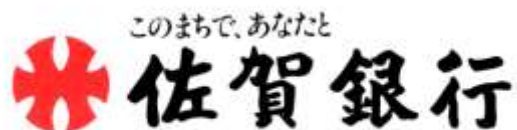


さきん 会社説明会

「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29年 6月



～佐賀銀行のプロフィール～

会社概要(平成29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)

上記のほか店舗外ATM106か所

従業員数 : 1,500名(うち 佐賀県内営業店行員588名、福岡県内営業店行員400名)
総資産 : 2兆3,349億円
預金等残高 : 2兆1,635億円(うち佐賀県内1兆6,619億円、福岡県内4,641億円)
貸出金残高 : 1兆4,565億円(うち佐賀県内7,094億円、福岡県内5,944億円)

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。



目次

I 平成28年度決算の概要と平成29年度業績見通し

- 1. 平成28年度損益の状況 … 5
- 2. 預貸金の状況(平成28年度実績) … 6
- 3. 有価証券の状況 … 7~9
- 4. 自己資本比率の推移、不良債権比率の推移 … 10
- 5. 統合的リスク管理 … 11
- 6. 総資金利鞘改善に向けて … 12
- 7. 平成29年度業績見通し … 13
- 8. 預貸金の状況(平成29年度予想) … 14

II 今後の施策

第15次中期経営計画

- 9. 第15次中期経営計画(H28年度~H30年度) … 16~17
- 10. 第15次中期経営計画初年度の達成状況 … 18
- 11. 「ハートフルプラス+運動」への取組み … 19
- 12. 事業性評価の取組み … 20~21
- 13. 「地方創生」に関する取組み … 22~25
- 14. 金融仲介機能のベンチマーク公表について … 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 … 28~29

事業性貸出金と預金について

- 17. 佐賀と福岡ー巨大な福岡市場 … 31
- 18. 事業性貸出金の増加策(佐賀・長崎地区) … 32
- 19. 佐賀・長崎地区の成果 … 33
- 20. 事業性貸出金の増加策(福岡地区) … 34
- 21. 福岡地区の成果 … 35
- 22. 預金の増加策 … 36

リテールについて

- 23. 住宅ローンの状況と増加策 … 38
- 24. 消費者ローンの状況と増加策 … 39
- 25. 役務取引等利益の推移 … 40

経費について

- 26. 経費の状況 … 42

I 平成28年度決算の概要と平成29年度業績見通し

1. 平成28年度損益の状況	… 5
2. 預貸金の状況(平成28年度実績)	… 6
3. 有価証券の状況	… 7~9
4. 自己資本比率の推移、不良債権比率の推移	…10
5. 統合的リスク管理	…11
6. 総資金利鞘改善に向けて	…12
7. 平成29年度業績見通し	…13
8. 預貸金の状況(平成29年度予想)	…14

1. 平成28年度損益の状況

有価証券のポート良化を実施したため業務粗利益、当期利益は減少。

(単位:百万円)

項 目	番号	平成27年度	平成28年度	前年比	備 考	
業務粗利益	1	29,030	27,024	△ 2,006		
資金利益	2	25,286	25,746	+460	貸出金平残	+3.8% (+532億円)
資金運用収益	3	26,605	26,504	△ 101	(佐賀・長崎)	+2.8% (+199億円)
貸出金利息	4	18,748	18,343	△ 405	△2.1% (福岡)	+7.5% (+399億円)
(※貸出金利息【除く地公体・東京】)		(16,885)	(16,850)	(△35)	貸出金利回り	△5.8% (1.370%→1.290%)
有価証券利息配当金	5	7,643	7,932	+289	+3.7% 有価証券平残	△1.0% (△68億円)
					" 利回り	+4.8% (1.139%→1.194%)
その他	6	213	228	+15	※投信解約益 前年比	+479
資金調達費用	7	1,319	758	△ 561	預金等平残	+1.6% (+346億円)
預金等利息	8	1,012	626	△ 386	△38.1% " 利回り	△39.5% (0.048%→0.029%)
その他	9	307	131	△ 176	総資金利鞘	0.10% (前年比+0.05%ポイント)
役務取引等利益	10	2,893	2,496	△ 397		
役務取引等収益	11	6,369	6,198	△ 171	投資信託関係 △82	保険関係 △66
" 費用	12	3,475	3,702	+227	住宅ローン保険料 +142	ローン関係保証料 +115
特定取引利益	13	87	41	△ 46		
その他業務利益	14	763	△ 1,260	△ 2,023		
経費	15	23,654	23,231	△ 423	人件費 +28	物件費 △453
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	16	5,376	3,792	△ 1,584		
クレジットコスト	17	379	△ 178	△ 557	クレジットコスト	= △0.01% (前年比△0.03%ポイント)
一般貸倒引当金繰入額	18	△ 61	0	+61	貸出金平残	
個別 " "	19	382	0	△ 382		
債権売却損等	20	59	22	△ 37		
貸倒引当金戻入益	21	0	201	+201		
その他の臨時損益	22	456	△ 575	△ 1,031	退職給付数理差異償却	+771
経常利益	23	5,453	3,394	△ 2,059		
特別損益	24	△ 56	△ 58	△ 2		
税引前当期純利益	25	5,396	3,336	△ 2,060		
法人税等・法人税等調整額	26	2,178	477	△ 1,701		
当期純利益	27	3,218	2,859	△ 359		

派遣社員の直接雇用に伴う
物件費から人件費への振替166

- 28年度の主な目標
- ① 貸出金利息(除く地公体・東京)を前年比プラスに
 - ② 有価証券のポート良化
 - ③ 総資金利鞘の確保

※百万円未満は切り捨てて表示しております。

2. 預貸金の状況(平成28年度実績)

事業性を中心に貸出金平残増加が続く。地公体向け貸出金、東京支店を除いた貸出金利息は前年比ほぼ横ばい。

1. 貸出金の状況

(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	1,420,873	+53,236
	利回り	1.370%	1.290%	△ 0.080%
	利息	18,748	18,343	△ 405
うち事業性	平残	776,596	823,854	+47,258
	利回り	1.085%	1.008%	△ 0.077%
	利息	8,427	8,304	△ 123
うち住宅ローン	平残	307,764	328,239	+20,475
	利回り	1.431%	1.304%	△ 0.127%
	利息	4,404	4,283	△ 121
うち消費者ローン	平残	43,878	46,250	+2,372
	利回り	7.633%	7.511%	△ 0.122%
	利息	3,349	3,474	+125
貸出金全体 (除く地公体向け・東京支店)	平残	1,051,619	1,126,873	+75,254
	利回り	1.605%	1.495%	△ 0.110%
	利息	16,885	16,850	△ 35

2. 預金等の状況

(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	2,116,498	+34,614
	利回り	0.048%	0.029%	△ 0.019%
	利息	1,012	626	△ 386
うち個人預金	平残	1,427,179	1,438,259	+11,080
うち法人預金	平残	501,274	532,118	+30,844

※ 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

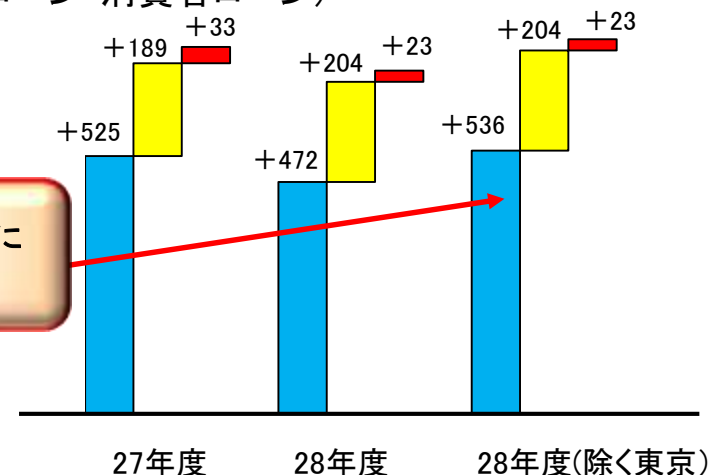
の平残等については、管理会計の正常貸出金ベースで作成しております。

《貸出金平残前年度比》

(事業性・住宅ローン・消費者ローン)

(単位:億円)

■ 事業性貸出金
■ 住宅ローン
■ 消費者ローン



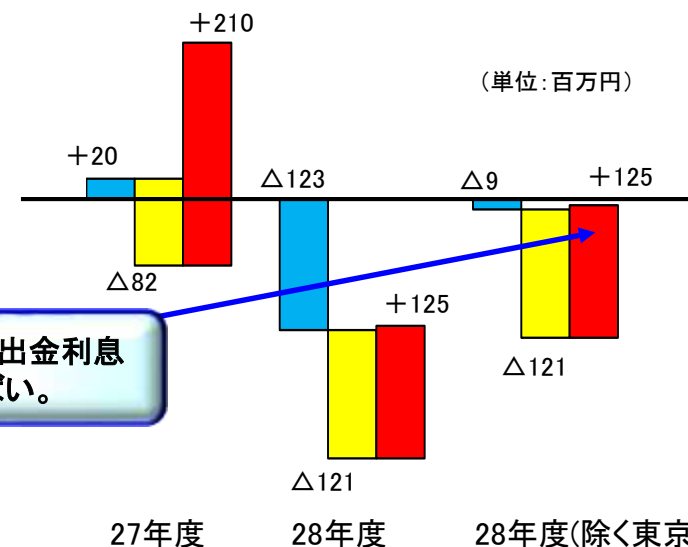
事業性貸出金を中心に貸出金の増加が続く

《貸出金利息前年度比》

(事業性・住宅ローン・消費者ローン)

(単位:百万円)

■ 事業性貸出金
■ 住宅ローン
■ 消費者ローン

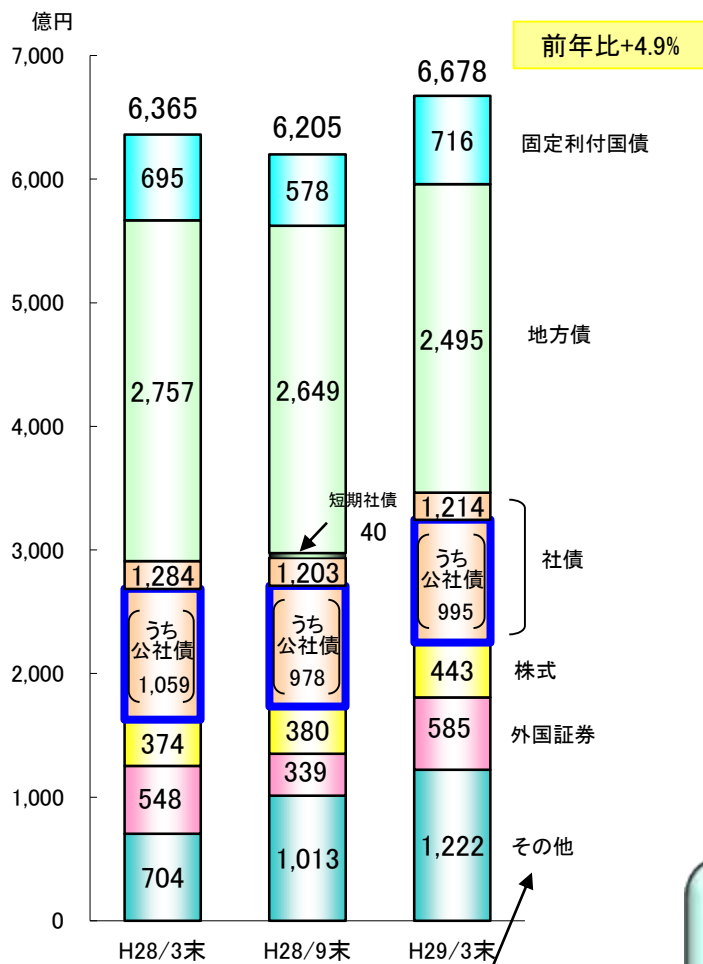


東京支店を除いた貸出金利息の前年比はほぼ横ばい。

3. 有価証券の状況

金利水準が正常化するまで過度なリスクテイクをせず、最適な資産配分を目指す。
 ポートフォリオの健全性を高め、将来の収益獲得力向上を図る。

1. 有価証券残高 (BS計上額)

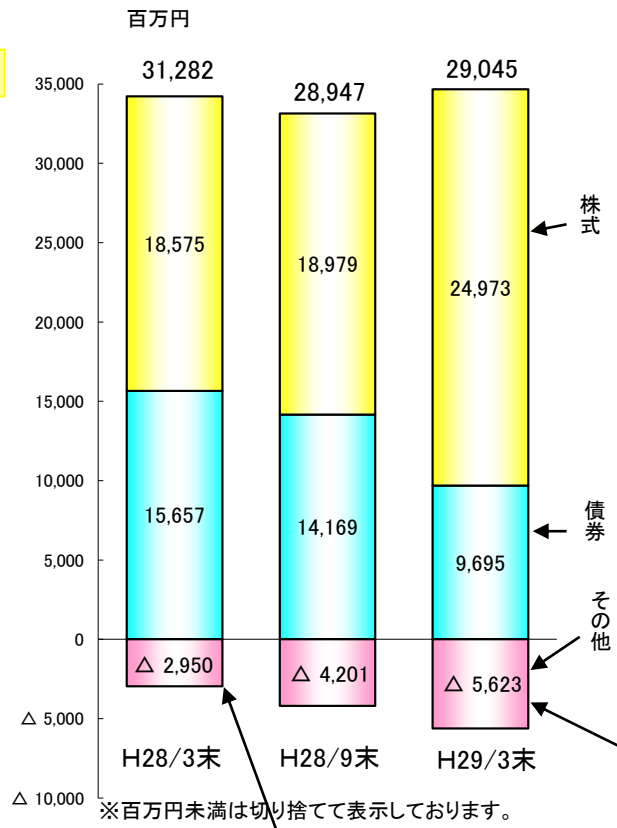


「その他」の内訳
 REIT 57
 その他の投資信託 1,152
 投資事業組合 13

うち「34」は金利リスクヘッジのための債券ベアファンド

※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



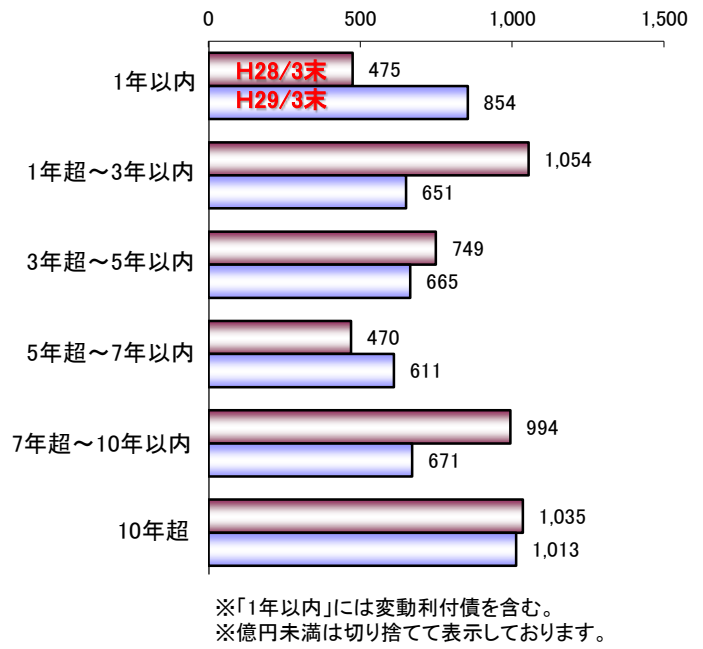
28/3末
 うちREIT、ETF、外債投信等で「△962」、
 金利リスクヘッジのための
 債券ベアファンドで「△1,988」

29/3末
 うちREIT、ETF、外債投信等で「△4,907」、
 金利リスクヘッジのための
 債券ベアファンドで「△716」

今後の金利見通しに基づき、
 債券ベアファンドを一部売却

※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簿価残高



※「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①)

4. ポートフォリオ良化について

(1)市場部門収益および評価損益推移

(単位:百万円)

	平成26年度	平成27年度	平成28年度	3ヶ年累積	
市場部門	7,559	8,469	6,508	① 22,536	
有価証券利息配当金	6,688	7,643	7,932	22,263	
債券等売却損益	806	764	△ 1,446	② 124	
実質的な債券等売却損益	821	2,022	92	2,935	
債券ベアファンド売却見合いの債券売却益	3,309	3,043	1,137	7,489	
ポートフォリオ良化	△ 3,324	△ 4,301	△ 2,675	△ 10,300	
債券ベアファンド売却損	△ 3,324	△ 4,301	△ 1,135	△ 8,760	
サテライトアセット売却損	0	0	△ 1,540	△ 1,540	
特定取引利益(ディーリング)	65	62	22	149	
株式売却損益	125	426	93	644	
株式償却	0	△ 645	0	△ 645	
	平成25年度末	平成26年度末	平成27年度末	平成28年度末	H28-H25
その他有価証券評価損益	18,925	30,632	31,282	29,045	③ 10,120

(2)円建て固定債残高および債券ベアファンド残高、評価損益推移

(単位:百万円)

	平成25年度末	平成26年度末	平成27年度末	平成28年度末	H28-H25
円建て固定債券残高(7年超・額面/億円)	2,063	2,275	1,817	1,315	△ 748
債券ベアファンド残高(債券先物換算/億円)	720	570	301	127	△ 593
債券ベアファンド評価損益	△ 5,761	△ 4,615	△ 1,988	△ 716	5,045

ポートフォリオ良化の内容

(1)債券ベアファンド

金利リスクヘッジの為の債券ベアファンドについて、円建て固定債の残高減少と今後の金利見通しに基づき、残高を圧縮。

(2)サテライトアセット

パイライト取引の権利非行使による超長期債、株式投信や外債投資におけるショートファンド等の評価損銘柄について一部売却し、金利リスク及び価格変動リスクを圧縮。

(3)サテライトアセット売却明細

	額面(億円)	売却損(百万円)
○超長期債		
パイライト取引権利非行使分等	520	△ 1,129
○株式投信	簿価(億円)	売却損(百万円)
ショートファンド(売りポジション)・ヘッジファンド	37	△ 243
○外債投信	簿価(億円)	売却損(百万円)
ドルショートファンド(売りポジション)	20	△ 168
合計	577	△ 1,540

① 有価証券利息配当金と売却損益等の3年間の合計は約225億円。

② 債券等売却損益は債券や投信の売却益とポートフォリオ良化による売却損で約1億円。

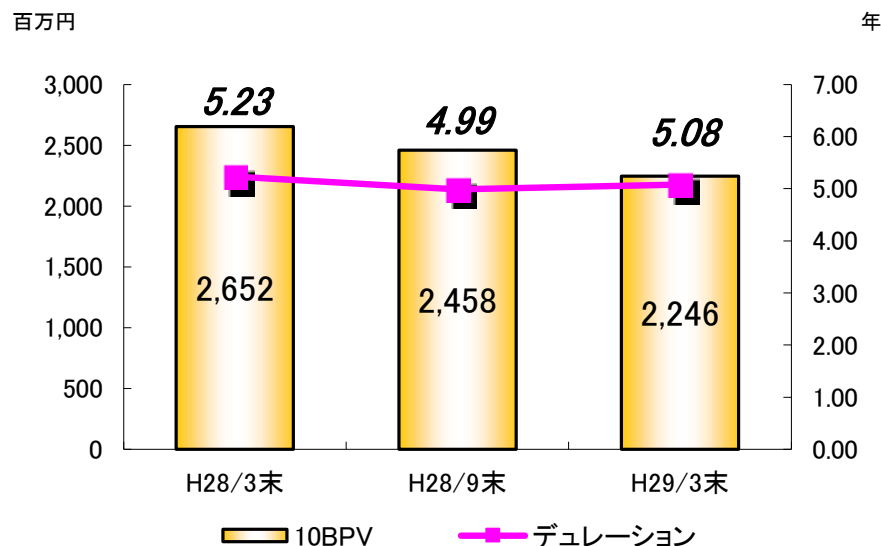
③ 一方、平成28年度末の評価損益は平成25年度末対比約101億円増加。

<今後について>

平成29年度についても、株式投信および外債投信を中心に評価損銘柄の整理を行い、有価証券ポートフォリオの健全性を高め、将来の収益獲得力を向上させる方針。

有価証券の状況(続き②)

5. 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。

デュレーション変動要因

- 債券ベアファンド勘案後のデュレーションは5.08(前年比 $\Delta 0.15$)
- デュレーション短期化の要因分析
 - ① 超長期債の売却、残存年数の短期化・・・ $\Delta 0.25$ 程度
 - ② 債券ベアファンドの売却・・・ $+0.18$ 程度
 - ③ ①～②の相乗効果・・・ $\Delta 0.08$ 程度

6. 平成29年度運用計画

平成29年度有価証券の運用方針

- ・短期的視点と中長期的視点の双方に立ち、リスクとリターンを的確に把握しながら最適な資産配分を行い、利収と売買益により、期間収益目標を達成します。
- ・株式投信や外債投信を中心に、評価損銘柄の売却を行うことでポートフォリオの健全性を高め、将来の収益獲得力向上を図ります。

(1) 有価証券平残計画

(金額単位: 億円)

	H28年度実績	H29年度計画	前年比
円建債券	5,039	4,469	$\Delta 570$
(利回り)	0.71%	0.67%	$\Delta 0.04\%$
(年度末デュレーション)	5.08	4.85	$\Delta 0.23$
株式	194	195	+1
外貨建外債	312	460	+148
投資信託	1,087	1,428	+341
その他	11	13	+2
合計	6,643	6,565	$\Delta 77$

※円建債券のデュレーションは債券ベアファンド考慮後

(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、固定利付債への償還再投資は見送り ・パイライト取引は金利リスクに留意し、権利非行使時の管理を徹底

② 残高維持

項目	内容・目的
外貨建外債	・運用と調達の良いタイミングを図り、運調スプレッドを確保 ・逆輸入リスクの高い銘柄については、入替売買によりポートフォリオを改良
株式投信	・短期枠で売買益を積み上げ、長期枠で含み益構築と分配金収益を確保
円債投信	・評価損益動向に留意しつつ、ラダーファンド等で分配金収益を確保

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し、一方で、評価損銘柄の売却予定
REIT	・銘柄選別、分散購入により、分配金利回りを享受

(3) リスク管理強化

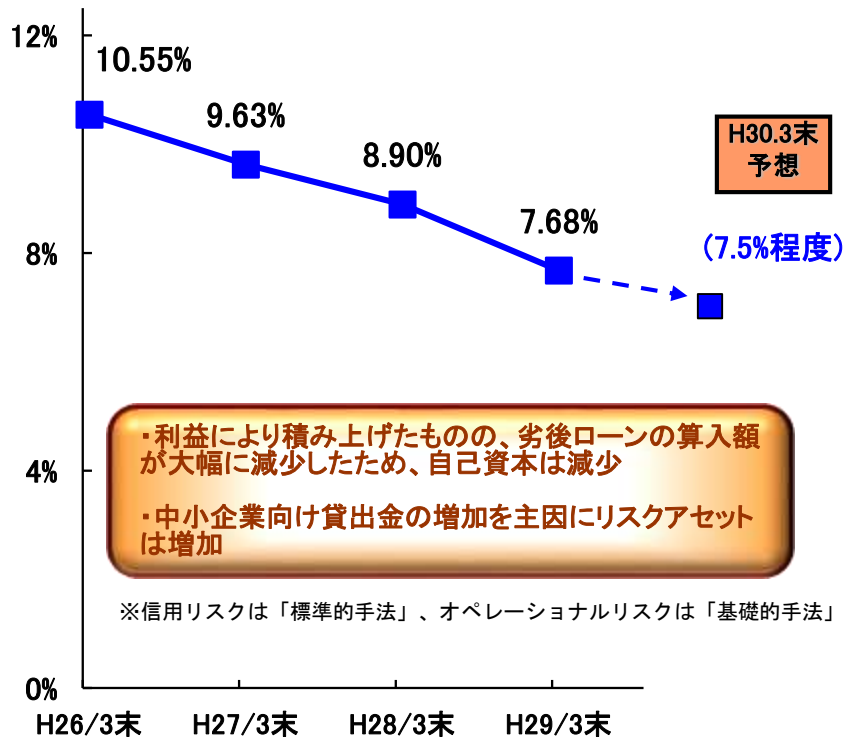
- ・予兆管理を継続し、相場急変時にはアクションプランに基づきポートフォリオ悪化を抑制
- ・ALM会議にて四半期毎にポートフォリオ全体の運用状況のチェックと対応策の実施
- ・取引目的別管理で資産区分を再編し、総合損益ベースでの管理を導入

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)

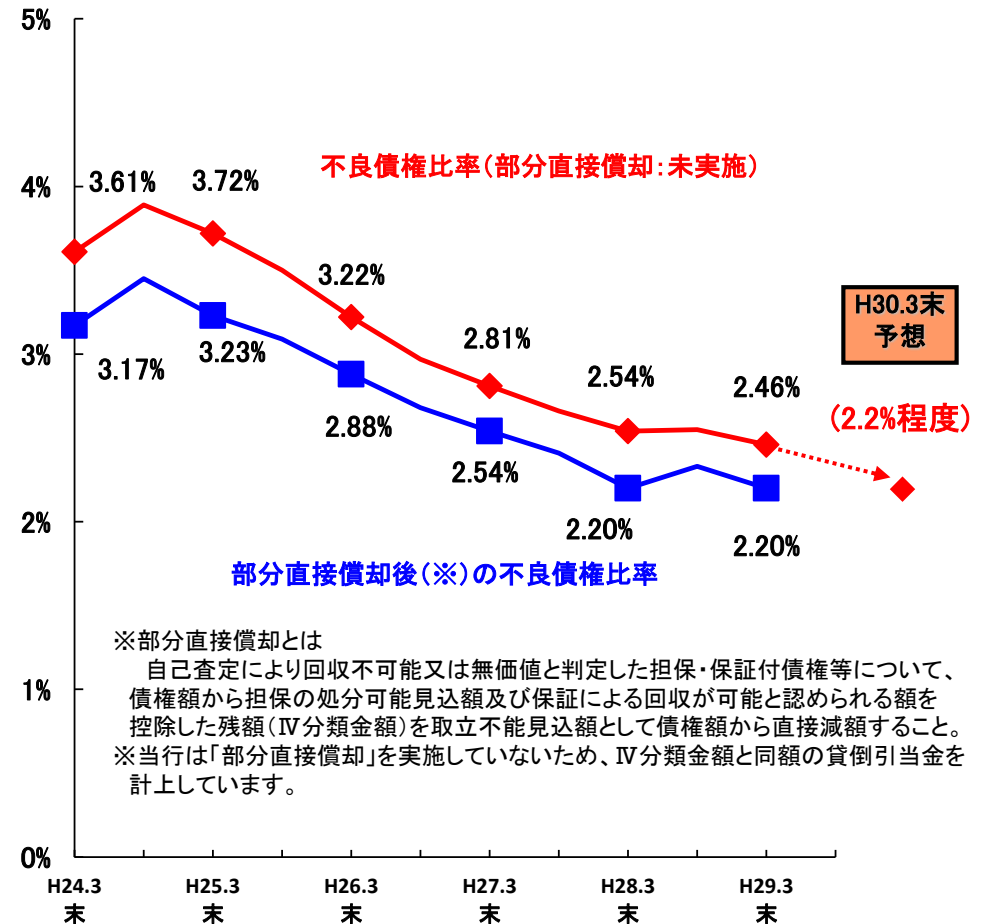
		H28/3末	H29/3末	(H28/3末比)
自己資本	A	102,512	94,385	△ 8,127
(うち劣後ローン算入額)	B	12,000	1,750	△ 10,250
リスクアセット	C	1,151,308	1,227,789	+76,481
自己資本比率 (D=A/C)	D	8.90%	7.68%	△ 1.22%



・利益により積み上げたものの、劣後ローンの算入額が大幅に減少したため、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」。

(2) 不良債権比率の推移



※部分直接償却とは

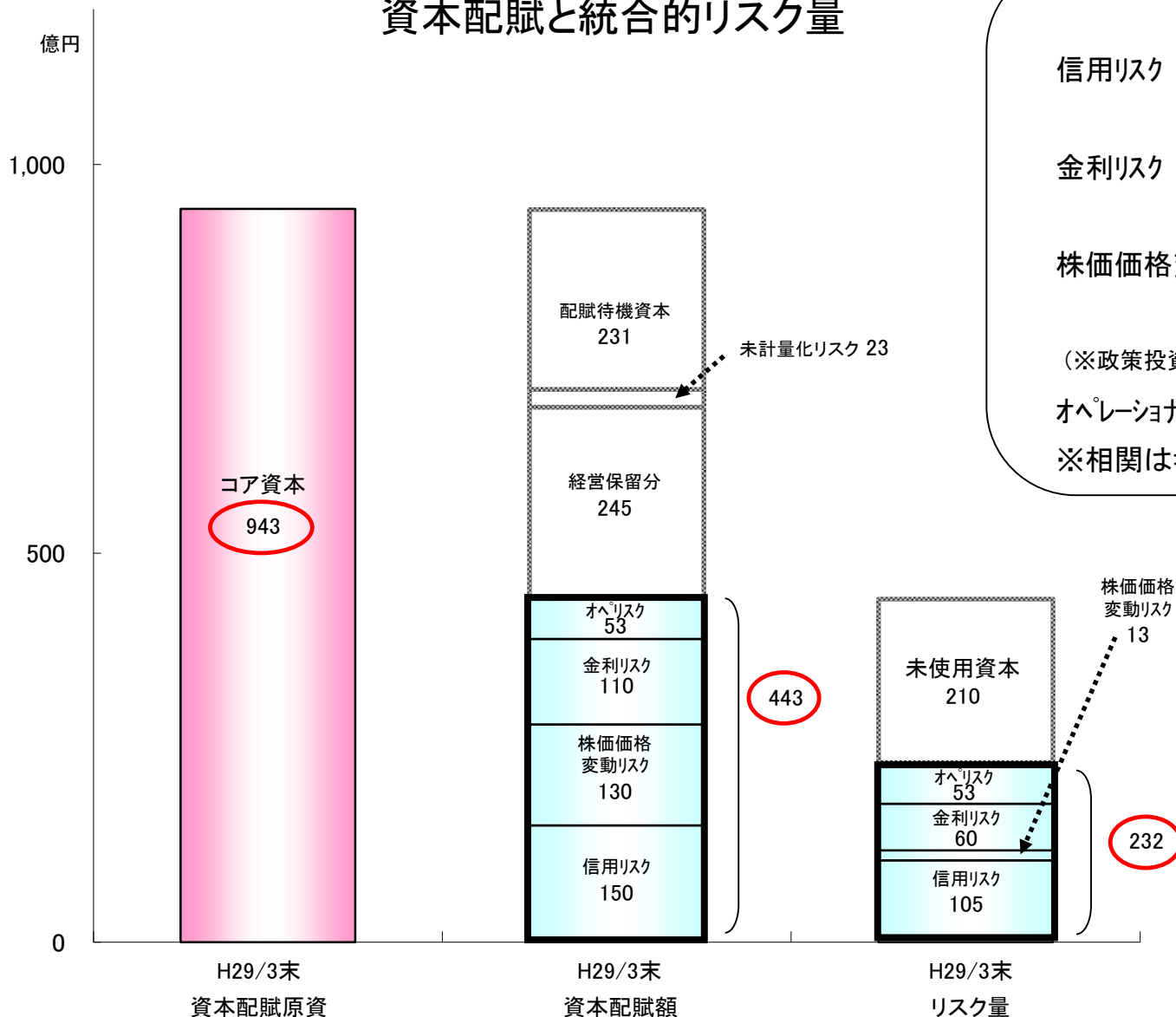
自己査定により回収不可能又は無価値と判定した担保・保証付債権等について、債権額から担保の処分可能見込額及び保証による回収が可能と認められる額を控除した残額(IV分類金額)を取立不能見込額として債権額から直接減額すること。
 ※当行は「部分直接償却」を実施していないため、IV分類金額と同額の貸倒引当金を計上しています。

<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%

(※政策投資株式のリスク量=政策投資株式VaR-その評価損益)

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(H29/3末)

金利リスク量 (億円)	自己資本 (億円)	アウトライヤー比率
27 (41)	943 (1,025)	2.92% (4.04%)

※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28年度総資金利鞘について>

総資金利鞘 = 資金運用利回り - 資金調達原価 (0.095%) (1.190%) (1.095%) (0.053%) (1.226%) (1.173%)			黒字・・・27年度実績		
			青字・・・28年度実績		
= 資金運用収益		- 資金調達費用+経費			
= 資金運用勘定平残		= 資金調達勘定平残			
貸出金利息 + 有価証券利息 + 余資利息 = 貸出金平残 + 有価証券平残 + 余資平残			預金利息 + その他利息 + 経費 = 預金平残 + その他平残		
183.4億円 187.4億円 + 79.3億円 + 2.2億円 187.4億円 + 76.4億円 + 2.1億円			238.9億円 248.5億円 6.2億円 + 1.3億円 + 231.3億円 10.1億円 + 3.0億円 + 235.3億円		
13,676億円 + 6,710億円 + 1,312億円 14,208億円 + 6,642億円 + 1,420億円			20,818億円 + 355億円 21,164億円 + 647億円		
21,699億円 22,272億円			21,174億円 21,812億円		
貸出金利回り	有価証券利回り	余資利回り	預金利回り	その他利回り	経費率
(1.370%)	(1.139%)	(0.162%)	(0.048%)	(0.863%)	(1.111%)
(1.290%)	(1.194%)	(0.161%)	(0.029%)	(0.203%)	(1.060%)
1.226%			1.173%		
1.190%			1.095%		

※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

- 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
- 預貸率の向上
 - 資金需要を創出し、貸出金増加
- 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

- 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
- 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29年度業績見通し

有価証券利息配当金を主因に業務粗利益は減少。クレジットコスト、退職給付数理差異償却費用の減少で当期利益はほぼ横ばいの見通し

(単位:百万円)

項目	番号	平成28年度	平成29年度 予想	前年比	備考
業務粗利益	1	27,024	26,130	△ 894	
資金利益	2	25,746	25,200	△ 546	
資金運用収益	3	26,504	25,800	△ 704	
貸出金利息	4	18,343	18,360	+17	+0.0% 貸出金平残 +3.3%
(※貸出金利息【除く地公体・東京】)		(16,850)	(17,080)	(+230)	" 利回り △ 3.1%
有価証券利息配当金	5	7,932	7,230	△ 702	△ 8.8% 有価証券平残 △ 1.1%
" 利回り					" 利回り △ 7.7%
預金等利息	8	626	410	△ 216	
役務取引等利益	10	2,496	2,120	△ 376	預かり資産関係手数料 △176、ローン関係保証料+144
特定取引利益	13	41	20	△ 21	
その他業務利益	14	△ 1,260	△ 1,210	+50	
経費	15	23,231	23,330	+99	人件費 △55 物件費△39、税金+193(投資案件消費税)
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	16	3,792	2,800	△ 992	
クレジットコスト	17	△ 178	△ 300	△ 122	クレジットコスト = △ 0.02% (前年比△ 0.01% ポイント)
一般貸倒引当金繰入額	18	0	0	+0	貸出金平残
個別 " "	19	0	0	+0	
債権売却損等	20	22	150	+128	
貸倒引当金戻入益	21	201	450	+249	
その他の臨時損益	22	△ 575	100	+675	退職給付数理差異償却 △450
経常利益	23	3,394	3,200	△ 194	
特別損益	24	△ 58	△ 10	+48	
法人税等・法人税等調整額	26	477	490	+13	
当期純利益	27	2,859	2,700	△ 159	

《貸出金平残計画前年度比》

佐賀・長崎(除く地公体)	26,000
福岡(除く地公体)	47,000
東京	△ 6,000
地公体向け	△ 20,000
合計	47,000

※ 百万円未満は切り捨てて表示しております。
 ※ 主な項目を表示しております。

経常利益の主な前年比増減要因

- (+)・・・預貸金利息+233、クレジットコスト △122
 退職給付数理差異償却(臨時損益) △450
- (-)・・・有価証券利息 △702、役務利益 △376

		平成28年度	平成29年度 予想	前年比
貸出金全体	平残	1,420,873	1,468,000	+ 47,127
	利回り	1.290%	1.250%	△ 0.040%
	利息	18,343	18,360	17
預金等全体	平残	2,116,498	2,160,000	+ 43,502
	利回り	0.029%	0.018%	△ 0.011%
	利息	626	410	△ 216

8. 預貸金の状況(平成29年度予想)

1. 貸出金の状況

(予想) (単位:百万円)

		平成28年度	平成29年度	前年比
貸出金全体	平残	1,420,873	1,468,000	+47,127
	利回り	1.290%	1.250%	△ 0.040%
	利息	18,343	18,360	+17
うち事業性	平残	823,854	871,800	+47,946
	利回り	1.008%	0.970%	△ 0.038%
	利息	8,304	8,460	+156
うち住宅ローン	平残	328,239	346,000	+17,761
	利回り	1.304%	1.208%	△ 0.096%
	利息	4,283	4,180	△ 103
うち消費者ローン	平残	46,250	48,600	+2,350
	利回り	7.511%	7.407%	△ 0.104%
	利息	3,474	3,600	+126
貸出金全体 (除く地公体向け・東京支店)	平残	1,126,873	1,200,900	+74,027
	利回り	1.495%	1.422%	△ 0.073%
	利息	16,850	17,080	+230

2. 預金等の状況

(予想) (単位:百万円)

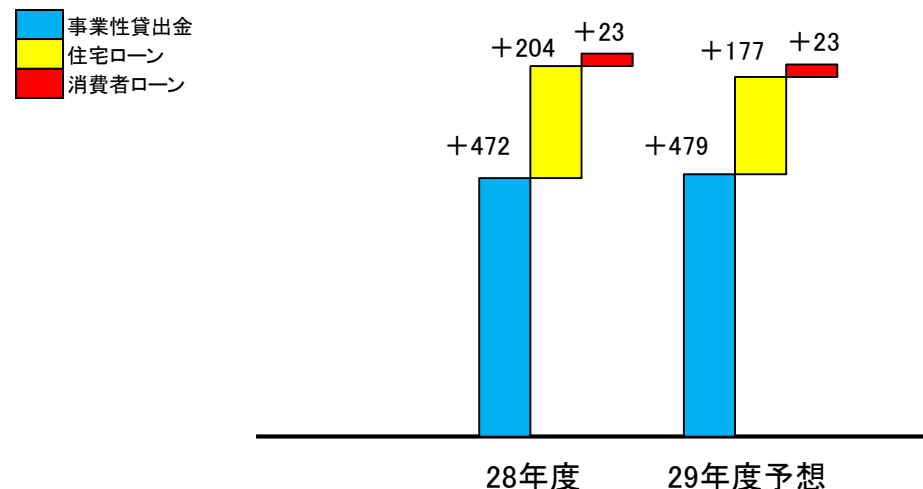
		平成28年度	平成29年度	前年比
預金等全体	平残	2,116,498	2,160,000	+43,502
	利回り	0.029%	0.018%	△ 0.011%
	利息	626	410	△ 216
うち個人預金	平残	1,438,259	1,453,000	+14,741
うち法人預金	平残	532,118	552,000	+19,882

※ 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。

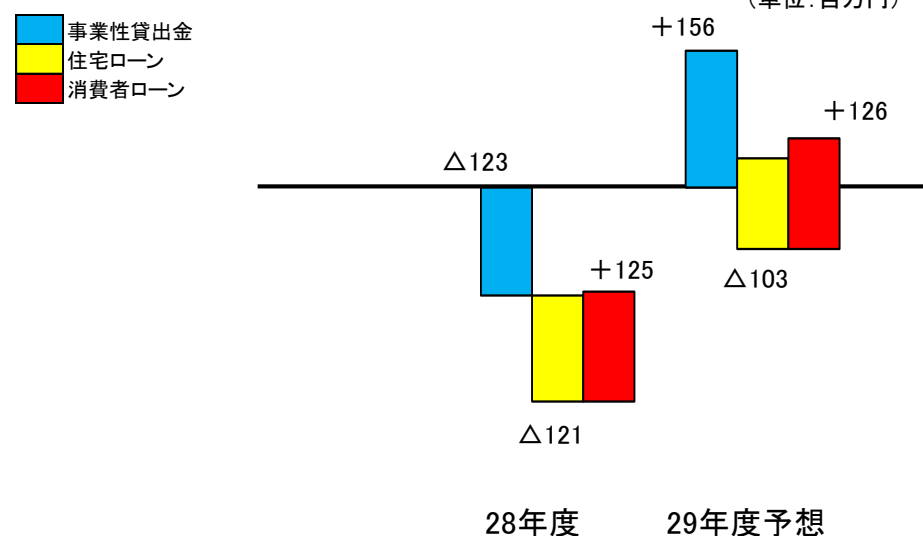
《貸出金平残前年度比》

(事業性・住宅ローン・消費者ローン) (単位:億円)



《貸出金利息前年度比》

(事業性・住宅ローン・消費者ローン) (単位:百万円)



Ⅱ 今後の施策

第15次中期経営計画

- | | | |
|-----|-------------------------|----------|
| 9. | 第15次中期経営計画(H28年度～H30年度) | ・・・16～17 |
| 10. | 第15次中期経営計画初年度の達成状況 | ・・・18 |
| 11. | 「ハートフルプラス+運動」への取組み | ・・・19 |
| 12. | 事業性評価の取組み | ・・・20～21 |
| 13. | 「地方創生」に関する取組み | ・・・22～25 |
| 14. | 金融仲介機能のベンチマーク公表について | ・・・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 | ・・・28～29 |

9. 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(続き)

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、多様な人財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財を活用する考え方

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。

10. 第15次中期経営計画初年度達成状況

(単位:億円)

項 目	番号	平成27年度 (発射台)	平成28年度(初年度)			計画と実績の主たる差異要因																		
			計画	実績	差額																			
貸出金平残	1	13,676	14,371	14,208	△ 163	貸出金平残の差異要因 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>差異</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①全体</td> <td>△ 163</td> </tr> <tr> <td>②地公体</td> <td>△ 99</td> </tr> <tr> <td>③東京支店</td> <td>△ 123</td> </tr> <tr> <td>①-②-③</td> <td>+59</td> </tr> </tbody> </table>		差異	①全体	△ 163	②地公体	△ 99	③東京支店	△ 123	①-②-③	+59								
	差異																							
①全体	△ 163																							
②地公体	△ 99																							
③東京支店	△ 123																							
①-②-③	+59																							
預金等平残	2	20,818	21,305	21,164	△ 141																			
実質業務純益 (※1)	3	53	53	37	△ 16	実質業務純益の差異要因 <table border="1"> <tbody> <tr> <td>うち 貸出金利息</td> <td>△ 2</td> </tr> <tr> <td>うち 預金等利息</td> <td>+ 0</td> </tr> <tr> <td>うち 有価証券利息</td> <td>+ 3</td> </tr> <tr> <td>うち 役務利益</td> <td>△ 3</td> </tr> <tr> <td>うち 経費要因</td> <td>+ 7</td> </tr> <tr> <td>うち その他業務利益</td> <td>△ 22</td> </tr> <tr> <td>(ポートフォリオ良化)</td> <td>(△15)</td> </tr> <tr> <td>上記以外</td> <td>△ 0</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>△ 16</td> </tr> </tbody> </table>	うち 貸出金利息	△ 2	うち 預金等利息	+ 0	うち 有価証券利息	+ 3	うち 役務利益	△ 3	うち 経費要因	+ 7	うち その他業務利益	△ 22	(ポートフォリオ良化)	(△15)	上記以外	△ 0	合計	△ 16
うち 貸出金利息	△ 2																							
うち 預金等利息	+ 0																							
うち 有価証券利息	+ 3																							
うち 役務利益	△ 3																							
うち 経費要因	+ 7																							
うち その他業務利益	△ 22																							
(ポートフォリオ良化)	(△15)																							
上記以外	△ 0																							
合計	△ 16																							
当期純利益	4	32	31	28	△ 3																			
ROE (※2)	5	2.81%	2.83%	2.46%	△ 0.37%																			
OHR (※3)	6	81.48%	81.72%	85.96%	+4.24%																			

※ 億円未満は切り捨てて表示しております。

※1 実質業務純益=コア業務純益+国債等債券5勘定戻

※2 ROE=当期純利益÷純資産平均残高

※3 OHR=経費÷業務粗利益

11. 「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
- 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
- H25年度 「お客さまアンケート」を実施
- 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+PJ(女性PJ, 若手PJ)参加者数のべ150名超え
・「さぎんハートフルエピソード集」を発行

H29年度「ハートフルプラス+運動」

全行統一活動

- ①お客さま視点で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、行動の成果をお客さまと共有し信頼関係をさらに深めます。
- ②お客さまへの訪問や面談時間を増やし、事業性評価の取組みの中での具体的提案によるお客さまの課題解決の実現と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。
- ・店頭モニタリング調査結果やロールプレイング大会、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。

12. 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



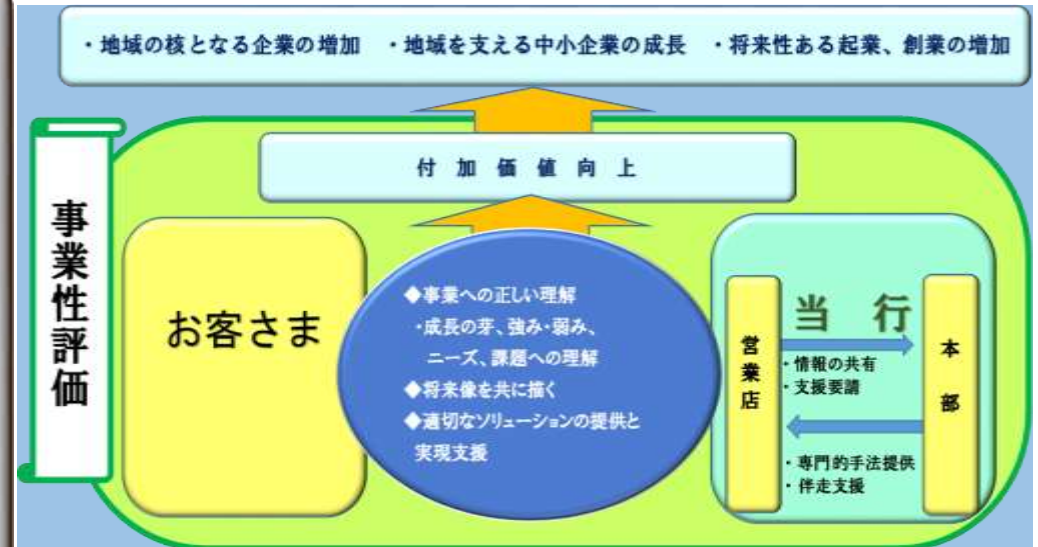
リスクを恐れず企業や産業の成長を様々に支援することで地域経済の活性化につなげる

(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

【事業性評価取組イメージ】



【平成28年度 事業性評価取組状況】

	事業性評価取組先数	ニーズ・課題に対する提案件数
全店合計	686	457
(内佐賀・長崎)	378	277
(福岡)	308	180

平成28年度については、686社に対して、新たに制定した事業性評価シートに基づき累計457件の各種提案を行いました。

さまざまなライフステージにあるお取引先の状況に応じて、ご融資だけではなく、事業の付加価値向上につながる幅広い提案を積み重ねる事に主眼を置いた活動を行っており、ご提案内容としては、ビジネスマッチングや、事業承継対策、補助金申請支援の他、当行関連会社と連携したベンチャー企業の成長支援や、海外への販路拡大支援などに取組みました。(※具体的事例については次頁記載)

事業性評価の取組み(続き)

事業性評価の 取組み事例

【事例1】創業期にあるベンチャー企業の成長支援

創業期にある情報機器製造・販売会社。営業面や財務内容に改善の余地があるものの、同社の開発した情報端末は従来からの情報インフラに依存しない独自の通信機器であり、介護事業から趣味の分野まで幅広く活用が可能な点(成長性)を評価し、製品増産に向けた融資や当行関連会社(佐銀キャピタル&コンサルティング)による出資など成長支援を行っています。

「捜索」に特化。
人命救助の常識を変える。



(写真はイメージ)

【事例2】業容拡大に向けた設備投資支援

国内産の原料使用にこだわりを持つ豆腐製造業者。国内市場の縮小、同業者数も減少する中、同社は地元名物の商品の他、国産原料ならではの高品質な商品ラインナップにより、明確に差別化が図られている点などを評価し、業容拡大に向けた工場増設(設備資金)融資を取組みました。

【事例3】保有知財の評価によるビジネスチャンス創出支援

特許を取得した特殊溶剤の製造会社。多様な用途の高性能溶剤であり大手自動車メーカーとの取引もあるが、市場での認知度が低かった事より佐賀県地域産業支援センターと協力し経済産業省が募集していた知財ビジネス評価公募に応募、採択となりその性能・市場性の第三者評価を受けることなどで新市場開拓につなげる支援を行っています。

知財会館ポータルサイト

金融機関
のための

知財を活用した
事業性評価方法を提案します！

中小企業の強みを
評価しませんか？



(写真はイメージ)

【事例4】海外への販路拡大支援

地元の名産である有明海苔の卸売業者。同社の取扱う海苔は品質の高い「プロ食材」であり、全国の料亭などへ直接の商流を持つなどの強みを有している。海外での日本食ブームをチャンスと捉え、海外市場開拓を当行より提案、海外商談費用補助金申請支援も行った上で、香港での商談会に参加いただくなど販路拡大支援を行っています。

13. 「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①)

2. お客様の付加価値向上・地域の価値向上に向けた取組み

(1) 地方公共団体への取組み

各自治体の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の実現に向けた取組みを協働で進めるため、佐賀県及び11市町と連携協定を締結。活力ある地域未来の創造＝地域社会の発展を目指しております。

(2) 6次産業化への取組み

「さぎん6次産業化応援ファンド1号」を通じて佐賀県産米を、日本酒や米菓等に加工し、肥前浜宿「酒蔵通り」(鹿島市)に新設された店舗を中心に販売する6次産業化の取組みを支援しました。

(3) 観光分野への取組み

「佐賀観光活性化ファンド」等を通じてパイロット地域である有田町の駅前観光案内施設の設置や内山地区におけるカフェイベントスペースの出店を支援しました。

3. 新たな融資制度及び商品の取扱い開始

(1) 法人のお客様へ

佐賀県内への企業誘致の推進を支援するため、「さぎ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)。

※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) 個人のお客様へ

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)。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)。

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 40社参加(参加地銀中最多)
- ・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 17社参加)
(知財ビジネスマッチング 18社参加)

(2) 事業承継

- ・平成28年度 事業承継セミナー1回実施、個別提案件数157件
- ・公的機関との業務連携、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(タイ、ベトナム、香港、台湾)

- ・「タイ METALIX2016(機械関係展示商談会)」/製造業
- ・「佐賀県香港プロモーション(香港商談会)」/食品

(4) セミナー、商談会、研究会開催

- ・「日本酒を巡る海外市場の可能性/食品輸出商談スキルアップセミナー」など開催
- ・「提携会社との訪問による海外ビジネス出前相談会」など開催
- ・「海外バイヤーとの日本酒招聘商談会」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

「地方創生」に関する取組み(続き②)

地域資源を活用した地域活性化支援

「佐賀ん酒・佐賀ん米」6次産業化プロジェクトへの取組み

【株式会社峰松酒造場様】
佐賀県産のお米にこだわった日本酒や米菓を使った特産品を開発したい。

【当行取組み】

- ・6次産業化応援ファンドの活用
日本酒を対象とした全国初の事例
- ・パートナー企業とのマッチング
- ・設備資金への融資対応



【株式会社峰松酒造場様】
新商品のブランド化・販路拡大に取組みたい。肥前浜宿地区の地域活性化に貢献したい。

【当行取組み】

- ・ビジネスマッチング(購入型クラウドファンディング事業者の紹介)
- ・商品ブランド化、販路拡大支援



「Makuake(マクアケ)」と当行の連携協定に基づくクラウドファンディング一号案件

新商品の認知度向上・販路拡大・体験型企画の実施による観光客増加。

同社観光酒蔵への来店客数増加により、肥前浜宿酒蔵通りへの交流人口増加に繋がる。

※肥前浜宿地区の活性化は、鹿島市まち・ひと・しごと創生総合戦略でも基本戦略項目とされています。



【肥前浜宿酒蔵通りの街並み】

地方銀行フードセレクション・食品商談会基礎講座

平成28年8月より、5回に亘りフードセレクションへ向けての勉強会開催

いざ、フードセレクションへ！

地方銀行フードセレクション



首都圏を中心に全国から12,000人を越えるバイヤーが来場！！

出展者と当行、自治体が一体となりバイヤーへPR！

フードセレクション終了後



平成28年11月より5回に亘り、商談アフターフォロー等の勉強会を開催！

商談成立 77件
商談継続 235件
(平成29年3月末時点)



- 開催日:平成28年11月12日～13日
- 場 所:東京ビックサイト
- 参加数:40社(34ブース)
- 全国No.1の参加数(参加52行中)



「地方創生」に関する取組み(続き③)

6. 地方創生評価項目について(平成28年度目標と実績)

地方創生評価項目	年間目標	年間実績
起業・創業 (融資実行件数)	50	108
6次産業化 (具体的提案件数)	50	25
事業承継/相続支援 (融資実現件数)	83	110
補助金申請 (申請件数)	35	107
ビジネスマッチング (成約件数)	190	252
海外支援 (獲得件数他)	20	11
成長チャレンジ企業応援プロジェクト先	6	0
観光ファンド投資 (先数)	10	1
企業誘致 (先数)	3	0
PPP/PFI取組み事業数 (件)	1	1

地方創生への
取組みを通じて
雇用の創出を
もたらす

新たな
雇用創出数
(年間目標)

100人

新たな
雇用創出数
(年間実績)

92人

14. 金融仲介機能のベンチマーク公表について

「金融仲介機能のベンチマーク」とは

金融庁が、平成28年9月、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として策定、公表したものです。

当行は、第15次中期経営計画における基本方針のひとつとして取り組んでいる事業性評価の取り組みや、地方創生に関する取り組みについて、当該ベンチマークを地域経済の持続的成長への貢献度を測る指標として活用し、金融仲介機能の質の向上に努めて参ります。

【公表ベンチマーク(H29年3月基準)】(H29年7月公表予定分より抜粋)

(単位:社、%)	27/3	28/3	29/3
メイン取引(融資残高1位)先数の推移(選択No.2)	5,131	5,222	5,334
全取引先に占める割合	39.8%	38.8%	38.0%



(単位:社、億円)	全与信先					
		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別の与信先数 (共通No.4)	14,046	395	1,024	11,540	303	784
ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高	9,209	256	1,037	7,173	221	522

(単位:先数、%)	全取引先数①	本業支援先数②	②/①	(単位:社)	社
本業(企業価値の向上)支援先数、及び全取引先に占める割合。(選択No.12)	12,814	619	4.8%	本業支援先のうち、経営改善がみられた先数(選択No.13)	396

(単位:社、億円、%)	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高(共通No.5)	686	1,354
上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	4.9%	14.7%

15. 個人のお客さま向けの取引チャネル・サービス

セルフ手続きを
希望されるお客さま

いつでも、どこでも、時間があるときに
説明を聞きたい
お客さま

休日や時間があるときに
ゆっくり説明を聞きたい
お客さま

平日の日中に
窓口でゆっくり説明を聞きたい
お客さま

ネット取引中心層

平日不在、勤労層

対面取引中心層



【ATM】

○営業時間の拡大(7:00~21:00)

◎当行本支店宛て即時振込時間の拡大(H28.11)

◎海外発行カード対応ATMの設置(H28.12)

☆他行宛て即時振込時間の拡大

【インターネットバンキング】

- IB定期
- Web口座
- らくらくe投信
- ◎個人IBのWeb申込み(H28.10)
- ◎らくらくe投信(スマホ取引)(H28.6)
- ☆スマホを活用した口座開設
- ☆スマホアプリによる残高・入出金明細照会



【コールセンター】

- 休日営業
- ◎ローンWeb契約(H28.4)
- ☆本人確認資料等疎明資料のWebアップロード
- ☆非対面で完結する商品の充実



【営業店】

- チーフファイナンシャルアドバイザー(CFA)やマネーアドバイザー(MA)等、専門的な知識を持った行員によるご相談受付



【パーソナルプラザ】

- 平日時間外、休日も営業
- 車で30分以内で来店可能(佐賀県内)
- 佐賀県内4店舗、福岡県内3店舗展開



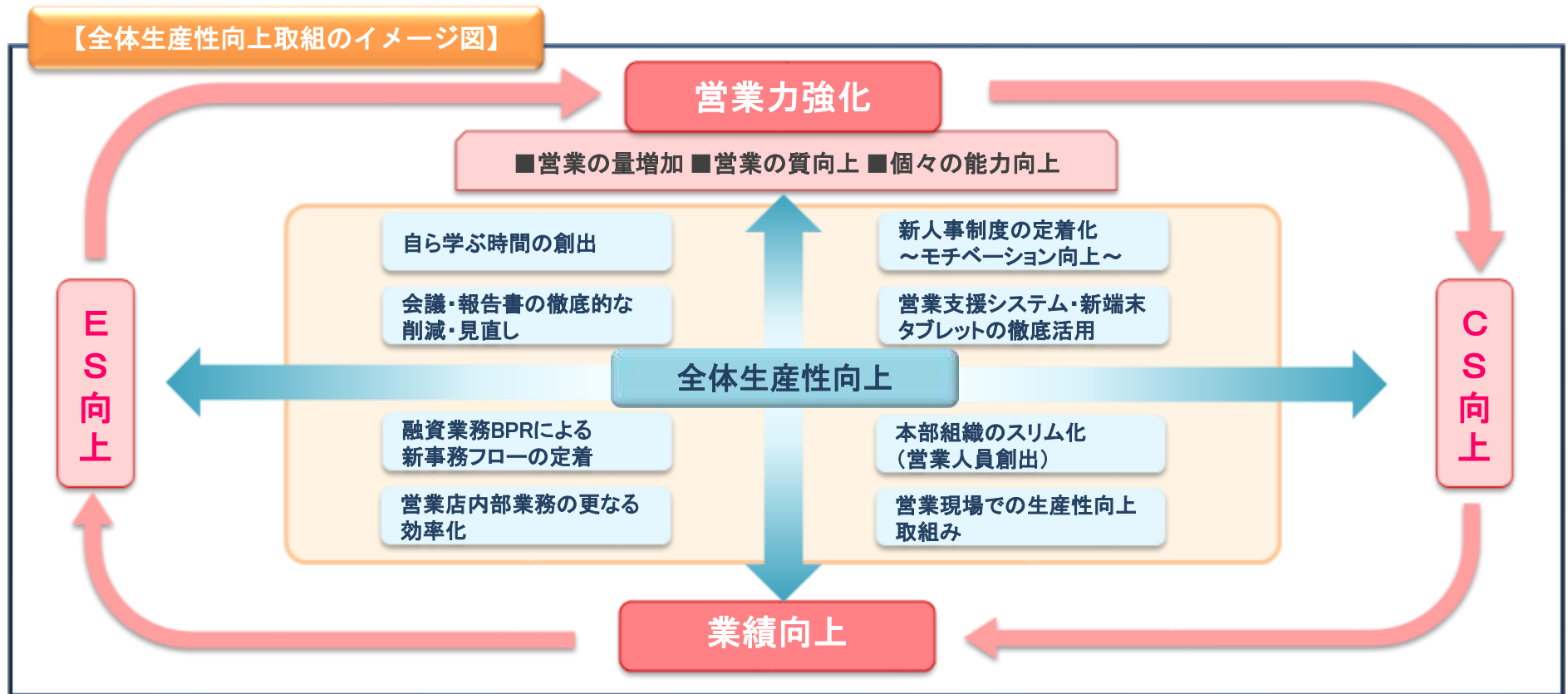
- 資産運用、相続、事業承継
- 遺言信託、遺産整理業務
- 教育資金贈与専用口座
- ☆相続関連業務の充実

○ATMご利用手数料優遇サービス

○moteca-de-nimoca(電子マネー機能付クレジットカード)

(○:平成28年3月時点実施済、◎:平成28年度に実施、☆平成29年度以降実施予定)

16. 「全体生産性向上」の取組み



《要員計画》

		28年度実績	29年度見込	30年度見込	合計
運用	営業人員の創出	40	24	28	92
	専門職等（本部専門職・本部融資集中チーム）	3	4		7
	パーソナルプラザ担当		4		4
	事業性評価担当、ForSPJ、本部強化	4	2		6
	その他（人事諸施策ほか）	2	4	3	9
	合計	49	38	31	118
調達	融資業務BPR・営業支援システム	25			25
	新卒採用（採用と退職の差）	1	12	9	22
	店舗施策	5	3	22	30
	預金業務の効率化	4			4
	本部業務BPR・事務センター効率化	4	5		9
	営業店現場の生産性向上、基準人員による再配置	10	18		28
	合計	49	38	31	118

目標 100人

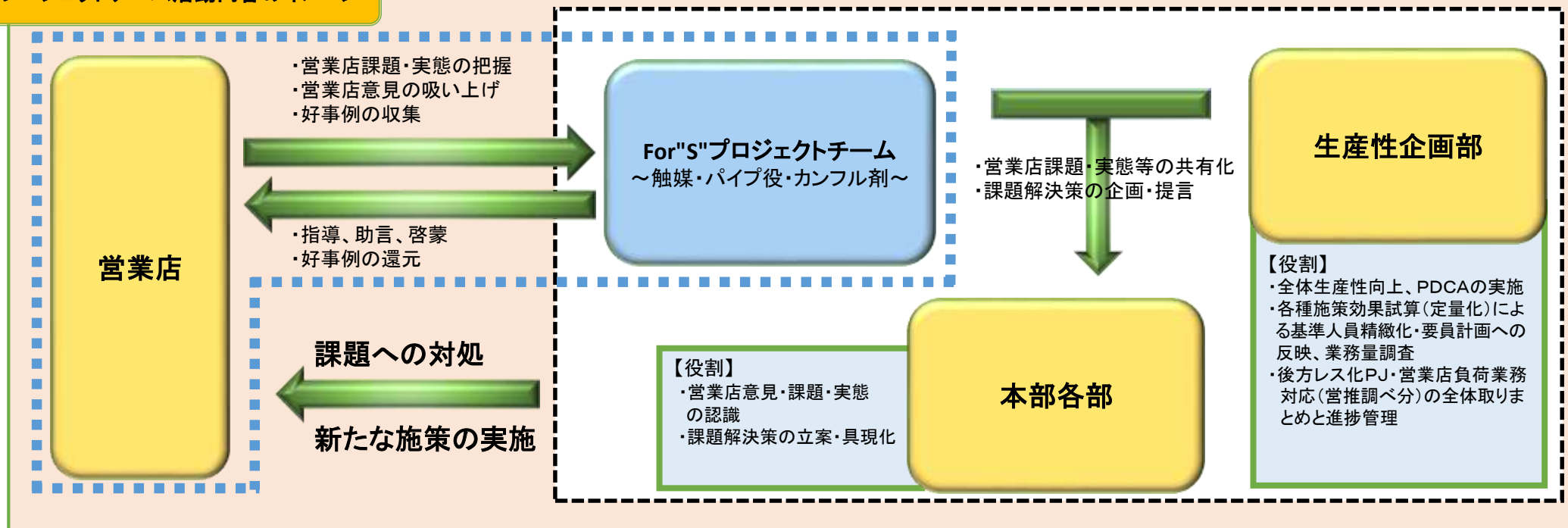
「全体生産性向上」の取組み(続き)

For”S”プロジェクトチーム活動方針～全体生産性向上の前進～

第15次中期経営計画に掲げる取組として当行全体の生産性向上を図る中で、営業店の生産性向上に向けた取組み強化を図ることを目的に、平成28年10月生産性企画部内にFor”S”(フォーエス)プロジェクトチームを設置しました。

※「For」は「4つ」と「ために」、「S」は、「support(サポート)」、「satisfaction(満足)」、「speed up(スピードアップ)」、「sagin(さぎん)」の頭文字で、4つの「S」のために活動するプロジェクトチームです。

プロジェクトチーム活動内容のイメージ



※平成28年10月プロジェクトチーム設置以降、全店(除く東京)を臨店、行員全階層(支店長～行員、パート)へヒアリングを実施

⇒ 集約意見数 106項目

⇒ 対応状況 本部各部署で着手中 23項目(うち、解決済 5項目)、対応に向け検討中 83項目

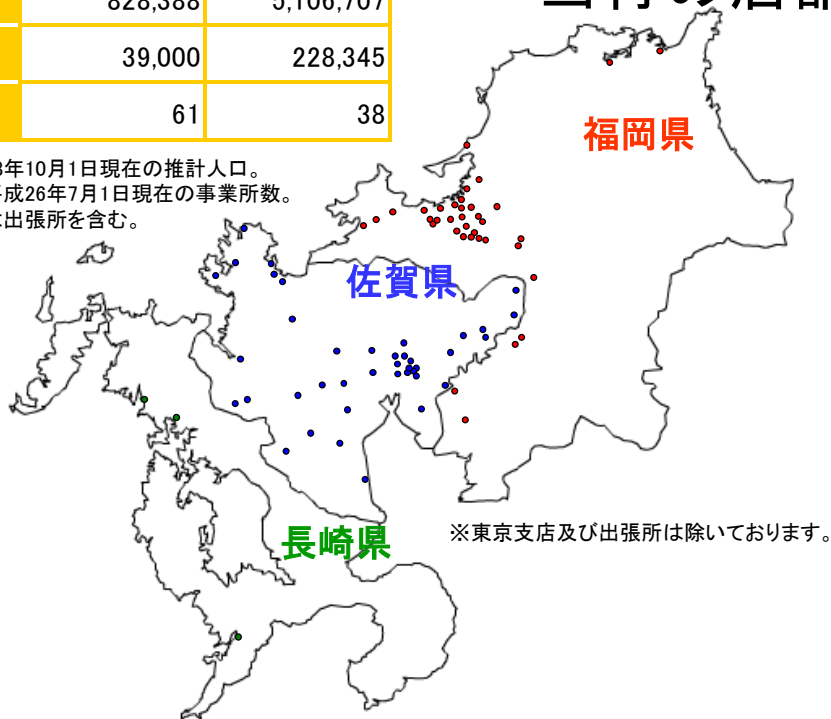
事業性貸出金と預金について

- 17. 佐賀と福岡－巨大な福岡市場 ……31
- 18. 事業性貸出金の増加策(佐賀・長崎地区) ……32
- 19. 佐賀・長崎地区の成果 ……33
- 20. 事業性貸出金の増加策(福岡地区) ……34
- 21. 福岡地区の成果 ……35
- 22. 預金の増加策 ……36

17. 佐賀と福岡ー巨大な福岡市場

	佐賀県	福岡県
人口(人)	828,388	5,106,707
事業所数	39,000	228,345
当行店舗数	61	38

※人口は平成28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。

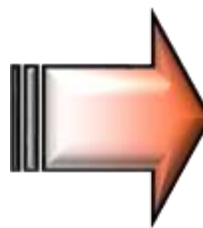


		(単位: 億円)	
		佐賀県	福岡県
当行内でのシェア	貸出金	7,094	5,944
	預金	48.7%	40.8%
地域内でのシェア	貸出金	16,572	4,635
	預金	76.7%	21.4%
	貸出金	44.6%	2.8%
	預金	56.5%	1.4%

※貸出金、預金のシェアは平成29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

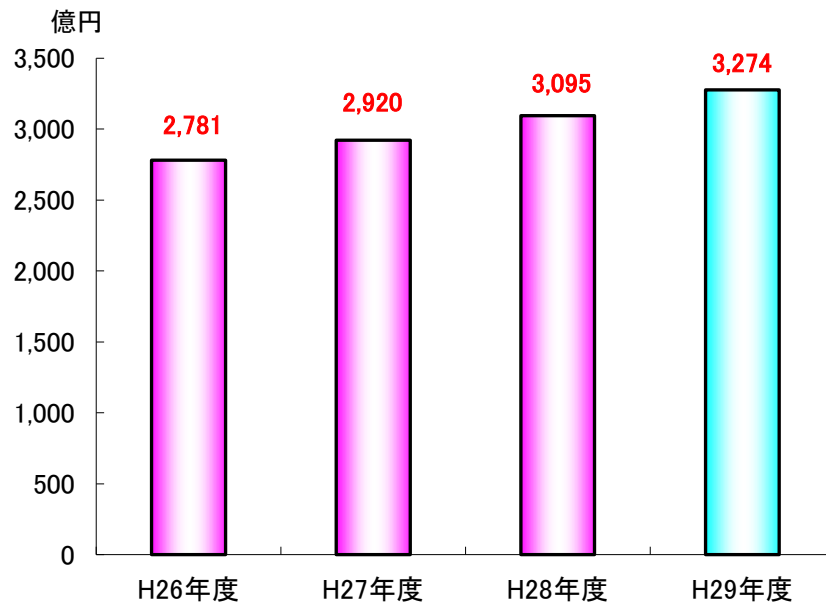
- 事業性評価を通じてお客さまの持つ幅広い経営資源について正しく理解し、お客さまと共通の認識で理解を深めながら、本業支援や資金面でのお手伝いを行うことによって、「お客さま」から「地域産業」、ひいては「地域活性化」に繋げる。

施策2: 県内貸出金シェア拡大

- お客さまとより多く接し、関わりを拡げ、それぞれのニーズに迅速にお応えすることにより、貸出金のシェア拡大を図るとともに、お取引いただくお客さまの裾野を拡げていく。
- 新たにお取引を開始いただいたお客さまに対し、お取引の深掘りを継続していく。

<佐賀・長崎県内事業性貸出金平残推移>

■ :実績値
■ :H29年度(直近計画値)

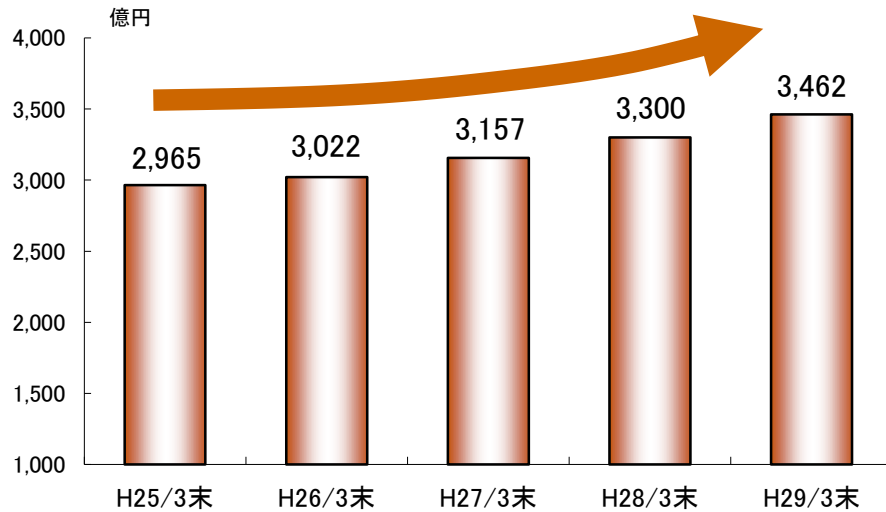


施策3: 新たな資金需要の創出

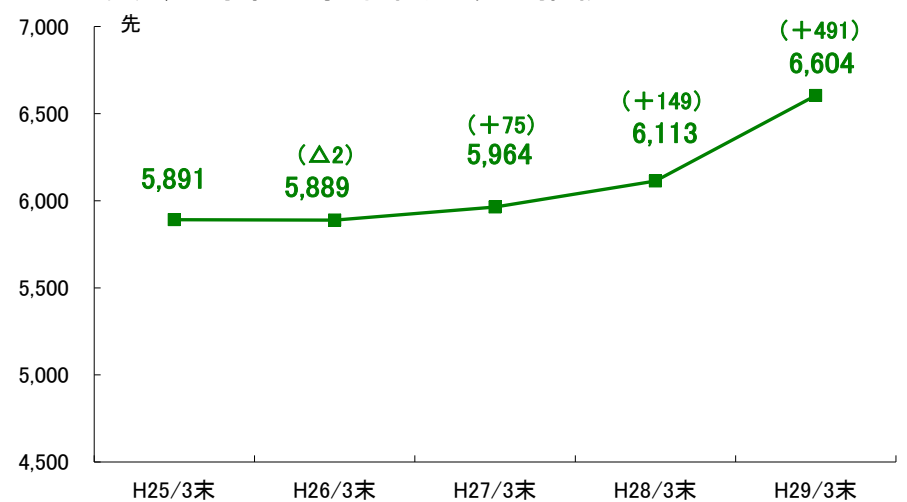
- お客さまの真のニーズを把握し、起業、創業、6次産業化、事業承継、補助金申請支援、ビジネスマッチング、海外展開支援等のサポートによる付加価値向上を実現していく。

19. 佐賀・長崎地区の成果

1. 佐賀・長崎県内事業性貸出金残高推移



2. 佐賀・長崎県内事業者先数の推移



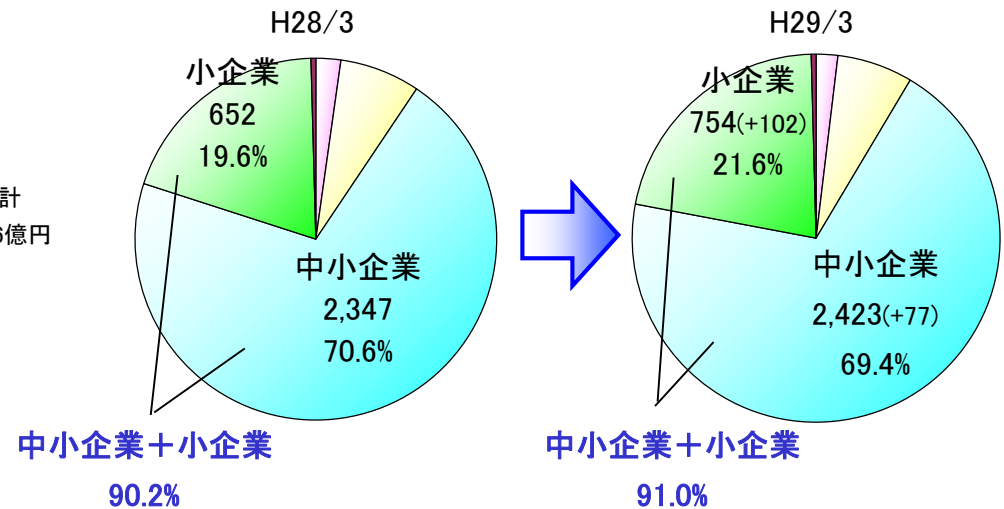
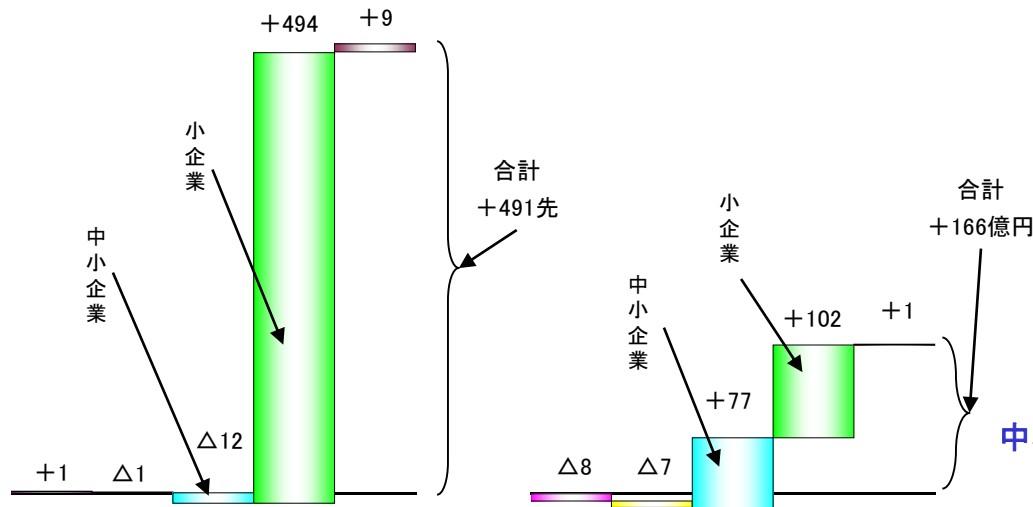
3. 佐賀・長崎県内 事業性貸出金規模別分析 (H29/3)

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

- 事業性評価に基づく融資の取組みを強化
- お客様の成長と企業価値の向上をお手伝い
- 企業の成長率、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)
- 店長権限の拡大等により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29年 4月現在 福岡県内人員

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

事業性評価を通じた
 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29年 4月現在 14店舗 専担者 24名

- 融資戦略店舗の一般営業人員を増員し、新規融資開拓専担者の営業態勢を充実

各支店レベルでの
 優良企業の開拓

施策4: 小企業への取組み強化

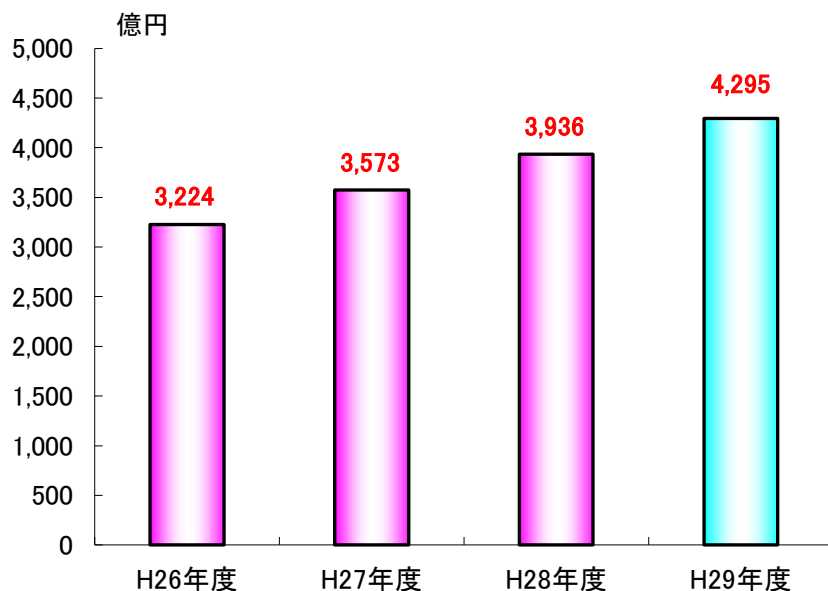
- 小企業の取組みを強化
 福岡県信用保証協会との単独提携商品、CFAによる事業承継、創業支援新商品の活用等による推進強化

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ンネル・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
- 新規開拓先や既存取引先の職域におけるリテール営業強化
- 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

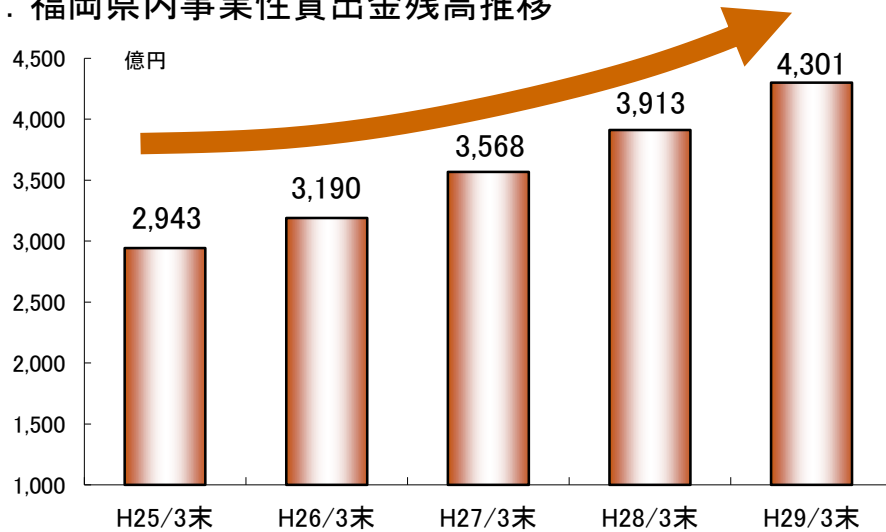
<福岡県内事業性貸出金平残推移>

■ : 実績値
 ■ : H29年度(直近計画値)

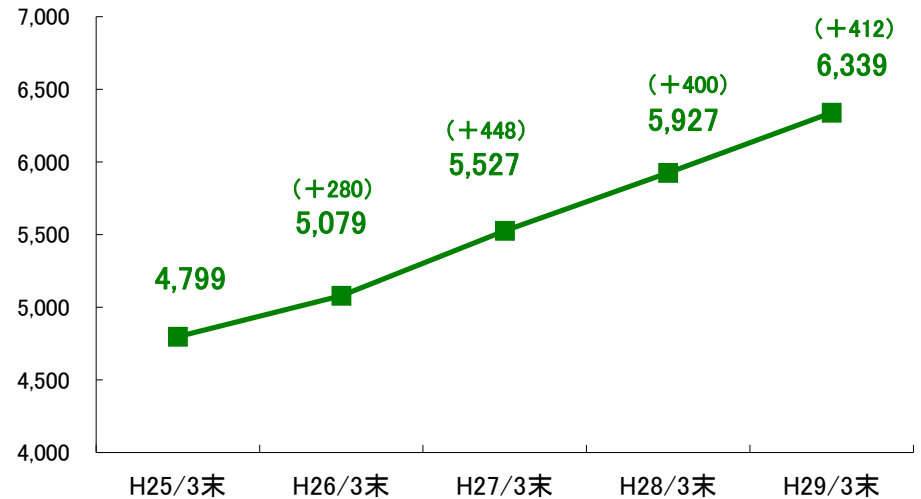


21. 福岡地区の成果

1. 福岡県内事業性貸出金残高推移



2. 福岡県内事業者先数の推移



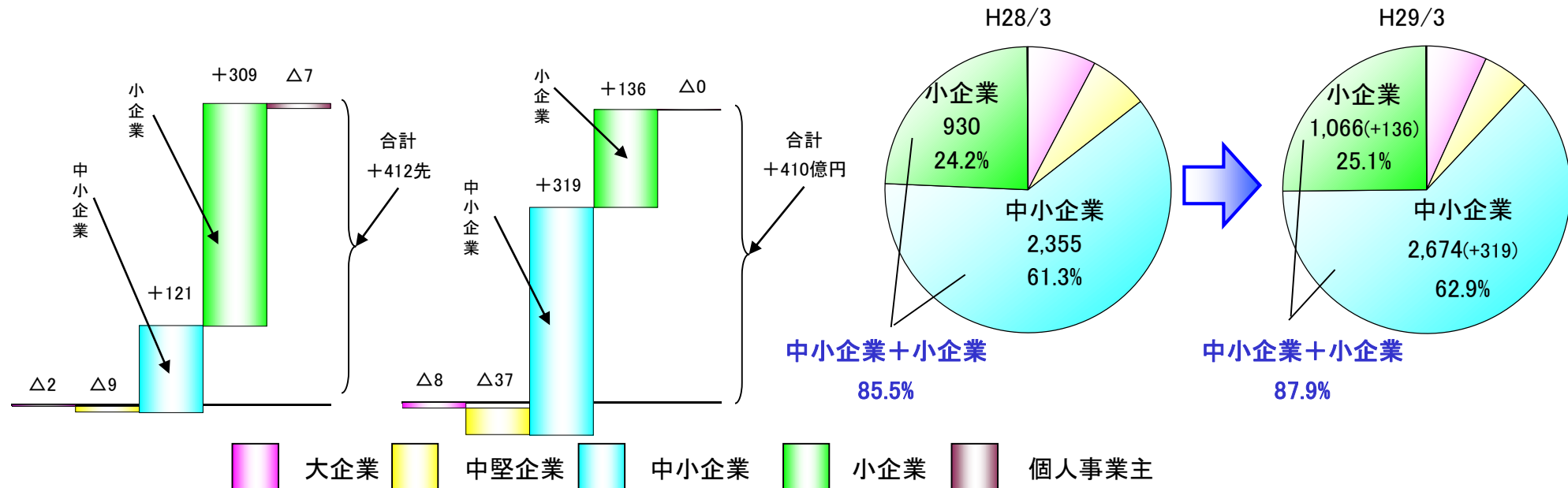
3. 福岡県内 事業性貸出金規模別分析 (H29/3)

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)

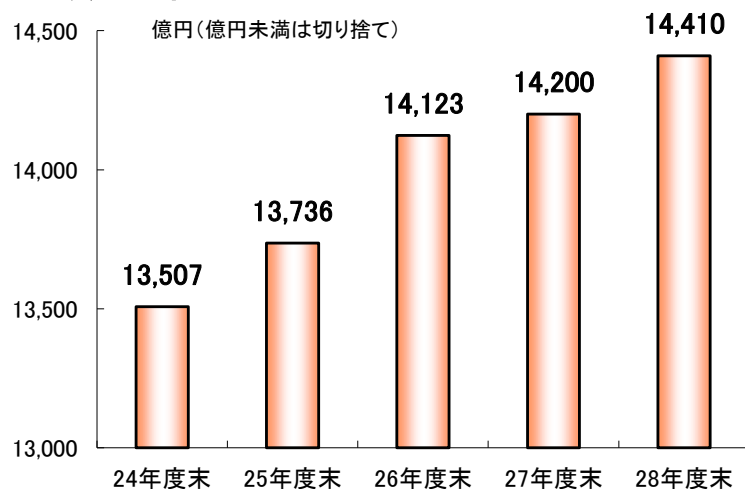
③ 規模別貸出金構成比 (月中平残)

(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



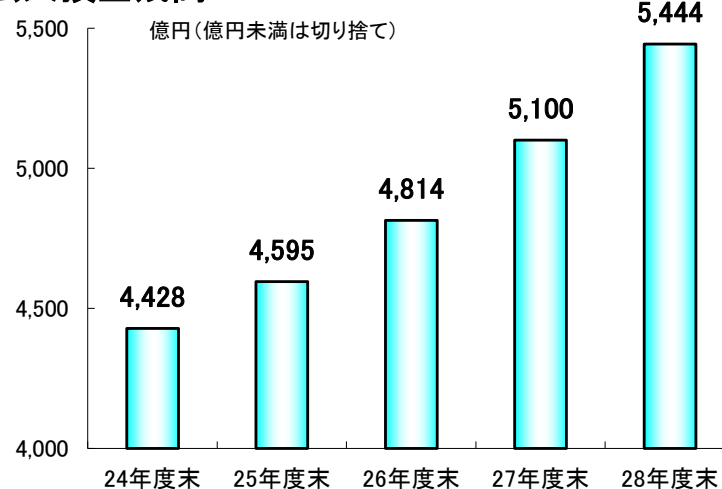
施策1: 営業店による推進

- 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、変更サービス」、「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)
- 相続関連業務の拡充

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(Web申込機能導入による利便性向上)
- 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、残高・
入出金明細照会機能の導入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

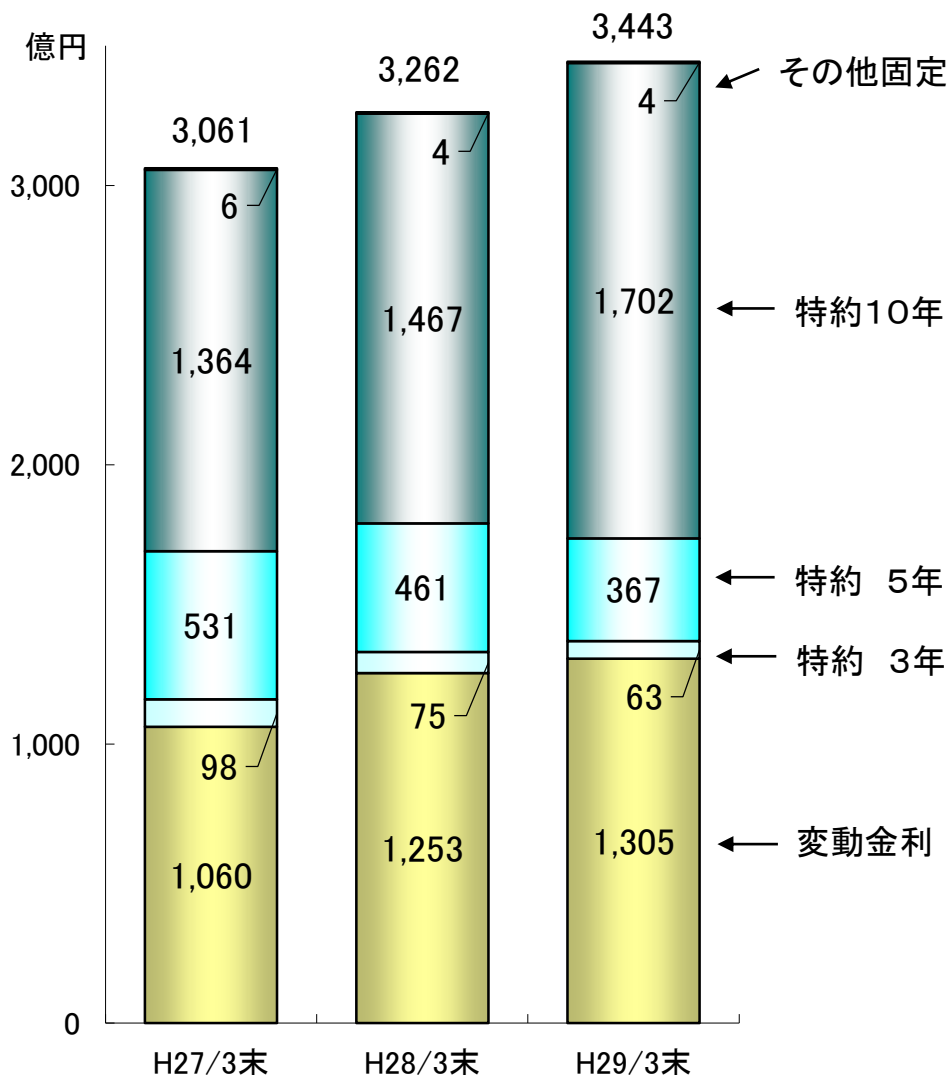
リテールについて

- 23. 住宅ローンの状況と増加策 ……38
- 24. 消費者ローンの状況と増加策 ……39
- 25. 役務取引等利益の推移 ……40

23. 住宅ローンの状況と増加策

- H27年度までに実施済
- H28年度実施
- 今後取組んでいく施策

住宅ローン残高の推移



※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。

<営業体制の強化>

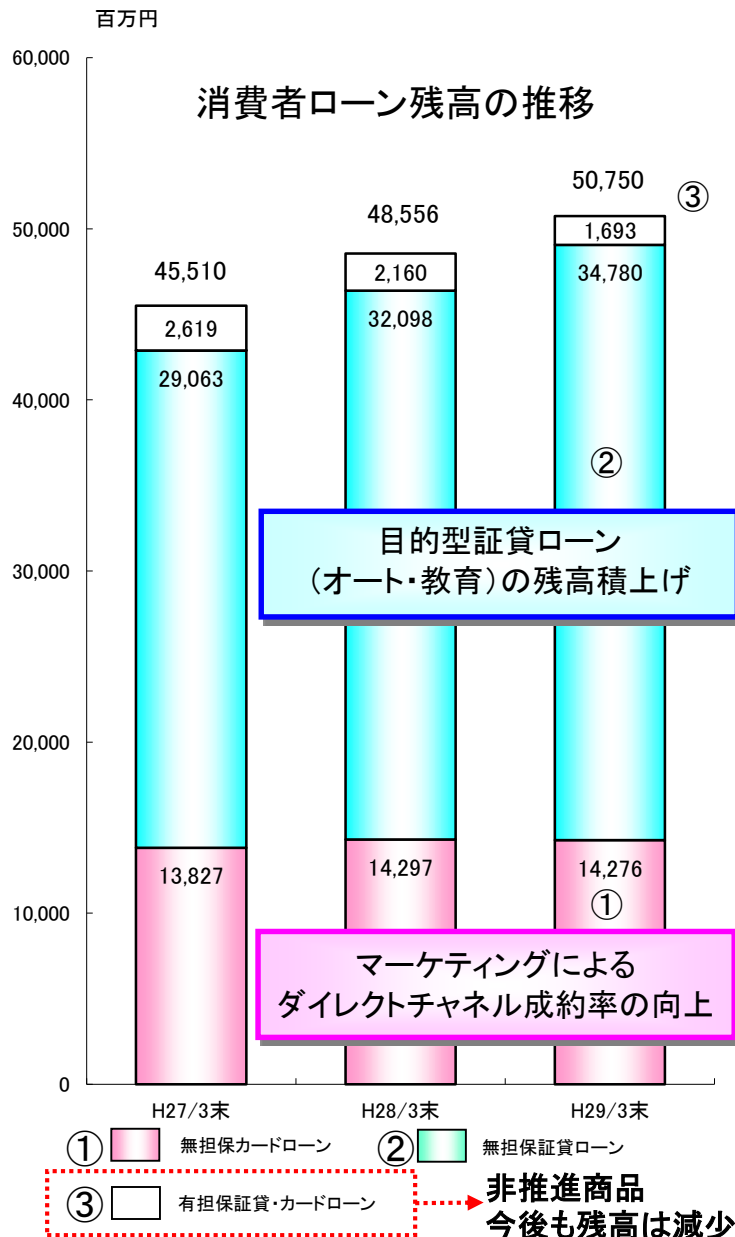
- マイホームセンターをパーソナルプラザとして支店化
佐賀県内4店舗、福岡県内3店舗
- 住宅業者との関係強化(提携ローンの対象業者拡大)
- プロジェクト案件への営業強化
- インターネット事前審査申込

<商品性の向上>

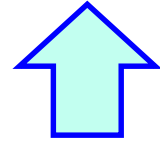
- 無担保住宅ローンの新商品取扱開始
- 優遇保証料による優良顧客取込
- 無担保住宅ローンの申込方法の簡素化(H29.1)
- 住宅ローンがん団信の導入(H29.10月予定)
- 住宅ローン団信加入査定手続きのWeb化(H29.10月予定)

24. 消費者ローンの状況と増加策

- H27年度までに実施済
- H28年度実施
- 今後取組んでいく施策



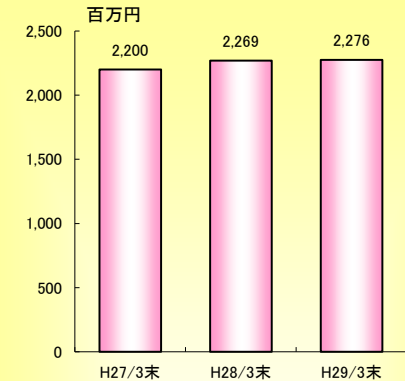
証貸ローンとカードローンのバランスを考慮した残高積上げにより利収の増加を実現する



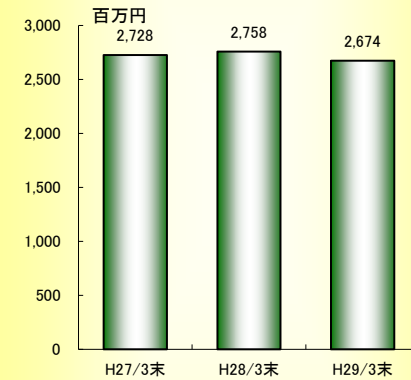
- ### <増加施策>
- オートローン・教育ローンのATMでの取扱開始 (H27.10)
 - スマートSabio の増加
非対面チャネルでの受付に加え、
営業店での受付開始
 - 消費者ローンのWEB契約開始 (H28.4)
⇒ 来店できないお客さまの利便性
向上を図る
 - ローン受付システムの稼働 (H28.9)
⇒ 受付業務の簡素化
 - 本人確認資料等疎明資料の
Webアップロードの開始 (H29.10予定)
 - 証貸ローン・カードローンの商品内容
の見直し (H29年度中)

カードローン商品の状況

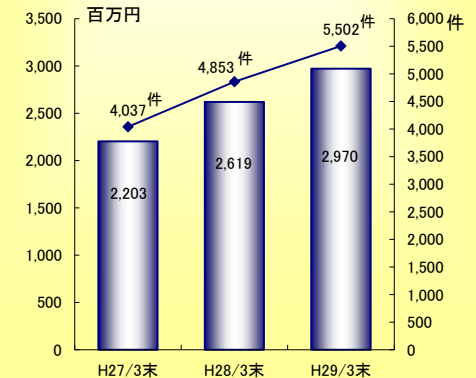
★モテカカードローン (H17.7月発売)



★ATMカードローン (H18.10月発売)

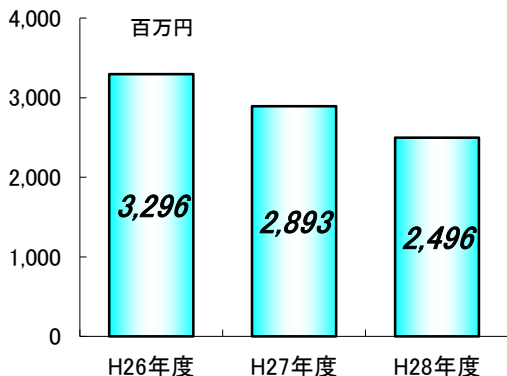


★スマートSabio (H24.2月発売)



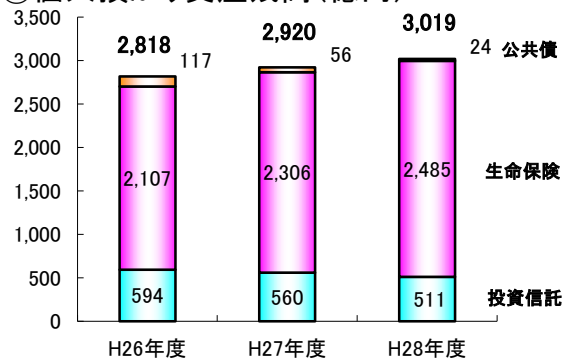
25. 役務取引等利益の推移

1. 役務取引等利益の推移

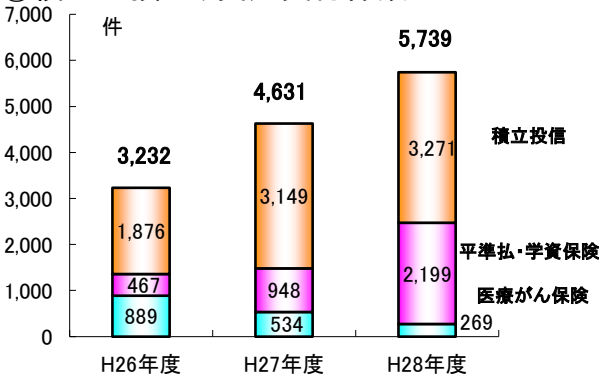


2. 預かり金融資産の推移

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)

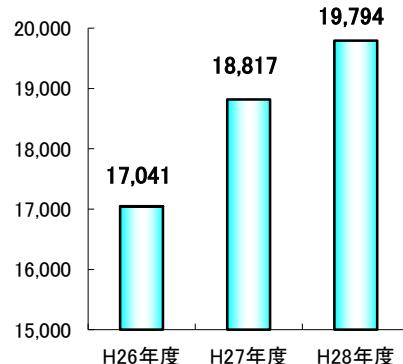
(2) 営業店のソフト面の充実

- ライフプランナー制度の制定 (H27年4月～) **H29/3 53名**
(マネーアドバイザー 288名)
※ライフプランナー・・・預かり資産や住宅・個人ローン等リテール営業のスペシャリスト
- お客さまセミナーの定期的開催 (3ヶ月に1回)

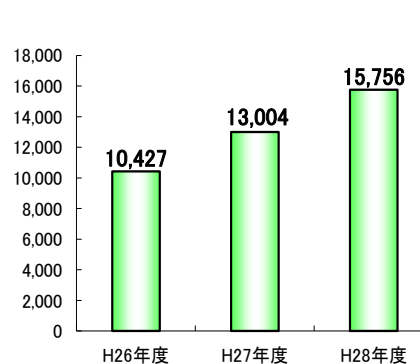
(3) 行員のスキルアップ

- 本部集合研修の実施 **H28年度延べ482名参加**
- サタデーカレッジ(自主研修)の実施 **H28年度延べ689名参加**
- 「窓口 ロールプレイング大会」の実施 (H23年2月～)

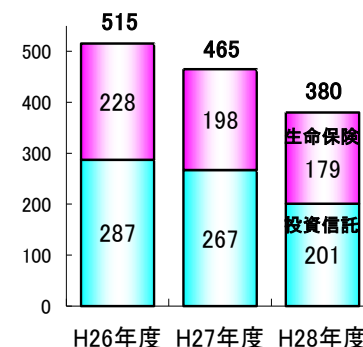
③投資信託口座数(残高あり)



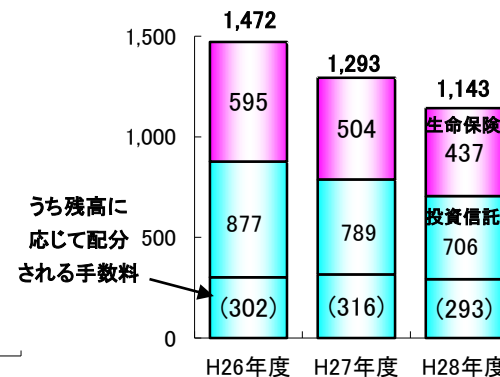
④NISA口座数



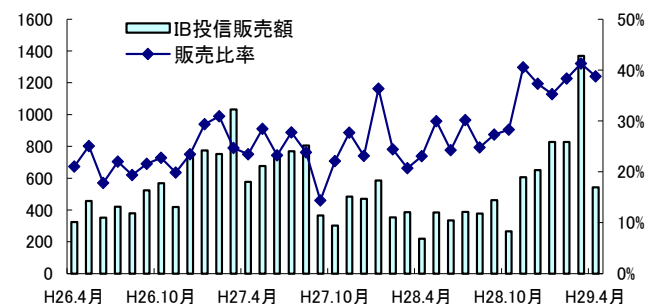
⑤販売額(億円)



⑥手数料(百万円)



インターネット投信販売状況

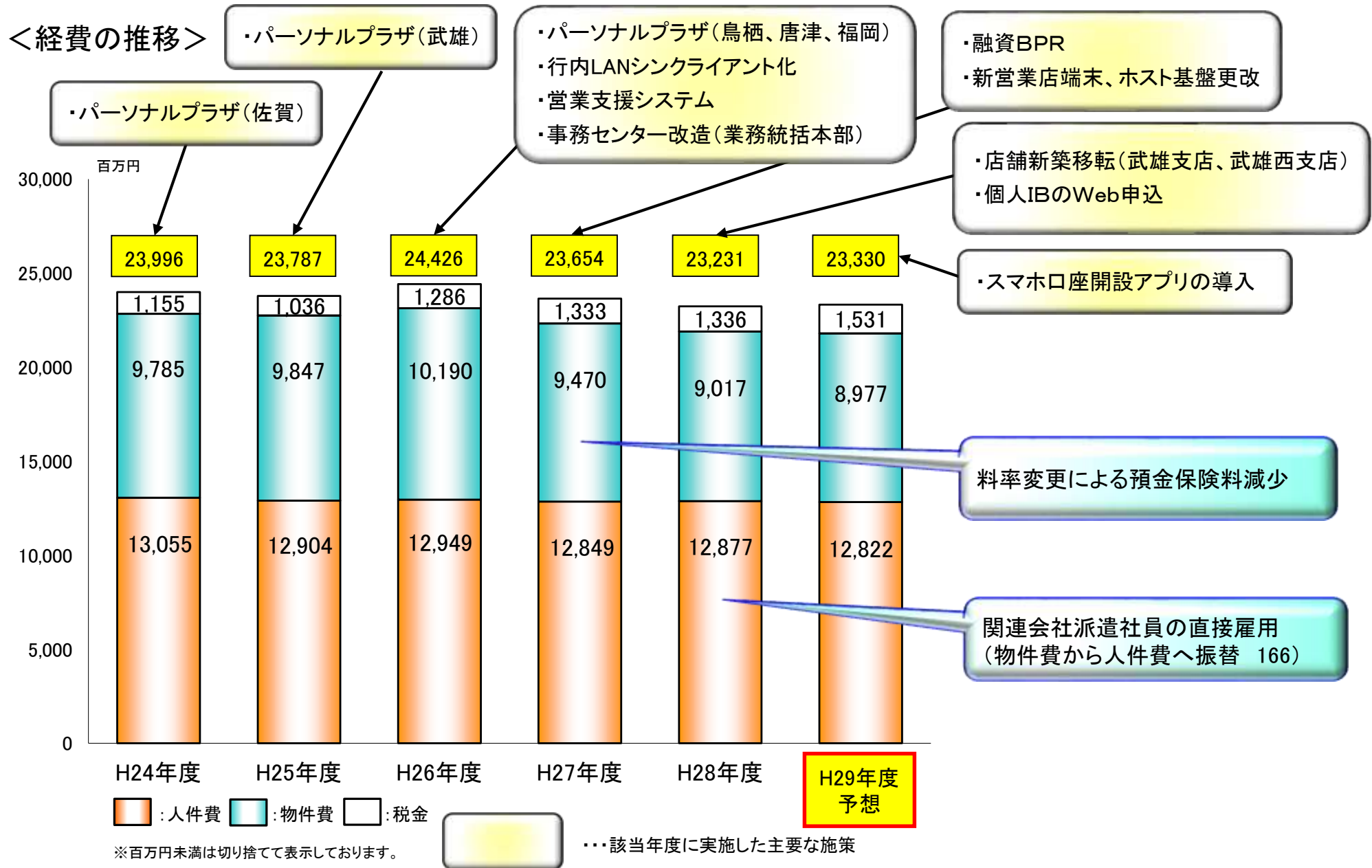


経費について

26. 経費の状況

・・・42

26. 経費の状況



【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。