



平成 29 年 3 月 30 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 北 日 本 銀 行
代 表 者 名 取 締 役 頭 取 佐 藤 安 紀
(コード番号 8551 東証第一部)
問 合 せ 先 経 営 企 画 部 長 下 村 弘
T E L 0 1 9 - 6 5 3 - 1 1 1 1

中期経営計画の策定について

株式会社北日本銀行（頭取：佐藤安紀）は、平成 29 年度から平成 31 年度までの 3 年間の計画期間とする経営計画を策定いたしましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 名称（スローガン）

「Focus2020」シンカ（進化・深化）する 3 年～すべてはお客様の課題解決に向けて～

このスローガンには、当行ならでのサービス提供にフォーカス（集中）することで、他の金融機関との「違い」を際立たせ、存在意義を発揮し、地域のお客様とともに成長・発展する銀行を目指すという強い思いを込めています。

2. 計画期間

3 年間（平成 29 年 4 月～平成 32 年 3 月）

3. 基本方針（計画の位置付け）

1. リテール金融への更なる深化

- お客様のライフストーリーをよく理解し、最適なサービス・商品を提供できる、切れ目のない営業体制を目指す。

2. チャネルの最適化

- 営業エリアの経済環境変化に対応し、営業店機能の再編成・集約化を進め、「攻めるエリア」・「成長分野」への経営資源シフトを実行する。

当行の主たる営業エリアである岩手県は、東日本大震災からの復興需要という特殊要因の後押しもあり景況感は回復基調にある一方で、少子高齢化や都市部への人口流出による生産年齢人口の減少傾向が続き、経済規模の縮小懸念が現実のものとなりつつあります。加えて、日本銀行の「マイナス金利政策」導入など、経営を取り巻く環境はかつてない厳しい状況にあるとの危機感を強くしております。

それを踏まえ、本中期経営計画では、基本方針を以下のとおり定め、「リテール金融への更なる深化」と営業体制の改革を始めとした「営業チャネルの最適化」により独自性を追求し、環境変化に打ち勝つ事業モデルのシンカ（進化・深化）に挑戦する 3 年間といたしました。

4. 経営目標と基本戦略

基本方針に基づき、6つの経営目標を設定し、「親身にきめ細かくお客さまの課題解決に集中・特化し、サービス価値を高める」との考え方を軸に、達成に向けた個別の打ち手として基本戦略を策定いたしました。

(1) 経営目標

- ①地域のお客さまとのリレーション拡大とサービス価値の向上
- ②地域経済の成長支援
- ③効率的な業務運営の追求
- ④人財の育成と活性化
- ⑤経営基盤の強化
- ⑥グループ総合力の強化

(2) 主な基本戦略

- ①個人マーケットへの取組み
 - ◆ 資産形成層と資産運用層へのライフステージに応じたきめ細かな提案や、相続をはじめとした資産承継サポートに対する取組みにより、地域のお客さまに役立つ情報提供と関連する商品・サービスのご案内に注力します。
 - ◆ 無担保ローンの商品性・利便性向上と顧客層別のプロモーション強化により、様々な借入ニーズに応じて、幅広く多くのお客さまに選択いただけるよう注力します。
 - ◆ 営業店・ダイレクトチャネルの機能の向上により、身近で親しみやすい家計のメインバンクを目指します。
- ②法人マーケットへの取組み
 - ◆ 事業性評価による中小企業のお客さまとの対話を通じて、個別の経営課題やニーズを共有し、事業承継対策やM&Aなどライフステージに応じた様々なソリューションを提供することで、地域産業の成長・発展に貢献します。
 - ◆ これまで地域の中核産業として注力してきた「医療・介護」分野に加え、「食と観光」分野を成長分野と位置付け、広域ネットワークを活かしたビジネスマッチングや行内外の専門人材による経営支援など付加価値の高いコンサルティング営業に取組みます。
- ③有価証券運用の強化
 - ◆ 円債を中心としたポートフォリオを基本としつつ、マーケット環境に応じて機動的に債券型投資信託等での運用を強化することでトータルリターンを増強を図ります。また、それに見合ったリスク管理態勢の整備と専門人材の育成に取組みます。
- ④金融サービス機能の強化
 - ◆ IT投資によるペーパーレス化や事務フローの簡素化に取り組むことで、営業店を「事務」から「コミュニケーション」の場に変え、生産性の向上と効率的な業務運営体制を構築します。
 - ◆ 既存店舗のエリア営業体制への変更や個人リテール特化店、保険ショップの導入、ダイレクトチャネルの強化により、地域のお客さまにご満足いただける金融メニューの提供とご利用しやすい環境の整備に取り組みます。

5. 主要計数目標

以下の項目を主要計数目標として掲げ、達成を目指し推進してまいります。

指標	項目	最終年度（平成31年度）
成長性指標	リテール貸出金残高（※1）	7,400億円
	コア預金残高（※2）	13,200億円
収益性指標	経常利益	32億円以上
	当期純利益	20億円以上
健全性指標	自己資本比率	10%台半ば

※1）リテール貸出金残高 … 事業性貸出（公金、市場型間接貸出を除く）、個人向け貸出の合計額

※2）コア預金残高 … 個人預金と法人預金（公金、金融機関を除く）の合計額

以 上

[本件に関するお問い合わせ先]

株式会社北日本銀行 経営企画部

小長根 TEL：019-626-6328

赤羽根 TEL：019-626-6325

中期経営計画の概要

名称

「Focus2020」シンカ(進化・深化)する3年
 ~すべてはお客さまの課題解決に向けて~
 計画期間:平成29年4月~平成32年3月

中長期的に目指す姿
 (経営ビジョン)

親身にきめ細かくお客さまの課題解決に集中・特化しサービス価値を高めることで、他の金融機関との「違い」を際立たせ、地域での存在感を発揮する

基本方針

1.リテール金融への更なる深化

お客さまのライフストーリーをよく理解し、最適なサービス・商品を提供できる、切れ目のない営業体制を目指す。

2.チャネルの最適化

営業エリア内の経済環境変化に対応し、営業店機能の再編成・集約化などを進め、「攻めるエリア」・「成長分野」への経営資源シフトを実行する。

経営目標と基本戦略

経営目標

1. お客さまとのリレーション拡大とサービス価値の向上

2. 地域経済の成長支援

3. 効率的な業務運営の追求

4. 人財の育成と活性化

5. 経営基盤の強化

6. グループ総合力の強化

基本戦略

(1)法人営業戦略、個人営業戦略

- ・成長分野へのリソース集中
- ・行員個々の提案能力向上
- ・収益機会の拡大・深掘り

(2)チャネル戦略、BPR・コスト戦略、ICT(情報化)戦略

- ・営業店事務改革
- ・営業店機能の再編成・集約化
(法人渉外の母店集約、個人リテール特化型店の導入)

(3)人財戦略

- ・行員のモチベーション向上
- ・ワークライフバランスへの適応
- ・構造改革に呼応した適正人員体制への見直し

(4)市場運用戦略

- ・マーケット環境に応じた適切なリスクテイクによる安定収益の確保と適切なリスク管理態勢の整備

主要計数目標

指標	項目	平成31年度目標
成長性指標	リテール貸出金残高	7,400億円
	コア預金残高	13,200億円
収益性指標	経常利益	32億円以上
	当期純利益	20億円以上
健全性指標	自己資本比率	10%台半ば