

Ⅱ. 第五次中期経営計画第2フェーズ

中計計画期間

2010年4月～2015年3月(5年間)

基本方針

1. 健全かつ強靱な経営体質の戦略的向上
2. 地元のお客様との稠密な取引の拡大・深化
3. 主体的で創造性豊かな人材の育成

第2フェーズ 2012年4月～2015年3月

テーマ～「お客様と共に価値共創⇔最適な金融サービスの提供」

基本戦略

1. 期間損益安定のための収益機会拡大
2. 経営品質向上にむけた業務・リスク管理機能の強化
3. グループを挙げた組織運営力と人間力強化

Ⅱ-1-(2)第2フェーズ 指標目標

コア目標

業務粗利益

業務純益

単体当期利益

連結当期利益

ROA(当期利益)

Tier I 比率

OHR

2014年度目標

※カッコ内は業績予想公表値

595億円(554億円)

206億円(163億円)

110億円(100億円)

117億円(106億円)

0.26%

13.0%

65.3%

2013年度実績

570億円

186億円

114億円

118億円

0.26%

12.3%

65.9%

サブ目標

総取扱資金量増加額

不良債権比率

2014年度目標

+3,000億円

2.37%

2013年度実績

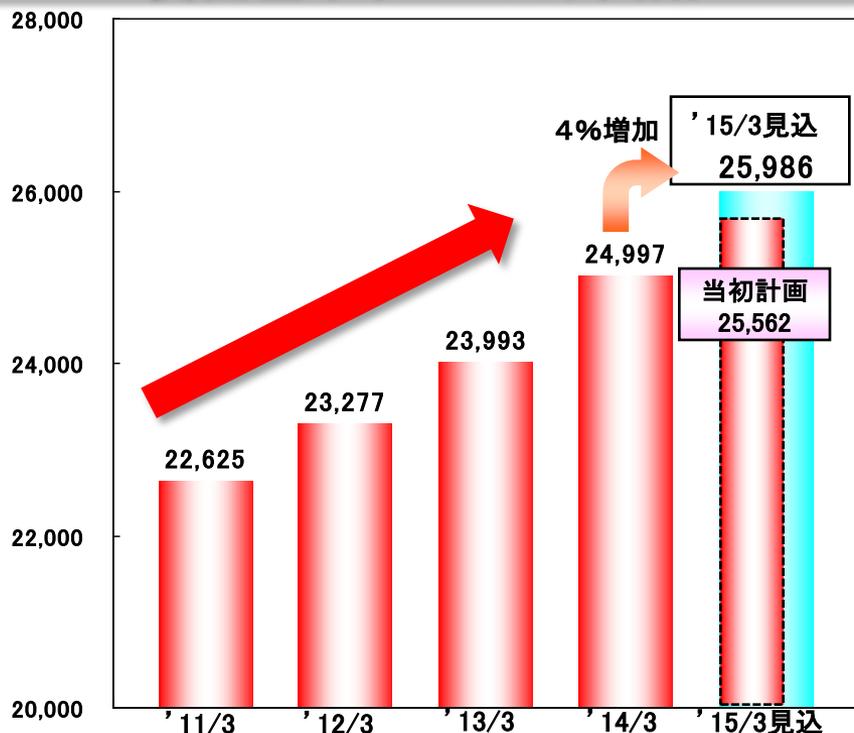
+3,666億円

2.28%

Ⅱ - 2 - (1) 第2フェーズ最終年度収益環境認識

■ 貸出金ボリュームは当初計画比上ブレを見込むも、外部環境（金利動向）により、トップラインは減少傾向が続く見通し

貸出金ボリューム（平残）



金利動向



■ 連結当期純利益については、'12年度、'13年度に**2期連続前倒し達成**

連結当期純利益	'12年度	'13年度	'14年度目標
	137億円	118億円	117億円

収益力強化と業務効率化による業務純益の維持向上

資金利益 増強

- ファンド組成等による事業貸推進
- ターゲティング先への取組み強化
- 有価証券の運用多様化と機動性向上

役務利益 増強

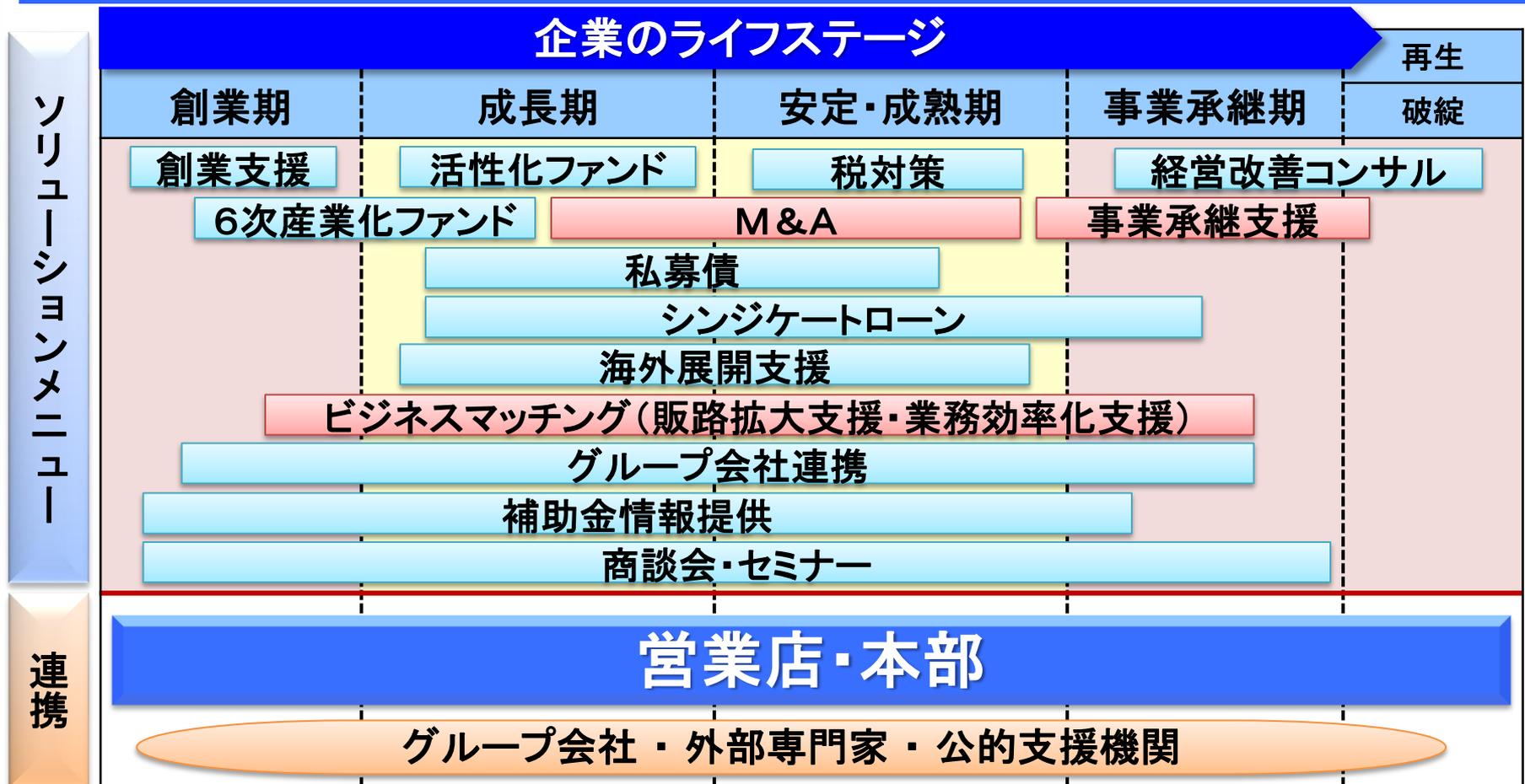
- チャネル展開による預り資産増強
- 手数料ビジネス強化

業務 効率化

- 新営業店システム本格稼働
- 営業推進・与信管理・分析業務の質と効率化向上のためのシステム開発

ライフステージに応じた経営技術支援態勢強化

- 企業のライフステージに応じ、肥銀グループおよび外部機関との連携による多様なソリューションメニューを提供



ファンド組成等による事業貸推進

「くまもと応援ファンド」

- 目的 地域への資金供給を通じた、地域経済活性化の支援
- 取扱期間 2013年8月5日～2014年3月31日
- 総額 300億円(当初)

更なる資金供給への取組み

2014年1月に**総額500億円**に拡大

取扱期間の実行額**累計488億円**(663件)

- 「不動産」「医療・福祉」等の重点業種その他、「製造業」「卸・小売業」等の幅広い業種の資金需要に対応

ターゲティング先への取組み強化

「医療・福祉」

■ 施設更新・耐震化等の設備投資への対応

「不動産」

■ 大型開発プロジェクト案件への積極的関与

「自動車」

「半導体」

■ 補助金等を活用した投資ニーズ喚起と
需資発掘

「農業」

■ 「肥後6次産業化ファンド」を活用した
農業ビジネス開拓

「観光業」

■ 「観光経営カパワーアップ講座」の開講

セグメントを明確にした中小企業への稠密な取組の推進

業 種

76業種に分類（日銀業種155業種をベース）

企業規模

法人 総資産規模で大・中・小に3分類

個人

財務 収益性
成長性

収益性・成長性の高低で4分類

収益性：総資本経常利益率
成長性：売上高増加率

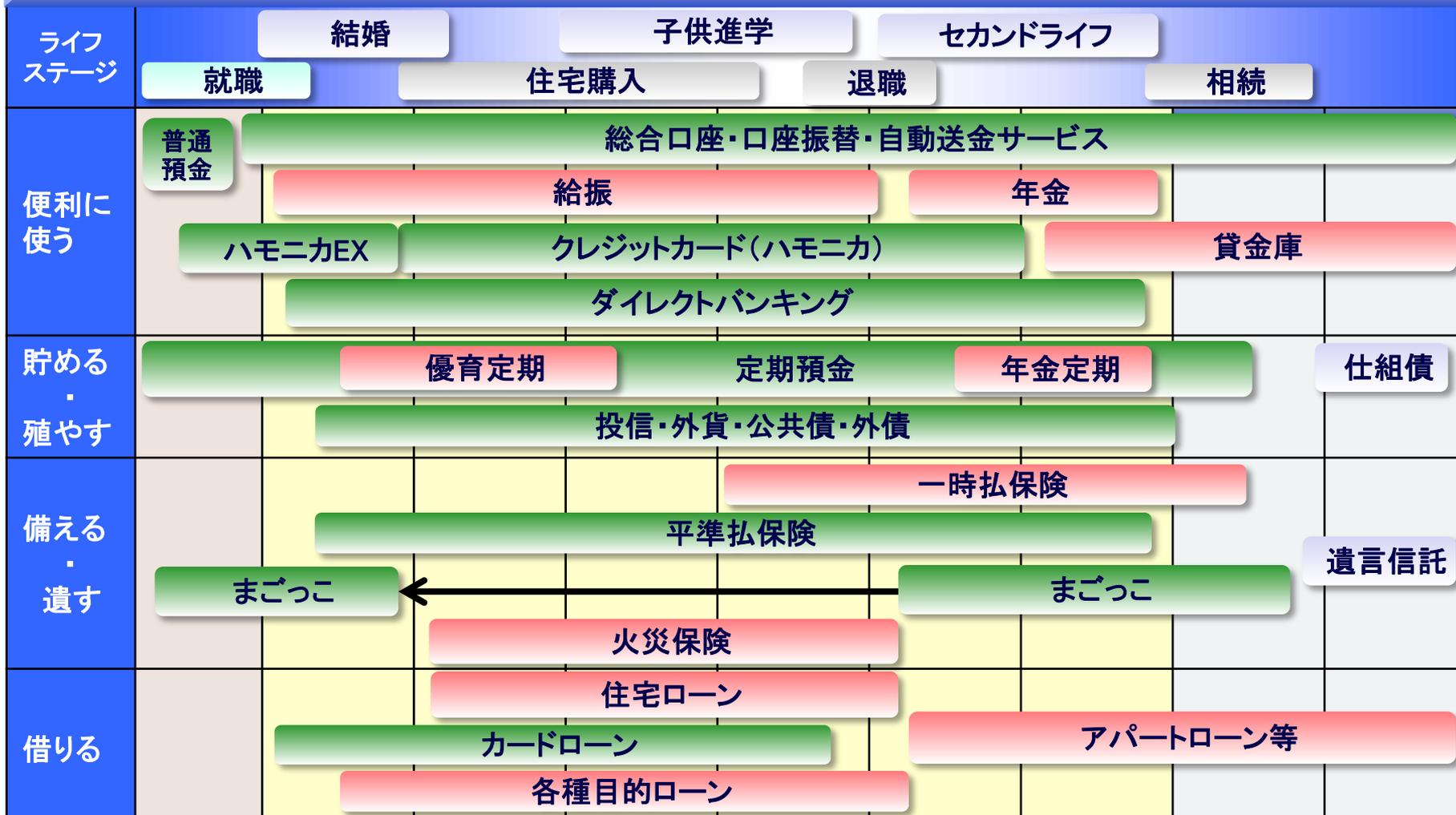
法人：912セグメント 個人：76セグメント

- リスクフォーカス・取引推進すべきセグメントの明確化
- 業種・業界動向のフォワードルッキング

- セグメントに応じた信用リスク・収益管理への活用
- コンサルティング機能の強化(ICAT判定)

Ⅱ-3-(2) 個人戦略①

ライフ・ステージに応じた商品・サービスの展開



お客様のライフ・ステージに応じたクロスセルの推進

顧客接点強化のための店舗展開

学園大通支店

2014年4月、新築移転

主な特長

相談窓口の増設

セミナールームの設置

フィナンシャルプラザ併設

コンサルティング営業の強化

植木支店

2014年5月、新築移転

主な特長

相談窓口の増設

セミナールームの設置

金融リテラシー向上支援 ～ フィナンシャルプラザ

お客様セミナー

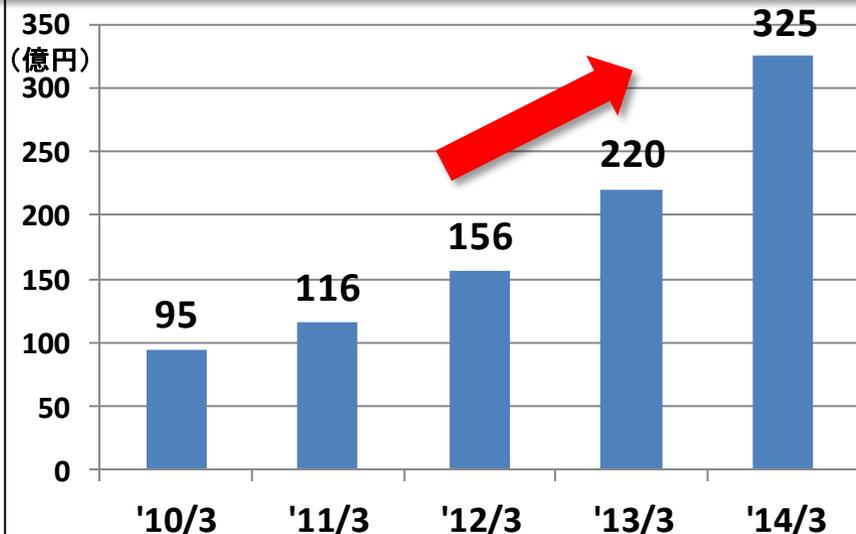
2013年度 104回開催(約2千人参加)

■ 2014年度新設の「フィナンシャルプラザ学園大通」では学生向けも開催

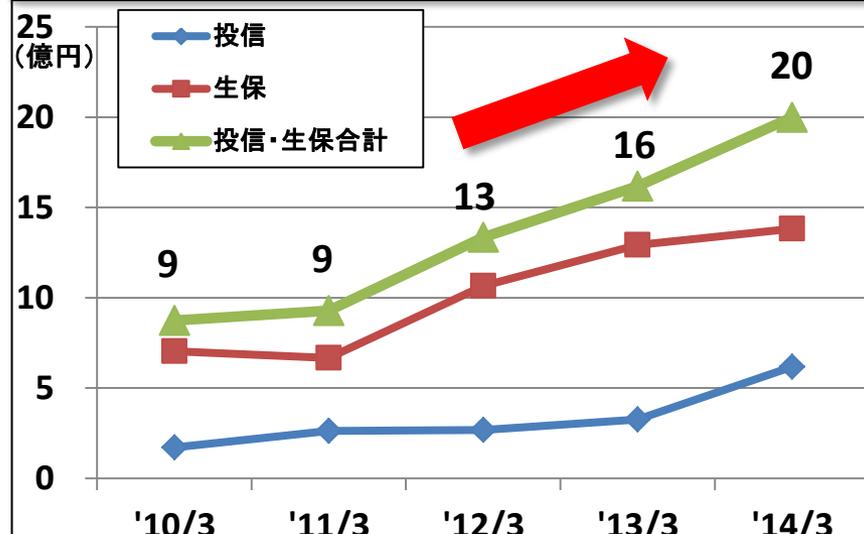
お客様ニーズにお応えする営業態勢再構築による個人取引拡大

県外リテールの更なる推進

九州県外支店 住宅ローン残高推移



九州県外支店 預り資産販売額推移



本部と県外営業店との連携による広域化の推進

重点推進分野の広域化



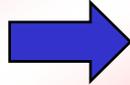
総合ソリューションの広域化



市場部門の運用方針

■ポートフォリオ収益構造の多様化と機動性の向上による総合損益の増強

国内債券投資

残高
維持 

金利上昇時には、中期債から長期債へ振替
スプレッド妙味のあるクレジット債の積み上げ

外国債券投資

増額 

中期債及び変動債を中心に積み上げ
金利上昇時には、長期債の購入も検討

株式投資

増額 

バリュエーションを検証の上、積み上げ
株式ファンドでの機動的な売買の実施

その他投資

増額 

REIT・為替ファンドの積み上げ
絶対収益型のファンドへの投資検討

本部による業務品質向上態勢

指導教育室

審査的営業活動による企業の
課題解決・成長支援

営業店支援センター

業務運営およびリスク管理
態勢のレベル向上

新営業店システムの導入

ITインフラの徹底活用による事務フロー抜本見直し

窓口での一線処理拡大

OCR・イメージ処理の活用

集計・確認作業効率化

収支ペア導入

- 営業店事務の効率化と堅確化の同時実現
- 効率化に伴う余剰時間の営業・渉外時間への振替え

2014年7月 全店にて本格稼働開始予定

Ⅱ-5. グループ営業戦略

「お客様との価値共創」に向けたグループ総合営業力の発揮

肥後銀行

2014年4月
5%⇒69.1%へ
出資比率引き上げ

総合営業力の
発揮による
経営技術支援

2012年4月
5%⇒80.0%へ
**出資比率引き上げ
連結子会社化**

肥銀カード

カード・信用保証業務

- 個人の決済機能向上
- ローン商品改訂における保証条件見直し

肥銀コンピュータ サービス

ソフト開発業務

- IT・AT高度化支援
- 資金決済業務支援

肥銀リース

リース・貸付業務

- 設備案件での連携
- 新規開業案件での連携

多様化かつ高度化するお客様のご要望に対応する態勢を更に強化