

平成 24 年 4 月 2 日

## 「中期経営計画 2012」の策定について

株式会社筑邦銀行(頭取 佐藤 清一郎)は、2012 年 4 月から 3 年間にわたり取り組む「中期経営計画 2012」を策定いたしました。

『地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行』を「目指すべき姿」として、前中期経営計画の基本方針である「人間力の育成」、「経営課題対応力の強化」、「現場実践力の向上」を継承するなかで、「提案力の発揮」をキーワードに地域密着型金融に取り組めます。

なお、計画の概要につきましては、「中期経営計画 2012」をご参照ください。

以 上

CHIKUHO BANK  
中期経営計画  
2012

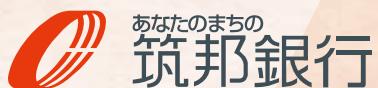
2012年4月～2015年3月

---

目指すべき姿

---

地域に根差しお客さまに  
選ばれ続ける銀行



## ごあいさつ

---

昨年の東日本大震災と福島原発事故はデフレに陥った日本経済に大きな打撃を与えました。米国経済は本格回復には程遠く、欧州債務危機は深刻で予断を許さぬ状況であり、新興国経済への影響が懸念されるところです。このような厳しい金融経済環境の下、当行は平成24年4月より3か年の「中期経営計画2012」を実施します。

「中期経営計画2012」では“地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行”を引き続き当行の「目指すべき姿」として継承します。また基本方針も「人間力の育成」、「経営課題対応力の強化」、「現場実践力の向上」とし前計画を引き継ぎます。経営計画の基本理念や枠組みは前計画を引き継ぎますが、今回の計画で新たに強調したいのは「提案力」です。すべての役職員が複眼的視野を持ち、お客さまに対して、或いは日々の仕事について「提案力」を発揮することが地域密着型金融を推進し、地方銀行の本分である地域経済社会の活性化に貢献することができると確信します。

当行は本年12月に創立60周年、来年2月に開業60周年を迎えます。これはひとえにお客さま、地域社会、株主の皆さまの永年に亘るご支援と当行諸先輩のご努力のおかげだと考えます。当行はこれからも堅実経営を遵守し、地域経済の活性化に尽力してまいります。

平成24年4月

頭取 佐藤 清一郎

## CONTENTS

---

当行の目指すべき姿について	1
数値目標	2
全体スキーム図	3
3つの基本方針	4

## 当行の「目指すべき姿」について

### 「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」

当行は、地域との絆を大切に「地域に根差し」、お客さまにご満足いただける様々な金融サービスを提供していくことで、「お客さまに選ばれ続ける銀行」を目指してまいります。

#### 具体的な銀行像

お客さまから信頼され安心して  
お取引いただける銀行

株主の皆さまからの信任が厚く  
投資価値の高い銀行

従業員が仕事に対する誇りを持ち、  
明るく働くことが出来る銀行

### 「目指すべき姿」実現のために

当行を取巻く金融、経済環境の変化に適応し様々な重要課題に対応するために「3つの基本方針」を策定します。「3つの基本方針」に基づく諸施策を実践し、お客さまに対する「提案力の発揮」に努め、「地域密着型金融」を推進することで、「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」を目指します。

### 「3つの基本方針」

前中期経営計画の基本方針である「人間力の育成」、「経営課題対応力の強化」、「現場実践力の向上」を「中期経営計画2012」においても基本方針として継承します。また、他行や他業態との競争において当行の優位性に繋げるためには「人間力」が重要であり、「人間力の育成」を、「3つの基本方針」における中核方針とします。

### 「大切にすること」

- **堅実であり誠実であること**  
堅実な経営と、お客さまに対する誠実な対応に努めます。
- **「3つのC」と「3つのS」**  
お客さまのお取引満足度向上のために、行員は「3つのC」と「3つのS」を常に心がけます。

#### 3つのC

- CHALLENGE  
(未来への挑戦)
- CONFIDENCE  
(確かな信頼)
- COMMUNICATION  
(豊かな意思の疎通)

#### 3つのS

- SPEED  
(迅速な対応)
- SMILE  
(笑顔)
- SPIRIT  
(熱意)

中計最終年度の数値目標 [2015年3月期]		単体
1	資金利益	100億円以上
2	実質業務純益	25億円以上
3	当期純利益	10億円以上
4	自己資本比率	9.0%以上
5	Tier1比率	8.0%以上

## 数値目標用語の説明

- ① 資金利益**

銀行が資金運用から得られる貸出金利息や有価証券の利息配当金等の収益(資金運用収益)から、銀行が資金の調達により支払った預金利息等の費用(資金調達費用)を差し引いた利益です。
- ② 実質業務純益**

銀行の本来業務である預金、貸出金等から生まれる利益である業務純益から、一般貸倒引当金繰入額を控除したもので、銀行の実質的な利益です。
- ③ 当期純利益**

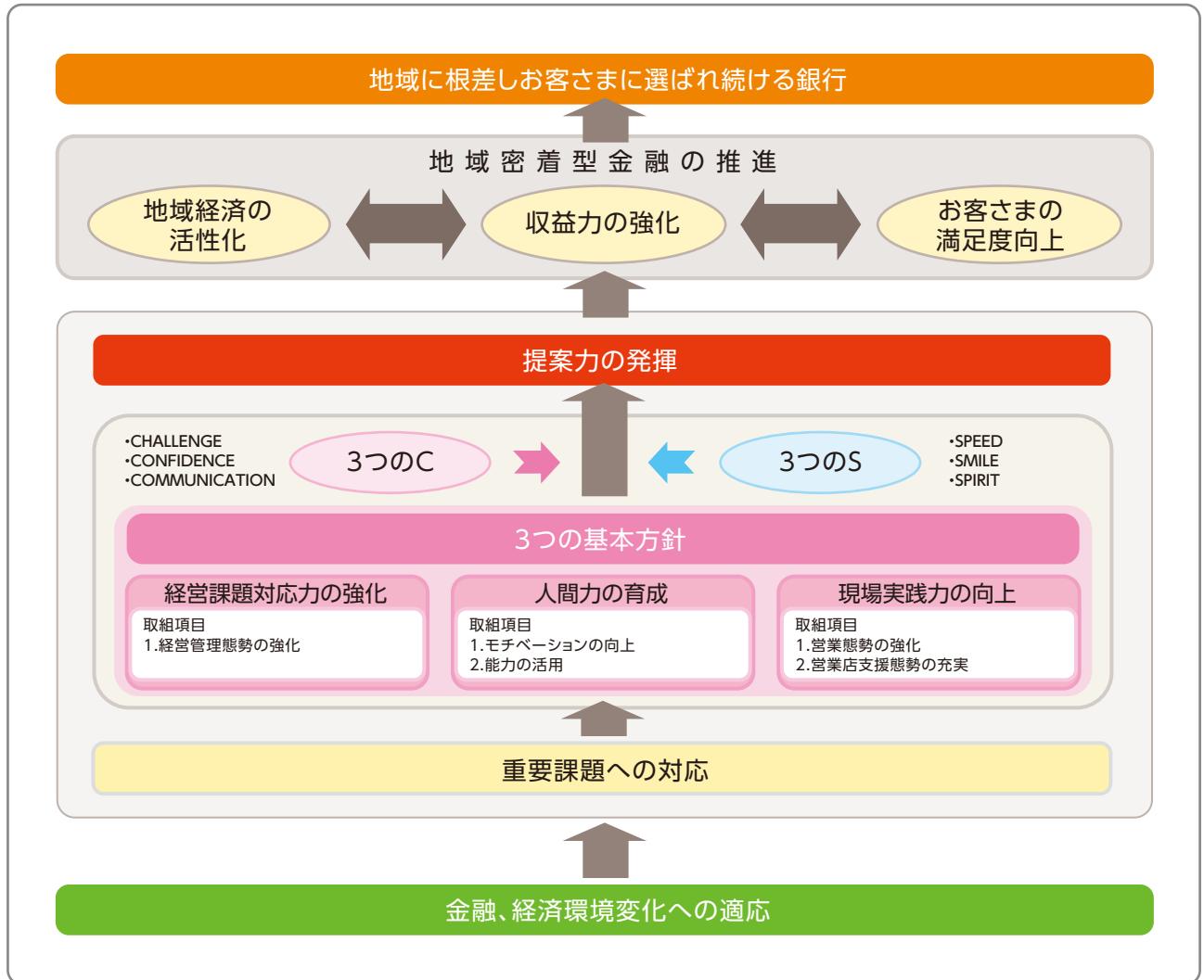
全ての収益から法人税等を含む全ての費用を控除した税引き後利益であり、最終利益とも言われます。
- ④ 自己資本比率  
(国内基準)**

総資産に対する自己資本(純資産)の割合により、企業の健全性を示す重要な指標の一つで、金融機関の場合、銀行法等に定めるリスクアセット方式により算出した比率が一般的です。当行は国内基準を採用し、現時点では4%以上が必要です。
- ⑤ Tier1比率**

資本金、剰余金などの中核的自己資本のみで算出した自己資本比率のことで、自己資本比率よりも財務内容の健全性をより表した指標です。

目指すべき姿…「地域に根差しお客さまに選ばれ続ける銀行」

「中期経営計画2012」の全体スキーム



## 人間力の育成

### 見識のある複眼的視野を持つ人財を育成します

#### ●モチベーションの向上

お客さまに対する提案力発揮のため、行内研修のほか、行外トレーニー態勢の充実に取組みます。また、時間管理の徹底などのワークライフバランスに留意し、行員が働きやすい職場環境の整備に努めます。

#### ●能力の活用

営業店長や役席等、管理職のマネジメント研修や若手行員の早期戦力化に向けた研修の充実に取組みます。また、女性行員の管理職登用ならびに業務知識や実践経験が豊かなシニア行員の能力活用に取組みます。

## 経営課題対応力の強化

### 本部、営業店における組織運営態勢の強化を図ります

#### ●経営管理態勢の強化

お客さま満足度(CS)の向上を図るため、お客さまサポート態勢の整備に努めます。また、ガバナンス態勢をはじめ、諸々のリスク管理態勢の更なる整備や確立など、本部・営業店の組織運営態勢の強化に取組みます。

## 現場実践力の向上

### お取引先数の増加とお客さまとの「総合取引」の推進に取組みます

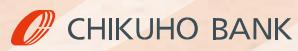
#### ●営業態勢の強化

「お取引先数」の増加とお客さまとの「総合取引」の推進のため、営業店渉外人員の増員や店頭、店内における営業態勢の強化に取組みます。

#### ●営業店支援態勢の充実

お客さまのニーズ、課題に的確かつ迅速に対応するため、営業店への本部支援態勢を強化し、お客さまに対する提案力の向上に努めます。また、営業店事務負担の軽減や商品開発力の強化、営業店ハード面の整備や店舗・ATM網の見直しに取組みます。

本資料には、将来の業績等に関する記述が含まれています。これらの記述は、将来の業績等を保証するものではありません。今後、経営環境の変化等により、変更される可能性があることにご留意ください。また、本資料は当行の経営計画に関する情報提供を示したものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。



CHIKUHO BANK