

平成 29 年 3 月 27 日

各 位

会 社 名 株式会社 宮 崎 銀 行
 代 表 者 名 取締役頭取 平 野 亘 也
 (コード番号 : 8 3 9 3 東証第一部、福証)
 問 合 せ 先 取締役経営企画部長 河 内 克 典
 (TEL 0 9 8 5 - 3 2 - 8 2 1 3)

新中期経営計画の策定について

株式会社 宮崎銀行(頭取 平野 亘也)は、平成 29 年 4 月から平成 32 年 3 月までの 3 年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画の全体像

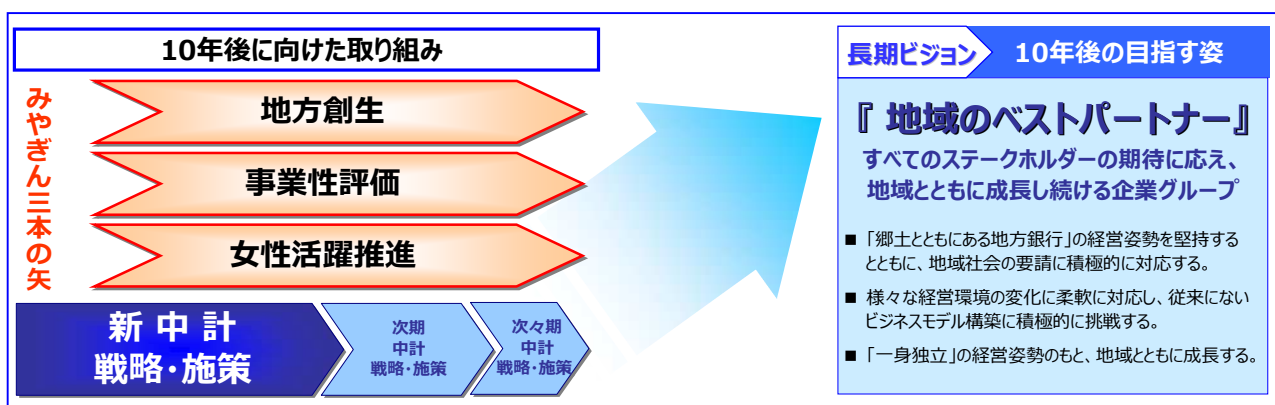
現中期経営計画「Challenge No.1」では、「成長力九州 No.1 銀行」の実現を目指し、規模の拡大による成長と収益力の強化を図ることで一定の成果を上げてきました。

一方、当行を取り巻く経営環境は、人口減少・少子高齢化の加速による将来的な経済基盤の縮小、金融環境・規制環境のダイナミックな変化など、一層厳しさを増していくことが予想されます。

こうした厳しい環境の中、新中期経営計画は、当行グループが地域とともに成長し続けることを目的とした長期ビジョンを掲げ、その実現に向けて取り組む 3 年間の計画としております。

2. 長期ビジョン

当行は、すべてのステークホルダーの期待に応え、地域とともに成長し続ける企業グループを目指してまいります。



3. 新中期経営計画

(1) 名称 『お客さま成長力 No.1 銀行』

現中計の目指す姿「成長力九州 No.1 銀行」をさらに進化させ、お客さま本位の考えを前面に打ち出し、「地域のお客さまの成長をサポートする銀行として宮崎銀行が No.1 である」とお客さまに評価いただくことを目標としたタイトルです。

(2) 基本方針

徹底した**業務品質の向上**と**収益力強化**にこだわり、変化を恐れず、地域の未来創造に挑戦する、真の「リーディングカンパニー」への進化

(3) 期間

平成 29 年 4 月 ～ 平成 32 年 3 月 (3 年間)

(4) コンセプト図

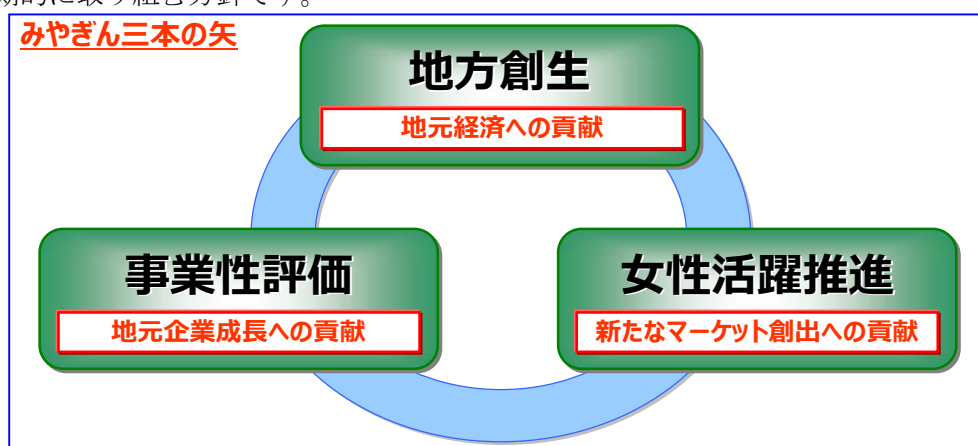


4. みやぎん三本の矢

当行は、「地方創生」、「事業性評価」、「女性活躍推進」を中長期的な重点施策『みやぎん三本の矢』として強力に推進してまいります。

人口減少や少子高齢化が進み、長期的に衰退が懸念される地方経済を再生・創生していくためには、「事業性評価」を通じた成長・再生支援による地元企業の成長と、「女性活躍」による新たなマーケット創出や労働人口の確保が不可欠であり、その継続した取り組みが「地方創生」の実現につながるとの考えです。

「地方創生」については、自治体、地元大学、異業種企業との連携協力を密にし、中長期的に取り組む方針です。



5. 主要戦略の概要

(1) 金融サービス力の強化

■ 法人戦略

地元重視の徹底	都市部での運用を地元の宮崎県・鹿児島県へ回帰し、さらなる地元企業の成長・再生支援に取り組みます。
成長分野への積極投資	重点業種である「アグリ・フードビジネス」「医業・介護」や、「創業支援」「インバウンド」分野において、積極的にリスクテイクします。
ソリューション営業の強化	ビジネスマッチング、事業承継・M&A、海外進出支援、IPO 支援等、金融仲介機能のベンチマークを活用し、お客さま目線のソリューション営業を徹底します。

■ 個人戦略

IT・FinTech を活用した商品提案力の向上	IT・FinTech を活用し、お客さまへ最適な商品・サービスの提案を実施します。
多様なサービスの提供	お客さまのライフイベントに応じた有益な情報提供を通じ、お客さま満足の上を図ります。
金融商品仲介業務や提案営業の強化	金融商品仲介業務の拡充や提案営業の徹底により、お客さま本位の資産運用コンサルティングを強化します。

■ チャンネル戦略

店舗網の再構築	人口動態や経済性、経営資源の最適な配分を考慮した店舗網の見直しを実施します。
非対面チャネルの連携	ホームページ、インターネットバンキングの機能強化や、スマホアプリを含めた連携強化により、非対面取引におけるお客さまの利便性向上を図ります。
ATM の利便性向上	ATM の機能向上、ATM 網の強化・見直しを実施します。

■ 市場戦略

機動性の向上	市場環境に応じた機動的な投資資産の選択と配分を実施します。
リスク管理の強化	新証券系システムの活用によるリスク管理・分析力の強化を図ります。
人財育成	外部へのトレーニー派遣により、運用スキルや専門性の向上を図ります。

■ IT戦略

スマホアプリの活用	お客さまのニーズに即した非対面のお取引拡大を目指し、口座開設アプリや銀行アプリ等を導入します。
非対面取引の拡大	スマホアプリを活用した各種ローン商品やキャンペーン等の提案を強化します。
決済機能の高度化	リアルタイム口座振替等、新たな決済手段を導入します。

(2) 生産性の向上

■ BPR戦略

非対面化	各種手続きのインターネット受付拡大や、IT・FinTech を活用した効率化により、事務の非対面化を推進します。
集中化	営業店窓口における事務や保管書類のさらなる集中化を実施します。
スリム化	権限の変更や文書等の格納基準見直しにより、業務や店舗のスリム化を実施します。

(3) 人財力・組織力の強化

■ 人財戦略

キャリア形成支援	職員の将来のキャリアイメージを広げ、目指すキャリアにチャレンジするための支援を実施します。
内外人財交流の積極化	お取引先や外部機関との人財交流等を通じ、幅広い視野、考え方、スキルを持つ人財を育成します。
実践的な営業スキルの習得	上級営業担当者(JET)、マネーコンサルタントとの帯同訪問を通じ、実践力の高い人財を育成します。

■ グループ戦略

一体営業の推進	グループ各社との一体営業の強化により、お客さまへの支援機能を強化します。
既存業務の運用強化	グループ各社とのソリューション機能・サービスの連携により、お客さま本位のサービスを強化します。
新たな領域への展開	IT・FinTech 分野での企画・開発の連携や、決済分野における新たなサービス導入に向けた連携を実施します。

6. 目標指標

(平成 32 年 3 月末)

収益性	経常利益	100億円
	ROE (当期純利益÷自己資本)	5%
効率性	OHR (経費÷コア業務粗利益)	69%
健全性	自己資本比率	9%
成長性	総預り資産残高 (総預金残高+預り資産残高)	3兆円
	総貸出金残高	2兆円

以 上

《本件に関するお問い合わせ先》
 経営企画部 (渡邊・神田)
 TEL 0985 - 32 - 8213