

地域価値創造 ～地域社会への取り組み～

地域別戦略

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、それぞれの地域に応じた戦略の立案・実践を通じて、地域の活性化をサポートしております。



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を図っております。

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て地域の課題解決を図っております。また、あらゆる取引でのメイン化を図るとともに、経営資源も積極的に投入しております。

大都市圏

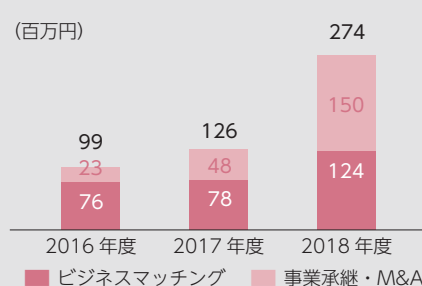
総資産利益率追求

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(貸出金利回りの上昇率)を最重視しております。また、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んでおります。

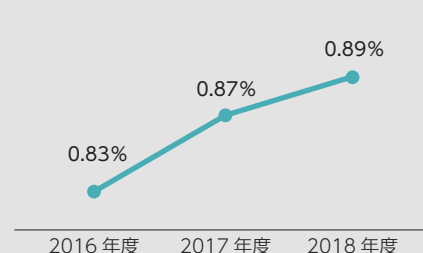
■ 広域瀬戸内圏の貸出平残と収益額の推移



■ 香川県内のソリューション提供による収益



■ 大都市圏の貸出金利回り



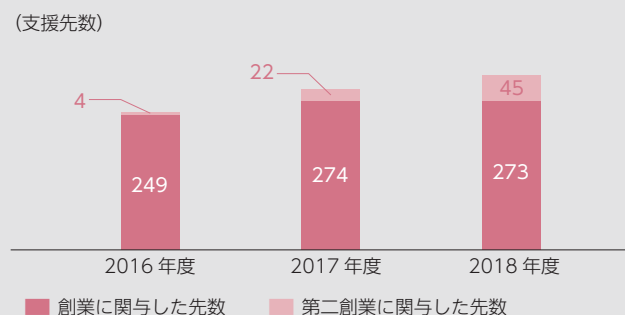
地方創生

2017年4月に設置した「地域創生部」を中心に、香川県や各市町及び外部専門機関等と連携し、地方創生のために金融の垣根を越えたサポートを行っております。

創業支援

地元で創業をめざす方を対象とした創業支援セミナーの開催、経営計画策定、販路開拓支援等を行っております。

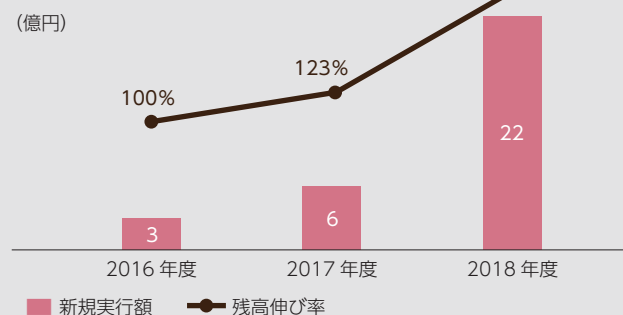
■ 創業・第二創業支援先数



観光振興支援

増加するインバウンド観光客に対応するために資金面の支援をはじめ、インバウンドセミナーの開催、ホームページの多言語化支援等を行っております。

■ 宿泊業向け設備融資



成長戦略(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～

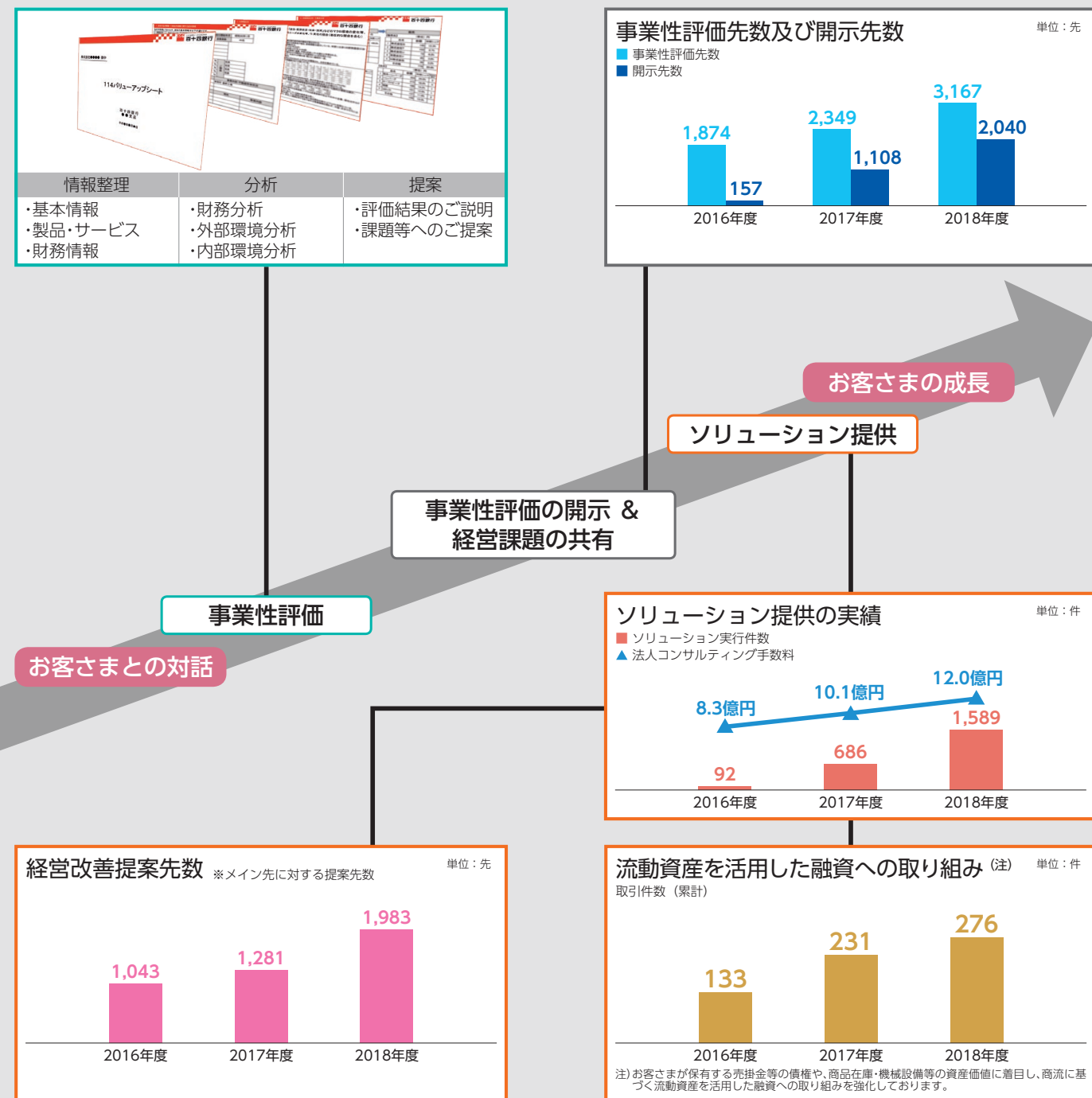
お客さまの全てのビジネスフローや事業ステージに積極的に関与し、お客さまの成長を強力にサポートしております。

事業性評価を通じた成長支援

当行は、事業性評価※に基づく、お客さまの経営課題やニーズへの解決策をご提案することにより、お客さまの成長を支援しています。

成長支援のプロセス

※事業性評価とは、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です。



生涯価値向上 ～個人のお客さまへの取り組み～

長期・分散・積立を意識したお客さま本位の提案で、お客さまの資産形成を徹底的にサポートしております。また、専門知識を有した行員の育成及び販売態勢整備にも注力しております。

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

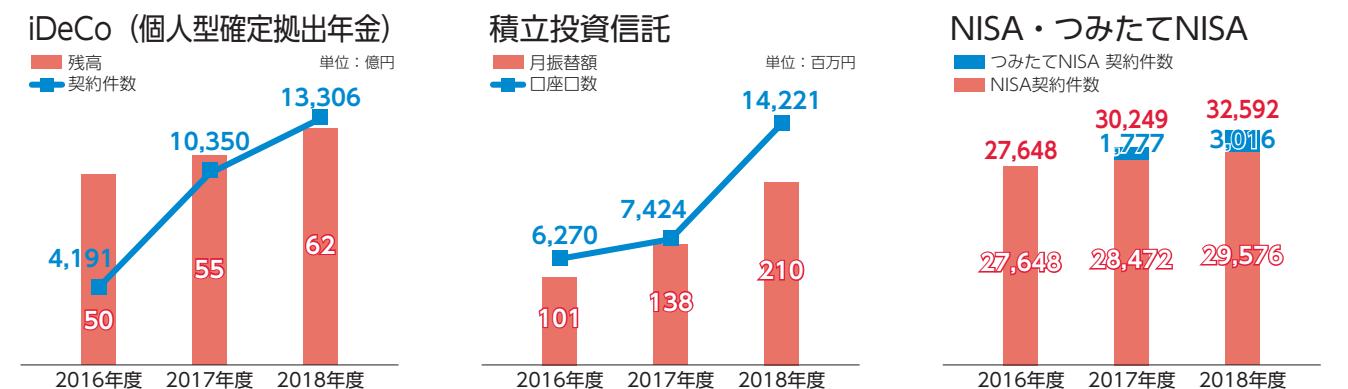
お客さま本位の販売態勢の整備

サービス品質の向上

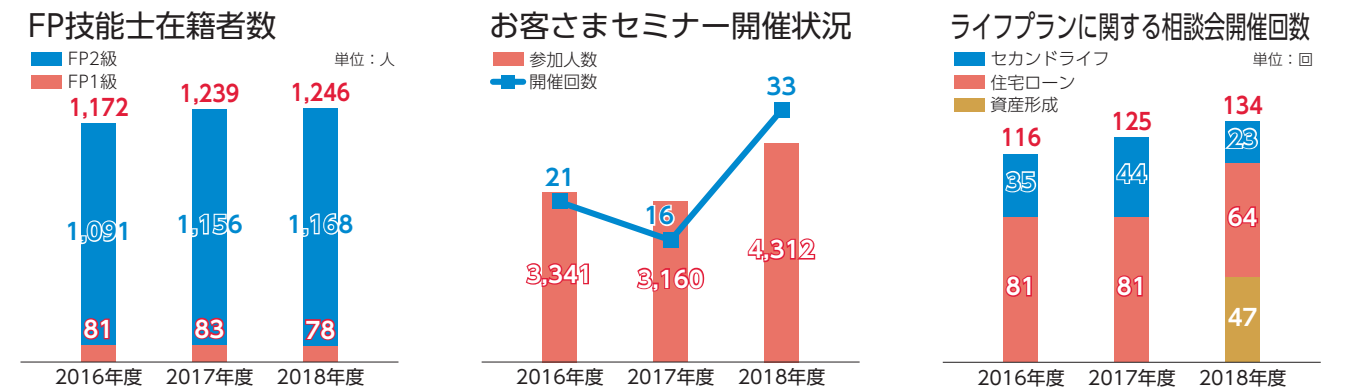
お客さま本位の徹底と
プロフェッショナル人材の育成



長期・分散・積立商品の推進



行員の育成・販売態勢整備



成長戦略(5つのプラス)



事業基盤の強化

チャネル改革

いつでも・どこでも銀行サービスを受けられるよう、スマートフォンを使ったサービスを充実させております。

Ⅰ 百十四アプリの機能充実

窓口・相談サービスをスマートフォンでご提供いたします。



Ⅱ 114スマート通帳(通帳レス口座)の推進

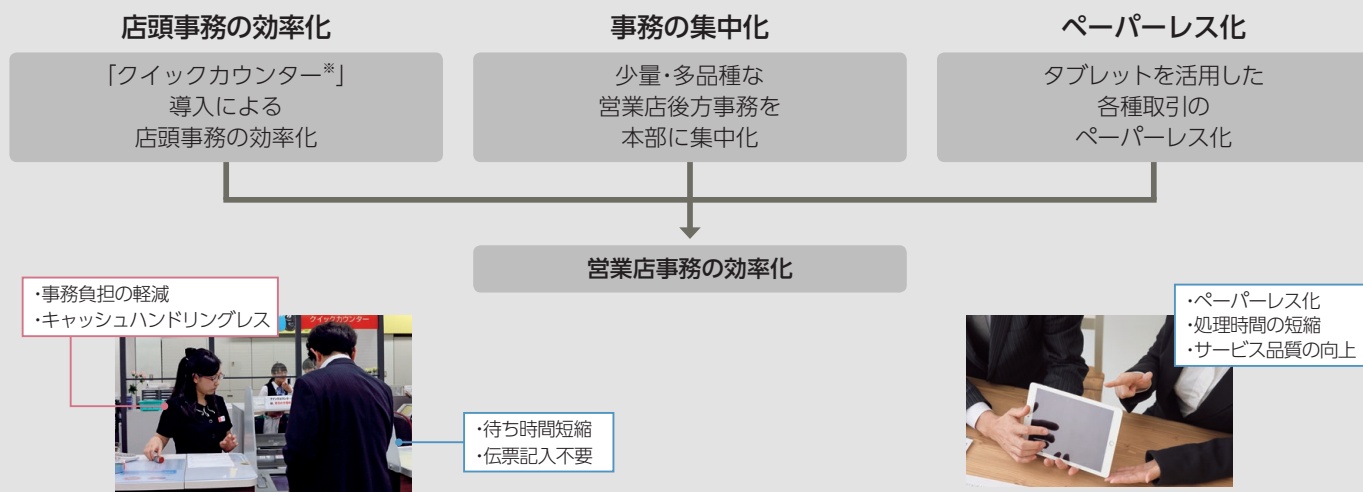
いつでもどこでも預金口座の入出金明細を確認でき、通帳に関するお手続き(記帳、繰越、紛失再発行)が不要な便利なサービスです。



生産性向上

サービス品質を落とさずに、業務の効率化を進めております。

Ⅰ 業務の効率化



※専用ATMを設置し、お客さまと当行側による確認操作により、簡単でかつスピーディーな処理を行う窓口のこと。

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」)に積極的に取り組んでおります。また、銀行とグループ会社の力を結集して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収益力強化につとめております。

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、健全性の確保と企業価値の創造を同時に実現するようつとめております。

アライアンス

四国の地銀4行による包括提携「四国アライアンス」では、各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、四国創生に取り組んでおります。