

中期経営計画の概略

名称 **トライ★ミライ!** (期間) 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～

基本方針 地域の社会環境が厳しさを増すなか、持続可能な社会の実現に向けて、百十四グループは、金融の枠を超えた「地域のプラットフォーマー」となり、お客さま及び地域社会が抱える課題を解決することで、様々なステークホルダーが笑顔で過ごせる未来の共創に挑んでまいります。

重点戦略①

総合コンサルティング・グループへの転換

「めざすべき姿」の実現 (P.22～24ページ)

重点戦略②

市場価値の高い人材の育成

戦略遂行に必要な人材確保 (P.25ページ)

重点戦略③

未来につなげる構造改革

持続可能な収益力確保 (P.26～27ページ)

めざすべき姿
当行ならではの新たな価値提供を通じて、
お客さま・地域の未来を共創する
総合コンサルティング・グループ

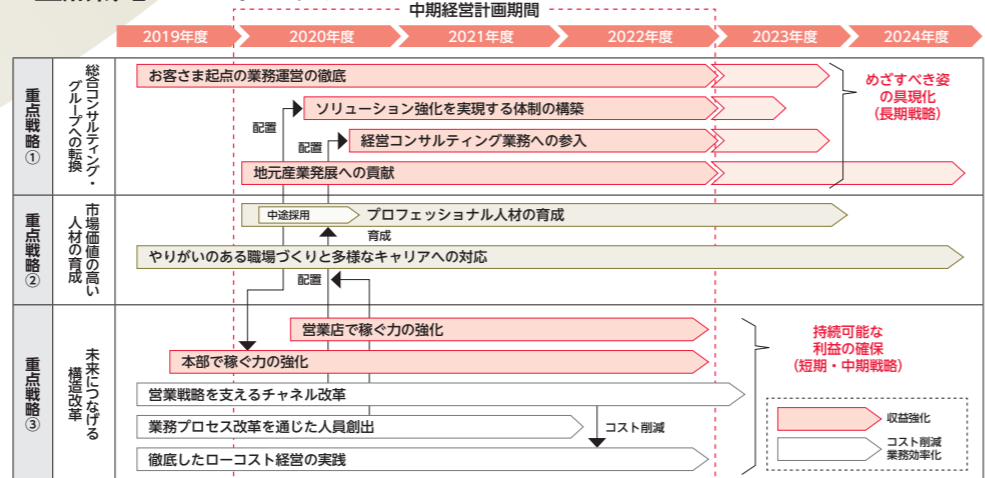


■ 経営目標の達成状況 (単位：百万円)

	2020年度実績	2021年度実績	経営目標(2022年度)	
収益性	連結 連結当期純利益*	2,565	11,702	6,000以上
健全性	連結 連結自己資本比率	9.35%	9.34%	9.0%以上
効率性	単体 OHR(業務粗利益ベース)	76.76%	71.64%	75%以下

*連結当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」

■ 重点戦略のロードマップ



重点戦略 1

総合コンサルティング・グループへの転換

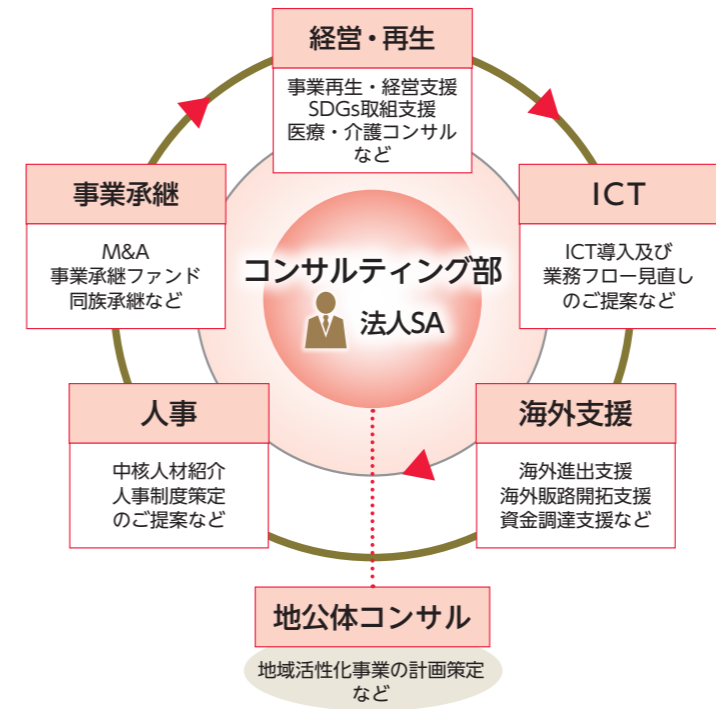
お客さまに成長していただくために、当行グループが金融の分野で培ってきた経験及びノウハウを金融以外の分野にも活用することで、地域社会・お客さまの様々な課題を解決へと導く「地域のプラットフォーマー」としての役割を果たすことをめざしております。

▶ 法人のお客さま

様々な課題を抱えるお客さまに最適なお提案ができるよう、特にニーズの高い「経営・再生」「事業承継」「ICT」「人事」「海外支援」を注力すべき5つの重点コンサルティング分野に設定し、体制整備を進めております。また、魅力ある地域づくりを応援するために「地公体コンサル」への取り組みにも注力していく方針です。

その場限りのコンサルティング提供ではなく、お客さまとの対話や課題共有、実行支援のプロセスを経て、次のコンサルティングへと続く、「つながるコンサル」の実現に向けた息の長い取り組みを実践してまいります。

めざす姿—つながるコンサル



■ コンサルティング部の創設

「つながるコンサル」の実現に向けて、2022年4月、各部に分散していた機能を集約したコンサルティング部を創設しました。

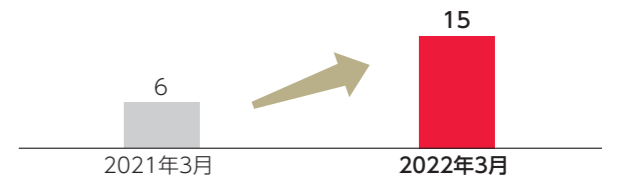
フリーアドレス化

緊密な情報連携を行うため、コンサルティング部の創設に合わせて本部オフィスの一部をフリーアドレス化しました。

■ 法人SAの活動本格化

コンサルティング部内に、対話を通じてお客さまと一緒に課題の把握や解決方法を考える法人ソリューションアドバイザー（法人SA）を配置し、各分野の行内コンサルタントと連携して課題解決に向けたご支援を行っております。

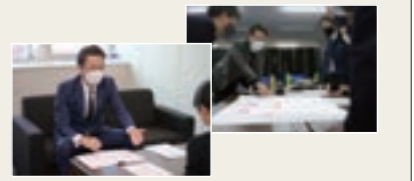
法人SA関与先の推移(累計) (件)



■ ご提供しているその他のサービス

上記分野以外にも、お客さまのニーズに合わせた様々なサービスをご提供しております。今後も順次サービスの拡充を進めてまいります。

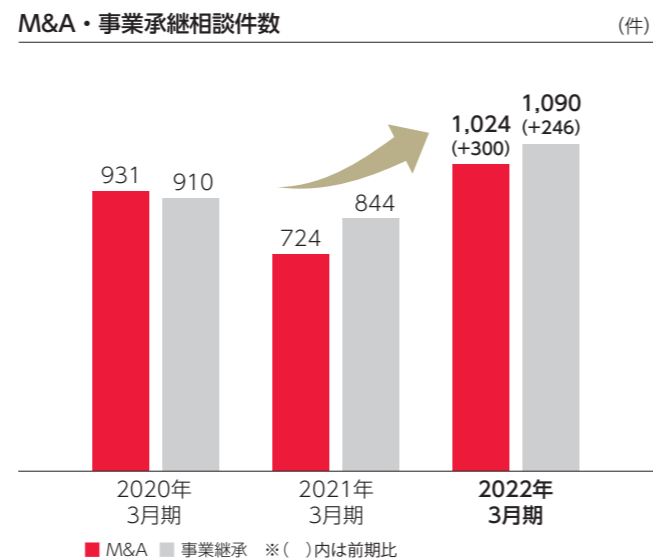
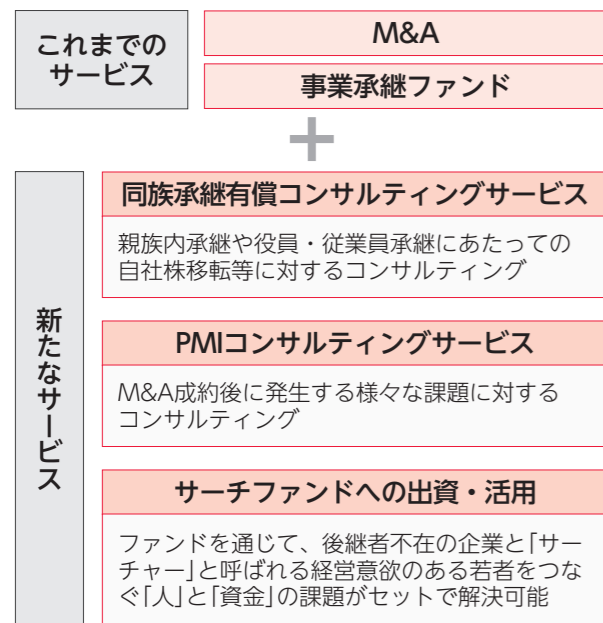
- 補助金申請支援
- 販路開拓支援
- 為替デリバティブ
- オペレーティングリース
- 各種ビジネスマッチング など
- 資金調達支援
 - グリーンローン
 - ソーシャルローン
 - サステナビリティ・リンク・ローン
 - トランジション・リンク・ローン など



■事業承継支援

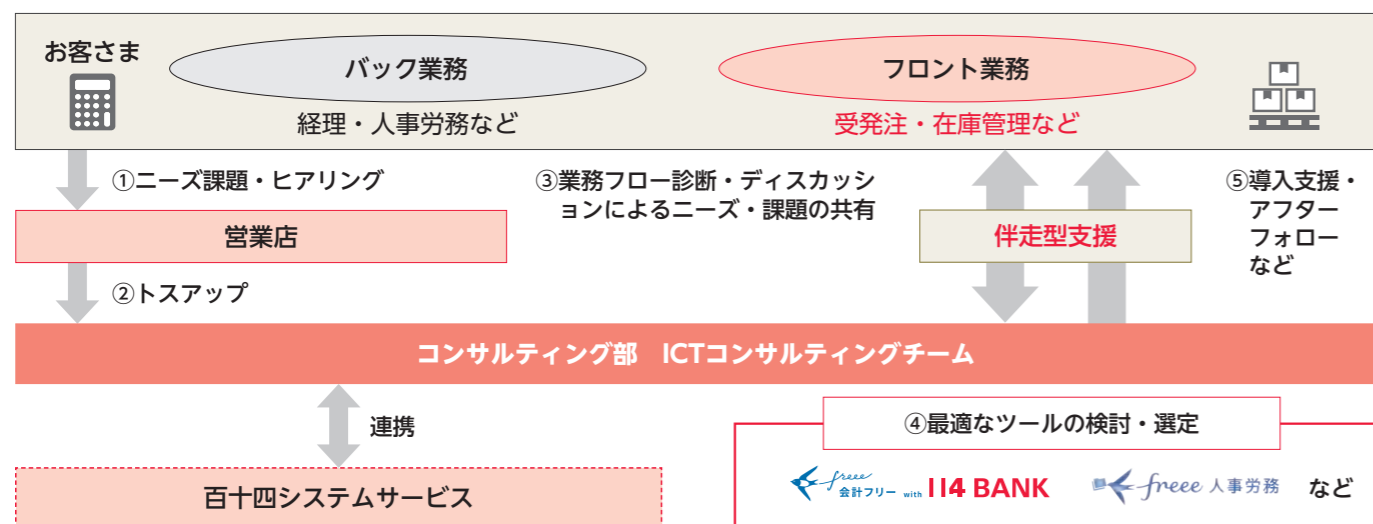
事業承継の最大の課題である「人」と「資金」についての解決に取り組んでおります。2021年度はこれまでのサービスに加え、新たに「同族承継有償コンサルティングサービス」や、M&A成約後のアフターフォローに重点を置いた「PMIコンサルティングサービス」を開始したほか、株式会社山口フィナンシャルグループの山口キャピタル株式会社が運営するサーチファンドへ出資するなど、サービスの拡充に取り組みました。この結果、M&Aや事業承継に関する相談件数は大きく増加しております。

2021年度に新たに開始した主なサービス



■ICTコンサルティング

当行グループ会社である株式会社百十四システムサービスとも連携してお客さまの課題解決に最適なツールをご提案しております。最適なシステム導入のご提供に加えて、業務フローの診断から導入後のフォローまでを、当行行員がワンストップでお手伝いする「伴走型支援」を行う体制を整えております。



■人事コンサル

2022年4月、銀行本体での人材紹介業務を開始したほか、2022年7月には、お客さまの人事制度改定等をご支援するコンサルティングサービスを開始いたしました。今後は、お客さまの本業支援に加え、人事に関する様々なニーズにワンストップで対応できる体制の整備を進めてまいります。

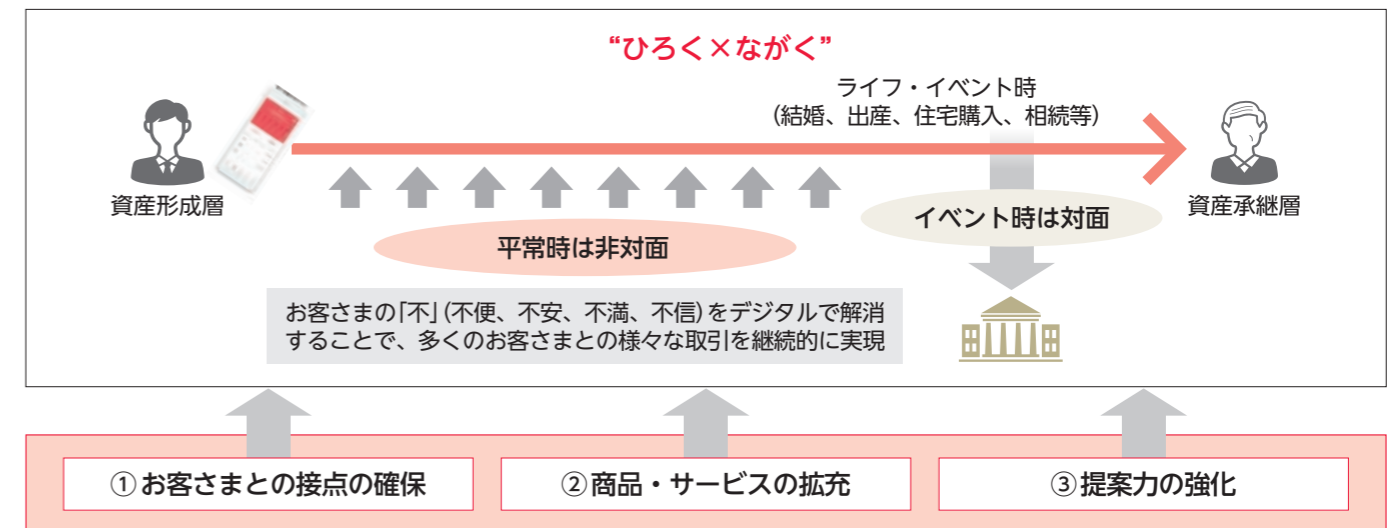
■海外支援コンサル

お客さまの海外進出や海外向け販路開拓をご支援するため、新たに専門チームを設置しました。今後は、東南アジア等の海外支援ニーズが多い地域を中心に、支援内容の更なる高度化を進めてまいります。

▶ 個人のお客さま

お客さまが、将来の不安なく安心して暮らすことができるように、生涯にわたって資産形成や借入等に関するアドバイスやサービスをご提供するための体制を整備しております。

めざす姿－生涯にわたる取引の実現



■お客さまとの接点の確保

お客さまとの接点を増やすべく、非対面・対面のチャンネルを強化しております。非対面では、2021年9月に株式会社りそなホールディングスとデジタル分野における戦略的業務提携を締結し、現在新たなバンキングアプリの共同開発を行うとともに、2022年3月にはデジタルでの本人確認に対応した口座開設アプリをリリースしました。また、対面ではプライベートバンキングチームを組成し富裕層のお客さま向けの資産運用に対応する体制を整えるとともに、休日でもご相談が可能な拠点を増やしました。

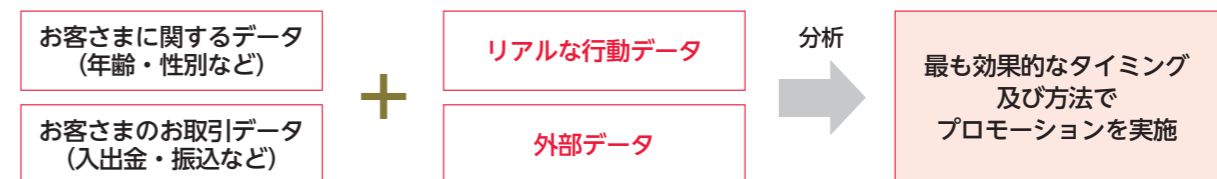


■商品・サービスの拡充

投資にご関心がありながら、投資に関する知識・経験・時間がなく運用に踏み出せなかったお客さま向けに、2022年4月に証券会社と連携しファンドラップの取扱いを開始しました。また、遺言代用信託「つなぐミライ」や代理出金機能付き信託「つかえて安心」等、相続関連商品の拡充を進めました。

■提案力の強化

預貸金の動きやクレジットカードの利用データ等からお客さまの行動特性やニーズを分析し、お客さまに最も効果的なタイミングでプロモーションを行うデジタルマーケティングを推進すべく、体制整備を進めております。



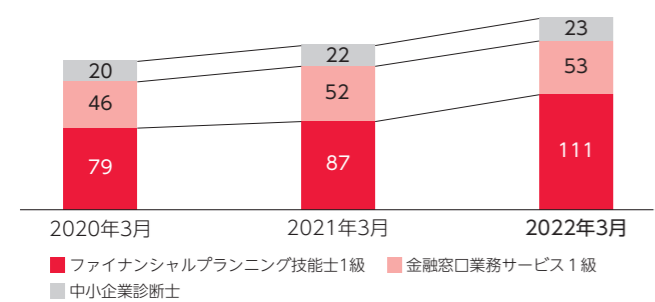
重点戦略 2 市場価値の高い人材の育成

総合コンサルティング・グループの実現に必要な人材を育成・確保するため、プロフェッショナル人材の育成や多様な人材の採用等を進めております。

■資格取得の奨励

中小企業診断士等の資格に多くの行員が挑戦しており、お客さまの課題解決をサポートできるスキルの高い人材が増加しております。

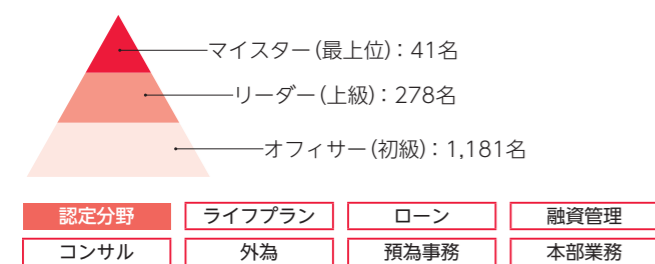
有資格者数の推移 (人)



■114マイスター制度

職員の知識量・業務の習熟度を認定する「114マイスター制度」を通じて、行員の自発的な自己啓発を促し、知識と実務を兼ね備えたプロフェッショナル人材の育成に取り組んでおります。

制度認定者数(2022年3月末時点)



丸亀支店
フジグラン丸亀出張所
高畑 志帆

営業店窓口で運用性商品の販売を担当しています。114マイスター制度の存在を知り、自己啓発を行いました。取得に際しては、周りにも協力いただき、現在「預り資産」と「ライフプラン」の2つのマイスター資格を保有しています。お客さまに一層安心してご相談いただけるよう、マイスターの認知度向上にも貢献していきたいです。

2015年 入行
2015年 丸亀支店
2020年 金融窓口サービス技能検定1級取得
2021年12月 マイスター「預り資産」取得
2022年3月 マイスター「ライフプラン」取得

住宅ローンアドバイザー
最優秀団体賞

2021年度は164名が合格(累計合格者745名)
合格率や平均点が優秀であったことから、
一般社団法人金融検定協会より表彰(2022年4月)

■外部トレーニー・中途採用

IT・コンサル企業等への出向のほか、専門資格取得を目的とした養成講座への派遣を通じて、今後のコンサルティング業務の担い手となる高度人材の育成に取り組んでおります。

外部トレーニーの派遣状況(2022年3月末時点)

業務トレーニー	海外金融機関やIT・専門コンサルタント企業等への長期派遣	11名
資格取得講習	中小企業診断士等の専門資格取得に係る長期派遣	4名

中途採用者の登用

従事業務	リスク管理・事業再生・マネーロンダリング対策など
------	--------------------------

コンサルティング部
コンサルティング1グループ
M&Aコンサルチーム
調査役 黒田 健司

お客さまの事業承継に係る様々な課題に対し、各種ご提案等を行っています。コンサルティングを行う中で、知識は当然のことながら、経験や勘所が重要になると痛感しています。外部トレーニーとして派遣されていたデロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社での経験が、実務面で大いに役立っており、今後もスキルを磨いていきたいと考えています。

2014年 入行
2014年 岡山支店
2022年 コンサルティング部
2020年 FP1級取得
2021年 証券アナリスト取得
2022年3月 マイスター「法人営業(現コンサル)」取得

重点戦略 3 未来につながる構造改革

環境変化に強い筋肉質な利益体質に変えるため、営業店・本部での稼ぐ力の強化、及び徹底したローコスト経営等を進めております。

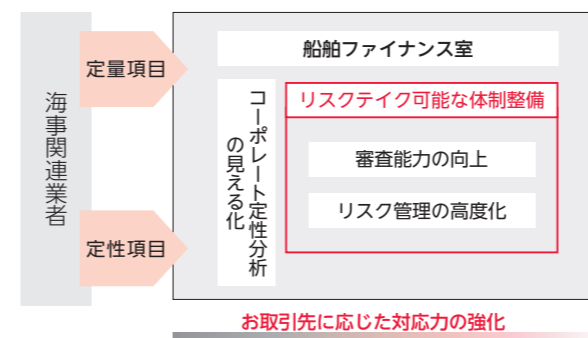
▶営業店・本部で稼ぐ力の強化

当行がノウハウを持つ得意分野への注力や相対的に高い収益が期待できる分野への取組強化等を通じ、稼ぐ力の強化を進めております。

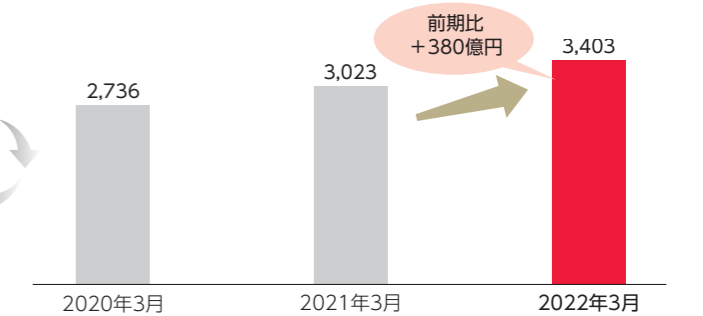
■海事産業向け貸出

地場産業育成のため注力している海事産業関連の貸出については、融資部内に「船舶ファイナンス室」を設置し、審査能力の向上やリスク管理の高度化を進めるとともに、お客さまのニーズに応じて新規造船案件だけでなく中古船購入案件にも積極的に対応した結果、大きく増加しております。今後は、世界的な脱炭素の潮流にあわせ、環境対応に関わる追加資金需要等に対応していく方針です。

審査能力高度化に向けた取組み



海事産業関連の貸出残高推移 (億円)



■ストラクチャードファイナンス

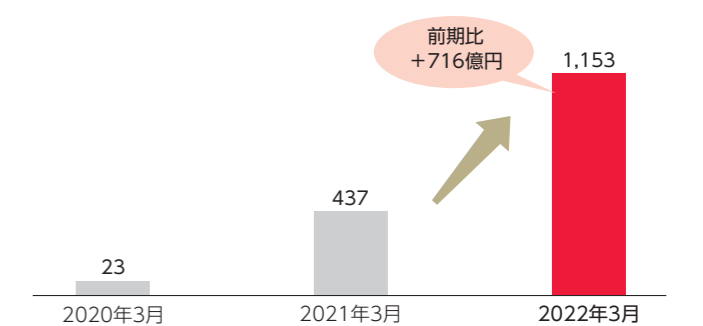
資金運用の多様化を目的にストラクチャードファイナンスへの取組みを積極的に行っております。案件の選別・分散によりリスクを分散させながら残高を積み上げております。

ソーラー発電

バイオマス発電用チップ

バイオマス発電所

ストラクチャードファイナンスの期末残高推移 (億円)

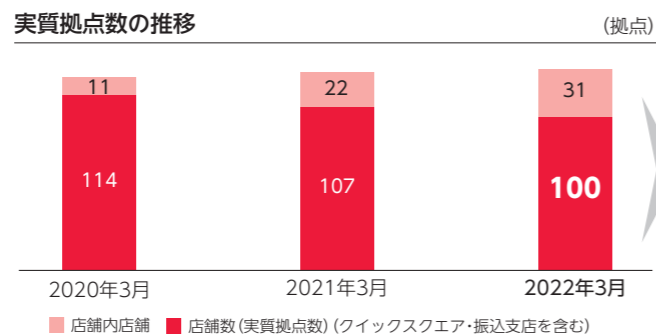


▶ ローコスト経営の実践

店舗統廃合や業務効率化を通じた人件費の抑制、及び物件費削減に取り組んでおります。

■店舗網の再編

被統合店を統合店に移転する「店舗内店舗方式」を活用し、2021年度中に4支店4出張所を統合いたしました。今後も、お客さまの利便性に極力配慮したうえで効率化を進めてまいります。



実質拠点数は前年度比7カ店減
被統合店の跡地の一部には「クイックスクエア」を設置し、利便性を維持。



■店舗跡地活用

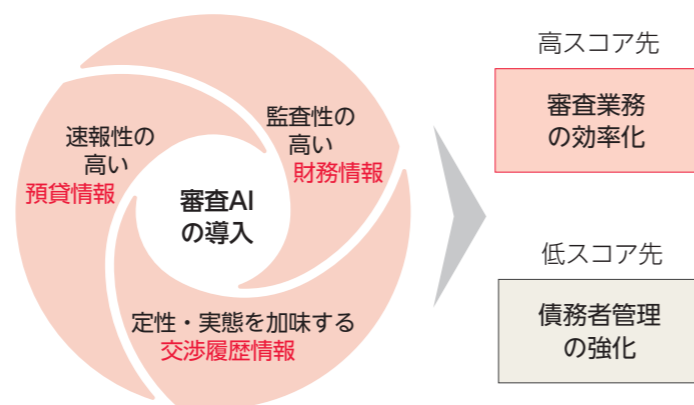
2020年6月まで高松田町商店街で営業を行ってきた田町支店の跡地にコンビニエンスストアを誘致し有効活用するとともに、商店街の活性化を図りました。



■与信コストの削減

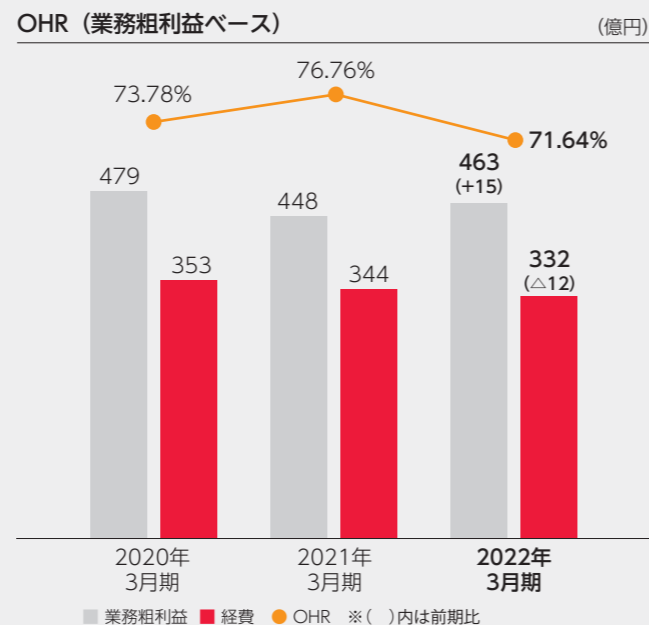
審査業務について2020年9月より審査AIを導入し、与信コスト削減に向けた取り組みを行っております。

また、AIモデルで高評価を得られた案件については審査を簡略化するなど、業務効率化への活用も進めております。



■筋肉質な利益体質に向けて

「営業店・本部で稼ぐ力の強化」及び「ローコスト経営の実践」により、OHRが前期比5.12%改善するなど、市場環境に左右されずに安定的に利益を得られる筋肉質な体質への転換を進めております。



デジタルトランスフォーメーション(DX)の取り組み



飛躍的に進歩するデジタル技術やデータ分析を活用し、多様化するお客さまのニーズを的確に捉え、より付加価値の高い商品・サービスを提供することによりお客さまの満足度を高めるデジタルマーケティングを進めております。また、デジタルを活用した銀行の業務プロセスやビジネスモデルの変革にも取り組んでおります。

▶ デジタルマーケティングの環境整備

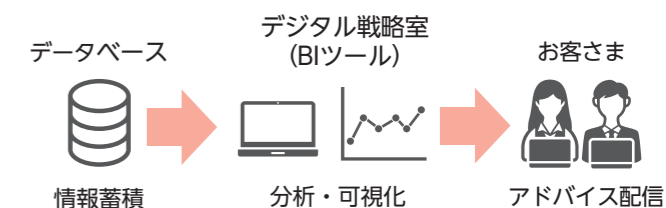
■デジタル戦略室の新設

2022年4月、営業戦略部内にデジタル戦略室を新設しました。データ活用や高度化を通じて、これまで以上に地域のお客さまとつながり、お客さま一人ひとりのニーズに合ったサービスのご提供や暮らしを豊かにするご提案を行ってまいります。

■データ分析環境の整備

デジタルマーケティングの基礎となるデータ分析ツールの導入、データ分析・マーケティング手法の習得、デジタルマーケティング戦略の策定を進めております。

また、外部の知見も得ながら、データ分析やマーケティングを行える人材育成も行ってまいります。



▶ 銀行業務のDX推進

■非対面チャネルの整備

ライフスタイルの変化や多様化するお客さまのニーズにお応えするため、スマートフォンを中心としたサービスの再構築(新規導入・既存アプリの見直し)を進めております。

■店舗のデジタル化

デジタル技術の活用により業務の効率化を進めることで、営業時間及び人員の創出を図っております。また、ペーパーレス化により地球環境の改善に貢献しております。

非対面チャネルの整備 (顧客利便性向上)	<ul style="list-style-type: none"> 口座開設アプリのリニューアル (eKYC対応^{*1}) バンキングアプリの導入 (2023年2月予定)
店舗のデジタル化 (業務効率化 営業時間創出)	<ul style="list-style-type: none"> 個人ローンWEB受付契約サービスの導入 (2023年3月予定) 店頭タブレットの導入 (デジタル手続アプリ、口座開設アプリの活用を検討中) 業務用スマートフォンの活用 (Web面談ツール活用による移動時間の削減 各種アプリを利用した事務作業の削減 行内外のコミュニケーションの向上)

*1 eKYC : [electronic Know Your Customer]の略称で、オンライン上で本人確認を完了するための技術。

▶ ITリテラシーの向上

■デジタル人材の育成

研修体系や行内資格制度の整備、IT関連資格^{*2}の取得奨励等により、職員全員のITリテラシー向上を図っております。

*2 ITパスポート累計取得者81名(2022年5月末時点)

