

中期経営計画 ～すべてのお客様のために、地域のために～

(1) 中期経営計画の概要

前中期経営計画で取組んだ財務基盤の整備を土台に、新しいステージに向けた飛躍と挑戦、さらなる経営品質の向上を目指します。

中期経営計画 「すべてのお客様のために、地域のために」

期間 : 平成22年4月～平成24年3月
位置付け : シェアの拡大を主眼に置き、地域での存在感を高める2年間とする

3つの挑戦 と 経営品質の向上

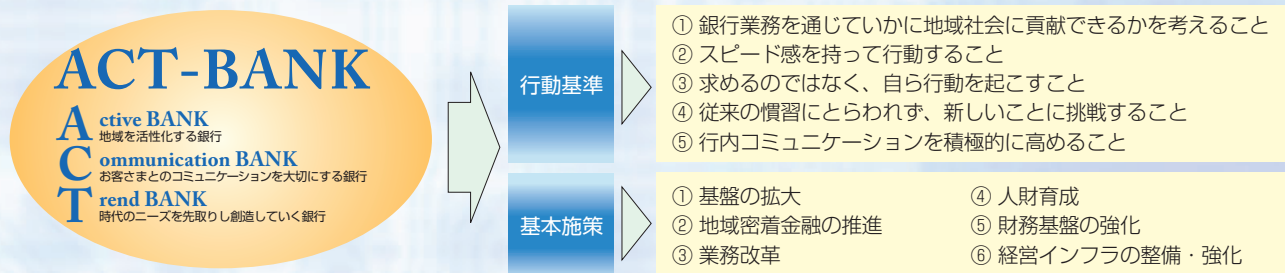
3つの挑戦

- ① 預り資産残高1兆円への挑戦
- ② 個人ローン比率40%への挑戦
- ③ 事業所融資先数1万先への挑戦

経営品質の向上

- ① 堅実経営の徹底
- ② コンプライアンスの質の向上
- ③ 真のCS
- ④ 事務品質の向上

(2) 経営ビジョン



(3) 中期経営計画の上方修正と新スローガン

1. 中期経営計画の進捗状況と上方修正後の目標

- 預金、貸出金の大幅な伸長により、今中計の「3つの挑戦」のうち、①預り資産残高「1兆円」と②個人ローン比率「40%」については、最終年度（H24/3）の目標を大幅に上回る進捗
- 特に、投資信託、個人年金保険等は取組みを強化し、今年度250億円の純増を目指し、5ヵ年（H27/3）目標であった預り資産残高「1兆円」は、2年前倒して達成予定（H25/3）

3つの挑戦	中計目標		実績	上方修正の目標
	H23/3	H24/3	H23/3	
① 預り資産残高「1兆円」*	8,336億円	8,697億円	8,884億円	9,625億円
② 個人ローン比率「40%」	37.9%	40.0%	42.0%	43.5%
③ 事業所融資先数「1万先」	9,500先	10,000先	9,630先	10,300先

2. 新スローガン

ネクストステージに向けた挑戦 — 預金量1兆円に向けた「挑戦元年」

3. 3つの新施策

- ① 投信・保険等残高250億円純増に向けた「資産運用サービス」の強化
— 投信・保険等販売を「第4の収益の柱」に
- ② 「アジア進出支援サービス」の立ち上げ
- ③ 「お客さま目線」の徹底による商品・サービス等の見直し