

平成 28 年 3 月 29 日
株式会社 山梨中央銀行

中期経営計画「S. T. E. P. up 2019」について

株式会社山梨中央銀行（頭取 進藤 中）は、平成 28 年 4 月から平成 31 年 3 月まで 3 年間の中期経営計画「S. T. E. P. up 2019」を策定いたしましたので、その概要について、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

中期経営計画「S.T.E.P. up 2019」の概要

当行は、平成28年4月から新しい中期経営計画「S.T.E.P. up 2019」を展開いたします。
本計画は、当行を取り巻く経営環境が厳しさを増すなかで地域と共に成長・発展していくために進むべき方向やその戦略を示すものです。

1. 名称

中期経営計画「S.T.E.P. up 2019」

2. 計画期間

平成28年4月1日～平成31年3月31日
(2016年4月1日～2019年3月31日)

3. 経営ビジョン

(1) 経営ビジョン (将来のあるべき姿)

地域経済活性化の原動力となり、地域と共に成長・発展し続ける銀行

人口減少・少子高齢化の更なる進行やITの革新等により産業構造の変化は加速しており、お客さまが私たち金融機関に求めるニーズはより一層多様化・高度化しています。また、県内では交通インフラの整備が進み、企業の経済活動圏や人々の生活圏の広域化が予想されています。

このような状況下、当行は、将来のあるべき姿として、地域経済活性化の原動力としての役割を担い、地域と共に成長・発展を続ける銀行を目指していかなければならないと考えております。

そのために、お客さまのニーズや経済環境の変化等に対応した総合金融サービスを適時適切に提供し、地域の皆さまから圧倒的な信頼を得るとともに、金融仲介機能を発揮して、地域経済や地場の産業・企業の発展に貢献してまいります。

(2) 中期経営計画期間中のテーマ・スローガン

テーマ：お客さまからの信頼に応え、地方創生に貢献する
スローガン：「関わる」・「変える」・「挑戦する」

4. 基本戦略

(1) 環境変化に適応したビジネスモデルの実現 ～選択と集中、他金融機関との差別化～

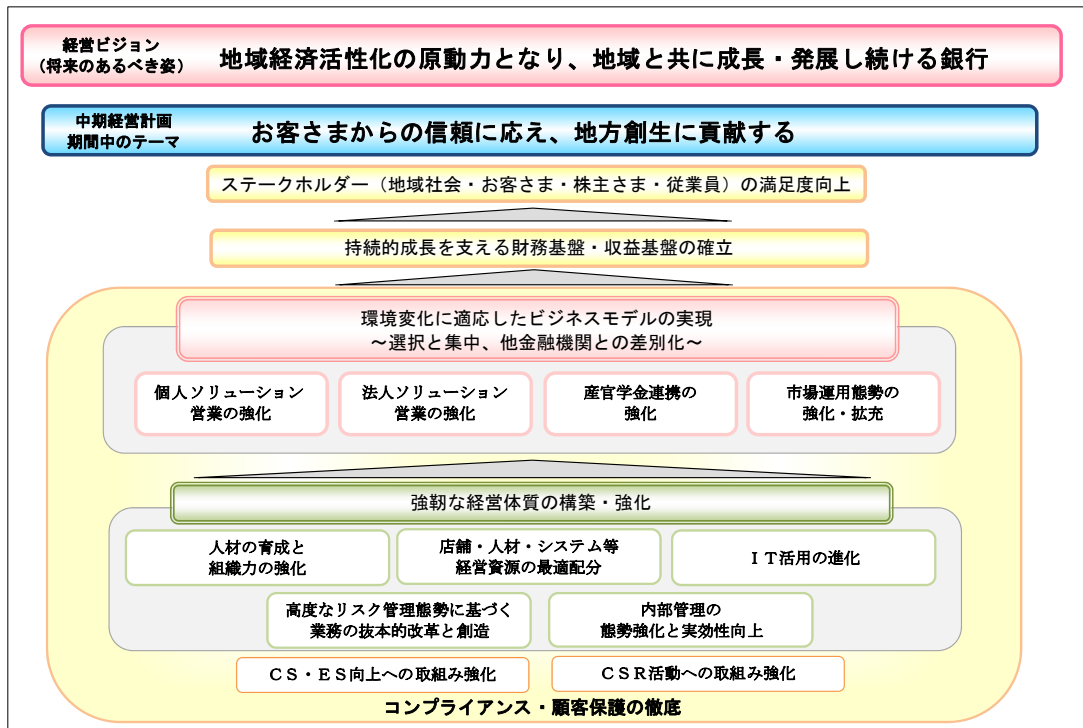
- ・重点的に取り組む施策の選択と限りある経営資源の集中により、効率的・効果的な営業活動を実現し、収益増強を図ってまいります。
- ・既存マーケットにおける取引の深掘りと、新たな収益機会の創造に注力し、収益力を強化してまいります。

- ・お客さまの高度化・多様化するニーズに適切かつ迅速に対応できるよう、また多くのお客さまにお取引させていただきよう、商品・サービスの開発、営業スキルの向上等に取り組むことにより、他金融機関との差別化を図ってまいります。
- ・専門機関との連携および当行の持つ知見・ネットワークの活用により、金融仲介機能を高め、地域経済活性化と当行のビジネスチャンス創出に取り組んでまいります。
- ・市場運用態勢を強化・拡充し、安定収益を確保・拡大してまいります。

(2) 強靱な経営体質の構築・強化

- ・自立（律）し、自己研鑽に励み、自信と誇りを持って行動する人材の育成、および職員一人ひとりが働きがいや仕事の達成感が持てるような組織づくりに取り組んでまいります。
- ・店舗・人員の最適配置、システム運営態勢の強化、コストの最適化等、経営資源の最適配分に取り組み、高収益体質を構築してまいります。
- ・ITを効果的に活用することにより、非対面チャネルの充実を図るとともに、すべてのチャネルで一貫したセールスを実現し、収益基盤を拡充してまいります。
- ・既存業務の抜本的な見直しによる営業活動時間・営業人員の創出、新規業務の検討・展開による収益機会の拡大に取り組んでまいります。
- ・信用リスク等各種リスク管理態勢やALM態勢をより一層強化してまいります。
- ・経営の土台であるコンプライアンス・顧客保護態勢を強化するとともに、職員の意識向上に取り組んでまいります。

5. 計画体系



6. 個別戦略の概要

基本戦略の下、次のとおり個別戦略を展開いたします。

(1) 環境変化に適応したビジネスモデルの実現 ～選択と集中、他金融機関との差別化～

①「個人ソリューション営業の強化」

お客さまの多様化・高度化するニーズに対応するとともに、総資産・ライフイベントに応じ、潜在的ニーズを引き出す高度できめ細かな総合金融サービスを提供することで、CS向上を実現し、生涯取引の拡大を図ってまいります。

②「法人ソリューション営業の強化」

「事業性評価への取組み」および「ライフステージに応じたソリューション機能」を強化し、お客さまの成長支援・経営改善支援等に取り組むことで、法人取引の拡大を推進するとともに、地域経済の活性化に貢献してまいります。

③「産官学金連携の強化」

地方公共団体が「地方版総合戦略」で策定した各種主要施策等に積極的に関与していく中で、産官学金連携の中心的コーディネータとしての機能発揮や金融サービスの提供を通じて、地域経済の活性化に貢献してまいります。

また、情報の収集・活用をより迅速かつ能動的に行い、ソリューション営業の更なる強化につなげてまいります。

④「市場運用態勢の強化・拡充」

市場環境の変化により、運用の多様化と積極的な収益創造が不可欠となっていることから、運用資産の見直しによる有価証券利回りの向上、キャピタルゲインを含めた全体的な期間収益の確保、ファンド運用の高度化・多様化による収益拡大、投資目的別運用戦略の実行、マイナス金利政策への対応に取り組んでまいります。

また、投資目的別運用戦略の実行に伴う管理態勢の強化のほか、外貨調達手段の多様なグローバル化に対応する態勢整備に取り組むとともに、有価証券業務を担う人材の裾野の拡大など人材育成への取組みを強化してまいります。

(2) 強靱な経営体質の構築・強化

①「人材の育成と組織力の強化」

組織的な人材育成に取り組むとともに、組織力強化への態勢を整備することにより、「自立（律）し、自己研鑽に励み、自信と誇りを持って行動する人材」を育成し、働きがいと協働意識にあふれた強い組織を作ることを目指してまいります。

②「店舗・人材・システム等経営資源の最適配分」

高収益体質を構築するために、店舗や人員を最適に配置し、営業力の強化を図ってまいります。また、システム投資効果の最大化のため、強固なシステム基盤を構築し、経営戦略と整合性の高いIT戦略の実現に取り組むとともに、経費管理を高度化し、引き続きコストの最適化に取り組むことでローコスト態勢を維持してまいります。

③「IT活用の進化」

リテールマーケットにおいて、お客さまが銀行に求める接点に変化する中、お客さまとの重要な接点となるダイレクト・ATMチャネルの充実を図るとともに、すべてのチャネルで一貫したセールスを実現するためにITを有効活用してまいります。

④「高度なリスク管理態勢に基づく業務の抜本的改革と創造」

高度なリスク管理態勢を前提に、非効率な事務や書類の保管・保存負担を軽減するなど営業店業務のBPRを促進し、営業活動時間と営業人員の創出を図ります。また、環境変化から生まれるニーズを察知し、新たなサービス・業務を展開し、お客さまの利便性向上を図るとともに収益機会の拡大を目指してまいります。

⑤「内部管理の態勢強化と実効性向上」

リスクが多様化・複雑化する厳しい経営環境の中で、お客さまからの信頼を揺るぎないものとするため、コンプライアンスおよび内部監査機能を強化し、強固で実効性の高い内部管理態勢の構築を図ってまいります。

7. 目標とする経営指標（平成30年度：2019年3月期）

(1) 業務純益	95億円
(2) 当期純利益	60億円
(3) 預金等残高（2019年3月末残高）	3兆2,600億円
(4) 貸出金残高（2019年3月末残高）	1兆5,900億円

業務純益 = 業務粗利益 - 一般貸倒引当金繰入額 - 経費

預金等残高 = 預金残高 + 投資信託残高 + 公共債残高

以上