

5 地元の発展に力を尽くす銀行を目指して

5-1. 第19次長期経営計画

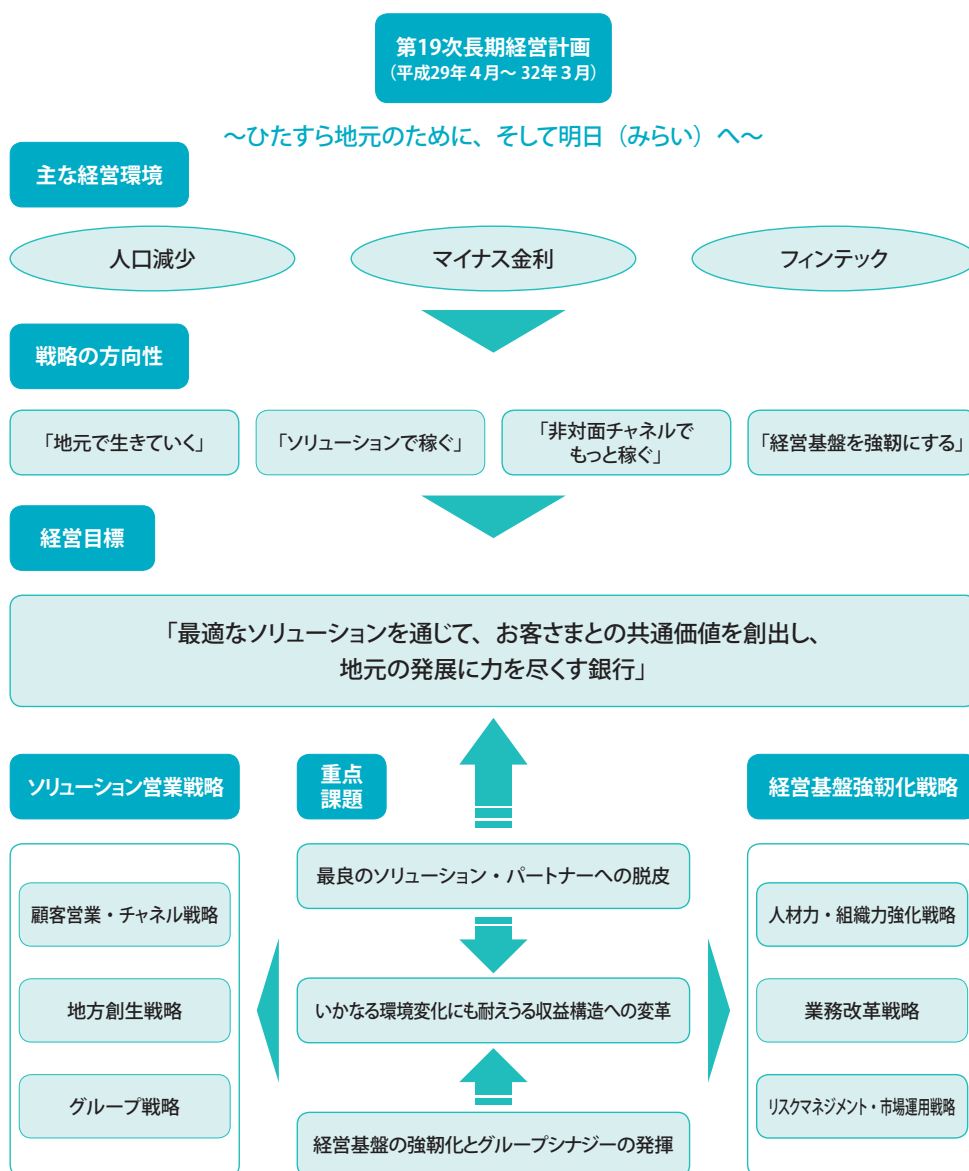
－平成29年度～31年度－

平成29年4月に第19次長期経営計画（計画期間：平成29年4月～平成32年3月）をスタートさせました。

計画策定における経営環境としては、従前からの構造的な問題である、人口減少や高齢化に加え、フィンテックと呼ばれる新たな金融技術の拡がりや、日本銀行によるマイナス金利政策の影響などがあげられました。

このようななか、本長計では、経営目標に「最適なソリューションを通じて、お客さまとの共通価値を創出し、地元の発展に力を尽くす銀行」を掲げ、徹底して地元こだわった営業を推進することとしました。

重点課題は、①最良のソリューション・パートナーへの脱皮 ②いかなる環境変化にも耐えうる収益構造への変革 ③経営基盤の強靱化とグループシナジーの発揮の3つとし、「ソリューション営業戦略」と「経営基盤強靱化戦略」のもと、6つの戦略に注力することとしました。



5-2. 平成29年度の主要施策（12月末現在）

<本部組織の改正>

第19次長期経営計画に基づき、4月1日付で次のとおり本部組織を改正しました。

営業統括部の営業支援グループを「営業支援・CS向上グループ」に改称したほか、ダイレクトチャネル推進部内に「ダイレクト営業企画室」および「リテール業務グループ」を設置しました。

また、法人営業強化に向けて、コンサルティング営業部を、「ソリューション営業部」に改称したほか、融資第二部を融資部に統合し、同部内に「事業性評価グループ」を新設しました。

加えて、経営とリンクした広報を実践するため、総合企画部に「広報室」を新設しました。

4月20日付では、第四銀行との経営統合を円滑に進めることを目的に、総合企画部に「統合準備推進室」を設置しました。

<平成29年度（12月末現在）の具体的な取組>

○個人ローンの金利優遇実施（平成29年6月）

新潟県による「にいがた子育て応援企業」認定制度*の創設にあわせ、同制度に認定された企業の従業員を対象とするマイカーローンと育英ローンについて金利優遇（△0.3%）を実施しました。

*にいがた子育て応援企業認定制度とは、新潟県が仕事と子育ての両立支援に積極的な企業を認定し、取組みを支援することにより、社会全体で子育てを応援する機運の醸成を図ることを目的としています。

○つみたてNISAの申込受付開始（平成29年10月）

税制改正により平成30年1月から「つみたてNISA*」が開始されることを踏まえ、平成29年10月から「つみたてNISA」の口座開設および現行のNISAからの変更受付を開始しました。

*つみたてNISAは「少額からの長期・積立・分散投資のためのNISA改善・普及」や「投資初心者等を主な対象とした実践的な投資教育の促進と情報提供」が期待されています。

○六日町支店新築（平成29年11月）

昭和50年から現店舗にて営業していた六日町支店を新築オープンしました。

店内は、多くのお客様からご来店いただけるよう、また地域の皆様から“憩いの場”としてご利用いただくため、ロビーやATMコーナーを拡張し、休憩スペースも設置しました。

また全ての世代のお客様から安心してご利用いただくため、アーケードから店舗まで歩行可能な屋根付き通路を設置し、ロビーやATMコーナーはすべてバリアフリーとしました。

設備面では、ATMコーナーに最新鋭のATMを5台、両替機も設置したほか、安心・安全へのニーズにお応えするため、365日利用できる全自動貸金庫を設置しました。



六日町支店

5-3. 佐藤新頭取体制の発足

平成29年6月23日に開催された第112期定時株主総会を経て、佐藤新頭取が就任しました。

佐藤頭取は、7月の経営方針説明会において、今後の当行の対応や行員に期待することなどについて、次のように述べました。

「今、取組むべきことは明確であり、①第19次長計の諸施策をきちんと実行し、各目標を達成すること、②第四銀行との経営統合の協議を着実に進め、計画どおりにフィナンシャルグループを立ち上げることに、この2つを同時並行で対応していく。そのため、本部も営業店も相当の負荷がかかってくる。役員も行員も従来以上の役割が求められるが、それぞれの与えられた役割をきちんと果たしていこう」

そのうえで、第19次長期経営計画の目標達成に向けて、以下について指示されました。

○全店が「同じ方向を向いて取組む」ことを徹底していく

長計の経営目標である「最適なソリューションを通じて、お客さまとの共通価値を創出し、地元の発展に力を尽くす銀行」の達成に向けて、全店が同じ意識で積極的に行動することで、当行の存在価値や評価を高めていきたい。

○全員が「目標達成への拘りを持って」業務を遂行する

共通価値の創出を目指すソリューション営業の成果として、特に、①中小企業向け融資残高 ②預り資産残高 ③法人役務手数料については、全員が目標達成への拘りを持って営業活動を行ってほしい。

○組織をあげて「経営基盤の強靱化」に取組む

しっかりとした営業活動を実践していくうえで、そのベースとなるのが経営基盤（人材、CS、事務、コンプライアンス）であり、組織をあげてその強靱化に取り組んでいく。特に、一人ひとりがソリューションパートナーとして自ら成長していくという気概をもって取り組んでもらいたい。

また、「成長し、勝ち残るのは、規模が大きいとか、最もシェアが高い企業ではなく、地域や取引先に支持される企業である」とし、当行が目指すソリューション営業をしっかりと実践し、統合後の新しい銀行に繋げていくとの方針を示されました。

5-4. 創業140年記念事業

当行は、平成29年12月20日をもって創業140年を迎えました。これも、地域のお客様や株主の皆様のご支援、ご愛顧の賜物であり、感謝の意を込め「創業140年記念事業」を実施しました。

○株主優待制度の導入

株主の皆様への感謝の気持ちと、当行株式の投資魅力を高め、より多くの皆様から中長期的に当行株式を保有いただけるよう、株主優待制度を導入しました。



株主優待カタログ 2種

○対象となる株主

- 1年以上当行株を100株以上保有した株主
- ・100～999株 3,000円相当の優待品
- ・1,000株以上～ 6,000円相当の優待品
(カタログからご希望の品を選択)

○公益財団法人北銀奨学会への寄付金贈呈

給付型奨学金の社会的ニーズが高まるなか、北銀奨学会へ1億円を寄付しました。北銀奨学会は昭和38年から奨学金支給を開始し、支給累計は1,108人（平成29年4月1日現在）におよび、社会で活躍する人物を多数輩出しています。



○記念講演会の開催

「ゆたかな明日のために」を統一テーマとした講演会を新潟県内で開催しました。

最後を締めくくる記念講演は、アオーレ長岡において約2,400名の聴講者のもと、盛大に開催されました。講演会には京都清水寺の森清範貫主をお招きし、「北」と「越」の二文字の揮毫を実演していただいた後、ご講演をいただきました。

ユーモアを交えながら命の尊さについてお話され、多くのお客さまからご満足の声をいただきました。

4月26日（水）	長岡	講師	五木 寛之氏
5月10日（水）	新潟	講師	古田 敦也氏
10月19日（木）	長岡	講師	茂木健一郎氏
10月27日（金）	上越	講師	竹中 平蔵氏
11月 9日（木）	新潟	講師	藤原 正彦氏
11月29日（水）	長岡	講師	森 清範 貫主



森 清範 貫主 記念講演会

○記念懇談会の開催

決算説明会後の「お客様懇談会」の内容を発展させ、「創業140年記念懇談会」として開催しました。

○「創業140年記念地方創生応援ファンド」の取扱（平成29年6月）

本商品は、商品から得られる収益の一部を新潟県が推進する6つの事業（少子化対策、社会福祉、女性活躍、文化・教育、観光振興、雇用創出）へ寄付することで、地方創生の推進を図るものです。

創業140年の応答日である12月20日に、新潟県に対して16百万円を寄付しました。



頭取から米山県知事に目録を贈呈

○「創業140年記念米百俵私募債ファンド」の取扱開始（平成29年10月）

本商品は、収益の一部を「公益財団法人北銀奨学会」に寄付することとしており、同奨学会の行う給付型奨学金事業を支援し、未来を担う若人の大学進学を応援するものです。

○記念パネル展開の開催

県内8カ店においてパネル展を巡回開催し、当行の歴史や新潟県各地の古い街並みなどの写真パネルを展示しました。

本店営業部では、清水寺の森清範貫主に揮毫をいただいた「北」と「越」の二文字のパネルも飾りました。



パネル展

○総合口座通帳・キャッシュカードのデザイン変更（平成29年12月）

新デザインは、創業140年にあたり「創業時の地域への想いを引継ぎ、未来へ花開く」をコンセプトに長岡花火を表現したオリジナル文様「雪花火文様」を採用しました。



総合口座通帳



総合口座キャッシュカード

6 第四銀行との経営統合

6-1. 経営統合の経緯

当行と第四銀行は、明治初期から今日に至るまで、ともに新潟県に地盤を置く地方銀行として、地域の皆様に支えられながら、地方銀行としての役割・使命を果たすことで、確固たる経営基盤を構築してきました。

しかしながら、人口減少等の影響により、長期的には預貸金の減少が見込まれるほか、マイナス金利政策に伴い、一層の利鞘縮小も懸念されるなど、両行を取り巻く経営環境は、今後ますます厳しくなると予想され、より盤石な経営基盤の確立が共通した経営課題となっていました。

加えて、フィンテックに代表される金融・IT融合の動きが進展するなかで、金融サービスのIT化をはじめとする新たなニーズへの機動的な対応や、更なる付加価値の創成も重要な課題となっていたほか、県内においても地元企業による海外進出や海外企業との取引が増加するなかで、海外での事業展開ノウハウの提供を含むグローバルな視点でのコンサルティング機能の拡充も今後の課題となっていました。

こうしたなか、両行が経営統合し、それぞれの強みを活かして共通の経営課題に対処することが、地方銀行としての役割、使命を永続的に果たすことに繋がり、ひいては、地域やお客様、株主といったステークホルダーに対して最も貢献できるとの判断に至り、平成29年4月5日、当行と第四銀行は、本経営統合の目的の実現に向け、相互信頼および対等の精神に則り、協議・検討を進めることについて基本合意しました。

