

平成16年3月24日

各位

株式会社 埼玉りそな銀行

「地域運営」(新営業体制)の実施について

りそなグループの埼玉りそな銀行(社長 利根 忠博)は、経営方針である「地域密着」「現場主義」「顧客第一主義」をさらに徹底するとともに、リレーションシップバンキング()機能を強化し、地域のお客さまの金融ニーズにきめ細かく且つ迅速に対応する営業体制を構築することを目的として、埼玉県内の営業店を4つの地域に編成し、それぞれの地域に営業統括責任者として「地域営業本部長」などを配置する、「地域運営」を平成16年4月1日より実施いたします。

()お客さまとの親密な関係を長く維持することにより、お客さまに金融サービスの提供を行うビジネスモデル

「地域運営」の概要

1. 目的

- ・当社は創業以来、埼玉県の地元銀行として地域に根差した営業を展開しておりますが、「地域運営」の導入により、当社の経営方針である「地域密着」「現場主義」「顧客第一主義」をさらに徹底するとともに、リレーションシップバンキング機能を強化し、地域のお客さまの金融ニーズにきめ細かく且つ迅速に対応する営業体制を構築いたします。

2. 運営体制

(1) 地域

- ・埼玉県内の営業店を地域経済圏、動線等を踏まえ、4つの地域に編成いたします。
4地域：「埼玉中央」「埼玉東」「埼玉西」「埼玉北」

注)東京都内3ヶ店(大手町中央支店、新宿駅前支店、池袋東口支店)及び一部の県内営業店は除きます。

(2) 「地域営業本部長」, 「地域本部」

- ・各地域に、地域の営業統括責任者として「地域営業本部長」を配置し、可能な限りお客さまの近くで意思決定が迅速に行えるよう、これまで本部が持っていた営業推進に関わる権限及びこれに付随する融資、人事、事務管理などに関わる権限を委譲し、地域の業務運営を行います。
- ・「地域営業本部長」は、マーケット特性に応じた営業施策の企画・推進、地域内営業店の統括、地域特性に応じた経営資源の最適配分などの役割を担います。
- ・「地域営業本部長」を補佐する専属スタッフとして、「プロモーションオフィサー」(推進企画統括者)、「インフォメーションオフィサー」(営業情報統括責任者)を配置いたします。「プロモーションオフィサー」は、地域の営業推進活動に関する企画、運営、「インフォメーションオフィサー」は、地域情報の集約、活用などの役割を担います。
- ・「地域営業本部長」と専属スタッフをもって「地域本部」とし、各地域の核となる営業拠点に配置いたします。
- ・地域の融資運営状況に係る指導・管理を行う、「クレジットオフィサー」を本部に配置いたします。
- ・本部は銀行全体にかかる施策の企画立案、地域のサポート、地域間の調整等を行います。

こうした「地域運営」の実施により、地域に密着した信頼されるパートナーとして、埼玉県のお客さまと共に発展することを目指して参ります。

以上