

経営の基本方針

当行は次の3項目を経営理念に掲げ、地域密着とお客様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。

- 1 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。
- 2 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。
- 3 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いては、当行の経営方針・業績等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施策や決算の概要を開示しております。

また、平成20年5月から6月にかけて、新潟県内4会場（長岡、新潟、三条・燕、下越）で頭取によるお客様向け会社説明会（IR活動）を計6回実施いたしました。その模様はネット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

当行は現在、平成18年4月より平成21年3月までの3年間を計画期間とする第7次中期経営計画に取り組んでおります。本中期経営計画の策定にあたっては、全員が一致した方向感を持って当行の持続的発展を目指していくため、全職員を対象に100項目にわたるアンケートを実施いたしました。自主健全経営を貫き、地域とともに発展するという強い決意のもと、計画期間を10年・20年先に向けての基礎固めの時期と位置付け、経営基盤の強化に取り組んでおります。

基本方針には、「付加価値の高い営業推進と渉外力の一層の強化・革新」「地域密着の強化と健全性・信頼性の確保」「お客様満足度の向上と高齢者に優しい銀行づくり」「人材育成と組織の活性化」を掲げ、基本方針のそれぞれに重点施策を、さらにそれぞれの重点施策を実現するための具体的取組策を設定いたしました。

計画2年目となる平成19年度を終えた時点（平成20年3月末）では、具体的取組策88項目のうち77項目について完了し、順調に成果をあげております。

これまでに実施した主な施策は、次のとおりです。

営業基盤の強化

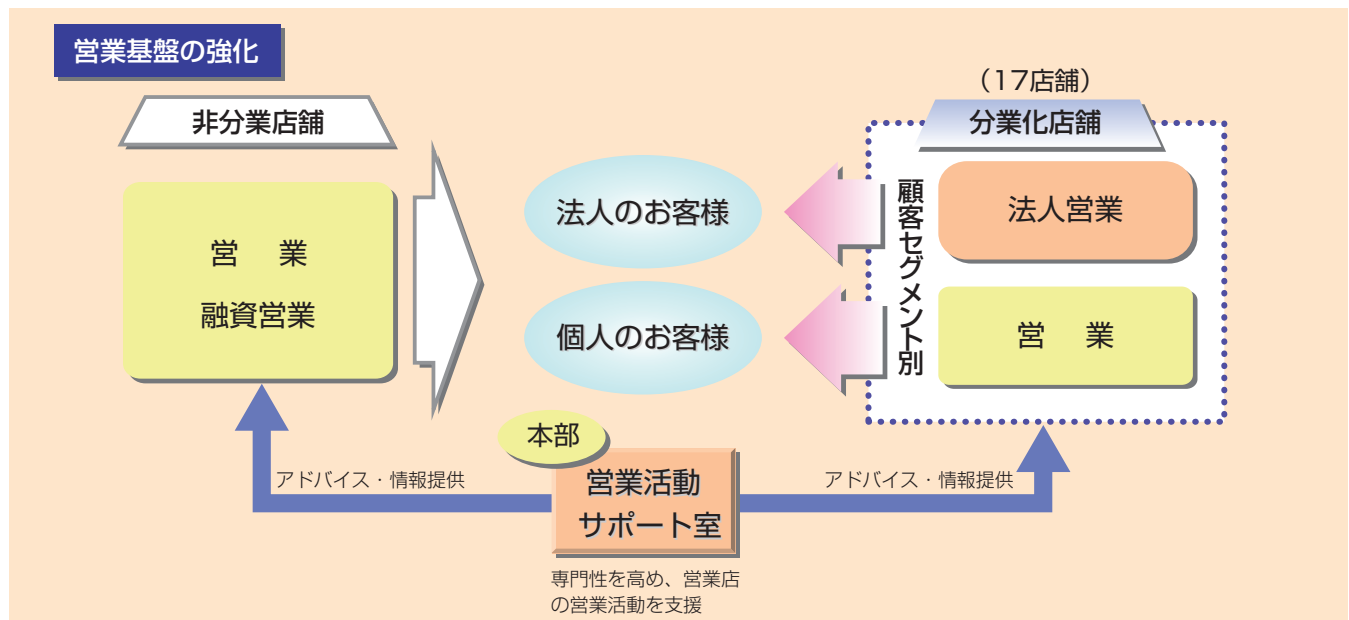
1. 「顧客セグメント別営業体制」の導入

平成19年4月より「顧客セグメント別営業体制」を営業店10ヶ店で導入を開始し、平成20年4月には導入店舗を17ヶ店に拡充いたしました。

顧客セグメント別営業体制は、従来の営業を、主に個人のお客様を担当する「営業」と主に法人のお客様を担当する

「法人営業」とに分業化し、お客様にこれまで以上に付加価値の高いサービスを提供することを目的としております。

顧客セグメント別営業体制の導入とあわせ、営業・法人営業個々の能力のさらなるレベルアップを図り、お客様のニーズにお応えしてまいります。



2. 地域に根ざした営業推進

地域医療や介護福祉関連機関の充実に寄与するため、医療・介護・福祉分野に対し金融面、サービス面から積極的に取り組んでまいりました。推進を開始した平成16年7月から平成20年3月までの融資実行額は累計で232億円となっているほか、平成17年より毎年10月に医療等の関係者を対象とした「医業経営セミナー」を開催し、経営力の強化・向上のための情報提供を行っております。医療・介護・福祉分野に対する取組みの強化は、進展する高齢化社会への貢献につながると考えており、引続き積極的に取り組んでまいります。

また、農業大県である新潟県の特性にかんがみ、平成20年3月より農林漁業金融公庫との提携商品「豊穰L」および従来の農業者対象商品の融資枠を拡大した「豊穰5000」の取扱いを開始いたしました。地域に根ざした金融機関として、農業分野への取組み強化を通じて地域産業の活性化に貢献してまいります。

高齢者に優しい銀行づくり

当行は、今後進展していく高齢化社会への対応として「高齢者に優しい銀行づくり」を第7次中期経営計画の基本方針のひとつに掲げており、さまざまな施策を実施もしくは計画しております。

商品面では、高齢者や団塊世代に対するサービスや支援の充実を図るため、年金受給者およびシニアの方を対象としたローンのほか、年金受給者および退職金を受け取られた方を対象とした預金金利優遇商品の取扱いなど、さまざまなニーズにお応えできる商品を取り揃えております。また、退職金・年金制度の導入や再構築をお考えの事業所を対象に専門機関を紹介する「退職金・年金制度コンサルティング支援サービス」をビジネス・サポートサービスのひとつとして取り扱っております。

サービス面では、「年金アドバイザー」を全店に配置し、

3. 人材の育成

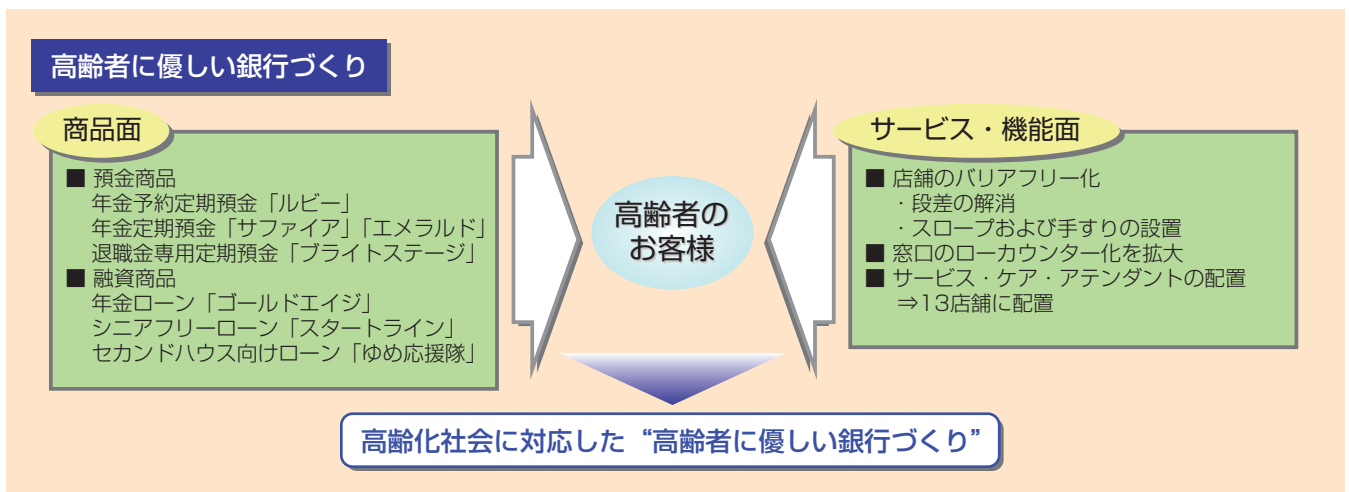
お客様お一人おひとりのご要望に対し適切かつ的確にお応えするため、これまで以上の「提案力」と「コンサルティング能力」を兼ね備えた人材の育成に取り組んでおります。

全営業・法人営業行員が、お客様のご相談に適切にお応えできるレベルとされるFP2級4種目（中小事業主資産相談業務、個人資産相談業務、生保顧客資産相談業務、損保顧客資産相談業務）のうち2種目以上の取得を目指し、かつ外部講師による研修等を充実させることにより高いレベルを維持してまいります。また、平成19年4月より、必要基準を満たした行員に対し銀行内認定を付与する「FPマスター認定制度」を全行員対象に導入し、現在46名が認定を受けております。

当行の持ち味であり強みでもある「渉外力」を活かし、お客様にご満足いただけるサービスを続けるため、営業・法人営業の人員は270名を維持してまいります。

お客様からの年金に関するご相談に適切にお応えできる体制を整えているほか、外部講師による資産運用セミナーの開催によりお客様への情報提供を行うなど、相談機能の強化に努めております。平成20年2月には介助の視点に立った接客資格「サービス・ケア・アテンダント」の有資格者を13店舗に配置し、CSの一層の向上に努めております。

店舗面では、平成19年11月に見附支店の改築を実施いたしました。同店は、バリアフリー対応の店舗として、当行3店舗目となる「新潟県福祉のまちづくり条例」の適合証交付を受けております。このほか、お客様の資産運用等に対する相談機能向上のため窓口のローカウンター化を推進しており、平成20年5月末現在22店舗で実施しております。バリアフリー対応と窓口のローカウンター化につきましては、他の店舗においても順次進めてまいります。



地域振興への取組み

地域振興への取組みについては、地域社会と共存共栄する地域金融機関として公共的・社会的役割の重要性を認識し、安定的な資金供給、各種金融サービスの提供等により、地域社会の発展に貢献していくことが使命と考えております。

平成19年7月に発生した新潟県中越沖地震で被害を受けた方々に対しましては、特別融資商品の提供や休日営業の実施を通じて、復興支援に積極的に取り組んでまいりました。

このほか、外部機関と連携してお客様の多様なニーズにお応えできるよう努めており、お取引先間のビジネスマッチングに少しでもお力になれるよう当行ネットワークを使って情報を伝達する等、地域振興に前向きに取り組んでおります。

今後も、地域からの信認の向上、地域金融機関としての企業価値の向上に向け、地域経済の活性化が図られるよう積極的に取り組んでまいります。