

「Design The Future : 2023」

～お客さまの“今”を支え、ともに“明日”を拓く～

中期経営計画
2020/4～2023/3

目次

1. 前中期経営計画「Focus2020」の振り返り
2. 本中期経営計画の名称・10年ビジョン
3. 本中期経営計画の位置付け・役割
4. ビジョン実現に向けた基本方針
5. 基本方針
6. SDGsの取組方針
7. 主要計数目標

1. 前中期経営計画「Focus2020」の振り返り

◆前中期経営計画は、「Focus2020」シンカ（進化・深化）する3年～すべてはお客さまの課題解決に向けて～をスローガンとし、2つの基本方針と6つの経営目標を掲げ、様々な施策を取組みいたしました

基本方針

1. リテール金融へのさらなる深化 2. チャネルの最適化

経営目標

経営目標	主な取り組み	成果と問題点
お客さまとのリレーション拡大とサービス価値の向上	本部・営業店一体の事業性評価の推進、ライフステージに応じたコンサルティング営業など	企業アンケート調査・メインバンク実態調査などを勘案、事業性評価・FDの質に課題
地域経済の成長支援	医療・介護、事業承継・M&A、環境エネルギー等、成長分野に対する専門性発揮など	事業性貸出金残高目標3,800億円の早期達成、医療・介護分野に対する認知度向上など
効率的な業務運営の追求	エリア営業体制の導入、店舗統廃合、店舗機能の見直し、コンサルティング専門店の開発、BPRなど	3エリア営業体制の導入、5店舗統廃合、盛岡南ローン・ほけんプラザの開発、事務プロセス改革・RPAなど
人財の育成と活性化	環境や戦略に整合した新人事制度の導入、ワークライフバランスの推進、本部組織再編など	いわて女性活躍認定企業・健康経営優良法人の認定、次世代認定マーク（くるみん）の取得など
経営基盤の強化	市場運用力の強化、リスク管理・収益管理の高度化など	市場運用力の強化に向けた人材育成を実施、収益管理の高度化に課題
グループ総合力の強化	無担保ローン保証業務の拡充、リース媒介業務の拡充など	無担保ローン保証業務の内製化の拡大、リース媒介業務の開始とリース債権残高の増加など

収益と質に改善余地

課題認識

- マイナス金利政策が収益性指標の達成を難しくさせたが、今後は、現在の金融政策を常態と捉え、人口減少等の経済環境を踏まえた上で持続可能な営業体制の再構築が必要。
- 環境変化が激しい時代、かつ、人々のライフスタイルや考え方が多様化した時代には、働き方改革を浸透させた上で自律的でアイデア豊富な人材育成が必要。

2. 本中期経営計画の名称・10年ビジョン

名称
(スローガン)

「Design The Future : 2023」

～お客さまの“今”を支え、ともに“明日”を拓く～

【コンセプト】

このスローガンは、当行がお客さまと未来思考・志向の関係を築くことで、存在意義・価値を高め、お客さまのありたい未来に向けた様々な課題解決をサポート（デザイン）するという思いを込めています

10年ビジョン

「豊かな人間力と創造的開発力で、未来をデザインする“ユニークバンク”」

“豊かな人間力”とは、柔軟な発想力を持ち、親身になって考動できるチカラ。

“創造的開発力”とは、ICTの創造的な利活用によって、仕事やサービスの仕組みを開発するチカラ。

“未来をデザインする”とは、この10年で激変するだろう経済、社会、暮らしで、私たちの、地域の、未来を共創すること。

他とは差別化された優位性を持たないと生き残れない、他にはない「Unique」な、おもしろい、わくわくする、そんな“ユニークバンク”を私たちは目指します！

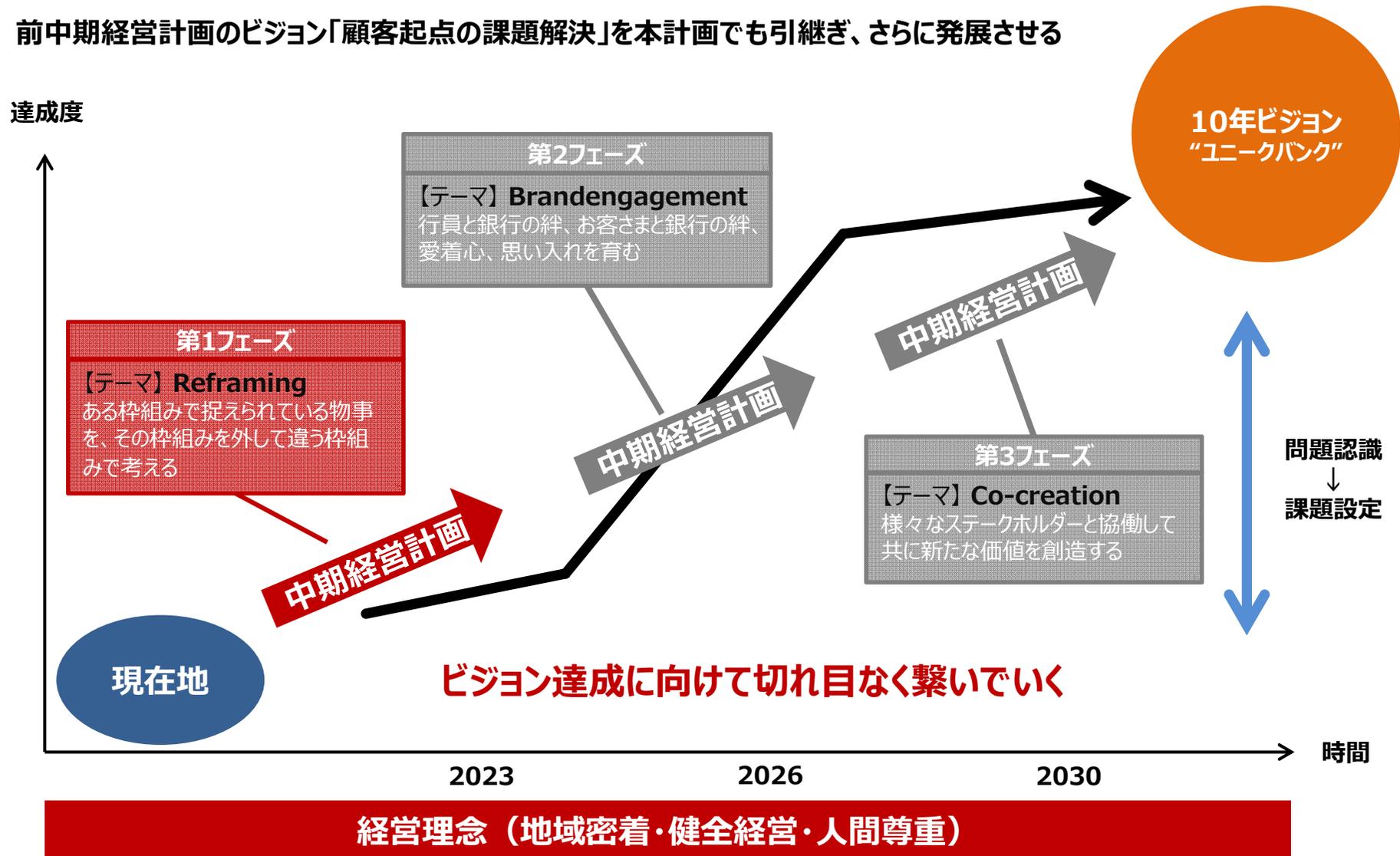


経営理念（地域密着・健全経営・人間尊重）

3. 本中期経営計画の位置付け・役割

本計画はビジョン達成に向けた第1フェーズ

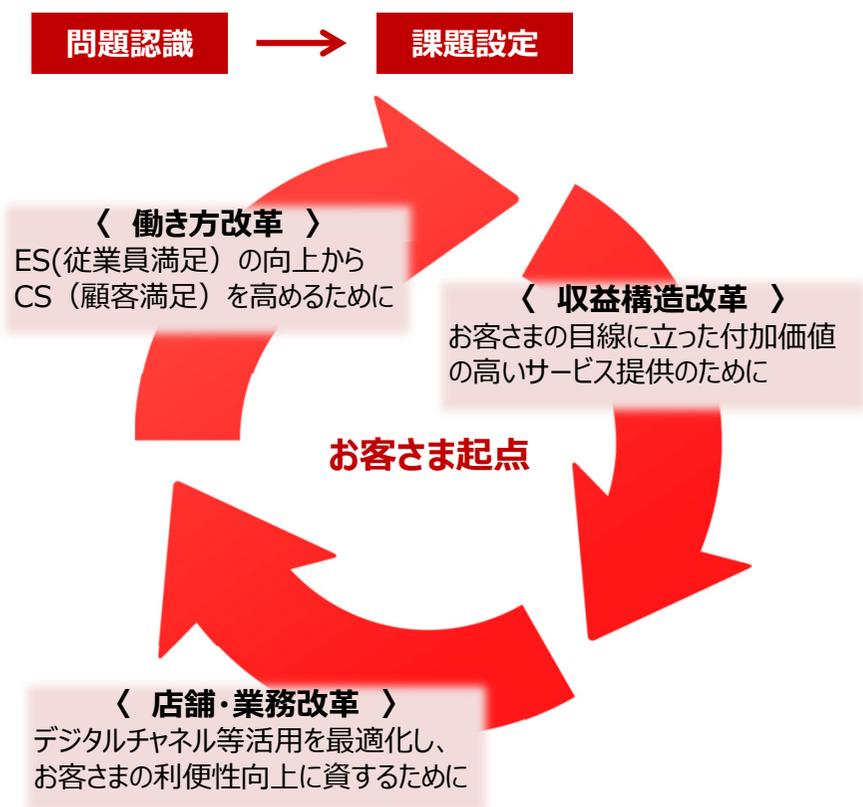
前中期経営計画のビジョン「顧客起点の課題解決」を本計画でも引継ぎ、さらに発展させる



4. ビジョン実現に向けた基本方針

本中期経営計画では、チャレンジすべき3つの課題・改革を起点とし、5つの基本方針によって目指すビジョンを実現する

経営プラットフォームを転換、 チャレンジすべき3つの課題・改革



5つの基本方針+a

1. ポートフォリオ戦略に基づく収益強化
 2. 経営と営業のquality強化
 3. Human×ITによる顧客利便性の向上
 4. 持続可能な営業体制の再構築
 5. 働きがい×やりがい×モチベーション
- +a イノベーションのジレンマに陥らない



5. 基本方針 ①

1. ポートフォリオ戦略に基づく収益強化

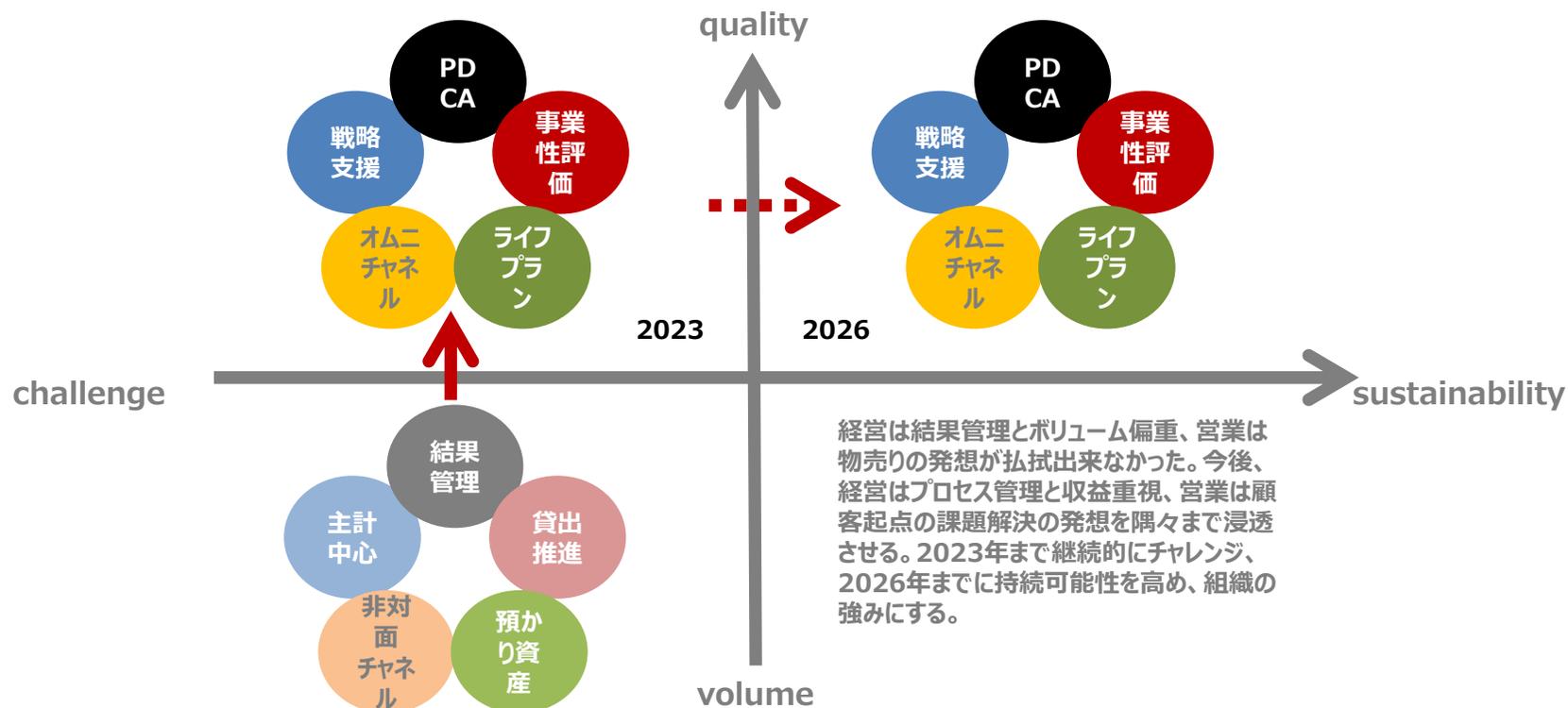
◆ポートフォリオで収益を上げる考え方に移行する

- 運用資産ポートフォリオと有価証券ポートフォリオを見直す。

2. 経営と営業のquality強化

◆経営力と営業力のqualityを組織の強みにする

- 結果管理、ボリューム偏重、物売りの考え方を早期に脱却。

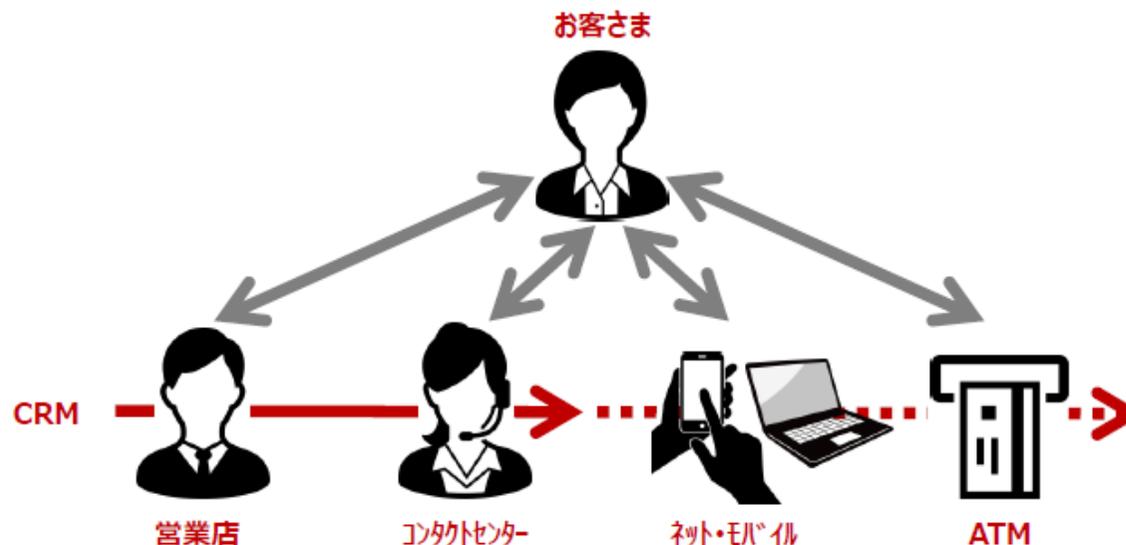


5. 基本方針 ②

3. Human×ITによる顧客利便性の向上

◆ 個人取引、法人取引ともにFinTechを積極的に活用する

- 個人取引：アプリを最重要チャネルと位置付け、当行の商品・サービスをアプリから提供する考えを発展させ、地域情報や外部機関との連携を模索する。
- 法人取引：従来の訪問一辺倒からネット・アプリを併用した顧客接点の再構築、情報提供体制の再構築に取り組む。
- オムニチャネル構想を描く。



4. 持続可能な営業体制の再構築

◆ 市場縮小、生産年齢人口減少に備え、構造改革を加速化する

- 店舗基本構想やエリア戦略に基づく適正な店舗配置を行なう。
- 非対面チャネルの活用、業務のデジタル化、ペーパーレス化、バックオフィスの再構築を行なう。
- 働き方改革に対応した新人事制度の構築を行なう。

5. 基本方針 ③

5. 働きがい×やりがい×モチベーション

◆ES向上はCS向上のKey factorである

- 部・店長や役席者層のマネジメント力（ヒトを活躍させる仕事）を育成する。
- チャレンジする自律的な行員育成をする組織風土を構築する。
- 行員自身のライフプランや成長プランに配慮した心理的安全性の高い組織風土を構築する。

+a イノベーションのジレンマに陥らない

◆企業が新興企業の前に力を失う理由を説明した企業経営の理論

- 銀行業の従来 of 枠組みに捉われない、新たなビジネス機会を創出する。
- アイデアある若手・中堅行員の斬新な発想をビジネスに活かしていく。



6. SDGsの取組方針

SDGsへの取り組みと今後について

◆きたぎんSDGs宣言を2020年度に公表

■ ESG経営を標榜して、環境・社会・ガバナンスの観点から様々な取り組みを継続していきます。



きたぎん杯ジュニアサッカー



盛岡市グリーンバンク



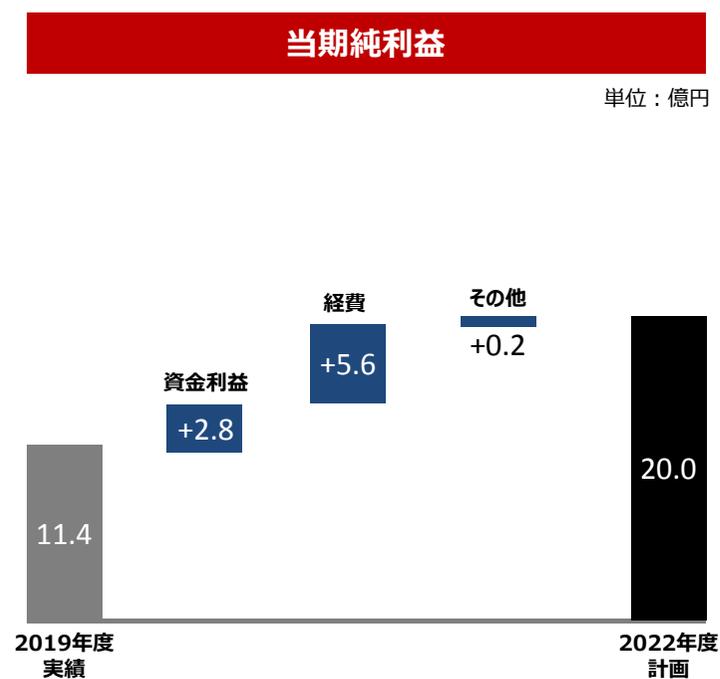
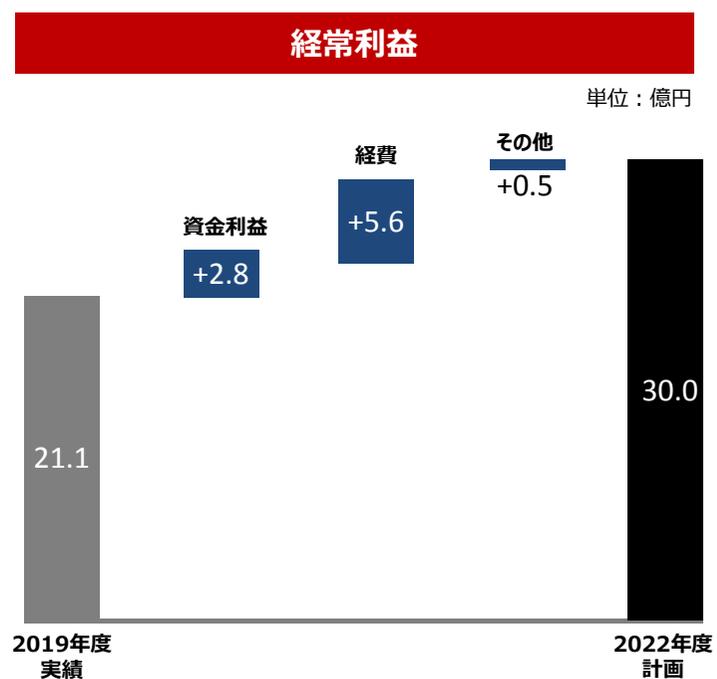
7. 主要計数目標

◆以下の項目を主要計数目標として掲げ、達成を目指し推進いたします

※単体ベース

指 標	項 目	2020年度	2021年度	2022年度
収益性指標	経常利益	19億円以上	23億円以上	30億円以上
	当期純利益	12億円以上	14億円以上	20億円以上
効率性指標	修正OHR	88%未満	85%未満	80%未満
健全性指標	自己資本比率	8.5%以上	8.3%以上	8.2%以上

中期経営計画最終年度の経常利益、当期純利益



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。
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、経営環境の変化などにより、計画対比異なる可能性があることにご留意ください。

【問い合わせ先】

北日本銀行 経営企画部

TEL 019-653-1111

FAX 019-651-1951

URL:<https://www.kitagin.co.jp/>