

平成30年3月30日  
株式会社 佐賀共栄銀行

## 第十二次中期経営計画（2018年4月～2021年3月）の策定について

株式会社 佐賀共栄銀行（頭取 二宮 洋二）は、2018年4月から3年間で取り組む中期経営計画を策定いたしました。

当行は、目指す姿を「地域に根ざした面倒見の良い銀行」とし、引き続き訪問活動に重点を置いた営業活動に注力してまいります。

新中期経営計画では、「地域のために成長し続ける銀行」をキャッチフレーズに、「サービス品質の向上」、「人材の活性化」、「財務基盤の強化」という課題に取り組むことで、より地域に貢献できる銀行へ成長していきたいという思いを込めております。

なお、計画の概要につきましては、「第十二次中期経営計画 2018年4月～2021年3月」をご参照ください。

以 上

◎ 本件に関するお問合せ先  
総合企画部経営企画グループ  
陣内(内線 543)  
TEL0952-22-7578

# 第十二次中期経営計画

---

2018年4月～2021年3月

◎目指す姿：「地域に根ざした面倒見の良い銀行」

私たちは、訪問活動に重点を置いた営業活動をとおして、金融仲介機能と課題解決機能を十分に発揮し、地域経済の活性化に貢献します。

お客様や地域に信頼され、お役に立つ銀行を目指します。

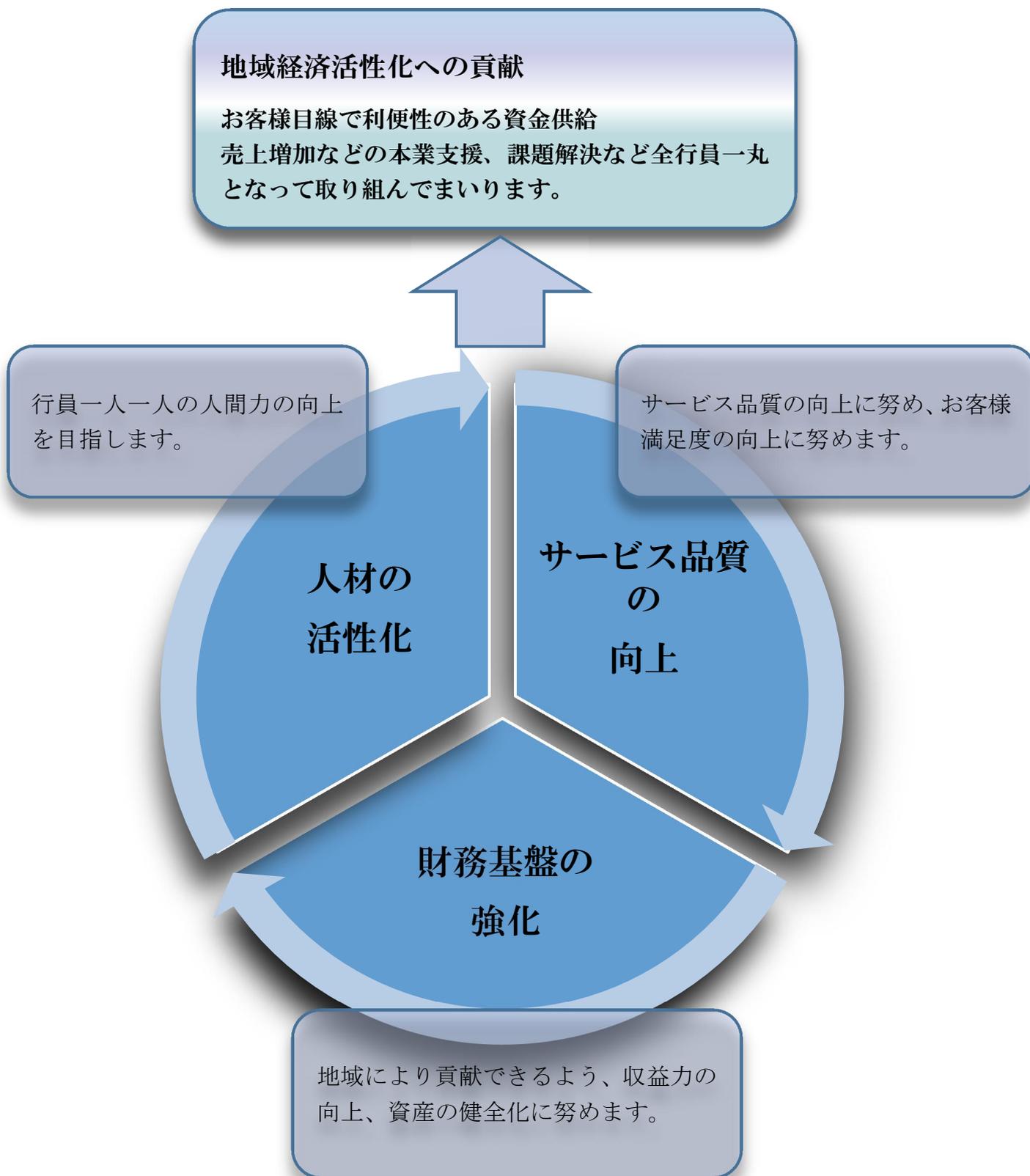
◎キャッチフレーズ

地域のために成長し続ける銀行

---

2018年3月31日

## I. 基本方針



私たちの使命は、地域経済の活性化に貢献することです。私たちは、地域内のお客様に対する資金供給という役割を果たすとともに、お取引先企業に対する売上増加支援などの本業支援やその他経営課題解決に、より一層力を入れてまいります。また、人口減少や企業経営者の方々の高齢化という問題がある中、新たに起業する方への支援や事業承継への取組にも力を入れてまいります。

私たちが、地域の銀行として十分にその役割を果たすためには、自らの経営体力をさらに充実させる必要があります。そのため、本中期経営計画では、人材の活性化、サービス品質の向上、財務基盤の強化を基本方針として掲げています。

すべての活動の基本は人であり、行員一人一人の「やりきる力」の向上と、お客様と対話する「コミュニケーション力」のさらなる向上に取り組めます。そして、私たちの提供するサービスについては、お客様から満足していただくとともに、お客様に感動を与えるダントツのサービス品質を目指します。また、厳しい経営環境の中、自らの生き残りのためにも、地域への貢献のためにも、盤石な財務基盤を築く必要があります。

足繁く通い、お客様に最適な提案をするなど質の高いサービスを提供し、それにふさわしい貸出金利息収入や手数料収入をいただく一方で、経費削減にも取組み、収益力向上に努めます。

これらの基本方針のもと、2018年4月からの3年間で「地域に根ざした面倒見の良い銀行」を目指し、活動してまいります。

## 1. 地域経済の活性化への貢献

私たちは地域金融機関として、地域経済の活性化に貢献することを使命とし、金融の円滑化と課題解決に取り組んでまいります。

- ①資金供給による支援：審査のスピードアップ  
創業・起業のための融資取組強化
- ②地元企業応援：取引先企業の売上増加支援など本業支援  
事業承継への取組強化  
M&A 業務の取組強化
- ③地域とのリレーション強化：地方公共団体との連携、地域行事への参加  
地域の企業や個人のお客様との連携

## 2. 財務基盤の強化

地元貢献できる体力のある銀行であり続けるために、一層の財務基盤の強化に取り組んでまいります。

### ①収益力の向上

サービス力、目利き力、審査スピードなどの向上を図り、サービスにふさわしい貸出金利息

中長期的視点でのお客様利益の重視や幅広いサービスの提供を通じた手数料収入

経費削減、事務処理の効率化、効率的な店舗展開

フィンテックの活用による効率的な業務運営

※フィンテック・・・金融を意味するファイナンスと技術を意味するテクノロジーを組み合わせた造語。

### ②資産の健全化

信用リスク管理の高度化

市場リスク管理の高度化

自己資本の充実

### 3. 人材の活性化

行員一人一人の人間力の向上を目指します。

- ①人間力の向上：目標に対する「やりきる力」の発揮  
お客様の懐に飛び込む「コミュニケーション力」の確保  
適正な人事評価によるモチベーションの維持向上

- ②ダイバーシティ推進：女性が活躍できる組織風土の醸成  
多様な働き方の推進

※ダイバーシティ：年齢、性別などを問わず幅広く人材を活用する考え方

### 4. サービス品質の向上

お客様に感動を与えるダントツのサービス品質を目指します。

- ①基本動作の徹底：事務ミスの防止徹底  
コンプライアンス体制の徹底
- ②お客様満足度の向上：おもてなしの精神の浸透
- ③サービス提供能力の向上：行員のスキルアップ  
IT 導入によるお客様利便性の向上

## II. 経営戦略

### 営業推進面

#### 1. 事業者のお客様に対するサービス

①足繁く通う営業活動の徹底：お客様への訪問体制の強化、  
お客様情報の蓄積による提案力強化

②取引先数の拡大：中小口の融資を強化  
紹介運動の実施

③お客様の利便性向上：事業者ローン商品の強化  
幅広いお客様ニーズへの対応

#### 2. 個人のお客様に対するサービス

○個人ローン：お客様のライフサイクルに合った商品の提案  
お客様の利便性向上

#### 3. 預金

①給振、年金振込の口座数増加

②キャンペーン定期預金の取り扱い

③法人預金の残高増加

#### 4. 手数料ビジネス

①各種保険・資産運用商品の提案

②課題解決型の商品提案

## 経営強化面

### 業務効率化

#### ①能力重視の人員配置

最強の支店長人事

専門家人材の育成、活用

#### ②地道な経費削減の継続

本部経費の見直し

営業店経費の見直し

#### ③事務面の効率化

営業店事務の簡素化

IT 導入等による本部事務効率化

少人数運営体制の確立

## 中期経営計画 数値目標

成長し続ける銀行を目指します。

	2018/3 期 実績見込み	2021/3 期 数値目標	増減
貸出金残高 (期末残高)	1,820 億円	1,860 億円	+40 億円
預金残高 (期末残高)	2,250 億円	2,380 億円	+130 億円
貸出金利息額	35 億円	38 億円	+3 億円
コア業務純益 (注)	7 億円	9 億円	+2 億円
事業性融資取引先数	3,900 先	5,000 先	+1,100 先
修正 OHR (注)	82.3%	80.0%以内	▲2.3%P

(注) コア業務純益： 一般の企業でいう営業利益から、変動性のある特殊要因を控除したもので、銀行の本来業務の収益を表したものです。

修正 OHR：  $\text{経費} \div (\text{業務粗利益} - \text{国債等債券損益})$

修正 OHR が低いほど少ない経費で多くの利益を上げていることになり、経営が効率的であることを示します。