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

	本部体制	営業店体制
対面営業	**■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。	**■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、お客さまに最適なご提案活動を実践してまいります。
ダイレクト営業	**■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。	**■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

経営管理

■収益・リスク管理の高度化

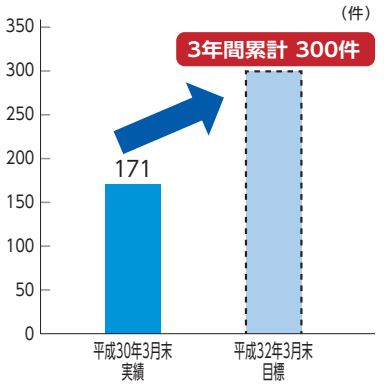
日本銀行の「マイナス金利政策」導入など、経営を取り巻く環境が大きく変化するなか、リスク管理データを有効活用することで、適正な収益を確保してまいります。

目標とする経営指標

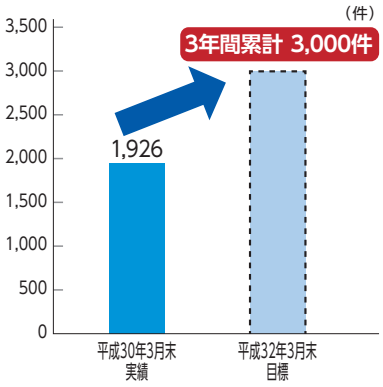
事業を営むお客さまのニーズにお応えするため、本部に法人営業戦略チームを設置し、営業店と一体となって本業支援活動を行った結果、医療関連先の成約および付加価値のご提案件数は、初年度で経営計画の目標値の50%を達成しました。

また、個人の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スマートフォン口座開設アプリの導入などに取り組んだ結果、ダイレクトチャネルのご契約件数は、1年間で4,000件を超えました。

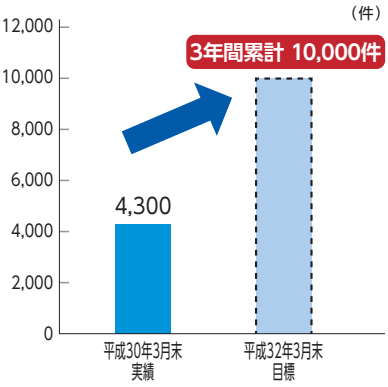
医療関連先成約件数



付加価値提案件数

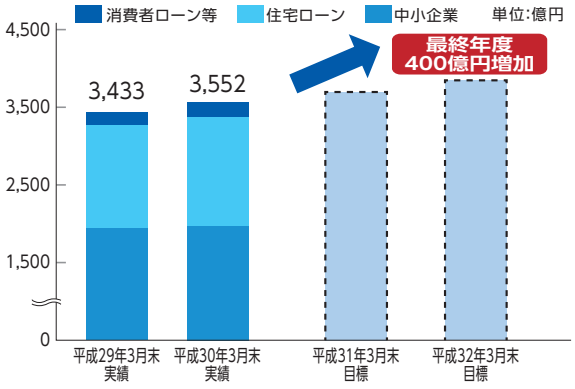


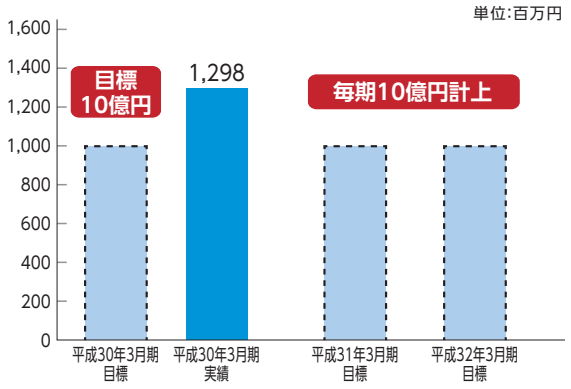
ダイレクトチャネル契約件数



リテール貸出

リテール貸出全体の残高は順調に推移し、前期末比で約120億円増加しました。特に創立75周年記念商品の発売などを背景に住宅ローン残高が大幅に増加しました。



当期純利益(連結)

預り資産販売、事業者向け役務取引収益の増加や、経費削減に一層努めたことから当期純利益は初年度の目標を達成しました。