



平成 28 年 3 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社 長 野 銀 行
代 表 者 名 取締役 頭 取 中 條 功
(コード番号 8521 東証第一部)
問 合 せ 先 常務取締役 総合企画部長
岩 垂 博
(TEL. 0263-27-3311)

中長期経営計画の策定について

株式会社長野銀行（取締役頭取 中條功）は、今後 9 年間（平成 28 年 4 月～平成 37 年 3 月）を計画期間とする「長期経営計画」および、今後 3 年間（平成 28 年 4 月～平成 31 年 3 月）を計画期間とする「第 10 次中期経営計画」を策定いたしましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1 長期経営計画（平成 28 年 4 月～平成 37 年 3 月）について

(1) めざす銀行像について

当行は、「お客さまに役立つために」、「よい組織をつくるために」という観点に基づき、当行が将来にわたり持続的に成長し存続するために、当行を取り囲む①お客さま、②株主、③従業員、④地域という 4 つのステークホルダーに対しまして、当行がナンバーワンとなることによって「必要とされ選ばれる銀行 ～長野県のマザーバンク～」となることをめざしております。

(2) 基本方針

- イ コンプライアンス重視の企業風土を醸成し、社会的責任と公共的使命を果たす。
- ロ 環境の変化に柔軟かつ迅速に対応し、持続的成長を図る。
- ハ 「めざす銀行像」の実現に向けて果敢に挑戦し、企業価値の向上を図る。

(3) スローガン

「めざす銀行像」への挑戦
～3 つの実践「シンカ」で 2025 年に向け新たな地位を築く～

(4) 3 つの実践「シンカ」について

- イ「深 化」
ステークホルダーとのリレーションを深め、強固な関係を構築する。
- ロ「真 価」
ステークホルダーへ真の価値を提供する。
- ハ「進 化」
ステークホルダーとともに成長し、高みをめざす。

(5) 長期経営計画期間中の中期経営計画の位置付け

- イ 第 10 次中期経営計画：『人づくり』を通じた経営基盤の確立と取引基盤の拡大期間
(平成 28 年 4 月～平成 31 年 3 月)
- ロ 第 11 次中期経営計画：「取引基盤拡充期間」
(平成 31 年 4 月～平成 34 年 3 月)
- ハ 第 12 次中期経営計画：「盤石な経営基盤確立期間」
(平成 34 年 4 月～平成 37 年 3 月)

2 第10次中期経営計画について（平成28年4月～平成31年3月）

(1) 基本方針と重点施策

イ 基本方針

- (イ) 経営基盤の要となる「人づくり」に積極的に取り組み、「考働派」を育成する。
- (ロ) 収益力の強化、リスク管理の徹底に努め、安定した収益および健全性の確保に努める。
- (ハ) 選択と集中による業務の効率化に努める。
- (ニ) 地域密着型金融の機能強化を図るとともに安定した金融サービスの提供を行い、長野県の活性化に向けた取組みを強化する。

ロ スローガン

“R e B i r t h”

～原点に立ち還り、次のステージへ生まれ変わる～

ハ 重点施策

- (イ) 経営基盤の確立・・・「ワンストップ人材の育成」
- (ロ) 安定した収益の確保・・・法人・個人取引先数の増加による取引基盤の拡大
- (ハ) 健全性の確保・・・不良債権処理
- (ニ) 業務の効率化・・・積極的なシステム投資

(2) 第10次中期経営計画 主要計数目標（単体）

当期純利益	20億円
自己資本比率	11.0%以上
ROE（当期純利益／株主資本）	5.0%程度
法人取引先数	獲得 5,000先
個人取引先数	獲得 70,000先

以 上

中長期経営計画

(平成28年4月～平成37年3月)

1 第9次長期経営計画の評価と課題抽出 ①

1 主要計数の達成状況(平成28年3月予想見込み)

主要計数については、概ね達成見込みである。

主要計数項目	目標	見込み	評価
預金量	1兆円	1兆円	○
当期純利益	15億円	20億円(※1)	○
自己資本比率	10.0%程度	11.4%程度(※2)	○
※1 平成27年5月12日付「平成27年3月期 決算短信」公表計数			
※2 平成28年1月28日付「平成28年3月期 第3四半期決算短信」公表計数			

1 第9次長期経営計画の評価と課題抽出 ②

2 主要戦略の達成状況(平成28年3月予想見込み)

4つの主要戦略の達成状況は概ね達成見込みである。

主要戦略	実施事項	評価	課題
1 人材の活性化・人材投資育成	1 新人事制度の策定 2 従業員の待遇改善 3 女性活躍推進体制の整備 4 事務リーダーの養成 5 スキルアップ研修の実施	○	1 新人事制度の速やかな移行と定着 2 ダイバーシティの推進 3 ワンストップ人材の育成
2 地域密着型金融・コンサルティング強化	1 創業・成長分野への取組支援 2 ビジネスマッチング支援 3 経営改善計画支援・専門家活用による経営改善支援 4 事業再生支援 5 地域貢献の取組	○	1 経営支援・抜本策の取組強化 2 人材・体制面の整備、強化 3 外部専門家の効率的活用
3 預金量等規模を拡大するための「積極的な施策」	1 営業支援システムの機能改善 2 ATM手数料無料化 3 「長野営業部」の開設 4 法・個人流動性預金増加運動の実施 5 個人定期預金キャンペーンの実施	○	1 調達構造の見直し 2 効率的な営業活動 3 攻めの店舗戦略
4 業務プロセスの効率化・ローコストオペレーションの推進	1 業務プロセスの見直し実施 2 各部門における業務の効率化 3 支店業務の効率化 4 外部コンサルタントによる経費削減の実施 5 経費管理システム導入による経費の可視化	○	1 継続した業務プロセスの見直し 2 営業店事務の効率化と本部集中化 3 費用対効果を勘案したシステム投資

2 長期経営計画の概要

経営理念

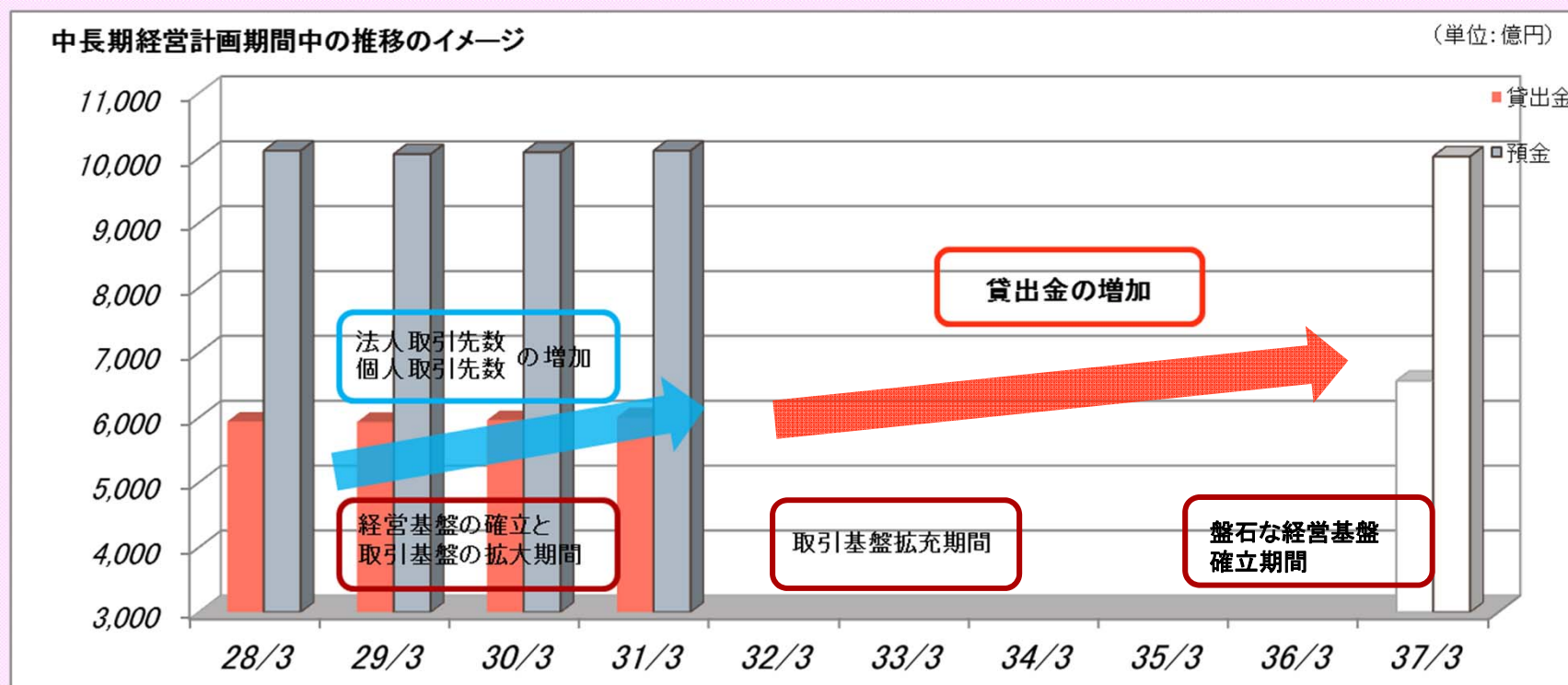
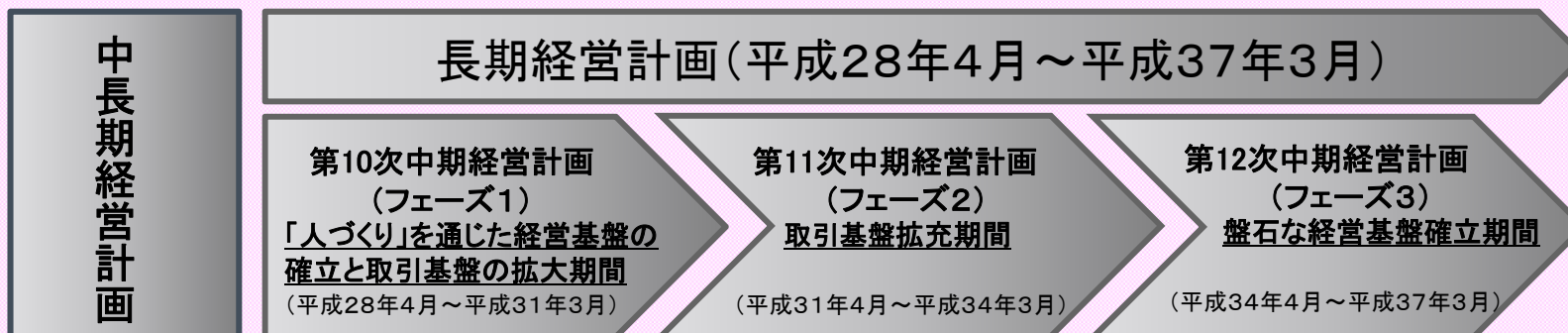
当行は、お客さまと株主の皆さまおよび従業員の幸福と繁栄のために全力を尽くします。

当行のめざす銀行像
必要とされ選ばれる銀行
～長野県のマザーバンク～

長期経営計画の基本方針

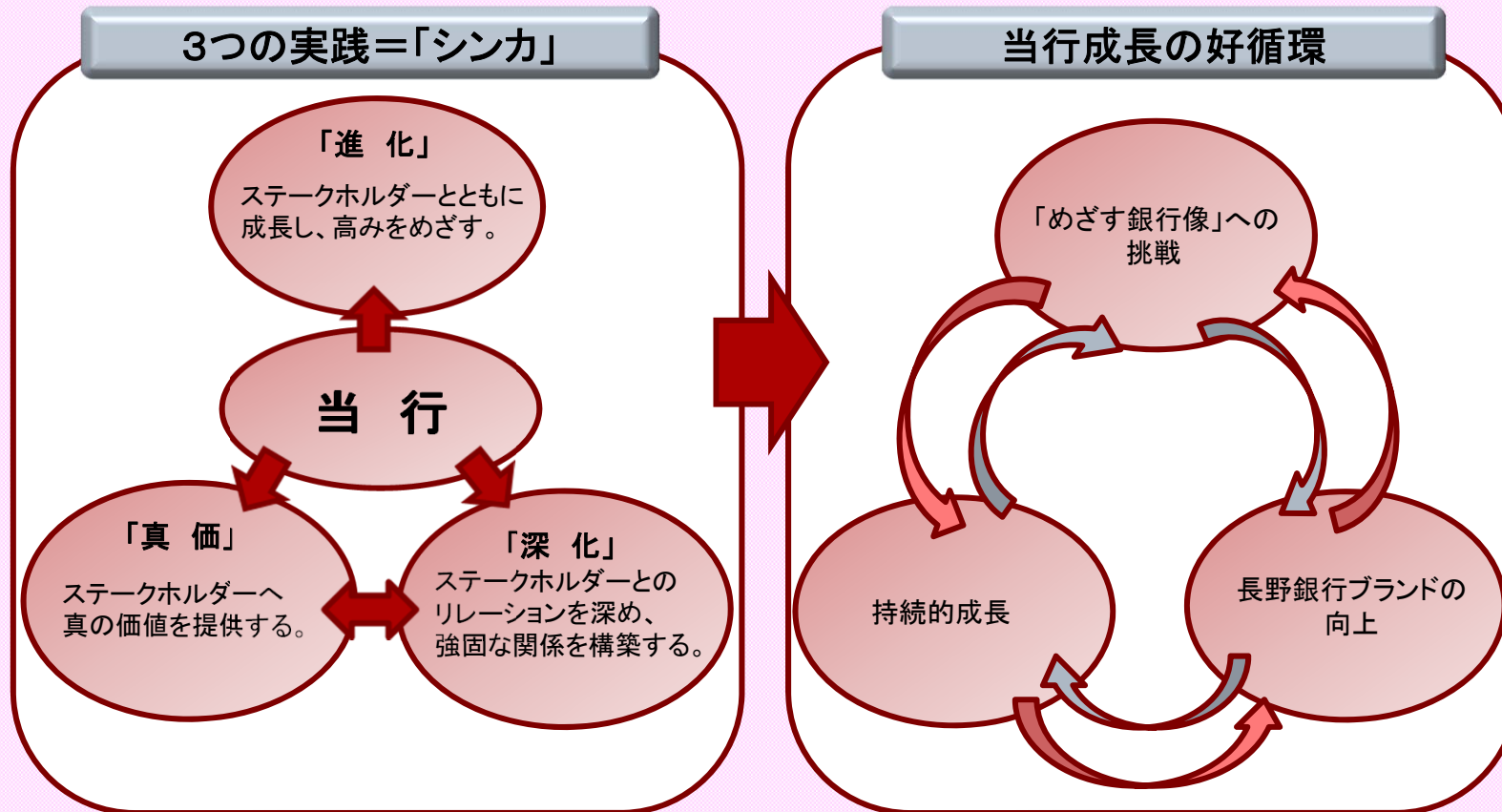
- コンプライアンス重視の企業風土を醸成し、社会的責任と公共的使命を果たす。
- 環境の変化に柔軟かつ迅速に対応し、持続的成長を図る。
- 「めざす銀行像」の実現に向けて果敢に挑戦し、企業価値の向上を図る。

3 各経営計画の位置付け



4 長期経営計画における当行の方向性・スローガン

当行の方向性	ステークホルダーに対する存在感を高める＝長野銀行ブランドの向上
スローガン	「めざす銀行像」への挑戦 ～3つの実践「シンカ」で2025年に向け新たな地位を築く～



第10次中期経営計画

(平成28年4月～平成31年3月)

1 中期経営計画の基本方針と重点施策

スローガン

“Re Birth”

～原点に立ち還り、次のステージへ生まれ変わる～

基本方針

- 経営基盤の要となる「人づくり」に積極的に取り組み、「考働派」を育成する。
- 収益力の強化、リスク管理の徹底に努め、安定した収益および健全性の確保に努める。
- 選択と集中による業務の効率化に努める。
- 地域密着型金融の機能強化を図るとともに安定した金融サービスの提供を行い、長野県の活性化に向けた取組みを強化する。

重点施策

- 経営基盤の確立・・・「ワンストップ人材の育成」
- 安定した収益の確保・・・法人・個人取引先数の増加による取引基盤の拡大
- 健全性の確保・・・不良債権処理
- 業務の効率化・・・積極的なシステム投資

2 めざす銀行像と課題

課題

- お客さまの利便性の向上
- お客さまの安心感の向上
- お客さまへの最適な金融サービスの提供

信頼され、親しまれ、相談に乗れる、
存在感のある銀行
～お客さま満足度No. 1～

お客さまの夢の実現をサポートし、
お客さま満足度No. 1となるため、
信頼され、親しまれ、相談に乗れる、
存在感のある銀行をめざします。

夢

必要とされ選ばれる銀行
～長野県のマザーバンク～

金融サービス業を通じ、お客さま、株主、
従業員、地域から必要とされ選ばれる銀行、
長野県のマザーバンクをめざします。

課題

- 安定した収益性の維持
- 健全性の維持
- 株主還元の充実

堅実経営の銀行
～株主魅力度No. 1～

株主の期待に応え、企業価値の
向上に努め、株主魅力度No.
1となるため、堅実経営の銀行
をめざします。

期待

課題

- 人づくり
- 取引基盤の拡大
- 収益力・リスク管理の強化
- 経営管理態勢強化

生き生きとした、明るく、
働きがいのある銀行
～従業員幸福度No. 1～

従業員がいつも笑顔でいられる職場環境を実
現し、従業員幸福度No. 1となるため、生
き生きとした、明るく、働きがいのある銀行
をめざします。

笑顔

絆

地域とともに歩む銀行
～地域貢献度No. 1～

地域との絆を大切に、地域貢献度No. 1
となるため、地域とともに歩む銀行をめざし
ます。

課題

- 職場環境の充実
- ダイバーシティの推進
- 健康経営

課題

- 地方創生への積極的な取り組み
- 地域密着型金融の推進
- 地域コミュニティへの貢献

3 第10次中期経営計画における主要計数目標

第10次中期経営計画 主要計数目標(単体)

当期純利益	20億円
自己資本比率	11.0%以上
ROE(当期純利益／株主資本)	5.0%程度
法人取引先数	獲得 5,000先
個人取引先数	獲得 70,000先