



平成29年5月12日

株式会社中国銀行

中期経営計画『未来共創プラン ステージ』策定について

当行では、平成29年度よりスタートする中期経営計画『未来共創プラン ステージ』を策定しましたので、概要をお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画について

前中期経営計画『ちゅうぎん Heart 2014』では、10年後（平成36年3月）に、「総資産8兆円、預金7兆円、貸出金4.5兆円」の達成を目標としていました。

前中期経営計画最終年度である平成28年度の平均残高は、「総資産7.9兆円、預金6.3兆円、貸出金4.2兆円」となり、10年後のボリューム目標を3年間でほぼ達成しました。

しかし3年間で過去に例を見ない金利低下やテクノロジーの進化など、地方銀行を取り巻く環境は大きく変化しました。

こうした経営環境の変化に打ち克ち、持続可能なビジネスモデルを確立するため、昨年1月に「10年戦略プロジェクト」を発足し、当行のあるべき未来像と、それを具現化する「10年戦略『Vision2027「未来共創プラン」』」を策定しました。

新中期経営計画は、10年戦略『Vision2027「未来共創プラン」』のファーストステージとして、事業構造の改革に取組み、足場を固める重要な3年と位置付けており、名称は『未来共創プラン ステージ』とします。

2. 計画期間

平成29年4月～平成32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. 新中期経営計画におけるメインテーマ

『地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する』

お客さまと豊かな未来を共有し、その実現に向けてグループ一体で付加価値の高いサービスを提供することで、中国銀行グループが支持され、従業員の誇りと業績の

拡大につなげるという10年戦略のマインドのもとに、『Vision 2027「未来共創プラン」』における長期ビジョンと、新中期経営計画のメインテーマを同一とします。

4. 主要戦略

新中期経営計画は10年戦略『Vision 2027「未来共創プラン」』と同様、4つの主要戦略により構成されています。

お客さまの企業価値向上や安定的な資産形成につながる付加価値の高いサービスをグループ全体で提供し、相互に発展する持続可能なビジネスモデルを構築するため「豊かな未来を創る取組み」に努めてまいります。具体的には、「提供するサービスの質の向上」と「サービスを提供する機会の拡大」の2つの主要戦略に分類しております。

あわせて、時代の変化に対応すべく経営効率を高めるとともに、これまで培った信頼の維持・向上をはかり、経営の根幹を一層揺るぎないものとするため「経営の土台を創る取組み」を推進します。具体的には、「サービスを提供するための体力の強化」と「一人ひとりの心の変革と組織風土改革」の2つの主要戦略に分類しております。

4つの主要戦略における具体的な施策は次のとおりです。

「提供するサービスの質の向上」

(1) 地域応援活動の高度化

- 事業性評価や地域応援活動を中心としたコンサルティングの高度化
- オープンイノベーションへの取組みと成長産業育成支援を通じた地域活性化

(2) ライフプランニング営業の強化

- お客さまの「困った」を解決し、一人ひとりに寄り添う生涯サポートの推進
- ローンやクレジットを起点とした生涯取引の拡大
- お客さま本位の提案型営業により、相談したくなる「信頼されるパートナー」へ

(3) グループシナジーの最大化

- グループの連携強化とシナジーの最大化
- グループ経営統括体制の高度化

(4) 新事業領域の開拓

- 中国銀行グループとして提供できるサービスの進化（質の向上＋ラインアップ拡充）

「サービスを提供する機会の拡大」

(5) チャンネル再構築

- 最も便利で身近な銀行を目指し、土日営業や F i n t e c h サービスを充実

(6) 営業時間、営業人員の捻出

- システム化、本部集中化など B P R を推進、営業人員捻出と営業活動を拡大
- 営業店を「事務処理」から「コンサルティング」の場へと変革

(7) 人財再配置

- 経営資源（人員・店舗）をマーケット環境に応じて適正に配分
- 各人のスキル・特性・得意分野に応じた人員配置

「サービスを提供するための体力の強化」

(8) 人財育成強化

- スキルの「見える化」による主体的な人財育成とマネジメント力の向上
- 長期研修の増加、難関資格取得を後押しする体制づくりなど一層のプロ化の進展

(9) 組織改革

- 本部機構の再構築による実行力向上
- 機能分散や業務重複を解消し、円滑な本部運営を実現

(10) A L M 機能強化

- 収益・採算管理の高度化とリスクリターン管理の最適化
- 各種リスクや規制等に配慮した有価証券運用と期間損益・評価損益の極大化

(11) コストマネジメント

- 経常経費の削減による戦略投資余力の拡大
- 適正な長期要員計画策定による経営効率の向上

「一人ひとりの心の変革と組織風土改革」

(12) 心と組織風土改革、C S ・ E S 向上

- キャリア支援やダイバーシティ推進、働き方改革実施による E S の向上
- 「ちゅうぎんの心」の実践とコミュニケーション活性化による組織力の向上
- 地域応援活動やライフプランニング営業を中心とした高い次元の C S を実現

(13) コンプライアンス

- 「コンプライアンス・モラルはすべてに優先する」ことの継続的実践
- 不祥事件が発生しない風土づくり

5. 中期経営計画における計数目標

お客様の企業価値向上や安定的な資産形成につながるサービスの提供状況を把握するため、「地域応援プロジェクト総合ポイント」「ライフプランサポート活動総合ポイント」の持続的向上を計数目標とします。

また、各種のコンサルティング活動がお客様の満足度向上に寄与したかを把握するため、「お客様満足度調査」の持続的向上を計数目標とします。

お客様へ付加価値の高いサービスを提供することにより、当行が発展したかを把握するため、「親会社株主に帰属する当期純利益（連結当期純利益）」を計数目標とします。

さらに、これまで培った信頼の維持・向上と、経営状況の安定度をはかる指標として、「連結自己資本比率」を計数目標とします。

なお、長期的に連結ROE 5%の達成を目指してまいります。

【中期経営計画の計数目標】

	3年後	10年後
「地域応援プロジェクト」総合ポイント	15,000pt	20,000pt
<small>「地域応援プロジェクト総合ポイント」とは、ライフステージに応じてお取引先企業の事業内容や経営課題、成長可能性等を適切に評価し(=事業性評価)地域やお取引先企業が抱えるニーズや課題に対して、最適なソリューションを提供する活動を独自に指標化したものです</small>		
「ライフプランサポート活動」総合ポイント	持続的向上	持続的向上
<small>「ライフプランサポート活動総合ポイント」とは、お客様一人ひとりのライフイベントなどを可能な限り把握したうえで、お客様のライフプランに沿った的確な情報を提供し、最良と考えられる商品・サービスを提供する活動を独自に指標化したものです</small>		
お客様満足度調査	持続的向上	持続的向上
<small>当行で実施するお客様向けアンケートの「お取引満足度」を基準とします</small>		
親会社株主に帰属する当期純利益	160億円	300億円
連結自己資本比率（バーゼルⅢ）	12%安定維持	12%安定維持
連結ROE	(2027.3期 単年度) 5%以上	

以上