

第5次長期経営計画の概要

今、金融機関は、金融再編の大きなうねりの中、異業種からの銀行業務への参入などにみられるような規制緩和も進行し、かつて経験したことのない厳しい金融競争の時代に突入しています。こうした中で当行は、21世紀の金融大競争時代を勝ち抜くために、徹底した経営の効率化と貸出推進を大きな柱とし、真に効率的で収益性の高い銀行づくりを目指します。

基本方針

(1) 人員計画

激動する金融環境に機敏に対応することのできる、効率的で収益性の高い銀行を目指し、人員効率の向上を図るため、2005年3月末人員1,600名体制の実現を目指しています。

(2) 店舗計画

1,600名体制においても、一層効率的な営業推進が行えるよう店舗配置について見直しを加え、営業力が低下しないための店舗戦略を講じていきます。

(3) 営業戦略

これからも「役に立つ」「信頼される」コミュニティーバンクとしてお客様の信頼を確保するとともに、地域金融機関として地域経済の発展に寄与すべく、地域に密着した営業を強力に推進します。

(4) 収益力の強化

調達・運用構造の改善による資金収益の拡大に全力で取り組むとともに、店舗配置の見直し及び人員の削減による人件費の圧縮・営業経費の削減等、経営の合理化を強力に推進します。

(5) 業務の効率化

1,600名体制の中で、円滑に業務が遂行できるよう、業務全般について抜本的な見直しを加え、徹底した事務の合理化・機械化による業務の効率化を推進します。

(6) 経営の安全性と業務の適切性の確保

増大する各種リスクに対する管理を徹底するとともに、一層の金融サービスの充実・強化を図ることにより、経営の安全性を確保していきます。

また、法令遵守に向けた体制の整備、チェック体制の強化を図り、銀行の公共的使命、社会的責任を自覚し、適切な業務運営に努めます。

第5次長期経営計画の基本方針

- 人員計画
- 収益力の強化
- 店舗計画
- 業務の効率化
- 営業戦略
- 経営の安全性と業務の適切性の確保

効率的で収益性の高い コミュニティーバンクを目指して

人員計画

- (1) 新規採用の抑制
- (2) 1,600名体制の実現
- (3) 組織の再編・効率化

店舗計画

- (1) 店舗網の効率化の推進
- (2) 店舗外ATMの効率的配置
- (3) 営業時間の見直し

営業戦略

- (1) 貸出運用戦略
- (2) 資金調達戦略
- (3) ペイオフ解禁対策
- (4) 顧客セグメントとデリバリーチャンネルの開発
- (5) 商品戦略
- (6) 渉外力・情報提供力等の強化
- (7) 国際業務・証券業務・投資信託業務及び保険業務の推進
- (8) 地域密着の推進

収益力の強化

- (1) 収益管理体制の強化
- (2) 収益源の多様化と非金利収入の増強
- (3) 債権管理・延滞管理の強化
- (4) 経費の削減

業務の効率化

- (1) 事務の合理化
- (2) 信用格付・自己査定及び審査の効率化
- (3) 審査の迅速化
- (4) 渉外の効率化
- (5) 本部業務の見直し

経営の安全性と 業務の適切性の確保

- (1) 自己資本比率の向上
- (2) リスク管理の強化
- (3) コンプライアンスへの対応