

中期経営計画21 - 23

中期経営計画

- 21/4月より中期経営計画「中期経営計画21-23」をスタート
- 円滑な資金仲介機能や地域情報仲介機能、経営改善支援機能を発揮し顧客基盤の拡大を図る

中期経営計画21-23

計画期間 / 平成21年4月1日 ~ 平成24年3月31日

目指す姿

『地域経済の発展に貢献し、地域と共に成長する真の地域金融機関』

営業戦略

営業現場力変革によるベース収益力強化
～現場主義の徹底(お客さま第一主義)～

人財戦略

行員のレベル底上げとスペシャリスト
人財の育成により自ら工夫・行動する
組織風土を醸成

管理戦略

内部管理態勢の充実や適切なりスク
コントロールにより強靱かつ適切な
経営管理態勢を維持・整備

基本的なビジネスモデル

お客さまとの接点・信頼関係を再強化したうえで、
本業である伝統的銀行業務に注力し、
主要営業地域の深堀りにより地域内シェアの拡大を図る



原点回帰

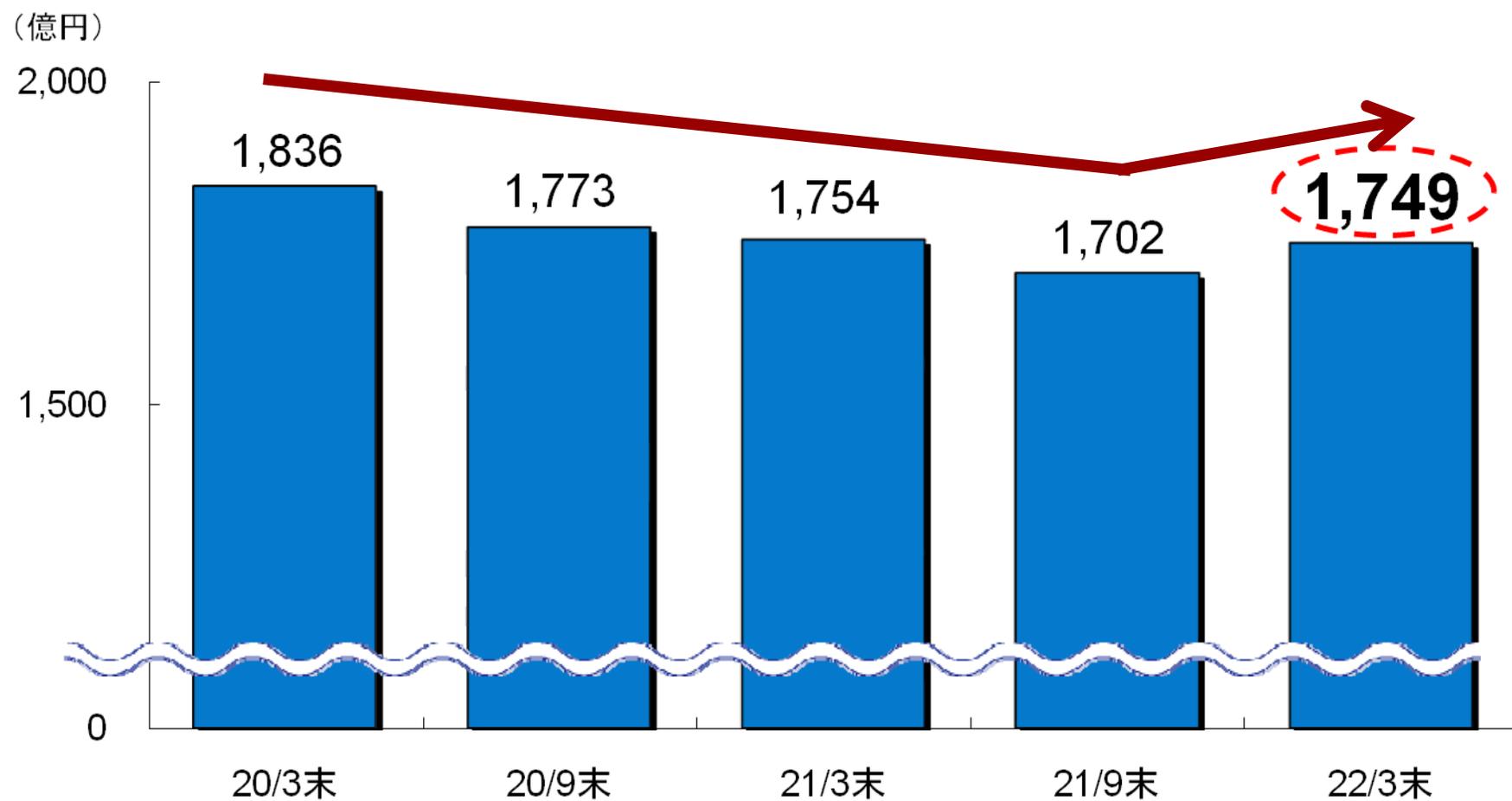
計数目標の進捗状況

□収益性、効率性、安全性を表わす指標は前年比改善

	21年度実績	前年比	23年度目標	
計数目標	コア業務純益	29.3億円	2.1億円増加	50億円以上
	OHR	74.6%	34.4%改善	60%台
	自己資本比率	12.61%	0.60%上昇	12%程度
	中小企業向け貸出金残高	1,749億円	5億円減少	1,900億円

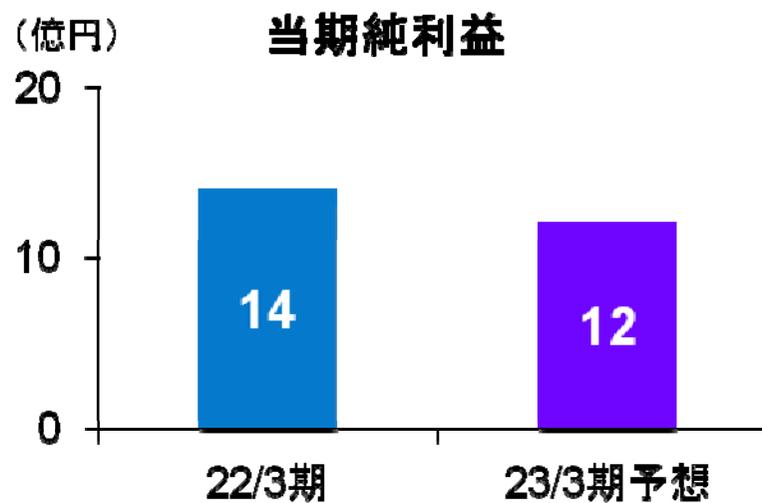
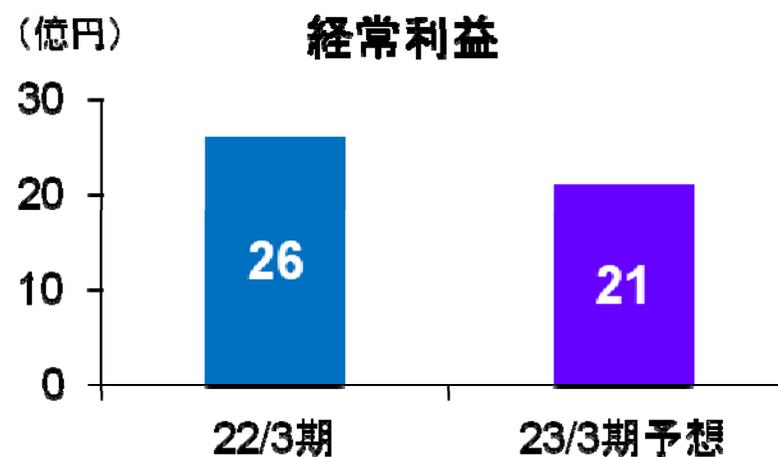
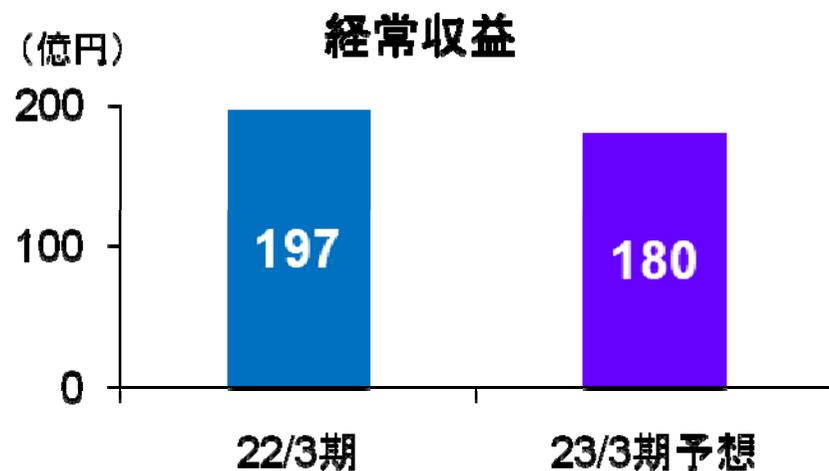
中小企業向け貸出金残高

- 21/10月に新設された鳥取県の中小事業者向け制度融資などを積極的に推進
- 中小企業向け貸出金残高は21/9月をボトムに反転



平成22年度業績予想

- 低金利環境の継続を背景に、23/3期は減収・減益を予想
- 減益となるものの、ほぼ例年と遜色ない利益水準を確保



営業戦略(個人戦略 ライフステージ別商品ラインナップ)

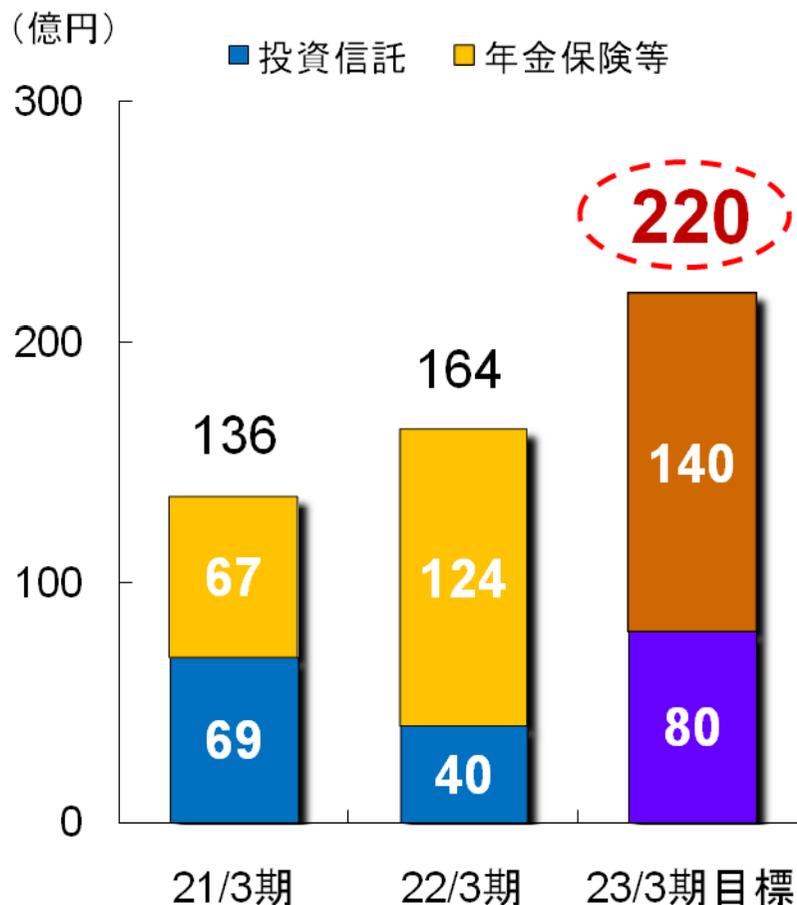
ライフステージに応じた様々な商品をタイムリーにご提供



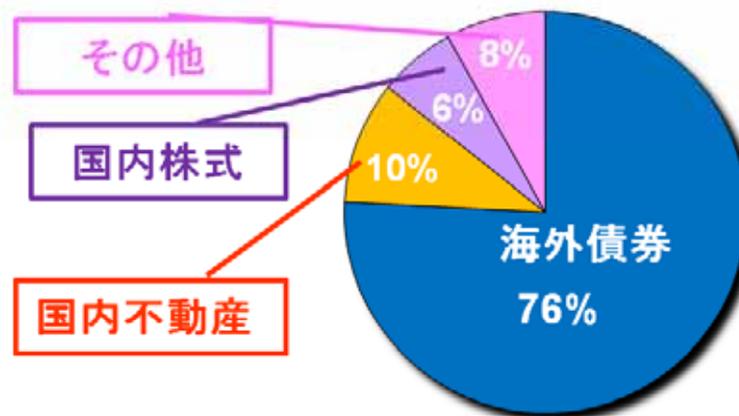
営業戦略(個人戦略 金融商品販売)

- 投資信託・年金保険等の販売額は回復傾向
- 22/上期の売れ筋は、投資信託は海外債券もの、年金保険等は一時払終身

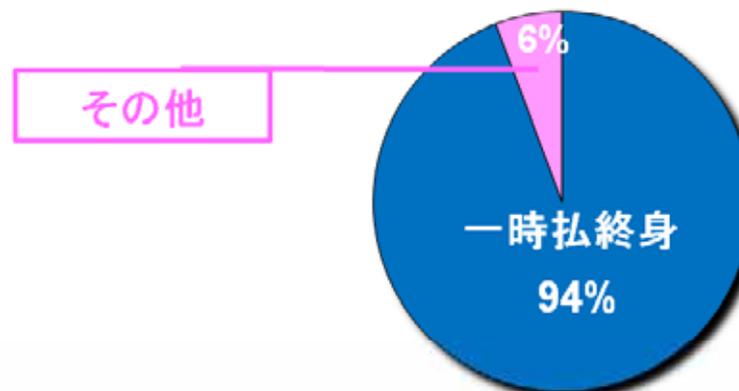
投資信託・年金保険等販売額



22/上期投資信託販売上位銘柄構成

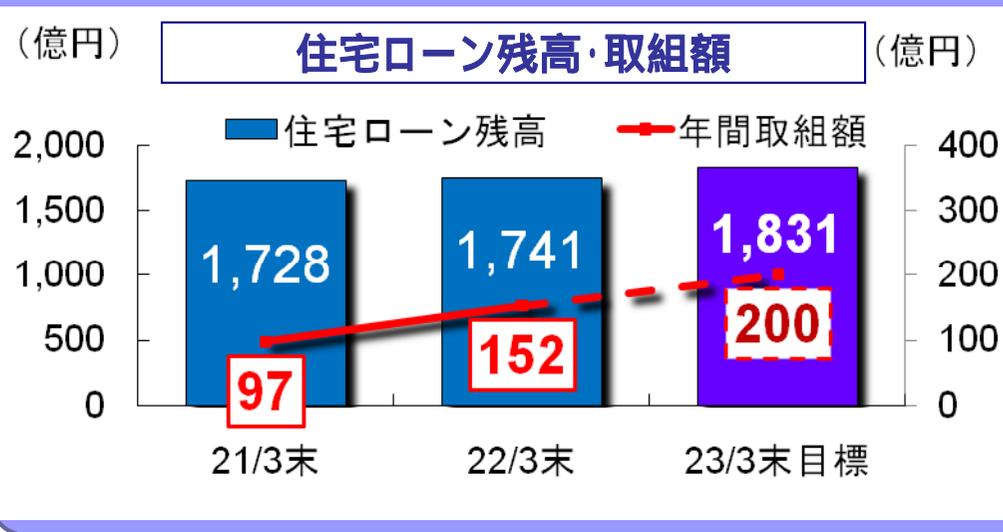
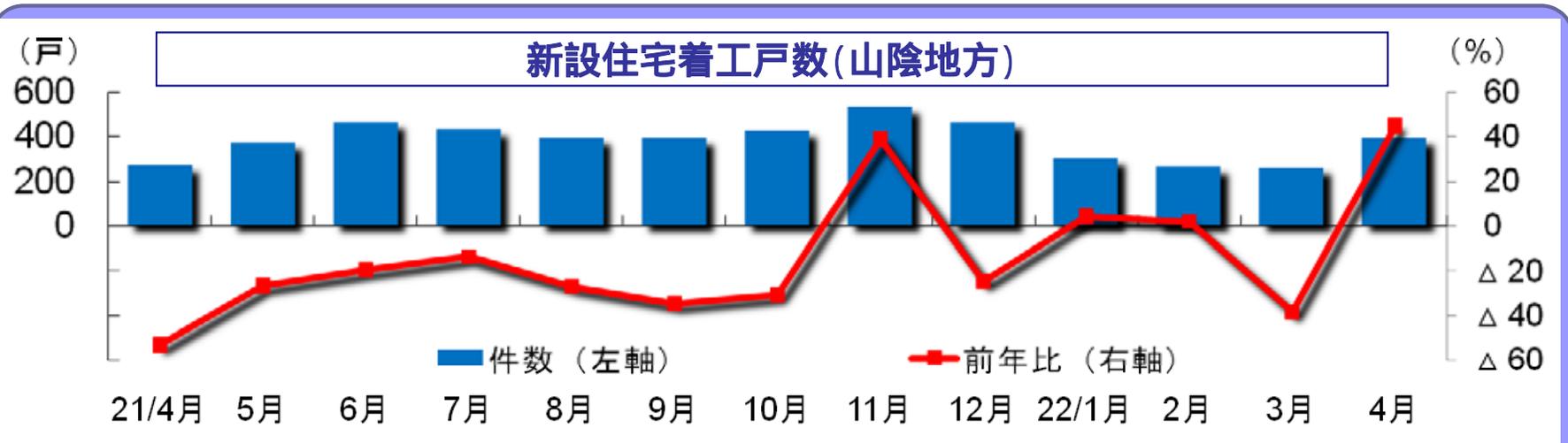


22/上期年金保険等販売上位銘柄構成



営業戦略(個人戦略 住宅ローン)

- 地元の新設住宅着工戸数は22年に入り持ち直しの動き
- 住宅ローン借替相談会やマネープラン相談会を積極的に開催



ベスト金利の借替キャンペーン

※期間/年20年以内返済(※)まで

返済期間	借替キャンペーン金利
10年以内	1.25%
10年超～15年以内	1.65%
15年超～20年以内	1.90%
20年超	2.40%

※借替キャンペーン金利
 ※借替キャンペーン期間中は、借替手数料が無料です。
 ※借替キャンペーン期間中は、借替手数料が無料です。
 ※借替キャンペーン期間中は、借替手数料が無料です。

住まいと快適な暮らしをあなたに!

女性にうれしい! Club O! 特典を、住宅ローンにセットします。

とびだろんぐ・エスコート

女性にうれしい! Club O! 特典を、住宅ローンにセットします。

営業戦略(個人戦略 消費者ローン)

- 消費者ローンは残高・年間取組額とも順調
- 全店でのローン推進や商品内容の充実を図る

