

第11次中期経営計画

(2019年4月～2022年3月)

不断の改革と更なる進化

～中小企業と個人に寄り添う『長野県のマザーバンク』～



目次

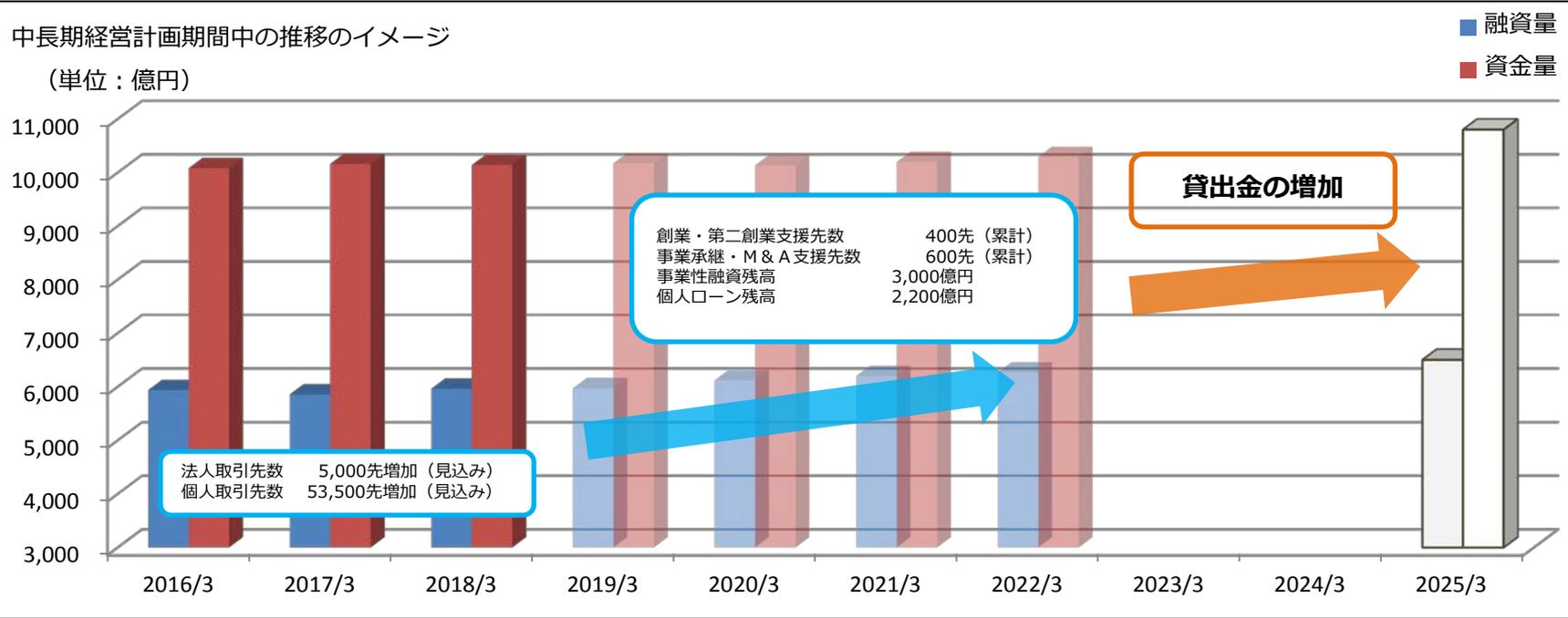
- 1 第11次中期経営計画の位置づけ …… P 3
- 2 第11次中期経営計画と当行を取り巻く経営環境 …… P 4
- 3 第11次中期経営計画の全体像 …… P 5
- 4 重点施策 …… P 6
 - ① 考働改革
 - ② 業務運営改革
 - ③ 人財の育成とダイバーシティの推進
 - ④ リスク・リターンコントロールの進化
- 5 第11次中期経営計画の主要計数目標 …… P 10

1 第11次中期経営計画の位置づけ

長期経営計画（2016年4月～2025年3月）



中長期経営計画期間中の推移のイメージ
 (単位：億円)



2 第11次中期経営計画と当行を取り巻く経営環境

第11次中期経営計画

(2019年4月～2022年3月)

「取引基盤拡充期間」

“ 不断の改革と更なる進化 ”

～中小企業と個人に寄り添う『長野県のマザーバンク』～

金融行政

- ◆金融緩和政策の継続
- ◆金融規制等（銀行勘定の金利リスク規制、マネロン等）の変化
- ◆顧客本位の業務運営

地域経済

- ◆将来の景気動向懸念
- ◆海外景気の不確実性

社会

- ◆人口減少・少子高齢化の進展
- ◆ライフ（ワーク）スタイルの多様化
- ◆ESG、SDGsへの取組み

第10次中期経営計画

(2016年4月～2019年3月)

重点施策

- 経営基盤の確立
- 安定した収益の確保
- 健全性の確保
- 業務の効率化

主要計数実績		
当期純利益		億円
自己資本比率		%
ROE（当期純利益/株主資本）		%
法人取引先数	獲得	先
個人取引先数	獲得	先

※主要計数実績については、2019年3月期決算公表後、発表することといたします。

2018年4月より、「取引基盤拡充期間」への移行を早める

本業利益の増強に向け貸出金収益、役務収入の増強に
軸足を置いた営業推進体制へ

「人づくり」を通じた経営基盤の確立と取引基盤の拡大期間」

持続可能な ビジネスモデルの構築

業界

- ◆他行との競争激化
- ◆異業種の金融業界への参入
- ◆日銀金融緩和政策の継続による貸出金利回りと有価証券利回りの低下

顧客

- ◆お客さまの資産運用ニーズの高度化・多様化
- ◆法人取引先の課題解決に向けた提案ニーズの高まり

技術

- ◆FinTechの台頭
- ◆デジタルライゼーションの進展
- ◆AI、IoTなどの金融イノベーションによる新たなサービスの登場

3 第11次中期経営計画の全体像

スローガン

“ 不断の改革と更なる進化 ”
～中小企業と個人に寄り添う『長野県のマザーバンク』～

不断の改革と更なる進化に向けた基本方針

- 1 お客さまをよく知り、お客さまの課題解決に向けた取組みの強化
- 2 お客さま本位を第一とした業務運営による金融サービスの提供
- 3 営業店権限の拡充と本部サポート機能の充実による現場力の強化
- 4 経営資源の再配分による収益力の強化

<重点施策>

考働改革

- 1 対話型営業によるお客さまニーズの発掘と、課題解決に向けた中小企業支援体制の充実
▶創業から事業承継・M&Aまでの一貫した支援コンサルティングの強化
- 2 お客さまのライフプラン<夢>に応じた、金融サービスの提供
▶資産の形成から運用・承継までの一貫したコンサルティング営業による夢の実現を通じた生涯取引の強化

業務運営改革

- 1 地域マーケットに応じた柔軟な営業戦略・店舗戦略の展開
▶地方創生に向けて地域の資源・特性を活かした営業の強化
- 2 お客さまへのサービス向上とお客さま接点時間の拡大に向けた、業務プロセスの簡素化と効率化
▶デジタル技術の活用とBPRの推進によるお客さまの利便性の向上と接点時間の拡大

人財の育成とダイバーシティの推進

- 1 多様化するニーズに対応できる提案力のある人財の育成
▶コンサルティング力を発揮できる人財の育成と高度化する専門業務に対応する人財の活用と育成
- 2 多様な人財が能力発揮できる環境の整備
▶ダイバーシティの推進により、職員が活躍できる組織風土の醸成

リスク・リターンコントロールの進化

- 1 統合的リスク管理態勢の強化
▶持続的成長に向けた収益・リスク・資本の一体的な管理
- 2 有価証券運用の多様化・高度化
▶リスク・リターン分析による機動的な運用の実践

本業利益の増強と将来にわたる健全性の確保

第12次中期経営計画目標

盤石な経営基盤の確立

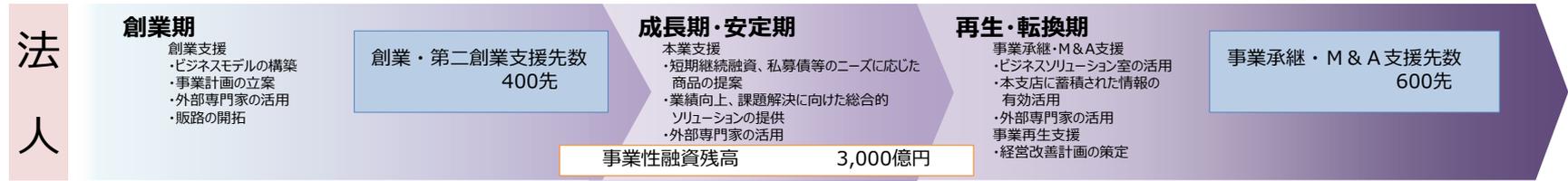
4 重点施策①

考働改革

◆対話型営業によるお客さまニーズの発掘と、課題解決に向けた中小企業支援体制の充実

▶創業から事業承継・M & Aまでの一貫した支援コンサルティングの強化

ビジネスステージにあわせて、コンサルティング機能を発揮

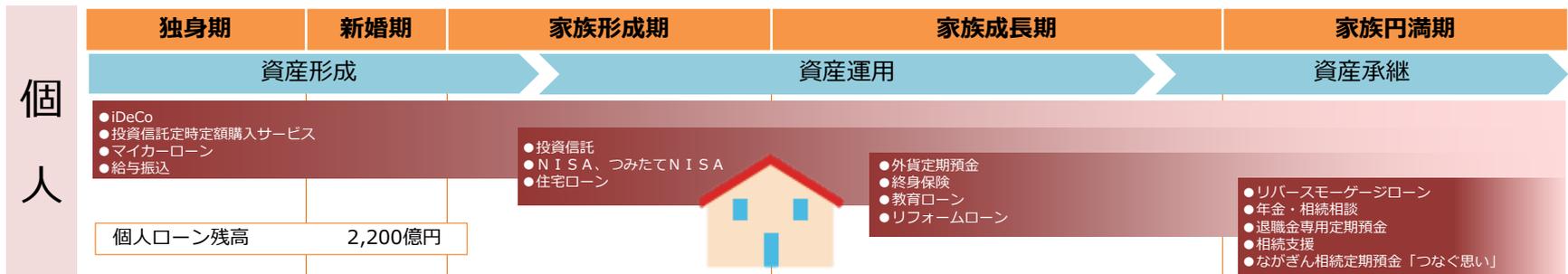


- お客さまとの対話を重ね、お客さまを深く理解し、お客さまの課題解決に向けた支援コンサルティングを行う。
- お客さまが抱える経営上の悩みを解決するために、本部サポート機能を充実させるとともに、本支店およびグループ会社一体となって効果的なトータルサービスを提供する。

◆お客さまのライフプラン<夢>に応じた、金融サービスの提供

▶資産の形成から運用・承継までの一貫したコンサルティング営業による夢の実現を通じた生涯取引の強化

ライフステージにあわせて、コンサルティング機能を発揮



- お客さま一人ひとりのライフイベントにあわせた各種ローンの充実によるお客さまの夢の実現のお手伝い。
- お客さまの豊かな生活の実現のため、ライフステージにあった金融商品を、銀行・グループ会社一体となって提供する。

4 重点施策②

業務運営改革

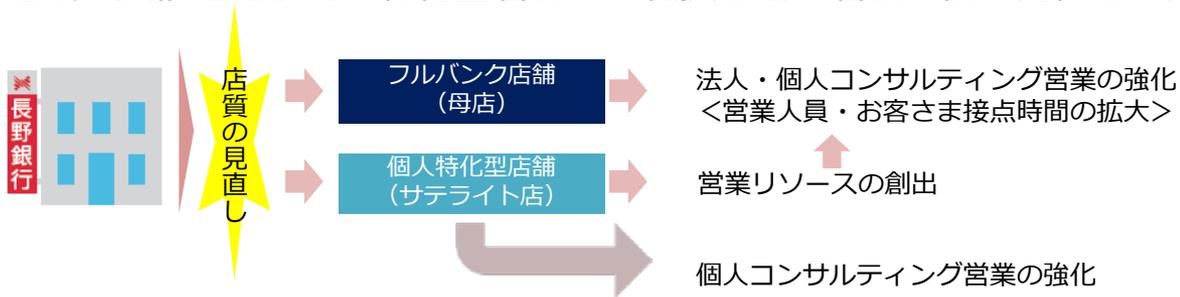
◆ 地域マーケットに応じた柔軟な営業戦略・店舗戦略の展開

➢ 地方創生に向けて地域の資源・特性を活かした営業の強化



■ マーケット分析により、地域の資源・特性に応じた営業戦略の立案と実施。

■ 地域の実情を踏まえ、特化型店舗への転換など、店舗機能の見直しの実施。

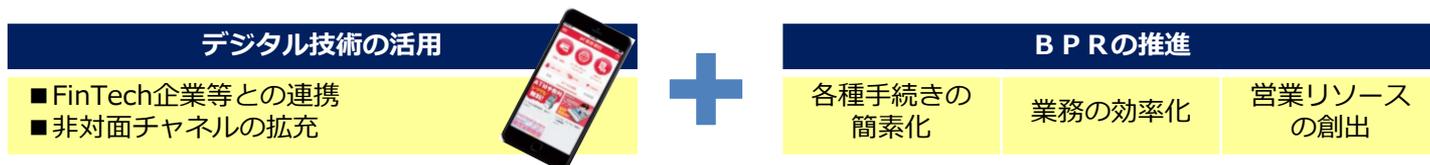


営業力の強化

◆ お客さまへのサービス向上とお客さま接点時間の拡大に向けた、

業務プロセスの簡素化と効率化

➢ デジタル技術の活用とB P Rの推進によるお客さまの利便性の向上と接点時間の拡大



お客さまの利便性の向上

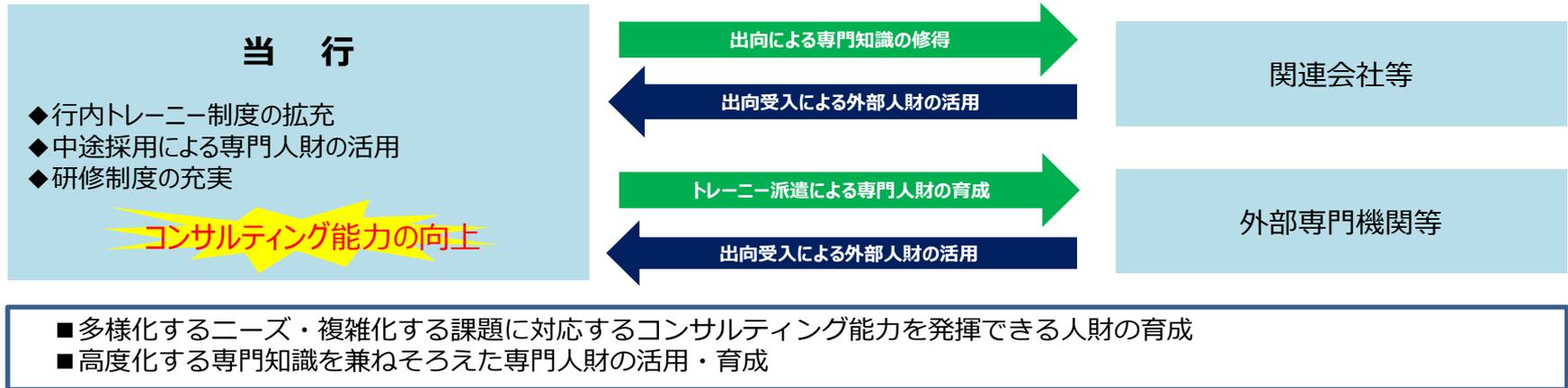
お客さまの接点時間の拡大

4 重点施策③

人財の育成とダイバーシティの推進

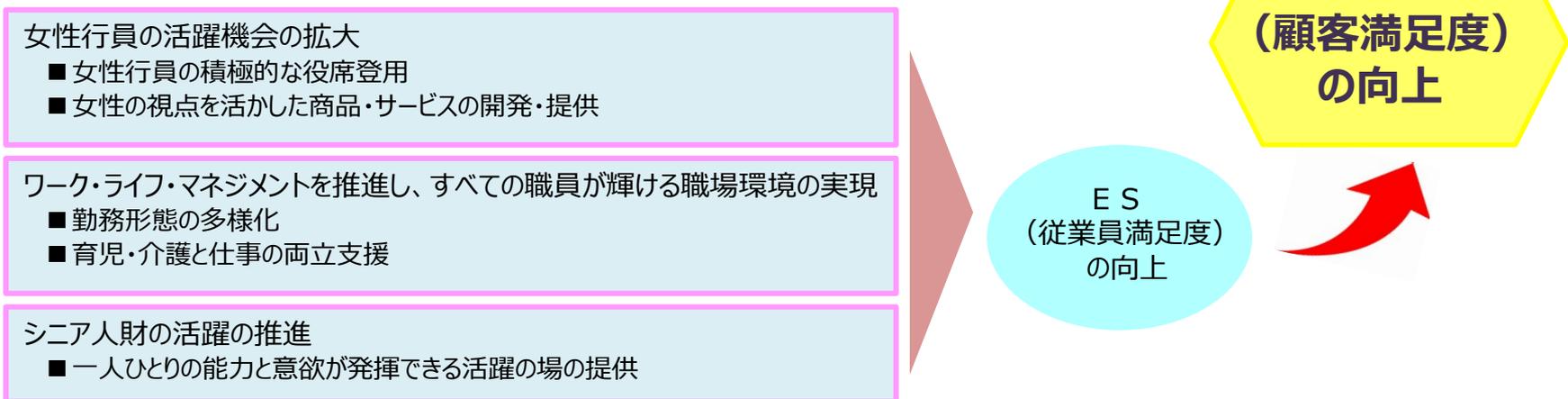
◆多様化するニーズに対応できる提案力のある人財の育成

▶コンサルティング力を発揮できる人財の育成と高度化する専門業務に対応する人財の活用と育成



◆多様な人財が能力発揮できる環境の整備

▶ダイバーシティの推進により、職員が活躍できる組織風土の醸成

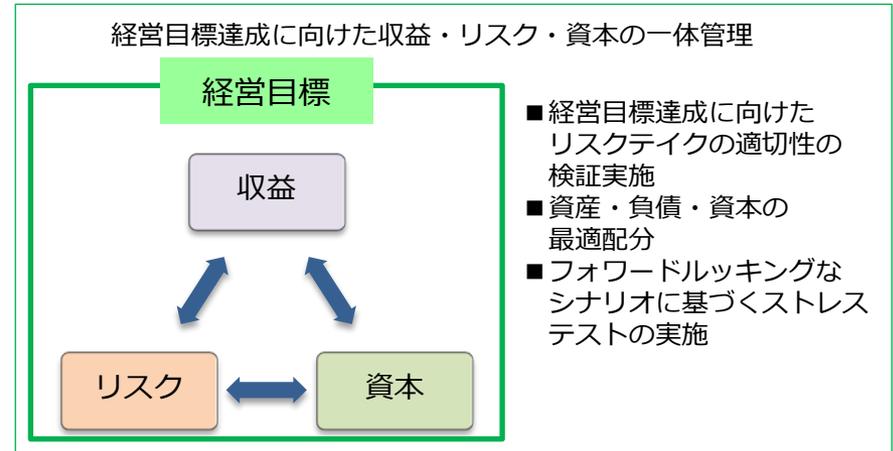
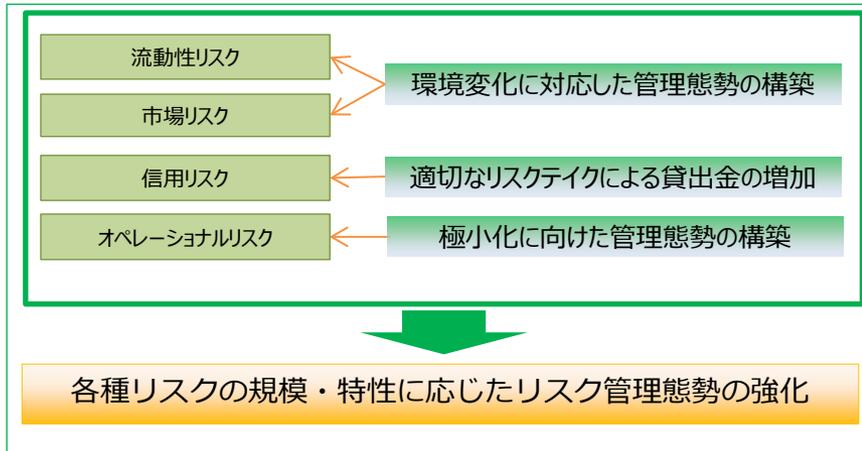


4 重点施策④

リスク・リターンコントロールの進化

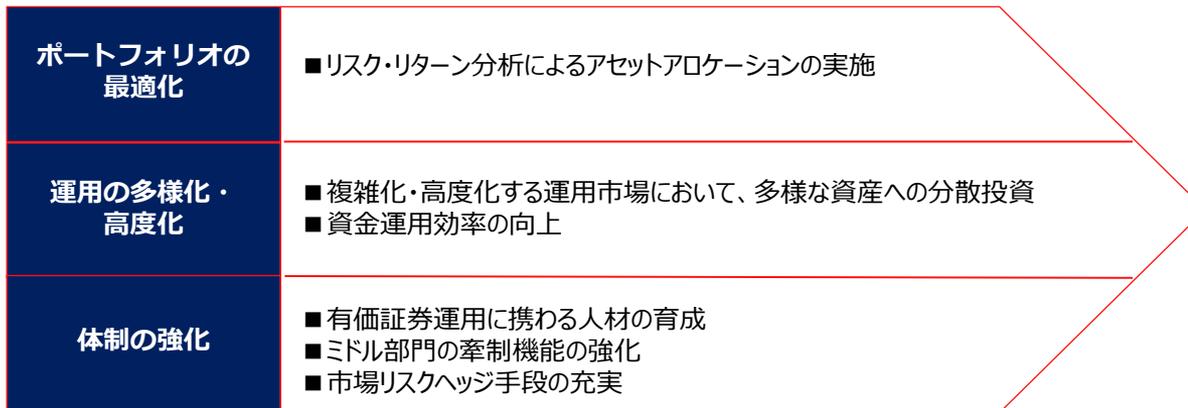
◆ 統合的リスク管理態勢の強化

▶ 持続的成長に向けた収益・リスク・資本の一体的な管理



◆ 有価証券運用の多様化・高度化

▶ リスク・リターン分析による機動的な運用の実践



5 第11次中期経営計画の主要計数目標

目標指標	目標値
創業・第二創業支援先数	400先（累計）
事業承継・M&A支援先数	600先（累計）
事業性融資残高	3,000億円
個人ローン残高	2,200億円
当期純利益	10億円
自己資本比率	10%程度