



平成28年4月1日

各位

会社名 株式会社山口フィナンシャルグループ
代表者名 取締役社長 福田 浩一
コード番号 8418 東証一部
問合せ先 総合企画部長 久保 哲秀
(TEL 083-223-5517)

中期経営計画（YMF G中期経営計画2016）の策定について

当社は、平成28年度から平成30年度までを計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりその概要をお知らせします。

山口フィナンシャルグループは、本年で発足10周年を迎えます。この間、北九州銀行の設立、証券会社やコンサルティング会社の設立をはじめとして、地域に総合的な金融サービスをご提供することに努めてまいりました。10周年の節目となる本年、新中期経営計画のもとで新たなスタートを切ります。グループ全社員が一丸となって計画の実現に向けて邁進し、地域・お客様・株主・従業員の期待に一層応えてまいります。

記

1. 目指すべき姿

- 地域を育み、ともに成長する金融グループ ~Road to “YMFG ZONE”(*)~
- 圧倒的な品質でお客様の期待を超える金融グループ ~Amazing “YMFG Quality”(**)~

(*)YMFG ZONE

Z one of O ver-regional N etwork E conomy	地域を超えて各地域が 密接に連携することで 成長する経済圏
--	-------------------------------------

(**)YMFG Quality

能力を磨き続けることで提供できる お客様の期待を超えた他社を圧倒する 品質

2. 基本目標

Change the way, Refine the quality, Design the future.

(やり方を変えよう、質に磨きをかけよう、そして未来をデザインしよう。)

○金利競争からの脱却

事業性評価を徹底する体制の整備と潜在的な経営課題に対するソリューションの提供により、金利競争からの脱却を図ります。

○プロダクト・アウトからの脱却

「商品・サービスをいかに売り込むか」という発想（プロダクト・アウト）から抜け出し、「お客様は何を求めているか」という視点（マーケット・イン）に基づくアプローチに切り替えます。

3. 行動指針

コンサルティング・ファースト

全てのお客さまに対し、まずコンサルティングから入ること（コンサルティング・ファースト）を徹底します。お客さまの潜在的ニーズを把握し、ニーズに合致した提案でアプローチするサイクルを繰り返し回すことで、情報を蓄積しながらお客さまと強固なリレーションを構築します。

4. 計画期間

平成28年度から平成30年度までの3年間

5. 目標計数（平成31年3月末）

	山口FG (連結)	山口銀行	もみじ銀行	北九州銀行
コア業務粗利益	1,100億円以上	550億円以上	350億円以上	130億円以上
経常利益	550億円以上	330億円以上	140億円以上	30億円以上
当期利益	370億円以上	220億円以上	100億円以上	20億円以上
修正OHR	65%未満	60%未満	70%未満	70%未満

6. 重点施策

①現場力の強化

「コンサルティング・ファースト」の実践によりお客さまと強固かつ長期的なリレーションを構築することで、当社がお客さまにとって最も信頼できる相談相手としての地位を確立するため、お客さまと直に接する現場の力を強化してまいります。

(I) 地区経営体制の構築

- ・本部から各地区への権限委譲をはじめとして、現場自らが考え、判断するための制度設計をおこない、地区経営の最適化を図ります。

(II) 業績評価制度の見直し

- ・地区経営体制のもとで各地区の収益責任を明確化するとともに、お客さまの課題解決に資する行動等、中長期的な視点で収益となる項目を評価し、収益とプロセスで評価する業績評価制度を導入します。

(III) 現場の生産性向上

- ・現場がよりお客さまと接する機会を増やすため、内部事務・報告・管理等の簡素化・定型化を進め、営業店事務を変革してまいります。

②FP(*)ブランドの展開

リテールビジネスにおいてもコンサルティング・ファーストを実践し、お客さまのニーズを捉えた提案に努めます。質の高いサービスを提供するための人材とチャンネルを整備し、当社グループのFPブランドを確立してまいります。

(*)FP（ファイナンシャル・プランニング）

(I) FPを軸としたリテールビジネスの展開

- ・ライフプランニングを通じたお客さまの資産形成、資産運用のご相談にお応えするため、立地や営業時間等でアクセスの良い店舗を新たに展開します。
- ・専門性の高いファイナンシャル・プランナーを育成するため、研修体制や専門のキャリアコースを整備し、Fintechを取り入れたサービスの開発にも取り組んでまいります。

③アジア戦略の再構築

拡大が見込まれるアジアニーズに対して、最適なソリューションを迅速に提供するため、独自性のある強固なアジアネットワークを構築してまいります。

(I) TPP参加国を中心としたアジアネットワークの構築

- ・今後ニーズの伸びが見込まれるTPP参加国を中心に提携先海外拠点への派遣人員を拡大し、当社の次なる海外事業展開の足掛かりとなる専門人材の育成を図ります。
- ・現地でのビジネスシーズを拾い集め、ファイナンスに限定しない幅広いソリューションの提供を可能とするため、海外コンサルティングビジネスを強化してまいります。

④積極的なリスクテイク

現状十分にカバーできていない分野に対するリスク許容度を拡大し、収益性の向上を図ります。

(I) 積極的なリスクテイクに基づく収益性の向上

- ・グループで蓄積されたリスク管理データの活用や事業性評価機能の発揮により、中小企業向け融資の拡大を図ります。
また、創業融資等を通じ、長期的目線で地方創生に資する産業の育成を目指します。
- ・グループで一貫した消費性ローンの開発・プロモーション・管理を行い、グループ内保証会社やITを更に活用しながら、より効率的に収益を獲得できる仕組みを構築します。
- ・投資ファンドの組成とハンズオンでの支援体制整備により、経営により踏み込んだ投資ビジネスをグループ会社等と連携して強化します。

⑤課題解決力の向上

行動指針「コンサルティング・ファースト」を実践していくため、必要十分な専門知識を持った人材を効率的に育成し、組織的に高水準のコンサルティングを行える体制を構築してまいります。

(Ⅰ)「組織としてのコンサルティング」が実現できる体制の確立

- ・「労働生産性の向上」をキーワードとして、従来の情報ビジネスから一步踏み込み、より主体的で多様なソリューション提供を通じ、地方創生の核となる産業や企業の育成を図ります。
- ・ Fintech 企業等との連携を通じて、IT 技術をお客さまの課題解決に資する新サービス開発に繋げ、労働生産性や提供サービスの向上に努めます。

(Ⅱ)「組織としてのコンサルティング」が実現できる人材育成

- ・ 難関資格 (FP 1 級、中小企業診断士資格等) の取得を当然のものとして推進し、専門的知識が組織の共通言語となるよう社員の専門性を高めます。また、異業種への外部出向等を通じて幅広い見識を持った人材を育成します。
- ・ 現場において、お客さまの課題を解決するための会議を定例化する等、組織的にコンサルティングに取り組むことで、知識やスキルを属人化させず、組織全体のコンサルティング力を高めてまいります。

7. YMF G 中期経営計画 2016 の全体像

別紙ご参照

以 上

本件に関するお問い合わせ先
株式会社山口フィナンシャルグループ
総合企画部 五嶋・関岡・井口
TEL:083-223-4971

○YMF G 中期経営計画 2016 の全体像

