

# 平成23年度 中間決算説明会

平成23年12月12日

 百十四銀行

# 本日のご説明内容

## I. 平成23年度中間決算の概要

平成23年度中間決算の概況	3	ページ
コア業務純益等の増減要因と利鞘の状況	4	
貸出金の状況	5	
預金・預り資産の状況	6	
有価証券の状況	7	
役務取引等利益の状況	9	
経費の状況	10	
不良債権・与信費用の状況	11	
健全性の状況	13	
平成23年度決算見通し	14	

## II. 中期経営計画【VALUE UP PLAN】の進捗

中期経営計画の概要	16	ページ
中期経営計画の体系図	17	
中期経営計画の計数計画	18	
営業力強化戦略（チャネル戦略）	19	
営業力強化戦略（法人営業戦略）	20	
営業力強化戦略（個人営業戦略）	23	
営業力強化戦略（地域別融資戦略）	25	
市場運用力強化戦略（有価証券運用）	26	
営業店事務改革・戦略的人員配置	27	
人材育成	28	
資本政策・株主還元方針	29	

## 参考資料

香川県の産業構造	31
香川県の経済指標等	32
香川県の最近の話題	35

## 本日の出席者

取締役頭取	渡邊 智樹
取締役専務執行役員	平尾 幸夫
取締役常務執行役員	矢野 年紀
経営企画部長	香川 亮平

# 平成23年度中間決算の概要

# 平成23年度中間決算の概況

(単位:億円)	22/9期	23/9期	前年同期比
経常収益	368	334	△ 34
コア業務粗利益	285	279	△ 6
資金利益	247	244	△ 2
役務取引等利益	30	26	△ 3
その他業務利益 (注1)	8	7	△ 1
経費 (注2)	188	196	7
うち人件費	93	92	△ 1
うち物件費	86	95	8
コア業務純益 (注3)	96	82	△ 14
債券関係損益	19	0	△ 18
実質業務純益 (注4)	116	82	△ 33
一般貸倒引当金繰入額	△ 5	△ 14	△ 9
業務純益	121	97	△ 23
臨時損益	△ 97	△ 47	50
うち不良債権処理費用	56	48	△ 8
うち株式等関係損益	△ 39	△ 2	37
経常利益	23	50	26
特別損益	6	△ 0	△ 6
税引前中間純利益	29	49	19
中間純利益	17	32	14
与信費用 (注5)	51	33	△ 18

資金利益

(単位:億円)	22/9期	23/9期	前年同期比
資金運用収益	275	264	△ 11
うち貸出金利息	198	186	△ 11
うち有証利息・配当	74	75	0
資金調達費用	28	19	△ 9
うち預金等利息	22	13	△ 8

役務取引等利益

(単位:億円)	22/9期	23/9期	前年同期比
役務取引等収益	43	40	△ 2
うち預り資産(投信等)	9	7	△ 1
役務取引等費用	13	13	0

有価証券関係損益

(単位:億円)	22/9期	23/9期	前年同期比
有価証券関係損益	△ 20	△ 1	18
債券関係	19	0	△ 18
売却損益	23	0	△ 22
償却	4	0	△ 3
株式	△ 39	△ 2	37
売却損益	5	△ 1	△ 6
償却	45	0	△ 44

与信費用

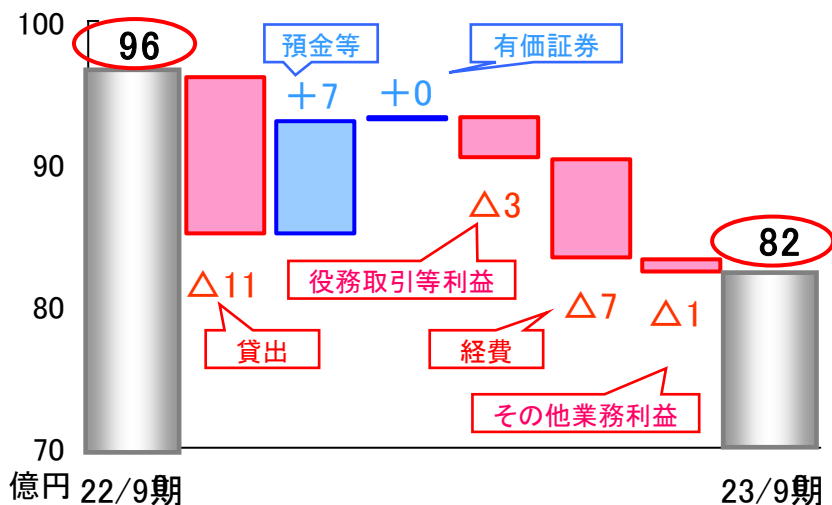
(単位:億円)	22/9期	23/9期	前年同期比
与信費用	51	33	△ 18
一般貸倒引当金繰入額	△ 5	△ 14	△ 9
不良債権処理費用	56	48	△ 8

(注) 1. 債券関係損益を除く。 2. 臨時処理分を除く。 3. コア業務純益=コア業務粗利益-経費  
 4. 実質業務純益=コア業務純益+債券関係損益 5. 与信費用=一般貸倒引当金繰入額+不良債権処理費用

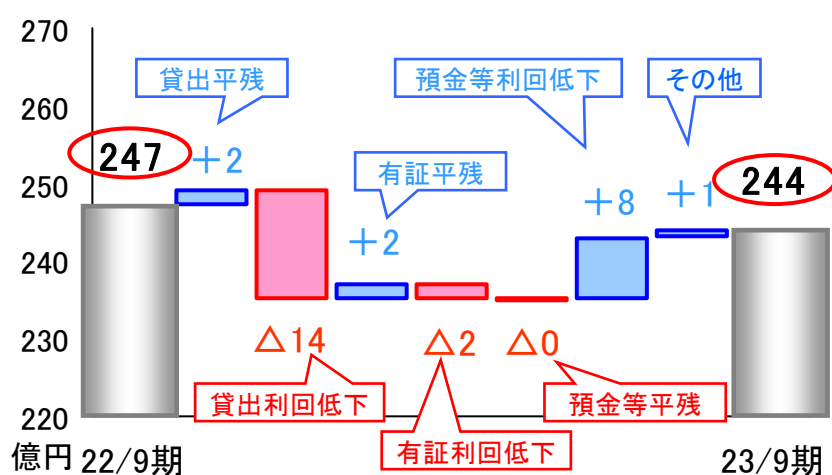
# コア業務純益・資金利益の増減要因と利鞘の状況

経費の増加及び金利低下に伴う資金利益の減少等により、コア業務純益は前年同期比14億円の減少。

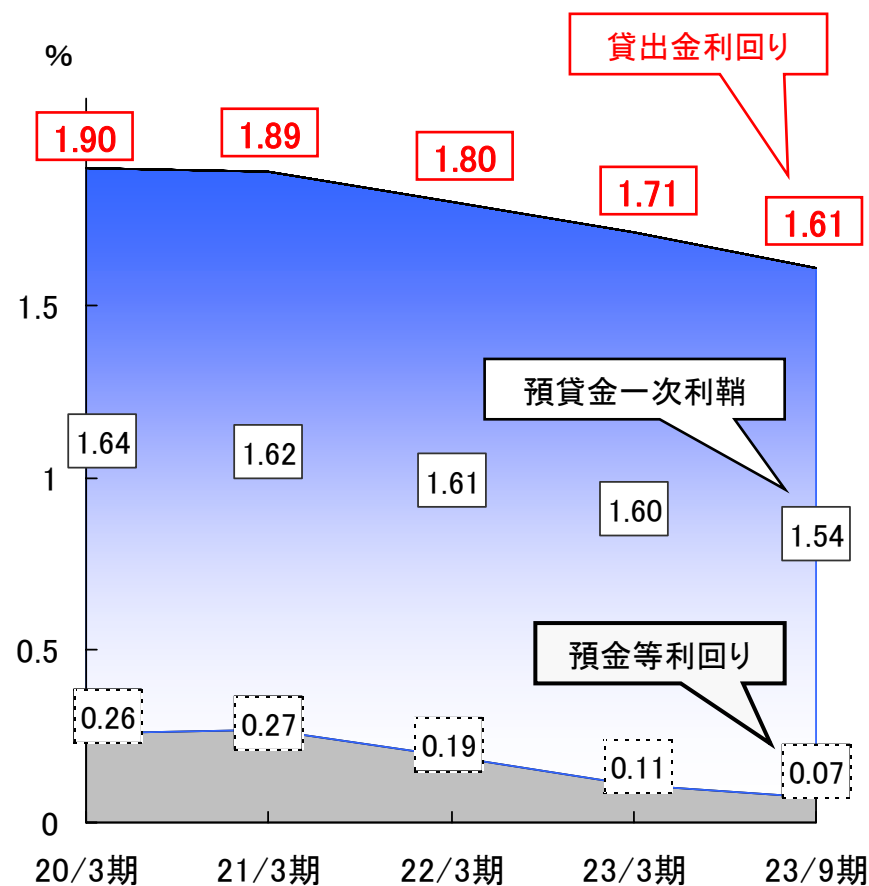
● コア業務純益の前年同期比増減要因



● 資金利益の前年同期比増減要因



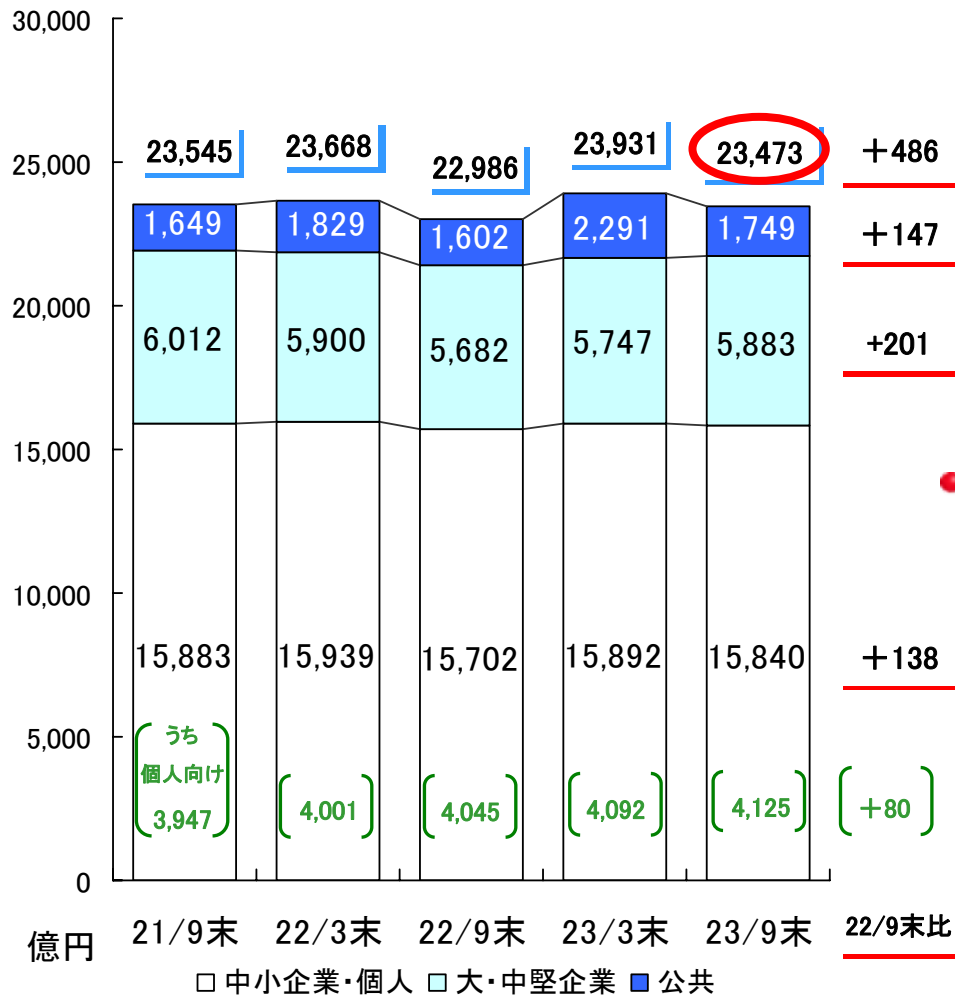
● 国内業務の預貸金一次利鞘等



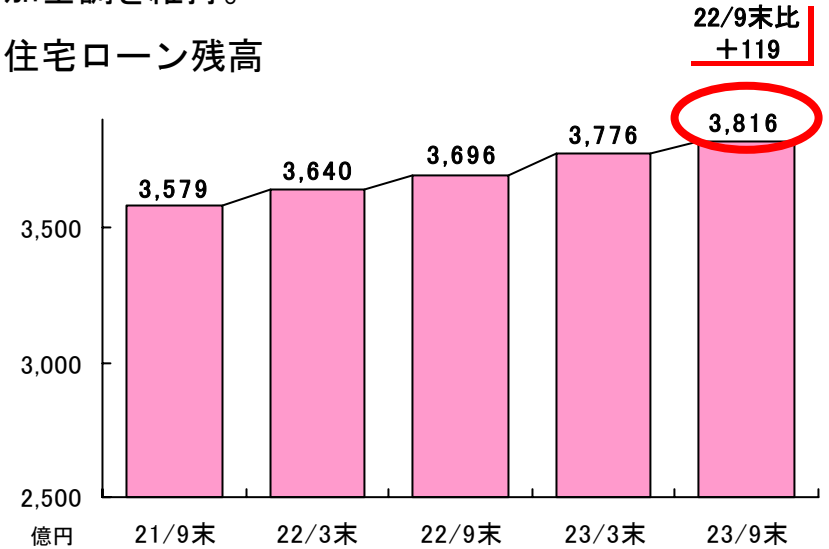
# 貸出金の状況

貸出金期末残高は、前年同期比で中小企業・個人、大・中堅企業及び公共向けのいずれも増加。  
住宅ローン残高、信用保証協会保証付貸出残高についても、増加基調を維持。

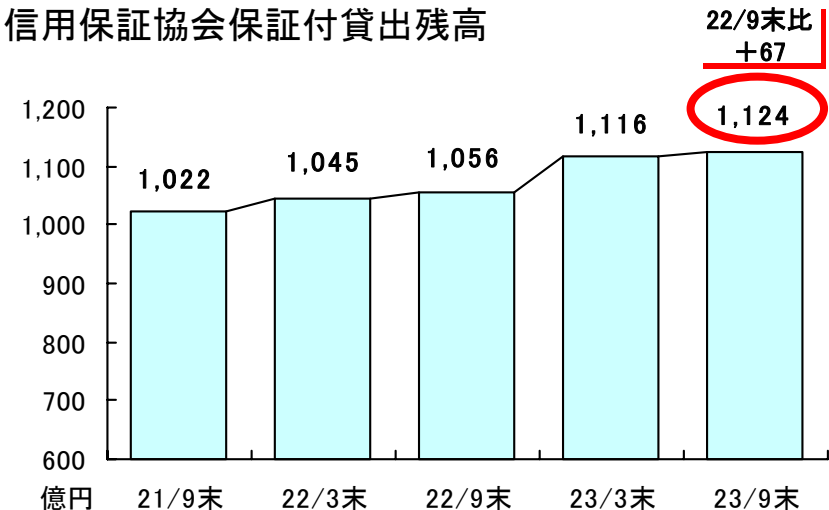
## ● 貸出金期末残高



## ● 住宅ローン残高



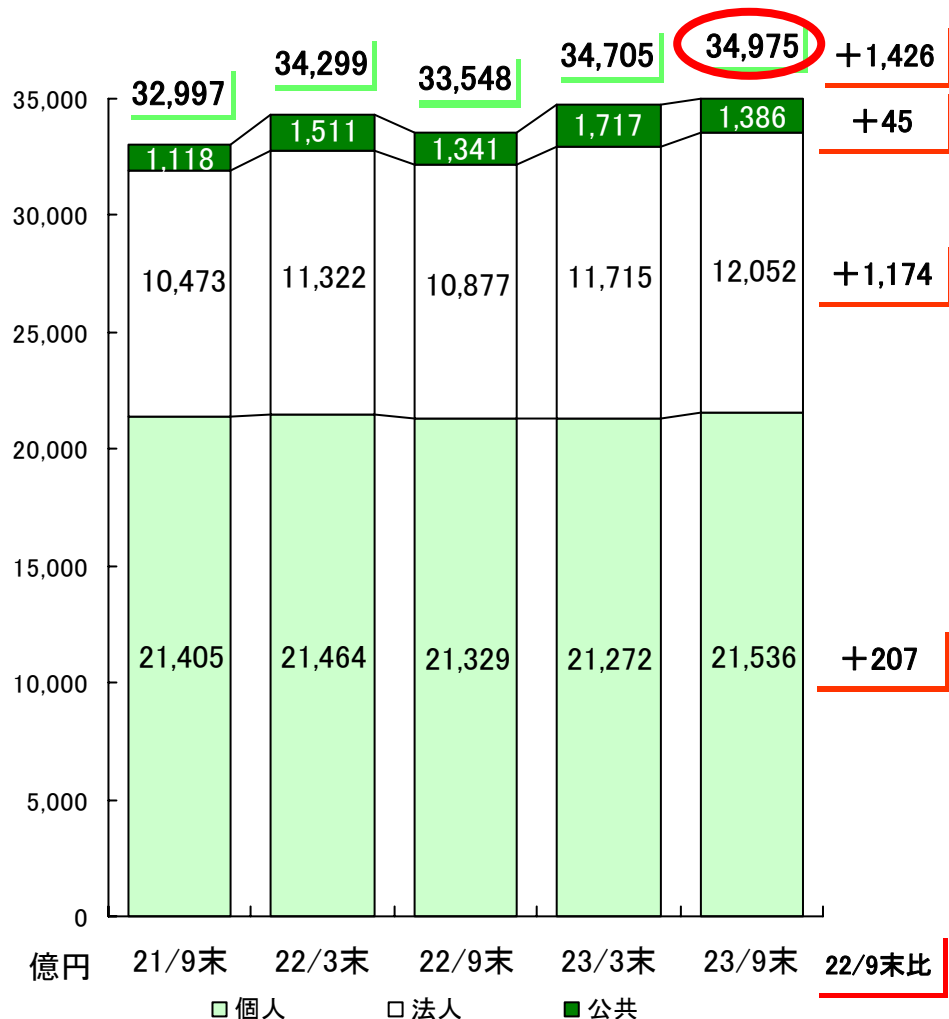
## ● 信用保証協会保証付貸出残高



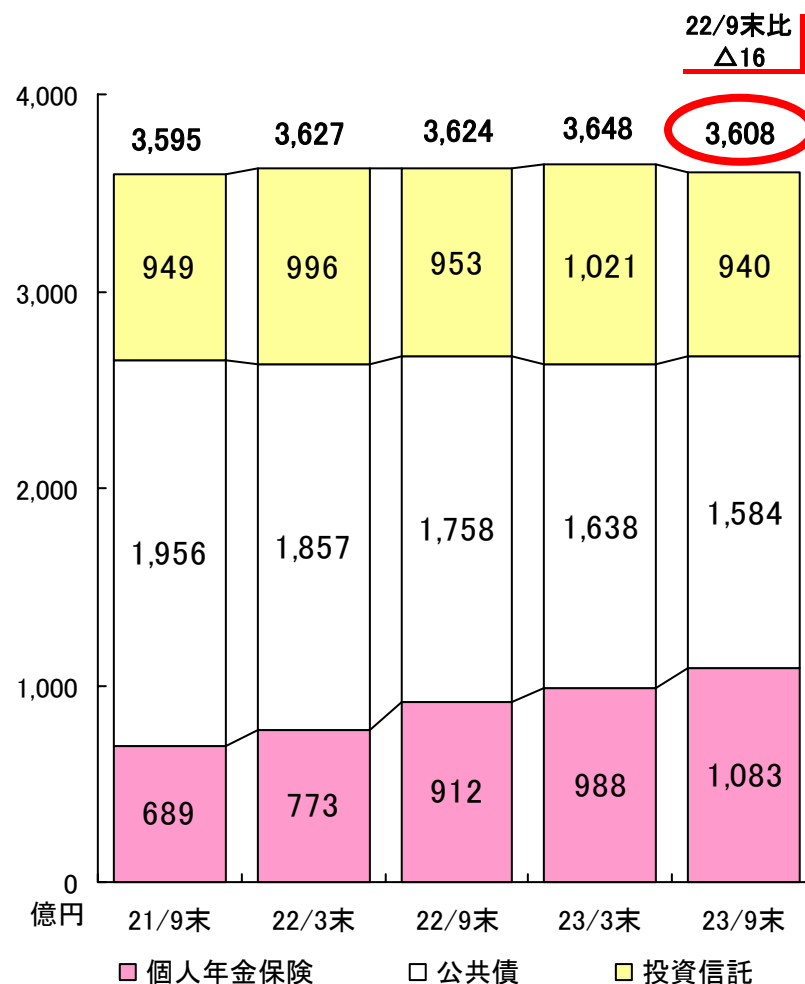
# 預金・預り資産の状況

総預金は、個人・法人・公共の全ての部門で前年同期比増加。  
 預り資産は、全体では概ね横這い推移。

🔍 総預金(預金+譲渡性預金)期末残高



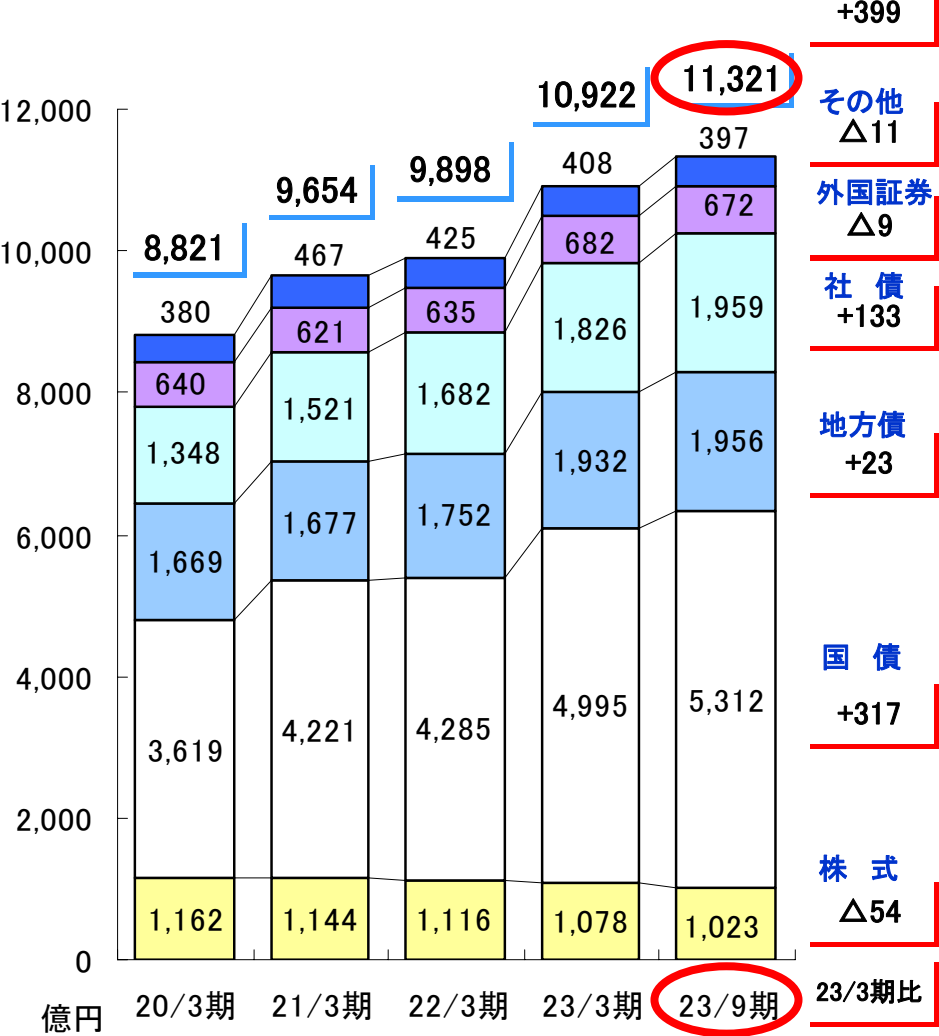
🔍 預り資産期末残高



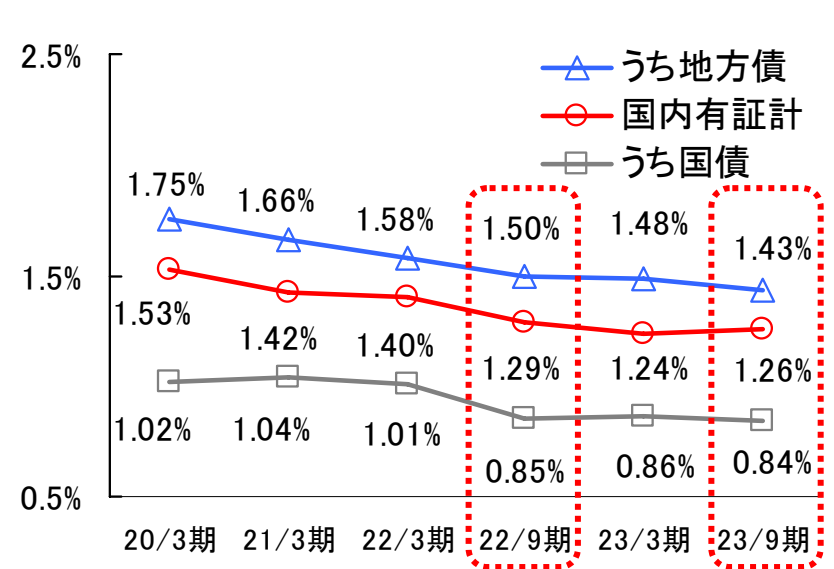
# 有価証券の状況 ①

中期経営計画及び投資計画に従い、運用規模を拡大。国内債デュレーションは横ばい推移。

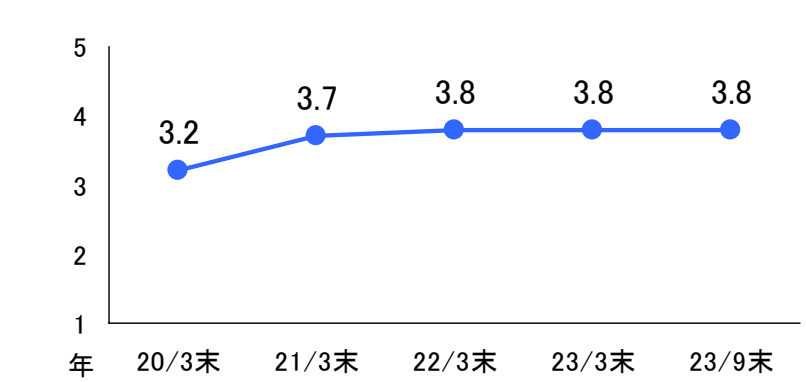
有価証券の期中平残



有価証券利回り（国内業務）



デュレーション（国内債）

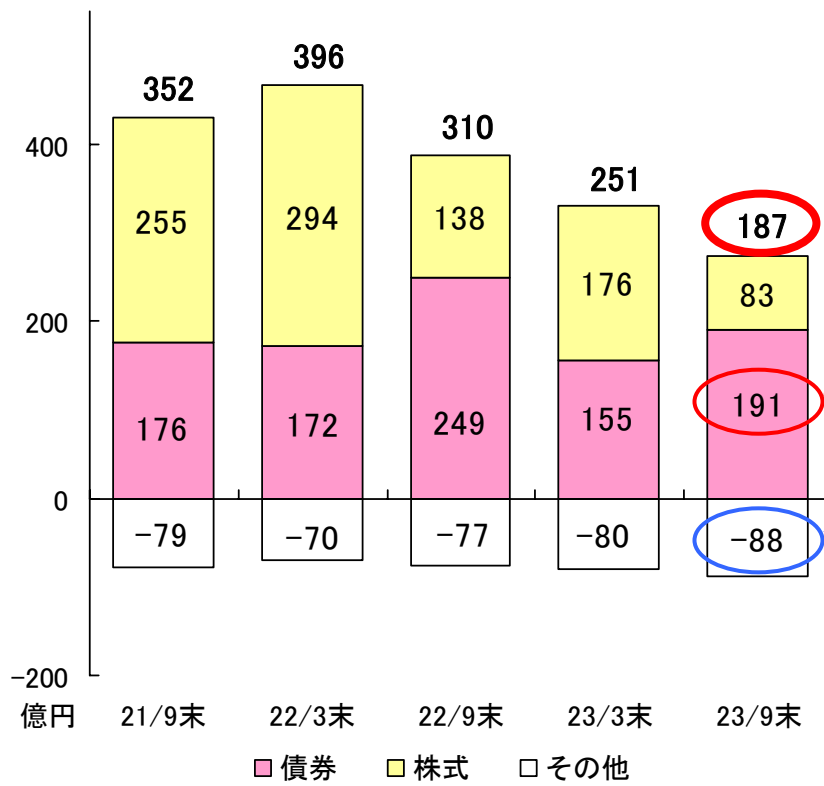




# 有価証券の状況 ②

金利低下により債券含み益が増加するも、株式相場下落・円高進行による株式・投資信託の含み損益が悪化。

## その他の有価証券の含み損益



## 「債券」の内訳

(単位: 億円)	取得原価		評価損益	
	23/3末	23/9末	23/3末	23/9末
債券合計	8,556	9,392	155	191
国債	4,855	5,280	61	83
地方債	1,925	2,016	63	72
社債	1,775	2,095	30	35

## 「その他」の内訳

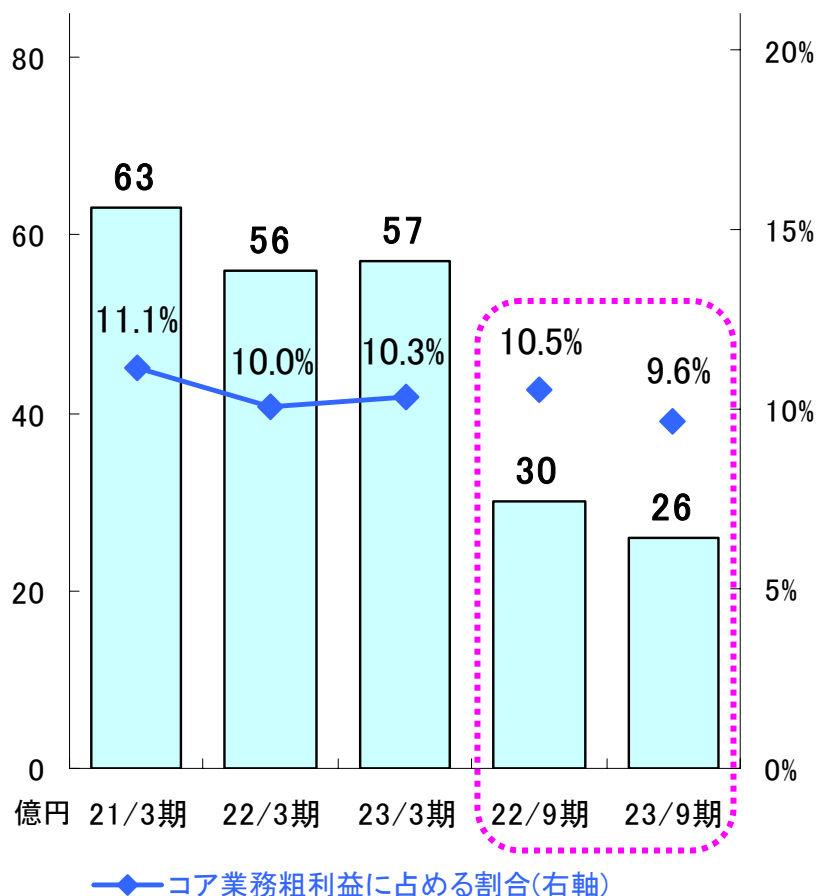
(単位: 億円)	取得原価		評価損益	
	23/3末	23/9末	23/3末	23/9末
その他合計	1,084	1,023	△ 80	△ 88
うち投資信託	391	370	△ 88	△ 110
株式投信	84	77	△ 25	△ 29
外債投信	191	191	△ 39	△ 54
J-REIT・J-REIT投信	43	46	△ 10	△ 14
その他(オルタナティブ等)	70	55	△ 12	△ 13
うち外国証券	692	653	8	22

日経平均 株価 (円)	10,133	11,089	9,369	9,755	8,700
長期金利	1.295%	1.395%	0.930%	1.255%	1.020%

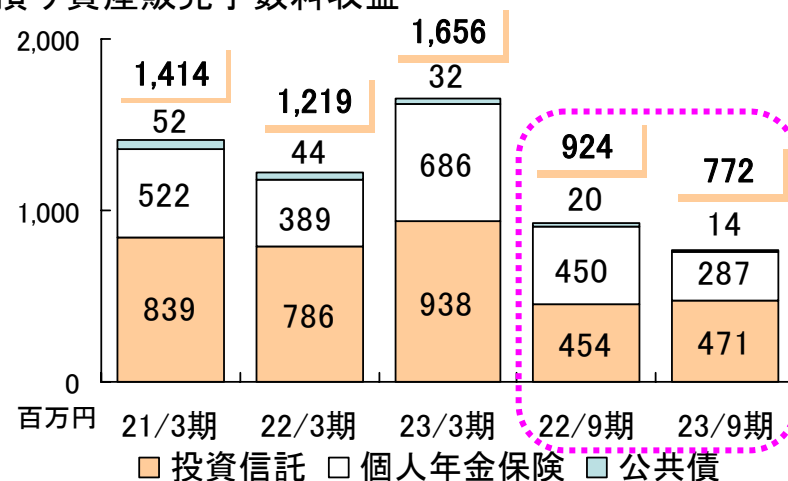
# 役務取引等利益の状況

個人年金保険の販売手数料収益減少が影響し、役務取引等利益は前年同期を下回る。

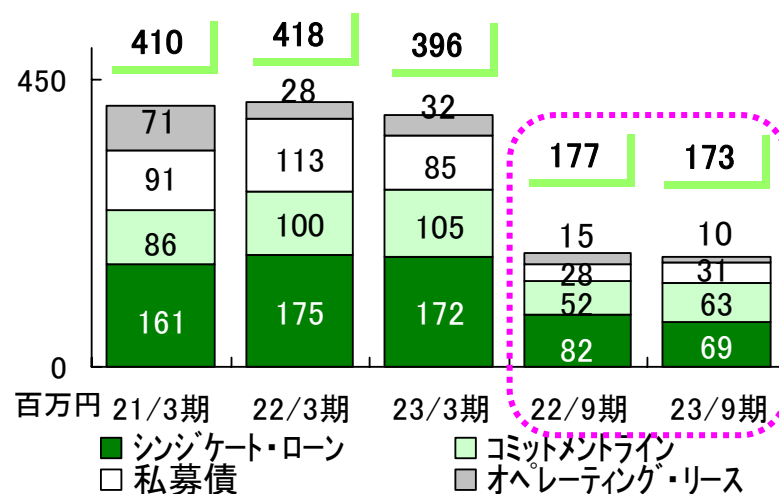
## ● 役務取引等利益



## ● 預り資産販売手数料収益



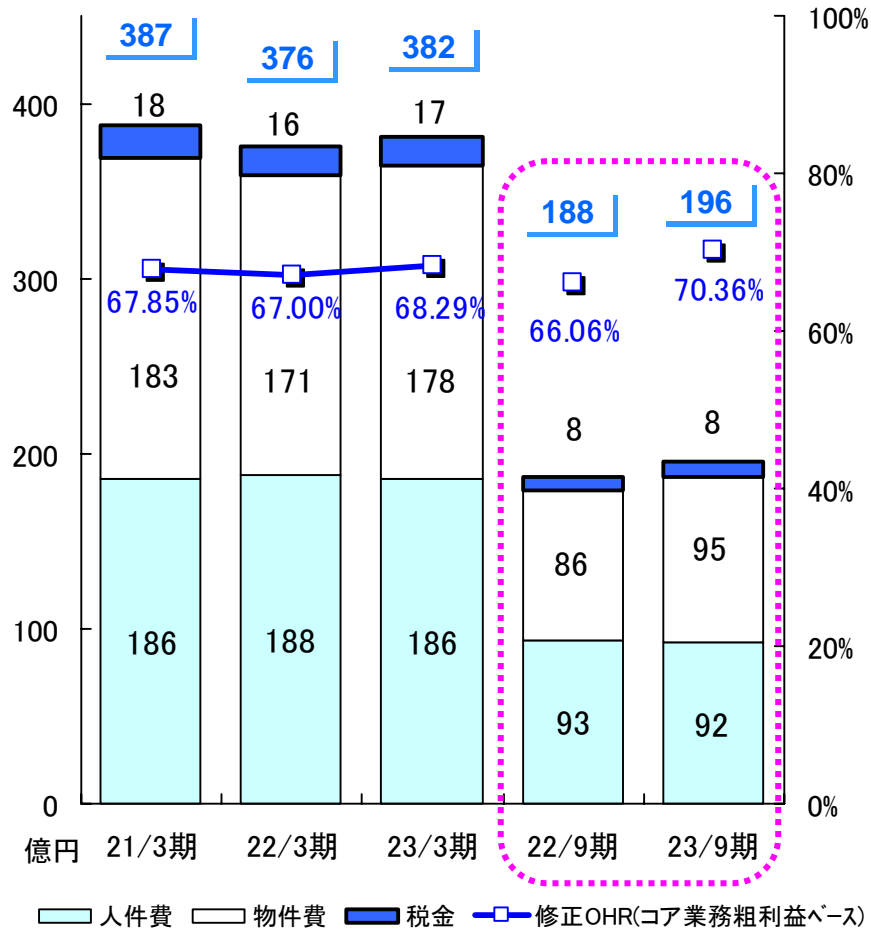
## ● 投資銀行業務等関連手数料収益 (主な項目のみ)



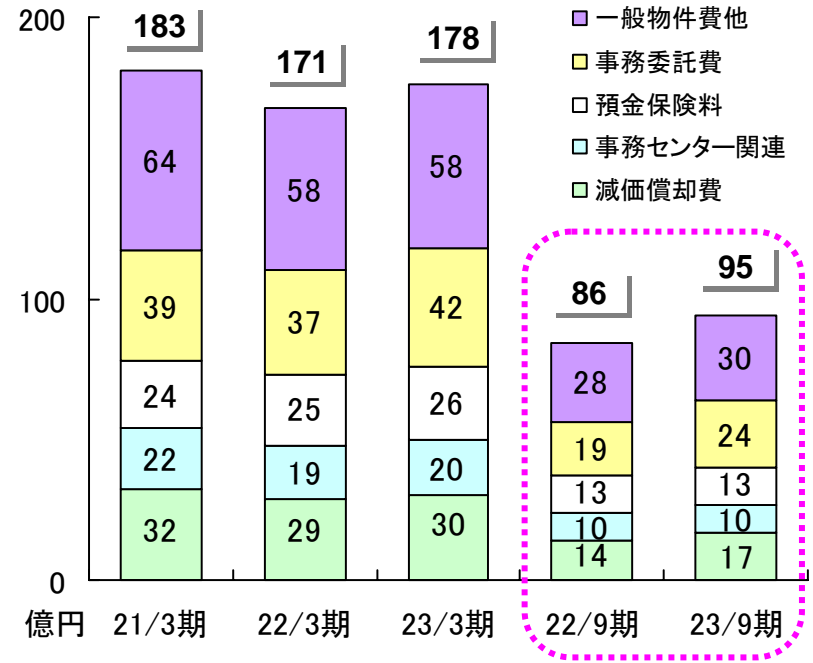
# 経費の状況

新営業店システム導入に伴う減価償却費や事務委託費等の物件費増加を主因に、経費は196億円に増加。

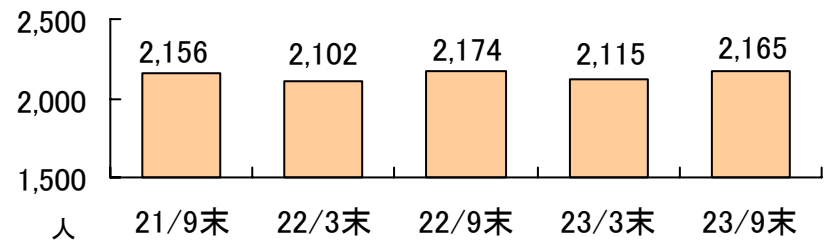
経費と修正OHR



物件費構成



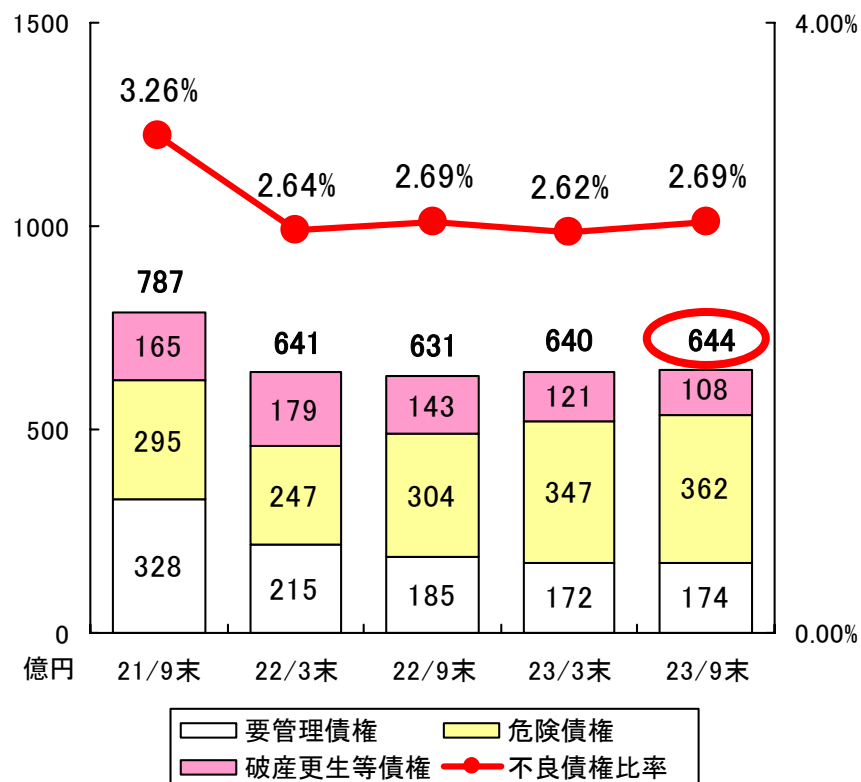
期末人員数 (就業人員数)



# 不良債権・与信費用の状況①

金融再生法開示債権残高はほぼ横這いながら、公共向け貸出残高減少に伴う債権合計額の減少の影響により、不良債権比率は若干上昇。但し、与信費用は一般貸倒引当金の戻入れ増加を主因に前年同期比18億円の減少。

金融再生法開示債権残高と不良債権比率



与信費用の状況

単位: 億円

	22/9期	23/9期	前年同期 比増減
与信費用	51	33	△ 18
一般貸倒引当金繰入	△ 5	△ 14	△ 9
不良債権処理費用	56	48	△ 8
貸出金償却	29	23	△ 6
個別貸倒引当金繰入額	25	28	2
その他	1	△ 3	△ 4

不良債権の保全率（平成23年9月末現在）

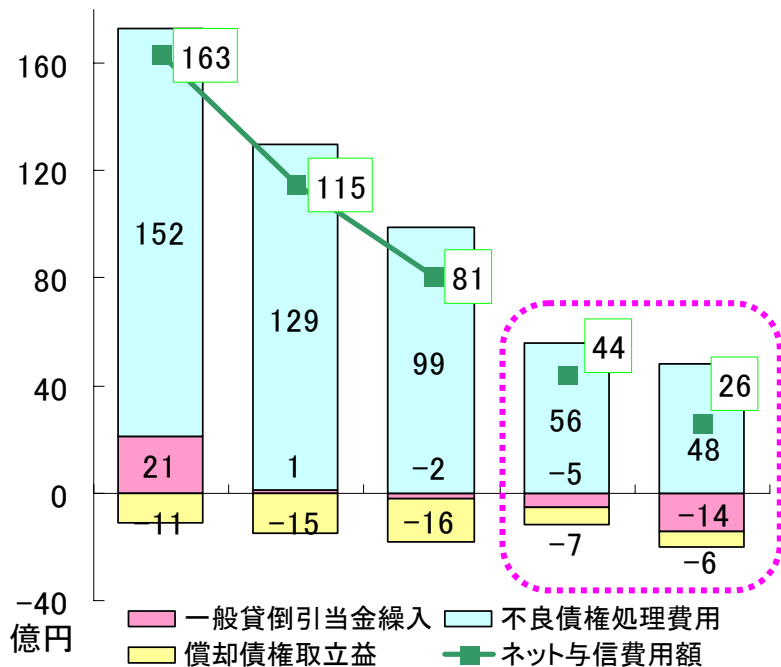
金額単位未満 四捨五入

区分	債権残高 (A)(億円)	債権合計 に占める割合	担保・貸倒引当 金等による保全 額(B)(億円)	保全率 (B÷A)
破産更生等債権	108	0.45%	108	100.00%
危険債権	362	1.51%	268	73.94%
要管理債権	174	0.72%	64	36.70%
小計	644	2.69%	440	68.24%
正常債権	23,256	97.30%		
債権合計	23,901	100.00%		

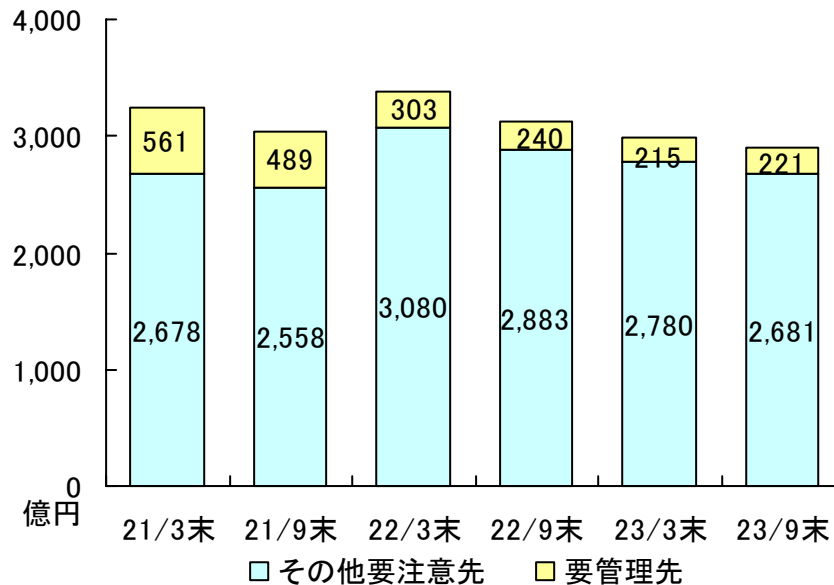
# 不良債権・与信費用の状況②

本部・営業店による積極的なサポート、コンサルティング機能の発揮、ソリューションの提供に努め、与信費用は減少基調で推移中。引き続き与信費用の抑制に努める。

## 与信費用等の推移



## その他要注意先・要管理先の残高推移



## 経営サポートグループの活動状況

	20/上	20/下	21/上	21/下	22/上	22/下	23/上
支援対象先	139	146	190	227	283	280	238
うちランクアップ先	10	26	34	58	36	22	9
コンサル外導入先	1	1	2	0	1	8	16
営業店臨店(延べ)	216	177	253	183	204	258	318
取引先訪問(延べ)	161	161	215	143	100	161	258

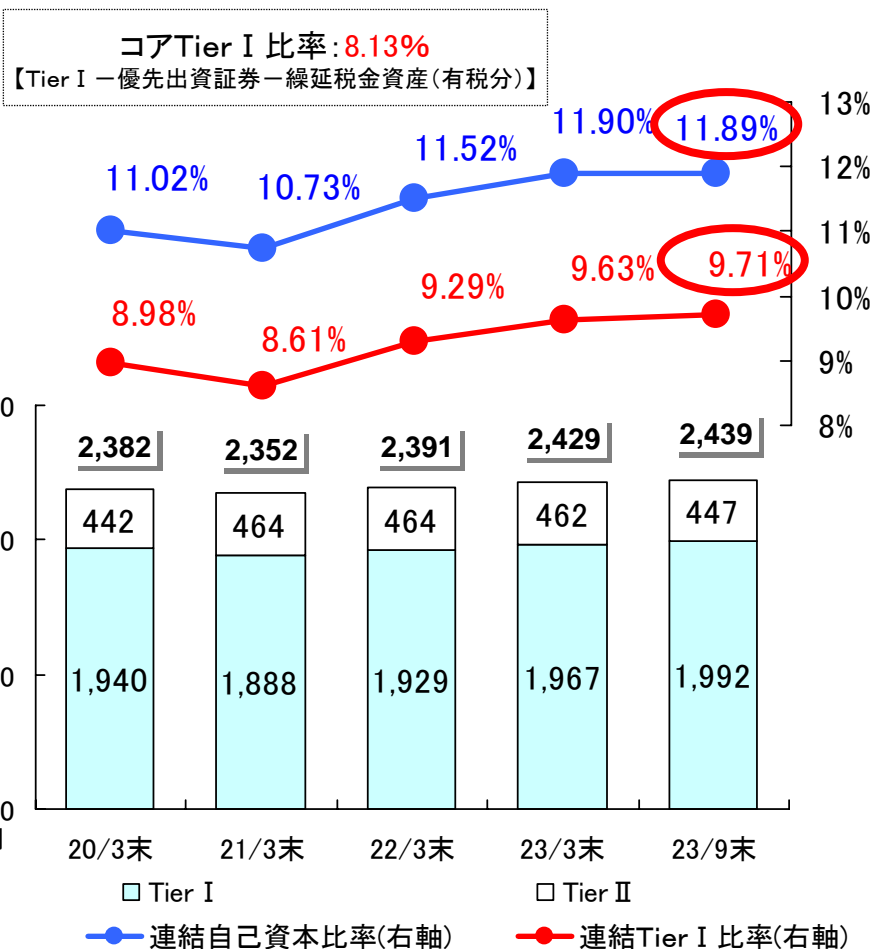
	21/3期	22/3期	23/3期	22/9期	23/9期
与信費用比率	0.74%	0.55%	0.42%	0.44%	0.28%
ネット与信費用比率	0.69%	0.49%	0.35%	0.38%	0.22%

- ・与信費用比率=与信費用÷貸出金期中平残
- ・ネット与信費用比率=(与信費用+償却債権取立益)÷貸出金期中平残
- ・22/9期及び23/9期の各比率は年率換算

# 健全性の状況

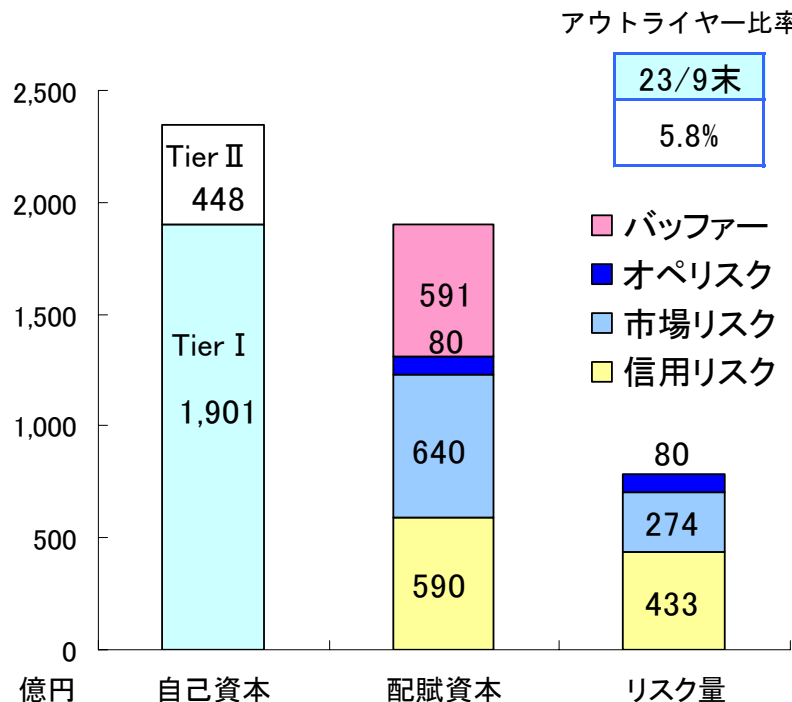
自己資本の質は着実に向上し、健全性を確保。

## 自己資本比率（連結）



注: 棒グラフ上部の数値は、自己資本金額

## リスク資本配賦とリスク量の状況（単体・23年9月末基準）



(※)23/3月末より、市場リスクについては「金利リスクと政策投資株式の価格変動リスクの相関」および「コア預金(当局設定値適用)」を考慮した計測方法に変更。

<リスク計測時のパラメータ>

	保有期間	信頼区間
金利・政策投資株式リスク	120日	99%
信用リスク	1年	99.9%
オペレーショナル・リスク	粗利益配分手法	

# 平成23年度決算見通し

(単位:億円)	23/3期実績	24/3期予想	前期比
経常収益	691	672	△ 19
コア業務粗利益	560	556	△ 4
資金利益	487	482	△ 5
役務取引等利益	57	58	1
その他業務利益 (注1)	15	15	0
経費 (注2)	382	391	9
うち人件費	186	184	△ 2
うち物件費	178	188	10
コア業務純益 (注3)	177	165	△ 12
債券関係損益	19	0	△ 19
実質業務純益 (注4)	197	165	△ 32
一般貸倒引当金繰入額	△ 2	△ 13	△ 11
業務純益	199	179	△ 20
臨時損益	△ 134	△ 64	70
うち不良債権処理費用	99	73	△ 26
うち株式等関係損益	△ 30	△ 9	21
経常利益	64	114	50
特別損益	13	△ 4	△ 17
税引前当期純利益	78	110	32
当期純利益	48	70	22
与信費用 (注5)	97	60	△ 37

資金利益

(単位:億円)	23/3期	24/3期	前期比
資金運用収益	538	519	△ 19
うち貸出金利息	390	373	△ 17
うち有証利息・配当	143	141	△ 2
資金調達費用	51	37	△ 14
うち預金等利息	39	25	△ 14

役務取引等利益

(単位:億円)	23/3期	24/3期	前期比
役務取引等収益	85	85	0
うち預り資産(投信等)	16	18	2
役務取引等費用	27	27	0

有価証券関係損益

(単位:億円)	23/3期	24/3期	前期比
有価証券関係損益	△ 11	△ 8	3
債券関係	19	0	△ 19
売却損益	23	1	△ 22
償却	4	0	△ 4
株式	△ 30	△ 9	21
売却損益	4	△ 8	△ 12
償却	35	0	△ 35

与信費用

(単位:億円)	23/3期	24/3期	前期比
与信費用	97	60	△ 37
一般貸倒引当金繰入額	△ 2	△ 13	△ 11
不良債権処理費用	99	73	△ 26

(注) 1. 債券関係損益を除く。 2. 臨時処理分を除く。 3. コア業務純益=コア業務粗利益-経費  
 4. 実質業務純益=コア業務純益+債券関係損益 5. 与信費用=一般貸倒引当金繰入額+不良債権処理費用

# 中期経営計画「VALUE UP PLAN」の進捗



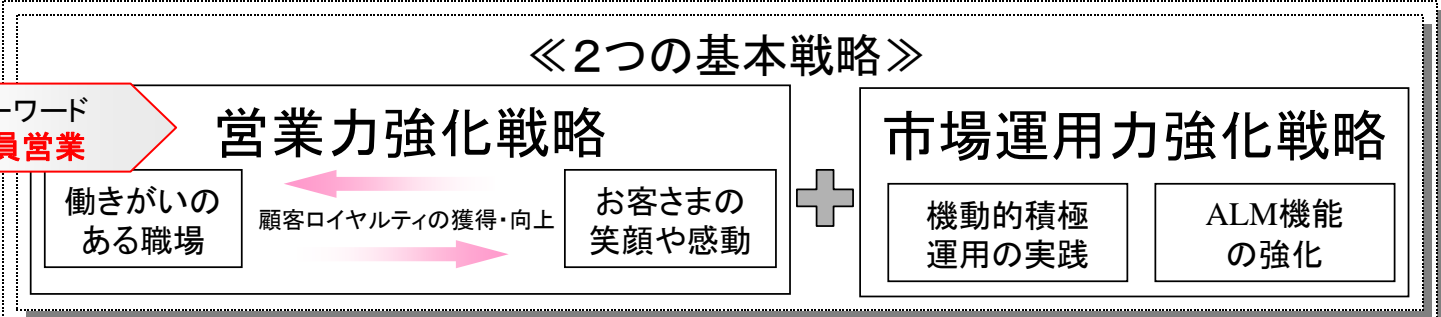
# 中期経営計画の概要

<p>名称と 計画期間</p>	<p>名称: VALUE UP PLAN <i>with Innovative Spirit</i>          期間: 平成23年度～25年度(3年間)</p>
<p>外部環境</p>	<p>少子高齢化や低金利など地域金融機関を取り巻く外部環境は更に厳しさを増しているが、アジアの成長やIT技術の進展など新たな価値が萌芽する可能性も十分秘めている。</p>
<p>考え方</p>	<p>さまざまな環境変化を自らが変わっていくための契機と受け止め、地域経済発展のため積極的かつ柔軟に対応していかなければならない。          そのためには、役職員一人ひとりが従来の考え方に固執せず、変革の気概 (<i>Innovative Spirit</i>) を持ち、新たな価値の創造 (VALUE UP) に努めていく必要がある。</p>
<p>目指すべき姿 (ビジョン)</p>	<p>【地域とお客さまの期待を継続的に超える金融サービス集団】          「お客さまファースト」の実践により、お客さまの付加価値向上(期待を超えるサービスの提供)と当行の収益力向上を相乗的に作用させ、ひいては豊かで住みやすく、活気あふれる地域社会の実現に繋がる好循環サイクルを構築することで、当行の経営理念である「お客さま・地域社会との共存共栄」の具現化を目指していく。</p>
<p>基本方針</p>	<p>5年後、10年後を見据え、今後3年間で「営業力強化」と「市場運用力強化」の2つの基本戦略により新たな価値創造を目指すことを基本方針とする。          また、2つの基本戦略をより有効に機能させるため、人材育成や各種インフラ整備にも積極的に取り組む。</p>

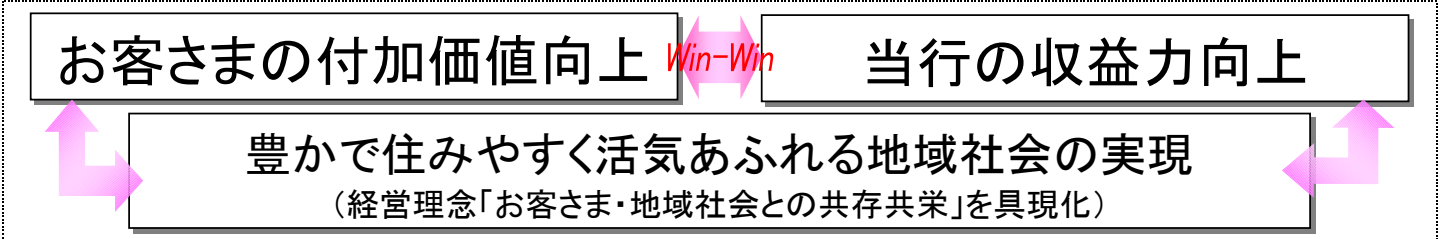
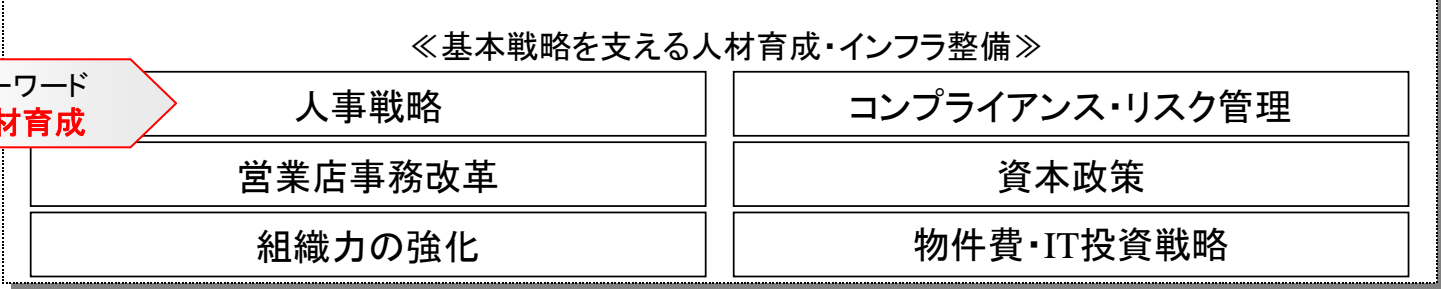
キーワード  
イノベーション

## VALUE UP PLAN *with Innovative Spirit*

地域とお客さまの期待を継続的に超える金融サービス集団



キーワード  
人材育成



# 中期経営計画の計数計画

## 経営指標

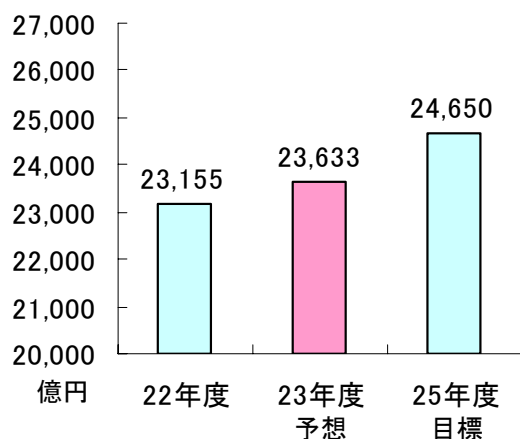
	実績
	22年度
① コア業務粗利益	560億円
② コア業務純益	177億円
③ 当期純利益	48億円
④ OHR(経費/業務粗利益)	66.02%
⑤ 連結自己資本比率	11.90%
⑥ 連結Tier1比率	9.63%
⑦ 不良債権比率(金融再生法開示債権)	2.62%

目標	予想	目標対比
23年度		
560億円	556億円	△4億円
165億円	165億円	-
50億円	70億円	+20億円
70%	70%	-
11.8%	11.9%	+0.1%
9.6%	9.8%	+0.2%
2.5%	2.5%	-

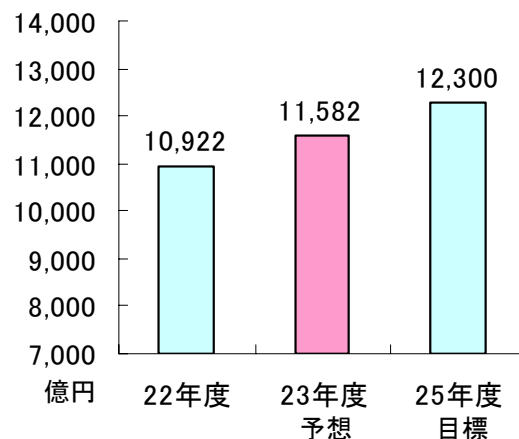
目標	目標
24年度	25年度
575億円	590億円
185億円	200億円
65億円	75億円
67%	65%
11.9%	12.0%
9.7%	9.8%
2.5%	2.4%

## 預貸証平残

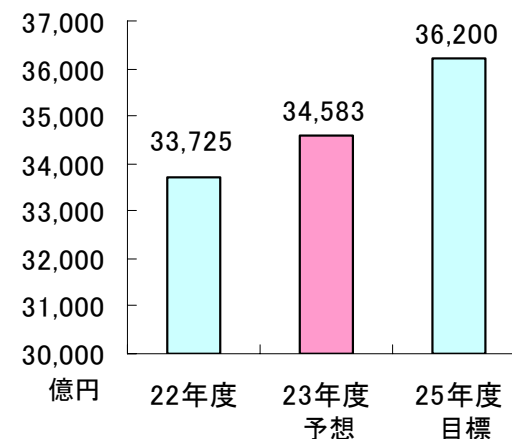
### 貸出金期中平残



### 有価証券期中平残



### 預金等期中平残



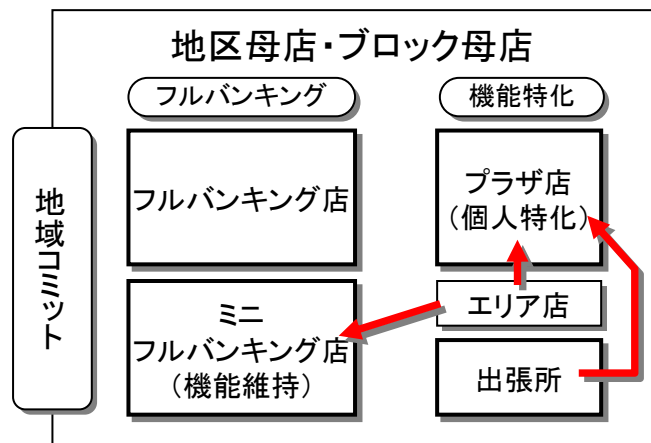
# 営業力強化戦略(チャネル戦略)

香川県と香川県以外に区分のうえ、それぞれの店舗戦略を展開中。  
 お客さまの利便性向上と効率化推進の両面を見据えたATM戦略も展開中。

## 香川県内店舗戦略

より身近な店舗でのお客さまとの関係づくり深化を目指し、各地域にマッチした店舗営業体制へと変革中

### 面的営業体制の柔軟な見直し



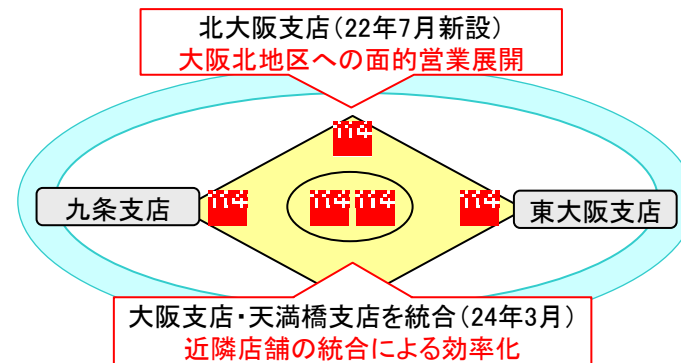
- エリア店3カ店をミニフルバンキング店に変更
- 個人顧客(主婦層)の来店が多い出張所を、店舗建替えを機に、お子さま連れでも来店しやすいコンセプトのプラザ店に模様替え

「サリュプラザいちのみや」のロビー



## 香川県外店舗戦略


大阪地区のブロック制導入に伴う店舗ネットワーク見直しを行い、経営資源の最適配置による収益拡大を目指す



## A T M戦略

ライフスタイルの変化に応じたチャネルの多様化としてコンビニATM提携を拡充しATMネットワークを強化

店舗外・  
ロードサイド型  
ATM



↔

コンビニATM  
**E-net**  
20年1月開始

**LAWSON**  
23年5月開始

**セブン銀行** 四国初  
24年春開始に向け準備中

利便性向上  
+  
効率化推進

# 営業力強化戦略(法人営業戦略～成長・地域・経営サポート～)

専門部署の設置と専門資格取得者の拡充によるスキル・ノウハウの蓄積に加え、外部機関との連携による相談支援及び各種セミナー等の開催を通じて、成長分野にコミットする事業先への各種サポートを積極的に展開中。

## 医療・介護分野への取り組み

### 専門部署の設置及び専門スキルのレベルアップ

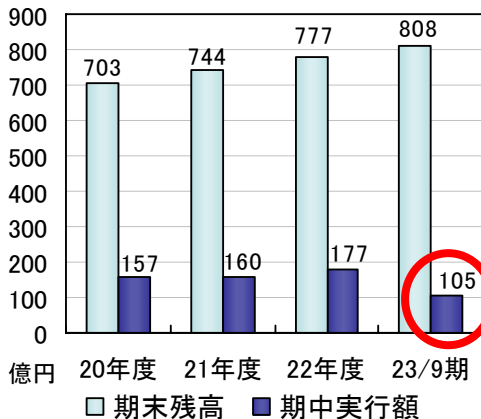
- 「地域コンサルティンググループ」の創設
- 日本医業経営コンサルタント協会認定「医業経営コンサルタント」3名取得
- 行内コンサルティングトレーナーの開催

### 取り組み強化のための継続実施施策

- 本部専門部署と営業店との協働工作の推進
- 事業ニーズと業者のビジネスマッチング
- 制度改正・開業ニーズ等に対する各種セミナーの開催
- 取引先勉強会等への講師派遣を通じた関係強化

## 医療・介護関連融資の状況

## 各県の推計医療費の状況



(単位: 億円)

	18年度	24年度	増加率
香川	3,018	3,686	22%増
愛媛	4,215	4,920	16%増
徳島	2,539	2,789	9%増
高知	2,787	3,122	12%増
岡山	5,828	6,737	15%増
全国	344,717	394,890	14%増

(各都道府県医療費適正化計画より)

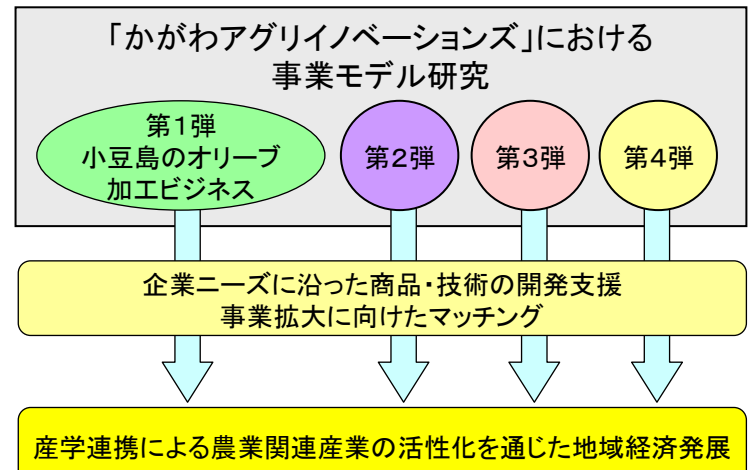
## 農業分野への取り組み

### 専門部署の設置及び専門スキルのレベルアップ

- 地域コンサルティンググループ内にアグリサポートデスク
- デスク並びに営業店に農業経営アドバイザー(14名・西日本地銀トップ)を配置して活動展開

### 具体的な取り組み例

- 平成23年9月、当行、香川大学、野村証券、野村アグリプランニング&アドバイザー(株)の共同で地場農業活性化研究機関「かがわアグリイノベーションズ」を設立。
- 外部機関と連携した地元特産物のビジネスモデル化推進



各種商談会開催等を通じたビジネスマッチング機会の創出に加え、契約先増加による有償ビジマへの取り組み強化。積極的な資金供給と専門部署によるサポートを通じた取引先の経営支援を継続実施。

## ビジネスマッチングへの取り組み

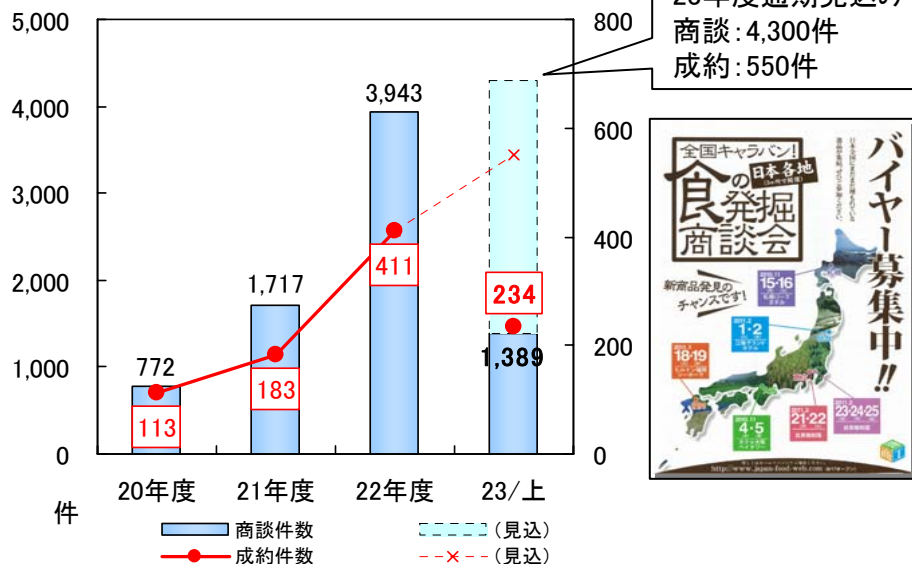
### 各種商談会の開催実績

- 「かがわFOODセミナー～外食産業とのパートナーシップの構築～」(23/7)
- 「日中ものづくり商談会@上海2011」(23/9)
- 「地方銀行フードセレクション2011」(23/11)

### 今後の取り組み強化施策

- 引き続き積極的な取引先ビジネス機会の創出をサポート
- 有償ビジネスマッチングへの取り組み強化  
23上期新規契約:10件 (中計期間中目標:45件)

### ビジネスマッチングの実績



## 成長分野への資金供給及びコンサルティング機能の発揮

### 成長分野への積極的な資金供給を通じたサポート

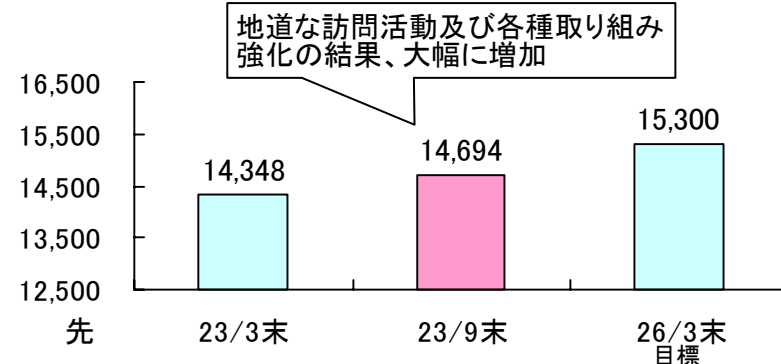
- 「114成長基盤強化支援融資」の取扱い実績  
443件 462億円 (23/9末現在)

順位	当行取り組み名	日銀該当分野	件数	金額(億円)
1	成長期待分野サポート	造船、自動車ほか	142	126
2	少子高齢化サポート	医療・介護、雇用、保育、高齢者向け事業	117	94
3	アグリ関連サポート	農林水産業・農工商連携事業	29	81

### 本部専門部署によるきめ細かい経営サポート

- 「経営サポートグループ」「地域コンサルティンググループ」を中心に、事業再生・経営支援をサポート
- 支援対象先、コンサルタント導入先は徐々に増加基調

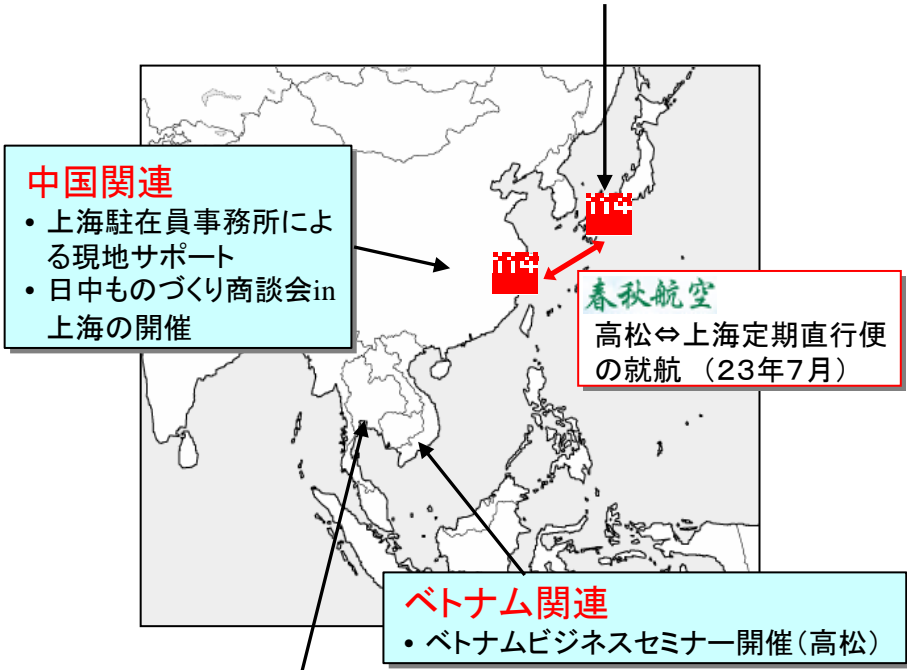
### 事業性貸出先数



# 営業力強化戦略(法人営業戦略～海外サポート～)

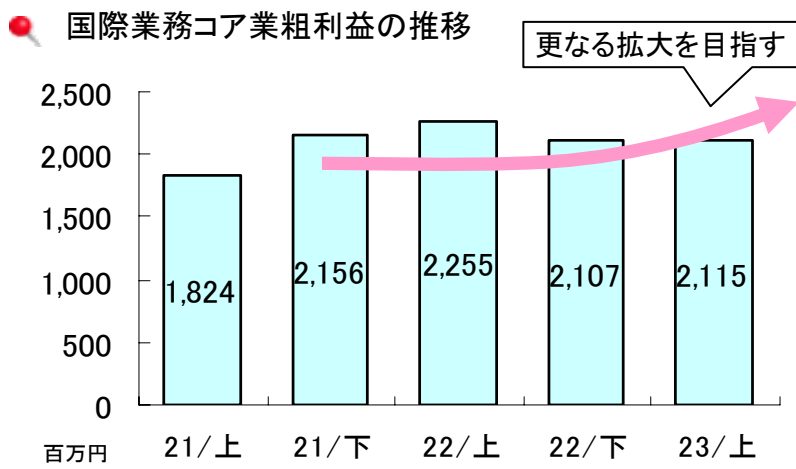
海外支援デスク、上海駐在員事務所及び外部機関との業務提携による海外サポート態勢の充実に注力。国内外での商談会及びビジネスセミナーの開催を通じて、お取引先のビジネス機会の創出をお手伝い。

- 海外支援デスクによる機動的なサポート
- 日本通運(株)四国支店との国際業務に関する業務提携  
→海外物流業務等に関するノウハウ提供等(中四国で初)



- タイ関連**
- JETRO(バンコク)に行員1名派遣
  - カシコン銀行との業務提携
  - タイビジネスセミナー開催(高松)
  - タイ洪水被害対応融資の取扱い(全店)

外為新規取引先の獲得  
23上期実績:103社 (中計期間中目標:500社)



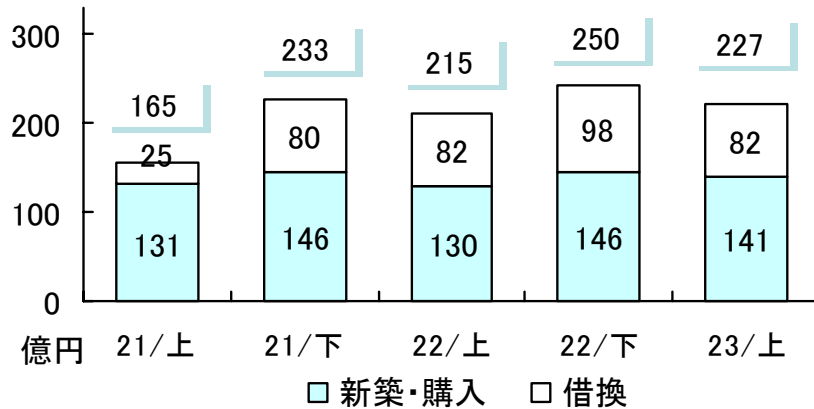
高松・上海便利用状況 (香川県交通政策課調べ)  
就航以来4ヶ月で、延べ利用者数はすでに9千人を上回る。  
(単位:人)

	23/7	23/8	23/9	23/10	累計
利用者数	1,028	3,045	2,595	2,514	9,182
利用率	95.2%	94.0%	90.1%	77.6%	88.0%

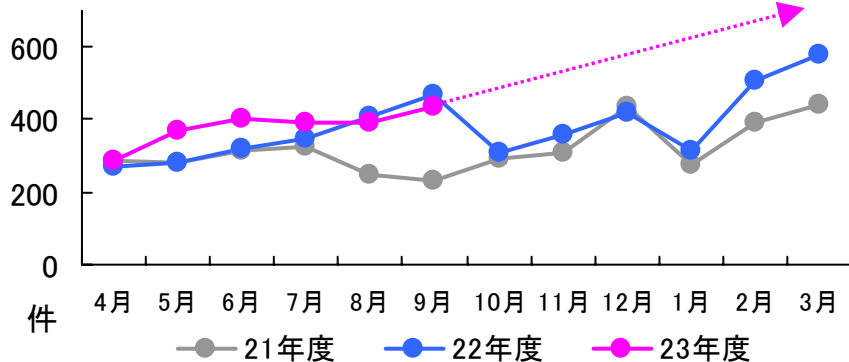
# 営業力強化戦略(個人営業戦略～ローン～)

ローンプラザを中心とした営業推進に加え、営業店でのローン推進担当の配置・育成、ホームページ、ビジネスデスクの各チャネルの機能充実により、お客さまとの接点拡大と利便性向上に注力。

## 住宅ローン実行額推移



## 年度別住宅ローン事前相談受付件数推移



## ローン増強に向けた更なる取り組み

### ローンアドバイザー(LA)態勢の強化

- LAの全営業店配置【23/3末 109名 → 23/9末 182名】
- ローンプラザでのトレーニー、LAミーティングでの情報交換を通じた人材育成

### ホームページ機能の拡充

- 住宅ローン専用相談予約サービスの開始
- 「ライフプランニングサービス」(LPS)による住宅ローン借換えシミュレーションが可能に

### 114ビジネスデスクの取扱地域拡大

- 香川県全域の中小企業・個人事業主の方が、電話、FAXでご相談いただける体制を整備

住宅ローン相談予約サービス LPSシミュレーション画面



114ビジネスデスク

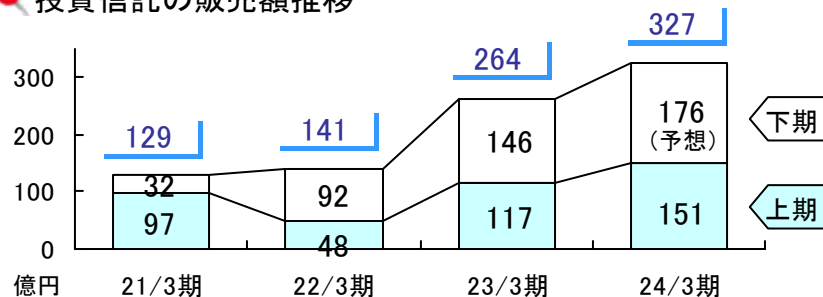




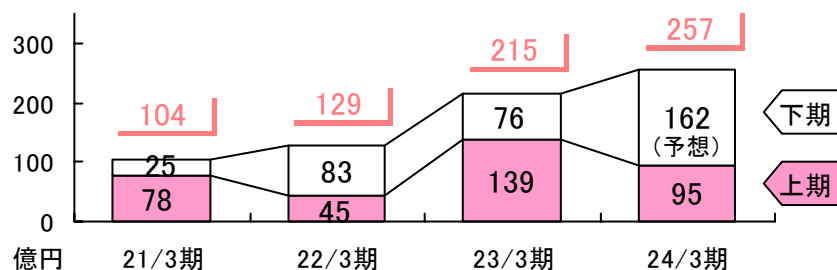
# 営業力強化戦略(個人営業戦略～預り資産・個人預金～)

全員営業態勢の強化を通じ、お客さまとのコミュニケーション機会の拡大・コンサルティング能力の向上を図り、お客さまの囲い込み・メイン化を推進。

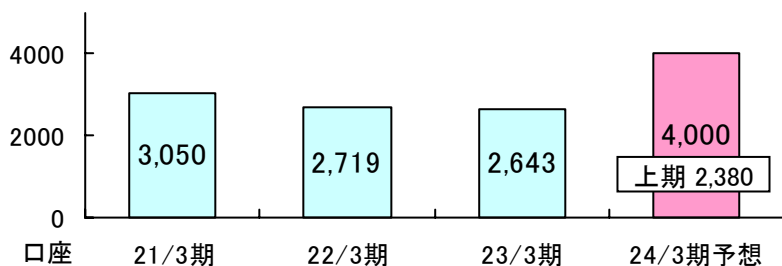
## 投資信託の販売額推移



## 個人年金保険の販売額推移



## 年金振込獲得口座推移



## 預り資産商品販売増強に向けた更なる取り組み

### チーフアドバイザー(CA)、マネーアドバイザー(MA)態勢の強化

- 本部CAの増員(23/9末 13名)による営業支援強化
- 営業店MAの増員【23/3末 116名 → 23/9末 131名】
- 金融商品仲介業の取扱店を23年7月より、10ヶ店から21ヶ店に拡大

### 営業店お客さまサービス課の全員営業態勢強化

- 新営業店システム導入により生じる余力を無駄なく営業に活用するため、各行員の業務ウェイトを可視化のうえ、営業に対する取り組みマインドの向上を目指す

### 人材育成と意識改革

- CA・MA制度を最大限活用するための営業店担当者研修・勉強会を積極的に開催

#### チーフアドバイザー(CA):

本部所属の預り資産販売統括・推進専担者。各地区の営業店に駐在し、営業店MAとの帯同訪問等による営業推進及びOJTを担う

#### マネーアドバイザー(MA):

営業店の預り資産販売推進・相談担当者

# 営業力強化戦略(地域別融資戦略)

5つの地域のうち、岡山県、中堅都市、四国他県の3地域は目標に向けて順調なスタート。

## 地域別融資戦略

### 香川県・岡山県

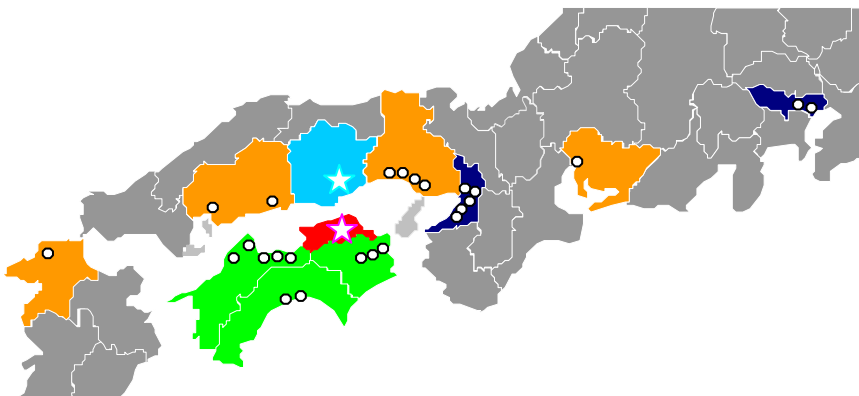
- ・ 稠密な支店網を活用した面的営業の徹底及びコンサルティング機能の充実による個人取引の増強、法人取引の拡大

### 中堅都市・四国他県

- ・ 各マーケット相応のボリューム確保を目指し、主に法人新規取引の開拓に注力

### 大都市

- ・ 与信の小口分散の観点から大口抑制を図るものの、歴史ある取引関係を最大限活用



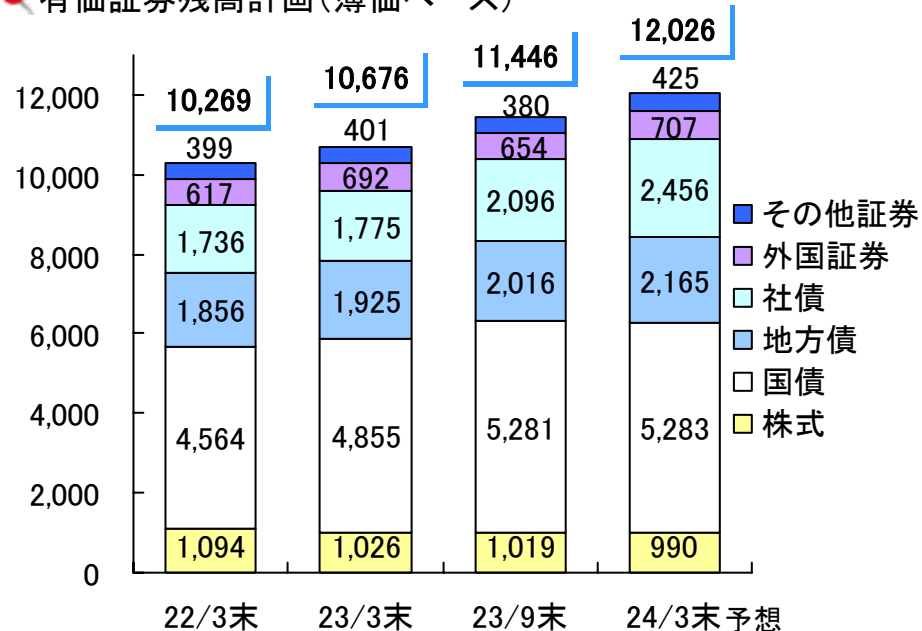
平成23年9月末残高	23/3末比	26/3末目標
<b>香川県 (85か店)</b> 貸出金 9,530億円 (40.6%) 預金等 24,648億円 (70.5%)	△511億円 うち公共 △541億円	+500億円
<b>岡山県 (13か店)</b> 貸出金 2,106億円 (9.0%) 預金等 1,969億円 (5.6%)	+24億円	+150億円
<b>中堅都市 (8か店)</b> 愛知県、兵庫県、広島県、福岡県 貸出金 2,372億円 (10.1%) 預金等 1,749億円 (5.0%)	+127億円	+370億円
<b>四国他県 (10か店)</b> 愛媛県、徳島県、高知県 貸出金 2,866億円 (12.2%) 預金等 2,664億円 (7.6%)	+40億円	+300億円
<b>大都市 (7か店)</b> 東京都、大阪府 貸出金 6,597億円 (28.1%) 預金等 3,943億円 (11.3%)	△139億円	+180億円

- ・ カッコ内は当行全体に占める割合
- ・ 店舗数は、ローンプラザ等を含む

# 市場運用力強化戦略(有価証券運用)

市場運用力強化戦略に基づき有価証券運用規模を拡大。運用強化のための人材育成にも注力。一方で、政策投資株式の積極的な削減に取り組む中。

## 有価証券残高計画(簿価ベース)



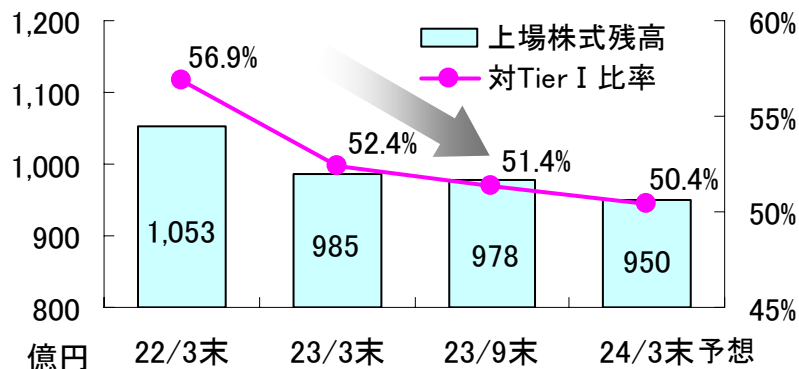
## 有価証券運用戦略

- 国債を中心とした機動的な運用を通じた収益拡大
- 平成23年9月より特金運用を開始

## 人材育成の強化

- 人員を増強(+3人)のうえ、人事ローテーションにより、有価証券運用スキルアップに注力
- 行外派遣(2名)による外部の運用ノウハウの修得

## 上場株式簿価残高とTier I 比率推移

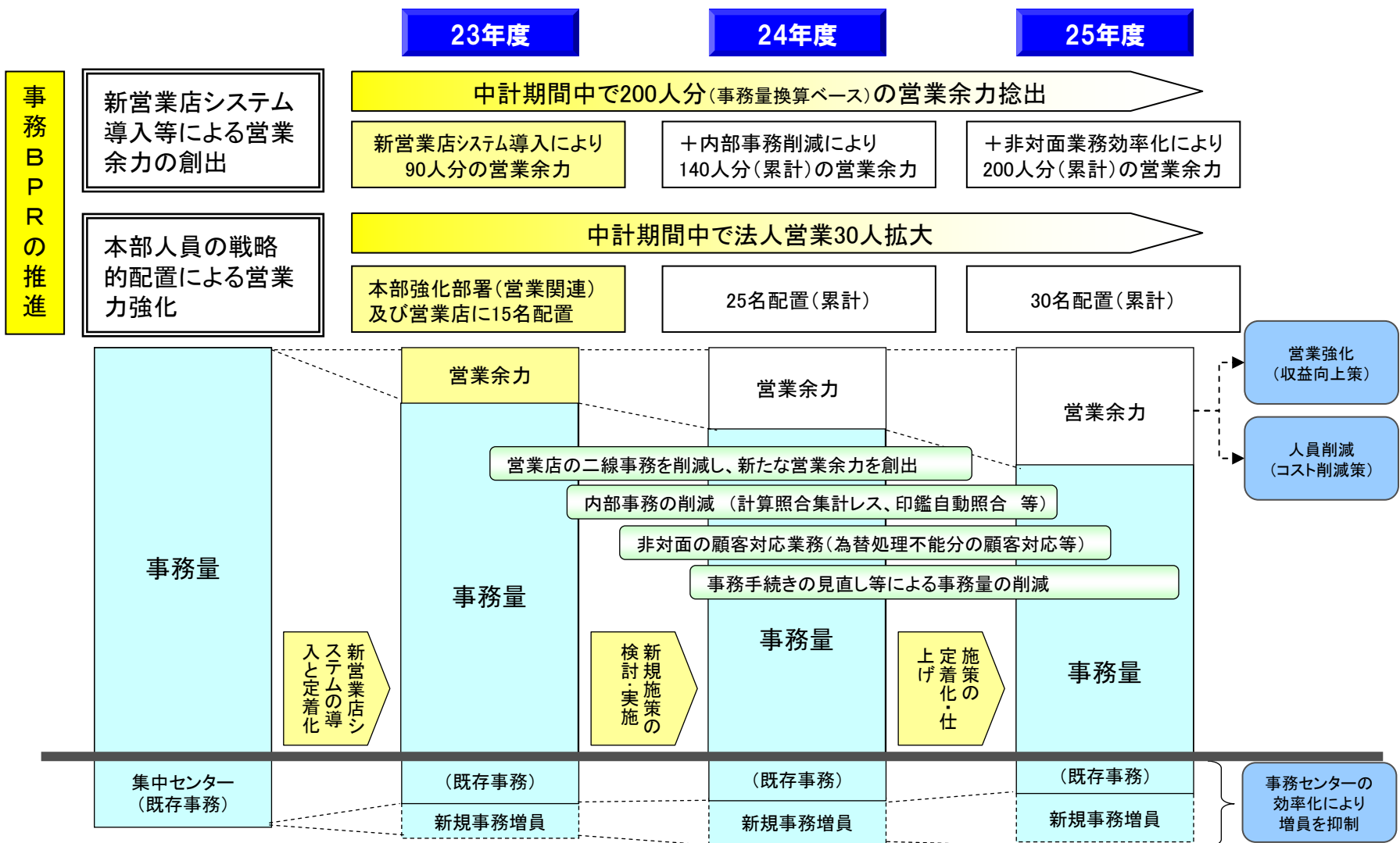


## 政策投資株式削減への取り組み

- 平成15年3月期以降計画的な削減に取り組み、平成23年3月期までの8年間で上場株式簿価残高を約445億円削減
- 金融機関株式と事業法人株式について、それぞれの削減方針に基づき削減活動を展開
- バーゼルⅢを見据え、金融機関株式の削減を優先的に実施中

# 営業店事務改革・戦略的人員配置

新営業店システムは平成23年9月までに全店導入完了。事務効率化と戦略的人員配置を推進していく。



# 人材育成

若手行員の早期育成および一般職の実践的研修カリキュラム導入により営業力を向上。  
 各種専門分野への挑戦(資格取得等)により、真にお客さまの役に立てるプロフェッショナルな人材を育成。  
 多様な人材の各々の長所を活かし、活気あふれる営業店を運営するために支店長のマネジメント力を強化。

## 【営業力】

- ◇実践的研修カリキュラムの重視
  - ・事例研究、ロープレ、ディスカッション形式等の拡大
- ◇本部トレーニー・現場体験の活用
  - ・法人営業、外為、住宅ローン等 各種トレーニー

### 「営業のプロ」

- ・入行1~2年目の教育カリキュラム見直し徹底による、若手行員の早期戦力化
- ・一般職主体に個人営業専担者養成
- ・営業店と本部との連携強化および外部専門機関とのアライアンス強化

## 【専門力】

- ◇行外研修・トレーニーの活用
  - ・中小企業大学校、都銀トレーニー等
- ◇コンサル関連資格の取得推進
  - ・ファイナンシャルプランニング技能士資格等
  - ・ソフトウェア塾(行員向け休日セミナー)の活用

### 「特定分野のプロ」

- ・顧客のコンサルティングニーズに対応できる専門家の育成
- ・社団法人日本医業コンサルタント協会認定「医業経営コンサルタント」3名
- ・日本政策金融公庫認定「農業経営アドバイザー」14名 など

## 【営業店マネジメント力】

- ◇マネジメント力育成施策の実施
  - ・マネジメント能力開発研修の実施等
- ◇階層別研修カリキュラムの活用
  - ・ステップアップ研修等

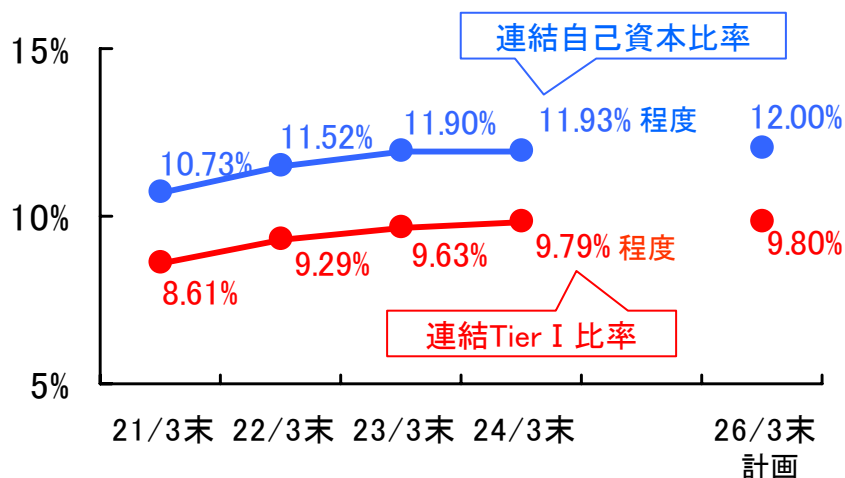
### 「マネジメントのプロ」

- ・営業とリスク管理、両方のコントロールがバランスされた支店グリップ力の向上
- ・多様な人材の各々の長所を活かし、活気あふれる営業店を明るくマネジメント
- ・本部との協働、役員との意思疎通をスピーディかつ的確に対応

# 資本政策・株主還元方針

利益積上げ等による資本の質を向上させつつ、積極的な株主還元を実施。  
 中期経営計画に掲げた株主還元率40%(目処)の達成を目指す。

## 自己資本比率及びTier I 比率の状況 (連結)



## 自己株式取得枠の内容及び取得状況

- 自己株式取得枠(平成23年11月公表)
  - 取得株式総数 2,000千株(上限)
  - 取得価額総額 800百万円(上限)
  - 取得期間 平成23年11月14日～平成24年1月31日
- 取得状況(平成23年11月末現在)
  - 取得株式総数 1,045千株
  - 取得価額総額 345百万円

## 株主還元の推移及び予想

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
当期純利益(億円)	62	172	139	102	-20	48	48	70
配当総額(億円)	19	18	18	20	24	21	21	21
自己株取得(億円)	8	29	16	12	0	0	0	8
配当性向	30.3%	10.9%	13.3%	19.5%	-	44.1%	44.0%	30.7%
株主還元率	44.3%	27.7%	25.3%	31.8%	-	44.3%	43.7%	42.2%
1株当り配当(円)	6.0	6.0	6.0	6.5	8.0	7.0	7.0	7.0

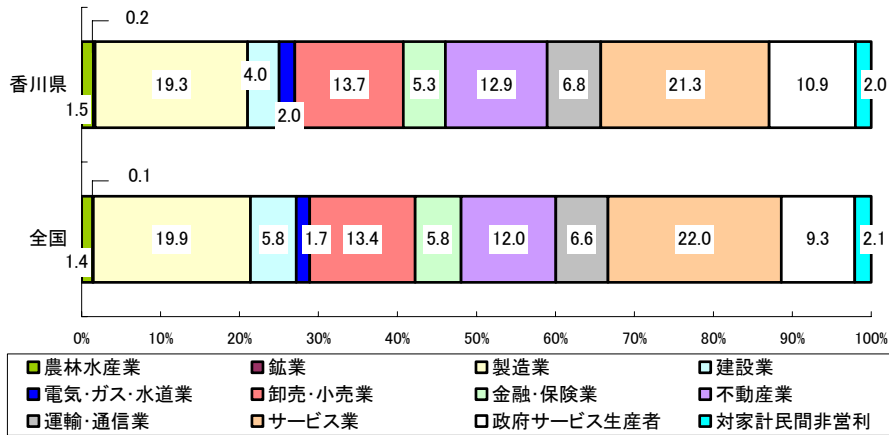
# 參考資料

# 香川県の産業構造

## ■第2次、第3次産業が約9割

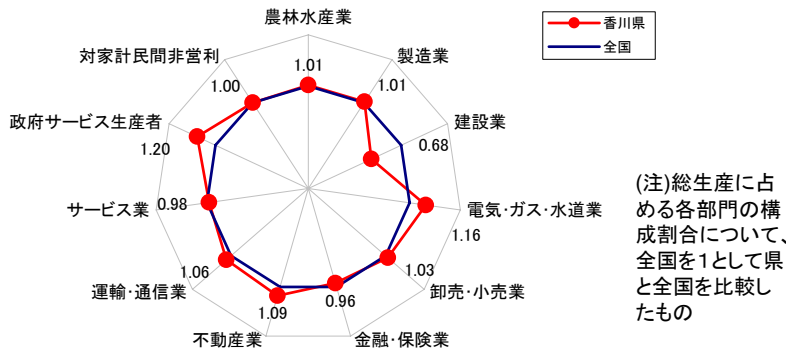
香川県の経済活動別構成比は、卸売・小売業(13.7%)、不動産業(12.9%)や政府サービス生産者(10.9%)の業種で高くなっている。また、第2次、第3次産業が全体の約9割を占めており、増加傾向にある。

【経済活動別構成比】



(出所:内閣府「国民経済計算」、香川県「平成20年度香川県県民経済計算推計結果」)  
(注)香川県は平成20年度、全国は平成20年(暦年)

【経済活動別の特化係数】



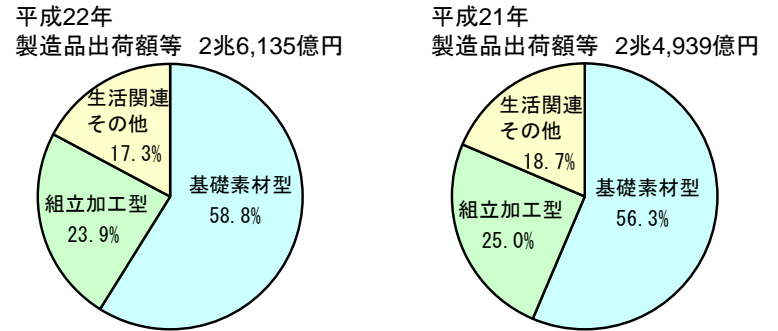
(注)総生産に占める各部門の構成割合について、全国を1として県と全国を比較したもの

(出所:香川県「平成20年度香川県県民経済計算推計結果」)

## ■基礎素材型産業が製造業の中心

香川県の製造業の特徴は、基礎素材型産業が中心となっていることである。平成22年の製造品出荷額等を見ると、基礎素材型産業は全体の約6割を占め、前年より2.5%割合が増加している。

【産業類型別 製造品出荷額等割合】

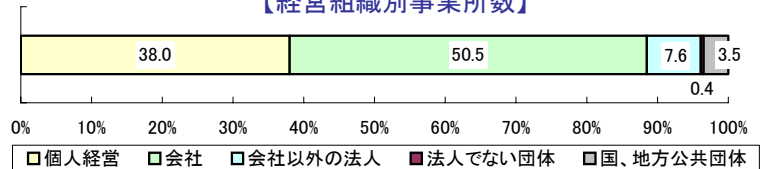


(出所:香川県「平成22年工業統計調査結果・速報」)

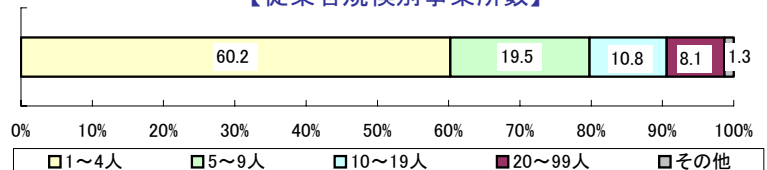
## ■小規模な事業所が約8割

香川県の事業所数(平成21年)は53,880事業所で、会社が50.5%となっている。従業員規模別の事業所では、従業員10人未満の事業所が全体の約8割を占め、小規模な事業所が多い。

【経営組織別事業所数】



【従業員規模別事業所数】



(出所:香川県「平成21年経済センサス基礎調査」)



# 香川県の経済指標等①(概況)

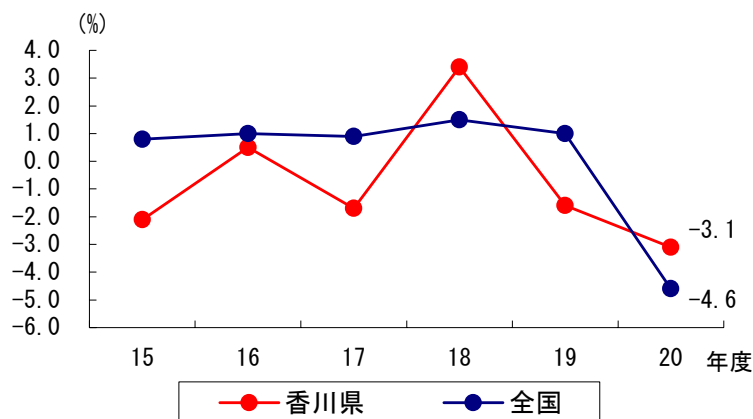
香川県の経済規模は全国38位。県内景気は一部に幾分弱めの動きがみられるものの、企業の生産活動は上向きつつあり、雇用・所得環境も改善するなど、景気を持ち直しの動きが続いている。

## ■主要指標の都道府県別順位

	実数	都道府県別順位	基準時点
土地面積	1,862km <sup>2</sup>	47位	22年10月1日
人口	99万人	40位	22年10月1日
世帯数	39万世帯	37位	22年10月1日
県内総生産(名目)	3.6兆円	38位	20年度
1人当たり県民所得	2.6百万円	28位	20年度
国内銀行預金残高	4.7兆円	28位	23年9月末
国内銀行貸出残高	2.3兆円	32位	23年9月末

(出所：国土地理院、総務省、経済産業省、香川県、日本銀行)

## ■経済成長率(名目)



(出所：内閣府、香川県)

## ■県内景気

	香川県・10月	全国・10月
基調判断	一部に幾分弱めの動きがみられるものの、持ち直しの動きが続いている	着実に持ち直してきているが、なお自律性は弱く、失業率が高水準にあるなど厳しい状況にある
個人消費	弱い動きが続いている	おおむね横ばいとなっている
設備投資	持ち直しつつある	下げ止まりつつある
住宅建設	持ち直しの動きがみられる	持ち直しの動きがみられる
公共投資	減少している	このところ底堅い動きとなっている
輸出	横ばいで推移している	横ばいとなっている
生産活動	持ち直しの動きがみられる	持ち直しているものの、テンポが緩やかになっている
雇用情勢	持ち直しつつある	持ち直しの動きがみられるものの、依然として厳しい
観光	減少している	—

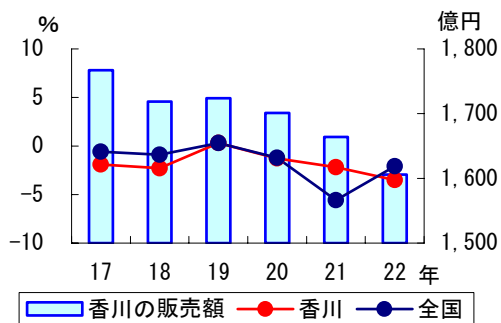
(出所：全国＝内閣府、香川県＝日本銀行高松支店、当行調べ)

# 香川県の経済指標等②

## ■個人消費

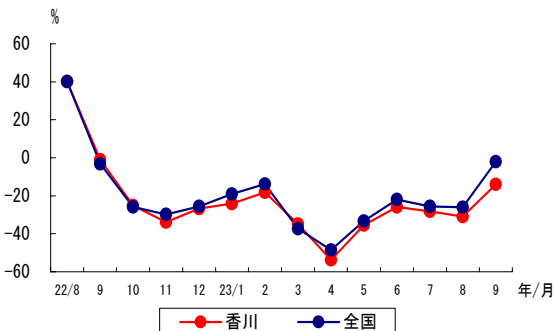
大型小売店販売は、前年を下回る水準が続いており、低調となっている。新車登録届出台数はエコカー減税打ち切り前の駆け込み需要があった前年の反動などで前年同月比で減少が続いた。

【大型小売店販売推移（前年比）】



(出所：四国経済産業局)

【新車登録台数推移（前年同月比）】

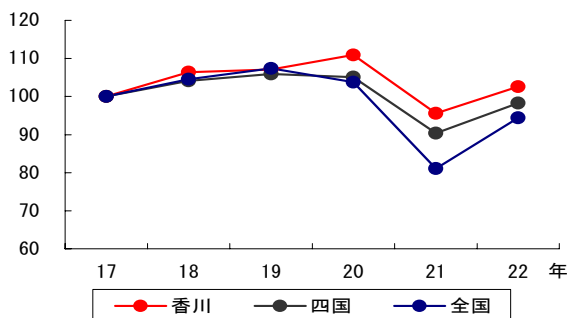


(出所：四国運輸局)

## ■生産活動

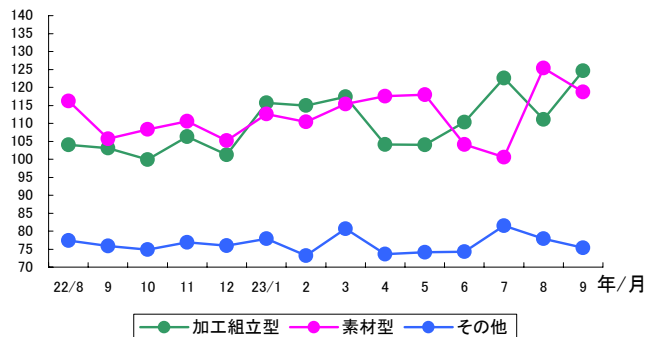
県内企業の生産動向は、リーマン・ショックの影響による落ち込み以降、緩やかに持ち直しの動きが続いている。業種別でも素材型、加工組立型ともに持ち直し基調となっている。

【鉱工業生産指数推移（平成17年=100）】  
（季節調整値）



(出所：経済産業省、香川県)

【業種別の鉱工業生産指数推移（季節調整値）】

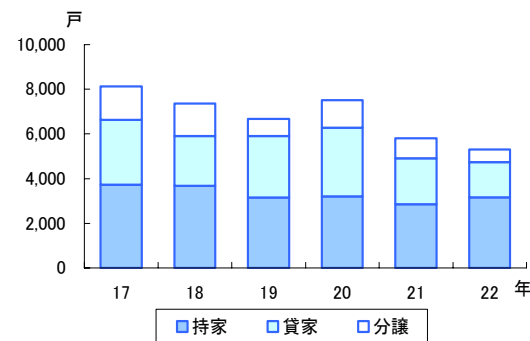


(出所：香川県)

## ■新設住宅着工戸数・公共工事

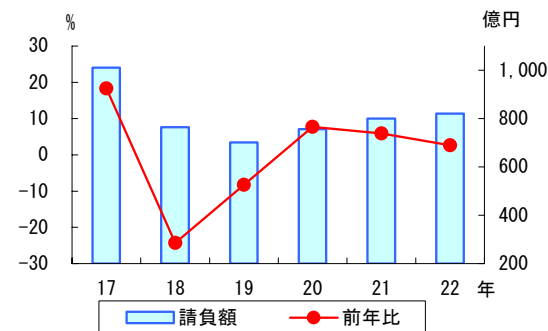
新設住宅着工戸数の22年累計は、5,450戸で前年比7.2%の減少となった。公共工事は、件数、請負金額ともに横ばいとなっており、低水準で推移している。

【新設住宅着工戸数の推移】



(出所：国土交通省)

【公共工事件数・請負額の推移】



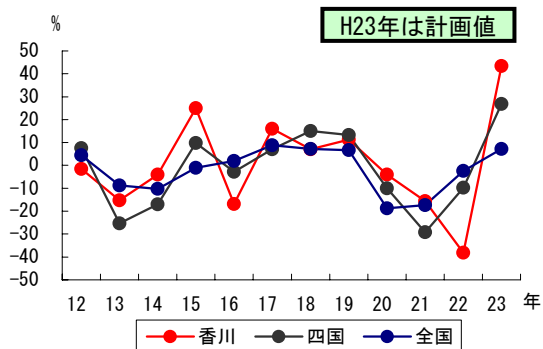
(出所：西日本建設業保証)

# 香川県の経済指標等③

## ■設備投資・工場立地

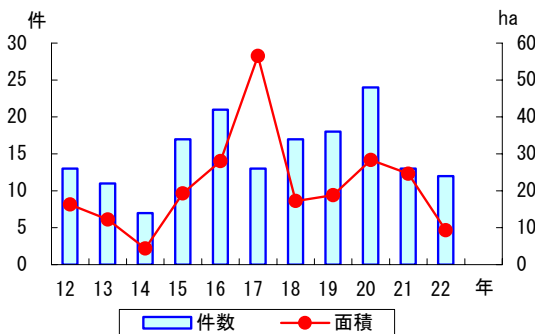
民間企業の設備投資は、19年以降、減少が続いたが、23年(計画値)では持ち直しの動きがみられる。また、22年の県内の工場立地は件数、敷地面積ともに前年を下回った。

【民間企業設備投資増減率の推移】



(出所：日本政策投資銀行)

【工場立地件数・敷地面積の推移】

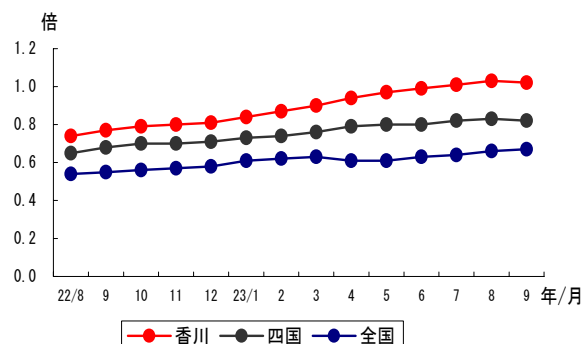


(出所：四国経済産業局)

## ■有効求人倍率

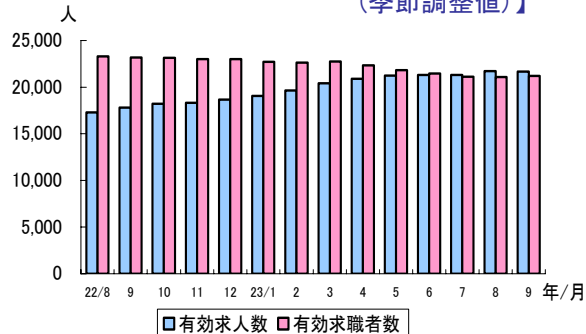
9月の有効求人倍率(季節調整値)は1.02倍(全国2位)と3カ月連続で1倍台を維持して、全国平均を上回る水準で推移しており、持ち直しの動きが広がってきている。

【有効求人倍率の推移(季節調整値)】



(出所：厚生労働省)

【有効求人数・有効求職者数の推移(季節調整値)】

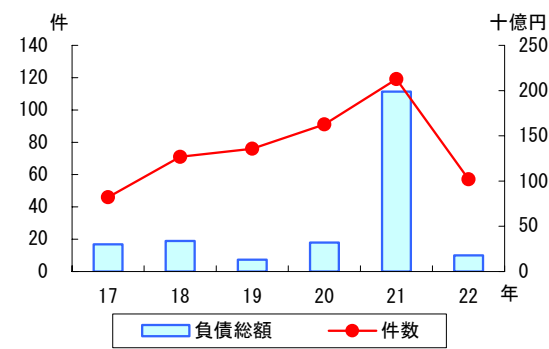


(出所：厚生労働省)

## ■企業倒産・公示地価

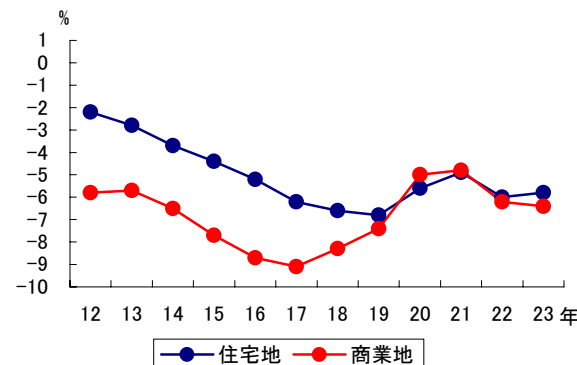
企業倒産は、大手分譲マンション会社の大型倒産があった翌年(22年)以降、件数、負債総額ともに減少傾向。23年の公示地価の対前年平均変動率は、住宅地△5.8%、商業地△6.4%で下落傾向が続いている。

【倒産件数・負債総額の推移】



(出所：帝国データバンク)

【公示地価変動率の推移】



(出所：国土交通省、香川県)

## ■「うどん県」宣言で観光客誘致PR

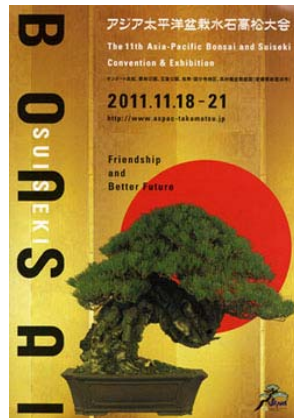
- ・平成23年10月11日、香川県が製作した観光客誘致のためのPR動画が話題に。
- ・「この度、香川県をうどん県に改名することにしました」ではじまる架空の記者会見の動画をインターネットで配信。異例の行政キャンペーンが話題に。
- ・プロモーション映像を首都圏の様々な媒体で放映、香川の多様な魅力をアピール。

### <動画でPRされた観光地等>

栗林公園、金刀比羅宮、丸亀市猪熊弦一郎現代美術館、瀬戸大橋、ハマチ養殖場、サンポート高松、オリーブ、オリーブハマチ、骨付鳥、屋島、小豆島エンジェルロード、香川県立東山魁夷せとうち美術館、豊島美術館、直島

## ■「アジア太平洋盆栽水石高松大会」開催

- ・平成23年11月(18~21日)、第11回アジア太平洋盆栽水石大会(ASPAC)開催。
- ・ASPAC(Asia Pacific Bonsai and Suiseki Convention & Exhibition)は、平成3年より2年に1度、アジア太平洋地区の各国で開催される世界最大の盆栽の国際コンベンション会議。今回の高松大会は日本で初の開催。
- ・高松市の鬼無、国分寺地区は松盆栽で全国シェア8割を誇る一大産地。
- ・高松大会には28の国と地域の愛好家や業者が参加、来場者は4日間で、延べ約7万6千人に上った。



## ■格安航空会社(LCC)の「高松ー上海線」就航

- ・平成23年7月、中国の格安航空会社・春秋航空が運航する高松ー上海間の定期チャーター便が就航(週2往復)。
- ・上海線は搭乗率が90%台に達するなど順調な滑り出し。中国人旅行者を呼び込もうと、官民一体の取り組みが行われている。
- ・23年12月には、香川県と上海市との間で観光分野での友好交流協定が結ばれた。

## ■進む県特産品のブランド化

- ・県特産品のブランド化が進んでいる。特許庁に商標登録するなど販路拡大に向けた取り組みが見られる。
- ・香川はハマチ養殖発祥の地、国内有数の生産量(21年生産量8,300t、全国6位)を誇る。ひけたぶり、なおしまハマチ、オリーブハマチ(ぶり)を『香川ブランドハマチ三兄弟』と命名し、消費拡大に取り組んでいる。
- ・オリーブ飼料を与えて育てた「オリーブ牛」や瀬戸内海で水揚げされるナシフグ「讃岐でんぶく」、観音寺市の伊吹島周辺で漁獲されたカタクチイワシを加工した「伊吹いりこ」などのブランド化が進んでいる。

## ■小豆島「オリーブ」で活況

- ・日本でのオリーブ栽培発祥の地「小豆島」で、オリーブ栽培が拡大している。平成22年度の栽培面積は、過去最大の110ヘクタールに達し、今後はさらに拡大する見通し。
- ・イタリア料理ブームや食の安全意識向上、健康志向の高まりによる国内産「オリーブ製品」の需要拡大に加え、インターネットを利用した販路の広がりが追い風となって、企業や個人の農業への参入につながっている。



本説明資料やIR全般に関するご意見、ご感想、お問い合わせは、  
下記IR担当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 087(836)2787

F A X 087(836)3677

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

担 当 藤田、河瀬、眞鍋

HPアドレス <http://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。