの取り組みは概ね計画通りに進捗しており、一定の成果を上げております。

中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」概念図



地域・お客さまとともに成長する好循環の実現に向けて

地域価値創造にチャレンジ

地域社会に対しては、地域にある資源を活用して自立的かつ持続可能な社会の実現をめざす地域価値創造に取り組んでおります。地域経済の活性化は地方銀行の使命であり、今後、我々が生き残っていくうえで不可欠となるものです。

当行では、創業を希望するお客さまに対し資金面に加え、事業計画の策定、補助金の申請、販売先の紹介など新産業創出のために様々なサポートを行っております。2年間で行った創業・第二創業の支援先数(年間)は、約25%増加しております。企業誘致等の取り組みも強化しており、着実に実績を重ねております。

また、地元香川県を訪れる外国人観光客の増加を受け、観光関連事業者向けの支援も強化しております。観光業に対するお客さまの関心は高く、昨年開催したインバウンドセミナーには、定員以上の申し込みをいただきました。このような取り組みの効果もあり、当行の宿泊業向け設備融資残高は2年間で倍増しております。

事業価値向上にチャレンジ

法人のお客さまに対しては、当行が行った事業性評価^{※1}の開示を通じて、お客さまの事業価値を向上させる取り組みを強化しております。この取り組みは、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伝えするだけでなく、その過程で明らかとなった経営課題等を共有し、膝をつきあわせて解決を図っていくものです。

2019年3月末時点の事業性評価の開示先は2,000先を超えており、新たな資金需要発掘や、ソリューションの提案による手数料獲得につながっております。

※1 お客さまとの対話を通じて事業内容を理解し、財務や業界分析などにより、事業の将来性を評価したものの

生涯価値向上にチャレンジ

個人のお客さまに対しては、生涯価値向上のために、ライフステージや将来設計に合わせた商品やサービスの提供につとめております。

日本は、男性の4人に1人が90歳、女性の4人に1人が95歳まで長生きする“人生100年時代”を迎えつつあります。このような長寿化社会に備え、例えば投資初心者の方に対しては、安定的な資産形成が可能な「長期・積立・分散」型商品を中心に提案しております。

また、お客さまのニーズに沿った商品提案にもつとめております。2018年度は、相続ニーズを捉えた一時払保険等の提案により、預り資産全体の期末残高は前期比で増加しております。

頭取メッセージ

お客さまの行動変化への対応

社会、経済の成熟化が進む中で価値観やライフスタイルが多様化し、お客さまが銀行に求めるサービスやニーズも大きく変化しております。営業店の来店客数が減少する一方、インターネットバンキングの取引数が急増しており、こうした環境変化に対応するため、「チャンネル改革」を進めております。

非対面チャンネルの充実

非対面チャンネルについては、スマートフォンを用いたサービスの充実を図っております。

2019年1月には、自宅や外出先で手軽に残高や明細照会ができる「114スマート通帳」や「家計簿機能」、簡単な質問にお答えいただくだけで生涯必要なお金のシミュレーションができる「ライフプランコーチ」といったサービスの提供を開始いたしました。また、通帳が必要ないというお客さまが増えていることに対応して、紙の通帳を発行しない通帳レス（無通帳）口座の取り扱いも開始しております。

店舗網の再編

非対面チャンネルの充実を図る一方、お客さまの動向や地域の特性に合わせた店舗網の再編を進めて

おります。来店客数が大きく減少している店舗を中心にこれまでの2年間で5店舗の統合を実施いたしました。今後はお客さまが求めるニーズなども踏まえ、より専門的なサービスを提供する高機能店舗や少人数で運営可能な軽量店舗など、店舗形態の変更も行っていく計画です。

そして、店舗の再編により創出された人員を、多様なニーズに対応する相談業務等に配置することで、より多くのお客さまへ質の高いコンサルティングサービスを提供してまいります。

2019年3月期決算の状況

以上のような取組みが手数料収入の増加や経費削減につながり、マイナス金利政策等を背景とした貸出金利息収入の減少を補うことができました。

しかし、評価損を抱えた有価証券の売却など有価証券ポートフォリオの質改善につとめたことで市場関連の収益が大きく減少したほか、香川県以外での大口倒産等で不良債権処理費用が増加したこと等により、「親会社株主に帰属する当期純利益」は、前期より減少いたしました。

ガバナンス態勢と

コンプライアンス態勢の強化

地域金融機関として今後も成長を続け、企業価値の向上を図っていくためには、ガバナンス態勢とコンプライアンス態勢の強化は欠かすことができません。

当行は、外部の意見を経営に反映させるとともに、意思決定の客観性と透明性を確保するため、任意の委員会組織である「指名・報酬等ガバナンス協議会」の機能強化を図りました。

また、2019年6月開催の第150期定時株主総会において社外取締役を1名増員したことで、取締役会に占める社外取締役比率は3分の1以上となりました。同時に女性取締役を2名とするなど取締役会の多様性向上につとめております。その他にも、後継者育成方針の制定、相談役制度の廃止、取締役解任手続の明確化を実施いたしました。

更に、コンプライアンスに関する情報収集・報告体制の再整備をするとともに2019年4月にはCCO^{※2}の設置やコンプライアンス統括部の新設など、コンプライアンス態勢の強化も行っております。

※2 コンプライアンス最高責任者 (Chief Compliance Officer)

終わりに

私たち地域金融機関の使命として、どんなときもお客さまを徹底的にサポートし地域の発展に尽くすため、2019年3月に「百十四銀行行動指針」を制定いたしました。

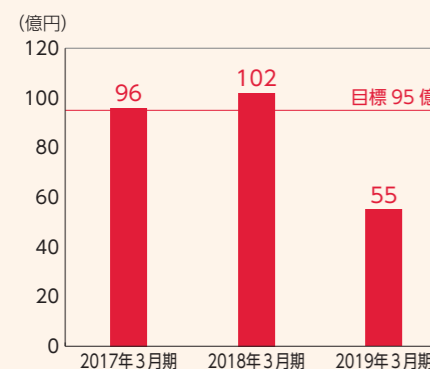
また、当行は、国連が提唱する持続可能な開発目標 (SDGs)^{※3}に賛同し、「百十四銀行SDGs宣言」を公表いたしました。本宣言を機に百十四銀行が果たすべき役割を再認識し、持続可能な社会の実現のために、地域、そして自らの価値向上に全力で挑んでまいりたいと思います。

皆さま方におかれましては、今後とも変わらぬご支援とお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

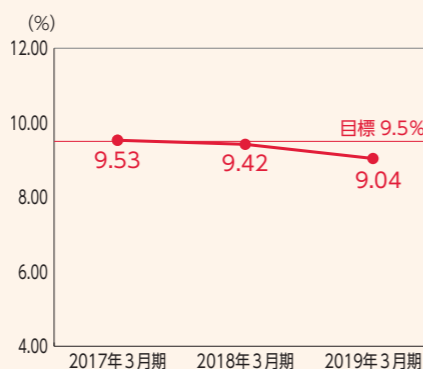
※3 「Sustainable Development Goals」の略称。2015年9月の国連サミットで採択され、2030年までに達成すべき17の目標とそれを実現するための169のターゲットで構成

中期経営計画 経営目標の進捗状況

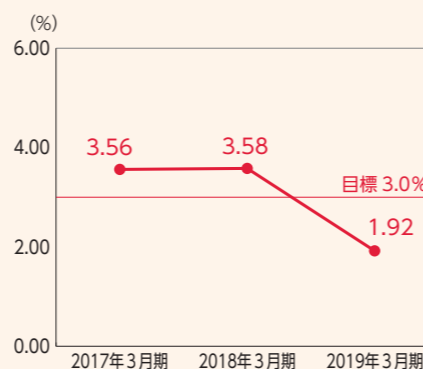
収益性
親会社株主に帰属する当期純利益



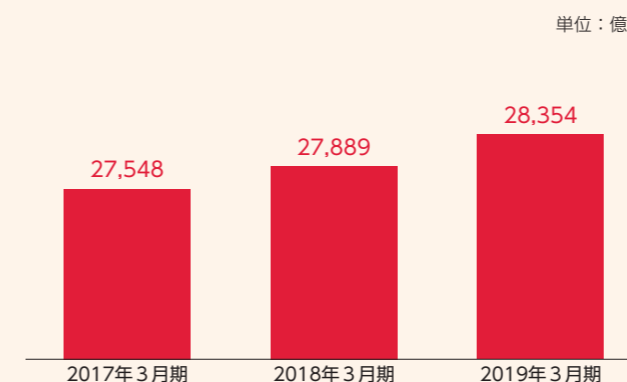
健全性
連結自己資本比率



効率性
連結ROE



貸出金 (期中平均残高)



総預金 (期中平均残高)

