



平成30年5月11日

各 位

会 社 名 株式会社 高 知 銀 行
代表者名 取締役頭取 森 下 勝 彦
(コード番号 8416 東証第一部)
問合せ先 経営統括部長 吉村 卓浩
(TEL. 088-822-9311)

中期経営計画「こうぎん新創造 第Ⅰ期：変革」について

当行は、今後3年間（2018年度～2020年度）を計画期間とする新たな中期経営計画「こうぎん新創造 第Ⅰ期：変革」の概要について、下記のとおりお知らせいたします。

なお、計画の数値目標および詳細につきましては、経営強化計画と合わせて別途お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の（以下、新中計）の位置づけ

地域と高知銀行の未来に向けて、これからの10年間は、「地域の価値向上に貢献する金融インフラ」となることを目指し、新たな事業を創造する覚悟で経営転換を図る意味合いを込め、「こうぎん新創造」の期間としたいと考えております。

そのスタートとなる新中計は、抜本的に経営効率の向上を推し進め「変革」を遂げる3年間と位置づけております。

2. 10年後に目指す姿

「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

「ベスト・リージョナル・コラボレーション・バンク」として、地域の発展のために地域とともに最も汗を流し、地域になくてはならない金融インフラとなり、お客さまから将来にわたってベストパートナーとして認知していただける銀行を目指してまいります。

3. 新中計における基本方針と基本戦略

10年後の目指す姿を実現するための新中計における基本方針を、「地域密着型金融の深化」、「高付加価値サービスの提供」、「生産性の向上」としています。これら3つの基本方針に基づき、以下の6つの基本戦略を掲げて、こうぎん新創造 第Ⅰ期の「変革」の実現に向けて取り組んでまいります。

【営業戦略】

(1) B P R 効果の最大化と営業基盤の強化

B P R (Business Process Reengineering) の推進による抜本的な業務改革などにより事務の簡素化を進め、お客さまと“face to face”で向き合う活動の量と質を向上させ、営業力の強化につなげてまいります。

(2) 事業性評価に基づく融資の増強

お客さまの事業に対する理解をこれまで以上に深めることによって、付加価値の高い課題解決につながるソリューションやご融資などによる積極的なサポートを提供してまいります。

(3) 個人取引の強化

お客さまのライフステージに応じた金融商品やサービスを提供するとともに、より一層お客さまの立場に立ったコンサルティング営業に取り組んでまいります。

(4) 顧客接点の拡大と店舗間連携の強化

お客さまと当行の“つながり”を拡大していくため、フィンテックを活用した商品やサービスなどを充実させ、ブロック・エリア制のもと店舗の連携や機能特化などを進め、お客さまの利便性を高めていくとともに、収益機会の向上につなげてまいります。

【経営基盤戦略】

上記の営業戦略の効果を最大限に引き出していくために、下記の経営基盤戦略によって組織力の一層の向上を図ってまいります。

(5) 人材力の最大発揮

お客さまの最善の利益を意識したコンサルティングサービスをより高質なものとするために、職員のスキル向上に努めていくとともに、持てる力を最大限に発揮できるよう働き方改革を進め、これまで以上のワークライフバランスの実現に取り組んでまいります。

(6) 経営基盤の強化

コンプライアンス経営のもとリスク管理の高度化などに取り組むとともに、グループ企業や外部機関との連携を強化することによって、環境の変化に耐える強い「こうぎん」を築き上げます。

以 上

中期経営計画 「こうぎん新創造 第Ⅰ期：変革」 2018-2020年度

10年後の目指す姿「地域の価値向上に貢献する金融インフラ」

～こうぎんの目指すベスト・リージョナル・コラボレーション・バンク～

- 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の提供により、顧客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、その実行を支援する金融インフラとなる

2024-26年度

新創造第Ⅲ期

「飛躍」 地域の価値向上実現と持続的成長モデルへの改革

2021-23年度

新創造第Ⅱ期

「進化」 刷新された“こうぎんブランド”の
定着と財務力向上

2018-20年度 中期経営計画

新創造第Ⅰ期

「変革」 地域の価値向上に向けた創造的な経営モデルに転換

2018-20年度中計の基本方針

地域密着型
金融の深化

高付加価値
サービスの
提供

生産性の
向上

持続的成長に向けた価値追求へ

メインマーケットの縮小のほか、著しい変化が予想される金融環境のもと、業務効率の向上、付加価値の拡大により持続的な成長を実現

金融機関を取り巻く環境の変化

メインマーケットの縮小
顧客の世代交代
人材多様化と高度化要請
金融テクノロジーの高度化

2018-20年度中計の基本戦略

【営業戦略】

- BPR効果の最大化と営業基盤の強化
- 事業性評価に基づく融資の増強
- 個人取引の強化
- 顧客接点の拡大と店舗間連携の強化

【経営基盤戦略】

- 人材力の最大発揮
- 経営基盤の強化



こうぎん新創造 第I期の基本戦略

BPR効果の最大化 と営業基盤の強化

- 業務効率化の推進
- IT基盤の整備
- 営業人員の増強

事業性評価に基づく融資の増強

- 付加価値提供のプラットフォーム構築
- 顧客セグメンテーション別戦略の構築
- 独自ベンチマークと業績評価基準の設定

個人取引の強化

- ライフステージに応じた金融商品の提供
- 顧客セグメンテーション別戦略の構築

地域密着型
金融の深化

高付加価値
サービスの
提供

生産性の
向上

人材力の最大発揮

- 人材の活用
- 人材の育成
- 働き方改革の推進

顧客接点の拡大と店舗間連携の強化

- 営業区域の特性に応じた店舗機能への特化
- 組織連携の最適化
- フィンテック活用の推進

経営基盤の強化

- こうぎんブランドを一層拡充するための土台固め
- グループガバナンスの強化
- 財務基盤の強化