

経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条）

平成24年6月



株式会社 きらやか銀行

目 次

1. 前経営強化計画の実績についての総括	1
2. きらやか銀行の「本業支援」	2
3. 経営の改善目標	3
4. 経営の改善目標を達成するための方策	
① 経営戦略	4
② 法人戦略（「本業支援」の更なる定着）	5
③ 個人戦略（「最適提案」の更なる進化）	7
5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化	8
6. 東日本大震災への復興支援に向けた方策	12
7. 責任ある経営体制の確立	13

1. 前経営強化計画の実施についての総括

前計画においては、①ビジネスモデルの再構築と強化、②収益力の強化、③コンプライアンス・リスク管理態勢の強化を経営戦略と定め、経営改善及び中小規模事業者に対する信用供与の円滑化に取り組んでまいりました。

(1) ビジネスモデルの再構築と強化

- 平成22年より、「地域の皆さまと共に“生きる”」を経営方針に掲げ、「本業支援」・「最適提案」を最重点施策として進めてまいりました。法人のお客様への「本業支援」の実践により、お客様の経営課題を認識、把握、共有、そしてお客様と一緒に解決に向けて取り組むことで、融資取引等に結びつく結果が着実に表れてまいりました。

(2) 収益力の強化

- 抜本的な物件費削減を図るとともに、費目毎の細かなコスト削減を徹底してきたことにより、経費は計画比▲7億円となりました。
- 一方、当初想定しておりました以上の市場金利の低下により、貸出金利回りが計画を0.23ポイント下回ったことから、コア業務純益は、計画を下回る結果となりました。

(3) コンプライアンス・リスク管理態勢の強化

- 平成22年6月に経営の客観性を確保するため、外部有識者3名による「経営諮問委員会」を設置し、経営の透明性を高めております。また「ルールを守る」を掲げ内部監査態勢を強化するべく、改善の必要な営業店に対しては、関連部と連携したフォローアップミーティングにより、問題点の把握と改善策等を協議することで、営業店管理能力の向上を図りました。

【コア業務純益の計画・実績】

(単位:百万円)

	計画 始期	24/3期			
		計画	実績	計画比	始期比
コア業務純益	5,325	5,596	5,463	△ 133	138

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券関係損益

【業務粗利益経費率の計画・実績】

(単位:%)

	計画 始期	24/3期			
		計画	実績	計画比	始期比
業務粗利益経費率	65.21	60.63	62.39	1.76	△ 2.82

※ 業務粗利益経費率 = (経費－機械化関連費用) / 業務粗利益

※ 機械化関連費用は、減価償却費、機械賃借料等を計上

【中小規模事業者等に対する信用供与の実績】

(単位:億円、%)

	計画 始期	24/3期			
		計画	実績	計画比	始期比
中小規模事業等向け貸出残高	4,588	4,773	4,820	47	232
総資産に対する比率	40.26	40.64	37.96	△ 2.68	△ 2.30

【経営改善支援等取組実績】

(単位:先、%)

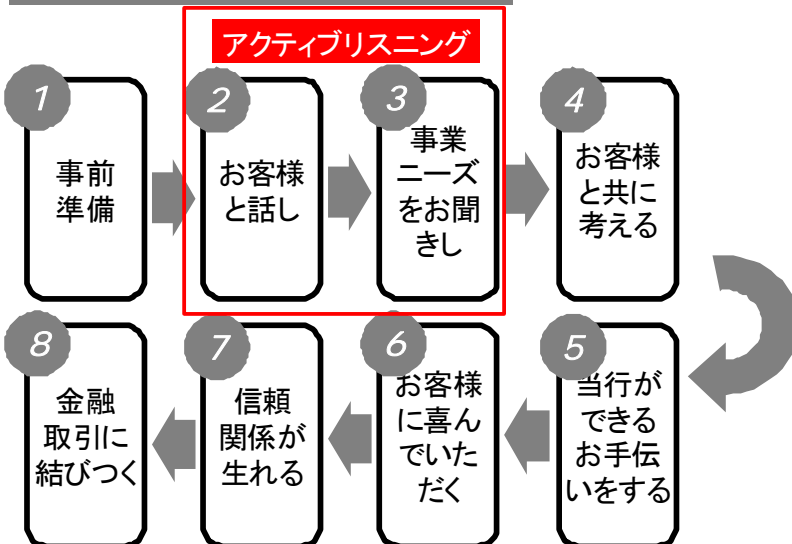
	計画 始期	24/3期			
		計画	実績	計画比	始期比
経営改善支援等取組先数	338	394	547	153	209
比率	3.41	3.95	6.57	2.62	3.16

2. きらやか銀行の「本業支援」

1. きらやか銀行の「本業支援」とは

「お客様の事業ニーズを聞き出し、共に課題を解決して行くための活動」であり、法人戦略の最重点施策。

2. 「本業支援」の流れ



【本業支援実績】

	取組件数	うち成約件数	成約率	融資実行件数	融資実行金額
平成22年度下期	4,499件	1,233件	27.4%	206件	6,271百万円
平成23年度上期	5,389件	1,221件	22.6%	744件	30,776百万円
平成23年度下期	4,676件	1,879件	40.1%	809件	34,171百万円

「本業支援」を行うことで、お客様の事業を深く理解でき、一緒に考えることでコミュニケーションも図られ、お取引先紹介やキャッシュフローの改善提案など、取引先企業の経営状況の良化に貢献することができ、お客様から喜んでいただけます。

お客様から喜んでいただくことで、銀行とお客様の間に信頼関係が生まれます。その信頼関係から金融取引に結びついていくことが、「本業支援」の一連の流れと考えております。

前計画期間においては、「本業支援」を実施し続けることにより、結果としてお客様の事業資金に繋がるという流れで、当行の法人戦略における、新たなビジネスモデルが着実に構築されつつあるものと考えております。

3. 経営の改善目標

1. 経営の改善目標

【コア業務純益の計画】

(単位:百万円)

	24/3期 実績	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画	改善額
コア業務純益	5,463	2,872	5,773	3,129	6,051	3,186	6,186	723

【業務粗利益経費率の計画】

(単位:百万円、%)

	24/3期 実績	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画	改善幅
経 費	12,640	6,293	12,735	6,447	12,894	6,517	13,033	393
業 務 粗 利 益	20,258	10,087	20,443	10,517	20,828	10,644	21,102	844
業務粗利益経費率	62.39	62.38	62.29	61.30	61.90	61.22	61.76	△ 0.63

2. 経営方針

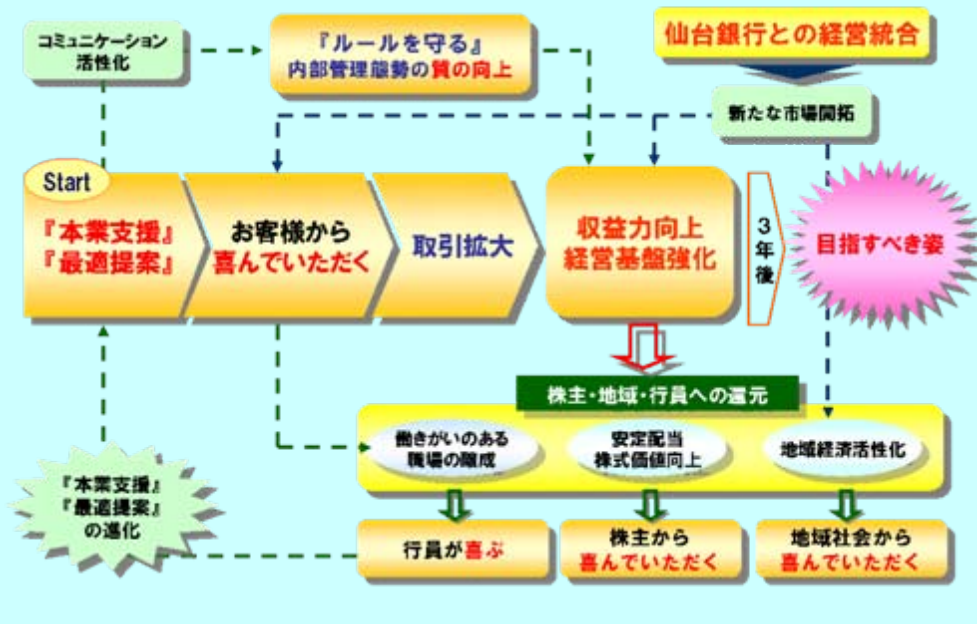
今年度からスタートしております第3次中期経営計画におきまして、他行との差別化を図るため「きらやからしさ」を更に明確に打ち出していくことを経営方針の柱といたしました。

「きらやからしさ」とは、現在全行を挙げて取組んでおります「本業支援」「最適提案」の延長線上にあり、お客様と同じ目線で一緒に考えることで、お客様から「もっともっと喜ばれる銀行」になることであります。

今後は「本業支援」「最適提案」の進化を図り、お客様や地域社会、株主の皆様の喜びにつなげることで、更なるサービス向上・充実へと繋げてまいります。

きらやか銀行らしさ = “もっともっと喜ばれる銀行”

【第3次中期経営計画ストーリー】



4. 経営の改善目標を達成するための方策

4-①. 経営戦略

(1) ビジネスモデルの徹底と進化

■ 「本業支援」「最適提案」を主軸としたビジネスモデルを更に進化させ、資金量・融資量の増強を目指してまいります。

- ① 本部機能と営業店サポート強化による本業支援のスピードアップ化
- ② 行員のスキルアップによる進化した本業支援の実践・サービスの提供
- ③ 仙台銀行との経営統合による新たに進化した本業支援の展開
- ④ きらやか銀行にしかない魅力的な商品・サービスの開発提供
- ⑤ 店舗戦略・ネットサービスの充実などチャンネル戦略強化による最適提案の進化

(2) 仙台銀行との経営統合による震災復興支援と地域経済活性化の強化

■ じもとホールディングスの「じもと復興戦略」「じもと経済活性化戦略」を柱とし、地域経済の活性化を目指してまいります。

- ① 両行のノウハウを融合、連携を強化していくことによる被災地に対する事業再建サポートの強化
- ② 山形・宮城両県での復興応援イベントの開催
- ③ 両行協調による大口資金への対応など、資金供給機能の強化
- ④ 両行間の情報集約による商流を形成することでの地域経済の活性化

(3) 収益力の向上と経営基盤の強化

- ① きらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)と連携した企業再生支援の強化やスペシャリスト等の人材を育成してまいります。
- ② 信用リスク管理強化を図るべく、金融円滑化の出口戦略に向けたコンサルティング機能等を強化するために、支援の内容に応じまして、専担者の配置や経営計画の定期的なモニタリング等を実施することにより、お客様の経営改善支援を行ってまいります。

(4) コンプライアンス・リスク管理態勢の「質」の向上

- ① 本支店間のコミュニケーションをより一層充実させていくことにより、経営管理態勢の充実を図ってまいります。
- ② コンプライアンスマインドの一層の醸成や、営業店の責任感醸成により法令遵守態勢の「質」を向上してまいります。
- ③ 「eラーニング」システムなどを導入することで、より効率的かつ効果的な研修態勢の充実を図ってまいります。
- ④ 仙台銀行と連携することで、じもとホールディングスにおける両行のリスク管理態勢の高度化を図ってまいります。

4. 経営の改善目標を達成するための方策

4-②. 法人戦略（「本業支援」の更なる定着）

既存先への網羅的な「本業支援」、新規先へは「本業支援」によるアプローチを行い、融資先数及び中小企業融資残高の増加を図ってまいります。「本業支援」の更なる定着に向け、取組みのスピード化や人材育成などを強化すべく、「法人融資推進」と「本業支援推進」のそれぞれの機能に特化した組織の再編を行い、担当業務への責任部署を明確化していくことで、営業力の強化に向けて取組んでまいります。

（1）取組みのスピード化

① 本部組織の再編

営業店から集積され続けるお客様の事業ニーズ等の情報に対し、本部による適切な仕分けとコーディネートを行うことにより、営業店へ具体的な方向性を示すため、本部の組織再編を行い、「情報の仕分け」「コーディネート」「人材育成」を行う専門部署を設置いたします。

② システムの改善（お客様の事業ニーズを営業店が登録を行うことで、情報を集積するシステム）

本業支援情報を登録する行内システムの改善を図り、より効率的かつ実効性の高いシステムといたします。

（2）研修の充実

① 「本業支援」研修実施に向けた専門部署の設置

営業店の「本業支援」を定着させ、レベルアップを図るため、外部からアドバイザーとしての知識を有する人員を招聘し、新たに設置予定の専門部署にて、交渉履歴、事業ニーズに対する示唆、助言、フォローを行います。また、場合によっては営業店行員とお取引先に帯同訪問を行いながらのOJTを実施してまいります。

② 「本業支援」研修体制の構築

財務会計や企業分析に関する専門知識を中心としたハードスキルとコミュニケーションや問題解決力を中心としたソフトスキルの双方を同時に鍛えるような教育研修体制を構築し、「考える銀行員」を育成いたします。

（3）事業承継支援への特化

① 最も事業ニーズの高い事業承継に対応するため、事業承継に特化した部署を設置するとともに専門性のある人員を配置します。

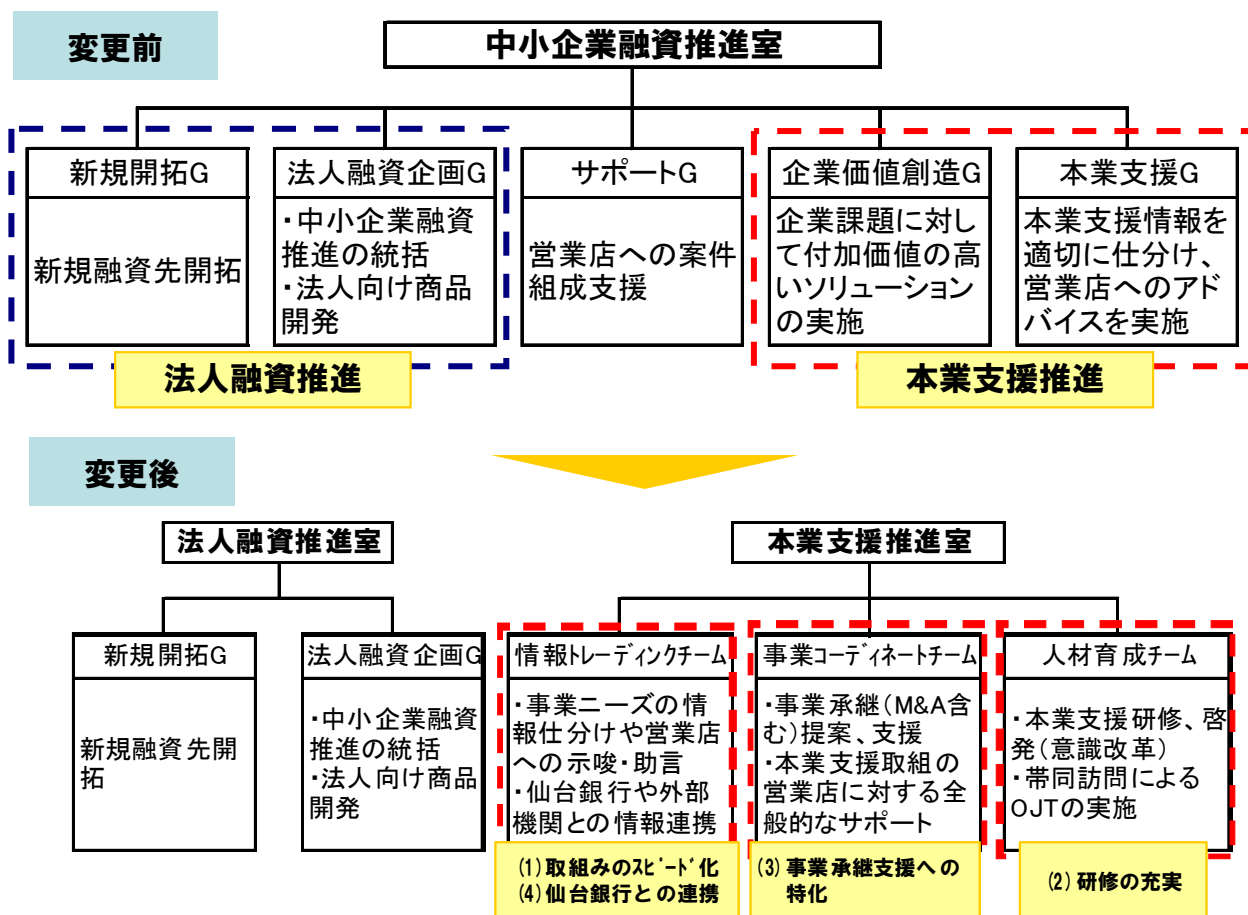
② 商工会議所等と連携し、事業承継ニーズの掘り起こしや相談に積極的に対応いたします。

4. 経営の改善目標を達成するための方策

(4) 仙台銀行との連携による本業支援

両行本部に営業店情報を集約するコーディネーターを配置し、両行の情報を結合・共有してビジネスマッチング等を展開することで、宮城県と山形県を結ぶ商流形成に取り組みます。

組織再編の概要



4. 経営の改善目標を達成するための方策

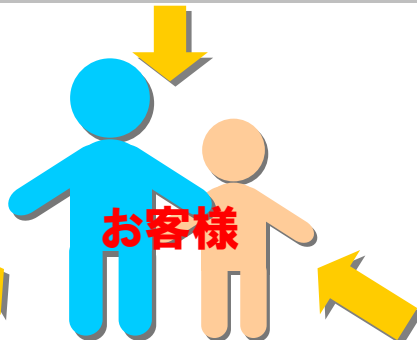
4-③. 個人戦略（「最適提案」の更なる進化）

お客様にその時々発生する“イベント”に合わせ、“最適なチャネル”から“最適なタイミング”で銀行の有する“最適な商品”を提供する「最適提案」を基本とし、「最適提案」の実現のためお客様目線の営業活動を行い、生涯取引に繋げていくことを目標として取組んでまいります。

「最適なチャネル」

営業時間に来店できないお客様も含め、利便性を向上するべく、非対面での申込などチャネル多様化に継続して取組んでまいります。

特に非対面での申込はコールセンターの人員を増強するなどの充実を図り、ネット取引の拡充を図ってまいります。



「最適なタイミング」

「イベント情報配信システム」の整備により、お客様のライフイベントに合わせた提案を強化してまいります。

例えば大口入金先情報や年金受給予定日情報など預金取引拡大に繋がるイベントやローン完済情報など資金需要に繋がるイベントなどの「最適提案」の実践に必要な情報を本部から全営業店に対して配信しております。

現在配信している8種類のイベント情報を、11種類に増加させることで、更なる充実を図ってまいります。

「最適な商品」

「山形応援」をコンセプトとしたお客様が楽しみながら利用できる商品を、今後も販売してまいります。

また更なる取引深耕と基盤取引の拡大を図るべく「ポイントサービス」を充実させることで、お客様のロイヤリティの向上を図ってまいります。

さらに、仙台銀行との共同開発による「復興支援」に向けた商品など、新たにじもとホールディングスとしての、魅力的な商品・サービスにつきましても、10月より提供してまいります。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化

1. 基本方針

平成21年9月よりスタートいたしました前計画においては、「地元中小企業等への安定的かつ円滑な資金供給機能を通じた地域経済の活性化」に資するため、当行は地域に根ざす金融機関として、地域経済・取引先との共存共栄を目指し、地域密着型金融を推進してまいりました。平成22年10月からは経営方針として、地域の皆さまと共に「活きる」を掲げ、「本業支援」を全行的に取り組むことで、地元中小企業等との更なるリレーション強化を図ってまいりました。

新たな中期経営計画においても、「もっともっと喜ばれる銀行」を目指し、これまで行ってまいりました「本業支援」を徹底・進化させていくことで、地域経済の更なる活性化に努めてまいります。

2. 中小規模事業者等向け貸出の推進

【中小規模事業者等に対する信用供与の計画】

(単位: 億円、%)

	24/3期 実績	24/3期 始期	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画	計画期間 増減
中小規模事業者等向け貸出残高	4,820	4,695	4,705	4,715	4,730	4,745	4,770	4,795	100
総資産	12,695	12,695	12,721	12,738	12,756	12,773	12,791	12,808	113
中小規模事業者等向け貸出比率	37.96	36.98	36.98	37.01	37.08	37.14	37.29	37.43	0.45

※ 中小規模事業者向け貸出とは、銀行法施行規則第19条の2第1項第3号ハに規定する別表一における中小企業等から個人を除いた貸出で、かつ次の貸出を除外したものの政府出資主要法人向け貸出及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出等、大企業が保有するSPC向け貸出、当行関連会社向け貸出、その他金融機能強化法の主旨に反するような貸出

※ 始期の貸出残高については、平成24年3月期残高4,820億円から、平成24年5月にきらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)へ移管しております中小企業融資残高125億59百万円を差し引いた4,695億円が始期の貸出残高となっております。

※ 始期の総資産残高につきましては、上記で記載しました通り、子会社のきらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)へ中小企業融資残高125億59百万円を移管しておりますが、移管しました融資残高から同時に移管しております当該移管先の貸倒引当金を差し引いた金額がそのまま子会社株式として総資産に含まれておりますので変動はございません。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化

3. 中小規模の事業者に対する信用供与の実施体制の整備

- (1) 営業統括部内の「中小企業融資推進室」の組織再編を図ることで、「法人融資」・「本業支援」推進を強化をしてまいります。
- (2) 本部と営業店との連携を強化していくことより、融資取組推進の強化をしてまいります。
本部の融資審査業務に精通した行員による営業店への訪問指導により、行員をスキルアップさせ、推進体制を強化いたします。
- (3) 新規開拓グループの増員やコールセンターの活用により新規開拓取組の強化をしてまいります。
現在10名体制の新規開拓グループを増員させ、復興支援も含めた新規開拓取組を強化し、またコールセンターと営業店との連携を強化することで、新規開拓活動の効率化を図り、訪問件数の更なる拡大を図ってまいります。
- (4) 仙台銀行と連携し、持株会社の体制を整備することにより、積極的かつ円滑な資金供給機能の強化をしてまいります。
- (5) スキルの高い当行OBを本部専担者として配置するなど、人材を活かした融資推進体制の強化をしてまいります。

4. 中小規模の事業者に対する信用供与推進のための具体的方策

(1) 「本業支援」取組の徹底

- ① 全行的な「本業支援」の網羅的な取組み(網羅率=アクティブリスニング件数÷24/3末の法人・個人事業主融資取引先数)
平成24年3月期に40%である網羅率につきまして、80%台を目指して取組んでまいります。中小企業融資先リストを基に訪問先を明確にし、網羅的な本業支援を実践することで、脱落防止とシェアアップを図ってまいります。
- ② 更なる「本業支援」の定着による営業店の取組姿勢強化
本業支援成約件数をポイント制とし、特に優秀な成約事例につきましては「ファインプレー」として評価し、業績評価に加算する改定を実施いたします。同時に好事例につきましては、行内周知を図ることで「本業支援」をより定着化させ、営業店の取組姿勢をより強化してまいります。

(2) 外部機関との連携強化

- ① 仙台銀行及び第二地方銀行協会との連携
仙台銀行及び第二地方銀行協会と連携し、共同イベントの企画・運営を行い、復興支援に繋がる連携についても継続的、積極的に実施してまいります。
- ② 中小企業支援機関及び専門業者との連携強化
本部が各省庁や公共団体ならびに企業振興公社等から収集した情報については、営業店へ情報配信するだけでなく、本部から積極的にアドバイスしていくことで、活用を促進してまいります。また、お客様が必要としており、かつ当行が保有していない特殊なノウハウや業務につきましては、外部先との業務連携等による対応を積極的に行ってまいります。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化

5. 地域経済活性化への貢献

【経営改善支援等取組の計画】

(単位:先、%)

	24/3期 実績	24/9期 計画	25/3期 計画	25/9期 計画	26/3期 計画	26/9期 計画	27/3期 計画	計画期間 増減
創業・新事業支援	16	10	10	15	15	15	15	△ 1
経営相談	424	520	620	550	640	550	640	216
事業再生支援	26	20	20	25	25	25	25	△ 1
事業承継支援	28	5	10	15	15	20	20	△ 8
担保・保証に過度に 依存しない融資	53	100	130	110	140	120	150	97
合計	547	655	790	715	835	730	850	303
取引先総数	8,322	8,342	8,372	8,402	8,432	8,462	8,502	180
比率	6.57	7.85	9.43	8.50	9.90	8.62	9.99	3.42

(1) 取引先企業のライフステージ等に合わせたソリューションの展開

経営目標の実現や経営課題解決に向けて、取引先のライフステージ等を見極めた上で、最適なソリューションを提案するなどの最大限のサポートを行い、取引先の育成・強化に取り組んでまいります。

(2) 創業又は新事業の開拓に対する支援及び経営に関する相談・支援に係る機能強化

「本業支援」について「スピードアップ」「実践力の向上」「人材育成」を柱とし更なる進化を図ることで、取引先の経営に関する課題解決のための支援機能を強化してまいります。

5. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化

(3) 早期の事業再生に資する機能強化

① 子会社による集中的再生支援

100%子会社である「きらやかターンアラウンド・パートナーズ(株)」に対しまして、お取引先及び貸出債権約125億円を会社分割し、日本政策投資銀行から人材派遣と優先株式による出資を受け、集中的な企業再生支援をする体制を整えました。

「究極の本業支援」の実施としまして、計画的に再生支援を進めてまいります。また、子会社による再生支援業務を通しまして、日本政策投資銀行のノウハウや知識が伝承されることで、事業再生のスペシャリストを育成し、将来に渡り地域経済の活性化に貢献することができるものと考えております。

② 取引先企業に対する経営改善取組の実施

取引先企業の財務内容等から、必要と思われる支援の内容を判断し、3つに区分けして経営改善支援を取組んでまいります。個社別に経営改善支援が必要な場合は「指導企業」として、本部に専担者を配置して積極的かつ重点的な支援を行います。「中間管理強化先」として、経営改善計画の達成状況を定期的にモニタリングしながら、必要に応じた経営改善支援を実施いたします。

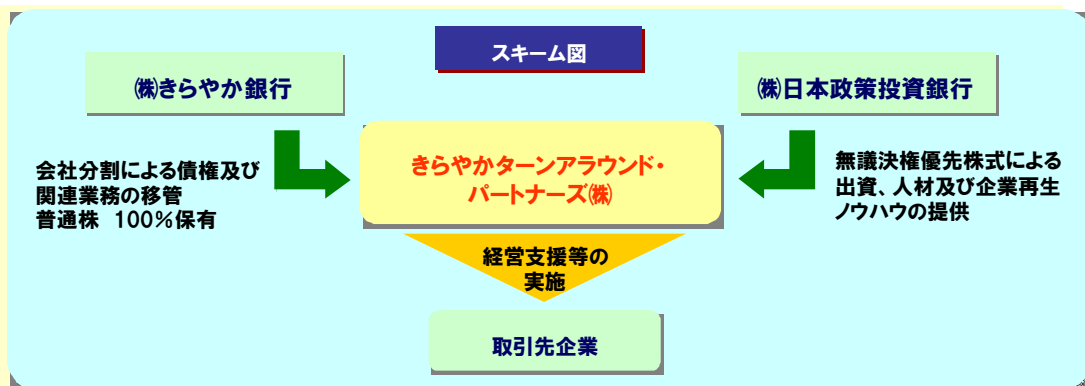
さらに「金融円滑化法に基づく条件変更等の支援をしました取引先企業」につきましては、経営改善計画の策定を原則必須とし、計画の策定支援から、達成状況のモニタリング、モニタリング結果に基づく改善支援と一貫した経営改善支援を取組んでまいります。

(4) 事業の承継に対する支援に係る機能強化

- ① 専担チームを配置し、事業承継に係る課題解決に向けて特化させることで、更なる専門性の追求を図ってまいります。
- ② 高齢者が進む地元中小企業の課題解決に向けて、商工会議所等との連携をすすめてまいります。
- ③ 将来的な事業存続に関する課題や悩みを抱える被災企業を支援するため、外部機関と連携し、事業存続を支援することで、被災地の復興とともに地域の活性化に貢献してまいります。

(5) 担保・保証に過度に依存しない融資の促進

- ① 取引先の実態・経営環境を正確に把握するための、コンサルティング能力向上に向けた研修を実施してまいります。
- ② ABLに関しまして、「動産アドバイザー」の資格取得を10名程度励行することにより行員のスキルアップを図り、コンサルティング機能の向上を図ります。



6. 東日本大震災への復興支援に向けた方策

当行としては、主要営業基盤を被災地に隣接する山形県に置く金融機関としての役割を強く認識し、被災地域の経済活性化・復興支援に向けた取組を継続的に進めていくために、積極的かつ円滑な資金供給機能を十分発揮していくように努めてまいります。

(1) 仙台銀行と連携した復興支援に向けた取組

① 協調融資の取組による資金供給機能の強化

被災された事業者に対して、単独行では対応しづらい大型の復興案件についても、協調で取組むことで円滑に資金供給が対応できるように取組んでまいります。また他被災地金融機関と連携した被災企業向けシンジケートローン等の協調融資による支援についても積極的に検討してまいります。

② 事業再建サポート強化

被災地で抱えている様々な問題を隣県である山形でサポートすべく、仙台銀行との連携を強化してだけでなく、両行のノウハウの融合させていくことで、事業再生支援の強化を図ってまいります。

③ 復興応援イベントの共同開催

復興応援イベントとして、両行地域の特産品などを、お互いに紹介すべく、共同イベントを企画、開催してまいります。

④ 仙台銀行との情報共有・連携の強化

山形県からの業者紹介、情報提供等本業支援を仙台地域において継続するとともに、仙台銀行との情報の共有化を図るべく、定期的な情報交換会を実施（月2回程度）実施してまいります。

(2) 当行独自での復興支援に向けた取組

① 復興支援に向けた具体的行動及び行動基準の設定

高齢者対応施設関連、建設工事関連業および周辺業種関連、物流・倉庫業関連など、業種毎に具体的な行動及び行動基準を設定することで、復興支援に向けた取組を効果的に行ってまいります。

② 他業態との震災復興に向けた連携

他業態との連携することで、当行単独では対応できない取組みにも対応できるよう、震災復興支援に向けた取組の多様化を図ってまいります。

③ 仙台市内における店舗戦略

住宅ローン等の各種相談を休日に対応できるように、ローンサポートセンターも含めた店舗戦略を検討してまいります。

④ 震災復興資金の需要把握に向けたコールセンター活用

コールセンターの活用により、営業時間に来店できないお客様の復興に関する資金重要をより深く把握してまいります。

7. 責任のある経営体制の確立

(1) 業務執行に関する監査又は監督の体制の強化のための方策

- ① 「経営諮問委員会」により、当行の経営方針や経営戦略につきまして、客観的評価の実施してまいります。
- ② 社外監査役3名を含む、監査役を4名体制とすることで監査、監督機能の強化に取り組んでまいります。
- ③ 持株会社につきましては、社外取締役1名、社外監査役3名招聘しまして、強固なガバナンス態勢を構築してまいります。

(2) リスク管理態勢、法令遵守態勢の強化のための方策

① 経営姿勢徹底の継続

役員が率先垂範して経営姿勢を徹底するべく、営業店訪問による指導を充実させることや「営業店キャラバン隊」を継続することにより、本支店間のコミュニケーションの充実を図ってまいります。

また懸念事象や不備事例等についての情報を営業店に発信していくことで類似事象の発生撲滅に取り組んだり、営業店監査の機能強化を図ることで内部管理態勢を強化してまいります。

② 法令等遵守態勢の質の向上による企業風土の更なる醸成

コンプライアンス意識の重要性を正しく理解し、法令等遵守重視の企業風土を更に醸成するべく、期初の支店長会議におきまして、コンプライアンスを最優先とする経営方針を明示するだけでなく、専門知識を有する外部講師の研修により知識の向上を図っております。

また階層別の研修におきまして、役員によるコンプライアンス講話の実施により、全行的なコンプライアンスマインドの向上を図ってまいります。

③ リスク管理態勢の高度化による経営基盤の安定

適切なガバナンスのもと、個人情報管理態勢の強化による顧客保護等の徹底や各種リスクの適切な管理を行うことによりまして、業務の健全性及び適切性を確保してまいります。

また持株会社に対しましては、リスク管理に関して高度な知識を有する人材を外部招聘することを検討し、リスク管理態勢の更なる強化を図ってまいります。

(3) 情報開示の充実のための方策

投資家向けIR活動及び山形県内を中心とした営業エリアでのIR活動の実施や財務、業績情報の適時適切な開示の実施により、経営の透明性・公平性を高めてまいります。

