

福岡銀行の経営戦略 ～中期経営計画『新世紀プラン』～

中期経営計画『新世紀プラン』の概要

[期間] 平成15年4月～平成18年3月

中期経営計画『新世紀プラン』では、目指す銀行像を「ゆるぎなく発展する先進銀行」とし、「収益(インカム)」「リスク」「コスト・リソース」をバランスよく均衡させながら成長を持続させることを主眼に「拡大均衡の持続」を基本方針として定め、各種戦略・施策を展開してまいります。

また、地域のリーディングバンクとしての顧客指向、地域への貢献はもとより、地方銀行の枠組みにとらわれない優良行を目指して成長の方向性やそのスピードといった質・量の両面にわたる発展を実現し、企業としての魅力をさらに高めてまいります。

目指す銀行像

ゆるぎなく発展する先進銀行

- 高い収益力の達成
- 資産内容の健全性確保
- 高い企業価値の実現
- 営業・経営管理における先進手法の追求

基本方針

拡大均衡の持続

「収益(インカム)」「リスク」「コスト・リソース」をバランスよく均衡させながら成長を持続

目標とする経営指標

平成17年度目標

収益性指標

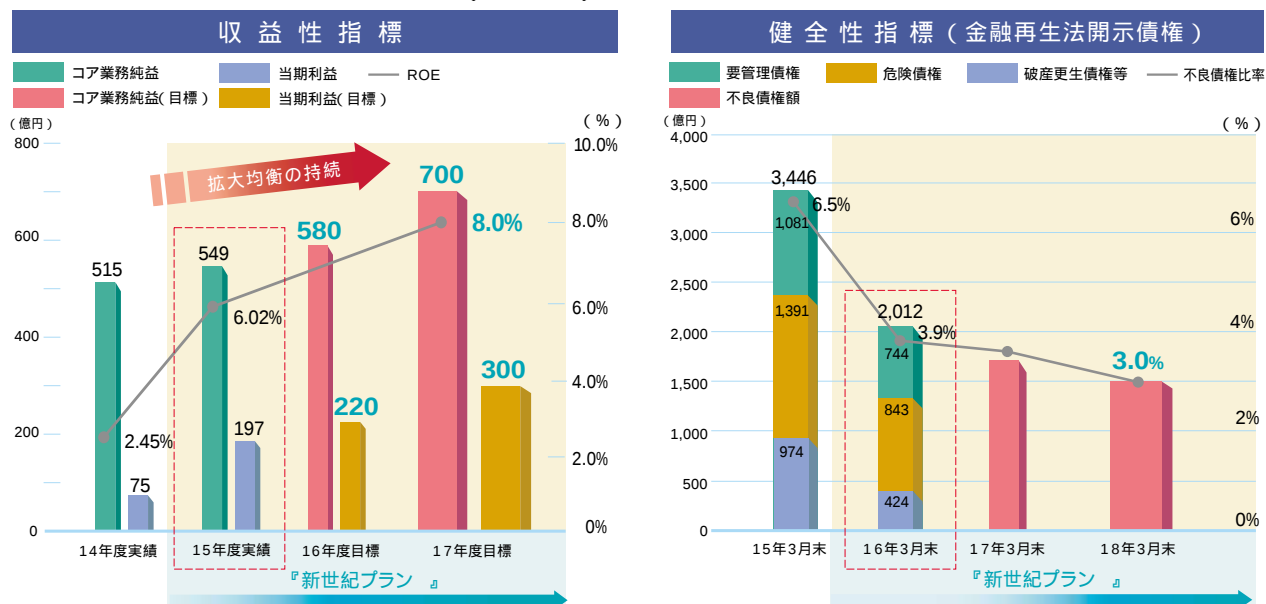
コア業務純益 700億円、当期利益 300億円、ROE 8.0%

健全性指標

不良債権比率 3%

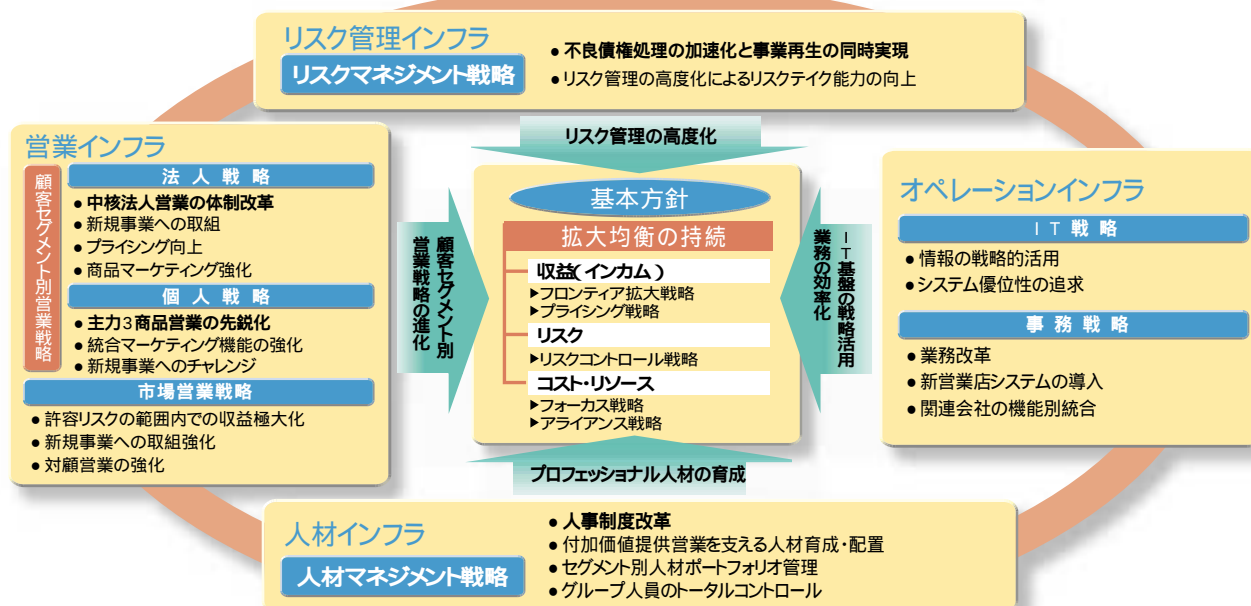
中期経営計画『新世紀プラン』の進捗状況

中期経営計画『新世紀プラン』初年度(15年度)は順調な滑り出しとなりました。



『新世紀プラン』の施策体系

中期経営計画『新世紀プラン』は、「営業」「リスク管理」「オペレーション」「人材」の各インフラを相互・有機的に結びつけ徹底活用し、『新世紀プラン』の基本方針である「拡大均衡の持続」を実現します。



[営業インフラ(顧客セグメント別営業戦略の進化)]

法人営業 本店・北九州・久留米各営業部の「コーポレート営業部」を核に、本部との協業による付加価値提供営業・問題解決型営業を展開してまいります。

個人営業 ローンセンター・リプラ(住宅やマネーに関する情報窓口)・インターネットなど各チャネルを専門化させ連携させながら付加価値の高い商品・サービスを提供し、お客さまの満足度を高めてまいります。

「住宅ローン」……福岡県内14カ所に設置したローンセンターを軸に、住宅ローン等の専門性を高め、営業力を強化してまいります。

「消費性ローン」…店頭、モバイル・インターネット、ダイレクトバンキングセンター等多様なチャネルの活用により、お客さまのニーズに応じた商品・サービスを提供してまいります。

「資産運用商品」…個人・店頭営業グループをリテール営業グループに一本化し、チーム営業体制を定着化させ、店頭での相談営業力を強化してまいります。

[リスク管理インフラ(リスクマネジメント戦略～不良債権処理の加速化と事業再生の同時実現～)]

事業再生・健全化支援の専任部署である事業金融部を中心に、サービサ-「ふくおか債権回収株式会社」や、地域再生ファンド等とも協力のうえ、不良債権処理加速化と事業再生の同時実現を進めてまいります。また事業再生で培った新しい金融手法を活用した取り組みを拡大し、リターンの拡大を図ります。さらに新たなスコアリングモデルを導入する等リスク管理をさらに高度化し、リスクテイク能力の向上を図ってまいります。

[オペレーションインフラ(IT・業務戦略～IT基盤の戦略活用と業務効率化～)]

平成15年1月に全面稼働した「広島銀行との共同化システム」を最大限に活用した競争力ある各種システムの開発により、システム優位性の維持・拡大に取り組みます。そしてこれまで構築してきたIT基盤を徹底活用し、情報の戦略的活用や効率化に繋げ、さらに競争力を強化してまいります。

[人材インフラ(人材マネジメント戦略～プロフェッショナル人材の育成～)]

経営環境の変化に沿った、競争力ある組織を構築すべく、この4月から新人事制度をスタートさせました。この新人事制度により、納得性の高い育成・評価・処遇を実現してまいります。同時にセグメント別人材ポートフォリオ管理を進めながら、プロフェッショナルな人材育成と戦略的な人員配置に努めてまいります。