

CHIKUHO BANK

中期経営計画2018

2018年4月～2021年3月



地域を興し
ともに成長
発展する銀行



あなたのまちの
筑邦銀行

「中期経営計画2018」のスタートにあたって

日本経済は、大企業を中心とした好決算を背景に緩やかな回復の動きが続いていますが、地方の中小企業にはまだその実感は乏しく、特に昨年の九州北部豪雨で大きな被害を受けた地区では、未だ復旧途上にあり引き続き各種の支援が必要です。金融情勢については、欧米諸国が金融緩和政策の出口へと向かう一方で、国内では超低金利政策が継続され、金融機関を取り巻く環境は一段と厳しさを増しています。このような厳しい金融経済環境の下、当行は平成30年4月より3か年の「中期経営計画2018」をスタートさせます。

「中期経営計画2018」では、前中期経営計画で掲げてきた「地域を興し、ともに成長・発展する銀行」というスローガンを継承し、その実現のための基本方針を、「お客さま本位の徹底」、「地域創生への貢献」、「強靱な経営基盤の構築」とします。これにより、当行の収益力の強化を起点とした「お客さま・地域社会と共に成長・発展する好循環」という中期経営計画のビジョンを実現します。

この新しい中期経営計画に込めた思いは、当行グループの総力を結集し、これまで以上に地域と真摯に向き合い、多様化・高度化するお客さまの経営課題を共有し解決していくことが、地域金融機関である当行の使命であると考えます。また、前中期経営計画期間中には、当初想定できなかった日本銀行によるマイナス金利政策の導入や、金融と情報技術を融合した新たな金融サービスであるフィンテックがもたらす影響に直面しました。今後も想定される急激かつ不連続な環境変化に対して、強靱な経営基盤を構築するほか、これまでのやり方・考え方に捉われない新たな発想による様々な変革に取り組む必要があると考えます。

地域創生への貢献に当っては、福岡に近いアジア各国の急速な経済成長力をいかに域内に取り込むかという視点が大切です。また、特に本店のある久留米市を中心とした福岡県南地域の持つ魅力ある資源（先進医療、医療観光、先進バイオ、6次化農業、伝統工芸、祭りと食と観光、子育てや教育環境に恵まれた住み易さ等）を活かしつつ、地域の豊かさをいかに次世代に引き継ぎ、さらなる発展に繋げていけるかが重要であると考えます。

そのためにも、地元企業、地方公共団体、大学等とともに、銀行が主体的に企画段階から構想に関わり、コンサルティング機能を発揮することが必要です。常にどうすれば地元経済の活性化に貢献できるかを第一に考え、ご融資のみならず、地域の活性化に繋がる様々な取り組みを行ってまいります。自前での対応が難しい分野についても、当行グループ内の(株)ちくぎん地域経済研究所や、(株)アジア福岡パートナーズ等との連携強化はもちろん、ネット証券やフィンテック企業とのアライアンスを通じた付加価値の高い金融サービスの提供に取り組んでまいります。

当行は今後も、お客さまのお取引満足度の向上に努めるとともに、地銀そのものが地方の有力な金融サービス産業であるとの認識の下、堅実経営を遵守し、地域創生と地域経済の活性化に尽力してまいります。

平成30年4月

頭取 佐藤 清一郎

CONTENTS

1. 「中期経営計画2018」のスローガン	2
2. 計画期間 2018年4月～2021年3月(3ヵ年)	2
3. 中期経営計画のビジョン	2
4. 求められる行動基準	3
5. 基本方針と重点取組項目	3
[基本方針I] お客さま本位の徹底	4
[基本方針II] 地域創生への貢献	5
[基本方針III] 強靱な経営基盤の構築	6
数値目標	7
全体像	8

1. 「中期経営計画 2018」のスローガン

「地域を興し、ともに成長・発展する銀行」

当行は、地方銀行として「地域の繁栄に貢献し、ともに歩む」との信念の下、
前中期経営計画のスローガンである「地域を興し、ともに成長・発展する
銀行」を継承いたします。

2. 計画期間 2018年4月～2021年3月(3ヵ年)

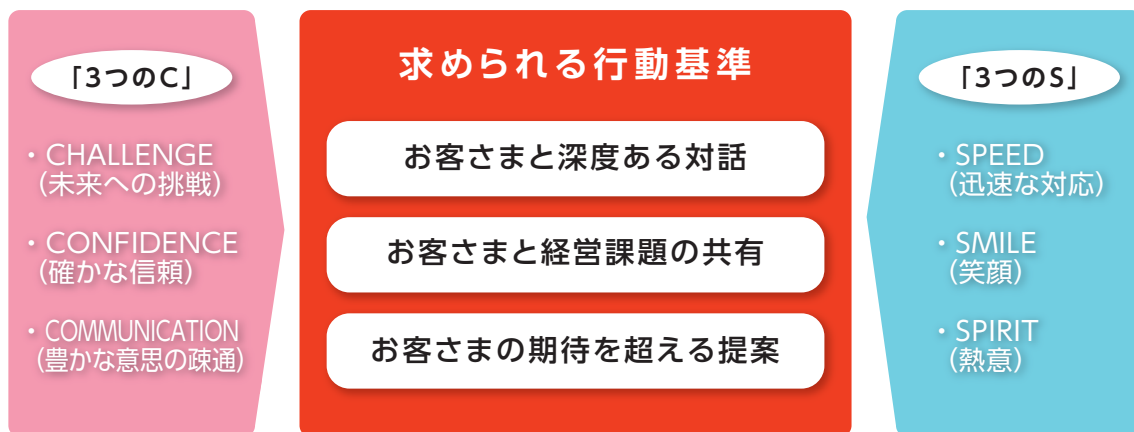
お客さまや地域の変化に適応し、実効性ある計画とするため、計画期間を
3ヵ年といたします。

3. 中期経営計画のビジョン

収益力の強化を起点として、「お客さまの満足度向上」、「地域の活性化」、
「行員の成長と働きがい」が相互に好影響を及ぼすことにより、「お客さま・
地域社会と共に成長・発展する好循環」の実現に努めてまいります。

4. 求められる行動基準

- 各種施策の推進に当っては、当行役職員は、
「お客さまと深度ある対話」
「お客さまと経営課題の共有」
「お客さまの期待を超える提案」
 という行動基準を徹底してまいります。
- 行動基準の発揮に当っては、「3つのC」と「3つのS」を常に心がけます。
- 行動基準に不可欠な行員の資質として、専門性の向上と外部のサービスや技術を果敢に取り込もうとするオープン・イノベーション的な視点や発想を育成してまいります。
- 急激かつ不連続な環境変化に適応する行動力と事業家精神を持つ人材を育てることを目的として、「自ら学び、深く考え、迅速に行動し、繰り返し修正する企業風土」の醸成にも努めてまいります。



5. 基本方針と重点取組項目

目標達成に向けて、「お客さま本位の徹底」、「地域創生への貢献」、「強靱な経営基盤の構築」を3つの基本方針として、9項目を重点取組項目として掲げます。

[基本方針I] お客様本位の徹底

深度ある対話、経営課題の共有、期待を超える提案を通して、お客様本位を徹底してまいります

● お客様志向と事業性評価の推進

個人分野については、ライフステージに応じた多様なニーズへの対応や相続対策による世代をつなぐ取引関係の構築に向けて、付加価値の高いサービスを提供し、お客様の安定的な資産形成を支援してまいります。その際、いつでも、どこでも取引可能な非対面チャネルを拡充することで、お客様のライフスタイルや取引行動の変化にも的確に対応してまいります。

法人分野については、お客様との接点の強化や事業性評価の質の向上により、経営課題を共有し、最適な課題解決をサポートすることにより、お客様から「筑邦銀行と取引してよかった」とご満足いただけるよう努力してまいります。また、金融仲介機能のベンチマークの開示を通してお客様との対話も深めてまいります。

● 安定的な資産形成の支援

お客様の安定的な資産形成をサポートするため、店舗に加えて、インターネットバンキング・コールセンター・アプリ・ちくぎんプラザ・筑邦銀行SBIマネープラザといったチャネルの多様化や、タブレットを活用した効率的なお手続き等を実現してまいります。また、ご説明に際しては、商品・サービスの仕組みや特徴について、お客様の立場に立った丁寧な説明に努めてまいります。

貸出金の増強に引き続き取り組むとともに、市場部門においては、運用商品の多様化やリスク・リターンを適切に評価し、最適なポートフォリオを構築することによって収益の拡大を図ってまいります。

● グループ総合力の発揮

多様化かつ高度化するお客様のご要望にお応えするため、会員数 1,600 社（平成 29 年 12 月現在）を超える株式会社ちくぎん地域経済研究所や平成 30 年 2 月に設立した株式会社ちくぎんテクノシステムズを含めた当行グループは、総合金融サービス業としての総合力を発揮し、お客様に対する情報提供や経営課題解決のサポートに取り組んでまいります。

[基本方針Ⅱ] 地域創生への貢献

地域の課題解決を通して、地域活性化への持続的貢献に取り組めます

● 地域経済の持続的成長のサポート

専門的な知識と事業家精神を持つ行員の育成や PPP、PFI 等で培ったノウハウの活用により、地域が抱える課題や成長分野・次世代分野への支援に正面から向き合い、地域発のプロジェクト等に企画段階から積極的に参画することにより、地方公共団体、大学等と一緒に地域活性化を強力にサポートしてまいります。

● 地域資源の掘り起こし

地域のポテンシャルを再度検証し、魅力を十分に発揮できていない地域資源・技術等を掘り起こし、事業化のためのコンサルティング機能を発揮するほか、ビジネスマッチング・販路開拓の支援により新たな商流創造にも貢献してまいります。

● 起業・創業への積極的な関与

起業・創業をお考えのお客さまに対しては、起業・創業資金のご相談、ご融資等のサポートのほか、必要に応じて外部専門家、外部機関等との連携や公的な支援制度等の紹介・活用を通して、地域での起業・創業を支援してまいります。



[基本方針Ⅲ] 強靱な経営基盤の構築

良質なサービスを提供し続けていくため、安定した収益を生み出す生産性の高い強靱な経営基盤の構築を目指します

●働き方改革・ダイバーシティの促進

行員一人ひとりの働き方を見直すことで、さらに付加価値の高い業務に専念できる態勢を整備してまいります。

多様な人材が能力を最大限に発揮できる環境を整備することで、行員の働きがいと成長を支援してまいります。管理職への登用等を通して、女性行員の活躍機会を拡大するほか、女性や外国人等の視点を活かした商品やサービスの開発・提供に取組み、お客さま満足度の向上に努めてまいります。

●業務改革・コスト改革・デジタル化の追求

従来から進めてきた営業店での業務プロセスの見直しに加えて、お客さまのライフスタイルや取引行動の変化を踏まえた対面チャネルの再編（店舗網の見直し）、外部コンサルタントを活用した本部事務のスリム化、BOC（バックオフィスセンター）による本部・営業店事務の集約、非対面チャネルの拡充を含めたサービスのデジタル化の推進等により、業務改革を断行し、お客さまとの接点の拡大・充実と、生産性の向上を図ってまいります。

コスト改革では、投資判断において、OHR等を基準とした投資判断の確立のほか、ITガバナンス態勢の整備によるシステム投資のコントロールを目指すほか、投資後もPDCAサイクルを回すことで、「早く試して、繰り返し修正する」という企業風土の醸成にも努めます。

デジタルテクノロジーの進展を始めとする急激かつ不連続な環境変化に対しては、専門部署による戦略的な取組みを進めていく中で、ICT・AI等の先進的な技術の活用や、他業態とのアライアンスによるオープン・イノベーションの推進により、新たな金融サービスの提供やお客さまの利便性の向上に加えて、営業力強化や業務効率化への応用可能性も追求してまいります。

●新しいビジネスモデルによる株主価値の向上

激変する経営環境へ対応できるビジネスモデルを構築することによって、株主価値の向上を通じて、ステークホルダーとの共栄と安定した株主還元を努めてまいります。

中計最終年度の数値目標 [2021年3月期]

単体

1	預金等(期中平残)	7,250 億円 以上
2	貸出金(期中平残)	5,130 億円 以上
3	実質業務純益	14 億円 以上
4	当期純利益	8 億円 以上
5	自己資本比率	7.1 % 以上

数値目標用語の説明

実質業務純益

預金・貸出金等銀行本来の業務から生まれる利益である業務純益から、一般貸倒引当金繰入額を控除したもので、銀行の実質的な利益です。

当期純利益

全ての収益から法人税等を含む全ての費用を控除した税引き後利益であり、最終利益とも言われます。

自己資本比率 (国内基準)

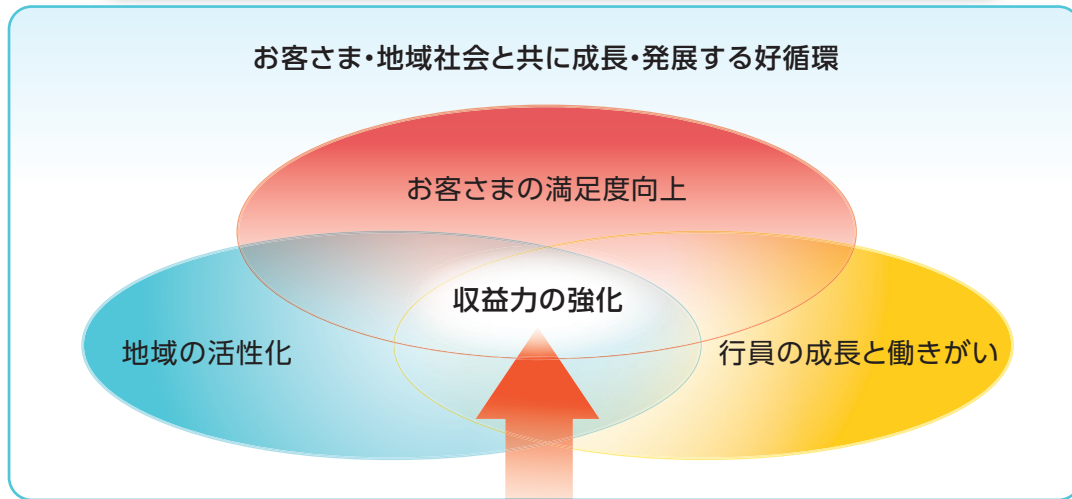
総資産に対する自己資本(純資産)の割合により、企業の健全性を示す重要な指標の一つで、金融機関の場合、銀行法等に定めるリスクアセット方式により算出した比率が一般的です。当行は国内基準を採用し、現時点では4%以上が必要です。

中期経営計画2018の全体像

中期経営計画の
スローガン

地域を興し、ともに成長・発展する銀行

中期経営計画の
ビジョン



求められる
行動基準

お客さまと
深度ある対話

お客さまと
経営課題の共有

お客さまの
期待を超える提案

3つのC
・CHALLENGE
・CONFIDENCE
・COMMUNICATION

3つのS
・SPEED
・SMILE
・SPIRIT

3つの基本方針

計画達成に
向けた基本方針

地域創生への貢献

地域経済の
持続的成長のサポート

地域資源の掘り起こし

起業・創業への
積極的な関与

お客さま本位の徹底

お客さま志向と
事業性評価の推進

安定的な
資産形成の支援

グループ総合力の発揮

強靱な経営基盤 の構築

働き方改革・
ダイバーシティの促進

業務改革・コスト改革
・デジタル化の追求

新しいビジネスモデルによる
株主価値の向上

基本方針の下で
実施する
重点取組項目

環境変化に応じた柔軟な組織の見直し

重要課題への対応

外部環境への適応

本資料には、将来の業績等に関する記述が含まれています。これらの記述は、将来の業績等を保証するものではありません。今後、経営環境の変化等により、変更される可能性があることにご留意ください。また、本資料は当行の経営計画に関する情報提供を示したものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。



CHIKUHO BANK