



平成 23 年 3 月 10 日

各 位

会 社 名	株式会社 十 八 銀 行
代 表 者 名	代表執行役頭取 宮 脇 雅 俊
コ ー ド 番 号	8 3 9 6
問 合 せ 先	
責 任 者 役 職 名	総合企画部長
氏 名	柴 田 浩 一
T E L	(095) 824 - 1818 (代表)

中期経営計画の策定について

十八銀行（頭取 宮脇雅俊）では、今後3年間（23年4月1日～26年3月31日）を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画の名称

「トップバンクプラン」

～ お客さまと地域経済に貢献できる積極営業の展開 ～

当行は、「地域とともに」「お客さまのために」「心をこめて」を企業理念に掲げ、地域経済の活性化に貢献できるよう努力してまいりました。当行の成長は地域経済の活性化なくしてはありえず、新中計ではお客さまと地域経済に貢献できるより積極的な営業を行い、長崎県のトップバンクとして中長期的視点に立った営業基盤の確立に取り組んでまいります。

2. 目指す姿（基本的な考え方）

長崎県のトップバンクとしてより積極的に金融機能を 発揮し、お客さま満足度の高い銀行を目指します

経営環境が大きく変化するなか、当行は「地域とのリレーション強化」を掲げ、「地域の皆さまに、より信頼される銀行」を目指して取り組んでまいりました。新勘定系システムの移行に始まった当行のインフラ整備は、平成22年10月の融資営業支援システム「共同利用型KeyMan（以下「KeyMan」）」の全面稼働により完了したことから、新中計では営業手法を革新することでお客さまとのさらなる接点強化、信頼関係の向上を図り、長崎県のトップバンクとしてお客さま満足度の高い銀行を目指してまいります。

企業理念

地域とともに

十八銀行は地域のための金融機関として地域とともに歩み、ともに発展し、地域社会と人々のより豊かな創造に貢献します。

存在意義

お客さまのために

十八銀行は、お客さまのご要望に的確にお応えするため、先見性と健全性をもち、人と組織を生かし、どこよりも質の高いサービスを提供します。

経営姿勢

心をこめて

私たちは、たえず自分を磨き、明るく楽しく、いきいきと仕事に取り組み、ふれあいを大切にした行動で信頼と期待に応えます。

行動規範

新中期経営計画

「トップバンクプラン」

～お客さまと地域経済に貢献できる積極営業の展開～

目指す姿

長崎県のトップバンクとしてより積極的に金融機能を発揮し、お客さま満足度の高い銀行を目指します。

期間

平成23年4月～平成26年3月【3年間】

営業力強化

お客さま満足度の高いサービスの提供

行動量の増加

営業人員の戦略的配置

ビジネスサポート活動

住宅ローン推進

預り資産販売

事業性融資

○ ビジネスサポート活動の展開～お取引先の事業業績発展への貢献

個人リテール

○ ライフイベントに合わせたお客さまへのサービスの徹底とお取引メイン化の推進

地域振興

○ 地域と連携し経済の活性化に向けた活動の継続

人材育成と組織活性化

環境変化に対しポジティブに考え行動できる人材の育成と組織活性化

- キャリアプラン(長期的な人材育成ビジョン)の策定
- OJTの強化

- 専門能力の高い人材育成
- 融資営業に強い人材の育成

- CSマインドの定着化

経営力の強化

盤石な経営体質の構築

○ システム提携強化

○ 営業時間の捻出とコスト体質の構築

○ 経営環境の変化への対応とリスクコントロール

○ OCSR活動

3. 経営目標

営業力強化

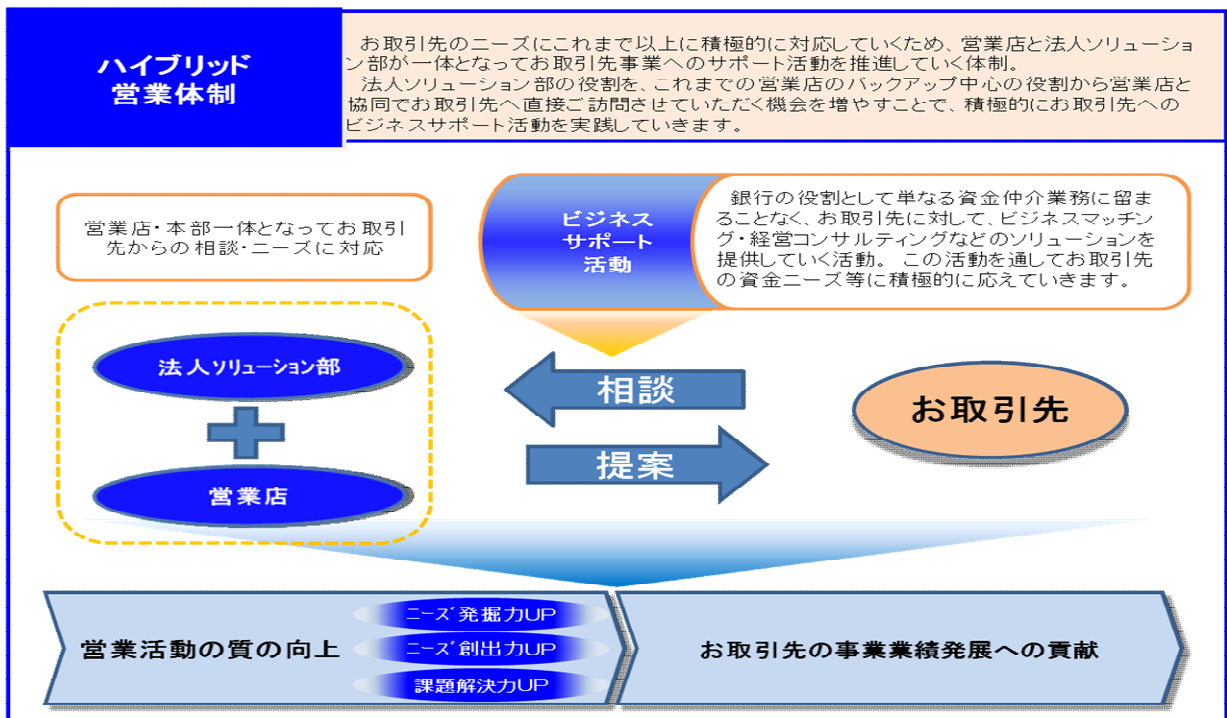
お客さま満足度の高いサービスの提供

事業性融資

ビジネスサポート活動の展開 ～ お取引先の事業業績発展への貢献 ～

Key Manを徹底的に活用しながら情報の共有化を図り、営業店・本部一体となった「ビジネスサポート活動」を展開してまいります。なお、「ビジネスサポート活動」を早期に実践していくために法人ソリューション部を増強し、営業店・本部一体となった「ハイブリッド営業体制」で提案力を強化した営業活動を行い、お客さまのニーズに応えながら良質な貸出金の増強を図ってまいります。

また、定着化してきた経営改善支援活動や金融円滑化への取り組みに加え、借入の条件を見直したお客さまに対して継続的なアフターフォローを行うことでリレバン機能の強化を図り、お客さまからの信頼を得ながら資産健全化にも取り組んでまいります。



個人リテール

ライフイベントに合わせたお客さまへのサービスの徹底とお取引メイン化の推進

個人のお客さまについては、ライフイベントに合わせたサービスの提供、リレーション強化によるお取引メイン化を図ってまいります。そのため各マーケット分析に基づく営業人員の戦略的配置など資源の再配分を行い、エリア営業体制を強化してまいります。

住宅ローンの推進については、重点マーケットに対して営業戦力を再配分するとともに、住宅ローンプラザを活用した組織営業力の向上を図ってまいります。

預かり資産の販売については、本部の営業店サポート機能の強化、営業店における推進管理体制の構築、研修によるスキルアップを図りながらお客さまのニーズに応えてまいります。

地域振興

地域と連携し経済の活性化に向けた活動の継続

地域振興部や長崎経済研究所において、中長期的な視点から地域経済の活性化に取り組んできており、今後もさらに地域との連携を図りながら積極的な活動を継続してまいります。

人材育成と組織活性化

環境変化に対しポジティブに考え行動できる人材の育成と組織活性化

当行が地域において高い存在感と信頼感を得て地域経済をしっかり支えていくためには、お客さまとのリレーション強化および環境変化に対応できる人材の育成が必要であります。そのために、当行が目指す人材像、キャリアプランを明示し、基礎力の養成から専門スキル習熟、管理職に到達するまでの長期的な人材育成プログラムを再構築してまいります。また、高いモチベーションを持ちながら仕事に取り組み、高いパフォーマンスを発揮できる組織を目指してまいります。

経営力の強化

盤石な経営体質の構築

競争環境が激化するなか、あらゆる環境の変化に対応できる強靱な経営体質を構築していくことが必要であります。システム開発の共同化や事務の共同化については、すでに共通インフラのある他行とその効果を最大限に引き上げるべく取り組んでおり、引き続き業務提携によるスケールメリットを追求してまいります。また、新営業店システムの導入や事務の本部集中により営業店事務の効率化と、経費の徹底的な見直しによりローコスト体質を構築してまいります。

有価証券運用については、引き続きIFRSやパーゼルなどの規制変更に留意しながら、適切にリスクテイクにより収益追求を図ってまいります。なお、企業の社会的責任(CSR)への対応についても継続して取り組んでまいります。

4. 計数目標（最終年度）

コア業務純益	100 億円以上
経常利益	70 億円以上
当期利益	35 億円以上
Tier 比率	10%以上

以 上