

経営の基本方針

当行は次の3項目を経営理念に掲げ、地域密着とお客さまのニーズに沿った金融サービスの提供に努めております。

- お客様に信頼され、親しまれる銀行として地域社会の繁栄に奉仕する。
- 健全経営に徹し、強固な経営体質を築き、安定した発展を持続する。
- 優れた人材の育成に力を注ぎ、清新はつらつとした行風を確立する。

今後とも、経営体質の一層の強化を図るとともに経営の透明性を高め、地域社会に真に期待され、信頼される銀行を目指してまいります。

企業情報の開示につきましては、当行の経営方針や業績などを広くご理解いただくため、ディスクロージャー誌、ホームページ等に具体的な取組

み施策や決算の概要を開示しております。また、毎年5～6月にかけて新潟県内4会場（長岡、新潟、県央、下越）でお客さま向け会社説明会（IR活動）を計6回開催しており、今年度で開催した説明会の模様はネットIRとして当行ホームページから閲覧可能ですので、是非ご覧ください。

経営基盤強化への取組み

第11次中期経営計画「Change II ～もっと、変わる。～」

1. 基本的な考え方

(1) 経営環境に対する認識

① マーケット

社会構造上の課題として、人口減少や少子高齢化の進行による地域社会・経済の縮小が懸念されております。地域社会・経済の縮小は、そこで事業を営む方にとっては事業そのものの縮小につながりますし、さらには働く従業員の生活にも影響を与えることとなります。地域金融機関の使命から捉えると、地域社会・経済の持続的な活性化こそが最も重要な課題であり、地域金融機関が果たす役割への期待は一段と高まっていると考えております。

② テクノロジー

フィンテック（Finance（金融）とTechnology（科学技術）を合わせた造語）は近年、加速度的に進展しており、金融サービスのIT化に対する機動的かつ適切な対応は、金融機関にとり重要な経営課題のひとつとなっております。

③ 競合

当行の主たる営業基盤である新潟県では、地方

銀行2行の経営統合により、当行も含め県内金融機関の経営環境に大きな変化が生じることが予想されます。また、他業態からの銀行業務参入により、競合は業界の垣根を越え、ますます激しくなることが予想されます。

このように、従来からの認識である社会構造の変化に加え、テクノロジーや競合環境にも大きな変化が見込まれるなか、当行が地域金融機関として持続的に存在価値を高めていくためには、地域経済の中心的な担い手である中小企業や個人のお客さまのお役に立つことにご満足いただき、さらに期待され頼られるという好循環を定着させていくことが必要であると考えており、これが第11次中期経営計画の基本的な考え方であります。

地域金融機関として、地域社会・経済の持続的な活性化に向けしっかりと貢献していくことで、必然的に地域の皆さまから選ばれる銀行であり続けることができるものと確信しております。役職員全員が常にこの考え方を念頭に置き、地域への深い思いとともに、地域社会・経済の持続的な活性化に向け、一丸で取り組んでまいります。

(2) 長期的に目指す姿

今後長期的に持続可能なビジネスモデルとして、長期ビジョンを策定しております。

この長期ビジョンは、前の計画である第10次中期経営計画「Change～だから、変わる。～」の

策定にあたり、10年後のビジョンとして策定したものであります。第11次中期経営計画は、長期ビジョンの実現に向けたセカンドステージと位置付けており、前計画で挑んだChangeを継続し、もっと「強い大光」を築き上げてまいります。

長期ビジョン

存在意義	新潟県経済の底上げ・成長のけん引役となる、中小企業・個人のお客さまに深く入り込み、課題解決のサポートにより地域の活性化に貢献する ・取引先企業を深く理解し、必要な時に必要な支援を行い、事業の成長、ひいては地域産業の活性化を促進する ・個人のお客さまの悩みや課題そのものの解決を図ることで安心・安全を提供する
お客さまへの提供価値	地域に親しまれる銀行として、お客さまのニーズに沿った金融商品・サービスを安定的に提供する
	地域の持続的な成長を実現するために、異業種との幅広い連携を通じて、非金融サービスを提供する ・事業や生活支援に必要な全ての機能・サービスを異業種も含めた幅広い連携を通じて提供する
目指す姿	地域社会・経済の活性化に責任を持ち、お客さまの成長をサポートすることで「もっと、親しまれる銀行」

2. 計画の概要

(1) 目指す姿～経営ビジョン・計数目標～

お客さまからご満足いただき、さらに期待され頼られるという好循環を定着させていくために、お客さまのことを親身になって考え、地域経済の中心的な担い手である中小企業の競争力や生産性の向上、個人の資産形成に向けたコンサルティング機能をこれまで以上に発揮してまいります。併

せて、コンサルティング機能をより効果的に発揮し最大限の成果を生み出すため、経営資源の適正な配分・配置を進めてまいります。

第11次中期経営計画で目標としている計数は次頁の図に記載のとおりであり、目標項目は「収益」、「健全性」、「業務量」の観点から選定しております。

(2) 基本戦略

基本戦略1 お客さまニーズを起点とした、「お客さま本位」のソリューション営業の実践

第11次中期経営計画の最重要戦略として位置付けております。

事業を営むお客さまに対しましては、地域金融機関としての当行の存在感を発揮していくため、中小企業（個人事業者を含む）のお客さまを重点顧客とし、法人営業担当者を中心に目利き力・提案力を高め、中小企業のお客さまの事業の内容や成長力を的確に理解したうえで、ライフステージに応じて経営課題やニーズに対するきめ細やかな本業支援、ソリューション提案

に基づいた資金提供を行ってまいります。

個人のお客さまに対しましては、お客さまのライフイベントに応じ、家計全般から資産形成まで幅広いニーズにお応えしてまいります。特に、将来的な基盤維持のためには、20代、30代の若年層のお客さまとの取引拡充が重要と考えており、FinTechを活用した利便性・簡便性に優れた非対面チャネルのサービスを充実させてまいります。

基本戦略2 生産性の向上に向けた業務改革の促進

基本戦略1「お客さまニーズを起点とした、『お客さま本位』のソリューション営業の実践」を着実に実践するための戦略として位置付けております。

業務の削減・簡易化に主眼を置き、現状の事務フローやお客さまからの徴求書類を抜本的に見直してまいります。その一環として、融資審査事務や保管資料の電子化・ペーパーレス化を促進いたします。

組織面では、本部内に散在している営業店業務の集中部門・現業部門を同一部内に統合し効率化を図ります。

以上の業務改革（BPR）に実効性を持って取り組んでいくため、本年6月、総合企画部内にBPR推進の専任部門である「BPR推進室」を新設いたしました。BPR推進室では、業務改革の施策の立案・モニタリングに加え、ITイノベーションに向けAI（人工知能）や

頭取メッセージ

RPA（※）などの技術の調査・研究と業務フローへの組入れの検討を行ってまいります。

店舗面では、既存店舗について、個人特化型店舗への転換など市場展望等に応じた店舗機能の見直しを

行ってまいります。

（※）Robotic Process Automationの略。人がパソコンで操作する定型的な作業（入力、クリック、コピー、ペースト等の作業）をあらかじめ設定しておき、自動化するテクノロジー

基本戦略3 チャレンジ意欲にあふれる企業風土の醸成

基本戦略1「お客さまニーズを起点とした、『お客さま本位』のソリューション営業の実践」を着実に実践するための戦略として位置付けております。

全ての戦略のベースは「人材」であります。当行が持続的に成長していくためには、従業員が当行で働くことに満足し、働きがいと高いモチベーションを持って業務に取り組むことが重要であり、そのための環境づくりは全ての戦略の基本であると考えております。

従業員一人ひとりが自らの業務や提供価値について

理解を深め、高いモチベーションを持って一段上の業務に取り組む風土を醸成してまいります。また、こうした人事運用が適正に実践されるよう、支店長の人事考課内容を見直し、支店長に求める役割を明確化するとともに、評価にも反映してまいります。

さらに、女性の活躍を促進し、営業職への積極登用に加え、意欲あるパート等従業員の正社員等への積極登用を行ってまいります。

基本戦略4 市場運用力の強化

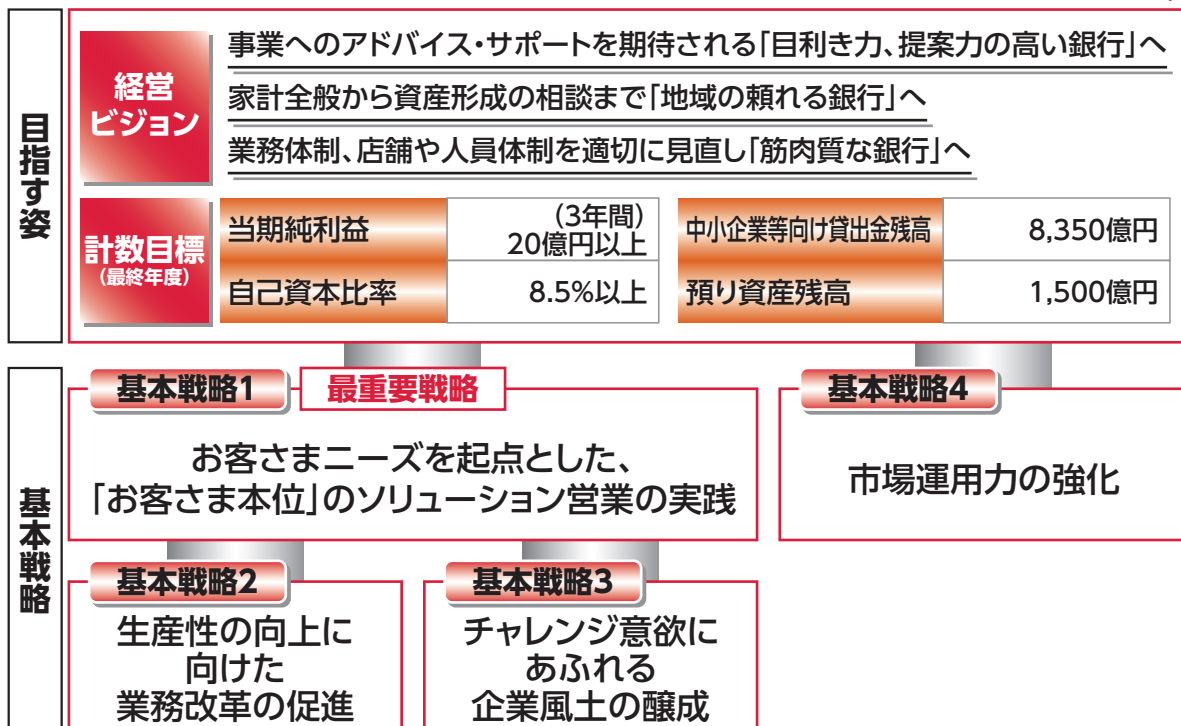
有価証券運用を重要な収益源として位置付け、人員の拡充および中長期的視点に立った人材育成により、

運用及びリスク管理両面での態勢強化を図ってまいります。

第11次中期経営計画

〔2018年4月～2021年3月〕

Change II ～もっと、変わる。～



以上の取組みにより、中小企業や個人のお客さまに親身になって寄り添い、コンサルティング機能をこれまで以上に発揮していくとともに、お客さまや地域に

密着した活動に継続して取り組み、地域に役立つ銀行として存在価値を高めることで、当行の将来的な顧客基盤を拡充してまいります。