



平成 30 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 株式会社 トマト銀行
代表者名 取締役社長 高木 晶悟
(コード番号 8542 東証第一部)
問合せ先 取締役経営企画部長 富田 洋之
(TEL. 086-800-1830)

(訂正)「新中期経営計画「第2次 みらい創生プラン」の策定について」の一部訂正について

平成 30 年 5 月 11 日に公表いたしました「新中期経営計画「第2次 みらい創生プラン」の策定について」について記載事項に一部訂正がありましたので、お知らせいたします。なお、訂正後の全文は別紙のとおりです。

記

訂正箇所：別紙 6 頁 成長性指標グラフの数値

訂正前		訂正後	
1. 預金残高（億円）		1. 預金残高（億円）	
21年3月末実績	<u>7,94</u>	21年3月末実績	<u>7,940</u>
24年3月末実績	<u>8,88</u>	24年3月末実績	<u>8,883</u>
27年3月末実績	<u>10,23</u>	27年3月末実績	<u>10,230</u>
30年3月末実績	<u>11,23</u>	30年3月末実績	<u>11,236</u>
2. 事業者貸出先数（先）		2. 事業者貸出先数（先）	
30年3月末実績	<u>10,23</u>	30年3月末実績	<u>10,233</u>

以上



平成 30 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 株式会社 トマト銀行
代表者名 取締役社長 高木 晶悟
(コード番号 8542 東証第一部)
問合せ先 取締役経営企画部長 富田 洋之
(TEL. 086-800-1830)

新中期経営計画「第 2 次 みらい創生プラン」の策定について

株式会社トマト銀行（取締役社長 高木 晶悟）は、2018 年度から 2020 年度までの 3 年間を計画期間とする新中期経営計画「第 2 次 みらい創生プラン」を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

前中期経営計画「トマトみらい創生プラン～進化への挑戦～2018」では、基本方針である「お客さまを深く理解し、徹底的に寄り添う」戦略を具現化したビジネスモデル「本業支援」「最適提案」活動の定着、事業者貸出先数 1 万先の突破など、次なる成長に向けた礎を築くことができました。

一方、金融機関を取り巻く環境は、足元では低金利政策の長期化による資金利益の低迷など、引き続き厳しい環境が予想されるとともに、中長期的には少子高齢化や人口減少、相続・事業承継ニーズの高まりなど、社会・経済構造の変化が見込まれます。さらには、FinTech を中心とした ICT 技術の進歩は、キャッシュレス化の進展など、金融サービスのあり方を大きく変える可能性もあります。

こうした環境下においても、当社が「お客さまの真にお役に立てるライフパートナー」として、お客さまをしっかりと応援するためには、こうした変化に柔軟に対応できるビジネスモデルの深化、そしてそれを支える確固たる経営基盤の構築と人材育成の強化が必要と考えます。

以上のような認識と前中期経営計画の成果を踏まえ、当社は 2018 年度から 3 ヶ年を計画期間とする新中期経営計画「第 2 次 みらい創生プラン」を策定いたしました。

新中期経営計画では、前中期経営計画策定時に掲げた経営ビジョン（10 年後の目指す姿）「夢をかなえ、地域の未来を創造する銀行」の実現に向け、ビジネスモデルを更に深化させ、お客さまに徹底的に寄り添うことで、お客さま・地域・当社の持続的な成長・発展の実現を目指してまいります。

計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

中期経営計画
「第2次 みらい創生プラン」
(2018年度～2020年度)

株式会社トマト銀行

新中期経営計画の概要



名 称	第2次 みらい創生プラン
期 間	2018年4月～2021年3月(3カ年)
目 指 す 姿	夢をかなえ、地域の未来を創造する銀行
行 動 指 針	<ul style="list-style-type: none">■ 地域活性化のコーディネーター■ お客さまの真にお役に立てるライフパートナー■ 一人ひとりの人間力、全員精鋭主義
基 本 方 針	お客さまに徹底的に寄り添い、当社のビジネスモデルである「本業支援」「最適提案」を更に深化することで、お客さま・地域・当社の持続的成長・発展を実現する
重 点 目 標	<ul style="list-style-type: none">■ ビジネスモデルの深化を通じた地域経済活性化への貢献および収益力の強化■ 持続的・安定的な成長を支える確固たる経営基盤の確立■ 全社員が活躍できる働き方改革の促進

重点目標と主要戦略



基本方針

お客さまに徹底的に寄り添い、当社のビジネスモデルである「本業支援」「最適提案」を更に深化することで、お客さま・地域・当社の持続的成長・発展を実現する

重点目標

ビジネスモデルの深化を通じた
地域経済活性化への貢献
および収益力の強化

持続的・安定的な成長を支える
確固たる経営基盤の確立

全社員が活躍できる
働き方改革の促進

具体的な取組み

営業戦略

- ① 「本業支援」「最適提案」の深化
- ② 事業性評価の高度化
- ③ 地域の成長分野、創業・第二創業への取組み強化
- ④ 相続・事業承継・M&A分野への取組み強化
- ⑤ ICTを活用した店頭・渉外活動での効率的・効果的な営業体制の構築

経営基盤戦略

- ① グループ経営の強化
- ② 市場運用収益の拡大
- ③ 営業店・本部の業務効率化の推進
- ④ FinTechを中心とした新業務への対応
- ⑤ 新たな規制や業務の多様化に対応する収益・リスク管理態勢の強化

人材戦略

- ① 事業環境の変化に対応できる人材の育成強化
- ② 働き方改革の推進

ビジネスモデルの更なる深化 ～本業支援「二刀流作戦」の展開～



本業支援 第1フェーズ
トマトみらい創生プラン
(2015年度～2017年度)

本業支援 第2フェーズ
第2次 みらい創生プラン
(2018年度～2020年度)

本業支援の更なる深化
(2021年度～)

お客様の「稼ぐ力」の向上

お客様の「稼ぐ力」の向上と
お客様の財務基盤の改善

主な支援メニュー

創業・新事業支援

販路開拓支援

M&A支援

事業承継支援

海外進出支援

コスト削減支援

事業の本業支援
+
財務の本業支援

お客様の夢の実現に向けて
地域経済の活性化に向けて

事業の
本業支援

従来の「事業の本業支援」に加え、
「財務の本業支援」を新たに開始します。

本業支援

事業の本業支援

お客様の将来ビジョンや課題などをしっかりと理解し、その実現や課題解決に向けた最適な提案を行うことで、事業の成長を支援する活動

財務の本業支援

事業性評価やキャッシュフローの把握などにより、お客様の資金繰りや財務基盤の改善などを支援する活動

経営目標(単体)



	項目	2020年度目標
成長性	預金残高	11,750億円
	貸出金残高	10,120億円
	事業者貸出先数	11,000先
収益性	コア業務純益	21億円
	当期純利益	15億円
健全性	自己資本比率	8%以上
	金融再生法開示債権比率	2%程度

経営目標(単体)

