じもとホールディングス

新中期経営計画スタート！

～ キーワードは、“顧客本位の本業支援” と “統合効果発揮” ～

計画期間

2018年4月～2021年3月

計画の骨子

ガバナンス態勢強化

グループ経営態勢の見直し、本部組織の統一・再編により、ホールディングスのガバナンスの強化、意思決定のスピードアップを図り、経営環境変化への対応を強化する。

持続可能なビジネスモデルの確立

本業支援を核とする「中小企業成長戦略」、「非金利収入増加戦略」等の各種施策を展開し、じもとグループ独自のビジネスモデルで顧客基盤、収益基盤を確立する。

効率化・合理化

グループの組織・業務運営態勢を抜本的に見直し、業務効率の向上を図るとともに、新事務センターにおいて、両行事務集中業務の更なる集約化を進めることで効率化・合理化を追求する。

人材育成

お客さまに喜ばれ、信頼される「顧客本位の本業支援」の確立に向けた人材育成の取り組みを行うとともに、若手行員や女性渉外行員の育成強化を図る。

リスク管理強化

積極的なリスクテイクとリスクの多様化に対応するため、その裏付けとなるリスク管理態勢の強化を図る。

じもとホールディングス 新中期経営計画の理念

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になるため
- 相談相手のいない中小企業の皆さまをサポートするため
- 地元の復興ならびに地方創生に貢献するため

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

中期経営計画

きらやか銀行

■新中期経営計画の目指す姿

●“私たちの想い”

本業支援を通して
地元の「中小企業」と「そこに働いている従業員の皆さま」から喜んでいただき
地域と共に活きること。

「本業支援」を本当に必要としているお客さまへ

●持続可能なビジネスモデル

①中小企業成長戦略への経営資源の集中　②銀行業から「本業支援業」への転換

スタートは「本業支援」

オールきらやか

繰り返し

- ●財務の本業支援
- ●成長の為の本業支援
- ●資産形成のお手伝い

本業支援と最適提案の一体化

企業・経営者　／　従業員

経営者の喜び　→　従業員の喜び　→　**共通価値の創造**

●“地域と共に活きる”きらやかの地方創生

地域と共に活きる

働きがいのある職場を醸成	安定配当・株式価値向上	地域経済活性化
行員が喜ぶ	株主が喜ぶ	地域社会が喜ぶ

仙台銀行

■新中期経営計画の目指す姿

●「人で勝負する銀行」を発展させ、本業支援を通して、地元の復興ならびに地域経済の発展と活性化に貢献する。

本業支援・最適提案を真に必要としているお客さまへ

●持続可能なビジネスモデル

当行が相談相手となり、本業支援・最適提案を真に必要としているお客さまに、伴走型支援とコンサルティングを提供する。

人で勝負～本業支援と最適提案～

オール仙台銀行

- ●本業支援と資金供給
- ●お客さまへの伴走型支援
- ●創業期企業への支援

本業支援と最適提案

- ●資産形成・運用支援
- ●新たなチャネル形成

地元中小企業・復興支援先　／　資産形成・運用ニーズ先

お客さまの喜び　→　職員の喜び

業務再構築による収益基盤の再構築

効 果

事業者	●円滑な資金供給 ●専門家連携による高度な本業支援の享受 ●地域経済の活性化、企業の復興・発展
個 人	●安定した資産形成・資産運用

基本行動の徹底

- ●アクティブリスニング
- ●課題・ニーズ把握
- ●本業支援・最適提案