

# News Release



〒850-0841 長崎市銅座町1-11 https://www.18shinwabank.co.jp/

2022年5月13日

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

株式会社十八親和銀行(取締役頭取:山川 信彦)は、2022年4月から2025年3月までの3年間を計画期間とする中期経営計画(以下、本計画)を策定いたしましたので、その概要を下記の通りお知らせいたします。

記

### 1. 本計画の基本的な考え方

当行は、2020年10月に銀行合併を実現し、2021年1月に事務システム統合、2022年3月に全68拠点の店舗統合を完了させるなど、地域やお客さまのインフラとなる基盤の強化を進めてまいりました。

この間、「長崎県経済の発展に貢献する地域金融機関本来の役割」を果たすべく「地域への6つのコミットメント」※を掲げ、合併に伴う不安の払拭に努めるとともに、合併によるシナジー効果を通じて、サービス品質の向上、お取引先の成長支援、地域への人財供給など、地域活性化に資する取組みに注力してまいりました。

本計画では、引き続き「地域への6つのコミットメント」の考え方を継承し、お客さまとの信頼 関係をより強固なものにしていくとともに、銀行合併以降に構築した土台やシナジー効果を下支え にした、利便性の高いチャネル・ネットワークの整備や、お客さま起点の付加価値の高いソリュー ションの提供を通じて、長崎県経済の将来にわたる発展に貢献してまいります。

#### ※地域への6つのコミットメント

- ① お客さまの利便性を考慮した店舗網の維持
- ② 貸出金利の水準を不当に引き上げないこと
- ③ 金利以外のサービス品質の向上
- ④ 担保や保証に依存せず、取引先の事業を深く理解した融資の実践
- ⑤ お取引先の課題解決に人員を投入して従来以上のソリューションを提供
- ⑥ 統合により生じる資本や人材等を長崎県内に還元し、中小企業との融資取引に貢献

## 2. 長期ビジョン(目指す姿)

当行は、地域社会の豊かさや地域経済の発展に貢献することで、当行も持続的に成長していく、 好循環サイクルを創出し、本計画の長期ビジョンである「**顧客満足度No.1銀行**」を目指してまい ります。

長期ビジョン (目指す姿)

- 1. 地域経済活性化と企業価値向上の同時実現
- 2. 地域の企業・個人・自治体の成長への貢献
- 3. 働きがいと誇りを持ち、自身も成長できる組織

「顧客満足度NO.1銀行」

#### 3. 本計画の基本戦略概要

本計画では、地域へのコミットメントの考え方に基づき、『4つのJS』※を行動指針として、 「既存ビジネスの磨き上げ」と、成長戦略である「4つの変革(ビジネス、情報、人財、組織)」の 取組みを進め、地域とお客さまの持続的な成長に貢献してまいります。

#### 『4つのJS』を行動指針として、重点取組みである「既存ビジネスの磨 基本戦略 き上げ」と「4つの変革」に取組み、地域とお客さまの持続的成長に貢献 既存ビジネスの ● お客さまとの接点強化、質の高い提案提供 磨き上げ 事業サポート 人生サポート ビジネス ● お客さま起点の徹底、真のお客さま本位実現 スタイル変革 長 事業サポート 人生サポート 戦 略 情報マネジメント変革 重点取組み ● 情報収集と地域課題の見える化 地元サポート 事業サポート 人生サポート 4 つ ● 営業店人財、専門人財の育成 人財変革 行員 の 地元サポート 事業サポート 人生サポート 変 革 組織変革 ● 働きがいと誇りを実感できる組織の実現 従業員サポート

※4つのJS: 十八親和銀行のロゴである「J」と「S」に想いを込め、地域に貢献する取組みである「地元サポート」、 事業者の皆さまの本業を支援する「**事業サポート**」、個人のお客さまの豊かな生活を実現する「**人生サ** ポート」、従業員が生き生きと働くための「従業員サポート」の4つを、行動指針としたもの

#### 4. 重点取組みの内容

既存ビジネスの

# ていくとともに、合併効果や生産性向上を通じて、質の高い提案がで 磨き上げ きる営業体制を確立し、お客さまの成長をサポート お客さまを深く理解し寄り添う「ゴールベース型コンサルティング」 ビジネススタイル を通じて、お取引先の**本業支援**や個人のお客さまの**ライフプランニン** 変革 グなどの高品質かつ最適なサービスを提供 成長戦略(4つの変革 情報マネジメント

• 当行が保有する豊富な情報活用や外部との連携などを通じて、データ を一元化するプラットフォームの構築に取り組むとともに、**集約した** 情報の価値化を通じて、地域課題の見える化とその解決につなげる

お客さまの利便性を維持・強化するチャネルやネットワークを整備し

- お客さまの接点となり真の課題を把握する営業店人財や、お客さまの **多様な課題を解決できる専門人財**の育成を通じて、**付加価値の高いソ** リューションを提供
- **働きがい向上に資する環境の整備**や、オープンでフラットな企業カル チャーの醸成を通じた、行員が地域やお客さまのために生き生きと働 く活性化した組織づくり

以 上

人財変革

組織変革

《本件の内容に関するお問合せ先》

㈱十八親和銀行 総合企画部

担当: 桃下·恒吉 TEL 095 - 828 - 8107