

第7次中期経営計画 (平成18年4月～平成21年3月)

- 当行は、「質の高い渉外活動を核にお客様との密接なコミュニケーションによる、付加価値の高い金融サービスの提供」をビジネスモデルとした第7次中期経営計画に基づき、お客様により一層ご満足いただけますよう、きめ細かな質の高いサービスの提供に努めております。
- 本計画の4つの基本方針を充実した内容で実現すべく、それぞれについて重点施策、具体的取組策を策定し、推進しております。
- これまでに実施した主な施策には、高齢者向けパッケージ商品（金利優遇定期預金、ローンほか）の取扱開始、年金受給者向けサービスの拡充、介助の視点に立った接遇資格「サービス・ケア・アテンダント」保有行員の配置、ローンスクエアの日曜営業開始、店舗のバリアフリー化、格付けの取得、東京証券取引所市場第二部上場等があります。

10年・20年先に向けての基礎固め
—— 自主健全計画を貫き、地域とともに発展する ——

ビジネスモデル

質の高い渉外活動を核にお客様との密接なコミュニケーションによる、付加価値の高い金融サービスの提供

基本方針

1. 付加価値の高い営業推進と渉外力の一層の強化・革新

- (1) 地域環境・店質に応じた営業戦略の確立
- (2) 顧客セグメント別の渉外体制の確立
- (3) 営業日・営業時間の拡大ならびに勤務時間の流動化
- (4) 広域市町村合併に応じた営業戦略の再構築
- (5) 顧客ニーズに対応した戦略的融資商品の開発
- (6) 新原価・収益管理システムの活用
- (7) 預り資産販売強化等による役務収益の増強
- (8) ITの活用と情報の共有化

2. 地域密着の強化と健全性・信頼性の確保

- (1) 経営支援等による地域経済の活性化
- (2) CSR（企業の社会的責任）への取組強化
- (3) 積極的な情報開示
- (4) ブランドイメージの向上
- (5) コンプライアンス態勢の強化
- (6) 信用リスク管理態勢の強化
- (7) オペレーショナルリスク管理態勢の強化
- (8) 統合リスク管理態勢の構築

3. お客様満足度の向上と高齢者に優しい銀行づくり

- (1) CS運動の更なる推進
- (2) 店頭営業力の強化
- (3) 高齢化社会に対応したサービス機能の充実
- (4) 資産運用等の相談機能強化
- (5) 医療・福祉・介護分野等への更なる取組強化
- (6) 店舗設備のリニューアル
- (7) お客様の声や苦情を活かす態勢づくり
- (8) 株主重視の経営

4. 人材育成と組織の活性化

- (1) 課題解決型営業能力の強化
- (2) 人材の戦略的配置
- (3) 人材育成を目的としたローテーションの推進
- (4) 女性・若手行員の積極的登用
- (5) 中途採用の拡大ならびに事務専門スタッフの導入
- (6) 定年退職者再雇用制度の導入
- (7) 営業店組織・本部組織の再構築
- (8) ES（従業員満足度）の向上

計数目標の進捗状況

主要計数		平成18年4月 スタート時	平成20年3月期 実績	平成21年3月期 目標
収益性	コア業務純益	65億円	68億円	90億円
	預り資産比率	6.9%	9.9%	12%
営業基盤	コア事業所融資先増加数	—	214先	500先
	個人ローン比率	27.7%	28.15%	30%
	年金振込口座増加数	—	1,207口座	3,500口座
	FP資格取得者数	292名	385名	400名
健全性	単体自己資本比率	9.53%	11.41%	10%以上
	不良債権比率（金融再生法）	4.18%	3.95%	3.5%
効率性	ROE（コア業務純益ベース）	11.12%	11.51%	14%
	一人当たり貸出金残高	7.7億円	7.9億円	8億円



(注) コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入－国債等債券損益
コア事業所融資先：貸出額200万円以上の事業所融資先

地域密着型金融に関する取組み

地域経済へのより一層の貢献を目的に「地域密着型金融に関する取組み」を策定して取り組んでおりますが、3つの柱に関する平成19年度の主な取組み実績および経営改善支援の取組

み実績は下記のとおりです。今後も着実に推進し、地域金融機関としての社会的責任と公共的使命を果たしてまいりたいと考えております。

3つの柱	主な取組み実績	
①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化	創業・新事業支援	医療・介護・福祉分野を中心に支援を実施 創業・新事業支援融資の実績 34件 2,943百万円
	経営強化支援	ビジネスマッチング業務の強化を図り、当行の全店ネットワークを活用して74社の企業を紹介
	事業再生支援	経営改善支援取組み先を333先選定し、経営改善アドバイスを行った結果、38先がランクアップ
	事業承継支援	経営の基本を体系的に学ぶ「たいこう次世代経営者・経営塾」を開催（年6回のカリキュラムで59名が参加）
②事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底	不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資の徹底	19年10月にCRD協会に入会し、全店で活用開始 中小企業大学校へ1名派遣、他業態へ3名研修派遣
	中小企業に適した資金供給手法の徹底	中小企業への資金供給方法の多様化を推進 動産・債権譲渡担保融資の実績 13件 143百万円
③地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献	地域活性化事業への積極的な参画	「新潟県立長岡総合屋内プール」建設にともなうPFI事業の協調ファイナンスへ参画
	地域のニーズに対応した多様な商品・サービスの提供	2店舗をバリアフリー化、6店舗の窓口をローカウンター化 20年2月に「サービス・ケア・アテンダント」を13店舗に配属

■ 経営改善支援の取組み実績（平成19年4月～平成20年3月）

（単位 先数）

	期初債務者数 A	うち 経営改善支援取組み先 α	αのうち期末に 債務者区分がランク アップした先数 β	αのうち期末に 債務者区分が変化 しなかった先数 γ	αのうち再生計画を 策定した先数 δ	経営改善支援 取組み率 =α/A	ランクアップ率 =β/α	再生計画策定率 =δ/α	
正常先①	10,273	0		0	0	0		0	
要注意先	うちその他要注意先②	2,931	249	32	217	101	8.5%	12.9%	40.6%
	うち要管理先③	109	18	1	17	14	16.5%	5.6%	77.8%
破綻懸念先④	660	65	4	61	50	9.8%	6.2%	76.9%	
実質破綻先⑤	639	1	1	0	1	0.2%	100%	100%	
破綻先⑥	167	0	0	0	0	0	0	0	
小計（②～⑥の計）	4,506	333	38	295	166	7.4%	11.4%	49.8%	
合計	14,779	333	38	295	166	2.3%	11.4%	49.8%	

（注）・ 期初債務者数及び債務者区分は平成19年4月初時点で整理しております。