



2018年3月30日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 阿 波 銀 行
代 表 者 名 取 締 役 頭 取 長 岡 奨

(コード番号 8388：東証第一部)

問 合 せ 先 執行役員経営統括部長
兼バリュープロジェクト室長 西 大 和

電 話 番 号 (088) 623-3131

新長期経営計画「As One」の策定について

株式会社阿波銀行（頭取 長岡 奨）は、2018年4月より5年間の計画期間とする新長期経営計画「As One」を策定いたしましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新長期経営計画について

前経営計画「Sparkle125th」では、「地域密着一等星銀行へ」をテーマに掲げ、「規模効率トップ5の銀行」を目標として取組んでまいりました。当行のビジネスモデル「永代取引」を進化させる取組みを展開し、当行取引先ネットワークの拡大や地方創生への取組みなど一定の成果をあげることができました。

一方、当行を取り巻く経営環境は人口減少・少子高齢化等の社会構造問題に加え、フィンテック等の金融技術の発展により、大きく変化していくことが予想されます。こうした環境変化に対応し、全てのステークホルダーの持続的な成長に貢献する「地域とお客さまのベストパートナー」をめざし、新たな長期経営計画「As One」を策定いたしました。

新長期経営計画「As One」では、「構造改革と永代取引の進化」を基本戦略とし、環境変化に対応するため、構造改革を徹底して実施するとともに、当行のビジネスモデル「永代取引」のさらなる進化をめざしてまいります。

2. 計画概要

【名称】 **As One**

～構造改革と永代取引の進化～

【計画期間】 2018年4月～2023年3月（5年間）

計画期間は、5年とし当初2年間で徹底した構造改革を実施し、お客さまの成長発展に貢献できる体制を整え、後半3年で安定した成長軌道をめざしてまいります。

【ありたい姿】 卓越した価値を提供し、地域とお客さまの「ベストパートナー」へ

【コンセプト】

- ・お客さまの視点で新たな価値を創造する経営品質の再構築
- ・C I SとE S向上の好循環をめざしたエンパワーメントの発揮
- ・四国アライアンス等を活かした地域活性化と地方創生

【基本戦略】 1. 永代取引の実践

- 包括的コンサルティング営業の実践
- ファミリーサポート営業の実践
- 複合取引の強化

2. B P R（永代取引を支える基盤強化）

～店舗改革・事務改革・本部改革～

3. チャネルの強化

～あわぎんハイブリットチャネルの実現～

4. グループ総合力の発揮

～ワンストップソリューションの実践と連結収益強化～

5. 人材育成

～永代取引を支える人材育成（長期人材育成計画の改定）～

■ R A F 構築とガバナンス強化

3. 経営目標

卓越した規模効率経営をめざし、以下の目標を設定いたします。

指標	最終年度目標
コア業務純益	200億円以上
コア業務純益ROA	0.55%以上
修正OHR	60%未満
当期純利益ROE	4%以上
貸出金徳島県内シェア	50%以上
C I S 指標	80ポイント以上

C I S 指標…お客さまアンケートや店舗モニタリング調査等を基にした
当行独自のお客さま感動満足（C I S）度を表す指標

以上

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。
将来の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があることにご留意願います。

新長期経営計画

【 名 称 】 **As One**

～ 構造改革と永代取引の進化～

【 計画期間 】 2018年 4月 ～ 2023年 3月

【 ありたい姿 】 卓越した価値を提供し、地域とお客さまの「ベストパートナー」へ

As One (アズワン) : ひとつになって、一体となって
当行とお客さま・地域が一体となって、成長・発展をめざしていく
当行役職員が、ひとつになってお客さまに卓越した価値を創造していく

阿波銀行の『ありがたい姿』

全てのステークホルダーの持続的な成長に貢献

お客さま感動満足の向上

- 高い付加価値提供による成長
- 生涯を通じた安心・安全・信頼
- 阿波銀行と取引しているステータス

株主価値の向上

- ROA・ROEの向上
- 株主還元の向上
- 積極的ディスクロージャー・IR活動

従業員満足の向上

- 働き方改革の推進
- 仕事を通じた成長・自己実現
- 安定的な雇用、処遇の向上

地域社会への貢献

- 地方創生への積極的な参画
- 金融機能維持等の社会的責務
- 社会貢献活動・環境保護の実践

卓越した価値を提供し、地域とお客さまの『ベストパートナー』へ



過去より築いてきた『当行の強み』を活かす

【守るべき独自性】

- 当行の経営理念
行是・経営方針
- 大切にしている思い『恕』の精神
- 伝統的営業方針『永代取引』

【活かすべき独自性】

- 県内外のお客さまネットワーク
- 法人営業主体の県外店舗戦略
- 地縁、人縁等の情報、ファミリーツリー情報
- 女性、シニアの活躍貢献

【強化すべき独自性】

- 中小企業取引のノウハウ
- 小口分散した融資ポートフォリオ
- 少数精鋭の営業体制
- 広域エリア営業体制

【コンセプト】

CIS⇔ES
エンパワーメントの発揮

お客様の視点で新たな価値創造
経営品質の再構築

四国アライアンス
地域活性化と地方創生

構造改革と永代取引の進化

1. 永代取引の実践

- 包括的コンサルティング営業の実践
- ファミリーサポート営業の実践
- 複合取引の強化

2. BPR（永代取引を支える基盤強化）

～店舗改革・事務改革・本部改革～

3. チャネルの強化

～あわぎんハイブリッドチャネルの実現～

4. グループ総合力の発揮

～ワンストップソリューションの実践と連結収益強化～

5. 人材育成

～永代取引を支える人材育成（長期人材育成計画の改定）～

RAF構築とガバナンス強化

基本戦略の概要

1. 永代取引の実践

法人のお客さまには、経営・商流・事業等のあらゆる角度から取引先の成長を支援
個人のお客さまには一生涯を通じたあらゆるサービスを提供し金融資産形成を支援

■ 包括的コンサルティング体制の構築

- ・コンサルティング体制の強化推進、コンサルティングメニューの拡充

■ ファミリーサポート営業の強化

- ・預かり資産販売体制の再構築、個人ローン推進体制の強化

2. BPR

各BPRを通じて、計100名を営業部門への再配置を実施

■ 店舗改革

- ・エリア特性に応じた店舗体制の見直し、次世代型店舗への取組強化

■ 事務改革

- ・バックレス事務の実現、セルフバンキングの推進強化

■ 本部改革

- ・本部組織の改定、営業支援体制の強化

基本戦略の概要

3. チャネルの強化

ICTの活用により当行の独自性を磨き、Face to Faceでのオーダーメイド提案(あわぎんハイブリットチャネル)による高い付加価値営業を実現

■法人営業

- ・商流を活用したコンサルティング営業の高度化、ビジネスマッチングの高度化

■個人営業

- ・相続ソリューションの強化、フィンテック企業との連携強化

4. グループ総合力の発揮

グループ一体経営を強化し、グループ5社合算経常利益20%以上増加をめざす

■ワンストップソリューションの実現

- ・トータル提案による包括的コンサルティングの推進

5. 人材育成

当行のビジネスモデル「永代取引」を支える人材の育成を強化

■組織風土の強化

- ・長期人材育成計画の改定、働き方改革の推進

■個人の強化

- ・コンサルティング能力、スキルの向上に向けた研修体系の構築

R A F 構築とガバナンス強化

■リスクアペタイト・フレームワークを活用した経営管理の枠組構築

■コーポレートガバナンス強化・リスク管理態勢高度化・コンプライアンス態勢の強化

経営目標

お客さまから選ばれ続ける『卓越した規模効率経営』をめざします

経営目標	最終年度目標
コア業務純益	200億円以上
コア業務純益ROA	0.55%以上
修正OHR	60%未満
当期純利益ROE	4%以上
貸出金徳島県内シェア	50%以上
CIS指標	80ポイント以上

CIS指標…お客さまアンケートや店舗モニタリング調査等を基にした
当行独自のお客さま感動満足（CIS）度を表す指標

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。
将来の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があることにご留意願います。