平成24年5月14日

各　　位

会　社　名　　株式会社 みちのく銀行
代 表 者 名　　取締役頭取　杉本 康雄
コード番号　　８３５０　東証第一部
問 合 せ 先　執行役員経営企画部長　岩岡　高徳
（TEL　017－774－1116）

中期経営計画の策定について

株式会社みちのく銀行(頭取　杉本康雄)では、平成24年4月～平成27年3月の3ヵ年を計画期間とする「第三次中期経営計画」をスタートいたしましたので、別紙のとおり概要をお知らせいたします。なお、第三次中期経営計画にかかる主要計数につきましては、第二次経営強化計画の公表と併せ、改めてお知らせいたします。

記

Ⅰ. 目指すべき銀行像

当行では、第一次および第二次中期経営計画において『地域最優の銀行』を目指すべき銀行像に掲げ、様々な取組みを実施してまいりました。第三次中期経営計画においては、3つの柱、①CSR活動の積極展開による「お客さま満足度・地域信頼度の向上」、②全員営業体制の構築による「3部門の業務革新とエリア営業体制の構築」、③全員営業の実践による「1 人あたりの生産性向上」を軸に基本戦略を定め、『リテール分野での地域トップバンク』を目指すべき銀行像として、様々な施策を展開してまいります。

Ⅱ. 第三次中期経営計画

1. 計画名称

『地域密着型金融の実践(コンサルティング機能の強化)』～全員営業態勢の確立～

第一次および第二次中期経営計画を通じて充実を図ってきた経営基盤をベースに、更なる収益力の強化に向けた営業力強化と業務の効率化を徹底し、全員営業態勢を確立することで、地域密着型金融(コンサルティング機能の強化)の着実な実践を図り、リテール分野での地域トップバンクを目指してまいります。

2. 計画期間

平成24年4月～平成27年3月（ 3 カ 年 ）

3. 基本戦略と重点戦略

第三次中期経営計画では、7つの基本戦略を定め、そのうちの4つを重点戦略として全員営業態勢の確立へ向けて取り組むことで、営業推進・管理態勢を充実させ、お客さまの利便性向上と満足度の高いサービスの提供に努めてまいります。

4つの重点戦略「融資業務革新」、「窓口業務革新」、「個人営業業務革新」、「エリア営業体制」と、このほかの3つの基本戦略「業容の拡大」「CSR活動の積極展開」「経営基盤の強化」にかかる具体的な取り組みは以下の通りです。

(1)融資業務革新(重点戦略)

融資業務革新につきましては、システムを活用した本業支援活動と法人ビジネスセンターの設置など、法人営業スタイルを刷新いたします。加えて、個人ローン事務の本部集中化等、融資業務の効率化を図るなど、融資業務を革新してまいります。

(2)窓口業務革新(重点戦略)

窓口業務革新につきましては、営業店端末の更新・オープン出納の全店導入・為替OCRシステム更改・窓口事務の本部集中化等により窓口業務を効率化し、更には、ローン受付事務の簡素化を実現することで、窓口サービス課の全員営業活動を展開できるように窓口業務を革新してまいります。

(3)個人営業業務革新(重点戦略)

個人営業業務革新につきましては、タブレット端末を導入することにより、個人営業業務の効率化・可視化を図ります。また、個人営業課職員を集約することにより、切磋琢磨できる環境整備と効果的なOJTを実践することで、個人営業課のスキルとモチベーションのアップを図るなど、個人営業業務を革新してまいります。

(4)エリア営業体制(重点戦略)

エリア営業体制につきましては、第二次中期経営計画で見直した店舗形態(中核店・一般店・個人店)と4課体制(窓口・融資・個人営業・法人営業)を更に発展させるべく、店舗の統廃合と併せ、エリア営業体制を構築し、加えて三つの業務革新との相乗効果により、人員の効率化とエリア内のマーケットに即した営業活動を展開してまいります。

(5)業容の拡大

業容の拡大につきましては、コンサルティング機能を発揮することで事業性貸出や住宅ローンの増強を図り、基盤取引となる年金・給振口座の増加および預かり資産などの役務取引の拡大を推進することで、収益性の向上を図るとともに、お客さまとの取引を一層深化してまいります。

(6)CSR活動の積極展開

CSR活動の積極展開につきましては、お客さま満足度向上を第一に、積極的に情報発信していくほか、障がい者・高齢者に配慮した店舗環境整備、新サービスの提供などCS向上に向けた活動の強化を継続してまいります。また、人材・組織の活性化を図り、いきいきと働く職場づくりを実現していくほか、金融教育活動などを通じて、社会貢献活動・環境保全活動にも注力してまいります。

(7)経営基盤の強化

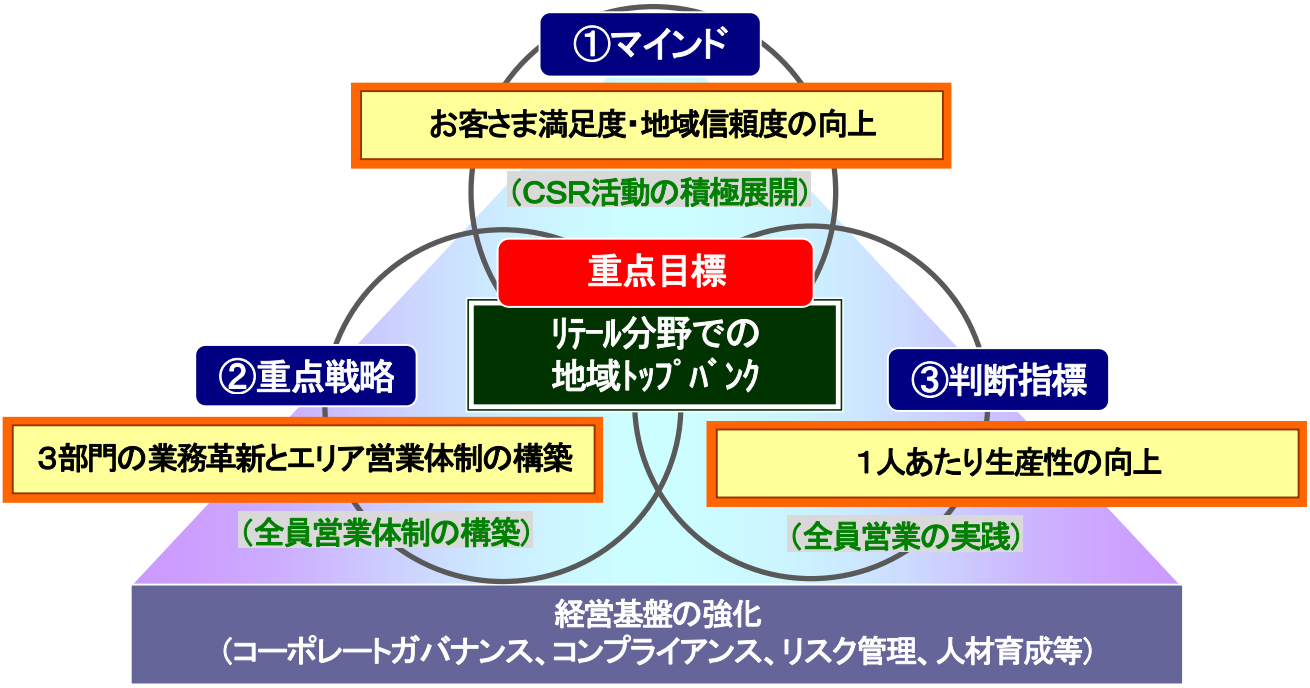
経営基盤の強化につきましては、これまで築いたガバナンス態勢を一層強化しつつ、法令遵守に関する研修などを継続し、顧客保護の目線に立ったコンプライアンス管理態勢を強化してまいります。また、実効性向上に向けたリスク管理態勢の強化、人材育成プログラムの見直しによる人材育成の強化を実施してまいります。

以上

（別紙）

1．第三次中期経営計画の概要図

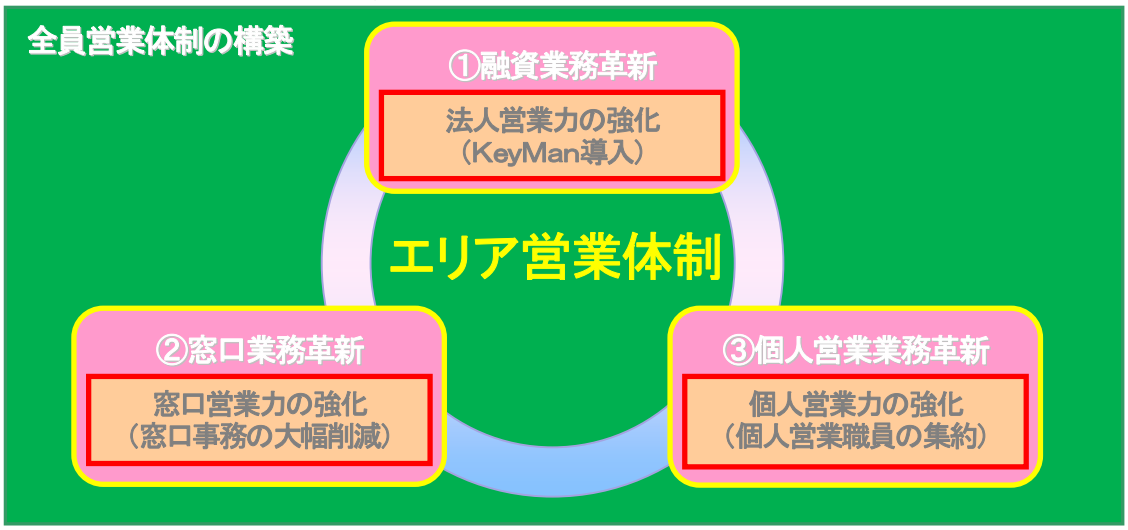
《テーマ》　地域密着型金融の実践（コンサルティング機能の強化）
～　全員営業態勢の確立　～



1－1．マインド「CSRの積極展開」



1－2．重点戦略「全員営業体制の構築」

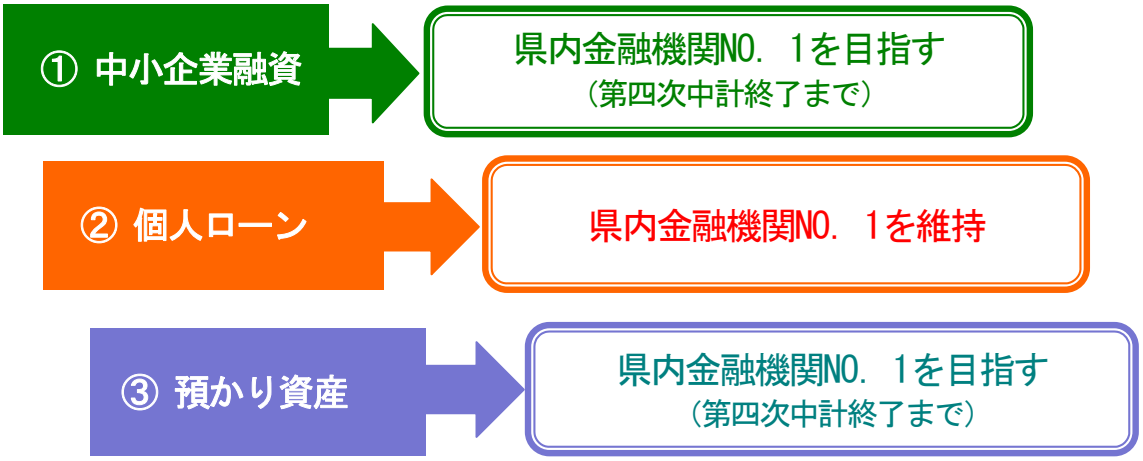


1－3. 判断指標 「(全員営業の実践による)１人あたり生産性の向上」

１人あたりコア業務純益を第三次中計で１０%アップ、そして第四次中計終了（６年後）までに５０%アップを図る。【１．５倍】

※ 第二次経営強化計画策定時に改めて公表いたします。

1－4. 重点目標 「リテール分野での地域トップバンク」



2．「７つの基本戦略（うち４つの重点戦略)」および基本戦術（施策）

			基本戦術
基本戦略～収益力の強化(営業力の強化と業務の効率化)～	重点戦略 「全員営業体制の構築」	(1)融資業務革新	①法人営業態勢の再構築 ②業務のBPRとシステム化 ③本部サポート機能の拡充
		(2)窓口業務革新	①新営業店システム・機器更新対応 ②業務効率化への取組み ③窓口営業体制の再構築
		(3)個人営業業務革新	①個人営業支援システムの導入 ②営業力強化に向けた取組み ③人員集約によるOJT環境の整備
		(4)エリア営業体制	①営業力強化に向けたエリア営業体制への移行 ②関連諸制度の見直し ③営業店舗の効率化
		(5)業容の拡大	①事業性貸出金残高の増強 ②住宅ローンの増強 ③預かり資産の増強 ④年金・給振指定口座の増強
		(6)CSR活動の積極展開	①積極的な情報発信 ②お客さま満足度の向上 ③いきいきと働く職場づくり ④社会貢献活動・環境保全活動
		(7)経営基盤の強化	①経営管理態勢の強化 ②コンプライアンス管理態勢の強化 ③リスク管理態勢の強化 ④人材育成の強化

以上