

## 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。

- 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り組み施策や決算の概要を開示しております。また、平成21年6月には、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り組み

### 第7次中期経営計画（平成18年4月～平成21年3月）の総括

平成21年3月末をもちまして3年間の第7次中期経営計画を終了いたしました。第7次中期経営計画では、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、当行が将来にわたって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、経営基盤の強化に努めてまいりました。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」の4つを掲げ、それぞれに重点施策（計32項目）を、さらに重点施策を実現するための具体的取り組み策（計88項目）を設定し、役職員が一丸となり取り組んでまいりました。

これまでに実施した主な施策は、次のとおりです。

### 1 営業基盤の強化

#### (1) 「顧客セグメント別営業体制」の導入

顧客セグメント別営業体制は、従来の営業を、主に個人のお客さまを担当する「営業」と主に法人のお客さまを担当する「法人営業」とに分業化し、お客さま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導入いたしました。平成21年6月末現在、営業店17ヶ店で導入しております。

#### (2) 地域の特性を活かした取り組みの強化

農業大県である新潟県の特性にかんがみ農業分野への取り組みを強化するため、平成20年3月より日本政策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。平成21年1月には、同公庫との間で農業者向け融資の信用補完業務を活用するための基本契約を締結し、2月より同公庫の補償付ローン「豊穰α」の取扱いを開始いたしました。今後につきましても、地域に根ざした金融機関として、農業分野への取り組み強化を通じて地域経済の活性化に貢献してまいります。

また、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21年3月までの融資実行額は、累計で278億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り組みの強化は、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。

#### (3) 人材の育成

お客さまお一人おひとりのご要望に対し適切かつ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まいりました。

全営業・法人営業行員が、お客さま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の維持に努めてまいりました。平成19年4月からは、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」を全従業員対象に導入し、平成21年6月末現在で83名が認定を受けております。

なお、当行の持ち味であり強みでもある「渉外力」を活かすため、営業・法人営業の人員は270名を維持してまいります。

## 2 高齢者に優しい銀行づくり

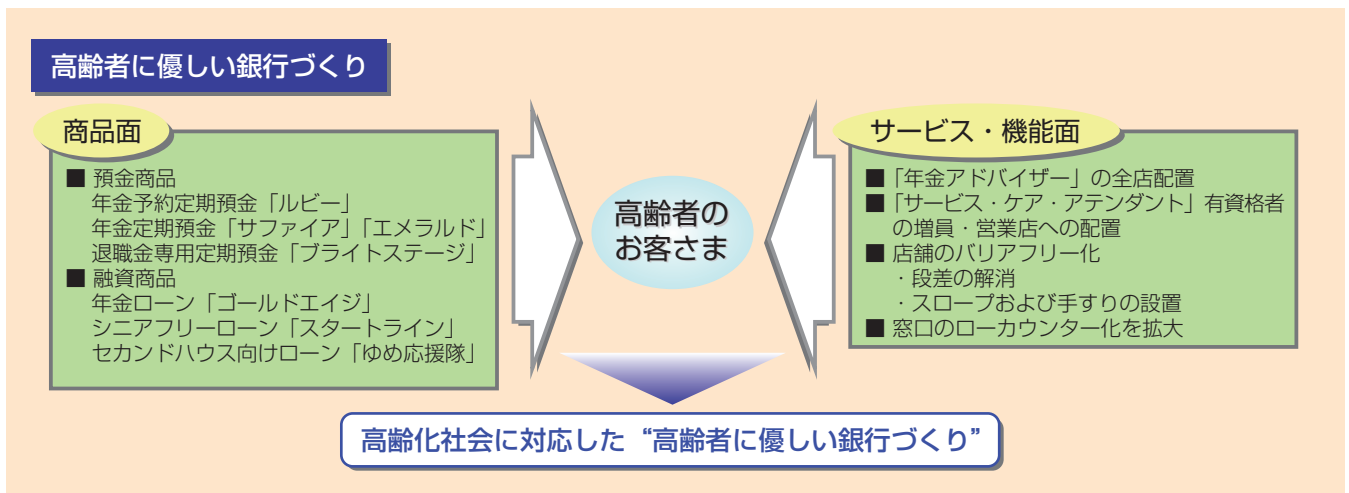
進展する高齢化社会への対応を重要テーマとして捉え、「高齢者に優しい銀行づくり」を基本方針のひとつに掲げ、さまざまな施策を実施してまいりました。

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に預金金利を上乗せする商品など、さまざまなニーズにお応えできる商品を販売いたしました。

サービス面では、「年金アドバイザー」を全店に配置し、お客さま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備したほか、外部講師による資産運用セミナーの開催により

お客さまへの情報提供を行うなど、相談機能の強化に努めてまいりました。また、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」の有資格者の増員と営業店への配置を積極的に進め、平成21年3月末現在で76名を営業店に配置いたしました。

店舗面では、平成20年11月に三条支店を改築いたしました。同店は、バリアフリー対応の店舗として、当行4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、お客さま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、平成18年4月から平成21年3月までの3年間に亘り計22店舗で実施いたしました。



以上の取組み等をはじめ、具体的取組み策88項目のうち83項目について実施いたしました。残る5項目につきましては引続

き、新中期経営計画において取り組んでまいります。

## 第8次中期経営計画「BESTバランス・プラン」(平成21年4月～平成24年3月)の開始

昨今の地域金融機関を取り巻く環境は、景気の先行き不透明感が強まるなか、大手行のリテール強化や規制緩和の進展による他業態からの銀行業参入等により、競争が一層激化しております。さらに、地域金融機関に対しては、少子高齢化の進展や道州制の導入、金融再編の加速など、大きな環境変化が予想されるなかで将来を展望し、的確な舵取りが求められております。

このような環境のなかで当行は、競合他行との競争優位性を高めるためには、当行の特色であり強みでもある「渉外力」に

さらにみがきをかけ、金融サービスの質的向上を図ると同時に、地域社会の信用維持や金融の円滑化などを通じて地域金融機関としての社会的責任(CSR)を果たしていくことが重要であり、こうした活動があつてこそ、皆さまから当行を選んでいただけるものと考えております。

この考えのもと、第8次中期経営計画「BESTバランス・プラン」(平成21年4月～平成24年3月)は、皆さまから“もっと選ばれるために”当行は何をすべきか、役職員全員が真剣に考え、策定いたしました。

### ■ 計画のコンセプト

「BESTバランス・プラン」の策定にあたっては、全員が一致した方向感と強固な一体感を持って計画を遂行するため、全従業員に対し36項目のアンケートを実施いたしました。

また、計画につきましては、当行の将来を担う中堅・若手行員の意見を積極的に取り入れるとともに、経験を積んだ行員の意見とバランスよく調和させ、さらに、業績管理手法であるバランス・スコアカード※の考え方をういて策定するなど、「バランス」をキーワードとしております。当行のステークホルダー、すなわち、お客さま・地域・株主・市場・従業員から“もっと選ばれるために”、これまで以上に広い視野を持ちながら、バランスのとれた満足を提供してまいります。

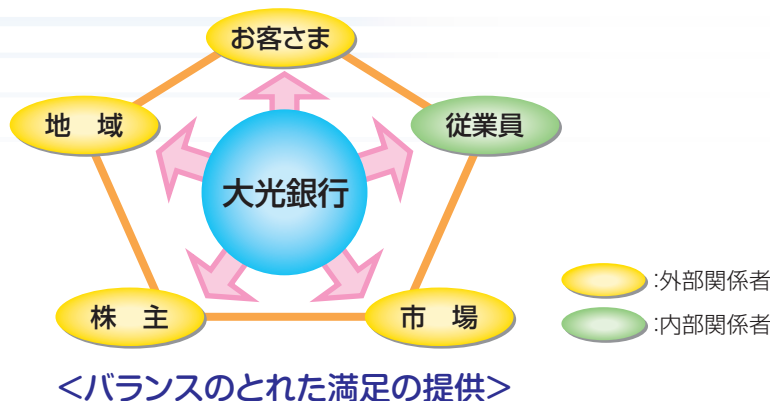
そのために、質の高い人材の育成や有効的な活用といった「人的戦略の強化」をベースに、「強固な収益性と健全性の確保」・「社会的責任(CSR)の実践」の3つの基本方針を着実に実行してまいります。

#### 用語解説

#### バランス・スコアカード (Balanced Score Card)

ビジョンや戦略を「財務」「外部(顧客)」「業務プロセス」「学習・成長」の4つの視点に分解し、各視点に具体的な活動計画を策定することで経営戦略を実現するシステム。

# 頭取メッセージ



## ■ 目指す姿（経営ビジョン）

- お客さま・地域から信頼され、株主・市場から信認される、存在感の高い銀行
- 従業員一人ひとりがいきいき・はつらつと輝いている銀行

当行が将来にわたり持続的に発展していくためには、お客さま・地域・株主・市場といった外部のステークホルダーの皆さまから選ばれる銀行にならなくてはなりません。そのために当行は、健全な業務運営を通じてステークホルダーの皆さまからの信頼を確立し信認を得るとともに、存在感をより一層高めることを目指してまいります。

また、外部のステークホルダーの皆さまから選ばれる銀行は、従業員の高い士気のもとで初めて成り立つものであり、内部のステークホルダーである従業員一人ひとりがいきいき・はつらつと働ける職場づくりに努めてまいります。

## ■ 行動指針

- 「敏感に」(Sensibility)・「迅速に」(Speed)・「熱心に」(Spirit)

地域金融機関を取り巻く環境は、日々めまぐるしく変化しております。こうした変化に対し当行は、「敏感に」(Sensibility) 反応し、「迅速に」(Speed) かつ「熱心に」(Spirit) 対応していくことを行動指針とし、この3つの姿勢、すなわち「3S (ス

リーエス) の姿勢」を役職員全員が常に意識し実践することで、ステークホルダーの皆さまに対し、最適でバランスのとれた満足の提供を目指してまいります。

## ■ 基本方針

- 社会的責任 (CSR) の実践 (バランス・スコアカードの「外部の視点」に対応)

企業に求められる期待や要求は、日ごとに高まっており、地域金融機関に対しては、地域社会の信用維持や金融の円滑化などを通じ、地域社会の持続可能な発展に貢献していくことが求められております。

当行は、CSR※の実践こそが経営理念そのものであり、かつ当行の持続可能な発展につながっていくと考えており、地域社会の一員として、そして良き企業市民として、責務を果たしてまいります。

### 用語解説

CSR (Corporate Social Responsibility: 企業の社会的責任)

企業に対しては、ただ現在の利益の追求だけではなく、社会・経済・環境の側面から持続可能な発展を意識した活動、未来責任を果たしていくための活動が求められています。CSRとは、こうした企業活動により、企業が社会的な役割を果たしていくことを意味しています。

- 強固な収益性と健全性の確保 (バランス・スコアカードの「業務プロセスの視点」に対応)

お客さま・地域・株主・市場といった外部のステークホルダーから選ばれる、存在感の高い銀行になるためには、財務体質をさらに強化し、より高いレベルを維持していくことが重要と考えております。

そのために、当行がこれまでに築き上げた営業基盤をさらに拡充すると同時に、より採算面・効率面を重視し、生産性の向上に努めてまいります。

- 人的戦略の強化 (バランス・スコアカードの「学習・成長の視点」に対応)

団塊世代の大量定年退職が進み、ノウハウの継承と将来を担う世代の能力強化は当行の喫緊の課題であると同時に、金融商品が高度化・複雑化し、お客さまのニーズも多様化しているなかで他行との競争優位性を高めるため、より高度で広範な知識

を有する人材を育成してまいります。さらに、こうした人材を戦略的に配置することで、個々人の能力を最大限に活用できる体制を構築してまいります。

# 第8次中期経営計画 BESTバランス・プラン

～ もっと 選ばれるために ～

〔平成21年4月～平成24年3月〕

## 目指す姿

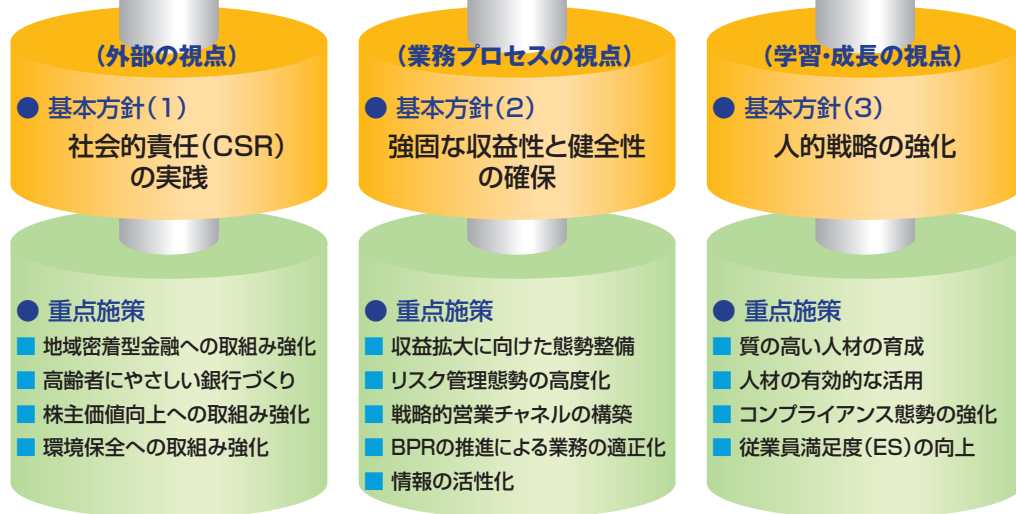
### 経営ビジョン

- お客さま・地域から信頼され、株主・市場から信認される、存在感の高い銀行
- 従業員一人ひとりがいきいき・はつらつと輝いている銀行

### 計数目標（財務の視点）

目標項目		平成24年3月末目標	(参考)平成21年3月末実績
外部の視点	預金残高(平残)	11,340億円 以上	11,165億円
	貸出金残高(平残)	8,240億円 以上	7,967億円
	EPS 注1	15円 程度	11.65円
業務プロセスの視点	ROE(業務純益ベース) 注2	10.5% 以上	7.98%
	自己資本比率(単体)	11.4% 以上	11.41%
学習・成長の視点	スペシャリスト1級認定者数 注3	150名 以上	110名

### 行動指針 「敏感に」(Sensibility)・「迅速に」(Speed)・「熱心に」(Spirit)



注1 EPS：1株あたり当期純利益

(算式) 当期純利益 ÷ 普通株式の期中平均株式数

注2 ROE(業務純益ベース)：株主資本利益率

(算式) 業務純益 ÷ 株主資本の期中平均残高

注3 スペシャリスト1級認定者数

公的資格である税理士・社会保険労務士・中小企業診断士等の資格取得者のほか、銀行の業務検定の2級レベルを3種目取得した従業員を「スペシャリスト1級」として行内のみに認定しております。

## 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などにより、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。

新潟県で本年開催されるトキめき新潟国体・トキめき新潟大会を支援するため、平成20年9月から10月にかけて「トキめき定期預金」を取り扱い、お預け入れいただいた総額の0.01%に相当する2,235千円を大会実行委員会に寄贈いたしました。

このほか、外部機関と連携してお客さま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など、地域振興に前向きに取り組んでおります。

今後につきましても、地域経済の活性化の一助となるため、また、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、積極的に取り組んでまいります。