

平成25年度決算説明会

平成26年6月9日

 百十四銀行

(東証1部 : 証券コード8386)



平成25年度決算の概要

平成25年度決算の概況	3 ページ
実質業務純益の増減要因	4
貸出金の状況	5
総預金の状況	6
有価証券の状況	7
非金利収益の状況	9
経費の状況	10
不良債権・与信関係費用の状況	11
健全性の状況	12
平成26年度決算見通し	13

中期経営計画【ベスト・パートナーズ・プラン】

前中期経営計画の総括	15 ページ
新中期経営計画の概要	16
計画体系図	17
【基本戦略Ⅰ】リテール取引の徹底推進	
地域戦略の明確化	18
香川県内中小企業戦略	19
広域瀬戸内圏・戦略運用拠点中小企業戦略	21
個人営業戦略（ライフプランニング）	22
【基本戦略Ⅱ】市場運用力の強化	
有価証券運用戦略	24
運用戦略の実施施策	25
【基本戦略Ⅲ】組織力・人材力の強化	
人材力強化	26
戦略的IT投資	27
資本政策・株主還元方針	28
計数目標	29

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	飯田	憲明
経営企画部長	豊嶋	正和

平成25年度決算の概要



平成25年度決算の概況

単 体

(単位: 億円)	24年度	25年度	前期比
経常収益	659	726	67
コア業務粗利益	541	515	△ 25
資金利益	467	438	△ 29
非金利収益 (注1)	73	77	3
経 費 (注2)	376	373	△ 3
コア業務純益 (注3)	164	142	△ 22
債券関係損益	△ 6	16	23
実質業務純益 (注4)	157	159	1
一般貸倒引当金繰入額	△ 4	-	4
業務純益	162	159	△ 3
臨時損益	△ 72	42	115
うち不良債権処理費用	69	33	△ 35
うち貸倒引当金戻入益	-	27	27
うち償却債権取立益	13	28	14
うち株式等関係損益	△ 19	17	37
経常利益	89	201	112
特別損益	△ 4	△ 1	2
当期純利益	55	110	55
与信関係費用 (注5)	51	△ 21	△ 73

【実質業務純益】

資金利益の減少によりコア業務粗利益が減少したが、債券売却益の計上など債券関係損益の改善等により、実質業務純益は前期比1.3億円増加の159億円と、ほぼ横這いとなった。

【経常利益・当期純利益】

与信関係費用の減少及び株式等関係損益の改善により、経常利益は前期比112億円増加して201億円、当期純利益は前期比55億円増加の110億円を計上。

連 結

(単位: 億円)	24年度	25年度	前期比
連結経常収益	746	805	58
連結当期純利益	58	112	53

(注1) 非金利収益＝役務取引等利益＋その他業務利益(債券関係損益を除く)

(注2) 臨時処理分を除く。

(注3) コア業務純益＝コア業務粗利益－経費

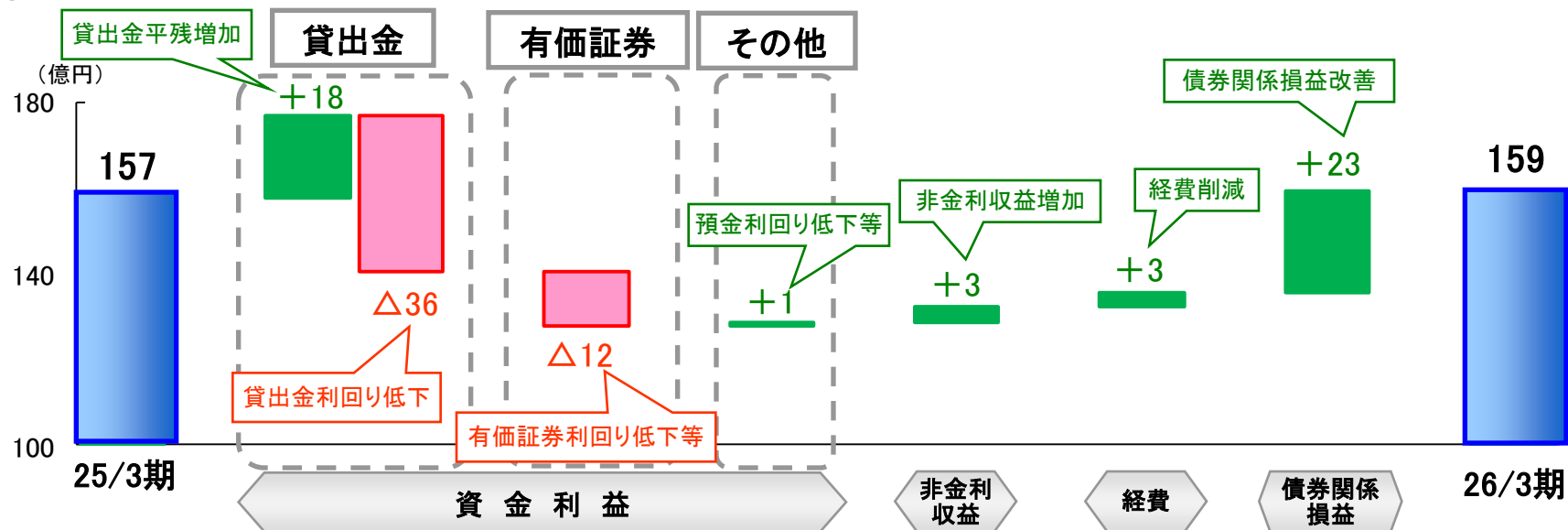
(注4) 実質業務純益＝コア業務純益＋債券関係損益

(注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
－貸倒引当金戻入益－償却債権取立益

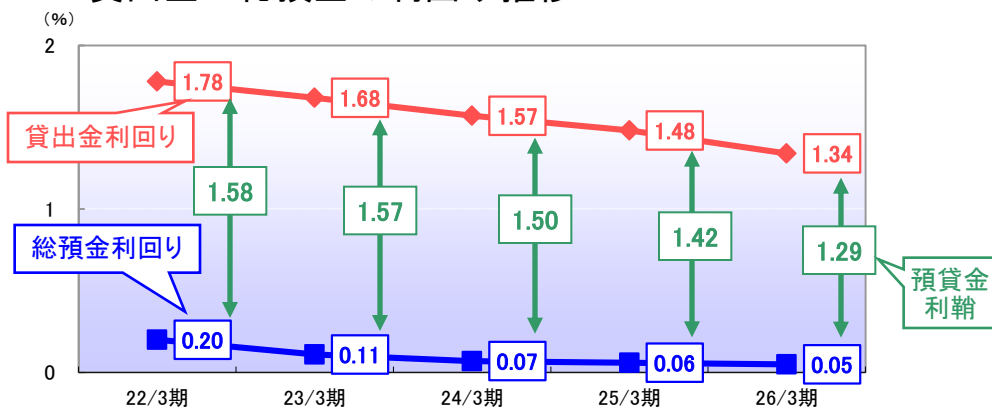
実質業務純益の増減要因

資金利益は減少したが、非金利収益の増加、経費削減及び債券関係損益の改善により、実質業務純益は前期比1.3億円増加の159億円と、ほぼ横這い。

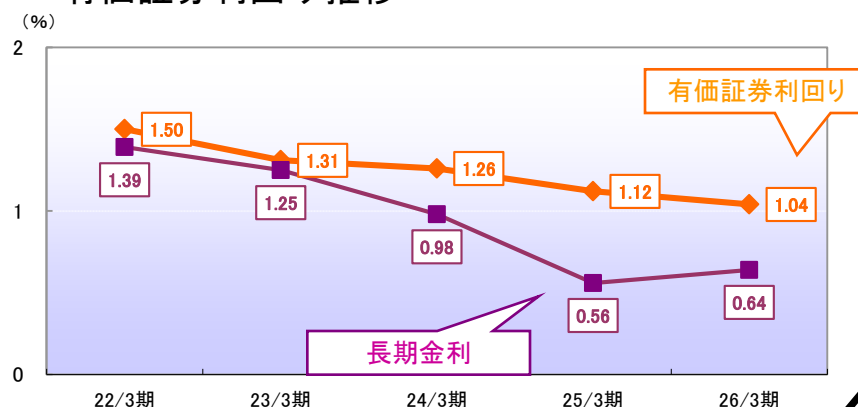
実質業務純益の前期比増減要因



貸出金・総預金の利回り推移



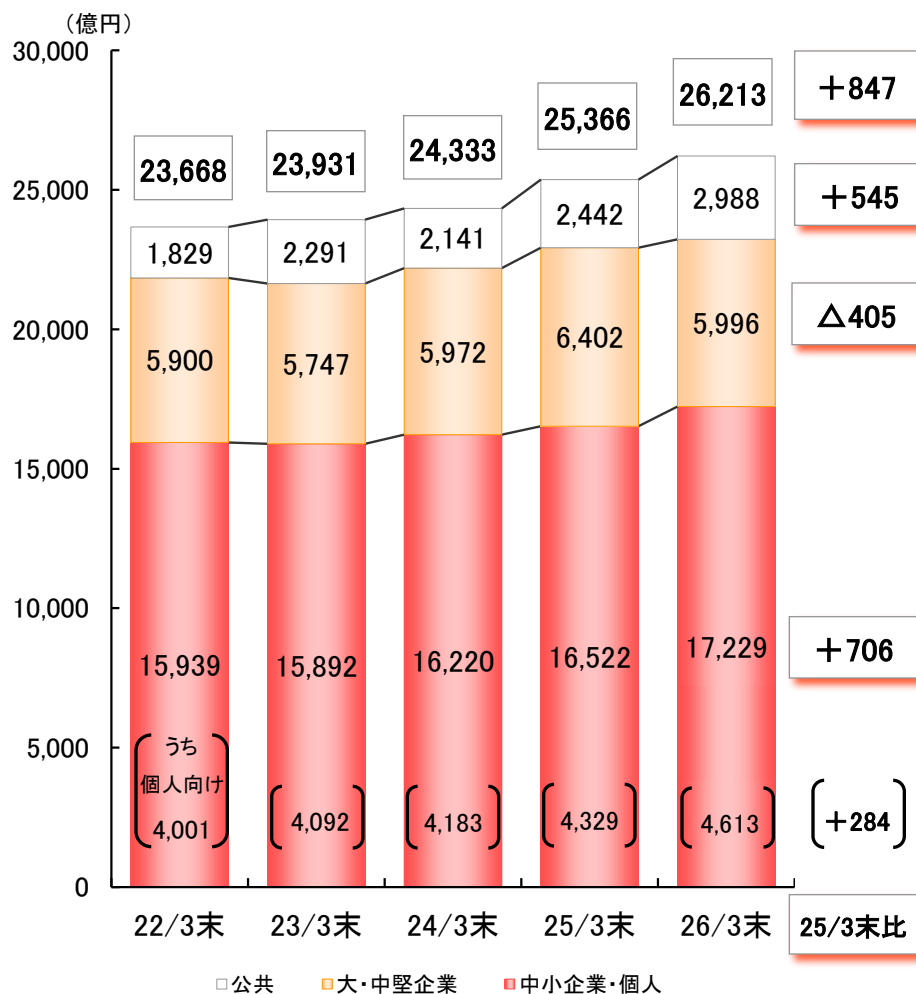
有価証券利回り推移



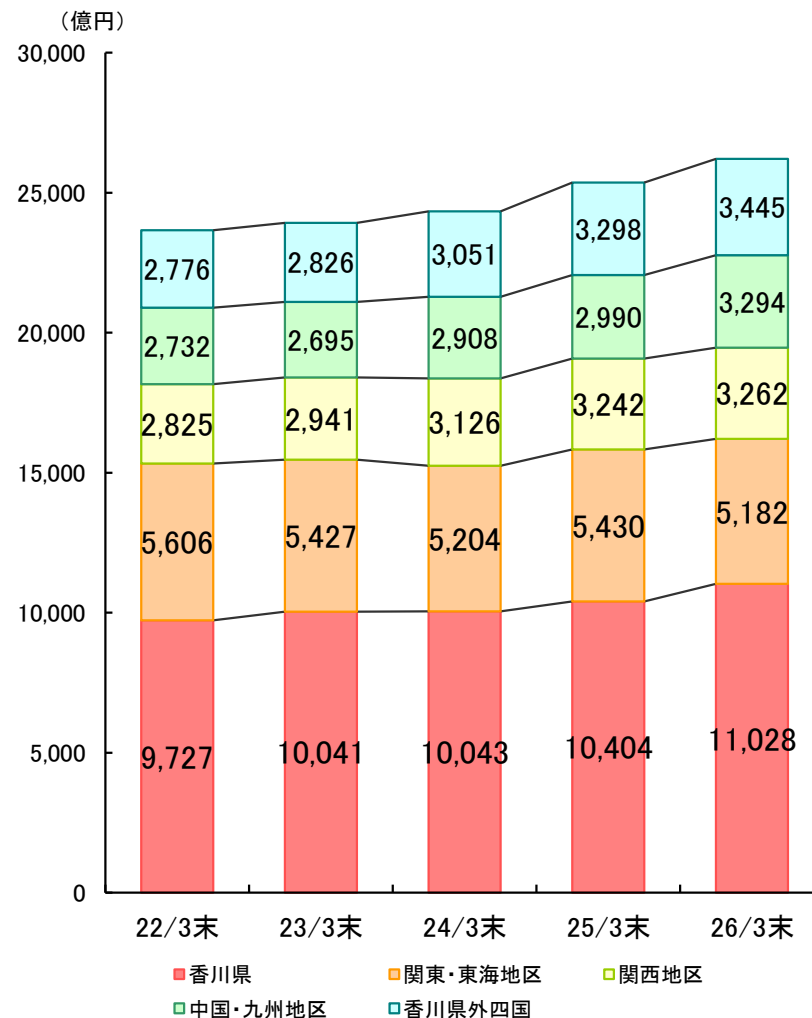
貸出金の状況

貸出金期末残高は、中小企業・個人向け及び公共向けを中心に増加。
地域別では、関東・東海地区を除く全地域で貸出金が増加。

📍 マーケット別貸出金期末残高



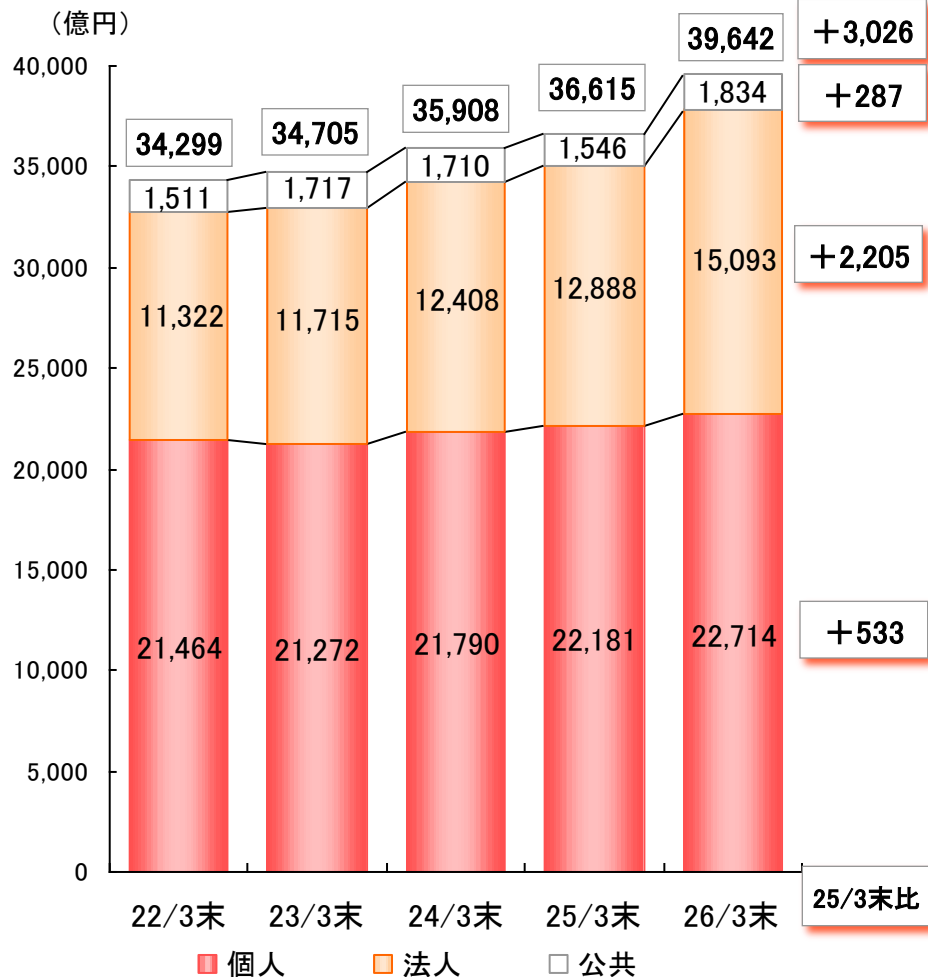
📍 地域別貸出金期末残高



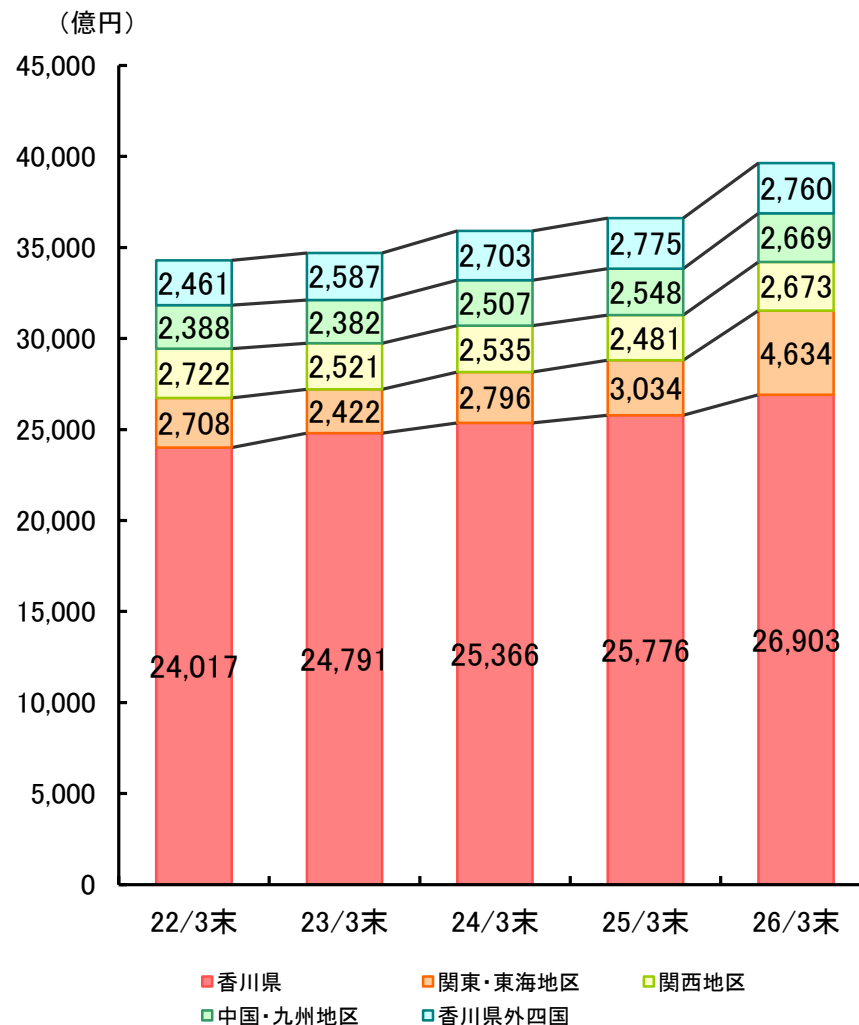
総預金の状況

総預金は、個人、法人、公共預金が全て増加。
地域別では地元香川県を中心に安定した預金調達を継続。

マーケット別総預金期末残高



地域別総預金期末残高

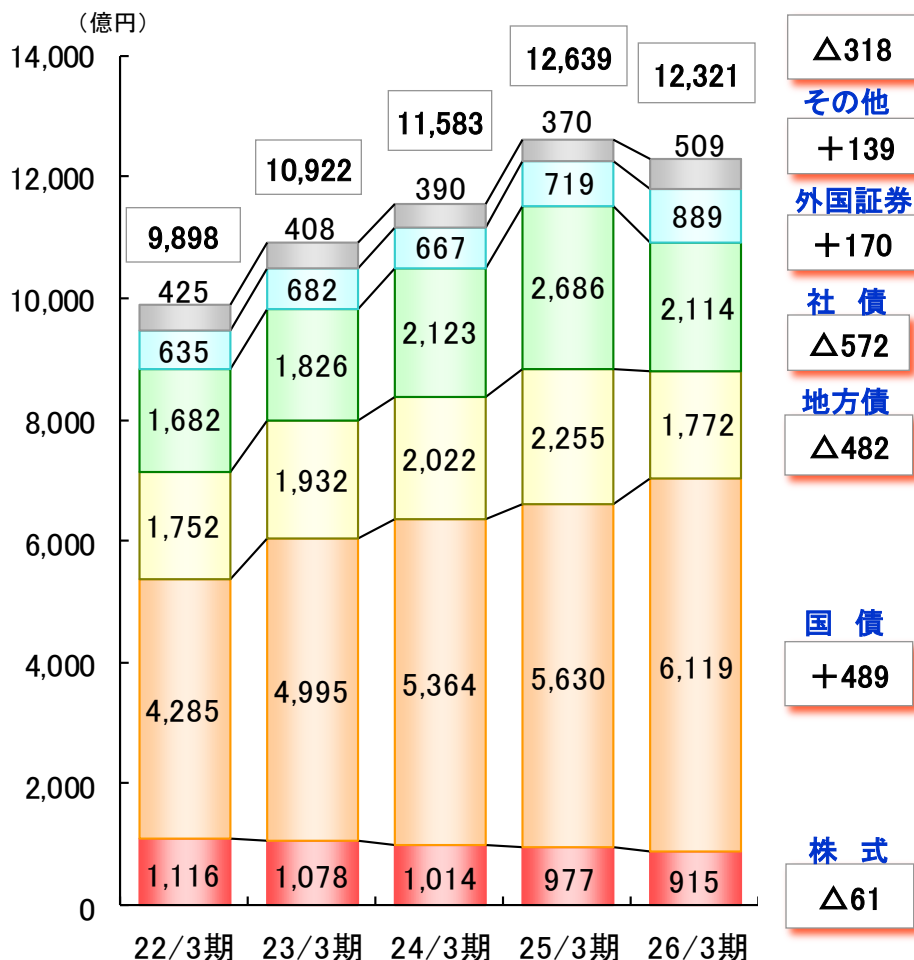


有価証券の状況

投資信託・外国証券などへの分散投資を拡充。

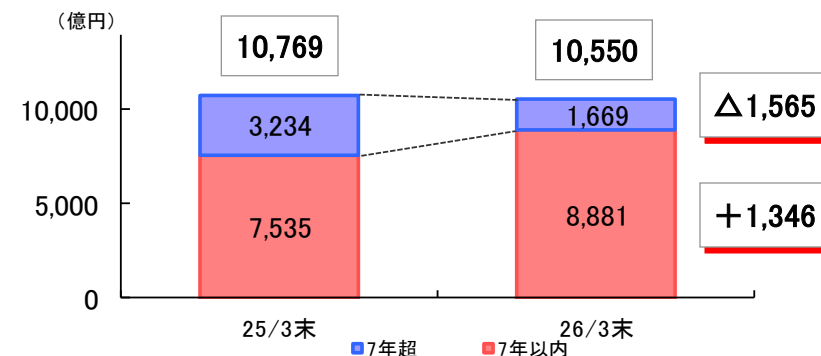
金利上昇リスクに備えて残存期間の長い債券を売却し、国内債修正デュレーションを3.3年程度へ短期化。

有価証券の期中平残

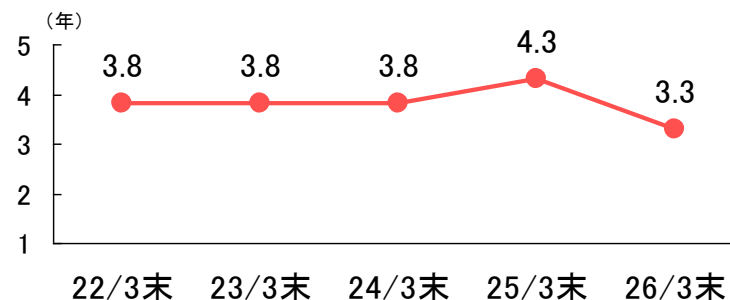


- 金利上昇リスクに備え、残存期間7年超の地方債・社債を売却。
- 余剰資金の有効活用として、残存期間5年以内の国債を中心に購入。

国内債残存期間別保有残高（末残）



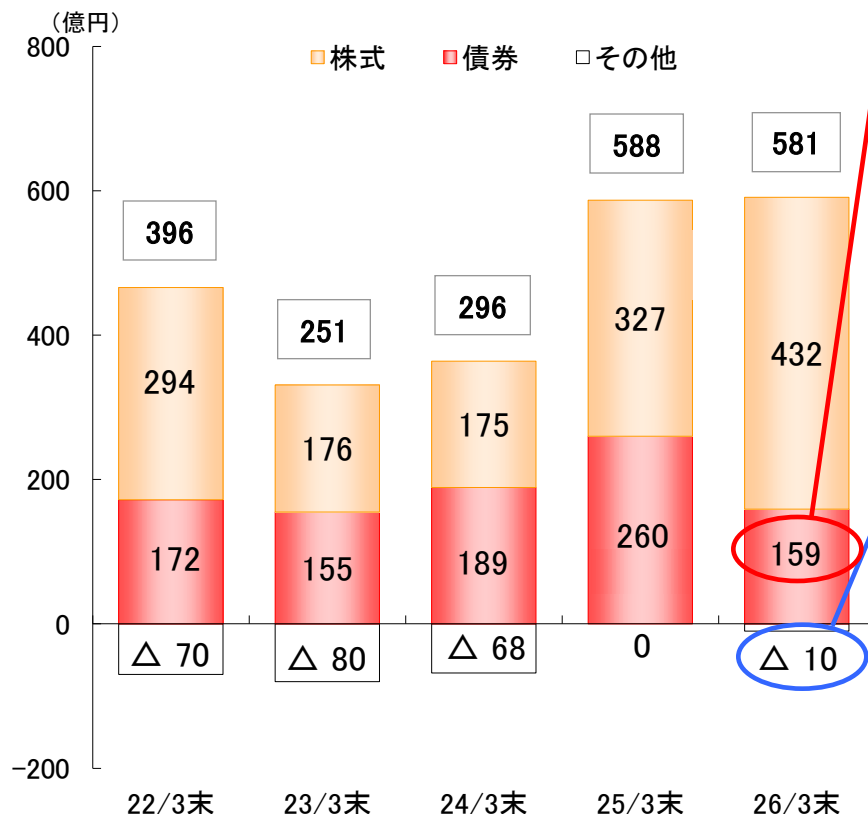
国内債修正デュレーション



有価証券の状況

株価上昇により、株式含み益が大きく増加。その他有価証券全体の含み損益はほぼ横這い。

● その他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	
	25/3末	26/3末	25/3末	26/3末
債券合計	10,508	10,391	260	159
国債	5,223	6,576	110	93
地方債	2,474	1,675	88	44
社債	2,811	2,139	61	21

● 「その他」(投資信託等)の内訳

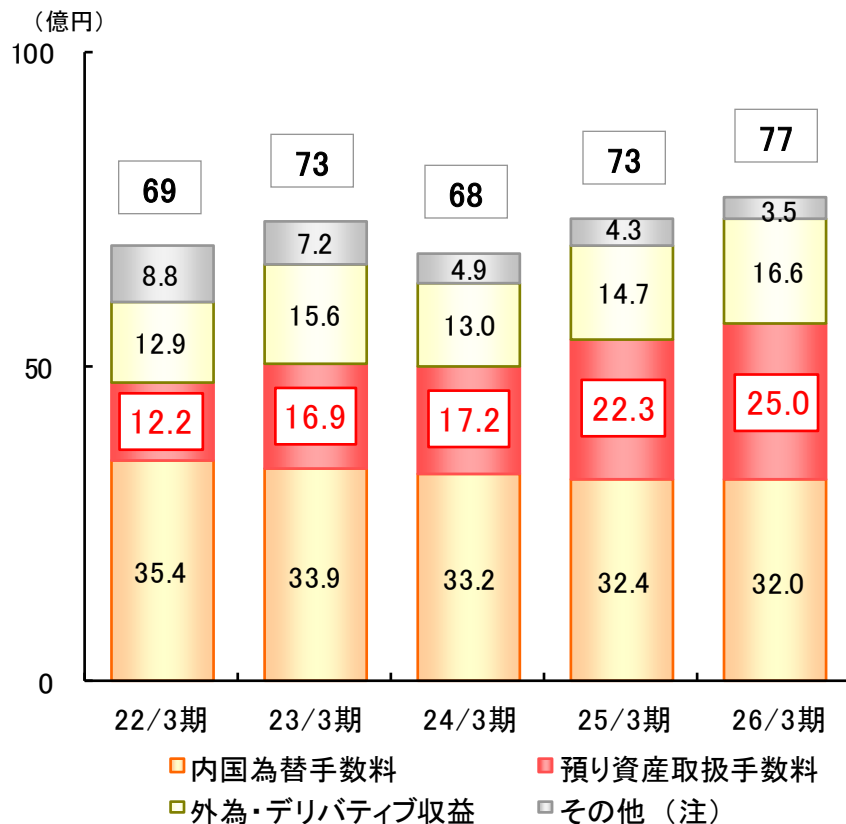
(単位:億円)	取得原価		評価損益	
	25/3末	26/3末	25/3末	26/3末
その他合計	1,162	1,501	0	Δ 10
うち投資信託	336	481	Δ 23	Δ 22
株式投信	76	135	Δ 9	Δ 0
外債投信	181	139	Δ 26	Δ 14
その他	78	206	11	Δ 8
うち外国証券	825	1,020	24	12

日経平均株価(円)	11,089	9,755	10,083	12,397	14,827
長期金利	1.395%	1.255%	0.985%	0.560%	0.640%

非金利収益の状況

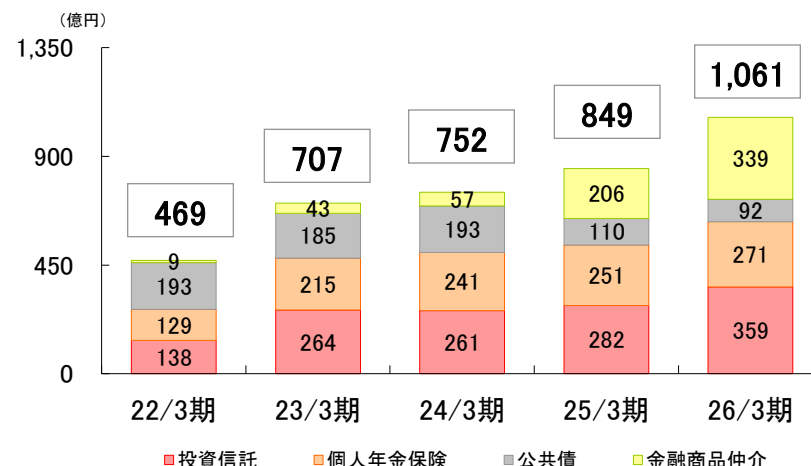
非金利収益は、内国為替手数料の減少を預り資産取扱手数料や外為・デリバティブ収益の伸びがカバーし、前期比3億円の増益。

非金利収益の推移

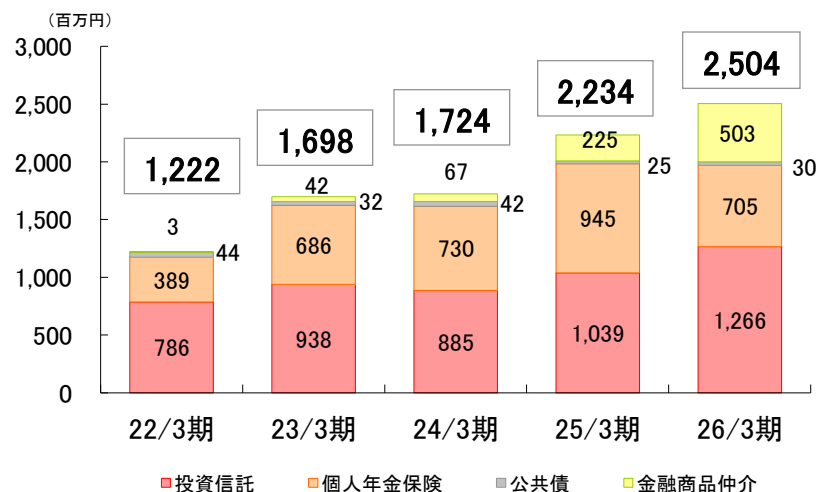


(注) 費用(役務取引等費用+その他業務費用)は「その他」で調整

預り資産取扱高の推移



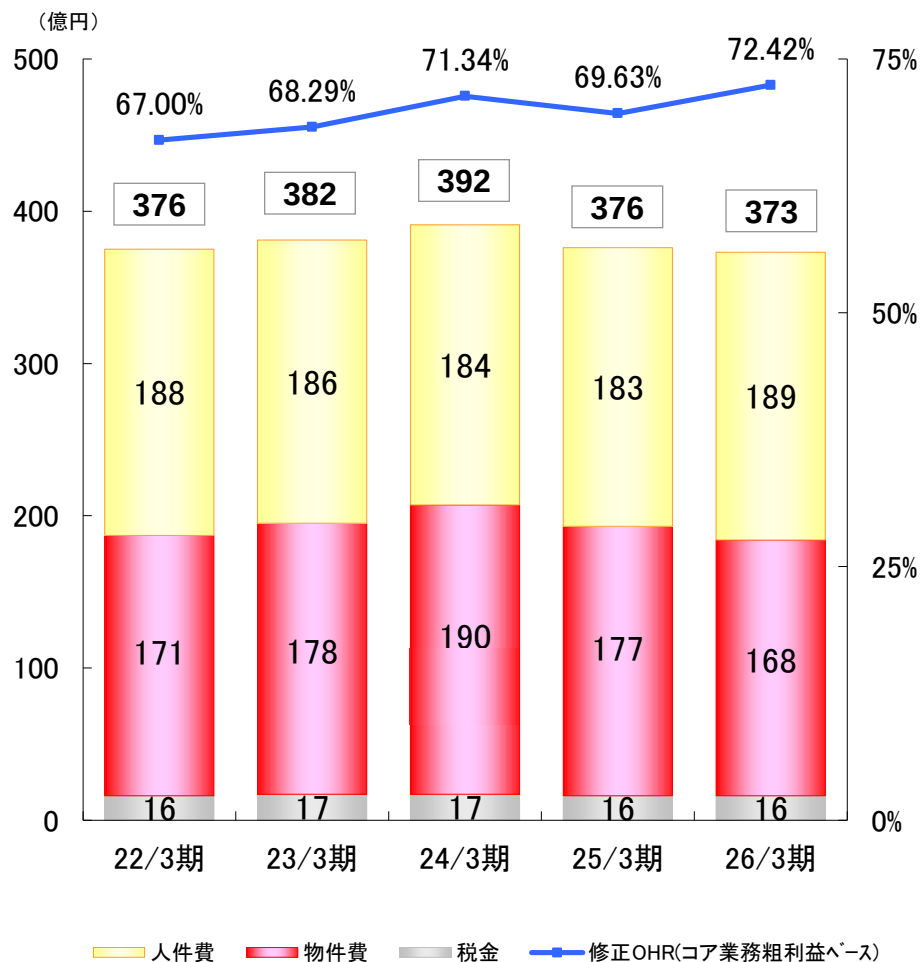
預り資産取扱手数料の内訳



経費の状況

子会社解散に伴う委託事務のインソーシングにより人件費と物件費が変動。経費全体では前期比3億円減少。

経費と修正OHRの推移



経費増減要因（前期比）

(単位: 億円)

変動要因	前期比
人件費	+ 6
うち 子会社解散に伴う事務のインソーシングによるもの	+ 7
物件費	△ 9
うち 子会社解散による事務委託費減少によるもの	△ 8
税金	△ 0
合計	△ 3

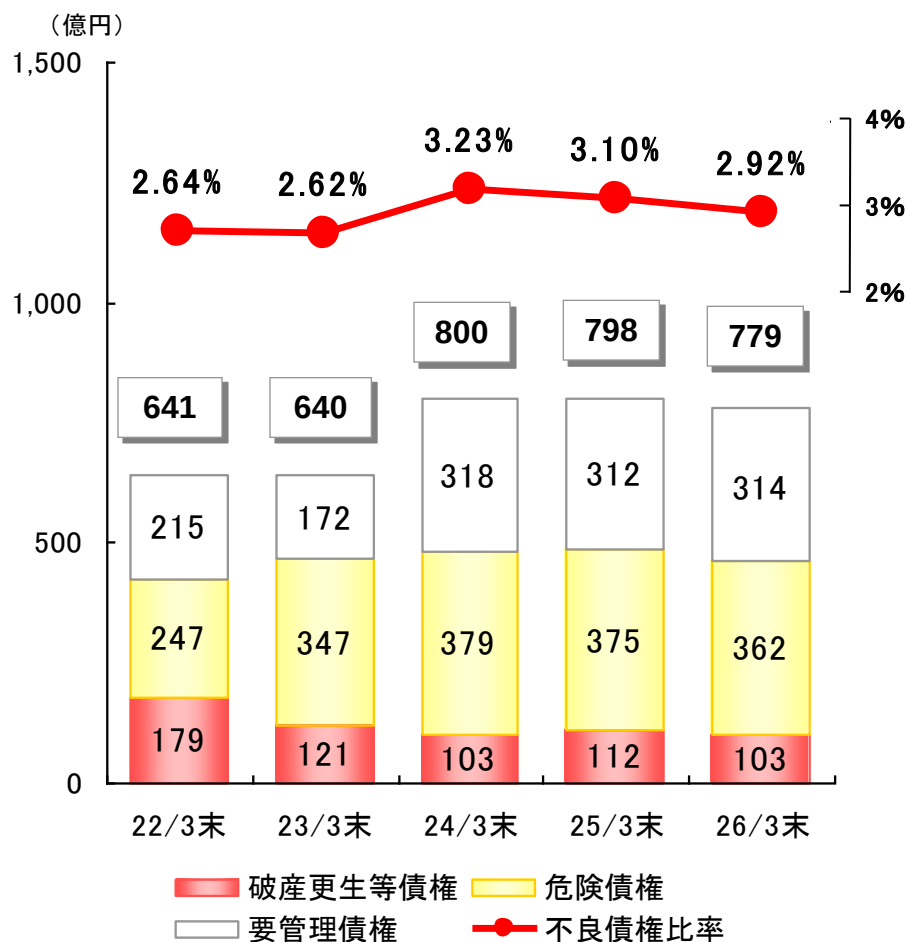
子会社解散について

当行グループにおける経営の合理化と効率化を目的として、銀行の内国為替業務等の集中事務を委託していた「百十四ワークサポート(株)」を平成25年3月末に解散し、同社業務を銀行本体にインソーシングした。

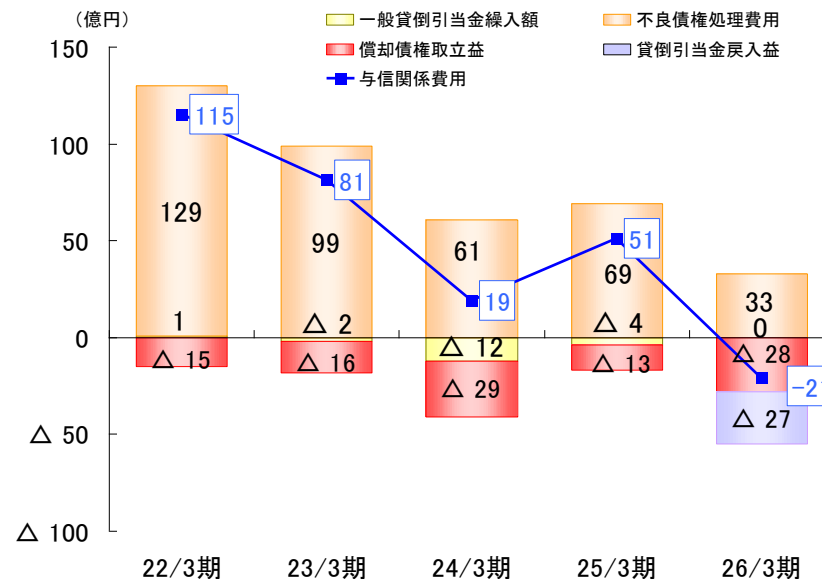
不良債権・与信関係費用の状況

金融再生法開示債権残高はほぼ横這いとなるも、貸出金残高の増加により不良債権比率は低下。
与信関係費用は、不良債権処理費用の減少及び償却債権取立益の増加などにより、前期比△73億円と大幅に減少。

金融再生法開示債権残高と不良債権比率



与信関係費用の推移



与信関係費用比率の推移

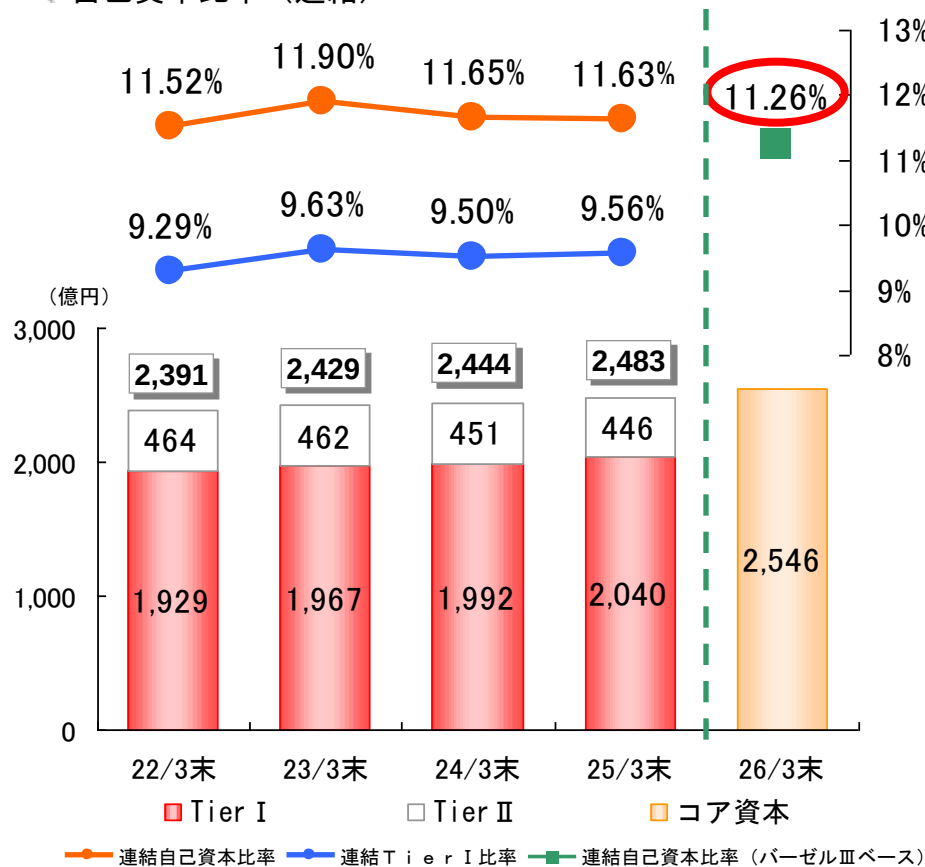
(単位: %)	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
与信関係費用比率	0.49%	0.35%	0.08%	0.21%	▲0.08%
与信費用比率	0.55%	0.42%	0.20%	0.26%	0.02%

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

健全性の状況

バーゼルⅢベースの連結自己資本比率は11.26%と、十分な水準を維持。
今後も利益の積み上げによる自己資本の充実に努めていく。

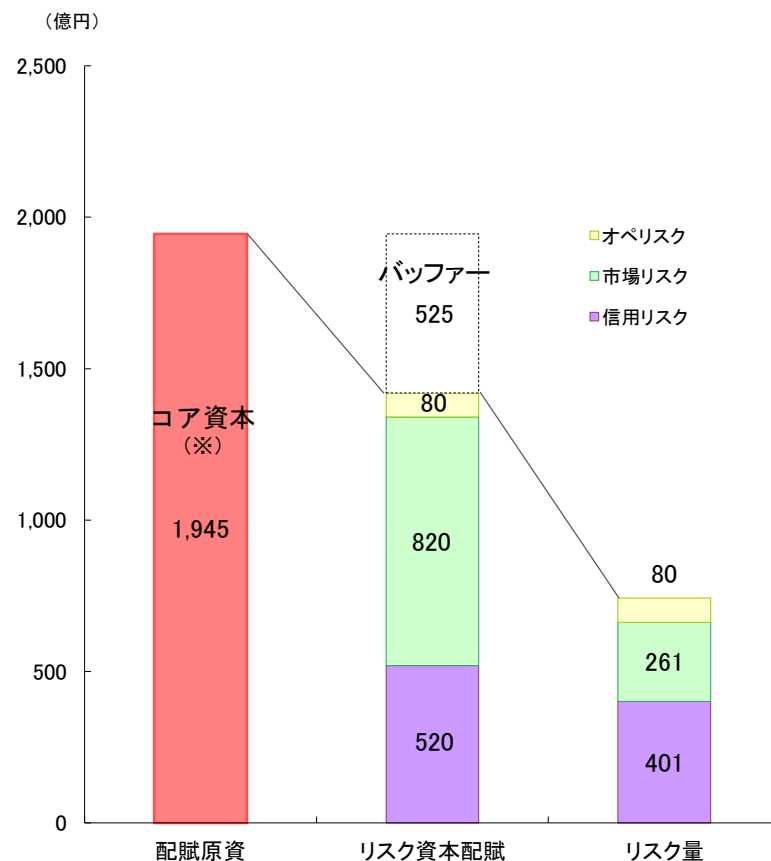
自己資本比率（連結）



注：棒グラフ上部の数値は、自己資本の額

リスク アセット	20,754	20,413	20,970	21,343	22,612
-------------	--------	--------	--------	--------	--------

リスク資本配賦とリスク量の状況（単体・26年3月末基準）



（※）銀行単体ベースでバーゼルⅢを完全適用（経過措置考慮せず）した場合のコア資本の額

平成26年度決算見通し

(単位: 億円)	25年度実績	26年度予想	前期比
経常収益	726	624	△ 102
コア業務粗利益	515	520	5
資金利益	438	440	2
非金利収益 (注1)	77	80	3
経 費 (注2)	373	380	7
うち人件費	189	188	△ 1
うち物件費	168	172	4
コア業務純益 (注3)	142	140	△ 2
債券関係損益	16	7	△ 9
実質業務純益 (注4)	159	147	△ 12
一般貸倒引当金繰入額	-	△ 5	△ 5
業務純益	159	152	△ 7
臨時損益	42	△ 42	△ 84
うち不良債権処理費用	33	53	20
うち貸倒引当金戻入益	27	-	△ 27
うち償却債権取立益	28	12	△ 16
うち株式等関係損益	17	1	△ 16
経常利益	201	109	△ 92
特別損益	△ 1	△ 1	0
税引前当期純利益	199	108	△ 91
当期純利益	110	70	△ 40
与信関係費用 (注5)	△ 21	36	57

【実質業務純益】

役務取引等利益などの非金利収益の増加が見込まれるが、債券関係損益が前期比減少見込みであるため、実質業務純益は前期比12億円減少の147億円を予想。

【経常利益・当期純利益】

実質業務純益の減少に加え、与信費用比率20bp程度の不良債権処理費用の計上及び株式売却益の減少などを織り込み、経常利益は前期比92億円減少の109億円、当期純利益は前期比40億円減少の70億円を予想。

(注1) 非金利収益＝役務取引等利益＋その他業務利益(債券関係損益を除く)

(注2) 臨時処理分を除く。

(注3) コア業務純益＝コア業務粗利益－経費

(注4) 実質業務純益＝コア業務純益＋債券関係損益

(注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
－貸倒引当金戻入益－償却債権取立益

中期経営計画

【ベスト・パートナーズ・プラン】



VALUE UP PLAN with Innovative Split

計画期間：平成23年度～25年度（3年間）

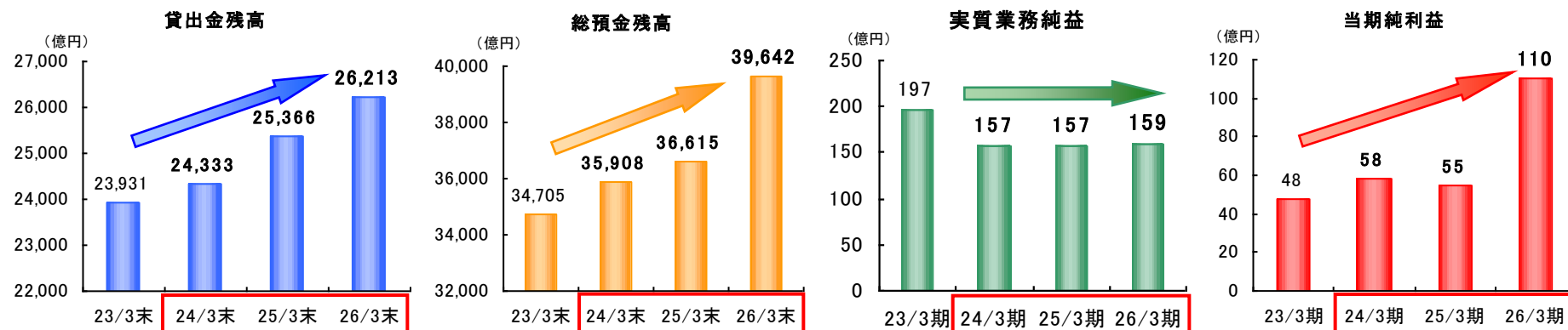
【営業力強化】

- ◆ **チャネル戦略**
法人営業と個人営業の推進体制
見直しによる全員営業体制構築
- ◆ **法人営業戦略**
お客さまのライフサイクルに応じた
コンサルティング機能の発揮
- ◆ **個人営業戦略**
お客さまのロイヤルティ向上による
生涯取引関係の強化

【市場運用力強化】

- ◆ **本来業務としての収益増強**
国債運用により流動性を確保しつつ、
地方債や社債運用にも注力
債券売買によるキャピタルゲイン獲得
による利益積み上げ
- ◆ **リスク管理高度化**
リスク管理の高度化を継続的に実施
し、適正なリスク・コントロールに注力

◆ ボリュームの拡大は実現できたものの、実質業務純益は資金利益の減少が影響し横這いとなった。



◆ 人口減少による経済規模の縮小、生活様式の変化、産業空洞化の進展など、地域を取り巻く環境は大きく変化している。

地域経済活性化は当行の使命であると認識。

目指すべき姿	地域とお客さまの未来に貢献する金融サービス集団 前中計で掲げた「地域とお客さまの期待を継続的に超える」ビジョンを受け継ぎ、地域とお客さまの未来に貢献する金融サービス集団を志向する。
基本方針	持続可能なビジネスモデルの構築 10年後も営業地域の経済発展と豊かな暮らしづくりに貢献し続けるビジネスの持続可能性を高めるため、各種アライアンス（国内外・地域行政・専門機関等）、営業ネットワーク（国内外、対面・非対面チャネル）及び相応のリスク管理態勢を整備しつつ組織・人材力を最大限活用することで、広域エリアにおける法人・個人両面の取引基盤を一層拡充することを通じて収益力向上により経営の健全性と安定性を確固たるものとする。
行動指針	お客さまファーストの徹底実践 お客さまの要望に忠実に応えようと努力する結果、他金融機関と同質競争に陥る罠から脱却し、真の差別化を図ることで、お客さまが心から満足する価値を積極的に提供する使命を行動の指針として掲げる。
名 称	ベスト・パートナーズ・プラン
計画期間	平成 26年度 ～ 28年度（3年間）

目指すべき姿

地域とお客さまの未来に貢献する金融サービス集団

I. リテール取引の徹底推進

お客さまそれぞれのパートナー

法人営業戦略

個人営業戦略

- ・コンサルティング
営業の深化
- ・地域戦略の明確化

- ・リレーションの拡大
- ・ライフプランニング
機能の強化

お客さま接点の拡大
営業の質的向上

II. 市場運用力の強化

分散投資による
ポートフォリオ運営

積極的なリスクテイク

最適ポートフォリオの構築

機動運用の活発化

チャネル・プロセス変革

リスクモニタリング

人材育成

III. 組織力・人材力の強化

人材力の強化

事務プロセス改革

IT戦略

リスク管理

コンプライアンス

行動指針

お客さまファーストの徹底

地域戦略の明確化

香川県内戦略

「香川県内の圧倒的シェア獲得」

- ◆ 目利き力を発揮した小口貸出の徹底推進による金利収益の確保
- ◆ チャネル拡充を通じた個人ローンの増強
- ◆ 県内安定預金の継続的獲得
- ◆ ライフステージに応じた預り資産業務の展開
- ◆ 地域行政等との連携強化による地域経済活性化と収益機会の創造



広域瀬戸内圏戦略

- ◆ 地場中小企業等貸出の裾野拡大・シェアアップ
- ◆ ローンチャネル充実による県外住宅ローンの増強
- ◆ 地域基幹店を核とした地区全体の底上げ
- ◆ 安定した県外預金の継続的獲得



戦略運用拠点 (東京・東海) 戦略

- ◆ 大企業取引を維持しつつ、優良中堅・中小企業の法人貸出推進
- ◆ 地場成長産業の資金需要への対応

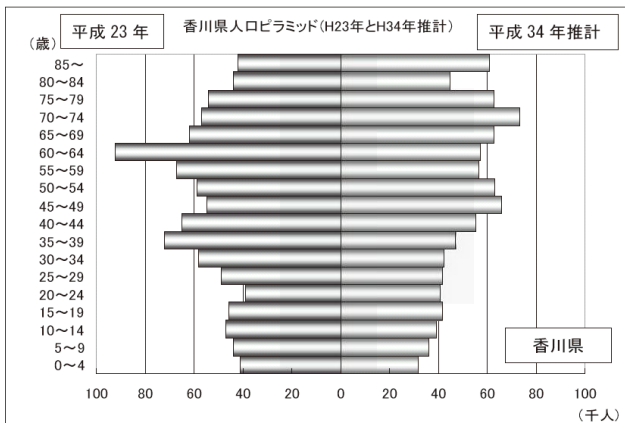
香川県の現状・課題（※）

（※）「香川県産業成長戦略 ～力強く着実に成長していく香川の経済社会を目指して～（平成25年7月）」より

1 人口減少、少子化・高齢化の進行

⇒全国平均を上回るペースで人口が減少、高齢人口増加

◆ 香川県の人口ピラミッド



「香川県人口移動調査（香川県統計調査課）」

「日本の地域別将来推計人口 平成25年3月推計（国立社会保障・人口問題研究所）」

【成長のヒント】

- ・高齢者消費市場の規模拡大
- ・高齢労働者数の増加
- ・医療・介護施設の増加
- ・健康志向の高まり
- ・事業承継、技術の伝承
- ・生産年齢人口の県外・海外からの受入

2 香川県経済・産業の特徴

- ◆ 変化に強い産業構造（高度なものづくり基盤技術を有する企業、食品・バイオ・造船・化学などの工場立地）
- ◆ 地域の「強み」となる資源（希少糖、オリーブ、瀬戸内国際芸術祭 等）
- ◆ 数多くのニッチトップ企業（シェア世界一・日本一企業が四国内最多）
- ◆ 先端技術分野における様々な連携
- ◆ 広域交通ネットワーク（瀬戸大橋、高速道路、空路（国内線、国際線））
- ◆ 観光交流人口の増加による地域経済活性化（海外での知名度向上）

【成長のヒント】

- ・生産性の高い中小企業群
- ・県内企業の競争力強化
- ・イノベーション促進環境整備
- ・起業・第二創業、事業の多角化
- ・販路開拓
- ・地場商品によるライフスタイル提案

3 経済のグローバル化進展や新興国台頭

- ◆ 県内企業の更なる海外展開促進の必要性
- ◆ 海外展開のための基盤となる高付加価値品の生産や研究・新製品開発強化などによる県内雇用の維持・拡大
- ◆ 県産品の海外販路開拓

【成長のヒント】

- ・海外進出支援
- ・海外投資情報

香川県の戦略方針（※）

- 1 人口減少・少子高齢社会がもたらす社会構造の変化などのマイナスの影響を最小化し、プラスに変えていく。
- 2 本県の産業や地域の強みを最大限生かすとともに、産学官や異業種などの多様な連携の促進を図る。
- 3 アジアを中心とした海外の活力を積極的に取り込む。

経済社会の変化に強い産業構造を生かしながら、新たな経済成長の原動力を創出し、「力強く着実に成長していく経済社会」を目指す。

香川県内中小企業戦略

香川県の横断的戦略

人口減少
少子化
高齢化

県経済・産業
の特徴

グローバル化

【横断的戦略①】

独自の強みを持つ企業の競争力
強化支援

- ・県内企業の研究開発力強化支援
- ・県内企業の第二創業等の創出支援
- ・ベンチャー企業の創出促進

【横断的戦略②】

海外市場に挑む企業の事業展開
支援

- ・新たに海外展開に取り組む県内企業
の支援
- ・上海地域におけるビジネス支援体制
の強化
- ・海外展開を担う人材育成
- ・県産品の海外販路開拓の推進

【横断的戦略③】

産業の成長を支える人材の育成・
確保

- ・産業人材の育成
- ・県内企業の人材確保の支援
- ・女性の職業能力の発揮促進

【横断的戦略④】

企業立地や企業活動を支えるための
産業基盤強化

- ・戦略的企業誘致施策の強化
- ・広域交通ネットワークの充実・強化
- ・県内企業支援プラットフォームの強化

目利き
小口

連携

コンサル

ソリュー
ション

企業のライフステージに対応

成長分野への取組み

百十四銀行のアクション

人材投入・人材育成

創業支援

新規事業の起業・創業や、
第二創業、事業の多角化
などを支援

創業支援デスク
2名

ビジネス マッチング

広域店舗網を活かした販
路拡大支援、ものづくり技
術マッチング支援

ビジマ情報担当
3名

海外展開

当行海外拠点・派遣行員
活用、海外銀行・異業種
連携した総合的サポート

支援デスク9名
海外Rep.5名

経営改善 事業再生

外部機関とも連携し、経営
改善支援から事業再生・
M&Aまでをサポート

経営サポート
グループ8名

M&A

M&A専門業者と連携した
提携拡大し、広範囲の
ニーズに対応

M&Aサポート
デスク7名

医療・介護

医療制度改革等、経営相
談ニーズへのコンサル機
能提供によるサポート

医療・介護
チーム6名

観光

香川県内観光地のブラン
ド力向上の支援を産官学
金連携で展開

観光振興デスク
3名

農業

異業種参入支援、販路開
拓、資金調達、事業承継
などの相談・支援

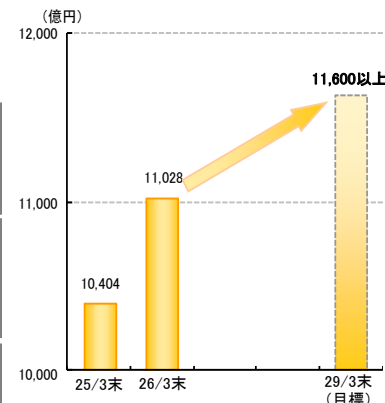
アグリサポート
デスク3名

環境

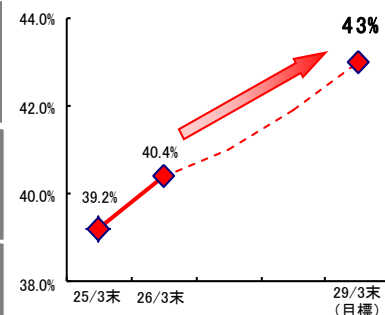
地理的優位性を活かした
環境・エネルギー分野進出
支援・コンサル機能提供

ビジマ情報担当
3名

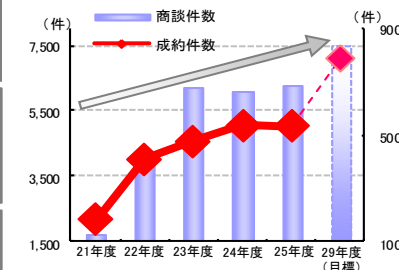
◆香川県内貸出残高



◆香川県内貸出シェア



◆ビジネスマッチング実績



※人数には兼務を含む。

広域瀬戸内圏・戦略運用拠点中小企業戦略

広域瀬戸内圏戦略

地場中小企業等への貸出推進によりシェアアップ・取引先裾野拡大を図るとともに、医療・介護など成長分野に対する営業活動や、M&A・ビジネスマッチングをはじめとしたソリューション営業に積極的に取り組む。

また、お取引先の海外進出に際し、進出ニーズが高い東南アジアでの支援体制を強化。セミナー・商談会の開催、他業種との提携によるコンサルティング、現地法人向け融資等、海外ビジネスに積極的に携わっていく。

◆ 成長分野・ソリューション営業への取り組み事例

医療・介護

- ▶ 医療・介護チームと営業店で協働工作
- ▶ 医療セミナー開催による情報提供

M&A

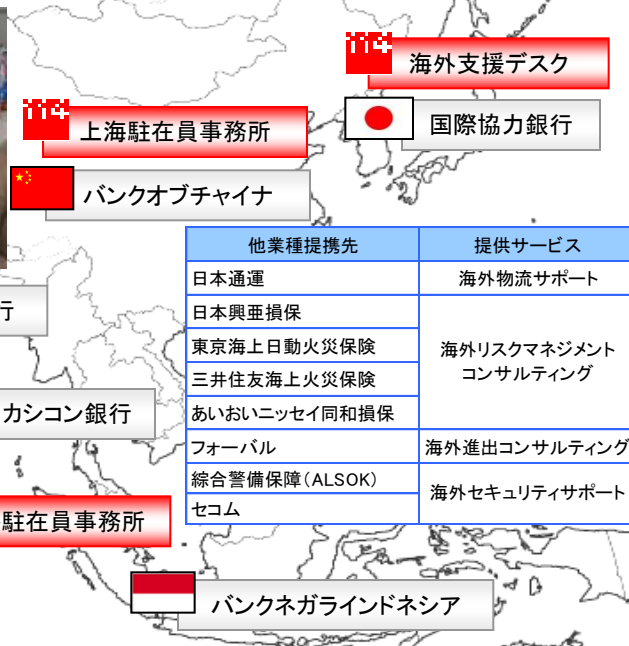
- ▶ 本部内に「M&Aサポートデスク」を設置

ビジネス マッチング

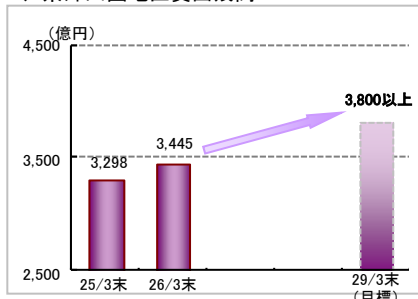
- ▶ 行内情報を有効活用し、成約率向上
- ▶ 地域貢献型マッチング推進（希少糖など）

◆ 海外拠点及び業務提携先

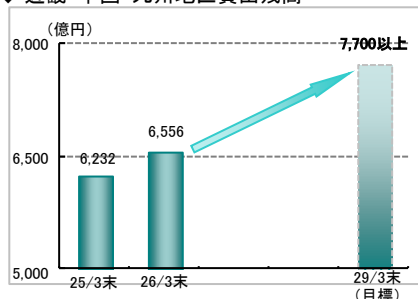
ベトナム視察ミッションの様子



◆ 県外四国地区貸出残高



◆ 近畿・中国・九州地区貸出残高

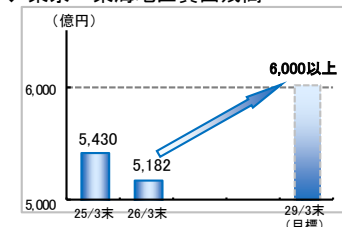


戦略運用拠点戦略

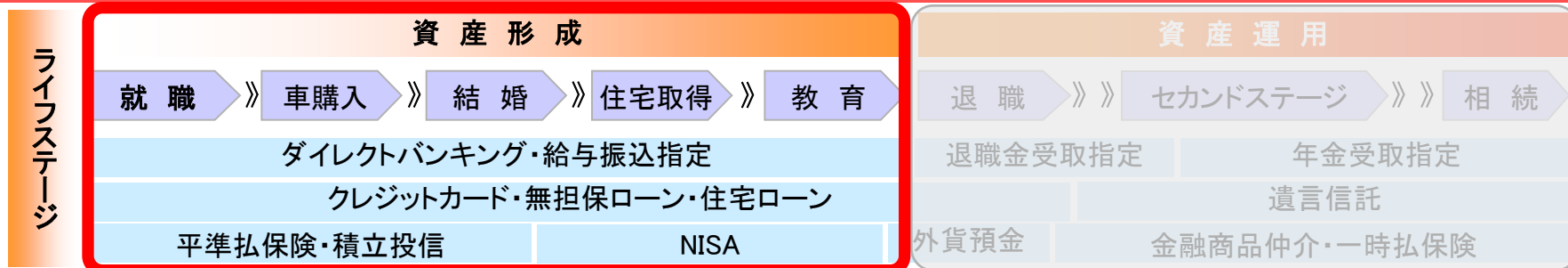
【東京地区】大口与信集中を抑制しつつ、優良中堅・中小企業への分散貸出推進を継続。

【東海地区】優良中堅・中小企業の開拓による貸出先数増加・貸出残高増加に注力するとともに、医療・航空機分野の開拓、ビジネスマッチング推進による資金ニーズ掘り起こしにも注力。

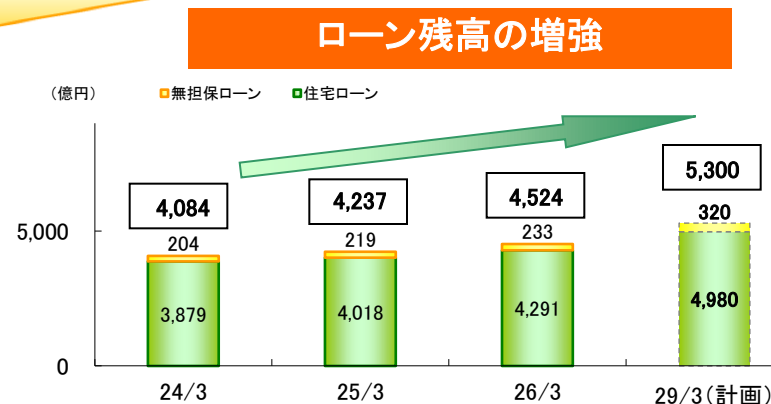
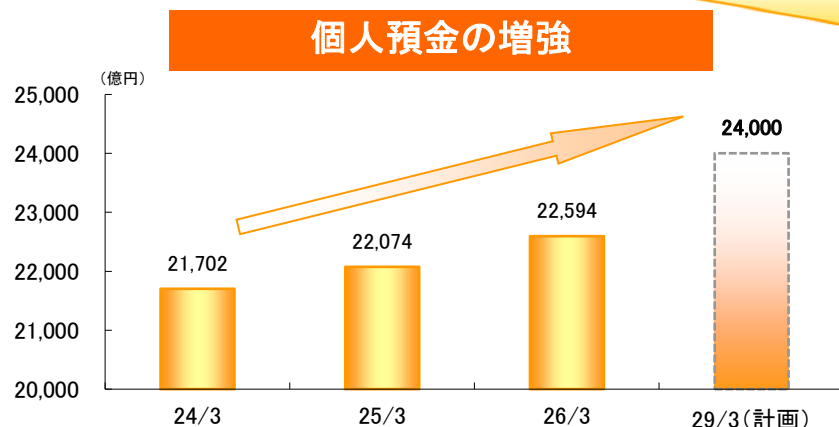
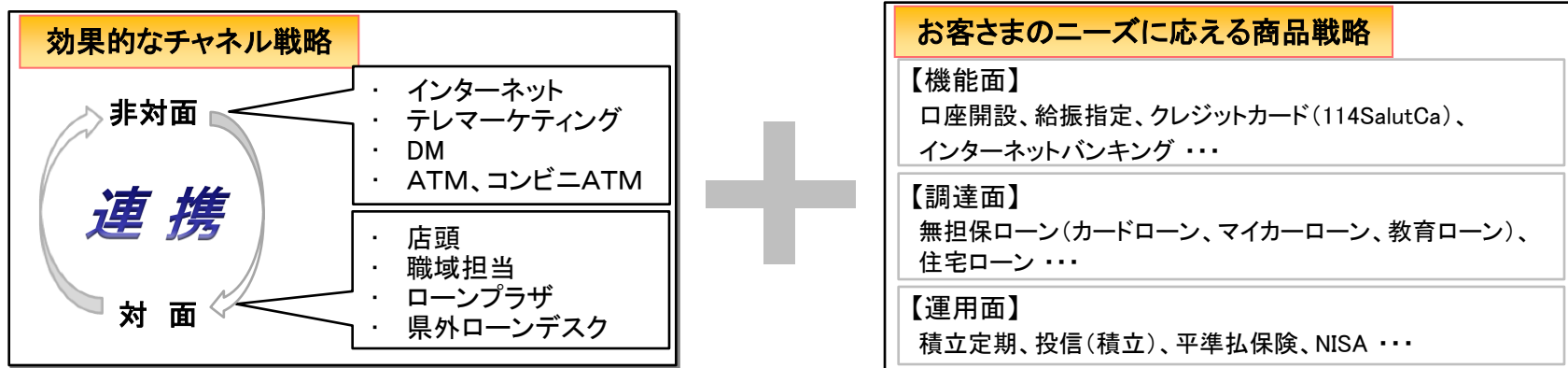
◆ 東京・東海地区貸出残高



個人営業戦略(ライフプランニング(資産形成ステージ))



- ◆ インターネット、テレマーケティング、ATMなどを通じた非来店顧客との接点拡大を図る。
- ◆ 効果的なチャネル戦略とお客さまのニーズに応える商品戦略で、香川県を中心に広域瀬戸内圏で個人取引を推進していく。



個人営業戦略(ライフプランニング(資産運用ステージ))

ライフステージ

資産形成

就職 ≫ 車購入 ≫ 結婚 ≫ 住宅取得 ≫ 教育

ダイレクトバンキング・給与振込指定

クレジットカード・無担保ローン・住宅ローン

平準払保険・積立投信

NISA

資産運用

退職 ≫ ≫ セカンドステージ ≫ ≫ 相続

退職金受取指定

年金受取指定

遺言信託

外貨預金

金融商品仲介・一時払保険

- ◆ MA200名体制の構築とプロ人材の育成により、お客様に対するライフプランニングサービスの質・量の向上を図る。
- ◆ CA・MAの拡充、「114ご来店予約サービス」の活用などにより、県内・県外ともにお客さまとのリレーションを強化していく。



114ご来店
予約サービス

チーフアドバイザー(CA): 現在15名
本部所属、各地区の営業店に駐在

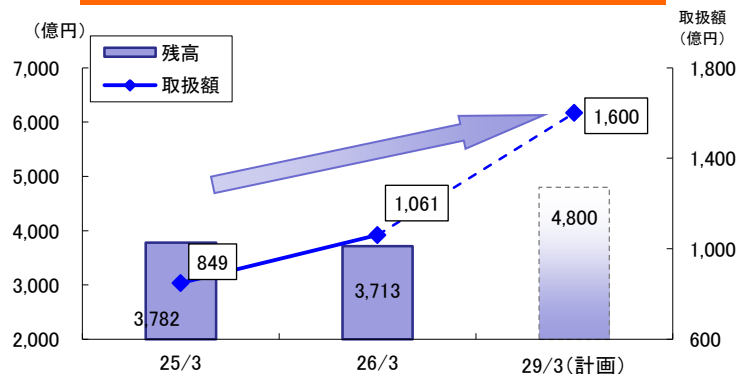
OJT

情報共有
帯同訪問

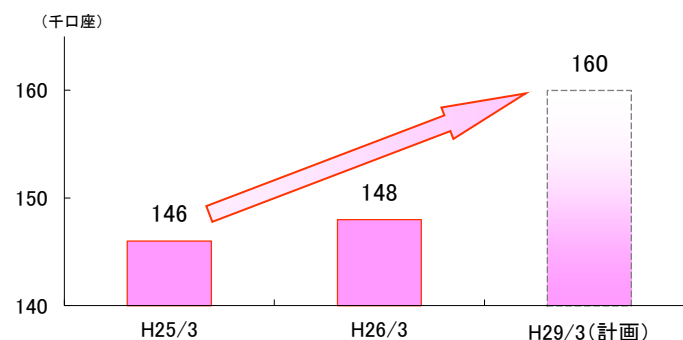
マネーアドバイザー(MA): 現在148名
各営業店に配置 ⇒ 200名体制へ



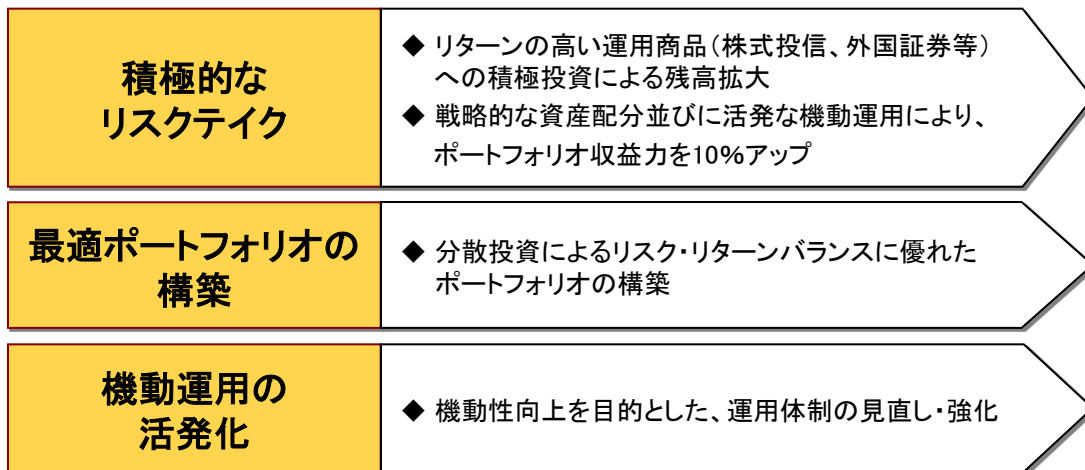
預り資産取扱いの強化



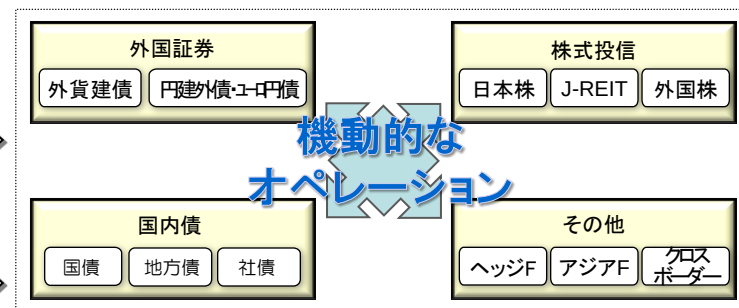
年金受取口座数



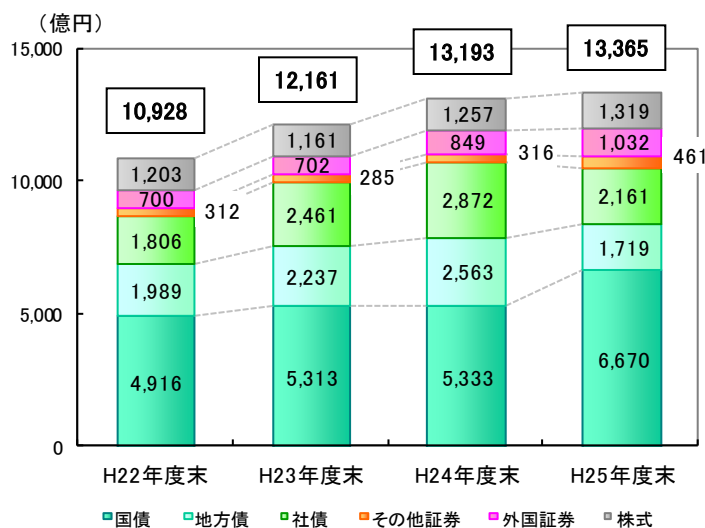
有価証券運用戦略



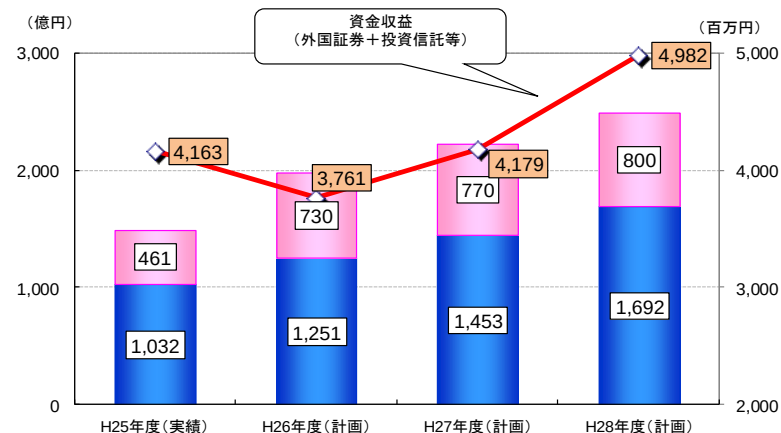
分散投資によるポートフォリオ運営



有価証券残高の推移(実績)



外国証券・投資信託等 投資計画



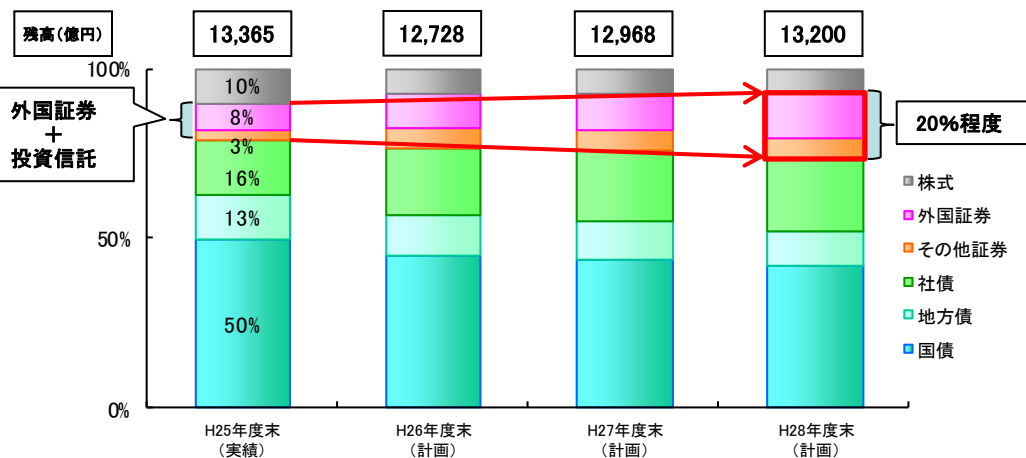
	H26/3	H27/3	H28/3	H29/3
預証率	33.7%	33.5%	33.3%	33.0%
国内債 修正 デュレーション	3.36年	3.47年	3.46年	3.45年

運用戦略の実施施策

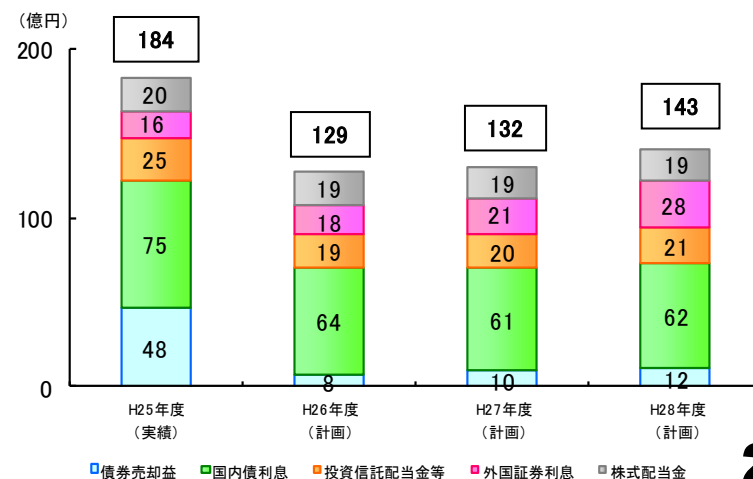
◆ 市場部門の実施施策

- ① 高リターン運用商品(株式投信、外国証券等)への投資体制整備
⇒ 多様な運用商品の研究
- ② ポートフォリオ理論に基づく最適ポートフォリオ構築を目指したアセットアロケーションの実践
⇒ リスク・リターン分析の高度化・精緻化
- ③ マーケット環境の変化に対し、機動的な運用を実践できる組織の構築
⇒ 機動運用に適応できる組織体制への見直し
- ④ 投資分散効果を正確に把握するリスク管理の高度化
- ⑤ 高度化する運用、リスク管理をマネジメントできるプロ人材の育成
⇒ 計画的・中長期的なOJTの実践と、外部機関も活用した人材の育成

有価証券構成比率の推移(計画)



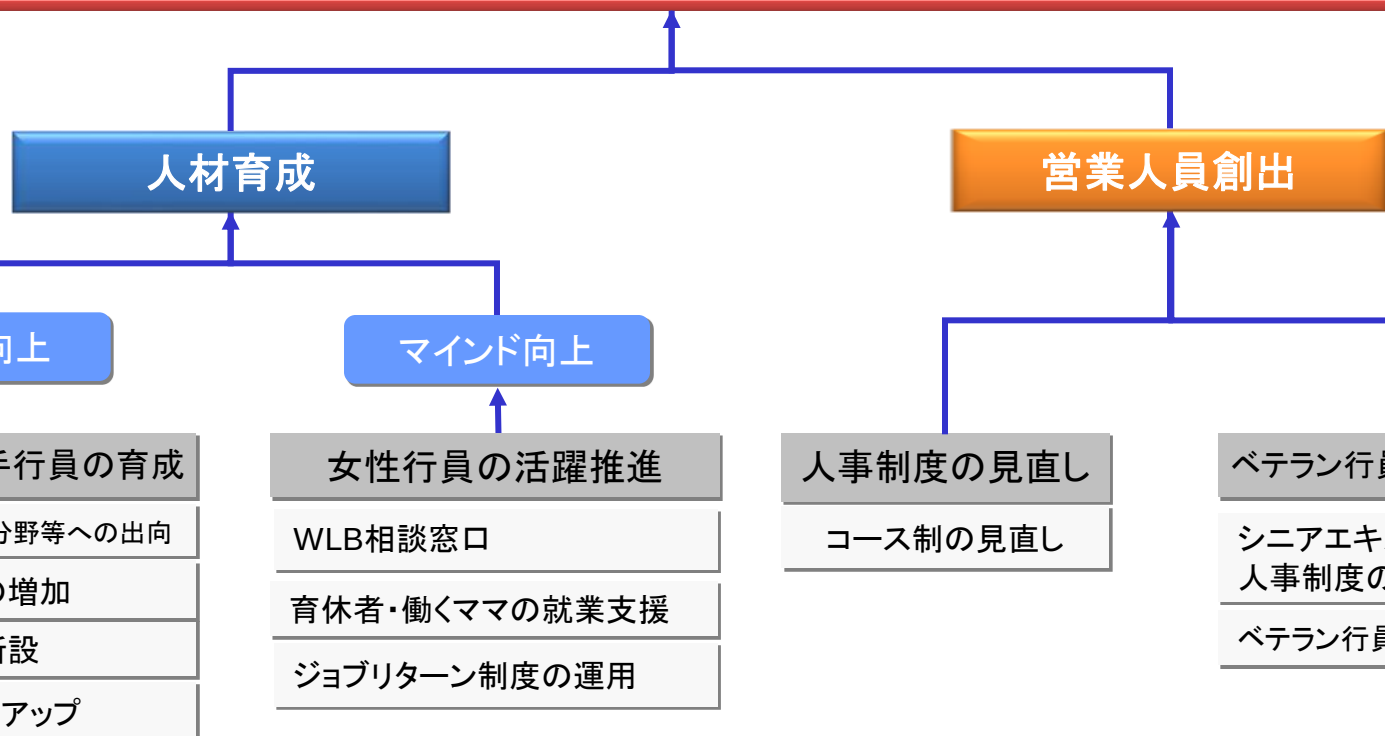
有価証券収益の推移(計画)



人材力強化

目指すべき
「人材像」は

- ◆ 自己啓発・業務経験を通じて、職位・役割に求められる能力を開発し、
- ◆ 能力を最大限に発揮できる場所・職務で、
- ◆ 仕事を通じてお客さま・地域社会に貢献することができる行員



3年後に達成すべき目標

- | | |
|-------------|---|
| プロ人材の育成 | ▶ 行外派遣者20名(派遣者の適正配置)、専門資格取得15名(FP1級、診断士、証券アナリスト等) |
| 女性行員の活躍推進 | ▶ 女性管理職増加 26年3月末 219名(管理職に占める割合:20%)→3年後は240名(22%)へ |
| 人事制度の見直し | ▶ コース制の見直しにより能力を最大限に発揮できる環境を整備 |
| ベテラン行員の活躍推進 | ▶ 本部・営業店で活躍するベテラン行員(シニアエキスパート職員) 30名増 |

戦略的IT投資

- ◆「営業戦略システムの強化」と「営業戦略を支える基盤システムの強化」を、中期経営計画実現のための戦略的IT投資と位置付け、基本方針である「リテール取引の徹底推進」をサポートする。

戦略的IT投資

営業戦略システムの強化

- ◇来店されないお客さまへのコンタクト強化
- ◇顧客情報の蓄積と戦略的な活用

営業戦略ニーズの着実な実現

インターネットチャネルの機能拡充

ATMチャネルの機能拡充

ダイレクトバンキングセンターの機能拡充

営業支援システム（CRM）の導入

融資支援システムの機能拡充

タブレット端末の機能拡充

営業戦略を支える基盤システムの強化

- ◇事務プロセス改革による営業余力創出
- ◇システム基盤整備による安定運用継続

ペーパーレス化の推進

顧客接点型事務の本部集中

ネットワーク環境の最適化

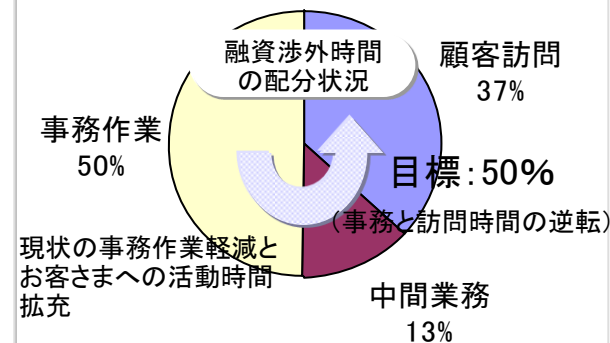
共同化ホスト基盤の更改

分散システム基盤の仮想統合

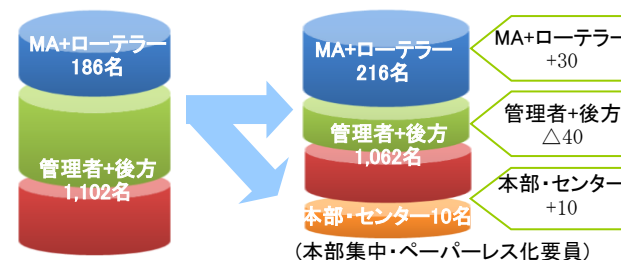
顧客接点の拡大と営業の質向上

営業人員の投入
150名

渉外時間の創出
100,000時間



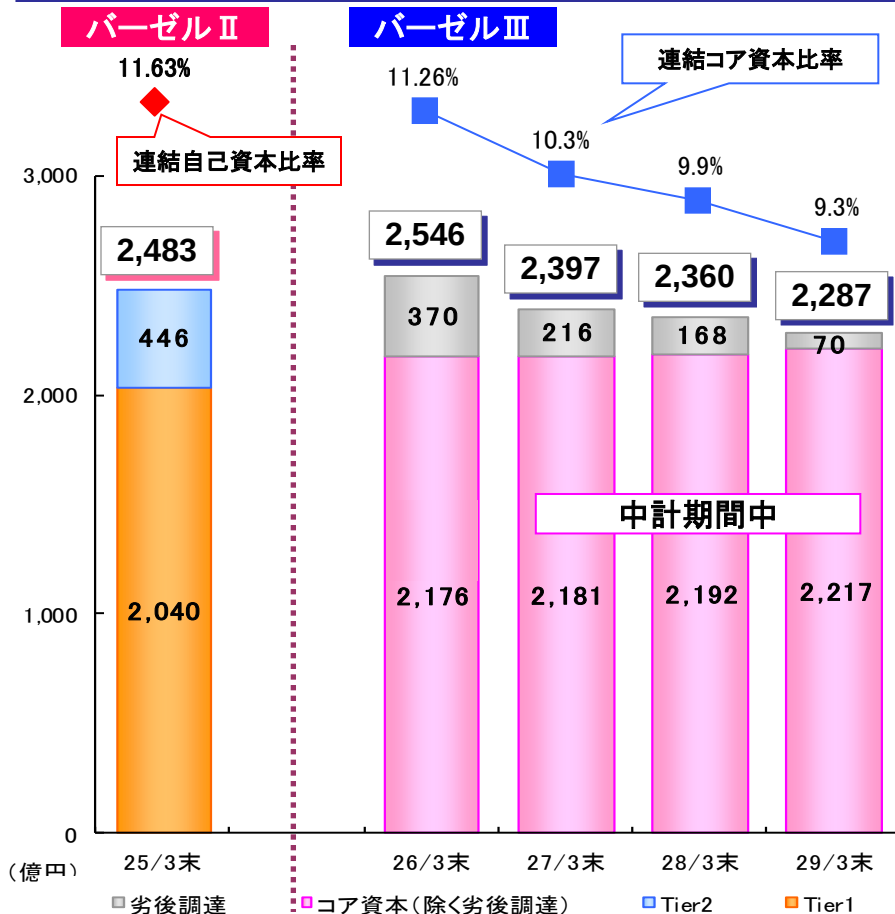
管理者+後方担当者30名を
MA+ローテラーにシフト



資本政策・株主還元方針

- ◆ バーゼルⅢ国内基準において、引き続き十分な資本水準の確保と充実を図る。
- ◆ 経過措置の段階的適用はあるが、内部留保の積み上げにより一定水準のコア資本比率を確保する。

自己資本(コア資本)比率



株主還元方針と株主作り

◆株主への還元

- ▶ 年間1株当たり7円の安定配当を継続。
- ▶ 内部留保積み上げによる自己資本充実を重視。
- ▶ 利益環境に応じて自己株式取得を実施し株主への還元を図る。
- ▶ 株主還元率は35～40%目処。

◆株主作り活動の強化

- ▶ 機関投資家向けIR活動を継続するとともに、個人投資家をターゲットとした会社説明会の充実を図る。
- ▶ 投資家の関心が高い株主優待制度導入を検討。

◆ 配当性向と株主還元率の推移

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
当期純利益(億円)	48	58	55	110
配当総額(億円)	21	21	21	21
自己株式取得(億円)	0	6	0	14
配当性向	44.0%	36.7%	38.7%	19.1%
株主還元率	43.7%	48.2%	37.5%	32.5%
1株当り配当(円)	7.0	7.0	7.0	7.0

経営指標

		24年度実績	25年度実績	28年度目標
収益性	実質業務純益 (注1)	157億円	159億円	180億円以上
効率性	ROE (当期純利益ベース) (注2)	2.51%	4.73%	3.5%程度
健全性	連結自己資本比率 (注3)	11.63%	11.26%	9%程度
規模	貸出金残高	25,366億円	26,213億円	30,000億円程度
	総預金残高	36,615億円	39,642億円	40,000億円以上

営業基盤指標

営業基盤指標	重点基盤項目	香川県内貸出シェア(4業態) (注4)	39.2%	40.4%	43%
		中小企業等貸出残高 (注5)	16,522億円	17,229億円	19,600億円
		住宅・無担保ローン残高	4,237億円	4,524億円	5,300億円
		事業性貸出先数	15,204先	15,750先	17,000先
		預り資産取扱額(年間)	849億円	1,061億円	1,600億円

(注1) 実質業務純益＝コア業務純益＋債券関係損益

(注2) ROE(当期純利益ベース)＝当期純利益÷((期首資本の部＋期末資本の部)÷2)

(注3) 連結自己資本比率における25年度以降の目標値は、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

(注4) 4業態とは、都銀・地銀・第二地銀・信金(公金を含む)

(注5) 中小企業等貸出残高には個人向け貸出を含む

■ 本日は、ありがとうございました。

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 津島、藤田

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。