

今後の成長戦略について

次期中期経営計画の位置づけ

現状認識

<内部環境>

- ・預貸金収支の縮小
(収益構造として有価証券割合増)

<外部環境>

- ・人口減少、少子高齢化の進展
- ・貯蓄から投資の流れ
- ・相続、資産承継ニーズ増加

<組織>

- ・柔軟性、スピード感の重要性が増している

<人材>

- ・コンサルティング人材の不足
- ・専門人材の戦略的配置が不十分

次期中期経営計画

目指すべき姿

○地域を育み、ともに成長する金融グループ

～Road to “YMFG ZONE”～

○圧倒的な品質でお客様の期待を超える金融グループ

～Amazing “YMFG Quality”～

基本目標

Change the way, Refine the quality, Design the future.

(やり方を変えよう、質に磨きをかけよう、そして未来をデザインしよう。)

○金利競争からの脱却

○プロダクト・アウトからの脱却

行動指針

コンサルティング・ファースト

～全てのお客様に対し、まずコンサルティングから入ること（コンサルティング・ファースト）を徹底する。

次期中期経営計画の全体像

基本目標

Change the way, Refine the quality, Design the future.

ビジネスモデル

金利競争からの脱却
(預貸金や単純サービスの提供)

行動指針

プロダクト・アウトからの脱却
(投資信託や一時払い保険の単品販売)

ソリューション・モデル

(事業性評価機能の拡充: 経営課題の解決
へ提供価値を変更)

コンサルティング
・ファースト

ライフサイクルマネジメント・モデル

(FP機能の発揮: ライフサイクルに応じた最適化
戦略)

重点施策／キーワード

営業体制の変革

事業性評価体制強化 (現場力の強化)

FPブランドの展開

アジア戦略の再構築

／ アジアネットワークの整備、専門人材の戦略的配置

積極的なリスクテイク

／ 小口融資・消費性ローンの推進、リスク対比の収益性追求

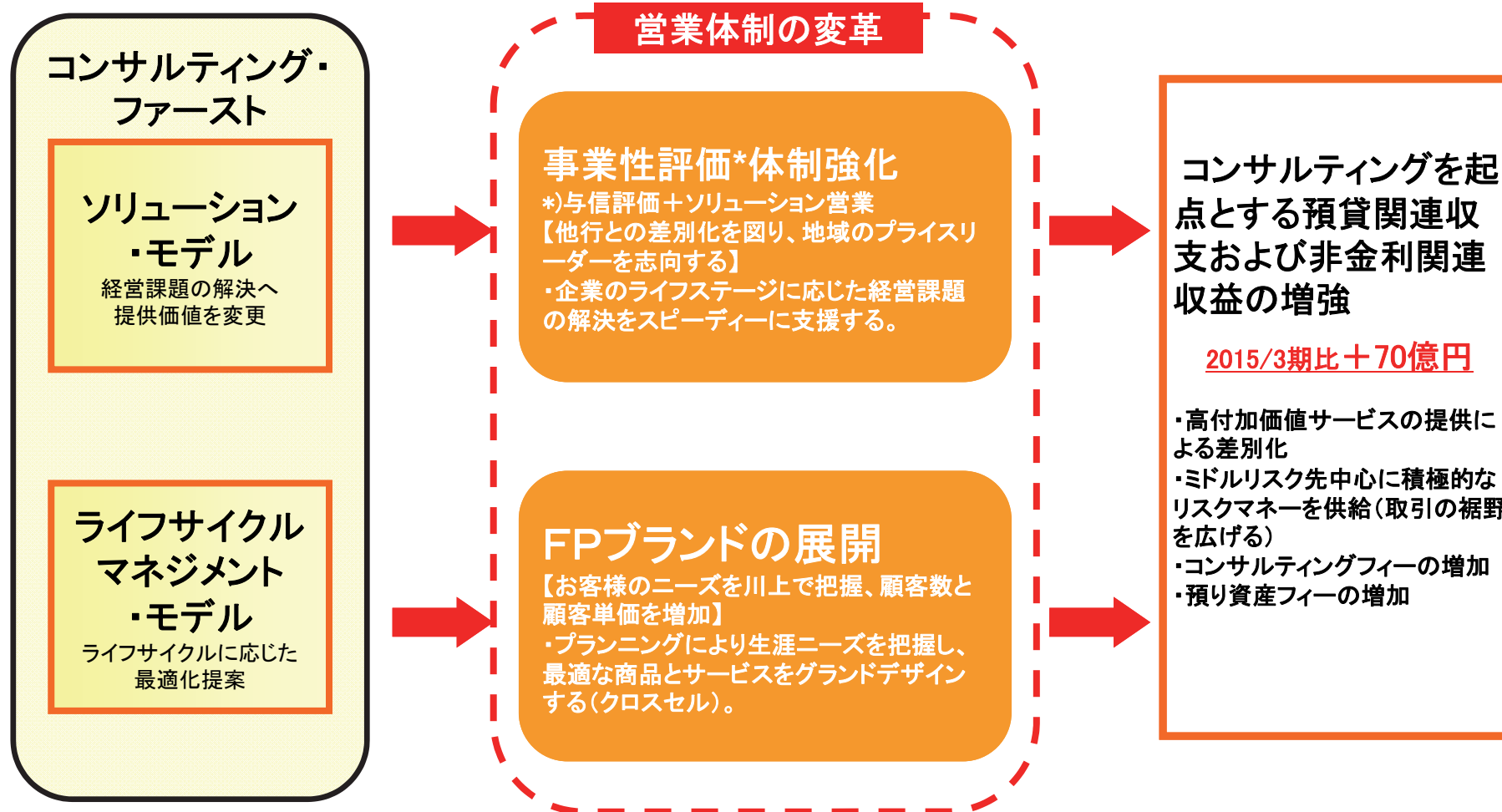
課題解決力の向上

／ 人材育成、本部の専門性向上、ITの活用

Yamaguchi Financial Group

①営業体制の変革～コンサルティング力強化

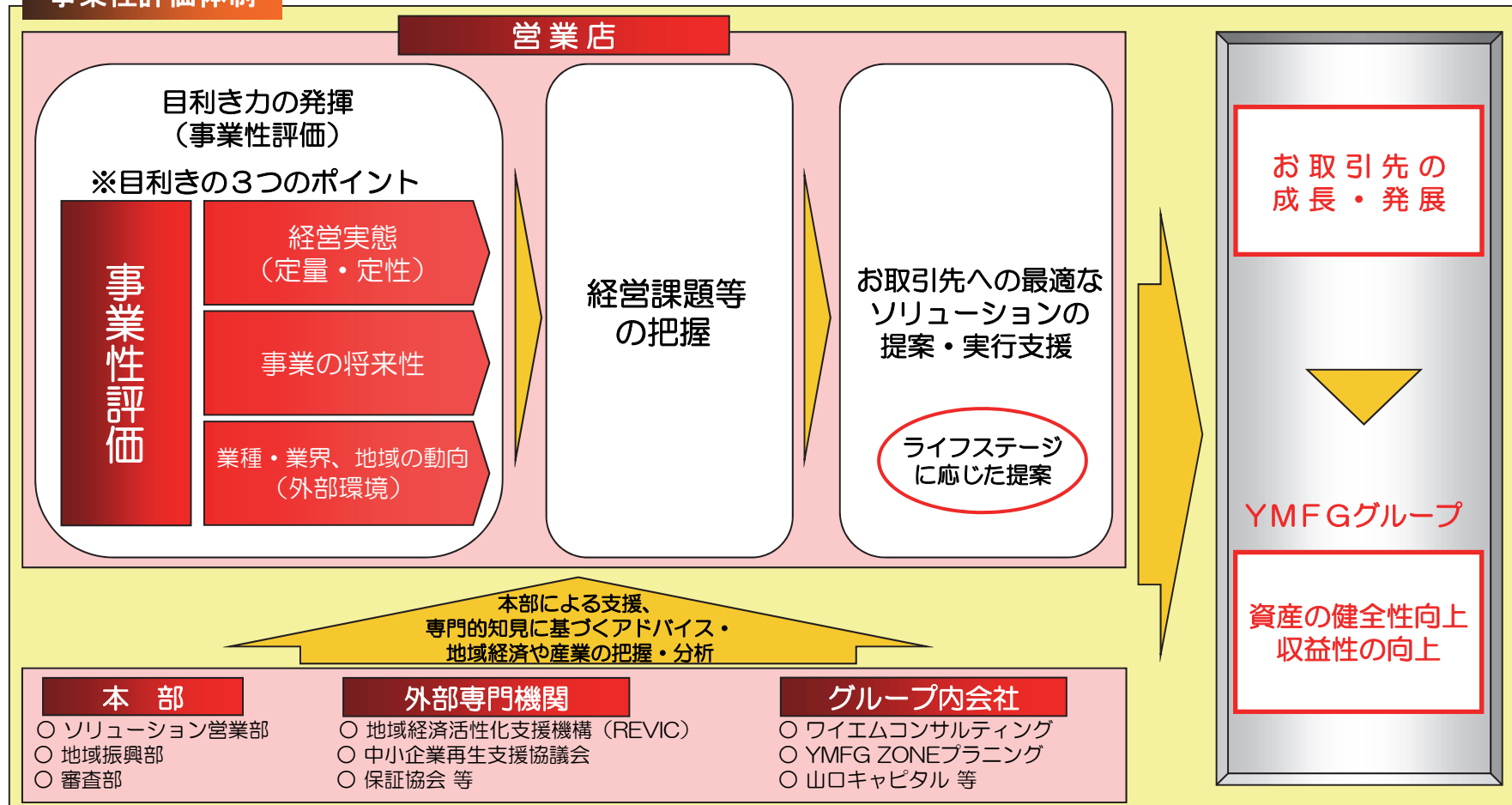
- ◆事業性評価体制強化（現場力の強化）
- ◆FPブランドの展開（マーケット・イン発想によるFP機能の発揮）



事業性評価への取り組みについて

◆ 山口フィナンシャルグループは、お客さまへの最適な課題解決の提案・実行支援として、事業性評価へ積極的に取り組みます。

事業性評価体制

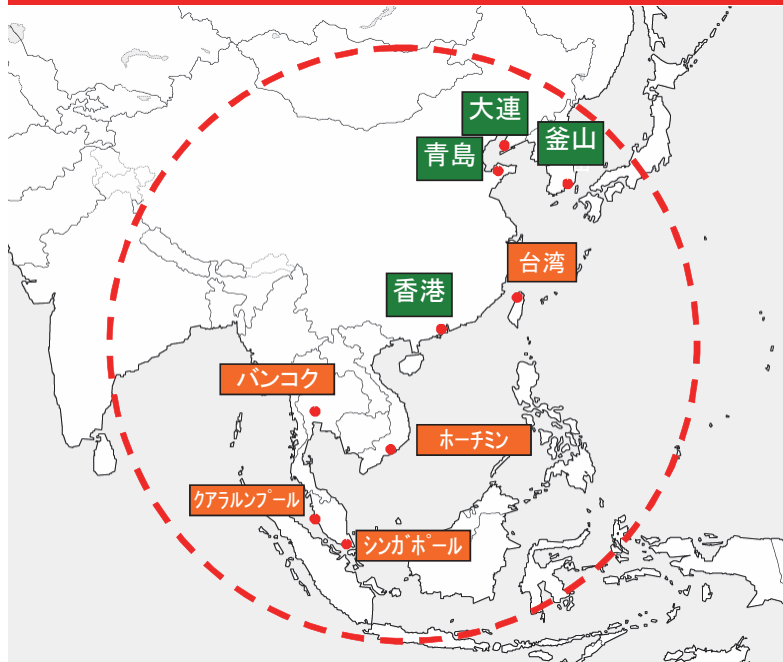


Yamaguchi Financial Group

②アジア戦略の再構築

お客様のアジアの成長取込みニーズに応えるため、必要十分な海外拠点と専門性を持つ人材の育成および戦略的配置を図る。

新YMFGアジアネットワーク構想



《海外人員数イメージ》…次期中計終了時

	現在	次期中計 最終年度
海外拠点	20名	30名程度
業務提携行	2名	10名程度
営業店*	19名	40名程度

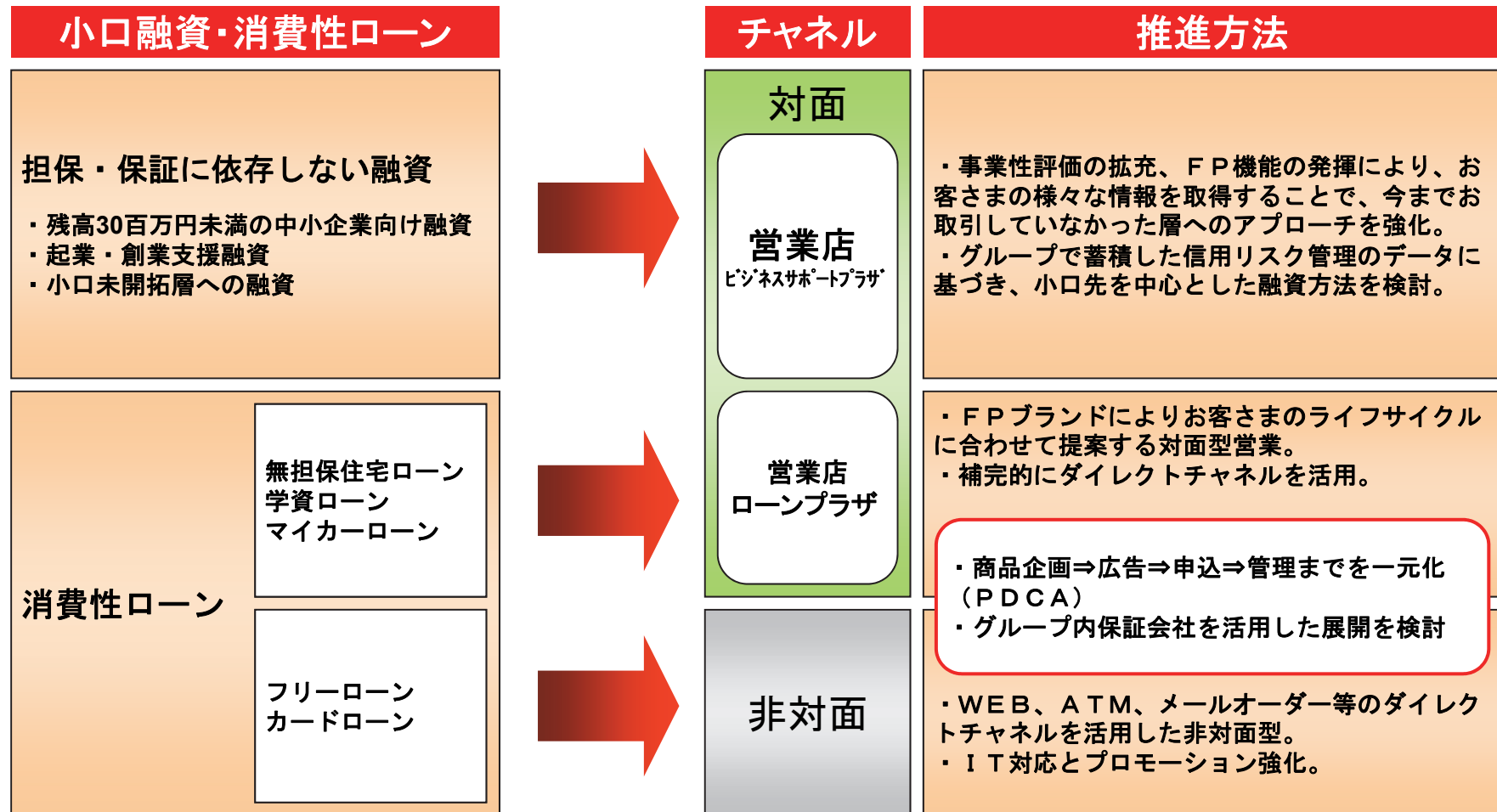
*かつて海外拠点を経験し、現在営業店にいる人員数

TPP参加国を中心に海外拠点（業務提携含む）を設置し、ネットワーク強化を図る。

YMFG ZONEへアジアの成長を取り込むため、新拠点（新たな業務提携）を整備、関連人員増加で真にアジアに強い金融グループへ。

③積極的なリスクテイク

- 事業性評価・リスク管理データ活用により、十分に開拓出来ていない層へのアプローチを強化する。
- FP事業強化および非対面チャネルの強化等により消費性ローンを増強する。



次期中期経営計画の目標について

- 厳しい経済環境の中、次の3カ年も増益を計画
- 目指すべき姿を追求し、各項目における目標は以下のとおり

