

第二次中期経営計画

第一次中期経営計画は平成28年3月末までとなっていますが、本年創立50周年を迎えたことにより、次の半世紀への飛躍を期すために、今年を新たな創業元年の年とし、本年度から新しい中期経営計画の下で『新しい可能性に挑戦する』ことにします。

■経営理念

当組合は昭和40年6月の創業以来、医業域信用組合として、組合員である開業医・勤務医の先生方に対し、相互扶助の精神を基本に、医業経営のアシスタントとなり、ひいては地域医療の発展に寄与することを経営理念とします。

■第一次中期経営計画の総括

(単位：百万円、%、先数)

	23/3 末	24/3 末	25/3 末	26/3 末	27/3 末
預 金	22,681	24,894	26,323	27,753	30,014
貸 出 金	2,830	3,166	3,542	4,385	4,752
預 貸 率	12.48	12.72	13.45	15.80	15.83
当期利益	78	90	82	99	129
組合員数	1,107	1,104	1,120	1,159	1,215

1. 顧客ニーズ即した商品の提供により、預貸金の増強を図ることができました。
2. 安定した収益力を確保することができました。
3. 組合員増強運動を展開し、顧客基盤の拡大を図ることができました。

第二次中期経営計画

■計画期間

平成27年4月1日～平成32年3月31日（5年間）

■基本となる考え

『新しい可能性に挑戦する』

金融機関を取り巻く環境が大きく変化する中、既成概念にとらわれない考え方、やり方によって、新しい可能性に挑戦し、持続的な成長を目指すこととします。

■計画のコンセプト

1. 医療界における一層の競争力・プレゼンスの向上
2. 第一次中期経営計画施策の継承・深化
3. 組合員の満足度向上

■基本戦略

1. 強固な営業基盤の構築

(1) 組合員の増強

創業支援、経営改善支援、事業承継支援、資産運用相談、相続相談

(2) 新たな領域の拡大

一時的に県外へ転勤する組合員、組合員の相続人

2. 地域活性化に向けた取り組み

(1) 開業支援や事業再生、M&A

① 廃業する先生と開業する先生の橋渡し

(2) 未開拓層の開拓（勤務医）

① 未取引の勤務医に対しては、医局会等でのプレゼンテーションの活用

② 税理士やコンサルティング会社への働きかけ

③ 医薬品販売会社、医療機器販売会社、ハウスメーカー等の営業マンを通じての
アプローチ

3. 経営基盤の改革

(1) 顧客が期待する商品・サービスの提供

① 効果的・効率的なセールスの展開

② 医報や各種宣伝媒体を通じた商品・サービスの案内

(2) 先進的で柔軟性のある金融サービスの提供

① オンデマンド型商品の実現（顧客のニーズに即した自由な商品設計）

② 商品開発の迅速化（適時・適切な商品提供）

③ ATM設置及びインターネットバンキング導入の検討

4. コンシューマーファイナンスの取り組み強化

(1) 住宅ローンの取り組み強化

① 競争優位性を維持し、さらなる積み上げを図ります。

(2) 小口ローン残高の拡大

① マイカーローン、教育ローン等の小口ローンの商品力強化

② 既存顧客の深掘りと新たな顧客層の開拓

5. 組織力の強化

(1) 人材育成

① 業務習得範囲の拡大及び深化

② コンサルティング営業力の向上

(2) 中部及び全国医師信用組合との連携

(3) 全信中協及び全信組連との連携

■計数目標（平成32年3月期）

預 金	貸 出 金	収 益	組 合 員 数
期末残高 350億円	期末残高 70億円	当期利益	1,400先
期中平残 345億円	期中平残 67億円	60百万円	

以上