

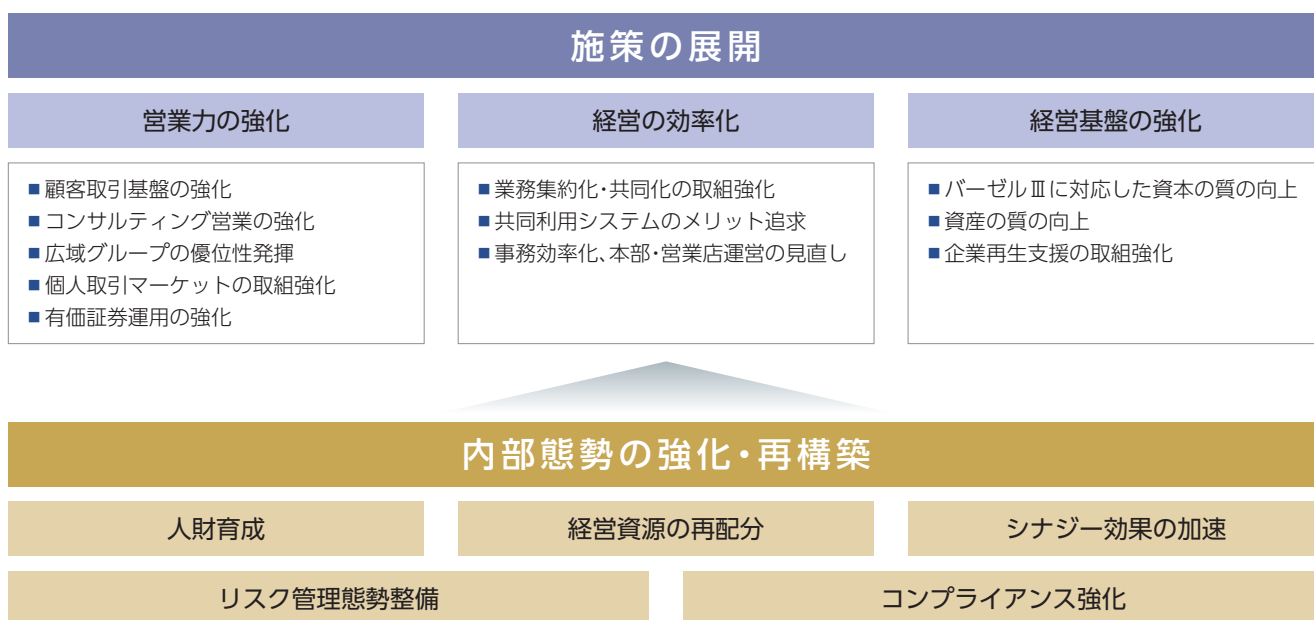
中期経営計画

当社グループでは、平成25年4月からの3年間で「持続的な成長に向けた事業戦略の最適化に取り組む期間」と位置付け、中期経営計画“GO for IT!”をスタートさせております。従来から取り組んできた「営業力の強化」「経営の効率化」の経営施策をさらに推し進めるとともに、「経営基盤の強化」に取り組み、地域の信頼を得て地域活性化に資することを通じて企業価値を高めてまいります。

計画の概要

名 称	中期経営計画“GO for IT!”
期 間	3年間(平成25年4月～28年3月)
位 置 付 け	持続的な成長に向けた事業戦略の最適化に取り組む期間
目指すグループ像	地域から親しまれ、頼りにされる金融グループ
基 本 方 針	<ol style="list-style-type: none"> 1.地域のお客さまとのリレーション強化と内部態勢の強化・再構築により、変化する環境のなかで持続的に成長するための態勢を構築する。 2.「営業力の強化」「経営の効率化」の施策をさらに推し進めるとともに、「経営基盤の強化」に取り組む。 3.地域の信頼を得て地域活性化に資することを通じて企業価値を高める。

計画の基本方針



平成28年3月期目標とする計数(2行合算・連結)

	平成26年3月期(実績)	平成27年3月期(実績)	平成28年3月期(目標)
総預金平残	10兆1,292億円	10兆4,336億円	10兆1,100億円
貸出金平残	7兆3,440億円	7兆4,520億円	7兆4,800億円
コア業務純益	482億円	512億円	470億円
(連結)当期純利益	273億円	282億円	185億円
(連結)自己資本比率	12.31%	11.13%	10%以上
OHR(コア業務粗利益ベース)	66.08%	64.64%	67%
不良債権比率	2.67%	2.43%	2%台

営業力の強化

- 顧客取引基盤の強化
- コンサルティング営業の強化
- 広域グループの優位性発揮
- 個人取引マーケットの取組強化
- 有価証券運用の強化

施策

- 取引先数の更なる増強
- メイン化、クロスセルの取組強化
- 重点分野等の知識武装と推進強化 (農業・医療・福祉・環境・再生エネルギー分野)
- PB、M&A、事業承継等への取組強化
- ビジネスマッチングの進化、質の向上
- 海外進出先等支援の質の向上
- セグメントに対応した施策展開
- 非対面チャネルの活用
- 投信・保険販売態勢の整備と推進強化
- 事業性貸出の資金需要低迷による資金益減少を補完

経営の効率化

- 業務集約化
共同化の取組強化
- 共同利用システムの
メリット追求
- 事務効率化
本部・営業店運営の見直し

施策

- FG規模に見合ったコスト構造構築に向けた取り組み
(本部機能集約化、バックオフィス共同化、商品・広告等の共同化)
- 統合管理による態勢強化
- 3行共同 ⇒ 4行共同態勢による更なるコスト削減
- グループ内サブシステム、事務統合への継続取組
- 本部・営業店業務の最適化による効率運営の実現
- 重点営業地域への戦略的人員配置

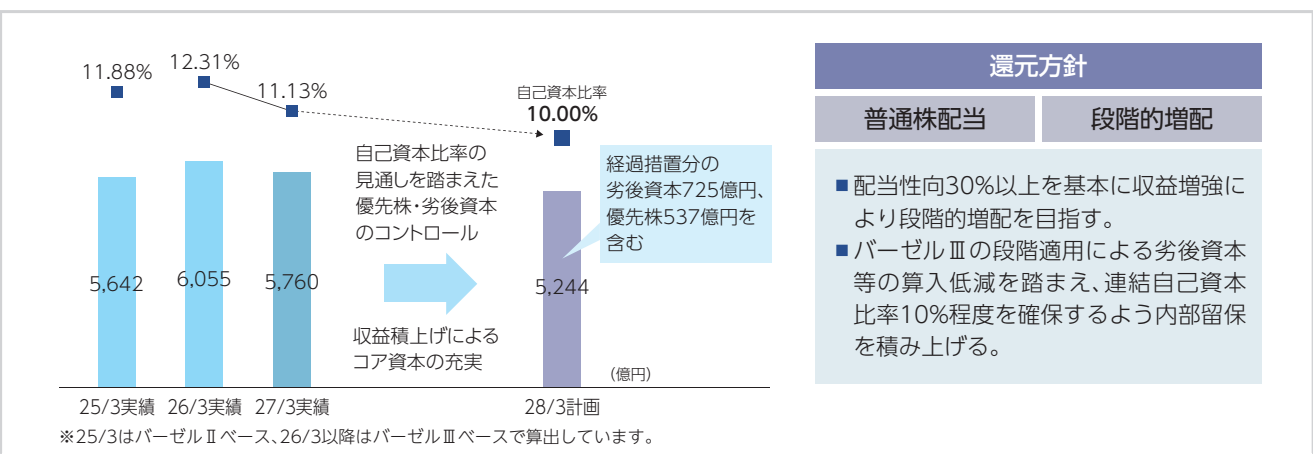
経営基盤の強化

- 資本政策
- 資産の質の向上
- 企業再生支援の取組強化

施策

- バーゼルⅢに対応した質の向上
- 株主価値向上に向けた政策の実施
- リスクウエイトの低い良質資産の積上げ
- 外部機関との連携
- 地域再生ファンド活用

自己資本比率(FG連結)



還元方針

普通株配当

段階的増配

- 配当性向30%以上を基本に収益増強により段階的増配を目指す。
- バーゼルⅢの段階適用による劣後資本等の算入低減を踏まえ、連結自己資本比率10%程度を確保するよう内部留保を積み上げる。