

新中期経営計画 ～一人でも多くのお客さまに「さすが西京」のサービスを～

(1) 前中期経営計画の総括

前中期経営計画「すべてのお客さまのために、地域のために」(平成22年4月1日～平成24年3月31日)におきまして、「3つの挑戦」に取り組んでまいりました。その結果、いずれの項目も計画値を大きく上回りました。

3つの挑戦	中計目標	24年3月
① 預り資産残高「1兆円」*	9,625億円	10,423億円
② 個人ローン比率「40%」	43.5%	47.15%
③ 事業所融資先数「1万先」	10,300先	10,508先

(*)預り資産残高…預金、投資信託、個人年金保険(獲得ベース)、個人向け国債の合計額

(2) 新中期経営計画の基本方針

スローガン：お客さまに「さすが西京」といわれる商品・サービスの提供を目指します！

期間：平成24年4月1日～平成27年3月31日(3カ年)

3つの基本方針

1. お客さま中心主義(Customer Centric)を徹底します。
2. 地域の活性化に貢献します。
3. より多くのお客さまから選ばれ、地域のシェアを高めます。

新「3つの挑戦」

1. 預金量「1兆円以上」への挑戦
2. 預金のお客さま純増「3万先以上」への挑戦
3. 新規融資事業所開拓「3千先以上」への挑戦

計数目標

コア業務純益 55億円以上
自己資本比率 9.5%以上

(3) 新中期経営計画の四大施策

以下の4つの施策に取り組み、お客さまに「さすが西京」といわれる商品・サービスの提供を目指します。

1 シルバー層向けの商品・サービスの充実

- ① 年金コミュニケーター*の増員
(*年金に関するニーズにお応えする、専門の女性スタッフです)
- ② シルバー層専用定期預金の販売
- ③ シルバー層専用リバースモーゲージ型ローンの販売

2 利便性向上による取引のメイン化推進

- ① 通帳レス預金商品等の新サービスの導入
- ② インターネット支店のサービス強化
- ③ 広くゆったりした駐車場、相談ブースを確保した店舗リニューアル
- ④ ローンセンターの休日営業

「さすが西京」といわれる商品・サービスの実現！

3 地域の活性化に一層取り組むため「地域連携部」を新設

- ① アジア(中国、インド、ベトナム等)進出支援のための専門相談窓口の強化
- ② 若手経営者向けマネジメント力養成プログラムの実施
- ③ ビジネスマッチングの推進
- ④ バドミントンを通じた地域スポーツ振興

4 更なる経営品質の向上

- ① 内部監査の強化
- ② リスク管理の高度化
- ③ 営業店事務の本部集中化による事務品質の向上