



平成 29 年 3 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社 北 洋 銀 行  
代 表 者 取締役頭取 石 井 純 二  
(コード番号 8524 東証第一部 ・ 札証)  
問合せ先責任者 経営企画部長 進藤 智

## 新中期経営計画『共創』～ 地域、お客さまとともに新たな 100 年へ ～ 』について

北洋銀行は、今後 3 年間（平成 29 年度～平成 31 年度）の経営計画として『共創』～ 地域、お客さまとともに新たな 100 年へ ～ 』を策定いたしましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

### 記

新中期経営計画『共創』は、「お客さま第一主義」を徹底し、お客さまと共通する価値を創造することを基本方針としております。

そのために、マーケティングの高度化によりお客さまの潜在ニーズを発掘するとともに、最適なサービスを提供するためコンサルティング能力の一層の向上を図ります。加えて、事業性評価を通じたお客さまの課題解決や地方創生に主体的に取り組めます。さらに、業務の効率化による生産性の向上や、より良いタイミングでサービスを提供するため FinTech について戦略的に対応いたします。

北洋銀行は、おかげさまをもちまして平成 29 年 8 月に創業 100 周年を迎えます。新創業の志を持って、地域、お客さまとともに新たな 100 年に向かって共通する価値の創造を目指すべく、新中期経営計画『共創』に取り組んでまいります。

## 1. 中長期ビジョン

### 北海道の新たな道標と価値の創造を担う銀行へ

お客さま満足・地域貢献・従業員満足で地銀No.1を目指す

## 2. 計画の概要

【基本方針】「お客さま第一主義」を徹底し、お客さまと共通する価値を創造する

### 【5つの基本戦略】

#### ①お客さまの潜在ニーズ発掘と最適なサービスの提供

マーケティングによりお客さまの潜在ニーズを発掘し、最適なサービスを、最適なチャネルでタイムリーに提供

#### ②事業性評価と地方創生に向けた主体的な取組みの強化

事業性評価を通じた金融仲介機能の強化と課題解決によりお客さまと北海道の成長を実現

### サービスの提供を支える組織・人材・IT戦略

#### ③安定した収益を生み出す 生産性の高い強靱な組織への 変革

良質なサービスを提供するバック  
ボーンとして組織を変革

#### ④多様化するニーズに即応する 人材の育成・活性化

多様なニーズにお応えできる人材  
を育成すべく、人事制度や研修  
体系を見直し

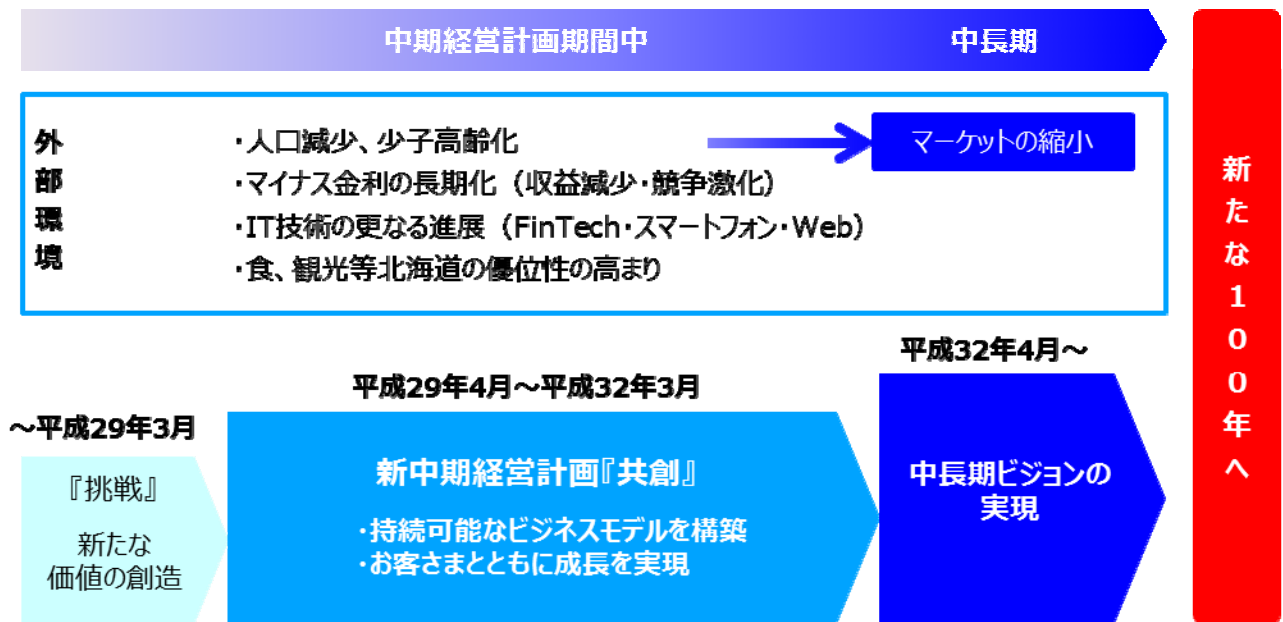
#### ⑤FinTechへの戦略的な対応

TSUBASA金融システム高度化  
アライアンスや他業態との連携で  
積極的に対応

持続可能なビジネスモデルの構築

### 3. 経営環境と中期経営計画『共創』の位置付け

外部環境の大きな変化に対応した持続可能なビジネスモデルを築き、お客さまとともに成長する3年間



### 4. 計数計画

#### (1) 株主の皆さまへのコミットメント

- A. 業績連動配当制度 ①を継続いたします。
- B. 長期的に連結 ROE ②5%以上を目指してまいります。

#### (2) 計数計画

【連結】	平成28年度 (計画)	平成31年度 (計画)	3年間増減
経常利益	227億円	235億円	8億円
親会社株主に帰属する当期純利益	155億円	160億円	5億円
自己資本比率	13%程度	12%程度	▲1%程度

【単体】	平成28年度 (計画)	平成31年度 (計画)	3年間増減
経常利益	222億円	230億円	8億円
当期純利益①	155億円	160億円	5億円
一人あたり生産性(①÷年度末人員数)	5,050千円	5,695千円	645千円
自己資本比率	13%程度	12%程度	▲1%程度
預金平均残高(譲渡性預金含む)	7兆9,000億円	8兆7,900億円	8,900億円
貸出金平均残高	5兆8,000億円	6兆5,000億円	7,000億円

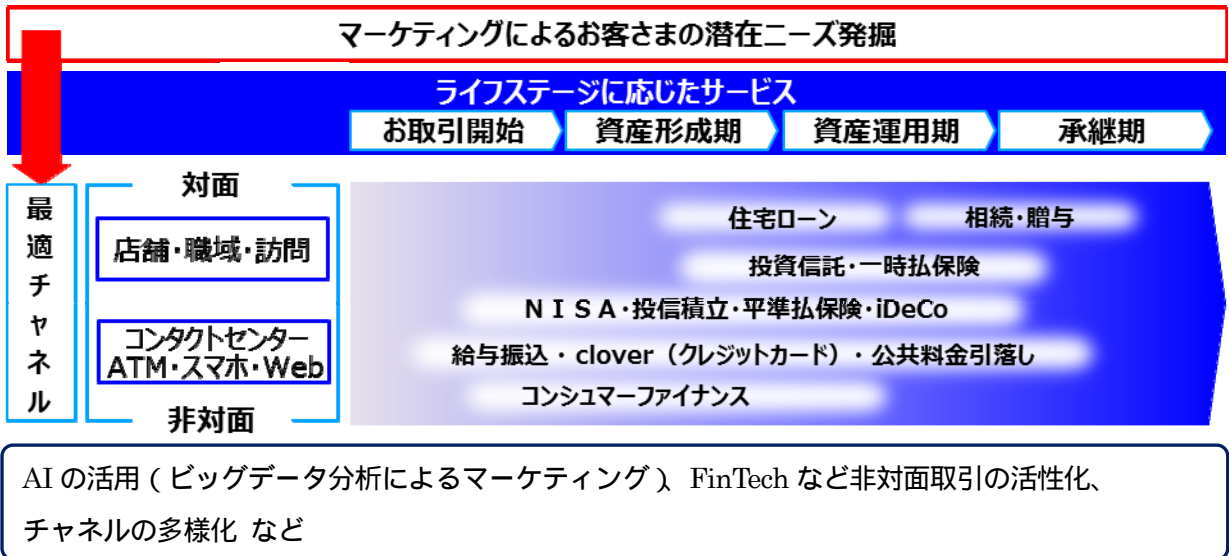
① 安定的にお支払いする年間10円/株の普通配当金に加え、通期の親会社株主に帰属する当期純利益が150億円を上回る場合にその超過額の30%を用途に配当する制度

② 平成28年度(計画)の連結ROEは4%程度となる見込み

## 5. 基本戦略

### (1) お客さまの潜在ニーズ発掘と最適なサービスの提供

お客さまのニーズをしっかりと捉えた上で、最適なチャネルを通して、ライフステージに応じた最適なサービスをタイムリーにご提供し、フィデューシャリー・デューティを実践します。



### (2) 事業性評価と地方創生に向けた主体的な取組みの強化

事業性評価を通じた金融仲介機能の強化と、地域の課題解決を通して、お客さまと北海道の成長を目指します。

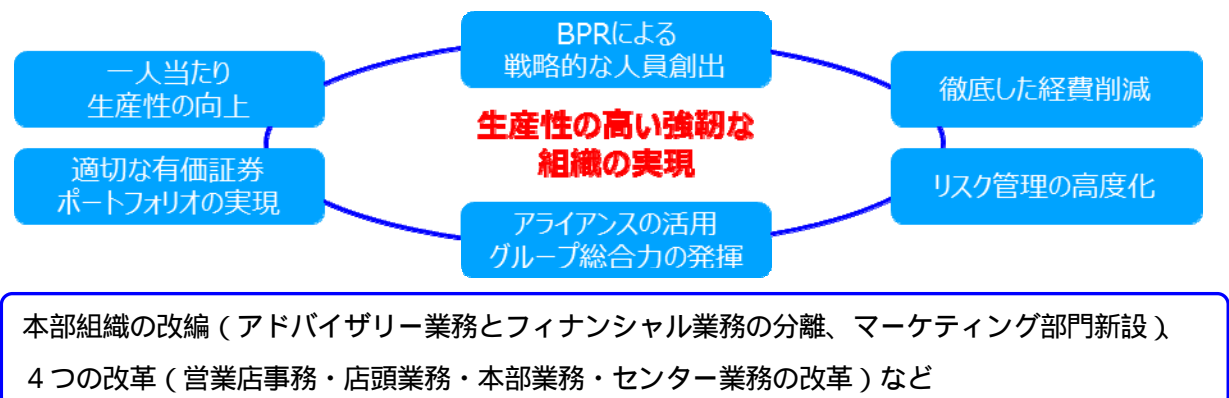


<sup>1</sup> 産業を Inbound、Local、Outbound に分類し、地域の産業別の特徴や成長産業を明確化する分析手法

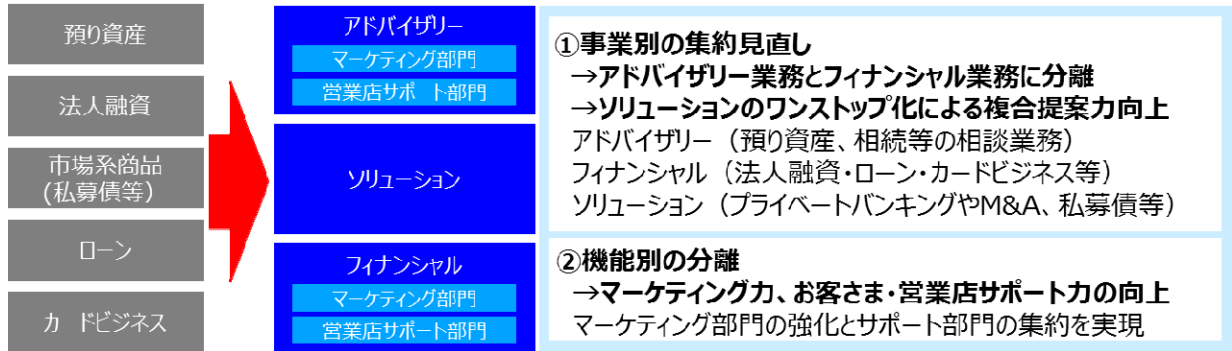
<sup>2</sup> RESAS(地域経済分析システム)で地域の中核企業を抽出し、当行の財務データと掛合わせ、産業・企業の「稼ぐ力」向上に役立てる

### (3) 安定した収益を生み出す生産性の高い強靭な組織への変革

お客さまに良質なサービスをご提供するバックボーンとして、安定した収益を生み出す生産性の高い強靭な組織への変革を目指します。

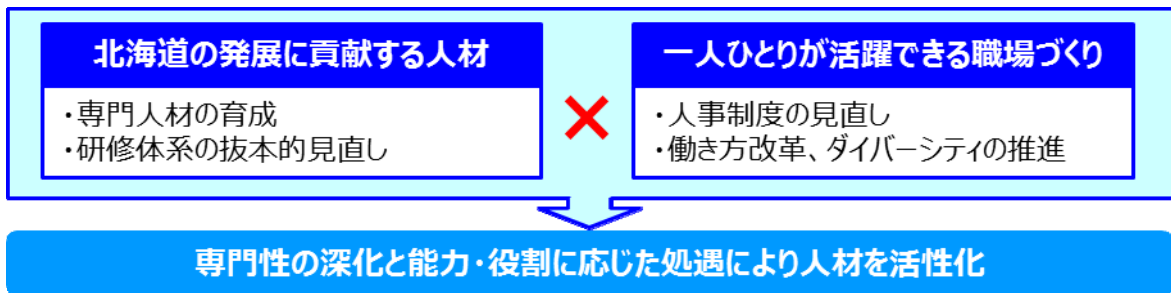


本部組織の改編(抜粋)



(4) 多様化するニーズに即応する人材の育成・活性化

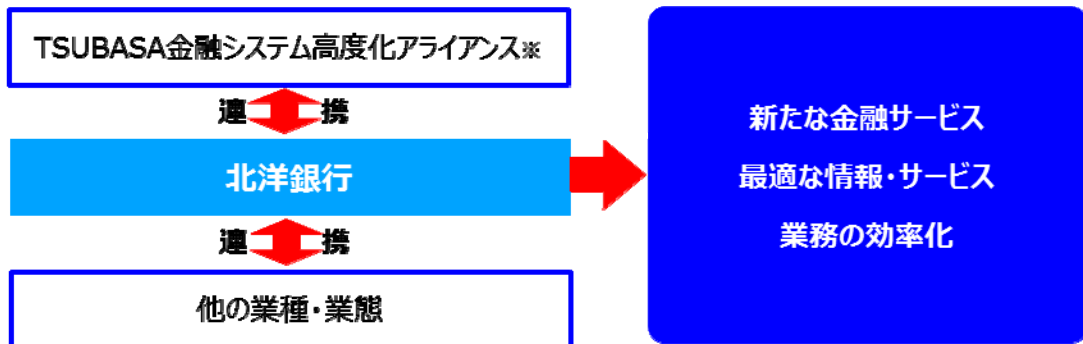
多様化するお客さまのニーズにスピーディに応えられる人材を育成すべく、人事制度や研修体系の見直しに取り組めます。



専門人材（アドバイザー業務や事業性評価など）の育成と活性化、人事制度の見直し（アドバイザー業務の専門コース設置）など

(5) FinTech への戦略的な対応

金融とテクノロジーが融合した「FinTech」に対し、他行や他業態との連携によるシナジーを追求しながら、積極的に対応してまいります。



千葉、第四、中国、伊予、東邦、当行でFinTechをはじめ先進的なIT技術を調査・研究する連携

家計簿アプリ、生体認証による本人確認、ロボアドバイザー（ライフスタイルにあわせ資産運用をアドバイス）など

本資料には当行グループの将来の業績、経営目標などに関する記述が含まれていますが、これらは発表時点で入手可能な情報に基づく一定の仮定のもとに検討したものであり、潜在的なリスクや不確実性を内包していることから、経営環境の変化などにより実際の業績と異なる可能性があります。

計画の詳細に関しましては、当行のホームページ <http://www.hokuyobank.co.jp/> をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ先  
 経営企画部経営企画課 津山・大橋 TEL: 011-261-1693

以上