



平成 30 年 3 月 26 日

各 位

会社名 株式会社 八十二銀行  
代表者名 取締役頭取 湯本 昭一  
(コード番号 8359)  
問合せ先 企画部長 樋代 章平  
(TEL. 026-227-1182)

## 「第 31 次長期経営計画」の策定に関するお知らせ

八十二銀行（頭取 湯本 昭一）は、2018 年 4 月から 2021 年 3 月までの 3 年間を計画期間とする「第 31 次長期経営計画」を策定いたしましたので、概要を下記にお知らせいたします。

記

### 1. 名称

第 31 次長期経営計画「変化に挑み、次代を創る」

### 2. 計画期間

3 年間（2018 年 4 月～2021 年 3 月）

### 3. テーマ

(1) お客さま利益実現のための“対面営業”の強化・拡大

(2) “人財※”育成投資・活躍機会の拡大

※ 第 27 次長期経営計画に基づき展開された「長期人財育成プラン」で『八十二銀行に働くすべての人は、“かけがえのない財産＝人財”』と定めた

(3) “営業推進態勢・業務プロセス”の変革

### 4. 計数目標

#### (1) 経営目標

目標項目	目標値
親会社株主に帰属する当期純利益（3 年後）	250 億円
連単倍率（3 年後）	1.25 倍
配当性向（連結/毎年度）	30%以上

#### (2) 地域活力関連目標

目標項目	目標値
創業支援先数（3 年間累計）	1,000 社
ビジネスマッチング（販路開拓支援等）による支援件数（3 年間累計）	6,000 件
私募債・ファンド等活用件数（3 年間累計）	500 件
事業承継・M&A・転廃業支援先数（3 年間累計）	1,000 先

(3) 環境関連目標

目標項目	目標値
温室効果ガス排出量削減 (3年後)	2013年度比 15%削減
電子交付サービス新規契約件数 (3年間累計)	3,000件
e-リブレ新規契約・切替件数 (3年間累計)	10万件
環境関連投融资件数 (3年間累計)	3,000先

以上

本件に関するお問い合わせ先  
企画部 黒岩  
026-224-5842

## 経営理念

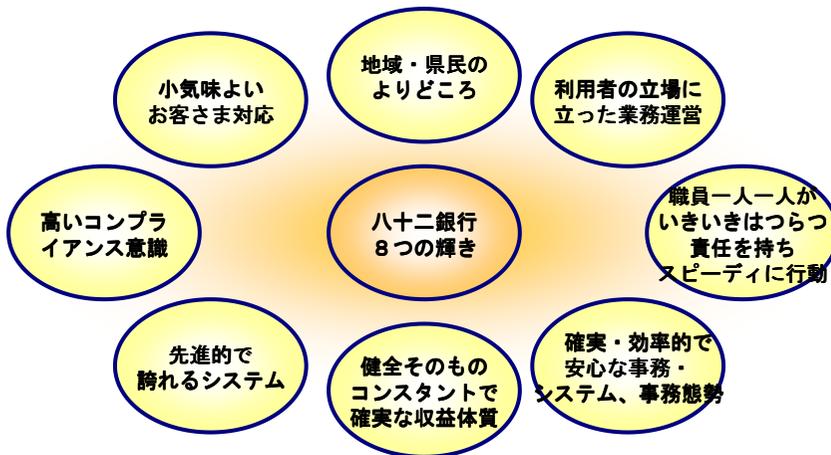
### 「健全経営を堅持し、もって地域社会の発展に寄与する」

当行は、創業以来、「健全経営を堅持しつつ地元の発展に貢献していく」ことを基本方針としてきた。昭和42（1967）年に現本店の建設が決定したことを受け、昭和43～45（1968～1970）年度の長期経営計画策定に際して、これを「経営理念」として明文化し、以後の当行経営の長期基本路線としている。

## 八十二銀行のありたい姿（長期ビジョン）

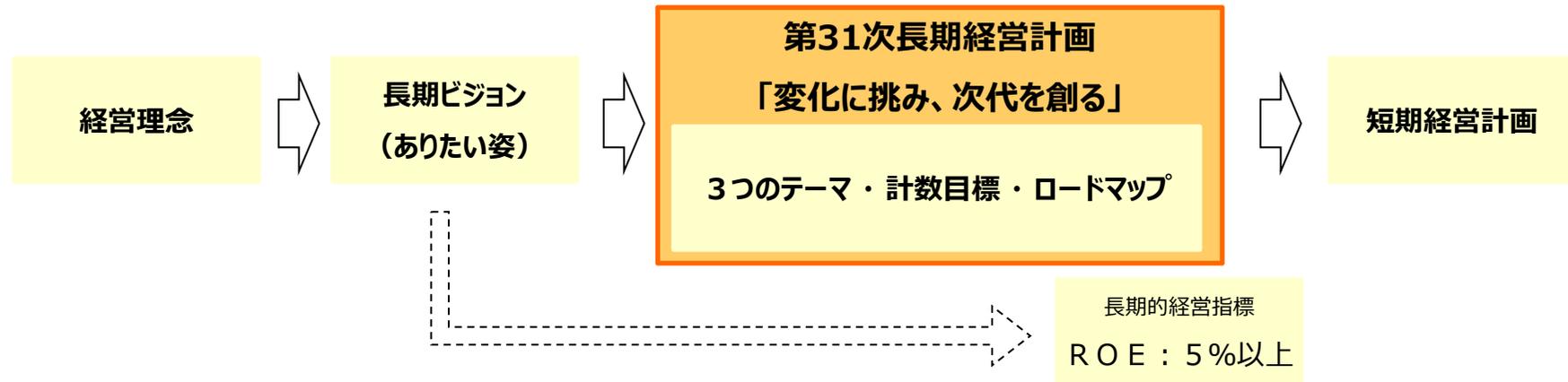
### 「日本の真ん中で輝いている銀行」

### 「8つの輝き」



平成19（2007）年にスタートした第27次長期経営計画において、経営理念を踏まえ、当行の長期ビジョンとして「日本の真ん中で輝いている銀行」をありたい姿と定め、総合的な企業価値の向上に取組み、永続的に発展する銀行を目指している。当行の輝く姿を、お客さま・地域・財務・組織風土などの視点から捉え、8つの輝きとして掲げている。

## 第31次長期経営計画の位置付け



人口減少・少子高齢化という日本の社会的課題に加え、マイナス金利政策導入やフィンテックを活用した他業態からの参入など、当行を取り巻く経営環境は短期間で大きく変化するとともに、先行きの厳しさも増している。このような環境のもと、当行が持続的にお客さまや地域社会の発展に寄与していくには、環境変化に挑むとともに、当行自身も未来に向け変化していく必要がある。

このような課題認識を背景とし、第31次長期経営計画「変化に挑み、次代を創る」を策定した。2018年4月からの3ヶ年においては、「お客さま利益実現のための“対面営業”の強化・拡大」「“人財”育成投資・活躍機会の拡大」「“営業推進態勢・業務プロセス”の変革」という3つのテーマを通じ、環境変化および当行自身の変化に挑み、次代を創るべく行動していく。

## 3つのテーマ

- お客さま利益実現のための“対面営業”の強化・拡大
- “人財”育成投資・活躍機会の拡大
- “営業推進態勢・業務プロセス”の変革

# 第31次長期経営計画の概念図

課題

収益力低下

来店客減少

競争激化

システムコスト増加

低い生産性

将来に対する  
職員の不安

## 第31次長期経営計画 「変化に挑み、次代を創る」

お客さま利益実現のための  
“対面営業”の強化・拡大

“人財”育成投資・活躍機会の拡大

“営業推進態勢・業務プロセス”の変革

共有したい価値

目指すべき行動

◆業務知識・ノウハウ・経験値など  
「役割を遂行する力」

◆共感力・対話力を備え、お客さまから  
信頼される  
「人間としての魅力」

◆お客さまをよく知り、お客さまニーズを  
優先することで  
「お客さまの利益を  
実現していく力」

◆業務プロセス・工数の削減による効率化に向け  
「前例を見直す力」

◆お客さまのニーズに合った最適かつ  
従来の銀行業務を越えた広範な  
金融サービスを提供する

◆職員一人ひとりの意識改革と  
レベルアップを支援する

◆お客さまとの接点に関わる職員の数を  
増やし満足度を高める

◆地方銀行No. 1の環境経営の強みを  
さらに深化させる

計数目標

経営目標

連結純利益

250億円

地域活力  
関連目標

ビジネスマッチング

6,000件

事業承継・M&A  
・転廃業支援先数

1,000先

環境  
関連目標

温室効果ガス  
排出量削減

2013年度比 15%削減

環境関連投融資件数

3,000件

外的要因

低金利継続

少子高齢化

異業種参入

顧客本位

働き方改革

ESG