

きらやか銀行

ディスクロージャー誌 2011
平成23年9月期





「本業支援」には 2つの物語がある。

株式会社きらやか銀行
代表取締役頭取 栗野 学

—きらやか銀行の行員は、今、何をすべきと考えますか—

当行はCMで流しているように地域の皆様と「共に生きる」を経営方針として掲げていますが、それを「**本業支援**」そして「**最適提案**」という形で、具体的な行動として実践することです。特にこの本業支援については何度も言っておりますが、お客さま

から喜んでいただくために行うんです。そこだけを行員にはきちんと理解してもらいたいと思いますし、こんなふうになったら最高だなあというストーリー（物語）を行員には話しています。

—なぜ、今、「本業支援」なのですか—

本業支援には、**二つの物語**があると思っています。それは「**営業推進**」と「**コンプライアンス**」です。

本業支援を行って、お客さまの事業のお役に立つと感謝され、きらやか銀行の存在感がアップします。

そうすると、法人の取引も増え、従業員の皆さまとの取引も厚くなります。結果、きらやか銀行のファン増加にも繋がっていきます。これはお客さまを中心とした一つの本業支援の物語です。

Kirayaka Bank Disclosure 2011 Interim Report

CONTENTS

巻頭頭取インタビュー	巻頭	地域の皆さまと共に	5
業績ハイライト	2	本業支援	7
不良債権の状況	4		

FINANCIAL MATERIAL —財務資料—

きらやか銀行	9
バーゼルⅡ第3の柱 開示事項	35
資本・株式の状況	42
開示項目一覧	43

この物語で、一番大切なことは何か。それはお客さまのお話を聞いて、何をすれば喜んでいただけるか行員自身が理解することです。これがこの物語のスタートです。これをしないと、本業支援は始まらないんです。お客さまのお話を聞いてお客さ

まを理解することは、時間が掛かって、決して効率的な事ではありません。しかし、お客さまの話に耳を傾けること自体が、この本業支援の物語を作る一番肝心な所だと思っています。

もう一つの物語はコンプライアンスです。本業支援をすると、上司と部下等、行内で話をする機会が増えるんです。どういう話をするかという、「どこに行ってきた?」「何を話してきた?」「こうするといいだろう」というような会話が生まれます。得意先係がお客さまのところに行って、しっかり提案をしてくるとお客さまから喜んでいただき、行員も嬉しく

なる。嬉しくなると、行員自身のモチベーションが上がって、アドバイスしてくれた上司に感謝し、「いい上司に巡り合えて良かった。」と思う訳です。そうすると、上司と部下のコミュニケーションが活発化してくる。そして、コミュニケーションが良くなるとコンプライアンスの力がアップしてくるんです。これがもう一つの物語です。



本業支援を中心にして二つの物語が描ける。今、私が「本業支援」と言い続けていますがけれども、これを行うことによって、きらやか銀行のポジションというのは、明確になってくるはず。他行とは違う、きらやか銀行の立つ位置を明確にしていきたい、そのように思っています。

プロフィール

(平成23年9月30日現在)

本店所在地	山形県山形市旅籠町三丁目2番3号
電話番号	023-631-0001(代表)
設立年月日	平成19年5月7日
資本金	177億円
預金残高	11,908億円(譲渡性預金を除く)
貸出金残高	9,025億円

従業員数	1,052名
店舗数	117カ店(県内99カ店、県外18カ店) <small>(注1) ブランチ・イン・ブランチ(店舗内店舗)形式での店舗統合による実質店舗数81カ店(県内64カ店、県外17カ店)、インターネット支店を除く。 (注2) 船貝支店は平成23年9月30日で通常営業を終了いたしました。(平成23年10月3日からは荒砥支店とブランチ・イン・ブランチを実施しております)</small>
ホームページ	http://www.kirayaka.co.jp/