

平成23年5月13日

株式会社 中国銀行

中期経営計画『Power up plan ～信頼と挑戦～』策定について

株式会社中国銀行（岡山市北区丸の内1丁目15番20号 頭取 永島 旭）では、平成23年度より中期経営計画『Power up plan ～信頼と挑戦～』を策定し、スタートいたしました。概要については以下のとおりです。

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展などで地域の経済構造が変化する中、金融機関相互の競争はますます激化しており、当行を取り巻く環境は一段と厳しさを増しています。加えて、昨年度には大口与信先の経営破綻が発生し、当行の業績に大きな影響を及ぼしました。

こうした環境下で、当行が地域のお客さまに信頼され選び続けていただくためには、更なるサービスの向上に努め、お客さまとの信頼関係を築き上げ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「総合金融サービス力で日本トップクラスの地域金融機関」を目指すことをメインテーマとし、既存サービスの充実はもちろんのこと、より幅広い金融サービスの提供を通じ、これまで以上に地域のお客さまからの信頼を獲得してまいりたいと考えております。

2. 計画期間

平成23年4月～平成26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

Power up plan ～信頼と挑戦～

前中期経営計画までに培ってきた経営基盤をもとに、これまで以上にステークホルダーのみなさまからの厚い信頼を獲得し、更なるサービスの向上にむけた取組みに果敢に挑戦していきたいという想いを伝えるため、『Power up plan ～信頼と挑戦～』と命名いたしました。

4. 新中期経営計画におけるスローガン

あしたも、いっしょに。

当行が将来にわたり（あしたも）、地域のお客さまに選ばれ続けるために（いっしょに）、更なる総合金融サービス力の向上に取り組んでいく計画であることを表すスローガンとして、本計画期間中は「あしたも、いっしょに。」を使用します。

5. 計画計数

当行が目標とする経営指標は、「コア業務粗利益」「経常利益」「OHR」「不良債権比率」「役務収益比率」の5指標とします。

	企業の成長	企業価値の向上	経営効率	資産健全性	戦略目標
目標計数	コア業務粗利益 950億円以上	経常利益 330億円以上	OHR 62%台	不良債権比率 2%台前半	役務収益比率 16%台
22年度実績	907億円	55億円	63.8%	3.3%	15.4%

6. 戦略目標と主な施策

「総合金融サービス力で日本トップクラスの地域金融機関」となるために、3つの戦略目標「総合金融サービス力の向上」「経営基盤の強化」「ステークホルダーへの貢献」を掲げ、各種施策を実施してまいります。主な取組内容は以下のとおりです。

戦 略 目 標	
総合金融サービス力の向上 ●営業基盤の再構築と拡大 ・人員再配置による営業人員増強とスキルアップ ・地域に応じた営業体制の確立 ・営業活動の効率化 ・有望マーケットへの新規出店 ●法人ソリューション営業への取組み ・営業体制の整備による取引先とのリレーション強化 ・取引先の海外進出支援の強化 ●個人金融の取組み ・インターネットチャネルの強化 ・EBM導入によるマーケティングの高度化 ●個人・法人の資産形成への取組み ・営業体制と販売環境の整備 ●証券業務への取組み ・関連会社との連携による証券サービスの提供 ●市場部門の取組み ・最適ポートフォリオの構築と安定収益の確保	経営基盤の強化 ●人材育成への取組み ・人材育成プログラムの見直し ●資産の健全性向上への取組み ・審査体制の再構築による与信コスト低減 ●生産性向上への取組み ・経常経費抑制によるローコスト構造の実現 ・営業店事務の効率化 ●システム戦略への取組み ・システムの安全稼働推進 ・次期基幹系システムの検討 ●内部管理態勢強化への取組み ・お客さま保護および利便性の向上 ・法令等遵守態勢および監査機能の強化 ステークホルダーへの貢献 ●CSRに対する取組み ・本業を通じた地域貢献と本業を超えた幅広い社会貢献活動に注力 ●地域経済の支援への取組み ・地域密着型金融の取組み強化 ・地域再生ファンドによる取引先の再生支援 ・適切な金融円滑化対応

(1) 総合金融サービス力の向上

【営業基盤の再構築と拡大】

お客さまとの接点拡大（リレーション強化）をキーワードに営業力強化を進め、当行の金融サービスのベースである預貸金の増強を図ります。今年6月に予定している明石支店（兵庫県明石市）開設に続き、広島市内への新規出店をおこない営業基盤の拡大を目指します。その他、営業力強化のために人員の再配置を実施する予定です。

【法人ソリューション営業への取組み】

ソリューション営業の高度化のため、本部のF Aの多能化・増員を実施し、ニーズの高い事業承継問題などへの取組みを強化します。また、前年度に開設したアジアデスクおよび海外拠点の機能強化を図り、お取引先の海外進出支援を強化します。

【個人金融への取組み】

お客さまの利便性向上として、インターネット支店の開設などを始めとしたダイレクトチャネルの機能拡充を図ります。また、マーケティングの高度化のため、お客さまに最適なタイミングで商品を提案できる仕組みとなるE B M（イベント・ベースド・マーケティング）を導入します。

【証券業務への取組み】

平成21年度に設立した証券子会社（中銀証券株）による「元引受業務」を開始し、当行グループとしてお客さまの課題解決に幅広くお応えできる態勢を整備します。順調に拡大している仲介業務については、さらなる取扱い店舗の拡大と商品の充実により引続き強化してまいります。

また、グループ会社（中銀アセットマネジメント株）を通じて、地銀系では全国初となる投信業務への参入をおこなう予定です。

(2) 経営基盤の強化

前年度に発生した大口与信先の経営破たんにより増大した与信コストの低減を図り、資産の健全性向上に取組みます。また、大口与信先の管理強化として「大口与信先審査委員会」を設置し、大口与信先の管理強化を図ります。そのほか、人材育成の強化、生産性の向上、内部管理態勢の強化等を実施し、経営基盤の強化を図ります。

(3) ステークホルダーの貢献

地域経済の成長・活性化に向けた、本業を通じた地域貢献として「地域密着型金融」「金融円滑化」の更なる推進に取組みます。地域経済の支援に向けた取組みでは、「地域再生ファンド」の組成・活用を検討しております。また、本部・営業店の連携強化により、金融円滑化対象先へのコンサルティング機能の更なる発揮に積極的に取り組んでまいります。

以上