

各 位



平成24年4月2日

会社名 株式会社 広島銀行
代表者名 取締役頭取 角廣 勲
(コード番号8379東証第一部)
問合せ先 総合企画部長 部谷 俊雄
(TEL 082-247-5151)

「中期計画2012～改革への挑戦～」の策定について

広島銀行（頭取 角廣 勲）では、平成24年度から平成26年度までの3年間を計画期間とする中期計画を策定しましたので、その概要をお知らせします。

1. 策定の経緯

当行では、これまで、平成21年度から平成23年度を計画期間とする中期計画＜STEPS＞を押し進めてきました。

その間を振り返ると、我が国経済は、当初リーマンショック後の落ち込みから徐々に立ち直りつつありましたが、平成23年に入ってから、東日本大震災の発生、更には欧州債務問題の深刻化、歴史的な円高の一段の進行等により再び不透明感を増しています。また、地元においても、主要産業である自動車および電気機器を始めとする企業業績の悪化が見られる等、外部環境は厳しさを増しております。

今後を展望すると、少子高齢化、取引先企業の海外シフトに伴う産業の空洞化等により、我が国および地元マーケットの縮小が予想され、また、中小企業金融円滑化法の終了も平成25年3月末に迫っており、経営環境の大幅な好転は見込みにくい状況です。

このような厳しい環境にある今こそ、当行は、地元のリーディングバンクとしての役割・使命を改めて認識し、お取引先・地元経済を全力で支える必要があります。また、そのためには、当行自身が、縮小するマーケットの中において厳しい競争を勝ち抜き、成長を続け、収益力を強化し、磐石な財務基盤を築いていかなければならないと考えています。

こういった状況のもと、当行はこれまでの地位に安住するのではなく、意識と行動を抜本的に改め、従来の枠組みを大胆に見直し、果敢に行動することで、当行の使命をしっかりと果たしていこうという思いを込め、平成24年度から平成26年度を計画期間とする「中期計画2012～改革への挑戦～」を策定いたしました。

2. 計画期間 3年間（平成24年度～26年度）

3. 中期計画の概要

【経営環境】

- 少子高齢化や企業の海外シフト
- 新自己資本比率規制(バーゼル)
- 欧州債務問題、歴史的円高、中小企業金融円滑化法の終了

- 国内/中四国地方経済の縮小
- 自己資本の質・量の充実
- 地元企業サポート強化
(地域密着型金融の推進強化)

厳しい環境下、リーディングバンクとしての揺るぎない地位を確立するためには、意識・行動を抜本的に変えて、お客さまから選ばれる銀行になる必要があります。

基本方針

抜本的な「意識・行動改革」に取り組み、リーディングバンクとしての揺るぎない地位を確立する

スローガン

お客さま第一主義を徹底して実践する「ファースト・コール・バンク」を目指そう！

「ファースト・コール・バンク」～ お客さまから信頼され、真っ先にご相談いただける銀行～

- 「信頼される銀行」: 磐石な財務基盤と取引基盤を有し、全従事者が真にお客さまの立場に立ち、スピード感を持って誠心誠意対応します。
- 「期待される銀行」: 充実したネットワーク、人材、組織力に基づき、お客さまのご期待を超える感動を提供します。
- 「親しまれる銀行」: 明るく笑顔あふれる応対とFace to Faceでの接点増大により、お客さまが相談しやすい身近な存在となります。

経営目標

	26年度目標
コア業務純益	400億円以上
連結当期純利益	200億円以上
連結Tier1比率	9.0%以上
与信費用比率	0.15%以下
コアOHR	58.5%以下
ROE	6.0%以上

重点施策

営業戦略

法人 個社別方針・管理の徹底による総合取引推進

個人 ライフサイクルに応じた家計メイン化推進

- お客さまの目線に立ち、地域に密着した営業の実践により、お客さまからの圧倒的な支持に基づく磐石な顧客基盤を確立します。
- エリア推進体制の強化により、ストックビジネスの充実を図り、地元における資金仲介機能を積極的に発揮します。
- 成長産業への対応や企業再生支援への取組強化、高齢者ビジネスへの対応等、コンサルティング機能の発揮により、他行との差別化を推進します。

人財戦略

- 営業戦力は質・量ともに増強するなか、総人員の適正化により、人件費OHRを改善します。
- エリア推進体制の中核となる若年層の戦力強化をベースとし、それぞれの階層に応じた人材バリューの底上げを図ります。

リスク管理

- 与信コスト削減、ポートフォリオ健全化等に向けた信用リスク管理態勢を強化します。
- 預貸金と有価証券の一元的な金利リスク管理・運営によりALM機能を強化します。
- 内部格付手法の活用による効率的なリスクアセット運営およびバーゼル 規制開始に向けた対応を強化します。

ローコストオペレーション

- 業務改革推進担当を設置し、徹底的な経費削減と営業店事務見直しによる営業推進力の捻出に取り組みます。
- 事務改革プロジェクトを着実に推進し、成果付けを行います。

事務/IT戦略

- 顧客利便性向上、事務厳正化、事務効率化に向けた取組強化を図ります。
- 最適なITの活用により、地域 1のサービスの提供と効率的な営業推進のサポートを強化します。

アライアンス(提携)

- お客さま、当行グループ、提携先の三者にとってメリットの大きいアライアンスを積極的に進めます。
- グループ会社との連携を強化し、幅広い顧客ニーズへのきめ細かい対応と、連結利益拡大を推進します。

行動量の飛躍的増大による
顧客リレーションの強化

収益力の強化

本件に関するお問合せ先
株式会社広島銀行 総合企画部
企画室 担当課長 加藤 大介
TEL 082-247-5151