

中期経営計画2006

『中期経営計画2006』の概要

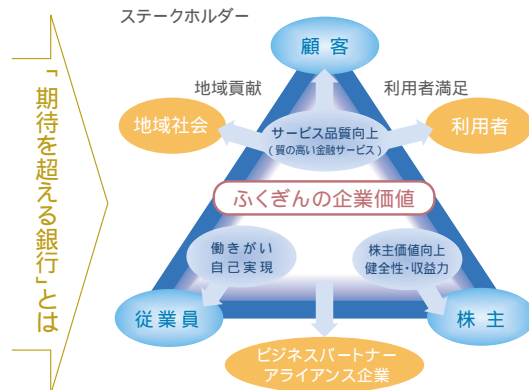
[期間] 平成18年4月～平成21年3月

『中期経営計画2006』では、目指す銀行像を「**期待を超える銀行**」としました。「**期待を超える銀行**」とは、お客さま、地域、株主、従業員といった各ステークホルダーの期待を超える価値を創造できる銀行です。お客さまには質の高い金融サービスを提供し、従業員には働きがいをサポートし、株主には高い株主価値をもたらすというように、様々なステークホルダーの期待を超える価値創造によって、地域とともに発展し、当行自身の企業価値を高める銀行になることです。

当行は、サービス品質の向上、地域社会への貢献、健全性と収益力の実現、従業員の働きがいのサポート等を通じて、高い企業価値を実現してまいります。

目指す銀行像「期待を超える銀行」

- ステークホルダーに対する価値創造
- 高い収益力、健全性確保
- 営業・経営管理におけるベストプラクティスの追求
- 高い企業価値の実現



基本方針

知と行動の総力展開 ～情報・ノウハウに裏打ちされた行動力による成長の実現～

- 顧客を深く知り顧客の期待を超える真のニーズを追求
- 知恵を駆使して競合が真似できない金融サービスを提供
- 様々なリスクをコントロールしつつ収益拡大を図るリスクマネジメントの実践

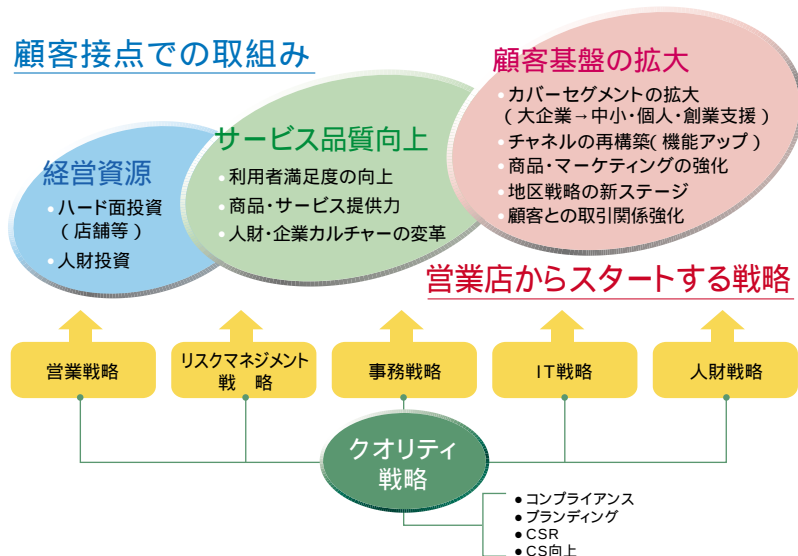
目標とする経営指標

経営指標		『中期経営計画2006』最終年度(2008年度)	
		金利横這時	金利上昇時
目標指標	コア業務純益	700億円	800億円
	当期利益	350億円	400億円
	ROE	7%	8%
	不良債権比率	1%台	

3年後の到達点

『中期経営計画2006』では、3年後の到達点として「顧客基盤の拡大」「中小企業・個人取引の大躍進」「苦情トラブル“ゼロ”の実現」「“人財のふくぎん”の実感」を掲げ、サービス品質の向上を「顧客基盤の拡大」に繋げていきます。

顧客接点での取組み



顧客基盤の拡大

- 県内貸出シェア30%以上（現行 25.6% → 30%）
- 3年間で総貸出金8,000億円増強

中小企業・個人取引の大躍進

- 中小企業等貸出金4兆円
- 店周営業基盤の徹底深掘り
- 顧客取引のメイン化

苦情トラブル“ゼロ”の実現

- 最も好感が持てる対応
- 利用者にわかりやすい説明
- 最も安心な事務・システム

“人財のふくぎん”の実感

- 自律的に人が育つ組織風土の確立
- 倫理的な価値観の透徹・浸透
- 地銀屈指のプロ集団

『中期経営計画2006』の施策体系

『中期経営計画2006』の施策体系は、営業店を中核に据え、営業戦略、リスクマネジメント戦略、事務戦略、IT戦略、人財戦略、クオリティ戦略の6つの戦略で構築します。なかでもクオリティ戦略は全戦略の根幹に位置づけます。

