

さぎん 会社説明会



平成18年6月



目次

	頁		頁
I 部 表面の数字だけでは解らない銀行	3	IV 部 今後の方向と施策	17
1. 不良債権①	4	12. 預貸金利息とクレジットコスト	18
2. 不良債権②	5	13. 福岡戦略①	19
3. 繰延税金資産	6	14. 福岡戦略②	20
4. 貸出金	7	15. 福岡戦略③	21
5. 貸出金利収	8	16. 佐賀・長崎地区の事業性貸出金	22
II 部 平成17年度決算	9	付:不動産向け貸出金の状況	
6. 資産・負債の状況	10	17. 住宅ローンの推進	23
7. 有価証券の状況	11	18. 消費者ローンの推進	24
8. 損益の状況	12	19. 役務取引等利益の増加①	25
9. 自己資本比率	13	20. 役務取引等利益の増加②	26
III 部 第11次中期経営計画(平成16～18年度)	14	21. 経費の削減①	27
10. 計画のテーマ	15	22. 経費の削減②	28
11. 計画の達成状況	16	参考 平成18年度入行式 頭取訓示	29～

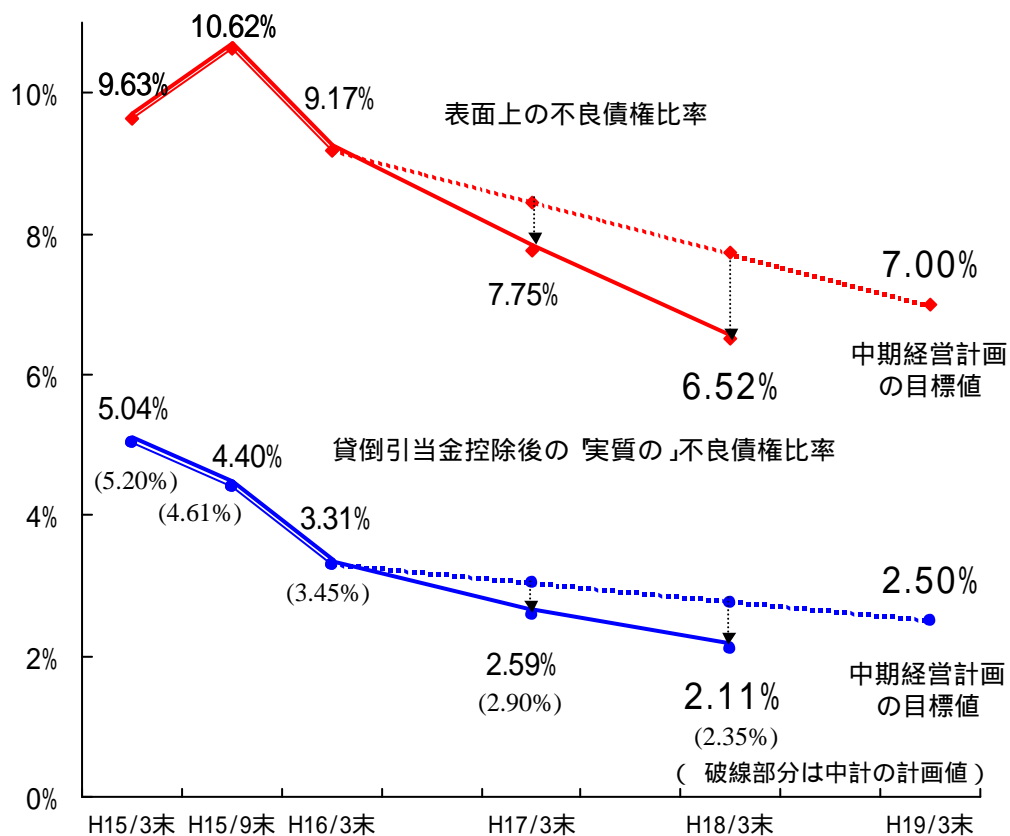
I 部 表面の数字だけでは解らない銀行

1. 不良債権①:「実質(貸倒引当金控除後)」の不良債権比率は極めて低い
2. 不良債権②:隠れた「灰色債権」は無いのか、両建方式で二次ロスは無いか
3. 繰延税金資産:繰延税金資産の圧縮で100億円の「簿外資産(評価性引当額)」
4. 貸出金:実際はそれなりに伸びている
5. 貸出金利収:消費者ローンに手抜きあり

1.不良債権

▶ 実質（貸倒引当金控除後）の不良債権比率は極めて低い

1.不良債権比率（金融再生法開示債権比率）の推移



貸倒引当金控除後の不良債権比率を計算する場合、不良債権の額から個別貸倒引当金の額と要管理先に対する一般貸倒引当金の額を控除している。これは、要管理先の要管理債権のみに対する一般貸倒引当金の額が不明のためであるが、念のため、要管理先債権に対する一般貸倒引当金を「要管理債権の額 / 要管理先債権の額」で按分したものを「要管理債権に対する一般貸倒引当金」と見た場合の数値を ()書きで表示した。

2.不良債権比率の地銀比較

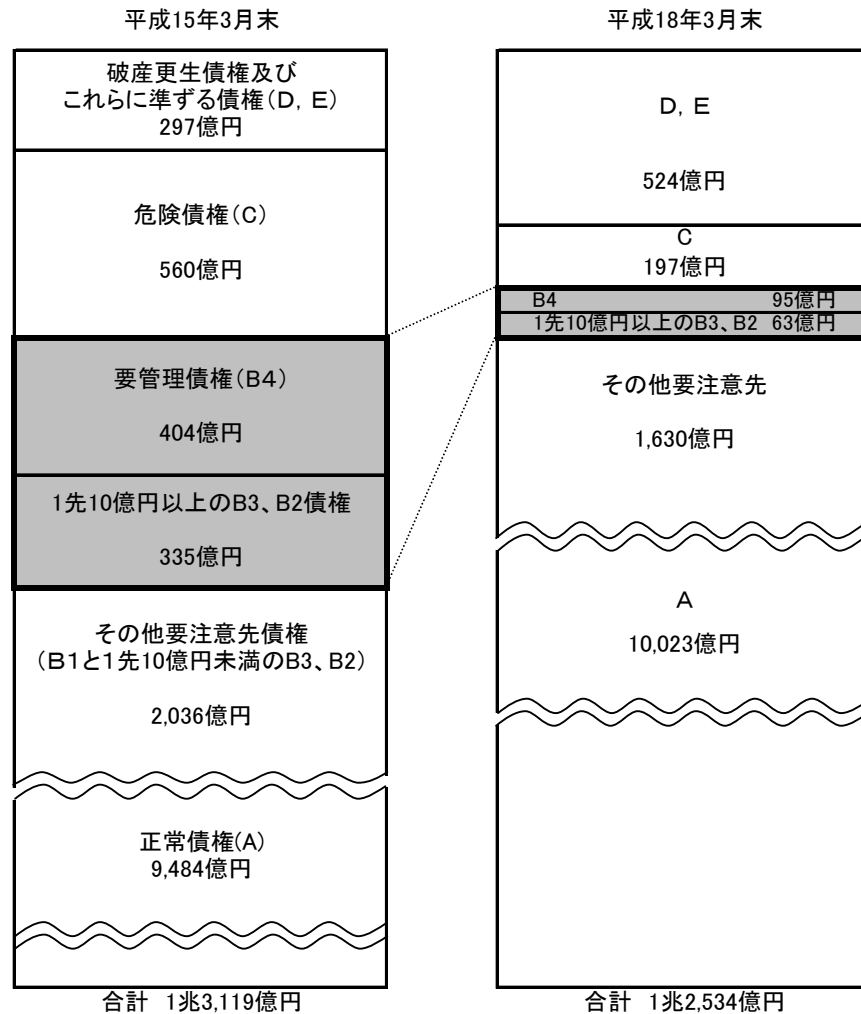
銀行名	表面上の「不良債権比率 (貸倒引当金控除前)	順位	実質の「不良債権比率 (貸倒引当金控除後)	順位
A行	2.84	3	1.49	1
B行	4.19	19	1.64	2
C行	3.11	7	1.66	3
D行	2.85	4	1.73	4
E行	3.65	10	1.99	5
F行	3.48	8	2.03	6
G行	2.68	2	2.07	7
H行	3.60	9	2.08	8
佐賀	6.52	42	2.11	9
行	2.85	5	2.11	9

上場地銀58行を対象にH18/3末決算説明資料より作成
部分直接償却前

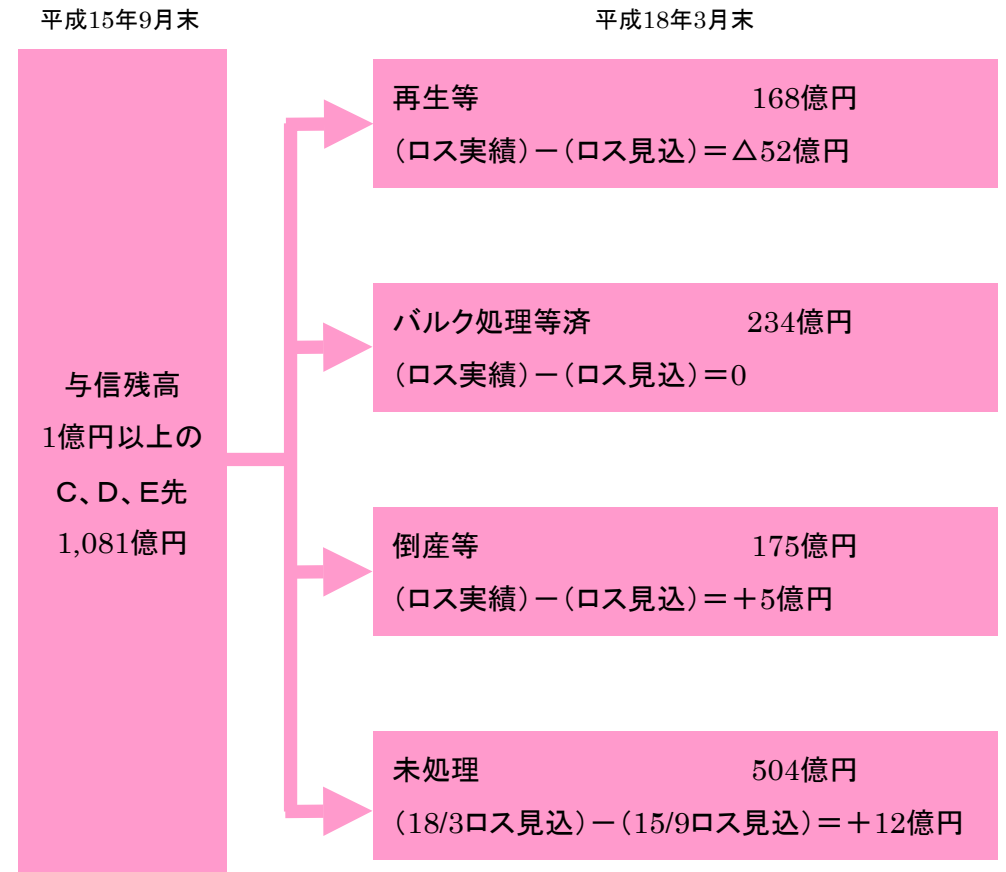
2. 不良債権②

➤ 隠れた「灰色債権」は無いのか、両建方式で二次ロスは無いか

1. 隠れた「灰色債権」



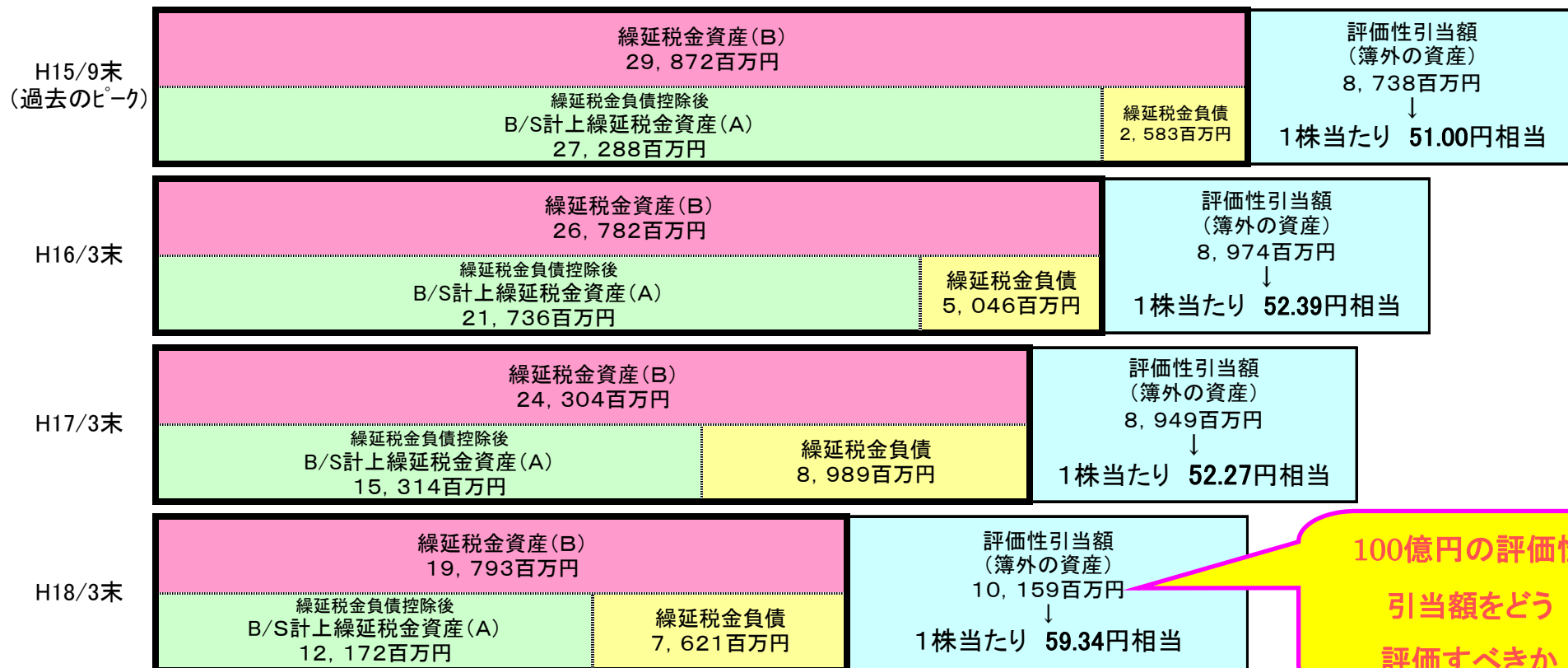
2. 両建方式での二次ロス



※「ロス見込」は平成15年9月末の保全不足額である。当時バルク等処理をしていた場合、買い叩きによって、ロスが見込より大きくなっていた可能性がある。

3. 繰延税金資産

繰延税金資産の圧縮で100億円の「簿外資産(評価性引当額)」



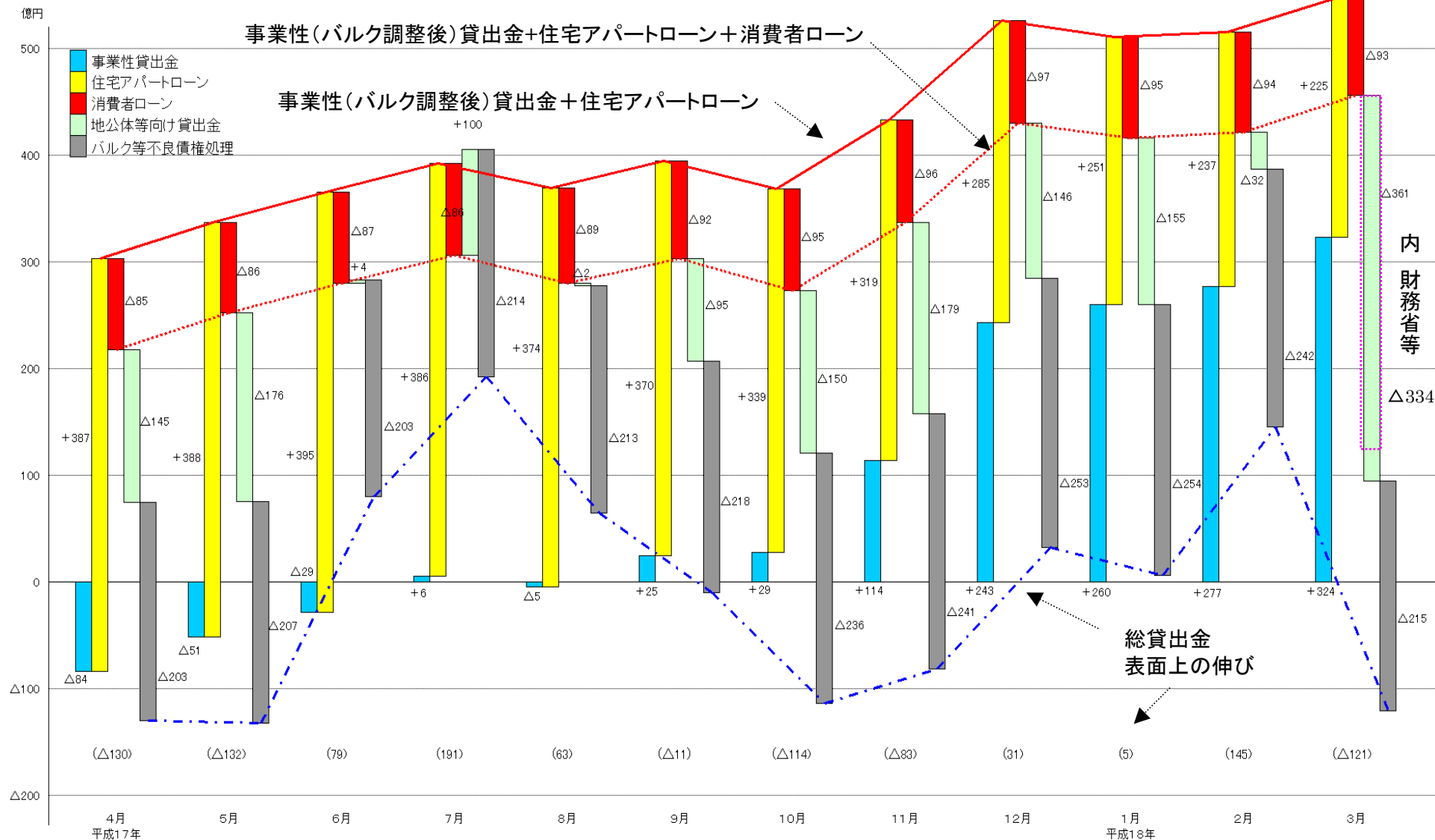
☆中核的資本に占める繰延税金資産の割合

	H15/9末	H16/3末	H17/3末	H18/3末	H19/3見込	中期経営計画の目標値
Tier I 中(A)の比率	56.25%	44.34%	28.95%	21.32%	—	—
Tier I 中(B)の比率	61.58%	54.64%	45.94%	34.68%	27~30%	48.00%

過去のピーク

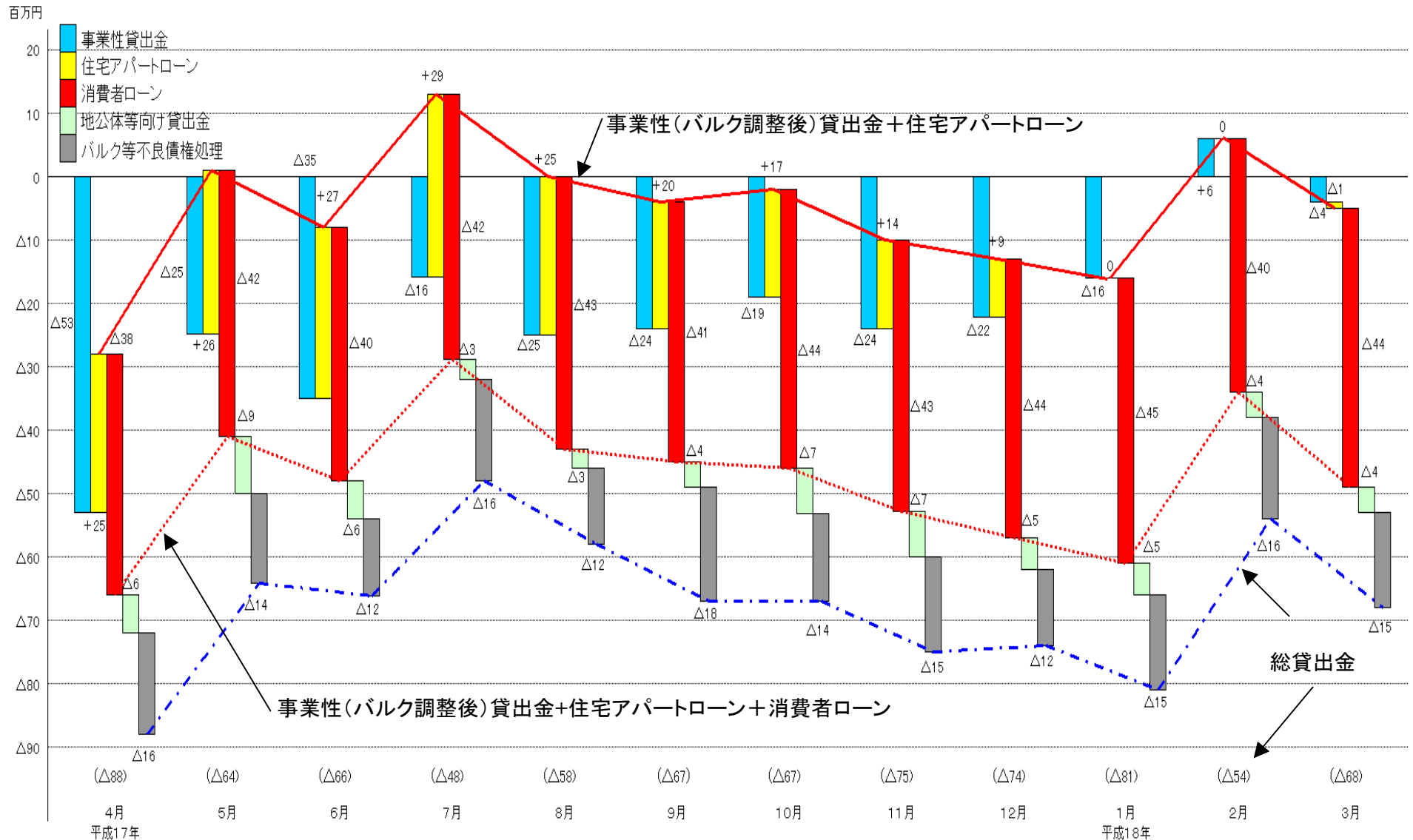
4. 貸出金－貸出金月中平残の前年同月比増減状況

▶ 実際はそれなりに伸びている



5. 貸出金利収－貸出金月中利収の前年同月比増減状況

▶ 消費者ローンに手抜き



Ⅱ部 平成17年度決算

6. 資産・負債の状況
7. 有価証券の状況
8. 損益の状況
9. 自己資本比率

6. 資産・負債の状況

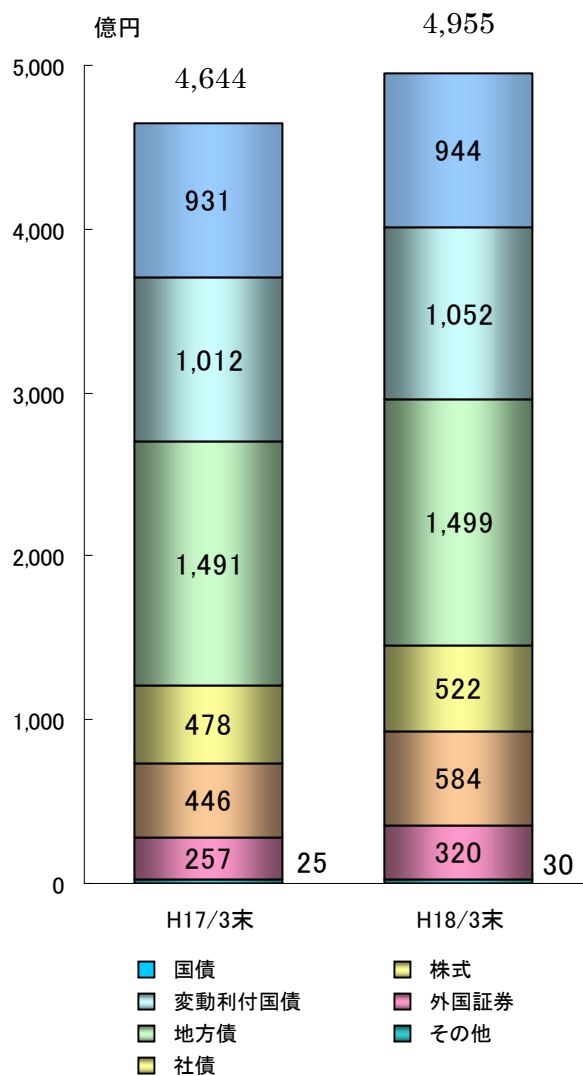
単位:億円

科 目	番号	平成17年3月末	平成18年3月末	増 減		
資 産 の 部	現金預け金 コ ー ル 入 手 金 取 引 の 債 権 信 託	1	1,976	1,542	△ 434	<ul style="list-style-type: none"> 国内債券 +105 株 式 +138 その他証券 +67 (内 外国債券 +62) バルク等不良債権処理 △251 財務省等 △248
	有 価 証 券					
	貸 出 金	3	12,252	12,293	41	
	外 国 為 替 そ の 他 資 産 動 産 不 動 産	4	577	578	1	
	支 払 承 諾 見 返					
	繰 延 税 金 資 産	5	153	121	△ 32	
貸 倒 引 当 金	6	△ 691	△ 574	117		
合 計	7	18,912	18,916	4	番号3の説明に同じ	
負 債 の 部	預 譲 渡 性 預 金	8	17,372	17,428	56	<ul style="list-style-type: none"> 預金以外の個人預り金融資産(公共債・投資信託・保険)の増加額 +460
	コ ー ル マ ネ 一 金 替 債 金					
	借 外 国 為 替 そ の 他 負 債 賞 与 引 当 金 退 職 給 付 引 当 金 再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 負 債 支 払 承 諾					
合 計	10	18,144	18,140	△ 4	番号8の説明に同じ	
資本の部合計	11	767	776	9		
負債及び資本の部合計	12	18,912	18,916	4		

※億円未満は切り捨てて表示しております

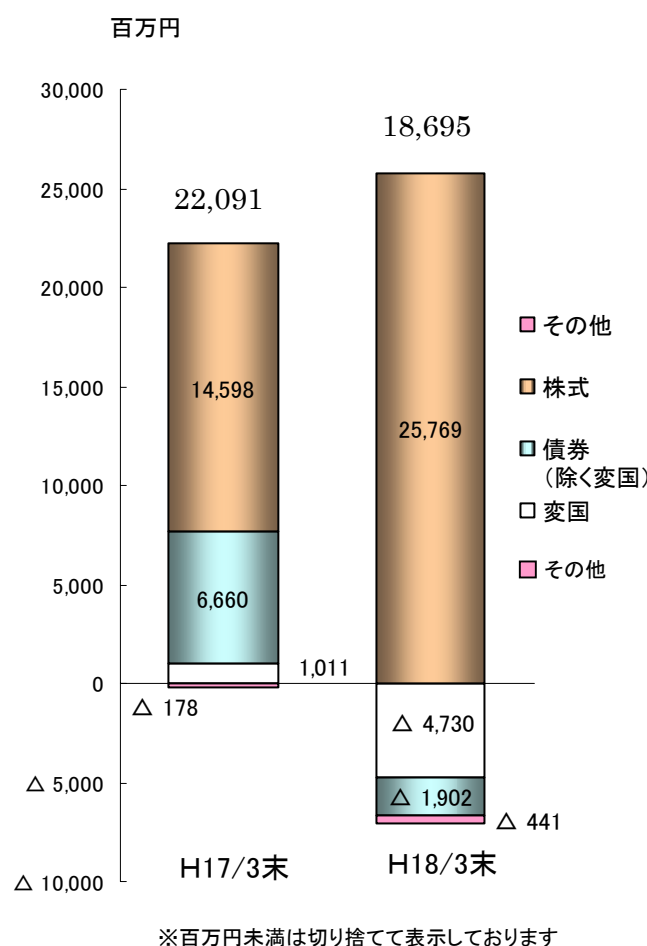
7. 有価証券の状況

1. 有価証券残高(BS計上額)



※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



※百万円未満は切り捨てて表示しております

3. 国内債券の残存期間別残高 (H18/3末)

単位: 億円

残存期間	残高
～ 1年以内	1,459
1年超 ～ 3年以内	729
3年超 ～ 5年以内	982
5年超 ～ 7年以内	441
7年超 ～ 10年以内	462
10年超 ～	10
合計	4,086

※「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

○平均残存期間

H17/3末 3.35年
H18/3末 3.20年

※変動利付国債は0.5年として算出

4. 国内債券ポートフォリオの金利感応度

	H17/3末	H18/3末
10BPV	1,125	1,110
10年国債金利	1.32%	1.77%

※10BPV: 金利0.1%変動に伴う評価損益の変動額
※単位: 百万円

8. 損益の状況

単位:百万円

	番号	平成16年度	平成17年度	増 減	
○ 業務粗利益	1	35,348	34,624	△ 724	
資 金 利 益	2	31,626	30,272	△ 1,354	〔資金利益の主な増(+)減(△)要因〕 ①消費者ローン利収 △ 513 ②事業性貸出金利収 △ 267 ③国内有価証券利息配当金 △ 300 ④外国債券運調スプレッド △ 205
役 務 取 引 等 利 益	3	3,677	3,877	200	
特 定 取 引 利 益	4	320	417	97	
国 債 等 債 券 損 益 (5 勘 定 戻)	5	△ 36	85	121	
そ の 他 の そ の 他 業 務 収 益	6	△ 239	△ 29	210	
○ 経 費	7	24,051	24,425	374	
人 件 費	8	12,308	12,590	282	
物 件 費	9	10,461	10,537	76	
税 金	10	1,282	1,297	15	
○ 業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	11	11,296	10,198	△ 1,098	
○ クレジットコスト					
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	12	1,114	△ 4,819	△ 5,933	
個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	13	1,651	6,582	4,931	
貸 出 金 償 却 等	14	31	178	147	
(小 計)	15	(2,797)	(1,942)	(△855)	→ 今後はクレジットコスト20億円以内か
○ その他の臨時損益					
株 式 等 関 係 損 益 (3 勘 定 戻)	16	△ 76	1,409	1,485	→ 法人税等調整額(番号24)にほぼ見合い
そ の 他	17	623	△ 80	△ 703	
○ 経常利益	18	9,045	9,584	539	
特別損益					
減 損 損 失	19	—	593	593	
退 職 給 付 会 計 移 行 時 差 異 償 却	20	976	—	△ 976	
そ の 他	21	△ 69	△ 89	△ 20	
○ 税引き前当期純利益	22	7,999	8,901	902	
○ 法人税等	23	713	505	△ 208	
○ 法人税等調整額	24	2,491	3,976	1,485	→ 将来的には繰延税金資産の「圧縮」が必要なくなり、さらには「簿外分」(P.6)が利用できるようになることも
○ 当期純利益	25	4,793	4,420	△ 373	

※百万円未満は切り捨てて表示しております

9. 自己資本比率

▶ 自己資本比率（国内基準）はリスクアセットの増加と繰延税金資産の圧縮で9%台半ば

単位：億円

	国内基準			BIS基準		
	18年3月末	17年3月末比	17年3月末	18年3月末	17年3月末比	17年3月末
(1) 自己資本比率	9.48 %	0.02 %	9.46 %	10.39 %	△ 0.61 %	11.00 %
(2) Tier I	570	42	528	516	△ 2	518
(Tier I 比率)	(6.18 %)	(0.20 %)	(5.98 %)	(5.44 %)	(△ 0.31 %)	(5.75 %)
うち税効果相当額	197	△ 46	243	197	△ 46	243
(3) Tier II	304	△ 3	307	470	△ 2	472
(イ)再評価差額金	71	△ 6	77	71	△ 6	77
(ロ)貸倒引当金	57	2	55	98	△ 14	112
(ハ)劣後借入金	175	—	175	175	—	175
(ニ)有価証券含み益	—	—	—	124	17	107
(4) 自己資本(2)+(3)	874	38	836	986	△ 4	990
(5) リスクアセット	9,227	387	8,840	9,489	490	8,999
(6) 繰延税金資産圧縮額	46	22	24			
(7) 評価性引当額	101	12	89			

※当行は国内基準採用行につきB I S基準は参考値
※億円未満は切り捨てて表示しております。

Ⅲ部 第11次中期経営計画(平成16～18年度)

10. 計画のテーマ

11. 計画の達成状況

10. 計画のテーマ

～ 「さぎんさん」と呼ばれる銀行になろう ～

- 前経営計画期間中は、不良債権について多額の引当金の引当て等を進め、その結果として不良債権処理の道筋はついたが、純資産が減少することとなった。
- 今計画期間（平成16年4月～平成19年3月）においては、当行の全知全能力を集めて純益を確実に積み上げ、純資産の増加を図る。

金融機関を取り巻く経済環境は引き続き厳しく、また金融機関相互の競争もさらに激化するものと思われるが、執念と不屈の闘志をもって事にあたる。
- 激しい競争の中でお客さまに取引金融機関として当行を選んでいただくためには、銀行の経営のあり方等についてお客さまに支持していただく必要があることは勿論であるが、同時に、行員一人一人がお客さまに信頼していただける人間とならなければならない。

各人が事務処理等業務の遂行能力を高めると共に、人格の陶冶に努める。
- 以上により、お客さま・株主の支持と信頼あるいは、信頼以上のものを得、「さぎんさん」と呼ばれる銀行になることを目指す。

11. 計画の達成状況

項目	番号	平成15年度(発射台)	平成17年度実績	評価(主要因)	平成18年度目標
資金利益 (億円)	1	333	302	× [貸出金利低下 外貨調達費用増加]	336
貸出金伸び率	2	△0.70%	(2年間平均△0.89%)	×	(3年間平均0.6%)
預貸金利回り差	3	2.28%	2.11%	×	2.28%
役務取引等利益 (億円)	4	35	38	○	38
コア業務純益(注1) (億円)	5	119	101	×	124
OHR(注2)	6	66.33%	70.54%	×	67%(66%)
ROE(コア業務純益÷ス)	7	15.44%	13.09%	×	17%
人員 (人)	8	1,637	1,531	○	1,574
自己資本比率	9	8.87%	9.48%	△ (繰延税金資産圧縮)	10%
Tier I 比率	10	5.44%	6.18%	△ (同上)	7%
Tier I 中繰延税金資産の比率(注3)	11	54.64%	34.68%	○	48%
金融再生法開示債権比率	12	9.17%	6.52%	○	7%
同貸倒引当金控除後の比率(注4)	13	3.31%	2.11%	○	2.5%
純資産増加額	14	—	2年間合計105億円	○	3年間合計103億円
1株当たり純資産増加額	15	—	2年間合計62円	○	3年間合計60円

(注1)一般貸倒引当金繰入前、債券5勘定戻調整後

(注2)OHR=経費/業務粗利益

(注3)繰延税金負債相殺前の繰延税金資産の比率(H17年度の繰延税金負債相殺後の比率は21.32%)

(注4)貸倒引当金は個別貸倒引当金と要管理債権に対する一般貸倒引当金

IV部 今後の方向と施策

- 12. 預貸金利息とクレジットコスト
- 13. 福岡戦略①
- 14. 福岡戦略②
- 15. 福岡戦略③
- 16. 佐賀・長崎地区の事業性貸出金
付:不動産向け貸出金の状況
- 17. 住宅ローンの推進
- 18. 消費者ローンの推進
- 19. 役務取引等利益の増加①
- 20. 役務取引等利益の増加②
- 21. 経費の削減①
- 22. 経費の削減②

12. 預貸金利息とクレジットコスト

➤ 預・貸金利息が今後どう動くかが、全ての金融機関にとって、最大の問題

❖ クレジットコスト軽減分を金利競争に費やすか？

貸出金利息収益とクレジットコスト

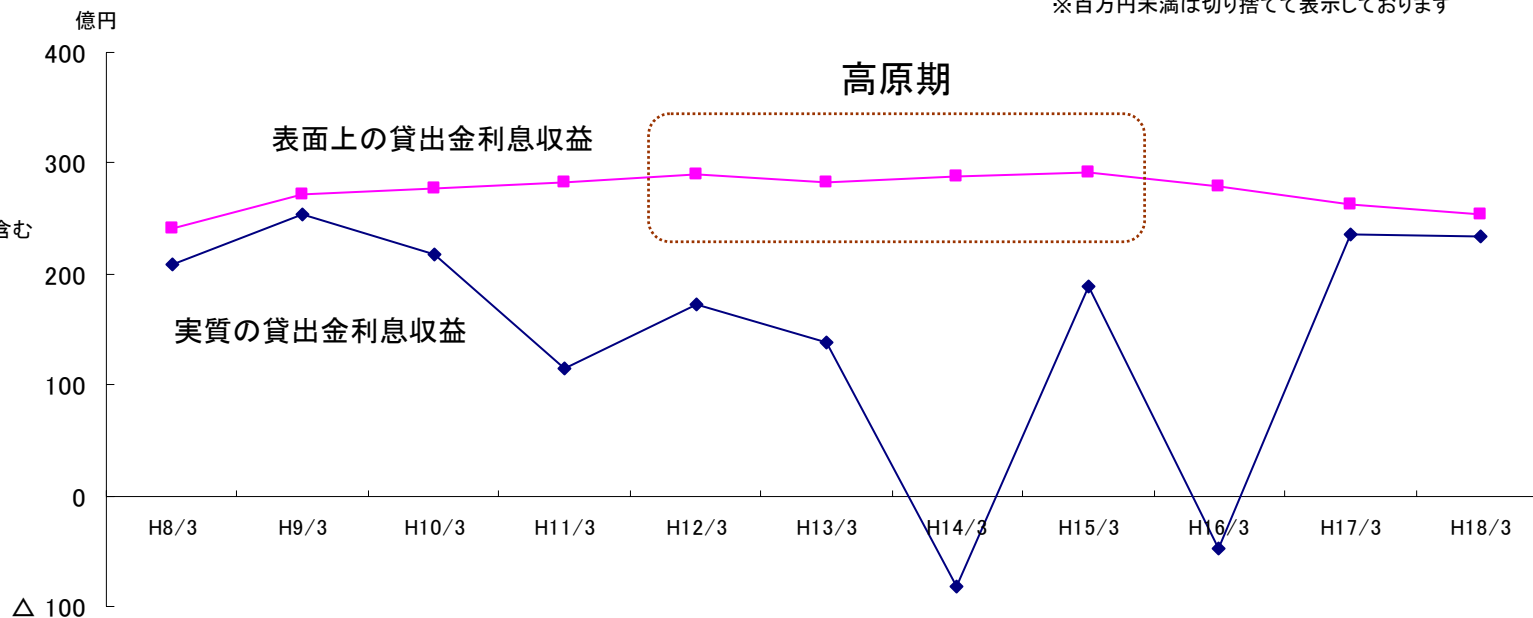
単位:百万円

	H8/3	H9/3	H10/3	H11/3	H12/3	H13/3	H14/3	H15/3	H16/3	H17/3	H18/3
貸出金利息…①	41,442	36,696	35,674	35,131	33,947	32,853	31,187	30,222	28,728	26,947	26,068
預金利息…②	17,270	9,535	7,897	6,865	4,859	4,477	2,308	1,085	777	648	647
表面上の貸出金利息収益…③=①-②	24,172	27,161	27,777	28,266	29,088	28,376	28,879	29,137	27,951	26,299	25,421
クレジットコスト(※)…④	3,320	1,748	5,965	16,679	11,726	14,573	37,148	10,168	32,791	2,797	1,942
実質の貸出金利息収益…⑤=③-④	20,852	25,413	21,812	11,587	17,362	13,803	△ 8,269	18,969	△ 4,840	23,502	23,479

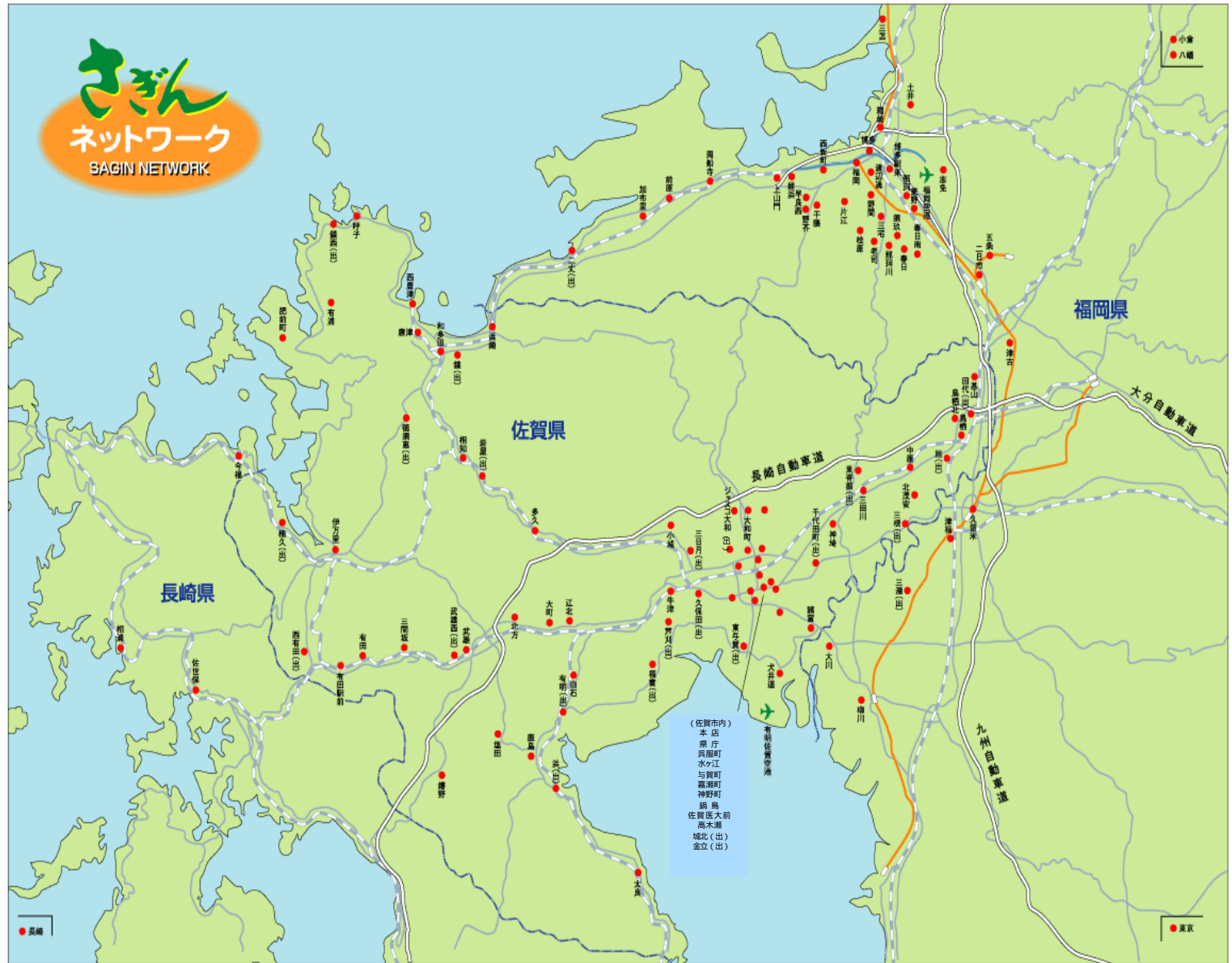
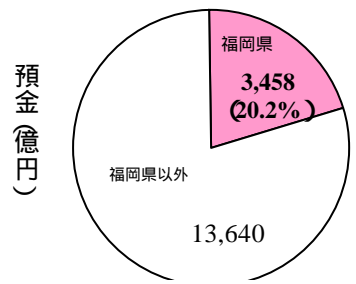
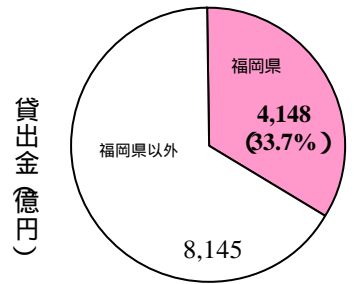
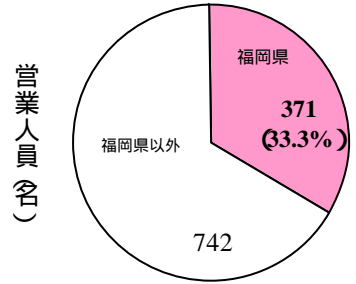
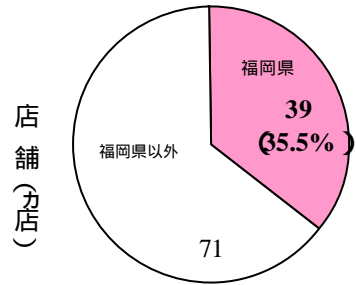
※百万円未満は切り捨てて表示しております

※クレジットコスト

- ＝一般貸倒引当金繰入額
- ＋個別貸倒引当金繰入額
- ＋貸出金償却
- ＋延滞債権等売却損
- 以前の債権償却特別勘定繰入額を含む

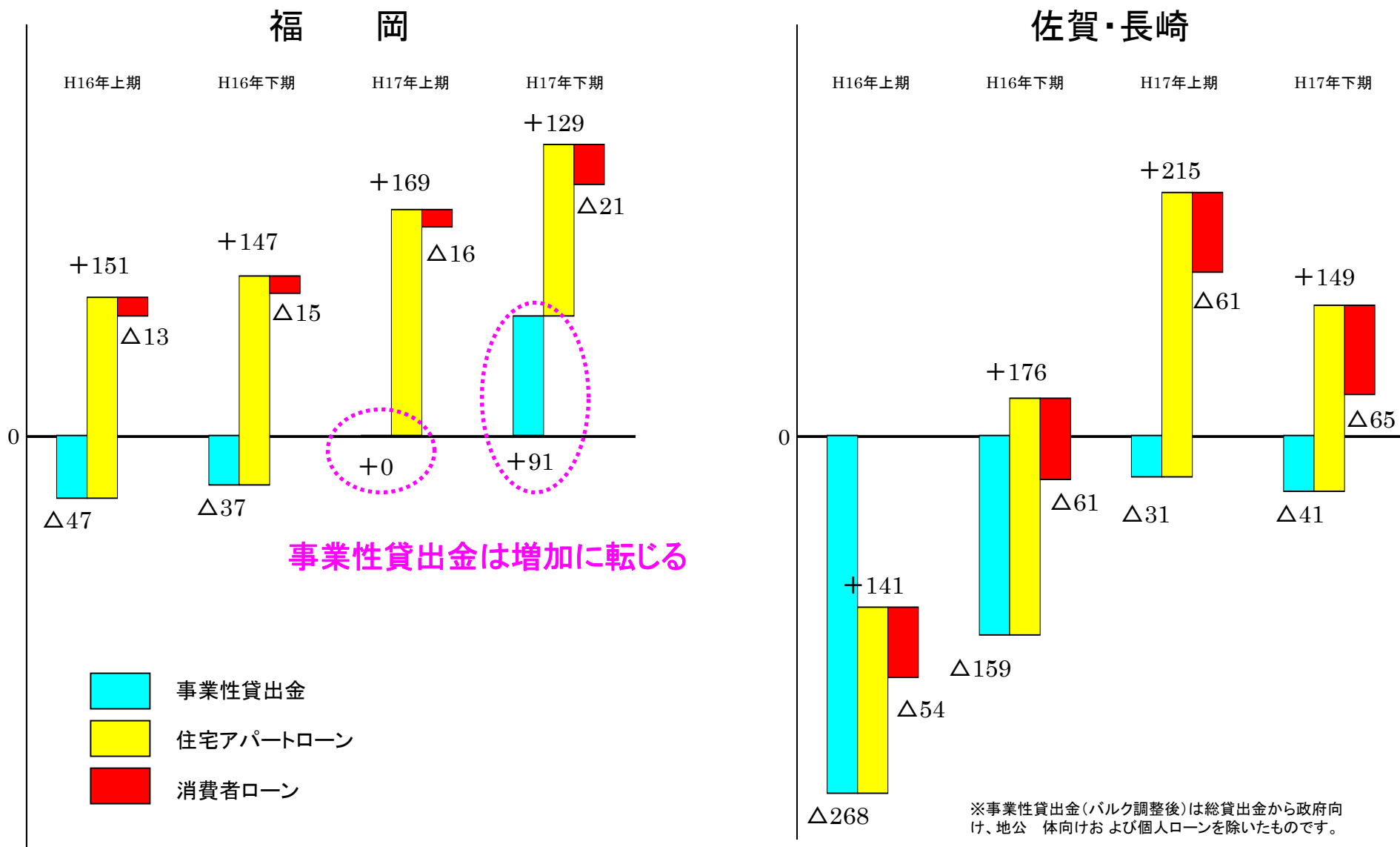


13. 福岡戦略



14. 福岡戦略②

地域別貸出金期中平残の前年同期比増減



※事業性貸出金(バルク調整後)は総貸出金から政府向け、地公 体向けおよび個人ローンを除いたものです。
 ※億円未満は切り捨てて表示しております

15. 福岡戦略③

▶ 推進体制の強化で事業性貸出金増加

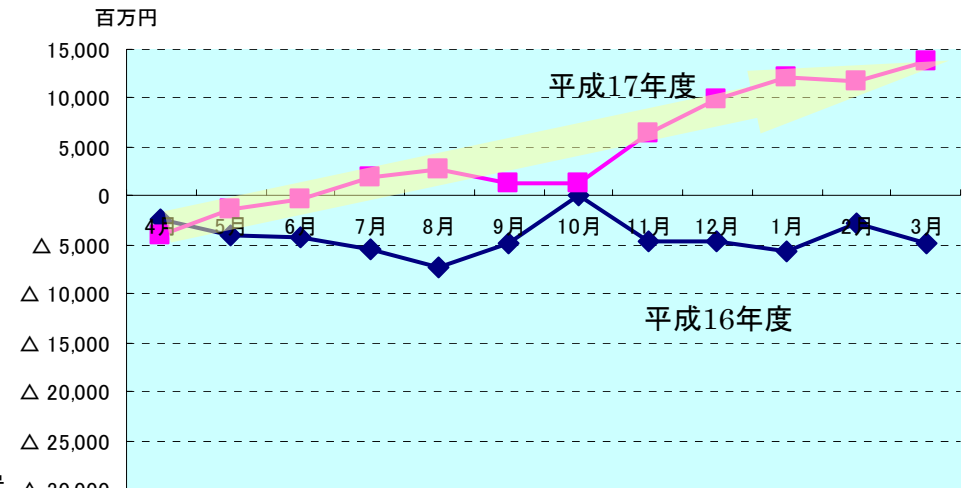
1. 主要施策

- 平成12年6月 福岡本部に**法人営業室**(現在の**法人渉外室**)設置
当初4名(現在5名)で福岡県内の未取引中堅企業との取引開始を目指す
福岡県内に「**エリア営業体制**」を導入
- 平成13年4月 エリア営業体制導入店舗の拡大
- 平成14年11月 店舗統廃合を実施
- 平成15年2月 **福岡県内主要7店舗(※)**を**融資戦略店舗**に指定
※福岡、博多、渡辺通、西新町、箱崎、久留米、博多駅東
各店2~3名、**計15名の特定見込先融資開拓専担者**を配置
各支店エリア内での未取引優良企業との取引開始を目指す
- 平成17年4月 **小倉支店**を融資戦略店舗に追加指定
既存の融資戦略店舗に**特定見込先融資開拓専担者増員**
追加指定・増員後:福岡県内の融資戦略店舗8店舗
融資開拓専担者19名
地下鉄3号線開通や九大移転による地域活性化を睨み、福岡西部地区に**営業人員を5名増員**
エリア営業体制を拡大
- 平成18年4月 既存の融資戦略店舗に**特定見込先融資開拓専担者増員**
専担者:20名

情報の共有化
提案力の向上
効率的な人員配置

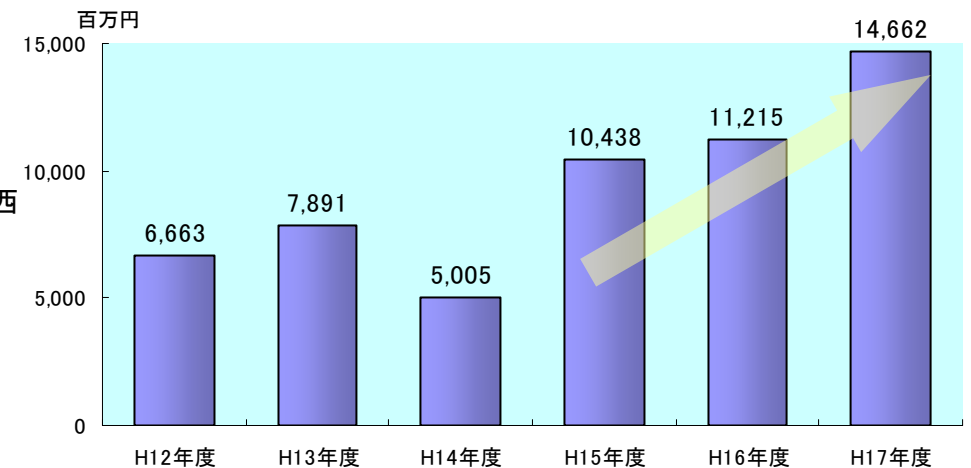
※平成18年3月末現在 8エリア 17カ店

2. 事業性貸出金(バルク調整後)の月中平残前年同月比増減



※事業性貸出金は総貸出金から個人ローン、政府向け、地公体向けの貸出金を除いたものです。

3. 法人渉外室と開拓専担者の融資開拓実績推移



16. 佐賀・長崎地区の事業性貸出金

(付:不動産向け貸出金の状況)

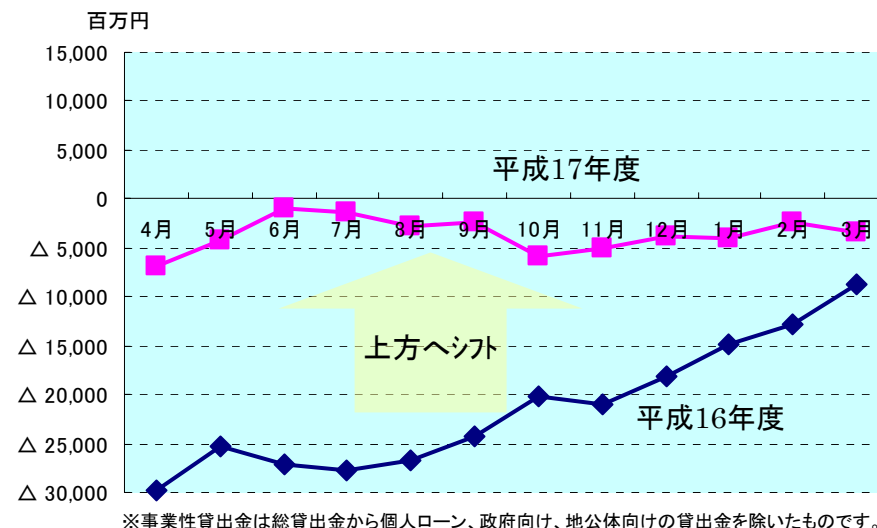
▶ 佐賀県・長崎県の事業性貸出金も回復傾向

1. 主要施策

- 平成12年6月 佐賀県内に「**エリア営業体制**」を導入
 - 平成13年2月 エリア営業体制導入店舗の拡大
 - 平成14年11月 店舗統廃合を実施
 - 平成16年6月 佐賀県内の競争激化地区やシェアアップが見込める地区への営業人員増員(唐津、伊万里、鳥栖)
 - 本部営業推進力の強化
 - ①本部**渉外スタッフ**を配置
 - ②営業企画・推進企画・商品企画の統合による企画力の強化
 - エリア営業体制導入店舗の拡大
 - 平成17年4月 **佐世保支店**(長崎地区)を**融資戦略店舗**に指定
特定見込先融資開拓専担者を2名配置
 佐賀・長崎県内の競争激化地区やシェアアップが見込める地区への営業人員増員
 エリア営業体制導入店舗の拡大
 - 平成18年4月 **本部渉外スタッフ(医療専担)**を増員
2名→5名
 ※現在は佐賀に駐在し福岡県をカバー、今後2名を福岡駐在予定
 医療スタッフ関与案件実行額(単位:百万円)

	H16年度	H17年度
	2,163	4,065
- ※平成18年3月末現在 8エリア 18カ店

2. 事業性貸出金(バルク調整後)の月中平残前年同月比増減



付:不動産向け貸出金の状況

	H17/3末	H18/3末	増減
不動産向け貸出金額	1,073	1,153	80
内 資産家向け賃貸収益物件等	660	746	86
内 分譲・仲介業者向け	413	407	△6
REIT等向けノンコースローン	0	5	5

※億円未満は切り捨てて表示しております

17. 住宅ローンの推進

➤ 強化された推進体制で引き続き残高増加を図る

1. 主要施策

平成14年
 あっとほー夢の発売
 マイホームセンターの設置
 特約住宅ローン「3年型」追加

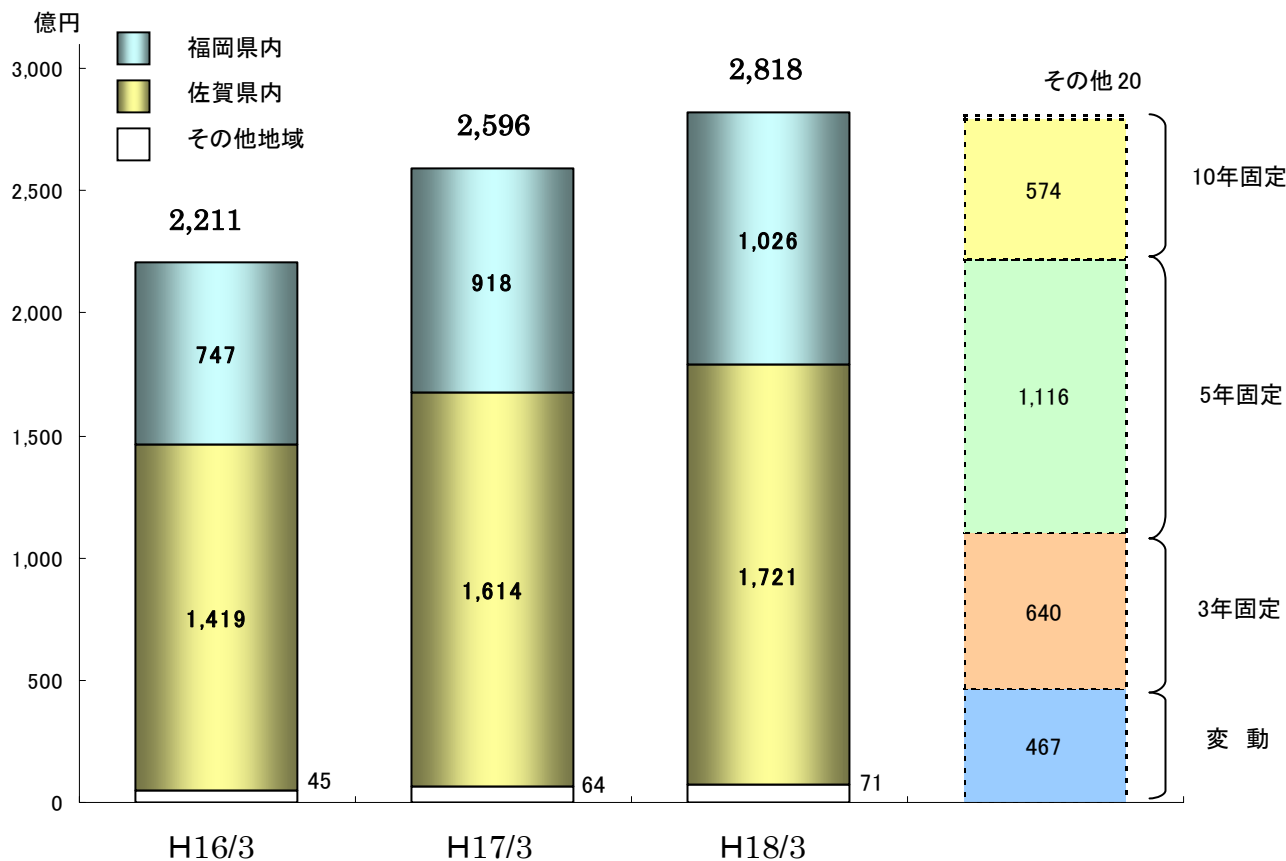
平成15年
 マイホームセンターの土曜営業開始
 住宅業者専担者の配置
 金利優遇キャンペーンの実施

平成16年
 マイホームセンターの追加設置
 (2カ所→4カ所へ)

平成17年
 住宅ローン自動審査システムの導入
 個人ローンサポートセンターの設置

平成18年
 マイホームセンターの増員

2. 住宅ローン地域別残高の推移と金利種類別残高



貸出金に占める住宅ローンの割合

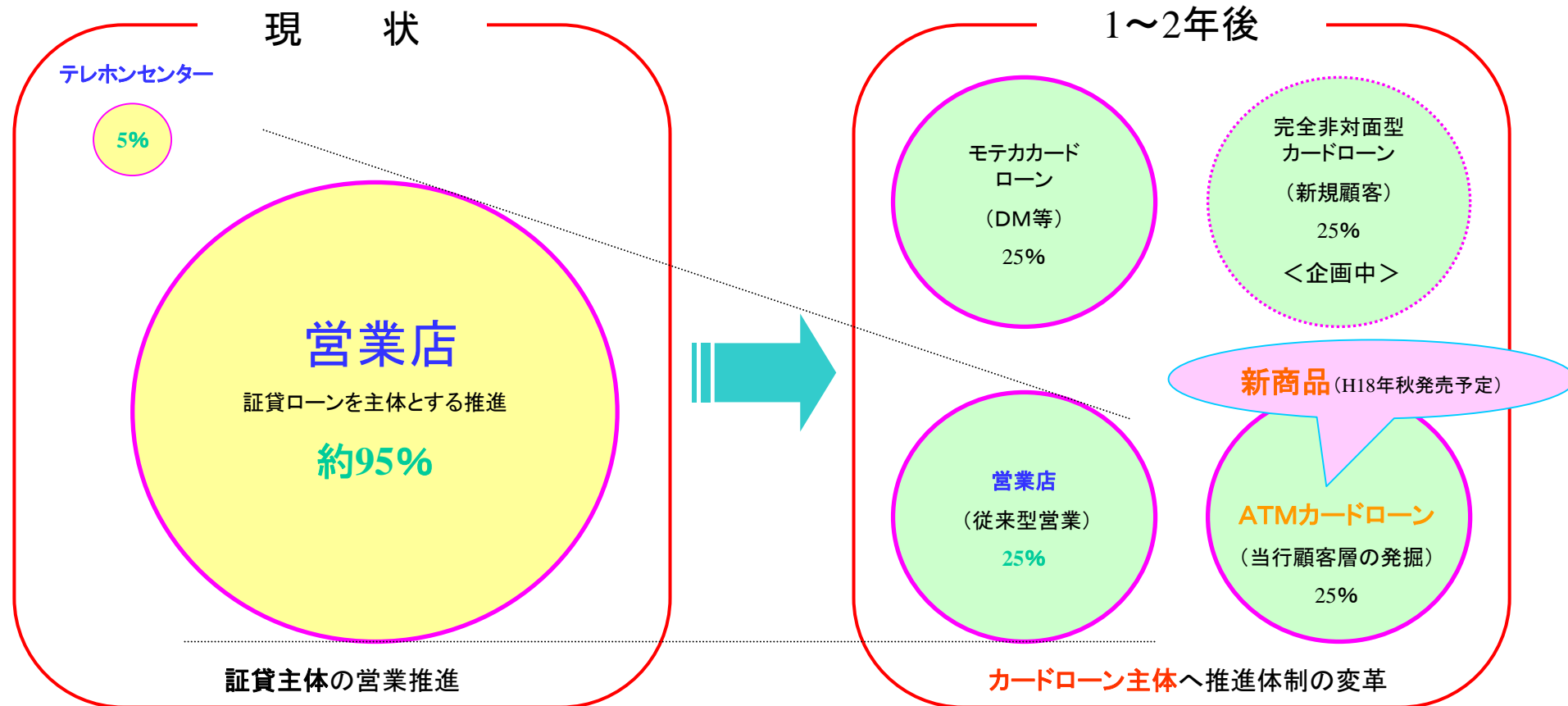
17.7%

21.2%

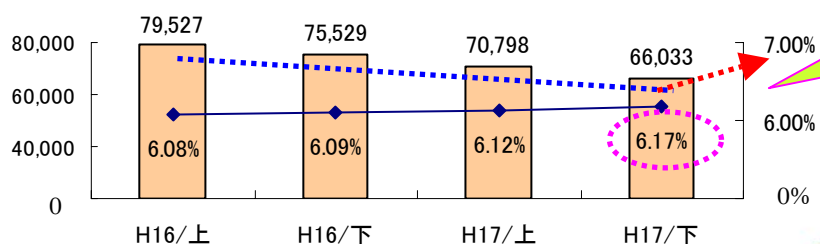
22.9%

18. 消費者ローン(除く住宅ローン)の推進

➤ 推進体制の改革によりローン残高減少に歯止めをかけ、利収の増加を図る



消費者ローン(住宅ローンを除く)の期中平残と利回り



歯止めをかけ
利収の増加を図る

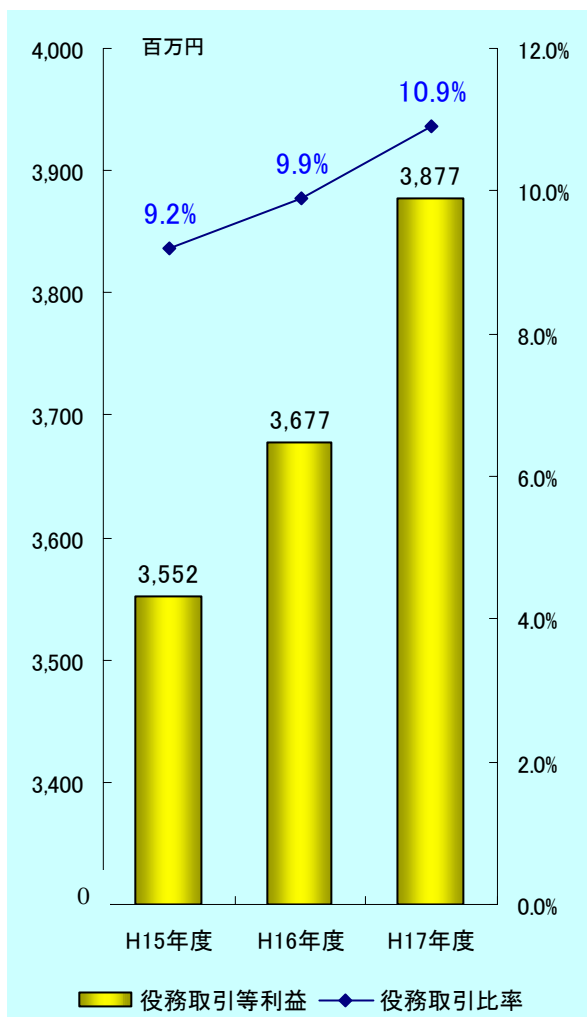
テレホンセンターの強化
DM戦略の強化

検討中: コールセンター機能の新設、ダイレクトチャネルの統合等体制の強化

19. 役務取引等利益の増加①

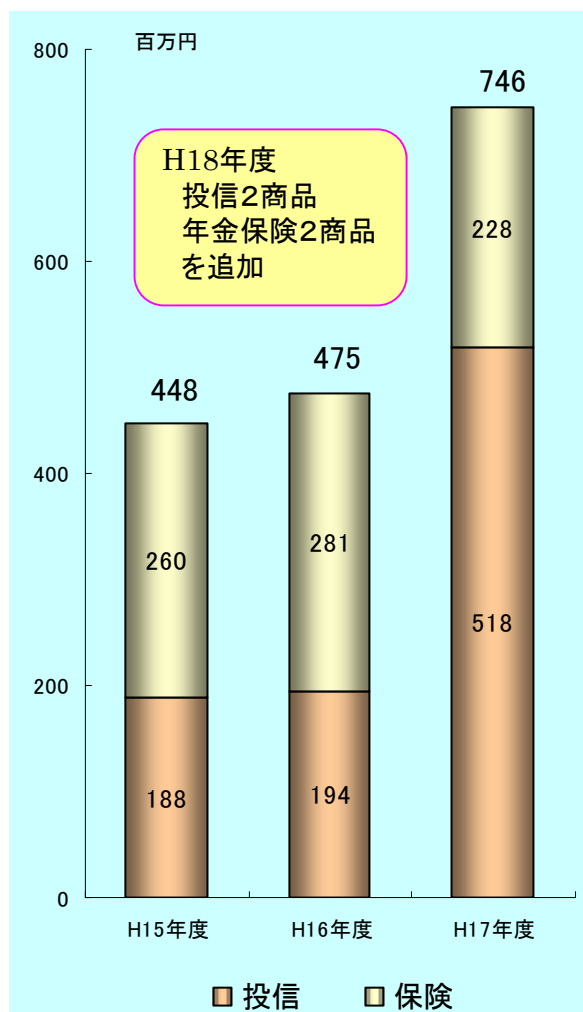
➤ 役務取引等利益は増加しているが、なお伸びる余地

1. 役務取引等利益の推移



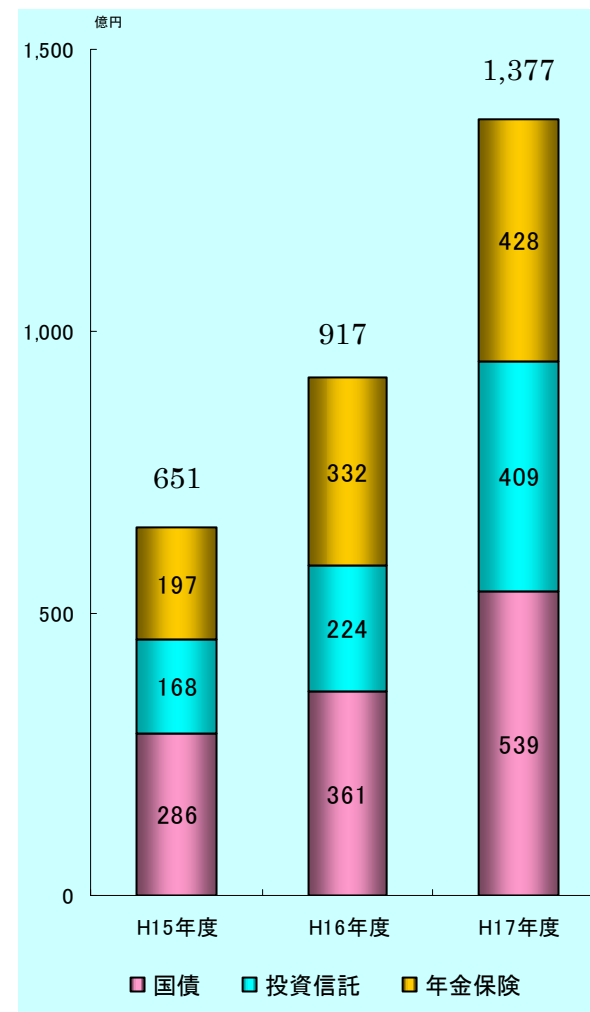
※役務取引比率＝役務取引等利益／コア業務粗利益
 ※億円未満は切り捨てて表示しております

2. 投信・年金保険関係手数料



※百万円未満は切り捨てて表示しております

3. 個人金融預り資産残高の推移



※億円未満は切り捨てて表示しております

20. 役務取引等利益の増加②

➤ 店頭（窓口）営業の強化と「モテカカード」の強力推進

1. 店頭（窓口）営業の強化

一般職・パートの資格取得を進める

一般職、パートの資格取得状況

	生保	投信
H17年3月末	214名	141名
H18年3月末	354名	323名

店頭営業・事務力認定制度の新設(H17年6月)

個人表彰制度に「窓口係チーム部門」を新設

個人預り資産の窓口販売比率50%を目指す
平成16年度7.5%→平成17年度 14.1%

2. 「モテカカード」の強力推進と機能充実

平成17年7月発売時の機能

- カードローン機能
- ICチップ搭載による安全性向上
- リボ払い、割賦支払い機能
- 盗難保険等補償制度の充実

+

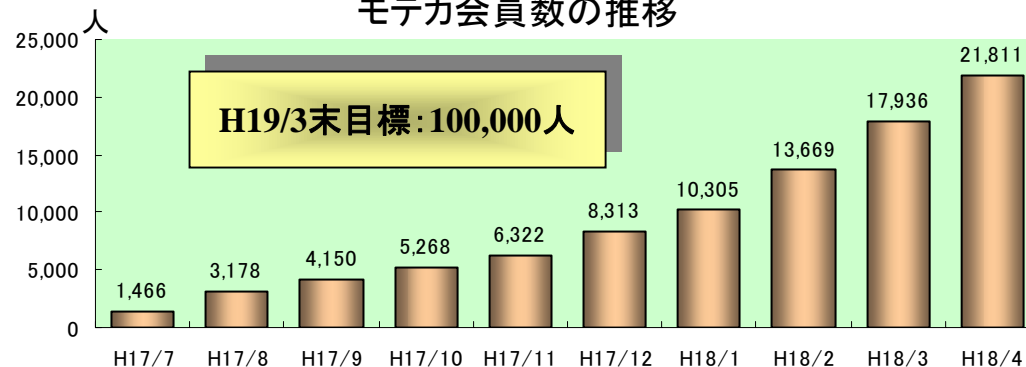
ケータイクレジット機能の搭載

(平成18年6月開始予定)

ETCカード機能の搭載

(平成18年9月開始予定)

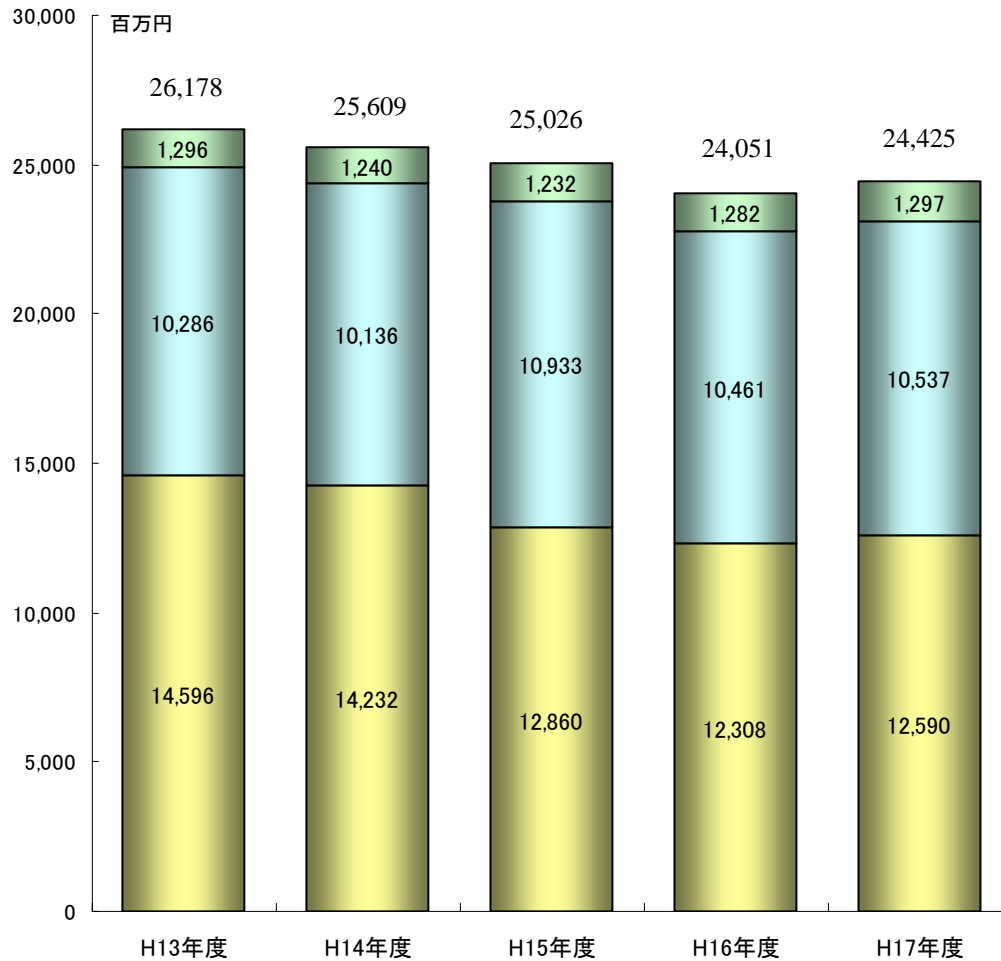
モテカ会員数の推移



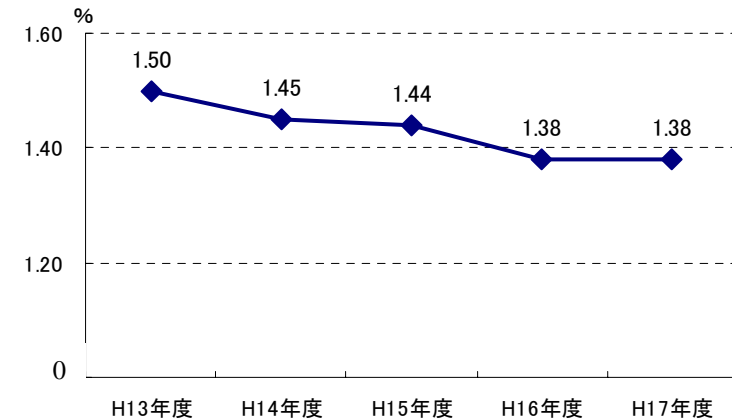
21. 経費の削減①

- ▶ 抜本的経費削減に取り組む一方、
クレジットコスト減少により生じた余力の一部を機械化やカード事業へ投資

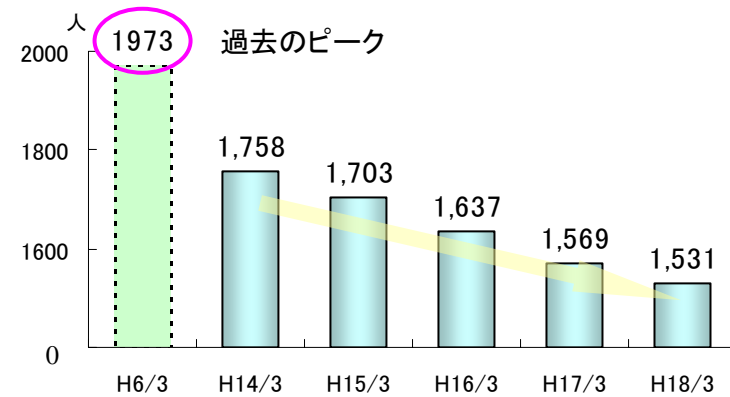
1. 経費の推移



2. 経費率の推移



3. 期末人員の推移



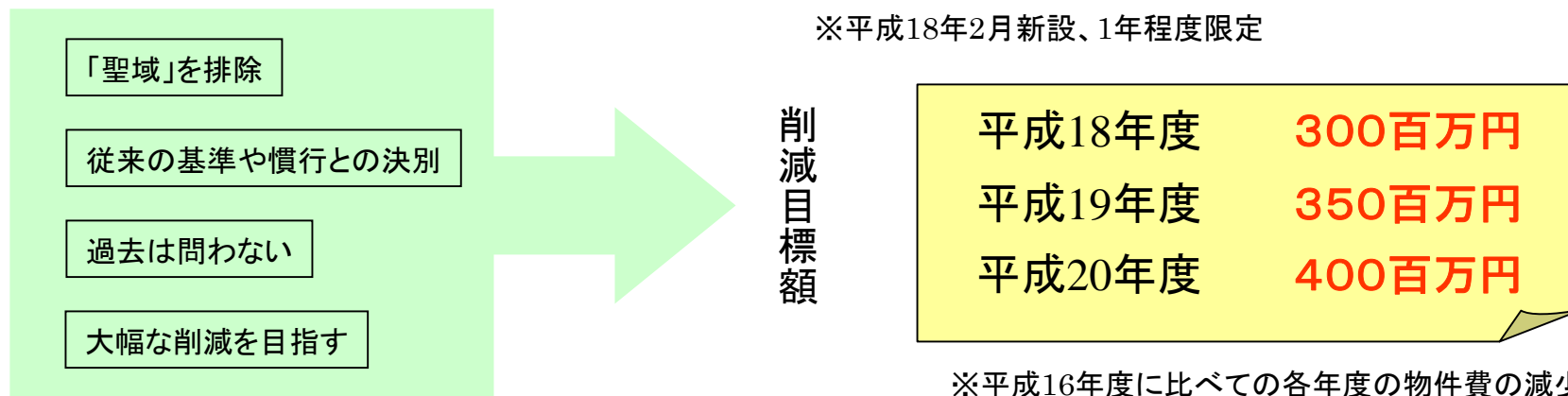
■ 人件費 ■ 物件費 ■ 税金

※百万円未満は切り捨てて表示しております

22. 経費の削減②

▶ 物件費の抜本的削減に取り組むため「コスト管理部」を新設

※平成18年2月新設、1年程度限定



▶ 当行、十八銀行、筑邦銀行の三行による基幹系システムの共同化

独自での開発更改に比べ**約21%削減**

※日本ユニシス(株)の『BankVision』

☆稼働予定時期

佐賀銀行	平成21年5月
十八銀行	平成21年1月
筑邦銀行	平成22年1月以降



参 考 平成18年度入行式頭取訓示

本日23名の皆さんを当行の新しい仲間として迎えることになりました。心から歓迎します。

皆さんの当行への採用が内定して以降、世の中を騒がせる事件が色々起こりました。ライブドア事件とホリエモンの逮捕、姉齒建築士による耐震強度の偽装等々です。

一方で藤原正彦さんという方の「国家の品格」という本が書店に平積みされて売れているようで、社長さん方と話をしても、この本の名が出てくることがあります。また、この本が売れるのに触発されて、新渡戸稲造さんの「武士道」という本も、何種類か、矢張り本屋に平積みされて売られています。

前者の数々の事件は、株主価値、もうけ、あるいは「かね」に最大の価値を認める考え方の一つの結果でしょう。確かにこの何十年かの日本は「かね」乃至「もの」を、より重視する傾向に次第次第になってきたような気がします。

日露戦争は武士道の分かった軍人が戦ったので勝ったが太平洋戦争は武士道を忘れた軍人が幅を利かせたので敗れたのだと言った人がいました。ましてや敗戦から60年が経ち、武士道などというのは最早死語になっているとも言えるかも知れません。それでも我々の年代の者の日々の生活の中には、未だ例えば「武士は食わねど高楊枝」とか「武士の子は腹が減ってもひもじゅうない」とか、あるいは「武士の情」といった言葉が生きていることも事実です。

「かね」あるいは「もの」により価値を認めるか、それとも「こころ」により価値を認めるかは、人間の歴史の中でも絶えず争われてきたことであり、何十年あるいはもっと長い周期で価値観が変動しているように思われます。

これからどういう世の中を作っていくかは皆さんの肩に、あるいは皆さんの選択にかかっています。

この頃電車に乗ると高校生など床にべたっと坐っている若い人達をよく見かけます。

皆さんも坐った経験があるかも知れません、今でもそうかも知れません。

こういう習慣は我々の世代には全く無かったことですから、どうしても「何故そんなことをするのだろう」と考えてしまいます。若い人達はそんなに疲れているのだろうか心配にもなります。

私の今のところの解釈では、若い人達に、立ち上って何かしよう、いや何かしたいという情熱が無くなってきたのではないかということですが、あるいはそうではなく、「かね」や「もの」ばかりを重視し「こころ」を軽視する現在の社会に抗議しての坐込みなのかも知れない、そうであれば、そのうち今とは違った世の中ができてくるのではないかと、と楽しみな気持ちになることもあります。

確かにいろいろなボランティア活動やNPOの活動などを見ていると、新しい世の中が生まれつつあるのではという期待も湧いてきます。

当行は東京証券取引所等に株式を上場していますから、会社の決算状況等を正しく公開していく義務があり、そのため、毎年アナリストや機関投資家の方々を対象とした説明会を行なっています。そういう席では聴いておられる方々の関心は専ら株主価値最大ですから、なかなか気持がかみ合わず寂しく思うことがあります。最近ある鉄道会社の社長さんの交代があり、記者会見がありました。流石にこの社長さん、「当社のなすべきことは株主価値を最大にすることです」とは言われませんでした。「自分の責務はお客様の輸送の安全確保です」と言っておられました。

銀行も株主の皆さんにできるだけ満足していただける経営をしていかなければなりません。しかし、他に、というよりあるいはそれ以上に、お客様や地元の経済のことも頭に置いた経営をしていかなければなりません。

私は最近皆さんの入社試験に立ち会わなくなりましたが、以前立ち会っていた時には、多くの受験者が、入社理由として「地元のために働きたい」と言っていました。皆さんもそう答えていませんか。

もし真にそう思いそう答えたのであれば、その気持ちを絶対に忘れないことです。

繰り返しますが、当行も株式会社ですから、それなりの利益をあげて市場や株主の方々の評価を受けて行かなければなりません。しかし私は、当行を利益だけを追求する会社にはしたくないと思っています。

昨年当行は創立50周年を迎えました。この創立50周年を契機として当行は、「佐賀銀行さん」、「さぎんさん」と「さん付けで呼ばれる銀行」になる運動をしています。

「さん付けで呼ばれる」と言うと、「今でもさん付けで呼ばれているのではないですか」と不思議そうな顔をする人もいます。確かにお客様が私達に接される時にはそうかも知れません。しかしお客様同士の会話の中ではどうでしょう。皆さんも当行に就職が内定した時に、ご両親や友人に「佐賀銀行に内定したよ」とは言っても、「佐賀銀行さんに内定したよ」とは言わなかったと思います。そういう時にも自然に「佐賀銀行さん」と言われるようになろうということです。

「それは親しまれる銀行になるということですか」と聞く人がいます。「信頼される銀行になることですか」と尋ねる人もいます。しかし私は、親しまれる銀行ではオリンピックで言えば銅メダルですよ、信頼される銀行でも銀メダルですよと答えます。それ以上の金メダルを目指さなければなりません。

そのためには何をすればよいのか。私はそれは皆さん一人一人が考えて下さいと言っています。逃げているわけではありません。自分で考えず人に言われたからやるというのでは、本当に善いものは生れてきません。

ただ一つだけ言っておくならば、そのためには……先ずあなた方そして私達一人一人が「さぎんの誰々さん」あるいは「何々さんのいる佐賀銀行」、と言われるようになることです。

それは決して簡単なことではありません。長い期間をかけて、一步一步、少しずつ達成していく大きな仕事です。

そうするとまた皆さんは、そのためには何をすればよいのかと聞くかも知れません。私はまた「自分で考えなさい」と答えるでしょうが、ここでもまたヒントを与えるとすれば、「皆さんの持っている善いものをどんどん出さない」と言いたいと思います。皆さんの中にある沢山の善いもの、昨日出してしまったから今日はもうないといったものではない皆さんの持っている無限の善いものを、どんどん出して欲しいと思います。

今日皆さんは佐賀銀行の行員としての第一歩を踏み出しました。それはよく言われるように社会人としての第一歩ですが、それ以上に皆さんの一人の人間としての第一歩でもあります。

皆さんの成長を楽しみにして、本日のお祝いの言葉とします。

【お問い合わせ先】

株式会社 佐賀銀行
総合企画部
担当 森田、山崎

TEL 0952-25-4555

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。