

頭取メッセージ | President Message



時代の変化を前向きに受け止め、職員一人ひとりが「お客さま利益実現のため」
創意工夫し対面営業に取り組んでまいります。

取締役頭取 湯本 昭一

地方銀行のビジネスモデルが大きな変革期を迎える中、新しい時代の変化に「進取の気質」で挑みます

「平成」の時代において、日本経済ならびに長野県経済の状況は大きく変化し、銀行界を取り巻く事業環境も激変しました。1989年(平成元年)末に最高値38,915円を記録した日経平均株価は、2009年

(平成21年)に7,054円まで下落した後、24,000円台まで回復しましたが、依然低水準にあります。急激に普及したインターネットやスマートフォンは、銀行業務に大きな変革をもたらしたように感じます。

長野県においては、1998年(平成10年)の長野オリンピック開催により、新幹線や高速道などのインフラが整備されました。その後はオリンピック特需の反動や円高による日本経済の減速の影響により県内景気は低迷しましたが、近年では豊かな観光資源

を活かしたインバウンド需要の取込みなどにより地域の魅力が高まっています。

当行では、店舗数を増やし預金量の増加を追求する「昭和」時代の経営の軸足を、お客さまの資金調達ニーズを開拓し、長野県経済の活性化を支えていく「平成」時代の経営へと変化させてきました。平成後半においては、マイナス金利の導入・少子高齢化など厳しい経営環境に立ち向かい、地域の持続的な成長を牽引してきました。

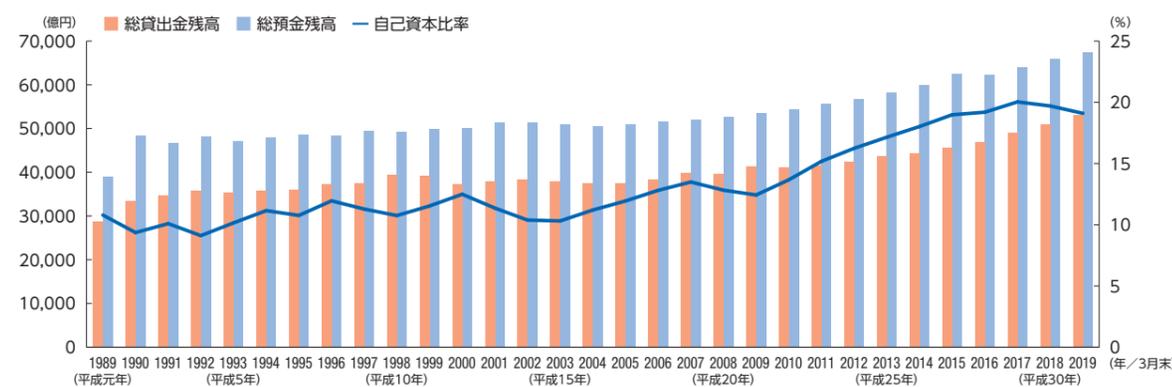
当行はこれまで外部環境の変化に柔軟に対応してきましたが、これからはIT技術も加わり、より早く、より大きく経営環境は変化していくと思われます。次代も、当行が地域において存在感を発揮していくためには、職員の意識改革を進め当行自体の変革を進める必要があります。当行には業界の慣行や従来からのやり方を見直し、新しい仕組みや方法に果敢にチャレンジしていく精神、「進取の気質」があります。当行のDNAである「進取の気質」で新たな時代を切り拓き、お客さまの信頼感を高めるべく変化に挑んでまいります。

第31次長期経営計画『変化に挑み、次代を創る』を推進し、長野県の持続的な成長に貢献してまいります

当行の社会的使命として認識していることは、第一に、少子高齢化が進行する時代においても、長野県の発展に貢献していくこと。第二に、低金利の継続が予想される環境下でも健全な経営を維持していくこと。第三に、業界内の競争に加えて他業態からの金融業への参入が顕著となっている現況下においても、お客さまに評価いただけるサービスを提供していくことです。この認識に基づき、2018年4月に「第31次長期経営計画『変化に挑み、次代を創る』」を策定しました。テーマ①「お客さま利益実現のための“対面営業”の強化・拡大」、テーマ②「“人財”育成投資・活躍機会の拡大」、テーマ③「“営業推進態勢・業務プロセス”の変革」を掲げ、持続的な成長を目指して取り組んでいきます。

テーマ①「お客さま利益実現のための“対面営業”

「平成」における当行のあゆみ



頭取メッセージ | President Message

の強化・拡大]においては、「質」と「量」の両面から営業力の強化を図り、フェイストゥフェイスのお付き合いを通じて、お客さまからご支持いただける銀行を目指しています。テーマ②「“人財”育成投資・活躍機会の拡大」では、高度化するお客さまのニーズにお応えできるよう職員一人ひとりが成長し、成長を実感するなかで働きがいを感じられる体制づくりを目指しています。テーマ③「“営業推進態勢・業務プロセス”の変革」においては、事業環境の変化を捉え最適な営業推進態勢を再構築するとともに、IT技術の進歩を業務プロセスに採り入れ、業務そのものを「やめる」観点から業務の効率化に取り組んでいます。

計画期間の1年目の振り返りとしては、2018年4月に八十二ビジネスサービスを吸収合併し、事務集中部門を再編・集約しました。また、RPA*による定型業務の自動化を進めるとともに、職員から寄せられた約4,900件の意見・要望を基に2019年3月末までに約18万時間相当の業務量削減を実現しました。その結果2019年3月期決算における経費(物件費+人件費)では、対前期11億円減となり、着実な削

減効果が表れました。

地域の活力の源泉となる事業者さまのサポートとしましては、「信州ベンチャーコンテスト」の開催など、創業期における課題解決の支援に取り組み、創業支援先数は374社となりました。事業の成長期にあるお客さまには、販路拡大など事業基盤の強化をサポートし、ビジネスマッチングによる支援件数は2,064件となりました。世代交代期を迎えたお客さまには、第三者承継など高度化するニーズにもお応えし、事業承継・M&A・転廃業支援先数は435先となりました。創業期から世代交代期までの事業者さまをワンストップでサポートしていきます。

外部機関からも高い評価を得ている環境経営の取り組みにつきましては、環境関連投融資件数が982件となりました。これからもSDGs宣言に基づき、環境負荷の低減につながる商品・機能・サービスのご提供を通じて、美しい信州の自然を未来へとつないでまいります。

※RPA(Robotic Process Automation)：ロボット技術により、定型業務を自動化・効率化すること

▶ 地域のお客さまから感謝される成功体験を積み重ね、当行職員の「働きがい」を高めてまいります

「“人財”育成投資・活躍機会の拡大」というテーマの取り組みとしましては、職員が有する豊富な経験を人財育成や組織活性化に活かすため、55歳で部長などの役職から退く役職定年制度を廃止したほか、営業店で内部事務などを担う事務職も管理職に登用できる制度を導入しました。職員の意欲に応え、能力を最大限発揮できるよう活躍機会の拡大を図りました。また2018年4月からは、幅広い業務にわたる行内研修メニューを15講座新設し、全77講座としました。若手・中堅職員を行政や研究機関、海外民間企業などへ長期研修に派遣するなど専門分野の人財育成にも取り組んでいます。店頭相談業務に携わる人財の育成を加速するとともに、お客さまの多様なニーズにお応えできる人財の育成も進め、「質」と「量」の両面から、お客さまの利益を実現する

ための対面営業の強化・拡大に取り組んでいきます。働き方改革に関する取り組みとしましては、育児休業・短時間勤務制度など職員のワークライフバランスの実現や、多様な人財がやりがいを感じられる環境づくりを進めてきました。IT技術の進化により可能となった在宅勤務やサテライトオフィスの試行を開始するなど、時間や場所にとらわれない新しい働き方を支援するメニューを拡充し、職員が働きがいを感じられる風土、柔軟で強靱な組織へと成長していきます。

第31次長期経営計画の概要と進捗

『変化に挑み、次代を創る』
(計画期間:2018年4月~2021年3月)

- ①お客さま利益実現のための“対面営業”の強化・拡大
- ②“人財”育成投資・活躍機会の拡大
- ③“営業推進態勢・業務プロセス”の変革

■ 計数目標

<経営目標>	目標値	2018年度
親会社株主に帰属する当期純利益	250億円 (2020年度)	224億円
連単倍率	1.25倍 (2020年度)	1.03倍
配当性向(連結)	30%以上 (毎年度)	30.9%
<環境関連目標>	目標値	2018年度
温室効果ガス排出量削減(2013年度比)	15%削減 (2020年度)	14.4%削減
電子交付サービス新規契約件数	3,000件 (3年間累計)	3,655件
e-リブレ新規契約・切替件数	10万件 (3年間累計)	44,876件
環境関連投融資件数	3,000件 (3年間累計)	982件

<地域活力関連目標>	目標値	2018年度
創業支援先数	1,000社 (3年間累計)	374社
ビジネスマッチング(販路開拓支援等)による支援件数	6,000件 (3年間累計)	2,064件
私募債・ファンド等活用件数	500件 (3年間累計)	283件
事業承継・M&A・転廃業支援先数	1,000先 (3年間累計)	435件

■ チャレンジ目標/長期的経営指標

<チャレンジ目標>	目標値	達成時期	2018年度
中小企業向け貸出残高	2兆円	2027年度	1兆4,467億円
中小企業向け融資先数	30,000先	2027年度	26,250先
投資型商品収益(銀行+証券)	100億円	2022年度	54億円
OHR(業務粗利益ベース)	60%未満	2022年度	63.1%
温室効果ガス排出量削減(2013年度比)	30%削減	2030年度	14.4%削減
<長期的経営指標>	目標値	2018年度	
ROE	5%以上		3.06%



頭取メッセージ