

平成 19 年 4 月 5 日

**山梨中央銀行の「中期経営計画『Evolution 2010』」について**

株式会社山梨中央銀行（頭取 小野 堅太郎）は、今後 3 年間（平成 19 年 4 月 1 日～平成 22 年 3 月 31 日）の目指すべき方向性や経営戦略の指針となる中期経営計画を策定いたしましたので、その概要について、別添資料のとおりお知らせいたします。

以 上

## 1. 計画名称

## 中期経営計画 'Evolution 2010'

本計画は、今後の社会情勢の変化や金融業界における新たな競争環境を見据え、当行の目指すべき方向性や経営戦略を示したものです。経営環境の変化に適合し進化・発展(Evolution)し続けるという意味を込めて、「中期経営計画 'Evolution 2010'」と名付けました。

## 2. 計画期間

平成19年4月1日～平成22年3月31日  
(2007年4月1日～2010年3月31日)

## 3. 当行のあるべき姿(経営ビジョン)

## お客さまから支持され進化・発展し続ける金融サービス業

以下の4つの銀行の実現を通じて、「お客さまから支持され進化・発展し続ける金融サービス業」を目指します。

## 1. お客さまの視点で考えお客さまに支持される銀行

お客さまの視点で自らの行動やサービス提供のあり方を考え、お客さまの期待に応える高い品質のサービスをタイムリーに提供することを通して、お客さまから強く支持される銀行であること。

## 2. 産業振興と地域活性化を牽引する銀行

高い問題解決能力(ソリューション機能)と広くきめ細かい人材・情報ネットワークによって、産業振興や地域活性化に総力をあげて取り組み、地域金融機関としての社会的責任を果たすことができる銀行であること。

## 3. 高い健全性と収益性を兼ね備えた銀行

磐石な経営基盤に基づき、常に良好な資産状況を維持する健全性と、持続的に高い収益を生み出す体質を兼ね備えた、卓越した銀行であること。

## 4. 高い経営力で進化・発展し続ける銀行

強固なコーポレート・ガバナンスおよび自立(律)の精神にあふれた企業風土をもち、高い経営力で常に進化・発展し続ける銀行であること。

#### 4 . 戦略

### 3つの基本戦略 ~ 「ソリューション」をテーマとして、お客さまの視点で価値を提供する~

当行の経営理念である「地域密着と健全経営」に基づき地域社会の繁栄と経済発展に寄与するため、地域、企業あるいは個人のお客さま一人ひとりが抱える問題の解決策（＝「ソリューション」）の提供を基本戦略と位置付けております。

#### 個人ソリューション戦略

お客さま一人ひとりの資産状況やライフイベントに応じたソリューションを効率的・効果的に提供するとともに、機能サービスの利便性を高めてまいります。

また、そうした施策を「マーケティング」の考え方に基づいて展開することにより、お客さまとのお取引基盤の保持・拡大を図るとともに、個人マーケットにおける収益性の向上を目指します。

##### <戦略テーマ>

資産運用ニーズ・資産形成ニーズへの対応

ライフイベント別資金ニーズへの対応

利便性の高い機能サービスの提供

#### 法人ソリューション戦略

経営者のみなさまから求められるさまざまな情報やソリューションの提供により、お取引先企業の業容拡大・経営改善に貢献するとともに、それに伴って必要となる資金および機能サービスを的確に提供し、法人マーケットにおける収益性の向上を目指します。

##### <戦略テーマ>

企業規模別・業種別取引推進体制の強化

情報戦略の強化およびソリューションツールの拡充

法人取引推進インフラの整備・拡充

#### 地域ソリューション戦略

地域金融機関として、地域との共存共栄を図り、地域社会の繁栄と地域経済の発展に寄与していくため、地域の抱える諸問題の解決や地域産業の振興に金融機関の立場から積極的に参画し、活力溢れる地域経済の確立に取り組んでまいります。

##### <戦略テーマ>

地域活性化への貢献

地域づくりへの参画

地域社会への貢献（CSR）

地方自治体との連携強化

## 5つの基盤拡充施策

～基本戦略を全行的観点から支える～

### チャネルの拡充

お客さま・銀行相互間の各種アプローチチャネルを充実させることで、「お客さまとのリレーション強化」と「お客さまへのさらなる利便供与」を図り、お客さまの資産形成や事業拡大等をサポートしてまいります。

具体的には、対面チャネル（窓口・渉外・ダイレクトマーケティングセンター）のお客さま対応力を高めるとともに、非対面チャネル（ＡＴＭ・モバイルバンキング）の機能強化を図り、対面チャネルと非対面チャネルとの連携を強化することで、チャネル全体を拡充いたします。

#### <戦略テーマ>

営業態勢の強化

マーケティング手法を活用したＤＭセンターの戦略的営業推進

ＡＴＭコーナーの戦略的活用

インターネット・モバイルバンキングの機能拡充および利用促進

規制緩和における新たなチャネル展開策の研究

### ＣＳ基盤の構築

より多くのお客さまから支持されなければならないことを全役職員が認識するとともに、お客さまが期待する水準を把握し、その期待に充分に応えることのできるＣＳ基盤を構築いたします。

#### <戦略テーマ>

ＣＳ向上に向けた態勢整備

お客さまから支持される商品・応対等の追求

### 市場運用力の強化

さらなるリスク分散投資による収益力の強化のため、既存のポートフォリオ構成比（投資バランス）の見直しおよび新たな投資手法への取り組み等により、収益機会の多様化を目指します。また、市場運用能力の底上げを図るべく人材の確保・育成に努めてまいります。

#### <戦略テーマ>

アセットアロケーション（資産配分）の適正化

分散投資による収益構造の多様化（新規運用商品の導入）

市場運用人材の確保・育成

## 内部管理態勢の強化

業務遂行の過程に潜むリスクの認識とコントロール、報告体制の確立、リスクのモニタリング体制の整備を進めることにより統合的リスク管理態勢を強化していくとともに、コンプライアンス態勢の強化につながる枠組みや仕組みを改善し、強固な内部管理態勢を構築いたします。

|                     |
|---------------------|
| <戦略テーマ>             |
| 統合的リスク管理態勢の構築       |
| オペレーショナルリスク管理の強化    |
| 信用リスク管理の強化          |
| 市場関連・流動性リスク管理の高度化   |
| 財務報告の適正確保           |
| 実効性のあるコンプライアンス態勢の構築 |
| 内部監査機能の強化           |

## 人材育成

金融機関における最も重要で根幹となる財産は「人材」とであるという基本認識に立ち、企業目標の達成という経営・組織の視点と、人間としての価値を高めていくという従業員・人の視点の両面から「人材マネジメント」を構築いたします。また、優秀な「人材」を確保・育成するために、採用・人事制度・教育研修制度・育成する側の意識改革、自立（律）意識の涵養と個人の尊重など広範囲に亘る施策を実行してまいります。

|                         |
|-------------------------|
| <戦略テーマ>                 |
| 自己研鑽に励み自立（律）的に行動する人材の育成 |
| 働きがいのある職場の創造            |
| 職員の能力を最大限に活かすための施策の推進   |
| 基本の徹底                   |

5 . 目標とする経営指標（平成21年度：2010年3月期）

|      |                 |           |
|------|-----------------|-----------|
| 収益規模 | コア業務純益          | 185億円突破   |
|      | 貸出金残高（期中平均残高）   | 1兆5,800億円 |
|      | 預金残高（期中平均残高）    | 2兆3,800億円 |
|      | 役務収益            | 82億円      |
| 収益性  | OHR（コア業務粗利益経費率） | 50%台      |
|      | ROA（総資産コア業務純益率） | 0.7%以上    |
|      | ROE（純資産当期純利益率）  | 6.0%以上    |
| 健全性  | 自己資本比率          | 10.5%以上   |
|      | 不良債権比率          | 4%台       |

$$\begin{aligned}
 \text{OHR} &= \frac{\text{経費}}{\text{コア業務粗利益}} & \text{ROA} &= \frac{\text{コア業務純益}}{\text{総資産期中平均残高}} \\
 \text{ROE} &= \frac{\text{当期純利益}}{\text{純資産期中平均残高}}
 \end{aligned}$$

上記には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものであります。

将来の業績は、経済環境の変化等により、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

## 計画体系

当行のあるべき姿

お客さまから支持され進化・発展し続ける金融サービス業

顧客ロイヤルティの向上 高収益体質の構築

