

# 八幡信用金庫中期経営計画

(期間：2017年度～2019年度)

「守り継ぐ」

# 目次

## <はじめに>

1. 基本理念
2. 3年後のあるべき姿
3. 基本戦略

+

## はじめに

当金庫は昨年 10 月に創業 90 周年を迎え、10 年後の創業 100 周年に向け新たな一步を踏み出しました。

当金庫はこの地域に本店を置く金融機関として、創業以来一貫して地域の発展に貢献すべく努力を重ねてきましたが、当金庫の営業エリアであるこの地域は人口減少・高齢化の進展、若年層の地域外流出とともに、取引先である小規模事業者は厳しい景況感の中にあり、将来的に地域経済の地盤沈下が懸念される状況にあります。国立社会保障・人口問題研究所によると、23 年後の 2040 年には郡上市の人口は 28,788 人と試算されており、現在より約 14,000 人の減少が見込まれています。また事業所数についても平成 18 年から平成 26 年にかけて 302 事業先（9.37%）が減少しており、今後も縮小傾向が続くと想定されることから、Uターン・Iターン者等の増加を図り人口減少に歯止めをかけ、創業や事業承継を支援する等地域活性化に向けた取組みが喫緊の課題となっています。

一方、当金庫を取り巻く経営環境についても、地域経済の低迷に加え日本銀行の量的・質的金融緩和継続、新たな「マイナス金利政策」導入による金融機関間の競争激化、資金運用環境の悪化等により一層厳しさを増しています。

こうした経営環境を踏まえ、当金庫は 90 年の歴史とこれまで築いてきたお客様との信頼関係の重みを心に刻み、今後とも地域の存続・発展に貢献していくため、今年度を初年度とする中期経営計画を策定し、長期的な視野に立って施策を実行していくことといたしました。

# 1. 基本理念

地域に役立つ信用金庫  
～ ひとりの みんなの あしたの ～

1. 規律を守り誠実に行動する
1. 健全経営を追求する
1. 自己改革を怠らない
1. 働きがいのある職場をつくる

私たち八幡信用金庫役職員は当地域に本店を置く唯一の金融機関としての使命を常に念頭に置き、価値観を共有できる組織づくりとともに「地域に役立つ信用金庫」としてこれからも顧客・地域から認められ、信頼されるよう、ここに掲げる基本理念を実践してまいります。

## 2. 3年後のあるべき姿

### 1. 顧客・地域の視点

- (1) 当地域が少子・高齢化が進展する中においても、活力と成長力を維持できるよう貢献している金庫
- (2) 当地域での創業や事業承継を積極的に支援している金庫
- (3) 個人のライフ・サイクル、ニーズに合致した金融商品・サービスを提供している金庫
- (4) 取引先事業者の様々な資金ニーズに対応し、適切な金融サービスを提供している金庫
- (5) 行政および各種団体・組織と連携して地域経済活性化に貢献するとともに、業界ネットワークを活用した誘客活動等、独自の取組みを行っている金庫

### 2. 当金庫の視点

- (1) 安定した収益力を確保している金庫
- (2) 高い健全性を維持し、顧客・地域から信頼されている金庫
- (3) 営業力・営業基盤の強化により成長力を維持している金庫
- (4) リスク管理態勢が充実している金庫
- (5) 様々な視点での人材育成を行っている金庫
- (6) 顧客との信頼関係を大切にする営業方針を守り継いでいる金庫

### 3. 役職員の視点

- (1) 自己改革を怠らず、向上心の強い役職員
- (2) 規律を守り誠実に行動している役職員
- (3) 働きがい・やりがいを強く感じる職場
- (4) 役職員が生き生きとしている職場

### 3. 基本戦略

当金庫は3年後のあるべき姿達成に向け、以下に掲げる三つの基本戦略を有機的に組み合わせ、推進していきます。なお、当金庫はこの取組手法を長期的に持続可能なビジネスモデルと看做しています。

#### (1) 成長

「組織の強化」を図りながら、地道な営業活動により取引先・顧客との双方向のコミュニケーション向上に努め、信頼関係を深化させるとともに、最適な金融サービス提供を通じて営業基盤を強化して成長性を保持し、もって地域の成長、発展に貢献していく。

#### ① 法人取引

- ・コンサルティング機能を発揮し、取引先と経営課題・成長戦略・長期ビジョンを共有し、課題解決、必要資金供給等に取り組むとともに、既往取引先の成長に積極的に関与して営業基盤の強化を図っていく。
- ・創業・事業承継を目指す取引先の技術力・販売力等事業価値を見極め、必要資金を積極的に供給していくほか、地元商工会・専門機関等との連携を図っていく。
- ・情報の収集態勢と利活用の方法を見直し、営業活動に活かしていく。

## ②個人取引

- ・顧客との接点の充実強化および顧客数の増加を図っていく。
- ・顧客それぞれのライフステージに応じた商品・サービス（各種保険、投信、住宅ローン、個人ローン、退職金等資産運用、年金、相続対策等）を提供していく。

## ③人材育成

- ・コミュニケーション能力の向上を図っていく。
- ・コンサルティング営業力の向上を図っていく。
- ・融資・目利き能力の向上を図っていく。

## ④地域活性化への取組み

- ・行政、各種団体・組織と連携した地域活性化への取組みに参画していく。
- ・業界ネットワークを活用した誘客活動等、地域活性化に向けた独自の取組みを行っていく。

## ⑤金融テクノロジーへの対応

- ・IT技術を使った新たな金融サービス(フィンテック)活用のための情報収集を図っていく。



## (2) 収益

取引先・顧客の資金ニーズへの的確な対応や経営改善・事業再生・事業承継等を通じた新たな資金ニーズの発掘による貸出金利息収益の増強、預かり資産業務注力による手数料収益確保、適切なリスク管理態勢の下での資金運用力の強化を図るとともに、効率的な業務運営を行っていく。

### ① 貸出金・預かり資産業務

- ・ 取引先・顧客の資金ニーズへの的確な対応を図っていく。
- ・ 経営改善・事業再生・事業承継等の支援活動を通じて資金ニーズ発掘を図っていく。
- ・ 預かり資産業務による手数料収益の確保を図っていく。

### ② 資金運用業務

- ・ 有価証券運用につき、効率的な国際分散投資を継続し、安定的な有価証券利息収益を確保していく。
- ・ 有価証券の機動的取引に注力し、売買益の積み上げを図っていく。
- ・ 有価証券以外の資金運用における運用機会を追求していく。

### ③ 業務運営

- ・ 業務の見直しにより、効率的な業務運営を図っていく。

### (3) 健全性

リスク管理態勢およびコンプライアンス態勢を強化するとともに、中・長期的に自己資本の増強と健全性諸比率向上を図っていき、成長戦略、収益確保へと連環させる。

#### ① リスク管理態勢

- ・ 市場リスク管理態勢の見直しを行い、態勢強化を図っていく。
- ・ 信用リスク管理態勢強化を図っていく。
- ・ サイバーセキュリティ管理の強化を図っていく。

#### ② コンプライアンス態勢

- ・ 法令遵守態勢強化を図っていく。
- ・ 基本に忠実な事務処理定着に向けた体制整備を図っていく。
- ・ 時間外労働の減少を図っていく。