

➤ 第15次中期経営計画の策定について



平成28年3月28日

各位

会社名 株式会社 佐賀銀行
代表者名 取締役頭取 陣内 芳博
(コード番号 8395 東証第一部、福証)
問い合わせ先 総合企画部長 中村 紳三郎
(TEL 0952-25-4553)

第15次中期経営計画の策定について

当行は、今後3年間（平成28年4月1日～平成31年3月31日）の経営戦略の指針となる「第15次中期経営計画」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. テーマ

「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. 計画期間

平成28年4月1日～平成31年3月31日（3年間）

3. 計画の概要と目標とする経営指標等

「第15次中期経営計画」をご覧ください。

以上

The Bank of Saga

第 1 5 次中期経営計画

平成28年4月～平成31年3月

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。

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。

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

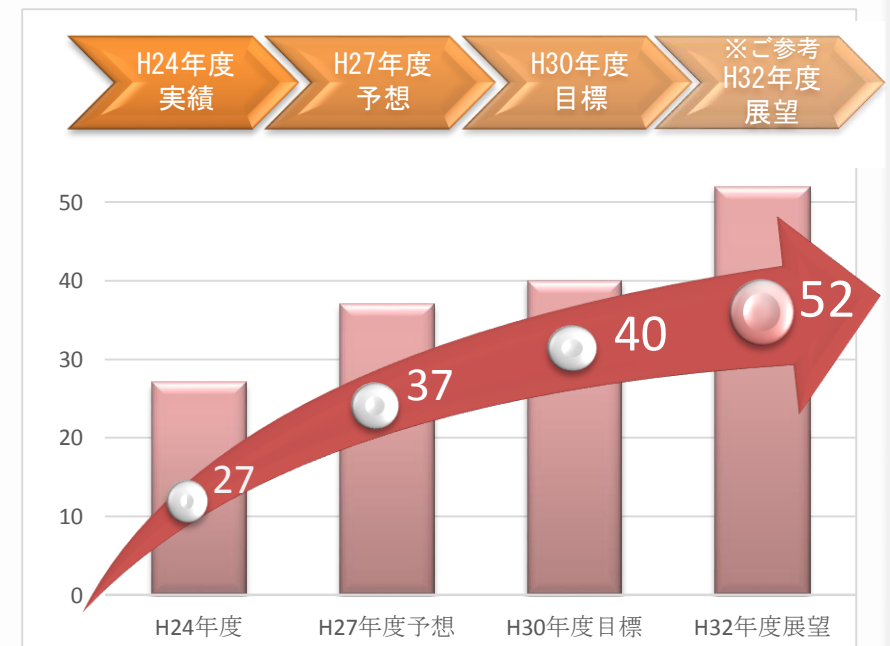
※1 実質業務純益：実質業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額

※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）



“ハートフルプラス＋運動”

佐賀銀行ブランドの確立

信頼・愛着

心配り

「心から」「心を込めて」お客さまと向き合います。

- 一生涯におけるライフパートナーとして、お客さまの良きご相談相手になります。
(ライフプランに合った提案、法務・税務等専門的アドバイス、中長期的な資産形成のお手伝い等)
- ビジネスパートナーとして、ライフステージ全体を捉えた関係を構築し、経営上の課題等のご相談相手になります。(新分野への進出支援、創業支援、事業承継、事業性評価支援等)
- 事業性評価を通じて地域のお客さまの付加価値向上をお手伝いし、成長の芽をお客さまとともに育てていくことで、成長の輪を地域全体に広げ、地域発展のお役に立ちます。
- 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材を増やし、お客さまの期待を超えるサービスをご提供します。

感動

気配り

お客さまの期待に的確に応えます。

- お客さまの声を大切にし、お客さまとのリレーションを深めます。
- お客さまへの訪問や面談時間を増やし、真のニーズを把握することで、お客さま一人ひとりに合ったお役に立つ提案サービスを提供します。
- 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組み、お客さまサービスと利便性向上を図ります。
- 商品・事務、金融情勢等の知識や営業スキルを身に付け、タブレット等のツールを活用しながら、お客さまへの説明力・提案力を向上します。

満足

目配り

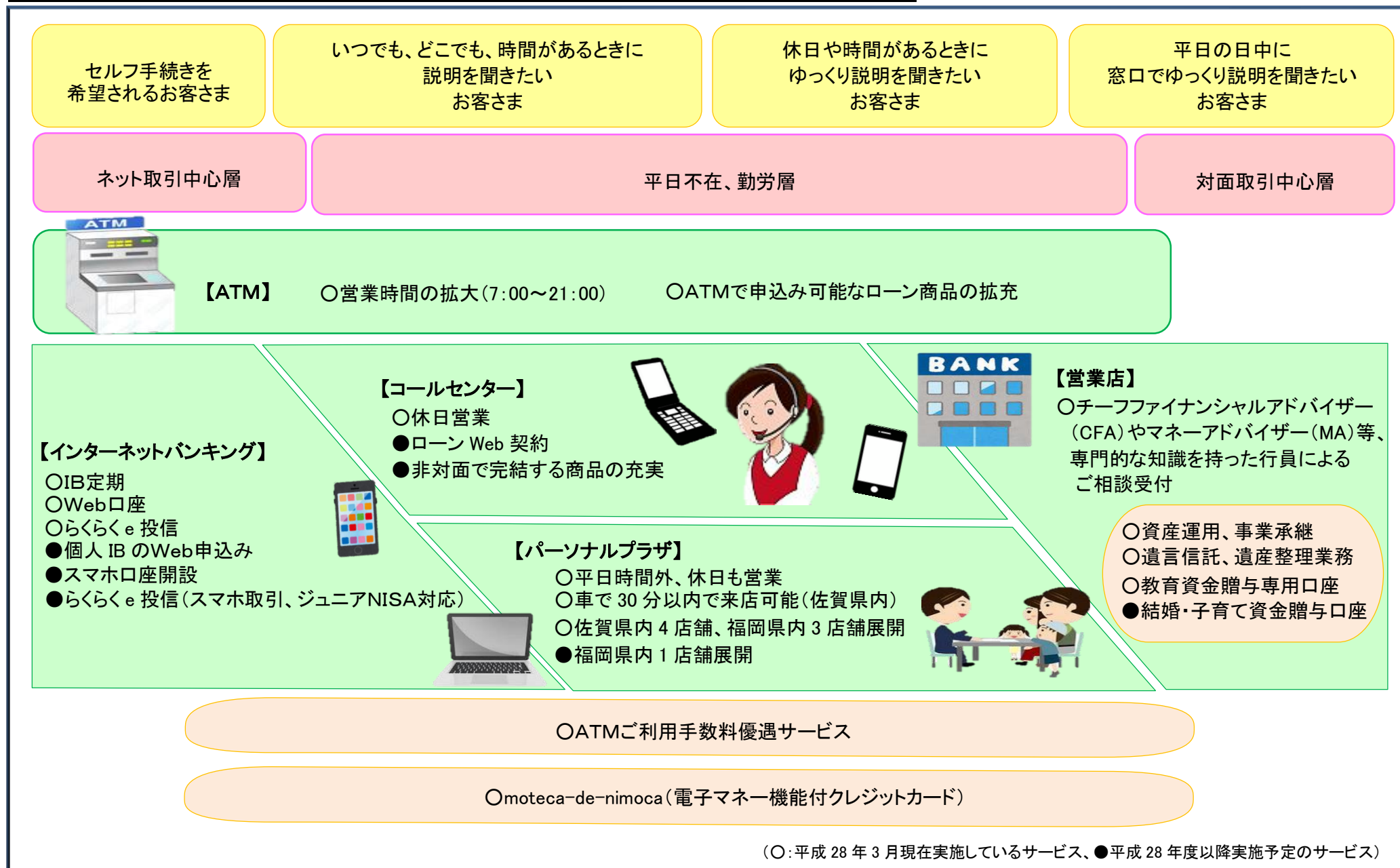
基本マナーを定着させます。

- 身だしなみや基本マナーなどお客さまの視点に立って、お互いにチェックし合い、お客さまに「信頼」を頂けるような行動を徹底します。
- お客さまに「また来たい」「来てよかった」と思ってもらえる対応、お待たせしない店づくりをします。

好感

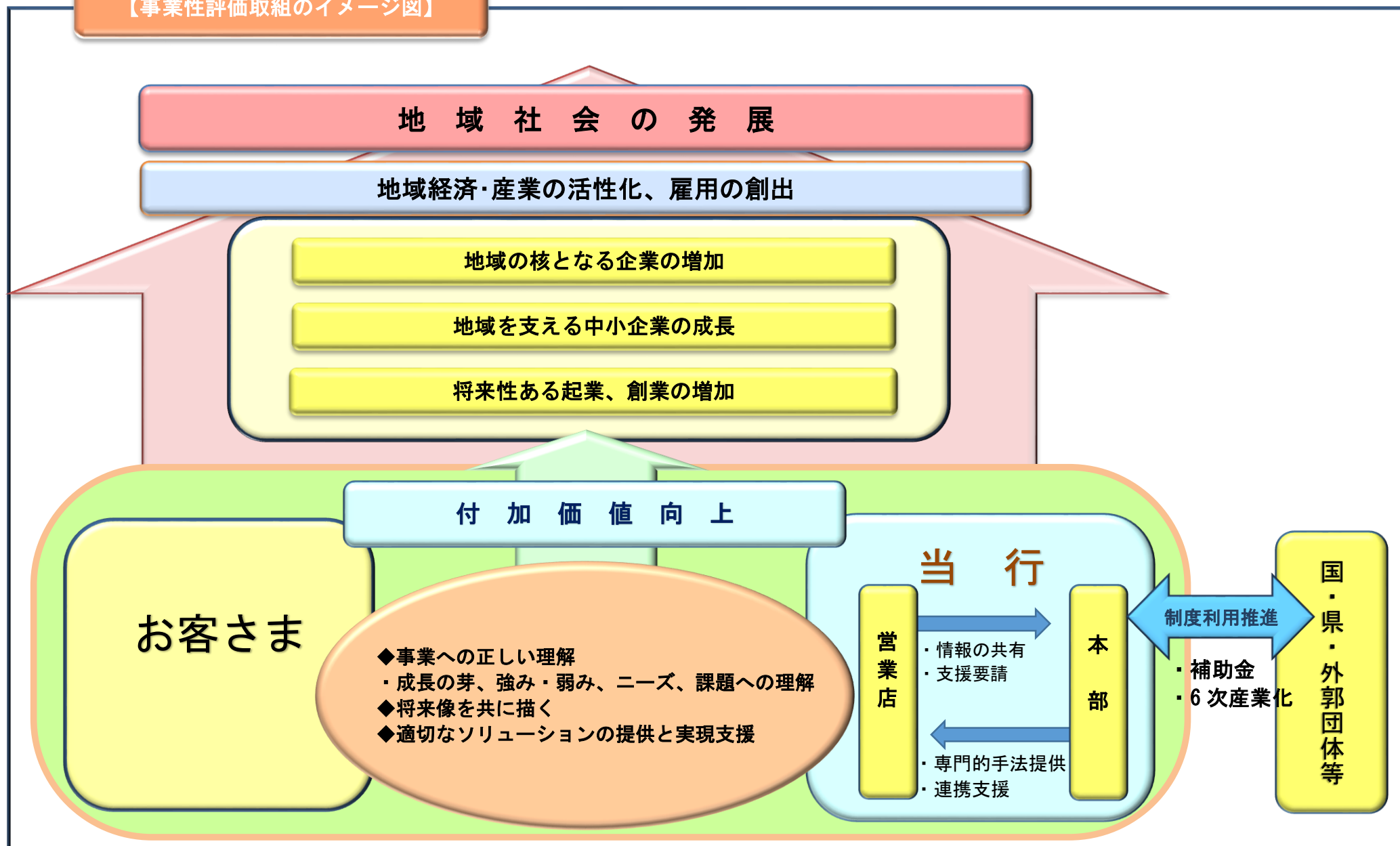
「まごころ」を込めて全力疾走!

個人のお客さま向けの取引チャネル・サービスについて



第 15 次中期経営計画における「事業性評価」の取組みについて

【事業性評価取組のイメージ図】



第 15 次中期経営計画における「地方創生」の取組みについて

【地方創生取組のイメージ図】

地 方 創 生

活力ある地域未来の創造＝地域社会の発展

福岡 長崎

佐賀

地域経済・産業の活性化

雇用の創出

観光促進
企業誘致
ローカルブランディング
PPP/PFI

地域の核となる企業の増加

地域を支える中小企業の成長

将来性ある起業、創業の増加

お客さまの付加価値向上

地域価値の向上

事業性評価

お客さま

当 行

【自治体】
佐賀県
10市10町

第 15 次中期経営計画における「全体生産性向上」の取組みについて

【全体生産性向上取組のイメージ図】

