



平成 28 年 4 月 22 日

各 位

会社名 株式会社 四国銀行
代表者名 取締役 頭取 山元 文明
(コード：8387、東証第1部)
問合せ先 執行役員総合企画部長 小林 達 司
TEL (088)823-2111 (代表)

中期経営計画の策定について

株式会社四国銀行（頭取 山元文明）は、平成 28 年 4 月から平成 31 年 3 月までの 3 カ年を計画期間とする中期経営計画をスタートさせましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 名称

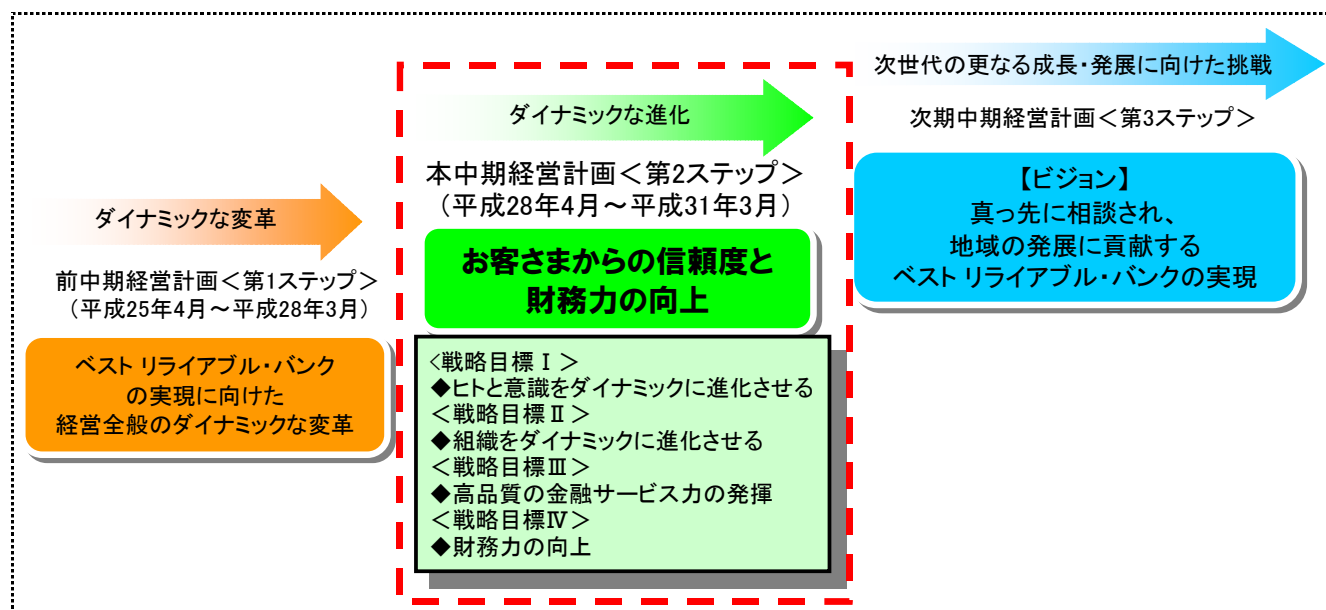
ベスト リライアブル・バンクへの挑戦 ステップ2 ダイナミックな進化

～真っ先に相談され、地域の発展に貢献するベスト リライアブル・バンクの実現を目指して～

2. 計画期間 平成 28 年 4 月～平成 31 年 3 月

3. 位置付け

本中期経営計画は、ビジョンである「真っ先に相談され、地域の発展に貢献するベスト リライアブル・バンク」の実現に向け、3 つのステップを踏んで到達するためのセカンドステージと位置付けるものです。



4. 中期経営計画の全体像

本中期経営計画では、ステークホルダー（地域、お客さま、株主さま、従業員）に対し当行が何を目指すべきかという基本戦略を軸に、今後3年間の戦略目標とねらいを定めたうえで、地域・お客さまに対しては、広域に展開する当行の特色を活かした独自の地域戦略を推し進めます。

そして、礎となる人財の育成や、やりがいにつながる環境を整備するとともに、営業力強化と生産性向上に向けた体制を整備し、地域・お客さまの活力創出に向けた取り組みを加速させることで、財務力の向上を図ります。

(1) ステークホルダーを軸とした戦略の設定

①ステークホルダーに対する基本戦略と中期経営計画の戦略目標の設定

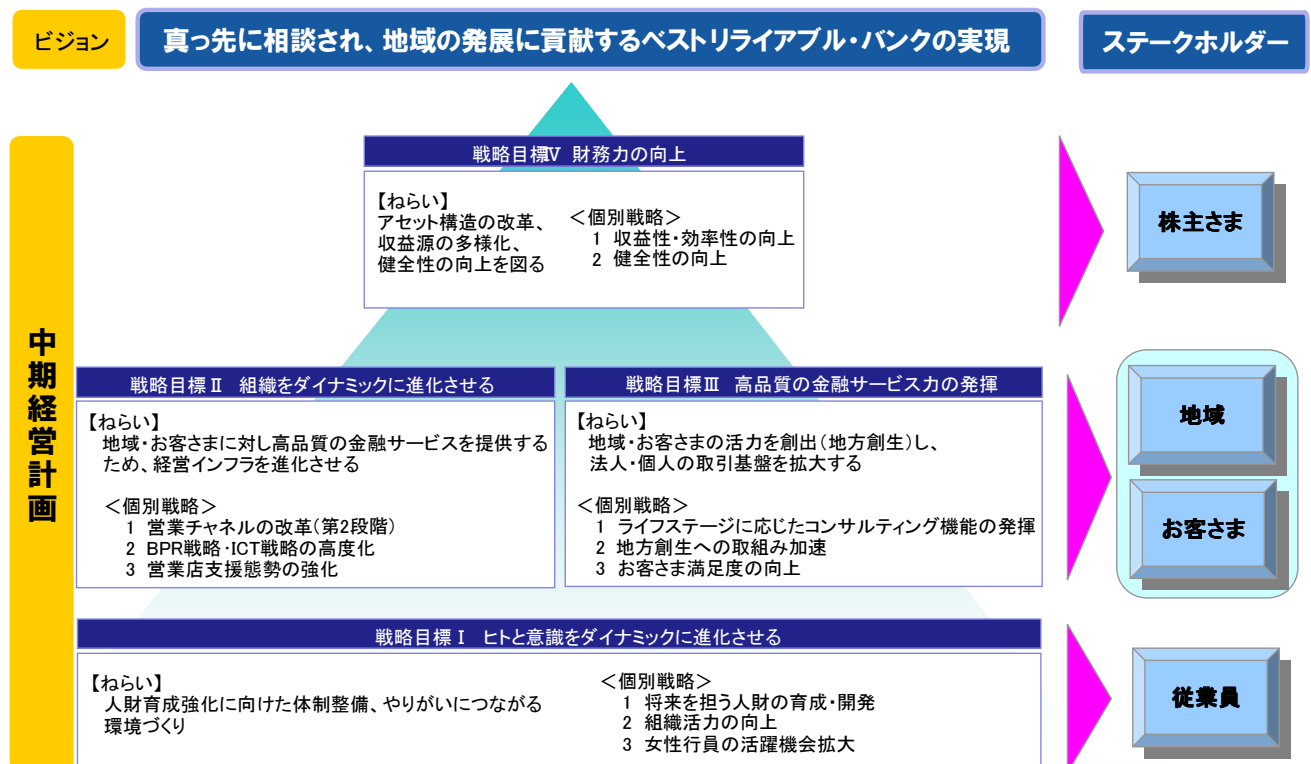
ビジョン	ステークホルダー	ビジョン達成に向けたステークホルダーごとの基本戦略	中期経営計画の戦略目標
真っ先に相談され、地域の発展に貢献するベスト・リライアブル・バンクの実現	地域	■「貢献価値の最大化」 地域社会の発展に積極的に参画・貢献する	◆高品質の金融サービス力の発揮
	お客さま	■「取引価値の最大化」 お客さまのニーズに応え、お客さま本位の金融サービスを提供する	◆組織をダイナミックに進化させる
	株主さま	■「投資価値の最大化」 持続的かつ安定的な利益を確保する	◆財務力の向上
	従業員	■「帰属価値の最大化」 一人ひとりが成長し、活躍できる環境を整備する	◆ヒトと意識をダイナミックに進化させる

②広域に展開する当行の特色を活かした独自の地域戦略の設定

* 瀬戸内=香川・愛媛・岡山・広島のお店舗

	高知	徳島	瀬戸内・阪神・東京
戦略	リーダー戦略	チャレンジャー戦略	ニッチャー戦略
定義	地域経済を拡大させ、当行の発展につなげる	長期的観点に立った金融サービスで差別化を図り、シェアアップを図る	特定の地域・業務に経営資源を投入し、効率的に収益増加を図る

(2) 体系図

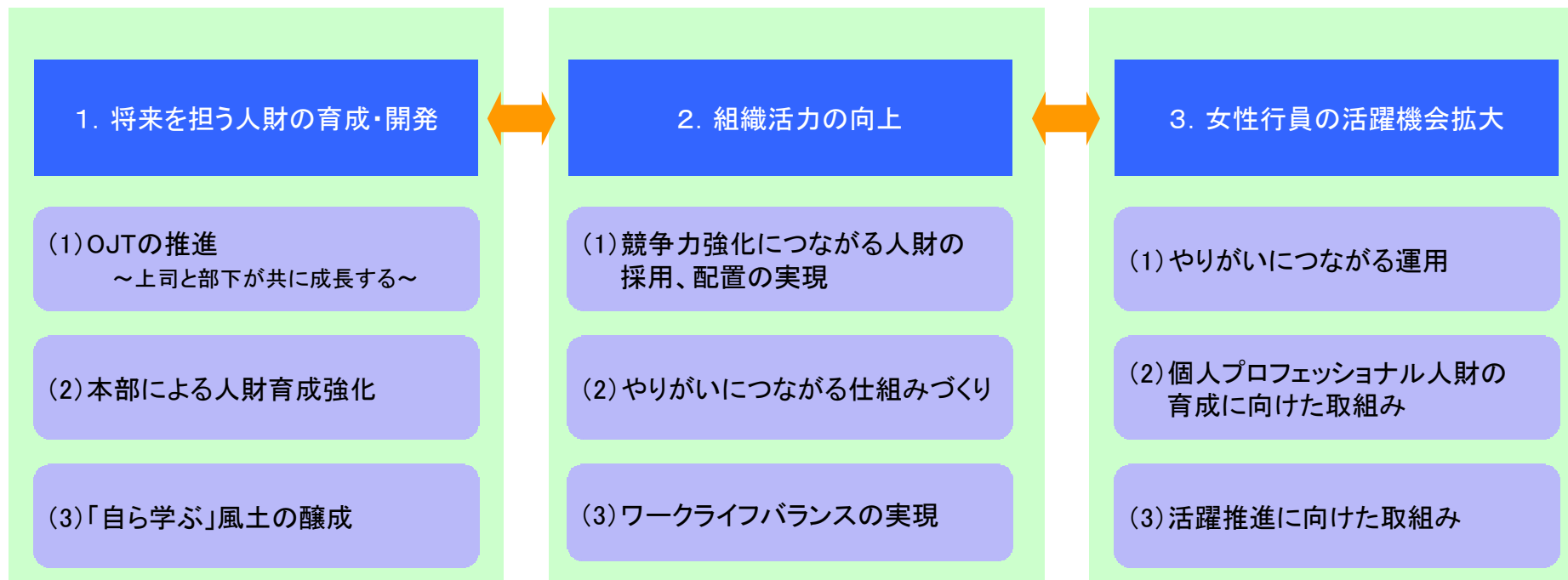


5. 主要戦略の概要

戦略目標Ⅰ ヒトと意識をダイナミックに進化させる

戦略目標Ⅰの全体像

- 「将来を担う人財の育成・開発」「組織活力の向上」「女性行員の活躍機会拡大」に取り組みます。

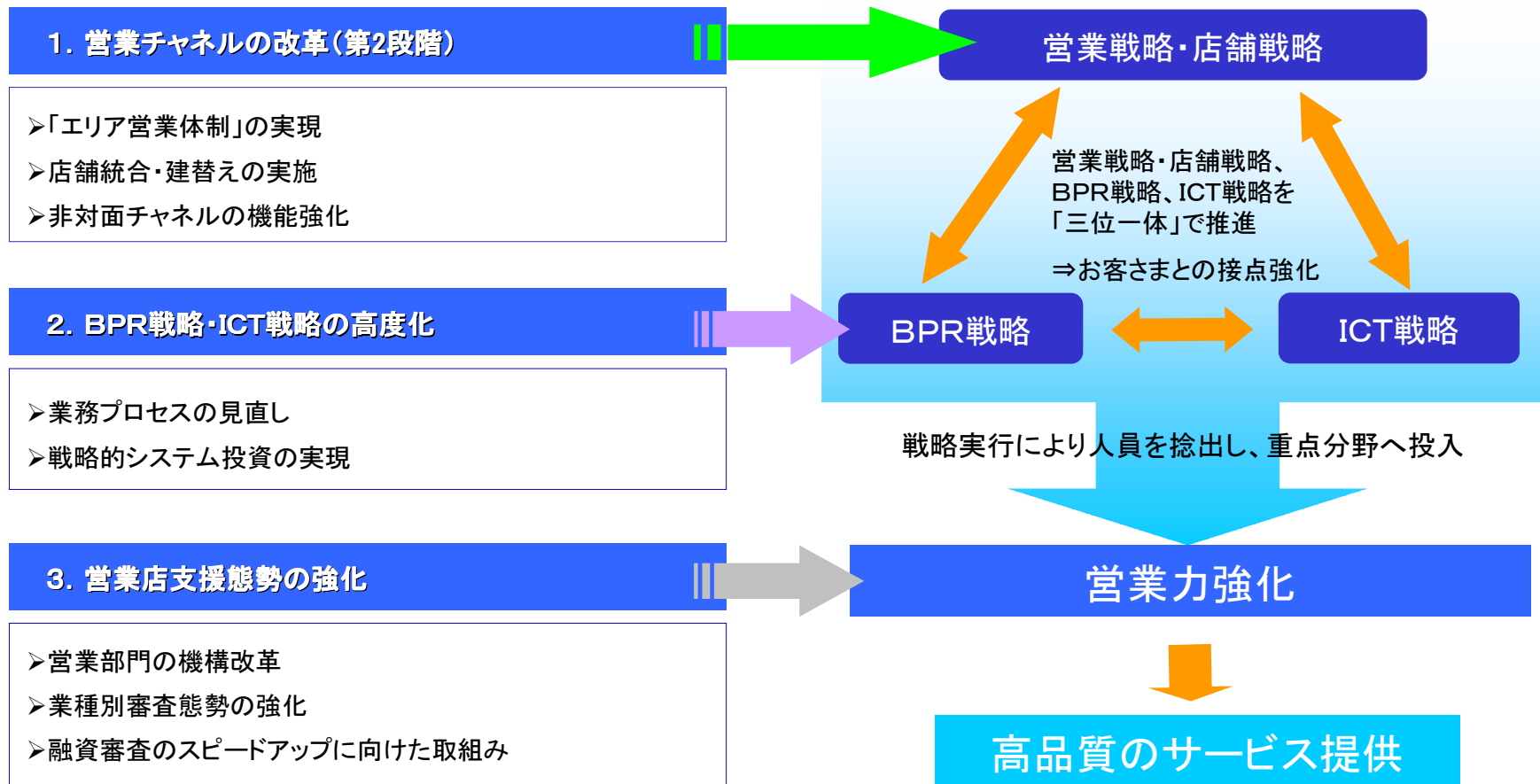


人財育成強化に向けた体制整備
やりがいにつながる環境づくり

戦略目標Ⅱ 組織をダイナミックに進化させる

戦略目標Ⅱの全体像

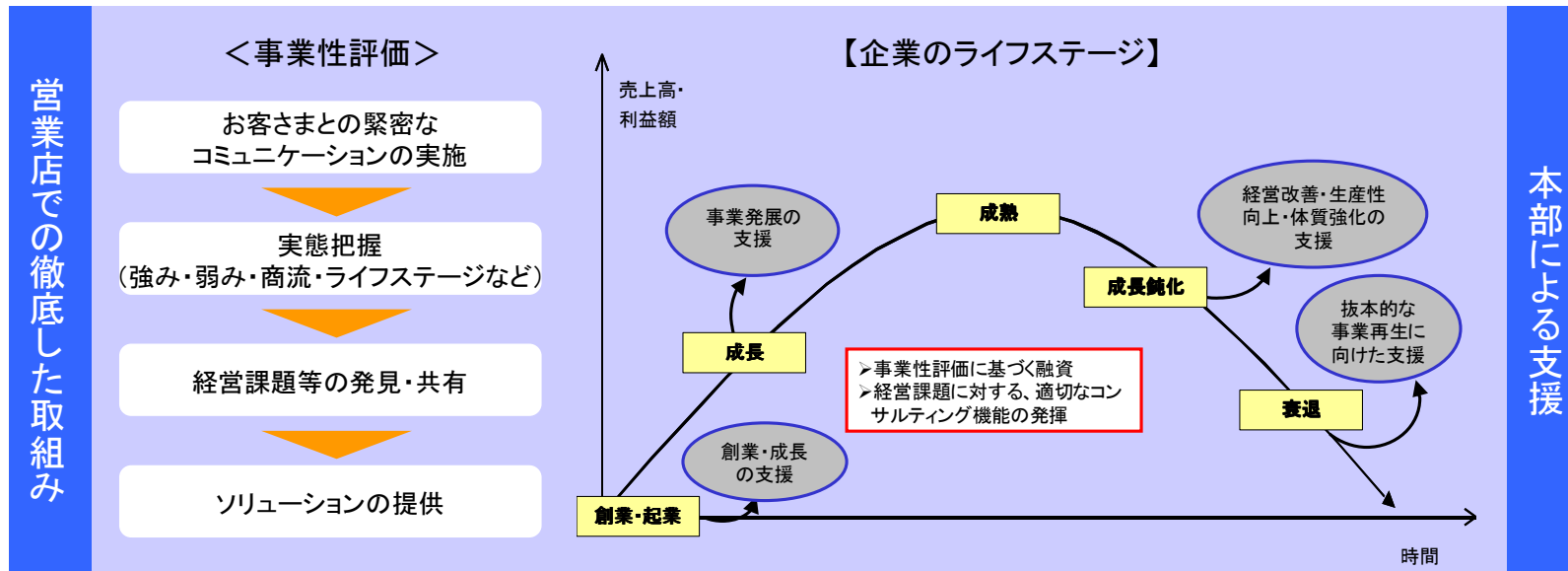
- 営業チャネルの改革、BPR戦略・ICT戦略、本部の営業店支援態勢の強化を通じて、営業力を強化し、高品質のサービス提供につなげます。



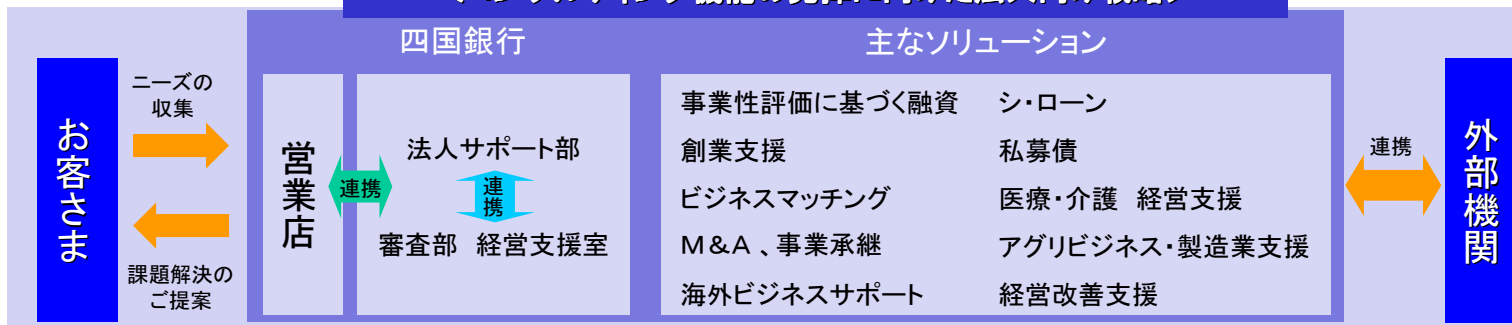
戦略目標Ⅲ 高品質の金融サービス力の発揮

1. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮(法人取引基盤の拡大)

- 様々なライフステージにあるお客さまの事業内容や成長可能性を適切に評価(「事業性評価」)し、それを踏まえた解決策を検討・提案、資金ニーズへの取組みを含めた支援等を行うことでお客さまの成長・発展を促し、地域経済の発展に貢献します。



<コンサルティング機能の発揮に向けた法人向け戦略>



戦略目標Ⅲ 高品質の金融サービス力の発揮

1. ライフステージに応じたコンサルティング機能の発揮(個人取引基盤の拡大)

- お客様のニーズに応える商品・サービスの充実やライフステージに応じた提案を行うことで、お客様の豊かな生活を実現します。



<個人向け戦略>

- ◆ 本部営業及び営業店支援態勢の進化
- ◆ 本部・営業店の連携による提案力及び接点強化
- ◆ タブレット端末を活用した営業活動の高度化
- ◆ ローンプラザ・ダイレクトセンターによる営業強化
- ◆ チャンネル・商品・プロモーションを一体としたクロスセルの推進
- ◆ 非対面チャネルの機能強化・充実によるお客様の利便性向上

戦略目標Ⅲ 高品質の金融サービス力の発揮

2. 地方創生への取組み加速

- 「地域金融機関の使命は、地域の発展に貢献し、地域とともに成長することにある」との考え方のもと、地方創生の取組みを加速させます。

地域経済活性化

- 地方版総合戦略への積極関与
- 高知県産業振興計画の推進
- 産学官との連携強化
- PPP/PFI手法の提案
- CCRC事業等への参画
- 「四銀 経営塾」の充実



観光振興

- 「観光活性化ファンド」の活用
- 四国四行連携によるインバウンド商談会の開催
- 地域間連携の活用



6次産業化推進

- 「6次産業化ファンド」の活用
- 一次産業を核とした産業クラスターの創出支援
- 商談会等を通じた地産外商の推進

地方創生

起業、新事業展開

- 起業・新事業を促進する成長マネーの供給
- 大学発ベンチャー企業等への支援
- 「クラウドファンディング」の活用

6. 数値目標（単体ベース）

項目	経営指標	目標
規模（31/3 末）	貸出金残高（未残）	1兆7,300億円以上
	預金等残高（未残）	2兆6,000億円以上
	個人預り資産残高（投信＋生保）	2,600億円以上
収益性（29/3 末）（※）	実質業務純益	85億円以上
	当期純利益	40億円以上
	ROE（株主資本ベース）	4.0%以上
健全性（31/3 末）	自己資本比率	9%台後半

※金利情勢を鑑み、収益性の指標については、単年度の目標とします。

以 上