



2021年5月13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1部)
問 合 せ 先 取締役経営企画部長 井上 正樹
(TEL. 086-800-1830)

新中期経営計画「第3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、2021年度から2023年度までの3年間を計画期間とする新中期経営計画「第3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「第2次 みらい創生プラン」では、お客さまに徹底的に寄り添う当社のビジネスモデル「本業支援」「最適提案」活動を更に深化させ、事業者貸出先数が1万1千先を超えるなど顧客基盤の拡大が図れ、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、引き続き低金利政策の長期化が予想されるなかで、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・経済の変化や、急速なデジタル化の進展などによって金融サービスのあり方も大きく変わりつつあります。

また、新型コロナウイルス感染症の拡大は地域経済へ大きな影響を与えており、このような環境下においてこそ、当社は地域になくてはならない銀行として、お客さまに徹底的に寄り添う「本業支援」「最適提案」活動の真価を発揮し、地域経済や地域の雇用を守っていくことが使命であり、そのための財務基盤の強化と、原動力となる全社員の人的育成が必要と考えます。

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2021年度から3ヵ年を計画期間とする新中期経営計画「第3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、経営ビジョン「夢をかなえ、地域の未来を創造する銀行」の実現に向け、ビジネスモデルの真価の発揮によりお客さまの課題解決に取り組み、新型コロナウイルスの影響により変化する地域経済・産業の成長・発展に貢献することで、当社の持続的な成長を目指してまいります。

以 上



中期経営計画
「第3次 みらい創生プラン」
(2021年度～2023年度)

株式会社トマト銀行

新中期経営計画の位置づけ

トマトみらい創生プラン
(2015年度～2017年度)

第2次 みらい創生プラン
(2018年度～2020年度)

第3次 みらい創生プラン
(2021年度～2023年度)

「本業支援」活動

法人のお客さまのライフステージに徹底的に寄り添い、お客さまを深く理解することで、事業の成長や課題解決に全社を挙げて取り組む活動

「最適提案」活動

個人のお客さまのライフイベントに徹底的に寄り添い、ニーズにマッチした金融サービスの提供を行い、お客さまの期待に応える全社で取り組む活動

「事業の本業支援」と「財務の本業支援」の二刀流により、本業支援活動を深掘り

ビジネスモデルの「深化」

「本業支援」「最適提案」活動をスタート

「進化」への挑戦

事業者貸出先数が過去最高を更新するなど顧客基盤が拡大

「本業支援」「最適提案」の両輪によるお客さま・地域経済への全力のサポートを行います。

「本業支援」「最適提案」活動の「真価」の発揮

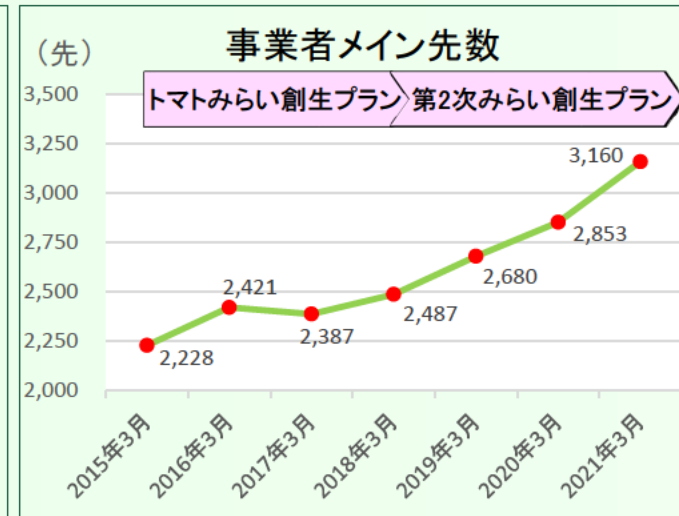
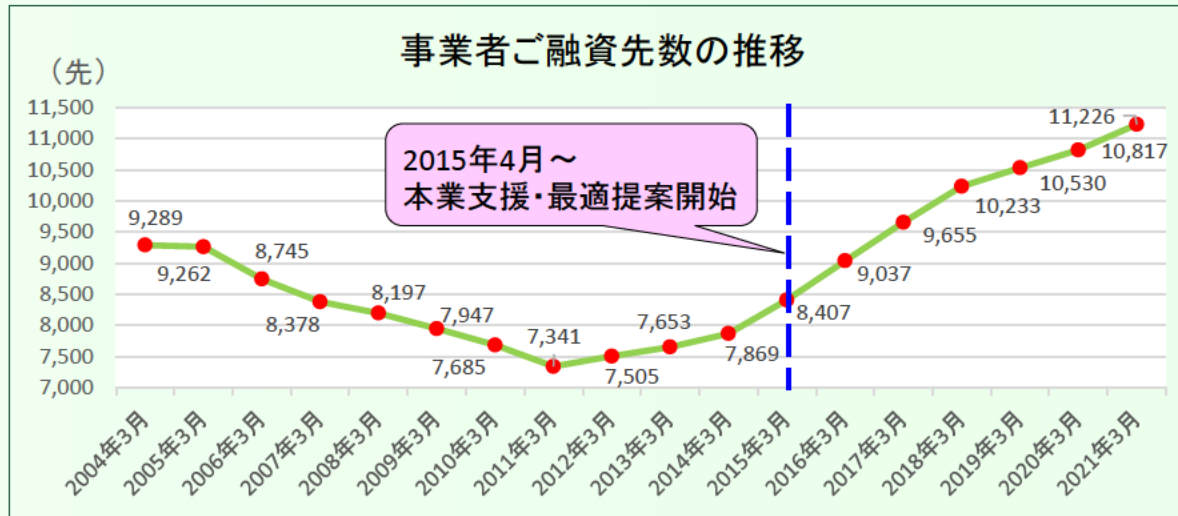
夢をかなえ、地域の未来を創造する銀行へ

- ◆「事業の本業支援」と「財務の本業支援」に「経営の改善支援」を加え、お取引先を守り地域経済や地域の雇用を守っていきます。
- ◆デジタル活用により非対面サービスの拡充やお客さまの利便性の向上を目指します。
- ◆ソリューション能力向上のための人財育成を強化していきます。

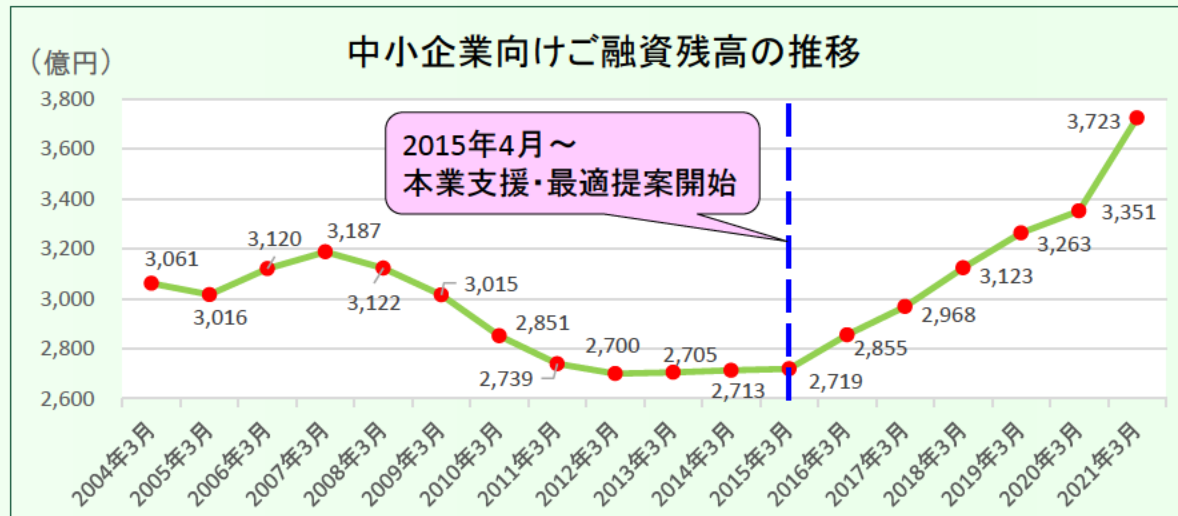
これまでの取り組み



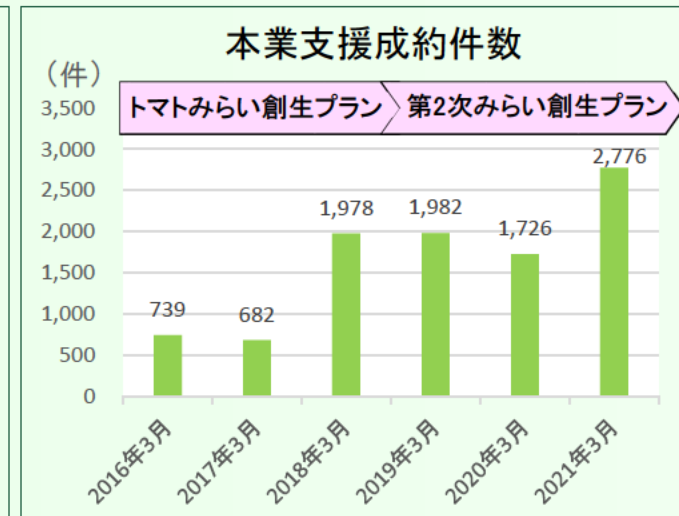
2015年4月から開始した「本業支援」「最適提案」活動により、事業者ご融資先数や中小企業向けご融資残高が増加し、当社のお客さま基盤の拡大が図れました。また、事業者メイン先数の増加や本業支援成約件数も増加しつつあります。「第3次 みらい創生プラン」では、拡大したお客さま基盤のもと、法人のお客さまの新たな課題解決に取り組むとともに、個人のお客さまのニーズに沿った金融サービスのご提供をさらに進めてまいります。



※役員借入を除くご融資シェア第1位




※市場性ローンを除く中小企業向けご融資残高



※本業支援活動による成約件数(創業・第二創業支援含む)

新中期経営計画の概要



名称	第3次 みらい創生プラン
期間	2021年4月～2024年3月(3年間)
経営理念	人をつくり 人につくす
経営ビジョン	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	「本業支援」「最適提案」活動の真価を発揮し、お客さまの課題解決に取り組み、新型コロナの影響により変化する地域経済・産業の成長・発展に貢献することで、当社の持続的成長を目指す。
重点目標	 <ol style="list-style-type: none">① 「本業支援」と「最適提案」の両輪による、お客さま・地域経済への全力のサポート② お客さま・地域経済に貢献するための財務基盤の強化③ 全社員が活躍、成長できる人財育成と職場づくり

重点目標①

「本業支援」と「最適提案」の両輪による、お客さま・地域経済への全力のサポート

【主要戦略】

① 本業を通じてのSDGsへの貢献



ビジネスモデル「本業支援」「最適提案」活動

② 「事業の本業支援」と「財務の本業支援」の更なる高度化



③ 個人のお客さまのライフイベントに沿った「最適提案」活動の進展



新型コロナの影響に対応した取り組み

④ 新型コロナの影響を受けたお取引先に対する経営改善支援の強化



⑤ デジタル技術を活用した非対面サービス提供の拡充



重点目標②

お客さま・地域経済に貢献するための財務基盤の強化



【主要戦略】

- ① ビジネスモデルの真価の発揮による収益力の向上
- ② マーケット運用収益の拡大と市場リスク管理態勢の高度化
- ③ 規制緩和や業務の多様化への対応
- ④ 業務の更なる本部集中化やデジタル活用による「業務プロセス改革」「5レス化※」の推進
- ⑤ 店舗網の見直しや戦略的なコストマネジメントによるOHRの改善
- ⑥ バーゼルⅢ最終化に対応したリスクアセットコントロール

※5レス化:ペーパー・通帳・印鑑・キャッシュ・バック事務のレス化

重点目標③

全社員が活躍、成長できる人財育成と職場づくり



【主要戦略】

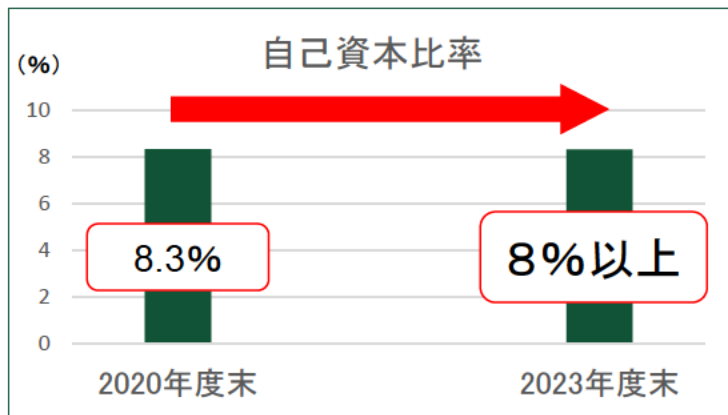
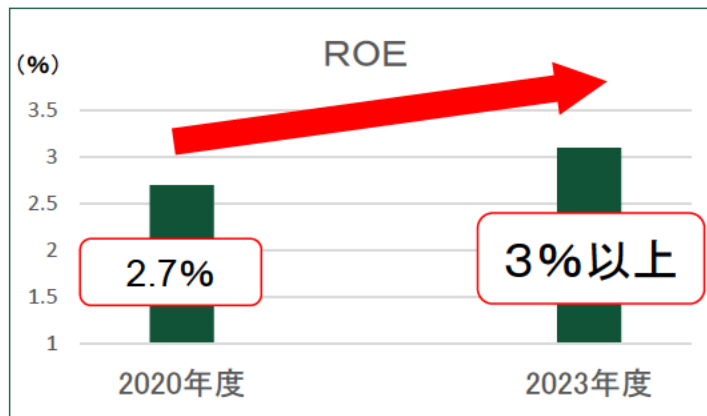
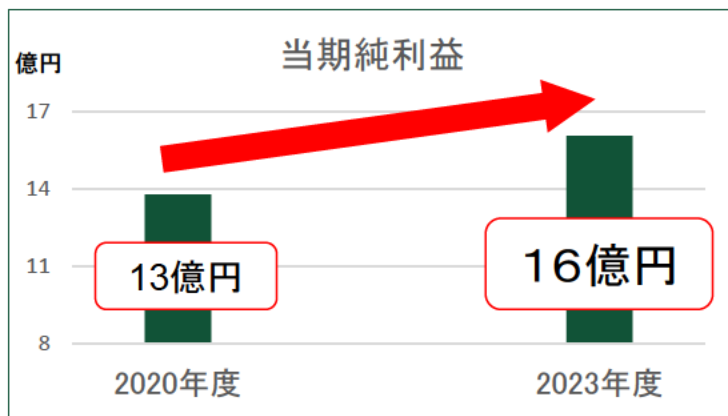
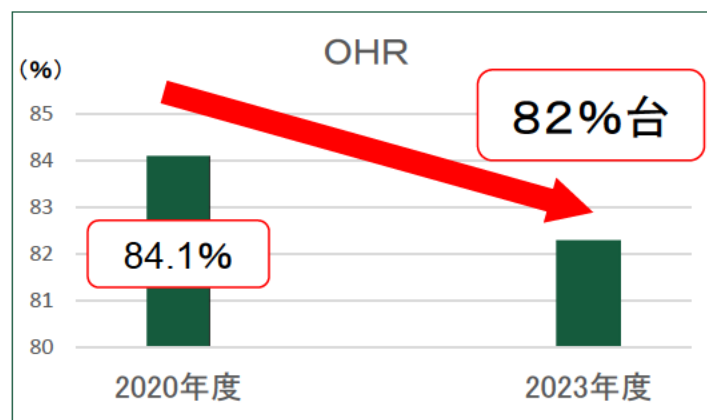
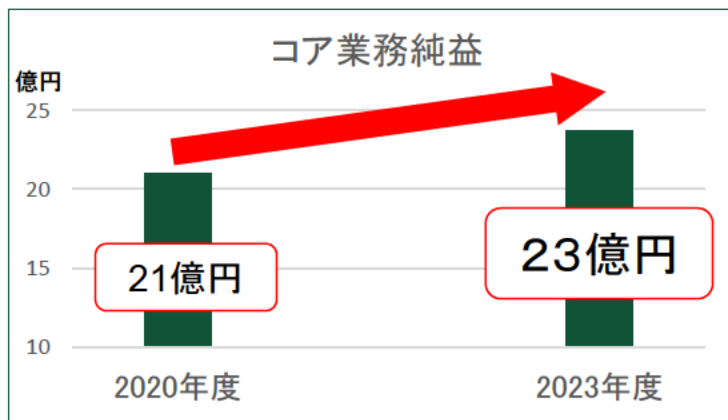
- ① 変化する社会・事業環境に対応できるプロフェッショナル人財の育成強化
- ② キャリアアップ・モチベーションアップのための制度変更
- ③ 「本業支援」「最適提案」活動におけるソリューション提供能力の向上

経営目標(単体)



目 標 項 目	2020年度実績	2023年度目標
コア業務純益 (投信解約損益を除く)	21億円	23億円
当期純利益	13億円	16億円
自己資本比率	8.3%	8%以上
OHR(コア業務粗利益ベース)	84.1%	82%台
ROE(当期純利益ベース)	2.7%	3%以上

経営目標(単体)



- ▶ 本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。
- ▶ こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、目標対比で異なる可能性があることにご留意ください。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社トマト銀行 経営企画部
TEL:086-800-1830