

平成 29 年 4 月 4 日

各 位

株式会社 西 京 銀 行
取締役頭取 平岡 英雄

新『中期経営計画』を策定しました
～ 一人でも多くのお客さまに「さすが西京」のサービスを ～

西京銀行（頭取：平岡英雄）は、昨年度からの中期経営計画を 2 年前倒しで終了し、この度、新しく平成 29 年度から平成 31 年度まで（3 ヶ年）の中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせします。

記

1. 前中期経営計画の総括

当行では、“地域に根差した中小零細事業者さまと個人のお客さまのための銀行”を長期ビジョンに掲げ、地域の皆さまからお預かりした大切なご預金を、資金を必要とされる事業者さまや個人のお客さまに借入金としてお使いいただく「資金の地域内循環」を進めています。

主要な業績目標への挑戦につきましては、地域の皆さまのご支援により、前中計の業績目標を 2 年前倒し 1 年で、貸出金残高 1 兆円を達成しました。

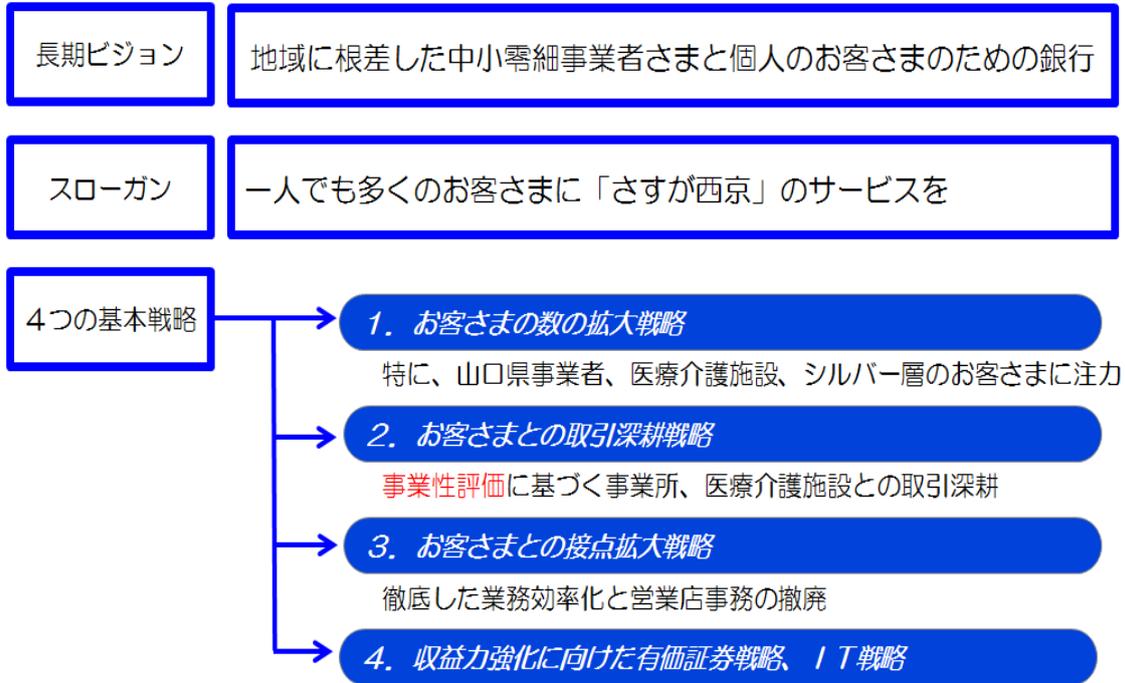
2. 新中期経営計画の目指す姿

前中計に引き続き、『一人でも多くのお客さまに「さすが西京」のサービスを』をスローガンに掲げ、長期ビジョンの実現に向けた取組みを加速します。

当行はこれからも、「さすが西京」の商品・サービス提供を通じ、お取引いただける地域のお客さま数の増加によるシェア拡大、メイン先の拡大に邁進します。

3. 新中期経営計画の基本方針

4つの基本戦略について以下の通り方針を定め、取組みます。



4. 業績目標

新中計に掲げる基本方針および各施策の実行により、以下の目標の達成を目指します。

| | 項目 | 28/12末実績 | 最終年度(31年度)目標 |
|----------|--------------|-----------|--------------|
| 経営目標 | ①当期純利益 | 30億円 | 35億円以上 |
| | ②預金残高 | 1兆2,976億円 | 1兆4,000億円以上 |
| | ③貸出金残高 | 1兆406億円 | 1兆2,100億円以上 |
| | ④外貨預金残高 | 55億円 | 250億円以上 |
| シェアの拡大目標 | ⑤山口県内事業所融資先数 | 10,788先 | 15,000先以上 |
| | ⑥医療機関取引先数 | 321先 | 600先以上 |
| | ⑦年金振込指定件数 | 56,347先 | 90,000先以上 |

5. 新中期経営計画での具体的な取組み

新中計での主な施策は以下のとおりです。

① お客さまの数の拡大戦略

お客さまに喜んで、西京を使っていただくために、西京銀行の口座は「手数料無料」をコンセプトとした手数料無料化戦略を推進し、サービスの利便性強化に努めます。

- 山口県内の事業者取引先数の拡大（目標：15,000社以上）
 - ・ 中小零細事業者新規開拓キャラバン隊を全ブロック（山口県内全域）に展開
 - ・ 小規模事業者（従業員5名以下）向けビジネスローン新商品の投入
- 医療機関取引先数の拡大（目標：600社以上）
 - ・ メディカルサポート室の新設／地域連携部医療チームの人員増強
 - ・ 全ブロックにメディカルサポート担当を配置
 - ・ 外部コンサル、税理士との連携強化によるM&A、事業承継サポート力強化
- 年金受給者のお客さまとの取引先数の拡大（目標：90,000件以上）
 - ・ 他行比圧倒的な金利優遇商品である年金定期の展開
 - ・ 年金シルバー層専用貯蓄預金の発売（平成29年8月予定）

② お客さまとの取引深耕戦略

「事業性評価」によるお客さまのニーズの把握、「お客さま本位の業務運営」の観点からの分かりやすい商品、サービスの実現等により、メイン先の拡大を図ります。

- 事業性評価に基づく、機動的な融資、ビジネスマッチングによるメイン先拡大
 - ・ メイン化対象先の選定、本部営業店間での与信方針の共有により、機動的に融資を実行
 - ・ スカイバンクの導入による融資案件に関する情報共有の迅速化を行い、案件発掘から審査、稟議、契約、実行までに要する時間を短縮
- 富裕層を含む個人のお客さまのメイン化推進
 - ・ 「お客さまにとってわかりやすい商品。サービスの提供」のコンセプトのもと、外貨預金や金の商品販売に注力
 - ・ 住宅ローンをきっかけとしたメイン化を進めるため、お客さまに選んでいただける住宅ローン商品の強化

③ お客さまとの接点拡大戦略

中小零細事業者さまの「売上高の向上」「経営課題の解決」に向けた取組みを強化・促進させていくため、ソリューションサービスの提供を積極的に行います。

そして、営業店でのお客さまとの接点拡大とコンサルティング業務を強化するため、営業店業務の本部集中をさらに推進します。また、お客さまの利便性向上、銀行の業務効率性向上の観点から、完全ペーパーレス化に向けた取組みに着手します。

● コンサルティング機能の強化

(事業者さま)

- ・ 面談頻度をあげ、売上向上など顕在化した具体的ニーズを、ビジネスマッチングやクラウドファンディング等により実現
- ・ 経営者保険、事業承継、M&A等の事業者さまの経営課題解決に向け、地方創生ファンドの活用
- ・ 専門知識を活かした「実のあるご提案」を提供

(個人のお客さま)

- ・ 証券会社等とのアライアンスによるマネープラザの資産運用コンサルティング質の向上
- ・ 住宅ローンをきっかけとした保険見直しサービスの強化

● 営業店事務全廃に向けた取組み

- ・ 住宅ローンのスピード審査の実現とリスク管理の強化のため、「住宅ローン管理室」を新設
- ・ 営業店で担当していた稟議、審査、リスク管理業務を本部に集約させ、お客さまとの接点拡大を強化
- ・ 今後、伝票保管管理や受電業務、口座開設業務の本部集中化も検討

● 完全ペーパーレスに向けた取組み

- ・ タブレット端末でのお客さま向け申込書、行内帳票等のペーパーレス化に向け、「完全ペーパーレス化検討委員会」を設置
- ・ お客さまの申込手續のご負担解消、行内手續きの簡素化を図る

④ 収益力強化に向けた有価証券戦略、IT 戦略

引き続き、有価証券運用は金利リスクをコントロールしながら、債券を中心に安全性を重視した運用を行う一方、収益力強化に向け、経営体力の範囲で、運用の多様化を進めます。IT 戦略では、システムのアウトソースにより、情報セキュリティ対策を行い安全性強化に努めます。

- 有価証券戦略
 - ・ 昨年4月に東京へ移転した有価証券フロント部門を中心に、運用手法、リスク管理手法に関する情報収集に努め、運用力を強化
- IT 戦略
 - ・ 外部システムベンダーとのアライアンスを促進
 - ・ サイバー攻撃やインターネット不正利用防止のため、行内に外部専門家とともにCSIRTを設置し、セキュリティを強化

以 上

◆ 本件に関するお問い合わせ

西京銀行 総合企画部（担当：阿部）

TEL 0834-22-7670