

「新世紀 第二次中期経営計画」(R-PLAN)について

当行では、2004年4月から2007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)がスタートしました。

1. 計画の名称について

計画の名称である「新世紀 第二次中期経営計画」は、前中計「新世紀 第一次中期経営計画」の成果を更に飛躍させる一方、課題については克服する施策を展開し、当行の更なる発展をめざしていくという考え方に基づくものです。

また、計画の通称であるR-PLANには、以下の当行の基本となる考え方と営業方針を表象する文字「R」を用いております。

R — Relation(リレーション)... より一層のお客さまとの信頼関係の構築
Retail(リテール)..... リテールに重点を置いた戦略の展開
Return(リターン)..... 実質収益を重視した営業活動の推進

つまり、「お客さまとのRelationを大切に、Retailを中心とした営業戦略を展開することにより、収益すなわちReturnの増強を図っていく」という意味です。

2. 基本となる考え方について

計画では、その基本となる考え方として、「お客さまに一番近い お客さまの一番役に立つ銀行」を掲げました。

地域金融機関にとって、何よりも重要なことはお客さまとの信頼関係の構築です。そのためには、「お客さまの声に常に耳を傾け、お客さまのニーズを的確にキャッチし、お客さまに最良の金融サービスをスピーディーに提供する」ことが必要と考えております。

お客さまには常に頼られる存在であり、お客さまとは常に至近な関係にあり続けたい、「お客さまに一番近い お客さまの一番役に立つ銀行」には、このような意味を込めております。

3. 計画における経営戦略について

計画では、「収益力の強化」を基本方針とし、これに向けた経営戦略として「伝統的コアビジネスの収益性の向上」と「顧客ニーズに即応した手数料ビジネスの拡大」の2本柱を掲げました。

伝統的コアビジネスの収益性向上

「伝統的コアビジネス」とは、預金を預かりこれを企業や個人に貸し出すという従来からの銀行業務のことです。この分野の収益力をこれまで以上に高めていくことが必要と考えております。そのために、例えば、担保や保証に過度に依存しない融資手法を導入するなど、融資の枠組みを見直してまいります。

顧客ニーズに即応した手数料ビジネスの拡大

利益率の高い手数料ビジネスを拡大し、収益に占める比率を高めていくことが重要と考え、投資信託・個人年金保険・外貨預金など金融商品の販売力を従来以上に強化してまいります。そのためには、お客さまのニーズにマッチした金融商品の品揃えの充実が不可欠ですが、加えて、ローカウンターの拡充や金融商品販売専任者の配置など店頭や渉外の推進体制を見直してまいります。

また、このように新しい枠組みや体制づくりを進めていくなかで、新たに導入した統合収益管理システムを活用し、ボリュームだけでなくリスクやコストを考慮した実質収益重視の営業活動を展開することにより、高収益体質の構築を図ってまいります。

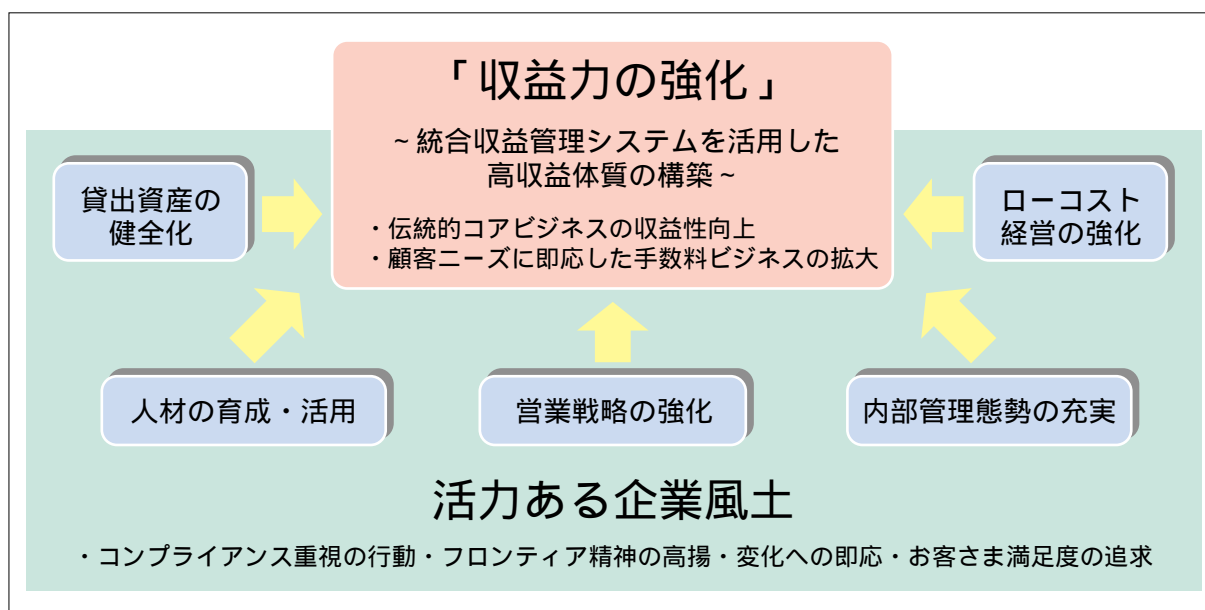
4. 計画における経営課題と企業風土について

「収益力の強化」に向けた経営課題として、「営業戦略の強化」「人材の育成・活用」「貸出資産の健全化」「内部管理態勢の充実」「ローコスト経営の強化」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。

また、本計画の目標達成を支える企業風土として、「コンプライアンス重視の行動」「フロンティア精神の高揚」「変化への即応」「お客さま満足度の追求」を掲げ、これらを実践することにより「活力ある企業風土」づくりに努めてまいります。

5. 2007年3月期（計画最終年度）における計数目標

| | |
|----------------------|----------|
| 不良債権比率（金融再生法開示債権ベース） | 5%台半ば |
| 中小企業向貸出未残 | 15,500億円 |
| 個人向貸出未残 | 11,000億円 |
| 役務取引等利益 | 130億円以上 |
| 国内預貸金直利鞘 | 2.0%以上 |
| コア業務純益 | 480億円程度 |
| OHR | 55%以下 |
| 連結自己資本比率 | 11%以上 |
| Tier1自己資本比率 | 8.5%以上 |
| コア業務純益ROA | 0.8%以上 |
| 当期利益ROE | 6%以上 |
| 期末人員（業務職） | 3,000名 |



今後3年間、地域とともに更に発展していくために、「お客さまに一番近い お客さまの一番役に立つ銀行」をめざし、全行を挙げて取り組んでまいります。