

第4次長期経営計画

金融環境が激変する中で、地域社会とともに進化を遂げ、より強靱な体質で持続的な成長を果たすために

平成22年4月～平成25年3月(3年間)

基本ビジョン ～NEXT STAGEへの挑戦～ “対話力”強化

トップライン強化戦略

高い付加価値を提供できる金融サービス業の実現

《3つのブランド戦略》
～知恵と親切の提供～

ネットワークのしがぎん

アジアに

「エリア営業体制」から地域の顧客ニーズに

【営業戦略】

地域密着の徹底による収益力強化
顧客接点重視の営業活動

《法人部門》

お取引先の企業価値向上を支援…「商流を起こす・つなぐ」

- ビジネスマッチングをはじめとしたソリューション活動
- 「環境」「観光」に代表される新しい商流構築の支援

質を伴った量の拡大
リスクベースド・プライシングの実践

《個人部門》

しがぎんネットワークでお客さまへのサービスと利便性を向上

- コミュニケーション接点の強化
- 個人預金の獲得増強
- 流動性比率の向上
- 給振、年金、決済口座の推進
- 住宅ローンの推進
- 資産運用コンサルティング能力の向上

【現場力の強化】

戦略に基づいた人員配置

- 各店別コア人員+戦略的人員の適正配置

店舗コンセプトの明確化

- 〈県内店舗〉
 - ・地域シェアの維持拡大
 - ・非価格競争力の確立
- 〈県外店舗〉
 - ・にじみ出し戦略の浸透
 - ・新たな展開の検討

エリア内店舗機能の再構築

アジア戦略

- 海外拠点と連携し、お取引先のアジアビジネスを積極的にサポート
- 海外との商流の創出

FIRBの実践的活用
(基礎的內部格付手法)

有価証券運用力の強化

CSR

- 「エコ・ファースト企業」として「環境金融」の推進
- 環境ビジネス支援
- ISO 26000 (SR規格) 導入

生産性の向上

システム投資の可視化

- 投資効果を考えたコストの総枠管理
- 情報系システムの活用
- 電子記録債権への取り組み

店舗の効率化

- フルバンキングから機能特化型店舗へのシフト
- 効率的な店舗網の構築
- 本部機能の見直し
- 各店別コア人員の検討と再配置(変化に応じた柔軟な人員体制)
- 本部行員の能力開発

事務低コスト化の実現と事務品質の向上

- BPRの完遂
- 営業店の業務フロー再構築
- 融資事務フローの見直し
- グループ会社へのアウトソーシング

長計推進委員会

〈長計推進チーム〉 戦略的人員配置検討チーム

《CSR憲章(経営理念)》

地域社会との共存共栄

による更なる共存共栄を目指して

与信リスクのコントロール戦略

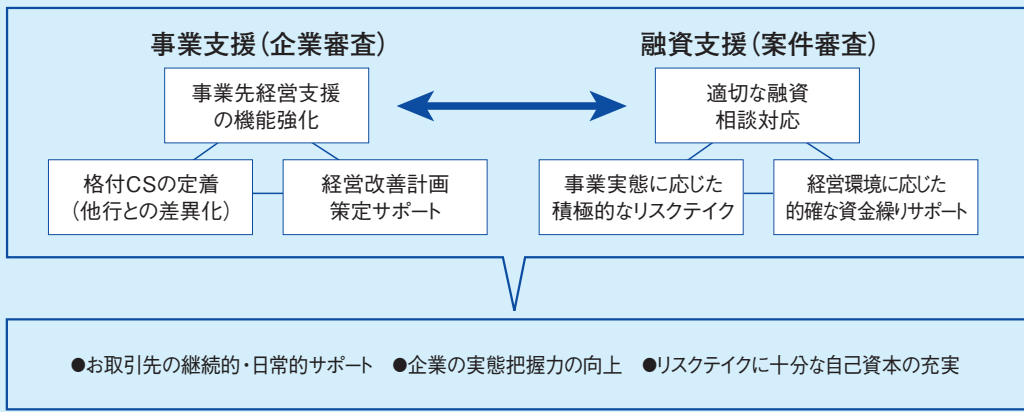
お取引先の企業価値向上 \longleftrightarrow 当行の存在価値向上

強いしがぎん

CSRのしがぎん

応える「エリアマネジメント」へ

リレーションシップバンキングの実践 ～お取引先の成長なくして当行の成長なし



- CO₂排出量の削減
- 生物多様性保全への取り組み (PLB格付BD)

- CSの向上
- 顧客目線でのサービスの充実

挑戦指標

- ・Tier1比率(連結)…9.0%以上
- ・ROE(連結)…3.5%以上
- ・OHR(単体)…65%以下
- ・CO₂排出量…25%削減 (2006年度比較)

コンプライアンスへの取り組み

内部監査の高度化

グループ戦略

- 総人員の効率的な配置
- グループ連携の強化
- グループ全体での新たなビジネスの展開
- 新たな職務開発

人材育成

地域社会に貢献できる人材の育成
 女性キャリアサポート体制の強化
 部下育成・マネジメント能力の強化
 若手行員の早期育成、中堅行員の能力開発の強化
 潜在能力を引き出す人員配置
 ワークライフバランスの実現(職制見直し等)

国際会計基準 (IFRS) 対応

IRの充実

経費管理体制再構築チーム

システム活用検討チーム

融資BPR推進チーム

役職員との共存共栄

地球環境との共存共栄

第4次長期経営計画

より強靱な体質で持続的な成長を遂げ、地域社会とともに進化するために「高い付加価値を提供できる金融サービス業」の実現を図ります。

この目標達成のため今次長期経営計画では、前計画の「3つのブランド戦略」の一つであった「知恵と親切のしがぎん」を一段上の理念と位置づけました。そのうえで、新戦略

として「ネットワークのしがぎん」を加え、「アジアに強いしがぎん」、「CSRのしがぎん」とともに3項目からなる「3つのブランド戦略～知恵と親切の提供～」を構築しました。

今次計画では新ブランド戦略を展開するとともに、具体的施策として、①トップライン強化②与信リスクのコントロール③生産性の向上④人材育成に全力で取り組みます。

トップライン強化

（法人部門）

お取引先の企業価値向上を目的に、ビジネスマッチングをはじめとするソリューション活動や、「環境・観光」を中心とする分野での新しい**商流構築のコンサルティング機能**を充実いたします。このような取り組みで総合的な金融取引を推進し、地域での存在感を高めてまいります。

（個人部門）

資産形成や運用に関するコンサルティング機能の充実など、リテール戦略を強化し、「しがぎんネットワーク(店舗網、グループ、商品)」を有機的に活用し、お客さまへのサービスと利便性の向上を図ります。

（店舗戦略）

多様化するお客さまのニーズに対応した店舗網を構築するため、県内を中心に店舗のあり方を見直し、従来からのバンキング業務に加え、コンサルティング業務の充実を図るとともに、地域特性、店質を最大限に発揮する「機能特化型店舗」の展開を図ります。

また、成長マーケットへの戦略的展開として、本年6月に三重法人営業部を土山支店内から三重県四日市市に移転し、更なる運用力強化を行うとともに、当行が有するブランド力、情報力を十分に発揮できる滋賀・京都の隣接地域へ進出する「**にじみ出し戦略**」を引き続き展開いたします。

第4次長期経営計画

金融環境が激変する中で、地域社会とともに進化を遂げ、より強靱な体質で持続的な成長を果たすために

平成22年4月～平成25年3月(3年間)

基本ビジョン ～NEXT STAGEへの挑戦～ “対話力”強化

トップライン強化戦略

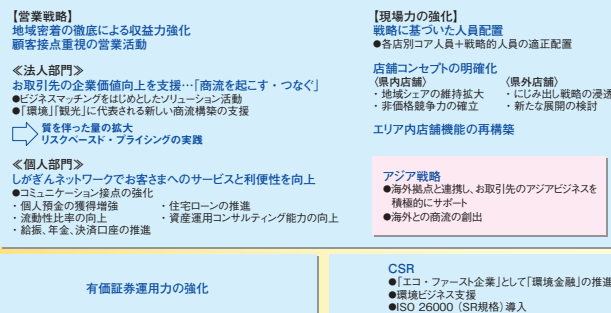
高い付加価値を提供できる金融サービス業の実現

＜3つのブランド戦略＞
～知恵と親切の提供～

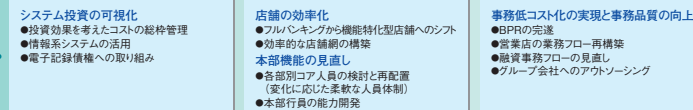
ネットワークのしがぎん

アジアに

「エリア営業体制」から地域の顧客ニーズに



生産性の向上



長計推進委員会

〈長計推進チーム〉 戦略的人員配置検討チーム

＜CSR憲章(経営理念)＞

地域社会との共存共栄

4

生産性の向上

業務の見直しと効率化、グループ会社へのアウトソーシングなどで事務コストの低減と事務品質の向上を図るとともに、営業力を強化した総合的な生産性の向上を実現いたします。

による更なる共存共栄を目指して

与信リスクのコントロール戦略

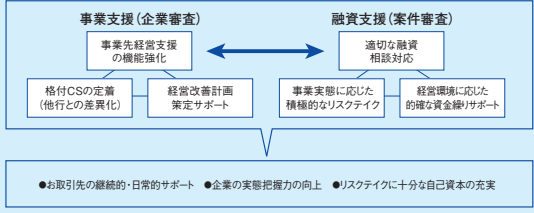
お取引先の企業価値向上 ↔ 当行の存在価値向上

強いしがぎん

CSRのしがぎん

応える「エアーマネジメント」へ

リレーションシップバンキングの実践 ～お取引先の成長なくして当行の成長なし



- CO₂排出量の削減
- 生物多様性保全への取り組み(PLB格付BD)

CSの向上
●顧客目線でのサービスの充実

- グループ戦略
- 総人員の効率的な配置
 - グループ連携の強化
 - グループ全体での新たなビジネスの展開
 - 新たな職務開発

人材育成

- 地域社会に貢献できる人材の育成
- 女性キャリアサポート体制の強化
 - 部下育成・マネジメント能力の強化
 - 若手行員の早期育成
 - 中堅行員の能力開発の強化
 - 潜在能力を引き出す人員配置
 - ワークライフバランスの実現(職制見直し等)

国際会計基準
(IFRS)対応

IRの充実

経費管理体制再構築チーム

システム活用検討チーム

融資BPR推進チーム

役職員との共存共栄

地球環境との共存共栄

挑戦指標

- Tier1比率(連結)→9.0%以上
- ROE(連結)→3.5%以上
- OHR(単体)→65%以下
- CO₂排出量→25%削減(2006年度比)

コンプライアンスへの取り組み

内部監査の高度化

挑戦指標

今次長期経営計画に掲げた戦略を着実に実施することにより、以下の挑戦指標の達成を目指します。

「挑戦指標」として、「Tier1比率9.0%以上」「ROE(株主資本利益率)3.5%以上」「OHR(業務粗利益経費率)65%以下」に加え、CSR項目である「CO₂排出量25%削減」を掲げ、その実現に取り組んでまいります。

項目	平成25年3月末目標
Tier1比率(連結)	9.0%以上
ROE(連結)	3.5%以上
OHR(単体)	65%以下
CO ₂ 排出量	25%削減 (2006年度比較)

与信リスクのコントロール

共存共栄の理念のもとに”対話”を通じた営業活動を展開して相互理解を図り、お取引先の企業価値向上を積極的に支援いたします。具体的には、「格付コミュニケーション・サービス」の提供や「経営改善計画」策定のサポートなどで、お取引先の企業価値向上に注力いたします。

人材育成

「しがぎん浜町研修センター」が平成21年2月、当行の「人材育成」と「環境を主軸としたCSR」のシンボルタワーとして完成しました。多様化、高度化するお客さまのニーズに的確にお応えするためには「人材育成」が極めて重要です。同センターでは、お客さまとの相互理解をベースとする付加価値の高いサービスの提供を実践し、「共存共栄」を図ることができる人材を育成いたします。