

2020年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社 百 十 四 銀 行
代 表 者 名 取締役頭取 綾田 裕 次 郎
(コード番号 8386 東証第1部)
問 合 せ 先 執行役員経営企画部長 佐久間 達 也
(TEL. 087 - 836 - 2787)

新中期経営計画 「トライ ☆ ミライ！」の策定について

株式会社百十四銀行（頭取 綾田 裕次郎）は、2020年度からの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画名称

中期経営計画 「トライ ☆ ミライ！」

2. 計画期間

2020年4月1日 ～ 2023年3月31日（3年間）

3. 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」

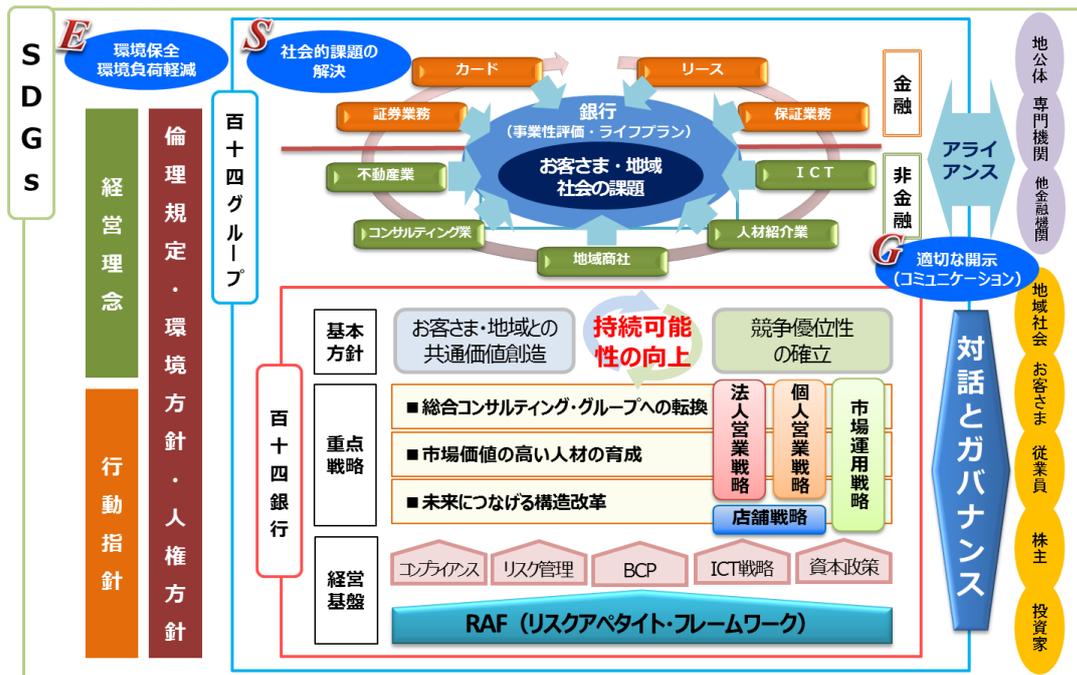
百十四グループは、地域金融機関の社会的使命として、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けているお客さまの支援に最優先で取り組むとともに、お客さまや地域社会が抱える課題解決に全力で取り組み、お客さまや地域社会だけでなく、株主・役職員など、ステークホルダーの皆さまが笑顔で過ごせる未来の共創に挑んでまいります。

また、その実現に向け、金融の枠にとられない質の高いコンサルティングを通じて「お客さま・地域との共通価値創造」に取り組むとともに、業務効率化と人材の戦略的配置により「競争優位性の確立」を図ることで、お客さま及び地元香川の様々な課題を解決する「地域のプラットフォーマー」をめざします。



4. 計画体系図及び重点戦略

(1) 計画体系図



(2) 重点戦略

1) 総合コンサルティング・グループへの転換

- ・ お客さま起点の業務運営の徹底
- ・ ソリューション強化を実現する体制の構築
- ・ 経営コンサルティング業務への参入
- ・ 地元産業発展への貢献

2) 市場価値の高い人材の育成

- ・ プロフェッショナル人材の育成
- ・ やりがいのある職場づくりと多様なキャリアへの対応

3) 未来につなげる構造改革

- ・ 営業戦略を支えるチャネル改革
- ・ 業務プロセス改革を通じた人員創出
- ・ 徹底したローコスト経営の実践
- ・ 営業店・本部で稼ぐ力の強化

5. 経営目標

種別	指標	最終年度目標
収益性	①連結当期純利益	60億円以上
健全性	②連結自己資本比率	9.0%以上
効率性	③OHR (単体)	75%以下

①連結当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」

②連結自己資本比率は、経過措置を考慮したパーゼルⅢベースの連結コア資本比率

③OHR=経費÷業務粗利益

※経営目標の策定にあたっては、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んでおります。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

経営企画部 経営戦略室 三野・真鍋

【電話】087-836-2787

中期経営計画(2020年4月～2023年3月)



～ステークホルダーが笑顔で過ごせる持続可能な未来の共創に挑む～

2020年5月



中期経営計画
(2020年4月～2023年3月)



～ステークホルダーが笑顔で過ごせる持続可能な未来の共創に挑む～

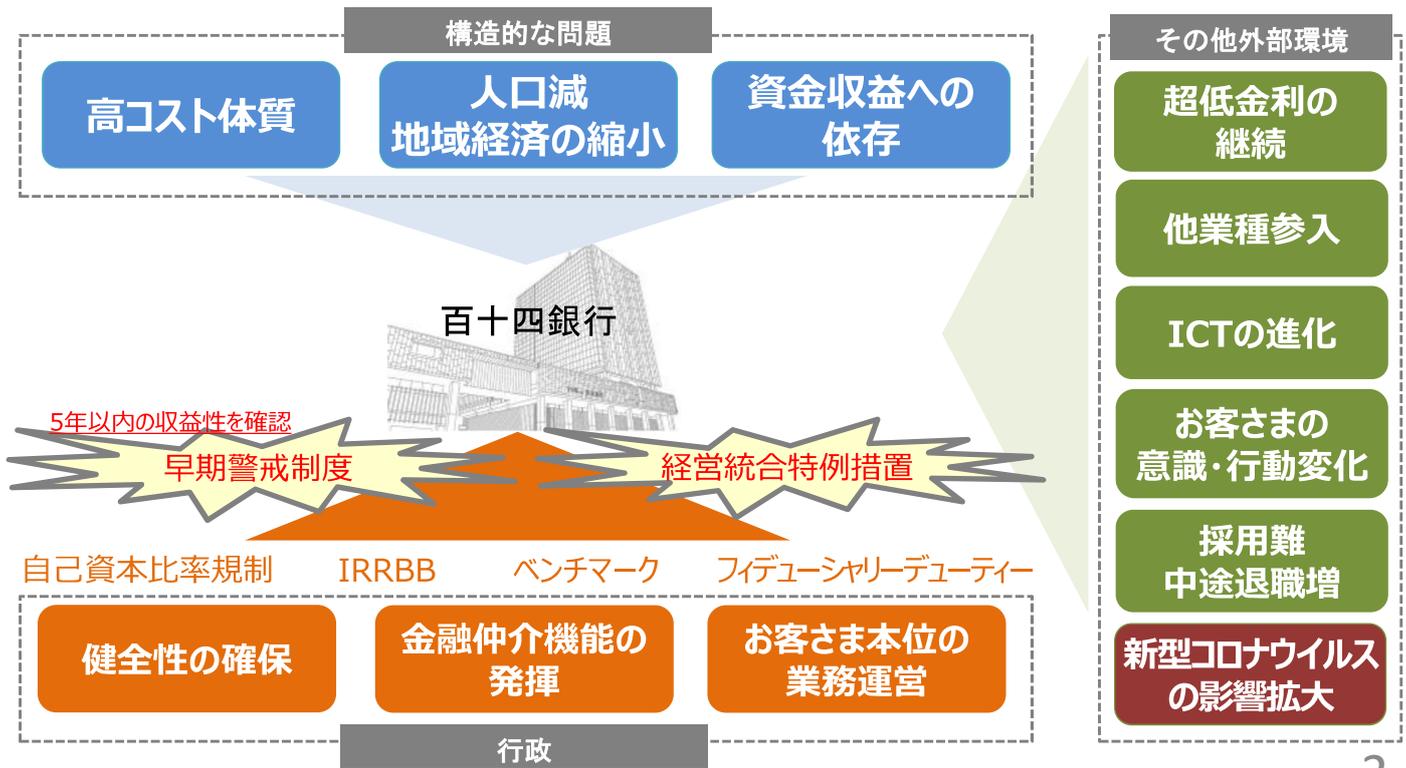
地域の社会環境が厳しさを増すなか、持続可能な社会の実現に向けて、百十四グループは、金融の枠を超えた「地域のプラットフォーム」となり、お客さま及び地元香川の課題を解決することで、様々なステークホルダーが笑顔で過ごせる未来の共創に挑む。

笑顔で過ごせる未来を共創



取り巻く環境

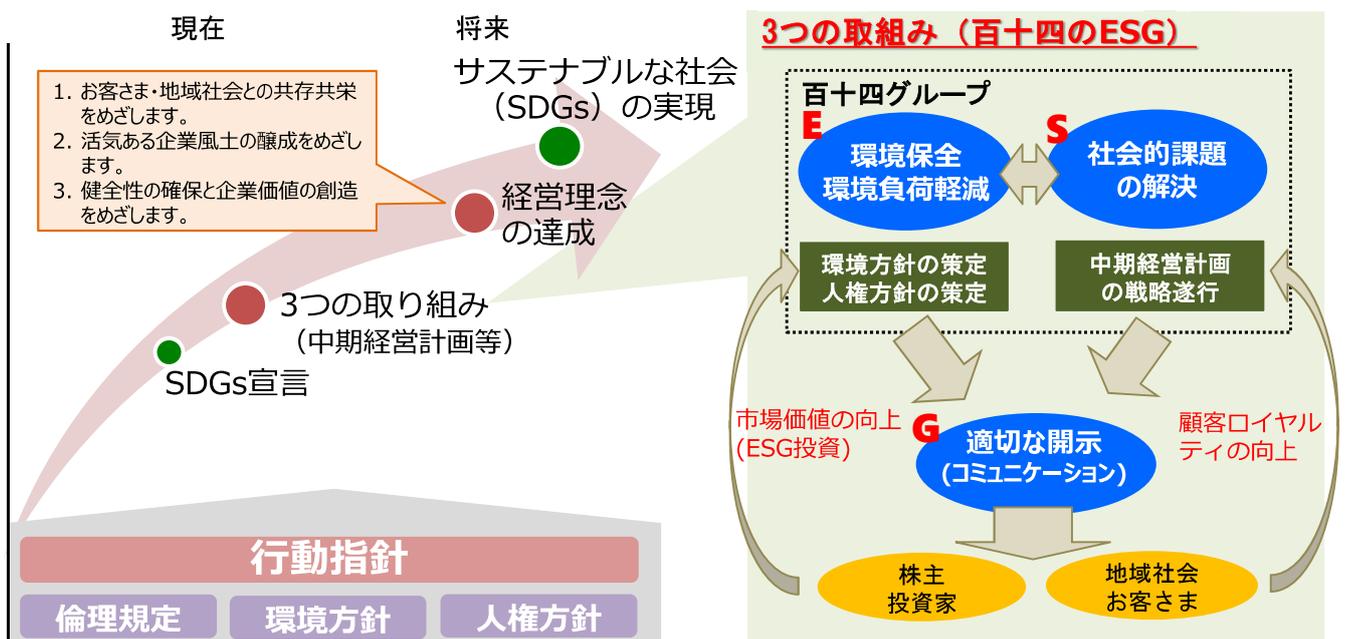
- ✓ 当行を取り巻く環境は、厳しさを増している。
- ✓ 足元は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けているお客さまの支援に最優先で取り組む。



2

共存共栄の未来のために（百十四のESG）

- ✓ お客さま・地域社会、従業員、百十四銀行が共存共栄できる「未来への共感」を実現するため、当行は以下の3つに取り組み（百十四のESG ※）、サステナビリティの向上をめざす。
- ✓ そのために、3年間で達成すべき目標と戦略を中期経営計画として定める。



※ E(Environment) : 郷土の豊かな自然を守り、次代に伝える使命の履行
 S(Social) : 地域社会（お客さまを含む）の課題を解決する価値創造活動を通じて収益機会の獲得
 G(Governance) : 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の適時適切な対話機会の創出

3

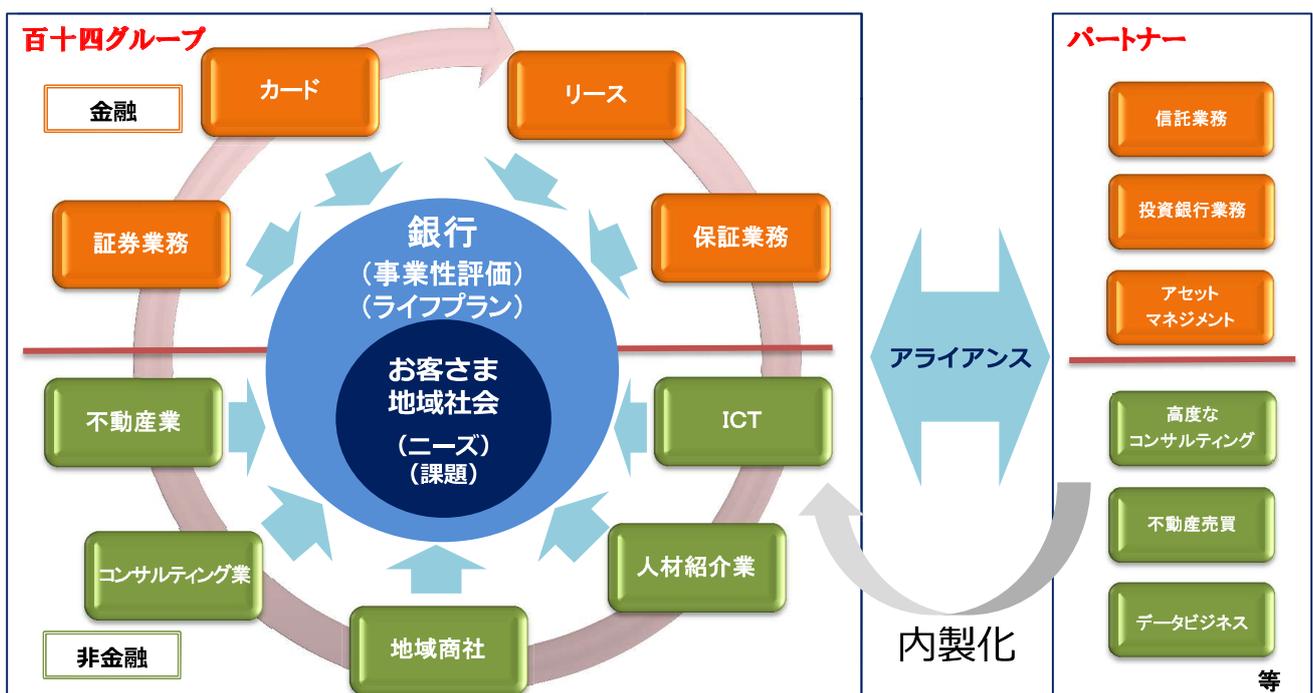
中期経営計画の狙い（コンセプト）

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	<p>地域の社会環境が厳しさを増すなか、持続可能な社会の実現に向けて、百十四グループは、金融の枠を超えた「地域のプラットフォーマー」となり、お客さま及び地元香川の課題を解決することで、様々なステークホルダーが笑顔で過ごせる未来の共創に挑む。</p> <p>「お客さま・地域との共通価値創造」 お客さま・地域の価値創造への取組みが当行の信頼向上及び成長につながるよう、深度ある対話を通じたお客さま本位のコンサルティングを実践する。</p> <p>「競争優位性の確立」 一層の業務効率化及び人材の育成・確保を進め、重点戦略の領域に、経営資源を戦略的に投入する。</p>
重点戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 総合コンサルティング・グループへの転換 ■ 市場価値の高い人材の育成 ■ 未来につなげる構造改革

4

地域のプラットフォーマーとは

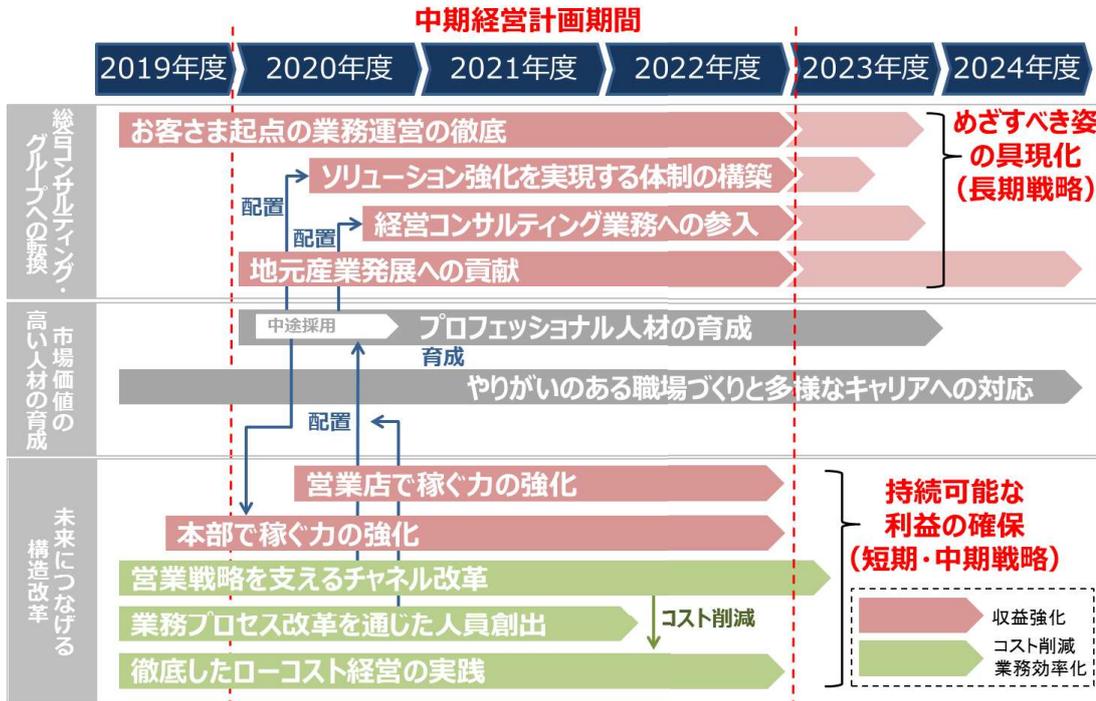
- ✓ 「地域のプラットフォーマー」とは、地域のお客さまの様々な悩みを、銀行がもつ基盤や情報を基にグループ全体で金融の枠を超えて解決を図る姿のこと。
- ✓ アライアンスも活用しながら、お客さまのニーズの高い分野は可能な限り内製化する。



5

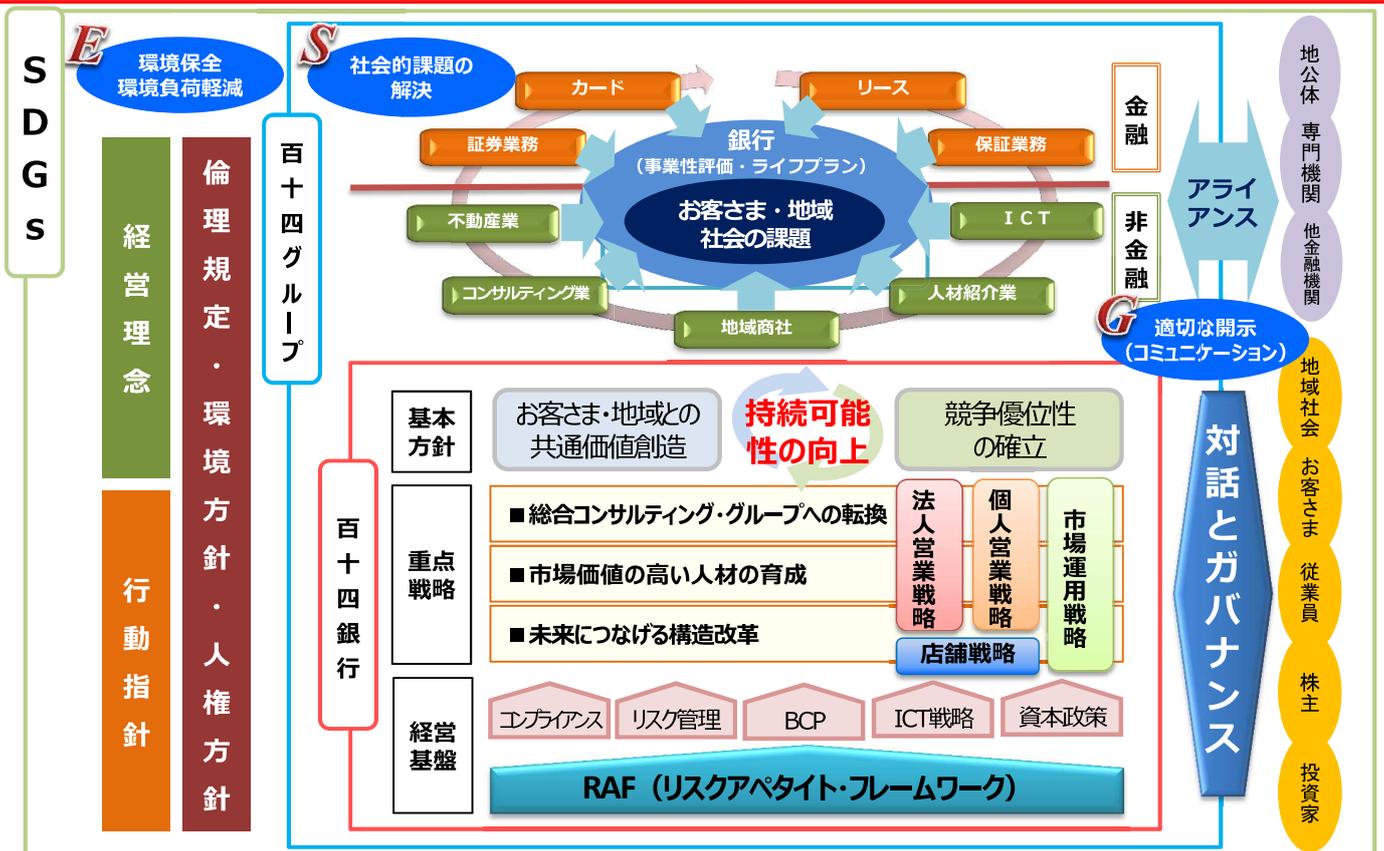
戦略ロードマップ

- ✓ 「総合コンサルティング・グループへの転換」をめざし（長期戦略）、人材育成や推進体制整備を進める一方、業務効率化及びローコスト経営により当面の利益水準の維持・向上（短期・中期戦略）を図る。



持続可能な地域社会への貢献

計画体系図



経営目標

種別	指標	2019年度 (実績)	目標 (最終年度)
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

8

お客さま起点の業務運営の徹底

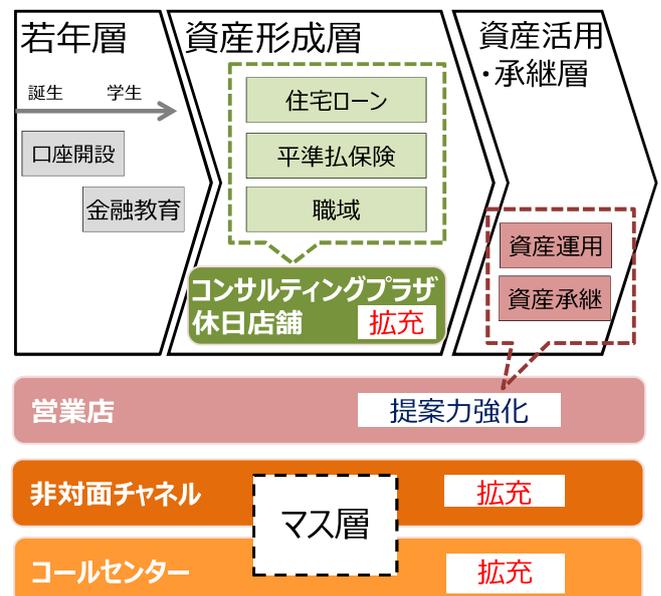
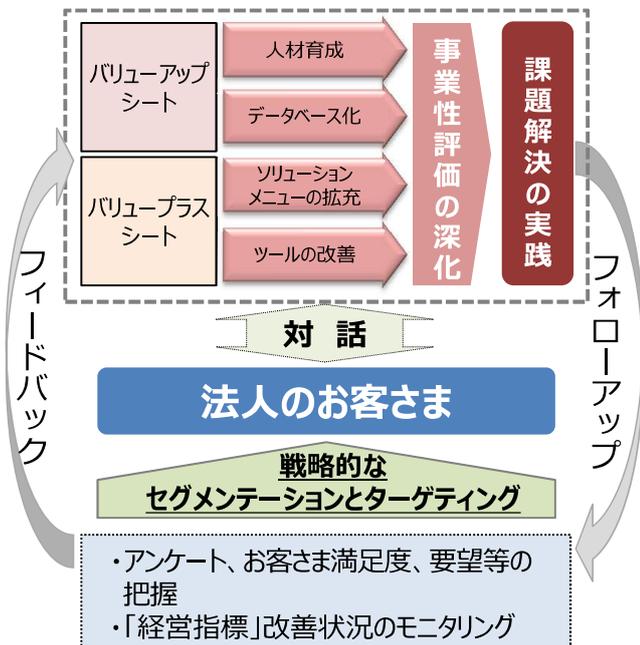
総合コンサルティング・グループ
への転換

◆事業性評価の深化を通じた課題解決

法人のお客さまの課題解決に深く関与するため、事業性評価の深化により、コンサルティング機能のさらなる強化を図る。

◆個人のお客さまとの多様な接点確保

個人のお客さまのニーズやライフスタイルに応じた多様で継続的な接点を設ける。

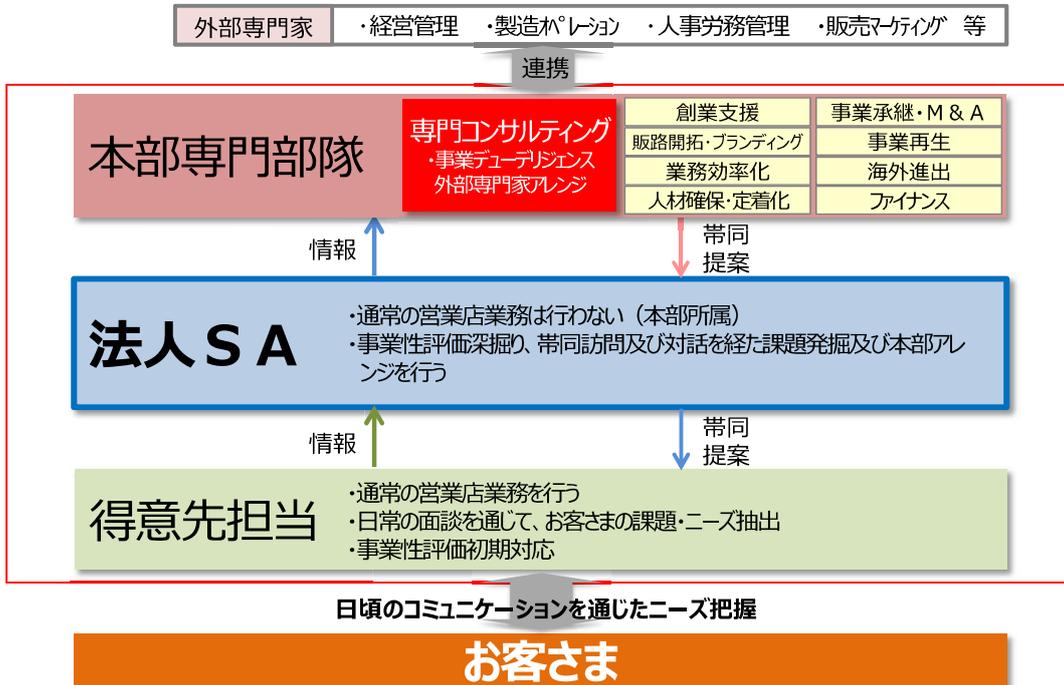


9

ソリューション強化を実現する体制の構築

◆法人SA設置によるお客さまのニーズ把握と提案力強化

質の高いコンサルティング及びソリューションを提供するために、事業性評価の深掘り、課題の発掘、本部専門部隊のアレンジ等を行う法人SAを新設する。

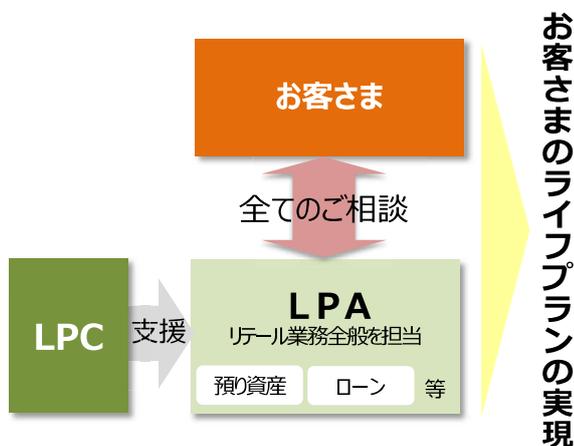


法人SA：法人ソリューションアドバイザー

ソリューション強化を実現する体制の構築

◆ライフプランベースの個人営業体制への転換

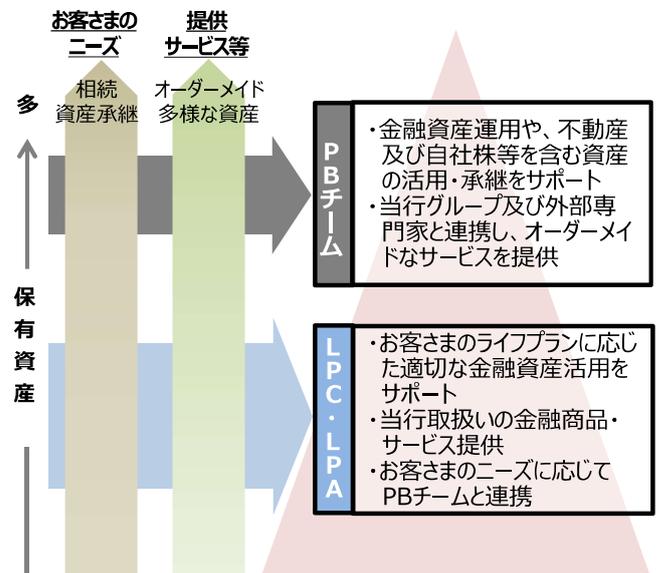
お客さまのライフステージに伴走して最適な提案ができるよう、リテール業務全般を担うLPAを営業店に配置。LPAを本部所属のLPCがサポートする



LPA：ライフプラン・アドバイザー
LPC：ライフプラン・コンサルタント（本部所属・営業店配置）

◆資産運用・資産承継提案の高度化

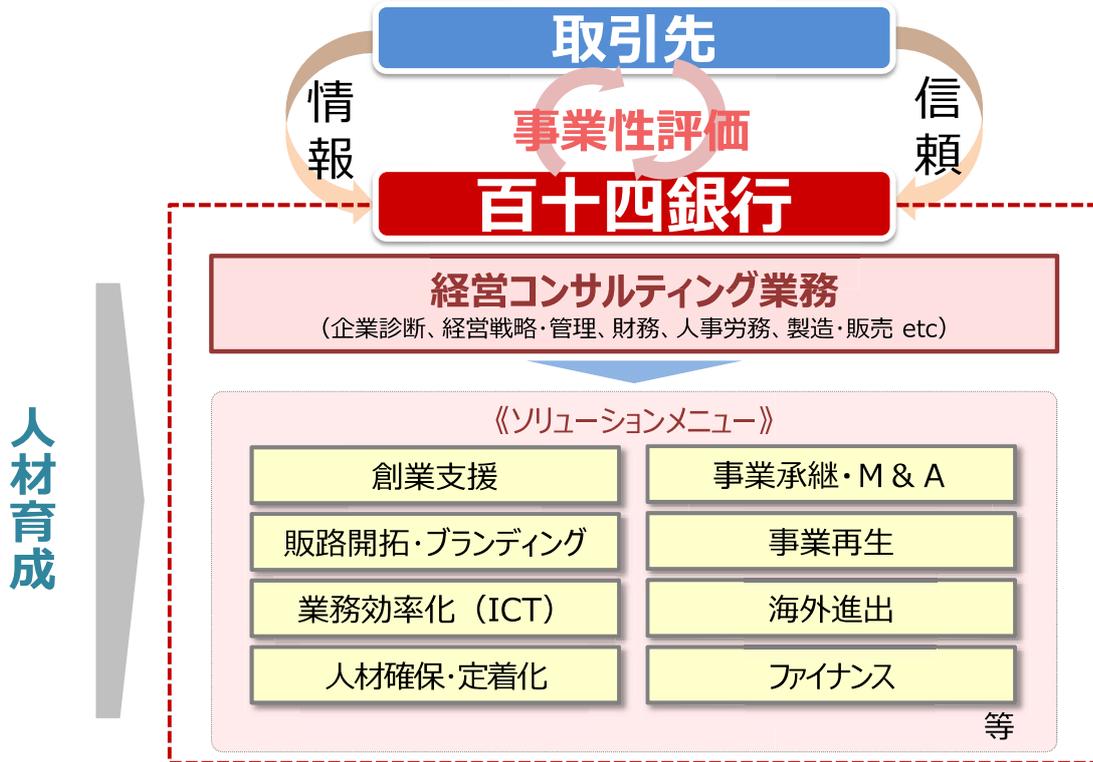
資産運用に加え、次世代への円滑な資産承継をサポートするための本部支援体制を整備



PBチーム：プライベートバンキングチーム

経営コンサルティング業務への参入

- ✓ お客様のニーズをくみ取った付加価値の高い、高度なソリューション提案ができる体制整備を図り、経営コンサルティング業務への参入をめざす。



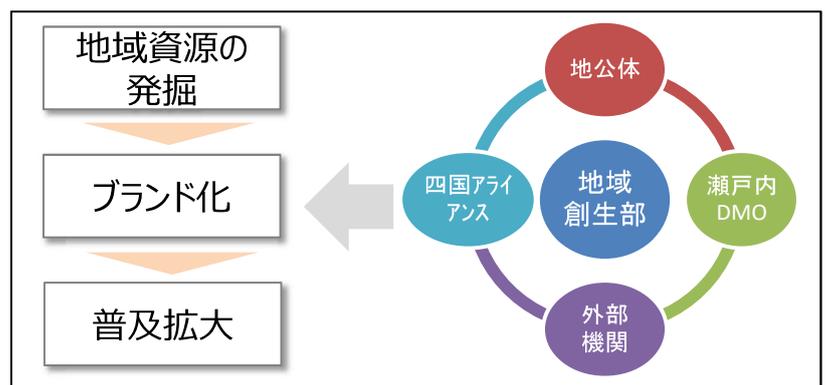
12

地元産業発展への貢献

- ✓ 四国アライアンスや外部機関と連携し地域資源の普及拡大に取り組むとともに、地場産業の一つである海事産業への取組み強化を通じ地元産業の発展へ貢献する。

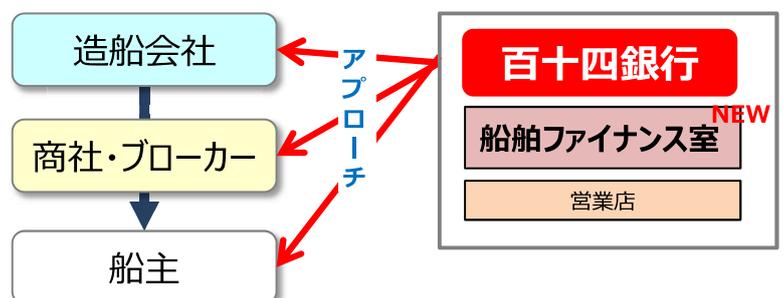
◆地域資源の普及拡大

「地元の課題」=「当行が取り組むべき課題」と捉え、地域資源の発掘、ブランド化、普及拡大に取り組む。



◆船舶ファイナンスの取組み強化

専門部署を設置し、地場産業である海事産業に対して、お客様の経営戦略に応じた資金供給等の支援を一層強化する。

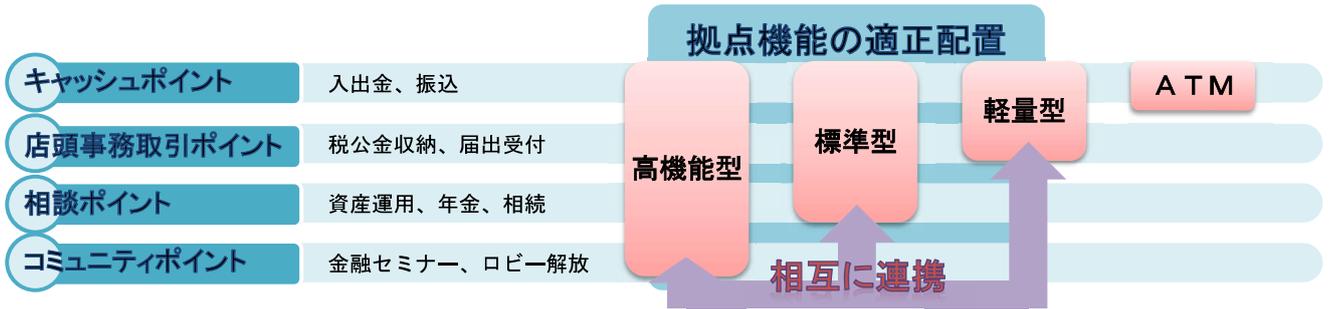


13

営業戦略を支えるチャネル改革

◆店舗網の再編

地域のお客さまやマーケットに応じて統廃合や店舗形態の変更を進める。



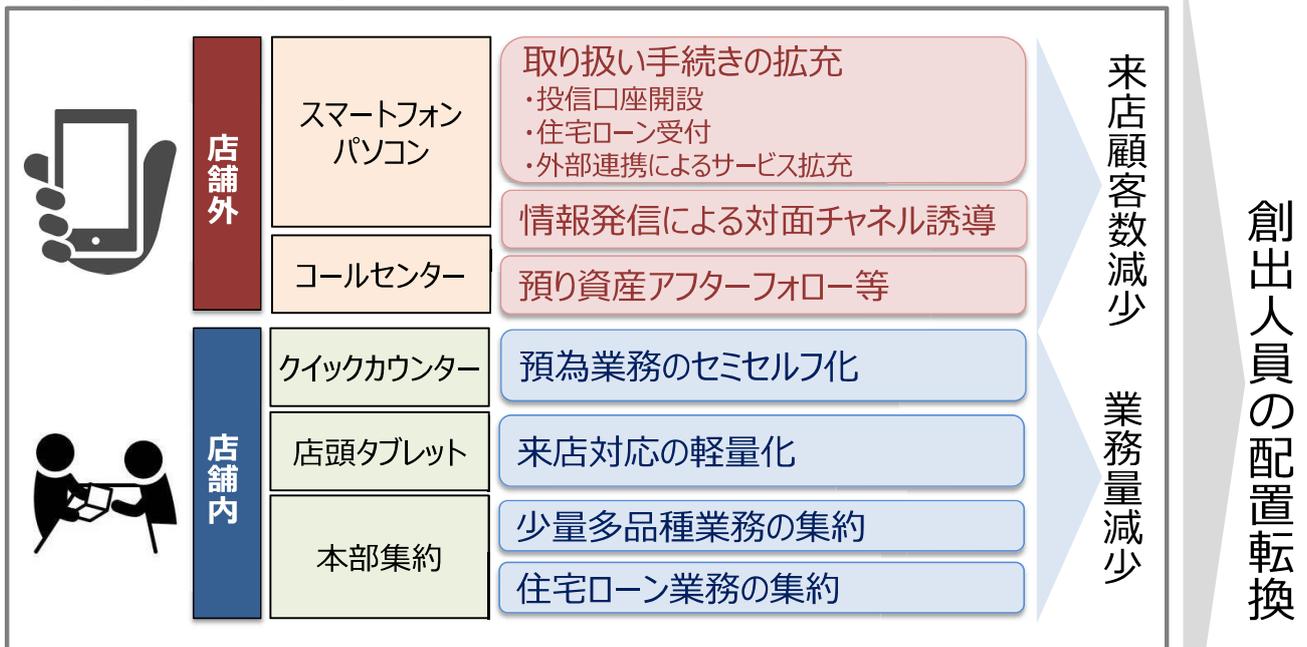
◆非対面チャネルの拡充

マス層については、原則、スマートフォンを中心とした非対面チャネルで対応。「便利」をテーマに外部とも連携し、お客さまの多様なニーズに応える。



業務プロセス改革を通じた人員創出

◆営業店事務の軽量化



◆本部スリム化

✓ 「やめる」「削る」「代える」で業務を削減し、本部のスリム化を実現