

中期経営計画

Let's Do It!

～社員輝き 地域伸びゆく～

計画期間

2021年4月～2024年3月
(3カ年)

目指す姿

お客さまの共感と感動を呼び、地域に必要とされる企業グループ

金融・非金融問わず何でも相談できる「まちのかかりつけ金融機関」として、一人ひとりのお客さまに対して One to One の付加価値をタイムリーかつ適切に提供することで、地域を活性化し、地域に必要とされる企業グループになることを目指してまいります

基本戦略

コンサルティング型ビジネスモデルの強化

- カウンセリング・コンサルティング・コーチングを通じてお客さまの本業支援・課題解決を図るビジネスモデルの構築
- 個人のお客さまのライフステージに合わせて適切な提案を行う体制の強化
- コンサルティング型ビジネスを行うためのスキル明確化と人材育成プラン整備

お客さまとの接点強化

- 地域・お客さまのニーズに合わせた店舗の機能別再編
- 非対面チャネル強化およびデータ活用によるカスタマーエクスペリエンスの向上とお客さま接点の拡充

業務プロセス改革

- 業務プロセスの見直し・業務のデジタル化による生産性向上、社員の働き方改革

計数目標

項目	2024/3期
(単体)顧客向けサービス利益(※1)	黒字化
(連結)自己資本比率	8.3%以上
(連結)コアOHR(※2)	75%台
(連結)当期純利益	95億円以上
(単体)役務取引等利益比率(※3)	13%以上
(単体)事業先に対するコンサルティング提案件数(※4)	3,300件以上
(単体)個人に対するコンサルティング提案件数(※5)	33,000件以上

(※1) 預貸金利息+役務取引等利益-経費 (※2) 経費÷コア業務粗利益 (※3) 役務取引等利益÷コア業務粗利益

(※4) 事業計画策定支援件数、事業承継相談件数、ビジネスマッチング商談設定件数、医療・介護・教育事業者にかかる有益情報取得件数 など

(※5) 預り資産提案件数・信託提案件数 など