

「金融新時代のベストパートナーバンク」として、 お客様と信頼関係を深めてまいります。

第10次中期経営計画のスタート

経済・社会構造の変革の進行、お客様の金融行動の変化、ゆうちょ銀行誕生や異業種からの金融分野参入など競争の熾烈化、バーゼルⅡや金融商品取引法施行による新たな金融行政の枠組みなど、当行を取り巻く経営環境は変化を続けております。

こうした環境変化の中、当行では、本年4月より、平成20年度からの3年間を計画期間とする「第10次中期経営計画」をスタートさせました。

第10次中期経営計画では、当行が目指す銀行像を「金融新時代のベストパートナーバンク」と定め、地域社会・地域経済の発展へ貢献するために、お客様と質の高いコミュニケーションを通して、最適な金融商品・サービスの提供に努め、お客様と当行の相互の信頼関係を深めてまいります。そして、この銀行像の実現に向け、「連結収益力の強化」、「経営管理態勢の高度化」、「経営資源の増強」の3つを基本目標といたしました。

本計画では、前中期経営計画で取り組んだ業務領域の拡大を基盤に、連結収益力の強化に取り組めます。当行グループ全体でお客様への総合金融サービスの提供力を強化するほか、相談機能のさらなる向上を図り、お客様との取引関係をより強固なものいたします。また、高速道路網など交

通インフラの整備による茨城県と隣接県との結び付きの強まりにも対応し、経済圏域の拡大等を踏まえた営業エリアの拡充を図ってまいります。

さらに、収益力強化の基礎となる適切なリスクテイク・管理態勢の整備に向け、バーゼルⅡや内部統制報告制度等に的確に対応したリスク管理態勢の高度化を実現していくとともに、ITを積極的に活用し、堅確性と効率性を両立させた業務処理態勢を構築するなど、経営管理態勢の高度化を図ってまいります。

金融サービスの品質を支える行員の能力は重要な経営資源であり、人材育成投資の強化を行い、さらなる能力向上を実現していきます。また、コンプライアンスをお客様からの信頼確保のための基盤・資源と位置付け、その徹底に引き続き取り組むほか、お客様への説明・情報提供・サポートおよび情報管理に向けた的確な態勢の確保を図ってまいります。

お客様の多様化するニーズに対応して

前中期経営計画の最終年度である19年度については、お客様の多様化するニーズに対応して、以下のような施策に取り組みました。

法人のお客様には、資金調達ニーズに積極的に

お応えし、私募債の受託やシンジケートローンの組成、新しく動産担保融資の取り扱いなど、多様な資金調達手段を提供してまいりました。また、農産品生産者や加工業者、外食・小売業者を対象とした「食の商談会」や地方銀行8行合同による「フードセレクション2007」を開催するなど、ビジネスマッチング支援にも注力しております。

個人のお客様には、住宅ローンの商品内容の見直しや資産運用商品など品揃えの充実を図り、また携帯電話等による小額決済サービス「QUICPay（クイックペイ）」の取り扱いを開始するなど、さらなる利便性の向上に努めております。

店舗ネットワークでは、昨年7月、千葉県流山市に、住宅ローンから資産運用の相談まで個人のお客様のあらゆる金融ニーズにお応えする個人総合金融センター「Jプラザ流山おおたかの森」をオープンしました。同時に事業性融資の新規開拓専門拠点として、「東葛法人営業所」を併設するほか、今年4月には守谷支店内に「Jプラザ守谷」を、5月には埼玉県草加市に「草加法人営業所」を開設いたしました。

グループ会社につきましては、昨年11月に、当行100%出資の常陽証券株式会社を設立しました。今年5月には、本店に第一号共同店舗を開業し、銀行と証券の各機能を活用した商品やサービスをご提供する体制を整えました。



健全、協創、地域と共に

当行は、「健全、協創、地域と共に」という経営理念のもと、地域社会・地域経済の発展に貢献してまいります。そして「金融新時代のベストパートナーバンク」として、お客様に心から満足していただけますよう、コンプライアンスを経営の最重要課題に位置づけ、お客様中心主義に徹し、質の高い金融サービスを提供いたします。

今後とも、お客様、地域の皆様、株主の皆様のご期待にお応えできますよう、常陽銀行グループ役員一同、全力を尽くしてまいります。引続き一層のご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

平成20年7月

取締役頭取

鬼澤 邦夫