中期経営計画

中期経営計画　バリューアップ“NANTO”

平成17年4月から、中期経営計画「「バリューアップ“NANTO”」～新たな成長…お客さまとともに～」に基づき諸施策に取り組んでいます。重点戦略をもとに諸施策を着実に実践し、「収益力の強化」「お客さま満足の向上」に努めてまいります。

全体像

経営理念

①健全かつ効率的な経営に努めます。
②優れた総合金融サービスを提供します。
③地域の発展に尽くします。
④信頼され親しまれる、魅力的な銀行をめざします。

中期経営計画（期間:平成17年4月～平成20年3月）

テーマ

バリューアップ“NANTO”
～新たな成長…お客さまとともに～

「地域・お客さま、株主、従業員」（=当行のステークホルダー）の満足を高めるため、ブランド力を向上させ、それぞれのステークホルダーとの揺るぎない信頼関係を築き、ともに成長する銀行をめざしてまいります。

重点戦略

Ⅰ. 部門別営業力の強化
Ⅱ. 内部管理態勢の充実・高度化
Ⅲ. 課題解決能力を持つ、専門性と行動力のある人材の育成

諸施策

基本方針

●収益力の強化
●お客さま満足の向上

テーマを実現するため、2つの基本方針を設定しました。

計数目標（19年度）

①コア業務純益	250億円以上
②自己資本比率	10%以上
③リーテイル事業性融資残高	1兆円以上
④個人ローン残高	8,000億円以上
⑤預かり資産残高	4,500億円以上

ブランド力向上によるステークホルダーとの好循環

- **“金融サービス提供力を強化”**し、地域・お客さまの多様化、高度化するニーズにタイムリーに対応していくことにより、当行の営業基盤を拡充する。
- この結果、当行の**“収益性が向上”**し、市場・投資家からの当行に対する評価が高まり、株主価値が向上する。
- これに伴い、業績に応じた**“従業員処遇を向上”**させることにより、従業員のモチベーションが向上する。このことがより一層、**“金融サービス提供力の強化”**につながる。
- こうしたステークホルダーとの関係を好循環させることにより、企業価値を高めていく。