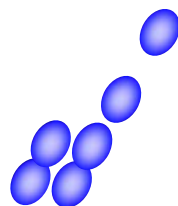


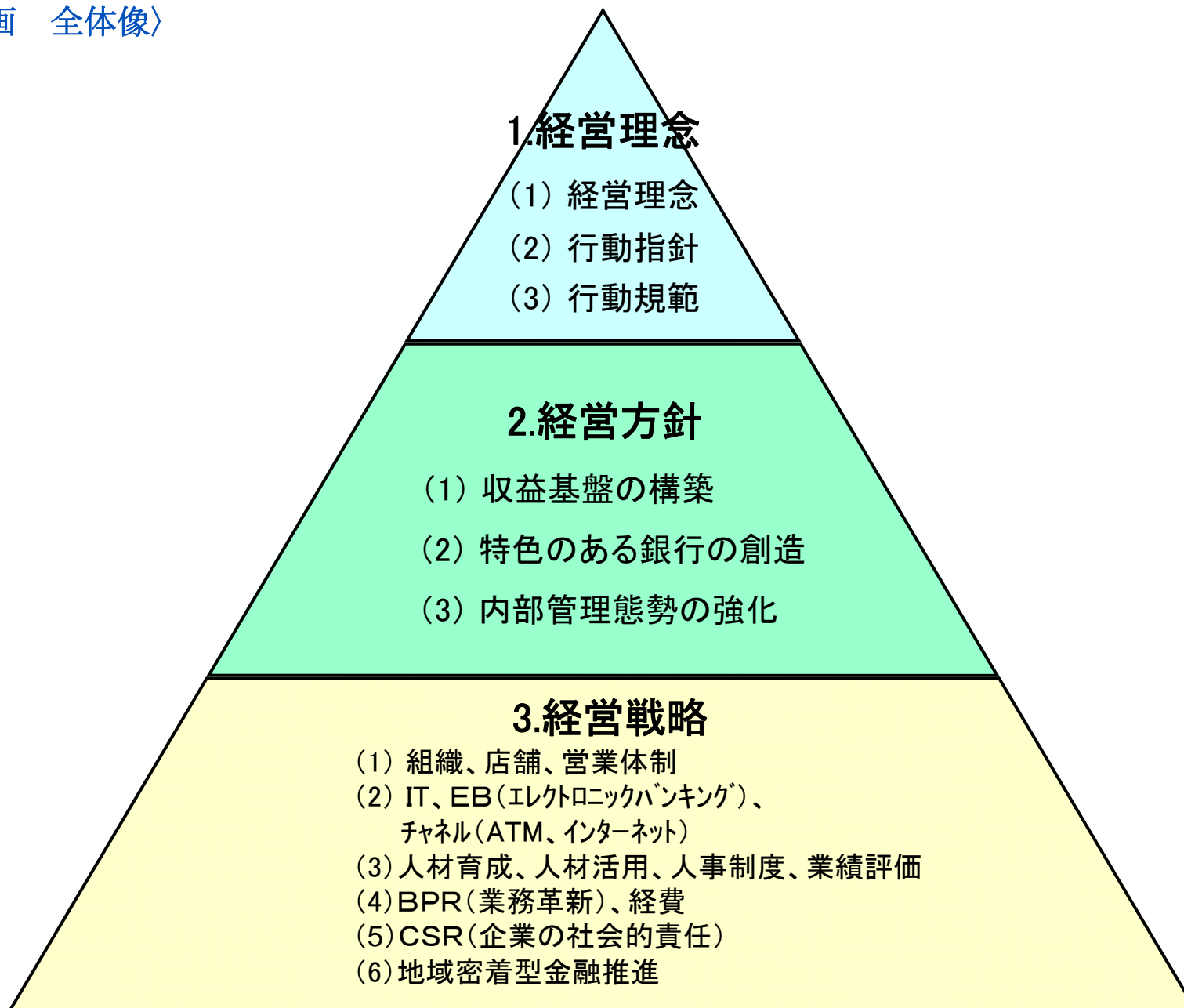
第二次経営計画

「変革と挑戦」

平成21年4月～平成26年3月

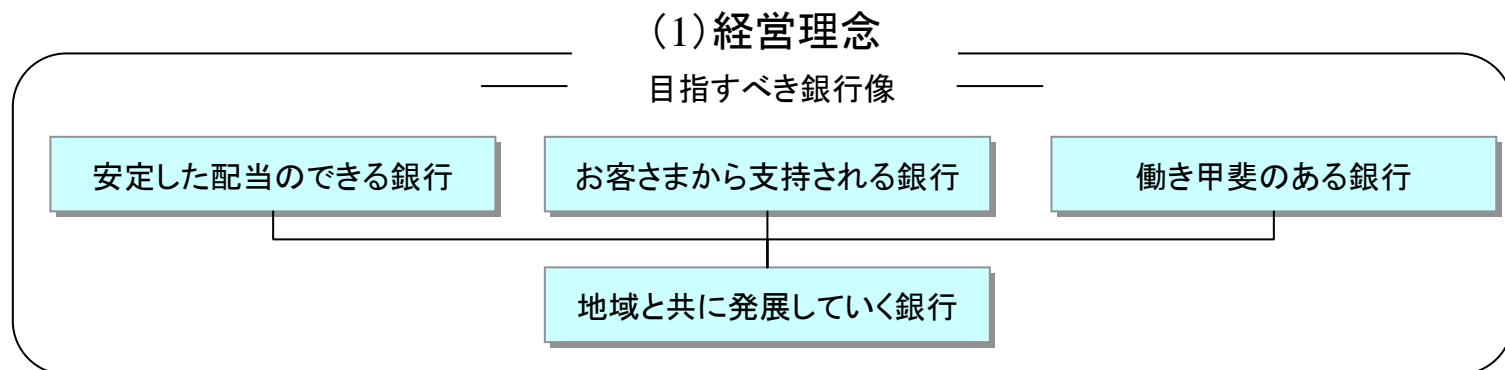


株式会社 大東銀行

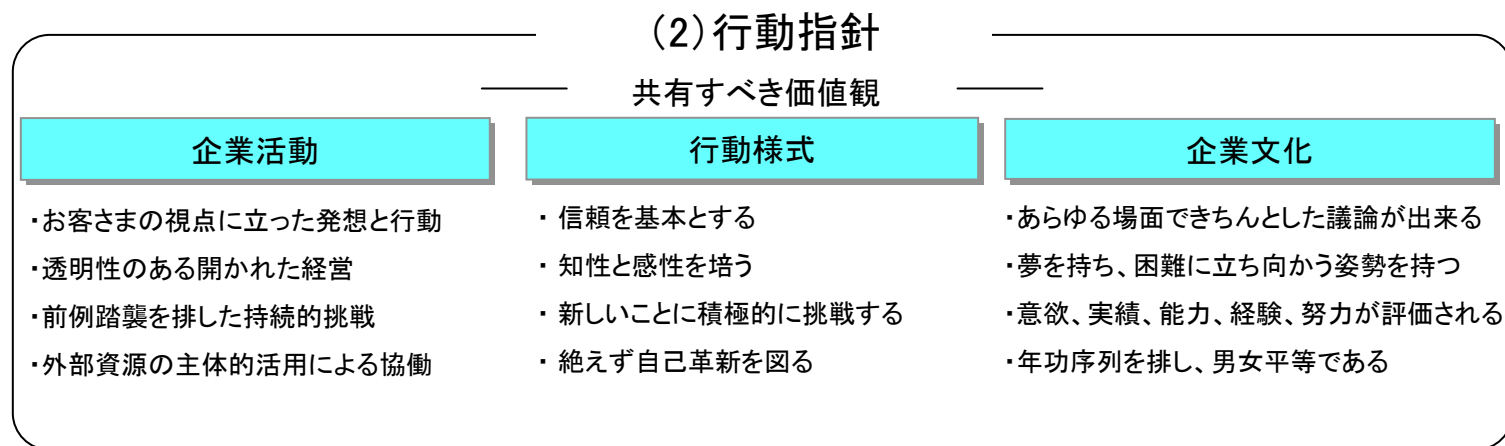


1.経営理念

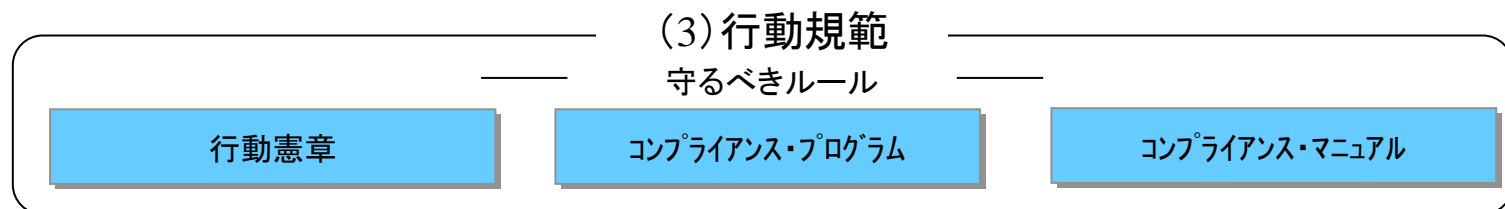
(1)経営理念
「目指すべき銀行像」



(2)行動指針
「共有すべき指針、価値観」



(3)行動規範
「守るべきルール」



内部統制に関する基本方針

2. 経営方針

(1) 収益基盤の構築

新規取引先

- ・県内の中小企業、個人を中心とした、新たなお取引先の増加

シェア

- ・県内預貸シェア 20/9 → 26/3計画
8.4% → 9.5%

残高

- ・貸出金残高 21/3 → 26/3計画
4,342億円 → 4,800億円
- ・預金残高 6,130億円 → 6,600億円

(2) 特色ある銀行の創造

営業 審査

- ・付加価値提案型営業の展開
- ・審査手法の高度化による差別化
- ・クレジットポリシーの堅持

IT

- ・EB(エレクトロニックバンキング)の拡充
-インターネット取引
(ファームバンキング、ホームページ、24時間)
-ATM
- ・チャネルの強化

人材

- ・人材育成プログラムに基づく教育、研修の推進
-金融のプロの養成
-ゼネラリスト、スペシャリストの養成

(3) 内部管理態勢の強化

ガバナンス

- ・取締役会等の機能強化
- ・各種委員会の活動充実
- ・監査態勢の充実
(監査役会、外部監査・監査法人、内部監査)

内部統制 リスク管理

- ・内部統制に関する基本方針の遵守
- ・統合的リスク管理の強化

コンプライ アンス

- ・コンプライアンス態勢の強化
-コンプライアンス研修等の各種啓蒙活動
-遵守状況のモニタリング

組織、店舗、営業体制
BPR、経費

IT、EB、チャネル強化
人材育成、人材活用、
リスク管理、CSR

健全性

効率性

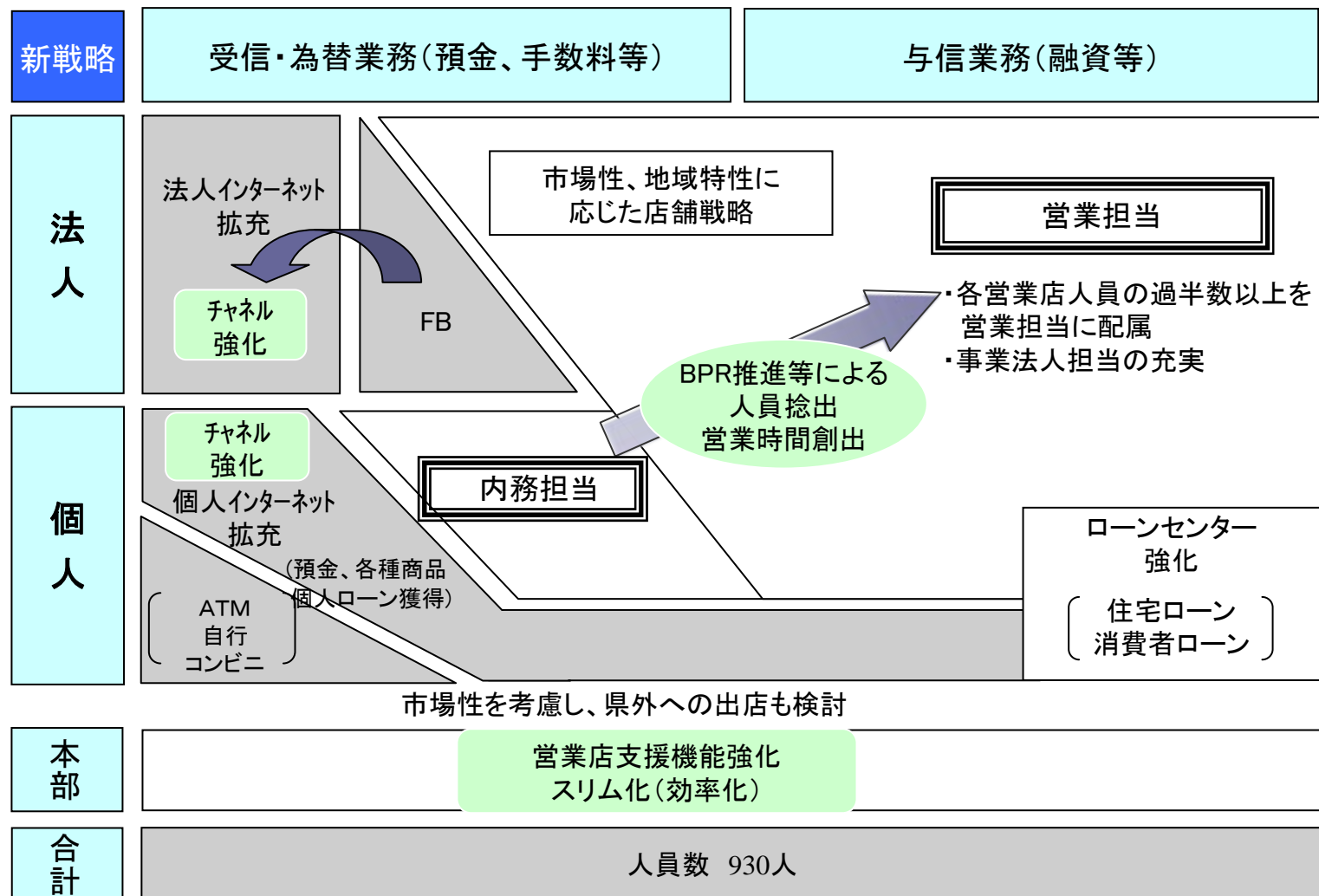
- ・自己資本比率 21/3 → 26/3計画
8.57% → 9.00%以上
- ・開示債権比率 5.65% → 3%台
- ・OHR 90.1% → 70%以下

成長性

- ・業務粗利益 21/3 → 26/3計画
98億円 → 131億円
- ・コア業務純益 29億円 → 40億円
- ・当期利益 △18億円 → 21億円

3. 経営戦略 — (1)組織、店舗、営業体制

営業力の強化を図るため、営業店における人員の過半数以上を営業担当に配置し、お客さまに対する有益なご提案、情報提供等、お客さまのニーズに応える体制を整備します。また、本部の営業店支援機能を一層強化します。



3. 経営戦略 — (2)IT、EB、チャネル(ATM、インターネット、コールセンター)

ITの活用により、インターネットバンキングの強化・ATM機能の拡充等、お客さまの利便性向上に努めるとともに、ダイレクトチャネルの構築により、地域に密着した幅広い金融サービスを提供します。

これまでの取組み

業務支援(BPR)システム

営業支援
(DASH営業支援・収益管理)
融資支援
(財務・格付・自己査定・融資稟議)
財務支援
(決算、資産管理、新BIS、減損)
内部管理
(内部統制、ALM、市場・信用リスク)
事務支援
(還元帳票、経費、人事) 他

対顧客システム

自行ATM更新 他

ITインフラ整備

勘定系、基幹情報系(DWH)、ネットワーク、PC、グループウェア

強化

ITによるお客さまサービスの拡充

ATM

自行ATM
提携
コンビニATM
(24時間対応)
ICキャッシュカード化

預金・預り資産(投信・保険)・為替業務

融資業務

インターネット環境の整備・拡充

ホームページにおける
各種シミュレーション機能・情報提供機能の拡充

個人向けサービスの強化

- ・インターネットバンキング
- ・24時間稼動
- ・新規預金口座の開設
- ・投信、年金保険等の取扱い
- ・インターネット支店の開設

- ・消費者ローンの
インターネット受付
→金利優遇

法人向けサービスの強化

法人インターネットバンキングの機能強化

ITシステム

- ・融資支援システムの構築
- ・基幹情報系DASHの活用
(営業推進支援)
- ・ネットワーク強化、セキュリティレベル向上

コールセンター

- ・各種諸届受付(口座振替、住所変更、再発行 他)
- ・各種相談受付(住宅ローン・保険・相続・信託 他)
- ・その他のお問い合わせ等

ITの高度化による競争力強化

3. 経営戦略 — (3) 人材育成、人材活用、人事制度、業績評価

企業にとって、人材の教育育成と活用が経営戦略を実現する上で重要なことであるとの認識のもと、教育・研修の拡充、およびモチベーション向上のための各種制度の充実を図ります。

人材育成

- ・人材育成プログラムに基づく教育、研修推進
- ・各部門ごとの研修メニュー整備
 - 金融のプロ、目利きの養成
 - 得意分野のフィールド拡大
- ・人を育てる文化、人事配置、異動

人事制度

- ・明確な目標設定
- ・意欲、実績、能力、経験等、努力も含め公平かつ適正に評価
- ・男女平等の貫徹
- ・人事評価の全面的なフィードバックによるモチベーションの向上

人材活用

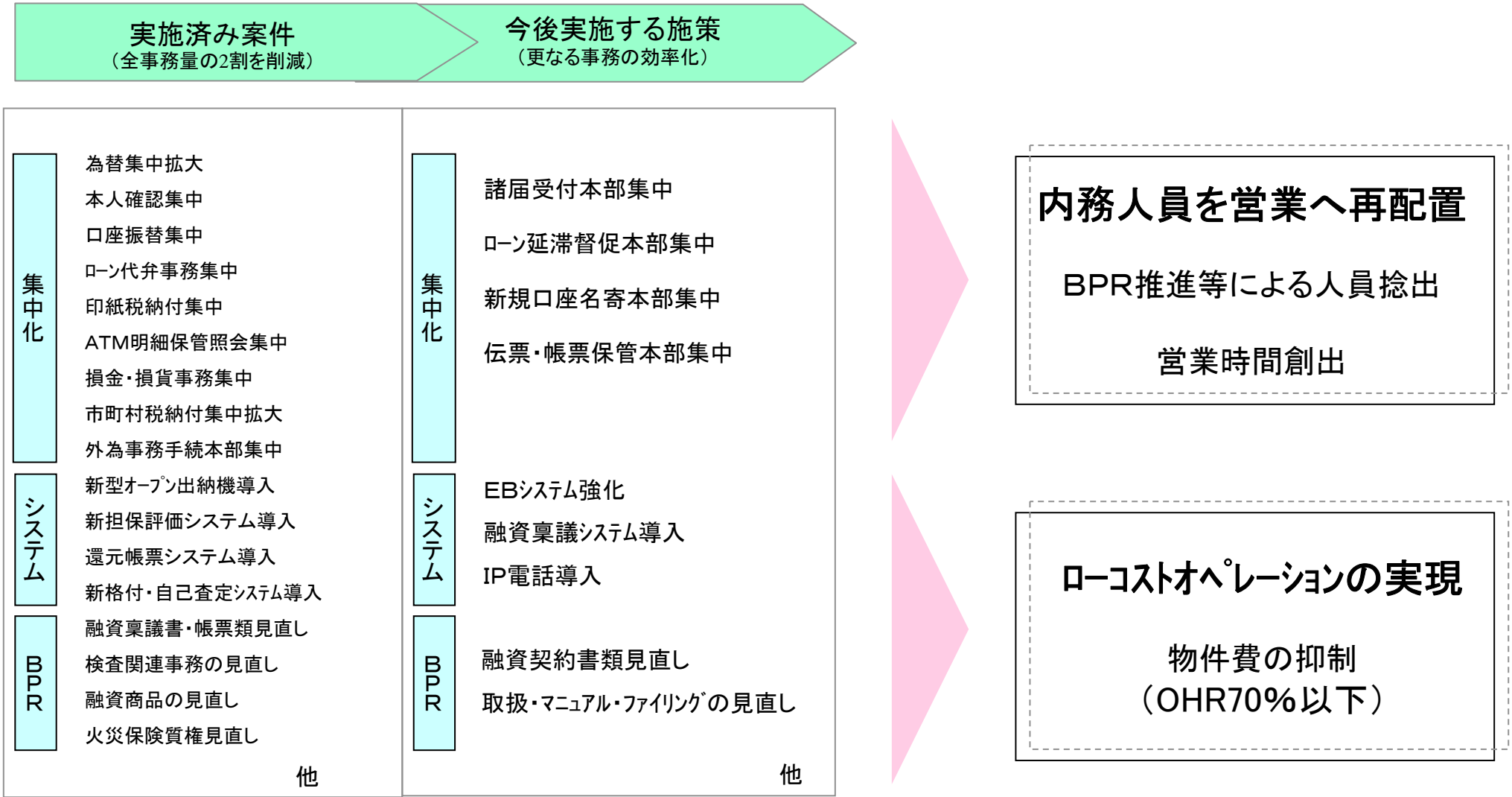
- ・各部門でのスペシャリストの配置
- ・チャレンジ機会の創設
 - 組織活性化のための内部公募
 - 外部公募による専門スタッフ

業績評価(優良店表彰)

- ・地域のマーケット分析を踏まえた人員配置と目標設定
- ・営業推進の結果による営業店業績評価

3. 経営戦略 — (4)BPR(業務革新)、経費

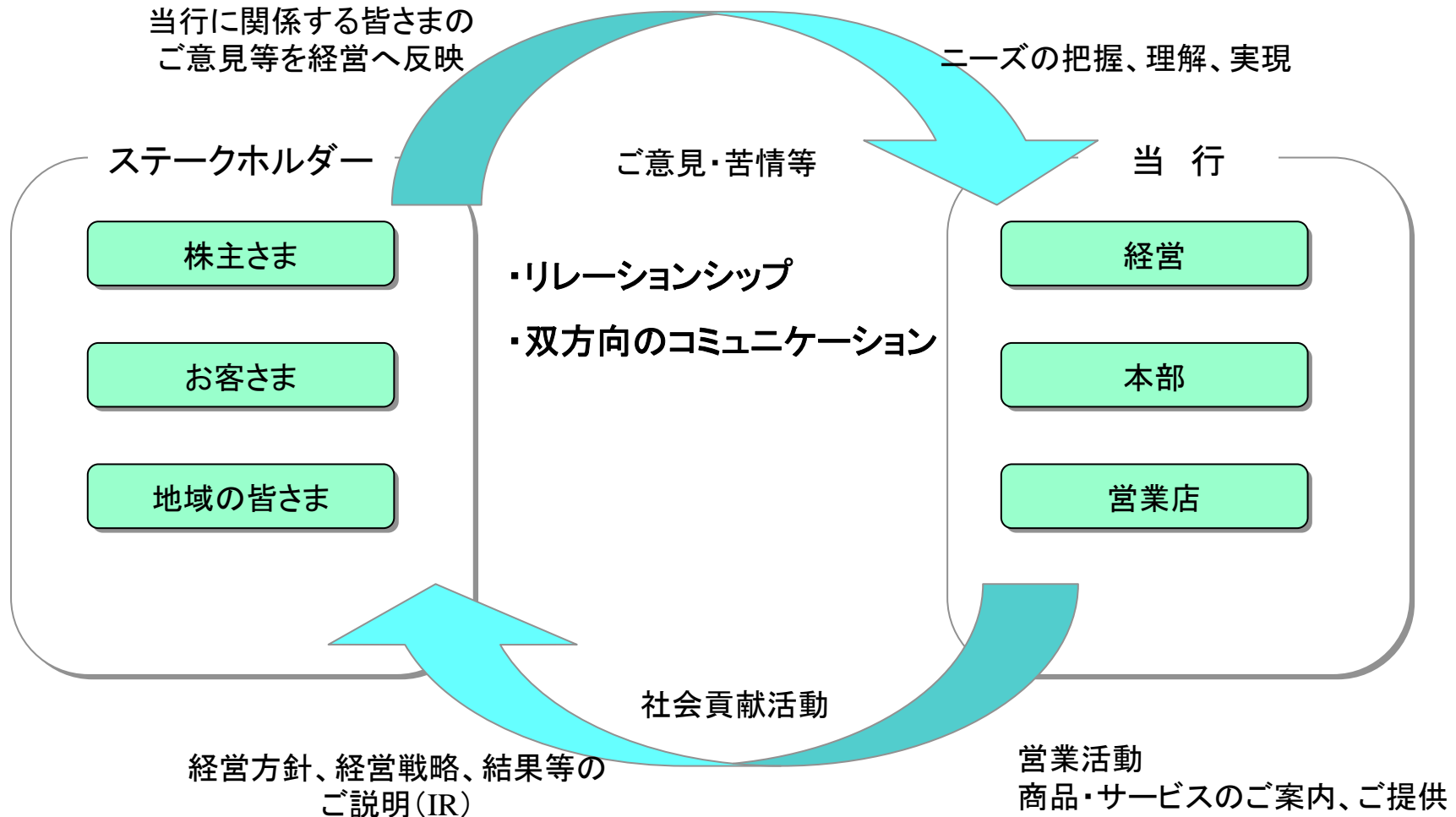
BPR(業務革新)による業務プロセスの見直し・効率化等により、営業店の事務量を着実に減少させ、捻出された時間・エネルギー等の経営資源は、営業部門へ投下しお客さまに対するサービス向上を実現します。



3. 経営戦略 — (5) CSR(企業の社会的責任)

大東銀行は、関係する皆さまとの双方向のコミュニケーションを通じて「地域への信用供与」「地域振興への貢献」「地域サービスの充実」「地域社会活動への参加」等、CSR(企業の社会的責任)に積極的に取り組みます。

ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーション

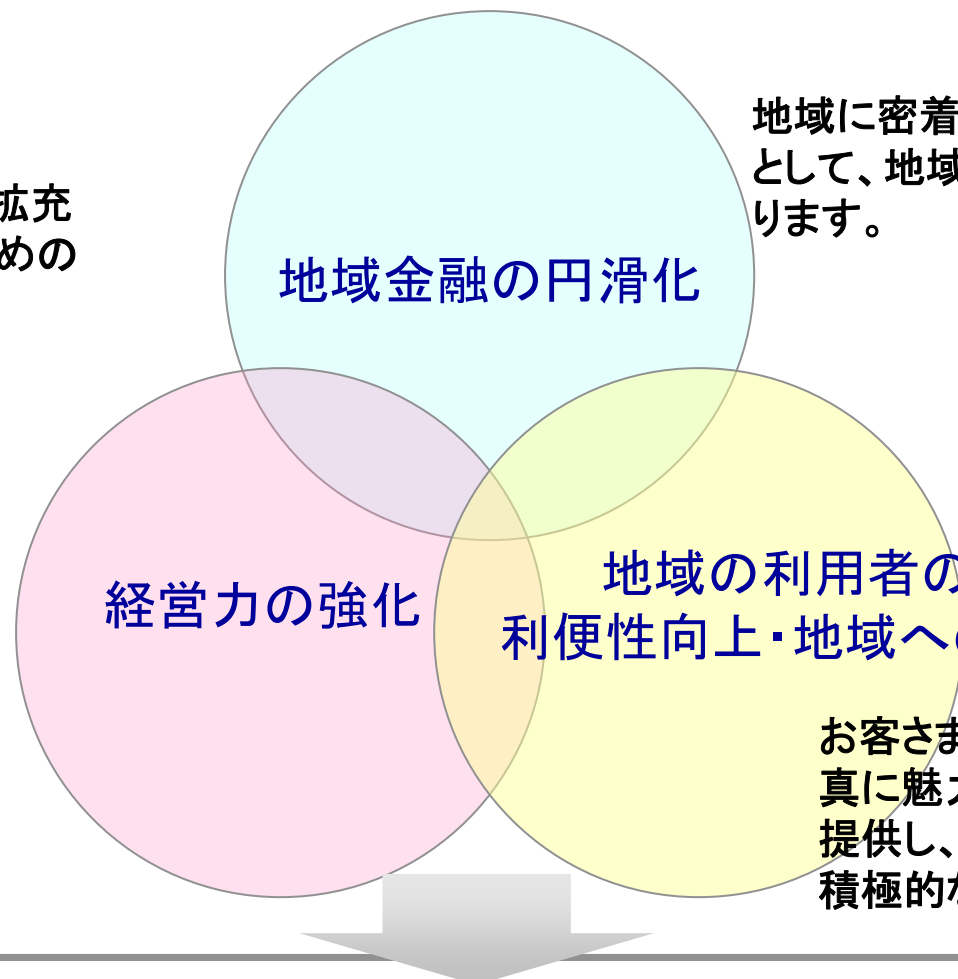


3. 経営戦略 — (6) 地域密着型金融推進①

大東銀行は、地域の特性や利用者のニーズ等を踏まえた地域密着型金融の推進により、地域金融機関として真に信頼され、存在感のある銀行となることを目指します。

- ・中小企業との取引拡充
- ・中小企業再生のための経営改善支援強化

お客さまに、一層信頼してお取引を頂けるよう、強固な経営基盤の構築と内部管理態勢の強化に努めます。



地域に密着したコミュニティ銀行として、地域金融の円滑化を図ります。

地域の利用者の利便性向上・地域への貢献

お客さまのニーズにマッチした真に魅力ある金融サービスを提供し、地域活性化へ向けた積極的な貢献を行ってまいります。

地域密着型金融の機能強化へ
向けた継続的な取り組み

3. 経営戦略 — (6) 地域密着型金融推進②

地域密着型金融の具体的な取組みについて

項 目	具 体 的 な 取 組 み
ライフサイクルに応じた お取引先企業の支援強化	<p>創業・新事業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産学官連携による地域の発展及び産業の振興 ・創業、新事業向け融資の取り組み <p>経営改善支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お取引先企業の具体的なニーズに応じた経営情報の積極的な提供およびビジネスマッチング情報の提供 ・お取引先企業の財務、経営管理能力向上のための支援 <p>事業再生支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業再生支援協議会、整理回収機構等、外部機関との連携 <p>事業承継支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相続対策のコンサルティング、M&Aのマッチング支援等、外部専門家・外部機関とも連携した取組み
事業価値を見極める融資手法をはじめ中 小企業に適した資金供給手法の徹底	<p>不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資への取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ABL(動産・債権譲渡担保融資)の活用 ・財務制限条項を活用した融資の取り組み ・シンジケートローンの取り組み <p>「目利き機能」の発揮に向けた取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材の育成に向けた研修の充実 ・「企業を見る目」の向上に向けた研修の充実
地域の情報集積を活用した 持続可能な地域経済への貢献	<p>地域活性化につながる多様なサービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ITによるお客さまサービスの拡充 ・資産運用セミナー、税務相談の開催 ・金融教室の開催 ・エコ定期の継続推進、湖美来基金への寄付