


# 平成23年度決算説明会

VALUE UP PLAN  
*with Innovative Spirit*

平成24年6月11日

 百十四銀行

# 本日のご説明内容

## 平成23年度決算の概要

平成23年度決算の概況	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	
経費の状況	9	
不良債権・与信関係費用の状況	10	
健全性の状況	11	
平成24年度決算見通し	12	

## 「中期経営計画」の進捗状況

中期経営計画 初年度の実績	13	ページ
全員営業体制の構築（人材育成と事務のBPR）	14	
法人営業戦略（コンサルティング機能の強化）	15	
法人営業戦略（海外ビジネス支援）	17	
法人営業戦略（経営改善支援）	18	
法人営業戦略（ブロック制の稼働）	19	
個人営業戦略（コンサルティング機能の強化）	20	
個人営業戦略（個人ローン業務の強化）	21	
個人営業戦略（預り資産商品販売）	22	
市場運用力強化戦略（有価証券運用）	23	
資本政策・株主還元方針	24	
中期経営計画（主な計数計画と実績）	25	

## 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	松原	哲裕
執行役員経営企画部長	木内	照朗

VALUE UP PLAN

*with Innovative Spirit*

# 平成23年度決算の概要

VALUE UP PLAN

*with Innovative Spirit*

平成23年度～平成25年度(3年間)

# 平成23年度決算の概況

(単位:億円)	22年度	23年度	前期比
経常収益	691	678	△ 12
コア業務粗利益	560	550	△ 10
資金利益	487	482	△ 5
役務取引等利益	57	55	△ 2
その他業務利益 (注1)	15	13	△ 2
経費 (注2)	382	392	9
うち人件費	186	184	△ 1
うち物件費	178	190	12
コア業務純益 (注3)	177	157	△ 20
債券関係損益	19	△ 0	△ 19
実質業務純益 (注4)	197	157	△ 39
一般貸倒引当金繰入額	△ 2	△ 12	△ 10
業務純益	199	169	△ 29
臨時損益	△ 134	△ 44	89
うち不良債権処理費用	99	61	△ 38
うち償却債権取立益	—	29	29
うち株式等関係損益	△ 30	△ 5	25
経常利益	64	125	60
特別損益	13	△ 4	△ 18
うち償却債権取立益	16	—	△ 16
税引前当期純利益	78	120	41
法人税等合計	29	61	32
当期純利益	48	58	9
与信関係費用 (注5)	81	19	△ 62

資金利益

(単位:億円)	23/3期	24/3期	前期比
資金運用収益	538	521	△ 17
うち貸出金利息	390	371	△ 18
うち有証利息・配当	143	145	2
資金調達費用	51	39	△ 12
うち預金等利息	39	26	△ 13

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	83	△ 1
うち預り資産(投信等)	16	16	0
役務取引等費用	27	28	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	△ 5	5
債券関係	19	△ 0	△ 19
売却損益	23	0	△ 23
償却	4	0	△ 4
株式	△ 30	△ 5	25
売却損益	4	△ 3	△ 8
償却	35	1	△ 34

与信関係費用

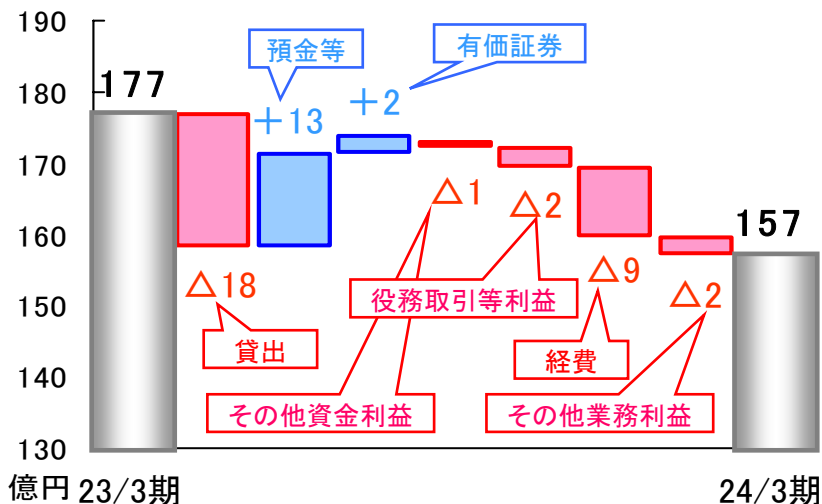
(単位:億円)	23/3期	24/3期	前期比
与信関係費用	81	19	△ 62
一般貸倒引当金繰入額	△ 2	△ 12	△ 10
不良債権処理費用	99	61	△ 38
償却債権取立益	16	29	13

(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

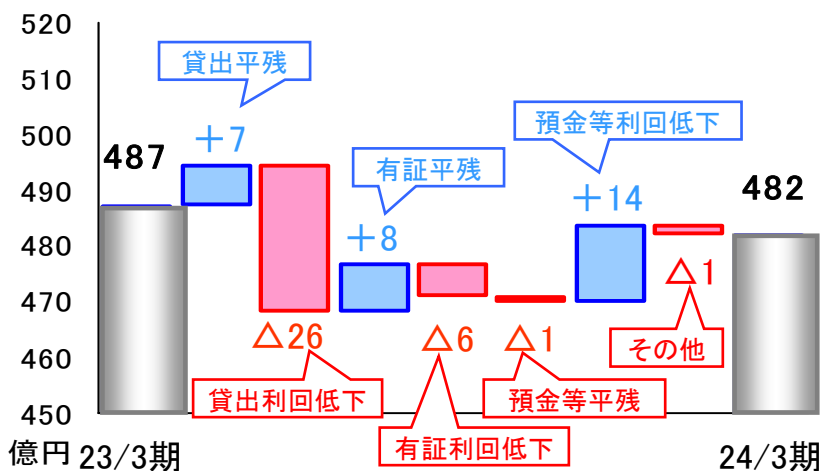
# コア業務純益・資金利益の増減要因と利鞘の状況

ボリューム増加による収入増加に努めたが、経費増加及び金利低下に伴う資金利益減少等により、コア業務純益は前期比20億円の減少。

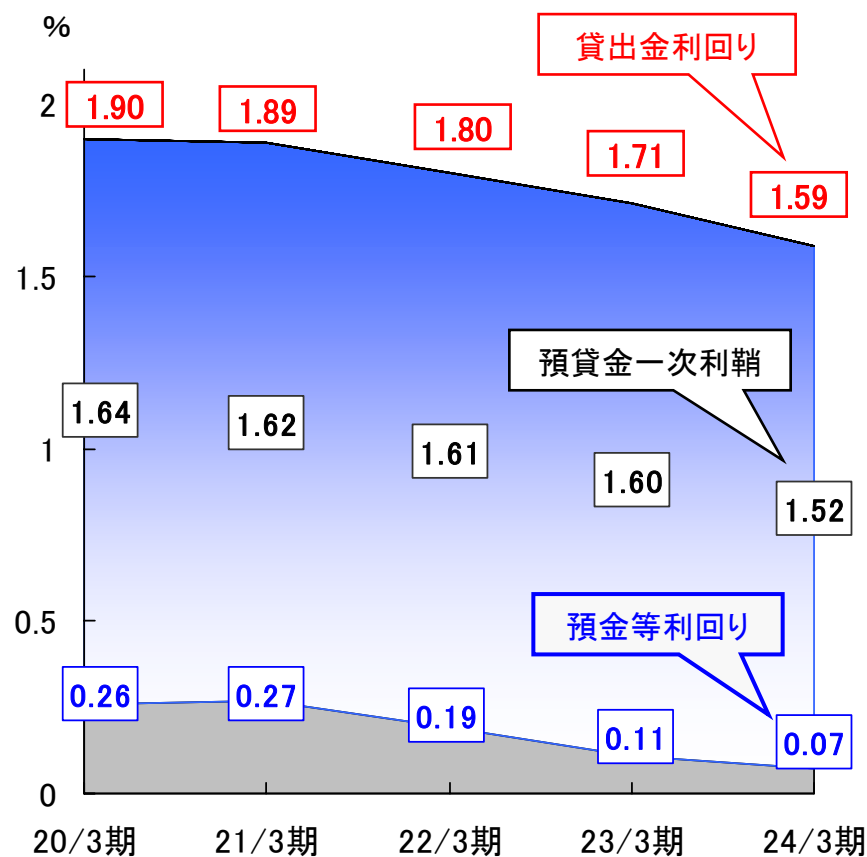
🔍 コア業務純益の前期比増減要因



🔍 資金利益の前期比増減要因



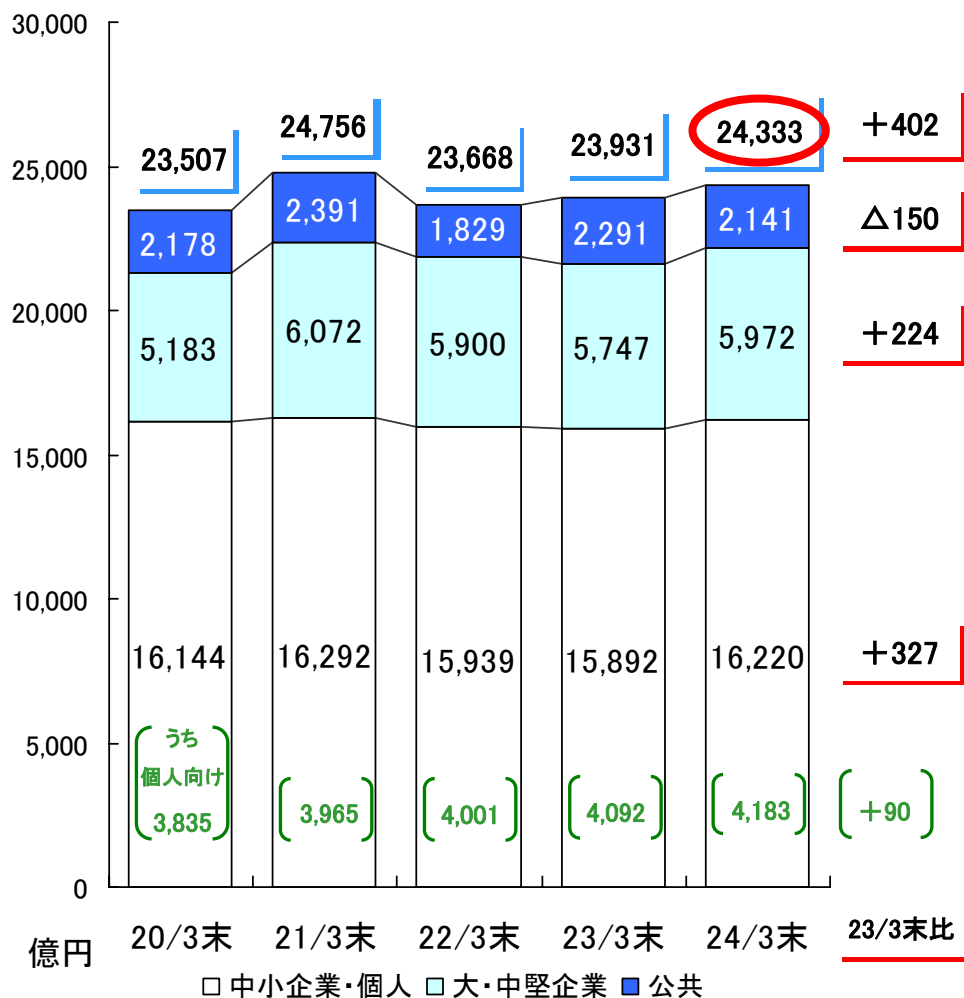
🔍 国内業務の預貸金一次利鞘等



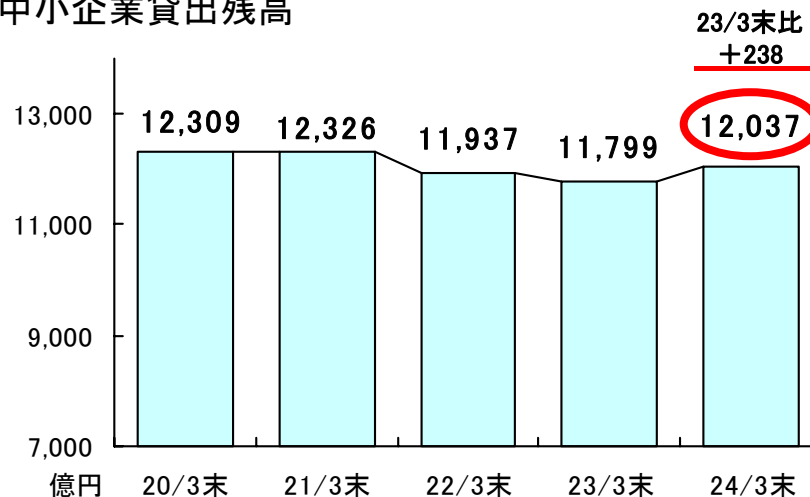
# 貸出金の状況

貸出金期末残高は、法人向け及び個人向けがともに増加に転じる。特に、中小企業向け貸出残高が前期比238億円増加したほか、住宅ローン残高は増加基調を継続しており、中計初年度の取り組みの効果が出ている。

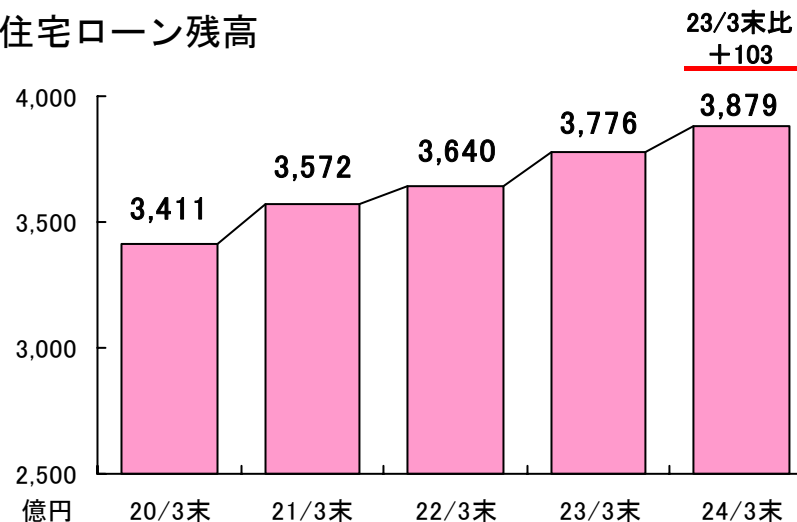
## ● 貸出金期末残高



## ● 中小企業貸出残高



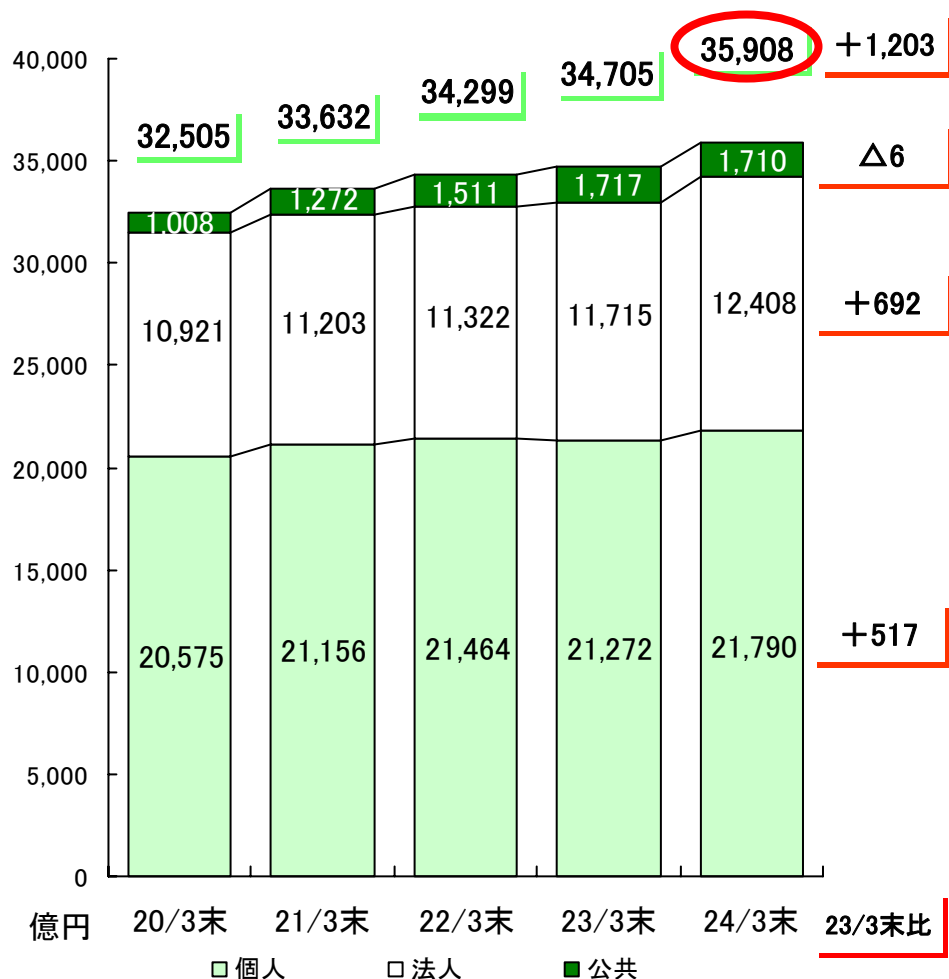
## ● 住宅ローン残高



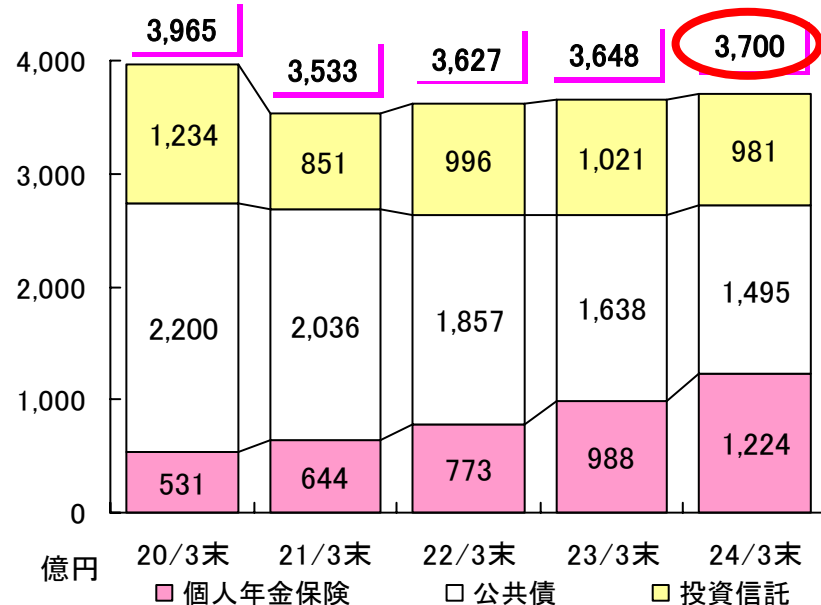
# 預金・預り資産の状況

総預金は、個人及び法人預金の増加により増加基調を継続。  
 預り資産は、個人年金保険の伸びにより、全体の増加基調は継続。

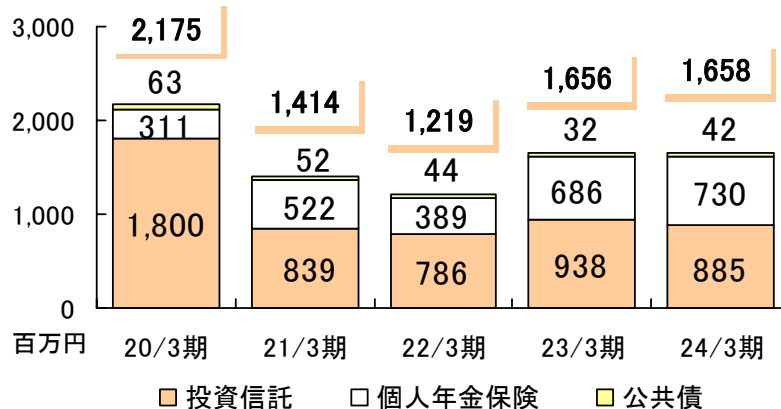
● 総預金(預金+譲渡性預金)期末残高



● 預り資産期末残高



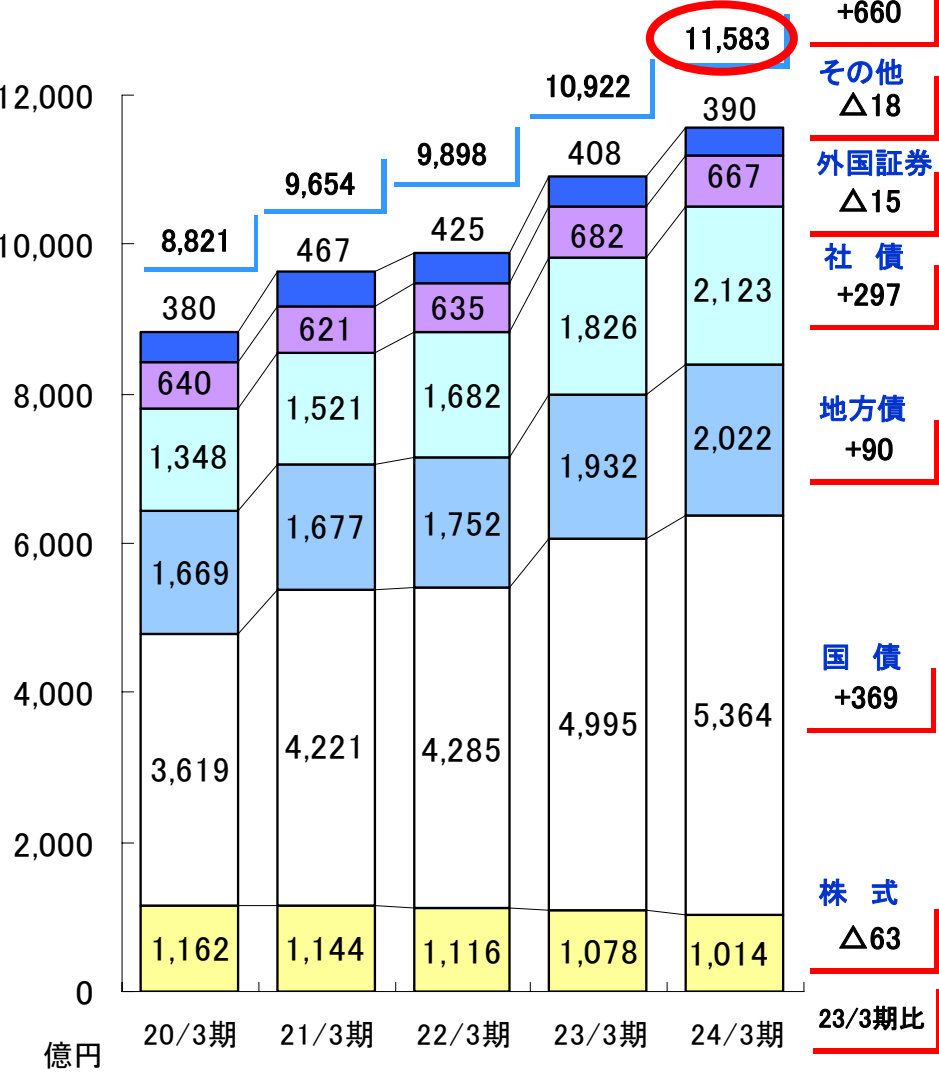
● 預り資産販売手数料収益



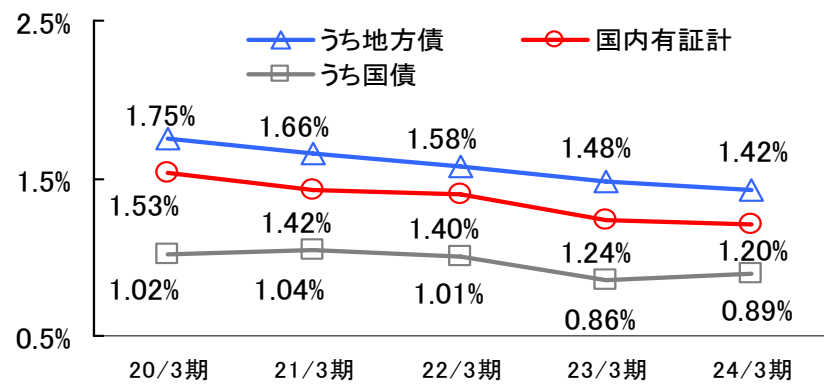
# 有価証券の状況 ①

国債・社債等の国内債を中心に運用規模を拡大。但し、国内債デュレーションは3.8年程度を維持し、金利リスクに配慮。政策投資株式は計画的な削減を継続し、価格変動リスクの減少に向けて対応。

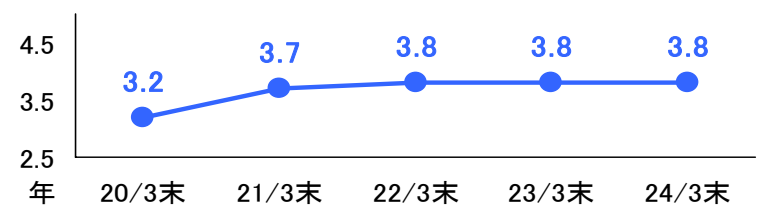
## 有価証券の期中平残



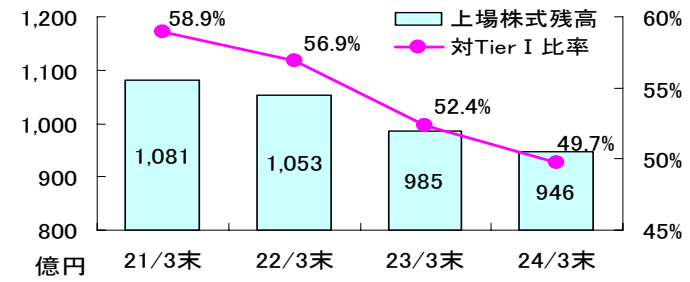
## 有価証券利回り (国内業務)



## デュレーション (国内債)



## 上場株式簿価残高とTier I 比率推移

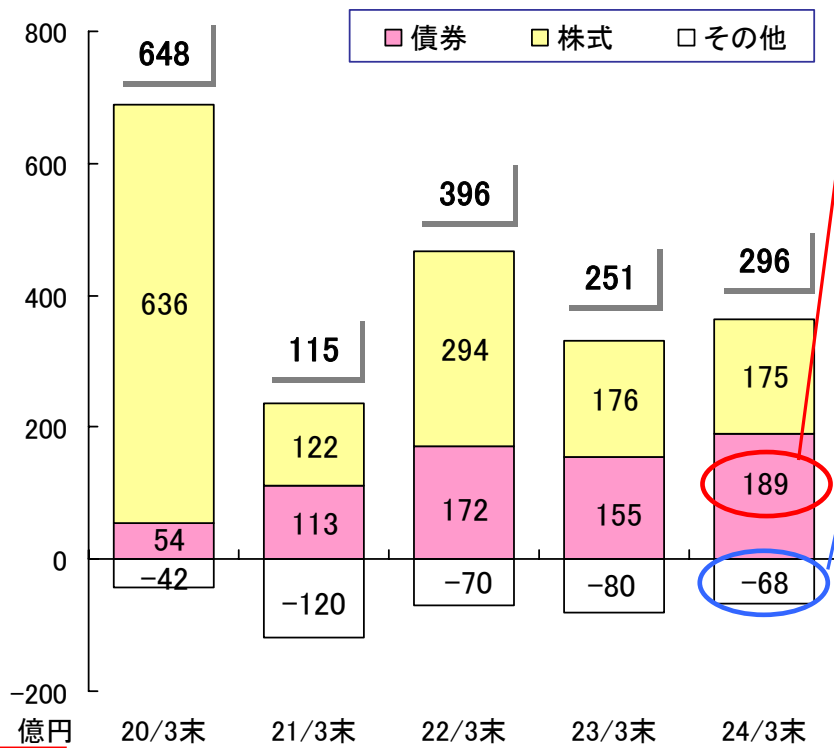




# 有価証券の状況 ②

金利低下により債券含み益が増加。投資信託の含み損益はほぼ横這い。

## ● その他有価証券の含み損益



日経平均 株価 (円)	12,525	8,109	11,089	9,755	10,083
長期金利	1.275%	1.340%	1.395%	1.255%	0.985%

## ● 「債券」の内訳

(単位: 億円)	取得原価		評価損益	
	23/3末	24/3末	23/3末	24/3末
債券合計	8,556	9,822	155	189
国債	4,855	5,231	61	81
地方債	1,925	2,165	63	72
社債	1,775	2,425	30	35

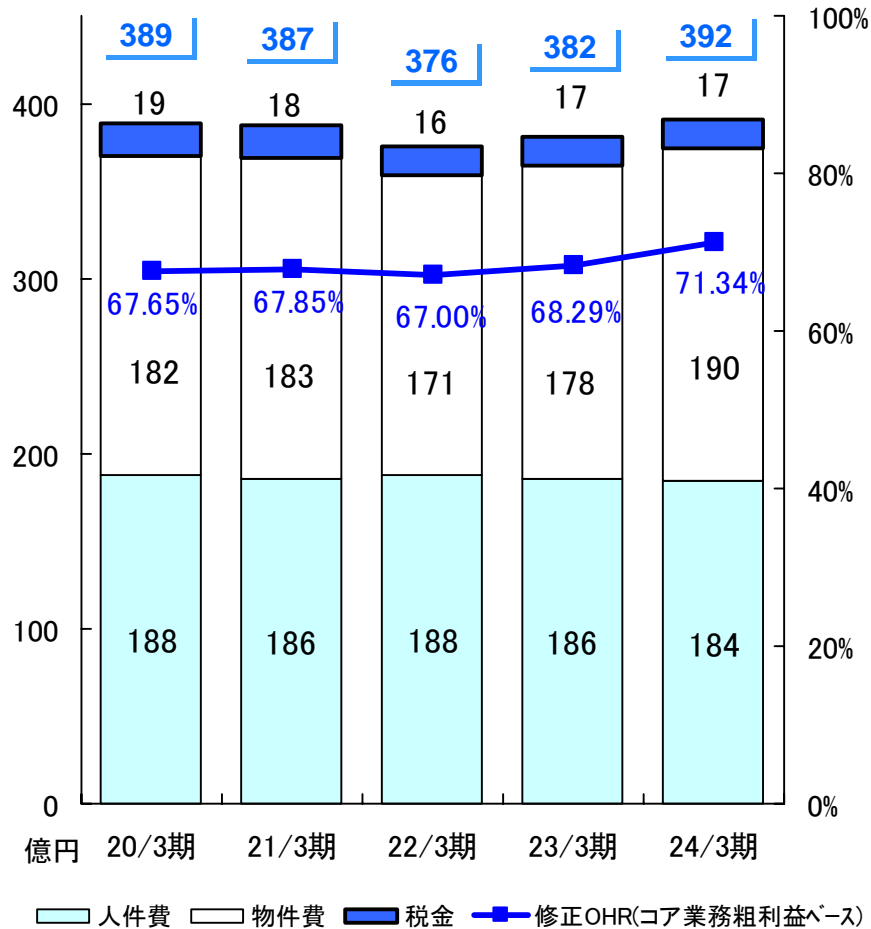
## ● 「その他」の内訳

(単位: 億円)	取得原価		評価損益	
	23/3末	24/3末	23/3末	24/3末
その他合計	1,084	1,046	△ 80	△ 68
うち投資信託	391	364	△ 88	△ 88
株式投信	84	76	△ 25	△ 23
外債投信	191	182	△ 39	△ 40
J-REIT・J-REIT投信	43	45	△ 10	△ 12
その他(オルタナティブ等)	70	61	△ 12	△ 14
うち外国証券	692	681	8	20

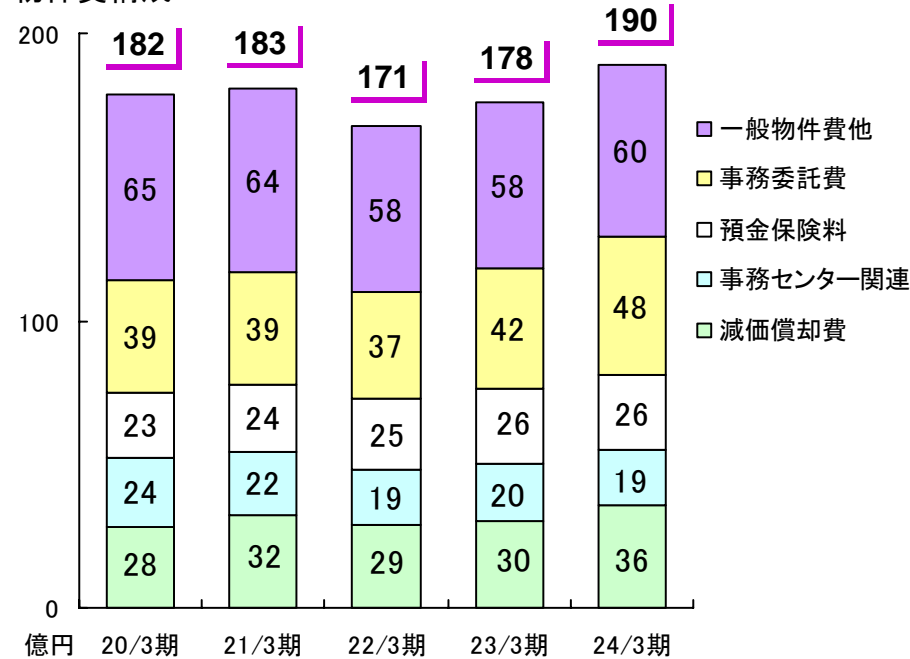
# 経費の状況

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、経費は前期比9億円増加。

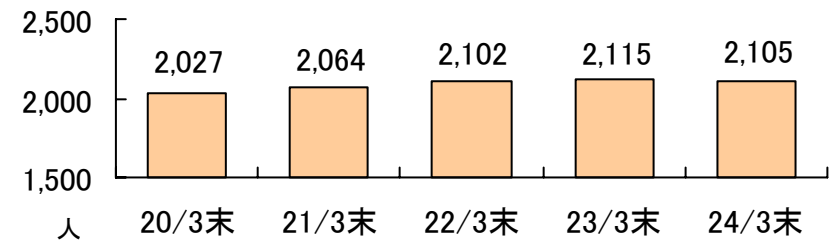
経費と修正OHR



物件費構成



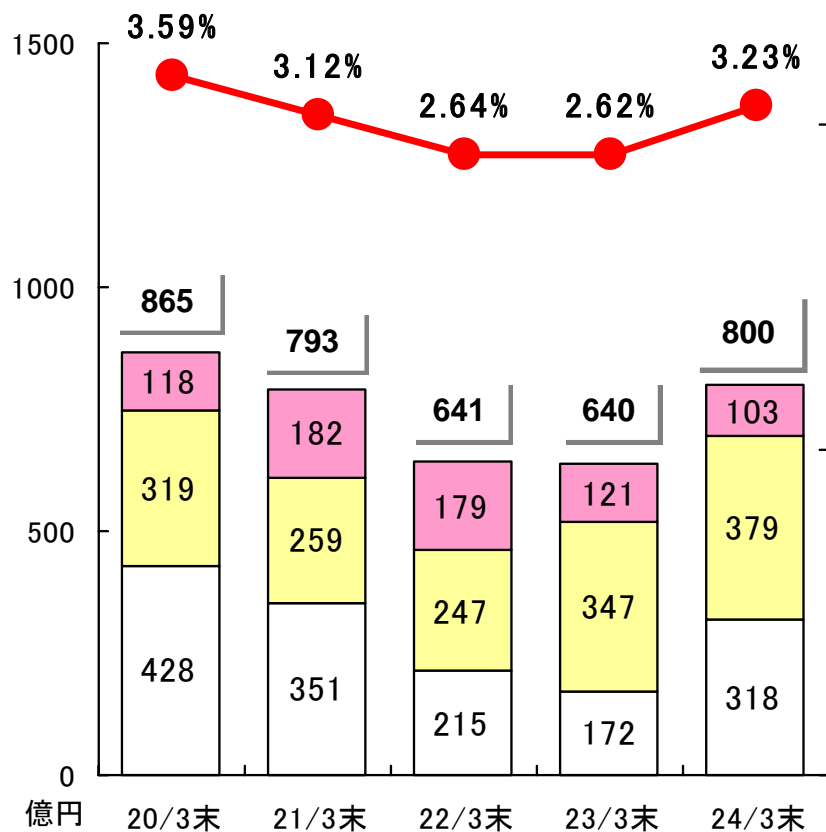
期末人員数(就業人員数)



# 不良債権・与信関係費用の状況

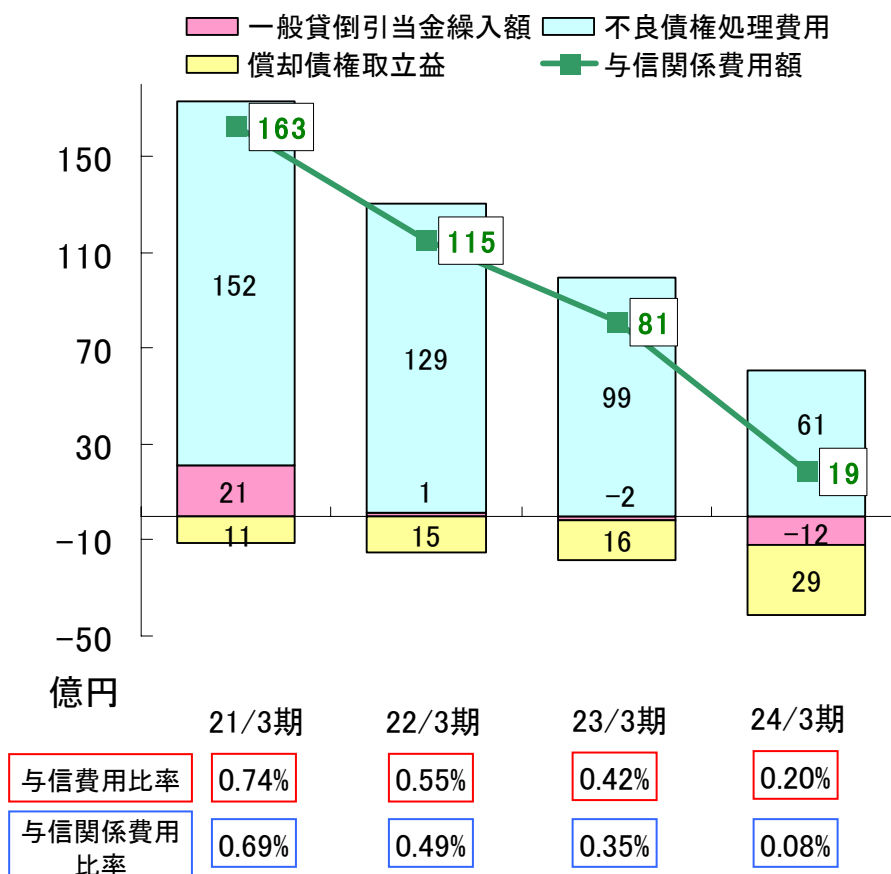
金融再生法開示債権残高は、経営改善計画の進捗に乖離のある取引先のランクダウンにより、要管理債権が増加。但し、与信関係費用は、一般貸倒引当金の戻入れ及び償却債権取立益の増加により、前期比62億円減少。

金融再生法開示債権残高と不良債権比率



要管理債権
  危険債権  
 破産更生等債権
  不良債権比率

与信関係費用の推移



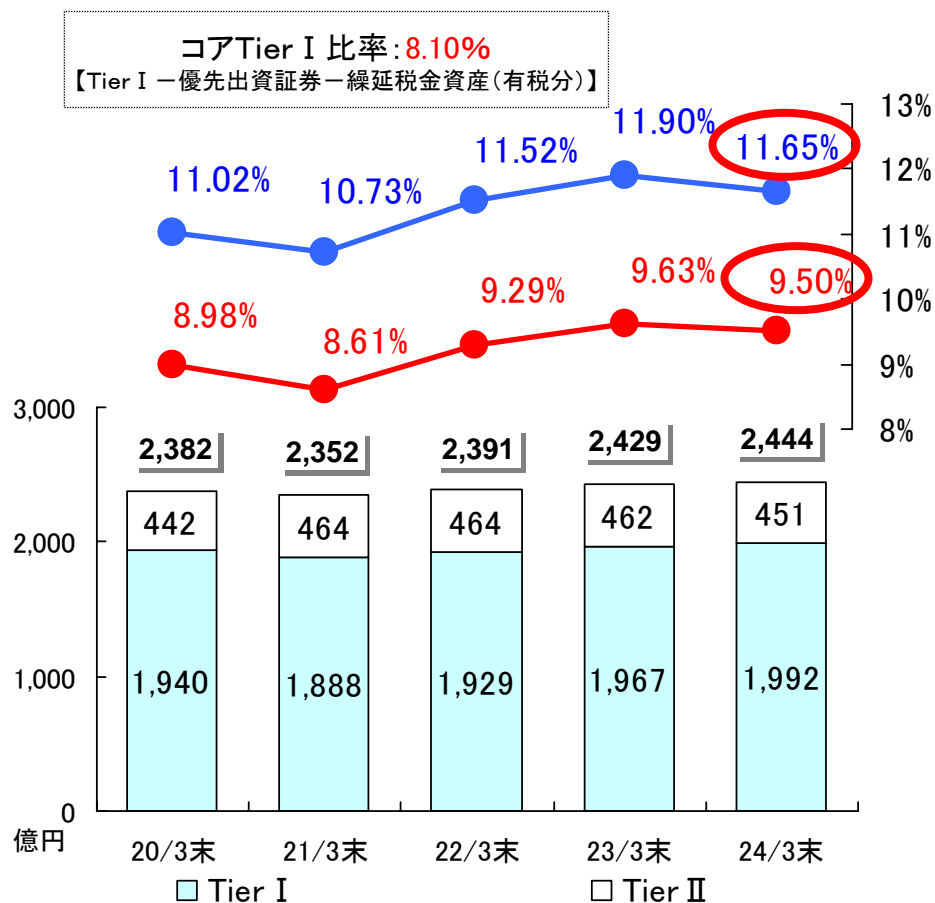
	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
与信費用比率	0.74%	0.55%	0.42%	0.20%
与信関係費用比率	0.69%	0.49%	0.35%	0.08%

・与信関係費用＝一般貸倒引当金繰入額＋不良債券処理費用－償却債権取立益  
 ・与信費用比率＝与信費用÷貸出金期中平残  
 ・与信関係費用比率＝与信関係費用÷貸出金期中平残

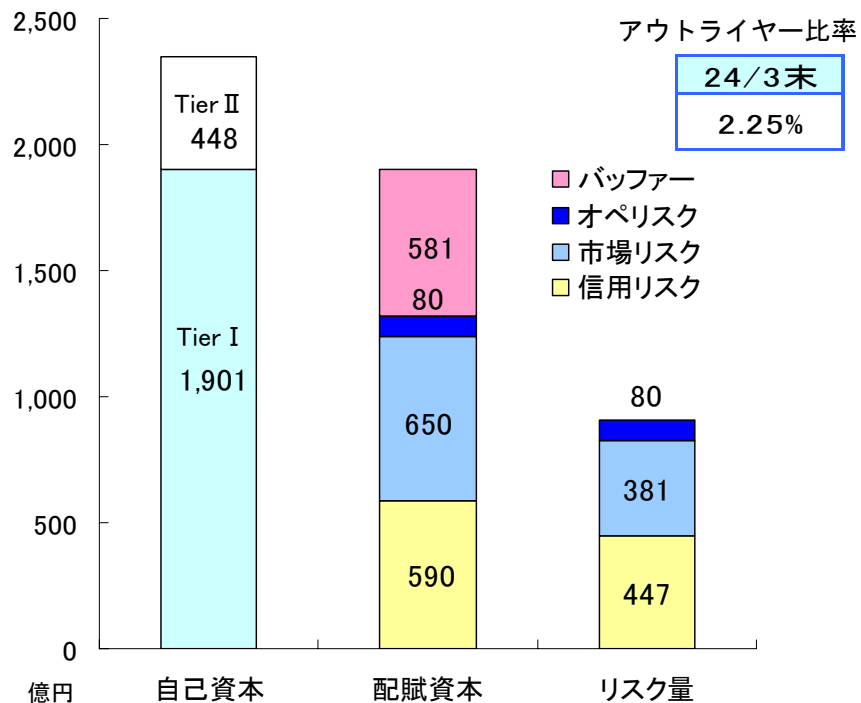
# 健全性の状況

自己資本比率は、貸出金増加に伴うリスクアセットの増加等により若干低下。中期経営計画に掲げた取り組みの実施による利益積み上げに努め、引き続き自己資本の充実に努める。

自己資本比率（連結）



リスク資本配賦とリスク量の状況（単体・24年3月末基準）

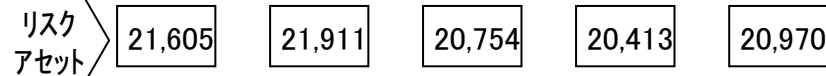


(※)23/12月末より、コア預金モデルを「当局設定値」から「内部モデル」に変更し、金利リスク量を計測。

<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	

注: 棒グラフ上部の数値は、自己資本金額



# 平成24年度決算見通し

(単位: 億円)	24/3期実績	25/3期予想	前期比
経常収益	678	638	△ 40
コア業務粗利益	550	551	1
資金利益	482	475	△ 7
役務取引等利益	55	61	6
その他業務利益 (注1)	13	15	2
経費 (注2)	392	385	△ 7
うち人件費	184	184	0
うち物件費	190	184	△ 6
コア業務純益 (注3)	157	165	8
債券関係損益	△ 0	3	3
実質業務純益 (注4)	157	168	11
一般貸倒引当金繰入額	△ 12	3	15
業務純益	169	165	△ 4
臨時損益	△ 44	△ 75	△ 31
うち不良債権処理費用	61	69	8
うち償却債権取立益	29	12	△ 17
うち株式等関係損益	△ 5	△ 10	△ 5
経常利益	125	90	△ 35
特別損益	△ 4	△ 2	2
税引前当期純利益	120	88	△ 32
当期純利益	58	55	△ 3
与信関係費用 (注5)	19	60	41

資金利益

(単位: 億円)	24/3期	25/3期	前期比
資金運用収益	521	510	△ 11
うち貸出金利息	371	375	4
うち有証利息・配当	145	132	△ 13
資金調達費用	39	36	△ 3
うち預金等利息	26	21	△ 5

役務取引等利益

(単位: 億円)	24/3期	25/3期	前期比
役務取引等収益	83	88	5
うち預り資産(投信等)	16	21	5
役務取引等費用	28	27	△ 1

有価証券関係損益

(単位: 億円)	24/3期	25/3期	前期比
有価証券関係損益	△ 5	△ 7	△ 2
債券関係	△ 0	3	3
売却損益	0	4	4
償却	0	1	1
株式	△ 5	△ 10	△ 5
売却損益	△ 3	△ 10	△ 7
償却	1	0	△ 1

与信関係費用

(単位: 億円)	24/3期	25/3期	前期比
与信関係費用	19	60	41
一般貸倒引当金繰入額	△ 12	3	15
不良債権処理費用	61	69	8
償却債権取立益	29	12	△ 17

(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

# 『中期経営計画』の進捗状況

VALUE UP PLAN

*with Innovative Spirit*

平成23年度～平成25年度(3年間)

# 『中期経営計画』初年度の実績

役職員一人ひとりが変革の気概 (*Innovative Spirit*) を持ち、新たな価値の創造 (VALUE UP) をめざしている。

## 計画体系図

### VALUE UP PLAN (計画期間: 平成23年度～平成25年度)

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

#### 《2つの基本戦略》

キーワード  
全員営業

#### 営業力強化戦略

働きがいの  
ある職場  
顧客ロイヤルティ  
の獲得・向上  
お客さまの  
笑顔や感動

#### 市場運用力強化戦略

機動的積極  
運用の実践  
ALM機能  
の強化

#### 《基本戦略を支える人材育成・インフラ整備》

人事戦略

コンプライアンス・リスク管理

営業店事務改革

資本政策

組織力の強化

物件費・IT投資戦略

お客さまの付加価値向上

Win-Win

当行の収益力向上

豊かで住みやすく活気あふれる地域社会の実現  
経営理念「お客さま・地域社会との共存共栄」を具現化

## 初年度の実績

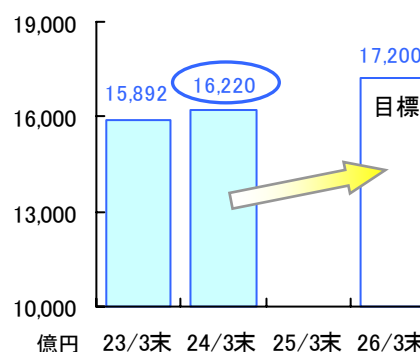
### ➤ 初年度の実績(23年度)

- 「営業力強化」と「市場運用力強化」を有効に機能させるべく、『全員営業』をキーワードに、人材育成やインフラ整備を積極的に実施。
- 景気回復の足取りが重いなか、個人取引は着実に増加。中小企業を中心とした事業性貸出も反転・拡大へ。

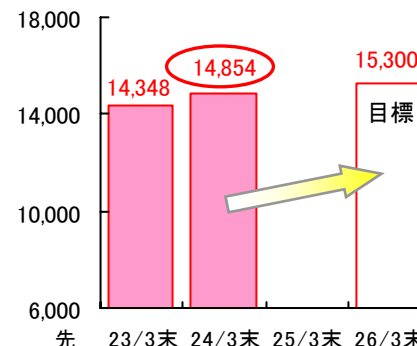
### ➤ 2年目の展開(24年度)

- 『コンサルティング機能の強化』をキーワードに、初年度に培ってきたインフラをさらに進化させ、営業力強化につなげる。
- 中期経営計画最終年度に向けた施策を集中的に展開する。

### ➤ 中小企業等貸出残高



### ➤ 事業性貸出先数



# 全員営業体制の構築(人材育成と営業店事務のBPR)

引続き人材育成に注力するとともに、平成23年9月までに全店導入完了した新営業店システムを活用し、事務効率化と戦略的人員配置を推進していく。

## ✓ A職の営業力強化

- ・CA、MAの増員による預り資産販売の強化
- ・ローンアドバイザー増員等による個人向けローンの強化
- ・年金アドバイザーによる年金獲得

## ✓ G職の営業力強化

- ・本部と営業店の協働工作によるコンサル機能の強化
- ・プロ人材の育成(ソフトパワー塾、トレーニー等)
- ・若手行員の育成(新入行員の早期戦力化、『114塾』)

### 個人営業戦略 20ページへ

お客さまのライフサイクルに応じた商品とサービスの継続的な提供により、生涯パートナーとしての役割を実践する。

コンサル機能の強化

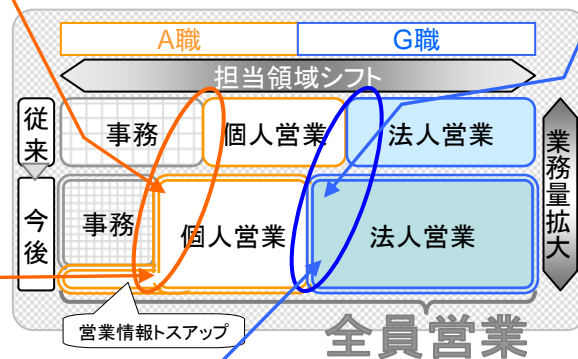
生涯取引 年金相談  
運用相談 保障診断  
借換相談 相続相談

商品・サービスの拡充

ネット口座 サリュカ  
ライフプランシミュレーション

### 全員営業体制の構築

『役割の明確化』×『事務効率化』で 営業パフォーマンスの向上をめざす。



### 法人営業戦略 15ページへ

お客さまのライフサイクルに応じた、当行コンサルティング機能をフル活用し、WIN-WINの関係を構築する。

コンサル機能の強化  
(営業支援、経営支援)

ビジマ 経営相談  
M&A 再生支援  
海外支援 産学金

商品・サービスの拡充

口座振替 でんさい  
外為インバ 公金収納

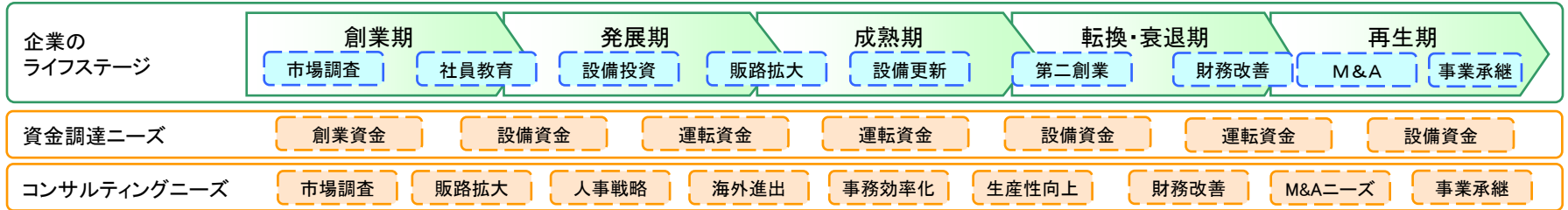
- ・G職 (General) ⇒ 転居を伴う異動あり
- ・A職 (Area) ⇒ 原則、転居を伴う異動なし

## ✓ 営業店事務のBPR等

	～23年度	24年度	25年度
営業店事務BPRによる営業余力の創出	90人分の営業余力	50人分(累計140人分)の営業余力	60人分(累計200人分)の営業余力
本部人員の戦略的配置による営業力強化	営業関連本部・営業店に15名配置	累計25名配置	累計30名配置
【実績】中計比12人分前倒し102人分			
【実績】中計比1名前倒し16名			



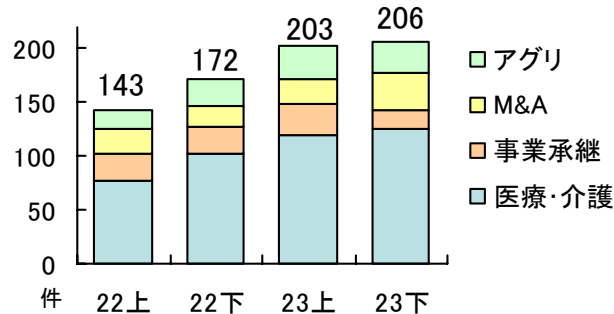
企業のライフサイクルに応じたコンサル機能を発揮し、法人取引先のニーズ発掘・獲得・深耕に努め、信頼関係を構築。



## 取引先ニーズの発掘

### ▶ 営業店と本部専門部署の積極的な帯同訪問

医療・介護、アグリ分野の訪問件数が増加基調



### ▶ 各種セミナーによる情報提供

- ・「中四国医療開業セミナー」(24年1月)
- ・「114医療・介護セミナー」(24年3月) 等

### ▶ 各種商談会の開催

- ・「事業承継セミナー」(23年7月)
- ・「農商工提携スイーツマッチング」(23年11月)
- ・「ものづくり商談会」(24年3月)

## 当行の体制整備の充実

### ▶ 本部専門部署の設置

#### 営業統括部地域コンサルティンググループ

- ・アグリサポートデスク(21年9月)
- ・医療・介護チーム(22年4月)
- ・M&Aサポートデスク(24年3月)

#### 市場国際部

- ・海外支援デスク(22年5月)

#### 融資部

- ・経営サポートグループ(22年11月)

### ▶ 専門スキルのレベルアップ

- ・医療経営コンサルタント4名
- ・医療経営士1名
- ・農業経営アドバイザー15名

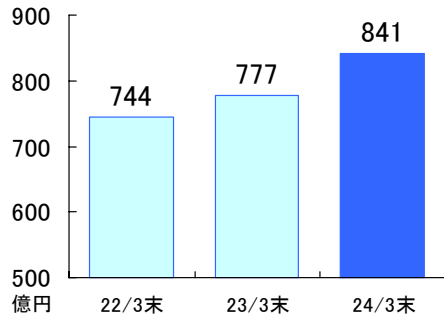
### ▶ 外部機関との連携

- ・「かがわアグリイノベーションズ」設立
- ・かがわ産業支援財団、四国経済産業局との連携等

コンサル機能の発揮により、成長分野の取引拡大、事業性貸出先数の増加、ビジネスマッチング成約等、に成果があらわれる。

## 成長分野へ着実な成果

### 医療・介護分野融資残高



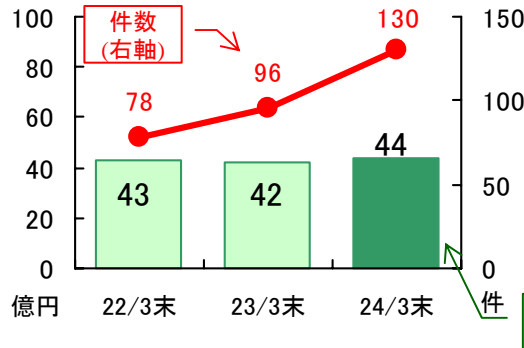
### 各県推計医療費の状況

(単位: 億円)

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

(各都道府県医療費適正化計画より)

### 一次産業分野融資残高・件数

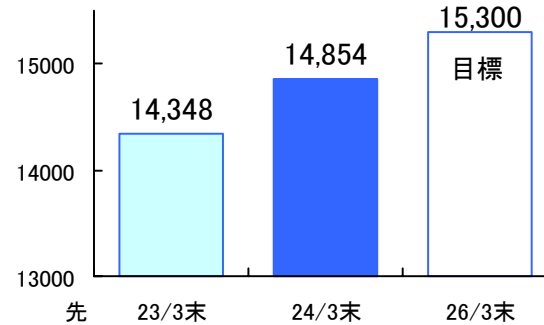


- 金融支援だけでなく、商談会開催など販路開拓支援等にも注力
- 地域の一次産業の6次産業化※を積極的にサポート

※6次産業化 ⇒ 一次産業が農水産物の生産にとどまらず、食品加工・流通販売にも業務展開を行うこと。

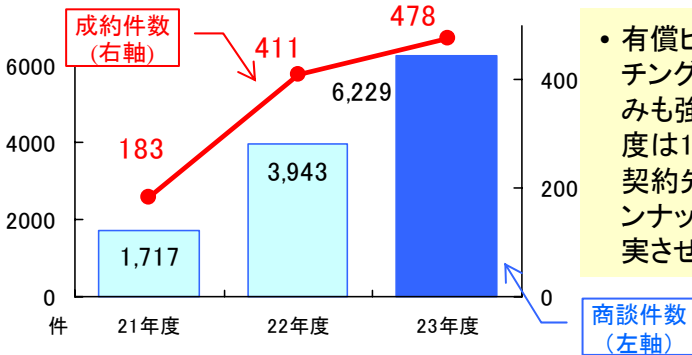
## ビジネス機会拡大に向けた成果

### 事業性貸出先数



- 中計では、3年間で約1,000先の増加目標
- 1年目で約500先の増加を達成

### ビジネスマッチング実績



- 有償ビジネスマッチングへの取り組みも強化中。23年度は19件の新規契約先によりラインナップを一層充実させた

海外支援デスクを中心としたコンサル活動の実践に加え、他業種企業との積極的な業務提携、海外ビジネスに関する商談会・セミナーの開催等を通じ、取引先の海外ビジネス支援に取り組んだ結果、23年度で外為新規先228社獲得。

## 当行の体制整備の充実

- 海外支援デスク
- 上海駐在員事務所
- タイへの行員派遣  
JETRO/バンコク1名(23/10)  
カシコン銀行1名(24/4)
- シンガポールへの行員派遣  
邦銀シンガポール支店1名(24/6)

## 他業種企業との業務提携

- 日本通運(株)四国支社(23/11)  
海外物流業務等に関するサポート提供
- 損害保険会社3社(24/2)  
海外進出企業に対するリスクマネジメントコンサルティング
- (株)フォーバル(24/3)  
ASEAN地区への進出コンサルティング

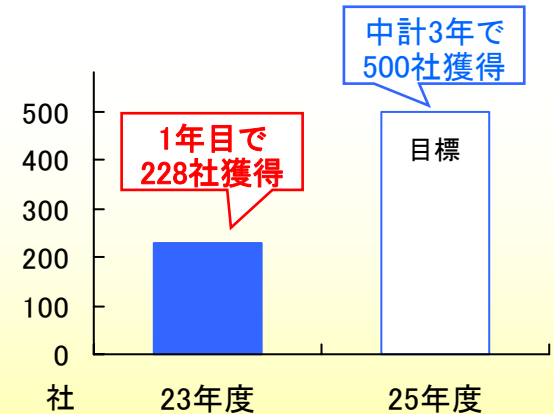
## アジア各地域を対象とした取引先支援活動

- 中国  
日中ものづくり商談会in上海の開催(23/9)
- タイ  
カシコン銀行との業務提携(23/10)  
同行との共同ビジネスマッチング開催(24/2)
- その他ASEAN地域  
ベトナムビジネスセミナー開催(23/11・高松)  
インドネシアビジネスセミナー開催(24/5・高松)



## ビジネス機会拡大に向けた成果

### 外為新規先の獲得実績と目標



さらなるビジネス機会の拡大へ

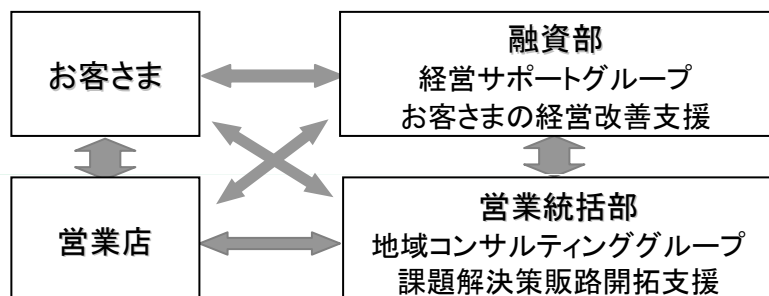
# 法人営業戦略(経営改善支援)

営業店と本部が連携し、お客さまの経営改善を積極的に支援。お客さまにニーズを捉え、販路拡大支援やM&Aに関する情報提供を実施

## 事業・経営改善に向けた取組み

### ▶ 経営改善支援態勢

- 22年11月、経営改善支援機能の強化を目的に融資部内に経営サポートグループを新設
- 営業店、地域コンサルティンググループ、外部機関と連携して、お客さまの経営改善をサポート



### ▶ 支援対象先への取組み

- 営業店と融資部の協議により「支援対象先」を認定
- お客さまの経営改善に向けたコミュニケーション強化  
⇒「営業店自主開催型経営改善会議」実施(24/3末:191先)

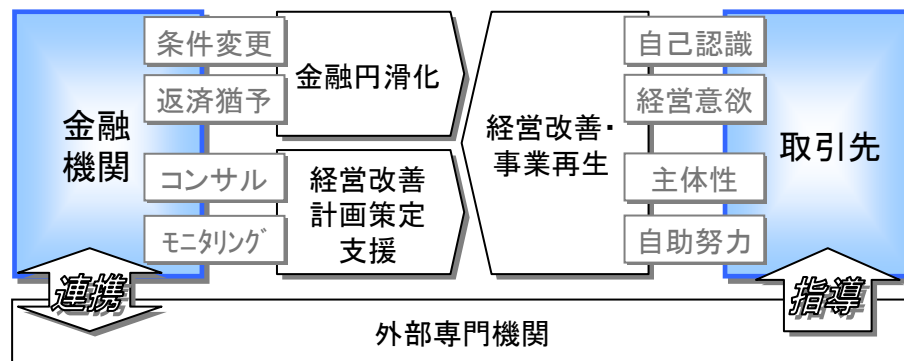
### 経営サポートグループの活動状況

	21/上	21/下	22/上	22/下	23/上	23/下
支援対象先	190	227	283	280	238	205
ランクアップ先	34	58	36	22	9	4
コンサルタント導入先	2	0	1	8	13	11
営業店臨店(延べ)	253	183	205	260	318	234
取引先訪問(延べ)	215	143	100	162	258	146

### ▶ 経営相談会の開催

- ◇23年度経営相談開催実績  
⇒ 18か店 28社
- ◇相談内容
  - ・業績改善 24社
  - ・事業承継 1社
  - ・財務改善 3社

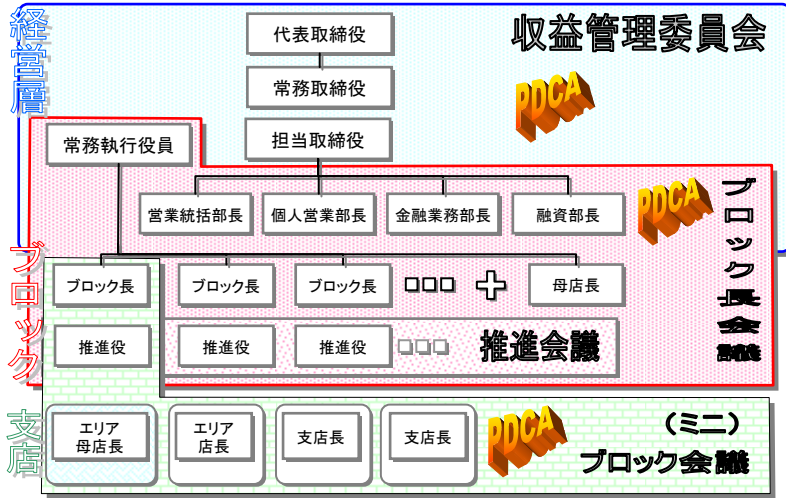
経営相談会の様子



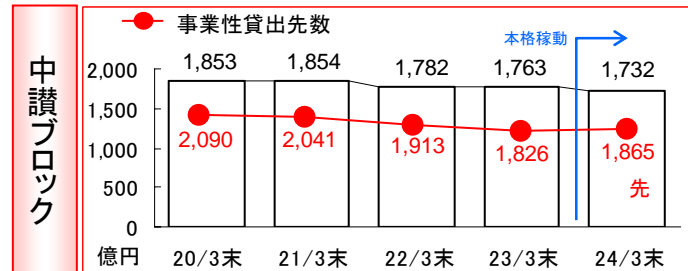
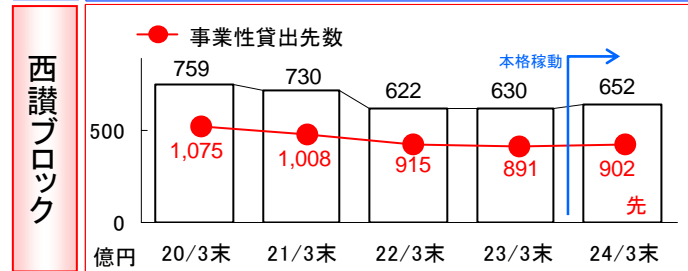
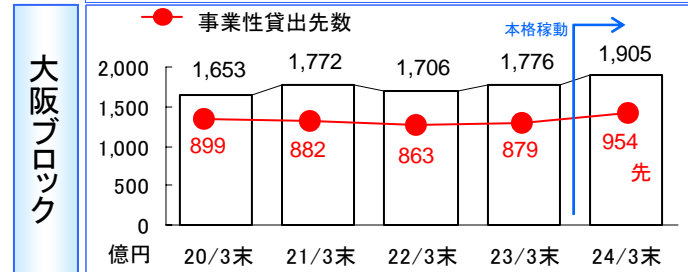
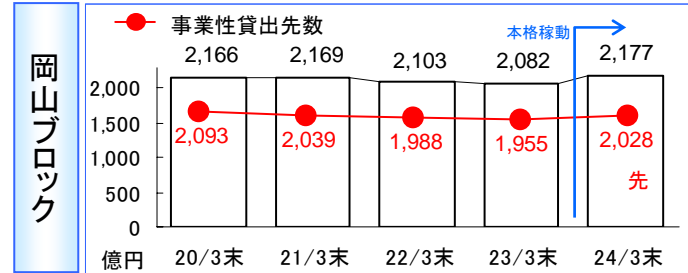
# 法人営業戦略(ブロック制の稼働)

- 「①ブロックの目標管理の統制強化」「②ブロック内の営業効率最適化及び人材育成につながる経営資源の再配置」
- 「③ブロックにおける取引先とのリレーション向上」を目的に、22年度試行を経て23年4月よりブロック制を稼働。

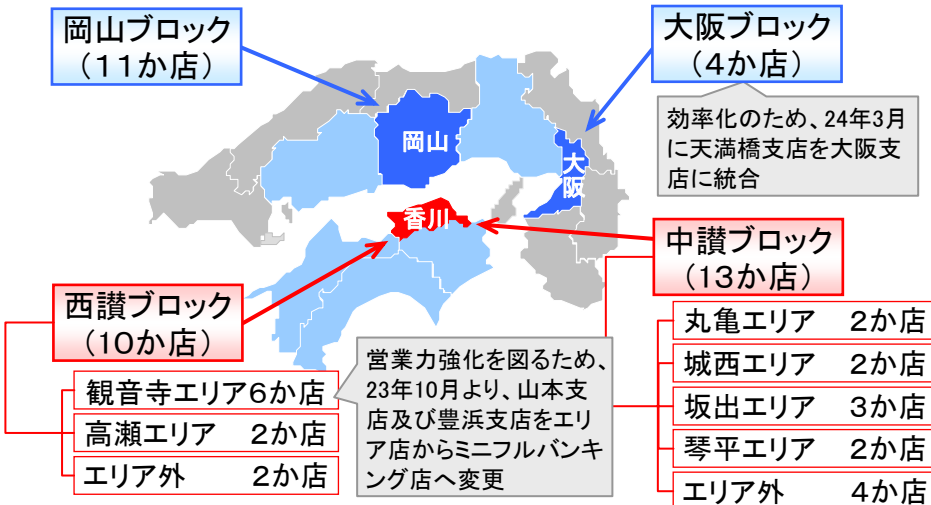
## ➤ 運営体系図



## ➤ 貸出残高、事業性貸出先数の推移

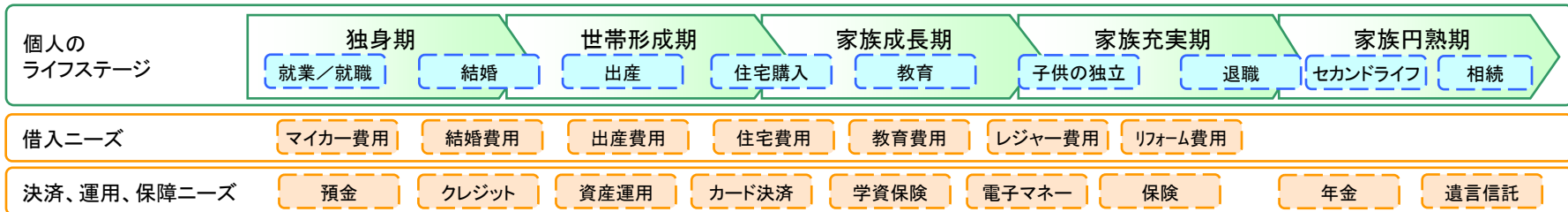


## ➤ 導入状況



# 個人営業戦略(コンサルティング機能の強化)

個人のライフステージと顧客セグメントに応じた商品・サービスを提供し、生涯取引を獲得していく。



## 取引チャネルの拡充

### ▶ 一体型カードSalutCaの本体発行開始(24年2月)

キャッシュカード、クレジットカード、カードローン、電子マネー機能(IruCa)を1枚に搭載したカード。発行後24年3月末までに約4,700件発行。24年度は年間2万件目標。



IruCaは、ことடன்(高松琴平電気鉄道株)が発行する交通系ICカード。  
【発行枚数】22万9千枚(24/3末現在)  
【利用件数】電車・バス・買物で1日約3万5千件

### ▶ コンビニATMの拡大

セブン銀行とのATM利用提携サービスを開始(24年5月)  
利用可能な全国ATM台数は38,087台まで拡大



## 商品・サービスの拡充

### ▶ 住宅ローン専用相談予約サービスの取扱開始(23年8月)

### ▶ 『ライフプランニングサービス』の取扱開始(23年10月)

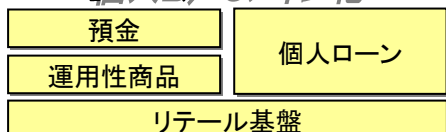


### ▶ 114ビジネスデスクの業務拡大(24年4月)

香川県全域の中小企業・個人事業主の方の事業相談窓口から、個人の資産運用や個人ローンに関する相談受付まで業務拡大

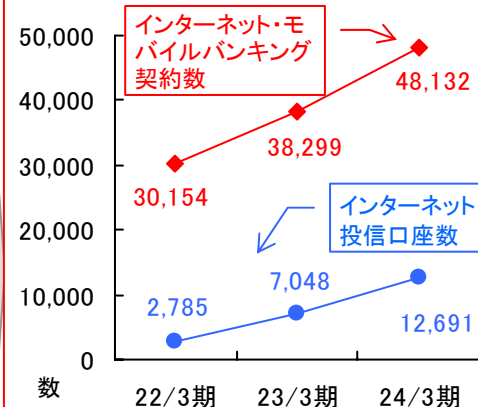
### ▶ 目的別つみたて定期預金『プランナーズ』の取扱開始(24年4月)

## 個人B/Sメイン化

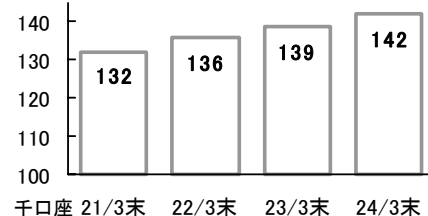


## 裾野拡大へ着実な成果

### ▶ インターネットバンキング契約数 インターネット投信口座数



### ▶ 年金振込口座数



# 個人営業戦略(個人ローン業務の強化)

ローンプラザを中心とした営業推進に加え、営業店の推進担当者(ローンアドバイザー※)の増員及びレベルアップ、新商品の投入などにより、引続き個人ローン増強に取り組んでいる。

## 販売態勢の整備

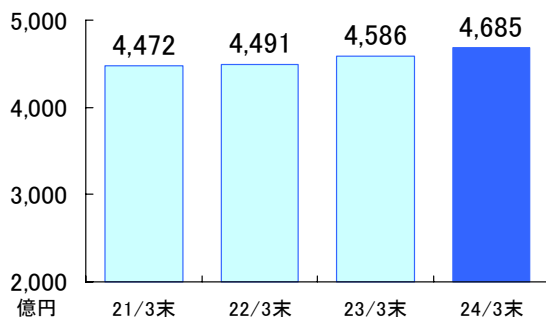
- ローンアドバイザー(LA) ※を増員  
(23/3末 109名→24/3末 189名)
- トレーニー、ロールプレイング大会開催などにより、スキル向上に注力  
※ローン・アドバイザー(LA)⇒ローン商品全般の推進担当者

## 新商品の投入

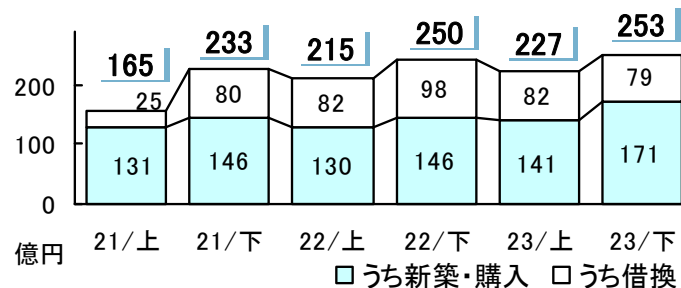
- 114住宅ローン“トライアスろ〜ん” (24/4月)  
⇒ライフプランニングサービス利用など  
一定条件を満たすお客さまに金利優遇
- 「引受条件緩和型団体信用生命保険」付住宅ローン(24/4月)  
⇒ 従来の団信に加入できない方のニーズに対応



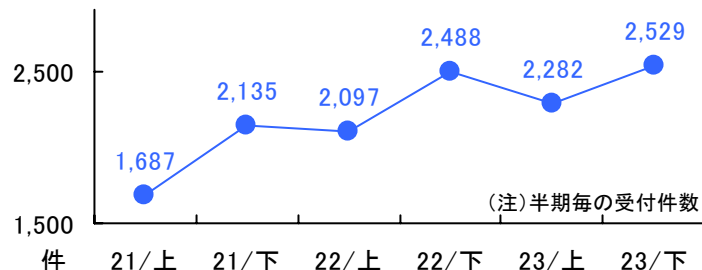
## 個人ローン残高推移



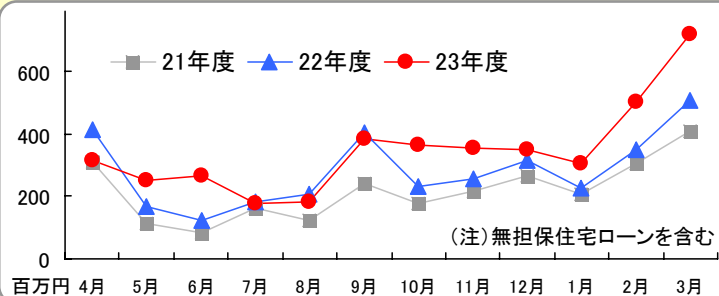
## 住宅ローン実行額推移



## 住宅ローン事前相談受付件数推移



## 無担保保証貸ローン実行額推移



# 個人営業戦略(預り資産商品販売)

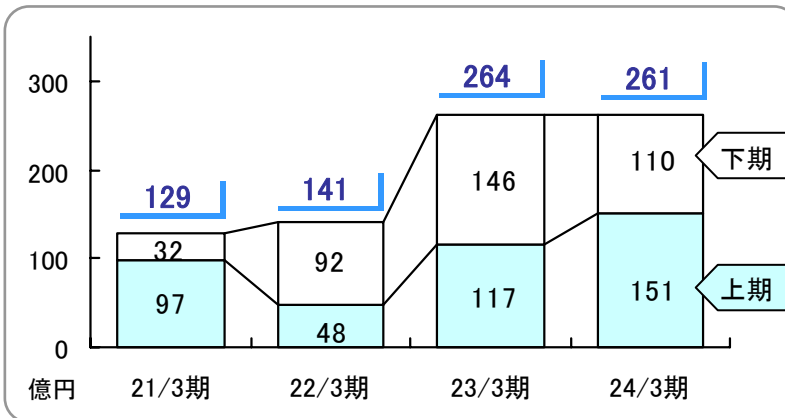
全員営業体制の整備を通じ、お客さまとのコミュニケーション機会の拡大やコンサルティング能力を向上させ、お客さまの囲い込み・メイン化を推進。

## 販売態勢の整備

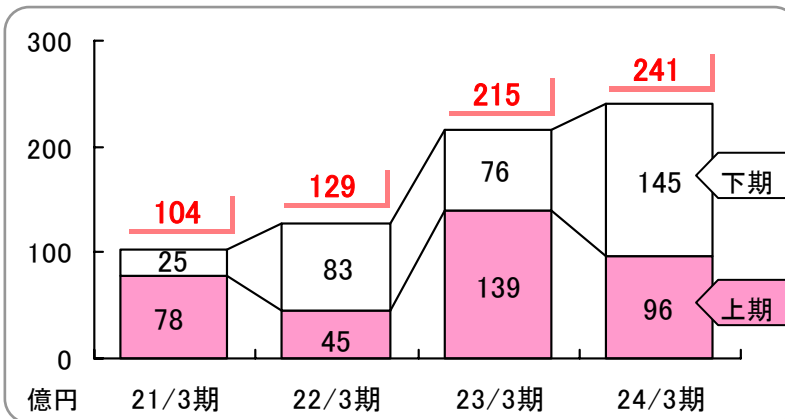
- 本部所属のチーフアドバイザー(CA)の増員  
(24/3末 13名)
- 営業店所属のマナーアドバイザー(MA)の増員  
(23/3末 116名 → 24/3末 143名)
- 「金融商品仲介業」の取扱店を拡大  
(23/7月より10ヶ店 → 21ヶ店)

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。営業店MAとの帯同訪問等により営業推進とOJTを担う  
マナーアドバイザー(MA):営業店の預り資産販売推進・相談担当者

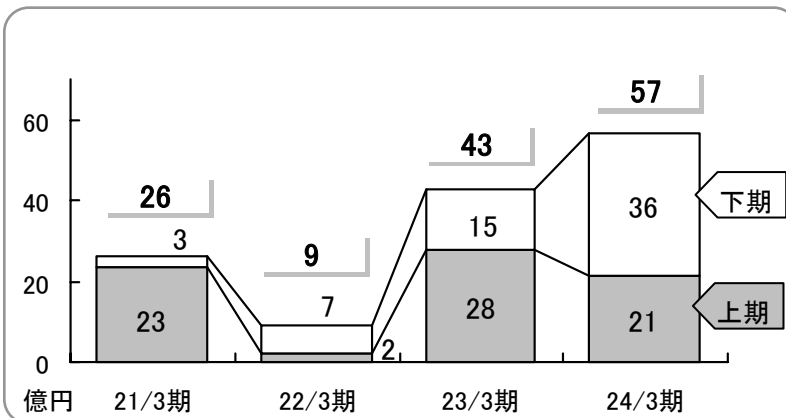
## 投資信託の販売額推移



## 個人年金保険の販売額推移



## 金融商品仲介の販売額推移

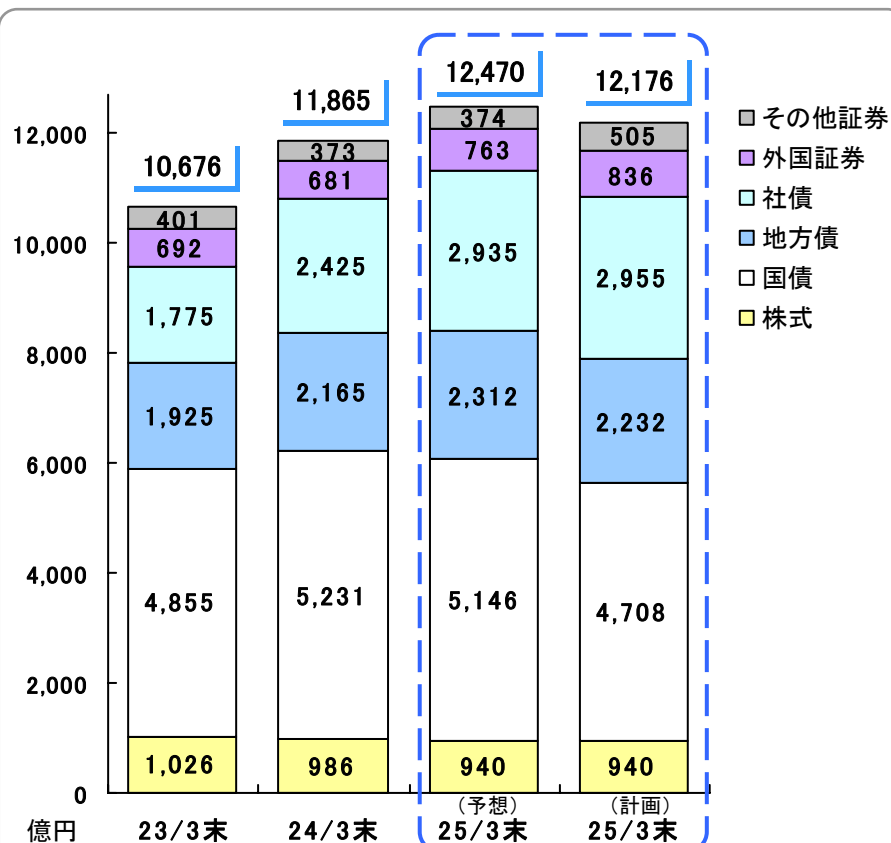




# 市場運用力強化戦略(有価証券運用)

市場運用力強化戦略に基づき、有価証券の運用規模拡大と市場環境に応じた機動的な売買に注力。人材育成を図りつつ収益増強をめざす。

## 有価証券残高計画(簿価ベース)



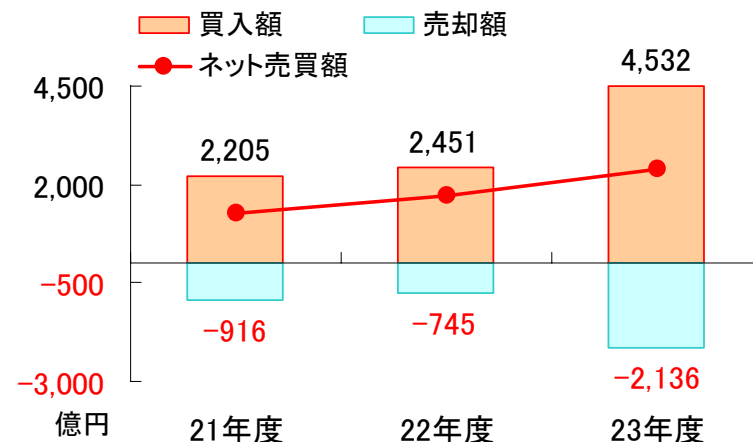
### ➤ 中計計画を上回る規模での運用を想定

- 欧州債務問題に伴う信用不安等を受け、その他証券、外国証券への投資を慎重にする一方、国債等の国内債投資を拡大。

## 人材育成の強化

- 人員増強のうえ、運用ノウハウ習得のための外部金融機関トレーニーに計画的に派遣中。

## 国内債運用の状況



### ➤ 市場状況、相場観に基づく債券の機動的売買の実践

- 国債を中心に積極的な売買を実施。引き続き収益増強に向けて取り組む方針。

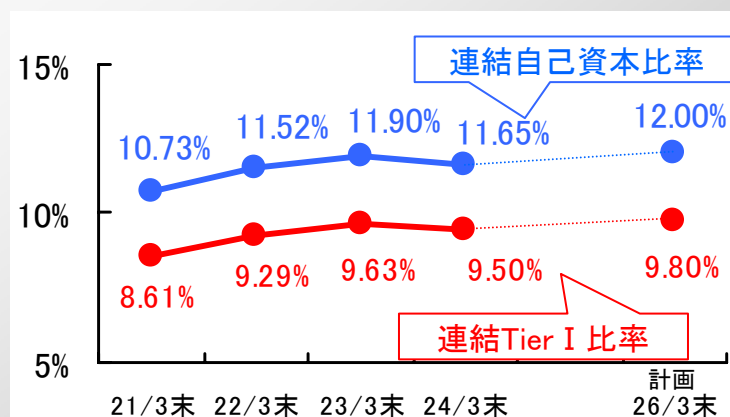
# 資本政策・株主還元方針

20年3月期以来の自己株式取得実施により、中期経営計画に掲げた株主還元率40%(目処)を超える株主還元を実施。1株当たり7円配当を基本にしつつ、健全性の確保と株主還元のバランスを考慮した運営をおこなう方針。

## 自己株式取得の実施結果

取得株式総数 2,000千株  
 取得価額総額 685百万円  
 取得期間 平成23年11月14日  
 ~平成24年1月20日

## 自己資本比率及びTier I 比率の状況(連結)



## 配当性向及び株主還元率の推移

	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	58
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	6
配当性向	30.3%	10.9%	13.3%	19.5%	-	44.1%	44.0%	36.7%
株主還元率	44.3%	27.7%	25.3%	31.8%	-	44.3%	43.7%	48.2%
1株当たり配当(円)	6.0	6.0	6.0	6.5	8.0	7.0	7.0	7.0

# 中期経営計画（主な計数計画と実績）

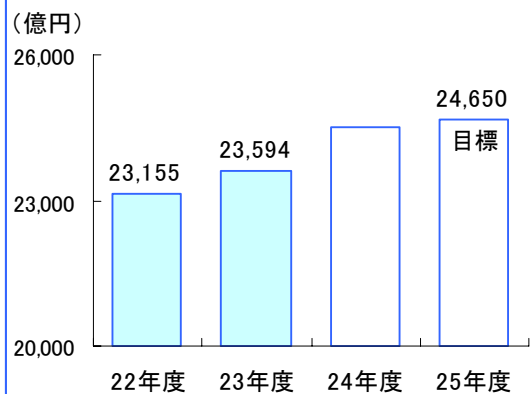
## 経営指標

		22年度	23年度			24年度	25年度
		実績	目標	実績	目標比	予想	最終年度目標
収益性	① コア業務粗利益	560億円	560億円以上	550億円	△10億円	551億円以上	590億円以上
	② コア業務純益	177億円	165億円以上	157億円	△12億円	165億円以上	200億円以上
	③ 当期純利益	48億円	50億円以上	58億円	+8億円	55億円以上	75億円以上
効率性	④ OHR	66.02%	70%以下	71.39%	+1.3%	70%以下	65%以下
健全性	⑤ 連結自己資本比率	11.90%	11.8%程度	11.65%	△0.15%	→	12.0%程度
	⑥ 不良債権比率	2.62%	2.5%程度	3.23%	+0.73%	→	2.4%程度

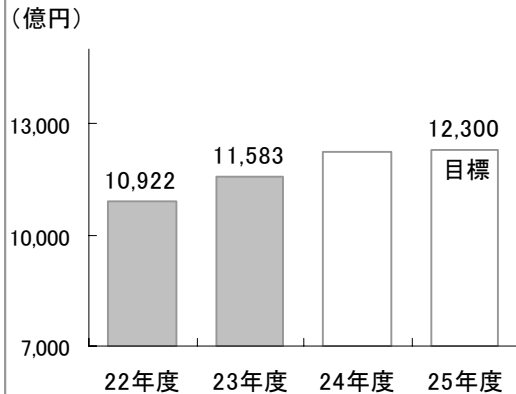
(注) 「①コア業務粗利益」=業務粗利益-債券関係損益、「②コア業務純益」=業務純益+一般貸倒引当金繰入額-債券関係損益  
 「④OHR」=経費/業務粗利益  
 「⑥不良債権比率」は金融再生法開示債権

## 期中平残

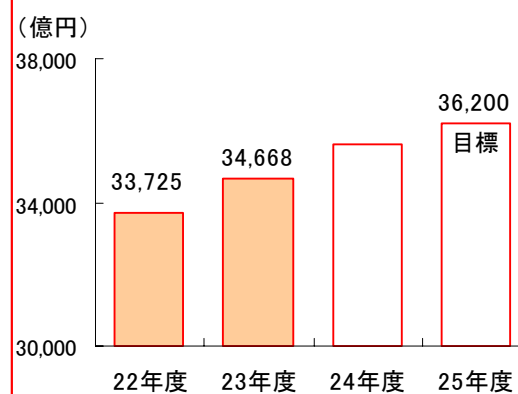
### 貸出金期中平残



### 有価証券期中平残



### 預金等期中平残



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 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。