

# 中期経営計画「Shared Value 2015」(平成27年4月～平成30年3月)

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。

平成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

成長分野サポートと  
総合ソリューションの提供

### 個人ビジネス戦略

オムニチャネル化による  
ライフプラン営業態勢の確立

### グループ戦略

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

情報を活用した  
ビジネスチャンスの創出

### 組織・BPR戦略

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

### 人材戦略

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ンネルを通じて、当行グループの取引価値を提供

## 成長戦略

### 法人ビジネス戦略 クラウドファンディングによる多様な資金調達手段を提供



### 個人ビジネス戦略 りゅうぎんVisaデビットカード発売



発行枚数  
**2万枚**  
突破!

※平成28年5月末現在

- 現金いらずで**即決済**  
⇒ATMに並ぶ時間も時間外手数料もゼロ
- 海外ATMで**現地通貨**引出し  
⇒両替の手間がなく便利
- 預金口座の範囲内で使いすぎの心配がなく**安心**  
⇒中学生を除く15歳以上の個人のお客様が対象
- 利用額の**0.2%**を**キャッシュバック**

申込対象:中学生を除く15歳以上で当行普通預金をお持ちの個人のお客様  
年会費:500円(税別)※初年度無料

## 機能戦略

### 組織・BPR戦略 ダイレクトバンキングセンターの人員増強・機能拡充



- バックオフィスからプロフィットセンター(収益部門)への転換



- 非対面チャネルの営業力強化

### 人材戦略 専門性を備えた人材の育成および採用

- 専門人材の中途採用  
弁護士 2名  
公認会計士 1名  
1級建築士 1名



※その他、システムエンジニアやメガバンク出身者等を積極採用

