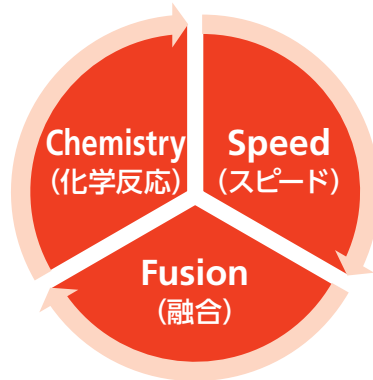


第1次中期経営計画

第1次中期経営計画の位置づけ：計画テーマ



- 子銀行およびFG社員間での活発な議論とノウハウの共有を通じたオーガニック(=単独)では生み出せない「**化学反応**」による**相乗効果の発現**
- 新しいビジネスモデルでの、**個人の能力の総和以上の成果**をゴールに設定
- 「**チャレンジングな企業文化**」への進化



- システム／制度両インフラでの**最速での合併作業**を推進
- 合併直後から**統合シナジーを生み出すための明確なゴール**を設定
- スピード感ある統合プロセスを通じて「**お客さまの安心と期待**」を醸成

- FG設立後6か月間の**集中PMI^(※)期間**での子銀行2行の融合促進
 - 人事交流・共同施策を通じた合併以前での「**実質一体化**」の早期実現
- ※ PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション)統合効果を最大化するための統合プロセス

合併新銀行スタート時まで成し遂げていること

視点	FG第1次中計のゴール=合併新銀行スタート時まで成し遂げていること	
お客さま・地域 	A お客さまに ダイナミックな進化 を体験して頂ける コンサルティング・ソリューション型 ビジネスモデルの準備完了	<ul style="list-style-type: none"> ■ 合併直後から「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」へのシフトを通じて、お客さまにダイナミックな進化を体験して頂ける体制 ■ お客さまから「今までと違う」「他行とは違う」と明らかに感じてもらえる態勢を準備
社員 	B コンサルティング・ソリューション型 ビジネスモデルでの 新しい社員像の確立 と 必要人材数の創出・育成完了	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新しい社員像を全社的に共有・共感 ■ 合併までに戦略人材を創出・育成 ■ 合併時点で戦略人材を最適に配置完了
株主 	C 合併後の シナジー発現に向けた主要KPIの着実な達成	<ul style="list-style-type: none"> ■ FG第2次中計スタート時点で「シナジー発現」準備指標としての第1次中計KPIの達成 ■ KPIの達成を起点とした「飛躍的成長」へ

ゴールに向けた重点4戦略

1 コンсалティング・ソリューション型ビジネスモデルへの完全移行準備

- 「コンサルティング・ソリューション型ビジネスモデル」の確立と子銀行での先行的な実施
- 今までになかった「商品・サービスラインナップ」「スピード感」「新しい行風・企業文化」をお客さまが合併直後から感じられる営業店・本部体制の確立

2 新ビジネスモデルに求められる人材像への社員の大規模シフト

- 合併直後からお客さまの体験価値を大きく変えられる新しい人材像の確立と全社員との共有
- 合併までに**戦略人材を大規模育成・創出完了**
- 社員間の**融合(Fusion)**と**化学反応(Chemistry)**を推進

3 経営の効率化によるシナジー早期発現

- **スピード感のあるシステム／制度インフラ統合計画**
- 合併による**経営効率化**を通じた**大規模な戦略人材創出**
- 合併前での先行的な**銀行内店舗共同化の推進**

4 プロジェクト「6」FG設立後6か月間の集中PMI6施策

- FG設立後6か月間(2022年10月～2023年3月)を最重点期間として、シナジーの早期発揮、両行の行員融和により、お客さまの期待に応えられるサービスを提供するため、6項目を重点施策として取り組み