



平成 28 年 3 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社 清 水 銀 行  
代 表 者 名 取締役頭取 豊島 勝一郎  
(コード番号:8364 東証第1部)  
問 合 せ 先 経営企画部長 高柳 充雅  
(TEL 054-353-7895)

## 「第 26 次中期経営計画」の策定について

株式会社清水銀行（頭取 豊島 勝一郎）は、平成 28 年 4 月 1 日から平成 32 年 3 月 31 日までの 4 年間で計画期間とする第 26 次中期経営計画を策定しましたので、概要を下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 名称

「ADVANCE AS ONE～地域・お客さまとともに、持続的成長を実現するために～」

- ・ 「ADVANCE AS ONE」は、「ひとつになって前進する」の意。
- ・ 外部環境が大きく変化する中、当行が存在意義を発揮し、持続的な成長を実現するためには、地域・お客さまとの密接な関係に磨きをかけるとともに、清水銀行グループ全員が一体となり、「ひとつになって前進する」ことが必要であると考えます。

#### 2. 目指す姿

「存在意義の発揮」

- ・ 「第 26 次中期経営計画」では、原点回帰を行い、地域の産業と生活に密着していくことで、第 24 次、第 25 次中期経営計画に引き続き、不変のテーマとして「目指す姿」に『存在意義の発揮』を掲げ、地域にとってなくてはならない銀行を目指す。

#### 3. 計画期間

「平成 28 年 4 月 1 日～平成 32 年 3 月 31 日（4 年間）」

#### 4. 基本方針

##### ① 「金融仲介機能の向上」

- ・ これまで注力してきた当行の強みである中小企業向け貸出を、引き続き当行のコア業務と位置付け、個社毎のニーズに対し最適なサービス、ソリューションを提供（カスタマーイン）することで、県内シェアおよび収益の拡大を目指す。
- ・ 第二の収益の柱として個人戦略を強化し、単なるプロダクトアウトではなく、真に顧客が求める商品・サービスを市場に提供（マーケットイン）することで、個人顧客基盤の拡大を目指す。
- ・ その他、市場運用の高度化や地方創生への積極的な参画、グループ企業の連携および収益力強化を中心に金融仲介機能の向上を目指す。

## ② 「生産性の向上」

- ・ 多様化する銀行業務を限りある経営資源で効率的に行うため、従来の慣習に囚われず、業務の見直し、改善を進める。また、時間コストに対する意識改革を進め、一人ひとりの効率性を追求する。
- ・ また、第 25 次中期経営計画で進めてきた経費削減の流れを引き継ぎ、コストマネジメント力を強化することで、積極的な投資とローコスト運営を実現し、組織としての生産性を向上させる。

## ③ 「経営基盤の確立」

- ・ ガバナンス・リスク管理態勢の強化、コンプライアンスの徹底に努め、IR 等による積極的な情報開示を実践する。ステークホルダーとの良好な関係を構築するとともに、地域との絆を大切にした CSR 活動を継続していく。金融仲介機能の向上を実現するための最適な店舗配置・本部機構改革を進め、強固な経営基盤を確立する。
- ・ 創立 90 周年・100 周年と持続的な成長に向けて、清水銀行グループ全員が共通認識の下、「清水銀行らしさ」を追求し、企業価値を向上させる。

## ④ 「人財活力の向上」

- ・ これまで進めてきた人材育成による行員一人ひとりの能力向上を更にレベルアップさせ、実践的な研修の充実とダイバーシティの促進、能力を最大限に引き出すキャリアパスによる活躍機会の拡大を実現する。
- ・ 併せて、ワークライフバランスを改善させることで人財活力を向上させる。

## 5. 計数目標（計画最終年度）

項目	目標値
コア業務純益	40 億円以上
コア OHR (コア業務粗利益ベース)	70%台
中小企業等向け貸出金残高	8,800 億円以上
個人預金残高	1 兆円以上

## 6. 計画の詳細

計画の詳細については、当行ホームページをご参照ください。

(URL <http://www.shimizubank.co.jp/>)

以 上

本件に関するお問い合わせは下記にお願い致します  
清水銀行 経営企画部 渥美、神谷 TEL (054) 353-7895