


さざんのご案内2024

佐賀銀行 統合報告書 2024



THE BANK OF SAGA

発行 2024年7月
株式会社 佐賀銀行 総合企画部
住所 〒840-0813 佐賀市唐人二丁目7番20号
電話 0952-24-5111(代)
<https://www.sagabank.co.jp>

このまちで、あなたと
 佐賀銀行

佐賀銀行について

- P.03 当行の歩み
- P.05 財務・非財務ハイライト
- P.07 頭取メッセージ
- P.09 佐賀銀行グループの
価値創造プロセス

佐賀銀行の成長戦略

- P.11 中期経営計画
- P.13 地域支援戦略
- P.19 人的資本に関する取り組み
- P.21 DX戦略
- P.23 サステナビリティへの取り組み

価値創造を支える経営基盤

- P.25 コーポレートガバナンス
- P.27 役員一覧

報告対象範囲等

- 対象組織：株式会社佐賀銀行
及び佐賀銀行グループ
- 対象期間：2023年4月1日～
2024年3月31日

(一部、2023年3月31日以前、2024年
4月以降の活動内容等を含みます)

WEBサイト

- 企業情報・IR
<https://www.sagabank.co.jp/ir/>
- 決算短信
<https://www.sagabank.co.jp/ir/zaimu.html>
- ディスクロージャー誌
<https://www.sagabank.co.jp/ir/disclosure/>
- 株主総会・中間配当情報
<https://www.sagabank.co.jp/ir/investors/>
- 会社説明会資料
<https://www.sagabank.co.jp/ir-info/>
- 中期経営計画
[https://www.sagabank.co.jp/ir/files/
20220401_keikeikaku.pdf](https://www.sagabank.co.jp/ir/files/20220401_keikeikaku.pdf)
- コーポレートガバナンス
[https://www.sagabank.co.jp/ir/
governance.html](https://www.sagabank.co.jp/ir/governance.html)

経営理念

私ども佐賀銀行は「地域密着と健全経営」に徹し、
地元金融機関として良質な金融サービスを提供し
業務を通じて地域社会の発展に奉仕します。



TOM AND JERRY and all related characters
and elements © & Entertainment Co.(s24)

プロフィール (2024年3月31日現在)

創 業：1882年3月9日	店舗数：103カ店 (佐賀県61カ店、福岡県38カ店、 長崎県3カ店、東京都1カ店)
設 立：1955年7月11日	
資 本 金：16,062百万円	
本店所在地：佐賀市唐人二丁目7番20号	拠点数：72カ所 (佐賀県42カ所、福岡県26カ所、 長崎県3カ所、東京都1カ所)
従業員数：1,143名	
株 主 数：7,737名	



編集方針

佐賀銀行はこのたび「佐賀銀行 統合報告書 2024」を作成いたしました。
本統合報告書は、IFRS財団による「国際統合報告フレームワーク」と、経済産業省による「価値協創ガイドンス」を参考にして、財務情報に経営理念・事業戦略・SDGs/ESG情報などの非財務情報を関連付け、当行ならびに地域社会の持続可能な価値創造の仕組みを統合的に説明しております。
なお、詳細な財務データ等につきましては、「2024年3月期 佐賀銀行ディスクロージャー誌」(<https://www.sagabank.co.jp/ir/disclosure/>)に掲載)を併せてご参照ください。

1882年に当行の淵源となる伊万里銀行が設立されました。
 その後、唐津銀行や西海商業銀行等が合併を重ね、
 1955年に佐賀中央銀行と佐賀興業銀行が合併したことで佐賀銀行が設立されました。
 設立以来、佐賀や福岡、長崎の九州3県の経済における重要な役割を、佐賀を中心に果たしてきました。
 今後とも「地域密着と健全経営」の経営理念に徹し、地域経済の発展や健全経営に努めてまいります。

佐賀銀行のあゆみ

1882年 伊万里銀行設立(当行の淵源)



陶製の看板

1975年 佐銀リース株式会社を設立
新本店完成



1955年 佐賀銀行設立(佐賀中央銀行と佐賀興業銀行が合併)

1965年 東京支店を開設

1974年 当行株式福岡証券取引所に上場

1978年 佐銀ビジネスサービス株式会社を設立

1979年 佐賀信用保証株式会社(現 佐銀信用保証株式会社)を設立

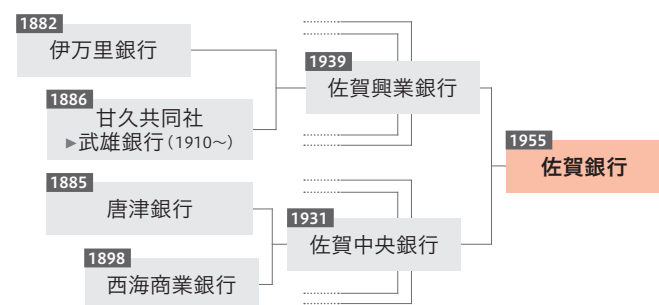
1984年 佐銀コンピュータサービス株式会社(現 佐銀デジタルパートナーズ株式会社)を設立

1985年 当行株式東京証券取引所市場第一部に上場

1988年 総預金残高1兆円達成

1990年 財団法人佐賀銀行文化財団を設立

佐賀銀行設立までの歴史



預金と貸出金の推移 ※1955年9月末

預金: 148億円 貸出金: 123億円



1991年 株式会社佐銀キャピタル(現 株式会社佐銀キャピタル&コンサルティング)を設立

1997年 個人預金残高1兆円達成

2017年 株式追加取得により、佐銀リース株式会社、佐銀信用保証株式会社、佐銀デジタルパートナーズ株式会社、株式会社佐銀キャピタル&コンサルティングを完全子会社化

2019年 「佐賀銀行グループSDGs宣言」を制定

2021年 さぎんコネクト株式会社を設立

2022年 東京証券取引所の市場区分見直しにより、市場第一部からプライム市場へ移行
監査等委員会設置会社へ移行

2024年 TOKYO PRO Marketへの上場を支援するJ-Adviser資格取得



過去の歴史で培った結果

総預金県内シェア

60.0%

総貸出金県内シェア

45.1%

事業性と信先数

全店: 15,191先 佐賀のみ: 6,829先

預金と貸出金の推移

※2024年3月末

預金: 2兆9,440億円
貸出金: 2兆2,012億円

社会の流れ

1907年 東京株式相場暴落(戦後恐慌)
 1914年 第一次世界大戦勃発
 1920年 反動恐慌勃発、東京地方で銀行取り付け激化
 1929年 ニューヨーク株式市場大暴落(世界恐慌勃発)

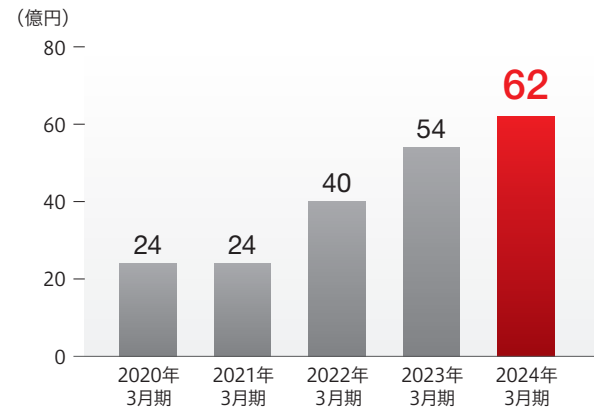
1939年 第二次世界大戦勃発
 1973年 第一次オイルショック
 1991年 バブル崩壊
 1995年 阪神・淡路大震災

2008年 リーマン・ショック
 2011年 東日本大震災
 2016年 日銀「マイナス金利政策」導入決定
 2020年 新型コロナウイルス感染症拡大

2022年 ロシア・ウクライナ危機
西九州新幹線開業
 2024年 令和6年能登半島地震

財務ハイライト

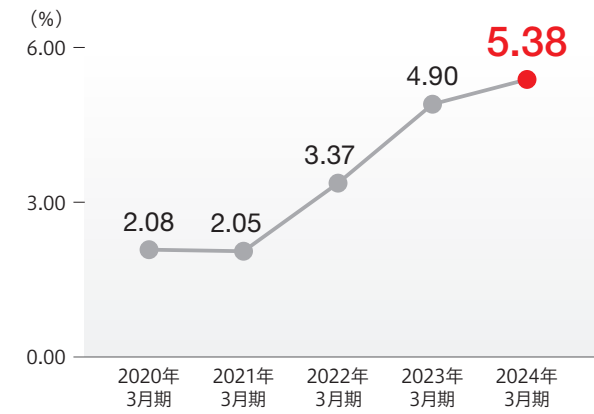
親会社株主に帰属する当期純利益



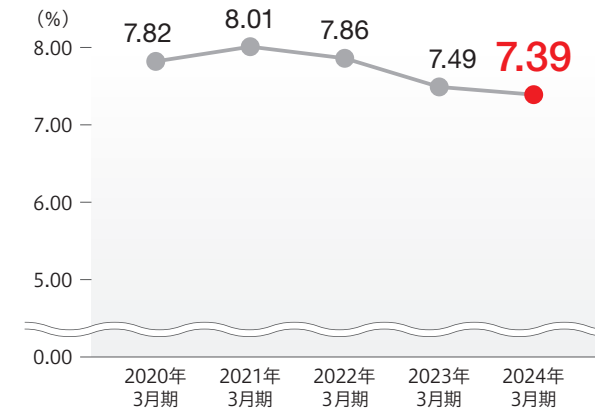
OHR (単体)



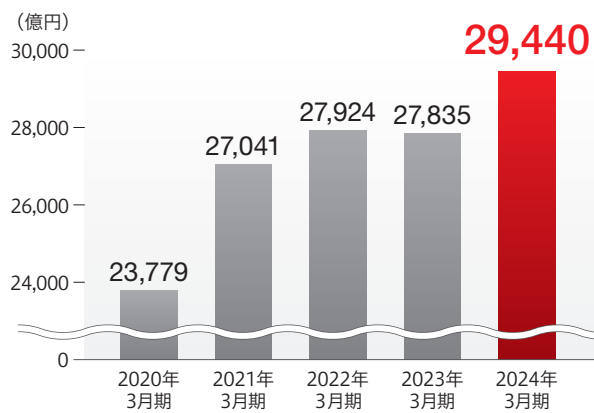
ROE (連結)



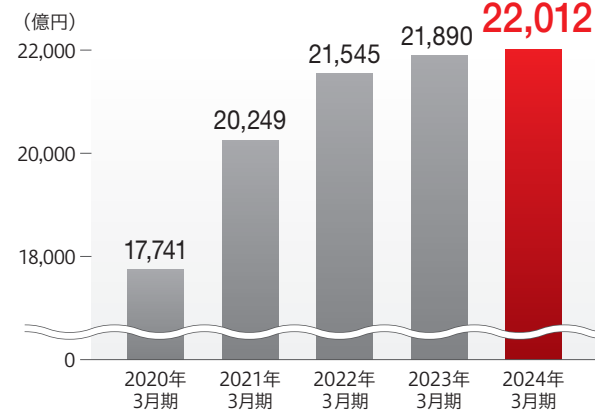
自己資本比率 (連結)



預金残高 (単体)

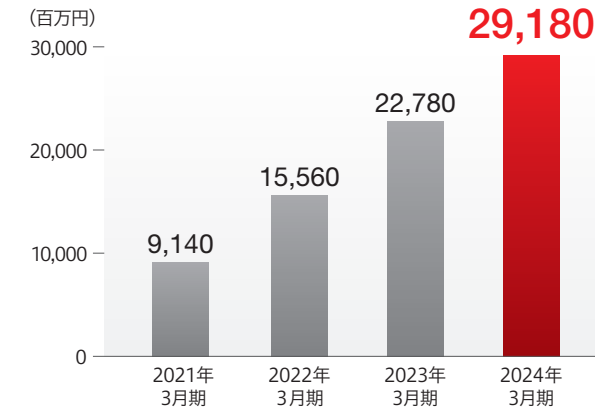


貸出金残高 (単体)

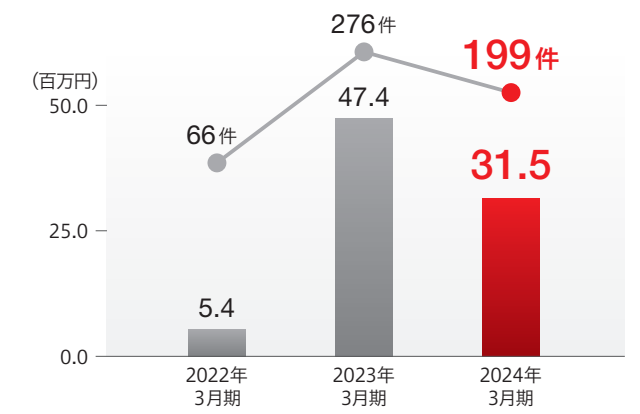


非財務ハイライト

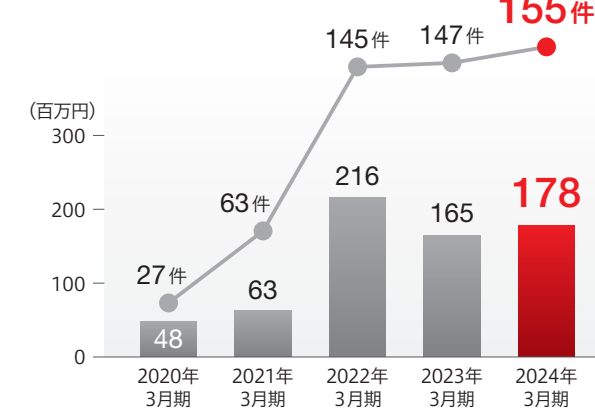
SDGs 私募債引受額 (累計)



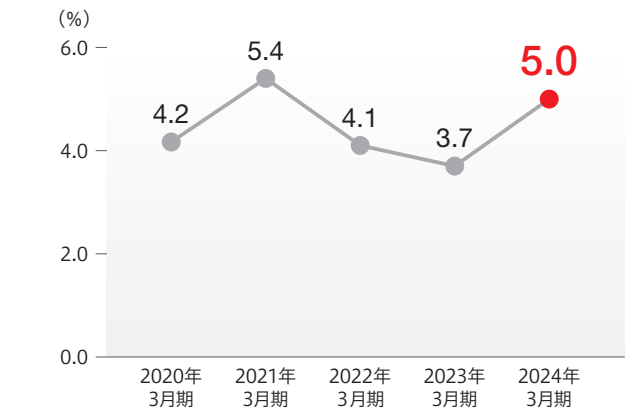
SDGs コンサル (件数・金額)



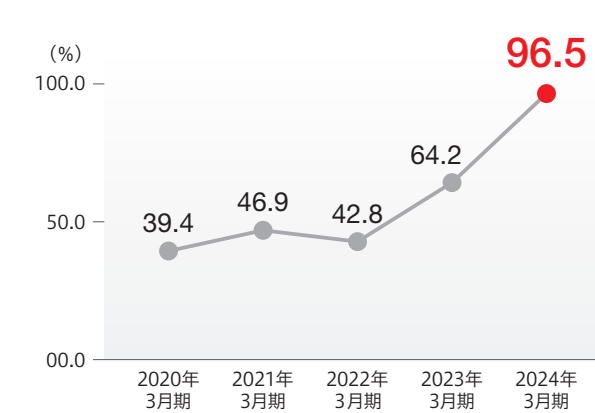
事業承継・M&A (件数・金額)



女性管理職比率



男性育休率



頭取メッセージ

銀行の枠を超えて、 地域の企業価値向上を 実現する

取締役頭取 坂井 秀明



創立の経緯からひも解く 当行の存在理由

当行の歴史は、1955年（昭和30年）7月設立ですが、淵源は1882年（明治15年）3月の伊万里銀行の創業まで遡り今年で142年となります。佐賀銀行設立当初より佐賀県内だけでなく、博多支店や久留米支店、小倉支店など福岡県の主要都市にも店舗を開設し、北部九州を主要営業エリアとして営業を行ってきました。

佐賀県は農業や畜産業、窯業など良質な地域資源・ブランドを保有しており、商業都市である福岡県に隣接していることや、九州の交通の要衝として抜群な地理的環境を活かし、成長・発展をとげてきています。各地それぞれ主要産業は違いますが、当行の役割として佐賀県を中心に、隣接する福岡県、長崎県を含めて、経済だけでなく企業や人材交流、情報など金融面を通じた地域の橋渡しを担いお客様の課題解決を行っています。2022年3月に第17次中期経営計画“変革、挑戦”（2022年4月～2025年3月）を策定し、「このまちで、あなたと…金融の枠を超えて地域の価値向上を実現する銀行グループ」となることを目指しています。「地域の発展なくして、当行グループの発展なし」を使命とし、創業150年に向けてサステナブル経営に取り組んでまいります。

外部環境・見通しに関する 経営者としての認識

日本国内ではアフターコロナへの移行が本格的に完了し、日経平均株価が過去最高値の4万円台を付けるなど、日本経済が大きな転換期を迎えていることを皆さまは実感しているのではないのでしょうか。金融面で言えば、2024年3月の金融政策決定会合でマイナス金利政策の解除が決定され17年ぶりの利上げが実施されるなど、賃金と物価がそろって上昇する好循環が実現する確度が高まっています。長らく続いた超低金利時代は、まさしく今、夜明け前にあると思います。「金利のある世界」では我々金融機関を取り巻く環境も大きく変化していきます。これまでも様々な外部環境の変化がありましたが、そのような環境下にあっても、当行グループはお客様の課題解決に向けて、地方銀行グループとしての役割を担ってきました。そして、これから金利が上昇していく中でも、地域のお客様と強固なリレーションを構築してまいります。また、デジタル化の進展による金融アプリ等の充実により、どこにいても金融取引ができる時代となっており、地域＝地域銀行という絶対的な基盤が揺らぎつつあると考えています。このような環境下でも当行グループが地域になくしてはならない存在となるために、デジタルチャネルの充実をはじめ、コンサルティング機能の強化や地域のキャッシュレス推進への貢献等を通じて、地域経済の好循環創出に努めてまいります。

業績に対する認識・中期経営計画について

2023年度の主要目標は、対顧客利益（単体）が54億円（中計比+24億円）、当期純利益（連結）が62億円（同+10億円）、ROE（連結）が5.38%（同+1.44pt）と順調に推移しております。一方、連結自己資本比率はリスクアセットの増加により7.39%（同△0.22pt）と低下しました。自己資本比率向上やPBR向上は引き続き重要な経営課題と認識しており、お客様の役に立ちながら、安定した財務基盤構築に努めてまいります。

2022年4月からスタートしました第17次中期経営計画は、今年度は最終年度を迎えます。今中期経営計画では、「このまちで、あなたと…金融の枠を超えて地域の価値向上を実現する銀行グループ」を目指す姿として掲げ、“変革、挑戦”をテーマに皆さま・地域にとって何でも「役に立つ」存在となり、最終的には佐賀銀行グループ全体がコンサルファームとなることを目指してグループ一体となって取り組んでいます。お客様のニーズや課題は様々ですが、課題解決を行う上で特に2つのことを大切にしています。1つ目はお客様の人生や会社経営で実現したい具体的な目標（ゴール）を定め、それを達成するために必要な資産や手段をつくりあげてお手伝いを行う“ゴールベースアプローチ”の考え方です。2つ目は個人と法人のマーケットを分けて考えず経営の課題から個人の悩みまでお客様に寄り添い、シームレスに支援をしていくことです。こういった取り組みを行っていくことで、お客様の事業活動におけるリスクを可視化し、コントロールしていくリスクマネジメント向上支援や地域のカーボンニュートラルへの取り組み支援を通じた持続可能な地域社会の実現、

地域の活性化や取引先の経営力向上の実現を目的とした上場支援など地域のために様々な支援を行ってまいります。

DX戦略においては、キャッシュレスの進展等によるお客様のニーズの変化に対応するため、人とデジタルを融合したサービスを提供し、地域・お客様の利便性と付加価値を向上させることを目指しています。具体的には2024年秋に様々なキャッシュレス支払いに対応できる端末の導入や2023年8月に当行を事務局として官・民が連携・協力しての「佐賀県・税公金キャッシュレス納付推進プロジェクト」を立ち上げるなど地域のキャッシュレス化を進めています。また個人のお客様については非対面チャネルの柱として「さぎんアプリ」の機能拡充を進めており、お客様の利便性向上に努めています。

人財育成にも力を入れており、全行員がコンサルティング能力を有することを目的にFP（ファイナンシャルプランナー）の資格取得を奨励しており、2024年3月現在で2級を882人、1級を40人が取得しています。また、外部企業や海外、MBA資格取得を目的とした大学など様々な分野へ派遣しており、行員の成長を後押ししています。

当行はお取引先さま、株主の方々、地域の方々に支えられて142年の歴史を積み重ねてきました。2032年には創業150年を迎えますが、佐賀銀行グループの「このまちで、あなたと…」という思いは不変です。当行グループは“総合サービス企業グループ”を目指して、これまで以上にグループのシナジー効果を発揮し、お客様や地域の課題解決のため「既存事業の変革」と「新しい事業領域への挑戦」により事業領域を拡大することで、金融の枠を超えたサービスを提供してまいります。

【目標とする経営指標】

第17次中期経営計画の経営目標		2022年度	2023年度	2024年度	2024年度
項目		実績	実績	中計計画	予想
収益性	単体 対顧客利益	39億円	54億円	39億円	54億円
	連結 当期純利益（うち単体）	54億円 （55億円）	62億円 （60億円）	68億円 （67億円）	68億円 （62億円）
	単体 役務収益比率	29.3%	29.1%	31.3%	29.0%
効率性	単体 OHR	76.70%	82.58%	63.43%	74.23%
資本効率性	連結 ROE	4.90%	5.38%	4.98%	5.56%
健全性	連結 自己資本比率	7.49%	7.39%	7.60%	7.60%

佐賀銀行グループの価値創造プロセス

当行グループの長い歴史の中で蓄積した強み・経営資本を最大限活用し、対処すべき課題にグループ一体となって取り組んでいくことで、ステークホルダーの期待に応え、地域の将来に亘る発展・成長を支え続けてまいります。



佐賀銀行グループの“このまちで、あなたと…”の想いは不変です。これからもサステナブルな地域社会・経済の実現に貢献してまいります。

中期経営計画に込めた想い

「地域密着と健全経営」に徹し、地元金融機関として良質な金融サービスを提供し、業務を通じて地域社会の発展に奉仕します。

- 一、地域社会の発展に奉仕する
- 一、顧客および株主の信頼に応える
- 一、従業員の福祉を向上させる



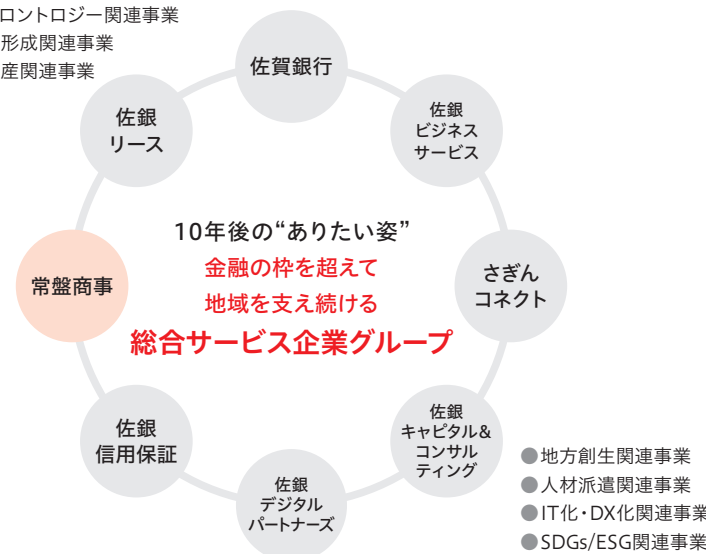
佐賀銀行グループは、地域の社会、経済が持続的に成長・発展することを目指すため、国連が定めたSDGsの趣旨に賛同し、全従業員が高い責任感を持って取り組むことを宣言します。

前・中期経営計画では、「このまちで、あなたと…地域の活力を未来へつなぐ銀行」を目指す姿として掲げ、コンサルティング起点の営業態勢への移行や生産性向上に向けたBPR等の効率化施策に取り組んでまいりました。その結果として最重要課題であった顧客利益の黒字化を実現するなど、着実に歩みを進めています。しかし一方で、非金融分野での地域へのお役立ちやDX化によるサービスのご提供などには課題が残り、「地域の活力を未来へつなぐ銀行」の実現までには至りませんでした。

第17次中期経営計画の策定にあたり、10年後の当行グループの“ありたい姿”からバックキャスト思考で考え、“地域の発展なくして当行グループの発展なし”という地域銀行の使命を再認識いたしました。持続可能な地域社会・経済の実現のために、「このまちで、あなたと…金融の枠を超えて地域の価値向上を実現する銀行グループ」となることを目指し、当行グループ全従業員が一丸となって取り組んでまいります。

10年後のありたい姿“総合サービス企業グループ”を目指して

- 金融支援関連事業
- ジェロントロジー関連事業
- 資産形成関連事業
- 不動産関連事業



10年後のありたい姿“総合サービス企業グループ”を目指して、これまで以上に当行グループのシナジーを発揮し、地域やお客さまの課題解決のため、「既存事業の変革」と「新しい事業領域への挑戦」により事業領域を拡大することで、金融の枠を超えたサービスを提供していきます。第17次中期経営計画では、ブロック間連携を佐賀銀行グループ一体での取り組みにまで向上させ、グループ最適化を実現していきます。

- 地方創生関連事業
- 人材派遣関連事業
- IT化・DX化関連事業
- SDGs/ESG関連事業

全体戦略イメージ

佐賀銀行グループ全体をコンサルファームへ

事業者さま、個人のお客さま、地域にとって



サステナブルなビジネスモデルの確立

将来のための情報ストックに注力し、“狩猟型”から“農耕型”の営業スタイルへ

将来のための情報=ビジネスの種をお客さまとともに育て伸ばしていく“農耕型”の営業スタイルへ転換します。

個店→ブロック→ブロック連携→佐賀銀行グループ一体となった営業態勢へ

お客さまの課題解決のご支援を、個店単位・ブロック単位から佐賀銀行グループ一体となった取り組みに向上させます。

“顧客起点(より近く)” “コンサル強化(より深く)” “サステナブル(より永く)”

第17次中期経営計画においては、全体戦略イメージとして「佐賀銀行グループ全体をコンサルファームへ」を掲げて取り組んでいくこととしています。

具体的には、まず、これまでのプロダクトアウト^(注1)からマーケットイン^(注2)へ発想を転換し、商品ありきの営業スタイルからお客さま起点の営業スタイルへと移行していきます。

次に、“狩猟型”から“農耕型”へ営業スタイルを転換していきます。全ての営業の起点は“情報”にあり、将来のための情報ストックに注力していきます。前期までに一定以上の情報が常にストックされている状態が理想的な姿と考えています。

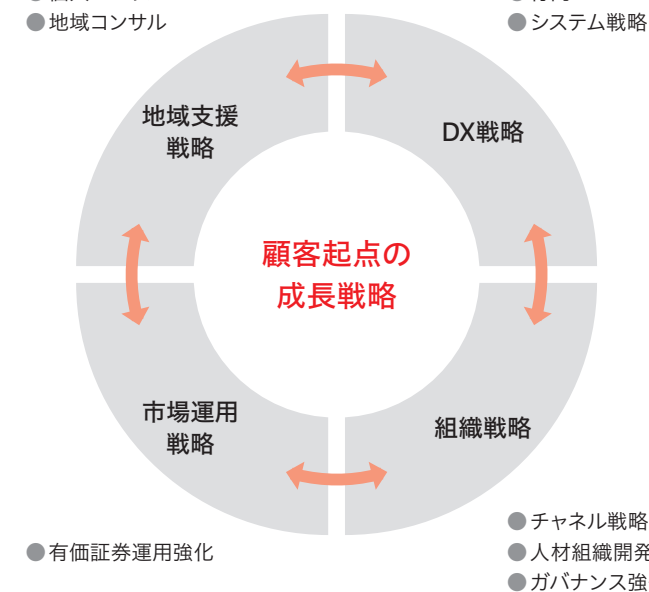
また、当行グループ全体がコンサルファームを目指していく上で、「何でも“役に立つ”」存在となっていく必要があります。現在は「何でも“相談できる”」段階であると認識しており、サステナブルなビジネスモデルを確立することにより、「何でも“役に立つ”」存在にまで高め、地域になくてはならない銀行グループを目指してまいります。

(注1) プロダクトアウト… 潜在化しているニーズを発掘し、売り手が良いと思ったものを提供すること。

(注2) マーケットイン… 顕在化しているニーズを追求し、お客さまが望むものを提供すること。

主要戦略

- 法人コンサル
- 個人コンサル
- 地域コンサル
- 対顧客DX
- 行内DX
- システム戦略



1. 地域支援戦略

営業基盤である各々の地域・個々の企業・一人ひとりのお客さまの課題解決の支援に積極的に取り組みます。

2. DX戦略

キャッシュレスの進展等によるお客さまのニーズの変化に対応するため、リアルとデジタルを融合し、地域・お客さまの利便性と付加価値を向上させます。

3. 組織戦略

多様化するお客さまの課題解決のご支援ができる柔軟な組織・人材づくりを行います。また、コンプライアンスを礎に、安定的な収益確保とリスクコントロールのバランスを重視した経営を実践します。

4. 市場運用戦略

運用・リスク管理能力を高め、有価証券運用益の効率的かつ安定的な獲得を行うことで、経営基盤の強化を実現します。

“地域の発展なくして当行グループの発展なし”

当行グループ一体となってステークホルダーの期待に応え、地域の将来に亘る発展・成長を支え続けてまいります。

地域支援戦略

佐賀・福岡・長崎の各地域、個々の企業、一人ひとりのお客さまの課題解決の支援にグループ一体となって積極的に取り組み、サステナブルな地域社会を実現します。

法人コンサル

事業性評価をベースに、金融・非金融分野のコンサルティング領域を拡大します

- 事業承継・M&Aの充実
- 事業再生支援の強化
- IT化・DX化支援の強化
- グループ一体営業の深化

企業の付加価値向上

個人コンサル

生涯コンサルタントとして、お客さまのライフプランの実現をサポートします

- 商品・サービスの充実
- 総合資産承継専担者の配置
- 富裕層への提案強化 (IFA)
- コンサルタント人材の育成

個人の豊かな資産形成

地域コンサル

地域経済の好循環サイクルを創出します

- 地域・企業のブランド力向上への取り組み
- 地域の脱炭素経営を普及・浸透させていくための具体的活動

サステナブルな地域社会の実現

法人コンサルティング

グループ一体となって金融・非金融分野のサービス提供態勢を強化し、コンサルティング領域を拡大することで、企業・事業者さまのライフステージに応じた経営課題の解決、企業価値の向上をサポートします。

お客さまの課題・ニーズ

事業承継・M&A
後継者育成
事業再生
SDGs/ESG/TCFD
販路拡大
資金繰り支援
人材不足・採用
新規事業・海外進出

ソリューションメニューの充実

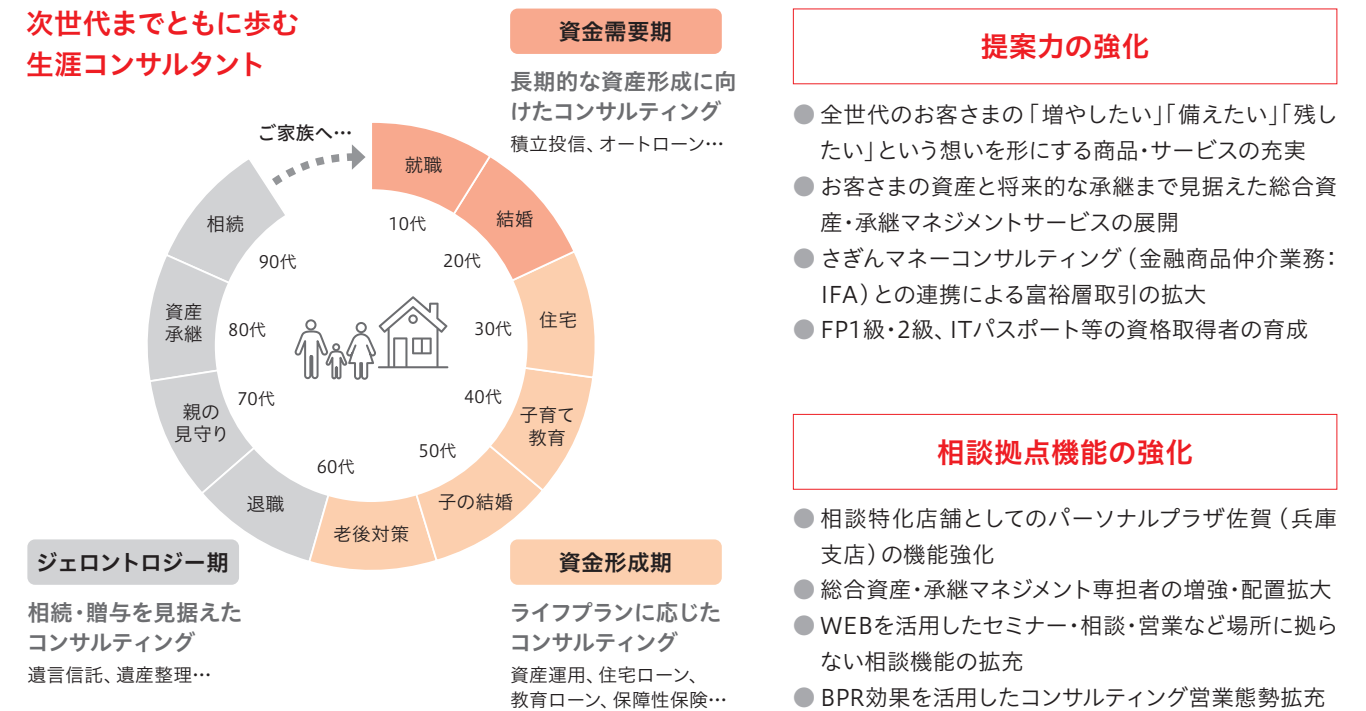
新領域	事業再生コンサル	金融
	IPO支援	
	SDGsコンサル	非金融
	リスクコンサル	
既存領域の高度化	法人融資	金融
	各種ファイナンス	
	IT・DXコンサル	
	事業承継・M&A	
	人材紹介	非金融
	計画策定・人事労務	
	販路拡大	

事業者の
価値向上

個人コンサルティング

人生100年時代における生涯コンサルタントとして、お客さま一人ひとりのライフプランの実現をサポートします。

次世代までともに歩む 生涯コンサルタント



提案力の強化

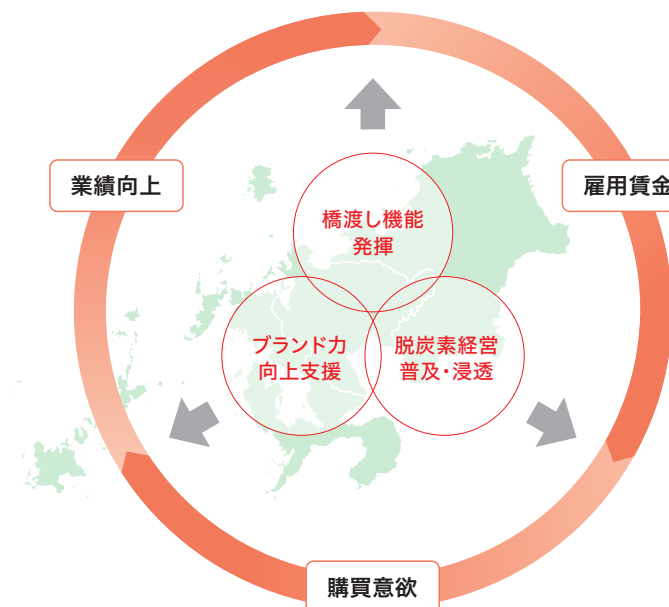
- 全世代のお客さまの「増やしたい」「備えたい」「残したい」という想いを形にする商品・サービスの充実
- お客さまの資産と将来的な承継まで見据えた総合資産・承継マネジメントサービスの展開
- さぎんマネーコンサルティング (金融商品仲介業務: IFA) との連携による富裕層取引の拡大
- FP1級・2級、ITパスポート等の資格取得者の育成

相談拠点機能の強化

- 相談特化店舗としてのパーソナルプラザ佐賀 (兵庫支店) の機能強化
- 総合資産・承継マネジメント専担者の増強・配置拡大
- WEBを活用したセミナー・相談・営業など場所に拠らない相談機能の拡充
- BPR効果を活用したコンサルティング営業態勢拡充

地域コンサルティング

佐賀県の地の利を活かし、当行が営業基盤である佐賀・福岡・長崎のハブとなって地域経済の好循環サイクルを生み出し、持続可能な地域社会・経済の実現に向けて取り組みます。



ブランド力向上

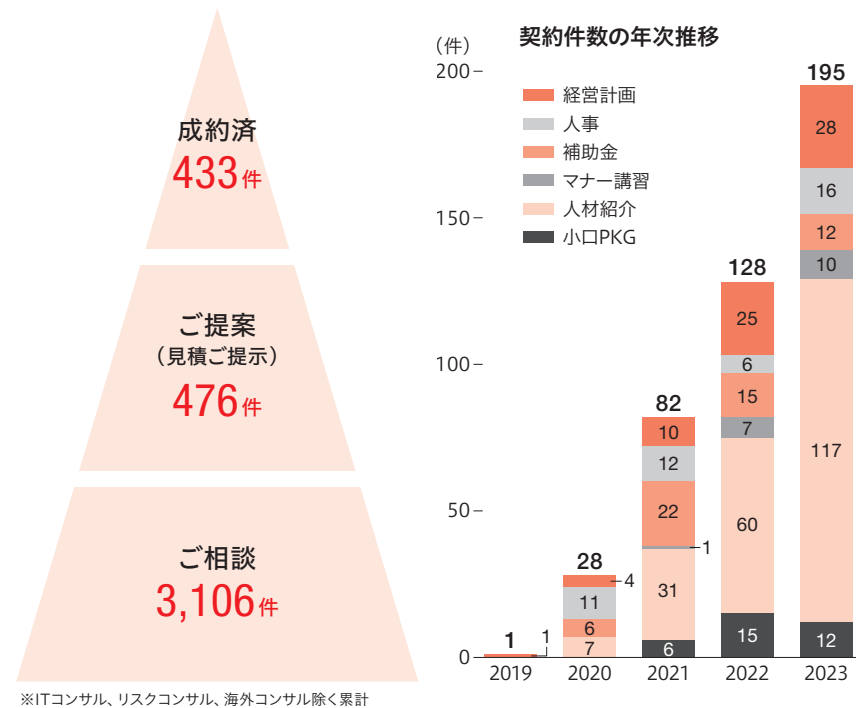
- 東京プロマーケット市場 (TPM) への上場支援による地域での新たな「上場企業」の誕生を促進
- 企業自身のブランド力向上に加え、地域のブランド力向上による地域活性化を実現

脱炭素経営

- 脱炭素経営支援を起点とした地域企業の成長と県内経済の活性化を、国や地元自治体と連携して実施
- サプライチェーン全体を含めた脱炭素への取り組みを強化する潮流に直面している中小企業を、地域ぐるみで支援する態勢を構築

法人コンサルティング

計画策定・人事労務・人材紹介支援



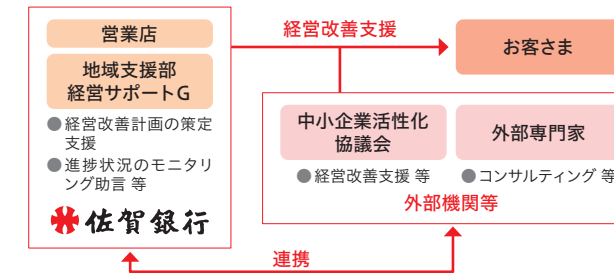
事業者向けコンサルティング業務

当行グループでは、個人事業主、中小企業、大手企業など、多くの事業者のお客さまとの丁寧な対話を継続し、経営課題を共有することで、お客さまに寄り添ったコンサルティングを実践しています。

事業者向けコンサルティング業務では、事業拡大を見据えた経営戦略、事業計画の策定支援、人事労務制度の構築支援、事業環境の変化に対応するためビジネスモデルを再構築するお客さま向けに事業再構築補助金の活用支援など、様々なサポートを行っています。

毎期契約件数は増加しており、収益面でも貢献しています。具体的な相談件数も増加することが見込まれ、お客さまの経営課題に対し、高度なコンサルティングを提供していきます。

経営改善・事業再生・業種転換等の支援



経営改善支援等の取り組み実績

期初事業性融資先数 (正常先除く) A	Aのうち経営改善支援取り組み先 a	aのうち期末に債務者区分がランクアップした先数 b	aのうち再生計画を策定した先数 c
7,004先	120先	4先	105先

外部機関等との連携

●外部機関・外部専門家活用実績 (2023年10月から2024年3月末まで)

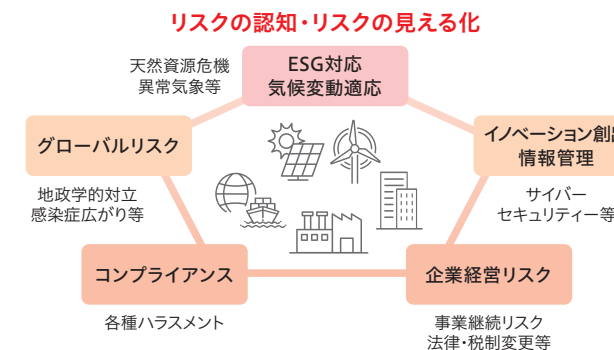
外部機関・外部専門家	相談持込先数
中小企業活性化協議会	15先
その他外部専門家*	1先

※信用保証協会の専門家派遣事業等の活用実績を表しております。

審査管理部及び地域支援部経営サポートグループが担当店と一体となって、お客さまの本業支援や事業再編支援等、地域活性化に繋がる取り組みを行っています。

1. 経営改善計画の策定支援、及びその進捗状況のモニタリングによる助言等を行っています。
2. 実績のあるコンサルタントの紹介や税理士等外部専門家との連携によるきめ細かな支援を行っています。
3. 経営支援のため、商談会等のビジネスマッチングの機会を積極的に活用しております。
4. 地域企業の皆さまの早期再生を図り、地域経済の活性化に寄与することを目的として、当行を含む佐賀県内の8金融機関と佐賀県信用保証協会及び佐賀県中小企業活性化協議会が参加する「さが事業再生ファンド」及び当行取引先で主に北部九州を経営基盤とする中小企業さま向けの「さざん広域事業再生ファンド」を組成しております。
5. 抜本的な事業再生や事業転換により経営の改善が求められるお客さまの早期再生、地域経済の活性化に寄与することを目的として、DE S (債務の株式化)及びDDS (資本金借入金)も活用しております。

リスクマネジメントコンサルティング

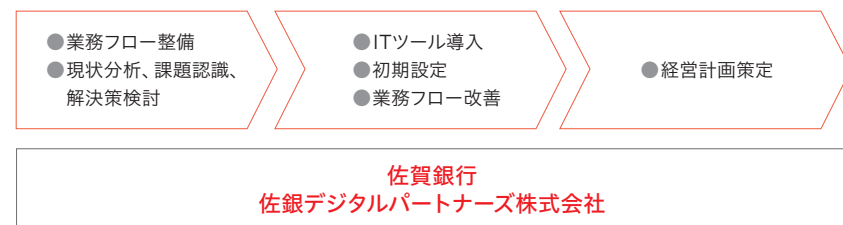


お客さまの取り巻く事業環境の変化 (認知) を捉え、リスクを低減 (見える化) するとともに、地域課題の解決を通じてお客さまの持続的な成長を実現します。

お客さまの成長支援におけるリスクマネジメントの重要性は高く、保険商品に留まらず、コンサルティング目線での価値創造を図り、リスクマネジメントコンサルサービス、保険、その他ソリューションの個別提案ではなく、事業者さまに潜むリスクの「見える化」、「深掘り」のサイクルを継続的に検証し、包括的な経営戦略におけるリスクマネジメントの支援を佐賀銀行グループ全体で実施しています。

また、リスクマネジメントの一環として「社会的要請への対応に関する支援 (健康経営・脱炭素等)」についても取り組んでいます。

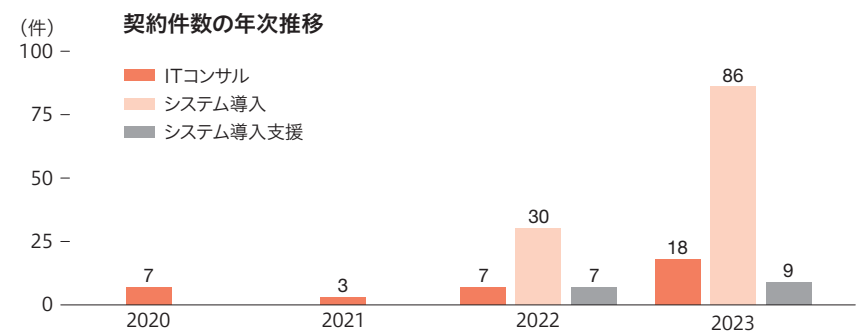
企業のDX化を通じて経営者を伴走支援



DX/ICTコンサルティング業務

関連会社である「佐銀デジタルパートナーズ株式会社」と共同で、お客さまの生産性向上に向けたデジタル化を支援するサービスを行っています。お客さまの課題解決に向け、ITサービス事業者とは独立した立場で、最適なシステムやITツールの導入に関するコンサルティングを実施しています。

勤怠管理、給与計算システムなどに加え、電子帳簿保存法、インボイス制度への対応などの相談も増加しています。今後もお客さまのデジタル化による生産性向上に向けた伴走支援を強化していきます。



海外ビジネスコンサルティング

- 輸出を検討したいけど、どこに相談したらいいかわからない (輸出)
- 海外で販路を開拓したいが、社内の営業人員が足りない (輸出)
- 海外で自社の商品を販売してくれる企業を探してほしい (輸出)
- 海外で新たな生産委託先を探してほしい (輸入)
- 海外で現地拠点を設立したい、現地銀行で口座開設したい (進出)

海外展開に対する課題解決

- 「海外ビジネスコンサルティングサービス」
- 海外販路開拓サポート (輸出)
 - 海外仕入先開拓サポート (輸入)
 - 海外進出サポート (現地法人設立)

2020年4月より地域の事業者さまの持続的発展のため、海外ビジネスコンサルティング業務を新設しております。

お客さまより海外販路開拓、海外仕入先開拓、海外拠点設立といった海外ビジネスに関するご相談が、取り組み開始以降4年間で200件以上あり、これまでにコンサルティングによって東アジアや東南アジア諸国を中心に海外への販路開拓が実現しております。さらに、お客さまに輸出に興味を持ってもらうために2023年12月に香港・マカオミッションを当行独自で実施しております。

また、海外情報の発信にも注力しており、2024年2月にはベトナムから講師を招いてハイブリッド形式で海外展開セミナーを開催し、佐賀・福岡・長崎県内から55社67名の方にご参加いただきました。

外部機関との連携として、佐賀県、佐賀県商工会議所連合会、当行で佐賀県内企業の海外展開支援を円滑に行うために、「国際取引支援協働連携についての覚書」を締結し支援体制を構築しており、「ものづくりグローバル研究会」「食品グローバル研究会」を通じて様々な共催事業を行っています。

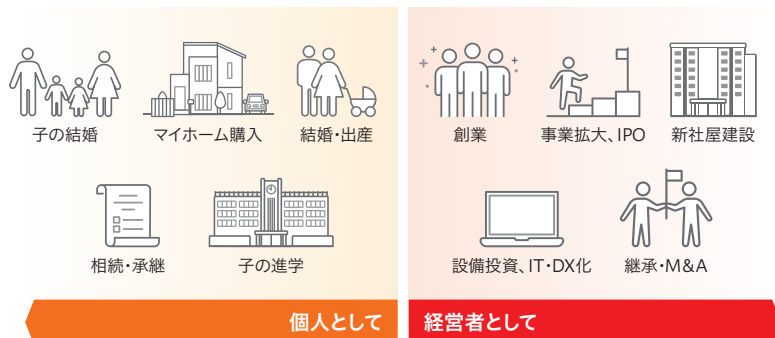
その他、海外展開の個別・具体的な問題点等の解決のためにJETRO (日本貿易振興機構)、JICA (国際協力機構)、中小機構 (中小企業基盤整備機構)、AOTS (海外産業人材育成協会)、提携コンサルタントなど関係機関との帯同訪問により具体的な相談業務を行っています。

個人コンサルティング

ゴールベースアプローチ～お客さまの想いを形に～

今後の戦略

「ゴールベースアプローチ」の考え方に基づくコンサルティング営業への変革に取り組み、「お客さま本位の業務運営」の強化及びお客さまとのリレーション向上を目指します。

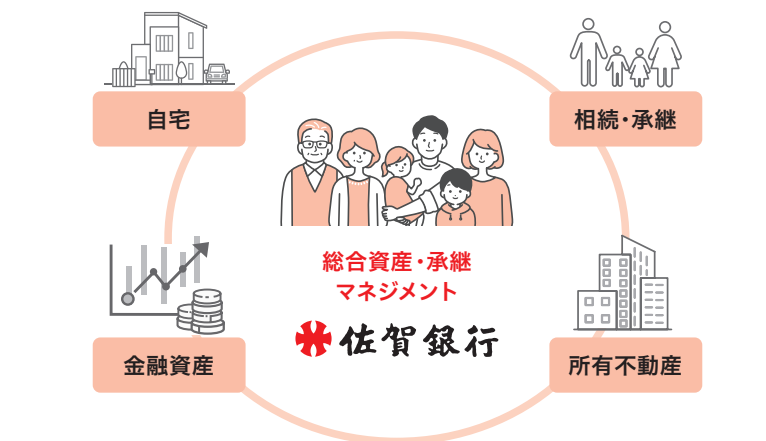


- お客さまとの対話に基づき将来目標を設定
- 目標達成に向けたプロセスを提案
- 達成に必要なソリューションを提供
- 目標達成のためのフォローアップ

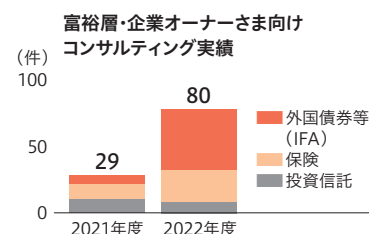
米国で取り入れられている資産管理の方法に「ゴールベースアプローチ」と言われるものがあります。これは単に「資産を増やす」という資産運用とは異なり、「将来の目標（ゴール）を達成するために必要なお金を準備する・対策を考える」という考え方です。当行はこの考え方に共感し、このゴールベースアプローチの考え方に基づくコンサルティング営業への変革に取り組んでまいります。

また、個人は「家庭」や「法人（職場）」などで目標や課題が違うものですが、本来は1人の個人です。当行は「個人と法人はシームレス」という考え方のもと、お客さま一人ひとりの立場や状況によって違うゴールに向かって必要なソリューションを提供・フォローアップを行い、お客さま本位の業務運営の強化及びリレーション向上を目指してまいります。

提案力と相談拠点機能の強化



セミナー・個別相談会などを積極的に実施し、対策の必要性を啓発



当行では全世代のお客さま一人ひとりの「増やしたい」「備えたい」「残したい」という想いを形にするため、商品・サービスの充実に努めています。このような中、2023年10月にフィナンシャルアドバイザーなどの有資格者やM&A担当者などで構成する専門家チームをパーソナルプラザ佐賀（兵庫支店）及び福岡支店に設置し、「総合資産・承継マネジメントサービス」を開始しました。

このサービスは、金融資産のみならず、所有不動産などの全資産を対象にしており、お客さま一人ひとりの状況やご希望に応じてオーダーメイドでその管理や将来の承継準備などを専門家をご提案し、佐賀銀行グループ全体のソリューションを用いて実行するものです。従来のジェロントロジーへの取り組みと相まって、富裕層や企業オーナーさま向けのコンサルティング実績は徐々に増加しており、今後この専門家チームの増員と設置店舗の拡大を計画しています。

地域コンサルティング

東京プロマーケット市場 (TPM) への上場支援



人口減少や少子高齢化で厳しさを増す地元経済の底上げを図り、持続可能な地域社会の実現に貢献することを目的に、株式会社東京証券取引所に対し、プロ向け市場TOKYO PRO Marketへの上場を支援する「J-Adviser」資格取得の申請を行い、2024年3月26日に承認を受け、同年4月1日より上場支援業務をスタートさせました（銀行によるJ-Adviser資格取得は初めての事例となります）。TOKYO PRO Marketは、市場で株式の買い付けができる投資家を「プロ投資家」に限定することで、株主数や流通株式比率、利益額といった数値基準を設けない柔軟な制度設計を特徴とし、上場による知名度や信用力の向上、優秀な人材の確保、社内管理体制の整備といった様々な効果が期待されており、近年新規上場企業数が増加傾向にある株式市場です。当行は、この度のJ-Adviser資格の取得により、成長著しいTOKYO PRO Marketへの上場を目指すお客さまの上場準備や上場審査、上場後の適時開示等に対し、東証からの委託を受ける形でサービスを提供することが可能になります。地方銀行の特色である、お客さまに寄り添ったサポートを通じて、私たちがよく知る「地域の素晴らしい企業」の上場に向けた取り組みに伴走し、上場後の株式市場での成長を支えてまいります。

地域資源を活用して商品開発を支援しています



▲左から、さぎんコネクト株式会社 富永金吾社長、当行坂井秀明頭取、岡田直樹内閣府特命担当大臣、松尾勝利鹿児島市長（役職は撮影当時のものです）



当行及びグループ会社の地域商社・さぎんコネクトは、鹿島市と鹿島市ラムサール条約推進協議会が構築したSDGs事業創生プラットフォーム「鹿島モデル」と連携し、周年放牧されている経産牛や規格外の色落ち海苔を活用した商品開発に取り組んでいます。

従来、出産を経験した雌牛は肉が硬いため、販売戦略に課題を抱えていました。そこで、当行が持つネットワークを駆使し、地元の食品加工業者とのビジネスマッチングを積極的に行い、新商品「肉みそ」の開発をコーディネートしました。さらに、販路開拓支援を目的として当行グループ会社のさぎんコネクトが運営する地域密着・購入型クラウドファンディングサイト「YOKATO!」で販売を支援しました。この取り組みは内閣府SDGs金融表彰を受賞しています。

また、佐賀県の特産品である有明海苔は、近年、栄養不足などの理由で色落ちした海苔が余っており、そのままでは販売できない状況にありました。ここでも当行のネットワークを活用し、取引先のSDGsやフードロスへの取り組みに賛同する食品加工業者に加工を依頼しました。これにより、スナック風に加工した新商品「海苔つま」の開発が実現しました。加工会社にとっても新たな地域で企業との取引が始まり、双方にとって有益なビジネスとなりました。

当行グループは、今後も地域の課題解決に貢献し、「地域経済の活性化」と「持続可能な社会の実現」を目指してまいります。

人的資本に関する取り組み

佐賀銀行では、地域に貢献できる“働き方”を可能とする環境を整備し、地域のお役に立つ“働きがい”を実現できる組織風土への変革を目指し、サステナブルなビジネスモデルを確立するための人財・組織づくりに取り組みます。

人財組織開発



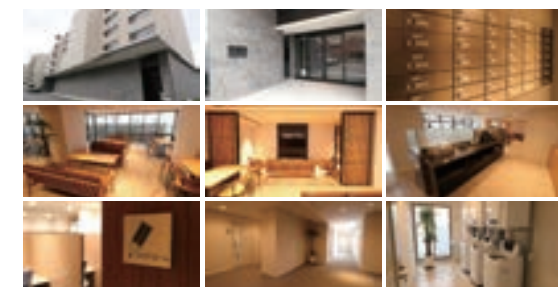
組織力の強化

グループ全体での人財交流に加え、性別や年齢にとらわれることなく個人々の特性に合った登用や配置転換を推し進めるため、規定の変更や研修を行い、挑戦と成長が実感できる環境や自ら学び続ける風土の醸成に取り組んでいます。



人財開発・人財育成

複線型人事制度やアルムナイ・リファラル採用を新設し、銀行内外で多彩な知識・経験を持つ人財が活躍できるよう環境を整備するとともに、行員自身のキャリアデザインを後押しする取り組みも行っています。



働きやすい環境の構築

育休復帰支援金の新設や男性育休取得促進の他、フレックス勤務などを含め一人ひとりに合った勤務形態の実現とともに、寮や社宅を順次建て替え、職場環境・住環境などの両面からワーク・ライフ・バランスの充実の他、健康経営に関する様々な取り組みも行っています。

人財開発・人財育成

金融の枠を超えて地域の価値向上を実現する銀行グループを目指し、サステナブルな地域社会の実現のために多様な価値を創造できる人財力の向上を図ります。

(1)人財開発

- ① 多様化する銀行業務への貢献の仕方を柔軟にすることで、多彩な知識・経験を持つ人財が活躍できる複線型人事制度の構築
- ② FP1級、ITパスポート、TAA(事業再生アドバイザー)、SDGs関連資格の取得によるコンサル機能の強化

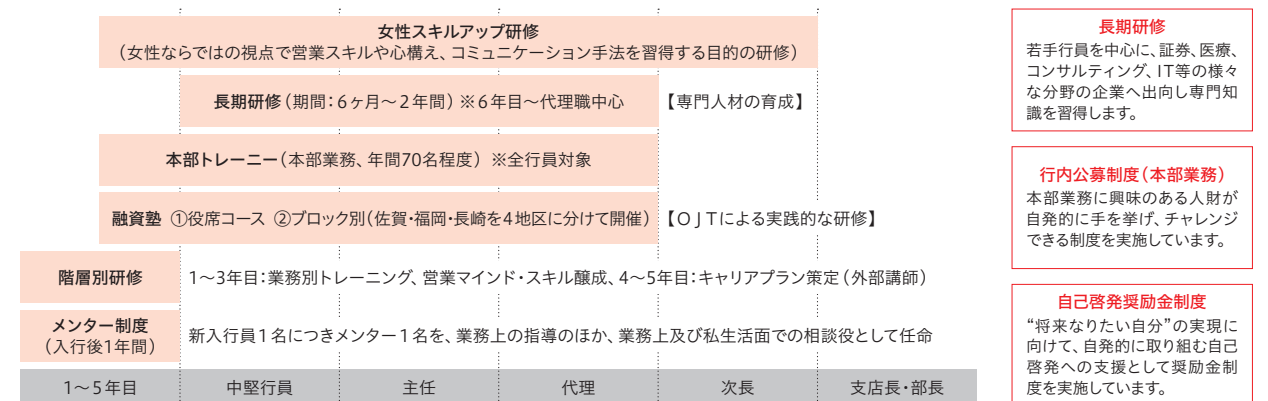
FP1級取得者	FP2級取得者	ITパスポート取得者	SDGs関連資格取得者
40名 (2024年3月末時点)	882名 (2024年3月末時点)	431名 (2024年3月末時点)	99名 (2024年3月末時点)

- ③ 本部トレーニーの拡充・・・行員一人ひとりのキャリア形成及び自己啓発の促進
- ④ 積極的な行外派遣、リカレント教育(一橋大学、福岡大学、九州大学ビジネス・スクール等)
- ⑤ IT人財の確保、育成強化

取り組み内容	具体的取り組み
IT人財の採用強化	● インターンシップ「デジタルイノベーションコース」の実施(年1回、5日間) ● リファラル制度による経験者採用の強化
デジタルリテラシーの向上	● 行内研修「デジタルスクールラボ」の実施 ※中級コース「基礎知識習得」、上級コース「プログラミング実習」

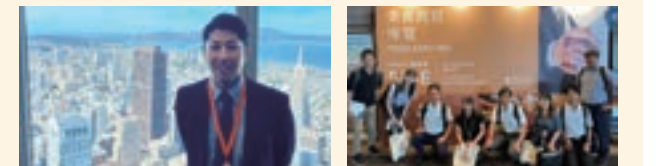
(2)人財育成

行員のキャリアデザインを支援し、“将来こうなりたい”というビジョンの実現に向けた研修を行うことで、行員一人ひとりが働きがいのある組織風土を醸成していきます。



海外トレーニー研修(韓国・香港・ニューヨーク)の取り組み

デジタルの知見とグローバルな視野を持った人財を育成することを目的として、デジタル先進国の韓国、香港、ニューヨーク現地での短期トレーニーを実施しています。



健康経営の取り組み

佐賀県より「さが健康企業宣言」の優良企業として認定され、さらに優良企業の中でも特に優れている企業として「令和5年度佐賀さいこう表彰(健康経営部門)」を受賞しました。

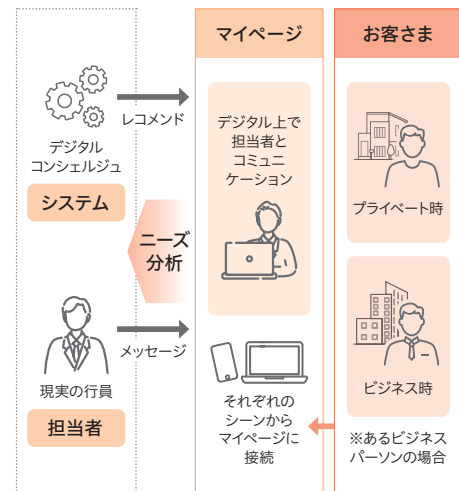
- 主な取り組み内容**
- ウォーキング事業
 - 禁煙事業
 - 無料歯科健診の実施
 - 被扶養者向け健診事業



“みんなが安心して働ける銀行を目指して”
当行は「えるぼし(最高位)」、「プラチナくるみん」の認定を取得しています。

デジタルバンク宣言

「人ならではの」以外は、ALL Digitalで対応するデジタル地銀



キャッシュレスの進展等によるお客さまのニーズの変化に対応するため、人（リアル）とデジタルを融合したサービスを提供し、地域・お客さまの利便性と付加価値を向上させることを目指しています。佐賀銀行グループが一致団結し、「人ならではの」以外は、ALL Digitalで対応するデジタル地銀」となるため、以下の実現に取り組んでいくことを宣言します。

- ① マスリテール層のお客さまへの対応や基本的な金融取引は100%デジタル化する
- ② 当行とお取引のない個人のお客さまは100%デジタルで誘引する
- ③ 地域の事業者さまや個人のお客さまのデジタル化を支援する
- ④ 地域のキャッシュレス・ペイメントのデジタル化に貢献する

当行グループでは、「人ならではの」と「デジタル」を組み合わせ、お客さまや地域社会に対して、より便利で、よりスピーディに、そしてより価値のあるサービスの提供を目指しています。「デジタル」の分野では、基本的な金融取引などは全てデジタルで対応することや、お客さまや地域のデジタル化やキャッシュレス・ペイメントを支援する「デジタルバンク」を目指して取り組んでいます。

対顧DX

個人のお客さま向け



「佐賀銀行アプリ」を新たな銀行アプリ「さぎんアプリ」と新たな「らくらくe投信」へ2023年12月にリニューアルし、銀行取引をより簡単かつ安心・安全にご利用いただけるようになりました。普通預金の新規口座開設、残高照会、入出金明細、新たならくらくe投信との連携などの機能がご利用いただけます。また、機能は随時追加することで、将来は様々な銀行取引を「さぎんアプリ」で完結できることを目指し、お客さまの利便性を飛躍的に向上させていきます。

法人のお客さま向け

事業者向けポータルサイト

法人・個人事業主のお客さま向けに新たなデジタルチャネルとして「さぎんBizポータル」のサービス開始を予定しています。本サービスでは、紙での契約の電子化や書類の受取などお客さまの利便性を高めるための機能が集まったポータルサイトです。まずは、残高照会や入出金明細照会、振込や外国送金、納税など本サービスの軸となる基本機能から実装し、その後はお客さまの課題解決に繋がる機能を追加してまいります。

地域キャッシュレス・税公金キャッシュレス

地域キャッシュレスの普及・促進を推進し、お客さまの利便性向上や事業所の付加価値向上に寄与してまいります。1台のマルチ決済端末で、クレジット・電子マネー・コード決済等に対応し、売上金は早期入金をはじめ、選べる入金サイクルを提供いたします。こちらは、2024年10月に加盟店開拓事業の開始を予定しています。

また、社会的なコスト負担となっている紙と現金等による窓口納付について、地域経済のデジタル化・生産性向上にも貢献できるとの考えから、佐賀県内における税公金の納付に係る官（国・地方団体）・民（商工団体等・金融機関）が連携・協力して「佐賀県・税公金キャッシュレス納付推進プロジェクト」を実施し、キャッシュレス納付への切り替えを促進しています。

DX推進サポート強化体制

営業店・本部・グループ会社が一体となってお客さまのIT化・DX化に関するニーズを汲み取り、企業価値の向上をサポートいたします。

行内DX

営業生産性の向上

システムインフラ

クラウドサービスやSaaSの積極的な利用により、システム全体の最適化を行い、運用・保守にかかるコストを削減します。またクラウド上のグループウェアなど、お客さまとの新たなコミュニケーション基盤を構築します。銀行内に保有する様々な情報の集約一元管理やペーパーレス化の拡大を行うことで、銀行内の業務プロセスの見直しを図り、より営業活動に注力できる態勢を構築します。お客さまのライフイベントの発生に応じたタイムリーなご案内を行うことで今までにない『顧客体験』を提供します。

システム内製化

システムの全体最適化にあたり、営業活動の基幹となる営業支援システムなどを、当行行員及び当行グループ社員を中心に企画・設計・開発を行っています。内製化により、今後の機能強化に対し、迅速な対応が可能となり、改修・開発費用を大幅に削減することができるようになりました。

ChatGPT活用

ChatGPTを活用したシステムの構築につきましては当行の若手行員にて、システムベンダの力を借りずに内製化いたします。まずは具体的な活用ケースでChatGPTによる行内事務効率化の検討を本格化させ、生産性の向上に繋げていきます。

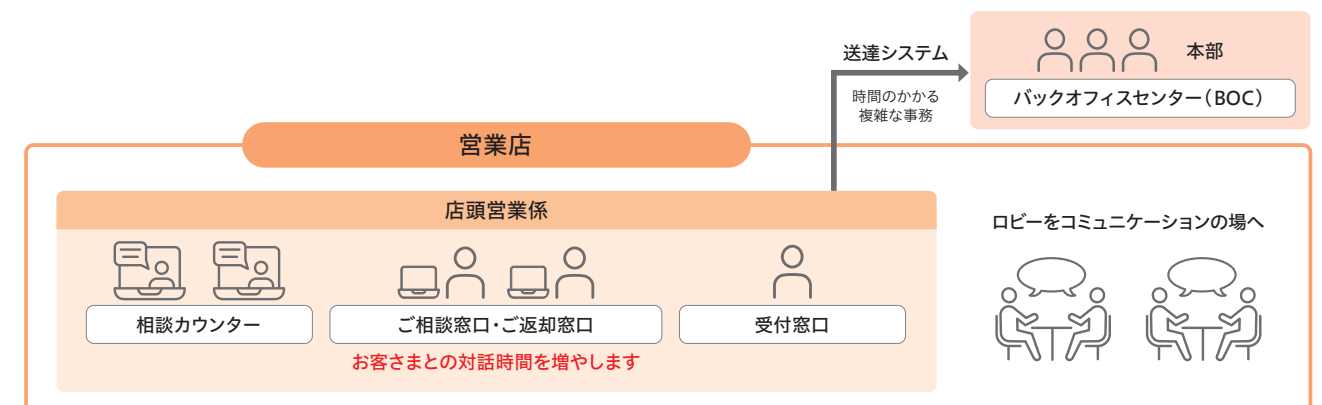
本取り組みは、日本マイクロソフト株式会社のクラウドサービスである「Microsoft Azure」の当行専用環境上に、同社が提供する「Azure OpenAI Service」を活用し、システムを構築するものです。Azure OpenAI Service は Microsoft Azure 上で生成 AI を利用できるサービスで、入出力情報を適切に管理して入力情報を二次利用されることなく生成 AI を利用できます。まず行内規定検索機能を実装し、幅広い用途に活用できるよう機能を追加していく予定です。また、行員の利用に際しては利用ガイドラインを定め、お客さまの情報や機密情報等の取り扱いについては厳格に管理いたします。

業務改革

スマートバンキング

キャッシュレスやデジタル化の進展により来店客数が減少していくことや、生産性向上への取り組みにより事務量も減少していく中で、店舗の運営方法を、「営業の窓口」としてお客さま満足度向上・コンサルティング重視のための態勢に変革していきます。そのために、店舗を「人ならではの」強みを活かす「コミュニケーションの場」と位置づけ、お客さまとの対話時間を増やすために「スマートバンキング」を開始し、3つの態勢を確立します。

- ① お客さまのニーズや情報を積極的に収集する「ロビー営業」
- ② 窓口担当者は受付に専念し営業担当がお客さまの待ち時間に対話や提案を行う「用件別分業制」
- ③ 送達システムを活用し後方事務の本部集中化で実現する「事務はバックオフィスセンター」

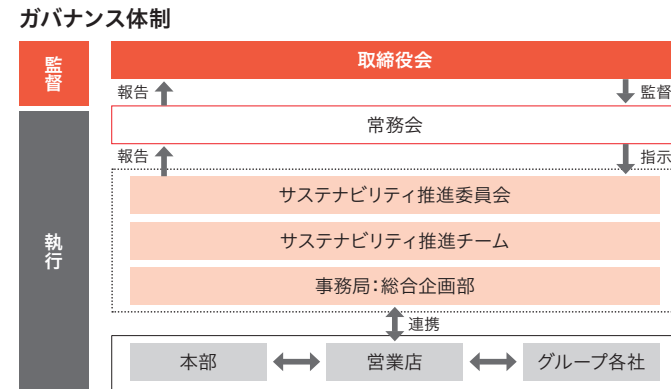


気候変動への対応

近年、世界中で異常気象による自然災害が頻発し、当行営業エリア内におきましても甚大な被害が発生するなど気候変動は地域社会や経済に大きな影響を及ぼす可能性を含んでおります。当行は、2022年3月にTCFD提言に賛同し、気候変動がお客さまや当行グループに与える影響を把握し、リスクや機会に関する積極的な情報開示に努めてまいります。

ガバナンス(気候関連リスクと機会に関するガバナンス)

当行では、気候変動に関する課題を経営上の重要事項として捉えており、常務会において気候変動を含む社会的課題解決のための具体的な施策や戦略について審議し、経営戦略やリスク管理に反映しています。必要に応じて取締役会に報告することとし、報告された内容に対し、適切に監督する態勢を構築しています。



戦略

機会、リスク

当行は、気候変動に関連する「機会」と「リスク」について以下のとおり認識しております。

内容		主な機会とリスク
機会	エネルギー源	●お客さまの低炭素排出技術や温室効果ガス削減のための新規投資による資金需要の増加
	製品とサービス	●低炭素社会に対応するためのお客さまに対する金融支援やコンサルティング等ソリューション提供によるビジネス機会の増加
	市場	●新規、新興市場への投資機会の増加
	強靭性	●災害対応等、新たな設備投資需要の増加
物理的リスク	急性リスク	●洪水等の自然災害増加に伴うお客さま企業の売上減少、担保価値毀損による貸出資産の価値低下 ●洪水等の自然災害増加に伴う当行資産の毀損
	慢性リスク	●お客さまがハイリスクな地域に有する資産等に対する保険料上昇等のコスト増加や担保価値毀損による貸出資産の価値低下
リスク	政策と法規制	
	技術	●政策変更による税負担、保有資産の減損や早期償却等の発生
	市場	●消費行動の変化によりお客さまが提供する既存製品やサービスの陳腐化とそれに伴う信用リスクの増加
	評判	●気候変動関連業務への対応及び情報開示の遅れによる企業価値の低下

リスク管理

当行では、統合的リスク管理の枠組みを整備しており、それらのリスクを「信用リスク」、「市場リスク」、「流動性リスク」、「オペレーショナル・リスク」に分類の上、管理しています。

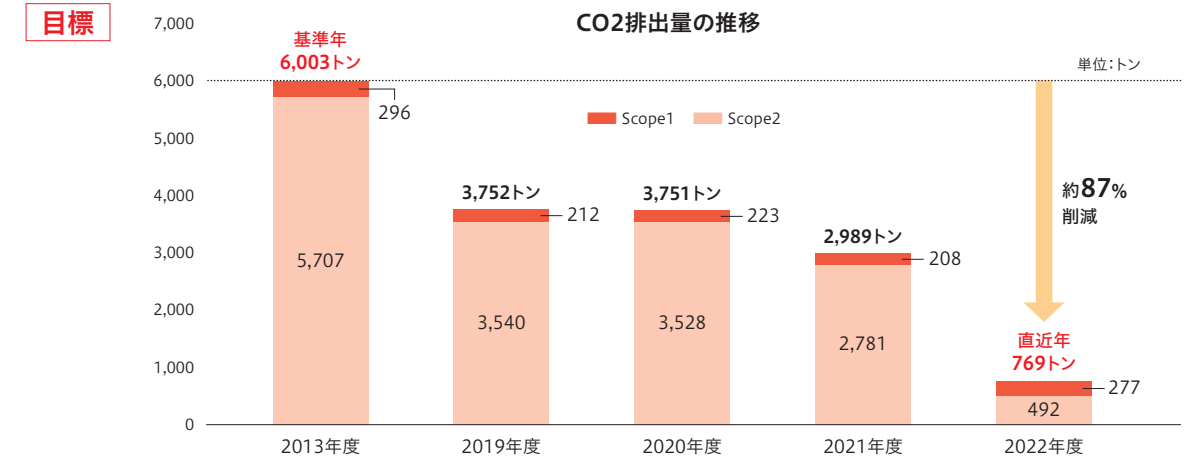
気候変動リスクについては、重要なリスクのひとつとして認識し、金融リスクのリスクドライバーであるとの考えのもと、信用リスクやオペレーショナル・リスクなどのリスク管理の枠組みで管理していきます。

投融资については、「地域へのネガティブな影響の提言・回避」に取り組むとともに、気候変動リスクの低減等に資する投融资に積極的に取り組むことで、「ポジティブな影響の拡大・創出」に努めてまいります。

指標と目標

指標 CO2排出量推移

当行は第17次中期経営計画において2030年度に当行が排出するCO2を2013年度比46%削減することを宣言しましたが、2021年度に前倒しで達成することができました。新たな目標として、2030年度までに照明のLED化等の省エネ施策実施によりCO2排出量をネットゼロにし、カーボンニュートラル達成を目指します。今後は、Scope3についても実績の把握について取り組んでまいります。



CO2排出量削減目標

2030年度までにCO2排出量をネットゼロにし、**カーボンニュートラル達成**を目指します。(Scope1、2を対象)

サステナブルファイナンス目標

2023年度～2030年度
累計実行目標額 **3,000億円**

サステナブルファイナンス

当行は、サステナブルファイナンスの定義を「お客さまや地域が抱える環境課題や社会課題の解決に向けた取り組みを支援する融資」と定め、2023年12月にサステナブルファイナンス目標を設定しました。2024年3月末での実績は369億円となります。

炭素関連の与信割合

TCFD提言において開示を推奨している炭素関連資産のうち、特に移行リスクが高いと考えられるエネルギー及びユーティリティセクター(電力、除く省エネ)向け与信が当行貸出金に占める割合は、2024年3月末時点で約1.36%となっています。

古紙再生によるエコ現金封筒作成の取り組み

環境負荷の低減を図るため、セイコーエプソン株式会社の古紙再生機器「ペーパーラボ」を導入しました。「ペーパーラボ」とは、使用済みの紙を原料として、新たな紙を生産できるオフィス製紙機です。再生紙を用いて県内の就労支援施設に委託し、「エコ現金封筒」を作成しております。当行グループは、今後も地域活性化に繋がる取り組みを支援し、持続可能な地域社会の実現に向けて貢献してまいります。



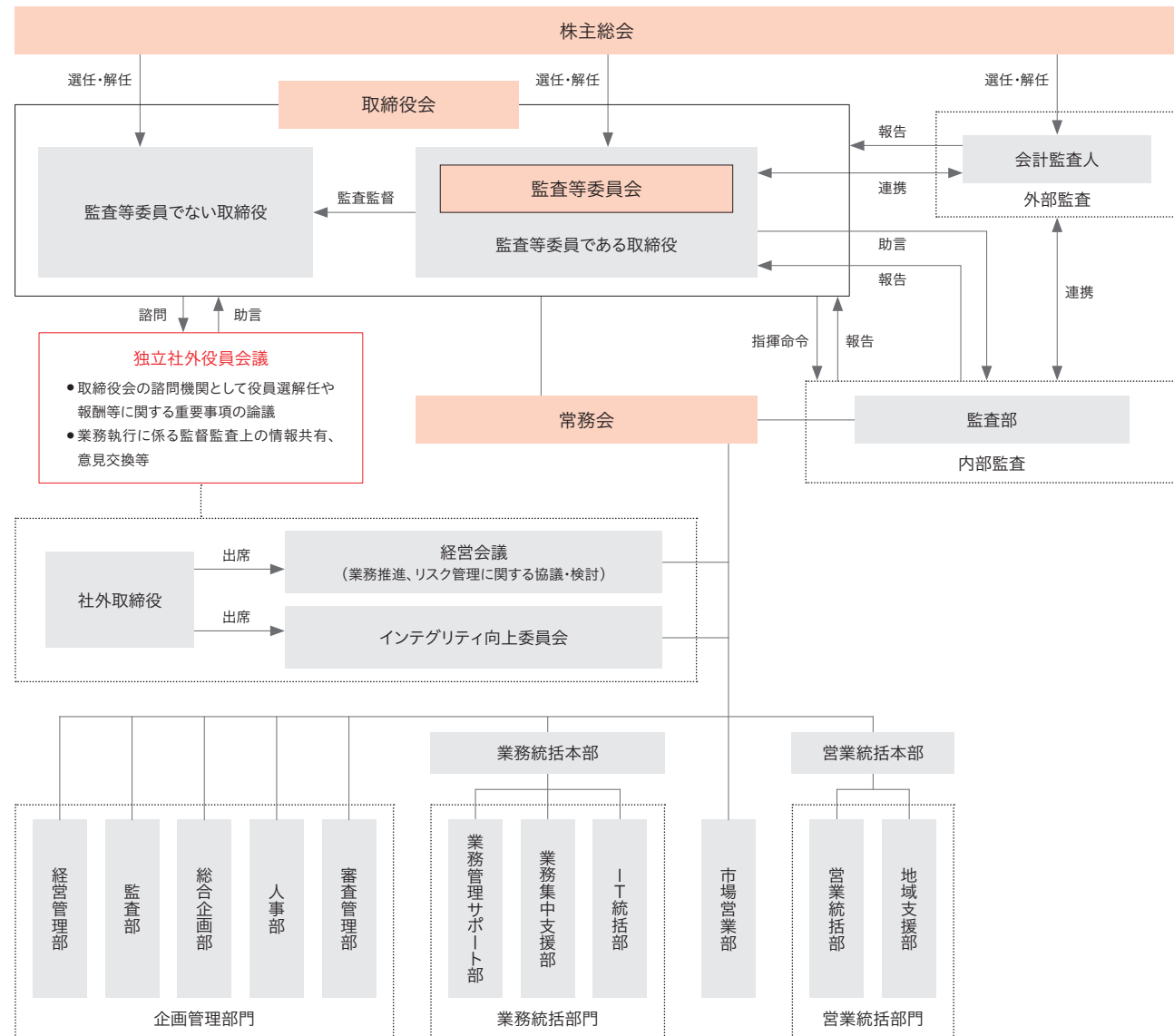
コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当行は、当行が持続的に成長し、中長期的な企業価値を向上させ、お客さま・株主さまにとって、「なくてはならない銀行」であり続けるための最良なコーポレートガバナンスを実現することを目的とし、以下の基本的な考え方に基づき、コーポレートガバナンスに関する施策の実施と体制の整備に努めております。

- (I) 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
- (II) ステークホルダーである「地域社会」、「顧客及び株主」、「従業員」の利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
- (III) 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
- (IV) 独立社外取締役及び監査等委員会の活用により、取締役会の監査・監督機能の実効性向上を図る。
- (V) 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。

【コーポレートガバナンス体制】



会社機関の内容

名称	目的、権限	機関等の長	構成員
取締役会	<ul style="list-style-type: none"> 業務執行の決定 取締役の職務の執行の監督 	取締役頭取	<ul style="list-style-type: none"> 取締役頭取(坂井秀明) 専務取締役(鶴池徹) 常務取締役(高祖浩、城野吉章、野口誠) 取締役(口石洋一郎、金ヶ江浩二、坂井貞樹、中島秀樹) 社外取締役(富吉賢太郎、河野圭志) 取締役常勤監査等委員(三好浩一郎) 社外取締役監査等委員(田中俊章、池田巧、福田恵巳)
監査等委員会	<ul style="list-style-type: none"> 株主の負託を受けた独立の機関として取締役の職務の執行を監査 監査の方針、監査計画、監査の方法、監査業務の分担等の決議、策定 	常勤監査等委員	<ul style="list-style-type: none"> 取締役常勤監査等委員(三好浩一郎) 社外取締役監査等委員(田中俊章、池田巧、福田恵巳)
常務会	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会より委任を受けた銀行の常務に関する事項の決定 	取締役頭取	<ul style="list-style-type: none"> 取締役頭取(坂井秀明) 専務取締役(鶴池徹) 常務取締役(高祖浩、城野吉章、野口誠)
独立社外役員会議	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の諮問機関として役員を選解任や報酬等に関する重要事項の論議 業務執行に係る監督監査上の情報共有、意見交換等 	筆頭独立社外取締役	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役(富吉賢太郎、河野圭志) 社外取締役監査等委員(田中俊章[*]、池田巧、福田恵巳) ※筆頭独立社外取締役
経営会議	<ul style="list-style-type: none"> 業務の推進状況や全行的なリスク管理状況についての協議・検討 	取締役頭取	<ul style="list-style-type: none"> 取締役頭取(坂井秀明) 専務取締役(鶴池徹) 常務取締役(高祖浩、城野吉章、野口誠) 社外取締役(富吉賢太郎、河野圭志) 取締役常勤監査等委員(三好浩一郎) グループ会社代表者 行内各部門の本部長、副本部長、部長
インテグリティ向上委員会	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス態勢の確立、浸透、定着に向けた協議、検討 	取締役頭取	<ul style="list-style-type: none"> 取締役頭取(坂井秀明) 専務取締役(鶴池徹) 常務取締役(高祖浩、城野吉章、野口誠) 社外取締役(富吉賢太郎、河野圭志) 取締役常勤監査等委員(三好浩一郎) 行内各部門の本部長、副本部長、部長

取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性確保のため、取締役会において実効性に係る分析・評価を実施しております。全取締役に対するアンケート調査による自己評価、アンケート結果をもとにした社外役員との意見交換等を行い、2024年6月の取締役会において、取締役会の実効性について分析・評価を行った結果、実効性については確保されていると評価しました。また、取締役会における議論のさらなる活性化については、議題の事前説明や決議事項の絞込みにより、会議において論点が絞られた議論に繋がっており、着実に改善されていることが確認されました。取締役会のさらなる実効性向上のためには、引き続き取締役会全体に求めるスキル・経験や多様性について議論していく必要があるとの課題が確認されました。今後も社外役員の知見・経験を一層発揮してもらうため、引き続き社外役員との意見交換の機会を設け、活発な議論が行われるよう適切な情報提供に努めるとともに、変化し続ける経営環境に対応するため、知識の習得等に必要の情報や研修等の機会(研修派遣、社内勉強会等)の提供に努めていくことにより、取締役会の議論の質をさらに高め、実効性の向上に繋げてまいります。

役員一覧

	坂井 秀明 取締役頭取 (代表取締役)		鶴池 徹 専務取締役 (代表取締役)		高祖 浩 常務取締役
	城野 吉章 常務取締役		野口 誠 常務取締役		口石 洋一郎 取締役
	金ヶ江 浩二 取締役		坂井 貞樹 取締役		中島 秀樹 取締役

	富吉 賢太郎 取締役(社外)		河野 圭志 取締役(社外)		三好 浩一郎 取締役 監査等委員
	田中 俊章 取締役 監査等委員 (社外)		池田 巧 取締役 監査等委員 (社外)		福田 恵巳 取締役 監査等委員 (社外)

スキルマトリックス (社内取締役)

氏名	役職	専門性と経験						
		経営戦略	法務・高度な リスクマネジメント	営業コンサル テイング	財務 会計 審査	市場運用	DX事務	人事 労務
坂井 秀明	取締役頭取(代表取締役)	○	○	○	○	○	○	○
鶴池 徹	専務取締役営業統括本部長 (代表取締役)	○	○	○	○	○	○	○
高祖 浩	常務取締役	○	○	○	○	○	○	○
城野 吉章	常務取締役	○	○	○	○	○	○	○
野口 誠	常務取締役業務統括本部長	○	○	○	○	○	○	○
口石 洋一郎	取締役佐賀南ブロック長 兼本店営業部長兼呉服町支店長	○	○	○	○	○	○	○
金ヶ江 浩二	取締役唐津ブロック長 兼唐津支店長兼唐津駅前支店長	○	○	○	○	○	○	○
坂井 貞樹	取締役営業統括本部副本部長 兼営業統括部長	○	○	○	○	○	○	○
中島 秀樹	取締役福岡中央ブロック長 兼福岡支店長兼渡辺通支店長 兼天神支店長	○	○	○	○	○	○	○

※上記スキルは保有するスキルの一部であり、すべての知見や経験を表すものではありません。

社外取締役の選任理由

氏名	独立役員	選任の理由
富吉 賢太郎	○	株式会社佐賀新聞社に永年勤務し、専務取締役編集主幹論説委員長を務めた実績があり、豊富な経験と専門的な知識を有しているため、社外取締役に選任しています。
河野 圭志	○	日本銀行の福岡支店長、情報サービス局長を務めるなど30年に亘り勤務経験があり、金融機関に関する専門的な知識、経験等を有しているため、社外取締役に選任しています。
田中 俊章	○	元大蔵省(現:財務省)に勤務し、行政面からの金融機関に関する専門的な知識を有しているため、社外取締役に選任しています。
池田 巧	○	佐賀県入庁後、県土づくり本部長や佐賀ターミナルビル株式会社取締役社長、佐賀県代表監査委員を歴任するなど、幅広い知識、経験を有しているため、社外取締役に選任しています。
福田 恵巳	○	弁護士として企業法務の実務に携わるなど、法律に関する豊富な経験と幅広い見識を有しているため、社外取締役に選任しています。

スキルマトリックス (社外取締役・監査等委員)

氏名	役職	期待される分野				
		企業経営	学識経験	法律	財務 会計	地方行政
富吉 賢太郎	取締役(社外)	○	○			○
河野 圭志	取締役(社外)	○			○	○
三好 浩一郎	取締役監査等委員	○			○	
田中 俊章	取締役監査等委員(社外)	○			○	○
池田 巧	取締役監査等委員(社外)	○				○
福田 恵巳	取締役監査等委員(社外)	○		○		

※上記スキルは保有するスキルの一部であり、すべての知見や経験を表すものではありません。