

Hokuhoku Financial Group, Inc.

統合報告書

—— ディスクロージャー誌 ——

2023

CONTENTS

ほくほくフィナンシャルグループの歩み	p03	GX戦略(環境分野への取組み)	p35
私たちの強み	p05	GX戦略(TCFDに基づく開示)	p41
地域のポテンシャル	p07	DXの推進	p47
財務ハイライト・非財務ハイライト	p09	人的資本経営の取組み	p53
社長メッセージ	p11	「社外取締役」と「職員」の意見交換会	p63
副社長メッセージ	p15	グループ総合力の強化	p67
ほくほくフィナンシャルグループの 価値創造プロセス	p19	ステークホルダーコミュニケーション	p71
サステナビリティ経営のための 取組み重点テーマ	p21	グループガバナンスの強化	p73
財務担当役員メッセージ (企業価値向上に向けた取組みについて)	p23	お客さま本位の 業務運営に向けた取組み	p85
中期経営計画 「Go forward with Our Region」・ KPI進捗状況	p27	会社概要	p87
総合的なコンサル対応力の向上	p29	10年間の主要財務データ	p93
		店舗ネットワーク	p95

編集方針

ほくほくフィナンシャルグループはこの度、統合報告書2023を発刊いたしました。編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参照しています。

本統合報告書は、銀行法第21条および第52条の29に基づいて作成したディスクロージャー誌です。本統合報告書に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。

なお、詳細な財務データ等につきましては、「統合報告書2023財務データ編」をご覧ください。

経営理念

「ほくほくフィナンシャルグループ」は、広域地域金融グループとしてのネットワークと総合的な金融サービス機能を活用して、地域とお客さまの繁栄に貢献し、ともに発展しつづけます。

地域共栄

社会的使命を実践し、地域社会とお客さまとともに発展します。

公正堅実

公正かつ堅実な経営による健全な企業活動を目指し、信頼に応えます。

進取創造

創造と革新を追求し、活力ある職場から魅力あるサービスを提供します。

長期ビジョン

課題解決を通じて地域・お客さまとともに持続的成長を実現する

地域・お客さま

魅力ある地域へ

- ☑ 地域経済・産業の発展
- ☑ 快適で豊かな暮らし
- ☑ サステナブルな社会

持続的成長 の実現

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ Hokuhoku Financial Group, Inc.

魅力ある企業へ

- ☑ 選ばれ・愛される存在に
- ☑ 魅力的で多様な人財が活躍
- ☑ 株主価値・企業価値の向上

北海道：新釧路川



ロゴマーク

垂直に伸びるゴールドのグラデーションは企業の成長性と収益性を表し、緩やかな弧を描くラインは広域地銀としてのネットワークを表現しています。また、落ち着いたブルーの正方形は、組織の揺るぎない安定性をイメージしており、その正方形の中に垂直のラインとカーブのラインを配置することによって、「ほくほく」の頭文字である「h」を表しています。



北陸銀行の創業

北陸銀行は、加賀前田家の出資を受け、加賀藩祖「前田利家」ゆかりの銀行として創業されました。

- 1877年8月 金沢第十二国立銀行開業(創業)
- 1879年2月 富山第二百二十三国立銀行開業
- 1943年7月 十二・高岡・中越・富山の前身4行合併により「株式会社北陸銀行」設立
- 1950年1月 外国為替業務開始(地銀初)
- 1961年9月 東京証券取引所に上場



北海道銀行の設立

北海道銀行は、戦後復興期、新興産業の勃興と人口の急増に伴う旺盛な資金需要に応えるべく、道内中小企業者の強い要望により設立されました。

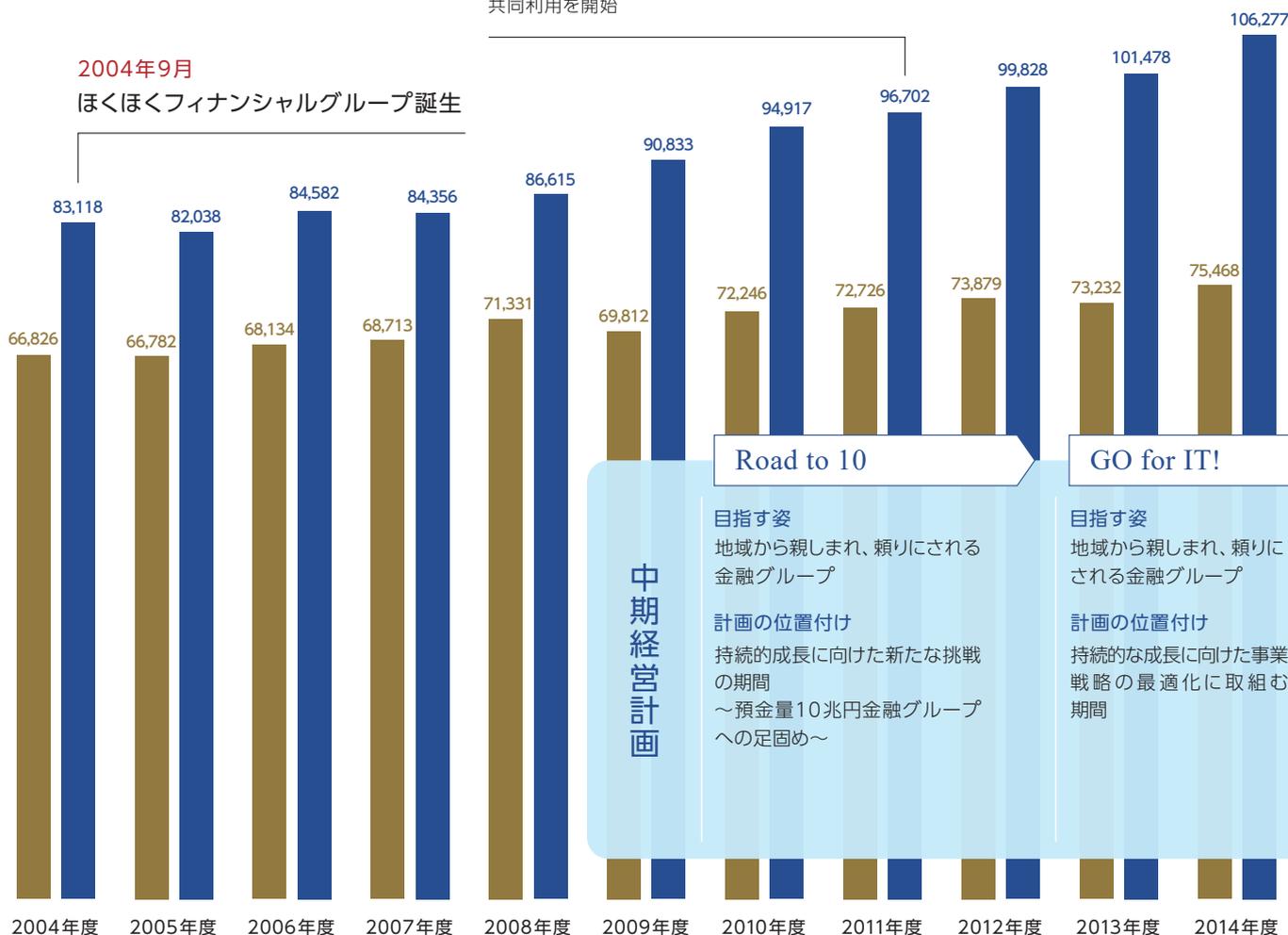
- 1951年3月 「株式会社北海道銀行」設立
- 1961年4月 外国為替業務開始
- 1962年5月 札幌証券取引所に上場
- 1987年9月 東京証券取引所一部に上場

ほくほくフィナンシャルグループの歩み

ほくほくフィナンシャルグループは、北陸・北海道に基盤を置く地域金融機関として、長らく地域とお客さまの繁栄に貢献してきました。

今後とも地域とともに成長・発展することで、共有価値を創造してまいります。

■ 貸出金(未残) ■ 預金(未残)含む譲渡性預金
(単位:億円)





地域金融として初の広域地域金融グループとなるほくほくフィナンシャルグループを設立
依然金融機関にとって厳しい環境が続く中、2004年9月に経営資源をより有効に活用する経営の効率化、
広域ネットワークを活用した営業力の強化および経営基盤の安定化を目指し、北陸銀行・北海道銀行が
経営統合し、2行を中心としたほくほくフィナンシャルグループが誕生いたしました。

2020年6月

環境省が実施する「令和2年度ESG地域金融促進事業」の支援先機関として採択

2021年2月

「ほくほくフィナンシャルグループ環境方針」の制定
「TCFD」提言への賛同

2021年3月

北海道銀行 設立70周年

2019年4月

「ほくほくフィナンシャルグループSDGs宣言」を表明し、「CSR活動における取組み重点テーマ」を制定

2021年7月

「特定事業等にかかる投融資ポリシー」の制定
「CO₂排出削減目標」の引き上げ

2021年11月

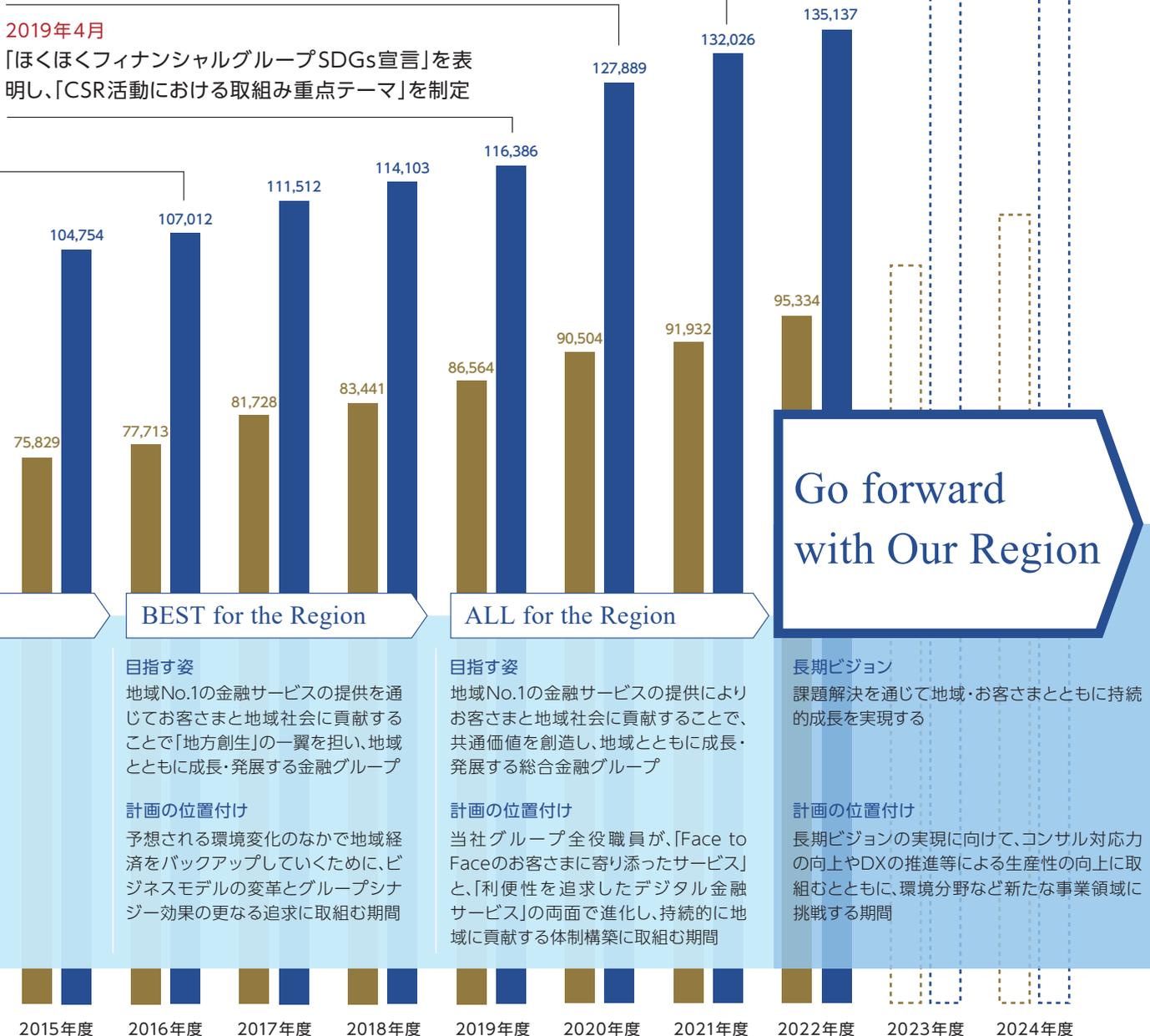
「サステナビリティ推進委員会」の新設
「サステナブル関連投融資目標」の設定

2023年4月

「SX推進部」の新設

2023年6月

「人事戦略部」
「DX推進部」の新設



BEST for the Region

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、地域とともに成長・発展する金融グループ

計画の位置付け
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

ALL for the Region

目指す姿
地域No.1の金融サービスの提供によりお客さまと地域社会に貢献することで、共通価値を創造し、地域とともに成長・発展する総合金融グループ

計画の位置付け
当社グループ全役職員が、「Face to Faceのお客さまに寄り添ったサービス」と、「利便性を追求したデジタル金融サービス」の両面で進化し、持続的に地域に貢献する体制構築に取り組む期間

Go forward with Our Region

長期ビジョン
課題解決を通じて地域・お客さまとともに持続的成長を実現する

計画の位置付け
長期ビジョンの実現に向けて、コンサル対応力の向上やDXの推進等による生産性の向上に取り組むとともに、環境分野など新たな事業領域に挑戦する期間

私たちの強み

当社グループが培ってきた強みを活かし、地域社会へ貢献するとともに、



財務資本

地銀No.5の資産規模

北陸三県と北海道で長年お客さまと共に歩み、成長してきたことで、預金・貸出とも大きくシェアを確保しています。

当社は地銀5位の資産規模を有する金融グループであり、シェアのみならず資産規模が大きいことで、お客さまに安心できるお取引と多様な金融サービスを提供できることも、当社グループの強みとなります。

預金等残高

13兆5,137億円

貸出金残高

9兆5,334億円

製造資本

海外を含む広域店舗網とデジタル機能を活用した金融インフラ

海外も含め国内外に広域なネットワークを有している地銀では類を見ない広域金融グループです。

この広域ネットワークを活用して、お取引先へ情報提供や販路拡大の支援を実施することが可能となっています。

また、タブレットやTV会議システムなどを導入することで、場所を問わず業務ができる体制を整備しております。

北陸3県
151カ店

北海道
161カ店

その他
6カ店

3大都市圏
14カ店

海外
8拠点



人的資本

強固で多様な人材

経営理念および長期ビジョンに基づく、人的資本取組方針「地域・取引先をつなぎ価値創造の原動力となる ひとつづくり」の旗印のもと、広域に展開する我々の強みを活かしながら、ダイナミックかつきめ細やかに地域や取引先の価値創造への貢献を第一に活動しています。多様な人材が集い、一人ひとりが働き甲斐を感じ、自分自身の価値向上にも自律的に取組んでいくことのできる環境を整備することで、地域やお取引先の持続的成長に伴走できる人材の育成に努めていきます。

総研修時間

3,535時間

(2022年度)

当社グループの持続的な成長を実現してまいります。



知的資本

地銀トップクラスのノウハウ

質の高いコンサルティングを提供するための研修メニューの整備に加え、M&Aや事業承継といった分野を中心とした地銀トップクラスのノウハウおよび幅広いソリューション提供を可能とする証券、カード、リース、ソフトウェア、シンクタンクなどのグループ会社網を有しております。これらを最大限活用することにより地域経済の活性化と当社の成長の両立を目指しています。

コンサル関連資格
取得者数

315名

※FP1級、CFP、中小企業診断士の資格取得者

M&A、事業承継、
コンサル支援件数

548件

社会・関係資本

高い地域シェアと地域ネットワーク

1877年創業の北陸銀行と1951年設立の北海道銀行、歴史に裏打ちされたお客さまとの取引基盤を確立しており、プライムエリアである北陸・北海道で高いシェアを誇っています。

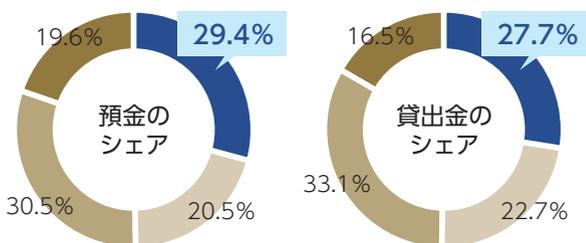
また、地方自治体等とも連携を図ることで、強固な関係を築いております。

自治体との連携

49先

北陸3県(富山・石川・福井)

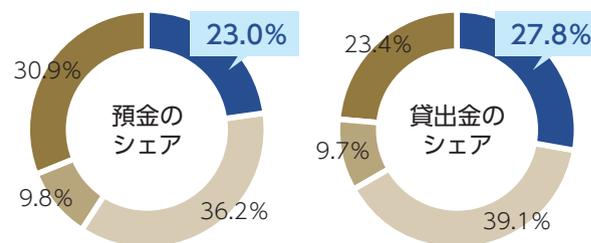
預金・貸出金ともに第1位のシェア



■ ほくほくFG ■ 地区トップ競合行 ■ その他の銀行 ■ 信用金庫

北海道

預金・貸出金ともに第2位のシェア



■ ほくほくFG ■ 地区トップ競合行 ■ その他の銀行 ■ 信用金庫

地域のポテンシャル 当社グループは、北陸3県と北海道を中心に広域展開して



豊富な観光資源

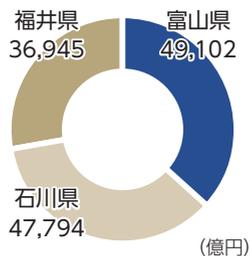
北陸・北海道の雄大な自然、温泉などの観光資源は、国内の旅行者のみならず、外国人旅行者からも人気が高く、観光地として優れた条件を備えています。

北陸においては、北陸新幹線の敦賀延伸を控えており、観光客の増加など、首都圏との往來の活性化が期待されます。

日本海側随一の工業圏

3県それぞれの特徴を生かしながらほぼ同等に存在感を放つ北陸。地場の伝統産業から発達・発展した産業が、シェアトップ企業を数多く生み出す基盤になっています。

北陸3県県内総生産
(名目、2019年度)
合計13兆3,841億円



出典:総務省「県民経済計算」

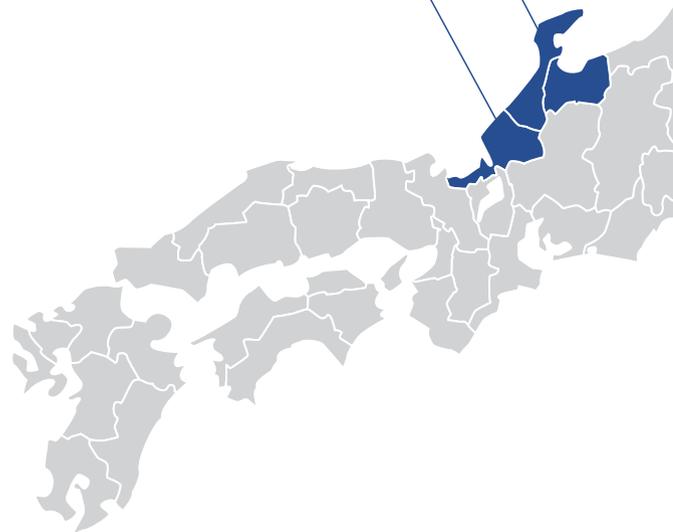
製造品出荷金額の全国シェア1位の品目

(単位:%)

品目	全国シェア
住宅用アルミニウムサッシ	富山県 1位
事務所用・店舗用装備品	石川県 1位
眼鏡枠	福井県 1位
ポリエステル長繊維織物	福井県 1位

⋮

出典:総務省「令和3年 経済センサス」



地域のポテンシャルをさらに強化するための当社グループの取組み

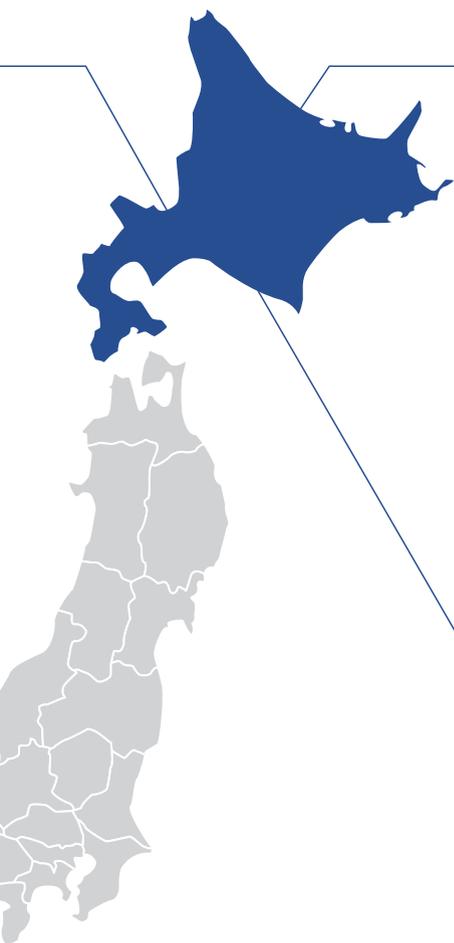
Team Sapporo-Hokkaidoへの参画

2023年6月に産学官金からなるコンソーシアム「Team Sapporo-Hokkaido」が設立され発足メンバーとして、ほくほくフィナンシャルグループも参画しています。当コンソーシアムでは、北海道が有する国内随一の再生可能エネルギーのポテンシャルを最大限に活用し、北海道および札幌市のGX(グリーン・トランスフォーメーション)の推進に資する取組みを進めていきます。

ほくほくフィナンシャルグループは、当コンソーシアムにおいて、ファンド・ファイナンスワーキンググループ長を務め、企業の成長ステージに応じたファンドやファイナンスのスキームを検討していくことに加え、事務局の一員として、当コンソーシアム間の連携を進めていきます。

この北海道における先進的な取組みのノウハウを蓄積し、当社グループが持つ広域店舗網を活用していくことで、北海道だけでなく、北陸3県のGXの推進に貢献していきます。

おります。それぞれの地域がもつポテンシャルを活かし、地域とともに発展してまいります。



食の北海道ブランド

北海道特有の気象条件や地理的条件を背景に、多様な食材が生産されています。



農業生産額(億円)		
①	北海道	13,108
②	鹿児島	4,997
③	茨城	4,263
④	宮崎	3,478
⑤	熊本	3,477

出典:農林水産省「令和3年 生産農業所得統計」

海面漁業・養殖業産出額(億円)		
①	北海道	2,568
②	長崎	936
③	愛媛	849
④	鹿児島	658
⑤	宮城	655

出典:農林水産省「漁業産出額」

豊富な再生可能エネルギーポテンシャル

北海道は太陽光や風力、バイオマス、地熱、石炭といった多様なエネルギー源が豊富に賦存し、とりわけ新エネルギーの活用に向けては全国随一の可能性があります。

2023年5月には、北海道内で5つの海域が再生可能エネルギー海域利用法に基づく「有望な区域」と指定され、洋上風力発電所開発に向けた具体的な検討が進んでいます。

このポテンシャル活用に向け、半導体産業やデータセンターの誘致が進んでおり、先端産業の集積地となることが期待されています。



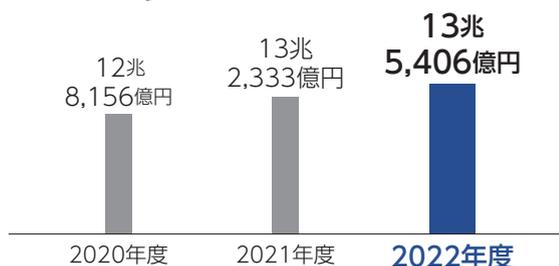
Team Sapporo-Hokkaido概要

Team Sapporo-Hokkaidoは、今後10年間で150兆円超ともいわれるGXの官民投資、それに呼応した世界中からの投資を北海道・札幌に呼び込むため北海道・札幌市が共同代表として設立されました。各省庁、メガバンク、地方銀行に加え、道内経済界等21の団体が一体となって取組みを進めていきます。具体的には、GX金融情報等の集約・共有、再生可能エネルギーの供給促進、事業の成長度に応じたファンドやファイナンス等の整備、環境投資を加速させる規制緩和等の検討、国内外で活躍する環境金融人材の育成、世界の投資を呼び込む効果的な情報発信・国際的な知見の獲得などに取組みます。



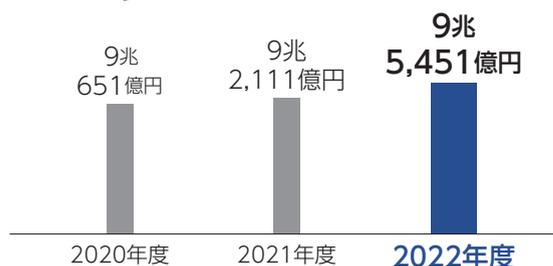
預金・譲渡性預金期末残高(2行合算)

13兆5,406億円 (前期末比3,073億円増加)



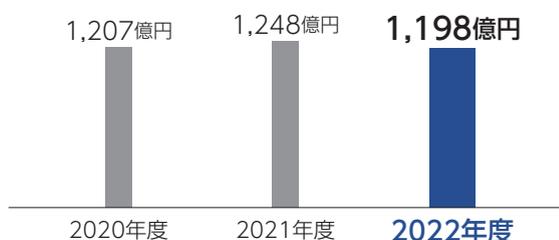
貸出金期末残高(2行合算)

9兆5,451億円 (前期末比3,339億円増加)



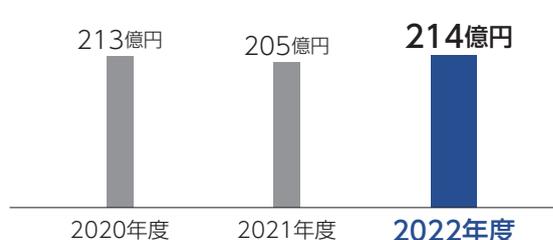
コア業務粗利益(2行合算)

1,198億円 (前期比49億円減少)



親会社株主に帰属する当期純利益(連結)

214億円 (前期比9億円増加)



自己資本比率(連結)

9.49% (前期末比0.05ポイント低下)



自己資本利益率(ROE)(2行合算)

当期純利益ベース

3.99% (前期比0.09ポイント上昇)



OHR(2行合算)

コア業務粗利益ベース

62.39% (前期比0.76ポイント低下)



金融再生法開示債権比率(2行合算)

2.23% (前期比0.01ポイント低下)



非財務ハイライト

サステナブル関連投融資(累計)



2,893億円

※SDGs達成に向けて取組む取引先への投融資
および医療、保健、教育、漁業、農業、創業、事業
承継、レジリエンス、環境関連等への投融資

CO₂排出量 (Scope1,2)



45.2%

※2013年度比

ほくほく連携実現件数



1,901件

※2行の連携によるお客さまの課題解決に資す
る取組み(協調融資・ビジネスマッチング等)

積立型商品契約先数



127,586件

女性管理職比率



18.8%

資格取得者数



1,541人

※FP1級・CFP保有者、ITパスポート保有者の合計

格付情報

格付会社

格付

取得企業

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group, Inc.

R&I
(格付情報センター)

A

北陸銀行

北海道銀行

S&P

A-

北陸銀行

「格付」は、利害関係のない第三者機関である格付会社が企業の信用度や債務履行能力を簡潔な記号で表したものです。

当社、北陸銀行および北海道銀行はR&Iより「A」の格付を取得しており、信用力は高いとの評価を得ています。また、北陸銀行はS&Pより「A-」の格付も取得しています。

外部評価



サステナビリティ経営を 実践し、企業価値を 向上させる

代表取締役社長 **中澤 宏**



ワンチームの力と新たなチャレンジによって、 ほくほくフィナンシャルグループは次のステージを目指します

私が北陸銀行に入行した1986年は、のちにバブル経済と呼ばれる資産価格上昇と景気拡大が続いた時代の真っ只中でした。その後、1990年代前半にバブル経済が崩壊、安定成長期が終焉を迎えると株価や不動産などの資産価格が一転急激に下落、各金融機関は不良債権処理に苦しみました。

このバブル崩壊後の「空白の10年」を埋めるべく金融機関の経営基盤安定化が叫ばれる中、他行に先駆け2004年に発足したのが「ほくほくフィナンシャルグループ」です。富山と札幌に本店を置く遠隔地の銀行同士が、金融持株会社「ほくほくフィナンシャルグループ」のもとで経営統合し、お互いの経営資源を相互に有効活用する

ことで経営基盤の強化に取り組みました。

同時に、「北陸銀行」「北海道銀行」という二つのブランドのもとで連携して営業活動に取り組み、プライムエリアである北陸・北海道における営業基盤の更なる強化を進めました。

このような我々の経営統合の取り組みは、当時、日本初のケースとして社会の注目を集めました。

それまで競争してきた2行の力を結集した営業活動で地域のご支持を頂き、預金・貸出金の規模は順調に拡大しました。また、勘定系システムの基盤統一や資本の質の改善など、目に見える形で統合シナジーを実現してまいりました。

ほくほくフィナンシャルグループの前身となるほくぎんフィナンシャルグループ設立からこれまでを振り返ると、外部環境を含め決して平坦な道のりではありませんでしたが、2行で切磋琢磨し共に成長することで、乗り越えてきました。今後も「ワンチーム」として結束を強めることで、更なるシナジー効果を追求していきたいと考えます。

今日の日本は、人口減少・高齢化の進展などの構造的な変化に直面しており、その影響が我々のプライムエリアでも顕在化していると感じております。また、世界的な脱炭素の流れ、生物多様性や循環経済への意識の高まり、人権尊重やダイバーシティ&インクルージョンなど、経済活動におけるESG課題への対応も必要な状況です。

さらに、足元では約3年にわたる新型コロナウイルス感染症への対応がひと段落し、停滞した経済が動き出したことで、長期的なトレンドが転換期を迎えています。デフレからインフレへ、低金利から世界的な金利上昇へ、グローバルバリエーションからディグロバリゼーションへ。

これまでは過去に答えを求めることができましたが、今は予測がつかない時代です。一方で、変化が起こるタイミングではリスクも存在しますが新たな機会を掴むことも出来ます。外部環境の変化に対してレジリエントに対応し、今までのしがらみにとらわれず、新たな機会を逃さないよう、果敢にチャレンジをしていくべき

2022年度を振り返って

昨年新たに設定した「課題解決を通じて、地域・お客さまとともに持続的成長を実現する」という長期ビジョンは、ステークホルダーが何を我々に求めているかを起点に議論を重ねて策定しました。地域金融機関である我々にとって、何よりも大切な存在である「地域・お客さま」の課題解決に貢献することで、地域・お客さまとともに発展していくという意味を込めています。これは、魅力的な地域を作ることに関わることで、そこに携わっている我々

と認識しております。

新たなチャレンジのカギとなるのは、「DX(デジタルトランスフォーメーション)」と「SX(サステナビリティトランスフォーメーション)」、そして我々が従来から強みとしている「コンサルティング」の分野であると考えており、それらを支える人材の確保・育成に向けた取組みを進めています。ビジネスモデルを進化させ、変革することは容易ではありませんが、役職員が時代の変化に合わせて必要なスキルを身に付けられるようサポートする体制を強化していきたいと考えています。

変化する社会に対応するべく、「DX」「SX」「コンサルティング」の機能をさらに高めることで、地域経済・産業の発展を支え、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。この取組みを通じて、我々が地域から必要とされる存在になり、魅力的で多様な人材から働く場として選ばれることで、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上も実現すると考えています。

北陸銀行の147年、北海道銀行の73年の歴史の中で、銀行業から総合金融グループへの変革など業務領域の拡大に取組み、経営理念である『地域共栄』『公正堅実』の考え方とリンクした、持続可能な経営を実践してきました。そしてほくほくFGとして培ったワンチームの強みは、これからの変革とさらなる成長に向けた原動力として、今後も生き続けるものと確信しています。

も魅力的な企業になるという「共創」の考え方を取り入れております。

中期経営計画「Go forward with Our Region」(以下現中計)では、計画期間の3年間を長期ビジョン実現のため「コンサル対応力の向上や、DXの推進等による生産性の向上に取組むとともに、環境分野など新たな事業領域に挑戦する期間」と位置づけ、重点戦略を定め取組んでまいりました。

現中計の1年目である2022年度は、ロシア・ウクライナ情勢に端を発した資源・サプライチェーンの混乱により、約40年ぶりにインフレ懸念が台頭し、欧米の金利が高騰しました。その結果、外国債券運用において収支が大幅に悪化するなど、厳しい経営環境に晒されました。しかし、そのような状況下でもコンサルティングサービスの提供による役務益の増強や、DXを活用した業務プロ

セス見直しによる経費削減などに取組み、前年を上回る当期純利益を計上することができました。

また、中期経営計画で掲げた主要なKPIについても、役員一人ひとりが組織における自身の役割をしっかりと認識して着実に実行した結果、ほぼ全項目を達成することができました。

コンサルティング力のさらなるレベルアップ～SXとDXへの取組み～

我々が重点的に取組んできたことに対して、決算の内容や各種KPIの達成状況から、一定の成果が出ていると評価しています。

SX、特に環境の分野においては、我々自身の脱炭素化とお客さまの支援に取組んでおり、お客さまの支援においては、この1年間で約1,800億円のサステナブル関連投融资の実行や、SDGs・環境関連サービス利用件数が前年比約7倍の1,762件となるなど大幅に増加しました。これは、当社グループが環境分野において地域のリーディングカンパニーとして認知されてきた証左であると感じています。この環境への取組みを更に加速させるべく、2050年度としていたカーボンニュートラル達成を2030年度に前倒ししました。今後も、地域・お客さまへの取組みを加速させていくことで、地域の脱炭素化に貢献したいと考えています。

DXの分野においては、法人・個人事業主向けのSaaS型ERPパッケージの販売を開始しており、お客さまの新しい収益機会の獲得・課題解決に役立つサービスの提供など、新たな領域に着手してきました。2023年度は、銀行の内部事務の効率化を進めるとともに、データ連携基盤を活用してお客さまに提供するアプリの機能をさらに高度化し、顧客利便性を高めていきます。営業店舗での対面でのコンサルティングやアプリを通じた銀行取引など、お客さまとの接点を拡充・強化して、お客さまのニーズに即した高度なサービスを提供できる体制を構築したいと考えています。

これまで以上にSXやDXを営業戦略や成長戦略に組み込んでいくために、SX推進部、DX推進部を設立しました。体制の再構築により、更なるレベルアップを図ります。

人的資本経営により、人材の価値を最大化する

これまで述べてきたことに対応していくためには、有望な事業領域に対し、経営資源を果敢に投入していく必要があります。そのためには継続的な人づくりが不可欠となります。

現中計においても、役員一人ひとりがウェルビーイングを実感しながら働き、仕事に対するエンゲージメン

トや組織へのコミットメントを高め、自発性や創造性のある行動を実践することで、地域やお客さまの課題解決につながる経営理念である『進取創造』の実現を進めるという重点戦略を掲げております。

金融機関である我々の競争力の源泉は役員であり、「人」は最も大切な経営資源という認識のもと、経営の成

長戦略に合致した専門人材を確保・育成し、「人」が従来以上に生き活きと活躍できるよう組織風土の改革を図り、スピード感を持って、組織の力へと昇華させていく必要があります。

これらを実現するにあたっては、人的課題の整理を更に深掘りする必要があると考え、今般、両行人事部と連携し「人」に関する課題解決を図る人事戦略部を新設しました。

人的資本の課題を、必要人材の確保、必要人材の育成、組織風土という3つの視点から整理し、人的資本経営取

組方針「地域・取引先をつなぎ 価値創造の原動力となる ひとづくり」およびそれを実現するための3つの柱「経営戦略を体現する自律的人材の継続的創出」「イノベーションを生み出す多様な人材の活躍(DE&I)」「挑戦と成長を促し、能力を最大限引き出す環境の整備」を定めました。

役職員一人ひとりがやりがいや誇りを持って自律的に働くことのできる環境づくりこそが、当社の企業価値向上、ひいては地域社会のサステナブルな成長という好循環に繋がっていきと考えています。

新たな価値の創造から、企業価値の向上へ

当社の株価は、株主還元充実に向けた取組みもあり足元では堅調な動きも見られますが、PBRは0.2倍台と、地銀セクターや東証プライム市場全体の中で低位にあります。このPBRの状況は経営課題と認識しており、ほくほくFG一丸となって、改善を図りたいと考えています。そのためには、成長戦略と資本戦略の両方にしっかりと取組み、その状況を積極的に開示していくことがポイントになると考えています。

当社は上場する地方銀行グループの中で5位の資産規模を誇りますが、ROEが示す通り収益性は見劣りしており、これが株価の評価に反映されています。収益力の向上に向けた成長戦略が何よりも重要であり、本業強化や新分野への取組みに注力していきます。具体的には、お客さまのニーズや課題にマッチしたサービスを、資金供給や資産形成支援、ビジネスマッチングやM&Aなどの各種コンサルティングを通じて提供することで、お客さまに満足頂きながら、当社としてもビジネスの採算性を高めていきたいと考えています。加えて、お客さまのDX化支援や環境対策支援など、当社グループのビジネスの柱に育ちつつあるソリューションも、専担組織・専担人材の整備を通して更に強化していきます。また、再生エネルギーや社会インフラにかかるプロジェクトファイナ

ンス、地域におけるデジタル化や脱炭素支援のプロジェクトに参画していくなど、新たな事業領域にも取組んでいきます。そして、そのような取組みの実践に必要な人材の確保・育成に向けて、人事戦略部が中心となり人的資本への投資を加速していきます。

資本政策では、資本効率の改善を重視して政策保有株式の縮減を継続していきます。また、成長原資となる内部留保とのバランスをとりながら、株主還元積極的に取組んでいきます。配当に加えて、普通株式や優先株式の規模の適正化につながる機動的な自己株式取得も選択肢となると考えています。

そして、これらの取組みについて、考え方や目標、そして進捗状況をしっかりと開示し、ステークホルダーの皆さまとのエンゲージメントに注力することで、安心できる金融グループというイメージを確立していきたいと考えています。

当社グループは、長い歴史に裏打ちされたお客さまの信頼・取引基盤と、広域にわたる店舗網・情報網を有しており、これは当社グループの最大の資産だと考えています。この資産を最大限活かすことで、継続的な企業価値向上を目指してまいります。皆さまには、引き続きご支援並びにご愛顧賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



サステナビリティ経営を 推進していくことで 長期ビジョンを実現する

代表取締役副社長
SX推進部担当役員

兼間 祐二

企業経営におけるサステナビリティ

環境や社会課題の解決に対する世の中の関心は、この数年大きく変化してきています。私ども地域金融機関のお客さまでも「SDGs」や「カーボンニュートラル」という言葉を知らない人はほぼいないといえるほどの状況になっています。

「エシカル消費」や「エシカル就活」という言葉があるように各個人が、ESGという視点をもった商品やサービスを嗜好したり、就職の際に企業を選別したりすることもよく聞くようになってきました。当社グループで扱う運用商品においてもそのような傾向が少しずつ見えてきています。また、採用活動においてもそういった点を重要視する学生が増加してきています。

法人においても「サステナブルファイナンス」といった融資商品を活用したいというニーズやカーボンニュートラルに取組みたいという要望が増えてきています。このような状況を目の当たりにし、我々金融機関にとっても本分野はビジネスマーケットとして広がっていくのだろうとひしひしと感じています。

最近の傾向として、「取組まないといけない」という「やらされ感」のある思考から、「いかに本分野をビジネ

スに結び付けていくか」という「前向き」な思考に変化している企業も増えてきています。

世の中がCSR(Corporate Social Responsibility: 企業の社会的責任)の発想から、こうした社会的な課題を解決することが大きなビジネスチャンスにつながり結果として企業価値の向上に資するといったCSV(Creating Shared Value: 共通価値の創造)の発想に切り替わってきているのです。これにより、本来の意味でのサステナビリティ経営の体制をいかに早く構築していくかが企業経営の重要なミッションになっている状況だと認識しています。

また、地域のお取引先にサステナビリティ経営をご支援できるのは、我々地域金融機関しかいないとも強く思っています。地域金融機関は、日頃よりお取引先や自治体とのエンゲージメントを長い年月をかけ実施してきました。また、地域特有の課題なども最も把握していると自負しています。サステナビリティ支援を強化していくことは、まさに地域金融機関の最も重要な業務だと考えています。

SX(サステナビリティ トランスフォーメーション)推進部の新設

2019年4月に「ほくほくフィナンシャルグループSDGs宣言」を表明して以降、当社グループは企業経営においてサステナビリティという視点を重要視してきました。

もともと地域金融機関という業種柄、「地域のため」「お取引先のため」に貢献していくことが「自分たちのため」になるという精神が根付いていたことから、どちらかといえば新たに考え始めたというよりも、明文化したという表現がよいかもしれません。

その後、2020年6月に環境省が実施する「令和2年度ESG地域金融促進事業」の支援先金融機関として当社グループの北陸銀行、北海道銀行が選定されたことをきっかけに特に「環境」への取組みを加速させるべきという機運が高まりました。本取組みを通じて企業経営を行っていくうえでこれまでそれほど意識

が強くなかった「環境」に配慮をしていくことがいかに継続性に重要なものであるのか経営会議等でも議論されるようになってきました。その最中、我が国の「カーボンニュートラル宣言」が発表され、世の中は加速度的に変化をしてきました。

そのような情勢もあり、2021年11月現在のSX推進部の前身となるサステナビリティ推進グループと経営層でサステナビリティ推進委員会を新設し、社内におけるサステナビリティ経営への議論をより活性化させてきました。

2023年4月SX推進部の立ち上げに伴い、本分野は、経営層がしっかりと先頭に立って当社グループの文化にまで根付かせていくことが重要と考え、私自身が担当役員となり、グループ全体でしっかりと進めています。

ほくほくフィナンシャルグループのサステナビリティ推進体制

2021年11月	<ul style="list-style-type: none">サステナビリティ推進委員会を新設経営企画部にサステナビリティ推進グループを新設組織横断のサステナビリティ推進チームを発足
2023年4月	<ul style="list-style-type: none">SX推進部を新設し、専担者を増員
2023年7月	<ul style="list-style-type: none">SX推進部にGX推進グループ(自社、取引先、地域の気候変動対応を企画・推進)と次世代産業支援グループ(半導体など次世代産業の支援体制の確立)を新設

2030年カーボンニュートラルへ

当社グループは、サステナビリティを推進していくために4つの視点で取り組んでいます。「自社における取組みの推進」「お取引先への支援強化」「地域の取組みの推進」「情報開示の強化」。これらの視点を常に連動させることで各取組みをさらに加速させていくことができると考えています。特に「自社における取組みの推進」は、まず第一に進めていきたいと考えています。というのも自分たちがやらなければ誰もついてきてくれないと考えるからです。

私どもは常に「人に言う前にまず自分たちから」を

モットーに進めています。そのためGX(グリーン トランスフォーメーション)についてもまず、自らがオフサイトPPA(Power Purchase Agreement)方式による再エネ調達や非化石証書の購入、ZEB店舗への対応やEV・水素自動車導入など可能な限り様々な手段を試し、最も効果的であるだろうと考えられるサービスをお取引先に提供していくことを進めています。また、Scope1,2からにはなりますが、2030年度にはカーボンニュートラルを実現すると目標の引き上げも実施しております。

お取引先の課題をともに解決していく

冒頭でもお話ししたように、特にこの1年でお取引先の反応は大きく変化してきています。「販売先からの要請が強まってきた」「上場企業として情報の開示が必要」といった理由はもちろんのこと、「今から取り組むことで企業の武器としていきたい」というマインドの企業も増えてきています。

今のところ上場企業や地場の大手企業からのニーズが多い状況ですが、私たちが考えている以上に中小企業の方々でも「カーボンニュートラル」や「サステナビリティ」に興味を示される企業が増えてきています。

特に、ほとんどの中小企業がお困りなのは、物価の高騰、人材の問題などです。これらもまさにESG課題であります。こういった課題に何を優先的に対応すべきなのかが重要になってきます。

当社グループにおいては、お取引先の課題に対し、優先順位を特定することからご支援をしていくことが

必要だと考えています。

2022年度前半より取り組みさせていただいているSDGs宣言策定のご支援や、SDGsに沿った定型の目標を設定する当社グループ独自の融資商品である『SDGs定型目標型:ほくほくThree Targets』は、お取引先の優先課題を、対話を通じて特定・共有する商品です。

また、2023年3月よりスタートした「ほくほくサステナブルファイナンス『ポジティブ・インパクト・ファイナンス型』(いわゆるPIF)は、お客さまの課題に対する優先順位の特定制と、どこまで目指すのかという目標値の決定を、ご融資を通してご支援させていただく商品となっております。

これらのご支援を、課題解決のためのソリューションとともに強化していくことで、お取引先の事業が継続・発展し、当社グループとのお取引も活性化していく好循環を生み出すことを目指しています。

サービス	実績(2022年度)(北陸銀行・北海道銀行合算)
SDGs宣言策定支援	サービス提供件数 218件
SDGs定型目標型:ほくほくThree Targets	ご融資実行金額 388億円

北陸・北海道の脱炭素化へ貢献

自治体においても「カーボンニュートラル」の動きが活性化してきています。

当社グループも参画をしています産学官金からなるコンソーシアム「Team Sapporo-Hokkaido」が創設されたことは、特に大きな動きだと考えています。本コンソーシアムは、北海道内の再生可能エネルギーの潜在能力等を活かしたGXの推進を図ることにより、北海道・札幌が、世界中からGXに関する情報・人材・資金が集積する、アジア・世界の金融センターとして発展することを目指し設立されています。今後10年間に全国で150兆円超ともいわれるGXの官民投資、それに呼応した世界中からの投資

を北海道・札幌に呼び込むため、様々な取り組みを進めていきます。

当然に当社グループとしてもこの中心の一角を担って地域の脱炭素化を牽引していきたいと考えています。

北陸も、豊富な水資源、それに伴う再生可能エネルギーのポテンシャルが高い地域です。

今回の北海道で先行した好事例を北陸地域にも展開していくことが、広域店舗網をもつ当社グループの真骨頂であり、重要なミッションだと認識しています。

自治体においては、単なる脱炭素ではなく、「脱炭素×地方創生」をいかに進めていくのかが重要なポ



イントであり、そのポテンシャルは、北陸も北海道も他の地域に秀でています。

このポテンシャルを活かすことができるか、当社グ

ループの責務は非常に大きいと真正面から受け止め、全力でその責務を全うしていくことで活力ある地域を創造していきたいと考えています。

次世代産業支援の狙い

当社グループの地盤である北海道は、洋上風力をはじめとする再エネ資源が豊富であり、今後世界からの莫大な投資が期待できます。また、半導体メーカーのRapidusが千歳に進出することが決まり、これまで製造産業が決して豊富ではなかった北海道において産業拡大のチャンスが訪れています。観光の面でも、新型コロナがひと段落し、インバウンドの復活の兆しが見えてきています。

北陸においても2023年度末に北陸新幹線が敦賀まで延伸します。そうなればますます北陸は、産業・観光ともに注目を浴びることとなります。

こうした追い風をしっかりと受け止めるためには、当社グループとして次世代の技術への見識を一層高め、将来につながる有益な情報を地域のお取引先へ提供していくことで当社グループの価値を向上させていきたいと考えています。

長期ビジョンの実現へ

中期経営計画「Go forward with Our Region」がスタートした昨年度に当社グループは、「課題解決を通じて地域・お客さまとともに持続的な成長を実現する」といった長期ビジョンを掲げました。

その長期ビジョンをどのように実現していくかを考えた時にやはり「サステナビリティを推進する」ということは地域金融機関として必要不可欠だと考えています。

ここまでお話ししてきた通り、世の中の動向と地域金融機関としての役割を踏まえたうえで、当社グループは、サステナビリティ分野の中でも特に「GX」「次世代産業」の2つを重点的にまずは進めていきます。

私を含むSX推進部が中心となって「自社」「お取引先」「地域」のサステナビリティ推進を迅速かつ着実に進め、長期ビジョンの実現を目指していきます。

ほくほくフィナンシャルグループの価値創造プロセス

お客さまと地域社会の課題に応えるサービス提供により、共通価値を創造する

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group, Inc.



経営

地域共栄

公正

活用する資本

財務資本

地銀No.5の資産規模

製造資本

海外を含む広域店舗網と
デジタル機能を活用した
金融インフラ

人的資本

強固で多様な人財

知的資本

地銀トップクラスのノウハウ

社会・関係資本

高い地域シェアと
広域ネットワーク

自然資本

北海道・北陸の豊かな自然

地域の持続可能性を 巡る課題

- 気候変動を中心とした地球環境の変化
- 水害・地震等の災害による地域インフラ破壊と老朽化
- 生態系の変化による地域産業への悪影響
- 将来の地域経済をリードする人財不足
- 多様化する価値観への対応
- デジタルシフトの加速

お客さまの 課題

- 資産形成の複雑化
- 次世代への資産継承
- 産業構造の変化
- 事業承継問題
- デジタル人財の不足

地域社会の 課題

- 少子高齢化
- 人口減少
- 都市部一極集中
- 地域間格差の拡大

金融機関の 課題

- 国内の低金利の常態化
- 異業種からの参入

サステナビリティ・
地域に根差す安定した財務基盤の継続、

理念

堅実

進取創造

中期経営計画

[Go forward with Our Region]



ESG地域金融の実践

- ・「ほくほくフィナンシャルグループSDGs宣言」の表明
- ・「ほくほくフィナンシャルグループ環境方針」の制定
- ・「TCFD」提言への賛同

各ステークホルダーへ提供する価値

株主

- 当社グループの中長期的な企業価値向上
- 株主還元の実現
- 透明性の高い情報開示(対話の充実)
- サステナビリティ経営の実践

地域社会

- 地域経済・産業活性化への貢献
- 地域におけるSDGs達成に向けた取組み支援
- 産官学連携の主導

お客さま

- 利便性の高いサービスの提供
- ライフステージに応じた顧客本位の提案
- 事業の持続的成長への貢献
- 円滑な事業・資産承継サポート

従業員

- 最適な働き方の選択
- 働きがいを実感できる職場環境
- 処遇の改善
- スキルアップ・キャリア形成

長期ビジョン

課題解決を通じて地域・お客さまとともに持続的成長を実現する

地域・お客さま

- 魅力ある地域へ
- 地域経済・産業の発展
 - 快適で豊かな暮らし
 - サステナブルな社会

ほくほくFG

- 魅力ある企業へ
- 選ばれ・愛される存在に
 - 魅力的で多様な人材が活躍
 - 株主価値・企業価値の向上

サステナビリティな地域の実現に向けた2030年度目標

サステナブル関連投融資^{※1}

1兆5,000億円

環境関連投融資^{※1}

7,000億円

CO₂排出量

カーボンニュートラル^{※2}

※1：2021年度～2030年度10年間の実行累計額
 ※2：グループ全社の国内事業所におけるScope1,2

持続的に発展する地域の実現とグループの持続的成長

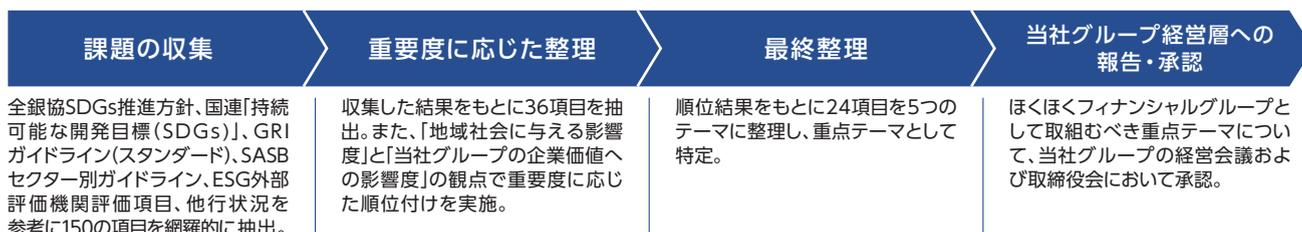
ガバナンス

強固なガバナンス、強靱な経営体制

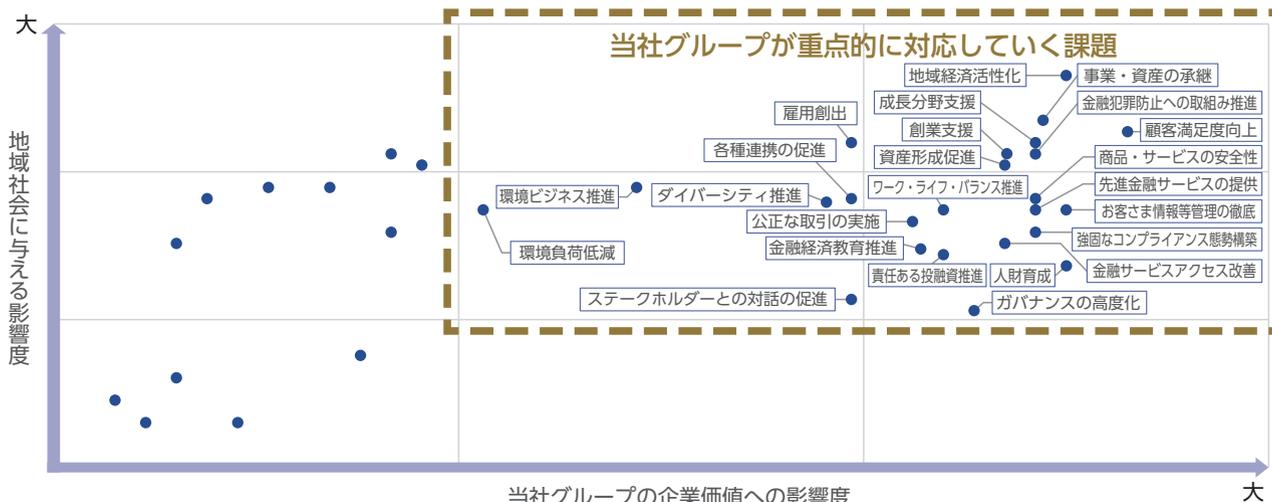
サステナビリティ経営のための取組み重点テーマ

ほくほくフィナンシャルグループは、企業の持続的成長のために必要とされるESG(環境、社会、ガバナンス)や、国際連合が提唱するSDGs(持続可能な開発目標)等の視点を踏まえて、それらの課題に対応した活動に積極的に取り組み、当社グループ、地域経済および地域社会の持続的な発展を目指すため、2019年4月1日、「CSR活動における取組み重点テーマ」を制定しています。

重点テーマ特定プロセス



重要度に応じた順位付け



最終整理

経営理念	重点課題	重点テーマ
地域共栄	地域経済活性化 責任ある投融資推進 環境ビジネス推進 成長分野支援 創業支援 雇用創出 各種連携の促進 環境負荷低減 金融経済教育推進 資産形成促進 事業・資産の承継	持続可能な地域社会の実現 地域における金融リテラシーの向上
公正堅実	ガバナンスの高度化 強固なコンプライアンス態勢構築 金融犯罪防止への取組み推進 公正な取引の実施 お客さま情報等管理の徹底 ステークホルダーとの対話の促進	健全で強固な経営基盤の構築
進取創造	先進金融サービスの提供 金融サービスアクセス改善 商品・サービスの安全性 顧客満足度向上 ダイバーシティ推進 ワーク・ライフ・バランス推進 人財育成	すべてのお客さまにとっての利便性の向上 生産性向上に繋がる職場づくり

ほくほくフィナンシャルグループの取組み重点テーマ

経営理念	重点テーマ		
地域共栄	持続可能な地域社会の実現 E S G	<p>SDGsやESG等の課題を踏まえた建設的対話の促進等による地域金融機関としての責任ある投融資への取組みやスタートアップ企業や地域における成長企業への積極的な支援を通じた安定的な雇用創出への取組み、各種自治体やお客さまとの連携の促進により持続可能な地域社会の実現に貢献する</p> 	<p>総合的なコンサル対応力の向上 P29</p> <p>GX戦略(環境分野への取組み) P35</p>
	<p>再生可能エネルギーの利用促進、温室効果ガス排出量の削減等環境負荷の低減に努める</p>  	<p>GX戦略(環境分野への取組み) P35</p>	
	地域における金融リテラシーの向上 S	<p>金融経済教育や金融コンサルティングによりお客さまや子供たちの金融リテラシー向上に取組み、将来に向けた資産形成や円滑な事業・資産承継を支援する</p> 	<p>総合的なコンサル対応力の向上 P29</p>
公正堅実	健全で強靱な経営基盤の構築 G	<p>ステークホルダーとの対話促進により透明性を高め、ガバナンスの高度化や各種リスク管理の徹底、更なるコンプライアンスの強化により強靱な経営基盤を構築する</p> 	<p>ステークホルダーコミュニケーション P71</p> <p>グループガバナンスの強化 P73</p>
	進取創造	すべてのお客さまにとっての利便性の向上 S	<p>先進的ですべてのお客さまがアクセスしやすく安心して利用できる金融商品・サービスの提供を通じて、更なる利便性の向上に努める</p>  
	生産性向上につながる職場づくり S	<p>多様な人財の活躍推進や育児・介護等の両立支援等の働き方改革推進、将来を担う人財の育成を通じ、働きがい・やりがいを持てる職場づくりに取り組む</p>  	<p>人的資本経営の取組み P53</p>

財務担当役員メッセージ(企業価値向上に向けた取組みについて)



当社グループは、市場評価の向上に向けて、成長戦略による収益性改善と、資本戦略による資本効率向上に取り組んでまいります。

成長戦略では、お客さまの課題解決に直結する資金供給やコンサルティングに取り組みながら、適正な収益性の確保に努め、本業の収益性を高めることにプライオリティを置いて取り組んでまいります。

また、ストラクチャードファイナンス等、専門性の高い分野における投融資も強化し、投資ポートフォリオの分散と収益力の底上げを両立してまいります。

執行役員 浦崎 滋

現状分析

東京証券取引所より「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」が公表されていますが、当社のPBRは0.2倍台と低水準であり、企業課題の一つであると考えております。

当社は、銀行業の特性を鑑みながら、取締役会で現状分析を行い、課題の特定と対応の方向性について検討しました。

当社の資本コストは第一地銀平均比高く、資本収益性は下位となっています。その結果、資本コストが資本収益性を上回っており、これがPBR1倍割れ、PBR他行比見劣りの主因であると評価しています。

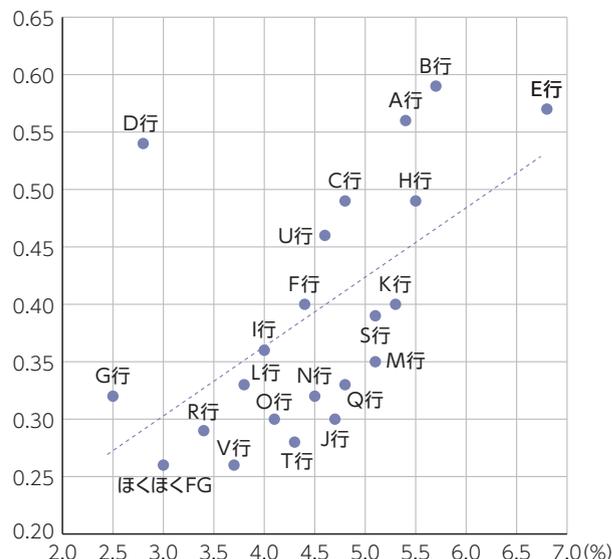
また、企業価値にかかる市場評価について、第一地銀の中で総資産は5位と相応の規模を誇るものの、時価総額は16位に留まります。その他の指標も、PBRは0.26倍、PERは8.7倍、ROEは2.95%(RORAは0.28%)と何れも中～下位

	PBR	PER	ROE	RORA	財務レバレッジ
当社	0.26倍	8.7倍	2.95%	0.28%	10.4倍
第一地銀平均	0.32倍	9.0倍	3.97%	0.47%	9.6倍
順位	41位	22位	36位	39位	18位

※公表情報による当社試算

時価総額1,000億円以上の地銀22社における当社のPBR・ROE

縦軸PBR 横軸ROE (2024/3期業績予想、株価は6/15を採用)



水準です。収益力、利益成長期待、資本コスト、資本効率の面で見劣りすることが主因と評価しています。

これらの現状分析に基づき検討を重ねた結果、

- ①成長戦略による収益性改善(ROEの持続的な向上)
- ②資本戦略による資本効率向上
- ③成長戦略・資本戦略への取組状況の積極的な開示が、当社の企業価値向上に繋がるとの結論に至りました。

PBR改善の方向性

成長戦略(収益性の改善)

当社の課題

- ①低い預貸率
- ②低い運用利回り
- ③相対的に低い法人ソリューション収益水準

地場・成長分野への資金供給

収益性向上に向けたポートフォリオの見直し

事業性貸出に見合った法人ソリューション

資本戦略(資本効率の向上)

資本効率向上

- ・政策株式の縮減
- ・自己株式の取得
- ・優先株式の償還

具体的な重点戦略

- ・多様化するお客さまの経営課題、地域により異なる課題解決の優先度・重要度に応じたコンサルティングの提供
- ・地域No.1を自負するSX・DX分野の更なる強化
- ・ストラクチャードファイナンス等への取組み
- ・専門人材確保に向けた人的資本投資(外部出向・研修)

取引先の経営課題を捉えたコンサルティング事例

創業・事業継承…IPO、スタートアップ、M&A等
 事業成長…ビジネスマッチング、企業型DC、公的助成等
 事業相談…経営コンサル、営業力強化、ITコンサル等
 金融コンサル…ファイナンス、リース、エクイティファンド等

成長戦略実現に向けた体制整備

- ・SX推進部(ほくほくFG)
- ・DX推進部(同上)
- ・人事戦略部(同上)
- ・ストラクチャード
ファイナンス室(北陸銀行)

収益性の課題

現状分析を踏まえ、上掲の表に記載した当社の課題を克服することで収益性の改善・ROEの持続的な向上を達成することができると考えております。当社と同等の規模を有し、PBR・ROEが当社を上回る銀行・グループとの比較を決算や戦略・施策面から多面的に行うことで、収益性が低い要因を特定しております。

一つ目は預金に対する貸出金の比率(預貸率)が低いことです。当社グループの預貸率は70.1%と他行比で10%近く低い状況であり、運用強化が急務と考えています。地域金融機関として、地域の様々な産業や成長性が期待できる分野への投融資を高めることが重要と考えております。

二つ目は運用利回りが低いことです。アセットコントロール等の観点から地方公共団体等への公金貸出の割合が30%を超える水準であることが主因です。足元では、内部留保の積み上げにより自己資本比率も改善していることから、利回り改善に向け、適切にリスクテイクを行っていきたいと考えています。

三つ目は、貸出金残高に対する法人ソリューション収益の水準が、他行比で相対的に低いことです。M&Aや事業承継等従来より強化してきた分野では見劣りしていませんが、ファイナンス関連では取組みの余地があり、これが法人ソリューション収益の水準が劣後する要因であると捉えています。従来より取組んでいるコンサルティング機能を一層

強化していくとともに、ストラクチャードファイナンス等の分野を伸ばしていきたいと考えています。

地域金融グループとしての 本業強化と収益力向上

地域金融機関の収益構造の大宗を占めるのは現在においても貸出金利息です。しかし、外部環境に左右される面は大きく、昨今の金利低下局面では他行との金利競合が発生し過当競争が続いてきたと感じております。

中計でもコンサルティングの強化を重点戦略に掲げていますが、お客さまの経営課題を正確に捉え、お客さまが気づかない潜在的な課題に対しても解決策の提案を実施することが事業の成長性を高めることに繋がると考えます。そこには必ず資金需要はあると思われ、そのような活動を地道に行うことで、プライムエリアを中心に成長性が期待できる分野への資金供給を拡大させていきたいと思えます。

取引先の経営課題を 的確に捉えたコンサルティング

当社グループは、北陸三県・北海道・三大都市圏に亘り営業展開し、強固なお客さま基盤、情報基盤、店舗基盤を誇ります。これらの基盤を活かし、従来より、法人・個人問わず様々なコンサルティングを提供してきました。

一方で、お客さまを取り巻く環境は急速に変化しており、

財務担当役員メッセージ(企業価値向上に向けた取組みについて)

それに伴い経営課題も多様化しています。また、地域によっても課題の優先度・重要度は異なります。例えば、北陸地区は製造業が多く、環境への対応の優先度が高く、北海道地区は広大な土地における広域分散等、北海道特有の働き手不足、担い手不足が喫緊の課題です。

環境対策の高度化、業務のDX化、低金利環境下での安定的な資産形成等、お客さまの課題の難易度は高まっています。その解決に貢献する意味でも、コンサルティングの取組余地は大きいと考えており、強化してまいります。

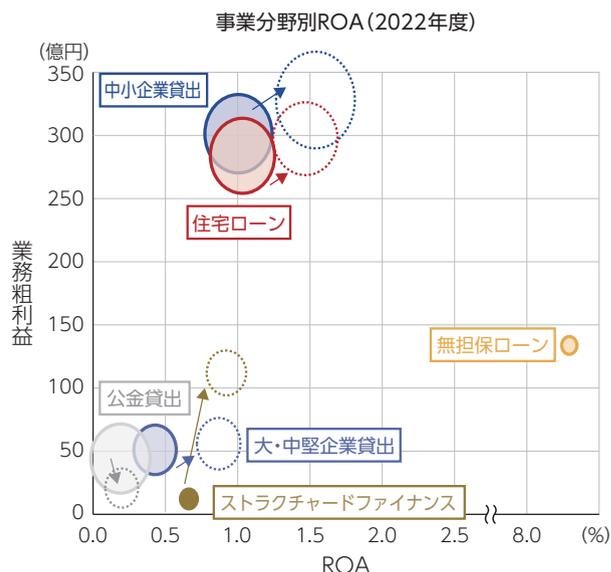
そういったお客さまの課題に対し、当社では、M&Aや事業承継などの従来のコンサルティング領域を高度化するのに加え、SXやDXなど新たな領域の体制を強化してまいります。また、外部出向や研修制度の充実などにより専門人材の確保に取り組んでいます。出向先についても、従来は、MAや事業承継を専門とするコンサル企業が中心でしたが、環境省や環境関連企業、DX関連企業へ広がっています。また、お客さまとの接点の多様化を図るためにデジタルツールの活用や営業活動の在り方の見直しなどDX戦略の中で着実に進めております。

新しい分野への取組み

また、本業における収益力強化と併進する形で、有価証券運用やストラクチャードファイナンス等市場性貸出の運用体制を強化してまいります。

ストラクチャードファイナンスは当社として比較的新しい分野であり、取組み強化に向けた体制整備のため、子銀行である北陸銀行では2023年6月に市場金融部傘下にストラクチャードファイナンス室を設立いたしました。営業店貸出・有価証券運用につづく第3のプロフィットセンターに育てるべく、市場性貸出の各種プロダクツの研究や独立部の新設も視野に入れて推進体制を整備してまいります。

上の表は当社グループにおける貸出金のポートフォリオ分布であり、分野別の収益性(ROA)を表しています。現状、収益性が高いストラクチャードファイナンスの残高は少額かつROAも低い状況です。投資対象はLBOローン、プロジェクト・ファイナンス、不動産ノンリコース



ローン等多岐に亘りますが、その本質的なリスクを吟味し、使用するリスクアセットと自己資本のバランスを考慮し、地域のお客さまへの貸出金とのバランスも取りながら、ポートフォリオの見直しによる投資の分散と収益性の向上を両立させるべく、検討を進めてまいります。

レジリエンスの高いリスクマネジメントの実践

世界的な金融緩和環境が一変し、欧米における金利上昇が現実のものとなり、日本の超低金利政策の見直しも視野に入る状況となっています。金融機関として金利変動に対応するリスクマネジメントを一層堅牢なものとする必要があります。

当社グループでは、経営陣を交えて ALM・リスク管理委員会や投資方針ミーティングなどの会議体を適宜開催し、日本銀行のイールドカーブコントロール(YCC)の修正やマイナス金利政策の解除などの政策変更を想定しながら、貸出金や有価証券運用による利息収入への影響、有価証券の評価損益への影響、自己資本に与える影響などを具体的に検証しております。

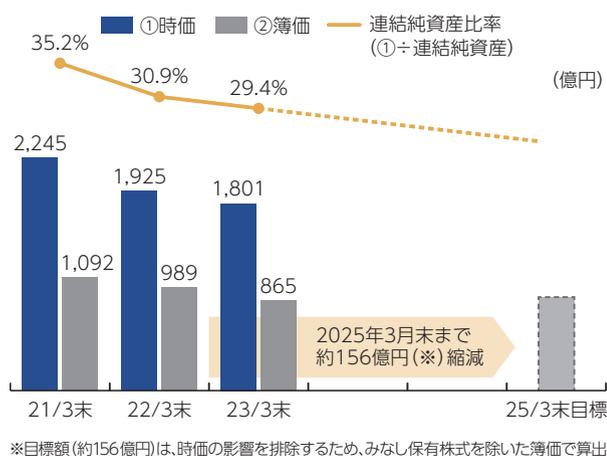
近い将来のYCC撤廃やマイナス金利解除に伴う預金金利の上昇等も想定するとともに、経済・市況の更なる変動も想定しながら、適切なリスクマネジメントを実践してまいります。

政策保有株式の縮減

資本効率の改善に向けた資本政策の選択肢として、政策保有株式の縮減があげられます。政策保有株式については、個別銘柄毎に、資本コストを勘案した指標に基づき保有に伴うリスク・リターンを計測し、更に将来の見通しを踏まえた経済合理性、営業上の取引関係や業務提携等の事業戦略および地域経済との関連性に照らした保有意義について、総合的な検証を毎年取締役会等において実施し、保有の可否を判断しております。

次の表は、政策保有株式の推移実績・予想です。政策保有株式全体としては縮減方針であり、2022年度から3年間で保有する政策株式の簿価の25%相当(約156億円)を縮減する予定としております。中長期的には時価ベースで連結純資産対比20%未満とすることを目指しています。

政策保有株式(みなし保有株式含む)の残高と連結純資産比率

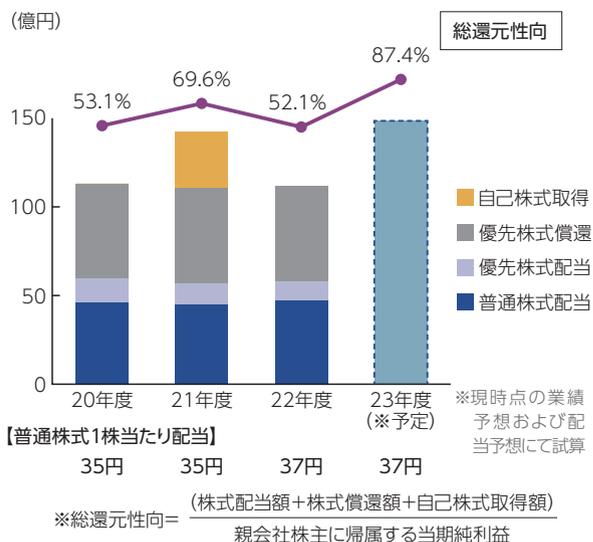


株主還元への取組み

資本効率の改善には株主還元の強化が重要です。加えて、過去の資本増強に伴う優先株式や普通株式発行数増加といった資本構成上の課題に取り組むことも必要です。

次の表は、資本政策の実施状況です。株主還元強化と資本構成上の課題の解決に向けて、配当対応、優先株式償還や普通株式の自己株式取得などの選択肢について、収益環境や自己資本の動向などを十分に考慮しながら、弾力的に取り組んでまいります。

普通株式配当の増配・自己株式取得を公表
(普通株式配当 35円⇒37円 自己株式取得 40億円(上限))



株主・投資家の皆さまとの対話

当社が掲げる経営理念の一つに「地域共栄」がありますが、現在強化しているSX分野等に代表されるように「地域共栄」に資する取組みが直ちに収益性を高めるビジネスに成長する訳ではありません。

企業価値の向上は上場企業として重要な目標ですが、PBRを意識するあまり目先の収益性のみにとらわれた経営を行うようでは、「地域共栄」を実現できず、結果的に当社グループの持続可能な成長にも繋がらないと考えます。

企業価値の向上に向けた取組みは一朝一夕に実現するものではありません。特に、新たな取組みにおいては、専門人材確保や外部連携によるノウハウ蓄積など戦略的・計画的な体制構築が必要不可欠と考えています。

大切なことは、当社グループの目指すところを株主・投資家の皆さまと共有し、その進捗を適切な開示や対話を通じて説明していくことと考えています。

PBRについては、次期中計(2025~2027年度)期間中に第一地銀上位行の0.5~0.6倍という水準をまずは目指し、その後の1.0倍への土台とするべく、今回ご説明した成長戦略と資本戦略、そして積極的な開示と対話に取り組んでまいります。

中期経営計画の進捗状況

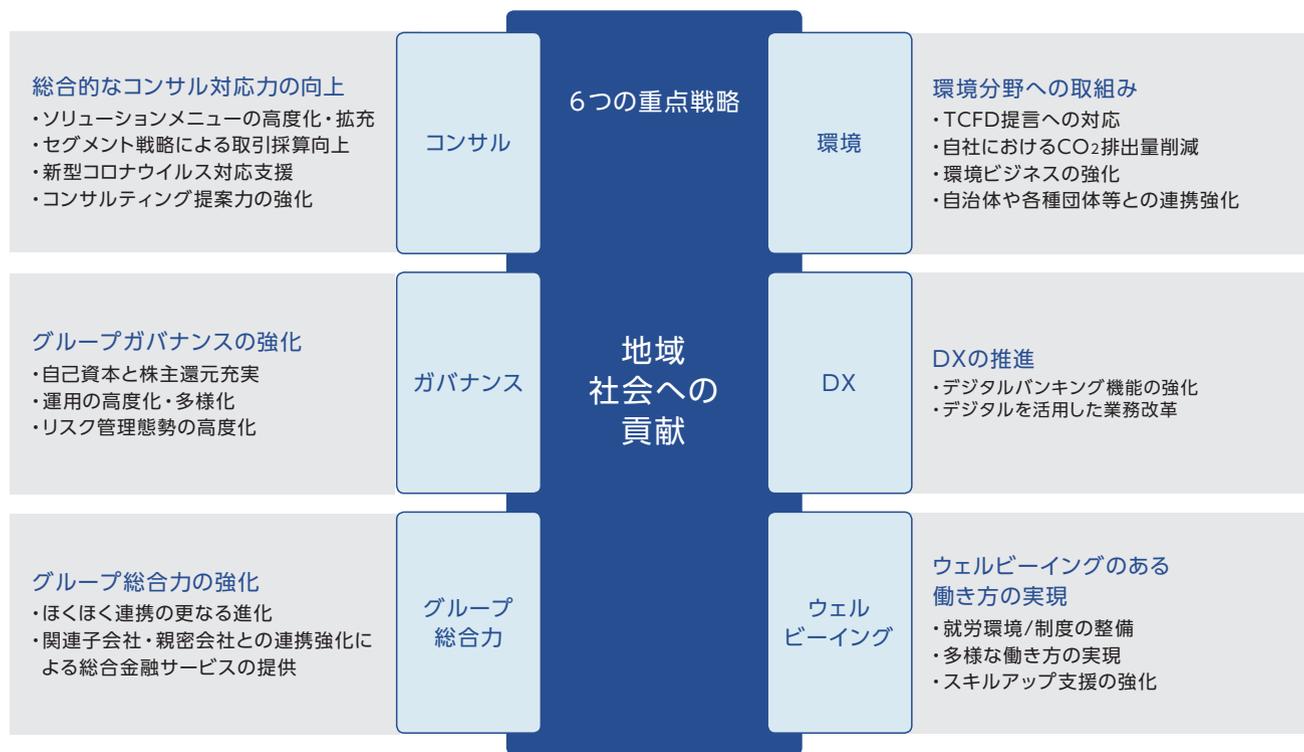
中期経営計画(2022年4月～2025年3月)

Go forward with Our Region

位置づけ

長期ビジョンの実現に向けて、コンサル対応力の向上やDXの推進等による生産性の向上に取り組むとともに、環境分野など新たな事業領域に挑戦する期間

重点戦略



重点指標	連結/2行合算		2022年度実績	前期比	2024年度目標
	1	2			
	1	連結当期純利益	214億円	+9億円	250億円以上
	2	連結自己資本比率	9.49%	△0.05%	9%台後半
	3	OHR	62.39%	△0.76%	60%台前半
	4	非金利収入比率(非金利収入額)	16.14%(193億円)	+1.00%(+4億円)	16%台(200億円以上)
	5	環境関連投融資実行額(累計)	1,474億円	+1,103億円	2,100億円

※OHR、非金利収入比率(額)、環境関連投融資実行額は2行合算

総合的なコンサル対応力の向上

(億円)	23/3期	前期比	25/3期 目標
法人ソリューション収益額	50	+4	56

(件)	23/3期	前期比	25/3期 目標
信託・一時払保険契約件数 ^{*2}	11,481	+7,977	10,300
積立型商品契約先数 ^{*3}	127,586	+8,291	161,800

※1 2行の投資信託残高及びTT証券の預かり資産残高の合計

※2 信託系商品及び一時払生命保険の契約件数

※3 積立型投資信託・平準払保険の契約先数

環境分野への取組み

(t-CO ₂)	2022 年度	13年度比	2030年度 目標

(名)	23/3期	前期比	25/3期 目標

(億円)	23/3期	前期比	25/3期 目標

(名)	23/3期	前期比	25/3期 目標

※グループ全社の国内事業所における Scope1,2

グループ総合力の強化

(億円)	23/3末	前期比	25/3末 目標
関連子会社利益 ^{*1}	22	△5	36

(件)	23/3期	前期比	25/3末 目標

※1 関連子会社当期純利益(与信費用除く)、TT証券紹介手数料の合計値

※2 2行の連携によるお客さまの課題解決に資する取組み(協調融資やビジネスマッチング等)

DXの推進

(先)	23/3末	前期比	25/3末 目標

(口座)	23/3末	前期比	25/3末 目標

人的資本経営の取組み(ウェルビーイングのある働き方の実現)

(%)	23/3期	前期比	25/3期 目標

(名)	23/3期	前期比	25/3期 目標

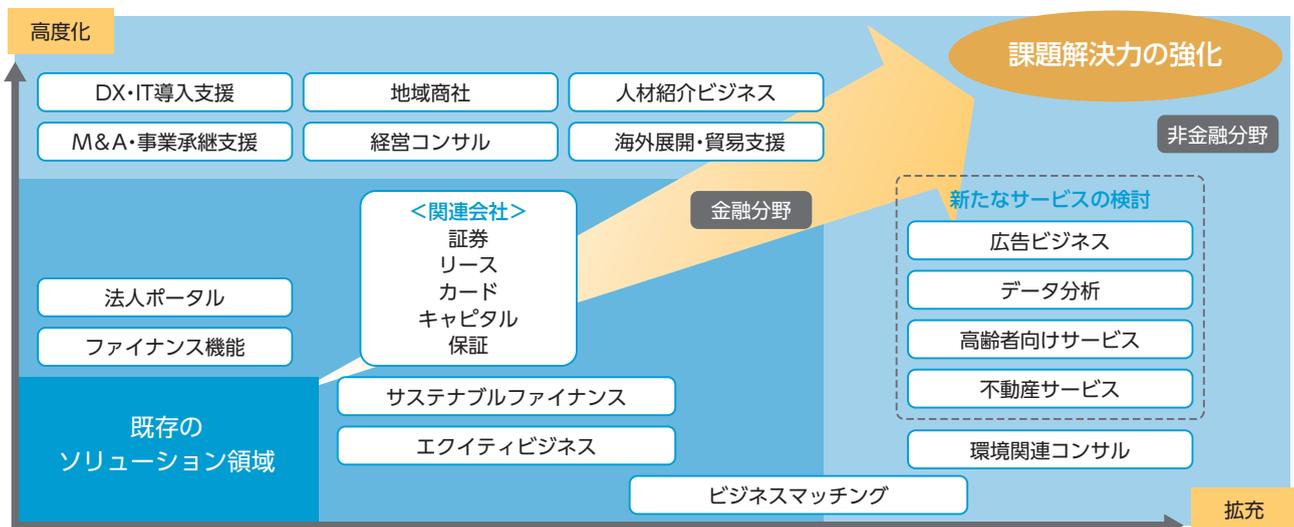
※FP1級・CFP保有者、IT/パスポート保有者の合計

総合的なコンサル対応力の向上



従来から取り組んできたコンサルティング業務をより高度化させていくとともに、新たな業務への領域を拡大させていくことで、課題解決力を強化してまいります。また、それを支える高度な人材を育成し、顧客接点の多様化に対応することで、幅広い分野でのコンサル対応力を高めてまいります。

ソリューションメニューの拡充・高度化



体制面の整備

外部派遣によるプロ人材育成

2022年度外部派遣者:16人

研修体系整備

2022年度関連研修参加者:1,150人

資格取得支援

関連資格取得者:315人

高度人材
育成

接点の
多様化

非対面ツールの活用

チャット等各種機能を搭載するコミュニケーションツールを提供



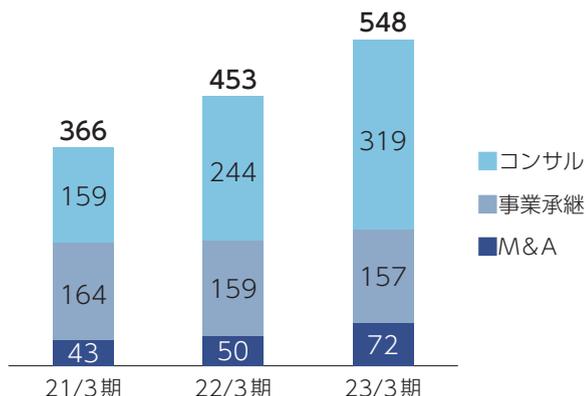
効率的かつ高次元のコンサルティングサービス提供

法人向けコンサルティング強化

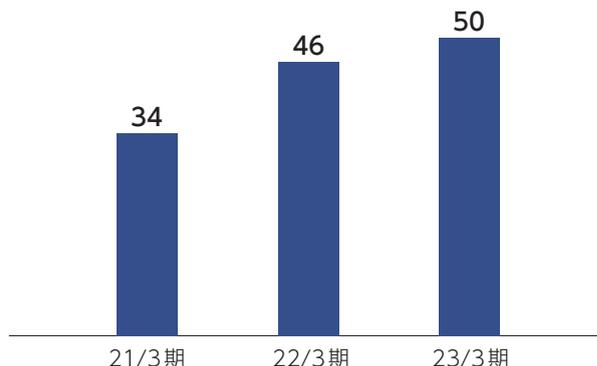
(既存ソリューション領域の進化)

お客さまに寄り添った提案活動を徹底した結果、各種コンサル支援件数や法人コンサルティング手数料は堅調に増加しております。多様化するニーズにお応えすべく、更なるソリューションの高度化に取り組んでまいります。

M&A、事業承継、コンサル成約件数(件)



法人コンサルティング手数料(億円)



トピックス ほくほくサステナブルファイナンスの拡充

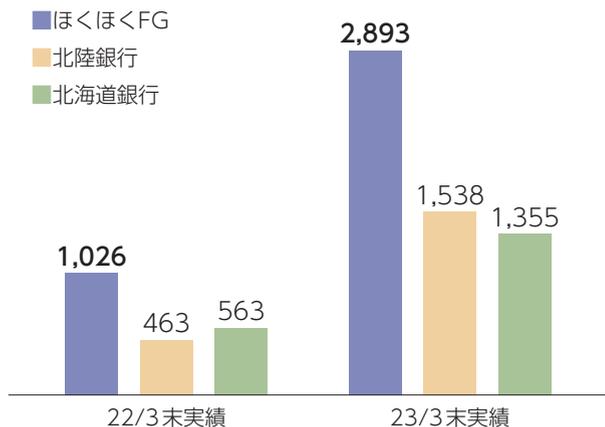
多様化するサステナブルファイナンスのニーズにお応えするため、2023年3月にポジティブ・インパクトファイナンス(ほくほくPIF型)の取り扱いを開始しました。同商品は、企業活動が経済・社会・環境にもたらす影響を包括的に分析し、特定されたポジティブ・インパクトの拡大とネガティブ・インパクトの緩和に向けた取組みを継続的に支援する融資です。

金融支援を通じて、地域のお客さまとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでまいります。

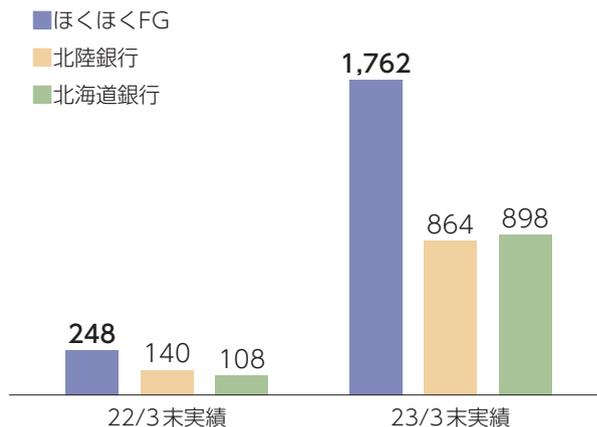
ほくほくサステナブルファイナンス商品ラインナップ

評価書	目標	難	ほくほくサステナブルファイナンス
あり	SPTs	↑	サステナビリティ・リンク・ローン (ほくほくSLL型) 2021.9.16開始
	KPI		ポジティブ・インパクト・ファイナンス (ほくほくPIF型) 2023.3.24開始
なし	定型目標	↓	ほくほくThree Targets (ほくほく定型目標型) 2022.4.1開始
資金用途			運転資金 設備資金

サステナブル関連投融資(累計) 単位:億円



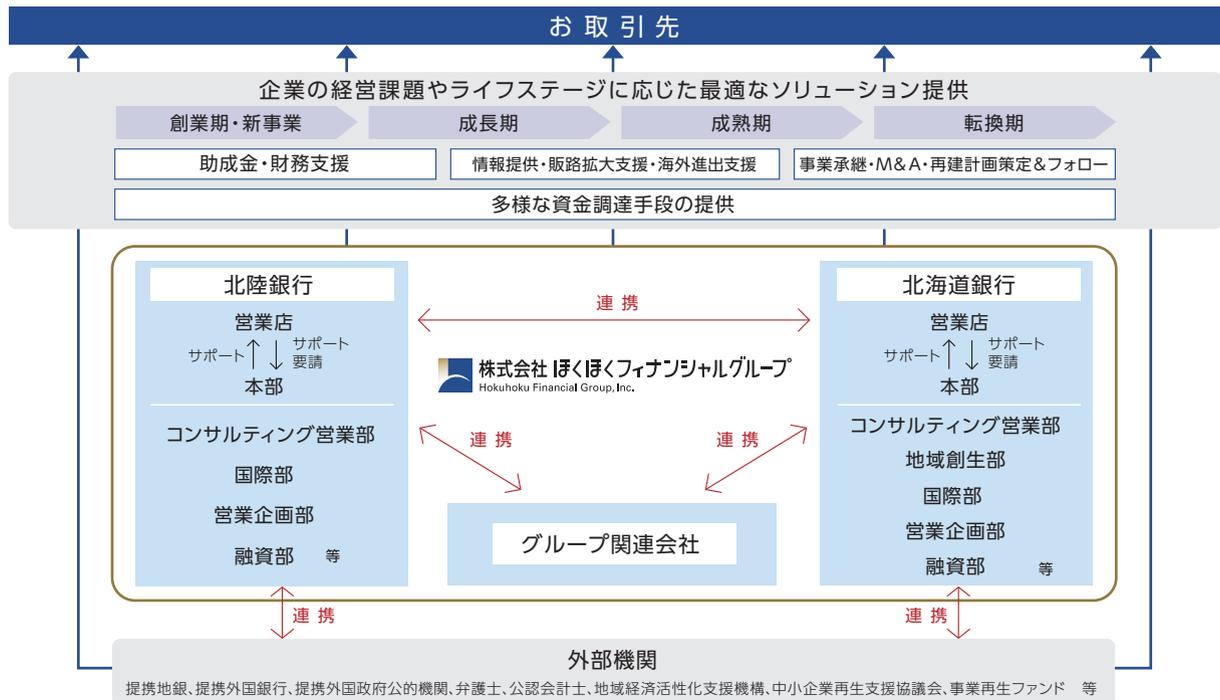
SDGs・環境関連サービス利用件数 単位:件



法人のお客さまの経営支援に関する取組方針

ほくほくフィナンシャルグループは、「地域共栄」の精神のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまとともに歩み、成長・発展することを経営理念としております。お客さまの経営課題に共に取組むため、知識・ノウハウを蓄積し、的確なアドバイスやソリューション提案に努めてまいります。また、グループのネットワークを活かし、質の高いサービスを提供するとともに、地域の金融の担い手として円滑な金融支援に努めてまいります。お客さまの経営支援を通じて地域活性化に貢献し、地域から親しまれ頼りにされる金融グループを目指してまいります。

《取組体制》



創業・新規事業開拓の支援



《スタートアップ支援》

当社グループでは、ほくほくイノベーション共創1号ファンド(北陸銀行)、北海道グロース1号ファンド(北海道銀行)への出資を行い、スタートアップ支援を積極的に行っております。

当社営業エリアへ全国のスタートアップ企業の先端技術・サービスを呼び込むことで、地域・お客さまの成長、経済の活性化を支援することに繋がると考えております。



成長段階における支援

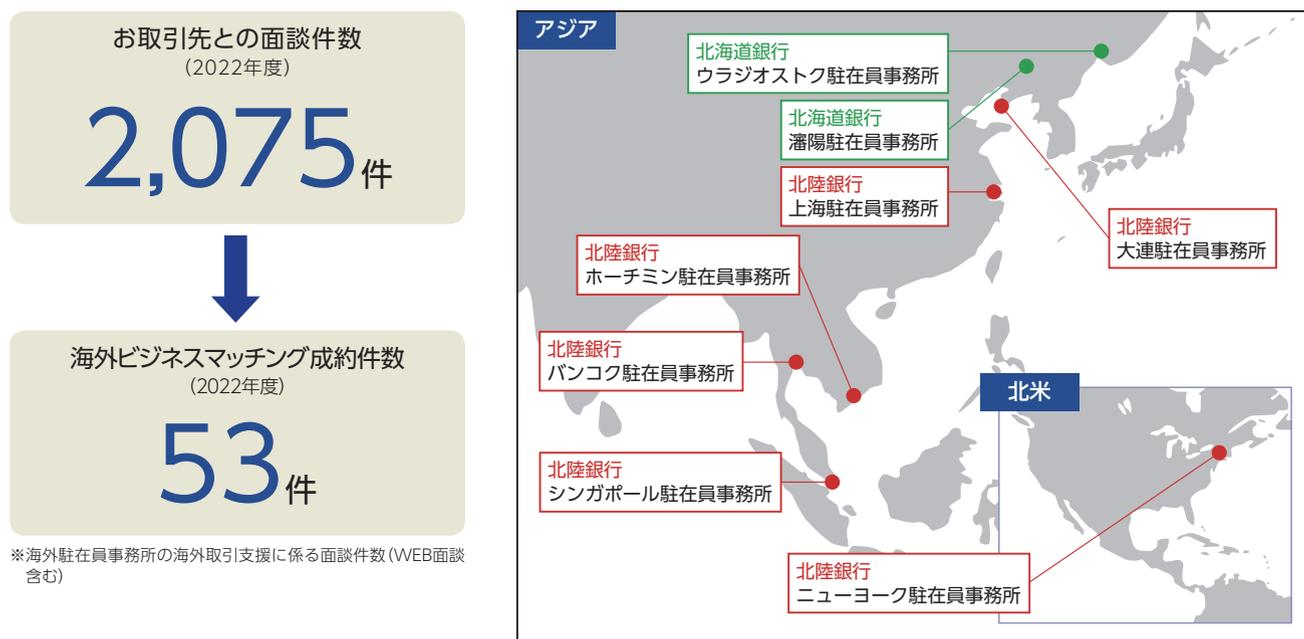
《ネットワークを活用したビジネスマッチングの支援》

お客さまの販路拡大や、調達の多様化に貢献すべく、広域店舗網を生かしたビジネスマッチングの支援を行っております。2行のビジネスマッチングシステムの共通化など、体制面の強化にも着手し、お客さまへの提案の幅が広がっています。



《海外ビジネス支援》

海外拠点を活用し、お客さまの海外進出に向けた情報提供を行っております。新型コロナウイルス感染症の影響で商談が制限される中においても、Webを活用し、お客さまのニーズにスピーディーに対応できる体制を構築しております。



経営改善・事業転換・事業再生等の支援

《経営改善支援》

北陸銀行および北海道銀行は、経営改善の課題・改善策を明確にするため、SWOT分析を用いた事業性評価やPDCAサイクルによるモニタリング、協働および自行経営コンサルティング等により、きめ細かく企業支援活動を実施しております。

経営改善支援の取組み実績 (2022年度)	北陸銀行	北海道銀行
重点的な経営改善を必要とするお取引先	419先	1,236先
うち再生計画を作成した先	363先	500先
うち事業の改善が確認できた先	33先	215先

《事業承継・M&A支援》

事業承継やM&Aなど専門知識を持つ本部部署が営業店と連携し、外部専門機関も活用しながらお取引先のニーズに応じた提案を行い、円滑な事業承継や事業拡大の支援活動を行っております。

当社グループのM&A支援体制



- 当社グループの強み
- ①20年を超えるM&A業務歴に基づいたノウハウを蓄積
 - ②広域店舗網を活かした広域マッチングが可能
 - ③地域金融機関として経営者さまに寄り添ったご相談・ご提案・フォローが可能

M&A、事業承継成約件数



外部出向で得た専門性を活かしたコンサルティング提案

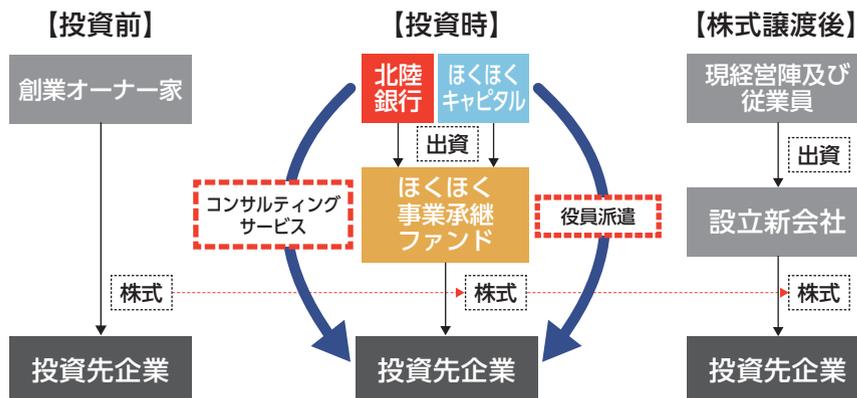
外部出向を通じて、ファンドによる投資業務に従事しました。株主として経営に参画し、経営者の視点で企業の課題解決に携われた事は貴重な経験でした。この経験を通じ、事業承継や株式の移転、企業成長に課題・悩みがあるお取引先に対し、資本の部分で銀行グループが株主として、企業と共に継続的な発展に寄与できる事に地域金融機関としての新しい可能性を感じています。



北陸銀行
コンサルティング営業部
第1G
主査
柚木 心大

トピックス《事業承継ファンドの活用による株式移転事例》

創業オーナー家が保有する株式をほくほく事業承継ファンドが介在することで、現経営陣および従業員へスムーズに移転するという支援を実施しました。従来のオーナー経営から組織的な経営への転換を支援し、持続可能な経営体制の構築に携わるなど、資本面・経営面の両面での支援を行っております。

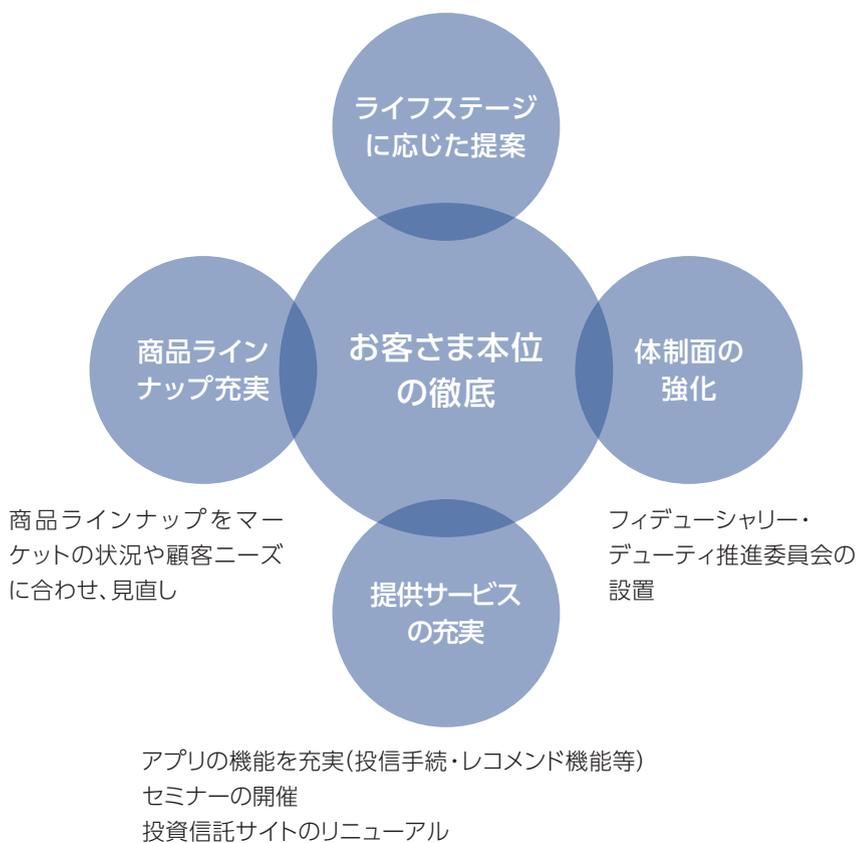


個人向けコンサルティング強化

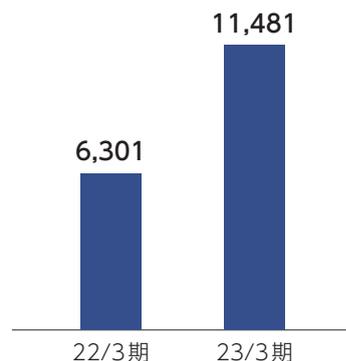
《お客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なお提案の実践》

人生100年時代を見据え、お客さまのライフステージ、ライフプランに応じた最適な金融サービスの提供や商品の提案を実施しています。さらに、契約後のアフターフォローも適切につづけてまいります。

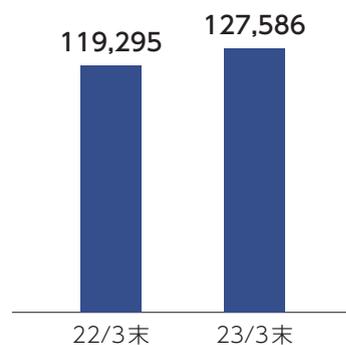
資産形成から承継のニーズに対し、
ワンストップでサービスを提供



信託・一時払保険契約件数(件)



積立型商品契約先数(先)



お客さまの「近くで」信頼される存在を目指して

お客さまの多様なニーズに対し、想いに寄り添ったご提案を第一に考え取り組んでいます。「いつでも相談できる」「相談してよかった」などの感謝の言葉を頂けることが業務を通じてのやりがいと感じ、身近な存在として信頼して頂くことを大切にしています。



北海道銀行
リテール推進部
プライベートバンキング
センター月寒
小林 遥香

トピックス《ローンに関する取組み》

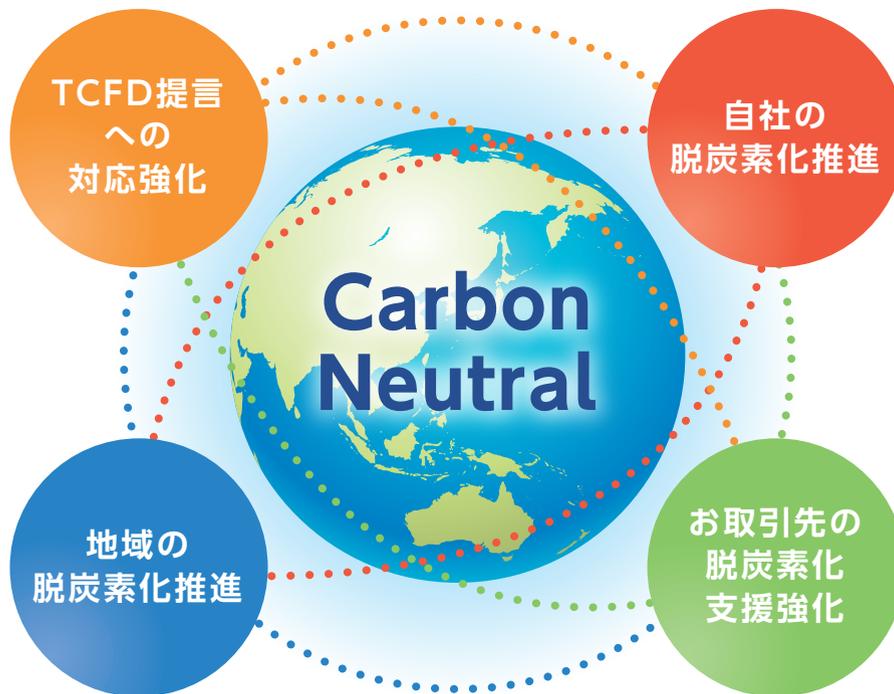
北陸銀行では、無担保ローンの商品をリニューアルし、「SDGs割」の導入をしております。改定後の一部商品では、電気自動車などの環境対応車や、それに伴う充電設備、住宅の太陽光発電システムの導入などにおいて金利の引き下げを実施しています。今後もお客さまのニーズに幅広くお応えできる商品・サービスの提供に努めるとともに、持続可能な社会の実現に向けた活動に取り組んでまいります。





| GX戦略の全体像 |

ほくほくフィナンシャルグループは、「環境先進金融グループ」を目指し、「自社の脱炭素化推進」「お取引先の脱炭素化支援強化」「地域の脱炭素化推進」「TCFD提言への対応強化」という4つのアクションを連動させながら、グループ一体となって、脱炭素化を実現してまいります。



SX推進部長 島田 善朗

「環境先進金融グループを目指す」という共通目標をもってSX推進部は、各種取組みを進めています。これは、自分たちのためでもありますが、お取引先、地域も含めたすべてのステークホルダーにとってWin-Winとなる取組みにしていきたいと考えているからです。

サステナビリティの文脈は非常に広範囲かつ不確実な要素が多く、日々試行錯誤の中、誰もしたことがないことに挑戦することにSX推進部のメンバーも楽しみながら取り組んでいます。

引き続き、難問に立ち向かいながらも、若手からベテランまで男性女性かわらず、皆がワクワクした気持ちで輝ける仕事をしていきたいと考えています。



1 自社の脱炭素化推進

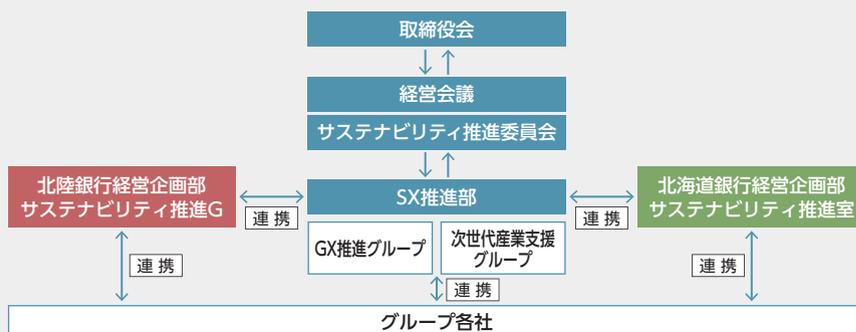
【当社グループが取組む意義・狙い】

- ・ 当社が先行して取組むことで、お取引先、地域に波及させ、脱炭素化を先導していく
- ・ 当社としてのブランド力強化につなげていく

(1) 推進体制の強化

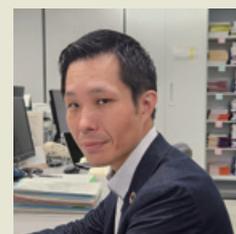
■ SX推進部の新設

地域におけるカーボンニュートラルの取組みやお客さまのSDGs達成に向けた取組みを、地域金融機関として迅速かつ積極的に支援していくため、2023年4月「SX推進部」を新設し、ほくほくFGのサステナビリティ推進体制を強化しています。また、同年7月には、同部に「GX推進グループ」と「次世代産業支援グループ」を新設し、当社グループにおけるSX推進部としての役割を拡大しています。



SX推進部 次世代産業支援 グループ長 舟橋 大祐

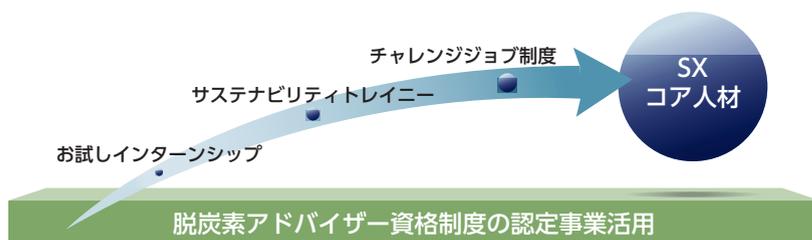
日本において将来の中心産業と位置付けている半導体や洋上風力など、次世代産業の支援体制の確立は極めて重要と考えています。特に半導体は安全保障の観点でも重要視されており、当社グループの商圏でもRapidus社の北海道千歳市での最先端半導体製造工場新設や、KOKUSAI ELECTRIC社の富山県砺波市での半導体製造装置製造工場新設等、具体的な動きが活発化しています。こうした動向にいち早く反応し、正確な情報収集を行いながら地元経済への還元ができるよう取組んでまいります。



(2) SX人材の育成

当社グループでは、環境省が始める脱炭素会計アドバイザー資格をベース人材資格に位置づけるほか、社内の階層研修体系を整備し、SX人材の育成を強化しています。

制度	概要
お試し インターンシップ	1週間程度から本部業務を体験できる
サステナビリティ トレイニー	座学とOJTを実施
チャレンジジョブ 制度	SX推進部での勤務を挙手制で希望可能



SX推進部 マネージャー 岩塚 正彦

当社グループが地域企業の模範となるようなサステナビリティ経営を実践していくためには、職員一人ひとりがGXの重要性を理解し、行動に移していくことが重要です。私は、昨年度よりそういった人材を増やしていきたいと考え、社内研修制度としてサステナビリティトレイニーを企画しスタートさせました。開始したばかりなので、まだ20名程度の受講者ではありますが、さらに増加させ、当社グループとしてGX戦略を押し進める実行力を高めていきたいと考えています。



SX推進部 前田 柚香

私は2022年度1年間、外部の環境コンサル会社に出向をさせて頂きました。出向先では企業のGHG排出量算定や気候変動情報開示の支援に携わり、企業による気候変動対応が必要になっている背景や、グローバルスタンダードとなっている考え方、ルールなどを学ぶことができました。今後はこの分野を自分の強みとして、お客さまの課題解決を支援し、当社グループの企業価値向上に貢献していきたいと考えています。



(3)自社のCO₂排出量削減の取組み

■ 当社グループ初のZEB店舗の新設

北陸銀行は、2023年4月、当社グループとして初となるZEB店舗を石川県野々市市に新設しました。建物外皮の高断熱化、高効率な省エネ設備導入に加え、太陽光発電設備の創エネにより、最高水準のZEBを実現した建物となっています。また、クリーンエネルギー普及促進のために、行用車として電気自動車を導入しています。



北陸銀行
経営企画部
上席推進役
西守 隆

2050年カーボンニュートラル実現に向けての具体策について、漠然とした不安感を多くのお取引先がお持ちです。そのような状況の中で、当社グループがオフサイトPPA発電所設置、ZEB店舗建設、電気・水素自動車導入など自社のCO₂排出量削減にいち早く取組むことで、ノウハウが行内に積み上がり、自信をもってお取引先にアドバイスできるようになっています。今後も、新たな手法にも引き続き積極的にチャレンジしたいと考えています。



2 お取引先の脱炭素化支援強化

【当社グループが取組む意義・狙い】

- ・当社グループとしてビジネスの柱にしてい
- ・お取引先の業績の維持・向上のチャンスにする
- ・マーケットイン営業の営業スタイルを定着させていく

(1)ファイナンス支援の強化

当社グループは、お取引先のニーズに沿いながらESG金融を推進するため、各種サステナブルファイナンス商品の充実化を進めています。

■ 融資商品ラインナップの充実化

北陸銀行および北海道銀行は、2023年3月、両行共通の融資商品として、ほくほくサステナブルファイナンス「ポジティブ・インパクト・ファイナンス型」の取り扱いを開始しました。

本商品は、国連環境計画金融イニシアチブ(UNEP FI)が公表している「ポジティブ・インパクト金融原則」に準拠した商品であり、お客さまの企業活動が「環境・社会・経済」にもたらす影響を包括的に分析し、特定されたポジティブ・インパクトの拡大とネガティブ・インパクトの緩和に向けた取組みを継続的に支援するための融資として推進を図っていきます。

国際基準 評価書あり	サステナビリティ・リンク・ローン (ほくほくSL型)	グリーンローン (ほくほくGL型)
	ポジティブ・インパクト・ファイナンス (ほくほくPIF型)	
評価書なし	ほくほくThree Targets (ほくほく定型目標型)	
資金使途	制限なし	制限あり

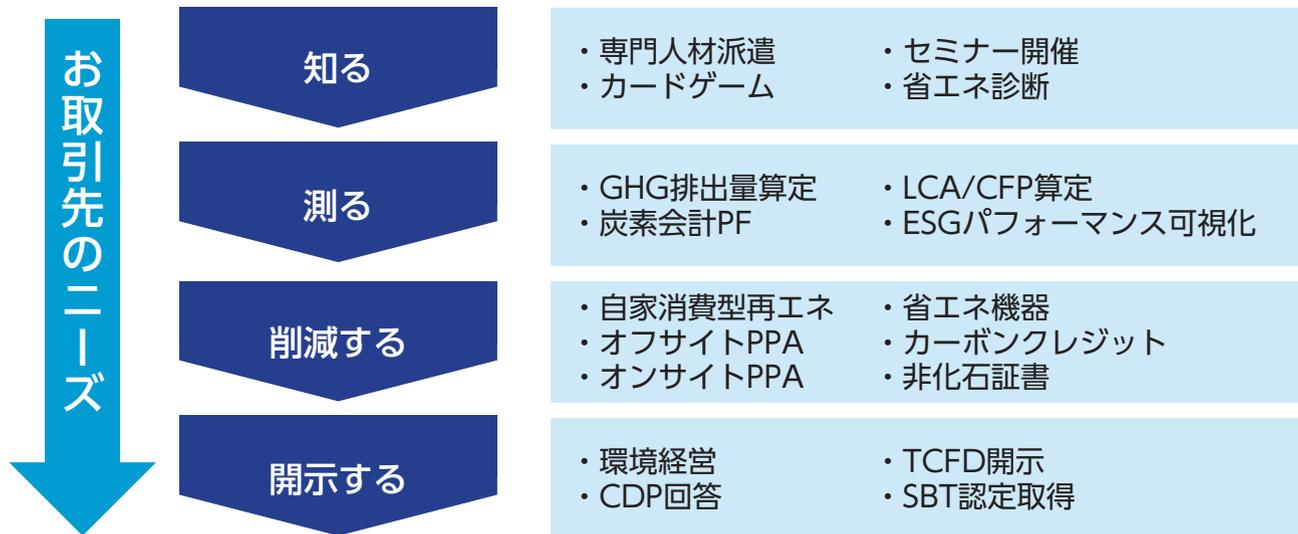
SX推進部
マネージャー
大塚 蔵人

担当者として、ポジティブ・インパクト・ファイナンスの組成・評価に携わる中で、環境・社会・経済的課題の解決に真摯に取り組むお客さまが増えてきていることを実感しています。当社グループもお客さまと共にGXやSDGsの達成を目指していくため、ファイナンスをはじめとした先進的な商品・サービスの拡充や、バックカスティング思考での提案・サポート力の強化に、引き続き積極的に取り組んでいきたいと考えています。



(2)コンサルティング支援の強化

当社グループは、お取引先のニーズに沿ったソリューション展開を進めるため、各種ソリューション提供企業や出資先企業との協業を強化しています。



■ 協業を見据えたベンチャー支援

2023年4月、当社グループの北陸銀行ならびにほくほくキャピタル株式会社が設立した、スタートアップを投資対象とする「ほくほくイノベーション共創1号ファンド」において、WOTA株式会社の第三者割当増資を引き受けました。WOTAは2014年の設立以降、地球上の水資源の偏在・枯渇・汚染によって生じる諸問題の解決のため、生活排水を再生し最大限活用する「小規模分散型水循環システム」及びそれを実現する「水処理自律制御技術」を開発しています。2030年までに、淡水資源の不足は必要量の40%に達すると見られ、先進国では上下水道の財政課題が顕在化する中で、水問題は人類社会全体において深刻な課題となっています。WOTAの取組みがこの水問題の解決に大きく寄与することに期待し、投資を実施しています。当社グループは、「小規模分散型水循環システム」の社会実装に向けWOTAとの事業連携を推進します。

SX推進部
GX推進
グループ長
岡島 奈美子

環境対応は全てのお客さまに関係します。お取引が長いお客さまとは、金融の伝統的サービスとは違う意見交換ができる材料になりますし、これまで会話が少なかったお客さまとは、改めて接点を持ついい機会だと感じています。「銀行と環境の会話をすると思わなかった」とコメントされるお取引先が多いですが、ここに銀行の新しい存在価値があると思います。環境については当社グループに真っ先にご相談して頂けるよう、全体で知見を高めることを意識し、様々なニーズに対応できる支援体制を作っていきたいと思えます。



SX推進部
マネージャー
山本 洋士

GXへの取組みが、企業価値の向上につながると考える経営者の方が増えてきているように感じます。経営者の方から、脱炭素分野は他社との差別化や競争力を高める一つの要素として考えているというお話をいただく機会が多くなり、この分野を意識しているお取引先が多いことに驚かされています。これから、当社グループが基盤とする地域で進んでいくGXに関する取組みを、お取引先の成長につなげられるよう全力でサポートしていきます。



3 地域の脱炭素化推進

【当社グループが取組む意義・狙い】

- ・ 地域を活性化させるためのチャンスと捉える
- ・ 同業、他業種含め様々なパートナーと協業する

(1) 省庁・自治体との連携強化

■ 地域ぐるみでの脱炭素経営支援体制構築モデル事業の採択

当社グループの北陸銀行は、あわら市、加賀市、一般社団法人あわら市観光協会、片山津温泉観光協会、山代温泉観光協会、一般社団法人山中温泉観光協会、株式会社福井銀行、株式会社北國銀行との共同申請で、地域ぐるみでの中堅・中小企業に対する脱炭素経営支援体制構築を目的とした環境省の支援事業である「地域ぐるみでの脱炭素経営支援体制構築モデル事業」に採択されました。

本モデル事業では、福井県あわら市と石川県加賀市において地元金融機関3行が互いに連携し、両市の4温泉街(芦原温泉、片山津温泉、山代温泉、山中温泉)を中心とした観光事業者の脱炭素経営に対する取組みを支援いたします。この活動を通し観光資源の価値を高め、多くの観光客が訪れる地域づくりへつなげていきます。

(2) 他社との連携強化

■ MEJARサステナビリティソリューション連携の強化

当社グループの北陸銀行および北海道銀行は、コンコルディア・フィナンシャルグループの横浜銀行と東日本銀行および七十七銀行との間で締結しているサステナビリティ分野の商品・サービスに関する連携協定「MEJARサステナビリティソリューション連携」を、広島銀行と2023年3月に締結し、サステナビリティ分野の取組情報の共有、商品・サービスの高度化に向けた連携を通じて、各行のお客さまのサステナビリティ経営を支援し、地域経済の発展に貢献していくことを目的に連携を進めています。

連携テーマ	連携内容
サステナブルファイナンス	「サステナビリティ・リンク・ローン」や「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」等のサステナブルファイナンスに関する事例・情報の共有、商品導入に向けた連携、評価機関の共同活用など
行内外への啓蒙活動	行員向けの研修・教育コンテンツの共有や、外部向けセミナーの共同開催、外部コンサルティングの共同発注など
脱炭素関連ソリューション	温室効果ガス排出量の可視化支援や削減に向けたソリューションに関する情報の共有、脱炭素にかかる専門業者に関する情報共有など

■ 電力×金融による「カーボンニュートラルの推進に向けた連携協定」の締結

当社グループの北陸銀行と北陸電力は、2022年10月、「カーボンニュートラルの推進に向けた連携に関する協定」を締結しました。北陸銀行のファイナンスソリューションと北陸電力のエネルギーソリューションを有効に活用し、相互の緊密な連携と協力により、地域におけるカーボンニュートラルの実現及び地域社会・環境の持続的な発展に資するための連携を活用した取組みを進めています。

北陸銀行
東京支店
支店長補佐
(前任)
SX推進部
マネージャー
山腰 宗成

お取引先が脱炭素化を進める上で、自分たちだけで全て解決することは不可能です。これまでの地域金融機関の枠組みを超えて同業種・他業者含め様々な企業との連携が必要不可欠になります。現在私は東京支店での勤務となりましたが、しっかりと当社グループの広域店舗網の強みを活かし、東京地区から脱炭素化に関する様々な情報を収集し、北陸地区・北海道地区のお取引先に発信することで、地域の脱炭素化に貢献できる活動を展開していきたいと考えています。



4 TCFD提言への対応強化

【当社グループが取組む意義・狙い】

- ・ステークホルダーに対する透明性のある開示
- ・リスク管理の高度化

(1)積極的な情報開示

■ CDP調査での「B」評価取得

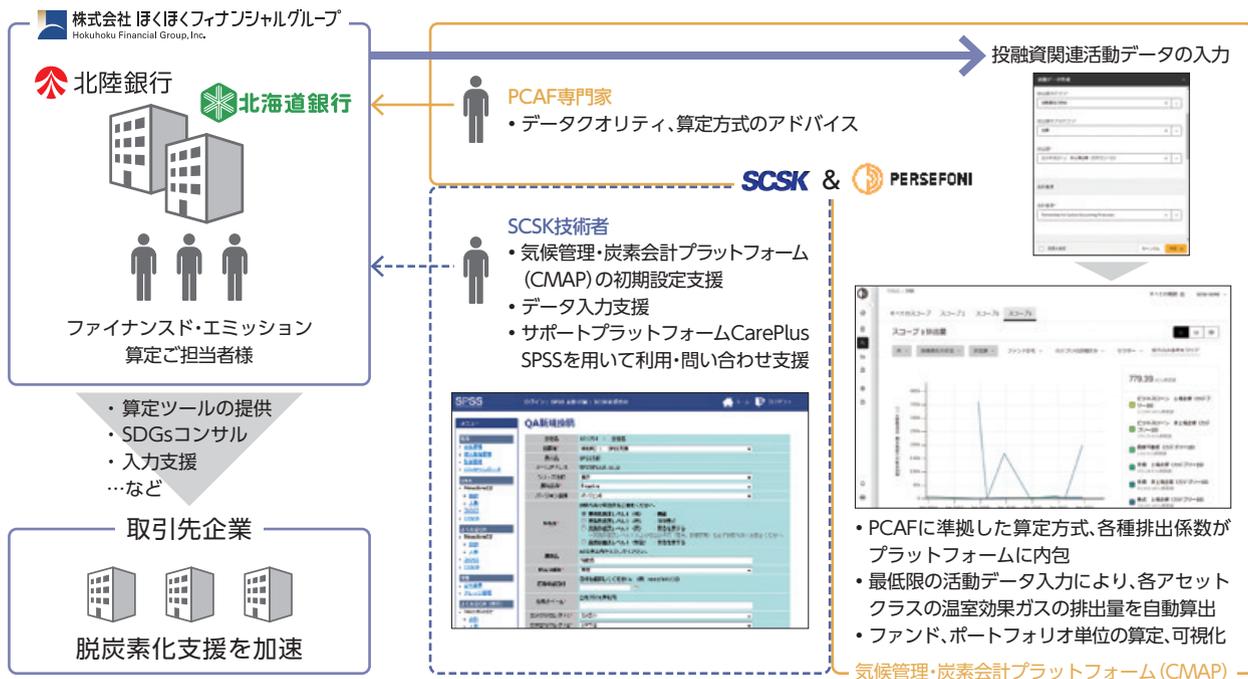
当社グループは、国際的な非営利団体であるCDPが実施した2022年度の気候変動に関する調査(気候変動質問書)において、主にリスク管理プロセスやCO₂排出量削減への取組みが高く評価され、北陸三県および北海道に本社を置く金融機関において最高位の「B」評価の認定を受けています。

今期以降も「B」以上の評価を目指し、各種取組みを進めていきます。

(2)リスク管理の高度化

■ パーセフォニが提供する炭素会計システムの活用

当社グループは、パーセフォニが提供する国際的な排出算定基準であるGHGプロトコルやPCAFに厳密に準拠する炭素会計システムを活用することで、自社排出量およびファイナンスド・エミッション(投資先企業での温室効果ガス)の一元算定を本年度より開始しています。多数の投資先のGHG算定を一括して行うことで、算定作業を大幅に効率化するとともに、ファイナンスド・エミッションの分析・管理に取組むことで、脱炭素化への取組みを強化していくことを目指します。



SX推進部 マネージャー 多賀 公昭

当社グループは、今期パーセフォニが提供する国際的な排出算定基準であるGHGプロトコルやPCAFに対応したファイナンスド・エミッションの算定にチャレンジしました。当社グループがそのような取組みを進めた本質は、計算することではなく、その精緻な計測によって算定された結果を踏まえて、お取引先とより質の高いエンゲージメントを図ることです。

リスク管理の観点だけではなく、お取引先のCO₂排出量の把握、削減の支援を通じた地域の脱炭素化の視点もしっかりと両立させた取組みを進めていきます。



| 2022年度ハイライト |

ほくほくフィナンシャルグループは、気候変動が地域金融機関においても重要な課題の一つであるとの認識のもと、気候変動への対応を経営戦略における重要課題と位置づけ、取組みを強化しています。

2022年度の進捗は下記のとおりです。

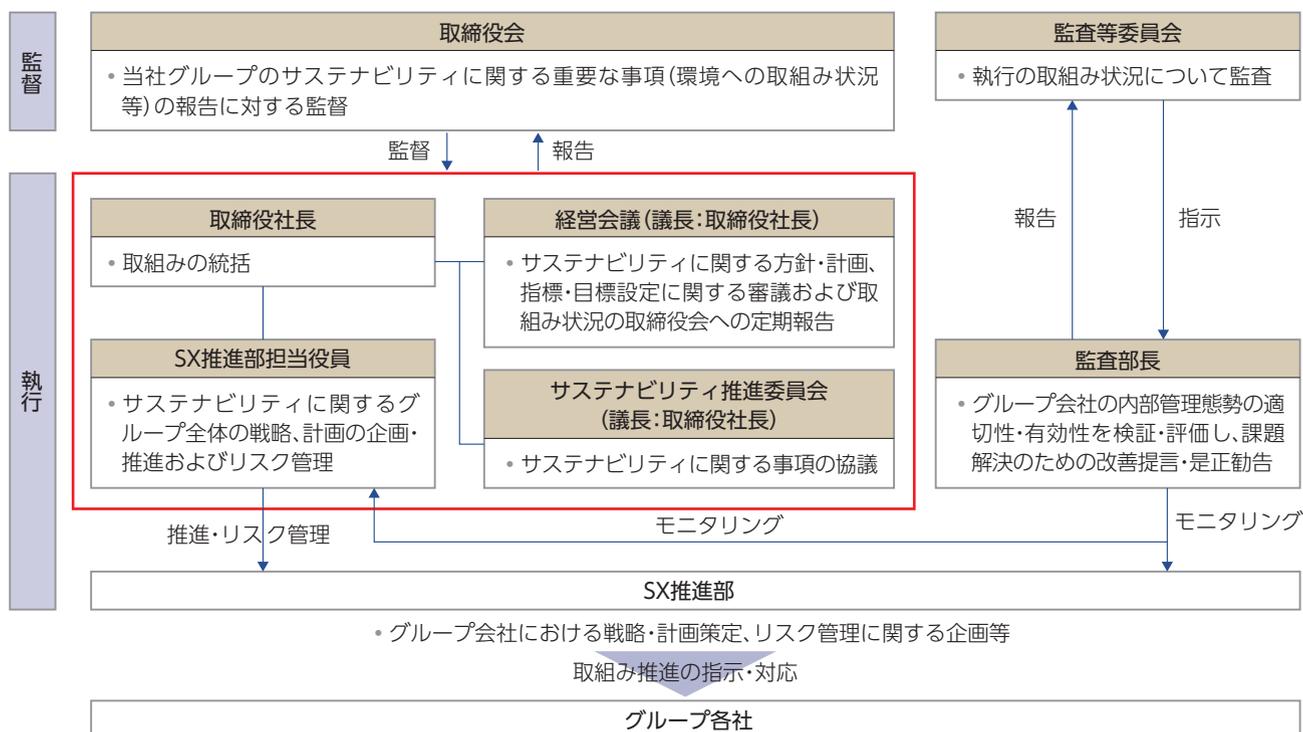
中核的要素	2022年度の主な取組み	
ガバナンス	SX推進部新設	サステナビリティ専担部署としてSX推進部を設置 同時に担当役員を任命し、組織としての態勢を強化（2023年4月1日～）
戦略	シナリオ分析の対象拡大	移行リスクについては、「電力セクター」「不動産セクター」に加え「金属・鉱業セクター」を対象に追加 物理的リスクについては、対象先を不動産担保を提供している企業のみから全取引先に拡大
	脱炭素化に向けた取組みを拡大	取引先支援に向けた融資商品、コンサルティング商品を拡大 自社の脱炭素化に向けた各種施策を推進
リスク管理	Scope3カテゴリー15の把握	リスク把握を行う上で金融機関において重要となるScope3カテゴリー15の算出を実施
指標・目標	目標の引き上げ	国内のCO ₂ 排出量（scope1,2）削減目標の対象範囲をグループ全社に拡大し、カーボンニュートラル達成期限を2050年度から2030年度に前倒し

ガバナンス：気候変動のリスク及び機会に係る組織のガバナンス

- 気候変動に関するリスクおよび機会に対する取締役会の監督について説明する
- 気候変動に関するリスクおよび機会を評価・管理する上での経営陣の役割を説明する

1 気候変動に関するガバナンス態勢

気候変動の各種取組みは、サステナビリティ推進委員会、経営会議といった執行サイドでの議論を経て取締役会に報告され、取締役会において監督を行う態勢としています。



戦略：気候関連のリスクおよび機会が組織のビジネス・戦略・財務計画に及ぼす実際の影響と潜在的な影響について、その情報が重要な場合は開示

- a. 組織が識別した、短期・中期・長期の気候変動に関するリスクおよび機会を説明する
- b. 気候変動に関するリスクおよび機会が組織の事業、戦略、財務計画に及ぼす影響を説明する
- c. 2℃以下のシナリオを含むさまざまな気候関連シナリオに基づく検討を踏まえて、組織の戦略のレジリエンスを説明する

1 基本方針

2021年2月、企業活動において環境配慮を実践していくため「環境方針」を制定しています。

ほくほくフィナンシャルグループ環境方針

ほくほくフィナンシャルグループは、経営理念のひとつである「地域共栄」の実現に向け、営業活動を含む自らの企業活動において環境への配慮に努めてまいります。

1. 環境保全に関する法規等を遵守します。
2. 金融商品やサービスの提供を通じて、環境問題に取り組むお客さまへの支援を積極的に行います。
3. 企業活動全般において、省資源、省エネルギー、リサイクル活動を推進し、環境負荷の低減に努めます。
4. 企業活動が環境に与える影響を定期的に検証するとともに、積極的な情報開示に努めます。
5. 地域社会と積極的に連携し、環境保全活動を推進します。
6. 本方針は、グループ内の全役職員に周知するとともに、対外的にも公表します。

また、国際機関、政府、地方政府、企業、業界団体等と連携することが重要であると考え、イニシアティブへの参画を進めています。



2 リスク・機会の認識

気候変動に伴うリスクと機会を以下の通り想定しています。

主なリスクと機会		当社グループへのインパクト	時間軸
移行リスク	炭素税の導入等の法規制強化	・当社グループの排出量に対して炭素税が課せられることによるコスト増 ・お客さまが炭素税等の法規制へ対応することにより財務状況が悪化することに伴う当社グループの与信コスト増	中期～長期
	脱炭素に資する技術革新	・新たな技術への投資等の対応を迫られ、お客さまの財務状況が悪化することによる当社グループの与信コスト増	中期～長期
	マーケット変化に伴う商品の需給の変化	・原材料コスト増によるお客さまの財務状況悪化に伴う当社グループの与信コスト増	短期～長期
	ステークホルダーの環境志向化	・お客さまの望む脱炭素ソリューションを提供できないことによる当社グループの売上減少 ・当社グループの気候変動対応の取組みが投資家の期待を下回ることによる株価下落	短期～長期
物理リスク	大雨や台風等の大規模災害の増加	・大規模災害の被害や災害対策の実施によるお客さまの財務状況悪化に伴う当社グループの与信コスト増	長期
機会	ステークホルダーの環境志向化	・サステナブルファイナンスや脱炭素コンサルティング等、お客さまのニーズに合わせたソリューションの提供による当社グループの売上増	短期～長期
	お客さまのレジリエンス向上	・脱炭素への取組みによりお客さまの事業のレジリエンスが向上し、お客さまの財務状況が改善することに伴う当社グループの与信コスト減	短期～長期

(短期:～3年後 中期:3～10年後 長期:10～30年後)

3 シナリオ分析

ほくほくフィナンシャルグループは、気候変動が将来にわたって当社グループのポートフォリオに与える影響を把握するために、シナリオ分析を実施しています。

移行リスクの分析	
シナリオ	NGFSのNet Zero 2050、Below2°C、Current Policies シナリオ (REMINDモデル)
分析手法	各セクターについて、移行リスクによる事業への影響評価のためのパラメータを設定。パラメータに基づいて取引先の将来の財務状況を予測し、当社グループの追加与信コストを算出。
分析対象セクター	電力セクター、不動産セクター、金属・鉱業セクター
分析結果	2050年までに累計154億円(最大)の与信コスト増加

物理リスクの分析	
シナリオ	IPCCのRCP8.5、RCP2.6
分析手法	水害による取引先の将来の財務状況、水害による担保物件の毀損額を予測。これらより当社グループの追加与信コストを算出。
分析対象地域	全国
分析対象先	全取引先
分析結果	2050年までに累計728億円(最大)の与信コスト増加

4 対応策

ほくほくフィナンシャルグループは、お取引先の脱炭素化に向けた技術開発やビジネスモデル構築への対応を機会と捉え、お取引先とのエンゲージメントを起点に脱炭素社会への移行や気候変動対応を積極的に支援しています。また、自社の対応も積極的に実施することで地域の脱炭素化を先導しています。

① 融資業務を通じた取引先企業の脱炭素化支援

商品ラインナップ	内容
ほくほくサステナブルファイナンス「SLL型」	国際資本市場協会(ICMA)等が公表している各種基準に準拠していることについて、外部機関の評価を取得することを前提に、お客さまのサステナブル経営戦略と整合した取組目標を設定し、取組目標の達成状況に応じて適用金利等が変動する融資
ほくほくサステナブルファイナンス「GL型」	国際資本市場協会(ICMA)等が公表している各種基準に準拠していることについて、外部機関の評価を取得することを前提に、資金用途を環境改善に資する事業やプロジェクトに限定する融資
ほくほくサステナブルファイナンス「SDGs定型目標型:ほくほくThree Targets」	幅広い企業にサステナブル経営に取組んでいただくため「裾野広く簡単」をコンセプトに当社独自で設計。お客さまに予め選択いただく3つの目標の達成を通じて、企業価値の向上と持続可能な地域社会の実現を目指す融資
ほくほくサステナブルファイナンス「PIF型」	お客さまの企業活動が環境・社会・経済にもたらすインパクトを、国際基準の手法で包括的に分析・評価し、特定されたインパクトの拡大または緩和に向けた取組みを継続的に支援する融資

② コンサルティングサービスを通じた取引先企業の脱炭素化支援

主なソリューションメニュー	内容
GHG 排出量算定・可視化クラウドサービス (ビジネスマッチング契約先:株式会社ゼロボード)	企業活動によって排出されたCO ₂ を代表とするGHG排出量を、国際基準であるGHGプロトコルに基づいて算定・可視化ができるクラウドサービス
CO ₂ 排出量見える化クラウドサービス (ビジネスマッチング先:アスエネ株式会社)	温室効果ガス・CO ₂ 排出量の算出・可視化、削減・カーボンオフセット、Scope1-3のサプライチェーン全体の報告・情報開示の支援サービス
FIT非化石証書の取次サービス(入札手続代行) (ビジネスマッチング先:北酸株式会社)	非化石電源由来の電気において分離され、証書化された「非化石の価値」を取得することのできるサービス
物理的リスク算出サービス (ビジネスマッチング先:富士通株式会社)	物件の所在地から、環境省のガイドラインに沿った水害リスクを算出することができるサービス
気候変動情報開示支援サービス (ビジネスマッチング先:ブルードットグリーン株式会社)	CDP回答やTCFDのフレームワークによる気候変動情報開示を支援するコンサルティングサービス
脱炭素化に向けたサービス (ビジネスマッチング先:株式会社バイウィル)	カーボンクレジットを創出および売却するために必要な手続きの支援サービスや、バイウィルが保有するカーボンクレジットの売却

③ 地域の脱炭素化の実現に貢献するための自社の脱炭素化推進

主な取組み内容	内容
オフサイトPPAの活用による再エネ化	オフサイトPPAの形式で、北陸銀行の所有地において北陸電力グループが太陽光発電施設を建設、運営する「ほくほくソーラーパーク」の取組みを導入。これにより、北陸地区の北陸銀行拠点で使用する消費電力の約25%に相当する電力を、追加性の高い再生可能エネルギー電力で賄うことが可能となる。
営業車のEV化	本部と支店の営業用車両の一部として電気自動車と燃料電池車を導入することにより、営業車の稼働による温室効果ガス排出を削減。
カーボンニュートラルガスの活用	天然ガスライフサイクルにおいて排出される温室効果ガスを同量のカーボンクレジットで相殺した都市ガスを調達。
ZEB店舗の新設	北陸銀行野々市支店の新築移転に際して、高い省エネ性能と太陽光発電による創エネ設備を備えた、ZEB水準を満たす店舗をオープン。今後の店舗改築、改装においても、ZEB水準を満たす拠点を増やしていく方針。
非化石証書を活用した電力のグリーン化	引き続き自社の温室効果ガス削減の取組みは実施していく一方で、削減することができなかった温室効果ガス排出量については非化石証書を購入することにより化石由来電源を代替。

リスク管理：組織がどのように気候関連リスクを特定し、評価し、マネジメントするのかを開示

- a. 組織が気候変動に関するリスクを識別・評価するプロセスを説明する
- b. 組織が気候変動に関するリスクを管理するプロセスを説明する
- c. 組織が気候変動に関するリスクを識別・評価・管理するプロセスが、組織の統合的リスク管理にどのように統合されているかについて説明する

ほくほくフィナンシャルグループは、気候変動リスクが企業経営における重要な課題の一つと認識し、リスク管理の高度化に取り組んでいます。

- 気候変動に起因する移行リスクや物理的リスクを認識し、取締役会で決議を行うリスク管理方針に当リスクへの対応を明記し、統合的リスク管理の枠組みでマネジメントする態勢を構築
- 「特定事業等にかかる投融資ポリシー」(2021年7月制定)に基づき、環境・社会にネガティブなインパクトを与える可能性が高い事業やセクターである石炭火力発電、兵器製造、パーム油農園開発、森林伐採事業者であるお客さまとのエンゲージメントを強化
- 本年度よりScope3カテゴリ15(対象:全融資先の事業性ローン)を算出。当社グループにおける多排出企業を特定。炭素関連セクター含め優先度をつけて、エンゲージメントを強化し、脱炭素社会への移行に向けた対応支援を積極的に行う

指標と目標：その情報が重要(マテリアル)な場合、気候関連のリスクと機会を評価し、マネジメントするために使用される測定基準(指標)とターゲットを開示する

- a. 組織が、自らの戦略とリスク管理プロセスに即して、気候変動に関するリスクおよび機会を評価する際に用いる指標を開示する
- b. Scope1、Scope2、および該当する場合はScope3の温室効果ガス排出量と、その関連リスクについて開示する
- c. 組織が、気候変動に関するリスクと機会を管理するために用いる目標、および目標に対する実績について説明する

1 指標・目標

指標	目標値	達成期限
GHG排出量 (Scope1, 2) 注1	カーボンニュートラル	2030年
サステナブル関連投融資 注2	2021年度～累計1.5兆円	2030年
環境関連ファイナンス 注3	2021年度～累計7,000億円	2030年

注1：グループ全社の国内事業所におけるCO₂排出量の削減目標

注2：SDGs達成に向けて取組む取引先への投融資および医療、保健、教育、漁業、農業、創業、事業承継、レジリエンス、環境関連等への投融資

注3：気候変動対応など環境に配慮した取組みを支援する投融資

【指標と目標の選定理由】

当社グループは脱炭素化をより一層促進していくため、カーボンニュートラル目標の達成期限を2050年から2030年に前倒しました。世界が目標とする2050年ネットゼロに向けて、Scope1,2については削減を前倒しで進める必要があるとの判断のもと、このような目標の引き上げとなりました。今後は、Scope3の目標についても検討を進めていきます。

ファイナンスについては、SDGs達成に資すると判断される投融資額の目標を設定しています。中でも気候変動の分野については、環境関連ファイナンスとして別立てで目標を設定しており、SDGsの中でも気候変動への対応に重点的に取組むという当社グループの方針を反映させた目標としています。

2 実績

指標	実績
GHG排出量 (Scope1, 2)	注4 17,127t-CO ₂
Scope1 排出量	4,325t-CO ₂
Scope2 排出量	12,802t-CO ₂
サステナブル関連投融资	2,893億円 (前年比+1,867億円)
環境関連ファイナンス	1,474億円 (前年比+1,103億円)
(参考値)	
GHG排出量 (Scope3: カテゴリー15除く)	注5 51,874t-CO ₂
カテゴリー1 (購入した製品・サービス)	注6 20,125t-CO ₂
カテゴリー2 (資本財)	13,490t-CO ₂
カテゴリー3 (Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動)	注7 1,679t-CO ₂
カテゴリー4 (輸送、配送 (上流))	2,009t-CO ₂
カテゴリー5 (事業から出る廃棄物)	273t-CO ₂
カテゴリー6 (出張)	596t-CO ₂
カテゴリー7 (雇用者の通勤)	1,528t-CO ₂
カテゴリー13 (リース資産 (下流))	注8 12,175t-CO ₂
GHG排出量 (Scope3: カテゴリー15 (投資))	注9 22,695Mt-CO ₂
炭素関連資産	注10 15.89%

注4: GHG排出量 (Scope1,2,3)は、環境省 経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドラインVer.2.5 (2023年3月)」に基づき、グループ全社の国内事業所におけるサプライチェーン排出量を算定

注5: Scope3のうち、カテゴリー8,9,10,11,12,14は非該当

注6: 営繕費、動産・不動産管理費、印刷物費、文具品費、器具費、図書新聞費・通信費、車両備品・修理費、事務委託費より算定

注7: 電気の使用量より算定

注8: 北銀リースのリース契約および再リース契約を全て「情報関連機器 (タブレットPC)」のリース契約と見做し、契約金額あたりの稼働台数を仮定のうえ、標準的な使用シナリオに基づき推定した消費電力より算定

注9: 北陸銀行および北海道銀行における事業性融資に関する排出量を算定 (事業性融資は、PCAFにおいて分類されるアセットクラスのうち、「Business loans and unlisted equity」の前半部分である「Business loans」に該当)

注10: 北陸銀行および北海道銀行における炭素関連資産 エネルギー・ユーティリティ (水道事業、再生可能エネルギー事業を除く)・運輸・素材・構築物・農業・食品・林産品の貸出金に占める割合

【目標に対する進捗状況】

2022年度のGHG排出量のScope1,2合計は17,127t-CO₂。対象を全グループ会社に拡大したため単純に比較はできませんが、前年度と同範囲 (当社グループの主要子会社である北陸銀行および北海道銀行のみ) で比較した場合、2022年度の実績は2013年度比▲45.2%となり前年度比▲6.1ポイントとなりました。2030年カーボンニュートラルの目標に向けて順調に進捗している状況です。サステナブル関連投融资および環境関連ファイナンスに関しては、目標に比し2022年度単年は順調に進捗しています。2021年度の不足分をカバーするには至っておらず、引き続きお取引先への支援を強化することで目標の達成を目指してまいります。



DXへの取り組み

《DX推進部の発足》

当社では2020年より北陸銀行・北海道銀行・北銀ソフトウェアから当社グループのデジタル化・DX化を検討するプロジェクトチームを立ち上げ、お客さまの利便性向上に資する施策やグループ内の単純事務削減への取り組みを実行してまいりました。プロジェクトチームはメンバーを入れ替えながら延べ53名が参画し、データ連携基盤やWeb面談ツールの導入等、大小含めて20件以上の施策を実施しました。

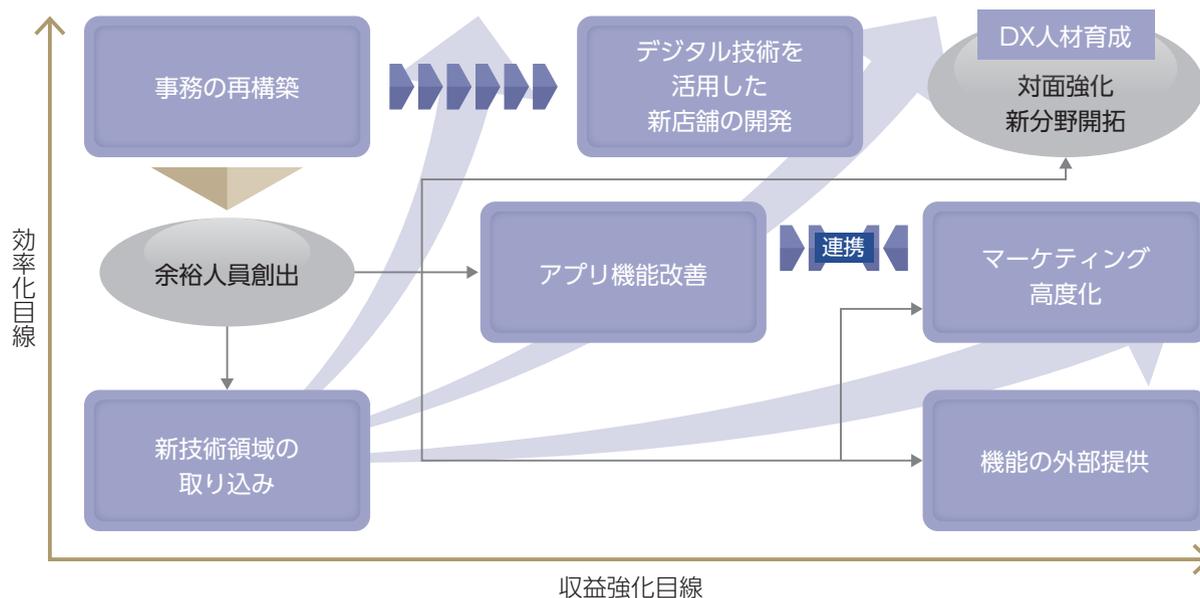
近年、他社においてもDXへの取り組みが非常に活発になってきておりますが、当社においてもDX戦略の立案や戦略に基づく各種施策の確実な遂行を目的に、2023年6月にDX推進部を発足しました。

当社グループが一体となり、お客さま・地域・職員にX(変化)を体感いただけるよう、DXを強力に推進してまいります。

当社のDX戦略について

《全体像》

職員を単純事務から解放し、前向きで楽しくワクワクできるシゴトへシフトしていくとともに、デジタル(=データ)を活用した精度の高いマーケティングによるお客さま満足度の向上を通じた収益力の強化、バンキング機能の外部提供や新技術領域で地域課題を解決していく金融グループを目指します。



【事務の再構築】

お客さまの口座開設や諸届、各種サービスのお申込など、従来ペーパー中心で行っていた業務を徹底的にデジタル化し、お客さま、職員双方の負担を軽減します。

デジタル化するにあたり、店頭や渉外・アプリ・ATMなど、お客さまとの接点において、業務フローを極力簡略化・統一化し、どのチャネルでも快適にお手続きできるサービス導線を構築します。

また、受付後の後続事務における処理も、ヒトによる処理からデータの自動処理に切り替え、従来事務処理に振り分けていた人的リソースを、フロント業務やサービス企画業務に配置転換することを目指していきます。

【デジタル技術を活用した新店舗の開発】

事務の再構築を通じて、従来店舗に必須だったインフラ設備を抜本的に見直し、省スペース、かつお客さまの居心地の良い新しい店舗のカタチを再定義していきます。

省スペース化した後の店舗空きスペースは地域のために利用するなど、社会貢献度の高い事業への活用も検討していきます。

【アプリ機能改善】

個人のお客さま向けアプリ「北陸銀行ポータルアプリ」「どうぎんアプリ」を機能強化し、更に多くのバンキング(金融)手続きをアプリで完結できるようにします。

また、非金融機能の強化も行い、お客さまの生活に役立つアプリを目指していきます。

【マーケティング高度化】

様々なお取引で得られたデータを活用し、お客さまが求めるサービスを分析することで、より適切に、より早く、より接点を持ちやすいチャンネルで、より多くのお客さまに提案できるようにしていきます。

そのために、お客さま情報のデジタル化を進めるほか、マーケティングオートメーションツールの導入等を検討するとともに、非対面で行う営業活動であるインサイドセールスの体制を強化していきます。

【機能の外部提供】

インボイス制度や、マイナンバーカードの普及など、身の回りを取り巻くデジタル化の波は高く、大きくなっています。

私たちは、グループ内業務のデジタル化にとどまらず、お取引先や地域へ、私たちのデジタル化に関する知見や技術を提供し、地域全体のデジタルライフの質向上や、生産性の向上に寄与していきます。

【新技術領域の取込】

ChatGPTを初めとするジェネレーティブAIや、Web3.0技術等は、従来の銀行業務を大きく変革する可能性を秘めています。

そういった新しいテクノロジーをテンポよく取込み、サービスや業務全体のデジタルライゼーションを加速していきます。

「みんなのデジタルプラットフォーマー」を目指して

「なぜデジタル化するの?」という問いをいつも頭の中に置いています。

今は、別にデジタル化しなくても、お客さま、地域、職員は、今まで通り生活し、仕事をしていけるでしょう。しかし10年後はどうでしょうか? 域内人口は間違いなく減少し、様々なサービスが、「今まで通り受けられる」という保証はどこにもないのではないのでしょうか。

私たちは、未来を見据えて、地域に住まう全ての方が、デジタル化を通じて逆風を乗り越え、今まで以上にウェルビーイングになることをお手伝いしたいと考えています。

それがほくほくフィナンシャルグループのDX推進におけるコンセプトです。

掲げた施策を、一つ一つ着実に、かつスピーディーに実施していきたいと考えています。



DX推進部
マネージャー
本田 慎

時代とともに進化する銀行へ

ATMや店舗の受付に列が出来ていた時代は今や遠い記憶で、インターネットバンキングやスマホアプリといった便利なサービスが続々と生まれてきました。

今も生成AIなどの技術が日進月歩で進み、10年後の世の中は想像もつかず、今当たり前の銀行は、10年後には全く違う形になっているかもしれません。

今後も進化するデジタル技術を活用し、お客さまにとって便利で使いやすいサービスを提供していきたいと考えています。

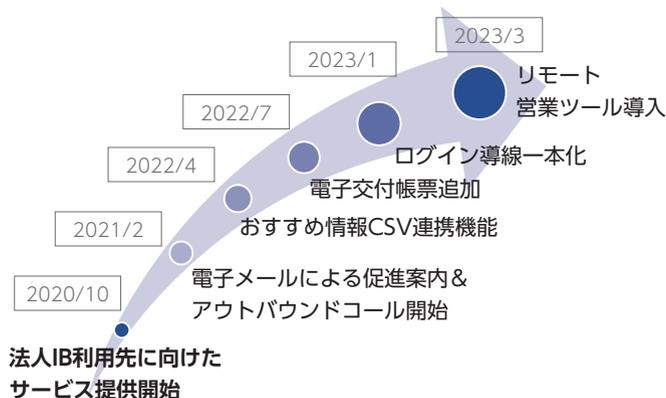


DX推進部
マネージャー
神原 一義

主な取組み(振り返り)

《法人ポータル機能拡充》

法人向けポータルは2022年度より、利息計算書やご返済予定表、残高証明書等、従来お客さまへ郵送していた各種帳票の電子交付化から開始し、現在は法人インターネットバンキングとのログイン導線一本化に取組み、両行で約43,000社のお客さまにご利用いただいております。



法人接点の再構築

北陸銀行
デジタル戦略部
主査
浅井 大祐



法人・個人事業主のお客さまにとって、より便利、より親身、よりお役立ちできる銀行を目指し、法人ポータルの機能改善を行っています。多様化する経営課題に直面するお客さまの目線に立ち、最新のデジタル技術を活用した新しいサービスや、リアル店舗同様のオンラインサービスを提供することで、従来の地方銀行とは違う新しい接点のあり方を提供してまいります。

【Smart-Bizの導入】

2023年3月にお客さまと営業店・本部の職員とのコミュニケーションツール「Smart-Biz」を導入しました。

Smart-Bizはチャット・Web面談・資料授受の3つの機能がご利用できます。

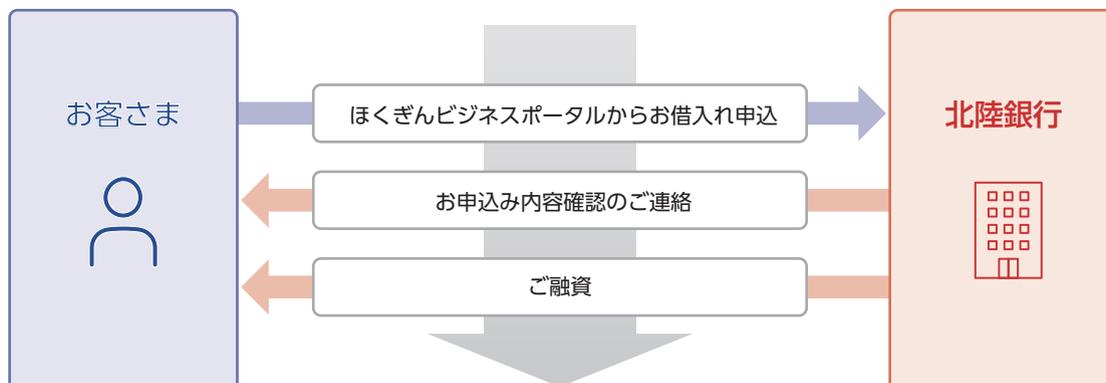
お客さまは営業時間を気にすることなく、セキュアな環境下でお気軽に営業店担当者や本部専担者にご連絡・ご相談いただけます。



【融資業務のデジタル化】

2023年6月、融資当座貸越枠をお持ちのお客さま向けに従来の借入申込書をいただくことなく、オンラインで完結するWEB受付フォームを設けました。

銀行に向いたり、郵送の手間が省けることで効率的に借入申込を行っていただくことが可能になりました。

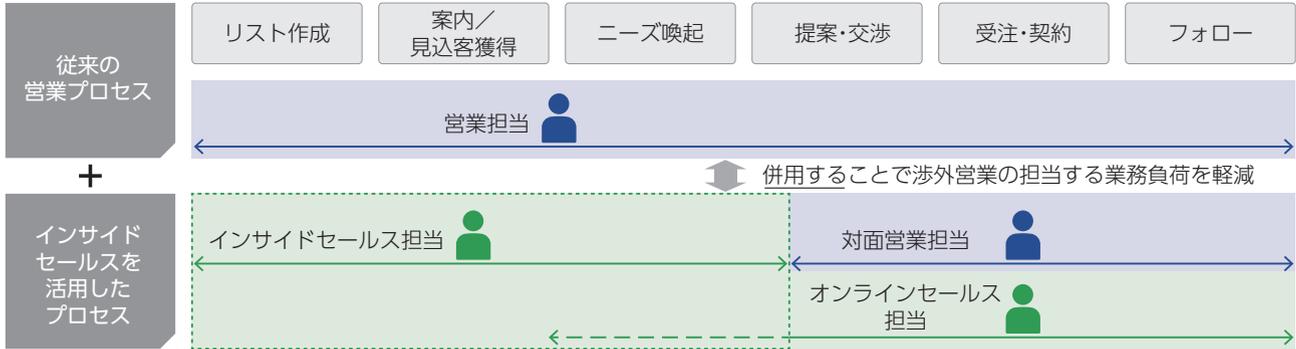


《法人インサイドセールスの強化》

従来型の総当たりの対面営業ではなく、見込顧客の発掘強化やニーズ喚起、提案の精度向上を目的に、『インサイドセールス』を営業プロセスに組み込み、ナーチャリング*、ブランド力の強化に活用するため、お客さまの名刺情報のデータベースを構築しました。データベースにはメール配信ツールやセミナー案内・申込・アンケート機能等を保有しており、お客さまが欲しい情報をタイムリーにご提供できる仕組みづくりを進めてまいります。

また、データベース化しお客さまの情報管理を一元化することで、お客さまと担当者の1対1の関係ではなく、本部も含めた組織全体でお客さまの課題にサポートできる関係構築力の向上を目指します。

※ナーチャリング:顧客育成。見込み客の需要を促し顧客へと導く、優れた顧客体験により既存顧客との信頼関係を築き優良顧客へ導くこと

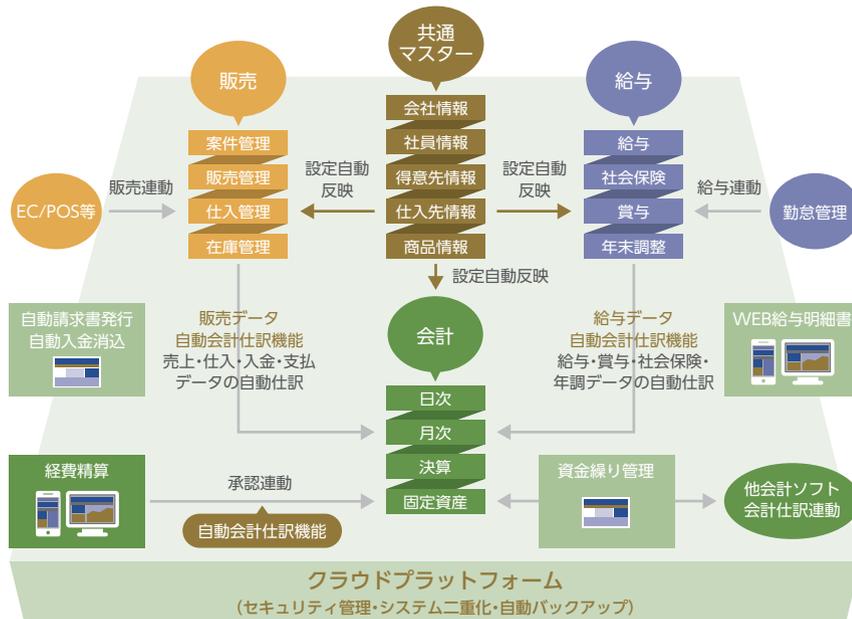


《法人・個人事業主に向けたバックオフィス最適化》

2023年4月より会社全体のバックオフィスの最適化を実現するためのSaaS型ERP*パッケージ「ほくほくBiz-Management」の販売を開始しました。

ほくほくBiz-Managementは、お客さまが従来手作業で行っていた資金繰り管理や会計処理等の自動化を安価に実現できるツールです。

※ERP:財務や人事・顧客情報など企業の業務をサポートするシステム



■主な機能

- ・受発注業務のシステム化や、インターネットバンキングとの連携による売掛金の入金消込の自動化等、煩雑な間接業務を最適に管理
- ・他社製会計システムとの連携機能により、既存会計システムをそのまま利用可能です
- ・企業の対応課題である「インボイス(適格請求書)」「電子帳簿保存法」に対応しています
- ・本システムまたは互換性のあるシステム同士ではEDI(電子データ交換)による書類授受も可能です

《個人向けアプリの機能拡充》

2023年4月より、個人向けアプリに少額送金を手数料無料でカンタンに行える「こたら送金」機能と、来店することなく地方税の納付を手軽に行える「QR納税機能」をリリースしました。

特に、「QR納税機能」は2023年6月までの2か月間で両行で約25,000件ご利用いただいております。

引き続き店頭窓口でできることはアプリでもできるように非対面のお取り扱いメニューを順次拡充するとともに、UI/UXの改善サイクルのスピードUPにより、お気軽にご利用いただけるアプリを目指します。

銀行に
行かない時代へ

DX推進部 マネージャー
舩田 梨乃



ポータルアプリは、銀行の営業時間外でもお取引が可能です。銀行特有の少し堅い印象を払拭できる親しみやすいデザインに加え、毎日ご利用いただけるよう利便性を追求しました。また来店時と同等の情報をご提供できるようコンテンツ充実にも努めております。

日本全体で非対面取引が進む中、地域のリーディングバンクとして、今後もよりスピーディに時代の先端を行くサービスを提供できるよう取り組んで参ります。



《セブン銀行ATMによる北陸銀行口座開設・住所変更受付開始》

2023年11月より株式会社セブン銀行が運営するセブン銀行ATMにて、北陸銀行の口座開設や住所変更受付の取り扱いを開始いたします。全国のセブン-イレブン等に順次設置拡大中のセブン銀行新型ATMにおいて、24時間*、簡単な操作でお手続きをすることが可能となります。

窓口やアプリに加え、ATMでの受付が可能となることで、お客さまのニーズに即した受付チャネルの選択肢が広がり、更なる利便性向上につながります。

今後も金融・非金融問わずさまざまな企業と連携しながら、お客さまに新しいサービス体験を提供してまいります。

*システムメンテナンス等によりご利用いただけない場合もございます。



X(トランスフォーメーション)し続ける

《お客さまの期待を上回るサービスを創造していく》

金融業界は、常に環境変化の最中にあります。近年では人口減少・高齢化の進展、国内経済の低成長や低金利の常態化など厳しい環境が継続していることに加え、規制緩和により銀行ビジネスへの参入障壁は薄れてきているなど、大きなビジネス構造転換の途上にあると思います。また、この数年は、気候変動対策などの環境問題や社会問題への関わり方への意識が高まり、社会における銀行の存在意義やビジネスモデルの持続可能性が問われるようになっていきます。

こうした、いくつもの変化への対応として重要と強く感じるのは、「多様性の尊重」と「スピード」です。デジタル分野を中心とした技術革新によって、世の中の変化のスピードが速まり、人々の価値観やニーズは個性的になり、多様化に向かっていきます。

これまでのように前例踏襲によるプロダクトアウトの発想や銀行目線でのあるべき論では、銀行の商品やビジネスモデルはお客さまから求められることは無くなっていくと思います。

お客さまが何を本当に望んでいるのか、潜在的なニーズも踏まえ、何を銀行に期待しているのかを主体的にお客さまの目線に立って考え、お客さまの期待を超えるオーダーメイド型のサービスをスピード感を持って開発・提供することが私たちの使命であると思います。



DX推進部長
長谷川 直人

《挑戦し続けることで、あらゆるステークホルダーへ新たな価値を提供していく》

DXは、それ自体が目的でないことは論を俟ちません。目的を実現するための手段として、有効に活用することを主眼に据えています。デジタル技術を駆使した金融・非金融サービスを通じて、地域のお客さまへは新たな体験・価値を届けることにより更に潤いのある生活に貢献したいと考えています。また、ビジネスの世界でもデジタルを活用することで事業成長や競争力の向上を支援することができます。これらを真に意味あるサービスや商品、一連のお客さま体験として打ち出し、お客さまが実際に使って感じられるまでをサポートしたいと考えています。

すでにお客さまは、普段の生活でデジタルツールを多用されています。銀行の機能もスマホアプリからの提供が重要になっており、次期スマホアプリではより高機能化を目指していく計画です。私たちには資産形成層を中心とした多くの個人のお客さまがいらっしゃいます。対面と非対面で最適なチャネルを選んでいただき、ライフステージに応じて、住宅購入、教育、退職などのライフイベントに対するソリューションを提供し、お客さまの一生のパートナーを務めていきたいと思っています。

地域においても、銀行への期待は大きく、地域全体のDX推進により、QOLの向上に関わり、リーダーシップを発揮していくことが求められています。銀行の枠組みに囚われず、広い視野をもって地域の変化にも積極的に関わっていきたく思います。

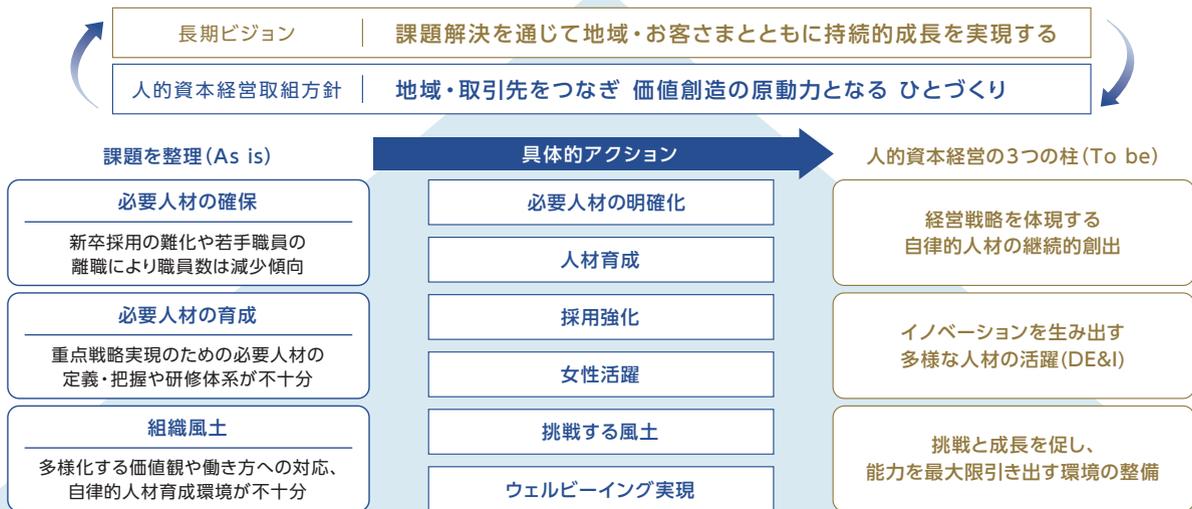
変化が激しい時代こそ、ビジネスにおいては柔軟な発想が大切です。以前に失敗したことが今なら成功する可能性もあります。私たちは失敗を恐れず、スピード感を持って挑戦し続け、お客さまの課題を一つひとつ解決していくことが新たな価値を生み出す原動力になると考えます。お客さまからの満足のお声や共感の積み重ねが大切であり、新たな価値の創造を通して地域社会の発展に貢献していくことで、私たちも持続的な成長を遂げられるのだと思います。





人材戦略の概要

長期ビジョンに基づく「人的資本経営取組方針」を制定し、グループ全体で人的資本経営に取り組んでいます。さらに、目指すべき姿(To be)を「人的資本経営の3つの柱」として整理し、その実現に向け6つの具体的アクションを実行しています。「お客さまとともに価値創造の好循環を生み出し、地域の持続的な成長に貢献できる人材の育成」および「多様な人材が、働き甲斐を感じながら、自身の価値の向上に自律的に取り組んでいくことのできる環境の整備」を人材育成および社内環境整備に関する方針として定め、現状(As is)の課題を基点に、To beからのバックカスティング思考も取り入れながら人的資本経営を実践することで、職員と組織の持続的な成長に引き続き努めてまいります。



6つの具体的アクション

必要人材の明確化

中期経営計画に掲げる重点戦略を実現するために各分野の推進人材を定義づけし、各分野・レベルに応じた育成体系の整備を進めています。

人材育成

外部派遣によるプロ人材育成や自律的キャリア形成を支援する研修体系・サポート環境の整備を進めています。

採用強化

新卒採用・キャリア採用とも注力すべく採用担当者を増員し、情報発信の強化や採用チャネルの拡大、初任給の引き上げに取り組んでいます。

女性活躍

ダイバーシティ推進室が中心となり、多様化する価値観や働き方へ対応するため、各種制度整備やサポート体制の充実に努めています。

挑戦する風土

職員が自律的にキャリアをデザインし、生き生きと働けるよう、挑戦できる仕組みの整備、組織風土の醸成に努めています。

ウェルビーイング実現

職員のワークライフバランス充実のため、メリハリが効いた働き方の実現に取り組んでいます。

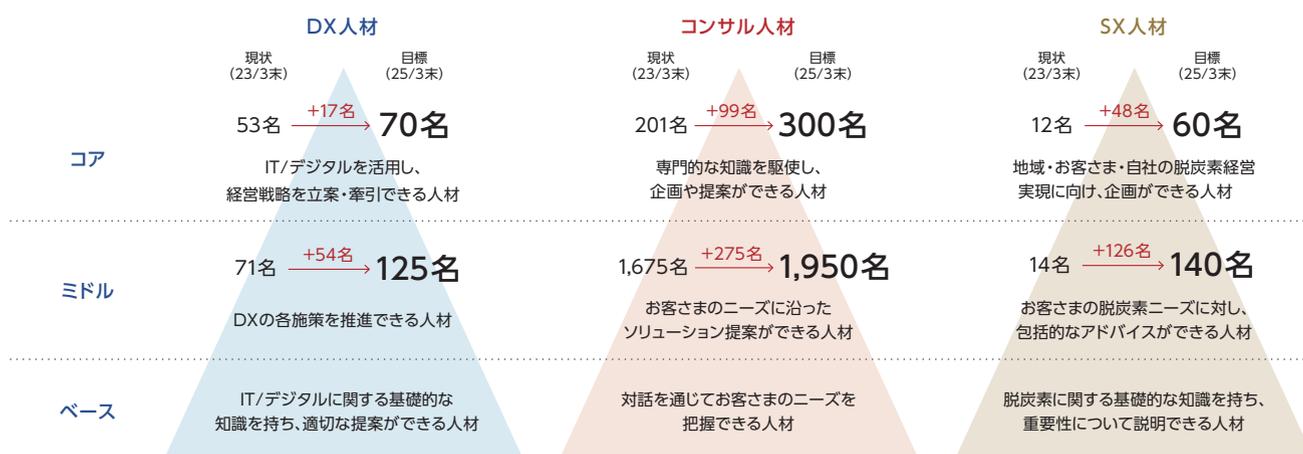
次項以降詳細を記載しています ▶

経営戦略実現のための必要人材の明確化と計画的育成

地域金融サービス業である当社にとって、最も大切な経営資源の一つが「人的資本」です。この人的資本を「必要人材の確保と育成」の両面から捉え、人事施策への反映と効果検証を繰り返し、時代に即した適切な人的資本を構築していくことが、当社における「人的資本経営」であると考えています。「経営戦略を体現する自律的人材の継続的な創出」を最優先課題として、必要人材の計画的育成に取り組んでいます。

必要人材の明確化と定義づけ

中期経営計画の重点戦略である「DXの推進」「総合的なコンサル対応力の向上」「環境分野への取組み」とリンクした推進人材を「DX人材・コンサル人材・SX人材」と定義し、個々人の保有資格や業務経験等を考慮したうえで「コア・ミドル・ベース」の3段階のスキルランクに分類。各分野、レベルに応じた育成を図っています。また、KPIとして2025年3月末までの目標を設定しています。



専門人材の育成強化

多種多様なニーズに応えるべく、基本知識から専門知識まで、個々人のスキルレベルやキャリアパスに合わせ、計画的な専門知識習得を可能とするサポート体制づくりに努めています。

■ ITパスポート資格取得

リテラシー向上とDXベース人材育成を目的としてITパスポートの受験を奨励。2023年3月末までに2行合わせて1,247名が取得しています。

■ 行内認定制度によるスキル向上

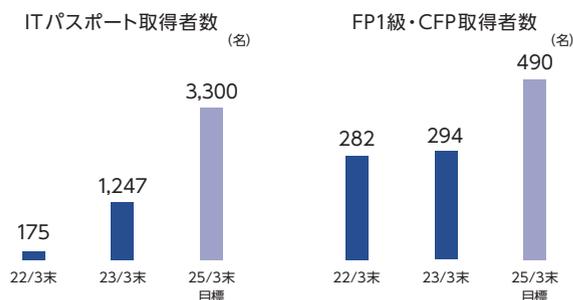
コンサルティング業務を幅広く提案できる人材を行内で認定する「北陸カスタマーアドバイザー制度(HCA)」を2022年度に新設しました。2023年3月末でHCA認定者は累計26名になります。また、質の高い提案ができる個人渉外担当者の育成を目的に「マネーアドバイザー認定制度」を導入しています。取得者向けに定期的にフィードバック研修などを実施しています。

■ 「サステナビリティ渉外力向上研修」開催

サステナビリティ推進強化に向け、SDGsに関する実践的な話法や切り口の習得を目的に2行共催で実施。合計1,000名以上の職員が参加しました。

【公的資格取得者数(抜粋)】(23/3末)

資格	保有者	資格	保有者
弁護士	5名	宅地建物取引士	385名
公認会計士	4名	社会保険労務士	11名
証券アナリスト	51名	行政書士	25名
中小企業診断士	21名		



タレントマネジメントの強化

職員一人ひとりが持つスキルや経験、適性などの各種情報および、人事部面接やアンケート調査、360度調査等の実施により蓄積した個々の職務適性情報を、職員の育成・人事配置に活用しています。当社全体でのスキルの可視化を図り、自律的なキャリアパス作成のサポートや人材戦略への活用をさらに進めるため、人事関連システムへの投資を積極的に行っています。

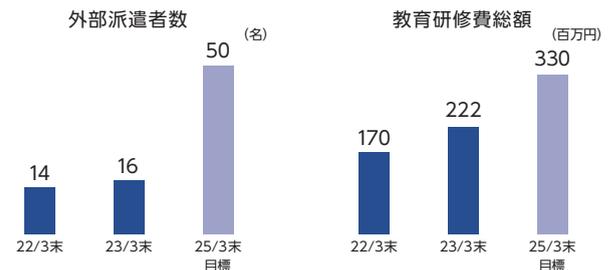
人材育成

外部派遣によるプロ人材育成

高度な専門知識の習得や実務能力、経営感覚の醸成、人脈の形成等を目的として、公募による外部派遣研修を積極的に実施しています。特に中期経営計画の重点戦略とも連動した「DX・コンサル・SX」にかかるプロ人材育成を図るための外部派遣に積極的に取り組んでいます。

派遣先実績(抜粋)

分野	派遣先
DX	(株)浜銀総合研究所 リそなデジタルハブ(株) エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)
コンサル	(株)ストライク (株)青山財産ネットワークス 北海道大学
SX	環境省 みずほリサーチ&テクノロジーズ(株)



外部派遣者インタビュー

幅広い知見が得られて 刺激的な毎日

(環境省出向)

北陸銀行 経営企画部
主任 小林 加奈



環境経済課 環境金融推進室に所属し、TCFDをはじめとする情報開示支援事業、地域のESG課題に資する事業構築に関与していくESG地域金融の取組支援事業、地域脱炭素に資する設備投資を促進する利子補給事業を担当しております。

気候変動問題は全世界共通の課題であり、海外最新動向の収集や地銀信金との意見交換などから、幅広い知見が得られて刺激的な毎日です。

SDGsやESGは銀行の活動と非常に親和性が高く、脱炭素化の伴走支援やポジティブなインパクトをもたらす企業活動のサポートは大きなビジネスチャンスだと思っています。

ICTビジネスソリューション を最前線で経験

(エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)出向)

北海道銀行 デジタル戦略部
主任 石塚 久典



出向先では、北海道の一次産業に対して5GやIoTなどの最新テクノロジーを活用したビジネス創出やスマート農業の推進に携わる部署に配属されました。出向後数か月でスマート農業実証プロジェクトのマネージャーも任せられ、情報収集、戦略立案、各所との折衝などIT推進にかかわる一連の業務に携わり、様々な知識を習得しました。また慣れない環境に身を投じたことで精神面でも大きく成長できたと感じています。

現在は主に法人向けビジネスポータル拡充の企画を担当し、ネットワークやシステム関係にも関わっており、出向時の知識・経験を活かすことができます。

自律的な学び・リスキリング

各種自己啓発支援のeラーニング、専門知識からビジネススキルに至るまでの幅広い分野をカバーするリスキリングツールを導入しています。業務への活用に加え、自身の学びたい分野の知見を深めていくことで、自己成長や各自が描くキャリアパス実現を後押しする仕組みを構築しています。

DX・SX等新分野のスキル習得についても、職員が自らの意志で新たなチャレンジに取り組みやすいよう、研修やセミナー、webや通信講座等の各種ツールとコンテンツ充実を図っています。

研修体系

幅広い人材育成やスキル習得を目的として、専門知識や働き方改革に対応したマネジメントスキル・将来のリーダー養成等の各種研修体系を整備しています。また、グループ合同研修会の開催により、グループ職員同士の交流機会を積極的に設けることでよくフィナンシャルグループの一体感を醸成しています。

■ ヒューマンスキル研修

職員一人ひとりの習熟度合いや職位に応じた「基礎教育・キャリアアップ・マネジメント」に関するヒューマンスキル習得を目的とする研修会です。

■ 職能(業務)別研修

各分野の専門性を高め、より実践的な力を養うとともに、OJT・実務とリンクさせて行員の自律的なキャリア形成を促進する「職能(業務)別研修」を実施。キャリアアップを計画的に進めています。

研修体系図



営業店でのOJT教育サポート

社会人としての基礎知識習得や早期育成を目的に、人事部と営業店が連携した新入社員対象の教育係配置制度を導入し、教育係がマンツーマンでサポートを行っています。業務スキル習得支援に加え、先輩との交流を通じた入社直後の生活面・メンタル面等もサポートしています。

名称	役割等
・メンター ・ブレンダー	日々の業務遂行に対する適切な助言・指導や精神面等のサポートを行う
・事務指導担当者 ・ヘルパー	習得すべき業務について実務手順や習得するための方策等をアドバイスする

自己啓発サポート

コンサルティング能力のベースアップを図ることを目的に、FP・IT関連資格の取得促進キャンペーンを展開しています。

あわせて、一部の公的資格については休日セミナーを開催、資格取得をバックアップしています。公的資格や銀行業務検定など各種資格取得に対する奨励金制度に加え、業務上必須となる内容の通信講座受講料の補助制度を導入しています。

2022年度実績

セミナー	回数	人数
宅建セミナー	13回	89人
FPセミナー	3回	136人

採用の強化

採用担当者の増員

新卒・キャリア採用とも近年外部環境が大きく変化しています。新卒採用については学生の減少や首都圏への集中により競争が激化しています。一方でキャリア採用については、人材の流動化が進み転職市場は活況を迎えています。新卒採用の転機とキャリア採用の好機に対応するため、採用担当者を増員し採用体制の充実を図り、多様な人材の確保に向け戦略的な採用活動に取り組んでいます。

採用担当者インタビュー

当社には、
自由な発想で
挑戦できる環境が
あります

北海道銀行 人事部
主任 大西 なつ美



銀行の業務といえば、預金・貸出・為替の三大業務が代表的ですが、近年は法人や個人のお客さまへのコンサルティング業務など、三大業務以外にも力を入れています。お客さまの多様化するニーズにお応えするためには、「銀行」の枠に囚われない自由で柔軟な発想と、視野の広さ、先見性が求められます。主体性があり、明るく前向きに仕事と向き合える方や、様々なキャリアを積んできた方と一緒に働きたいと思っています。

システム開発、DXのプロ
フェッショナル集団として
未来を拓く仕事です

北銀ソフトウェア 開発本部
リーダー 大懸 充



デジタル技術を活用し新たな成長分野や領域に挑戦していく意欲ある人材を積極的に採用するとともに、各自がシステム開発者として新しい技術の習得と保有スキルの高度化を図りながら、企画・提案・開発ができるデジタル人材の育成に取り組んでいます。

採用に関する情報発信の強化

採用ホームページを「ヒット」にフォーカスする構成に一新しました。業務内容だけでなく、一緒に働くこととなる「ヒット」がどのような働き甲斐や想いを持っているかをインタビュー記事や動画等から知ることができ、より身近に感じ、自己の成長とライフ&ワークのキャリアプランが描きやすくなる内容を追求しています。また会社説明会や採用イベント等のFG合同開催など採用強化策も実施しており、2024年卒大学生対象就職企業人気ランキング^(※)において北海道エリア、北陸エリアの金融機関の中ではそれぞれトップとなっています。

※2023年4月12日発行 日本経済新聞朝刊 日経×マイナビ新卒採用広告特集

■ 北陸銀行採用HP



■ 北海道銀行採用HP

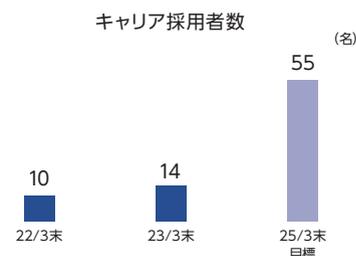


初任給の引き上げ

グループの将来を担う優秀な人材の採用のため2023年5月に初任給の引き上げを決定しています。従業員の処遇改善をはじめとした人的投資に積極的に取組み、多様な人材の確保や職員一人ひとりのポテンシャルを最大限引き出すことで付加価値の高い金融サービスを提供し、地域の発展に貢献していきます。

専門人材の採用強化

DX分野をはじめとした専門人材の採用を強化しています。北陸銀行においては2024年4月入行の新卒採用より従来からの総合職採用に加え、専門人材を育成するための2つのコース(「デジタル/システム」コースおよび「マーケット/リスク」コース)を新設しています。多様性のある人材を幅広く採用し、早い段階から関連部署での業務を中心に経験しながら各分野のスペシャリストを目指すコースで、自律的なキャリア形成を促す効果も期待しています。また北銀ソフトウェアでもこれからのグループのシステム・DX戦略を担う人材の採用強化を図っています。



アルムナイ・リファラル採用強化

キャリア採用においては、独自のタレントプール(人材の資産化)の構築・活用に注力しています。また、さまざまなバックグラウンドや専門性を有する人材ポートフォリオ構築を図るため、アルムナイ(卒業生)やリファラル(紹介)を含む複数のチャンネルからの採用を進めています。幅広いキャリアを持つ人々が生き活きと働ける社内環境整備を同時に進めてまいります。

アルムナイ採用者インタビュー



北陸銀行
デジタル戦略部
藏林 潤奈

2012年
新卒で北陸銀行に入行
窓口テラーや個人渉外を担当

2018年
デジタル総合商社に転職
営業職として官公庁等を担当

2022年
北陸銀行に再入行
デジタル戦略部でHP・Web
広告・アプリを担当

金融×デジタルの経験を活かして

デジタル総合商社では官公庁や広告代理店をはじめとするお取引先の悩みをヒアリングし、デジタル商材を活用したソリューション提案を行っていました。Webサイトの提案から制作、運用保守までを一気通貫で担当したことや、アプリ企画や動画制作、Web広告、デジタルアート、プロジェクトマッピング、VR/AR等の幅広い商材を扱っていた経験が現職でも活かしていると感じています。世の中からDXが求められる中で、デジタル分野を極めたいという思いから一度当社を離れましたが、金融×デジタルの経験を活かして、再び地域のお客さまに貢献することができ、やりがいを感じています。戻ってきた際に、当初一緒に働いていた上司や先輩、同僚から歓迎の言葉を沢山頂き有り難い気持ちで再出発することができました。当社ならではの“人の温かさ”を感じながら働くことができている。

〈TOPIX〉

グループ採用力の強化

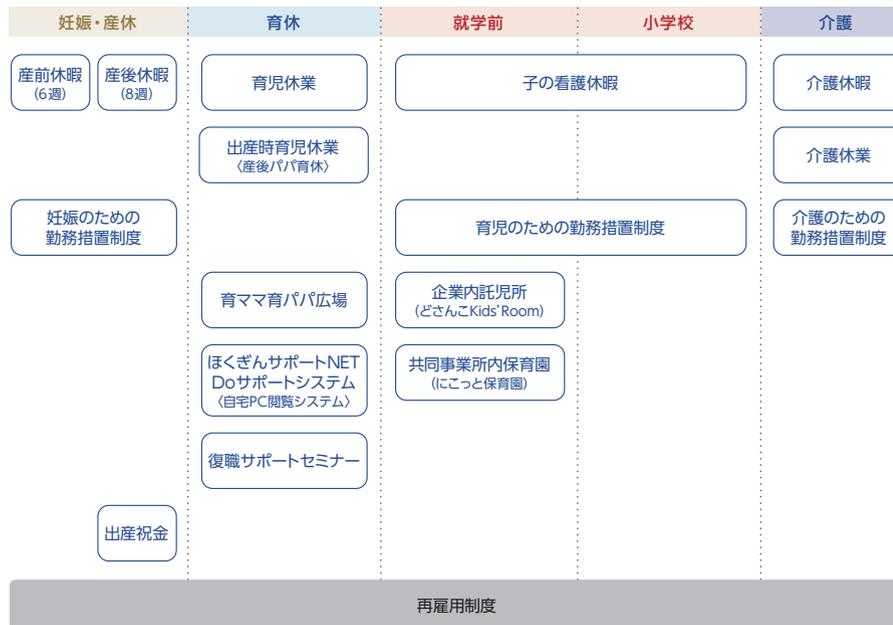
採用活動においてもグループ全体での協力を促進するために、定期的なミーティングを開催し、採用担当同士が経常的に連携できる体制を構築しております。各社が相互に連携し、採用活動における課題やノウハウ、好事例を共有することで、より効果的な採用戦略立案に繋げています。採用活動におけるグループ連携の強化を通じて、優れた人材を確保し、より高度な総合サービスの提供に努めてまいります。



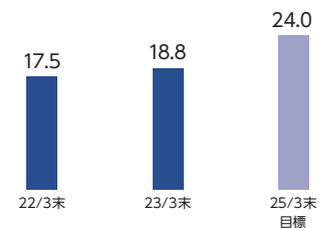
女性活躍・DE&I推進

両立支援の取組み

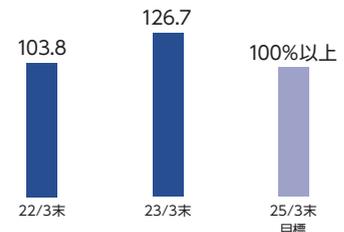
ダイバーシティ推進室が中心となり、ワーク・ライフ・バランスを実現しながら働き続けられる環境づくりに積極的に取り組んでいます。また、キャリアアドバイザー設置やセミナー開催等による復職サポートの充実など、女性が生き生きと働ける環境づくりを強化、北陸銀行・北海道銀行ともに「プラチナくるみん」「えるぼし(3段階)」を取得しています。



女性管理職比率 (%)



男性育児休業取得率 (%)



育児休業者インタビュー

2012年に入社し、現在は、預かり資産提案業務を中心に担当しています。プライベートでは、3歳の女の子、1歳の双子の男の子、計3人の育児中です。当社の「子育てを応援する」姿勢には、いつも背中を押してもらっています。育児休業を2回取得しましたが、職場全体に理解があり、不安なく休むことができました。「復職サポートセミナー」では、復職する仲間との情報交換や子育てをしながら働く先輩のアドバイスなどもあり、復職が楽しみになりました。現在は時短勤務制度を利用して、ライフスタイルに応じた勤務時間を選択することができています。職場の仲間も常にフォローしてくれるので心強く、大変さよりも仕事の楽しさ・やりがいを感じる毎日です。子ども達が大きくなった時に私の働く姿から学んでくれることがあれば良いな、という思いで毎日頑張っています。



北海道銀行
リテール推進部
プライベートバンキング
センター札幌中央
松本 優衣

ダイバーシティ推進・担当者メッセージ



北陸銀行
ダイバーシティ
推進室長
矢田 衣子(左)

北海道銀行
ダイバーシティ
推進室長
山内 えり奈(右)

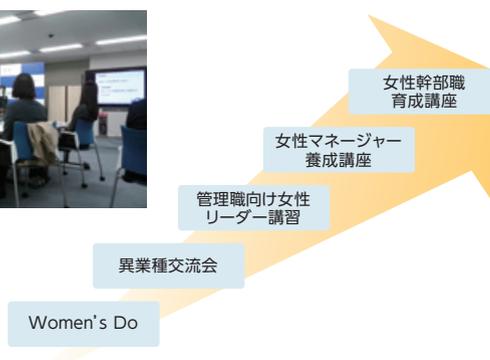
互いに2019年6月にダイバーシティ推進室長に着任して以来、2行の目線を取り入れながら連携して活動できた4年間であったと思います。例えば、ウェルビーイングのある働き方の実現に向けた「ビジネスカジュアル導入」は、2023年1月から試行を開始し、この7月から正式導入となりました。また北海道銀行が実施している女性管理職・経営職の養成のための研修や異業種交流会に、北陸銀行の北海道地区の職員も参加するなど、グループとしての活動の幅を広げています。外部認定取得や男性育児取得制度の見直しなどにおいても相乗効果がありました。ダイバーシティ推進は女性活躍が中心のものという考え方はまだ根深いと感じていますが、育児や介護をはじめとした制約のある働き方は誰にでも起こり得るものです。多様な人材が「地域共栄」へ、ダイバーシティ分野での新たな取組や価値観の創造が「進取創造」へ繋がるものと考えています。今後も両行で知恵を出し合い、切磋琢磨して、全ての職員が活躍できる環境づくりを目指していきます。

女性活躍

北陸銀行、北海道銀行合同で女性管理職・経営職の養成を図ることを目的とした研修である「Women's Do」や、他社との交流を通してキャリア形成や働き方を考え、モチベーションアップにつながることを目的とした異業種交流会を開催しました。

また、2022年度には新たに社外取締役役に女性役員1名が就任しています。

女性管理職比率について「2024年度までに24.0%以上」を目指すとともに、女性のキャリア開発、経営を担う人材の育成に引き続き注力し、積極的な配置・登用に取組んでまいります。



男女賃金格差について

正規雇用労働者

北陸銀行においては、転居を伴う異動のある総合職と転居を伴う異動のないエリア職・事務職の間で賃金差を設けています。また、北海道銀行においても、転居を伴う異動のある総合職と転居を伴う異動のないエリア職・一般職の間で賃金差を設けています。2行ともに賃金体系においては性差を設けていないため、コース・階層別に見ると男女の賃金に大きな差異はありません。一方で、相対的に賃金が高い総合職および管理職において男性の割合が高いため全体では下記の差異が生じています。

この差異を解消する取組として、制度の面では2023年7月に制度改正を行い、性別を問わずコースを柔軟に転換できるように見直しを行いました。

また、近年の新卒採用では、総合職における女性採用比率は北陸銀行、北海道銀行ともに約2割と徐々に増加しています。

一方で、総合職における平均年齢は北陸銀行では男性41.8歳、女性29.6歳、北海道銀行では男性42.8歳、女性29.6歳と、女性総合職は若年層が多いため賃金差異の縮減には時間を要しますが、積極的に女性採用・登用を進めていきます。

あわせて1on1ミーティングやマネジメント研修等により女性職員のキャリアアップマインド醸成を図るとともに、子の養育を容易にするための諸制度の整備をさらに進めていくことで、女性の長期的なキャリア形成を支援し、その経験・意欲に応じて女性管理職の積極的な登用につなげていきたいと考えています。

役職区分	北陸銀行			北海道銀行		
	全体	うち総合職	うちエリア・事務職	全体	うち総合職	うち特定・一般職
	賃金差異	賃金差異	賃金差異	賃金差異	賃金差異	賃金差異
経営職	72.3%	81.1%	—	76.9%	83.2%	73.3%
管理職	68.7%	89.4%	91.0%	74.2%	99.6%	103.6%
非管理職	66.4%	78.2%	77.6%	66.2%	76.7%	55.9%
全体	51.0%	61.6%	79.6%	48.2%	59.1%	51.5%

パート・有期雇用労働者

北陸銀行では支店窓口や支店後方業務、内部事務補助としてのパートタイム労働者は女性の割合が高い状況にあります。一方で、相対的に賃金が高い特別嘱託・専門職嘱託は、その経験や専門性を持った人材を中心としており、男性の割合が高くなっています。

また、北海道銀行でも支店窓口や支店後方業務、内部事務補助としてのパートタイム労働者は女性の割合が高い状況にあります。一方で、相対的に賃金が高い嘱託は、定年時再雇用者を含め、その経験や専門性を持った人材を中心としており、現時点では男性の割合が高くなっています。各雇用形態において、性別による賃金差は設けてはみませんが、専門性を求められる分野におけるキャリア採用を強化しており、その能力基準で男女問わず採用を行っています。

職種区分	賃金差異(女性割合)	
	北陸銀行	北海道銀行
嘱託	53.4%	66.5%
パート	124.0%	50.1%
シニア行員	83.4%	—
全体	32.8%	31.2%

挑戦する風土

チャレンジ機会の創出

職員が自律的にキャリアをデザインし、生き活きと働けるよう挑戦できる環境を整えています。また、一人ひとりの「やってみたい」を尊重し、自ら手を挙げられる組織風土醸成に努めています。挑戦したい業務に取り組める「チャレンジ・ジョブ」「ワークサイド・ジョブ（社内副業）」「お試しインターン・シップ」を公募形式で実施しています。



ワークサイド・ジョブ参加者インタビュー



「新本社プロジェクト」をきっかけに本部に挑戦

北陸銀行
デジタル戦略部
大和 可奈

※PJ参加時は越前町支店所属

本プロジェクトを通して本部で働く職員と関わることができ、「銀行員」という職業の幅広さを知ることができました。関係者と協力して企画する面白さを感じ、本部に挑戦したいという思いが強くなりました。現在はデジタル戦略部に所属しており、ITを活用した様々な金融サービスの企画と推進に取り組んでいます。「やってみたい!」と思えば挑戦できる、それを応援できる体制が整っている、そんなほくほくフィナンシャルグループの社風に魅力を感じています。

役員との対話

経営陣が経営戦略や想いを直接伝えながら、現場の生の声を聴く機会を設けています。職員一人ひとりがより高い目線を持ちながら、ワンランク上の業務やポジションに挑戦する組織風土を醸成しています。



12名の若手職員が中澤社長とフリーディスカッションをする様子



12名の若手職員が「どさんこヤングフォーラム」にて兼間副社長をはじめとする6名の役員と意見交換する様子

どさんこヤングフォーラム参加者インタビュー



役員との対話を通じて自己研鑽へ

北海道銀行
苫小牧支店
山下 遼

役員との対話を通して、考え方や視点を身近に感じることができ、今後の自身の成長にも役に立つ貴重な経験となりました。地域のITリテラシーを高められる行員が求められていると聞き、まずは自分から積極的に行動し、スキルを磨いていきます。

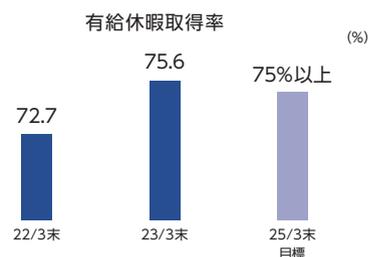
キャリアアドバイザーの設置

職員一人ひとりの相談役として、キャリアアドバイザーを設置しています。職員と面談を行い、キャリアアップや能力開発、生活設計などさまざまな相談内容に対応。若手職員の成長と定着支援、多様な職員のキャリアデザイン、ワークライフバランスへのアドバイスを通して、安心してチャレンジできる環境づくりのサポートをしています。

ウェルビーイング実現

ウェルビーイング向上、ワークライフバランスの取組み

職員のワークライフバランス充実のためメリハリが効いた働き方の実現に取り組んでいます。ライフイベントに合わせた制度休暇の新設、有給休暇取得キャンペーン等の取得促進策を導入しており、有給休暇取得率は向上しています。今後も、職員の新しい価値観に対応した「柔軟な働き方」を実現すべく、福利厚生制度の拡充により職場環境の更なる充実を図っています。



働き方改革

■ 生産性向上

生産性向上への創意工夫と時間管理の徹底に向け、北陸銀行では「スマートワーク運動」、北海道銀行では全店平均退行時刻目標を7時とする「ノーサイド7」に取り組んでいます。より質の高い「ワークライフバランス」の実現に向け、今後も取り組んでまいります。

■ 時差出勤・時短勤務制度

お客さまのニーズや業務内容に応じた弾力的な勤務を可能とし、ワークライフバランスを踏まえた柔軟な勤務態様の実現を図る「時差出勤」「時短勤務」を導入しています。

■ 360度調査

管理者自身のマネジメント特性理解と職員ES向上の観点から経営職層・管理職層を対象に実施しています。

■ ビジネスカジュアル

2023年1月より試行開始、2023年7月より正式導入しました。一人ひとりが自分らしく働ける職場環境が構築され、職員のモチベーションも向上しています。



ファイナンシャル・ウェルネス

地域・お客さまへの価値創造の担い手である職員自身の「ファイナンシャル・ウェルネス」向上を図るため、持株会や企業型DCにおけるマッチング拠出等を導入しています。

また、奨学金借換制度(低金利の職員向融資制度)も導入、福利厚生制度の更なる充実に努めています。

健康経営の推進

「健康経営宣言」を制定し、ウォーキングキャンペーンをはじめとする各種キャンペーン・セミナー開催等、健康保持・増進に繋がる施策を実施しております。

また、北陸銀行・北海道銀行とも「健康経営優良法人・ホワイト500」認定を6年連続で取得しています。



人事制度改正

銀行業務の多様化や高度化が進み、職員の就労意識も変化するなか、「公平性・納得性の高い人事体系」「キャリア形成支援」「安心して長く働ける環境の整備」といった観点を踏まえ、2023年7月に人事制度を改正しました。また、物価上昇から職員の生活を守り安心して働ける環境の整備、職員のエンゲージメント向上を図るため、2023年7月よりベースアップを実施しています。

主な改正内容

1 職務内容でコース体系を整理

2 柔軟なコース転換によるキャリア形成支援

3 業務負担や転居転勤負担に応じた手当体系へ再編

4 55歳以降の役職定年制度を見直し

「社外取締役」と「職員」の意見交換会

長期ビジョンの実現に向けて何が 필요한のか、今まさに現場で活躍する女性職員たちと社外取締役の間で率直な意見交換を実施しました。



Q

長期ビジョンを実現するために当社グループに必要なこと

A

長期的な視野にたち、楽しく活躍できる環境づくり、そのための職員同士の活発なコミュニケーションが重要

岡島

企業が取組むべき課題である気候変動対応や人材確保対応は日々重要性が増しています。現在、SX推進部でそのような業務を経験できることはありがたく、充実した仕事ができています。

長期ビジョンの実現のためには、楽しく仕事ができる風通しの良い環境が非常に重要だと考えています。そのためには、職員同士がグループの戦略についてコミュニケーションをとることがもっと必要だと感じています。



岡島 奈美子
ほくほくフィナンシャルグループ
SX推進部 GX推進グループ長

加藤

目指すべき姿は何か、目指すべきビジョンは何かということ、私も含めてですが、職員に伝えることがまだまだ不十分だと思っています。

例えば、投資信託や保険を販売すること自体が目的ではなく、お客さまの人生において必要な情報を提供し、お客さまの資産形成をお手伝いしていくことが本来の目的です。そういった観点で、長期ビジョンを実現するために大切な本質的なことについて、しっかりとコミュニケーションを図っていくことがまず必要だと考えています。



加藤 有香
北海道銀行
リテール推進部 上席調査役

上野

システムの世界は5年毎、10年毎に大きく変化する業界です、そのような業界で勤務していると、今後どのように変わっていくのだろうという楽しみを感じています。

長期ビジョン実現に向けて重要なことは、まず職員一人ひとりが長期的な目線を持つことだと思っています。そのためにも長期的な視点をもつことの楽しさや重要性を伝えていくことが大切だと思います。



上野 真希
北銀ソフトウェア
開発第一部 グループ長

山内

人材の育成に携わり常に意識していることは、当社グループで働く意義を職員にどう伝えていくかということです。「なぜ当社グループでなければいけないか」を考えてもらうことが、人材育成につながることとなり、結果長期ビジョンの実現に重要であると考えています。

しっかりと、その意義を伝えることができれば、当社グループにしかできないイノベーションを起こせる組織となり、課題解決を通じて地域のお客さまに貢献できると考えます。



山内 えり奈
北海道銀行 人事部
能力開発・育成室長 兼
ダイバーシティ推進室長



舟本 馨
取締役監査等委員

舟本

皆さんの長期ビジョン実現のためにすべきことへの思いをお聞きし、ぜひ実行に移していただきたいと感じました。皆さんが自分の考え方や方向性を追求できるよう、実行する権限と責任をもつ上位の役職に就いてほしいと思います。自分も当時、警察庁の刑事局長という責任者になった時の重みを忘れられません。そのような立場となることで、本質を考えて仕事ができたと感じます。皆さんも、責任を感じながら、銀行をより良くするべく、頑張してほしいと思います。



横井 裕
取締役

横井

皆さんがおっしゃる通り、私も長期ビジョンの実現には、職員のモチベーションは重要だと考えます。

私はモチベーションの大きな要素として「自分のアイデアの実現」があると思っています。アイデアを実現していくことは、お金が要らないくらい楽しいことだと思います。

そのような気付きを実感できる機会はグループの中にあると感じますか。

佐伯

私はもともと銀行の所属ですが、現在グループの証券会社に出向して働いています。ほくほくTT証券では、自らが気づき、考え、行動に移せる業務に就かせていただいています。

人事室室長として経営会議にも参加しており、全社的な視野で考えることができるようになりました。そのことで、より頑張っていこうと思うことができている。そういう意味では、当社グループにはそのような機会がしっかりとあると考えています。



佐伯 亜耶
ほくほくTT証券
人事室 室長

Q

新たな分野への取組みを進めるために必要なこと

A

組織的な教育制度の整備とともに一人ひとりの能動的な行動が重要

小川

地域金融グループという存在が生き残っていくために、DXやGXなどの新分野に取組んでいく必要があると思いますが、新しい分野の知識を得るための取組みはできていると思いますか。

他社も新分野が収益源だと思っているので、差別化を図るためにもどんどんスキルアップしていかないといけないと思います。そういった環境は当社グループに整っていると感じますか。



小川 万里絵
取締役監査等委員



村中 里美
北陸銀行 融資部
上席融資役

村中

私が前任の支店長のとき、今後の金融機関にとって欠くことができないDXの重要性を職員に説明し、理解してもらう機会を意識的に作りました。

アプリやタブレット化の重要性を、支店の全員に如何に腹落ちして理解してもらうか、そこが支店長に求められる大切な役割だと考えます。

環境づくりは、組織的にも必要ですが、それだけでなく支店長自らが能動的に動くことも重要なことだと考えています。



米光 響子
北陸銀行 人事部
調査役

米光

新しい分野における最低限の業務知識を備えてもらうことが必要です。それに加えて、業務の枠を超えて、自分のキャリアやスキルを高めたいと考えた職員がチャレンジできる環境・仕組みも構築されてきたと思います。

例えば、銀行の経験だけでは得られない専門性を身に着けられるよう、外部出向や研修の機会を指名制から公募制に変更しました。また、短期間の本部OJTを通じて専門業務を見てもらう「お試しインターンシップ」という制度も導入し、知識取得の機会を増やしています。

岡島

「お試しインターンシップ」については、まずSX推進部において試行しました。実際に参加した若い職員には大変刺激になったと聞いています。短時間でもまず業務を見てもらうことは大変良い制度だと思います。

本制度を今年度、ほぼすべての本部部署に広げたところ、延べ100名程度のエントリーがあったとも聞いており、職員の意識の向上にもつながっていると感じています。

舟本

DX分野における当社グループの強みは、組織として北銀ソフトウェアを擁することだと感じていますが、北銀ソフトウェアではDX推進に向けた職員の意識はどうでしょうか。

上野

北銀ソフトウェアでは、知識を深めることができるように、Eラーニングを全員が受講できる体制になっています。DX以外にも数百のコースがあり、時間があるときに勉強するようにと職員に伝えています。隙間時間を見つけて着実に勉強している方も多くいます。

Q

人材育成・女性活躍を活性化させるために必要なこと

A

男性・女性に関わらずやりたいことに挑戦できる環境づくりが重要

横井

昇進すると権限が増えるのは良いが、責任が増えるので消極的になってしまうという人が多いという意見がありますが、どう思われますか。

佐伯

個人的には、できることが広がることは良いものの、色々なバランスを考えて責任を負いたくないという意見も理解できます。但し、挑戦せずに諦めるのはもったいないので、一回やってみればよいとも思います。全部ではなく一部分でよいので、責任を負わせてみて、責任を持つことのやりがいを感じてもらうことも大切であり、それを上司が支援するような形になれば、挑戦をしようという素地になるのかなと思います。

小川

挑戦という意味では、地域金融機関においては、女性の支店長はリテール店舗が中心と聞いています。リテール業務も大切ですが、法人営業も大切だと思います。女性のキャリアを個人営業中心ではなく法人営業にも広げていてもらいたいですね。

横井

法人営業をやりたいかと問われれば、「やってみたい」と言う人も多いと思います。女性だからではなく、やりたいからを優先できる組織になると人材育成や女性活躍という観点からもより活性化していくのでしょうか。

村中

当社グループにはいろいろな業務があります。また、今はいろいろな働き方も選択できるようになってきています。仕事よりも家庭を大切に人がいてもよいと思います。役職を担わず、自分の持つ専門性で仕事をしていきたいという人もいてよいと思います。

「やらせる」というよりもいかに「やってみたい」という自主性、積極性を生み出すことができるか、しっかりとそういう風土を作っていくことが大切だと思います。

鈴木

男女限らずですがもっとチャレンジしてもらうためにも、どうしたらチャンスをもたらえるのか、もらったチャンスが上手いかなかったとしても、次にしっかりと別のチャンスの機会が与えられるということを見せていくことが必要ですね。そうでないと「とりあえずチャレンジしてみよう、より責任ある職を目指してみよう」という能動的な行動が生まれにくいかもしれません。



鈴木 伸弥
取締役監査等委員

舟本

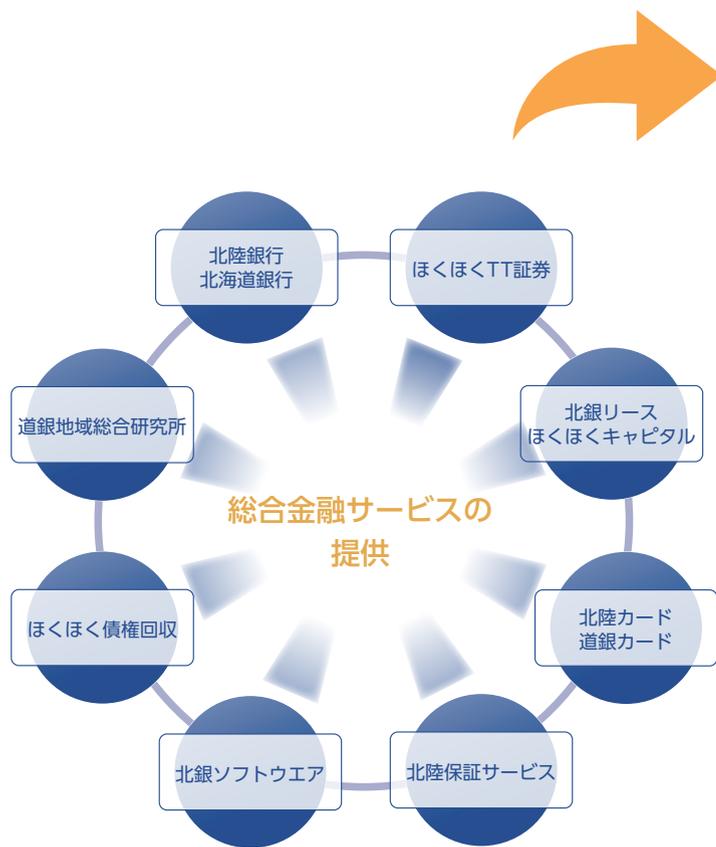
当社グループの将来を考えるにあたって大切なのは、それぞれの組織に勤める方が、人材交流も行いながら如何に一体感をもって取組んでいくかだと思います。今日の意見交換会で初めて会った方もいると思いますが、こういう機会も大切です。

色々なレベルで人を知ることが当社グループの一体感をより醸成し、将来の「ほくほくフィナンシャルグループ」に向けた第一歩であると思っています。ぜひ色々な形で交流を進めてほしいと思います。

グループ総合力の強化



当社グループの特徴である「広域営業基盤」を最大限に活用し、お客さまに「価値」を提供すべく、北陸銀行と北海道銀行におけるシナジー効果の追求に向けた連携を更に加速してまいります。
さらに、リース・カード・不動産・システムなど金融・非金融の枠組みを超えた総合サービスの提供を強化してまいります。



グループ連携による お客さまへの付加価値提供

販路拡大支援

- ・ ほくほく連携によるビジネスマッチング

資金調達手段の多様化

- ・ 北銀リースとの連携によるリース提案

運用提案の高度化

- ・ ほくほくTT証券との連携による幅広い運用提案

デジタル化・DX支援

- ・ 北陸カード・道銀カードによるデジタル化
- ・ 北銀ソフトウェアによるDX支援

ファンドによる支援

- ・ ほくほくキャピタルによるファンド出資



【当社の企業価値向上】

- 収益獲得機会の増加 採用力の強化
- 専門スキルの共有・高度化
- 経営資源の共有による合理化

販路拡大支援

北陸銀行および北海道銀行は、広域店舗網を活用し、お取引先の販路拡大の支援や情報提供などに積極的に取り組んでいます。

北陸銀行と北海道銀行のお取引先を結びつけるビジネスマッチングや協調融資など“ほくほく連携”の実現件数は飛躍的に増加しています。

引き続き当社グループの特徴を活かした取組みを強化することで、お客さまへの付加価値の提供に努めてまいります。

《ほくほくビジネスマッチングの主な例》

- 食に関する販路・仕入先の拡大
- システムの導入や販路拡大
- 商品設備の販路拡大
- コンサルティング会社の紹介
- 不動産取得・売却(仲介経由)

資金調達手段の多様化

北陸銀行と北海道銀行は、北銀リースとの連携を通じて、お客さまの資金調達手段の多様化を図っております。環境に配慮したESGリースの促進を行い、地域の脱炭素化に貢献してきました。引き続き地域のお客さまを通じて脱炭素社会に向けた取組みをグループ全体で行ってまいります。

北銀リースへの出向を通じて

出向にあたり①営業店との架け橋になること、②グループ一体でお客さまのニーズに最大限取組むことを軸に活動してきました。特に若手職員にとっては声がかかりやすい存在として営業店との架け橋になることができたほか、若手職員の育成にも貢献できたと思っています。また、銀行だけでは対応できないサービスをグループ一体となって提案することで、ほくほくFGとしてお客さまの多様なニーズにお応えすることができたと感じています。



北陸銀行 本店営業部
調査役
関口 雅隆

運用提案の高度化

北陸銀行と北海道銀行は、ほくほくTT証券との連携を通じて、お客さまに専門性の高い資産運用相談やコンサルティングサービスを提供しております。引き続き、お客さまの多様なニーズに対応すべく、グループ連携を強化してまいります。

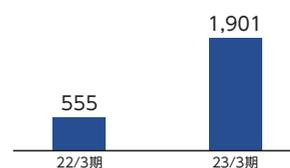
地域のお客さまに フルラインナップの金融商品を提供

当社では、合併先の東海東京グループから商品ラインナップや証券システムの提供を受けて営業活動を行っています。専門性の高い人材研修体系や市場調査レポート等による情報力は、銀行と異なる知見での顧客提案につながっており、銀行グループでの証券子会社の存在意義を実感しています。



ほくほくTT証券 帯広支店
(北海道銀行より出向)
課長
田口 晋平

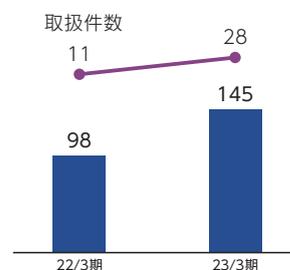
ほくほく連携実現件数 (件)



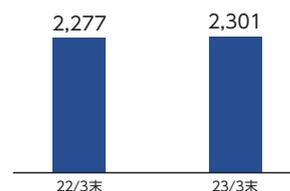
北海道地区貸出残高 (億円)



ESGリース実行件数・金額 (億円)



ほくほくTT証券
預かり資産残高 (億円)

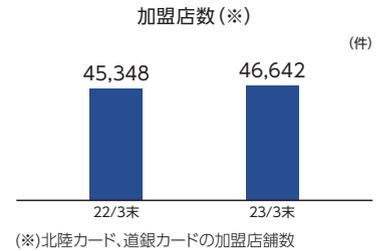


デジタル化・DX支援

北陸カード・道銀カードによるデジタル化

北陸カードと道銀カードでは、銀行と連携してキャッシュレス化推進に向け、加盟店取引を拡大しております。

様々なお客さまの課題解決に取組み、地域のデジタル化を推進することで、地域社会の生産性向上と利便性向上を促進してまいります。



トピックス

北陸カードでは、「富山空港直行バスへのタッチ決済の導入」や「富山市内循環バスへのタッチ決済による交通乗車の実証実験の実施」等、交通機関と連携しタッチ決済を導入することで、地域の利便性の向上と、富山の観光都市としての魅力向上に寄与しています。



北銀ソフトウェアによるDX支援

システム会社である北銀ソフトウェアは、グループ内のシステム開発受託や運用に加え、システム販売やお取引先のITコンサルなども担っております。また、北陸銀行・北海道銀行に導入した「預かり物件管理システム」を他の地域金融機関に販売も行っております。

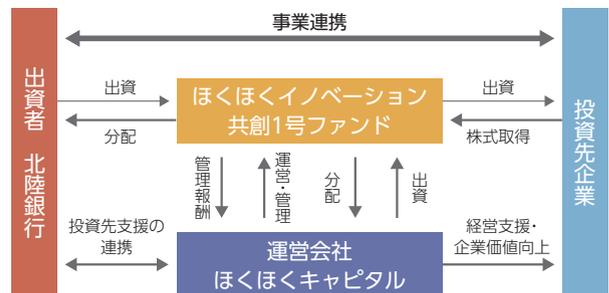
金融分野で培った高度で効率的なシステム開発力を活かして地域のDX支援を進めてまいります。



ファンドによる支援

北陸銀行ならびにほくほくキャピタル株式会社は、2022年10月に、先端的な技術やサービスを有するスタートアップ企業を支援する「ほくほくイノベーション共創1号ファンド」を設立しました。

地域の将来を担う起業家の発掘や育成に加え、革新的な事業により成長が期待され株式公開を目指せる企業等を対象として、幅広いステージの企業に投資を行ってまいります。



ファンド担当



ほくほくキャピタル (北陸銀行より出向) 田中 裕仁

ほくほくキャピタルへ出向し、スタートアップへの投資業務を行っております。投資を通じて、全国に展開する先端技術・サービスを有するスタートアップと協業することで、ほくほくFGのお客さまおよび地域経済のイノベーションに貢献していきたいと考えています。

本業務では、これまで学ぶ機会の少なかった知識も広く必要となるため、この経験は自身にとって貴重な学びの機会にもなっております。

資金面だけでなく、今後は地元の起業家・スタートアップの育成などのお役に立てる人材となるように、今後もスキルアップに努め、地域に貢献していきます。

FG合同新入社員研修会

グループ総合力強化の一環として、グループ発足後初めて合同の新入社員研修会を実施しました。研修会では、代表者等との活発な意見交換やグループの「歴史」と「未来」をテーマにグループワークを行いました。柔軟な発想を元にグループ戦略の検討を行うことで、FG社員としての意識醸成に寄与しております。



グループの融合とシナジーの極大化

～新たなグループ拠点として「ほくほく札幌ビル」が竣工～

当地は北陸銀行札幌支店として長年にわたり営業してきましたが、ほくほくフィナンシャルグループの新たな拠点として生まれ変わります。北陸銀行と北海道銀行、グループ企業が共同利用する施設として、グループの融合とシナジーの極大化を図るとともに、地域の成長と発展に努め、新たな共有価値を創造してまいります。

「ほくほく札幌ビル」は、環境配慮型の持続的なオフィスビルであり、「CASBEE札幌」Aランク相当の機能性と環境性を確保しております。



「ほくほく札幌ビル」の概要

- 名称：「ほくほく札幌ビル」
規模：地上13階、地下3階
建物用途：北陸銀行札幌支店・北海道事務所
北海道銀行本部機能・グループ企業
竣工時期：2023年度中(予定)

ほくほく札幌ビルの7つの軸

1. 歴史の継承と未来への飛躍
2. 地域社会との共栄
3. グループの融合とシナジーの極大化
4. お客様に快適な空間とサービスを
5. 新しいワークスタイルと多様性
6. レジリエンスに立脚したBCP対応
7. 環境負荷の低減

環境への取組み Policy

- Policy 1 環境配慮型の外装デザイン
Policy 2 高効率な設備機器の採用
Policy 3 設備機器の自動制御による運転の最適化
Policy 4 地域冷暖房への接続で面的な環境配慮

CASBEE札幌

- 建築物の環境効率 **BEEランクA** (BEE=1.5)
ライフサイクルCO₂ **☆☆** (89%)
一次エネルギー消費量 **BEIm=0.79**

ほくほく札幌ビル担当



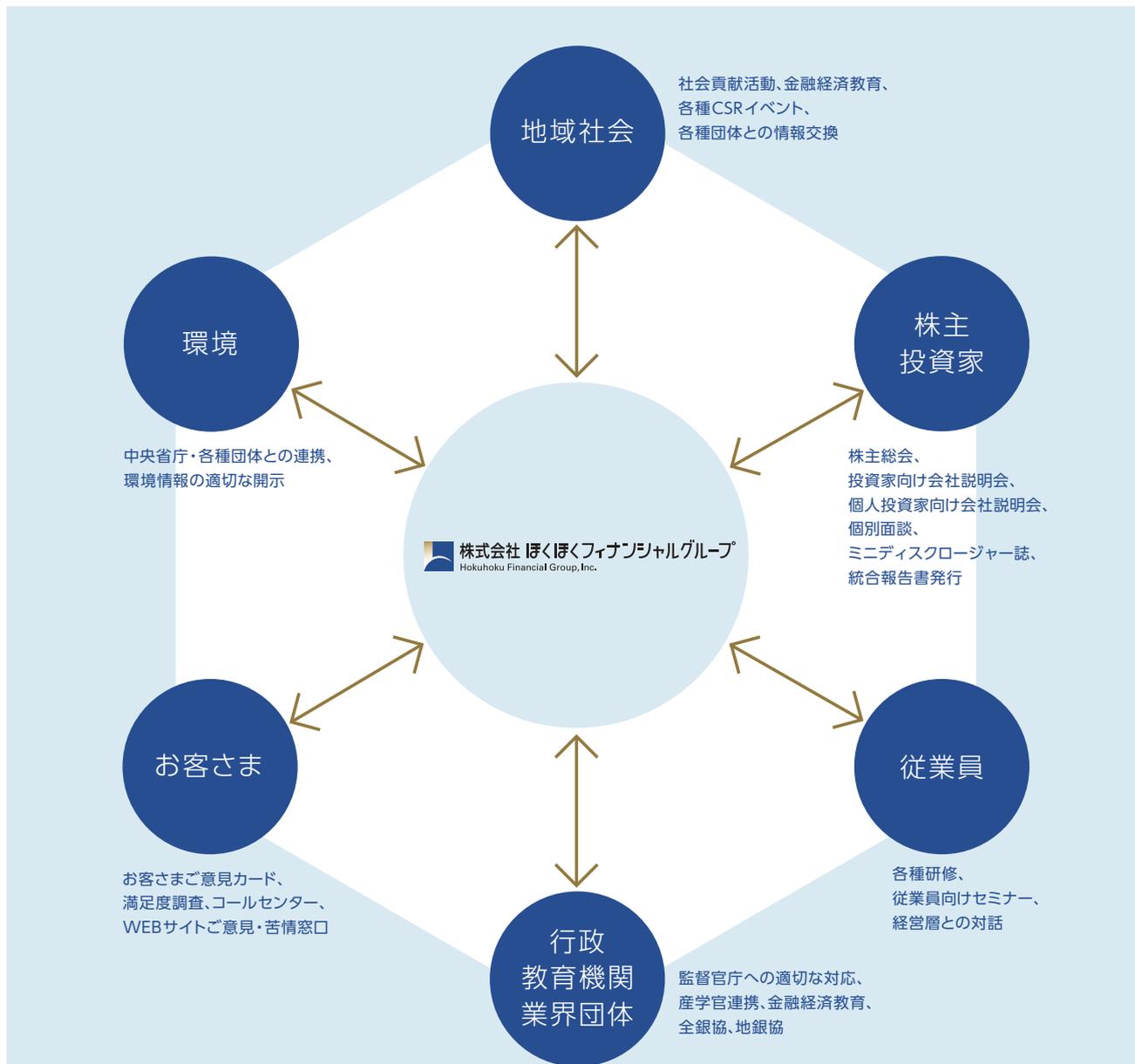
北陸銀行
経営企画部
総務室長
中村 佳典

北陸銀行と北海道銀行、グループ企業の連携拠点ができることで、今まで以上にグループの融合が図られると感じています。経営理念である「地域共栄」のもと、グループ総合力を発揮し、様々な金融サービスを提供することで、今後もお客様と地域のさらなる発展に貢献していきます。

ステークホルダーコミュニケーション

ステークホルダーとのかかわり

ほくほくフィナンシャルグループでは「お客さま」「環境」「地域社会」「株主・投資家」「従業員」「行政・教育機関・業界団体」といった様々なステークホルダーの皆様とのかかわりを通じて、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでまいります。



ほくほくフィナンシャルグループ ディスクロージャー・ポリシー

基本方針

株式会社ほくほくフィナンシャルグループ(以下、「当社」とする)および当社子会社、関連会社は、「広域地域金融グループとしてのネットワークと総合的な金融サービス機能を活用して、地域とお客さまの繁栄に貢献し、ともに発展しつづけます」という経営理念のもと、株主・投資家、お客さま、地域社会、従業員等あらゆるステークホルダーに対し、積極的な情報開示を行います。また、様々なコミュニケーション活動を通じて、ステークホルダーとの信頼関係を維持・発展させていきます。

株主・投資家

ほくほくフィナンシャルグループでは、株主・投資家の皆さまとの対話の場を重視しております。2022年度は、5月及び11月に機関投資家向け、6月に個人投資家向け会社説明会を開催し、当社グループの概要、業績および戦略等についての説明機会を設けております。足元では、2023年5月に機関投資家向け会社説明会をハイブリッド(集合+Web)形式で、6月に個人投資家向け会社説明会をWEB形式にて開催しました。また、説明会に社外取締役が参加するなど対話の充実を図っております。



環境

北陸銀行および北海道銀行は、基幹系システム「MEJAR」を共同運営する横浜銀行、東日本銀行、七十七銀行および広島銀行とともに、サステナビリティ分野の商品サービスに関する連携協定「MEJARサステナビリティソリューション連携」を締結いたしました。各行ではお客さまの脱炭素化支援などに積極的に取り組んでおり、今後サステナビリティソリューションに関する情報の共有し、地域の脱炭素化、地域経済の発展に貢献してまいります。

地域社会

成年年齢の引き下げや、高等学校の学習指導要領に投資信託等金融商品の学習が明記されるなど、金融リテラシー向上への取組みが地域金融機関に対して期待されており、ほくほくフィナンシャルグループも初等・中等・高等教育や、自治体・企業職員への社会人教育において、金融経済教育や職場体験を実施しております。

高齢化やキャッシュレス化が進む一方で、架空請求や不正取引等の金融犯罪が増加しており、金融の仕組みや消費者としての正しい知識を理解し、自律的に金銭感覚・道徳観念を形成できるよう、地域社会と連携しながら取組みを進めてまいります。



行政・教育機関・業界団体

北陸銀行および北海道銀行は、行政や教育機関、各種団体との連携を通じてコミュニケーションの強化を図り、地域のニーズと研究シーズとのマッチングや各地域の特徴や強み、抱える課題などに応じた各種取組みを積極的に連携・協力しております。

2022年度末においては、49の自治体と協力関係を構築しており、産学官連携による地方創生の取組みを進めております。



お客さま

北陸銀行および北海道銀行は、お客さまの声に真摯に耳を傾け、より良いサービスのご提供・商品のご案内に役立てるため、資産運用のお取引をいただいているお客さまへのアンケート調査を実施しております。アンケートについては、お客さまが企業のブランドや商品・担当者に高い関心を持ち、「知人やご家族にどの位勧めたいと思うか」を数字に表したNPS® (Net Promoter Score®) を活用しております。

2022年度も2020・2021年度に引き続き、2行ともに本アンケートに参加した地方銀行50行の平均を上回る評価をいただきました。

従業員

北陸銀行および北海道銀行では、役員と従業員の対話を通じて従業員とのコミュニケーションを活性化させる場を設けております。

北陸銀行では、経営陣が経営戦略や想いを伝え、従業員の生の声を聴くため、経営陣とのフリーディスカッションを実施しています。当社グループの進むべき方向性を経営陣と従業員が共有し、スキルアップやキャリア形成を考える機会となっております。

北海道銀行は、70周年を機に経営陣と従業員が直接対話する「Doトーク」を開催しております。「働きがい」や仕事への「想い」、「本部施策」などをテーマに、自由闊達に意見交換を行っております。

オンラインも活用しながら、従業員との対話促進を図り、行内のコミュニケーションを活性化させてまいります。



グループガバナンスの強化

役員一覧 (2023.6.27現在)

						
	中澤 宏	兼間 祐二	小林 正彦	高田 芳政	坂本 嘉和	坂井 章
当社における地位および担当	代表取締役社長	代表取締役副社長 SX推進部担当	取締役 営業戦略部担当 DX推進部担当 SX推進部副担当	取締役 営業戦略部副担当 DX推進部副担当 SX推進部副担当	取締役 融資企画部門担当	取締役 リスク統括部担当
企業経営	●	●	●	●		●
人事		●	●			●
コンサルティング	●	●	●	●	●	●
リスク管理・コンプライアンス						●
市場	●	●				
グローバル	●			●		
IT・DX	●	●	●	●		
GX	●	●	●	●		
金融	●	●	●	●	●	●
財務・会計	●	●	●	●		

【執行役員】

経営企画部・人事戦略部担当
事務・システム部門副担当

浦崎 滋
西野 太郎

経営企画部・人事戦略部副担当
融資企画部門副担当

山崎 徹也
佐々木 剛

事務・システム部門担当
リスク統括部副担当

辰島 剛
大塚 直久

株式会社北陸銀行

取締役・監査役	取締役会長	庵 栄伸	取締役頭取	中澤 宏	取締役	小林 正彦
	取締役	坂本 嘉和	取締役	辰島 剛	取締役	浦崎 滋
	取締役	坂井 章	取締役(社外)	山崎 光悦	常勤監査役	沼田 康至
	監査役(社外)	八木 誠一郎	監査役(社外)	久和 進		
執行役員	会長執行役員	庵 栄伸	頭取執行役員	中澤 宏	専務執行役員	小林 正彦
	常務執行役員	坂本 嘉和	常務執行役員	辰島 剛	常務執行役員	畑山 拓也
	常務執行役員	吉井 治	常務執行役員	森田 勝也	執行役員	浦崎 滋
	執行役員	玉作 明寛	執行役員	木田 弘誠	執行役員	王生 幸夫
	執行役員	黒川 央	執行役員	嶋田 慎吾	執行役員	手下 康和
	執行役員	大塚 直久	執行役員	炭谷 勝	執行役員	前田 定和
	執行役員	坂井 章	執行役員	山崎 徹也	執行役員	西野 太郎

						
	横井 裕	北川 博邦	眞鍋 雅昭	鈴木 伸弥	舟本 馨	小川 万里絵
当社における 地位および担当	社外取締役	取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員
企業経営		●	●	●		
人事						
コンサルティング		●				
リスク管理・コンプライアンス	●	●			●	●
市場						
グローバル	●	●				
IT・DX						
GX						
金融		●		●	●	●
財務・会計		●				

■ 会計監査人の名称

有限責任監査法人トーマツ 株式会社ほくほくフィナンシャルグループ、株式会社北陸銀行、株式会社北海道銀行の3社と監査契約を締結しています。

株式会社北海道銀行	取締役・監査役	取締役会長 笹原 晶博 取締役 佐々木 剛 取締役(非常勤) 畑山 拓也 監査役(社外) 岩村 修二	取締役頭取 兼間 祐二 取締役 高田 芳政 常勤監査役 鈴木 誠 監査役(社外) 千葉 智	取締役副頭取 齊藤 勝 取締役 山崎 徹也 監査役(社外) 海老名 健
	執行役員	頭取執行役員 兼間 祐二 常務執行役員 高田 芳政 常務執行役員 鎌水 悦郎 執行役員 前田 尚宏 執行役員 沼田 和之 執行役員 東田 武彦 執行役員 辰島 剛	副頭取執行役員 齊藤 勝 常務執行役員 会田 朋生 常務執行役員 西野 太郎 執行役員 山崎 徹也 執行役員 山本 修 執行役員 北川 晃平 執行役員 坂井 章	専務執行役員 佐々木 剛 常務執行役員 大西 幸哉 執行役員 平川 昌之 執行役員 西澤 正敬 執行役員 佐藤 泰範 執行役員 浦崎 滋

グループガバナンスの強化

コーポレート・ガバナンス

基本的考え方

当社およびグループ各社ではコーポレート・ガバナンスの強化、充実を経営の重要課題の一つと位置づけております。経営戦略の策定や経営の意思決定をはじめ、あらゆる活動の基本方針として「経営理念」を定めるとともに、「ほくほくフィナンシャルグループの行動規範」により、基本的な価値観や倫理観を共有し、企業価値の向上、北海道・北陸地域の発展等に向けて健全経営の実現に努めております。



コーポレートガバナンス・ガイドライン

<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/info/governance/>



コーポレート・ガバナンスの状況

当社では、意思決定機関である株主総会・取締役会を頂点として、社内規定により運用権限の委譲を行うことで迅速に意思決定する体制を構築しております。取締役会が決定した基本方針に基づく細目ないし専門的事項にかかる案件は、経営会議をはじめとする機関において迅速に対応しております。また、経営会議とは別にフィデューシャリーデューティー推進委員会、サステナビリティ推進委員会、営業推進会議を設置しており、各委員会・会議のメンバーでグループ全体の課題について必要な対応や方向性を検討しております。

当社は、監査等委員会設置会社の形態をとるとともに、社外取締役を選任いたしております。また、グループのガバナンス体制を強化し持株会社としての経営管理を適切に行うために、当社の主要な子会社である北陸銀行と北海道銀行の間では両行の出身者を相互に取締役に選任し、相互理解と相互牽制を図っております。

以上により、意思決定、業務執行、評価・修正を循環的に行う体制を構築しているほか、取締役会にて内部統制の基本方針を決定し、内部統制体制の整備を図っております。



内部統制の基本方針

<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/info/governance/policy/>

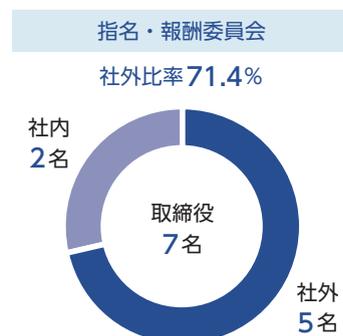
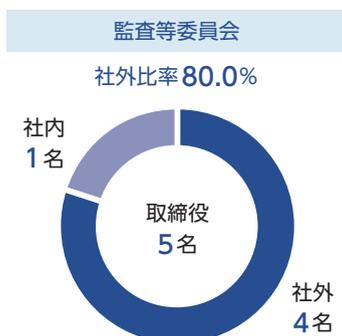
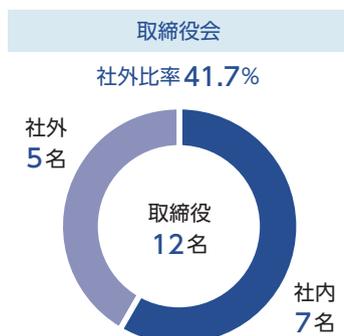


主要な機関等の概要

主な特徴

■組織形態：監査等委員会設置会社

■取締役会の諮問機関：指名・報酬委員会



(2023.6.27現在)

① 取締役会 2022年度開催回数12回

グループ全体の経営にかかる重要方針を決定し、持株会社ならびに子会社の経営管理・リスク管理・監査について管理監督します。

5名の社外取締役を選任し、経営から独立した視点を取り入れ、監督機能を強化しております。

開催時間合計	取締役会審議件数	
	17.6時間	付議
	報告	162件

【2022年度の主な付議事項】

代表取締役・役付取締役選定の件
執行役員選任の件
内部統制システムの基本方針決定の件

② 監査等委員会 2022年度開催回数11回

監査の方針・計画・方法や、選定監査等委員の職務の遂行に関する事項を決定し、取締役の職務の執行の監査や、監査等委員以外の取締役の選任・報酬等についての意見の決定等を行います。

③ 指名・報酬委員会 2022年度開催回数7回

取締役3名以上、うち過半数を社外取締役で構成し、取締役・経営陣幹部の人事・報酬に関する事項について適切な助言・関与等を行います。

④ 経営会議 2022年度開催回数41回

当社の常勤取締役で構成し、取締役会で決定した基本方針に基づき、全般的な業務執行方針および各部門の特に重要な業務執行に関する事項を決定します。

⑤ フィデューシャリーデューティー推進委員会 新設 2023年2月に第一回委員会を開催

当社の常勤取締役および担当部の役員・部長、子会社（銀行および証券会社）の担当部の部長等で構成され、グループ全体における顧客本位の業務運営の実践状況を確認・評価し、必要な対応・改善策を検討します。

⑥ サステナビリティ推進委員会 2022年度開催回数2回

当社の常勤取締役および担当部の役員・部長等で構成され、グループ全体のサステナビリティ経営の方向性を検討します。

⑦ 営業推進会議 2022年度開催回数4回

当社常勤取締役と子会社社長を構成員として、グループ全体で重要事項・経営方針の浸透を図るほか、各社の営業状況を確認することで適切な業務執行に反映させる機能を担っております。

グループガバナンスの強化

取締役の選任の考え方、手続き

監査等委員であるものを除く取締役候補

銀行の経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有す、あるいは当社グループ外の職務経験等から見て職務遂行に必要な高い能力や知見・識見を有する者で、かつ十分な社会的信用を兼ね備え、経営理念にもとづき、当社グループの企業価値を高めることが期待できる者を選定することとしております。

公正かつ透明性を図るため、指名・報酬委員会からの助言を得るとともに、監査等委員会から適任であるとの意見表明を受け、取締役会で決定しております。

監査等委員である取締役候補

取締役の職務の執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有す、あるいは当社グループ外の職務経験等から見て職務遂行に必要な高い能力や知見・識見を有する者で、かつ十分な社会的信用を兼ね備え、経営理念にもとづき、当社グループの企業価値を高めることが期待できる者を選定することとしております。

選定基準等にもとづき監査等委員会の同意を得て、取締役会で決定しております。

社外役員の選任理由

社外取締役候補者の選定にあたっては、職務の執行に必要な知見、経験や能力等を有し、かつ、会社法に定める社外取締役の要件を満たしていることに加え、経営の監督機能を発揮するため、当社からの独立性の確保を重視しております。

各社外取締役におきまして、東京証券取引所・札幌証券取引所が定める独立性基準、当社が定める独立性判断基準を満たし、一般株主と利益相反が生じるおそれがないことから、独立役員に指定しております。

氏名	選任理由	2022年度出席状況
眞鍋 雅昭	企業経営者として経営、地域経済に精通し、当社の経営全般に対する監督機能の強化が期待できることから社外取締役に選任しております。	取締役会 12回/12回 監査等委員会 11回/11回
鈴木 伸弥	金融機関(生保)経営の豊富な経験を有しており、当社の経営全般に対する監督機能の強化が期待できることから社外取締役に選任しております。	取締役会 12回/12回 監査等委員会 11回/11回
舟本 馨	警察庁や株式会社整理回収機構における豊富な経験と幅広い見識により、当社の経営全般に対する監督機能の強化が期待できることから社外取締役に選任しております。	取締役会 12回/12回 監査等委員会 11回/11回
小川 万里絵	日本銀行での金融・法務分野における豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社の経営全般に対する監督機能の強化が期待できることから社外取締役に選任しております。	取締役会 10回/10回 監査等委員会 9回/9回
横井 裕	外務省での豊富な国際経験と、幅広い知見により、当社の経営全般に対する監督機能の強化が期待できることから社外取締役に選任しております。	取締役会 10回/10回

サクセッションプラン

当社およびグループ企業の経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識・経験を有し、十分な社会的信用を兼ね備え、当社グループの企業価値を高めることが期待できる者を、グループ中核企業の代表取締役を含む経営陣として継続的に配置できるように、後継者指名に至る一連の取組みについて、重要な段階ごとに考え方とプロセスをサクセッションプランとして明確化しております。

また、独立社外取締役が議長を務め、過半数を社外取締役で構成する「指名・報酬委員会」は、サクセッションプランの定めに基づき、後継者候補者の選出・育成・評価という重要なプロセスにおいて、必要な審議や、候補者との面談を重ねております。これらの取組みにより、当社グループを率いる後継者候補者の指名が、客観性・透明性を保ちながら高い実効性のもとで実行されるように運用をおこなっております。

取締役のスキルマトリックス

長期ビジョン実現に向けた長期戦略を遂行するために取締役会が果たすべき役割と必要なスキル(知識、経験、能力)を以下のとおり考えております。

長期ビジョン	長期戦略	取締役会が果たすべき役割	必要なスキル
課題解決を通じて 地域・お客さまとともに 持続的成長を実現する	金融・非金融の融合による 課題解決力の進化	将来の経営環境に関する深い洞察のもと、経営戦略及びこれと 整合する投資・人財・資本戦略の策定・遂行を監督すること	企業経営、金融、 財務・会計
	持続的な成長を支える 経営基盤の構築	DXへの深い洞察を持ち、企業変革・成長を牽引すること	IT・DX
	多様な人財が活躍し 活力あふれる企業風土の醸成	コンプライアンスとリスク管理を牽引すること	リスク管理・コンプライアンス
		地域社会、国際社会と共存する企業集団を実現すること	コンサルティング、グローバル、市場
		組織・人財を適切にマネジメントし、当社グループのダイバー シティ、サステナビリティを牽引すること	人事、GX

スキルの詳細

企業経営	企業等の経営や組織運営に関する知識・経験・能力
人事	人事労務、人財戦略やダイバーシティに関する知識・経験・能力
コンサルティング	ソリューション提供、企業支援に関する知識・経験・能力
リスク管理・コンプライアンス	リスク管理、法務やコンプライアンスに関する知識・経験・能力
市場	市場運用に関する知識・経験・能力
グローバル	グローバルな視点や海外事業に関する知識・経験・能力
IT・DX	システムの企画・運用・管理やデジタル分野に関する知識・経験・能力
GX	サステナビリティや環境分野への取組みに関する知識・経験・能力
金融	金融業界に関する知識・経験・能力
財務・会計	財務戦略、会計に関する知識・経験・能力

取締役会実効性評価

当社取締役会は、取締役会全体の実効性をはじめとするコーポレート・ガバナンス態勢全体について、コーポレート・ガバナンス・ガイドラインの趣旨に照らして分析・評価を毎年行い、結果の概要を開示するとともに、必要な改善を図ることとしております。



2021年度 取締役会の実効性に関する分析・評価結果の概要

取締役会並びに取締役会の下に設置された社外役員を主要メンバーとするコーポレート・ガバナンス委員会(※2021年11月からは、指名・報酬委員会)の構成・運営は適切であり、取締役会の実効性は確保できていると評価しております。引き続き、取締役会の実効性を高めるべく、独立社外取締役に対するの事前の情報提供や資料の充実・改善等、必要な対応を図ってまいります。

2022年度の取組み

取締役会における議論を更に活性化させるため、社外取締役を女性1名を含む2名増員して5名とし、社外取締役比率を向上させるとともに、議案の理解促進に向け、資料内容の改善(情報の充実)、資料提供の早期化、取締役会前の事前の質疑応答の場の設置を行いました。

2022年度 取締役会の実効性に関する分析・評価プロセスの概要

すべての取締役に対して記名方式の自己評価アンケートを実施し、アンケート結果に基づく監査等委員会からの助言を得たうえで、5月の取締役会にて実効性に関する評価を行いました。

【自己評価アンケート項目(大項目)】

- ①取締役会の構成 ②取締役会の運営 ③指名・報酬委員会の構成・運営 ④取締役の役割・責務、社外取締役の支援態勢等 ⑤株主・投資家との関係
⑥コーポレート・ガバナンスの態勢、取締役会の実効性全般 ⑦前年度からの改善状況

2022年度 取締役会の実効性に関する分析・評価結果の概要

取締役会並びに取締役会の下に設置された社外役員を主要メンバーとする指名・報酬委員会の構成・運営は適切であり、取締役会の実効性は確保できていると評価しております。一方で、取締役会の実効性のさらなる向上に向けた意見を踏まえ、中長期的な経営課題とグループの将来像に関する議論の場の拡充や、充分な会議時間の確保や適切な説明時間の設定など運用面の改善に努めてまいります。

グループガバナンスの強化

役員報酬

当社は取締役会で「報酬等の決定方針」を決定し、役員報酬等の内容についての決定に関する方針や手続等について次のように定めております。

- i 当社は、役員報酬が、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けたインセンティブとして機能するように、その水準・構成を設定する。
- ii 監査等委員であるものを除く取締役の報酬等は、以下の内容の基本報酬と株式報酬で構成し、それぞれ株主総会において決議された年間報酬限度額の範囲内において、別途定める役員報酬規定および株式報酬型ストック・オプション規定にもとづき算定された額・数、及びそれらの構成比の適切性、妥当性に関し、指名・報酬委員会からの助言を受け、客観性と透明性を確保のうえ、取締役会で決定する。

(a) 基本報酬

基本報酬は、役位別に定める固定額の報酬とする。

(b) 株式報酬

株式報酬は、役位別に定める額に相当する、株式報酬型ストック・オプションとする。

- iii 監査等委員の報酬等は、中立・独立した立場から業務執行の監督・監査を行う役割を踏まえ、基本報酬のみで構成し、株主総会において決議された年間報酬限度額の範囲内において、別途定める役員報酬規定にもとづき、指名・報酬委員会からの助言を受け、監査等委員の協議により決定する。

株主総会における取締役の報酬等に関する決議内容は、次のとおりであります。

- i 決議は、2017年6月27日開催の定時株主総会で行われております。
- ii 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額は、賞与を含めた報酬として年額250百万円以内とする（使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない）。
- iii 監査等委員である取締役の報酬額は、年額80百万円以内とする。
- iv 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬限度額とは別枠で、取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）に対する株式報酬型ストック・オプションとして、新株予約権を年額45百万円を上限とする（使用人兼務取締役の使用人分の報酬を含まない）。

役員報酬の実績（2022年度）

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額					対象となる 役員の員数 (人)
		基本報酬	業績連動報酬	ストック・ オプション	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員および 社外取締役を除く)	122	103		19		19	8
監査等委員 (社外取締役を除く)	25	25					1
社外取締役	25	25					5

(注) 取締役（監査等委員および社外監査役を除く）に対する非金銭報酬等は全額ストック・オプションであります。

政策保有株式への対応

当社および中核子会社（北陸銀行、北海道銀行）では、上場株式の政策保有に関する方針、ならびに議決権行使基準を、以下のとおり定めております。なお、保有意義の妥当性が認められない銘柄については、取引先企業との十分な対話を経た上で売却を進めます。また、妥当性が認められる場合にも、市場環境や経営・財務戦略等を考慮し売却することがあります。

保有に関する方針

- (1) 政策保有株式は、対象先との長期的・安定的な関係の維持・強化、事業戦略上のメリットの享受などが図られ、対象先および当社グループの企業価値の向上に資すると判断される場合に保有するものである。
- (2) 政策保有株式については、個別銘柄毎に、資本コストを勘案した指標に基づき保有に伴うリスク・リターンを計測する。その上で、将来の見通しを踏まえた経済合理性、営業上の取引関係や業務提携等の事業戦略および地域経済との関連性に照らした保有意義について、総合的な検証を毎年取締役会等において実施し、保有の可否を判断する。
- (3) 政策保有株式全体としては縮減方針であり、2022年度からの3年間で保有する政策株式の簿価の25%相当（約156億円）を縮減する。中長期的に連結純資産対比20%未満を目指す。

議決権行使に関する方針

政策保有株式の議決権行使に際しては、議案ごとに以下の点を確認の上、必要に応じて取引先企業との対話等を経て総合的に賛否を判断する。

- (1) 取引先企業の中長期的な企業価値を高め、持続的成長に資するか。
- (2) 当社グループの中長期的な経済的利益の増大に資するか。

内部監査態勢

基本的考え方

当社グループは、業務の規模・特性、業務に適用される法令等の内容およびリスクの種類に応じた実効性のある内部監査態勢を整備することが、当社グループの適切な法令等遵守、顧客保護等およびリスク管理に必要不可欠であるとの認識に基づき、当社および北陸銀行・北海道銀行に内部監査部門を設置しております。

各社内部監査部門は、他の部門からの独立性を確保し、牽制機能が働く態勢を整備しております。

■ 当社グループにおける取組み

当社には、グループ内会社の内部管理態勢の適切性・有効性を検証し、グループ内会社の内部監査機能を統括する監査部を設置しています。監査部は、取締役会で定める内部監査の基本方針および監査規定に基づき当社および子会社（銀行以外）・関連会社の内部監査を実施するとともに、北陸銀行・北海道銀行からの内部監査の結果や問題点の改善状況等の報告を受け、また、必要に応じて銀行に対する実地での検証、指示ならびに報告を求めることで、グループ内会社における内部監査の実施状況を一元的に把握・管理しております。

グループ内会社の内部監査の結果については、定期的にかつ必要に応じて速やかに、取締役会へ報告しております。特に、グループの経営に重大な影響を与える事案については、取締役会へ速やかに報告する態勢を整備しております。

北陸銀行・北海道銀行においても、各行の監査部が内部監査方針・内部監査規定に基づき、本部・営業店・子会社等の業務監査および資産監査を実施しております。監査の実施にあたっては、監査対象部門の法令等遵守、顧客保護等およびリスク管理の状況を把握したうえ、頻度および深度等に配慮した効率的かつ実効性のある内部監査計画を策定しております。

また、必要に応じ、両行監査部および当社監査部が合同で監査を行い、監査におけるグループ全体の機能強化ならびに効率化を図っております。

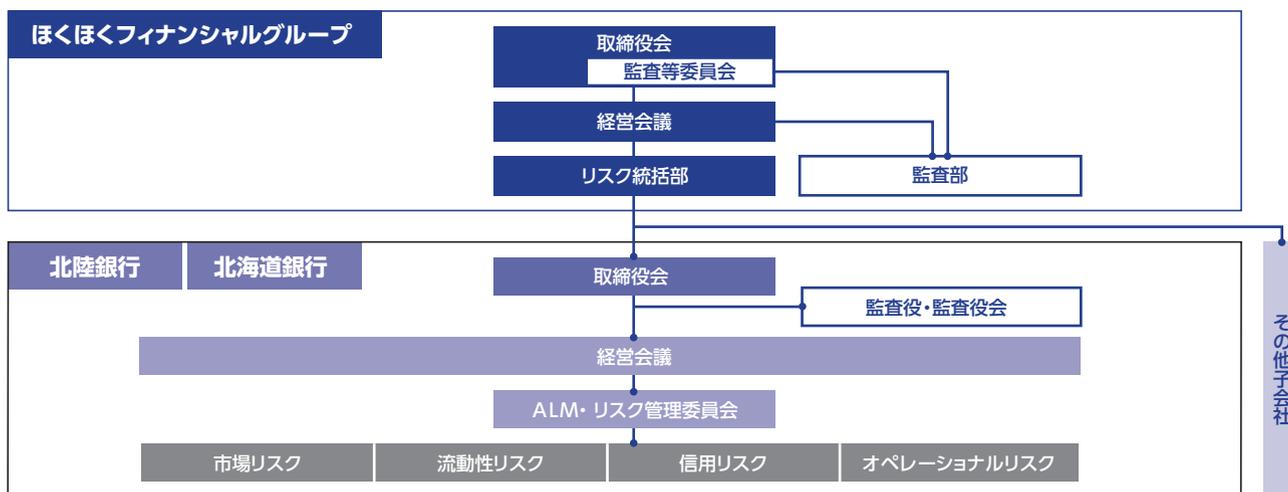
グループガバナンスの強化

リスク管理

■ 統合的リスク管理体制

当社グループでは、お客さまの預金保護や株主・債権者の信頼を確保するため、リスクの総量を経営体力の範囲内に制御しながら、収益目標とバランスの取れたリスクテイク・経営資源配賦を図るため、各種リスク管理の基本方針を定め、統合的リスク管理体制の整備に努めております。

また、各種リスク管理の統括および管理を行うリスク統括部門を設置するとともに、独立した監査部門が内部監査を実施し、リスク管理体制の適切性・有効性を検証する体制としております。



■ リスク資本配賦

当社グループは、業務に対して発生する様々なリスクを可能な限り統一的に計量化し、総リスク量が経営体力の範囲内に収まるよう管理しております。

子銀行では、信用リスク、市場リスク、オペレーショナルリスクについて、リスクの計量化等により想定される最大損失額を見積ったうえで、資本を有効に活用するため、コア資本を配賦原資としたリスク資本配賦を行い、経営として許容できる範囲内にリスクを制御・管理しております。

当社では、子銀行の配賦案とともに、配賦しない余裕額が、子銀行以外の子会社で想定されるリスクや想定外のリスク等に対する備えとなっているかを検証し、リスク量実績のモニタリングと合わせ、グループ全体で自己資本と比較して過大なリスクをとらないよう管理しております。

また通常では考えられない景気悪化や相場変動等、一定のシナリオのもとで損失がどの程度想定されるか、ストレステストを実施することで、リスクに対する自己資本の充実度を定期的に検証しております。

■ 信用リスク管理

基本的考え方

信用リスクとは、お取引先の経営状態の悪化などにより貸出金等の元本・利息が回収できなくなるリスクを指します。これは、金融の仲介を使命とする銀行にとって、避けて通ることのできないリスクですが、当社グループでは資産の健全性の維持・向上を図るため、信用リスク管理体制の整備・強化に努めております。

信用リスク管理体制

資産の健全性を維持向上させるため、当社グループでは行内格付制度、自己査定制度により、信用リスクの適時かつ適切な把握に努め、適正な償却・引当を実施しております。

個別の与信判断にあたっては、規範・方針等を明示した「貸出金取扱規定(クレジットポリシー)」に従い、厳正な審査を行っております。

行内格付制度

貸出金等の信用リスクを客観的に把握するため、子銀行では行内格付制度を導入し、お取引先の信用力を財務データや定性情報等に基づき15段階に細分化し、継続的に格付の推移を把握しております。

また、「グループ与信限度ライン管理規定」に基づき、大口与信先への与信集中状況のモニタリングを行い、過度な与信集中リスクが発生しないよう管理しております。

自己査定基準

自己査定は、自己査定基準に基づき子銀行において資産査定部門が厳格に実施するとともに、その妥当性に関してはリスク管理部門および独立的な立場から内部管理部門において検証を行っております。

企業再生

融資実行後は、お取引先の業況把握、事業計画のフォローを通じて不良債権の発生防止に努めるとともに、不良債権を専門的に管理する体制の構築と、企業再生支援機能の強化を通じた資産の健全化に努めております。

■ 市場リスク管理

基本的考え方

市場リスクとは、金利、株価および為替等の様々な市場のリスク要因の変動により、保有する資産・負債の価値や生み出される収益が変動し、損失を被るリスクを指します。

当社グループでは、市場リスクを伴う取引を主に扱う子銀行において、「市場リスク管理規定」等を定め、資産および負債の総合的管理(ALM)を行い、市場リスクを適切にコントロールして、安定的な収益を確保できる運営に努めております。

■ 流動性リスク管理

流動性リスクには、信用の低下等により、資金繰りがつかなくなったり、通常より著しく高い金利での資金調達を余儀なくされて損失を被る資金繰りリスクと、市場の混乱等により取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされて損失を被る市場流動性リスクがあります。

流動性リスクの大宗を占める子銀行では、「流動性リスク管理規定」を制定し、国債など資金化の容易な支払準備資産を十分確保するとともに、管理指標を各種設定し日々モニタリングしております。また万一危機が発生した場合は、危機の段階に応じた対応が取れるよう、流動性リスクの状況をALM・リスク管理委員会等で定期的に報告・協議しております。

当社では子銀行の運用・調達状況を的確に把握し、円滑な資金繰りに万全を期しております。

■ オペレーショナルリスク管理

基本的考え方

オペレーショナルリスクとは、業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切であること、または外生的な事象によって損失を被るリスクを指します。

当社グループでは、「オペレーショナルリスク管理規定」を定め、オペレーショナルリスクを、①事務リスク、②システムリスク、③法務リスク、④人的リスク、⑤有形資産リスク、⑥風評リスク、⑦その他のリスクの7区分に細分化し、これら各種のリスクの状況を、子銀行では毎月開催する「オペレーショナルリスク専門委員会」でモニタリングするとともに、リスクアセスメント等による潜在リスクの把握、未然防止策の評価を通じた、PDCA体制の確立に努めております。

主なカテゴリーごとのリスク管理体制

事務リスク管理

当社グループでは、事務ミス等の発生原因の分析を通じ、再発防止策を検討するとともに、事務の堅確化と相互牽制の観点から、事務処理の本部集中化・効率化を進め、事務リスク削減へ向けた取組みに努めております。

システムリスク管理

当社グループでは、「システムリスク管理規定」「情報資産の安全性確保に関する基本指針(セキュリティ・ポリシー)」を制定し、厳正な管理・運営体制を敷くとともに、バックアップ体制等各種安全措施の実施や、近年増加傾向にあるサイバー攻撃への迅速な対応を目的としたセキュリティ管理体制の強化に取り組んでおります。

■ 危機管理

当社グループでは、大規模災害等の緊急事態が発生した場合でも、その影響を最小限に抑えるため、「危機管理マニュアル」(コンティンジェンシープラン等)を策定し、情報収集や指揮・命令の一元化等、体制を整備しております。

特に子銀行では、地震や感染症等が発生しても、金融機関に求められる決済機能等の業務が継続できるように、「業務継続計画(BCP)」等を定め、万全の対応ができる体制を整備しております。

グループガバナンスの強化

コンプライアンス

基本方針

ほくほくフィナンシャルグループは、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置づけ、コンプライアンスの不徹底が経営基盤を揺るがすことを強く認識し、取締役会で基本方針を定め、誠実かつ公正な企業活動を遂行するように努めております。

■ コンプライアンスの基本方針

1. 基本的使命・社会的責任の認識

地域金融機関としての公共的使命と社会的責任を認識し、健全な業務運営により内外の信頼確立に努めます。

2. 質の高い金融サービスの提供

質の高い総合金融サービスの提供により、地域経済・社会の安定的発展やお客さまの生活の充実・向上に貢献します。

3. 法令やルールの厳格な遵守

法令やルールを厳格に遵守し、企業倫理・社会通念に逸脱することのないよう公正かつ堅実に行動します。

4. 反社会的勢力の排除

社会の秩序や安全を脅かす反社会的勢力を許さず、毅然とした対応で臨むことで健全な地域社会づくりに寄与します。

5. 経営の透明性確保

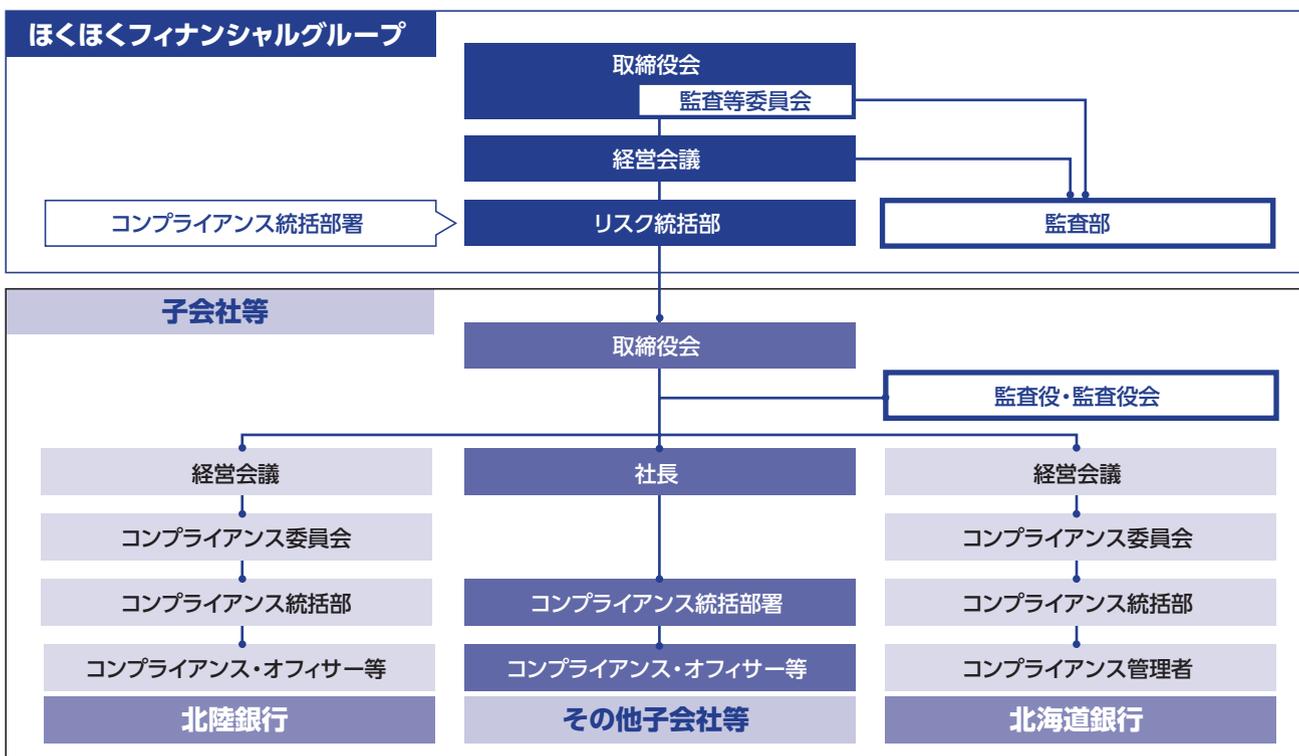
的確で円滑な情報開示と意思決定に努め、透明性の高い経営・組織風土を目指します。

■ 体制

当社グループでは、コンプライアンス体制を確立するため、「コンプライアンス規程」を定め組織体制を整備するとともに、当社とグループ各社が連携して対応しております。

当社においては、リスク統括部をグループ内のコンプライアンス統括部署とし、リスク統括部担当役員をコンプライアンス統括責任者としております。

子銀行の各部店およびグループ各社には、コンプライアンス・オフィサー等を配置し、コンプライアンスに関する職場内の教育・啓蒙等の諸施策を積極的に実施しております。また子銀行では、コンプライアンス統括部署およびコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス態勢の状況把握・改善を図っております。



■ コンプライアンス・マニュアルおよびコンプライアンス・プログラム

コンプライアンスを徹底するため、役職員が遵守すべき基本的な事項をまとめた「コンプライアンス・マニュアル(行動規範)」を制定のうえ、全役職員に配付し、研修や店内勉強会等で内容の周知徹底を図っております。

また取締役会では、体制整備のための具体的な実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を毎年決定し、定期的にプログラム実施状況の報告を受け、コンプライアンスの確実な実践に努めております。

■ 顧客保護および顧客の利便性向上への取組み

当社グループは、お客さまの資産、情報およびその他の利益を保護するため、「顧客保護等管理基本規程」の中で「顧客保護等管理方針」を定めております。

さらに、お客さまに対して金融商品取引法等を遵守した適切な説明等を実施し、お客さま相談室等を窓口としてお客さまからの相談や苦情等に適切に対応するために、5つの観点からそれぞれ規定等を制定し、適切に対応する体制を整備しております。またグループ各社のコンプライアンス統括部署が、顧客保護等管理の統括部署となり、それぞれの管理主担部署と連携して、管理体制が十分機能するよう継続的に見直しを図り、問題の解決やデータの分析を通して、各種改善策を策定・実施できる体制としております。

■ 個人情報保護への取組み

金融業務にとって情報資産の安全性確保は、お客さまの信頼を得るためには欠かさない重要な事項であり、お客さまからお預かりした情報につきましては、厳格な保護・利用を行い、情報の漏洩等を防いでおります。

特に個人情報については、個人情報保護法等を遵守するため、「個人情報保護宣言」等を定め、当社ホームページに掲載・公表しており、地域社会へ貢献できる金融機関として、お客さまから最大限の信頼を得ることができるよう努力してまいります。

顧客保護等管理基本規程

顧客保護等管理方針

顧客説明	お客さまとの取引に際しましては、法令等に従って金融商品の説明および情報提供を適切かつ十分に行います。
顧客サポート等	お客さまからの相談または苦情等につきましては、適切かつ十分に取り扱います。
顧客情報保護	お客さまに関する情報につきましては、法令等に従って適切に取得し、安全に管理いたします。
外部委託	お客さまとの取引に関連して、私たちの業務を外部委託することにつきましては、お客さまの情報その他お客さまの利益を守るため、適切に外部委託先を管理いたします。
利益相反	お客さまとの取引に関連して、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理いたします。

■ 反社会的勢力への対応

当社グループでは、市民社会からの信頼性、金融機関の業務の適切性および健全性を維持するため、「反社会的勢力への対応に係る基本方針」を定めております。

またグループ各社には、反社会勢力への対応管理者等を配置しており、警察等と連携を図りながら毅然とした対応をとり、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係を遮断いたします。

■ 内部通報制度

当社グループで不正行為等の早期発見・是正を図るため、内部通報を受け付ける窓口を設置し、牽制も含めてコンプライアンス態勢強化が図れる体制を整備しております。

■ マネー・ロンダリング等防止・金融犯罪への対応

当社グループでは、マネー・ロンダリング等の犯罪防止対策を重要な経営課題と位置づけており、マネー・ロンダリング等防止ポリシーにもとづき、社内の役割分担を明確にし、取引時確認、疑わしい取引の届出、コルレス先の管理等について、適切な措置を適時に実施できる管理態勢を構築しております。また、役職員には研修等による啓蒙を図るとともに、マネー・ロンダリング等防止策の遵守状況については監査を実施する等の態勢改善に努めております。

特殊詐欺等の金融犯罪が増加しており、子銀行では、被害の未然防止、セキュリティ強化等を実施するとともに、振り込め詐欺被害者救済法に基づく払い戻しを進める等、被害者の方へも適切に対応しております。

■ 金融ADR制度への取組み

お客さまからのご意見・苦情等につきましては、迅速かつ適切な対応を行うべく、指定銀行業務紛争解決機関と契約を締結しております。指定銀行業務紛争解決機関は、中立・公正な立場で、解決のための取組みを行います。

指定銀行業務紛争解決機関：一般社団法人全国銀行協会(銀行)
全国銀行協会相談室
電話番号：0570-017-109 または 03-5252-3772

指定銀行業務紛争解決機関：特定非営利活動法人証券・金融商品あっせん相談センター(証券)
電話番号：0120-64-5005

お客さま本位の業務運営に向けた取組み

フィデューシャリー・デューティーへの取組み

■ 「フィデューシャリー・デューティー」への取組みに関する基本方針

1. 資産運用・資産形成へのご支援

・「地域共栄」「公正堅実」「進取創造」の経営理念のもと、お客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なお提案を実践していくことで、金融サービスの提供を通じて、地域経済・社会の安定的発展やお客さまの資産運用・資産形成に貢献してまいります。

2. 最適な金融サービスの提供

・お客さまのライフステージ、ライフプランを共有いただくことで、ご意向に沿った最適な金融サービス・商品の提案・提供を行い、契約後のアフターフォローも適切に続けてまいります。

・インターネットなど、店頭以外のチャネルからお客さまが便利にサービスを利用できるよう、改善・投資を行ってまいります。

・「北陸銀行」、「北海道銀行」に加え、証券会社である「ほくほくTT証券」の商品・サービスを活用することなどで、お客さまのニーズにお応えできるよう、利益相反にも留意しつつグループ全体で取組んでまいります。

3. 情報提供の充実

・お客さまの投資経験や金融知識に応じて適切な情報提供を行うために、提供する金融サービスにおける重要な情報を分かりやすく説明できる体制を整備いたします。

4. 手数料のわかりやすい説明

・お客さまの投資判断に資するため、商品ごとの手数料等について、お客さまにご理解いただけるように説明してまいります。

5. ガバナンス体制の徹底

・商品・サービスについて、お客さまへの最適な金融サービス提供の実現に向け、職員に対する教育・研修を充実させ、人財を育成してまいります。

・お客さまのライフステージ、ライフプランをよくお聞きし、最適なお提案・商品提供が実践されるよう、業績評価の見直しと改善を行ってまいります。

・商品選定時には、グループ会社の商品に捉われることなく、また利益相反にも留意しつつ商品を選定してまいります。

・本基本方針が遵守されているか確認するガバナンス体制を構築し、徹底してまいります。

■ 2023年度取組み方針

1. 資産運用・資産形成へのご支援

倫理観をもってお客さまの最善の利益を図るために、「お客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なお提案を実践」し、「コンサルティング機能強化によりお客さまの資産形成、ポートフォリオ構築に貢献」することで、お客さまの資産運用・資産形成を支援してまいります。

2. 最適な金融サービスの提供

- (1) お客さまのライフプランの実現のため、対話を通じてお客さまをよく知ること（ニーズ、ライフステージ、資産形成に関する知識や経験など）を起点とした提案プロセスの品質向上を図ってまいります。
- (2) お客さまの資産背景、投資経験、リスクへの考え方といったお客さまのご意向に基づき、最適なお提案が行えるよう商品ラインナップの見直しを行ってまいります。
- (3) 銀行が取扱う保険商品については保障機能別のラインナップを取り揃えることにより、さまざまな将来の不測の事態へ備えるニーズへの提案が行えるようラインナップの見直しを行ってまいります。
- (4) 契約後の定期的なアフターフォローを、対面だけでなく非対面サービスも活用しながら、お客さまのご要望に応じて行ってまいります。
- (5) お客さまの生活様式に応じた金融サービスを提供できるよう、インターネットバンキング、銀行アプリ、ほくほくTTダイレクト等の機能改善を行い、利便性を高めてまいります。
- (6) ほくほくフィナンシャルグループ各社との連携を通して、お客さまの幅広い資産形成の目的にお応えできる情報提供・サービス態勢を整えてまいります。

3. 情報提供の充実

- (1) お客さまとの対話を通じ、ライフステージ・ライフプランをよく知るよう努めることで、お客さまのご意向に沿った提案を行います。パンフレットや各種ツールを活用した情報提供、お客さま向けセミナーの開催等により、お客さまのマネープランに応じた情報提供を行ってまいります。
- (2) 提供する金融商品の仕組みおよび想定するお客さまについて「重要情報シート」等を活用した情報提供を行ってまいります。
- (3) お客さまの理解度に応じた情報提供ができるよう、パンフレットや各種ツールの改善および向上に努めてまいります。

4. 手数料のわかりやすい説明

- (1) 金融サービス・商品に係る手数料の対価を明確にし、「重要情報シート」等を用いて商品をまたぐ手数料比較をわかりやすく説明する体制を整えます。
- (2) 複数の取引方法が選べる場合、お客さまが納得してご選択いただけるよう、手数料の違いやそれぞれのメリット・デメリットを公平に比較したわかりやすい説明を行います。

5. ガバナンス体制の徹底

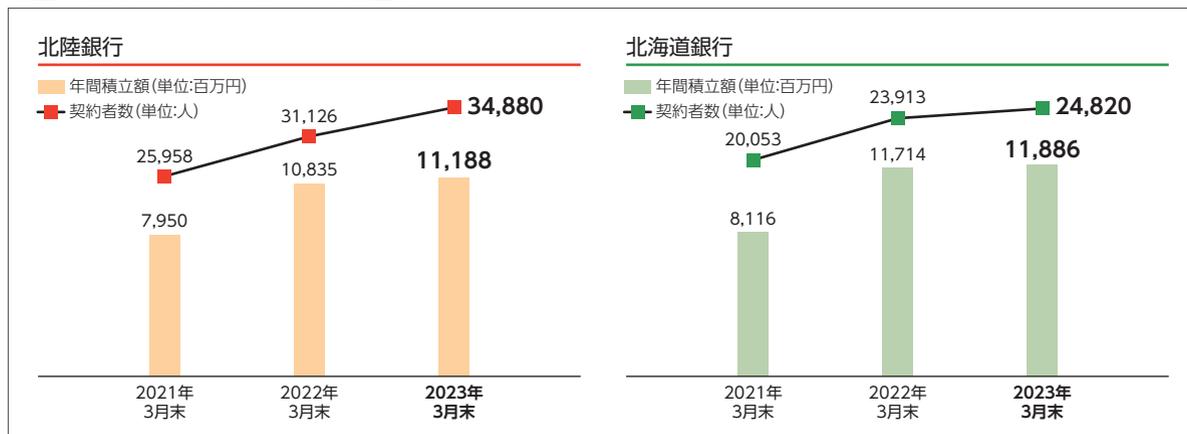
- (1) 継続的な行内外の研修を通じて、倫理観をもってお客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なお提案を実践するための価値観やノウハウの浸透を図ります。また、FP(フィナンシャル・プランナー)等の外部資格の取得推奨により職員の知識・スキル向上を動機づけする人材育成に努めます。
- (2) 法令遵守の徹底およびお客さまの利益に資する適切な提案がなされるよう、業績評価体系の見直しを行ってまいります。
- (3) 商品選択時には、グループ会社の商品に捉われることなく商品を選定し、特にグループ会社の商品を選択する際は、「グループ内取引に関する規定」の手続きに従い利益相反に留意しつつ選定してまいります。
- (4) お客さまに寄りそったサービス提供が組織的に実践できているか定期的に確認し、改善に努めてまいります。

■ 2022年度KPI

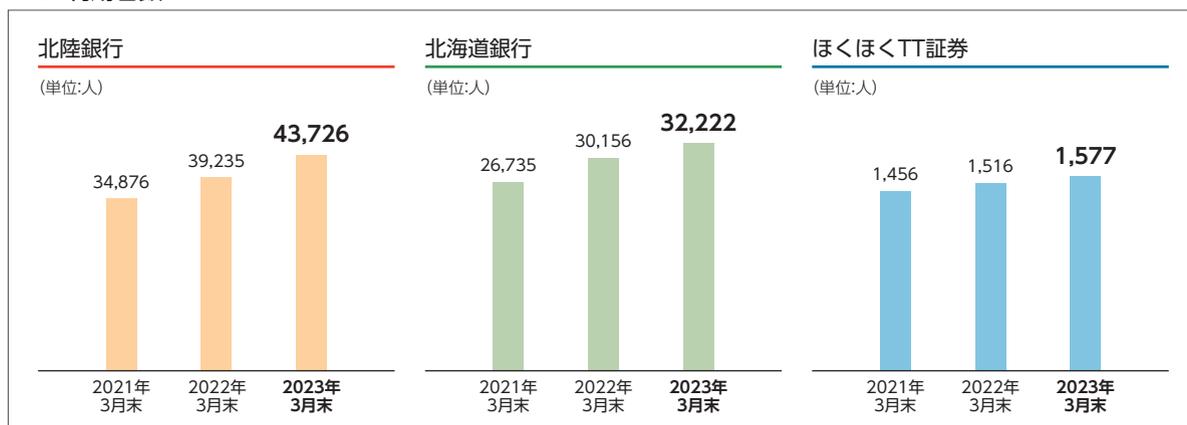
- | | |
|-------------------------|-----------------------------|
| ①NPSアンケート結果 | ⑦投資信託・ファンドラップの運用損益別のお客さま割合 |
| ②積立型投資信託契約者数・年間積立額 | ⑧投資信託の預り資産残高上位20銘柄のコスト・リターン |
| ③NISA利用者数 | ⑨投資信託の預り資産残高上位20銘柄のリスク・リターン |
| ④投資信託の販売上位10銘柄の販売金額・構成比 | ⑩外貨建保険の運用評価別のお客さま割合 |
| ⑤人材育成・FP資格取得者数 | ⑪外貨建保険の銘柄別のコスト・リターン（最大20銘柄） |
| ⑥お客さまセミナー開催状況 | |

■ 2022年度主なKPI進捗状況

積立型投資信託契約者数・年間積立額



NISA利用者数



会社概要

プロフィール

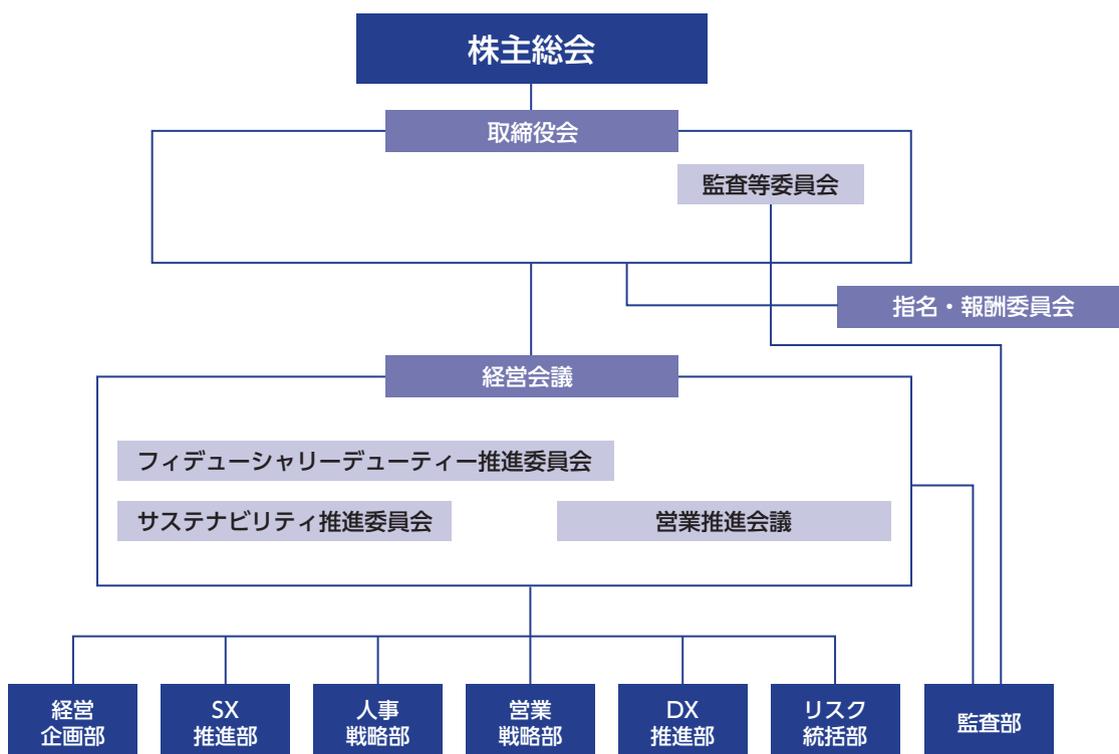


(2023年3月末現在)

設立日	2003年9月26日	従業員数	88名
本店所在地	富山市堤町通り1丁目2番26号	総資産(連結)	16兆1,727億円
事業目的	傘下子会社の経営管理、および附帯業務、 その他銀行法が認める業務	預金(連結) (譲渡性預金を含む)	13兆5,137億円
資本金	708億9,500万円	貸出金(連結)	9兆5,334億円
発行済株式数	普通株式 128,770,814株 第1回第5種優先株式 64,469,000株	連結自己資本比率 (国内基準)	9.49%
上場取引所	東京証券取引所(プライム市場) 札幌証券取引所		

組織図

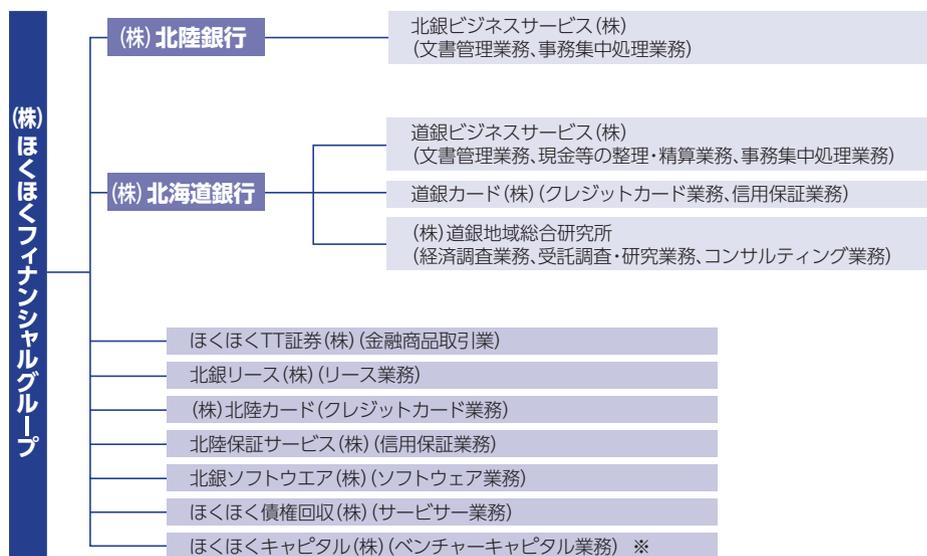
(2023年7月1日現在)



事業の内容

当社グループは、当社、連結子会社12社および関連会社1社で構成され、銀行業務を中心に金融商品取引業、リース業務、クレジットカード業務、信用保証業務、ベンチャーキャピタル業務などの幅広い各種金融サービスを提供しており、事業系統は次のとおりであります。

事業系統図



※ 持分法適用関連会社であります。

重要な子会社等

(単位:百万円、%)

会社名	所在地	主要な業務内容	設立年月日	資本金	当社 議決権比率	当社への 配当額
株式会社北陸銀行	富山市堤町通り1丁目2番26号	銀行業務	1943年 7月 31日	140,409	100.00	6,337
株式会社北海道銀行	札幌市中央区大通西4丁目1番地	銀行業務	1951年 3月 5日	93,524	100.00	-
ほくほくTT証券株式会社	富山市丸の内1丁目8番10号	金融商品取引業	2016年 4月 21日	1,250	60.00	-
北銀リース株式会社	富山市荒町2番21号	リース業務	1983年 7月 21日	100	70.25	-
株式会社北陸カード	富山市新富町1丁目2番1号	クレジットカード業務	1983年 3月 2日	36	87.39	3
北陸保証サービス株式会社	富山市堤町通り1丁目2番26号	信用保証業務	1978年 12月 12日	50	100.00	-
北銀ソフトウェア株式会社	富山市東田地方町1丁目5番25号	ソフトウェア業務	1986年 5月 1日	30	100.00	-
ほくほく債権回収株式会社	富山市中央通り1丁目6番8号	サービサー業務	2003年 12月 5日	500	100.00	-
北銀ビジネスサービス株式会社	富山市鶴島1883番地	文書管理、 事務集中処理業務	1953年 3月 25日	30	(100.00)	-
道銀ビジネスサービス株式会社	札幌市白石区東札幌3条1丁目2-33 東札幌道銀ビル	文書管理、現金等の整理・ 精算、事務集中処理業務	1979年 6月 8日	50	(100.00)	-
道銀カード株式会社	札幌市中央区南2条西2丁目14番地	クレジットカード業務、 信用保証業務	1977年 6月 13日	120	(100.00)	-
株式会社道銀地域総合研究所	札幌市中央区大通西4丁目1番地 道銀別館ビル	経済調査業務、受託調査・ 研究業務、コンサルティング業務	2002年 8月 8日	100	(100.00)	-
ほくほくキャピタル株式会社	富山市中央通り1丁目6番8号	ベンチャーキャピタル業務	1985年 1月 11日	250	5.00 (38.75)	-

※ 議決権比率欄の()は、子会社における間接所有を含めた当社議決権比率であります。

北陸銀行

ロゴマーク



ホームページアドレス

<https://www.hokugin.co.jp/>

創業

北陸銀行は、加賀前田家の出資（7割）を受け、1877年8月26日に設立された金沢第十二国立銀行を起点としており、加賀藩祖「前田利家」ゆかりの銀行として創業されました。創業以来、地域のお客さまとともに歩み続け、北陸・北海道そして三大都市にまたがる広域店舗網を有する銀行へと成長してきました。「地域共栄」「公正堅実」「進取創造」という経営理念のもと、これまで築いてきた経営資源を最大限に活用し、質の高い総合金融サービスを提供し、地域に「親生まれ、頼りにされる銀行」を目指してまいります。



会社概要 (2023年3月末)

商号	株式会社北陸銀行	
事業内容	銀行業務	
設立年月日	1943年7月31日(創業1877年)	
本店所在地	富山市堤町通り1丁目2番26号	
総資産	9兆4,773億円	
預金(譲渡性預金を含む)	7兆6,803億円	
貸出金	5兆1,863億円	
発行済株式数		
普通株式	1,047,542千株	
自己資本比率(単体)	9.06%	
従業員数	2,167名	
店舗数等(国内)	188	(本支店145、出張所43)
(2023年6月末)	(海外) 6	(駐在員事務所6)

沿革

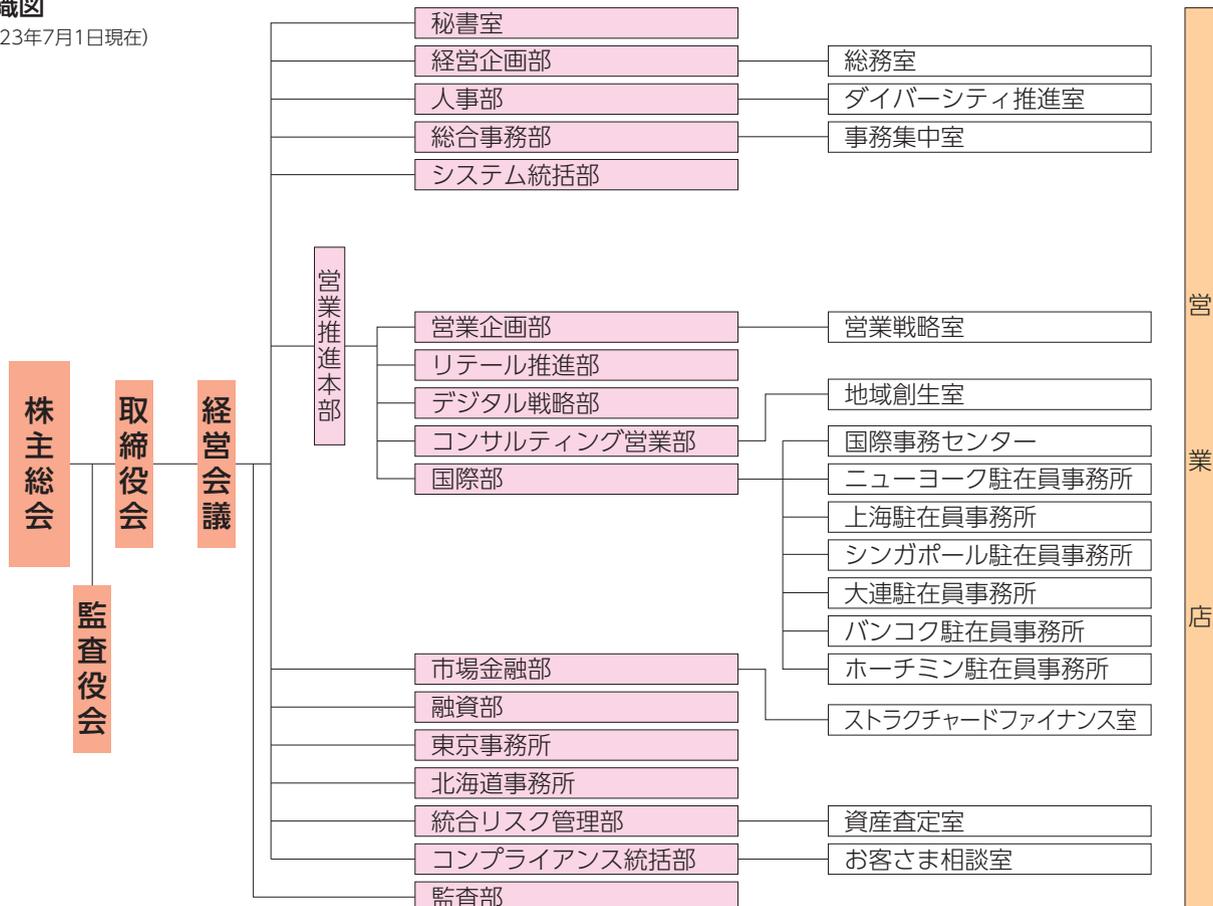
1877年	8月	金沢第十二国立銀行開業(創業)
1879年	2月	富山第二百二十三国立銀行開業
1884年	1月	富山第二百二十三国立銀行と金沢第十二国立銀行が合併し、富山第十二国立銀行を設立、本店を富山市に置く
1897年	7月	富山第十二国立銀行、株式会社十二銀行と改称
1943年	7月	十二・高岡・中越・富山の前身4行合併により「株式会社北陸銀行」設立
1950年	1月	外国為替業務開始(地銀で初めて)
1961年	9月	東京証券取引所に上場
1961年	11月	現本店竣工
1971年	1月	コルレス包括承認銀行となる
1973年	11月	第一次オンラインシステム稼働
1974年	3月	外国為替取扱店の新設包括許可
1978年	7月	円建・外貨シンジケートローン包括許可
1979年	10月	第二次オンラインシステム稼働
1981年	11月	外国為替オンラインシステム稼働
1984年	1月	ファームバンキングサービス開始
1987年	5月	VI(ビジュアル・アイデンティティ)導入
1990年	8月	第三次オンラインシステム稼働
1993年	11月	信託代理店業務取扱開始
1998年	12月	証券投資信託窓口販売業務取扱開始
2000年	6月	インターネット・モバイルバンキング開始
2000年	7月	新コンピュータセンター(アルプスビル)竣工
2001年	1月	新コンピュータシステム稼働
2001年	4月	損害保険窓口販売業務取扱開始
2002年	2月	第三者割当増資391億円により新資本金1,404億円となる
2002年	2月	コンビニATMサービス開始
2002年	10月	生命保険窓口販売業務取扱開始
2003年	3月	石川銀行の営業の一部を譲り受け
2003年	9月	株式移転により親会社である株式会社ほくぎんフィナンシャルグループを設立し、その子会社となる
2004年	9月	北海道銀行と経営統合し、親会社の名称を株式会社ほくぎんフィナンシャルグループに変更
2004年	12月	証券仲介業務取扱開始
2011年	5月	北海道銀行、横浜銀行とシステム共同利用を開始
2013年	12月	本店建物が有形文化財(建築物)に登録される
2015年	10月	個人コンサルティング拠点「ほくぎんプラザ」開設
2019年	4月	信託業務取扱開始
2019年	7月	人材紹介業務取扱開始

主要な業務内容

預金業務	(1) 預 金	当座預金、普通預金、決済用預金、貯蓄預金、通知預金、定期預金、定期積金、納税準備預金、非居住者円預金、外貨預金等を取り扱っております。
	(2) 譲渡性預金	譲渡可能な定期預金を取り扱っております。
貸出業務	(1) 貸 付	手形貸付、証書貸付および当座貸越を取り扱っております。
	(2) 手形・電子記録債権の割引	銀行引受手形、商業手形、荷付為替手形および電子記録債権の割引を取り扱っております。
商品有価証券売買業務	国債等公共債の売買業務を行っております。	
有価証券投資業務	預金の支払準備および資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しております。	
内国為替業務	送金為替、振込および代金取立等を取り扱っております。	
外国為替業務	輸出、輸入および外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っております。	
社債等受託業務	社債等の受託業務、公共債の募集受託に関する業務を行っております。	
信託・相続業務	金銭信託（遺言代用信託、暦年贈与型信託）、遺言信託、遺産整理業務を行っております。	
附帯業務	(1) 代理業務	<ul style="list-style-type: none"> ●日本銀行代理店、日本銀行歳入代理店および国債代理店業務 ●地方公共団体の公金取扱業務 ●勤労者退職金共済機構等の代理店業務 ●株式払込金の受入代理業務および株式配当金、公社債元利金の支払代理業務 ●日本政策金融公庫等の代理貸付業務 ●信託代理店業務 ●住宅金融支援機構代理店業務
	(2) 保護預かりおよび貸金庫業務、有価証券の貸付、債務の保証（支払承諾）、公共債の引受、国債等公共債および証券投資信託の窓口販売および金融商品仲介業務、保険商品の窓口販売、コマーシャルペーパー等の取り扱い、確定拠出年金運営管理業務、有価証券の私募の取り扱い、金利・通貨等のデリバティブ取引、人材紹介業務	

組織図

(2023年7月1日現在)



北海道銀行

ロゴマーク



ホームページアドレス

<https://www.hokkaidobank.co.jp/>

創業

北海道銀行は、戦後復興期の1951年3月5日、北海道における新興産業の勃興と人口の急激な増加に伴う旺盛な資金需要に応えるべく、道内中小企業者の強い要望により設立されました。

こうした設立の経緯から、北海道のお客さまに円滑な資金供給と充実した金融サービスの提供を行うことを通じ、地域経済の成長に貢献することが、「北海道に根差したどさんこバンク」としての北海道銀行の使命であると考えております。今後も、創業時の精神を忘れず、北海道の皆さまとともに歩んでまいります。



会社概要 (2023年3月末)

商号	株式会社北海道銀行
事業内容	銀行業務
設立年月日	1951年3月5日
本店所在地	札幌市中央区大通西4丁目1番地
総資産	6兆6,556億円
預金(譲渡性預金を含む)	5兆8,603億円
貸出金	4兆3,587億円
発行済株式数	
普通株式	486,634千株
第一回第二種優先株式	64,459千株
自己資本比率(単体)	8.99%
従業員数	1,981名
店舗数等(国内)	144(本支店136、出張所8)
(2023年6月末)	(海外) 2(駐在員事務所2)

沿革

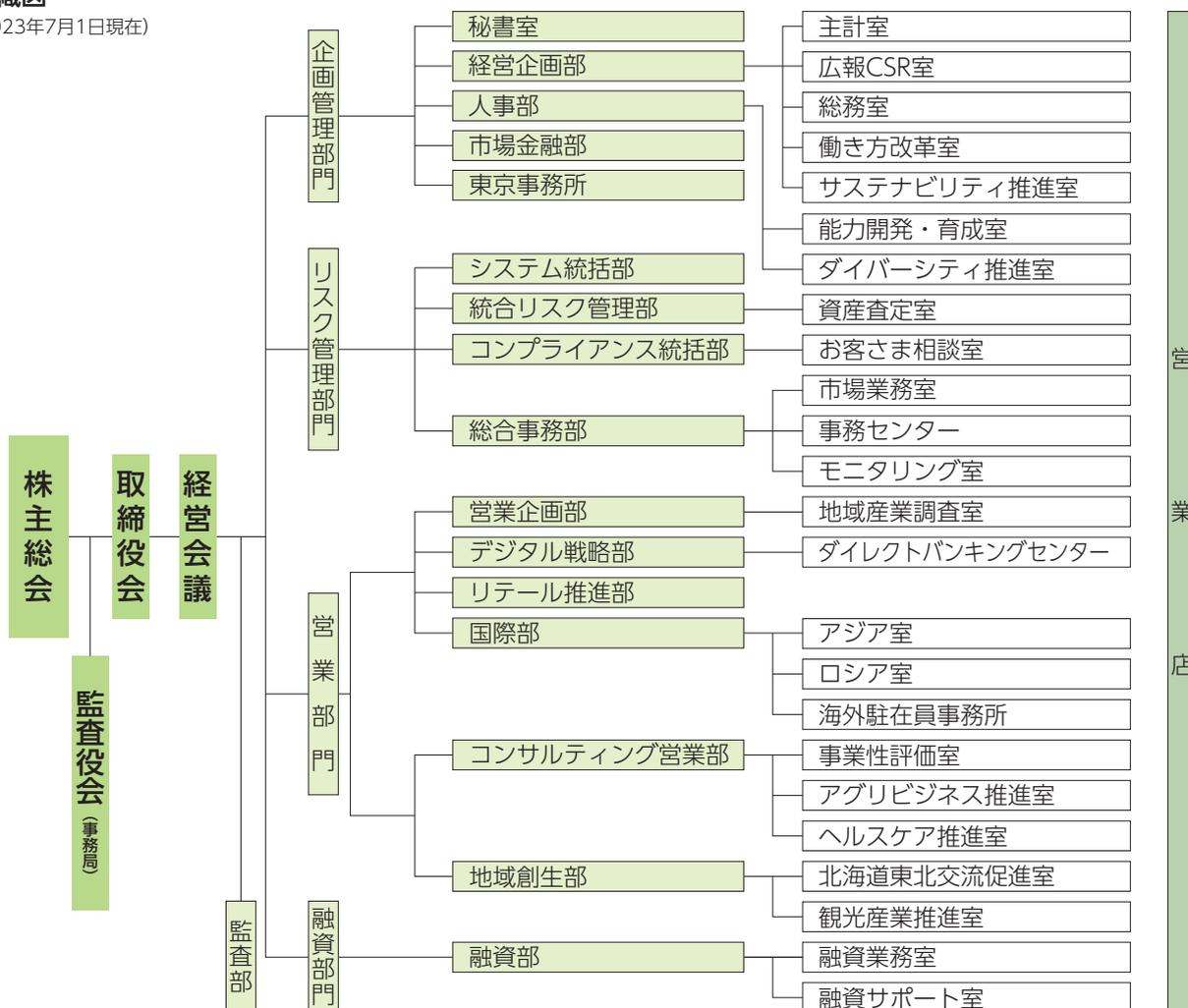
1951年	3月	「株式会社 北海道銀行」設立
1961年	4月	外国為替業務開始
1962年	5月	札幌証券取引所に株式上場
1964年	8月	現本店竣工
1971年	6月	第一次オンラインシステム稼働
1976年	7月	第二次オンラインシステム稼働
1980年	12月	コルレス包括承認銀行となる
1981年	4月	財団法人北海道銀行中小企業人材育成基金を設立
1986年	6月	外国為替オンラインシステム稼働
1987年	9月	東京証券取引所一部に上場
1990年	10月	東札幌道銀ビル竣工
1991年	3月	財団法人道銀文化財団を設立
1991年	10月	外国為替新オンラインシステム稼働
1991年	11月	道銀ビル別館竣工
1993年	1月	第三次オンラインシステム稼働
1994年	4月	信託代理店業務取扱開始
1998年	12月	証券投資信託窓口販売業務取扱開始
1999年	7月	第一回第二種優先株式発行(発行総額537億16百万円)
1999年	11月	テレホンバンキングサービス開始
2000年	6月	インターネット・モバイルバンキング開始
2001年	4月	損害保険窓口販売業務取扱開始
2002年	10月	生命保険窓口販売業務取扱開始
2003年	12月	ビジネスローンプラザ開設
2004年	4月	コンビニATMサービス開始
2004年	9月	北陸銀行を子会社に持つ株式会社ほくぞんフィナンシャルグループと経営統合し、株式会社ほくほくフィナンシャルグループを発足
2005年	4月	証券仲介業取扱開始
2006年	3月	北陸銀行、横浜銀行とシステム共同利用の契約締結
2006年	8月	瀋陽駐在員事務所開設
2009年	3月	ユジノサハリンスク駐在員事務所開設
2010年	1月	台湾ATM開始
2011年	5月	北陸銀行、横浜銀行とシステム共同利用を開始
2014年	3月	ウラジオストク駐在員事務所開設
2019年	3月	口座開設プラザ(地下鉄大通駅出張所)開設
2019年	4月	NISEKO出張所開設
2021年	6月	法人営業部開設

主要な業務内容

預金業務	(1) 預 金	当座預金、普通預金、決済用預金、貯蓄預金、通知預金、定期預金、定期積金、納税準備預金、非居住者円預金、外貨預金等を取り扱っております。
	(2) 譲渡性預金	譲渡可能な定期預金を取り扱っております。
貸出業務	(1) 貸 付	手形貸付、証書貸付および当座貸越を取り扱っております。
	(2) 手形・電子記録債権の割引	銀行引受手形、商業手形、荷付為替手形および電子記録債権の割引を取り扱っております。
商品有価証券売買業務	国債等公共債の売買業務を行っております。	
有価証券投資業務	預金の支払準備および資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しております。	
内国為替業務	送金為替、振込および代金取立等を取り扱っております。	
外国為替業務	輸出、輸入および外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っております。	
社債等受託業務	社債等の受託業務、公共債の募集受託に関する業務を行っております。	
附帯業務	(1) 代理業務	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本銀行歳入代理店業務 ● 地方公共団体の公金取扱業務 ● 勤労者退職金共済機構等の代理店業務 ● 株式払込金の受入代理業務および株式配当金、公社債元利金の支払代理業務 ● 日本政策金融公庫等の代理貸付業務 ● 信託代理店業務 ● 住宅金融支援機構代理店業務
	(2)	保護預かりおよび貸金庫業務、有価証券の貸付、債務の保証(支払承諾)、公共債の引受、国債等公共債および証券投資信託の窓口販売および金融商品仲介業務、保険商品の窓口販売、コマースペーパー等の取り扱い、確定拠出年金運営管理業務、有価証券の私募の取り扱い、金利・通貨等のデリバティブ取引

組織図

(2023年7月1日現在)



10年間の主要財務データ

数値は(連結)と記載のもの以外は2行合算

■ 業績サマリー

	単位	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
コア業務粗利益	億円	1,422	1,448	1,430	1,338
資金利益	億円	1,217	1,221	1,209	1,161
役員取引等利益	億円	177	199	200	178
その他業務利益(国債等債券損益等を除く)	億円	24	24	18	▲2
経費	億円	940	936	909	898
コア業務純益	億円	482	512	520	439
与信関係費用	億円	▲13	60	37	▲6
経常利益	億円	485	471	467	402
当期純利益	億円	275	282	299	296
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	億円	273	282	288	281

■ 貸借対照表サマリー

		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
資産の部合計	億円	110,594	116,285	115,819	123,809
貸出金	億円	73,363	75,617	75,996	77,883
中小企業等	億円	46,396	47,678	48,450	49,722
有価証券	億円	24,814	24,814	23,958	24,393
負債の部合計	億円	105,859	110,962	110,452	118,327
預金 + 譲渡性預金	億円	101,720	106,513	105,026	107,310
純資産の部合計	億円	4,734	5,323	5,367	5,482
株主資本合計	億円	4,001	4,198	4,415	4,555
評価・換算差額等合計	億円	732	1,125	951	926

■ 財務指標等

		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
コアOHR(コア業務粗利益経費率)	%	66.08	64.64	63.57	67.13
ROE(連結)	%	5.9	5.5	5.3	5.1
自己資本比率(連結)	%	12.31	11.13	10.30	9.43
1株当たり純資産額(連結)※	円	3,353.6	3,858.3	3,806.1	4,028.6
1株当たり当期純利益(連結)※	円	192.0	198.7	203.1	201.3
1株当たり配当額※	円	40.00	42.50	42.50	44.00
配当性向(連結)	%	20.8	21.4	20.9	21.9

※2016年10月1日付で実施した株式併合(普通株式10株につき1株の割合)が過年度において実施されていたと仮定し、算定した値。

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
1,307	1,257	1,232	1,207	1,248	1,198
1,125	1,081	1,054	1,037	1,059	1,005
167	165	165	159	177	194
15	9	11	10	11	0
888	865	853	823	788	747
419	391	378	384	460	450
5	46	120	130	135	77
331	367	314	320	304	269
240	266	208	224	218	230
211	243	202	213	205	214

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
129,529	131,429	136,055	165,948	172,434	161,330
81,894	83,608	86,731	90,651	92,111	95,451
51,539	52,758	53,974	57,666	58,364	59,311
19,433	17,888	18,072	21,001	21,995	18,467
123,781	125,488	130,330	159,872	166,515	155,502
111,807	114,397	116,626	128,156	132,333	135,406
5,748	5,940	5,725	6,076	5,919	5,827
4,753	4,941	5,089	5,189	5,286	5,400
995	999	635	886	633	426

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
67.89	68.85	69.27	68.19	63.15	62.39
3.6	4.0	3.4	3.5	3.3	3.5
9.49	9.09	8.94	9.45	9.54	9.49
4,215.9	4,348.7	4,138.4	4,504.9	4,539.1	4,491.9
149.4	173.5	142.7	152.1	147.4	159.1
44.00	44.00	40.00	35.00	35.00	37.00
29.4	25.4	28.0	23.0	23.7	23.2

店舗ネットワーク

北陸銀行

富山県			
富山市			
本店営業部	富山市堤町通り1丁目2番26号 TEL.076-423-7111	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
荒町支店(本店営業部内)			
電気ビル支店(本店営業部内)			
北電ビル出張所(本店営業部内)			
富山市役所出張所	富山市新桜町7番38号 TEL.076-431-2322		
富山駅前支店	富山市新富町一丁目2番1号 TEL.076-432-8551	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
橋北出張所(富山駅前支店内)			
県庁内支店	富山市新総曲輪1番7号 TEL.076-441-2038		
富山丸の内支店	富山市丸の内一丁目8番10号 TEL.076-441-3486	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
越前町支店	富山市一番町1番1号 TEL.076-421-5591	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
中野出張所(越前町支店内)			
西田地方出張所(越前町支店内)			
堀川支店	富山市小泉町179番地 TEL.076-424-3446	⊕ ㊦ ㊧	
清水町支店	富山市元町一丁目6番1号 TEL.076-421-3191	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
向川原町支店(清水町支店内)			
藤の木支店	富山市藤の木一丁目14番地 TEL.076-424-4444	★ ⊕ ㊦ ㊧	
稻荷町出張所	富山市飽出町1丁目9番17号 TEL.076-441-4408	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
中央病院出張所	富山市西長江二丁目2番78号 TEL.076-424-8233	★ ⊕ ㊦ ㊧	
新庄支店	富山市荒川二丁目25番47号 TEL.076-441-3496	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
富山問屋町出張所	富山市問屋町二丁目11番35号 TEL.076-451-6611	⊕ ㊦ ㊧	
金泉寺出張所	富山市五本榎9番2 TEL.076-451-4600	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
岩瀬支店	富山市東岩瀬町110番地 TEL.076-437-9225	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
奥田支店	富山市永楽町40番10号 TEL.076-441-4861	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
中島出張所(奥田支店内)			
四方支店	富山市四方245番地1 TEL.076-435-1211	★ ⊕ ㊦ ㊧	
速星支店	富山市神中町速星588番地 TEL.076-466-2101	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
八尾支店	富山市八尾町東町2108番地 TEL.076-454-3101	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
呉羽支店	富山市呉羽町7100番地4 TEL.076-436-5111	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
大沢野支店	富山市長附234番地 TEL.076-467-2301	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
上滝支店	富山市上滝413番地 TEL.076-483-1111	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
水橋支店	富山市水橋町18番地 TEL.076-478-2121	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
高原町支店	富山市高屋敷854番地 TEL.076-423-5551	⊕ ㊦ ㊧	貸
五福支店	富山市五福3393番地2 TEL.076-441-5722	⊕ ㊦ ㊧	貸
豊田支店	富山市豊田本町二丁目11番25号 TEL.076-438-5555	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
東富山出張所	富山市中田1丁目6番10号 TEL.076-437-4600	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
南富山支店	富山市堀川町204番地 TEL.076-422-1166	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
熊野出張所(南富山支店内)			
月岡出張所	富山市月見町4丁目72番地 TEL.076-429-0687	★ ⊕ ㊦ ㊧	
富山南中央支店	富山市掛尾栄町4番58 TEL.076-421-1121	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
富山市場出張所(富山南中央支店内)			
富山市民病院出張所(富山南中央支店内)			

魚津市			
魚津支店	魚津市中央通り一丁目1番20号 TEL.0765-22-4111	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
魚津駅前支店	魚津市釈迦堂一丁目1110番地 TEL.0765-24-7111	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
滑川市			
滑川支店	滑川市下小泉町83番地9 TEL.076-475-2101	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
上市町			
上市支店	中新川郡上市町三日市47番地の16 TEL.076-472-2111	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
立山町			
立山支店	中新川郡立山町前沢1191番地 TEL.076-463-1115	⊕ ㊦ ㊧	貸
黒部市			
黒部支店	黒部市新牧野384番地 TEL.0765-52-1212	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
生地出張所(黒部支店内)			
YKK支店	黒部市飯沢6120番地5 TEL.0765-57-0260	★ ⊕ ㊦ ㊧	
宇奈月支店	黒部市宇奈月温泉7番地31 TEL.0765-62-1201	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
入善町			
入善支店	下新川郡入善町入善5235番地 TEL.0765-72-1151	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
朝日町			
泊支店	下新川郡朝日町泊302番地 TEL.0765-82-1122	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
高岡市			
高岡支店	高岡市片原町1番地の1 TEL.0766-23-2233	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
高岡駅前出張所	高岡市下関町185番地11 TEL.0766-23-0007	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
高岡市役所出張所	高岡市広小路7番50号 TEL.0766-23-8795		
昭和通支店	高岡市昭和三丁目1番5号 TEL.0766-23-0003	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
西高岡出張所(昭和通支店内)			
羽広出張所(昭和通支店内)			
高岡広小路支店	高岡市丸の内2番11号 TEL.0766-23-0005	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
能町出張所(高岡広小路支店内)			
伏木支店	高岡市伏木鎮町9番20号 TEL.0766-44-1212	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
戸出支店	高岡市戸出町三丁目11番13号 TEL.0766-63-1234	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
中田支店	高岡市下麻生1328番地の1 TEL.0766-36-1122	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
福岡支店	高岡市福岡町福岡1083番地 TEL.0766-64-3131	★ ⊕ ㊦ ㊧	
高岡南中央支店	高岡市赤祖父431番地 TEL.0766-24-2288	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
高岡総合市場出張所(高岡南中央支店内)			
高岡清水町支店(高岡南中央支店内)			
野村支店	高岡市野村413番地8 TEL.0766-24-6668	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
射水市			
新湊支店	射水市立町7番8号 TEL.0766-82-3101	⊕ ㊦ ㊧	為 両 貸
新湊西出張所(新湊支店内)			
堀岡出張所	射水市草園町2丁目9番地の12 TEL.0766-86-1101	★ ⊕ ㊦ ㊧	
大門支店	射水市大門67番地 TEL.0766-52-0003	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
小杉支店	射水市三ヶ3313番地の18 TEL.0766-55-2345	⊕ ㊦ ㊧	為 貸
大島支店	射水市小島3747番地の1 TEL.0766-52-4656	★ ⊕ ㊦ ㊧	貸
太閤山支店	射水市中太閤山1丁目1番地7 TEL.0766-56-3660	⊕ ㊦ ㊧	貸
氷見市			
氷見支店	氷見市本町16番19号 TEL.0766-74-0800	⊕ ㊦ ㊧	為 貸

休日自動機稼働状況等

⊕土曜稼働店 ⊖日曜稼働店 祝日稼働店
☒外国為替取扱店 ☒外貨両替取扱店 ☒貸金庫取扱店
★9:00~15:00の間に休業を設定している店舗

小矢部市
石動支店 小矢部市本町2番5号 TEL.0766-67-1001
津沢支店(石動支店内)
砺波市
砺波支店 砺波市本町5番17号 TEL.0763-32-3011
庄川支店 砺波市庄川町青島538番地の4 TEL.0763-82-6677
南砺市
福野支店 南砺市福野1831番地 TEL.0763-22-2131
井波支店 南砺市山貝1739番地6 TEL.0763-82-1212
福光支店 南砺市福光6788番地の1 TEL.0763-52-1234
城端支店 南砺市城端564番地の1 TEL.0763-62-1234

石川県
金沢市
金沢支店 金沢市南町5番28号 TEL.076-263-5131
犀川支店(金沢支店内)
東大通支店 金沢市元町二丁目16番2号 TEL.076-252-3222
橋場出張所 金沢市橋場町3番15号 TEL.076-261-7125
東金沢出張所 金沢市大樋町4番14号 TEL.076-251-7822
金沢駅前支店 金沢市本町二丁目15番1号 TEL.076-261-8227
英町出張所(金沢駅前支店内)
小立野支店 金沢市石引一丁目12号15号 TEL.076-221-4121
賢坂辻支店(小立野支店内)
金沢問屋町支店 金沢市問屋町一丁目115番地4 TEL.076-237-5401
泉野支店 金沢市泉野町3丁目1番1号 TEL.076-242-3661
金沢中央支店 金沢市駅西本町一丁目15番35号 TEL.076-223-2191
新神田支店 金沢市新神田一丁目9番22号 TEL.076-291-3451
西金沢出張所 金沢市米泉町7丁目28番地4 TEL.076-244-1711
光が丘支店 金沢市光が丘1丁目127番地 TEL.076-298-7772
大徳支店 金沢市松村町又8番1 TEL.076-268-8600
金沢南中央支店 金沢市寺地一丁目32番38号 TEL.076-243-1880
野町出張所(金沢南中央支店内)
もりの里支店 金沢市もりの里一丁目206番地 TEL.076-222-1711

野々市市
野々市支店 野々市市粟田五丁目446番地 TEL.076-246-2911
金沢西インター支店 野々市市御経塚四丁目84番地 TEL.076-240-7000

白山市
美川支店 白山市美川中町ソ30番地 TEL.076-278-2323
松任支店 白山市ハツ矢町619番 TEL.076-276-8855

能美市
能美支店 能美市五間堂町1番地1 TEL.0761-57-2000

小松市
小松支店 小松市京町97番地 TEL.0761-22-2481
小松南支店(小松支店内)

加賀市
大聖寺支店 加賀市大聖寺南町ホ4番2 TEL.0761-72-1212
山代支店 加賀市山代温泉温泉通39番1 TEL.0761-77-1460
山中支店 加賀市山中温泉湯の本町ラ3番地の2 TEL.0761-78-0117

津幡町
津幡支店 河北郡津幡町字清水イ125番地 TEL.076-288-3311

かほく市
かほく支店 かほく市高松ツ57番地 TEL.076-281-1101

羽咋市
羽咋支店 羽咋市中央町ア21番地2 TEL.076-282-1177

七尾市
七尾支店 七尾市一本杉町118番地 TEL.0767-53-2200

輪島市
輪島支店 輪島市河井町参部68番地 TEL.0768-22-1111

珠洲市
珠洲支店 珠洲市野々江町工部45番地1 TEL.0768-82-1212

福井県
福井市
福井支店 福井市中央一丁目7番15号 TEL.0776-24-5555

福井駅前出張所(福井支店内)
花堂出張所 福井市花堂南2丁目1番13号 TEL.0776-35-0455

福井松本支店 福井市松本二丁目4番15号 TEL.0776-23-2680
開発出張所(福井松本支店内)

福井西中央支店 福井市学園二丁目5番8号 TEL.0776-23-2840

木田支店 福井市毛矢1丁目10番1号 TEL.0776-35-1520

福井東支店 福井市西方一丁目1番1号 TEL.0776-21-8830
二の宮支店 福井市二の宮四丁目3番10号 TEL.0776-23-6611

米松支店 福井市松城町11番3号 TEL.0776-54-4686

あわら市
金津支店 あわら市春宮二丁目4番1号 TEL.0776-73-1122
芦原支店 あわら市温泉一丁目523番地 TEL.0776-77-2510

坂井市
三国支店 坂井市三国町南本町一丁目2番40号 TEL.0776-81-2880

勝山市
勝山支店 勝山市本町二丁目5番11号 TEL.0779-88-1313

大野市
大野支店 大野市元町7番22号 TEL.0779-66-3230

越前市
武生支店 越前市蓬萊町6番27号 TEL.0778-23-2211
武生東出張所 越前市国高2丁目第44号4番地の1 TEL.0778-22-5022

今立支店 越前市粟田部町第26号1番地 TEL.0778-42-0811

鯖江市
鯖江支店 鯖江市本町四丁目8番23号 TEL.0778-51-2240
神明支店 鯖江市三六町二丁目5番12号 TEL.0778-51-6131

店舗ネットワーク

休日自動機稼働状況等
 ㊦土曜稼働店 ㊧日曜稼働店 ㊨祝日稼働店
 ㊩外国為替取扱店 ㊪外貨両替取扱店 ㊫貸金庫取扱店
 ★ 9:00~15:00の間に休業を設定している店舗

北陸銀行

敦賀市			
敦賀支店	敦賀市本町二丁目11番1号 TEL.0770-22-5333	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
敦賀西出張所(敦賀支店内)			

北海道			
札幌市			
札幌支店	札幌市中央区南2条西二丁目14番地 TEL.011-241-7531	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
苗穂支店	札幌市東区北十三条東七丁目5番1号 TEL.011-731-4131	★	㊩ ㊪ ㊫
元町出張所(苗穂支店内)			
豊平支店	札幌市豊平区豊平四条二丁目6番3号 TEL.011-811-2291	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
琴似支店	札幌市西区山の手二条一丁目5番1号 TEL.011-611-0201	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
麻生支店	札幌市北区北三十九条西四丁目1番6号 TEL.011-709-1581	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
東篠路出張所	札幌市北区拓北6条3丁目1番15号 TEL.011-772-5211	★	
西岡支店	札幌市豊平区西岡3条5丁目5番8号 TEL.011-853-9161	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
白石支店	札幌市白石区南郷通十三丁目南5番16号 TEL.011-862-1151	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	

江別市			
江別支店	江別市七条六丁目1番地 TEL.011-382-2012	★	㊩ ㊪ ㊫

函館市			
函館支店	函館市若松町20番1号 TEL.0138-26-5001	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
五稜郭支店	函館市本町12番1号 TEL.0138-55-2511	★	㊩ ㊪ ㊫
函館東支店	函館市中道二丁目49番17号 TEL.0138-53-9511	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	

小樽市			
小樽支店	小樽市稲穂二丁目8番11号 TEL.0134-23-7111	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	
奥沢出張所(小樽支店内)			

苫小牧市			
苫小牧支店	苫小牧市錦町二丁目6番22号 TEL.0144-34-8181	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	

旭川市			
旭川支店	旭川市三条通十丁目2189番地 TEL.0166-23-4111	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	

釧路市			
釧路支店	釧路市北大通十丁目1番地4 TEL.0154-22-5126	★ ㊦	㊩ ㊪ ㊫

帯広市			
帯広支店	帯広市大通南八丁目18・20番地 TEL.0155-23-6131	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	

東京都			
東京支店	中央区日本橋室町三丁目2番1号 日本橋室町三井タワー5階 TEL.03-3241-7771	★	㊩ ㊪ ㊫
浅草支店	台東区雷門二丁目12番10号 TEL.03-3843-4181	★	㊩ ㊪ ㊫
新宿支店	新宿区西新宿七丁目20番3号 TEL.03-5389-7111	★	㊩ ㊪ ㊫
渋谷支店	渋谷区渋谷三丁目10番13号 TEL.03-3486-5250	★	㊩ ㊪ ㊫
上野支店	台東区上野五丁目1番1号 TEL.03-3834-3701	★	㊩ ㊪ ㊫
白山支店	文京区白山五丁目1番3号-101 TEL.03-3816-5751	★	㊩ ㊪ ㊫

神奈川県			
横浜支店	横浜市神奈川区宮家町1番地 TEL.045-434-4111	★	㊩ ㊪ ㊫

新潟県			
新潟支店	新潟市中央区東堀前通七番町1072番地2 TEL.025-222-0521	★	㊩ ㊪ ㊫

長野県			
長野支店	長野市上千歳町1137番地23 TEL.026-233-5800	★	㊩ ㊪ ㊫

愛知県			
名古屋支店	名古屋市中区錦三丁目5番27号 TEL.052-961-5371	★	㊩ ㊪ ㊫
金山橋支店	名古屋市中区金山一丁目13番10号 TEL.052-321-6461	★	㊩ ㊪ ㊫
中村支店	名古屋市中村区権町17番16号 TEL.052-452-0101	★	㊩ ㊪ ㊫

岐阜県			
高山支店	高山市本町二丁目71番地 TEL.0577-32-1300	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫	

大阪府			
大阪支店	大阪府中央区平野町三丁目2番13号 TEL.06-6202-0961	★	㊩ ㊪ ㊫
今里支店	大阪府東成区大今里西二丁目18番5号 TEL.06-6972-1231	★	㊩ ㊪ ㊫
平野支店	大阪府平野区平野東三丁目1番19号 TEL.06-6792-9500	★	㊩ ㊪ ㊫

京都府			
京都支店	京都市中京区烏丸通錦小路上手清水町659番地 TEL.075-221-7011	★	㊩ ㊪ ㊫

海外			
ニューヨーク駐在員事務所	780 Third Avenue, 28th Floor, New York, NY10017, U.S.A TEL.1-212-355-3883		
シンガポール駐在員事務所	6 Battery Road #15-02 Singapore 049909, Singapore TEL.65-6534-0010		
バンコク駐在員事務所	23rd Floor Unit 2314, Bhiraj Tower at EmQuartier, 689 Sukhumvit Road, North Klongton, Wattana, Bangkok 10110, Thailand TEL.66-2-261-8495		
上海駐在員事務所	中国上海市長寧区延安西路2201号上海國際貿易中心6樓602号室 TEL.86-21-6270-8108		
大連駐在員事務所	中国遼寧省大連市西崗区中山路147号大連中興大廈7F TEL.86-411-3960-8018		
ホーチミン駐在員事務所	Suite 1709, 17th Floor, Saigon Tower, 29 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam TEL.84-28-7300-1015		

コールセンター			
ほくぎんほっとコールセンター	富山市中央通り1丁目6番8号 TEL.076-423-7227		

その他			
ほくぎんダイレクト支店	富山市中央通り1丁目6番8号 TEL.0120-338-865		
国際事務センター	東京都千代田区神田富山町2神田東日本ビル5階 TEL.03-3252-8350		

このほか、コンビニATM支店、らいちょう支店、神通支店があります。

店舗ネットワーク

(2023年6月末現在)

休日自動機稼働状況等
 ㊦土曜稼働店 ㊧日曜稼働店 ㊨祝日稼働店
 ㊩外国為替取扱店 ㊪外貨両替取扱店 ㊫貸付金庫取扱店
 ★ 12:30~13:30に休業を設定している店舗

北海道銀行

登別市、白老町		
登別支店	登別市中央町6丁目1番地5 TEL.0143-85-2621	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
白老支店	白老郡白老町大町3丁目2番11号 TEL.0144-82-2381	★ ㊦ ㊧ ㊨
苫小牧市		
苫小牧支店	苫小牧市表町2丁目1番14号 TEL.0144-33-9211	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
苫小牧東支店	苫小牧市新開町4丁目2番18号 TEL.0144-57-8130	★ ㊦ ㊧ ㊨
糸井支店	苫小牧市しらべ町6丁目16番12号 TEL.0144-74-5111	★ ㊦ ㊧ ㊨
安平町、栗山町、長沼町		
早来支店	勇払郡安平町早来大町111番地 TEL.0145-22-2531	★ ㊩
追分支店	勇払郡安平町追分本町4丁目19番地1号 TEL.0145-25-2511	★ ㊩
栗山支店	夕張郡栗山町中央3丁目36番1号 TEL.0123-72-1325	★ ㊩
長沼支店	夕張郡長沼町中央南1丁目7番2号 TEL.0123-88-2727	★
岩見沢市、当別町、美唄市		
岩見沢支店	岩見沢市4条西6丁目2番地 TEL.0126-22-3131	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
当別支店	石狩郡当別町園生711番地40 TEL.0133-23-2132	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
美唄支店	美唄市大通東1条南2丁目2番15号 TEL.0126-63-2136	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
砂川市、月形町		
砂川支店	砂川市西1条北2丁目1番16号 TEL.0125-54-2111	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
月形支店	樺戸郡月形町1069番地24 TEL.0126-53-2016	★
滝川市、芦別市、赤平市		
滝川支店	滝川市明神町1丁目5番41号 TEL.0125-22-5111	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
芦別支店	芦別市北1条東1丁目6番地10 TEL.0124-22-3451	★
赤平支店	赤平市字赤平563番地4 TEL.0125-32-2111	★
旭川市		
旭川支店	旭川市2条通9丁目228番地 TEL.0166-26-0141	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
神楽支店(旭川支店内)		
豊岡支店	旭川市豊岡3条3丁目2番9号 TEL.0166-31-4181	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
銀座通支店(豊岡支店内)		
永山支店	旭川市永山3条16丁目3番1号 TEL.0166-48-3050	★ ㊦ ㊧ ㊨
大町支店	旭川市大町3条9丁目2397番地 TEL.0166-53-1411	★ ㊦ ㊧ ㊨
美瑛町、富良野市		
美瑛支店	上川郡美瑛町本町1丁目5番25号 TEL.0166-92-1141	★
富良野支店	富良野市日の出町5番10号 TEL.0167-23-2161	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
士別市、名寄市		
士別支店	士別市大通東6丁目2295番地 TEL.0165-23-2151	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
名寄支店	名寄市西4条南7丁目5番地 TEL.01654-2-2111	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
稚内市、天塩町		
稚内支店	稚内市中央3丁目11番10号 TEL.0162-23-5221	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
天塩支店	天塩郡天塩町新地通6丁目871番地6 TEL.01632-2-1011	★ ㊩
留萌市、羽幌町		
留萌支店	留萌市錦町3丁目2番47号 TEL.0164-42-2434	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
羽幌支店	苫前郡羽幌町南大通1丁目13番地 TEL.0164-62-1241	★ ㊦ ㊧ ㊨
紋別市、湧別町		
紋別支店	紋別市本町5丁目1番5号 TEL.0158-24-2101	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
中湧別支店(北見支店内)		

北見市、網走市、斜里町		
北見支店	北見市北1条西1丁目1番地 TEL.0157-23-3121	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
北見とん田支店	北見市栄町1丁目1番地の7 TEL.0157-24-6111	★ ㊦ ㊧ ㊨
網走支店	網走市南4条西2丁目3番地 TEL.0152-43-2161	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
斜里支店	斜里郡斜里町本町38番地4 TEL.0152-23-2131	★ ㊩
釧路市		
釧路支店	釧路市北大通10丁目2番地1 TEL.0154-23-3111	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
鳥取支店(釧路支店内)		
釧路西港支店	釧路市鳥取大通4丁目15番地 TEL.0154-51-6811	★ ㊦ ㊧ ㊨
根室市、中標津町、白糠町		
根室支店	根室市花咲町2丁目31番地 TEL.0153-24-4115	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
中標津支店	標津郡中標津町大通北1丁目2番地1 TEL.0153-72-8001	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
白糠支店	白糠郡白糠町東2条南2丁目3番地3 TEL.01547-2-2161	★
帯広市		
帯広支店	帯広市西3条南9丁目23番地 TEL.0155-23-7111	㊦ ㊧ ㊨ ㊩ ㊪ ㊫
西五条支店	帯広市西5条南20丁目1番地 TEL.0155-24-1988	★ ㊦ ㊧ ㊨
帯広西支店	帯広市西19条南3丁目55番15号 TEL.0155-36-7111	★ ㊦ ㊧ ㊨
芽室町、広尾町、足寄町、音更町		
芽室支店	河西郡芽室町本通3丁目1番地 TEL.0155-62-2111	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
広尾支店	広尾郡広尾町本通7丁目7番地の1 TEL.01558-2-3121	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
足寄支店	足寄郡足寄町南1条3丁目1番地 TEL.0156-25-2165	★ ㊦ ㊧ ㊨ ㊩
音更支店	河東郡音更町木野大通東12丁目1番1号2 TEL.0155-31-1411	★ ㊦ ㊧ ㊨
東京都		
東京支店	中央区日本橋室町3丁目2番1号 日本橋室町三井タワー5階 TEL.03-3241-3276	★ ㊩
宮城県		
仙台支店	仙台市青葉区中央3丁目1番24号荘銀ビル6階 TEL.022-224-5311	㊩
法人営業部		
本店法人営業部	札幌市中央区大通西4丁目1番地 TEL.011-233-1128	
第1法人営業部	札幌市中央区南1条西10丁目3番地南一条道銀ビル2階 TEL.011-211-6636	
第2法人営業部	札幌市中央区南1条西10丁目3番地南一条道銀ビル2階 TEL.011-522-7787	
第3法人営業部	札幌市豊平区月寒中央通7丁目3番13号(月寒支店内) TEL.011-876-8373	
第4法人営業部	札幌市豊平区月寒中央通7丁目3番13号(月寒支店内) TEL.011-876-9863	
第5法人営業部	札幌市豊平区月寒中央通7丁目3番13号(月寒支店内) TEL.011-876-0277	
第6法人営業部	札幌市北区北7条西2丁目20番地(札幌駅北口支店内) TEL.011-374-7250	
第7法人営業部	札幌市北区北7条西2丁目20番地(札幌駅北口支店内) TEL.011-788-7620	
第8法人営業部	札幌市西区山の手3条1丁目3番22号(琴似支店内) TEL.011-676-7218	
第9法人営業部	札幌市北区北23条西3丁目2番32号(北二十四条支店内) TEL.011-788-8842	
海外		
瀋陽駐在員事務所	中国遼寧省瀋陽市瀋河区青年大街1-1号市府恒隆廣場分樓1座1118室 TEL.86-24-3185-7008	
ウラジオストク駐在員事務所	Room 613, Fresh Plaza, 17 Okeanskij Pr., Vladivostok 690091, Russia TEL.7-4232-65-8851	
その他		
ラピッド支店	札幌市白石区東札幌3条1丁目2番33号 TEL.0120-433-919	

このほか、イーネットATM支店、ローソンATM支店、バンクタイムATM支店、振込専用支店があります。

ほくぎんプラザ、ほくぎんローンプラザ・ローンプラザ・その他

(2023年6月末現在)

休日営業状況等 ⊕土曜営業店 ⊙日曜営業店 祝祝日営業店
☎月曜休業店 ☒水曜休業店 貸貸金庫取扱店

★9:00～15:00の間に休業を設定している店舗

■ ほくぎんプラザ (北陸銀行)

富山県	
ほくぎんプラザ一番町(一番町出張所)	富山市一番町1番1号(一番町スクエアビル4階) TEL.076-423-7710 ⊕ ☎
ほくぎんプラザファポールレ(ファポールレ出張所)	富山市婦中町下畷田165番地の1 TEL.076-461-3783 ⊕ ⊙ 祝
ほくぎんプラザがけお	富山市掛尾米町4番58(富山南中央支店同一建物内) TEL.076-423-0079 ⊕ ⊙ 祝
石川県	
ほくぎんプラザ金沢中央	金沢市駅西本町一丁目15番35号(金沢中央支店内) TEL.076-262-6225 ⊕ ⊙ 祝
ほくぎんプラザ野々市	野々市市粟田五丁目446番地(野々市支店内) TEL.076-246-2860 ★ ⊕ ⊙ 祝 ☎
福井県	
ほくぎんプラザ米松	福井市松城町11番3号(米松支店内) TEL.0776-54-4686 ★ ⊕ ⊙ 祝

■ ほくぎんローンプラザ (北陸銀行)

富山県	
清水町	富山市元町一丁目6番1号(清水町支店内) TEL.076-421-3191
新庄	富山市荒川二丁目25番47号(新庄支店内) TEL.076-441-3901 ⊕ ⊙ 祝
魚津	魚津市釈迦堂一丁目1110番地(魚津駅前支店内) TEL.0765-22-7283 ⊕ ⊙ 祝 ☎
滑川	滑川市下小泉町83番地9(滑川支店内) TEL.076-475-2101
くろべ	黒部市飯沢6120番地5(YKK支店内) TEL.0765-57-0260 ★
高岡南中央	高岡市赤祖父431番地(高岡南中央支店敷地内) TEL.0766-24-6882 ⊕ ⊙ 祝
高岡	高岡市片原町1番地の1(高岡支店内) TEL.0766-23-2233
となみ野	砺波市宮丸30番地の1(元 油田出張所) TEL.0763-33-5821 ⊕ ⊙ 祝 貸
福光	南砺市福光6788番地の1(福光支店内) TEL.0763-52-1234

石川県	
東大通	金沢市元町二丁目16番2号(東大通支店内) TEL.076-252-3222 ★
金沢北	金沢市問屋町一丁目115番地4(金沢問屋町支店内) TEL.076-237-5401 ★
新神田	金沢市新神田一丁目9番22号(新神田支店内) TEL.076-291-3451 ★
つばた	河北郡津幡町字清水イ1125番地(津幡支店内) TEL.076-288-3311 ★
小松	小松市京町97番地(小松支店内) TEL.0761-22-2761 ⊕ ⊙ 祝 ☎
大聖寺	加賀市大聖寺南町ホ4番2(大聖寺支店内) TEL.0761-72-1212
七尾	七尾市一本杉町118番地(七尾支店内) TEL.0767-53-2200

福井県	
福井	福井市中央一丁目7番15号(福井支店内) TEL.0776-24-5555
二の宮	福井市二の宮四丁目3番10号(二の宮支店内) TEL.0776-23-6611 ★
たけふ	越前市蓬萊町6番27号(武生支店内) TEL.0778-23-2211
つるが	敦賀市本町二丁目11番1号(敦賀支店内) TEL.0770-22-5333

北海道	
札幌大通	札幌市中央区南2条西2丁目14番地(札幌支店内) TEL.011-241-7531
札幌西	札幌市西区山の手二条一丁目5番1号(琴似支店内) TEL.011-611-0201 ★
麻生	札幌市北区北三十九条西四丁目1番6号(麻生支店内) TEL.011-709-1581 ★
白石	札幌市白石区南郷通十三丁目5番16号(白石支店内) TEL.011-862-1151 ★
さっぽろ	札幌市東区北24条東15丁目1番15号(元 元町出張所) TEL.011-704-1161 ★ ⊕ ⊙ 祝 ☎ 貸
小樽	小樽市福穂二丁目8番11号(小樽支店内) TEL.0134-23-7111 ★
函館東	函館市中道二丁目49番17号(函館東支店内) TEL.0138-53-9511 ★
旭川	旭川市三条通十丁目2189番地(旭川支店内) TEL.0166-23-4111

帯広	帯広市大通南八丁目18・20番地(帯広支店内) TEL.0155-23-6131 ★
釧路	釧路市北大通十丁目1番地4(釧路支店内) TEL.0154-22-5126 ★

東京都	
東京	中央区日本橋三丁目2番1号 日本橋三井タワー(東京支店内) TEL.03-3241-7777 ★
浅草	台東区雷門二丁目12番10号(浅草支店内) TEL.03-3843-4181 ★
新宿	新宿区西新宿七丁目20番3号(新宿支店内) TEL.03-5389-7111 ★
渋谷	渋谷区渋谷三丁目10番13号(渋谷支店内) TEL.03-3486-5250 ★
白山	文京区白山五丁目1番3号-101(白山支店内) TEL.03-3816-5751 ★

神奈川県	
横浜	横浜市神奈川区冨家町1番地(横浜支店内) TEL.045-434-4136 ★

愛知県	
名古屋	名古屋市中村区椿町17番16号(中村支店内) TEL.052-452-6017 ★

大阪府	
大阪	大阪市中央区平野町三丁目2番13号(大阪支店内) TEL.06-6202-6204 ★

岐阜県	
高山	高山市本町二丁目71番地(高山支店内) TEL.0577-32-1300 ★

長野県	
長野	長野市上千歳町1137番地23(長野支店内) TEL.026-233-5800 ★

新潟県	
新潟	新潟市中央区東堀前通七番町1072番地2(新潟支店内) TEL.025-222-0257 ★

■ ローンプラザ (北海道銀行)

北海道	
大通	札幌市中央区大通西4丁目1番地(新大通ビル2階) TEL.011-233-1122 ⊕ ⊙
麻生	札幌市北区麻生町5丁目1番24号(麻生支店内) TEL.011-707-5180 ⊕ ⊙
新さっぽろ	札幌市厚別区厚別中央2条5丁目7番2号(新さっぽろ支店内) TEL.011-896-2501 ⊕ ⊙
月寒	札幌市豊平区月寒中央通7丁目3番13号(月寒支店内) TEL.011-595-8017 ⊕ ⊙
琴似	札幌市西区山の手3条1丁目3番22号(琴似支店内) TEL.011-676-8339 ⊕ ⊙
旭川	旭川市豊岡3条3丁目2番9号(豊岡支店内) TEL.0166-26-0198 ★
函館	函館市美原1丁目18番7号(美原支店内) TEL.0138-42-1700 ★
帯広	帯広市西3条南9丁目23番地(帯広経済センタービル東館2階) TEL.0155-23-7173
釧路	釧路市北大通10丁目2番地1(釧路支店内) TEL.0154-23-3118
苫小牧	苫小牧市表町2丁目1番14号(王子不動産 第3ビル1階) TEL.0144-33-9920
千歳	千歳市千代田町7丁目1789番3(千歳ステーションプラザ1F) TEL.0123-27-4500 ⊙
小樽	小樽市福穂2丁目8番9号(小樽支店内) TEL.0134-24-5900
室蘭	室蘭市中島町1丁目22番5号(室蘭支店内) TEL.0143-46-7700 ★
北見	北見市栄町1丁目1番地の7(北見とん田支店内) TEL.0157-61-1200 ★

■ その他 (北海道銀行)

北海道	
どうぎん保険プラザ大通	札幌市中央区大通西4丁目1番地(新大通ビルディング1階) TEL.011-233-1322 ⊕ ⊙
口座開設プラザ(地下鉄大通駅出張所)	札幌市中央区南1条西4丁目 日之出ビル 地下2階 TEL.011-233-1167 ⊕ ⊙ 祝
外貨両替プラザ(地下鉄大通駅出張所)	札幌市中央区南1条西4丁目 日之出ビル 地下2階 TEL.011-233-1167 ⊕ ⊙ 祝

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ

〒930-8637

富山市堤町通り 1丁目2番26号

Tel: 076-423-7331

<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/>

株式会社 北陸銀行

経営企画部広報CSRグループ

〒930-8637

富山市堤町通り 1丁目2番26号

Tel: 076-423-7111

<https://www.hokugin.co.jp/>

株式会社 北海道銀行

経営企画部広報CSR室

〒060-8676

札幌市中央区大通西4丁目1番地

Tel: 011-233-1005

<https://www.hokkaidobank.co.jp/>



ベジタブルインキを使用し、環境にやさしい「水なし印刷」を採用しています。