

平成13年1月4日
株式会社あさひ銀行
頭取 伊藤龍郎

頭取 年頭所感 (要旨)

昨年は、3行統合の見送り、IT革命の進展や規制の緩和 撤廃を背景とした他業態・異業種からの新規参入など、まさに、激動の一年でした。

競争環境が厳しさを増すなか、金融界における存在感を確固たるものとすべく 当行は昨年 9月に、「5年後を展望した経営ビジョン」(リテール新世紀)を策定しました。

個人向けビジネスにおいては、CRMの高度化による生涯収益の極大化を基本コンセプトとし、また、法人向けビジネスにおいては、企業の成長段階に合わせたソリューションの提供、コストに見合ったプライシング、そして、信用コストの適切なコントロールが主なポイントになります。

この「リテール新世紀」は、業務純益 3000億円、ROE10% という極めて高い目標を掲げており、この高い目標を達成するためにあらゆる業務について革新を加え、経営資源の活用全般について、改革を断行してまいらねばならないと考えます。

さて、この「リテール新世紀」の実現に向け確実な一步を踏み出す、まさに 21世紀の始めにあたり、私から皆さんに何点かお願いを申し上げたいと思います。

第一に、お客様との接点を拡大・充実させ、今以上に「お客様との良好な信頼関係を構築する」ということです。

お客様のニーズを満たす、他と差別化された最適な商品やサービスを、適切なタイミングで提供するため、営業店においては、変化するお客様のニーズや、情報に対する関心度を高め、本部においては、営業店から発信された情報に対し、直ちに的確に対応するなど、本支店間の緊密なコミュニケーション・サイクルを常時回すことが重要です。

第二に、「自らが発想し議論すること」です。

多様な意見や情報が、ぶつかり合う中から、更に新しい発想が湧き出してくる、こんな活力をそれぞれの持場で活発に展開することが必要です。本支店を問わず、自らが発想し議論する風土は、必ずやこれからの激しい変化と競争に耐え得る経営体質を作るもの

と確信します。

最後に、全行員が「リテール新世紀」の実現に向け 強固な意思を持つこと」です。

今、われわれは、数多くの事業モデルの立ち上げと、ローコストオペレーションの確立を車の両輪として、新たなリテールバンキングの創造に向け、まさに生き残りをかけた課題と取り組んでいます。

全行員が一致団結して、このリテール新世紀における課題に、強い信念を持ってチャレンジしていただきたいと思います。強い目標意識なくして、秀でた発想、力強い行動は生まれるべくもありません。それぞれが、いまの持場で与えられたハードルを一つひとつ超え、目標となるタイムレコードを必ずや達成するという強い信念が必要です。

「スピード」と「改革」を持って、このリテール新世紀を実現すれば、当行が単に、業績の優れたエクセレントカンパニーとして評価されるだけでなく、皆さんにとって、働きがいのあるエキサイティングカンパニーへと、大きく飛躍することになるでしょう。

21世紀に相応しい、名実共にお客様から信頼され、評価される銀行に生まれ変わることを皆さんとここに誓い合い、私の年頭の挨拶とさせていただきます。

以上

