



平成24年5月14日(月)

新中期経営計画「トマト MOTTO³ プラン」の計数目標について

株式会社トマト銀行(取締役社長 中川 隆進)は、平成24年4月から平成27年3月までの3カ年を計画期間とする新中期経営計画「トマト MOTTO³ プラン」を平成24年3月29日に公表いたしました。このたび、同計画の主要計数目標等を決定いたしましたので、改めてお知らせいたします。

1. 新中期経営計画の概要
2. MOTTO から MOTTO² さらにMOTTO³ へ
3. 行動指針「度アップ宣言。」
4. 重点目標・重点施策について
5. 「二大変革」について
6. 「トマト MOTTO³ プラン」の遂行による当社の変革・成長ストーリー
7. 「トマト MOTTO³ プラン」の主要計数目標
8. 地域密着型金融の推進について

※項番3、7、8は、今回新たに公表する項目です。

本件に関するお問い合わせ先	経営企画部 谷口	TEL 086-221-1154
報道関係のお問い合わせ先	経営企画部(広報担当) 藤岡・齋藤	TEL 086-221-1057

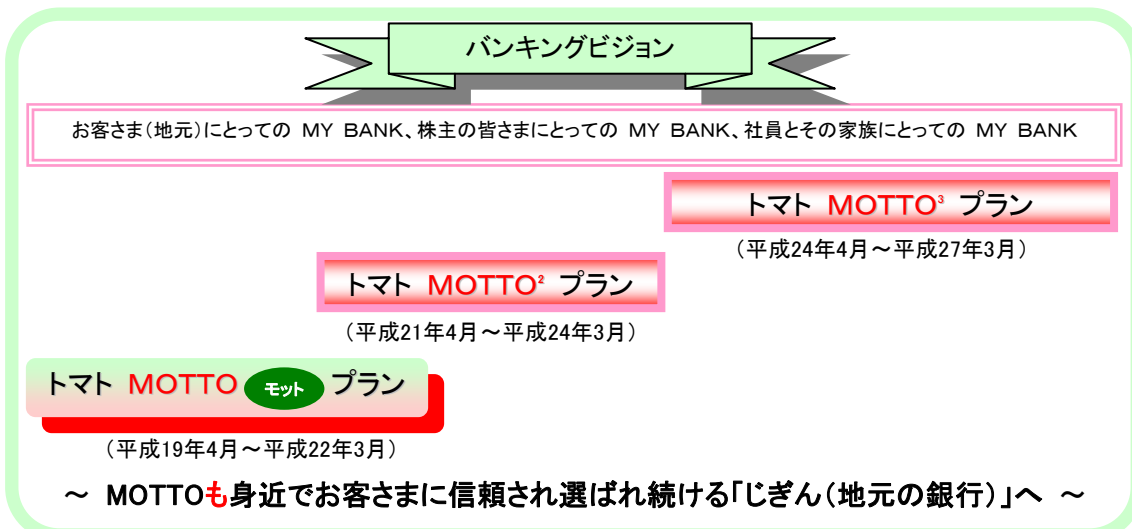


1. 新中期経営計画の概要

名 称	第3次中期経営計画「トマト MOTTO ³ プラン」
計画期間	平成24年4月～平成27年3月(3カ年)
位置づけ	平成23年11月に創立80周年を迎え、歴史と伝統を礎に平成24年度から3カ年の第3次中期経営計画「トマト MOTTO ³ プラン」をスタートし、100周年にむけての新たな歴史の一步を力強く踏み出すものです。
テ ー マ	MOTTOも身近でお客さまに信頼され選ばれ続ける「じぎん(地元の銀行)」へ
重点目標	(1) 二大変革 <ul style="list-style-type: none"> • お客さまサービス改革 • 営業力パワーアップ (2) 地域経済・社会への貢献

2. MOTTO から MOTTO² さらに MOTTO³ へ

当社は、平成21年4月から3カ年の第2次中期経営計画「トマト MOTTO² プラン」を進め、一定の成果をあげることができました。また、トマト MOTTO² プランの最終年度にあたる前年度には記念すべき創立80周年を迎えることができました。平成24年度は、80年の歴史と伝統を礎に、次の大きな節目である100周年にむけての新たなスタートの年となります。このような年に第3次中期経営計画「トマト MOTTO³ プラン」を策定し、新たな歴史の一步を力強く踏み出すものです。



MOTTOとは、
「お客さまにとってもっと便利で、もっと満足度が高く」、当社が日々着実な努力を重ねることで、「もっと企業価値の向上を図る」という当社の目標を、社名であるTOMATOの一部文字を並び替えることによって表現したものです。

MOTTO²とは、
第2次中期経営計画では、MOTTOプランを継承するとともに、創立80周年を迎え、MOTTO身近でお客さまに信頼され選ばれ続ける「じぎん(地元の銀行)」を目指そうという思いを「MOTTO²」と表現いたしました。

MOTTO³とは
第3次中期経営計画では、MOTTOプラン、MOTTO²プランを継承するとともに、さらに変革を進め、地域でMOTTOも身近で信頼され選ばれ続ける「じぎん(地元の銀行)」を目指そうという思いを「MOTTO³」と表現いたしました。



3. 行動指針「度アップ宣言。」（今回公表）

(1) サービスの鮮度を上げる

- ・ 「トマト」に込めた「みずみずしく新鮮。明るく健康的。暮らしに役立つ、身近な存在。」という原点を大切に、地域のすべての方から愛され、可愛がられる銀行を目指します。

(2) 接客の温度を上げる

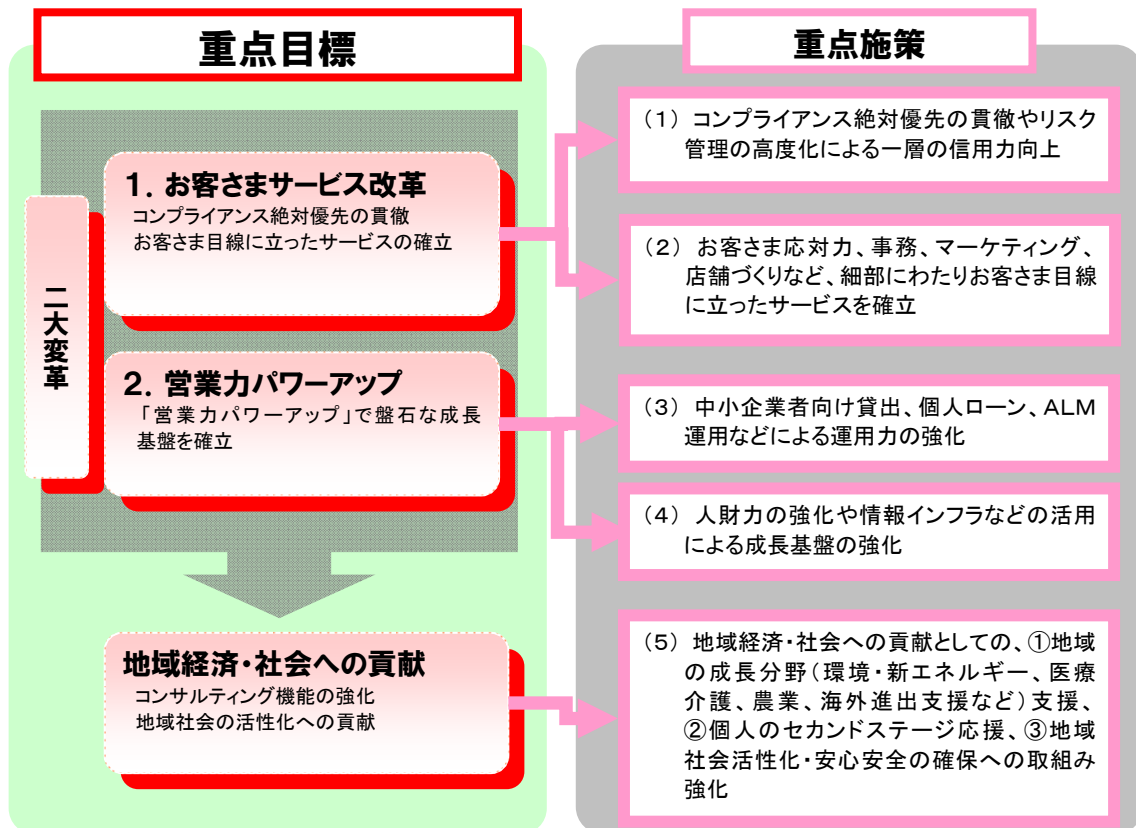
- ・ 「相談しやすさ」、「利用しやすさ」、「わかりやすさ」を銀行という枠を超えて進化させ、お客さまが目的がなくても立ち寄ってお話がしたくなるような「銀行屋さん」を目指します。

(3) 仕事の密度を上げる

- ・ 地域のお客さまにとって「優しく」、「頼りになる」銀行になるために、役職員一人ひとりが「学び」、「磨き」、「挑み続ける」ことで、全員精鋭を目指します。

4. 重点目標・重点施策について

新中期経営計画「トマト MOTTO³ プラン」では、「お客さまサービス改革」、「営業力パワーアップ」の『二大変革』と、『地域経済・社会への貢献』を重点目標とし、これらをふまえた5つの重点施策の遂行により、地域の皆さまにとってMOTTOも身近で信頼され選ばれ続ける「じぎん(地元の銀行)」を目指してまいります。





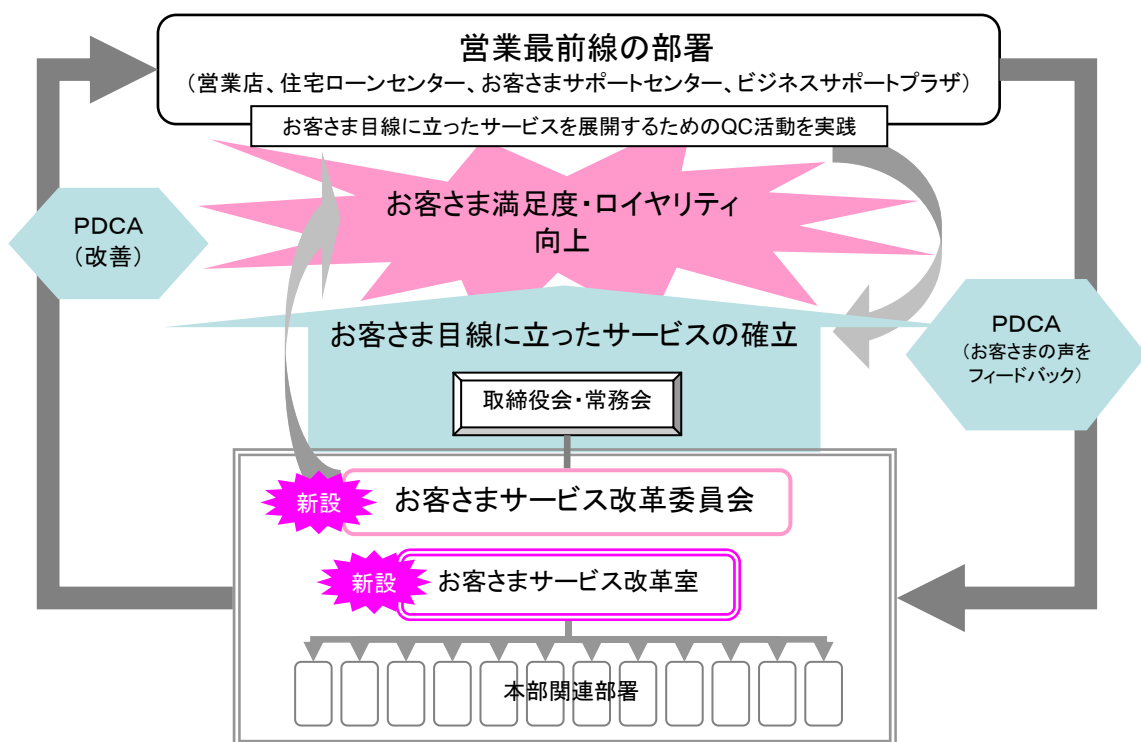
5. 「二大変革」について

「トマト MOTTO³ プラン」の3カ年で「変革」を成し遂げ、経営基盤の強化を図り、次の成長につなげてまいりたいと考えております。その変革として以下の「お客さまサービス改革」と「営業力パワーアップ」の二大改革を進めてまいります。



(1) お客さまサービス改革

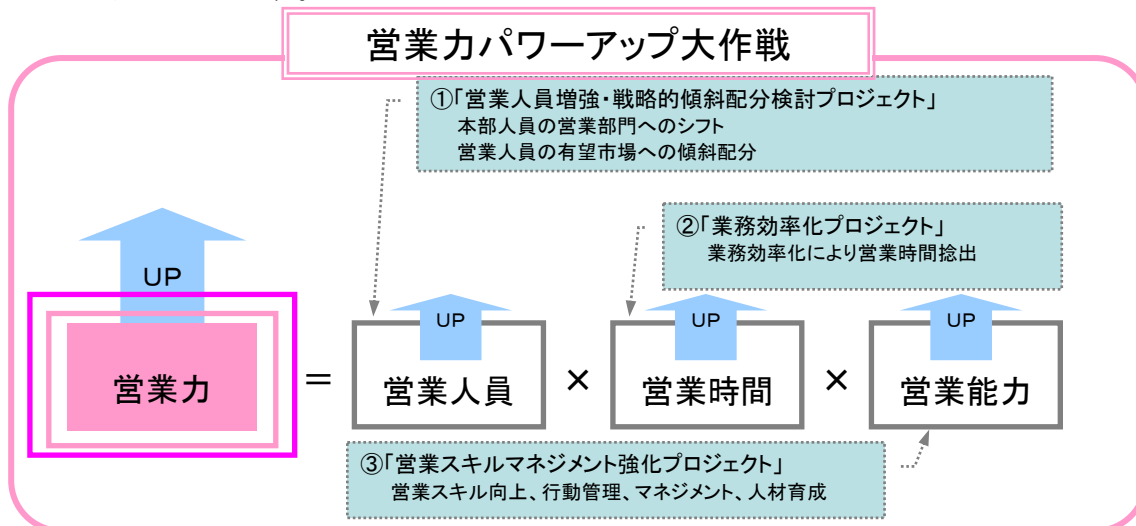
コンプライアンス絶対優先を貫徹するとともに、お客さま目線に立ったサービスの確立にむけて、「お客さまサービス改革室」および、「お客さまサービス改革委員会」を新設し、お客さま対応力の向上、お客さまの目線に立った事務手続きの見直し、マーケティング、店舗づくりなど、お客さまサービスの細部にわたる改革を進めることでお客さま満足度・ロイヤリティの向上を図ってまいります。





(2) 営業力パワーアップ

営業力をパワーアップするため、以下の「営業力パワーアップ大作戦」に取り組めます。営業力パワーアップ大作戦では、①～③の三つのプロジェクトを進め、営業力のプロセス指標である「営業人員」、「営業時間」、「営業能力」のそれぞれをアップし、営業力をパワーアップいたします。



6. 「トマト MOTTO³ プラン」の遂行による当社の変革・成長ストーリー

(1) 盤石な経営基盤を確立

「二大変革」と5つの重点施策に取組み、成長に向けての盤石な経営基盤を確立します。

(2) お客さま満足度ナンバーワンに

コンプライアンス絶対優先貫徹のもと、『二大変革』の「お客さまサービス改革」により、お客さま満足度地域ナンバーワンを目指します。

(3) 安定的な収益基盤を確立

積極的に預金を受け入れることで調達基盤の安定を図り、『二大変革』の「営業力パワーアップ」により、①顧客基盤の拡大による中小企業者向け貸出、②個人ローン、③預貸ギャップに対応したALM運用、④有価証券運用、の4つの運用力をアップします。また、預り資産販売やコンサルティング機能の強化、新たな手数料収益の獲得などでの収益の多様化により、安定的な収益基盤を確立します。

(4) 地域でMOTTOも身近で選ばれ続ける「じぎん」へ

『二大変革』と『地域経済・社会への貢献』の重点目標のもと、5つの重点施策の遂行により、地域でMOTTOも身近で選ばれ続ける「じぎん」となります。



7. 「トマト MOTTO³ プラン」の主要計数目標(今回公表)

(単体)		平成24年3月期 (実績)	平成27年3月期 (目標)
収益性 指標	コア業務純益	27億円	40億円
	経常利益	13億円	25億円
	当期純利益	6億円	13億円
運用力 指標	貸出金残高	6,768億円	7,500億円
	事業性貸出金残高	3,662億円	4,100億円
	個人ローン残高	2,430億円	2,700億円
	事業者貸出先数	7,505先	8,000先
健全性 指標	自己資本比率	10.01%	10%以上
	不良債権比率	3.91%	3%台
セカンドステージ応援			
セカンドライフ・マイスター(※)		7名	120名

※ お客さまの「第二の人生」(セカンドライフ)を金融面からサポートするための幅広い金融知識を兼ね備えた社員を認定する社内資格制度

8. 地域密着型金融の推進について(今回公表)

「トマト MOTTO³ プラン」の重点目標である「地域経済・社会への貢献」に基づいて、地域密着型金融を推進し、コンサルティング機能の強化、地域社会活性化への貢献を目指します。

(1) 具体的な取り組み

① 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- 金融円滑化対応先への支援強化
- 事業再生支援・事業健全化の取り組み強化
- 専門家・提携機関との連携強化
- 企業のアジア地域進出に向けたサポート機能の強化
- ビジネスマッチング業務の充実
- 各種セミナーの定期的な開催 など

② 地域の面的再生への積極的な参画

- 大学等の研究機関などとの産学官金連携推進
- 農商工連携、6次産業化による農業関連事業者支援 など

③ 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- 年度毎の取り組み内容や成果を、ミニディスクロージャー誌などへ掲載するとともに、お客さま目線に立った分かりやすいニュースリリースでお知らせするなど、積極的な情報発信に努めます。



(2) 地域密着型金融の主要計数目標

	平成24年3月末(実績)	平成27年3月末(目標)
中小企業等(※)向け貸出残高	5,306億円	5,800億円
岡山県内向け貸出残高	5,693億円	5,900億円
医療・介護分野向け貸出残高	245億円	360億円

※ 資本金3億円(ただし、卸売業は1億円、小売業、飲食業、物品賃貸業等は5千万円)以下の会社又は常用する従業員が300人(ただし、卸売業、物品賃貸業等は100人、小売業、飲食業は50人)以下の企業および個人など

	平成24年度～平成26年度 (累計目標件数)
ビジネスマッチング取扱件数	300件
専門分野の相談受付件数	500件
各種セミナー・相談会の開催	450件

以上