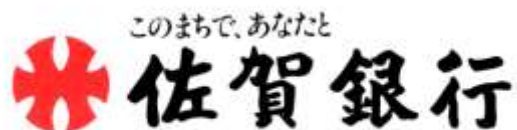


さきん 会社説明会

「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して

平成28年 6月



～佐賀銀行のプロフィール～

会社概要(平成28年3月末、単体ベース)

創業 : 1882年(明治15年)3月
創立 : 1955年(昭和30年)7月
資本金 : 160億円
店舗数 : 103か店(佐賀県内61か店、福岡県内38か店、
長崎県内3か店、東京都内1か店)

経営理念

私ども佐賀銀行は「地域密着と健全経営」に徹し、
地元金融機関として良質な金融サービスを提供し業
務を通じて地域社会の発展に奉仕します。

上記のほか店舗外ATM101か所

従業員数 : 1,459名(うち 佐賀県内営業店行員613名、福岡県内営業店行員390名)
総資産 : 2兆2,916億円
預金等残高 : 2兆1,063億円(うち佐賀県内1兆6,101億円、福岡県内4,602億円)
貸出金残高 : 1兆4,143億円(うち佐賀県内6,995億円、福岡県内5,545億円)



目次

I 平成27年度決算の概要と平成28年度業績見通し

- 1. 平成27年度損益の状況 … 5
- 2. 預貸金の状況(平成27年度実績) … 6
- 3. 有価証券の状況 … 7~8
- 4. 自己資本比率の推移、不良債権比率の推移 … 9
- 5. 統合的リスク管理 … 10
- 6. 総資金利鞘改善に向けて … 11
- 7. 平成28年度業績見通し … 12
- 8. 預貸金の状況(平成28年度予想) … 13

II 今後の施策

第15次中期経営計画

- 9. 第14次中期経営計画(H25年度~H27年度) … 15
- 10. 第14次中期経営計画の達成状況 … 16
- 11. 第15次中期経営計画(H28年度~H30年度) … 17~21
- 12. 「ハートフルプラス+運動」への取組み … 22
- 13. 事業性評価の取組み … 23~24
- 14. 「地方創生」に関する取組み … 25~26
- 15. 個人のお客さま向けの取引チャネル・サービス … 27
- 16. 「全体生産性向上」の取組み … 28

事業性貸出金と預金

- 17. 佐賀と福岡ー巨大な福岡市場 … 30
- 18. 事業性貸出金の増加策(佐賀・長崎地区) … 31
- 19. 佐賀・長崎地区の成果 … 32
- 20. 事業性貸出金の増加策(福岡地区) … 33
- 21. 福岡地区の成果 … 34
- 22. 預金の増加策 … 35

リテール強化

- 23. 住宅ローンの状況と増加策 … 37
- 24. 消費者ローンの状況と増加策 … 38
- 25. 役務取引等利益の推移 … 39

経費の状況

- 26. 経費の状況 … 41

I 平成27年度決算の概要と平成28年度業績見通し

1. 平成27年度損益の状況	… 5
2. 預貸金の状況(平成27年度実績)	… 6
3. 有価証券の状況	… 7~8
4. 自己資本比率の推移、不良債権比率の推移	… 9
5. 統合的リスク管理	…10
6. 総資金利鞘改善に向けて	…11
7. 平成28年度業績見通し	…12
8. 預貸金の状況(平成28年度予想)	…13

1. 平成27年度損益の状況

業務粗利益増加、経費減少もクレジットコストの増加で当期利益はほぼ横ばい。

(単位:百万円)

項 目	番号	平成26年度	平成27年度	前年比	備 考	
業務粗利益	1	28,871	29,030	+159		
資金利益	2	24,478	25,286	+808	貸出金平残	+4.7% (+625億円)
資金運用収益	3	25,895	26,605	+710	(佐賀・長崎)	+3.0% (+212億円)
貸出金利息	4	18,944	18,748	△196	△1.0% (福岡)	+7.9% (+386億円)
有価証券利息配当金	5	6,688	7,643	+955	+14.2% 貸出金利回り	△5.5% (1.451%→1.370%)
その他	6	263	213	△50	有価証券平残	+4.0% (+262億円)
資金調達費用	7	1,417	1,319	△98	〃 利回り	+9.8% (1.037%→1.139%)
預金等利息	8	1,088	1,012	△76	※投信解約益 前年比	+861
その他	9	328	307	△21	預金等平残	+2.3% (+474億円)
					△6.9% 〃 利回り	△9.4% (0.053%→0.048%)
					総資金利鞘	0.05% (前年比+0.07%ポイント)
役務取引等利益	10	3,296	2,893	△403		
役務取引等収益	11	6,532	6,369	△163	投資信託関係	△87 保険関係 △90
〃 費用	12	3,235	3,475	+240	住宅ローン保証料保険料	+66 ローン関係保証料 +145
特定取引利益	13	98	87	△11		
その他業務利益	14	997	763	△234		
経費	15	24,426	23,654	△772	人件費	△99 物件費 △719(預金保険料△522) 税金 +47
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	16	4,444	5,376	+932		
クレジットコスト	17	△576	379	+955	クレジットコスト	= 0.02%(前年比+0.06%ポイント)
一般貸倒引当金繰入額	18	0	△61	△61	貸出金平残	
個別 〃 〃	19	0	382	+382		
債権売却損等	20	94	59	△35		
貸倒引当金戻入益	21	671	0	△671		
その他の臨時損益	22	635	456	△179	株式売却損益	+301 株式償却+645
経常利益	23	5,657	5,453	△204		
特別損益	24	△24	△56	△32		
税引前当期純利益	25	5,632	5,396	△236		
法人税等・法人税等調整額	26	2,366	2,178	△188		
当期純利益	27	3,266	3,218	△48		

※百万円未満は切り捨てて表示しております。

事業性を中心に貸出金平残増加が続く。貸出金全体利息は減少も、地公体向け貸出金を除いた利息は増加に転じる。

2. 預貸金の状況(平成27年度実績)

1. 貸出金の状況

(単位:百万円)

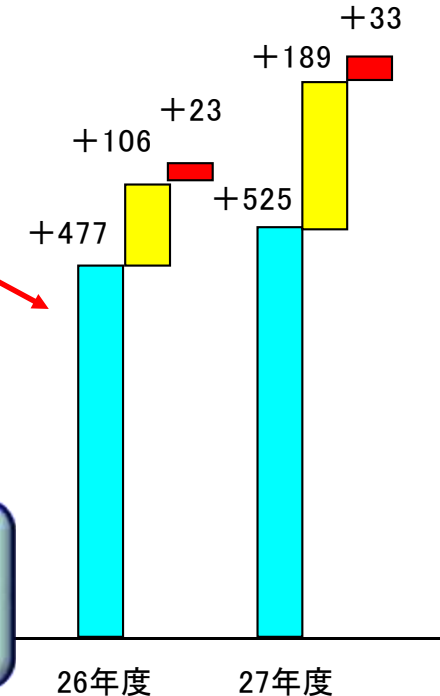
		平成26年度	平成27年度	前年比
貸出金全体	平残	1,305,055	1,367,637	+62,582
	利回り	1.451%	1.370%	△ 0.081%
	利息	18,944	18,748	△ 196
うち事業性	平残	724,093	776,596	+52,503
	利回り	1.161%	1.085%	△ 0.076%
	利息	8,407	8,427	+20
うち住宅ローン	平残	288,783	307,764	+18,981
	利回り	1.553%	1.431%	△ 0.122%
	利息	4,486	4,404	△ 82
うち消費者ローン	平残	40,554	43,878	+3,324
	利回り	7.740%	7.633%	△ 0.107%
	利息	3,139	3,349	+210
貸出金全体 (除く地公体向け)	平残	1,110,166	1,180,266	+70,100
	利回り	1.557%	1.467%	△ 0.090%
	利息	17,285	17,323	+38

《貸出金平残前年度比》

(単位:億円)

■ 事業性貸出金
■ 住宅アパートローン
■ 消費者ローン

事業性貸出金を中心に貸出金の増加が続く。



消費者ローンの貸出金利息は大幅増加。事業性貸出金も増加に転じる。

2. 預金等の状況

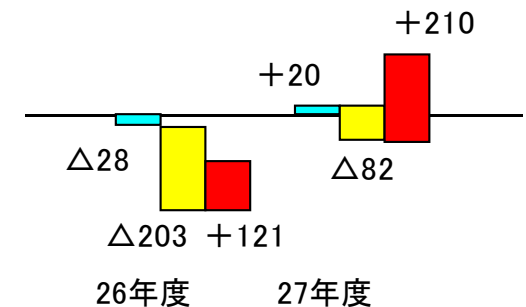
(単位:百万円)

		平成26年度	平成27年度	前年比
預金等全体	平残	2,034,447	2,081,884	+47,437
	利回り	0.053%	0.048%	△ 0.005%
	利息	1,088	1,012	△ 76
うち個人預金	平残	1,399,133	1,427,179	+28,046
うち法人預金	平残	473,181	501,274	+28,093

《貸出金利息前年度比》

(単位:百万円)

■ 事業性貸出金
■ 住宅アパートローン
■ 消費者ローン



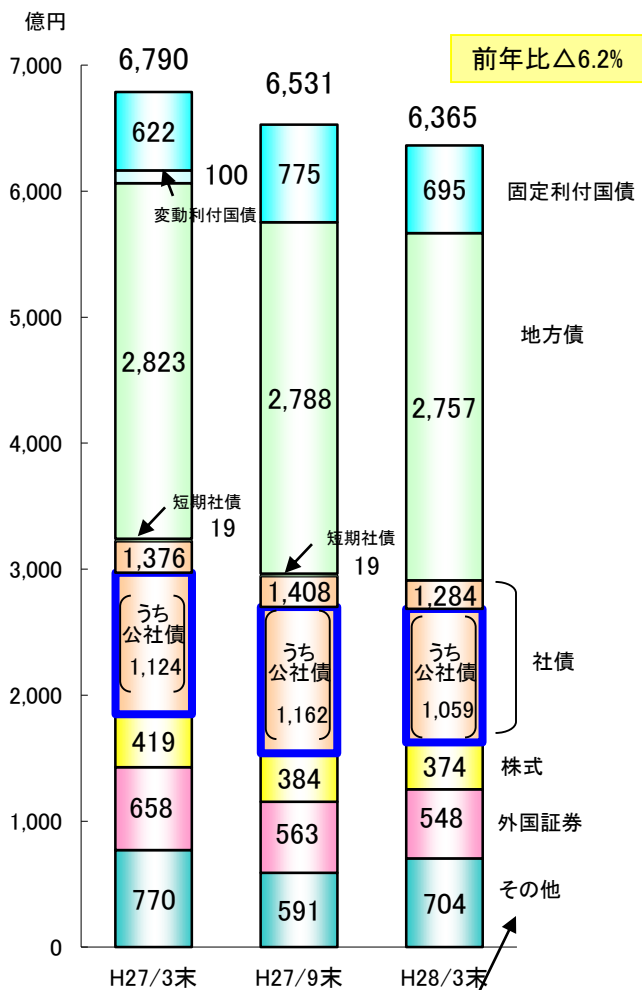
※ 百万円未満は切り捨てて表示しております。

※ 貸出金の状況における事業性貸出金、住宅ローン、消費者ローンの平残等については、管理会計の正常貸出金ベースで作成しております。

3. 有価証券の状況

バイライト取引などで金利リスクを抑えながら安定的な利息収入を確保。
 今後は外債投信や株式関連等、運用の多様化を更に図っていく。

1. 有価証券残高 (BS計上額)

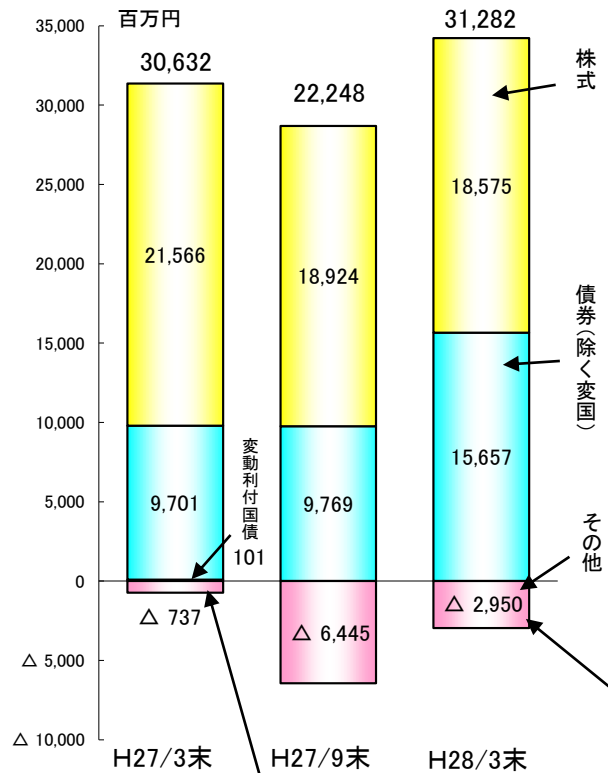


「その他」の内訳
 REIT 45
 その他の投資信託 648
 投資事業組合 9

うち「97」は金利リスクヘッジのための債券ベア型投信

※億円未満は切り捨てて表示しております。

2. 「その他有価証券」の評価損益



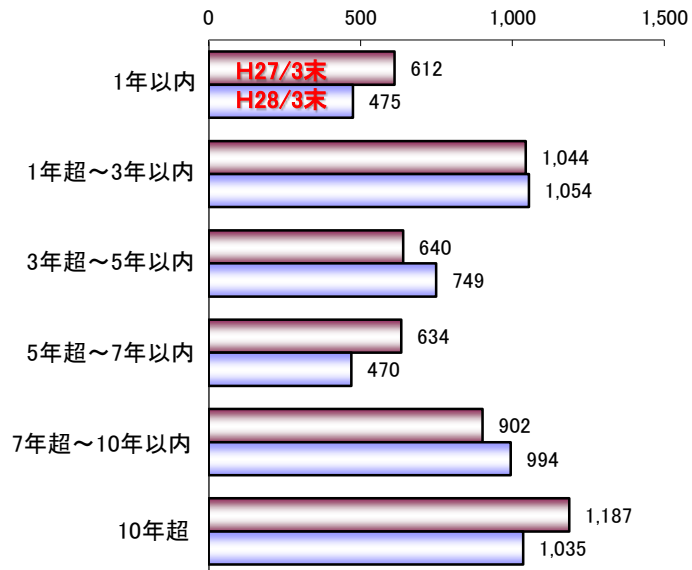
27/3末
 うちREIT、ETF、外債投信等で「+3,878」、
 金利リスクヘッジのための
 債券ベア型投信で「△4,615」

28/3末
 うちREIT、ETF、外債投信等で「△962」、
 金利リスクヘッジのための
 債券ベア型投信で「△1,988」

今後の金利見通しに基づき、
 債券ベア型投信を一部売却

※百万円未満は切り捨てて表示しております。

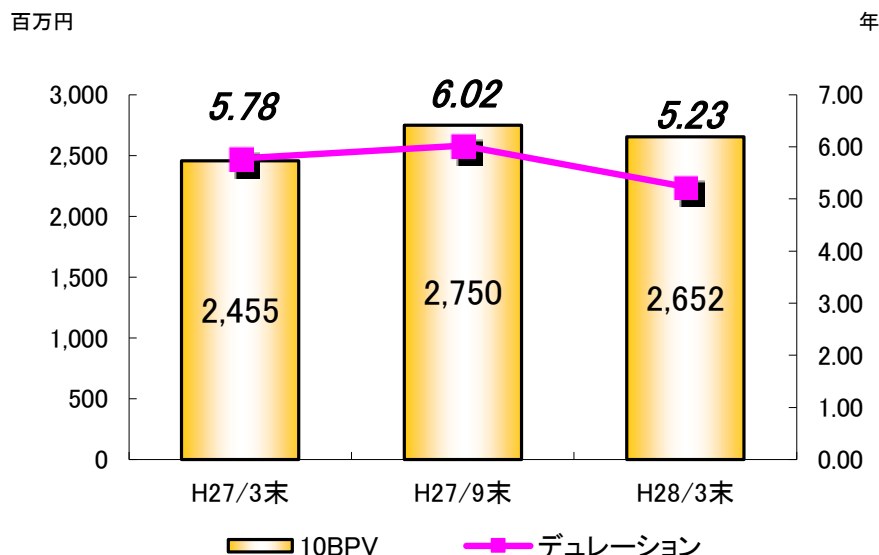
3. 円建債券の残存期間別残高



※「1年以内」には変動利付債を含む。
 ※億円未満は切り捨てて表示しております。

有価証券の状況(続き)

4. 円建債券のデュレーションと10BPV



※ デュレーションおよび10BPVはヘッジ考慮後にて算出。
 ※ 変動利付国債のデュレーションは0.5年として算出。

デュレーション変動要因

- 債券ベア型投信勘案後のデュレーションは5.23(前年比△0.55)
- デュレーション短期化の要因分析
 - ① 固定債の残高減少・デュレーション短期化・・・△0.73程度
 - ② 収益性の低い変動利付国債の売却・・・+0.13程度
 - ③ 債券ベア型投信の売却・・・+0.08程度
 - ④ ①～③の相乗効果・・・△0.03程度

5. 平成28年度運用計画

平成28年度有価証券の運用方針

- ・外債投信や株式関連等の投資を拡大させ、最適な資産配分と適切なリスクテイクにより、利息収入と売買益で期間収益を積み上げる。
- ・マイナス金利政策下での安定した利収確保と将来の含み益形成のため、運用の多様化、新商品の取組みを行うとともにリスク管理を一段と強化する。

(1) 有価証券平残計画

(金額単位: 億円)

	H27年度実績	H28年度計画	前年比
円建債券	5,394	4,770	△ 624
(利回り)	0.77%	0.76%	△ 0.01%
(年度末デュレーション)	5.23	4.70	△ 0.53
株式	197	188	△ 9
外貨建外債	417	330	△ 87
投資信託	674	1,036	+362
その他	9	13	+4
合計	6,692	6,338	△ 354

※円建債券のデュレーションは債券ベア型投信考慮後

(2) 最適な資産配分と適切なリスクテイク

① 残高減少

項目	内容・目的
円建債券	・低金利環境下、固定利付債への再投資は見送り ・バイライト取引により 金利リスクを抑えながら 期間利収を確保

② 残高維持

項目	内容・目的
外貨建外債	・ドル建債は、利回りが低い短期債からスプレッドの厚い長期債へ入替 ・ユーロ建債も投資継続
ETF・株式投信	・市場変動局面で収益計上を目指す

③ 残高積み増し

項目	内容・目的
マルチアセット投信	・分散投資により リスクを抑制しながら 安定したリターンを目指す
外債投信	・内外金利差と為替差益享受を目指す
REIT	・分配金利回りを享受

(3) リスク管理強化

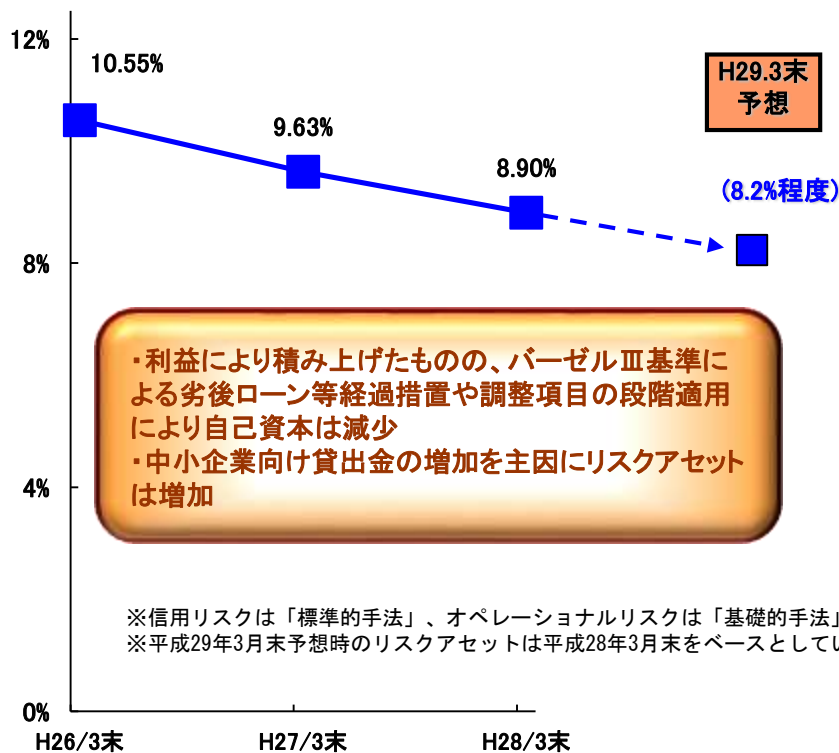
- ・予兆管理を継続し、相場急変時にはアクションプランに基づきポートフォリオ悪化を抑制
- ・ALM会議にて四半期毎にポートフォリオ全体の運用状況のチェックと対応策の実施

4. 自己資本比率の推移、不良債権比率の推移

(1) 自己資本比率の推移

(単位:百万円)

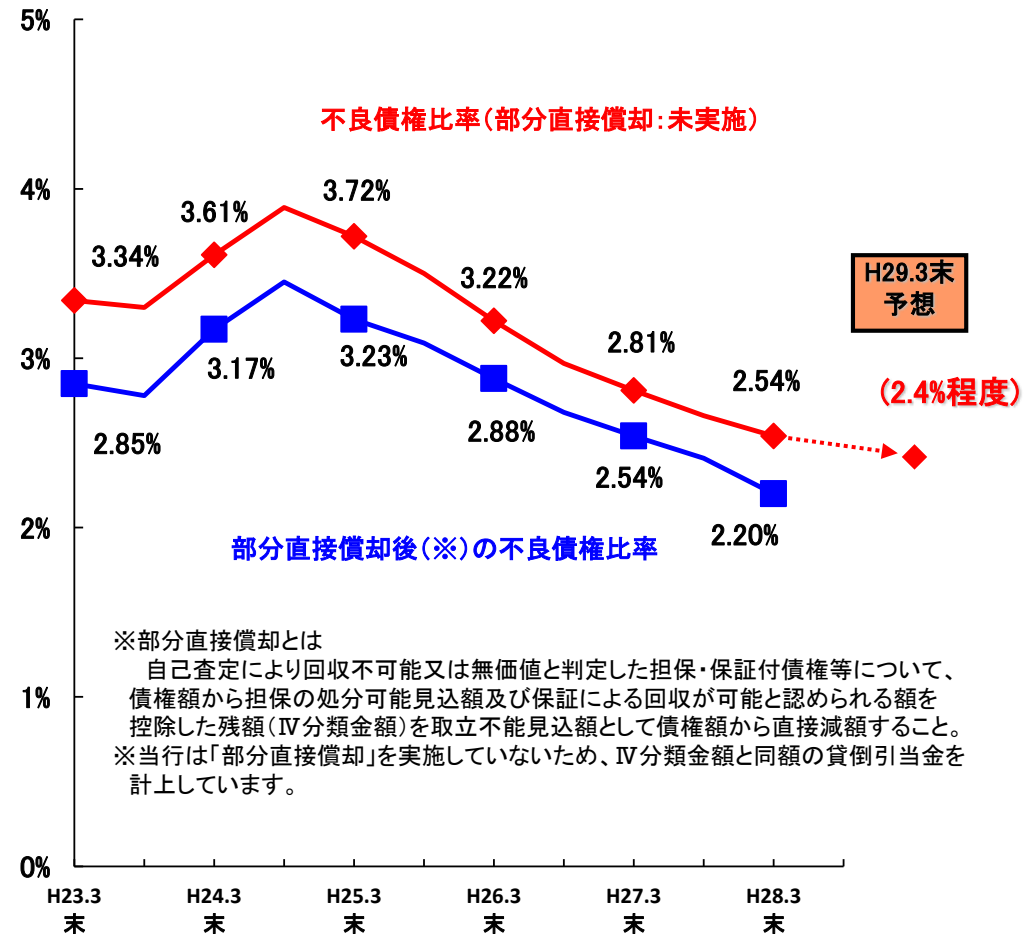
		H27/3末	H28/3末	(H27/3末比)
自己資本	A	102,949	102,512	△ 437
リスクアセット	B	1,068,122	1,151,308	+83,186
自己資本比率	A/B	9.63%	8.90%	△ 0.73%



・利益により積み上げたものの、バーゼルⅢ基準による劣後ローン等経過措置や調整項目の段階適用により自己資本は減少
 ・中小企業向け貸出金の増加を主因にリスクアセットは増加

※信用リスクは「標準的手法」、オペレーショナルリスクは「基礎的手法」。
 ※平成29年3月末予想時のリスクアセットは平成28年3月末をベースとしています。

(2) 不良債権比率の推移



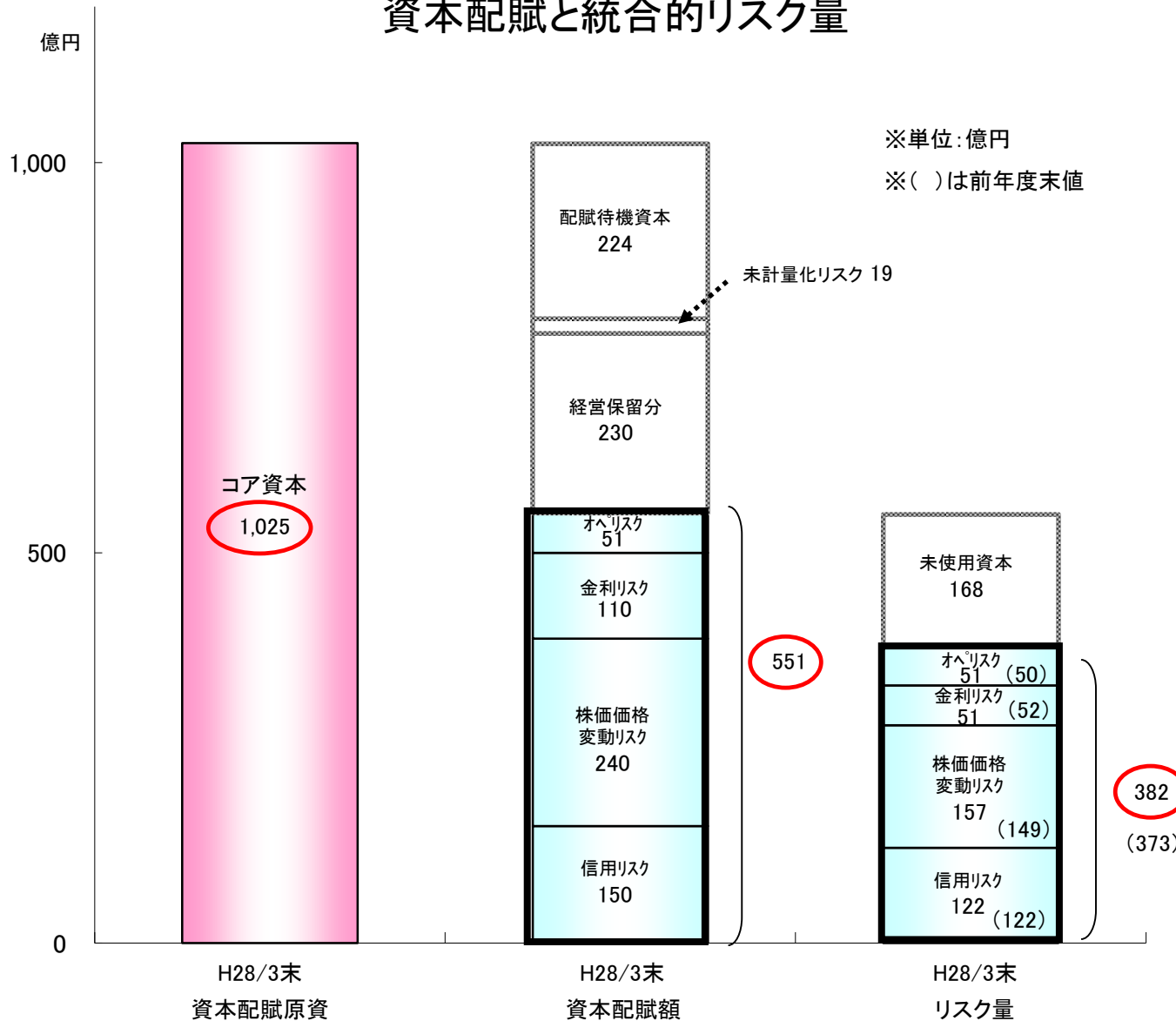
※部分直接償却とは
 自己査定により回収不可能又は無価値と判定した担保・保証付債権等について、債権額から担保の処分可能見込額及び保証による回収が可能と認められる額を控除した残額(IV分類金額)を取立不能見込額として債権額から直接減額すること。
 ※当行は「部分直接償却」を実施していないため、IV分類金額と同額の貸倒引当金を計上しています。

<資本政策の基本方針>

当行は経営の健全性維持の観点から、内部留保の充実を図り必要な経営体力を維持していくとともに、持続的な株主価値の向上を図る観点から資本効率を意識した資本政策を実施していきます。また、配当につきましては、長期にわたる安定的な経営基盤の確保に努め、安定配当を行うことを基本方針としております。

5. 統合的リスク管理

資本配賦と統合的リスク量



リスク計測基準

信用リスク	保有期間	1年
	信頼区間	99%
金利リスク	保有期間	1~60日
	信頼区間	99%
株価価格変動リスク	保有期間	20~125日
	信頼区間	99%
オペレーショナルリスク	基礎的手法	

※相関は考慮しておりません。

アウトライヤー比率 (H28/3末)

金利リスク量 (億円)	自己資本 (億円)	アウトライヤー比率
41 (47)	1,025 (1,029)	4.04% (4.62%)

※計測方法: 完全再評価方式 ※金利ショック幅: %タイトル値
 ※コア預金: 内部モデルにて計測 ※億円未満は切り捨て
 ※下段の()は前年度末値

※億円未満は切り捨てにて表示

6. 総資金利鞘改善に向けて

<平成27年度総資金利鞘について>

$$\begin{aligned}
 \text{総資金利鞘} &= \text{資金運用利回り} - \text{資金調達原価} \\
 (0.053\%) & \quad (1.226\%) \quad (1.173\%) \\
 &= \frac{\text{資金運用収益}}{\text{資金運用勘定平残}} - \frac{\text{資金調達費用+経費}}{\text{資金調達勘定平残}} \\
 &= \frac{\text{貸出金利息} + \text{有価証券利息} + \text{余資利息}}{\text{貸出金平残} + \text{有価証券平残} + \text{余資平残}} - \frac{\text{預金利息} + \text{その他利息} + \text{経費}}{\text{預金平残} + \text{その他平残}} \\
 &= \frac{187.4\text{億円} + 76.4\text{億円} + 2.1\text{億円}}{13,676\text{億円} + 6,710\text{億円} + 1,312\text{億円}} - \frac{10.1\text{億円} + 3.0\text{億円} + 235.3\text{億円}}{20,818\text{億円} + 355\text{億円}} \\
 &= \frac{266.0\text{億円}}{21,699\text{億円}} - \frac{248.5\text{億円}}{21,174\text{億円}} \\
 &= \underbrace{\text{貸出金利回り} (1.370\%)} + \underbrace{\text{有価証券利回り} (1.139\%)} + \underbrace{\text{余資利回り} (0.162\%)} - \underbrace{\text{預金利回り} (0.048\%)} - \underbrace{\text{その他利回り} (0.863\%)} - \underbrace{\text{経費率} (1.111\%)} \\
 &= 1.226\% - 1.173\%
 \end{aligned}$$

※経費は、特定取引にかかる経費を除いております。

※経費率・・・経費÷資金調達勘定平残

総資金利鞘改善のために

運用サイド

- (1) 貸出金利回りの改善
 - ・目利き力向上やリレーション強化で、中小・小企業への取組強化
 - ・消費者ローンの取組強化
- (2) 預貸率の向上
 - ・資金需要を創出し、貸出金増加
- (3) 有価証券利回りの改善
 - ・リスク性資産比率を高める

調達サイド

- (1) コストの低い預金の重要性
 - ・給与振込、年金受取口座の獲得
 - ・積立性への注力
 - ・個人、法人IB等の決済集中
- (2) 経費削減
 - ・効率化、合理化による経費削減
 - ・生産性向上による運用収益の増加

7. 平成28年度業績見通し

業務粗利益は増加を見込むも、クレジットコストの増加、退職給付数理差異償却の費用増加、法人税等の減少で当期利益は横ばい。

(単位:百万円)

項目	番号	平成27年度	平成28年度 予想	前年比	備考
業務粗利益	1	29,030	29,400	+370	
資金利益	2	25,286	25,300	+14	
資金運用収益	3	26,605	26,100	△ 505	
貸出金利息	4	18,748	18,530	△ 218	△ 1.1% 貸出金平残 +4.3%
有価証券利息配当金	6	7,643	7,360	△ 283	△ 3.7% 有価証券平残 △ 5.5%
預金等利息	8	1,012	620	△ 392	総資金利鞘 0.04% (前年比 △0.01%ポイント)
役員取引等利益	10	2,893	2,800	△ 93	ローン関係支払保証料 +73
特定取引利益	13	87	150	+63	
その他業務利益	14	763	1,150	+387	
経費	15	23,654	23,890	+236	人件費 +165 税金+98
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	16	5,376	5,510	+134	
クレジットコスト	17	379	700	+321	クレジットコスト 貸出金平残 = 0.04% (前年比 +0.02% ポイント)
一般貸倒引当金繰入額	18	△ 61	470	+531	
個別 " "	19	382	80	△ 302	
債権売却損等	20	59	150	+91	
その他の臨時損益	22	456	△ 210	△ 666	退職給付数理差異償却 +771
経常利益	23	5,453	4,600	△ 853	
特別損益	24	△ 56	△ 40	+16	
法人税等・法人税等調整額	26	2,178	1,360	△ 818	
当期純利益	27	3,218	3,200	△ 18	

※ 百万円未満は切り捨てて表示しております。

		平成27年度	平成28年度 予想	前年比
貸出金全体	平残	1,367,637	1,427,800	+ 60,163
	利回り	1.370%	1.297%	△ 0.073%
	利息	18,748	18,530	△ 218
預金等全体	平残	2,081,884	2,130,500	+ 48,616
	利回り	0.048%	0.029%	△ 0.019%
	利息	1,012	620	△ 392

8. 預貸金の状況(平成28年度予想)

1. 貸出金の状況

(予想) (単位:百万円)

		平成27年度	平成28年度	前年比
貸出金全体	平残	1,367,637	1,427,800	+60,163
	利回り	1.370%	1.297%	△ 0.073%
	利息	18,748	18,530	△ 218
うち事業性	平残	776,596	833,500	+56,904
	利回り	1.085%	1.011%	△ 0.074%
	利息	8,427	8,430	+3
うち住宅ローン	平残	307,764	325,200	+17,436
	利回り	1.431%	1.331%	△ 0.100%
	利息	4,404	4,330	△ 74
うち消費者ローン	平残	43,878	46,260	+2,382
	利回り	7.633%	7.565%	△ 0.068%
	利息	3,349	3,500	+151
貸出金全体 (除く地公体向け)	平残	1,180,266	1,255,120	+74,854
	利回り	1.467%	1.386%	△ 0.081%
	利息	17,323	17,400	+77

2. 預金等の状況

(予想) (単位:百万円)

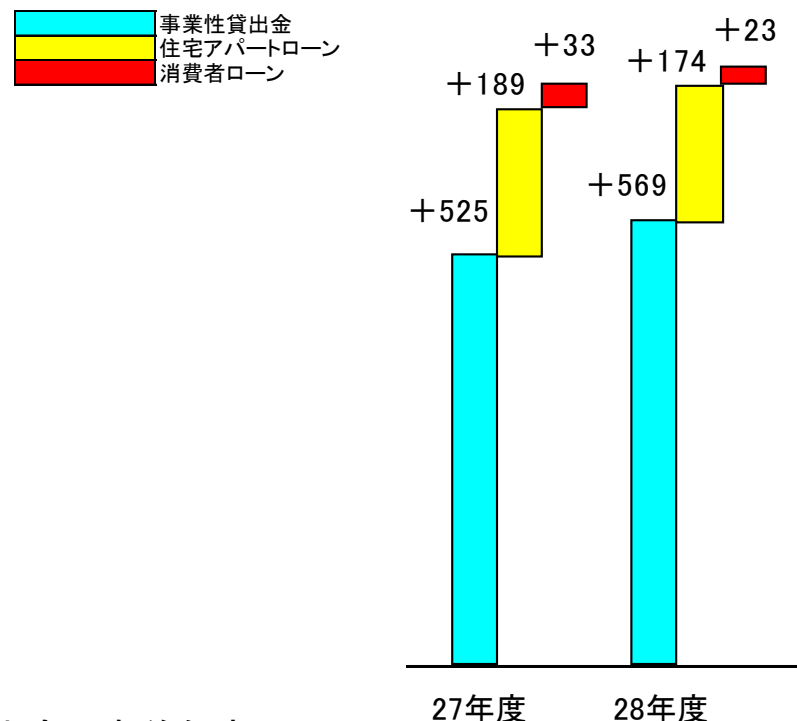
		平成27年度	平成28年度	前年比
預金等全体	平残	2,081,884	2,130,500	+48,616
	利回り	0.048%	0.029%	△ 0.019%
	利息	1,012	620	△ 392
うち個人預金	平残	1,427,179	1,450,400	+23,221
うち法人預金	平残	501,274	520,000	+18,726

※ 百万円未満は切り捨てて表示しております。

※ 貸出金の状況における事業性貸出金、住宅ローン、消費者ローンの平残等については、管理会計の正常貸出金ベースで作成しております。

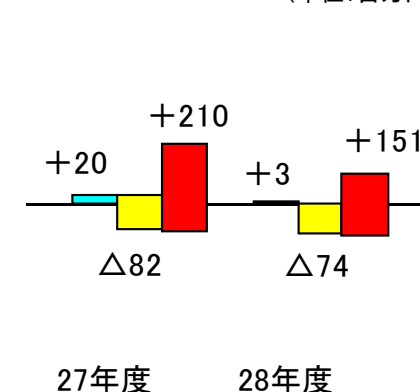
《貸出金平残前年度比》

(単位:億円)



《貸出金利息前年度比》

(単位:百万円)



Ⅱ 今後の施策

第15次中期経営計画

- | | | |
|-----|-------------------------|----------|
| 9. | 第14次中期経営計画(H25年度～H27年度) | ・・・15 |
| 10. | 第14次中期経営計画の達成状況 | ・・・16 |
| 11. | 第15次中期経営計画(H28年度～H30年度) | ・・・17～21 |
| 12. | 「ハートフルプラス+運動」への取組み | ・・・22 |
| 13. | 事業性評価の取組み | ・・・23～24 |
| 14. | 「地方創生」に関する取組み | ・・・25～26 |
| 15. | 個人のお客さま向けの取引チャネル・サービス | ・・・27 |
| 16. | 「全体生産性向上」の取組み | ・・・28 |

9. 第14次中期経営計画(H25年度～H27年度)

1 新中期経営計画で目指す姿

「元気で暖かい銀行、どこか違う銀行」を目指して

国内外の経済環境の厳しさは地域経済へも影響を与え、これからも金融機関相互の競争は熾烈を極める状況が続くものと考えられます。

そのような中においても、当行は地域にとって、お客さま・株主さまにとって、なくてはならない銀行であり続けるために「佐賀銀行ブランド」の確立を目指してまいりました。

本計画期間(平成25年4月1日～平成28年3月31日)の3年間、私たちは柔軟で新しい発想を持ち、お客さまのさまざまなニーズやご期待にお応えできる態勢を組織全体で作り上げ、「元気で暖かい銀行、どこか違う銀行」を目指して、役職員一同努力を続けてまいります。

2 基本方針

(1)お客さまと向き合い、つながりを強めます

(2)飛び抜けたCS・ES※を目指します

(3)佐賀でお客さまの期待に十分応え、同時に福岡・長崎の営業資産を着実に拡大していきます

(4)佐賀と共に福岡でのリテール拡大に取り組めます

※CS(お客さま満足度)、ES(従業員満足度)

10. 第14次中期経営計画の達成状況

(単位:億円)

項 目	番号	平成24年度 (発射台)	平成27年度(最終年度)				
			計画		実績	差額	計画と実績の主たる差異要因
貸出金平残	1	12,112	13,000	○	13,676	+676	
預金等平残	2	19,150	20,000	○	20,818	+818	
実質業務純益 (※2)	3	78	80	×	53	△ 27	実質業務純益の差異要因
							うち 貸出金平残要因 + 10
							うち 貸出金利回り要因 △ 28
当期純利益	4	21	35	△	32	△ 3	うち 有価証券平残要因 △ 9
							うち 有価証券利回り要因 + 13
不良債権比率	5	3.72%	3.0%前後	○	2.54%	△ 0.46%	うち 経費要因 + 8
							上記以外の要因 △ 21
OHR (※3)	6	75.32%	75.72%	×	81.48%	+5.76%	合計 △ 27
ROA(実質業務純益ベース※4)	7	0.37%	0.35%	×	0.23%	△ 0.12%	

※1 億円未満は切り捨てて表示しております

※2 コア業務純益+国債等債券5勘定戻

※3 OHR=経費÷業務粗利益

※4 ROA=実質業務純益÷総資産。総資産は「(前年度末総資産残高+当該年度末総資産残高)÷2」で計算しております。

11. 第15次中期経営計画(H28年度～H30年度)

1 新中期経営計画で目指す姿

「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して

これまで当行は、地域にとって、お客さま・株主さまにとって、なくてはならない銀行であり続けるために「佐賀銀行ブランド」の確立を目指してまいりました。

本計画期間（平成28年4月1日～平成31年3月31日）の3年間、私たちは柔軟で新しい発想を持ち、お客さまのさまざまなニーズやご期待にお応えできる態勢を組織全体で作り上げ、「お客さまとともに、地域の未来を創造する銀行」を目指して、役職員一同努力を続けてまいります。

2 基本方針

- (1) 事業性評価の取組みなどによりお客さまの成長をお手伝いし、成長の輪を地域全体に広げ、地方創生に貢献します。
- (2) お客さまと向き合う時間を増やし、質の高いサービスをご提供し、ライフパートナー・ビジネスパートナーとして、お客さまのニーズにお応えします。

第15次中期経営計画(その2)

3

基本方針に沿った具体的な取組み

- ①お客さまへの訪問や面談時間を増やし、真のニーズを把握し、お客さまの課題解決を図ります。
- ②事業性評価を通じて、お取引先企業の付加価値向上を実現します。
- ③パーソナルプラザ、コールセンターの機能強化、Web取引の拡大等、ダイレクトチャネルの更なる整備に取り組み、お客さまサービスと利便性向上を図ります。
- ④全ての行員を対象としたモチベーション向上に取り組み、頑張っている人を支援します。
- ⑤ワークスタイル（働き方）の変革により、働きやすい環境を整備します。

CS・ESの更なる進化に取り組みます

- ①創業支援、事業承継、M&A、ビジネスマッチング等、お客さまのご相談にお応えできる人財力を高めます。
- ②成長分野(医療介護、アグリ等)へのコンサルティング能力を高めます。
- ③お客さまのライフプランに沿った、お役に立つ提案を行います。
- ④専門知識と人間力を兼ね備えた、お客さまから信頼される人財を育成します。
- ⑤ダイバーシティを推進し、多様な人材を幅広く活用します。
※ダイバーシティ…年齢、性別に関わらず幅広く人材を活用する考え方

人材、人財力を強化します

飛躍的な生産性向上を図ります

- ①営業支援システム・タブレット等のツールを活用し、お客さまと向き合う時間を増やします。
- ②個々の能力を高め、お客さまの期待を超えるサービスをご提供します。
- ③本部組織のスリム化を進め、人材配置の最適化により現場力を高めます。
- ④各種会議や報告書の見直しによる行内業務の効率化を図ります。
- ⑤法令等遵守、各種リスク管理態勢を向上させ、お客さまの安心感をさらに高めます。

第15次中期経営計画(その3)

4 主要経営目標

新中期経営計画に掲げる取組みを着実に実施し、経営目標の達成を目指します。

目標とする経営指標

	第15次中期経営計画		※ご参考
	27年度予想	30年度目標	32年度展望
実質業務純益 ※1	51億円	62億円	85億円
当期純利益	37億円	40億円	52億円
ROE ※2	3.3%	3.4%	4.3%
OHR ※3	82.3%	79.1%	73.2%
総預金平残	2兆800億円	2兆2,600億円	2兆3,800億円
総貸出金平残	1兆3,600億円	1兆5,900億円	1兆7,300億円

※1 実質業務純益：実質業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額

※2 ROE：資本の効率性を示す指標。ROE＝利益÷資本勘定平均残高

※3 OHR：業務粗利益を稼ぐための経費を示す指標。OHR＝経費÷業務粗利益

【当期純利益の推移】

(単位：億円)



第15次中期経営計画(その4)

<第15次中期経営計画主要計数内訳>

(単位:億円)

項 目	番号	平成27年度 (実績)	平成30年度 (最終年度目標)	増減
営業部門(2-5+8)	1	206	213	+7
貸出金利息	2	187	191	+4
貸出金平残	3	13,676	15,900	+2,224
貸出金利回り	4	1.370%	1.204%	△ 0.166%
預金等利息	5	10	4	△ 6
預金等平残	6	20,818	22,600	+1,782
預金等利回り	7	0.048%	0.018%	△ 0.030%
役務利益	8	28	26	△ 2
市場部門	9	84	83	△ 1

◆第15次中期経営計画における市場金利シナリオ
日本銀行のマイナス金利政策のもと、市場金利は当面の間、非常に低位で推移し、平成30年度頃に緩やかに上昇する。

	H28.4.1	H29.4.1	H30.4.1
10年国債利回り	0.100%	0.100%	0.400%

<貸出金平残増加目標の主な内訳> (単位:億円)

	平成27年度 (実績)	平成30年度 (目標)	増減
事業性貸出金	7,765	9,475	+1,710
住宅ローン	3,077	3,570	+493
消費者ローン	438	505	+67

<預金等平残増加目標の主な内訳> (単位:億円)

	平成27年度 (実績)	平成30年度 (目標)	増減
個人預金	14,271	15,153	+882
法人預金	5,012	5,819	+807

※ 億円未満は切り捨てて表示しております

第15次中期経営計画(その5)

<貸出金平残増加目標の主な内訳(地区別)>

(単位:億円)

			平成27年度 (実績)	平成30年度 (目標)	増減
事業性貸出金	銀行全体	平残	7,765	9,475	+1,710
		利回り	1.085%	0.959%	△ 0.126%
		利息	84	90	+6
	佐賀・長崎	平残	2,920	3,308	+388
	福岡	平残	3,573	4,716	+1,143
	東京	平残	1,272	1,450	+178
住宅ローン	銀行全体	平残	3,077	3,570	+493
		利回り	1.431%	1.191%	△ 0.240%
		利息	44	42	△ 2
	佐賀・長崎	平残	1,777	1,906	+129
	福岡	平残	1,299	1,664	+365
消費者ローン	銀行全体	平残	438	505	+67
		利回り	7.633%	7.490%	△ 0.143%
		利息	33	37	+4
	佐賀・長崎	平残	323	366	+43
	福岡	平残	115	139	+24

主要3項目合計で2,270億円の平残増加目標。
(うち地元で2,092億円)

※ 億円未満は切り捨てて表示しております

12. 「ハートフルプラス+運動」への取り組み

当行のCS活動のあゆみ

H17年度 「『さぎんさん』と呼ばれる銀行となるために」をテーマとした全行的なCS活動、外部コンサルによる店頭モニタリングを開始
H18年度 「お客さまアンケート」を実施し、お客さまのご意見等を第12次
中計の施策へ反映
H19年度 女性PJの発足
H20年度 本部による店頭モニタリングの開始
H21年度 ・当行のCS活動の名称を現在の「ハートフルプラス+運動」とし、
毎年度の目標・行動計画等を明確化しCS活動を強化
・若手行員PJの発足

H22年度 ・「お客さま・従業員アンケート」を実施し、ご意見等を施策へ反映
・全行ロールプレイング大会を開始
・「ハートフルプラス+ ニュース」の発信開始
H23年度 本部CSサポーターによる営業店臨店指導等の開始
H24年度 女性PJと若手行員PJを「新ハートフルプラス+PJ」へ統合
H25年度 「お客さまアンケート」を実施
H26年度 日経ヴェリタスの『銀行リテール力調査』で117行中24位の評価
H27年度 日経ヴェリタスの『銀行リテール力調査・店頭サービス部門で
全国1位の評価

H28年度「ハートフルプラス+運動」

全行統一活動

- ①日頃の業務活動そのもの全てがCS向上に繋がること、個々人のスキルアップがお客さまのお役に立ちCS向上に繋がっていくことを全従業員が認識し、「心から」「心をこめて」お客さまと向き合い行動（ハートフルプラス+運動）することで、お客さまとの信頼関係を深めます。
- ②お客さまの真のニーズにお応えし課題解決を図るとともに、事業性評価を通じて地域企業の付加価値向上を支援し、成長の芽を見逃さず育てていくことで、成長の輪を地域全体に拡げ、地域全体の発展に貢献します。

<実践および進捗確認等>

- ・店頭モニタリング調査を実施し全店Aランクを目指す。
本部モニタリング年1回、外部コンサルによるモニタリング年2回 合計年3回実施
- ・各部室店のアクションプランについては、営業店ヒアリング、部室長ヒアリングにおいて、その進捗を報告する。
- ・また、CSサポーターによる営業店臨店時に、ヒアリング等を実施し進捗把握および問題点等の改善指導を行う。
- ・CS(ES)向上に資する様々な活動を、営業店表彰にて評価する。

13. 事業性評価の取組み

事業性評価の取組み

(1) 取組方針

「事業性評価」の取組みについては、平成27年度より最重要課題として取組んでおり、平成28年4月に「事業性評価推進室」を頭取直轄の組織として設置、営業店の取組支援や本部の各専門部署と連携した取組みを行う態勢を整えました。

「事業性評価」の取組みを通し、お客さま・当行が一体となって事業の付加価値向上へ結びつけ、地域経済の活性化や地方創生の実現を目指します。

(2) 当行における事業性評価の考え方

①お取引先とのコミュニケーションを通じ、財務面のみでは評価できない企業実態を把握すること

②「目利き力」を発揮し、お取引先の成長の芽・技術力・将来性を適切に評価すること



リスクを恐れず企業や産業の成長を様々に支援することで地域経済の活性化につなげる

(支援≠融資)

(3) 取組活動

- ◆事業への正しい理解(成長の芽、強み・弱み、ニーズ、課題等)
- ◆将来像を共に描く
- ◆適切なソリューションの提供と実現支援

【事業性評価取組状況】

■取組状況

平成27年度については、事業性評価取組の導入期と捉え、その考え方の浸透や案件の発掘を行う事を目的に、簡易的な事業性評価の分析ツールを用いて累計573件の案件発掘を行いました。

<ニーズ類型表>

類型	発掘
売上拡大(販路紹介・海外マッチング等)	195
事業性評価に基づく資金対応	68
設備投資の提案(生産性向上等)	49
当行ネットワークを活用したコンサルティング機能の提供	37
補助金の案内	42
事業承継関連	54
中期計画や改善計画の策定支援	17
不動産情報提供	23
6次産業化・ファンド活用等	7
M&Aによる事業多角化・業容拡大の支援	11
その他	70
合計	573

※H27/4~H28/3末までの集計

【事例1】人材活用に関する提案

夏季⇄冬季の繁閑差が激しく、閑散期の人材活用に苦慮していた事業者さまに対し、異業種で同社と繁閑時期が逆転している事業者さまへの人材派遣を提案、双方の課題解決につながった事例。

【事例2】海外展開への支援

構造物検査に関する特殊技術を有する事業者。国内需要に限られる中、海外から初めての受注。先方の信用調査を含め検査施工から資金回収に至る一連の業務フローについて当行よりアドバイスをを行い、契約に至った事例。

事業性評価の取組み(続き)

■行内評価

事業性評価の取組みについては、付加価値向上実現までに相応の期間を要する事も想定されることから、案件取組を「発掘⇒提案⇒成果」のプロセスと捉え、各プロセスについて行内評価を行っています。

平成28年度からはより実効性を高める活動に主眼を置き、整備した態勢やツールを活かし、お客さまの付加価値向上実現に向けた具体的提案や実現支援活動を本格化しています。

■ツールの整備

平成28年4月より新たに、「ヒアリングシート」、「事業性評価シート」などのツールを制定し、行内システム上での運用を開始しました。

これらのツールを用いて、お客さまとのコミュニケーションを通して得られた情報を整理・分析し、成長支援や課題解決の為に効果的なソリューション提供に繋げていきます。

【シート構成・内容】

「ヒアリングシート」: お取引先の定性面に着目した10項目約40設問から成るシートで、お取引先の定性情報を収集・整理します。

「事業性評価シート」: ヒアリングシートで収集した定性情報や定量情報、業界動向などを踏まえ、お取引先の成長の芽、強み・弱み等を分析し、本質的なニーズ・課題を抽出することで効果的なソリューションの提供に結びつけます。

■人材の育成

人材育成戦略のひとつとして「事業性評価に優れた人材の育成」を追加しました。平成27年度より実施している「事業性評価研修」を拡充し、一定の法人営業経験を有する職層を対象として、研修及び指定通信講座取得を要件に、「事業性評価資格者」とし、平成29年度までに約400名の任命を行う予定です。

14. 「地方創生」に関する取組み

1. 「地方創生」に関する取組み

「活力ある地域未来の創造」を目指し、地方創生に貢献する。

「お客さまの付加価値向上」の取組み

本部と営業店が連携し、事業性評価の視点でお客さまへの理解を深め、将来像を共に描き、適切なソリューションの提供により起業・創業、6次産業化の実現や成長支援等によるお客さまの付加価値向上の実現に取り組む。

「地域価値向上」の取組み

自治体や地域と連携し、事業性評価を通じた取組み支援により、「お客さまの付加価値向上」を実現し、ひいては地域の活性化や地域全体への効果の波及等、「地域の価値向上」に繋げていく。

「地方創生の実現」

2方向からの取組みで、地域の核となる企業の増加や、将来性ある起業・創業の増加等を実現。これらの積み重ねにより地域経済・産業の活性化、雇用の創出をもたらし、地域社会の発展に繋げていく。

《行内体制の強化》

営業支援部内に専任部長1名、専任担当者7名を配置、本部と営業店、佐賀銀行グループが連携した活動を行う。

「地方創生」に関する取組み(続き)

2. 地域経済活性化支援のためのファンド設立

(1)「さざん6次産業化応援ファンド第1号」(H25.11)

農林水産業者等が主体となり、加工・流通業者等と連携した6次産業を支援し、地域経済の活性化、雇用拡大に寄与。

平成28年4月に佐賀県で初めての投資を決定

(2)「佐銀ベンチャーキャピタル投資事業有限責任組合第3号」(H26.4)

お取引先の技術力・将来性等を適切に評価し、成長の芽を育みながら、創業支援や成長支援などで地域活性化に寄与

(3)「佐賀観光活性化ファンド」(H27.7)

佐賀県における観光を軸とした地域活性化を目的に株式会社地域経済活性化支援機構と佐賀県内の全地域金融機関とで設立。

「有田焼創業400年」を迎えた有田町で取組まれる観光事業に対して初めての投資を実行。(H27.10)

3. 新たな融資制度及び商品の取扱い開始

(1)法人のお客さまへ

佐賀県内への企業誘致の推進を支援するため、「さざん企業立地融資制度」を新設(H27.7)。また、将来性ある起業、創業(第二創業含む)の取組みを支援し、地域経済・産業の活性化に繋げるため、「創業支援資金」の取扱いを開始(H28.7予定)。

※第二創業:既に事業を営む事業者が事業転換や新事業・新分野進出を行うこと

(2)個人のお客さまへ

社会問題化している「空き家対策」を支援するため、「空き家対策ローン」の取扱いを開始(H28.7予定)。また、地方への移住・定住希望者をサポートするため、現行の有担保住宅ローンの申込み要件を緩和(H28.7予定)。

4. 国内ビジネスサポート

(1)ビジネスマッチングの取組み

- ・地方銀行フードセレクションへの参加 31社参加
- ・当行、十八銀行、筑邦銀行共同での、商談会、経営相談を通じ会員企業を支援(北部九州ビジネスマッチング協議会)。
- ・行政と連携した商談会
(佐賀県受発注商談会 50社参加)
(知財ビジネスマッチング 19社参加)

(2)事業承継

- ・平成27年度 事業承継セミナー2回実施、個別提案件数83件
- ・公的機関及び民間専門会社との連携、協力体制を整備

5. 海外ビジネスサポート

(1)佐賀県、JETRO等関係機関と連携した「産官学金」による支援

(2)コンサル、外国銀行など16社との「業務提携」による支援

(3)海外視察商談ミッション派遣(マレーシア、シンガポール)

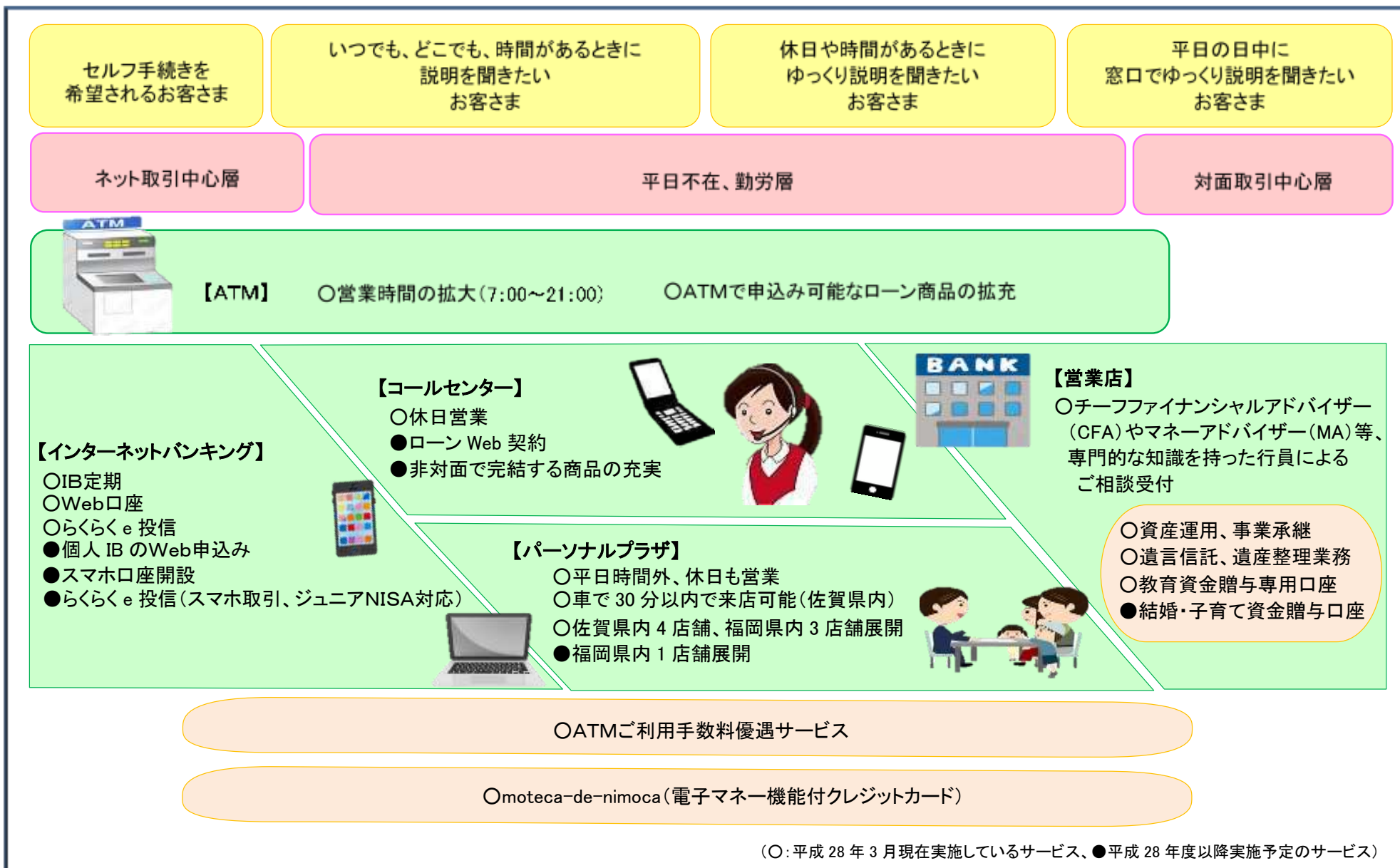
(4)海外商談会派遣

- ・「バンコクものづくり商談会」/製造業
- ・「香港食品商談会」/食品

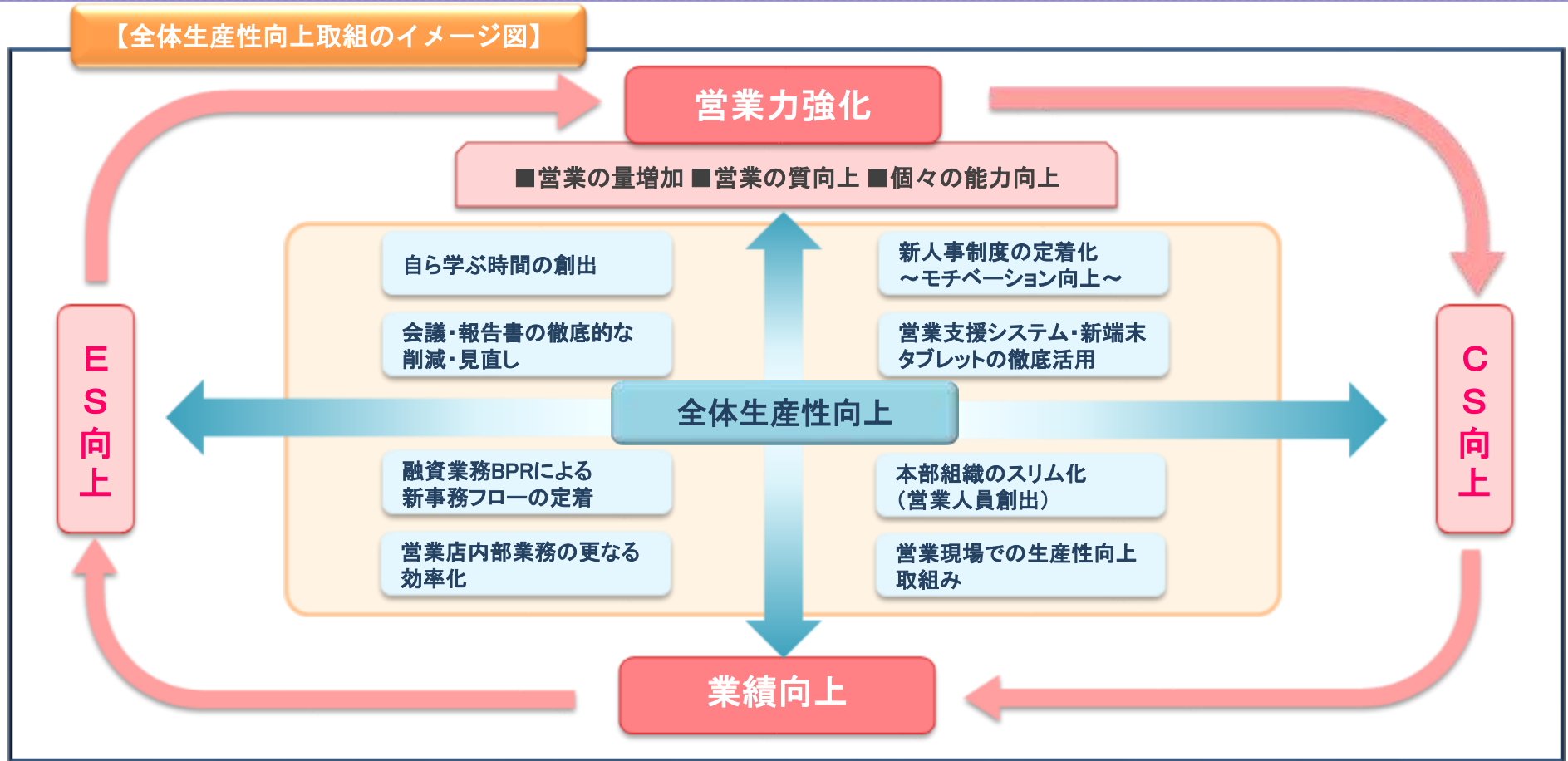
(5)セミナー、商談会、研究会開催

- ・「外国人旅行者向け消費税免税制度セミナー」など開催
- ・「上海地区百貨店等バイヤー招聘商談会」など実施
- ・「ものづくりグローバル研究会」「食品グローバル研究会」の定期開催

15. 個人のお客さま向けの取引チャネル・サービス



16. 「全体生産性向上」の取組み



《要員計画》

		28年度	29年度	30年度	合計
運用	営業人員の創出	29	51	18	98
	専門職等(本部専門職・本部融資集中チーム)	5	4		9
	パーソナルプラザ担当	4			4
	事業性評価担当	2			2
	その他(人事諸施策ほか)	10	7	10	27
	合計	50	62	28	140
調達	融資業務BPR・営業支援システム	22	39		61
	新卒採用(採用と退職の差)	12	14	10	36
	店舗施策	8	1	18	27
	預金業務の効率化	4	2		6
	本部業務BPR	1	4		5
	事務センターにおける人材の多能化による効率化	3	2		5
	合計	50	62	28	140

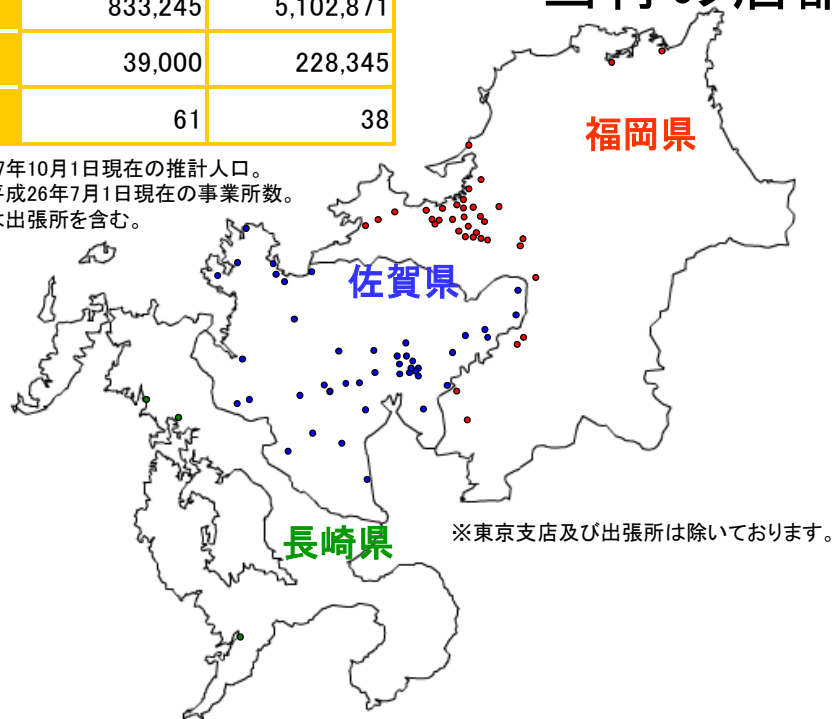
事業性貸出金と預金

- | | | |
|-----|---------------------|-------|
| 17. | 佐賀と福岡ー巨大な福岡市場 | ・・・30 |
| 18. | 事業性貸出金の増加策(佐賀・長崎地区) | ・・・31 |
| 19. | 佐賀・長崎地区の成果 | ・・・32 |
| 20. | 事業性貸出金の増加策(福岡地区) | ・・・33 |
| 21. | 福岡地区の成果 | ・・・34 |
| 22. | 預金の増加策 | ・・・35 |

17. 佐賀と福岡ー巨大な福岡市場

	佐賀県	福岡県
人口(人)	833,245	5,102,871
事業所数	39,000	228,345
当行店舗数	61	38

※人口は平成27年10月1日現在の推計人口。
 ※事業所数は平成26年7月1日現在の事業所数。
 ※当行店舗数は出張所を含む。



当行の店舗ネットワーク

(単位: 億円)

		佐賀県	福岡県
当行内でのシェア	貸出金	6,995	5,545
		49.4%	39.2%
	うち事業性貸出金	2,987	3,855
		35.8%	46.1%
	(うち中小・小企業比率) ※金額ベース	90.1%	85.4%
地域内でのシェア	預金	16,049	4,590
		76.4%	21.8%
	貸出金	45.1%	2.7%
	預金	56.3%	1.5%

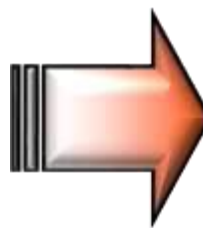
※貸出金、預金のシェアは平成28年3月末現在残高ベース。

※地域内シェアは、農漁協・労金・政策公庫・郵貯を除く預金・貸出金にて算出。

※福岡県の地域内シェアは当行営業地域。

佐賀でのシェアの高さをベースに佐賀での掘り起こしと地域活性化による貸出金、預金増加

隣接する巨大市場「福岡」への基盤整備(経営資源配備)
 ⇒着実な実績をベースにさらなる拡大



佐賀銀行の5年後、10年後へ続いていく

18. 事業性貸出金の増加策(佐賀・長崎地区)

施策1: 事業性評価・地方創生の取組強化

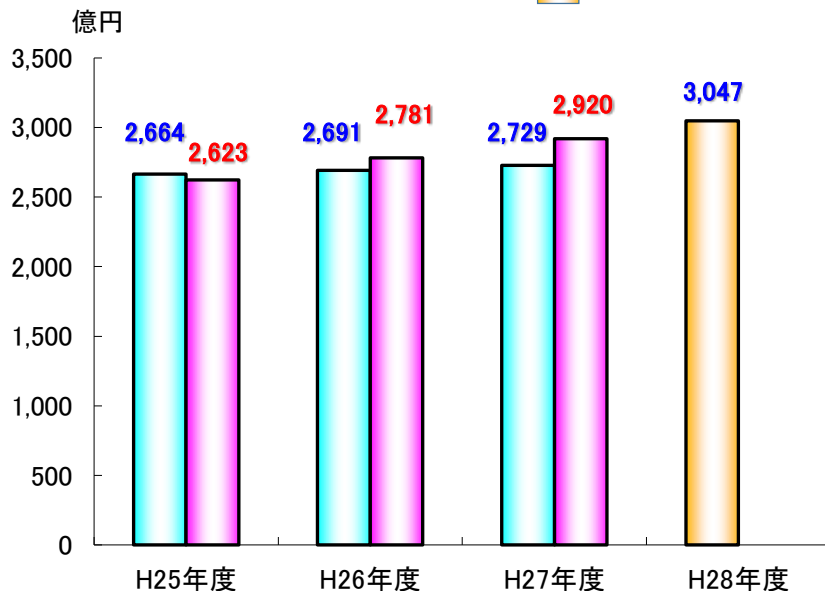
- 事業への正しい理解(成長の芽、強み・弱み、ニーズ、課題等)を深める
- お客様の真のニーズにお応えし、課題解決を図るとともに、事業性評価を通じて地域企業の付加価値を支援し、成長の芽を見逃さず育てていくことで、成長の輪を地域全体に広げ、地域全体の発展に奉仕

施策2: 県内貸出金シェア拡大

- 県内における磐石かつ強固な営業基盤を構築するべく、小口先、新規先への訪問を増加させ、小口資金・短期資金等の取り込みを強化
- 中小口専任者の配置(基幹店を中心に13名)により、これまで訪問が出来ていなかったお客さまとの取引開拓

<佐賀・長崎県内事業性貸出金平残推移>

■ : 14次中計計画値
 ■ : 実績値
 ■ : H28年度(直近計画値)

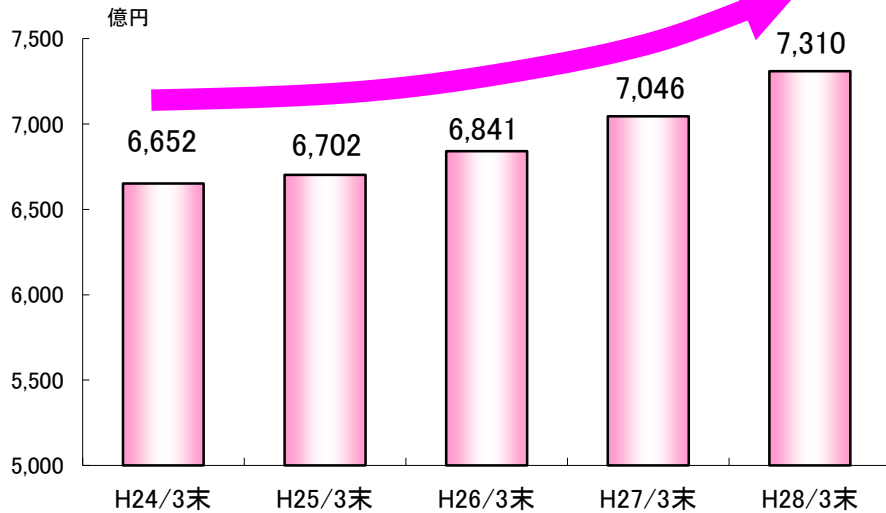


施策3: 地域密着型金融による新たな資金需要の創出

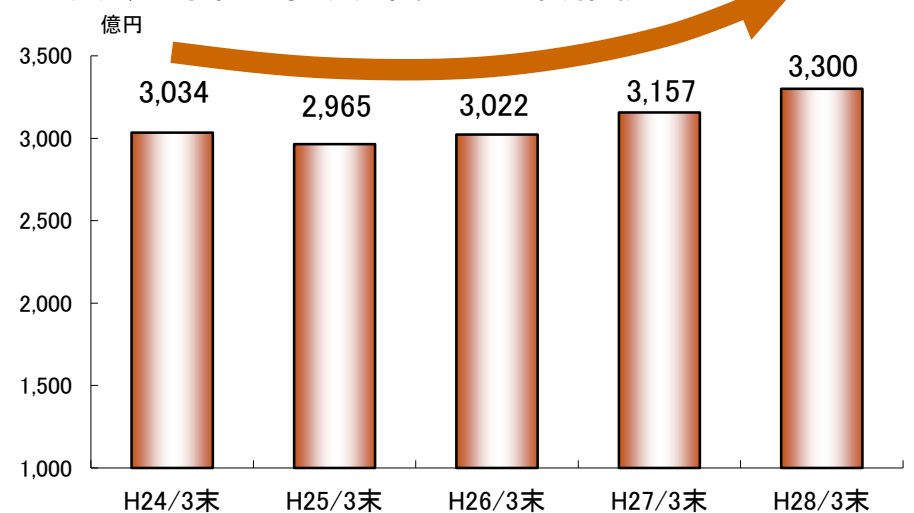
- 営業店・営業支援部連携によるビジネスマッチング、創業支援、補助金申請支援、進出企業等への関与で新たな資金需要を創出
- 成長分野への取組み・・・医療・介護、アグリビジネス、6次産業化への取組強化
- 対策提案型営業の高度化・・・相続・事業承継(M&A)、海外展開支援への取組強化

19. 佐賀・長崎地区の成果

1. 佐賀・長崎県内貸出金残高推移



2. 佐賀・長崎県内事業性貸出金残高推移



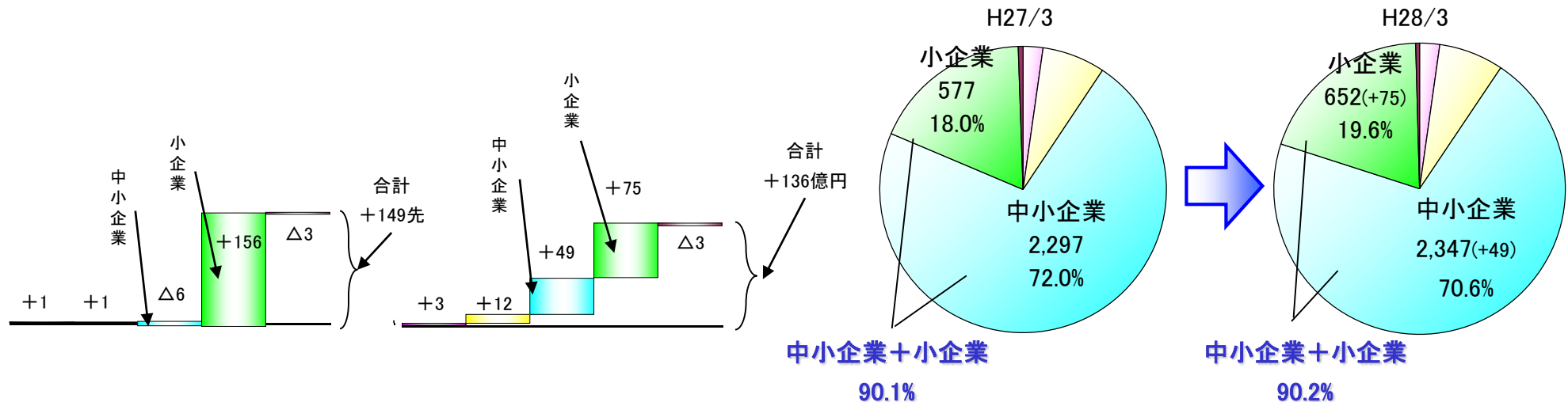
3. 佐賀・長崎県内 事業性貸出金規模別分析 (H28/3)

①規模別事業者先年増数

②規模別月中平残年増額 (単位: 億円)

③規模別貸出金構成比 (月中平残)

(単位: 億円)



大企業 中堅企業 中小企業 小企業 個人事業主

20. 事業性貸出金の増加策(福岡地区)

施策1: 既存先への取組み強化

- お客様の成長をお手伝い(事業性評価手法の活用)
- 企業の成長力、技術力を見極める「目利き力」の向上
- 取引先との関係の緊密化(リレーション強化に資する短期資金の積極推進)
- 店長権限の拡大、融資ファンド等営業店の主体性を強め、顧客ニーズに迅速に対応

施策2: 営業支援部の活動

平成28年 4月現在 福岡県内人員

法人専担者 5名
 医療専担者 7名
 CFA 6名
 海外ビジネスサポート 他 5名

福岡地区での中堅
 優良企業の開拓

- 医療・介護、環境エネルギー等の成長分野の開拓
- 事業承継や相続、M&A等のコンサルティング機能
- ビジネスマッチング、補助金申請支援、創業支援等によるお客様サポートの充実
- 貿易関連取引でのお客様サポート

施策3: 融資戦略店舗と開拓専担者の配置

平成28年 4月現在 14店舗 専担者 24名 各支店レベルでの

- 融資戦略店舗へ一般営業人員を3名投入し、優良企業の開拓
 新規融資開拓専担者の営業態勢を充実

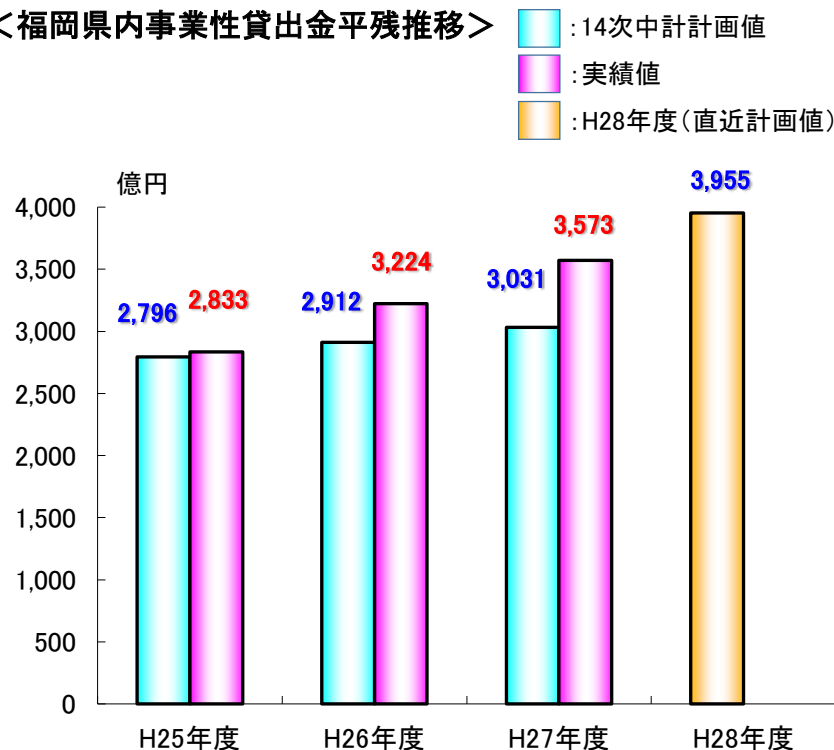
施策4: 小企業への取組強化

- 小企業の取組を強化
 福岡県信用保証協会との単独提携商品、CFAによる事業承継、創業支援新商品(H28.7予定)の活用等による推進強化

施策5: リテールの強化と認知度向上 → 地元銀行としての認知度向上

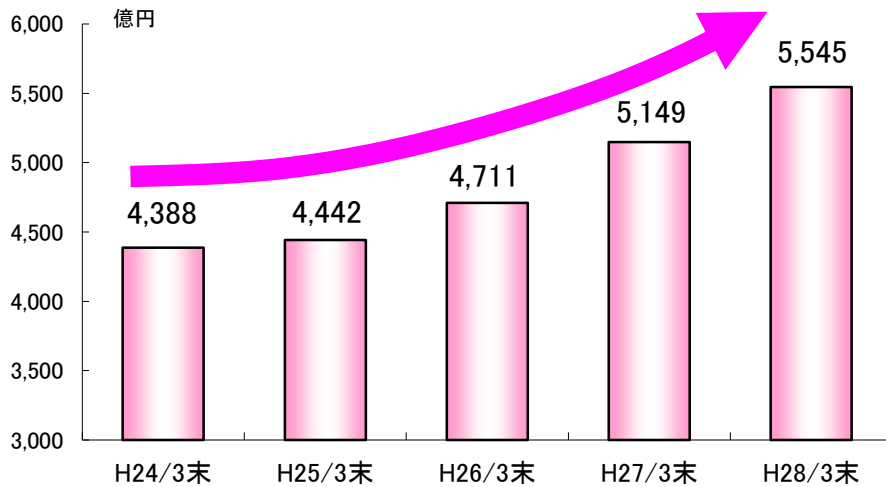
- 利便性が向上した取引チャネル・サービスをフル活用し、リテール(個人ローン、預金、給与・年金振込)の強化
- テレビコマーシャル等でのイメージ戦略による認知度向上

<福岡県内事業性貸出金平残推移>

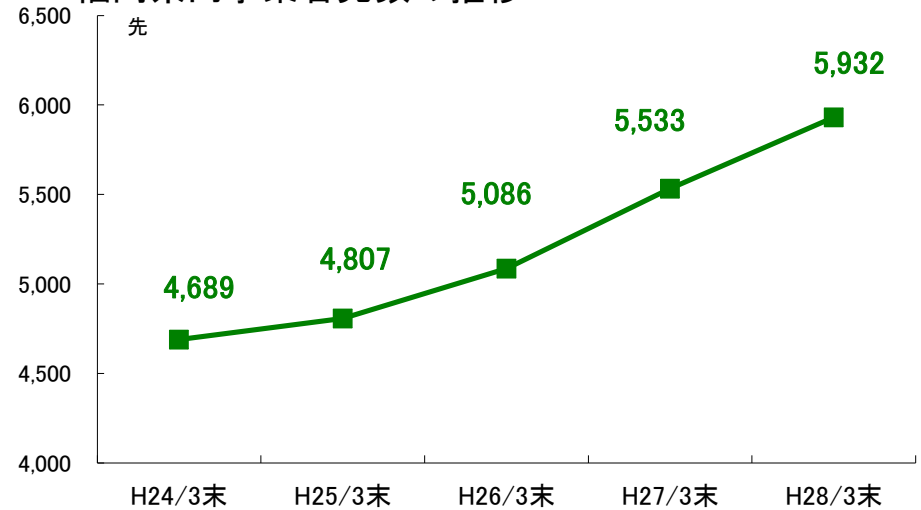


21. 福岡地区の成果

1. 福岡県内貸出金残高推移



2. 福岡県内事業者先数の推移

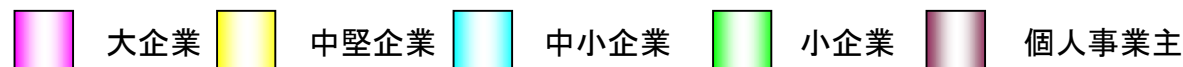
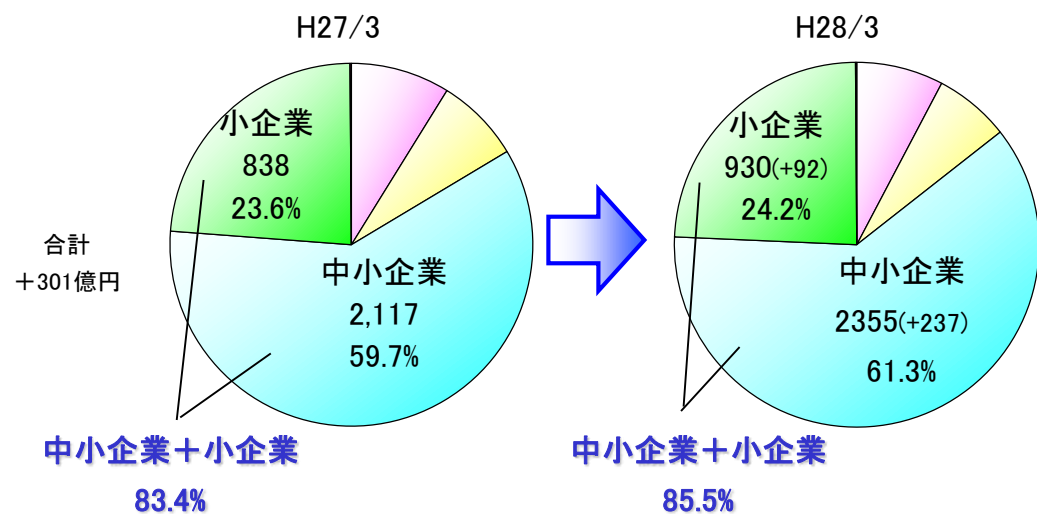
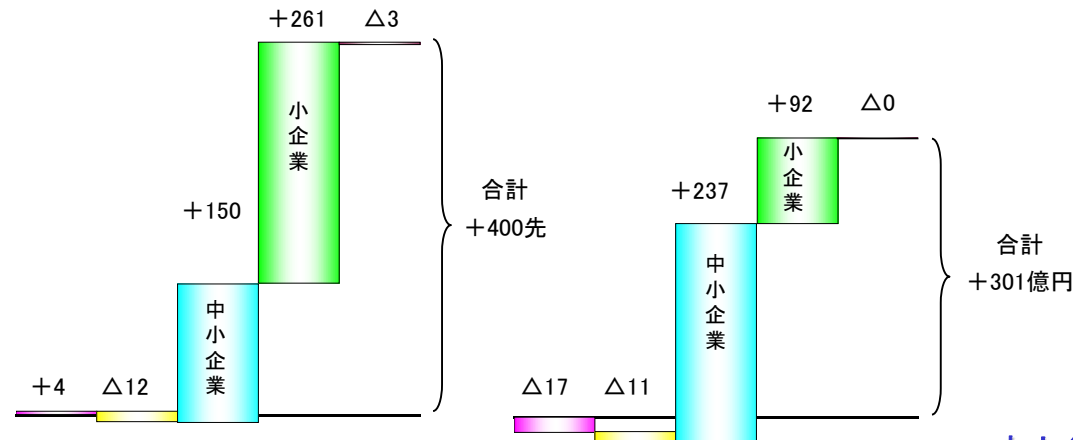


3. 福岡県内 事業性貸出金規模別分析 (H28/3)

① 規模別事業者先年増数

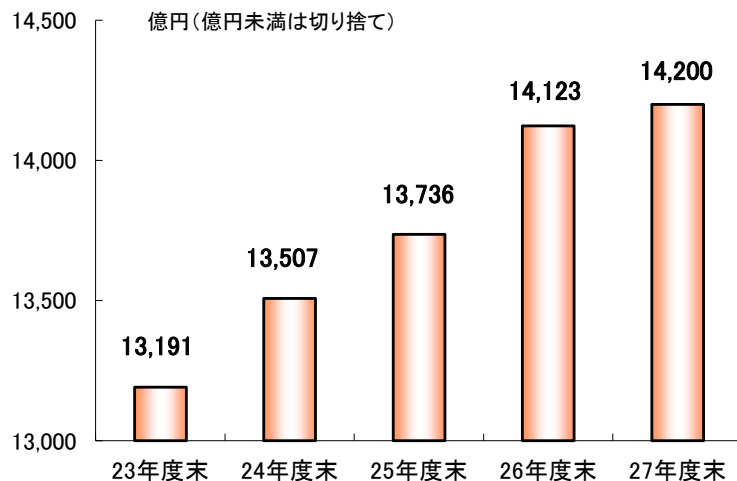
② 規模別月中平残年増額 (単位: 億円)

③ 規模別貸出金構成比 (月中平残) (単位: 億円)



22. 預金の増加策～「預金は経営基盤の根幹」という認識を持って行動する

(1) 個人預金残高



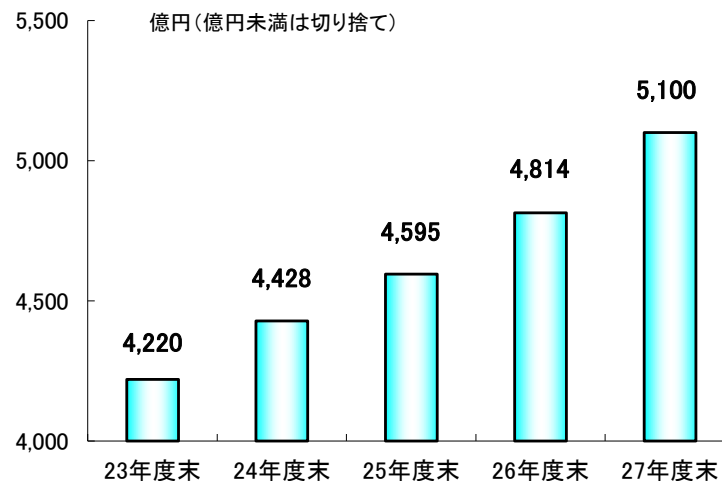
施策1: 営業店による推進

- 給与振込口座の獲得(新社会人、学生向けキャンペーン実施など)
- 年金受取口座の獲得
「ATMご利用手数料優遇サービス」「年金受取予約サービス」、
「年金受給者向け定期」の周知徹底
- 個人定期預金の嵩上げ(退職者向け定期、相続定期)

施策2: ダイレクトチャネルによる推進

- 個人IB契約先数の増加
- パーソナルプラザの活用
- インターネット広告等によるインターネット定期のPR強化
- Web口座の取扱い、スマートフォンでの口座開設等による若い世代の取り込み強化

(2) 法人預金残高



施策1: 法人メイン化

- 給与振込元請契約、資金決済の集中など付随取引拡大による法人メイン化

施策2: 預貸併進

- 貸出金と併せて預金の増加を図るため、個社別管理の徹底

施策3: 法人IBの推進

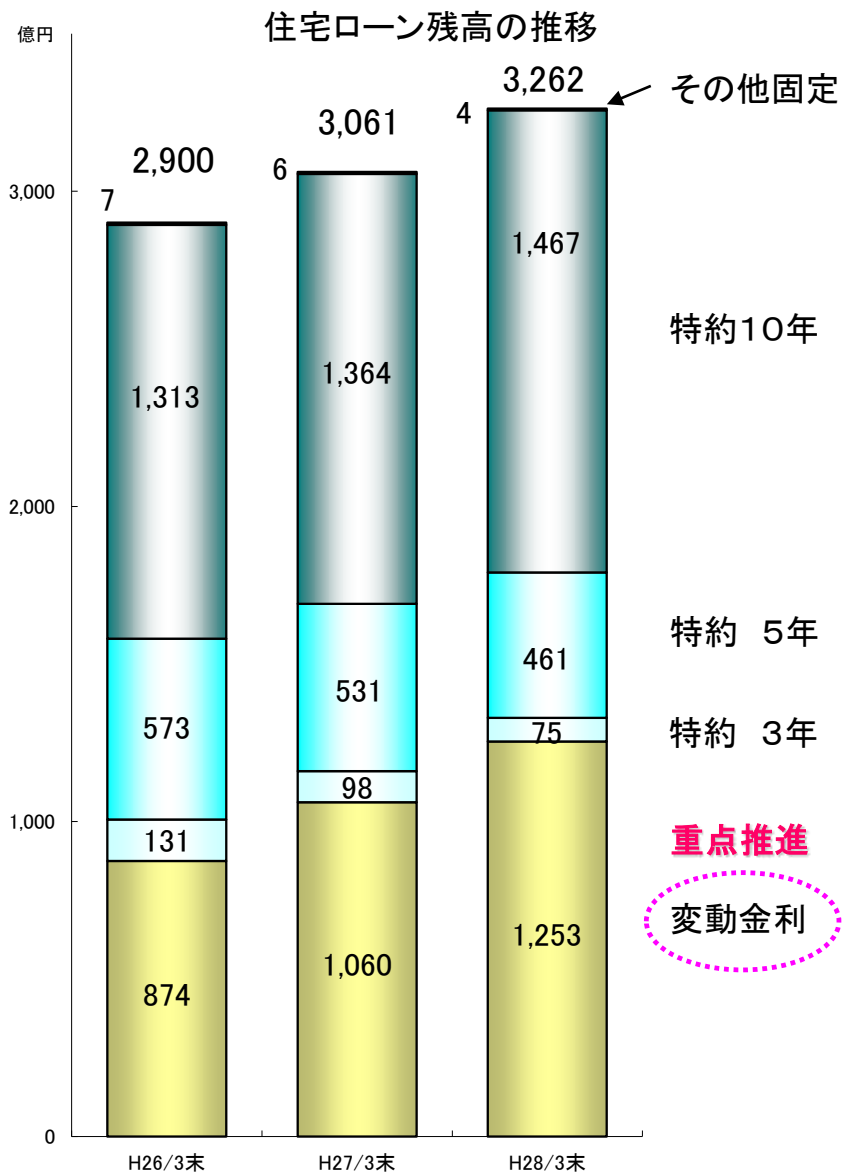
- 法人IB契約先数の増加
- 既契約先に対する利用促進

リテール強化

- 23. 住宅ローンの状況と増加策 ……37
- 24. 消費者ローンの状況と増加策 ……38
- 25. 役務取引等利益の推移 ……39

23. 住宅ローンの状況と増加策

- H26年度までに実施済
- H27年度実施
- 今後取組んでいく施策



重点推進

変動金利

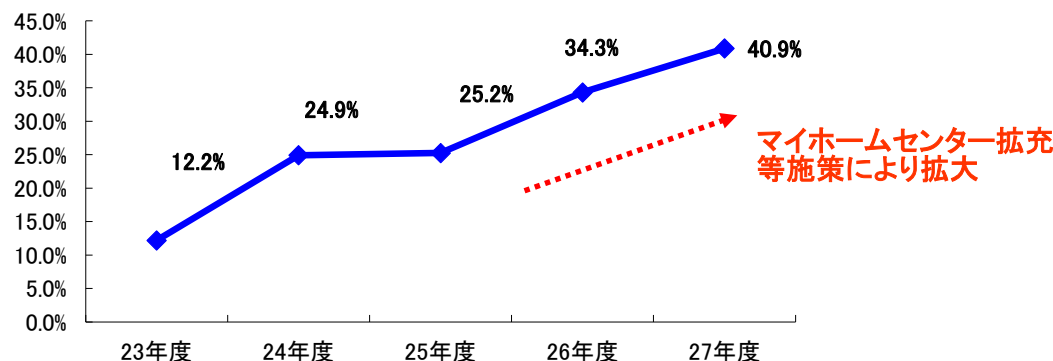
<営業体制の強化>

- マイホームセンターをパーソナルプラザとして支店化
- 住宅業者との関係強化(提携ローンの対象業者拡大)
- プロジェクト案件への営業強化
- インターネット事前審査申込(H26.11)
- 福岡県内にパーソナルプラザ2店舗開設
小郡(H27.10) 福岡西(H27.12)

<商品性の向上>

- 無担保住宅ローンの新商品取扱開始(H26.6)
- 優遇保証料による優良顧客取込(H27.3)
- 住宅ローン団信の商品性向上(H27.3)
- 住宅ローンのリトライ商品の導入(H27.12)
- 無担保住宅ローンの申込方法の簡素化(H28年度中)

佐賀県の新築住宅市場における当行ローンシェア



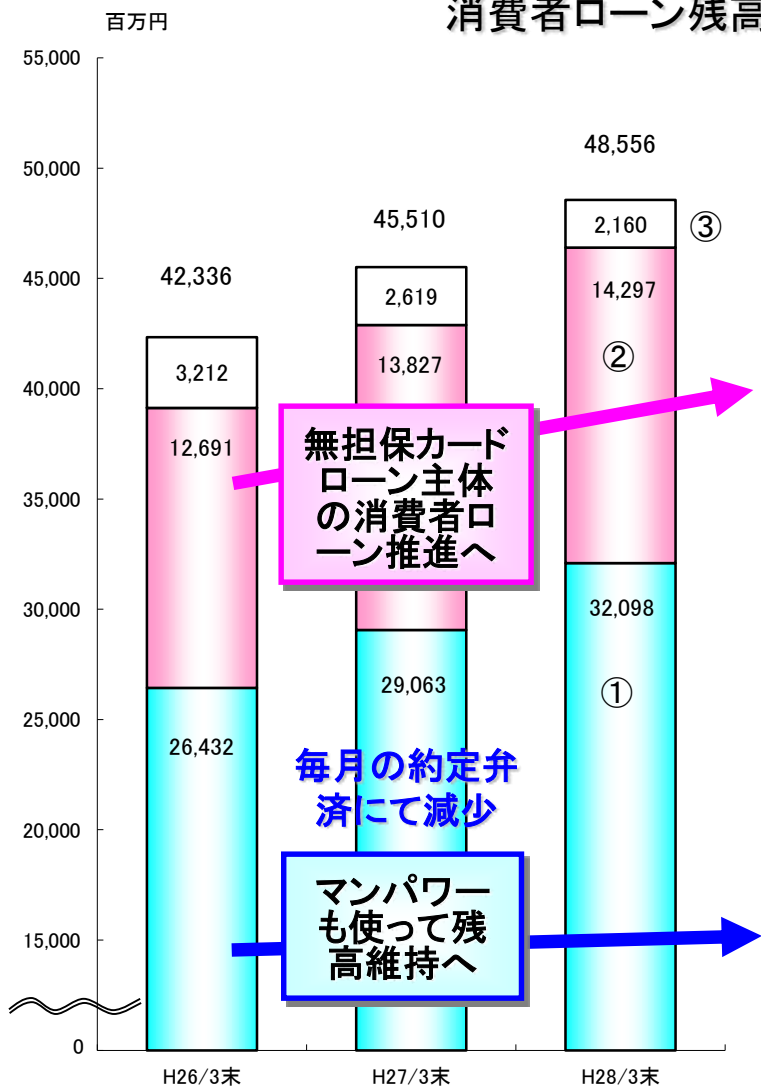
※億円未満は切り捨てて表示しております。

※「特約」とは、「特約期間付固定金利型住宅ローン」のことです。

24. 消費者ローンの状況と増加策

- H26年度までに実施済
- H27年度実施
- 今後取組んでいく施策

消費者ローン残高の推移



無担保カードローン主体の消費者ローン推進へ

毎月の約定弁済にて減少

マンパワーも使って残高維持へ

<増加施策>

- ATMカードローンの強化
 - ・対象者の拡大 (H26.5)
- ATMでの取扱ローンの拡大
 - ・新規3商品、増額5商品 (H27.3)
- オートローン・教育ローンのATMでの取扱開始 (H27.10)
- スマートSabioの増強
 - ・各種プロモーションの実施
 - ・増額DMの開始 等
- 消費者ローンのWEB契約開始 (H28.4)
 - ⇒非目的型ローンの非対面化
- ローン受付システムの稼働 (H28.7)
 - ⇒受付業務の簡素化
- ダイレクト・チャネル専用商品の導入検討 (H28年度中)

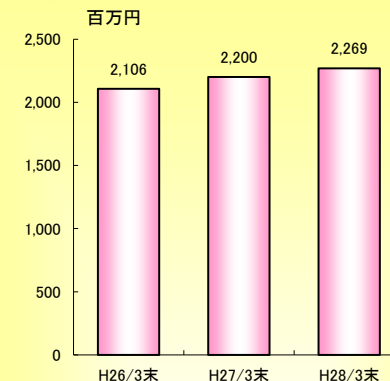
① 無担保証貸ローン ② 無担保カードローン

③ 有担保証貸・カードローン

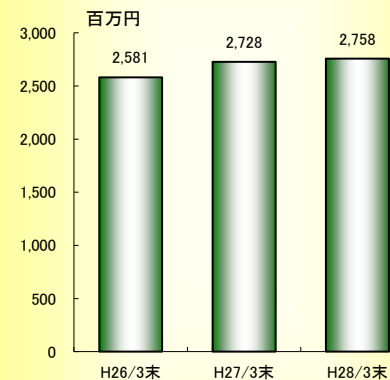
非推進商品
今後も残高は減少

主力商品の状況

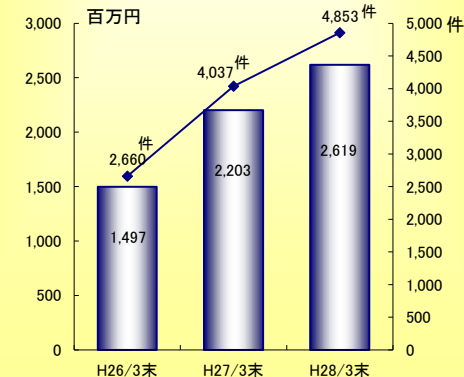
★モテカカードローン (H17.7月発売)



★ATMカードローン (H18.10月発売)

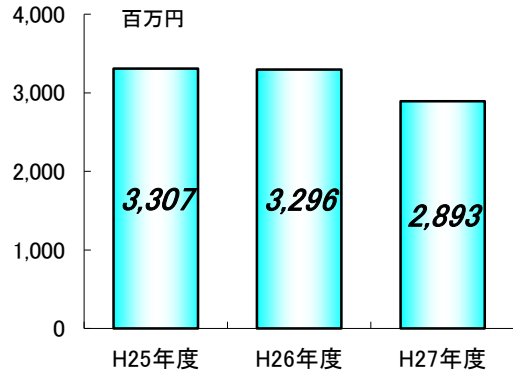


★スマートSabio (H24.2月発売)



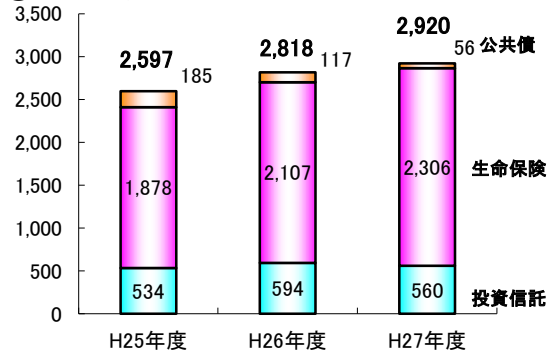
25. 役務取引等利益の推移

1. 役務取引等利益の推移

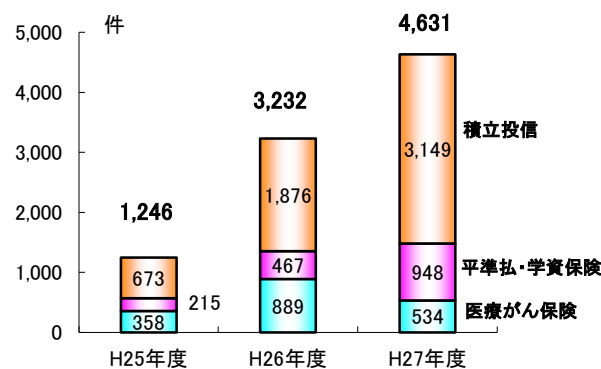


2. 預かり金融資産の推移

①個人預かり資産残高(億円)



②積立型預かり資産受付件数



3. 預かり金融資産の増加策

(1) 営業店のハード面の充実

- インターネット投信の取扱開始 (H24年6月)
- タブレット端末の全店導入 (H25年10月)
- インターネット投信のスマートフォン・タブレット対応 (H28年6月)

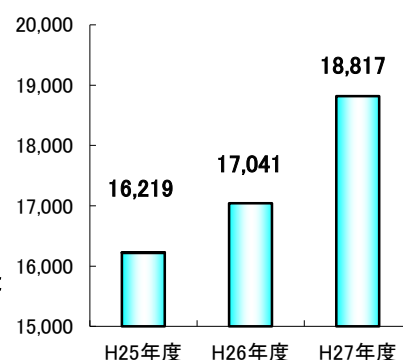
(2) 営業店のソフト面の充実

- 「マネーアドバイザー」の配置 (H20年7月～) **H28/3 162名**
※マネーアドバイザー…預かり資産に関する知識面、販売面での当行スペシャリスト行員
- お客さまセミナーの定期的開催 (3ヶ月に1回)

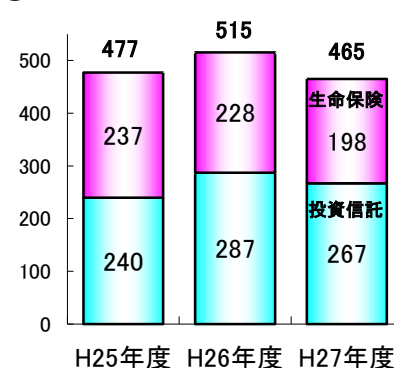
(3) 行員のスキルアップ

- 本部集合研修の実施 **H27年度延べ228名参加**
- サタデーカレッジ(自主研修)の実施 **H27年度延べ845名参加**
- 「窓口ロールプレイング大会」の実施 (H23年2月～)

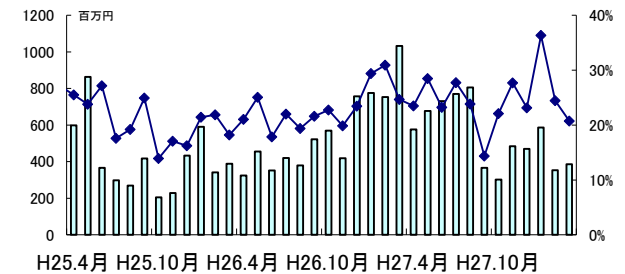
③投資信託口座数(残高あり)



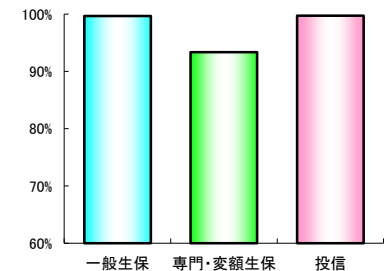
④販売額(億円)



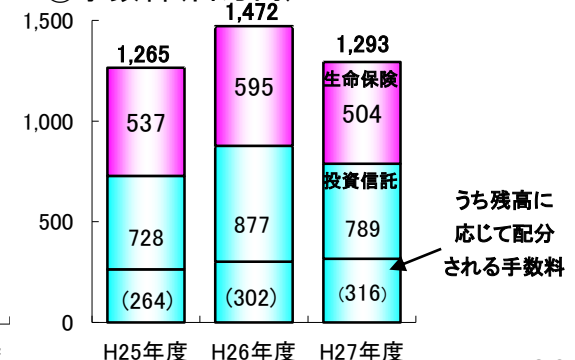
インターネット投信販売状況



販売資格取得状況



⑤手数料(百万円)



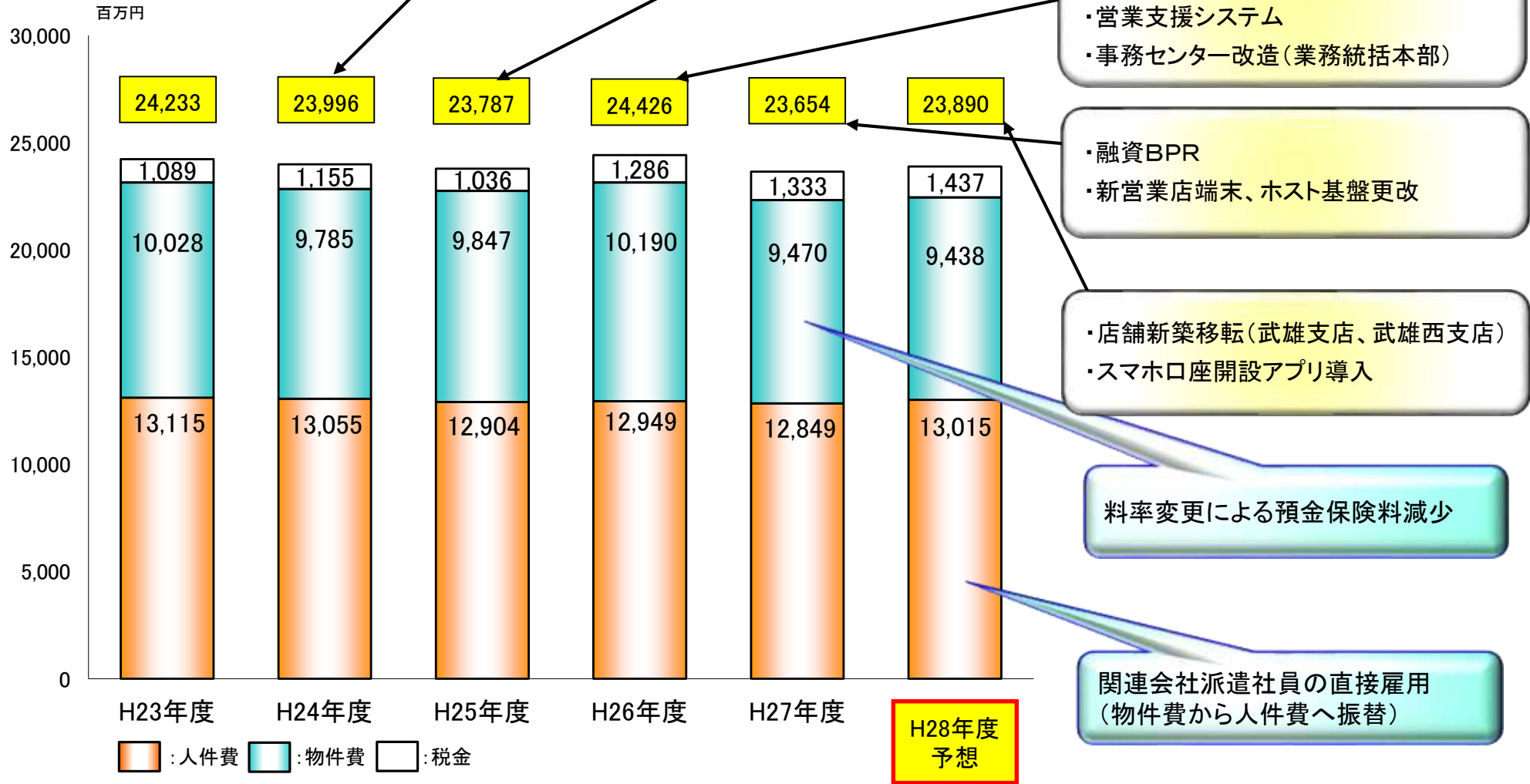
経費の状況

26. 経費の状況

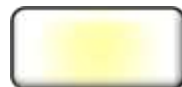
・・・41

26. 経費の状況

<経費の推移>



※百万円未満は切り捨てて表示しております。



…該当年度に実施した主要な施策

- ・パーソナルプラザ(鳥栖、唐津、福岡)
- ・行内LANシンクライアント化
- ・営業支援システム
- ・事務センター改造(業務統括本部)

- ・融資BPR
- ・新営業店端末、ホスト基盤更改

- ・店舗新築移転(武雄支店、武雄西支店)
- ・スマホ口座開設アプリ導入

料率変更による預金保険料減少

関連会社派遣社員の直接雇用
(物件費から人件費へ振替)

【お問い合わせ先】

株式会社 佐賀銀行
総合企画部
担当 大串、波多江

TEL 0952-25-4553

本資料に記載された将来の予測等は資料作成時点の当行の判断であり、将来の業績等を保証するものではありません。今後、経営環境の変化などにより、変更される可能性があることにご留意ください。また、本資料は当行の財務状況および今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。