

# 頭取メッセージ

## 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、平成27年には、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

### 「長期ビジョン」－10年後を見据えた長期戦略方針－

#### <基本的な考え方>

当行はこのたび、10年後を見据えた長期戦略方針として「長期ビジョン」を策定いたしました。長期ビジョンとは、目指すべき将来の姿であり、「変革の実現に向け、危機感と使命感からもたらされる指針」と言い表されます。

まず、10年後という長期的視点に立った場合の経営上の「危機感・課題」について、外部環境の変化という点では、生産年齢人口の減少や都市部への人口流出に伴う地域間格差の拡大により、地域社会・経済の縮小が懸念されております。また、今後は異業種も含めた競合が一段と激化すると予想しております。当行自身の内部環境として、これまで当行は「親しみやすさ」を強みとしてきましたが、お客さまから選ばれる銀行であるためには、お客さま目線に立ってニーズを汲み取りソリューション（課題解決策）を提供する、コンサルティング機能を兼ね備えた「親しみやすさ」への変革が必要と考えております。

「使命感」としては、地域金融機関の本質的な使命である地域社会・経済の持続可能な成長と活性

化への貢献があります。特に、生産年齢人口の減少などの社会構造の変化を踏まえると、地域における雇用の創出や労働力の確保といった点が最も重要なテーマになると考えております。また、例えば農業や食品など、「新潟県ならではの」経済成長のけん引役が存在しており、こうした分野を積極的にサポートし、経済成長を他の分野にまで面的に拡大させていくことも地域金融機関の重要な使命であります。このほか、銀行が従来から持つ機能である資金仲介機能や決済機能、金融に関する相談機能は、10年後においても求められ、必要とされる機能であると予想しております。

#### <長期ビジョン>

こうした考え方のもとで、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いたしました。長期ビジョンは、地域社会・経済の活性化に積極的に貢献することで、地域から愛され、真に必要とされる銀行を目指すことを基本精神としております。

## 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」**

## 第10次中期経営計画「Change ～だから、変わる。～」

長期ビジョンを実現し、地域から愛され、真に必要なとされる銀行となるためには、これまでの延長線上ではなく、お客さまのために何ができるかを考え抜き、徹底的にお客さまや地域に密着した活動を行っていかねばならないと考えております。

本年4月よりスタートした第10次中期経営計画「Change ～だから、変わる。～」には、こうした想いが込められています。また、計画期間3年を

長期ビジョンの実現に向けた最初の3年間と位置付け、徹底的に地域に密着する姿勢を貫くことをビジョンとしております。お客さまの事業拡大や生活向上のサポートを行っていくために職員一人ひとりがスキルを高め、当行全体としてノウハウを蓄積していくとともに、これらを効率的に発揮できる仕組みを整えてまいります。

こうした考え方のもとで、第10次中期経営計画では、次の3つをコア戦略としております。

### 地域密着型金融の更なる深化

事業へのアドバイス・サポートを期待される「目利き力の高い銀行」へ

### 個人資産形成のアドバイザー機能強化

家計全般から資産形成の相談まで「地域の頼れる銀行」へ

### 業務効率化の徹底

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

コア  
戦略

## 基本戦略

第10次中期経営計画「Change ～だから、変わる。～」では、目指す姿を実現するための基本戦略を3つのカテゴリーに分類し、それぞれの“Change”を実践していくこととしております。

### I. お客さまに対する Change

これまでの金融商品・サービスに加え、お客さまの成長につながる高い付加価値を提供し、地域社会・経済の活性化に貢献していくとともに、当行にとってのビジネスチャンスの拡大を図ってまいります。また、地域活性化に向けた取組みや、その他の特徴的な取組みを積極的に情報発信することにより、地域のお客さまから信頼や支持をいただき、地域における評価を確立することにより顧客基盤の維持・拡大を図ってまいります。

### II. やり方・仕組みの Change

営業力の強化に向け、これまでの業務のやり方・仕組みを見直す業務改革（BPR）に継続的に取り組み、業務効率化を徹底していくとともに、ローコスト経営の実現に向け、優先度、重要度を重視したコスト管理を徹底してまいります。また、収益・リスク管理の高度化を中心に内部管理態勢を強化し、高い付加価値を生み出す活動に経営資源を集中的に投下することで業務の効率性・生産性を高めてまいります。このほか、重要な収益源のひとつである有価証券運用を強化してまいります。

### III. わたしたちの Change

お客さまに対するサービスの基本は「人」であるとの認識のもとで、わたしたち一人ひとりがChangeしてまいります。具体的には、「親しみやすさ」に加え、これまで以上に高い付加価値を提供していくため、人材育成の手法を見直し、高いスキルを兼ね備えた人材育成を推進してまいります。また、全従業員が高いモチベーションを持って業務に取り組めるよう、働きがいのある職場づくりに努めてまいります。

第10次中期経営計画を着実に実践し、当行自身の収益力の強化と営業基盤の拡充を図り、地域になくってはならない銀行としての確固たる地位を築き上げてまいります。