



平成 26 年 2 月 28 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)
問 合 せ 先 経営企画部長 豊 嶋 正 和
(TEL. 087 - 836 - 2787)

新中期経営計画 「ベスト・パートナーズ・プラン」について

株式会社百十四銀行（頭取 渡邊智樹）は、平成 26 年度からの 3 年間で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

新中期経営計画「ベスト・パートナーズ・プラン」では、現中期経営計画（以下、「現中計」という。）の基本戦略を受け継ぎ、取り組む課題を掘り下げ、「選択と集中」の観点から、戦略の明確化を図ります。

今後もさまざまな環境変化を自らが変わっていくための大いなるチャンスと受け止め、引き続き収益力強化の重要な柱となる「リテール取引の徹底推進」と「市場運用力の強化」の 2 つを基本戦略に置いて、さらなる価値創造に取り組むとともに、2 つの基本戦略をより有効に機能させるため、「組織力・人材力の強化」にも積極的に取り組んでまいります。

1. 新中期経営計画のねらい

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 現中計で掲げた「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る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、他金融機関との同質競争に陥る罅から脱却し、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）

2. 計数目標

コンサルティング営業の深化とライフプランニング機能の強化、及び市場運用力の強化に努め、資産規模とトップライン収益の持続的な拡大を図ると同時に、リスク・リターン運営により安定的なボトムラインの確保に努めてまいります。

【財務指標】

指 標		最終年度目標
収益性	①実質業務純益	180 億円以上
効率性	②ROE	3.5%程度
健全性	③連結自己資本比率	9.0%程度
規 模	④貸出残高	3 兆円程度
	⑤預金残高	4 兆円以上

①実質業務純益＝業務粗利益－経費

②ROE（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）

③連結自己資本比率は、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

3. 戦略の概要

先に掲げた基本方針のもと、地域とお客さまの未来に貢献する金融サービス集団となるべく、以下の戦略を遂行します。

I. リテール取引の徹底推進

① 法人営業戦略

1) コンサルティング営業の深化

お客さまの成長ステージで発生する各種ニーズに対応した最適サービスを提供します。

2) 地域営業戦略の明確化

地元香川県内をはじめ瀬戸内圏を中心に新規先増強に努め、営業基盤を強化します。

② 個人営業戦略

1) お客さまとのリレーション拡大

- ・お客さまのライフステージに応じた相談や提案の機会を広げるため、各種対面チャネルの拡充を図ります。
- ・非来店チャネルにおけるサービスを拡充しお客さまの利便性向上に取り組みます。

2) ライフプランニング機能の強化

専門スキルを有するプロ人材を育成し、資産運用や資産承継等、様々なニーズへの対応を強化します。

③ 顧客接点の拡大と営業の質的向上

営業店組織の改革及びBPR等を通じた営業活動の効率化による営業時間の創出により、顧客接点の拡大と営業の質的向上を図ります。

II. 市場運用力の強化

① 積極的なリスクテイク

戦略的な資産配分並びに活発な機動運用によりポートフォリオ収益力を向上させます。

② 最適ポートフォリオの構築と機動運用の活発化

分散投資によるリスク・リターンの優れた最適ポートフォリオを構築するとともに、運用の機動性向上を目的とした体制の見直しに取り組みます。

III. 組織力・人材力の強化

① リスク管理態勢の充実

基本戦略の遂行に対応したリスク管理の充実を図ります。

② 事務プロセス改革と IT 戦略による業務効率化とコストコントロール

事務の集中化と軽量化による事務プロセス改革を推進するとともに、営業戦略を実現するシステム基盤の強化に取り組みます。

③ 人材力の強化

プロ人材及び若手行員の育成、女性行員及びベテラン行員の活躍推進を通じて営業人員の創出に取り組みます。

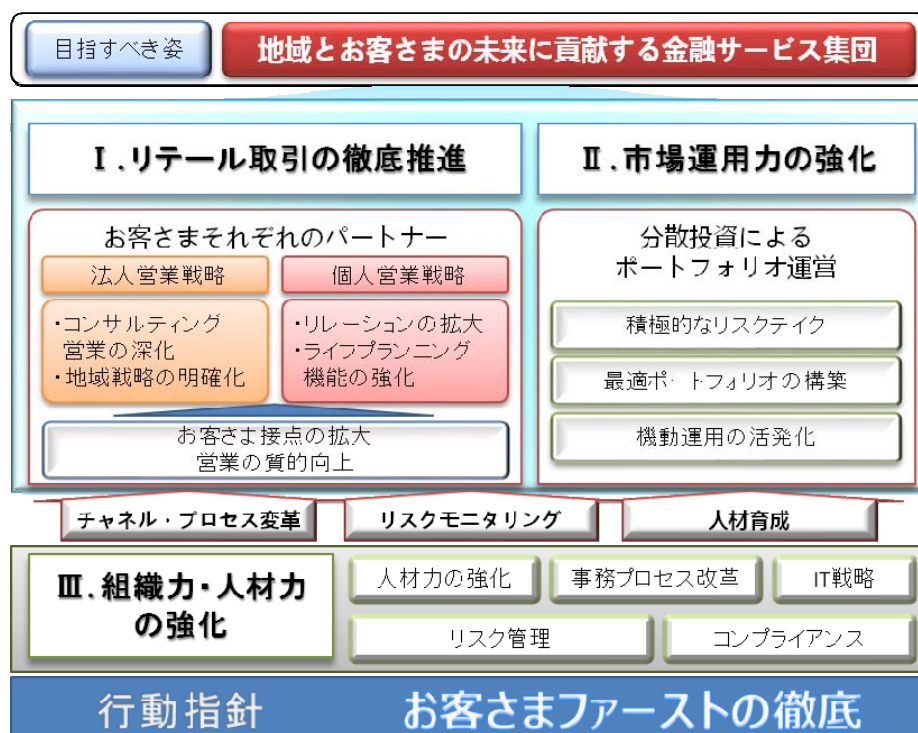
④ 資本政策

十分な資本水準の確保と充実を図るとともに、投資家とのリレーションの充実に取り組みます。

⑤ コンプライアンス

より健全な企業風土醸成に向け、コンプライアンス態勢及び施策等の更なる定着化に努めます。

(戦略体系図)



以上