

収益増強への取り組み

業務改革を通じた収益力強化への取り組みについて

当行は、収益力の強化に向け、ビジネスのあり方を抜本的に見直すことを目的として、平成13年12月、頭取を委員長とする「業務改革委員会」を設置し、「法人ビジネスにおける融資慣行の見直しによる収益性・健全性の向上」「個人ビジネスにおける競争優位性の確立とマスリテール業務の収益事業化」という2点を柱とした全行的な業務改革への取り組みを開始しました。

法人ビジネス

法人ビジネスにおける業務改革については、融資慣行の見直しによるリスクリターンの適正化へ向けた貸出金利の水準訂正 リスクテイク能力の強化 金融ソリューション提供力の強化を進めていきます。

第一に、融資慣行の見直しについては、リスク認識のお客さまとの共有による新たな取引関係の構築と、貸出形態の見直し・リスクに応じた金利運営の徹底を進めます。すなわち、貸出に内包されるリスクについて当行とお客さまが認識を共有し、その上で、お互いに納得できる取引条件、取引形態への切り替えを進め新たな取引関係を構築していきます。また、単なる認識の共有に留まらず、リスクの軽減、すなわちお客さまの企業価値向上に向けたアドバイスの提供に最大限注力していきます。

さらに、リスク認識の共有化を前提として、資金使途・返済原資に対応した貸出形態への移行、将来のリスク変化も勘案した約定による貸出条件の明確化、リスク・期間・返済原資等に応じた合理的な金利運営の徹底など、よりリスクに適切に対応した貸金運営を行っていきます。

第二に、リスクテイク能力の強化については、適正な貸金ポートフォリオの運営のためには、リスクリターンの優れた資産の積極的な組み入れが不可欠との観点から、定型スコアリング方式による新型の中小企業向けビジネスローン商品の投入や、事業および資産のキャッシュフローをベースとした新種貸金への取り組み強化などを進めていきます。

第三に、金融ソリューション提供力の強化については、シンジケーション・債権流動化などを中心とした市場型間接金融を活用した総合金融サービスを通じて、お客さまの財務リストラニーズや資金調達ニーズにお応えしていきます。また、お客さまの企業価値向上ニーズへの対応として、事業再生への取り組みやM & A機能の一層の強化も図っていきます。さらに、資金効率化や財務機能効率化ニーズの高いお客さまに対しては、資金決済に付随する経理事務も含めたアウトソーシングを提案し、新たなビジネスにつなげていきたいと考えています。

個人ビジネス

個人ビジネスにおける業務改革については、お客さまの消費行動をサポートする新たな取引モデルの構築、お客さまの利便性向上とローコストオペレーションの同時追求、を通じたマスリテール業務の収益事業化を図っていきます。

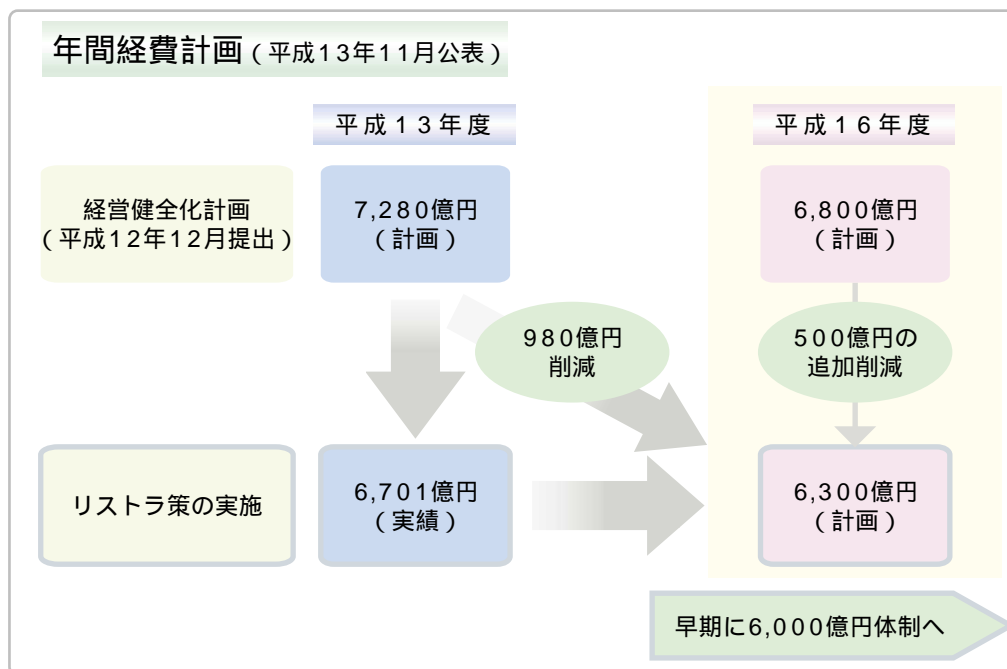
具体的には、マスリテール業務について、「お客さま自らが、ご自身のライフステージに応じて必要とされる金融サービスをメニューの中から選択し、銀行は当該サービスの内容に応じた対価をいただく」という考え方を基本に、取引形態・標準的取引モデルを提示していきます。さらに、一段の金融サービスの高度化・複合化を図る観点から、グループ会社等と一体となった決済インフラの構築を進めていく方針です。

また、お客さまの多様化する消費行動をサポートするため、消費者信用事業を一層推進していきます。

リテールビジネスにおいては、経費効率の一段の向上が引き続き重要課題です。このため、人材ポートフォリオ再構築による生産性向上などの内部体制の合理化、お客さまの利便性向上にもつながる事務プロセスの簡素化等を、積極的に進めていく方針です。

経営効率化を通じた経費削減への取り組みについて

経費削減計画



主要リストラ策の内容（平成13年11月公表 年間経費計画）

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>(1) 有人ネットワークの再編によるチャネルコストの削減
国内有人支店数を、合併時(平成13年3月末)の578支店から平成14年度末までに401支店へ削減。
(177支店の削減。経営健全化計画比69支店を追加削減)
上記のうち、34支店の統合を平成13年度に前倒し実施。
(平成14年3月末現在国内有人支店数: 544カ店)</p> <p>(2) 施設関連コストの削減
九段本部ビル返還、システム/事務センターの統合、寮・社宅の売却等を推進。</p> <p>(3) 事務システム関連コストの削減
システム投資における合併効果の実現、事務BPR(ビジネス・プロセス・リエンジニアリング)を通じた合理化を推進。</p> | <p>(4) 人員削減
在籍人員数を、合併時(平成13年3月末)の27,142人から平成15年度末までに22,600人へ削減。
(4,542人の削減)
上記のうち、2,115人を平成13年度に削減。
(平成14年3月末現在在籍人員数: 25,027人)</p> <p>(5) 処遇面
役員の処遇見直し(役員数削減、役員報酬の追加カット等)、従業員賞与ファンドの削減。</p> <p>(6) その他
グループ会社における経営効率化推進によるグループ会社あて業務委託費削減。</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|