平成 23 年 7 月 1 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　　柴 田 克 洋
Ｔ Ｅ Ｌ　　０１９－６５３－１１１１

中期経営計画「原点 ～原点に立ち返り未来を拓く～ 」について

北日本銀行（頭取　佐藤安紀）では、平成 23 年度から平成 25 年度までの 3 年間を計画期間とする新中期経営計画を策定いたしましたので、その概要について下記のとおりお知らせいたします。

記

１．名称

原点　～原点に立ち返り未来を拓く～

２．計画期間

３年間（平成２３年度～２５年度）

震災からの復旧そして復興の動きや形が見えるまでの期間、及び基本戦略の実現と成果が現れるまでの期間。

３．ビジョン

「事業復興・成長支援」と「生活再建・向上支援」で地域とお客様の復興・発展に貢献する。

＜環境認識と目指す姿＞

地域経済の停滞や企業の二極化が進む中で発生した東日本大震災は、太平洋沿岸地域に甚大な被害を及ぼし、内陸部の企業も設備の損壊などで操業に影響が出るなど地域経済にとって大きな影響を与えています。また、銀行を取り巻く環境は、貸出金利回の低下や低い市場運用利回などにより収益力が低下するなど依然として厳しい。このような環境下、今まさに地域金融機関として地域の復興や活性化に向け全力で取り組む時であり、そして安定的期間利益を確保し経営体力の向上を目指していく必要があります。

これまで当行は、中小商工者と個人のための金融機関として創業し、人と人との繋がりと親密さや行動力を持ち味として営業し、商品開発においても先進性を追及してきました。このようなときこそ、当行の原点に立ち返り、経営理念の下でお客様の描く未来を共有しながら実現に向けた具体的なお手伝いをすることによって、お客様の復興・発展に貢献していくこととします。

４．復興に向けたコミュニケーションワード

コミュニケーションワードは、「心はひとつ。」とし、新中計のビジョンである「事業復興・成長支援」と「生活再建・向上支援」を実現するため、今まで以上に「フェイス ツー フェイス」でお客様と向き合い、お客様と共に復興へ向かう前向きな気持ちを共有すること、また、復興に向けた取り組みを対外的にアピールし、イメージアップを図っていくことを目的とします。



５．運用方針

ビジョンを実現するのは現場（営業店）であり、高い目標を掲げ**現場力の強化を第一に**進める。そのために**本部の現場サポート体制と人材育成を重視した施策を展開**する。

現場（営業店）と本部は協働し復興・成長に向けた「顧客ニーズ」の把握を親身に行い、提案・問題解決を継続する。また、被災地域や間接的被害を受けられた取引先への金融円滑化・経営支援を行う。

６．基本戦略

○人材育成の強化

実践的、体系的な人材育成を進め、当行の営業の持ち味を受け継ぎ、強化する人材を育成する。渉外学校を継続し・充実させる。

－座学と実践を両立させ、顧客第一主義で行動力の高い渉外活動を実践的に学ぶ渉外学校を年２回のペースで継続開催し渉外・審査担当（約４００名）から年４０人程度の卒業を目指す。渉外学校の目的が日常の営業活動に定着し、全行的にも伝播・定着させるため、フォローアップセミナーを開催する。

○事業復興・成長支援

地域事業支援室の新設により、被災企業の支援と医療・農業など成長分野への取り組みを強化する。

○生活再建・向上支援

リテールマネージャーの新設による個人営業力の強化、独自性の高い個人ローンの商品開発による中・長期的な顧客・収益基盤を確保する。

－リテール・マネージャーは、営業統括部に属し、担当エリア全支店の営業活動やCSなども含め、預かり資産を中心としたリテール業務の指導を直接行う。RM（リテールマネージャー）は、MA（マネーアドバイザー）との連携により、窓口営業の販売力を強化し、窓口での販売額占率を高める。

○市場運用力の強化

人材を強化し、運用残高の増加や市場運用環境変化への対応力を高める。

－中計期間中に、大幅な運用残高の増加を見込むため利息収入の増加と評価差額の改善を目指し体制の強化を図る。

○経営効率の強化

個人特化型店舗の拡大、事務効率化、提案制度の活性化などにより経営効率を高める。

－中計期間中に個人特化型店舗を１０店舗程度増加させ、法人担当者を集約し渉外学校はじめとした実践的な人材育成と合わせ顧客ニーズ対応型の営業力を高める。

○経営・リスク管理態勢の強化

経営の基本である経営管理及びリスク管理態勢の継続的な強化を図る。また、東日本大震災の分析に基づく危機管理態勢などの再整備に取り組む。

○金融円滑化の推進

金融円滑化法の趣旨を踏まえ、引続き、返済条件変更等にかかる相談に迅速かつ適切に対応するとともに、経営改善計画の策定支援や返済条件変更した後の継続的なモニタリング、経営相談などのコンサルティング機能を強化し、取引先を最大限支援していく。

○地域密着型金融の推進

取引先に対するコンサルティング機能の発揮、地域の面的再生への積極的な参画、地域や利用者に対する積極的な情報発信などを中長期的な視点に立って継続的に取り組んでいく。また、外部機関等との連携を深め、取引先のライフサイクルに応じて最適なソリューションを提案・実行していく。

７．主要計数目標（単体）

	２３年３月期 実　　績	２６年３月期 計　　画	中計期間 増　減
コア業務粗利益（億円）	184	184	0
経費（億円）	135	129	△6
コア業務純益（億円）	49	55	6
与信費用（億円）	24	19	△5
経常利益（億円）	25	37	12
特別損益（億円）	△62	0	62
当期純利益（億円）	△45	21	66
１株当たり当期純利益（円）	△524 円	244 円	768 円

	２３年３月期 実　　績	２６年３月期 計　　画	中計期間 増　減
ＯＨＲ（％）	73.23	70.00	△3.23
ＲＯＥ（％）	△9.2	4.5	13.7
自己資本比率（％）	9.42	9%台前半	-
Ｔｉｅｒ1比率（％）	7.17	7%台前半	-

中計期間市場予測、前提条件　長期金利1.1～1.4%　日経平均9,500～12,000円　為替80～90円

以　上