

2018 HOKKOKU BANK MINI DISCLOSURE

第111 期 営業の中間ご報告 平成30年4月1日から平成30年9月30日まで 北國銀行ミニディスクロージャー誌 2018.9 鈴木大拙館/金沢市



トップメッセージ

皆さまには、平素より北國銀行をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

このたび、当行の平成30年9月期における業績や当行の取組みを掲載しました「ミニディスクロージャー誌2018.9/第111期営業の中間ご報告」を作成いたしました。ご高覧いただければ幸いに存じます。

国内経済は緩やかな回復基調を見せる一方、相次いだ自然災害の影響や海外の貿易情勢、消費税の引き上げなどの先行き不透明な状況にございます。当地の経済も個人消費を中心に緩やかな回復基調を見せており、外国人観光客の増加を中心に賑わいを見せておりますが、人手不足による企業活動への影響などが懸念されております。

また地方銀行を取り巻く環境は、日銀のマイナス金利政策や地域マーケットの縮小、同業・異業種間の競争激化などにより厳しい状況が続いております。このような状況ではありますが、当行はすべてをお客さま目線で考え、地域の生産性向上に取り組んでまいりました。

法人のお客さまに向けては、本業をはじめとして、多岐にわたるコンサルティングに取り組んでおります。海外ビジネスのサポートでは、資金調達だけでなく、海外拠点を活かした販路拡大支援など幅広いサポート体制の強化に努め、今年度中にはバンコク駐在員事務所の開設も予定しております。

個人のお客さまに向けては、お客さま一人ひとりに合わせたライフプランニングのサポートに取り組んでおります。また、高齢化社会の進展を機に高まる相続や資産承継のニーズに迅速に対応するため、10月からは北陸地区の地方銀行として初めて、銀行本体で遺言信託などの信託業務の取扱を開始しました。

当行では「次世代版 地域商業銀行」を中長期的に目指す姿と位置づけ、行内および地域とのコミュニケーション・コラボレーションを深め、地域全体のイノベーションに貢献できるよう行員一同全力で取り組んでまいります。

今後とも変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

平成30年11月

取締役頭取 安宅 建樹

CONTENTS

企業理念・中期経営計画P2SDGsに関する取組みP3お客さまへの取組みP5株主さまへの取組みP13地域社会への取組みP15従業員への取組みP15TOPICSP16業績ハイライト(単体)P17

PROFILE

名本設資本日金数数店立本月金数業株長大済株大済株主

(2018年9月30日現在)

株式会社北國銀行 石川県金沢市広岡2-12-6 昭和18年12月18日 26,673百万円 1,833名 29,990千株 9,325名

1

企業理念

「豊かな明日へ、信頼の架け橋を」

ふれあいの輪を拡げ、地域と共に豊かな未来を築きます

私たちは、地域の社会運営、経済、文化、生活などに対する高い見識に基づいた、総合的な情報と金融サービスの提供と地域のさまざまな活動の推進のリーダーシップをとることによって、信頼を獲得し、地域の豊かな未来への架け橋となることを目指します。

中期経営計画

期間 2018年4月~2021年3月 |

コミュニケーション×コラボレーション×イノベーション2021

コンセプト

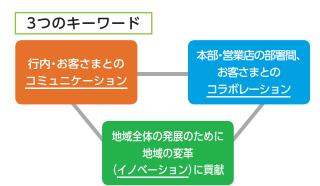
目指す姿「次世代版 地域商業銀行」

お客さま目線を深化させ、行内および地域とのコミュニケーション・コラボレーションを深め、 地域全体のイノベーションに貢献してまいります。



伝統的銀行業務(預金、貸金、為替・決済)への取組み継続と、 ここ数年の新しい取組み(カード・リース・コンサルティング)の関

ここ数年の新しい取組み(カード、リース、コンサルティング)の更なる強化を基本方針として取り組んでまいります。



目標とする経営指標

項目	中計最終年度 2021/3期
経常利益(連結)	125億円
税引後当期利益(連結)	80億円
新業務収益(単体) <カード・リース・コンサルティング>	25億円
物件費·人件費(単体)	250億円台前半
自己資本比率(連結)	12%台後半

SDGsに関する取組み

北國銀行のSDGs

北國銀行は、地域金融機関として、さまざまな取組みを実践し、これらはSDGs (持続可能な開発目標) にも通じております。今後もこれらの取組みを進化・発展させていくことで、持続可能な地域社会の実現に努めてまいります。

「SDGs (Sustainable Development Goals)」とは

2015年に国連加盟国によって採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」において17の目標による「持続可能な開発目標(Sustainable Development Goals)」が設定されました。政府や企業を含むあらゆるステークホルダーがSDGs達成に向け、貢献することが求められています。



Ⅲ 当行のSDGsに関する取組み

ペーパーレス化に取り組んでいます





行内での取組み

●資料などのペーパーレス化

全行員に1人1台タブレット型パソコンを配布し、会議や研修では紙の資料を配布せず、データにて配信・保管しています。



お客さまへの取組み

●タブレット端末を使用した受付

タブレット端末操作により、伝票を使用すること なく普通預金の新規口座開設やお振込などのお 手続きができます。

※従来通り、伝票記入・印鑑押印による受付も可能です。



透明性の高い経営を目指します

コーポレート・ガバナンス

各ステークホルダーとの円滑な関係の維持、そして経営の透明性向上とコンプライアンス重視の経営を徹底するため、コーポレート・ガバナンスの充実に努めております。

監査等委員会設置会社への移行、任意の指名報酬 委員会の設置により、社外の視点を経営に活か し、企業価値の向上に取り組んでいます。





取締役会(取締役17名)





監査等委員会 社内取締役 2名



社外取締役 4名



お客さまへの取組み

北國銀行のコンサルティング

当行は、お客さまに寄り添ったコンサルティングを通じて、 お客さまの課題解決能力の向上をサポートすることが 「お客さまの経営力向上 = 地域活性化への貢献」に つながると考えています。

迅速かつ質の高いサービスを実現するため、

本部に90名超のコンサルティング専門部員が在籍し、

営業店と一体となって

皆さまをサポートさせていただきます。

品質

Quality

お客さまに満足いただける 質の高いサービスを 実現します。

オンリーワン

Only One

お客さまの課題に対し、 最適なコンサルティングを ご提供します。

継続

Continue

提案・計画から目標達成、 アフターフォローまで 継続してご支援します。

組織

Organization

コンサルタント全員がビジョンを 共有し組織力を生かして ご支援します。

▋サポート体制



■事業コンサルティング

経営戦略

- ▶ 経営理念・基本方針・行動指針の策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

事業承継•資本戦略

- ▶ 後継者への事業承継計画策定
- 持株会社化、分社化の設計
- 経営の承継に向けた社内体制整備

M&A

- ▶ 企業の売却・買収のコーディネート
- ▶ 交渉・契約書作成等に係る側面支援
- ▶ 企業価値算定に関する助言

業務効率化

- ▶ BPR企画・立案(業務プロセスの最適化)
- ▶ クラウド会計ソフトを活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化。

経営強化 □P7

- 経営計画の策定
- ▶ 組織風土改革支援
- コストマネジメント

ICT

- ▶ 効果的なグループウェアの導入
- ▶ペーパーレス化の支援
- ▶ 各種システムの導入

人材育成

- 各種研修の実施
- ▶ 幹部育成
- ▶ 組織力向上

人事制度

- ▶ 現状の人材分析とあるべき社員像の構築
- 人事評価制度の策定
- ▶ 賃金制度の設計

退職金制度

- 全体制度の設計
- 確定拠出年金の導入
- ▶ 退職給付会計への対応

ビジネスマッチング

- ▶ 新たな販売・仕入先の紹介
- ▶ 新商品·新技術開発パートナーの紹介
- 外注先の紹介

不動産

- 不動産情報の提供(売買、貸借)
- 不動産の有効活用に関する助言
- 不動産仲介業者の紹介

海外ビジネス →P8

- ▶ 海外販路の開拓
- ▶ 海外拠点の設立に関する支援
- ▶ 貿易手続に関する助言

創業

- 事業計画の策定
- ▶資金調達
- ▶ 各種課題(仕入先の選定等)解決

医療•介護

- ▶ 医療・介護事業の収益向上計画の策定
- ▶ クリニック・介護施設の開設に関する支援
- ▶ 医療法人化·医業承継

補助金

- 各種補助金・助成金情報の提供
- 事業計画作成支援
- 各種支援機関との連携

記載の内容以外にもさまざまなお手伝いをさせていただいています。

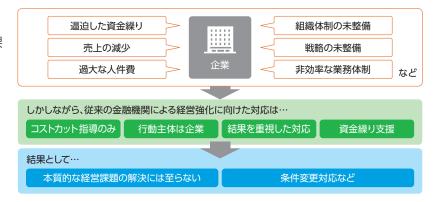
北國銀行のコンサルティング

■ 経営強化コンサルティング

経営強化を必要とする企業に対して、短期的な目線ではなく、中長期的な成長につながる支援を行っています。

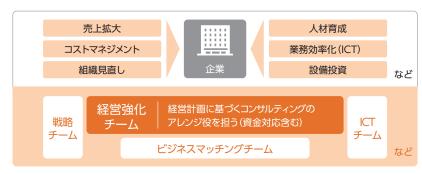
■経営課題

業績が伸び悩む企業はさまざまな課題を抱えています。



■北國銀行の経営強化コンサルティングの強み

企業が抱える本質的な経営課題を解決し、企業が利益を上げられる体質へ 改善することに取り組みます。



POINT 1

組織的な支援

各種コンサルティングチームが 連携し、経営強化を必要とする企業を 支援し、企業が利益を上げられる 体質へ改善することに取り組みます。

POINT 将来性を 重視した対応

過去の決算などの結果のみならず、 今後のビジネスモデルや 計画実効性など、将来性を重視した 対応を実施します。

POINT 3

真のパートナーへ

お客さまと銀行で共に考え行動し、 真のパートナーとして 経営強化に取り組みます。

∭海外ビジネスコンサルティング

地域企業の海外展開をサポートすることで、地域経済の活性化を目指しています。



■北國銀行の海外ビジネスコンサルティングの強み

東南アジアと中華圏を中心にネットワークを構築し、お客さまの海外ビジネス支援に取り組んでいます。



シンガポール支店

海外ネットワークの中核としての役割を担い、継続的に 海外展開をご支援する体制が整っております。

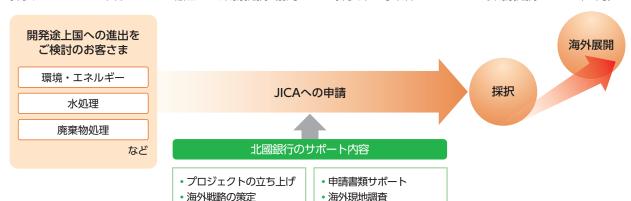


豊富な海外人材

海外には駐在員と現地スタッフが約20名、国内には海 外駐在経験のある行員が約10名在籍しています。

取引先の開発途上国ビジネス展開のサポートを強化

2018年8月に、株式会社北菱様の「マレーシアでのロボットによる下水道管路の維持管理」事業が、JICA事業として 採択されました。本件は、JICA北陸との業務提携・協力による採択第1号案件となります。(業務提携:2017年4月)



● JICA事業に採択されることで、ODA資金とJICAの海外政府機関などとのコネクションを活用して、効果的な海外展開が可能となります。

キャッシュレス環境の整備

新たな「金融サービス」の提供を通じて、キャッシュレス環境の整備を進めることで地域の課題を解決し、地 域の活性化に努めています。

目的

■キャッシュレス社会の創出

北陸地域で、「いつでも」「どこでも」 カードが使える環境を構築する。

■地域の活性化

キャッシュレス社会の創出により、現 金取扱コストを削減することで地域 の活性化につなげる。

北國銀行

北國銀行カード加盟店サービス

販売

クレジットカードや電子マネーなど の決済手段を提供しポイント利用に よる販促をサポート

Point 1 > 決済端末を無料配布

Point 2 = 手数料率は2.98%以下(*)

Point 3 入金サイトは週1回(*)

*VISAカード決済の場合



北國Visaデビットカードポイント

VISA のお店でたまる Point 1

カードランク	付与率
クラシック	200円で1P(0.50%)
ゴールド	100円で1P(1.00%)

Point 2 北國銀行カード加盟店で 1P→ 1円で使える

北國 おサイフアプリ



スマートフォン専用の無料アプリで 北國Visaデビットカードをより便利に

Point 1 リアルタイムで残高確認

Point 2 おトクな情報を配信

購入

北國Visaデビットカード

現金感覚でスムーズ&スマートに お買い物

Point 1 使ったその場で引落とし

Point 2 世界中の

VISA のお店で使える

Point 3 豊富なラインナップ

法人デビットカード

・家族カード

・ETCカード



■利用シーン

豊富なラインナップで、法人のお客さまやご家族にも便利にご利用いただけます。

■北國Visa法人デビットカード



経費の立替不要。社員ごとに利用限度額が設定可能。

■北國Visaデビットカードの家族カード



夫婦で別々のカードを利用しても引落口座は同一。

カード加盟店数は、現在北陸3県で3,400店舗突破!





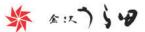




















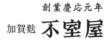




























※ポイントは北國銀行カード加盟店のみでご利用いただけます。ただし、一部加盟店ではポイントが使用できない店舗があります。 詳しくはHPや北國おサイフアプリでご確認ください。



iPhoneの方は こちら





Androidの方は こちら





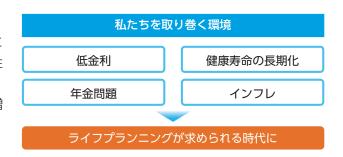
ライフプランニングのサポート

商品ありきではなく、お客さま一人ひとりと向き合って総合的なライフプランニングのサポートを行っています。

■資産づくりの必要性

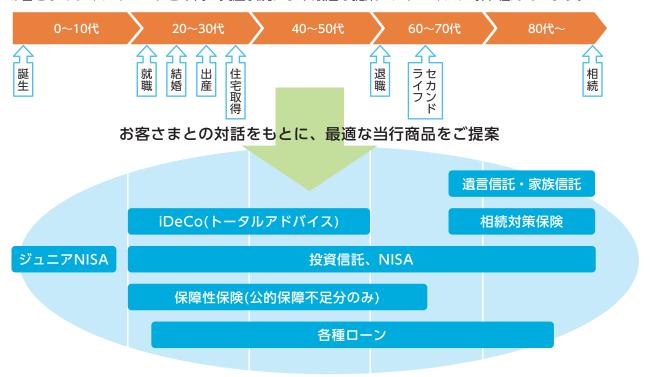
低金利や健康寿命の長期化等社会情勢や環境の変化に 伴い、ライフイベントに合わせた資産づくりの必要性 が高まっています。

これからの時代、大切な資産を守り、そして着実に増やすことが必要とされています。



■ 北國銀行の商品・サービス

お客さまのライフイベントと年代・資産状況により最適な提案・アドバイスに取り組んでいます。



Ⅲ マネープラザ・ほけんプラザ・ローンセンター

各分野の専門家による、ライフプラン全般における総合的な金融サービスのご提案やアドバイスをいたします。

Point 1

完全予約制で お待たせいたしません。 Point 2

土日もOK! 平日働いている方も 相談可能です。 Point 3

専門コンサルタントが お客さまに合ったプランを ご提示します。



マネープラザ・ほけんプラザ

本店・金沢西部・小松・中能登・富山東部

ローンセンター

上記5か所のマネープラザ・ほけんプラザとの併設の他野々市・松任・富山・高岡・砺波・福井

マネープラザ・ほけんプラザの新しいサービス

ライフプラン相談サービス

お客さまから提供を受けた情報・資料をもとに、家計の収支、将来のライフプランなどの現状分析を行い、将来を安心、豊かに送れるよう「ライフプランレポート」を作成、アドバイスをいたします。



遺言信託

お客さまの意向や税金面など、多様な視点から遺言書 作成のお手伝いを行い、遺言書の保管、遺言執行者と しての遺言内容の実現までをお引き受けいたします。



株主さまへの取組み

株主還元

₩株主優待

毎年3月31日現在で、300株以上を2年間継続して保有されている株主さまに保有株数に応じて食品を中心とした地元特産品または北國Visaデビットカードポイントを贈呈させていただきます。

※2年間のうちに基準保有株数を逸する場合は優待対象となりませんのでご留意ください。





※写真は優待商品の一例です。

■配当額などの推移



※2017年10月1日を効力発生日として、普通株式10株を1株とする株式併合を実施しております。 上記の年間配当金は比較のため、併合後の1株当たり配当金としています。

IR (投資家向け広報)

経営戦略や財務情報などを的確に理解いただけるよう、公正かつ 適正な情報開示に努めています。また、ホームページで会社説明 会の動画配信を行うなど、IRサイトの充実に取り組んでいます。



₩株式についてのご案内

【事業年度】毎年4月1日から翌年3月31日まで

【定時株主総会】 毎事業年度の終了から3カ月以内に開催(毎年6月)

【基 準 日】 定時株主総会の議決権 : 毎年3月31日

期末配当: 毎年3月31日中間配当: 毎年9月30日

【単元株式数】 100株

【公告方法】電子公告により行います。

電子公告 http://www.hokkokubank.co.jp/ir/koukoku/index.html

※ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じた場合は、金沢市で発行する北國新聞および 日本経済新聞に掲載いたします。

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関

東京都千代田区丸の内1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

(**連 絡 先**) 〒540-8639 大阪市中央区北浜4丁目5番33号

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 00120-782-031(通話料無料)

●受付時間 9:00~17:00(土、日、祝日、年末年始を除く)

WEBサイト https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

地域社会への取組み

CSR活動

企業市民として地域のために何ができるのかを考え、さまざまな地域貢献活動に取り組んでいます。

地域の金融リテラシー 向上支援



夏休み親子銀行探検隊

子どもたちが健全な金銭感覚や銀行の社会的役割をクイズやゲームを通じて学べるイベントです。(2018年度は35組82名の親子が参加)

■環境対策への意識改革



「北國の森 | 森林整備活動

役職員のボランティアによる下 草刈り、ヤマモミジなどの植樹 や遊歩道の整備活動を実施して います。

社会貢献を通じた地域との接点強化



営業店のCSR活動

「地域のためにどこまで汗を流せるか」をスローガンに、各営業店で行員自ら企画運営し、CSR活動を行っています。(昨年度は389件の活動を実施)

従業員への取組み

人材育成

■実践型研修の実施

研修ではロールプレイングならびにディスカッション形式中心のアウトプット型研修を行っています。答えのない問いに対して議論しながら考えることで、お客さま志向の課題解決型営業を展開できる行員を育成しています。

₩グローバル人材の育成

近年、企業の海外展開ニーズが強くなる中、国際感覚を持った行員を育成すべく、海外視察研修・海外トレーニーを積極的に行っています。





TOPICS

丹南支店オープン

2018年8月6日、福井県越前市に「丹南支店」をオープンしました。



福井県は、石川県・富山県とともに重要な営業基盤として位置付けており、「丹南支店」は、福井県丹南(越前・鯖江)地区において初出店となります。地域のお客さまとのつながり・コミュニケーションを密にし、金融サービスのみならずお客さまの課題解決にも積極的に取り組み、高付加価値のサービスを提供してまいります。

所 在 地 福井県越前市長土呂町7-10-4

電話番号 0778-23-5590



福井ローンセンター営業時間拡大

福井支店内併設の福井ローンセンターの営業時間が拡大され、土日祝日にもご来店によるローン相談が可能となりました。平日働いているお客さまもゆっくりご相談いただけます。

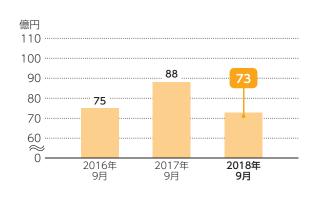
平日、土日祝日 9:00~17:00(GW、年末年始は休業します。) お問い合わせ 0120-396-647

業績ハイライト(単体)

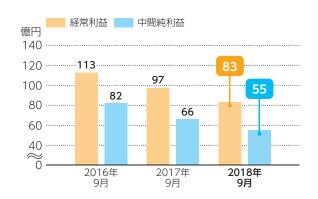
■ 収益状況

本業の利益を示すコア業務純益は、資金利益の減少により、前年同期比14億円減少の73億円となりました。 経常利益は、前年同期比13億円減少の83億円となりました。中間純利益は、前年同期比11億円減少の55億円 となりました。

コア業務純益の推移



経常利益・中間純利益の推移

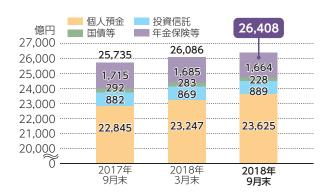


■預金等の状況

預金等の状況 (預金+譲渡性預金)



●個人預かり資産残高



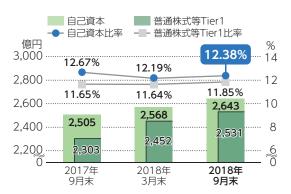
■貸出金の状況

貸出金については、北陸地区を中心に中小企業向け 貸出や消費者ローンが増加し、前期末比581億円増 加の2兆4.710億円となりました。

中小企業等向け貸出金



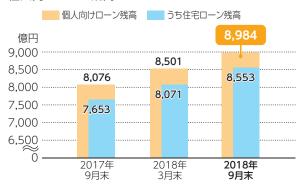
▋┃自己資本比率の推移



● 貸出金残高



●個人向けローン残高



■格付け

格付投資情報センター(R&I)
スタンダード・アンド・プアーズ(S&P)
AAA
AAA
AA
AA
AA
AA



AAA A A A A A BBB BB BCCCC CC R SD, D

