

我々は“なぜ”
「本業支援」に
取り組むのか？

- 必要とする支援を受けられていない
中小企業の皆さまの力となるため
- 地元の復興ならびに地方創生に
貢献するため



キーワード
Keyword

顧客本位の
本業支援

統合効果発揮

中期経営計画の柱

持続可能なビジネスモデルの確立 ～「本業支援」を核とする～

1 中小企業成長戦略

- ・本業支援を真に必要としているお客さまのもとへ足を運び、寄り添う
- ・お客さまの成長と喜びを通して地域経済の発展と地方創生に貢献

2 非金利収入増加戦略

- ・企業の経営戦略サポート、コンサルティングビジネスの強化

3 仙台地区営業戦略の強化

- ・じもとグループのノウハウ、情報を活かした仙台地区営業強化と顧客基盤構築

効率化・合理化 ～グループ業務運営態勢再構築～

1 本部組織の抜本的見直し、店舗網見直し等

- ・グループ全体で組織・業務運営態勢の更なる効率化・合理化

2 事務集中業務の集約化

- ・更なるシナジー効果の発揮

じもとグループの目指す姿

- 「本業支援」でお客さまの喜びと成長を通して、地域経済の発展・地方創生に貢献していく。
- グループの統合効果を最大限に発揮し、地元の復興の一助となる。
- グループの収益確保と財務の健全性確保に努め、安定した顧客基盤、収益基盤を確立する。

計数計画と経営指標

	30/3期(始期)	31/3期	32/3期	33/3期
コア業務純益	44億円	44億円	50億円	62億円
当期純利益	34億円	22億円	30億円	40億円
コアOHR	85.27%	85.04%	83.39%	79.95%
預金平残	23,131億円	23,350億円	23,585億円	24,020億円
貸出金平残	16,689億円	16,992億円	17,436億円	17,955億円
自己資本比率	8.70%	8.53%	8.41%	8.35%
顧客向けサービス 業務利益(始期比増加額)	▲28億円 (-)	▲19億円 (+9億円)	▲11億円 (+17億円)	1億円 (+29億円)

※顧客向けサービス利益 = 貸出残高 × 預貸金利回り差 + 役務取引等利益 - 営業経費