

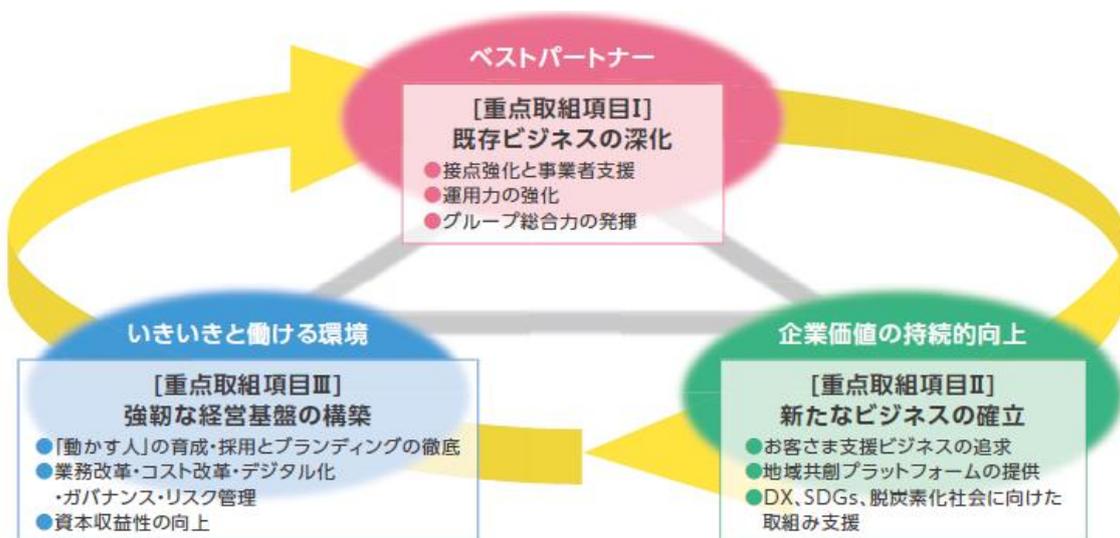
2024年3月27日

## 「中期経営計画 2024」の策定について

株式会社筑邦銀行は、2024年4月から3年間に亘り取り組む「中期経営計画 2024」を策定いたしました。

「中期経営計画 2024」では、前中期経営計画で掲げてきた「人、まち、地域を『動かす人』がいる銀行へ」というスローガンを継承し、「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、既存ビジネスを深化させるとともに、金融の枠を越えた、あるいは地域の枠を越えた新たな価値の実現に取り組んでまいります。

具体的には、コンサルティングを柱とした伴走型支援の追求による「既存ビジネスの深化」、DX技術やライアンス戦略を活用した「新たなビジネスの確立」、およびそれを可能にするための「動かす人」の育成や業務改革などの「強靱な経営基盤の構築」の3つを重点取組項目とします。



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。

なお、計画の概要につきましては、「中期経営計画 2024」をご参照ください。

以上

《本件のお問合せ先》  
株式会社筑邦銀行 企画本部企画グループ  
(Tel. 0942-32-5897)

# 中期経営計画 2024

---

2024年4月 ▶ 2027年3月(3カ年)

人、まち、地域を「動かす人」がいる銀行へ

## 中期経営計画2024のスタートにあたって

株式会社筑邦銀行は、  
2024年4月から3年間に亘り取り組む「中期経営計画2024」を策定いたしました。

「中期経営計画2024」では、前中期経営計画で掲げてきた

### 人、まち、地域を「動かす人」がいる銀行へ

というスローガンを継承し、「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、既存ビジネスを深化させるとともに、金融の枠を越えた、あるいは地域の枠を越えた新たな価値の実現に取り組んでまいります。

具体的には、コンサルティングを柱とした伴走型支援の追求による「既存ビジネスの深化」、DX技術やアライアンス戦略を活用した「新たなビジネスの確立」、およびそれを可能にするための「動かす人」の育成や業務改革などの「強靱な経営基盤の構築」の3つを重点取組項目とします。

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。



2024年4月  
頭取 鶴久 博幸

## 経営理念およびブランドメッセージ

### 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。

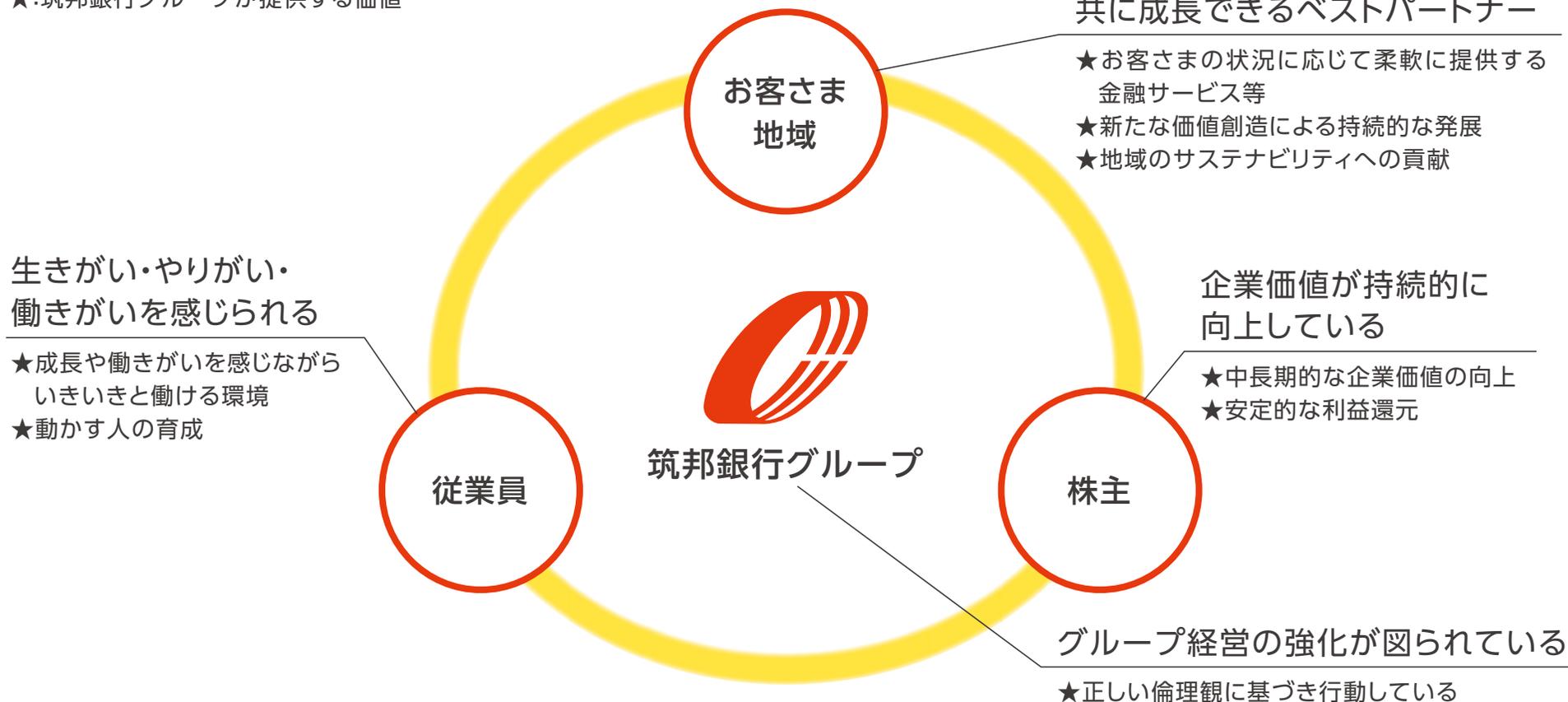
時には銀行らしく、時には銀行の枠を超えて。  
お客さまが求めることを自ら探し、正面から受け止める。  
そして英知を集め、仲間とともに、全力で解決する。

未来の社会を元気にするために、  
動かす人がいる銀行へ。

## ステークホルダーとの共通価値創造

「お客さま・地域」、「株主」、「従業員」と新たな価値を創造し、すべてのステークホルダーの満足度向上を目指します。

★:筑邦銀行グループが提供する価値



## 「中期経営計画2024」のスローガン、計画期間

### スローガン

## 人、まち、地域を「動かす人」がいる銀行へ

当行は、経営理念に沿って、前中期経営計画のスローガンである「人、まち、地域を『動かす人』がいる銀行へ」を継承いたします。

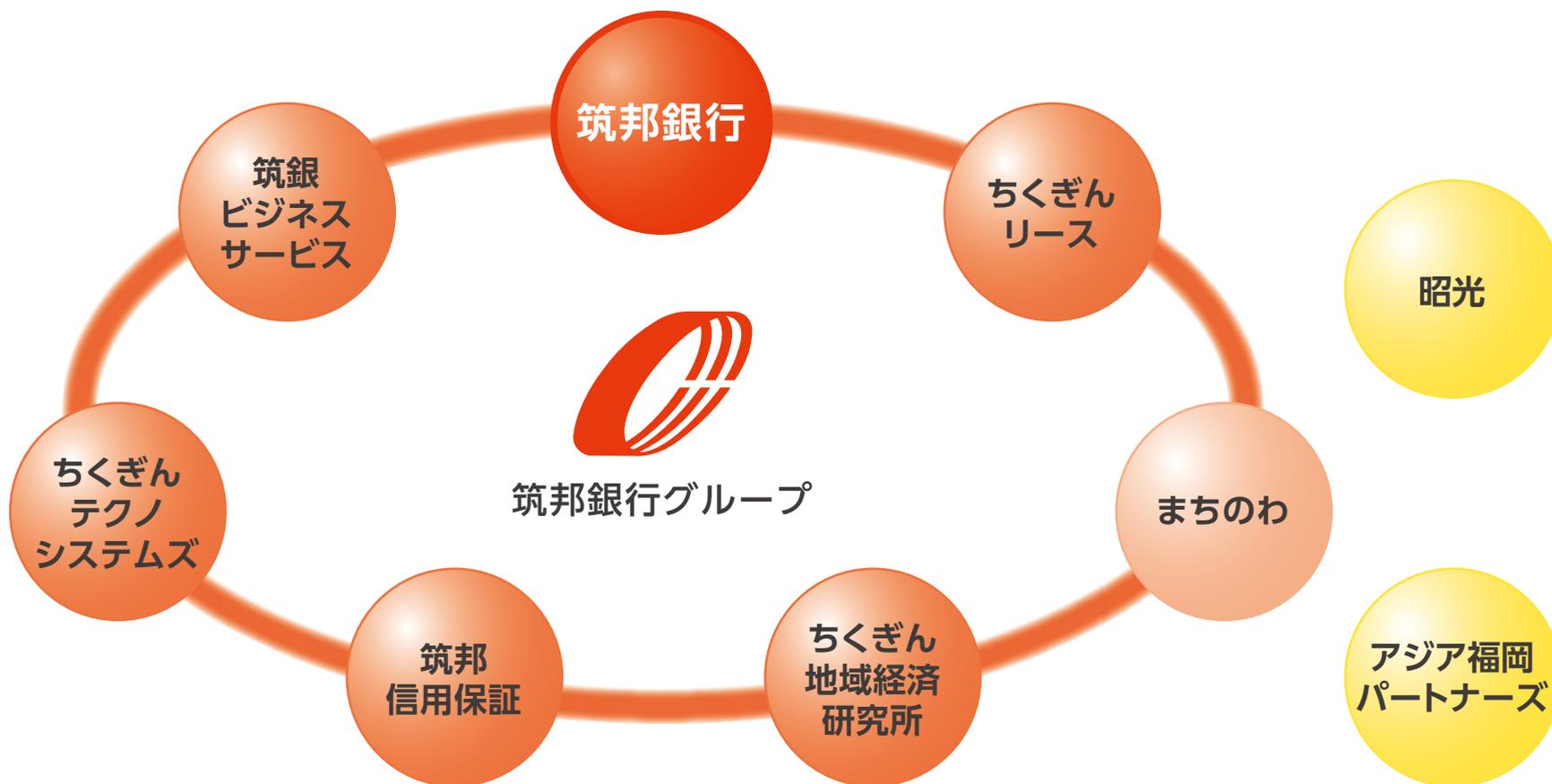
### 計画期間

## 2024年4月～2027年3月(3カ年)

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カ年といたします。

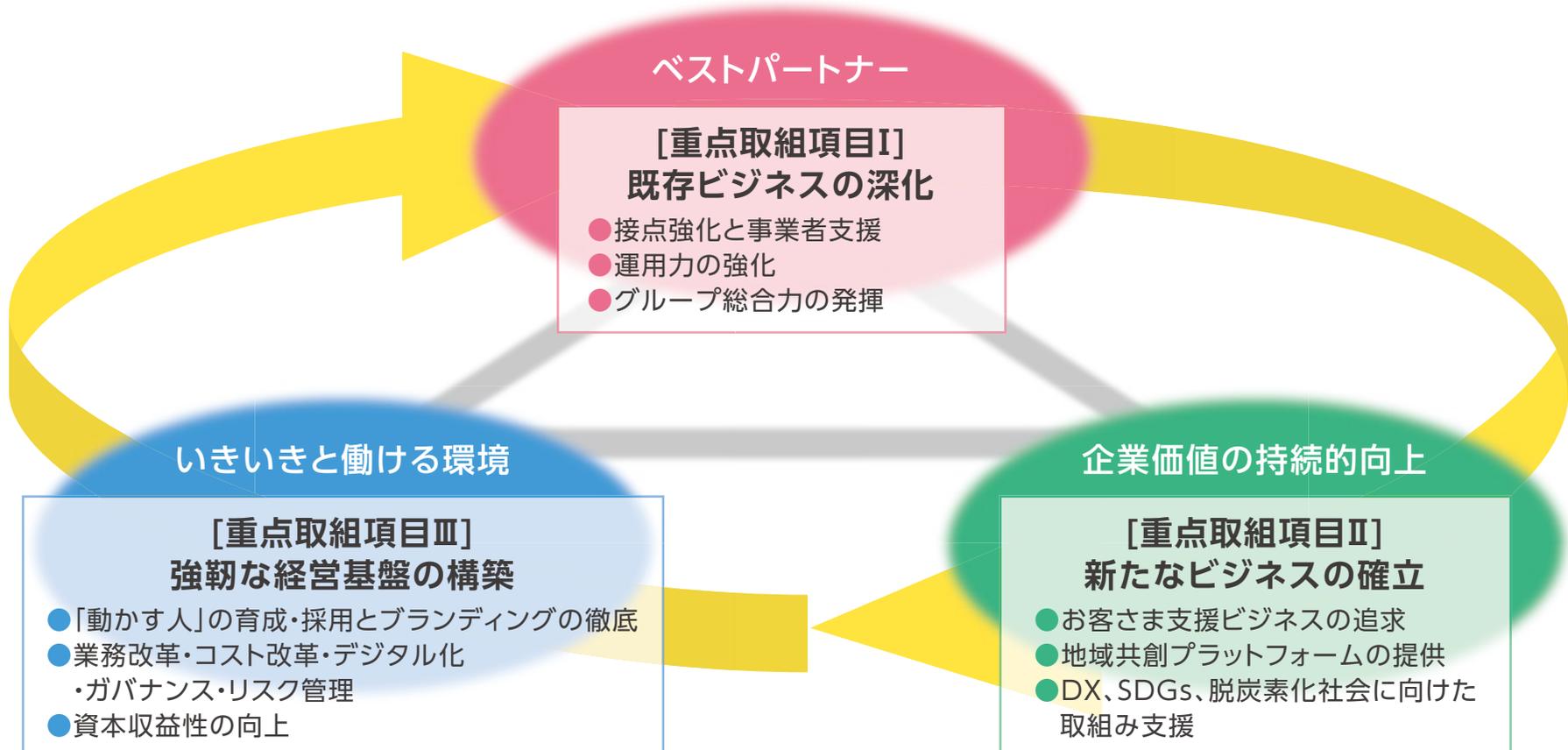
## グループ総合力の発揮

筑邦銀行グループ各社の持つ強みを活かしながら、地域の発展と課題解決に取り組んで参ります。



## 中期経営計画で実現したい姿

「お客さま支援ビジネスの多様化」を基本方針として、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の更なる発展・展開により、新たなビジネスを確立することで、お客さま・地域との新たな価値を創造します。



## 重点取組項目I

## 既存ビジネスの深化

「ベストパートナー」として地域課題の解決と地域経済の活性化を後押しするべく、コンサルティングを柱とした伴走型支援の追求を通して、これからの「金利のある世界」に向けて既存ビジネスを深化してまいります。

### ● 接点強化と事業者支援

個人分野については、営業人員の増強に加え、各地域のマーケットに応じた戦略を個別に企画立案することで、お客さまとの更なるリレーション強化を図ってまいります。

法人分野については、リレーションシップバンキングの推進によりお客さまとの接点強化に取り組めます。お客さまとの接点の強化やコンサルティング営業の推進により、起業・創業支援や経営改善・事業再生支援等を通じて、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。

### ● 運用力の強化

市場部門においては、将来にわたって持続的な利息配当金を重視した安定的ポートフォリオの構築を基本としつつ、金利のある世界に向けたポートフォリオを構築し、テーマ型投資信託やESG債、外債等の多様化する投資商品を見極めながら適切な運用を行うため、リスク・リターンの客観的な分析に加え、管理体制の整備や人材育成にも注力してまいります。

### ● グループ総合力の発揮

銀行業務としての支援メニューに加えて、リース商品の活用やお客さまの海外進出支援など、グループ会社等と適宜連携し、総合的な支援を行ってまいります。

## 重点取組項目Ⅱ

## 新たなビジネスの確立

高いリーダーシップを持って日々変化する社会課題に対応するべく、専門部署を立上げ、DX技術やアライアンス戦略を活用した「フロンティアビジネス」の展開を通して、新たな価値の実現に取り組んでまいります。

### ●お客さま支援ビジネスの追求

地域の枠にとらわれず、国内のお客さまの資産形成を後押しするため、企業型確定拠出年金推進事業（誰でもDCプラン）の展開に取り組めます。また、重要性を増している後継者問題の解決に注力するため、事業承継・M&Aを中心としたコンサル営業を推進します。特に、当行独自の農業分野の事業承継等にも積極的に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

SBIグループ、九州電力と共同で推進している、株式会社まちのわによる電子地域通貨・電子プレミアム商品券事業を、全国ベースで展開しております。今後は、給付金、ポイント、ふるさと納税といった多様なデジタルサービスを有する「地域情報プラットフォーム」を全国各地域に提供することで、地域に人と資金を循環させる仕組み作りを行うなど、地域課題の解決に主体的に取り組んでまいります。

### ●DX、SDGs、脱炭素化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、サステナビリティ経営に向けて、環境関連融資やSDGs私募債の引受けといった支援を進めてまいります。

## 重点取組項目Ⅲ 強靱な経営基盤の構築

マイナス金利環境の終了後に訪れる新たな社会経済環境に対応するべく、「動かす人」が活躍できる体制の整備や、社内DX化の推進による資本効率の改善を通して、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

行員全員がお客さま、地域と共に新たな価値を創造していける「動かす人」となって活躍するための環境づくりを行います。「動かす人」としてのコンサルティング能力、目利き力、アレンジ力を身に付けるため、制度面や自律・革新の組織風土といった環境を整備し、従業員エンゲージメントの向上に取り組みます。

また、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・ガバナンス・リスク管理

店舗・ATMの効率的な運用や生成AIの導入等による業務プロセスの見直しを推進します。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。

コスト改革では、OHR等の投資効率を基準とした投資判断を確立させます。また、最新のデジタル化技術や機能などを活用し、適切な社内システムアーキテクチャーを構築することで、外部委託費用の削減など、より効率的な業務運営に取り組みます。

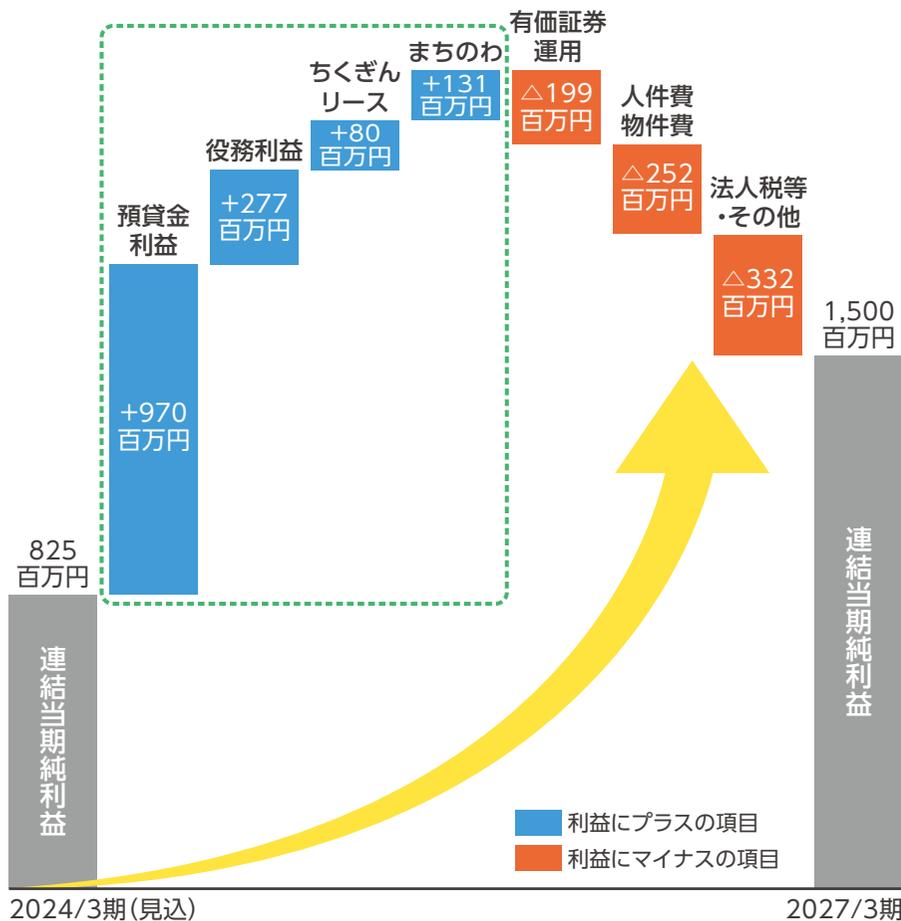
情報管理やサイバーリスクへの対応も重要性を増しており、適時・迅速な戦略を支えるガバナンス体制の強化と多様化するリスクに対応するリスク管理体制の高度化にグループ一体となって取り組んでまいります。

### ●資本収益性の向上

全国展開している企業型確定拠出年金推進事業（誰でもDCプラン）、電子地域通貨・電子プレミアム商品券事業に加え、事業承継・海外進出支援などのアライアンス戦略を基礎とした当行独自の強みを積極的に活用し、更なる企業価値及び資本収益性の向上に努めてまいります。

# 利益成長イメージおよび計数目標

## 利益成長イメージ



数値目標		2024/3期(見込)	2027/3期
1	連結当期純利益	8億円	15億円以上
2	役員取引等収益(単体)	19億円	23億円以上
3	コア業務純益(単体)	13億円	22億円以上
4	自己資本比率(単体)	8.3%	8.0%以上
5	誰でもDCプランの導入件数	542件	1,950件以上
6	まちのわ関連収益	0.5億円	1.8億円以上
7	アライアンス戦略による収益貢献額	4.2億円	6.2億円以上

### 数値目標用語の説明

- 連結当期純利益** 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。
- 役員取引等収益(単体)** 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(単体)** 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。
- 自己資本比率(単体・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。
- 誰でもDCプランの導入件数** 企業型確定拠出年金(DC)を導入した企業数です。提携する他の金融機関が獲得した先数を含んでおります。
- まちのわ関連収益** 株式会社まちのわの当期純利益に対する当行の持分相当額と、共同事業であるプレミアム商品券事業等にかかる事業収益および振込手数料です。

