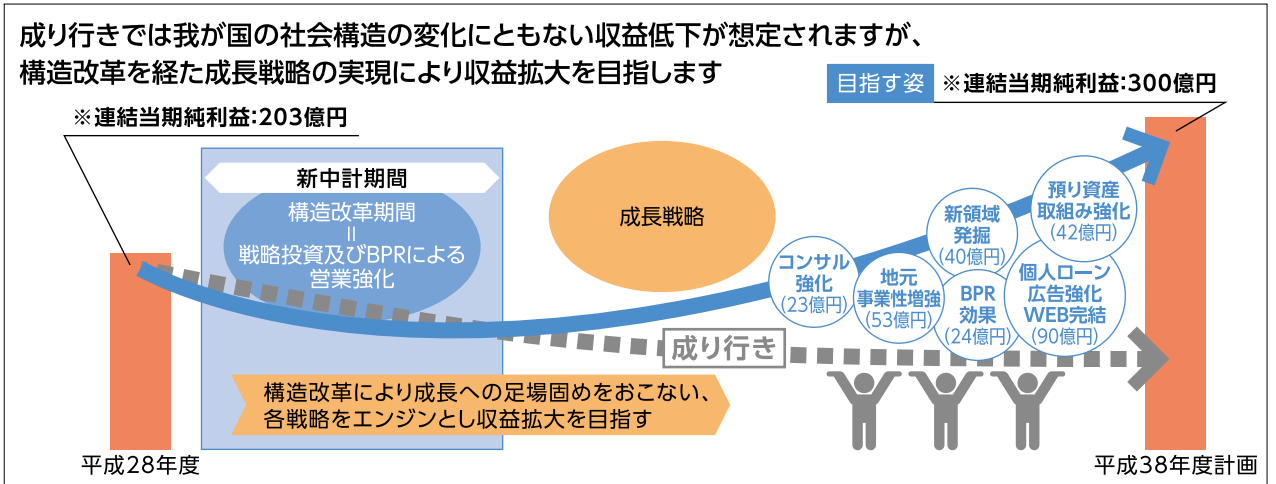


ちゅうぎん10年戦略『Vision2027「未来共創プラン」』

長期ビジョン 地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する

長期ビジョン達成に向けたフレームワーク

豊かな未来を創る取組み	提供するサービスの質の向上	サービスを提供する機会の拡大
	地域応援活動の高度化 ・事業性評価を軸とした総合ソリューションの提供	チャンネル再構築 ・対面・非対面チャンネル両面による顧客接点の拡大
	ライフプランニング営業の強化 ・お客さまのライフプランに応じた提案力強化 ・個人ローン、預り資産等リテール業務への積極的取組み	営業時間・営業人員の捻出(徹底したBPR) ・抜本的な業務プロセスの見直しとIT投資による営業時間・営業人員の捻出
	グループシナジーの最大化 ・グループ・外部連携の強化	人財再配置 ・事務・管理から営業人員へのシフト ・有望マーケットへの人財再配置
経営の土台を創る取組み	新事業領域の開拓 ・戦略投資等による新事業領域の開拓	一人ひとりの心の変革と組織風土改革
	サービスを提供するための体力の強化	ちゅうぎんの心 ・お客さま・個・会社が全て共に栄える好循環サイクルの形成
	人財育成強化 ・人財のプロ化、個々のレベルアップによる生産性向上	ES ・ダイバーシティ、働き方改革、業務改善、経営理念への共感、働きがい向上等への取組み
	組織改革 ・戦略機能強化による全体最適化、営業店に対する本部サポート強化	CS ・地域応援活動を中心とした高い次元のCSをグループ全体で追求
	ALM機能強化 ・リスク/リターン of 適切な評価、ポートフォリオの最適化	コンプライアンス ・「コンプライアンス・モラルは全てに優先する」を行動の基本とする
	コストマネジメント ・OHR管理の徹底とメリハリのあるコストマネジメントの実施	



「ビジョン達成に向けた取組み状況」⇒ その結果「お客さま・株主目線でどのように評価されたか」をKPIとします

ビジョン達成に向けた取組み状況	「地域応援プロジェクト」総合ポイント(※)	20,000ポイント
	「ライフプランサポート活動」(※)	持続的向上
お客さま目線での評価	お客さま満足度調査	持続的向上
株主目線での評価	連結当期純利益	300億円
	連結自己資本比率(パーゼルⅢ)	12%安定維持
	連結ROE	5%以上

※当行では「地域応援プロジェクト(法人のお客さま向け)」「ライフプランサポート活動(個人のお客さま向け、平成29年度より活動開始)」を重要な経営戦略と位置づけております。

例えば法人のお客さまに関しては、約30項目の支援メニューごとに、支援の深度やお客さまへの貢献度に応じた独自のポイント制(注)を導入しています。
 (「支援件数」×「貢献度・深度に応じたポイント」にて算出、平成28年度は10,584ポイント)

(注)ポイントとなる取組みの例…「海外での資金調達支援」「M&A案件の発掘」「ビジネスマッチング(取引先紹介)」等