



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



人材育成

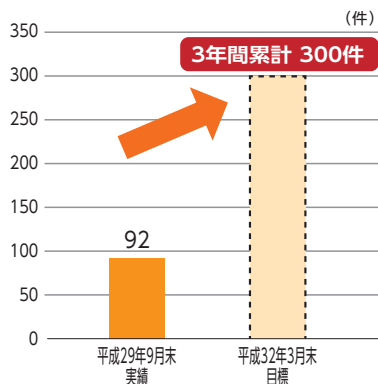


管理指標

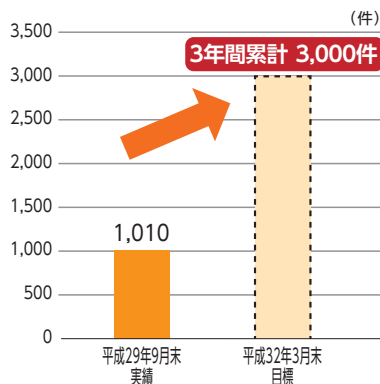
事業を営むお客さまのニーズにお応えるため、法人営業戦略チームを設置し、営業店と一体となって本業支援活動を行った結果、医療関連先のご成約件数および付加価値のご提案件数は半期の目標を上回っております。

また、お客さまの利便性向上のため、インターネット投資信託や非対面型カードローンの取扱い開始など、ダイレクトチャネルの整備を行った結果、ダイレクトチャネルの契約件数は半期で2,000件を超えました。

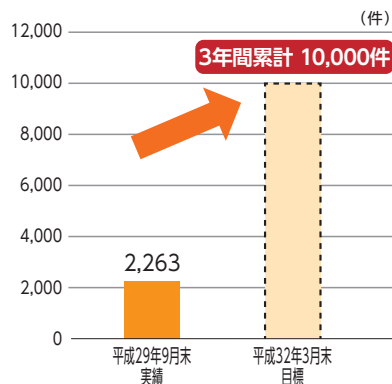
医療関連先成約件数



付加価値提案件数



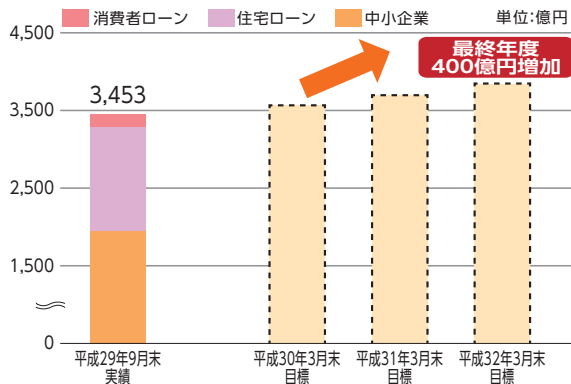
ダイレクトチャネル契約件数



目標とする経営指標

リテール貸出

住宅ローン残高は当初の目標を上回る推移となったものの、中小企業貸出の減少を主因に、リテール貸出全体の残高は目標を下回る進捗となりました。リテール貸出増加に向け、引き続きお客さまへ最適なお提案を行ってまいります。



当期純利益(連結)

預り資産の販売が好調に推移した結果、役員取引等収益が増加したことや、一層の経費削減に努めたことから中間純利益は達成ベースを大きく上回っております。

