

経営理念

堅実で健全な経営

当行は、経営理念「堅実で健全な経営」のもと、地域経済活性化への貢献に努め、地域と共に成長し地域金融機関としての企業価値を高めることにより、お客様・地域社会のベストパートナーとして信頼を得る。



中期経営計画

当行は、2022年4月より第14次中期経営計画「深化」～持続的成長に向けた挑戦～をスタートいたしました。基本方針「お客様中心主義の深化」のもと、ビジネスモデルである訪問頻度管理を深化させ、外部環境・内部環境や認識する課題等を踏まえた新たな施策にも積極的に取り組むことで「お客様・地域社会と共に発展しベストパートナーとして信頼される銀行」を目指してまいります。

用語解説

「CC」とは?
Customer Centric(カスタマーセントリック)の略語で、「お客様中心主義」を意味します。「お客様(カスタマー)を中心(セントリック)に」物事を考え、判断し、行動することを指します。

「ロイヤルティの高いお客様」とは?
将来にわたって当行に利益をもたらす行動意図があるお客様のことで、
①他に選択肢があるにもかかわらず当行を選んでいただけるお客様
②当行との取引を永く続けていただけるお客様
③友人・知人・親戚に当行を紹介したり取引を奨めていただけるお客様
④不平・不満があったら正しく伝えてくださるお客様

● 第14次中期経営計画 メルクマール(2年後の目指す指標)進捗状況

(ロイヤルティの高いお客様の拡大と経営支援)

項目	2022年度		2023年度	
	(計画)	(実績)	(計画)	
事業性コア融資先数(純増)	100先	178先	2年累計	200先
コア預金先数(純増)	500先	293先	2年累計	1,000先
事業性メイン先数(純増)	50先	170先	2年累計	100先
法人ソリューション提供数	300件	607件	2年累計	600件

【定義】

- 事業性コア融資先 : 事業性融資残高10百万円以上の先
- コア預金先 : 預金残高5百万円以上の先
- 事業性メイン先 : 事業性融資残高10百万円以上、且つ金融機関シェア1位の先
- 法人ソリューション提供数 : ①販路拡大支援 ②事業承継支援 ③補助金、経営力向上計画等支援
④金融仲介機能に関わる外部専門機関との連携支援(①～③を除く)の合計

(預貸併進による安定的なボリューム増加)

項目	2022年度		2023年度	
	(計画)	(実績)	(計画)	
資金量(平残)	年増100億円	年増114億円	年増100億円	
融資量(平残)	年増100億円	年増110億円	年増100億円	

(収益性・効率性指標)

項目	2022年度		2023年度	
	(計画)	(実績)	(計画)	
基礎的利益(※)	78億円	79億円	79億円	
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	28億円	29億円	29億円	
コアOHR	67%台	69.8%	67%台	

(※) 基礎的利益 : 預貸金利益(貸出金利息-預金利息)と役員取引等利益の合計

(健全性指標)

項目	2022年度		2023年度	
	(計画)	(実績)	(計画)	
自己資本比率	11.5%台	11.80%	11.7%台	
不良債権比率	1.5%台	1.49%	1.5%台	