

中期経営計画

当社グループでは、2016年4月からの3年間で「予想される環境変化のなかで地域経済をバックアップしていくために、ビジネスモデルの変革とグループシナジー効果のさらなる追求に取り組む期間」と位置付け、中期経営計画「BEST for the Region」をスタートさせております。広域ネットワークの強みを活かすとともに効率的なグループ経営体制を構築することにより、地域No.1の金融サービスの提供に努め、お客さまと地域社会に貢献することで「地方創生」の一翼を担い、地域と共に成長・発展する金融グループとなることを目指してまいります。

計画の概要

名 称	中期経営計画「BEST for the Region」
期 間	3年間(2016年4月～2019年3月)
位 置 付 け	予想される環境変化のなかで地域経済をバックアップしていくために、ビジネスモデルの変革とグループシナジー効果のさらなる追求に取り組む期間
目指すグループ像	<p>地域No.1の金融サービスの提供を通じてお客さまと地域社会に貢献することで「地方創生」の一翼を担い、地域と共に成長・発展する金融グループ</p>
基 本 方 針	<ul style="list-style-type: none"> ①営業力の強化 ～お客さまの期待を上回る提案力・サービスの実現 ②経営の効率化 ～競争を勝ち抜く機能的な組織の追求 ③経営基盤の強靱化 ～地域から信頼される安定した財務基盤の構築

中期経営計画で目標とする計数(2行合算・連結)

	2016年度実績	2017年度実績	2018年度計画
預金平残	10兆4,096億円	10兆7,687億円	10兆5,600億円
貸出金平残	7兆6,848億円	7兆9,616億円	7兆7,600億円
コア業務粗利益	1,329億円	1,267億円	1,345億円
経費	898億円	888億円	930億円
コア業務純益	430億円	379億円	415億円
信用コスト	△6億円	5億円	60億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	281億円	211億円	230億円
(連結)自己資本比率	9.43%	9.49%	9.55%
コア業務粗利益ベース OHR	67.58%	70.05%	69.14%

計画の基本方針に基づく施策の展開

営業力の強化 ～お客さまの期待を上回る提案力・サービス力の実現

(1) 個人マーケットへの取り組み

- ① 資産形成層と資産運用層へのライフステージに応じた提案や、相続をはじめとした資産承継支援に対する取り組みにより、地域のお客さまのお役に立つ情報提供と関連商品・サービスのご案内に努める。
- ② 多くのお客さまに選んでいただけるよう、ローンの商品性・利便性向上とプロモーション強化により様々な借入ニーズに応じる。
- ③ 対面・非対面チャネルの機能の向上により、身近で頼れるメインバンクを目指す。

(2) 法人マーケットへの取り組み

- ① 事業性評価と目利き力を磨き、企業とのきめ細やかなリレーションを通じて経営課題やニーズを共有し、当社グループの持つ様々なソリューションを提供することで地域産業の成長・発展に貢献する。
- ② 当社グループの強みである北海道・北陸・3大都市圏の幅広い国内ネットワークを活かしたビジネスマッチング等の支援と、海外駐在員事務所や提携機関等を活用した海外ビジネスのサポートに努める。

(3) 有価証券運用強化

円債を中心としたポートフォリオを基本としつつ、マーケット環境に応じて機動的に投資信託や外債での運用を行うことで収益力を強化する。

経営の効率化 ～競争を勝ち抜く機能的な組織の追求

- (1) IT投資によるペーパーレス化や事務処理の簡素化に加え、事務バックオフィスの強化やグループ内での共同化・集約化に取り組むことで、生産性の向上と効率的な業務運営態勢を構築。
- (2) 既存店舗のエリア運営態勢の変更や営業スタイル別店舗の導入、地域やマーケットに適した店舗の再配置、非対面チャネルの強化により、地域のお客さまにご満足いただける金融機能の提供とご利用しやすい環境の提供に努める。

経営基盤の強靱化 ～地域から信頼される安定した財務基盤の構築

地域に安定的に金融サービスを提供していくために必要な健全な財務基盤の維持を第一としつつ、経済環境や収益状況に応じて株主還元の充実に努める。