

2019年度 決算説明資料

讃岐富士（飯野山）のダイヤモンド朝日

2020年6月11日

 百十四銀行

（東証一部：証券コード8386）

説明内容（目次）

I. 2019年度決算の概要

□ 2019年度決算の概要	…	3
□ コア業務純益の状況等	…	4
□ 貸出金の状況	…	5
□ 総預金の状況	…	6
□ 有価証券の状況	…	7
□ 役務取引等利益・経費の状況	…	8
□ 不良債権・自己資本比率の状況	…	9

II. 前中期経営計画の振り返り

□ 各戦略の実践による成果	…	11
□ 経営目標の実績	…	12

III. 新中期経営計画『トライ☆ミライ！』

□ 新中期経営計画『トライ☆ミライ！』の策定	…	14
□ 戦略体系図	…	15
□ 〔重点戦略1〕総合コンサルティング・グループ への転換	…	16
□ 〔重点戦略2〕市場価値の高い人材の育成	…	19
□ 〔重点戦略3〕未来につなげる構造改革	…	20
□ 重点戦略のロードマップ	…	23
□ 株主還元	…	24
□ 経営目標	…	25
□ 2020年度決算の見通し	…	26
□ 新型コロナウイルス感染症への対応	…	27
□ 中期経営計画を通じたESG・SDGsへの 貢献	…	28
□ ESGへの取組み	…	29



I. 2019年度決算の概要



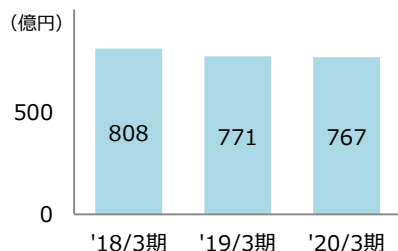
2019年度決算の概要

◆連結（業績ハイライト）

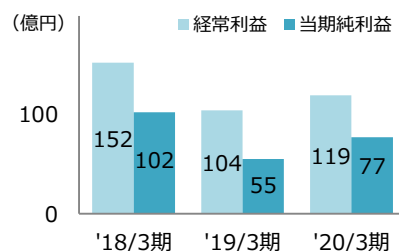
(億円)

	(単位：億円)	2018年度 ('19/3期)	2019年度 ('20/3期)	前期比
1	経常収益	771	767	△ 4
2	経常利益	104	119	15
3	親会社株主に帰属する当期純利益	55	77	21

経常収益



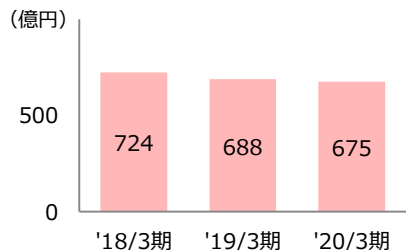
経常利益・当期純利益



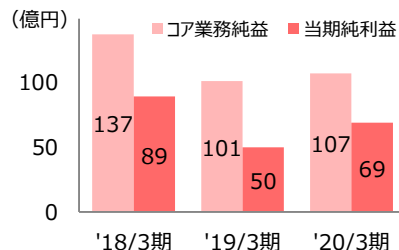
【決算の概要】

- 経常収益は、貸出金利の減少を主因として前期比4億円減少。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は債券関係損益の増加や、経費の減少等により、前期比21億円増加。

経常収益



コア業務純益・当期純利益



◆単体（業績ハイライト）

(億円)

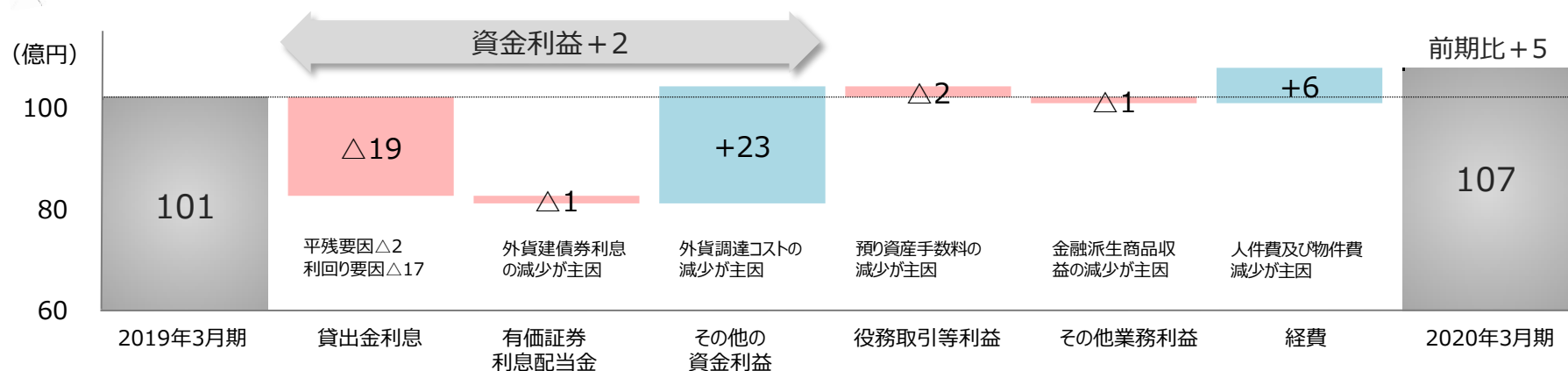
	2018年度 ('19/3期)	2019年度 ('20/3期)	前期比
1 経常収益	688	675	△ 13
2 コア業務粗利益 (注1)	462	461	△ 1
3 資金利益	372	375	2
4 うち貸出金利息	310	291	△ 19
5 うち有価証券利息配当金	130	129	△ 1
6 役務取引等利益	61	59	△ 2
7 その他業務利益 (除く債券関係損益)	28	27	△ 1
8 経費	360	353	△ 6
9 うち人件費	181	178	△ 3
10 うち物件費	156	153	△ 2
11 OHR (業務粗利益ベース)	82.7%	73.7%	△ 8.9
12 コア業務純益 (注2)	101	107	5
13 債券関係損益	△ 26	17	44
14 うち国債等債券売却益	30	62	32
15 実質業務純益 (注3)	75	125	50
16 一般貸倒引当金繰入額	1	7	5
17 業務純益 (注4)	73	118	45
18 臨時損益	18	△ 11	△ 29
19 うち不良債権処理費用	59	50	△ 9
20 うち償却債権取立益	8	10	2
21 うち株式等関係損益	57	18	△ 38
22 経常利益	91	106	15
23 特別損益	△ 15	△ 11	3
24 うち固定資産減損	14	10	△ 3
25 税引前当期純利益	76	95	18
26 当期純利益	50	69	18
27 有価証券関係損益 (注5)	30	36	5
28 与信関係費用 (注6)	52	46	△ 6

- (注1) コア業務粗利益 = 資金利益 + 役務取引等利益 + その他業務利益 - 債券関係損益
 (注2) コア業務純益 = コア業務粗利益 - 経費
 (注3) 実質業務純益 = コア業務純益 + 債券関係損益
 (注4) 業務純益 = 実質業務純益 - 一般貸倒引当金繰入額
 (注5) 有価証券関係損益 = 債券関係損益 + 株式等関係損益
 (注6) 与信関係費用 = 一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理費用 - 償却債権取立益

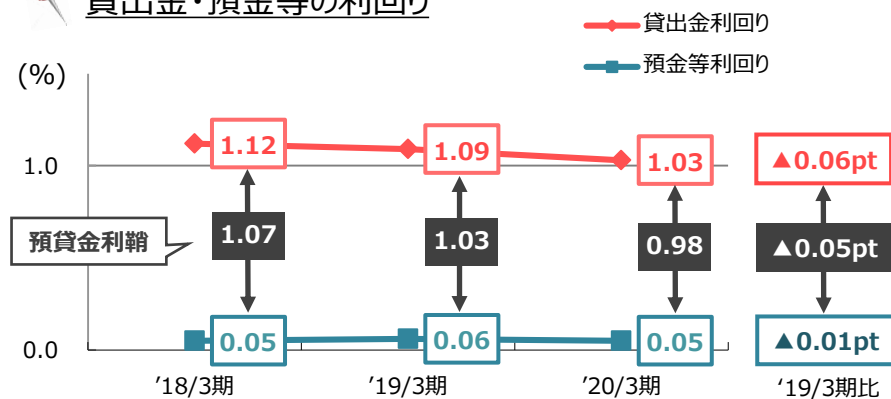
コア業務純益の状況等

- 貸出金利息は利回り低下により減少したものの、外貨調達コストの減少等により資金利益は前期比 2 億円増加。
- マーケット環境の悪化から預り資産手数料を中心に役務取引等利益は減少したが、経費（人件費・物件費）の減少により、コア業務純益は前期比5億円増加。

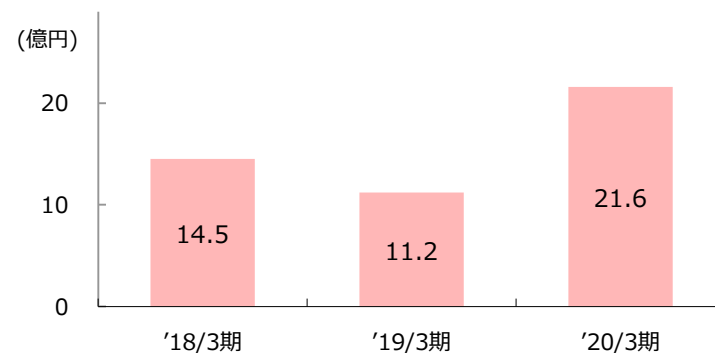
コア業務純益の前期比増減要因



貸出金・預金等の利回り



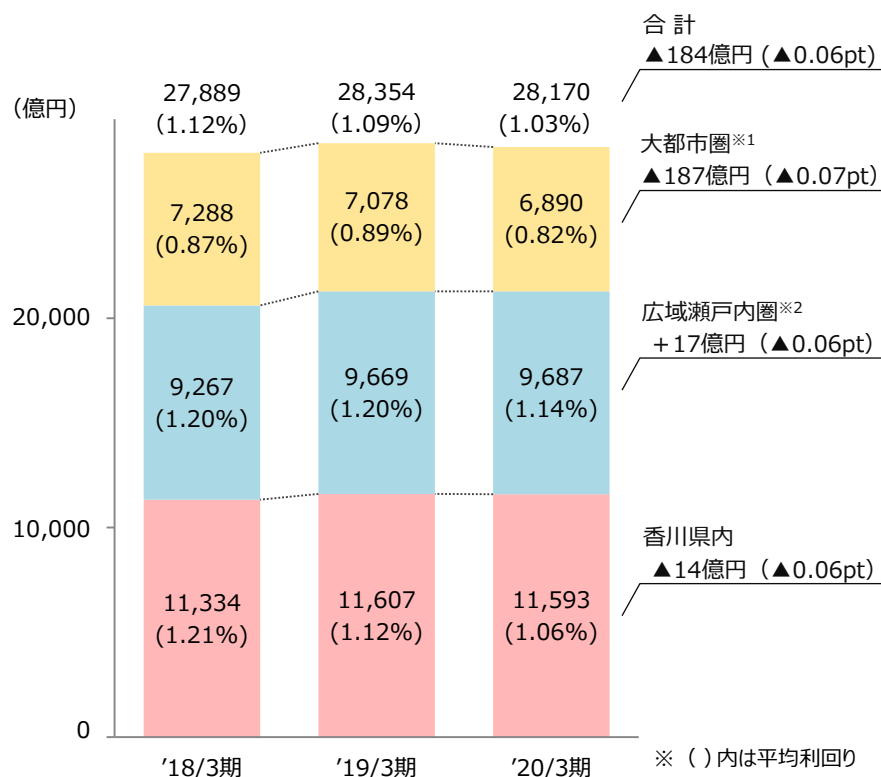
投資信託解約益



貸出金の状況

- 2020年3月期の貸出金期中平均残高は、大都市圏の低金利貸出を抑制した結果、前期比184億円減少。
- 貸出金利回りは前期比0.06ポイント低下。

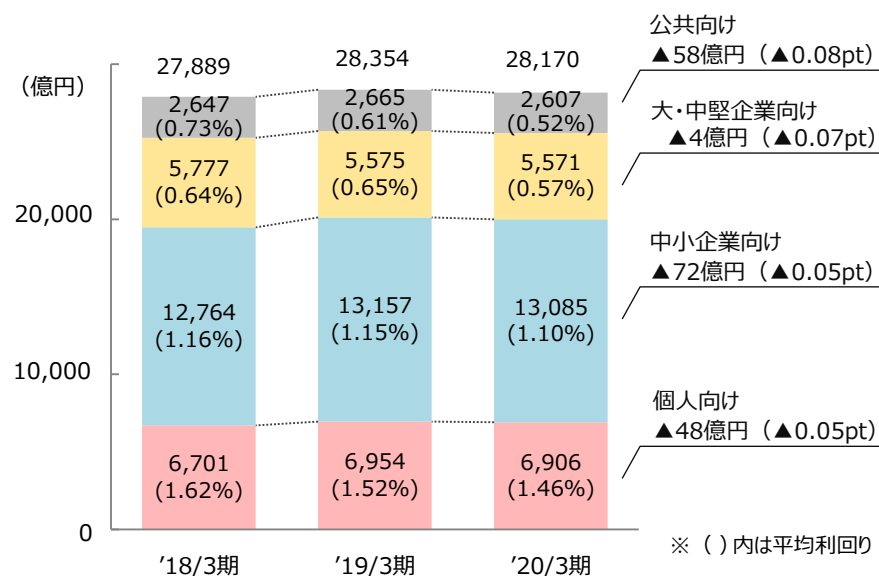
地域別の期中平均残高



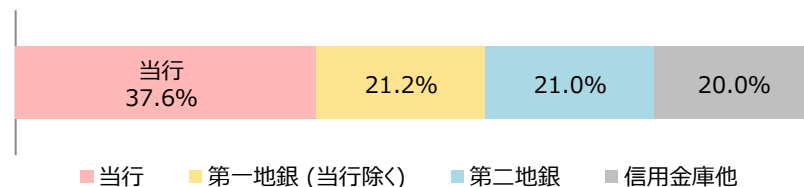
※1 大都市圏 [東京都・愛知県・大阪府]

※2 広域瀬戸内圏 [香川県を除く四国3県・岡山県・兵庫県・広島県・福岡県]

顧客別の期中平均残高



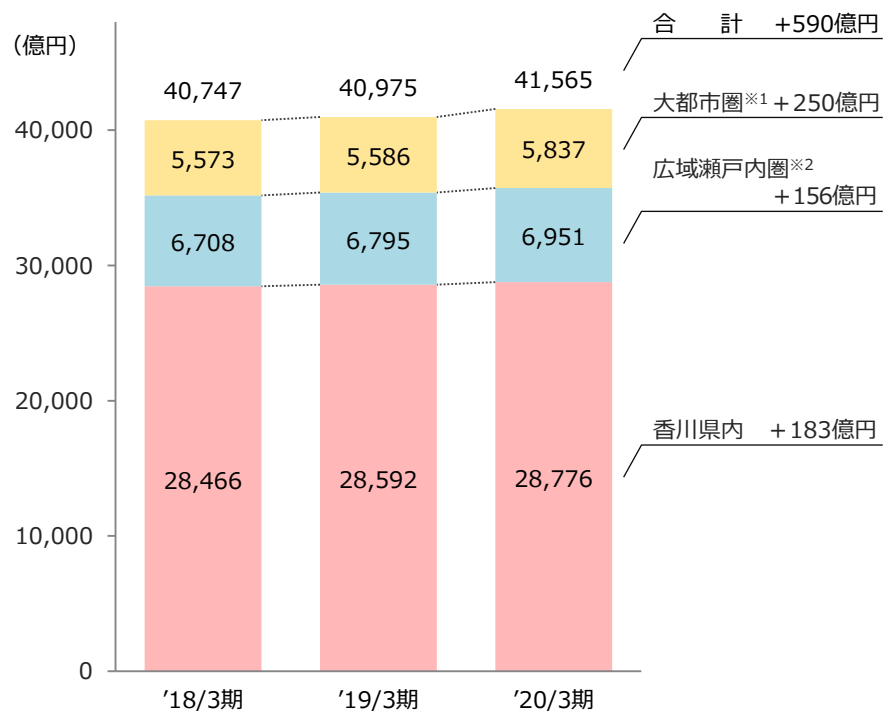
業態別貸出金シェア (香川県内)



総預金の状況

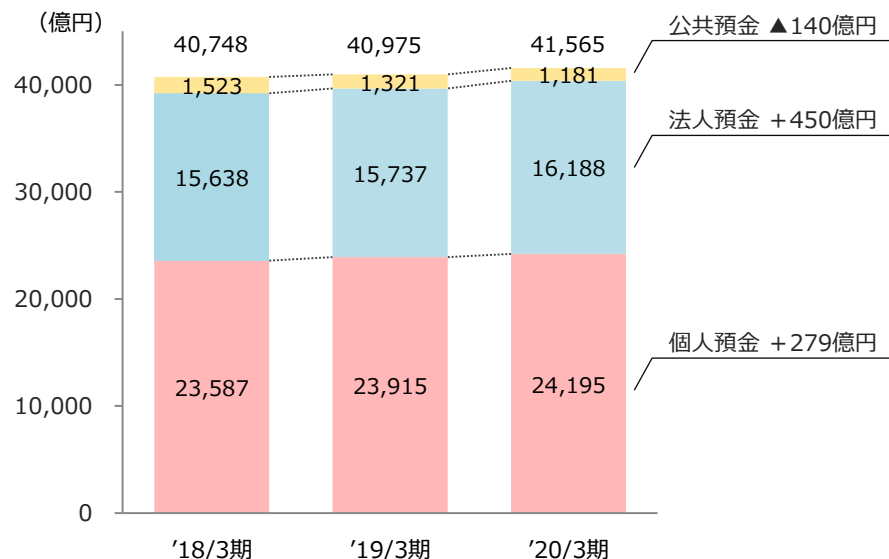
- 2020年3月期の総預金期中平均残高は全地域で増加し、前期比590億円増加。
- 香川県内シェアは約5割を確保。

地域別の期中平均残高

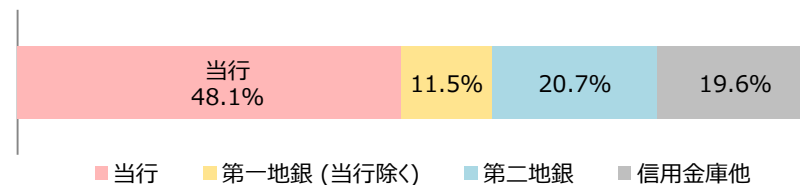


※1 大都市圏 [東京都・愛知県・大阪府]
 ※2 広域瀬戸内圏 [香川県を除く四国3県・岡山県・兵庫県・広島県・福岡県]

顧客別の期中平均残高



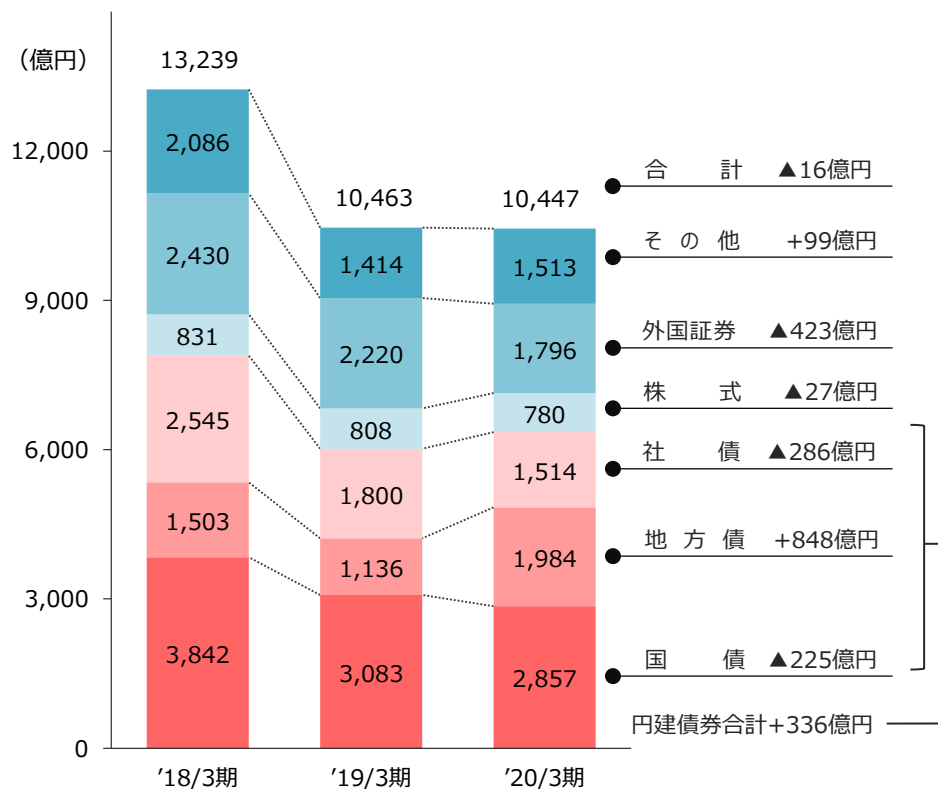
業態別預金シェア（香川県内）



有価証券の状況

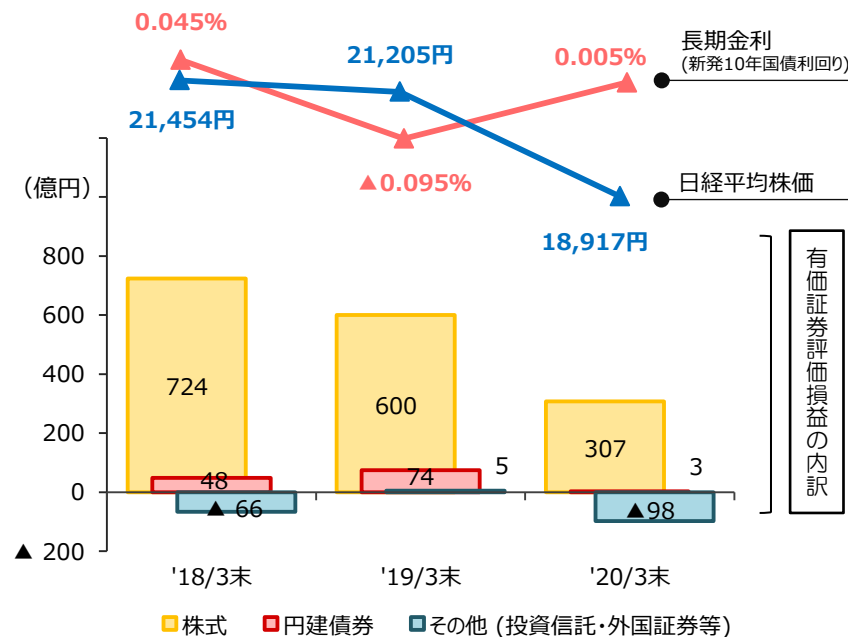
- 2020年3月期の有価証券期中平均残高は、円建債券は増加したが、外国証券の減少により、前期比16億円減少。
- 期末時点の有価証券評価損益（株式含む）は、新型コロナウイルス感染症拡大に起因したマーケットの下落等により、前期比468億円減少。

有価証券 種類別期中平均残高



有価証券評価損益

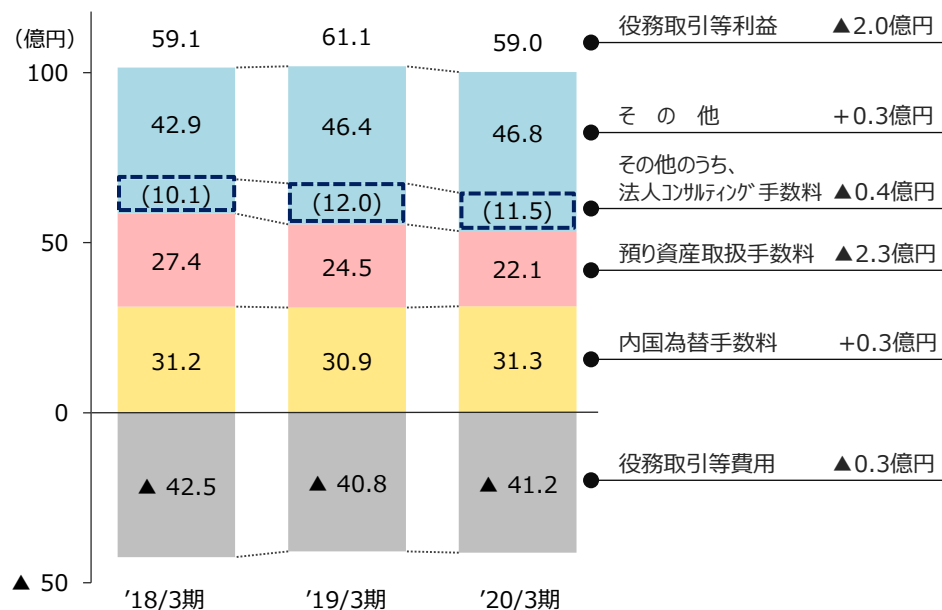
	'18/3末	'19/3末	'20/3末	前期比
評価損益（株式含む）	706	681	212	▲ 468
評価損益（株式除く）	▲17	80	▲95	▲ 175



役務取引等利益・経費の状況

- 役務取引等利益は、マーケット環境の低迷に伴う預り資産取扱手数料の減少を主因として、前期比2億円減少。
- 経費は、人件費・物件費減少により前期比6.9億円減少し、OHR（業務粗利益ベース）は前期比8.94%改善。

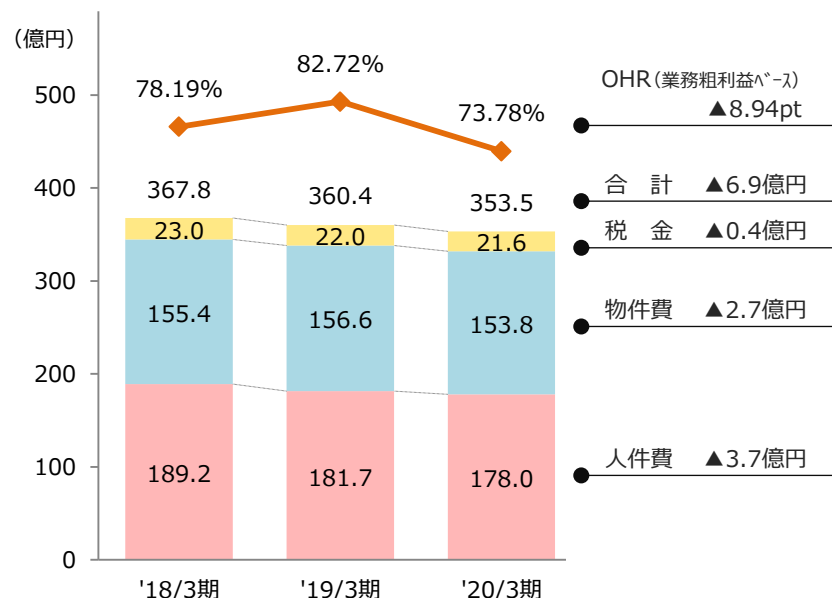
役務取引等利益の推移



〔内部管理ベースの法人コンサルティング手数料〕

内訳	'18/3期	'19/3期	'20/3期	増減
M&A	0.8	1.6	2.1	+0.4
ビジネスマッチング	1.1	1.8	2.2	+0.4
貸出業務手数料	7.2	7.3	5.8	▲1.5
オペレーティングリース	0.8	1.2	1.4	+0.1
合計	10.1	12.0	11.5	▲0.4

経費（単体）の推移



〔物件費の内訳〕

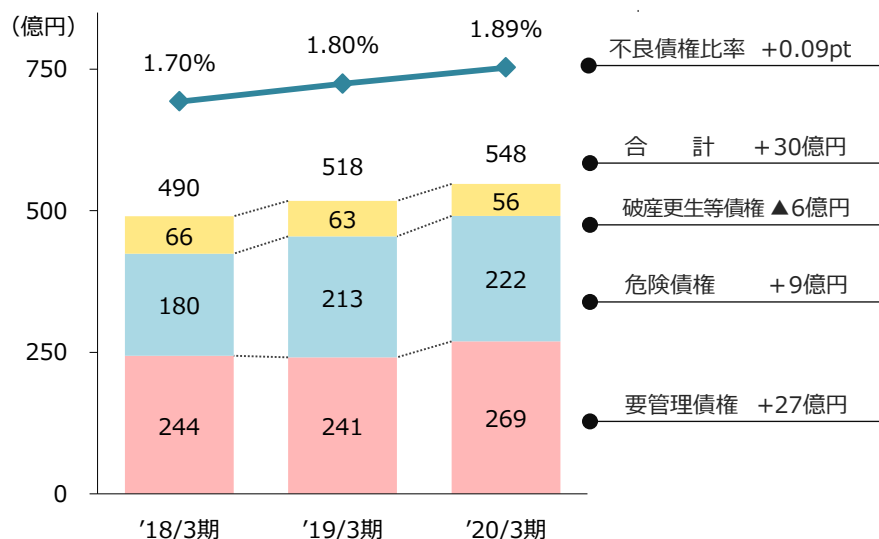
内訳	'18/3期	'19/3期	'20/3期	増減
一般物件費	84	80	76	▲3
システム経費	56	62	63	+1
預金保険料	14	13	13	+0
合計	155	156	153	▲2

不良債権・自己資本比率の状況

- 不良債権残高は前期比30億円増加し、不良債権比率は前期比0.09ポイント上昇。
また、与信関係費用は、不良債権処理費用の減少により前期比6億円減少。
- 連結自己資本比率は、利益の積み上げによるコア資本額の増加により9.17%と、前期比0.13ポイント上昇。



不良債権の状況（金融再生法開示債権ベース）



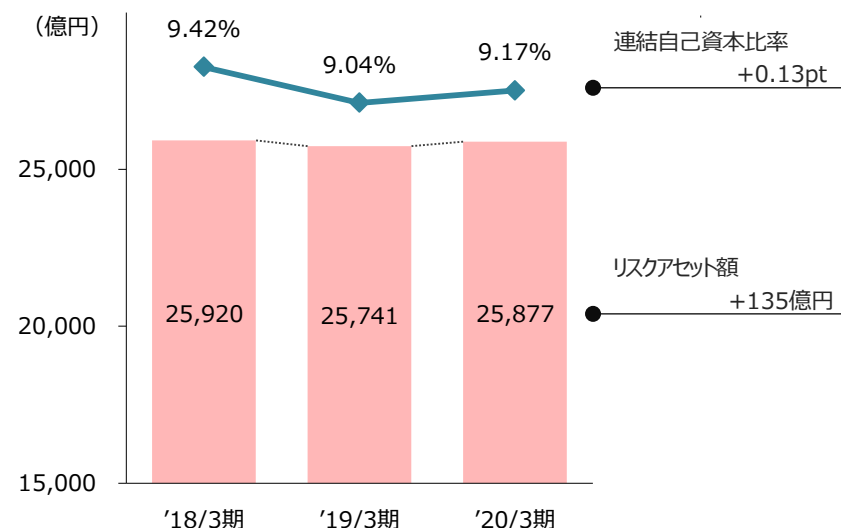
〔与信関係費用の推移〕

(億円)

内訳	'18/3期	'19/3期	'20/3期	増減
一般貸倒引当金繰入額	0	1	7	+5
不良債権処理費用	28	59	50	▲9
▲償却債権取立益	7	8	10	+2
合計	20	52	46	▲6



連結自己資本比率の状況（国内基準）



〔コア資本（連結）の推移〕

(億円)

内訳	'18/3期	'19/3期	'20/3期	増減
コア資本額	2,441	2,329	2,373	+44



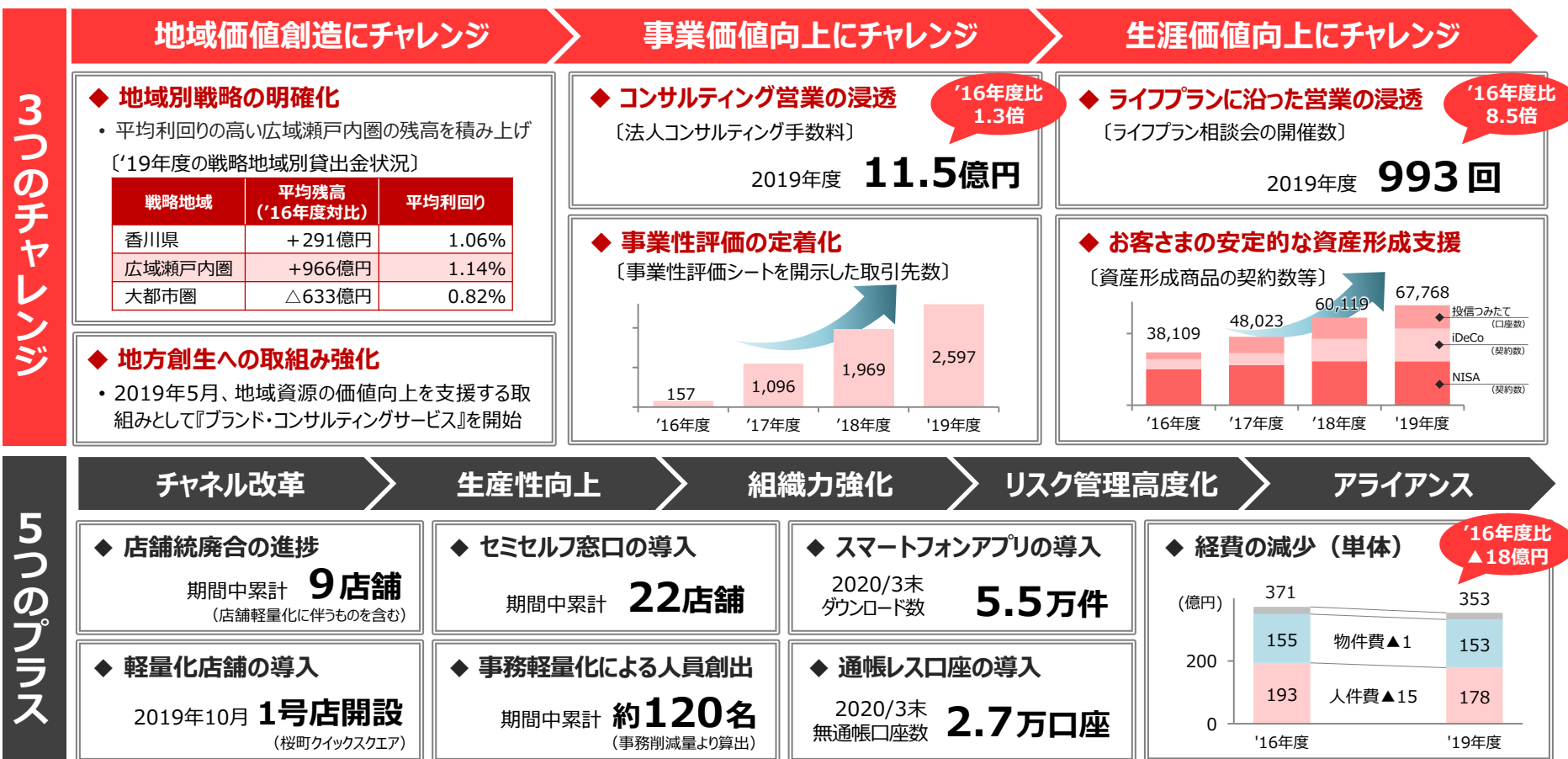
Ⅱ．前中期経営計画の振り返り



各戦略の実践による成果

- 前中期経営計画「チャレンジ・バリュー・プラス」では、金融の枠を越えたお客さま・地域への徹底サポートを行動指針に、地域とともに成長するビジネスモデルへの変革をめざした。
- 営業力強化に向けた「3つのチャレンジ」及び事業基盤確立に向けた「5つのプラス」は一定の成果が得られた。

★「チャレンジ・バリュー・プラス」(2017年4月－2020年3月)の成果

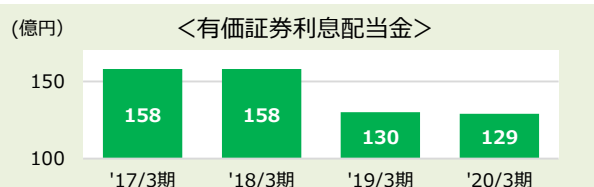


経営目標の実績

- 一方、マーケット環境の変化による市場運用部門の収益低迷に加え、全国的な倒産増加による与信関係費用の増加により利益水準は低迷し、中期経営計画の各経営目標は未達。

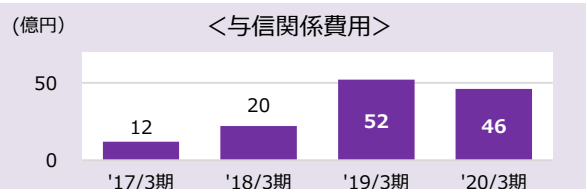
□ 市場運用部門の収益低迷

- マイナス金利の長期化およびマーケット環境の変化から有価証券利息配当金が減少



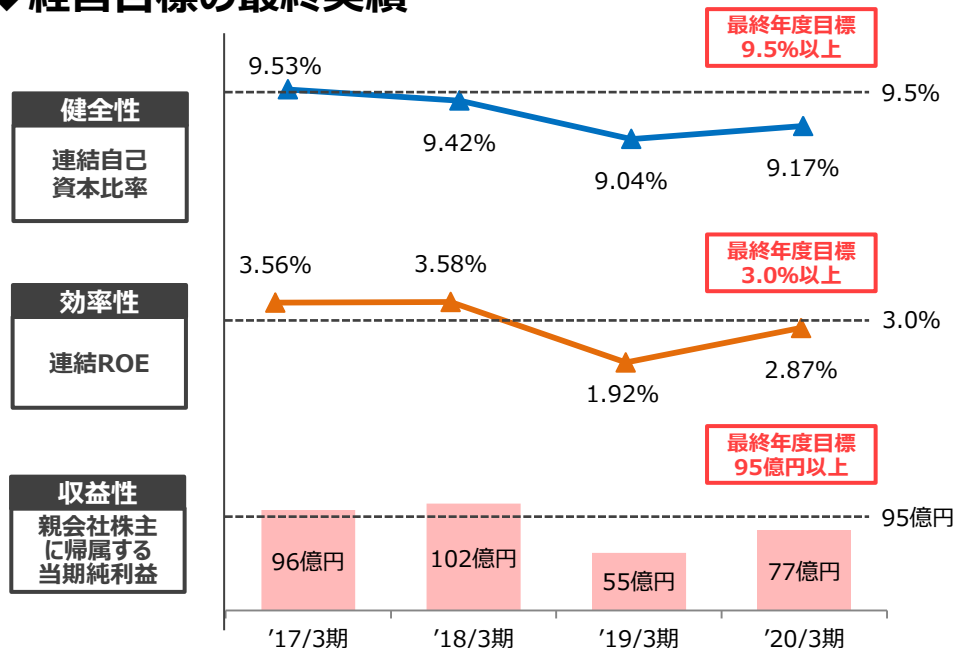
□ 与信関係費用の増加

- 全国的な倒産件数の増加により、特に県外の都会地店舗において与信関係費用が増加



利益水準の低下

◆ 経営目標の最終実績



前中期経営計画を終えての課題認識

- ✓ 収益力向上には、コンサルティング業務の本業化が必要
- ✓ 人口減少の加速に加え、新型コロナウイルスの影響拡大により、拠点となる地域経済の先行き不透明感がさらに高まっている
- ✓ 「ESG・SDGs」への社会的関心が急速に高まっている

新中期経営計画策定の視点

競争力の向上

コンサルティング
高度化により
選ばれる銀行へ

共通価値創造

地域に寄り添い
共に成長する
ビジネスモデル確立

SDGsへの貢献

持続可能な社会
の実現への
積極的な貢献



Ⅲ. 新中期経営計画『トライ☆ミライ!』



新中期経営計画「トライ☆ミライ！」の策定

- 新中期経営計画「トライ☆ミライ！」では、総合コンサルティング・グループへの転換により、全ての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へ挑戦（トライ）していく。

★ 新中期経営計画（2020年4月－2023年3月）

計画名称



笑顔で過ごせる未来を共創



当行が取り組むSDGsの重要テーマ



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』

基本方針

お客さま・地域との
共通価値創造



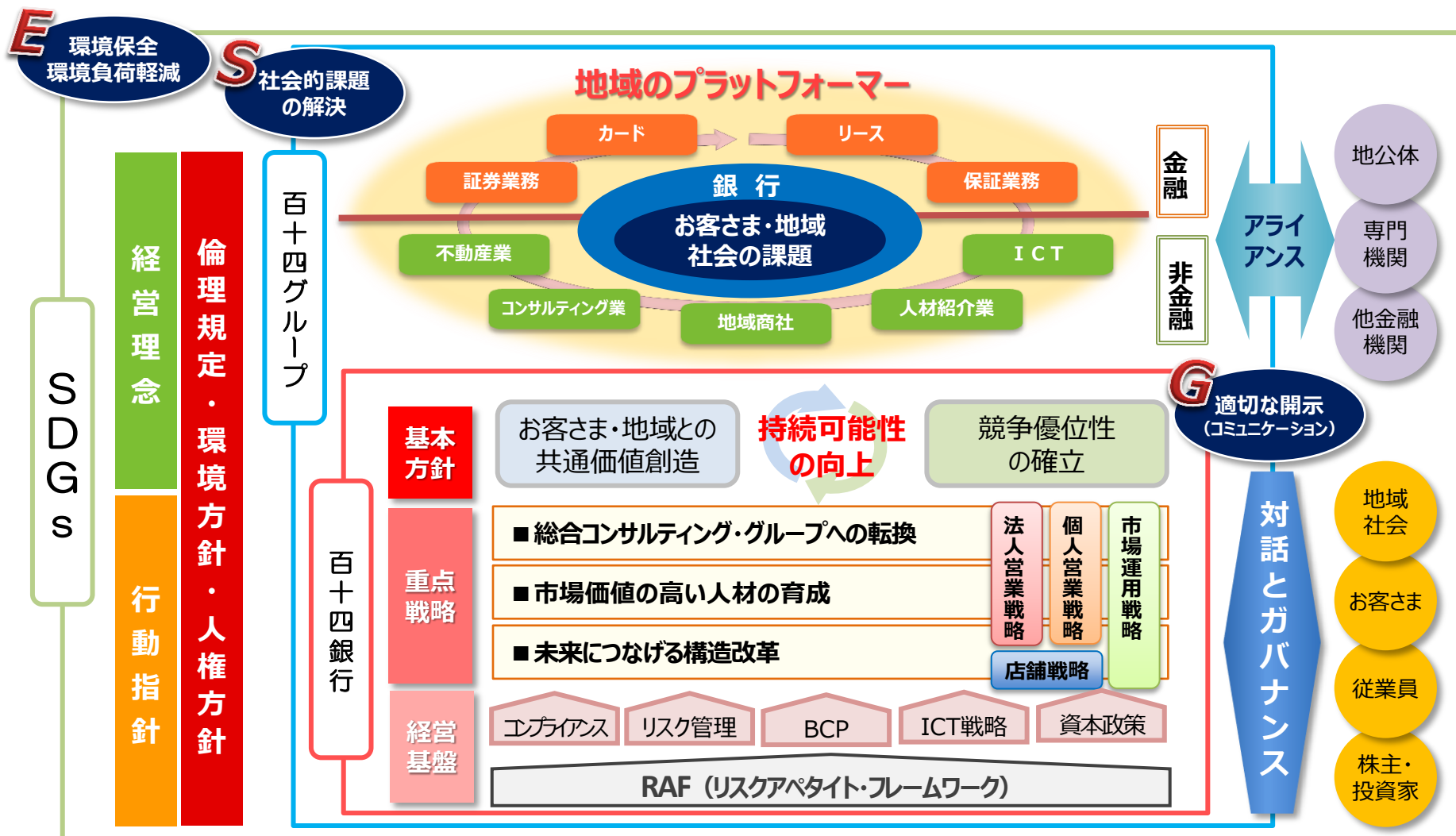
競争優位性の確立

重点戦略

1. 総合コンサルティング・グループへの転換
2. 市場価値の高い人材の育成
3. 未来につなげる構造改革

戦略体系図

- 各戦略の実践により、お客さま・地域社会への課題解決力を高め、持続可能な社会の実現へとつなげていく。



ソリューション強化を実現する営業体制の構築



- 営業店職員の対話力強化により的確なニーズ把握に努めるとともに、より質の高いソリューション提案を支援する本部サポート体制の構築を図る。

法人営業部門

個人営業部門

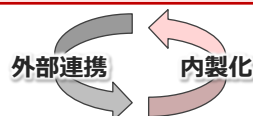
本部（法人営業部門）

- 各分野の専門知識を持った職員の配置、人材育成

医療介護	事業承継・M&A
農業分野	経営改善
海外進出	事業再生

提案の
高度化

人員
派遣



外部専門家

- 当行が提供のできない分野の専門コンサルティングを依頼

経営管理	製造バレーション
人事労務管理	販売マーケティング

営業店

営業店担当者が通常営業
とソリューション営業を兼務

現状
体制

預り資産・個人ローン業務
の業務毎に担当者を配置

法人SA

(法人ソリューション・アドバイザー)
ソリューション営業専門

- ソリューション営業のみを行う本部付職員を営業店へ配置

高いスキルを持つ専任者配置
によりソリューション営業を強化

主要拠点に10名程度配置

LPA

(ライフプラン・アドバイザー)
預り資産業務 個人ローン業務

- 預り資産と個人ローンの双方の提案が可能な職員を任命

ライフプランに沿ったソリューション
提案をワンストップで対応

各拠点担当者を人材育成

事業性評価の深化

評価ツール改善	提案メニュー拡充
データベース化	人材育成

営業時間の創出

住宅ローン事務の本部集中化
マス層へは非対面チャネルを活用

提案の
高度化

応援
体制

本部（預り資産部門）

LPC

- 預り資産営業の専門知識を持った専門職員を任命

必要に応じて支援

PBチーム

- 資産活用・承継業務に関して高度な提案を行う専門チーム
- オーダーメイド商品の提案

事務負
担軽減

事務
集中

本部（個人ローン部門）

- 受付から契約まで本部で完結
- 実行後処理も本部内にて実施

的確なニーズ把握と質の高いソリューション提供

ライフプランに応じた質の高いソリューション提供

成熟期

成長期

創業期

若年層

資産形成層

資産活用・承継層

経営コンサルティング業務への参入

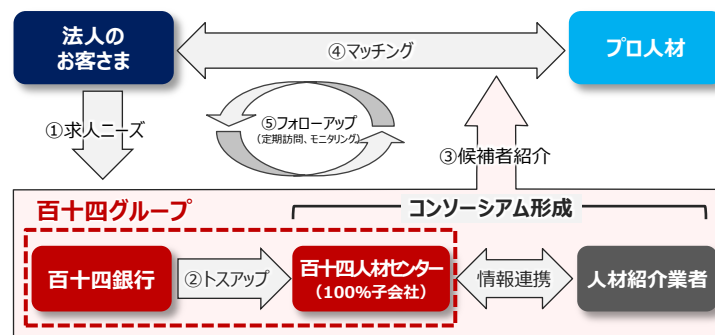


- お客さまのニーズが高い分野への進出（内製化）により提供可能なソリューション・メニューの充実化を進める。また、経営コンサルティング業務への参入を図り、将来的にはコンサル子会社への発展をめざす。

ニーズが高い分野への進出

□ 人材紹介業への本格参入

- 2020年4月より、当行の100%出資子会社(株)百十四人材センターが人材紹介業に本格参入。



□ 地域商社の設立

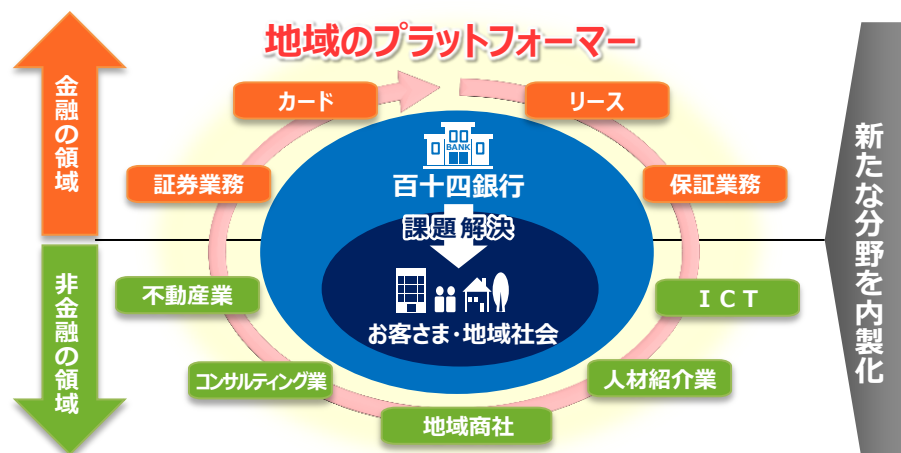
- 2020年4月、四国アライアンス4行の共同出資により、四国の地域資源を全国へ発信することを目的とする地域商社を設立。

Shikokuブランド株式会社

設立日	2020年4月1日
資本金	1億円
株主構成	百十四銀行25% 阿波銀行25% 伊予銀行25% 四国銀行25%



経営コンサルティング業務への参入



プロフェッショナル人材の育成

ソリューション・メニューの充実化

経営コンサルティング業務への参入

(企業診断、経営戦略、財務、人事労務、製造・販売 etc)

創業支援

事業承継・M&A

業務効率化 (ICT)

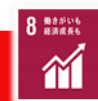
人材確保・定着化

海外進出

ファイナンス

将来的なコンサル子会社への発展

地元産業発展への貢献

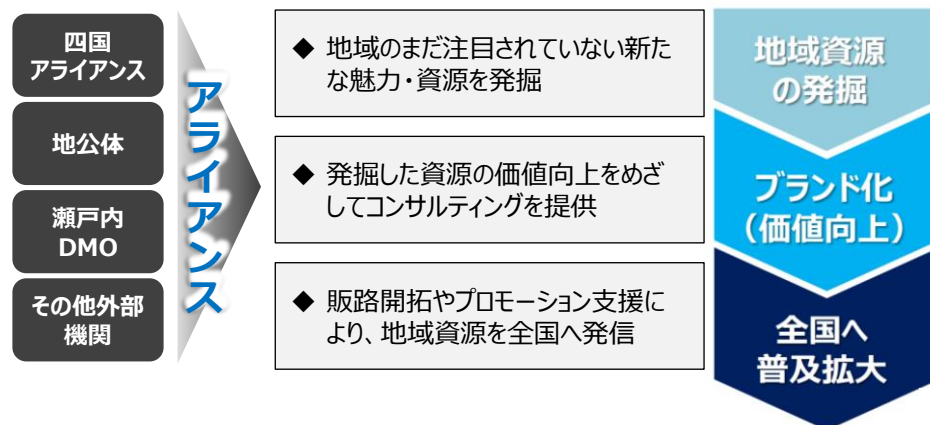


- 各種アライアンス、地域商社の積極的な活用等により、地域資源の普及拡大及び地元産業発展への貢献を図っていく。

地元産業発展への貢献

□ 地域資源の普及拡大

- 四国アライアンス及び外部機関との連携により、金融の枠を越えた地域資源の価値向上を支援する取組みを強化する。



□ 船舶ファイナンスの取組み強化

- 船舶ファイナンス室の新設により、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する。

(2020年4月新設済)



地域商社の活用

□ 地域商社の活用

- 四国アライアンスの地域商社が行うブランディング事業・販路開拓事業を活用し、より直接的に地域活性化への取組みを進めていく。



〔重点戦略1の実践により中計期間中に見込まれる成果〕

1. グループ全体のコンサルティング機能の高度化
2. 短期・中期的な収益性の向上



プロフェッショナル人材の育成・やりがいある職場づくり

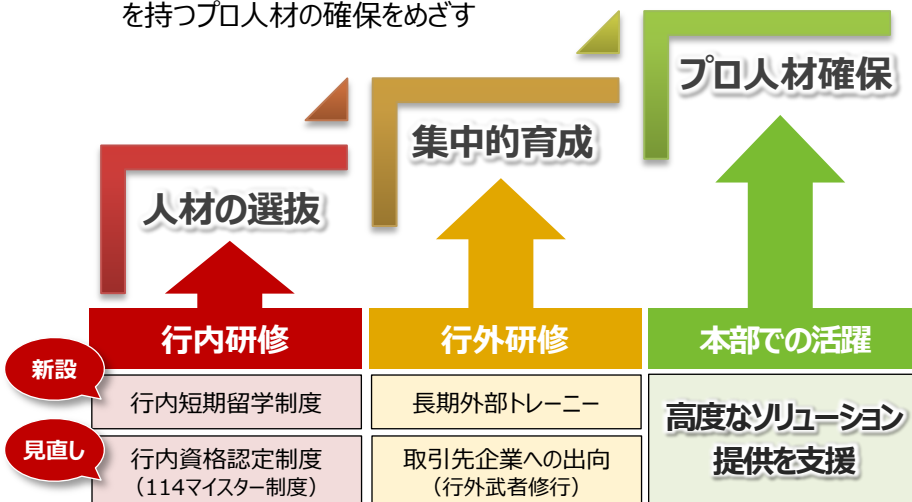


- 総合コンサルティング・グループの実現に必要な専門人材の育成・確保に努める。また、やりがいのある職場づくりと多様なキャリアへの対応で持続可能性の高い組織をめざす。

プロフェッショナル人材の育成

□ 人材育成の強化

- 長期的視点に立った段階的な人材育成の実践により、専門知識を持つプロ人材の確保をめざす



□ 外部人材の登用

- 即戦力となるプロ人材の中途採用を強化
- 他業種企業からも専門人材の受入れ拡大

□ 営業店表彰制度の見直し

- コンサルティング営業の意識醸成を促す表彰制度へ見直し

やりがいある職場づくり

□ 職場環境の向上とキャリア形成の充実

- 従業員満足度の向上に加え、キャリア設計の多様化を図ることで組織の持続可能性を向上



営業店・本部で稼ぐ力の強化



- 営業店では、ITやAIを活用したコンサルティング等により、営業効率と収益力の向上を図る方針。
- 本部では、市場運用の強化及びストラクチャードファイナンスへの取組みにより、収益性の強化及び安定化を図る。

営業店で稼ぐ力の強化

□ ITを活用した財務コンサルティングの推進

- お客さまの会計業務の効率化を支援するとともに、リアルタイムで財務データを取得することで、当行の営業効率化を図る



□ AI審査の活用

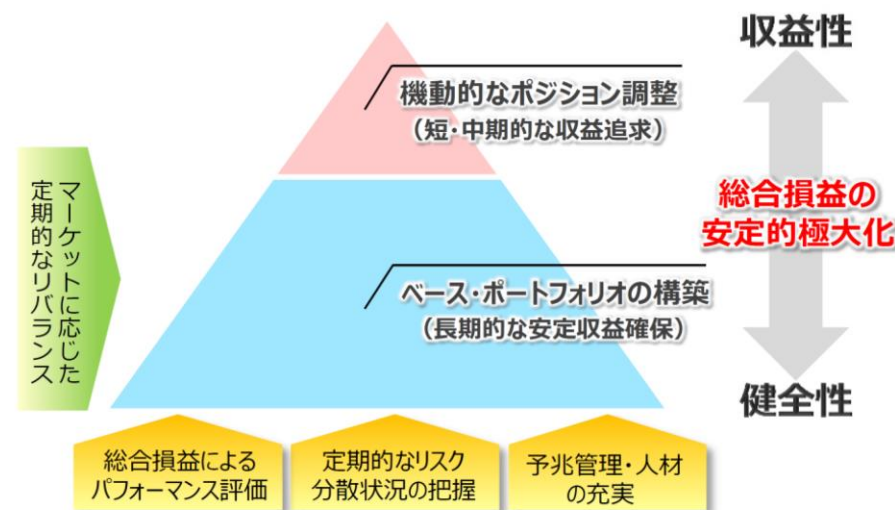
- AI審査導入により企業分析を高度化、お取引先の経営改善支援に活用するとともに、当行の与信コスト削減を図る



本部で稼ぐ力の強化

□ 市場運用の強化

- 総合損益(実現損益+評価損益増減)を指標にパフォーマンス評価
- 総合損益の安定的極大化を志向したポートフォリオの構築をめざす



□ ストラクチャードファイナンスへの取り組み

- 資金運用多様化のためにストラクチャードファイナンスの取組みを開始
- 新たな収益獲得のほか、コンサルティング業務とのシナジー効果をめざす

チャネル改革

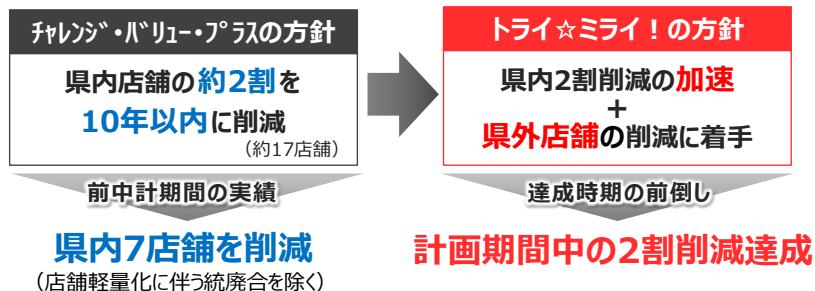


- 既に公表している店舗統廃合のスピードを加速するとともに、県外店舗の統廃合にも着手する。
- マーケット分析に基づく拠点機能の適正配置及び非対面チャネルの拡充により、お客さまの利便性維持を図る。

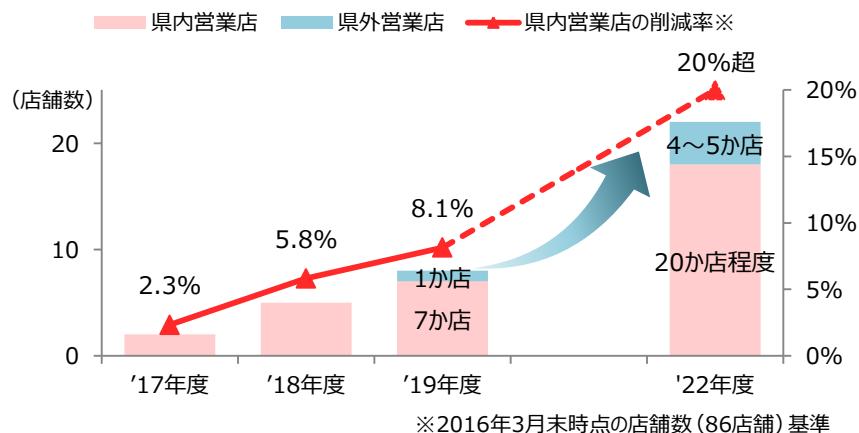
店舗統廃合

□ 店舗統廃合

- 営業店の2割削減方針を継続しつつ、県外営業店にも着手する。



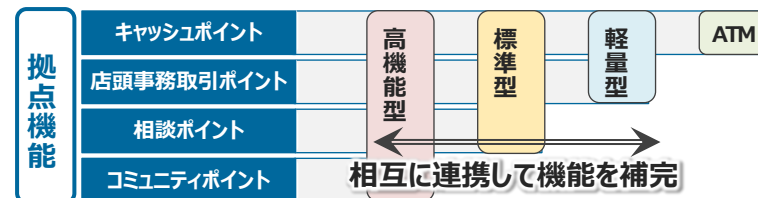
〔店舗統廃合の実績と計画(累計)〕 (注) 店舗軽量化に伴う統廃合を除く



営業戦略を支えるチャネル戦略

□ 拠点機能の適正配置

- 存続店については地域のマーケットに応じた機能別店舗化を進める。



高機能型	高いコンサル機能を持たせた戦略拠点	7か店程度
軽量型	取扱い業務・人員を絞ったローコスト店舗	20か店程度

□ 非対面チャネルの拡充

- スマートフォンを活用した取引を中心に機能の充実化を図る。



各種機能の拡充

住宅ローンWEB契約

投信口座開設アプリ

職域Webの機能拡充

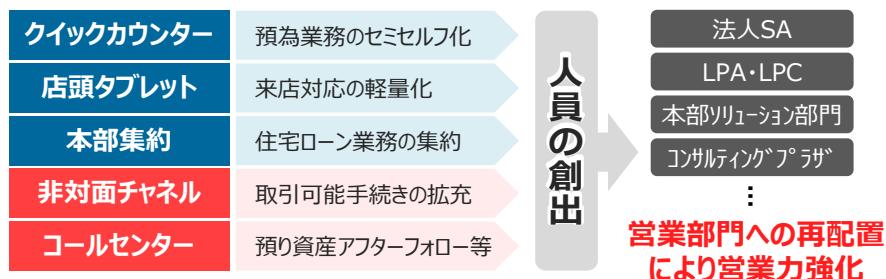
業務効率化・ローコスト経営の実践

- ICTを活用した業務効率化等により創出した人員を営業部門へ再配置することで、営業力を強化する。
- 物件費の抑制及び採用抑制を中心とした人員コントロールにより、徹底したローコスト経営を実践する。

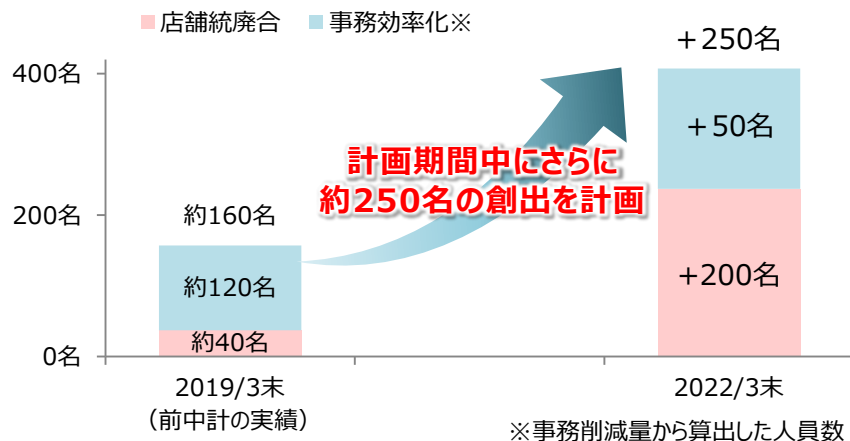
業務効率化等を通じた人員創出

□ 事務改革を通じた人員創出

- 各種事務の軽量化・本部集約により人員の創出を図る。



〔要因別の人員創出計画（累計）〕

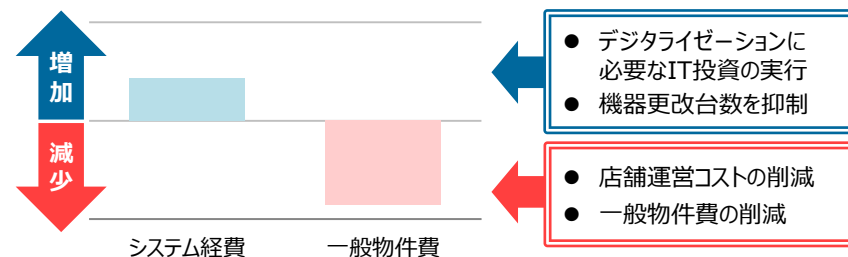


徹底したローコスト経営の実践

□ 物件費の抑制

- 戦略達成に必要なIT投資は継続しつつ、その他の経費については、コストマネジメントの深掘りにより、全体で物件費の抑制を図っていく。

〔計画期間中の物件費増減イメージ〕



□ 人員コントロール

- 創出人員の再配置に加え、採用抑制等による人員適正化を図る。

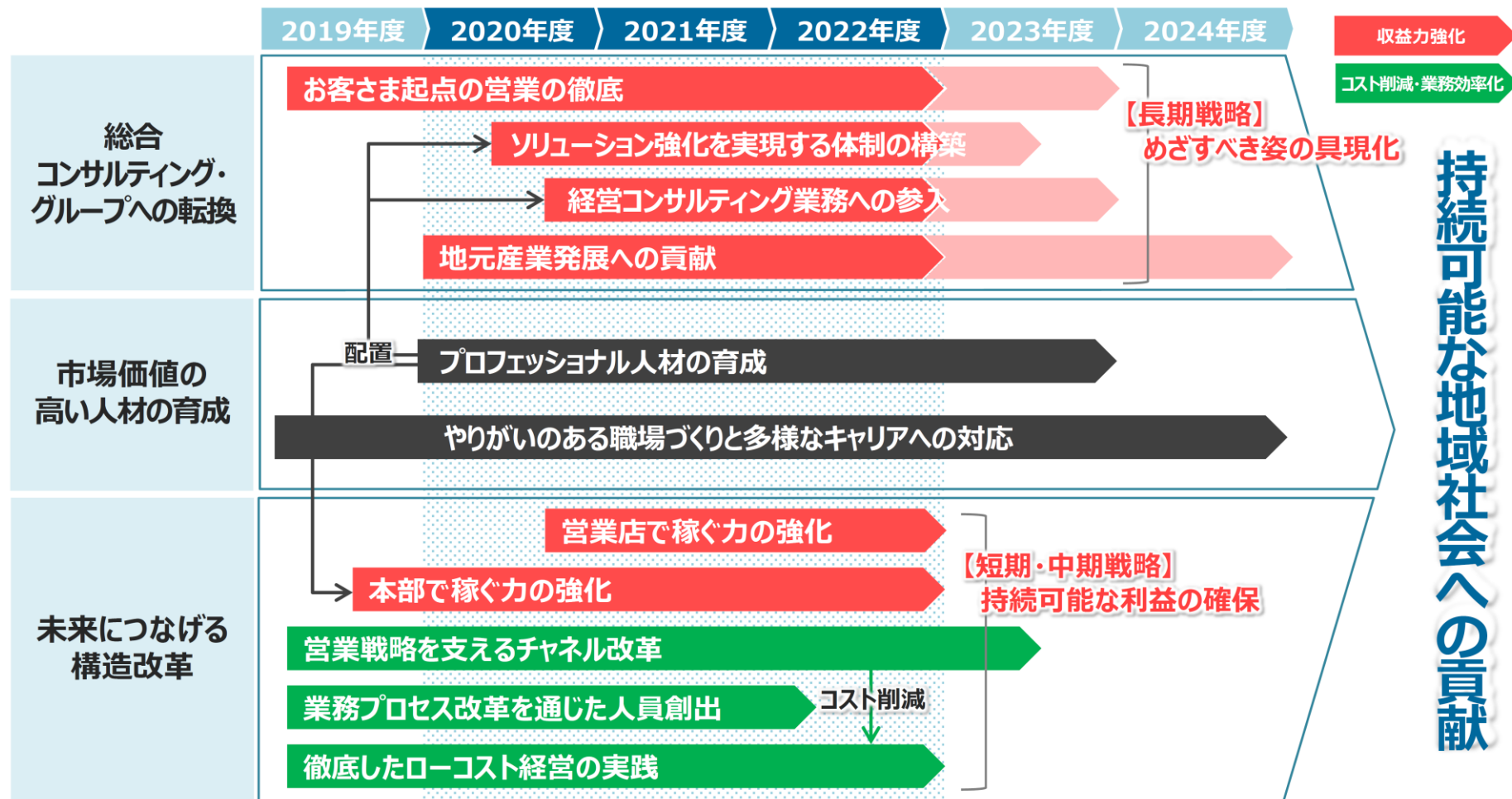
➡ 採用抑制の計画 年間**50名**程度

〔重点戦略3の実践により中計期間中に見込まれる成果〕

1. 創出人員の再配置による**営業力の底上げ**
2. 店舗統廃合・人員コントロール等の進捗による**コスト削減**
 - 中計期間中の経費削減合計額**10億円超**を計画 (2019年度対比)

重点戦略のロードマップ

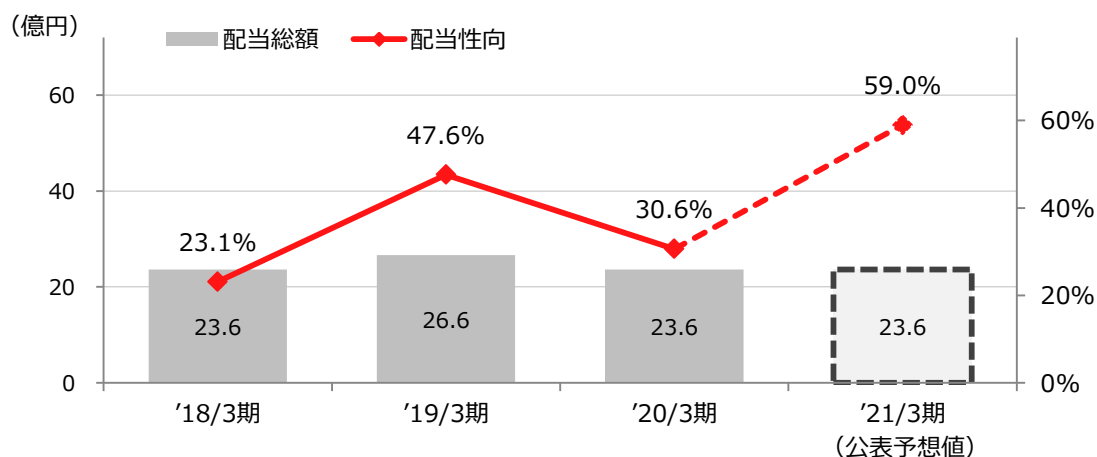
- 長期的に「総合コンサルティング・グループへの転換」をめざす一方、業務効率化及びローコスト経営への取組みを通じて当面の利益水準の維持・向上を図っていく。
- 重点戦略実践の原動力となる人材育成については、長短の施策を組み合わせ、継続的な取組みを実施する。



株主還元

- 配当については、安定的な利益還元に配慮しつつ、内部留保の充実度合い、利益の状況及び経営環境等を総合的に考慮した上で実施する方針。

□ 株主還元の推移



〔1株あたり年間配当額〕

年度	年間配当額
'18/3期	80円/株
'19/3期	※ 90円/株
'20/3期	80円/株
'21/3期 (公表予想値)	80円/株

※'19/3期は1株10円の記念配当を実施

(注) 配当金額は何れも'18年10月の株式併合を勘案

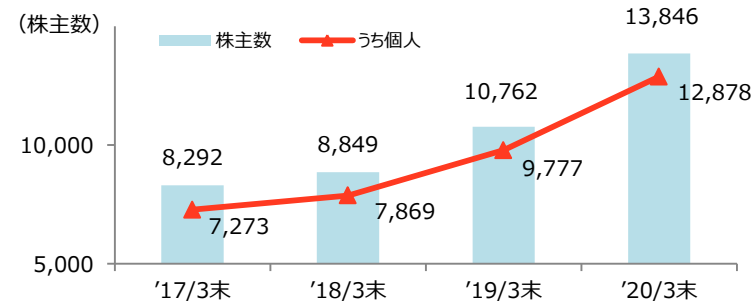
□ 株主優待制度

- 毎年3月末時点において単元株以上を保有されている株主さまを対象に、地元産品等を掲載したカタログギフトを送付。

2020年度より、「SDGs」への貢献を目的として、地域活性化に向けた活動への「寄付コース」を導入



□ 株主の状況



経営目標

- 新中期経営計画における経営目標は、収益性・健全性・効率性の観点から以下の3つを設定する。

〔新型コロナウイルス感染症による影響について〕

- 企業業績悪化による信用コストの増加を中心として、初年度から計画最終年度にわたる長期的かつ広範な影響を予想。
- 与信関係費用については、計画期間中に追加で100億円程度発生することを想定。

経営目標の設定にあたっては、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み

種別	指標	2019年度 (実績)	2022年度 (最終年度目標)
収益性	連結 当期純利益	77億円	60億円以上
健全性	連結 自己資本比率	9.17%	9.0%以上
効率性	単体 OHR (業務粗利益ベース)	73.78%	75%以下

2020年度決算の見通し

- 2020年度決算は、新型コロナウイルスの流行拡大による影響から減収減益の見通し。
 - トップライン収益は、営業活動の停滞及びマーケット不調による市場運用部門の収益低下等の影響を予想。
 - 利益面では、減収の影響及び取引先企業の業績悪化による追加の与信関係費用発生等を織り込む。

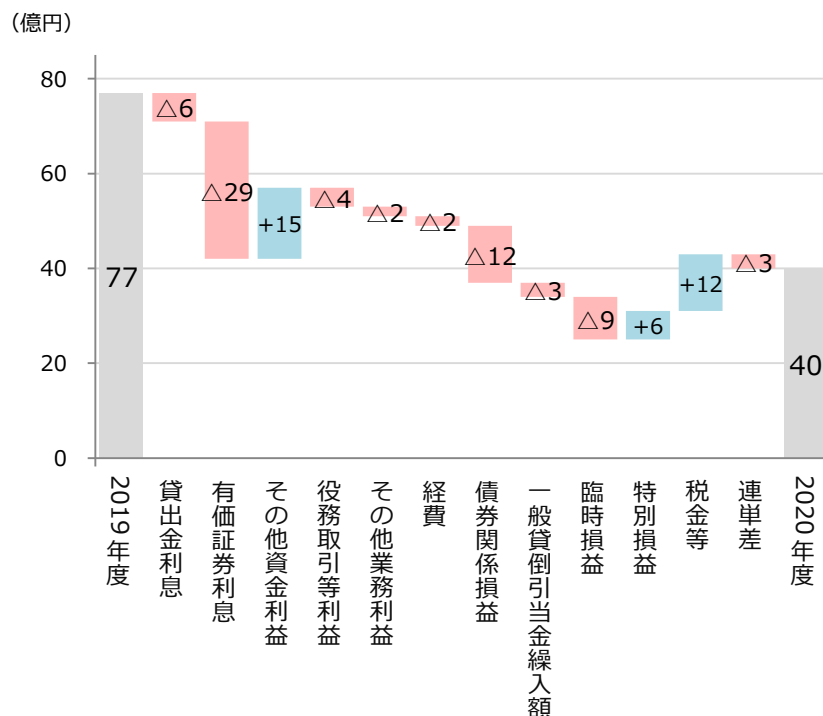
◆ 連結決算見通し

	2019年度 (実績)	2020年度 (予想)	前期比
1 経常収益	767	670	△ 97
2 経常利益	119	65	△ 54
3 親会社株主に帰属する当期純利益	77	40	△ 37

◆ 単体決算見通し

	2019年度 (実績)	2020年度 (予想)	前期比
1 経常収益	675	570	△ 105
2 コア業務粗利益	461	435	△ 26
3 資金利益	375	355	△ 20
4 うち貸出金利息	291	285	△ 6
5 うち有価証券利息配当金	129	100	△ 29
6 役務取引等利益	59	55	△ 4
7 その他業務利益（除く債券関係損益）	27	25	△ 2
8 経費	353	355	2
9 OHR（業務粗利益ベース）	73.7%	81.6%	7.9
10 コア業務純益	107	80	△ 27
11 債券関係損益	17	5	△ 12
12 実質業務純益	125	85	△ 40
13 一般貸倒引当金繰入額	7	10	3
14 臨時損益	△ 11	△ 20	△ 9
15 経常利益	106	55	△ 51
16 特別損益	△ 11	△ 5	6
17 うち固定資産減損	10	5	△ 5
18 当期純利益	69	35	△ 34
19 与信関係費用	46	55	9

□ 親会社株主に帰属する当期純利益（増減要因）



新型コロナウイルス感染症への対応

- 当行では、地域金融機関の使命として、新型コロナウイルス感染症による影響を受けているお客さまに対して、資金繰り対応をはじめとした万全のサポート体制構築に努めている。

□ お取引先の資金繰りに関する相談の状況

- 事業性融資先を中心としたほぼ全てのお取引先（約18,000先）に対して、当行主導により影響等を調査中。
- 調査完了先の約3分の1より何らかの融資関連相談があり、5月29日時点で1,000件を超える新規融資・条件変更を実行。

＜影響調査の進捗＞



＜調査の結果＞



(5月29日時点)

★ 事業性融資に関する相談件数・融資対応状況（概数）

項目		件数	金額
融資関連相談		5,700件	—
新規融資	受付	960件	580億円
	実行	800件	510億円
条件変更	受付	550件	160億円
	実行	350件	100億円

(5月29日時点)

□ お客さまへの支援体制

相談体制の強化	・各営業店に特別相談窓口を設置 ・一部拠点に休日相談窓口（GW中は26拠点）を設置
お客さまの負担軽減	・条件変更時の手数料を無償化 ・個人ローンの条件変更手続きを簡素化
政府系金融機関との連携	・日本政策投資銀行と災害対策業務協力協定を締結 ・日本政策金融公庫の特別貸付対応に協力

お客さまの負担軽減を図りつつ迅速に対応

□ 当行の業務継続体制

お客さまの安全	飛沫感染防止・ソーシャルディスタンス確保
	緊急事態宣言下の不急な外訪活動自粛
当行職員の安全	時差出勤・テレワークの活用
	本部における分散勤務体制の実施



窓口へのアクリルボード設置



本部内の分散勤務スペース

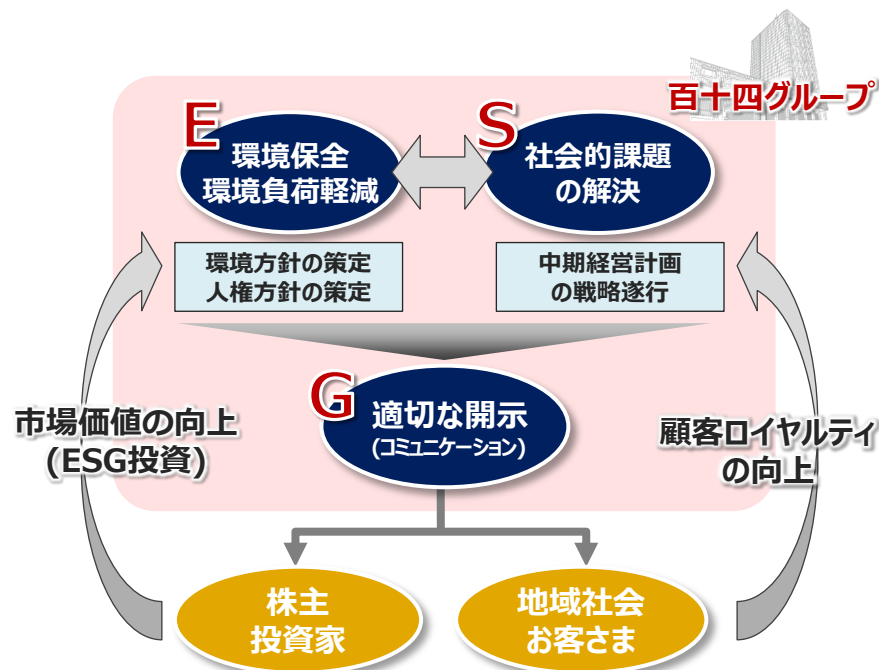
お客さまと職員の安全を第一に営業を継続

中期経営計画を通じたESG・SDGsへの貢献

- 全てのステークホルダーが笑顔で過ごせる未来を共創するために、当行では中期経営計画を通じて「百十四のESG」に取り組み、持続可能な社会（SDGs）の達成に取り組む。

百十四のESG

- 百十四グループは、グループを取り巻く全てのステークホルダーとの共存共栄を実現するため、以下に示す「百十四のESG」に取り組む。



- E** 郷土の豊かな自然を守り、次代に伝える使命の履行
- S** 地域社会・お客さまの課題を解決する価値創造活動を通じた収益機会の獲得
- G** 方針・戦略・施策の進捗と情報の管理をもとにステークホルダーと適時適切な対話機会を創出

持続可能な社会（SDGs）の実現

- 各種指針・方針で定めた規範のもと、中期経営計画の各戦略の実践を通じて「百十四のESG」に取り組むことで、長期的に持続可能な社会の実現（SDGs）に貢献していく。



〔環境方針・人権方針〕

2020年4月、SDGsへの貢献を目的として、環境や人権などの社会課題解決を図るうえで当行が守るべき基本方針として制定。

ESGへの取組み（環境方針・人権方針）

- 環境方針・人権方針に基づき、事業活動等を通じて環境保全や働きやすさの向上に取り組んでいる。



百十四銀行 環境方針

- 法令・規則の遵守
- 環境負荷の低減
- 環境保全活動の促進
- お客さまの取組み支援
- 情報開示と対話

Environment Governance

- 国際規範の尊重
- 差別の排除
- 人権教育の実施
- 働きやすい職場環境の整備
- 情報開示と対話



百十四銀行 人権方針

環境保全活動の促進



ペーパーレス化の推進や森林保全を目的としたフォレストマッチング活動等を実施。

環境配慮型商品の取扱い



環境配慮に取り組むお客さまを支援するため、金利優遇型等の各種融資商品を取り扱い。

サステナビリティボンドへ投資



独立行政法人鉄道建設・運輸施設整備支援機構が発行するサステナビリティボンドへ投資。

行外武者修行制度



お取引企業に中堅行員をトレーニーとして派遣、異業種での経験により、目利き力向上をめざす。

ワークライフバランスの推進



健康経営の実践により、「ホワイト500（健康経営優良法人・大規模法人部門）」の認定を2年連続取得。

女性の活躍推進



女性の管理職雇用に積極的に取り組むと共に、企業内保育所の設置等により、女性が働きやすい環境整備に努めている。

<ペーパーレス化>



<フォレストマッチング>



<百十四銀行SDGs環境応援ローン>

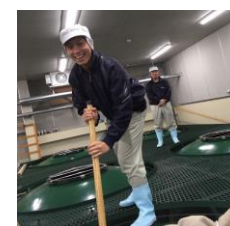
お取引先企業の環境対策やリサイクル製品等の開発に関わる資金等を対象として、金利優遇を行う融資商品。（2019年10月導入）

<投資したサステナビリティボンドの概要>

銘柄	第130回鉄道建設・運輸施設整備支援機構債券		
発行日	2019年8月29日		
年限	10年	発行額	100億円

- ・ 地元老舗酒造メーカーへ1年間派遣した行員の勤務風景
- ・ 現場から営業まで幅広く経験

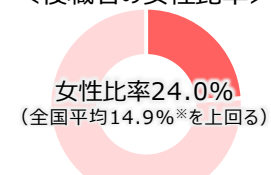
<行外武者修行制度>



<ホワイト500>



<役職者の女性比率>



※男女共同参画白書 令和元年度版より

<企業内保育所>



ESGへの取組み（社会課題解決・ガバナンス）

- 中期経営計画の各戦略を通じて社会課題解決を図るとともに、ガバナンス向上により企業価値を高めている。



中期経営計画の戦略

〔前中期経営計画『チャレンジ・バリュー・プラス（2016-2019年度）』の各戦略〕

- 地域価値の創造
- 事業価値の向上
- 生涯価値の向上

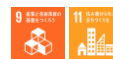
Social Governance

- ステークホルダーとの協働
- コーポレートガバナンス体制
- 株主の権利・平等性の確保
- 適切な開示と透明性の原理



コーポレートガバナンス・ガイドライン

地域価値創造への支援



地域資源の価値向上支援を目的としてブランド・コンサルティングサービスを開始。

企業価値向上への支援



法人のお客さまに、事業承継・海外進出支援をはじめとした各種ソリューションを提供。

生涯価値向上への支援



個人のお客さまに、ライフプランに応じた金融サービス提案を行うためLPS※の活用を推進。

※ライフプランニングサービス

取締役会の構成



取締役会の1/3を独立社外取締役が占め、また2名の女性社外取締役を選任。

任意の委員会の機能強化



任意の委員会（指名・報酬等ガバナンス協議会）の構成員に独立社外取締役1名を増員。

政策保有株式の削減

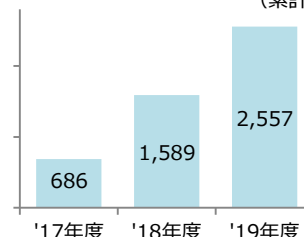


コーポレートガバナンスの実効性及び資本効率性を高めるために削減を進める方針。

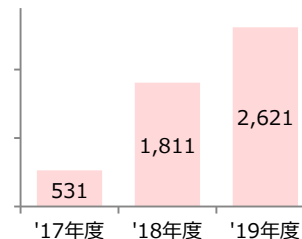
＜ブランド・コンサルティング事例＞

お取引先の新商品開発に企画段階より関与、パッケージデザイン及びプロモーション等を含めて総合的に商品ブランディングをサポート

＜ソリューション実行件数＞
（累計）



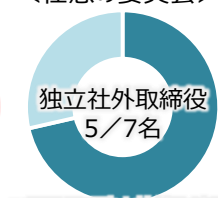
＜LPS活用件数＞



＜取締役会＞

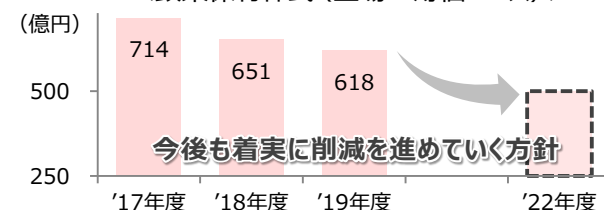


＜任意の委員会＞



※委員長は独立社外取締役

＜政策保有株式（上場：簿価ベース）＞



本説明資料に関するご照会先

本説明資料や I R 全般に関するご意見、ご感想、お問い合わせは、下記までお願いいたします。

株式会社百十四銀行 経営企画部 経営企画グループ

電 話	0 8 7 (8 3 6) 2 7 8 7
-----	-------------------------

F A X	0 8 7 (8 3 6) 3 6 7 7
-------	-------------------------

E - m a i l	keiki.kikaku@114bank.co.jp
-------------	----------------------------

HPアドレス	https://www.114bank.co.jp/
--------	---

- ◆ 事前に百十四銀行の許可を得ることなく、本資料を転写・複製し、または第三者に配布することを禁止いたします。
- ◆ 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- ◆ 本資料に記載された事項の全部または一部は予告なく修正または変更されることがあります。
- ◆ なお、本資料に含まれている将来の業績に係る記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、将来の業績は経営環境の変化等の様々な要因により変動する可能性がありますことにご留意ください。