

中期経営計画（2021 – 2023年度）

こうぎん新創造 第II期：進化

「地域の価値向上に貢献する金融インフラ」





前中期経営計画の成果

こうぎん新創造 第Ⅰ期： 変革

第Ⅱ期

2020年度：		計画	実績
主要計数目標	コア業務純益 (*1)	2,423 百万円	2,632 百万円
	業務粗利益経費率 (*2)	70.03 %	74.79 %
	当期純利益	16 億円	7 億円
	自己資本比率	9.3 % 程度	9.43 %
金融の深化 地域密着型	中小規模事業者等 向け貸出残高	4,003 億円	4,565 億円
	経営改善支援等の 取組比率	5.00 %	5.88 %

- 地域に密着した営業展開や成長分野の推進等により、貸出金平残は計画を上回りました
- 低金利環境の継続等により貸出金利回りは計画を下回りましたが、計画以上に経費を削減できたことでコア業務純益は計画達成しました
- 利益剰余金は、244億円まで積み上げが進みました
- 資金需要や各種相談へのきめ細やかな対応等により、中小規模事業者等向け貸出や経営改善支援等の取り組みは計画を上回りました



経営環境を再考し、**進化・適応**

(注) 上記指標は、いずれも単体ベース
 (*1) 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)
 (*2) 業務粗利益経費率 (経費-機械化関連費用) / 業務粗利益



経営環境の認識と課題

世界経済の変化と課題

新型コロナウイルス
感染症の感染拡大

SDGs、ESGへの
関心の高まり

デジタル化および
デジタルネイティブ世代の台頭

日本・高知県経済の変化と課題

日本経済成長の鈍化
(GDP伸び率は1%弱)

高知県内企業の低労働生産性
(全国平均の8割程度)

人材の高齢化と世代交代

高知県の生産年齢人口減少、
地域間格差の拡大

金融業界の変化と課題

金融テクノロジーの高度化

メインマーケットの縮小による資金需要低迷

ESG金融による地域の持続可能性追求

人材の多様化と高度化要請

顧客接点・消費行動の多様化

顧客（事業主）の世代交代による
事業承継や相続の増加



マテリアリティ（地域・こうぎん双方にとっての重要課題）の認識に基づく解決に向けた施策の立案・提案に努めることが重要



当行の基本的な考え方

当行の課題

質の向上と地域の面的なサポート

- 業務効率の抜本的改善により生産性とサービスの品質を向上させるとともに、地域を面で支える体制を効率化する組織的な進化

地域の課題

規模の追求から価値の追求へ

- 生産年齢人口が減少推移に加え感染症対応により価値観が変化するなか、生産性向上と新たな付加価値を獲得し、地域全体の価値の向上を目指す

課題解決を支援する付加価値提供

- 新常态への対応や生産性向上、事業承継など、事業者の経営課題を解決するための有効な付加価値サービス、および金融サービスを提供

地域企業の生産性向上と価値創造

- ポストコロナ、事業者の高齢化などの課題解決の進展
- 新たな付加価値の獲得による企業競争力の創造

付加価値生産性の向上

- 事業者の企業価値向上を通じた県経済の活性化に伴う収益機会の拡大
- “face to face” とDX戦略による課題解決サポート体制の向上



地域経済の活性化と価値拡大

- 地域の特色を活かした経済浮揚施策に基づく産業の活性化
- 地域経済の生産性向上と持続的な付加価値向上を実現

地域の価値

- 全国に先駆けた人口減少
- 相対的に低い労働生産性など



経営理念

- 熱意** 高知銀行は、限りない熱意をもって、地域の発展と暮らしの向上に貢献します。
- 調和** 高知銀行は、調和のとれた経営をもって、お客さまの信頼に応えます。
- 誠実** 高知銀行は、創意と誠実をもって、お客さまに奉仕します。

経営目標

- お客さまにとって** 役に立ち信頼される銀行
- 株主にとって** 健全で企業価値の高い銀行
- 地域社会にとって** 使命を果たし発展に貢献する銀行
- 職員にとって** 働きがいがあり夢と希望を実現できる銀行

「ベスト・リージョナル・コラボレーション・バンク」として、地域の皆さまを起点とした協働により、地域の課題を解決し発展に貢献する



目指す姿と基本方針・基本戦略

- 本計画では、当行が目指す姿として「地域の価値向上に貢献する金融インフラ」を掲げ、達成に向けて3つの「基本方針」と5つの「基本戦略」を設定いたしました。

2021 - 2023 年度
中期経営計画は

「進化」のステージへ

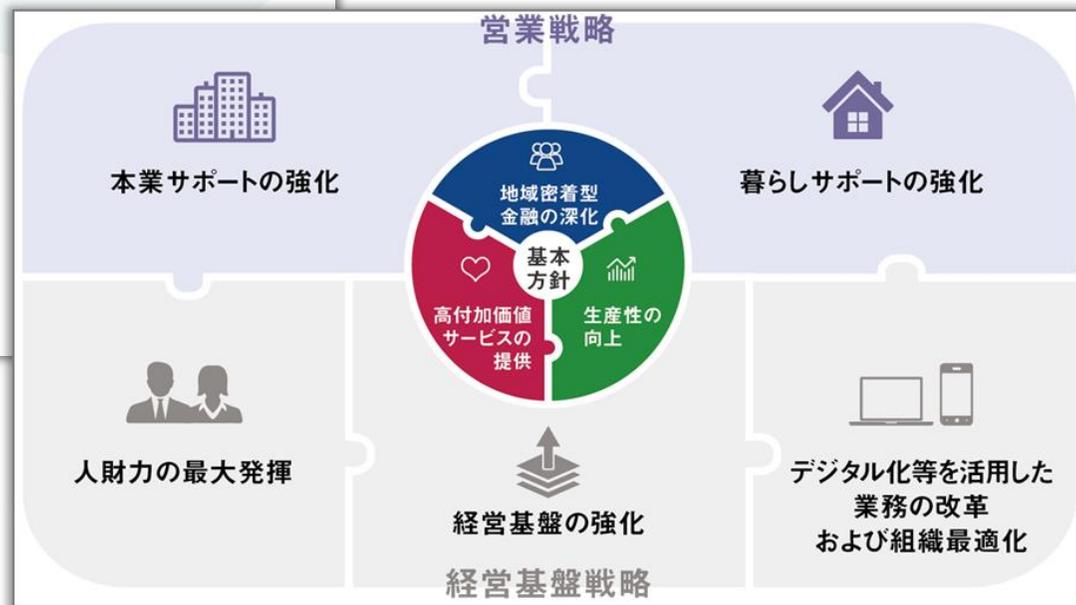
社会環境の急激な変化を踏まえた
ビジネスモデルと財務力の向上



目指す姿

地域の価値向上に貢献する金融インフラ

- 地域密着型金融を深化させ、付加価値の高い金融サービスを提供することで、お客さまの価値向上をサポートする。
- 地域全体の価値向上を提案し、その活動を支援する金融インフラとなる。





こうぎん新創造 第II期の施策一覧

■ 営業戦略



本業サポートの強化

- 地域のニーズへの対応および発掘
- 現場力のさらなる向上
- 後方支援体制の強化



暮らしサポートの強化

- 地域の皆さまとのリレーションの深化
- “face to face” 営業態勢のさらなる向上
- 非対面取引の拡充

■ 経営基盤戦略



デジタル化等を活用した業務の改革 および組織最適化

- デジタル技術を活用した、利便性の高いサービス提供
- 営業力強化に向けた事務省力化およびリソースの最適配置
- 地域ごとのニーズや展望を踏まえた店舗網や店舗機能の再構築



人財力の最大発揮

- 人財の育成および適正配置
- 多様な人財の活用と働き方改革への対応



経営基盤の強化

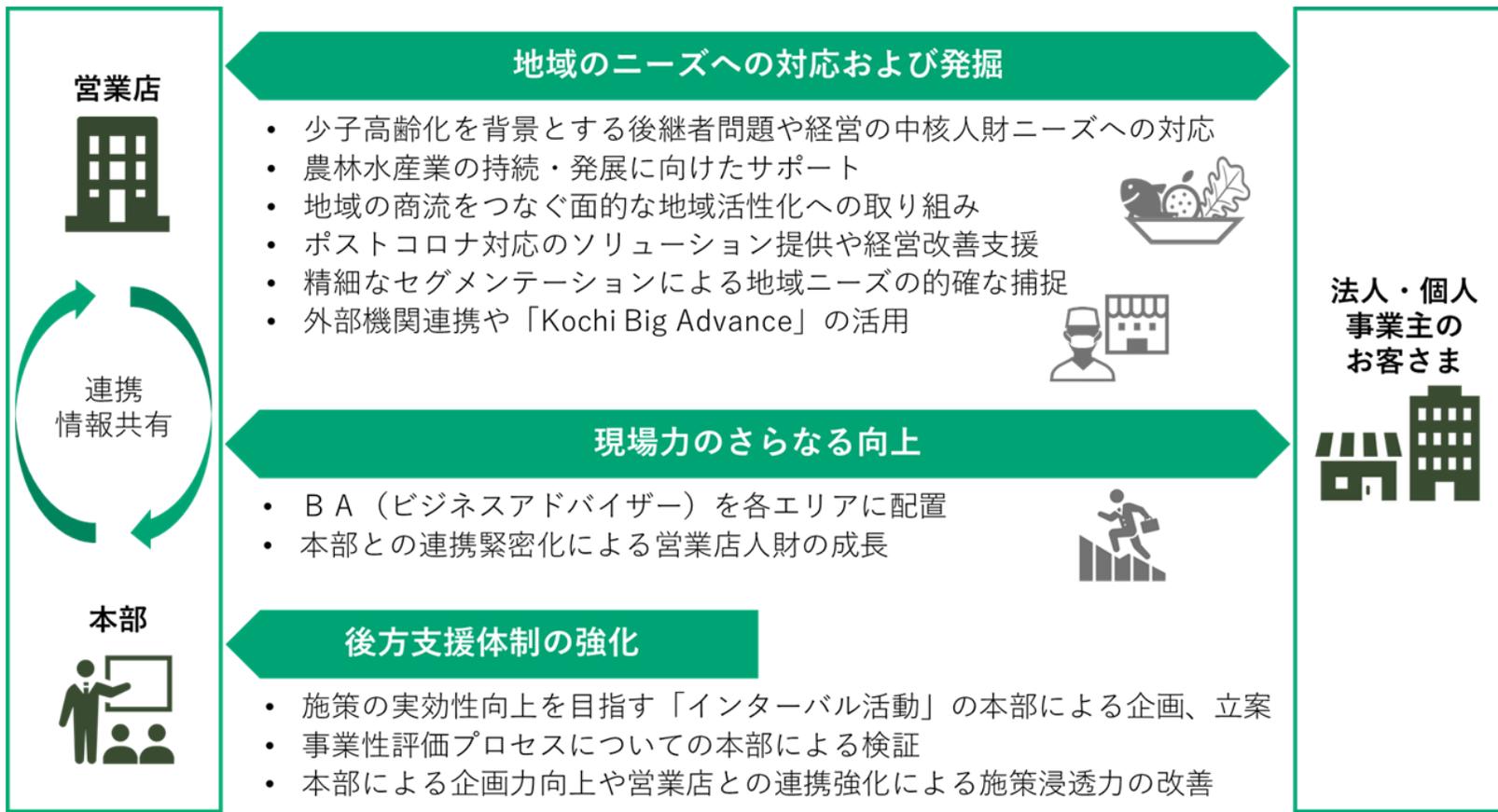
- 「こうぎんらしさ」が際立つ企業価値の共有
- グループガバナンスの強化
- 財務基盤の強化



営業戦略

本業サポートの強化

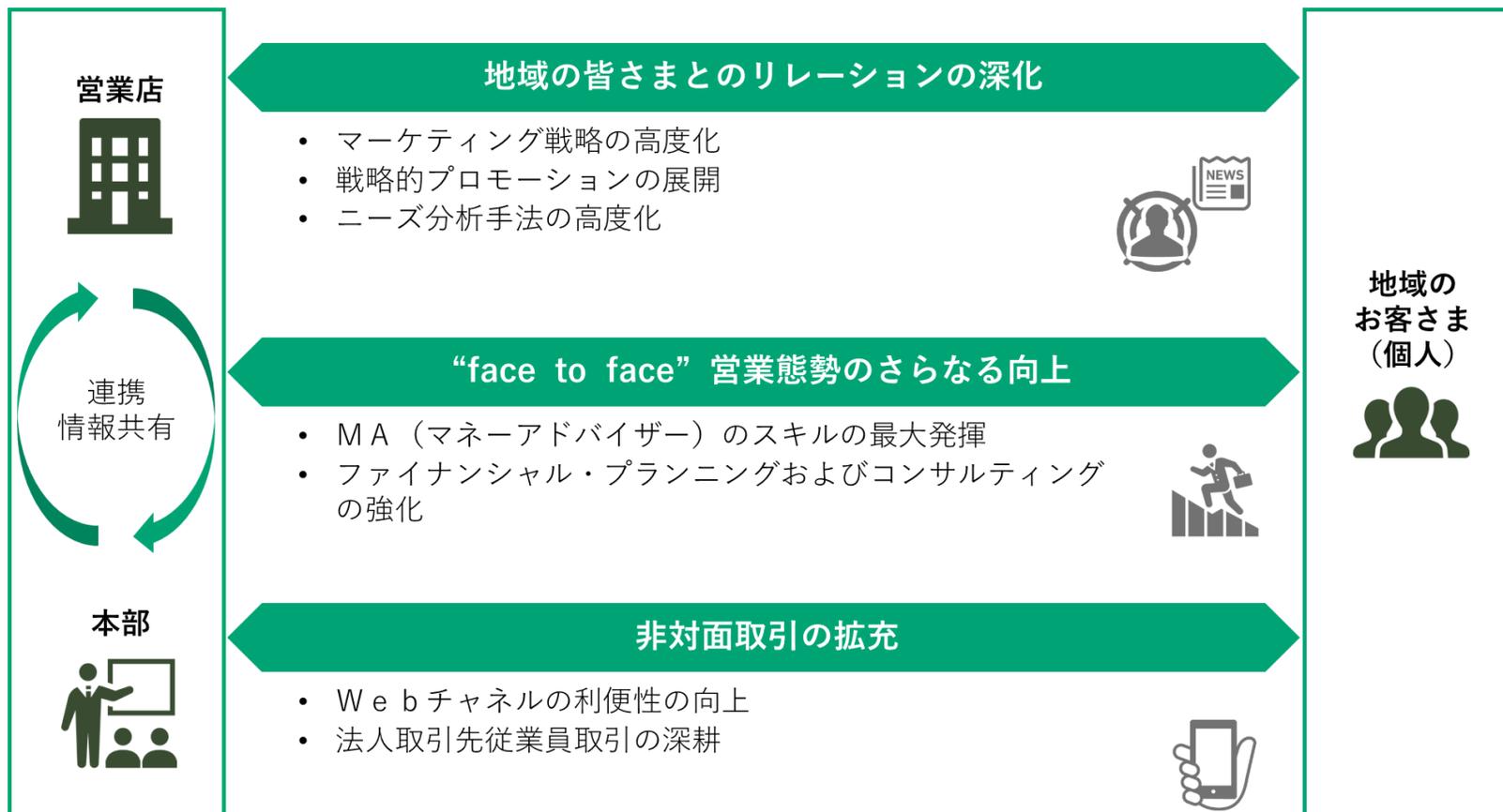
- 地域やお取引先のニーズを的確に捉え、精細な分析に基づき最適なソリューションを提供することで、地域の活性化に貢献してまいります。
- 本部と営業店の緊密な連携によって、より専門性の高い提案や機動性のある活動など、きめ細かな対応につなげてまいります。



※「インターバル活動」とは、営業店と本部が連携し『情報分析→施策立案→活動→効果測定』の一連のプロセスを数カ月でまわしていくもので、地域で必要とされるニーズを的確に捉え対応していく活動の実効性向上を目指した施策です。



- マーケット分析の高度化により質の高いリレーションを実現し、お取引内容やライフステージなどに応じたコンサルティング活動を推進いたします。
- サービスチャネルを拡充し、金融サービスへのアクセス改善を進めることで、あらゆるお客さまのニーズにお応えしてまいります。



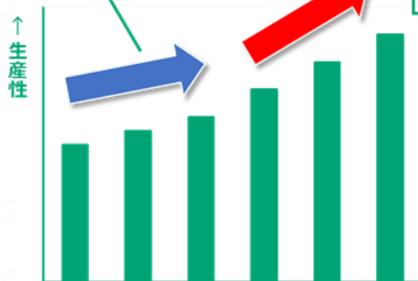


経営基盤戦略 デジタル化等を活用した業務の改革および組織最適化

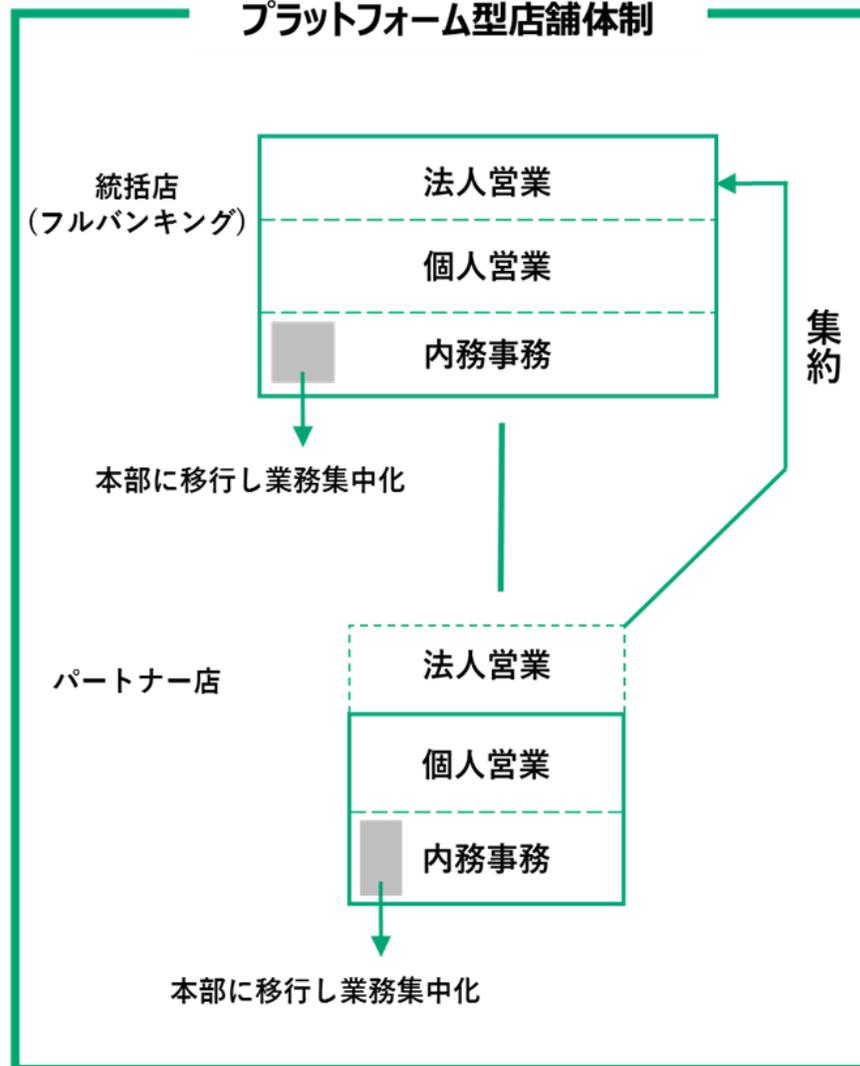
- デジタル化により、利便性の高いサービスの提供や、抜本的な業務効率化を進めてまいります。
- 一部の営業店事務を本部に集約し、より一層お客さまと向き合う時間を創出いたします。
- デジタル化と、一部の営業店事務の本部集約によって得られる相乗効果により、さらなる営業力強化と生産性向上を進めてまいります。
- 地域ごとのニーズや展望を踏まえ、店舗網や店舗機能を再構築し、お客さまへのサービスと当行の生産性向上につなげてまいります。

RPA等も活用したBPRによって余剰時間を生み出し、営業やさらなる生産性の向上へと振り向ける

【DXがもたらす、さらなる生産性の向上】
・余剰時間を活用したお客さまサポート
・高付加価値サービスの提供
・データ利活用によるニーズ分析
・ITリテラシーの強化、向上 など



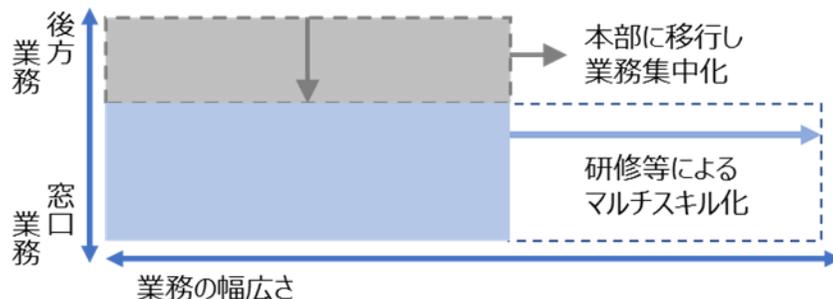
プラットフォーム型店舗体制





- 預金／貸付の分業にとらわれない、マルチスキルを有した人財の育成に取り組みます。
- 多様な属性を持つ人財が活躍できるよう、さらなる環境の整備を進めます。
- 上述により、「①デジタル化等を活用した業務の改革および組織最適化」との相乗効果を図ります。

(職員個人のスキル)



- 各施策の実効性を高めるため、「こうぎんらしさ＝ベスト・リージョナル・コラボレーション・バンク」を掲げるとともに、地域に開かれた職員像を共有してまいります。
- グループ会社との連携をこれまで以上に強化し、お客様のニーズに応じて幅広く金融関連サービスが提供できる総合金融サービス業を目指します。
- 公的資金の2024年の返済期限を見据え、本計画の各施策を通じて、収益力の向上と資産の良質化を図ります。さらに、他社との業務提携等によるサービス拡充によって、お客様の利便性向上と密度の高い取引を実現し、経営基盤ひいては財務基盤の強化に努めてまいります。





本中期経営計画の数値目標

		計画		
		(2022/3期)	(2023/3期)	(2024/3期)
主要計数目標	コア業務純益(*1)	2,137 百万円	2,390 百万円	2,664 百万円
	業務粗利益経費率(*2)	71.04 %	70.78 %	70.02 %
	当期純利益	10 億円	12 億円	13 億円
	自己資本比率	8.9% 程度	8.9% 程度	8.7% 程度
金融の深化 地域密着型	中小規模事業者等向け貸出残高	4,570 億円	4,575 億円	4,580 億円
	経営改善支援等の取組比率	5.99 %	6.14 %	6.40 %

- 地域やお取引先のニーズを的確にとらえ、本部と営業店が緊密に連携することによって、より専門性の高いソリューション活動を展開いたします
- マーケット分析を高度化するとともに、“face to face”とWebチャネルを強化し、幅広いニーズに対応いたします
- デジタル技術を活用した抜本的な業務効率化と職員のマルチスキル化、店舗網および店舗機能の再構築によって、サービスと生産性を向上させてまいります
- グループ各社との連携を強化し、幅広い金融関連サービスを提供いたします
- 公的資金の返済期限を見据えた対応を検討してまいります

(注) 上記指標は、いずれも単体ベース

(*1) 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)

(*2) 業務粗利益経費率 ((経費-機械化関連費用) / 業務粗利益)

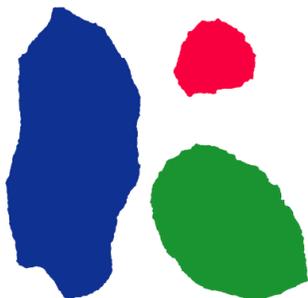


SDGsを踏まえた当行の取り組み

こうぎんSDGs宣言

株式会社高知銀行《こうぎん》は、SDGsの達成に貢献するため、以下の活動を通じて共通価値を育み、地域の持続可能性を高めていくことを宣言いたします。

こうぎんSDGs宣言			従来からの継続的取り組み	新中期経営計画での取り組み
Regional 【地域】	地域が享受する自然の恵みを守るとともに、農林水産業をはじめとするさまざまな産業の活性化に努めます。			
			農林水産支援室の設置 経営アドバイザーの配置 産官学民との連携によるシーズ発掘 農業・食品加工業への融資（成長分野） こうぎん農林水産応援融資 地域ブランド応援融資	産業・事業の特性に着目した事業性評価 農林水産業の持続的な発展に向けた支援 農林水産業へのIoT活用支援 地域のブランディング 知的資産を活用した事業展開の支援 生態系保全に貢献する事業展開への支援
Social 【社会】	コンサルティング機能を強化し、豊かな暮らしの持続やさらなる発展に向け汗を流します。			
			経営課題解決に向けた外部機関等との連携 金融リテラシーの向上に資する各種セミナーの開催 将来世代向け教室の開催、教育活動 地域行政教育機関との連携 移動金融車の活用	人材紹介事業による本業支援の拡充 新領域サービスの開拓 地域交流活性化イベントの実施（南支店など） 事業承継支援の強化 経営改善支援の強化
Environment 【環境】	環境に配慮した活動を推進するとともに、環境保全につながる皆さまの取り組みをサポートします。			
			環境関連融資、環境配慮型私募債 自治体新電力への出資 再生可能エネルギー・防災関連事業への融資（成長分野） ZEB推進、EV・ハイブリッド車の活用 地域清掃活動（お遍路ウォーキング等）	環境に配慮した事業者とのビジネスマッチング促進 環境配慮型商品の追加導入 Web会議システムの活用による脱炭素の促進 ペーパーレス化のさらなる促進 RPAの導入による省エネ化
Governance 【企業統治】	多種多様なステークホルダーと協働することによって、健全な経営を実現します。			
			「なでしこ銘柄」「えるぼし認定」「プラチナくるみん」 「健康経営宣言」「健康経営優良法人」 地域行政・高等教育機関との連携による地域活性化 お客さまのライフイベントへのサポート	SDGs実践に向けた産官学民との連携 ダイバーシティ&インクルージョン経営の強化 グループガバナンスの強化 財務基盤の強化



熱意

高知銀行は、限りない熱意をもって、地域の発展と暮らしの向上に貢献します。

調和

高知銀行は、調和のとれた経営をもって、お客さまの信頼に応えます。

誠実

高知銀行は、創意と誠実をもって、お客さまに奉仕します。
