

中期経営計画

KAI-KAKU150 1st STAGE 「未来へのとびら」

～デジタル&コンサルティングバンクをめざして～

中期経営計画の全体像

中期経営計画『KAI-KAKU150 1st STAGE「未来へのとびら」』は、長期ビジョン『お客さまと地域の未来を切り拓く「デジタル&コンサルティングバンク」』を実現するための当初3年間の活動計画です。

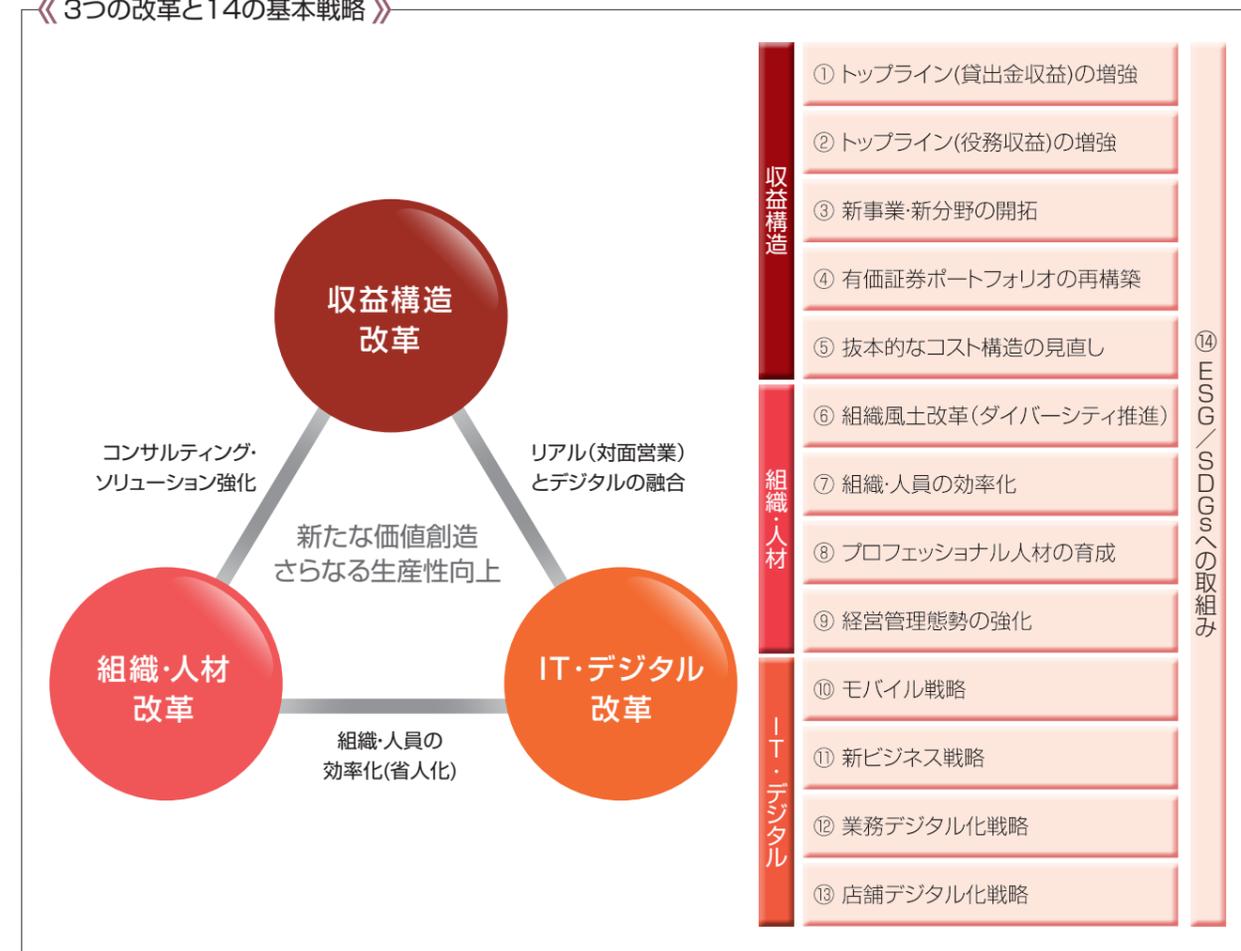
この中期経営計画は、あらゆる面で土台づくりの3年間となります。土台が揺らぐと持続可能な成長が実現できません。短期的な結果を追い求めるのではなく、中長期的な視点を持って改革を進めています。

中期経営計画の3つの改革と14の基本戦略

中期経営計画では、当行を取り巻く環境や課題を踏まえ、3つの改革「収益構造改革」「組織・人材改革」「IT・デジタル改革」に取り組んでいます。

それぞれの改革について、主な戦略を紹介します。

《3つの改革と14の基本戦略》



収益構造改革

お客さまの課題・ニーズに対して、十分な金融仲介機能の発揮に加えて、お客さまに応じた最適なコンサルティングおよびソリューションの提供を行うことで、貸出金収益および役務収益の増強を図っています。

その実現に向けて、2019年4月に本部の営業部署を集約した「ソリューション営業部」を新設し、営業店と同部をつなぐ役割を持つ法人FA(ファイナンシャルアドバイザー)を4名から14名に大幅増員しました。これにより、営業店と本部・グループ会社、外部機関の連携を強化し、コンサルティング提案のレベル向上を実現しています。また、営業活動を効率化することでお客さまとの対話の時間を増やし、お客さまの課題解決に貢献しています。

組織・人材改革

従来から取り組んできた働き方改革を深化させるとともに、ダイバーシティ推進により、あらゆる人材が力を発揮し、働きがいを実感できる職場づくりを進めています。

その実現に向けて、2019年4月に経営企画部の「働き方改革推進室」を「ダイバーシティ推進部」に改称し、「室」から「部」に昇格させました。同部では、女性活躍や自律的なキャリア形成支援、シニア活躍などに積極的に取り組んでいます。

中期経営計画における計数目標

項目		2018年度(実績)	2019年度(実績)	2021年度(中計最終目標)
収益性指標	当期純利益	107億円	113億円	100億円以上
資本効率指標	ROE(株主資本ベース)	4.32%	4.41%	3.7%以上
効率性指標	OHR(コア業務粗利益ベース)	74.43%	75.67%	79%未満
健全性指標	自己資本比率	9.74%	10.07%	9.5%以上
成長性指標	総預金平残(譲渡性預金含む)	4兆9,929億円	5兆1,023億円	5兆2,300億円以上
	総貸出金平残	3兆2,462億円	3兆5,297億円	3兆7,000億円以上
	預貸率(平残ベース)	65.0%	69.2%	70.8%以上
収益指標	顧客向けサービス業務利益	15億円	29億円	37億円
	法人ソリューション手数料	941百万円	1,103百万円	2,000百万円
人材開発指標	プロフェッショナル資格保有者	161人	221人	300人

また、研修制度の充実、自己啓発の促進などにより、コンサルティング営業に精通したプロフェッショナル人材の育成にも取り組んでいます。

そのほか、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策やコンプライアンス態勢の高度化を図り、強固な経営管理態勢を構築しています。

IT・デジタル改革

進化するデジタル技術を取り入れ、システムの全体最適化と中長期目線でのデジタル戦略を推進するため、2019年4月に「デジタルイノベーション部」を新設しました。

IT・デジタル改革の内容としては、まず、お客さまとの接点のデジタル化があります。デジタル技術の進化やスマホの普及にとともに、お客さまの生活スタイルも変化しています。銀行取引や銀行手続についても、若年層を中心に「いつでもどこでもスマホで済ませたい」というニーズが高まっており、遅れることなく対応していきます。

一方、銀行業務のデジタル化も進めています。日々進化するデジタル技術のなかには、上手く取り入れることで、銀行業務の抜本的な改善・効率化につながるものがあるため、「デジタルイノベーション部」が中心となって、新しい技術の調査と業務への活用方針を俯瞰的に検討し、全体最適化が図られるようIT・デジタル改革を推進しています。