中期経営計画

当社グループは平成10年3月以来、公的資金のご支援を受け、「経営の健全化のための計画」に基づき、収益力の強化を図るとともに、経営の効率化、財務体質の強化に取り組んでまいりました。計画を実行し、経営の健全化に努めることにより、平成21年8月に公的資金の返済を完了することができました。

これからの3年間は「持続的成長に向けた新たな挑戦の期間」と位置付け、新しい中期経営計画“**Road to 10**”に基づき、課題に取り組んでまいります。

従来から取り組んできた経営の3つの柱「営業力の強化」「経営の効率化」「経営基盤の安定化」をさらに進め、公的資金完済後の経営ステージにあわせた施策を展開し、預金量10兆円へ向けての足固めといたします。

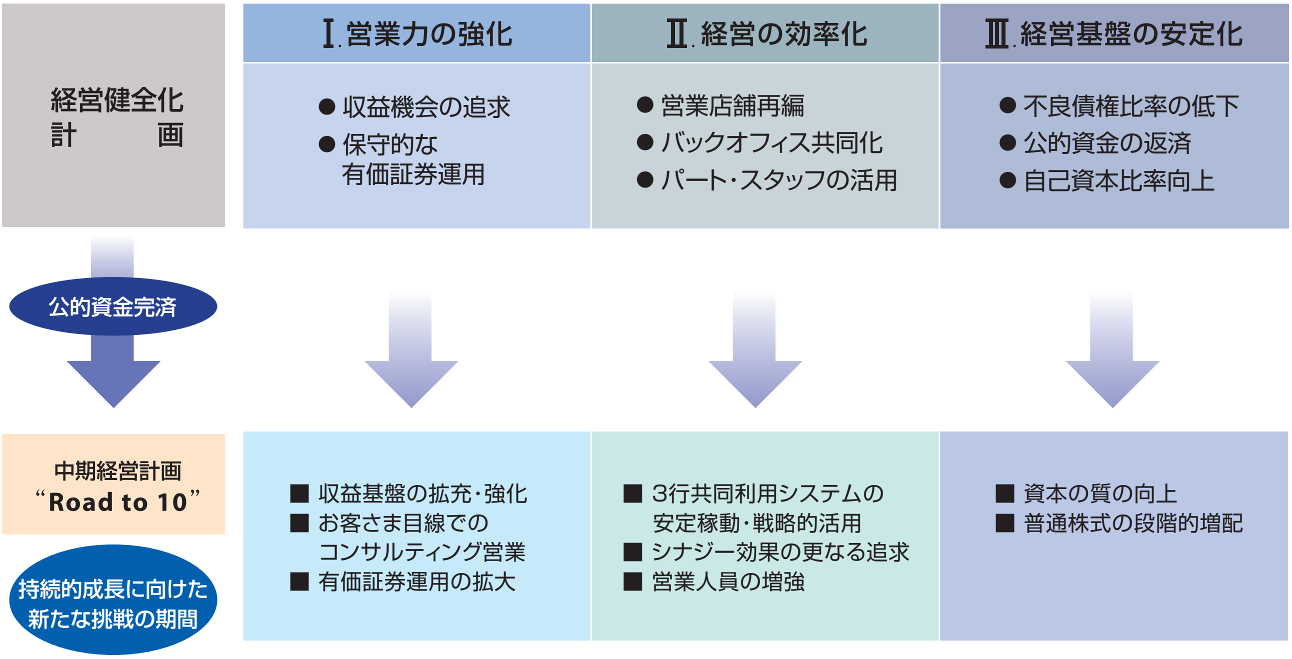
■ 計画の概要

名称	中期経営計画 “**Road to 10**”
期間	3年間（2010年4月～2013年3月）
位置付け	持続的成長に向けた新たな挑戦の期間 ～預金量10兆円金融グループへの足固め～
目指すグループ像	地域から親しまれ、頼りにされる金融グループ
取り組む課題	1.不透明な経済環境に対応できる安定的収益基盤の構築 2.3行共同利用システム安定稼動・戦略的活用と人員・店舗の営業インフラ整備 3.新自己資本比率規制、増配、民間優先株償還に向けた剰余金積上げ

■ 2013年3月期目標とする計数 （2行合算・連結）

総預金平残	9兆5,500億円
貸出金平残（部直前）	7兆2,000億円
コア業務純益	700億円
連結当期純利益	255億円
連結自己資本比率（連結Tier1比率）	11.5%以上（7.5%以上）
OHR	58%
ROA（コア業務純益ベース）	0.68%
ROE（連結当期純利益ベース）	6%以上
不良債権比率	3%程度

■ 計画の基本方針



Ⅰ. 営業力の強化

"トリプルR"の実践により、「地域から親しまれ、頼りにされる金融グループ」を目指す

Retail ～親しまれる～
取引先数拡大と取引多面化・メイン化推進
顧客セグメント別マーケティング
スモールビジネス取引拡大（マル保など）
住宅ローン推進
給振・年金振込先の増強

Region ～地域密着～
顧客利便性を考慮した店舗機能の提供
店舗の戦略的再配置（形態変更・移転）
ビジネスセンター、相談専用ラウンジ、企業誘致、産学官連携、CSR、地域の成長業種支援（農業、医療、環境）

Relation ～頼りにされる～
活発なソリューション営業の展開
顧客ライフサイクル別ソリューション営業
法人:創業→成長→事業拡大→事業承継
個人:ライフステージ別相談
本部PB（プライベートバンキング）チーム
海外駐在員事務所活用

戦略的人員配置
行員渉外能力の向上
グループ内人材交流によるノウハウ共有

アライアンス強化
グループ会社活用（ほくほく債権回収）
他行・信金信組、コンビニ等との連携

Ⅱ. 経営の効率化

3行共同利用システムの安定稼動・戦略的活用

'11年5月稼動開始　シナジー効果の加速

横浜銀行
'10年1月先行稼動

3行システム共同利用
（MEJAR）

北陸銀行　2ブランド営業　北海道銀行

開発コストの低減　事務手続共通化

共同調達
システム機器・帳票

研修・監査
共通化拡大

事務取扱要領共通化
管理計表共通化

制度変更対応共通化
時価会計・IFRS
新自己資本比率規制

バックオフィス
共同化拡大

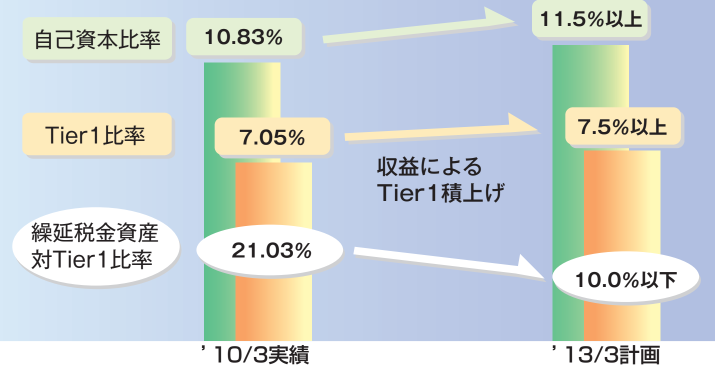
ほくほく債権回収
北海道事業本部（'10年3月）
富山事業本部（'10年秋予定）

- 経費抑制
- 人員捻出によるフロントシフト
- 経営管理ガバナンス強化

Ⅲ. 経営基盤の安定化

収益の積上げによる資本の質の向上

自己資本比率・Tier1比率〈FG連結〉



- 自己資本比率12%、Tier1比率8%を展望
- 自己資本の質の向上
- 普通株式の段階的増配