

新中期経営計画

地域金融機関にとって厳しい環境が続くなか、当行は、新たな中期経営計画「トライ☆ミライ！」（計画期間2020年4月～2023年3月）をスタートさせました。

百十四グループは、この中期経営計画のもと、「地域のプラットフォーマー」として、お客さまや地域社会が抱えるさまざまな課題を金融の枠を超えて解決することで「お客さま・地域との共通価値創造」を図るとともに、業務効率化と人材の戦略的配置により「競争優位性の確立」に取り組みます。

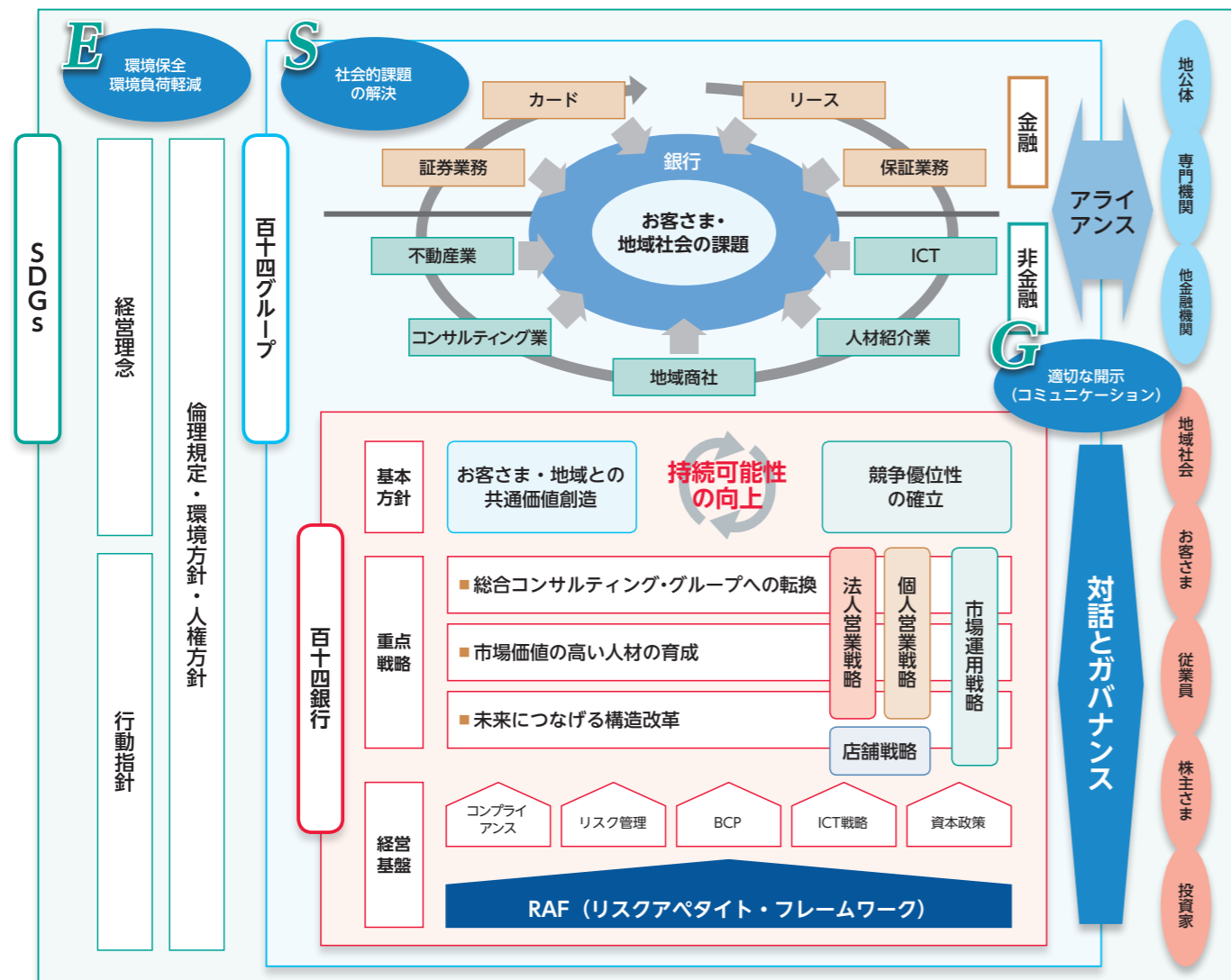
名称・期間

新中期経営計画（2020年4月～2023年3月）



～ステークホルダーが笑顔で過ごせる持続可能な未来の共創に挑む～

計画体系図



経営目標（最終年度）

収益性 ①連結当期純利益

60億円以上

健全性 ②連結自己資本比率

9.0%以上

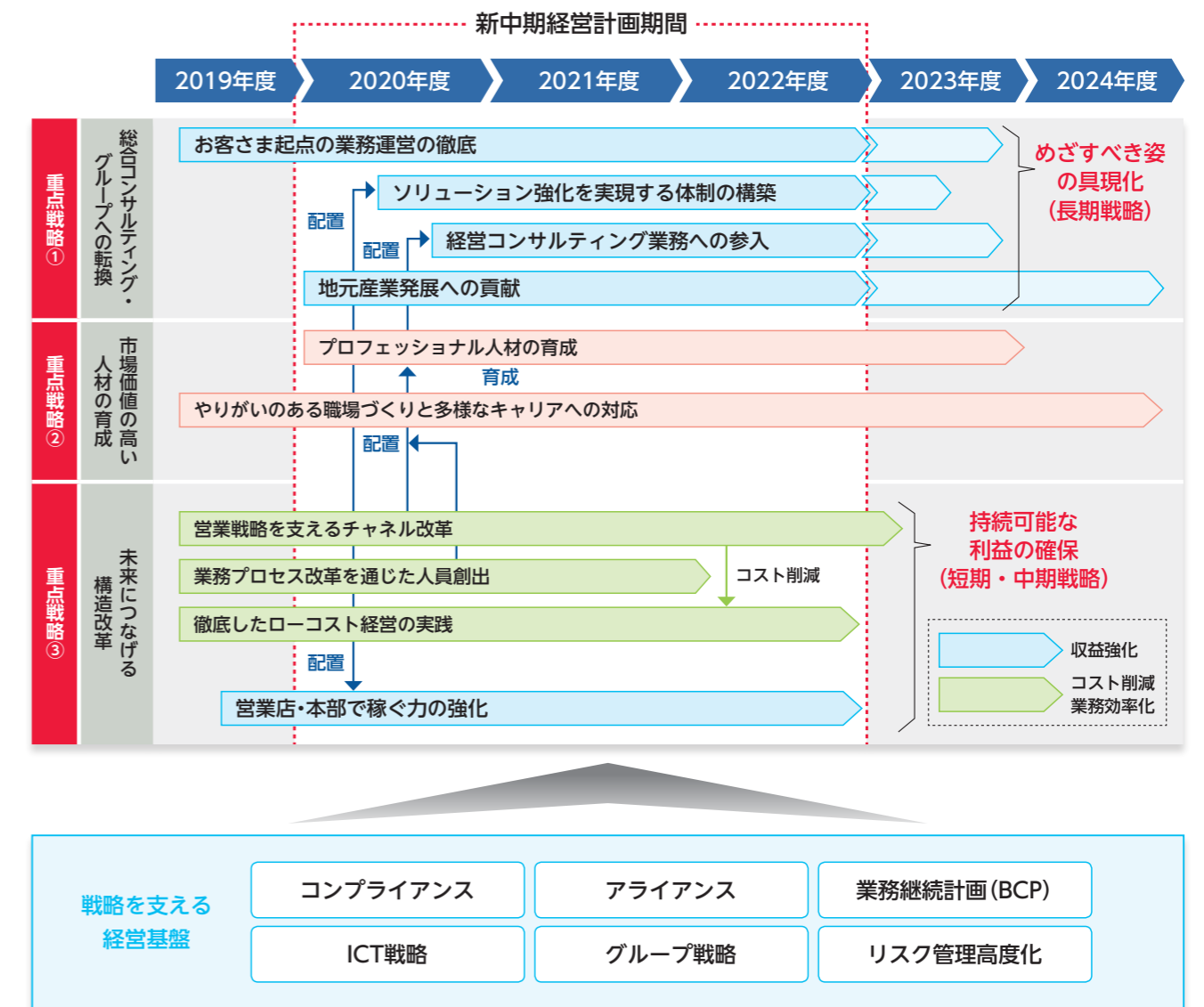
効率性 ③OHR (単体)

75%以下

①連結当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」、②連結自己資本比率は、経過措置を考慮したバーゼルⅢベースの連結コア資本比率
③OHR (単体) = 経費 ÷ 業務粗利益
※経営目標の策定にあたっては、一定の前提に基づき新型コロナウイルス感染症の影響を織り込んでおります。

重点戦略のロードマップ

「総合コンサルティング・グループへの転換」をめざし（長期戦略）、人材育成や推進体制整備を進める一方、業務効率化及びローコスト経営により当面の利益水準の維持・向上（短期・中期戦略）を図ります。戦略実行に不可欠な経営基盤項目についても、計画的に強化・拡充してまいります。



重点戦略 1 総合コンサルティング・グループへの転換

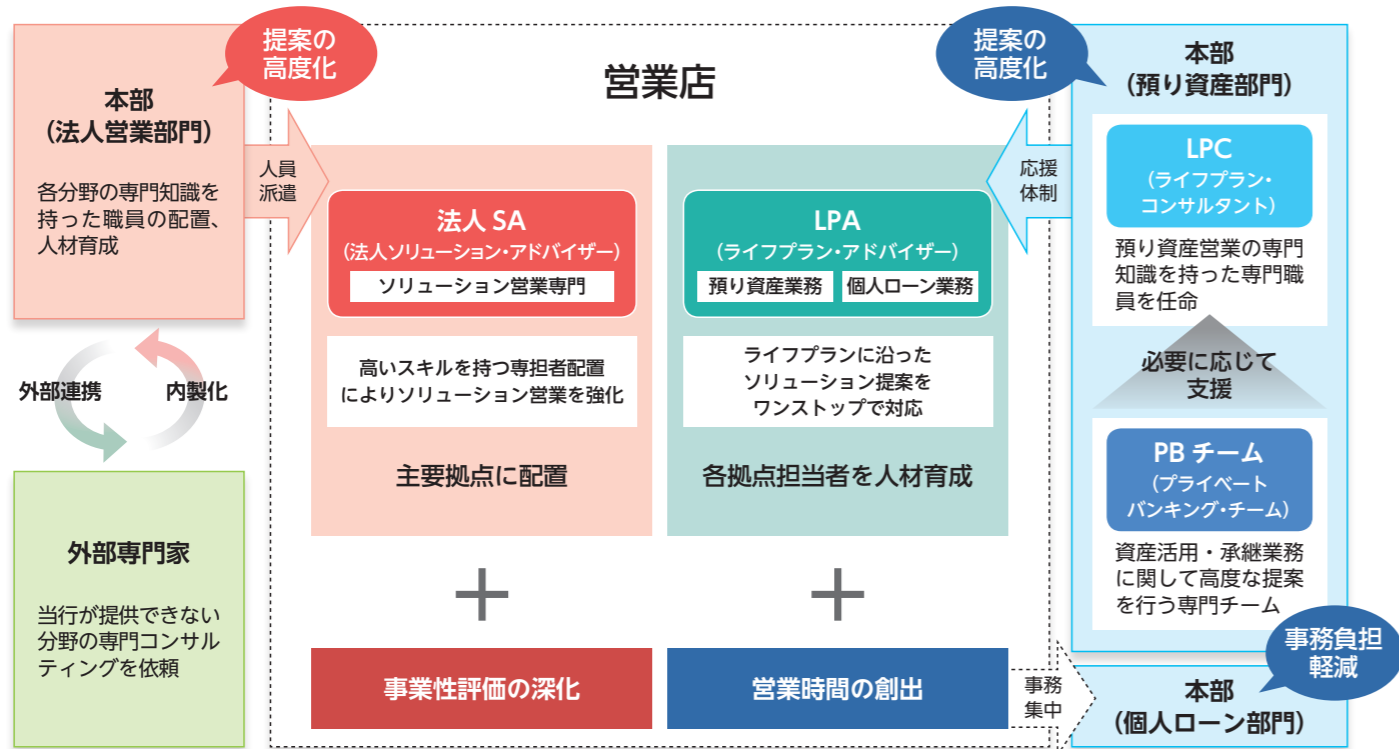
- お客さま起点の業務運営の徹底
- ソリューション強化を実現する体制の構築
- 経営コンサルティング業務への参入
- 地元産業発展への貢献

法人のお客さま

- 事業性評価の深化を通じた課題解決
- 法人SA設置によるお客さまのニーズ把握と提案力強化
- 経営コンサルティング業務への参入

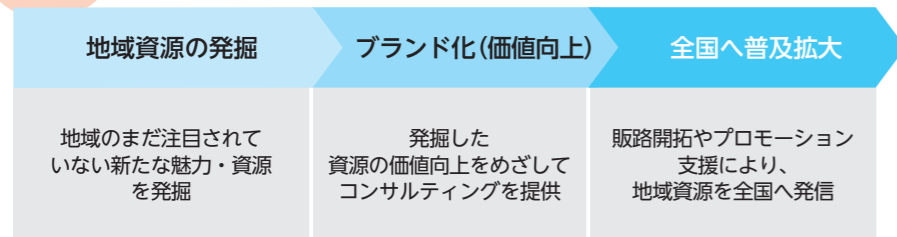
個人のお客さま

- 個人のお客さまとの多様な接点確保
- ライフプランベースの個人営業体制への転換
- 資産運用・資産承継提案の高度化



地域社会

- 地域資源の普及拡大



- 船舶ファイナンスの取組み強化

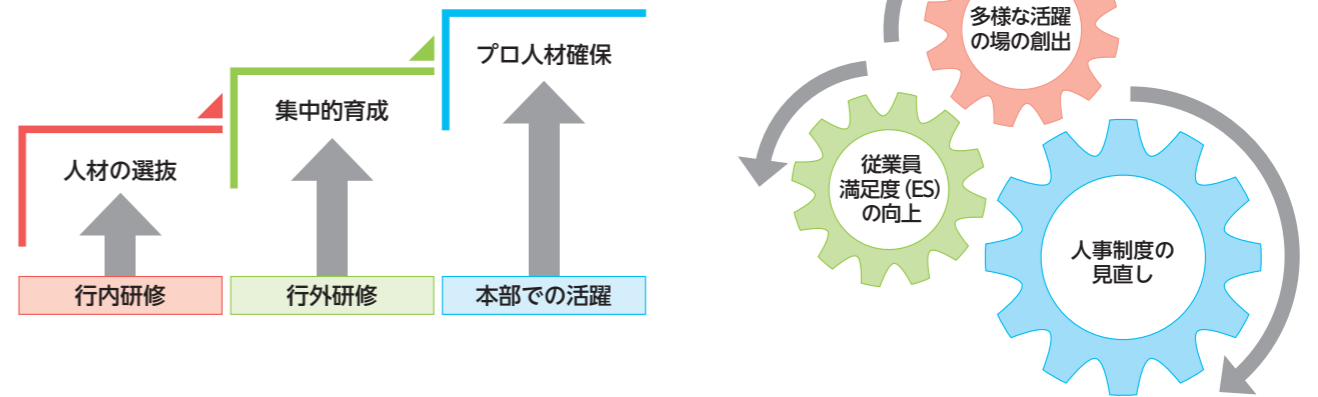
TOPICS

船舶ファイナンス室新設 (2020年4月)

海事産業のお客さまに対する資金供給等の支援を一層強化いたします。

重点戦略 2 市場価値の高い人材の育成

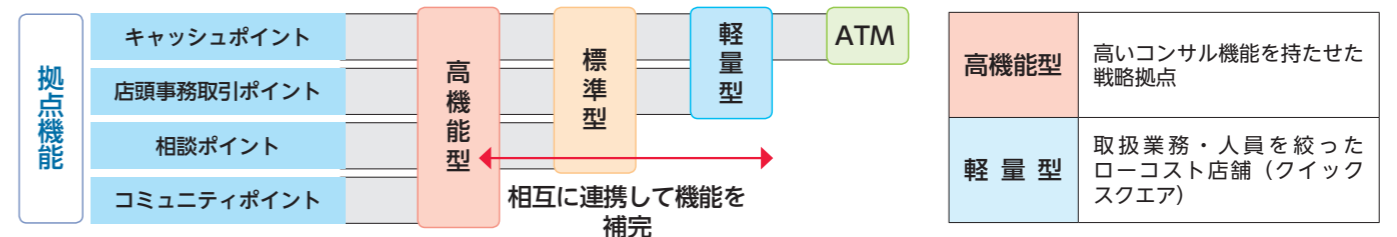
- プロフェッショナル人材の育成
 - 人材育成の強化
 - 外部人材の登用
 - 営業店表彰制度の見直し
- やりがいのある職場づくりと多様なキャリアへの対応
 - 職場環境の向上とキャリア形成の充実



重点戦略 3 未来につなげる構造改革

- 営業戦略を支えるチャネル改革

- 店舗ネットワークの再編



- 非対面チャネルの拡充



- 業務プロセス改革を通じた人員創出

- 営業店事務の軽量化
- 営業部門への再配置による営業力強化

- 徹底したローコスト経営の実践

- コストマネジメントの徹底による物件費の抑制
- 人員コントロールによる人員適正化

- 営業店・本部で稼ぐ力の強化

- ITを活用した財務コンサルティングの推進
- AI 審査の活用
- 市場運用の強化