

長期経営計画

「Vision2027「未来共創プラン」」の概要

中国銀行グループでは、人口減少や社会構造の変化などの経営環境の変化に前向きに取り組んでいくため、10年後を見据えた当行グループのあるべき未来像、長期ビジョン、およびそれを具現化するための戦略である期間10年の長期経営計画「Vision2027「未来共創プラン」」を2017年に策定しました。

この長期経営計画では、「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」という長期ビジョンを掲げ、厳しい経営環境のもとでも、人員や店舗の削減に徹する縮小均衡に向かうのではなく、徹底した構造改革により質・量ともに真の営業に特化できる体制を構築し、お客さまと地域社会および当行グループが相互に発展する持続可能なビジネスモデルの確立を目指しています。

ハード面強化に注力した
前中期経営計画（ステージⅠ）

長期経営計画のスタート期であった前中期経営計画「未来共創プラン ステージⅠ」（2017～2019年度）では足場固めの期間と位置づけ、戦略的なシステム投資やビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）による構造改革を実施してまいりました。

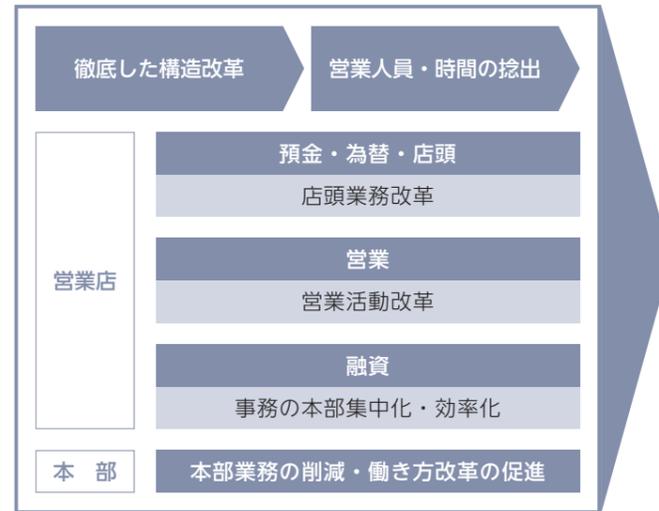
戦略的なシステム投資として、電子承認決裁システムや店外からも接続可能な行内情報端末、窓口事務効率化のための店頭タブレット「TSUBASA Smile」など、お客さまの利便性向上や業務の生産性向上に資するさまざまなシステムの導入を進めてまいりました。また、営業店事務・本部事務のBPRを進め、大幅な業務効率化、営業人員・営業時間の捻出を実現しました。

営業活動では、法人営業の取組みとして、従来の融資主体の活動から、お客さまの企業価値向上に資する幅広いソリューションを提供する「地域応援活動」に取り組んでまいりました。また、個人営業の取組みとして、お客さまのライフステージやライフイベントに応じて最適な商品・サービスを提供する「ライフプランサポート活動」に取り組んでまいりました。

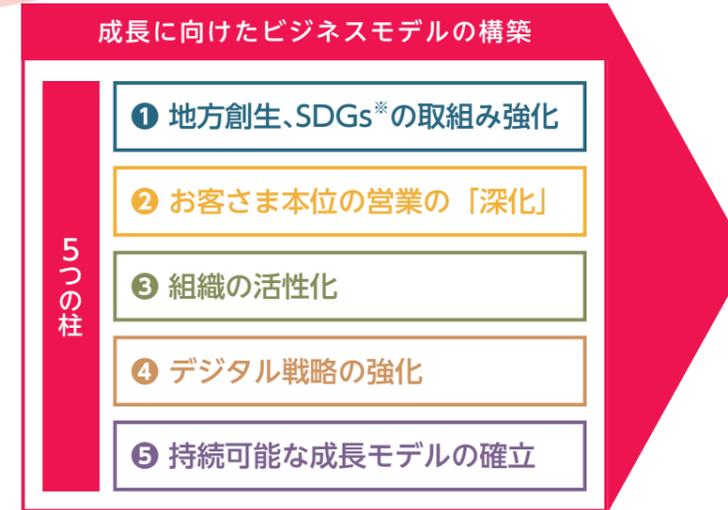
「地域応援活動」「ライフプランサポート活動」につきましては、お客さま本位の営業を念頭に、新中期経営計画（ステージⅡ）においても引き続き注力してまいります。

「未来共創プラン ステージⅡ」の位置付け

ステージⅠ
HOP ハード面強化



ステージⅡ
STEP ソフト面(組織・人財)強化

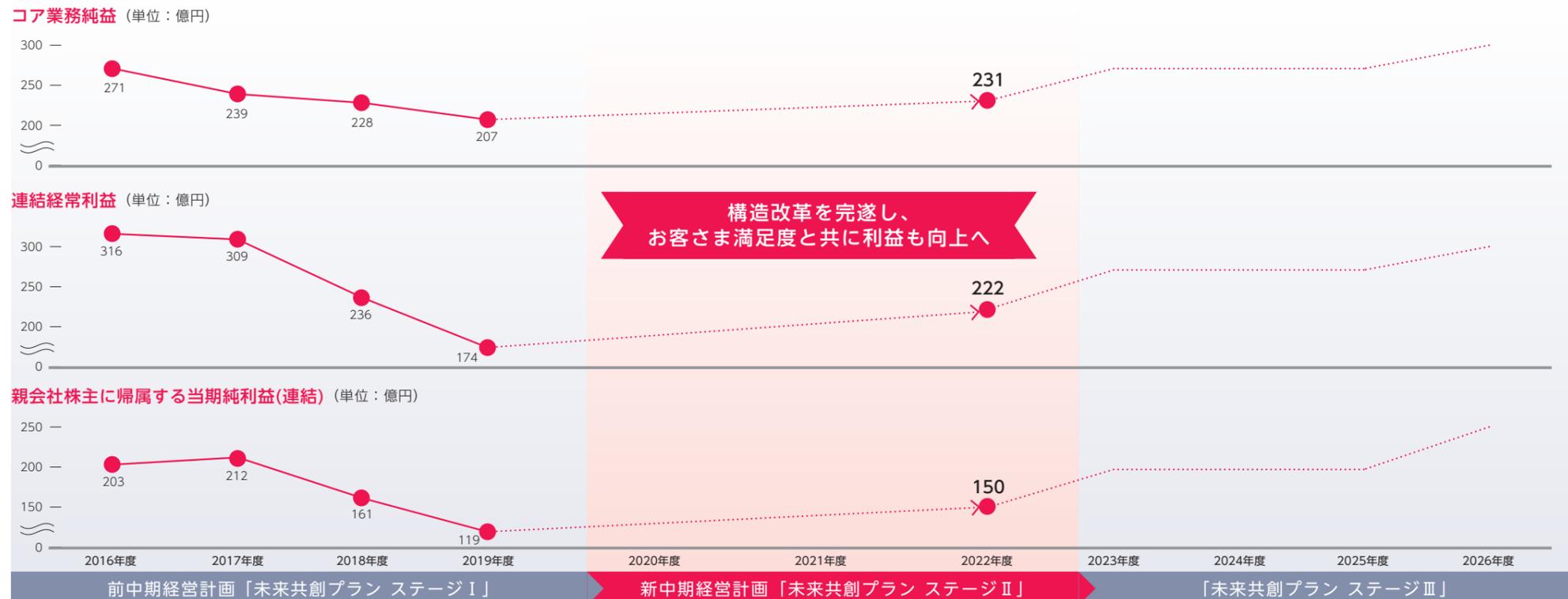


* SDGs：「Sustainable Development Goals(持続可能な開発目標)」の略称であり、2015年9月の国連サミットで決められた国際社会共通の目標。

ステージⅢ
JUMP 集大成



計数計画



5つの柱の取組みを通じて、地域のお客さまのあらゆる課題に向き合い、新たな価値を創造します

ソフト面強化に注力する新中期経営計画（ステージⅡ）

新中期経営計画「未来共創プラン ステージⅡ」（2020年度～2022年度）では、地域やお客さまの課題解決力を強化するため、当行グループの人財と組織力の向上を図っていきます。戦略や組織、制度、体制面にいたるまで多くの改革を実行していきます。法人のお取引先にはワンストップかつスピーディーにソリューションが展開できる体制を、個人のお客さまには一生涯を通じて幅広いサービスとチャネルで非金融を含めた総合サービスを実感いただける体制を構築していきます。これら営業体制を確立するため、「人事制度・研修体系・業績表彰制度等」も抜本的に見直します。地域社会とともに発展するビジネスモデルを構築し、最終ステージでのさらなる成長につなげます。



- 1 地域社会へ向けたメッセージである「地方創生、SDGsの取組み強化」では、地域社会とともに発展するため、地元地域を取り巻くさまざまな課題に向き合い、課題解決、新たなビジネスの創造、SDGsの実践を目指します。地元自治体や他金融機関、他業態を巻き込んだ共創の場としての地域プラットフォームの形成、BCP対策等非金融面も含めた当行ノウハウの地域のお客さまへのご提供、異業種連携、SDGsの実践によるビジネスを通じ、社会・環境課題の解決等を進めてまいります。
- 2 お客さまへ向けたメッセージである「お客さま本位の営業の『深化』」では、預り資産やローンのご支援はもちろんのこと、お客さまのさまざまな課題を解決し、夢の実現をサポートします。営業店と本部による一体営業の強化や非金融を含む提供サービスの拡充、人材紹介や地域商社、事業コンサルティングサービス等の新事業領域への参入・強化、グループシナジーの強化等を進めていくことで、中国銀行グループとしてお客さまへ新たな価値を提供してまいります。
- 3 「組織の活性化」では、従業員を当行グループの重要なステークホルダーと位置づけ、働きがい向上、自己実現・成長のサポート、営業店・本部・グループ各社の一体感向上を目指します。総合職コース・地域限定職コース統合や専門職コースの新設、55歳選択定年制の撤廃等を含む人事制度改革、業績表彰制度の見直し、ブロック・営業店へのさらなる権限委譲などを進め、従業員がこれまで以上にやりがいを持って働ける組織体制を構築してまいります。
- 4 「デジタル戦略の強化」では、金融のデジタル化の急速な進展に対応するため、個人のお客さま向けスマホアプリの拡充や法人のお客さま向けポータルサイトの開設等を通じ、デジタル技術を活用したお客さまとの接点拡大、新たな顧客体験の創造を目指してまいります。また、本部業務のさらなるデジタル化など、引き続きITを活用した業務効率化を強力に推し進めてまいります。
- 5 「持続可能な成長モデルの確立」では、マイナス金利の長期化など、厳しいマーケット環境に対応するため、役員利益の増強、経費率（OHR）の低下等による成長シナリオの実現を目指します。新事業領域を含む本業で収益の安定を図るとともに、コスト構造を抜本的に見直し、厳しい環境下においても持続可能な利益成長の実現を目指します。

計数計画

ステークホルダー	新KPI	2019年度実績	中計最終年度（2022年度）
地域社会	SDGsに資する地域課題取組み件数	—	持続的向上
	① 創業支援先数 ^{*1} および事業承継支援先数 ^{*2} の合計	—	3年間累計200先
	② 金融リテラシー向上等に資する活動 ^{*3}	—	持続的向上
お客さま	お客さま満足度 ^{*4} (個人)	持続的向上	持続的向上
	お客さま満足度 ^{*4} (法人)	持続的向上	持続的向上
従業員	人件費支払前コア業務純益における労働分配率 ^{*5}	57.6%	54%以上
株主外(全ステークホルダー)	親会社株主に帰属する当期純利益	119億円	150億円
	連結総自己資本比率(パーゼンⅢ)	13.04%	12%安定維持

※1 創業支援先数 … 当行が開催する創業支援イベント等により、創業した先数
 ※2 事業承継支援先数 … 事業承継 コンサルティングサービス受託先数
 ※3 金融リテラシー向上等に資する活動 … 金融リテラシー、ビジネススキル等の向上に資する各種イベント・勉強会等の開催件数
 ※4 お客さま満足度 … お客さまアンケート「満足」「やや満足」の合計
 ※5 人件費支払前コア業務純益における労働分配率 … 人件費÷(コア業務純益+人件費)