平成 25 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　田頭基典
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	総合企画グループ部長　松井　和城
	（TEL　0852-24-1239）

中期経営計画「元気大集合」～創業 100 周年を機に、新たなるステージへ～「計画期間：平成25年4月～平成28年3月」の策定について

島根銀行（頭取　田頭基典）では、平成 25 年 4 月から平成 28 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

新中期経営計画は、創業 100 周年を機に、みんなの元気を結集し、全員野球で、新たなるステージへステップアップしようという気持ちを込めて、「元気大集合」とします。「元気大集合」では、前中期経営計画「躍進の 2 年」の経営戦略である「営業の強化」、「財務の強化」、「人材の強化」、「組織の強化」の 4 本柱をブラシュアップした取組みにより、経営理念の下、経営ビジョンの実現を目指します。

本計画の概要図は以下のとおりです。

中期経営計画「元気大集合」（平成25年4月～平成28年3月）
～創業100周年を機に、新たなるステージへ～

新中期経営計画は、創業100周年を機に、みんなの元気を結集し、全員野球で、新たなるステージへステップアップしようという気持ちを込めて、「元気大集合」とします。「元気大集合」では、前中期経営計画「躍進の2年」の経営戦略である「営業の強化」、「財務の強化」、「人材の強化」、「組織の強化」の4本柱をブラシュアップした取組みにより、経営理念の下、経営ビジョンの実現を目指します。

営業の強化
(1) 営業エリア特性を活かした営業態勢の強化
(2) 中小企業および個人に対する取引拡大
(3) ハード・ソフト両面のチャネル強化
(4) 地域密着ブランドイメージの向上

財務の強化
(1) コア資本の充実
(2) 信用コストの抑制
(3) 有価証券の適正なポートフォリオ構築
(4) 統合的リスク管理の高度化

人材の強化
(1) 営業能力の向上
(2) 適材適所への人事配置
(3) 行員満足度の向上
(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) 開示の一段の充実
(3) 危機管理態勢の充実
(4) 創業100周年記念事業の展開

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・トゥー・フェイスの精神の下、地域密着型金融をより一層強化し、お客様の各種ニーズへのスピーディーな対応により、地域の活性化に寄与できる銀行～

中計計数目標
① コア業務純益14億円　② 格付　BBB＋　③ コア資本比率9%　④ 不良債権比率4%

本計画における「営業の強化」、「財務の強化」、「人材の強化」、「組織の強化」は以下のとおりです。

「営業の強化」

(1) 営業エリア特性を活かした営業態勢の強化 ～宍道湖・中海圏域(松江市内、米子市内、旧出雲市内)、宍道湖・中海圏域外、山陰地区外に、営業エリアを区分し、それぞれのエリア特性を活かした営業態勢の強化～	宍道湖・中海圏域は、松江市内を一体管理するといった発想の下での松江市内目標の一本化など松江市内一体営業態勢の強化、本部業務の効率化取組による営業人員の増強を図る。 宍道湖・中海圏域外は、限られた経営資源を効果的に活用し、地域特性に応じた営業を行う。 山陰地区外は、インターネット定期等の無人展開による調達拡大、厳選したシンジケートローン等の取組による運用を行う。 出張所は、預かり資産特化店舗としての強化を図る。
(2) 中小企業および個人に対する取引拡大 ～ニーズにきめ細かく対応する地域密着型金融に徹することを基本とし、中小企業および個人(若年層、中堅層、シニア層)に対する販売戦略を明確化した取組による取引拡大～	中小企業については、タイムリー且つスピーディな資金対応、融資渉外力・情報収集力・提案力の強化による融資需要の掘り起こしや肩代わり防止、事業継承、M&A、ビジネスマッチングなどの企業ニーズへの対応や成長業種・政策業種に対する情報提供、特産品ABLの取組などにより、貸出残高の増嵩を図る。 個人については、若年層に対し、ライフプランに応じた商品提案ができる生涯サポート力を強化し、ピスカカード・IB、給与振込や投信定時定額などの基盤取引やメイン取引拡大を図る。中堅層に対し、非対面取引を中心とした無担保ローン・カードローン、生涯取引としての住宅ローンの取引拡大を図る。シニア層に対し、資産運用、退職金運用、年金、相続などの相談力の強化により、相談ファーストコールを獲得し、個人預かり資産の拡大を図る。
(3) ハード・ソフト両面のチャネル強化 ～顧客の利便性向上や顧客ニーズへのより適切な対応態勢構築に向けた本店新築やATM・IB・ピスカカードの機能拡充などハード面の店舗網や機能の強化および営業人員や本部の営業支援・情報収集・共有態勢といったソフト面の強化～	新本店を、27年5月を目途に新築し、新本店、松江営業センターを軸とした松江市内店舗態勢の見直しを行う。また、老朽化店舗の建替を行う。さらに、ATMのコンビニ提携、IBの操作性向上、ピスカカードの付加価値向上を図る。 優秀な人材採用、人員配置の適正化、営業支援システムの活用など渉外業務の見直しによる営業人員の強化を図る。また、行内ソーシャルネットワークの構築、情報集約と還元取組、業務改善などによる本部の営業支援態勢や情報収集・共有態勢の強化を図る。 新本店は、(1)顧客利便性の追求、(2)本店機能の集約・充実・強化、(3)高度な情報通信機能を有したインテリジェント・ビル化、(4)エコ社会への対応、(5)原発問題を踏まえた業務継続性の向上、(6)快適性の追求を、コンセプトに掲げ、当行のシンボルタワーとして、建設する。
(4) 地域密着ブランドイメージの向上 ～上場企業として幅広く求められる社会的責任を全うし、ニーズにきめ細かく対応する地域密着型金融に徹することを基本とした地域密着ブランドイメージの向上～	社会貢献活動計画の実践や“簡単、迅速、便利、親切、頼りがい”を合言葉に、CIS(顧客感動満足)マイスター資格取得や高齢者対応教育などによる窓口応対の改善を図る。

「財務の強化」

(1) コア資本の充実 ～安定的な利益計上による内部留保の積上げや必要に応じた資本政策によるバーゼルⅢにおけるコア資本の充実～	コア業務純益倍増に向けた中計施策の実践、臨時雇用者の効果的活用や業務改善による残業縮減、物件費予算の管理徹底、システム開発の共同化やエコ化を図る。 劣後債償還などに応じた優先株、増資などのバーゼルⅢ適用後の資本政策の検討を行う。
(2) 信用コストの抑制 ～ニーズにきめ細かく対応する地域密着型金融に徹することを基本とし、出口戦略による事業再生および債権管理の強化による信用コストの抑制～	再生支援や経営改善計画の策定支援の積極的な取組を行う。 取引先の実態把握や途上管理の徹底、回収管理の強化などによる不良債権の新規発生防止、自己査定、貸倒引当金の精度向上による自己査定および償却・引当の厳格化を図る。
(3) 有価証券の適正なポートフォリオ構築 ～リスクを最小限に抑えつつ収益の極大化を図るためのポートフォリオの構築～	ポートフォリオ構築は、債券・株式・投信等の相関を十分に考慮する。 有価証券運用は、インカム収益とキャピタル収益を効果的に追求し、アドバイザー機関による資産配分の助言をもとに運用限度額を設定するとともに、運用に必要なリスク資本を配賦し、市場の環境変化を注視し、変化に応じた機動的な運用を行う。
(4) 統合的リスク管理の高度化 ～統合的リスク管理態勢および各リスクの管理態勢ならびにALMの高度化～	ストレス・テストを、行内コミニュケーションツールとして、積極的に活用する。 時価算出、預貸金金利リスクの管理手法の高度化を図る。 信用リスク量の検証、住宅ローン・アパマンの管理手法、与信集中リスク管理の高度化を図る。 顕在化したリスク事象の網羅的な把握および潜在的なリスクの適正な評価態勢の整備を行う。

「人材の強化」

(1) 営業能力の向上 **～計画的な人材育成および研修の充実～**	業務経験や知識の習得が計画的に積み重ねられるよう、長期育成プランや新たな進路選択制度の定着、専門分野に従事する行員の育成を図る。 各種研修のリニューアル、テレビ会議システム導入などによる研修効率のアップ、自己啓発や資格取得の啓蒙活動を行う。
(2) 適材適所への人事配置 **～各自の顕在能力・潜在能力が最大限発揮できるよう、男女平等に、適材適所への配置～**	女性行員の積極的な登用、役職定年者のインセンティブ付与による活性化取組、高年者継続雇用制度に基づく継続雇用者の有効配置、情報交換会の開催による人事情報の適切な収集などによる適正配置を行う。
(3) 行員満足度の向上 **～人事処遇の見直しや職場環境の改善などによる行員の満足度の向上～**	考課基準の明確化、賞与支給基準や賃金水準の見直しを行う。 仕事と家庭の両立支援、メンタルヘルス対策や福利厚生・健康管理の取組を充実する。
(4) コンプライアンス意識の醸成 **～"コンプライアンスが最重要"という意識の醸成～**	行員一人一人がコンプライアンスの意識を常に自覚し、業務中のみならず日常生活においても信用維持、向上に向けて自らを厳しく律していくため、様々な機会を捉えた啓蒙活動、不祥事事例などを活用した研修を行う。

「組織の強化」

(1) 内部管理態勢の充実 **～法令等遵守管理態勢、顧客保護等管理態勢の充実や変化に応じた適切な態勢整備～**	不祥事の再発防止、反社会的勢力との取引未然防止、内部者取引の未然防止を図る。 リスク性商品および保障性商品の適切な販売、顧客情報管理の徹底を図る。 適切なシステム構築と次世代システムの研究、権限体系や権限の適切な見直し、法令や制度への対応を行う。
(2) 開示の一段の充実 **～上場企業として、正確且つ迅速な開示態勢の整備、開示の充実～**	開示資料の作成能力・検証機能の強化や財務報告に係る内部統制への適切な対応を行う。 ディスクロージャー誌・ミニディスクロージャー誌の開示内容やIRの充実を図る。
(3) 危機管理態勢の充実 **～地震、原発事故発生時等の危機管理態勢の充実～**	行政動向や災害訓練を踏まえた危機管理態勢の見直しやバックアップシステムの構築を行う。
(4) 創業100周年記念事業の展開 **～地域に、感謝の念を込めて、創業100周年記念事業の積極的な展開～**	創業100周年に向け、対外PRをロングランで展開する。 行史編纂、行内外記念企画を行う。

以上