



ニュースリリース 平成23年 5月11日

「第11次中期経営計画 基盤強化プランJ-Cube」について

常陽銀行（頭取 鬼澤 邦夫）は、お客さま・地域社会・株主の皆様との信頼関係をさらに高め、持続的な成長を実現していくため、平成23年度から平成25年度までの3年間を計画期間とする『第11次中期経営計画 基盤強化プランJ-Cube』を策定し、4月よりスタートいたしましたので、ご案内申し上げます。

『第11次中期経営計画 基盤強化プランJ-Cube』の概要は、別紙の通りです。

地域と共に成長するベストパートナーバンク

第11次中期経営計画

基盤強化プラン J-Cube

ベストパートナーバンク



平成23年4月

目指す姿

地域と共に成長する ベストパートナーバンク

総合金融サービスの提供により、お客さま・地域の復興・成長に貢献する

総人口や生産年齢人口の減少、経済活動の広域化といった社会・経済構造の変化が一段と本格化してくるに加え、本年3月に発生した東日本大震災は、お客さま・地域に甚大な被害をもたらし、当行を取り巻く経営環境は大きく変化しています。

こうした中、本計画では、お客さま・地域が力強く復興を遂げ、再び、成長の道のりをたどれるよう、生活再建や事業の復興・改善支援に全力をあげてまいります。

第11次中計では、こうした取り組みを力強く推し進めていくため、目指す姿を「地域と共に成長するベストパートナーバンク」といたしました。

この姿の実現に向けて、当行グループが一丸となり、お客さまとの信頼関係の証となる顧客基盤の拡充や、経営基盤の核となる現場力・人材力の強化に取り組んでまいります。

計画期間／平成23年度～平成25年度

基本戦略

◎顧客基盤の拡充を軸とし地域の復興・成長へ貢献する

お客さま・地域の復興に全力を傾注し、さらには「いばらき圏」での顧客基盤の拡充に取り組むことで、社会・経済構造の変化に柔軟かつ的確に対応した持続的な成長を目指してまいります。

◎力強い現場力を軸とし強固な経営基盤を構築する

地域の復興と成長に貢献し、当行の収益力を高めていくため、お客さまに最も身近な存在である営業拠点が営業・事務両面から力強く業務を遂行する力（現場力）を高めてまいります。

◎人材力の向上を軸とし組織力を強化する

行員一人ひとりが、金融のプロとしての知識と業務の力強い遂行力を身に付けることで、お客さま・地域の成長と活性化への貢献を通じ自律的成長を実現する力（人材力）を向上し、組織力を強化いたします。

経営目標連結収益力の強化

〈平成25年度計数計画〉

- | | | | |
|----------|-----------|-------------------|--------|
| ●コア業務粗利益 | 1,200億円以上 | ●OHR※1 | 50%台半ば |
| ●コア業務純益 | 500億円以上 | ●ROE※2 | 5%台半ば |
| ●当期純利益 | 250億円以上 | ●普通株等 Tier I 比率※3 | 12%程度 |
| ●連結当期純利益 | 270億円以上 | | |

※1. OHRは経営効率を図る代表的な指標で、1単位の業務粗利益を獲得するためにどの程度の経費を使用したかを示すものです。

※2. ROEは資本効率を図る代表的な指標で、株主資本を使ってどれだけ利益をあげたかを示すものです。

※3. 普通株等 Tier I 比率は財務の健全性を図る指標で、貸出金や有価証券等のリスクアセットに対し、普通株式や剰余金で構成される中核的な自己資本がどの程度あるかを示すものです。

6つの重要な個別戦略

1. 顧客基盤拡充と成長支援強化

- 取引の深掘りとプレゼンス（存在感）の拡充
 - ・生活再建・事業活動の復興に向けた支援の充実
 - ・生涯取引の視点に立った個人顧客基盤の拡充
 - ・事業ステージに応じた法人顧客基盤の拡充
- 資産形成、運用、承継ニーズへの的確な対応
- 成長分野・事業への取り組み強化

2. 資金運用力の強化

- 貸出運用力の強化
 - ・地域の復興に向けた円滑な金融機能の提供
 - ・住宅関連ローンの増強、消費者ローン取り組みの拡充
 - ・事業者向け貸出基盤の拡充、法人コア先の開拓強化
- 安定収益の拡大に向けた有価証券運用力の強化

3. 現場力の向上

- 営業拠点の人員増強、課題解決力の向上
- BPRの推進（抜本的な業務改革による業務の効率化、事務の堅確化）
 - ・業務改革プロジェクトZEROの推進

4. 営業チャネルの最適化

- 営業拠点ネットワークの最適化の推進
- チャネル間連携の強化とインターネットバンキングの強化

5. リスクテイク能力の向上

- 営業活動と審査業務・与信先管理の連動
- 能動的なリスク管理と組織内共有態勢の充実、BCM態勢の強化
- 多面的な収益管理の実施

6. 人材力の向上

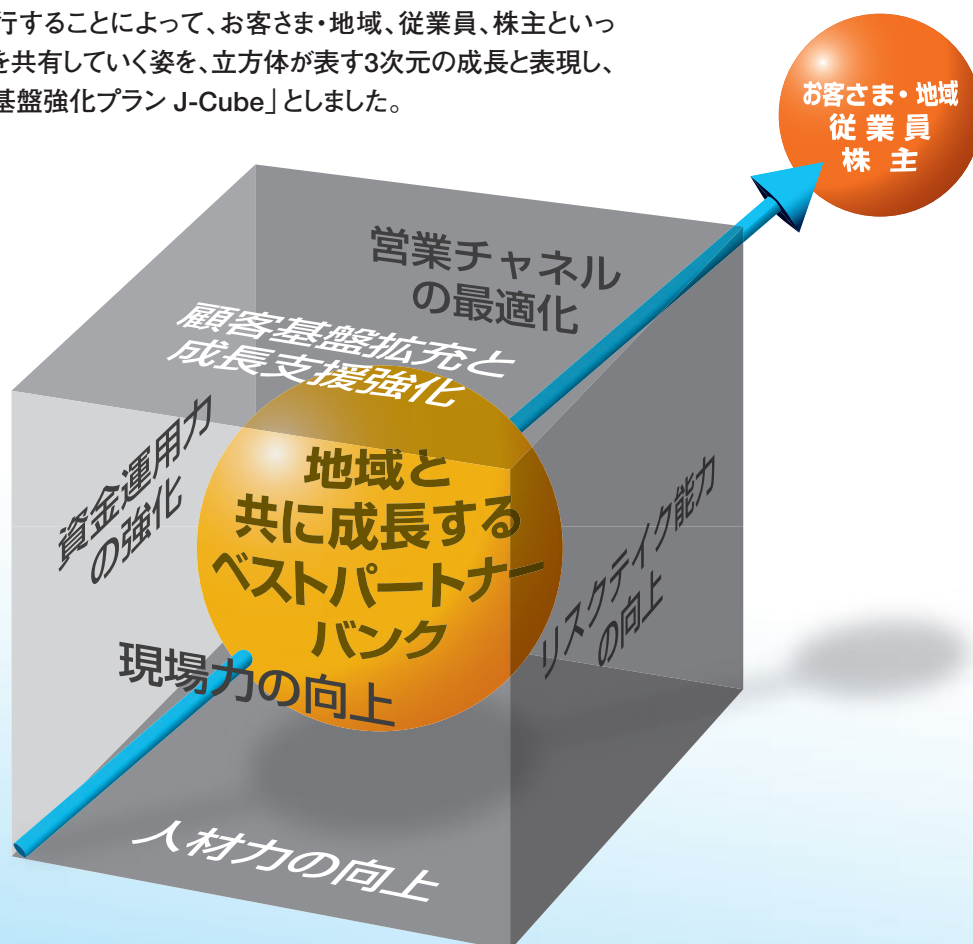
- 行員の活躍機会の拡大
- 人材育成の組織風土の醸成
- 行員の自律的成長の支援

地域と共に成長する ベストパートナーバンク

基盤強化プラン J-Cube

Cubeが表す六つの面は、目指す姿「地域と共に成長するベストパートナーバンク」を実現するための六つの重要な個別戦略を表しています。

また、これらの戦略を実行することによって、お客さま・地域、従業員、株主といったステークホルダーと成長を共有していく姿を、立方体が表す3次元の成長と表現し、第11次中期経営計画を「基盤強化プラン J-Cube」としました。



目指す成長

当行を取り巻く
ステークスホルダーと成長を共有

お客さま
地域

従業員

株主

J-Cube の6面が表す重要な個別戦略

1. 顧客基盤拡充と成長支援強化

4. 営業チャネルの最適化

2. 資金運用力の強化

5. リスクテイク能力の向上

3. 現場力の向上

6. 人材力の向上