

「なんとミッションと10年後に目指すゴール」

当行は、2020年から2030年までの10年間を計画期間とする経営計画

「なんとミッションと10年後に目指すゴール」を策定しました。

本経営計画では、「当行グループは、10年後に『活力創造No.1グループ』になる」を目指すゴールとし、地域・お客さまの活力創造を実現してまいります。

2020

なんと
ミ
ッ
シ
ヨ
ン



地域を発展させる

— チエ・ヒト・カネの提供により、地域・お客さまの活力を創造する



活力創造人材を生み出す

— 地域・お客さまにとって「おもしろい」人材を生み出す



収益性を向上させる

— 地域・お客さまの活力を創造し、当行グループの収益を極大化する

目指すゴール実現に向けた経営戦略

※1 応用情報技術者、中小企業診断士、宅建、FP1級、簿記2級およびそれらと同等以上の資格

事業戦略	お客さまアプローチの 高度化戦略	デジタル技術の活用や非金融との融合により、お客さまとの接点を創出し、ニーズに添ったサービスを提供
	個々のお客さまへの 深耕戦略	お客さまを深く知り、カネだけではなく、チエ・ヒトの解決策までを提供
	地域課題解決の 事業化戦略	高度化戦略・深耕戦略では解決できない地域課題の解決を「事業化」

2025

中間目標
(5年後)

顧客向けサービス損益黒字化

OHR 70%未満 ROA 0.25%以上

活力創造に関わる資格^{※1}保有者数
1,000人

2030

目指すゴール
(10年後)

活力創造No.1グループ

ジブンゴトとして、地域のお客さまの事業や資産運用についての不安や心配を解消・解決し、最も活力を創造できるグループ

奈良県(実質)県内総生産^{※2}

約3,500億円増加

(2016年度比+10%)

経営人材^{※3}創出数

350人

ROA

0.35%以上

※2 県内総生産は、年度終了の約2年半後に発表されるため、本ゴールは2029年中に発表される2026年度までの達成を目指す

※3 地域のお客さまと経営の意思決定をご一緒できる人材

基盤戦略

チャネル戦略

事業戦略の遂行を支える最適なチャネルを構築

人材戦略

地域・お客さまにとって「おもしろい」人材を生み出す

市場運用戦略

中長期的に安定的な利回りを獲得できる有価証券ポートフォリオの構築