

21C 第6次 中期経営計画「なんぎん維新」体系図

～“地域力” クリエイトバンクへの挑戦～

(計画期間 2011.4 ～ 2014.3)

全員営業態勢の構築

中小企業向け戦略の強化

「WIN-WINネット業務」(新販路開拓コンサルティング)の定着化

行動規範

1. 支援先の本業を熟知し責任ある本業支援活動を実施する
2. 支援先とは対等な関係の下、共に「笑い」共に「泣く」
3. 苦しい地域経済を支える“なんぎん”になる(地域の面的活性化)
4. 銀行本業同様の業務品質を確保しつつ、永続的な取組みを実現する
5. コンプライアンスに沿った適正な取組から地域経済の信頼を獲得する

人材育成効果

信用コスト削減効果

当行のイメージアップ

営業基盤拡大効果

リテール（個人金融）部門の強化

全員営業態勢

内務者の戦力化
営業店事務の本部集中化

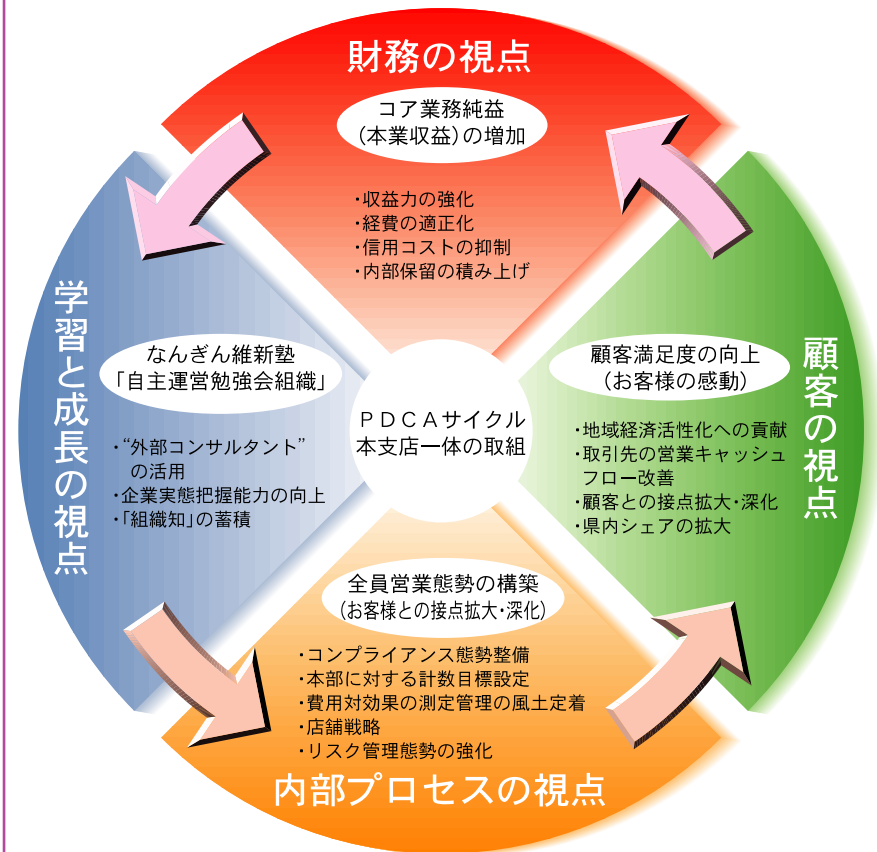
リテール渉外

コンサルタント機能の強化

ミナミネット支店

オペレーション改善
サービス強化

バランス・スコア・カード導入による 着実な進捗管理・定量管理の実施



第5次
中期経営計画
「Speed & Quality」

深化・展開

組織的・継続的な取組み

地域経済活性化

お客様との接点拡大

「絆」の構築

深化・展開