

新中期経営計画

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

2018.3

専務取締役 杖村 修司



- 
- 
- 1. 現中期経営計画の振り返り**
 2. 中長期的に目指す姿
 3. 新中期経営計画について

名称	NEXT QCS'S
計画期間	平成27年4月～平成30年3月
基本方針	<p>次の10年に向けて新たな挑戦をするために、自らを変革するとともに、真のコンサルティング機能の発揮を軸に据え、地域の課題解決に積極的に取り組みます</p> <p>Q：クオリティ・・・人間力・CS・高いスキルに基づく北國ブランドの確立</p> <p>C：コスト削減に対する不断の努力</p> <p>S：圧倒的なスピードを追求</p> <p>S：笑顔で地域に輝きを！</p>

現中期経営計画の振り返り

項目	1年目 2016/3	2年目 2017/3	3年目 2018/3
貸出金利息	296	281	262
有価証券収益	119	108	129
資金利益	408	384	369
役務利益	51	50	55
その他業務利益	2	3	1
経費	284	288	287
コア業務純益	179	151	140
経常利益	166	140	130
当期利益	96	101	90

※2018/3は見込値

※有価証券収益…短期資金の収益・費用含む

現中期経営計画の振り返り

項目	目標	1年目 2016/3	2年目 2017/3	3年目 2018/3
コア業務純益	175億円以上	179	151	140
経常利益	160億円以上	166	140	130
物件費	120億円台	121	127	123
自己資本比率	単体14%台	12.81	12.46	12.52
不良債権比率 (部直前)	2%台	3.10	2.76	2.43

※2018/3は見込値（自己資本比率・不良債権比率は12月末実績）

- ×
 - ・マイナス金利（2016.2） → 貸出金利息減少
 - ・利益計上もリスクアセット増加 → 自己資本比率横ばい
- - ・経費、不良債権比率は順調に推移
 - ・カード、リース、コンサル収益も徐々に増えつつある

- 
- 
1. 現中期経営計画の振り返り
 - 2. 中長期的に目指す姿**
 3. 新中期経営計画について

地域経済を取り巻く環境は厳しく、北國銀行は「お客さま目線」の深化へ

人口減少による
市場縮小

人口減少による
労働力不足

国の財政状況の
深刻化

マイナス金利

価値観の多様化

地域経済を取り巻く環境

① 強靱な経営体質 の構築

- 戦略的な効率化、生産性向上の実現
例) 店舗統廃合
本部集中化
生産性2倍運動
ペーパーレス化

当行の目指す姿

次世代版 地域商業銀行
Next Regional
Commercial Bank

景気に左右されず
地域と共に発展する
メインバンク

個人・法人を問わず
総合的・多面的な
ソリューション

② フィービジネスの実現

- ファイナンスリース、カード・加盟店業務の更なる進化

③ コンサルティング (融資+付加価値)

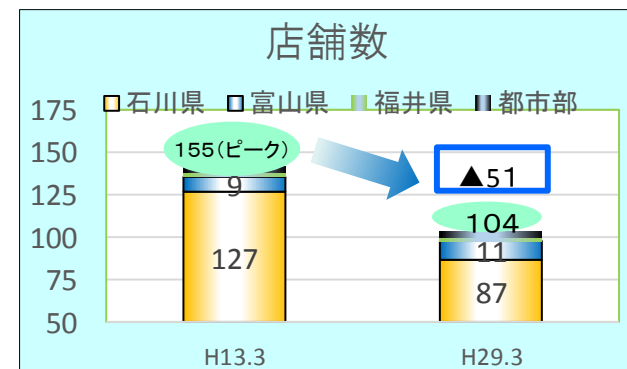
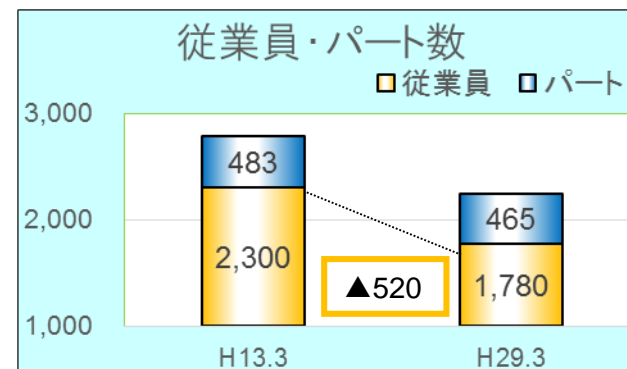
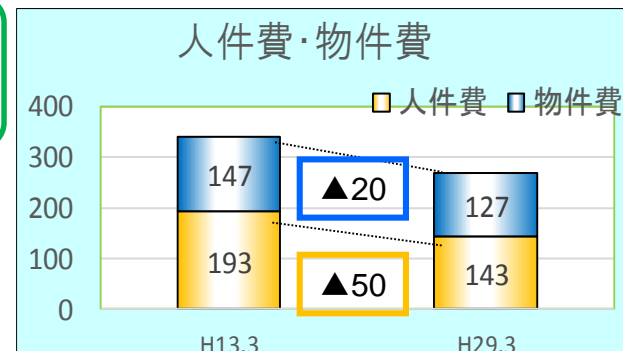
- 約60名の本部コンサルティングチームの機能を活かし、創業から事業承継・廃業まで共に寄り添う対応
(創業・医療・介護・海外・ICT・M&A・経営改善・事業承継・再生ファンド等)

不景気を乗り切る商業銀行としての
レジリエンス（耐久力）【収益&コスト】

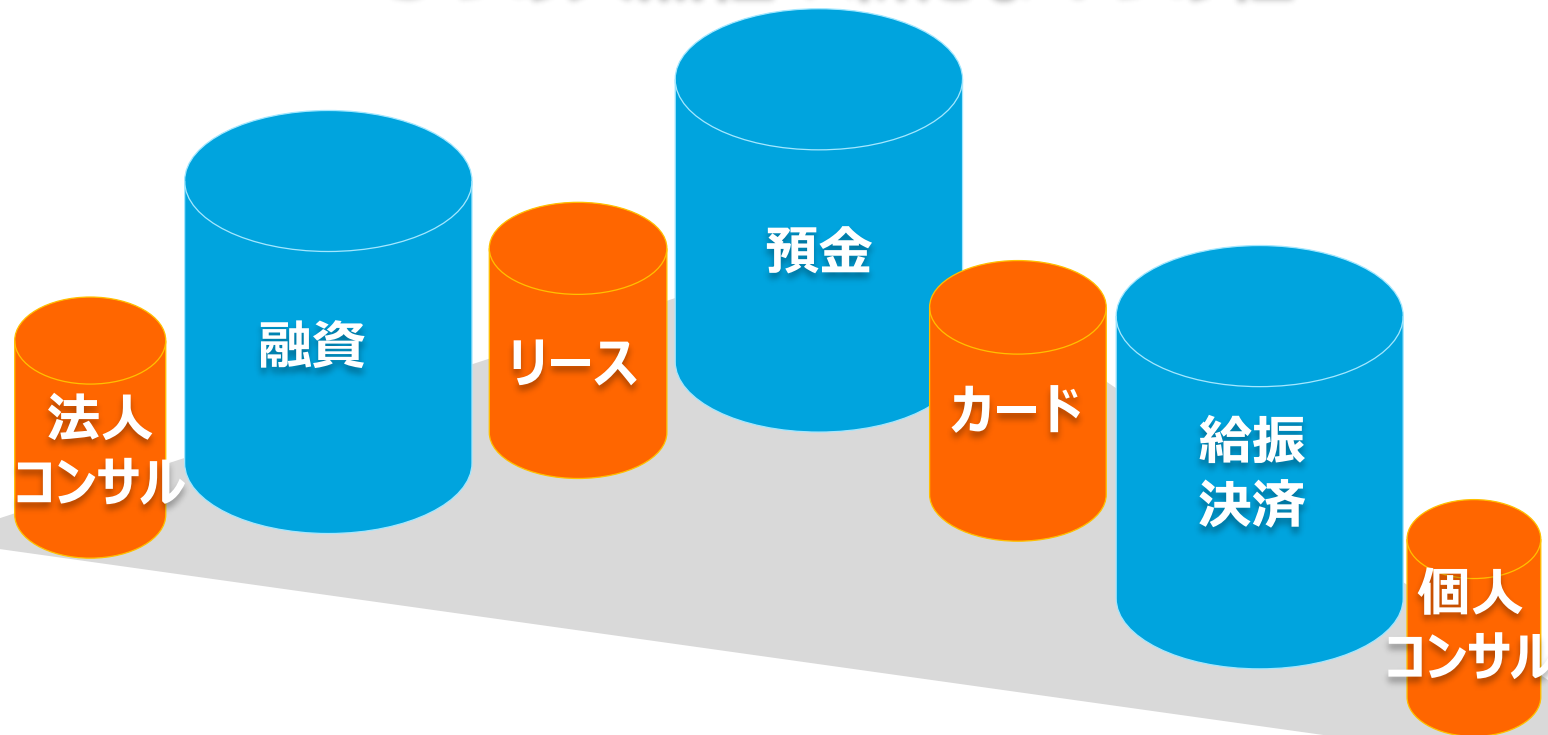
生産性向上の取組結果

- 収益環境は大きく変化
- 資金利益の減少を経費削減で補てん

	平成13年3月期	平成29年3月期	増減
コア業務粗利益	53,423百万円	43,949百万円	△9,474百万円
資金利益	48,517百万円	38,457百万円	△10,060百万円
役務利益	4,601百万円	5,071百万円	470百万円
経費	35,870百万円	28,806百万円	△7,064百万円
コア業務純益	17,552百万円	15,142百万円	△2,410百万円
預金	25,473億円	31,196億円	5,723億円
貸出金	19,598億円	23,244億円	3,646億円
貸出金利回り	2.20%	1.23%	△0.97%
有価証券利回り	2.49%	1.19%	△1.30%
預金利回り	0.31%	0.01%	△0.30%
経費率	1.46%	0.89%	△0.57%
OHR	67.14%	65.54%	△1.60%
10年国債利回り	1.27%	0.07%	△1.20%
店舗数	143店舗 + 4代理店	104店舗	△43店舗
行員数 (ビジネススタッフ数)	2,300人 (483人)	1,780人 (465人)	△520人 (△18人)



事業の 3つの大黒柱 + 新たな4つの柱



- 事業の3つの大黒柱は、融資、預金、給振・決済
- 新たな柱として、カード事業、リース業務、法人・個人コンサルティングのさらなる進化を目指す！

- 
- 
1. 現中期経営計画の振り返り
 2. 中長期的に目指す姿
 - 3. 新中期経営計画について**

新中期経営計画について

名称	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
計画期間	2018年4月～2021年3月
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する。
基本方針	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）の更なる強化を基本方針とする。

行内・お客さまとの
コミュニケーション

本部・営業店の部署間、
お客さまとのコラボレーション

地域全体の発展のために
地域の変革(イノベーション)に貢献

3つのキーワード

当行が目指す姿を実現するためのキーワード

コミュニケーション

お客さまとのコミュニケーション、行内のコミュニケーションを深めることを常に意識！

コラボレーション

お客さまとの連携、行内の部署間の連携を更に深める！

イノベーション

社会の環境が大きく変化する中で、地域全体が発展していくため、地域の変革（イノベーション）に当行も各種取組みを通じて貢献！

マーケティング戦略

- 真のお客さま志向に基づくマーケティング営業の実践
(基盤先を中心にマメな訪問、融資だけでなく総合取引推進)
- 融資とリースのベストミックス体制の強化
- キャッシュレス社会創出 (カード会員・加盟店増加、稼働率向上)
- 法人・個人コンサルティング営業の強化
- 地公体ソリューション推進 (電子収納、ICT化、キャッシュレス化)

店舗・チャネル戦略

- お客さま志向に応じたチャネル戦略
- 戦略地域出店、支店内支店活用による拠点網整備

海外ビジネス戦略

- 海外ビジネスの取組強化 (コンサルティング、融資、人材育成)

市場運用戦略

- 市場運用力の強化
- 新たな収益機会、調達手段多様化

オペレーション戦略

- お客さまを起点とした事務見直し、営業店事務レス化
- センター運営体制の高度化

システム戦略

- システム基盤のクラウド化
- 最新ICT技術(RPA、AI等)活用による業務省力化
- 情報セキュリティ管理強化
- システムコストの削減

人材育成

- 次世代型人材育成体系への進化とマネジメント人材の育成
- 人と組織の多様化と働きやすい環境への取組み

目標とする経営指標

項目	2018/3期見込	中計最終年度 2021/3期
経常利益（連結）	145億円	125億円
税引後当期利益（連結）	95億円	80億円
新業務収益（単体） ＜カード・リース・コンサルティング＞	9億円	25億円
物件費・人件費（単体）	268億円	250億円台前半
自己資本比率（連結）	12.52%	12%台後半

※2018/3期自己資本比率は12月末実績



北國銀行

〈本資料に関するご照会先〉

北國銀行 総合企画部 広報CSR課

〒920-8670 金沢市広岡2丁目1-2番6号 TEL 076-223-9705