

平成 18 年 2 月 27 日

各 位

会 社 名 株式会社 福岡銀行
代 表 者 名 取締役頭取 谷 正明
本 社 所 在 地 福岡市中央区天神二丁目 1 3 番 1 号
(コード番号8326 東証第一部、大証第一部、福証)
問 合 せ 先 取締役総合企画部長 吉 戒 孝
(TEL.092-723-2622)

『中期経営計画 2006 ～期待を超える銀行に～』の策定について

福岡銀行(頭取 谷 正明)は、今後3年間(2006年4月1日～2009年3月31日)の経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせします。

本計画をベースとして、サービス品質向上による営業基盤の拡大を図り、収益力と健全性を高め、企業価値の持続的成長を実現させてまいります。

1. ネーミング

中期経営計画 2006 ～期待を超える銀行に～

現中計「新世紀プラン」(2003年4月～2006年3月)は、デフレ経済・金融再生途上の環境の中で、営業拡大と効率性・リスクコントロールのバランスをとった成長戦略でありました。

新中期経営計画では、経営環境の変化を踏まえ、サービス品質向上とリスクテイクにより積極営業展開を図り、ステークホルダーの期待を超える銀行を目指してまいります。新中期経営計画は目指す銀行像の実現に向けたアクションプランと位置づけ「期待を超える銀行に」とネーミングしました。

2. 目指す銀行像

「期待を超える銀行」

- ステークホルダーに対する価値創造
- 高い収益力、健全性確保
- 営業・経営管理におけるベストプラクティスの追求
- 高い企業価値の実現

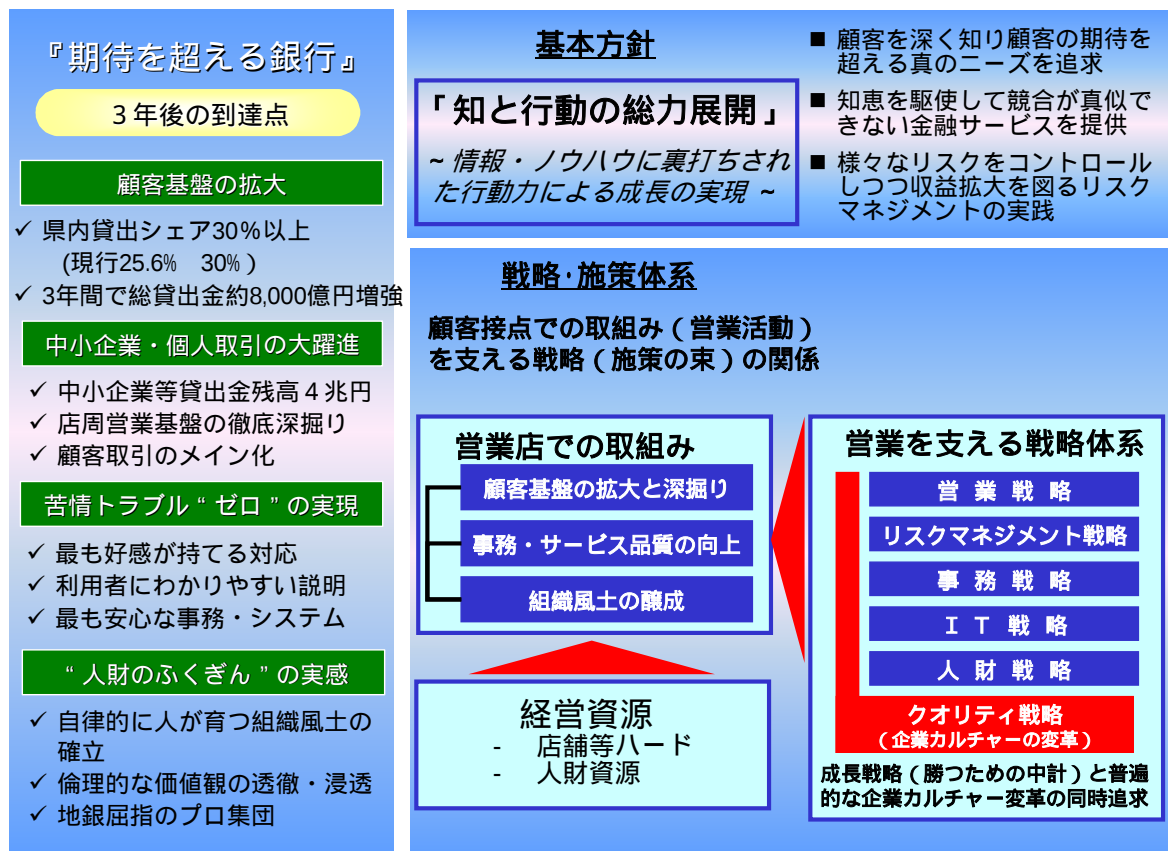
目指す銀行像「期待を超える銀行」とは、お客さま、地域、株主、従業員といった各ステークホルダーの期待を超える価値を創造できる銀行です。当行は、サービス品質の向上、地域社会への貢献、健全性と収益力の実現、従業員の働きがいのサポート等を通じて、高い企業価値を実現してまいります。

3. 基本方針

知と行動の総力展開

新中期経営計画は、3年後の到達点を定め、到達のためにお客さまとの接点である営業店での取組みを中核に据え、営業店を支える戦略・施策体系ならびに投資方針を体系化しました。

それらの戦略・施策の基本方針は「知と行動の総力展開」とし、情報・ノウハウに裏打ちされた行動力による成長を実現します。すなわち、お客さまを深く知ること、知恵を駆使した金融サービス、営業やリスクマネジメントのノウハウといった「知」を「行動力」に結びつけ、グループ総力を結集することが成長のドライバーとなります。

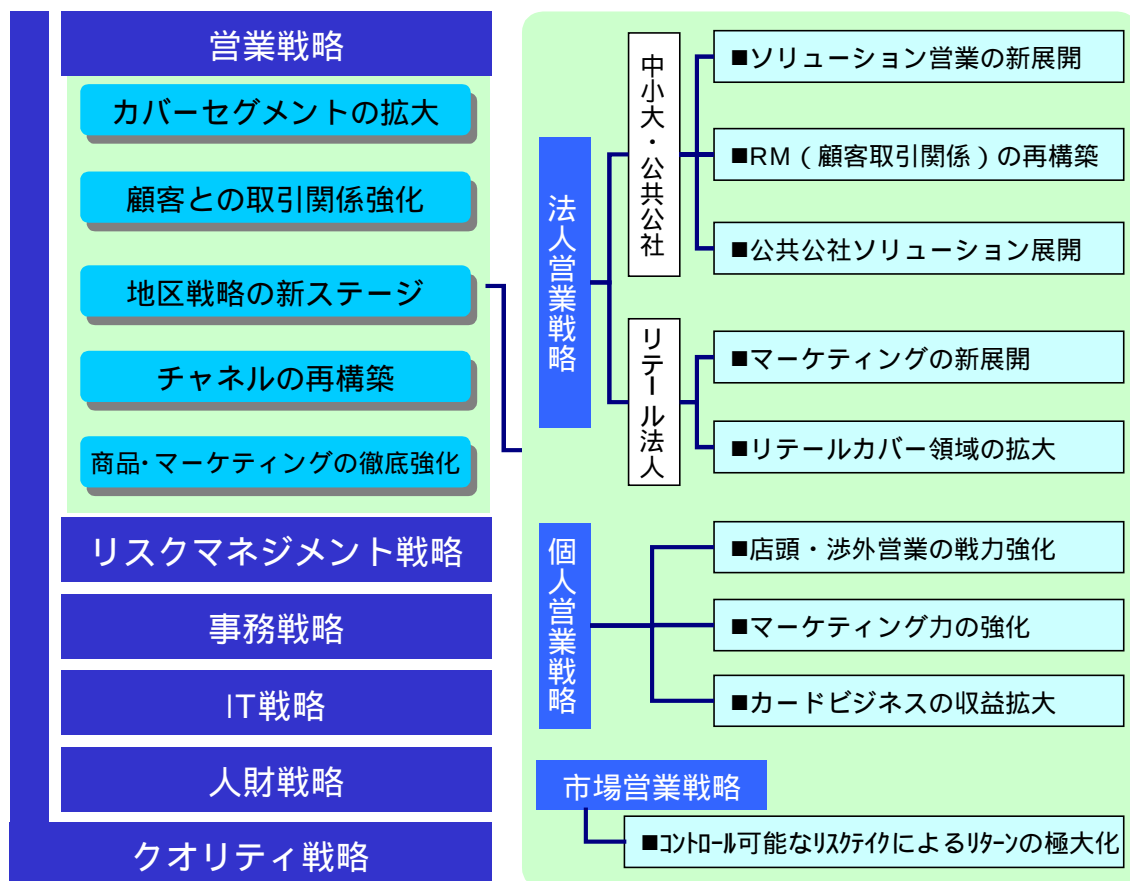


4. 実施期間

2006年4月～2009年3月(3年間)

5. 施策体系

新中期経営計画の戦略体系は、営業戦略、リスクマネジメント戦略、事務戦略、IT戦略、人財戦略、クオリティ戦略の6つの戦略で構成します。なかでもクオリティ戦略は全戦略の根幹に位置づけます。



■ 営業戦略・「競争力ある商品・サービスの総合マーケティング展開」

営業の基本戦略を取引基盤の「拡大と深掘り」とし、大企業から中小・個人取引、創業支援やベンチャー育成まで含めた取引セグメントの拡大や取引関係強化、地区別の営業展開を図ります。併せて、店舗毎の役割明確化・店質見直し等のチャネル再構築を実施し、より効果的な営業体制を構築します。また、マーケティングの徹底強化により、お客さまのニーズに合致した競争力のある商品・サービスの提供を実現します。

○ 法人営業戦略～「フルラインアップの法人営業展開」

福岡県内の営業基盤を一層強固なものとするため、本部フロントと営業店との協業による組織的な営業体制を構築し、カバーセグメントの拡大と総合取引の推進を図ります。なかでも中小企業を最重要基盤と位置づけ、営業店による店周企業とのリレーションシップ強化、組織的な新規先開拓体制の構築、創業・新規事業への資金支援等により、中小企業等向貸出金の増強を図ります。また、九州他県の営業窓口となる「九州営業本部」を新設し、営業基盤の広域化を図ります。

お客さまへのコンサルティング機能を強化するため、「ソリューション営業部」を新設し、他行差別化による貸出金・フィー収入の増強を図るとともに、ふくおか債権回収（サービサー）・前田証券等との協業によるサービス提供力の強化を図ります。加えて、ITを活用した中小企業向けの財務支援サービスの構築、富裕層や公共公社向けソリューションメニューの充実により、フルラインアップの法人営業を展開します。

また、中小企業や個人事業主等のリテール法人のお客さまに対して、スコアリング商品による融資等を法人ビジネスセンターやインターネットを活用したチャネルの高度化により、さらにサービスを充実させてまいります。

○個人営業戦略～「個人営業のビジネスモデル構築」

お客さまとのリレーションを強固なものにするため、IT を駆使した組織的なサポート体制を構築し、ライフステージに応じた商品を、様々なチャネルでタイムリーに提供してまいります。店頭では説明・相談営業力の向上と併せ、これまで構築してきたチーム営業体制をさらに進化させ、お客さまのニーズを具体化し資産運用商品等の販売拡大に繋げてまいります。また消費性ローン・クレジットカードの商品性を高め、お客さまの裾野拡大、ファイナンス収益の増強に取り組めます。その他ローンセンター・リブラといった相談窓口を充実させ、お客さまの満足度を高める施策を展開してまいります。

○市場営業戦略～「コントロール可能なリスクテイクによるリターンの極大化」

様々なリスクをコントロールしながら、収益源の多様化を図り、許容リスクの範囲内での収益極大化を目指します。また内外市場環境に対応しながら最適な有価証券ポートフォリオを構築してまいります。

■リスクマネジメント戦略・「リスクとリターンの統合コントロール体制の構築」

信用リスク、市場リスク、オペレーショナルリスク等の一元管理とリターンの極大化を行う「リスク統括部」を新設し、統合リスクマネジメントを本格的に展開します。

具体的には、リスク資本を基にした資本配賦等の実施による経営管理の高度化を図り、先進的な業務運営体制の実現を目指します。また、平成19年3月末より適用予定の新自己資本規制（バーゼル ）や、今後予定されている内部統制強化に向けた規制（日本版SOX ）等への対応に向け、内部監査態勢の強化を図ります。

さらに、これまで蓄積された事業再生ノウハウの活用やサービサーとの連携強化により、お取引先の経営改善支援体制を一層充実させ、リスクテイクによる健全資産の積上げと合わせ、引き続き不良債権比率の逡減を図ります。

■事務戦略・「利用者満足度を高める業務改革」

店頭事務体制の見直しや本部による事務の集中化・効率化の継続実施に加え、専門性の高い事務にはテレビ電話で本部専担者が対応する等、受付チャネルの拡大に取組むことで、利用者保護と満足度の向上を図り、営業店での苦情トラブル“ゼロ”の実現を目指します。

■IT戦略・「営業戦略を支えるIT基盤の充実」

広島銀行とのシステム共同化によるコストメリットを活かし、最新のIT技術による営業情報基盤の強化や新商品の開発、セキュリティ強化を図ります。

■人財戦略・「人的資本の充実と戦略的配置」

全ての戦略の基となる“人財”強化施策として、「人財開発センター（仮称）」を設置し、職業観と倫理観を併せ持った金融プロフェッショナルの育成を行います。こうした研修制度を支えるインフラとして研修施設の建替も実施します。

また、営業現場の人員を250名増強するとともに、行員の特性・能力に応じた適材適所の配置を実施し、営業最前線の戦力強化と最適な人財ポートフォリオの構築を図ります。

■ クオリティ戦略・「企業カルチャーの変革」

新中期経営計画では、「銀行はサービス業である」との原点に立ち返り、CS（顧客満足度）の向上を目指し「企業カルチャーの変革」に積極的に取り組み、お客さまから選ばれる銀行を目指します。

具体的には、営業店ロビーへの「お客様責任者」の配置や全営業店のバリアフリー対応等により、ご来店いただきやすい営業店をつくり、ユニフォーム・行章の制定や広告・店舗デザイン等のブランディング戦略により、サービス体制を一新します。また、コンプライアンス（法令遵守）を引き続き経営の最重要課題と位置づけ、態勢の一層の強化を図るとともに、地域社会の一員としてCSR（企業の社会的責任）への取り組みも強化してまいります。

6. 目標とする経営指標

目標とする経営指標	17 年度(予想)	20 年度目標
コア業務純益【単体】 (金利上昇時)	580 億円 -	700 億円 800 億円
当期純利益【単体】 (金利上昇時)	300 億円 -	350 億円 400 億円
ROE(株主資本利益率)【単体】 (金利上昇時)	7.7%程度 -	7% 8%
不良債権比率【単体】(部分直接償却前)	3%以下	1%台

17 年度（予想）

IT 関連投資や人件費等の経費増加を主因に、コア業務純益は現時点で当初予想（600 億円）を▲20 億円程度下回る見込みです。また、時間外割増賃金の遡及支払（特別損失）が▲21 億円発生しておりますが、信用コストの減少が見込まれることから、当期純利益は当初予想（300 億円）に変更ありません。

目指す銀行像である「期待を超える銀行」を具現化するため、基本方針「知と行動の総力展開」により高い成長を実現すべく、コア業務純益、当期純利益、ROE、不良債権比率の4項目の目標を設定しました。なお新中期経営計画期間中は金融政策の変更等により、金利水準が変動する可能性があるため、金利上昇時の経営指標も示しております。（金利上昇には長短市場金利+0.5%程度を織り込んでおります）

目標とする上記4指標以外の指標は、新中期経営計画のシナリオを前提に次のような水準を見込んでおります。

参 考	17 年度（予想）	20 年度見込み
自己資本比率【連結】	9%台後半	10%
Tier 比率【連結】	6%台後半	8%
OHR【単体】 (金利上昇時)	55%程度 -	50% 47%
中小企業等貸出残高	3.6 兆円程度	4 兆円
外部格付	A3（ムーディーズ）	2 ノッチ上げ

7. 株主還元方針

当行は、中期経営計画 2006「期待を超える銀行に」において、株主の皆様のご期待にお応えするために、以下の方針に基づく株主還元策の実施を通じて、株主の皆様との中長期的な信頼関係を構築し、株主価値の向上につなげてまいります。

< 株主還元方針 >

当行は、これまで安定配当を基本方針としてまいりましたが、**新中計期間（2007 年 3 月期～2009 年 3 月期）**では、従来の安定配当の考え方を維持しつつ、業績連動型の配当方式の導入及び株主還元率の設定を行うこととしました。

（１）業績連動配当の導入

2007 年 3 月期以降において、当期利益の水準に応じて設定した 1 株あたりの配当金の目安をベースに、配当金をお支払いする方針といたします。

【配当金目安テーブル】

単体当期利益水準	配当金目安
～ 250 億円以下	7 円～
250 億円～ 300 億円以下	8 円～
300 億円～ 350 億円以下	9 円～
350 億円～ 400 億円以下	10 円～
400 億円～ 450 億円以下	11 円～
450 億円～	12 円～

（２）株主還元率 30%以上

機動的な自社株取得により、配当に自社株取得を含めた株主還元率については 30%以上を目指してまいります。

但し、事業展開やリスク環境等により変更することがあります。

なお、平成 18 年 3 月期の配当予想につきましては、現時点において公表している 1 株当たり年 7 円から変更はございません。

以 上

本件に関するご照会は下記までお願いいたします。
福岡銀行総合企画部（牛島 廣田）
電話 092-723-2622