



平成 27 年 4 月 3 日

各 位

会社名 株式会社中京銀行
代表者 取締役頭取 室 成夫
(コード番号 8530 東証・名証第 1 部)
問合せ先 取締役総合企画部長 永井 涼
(電話番号 052-249-1613)

第 16 次中期経営計画の策定について

株式会社中京銀行（頭取 室 成夫）では、2015 年度から 2017 年度までの 3 年間を推進期間とする第 16 次中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせします。

記

1. 名称、テーマ、推進期間

◇名称	第 16 次中期経営計画
◇テーマ	感謝の心で地域にこたえる
◇推進期間	2015 年 4 月～2018 年 3 月

(考え方)

第 16 次中期経営計画の検討に先立ち、今後の外部環境、内部環境等を分析のうえ、当行の 5 年後、10 年後の経営ビジョン、目指すべき規模、収益、指標等について議論を重ねてまいりました。その結果、将来の人口推移などを考慮し、ボリューム増加に過度に依存しない収益体質の確立や基盤拡大、更なる経営効率の改善に取り組むことで、将来の盤石な経営基盤を確立するという結論に至り、第 16 次中期経営計画においては、その課題解決に向けて各施策に取り組むこととしております。

第 16 次中期経営計画では、人材基盤、顧客基盤、財務基盤の 3 つの基本戦略のもと諸施策を展開し、人材育成の更なる強化や行員一人ひとりの能力アップ、情報提供機能やコンサルティング力の強化、お客さま満足度の向上などの施策に取り組んでまいります。

経営の基本コンセプトである「いちばんに相談したい銀行」の実現に向け、安定した内部留保の積み上げによる健全性の確保に努めるとともに、多様化する地域のお客さまのニーズに感謝の気持ちをもってお応えすることで、金融サービスを通じて地域経済の発展や活性化に貢献してまいります。

2. 基本戦略

揺るぎない経営基盤の確立に向け、3 つの基本戦略の下、諸施策を遂行してまいります。

(1) 人材基盤	—	人材育成と女性の活躍推進
(2) 顧客基盤	—	地域経済への貢献に向けた営業力強化
(3) 財務基盤	—	経営効率の改善による体質強化

3. 主要施策

(1) 人材基盤

- ・人材育成により一人ひとりの能力を向上させてまいります。
- ・女性の活躍推進を積極的に推進してまいります。

- 人材育成
 - ・人材育成計画の策定、OJTの強化
- 女性の活躍推進
 - ・女性活躍推進プロジェクトの推進
 - ・女性管理職比率の向上

(2) 顧客基盤

- ・お客さま満足度の向上を目指し、いちばんに相談したい銀行の実現に向けて相談力の向上を図ります。
- ・融資事業先数の増加、中小企業融資、住宅ローン等の貸出基盤の強化、及び個人預金口座数の増加、給与振込口座、年金受取口座等の個人基盤の強化を図ります。

- お客さま満足度の向上
 - ・「感謝」を起点としたCS向上活動を展開
- 相談力の向上
 - ・情報提供機能の強化
 - ・目利き力、コンサルティング能力の強化
- 営業体制
 - ・営業活動の量と質の改善
 - ・渉外全員での新規活動体制の構築
 - ・個人渉外人員の増員
- 営業基盤
 - ・融資事業先数の増加、個人預金口座数の増加
- 預金戦略
 - ・法人流動性預金と個人定期性預金の増加
- 貸出戦略
 - ・中小企業向け貸出の増強
- 手数料収入戦略
 - ・資産運用商品販売の強化

(3) 財務基盤

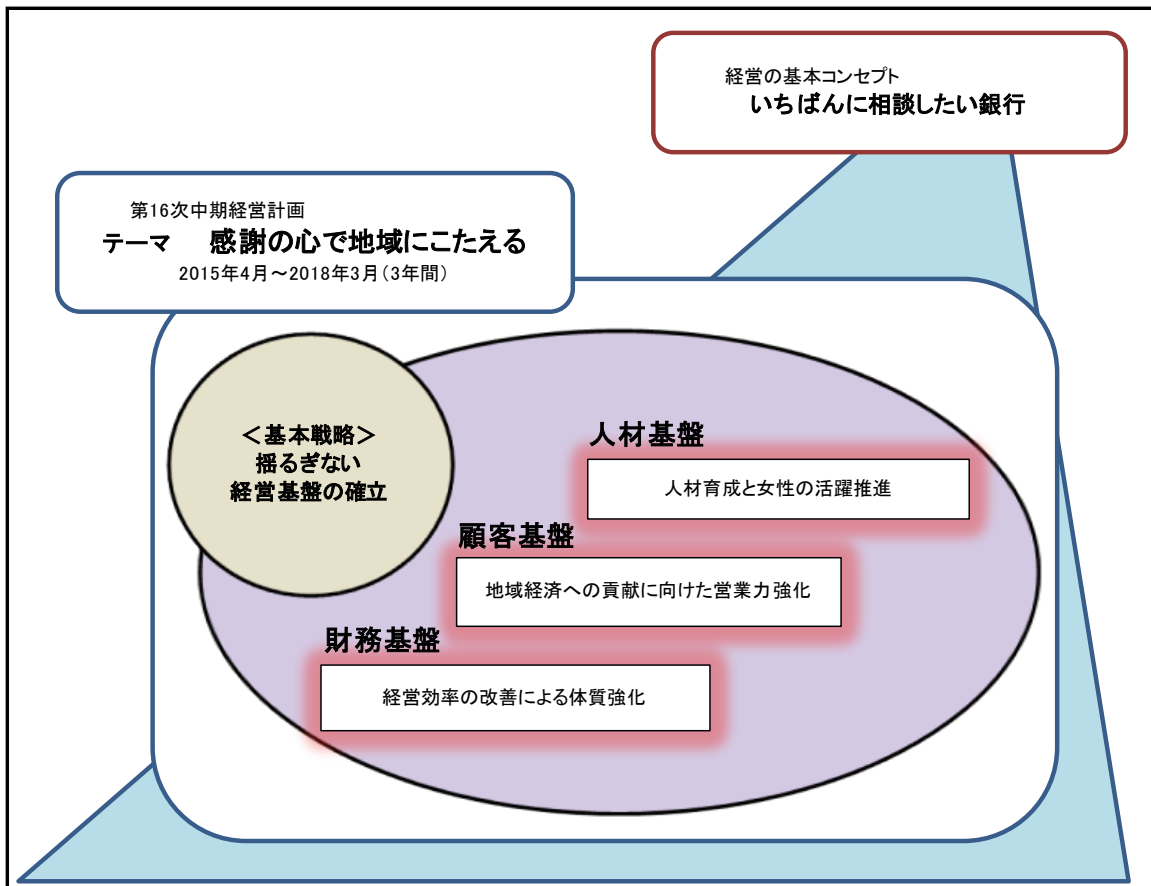
- ・営業店業務の効率化を図るとともに、人員配置の見直しにより営業活動時間の増加を図ります。
- ・店舗戦略の見直しにより、マーケットの成長性とお客さまの利便性を考慮した店舗展開を行います。

- 業務の効率化
 - ・営業店業務の効率化
- 人員配置の見直し
 - ・営業人員の増員、人員の適正配置
- 店舗戦略
 - ・マーケットの成長性とお客さまの利便性を考慮した店舗展開

4. 計数目標(2017年度下期)

- | | |
|--------------|--|
| ・ 融資事業先数 | 15,500先(2018年3月末)
3年間で約1,800先増加 |
| ・ 中小企業向け融資残高 | 7,000億円(2017年度下期・期中平均残高)
3年間で約350億円増加 |
| ・ 一般住宅ローン残高 | 2,900億円(2017年度下期・期中平均残高)
3年間で約200億円増加 |
| ・ 女性管理職の比率 | 15%(2018年3月末)
3年間で約7ポイントアップ |

5. 第16次中期経営計画 戦略マップ



<p>人材基盤</p>	<p>人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 各施策単位で本部・営業店の人材育成計画を策定 営業店でのOJTを強化 若手行員の早期育成 マネジメント層の強化 モチベーションの向上 <p>女性の活躍推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 女性活躍推進プロジェクトの推進 女性管理職比率の向上 本部企画・審査部門等への女性登用
<p>顧客基盤</p>	<p>法人営業</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業活動の量と質の改善 渉外全員新規体制 <p>個人営業</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人渉外人員の増員 ローンアドバイザーの増員 FA体制の見直し <ul style="list-style-type: none"> 資産運用商品販売の強化 住宅ローンの強化 消費者ローンの強化 高齢者層の推進強化 若年層の推進強化 個人定期預金の増強 <p>相談力の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスマッチング等の情報提供機能強化 目利き力、事業性評価等のコンサルティング能力の強化 <p>お客さま満足度の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 「感謝」を起点としたCS向上活動を展開 CS推進体制を強化し、店頭対応力を向上
<p>財務基盤</p>	<p>業務の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業店業務の本部集中化 手続・事務マニュアル等の見直し・改正 タブレット端末の機能充実による営業支援 <p>人員配置の見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業人員の増員 本部管理・集中部門の人員削減 内部事務人員は事務量分析により適正配置 <p>店舗戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> マーケットの成長性とお客さまの利便性を考慮した店舗展開 サテライト化による効率化の推進
<p>リスク管理・コンプライアンスの徹底</p> <ul style="list-style-type: none"> 総合リスク管理、危機管理、内部統制・内部監査の徹底 コンプライアンスの徹底 	