



平成 26 年 2 月 27 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 十 六 銀 行
代 表 者 名 取 締 役 頭 取 村 瀬 幸 雄
(コード番号 8356 東証・名証第1部)
問 合 せ 先 執 行 役 員 経 営 企 画 部 長 秋 葉 和 人
電 話 番 号 (058)265-2111

「第13次中期経営計画」の策定に関するお知らせ

当行では、平成26年4月から平成29年3月までの3年間を計画期間とする「第13次中期経営計画」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. 名 称

「第13次中期経営計画」～All For Your Smile ところにひびくサービスを～

2. 計 画 期 間

平成26年4月～平成29年3月（3年間）

3. 目 指 す 銀 行 像

『持続的成長力を備え、真に頼りにしていただける地域金融機関』

当行は、平成23年4月より「第12次中期経営計画～輝かしい明日へのテイクオフ～」に基づき、岐阜銀行との統合効果の早期発現・最大化をはかりつつ、「新・十六銀行」として業容を拡大させてきました。

現在の取り巻く環境をみますと、デフレからの脱却および力強い成長の実現のため、積極的な資金供給を行うことが金融機関に求められています。また、中長期的には少子高齢化、人口減少社会の本格的到来により、地域金融機関の営業基盤である地域経済が構造的に縮小するという事態も予想されます。今後、変化する環境下においても、当行が地域への貢献を果たしていくためには、収益性を高め、経営体力を一層強化していく必要があります。また、競争が熾烈さを増すなか、お客さまから真に頼りにしていただける地域金融機関を実現していくためには、お客さまの期待を超える商品・サービスを提供し、お客さまの夢の実現や成長・発展のお役に立つことに努めなければなりません。

第13次中期経営計画では、「徹底した顧客志向への意識改革・行動改革」「地域金融機関としての原点回帰」「愛知県戦略を軸とした成長戦略」を基本方針とし、「持続的成長力を備え、真に頼りにしていただける地域金融機関」を目指してまいります。

4. 主要戦略

(1) お客さま起点によるサービスの品質向上

① お客さまとの接点強化

- ・ 渉外活動を軸としたお客さまとの対話機会の拡大によるニーズの吸収
- ・ お客さまのニーズに対応した営業時間拡大の試行開始
- ・ インターネットバンキングの機能強化

② リテール部門の強化

- ・ お客さまの資産状況やライフステージによる様々なニーズに即した商品・サービスの提供

③ お客さま目線での業務改革

- ・ お客さまからの苦情、要望等の業務への活用
- ・ BPR の推進

(2) 地域別戦略

① 岐阜県戦略 ～一層のリレーション強化～

- ・ 高品質のソリューション提供
- ・ 圧倒的な県内シェアの確保
- ・ 店舗の機能性向上

② 愛知県戦略 ～地元化のさらなる推進～

- ・ 名古屋事務所設置による常務役員の名古屋駐在体制強化
- ・ 店舗網等の充実
- ・ 十六グループ全体での総合金融機能のさらなる発揮

(3) 地域密着型金融のさらなる推進

- ・ お客さまの成長に寄与する迅速かつ円滑な資金提供
- ・ 企業のライフサイクルに応じた質の高いソリューション(事業承継、M&A 等)の提供
- ・ 「海外サポート部」を設置し、アジアの成長を取り込む海外進出支援を強化
- ・ 外部機関等とも連携したコンサルティング機能の発揮による中小企業・小規模事業者の経営改善、事業再生等の取組み強化
- ・ 当行グループの発展も見据えた地域経済活性化への参画

(4) 資金運用力の強化

- ・ 機動的な有価証券運用による収益の拡大
- ・ 新たな収益機会の積極的な取込み

(5) 経営資源配分の最適化

- ・ 「コストマネジメント」体制による効果的なコスト管理の実施
- ・ 「ICT 企画グループ」の設置による中長期的な ICT 戦略の強化および ICT コストの削減
- ・ 人員配置のさらなる最適化

(6) 人材活用および人材育成

- ・能力・適性に応じた処遇、キャリアパスの明確化（モチベーションの向上）
- ・高齢化社会に対応した人事制度の検討
- ・多様化するお客さまニーズに応えることができる高い専門性をもった人材の育成
- ・若手・中堅行員の一層の戦力化に向けた育成スキームの再構築

(7) 財務体質の強化および経営管理態勢の高度化

- ① 自己資本比率規制
 - ・資本の質の向上
 - ・資産の質の向上
- ② リスク管理態勢
 - ・金融環境の変化に機動的に対応することができる経営管理態勢の構築
 - ・危機管理態勢の強化によるリスクマネジメント管理の高度化
- ③ コンプライアンス態勢
 - ・経営の土台であるコンプライアンスを重視する企業風土の醸成
 - ・お客さまに対する適切な説明、フォローアップの充実などによる顧客保護の徹底

5. 計画概要図

別添のとおり。

6. 目標とする経営指標等

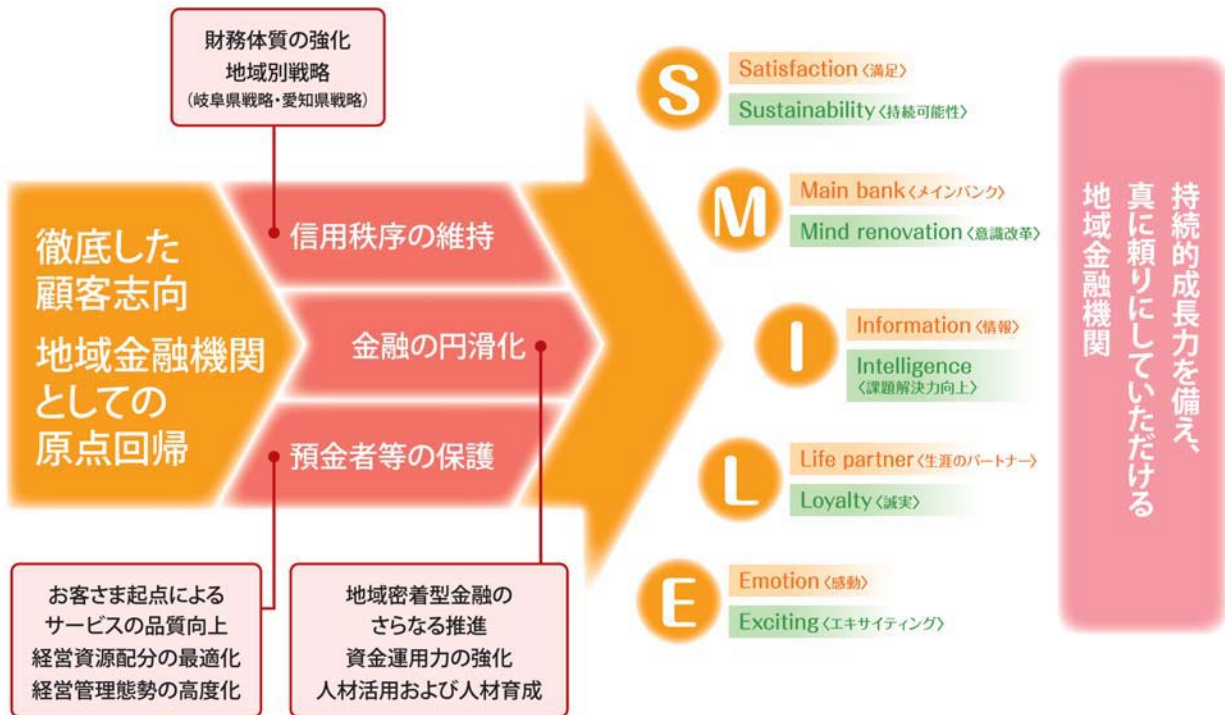
項 目		目 標		備 考
成 長 性 (顧客基盤)	預金等残高	最終年度末	5兆6,000億円	
	リテール貸出先件数	最終年度末	100,000件以上	中小企業貸出先数（含、個人事業主） +住宅ローン・アパートローン件数
収 益 性	当期純利益	最終年度	100億円	
健 全 性	コア資本比率 (完全実施ベース)	最終年度末	8.8%以上	$\frac{\text{コア資本（経過措置適用前）}}{\text{リスク・アセット等（経過措置適用前）}}$
	与信費用率	最終年度	0.2%未満	$\frac{\text{与信関係費用}}{\text{貸出金平残}}$

以 上

<本件に関するお問合せ先>

経営企画部ブランド戦略室（広報担当） TEL(058) 266-2512

1. 計画概要図



2. 本経営計画の位置づけ

