

第6次長期経営計画(2003年4月～2007年3月)の概要

金融業界は、内外ともに厳しい経済環境に加え、高水準の倒産件数の継続による不良債権の増加、さらに株価の下落による減損処理負担により、厳しい決算を強いられてきました。

地域の取引先を支援し地域経済の発展に寄与するという地域金融機関の役割を十分に果たしていくために、収益力を強化し自己資本を確実に積み上げることが最重要のテーマとして取り組んでまいりました。

当行は「地域に貢献するリレーションシップバンク」を確実に実現していくために、役員職員の英知を結集して果敢に挑戦します。

基本方針

(1)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並びに手数料収入の増強に全力で取り組むとともに、店舗の統廃合並びに人員の効率的な配置、営業経費の削減等、経営の合理化を強力に推進します。

(2)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さま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。

(3)業務の効率化

限られた人員で、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。

(4)人員計画

人員効率の向上を図るための施策の柱としてきた1,600名体制が実現したことから、新たな「攻めへの経営」への転換を図るための人事体制を構築します。

(5)店舗計画

限られた人員のなかで、一層効率的な営業推進が行えるよう店舗配置等について見直しを加え、市場価値の高い地域へは経営資源を投入し、営業力が低下しないための店舗戦略を講じていきます。

(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6次長期経営計画の基本方針

収益力の強化

営業戦略

業務の効率化

人員計画

店舗計画

経営の安全性と業務の適切性の確保

地域に貢献するリレーションシップバンクを目指して

- | | |
|-------------------------|------------------------------|
| (1)収益管理体制の強化 | (3)債権管理・延滞管理の強化 |
| (2)収益源の多様化と非金利収入の増強 | (4)経費の削減 |
| (1)貸出運用戦略 | (5)商品戦略 |
| (2)資金調達戦略 | (6)渉外力・情報提供力等の強化 |
| (3)ペイオフ解禁拡大対策 | (7)国際業務・証券業務・投資信託業務及び保険業務の推進 |
| (4)顧客セグメントとデリバリーチャネルの開発 | (8)地域密着の推進 |
| (1)事務の合理化 | (4)渉外の効率化 |
| (2)信用格付・自己査定及び審査の一体化 | (5)本部業務の見直し |
| (3)審査の迅速化 | |
| (1)新規採用計画 | (3)パートの有効活用 |
| (2)出向と転籍の推進 | (4)組織の再編・効率化 |
| (1)店舗の統廃合等効率化の推進 | (3)営業時間の見直し |
| (2)店舗外ATMの効率的配置 | |
| (1)自己資本比率の向上 | (4)預金保険法への対応 |
| (2)リスク管理の強化 | (5)安定株主対策 |
| (3)コンプライアンスへの対応 | |