

■対処すべき課題と中長期経営戦略

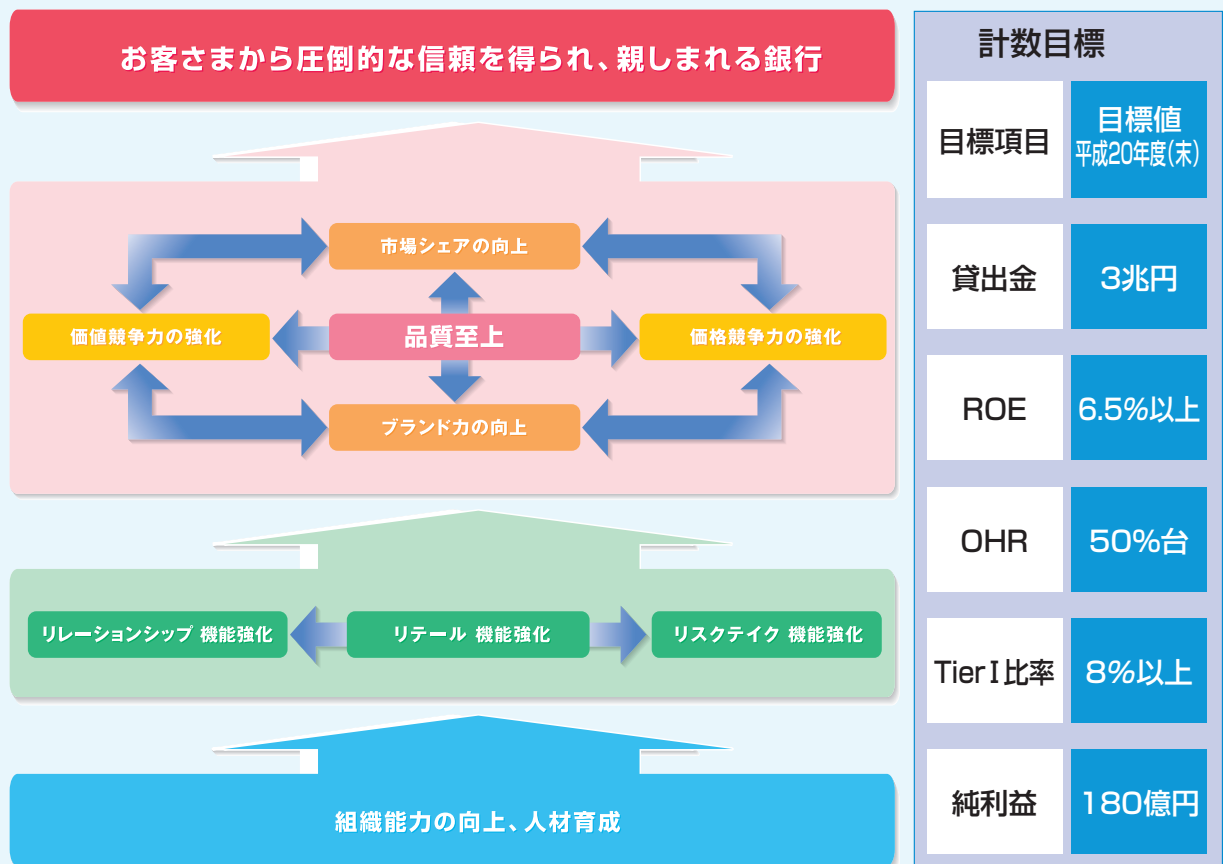
対処すべき課題

金融機関を取り巻く環境を見ますと、各金融機関の戦略が成長戦略へと移行していくなか、金融競争は一層激しくなっておりますが、本年10月には郵政民営化も予定されており、その激しさは一段と増してくるものと思われま

す。また、平成19年度には、金融商品取引法の施行が予定されており、信用を生命とする金融機関にとって、コンプライアンス態勢の強化は、欠くことのできない課題となっております。

かかるなか当行は、平成18年4月から、金融サービス業として、お客さまに真に満足していただけるよう、サービス、事務、コンプライアンスなど、あらゆる品質の向上に努めるなかで、収益力・健全性を兼ね備えた「地域において圧倒的な信頼が得られ、親しまれる銀行」を目指すこととする第10次中期経営計画～圧倒的な信頼の獲得を目指して～（期間3年間）に取り組んでおります。

第10次中期経営計画 ～圧倒的な信頼の獲得を目指して～



基本戦略

この計画における次の基本戦略を断行し、当行グループを取り巻く課題に適切に対処してまいります。

○品質至上主義 (For The Customer)

激化する競争に打ち勝つための優位性確立に向け、「品質至上」をキーとして、提供するサービス、安全性、正確性といった品質の向上を徹底的に追求するなかで、価値競争力、価格競争力を強化し、ブランド力向上と市場シェア向上が好循環する体制の確立に努めてまいります。

○リテール機能強化

価値競争力と価格競争力を強化するためには、リテール機能を強化していかなければなりません。このリテール機能はリレーションシップ機能とリスクテイク機能から構成されるという認識に基づき、リレーションシップ機能とリスクテイク機能の強化に努めてまいります。

○組織能力の向上・人材育成

戦略の確実な遂行は、組織能力と人材にかかっており、その向上に一層注力してまいります。

組織能力につきましては、現行のブロック制をベースとして、内部統制の強化も踏まえつつ、よりスピーディーに顧客ニーズに対応できる体制を確立してまいります。

人材育成につきましては、取扱業務の拡大や高度化を踏まえて一層のスキル向上に努めてまいりますとともに、金融犯罪の多発等による利用者保護への要請の高まりも踏まえ、より高い倫理観の醸成などコンプライアンス態勢を一層強化してまいります。



○マーケット戦略

岐阜県におきましては、より利用しやすいチャンネル体制の確立を図るとともに、地域経済活性化支援への取り組みなどにより、従来以上に、地域やお客さまから圧倒的な信頼を得られるよう努めてまいります。

愛知県におきましては、岐阜県と相並ぶ営業地域として明確に位置づけ、店舗等チャンネル網の一層の充実を図るなど、より積極的な営業活動を展開してまいります。

○役務取引等利益強化戦略

手数料収益につきましては、預貸金業務に次ぐ大きな収益源となってきております。第9次中期経営計画期間中に整備しましたファイナンシャル・アドバイザー200名体制を最大限に活かしつつ、運用相談業務やコンサルティング業務など、お客さまのニーズや課題に的確に対応できるサービスの提供に努めるなかで、役務取引等収益の一層の向上を図ってまいります。