

## 頭取メッセージ



地域の価値向上を  
全力でサポート  
します。

当行が株式会社Nextremerならびに株式会社ブイキューブと実証実験中の、AIを用いた音声対話システムのキャラクター。当行森下頭取がモデルです。

頭取くん

### ■平成30年度上期を振り返って

日本経済は緩やかな回復を続けており、経済の好循環は県内経済にも明るさをもたらしつつあります。一方で金融緩和政策の長期化は出口が見えず、厳しい収益環境が続いております。

このような環境のもと、当行は地域密着型金融の推進に積極的に取り組んでまいりました。お取引先の本業支援といたしましては、多様な手法を活用した信用供与の円滑化や経営改善支援活動に加えて、地方公共団体や他の金融機関との共催による様々な商談会を開催するなど、お取引先企業の新たな販路拡大等のサポートに取り組んでおります。また、税制・法務の専門家等との連携を強化し、お客様の様々なニーズや法制度等の改正に対応したセミナーを開催するなど、質の高い情報の提供に努めております。

また、お客様の資産形成や資産運用の機会拡大を図るため、ネット証券会社と提携して金融商品仲介業サービスを開始したほか、法人のお客様向け生命保険の取り扱い開始など、新たなサービスの拡充にも努めております。

さらに、南海トラフ地震による津波発生時に備え、清水支店を高台に移転オープンいたしました。BCP対策や金融サービス向上のための設備投資につきましては、中長期的展望に立って、引き続き実施してまいります。

### ■中期経営計画について

金融ITが加速度的に進展しているなか、当行が主要営業基盤としている高知県は、生産人口の減少や地域間格差の拡大など構造的な課題を抱えており、地域の中小企業の皆さまの経営課題や個人のお客様のニーズは、今後ますます多様化・高度化していくことが予想されます。

こうした環境に的確に対応していくため、当行はお客様とより深く向き合うための態勢を強化したうえで、お客様の事業性の理解を深めて経営課題を共有し、的確なソリューションを提供していくことで、地域の持続的な成長を実現させることが地域金融機関としての重要な使命であると考えております。

こうした考えのもと、当行は「地域の価値向上に貢献する金融インフラ」となることを10年後の目指す姿に掲げ、中期経営計画「こうぜん新創造 第I期：変革」をスタートさせました。

私ども高知銀行は、「ベスト・リージョナル・コラボレーション・バンク」として、付加価値の高い金融サービスを提供し、地域全体の価値向上に向けた活動を力強く推進する金融インフラを目指し、総力を挙げて取り組んでまいります。

### ■中期経営計画の数値目標



#### 主要計数目標

コア業務純益	2,418百万円	1,957百万円
業務粗利益経費率	73.00%	71.19%
当期純利益	16億円	15億円
自己資本比率	9.65%	9.4%程度

#### 地域密着型金融の深化

中小規模事業者等向け 貸出残高	3,956億円	3,968億円
経営改善支援等の 取組比率	4.73%	4.83%

※コア業務純益（業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益）

※業務粗利益経費率（（経費－機械化関連費用）÷業務粗利益）