

中期経営計画「お客さまのために考動するしまぎん」(計画期間2019年4月1日～2022年3月31日)

当行は、顧客中心主義を基本として組織全体の意識改革を図った上で、お客さまとのリレーションに重点をおき、お客さま一人ひとりのニーズに応じて考動する営業活動を展開することで、お客さまと役職員の双方が満足度を高め、ひいては、お客さまに末永くお付き合いをして頂ける銀行を目指してまいります。

また、これを持続的に実現するため、本部機構の改革、業務効率化、各種経費の徹底した見直しなど、経営の合理化・効率化を果敢に実行し、コア業務純益の早期黒字化・V字回復を実現することで、経営基盤の強化を図り、ステークホルダーからの信頼を高めてまいります。



法人分野

リレーションシップバンキングの強化・徹底

- 創業・新規事業先への支援強化
- 事業再生に向けた積極的な取り組み
- コンサルティング機能・情報提供機能の強化
- 事業承継・M & A、ビジネスマッチング等の外部専門家との連携強化

《新型コロナウイルス感染症の影響を受けたお客さまへの支援強化》

個人分野

リテール強化

- ライフサイクルに応じた商品・サービスの提供充実
- 年金・給振先に対するサービス・利便性の向上
- 魅力ある金利設定による個人定期預金キャンペーンの実施

顧客中心主義

Face to Face の実践により、お客さまの「夢」を叶える

役職員・営業店本部一体としての取り組み



顧客メリット・利便性向上

- ★ 共同店舗「島根銀行SBIマネープラザ」による豊富な資産運用
- ★ 住信SBIネット銀行の魅力ある低金利住宅ローン商品の提供
- ★ SBI生命の充実した保障の団体信用生命保険の提供
- ★ SBI損保のお客さまのニーズを踏まえた住宅ローン火災保険の提供
- ★ その他、SBIグループ各社の幅広い金融商品・サービスの紹介

東京事務所

- ★ SBIグループ各社との連携

融資事業先の拡大

適正金利の確保

ミドルリスク融資の拡大

従業員取引の拡大

基盤(預金)の拡大

営業コストの削減

資金運用の見直し

数値目標
(2022年3月)

コア業務純益の
安定的な黒字化

コア業務純益
3億円程度

融資事業先の
拡大

融資事業先数
増加 10%程度

営業コストの
最適化

経費削減
15%程度