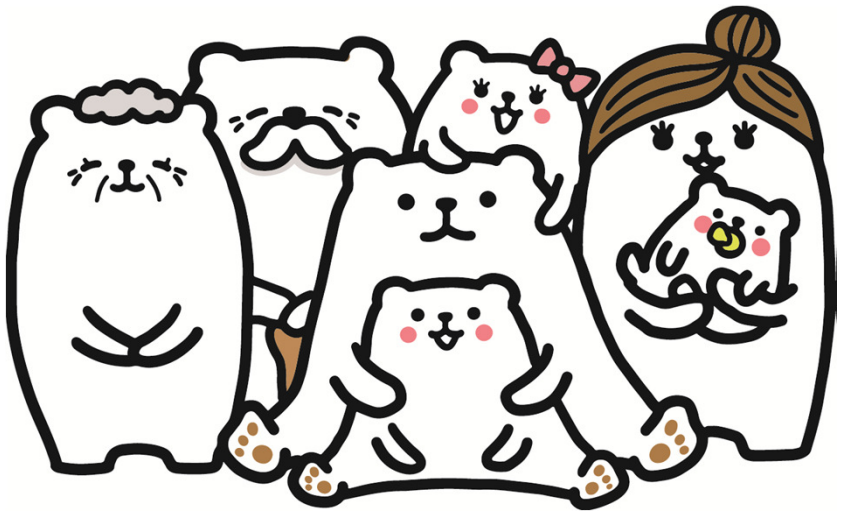
第7次中期経営計画

（略称：第7次マスタープラン） 2018年4月～2021年3月



はじめよう、あたらしいコト。
鹿児島銀行
Kagoshima Bank

九州フィナンシャルグループ

目次

1．　計画概要 1

2．　当行の基本姿勢 2

3．　戦略概要 3

【基本戦略】「地域活力共創」グループへの進化

（1）【戦略の柱】地域総合金融機能の高度化 4

（2）【戦略の柱】地域産業振興機能の発揮 6

【基本戦略】グループ人材力の強化

（3）【戦略の柱】人材マネジメントの高度化 7

【基本戦略】グループガバナンスの高度化

（4）【戦略の柱】生産性の追求 8

4．　指標目標 9

1. 計画概要

当行の「第7次中期経営計画」は、九州フィナンシャルグループの「第2次グループ中期経営計画」における基本方針、基本戦略に基づき、独自性を活かしながら具体的な展開を行っていきます。
なお、本計画は3つの基本戦略である『「地域活力共創」グループへの進化』『グループ人材力の強化』『グループガバナンスの高度化』と、それらを実行するうえで軸となる6つの戦略の柱から構成しています。

名称	第7次中期経営計画 （略称：第7次マスタープラン）	
期間	2018年4月～2021年3月	
基本方針	お客様にとって最適かつ最良のサービス提供に向けたグループシナジーの最大化	
基本戦略・戦略の柱	「地域活力共創」グループへの進化	地域総合金融機能の高度化
		地域産業振興機能の発揮
	グループ人材力の強化	人材マネジメントの高度化
		人材開発の高度化
	グループガバナンスの高度化	経営管理態勢の充実
		生産性の追求

2. 当行の基本姿勢

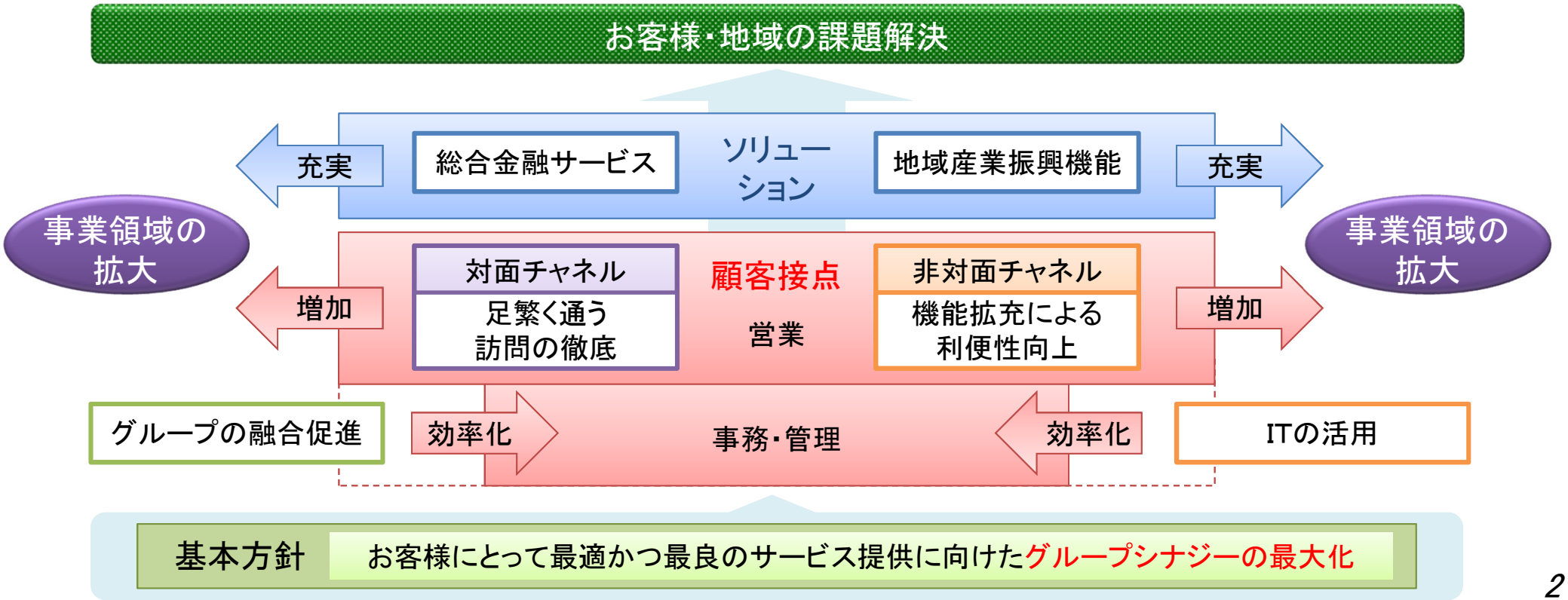
当行はグループの基本方針に基づき、お客様や地域の課題解決に以下のような姿勢で取り組んでいきます。

鹿児島銀行は、

・顧客接点をさらに増やすため、グループの融合促進とITの活用による事務効率化を進めるとともに、
足繁く通う訪問活動の徹底と非対面チャネルの機能拡充による顧客利便性の向上に取り組んでいきます。
・顧客接点の拡大によりお客様お一人おひとりの課題やニーズをより深く把握し、質の高いソリューション
（総合金融サービス・地域産業振興機能）を提供することで、お客様や地域の課題解決に努めていきます。

行員一人ひとりは、

・多様化するお客様や地域の課題を解決するため、意識的に自らの能力を高める姿勢と失敗を恐れず
果敢に挑戦する気概を持ち、「お客様のために何をすべきか」を考え、行動していきます。



3. 戦略概要

当行の「第7次中期経営計画」では、3つの基本戦略に基づき、主に以下のような施策に取り組んでいきます。

基本戦略・戦略の柱	主な施策
「地域活力共創」グループへの進化 地域総合金融機能の高度化 地域産業振興機能の発揮	■事業性評価のPDCAサイクルの深化 ■ライフイベントを捉えたコンサルティング営業の高度化 ■銀・証・信連携によるサービスの拡充 ■地域資源活用による地方創生の実現
グループ人材力の強化 人材マネジメントの高度化 人材開発の高度化	■戦力人員の確保 ■多様な働き方の実現 ■育成支援の体系化 ■専門人材の育成
グループガバナンスの高度化 経営管理態勢の充実 生産性の追求	■実効性あるRAFの構築 ■事務部門における徹底した生産性向上 ■営業部門における事務の効率化 ■経費適正化の効果的推進

3-(1)【戦略の柱】地域総合金融機能の高度化-法人部門-

「地域総合金融機能の高度化（法人部門）」では、マーケットに応じて法個一体型営業による個社別採算性の向上やライフステージにあわせた最適な商品・サービスの提供などの施策を展開していきます。

事業性評価のPDCAサイクルの深化

事業性評価のPDCAサイクル

- Action（結果要因分析・次年度計画への反映）
- Plan（計画策定・企業審査）
- Check（進捗状況モニタリング）
- Do（金融支援・経営改善支援・営業利益改善支援）

- 法個一体型営業による個社別採算性の向上
- ライフステージにあわせた最適な商品やサービスの提供
- 貸出シェア管理によるメイン先の増強
- 新規取引先への取組み推進

本部
企業取引支援部署による
サポート強化

営業店
法人営業への
人員シフト

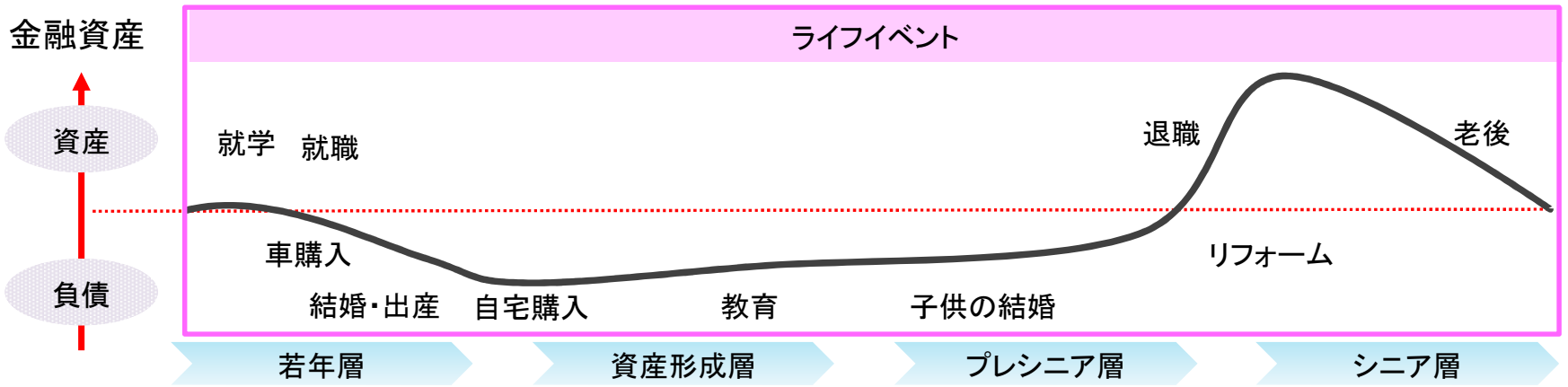
- 鹿児島・宮崎マーケットの深堀り
- 福岡・沖縄マーケットの裾野拡大

資金収益・役務収益拡大

3-(1)【戦略の柱】地域総合金融機能の高度化-個人部門-

「地域総合金融機能の高度化（個人部門）」では、基軸を「お客様」に置き、年齢層毎のライフイベントを捉えたコンサルティング営業に取り組んでいきます。また、非対面チャネルの機能拡充やAIを活用したデータ分析により、お客様にとって最適な商品・サービスをタイムリーに提供する仕組みを整えていきます。

ライフイベントを捉えたコンサルティング営業の高度化



収益の契機となる若年層の取込み

- 口座開設
- 積立型商品
- 給与振込
- MOZECA

資産形成層・プレシニア層に対する取引拡大

- カードローン
- 目的別ローン
- 資産運用
- 定時定額
- 平準払保険
- iDeCo

相続・資産承継への取組み強化

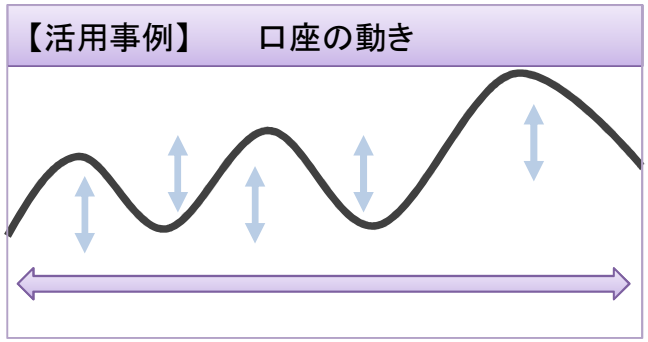
- 遺言信託
- 遺産整理

⇒信託業務の本体参入に向けた検討

非対面チャネルの機能拡充

- スマートフォンアプリ
- eバンクサービス
- ネット完結型商品
- 住宅業者・顧客用申込ツール

AIの活用



AIを活用して口座の動きをモニタリング

↓

変化を察知⇒ニーズを想定⇒商品を選定

↓

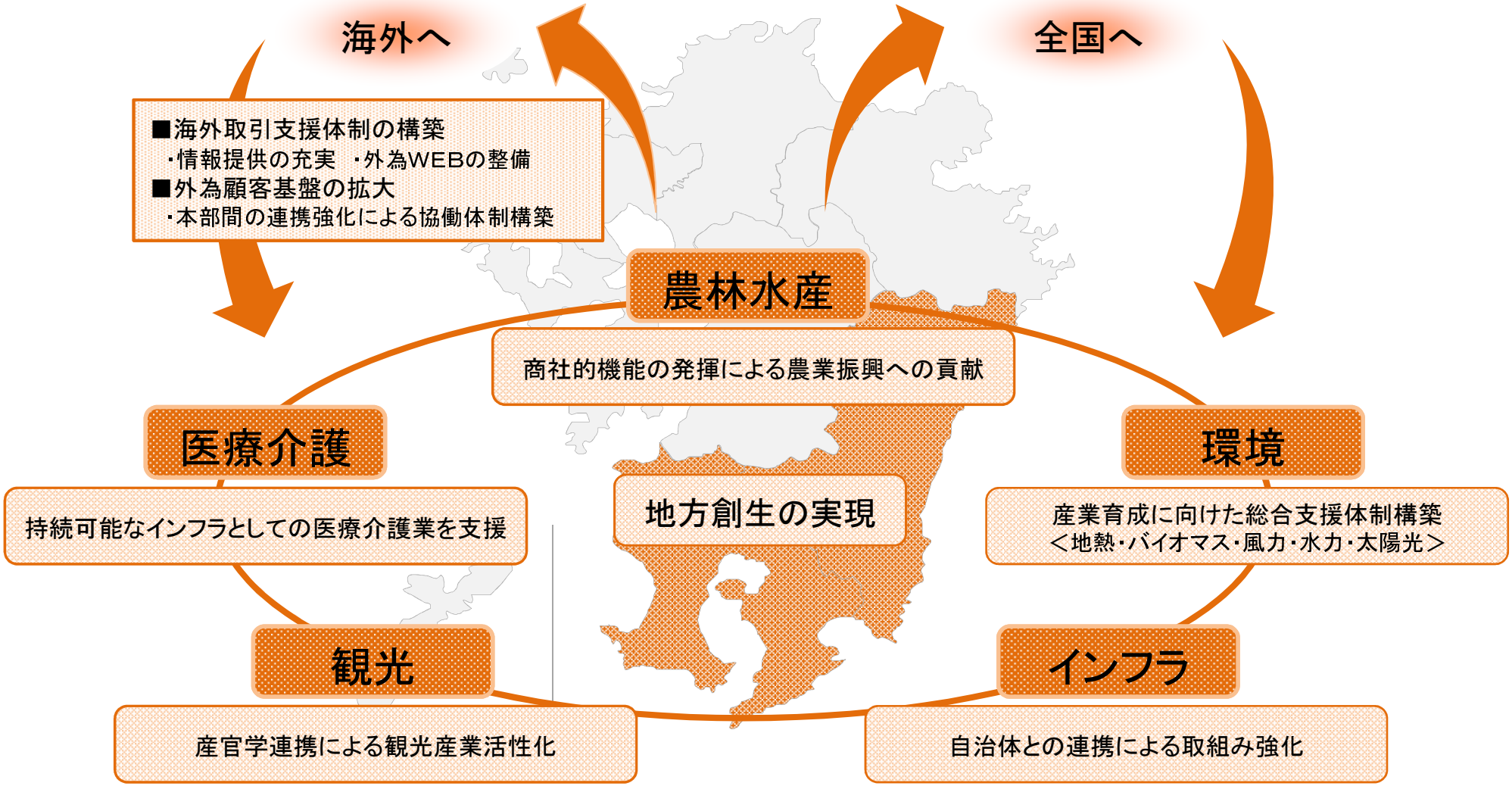
最適なチャネルによる商品の提案

最適な商品をタイムリーにお客様へ提供

3-(2)【戦略の柱】地域産業振興機能の発揮

「地域産業振興機能の発揮」では、当行がこれまで注力してきた成長分野（農林水産・医療介護・環境・観光・インフラ）を引き続き深堀りするとともに、「海外」への取組支援を強化していきます。

地域資源活用による地方創生の実現



3-(3)【戦略の柱】人材マネジメントの高度化

「人材マネジメントの高度化」では、戦力人員の確保や多様な働き方の実現に取り組んでいきます。
また、ITの活用等による業務効率化や集約化に関する施策を実施のうえ、顧客接点業務への人員シフトを図っていきます。

戦力人員の確保

・専門人材の確保
（出向受入・中途採用、適正配置）
・有期雇用者、高年齢層の活躍支援

人材採用
人材活用

戦略の実現

行員の能力を最大限に
発揮する環境づくり

人材確保

多様な働き方の実現

・フレックスタイム制
・在宅勤務
※制度設計⇒導入

人材配置

顧客接点業務への人員シフト

【現状（2017.9末）】

営業店（業務）
635名

営業店（営業）
825名

本部
500名

【主な施策】

営業店事務BPR

・オペレス導入店舗の拡大
・事務取扱い、事務フローの見直し
・印鑑レス、ペーパーレスの試行・導入

本部BPR

・業務削減、見直し（RPA活用等）
・グループへの本部業務集約

施策の実施により
営業人員を増員

【3年後（2021.3末）】

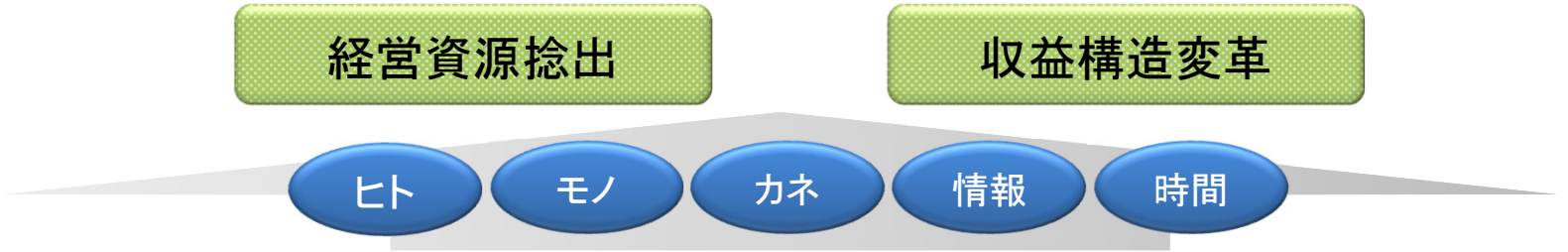
営業店（業務）
445名
（▲190名）

営業店（営業）
1,025名
（＋200名）

本部
490名
（▲10名）

3-(4)【戦略の柱】生産性の追求

「生産性の追求」では、既存業務の見直しやITの活用など効率化を通じた生産性の向上により、ヒトをはじめとする経営資源の捻出に取り組んでいきます。
また、経費の適正化など抜本的なコスト削減を通じた経費効率の追求により、収益構造の変革に取り組んでいきます。



生産性の向上

事務部門における徹底した生産性向上

・事務量削減のための営業店事務BPR
・営業店事務の非対面チャネルへのシフト
・営業店事務体制の改革 / 事務集中センターの事務改革

営業部門における事務の効率化

【事業性融資】 審査事務フロー分析による効率化の推進
【個人ローン】 ペーパーレス化等による事務効率化の推進

戦略的かつ良質な投資展開

・新本店ビル建設計画の推進
・良質な店舗、施設づくり

経費効率の追求

経費適正化の効果的推進

・経費管理体制の再構築 （経費削減プロジェクトの組成）
・徹底した経費削減の推進

事務部門における抜本的なコスト改革

・役務収益の強化
・コスト削減（帳票のペーパーレス化、WEB通帳の推進等）

システムインフラの最適化

・システムの統廃合、棚卸しによるコスト削減
（サブシステム統合、グループ共通インフラ基盤の構築等）

4. 指標目標

項目		2017年度（実績）	最終年度目標値	2017年度比
成長性	貸出金平残	3.1兆円	3.8兆円	＋0.7兆円
	総預金平残	3.8兆円	4.4兆円	＋0.6兆円
収益性	コア業務純益	170億円	173億円	＋3億円
	当期純利益	109億円	127億円	＋18億円
	顧客向けサービス業務利益	64億円	72億円	＋8億円
	株主資本ROE	4.3%	4.5%以上	―
	ROA（純利益）	0.24%	0.25%以上	―
効率性	OHR	72.1%	68.0%未満	―
健全性	自己資本比率	10.7%	9.5%以上	―

本資料には将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

はじめよう、あたらしいコト。
鹿児島銀行
Kagoshima Bank

九州フィナンシャルグループ