



III.新中期経営計画について

中期経営計画の概要

名 称

中期経営計画「考動と開革24-26」

計画期間

平成24年4月～平成27年3月(3年間)

目指す姿

地域と共に新たな時代を切り拓く銀行

考動

お客さまの多様なニーズに的確に対応するとともに、お客さまの期待を超える満足や感動を創造するため、行員が自ら**考**え行**動**する

開革

変革期を新たな成長のチャンスととらえて挑戦するたくましい**開**拓者精神を持ち、地域・お客さま・銀行が共に成長していくために組織・業務・行動の改**革**を推し進める

基本方針

お客さま志向に徹した
金融サービスの提供

金融仲介機能を一層発揮していくとともに、最新のシステムを活用した先進的で利便性の高い金融商品とサービスの充実に努める

きめ細かいコンサルティング
機能の発揮

専門人材の育成や外部機関とのアライアンスを強化しながら、伝統的銀行業務の枠を超えた真に役立つ情報提供や提案活動を展開する

ふるさと価値の創造

地域のステークホルダーと協働し、特色と競争力のある産業育成と持続可能な社会の形成に向けた活動を継続する

計数目標
(平成26年度)

コア業務純益

30億円以上

本体行員数

675人程度

不良債権比率

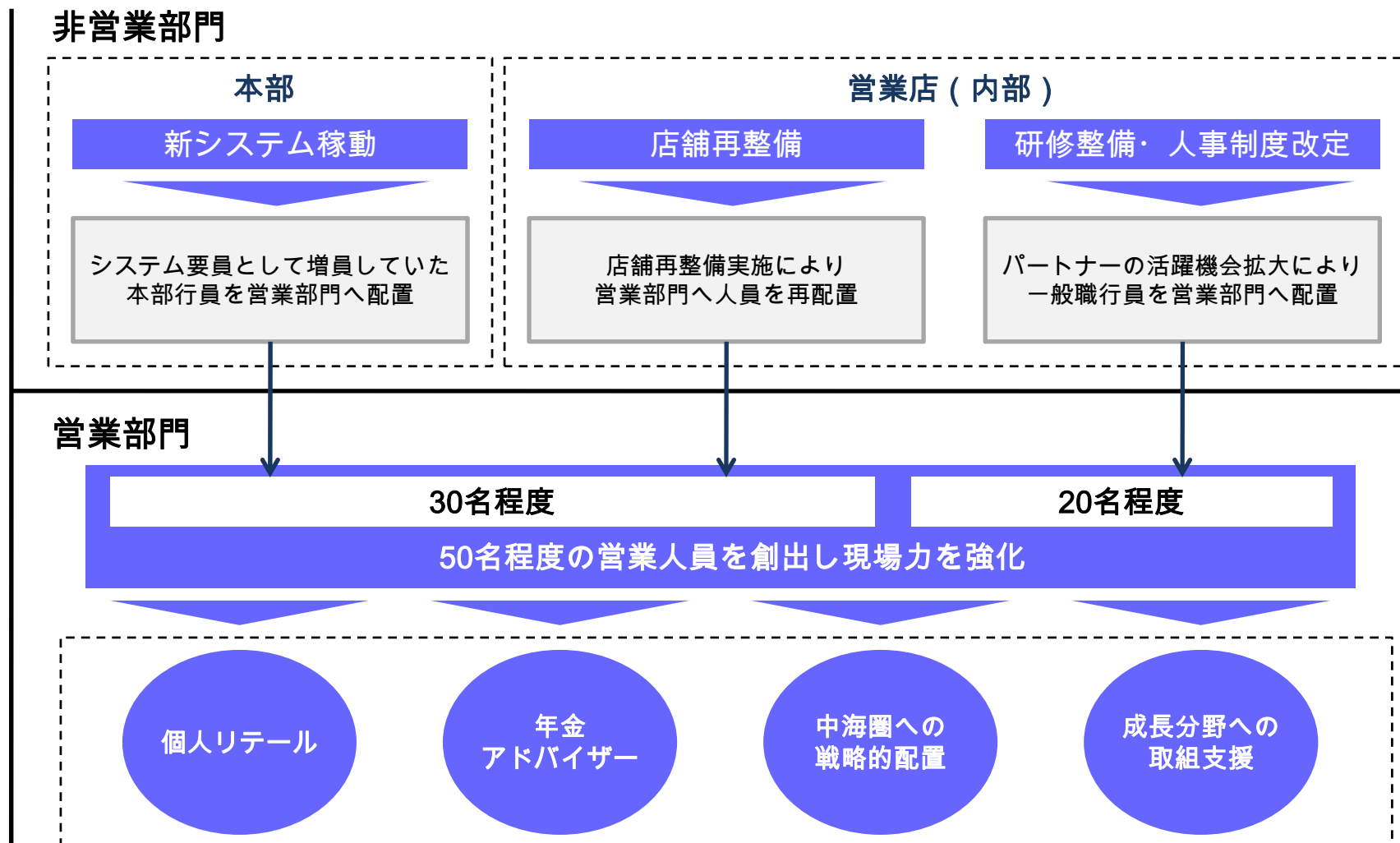
2%台

総預かり資産残高

1兆円以上

現場力の強化

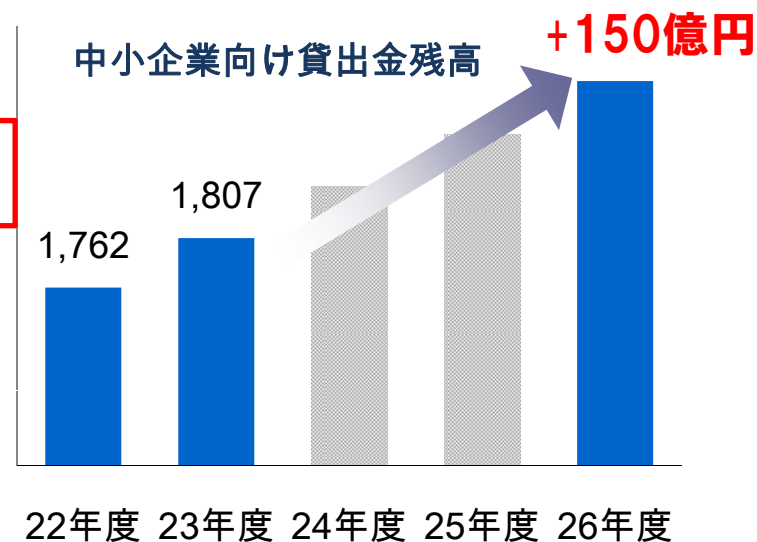
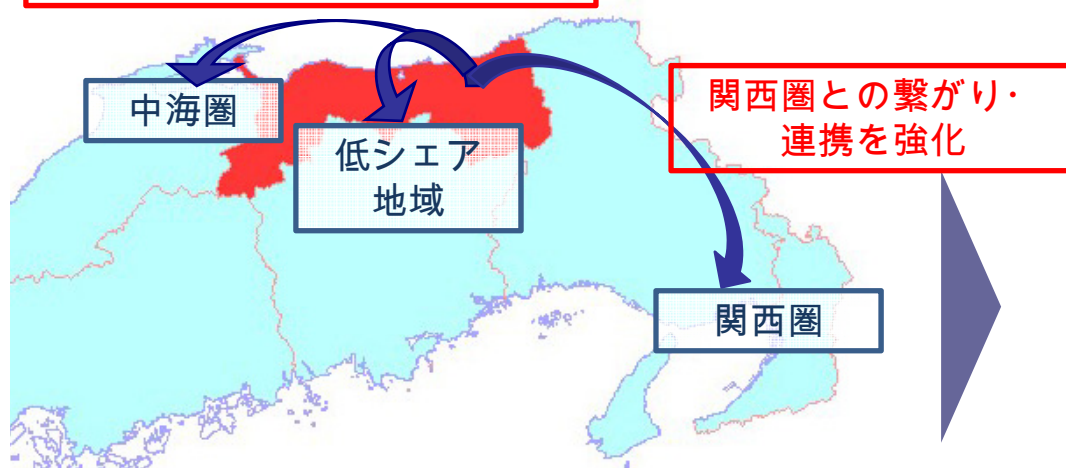
●営業人員の2割増員と行員の資質向上により現場力を強化



法人戦略

● 地元重視の姿勢は変えず地域密着型金融の更なる実践により中小企業向け貸出を増強

地域内シェアを更に拡大



多彩なソリューション提供

販路開拓支援

● 当行ネットワークの活用 (取引先紹介) ● 商談会開催 ● 商談スキルサポート

成長分野支援

● 医療・介護ビジネスサポート ● 医療分野向けの独自制度資金 ● 環境配慮型融資

海外進出支援

● JETROとの連携 ● 提携先を通じたコンサルティングサービスの提供

事業承継支援

● 専門スタッフによるお取引先への提案 ● M&Aサポート ● 事業承継セミナー開催

個人リテール戦略

●お客さまに魅力ある商品をご提供

個人ローン

営業力強化

ローンプラザの営業力再強化

エリア別戦略の明確化・徹底推進

消費者ローンの休日受付・審査の実施

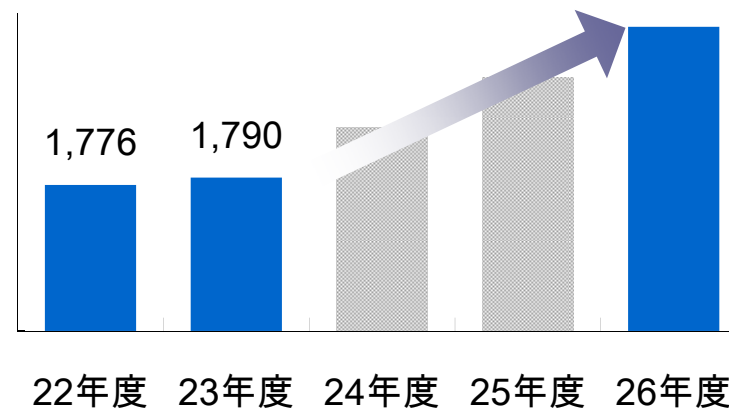
商品力強化

新システムを活用した商品開発



住宅ローン残高

2,000億円突破



預かり資産

営業力強化

個人リテール担当の増員

相続・遺贈ニーズへの対応

研修等を通じたスキルアップ

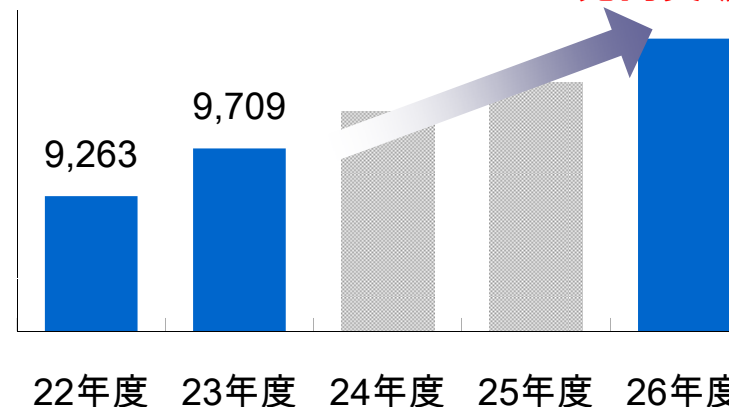
商品力強化

魅力的かつニーズにあった商品入替



総預かり資産残高

1兆円突破



新システムの有効活用

●全国レベルの商品・サービスをご提供

平成24年5月7日より基幹系システムを『地銀共同センター』へ移行

全国の売れ筋商品・サービス導入

全国地銀における売れ筋商品の導入

満足度の高いサービスの導入

営業時間の弾力化

地域や店質特性にあった営業時間設定



地銀共同センター参加行（15行）

青森	秋田	岩手	荘内	千葉興業
足利	北越	福井	愛知	池田泉州
京都	四国	鳥取	大分	西日本シティ

全国の有力地銀が参加

新営業店端末の導入

- 事務の簡素化や事務ミス削減により窓口処理時間をスピードアップ

⇒ 窓口の待ち時間短縮

< 主な端末機能 >

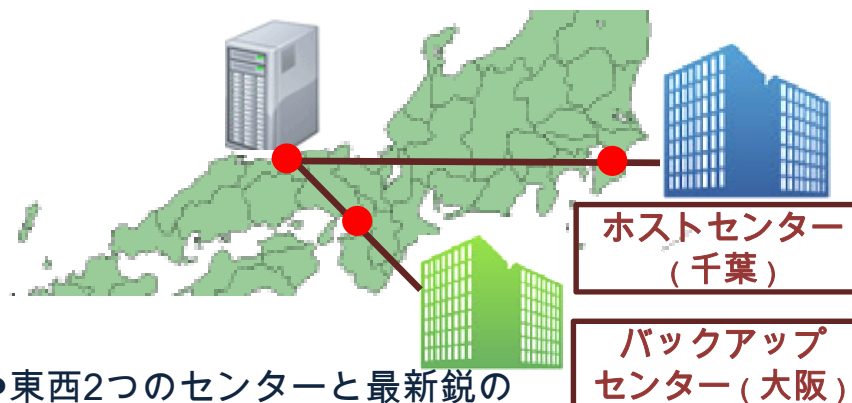
イメージ認識機能

オペミス防止機能

印影システム照合機能



高い安全性安全性の追求



- 東西2つのセンターと最新鋭のバックアップ機能を備え、震災時等に高い安全性を確保

ユニークな店舗展開

● 地域のお客さまのニーズや環境変化に対応した店舗展開

フルバンキング



【本店】 1店舗
【支店】 48店舗

個人・法人のお客さまの様々なニーズに対応

機能特化型店舗



【ビジネスプラザ】2店舗

中小企業融資・経営相談に特化
平日9時から17時まで営業



【インストアランチ】2店舗
土日営業の個人のお客さま
専門店舗



【マネープラザ】15店舗

個人のお客さまの預金・ローン・
資産運用相談に特化



【ローンプラザ】3店舗
ローンの専門店舗