

- 重新檢討海內外分支網絡，透過人員、事務與系統之效率化等，實現全體集團年間約2,400億日圓的合理化效果

## 1. 重新檢討海內外分支據點網與新通路策略

- ・ 透過合併與裁撤海內外重複據點提昇經營效率化
- ・ 以提昇客戶方便性為目標架構新通路策略

## 2. 有效活用人員

- ・ 透過精簡本部之間接部門、集中重複性業務、合併關係企業，重新配置資源，提昇全體集團約1萬人以上之效率
- ・ 重點投入零售/中小企業交易/投資銀行/資產運用業務等策略領域、強化獲益力

## 3. 事務・系統之效率化

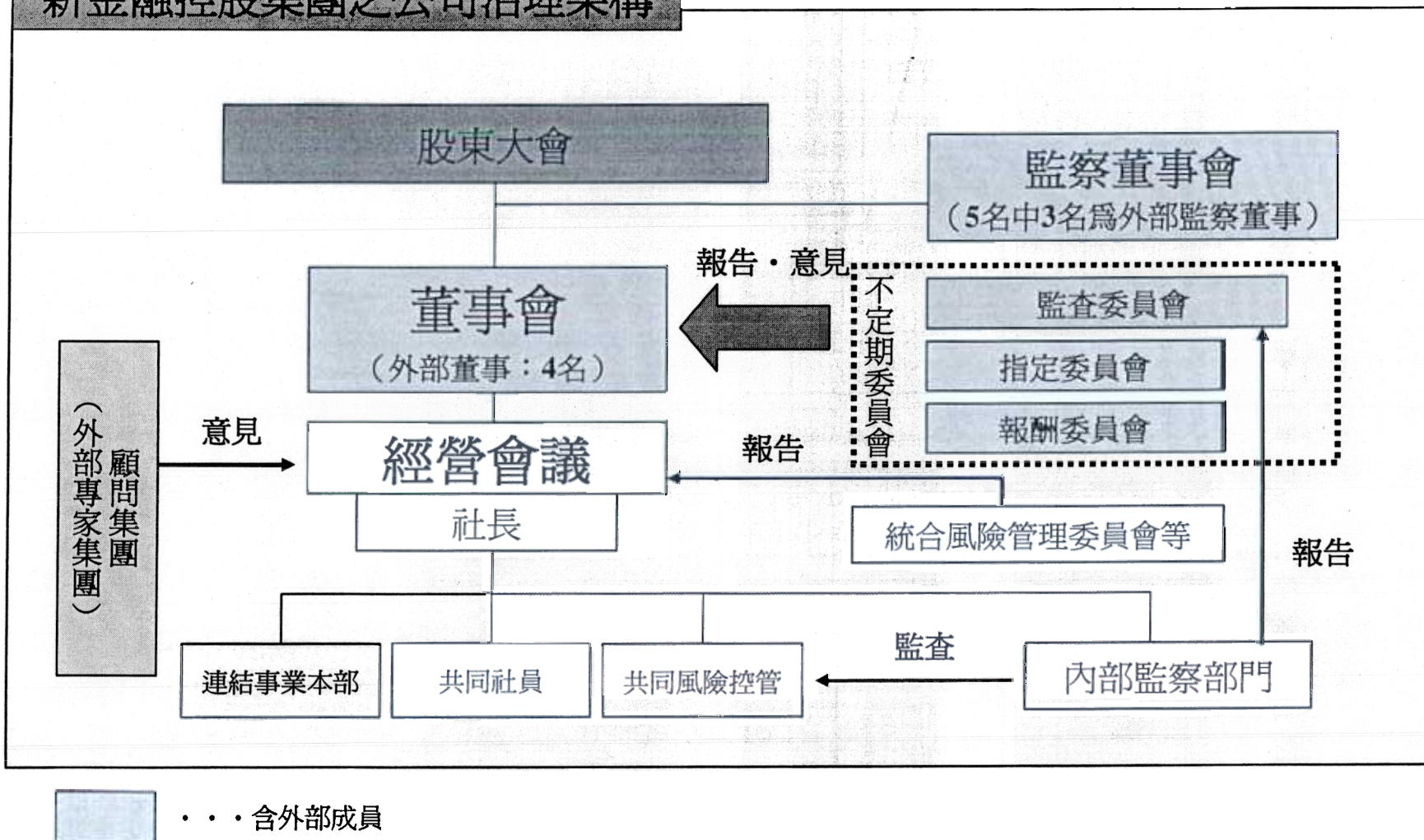
- ・ 藉由統合減輕系統投資的負擔與減縮事務成本
- ・ 推展集團全體之事務・系統的共通化與共有化

年間約可產生  
2,400億日圓的  
合理化效果

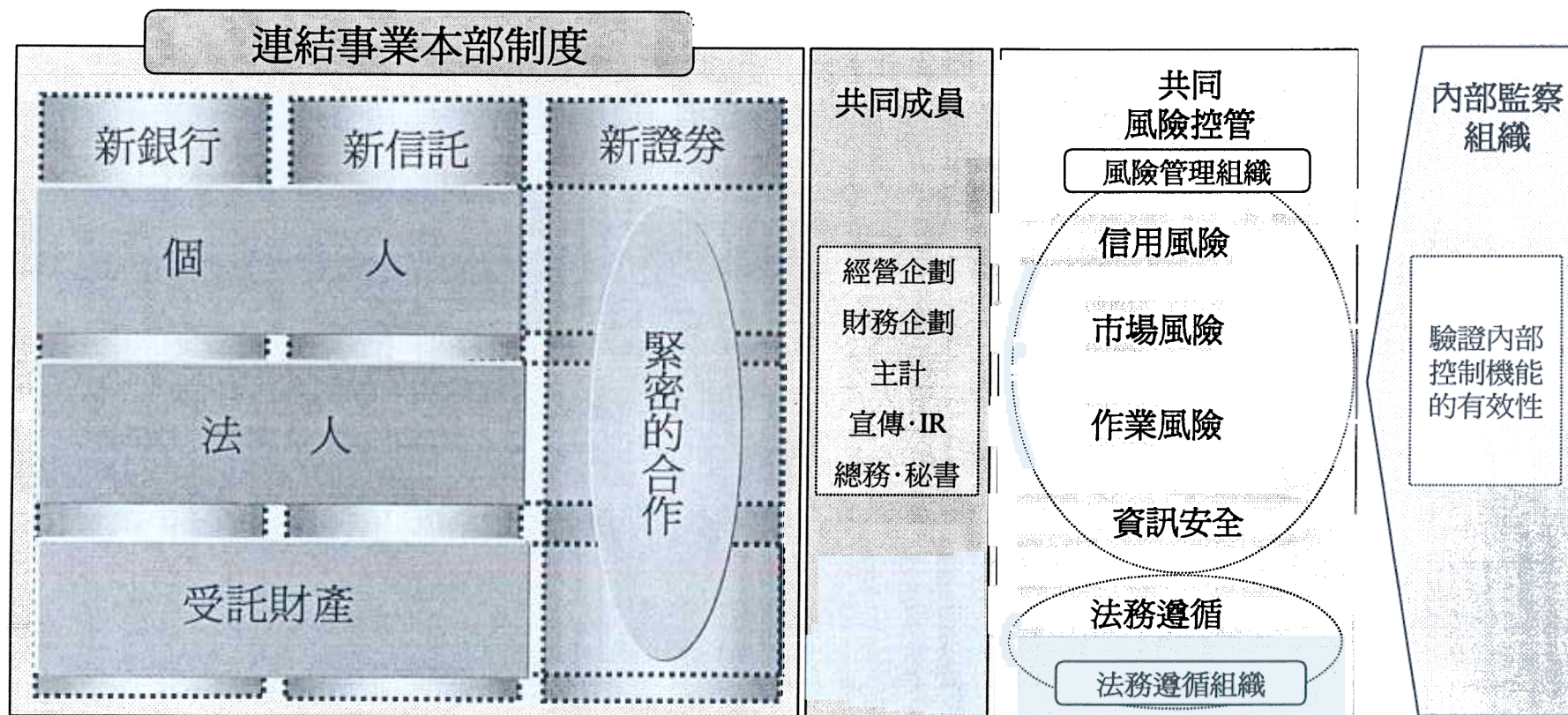
透過有效活用  
經營資源來提  
昇顧客滿意度

提昇股東效益

## 新金融控股集團之公司治理架構



- 為能有效、確實的推展集團連結策略，新集團引進「連結事業本部制度」（依重點地區之特性提供機動性之金融服務）
- 依據COSO架構，確立日系銀行中唯一在紐約上市企業及「全球前五強」相符之內部管理體制與風險控管體制  
（CSA〔Control Self Assessment〕之高度化等）



依照COSO架構，引進高度的內部管理體制（CSA之高度化等）

- 為能適切推展集團連結策略、確實控管世界資產規模最大的綜合金融集團、改善對顧客服務的鬆弛、提昇經營管理・改善手法高度化，引進集團旗下各公司共通的經營管理平台 (BSC/ISO)

## 引進BSC (平衡計分卡)

- ◆ 設定健全均衡之經營目標
- ◆ 促進全集團成員對於策略的滲透與理解
- ◆ 組織、個人角色之明確化。確實反映其能力之公正・公平的評價
- ◆ 經由PDCA循環持續的提昇產能

與「全球前五強」相呼應之  
先進的經營管理手法

綜效

## 引進活用ISO等之經營改善手法

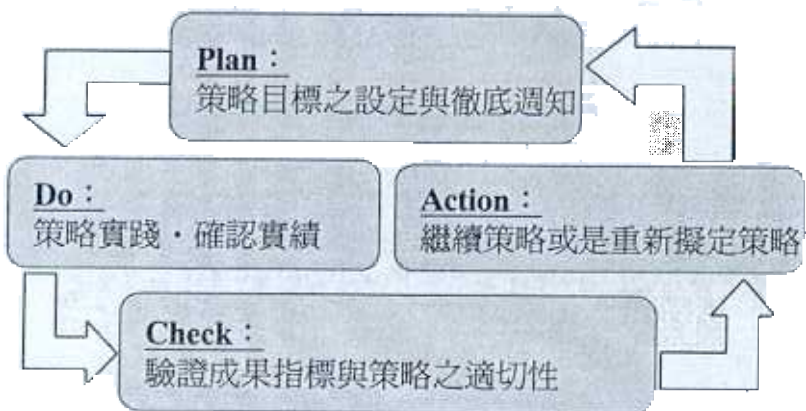
- ◆ 推展以客為本、顧客至上之持續性服務品質、業務改善
- ◆ 以PDCA循環實現最佳成果、促進組織學習
- ◆ 藉由取得與維持ISO認證進行客觀的評價與驗證

在擴大組織的同時，  
維持・提昇服務品質

能不斷提昇顧客滿意度與股東效益之經營管理平台

將客戶與現場之反應回報ISO並將改善流程回饋在BSC的具體策略與實行策略上

**BSC=以經營策略為基本之經營管理**  
(以策略矩陣與成果指標為基礎之經營管理)



根據顧客基準進行經營品質改善 (ISO等)

顧客/現場基準的PDCA循環

客戶之反應

藉由監測BSC各種成果指標之達成狀況，更進一步提昇經營品質改善之實效性