

Miyazaki Bank 2014

中期経営計画 「Challenge No.1」

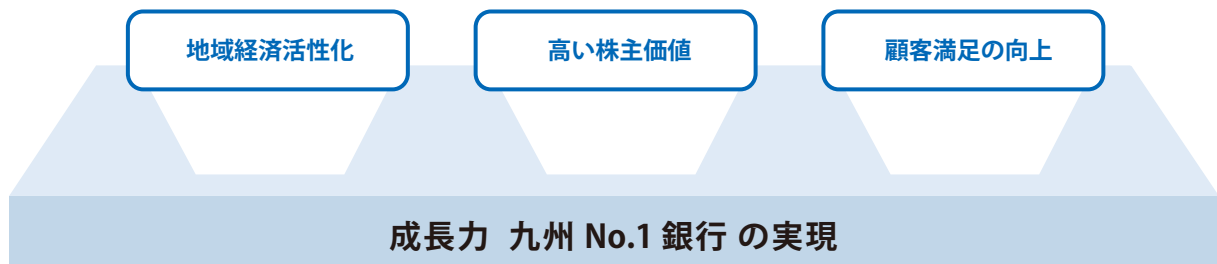
目指す姿	『成長力 九州 No.1 銀行の実現!』 ～地域と共に成長することにより、 高い株主価値と顧客満足の上を目指す銀行～
計画期間	3年間（平成26年4月1日から平成29年3月31日まで）
基本方針	「トップラインの拡大」、「生産性の追求」、「人財力の向上」

計画コンセプト

当行は地域リーディングバンクとして、地域と共に成長することにより、「成長力 九州 No.1 銀行」を実現し、高い株主価値と顧客満足の上を目指していきます。

高い成長力を実現するためには、早急かつ大幅な「業量の拡大」すなわち「規模の成長」を図ると同時に、コスト構造、事務、商品、CS、コンプライアンス、行員のスキルや人間力まで含めた「業務レベルの向上」すなわち「品質の成長」を図っていく必要があります。

その成長力で九州 No.1 を実現することに、全職員一丸となって挑戦するという意味から、「Challenge No.1」と名付けています。



Miyazaki Bank 2014

基本方針

計画達成のためには、トップラインの拡大を図る必要があります。そのために、一番のベースとなる人財力を向上させることと同時に、業務の効率化・軽量化にも取り組むことで、一人ひとりの生産性を向上させ、総人員を増やすことなく営業人員を増員し、成長市場・成長分野への営業資源再配分を実施します。

基本方針Ⅰ．トップラインの拡大

バランスシートの拡大

- 成長分野「ライフ・アグリ・グリーン」の推進
- 成長市場への営業資源再配分
- 成長原資である法人預金、個人預金の推進

高収益ビジネスモデルの構築

- ITを活用した無担保個人ローン等の取組強化
- 預り資産における非対面チャネルの拡充
- 有価証券運用における積極型アロケーションと機動的ディーリングの実施

ソリューション営業の高度化

- 事業承継・M&A等の取組強化
- 預り資産におけるコンサルティング営業の強化
- 国際ビジネス支援の強化

リレーションシップバンキングの強化

- 顧客組織活性化によるリレーション強化
- 地域経済活性化への貢献
- 中長期的な営業戦略の策定

- IT戦略の推進
- IT戦略会議の設置

基本方針Ⅱ．生産性の追求

営業店の生産性向上

- 内部、営業、預り資産の事務BPRによる効率化の推進

営業店サポート体制の充実

- 本部による営業事務支援および内部事務支援の強化

基本方針Ⅲ．人財力の向上

役割や働きぶりに応じた処遇と ポジティブアクションの実現

- 新人事制度による女性の活躍促進

人財育成プログラムの再構築

- 自律的成長支援体制の強化による行員のレベルアップと人間力の向上

経営目標

【 指 標 】		平成28年度目標
成長力	経常収益	455億円
	総預金平残	22,900億円
	総貸出金平残	17,620億円
	有価証券平残	7,000億円
収益力	コア業務純益	120億円
	当期純利益	50億円
効率性	OHR(※)	68%
健全性	自己資本比率	10%

(※) OHR＝経費÷コア業務粗利益（業務粗利益－債券関係損益）