



## 計画期間

平成 29 年 4 月 1 日～平成 32 年 3 月 31 日（3 年間）

## ビジョン

一人ひとりが自ら考え、お客さま本位の行動を実現する

## コンセプト

### 対面 営業



### ダイレクト 営業

### 経営 管理

## 本部体制

### ■本部による 渉外機能の強化

- ・法人営業戦略チームの新設
- ・ローンセンターの体制強化

事業を営むお客さまに対して、販路拡大、事業承継、M&A、事業計画作成支援などのソリューションを提供するため、法人営業戦略チームを本部内に設置し、営業店と一体となった本業支援活動を展開いたします。

### ■ダイレクト営業チャネルの拡大

- ・新商品カードローン  
（口座無、ATM手数料無）
- ・インターネットバンキング投信
- ・コンタクトセンター新設

個人のお客さまに対して、従来のインターネットバンキングサービスを拡大し、ローン商品や投資信託商品のサービス拡充を実施します。パソコンのほか、スマートフォン、タブレットなどの媒体での利便性を確保するほか、コンタクトセンターの新設によりソフト面でも安心して相談できる体制整備を図ります。

### ■収益・リスク管理の高度化

日本銀行の「マイナス金利政策」導入など、経営を取り巻く環境が大きく変化するなか、リスク管理データを有効活用することで、適正な収益を確保してまいります。

## 営業店体制

### ■店舗運営体制の整備

- ・店質に応じた店舗体制の構築

営業店の所在する地域特性やお取引先さまの属性を考慮し、店舗規模や店質（法人店、個人店）に合わせた体制整備を実施し、お客さまに最適なお提案活動を実践してまいります。

### ■営業店事務の効率化

- ・新システム活用  
（効率化、集中化）

新システムの活用による効率化、集中化のほか、ダイレクト営業チャネルの拡大により捻出した時間を活用し、職員の人材育成により一層注力いたします。

## 人材 育成



## －目標とする経営指標－

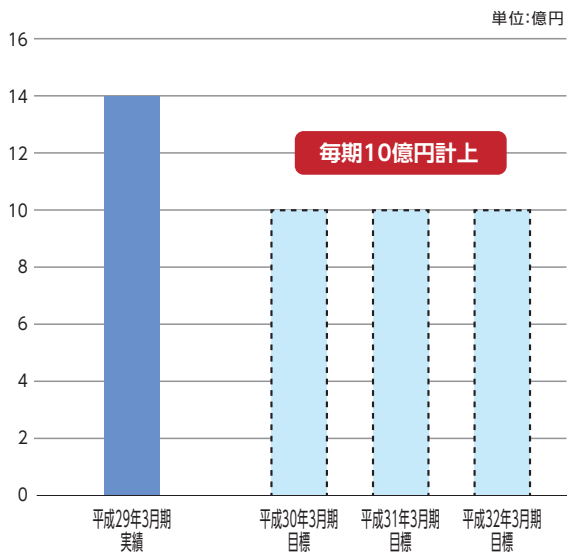
	項目	目標値
財務目標	リテール貸出残高 <sup>※1</sup>	400 億円増加
	当期純利益（連結） <sup>※2</sup>	10 億円
経営戦略 管理指標	付加価値提案件数 <sup>※1</sup>	3,000 件
	医療関連先成約件数 <sup>※1</sup>	300 件
	ダイレクトチャンネル契約件数 <sup>※1</sup>	10,000 件

※1. 3期累計

※2. 每期

### 当期純利益

マイナス金利政策などにより経営を取り巻く環境が大きく変化するなか、収益力向上策の実行や適正なリスクコントロールにより每期安定した収益計上を目指します。



### リテール貸出

組織体制の強化（法人戦略チームの新設、ローンセンターの機能拡充など）及びダイレクト営業チャネルの整備等により、リテール貸出の増加を目指します。

