

● 中期経営計画

○ 中期経営計画「活力創造プランⅡ ～変革と挑戦～」

当行は、創立90周年までの経営ビジョンを「活力創造銀行」として、営業地域および当行の活力を創造する銀行を目指しており、この経営ビジョン実現のため、2017年4月、中期経営計画「活力創造プランⅡ ～変革と挑戦～」をスタートさせました。

本計画では、重点戦略として「地域の活性化」「4つの改革の推進」「経営管理の高度化」の3点を掲げ、特に「4つの改革の推進」においては、「意識改革」「営業改革」「事務改革」「経費改革」について、10の戦略を設定し、強力にビジネスモデルの改革を進めています。

経営 ビジョン

「活力創造銀行」

地域金融機関として優れた金融機能・コンサルティング機能を発揮するとともに、「夢」と「誇り」に溢れた企業風土の醸成を通じて、営業地域および当行の活力を創造する銀行をめざす。

中期 経営計画

活力創造プランⅡ ～変革と挑戦～

(期間：2017年4月～2020年3月)

金融環境の変化を踏まえ、筋肉質な体質への変革に取り組む3年間とし、85周年を迎える最終年度には、収益面や財務体質等において、確実に成果をあげていく。



基本的な考え方

地域経済力の創出

地域社会との共創を目指し、営業エリアの地域活性化に全力で取り組む。

お客さま志向のサービス提供

お客さまの多様化するニーズに迅速に対応し、最適かつ高度なサービスを提供する。

業務刷新による生産性・収益性の向上

「4つの改革」(意識・営業・事務・経費)による「営業の質」「事務の質」「人材の質」の向上を通じて、生産性・収益性を向上させる。

高度な経営管理態勢の構築

リスク管理や収益管理等を強化し、環境の変化に機動的に対応できる経営管理態勢を構築する。

重点戦略と取組方針

(取組方針)

①地域の活性化

「まち・ひと・しごと」の各分野において主導的な役割を果たし、地域の活力を創造する。

②4つの改革の推進

意識改革

人材・組織戦略

挑戦する行員気質の醸成、人材育成システムの強化、ワークライフバランスの実現により、人材と組織の活性化を図る。

基盤・マーケット戦略

店舗・営業態勢を見直し、お客さまとの接点を強化するとともに質の高いサービスを提供する。

個人戦略

お客さまのライフステージにしっかりと寄り添い、あらゆる世代において最も身近な相談相手となる。

法人戦略

企業の成長ステージに合わせて、コンサルティング機能を発揮し、ソリューション等を提供することにより、お客さまの真のメインバンクを目指す。

大阪戦略

拠点の連続性を基本として、経営資源の積極的な投入や再配分により、当行のプレゼンスを高めていく。

地公体戦略

各地方自治体に対しファイナンス、コンサルティング機能を発揮し、取引深耕を図る。

市場運用戦略

適正なリスクテイクを図りつつ運用手法を多様化し、収益の増強を図る。

グループ戦略

グループ力を活かし、総合金融サービスを提供していくことで、連結利益の増加を図る。

事務改革

事務運営戦略

営業店・本部事務を抜本的に見直し、効率的な組織へ変革する。

経費改革

経費戦略

経費全般を見直し、経費構造の転換を図る。

③経営管理の高度化

経営管理を高度化することで、事業モデルをしっかりと支えるとともに、お客さまからの信頼をさらに高める。

目標指標

	2016年度実績
OHR	74.45%
非金利収益比率	10.40%
自己資本比率	9.19%
ROA	0.24%
ROE	4.88%

	2017年度実績
OHR	77.03%
非金利収益比率	10.83%
自己資本比率	9.64%
ROA	0.20%
ROE	4.90%

	2018年度実績
OHR	85.70%
非金利収益比率	13.85%
自己資本比率	9.40%
ROA	0.11%
ROE	4.01%

	2019年度目標
OHR	70%未満
非金利収益比率	20%台
自己資本比率	10%程度
ROA	0.3%以上
ROE	5%以上

※各指標の計算式

- ・ OHR : 経費/コア業務粗利益
- ・ 非金利収益比率 : (役務取引等利益+その他業務利益(国債等債券損益等を除く))/コア業務粗利益
- ・ 自己資本比率 : コア資本/リスクアセット
- ・ ROA : コア業務純益/総資産
- ・ ROE : 当期純利益/純資産