



2019年11月1日

各 位

会 社 名 株式会社 みちのく銀行
 代 表 者 名 取締役頭取 藤澤 貴之
 (コード：8350 東証第一部)
 問 合 せ 先 経営企画部長 古村 晃一
 (TEL：017-774-1116)

2020年3月期第2四半期累計期間及び通期の業績予想の修正並びに
 配当予想の修正に関するお知らせ

2019年5月14日に公表いたしました2020年3月期第2四半期累計期間(2019年4月1日～2019年9月30日)及び通期(2019年4月1日～2020年3月31日)の業績予想の修正、並びに配当予想の修正に関するお知らせいたします。

1. 2020年3月期第2四半期累計期間(2019年4月1日～2019年9月30日)の業績予想の修正

(1) 連結業績予想の修正

	経常利益	親会社株主に帰属 する中間純利益	1株当たり 中間純利益
	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	900	600	27.95
今回修正予想 (B)	△500	△1,600	△97.02
増 減 額 (B-A)	△1,400	△2,200	
増 減 率 (%)	—	—	
(参考) 前期実績 (2018年9月期)	2,052	1,632	86.82

(2) 個別業績予想の修正

	経常利益	中間純利益	1株当たり 中間純利益
	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	900	600	27.95
今回修正予想 (B)	△400	△1,400	△85.66
増 減 額 (B-A)	△1,300	△2,000	
増 減 率 (%)	—	—	
(参考) 前期実績 (2018年9月期)	2,136	1,806	96.74

(3) 修正の理由

経常利益につきましては、銀行単体における与信費用が当初予想を8億円上回る見込みであることを主な要因とし、そのほか、有価証券利息配当金などのコア業務純益が当初予想を3億円下回る見込みであることなどから、下方修正するものです。また、中間純利益につきましては、経常利益の修正理由に加え、繰延税金資産を保守的に見積もりした結果、取崩額が当初予想を8億円上回る見込みであることから、下方修正するものです。

連結業績予想の修正は、主に個別業績予想の修正によるものです。

2. 2020年3月期通期(2019年4月1日～2020年3月31日)の業績予想の修正

(1) 連結業績予想の修正

	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 2,600	百万円 1,800	円 銭 90.04
今回修正予想 (B)	△3,100	△4,200	△250.82
増減額 (B-A)	△5,700	△6,000	
増減率 (%)	—	—	
(参考) 前期実績 (2019年3月期)	1,523	670	25.79

(2) 個別業績予想の修正

	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 2,400	百万円 1,800	円 銭 90.04
今回修正予想 (B)	△3,100	△4,000	△239.46
増減額 (B-A)	△5,500	△5,800	
増減率 (%)	—	—	
(参考) 前期実績 (2019年3月期)	1,234	634	23.74

(3) 修正の理由

経常利益につきましては、中間期業績予想の下方修正の要因に加え、有価証券の含み損処理を計画していること(2019年9月末時点の含み損益は△28億円)を主な要因とし、そのほか、有価証券利息配当金などのコア業務純益が当初計画を12億円下回る見込みであることなどから、下方修正するものです。また、当期純利益につきましては、経常利益の修正理由に加え、今後進めていく店舗統廃合による営業店舗の減損処理(特別損失)を4億円見込んでいることから、下方修正するものです。

連結業績予想の修正は、主に個別業績予想の修正によるものです。

3. 配当予想の修正

(1) 普通株式の配当予想の修正の内容

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想	円 銭 20.00	円 銭 20.00	円 銭 40.00
今回修正予想	0.00	20.00	20.00
前期実績	20.00	20.00	40.00

(2) 修正の理由

2020年3月期の普通株式の配当につきましては、中間期および通期の業績予想を踏まえ、当初予定しておりました中間配当を実施せず、1株当たり期末配当20円を予定しております。

なお、A種優先株式の配当は定款及び発行要項の定めに従った配当を予定しております(当初予定通り、1株あたり中間配当は27.15円、1株あたり期末配当は27.15円の予定)。

4. 今後の見通し

当行は地域金融機関として、地域経済の発展、並びに金融仲介機能を持続的に発揮していく役割を果たしていくため、法人のお客様に対する「営業利益改善支援活動」の強化、個人のお客様のライフプランに対応するコンサルティング態勢の強化、大胆な経営資源のシフトと生産性向上を加速させ、引き続き、経営基盤の強化、収益力の向上に努めてまいります。

<ご参考>2020年3月期第2四半期累計期間の業績予想（個別）

2020年3月期第2四半期累計期間個別業績予想

（単位：億円）

	今回修正 (A)	前回予想 (B)	予想比 (A-B)	2018年9月 期実績 (C)	前年同期比 (A-C)
コア業務純益	7	10	△3	19	△12
（うち有価証券 利息配当金）	(8)	(14)	(△6)	(23)	(△15)
与信費用	12	4	8	1	11
経常利益	△4	9	△13	21	△25
中間純利益	△14	6	△20	18	△32

（注） 1 コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券損益

2 与信費用＝一般貸倒引当金繰入額＋不良債権処理額

以上

上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際には今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

～ 地域の豊かさを引き出すベストパートナー ～

業績予想の修正を踏まえた 今後の見通し

2019年11月1日

家庭の銀行



〈企業理念〉

みちのく銀行は地域の一員として
存在感のある金融サービス業を目指し
お客さまと地域社会の
幸福と発展のためにつくします



2019年9月期及び2020年3月期 業績予想(単体)

(単位:億円)

	2019年9月期 今回修正	前年同期比	2020年3月期 今回修正	前年同期比
1 資金利益	101	△ 18	200	△ 26
2 貸出金利息	95	△ 3	191	△ 6
3 有価証券利息配当金	8	✓ △ 15	11	✓ △ 22
4 役務取引等利益	11	△ 1	24	2
5 経費(△)	109	△ 4	213	△ 9
6 コア業務純益	7	△ 12	14	△ 22
7 有価証券関係損益	0	△ 1	△ 27	✓ △ 15
8 与信費用(△)	12	✓ 11	18	6
9 経常利益	△ 4	△ 25	△ 31	△ 43
10 特別損益	0	0	△ 4	✓ △ 3
11 法人税等合計(△)	10	✓ 8	5	1
12 中間(当期)純利益	△ 14	△ 32	△ 40	△ 46

中間期

《経常利益》 有価証券利息配当金の減少や与信費用の増加により前年同期比△25億円の減益

《中間純利益》 繰延税金資産の取り崩しにより前年同期比△32億円の減益

通期

《経常利益》 有価証券の含み損処理により前年同期比△43億円の減益

《当期純利益》 今後進めていく店舗統廃合による営業店舗の減損処理により前年同期比△46億円の減益

地域活性化に向けた取組み(法人営業態勢)

日々のお客さま訪問、「法人営業戦略ミーティング」を通じて、お客さまの事業に関する理解を深め、「**営業利益改善**」に繋がるご提案を繰り返し、**成長支援、経営改善支援等、金融仲介機能の更なる発揮**に取り組んでまいりました。こうした一連の活動の実効性を高めていくため、営業体制の強化や金融サービスの拡充に努めてまいります。

第5次中計において掲げた主なKPIの状況



法人営業ビジネスモデル「営業利益改善支援活動」の強化

営業体制

1. 更なる法人営業拠点集約による効率的な提案活動の実践

- ◆ **人員、ノウハウ等を集結した法人営業態勢**を目指し、「地区本部制」に基づき更なる法人営業拠点の集約を進め、コンサルティング態勢を強化
- ◆ 青森県内主要都市及び函館地区の法人営業拠点を各地区2～3拠点に集約

2. 営業店サポート態勢強化に向けた「サポートチーム」の新設

- ◆ お客さまの課題やニーズに対してスピーディーな提案を実現していくため、本部「サポートチーム」を新設し、営業店と本部の協働態勢を強化

サービス

1. 成長産業支援

- ◆ アグリ・再エネ・観光など、地域のポテンシャルを引き出す産業の支援拡充に向けた専門チームの活動強化

2. ビジネスマッチング支援

- ◆ 首都圏を中心とした販路拡大支援に加え、地元企業間の商流創出を通じた地産品の付加価値向上

3. 事業承継・M&A支援

- ◆ 人口の減少・高齢化を想定した潜在ニーズの掘り起こし継続、及び専門知見の提供

4. 経営改善支援

- ◆ 経営改善を必要とするお客さまとの対話、適切な事業性評価に基づく経営改善、成長計画のプランニングと実行支援

5. シンジケートローン、プロジェクトファイナンス

- ◆ 資金調達が多様化や特殊なプロジェクトに関する資金対応の支援

6. 法人ソリューションサービスの拡充

- ◆ 経営コンサルティング室や海外ビジネス支援室による専門知識・ノウハウを活用したお客さまの課題やニーズに応えるサービスの創造
- ◆ **2019年10月「人材紹介業務」の許認可を取得し、サービスを開始**

地域活性化に向けた取組み(法人営業態勢)

経営改善支援に関する取組み

創業から事業再生まで一貫した支援体制の構築に取り組むなか、お客さまの経営改善支援の強化に取り組んでおります。こうした取組みは、本部やグループ企業などの専門チームによるサポート体制を強化し、より専門性の高いコンサルティングを提供してまいります。また、リスク管理体制の高度化を通じて、適切なリスクテイクと持続的な経営基盤の構築を図ってまいります。



<経営改善支援活動の強化>

最終目標

- ①お客さまの経営改善
- ②経営者保証ガイドラインの適用
- ③新たな事業展開のサポート(成長支援)

①事業性評価

- ◆顧客理解
 - ・経営理念、ビジネスモデル
 - ・定量面・定性面の課題の洗い出し
 - ・お客さまとのリレーションの状況確認

④進捗状況の確認

- ◆計画対実績の検証
 - ・計画と実績の差異を要因分析しお客さまと今後の対応策を検討
 - ・営業店・本部専門部署一体でモニタリングを実施

戦略ミーティングを通じた
PDCAサイクル

②お客さまとの共通認識の形成

- ◆経営課題の共有
- ◆リレーションの強化
- ◆経営改善計画の必要性の提言

③計画策定および計画実行支援

- ◆策定支援
 - ・具体的なソリューションの提案による事業の改善・拡大支援
- ◆実行支援

<ソリューションメニューの例>

- ・M&A・事業承継
- ・ABL
- ・ビジネスマッチング
- ・人材紹介 ほか

<組織体制の強化>

専門チームによるサポート体制強化

- ①経営コンサルティング室
 - ◆成長予備軍への金融仲介・事業性評価のサポート
 - ◆専門性の高いソリューションメニューの円滑な提供
- ②海外ビジネス支援室
 - ◆海外への販路拡大支援、海外ビジネスのノウハウ・情報提供
- ③企業支援室
 - ◆事業性評価や計画の進捗状況に応じてより専門的な支援を実施
 - ◆外部専門家と連携した抜本的再生・協調金融機関との金融調整
- ④みちのくサービサー(連結子会社)
 - ◆「地域経済エコシステム支援ファンド」を活用した事業再生

統合的リスク管理体制の高度化

- ①リスクマネジメント部
 - ◆信用リスクを含めた各種リスクを総合的に管理
 - ◆牽制機能の強化、信用リスク量の計測
- ②審査部
 - ◆事業性評価を通じた期中管理の強化
 - ◆審査態勢の強化
 - ◆与信管理能力の向上

地域活性化に向けた取組み(個人営業態勢)

お客さまのライフステージに応じたあらゆる金融ニーズをサポートし、一生涯・次世代までともに歩むベストパートナーになることを目指し、コンサルティング機能を一層充実させてまいります。

よりお客さまが利用しやすいよう **営業体制の強化・商品性の改善に加え、お客さまへの訪問活動を質・量ともに強化**してまいります。

第5次中計において掲げた主なKPIの状況



ライフプランの実現に向けたコンサルティング態勢の強化

営業体制

1. 更なる個人営業課集約による効率的な提案活動の実践

- ◆ 青森県内主要都市及び函館地区内の個人営業課を集約し、効率的で生産性の高い営業活動を実践

2. お客さまのニーズに応じた柔軟な営業時間

- ◆ **休日営業をはじめとした**地域の特色やお客さまのニーズに応じた柔軟な営業時間

3. 窓口サービス課と個人営業課の効率化に向けた取組み

- ◆ **窓口事務の効率化を図り、創出した余力をお客さまへの訪問活動へ振り向け、提案活動の強化を図る**

4. LPC*の拡充によるコンサルティング態勢の強化

- ◆ 各ブロックに地区駐在化するとともに、人員増強を図り体制強化を図る

*LPC=ライフプランニングコンサルタント：専門知識と高度なスキルを備えた専門スタッフ

サービス

1. ライフプランの実現に向けたコンサルティングの強化

- ◆ 長期的な資産形成に向けたiDeCo・つみたてNISAなどの提案強化
- ◆ ライフプランに応じた投資信託・一時払保険・各種ローンなどの提案強化
- ◆ 相続・贈与を見据えた遺言信託などを活用したプランニング

2. 各種ローンの商品性と提案力の強化

- ◆ 各種目的別ローンのラインナップ拡充など商品性を改善
- ◆ おまとめローンの商品性改善による他社借入一本化・返済額の軽減提案

3. 非対面チャネルの利便性向上

- ◆ 各種ローンのweb対応
- ◆ 旧貸付リニューアル(スマホ対応版)、FinTech企業との連携による利便性向上

4. 法人や法人オーナーに対する提案活動の強化

- ◆ 法人オーナー等の**事業及び資産承継に伴う課題解決**の支援
- ◆ 法人の資金運用ニーズに応える商品の拡充(投信+定期預金の商品化)

大胆な経営資源のシフトと生産性向上

お客さまによりご利用いただきやすい銀行であるために、休日営業拠点の拡充や非対面チャネルの強化を図るとともに、お客さまへの提案活動の強化を通じて、地域活性化へ一層貢献してまいります。
こうした取り組みに経営資源を振り向けるとともに生産性の向上を図るため、従来型店舗の統合や業務の集約・効率化をさらに加速してまいります。

	(5次中計始期)	2019/3末実績	(5次中計終期)	(6次中計終期)	2019/3末比
	2018/3末実績		2021/3末見通し	2024/3末見通し	
従来型店舗数	94拠点	91拠点	80拠点 _{程度}	60拠点 _{程度}	▲30拠点 _{程度}
人員数	2,174名	2,099名	2,000名 _{程度}	1,750名 _{程度}	▲350名 _{程度}
(うち法人個人営業部門)	(669名)	(666名)	(700名 _{程度})	(780名 _{程度})	(+110名 _{程度})
経費	227億円	222億円	210億円 _{程度}	195億円 _{程度}	▲25億円 _{程度}

店舗配置の効率化

- ◆ 店舗の統合によって従来型店舗数は60拠点程度へ

業務の集約・アライアンスの強化

- ◆ 業務の外部委託やアライアンスなどを通じた経営資源の創出

コストの適正管理

- ◆ IT投資の適正な統制を通じたコストの適正管理

大胆な経営資源のシフトと生産性向上

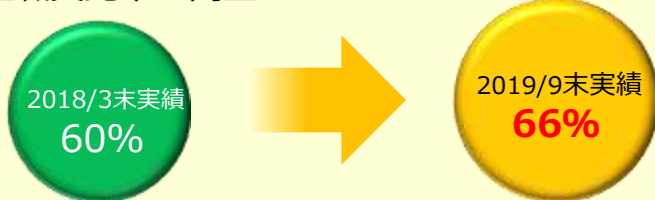
- ◆ 店舗配置の効率化、業務の集約・アライアンスの強化などによって460名程度*の人員創出を目指す *2019/3末比
- ◆ 創出した人員はお客さまへの提案活動強化に向け、休日営業拠点などの営業部門へ110名程度再配置
- ◆ 総体の人員数は定年等による自然減を前提として350名の減少を見込む

多様な人財の活躍による組織の活力向上

かねてより推進してきましたダイバーシティを一層加速し、具体的な制度運用を開始してまいります。
多様な能力や働き方それを受け入れる組織風土、そこから改革を生み出していくような組織風土の醸成を目指してまいります。

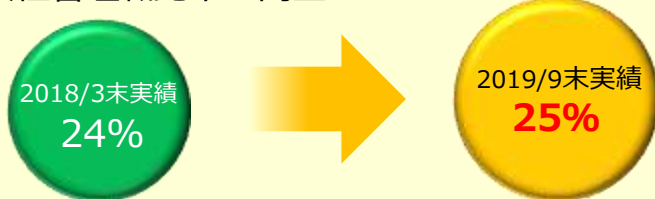
多様な人財の活躍

◆ 正職員比率の向上



- ✓ 嘱託職員から正職員への転換を促進
- ✓ ワークライフバランスの充実に資する施策の展開

◆ 女性管理職比率の向上



- ✓ 2021/3末で**30%以上**を目指す

◆ 障がい者雇用率の向上

- ✓ 2014年に障がい者雇用チームを立ち上げ
 - ✓ 2019/3末の障がい者雇用率は**法的雇用率2.2%を上回る2.8%**
-
- | 年度 | 実績 |
|---------|------|
| 2019/3末 | 2.8% |

「価値創出プロジェクト」の開始

(2019年度下期より取組み開始)

- ◆ 若手職員を中心に、公募により新たなビジネスを企画し優れた企画の事業化を検討する。
- ✓ 職員が将来のビジネスの種を見だし、自らが実現に向けて行動

フレックスタイム制度の導入

(2019年度下期より本部及び一部地域で試行導入)

- ◆ 労働生産性の向上
- ◆ ワークライフバランスの充実
- ✓ 仕事と育児や介護の両立にかかる不安の解消
- ✓ 自己研鑽やボランティア活動への参加など、自己実現のための時間を確保

ダブルジョブ制度の導入

(2019年度下期より本部で試行導入)

- ◆ 所属する部署以外の業務やプロジェクトに携わることが出来る兼業制度を本部で試行導入
- ✓ 職員のスキルアップと能力開発
- ✓ 効率的な人員配置と働き方の実践
- ✓ 組織間の円滑なコミュニケーション

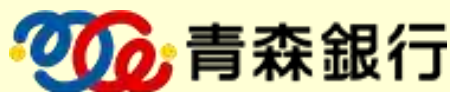
青森銀行との包括的連携の検討開始

お客さまのサービス向上・地域貢献 に向けて

- ◆ A T M 利用手数料相互無料提携
 - ・他行利用手数料を無料化
- ◆ 本業支援のための商談会等の共同開催
- ◆ 地域イベントの共同運営・協賛
 - ・地域振興のためのイベントなど

経営の生産性向上に向けて

- ◆ 預金業務における共同調製
- ◆ バックオフィス業務の共同化



近年のアライアンス

中小企業の経営支援

◆ 人材紹介に関する業務提携

- ・ ヒューレックス株式会社
- ・ パーソルホールディングス株式会社



地場産業の活性化

◆ 金融×農業×I T 戦略的包括提携

- ・ 株式会社オプティム



地域の皆さまの資産形成支援

◆ 顧客紹介に係る業務提携

- ・ S M B C 日興証券株式会社



目指すべき経営指標

2020/3期
(通期予想)

2024/3期
(6次中計終期見通し)

コア業務純益
14億円

コア業務純益
50億円程度
(+35億円程度)

経常利益
△30億円

経常利益
30億円程度

当期純利益
△40億円

当期純利益
20億円程度

法人営業ビジネスモデル「営業利益改善支援活動」の強化

+10億円程度

ライフプランの実現に向けたコンサルティング態勢の強化

+7億円程度

安定的なインカムを中心とした有価証券運用

+5億円程度

大胆な経営資源のシフトと生産性の向上

+15億円程度

統合的リスク管理体制の高度化

- 収益・リスク・資本の一体的な運用
- 組織横断的な牽制機能の強化

◆市場リスク

- ・インカム中心の安定したリターンが期待できるポートフォリオの構築
- ・フロント部門とミドル部門の牽制強化

◆信用リスク

- ・事業性評価を通じた期中管理の強化
- ・審査態勢の強化
- ・与信管理能力の向上

- ご照会等は、下記までお願いいたします
株式会社みちのく銀行経営企画部 017-774-1116
 - ホームページのご案内 <https://www.michinokubank.co.jp/>
-
- 本書には、弊社または弊社グループに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは弊社が現在入手している情報に基づく、本書作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提(仮定)を使用しております。これらの記述または前提(仮定)は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ありますが、これらに関する追加情報については、弊社の有価証券報告書、短信等開示書類、プレスリリース等をご参照ください。
 - 本書に記載されている弊社ないしは弊社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について弊社は何らの検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。