

株式会社三十三フィナンシャルグループの設立および 第1次中期経営計画について



2018年4月2日

目次

I 株式会社三十三フィナンシャルグループの設立について

- 1. グループの経営理念 P 1
- 2. グループの概要 P 2
- 3. 経営統合の基本方針とビジネスモデル P 3
- 4. グループの強み P 4

II 第1次中期経営計画について

- 1. 中期経営計画の概要 P 5
- 2. 中期経営計画の基本方針および基本戦略 P 6
- 3. 地域経済活性化への取組み P 10
- 4. グループ計数計画 P 11
- 5. シナジー効果について P 12
- 6. 子銀行の主な取組み P 13



三十三フィナンシャルグループ

I 株式会社三十三フィナンシャルグループの設立について

1. グループの経営理念

社名

株式会社三十三フィナンシャルグループ
San ju San Financial Group, Inc.

経営理念

地域のお客さまから愛され信頼される金融グループとして、
地域とともに成長し、活力あふれる未来の創造に貢献します。

シンボルマーク



【コンセプト】

「33」をモチーフにした2羽の鳥のシンボルマーク。
この2羽の鳥は三重銀行と第三銀行を表すとともに、
地域のみなさまと三十三フィナンシャルグループを表現
するものです。
ともに大空へ羽ばたく姿は、地域と三十三フィナンシャル
グループの成長と活力あふれる未来を描いています。

2. グループの概要

概要

本店所在地
(登記上の住所)

三重県松阪市京町510番地

本社所在地
(本社機能)

三重県四日市市西新地7番8号

代表者

代表取締役会長 岩間 弘
(第三銀行 取締役頭取)

代表取締役社長 渡辺 三憲
(三重銀行 取締役頭取)

資本金

100億円

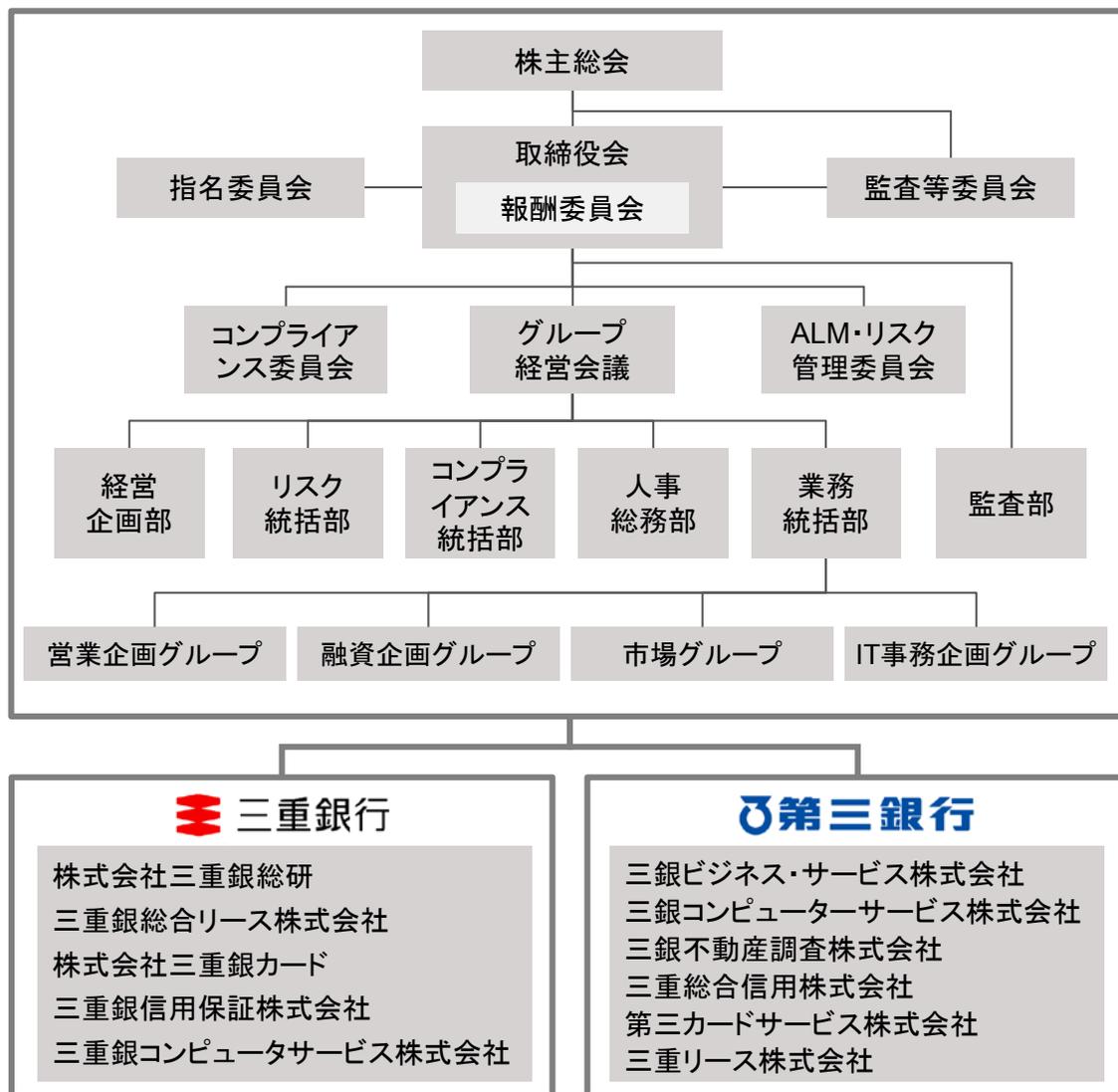
設立日

2018年4月2日

上場証券
取引所

東京証券取引所
名古屋証券取引所

経営管理態勢



3. 経営統合の基本方針とビジネスモデル

三重県に本拠地を置く最良のパートナー同士が協働することで、地域とともに持続的に発展するビジネスモデルの実現を目指します。

経営統合の実現

三重県に本拠地を置き、経営理念をともにする
最良のパートナー同士の統合

経営統合の基本方針

1. 経営環境の変化に対応した新たなビジネスモデルを確立し、三重県、愛知県および近接地域での競争力を高めます。
2. 中小企業や個人のお客さまへ高度な金融サービスを提供し、地域経済活性化に貢献します。
3. 従業員のモチベーションを高め、全役職員が互いに尊重し、新たな文化を確立することで、一体となって成長戦略にチャレンジします。
4. 両行の強みを最大限に活かすとともに、合理化・効率化により、統合の相乗効果を最大限に発揮します。

持続的発展に向けたビジネスモデルの実現



4. グループの強み

33FGは魅力的な営業基盤と三重県での確固たる存在感を有しており、両行の強みと高い補完関係を存分に発揮して、地域のお客さまをご支援してまいります。



*1 2017年3月末時点。預金は譲渡性預金を含む

*2 金融ジャーナル社「金融マップ2018年版」をもとに三十三フィナンシャルグループにて作成



三十三フィナンシャルグループ

Ⅱ 第1次中期経営計画について

1. 中期経営計画の概要

ビジョン

質の高い地域ナンバー1金融グループ

地域のお客さまと圧倒的なリレーションを構築し、お客さまの経営課題やニーズに対して多様なソリューションを提供することで地域に貢献する信頼度ナンバー1の金融グループを目指します。

第1次中期経営計画(2018年4月~2021年3月)

統合効果を早期実現・最大限発揮しつつ、強固な経営基盤を構築することで、質の高い地域金融グループを目指す期間

次期中期経営計画(2021年4月~2024年3月)

両行の強みを完全に融合させ、本格的な成果を実現し、更なる成長へ挑戦する期間

本中計のテーマ

統合効果の
早期実現・最大化



強固な経営基盤の構築

地域とともに成長し続ける

統合効果の早期実現・最大化
強固な経営基盤の構築

完全融合
本格的な成果実現
更なる挑戦

2018年4月~

2021年4月~

2. 中期経営計画の基本方針および基本戦略

基本方針

基本戦略

リレーションの構築

法人のお客さま

- 事業性評価に基づく本業支援を通じた事業性貸出先数の増加
- 地域経済活性化に向けたお客さまとの接点拡大

個人のお客さま

- 対面・非対面を融合したお客さまとの接点拡大
- 休日営業の拡充による利便性向上

ソリューションの提供

- ライフステージに対応した多様なソリューションの提供
- ノウハウを相互活用した多様なソリューションの提供

- ライフニーズに対応した商品・サービスの提供
- お客さま本位の営業スタイルの確立

効率化と最適化

強力な営業体制の確立

- 営業人員の戦略的配置、店舗の効率化
- 高いコンサルティング力を有する人材の育成

ローコストオペレーションの実現

- ノウハウ共有による本部業務等の共通化
- スケールメリットによるコスト削減

強固な経営基盤の構築

- 実効性の高いガバナンス態勢の構築
- 適切な内部管理態勢等の構築
- 新グループのプレゼンス強化

2. 基本戦略 ～リレーションの構築～

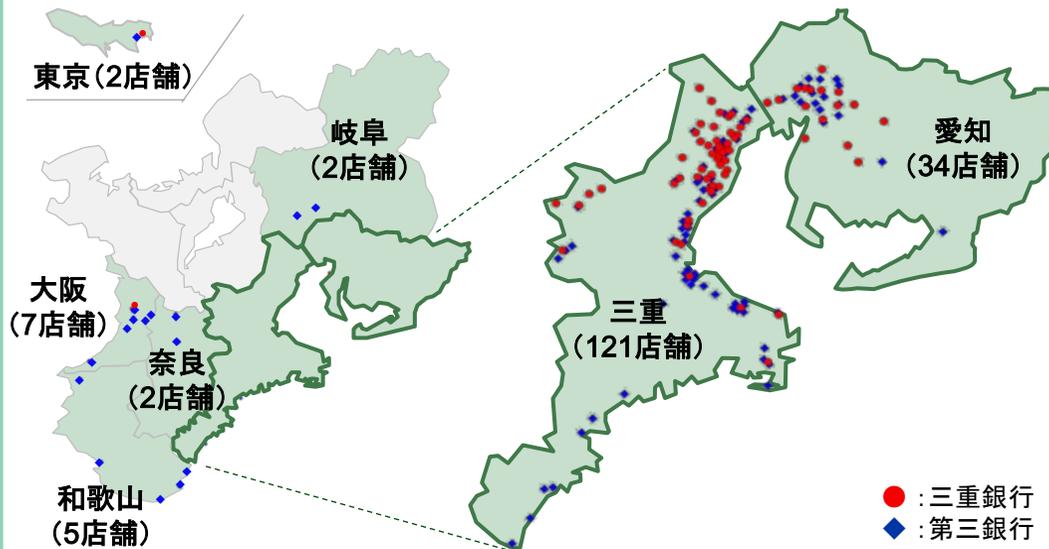
三重県、愛知県および近接広域地域を網羅する店舗網の形成により、お客さまとの接点拡大を図り、最初にお声がけいただける信頼関係づくりに尽力いたします。

店舗の利便性向上

- 三重県北部を中心とするきめ細やかな店舗網と、三重県中南部を中心とし広域に跨る店舗網を融合することで、より身近で便利にご利用いただけます。

店舗数	三重						愛知		他 都府県	合計	
	北勢	中勢	南勢	伊賀	東紀州	名古屋 市内	名古屋 市外				
三重銀行	57	43	6	3	5	-	16	8	8	2	75
第三銀行	64	22	21	11	4	6	18	16	2	16	98
合計	121	65	27	14	9	6	34	24	10	18	173

※2018年3月末現在



お客さまとの接点拡大

法人のお客さま : 理解の深化、応対力の強化

- お客さまの理解の深掘り

- 両行共通のリレーションシート(事業性評価シート)の導入・改善を通じた、お客さまに対する理解の深化

- 応対力の強化

- 多様化するニーズにお応えする各種専門チームの創設による、お客さまへの応対力の強化

個人のお客さま : チャンネルの利便性向上

- 対面チャネルの利便性向上

- 休日営業チャネルの相互活用による機能強化
- ローンプラザ・ほけんの窓口との連携による相談機会の拡大

- 非対面チャネルの拡充

- FinTech等の新たな技術を活用した、スマホ決済やモバイルバンキング等の取組み強化
- ATMの相互開放によるATMネットワークの拡充

2. 基本戦略 ～ソリューションの提供～

お客さま一人ひとりのライフステージにおける多種多様なニーズにお応えすべく、総合的な金融サービスをご提供します。

ソリューション力の強化に向けた取組み

ライフステージに合わせた多様な商品・サービスラインアップ

法人のお客さま

- **ノウハウを相互活用した対応力の強化**
両行間の連携強化により、ノウハウを相互に最大限活用できる体制を整備
- **本部フロント支援部門の機能強化**
専門知識を有する人材の増員、育成により、ライフステージに応じた課題解決型提案力を強化

創業期	成長・安定期	再生・転換期
<p>創業に向けた資金、ノウハウの総合支援</p> <ul style="list-style-type: none"> • 創業資金融資 • 創業ノウハウ提供 • 創業計画策定支援 • 補助金、専門家活用支援 	<p>ビジネスマッチングや資金調達手法の最大活用</p> <ul style="list-style-type: none"> • 成長、事業拡大資金融資 • 販路拡大、海外進出支援 • 成長分野支援ファンド出資 • ストラクチャードファイナンス 	<p>事業再生・承継ニーズへの専門コンサルティングの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> • M&A、事業承継支援 • 事業再生支援 • 経営改善計画策定支援 • 転廃業・事業整理支援

個人のお客さま

- **ライフイベントに応じたコンサルティング力の強化**
高いコンサルティング力を有する人材の育成により、就職や結婚、退職などのライフイベントに応じた提案力を強化
- **多様なチャネルを通じた商品・サービスの提供**
両行の休日営業店舗やスマホアプリ、インターネットバンキングなどの多様なチャネルを通じた利便性の高い金融サービスの提供

独身層	ファミリー層	退職・シニア層
<p>利便性の高い金融サービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> • スマートフォン決済サービス、アプリバンキング • 少額投資商品(つみたてNISAなど) • マイカーローン、フリーローン 	<p>ライフイベントに応じた商品・サービスの充実</p> <ul style="list-style-type: none"> • 住宅ローン、教育ローン • 資産形成商品(積立型投資信託、iDeCoなど) • 保障性保険(収入保障、医療など)、貯蓄性保険 	<p>豊かな生活を過ごすための退職世代へのサービス提供</p> <ul style="list-style-type: none"> • 年金口座 • リバースモーゲージ、空家活用ローン • 退職金運用 • 資産承継サービス(遺言代用信託など)

2. 基本戦略 ～効率化と最適化／強固な経営基盤の構築～

強力な営業体制の確立とローコストオペレーションの実現による効率化・最適化を推進しつつ、新グループのプレゼンスを高め強固な経営基盤を構築します。

効率化と最適化

強力な営業体制の確立

- 営業人員の戦略的配置
- 最適な対面、非対面営業体制の構築
- 高いコンサルティング力を有する人材の育成



ローコストオペレーションの実現

- 本部機能集約や業務改善などオペレーション改革によるコスト削減
- 店舗軽量化によるローコスト運営の実現
- スケールメリットによるコスト削減

強固な経営基盤の構築

実効性の高いガバナンス態勢の構築

- 持株会社による管理・監督機能の発揮
- グループ間の緊密な連携によるグループ経営管理態勢の構築

適切な内部管理態勢等の構築

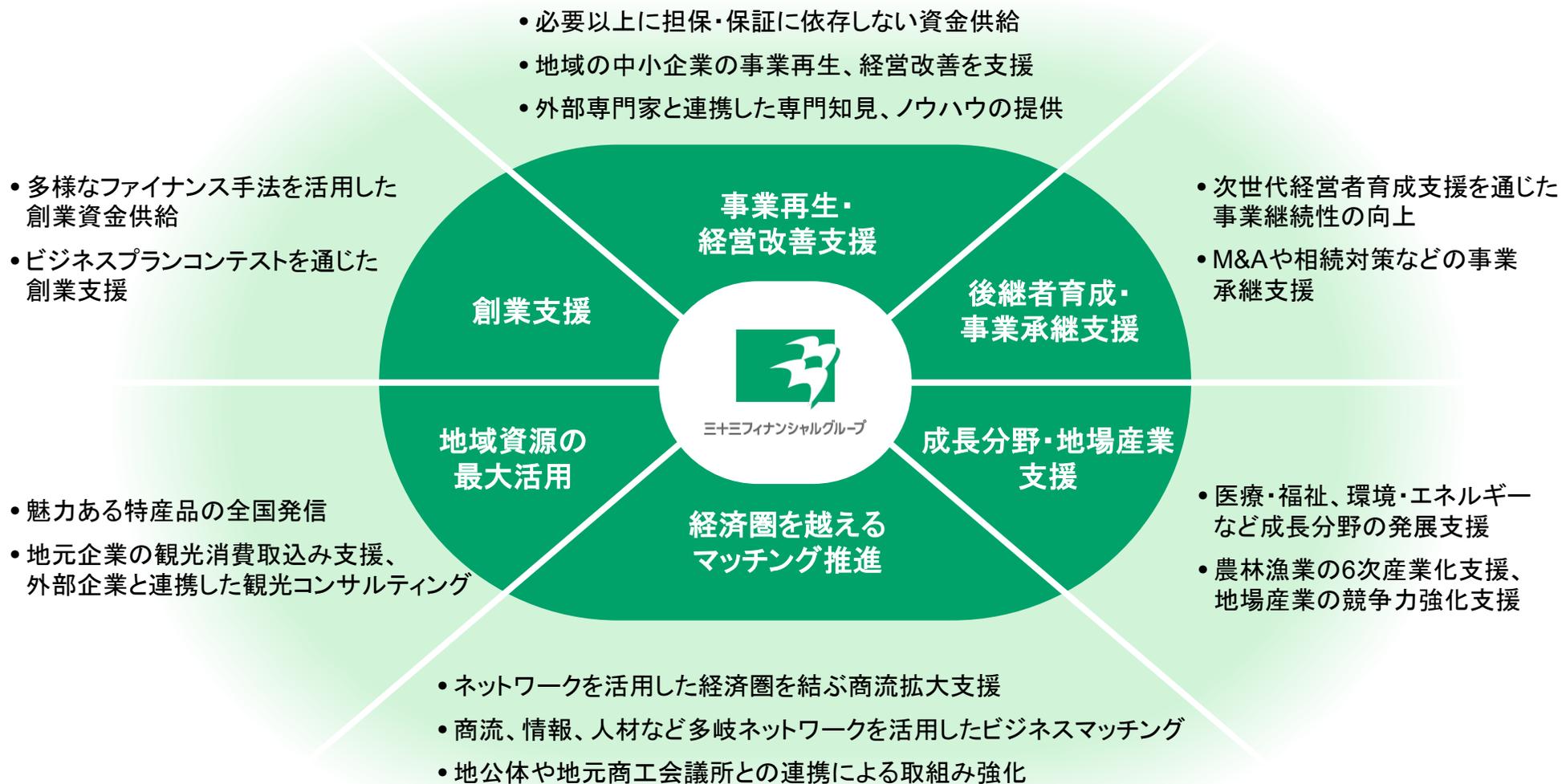
- グループ横断のリスク管理態勢の構築
- 改善方法の積極的な提言やフォローアップの実施を通じた内部監査機能の強化

新グループのプレゼンス強化

- 一体感のある企業文化の醸成と、両行の強み共有の促進
- 人材交流、外部への人材派遣、女性が働きやすい制度など多様なキャリアパスの提供
- 働き方改革による組織の生産性向上
- ブランドの確立、およびブランド力の浸透・向上に向けた取組み
- 地域に対するCSRの取組強化

3. 地域経済活性化への取組み

地域経済に密着した金融機能の発揮を通じて、活力あふれる未来の創造に貢献いたします。



4. グループ計数計画

地域経済活性化に向けた取組み

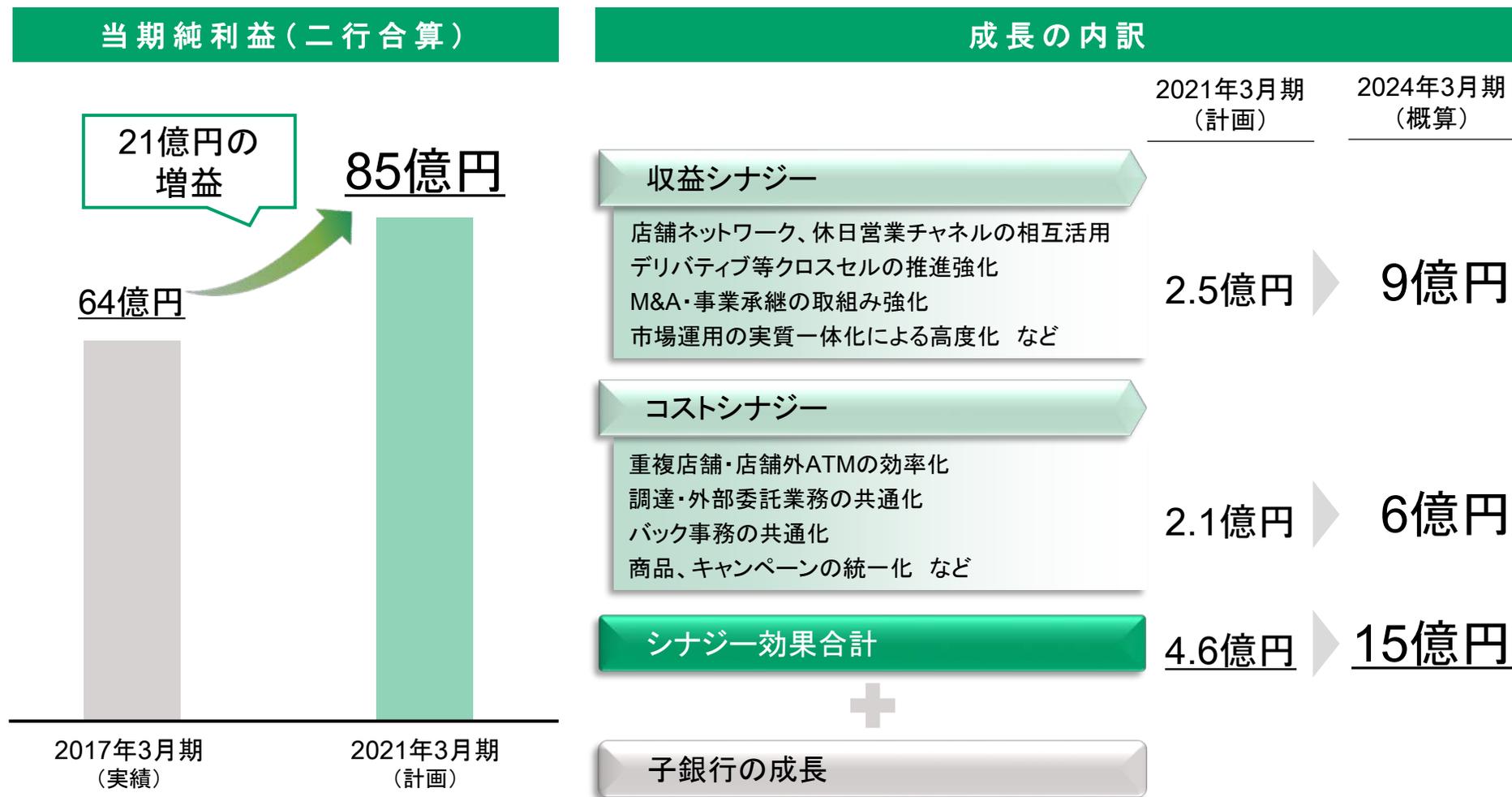
	2017年3月期（実績）			2018年4月～2021年3月 （3年累計）
	三重	第三		
地元・事業性貸出先数 （* 三重県＋愛知県）	6,401先	12,559先	（期末先数） 18,960 先	（2018年3月期比） + 1,100 先
創業ファイナンス支援先数	88先	71先	（年間） 159 先	1,120 先
ビジネスマッチング対応件数	636件	410件	（年間） 1,046 件	4,200 件
事業承継支援件数	140件	39件	（年間） 179 件	1,200 件

財務目標

	2017年3月期（実績）			2021年3月期 （二行合算）
	三重	第三	（単純合算）	
当期純利益	32億円	32億円	64億円	85 億円

5. シナジー効果について

新たなビジネスモデルの実現により統合効果を最大限に発揮し、3年目に4.6億円のシナジーを実現することで、2021年3月期の当期純利益は85億円を目標とします。



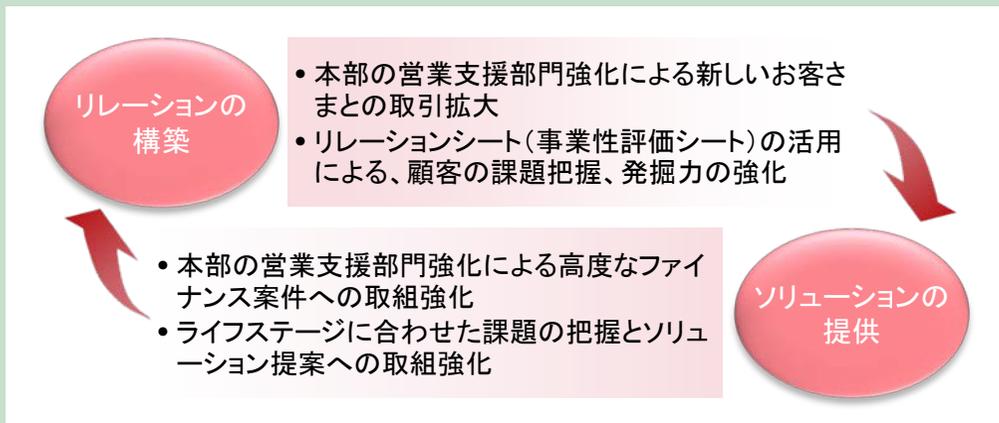
* シナジー部分は税効果を除く

6. 子銀行の主な取組み: 三重銀行

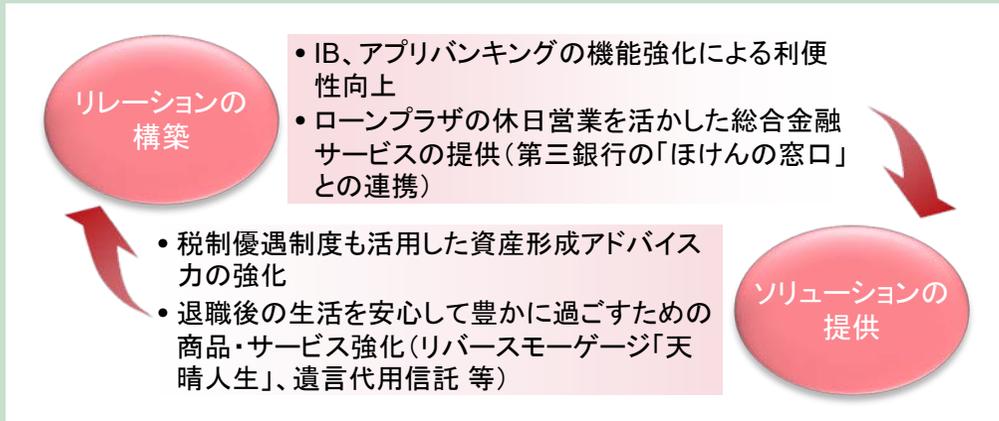
お客さまとのリレーションを構築し、最適なソリューションを提供するビジネスモデルの更なる深化に取組み、お客さま、地域経済の成長に貢献いたします。

主要施策

【法人のお客さま】



【個人のお客さま】



計数計画(三重銀行)

	実績 17/3 (単年)	計画 18/4~21/3 (3年累計)
地元・事業性貸出先数 (* 三重県 + 愛知県)	(期末先数) 6,401 先	+ 900 先
創業ファイナンス支援先数	(年間) 88 先	370 先
ビジネスマッチング対応件数	(年間) 636 件	2,400 件
事業承継支援件数	(年間) 140 件	600 件
	実績 17/3 (単年)	計画 21/3 (単年)
当期純利益	32 億円	40 億円

6. 子銀行の主な取組み: 第三銀行

お客さま一人ひとりのライフステージに応じたニーズや課題に一丸となって対応することで、地域のお客さまのご支援に尽力いたします。

主要施策

【法人のお客さま】

- リレーションシート(事業性評価シート)の活用に基づく本業支援
- 三重県中南部地域活性化推進プロジェクトの推進



- 経営改善計画の策定先に対する包括的な本業支援
- 法人FA^{*1}、コンサルティング営業、テリパティブ各チーム設置による営業体制の強化 など

【個人のお客さま】

- お客さまの生活をワンストップでサポートすべく、「暮らしのコンサル」広場を中心とした対面チャネルの利便性・機能性向上



- ライフプランナー、SAM^{*2}増員によるライフプランニングのサポート力強化
- モバイルアプリなどデジタルチャネルの強化
- 豊かなセカンドライフ応援などお客さまニーズに応じた商品サービスの拡充 など

*1 FA : Financial Advisorの略、法人のお客さまを対象とする資産運用提案に特化したチーム

*2 SAM : Sales Area Managerの略、個人のお客さまを対象とするコンサルティング営業チーム

計数計画(第三銀行)

	実績 17/3 (単年)	計画 18/4~21/3 (3年累計)
地元・事業性貸出先数 (* 三重県+愛知県)	(期末先数) 12,559 先	+200 先
創業ファイナンス支援先数	(年間) 71 先	750 件
ビジネスマッチング対応件数	(年間) 410 先	1,800 件
事業承継支援件数 ^{*3}	(年間) 39先	600 件
	実績 17/3 (単年)	計画 21/3 (単年)
当期純利益	32 億円	45 億円

*3 本計画において、事業承継にかかるより幅広い取組みを推進すべく、定義および集計方法の見直しを実施

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。これらの記述はリスクと不確実性を内包しており、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は経営環境に関する前提条件変化等に伴い目標対比変化することにご留意下さい。本資料は、当社に関する理解を深めていただくための資料であり、投資勧誘を目的としたものではありません。