

## 中期経営計画「Shared Value 2015」

平成27年4月より、3年間(平成27年4月～平成30年3月)を計画期間とする中期経営計画「Shared Value 2015」に取り組んでいます。

中期経営計画「Shared Value 2015」は、当行の強みをさらに強化するとともに、新たな戦略により当行の競争優位を確立することで課題に対処するものとなっています。

平成28年度は、中期経営計画に掲げる施策を加速させるとともに、マイナス金利というこれまでにない経営環境の変化に対処するため、「資金需要の喚起」「貯蓄から投資への流れ促進」「収益源の多様化」「現場力の強化」を重点課題として取り組んでまいります。

28年度経営目標：「グループ総合力の発揮による顧客提供価値の確立」の“前倒し実現”

### Shared Value 2015

成長戦略	法人ビジネス戦略	個人ビジネス戦略	グループ戦略
	成長分野サポートと総合ソリューションの提供	オムニチャネル化によるライフプラン営業態勢の確立	グループ機能を活かしたワンストップサービスの提供
機能戦略	IT・情報戦略	組織・BPR戦略	人材戦略
	情報を活用したビジネスチャンスの創出	顧客リレーションを最大化する観点からのBPR・組織見直し	人材の戦略的再構築とダイバーシティの推進

経営管理態勢強化（コンプライアンス・反社・内部監査・リスク管理・収益管理・ガバナンス）

### 異次元金融緩和政策下の重点課題に対応

#### 重点課題1

#### 資金需要の喚起

お客様の事業への理解に基づき、お客様の成長につながる資金をしっかりと供給

#### 重点課題2

#### 貯蓄から投資への流れ促進

お客様のライフプランに応じた最適なポートフォリオを営業店・本部機能が連携して提案

#### 重点課題3

#### 収益源の多様化

新たな業務や従来と異なる層をターゲットとするなど、当行のビジネスフィールドを拡大

#### 重点課題4

#### 現場力の強化

当行の強みである県内最多のチャネルを通じて、当行グループの取引価値を提供