



2021年5月14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 総合企画部長 門 田 健
TEL (088)823-2111 (代表)

中期経営計画

前半2年間（2019年度～2020年度）の進捗状況と2021年度の重点施策・数値目標について

株式会社四国銀行（頭取 山元文明）は、中期経営計画「ベスト リライアブル・バンクへの挑戦ステップ3」（2019年4月～2023年3月）における前半2年間（2019年度～2020年度）の進捗状況を総括するとともに、2021年度の重点施策と数値目標を決定しましたのでお知らせいたします。

記

1. 内容

別紙をご参照ください。

以 上

中期経営計画

ベスト リライアブル・バンクへの挑戦 ステップ3

～^{しぎん}四銀のあたらしいビジネスモデルを確立するために、変わる！挑戦する！～

(2019年度～2022年度)

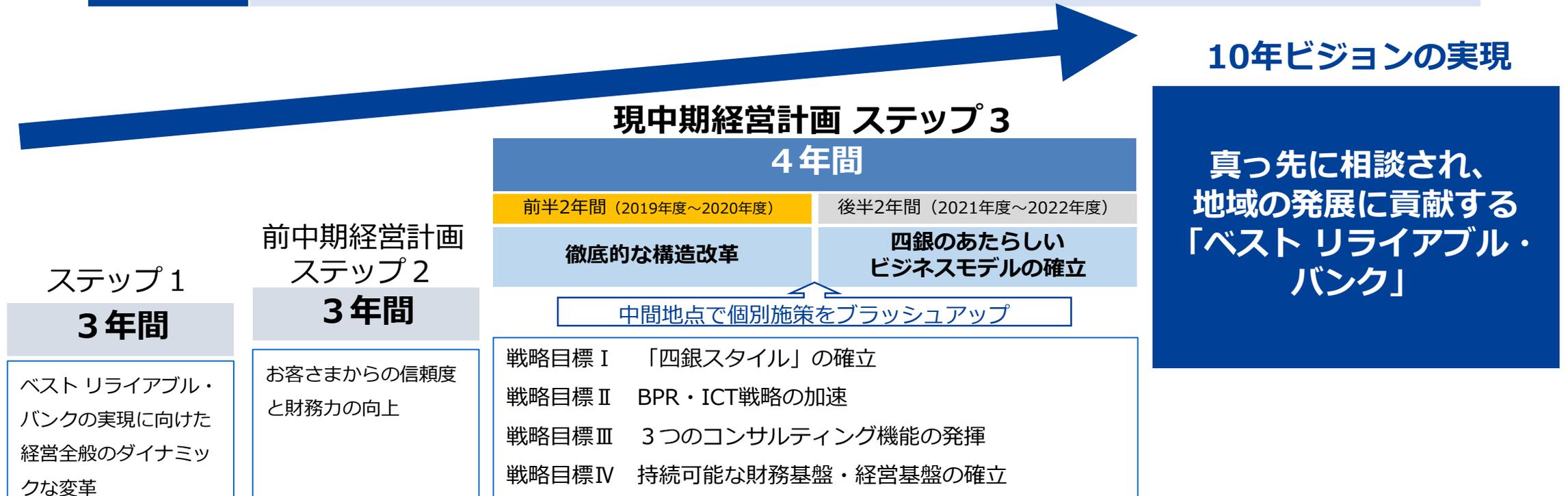
前半2年間 (2019年度～2020年度) の進捗状況 および2021年度重点施策

はじめに 現中期経営計画の位置づけ

現在の中期経営計画は、10年ビジョンである「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」の実現に向けた最終ステップとして位置付けています。

中間地点である2020年度において、前半2年間（2019年度～2020年度）の進捗状況を振り返り、後半2年間（2021年度～2022年度）に向けて進めることとしています。

名称	ベスト リライアブル・バンクへの挑戦 ステップ3 ～四銀のあたらしいビジネスモデルを確立するために、変わる！挑戦する！～
期間	2019年度（2019年4月）～2022年度（2023年3月）の4年間

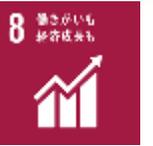
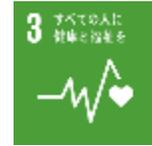


中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅰ 「四銀スタイル」の確立

1. 人財開発・育成の強化

- 「四銀スタイル」の確立に向け、人財開発・育成プログラムの改定等に取り組んだ結果、コンサルティング力を発揮するために必要な資格試験の合格者数や研修・休日開催講座の受講者数が増加しました。



営業指針 「四銀スタイル」の制定

- 当行の特長である「Just Like Family!な人財力」をベースに、専門的なコンサルティング能力をもって、お客さまや地域のお役に立つとの考え方を明確にして、全行員が同じベクトルでコンサルティング活動を行うための営業指針「四銀スタイル」を制定しました。



人財開発・育成 プログラムの改定

- 一人ひとりの「チャレンジする」「強みを活かす」「強みを伸ばす」取組みを推し進めるため人財開発・育成プログラムを改定しました。
- プログラムの改定にあわせ、2019年度～2020年度で延15名の行員が中小企業診断士やFP1級等の資格を取得したほか、延1,429名の行員が資格試験等に合格しました。

資格試験等合格者数（延人数）

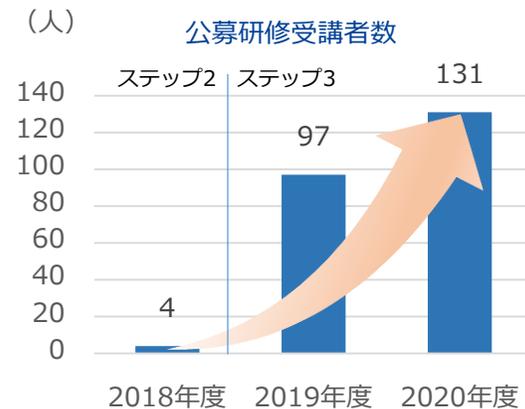
2018年度	636名
2019年度	729名
2020年度	700名

2年間で
1,429名
の合格

※2020年度はコロナによって一部試験の開催が中止

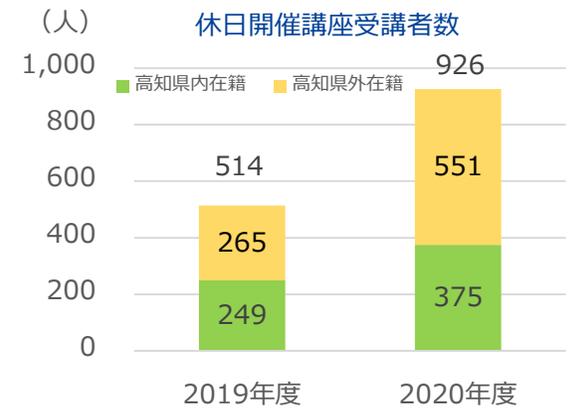
「公募」による研修で 自ら学ぶ意欲を醸成

- 「公募」形式による研修を拡充し、自ら学ぶ意欲を醸成しました。



オンラインの活用による 研修・休日開催講座の充実

- オンラインを活用した研修スタイルを確立し、休日開催講座（自主参加型）の受講者は大幅に増加しました。

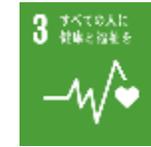


中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅰ 「四銀スタイル」の確立

2. 健康経営と新たな働き方の実現

- 働き方改革プロジェクトチームの組成や、ダイバーシティ経営に向けた取組みなど、多様な人財が個性と能力を発揮し、やりがい・働きがいを感じながら活躍できる職場環境の実現に向けた取組みを推し進めました。



健康経営や子育て支援等の取組み推進

- 経済産業省の「健康経営優良法人ホワイト500」に4年連続で認定を受けました。
- 厚生労働省より、女性活躍推進や子育て支援の取組み等が認められ、「えるぼし」「くるみん」の認定を受けました。



働き方改革の実効性を高める取組み

- 働き方改革プロジェクトチーム（14名）を公募により組成し、諸施策の検討を開始しました。



個々人が活躍できる環境づくり

- 監督職層（役職者）以上に占める女性行員の割合は20.3%となり、目標の20%を超えました。



- 四国アライアンスやフイックロス・パートナーシップ関連事業への出向を公募により選出、個々人の前向きな意欲を後押ししました。

ダイバーシティ経営への取組み

- 専門人財の開発・育成によるコンサルティング機能強化や女性行員の役職者数増加等、効果的な人財開発・育成への取組みが評価され、経済産業省による「新・ダイバーシティ経営企業100選」を、令和2年度受賞企業14社の中で金融・保険業としては唯一当行が受賞しました。



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅱ BPR・ICT戦略の加速

1. BPR戦略の加速

- エレクトロニックバンキング（EB）の推進やクイック窓口の導入店舗拡大、ペーパーレスの推進など、業務効率化につながるBPR施策に取り組んだ結果、EB関連の契約件数増加やお客さまの待ち時間短縮、印刷・コピー枚数の削減を実現することができました。



エレクトロニックバンキング（EB）の推進

- 銀行全体の事務量削減とお客さまの利便性向上にもつなげるため、法人・個人事業主のお客さま向けのインターネットバンキング「ビジネスダイレクト」を推進、契約件数は着実に増加しました。



クイック窓口の導入店舗拡大

- 入金伝票や振込依頼書等のご記入が原則不要となるなど、お客さまの手続きが簡単、スピーディーになるクイック窓口を高知県内37店舗の営業店に拡大しました。

クイック窓口導入効果

	効果
お客さまの待ち時間	△約1分 (4分→3分)
窓口数 (営業店端末)	△42台
オートキャッシャー	△69台

事務効率化に向けた取組み推進

- 事務の簡素化や廃止など、従来のルールや取組みに捉われない事務効率化諸施策に取り組みました。

主な事務効率化施策

- 相続事務の簡素化
確認書類等を簡略できる相続預金金額の引き上げ 等
- 諸届事務の簡素化
紛失カード発見時・名義変更時のカード発行依頼書の提出省略 等
- 伝票等の綴込、製冊廃止
- 受付印・承認・精査事務の見直し 等

ペーパーレスの推進

- 業務効率化と環境への配慮の観点から、営業店・本部ともペーパーレスに積極的に取り組みました。



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅱ BPR・ICT戦略の加速

2. ICT戦略の加速

- タブレット端末によりレス化を実現する「Smile」の試行導入や「スマート通帳」の導入など、デジタルの力で銀行業務を変え、営業店がコンサルティングに集中できる態勢を構築するとともに、お客さまに喜んでいただくサービスの提供に向けて取り組むことができました。



デジタルの力を活用した コンサルティング活動の強化

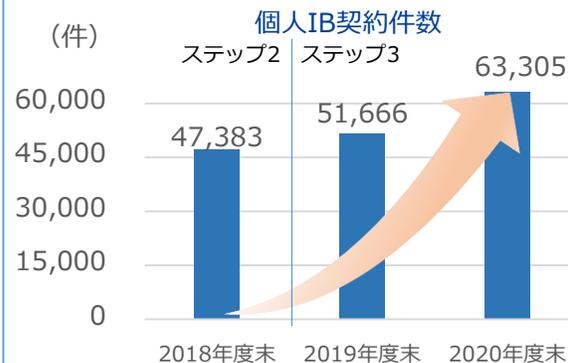
- 口座開設や住所変更等の手続きをタブレット端末によりペーパーレス、印鑑レス化を実現する「Smile」を試行導入しました。

Smileの試行導入
～口座開設等の手続きをタブレット端末
によりペーパーレス・印鑑レス化～



ダイレクトチャネルの強化によるお客さまの利便性向上

- インターネットバンキング（IB）の機能拡充等により個人のお客さまのIB契約件数は着実に増加しました。



- 四銀アプリの機能改善や、紙の通帳に代わるデジタル通帳サービス「スマート通帳」の導入等、お客さまの利便性向上を図りました。

「スマート通帳」の導入



フィンクロス・パートナー シップの活用による施策の展開

- 地銀8行の協働によるAIを活用した様々な取組みを展開しました。

フィンクロス・パートナーシップ
による取組み

- 行内文書検索システム
- 金融商品レコメンドシステム 等

キャッシュレスの推進

- J-Coin Payの加盟店開拓や四銀Visaデビットの提案を通じたキャッシュレスの取組みを推進しました。



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅱ BPR・ICT戦略の加速



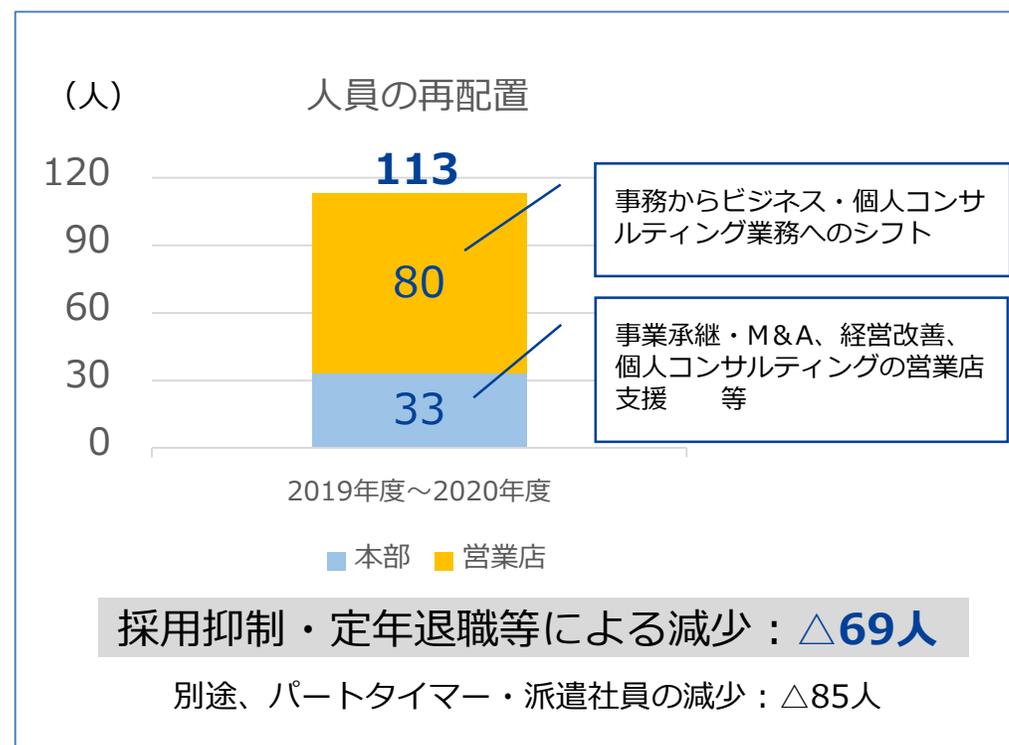
中期経営計画期間中（2019年度～2022年度）の
人員捻出・再配置計画

		主な取組み	人数
捻出元	営業店	クイック窓口の展開 営業店事務の本部集中拡大 営業店事務の見直し 店舗統合	△200
	本部	本部業務の見直し	△100
	合計		△300
配置先	営業店	コンサルティング業務 (ビジネス・個人)	100
	本部	営業店支援、企画業務	70
	合計		170

採用抑制・定年退職等による減少：△130人

○2019年度～2020年度の状況

- 営業店業務改革や本部業務改革の取組み等による人員捻出数は2年間で182人（再配置113人、採用抑制等69人）となり、計画通りに進んでいます。

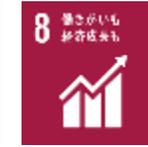


中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅲ 3つのコンサルティング機能の発揮

1. ビジネスコンサルティング

- コロナ禍により事業に影響を受けたお客さまに対して、迅速な資金繰り支援と継続的なモニタリング実施により、1,200億円を超える融資を実行しました。また、お客さまの課題解決に向けた支援に積極的に取り組んだ結果、事業承継・M&A支援件数やビジネスマッチング成約件数は公表数値目標を大幅に超過して達成することができました。



事業性評価、コロナ関連融資に全力で取り組み

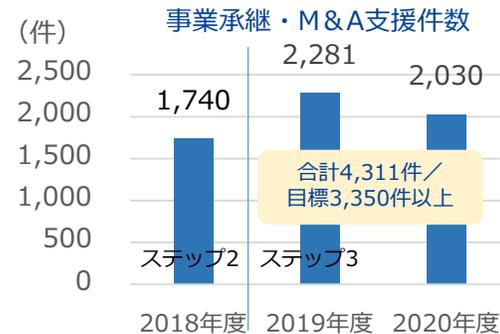
- 事業性評価に基づくコンサルティング強化のため、事業性評価の本部管掌を審査部からコンサルティング部へ移管し、営業店とともにお客さまの伴走型支援に取り組みました。
- コロナ禍により事業に影響を受けたお客さまに対する資金繰り支援に全力で取り組みました。

コロナ関連融資実行件数・金額
(2020年度末)

融資実行件数	融資実行金額
5,271件	1,222億円

事業承継・M&A支援、ビジネスマッチング成約は公表数値目標を大幅に達成

- コンサルティング部内に「事業承継・相続サポートデスク」を設置し、法人・個人一体での事業承継・相続コンサルティングを強化しました。



- コロナ禍でのお客さまニーズを踏まえたマッチングを強化しました。
- 「四国銀行Big Advance」の導入によるオンラインでのビジネスマッチング機会を創出しました。



海外支援体制の強化

- 高知県シンガポール駐在事務所への行員派遣や、大垣共立銀行のベトナム現地法人子会社との提携による現地支援体制を強化しました。

経営改善支援の取り組み強化

- Withコロナ/Afterコロナの環境変化も見据え、経営改善支援にかかる営業店・お客さまをサポートする体制を強化しました。

審査部経営支援室の体制

2018年度末	5人
2020年度末	10人

中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅲ 3つのコンサルティング機能の発揮

2. 個人コンサルティング

- 高度な個人コンサルティング力を発揮できる営業店担当者および本部担当者の配置・増員により、お客さまのライフステージに応じたコンサルティング活動を推進した結果、積立投信の月間掛込額や相続ヒアリングシートの作成件数等が増加しました。また、新型コロナウイルス感染症の影響による急激な市況変動時には、アフターフォローや資産形成に向けた各種提案等を積極的に実施しました。



個人コンサルティング 底上げに向けた取組み

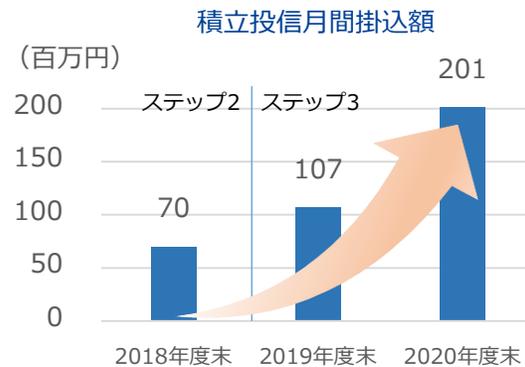
- 高度な個人コンサルティング力を発揮できる営業店担当者および統括する本部担当者を配置、増員し、営業店と本部が連携してお客さまのライフステージに応じたコンサルティング活動を一層推進しました。

高度な個人コンサルティング を発揮する担当者

	営業店	本部
2019年度	30名程度	4名
2020年度	80名程度	6名

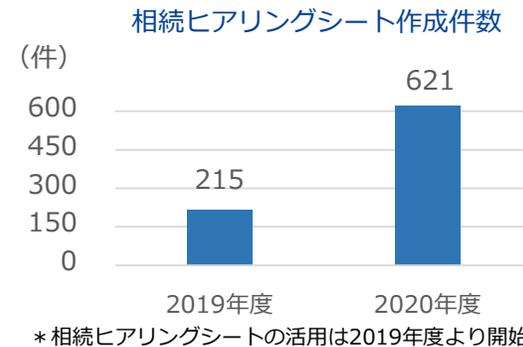
長期的な資産形成支援

- 「長期・積立・分散」の資産形成支援として、積立投信の提案を推進、月間掛込額は順調に増加しました。



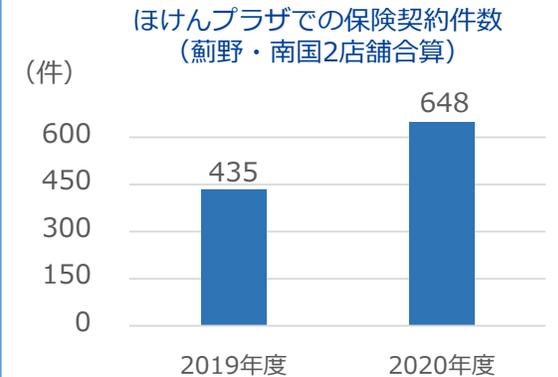
長寿化に対応した 提案力強化

- 富裕層やオーナーに対し、営業店と本部が連携し、相続ヒアリングシートを活用した提案を強化しました。
- 家族信託（民事信託）の取組みを開始しました。



チャネルを活用したコンサル ティングサービスの提供

- 保険の相談窓口「ほけんプラザ」は、当行で2店舗目となる「ほけんプラザ南国」（高知県）を開設しました。



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅲ 3つのコンサルティング機能の発揮

3. 地域コンサルティング

- 地域コンサルティングでは、新型コロナウイルス感染症の影響はありましたが、地域を活性化することは地域金融機関の役割であるとの原点に立ち、活力にあふれた地域の実現に向け、地域活性化に資する様々な施策に取り組みました。



地域の産業活性化 に向けた取組み

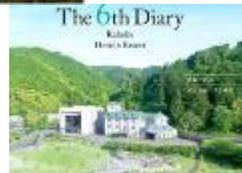
- 「しぎん地域活性化ファンド」による投資を通じ、地域の産業活性化に取り組みました。

しぎん地域活性化ファンド投資状況
(2019年度～)

投資件数	投資金額
3件	105百万円
(投資目的)	
<ul style="list-style-type: none"> 円滑な事業承継による雇用維持、地域の産業振興 県内企業とのものづくり連携 産学連携推進 	

観光振興を通じた 地域活性化

- 「高知県観光活性化ファンド」を通じた、高知県の観光振興に対するこれまでの取組みが評価され、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部による「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」に選定され、表彰されました。



クラウドファンディングを 通じた地域の応援

- コロナ禍によって事業に影響を受けた高知県内の飲食店や観光施設を支援するため、クラウドファンディング「『あすかう』プロジェクト」の特別パートナーとして地域を応援する取組みをサポートしました。

クラウドファンディング
あしたの分も買う(こう)ちよきね。
～高知の体験型観光プロジェクト～



あしたの分も買うちよきね。
～高知の体験型観光応援プロジェクト～

地公体関連業務の 効率化支援

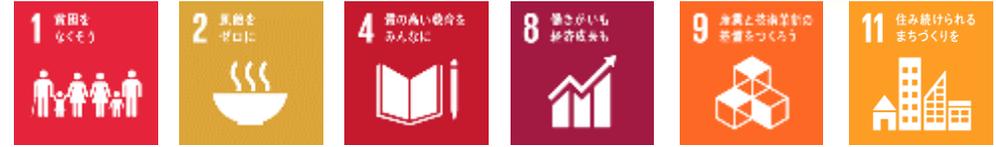
- 地公体に対し、インターネットバンキングの導入支援等、業務の効率化に向けた支援に取り組みました。

主な地公体業務の効率化支援内容

- インターネットバンキングの導入支援
 - コンビニ収納導入支援
 - 特殊事務の取扱見直し
 - 派出業務の見直し
- 等

中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅲ 3つのコンサルティング機能の発揮 四国アライアンスの取組み



- 四国の地方銀行4行（当行、阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行）による「四国アライアンス」では、地域商社「Shikokuブランド株式会社」の共同設立や「四国アライアンスキャピタル株式会社」の運営ファンドを通じた企業支援等、四国創生に向けた様々な取組みを推し進めました。

地域商社「Shikokuブランド株式会社」共同設立 による四国資源のブランディング・販路開拓支援

- 四国資源のブランディングや販路開拓による支援を通じて、地域・お客さまの成長・発展に貢献するため、地域商社「Shikokuブランド株式会社」を2020年4月1日に共同設立しました。（複数の金融機関による地域商社事業を営む銀行業高度化等会社の設立は全国初）



- 設立初年度となる2020年度は、250件を超えるご相談をいただき、順調なスタートを切ることができました。



【取組み事例】

- 商品パッケージやホームページのリニューアル
- 長野県のスーパーで開催された、「四国フェア」での四国産品販売

四国アライアンスキャピタル株式会社の 運営ファンドを通じた企業支援

- 4行のファンド運営会社「四国アライアンスキャピタル株式会社」は、運営するファンドにおいて、お客さまの事業承継・成長、再生支援等に取り組むことができました。

しこく創生ファンド
（事業承継・成長等）

しこく中小企業
支援ファンド
（企業再生）

25件・43億円の投資実行（累計）

四国の観光振興に向けた取組み ～オール四国でビジョンを共同策定～

- 四国で一体となった観光活性化を図るため、四国ツーリズム創造機構、四国経済連合会、四国アライアンスの3者が共同で「四国の観光ビジョン」を策定しました。



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

店舗戦略

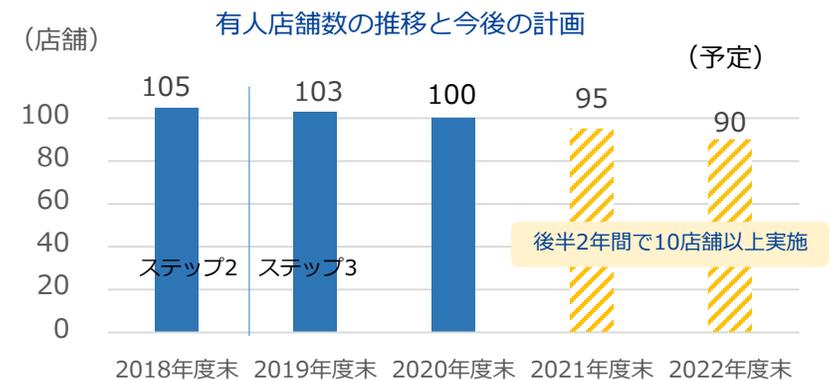
- 質の高いサービスの提供と、店舗運営の効率化を図るため、2019年度～2020年度において5店舗をブランチ・イン・ブランチ方式にて移転統合しました。
結果、2020年度末の有人店舗数は、100店（本支店90店、出張所1店及び代理店9店）となりました。

ブランチ・イン・ブランチ方式による店舗移転の状況

年度	実施数	内容
2019年度	2店舗	<ul style="list-style-type: none"> 土成支店を鴨島支店へ（徳島県） 宝町支店を万々支店へ（高知県）
2020年度	3店舗	<ul style="list-style-type: none"> 南国南支店を南国支店へ（高知県） 国府支店を徳島西支店へ（徳島県） 横浜ニュータウン出張所を桂浜通支店へ（高知県）
2021年度 (4月末現在)	3店舗	<ul style="list-style-type: none"> 思地代理店を伊野支店へ 入野代理店を中村支店へ 春野代理店を桂浜通支店へ（いずれも高知県）

- これからの店舗のあり方として、「The Bridge of Lifetime Finance（人生における金融の架け橋になる）」を目指し、2020年7月に一宮支店（高知県）を次世代型店舗第1号店舗として新築移転しました。

次世代型店舗としてオープンした一宮支店



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

SDGs・ESGの取組み

当行は、戦略目標に基づいた各施策の取組みを通じて、SDGsの達成に向けた持続可能な地域社会の実現や、ESG（環境、社会、ガバナンス）に関する社会的課題の解決に取り組んでいます。

ESG分類	方向性	中期経営計画前半の主な取組み	SDGsターゲット
環境 Environment	環境にかかる負荷を減らし、豊かな自然を守る	<ul style="list-style-type: none"> EB化の推進 ペーパーレス化の推進 クイック窓口導入店舗拡大 本部集中事務の拡大 事務効率化諸施策の取組み キャッシュレスの推進 	   
社会 Social	従業員の自己実現や地域社会の発展に貢献し、当行および地域の持続可能性を高める	<ul style="list-style-type: none"> 四銀スタイルの制定 人財開発・育成プログラムの改定 オンラインを活用した人財開発・育成の取組み 「えるぼし」「くるみん」の認定 働き方改革プロジェクトチームの組成 四国アライアンス、フィンクロスへの人財出向 短時間勤務制度やリターンワーク制度の導入、テレワークの試行 コロナ関連融資の取組み 事業承継・M&A、ビジネスマッチング、海外支援 積立投信の推進 家族信託（民事信託）の取組み Shikokuブランド設立 ランチ・イン・ランチによる店舗移転 	       
ガバナンス Governance	適切なコーポレートガバナンスにより株主価値の最大化を図る	<ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援の取組み強化による与信コストの低位安定 各リスク管理の取組み 	 

※SDGs（Sustainable Development Goals：持続可能な開発目標）：国連加盟国が採択した17の目標からなる開発目標。2030年までの達成を目指している。

※ESG（Environment, Social, Governance）：投資家が企業のCSR（企業の社会的責任）活動を評価する具体的な視点。

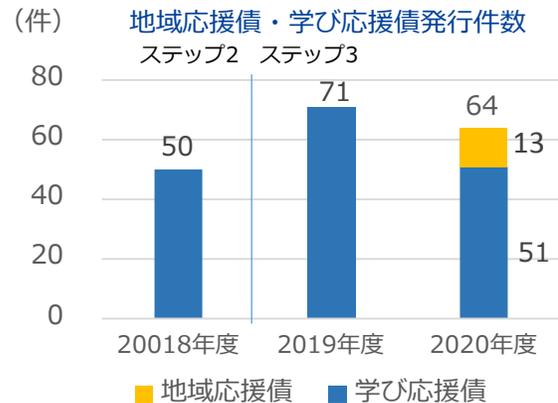
中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

SDGsの取組み

その他、当行の様々な取組みが、2020年4月に策定した四国銀行SDGs宣言における「地域経済・地域社会への貢献」「ゆたかで便利な暮らしの実現」「多様性の確保」「環境への配慮」につながっています。

地域経済・地域社会への貢献

- 「学び応援債～未来への絆～」の発行件数は2019年度・2020年度の2年間累計で122件となりました。
- 2020年11月より、SDGs私募債「地域応援債」の取扱いを開始しました。



ゆたかで便利な暮らしの実現

- 「<四銀>お金のセミナー」開催等、学生を対象した金融教育の普及・向上に取り組みました。

<四銀>お金のセミナー開催



- オウンドメディア「四銀ルーム」の展開により、接点の少ないお客さまへのアプローチを強化しました。

四銀ルーム
SHIKOKU BANK ROOM

多様性の確保

- 2019年度以降、18人をキャリア（中途）採用し、専門性を活かした人財配置を実現しました。

キャリア（中途）採用者数と配置状況

	人数	担当業務
営業店	8人	コンサルティング
本部	10人	地域活性化、外為、データベースマーケティング 等

- 女性活躍推進委員会「Cheer!」主催による仕事と家庭の両立支援および男性の育児参加促進を目的とした「Cheer! パパ会・ママ会」を開催しました。

環境への配慮

- 環境応援型私募債「絆の森エコ債」の発行を通じて地域社会の環境保全活動に積極的に取り組んでいます。

「絆の森エコ債」発行件数・金額
(2019年4月～)

件数	発行金額
4件	280百万円

- 「協働の森事業」や、浦戸湾・七河川（高知県高知市）の一斉清掃活動等、ボランティア活動にも積極的に参加しました。



中期経営計画前半（2019年度～2020年度）の進捗状況

戦略目標Ⅳ 持続可能な財務基盤・経営基盤の確立

財務目標実績（単体ベース）

項目	2020年度目標	実績
当期純利益	30億円以上	65億円
自己資本比率	8%台	8.77%
ROE（株主資本ベース）	2.5%以上	5.4%

- 中期経営計画に基づく各施策に取り組んだ結果、財務目標は全ての項目を達成することができました。
- コンサルティング機能の発揮に関する指標は、投資性商品契約者比率および預り資産残高は未達成となりましたが、事業所融資先数、事業承継・M&A支援件数、ビジネスマッチング成約件数は目標を達成しました。

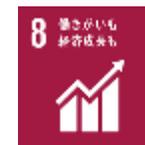
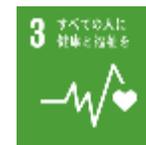
コンサルティング機能の発揮に関する指標の実績

項目	2020年度までの目標		実績
事業所融資先数	2020年度末	11,500先以上	12,049先
事業承継・M&A支援件数	2019年度～2020年度	3,350件以上	4,311件
ビジネスマッチング成約件数	2019年度～2020年度	1,000件以上	2,004件
投資性商品契約者比率※1	2020年度末	3.5%以上	2.76%
預り資産残高（投信＋保険）	2020年度末	2,550億円以上	2,339億円

※1 20～50歳の投信または保険契約者数÷同年代の個人預金取引先数

中期経営計画後半の取組み 2021年度重点施策

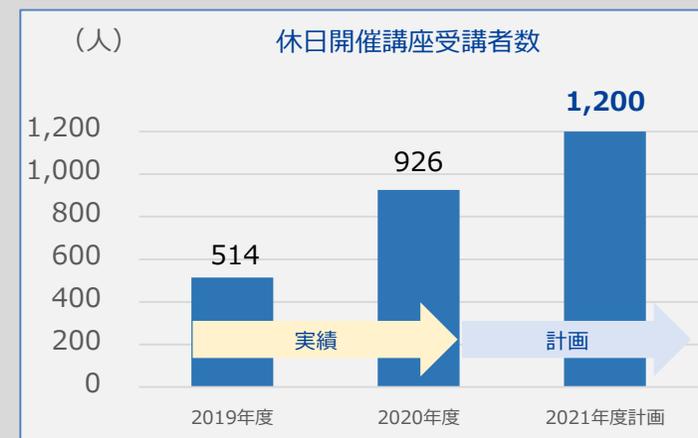
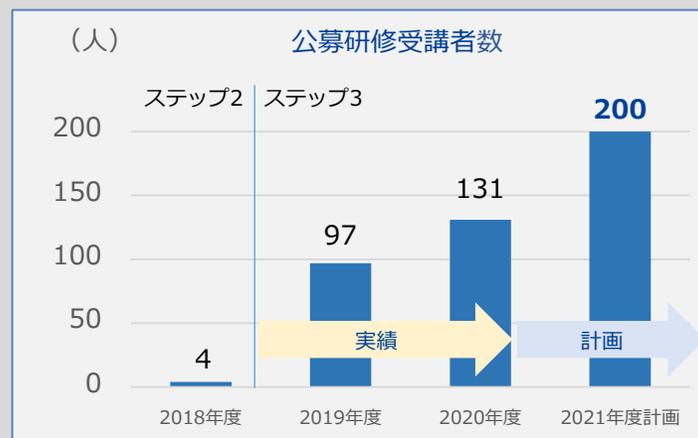
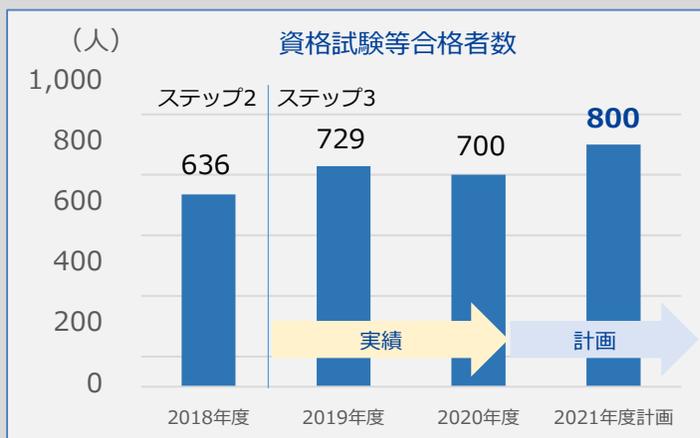
- 地域金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少・高齢化の進展や超低金利環境の継続、さらには異業種からの金融分野への進出による競争激化など、一段と厳しさを増しています。また、新型コロナウイルス感染症の動向が今後の企業収益や個人消費に影響を与える懸念が生じています。
- 当行では、こうした環境の中、中期経営計画「ベスト リライアブル・バンクへの挑戦 ステップ3」で掲げる各施策を、更に実効性とスピードを上げて推し進めるとともに、法人・個人・地域それぞれの視点に立った3つのコンサルティング機能を発揮していくことにより、新たなビジネスモデルの確立を図ります。



戦略目標Ⅰ 「四銀スタイル」の確立

2021年度の主な重点施策

- 「人財開発・育成プログラム」に基づく人財開発・育成の取組み強化
- コンサルティング力を高める自己啓発の促進
- 「働き方改革プロジェクトチーム」の活動を起点とした銀行全体の働き方改革諸施策の推進



中期経営計画後半の取組み 2021年度重点施策

戦略目標Ⅱ BPR・ICT戦略の加速



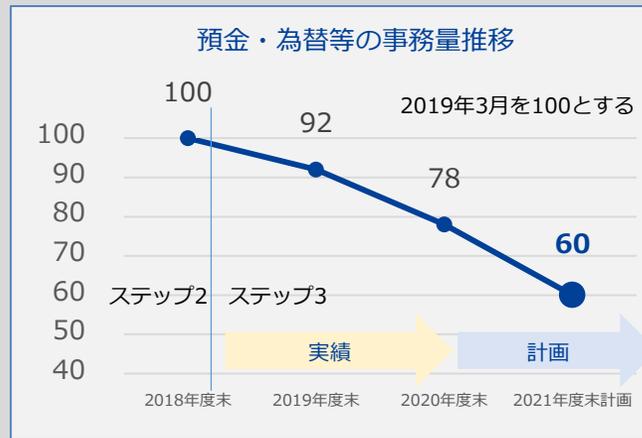
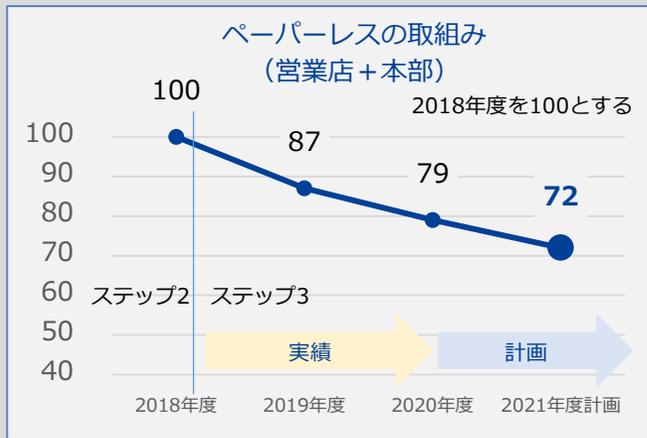
2021年度の主な重点施策

BPR戦略

- 営業店業務改革・本部業務改革
 - ・EBの推進強化による銀行全体の事務量削減
 - ・「Smile」（ローカウンター業務の電子化）の本格導入による押印レス、伝票レス、オペレーションレスの実現
 - ・クイック窓口の機能改善
 - ・営業店をおもてなしの場とするための体制強化
 - ・融資関連業務のさらなる見直し
- ペーパーレスの徹底

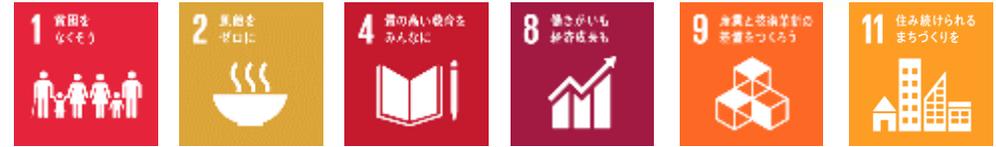
ICT戦略

- デジタルを活用したお客さまとの接点強化
- Webで提供する商品・サービスの充実によるお客さまとの利便性向上



中期経営計画後半の取組み 2021年度重点施策

戦略目標Ⅲ 3つのコンサルティング機能の発揮



2021年度の主な重点施策

With/Afterコロナを踏まえたコンサルティング活動の徹底

個人コンサルティング

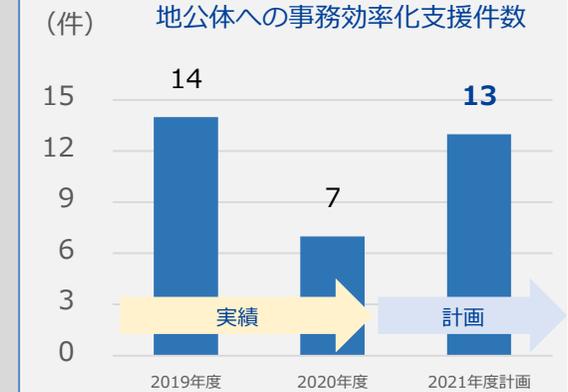
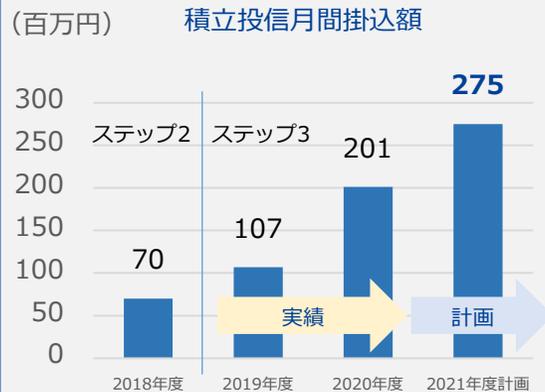
- お客さまに寄り添ったコンサルティング活動の徹底
- 安定的な資産形成や長寿化に対応したお客さまへの提案強化

ビジネスコンサルティング

- 「お客さまとの緊密な『対話』」を通じたコンサルティング活動の徹底
- 経営改善支援の一層の取組み強化による与信費用低減

地域コンサルティング

- 地公体業務に対するデジタルを活用した効率化支援
- 地域資源の付加価値向上に向けた取組み強化





中期経営計画後半の取組み 数値目標

戦略目標Ⅳ 持続可能な財務基盤・経営基盤の確立

財務目標（単体ベース、2021年度）

項目	2021年度目標
当期純利益	50億円以上
自己資本比率	8%台後半
ROE（株主資本ベース）	4%以上
OHR（コア業務粗利益ベース）	75%以下

コンサルティング機能の発揮に関する指標（中期経営計画後半の2年間）

項目	2022年度までの目標	
事業所融資先数	2022年度末	12,200先以上
事業承継・M&A支援件数	2021年度～2022年度	4,400件以上
ビジネスマッチング成約件数	2021年度～2022年度	2,100件以上
積立投信契約先数・月間掛込額	2022年度末	12,500先 3億50百万円以上
預り資産残高 （投信＋保険＋金融商品仲介）	2022年度末	2,550億円以上
非金利収益比率※1	2022年度	15%以上

※1 役務取引等利益÷コア業務粗利益（投資信託解約益を除く）