

頭取メッセージ

- (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年後に目指す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

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。~

目指す姿

経営 ビジョン

事業へのアドバイス・サポートを期待される「目利き力、提案力の高い銀行」へ
 家計全般から資産形成の相談まで「地域の頼れる銀行」へ
 業務体制、店舗や人員体制を適切に見直し「筋肉質な銀行」へ

計数目標 (最終年度)

当期純利益	(3年間) 20億円以上	中小企業等向け貸出金残高	8,350億円
自己資本比率	8.5%以上	預り資産残高	1,500億円

基本戦略

基本戦略1

最重要戦略

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

基本戦略4

市場運用力の強化

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3

チャレンジ意欲に
 あふれる
 企業風土の醸成



(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、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前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

本計画では、目指す姿（経営ビジョン・計数目標）の実現に向け、4つの基本戦略を設定しております。

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、フィンテックを活用した利便性・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、計画初年度である2018年度において、本部内に散在している営業店業務の集中部門・現業部門を同一部に統合し、効率化を図っております。

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、2018年度において、総合企画部内に

BPR推進の専担部門である「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（人口知能）やRPA（※）などの技術の調査・研究と業務フローへの組み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

頭取メッセージ

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、

運用およびリスク管理両面での態勢強化を図ってまいります。

以上の取組みにより、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。

地域社会の活性化に向けた取組み

「地域金融機関の社会的責任（CSR）」とは、安定的な資金供給、各種金融サービスの提供といった地域金融機関の本来の役割にとどまらず、さまざまな面から地域社会の発展に貢献していくことであると考えております。

こうした考えのもと、当行ではこれまで、長岡交響楽団の定期演奏会「大光ツインスマイルコンサート」や新潟県女子駅伝競走大会に協賛し、地域の文化・スポーツの振興に取り組んでまいりました。また、次世代社会を担う子供たちへの金融授業の実施など、地域社会の将来に向けた活動を行ってまいりました。そのほか、2011年度からは「1店舗1貢献運動」の取組みを毎年行っております。チャリティバザーの開催や、公園や河川敷などの清掃活動、地域行事への参加など、全営業店および本部のそれぞれが地域に密着した活動を展開しております。これらの取組みの詳細については本誌21ページに掲載しております。

今後もこうした取組みを継続することで地域社会の活性化に貢献し、地域からの信頼の向上、地域金融機関としての企業価値の向上を図ってまいります。

