

第三次中期経営計画

現在の中期経営計画は令和2年3月末までとなっていますが、超低金利環境が長期化するとともに、他業態からの参入により経営環境は厳しき増すなど、金融機関を取巻く環境は大きく変化していることから、令和元年度から新しい中期経営計画の下で業績の向上を目指したいと考えております。

■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。

■第二次中期経営計画の総括

(単位：百万円、%、先数)

	平成 27/3 末	平成 28/3 末	平成 29/3 末	平成 30/3 末	平成 31/3 末
預 金	30,014	31,534	32,286	33,217	34,430
貸 出 金	4,752	5,638	6,027	5,858	6,040
預 貸 率	15.83	17.88	18.67	17.63	17.54
コア業務純益	94	94	104	112	123
組合員数	1,215	1,268	1,312	1,325	1,345

1. 預金は順調に増加し、計画を上回ることができました。
2. 貸出金は、前半に第一次中期経営計画の勢いを維持していましたが、後半に他行との金利競争が激化したこともあり、実行額は伸び悩みました。
3. 平成28年2月にマイナス金利政策が導入され経営環境が厳しくなりましたが、有価証券運用の高度化により、コア業務純益は順調な成果を上げることができました。
4. B会員を主体とした組合員増強運動を継続した結果、組合員数は相応の増加を図ることができました。

■第三次中期経営計画について

●計画期間

平成31年4月1日～令和6年3月31日（5年間）

●基本となる考え

『 医療界のベストバンクを目指す 』

強固な財務基盤の確立や顧客基盤の強化・拡大を背景として、先生方に的確かつ迅速な金融サービスを提供してお客さまの満足度向上を図ることにより、医療界におけるベストバンクを目指します。

●計画のコンセプト

1. お客さま第一主義の徹底

お客さま第一主義という基本原則を徹底し、先生方にとって価値ある金融サービスを提供することで、先生方や医療界とともに発展します。

2. プロ意識の追求

金融サービスのプロとして、先生方の期待に応えるサービスを提供します。

3. イノベーションの創造

役職員は、大きな潮流の変化を自己成長の機会と捉えて、これまでの常識や固定概念を打ち破り新たな領域に挑戦してイノベーションを生み出します。

●基本戦略

1. 医療事業の育成・活性化と事業承継への取組

医療事業の活力を維持・向上させるために、金融サービスを通じて、医療界及び事業承継の課題に主体的に取り組みます。

2. 的確なコンサルティングによるお客さまの成長支援

お客さまの課題やニーズを的確に把握することで、最適なソリューションを提供し、お客さまの成長をサポートします。

3. お客さまの資産を安定的に増やしていく取組み

お客さまの資産を中長期的に増やしていくことを使命として、お客さまのライフステージに応じた資産形成のサポートに取り組みます。

4. 環境変化へ適応する経営体質の強化

ガバナンス態勢の強化、リスクリターン管理の充実を図ります。

5. 医師会グループとの連携強化

富山県医師会、郡市医師会、富山県医師協同組合との連携を強化し、先生方の多様なニーズにお応えします。

●具体的な施策

1. 強固な営業基盤の構築

(1) 組合員の増強

- 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に対する商品説明会等を通じて、当組合の有利性をアピールします。

(2) 新たな領域の拡大

県外からの転入予定者への組合員資格付与を検討し、県外の新規開業予定者等にもアプローチできる環境を整備します。

2. 地域活性化に向けた取組み

(1) 創業支援

- ① アンテナを高く掲げ、新規開業予定者の情報収集に努めます。
- ② オール医師会として、新規開業の先生を積極的に支援します。

(2) 事業承継支援

- ① 後継者の先生のニーズを把握し、事業承継の課題に主体的に取り組めます。
- ② 事業承継をスムーズに行うために、遺言信託等の利用を提案します。

(3) 廃業支援

- ① 後継者不在等により、やむなく廃業する先生のニーズを把握し、最適なソリューションの提供に努めます。
- ② ニーズが合えば、廃業する先生と開業する先生の橋渡しに努めます。

3. 経営基盤の強化

(1) 運用力・収益力の強化

- ① 新規開業及び事業承継支援の取組み強化により、貸出金の安定的な増強を目指します。
- ② 低金利政策の長期化を前提として、有価証券運用の高度化により収益力の強化に取り組めます。

(2) リスク管理態勢の強化

- ① リスク量は、経営体力及び自己資本の水準から許容できる範囲内とします。
- ② 「経営の健全性の維持」と「収益性の向上」の双方にバランスの取れた経営を目指します。

(3) コンプライアンスの徹底

- ① 金融機関としての社会的責任と公共的使命を十分に認識し、健全な業務運営を通じて、お客さま及び社会からの信頼・信用を確保します。
- ② 社会的規範を逸脱することなく、誠実かつ公正に業務を遂行して、コンプライアンスの実践を図ります。

4. 組織力の強化

(1) プロフェッショナル人材の育成

- ① コンサルティング営業力の向上を図ります。
- ② 各々の職員は、自らが得意とする専門分野の知識を高めることとします。

(2) 医師会グループとの連携強化

- ① 富山県医師会、郡市医師会、富山県医師協同組合との連携を強化
- ② 未加入の勤務医の入会について、医師会グループとの共同勧誘

(3) 中部及び全国医師信用組合との連携

(4) 全信中協及び全信組連との連携

●計数目標（令和5年度）

預 金	貸 出 金	収 益	組 合 員 数
期末残高 370億円	期末残高 75億円	コア業務純益	1,475先
期中平残 368億円	期中平残 73億円	76百万円	

以上