

中期経営計画

平成28年度改訂版

ちゅうぎん

Heart

2014

株式会社 中国銀行

中期経営計画の概要

1. メインテーマ 地域社会・お客さまと相互発展する好循環を形成する
2. 計画期間 平成26年度～28年度 ただし年度ごと、環境変化に対応し改定いたします

3. 名称 **ちゅうぎん Heart 2014**

私たちは
『心』を込めて

「熱く」 **H**ot
 「エネルギッシュに」 **E**nergy
 「積極的に」 **A**ctive
 「地域やお客さまとのリレーション構築に対して」 **R**elation
 「取組みつづけます」 **T**ry

中国銀行では、従来よりCS向上のため「心のサービス実践運動」を展開しております。
 また今般グループ役職員の行動の拠りどころとなる基準や価値観を「ちゅうぎんの心」として決めました。
 総合金融サービスを提供する上で、より一層心を込めてお客さま対応にあたりたい、との姿勢を明確にするため、2014年度から3年間にわたる中期経営計画の名称を『ちゅうぎん Heart 2014』といたしました。

メインテーマについて

中期経営計画メインテーマ

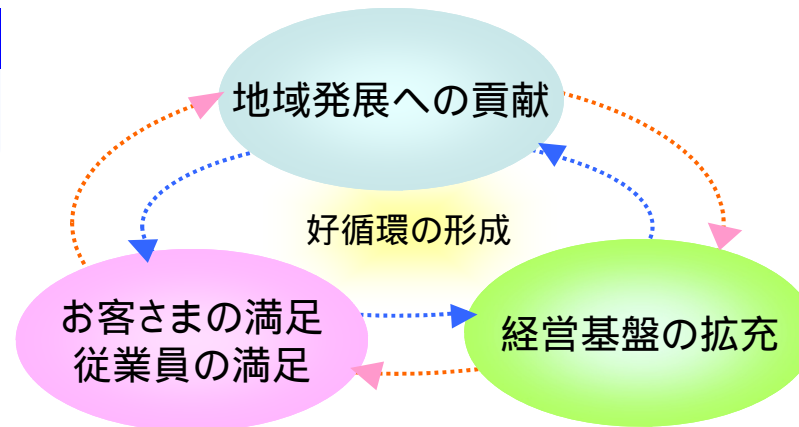
地域社会・お客さまと相互発展する好循環を形成する

地域とお客さまの発展へ貢献

地域経済の活性化とお客さまの利益なくして中国銀行の利益なし

ちゅうぎんと取引して良かった
= ちゅうぎんで働いて良かった

お客さまに喜んでいただくことが、
仕事への誇りとやりがいにつながる



地域の発展 = 経営基盤強化

前向きなリスクテイクによる
貸出金の増強

お客さまの目線を第一に
更なる地域内シェアアップ

時代背景や経済環境が変わっても、地元のお客さまとの共存共栄が当行の進むべき道であり、総合金融サービスを通じて地域社会に貢献するという理念が変わることはありません。

地域の成長こそが当行の発展につながるという原点に立ち返り、お客さまの満足と感動が当行の経営基盤の拡充と、従業員の働きがいにつながるような好循環を形成することが当行の「目指す姿」と考えます。

本中期経営計画は、当行の「目指す姿」の実現に向けて作成いたしました。

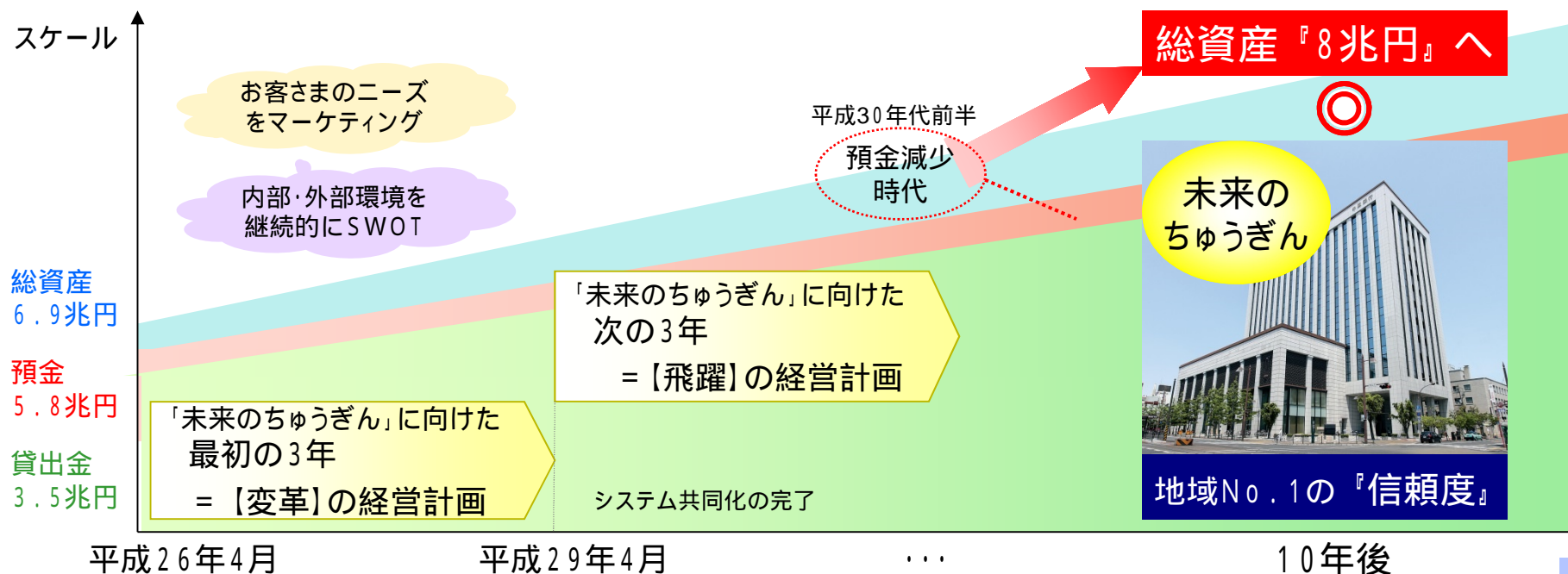
目次

| | | | |
|-------------|------|---------------|------|
| ・長期ビジョン | … 3 | ・経営管理態勢 | … 20 |
| ・営業力強化 | … 6 | ・FinTechへの取組み | … 23 |
| ・有価証券運用力の強化 | … 16 | ・CSRへの取組み | … 24 |
| ・人材育成 | … 17 | ・計数目標 | … 25 |

長期ビジョン

今後の地域経済は企業景況感の改善、個人消費の回復が足元の景気を牽引し、持続的な回復基調に向かうと考えられます。一方で少子高齢化、人口減少の本格化により、預金の伸びがピークアウトするという状況が遠からず到来することも予想されます。こうした外部環境の中、本中期経営計画は、経営環境の変化を真正面からとらえ、課題を克服し強みを磨く期間と位置づけて策定しました。

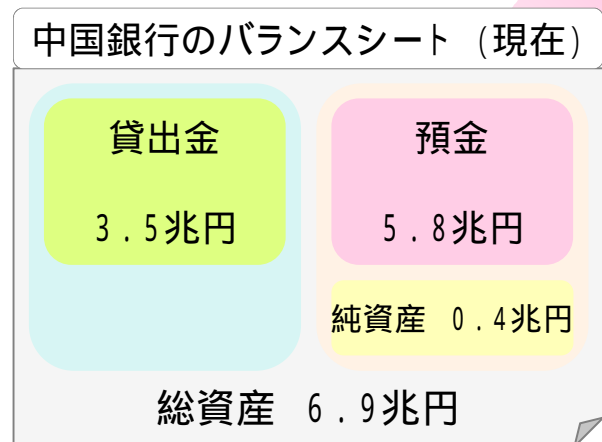
具体的な長期指標として、10年後に「総資産8兆円」の達成を目指します。当行のバランスシートのうち、約85%がお客さまからのご預金です。預金は地方銀行の地域密着度合いのバロメーターで、即ちお客さまからの信頼の証です。そしてその預金を礎に、地域貢献に資する融資の伸長に力を尽くし預貸率を向上させます。より一層お客さまのお役に立てる銀行を目指して、本気で考え、根気よく実践し、元気な地域社会づくりに貢献できるよう一步一步、確実に歩みをすすめてまいります。





- この銀行なら
いろいろ相談に
親身に応じてくれる
お客様の声
- この銀行が
地域にあると
頼りがいがある
地域社会の期待
- この銀行なら
安心して
投資ができる
株主への還元
- この銀行なら
やる気をもって
一生懸命働ける
従業員の働きがい

マイナス金利導入以降の利回り低下を受け、貸出運用を一層強化



- ・ 地元での高いプレゼンス
・ 安定した内部留保の蓄積
・ 地元における情報力
S 強み
- ・ 企業景況感の改善
・ 個人消費の回復
O 機会
- ・ 預貸率低下
・ 地元事業性資金の伸び悩み
・ 業務粗利益減少、経費高止まりによる OHR の上昇
W 課題
- ・ 人口減少、預金ピークアウト到来
・ 国際化による国内産業空洞化、事業所数減少
・ ネット銀行、流通系銀行の台頭
T 脅威

課題を克服し、強みを磨く経営へ

環境変化に前向きに対応

長期ビジョンの明確化と、実現に向けた戦略立案のため「10年戦略プロジェクト」を発足 (H28.1~)

目的

地域経済が厳しさを増す中、地方銀行の使命を果たすため、長期的な将来見通しをふまえあらためて自らの「あるべき姿」を策定し、達成するための戦略を構築する

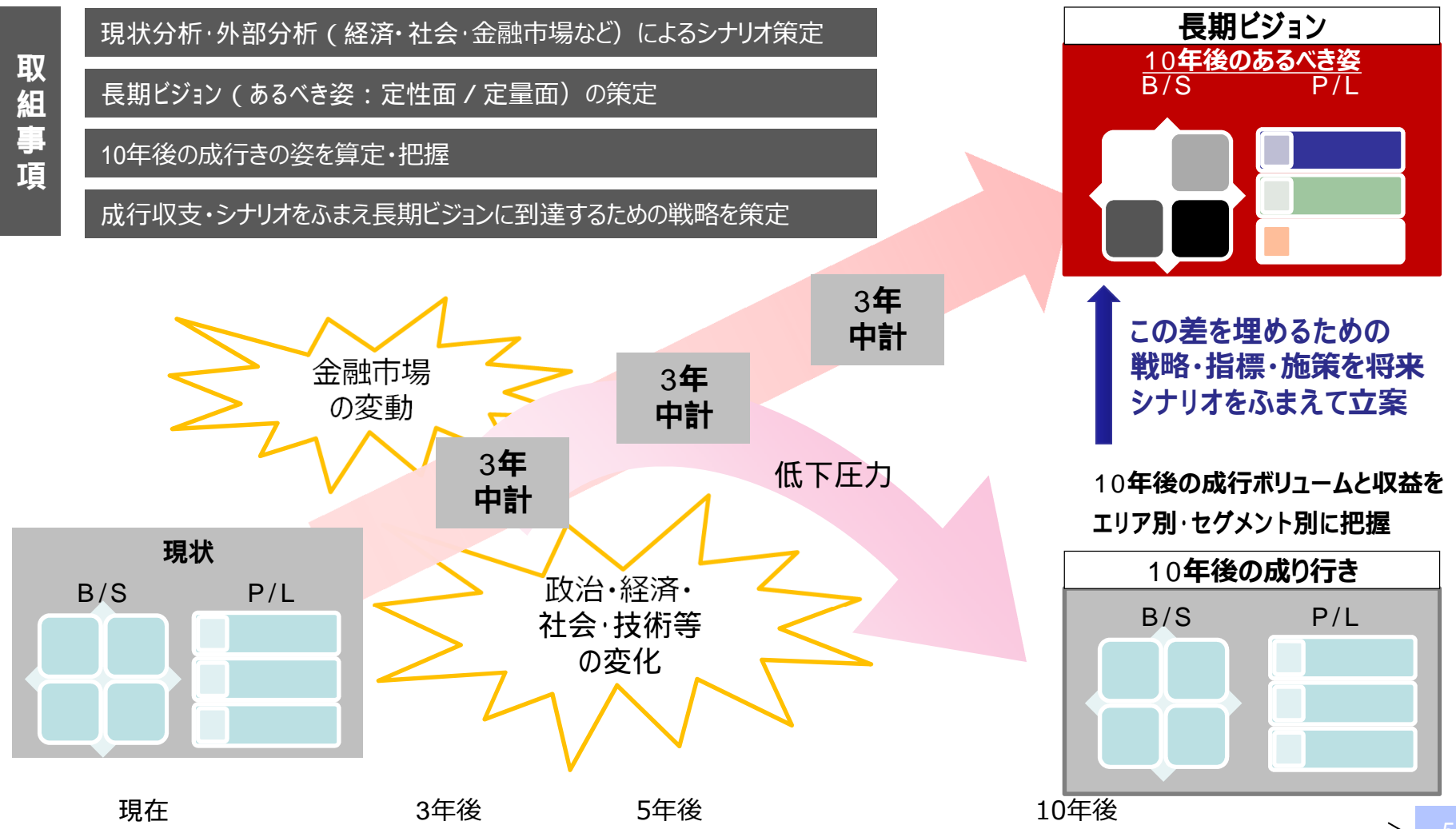
取組事項

現状分析・外部分析（経済・社会・金融市場など）によるシナリオ策定

長期ビジョン（あるべき姿：定性面 / 定量面）の策定

10年後の成行き姿を算定・把握

成行収支・シナリオをふまえ長期ビジョンに到達するための戦略を策定

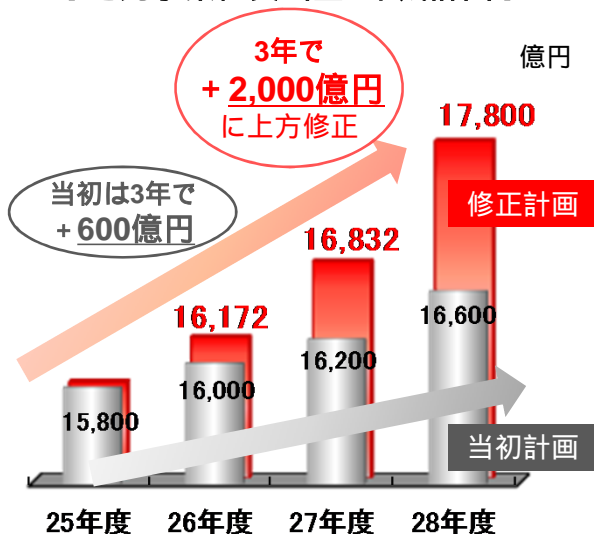


地元メイン取引の深化と拡大

内容

新規融資へ積極的に取組み、取引シェアの拡大と更なる地域密着化を推進
ライフステージに応じてコンサルティング機能を発揮し、メイン取引先を拡大

【地元事業性貸出金 平残計画】



新事業等サポート

ベンチャーファンドの新規組成と活用に加え、教育機関や外部専門家と連携し、新事業育成やお取引先企業の販路拡大を支援

成長支援型投資

地域経済活性化支援機構と連携し「地域中核企業活性化ファンド」「地域ヘルスケア産業支援ファンド」等への出資を通じて地元企業の活性化を支援

コンサルティング営業

M & A、事業承継、事業再生支援に加え、ABL等、過度に不動産担保・保証に依存しない付加価値の高い融資を促進

前向きなリスクテイク

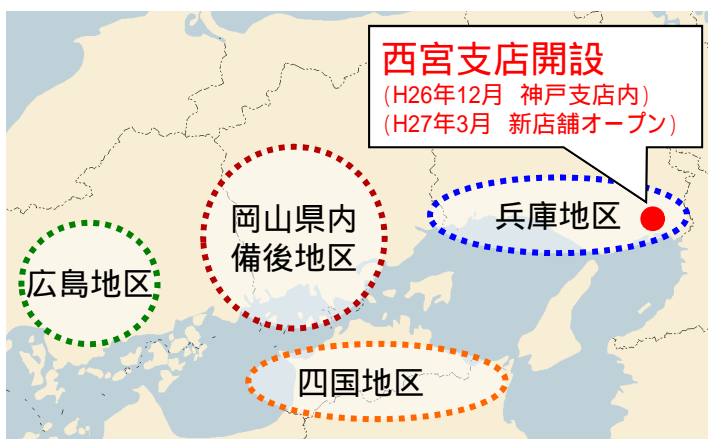
リスクに過度に敏感な風土を改善。企業の成長性を重視し、前向きに地元融資にチャレンジ

業績表彰・人事評価

積極的な貸出姿勢の評価ウェイトを高める業績表彰制度の実施
新規融資への取組み姿勢を評価する人事評価の実施

H26.10月に「ストラクチャードファイナンスセンター」を設立、広域での取引拡大
多様な市場性ローン(プロジェクトファイナンス、アセットファイナンス等)にも積極対応中

エリア戦略 ~お客さまとの接点拡大~



岡山・備後

営業人員の戦略的再配置による強化

四国地区

近隣経済圏との連携を支援し多面展開

兵庫地区

西宮支店の新規出店により、店舗空白地域であった阪神地区の営業を強化

広島地区

市内3店舗によるネットワーク構築

『面』から
『奥行』へ深化

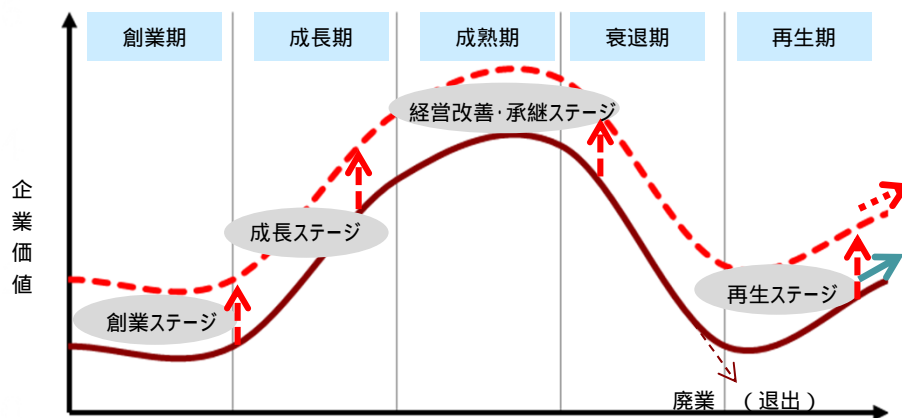
『点』から
『面』へ展開

瀬戸内圏内で盤石の営業基盤を構築

「地域密着型金融」を深化させる取組みとして、「ちゅうぎん地域応援プロジェクト」を開始。
「リサーチ&コンサルティングセンター」を設立、コンサルティング機能を拡充し、地域経済の発展に貢献。

ちゅうぎん地域応援プロジェクト

| | |
|---------|---|
| 取り組みの目的 | 従来の取引先の企業価値向上活動に加え、「地域の活性化活動」と結びつけ、「地域密着型金融」を深化させる。 |
| 活動内容 | 個の活動 様々なライフステージにある取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価(=事業性評価)し、解決策を提案・支援することで、企業価値を向上させる。 |
| | 面の活動 個社ごとの企業価値向上が地方創生の動きと連動し、地域の産業全体の再生に結びつける。 |



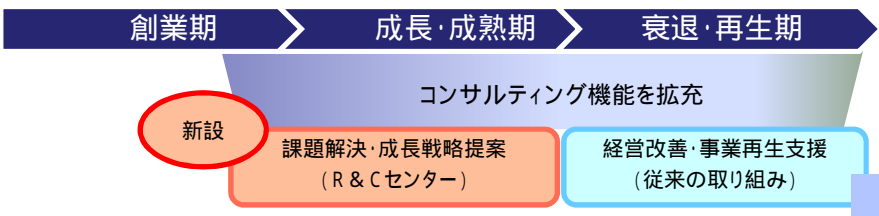
| 提案・支援内容 | ライフステージ (経過年数) |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 創業支援 クラウドファンディング 6次産業化支援 補助金活用 知財活用支援 等 | <ul style="list-style-type: none"> 成長期 創業ステージ |
| <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング 海外進出支援 外部専門機関の活用 ブランディング戦略支援 事業承継、M&A支援 等 | <ul style="list-style-type: none"> 成長期 成熟期 経営改善・承継ステージ |
| <ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定支援 地域中核企業活性化ファンド、おかやま活性化ファンドの活用 経営者保証ガイドライン活用 等 | <ul style="list-style-type: none"> 成熟期 衰退期 再生期 再生ステージ 廃業(退出) |

プロジェクトの主要施策

- リサーチ&コンサルティングセンターの設立**
 - 平成27年10月1日にリサーチ&コンサルティングセンターを設立。
 - 「リサーチ業務」および「コンサルティング業務」を担う。
- 事業性評価・課題解決への提案**
 - 「事業性評価シート」の策定を通じて、お取引先企業の真のニーズや課題を共有。
 - お取引先の企業価値向上に資するソリューション提案を営業店・本部にて実施。事業性評価や課題解決の提案を積極的に行っている営業店を表彰。
- 人材育成の強化**
 - 目利き力、コンサルティング能力、コミュニケーション能力強化。
- 適切な業績評価の導入**
 - 取引先のライフステージに応じて、中長期的に企業価値の向上や地域経済の活性化に貢献する課題解決活動のプロセスを重視した評価制度を導入。

リサーチ&コンサルティングセンター設立

| | |
|-------|---|
| 設立の目的 | 「地域経済と地域の企業を知る」機能を強化 地域経済発展に資する金融サービス・コンサルティングの提供 |
| 業務内容 | リサーチ業務: 地域経済等の情報収集、調査、分析等 コンサルティング業務: 企業の事業内容の調査・分析、提案 |



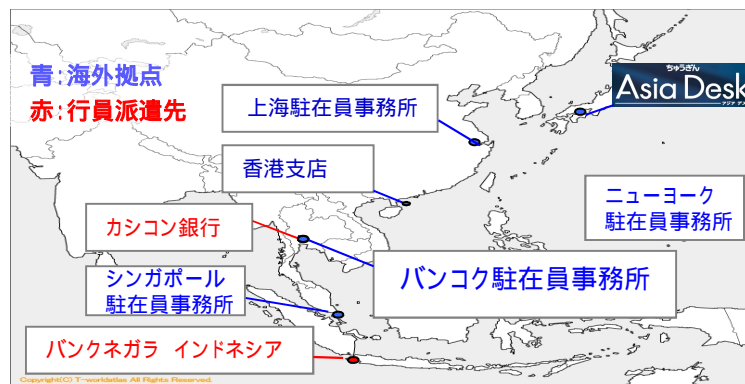
成長分野への積極的なサポートによる『需資の発掘』と『地域産業の活性化』



国際基準行としての強みを活かし、お客さまの海外ビジネス支援を強化

充実した海外ネットワークによりお客さまニーズに対応

海外5拠点、海外提携銀行とのネットワークにより、「アジアに強いちゅうぎん」として、お取引先の海外進出支援体制を強化



上記以外の業務提携金融機関

(中国)中国銀行 中国工商銀行 交通銀行 (フィリピン)メトロポリタン銀行 (インド)インドステイト銀行
(台湾)中国信託商業銀行 (ベトナム)ベトナム銀行 (アジア各国)スタンダード・チャータード銀行 など

お客さまニーズ

海外情報収集 海外進出 販路開拓 資金調達 貿易決済

営業店スキルアップ
(海外ビジネスサポート担当者を
30名 **100名体制**へ)

人材育成

スペシャリストの育成
(海外への行員派遣)
(行内長期トレーニー)

当行お取引先の海外進出企業数 = 1,568社 (2016/3/31現在)

一層のお客さまサポート充実により、アジアの成長を取り込む

国際関連業務の意識改革 (専門業務から通常業務へ)

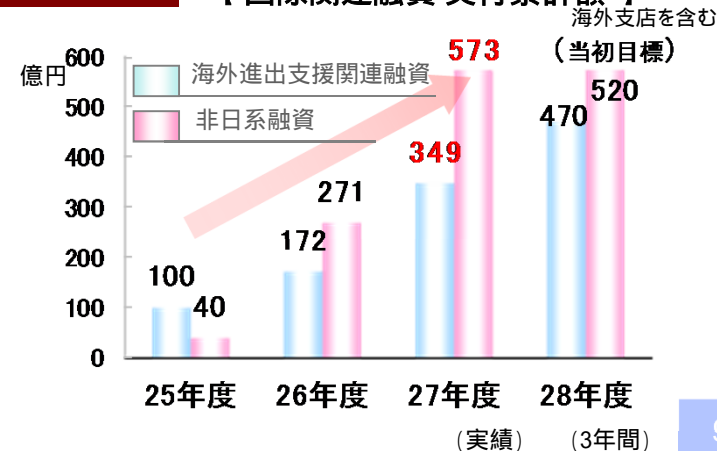
海外進出支援とともに、関連するファイナンスを積極的に実行

海外送金業務の取扱を全営業店に拡大 (個人特化店を除く)

新興国通貨の取引推進 (タイバーツ、インドルピー、インドネシアルピア など)

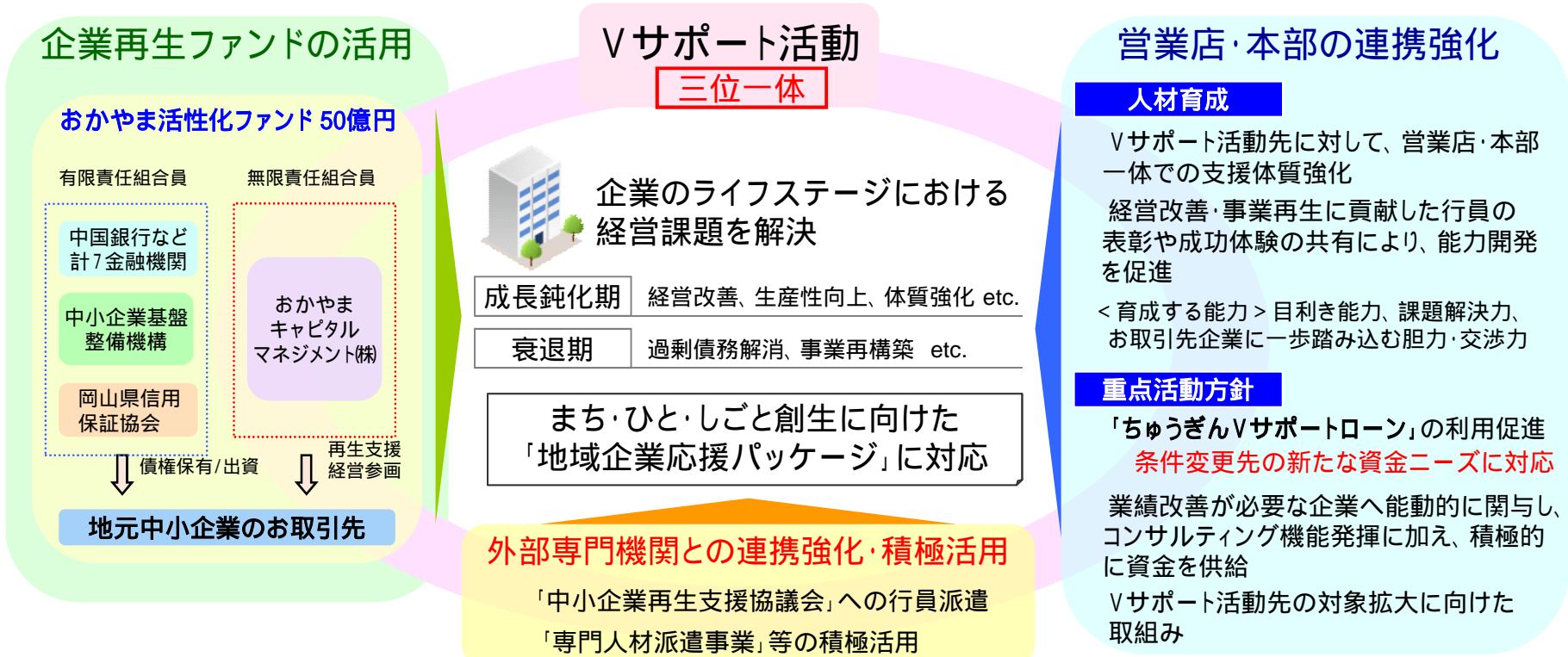
非日系向け貸出の取組み強化 (アジアのインフラファイナンス など)

【国際関連融資 実行累計額】

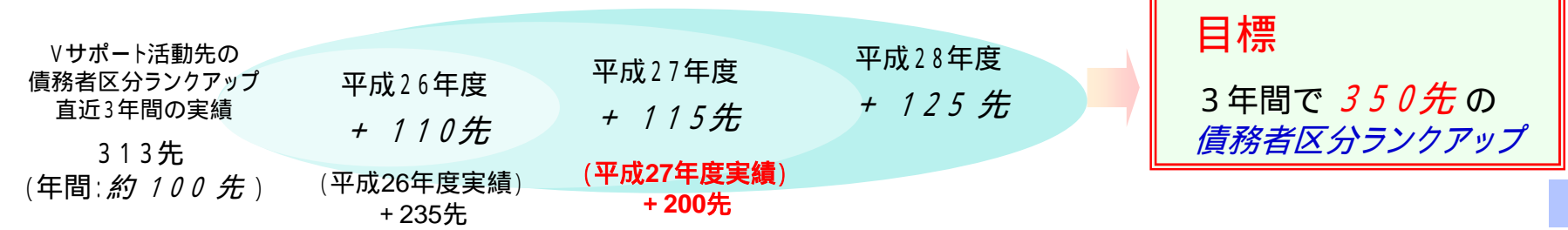


真の経営改善・事業再生支援に向けた最適なソリューションを提供

「ちゅうぎん再生支援プロジェクト(通称:「Vサポート」)」活動の進展



Vサポート活動先の体質強化を支援



営業力強化 (個人) ライフステージに応じた営業体制

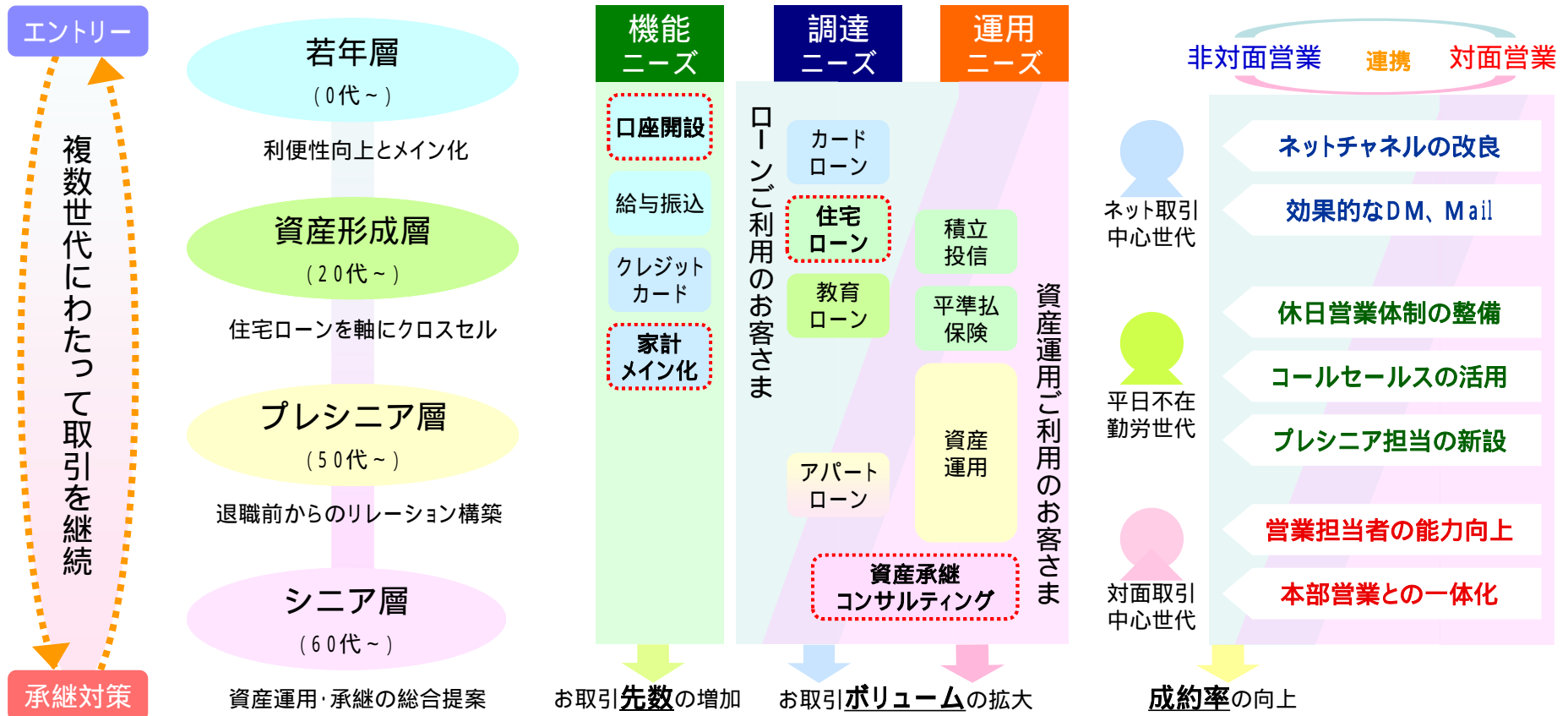
お客様の人生設計に合わせた営業体制の整備

生涯取引銀行へ

ライフステージに応じた
『セグメント整備』

お客様ニーズにこたえる
『商品戦略』

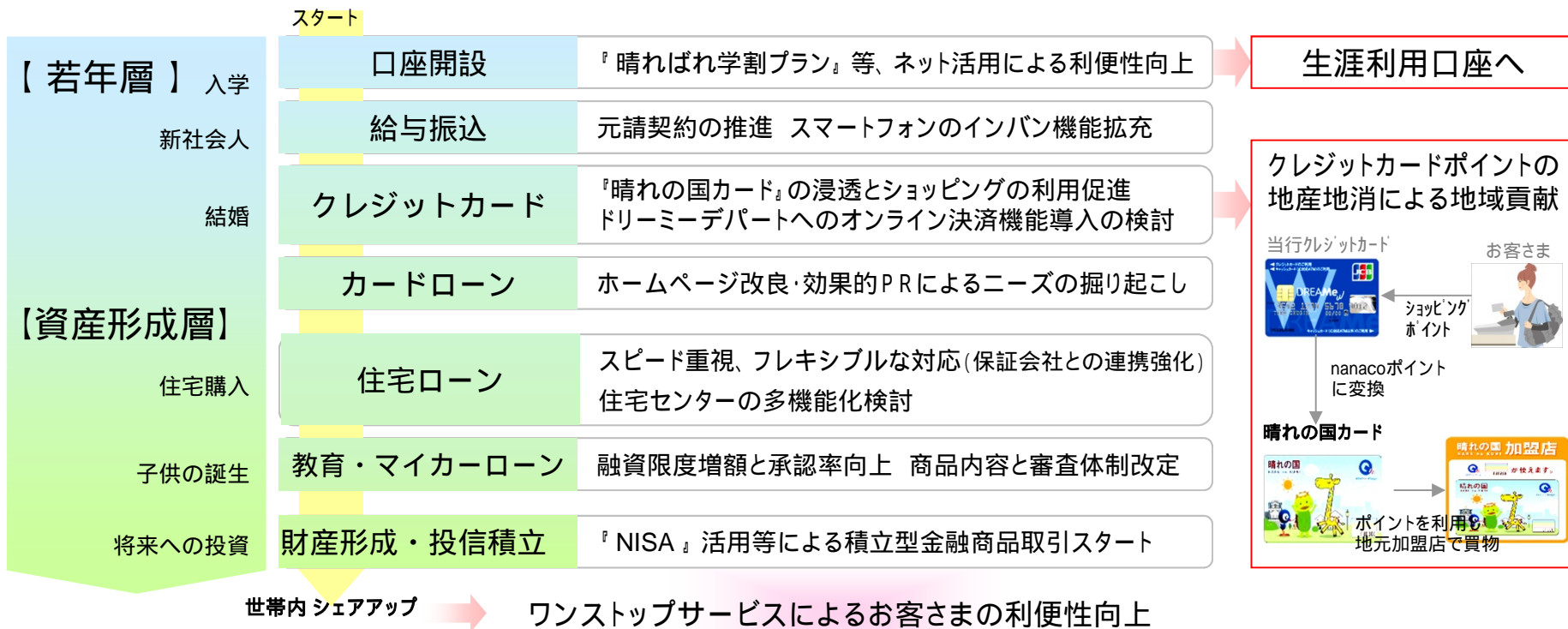
効果的な『チャンネル戦略』
人材の『能力開発』と役割明確化



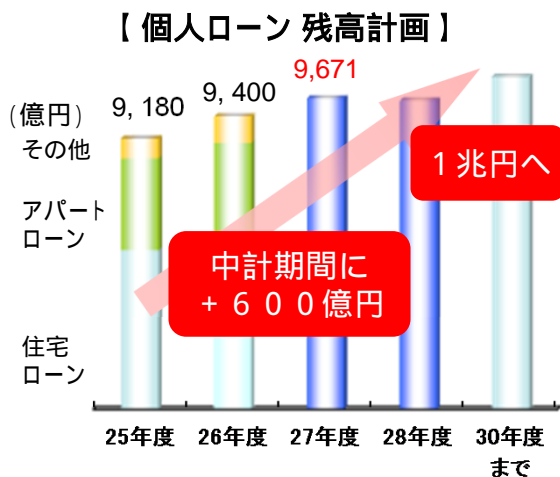
生涯セグメントに応じた戦略的な人材・商品・チャンネルの展開

世代を超えたファンをつくり 少子高齢化時代に対応

営業力強化（個人） 若年層～資産形成層



クロスセルによる個人ローンの「利便性」と「収益性」の向上



女性行員の活躍機会の拡大

住宅ローンセンターへの配属を推進

トレーニー等による個人ローン業務のスキルアップ・営業力の底上げ

預り資産営業だけでなく、個人ローン全般も含めた提案ができる人材を育成

本部企画部門への配属増加による女性に支持される商品企画・開発

営業力強化 (個人) プレシニア層 ~ シニア層

| | | |
|---------------------------------|-------------|---|
| 【プレシニア層】 住宅ローン完済 | 平準払保険販売体制整備 | 『保険コールセンター』等、販売体制の発展を検討 平成26年10月 ちゅうぎん 保険コールセンター開設 平成27年 1月 ちゅうぎん 岡山駅前ほけんプラザ開設 |
| | 休日営業の展開 | お客さまの利便性向上に向けて、土日営業体制を検討 |
| 【シニア層】 定年 セカンドライフ 資産承継 | 退職前からの関係構築 | シニア行員営業による『同世代コミュニケーション』 |
| | 退職金等の資産運用 | 『(仮称)営業店FA制度(ライフプラン担当)』を新設 ハイレベルな知識と商品拡充による提案力強化 |
| | 資産承継対策 | 『プライベート・バンキング・デスク』を新設し、 各種承継対策をワンストップで提供 従来の法人アプローチに加え、個人営業からも 自社株対策や土地活用提案を実施 |

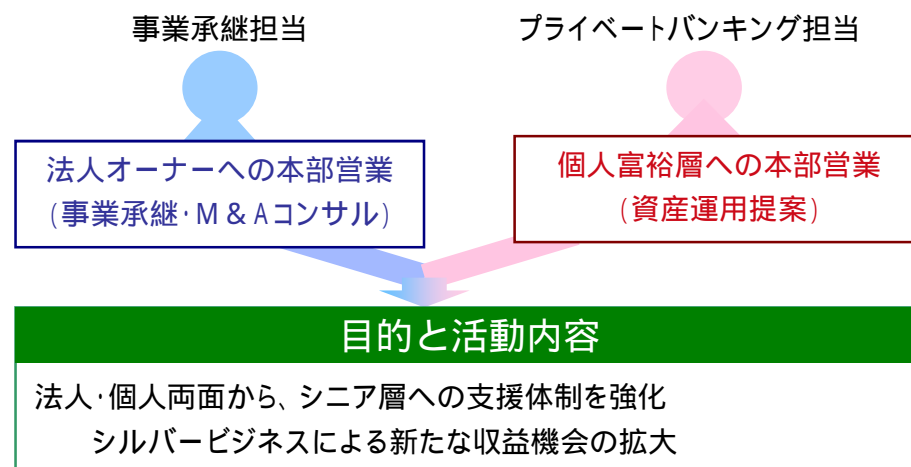
日中コンタクトできない
お客さまとの接点拡大

富裕層取引につなげる

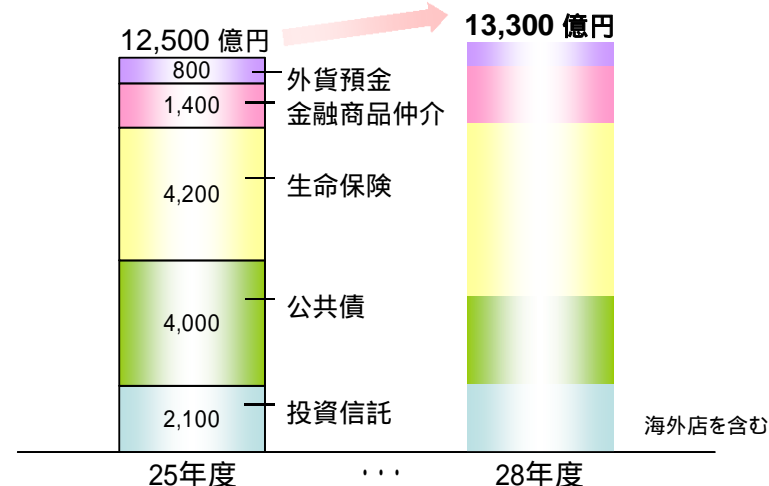
本部と営業店一体で
資産運用・資産承継を
トータルコーディネート

次世代の当行グループ
継続利用を促進

平成27年7月 『プライベート・バンキング・デスク』新設



【預り資産 平残計画】

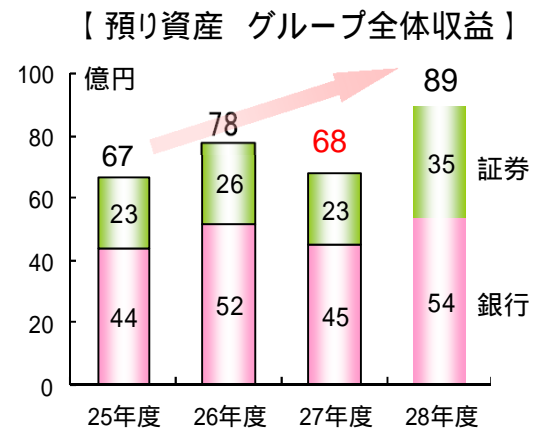
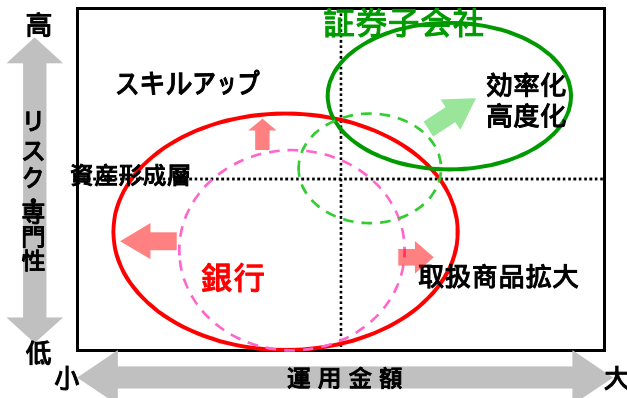


預り資産営業をフロー(販売額)からストック(平残)へ方針転換
長期的な資産形成をサポート

中銀証券(株)

銀証連携の最適化により、お客さまの利便性向上を実現

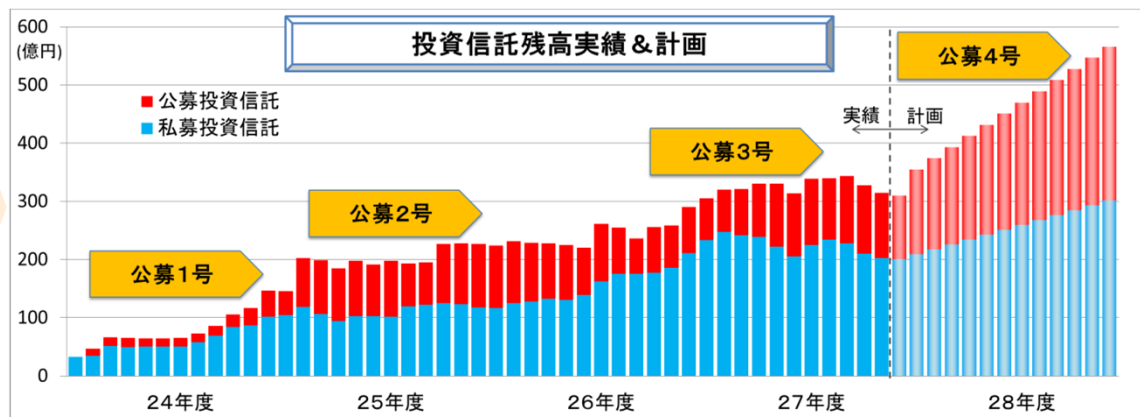
- 金融商品一体課税に向け
お客さまが「取引口座」と「担当者」を
選択できる体制を構築
- 銀証それぞれの取扱商品を拡大
NISA活用による資産形成の提案
- 紹介型仲介業務の導入と
ウェルスマネジメント業務の開始
- 銀証間で営業ノウハウを共有し
行員の知識・スキルレベルアップ



中銀アセットマネジメント(株)

お客さまの資産形成に役立つ商品ラインナップを拡充

- 魅力ある商品ラインアップの提供
- 投資家セミナーの開催
- 販売会社の開拓活動
- 投資運用業務の高度化

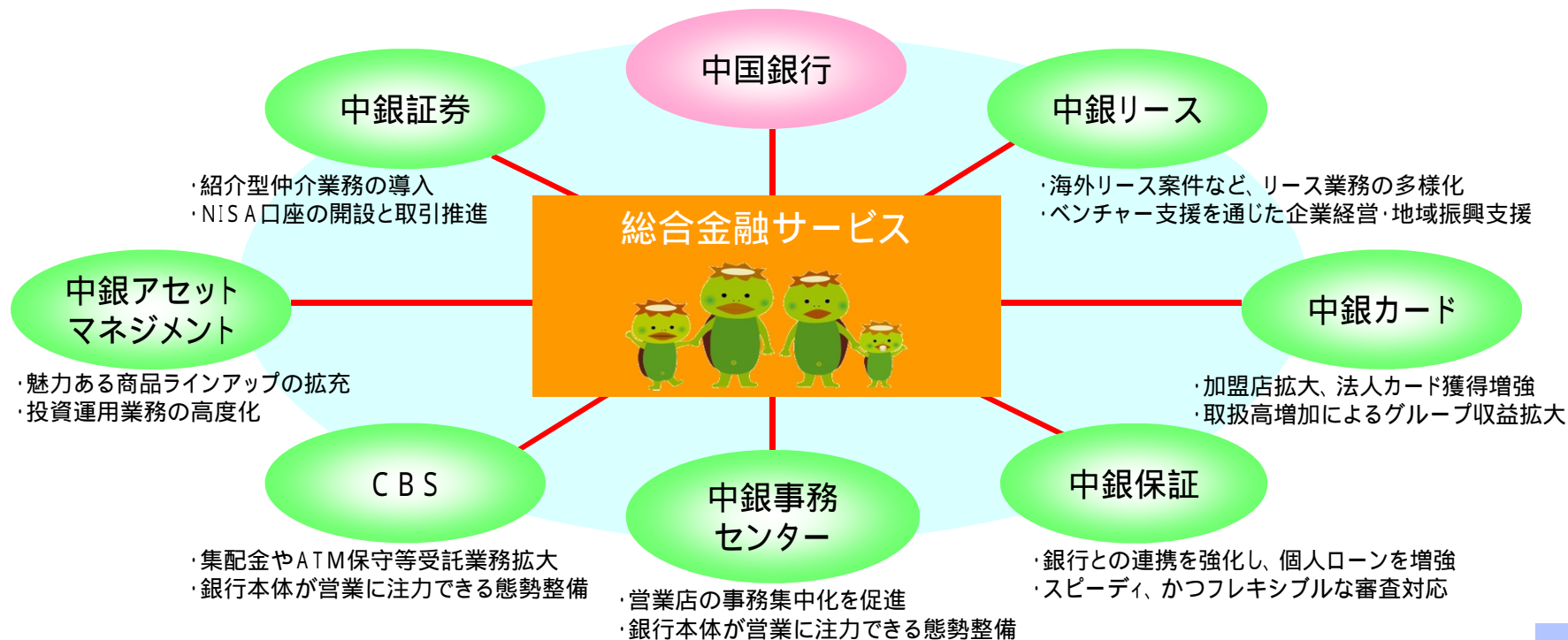




地域のお客さま

グループ総力を結集し最良のサービスを提供

中国銀行グループ

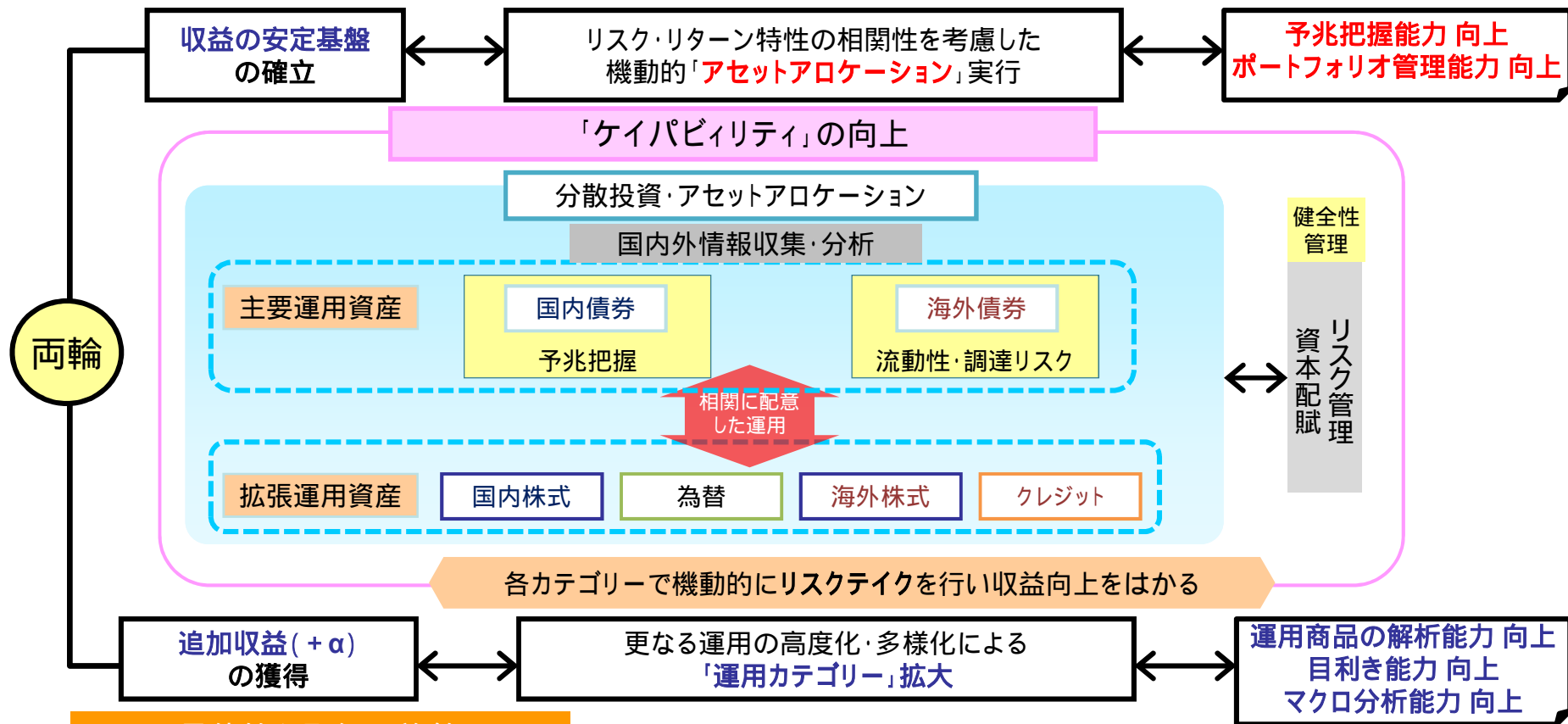


有価証券運用力の強化

部門収益向上にむけた運営方針

「予兆把握能力」向上による、機動的「アセットアロケーション」実行
 「運用商品の解析能力・目利き能力」向上による、「運用カテゴリー」拡大

収益の安定基盤の確立
 追加収益(+α)の獲得



具体的な取組み施策

| | | | |
|---------|------------------|-----------|---------------|
| 国内・海外債券 | マーケット環境に対応し利回り確保 | 流動性・調達リスク | 調達先・調達手段の多様化 |
| 国内・海外株式 | 相関に配慮した分散投資強化 | クレジット | 小口分散投資による多様化 |
| 為替 | 為替オープン型資産の運用強化 | ケイパビリティ | 人材育成・他部との人材交流 |

個人のやりがいと成長

一致団結し組織の活力向上

お客さまへ満足と感動を提供



『ちゅうぎんの心』 = 中国銀行グループ全員の行動・判断における「拠りどころ」

新中期経営計画と合わせ、中国銀行グループの一人ひとりが自発的に仕事に取り組むうえでの拠りどころ・価値観となる「ちゅうぎんの心」を策定しました。グループ全役職員のベクトルを合わせ、組織の力を高め、お客さまに満足と感動をご提供することを目的としております。

お客さまへ

【付加価値】 私たちは「心のサービス」で満足と感動をお届けします
【姿勢】 私たちは、お客さまとの相互発展を目指します

個として

【成長】 私たちは、高い志を持ち、自らの成長にチャレンジします
【力の結集】 私たちはお互いを認め合い、尊重し、連携します

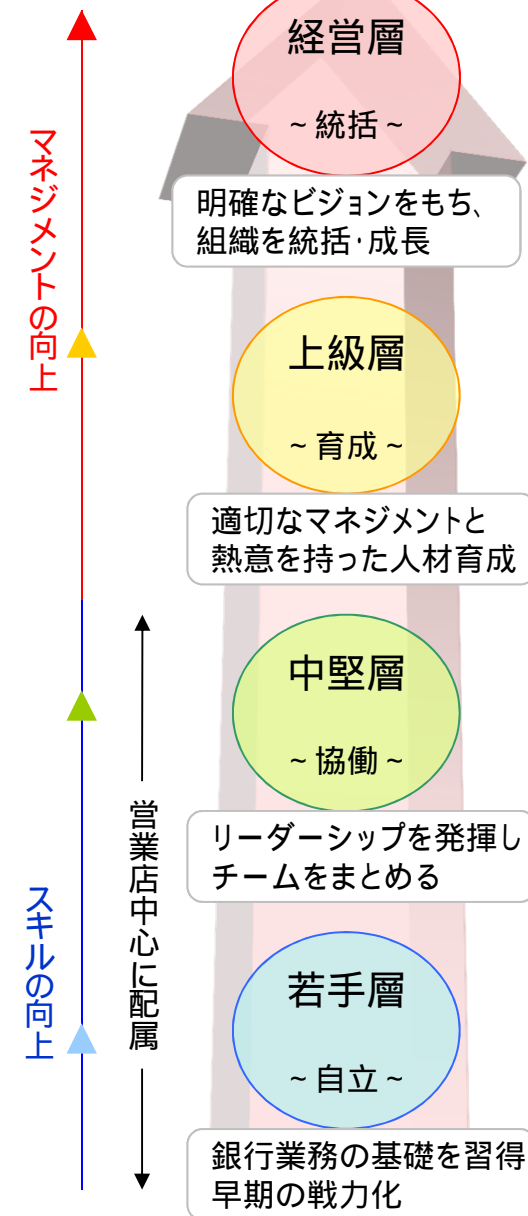
会社として

【風土】 中国銀行グループは、働きがいのある職場を提供します
【組織力】 中国銀行グループは、多様な力を結集し、組織の力を高めていきます

本文より抜粋

人材育成 (体系的な人材育成制度の構築)

キャリアビジョン



プロとしてのスキルを磨き、誠実で人間味あふれる人材を育成

「人」で選ばれ、お客さまと地域に喜ばれる銀行を目指す

【個を磨くメンタリティをサポート】

心の気づき、心の変革の動機づけ、自己実現のための組織としてのサポート

【実践的能力の向上】

知識だけではなく、総合的な営業力・実践力を評価し昇進・昇格へ反映
自己啓発意欲の向上に向け、目指すべき姿を明確化

スキル

コミュニケーション能力

誠実さ

情熱

【トレーニー制度】

専門知識を備えたスペシャリストを育成、お客さまの多様で高度なニーズに対応

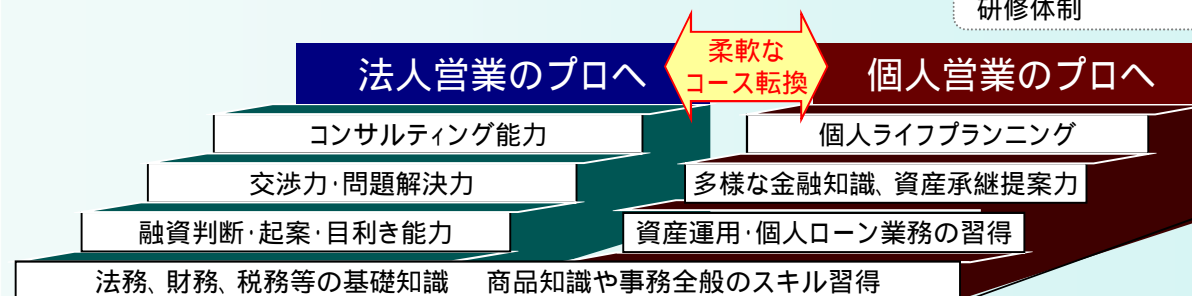
| | | |
|---------------|---------------|-----|
| 市場部門トレーニー | マーケット感覚を備えた人材 | |
| 海外トレーニー | 国際感覚豊かな人材 | |
| 資産運用トレーニングプラザ | 商品提案力の向上 | etc |

【体系的な研修制度】

階層別・業務別の発展段階に応じた研修体系を再構築

志学塾(休日セミナー)の活用

シニア行員を活用した研修体制



女性の活躍による組織の活性化

署名一覧企業リストに
地方銀行で初めて掲載

WEPs へ署名

女性の活躍に向けた取組方針

女性の活躍できる社会実現に賛同し、企業の活力と成長の促進をはかる

積極的な人材登用をすすめ、**女性管理・監督職数100名を達成**

H26.3月末:77名 H27.3月末:91名 H28.3月末:102名・最終年度にむけて更なる積極登用を目指す



WEPsとは女性の
エンパワメント原則
国連が提唱する世界
共通の企業行動原則
(国連総会やAPECでも推奨)

にじいろ Heart プロジェクト (女性活躍ワーキンググループ)

ダイバーシティ推進にむけて、女性によるワーキンググループを開始。第1期では人事施策に対する提言を実施し対応中
女性の視点を経営に活かす取組みとして、今後も継続的に実施

第2期
H28.3 ~
29.1(予定)

営業施策に対する提言

第1期
H26.10 ~
H27.9

【意識改革】

男女ともに働きがいのある職場風土作り

【就業継続】

仕事と家庭の両立支援策の拡充

【キャリア形成】

適材適所な人材配置とキャリア形成支援

ベテラン行員のスキル伝承により組織活力を向上

シニア行員の
就労意欲発揮

(一層の活躍の場の提供)

アクションプラン

マイスター制度活用
による人事処遇

スキル伝承による
人材育成

具体的な活動分野

個人・法人営業担当

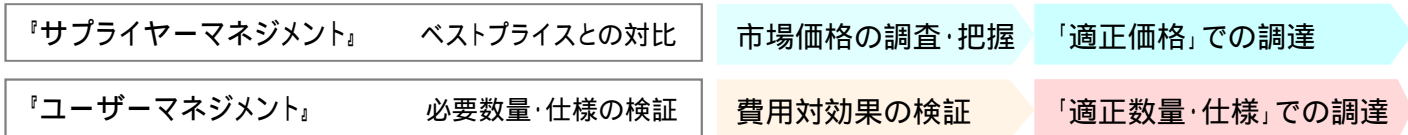
営業店事務サポート

研修講師 など

現場力の向上
組織の全体最適化

STEP 1

物件費の聖域なき見直し

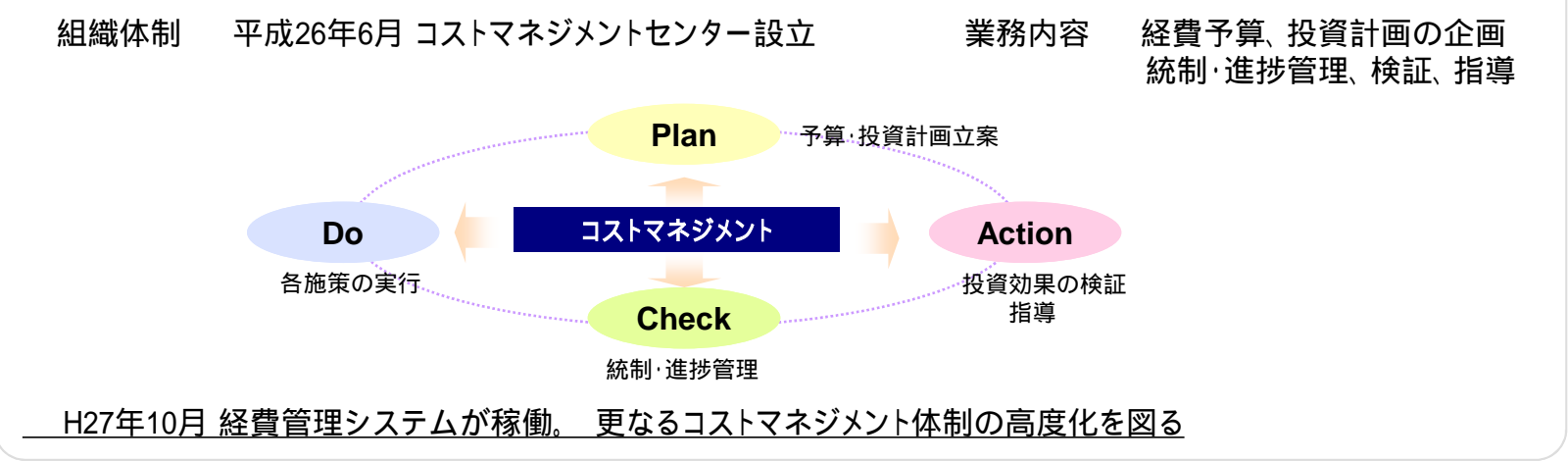


物件費抑制

STEP 2

持続的なコストマネジメント体制を構築

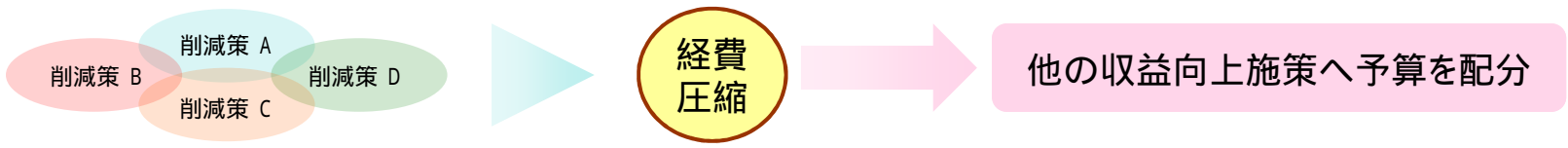
「コストマネジメント推進プロジェクト」をスタート



効果

約 8 億円の経費削減を達成見通し (H28年度 単年度ベース)

→ 最終年度にむけて更なるコストダウンを目指す



適正なコスト水準に圧縮し、より収益性の高い事業へ経営資源を再配分

営業店の事務負担を軽減し、お客さまとの接点を拡大

営業店事務の改善点

事務集中化の拡大

本部示達の統一化

営業店長ほか権限の拡充

管理業務全般の見直し

機動的な時間管理

『営業店業務改革プロジェクト』
による抜本の見直し

預金照会、為替・手形事務の集中化拡大

営業店裁量の拡大によるフレキシブルな対応

行内報告書・勉強会・行内運動の見直し

各種検査等の営業店負担を低減

効果

セールス時間を20%拡大

お客さまとの接点拡大
生産性の向上
渉外活動の最適化



H28.4月より 新提案制度「みんなの提案」を開始。全役職員が一丸となり、自発的に職場改善に取り組む

TV会議システムの利用拡大

「集合研修」「会議・協議」での利用

「コミュニケーションツール」としての活用

「オールちゅうぎん」の一体感を醸成

旅費や移動時間の削減とともに、意思決定を迅速化

本部 - 営業店の意思疎通を円滑化

営業店間での勉強会、投信会社によるオンデマンドビデオ提供などにも活用

経営トップの定期的メッセージ発信



本部 など

研修・会議の30%以上をTV会議に移行
移動時間を削減し、営業推進時間を拡大



全営業店

本部業務を効率化し、企画立案時間の充実と、営業人員への再配置をはかる

『小さな本部』の実現

会議・委員会等の「数」「開催頻度」「参加メンバー」「資料データ」「決裁権限」の見直し・重複解消
本部から営業店への人員再配置を推進し、本部は営業店が働きやすい環境づくりにより一層注力

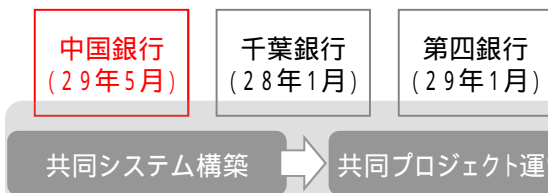
法令遵守態勢等の整備

| | |
|---------------------|---|
| 不祥事件未然防止 | 高いモラルと社会常識をもち、コンプライアンス最優先の行動を追求・実践 |
| お客さま保護 | お客さまの声に誠実に対応し、業務改善・サービス向上に活用 |
| 反社会的勢力への対応 | 管理態勢を継続的に検討・拡充し、関係遮断に向けた取組みを強化 |
| マネーロンダリング・FATCAへの対応 | マネーロンダリング対応の体制整備確立、TSUBASA行と連携したFATCA対応 |
| 高齢顧客向け投資販売ルール | お客さまの立場に立ったきめ細やかな対応と、適正な販売ルールを徹底 |
| 経営者保証に関するガイドラインへの対応 | 保証契約時・保証債務履行時等の説明態勢整備と、代替的融資手法の検討 |

システム戦略

| | |
|---------------|--|
| システム安定稼働 | 計画的なシステム更改による安定稼働と、システム品質管理の高度化 |
| システム経費抑制 | 厳正な投資判断と、新技術の研究・活用によるシステム経費抑制 |
| TSUBASAプロジェクト | 共同化システムの構築・移行、TSUBASAプロジェクトを活用したさらなる連携促進 |

共同化により年間3億円のコスト削減 (単独開発との対比)
 商品開発、サービス提供のスピードアップ
 東西2センター設置により同時被災リスクを低減
 システム開発を主導できる体制を継続し安定した金融サービスを継続



. FinTechへの取組み

FinTechへの対応にむけて、「ICTイノベーションセンター」を組織化し体制整備を実施 (H28.2月)

FinTechに代表される革新的なICTを活用し、お客さま一人ひとりに合ったタイムリーかつ充実した金融サービスの提供に努める

【主な業務内容】

1. FinTechの推進にむけた情報収集
2. FinTechに関する戦略の立案、各種施策の実施
3. インターネットバンキング、スマートフォンアプリ、SNSマーケティング等、ICT関連業務の推進

H28年上期中に「FinTechトレーナー」を実施、人材育成を図る



先進的なIT技術の活用にむけて「TSUBASA金融システム高度化アライアンス」を締結



より利便性の高い商品・サービス提供の実現にむけて、アライアンス参加6行間で検討をすすめる

- 【重点検討テーマ】 (例)
1. 人工知能活用 … お客さまへのアドバイスやコンサルティングの高度化
 2. モバイル・チャネル … スマートフォンアプリの活用、次世代型店舗の共同検討
 3. ビックデータ … 新技術を活用したマーケティング
 4. 新サービス … 決済や新型融資、地域活性化に資する施策の検討

重点検討テーマを具現化するため、ビジネスコンテストの共催や共同出資会社の設立について6行間で検討を開始

本業を通じた地域貢献とともに本業を超えた幅広い社会貢献活動へ注力

環境問題への取り組み

クリーン作戦の開催(毎年)



当行の従業員はもとより、地域住民の方々とともに一斉清掃に取組みます

風倒木被害整備事業



毎年1千本前後の苗木の植樹を継続
「岡山県二酸化炭素森林吸収評価認証制度」
の認証を毎年取得

文化支援活動

スポーツ振興活動



女子バレーボールチーム「岡山シーガルズ」を
メインスポンサーとして応援

文化芸術支援活動



当行創立50周年を記念し設立された「吉備路文学館」では、
岡山ゆかりの文学者の遺稿・文献収集、特別展などを開催

私設文学館としては全国でも稀有

目標計数

本計画の主要施策は、「地域経済の発展に貢献すること」、「人材の育成やコスト管理の徹底により企業価値を高めること」です。これらをはかるバロメーターとして、経営目標を次のとおり選定致しました。

「地域の発展への貢献」をはかる指標は、「総預金」と「総貸出金」の2項目とし、スケールメリットを追求してまいります。

「企業価値」をはかる指標は、「コア業務純益」「経常利益」「OHR」「普通株式等Tier1比率」の4項目とし、収益性と健全性の向上に努めます。

必ず達成できるよう、全役職員が一丸となり取組んでまいります。

地域の発展への貢献

| | (当初策定時) | (修正目標) |
|------------|---------|--------|
| 総預金 (+NCD) | 6.1 兆円 | ・ 変更なし |
| 総貸出金 | 3.7 兆円 | 4.1 兆円 |
| (最終年度 平残) | | |

企業価値の向上

| | (当初策定時) | (修正目標) |
|--------------|----------|--------|
| コア業務純益 | 270 億円以上 | 257 億円 |
| 経常利益 | 220 億円以上 | 276 億円 |
| OHR | 68%以内 | ・ 変更なし |
| 普通株式等Tier1比率 | 13%台後半 | ・ 変更なし |
| (最終年度 単体計画) | | |

マイナス金利導入以降、運用利回りがさらに低下していることを踏まえ、目標計数を一部修正しております

中期経営計画 目標計数の進捗状況

| | 27年度 計画 (H26.3策定時) | 27年度 実績 | 計画2年目 達成状況 |
|--------------|--------------------|----------|------------|
| 総預金 (+NCD) | 60,282億円 | 60,863億円 | 達成 |
| 総貸出金 | 36,440億円 | 38,748億円 | 達成 |
| コア業務純益 | 278億円 | 301億円 | 達成 |
| 経常利益 | 276億円 | 406億円 | 達成 |
| OHR | 66.6% | 64.8% | 達成 |
| 普通株式等Tier1比率 | - | 13.75% | - |

本資料には将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより目標対比異なる可能性があることにご留意下さい。



あしたも、いっしょに。

中国銀行