

ほくほくフィナンシャルグループ
IR説明会

平成16年12月15日

株式会社ほくほくフィナンシャルグループ
(8 3 7 7)

ほくほくFGの概要

ほくほくFG・営業プライムエリアの状況

P 3~5・・・営業エリアの現勢と地域シェア

統合効果と目指すべき姿

P 6~7・・・営業マーケットを支える営業基盤の補完と複合取引の推進

P 8・・・経営健全化計画の概要

ほくほくFGの戦略

P 9・・・グループ全体としての経営戦略

P 10・・・収益向上策

P 11・・・企業再生支援への取組強化

P 12・・・顧客接点拡大へのチャネル戦略

ほくほくFG・営業プライムエリアの現勢(北陸三県、北海道)

都道府県別人口

1位	東京	12.2
2位	大阪	8.8
3位	神奈川	8.6
4位	愛知	7.1
5位	埼玉	7.0
7位	北海道	5.6
35位	石川	1.1
38位	富山	1.1
43位	福井	0.8

02年度。単位：百万人

都市別人口

1位	東京都区部	8.0
2位	横浜	3.4
3位	大阪	2.4
4位	名古屋	2.1
5位	札幌	1.8

02年度。単位：百万人



拠点数 = 両行の支店 + 出張所

県内総生産(名目)

1位	東京	85.2
2位	大阪	40.9
3位	愛知	33.5
4位	神奈川	30.5
5位	北海道	20.7
31位	富山	4.5
32位	石川	4.5
40位	福井	3.3

00年度。単位：兆円

世帯数

1位	東京	5,777
2位	大阪	3,657
3位	神奈川	3,603
6位	北海道	2,522
35位	石川	417
40位	富山	368
46位	福井	261

03年度。単位：千世帯

法人数

1位	東京	589
2位	大阪	235
3位	神奈川	190
6位	北海道	124
26位	石川	26
32位	富山	21
37位	福井	19

02年度。単位：千社

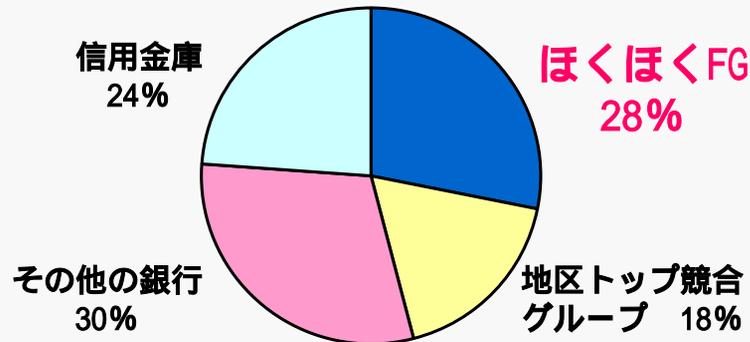
▶ほくほくFGの営業プライムエリア総計では全項目で全国3位の水準に匹敵。

▶札幌市は、全道の約32%の人口が集中する全国5位の都市

出典：第53回日本統計年鑑 平成16年度

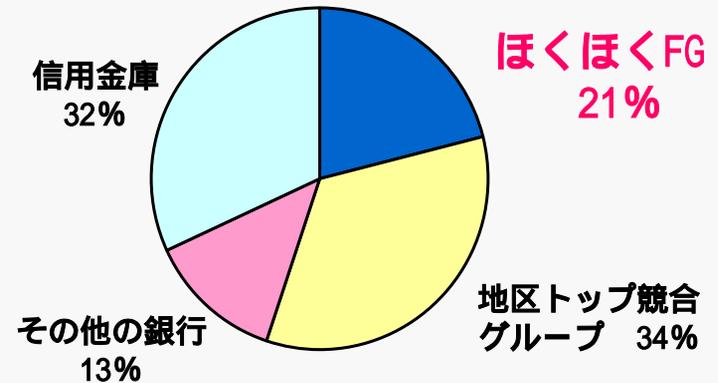
ほくほくFGの地域シェア（預金残高）

北陸三県



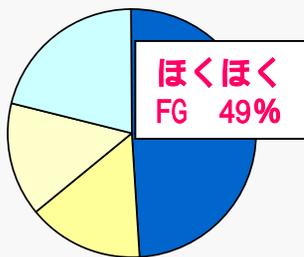
北陸三県 NO.1

北海道



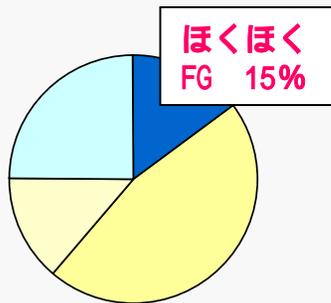
道内 NO.2

富山県



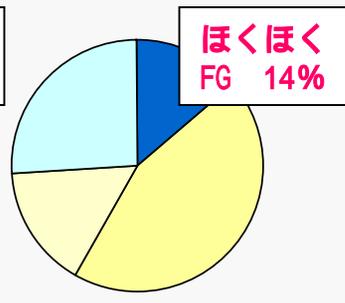
県内 NO.1

石川県



県内 NO.2

福井県

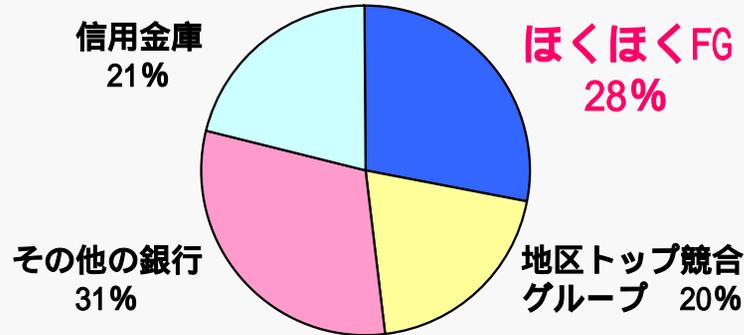


県内 NO.2

- 北陸三県のリーディングバンクとしての確固たる地位の確立
- 道内トップバンクを目指す

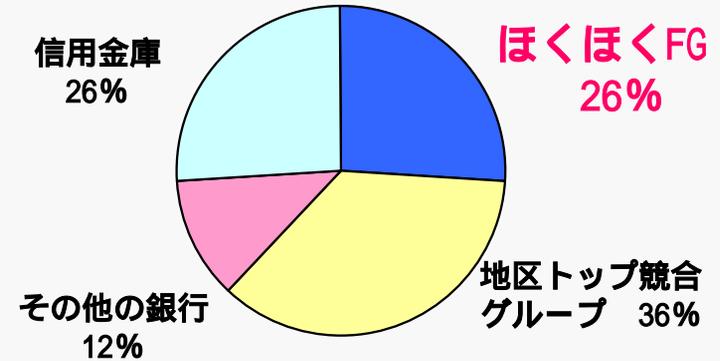
ほくほくFGの地域シェア（貸出金残高）

北陸三県



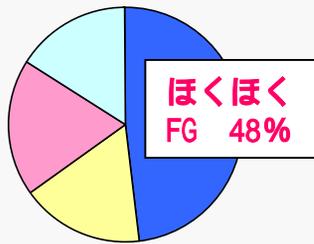
北陸三県 NO.1

北海道



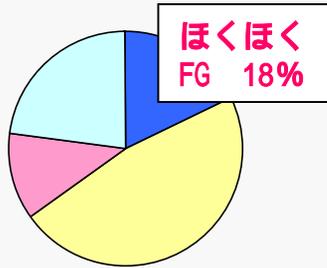
道内 NO.2

富山県



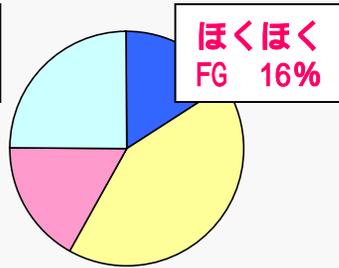
県内 NO.1

石川県



県内 NO.2

福井県

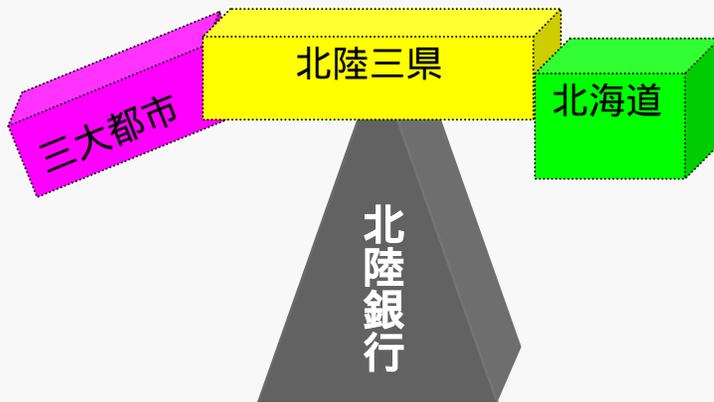


県内 NO.2

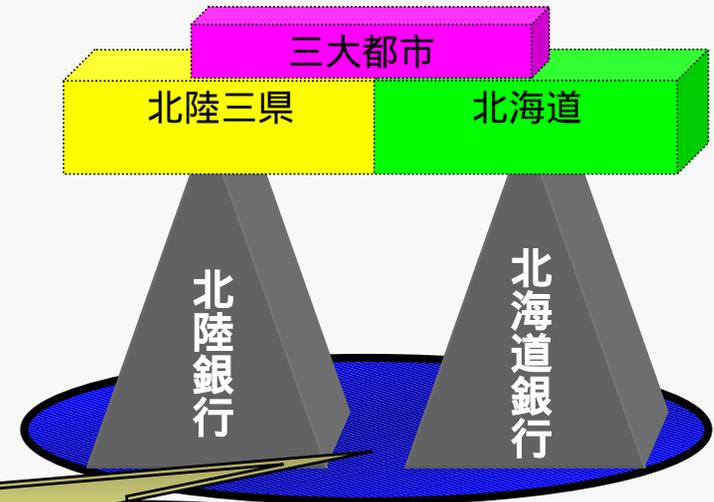
- 北陸三県のリーディングバンクとしての確固たる地位の確立
- 道内トップバンクを目指す

統合により目指す効果～営業マーケットを支える経営基盤の補完～

従来のほくぎんF G
(北陸銀行)の経営体制



経営統合後の
ほくほくF Gグループの経営体制



北陸三県・北海道の『ほくほくF G営業プライムエリア』に有する幅広い安定的な顧客基盤に対し、両行が機能・インフラ等を補完することでバランスのよい経営体制が構築できる

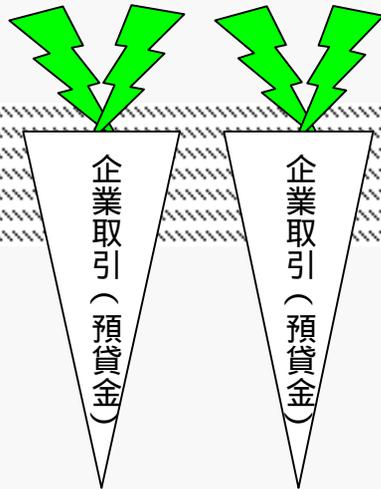
北海道内 北陸銀行が長年の歴史のなかで築いた法人との取引基盤と、地元商工業者の要請で設立された北海道銀行のリテール取引基盤を融合。

三大都市 地元関連を中心にグループとしてコントロール可能な資産を構築し、地域と取引先を支援するネットワーク機能を発揮。

統合により目指す効果 ~ 総合取引推進によるリテンション強化 ~

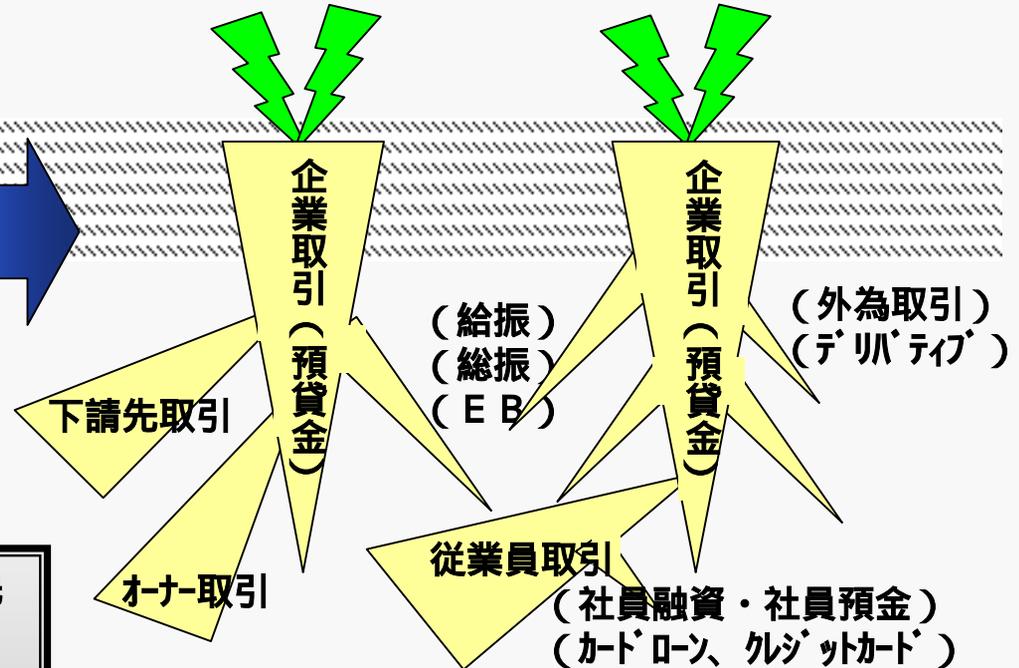
大根型取引

= 従来型取引の形態



朝鮮人参型取引

= ほくほく F Gグループが目指す取引の形態



預貸金のみで周辺取引が無ければ、取引先が他行シフトしやすい= 抜けやすい取引
 営業インフラが不十分な地域では、上記のような大根型取引になりがち

複合取引推進により、相互のサービスが相乗効果を発揮し、取引が他行にシフトしにくい= 抜けにくい取引を構築していく

経営統合による営業インフラやネットワーク補完により、ほくほく F G・営業プライムエリアすべての取引先との取引拡大が可能に

ほくほくFGの目指す姿と経営健全化計画の概要

営業プライムエリア（北陸三県・北海道）の経済活性化と 安定的顧客基盤・マーケットシェアの拡大

顧客利便性の向上

地域トップクラスの利便性を提供

・ATM他行提携、コンビニATM、他業態複合店舗

ニーズに応える品揃と販売体制強化

・投信・保険、証券仲介への参入

・販売人員の育成、遠隔相談システム等

市場・取引先からの信頼獲得

安定的財務基盤の構築

営業力強化と効率化による収益拡大

健全性指標の改善

・自己資本比率、不良債権比率等

地域企業の支援・再生(地域創新)

地域中小企業のビジネスを支援

・ビジネスマッチング等

地域中小企業を育成

地域の不振企業の再生を支援

経営統合効果
サービス強化
インフラ共有
信用補完

経営健全化計画の概要

	04/3実績	08/3計画
コア業務純益	860	989
当期利益	157	421
ROA	0.96%	1%以上
コア業務粗利益OHR	50.77%	46.48%
剰余金	378	1,299
自己資本比率	7.59%	9.13%
不良債権比率	8.01%	5%台以下
正行員数	4,832	4,280
支店数	255	245

単位：億円、自己資本比率はほくほくFG連結ベース、その他は2行合算。ROAは、コア業務純益÷期初期末資産平均

ほくほくFGの経営戦略

営業力強化

北海道銀行の北海道内における
リテール戦略と北陸銀行の広域
ネットワーク網の融合

- ◆ビジネスマッチング 取組強化
- ◆両行道内インフラ活用による企業周辺取引拡大
- ◆両行ノウハウ共有によるソリューション営業

経営効率化

北海道地区で重複するインフラの
結合・再編による効率的かつ収益
性の高い営業体制の構築

- 効率的な店舗ネットワーク再構築
- 道内メーカー・バックオフィス共同化

経営基盤 安定化

経済環境の異なる地域にまたがる
営業基盤を包含

より安定性のある資産ポートフォリオを
構築

- 広域営業を活かし、地域的業種的に分散された資産ポートフォリオを構築
- 持株会社により、子銀行・子会社収益の変動を吸収し、安定資本政策実施

ほくほくFGの収益向上策



企業取引の拡大・安定化

貸出増強

- 売上10億円以上の企業のメイン化
シェアアップ推進
- 小規模企業層への取引推進

適正な金利対応

- リスクに応じた金利適用を徹底

ソリューション営業の展開

- 広域ネットワークを活かした
ビジネスマッチング等の積極的
提案

個人取引の拡大・安定化

個人向けローン増強

- ローンプラザを推進拠点とした
営業強化
- カードローンの増強

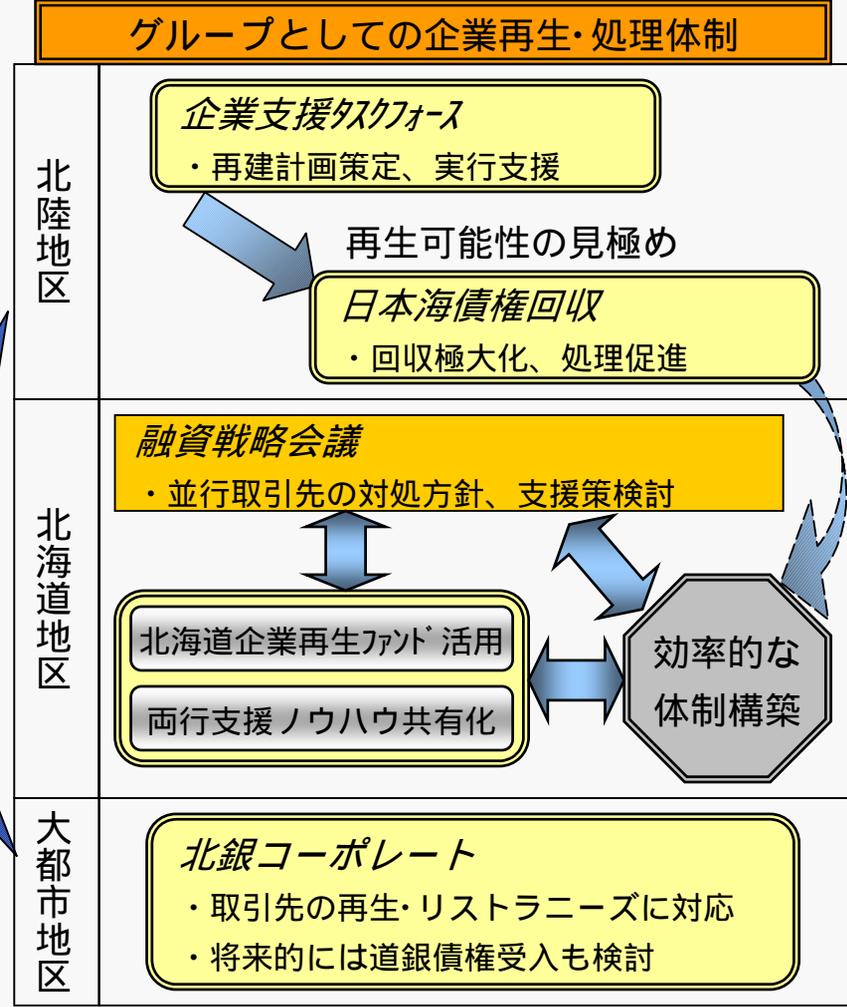
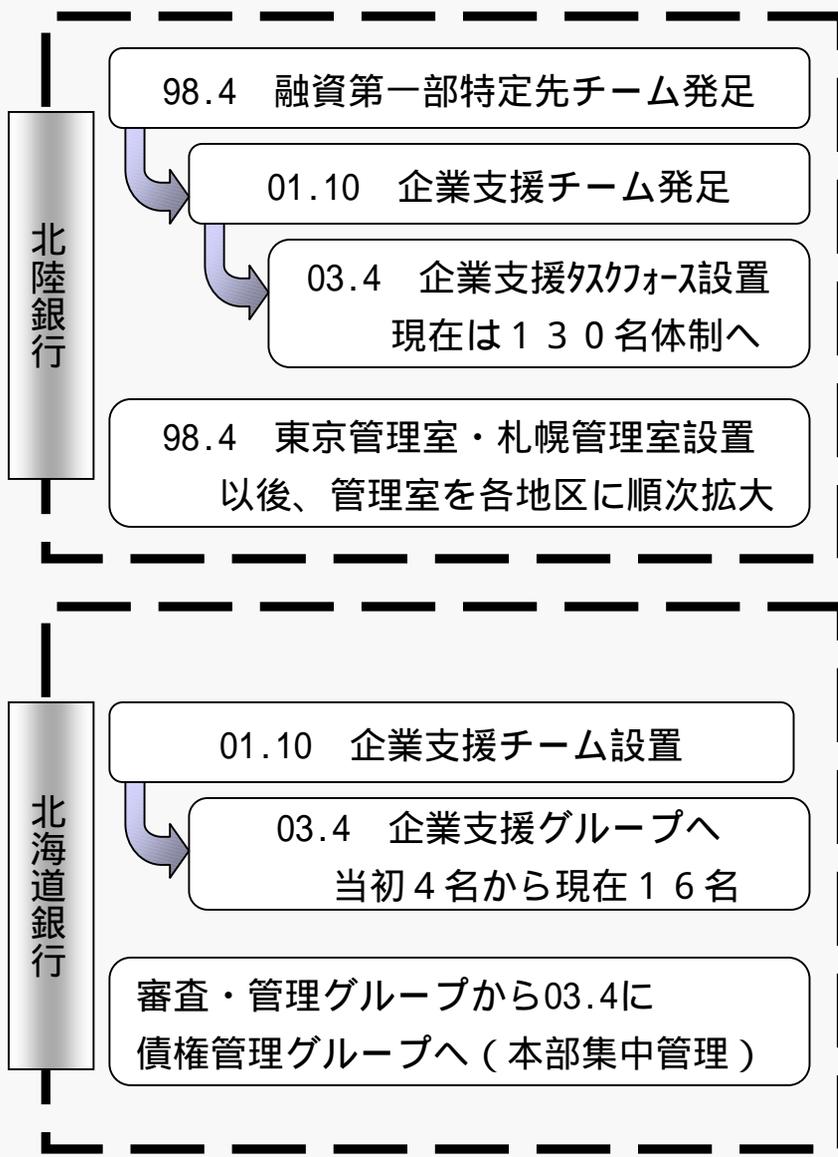
預かり資産の推進強化

- 投資信託、保険等、新種商品販売
強化

給与・年金受取口座の増強

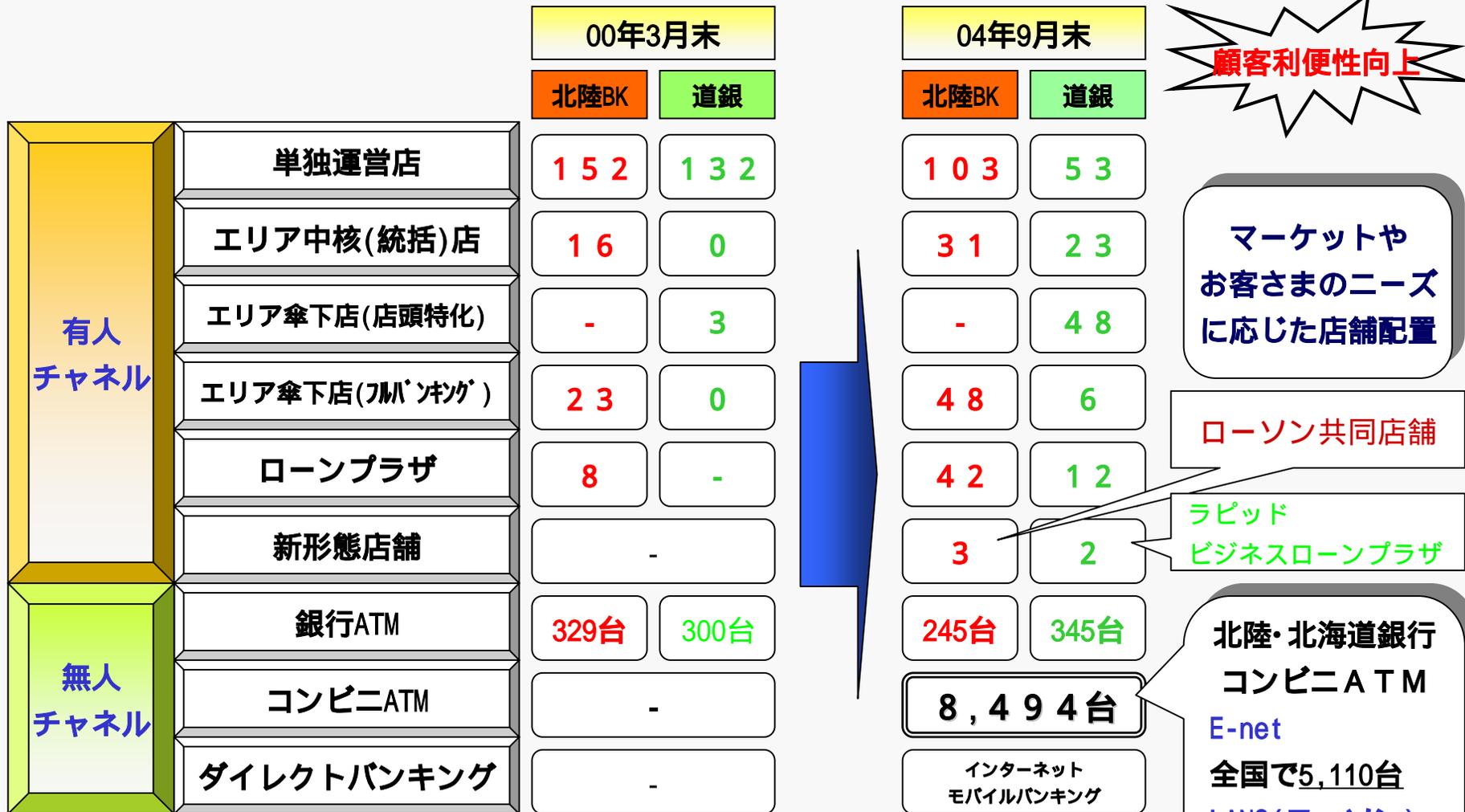
- 取引優遇サービス、アドバイス
機能の向上

ほくほくFGとしての取組～企業再生支援～



目指す姿は
08/3期：不良債権比率5%台以下

チャンネル拡大戦略 ~ お客さまのニーズに合った店舗体制構築 ~



(注)店舗数は、重複あり。例：ローソン共同店舗は単独営業店にカウント

北陸銀行の戦略

営業力の強化

- P 14、15・・・量・質を伴った事業性貸出推進
- P 16　　・・・ビジネスマッチングの推進
- P 17　　・・・中国ビジネス支援
- P 18～20・・・『攻め』の個人取引 - 消費者ローン・カードローン推進
- P 21　　・・・『攻め』のペイオフ対策 - 預かり資産の増強

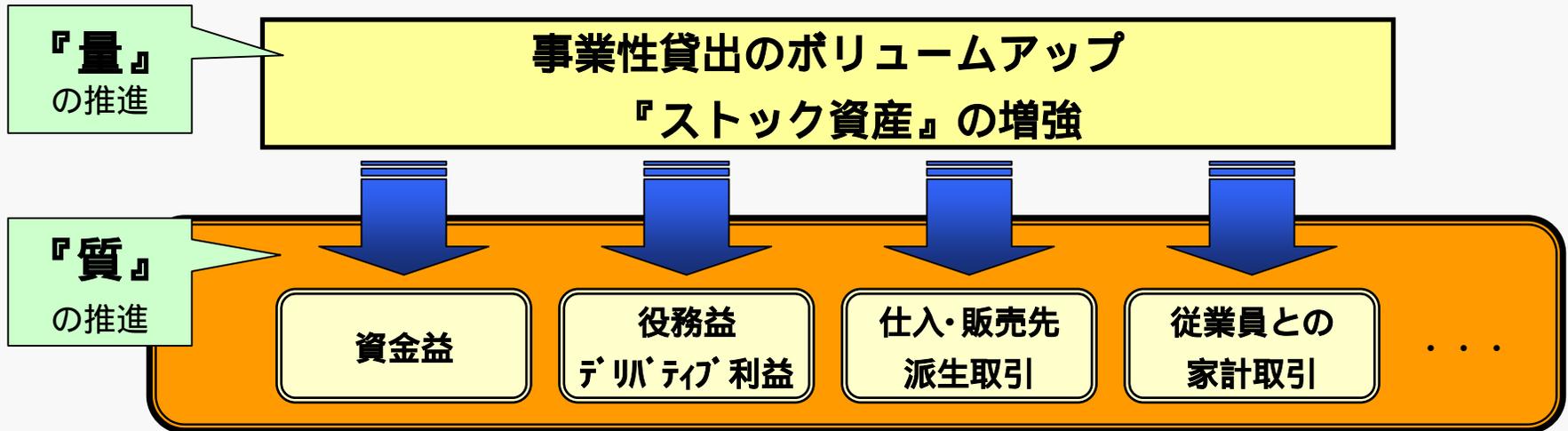
経営の効率化

- P 22　　・・・効率的な人員構成と営業インフラ体制

経営基盤の安定化

- P 23　　・・・不良債権処理への道筋
- P 24　　・・・企業再生支援活動の強化

北陸銀行の戦略～営業力の強化:事業性貸出推進



顧客接点拡大のための活動量増加

正常先 5 億円未満先を中心に訪問頻度増加 『活動量倍増コンペティション』
 貸出先数増加を狙った中小・零細先へのアプローチ強化 『リテンション活動』
 決済機能・オーナー取引・職域深耕等による朝鮮人参型取引の推進 『クロスセル強化』

営業店と本部が一体となった施策の展開

徹底的なビジネスマッチング推進 『ほくほく F G ビジネスマッチングタスクフォース』
 事業性貸出推進の基本動作の徹底 『中小企業貸出推進タスクフォース』、『実践型研修』
 コンサルティング等提案セールス 『金融サービスタスクフォース』

北陸銀行の戦略～営業力の強化:事業性貸出推進

中小企業貸出推進への具体的な取組み

活動量の増加

『活動量倍増』コンペティションの実施
顧客接点拡大 = 裾野拡大

リセッション活動強化

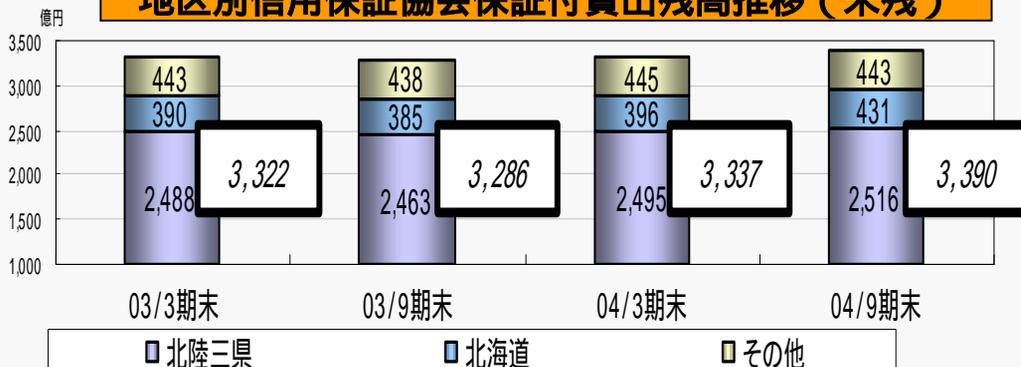
『貸出残高 5 億円未満の正常先』を資産増加ターゲット先として重点的に攻める

クロスセル強化

預貸金取引だけではなく、総給振、EB、外為取引、オーナー従業員取引に仕入・販売先取引を取り込む

中小企業貸出推進タスクフォースによる臨店指導、研修・F S Tの強化、良好事例の紹介 等
スマートフォン向け商品の充実、出張所41カ所でのビジネスローン取扱開始『ほくぎんプラザ』 等

地区別信用保証協会保証付貸出残高推移（末残）



全体ではこの1年間で**104億円の残高増加**
かつ、**全地区で残高増加**

北陸三県 + 53億円、北海道 + 46億円、その他 + 5億円

新規貸出先数、実行額の推移

	03/3 期	03/9 期	04/3 期	04/9 期
先数	1,836	1,518	1,842	1,771
北陸三県	1,236	976	1,133	1,207
北海道	270	262	348	283
その他	330	280	361	281
実行額	359	396	303	464
北陸三県	146	154	107	167
北海道	70	83	64	101
その他	143	160	132	196

北陸銀行の戦略～営業力の強化: ビジネスマッチングへの取組

徹底したビジネスマッチングへの取組み (04/3期～04/9期)

取引先から収集・把握した情報件数 **21千件** マッチング件数 **8千5百件**

取引先へ提案・提言した情報件数 **19千件**

ほくほくビジネスフォーラム開催(9月13日)

出展企業81社、参加企業608社、当日来場者数約1,200名

商談実績約30件、うち取引開始予定12件

ほくほくFGビジネスマッチングタスクフォース設置

総勢24名で構成(北陸銀行16名、北海道銀行8名)し、両行を跨ぐマッチングを促進

北陸三県・北海道・三大都市の『ほくほくFG営業プライムエリア』を網羅

蓄積したノウハウ・情報
などをフル活用

北陸銀行、北海道銀行合算でのビジネスマッチング件数

目標：半期に10,000件

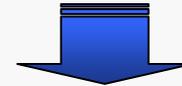
北陸銀行の戦略～営業力の強化:中国ビジネス支援

環日本海経済圏へ果たす役割

環日本海経済圏
の中心地 = 富山



富山県に本社を置く企業の
76社が中国進出
石川県、福井県を加えると
200社近くが進出
富山 - 大連に加え、富山・石川
と上海との定期便就航も検討



環日本海経済圏に向けた地域企業の
グローバル化へ積極的に関与

取引先の中国ビジネス展開支援への取組み

ほくりく長城会の組織拡大、機能拡充

会員数 452先 (04/12月1日現在) へ拡大

中国ビジネスデスクの設置

全地区32店舗にて中国ビジネス相談窓口を設置
中国勤務経験者約100人の活用、顧客接点拡大

中国・大連市との経済交流協定締結

今年5月の富山県大連事務所開設も受け、地域と大連市との経済交流を積極的に支援

北陸銀行の戦略～営業力の強化:消費者ローン増強

北陸銀行が目指す資産構成のポリシー

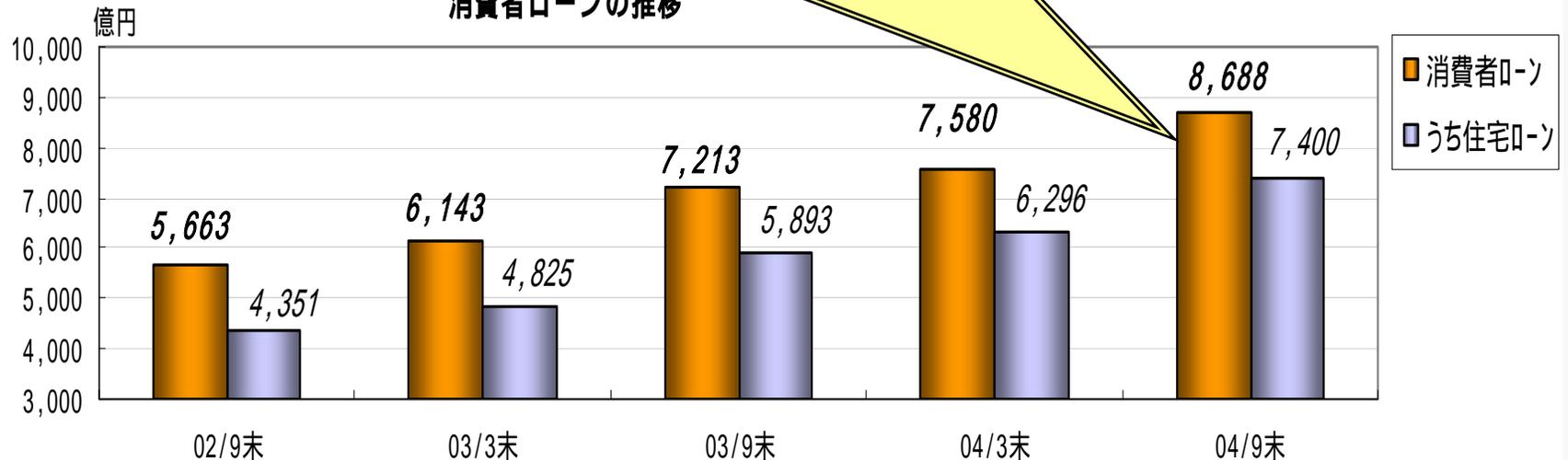
貸出金全体 100%

企業向け貸出 70%

消費者ローン 30%

04/9末時点での北陸銀行の消費者ローン比率 20.4%

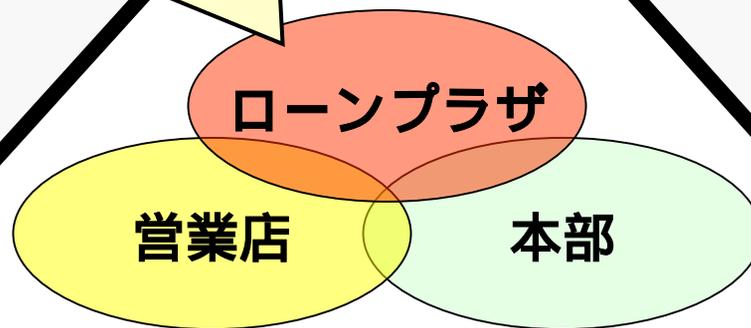
消費者ローンの推移



北陸銀行の戦略～営業力の強化:消費者ローン推進体制

消費者ローン推進体制について

- ・04/11末現在、44カ店(うち休日営業23カ店)、05/3末には50カ店体制へ
- ・04/9期のローンプラザ受付案件比率は**60%超**(実行金額ベース)



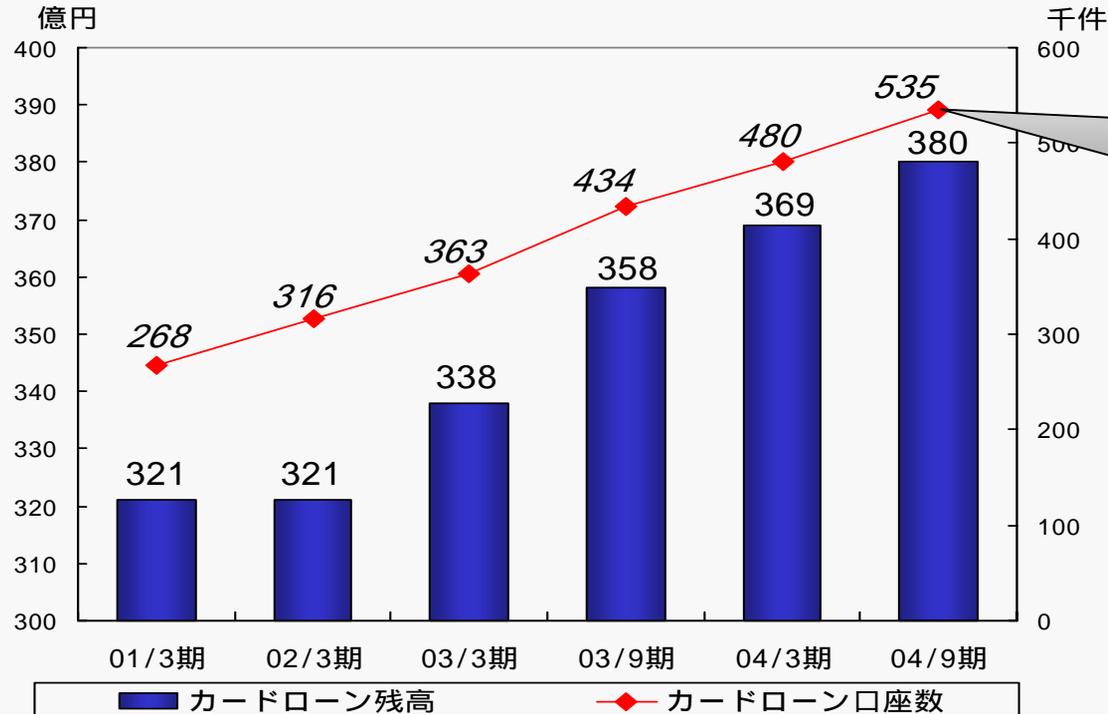
ハウスメーカー・リフォーム業者組織化
ドリーム会
10月末現在：**3,634**先
リフォーム倶楽部の設立

顧客接点拡大(職域・居住地)
各地でのローン相談会開催

新商品の発売、キャンペーン展開
ガン保障特約付住宅ローン
アパートローンファンド100

北陸銀行の戦略～営業力の強化:カードローンの増強

カードローン増強について



05/3期末の目標カードローン口座数

60万件

04/9の北陸銀行口座利用状況

給与振込先 (457千先)

年金振込先 240千先

口座振利用先 1,167千先

カードローン推進理由 : **高い収益性**

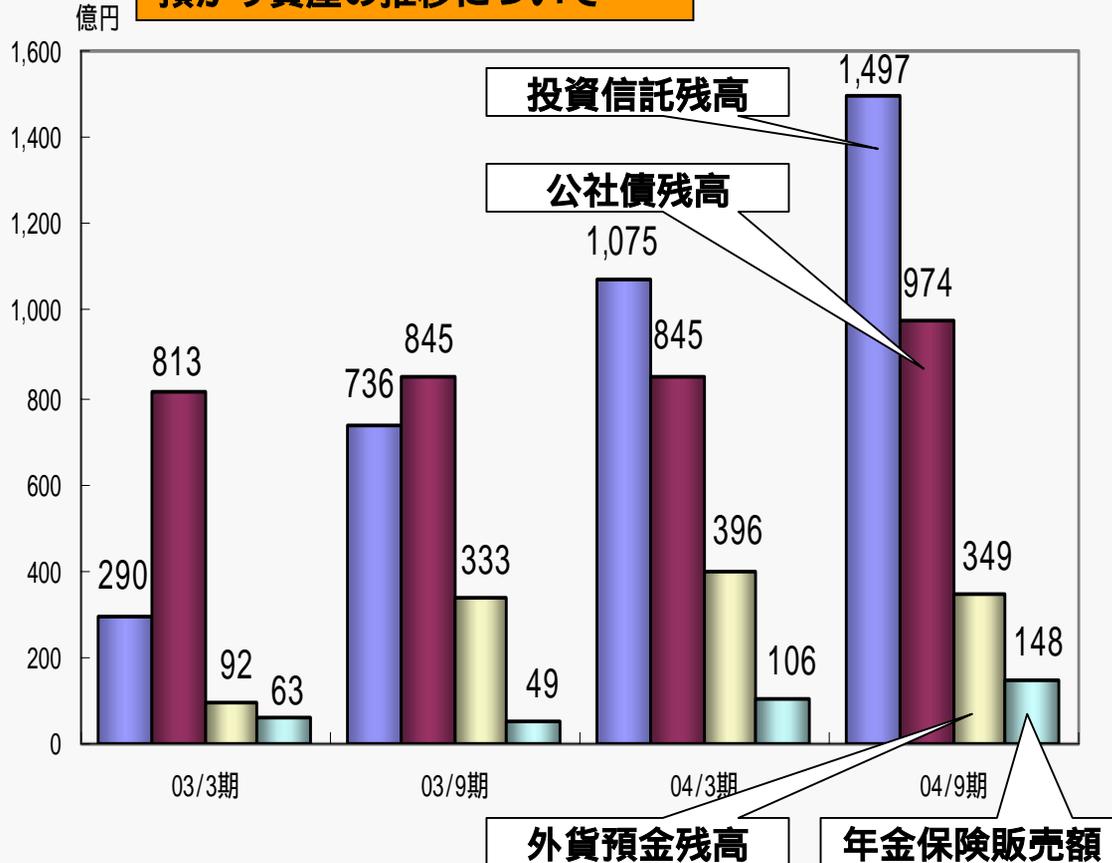
04/9のカードローン残高380億円は、収益ベースで信用判定A先への当行短期プライムレートでの貸出金**2,600億円**に匹敵

カードローン推進理由 : **低いデフォルト率**

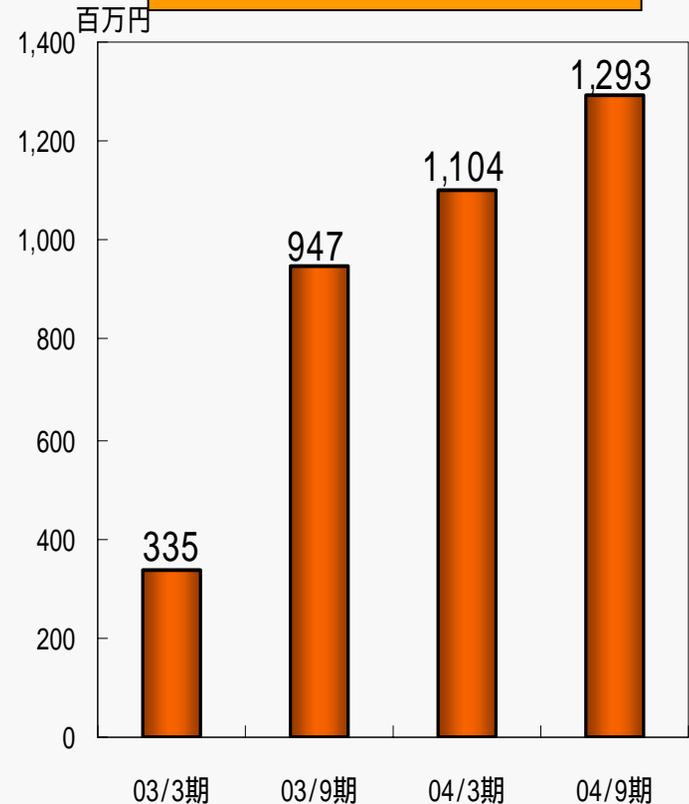
特にデフォルト率の低い給与振込先について、05/3期末までにセット率60%以上を目指す

北陸銀行の戦略～営業力の強化:預かり資産増強

預かり資産の推移について



投資信託販売手数料の推移



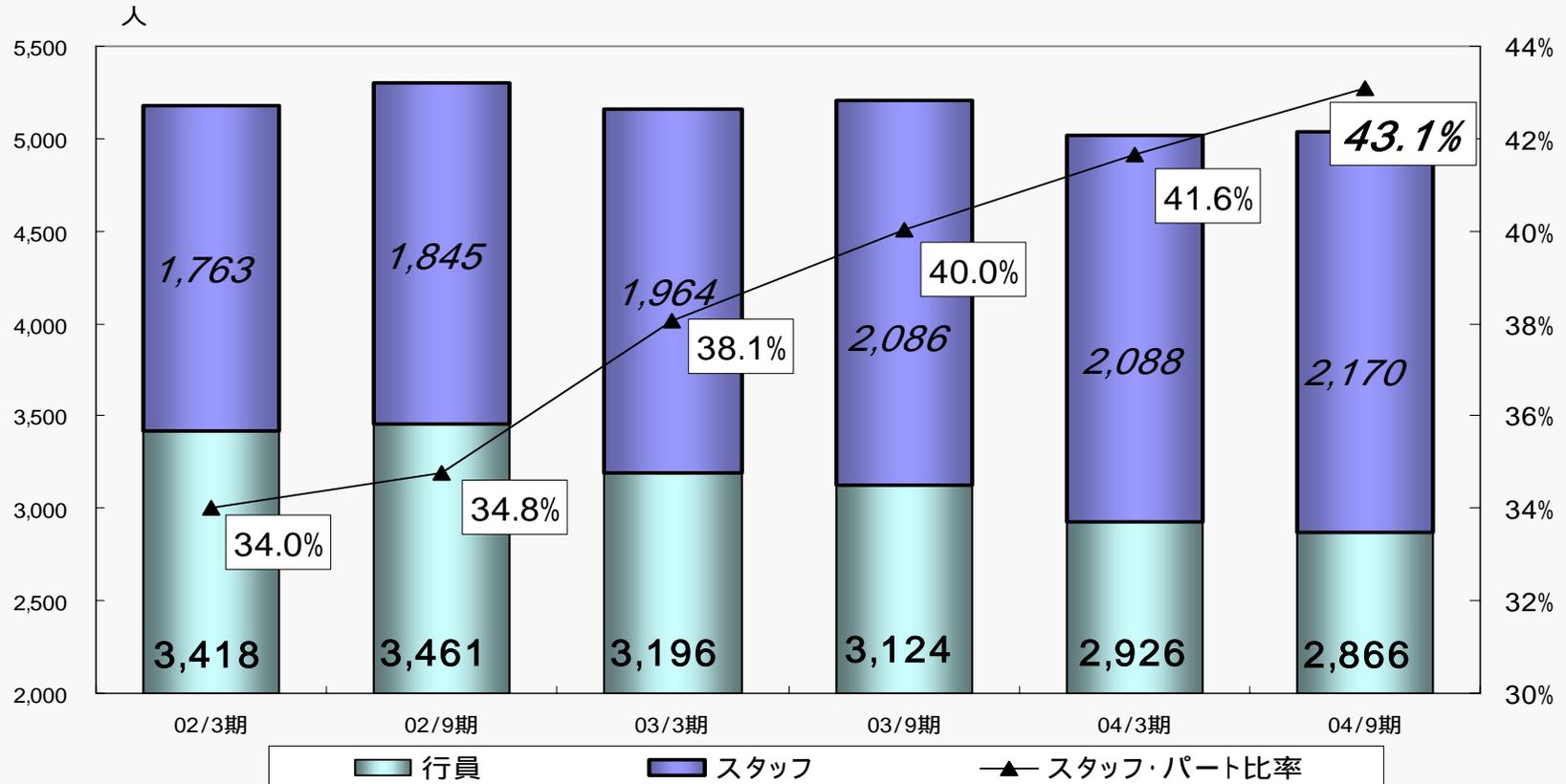
攻めのペイオフ対策と役務益の増強を図る

個人向け国債第8回債(9月取扱分)の販売額は **325億円**

この回の販売実績は東京三菱BKに次いで全国の金融機関で **NO. 2**

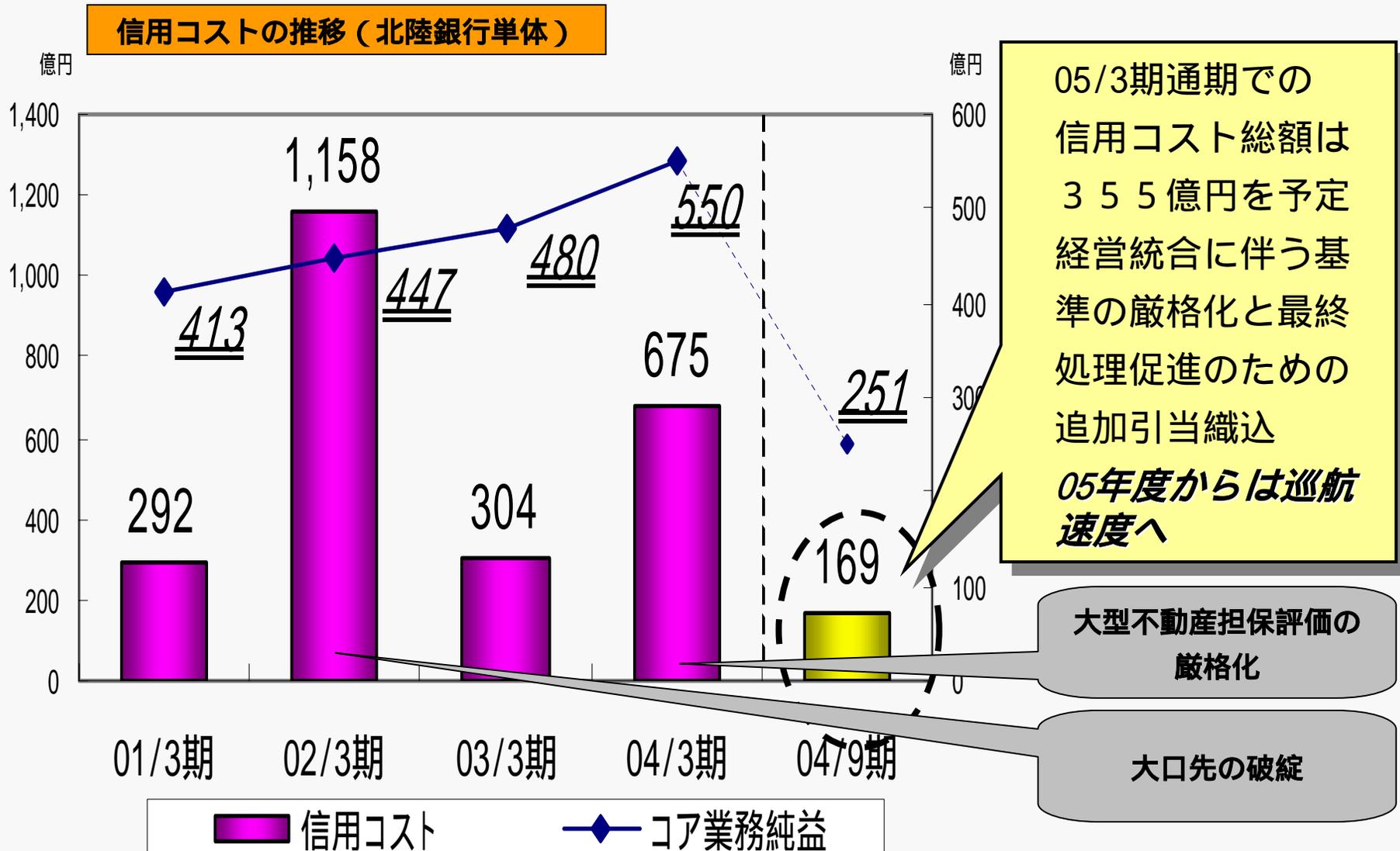
北陸銀行の戦略～経営の効率化:効率的な営業体制

人員構成の推移（北陸銀行単体）



引き続きパート・スタッフ戦略を活用した効率的・効果的な人員配置に努めるとともに、統合効果（＝店舗網・組織の見直しや業務の共同化等）も含め、更に効果的な業務運営体制を構築していく。

北陸銀行の戦略～経営基盤の安定化:不良債権処理状況



北陸銀行の戦略～経営基盤の安定化:企業再生支援

企業再生支援に向けた継続的な施策

企業支援タスクフォース

03年4月に総勢60名でスタート
直接企業の現場で再生支援に携わる

本年1月に60名体制 現在 **130名**体制
目利き & 再生支援研修実施、**134名**が受講

日本海債権回収(株)の活用

本年4月より営業を開始、北陸銀行を中心
としたグループの債権回収を受諾

6ヶ月間の実績(北陸銀行への貢献)
開示債権圧縮 **15億円**、引当金繰戻 **3億円**

企業再生支援に向けた新たな施策

(株)北銀コーポレートの設立

05年3月中を目処に再生・リストラニーズ
のある東京エリアの債権を同社に分離

外部提携によるノウハウ活用等も視野に入れ、
債務者の再生支援に特化していく
ターンアラウンドスペシャリストの育成

企業再生支援取り組みの実績

03/4～04/9期の経営改善支援取組先
334先

ランクアップ先(累計)
66先

引当金減少効果
64億円

北海道銀行の戦略

営業力の強化

P 26、27・・・法人マーケット推進

P 28、29・・・個人マーケット推進

経営の効率化

P 30 ……効率的な人員構成

経営基盤の安定化

P 31 ……企業再生支援活動の強化

P 32 ……不良債権処理への道筋

P 33 ……地域企業の成長支援を通じた地域活性化

北海道銀行の戦略～営業力の強化の取り組み

法人マーケット戦略～その1

地区営業担当執行役員
支店長

トップセールス

ビジネスローンプラザ
・スコアリングモデルの活用
による来店不要、迅速回答

集約による
効率的な工作

【主要法人先】

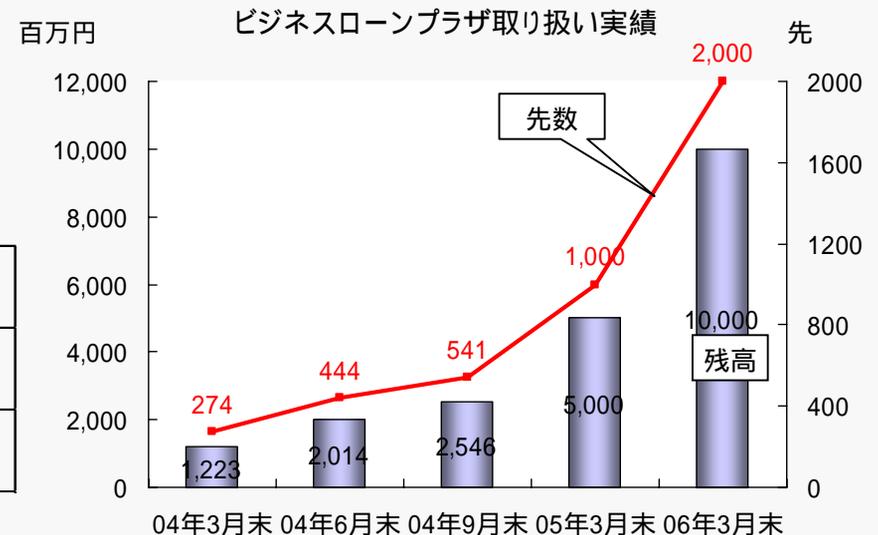
年商10億円以上の道内中核企業

- ・重点貸出先 (P先: Positive Policy先)
重点的に貸出増加を図るべき先
- ・重点維持先 (U先: Upkeep Policy先)
営業店の主要先として取引を維持すべき先
- ・重点新規先 (N先: New Core先)
民間信用会社評点55点以上の先
04年度対象先
P先1,170社、U先772社、N先1,265社

【小口先】

年商3億円未満または貸出残高30百万円未満

	01年度	02年度	03年度	過去3年 平均	04年度 (上期)
新規貸出件数	872	833	886	864	457
新規実行額 (億円)	311	416	559	429	313



北海道銀行の戦略～営業力の強化の取り組み

法人マーケット戦略～その2

北海道ビジネスフォーラム・交流会の開催 98年より

	01年度	02年度	03年度	04年度
ビジネス交流会 来場者数(概数)	420	400	450	800
ビジネス交流会 出展企業数	63	63	64	70

蓄積した情報・
ノウハウを活用

ビジネスマッチング業務への本格参入

- ・04年7月より実施
- ・04年度(10月まで)紹介件数206件、成約47件

ほくほくビジネスフォーラムの実現(北陸銀行)

- ・04年9月13日開催
- ・参加企業608社、出展企業81社

中国ロシアデスク～国境を越えたビジネス支援

中国ビジネス

ほっかいどう長城会

- ・中国ビジネスに関する情報交換、企業交流の場
- ・会員数154先(04年11月末現在)



04年7月

第1回中国ビジネスセミナー実施
100名参加

ロシア(サハリン州)ビジネス

サハリンウエスト銀行との業務提携

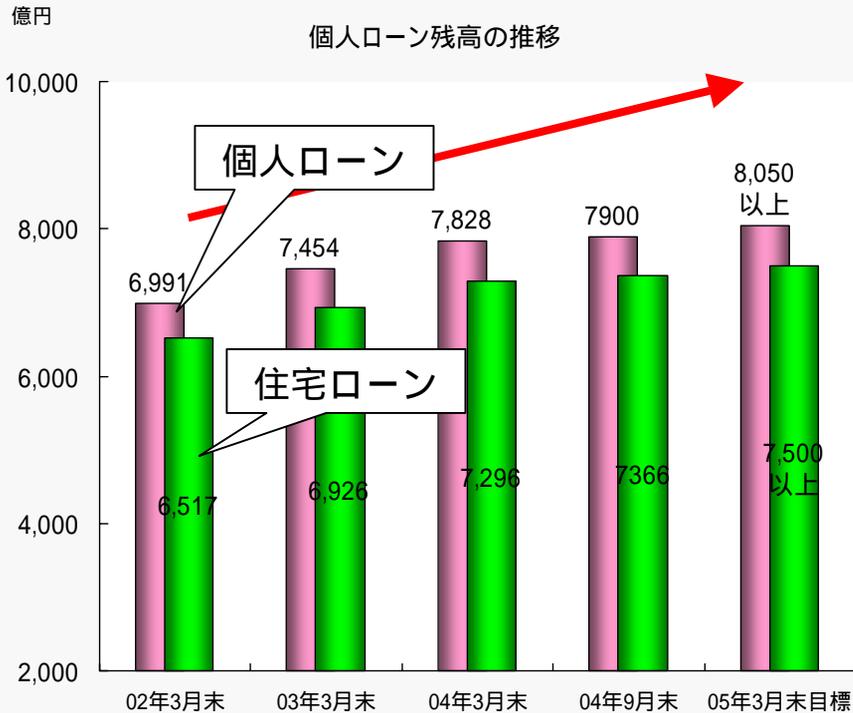
- ・現地の情報収集、道内企業への情報提供

交流活動の実施

- ・トレードフェア IN サハリン(見本市)に
稚内市の地元企業10社と参加

北海道銀行の戦略～営業力の強化の取り組み

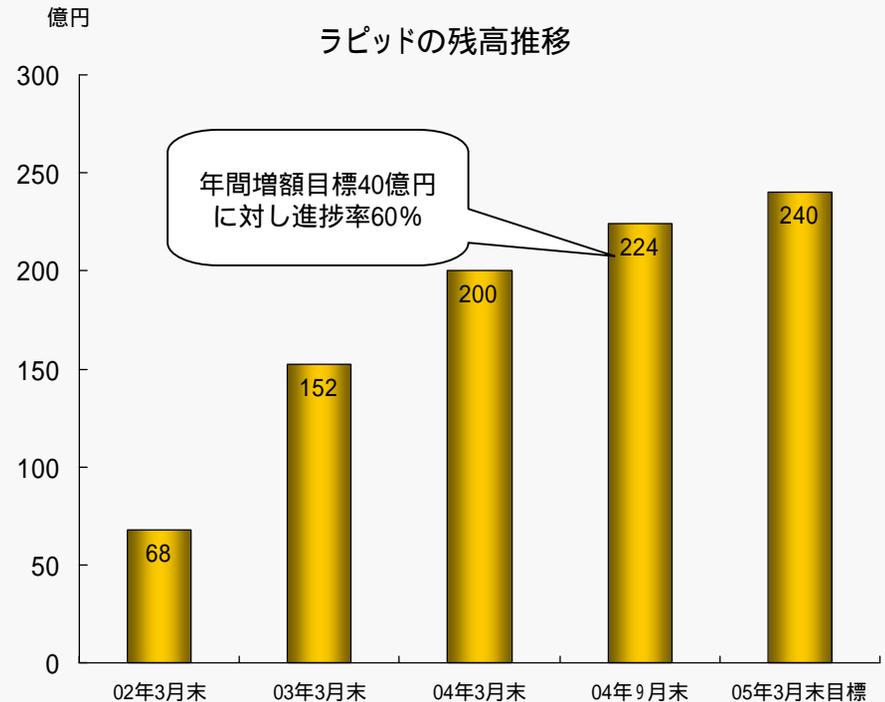
個人マーケット戦略～その1



	01年度	02年度	03年度	3年平均
個人ローン年間増額	294	463	374	377
住宅ローン年間増額	263	412	370	348

【推進拠点】 住宅ローンプラザ

- ・12カ所（札幌市内3、道内主要都市9）
- ・札幌市内は土曜日も営業



	01年度	02年度	03年度	3年平均
ラピッド年間増額	68	84	48	67

【推進拠点】 ラピッド支店

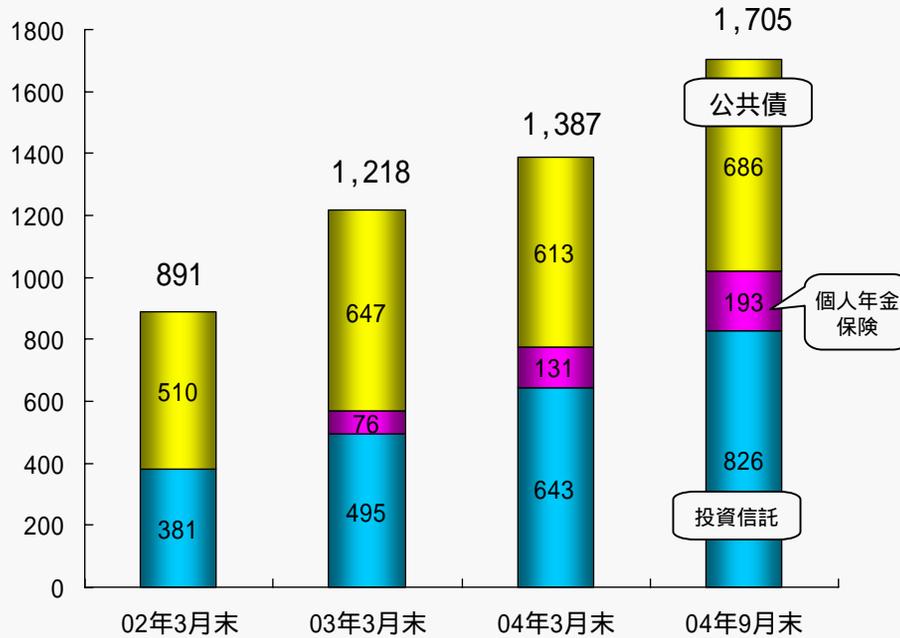
- ・来店不要、電話、FAX、インターネット、郵送により、24時間365日受付

北海道銀行の戦略～営業力の強化の取り組み

個人マーケット戦略～その2

億円

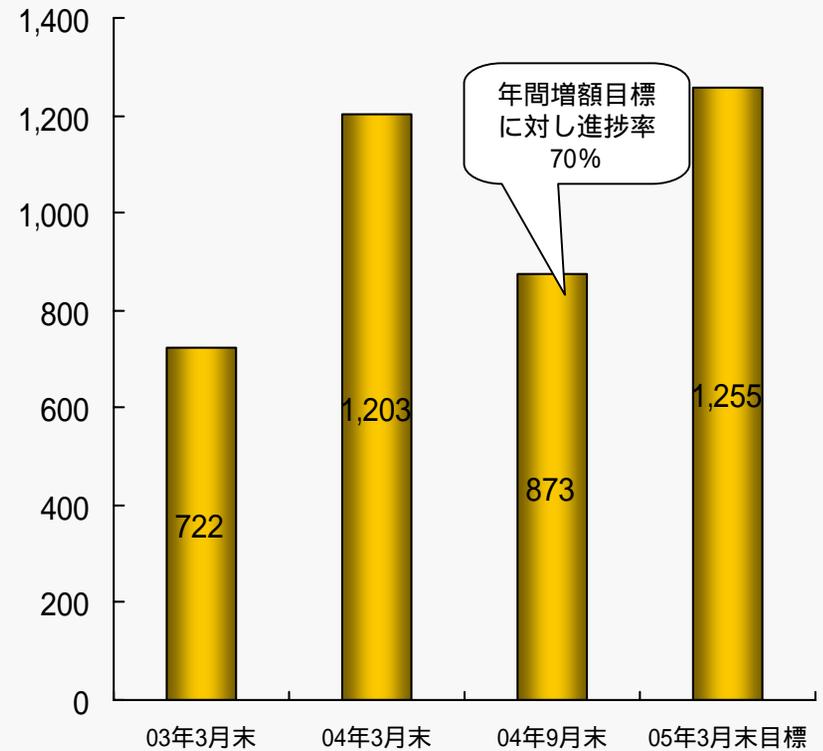
預かり資産残高の推移



	01年度	02年度	03年度	3年平均
年金保険年間増額	0	76	55	44
投資信託年間増額	118	114	145	126

百万円

預かり資産関係手数料の推移

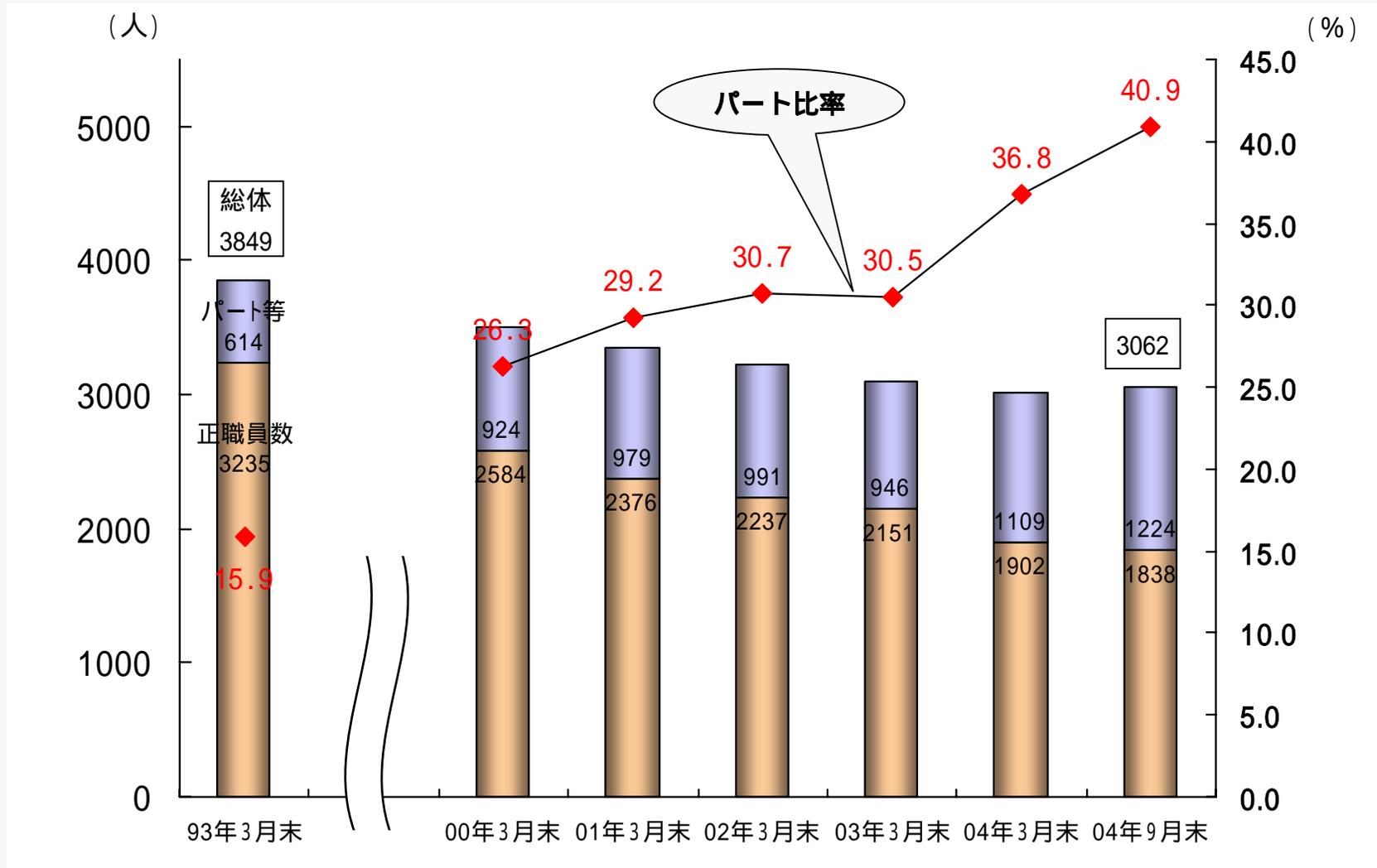


【推進体制】 投資保険センター

- ・専門スタッフが投資信託、個人年金保険、公共債、住宅ローン保険を企画推進
- ・投資信託の特別推進班2名を配置(04年10月)

北海道銀行の戦略～経営の効率化

リストラ・業務の担い手の見直し



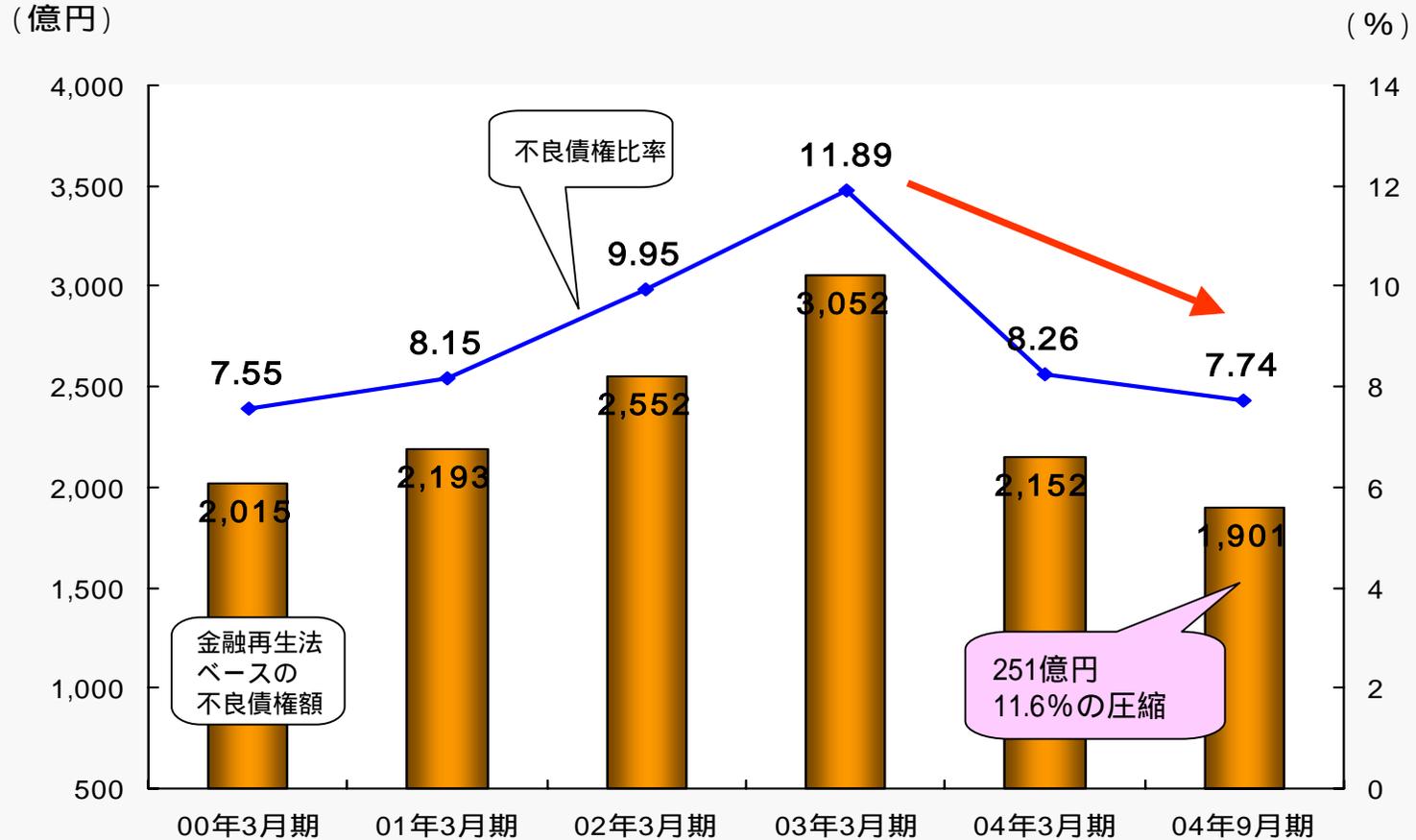
北海道銀行の戦略～経営基盤の安定化

企業再生支援への取り組み

		03年度		04年度		
		経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分が上昇した先数	経営改善支援取組み先	のうち期末に債務者区分が上昇した先数	
正	常	先	0		0	
要 注 意 先	うちその他	要注意先	327	45	355	47
	うち	要管理先	87	2	75	2
破	綻	懸念先	8	1	64	4
実	質	破綻先	1	0	1	0
破		綻先	1	0	1	0
合		計	424	48	496	53
期初残高(億円)			2,260	313	2,599	316
貸倒引当金減少効果(億円)				25		8

北海道銀行の戦略～経営基盤の安定化

不良債権処理



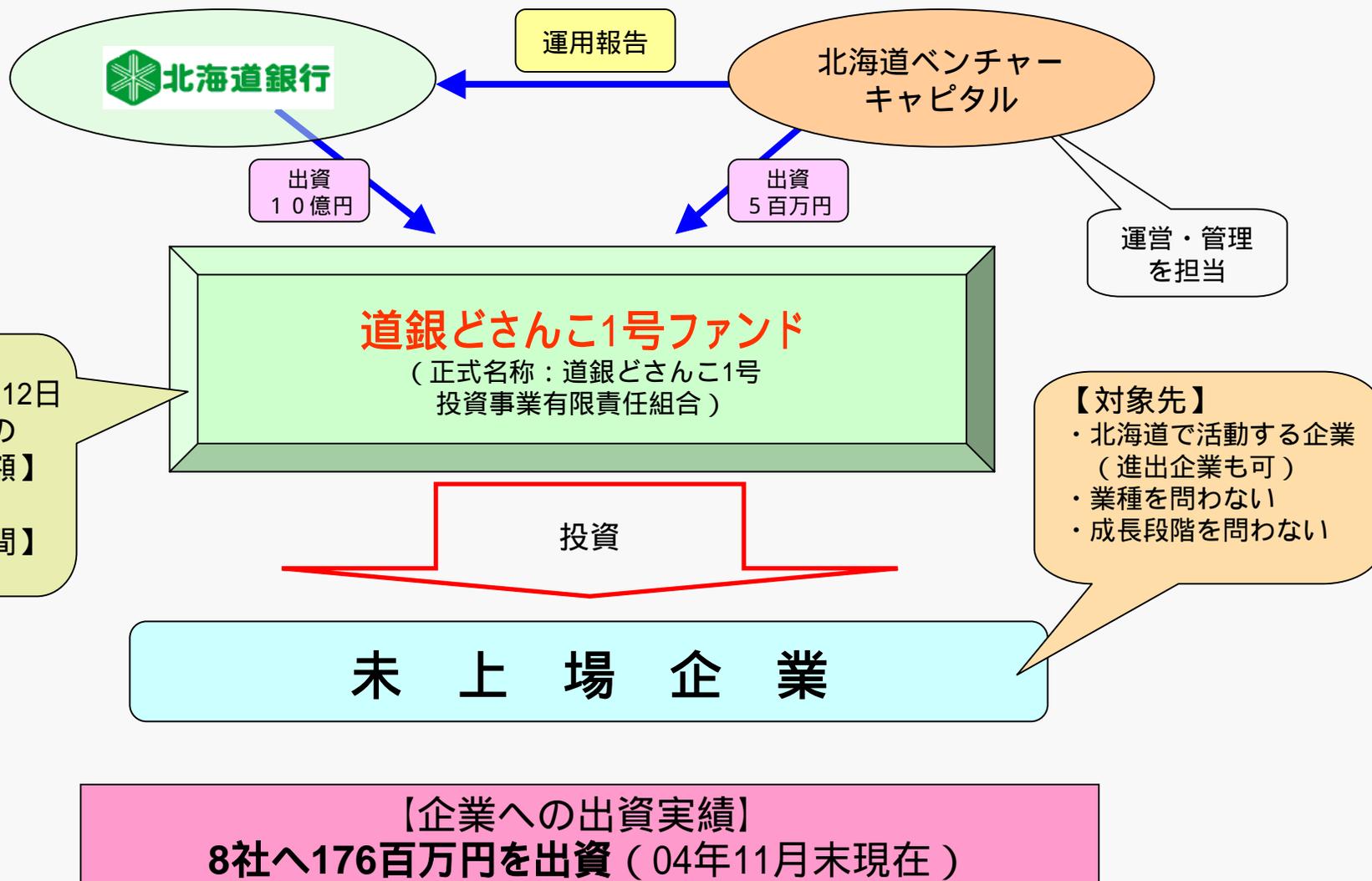
企業再生によるランクアップ
最終処理の促進
バルクセールの実施



不良債権比率目標
05年3月期 6%台
08年3月期 5%台以下

北海道銀行の戦略～経営基盤の安定化

企業の成長支援を通じた地域活性化



本件に係る照会先

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ

企画グループ（担当：武波）

TEL: 0 7 6 - 4 2 3 - 7 3 3 1

FAX: 0 7 6 - 4 2 3 - 9 5 4 5

E-MAIL: honsha1@hokuhoku-fg.co.jp

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。