

平成26年5月12日

中期経営計画『ちゅうぎん Heart 2014』策定について

当行では、平成26年度よりスタートする中期経営計画『ちゅうぎん Heart 2014』を策定しました。

1. 新中期経営計画の策定にあたって

人口の減少や少子高齢化の進行などで地域の経済構造が変化し、当行を取り巻く環境も一段と厳しさを増すことが想定され、加えて他の金融機関との競争にも拍車がかかると予想されます。

こうした環境下において、当行が地域のお客さまに選ばれ、ステークホルダーの方々から信頼され続けるためには、さらなるサービスの向上に努めていく必要があると考えております。

そこで、新中期経営計画では「地域社会やお客さまと相互発展する好循環を形成する」ことをメインテーマとし、お客さまのニーズに沿った高度な総合金融サービスの提供により地域経済の活性化に積極的に取り組んでまいります。

2. 計画期間

平成26年4月～平成29年3月（3年間）

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」 Hot

「エネルギッシュに」 Energy

「積極的に」 Active

「地域やお客さまとのリレーション構築に」 Relation

「取組みつづけます」 Try

当行では、従来から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うえで、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』としました。

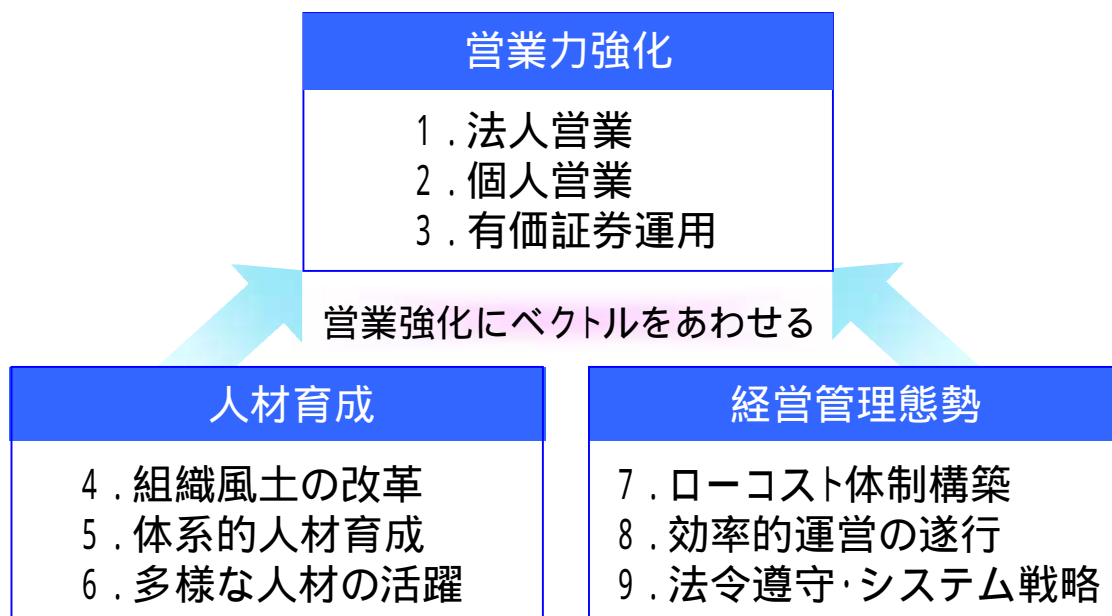
4. 計数計画

「地域発展への貢献」をはかる指標として「総預金」と「総貸出金」の2指標を、「企業価値の向上」をはかる指標として「コア業務純益」「経常利益」「OHR」「普通株式等Tier1比率」の4指標を目標とする経営指標とし、収益性と健全性の向上に努めます。

地域発展への貢献	企業価値の向上												
<table><tr><td>総預金 (+NCD)</td><td>6.1 兆円</td></tr><tr><td>総貸出金</td><td>3.7 兆円</td></tr></table> (最終年度 平残)	総預金 (+NCD)	6.1 兆円	総貸出金	3.7 兆円	<table><tr><td>コア業務純益</td><td>270 億円以上</td></tr><tr><td>経常利益</td><td>220 億円以上</td></tr><tr><td>OHR</td><td>68%以内</td></tr><tr><td>普通株式等Tier1比率</td><td>13%台後半</td></tr></table> (最終年度 単体計画)	コア業務純益	270 億円以上	経常利益	220 億円以上	OHR	68%以内	普通株式等Tier1比率	13%台後半
総預金 (+NCD)	6.1 兆円												
総貸出金	3.7 兆円												
コア業務純益	270 億円以上												
経常利益	220 億円以上												
OHR	68%以内												
普通株式等Tier1比率	13%台後半												

5. 戦略目標と主な施策

「地域社会やお客さまと相互発展する好循環の形成」に向けて、3つの戦略目標「営業力強化」「人材育成」「経営管理態勢」の更なる強化・高度化を掲げ、各種施策を遂行してまいります。主な取り組み内容は以下のとおりです。



■ 営業力強化

1. 法人営業

【新規融資・地域密着型金融への取組促進】

前向きなリスクテイクにより地元企業への新規融資を促進します。新事業等のサポートやコンサルティング機能の強化、企業の成長性を重視した地元融資にチャレンジし、お客さまの期待以上に満足いただけるようリレーションの強化に努めます。

【成長分野サポートと地域活性化】

地域内の新たな資金需要の創造にむけ、平成25年6月に新設した地域開発チームを中心に、営業店と本部各部との連携、成長分野へのサポート強化を図ります。また外部専門機関との連携なども発展させ、地域の発展に貢献してまいります。

【海外進出支援】

お取引先の海外進出は加速しており、支援体制の強化を図ります。海外ビジネスサポート担当者の増員や海外送金業務の全店展開とともに、国際業務に関連するファイナンスも増強する予定としております。

【経営改善・事業再生支援】

Vサポート活動を一層進化させ、支援先の対象拡大を図るとともに、お客さまに最適なソリューションを提供し、債務者区分ランクアップによるWin-Winの関係構築に努めます。またVサポートローンを積極的に活用し、お客さまの資金ニーズに対して真摯に取り組んでまいります。

2. 個人営業

【営業体制の整備】

お客さまのライフステージに応じて、人材・商品・チャネルを整備し、生涯取引銀行として世代を超えてお取引頂ける銀行を目指します。

若年層については口座開設から給与振込、クレジットカード、カードローンを中心に生涯利用口座へ向けた入口機能の強化を図ります。資産形成層については、住宅ローンを中心に、無担保ローンや積立型金融商品など、総合的なライフプランの提案力向上を図ります。

プレシニア層については、お客さまとの接点を拡大に向けて、コールセールスや土日営業の試行的取組みを予定しております。シニア層については、事業承継部門とプライベートバンキング部門の統合等により、シルバービジネスを強化する方針です。

【関連会社との連携】

証券子会社である中銀証券(株)に関しては、銀行・証券それぞれの事業領域の拡大と最適化により、お客さまの利便性向上を図るとともに、金融商品一体課税制度開始に向けた営業体制整備をおこないます。中銀アセットマネジメント(株)については、お客さまの資産形成のお役に立てるよう、これまで以上に商品ラインナップを拡充する予定です。他の関連会社各社とも十分な連携を図り、グループ一体となって地域のお客

さまに最良のサービスを提供してまいります。

3. 有価証券運用

引続き安定的な収益確保を前提に、機動的なアセットアロケーションを実行し、リスク分散に配慮のうえ最適なポートフォリオを構築する方針です。

■ 人材育成

4. 組織風土の改革

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価値観・拠りどころを定めた「ちゅうぎんの心」を策定しました。お客さまに満足と感動をご提供すべく、グループ全役職員のベクトルをあわせ、組織力の向上を図ります。

5. 体系的な人材育成

業務や階層別の発展段階に応じて研修体系を再構築するとともに、トレーニー制度を拡充します。また知識面だけではなく、より実践的な営業能力の評価・向上がこなわれるよう、行内の仕組みづくりに取り組みます。

6. 多様な人材の活躍

女性の活躍機会拡大に向けて、キャリアパスの明確化とワークライフバランス向上にむけた取り組みを強化します。さらには管理・監督職登用の定量的な目標を明示し、意欲の向上と組織の活性化に取り組んでまいります。

■ 経営管理態勢

7. ローコスト体制構築

コストマネジメント体制を構築し、適正なコスト水準への圧縮と、収益力向上に資する事業へ経営資源を再配分していく方針です。

8. 効率的運営の遂行

抜本的な業務効率化に取り組み、営業店の事務負担を軽減し、セールス時間の拡大を図ります。

9. 法令遵守・システム戦略

法令遵守態勢については、不祥事件未然防止から各種規制への対応まで、確実に取り組んでまいります。システム戦略については、T S U B A S Aプロジェクトの着実な進展と、システム安定稼働、システム経費抑制に向けた取り組みをおこないます。

■ C S Rについて

本業を通じた地域貢献のみならず、本業を越えた幅広い社会貢献活動へ引続き注力していく方針としております。

以上