# 「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 | ことを目指します。

当行では、2017年度からスタートした期間10年の長期経営計画『Vision2027「未来共創プラン」』の長期ビジョンである「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」の実現を目指し、さまざまな施策を立案し、取組んでおります。

当期における主な活動内容をご紹介します。

# ①提供するサービスの質の向上

# 【地域応援活動の高度化】

法人向け営業の分野では、お取引き先ごとの課題解決に向けた最適なソリューションを提供する「地域応援活動」の高度化に取組みました。コンサルティング業務においては、お取引き先の「人事制度の見直し」や成長戦略を実現するための「中期経営計画策定の支援」等、さまざまな経営課題に対して積極的に対応してまいりました。また、創業支援につきましても、2018年11月にベンチャー企業の発掘や育成をおこ

なうため「岡山テックプランター」を立ち上げました。

2017年度から開催している「岡山イノベーションコンテスト」も定期開催し、創業による地域経済活性化への取組みも継続的に強化しています。今後も「地域応援活動」を通じて、お取引き先の課題解決や付加価値の高いサービスを提供することで、地域経済の発展や成長に貢献してまいります。

# 【ライフプランニング営業の強化】

個人向け営業の分野では、お客さま一人ひとりの資産状況、家族構成、将来のライフイベントにもとづき最適な商品を提案する「ライフプランサポート活動」に注力してまいりました。預り資産営業につきましては、グループ会社である中銀証券株式会社とも連携しながら、お客さまの最適な資産形成に向けてのご提

案や営業活動を展開してまいりました。

また、資産継承ニーズに対応した遺言信託・遺産整理信託業の取組みも強化し、本部内に「ファイナンシャル・アドバイザー・デスク」を設け、お客さまの幅広いニーズに対応できる態勢を構築いたしました。

# 【グループシナジーの最大化、新事業領域の開拓】

新事業領域の拡大の一環として、地銀8行で形成するTSUBASAアライアンス(当行、千葉、第四、伊予、東邦、北洋、北越、武蔵野)で、フィンテック業者のサービスを安心して利用いただくためのオープンAPIの開発を共同でおこなうとともに、シンジケートローンの組成や銀行間での研修受入などの幅広い連携施

策をおこないました。

なお、2019年5月に滋賀銀行がTSUBASAアライアンスに加わりました。

今後も、国内最大規模の地銀アライアンスのスケールメリットを活かした事業展開や幅広い分野での連携施策を実施していく方針です。

# ②サービスを提供する機会の拡大

# 【チャネル再構築】

資産形成層のお客さまのさまざまなニーズに対応するため、岡山県内3か所の「住宅ローンセンター」の機能を拡充し、また名称も「ライフプランセンター」と改め、各種ローン・資産形成・保険の相談を1か所で完結できる態勢を構築いたしました。また、フィンテック

の取組みの一環として、「マネーフォワード・マネーツリー」の取扱いやスマートフォンのQRコード決済「J-Coin Pay」の取扱いを開始いたしました。今後も、最新の技術を活用したさまざまな金融サービスの提供を展開してまいります。

### 【営業時間・営業人員の捻出】

営業人員や営業時間の捻出を目的として立ち上げた「BPR推進プロジェクト」も発足より、2年が経過いたしました。「集中化・簡素化・効率化」という観点から、さまざまな施策を検討し、現在、実行に移しています。

融資関連業務において、「融資事務センター」を設立し、営業店の融資関連事務の本部集中化をおこないました。

本部業務につきましては、稟議や報告を電子化する

機能として「電子ワークフロー」を導入し、業務の効率 化やペーパーレス化を推進するとともに、営業店につ きましても、「渉外タブレット」を導入し、営業事務の効 率化やペーパーレス化を推進いたしました。

今後は、BPRにより捻出された人員や時間を有効に活用し、お客さまとのリレーション強化に結びつけてまいります。

# 中期経営計画「未来共創プラン ステージ [ ]

中期経営計画の概要 期間:2017.4~2020.3(3年間)

### 「未来共創プラン ステージ I」で取組む4つの主要戦略

### 提供するサービスの質の向上

### 1 地域応援活動の高度化

・事業性評価を軸とした総合ソリューションの提供

#### 2 ライフプランニング営業の強化

- ・お客さまのライフプランに応じた提案力強化
- ・個人ローン、預り資産等リテール業務への積極的 取組み

### 3 グループシナジーの最大化

・グループ・外部連携の強化

#### 4 新事業領域の開拓

豊かな未来を創る取組み

・戦略投資等による新事業領域の開拓

### サービスを提供する機会の拡大

### 5 チャネル再構築

・対面・非対面チャネル両面による顧客接点の拡大

### 6 営業時間・営業人員の捻出(徹底したBPR)

・抜本的な業務プロセスの見直しとIT投資による 営業時間・営業人員の捻出

#### 7 人財再配置

- ・事務・管理から営業人員へのシフト
- ・有望マーケットへの人財再配置

# ③サービスを提供するための体力の強化

### 【人財育成強化】

人財育成の強化に関しては、新入行員への長期研修や難関資格へのチャレンジ支援などの施策を実施してまいりました。また、銀行員としての必要なスキルの見える化、頑張っている行員の夢を叶える「本部公募制度」の導入、若手行員の相談相手となる「選抜

リーダー制度」の導入などさまざまな施策を検討いた しました。個々の行員のさらなるスキルアップやモチベーションアップを図るとともに、組織力の向上に結び つけていく方針です。

# ④一人ひとりの心の変革と組織風土改革

# 【心と組織風土改革、CS·ES向上】

「働き方改革・ダイバーシティ」の取組みの一環として、女性リーダーとしての意識醸成を目的として「女性ダイヤモンド研修」を実施いたしました。今後、さらにその取組みを強化し、ダイバーシティ&インクルージョン(ダイバーシティの取組みをさらに進化させて経営戦略に活かす取組み)に展開していく方針です。

また、社内のコミュニケーションの活性化を目的と

して実施している「フラットミーティング」の機能の強化にも取組みました。社内のコミュニケーション強化に加え、ボトムアップで意見が提言でき、問題を自己解決できる組織を目指し、「フラット・リーダー研修会」や本部からのサポート態勢の拡充を図りました。今後につきましても、自由闊達で活力ある社内風土に変革するための施策を充実させてまいります。

# 【コンプライアンス】

コンプライアンス関連では、国際的な犯罪・テロへの脅威が増す中、マネー・ローンダリング・テロ資金供与対策の強化に向けた国際社会の要請は高まりを見せており、コンプライアンス部内に「マネー・ローンダ

リング対策センター」を2018年10月1日付けで設立し、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策方針」を策定するとともに、態勢の高度化を図っております。

# 中期経営計画「未来共創プラン ステージ []

中期経営計画の概要 期間:2017.4~2020.3(3年間)

# 「未来共創プラン ステージ [ |で取組む4つの主要戦略

### サービスを提供するための体力の強化

#### 8 人財育成強化

・人財のプロ化、個々のレベルアップによる生産性 向上

#### 9 組織改革

経営の土台を創る取組み

・戦略機能強化による全体最適化、営業店に対する本部サポート強化

### 10 ALM機能強化

・リスク/リターンの適切な評価、ポートフォリオの最適化

#### 11 コストマネジメント

・OHR管理の徹底とメリハリのあるコストマネジメントの実施

# 一人ひとりの心の変革と組織風土改革

#### 12 ちゅうぎんの心

・お客さま・個・会社が全て共に栄える好循環サイクルの形成

#### ES

・ダイバーシティ、働き方改革、業務改善、経営理念 への共感、働きがい向上等への取組み

#### CS

・地域応援活動を中心とした高い次元のCSをグループ全体で追求

### 13 コンプライアンス

・「コンプライアンス・モラルは全てに優先する」を 行動の基本とする

# 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

**20,000**pt

「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き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)地域やお取引き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

### 「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

「ライフプランサポート活動総合ポイント」とは、お客さま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、お客さま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

### お客さま満足度調査

持続的向上

持続的向上

当行で実施するお客さま向けアンケートの「お取引き先満足度」を基準とします

連結当期純利益 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

(10年後 単年度)5%以上



2019年6月 取締役頭取 加藤 貞則