



2019年4月1日

各 位

会 社 名 株式会社 大垣共立銀行  
代 表 者 名 取締役頭取 土屋 嶮  
(コード番号 8361 東証・名証第一部)  
問 合 せ 先 取締役総合企画部長 笥 雅樹  
(TEL 0584-74-2111)

## 中 期 経 営 計 画 の 策 定

大垣共立銀行（頭取 土屋 嶮）では、2019年4月～2021年3月の2ヵ年を計画期間とする新中期経営計画『一步前へ』を下記の通り策定しましたので、概要をお知らせします。

記

### 1. 計画名称

中期経営計画『一步前へ』

海外経済、国内経済ともに緩やかな回復基調にある中、東海地域においては、個人消費が緩やかに増加し、企業では設備投資が幅広い業種で増加しているほか、雇用情勢も労働需給が引き締まるなど、景気の拡大が続いています。一方、先行きについては海外経済の動向や、2019年10月に予定されている消費税率引き上げの影響などによる下振れのリスクを有しています。

また、金融機関を取り巻く環境は、F i n T e c h の進展や異業種からの銀行業参入も含めた競争の激化、金融緩和政策の継続などにより厳しさを増しています。

こうした環境下、「地域に愛され、親しまれ、信頼されるOKB」としてグループ全体で、コンサルティングを中心としたサービスをお届けすることで、地域とともに成長すべく、本計画を策定しました。

### 2. 計画期間 2019年4月～2021年3月（2ヵ年）

地域やお客さま、社会の環境変化に柔軟に対応し、実効性ある計画とするため計画期間は2ヵ年としました。

### 3. 目指す姿 地域とともにワンステップ

お客さま一人ひとりのニーズに合わせたサービスをお届けすることで、OKBとお客さま、地域が“ワンステップ”踏み出し、ともに成長できるビジネスモデルを目指してまいります。

### 4. 重点戦略

目指す姿の実現に向けて地域へのコンサルティングを進める重点戦略として以下の3項目を設定し、具体的推進策を展開してまいります。

#### (1) お客さまのニーズに合わせた価値の創出

- コンサルティング強化による資産形成サポートに加え、銀証信連携による金融サービスのトータルサポート態勢を構築します。
- 事業性評価を通じて事業取引先の実態・ニーズを把握し、的確なソリューションを提供します。
- グループ企業や外部企業との連携・協業も図りながら、新ビジネス・新サービスを創出します。

#### (2) お客さまとの接点確保ならびに営業力強化

- 店舗のフルバンキング機能の見直しを行うとともに、ダイレクトチャネルの機能を強化することによって、チャネル全体での接点確保、営業力強化を実現します。
- 既存業務の見直しに加え、IT技術やRPAの活用による業務効率化を進め、営業時間の捻出を図ります。

#### (3) 地域への積極関与と健全性の確保

- 地方公共団体と連携し、地域サービス向上に資する企画を提案、実施することによって、地方創生に貢献します。
- アンチ・マネー・ローンダリングや、サイバーセキュリティ管理など、リスク管理面での態勢強化を図ります。

### 5. 計数目標

重点戦略の実行度合いを評価する指標として以下の通り設定します。

- コア業務純益 …… 60億円（每期）
- 当期純利益 …… 50億円（每期）
- 総預り資産残高 …… 6兆円（2021年3月末）

以 上

# 一歩前へ

地域とともに  
ワンステップ

計画期間

2019年4月～2021年3月(2ヵ年)

計数目標

コア業務純益(每期)

60億円

当期純利益(每期)

50億円

総預り資産残高  
(2021/3期)

6兆円

重点戦略

お客さまのニーズに合わせた  
価値の創出

- 専担者を中心としたコンサルティング強化による資産形成サポート
- 信託業務および付随業務の推進
- 事業性評価による顧客企業の実態・ニーズの把握と的確なソリューションの提供
- 海外ソリューション機能の強化
- 外部企業との連携・協業による新ビジネス・新サービスの創出
- グループでの新たなビジネス機会の検討

お客さまとの接点確保ならびに  
営業力強化

- 店舗の機能別再編と最適な顧客接点の配置
- 業務プロセス改革
- ダイレクトチャネル再構築とデータマーケティング確立

地域への積極関与と健全性の  
確保

- 岐阜県指定金融機関としての役割強化
- 地方公共団体との連携による地域サービス向上に資する企画の提案・実施、地方創生推進
- 営業分野への集中投資実現のためのコスト適正化
- サイバーセキュリティ管理の態勢強化
- アンチマネーロンダリングの態勢強化