



第5次長期経営計画

平成25年4月～平成28年3月



For the Future with You

～お客さまと地域の持続可能な成長のために～

■ 基本ビジョン(あるべき姿) **お客さま・地域とともに未来へ歩む銀行**

【名称と基本ビジョンのコンセプト】 滋賀銀行グループは、新しい価値観を創造し、お客さまと地域の持続可能な成長のために、未来志向とともに歩んでまいります。

■ メインテーマ **お客さま満足度向上への意識改革・行動改革**

■ 行動指針 **誠意・創意・熱意**

誠意 徹底的にお客さまのことを思う気持ち **創意** 鋭敏な感性と豊かな発想 **熱意** 全身全霊をかける強い意志

お客さまの発展を第一とするグループ役職員の意識改革・行動改革

各BPRの展開(SUCCESS稼働)による、お客さまへのサービス拡充とレベルアップ

基本戦略

1 お客さまに合ったソリューションの提供

《知恵と親切の提供》～「3つのブランド戦略」の深化～

〈ネットワークのしがぎん〉

- ①お客さまの発展につくすサポート体制の強化
- ②お客さまの利便性が向上するチャネル機能の見直し
- ③お客さまのニーズにお応えするITの活用

〈アジアに強いしがぎん〉

- ④お客さまの海外ビジネスのサポート

〈CSRのしがぎん〉

- ⑤お客さまとともにCSR活動を展開

基本戦略

2 地域経済への更なる貢献

- ①お客さまと地域経済の発展への積極的な取り組み
- ②お客さまのニュービジネスへの取り組みのサポート体制強化
- ③お客さまとともに「地域ブランド」普及への取り組み

基本戦略

3 強靱な経営基盤の構築

- ①お客さまの発展に貢献する人財の育成・活用
- ②お客さまにより安心してお取引いただくための内部管理体制の強化
- ③お客さまの利便性向上を目的とした業務改革

収益力強化

- お客さまとの接点増加とニーズの把握によるソリューションの提供により、適正収益を確保し、収益力強化を図る。
- 資産運用ニーズへの適正な対応と決済機能の強化による役務収益拡大を図る。

経費削減

- 各BPRの展開や人的・物的資源の適正配置と有効活用により、生産性向上を図り、コストダウンにつなげる。

リスク管理

- お客さまを取り巻くリスクを低減すべく、課題の共有化とコンサルティング活動に注力する。
- 自己責任原則に基づきリスクを適切に認識し、戦略的・合理的にリスクをコントロールする。

挑戦指標(最終年度)

- ・ROE(連結)……………3.0%以上
 - ・OHR(単体)……………70%未満
 - ・普通株式等Tier1比率(連結)…10.0%以上
 - ・温室効果ガス排出量削減……………20%削減(※)
- (※)2013年度から2015年度の3年間平均で2006年度比較20%削減

地域貢献目標(最終年度)

預金合計(未残)	4.3兆円
総貸出金(未残)	3.0兆円
《地域密着型金融の推進》(期間累計)	
ネットワーク:格付CS実施先数	3,200先
ビジネスマッチング商談件数	3,000件
アジア:海外ビジネスサポート件数	4,300件
CSR:ボランティア活動参加延べ人数	7,500名

行 是

自分にきびしく

人には

親切

社会につくす

CSR憲章(経営理念)

地域社会との共存共栄

役員との

共存共栄

地球環境との共存共栄

ROE(自己資本利益率)

株主の投下資本をどれだけ効率的に使用して利益をあげているかを示す指標

$$\frac{\text{当期純利益}}{(\text{純資産}-\text{新株予約権}-\text{少数株主持分})\text{の期首・期末平均値}} \times 100$$

OHR(経費率)

どれだけ効率的な経営が行われているかを示す指標

$$\frac{\text{経費}}{\text{業務粗利益}} \times 100$$

普通株式等Tier1比率

海外に支店を有する国際統一基準行については、平成25年3月期より新たな自己資本比率規制(バーゼルⅢ)が適用されています。その中で、コアの資本として普通株式や内部留保等で構成される「普通株式等Tier1比率」が最重視されるといわれており、完全実施後の求められる水準は7.0%以上(資本保全バッファを含む)となっています。

第5次長期経営計画の基本戦略

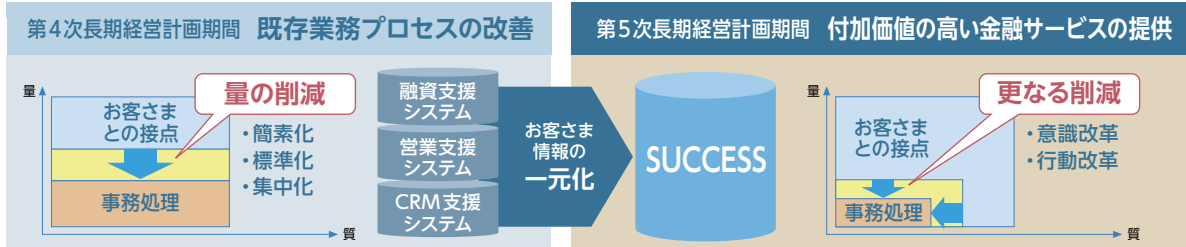
基本戦略

1

お客さまに合ったソリューションの提供

SUCCESS[※]の稼働

※[SHIGAGIN Utility Customers Communication Excellent Support System]の略。
「お客さまのニーズを起点とした営業活動」と「融資業務にかかる業務量の削減」の実現を目指したシステム。



生産性の向上による
面談の増加

お客さま熟知による
ニーズの蓄積

お客さまのニーズにお応えする営業体制 ～外交営業体制の再構築～

- 営業店での複線的なお客さまフォロー体制の構築
- 営業店と本部が一体となったお客さまサポート体制の確立

お客さまに合った ソリューションの提供

事業性

個人

●企業価値向上支援

- ライフサイクルに合わせた支援で成長をサポート
- 本部の積極的関与

●金融円滑化の一層の推進

●海外ビジネスのサポート力強化

- アジアに強い人財の育成・充実
- タイムリーな海外情報の提供
- アジアデスク、海外拠点によるサポート強化
- 海外現法設立・進出可否コンサルティングの強化

●お客さまの拡大

- お客さまのライフイベントやマーケットニーズに応じた商品・サービスの開発・提供
- 各種チャネルでのお客さまとの接点強化

●ニーズに合った商品・サービスの提供

- | | |
|----------------|---|
| 資産運用
ニーズ | ○ニーズ、経済情勢に合った商品提供
○高度なリスク商品販売体制の構築
○的確なアフターフォロー |
| お借入
ニーズ | ○住宅ローン、無担保ローンの商品力強化
○住宅ローン先へのクロスセル強化 |
| 相続・資産
承継ニーズ | ○相談受入体制の強化 |

お客さま・役職員の声の反映

「お客さま満足度向上チーム」設置

●マーケットに対応した店舗戦略

- 個人特化型店舗の積極的展開
- にじみ出し戦略の展開
- 次世代型店舗の展開
- ATMの稼働向上

●お客さまのニーズにお応えするITの活用

- インターネットバンキングの充実
- コールセンター機能の充実
- データベースマーケティングを活用した提案力

●お客さまとともにCSR活動を展開

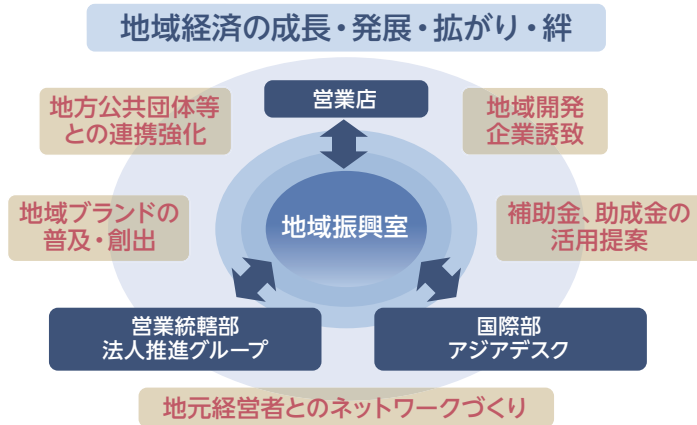
- CSR憲章(経営理念)をもとにした環境経営
- CSR活動の充実
- 環境金融の実践

“しがぎん”グループ力の発揮

- しがぎん代理店(株)
…銀行代理店業務
- (株)しがぎん経済文化センター
…コンサルティング業務
- しがぎんリース・キャピタル(株)
…リース、投資業務
- (株)滋賀ディーシーカード
…クレジットカード業務、信用保証業務
- (株)しがぎんジェーシービー
…クレジットカード業務

地域経済への更なる貢献

●「地域振興室」の設置



●ビジネスマッチング業務の強化

●ニュービジネスへのサポート強化

- ・第二創業を含む地域のニュービジネス育成支援の展開
- ・支援ネットワークを活用した「ニュービジネスサポート資金」(投融資)の展開
- ・「しがぎん」ビジネスフォーラムサタデー起業塾を通じた起業ヒントの提供

●成長産業分野へのサポートの充実

- ・環境、観光、医療・介護、農業などの成長産業に対する提案を強化
- ・本部ソリューション機能の強化
- ・専門人財の育成、ネットワークづくり

●補助金等の公的サポートの活用提案強化

●地域ブランドの普及

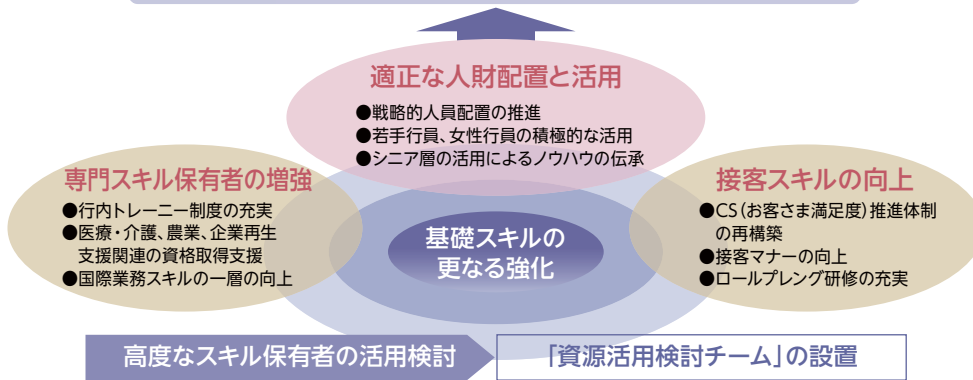
- ・官民連携による地域ブランドの普及支援
- ・地域資源活用による産業振興
- ・観光分野への取り組み強化



強靱な経営基盤の構築

●お客さまの発展に貢献する人財の育成・活用

お客さまと地域の持続可能な成長を支援



●お客さまにより安心して お取引いただくための 内部管理体制の強化

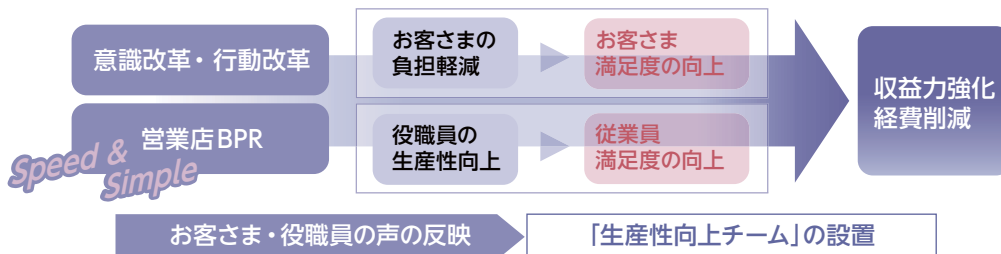
内部監査機能の充実

施策の実行力強化

業務品質の向上

各種リスクへの 対応能力の向上

●お客さまの利便性向上を目的とした業務改革



“しがぎん”グループ力の発揮

- しがぎんビジネスサービス(株) …事務代行業務、不動産管理業務
- しがぎんキャッシュサービス(株) …現金精査・整理、ATM管理業務
- しがぎんコンピュータサービス(株) …事務計算受託業務
- 滋賀保証サービス(株) …信用保証業務、貸出担保評価・管理業務