

経営方針 ~ 頭取メッセージ ~



金融界は、今、新たなステージを迎えています。

わが国の経済情勢は、依然として厳しさは否めないものの、設備投資の回復や企業収益の改善など、「失われた十年」といわれる長期低迷期からの脱却に向けた明るい兆しがあらわれており、一つの転換期を迎えています。

また、金融機関を取り巻く環境も、ペイオフ凍結解除や新BIS規制導入への対応が迫られる一方、規制緩和による銀行・証券・保険業務の相互参入の進展などにより新たなビジネスチャンスが期待されています。このように、厳しいとはいえ、多くの可能性を秘めた新しいステージに今、わたしたちは立っています。

こうした環境のもと、当行では本年4月から平成19年3月までの3年間を計画期間とする「新世紀 第二次中期経営計画」 R - PLAN (アールプラン) がスタートしました。本計画では、わたしたちが大切にすべき考え方として、「お客さまに一番近い お客さまの一番役に立つ銀行」を掲げ、これまで以上にお客さまとの信頼関係の構築をめざしてまいります。また、担保・保証に過度に依存しない融資手法の導入や金融商品販売のための店頭・渉外体制の見直しなど、新しい枠組みや体制づくりを進め、「収益力の強化」に向けたさまざまな施策を展開してまいります。

今後、更なる経営体質の強化をはかり、皆さまのご期待にお応えすべく努力していく所存でございます。

当行が対処すべき課題と対応

新中期経営計画では「収益力の強化」に向けた以下の5つの経営課題を掲げ、それぞれの課題克服に向けた施策を展開してまいります。

営業戦略の強化

新中期経営計画では、「伝統的コアビジネスの収益性向上」と「顧客ニーズに即応した手数料ビジネスの拡大」の2つの経営戦略を掲げました。従来の枠組みや体制を見直し、これらの戦略を強力に推進してまいります。具体的には、担保・保証に過度に依存しない融資手法の構築や店舗機能の再構築、店頭営業体制の改革、営業店支援機能の強化などさまざまな新しい戦略を展開し、収益力の強化を図ってまいります。

人材の育成・活用

有効な営業戦略を着実に実行できる人材の育成を図ってまいります。つまり、「伝統的コアビジネスの収益性向上」に向け、成長企業を見極める企業評価の能力や企業再生のための経営支援能力の育成など法人融資に強い人材の育成に努めてまいります。また、「顧客ニーズに即応した手数料ビジネスの拡大」に向け、投資信託・個人年金保険・外貨預金など預り資産営業に強い人材の育成を図ってまいります。

また、支店長登用年次の若返りなど抜擢人事の実施や拠点長への登用を視野に入れた女性の活用などにより、組織の活性化を図ってまいります。

貸出資産の健全化

貸出資産の健全化を重要な経営課題と認識し、不良債権の発生防止に努めるとともに、不良債権の積極的な処理を進めております。お取引先企業の経営改善支援、オフバランス（最終処理）の促進、厳正な自己査定の実施と十分な引当金の確保の3点を不良債権の処理方針の柱として資産の健全化に取り組んでおります。

当行は、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を企業理念に掲げております。資産健全化への取り組みについても、お取引先にとって何が最良なのかを常に考え、お取引先の経営改善努力への支援を最優先することを基本としております。

今後も、群馬銀行グループの機能を最大限に活用した多角的経営支援を行うなど、地域経済の活性化に貢献するとともに、貸出資産の健全化を推進してまいります。

内部管理態勢の充実

役職員一人ひとりが高い倫理観を持ち業務を行うことが、社会からの信頼確保に不可欠と考え、グループ会社を含めたコンプライアンス態勢の充実を図っております。さらに、銀行の抱えるリスクが急速に多様化・複雑化するなか、各種リスクに適切に対応するため、規定の整備や管理体制の機能強化に取り組んでおります。

今後もコンプライアンス態勢及びリスク管理態勢に関する外部監査を実施するなど、内部管理態勢の一層の充実に努めてまいります。

ローコスト経営の強化

当行は、営業店後方事務の集中化による営業店事務の効率化などの施策を展開しております。また、「関東地銀業務研究会」では業務の共同化によるコスト削減策などの検討を行っております。今後も、営業店業務の集中化やアウトソーシングなどの検討を通して、一層の業務効率化を図ってまいります。

平成16年7月

取締役頭取 四方 浩