

筑邦銀行

中期経営計画 2021

人、まち、地域を「動かす人」がいる銀行へ

2021年4月
▼
2024年3月

中期経営計画2021のスタートにあたって

当行は2022年12月に創立70周年、2023年2月に開業70周年を迎えます。

これもひとえに、お客さま、地域社会、株主の皆さまの永年に亘るご支援とそれに応えてきた先輩行員の努力の賜物だと感謝申し上げます。こうした70周年という節目を含む2021年4月から2024年3月までの3年間で「中期経営計画2021」としてスタートさせます。

この新しい中期経営計画のスタートに併せて、金融機関を取り巻く経営環境の激変に対応し、当行が目指す新たなビジネスモデルにふさわしい経営理念を策定しました。

新しい経営理念は、次の3つです。

**動かす人が活躍する組織
ベストパートナーへの挑戦
正しい倫理観がすべての出発点**

新しい経営理念は、人を動かし、心を動かし、未来を動かす行員が、お客さま、地域にとって最良のパートナーとなり、正しい倫理的価値に基づいた行動力を発揮する、という私たち役職員の思いを表したものです。

「中期経営計画2021」のスローガンとして、「人、まち、地域を『動かす人』がいる銀行へ」を掲げ、「お客さま支援ビジネスの多様化」を基本方針とすることで、お客さまや地域との新たな価値の創造に取組んでまいります。

具体的には、預金貸出業務などの「既存ビジネスの深化」、資産形成支援・事業承継支援・地域商社による地域課題の解決支援、デジタル化支援などの「新たなビジネスへの挑戦」、およびそれを可能にするための人材育成・ブランディングの徹底などの「強靱な経営基盤の構築」の3つを重点取組項目とします。これらの重点取組項目を実現するために、必要に応じ当行と理念を共有する外部の提携先とのアライアンス戦略をさらに推進します。SBIグループとの資本業務提携やYamatoさわかみ事業承継機構との業務提携などはその代表的事例であり、既にその一流のサービスをお客さまに提供し、喜ばれる実績を積み上げてきています。今後もアライアンス戦略を推進する中で、金融の枠を越えた、あるいは地域の枠を越えた支援ビジネスにも挑戦していく所存です。

コロナ禍により働き方や生活スタイルも大きく変わり始め、テレワークやオンライン会議などデジタル化が加速しています。当行も環境変化に柔軟に対応し、これからもお客さまのお取引満足度の向上に努めるとともに、地方銀行そのものが地域の有力な金融サービス産業であるとの認識の下、地域の課題解決と地域経済の活性化に尽力してまいります。

2021年4月

頭取 佐藤 清一郎

CONTENTS

経営理念・ブランドメッセージ	2
1 「中期経営計画2021」のスローガン	3
2 計画期間 2021年4月～2024年3月(3ヵ年)	3
3 中期経営計画で実現したい姿	3
4 基本方針と重点取組項目	3
・重点取組項目I：既存ビジネスの深化	4
・重点取組項目II：新たなビジネスへの挑戦	5
・重点取組項目III：強靱な経営基盤の構築	6
5 計数目標	7
中期経営計画2021の全体像	8

経営理念

動かす人が活躍する組織

魅力あふれる「動かす人」が集まり、自律・革新の風土をつくる。

ベストパートナーへの挑戦

世の中の動きを読み、最適なサービスの提供に努め、お客さまと共に成長できる最良のパートナーになる。

正しい倫理観がすべての出発点

倫理的価値に基づいて行動し、地域社会の持続的な発展に貢献する。

ブランドメッセージ (ブランドの存在意義や使命を明文化したもの)

動かす人がいる。

筑邦銀行には、動かす人がいる。
人を動かし、心を動かし、未来を動かす。
時代を動かすのはいつも、
「あの人なら信頼できる」、
「あの人に話してみよう」、
「あの人ならやってくれる」、
「あの人に会ってみたい」と思ってもらえる、
そんな「あの人」たちだ。

時には銀行らしく、時には銀行の枠を超えて。
お客さまが求めることを自ら探し、正面から受け止める。
そして英知を集め、仲間とともに、全力で解決する。

未来の社会を元気にするために、
動かす人がいる銀行へ。

1 「中期経営計画2021」のスローガン

人、まち、地域を「動かす人」がいる銀行へ

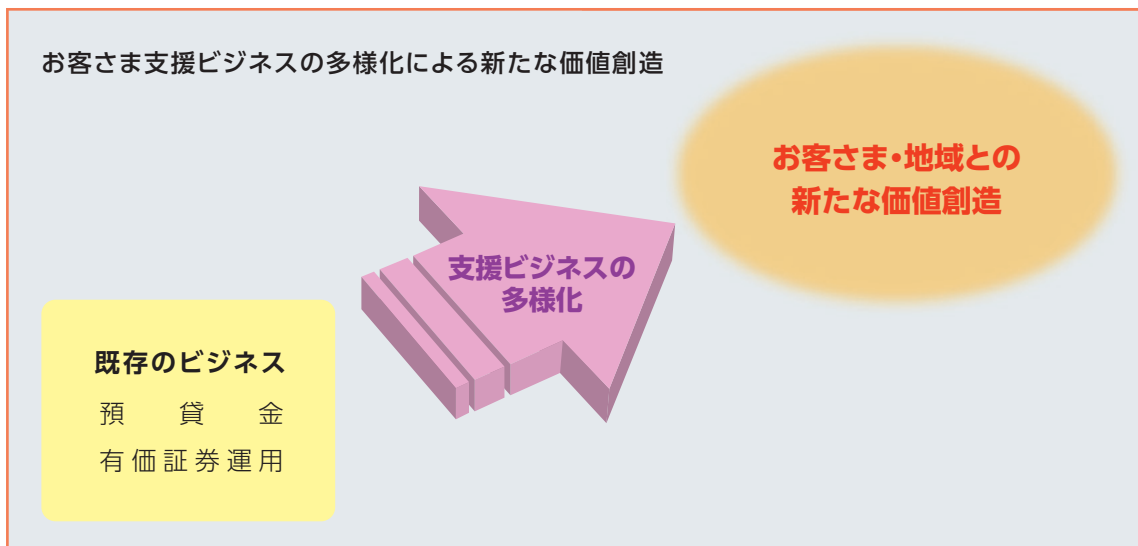
当行は、新しく制定した経営理念に沿って、「中期経営計画2021」のスローガンを、「人、まち、地域を『動かす人』がいる銀行へ」といたします。

2 計画期間 2021年4月～2024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 中期経営計画で実現したい姿

既存ビジネスを深化させるとともに、お客さま支援ビジネスを追求することで、ビジネスモデルの多様化を通して新たな価値の創造に取り組んでまいります。



4 基本方針と重点取組項目

「お客さま支援ビジネスの多様化」を基本方針として、その実現に向けて、「アライアンス戦略の推進による新たなサービス・事業の創出」を活用しながら、「既存ビジネスの深化」、「新たなビジネスへの挑戦」、「強靱な経営基盤の構築」分野の9項目を重点取組項目として掲げます。

重点取組項目I | 既存ビジネスの深化

渉外人員の増強や渉外活動時間の拡充、コンサルティングを柱とした伴走型支援の追求、ベストパートナーとしての経営課題解決力の提供を通して、既存ビジネスを深化してまいります

● コロナ禍における事業性評価と経営支援

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を図るほか、コロナ禍でのライフスタイルや取引行動の変化にも的確に対応します。

法人分野については、コロナ禍において引続きお客さまの資金繰りを全力で支援します。また、コンサルティングを柱として伴走型の本業支援を追求します。お客さまとの接点の強化や事業性評価の質の向上により、ベストパートナーとしての一流の経営課題解決力を提供し、お客さまから「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。

● 起業・創業への積極的な支援

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や、ちくぎん地域活性化ファンドによるスタートアップ支援を行います。また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。

● 運用力の強化

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、安定的な利回りを獲得できる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ります。また、外部機関へのトレーニー等を活用し運用スキルの向上に取り組んでまいります。

重点取組項目Ⅱ | 新たなビジネスへの挑戦

SBIグループやYamatoさわかみ事業承継機構などとの提携に代表されるアライアンス戦略も活用しながら、お客さま支援ビジネスの追求等を通して新たな価値の創造に取り組んでまいります

● お客さま支援ビジネスの追求（資産形成、事業承継、M&A）

「人生100年時代を生きる、備える」ための資産形成や資産承継を支援するほか、株式永久保有を特徴とした事業承継支援やM&A支援を推進します。

また、お客さまの経営課題を的確に把握したうえで、人材紹介や企業型確定拠出年金(DC)の提案等を通じて、人材確保支援にも取り組んでまいります。

● 地域共創プラットフォームの提供（地域商社、地域通貨、プレミアム商品券）

地域を活性化していくことが、地銀の果たすべき使命との考えの下、さまざまな地域課題の解決支援に主体的に取り組むために、関係者が連携するプラットフォーム(地域共創プラットフォーム)を提供していきます。

SBIグループ、九州電力と共同で推進している電子地域通貨、電子プレミアム商品券事業を、全国ベースに展開してまいります。また地域資源を掘り起こし付加価値をつけて商流創造する地域商社機能の強化や、農業関係者をつなぐ「ちくぎんアグリネットワーク」を発展させるほか、婚活、こども食堂、古民家再生等の各種支援についても主体的に取り組んでまいります。

● デジタル・トランスフォーメーション(DX)、SDGs、脱炭素社会に向けた取組み支援

デジタルテクノロジーの進展を背景としたお客さまのデジタル・トランスフォーメーション(DX)対応を支援するため、ITコンサルティングの提供や、データの利活用による新たな価値の提供を行います。またちくぎんアプリの機能拡充や、オープンAPIによるフィンテックサービスの迅速な提供のほか、キャッシュレス決済等への対応に向けた支援にも積極的に取り組めます。

また、持続可能な社会の発展に向けて、筑邦銀行SDGs宣言に基づいて、環境関連融資やSDGs私募債の引受けといったSDGsや脱炭素社会に向けた取組みを支援してまいります。

重点取組項目Ⅲ | 強靱な経営基盤の構築

金融経済環境が激変する中、中期経営計画の基本方針を早期に達成するため、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てまいります

● 「動かす人」の育成・採用とブランディングの徹底

お客さま・地域と共に新たな価値を創造していける「動かす行員」を育成・採用することで、コンサルティング能力、目利き力、アレンジ力の強化を目指します。同時に、多様な人材が能力を最大限に発揮できるよう、制度面や自律・革新の組織風土といった環境を整備することで、行員の働きがいと成長を支援します。

また、新しく策定した経営理念等に基づいた行動様式を全役職員が浸透・徹底させることを通じて、行内・外から共有されるブランドを確立してまいります。

● 業務改革・コスト改革・デジタル化の追求

お客さまの利便性を可能な限り確保しつつ、店舗・ATMの効率的な運用や業務プロセスの見直し、営業店業務の軽量化・効率化・集中化を推進します。これにより渉外活動時間を増加させ、お客さまとの接点を拡充・充実するほか、生産性向上を目指します。また、本部においても、本部制によるフラット化・スリム化・多能化の推進と、定型業務の集中化・外注化による生産性の向上を図ります。

コスト改革では、収益管理体制の高度化を進めるほか、OHR等を基準とした投資判断を確立させます。また、システム投資においては、クラウド化やアライアンス戦略を活用したシステムの共同利用によるコスト逓減を追求します。

デジタル化を進めることで、非対面での先進的なサービス(ちくぎんアプリ、アプリやWeb完結型ローン、TV会議による相続、事業承継相談等)を提供するほか、お客さまのライフステージに応じたニーズの収集や手続き・業務をデジタル化することで、捻出したリソースをお客さまとの接点強化に振り向けてまいります。

● ガバナンス・リスク管理の高度化

経営環境の変化に即応できるよう、適時・迅速な戦略を支えるガバナンス体制を強化します。また、アライアンス戦略の推進等に伴い多様化するさまざまなリスクに対応できるようにリスク管理体制や収益管理体制を高度化してまいります。

5 計数目標

中計最終年度の数値目標[2024年3月期] (単体)

1	資金運用収益	86億円以上
2	役務取引等収益	23億円以上
3	コア業務純益	19億円以上
4	当期純利益	8億円以上
5	自己資本比率	7.3%以上
6	預金等(期中平残)	7,570億円以上
7	貸出金(期中平残)	5,360億円以上

なお、中期経営計画の数値目標に掲げた役務取引等収益に関連した下記のKPI指標を新たに策定することで、「お客さま支援ビジネスの多様化」を着実に実践してまいります。

- 預かり資産残高
- 事業承継支援の取組み件数
- 企業型確定拠出年金(DC)の導入件数
- 電子プレミアム商品券等の採用団体数
- SBI等アライアンス戦略による収益貢献額

数値目標用語の説明

- **資金運用収益** > 貸出金利息や有価証券の利息配当金などの資金運用から得られる収益です。
- **役務取引等収益** > 内国・外国為替手数料、投資信託等の運用商品の手数料などサービス提供の対価として得られる手数料収益です。
- **コア業務純益** > 預金・貸出金等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と国債関係損益を控除したもので、銀行の中核的な利益です。
- **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2021の全体像

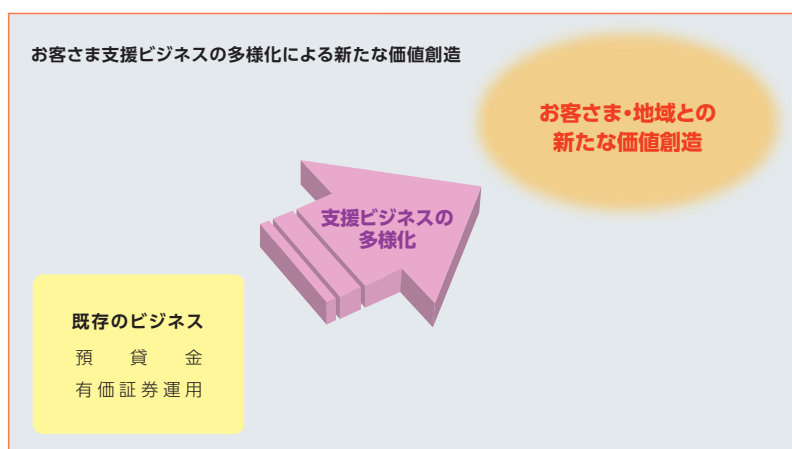
経営理念

- ・ 動かす人が活躍する組織
- ・ ベストパートナーへの挑戦
- ・ 正しい倫理観がすべての出発点

中期経営計画の
スローガン

人、まち、地域を「動かす人」がいる銀行へ

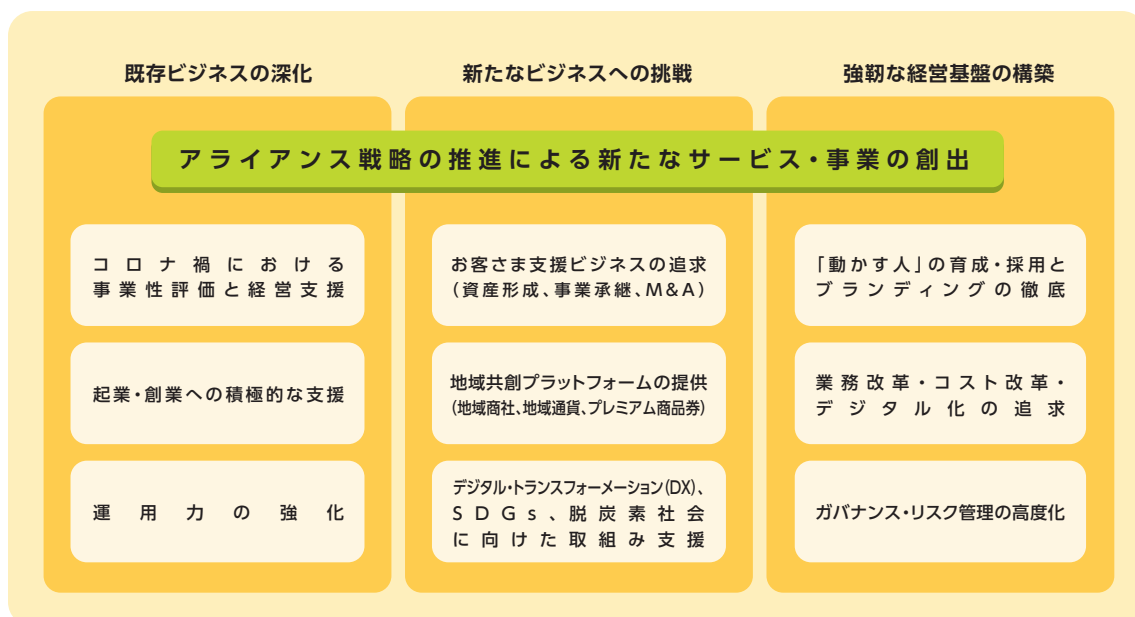
中期経営計画で
実現したい姿



基本方針

お客さま支援ビジネスの多様化

基本方針の下で
実施する
重点取組項目



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。

