



平成 28 年 5 月 11 日

各 位

上場会社名 株式会社ほくほくフィナンシャルグループ
代表者 取締役社長 庵 栄伸
(コード番号 8377)
問合せ責任者 企画グループ長 北川 博邦
(TEL 076-423-7331)

中期経営計画の策定について

株式会社ほくほくフィナンシャルグループでは、2016年4月から2019年3月までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので概要をお知らせいたします。

1. 名称

『BEST for the Region』

この名称には、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を目指すという強い思いを込めています。

2. 計画期間

3年間（2016年4月～2019年3月）

3. 計画の位置付け

主たる営業エリアである北陸と北海道では、北陸新幹線と北海道新幹線の開業という明るい話題の後押しもあり景況感回復基調にある一方で、2017年に控える消費増税や、少子高齢化や都市部への人口流出、企業活動の海外志向の高まりを受け、特に地方での経済縮小が現実味を帯びつつある状況にあります。

マイナス金利政策等の金融緩和策による金利低下は暫く続く見込みであり、銀行経営には逆風ではありますが、当社グループではビジネスモデルの変革とグループシナジー効果の更なる追求により、地域 No. 1 の金融サービスの提供によるお客さまと地域社会への貢献を通じて、地域と共に環境変化に打ち勝ち、成長・発展していくことを目指してまいります。

4. 重点施策

本中期経営計画では、「営業力の強化」・「経営の効率化」・「経営基盤の強靱化」の3つのコンセプトのもと、「お客様の期待を上回る提案力・サービス力」、「競争を勝ち抜ける機能的な組織」、「地域から信頼される安定した財務基盤」の実現に向けた重点施策に取り組んでまいります。

(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てまいります。
- ② 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て、多くのお客さまに選んでいただけるよう努力してまいります。
- 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してまいります。

(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・発展に貢献します。
- 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、豊富な海外拠点を活かした海外ビジネスのサポートに努めます。

(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強化することで収益力を強化します。

(4) 効率化への取り組み

- 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て、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します。
- 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ます。

(5) 資本政策にかかる取り組み

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実現に努めてまいります。

詳細については、別紙プレゼンテーション資料「中期経営計画」をご覧ください。

以上

中期経営計画 平成28年4月～平成31年3月

BEST for the Region



• 外部環境	… P3
• 内部環境	… P5
• 前中期経営計画の総括	… P6
• 中期経営計画の概要	… P7
• 中期経営計画の目標計数	… P9
• 個人取引～預かり資産	… P10
• 個人取引～個人ローン	… P11
• 法人取引	… P12
• 有価証券運用・リスク管理	… P13
• 効率化・経費	… P14
• 資本政策・配当方針	… P15

外部環境（機会）

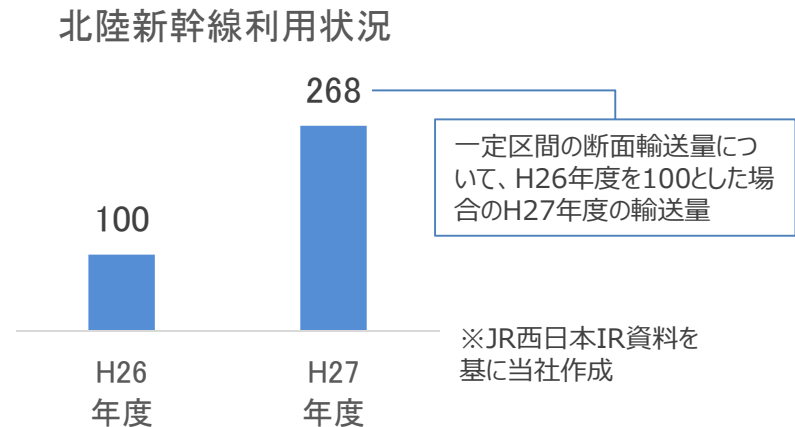
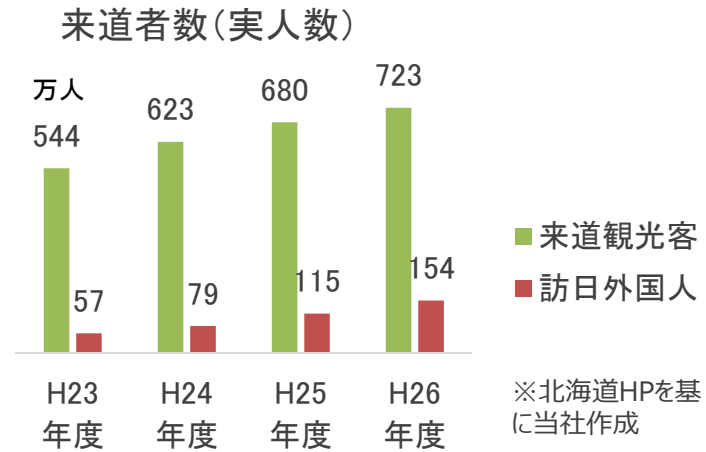
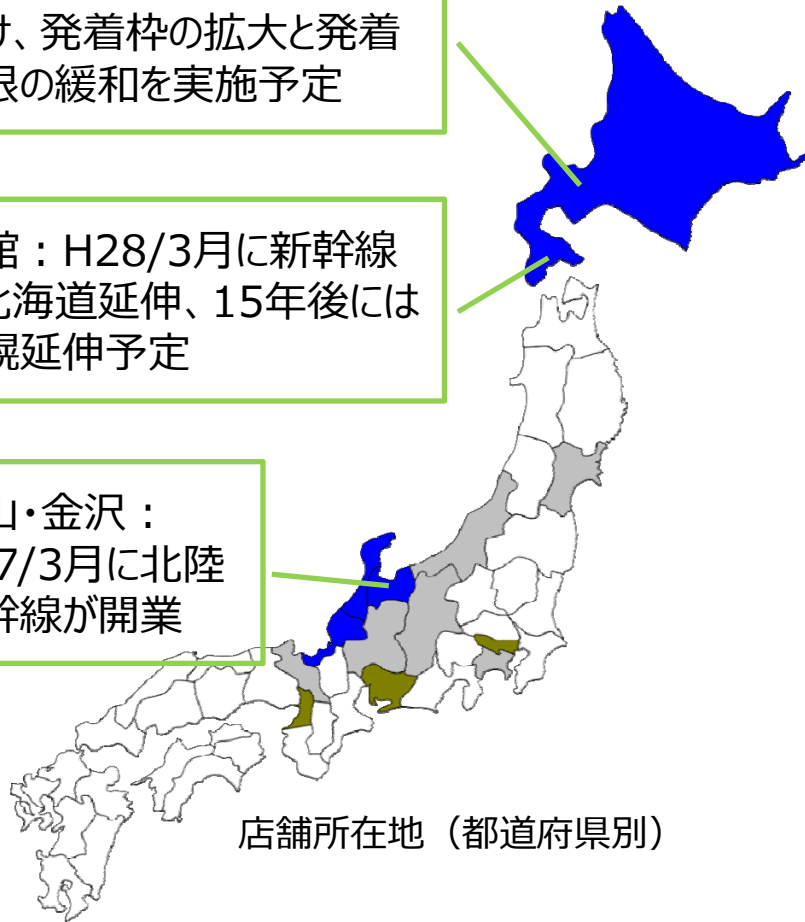
- 【観光】 新幹線開業効果による観光拡大とビジネス機会の増加
- 【企業進出】 アクセス向上による企業進出の活発化
- 【地域資源】 豊かな農水産物・広大な土地と豊富な自然資源



新千歳空港：訪日客増を受け、発着枠の拡大と発着制限の緩和を実施予定

函館：H28/3月に新幹線が北海道延伸、15年後には札幌延伸予定

富山・金沢：H27/3月に北陸新幹線が開業



外部環境（脅威）

- 【**経済**】 マイナス金利政策、米国利上げと新興国不安、原油安、消費増税
- 【**規制**】 RWA標準的手法見直し、銀行勘定の金利リスク、流動性規制
- 【**人口動態**】 プライムエリアの人口減少・高齢化

将来人口推計

(千人)	H27年	H37年	H27年比	うち20歳以上
	北海道	5,361	4,960	△7.5%
札幌市	1,933	1,890	△2.2%	0.3%
富山県	1,064	986	△7.3%	△5.1%
石川県	1,153	1,096	△4.9%	△2.6%
福井県	785	731	△6.9%	△4.6%

比較的保有資産が多い65歳以上では+20.3%

石川県は北陸3県の中で比較的減少が緩やかな予想

※人口問題研究所HPより当社作成

【市場シェア】 高い地域シェアを確保

	富山県	石川県	福井県	北海道
預金	48.6% (1位)	16.9% (2位)	14.2% (2位)	22.2% (2位)
貸出金	43.8% (1位)	18.5% (2位)	14.8% (2位)	25.3% (2位)
店舗数	91	36	22	159

※H27/9月現在、シェアはゆうちょ銀行除く

【海外拠点】 中国・アジアを中心に9か所

ニューヨーク、ロンドン、バンコク、シンガポール、上海、大連、瀋陽、ウラジオストク、ユジノサハリンスク

【ビジネスマッチング】 ブランド力のある地域への新幹線開業は追い風

北海道・北陸の主要営業地域の緻密なネットワークと、東京・大阪・名古屋もカバーする幅広い店舗網により、他行に比べて広範にわたるビジネスマッチング情報の展開やニーズを踏まえた商談会

【その他】

- 広域店舗網の効率的な運営（軽量化店舗やエリア運営）
- 地銀トップレベルのM&A実績
- いち早く取り組んできたカードローンのノウハウ
- 農業・食・観光などの成長分野への取り組み

前中期経営計画の総括

連結/2行合算

北陸銀行

北海道銀行

(億円)	連結/2行合算			北陸銀行			北海道銀行		
	24年度 実績	27年度 実績	中計比	24年度 実績	27年度 実績	中計比	24年度 実績	27年度 実績	中計比
総預金平残	97,903	106,389	5,289	55,675	61,012	3,312	42,227	45,376	1,976
貸出金平残	72,778	75,457	657	42,168	43,488	388	30,610	31,968	268
コア業務純益	503	520	50	314	266	△ 16	189	253	67
(連結)当期純利益	181	288	103	123	165	45	72	134	54
(連結)自己資本比率	11.88%	10.30%	0.17%	11.78%	9.78%	0.02%	11.23%	10.23%	0.55%
コア業務粗利益ベース OHR	65.37%	63.57%	△3.43%	61.84%	64.57%	65%未満 達成	69.98%	62.47%	70%未満 達成
不良債権比率	3.11%	2.15%	2%台 達成	3.34%	2.18%	2%台 達成	2.79%	2.11%	2%台 達成

要因内訳 (2行合算)

(億円)

	24年度	27年度	中計比	24年度比	ポイント
貸出金利息	1,121	982	△ 58	△ 138	×貸出金利の低下が継続
有価証券利息	214	269	50	54	○有価証券運用の拡大と多様化
投信・保険販売手数料	69	83	△ 2	13	△販売態勢の整備と推進強化
経費	951	909	△ 45	△ 42	○預金保険料・人件費・機械化費用の低下
信用コスト	170	37	△ 92	△ 133	○予想損失率の低下継続

中期経営計画の概要

名称

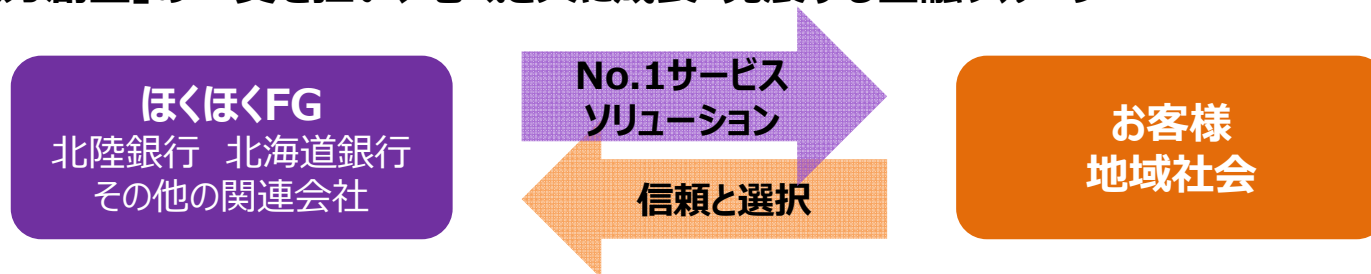
BEST for the Region

意味

お取引先の役に立つ商品・サービスやコンサルティング機能の提供（**B**eneficial）、グループの業務集約やエリア営業体制の拡充等による効率的な経営体制・営業体制の整備（**E**fficient）、着実な収益の積み上げによる健全で信頼される経営基盤の確保（**S**ound & **T**rustworthy）により地域No.1の金融グループを目指す

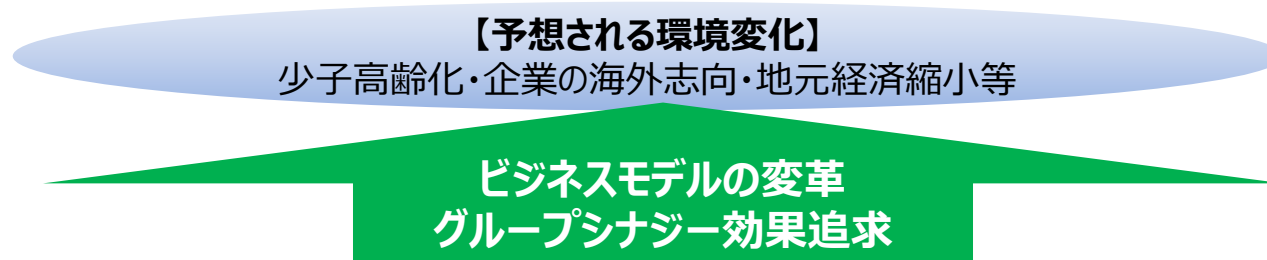
目指す姿

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



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更なる追求に取り組む期間



3つのコンセプト

① 営業力の強化

お客様の期待を上回る
提案力・サービス力

- 個人のライフステージとライフスタイルに応じたコンサルティング営業
- 事業性評価と目利き力の向上や国内外のグループネットワークを活かしたソリューション営業
- 先進的かつ最適なサービス提供のためのIT・インフラ投資
- 証券子会社によるビジネス領域の拡大（銀証連携）

② 経営の効率化

競争を勝ち抜く機能的な
組織

- 営業店業務の軽量化や資源再配置等のBPR加速
- バック事務の統合、システムの統合等によるグループシナジーの追求

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

- 着実な収益の積上げにより、お客様に安心してお取引していただける健全な財務体質の構築
- 公正堅実な企業活動

中期経営計画の目標計数

	連結/2行合算			北陸銀行			北海道銀行			
	(億円)	27年度 実績	30年度 計画	27年度比	27年度 実績	30年度 計画	27年度比	27年度 実績	30年度 計画	27年度比
預金平残		101,634	105,600	3,965	58,609	61,500	2,891	43,025	44,100	1,074
貸出金平残		75,457	77,600	2,142	43,488	44,400	911	31,968	33,200	1,231
コア業務粗利益		1,430	1,345	△ 85	753	710	△ 43	676	635	△ 41
経費		909	930	20	486	490	3	422	440	17
コア業務純益		520	415	△ 105	266	220	△ 46	253	195	△ 58
信用コスト		37	60	22	△ 11	30	41	48	30	△ 18
(連結)当期純利益		288	230	△ 58	165	140	△ 25	134	100	△ 34
(連結)自己資本比率		10.30%	9.55%	△0.75%	9.78%	8.80%	△0.98%	10.23%	8.99%	△1.24%
コア業務粗利益ベース OHR		63.57%	69.14%	5.57%	64.57%	69.01%	4.44%	62.47%	69.29%	6.82%
(参考)連結ROE		5.3%	3.8%	△1.5%						

新規顧客獲得と資産形成・資産承継ニーズへの対応により預かり資産販売を拡大

■ 新規顧客獲得

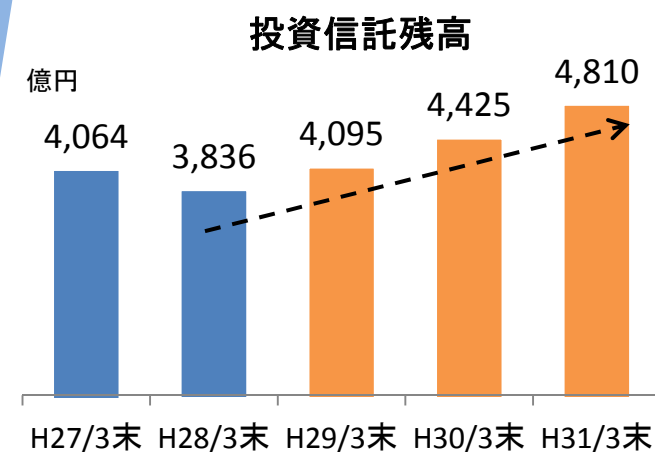
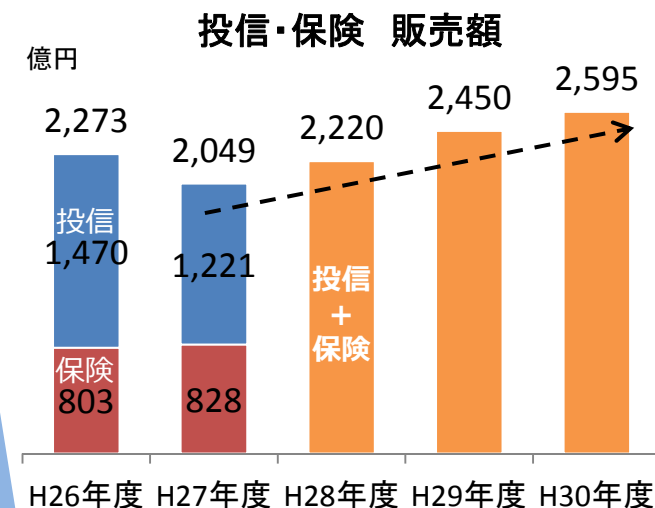
- 給与振込・年金口座等の獲得による預金流入経路の拡大
- ジュニアNISA、生前贈与等の制度活用
- コンビニATM、インターネットバンキング、銀行手続の窓口等とのチャネル連携による利便性の向上

■ 資産形成・資産承継ニーズへの対応

- 取扱商品と購入チャネルの充実
- EBM活用、潜在ニーズへのアプローチ、オーナー取引の拡大
- コンサルティング能力の向上と販売事務フローの効率化による営業力強化

■ 銀証連携（ほくほくTT証券の設立）

- 株式を含むフルラインでの商品提供を実現
- ノウハウ共有による提案力の向上



商品性・利便性および認知度を高めることで地域におけるシェアを拡大

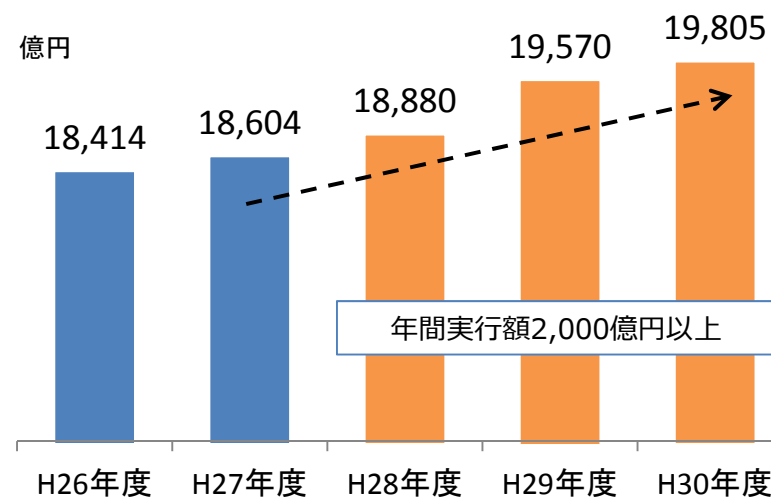
■ 住宅ローン

- 商品ラインアップの拡充
- 中古・リフォームへの取り組み強化
- インターネット申込、機能の充実
- 住宅ローンプラザの充実、ルートセールスの強化

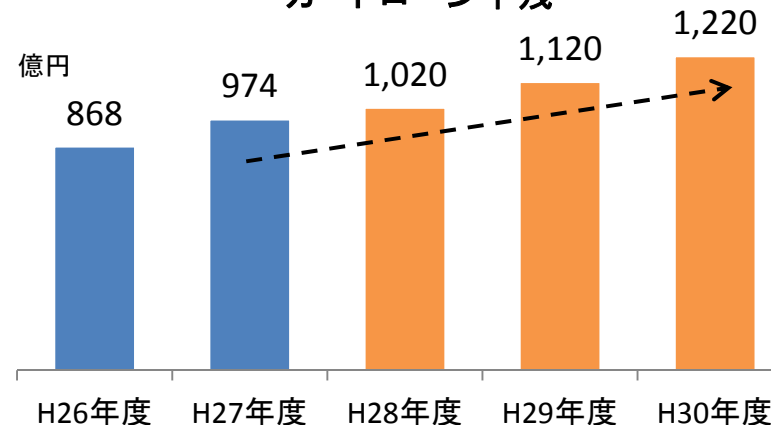
■ 無担保ローン

- 顧客ニーズに応じた商品の開発
- WEB完結型スキーム、スマホやATM等の申込経路の多様化
- WEB広告やSNSを利用したプロモーションの強化
- 蓄積されたデータを活用した与信モデルのブラッシュアップ

住宅ローン平残

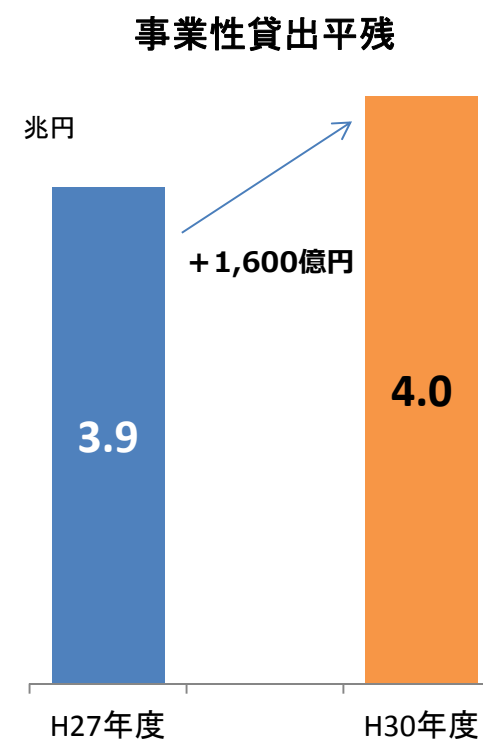
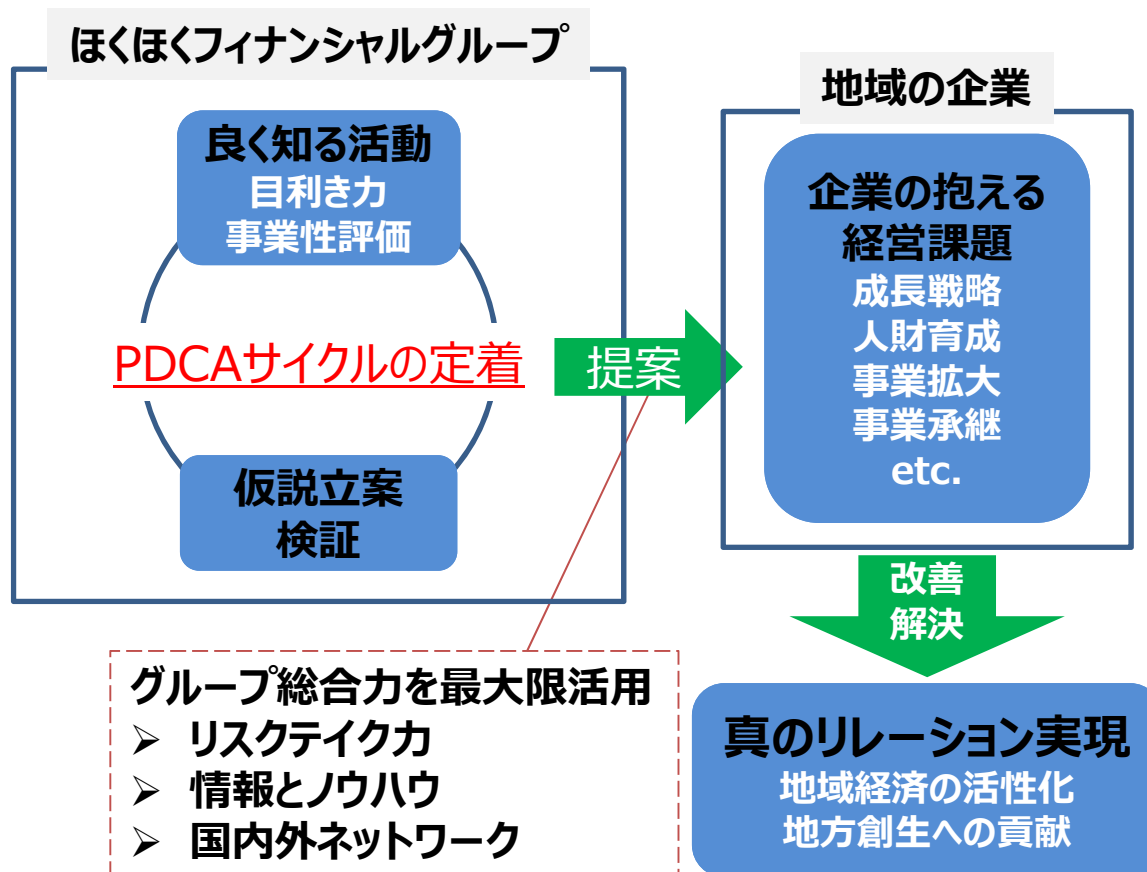


カードローン平残

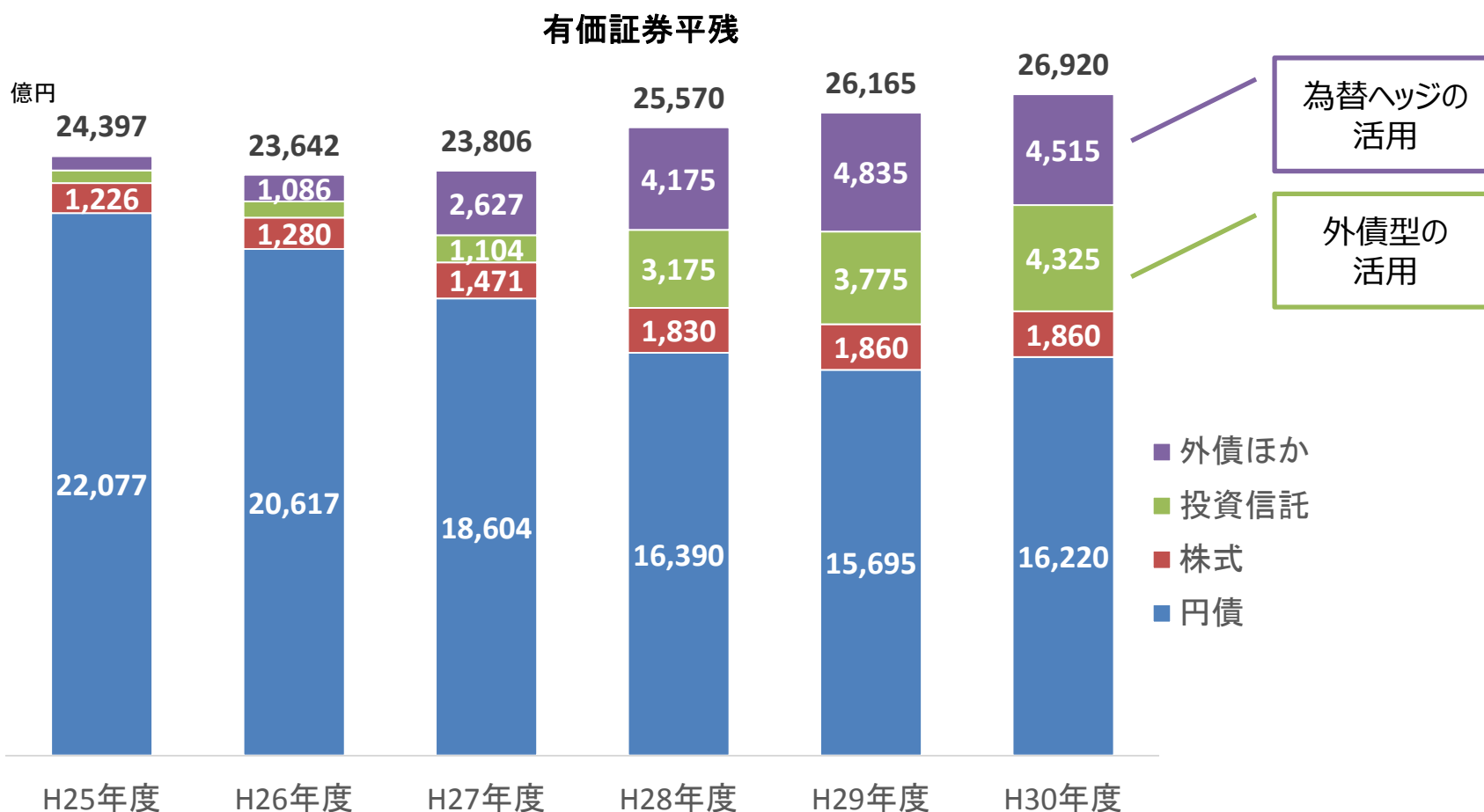


地域企業の活性化・地方創生に貢献し、最も頼りになる取引銀行と言われる存在へ

- 『顧客の悩み・真のニーズを把握⇒的確な提案⇒信頼関係の構築』を営業活動プロセスとして定着させる
- 顧客との信頼関係を地域経済の活性化や取引拡大へつなげる



- 市場環境変化に柔軟に対応しつつ、円債以外の分散投資を強化
- 過度なリスクテイクを控え、金利上昇リスクに備えたポートフォリオ運用

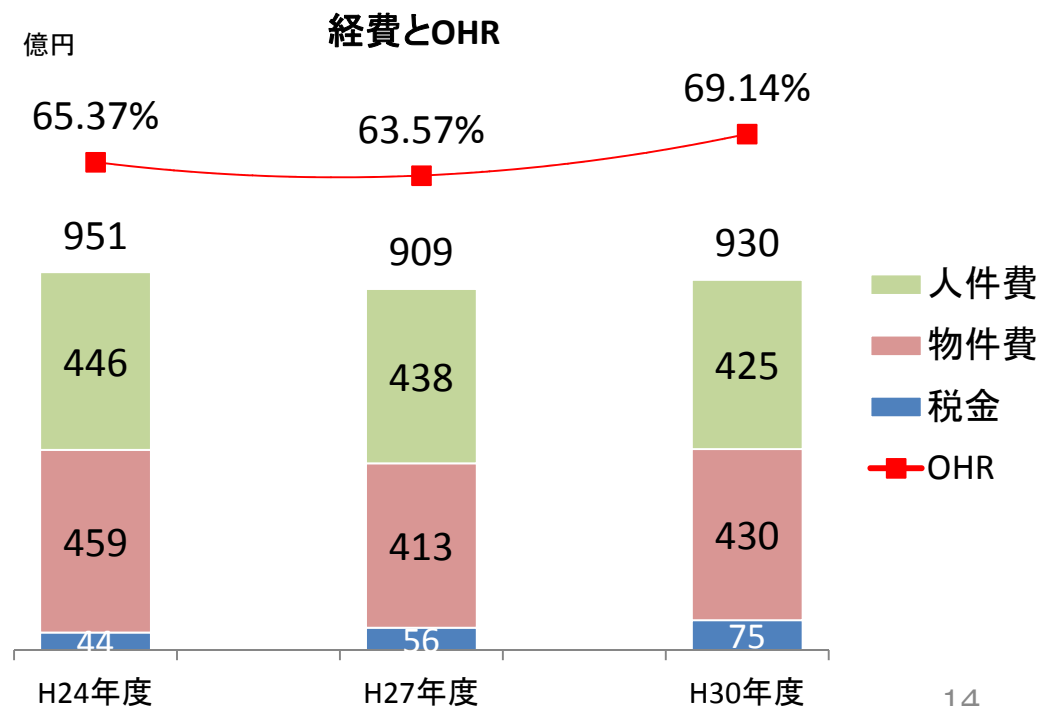


業務軽量化やグループシナジーの追求により効率的な組織と顧客サービスの充実を実現

店内業務	顧客記入伝票の削減、オペレーションの簡素化・スピードアップ、事務センタへの集中化
渉外業務	タブレット端末を活用した提案力の強化、ペーパーレス化、本部集中業務の拡大
本部業務	ペーパーレス化、IT装備の充実、グループ内での企画・リソースの共有
店舗・ATM	営業形態の見直し、営業スタイル別店舗への移行、グループとしての最適配置

- 接客・提案時間の拡大
- フロント人員の増加
- 地方での店舗・サービスの維持

顧客満足度と
コスト競争力の向上



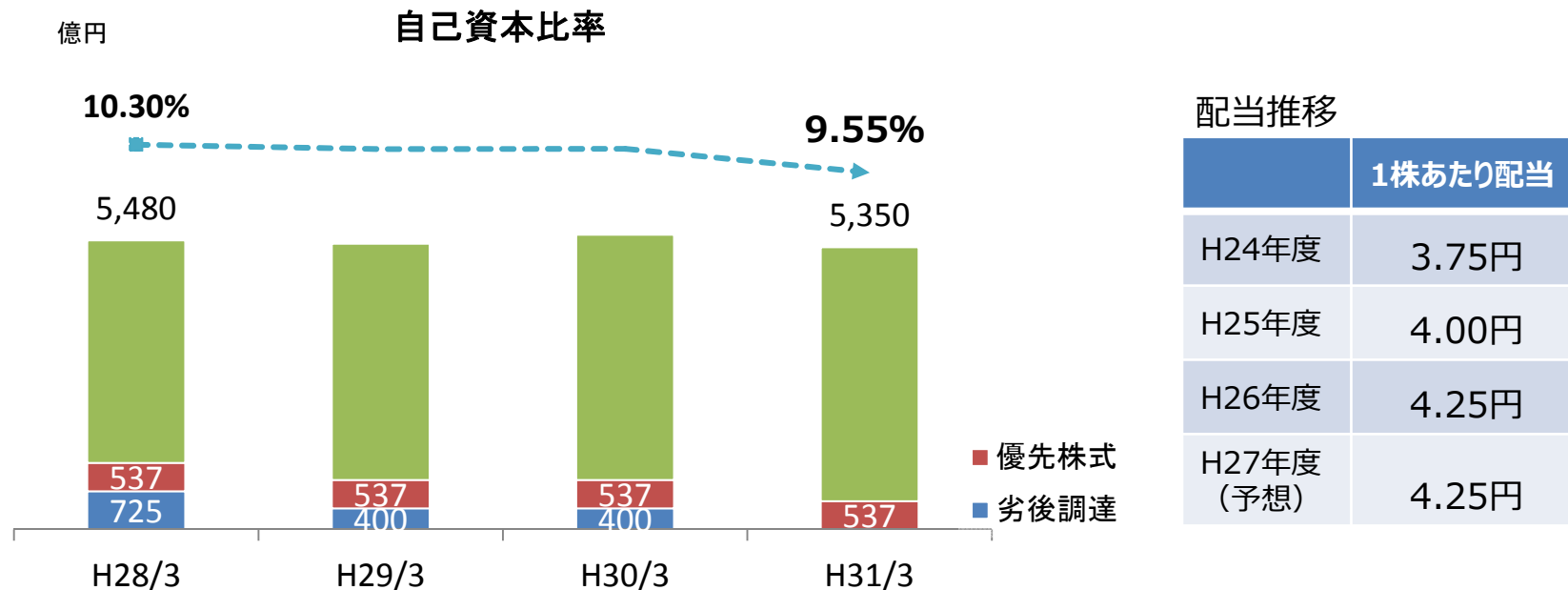
健全な財務体質の構築と安定的な配当の実現

■ 健全な財務体質

- H31/3月までは劣後ローンの償還により自己資本比率は低下傾向
- 利益の積上げとリスクアセットのコントロールにより自己資本比率を9.5%程度を維持

■ 配当方針

安定的な配当を継続することを第一とし、将来の利益水準や規制動向を考慮した自己資本比率見通しに配慮して配当を決定する



事前に株式会社ほくほくフィナンシャルグループの許可を書面で得ることなく本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



Hokuhoku Financial Group, Inc.