



平成 29 年 3 月 28 日

各 位

会社名 株式会社 みなと銀行
代表者名 取締役 頭取 服部 博明
(コード番号 8543 東証第一部)
問合せ先 執行役員企画部長 丸山 克明
(TEL 078 - 333 - 3224)

新中期経営計画について

株式会社 みなと銀行（頭取 服部 博明）では、新中期経営計画『みなと“3First Plan”（スリーファーストプラン）』を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. スローガン みなと“3First Plan”（スリーファーストプラン）
2. 計画期間 3年間（平成29年4月～平成32年3月）
3. 基本方針・主要施策

| 基本方針 | 主要施策 |
|-------------------------|--|
| 1. 地域活性化への持続的貢献 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 地元経済を牽引する企業の成長支援 ～事業性評価を通じた企業価値向上への取組み～ ・ 地方創生・地域活性化への取組み強化 |
| 2. お客さま本位のコンサルティング機能の発揮 | <ul style="list-style-type: none"> ・ ライフステージに応じた情報提供・提案力の向上 ・ お客さまとの接点強化 ・ I Tの戦略的活用 |
| 3. 筋肉質な経営基盤の確立 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 収益力・取引基盤の強化・多様化 ～1人ひとりの生産性向上～ ・ グループ総合力の強化 ～チームみなと～ ・ 人材育成・活力ある企業風土の醸成 ・ ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底 ・ リスク管理・ALM管理・自己資本管理の実効性向上 |

【方針実現に向けた「5つのC」の実践】

- ・ 地域に貢献し、地域と共に成長する銀行を目指します (regional **C**ontribution)
- ・ お客さま本位に徹します (**C**ustomer First)
- ・ 常に質の高いサービスを提供し課題解決に努めます (**C**onsulting)
- ・ 『チームみなと』のグループ総合力を発揮します (**C**ollaboration)
- ・ これらを実践できるチャレンジ精神豊かな人材を育成します (**C**areer development)

4. 位置付け 「5つのC」の実践により、地域の成長・発展への貢献に向けた情報力・提案力・経営基盤を高める3年間

5. 主要指標

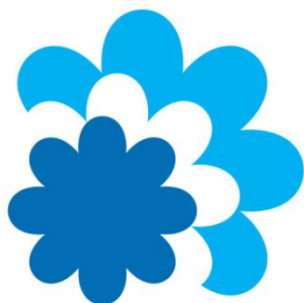
| | 指標 | 目標 (32/3期) |
|-----|----------------------------|------------|
| 収益性 | 当期純利益(連結) | 70億円以上 |
| 効率性 | OHR ^(※1) | 70%以下 |
| 健全性 | コア資本比率(連結) | 7%以上 |
| 成長性 | 中小企業向け貸出金末残 | 12,000億円以上 |
| | 個人ローン末残 | 500億円以上 |
| | 預金+預かり資産末残 ^(※2) | 36,000億円以上 |

(※1) 経費÷(業務粗利益+株式等売買損益等)

(※2) 簿価ベース

* 概要は、別紙をご参照ください。

以上



MINATO BANK

中期経営計画

平成29年3月

株式会社 **みなと銀行**

目 次

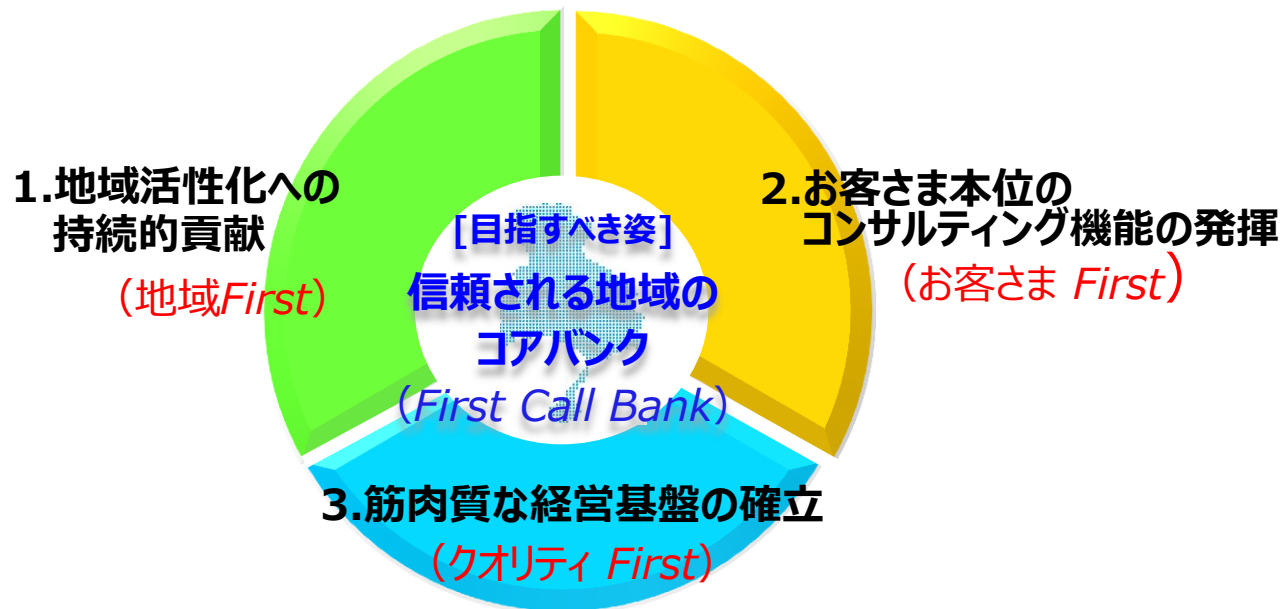
| | |
|------------------------|-------|
| I. 中期経営計画の骨子 | P. 2 |
| II. 主要施策 | |
| 1. 地域活性化への持続的貢献 | P. 5 |
| 2. お客様本位のコンサルティング機能の発揮 | P. 7 |
| 3. 筋肉質な経営基盤の確立 | P. 11 |

I. 中期経営計画の骨子



■ スローガン みなと“3First Plan” (スリーファーストプラン)

■ 基本方針



- | | | |
|---------------------|------------------------------|---------------------------------|
| ■ 方針実現に向けた「5つのC」の実践 | ・地域に貢献し、地域と共に成長する銀行を目指します | (regional C ontribution) |
| | ・お客様本位に徹します | (C ustomer First) |
| | ・常に質の高いサービスを提供し課題解決に努めます | (C onsulting) |
| | ・『チームみなと』のグループ総合力を発揮します | (C ollaboration) |
| | ・これらを実践できるチャレンジ精神豊かな人材を育成します | (C areer development) |

- | | |
|--------|--|
| ■ 位置付け | 「5つのC」の実践により、地域の成長・発展への貢献に向けた情報力・提案力・経営基盤を高める3年間 |
|--------|--|

I .中期経営計画の骨子



計画期間

3年間（平成29年4月～平成32年3月）

主要指標

| | 指標 | 目標(H32/3期) |
|-----|----------------------------|------------|
| 収益性 | 当期純利益(連結) | 70億円以上 |
| 効率性 | OHR ^(※1) | 70%以下 |
| 健全性 | コア資本比率(連結) | 7%以上 |
| 成長性 | 中小企業向け貸出金末残 | 12,000億円以上 |
| | 個人ローン末残 | 500億円以上 |
| | 預金+預かり資産末残 ^(※2) | 36,000億円以上 |

(※1) 経費÷(業務粗利益+株式等売買損益等)

(※2) 簿価ベース

I .中期経営計画の骨子



主要施策

1. 地域活性化への 持続的貢献

- ◆ 地元経済を牽引する企業の成長支援
～事業性評価を通じた企業価値向上への取組み～
- ◆ 地方創生・地域活性化への取組み強化

2. お客さま本位の コンサルティング 機能の発揮

- ◆ ライフステージに応じた情報提供・提案力の向上
- ◆ お客さまとの接点強化
- ◆ ITの戦略的活用

3. 筋肉質な経営 基盤の確立

- ◆ 収益力・取引基盤の強化・多様化 ～1人ひとりの生産性向上～
- ◆ グループ総合力の強化 ～チームみなと～
- ◆ 人材育成・活力ある企業風土の醸成
- ◆ ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底
- ◆ リスク管理・ALM管理・自己資本管理の実効性向上



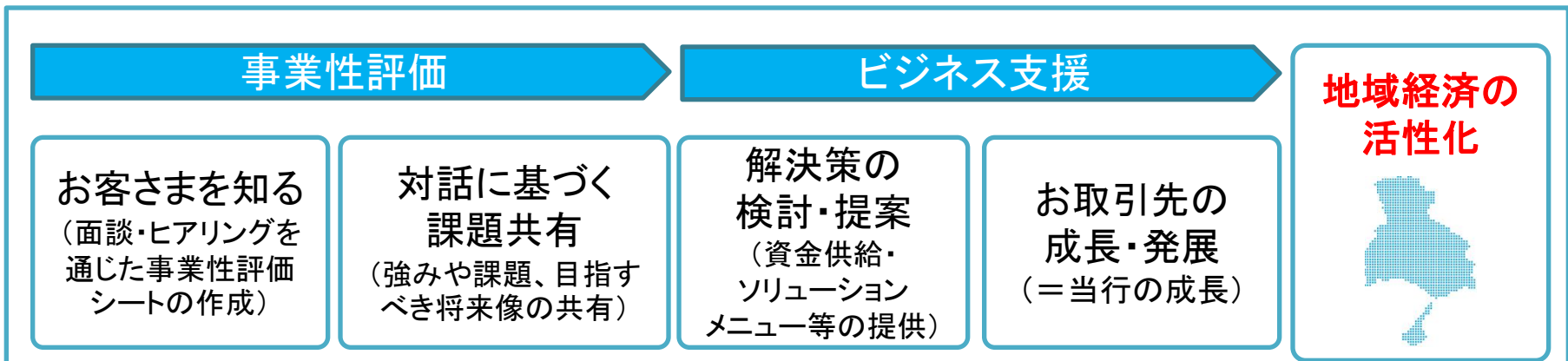
II-1.地域活性化への持続的貢献

◆ 地元経済を牽引する企業の成長支援

～事業性評価を通じた企業価値向上への取り組み～

- 事業性評価の推進
- お取引先との対話(ニーズ共有)に基づくビジネス支援

[お取引先との対話ツール例]



営業店を「事業性評価室」を中心とした本部各部(関係会社・外部機関を含む)がサポート

【お客さまが抱える課題やニーズ】
 販路開拓、技術面、海外進出、事業承継、M&A、人材確保、資金調達、資本調達、成長分野進出、経営改善、事業再生、廃業支援等
 対応商品は7ページご参照



II-1.地域活性化への持続的貢献

◆ 地方創生・地域活性化への取組み強化

● 地公体、公的・民間機関との連携や地域プロジェクトへの参画

- ・兵庫県との連携協定等に基づく取組み
- ・プロジェクトファイナンスへの対応強化
- ・企業誘致(神戸医療産業都市 他)



[神戸医療産業都市]
提供:神戸市

● 地域の成長分野・次世代分野に対する支援強化

- ・農林漁業・観光分野
- ・次世代成長分野
(航空・ロボット・先端医療 他)



[みなとAファンド]



PORT OF KOBE 150th Anniversary
2017.1.1 - 12.31



[神戸開港150年]

● 「まち」の活性化

- ・オールドタウンへの対応
- ・地場産業や商店街の活性化
- ・地域イベントへの協賛・参加



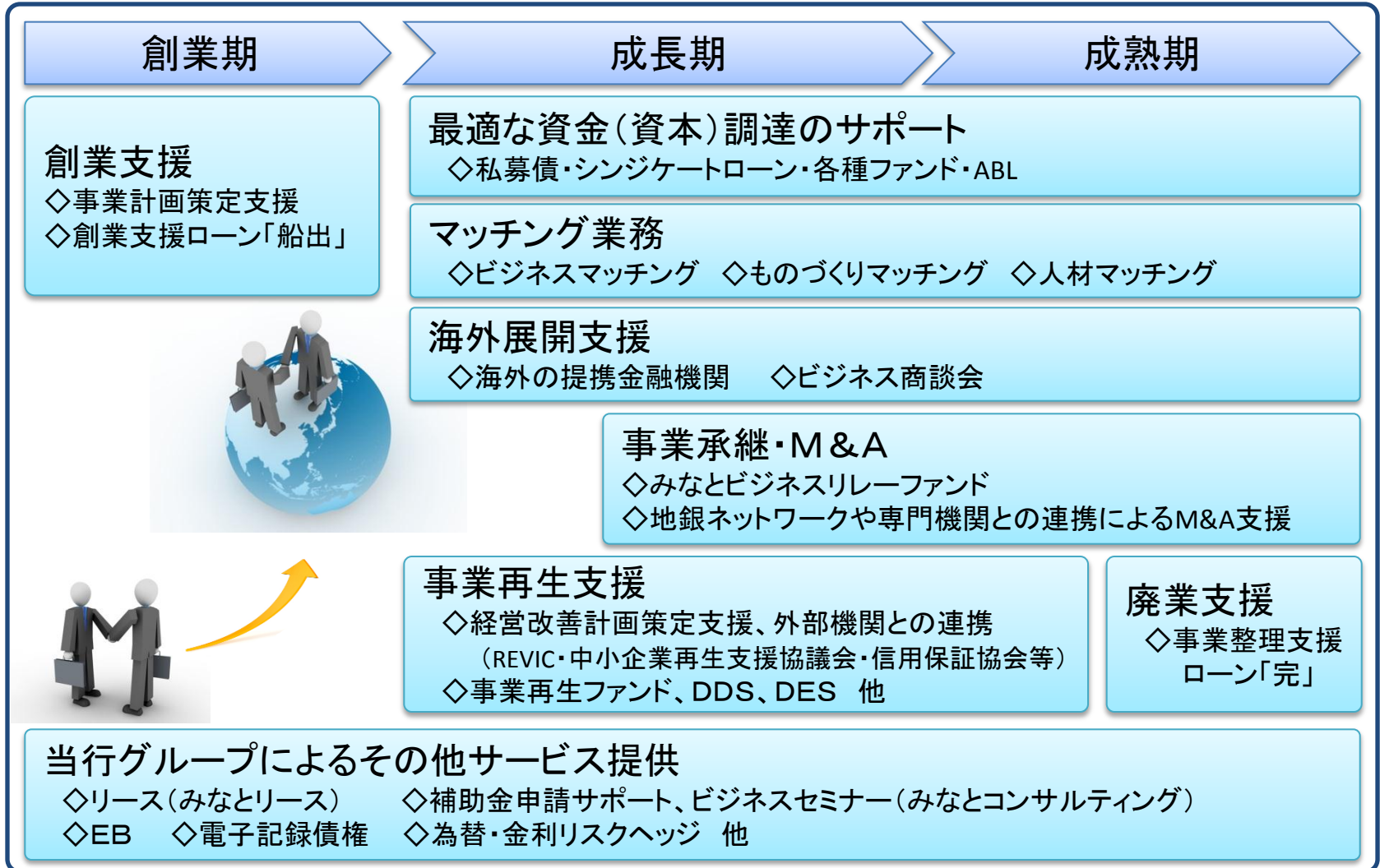
[商店街活性化セミナー]



Ⅱ-2.お客さま本位のコンサルティング機能の発揮

◆ ライフステージに応じた情報提供・提案力の向上

● 事業性(法人)





Ⅱ-2.お客さま本位のコンサルティング機能の発揮

◆ ライフステージに応じた情報提供・提案力の向上

● 家計(個人)





II-2.お客さま本位のコンサルティング機能の発揮

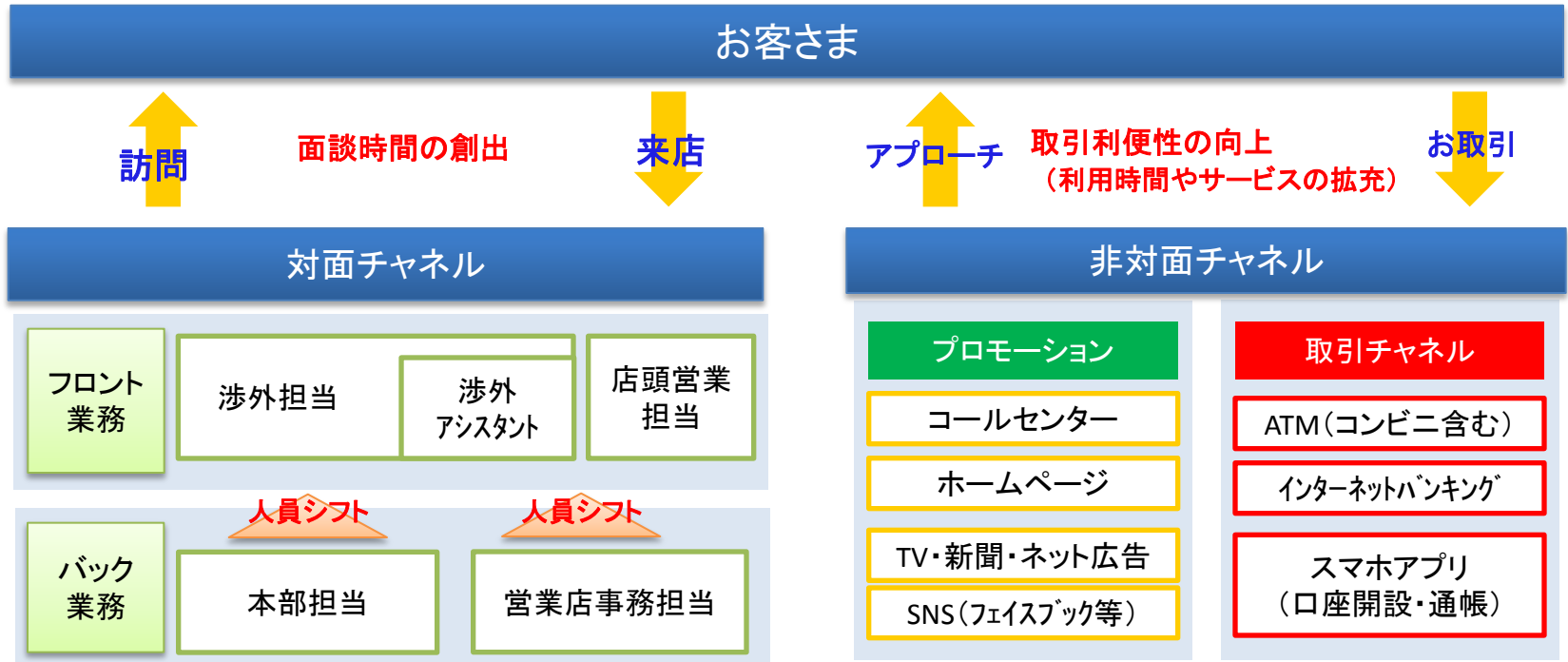
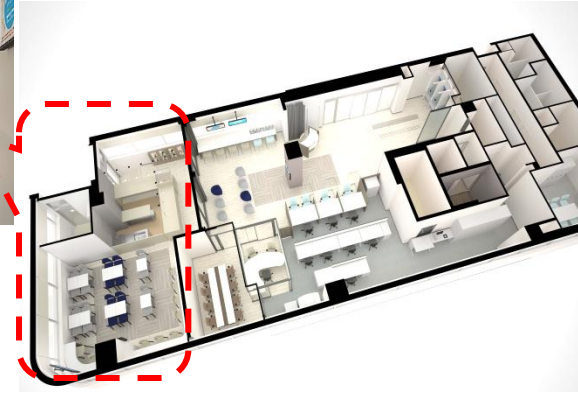
◆ お客さまとの接点強化

- 現場力の強化
 - ・ 渉外人員の増強
(お客さまへの訪問や面談時間の創出)
- チャンネルの強化
 - ・ 対面チャンネル (次世代型店舗 他)
 - ・ 非対面チャンネル

学園都市支店(イメージ)・29/7移転予定



- [学生向け無料スペース]
- ・ 無料のカフェサービス
 - ・ Wi-Fi環境
 - ・ 地元企業情報 他





Ⅱ-2.お客さま本位のコンサルティング機能の発揮

◆ ITの戦略的活用

● 営業力強化・業務効率化に向けた活用

- ・タブレット端末
- ・スマホアプリ



[スマホde通帳]



● FinTechへの取組み

- ・決済高度化への取組み
- ・当行業務へのAI活用



[接客ロボット「Pepper」]



タブレット端末を活用した営業活動

第1ステップ
(28 / 3)

コンサルティングへの活用

- ・マーケット情報(株価、為替相場等)
- ・各種シミュレーション機能
(ポートフォリオ診断、住宅ローン借換試算等)
- ・お客さま情報照会
- ・商品パンフレット 等

第2ステップ
(29 / 3)

預かり資産契約手続のペーパーレス化・印鑑レス化 (投信、外貨、公共債)

- ・電子書面による契約手続
- ・ご本人確認資料の徴求・保存(カメラ機能)
- ・電子署名 等

第3ステップ

対象業務・サービスの拡大

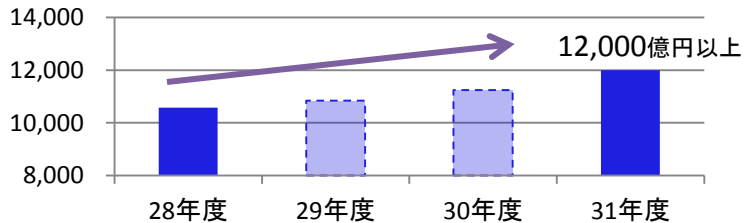


II-3. 筋肉質な経営基盤の確立

◆ 収益力・取引基盤の強化・多様化

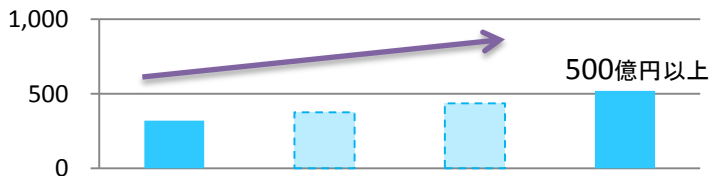
～ 1人ひとりの生産性の向上～

(1) 中小企業向け貸出金残高



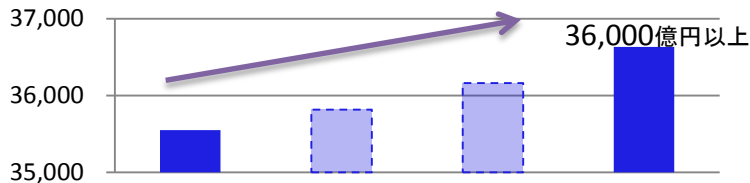
- 新規取引先の拡大 及び 既存先のランクアップによるメインバンクシェア向上
- 事業性評価に基づく融資商品の拡充・推進
- 地域本部制の導入(姫路・阪神) 他

(2) 個人ローン残高



- ATM契約完結型カードローンの導入
- 職域取引の推進(職域専用ローン 他)
- プロモーションの強化・ローン契約のWeb完結 他

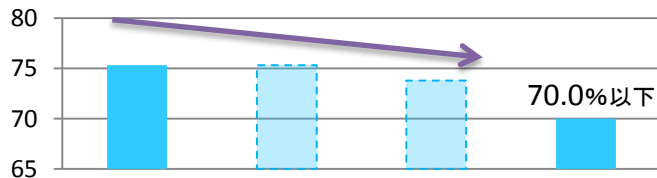
(3) 預金+預かり資産残高



- タブレット端末活用による提案力の向上
- 個人営業部長の増員(若手渉外の育成)
- 積立投信や平準払い保険の推進 他

(4) OHR※

※経費÷(業務粗利益+株式等売買損益等)



- 効率化の追求
 - ・収益管理の実効性向上
 - ・コストコントロール
 - ・手続の簡素化・ペーパーレス化 他





Ⅱ-3.筋肉質な経営基盤の確立

◆ グループ総合力の強化 ～チームみなと～

● みなとグループによる連携強化

- ・みなとリース(株)
【リース業 他】
- ・みなとビジネスサービス(株)
【事務代行処理 他】
- ・みなと保証(株)
【信用保証】
- ・みなとコンサルティング(株)
【経営相談業務 他】
- ・(株)みなとカード
【クレジットカード】
- ・みなとアセットリサーチ(株)
【不動産・動産調査 他】
- ・みなとシステム(株)
【コンピュータ関連】
- ・みなとキャピタル(株)
【投資業務 他】

◆ 人材育成・活力ある企業風土の醸成

- 人材の育成・配置
 - ・若手・ベテラン行員等の活躍推進
 - ・ダイバーシティ
- 働きがいのある職場づくり
 - ・働き方の改革
 - ・健康経営

◆ ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底

- コーポレートガバナンス・コードに即した態勢の充実
 - ・株主価値向上に向けた取組み
- コンプライアンスマインドの醸成と徹底
 - ・法令等遵守
 - ・マネーロンダリング防止

◆ リスク管理・ALM管理・自己資本管理の実効性向上

- リスク管理
 - ・統合的リスク、信用リスク、市場リスク 他
- ALM管理
 - ・ALMコントロールによる収益力強化
 - ・バランスシートマネジメント力の向上
- 自己資本管理
 - ・バーゼルⅢへの対応



本資料に関するご照会先

みなと銀行 企画部 広報室

(電話) 078-333-3247

(FAX) 078-333-8390

(E-mail) kikaku-pr@minatobk.co.jp

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、リスクと不確実性を内包するものであります。

また、平成29年3月3日に公表した「株式会社みなと銀行、株式会社関西アーバン銀行及び株式会社近畿大阪銀行の経営統合に関する基本合意について」に基づく協議の進展により計画を見直す可能性がございます。

将来の業績は、経営環境の変化に伴い、目標対比変化しうることにご留意下さい。