



平成 28 年 4 月 1 日

会 社 名 株式会社 島 根 銀 行
代 表 者 名 取締役頭取 山 根 良 夫
コ ー ド 番 号 7150(東証第一部)
本 店 所 在 地 松江市東本町二丁目 35 番地
問 い 合 わ せ 先 総合企画グループ 森脇、高瀬
(TEL 0852-24-1239)

中期経営計画「次の 100 年に向かって」 ～自主独往路線を堅持しての地方創生への貢献～の策定について

島根銀行(頭取 山根良夫)では、平成 28 年 4 月から平成 31 年 3 月までの 3 年間を計画期間とする新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1.新中期経営計画の策定にあたって

平成 28 年度において、当行は新本店の竣工を予定しており、新たなステージを迎えます。これまで長年培ってきた地域密着の金融サービスを更に深化させ、地域社会の発展に貢献してまいります。

新中期経営計画では、創業の原点(逼迫した庶民金融への貢献、産業の振興)を再確認のう え、経営理念の下、次の 100 年に向かって、継続しての「人材の強化」「組織の強化」「営業の強化」「財務の強化」の 4 本柱の取組みにより、経営ビジョンの実現を目指します。

人材の強化	①実践力ある人材の育成 ②コミュニケーション能力の向上 ③女性・若手行員の活躍促進 ④コンプライアンス意識の醸成
組織の強化	①内部管理態勢の充実 ②社会的弱者・金融犯罪に対する適切な対応 ③危機管理態勢の充実 ④企業イメージの向上
営業の強化	①経営資源の集中投下による経営体制の強化 ②事業取引の対応強化 ③個人取引の対応強化 ④役務取引の対応強化
財務の強化	①自己資本の充実 ②信用コストの抑制 ③有価証券の適切なポートフォリオの構築 ④統合的リスク管理の高度化

2.計画期間

平成 28 年 4 月～平成 31 年 3 月(3 年間)

※計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以 上

1. 中期経営計画「次の100年に向かって」概要図

中期経営計画「次の100年に向かって」【計画期間：平成28年4月～平成31年3月】

～自主独往路線を堅持しての地方創生への貢献～

新中期経営計画は、創業の原点(逼迫した庶民金融への貢献、産業の振興)を再確認のうえ、経営理念の下、次の100年に向かって、継続しての「人材の強化」「組織の強化」「営業の強化」「財務の強化」の4本柱の取組みにより、経営ビジョンの実現を目指します。

人材の強化

- ① 実践力ある人材の育成
- ② コミュニケーション能力の向上
- ③ 女性・若手行員の活躍促進
- ④ コンプライアンス意識の醸成

組織の強化

- ① 内部管理態勢の充実
- ② 社会的弱者・金融犯罪に対する適切な対応
- ③ 危機管理態勢の充実
- ④ 企業イメージの向上

営業の強化

- ① 経営資源の集中投下による経営体制の強化
- ② 事業取引の対応強化
- ③ 個人取引の対応強化
- ④ 役務取引の対応強化

財務の強化

- ① 自己資本の充実
- ② 信用コストの抑制
- ③ 有価証券の適切なポートフォリオの構築
- ④ 統合的リスク管理の高度化

■経営理念

- 1. 地域社会の発展に貢献し、信頼され、愛される銀行となる。
- 2. 常に魅力あるサービスを提供し、お客さまのニーズに積極的に応える。
- 3. 創造力豊かで、活力にみちた、明るい人間集団をつくる。

■経営ビジョン

フェイス・トゥ・フェイスの精神の下、地域密着型金融を強化し、自主独往路線を堅持しつつ、質の高い金融仲介機能の発揮とそれを支えるための健全性の維持向上により、持続的成長と中長期的な企業価値の向上に努め、地方創生に貢献できる銀行

中期目標(最終年度)

- ①経常収益 77 億円 ②経常費用 68 億円 ③経常利益 9 億円 ④純利益 7 億円 ⑤自己資本比率 8%台 ⑥不良債権比率 3%台

2.経営戦略の具体①【人材の強化】

<p>①実践力ある人材の育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・収益に対する意識を高めるとともに、マネジメント能力を強化し、収益力増強に貢献できる人材を育成する。 ・ミドルに対するマネジメントの研修の充実等により、当行の将来を担う強いリーダーシップを持った優秀な人材を育成する。 ・多様な顧客ニーズに的確に対応するため、長期育成プランに基づき、事業取引、個人取引、役務取引等の基本的な分野に対応できる人材を育成する。 ・高度化してきている顧客ニーズに応えるため、高い商品企画力を有する人材、事業性評価のできる目利き人材、ITイノベーションに対応できる人材等のスペシャリスト型人材を育成する。 ・多角的な収益確保のため、有価証券運用に通じた人材を計画的に育成する。
<p>②コミュニケーション能力の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・フェイス・トゥ・フェイスによる顧客とのコミュニケーション能力が一層図れるよう、金融経済知識の習得や情報収集力の強化に資する研修等を充実する。 ・迅速、正確、良質、あたたかいサービスを提供すべく、営業店の接客レベルの向上を図る。 ・円滑な事業運営を行うため、迅速で的確かつ適切なコミュニケーションが行える人材を育成する。
<p>③女性・若手行員の活躍促進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「女性活躍アクションプラン」に基づき女性の育成強化・管理職への積極登用を行うとともに、女性の視点・感性による企画立案を促進する。また、働きやすさを向上させるため、仕事と家庭の両立を実現する。 ・若手行員にとって能力をフルに発揮できる魅力ある職場環境を確立する。 ・環境に応じた柔軟で積極的な採用活動を実践し、優秀な人材を確保する。
<p>④コンプライアンス意識の醸成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・教育による意識改革、自己規律意識の醸成により、倫理観の向上を図る。 ・不祥事への耐性強化のため、「未然防止策」と「再発防止策」について従前の対応等を分析、評価の上、徹底を図る。

2.経営戦略の具体②【組織の強化】

①内部管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none">・法令等遵守管理態勢や顧客保護等管理態勢などの充実を図るとともに、コーポレートガバナンスコードに則り、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定による経営を行う。・ローコスト経営を徹底するため、物件費の聖域なき見直しを行う。・時間管理の徹底により、効率的で生産性の高い取組みを行う。
②社会的弱者・金融犯罪に対する適切な対応	<ul style="list-style-type: none">・高齢者等に対する適切な販売態勢や相談・苦情態勢等の充実を図り、安全で利便性の高い金融サービスを提供する。・振込詐欺被害の防止、偽造・盗難キャッシュカード被害の防止、反社会的勢力との関係遮断等への積極的な対応に努める。
③危機管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none">・実地訓練等や研修等を通じて、実効性の確保を図るとともに、新本店建築に伴う態勢の見直しを行い、強固なものとする。・システムの安定稼働を図るとともに、サイバーセキュリティ強化に努める。・危機情報に係る内部報告システムの実効性を高める。
④企業イメージの向上	<ul style="list-style-type: none">・地方公共団体等と定期的な交流を行って情報共有を図り、地方創生に連携して取組む。・地域活性化に貢献することで地域における当行の存在感を高め、地域と共存する。・常に新しい情報発信に努めるとともに、情報の質・内容を充実する。・社会貢献活動(CSR)に積極的に取組むことで、地域社会への関与を高める。・最新の環境技術を備えた新本店の完成を機に、環境保護に積極的な銀行イメージ(グリーンバンク)の浸透に努める。

2.経営戦略の具体③【営業の強化】

①経営資源の集中投下による経営体制の強化	<ul style="list-style-type: none">・各市場への人的資源配分の適正化、店舗網の再編等により、経営資源を集中投下する。・松江営業センターの態勢について強化を図る。・市場性を踏まえて、顧客ニーズを的確に捉えた商品・サービスを投下する。・FinTechの活用を検討する。
②事業取引の対応強化	<ul style="list-style-type: none">・グループ一体となった情報共有に基づくスピーディーなソリューションの提供により、収益向上の支援を行い、地方創生に寄与する。・企業のライフステージに応じた商品開発・提供を行う。・成長業種に対する積極的な支援を行う。・事業性評価に基づき、創業、販路開拓などの支援を行う。
③個人取引の対応強化	<ul style="list-style-type: none">・消費者ローン・住宅ローンの増強を図るとともに、給与振込や年金振込の拡大や、資産運用の推進等の総合取引を促進する。・インターネット支店の設立、オムニチャネルの推進、商品内容の充実により、非対面取引を強化する。・既存媒体と、SNS等の新たな媒体を併せたメディアミックスでのPR・マーケティングを強化する。・全国からのネット定期預金による調達に努める。
④役務取引の対応強化	<ul style="list-style-type: none">・資産運用に係るコンサルティングセールス等の行内研修の充実、成功事例の活用を行う。また、商品ラインナップの充実や顧客向けセミナーの強化により、顧客ニーズに的確に対応した魅力ある商品・サービスを提供する。・企業ニーズを踏まえて、ビジネスマッチングを積極的に推進する。・役務取引に関するビジネスモデルを構築し、収益機会を拡大する。

2.経営戦略の具体④【財務の強化】

①自己資本の充実	・安定的な利益計上による内部留保の積み上げに注力するとともに、必要に応じて増資の検討・実施等、中長期的な視点に立った資本政策の運営に努める。
②信用コストの抑制	・再生支援や経営改善計画の策定支援に積極的に取り組む。 ・取引先の実態把握の徹底、途上管理の実効性向上、回収管理の強化等による不良債権の新規発生防止、自己査定精度向上による償却・引当の最適化を図る。
③有価証券の適切なポートフォリオの構築	・分散投資やリスク・リターンのコントロールを通じた適切なポートフォリオ運営を行う。 ・相場変動を捉えた機動的な売買により、運用収益の拡大を図る。 ・保有する有価証券を活用した収益源の多様化を図る。 ・今後の金利上昇リスクに備え、デュレーションの短期化等に努めるとともに、アクションプランを策定する。
④統合的リスク管理の高度化	・規制の遵守と、リスクプロファイルを踏まえて、リスクとリターンの最適化を図るためのシステムを構築する。 ・資本配賦の枠組みにおいて、各事業戦略に内在するリスクを的確に把握し、自己資本の十分性を確保した上で、配賦した資本からのリターンを評価し、資本の効率性の向上を図る。 ・セグメント別や地域別の収益性や業務特性を把握して、リスク分析やストレス分析等に活用する。