



平成30年3月19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 森 拓二郎
(コード番号 8396 東証第一部、福証)
問合せ先 総合企画部長 安達 圭
(TEL. 095-828-8099)

新中期経営計画の策定について

株式会社 十八銀行(頭取 森 拓二郎)は、平成30年4月から平成33年3月までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、その概要を下記のとおりお知らせします。

記

1. 計画策定にあたって

前中期経営計画「CS³ (シーエスキューブ) 1st-Stage」では、お客さま満足度の飛躍的な向上を目指してその実現に向けて取組み、計数目標が概ね達成されるなど一定の成果を挙げてきました。

一方、当行を取り巻く経営環境は、人口減少・少子高齢化の進行による将来的な地域経済の縮小や、デジタル化の飛躍的進展などにより、大きく変化していくことが予想されます。

このような環境のなか、本来であれば来年度は「CS³ (シーエスキューブ) 2nd-Stage」の計画期間となりますが、マイナス金利政策導入も含め当該計画策定時より環境が大きく変わったため、当行グループが変化に対応し、地域やお客さまとともに持続的に成長し続けることを目的とした中期経営計画を、今回新たに策定しました。

2. 新中期経営計画の概要について

(1)名称 **18 イノベーションプラン～『Change & Create』**

(2)考え方

地域や当行を取り巻く環境が大きく変化していくなか、様々な「変革（Change）」を行い、新しい「価値創造（Create）」に挑戦していくことで、ビジネスモデルの革新（イノベーション）を図ってまいります。

(3)目指す姿

長崎のリーディングバンク ～変化を先取り、地域とお客さまを豊かな未来へ導く銀行

(4)計画期間

平成30年4月 ～ 平成33年3月 （2018年4月 ～ 2021年3月）

(5)戦略方向性

構造改革により営業リソース創出・再配分などを行い、お客さま本位の価値提供に徹底的に取り組むことで、地域活性化・お客さま価値向上と当行収益向上の同時実現を目指してまいります。

(6)経営目標 ※計画最終年度である平成32年度目標

- 当期純利益 30億円以上
- 自己資本比率 10%以上（経過措置非適用ベース）

※本中期経営計画は、現在協議を進めている株式会社ふくおかフィナンシャルグループとの経営統合は織り込んでおりません。計画の詳細については、別紙をご参照ください

以上

＜本件に関するお問い合わせ先＞
総合企画部 恒吉
Tel 095-828-8023

中期経営計画

【計画期間：平成30年度～平成32年度】

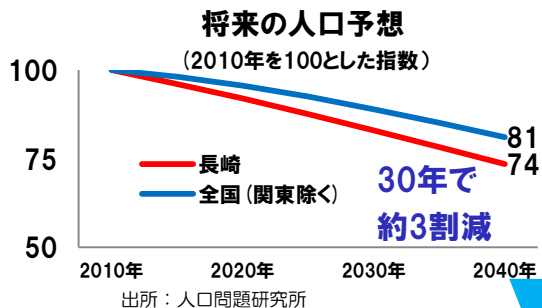
18イノベーションプラン 『Change & Create』



平成30年3月

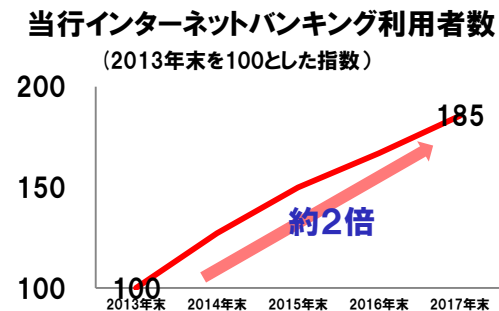
当行を取り巻く環境

他県よりピッチの早い人口減少による地域経済縮小懸念や、FinTechの進展による金融革新など、当行を取り巻く経営環境は今後大きく変化していくなか、先を見通した対応が必要

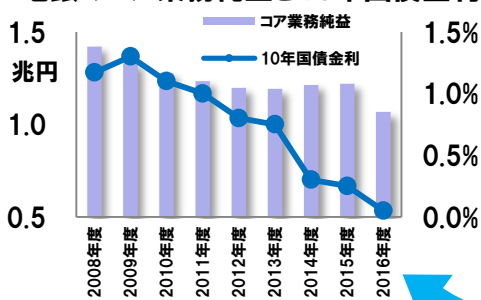


人口減少・
少子高齢化

ニーズや
ライフスタイル
多様化



地銀のコア業務純益と10年国債金利

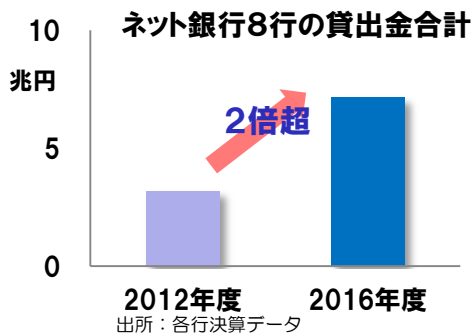


歴史的な
低金利継続



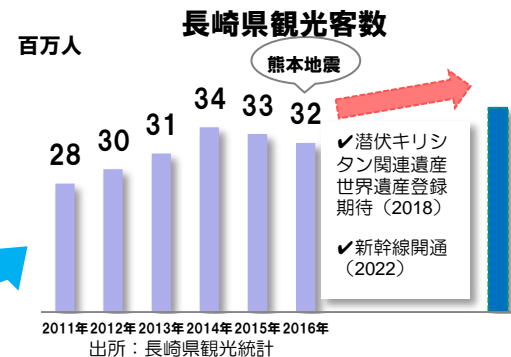
FinTechなど
金融技術革新

- FinTech進展などの例**
- ▶ 決済・預金 → 仮想通貨・電子マネー(モバイル決済)
 - ▶ 融資 → AIレンディング
 - ▶ 資産運用 → ロボアドバイザー
 - ▶ 出資 → クラウドファンディング



異業種参入
など競争激化

地域の観光客
増加期待



新中期経営計画の考え方

<p>当行の企業理念</p>	<p>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、地域社会の人々のより豊かな明日の創造に貢献します</p>	<p>お客様のために 十八銀行は、お客様のご要望に的確にお応えするため、先見性と健全性を持ち、人と組織を活かし、どこよりも質の高いサービスを提供します</p>	<p>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い行動で信頼と期待に応えます</p>
-----------------------	--	--	--

取り巻く経営環境

<p>脅威 人口減少 他県より早い人口減少・少子高齢化進行</p>	<p>脅威 低金利持続 マイナス金利など歴史的低金利持続</p>	<p>脅威 競争激化 異業種参入など競争のボーダーレス化</p>	<p>機会 ニーズ多様化 お客様ニーズやライフスタイル多様化</p>	<p>機会 デジタル化進展 FinTechなど飛躍的金融技術革新</p>	<p>機会 観光客増加 新幹線開通など地域観光客増加期待</p>
---	--	--	--	--	--

目指す姿 **長崎のリーディングバンク** **変化を先取り、地域とお客さまを豊かな未来へ導く銀行**

新中期経営計画【計画期間：平成30年4月～平成33年3月（2018.4～2021.3）】
18イノベーションプラン～『Change & Create』
 地域や当行を取り巻く環境が大きく変化していくなか、様々な「**変革**」を行い、新しい「**価値創造**」に挑戦していくことで、**ビジネスモデルの革新(イノベーション)**を図る

戦略方向性 **構造改革での営業リソース創出・再配分などによるお客様本位の価値提供**

地域活性化・お客様価値向上と当行収益向上の同時実現

中期経営計画のフレームワーク

構造改革により営業リソース創出・パフォーマンスの向上・リスクテイク力強化に取組み、お客さまが真に求める多様な価値を提供し続けることで、持続可能なビジネスモデルへのイノベーションを図る

Create 戦略Ⅰ お客さま本位の営業徹底

お客さまが真に求める多様な価値の提供

- 法人戦略
 - お客さまの課題解決の取組強化や積極的なリスクテイクによるお客さまの企業価値向上
- リテール戦略
 - ライフプラン営業強化や質の高いサービス提供による顧客資産形成や利便性向上
- 地域戦略
 - 地域経済の面的拡大の取組推進

営業リソースの創出・パフォーマンス向上・リスクテイク力強化

ビジネスモデルの持続的イノベーション

より良い価値創造を図るための継続的変革の取組

Change 戦略Ⅱ 構造改革の取組

営業リソースの創出・パフォーマンス向上

- 業務改革による効率化徹底
 - 営業人員・時間の増加など営業リソース創出
- 風土・インフラ改革による顧客本位の体制整備
 - 前向きなリスクカルチャー醸成やインフラ等見直し
- 人財改革による生産性・専門性などの向上
 - 働き方改革や専門性を高める人財育成等

戦略Ⅲ 強固な経営基盤の構築

変革と価値創造の循環を支える基盤づくり

市場運用力の強化

リスク管理の高度化

コストマネジメント強化

グループ総合力発揮

ガバナンスの強化

CSの向上

コンプライアンス徹底

経営目標 (H32年度)

● 当期純利益: 30億円以上

● 自己資本比率: 10%以上(経過措置非適用ベース)

※本中期経営計画は、現在協議を進めている株式会社ふくおかフィナンシャルグループとの経営統合は織り込んでおりません

戦略 | お客様本位の営業徹底

お客様が真に求める多様な価値の提供

法人戦略

お客様の課題解決の取組強化や積極的リスクテイクによるお客様価値向上

- ▶ 事業性評価と高付加価値提案活動(バリューアップ・アクション)推進
- ▶ ソリューション専門人員増員など専門性強化による法人関連フィー増強
- ▶ 事業性評価室新設や創業融資推進など目利き融資力強化
- ▶ 観光業など地域に資する産業への積極的な資金供給

リテール戦略

ライフプラン営業強化や質の高いサービス提供による顧客資産形成や利便性向上

- ▶ 預り資産支援システム導入や証券仲介拡大などお客様ニーズに沿った金融サービス提供
- ▶ 地域の金融リテラシー向上のための取組強化
- ▶ 独自タブレットシステムの機能拡充など対面チャネルのデジタル化推進
- ▶ FinTech企業などとの連携による革新的な金融サービス検討

地域戦略

地域経済の面的拡大の取組推進

- ▶ 当行の地域に関するリソース連携強化による地域貢献加速化
- ▶ 地域プロジェクトや観光事業促進など地域経済に効果的な独自の活性化施策推進

戦略II 構造改革の取組

営業リソースの創出・パフォーマンス向上

業務改革

営業人員・時間の増加など営業リソース創出によるお客さま接点の拡大

- ▶ RPA導入や営業店事務削減などによる事務量210人分削減
- ▶ 業務や営業施策などに応じた行員数5%減の組織スリム化や営業人員比率の向上

風土・インフラ改革

前向きなリスクカルチャー醸成やインフラ見直しなど顧客本位の体制整備

- ▶ 前向きなリスクカルチャー醸成のための本部支援充実や営業店の権限・業績表彰制度等見直し
- ▶ 新融資総合支援システム導入や店舗戦略見直しなどお客さまを起点としたインフラ再構築

人財改革

生産性向上に繋がる働き方改革や専門性の高い人財育成

- ▶ 行員の意欲や生産性を高める働き方改革の取組
- ▶ キャリアプランの再構築などによるプロフェッショナルスキルの強化

戦略III 強固な経営基盤の構築

変革と価値創造の循環を支える基盤

- ▶ 総合損益重視の業務運営による市場運用力の強化、リスク管理チーム強化などリスク管理高度化
- ▶ 部門制導入などによるガバナンス強化、不祥事件未然防止などコンプライアンス徹底 etc

本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。