

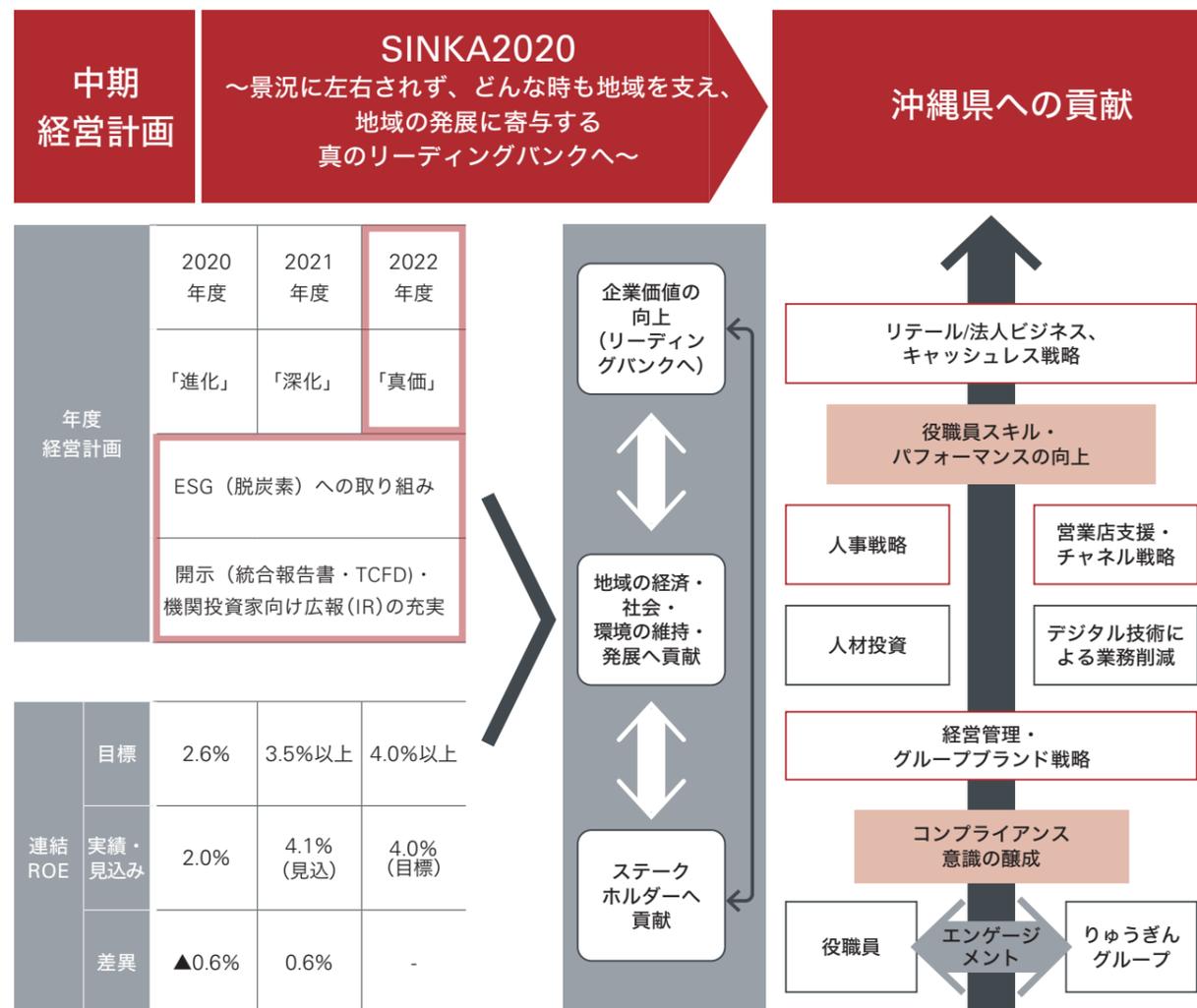
中期経営計画「SINKA2020」

2022年度は、2020年より始まった中期経営計画「SINKA2020」の最終年度です。各戦略の残課題等を確認し、その戦略の方針と重要施策実現に向け注力するとともに次期中期経営計画につなげていく重要な年度となります。新型コロナウイルス拡大や地政学的リスクの深刻化、インフレ懸念が生じるなどこれまでにない厳しい環境ですが、今一度「SINKA2020」の真意を見据え、リーディングバンクとして、地域の発展を念頭に取り組んでいきます。

➤ SINKA2020が目指してきたこと

～景況に左右されず、どんな時も地域を支え、地域の発展に寄与する真のリーディングバンク～を目指す姿に掲げ、2020年は「銀行本来のコア業務を“進化”」、2021年は

「銀行付随業務を“深化”」、そして2022年度は「“真”のリーディングバンクへ」と、一歩一歩確実に、地域のためより一層の“SINKA”を進めることを目指してきました。



➤ 目標項目の達成状況

2021年度終了時点において、コロナ禍における積極的な顧客支援による貸出利回りの想定以上の低下を踏まえ預貸金収支の目標を引き下げたことや、カードビジネス関連を中心とする役務取引等利益を上方修正したことにより、中期経営計画最終年度の顧客向けサービス利益目標（および連結当期純利益目標）を当初目標値より引き下げました。

修正計画値に対する2021年度の実績は、収益性（連結当期純利益、連結ROE）、健全性（単体自己資本比率）などの目標においてほぼ達成している状況です。

また、最終年度（2022年度）においては、その他目標も含めいずれの目標も達成を見込んでいます。

目標項目	設定目標		実績		2022年度目標	設定目標達成見込
	当初	見直し後	2020年度	2021年度		
連結当期純利益	70億円	55億円	25億円	55億円	55億円	○
連結ROE	5%以上	4%以上	2.0%	4.2%	4%	○
顧客向けサービス利益	70億円	55億円	38億円	51億円	48億円	○
単体自己資本比率	8.2%以上	8.5%以上	8.56%	8.68%	8.74%	○
単体コアOHR	75%以下	79%以下	81.4%	77.1%	78.4%	○
カード加盟店グループ総取扱額	880億円	880億円	572億円	667億円	880億円	○
事業性評価シートによるソリューション提案件数	3,500件	3,500件	4,150件	6,341件	1,700件	○

➤ “真”のリーディングバンクを目指し取り組むこと

最終年度（2022年度）は、“真価＝真のリーディングバンク”へと一層の取り組みを強化していく年度となります。ESGの世界的潮流や新型コロナ感染拡大などの大きな環境変化を踏まえ、最終年度の重点課題を設定しました。

昨年度に発生した不祥事件を深く反省し、お客さまの信

頼を損ねるような事態を二度と起こすことのないよう“高い規範・コンプライアンス意識の醸成を図ってまいります。

さらに、デジタルを使った行内業務の効率化を進め、生み出されたリソースで人材投資を行い、「ESG」「地域経済再生」「デジタル化促進」に取り組めます。

■ 経営環境の変化と2022年度の重点課題

中計策定時点の環境認識	コロナ禍などを踏まえた環境変化
<ul style="list-style-type: none"> ● 観光や不動産市況の失速懸念 ● 低金利の継続や異業種からの金融参入 ● 人口動態の変化による顧客ニーズ・ ● チャンネルの多様化 ● AML/CFT、サイバーリスクの増大 	<ul style="list-style-type: none"> ● ESGの世界的潮流 ● 新型コロナ感染症拡大に伴う景気後退 ● 金融環境の先行き不透明感 ● 官民挙げたDXの進展 ● AML/CFTに対する世界的な監視強化

2022年度に取り組むべき重点課題	
ESGへの取り組み	➤ GHG排出量の削減、気候変動リスク把握、取引先のSDGs経営支援
地域経済再生への取り組み	➤ 事業再生・事業転換支援、長期借入一本化支援、PFI事業への参画
デジタル技術の活用	➤ アプリ機能拡充、RPA、SAS等を活用した業務改革、ペーパーレス化
プロフェッショナル人材の育成・確保	➤ スキルアップの仕組み確立、専門分野の人材
コンプライアンス・ガバナンスの強化	➤ 不祥事件再発防止、リスクマネジメントの高度化、FD、AMLの体制整備 他

中期経営計画「SINKA2020」

個別戦略の振り返りと最終年度の取り組み

最終年度の2022年度は、新たに「コンプライアンス」と「ESG」を追加し、個別戦略に取り組んでいきます。

個別戦略	中計ビジョン	2021年度までの振り返り/中計ビジョンの進捗状況		2022年度の取り組み	2023年度～
		2020年 進化	2021年 深化	2022年 真価	
コンプライアンス (2022年追加)				●実効性のあるコンプライアンス体制の確立	
ESG (2022年追加)				●積極的なESG開示 ●地域脱炭素化への支援 ●当行自身の脱炭素化の取り組み	
営業店の 目指す姿	●融資事務の本部集中 ●窓口をお客様とのコミュニケーションの場へ変革	●ブロック内での事務集中一部移行 ●フルフラットの理念浸透		●リテールフィールドの一体運営 ●徹底的な業務の効率化 ●業務の本部集中化	
チャネル戦略	●独自アプリの構築 ●CRM高度化 ●マーケットに応じた店舗・ATM再構築	●ATM削減は目標どおり	●通帳アプリ・モバイルアプリをファーストリリース	●アプリとWeb申込の機能拡充 ●データ連携によるマーケティングへの応用	
リテールビジネス 戦略	●対面・非対面の連携強化	●PSSを用いた提案営業体制の定着 ●WEB完結ローンの取扱拡大		●FDに基づいた営業の実践 ●資産承継コンサルの拡大	
法人ビジネス 戦略	●グループ一体での提案力強化	●BSS起点の提案営業定着	●M&A・事業承継業務内製化のパイロット案件開始	●対話力の深化とソリューションの内製化 ●伴走型の経営改善・事業再生支援	
キャッシュレス 戦略	●プラットフォーム構築 ●キャッシュレスアイランド構想		●加盟店(9,018店舗)、取扱高(667億円) ●台湾悠遊カードとの提携	●他社との連携促進 ●付随サービス拡大	
グループブランド 戦略	●グループ会社の事務効率化 ●グループ間シナジーの極大化	●連結子会社の経理事務集約完了 ●リース事業との人材交流開始		●ガバナンス強化(統括・コミュニケーション強化) ●脱炭素・ESGにおけるグループ連携	
人事戦略	●プロフェッショナル人材の育成 ●多様な人材の活躍機会の提供	●タレントマネジメントシステム稼働/ITスキル向上着手 ●フレックス制度・インターバル制度の試行開始		●自律的な学び、スキルに応じた育成 ●働き続けたい職場の実現	
経営戦略	●資源ポートフォリオの高度化	●物件費配分見直し		●リスク管理の高度化 ●デジタル活用による本部業務の効率化	

さらなる成長のための新たなステージへ(次期中期経営計画)

Topics

— DXの取り組み —

デジタル技術を活用し、当行はもとより地元企業を含めた地域全体のDXを推進していくことで、より豊かな地域社会づくりに貢献していきます。

現在はお客さま向け・当行内のDX推進に注力していますが、今後は事業者向けのDX支援をはじめ、地域全体にその取り組みを還元していきます。



DX統一方針

2020年3月に策定した中期経営計画「SINKA2020」に基づき、デジタル技術を積極的に活用し多様化する顧客ニーズに対応するとともに、行員の働き方もサポートしていきます。

推進状況



攻めの業務改革	守りの業務改革	推進状況	目標
	○行内情報共有ポータルをOffice 365へ移行	①りゅうぎんアプリの提供 金融サービスを安心・簡単・便利にご利用できるアプリをお客さまに提供し、お客さまの利便性向上を図る。	KPI① アプリ利用者累計100,000ユーザー獲得
	すべての業務デバイス(PC・iPad・iPhone)でワークフローと情報共有ツールが利用可能となり、効率的な業務遂行やコミュニケーションが可能な環境を構築。	②リモート相談窓口の導入 完全予約制による待ち時間軽減や、本部の専門スタッフによる対応により、お客さまの満足度向上を図る。	KPI② リモート相談窓口10店舗導入
		③各種納付書へのバーコード・QRコード読み取り機能の導入 窓口の業務効率化により、営業店窓口の待ち時間短縮化を図る。	KPI③ バーコード・QR付納付書処理枚数660,000枚/年
		④ITツールによる業務効率化 ITツールを活用した業務効率化により行員の生産性向上を図る。	KPI④ 本部業務効率化 ▲16,800時間
		⑤決裁プロセスの迅速化 行内手続きのペーパーレス化・印鑑レスの推進を実施することで、最終決裁までのプロセスの迅速化を図る。	KPI⑤ 電子ワークフロー申請数50,000件/年
		⑥行員のITスキル向上 情報を正しく使う能力やITを操作する能力等を高めるため、行員のスキル向上を支援する。	KPI⑥ ITサポート(上位資格含む)250名取得

DX推進体制

総合企画部のDX専任者が中心となり、各部連携してDXを推進していきます。

主管部署	取り組み事項
総合企画部	●DXに関する調査/研究に基づく当行方針策定 ●本部/営業店業務効率化の統括
人事部	●DX人材像の策定 ●DX人材の確保/育成
ペイメント事業部	●キャッシュレス関連事業推進 ●顧客向けサービス拡充(アプリ、法人ポータル等)
法人事業部	●顧客向けICTコンサルティング
事務統括部	●Office 365、Teams等を活用した行内デジタル化推進 ●本部/営業店業務効率化のシステム支援

リアルとデジタルを融合したサービスへ