

経営戦略

■ 経営強化計画「プランフェニックスⅢ」の概要と実績

当行は、地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践により、従来実施してきたリレーションシップバンキングの取組みをさらに深化させ、「お客様支援活動」を全行的、継続的な取組みとして実践するとともに、当行の現場力を発揮する体制を強化し、更なる地域経済の活性化と、地元中小企業の持続・発展に地域金融機関として貢献するために、平成24年4月から平成27年3月までの3年間を強化期間とする経営強化計画「プランフェニックスⅢ」を策定し、「地域から頼られる銀行」を目指して、全役職員が一丸となって全力で取り組んでおります。

基本方針：「地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践」
目指すべき経営ビジョン：「地域から頼られる銀行」

業務運営体制（チャンネル）に関する戦略

- 地域密着型金融の推進によるお客様支援の実践に向けた活動強化
 - お客様支援活動…お客様に対する本業支援の全行的、継続的な取組み
 - TOWAお客様応援活動
 - 成長分野支援活動
 - 事業承継・相続等相談支援活動
 - 海外進出等支援活動
 - 知的財産等支援活動
 - コンサルティング機能の発揮
- 営業店サポート体制の強化（業務企画機能、融資審査体制の強化）

預金、貸出、有価証券運用及び預かり資産（バランスシート等）に関する戦略

- 顧客ニーズに基づく預金戦略
- コンサルティング機能の発揮による貸出戦略
 - 本業支援への積極的な取組みによる中小企業貸出の推進
- 安定的な資金収益確保に向けた有価証券運用戦略
- 顧客ニーズに基づく預かり資産戦略とアフターフォローの充実

効率化戦略

- 人的資源の効率的活用（最適な人員配置、女性の涉外業務登用）
- 効率的な営業経費の検討

責任ある経営体制の確立

- リスク管理体制の強化
- 業務執行及び監査・監督体制の強化
- 法令等遵守態勢の強化

経営基盤の強化
地域密着型金融の推進

「プランフェニックスⅢ」の目標と実績

項目	24/3期 計画始期	25/3期		26/3期	27/3期
		計画	実績	計画	計画
コア業務純益（億円）	106	95	109	100	107
業務粗利益経費率（%）（注）1.	63.17	63.03	60.50	61.51	60.03
中小規模事業者等向け貸出残高（億円）（注）2.	5,768	5,855	5,919	5,955	6,055
上記貸出残高の総資産に対する比率（%）	31.53	31.77	31.43	31.97	32.03
預金（億円）	16,740	16,940	17,341	17,140	17,340
貸出金（億円）	12,499	12,649	12,793	12,829	13,009

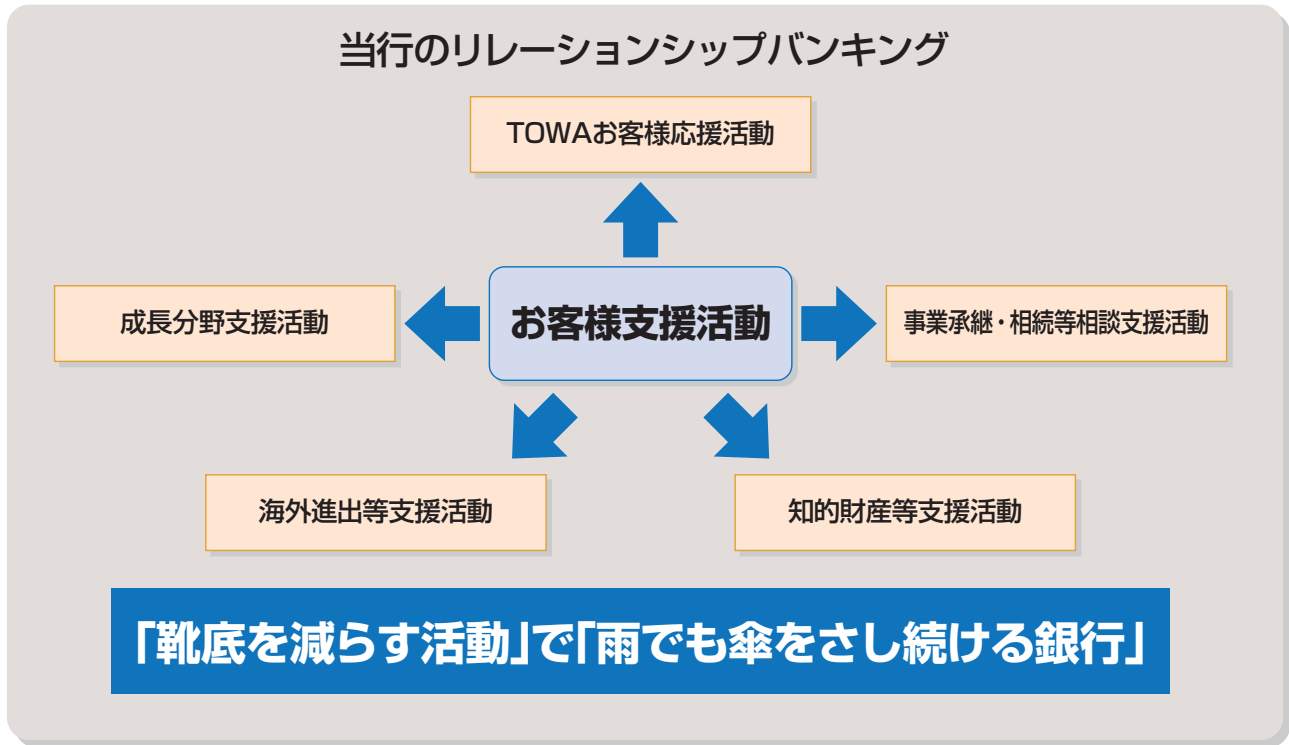
（注）1. 業務粗利益経費率＝（経費－機械化関連費用）÷業務粗利益

2. 中小規模事業者等向け貸出とは、銀行法施行規則第19条の2第1項第3号ハに規定する別表第一における中小企業等から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外しております。
政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有するSPC向け貸出、当行関連会社向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

■お客様支援活動

当行は、TOWAお客様応援活動をはじめとして、成長分野支援活動、事業承継・相続等相談支援活動、海外進出等支援活動、知的財産等支援活動等、お客様の本業支援に積極的に取り組んでおります。

1. お客様の本業支援の実施



2. お客様の本業支援のための体制整備

お客様の本業支援活動に係る戦略・企画機能をさらに強化し、お客様に役立つ活動を実践し地域経済の発展、向上に努めるため、平成25年4月に営業推進部を推進業務を担当する「リレーションシップバンキング推進部」と戦略・企画業務等を担当する「リレーションシップバンキング戦略部」としております。

