



平成23年4月1日

各位

会社名 株式会社 百十四銀行
代表者名 取締役頭取 渡邊 智樹
(コード番号 8386 東証第1部、大証第1部)
問合せ先 経営企画部長 香川 亮平
(TEL. 087 - 836 - 2787)

中期経営計画「VALUE UP PLAN」について

百十四銀行（頭取 渡邊 智樹）では、今後3年間（平成23年4月1日～平成26年3月31日）を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要を下記のとおりお知らせします。

記

1. 計画の名称

VALUE UP PLAN *with Innovative Spirit*

地域金融機関を取り巻く外部環境はますます厳しさを増しておりますが、一方でアジアの成長やIT技術の進展など、新たな価値が萌芽する可能性を十分秘めていることも事実です。まだ気付いていない成長の芽（地域の魅力、お客さまの底力、商品の価値、行員の潜在能力）を発掘し育てることが、次世代を生き抜くための新たな価値創造に繋がると考えます。

当行は、さまざまな環境の変化を自らが成長するための契機と受け止め、地域経済発展のために積極的かつ柔軟に対応することが大切であるとの認識のもと、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）に努めてまいります。

2. 目指すべき姿

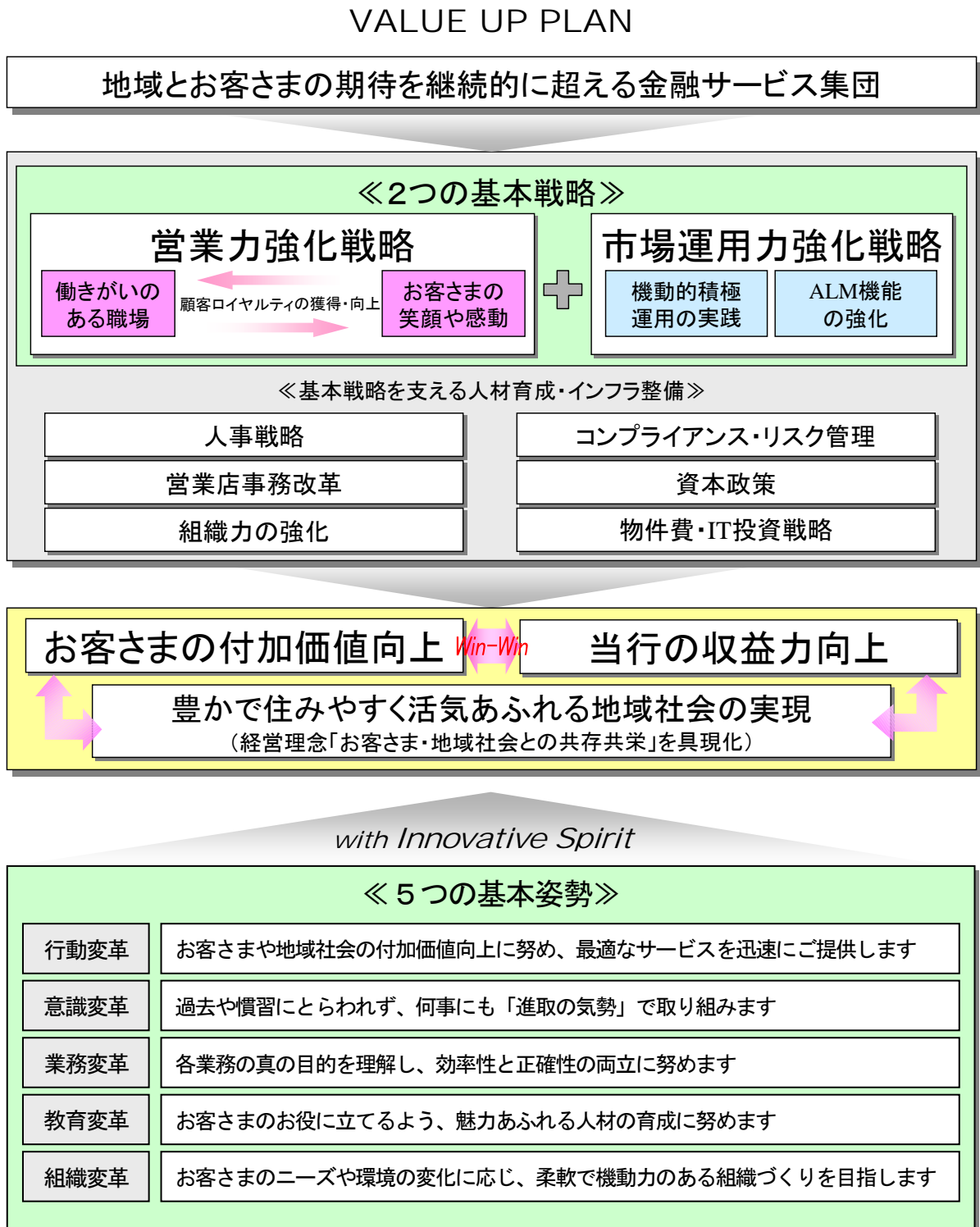
地域とお客さまの期待を継続的に超える金融サービス集団

「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まいります。

3. 基本方針

本中期経営計画は、5年後、10年後を見据え、今後3年間の成長戦略を実践するものであり、「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してまいります。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んでまいります。

計画体系図



4. 基本戦略

(1) 営業力強化戦略

チャネル戦略

- 店舗チャネル
店舗の役割を見定め、法人のお取引先、個人のお客さま各位に最適な商品とサービスを適時にご提供できる店舗チャネルの再構築を目指します。
- 非対面チャネル
お客さまのライフスタイルと行動の変化に対応して、ダイレクト営業機能の拡充及びATMネットワークの充実など、アクセス性を高めたチャネルの最適化を進めてまいります。

法人営業戦略

- 成長サポート
お取引先の成長戦略の実現に向け、外部機関との連携及び人材育成を通じて、ソリューション提供機能の強化を図ります。
- 経営サポート
お取引先のライフサイクルに応じた経営改善ニーズに対応した経営支援を通じて、地域密着型金融の実践と金融円滑化への取組みを強化してまいります。
- 業務サポート
法人インターネットバンキング等の決済機能充実及び推進により、お取引先の利便性と取引満足度の向上を目指します。
- 地域サポート
環境に配慮した経営のサポート、アグリ分野への取組みのご支援、地方公共団体等との連携による地域貢献活動などに積極的に参画して地域活性化を進めます。
- 海外サポート
お取引先の海外進出・外国為替取引ニーズに対応して、国際業務の営業体制強化と人材育成を図り、海外サポートに積極的に取り組みます。

個人営業戦略

- 生涯取引口座
お客さまのライフステージに応じた商品・サービスの充実と継続的な情報提供を通じて、生涯取引口座による家計のメイン化を目指します。
- ライフプラン機能
お客さまの人生設計のパートナーとして、ライフプランニング機能の強化を図り、資産形成・運用機能の向上を図ります。
- ソリューション機能
お客さまのライフイベントに対応したリスク管理をサポートし、ソリューション提供機能の充実に取り組みます。

(2) 市場運用力強化戦略

- ALMに基づくポートフォリオ運用のほか市場動向に応じた機動的な運用にも注力し、有価証券運用全体のパフォーマンス向上を目指します。
- 流動性確保と適正なリスク管理を前提に、有価証券運用規模を拡大し収益増強を図ります。
- 有価証券運用高度化に向けた人材育成に取り組みます。

5. 基本戦略を支えるための人材育成・インフラ整備に向けた戦略

人事戦略及び営業店事務改革

- 「学びと絆の風土」を醸成し、プロ人材の養成、若手行員の早期育成等、人材育成に努めます。
- 新営業店システム導入により、営業店事務の削減と各種業務のセンター集中による効率化を進め、事務品質の向上を図るとともに営業人員の創出を図ります。

コンプライアンスとリスク管理

- コンプライアンスの徹底とリスク管理態勢の高度化を継続的に取り組みます。
- 与信ポートフォリオの最適化と保有株式残高の段階的な削減に努め、リスク変動要因の縮小を図ります。

コスト・コントロールとIT投資戦略

- 優先順位を意識したメリハリのあるコスト・コントロールの実現に努め、物件費全体の上昇抑制に取り組みます。
- 戦略的IT投資を実施するとともに、効率的なシステム基盤構築とシステム共同化メリットの維持拡大を目指します。

等

6. 最終年度（25年度）の計数目標

収益性指標	コア業務粗利益	590億円以上
	コア業務純益	200億円以上
	当期純利益	75億円以上
効率性指標	OHR	65%以下
健全性指標	連結自己資本比率	12.0%程度
	連結Tier1比率	9.8%程度

以上

本件に関するお問い合わせ先：
 経営企画部 経営企画グループ 藤田、河瀬、大島 【電話】087-836-2787