



Hokuhoku Financial Group, Inc.
統合報告書 2024

—— ディスクロージャー誌 ——

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



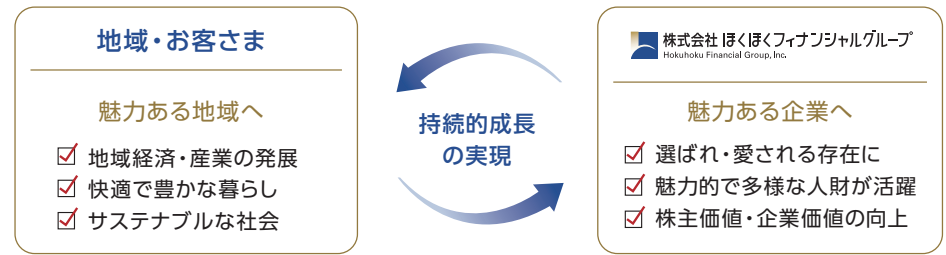
経営理念

「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



福井県: 勝山城



富山県: 庄川峡



北海道: 大通公園



石川県: のと鉄道

CONTENTS

DIRECTION

社長メッセージ	P05	GX戦略(TCFDに基づく開示)	P53
ほくほくフィナンシャルグループの歩み	P11	DXの推進	P59
私たちの強み	P13	人的資本経営の取り組み	P63
地域のポテンシャル	P15	グループ総合力の強化	P75
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	P79

GOVERNANCE

財務ハイライト	P21	役員一覧	P83
非財務ハイライト	P22	社外取締役座談会	P85

STRATEGIES

副社長メッセージ	P25	グループガバナンスの強化	P89
サステナビリティ経営のための取り組み重点テーマ	P29	お客さま本位の業務運営に向けた取り組み	P99
中期経営計画	P31	10年間の主要財務データ	P101
[Go forward with Our Region]・KPI進捗状況	P31	会社概要	P103
財務担当役員メッセージ	P33		
総合的なコンサル対応力の向上	P37		
GX戦略(環境分野への取り組み)	P45		

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2024を発刊いたしました。編集にあたっては、IFRS財団が提唱する「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2024財務データ編」をご覧ください。



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。

DIRECTION	社長メッセージ	P05
	ほくほくフィナンシャルグループの歩み	P11
	私たちの強み	P13
	地域のポテンシャル	P15
	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
	財務ハイライト	P21
	非財務ハイライト	P22

経営統合20周年を機に さらなる進化を遂げる

代表取締役社長 中澤 宏



はじめに

はじめに、令和6年能登半島地震により被災された皆さまに心からお見舞い申し上げます。2024年元旦、突然の大きな地鳴りの後、立てないほどの揺れが続き、和やかなお正月の風景が一変しました。この予期せぬ自然災害は、北陸地域に甚大な被害をもたらし、当社グループは一部の店舗およびATMで臨時休業または短縮営業を余儀なくされましたが、各方面より多大なご支援を賜り、お客さまへの支援体制を持続することができました。現在も復旧が進まず、不便な生活を余儀なくされている方も少なくなく、地域社会の完全な復興は時間を要するものと思われませんが、地域に根差してきた金融機関としての重要な役割を全うするため、復旧・復興支援に向け全力を尽くしていきます。

当社グループのプライムエリアには、明るい話題もあります。1つは北陸新幹線の金沢－敦賀間開業です。これに伴い、福井県と首都圏が一本でつながったほか、北陸3県が新幹線でつながり、富山－福井駅間は1時間以内で往来可能となりました。これにより、ビジネスや観光における交流人口が増加し、北陸地域の経済が大いに活性化されるものと期待しています。

※地域のポテンシャル P15-18

もう1つは、北海道への「Rapidus社」進出決定です。昨年2月、半導体製造の最先端企業「Rapidus社」が千歳市に工場建設を決定しました。本年は工場建設が本格化し、関連産業も含めた経済波及効果が大きいと期待されます。工場運営に伴う道内事業者や他地域企業の道内進出などサプライチェーン企業への支援、さらにはまちづくりに関わる支援など対象は多岐にわたり、相応のインパクトが出てくると考えています。

他方、金融市場では「マイナス金利政策」が解除され、17年ぶりの利上げが行われました。この利上げにより、足元の金利動向は強弱があるものの、全体としては緩やかな上昇が予測されています。「金利のある世界」では、生活や企業活動にさまざまな影響を及ぼす可能性があります。これは日本経済の長期的低迷からの脱却と、持続的な成長への重要な転換点といえます。

このような市場環境の変化の中、当社グループは本年、発足から20年を迎えます。2004年の経営統合以来、そのスケールメリットを活かし、公的資金を速やかに返済し、経営基盤の統一化や連携を進めてきました。現在では地方銀行グループの中で総資産5位、預金は13兆円を超え、貸出金も10兆円規模に成長しており、20年という年月をかけて、当社グループ全体の健全性や推進力を高めてきました。今後も現状に満足せず、全役職員が一丸となって、更なる成長を目指していきます。

※私たちの強み P13-14

重点戦略の着実な実践

2022年度にスタートした中期経営計画「Go forward with Our Region」においては、コンサル機能の強化やDX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への挑戦を着実に進めてきました。市場環境は、海外金利の急激な上昇など想定外の動きも多くありましたが、ポートフォリオの見直しを柔軟に行い、重点戦略を着実に実践してきたことが、財務面での成果につながっています。

※中期経営計画
「Go forward with Our Region」
KPI進捗状況 P31-32

総合的なコンサル対応力の向上

コンサルティングのニーズは年々増え、当社グループには様々なご相談の声が寄せられています。お客さまが抱える経営課題は高度化・多様化しており、そのニーズや課題に対応するために、本年5月にほくほくコンサルティング株式会社を設立しました。業務と人材を集約し、効率性と専門性を高め、グループ内におけるシナジー効果を発揮しながら、質の高いサービスを提供していきます。

※総合的なコンサル対応力の向上 P37-44

※グループ総合力の強化-コンサルティング子会社「ほくほくコンサルティング」設立 P76

環境分野への取り組み

当社グループは「環境先進金融グループ」を標榜し、グループ一体となって自社・お取引先・地域社会全体の脱炭素化実現に向け、体制を強化してきました。自社の脱炭素化に向けては、2030年度までのカーボンニュートラル達成に向け、民間企業では全国初となる森林由来の地産地消クレジットを活用してカーボンオフセットされたガスの供給を受けるなど意欲的に取り組んでいます。お取引先への支援では、ファイナンスやコンサルティングの商品・メニューの拡張に取り組んできました。「環境関連投融资」の累計金額は2022年の取り扱い開始から約7倍まで伸びています。地域の脱炭素化推進においても意欲的に取り組んでおり、自治体事業の受託やアライアンスの強化を通じて、各地域における事業者の「脱炭素経営」を支援していきます。

※GX戦略「環境分野への取り組み」 P45-52

DX分野の推進

地域社会が抱える人口減少などの構造的な問題に対し、デジタル技術を活用した行動変容が最重要の課題と認識しています。当社は、昨年6月にDX推進部を立ち上げ、DX戦略を再構築し、「社内の変革」と「お客さま・地域社会への価値提供」の両面から積極的に取り組んでいます。社内の業務改革では、生成AIの活用やローコード開発ツールをアプリの画面開発に採用したことで、業務効率化と生産性向上を実現しました。これによる余剰リソースを戦略分野へ充当していきます。

※DXの推進 P59-62

個人のお客さまに対しては、来店時と同じサービスを提供できるアプリを目指し、第一弾として口座開設機能を本年3月にリリースしました。4月にはアプリ経由での口座開設数が昨年比で2倍に増加しており、その必要性・重要性を改めて感じています。

地域社会においては、デジタル技術を通じて社会課題を解決し、生活者のウェルビーイング向上を図るため、行政機関や地域の事業者と連携した「価値共創プラットフォーム」の構築に挑戦しています。本年4月より、富山県政策「Digi-PoC TOYAMA」の受託事業者として、地域の社会課題解決にともに取り組んでいます。こうした活動を通じて、地域社会の持続的成長に貢献していきます。



人的資本経営への取り組み

コンサルティング機能、SX、DXをはじめとする重点戦略の実践に向けて、原動力となるのは「人的資本」と考えています。「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」を人的資本経営の取組方針として掲げ、自律的な人材育成の環境整備に取り組んでいます。昨年6月に新設した「人事戦略部」を中心に、As is - To beギャップを整理し、これを解消する6つの具体的アクションを実行しています。その中でも重要なアクションが「挑戦する風土」の醸成です。職員一人ひとりの自己変革にはそれを促す環境づくりが必要不可欠であり、企業価値向上に資する人的資本経営の土台となるアクションであると考えています。挑戦する機会としては、人事異動を伴わず、希望の業務を短期間経験できる「お試しインターン・シップ」から、人事異動により、希望のキャリアを実現する「チャレンジ・ジョブ」までバリエーションに富んだ手挙げの仕組みを用意しています。昨年度はこれら公募形式に対して、グループ全体で531名の応募がありました。昨年比で375名増加しており、「挑戦する風土」が根付いてきていると実感しています。世の中の変化が加速し、地域の課題が複雑化する中で、多様な能力を持つ人材一人ひとりのポテンシャルを最大限に引き出すことで生まれる活力をもとに、個人、組織そして地域がともに成長できるよう人的資本経営を進めていきます。

※人的資本経営の取り組み P63-74

財務基盤のさらなる強化

昨年度の当社グループの株価は堅調に推移しました。中期経営計画に掲げる施策の着実な遂行と、その結果としての業績、株主還元の充実に向けた取り組みが評価されたものと考察しています。PBR(株価純資産倍率)は地方銀行グループの平均水準に到達しましたが、東証プライム市場全体ではまだまだ低位であり、更なる改善が必要です。当面の目標としてROE(自己資本利益率)を株主資本コストと同水準まで引き上げる方針です。

トップラインの向上～アセットアロケーションの強化～

ROEの改善に向けて、トップラインの向上、コストコントロール、株主還元の強化の3つに注力しています。トップラインの向上では、中期経営計画の重点施策であるコンサルティング対応力の向上や環境分野への取り組み、DXの推進に加え、金利のある世界に向けた「貸出金の増強」や「有価証券ポートフォリオの再構築」を進めています。当社グループの強みの一つに資産規模の大きさが挙げられますが、預金量に対する貸出金や有価証券の割合(預貸率、預証率)は同業他社と比較して低位であり、資産を効率的に運用することが収益力向上の要であると考えています。

貸出金の増強に向けては、当社プライムエリアでのリスクテイクを最優先しつつ、低利回りの貸出資産から収益性の高い資産へのシフトを進めています。具体的には、ストラクチャードファイナンスなど本部が主導で行う貸出を強化し、中長期的に目指すべき残高の目線をもってリスクに対するリターン(RORA)が高い資産を戦略的に積み上げています。また、プライムエリアである北海道では、半導体産業や再生可能エネルギーにおける官民の投資がかつてない規模で計画されており、周辺地域のまちづくりも含めた大きな資金需要が見込まれます。このビジネスチャンスを取り込むため、体制を強化しています。

有価証券に関しては、金利動向を見ながら、中長期的に安定した収益を確保できるポートフォリオの構築を進めています。本年6月には、北陸銀行および北海道銀行の市場部門の企画機能を集約すべく持株会社内に「市場金融部」を新設しました。グループ一体的な運用体制を構築し、有価証券運用におけるリスク・リターンの最適化を図っていきます。

戦略的投資／コストコントロール

経費については、様々な効率化施策により、これまでの10年間で約200億円の縮減を実現しました。今後は、システムや人的資本に対する積極的な投資でトップライ

※財務担当役員メッセージ
「企業価値向上に向けた取り組みについて」 P33-36

ンの引き上げを図り、持続的成長につなげていきます。経費の増加は数年続くことが想定されますが、OHRは低減を見込んでいます。戦略的な投資を行う一方で、効率化・合理化への取り組みを継続し、コスト全体をコントロールしていきます。金利が上昇する局面では、与信費用は増加する可能性が高まりますが、当社はこれまでもお取引先の実態把握に努め、適切な支援と対応を行ってきました。事業性評価の体制や知見はこれまでの経験もあって整っており、地域金融機関としての役割を引き続き発揮し、与信費用の抑制を図っていきます。

株主還元強化

株主還元については、優先株式の配当、償還を含めた総還元性向50%を目途とし、普通株主への還元も重視する観点から昨年に続いて増配と自己株式取得を実施しました。今年度より中間配当を行う予定とするなど多様化する株主のニーズにも応えながら、成長に向けた内部留保と業績のバランスを重視し、株主還元を強化していきます。

さらなる進化を遂げるための挑戦

グループ発足からの20年間、さまざまな困難がありましたが、お客さま、株主の皆さま、そして地域社会をはじめとするさまざまなステークホルダーの皆さまのご支援のおかげで、今日の私たちがあります。ここに心より感謝申し上げます。企業価値向上を高めることにより、ステークホルダーのご期待に応えていきます。

次の世代に向けて、私たちはさらなる進化を遂げるための挑戦を続けていきます。先行きが不透明な時代だからこそ、組織一丸となって地域・お客さまとともに持続的成長を実現することを目指します。

来年度からの中期経営計画の策定にあたり、全職員が原点に立ち返り、当社グループが大事にすべき価値観やありたい姿について改めて検討をスタートしています。このプロセスを通じて、私たちのパーパス(存在意義)やビジョンを明確に示し、全てのステークホルダーと共有することで、共通の目標に向かって進んでいきたいと考えています。ほくほくフィナンシャルグループのさらなる挑戦に、皆さまからの変わらないご支援とご指導を賜りますよう、何卒よろしく願い申し上げます。私たちは、次の世代に向けて、未来への道を切り拓いてまいります。



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

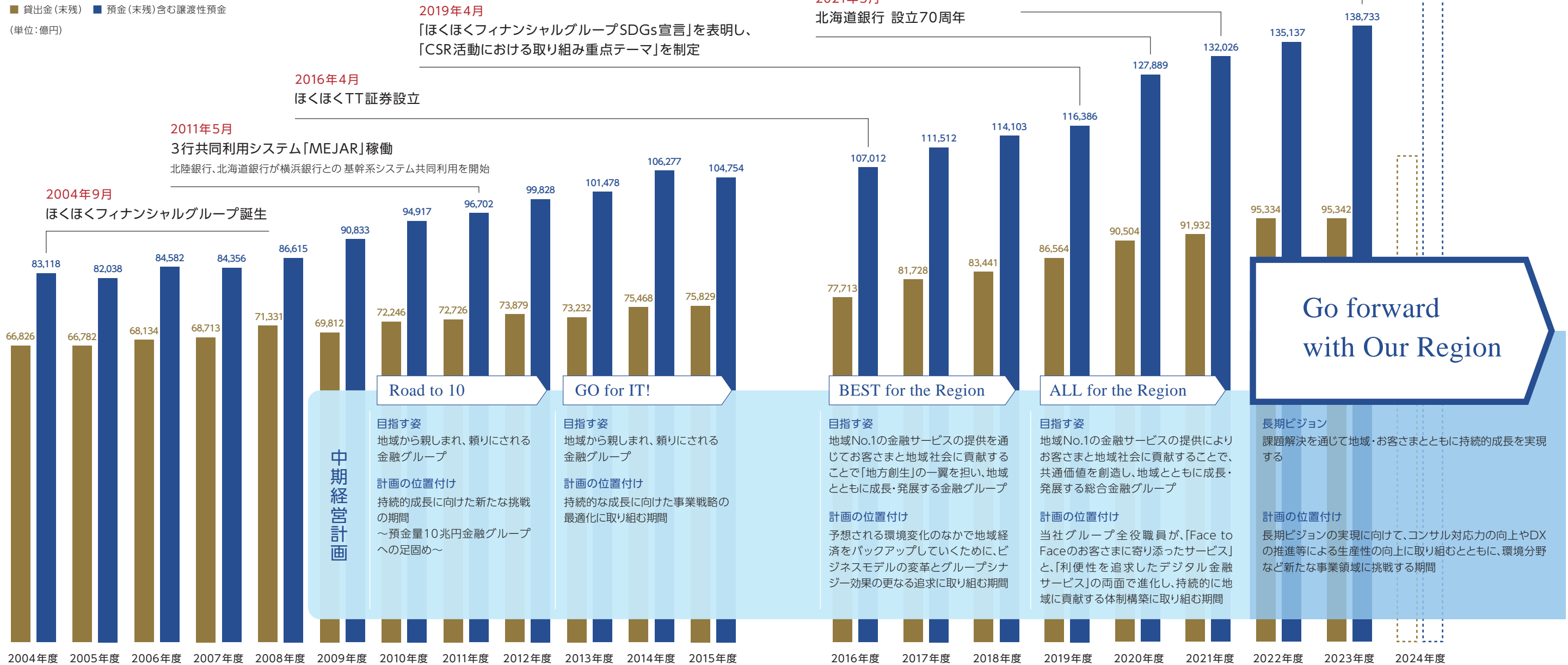
地域金融として初の広域地域金融グループとなるほくほくフィナンシャルグループを設立
2004年9月に経営資源をより有効に活用する経営の効率化、広域ネットワークを活用した営業力の強化および経営基盤の安定化を目指し、北陸銀行・北海道銀行が経営統合し、2行を中心としたほくほくフィナンシャルグループが誕生しました。



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いきます。

■ 貸出金(末残) ■ 預金(末残)含む譲渡性預金 (単位:億円)



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、

当社グループの持続的な成長を実現していきます。



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。

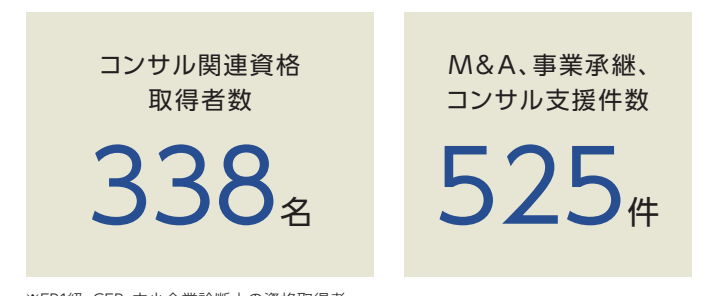
当社は地銀5位の資産規模を有する金融グループであり、シェアのみならず資産規模が大きいことで、お客さまに安心できるお取引と多様な金融サービスを提供できることも、当社グループの強みとなります。



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います。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。



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います。



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WEB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います。



人的資本

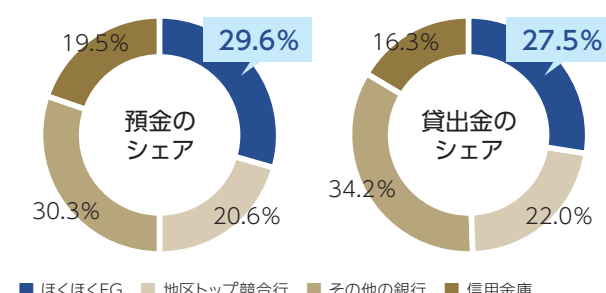
強固で多様な人材

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立的に取り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。



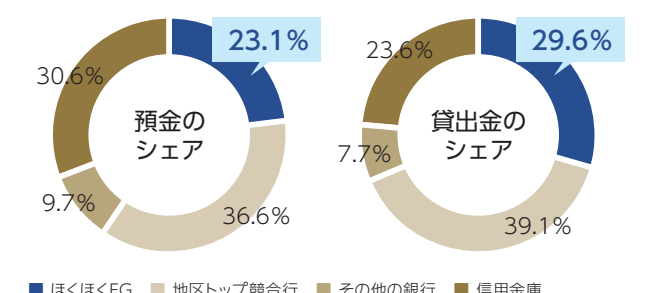
北陸3県(富山・石川・福井)

預金・貸出金ともに第1位のシェア



北海道

預金・貸出金ともに第2位のシェア



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

しています。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いきます。



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。

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	12,919
②	鹿児島	5,114
③	茨城	4,409
④	千葉	3,676
⑤	熊本	3,512

出典:農林水産省「令和4年生産農業所得統計」

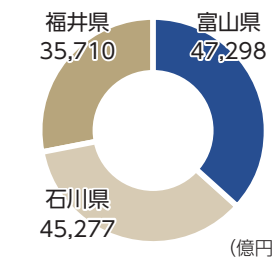
海面漁業・養殖業産出額(億円)		
①	北海道	3,135
②	長崎	1,108
③	愛媛	978
④	宮城	922
⑤	鹿児島	769

出典:農林水産省「令和4年漁業産出額」

日本海側随一の工業圏

北陸3県は、伝統産業の集積を土台として、世界的レベルの工業集積地帯となっています。独自の技術をもったオンリーワン企業、グローバルニッチトップ企業が数多く存在しています。

北陸3県県内総生産(名目)
合計12兆8,286億円



出典:総務省「令和2年度県民経済計算」

製造品出荷金額の全国シェア1位の品目

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」

全国随一の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、バイオマスなど「再生可能エネルギーの宝庫」であり、脱炭素社会への移行に向けて注目されています。近年、メガソーラーや風力発電、バイオマスエネルギーの活用施設の建設が相次いでいます。

全国一の再エネポテンシャル	
風力発電	全国1位
太陽光発電	全国1位
中小水力発電	全国1位
地熱発電	全国2位

洋上風力関連事業	
〈経済産業省試算〉	
●	45GW導入時の経済波及効果(経済産業省試算)⇒2050年約2兆円
●	(参考)洋上風力産業ビジョン⇒2040年に全国で45GW

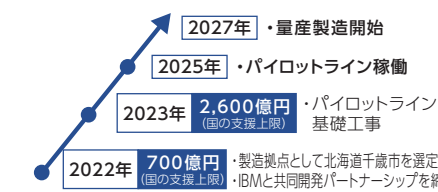
データセンター等のデジタル関連産業の集積

北海道は、冷涼な外気や豊富な再生可能エネルギー、海外との物理的接近性、首都圏との同時被災リスクの低さといった、データセンターの立地に優れた条件が揃っています。これらの立地優位性を活かし、国内外からのデータセンターの誘致が進んでいます。

次世代半導体

〈半導体・デジタル産業戦略〉

- 全世界の出荷額
2020年約50兆円 ⇒ 2030年約100兆円
- ▼ Rapidus社の立地決定
⇒ 総額5兆円規模の投資見込(同社による)
⇒ 関連産業の立地表明が相次ぐ



データセンター

〈情報通信白書(総務省)〉

- 日本のDCサービス市場規模 2022年約2兆円 ⇒ 2026年約3兆円
- 〈デジタルインフラ(DC等)整備に関する 有識者会合「中間取りまとめ2.0」〉
- 北海道にデータセンターの中核拠点を優先的に整備

〈デジタル田園都市国家インフラ整備計画〉

- 2025年度迄に日本周回ケーブルを整備、陸揚局も分散立地
- ※北海道では国際海底ケーブルの陸揚げ実現を目指している

本州の中央に位置する北陸

三大都市圏のいずれからも300km圏内にあり、環日本海諸国の玄関口としても地政学的に優れた位置にあります。2024年3月16日には北陸新幹線が敦賀まで延伸し、首都圏、関西圏からのアクセスが格段に向上しました。



地域ポテンシャルを活かした事例

北陸新幹線敦賀延伸を契機とした北陸経済活性化と発展への貢献

北陸新幹線の金沢―敦賀間が2024年3月16日に開業しました。これにより、北陸3県と首都圏・関西圏とのアクセスが向上し、他地域の交流人口が大きく増加することが見込まれています。また、「北陸エリア」域内においても移動時間が短縮され、人・モノ・情報の往来が活発化することで、域内の連携が加速し商圏の活性化や拡大が期待されています。当社グループは、北陸3県および北海道に加え、東京・名古屋・大阪という日本の3大都市を含む13都道府県に展開しており、広域店舗網と、地域金融機関としての地域との密接な関わりあいという「広さと深さ」を併せもつ独自性のあるグループです。この独自性を活かし、この度の北陸新幹線敦賀延伸を契機として北陸の賑わいを創出するとともに、開業効果を北陸のみならず各地に拡大させていきます。

当社グループの取り組み

■ 販路拡大支援

当社グループは、プライムエリアである北陸、北海道だけでなく、三大都市圏でも3,500を超える法人・個人事業主のお客さまと与信取引をいただいています。北陸銀行・北海道銀行が共同で使用する「ビジネスマッチングシステム」を活用したスピーディーな連携や、商談会の開催を通じ、広域にわたるお客さま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。



〈首都圏企業と北陸エリア企業のマッチング事例〉

古紙を原料とする画期的な新素材を開発するも供給先に苦戦していた首都圏企業A社と、北陸エリアの企業B社を当社グループ主催のビジネスマッチング交流会を通じてマッチングさせました。さらに、B社は新たな需要を掘り起こすため、A社と共同出資会社を設立し、新素材を使った食品トレイ用シートの供給工場を新設するなど両社の取引拡大につながりました。

■ 地域活性化支援

「地方における高付加価値なインバウンド観光地づくり事業」のモデル地区に「北陸エリア」が選定されました。これは、インバウンドの本格的な回復を見据え、消費額増加、地方への誘客を促進する目的で観光庁が取り組みを進めるものです。北陸銀行は、自治体や商工会議所等と連携し申請の支援を行っただけでなく、選定後においても「北陸エリア」マスタープラン策定に向け、富山県のインバウンドや高付加価値旅行者の滞在状況などの基礎調査業務を請け負っています。当社グループとして、観光振興にコミットすることで地域経済への波及効果を狙い、北陸地域の活性化に貢献していきます。



今後の展望

北陸は魅力的な観光資源を有しているほか、産業面ではニッチトップ、シェアトップの企業が多数立地しています。当社グループのもつノウハウや広域ネットワークを活用しながら、北陸新幹線の敦賀延伸を契機に集まった「人・モノ・情報」と「北陸エリア」が有する技術や人材・企業の集積といった強みを掛け合わせ、北陸地域の持続的発展を支援していきます。

北海道における再生可能エネルギーや次世代産業への支援

北海道は豊富な自然エネルギー資源に恵まれており、太陽光発電、風力発電など再生可能エネルギーの導入ポテンシャルは全国でも随一と言われていています。この再生可能エネルギーのポテンシャルを背景に北海道ではGX (Green Transformation) 投資に向けた様々な取り組みが進められています。また、2023年2月にはRapidus社が北海道進出を決定しており、今後道内には半導体サプライチェーン企業の集積が予想され、北海道の経済構造に大きな変化をもたらすことも期待されています。当社グループは、地域金融機関として道内企業や道外企業、各自治体や教育機関などとの連携・仲介役を担うことにより、産学官金一体で北海道のポテンシャルを発揮し、経済の発展につなげるよう取り組んでいます。

当社グループの取り組み

■ Team Sapporo-Hokkaidoへの参画

当社グループは北海道の再エネポテンシャルを活用し、GXに関する情報・人材・資金を北海道・札幌に集積するアジア・世界の「金融センター」実現に向けて設立された産学官金連携コンソーシアム「Team Sapporo-Hokkaido」に2023年6月より参画しました。本コンソーシアムは、今後10年間で150兆円超ともいわれるGXの官民投資のうち、30～40兆円の投資を北海道・札幌に呼び込むことを目指しています。当社グループはファンド・ファイナンスワーキンググループ長を務め、多様なファイナンススキーム構築を検討し、北海道の再生可能エネルギー導入実現に向けて取り組んでいます。



■ 道内店舗で再エネ電力を活用

北海道で創出したエネルギーを北海道で活用するという仕組みを作り、北海道内に普及させていくため、オフサイトコーポレートPPAを活用した太陽光発電所「ほくほくソーラーパーク」を建設中です。創出された電気は北海道内の北陸銀行・北海道銀行の店舗で活用されます。

ほくほくソーラーパーク北海道白糖	
所在地	北海道白糖郡白糖町
年間想定発電量	約2,400MWh
運転開始時期	2024年度中(予定)
想定CO ₂ 排出量削減効果(年)	約▲1,300t-CO ₂

■ 半導体関連産業の課題解決

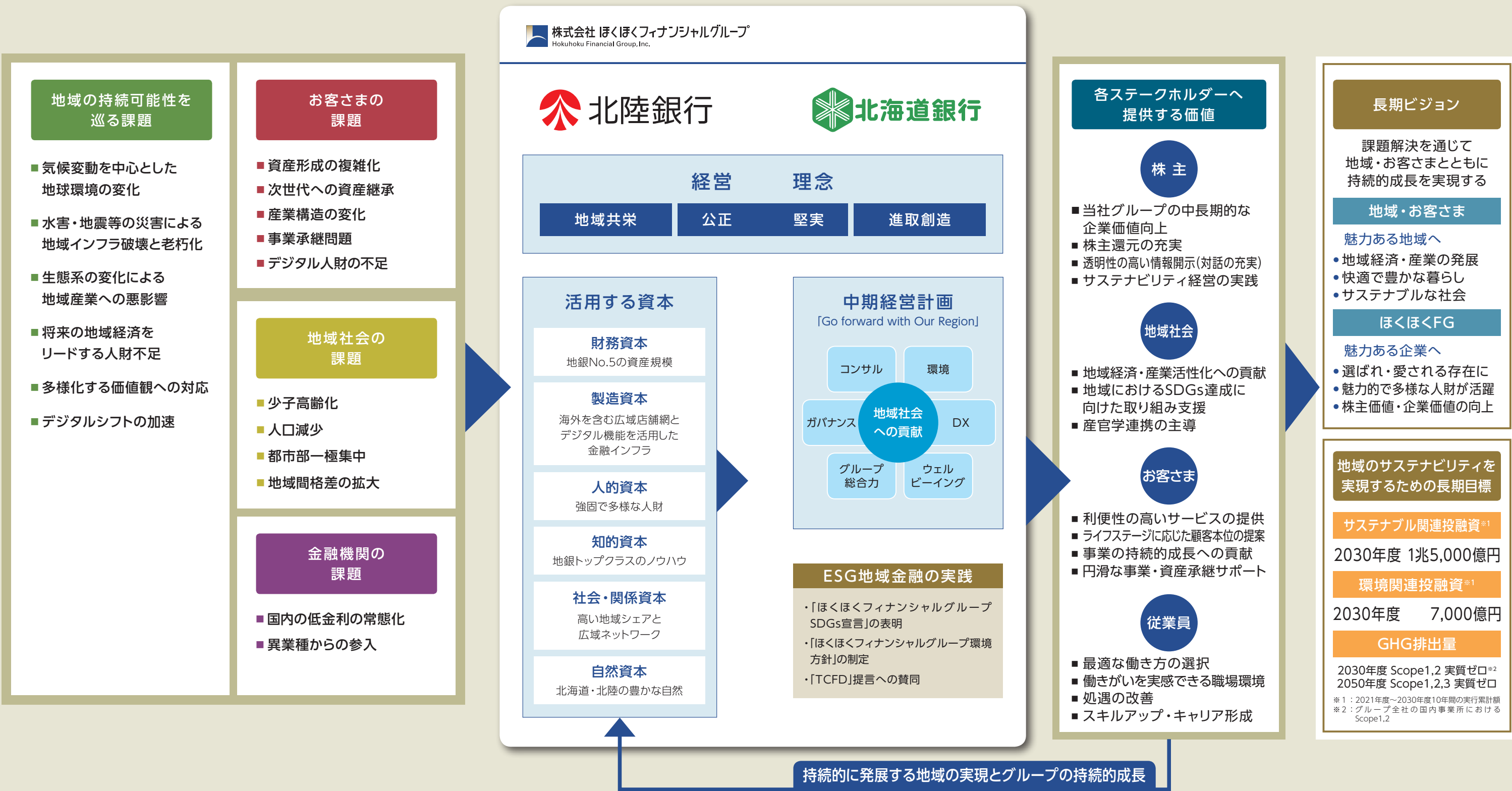
当社グループは2023年6月、SX推進部に「次世代産業支援グループ」を設立し、半導体関連企業への支援体制を整備しています。地域を超えた半導体関連企業とのつながりや補助金支援、M&Aなどの高いコンサルティング能力を活用し、「北海道に半導体関連産業を根付かせる」べく、道外企業と自治体や地元企業とのビジネスマッチングによる支援や地元企業の半導体関連産業への進出支援を行っています。

支援事例
半導体関連企業への住居支援
進出企業のニーズに対する地元企業紹介
補助金情報の提供

今後の展望

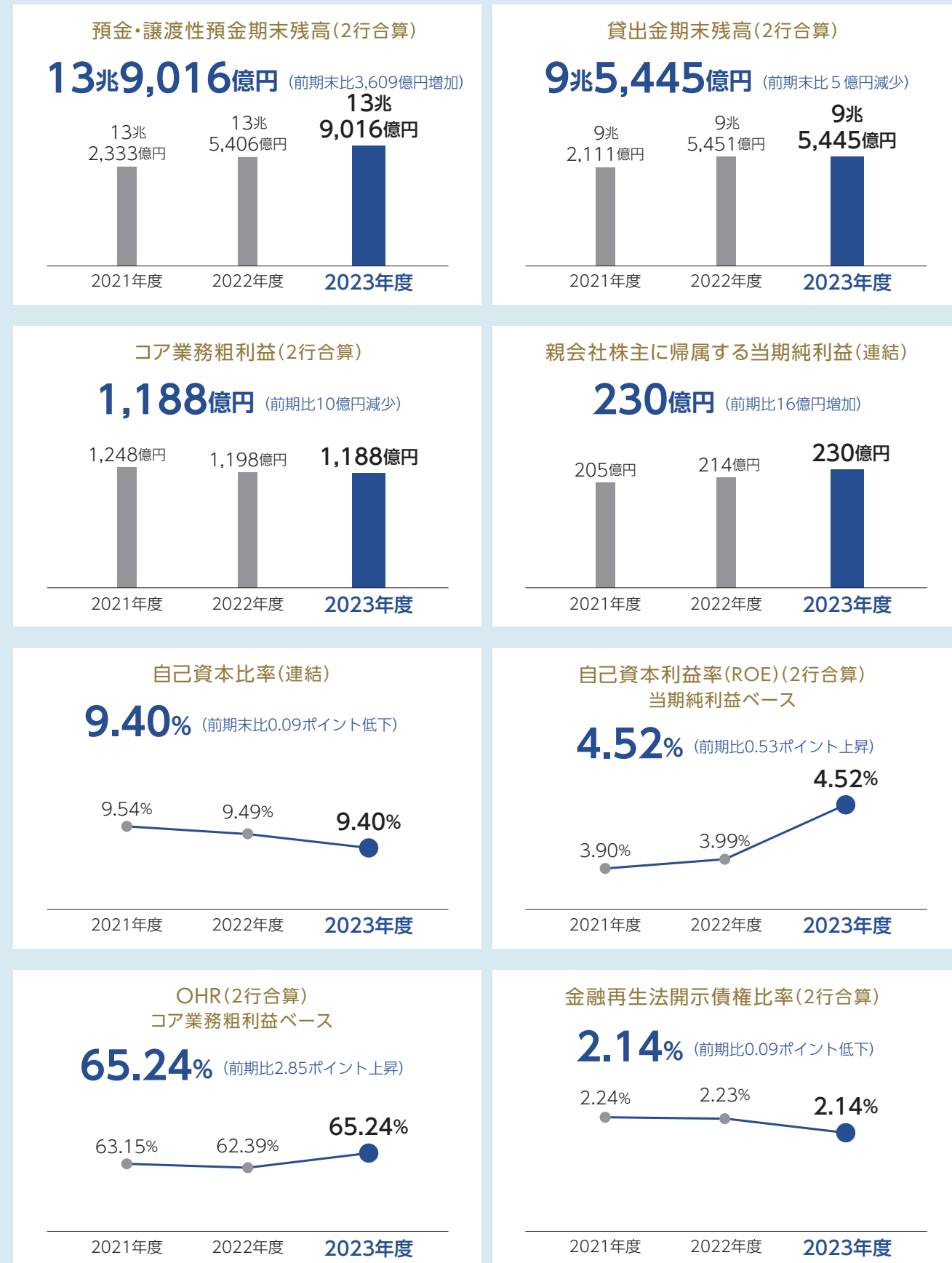
北海道は2024年6月に「金融・資産運用特区」にも指定され益々GX投資の集積拠点として進んでいくことが期待されます。当社グループとしても、国・政府系機関・企業・メガバンク・地域金融機関と連携し、北海道内の経済活性化も含め「オール北海道」で日本のGX実現に向けて積極的に支援していきます。

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



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、

ガバナンス
強固なガバナンス、強靱な経営体制



サステナブル関連投融资(累計)

4,716億円

※SDGs達成に向けて取組む取引先への投融资および医療、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资

CO₂排出量(Scope1,2)削減実績

▲9.6%

※2022年度比

ほくほく連携実現件数

1,281件

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

積立型商品契約先数

143,056件

女性管理職比率

21.5%

資格取得者数

2,015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
R&I (格付投資情報センター)	A	株式会社ほくほくフィナンシャルグループ Hokuhoku Financial Group, Inc.
		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

2024 健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

STRATEGIES	副社長メッセージ	P25
	サステナビリティ経営のための取り組み重点テーマ	P29
	中期経営計画「Go forward with Our Region」・KPI進捗状況	P31
	財務担当役員メッセージ	P33
	総合的なコンサル対応力の向上	P37
	GX戦略(環境分野への取り組み)	P45
	GX戦略(TCFDに基づく開示)	P53
	DXの推進	P59
	人的資本経営の取り組み	P63
	グループ総合力の強化	P75
	ステークホルダーコミュニケーション	P79

当社グループの 役職員一人ひとりが 『地域のサステナビリティ を支え、導く人になる』



代表取締役副社長
SX推進部担当役員
兼間 祐二

変わりゆく環境の中で企業のサステナビリティを目指していくために

近年、企業経営を取り巻く環境は大きく変わりつつあります。

コロナ禍からの回復を果たし、消費は徐々に増加基調にありますが、その過程でニューノーマルという新たな価値観への対応も必要となっています。歴史的に進行する円安は、国内外の経済動向に深刻な影響を及ぼしています。輸入コストの上昇や消費者物価への影響を考慮すると、企業全体に対する課題は依然として大きいものとなっています。

また、能登半島地震によって自然災害に対する企業の備えの重要性が再認識されました。地震や台風、洪水など自然災害の頻度が増加する中で、企業はこれらのリスクに対して事前に適切な対策を講じる必要があります。自然災害だけでなく、サイバー攻撃やパンデミックなど、様々なリスクに対する準備が求められています。

さらに、全世界において推進されるGX(グリーントラ
ンスフォーメーション)への対応も急務です。GXは、環境

保護と経済成長の両立を目指す取り組みであり、企業にとっては重要なチャレンジとなっています。特に、カーボンニュートラルを目指す動きが加速している現代において、企業は自らの事業活動を見直し、持続可能なビジネスモデルを構築することが求められています。

加えて、人口減少に伴い、企業は労働力の減少への対応策や、新たな技術を活用した業務効率の向上を図る必要があります。特に、中小企業においては、DXの推進を通じて業務の効率化や生産性の向上を図ることで、持続可能な成長を実現することが求められます。

そして、長らく続いた超低金利政策の終焉に伴い、金利のある世界を迎えつつあり、企業経営に大きな影響を与えてくるものと考えられます。

このように、現代の企業経営者は多くの複雑な課題に直面しながら、限られたリソースを最大限に活用し、持続的成長を果たしていかなければなりません。非常に高度な
かじ取りが求められる時代に私たちは生きているのです。

当然に当社グループにおいてもこれらの課題を解決し、サステナブルな経営を実践していくことが求められており、私も代表取締役副社長として日々焦心苦慮しています。幸いにも、多くのお取引先、株主の方々、職員に支えられ当社グループは20周年を迎えることができました。

地域を代表する企業のひとつとして、当社グループは

サステナビリティを意識した変化

昨年4月、新たに「SX推進部」を設置しました。この部署の設立は、当社グループ、お取引先、そして地域全体のサステナビリティ向上を目指すための重要な一歩であり、私はその担当役員として、積極的に発信してきました。その結果、徐々にではありますが、着実に成果が表れていることを実感しています。

定期的開催している当社のサステナビリティ推進委員会では、様々な視点からの議論が行われ、具体的な施策が検討・実行されています。また、経営会議の中でも、サステナビリティに関する議論が増え、経営の重要な要素として認識されるようになってきました。

職員に関しても、環境省が認定する制度である「脱炭素アドバイザー」をグループで1,400名以上が取得しており、これはサステナビリティを推進していくうえで最も重要と考える人材の礎となっていくものです。昨年、全支店長向けにサステナビリティに関する研修を実施した中で、「現状ではニーズがないお取引先にも、粘り強く声掛けをしていきたい」「サステナビリティという新しい視点でお取引先と接点を持つことを徹底したい」といった積極的な意見が多くあり、全員が一体となって取り組む意識の高まりを感じています。

自社のみならず地域全体を導く存在である必要があります。そのためにも、当社グループの役職員一人ひとりが、お取引先の真のリソースとなっていくことが重要だと考えています。それこそが他行・他社との差別化を図り、地域に根ざした経営を実現するための鍵となるのです。

お取引先においても、事業が社会や環境にどのような影響を与えているのかを評価する融資商品「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の取り扱い件数が急増しています。お取引先もサステナビリティの視点を踏まえた取り組みやそれらを対外発信する動きが強まっています。

さらに、時代やニーズの変化に沿った新たな事業に関するご相談も増加しています。「自社では昔からこのような取り組みをしているが、この取り組みに環境や社会へのインパクトという付加価値をつけることはできないか」「カーボンニュートラルというニーズに合わせて自社のサービスを活用できないか」といった具体的な相談が寄せられ、金融機関として地域の企業のサポートを行う機会が増えていることを実感しています。これらの取り組みは、単なる金融支援にとどまらず、地域全体の持続可能な発展を後押しする重要な役割を果たしています。

また、自治体からも様々なサステナビリティに関するご相談が増えています。サステナビリティに関連する勉強会、講演会の依頼や地域企業への啓もう活動の公募事業の受託など、ともに地域のサステナビリティを推進するパートナーとして連携させていただいています。

サステナビリティを好機と捉える

前述のとおり、サステナブル経営を考える経営者の方々は増えてきていると実感しています。この変化は、私たちが目指す持続可能な未来への一歩にほかなりません。

私たちがプライムエリアとしている北陸・北海道は、多くのポテンシャルを秘めています。北陸は特にその豊かな水資源と卓越したモノづくりの伝統が際立っています。清らかな水は、農業や工業、日常生活において欠かせない資源であり、地域全体の生活と産業を支える基盤となっています。この豊かな水資源を活かしたクリーンエネルギーや環境に配慮した生産活動が、持続可能な地域社会の構築に寄与するものとなります。さらに、北陸のモノづくりは古くから培われた職人技と現代の先端技術の融合により、国内外で高い評価を受けています。精密機械、化学、繊維など、多岐にわたる産業が発展しており、それぞれの分野で高付加価値な製品を生み出しています。このモノづくりの強みを活かし、サステナブルな製品開発や新しいビジネスモデルの創出も可能となるはずです。

北海道は、近年注目を集めている半導体工場やデータセンターの誘致においても、その冷涼な気候と豊富な自然エネルギー資源の活用が、大きく期待されています。これにより、地域全体がデジタルエコシステムの中核となり、新しいビジネスチャンスを生み出すことが期待されています。また、地元の企業や自治体との連携によって、持続可能な社会インフラの構築が進められ、地域全体が経済的にも環境的にも豊かになる未来が見えてきます。当社グループがファンド・ファイナンスワーキンググ

ループ長を務めている「Team Sapporo-Hokkaido」においても、この一年で大きな変化がありました。北海道・札幌市は本年6月に「GX金融・資産運用特区」および「国家戦略特区」に選定されました。この選定は、北海道が持つ再生可能エネルギーのポテンシャルを最大限に活用することを目的としています。豊かな自然と調和した街並みを活かし、GX投資の潜在力を引き出すとともに、GX産業のサプライチェーン構築や雇用創出が図られます。さらに、この特区を活用して、イノベーションを生み出すスタートアップの創出・育成を進め、資産運用会社などの金融機能呼び込み取り組みが推進されます。このような取り組みは、未来の北海道を豊かで魅力的な地域に変貌させる可能性を秘めています。再生可能エネルギーを中心としたGX産業の発展は、地域経済に新たな活力をもたらし、持続可能な成長を支える基盤となります。また、スタートアップ企業が次々と誕生し、イノベーションを通じて新しい産業が生まれることで、地域全体が活気に満ちた未来へと進化していくのです。

北陸・北海道のサステナビリティに向けたポテンシャルは、単なる経済的な利益にとどまらず、人々が住みたい、働きたいと思える街づくりにも寄与します。自然と調和し、環境に配慮した街並みは、人々に心地よさと安心感を提供します。そして、それが結果として地域全体の魅力を高め、新しい住民や観光客を引き寄せることにつながるのです。

地域のサステナビリティを先導していく存在になる

地域金融機関は、地域の「金融」インフラとしての重要な役割を果たしています。言い換えれば、「お金」の力で地域を盛り上げ、発展させていくことが我々の最も大きな使命です。しかし、それだけが私たちの役割ではありません。この「お金」にさらなる価値を付加することも、私たちに課せられた重要な使命なのです。

「お金」に付加価値をつけるためには、その使い方が職員のために、企業のために、そして地域のためにしているのかを俯瞰して見る必要があります。具体的には、適切に課題を特定し、深掘りし、その解決策を熟考することが求められます。私たちは金融の枠を超えて、地域社会全体

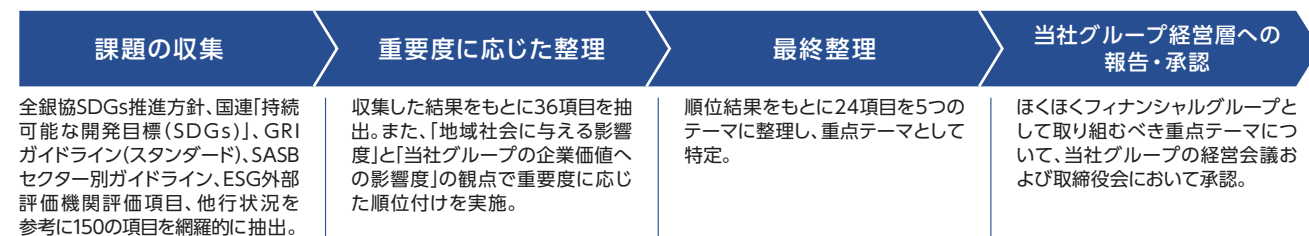
の課題解決に取り組むことで、持続可能な未来を築いていくのです。これこそがサステナビリティの本質であり、私たちの目指すべき方向性です。

冒頭にもお話ししたとおり、私の理想は、当社グループの役職員一人ひとりが地域のサステナビリティを支え、導く人になってもらうことです。金融機関としての役割にとどまらず、地域の発展をサポートし、共に歩んでいく存在でありたいと考えています。そのためにも、私自身がリーダーシップを発揮し、責任を持ってSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)分野を推進してまいります。

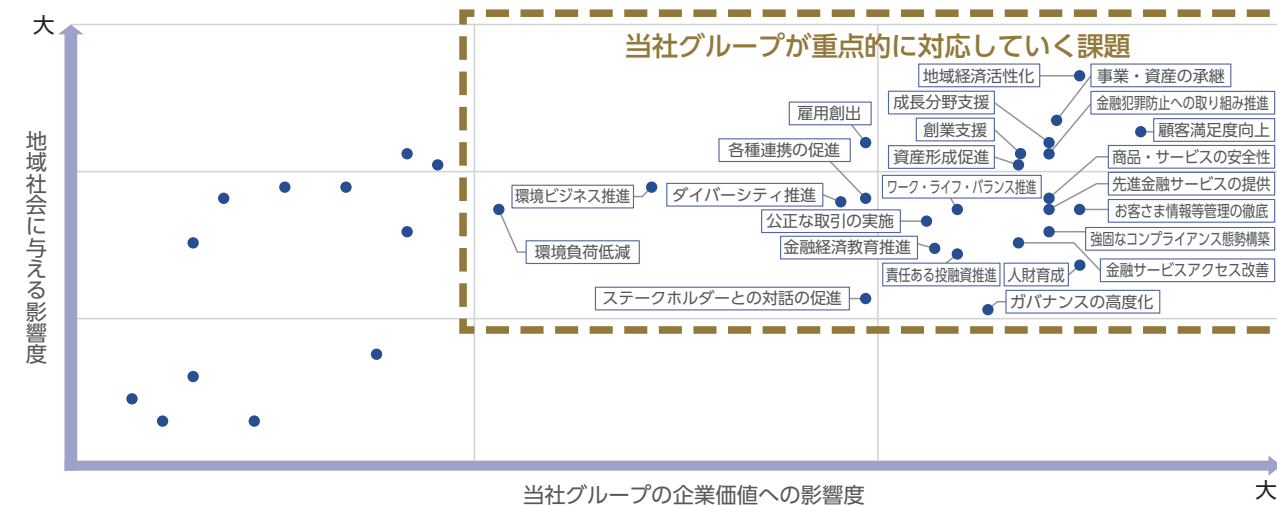
サステナビリティ経営のための取り組み重点テーマ

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活動における取り組み重点テーマ」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	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	事業・資産の承継 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り組み推進 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	健全で強靱な経営基盤の構築
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 生産性向上につながる職場づくり

ほくほくフィナンシャルグループの取り組み重点テーマ

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) 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り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り組み、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	総合的なコンサル対応力の向上 P37 GX戦略(環境分野への取り組み) P45
	地域における金融リテラシーの向上 (S) 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り組み、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	総合的なコンサル対応力の向上 P37
	健全で強靱な経営基盤の構築 (G) 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	ステークホルダーコミュニケーション P79 グループガバナンスの強化 P89
進取創造	すべてのお客さまにとっての利便性の向上 (S) 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	DXの推進 P59
	生産性向上につながる職場づくり (S) 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	人的資本経営の取り組み P63

中期経営計画の進捗状況

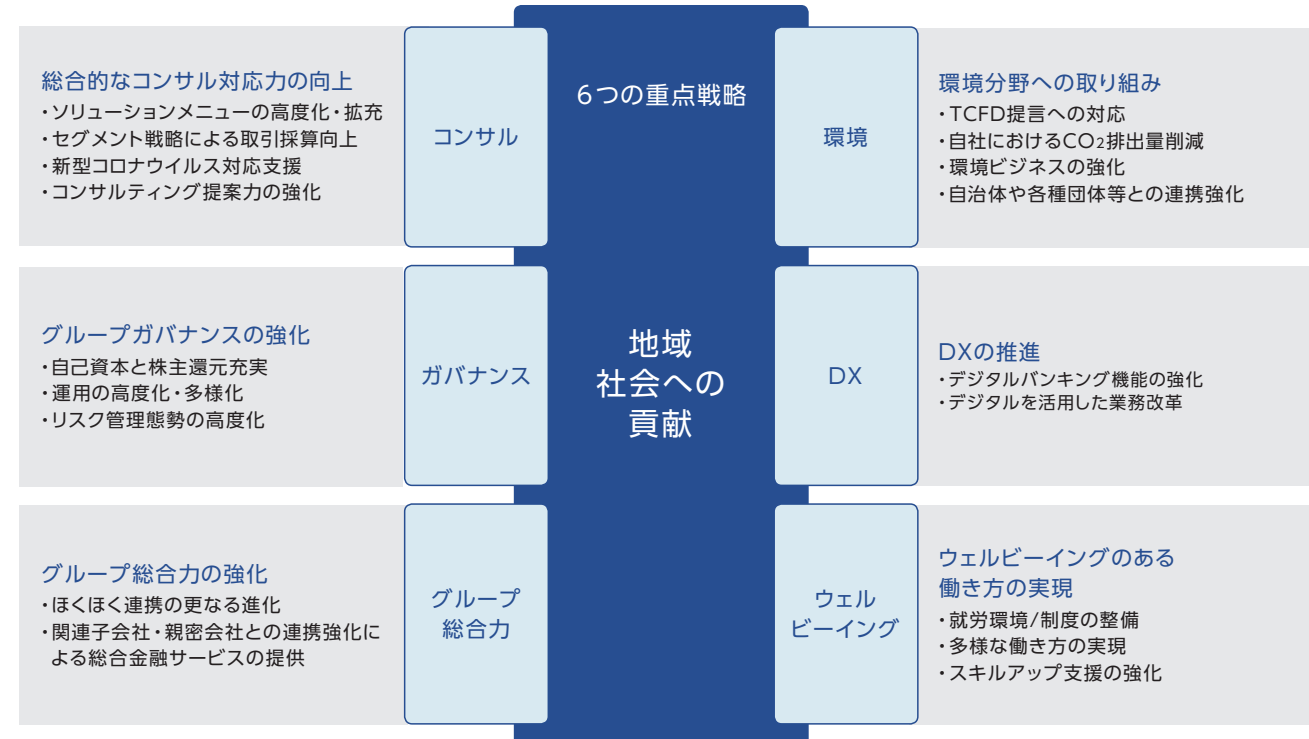
中期経営計画(2022年4月～2025年3月)

Go forward with Our Region

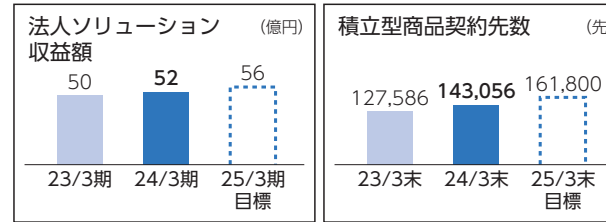
位置づけ

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



総合的なコンサル対応力の向上



※積立型投資信託・平準払保険の契約先数

(件)	24/3期	前期比	25/3期 目標
M&A・事業承継支援件数	389	+34	450

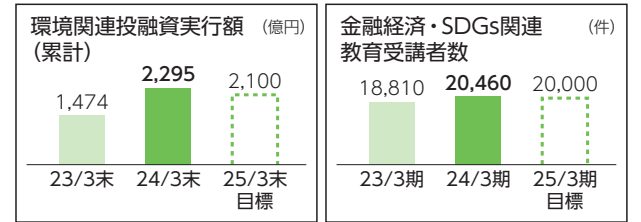
(億円)	24/3末	前期比	25/3末 目標
預かり資産残高	6,292	+933	6,500

※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

(件)	24/3期	前期比	25/3期 目標
信託・一時払保険契約件数	15,453	+3,972	10,300

※信託系商品及び一時払生命保険の契約件数

環境分野への取り組み



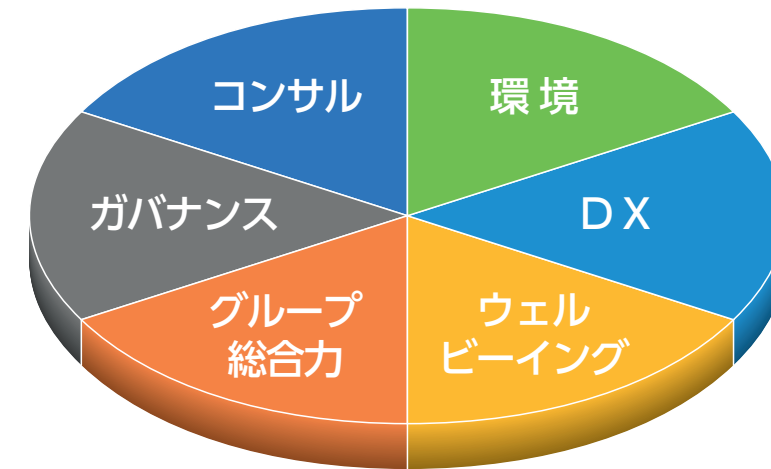
(件・累計)	24/3期	前期比	25/3期 目標
SDGs・環境関連サービス利用件数	1,677	△85	800

DXの推進

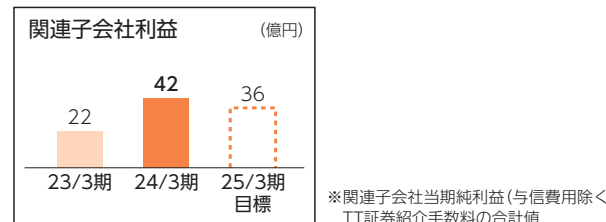
(先)	24/3末	前期比	25/3末 目標
IB・アプリ契約先数	876,255	+165,869	950,000

(口座)	24/3末	前期比	25/3末 目標
WEB口座数	365,478	+77,500	470,000

《6つの重点戦略》



グループ総合力の強化



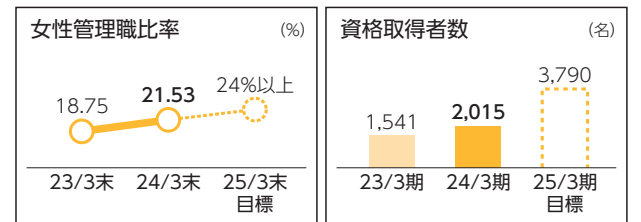
※関連子会社当期純利益(与信費用除く)、TT証券紹介手数料の合計値

(億円)	24/3末	前期比	25/3末 目標
北海道地区貸出残高	33,063	0	34,412

(件)	24/3期	前期比	25/3末 目標
ほくほく連携実現件数	1,281	△620	900

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

ウェルビーイングのある働き方の実現



※FP1級・CFP保有者、IT/バスポート保有者の合計

重点指標	連結/2行合算	2023年度 実績		2024年度 目標
			前期比	
①	連結当期純利益	230億円	+16億円	250億円以上
②	連結自己資本比率	9.40%	△0.09%	9%台後半
③	OHR	65.24%	+2.85%	60%台前半
④	非金利収入比率(非金利収入額)	15.98%(190億円)	△0.16%(△3億円)	16%台(200億円以上)
⑤	環境関連投資実行額(累計)	2,295億円	+821億円	2,100億円

※OHR、非金利収入比率(額)、環境関連投資実行額は2行合算

財務担当役員メッセージ(企業価値向上に向けた取り組みについて)



はじめに

本年3月の日銀政策変更によりマイナス金利が解除となり、7月からは量的引き締めが実施されることになりました。これにより金融機関に対する収益環境の改善が期待されていますが、昨年の統合報告書でもお示した「企業価値向上に向けた取り組み」を今後も着実に遂行することで、さらなる企業価値向上に努めたいと考えます。当時、東証の「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」が公表された直後で、当社のPBRは0.2倍台と低水準であり、PBR改善の方向性として成長戦略による収益性改善とその体制整備、および資本戦略による資本効率向上についてご説明しました。本セクションでは、2023年度の取り組みを振り返りつつ、2024年度の戦略と具体的な施策について説明します。

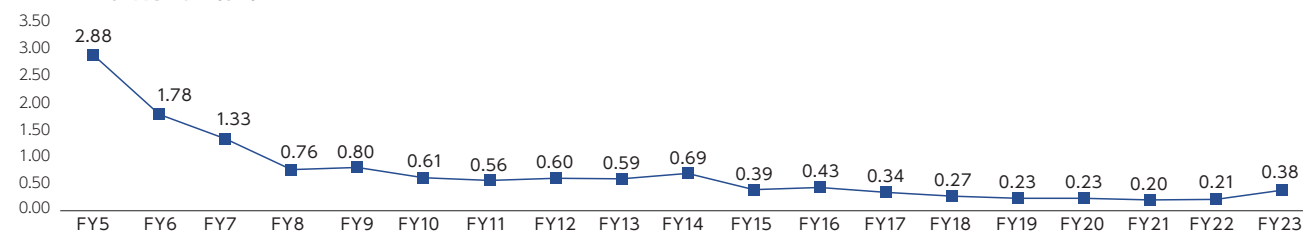
現状分析およびPBR・ROEの年別推移

北陸銀行と北海道銀行が統合した直後の2005年度にはPBRは2.88倍でしたが、リーマンショックの2008年度には1倍割れとなり、マイナス金利が導入された2015年度以降はさらに低水準で推移してきました。

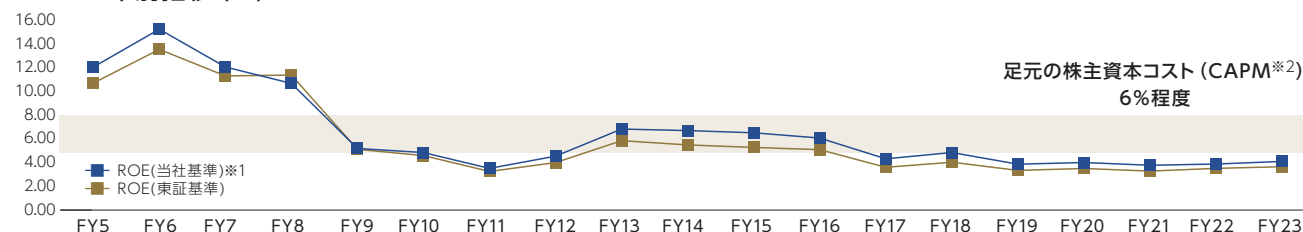
足元はマイナス金利解除による金融環境の変化やRapidus社の進出や北陸新幹線の延伸など地域にとって

ポジティブな話題、堅調な決算等を背景に株価が堅調に推移したことを受け、PBRは改善傾向にあります。業績上振れや資本政策に対する投資家の期待の表れと自己評価していますが、ROEをさらに高めPER上昇の背景にある利益成長期待に応えられるようさらなる企業価値向上に努めていきます。

・PBRの年別推移(倍)

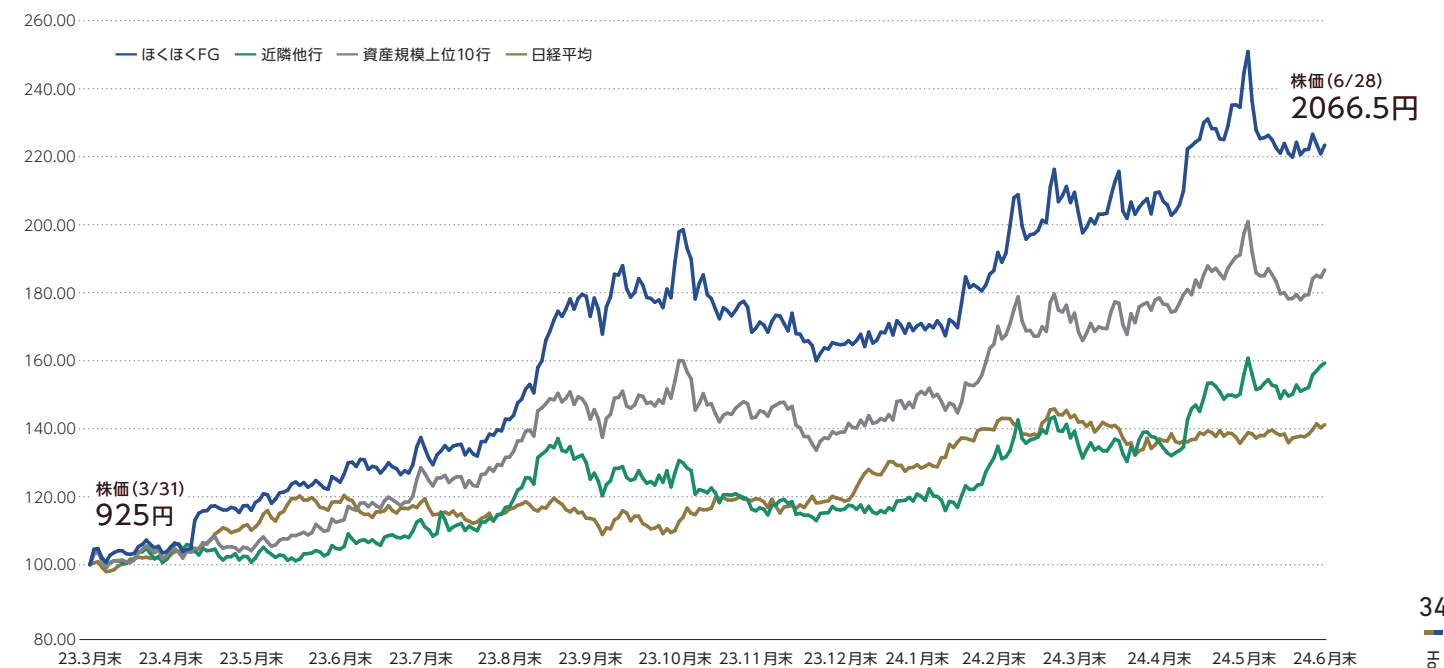


・ROEの年別推移(%)



*1 ROE(連結、株主資本ベース) = 連結当期純利益(優先株式配当控除後)/(期初株主資本(優先株式除く)-(期末株主資本(優先株式除く)))/2
*2 CAPM=国債金利+β×TOPIXリスクプレミアム※当社基準で算定

・当社および他行の株価水準推移



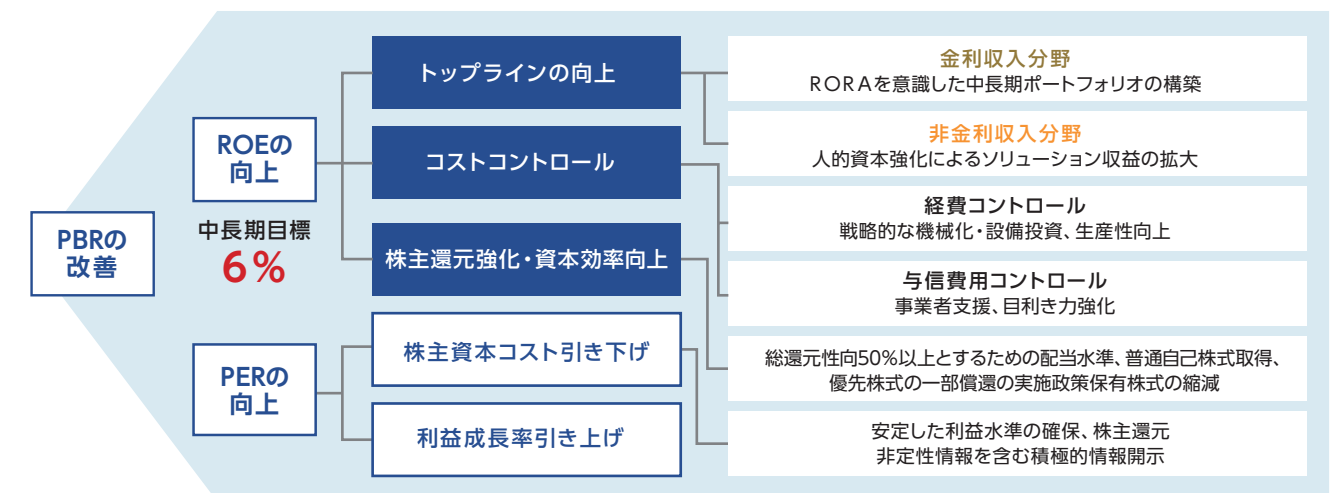
ROE向上と株主資本コスト引き下げにより企業価値を向上

当社グループはこれまで2行が統合前から培ってきた強みを活かし、地域社会へ貢献するとともに当社グループの持続的な成長(企業価値の向上)を目指してきました。先にお示した通り、この企業価値は株価やPBRに反映されています。

PBRのさらなる向上のための軸は「ROEの向上」と「PER

の向上」です。ROEの向上は3つのアプローチ、すなわち「トップラインの向上」「コストコントロール」「株主還元強化・資本効率向上」です。PERの向上については「株主資本コスト引き下げ」「利益成長率引き上げ」がポイントと整理しています。

・PBR改善のロジックツリー



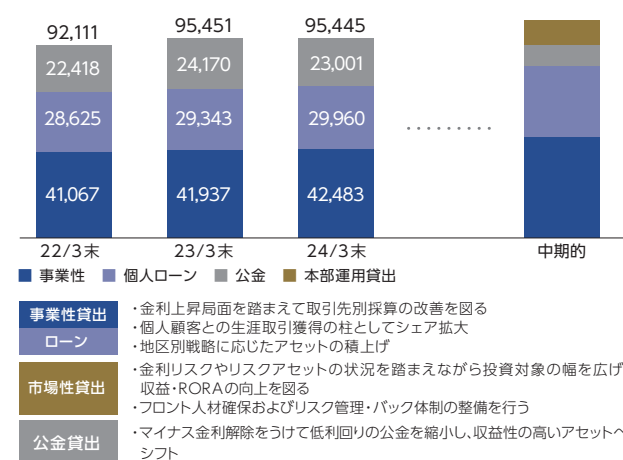
財務担当役員メッセージ(企業価値向上に向けた取り組みについて)

トップラインの向上 ~①金利収入分野強化~

トップラインの向上は金利収入分野と非金利収入分野に大きく区分されます。従前から認識していた収益性の課題という観点からも、当社グループの預貸率は68.7%で地域銀行79社平均の75.0%を下回っています。同様の課題として当社グループの貸出金利回りは0.86%と同平均1.04%と比較しても低位であると認識しています。これを改善するために、中長期的なアセットアロケーションの構築に注力して取り組んでいます。

・貸出金の増強

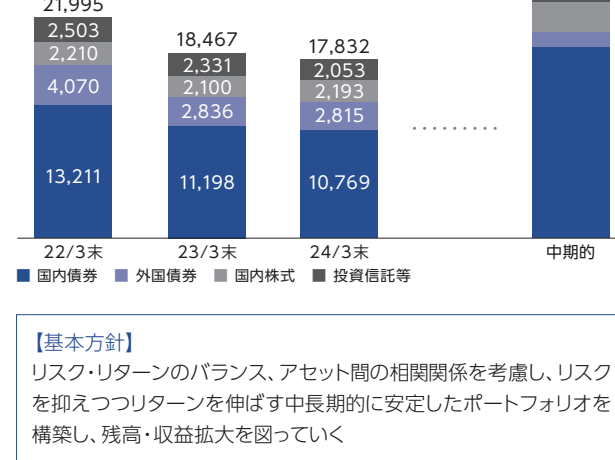
貸出金残高の推移(億円) [2行合算]



足元では体制整備も同時並行で進めています。昨年のストラクチャードファイナンス室(北陸銀行)に引き続き、本年6月に全体最適、意思決定の迅速化・ガバナンス強化・効率化を目的としたグループ一体運用を実現するために当社内に市場金融部を設置しています。ポイントは有価証券に限らないのですが、目先の予算に振り回されず中長期目線で安定的に収益確保ができるポートフォリオを目指すことです。

・有価証券ポートフォリオの再構築

有価証券残高の推移(億円) [2行合算]



トップラインの向上 ~②非金利収入分野強化~

コンサルティングの分野については、人材紹介業務やSX、DX分野など領域を拡大しており、実績は堅調に推移しています。この分野は、金利がある世界においても重要性は変わらないと考えており、地域の課題を解決することで資金需要の拡大を図っていきます。

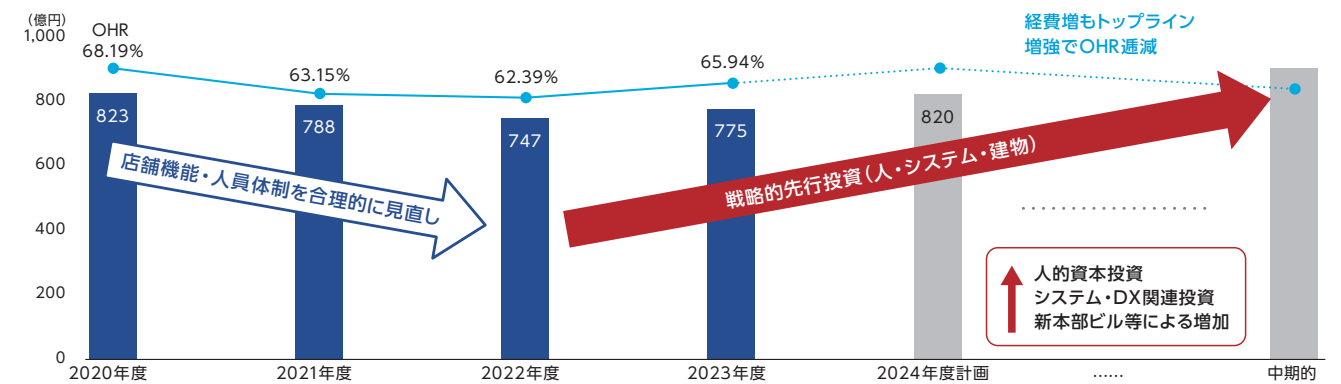
また、本年5月に“ほくほくコンサルティング株式会社”を設立しました。2行がそれぞれ培ってきた知見、経験を集約することでさらに専門性を高めるとともに、業務内容の統合・最適化を図ることで効率的にサービスを提供することが可能となります。

コストコントロール(経費戦略)

これまでは地域の金融インフラを維持しながら店舗機能・人員体制を合理的に見直すことで経費を抑制してきましたが、今後は先述したトップラインの向上のためのシステム投資や人的資本投資等の戦略的な投資を積極的に実施します。具体的にはシステム・DX関連投資として

個人アプリ、マーケティングオートメーションツール等への投資、人的資本投資としては戦略分野の人員増強、専門人材の育成、キャリア採用の強化、就労環境の整備に投資していきます。これらにより、経費は増加する予定ですが、トップラインの引き上げにより、OHRは逓減を見込んでいます。

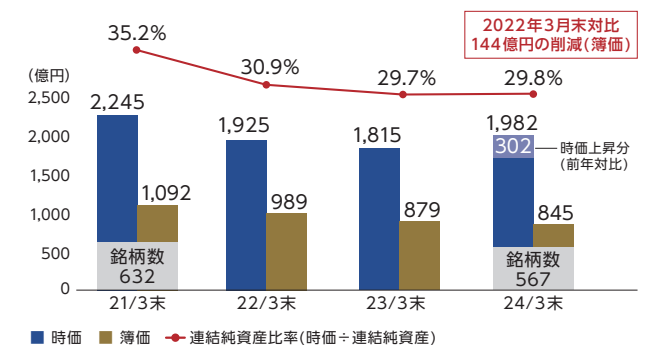
・収益力拡大に向けた戦略的投資



政策保有株式の縮減(資本効率向上)

政策保有株式の縮減については、昨年度より中期経営計画期間における具体的な削減目標を定めて取り組んでおり、中長期的には連結純資産対比20%未満を目指す方針としています。昨年度の実績は、簿価ベースの目標に対しては順調に削減が進んでいるものの、株価の上昇によって純資産比率が前年比増加する結果となりました。政策保有株式は近年コーポレートガバナンスコードに沿った対応がより強く求められていることもあり、当社としても従来以上に踏み込んだ対応を行っていく必要があると認識しています。政策保有先となるお取引先に対して丁寧な説明を

継続的に実施し、政策保有の解除に理解を得ていきたいと考えています。



株主還元強化

総還元性向50%目処に株主還元を強化し、普通株主への還元も重視しており2年連続で増配と自己株式取得を実施しました。業績に照らし、成長に向けた内部留保とのバランスを確保しながら、株主還元については都度検討していきます。

	21年度	22年度	23年度	24年度
普通株式配当	35円 (期末35円)	37円 (期末37円)	40円 (期末40円)	40円 (中間20円) (期末20円)
自己株式取得	32億円	-	40億円	40億円
総還元性向	69.6%	52.1%	66.1%	60.0%
普通株式総還元性向	39.9%	23.2%	40.5%	36.7%

※普通株式総還元性向
(普通株式配当額+自己株式取得額)/(親会社株主に帰属する当期純利益-優先株式配当)

株主・投資家の皆さまとの対話

重要なことは、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、その進捗状況を適切に開示し対話を重ねていくことと考えています。

PBRについては昨年の統合報告書に次期中期経営計画期間中に0.5~0.6倍という水準を目指す、とお示してい

ましたが、これを早期にキャッチアップし、その後のPBR1.0倍を展望できるよう各種取り組みを進めていきます。

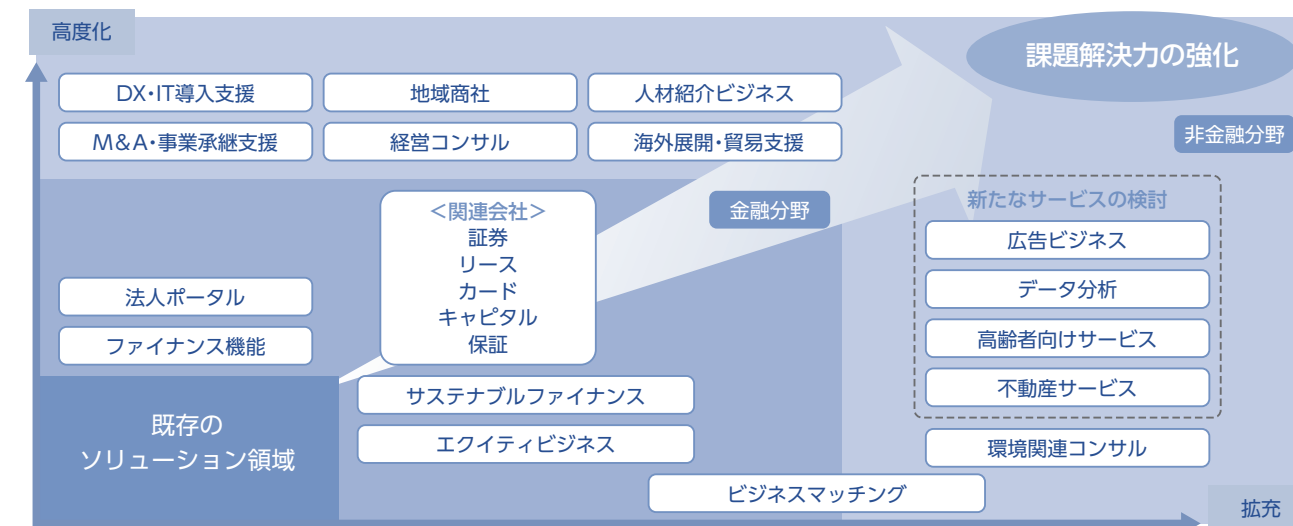
今後のほくほくフィナンシャルグループにご期待ください。

総合的なコンサル対応力の向上

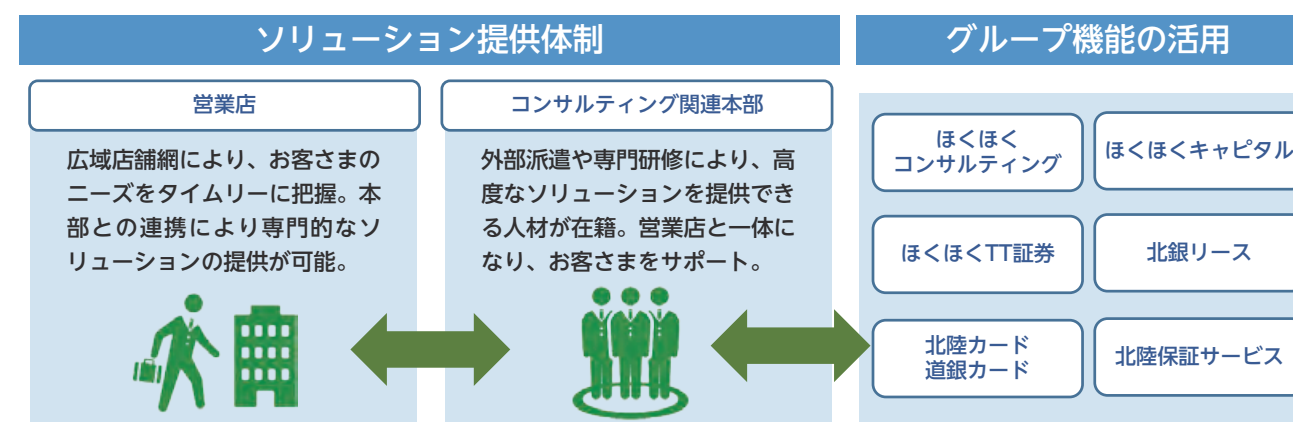
従来から取り組んできたコンサルティング業務をより高度化させていくとともに、新たな業務への領域を拡大させていくことで、課題解決力を強化していきます。また、それを支える高度な人材を育成し、顧客接点の多様化に対応することで、幅広い分野でのコンサル対応力を高めていきます。

ソリューションメニューの拡充・高度化

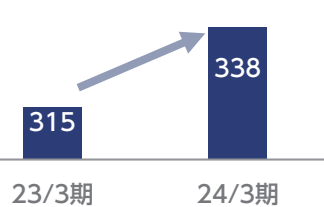
お客さまに寄り添った提案活動を徹底した結果、各種コンサル支援件数や法人コンサルティング手数料は堅調に増加しています。多様化するニーズにお応えすべく、更なるソリューションの高度化に取り組んでいきます。



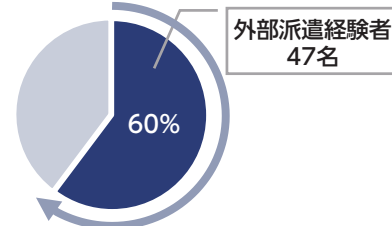
体制の整備



コンサルティング関連の資格取得者数 (名)



コンサルティング関連本部の外部派遣経験者の割合

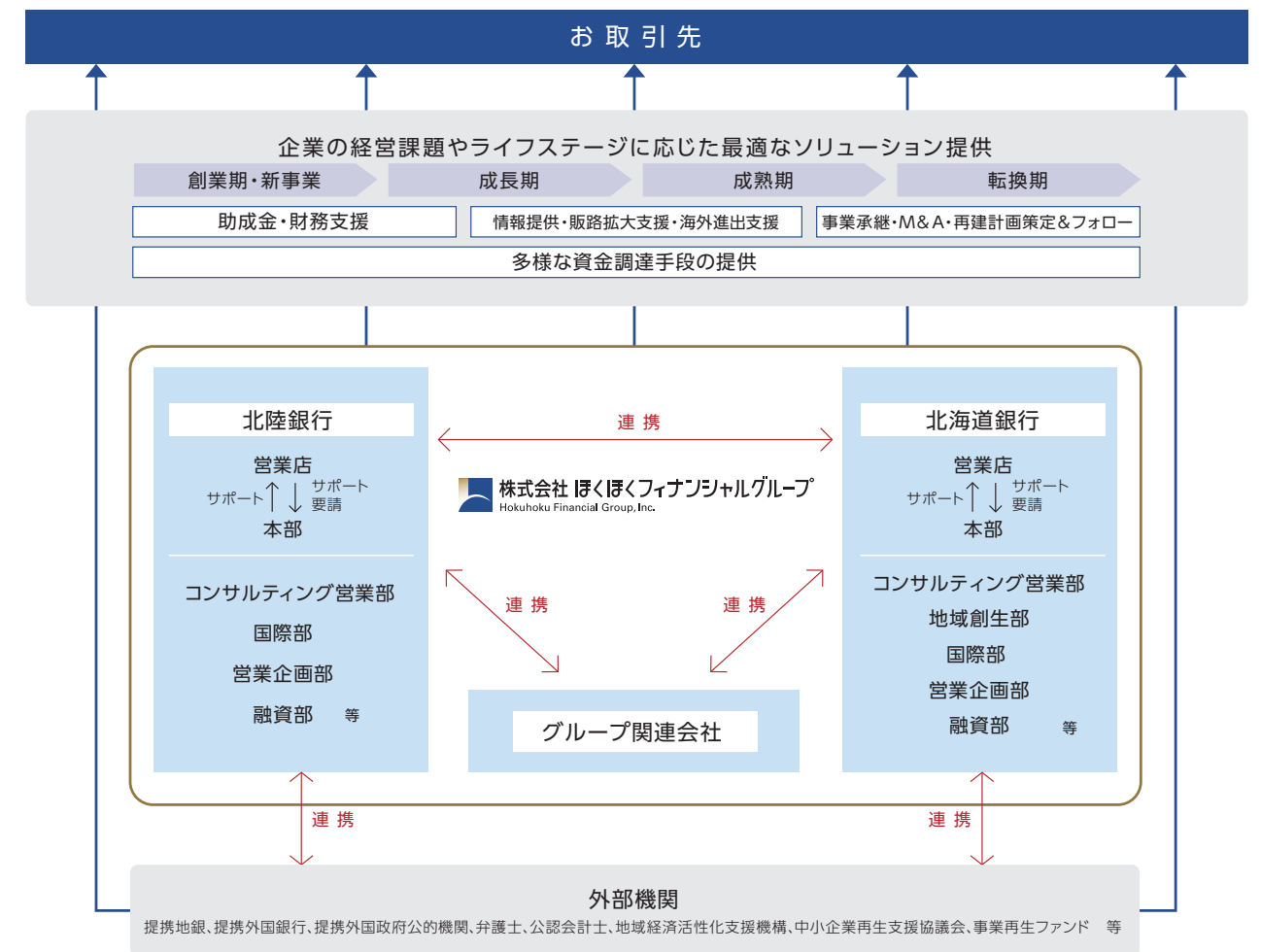


外部派遣経験者 47名

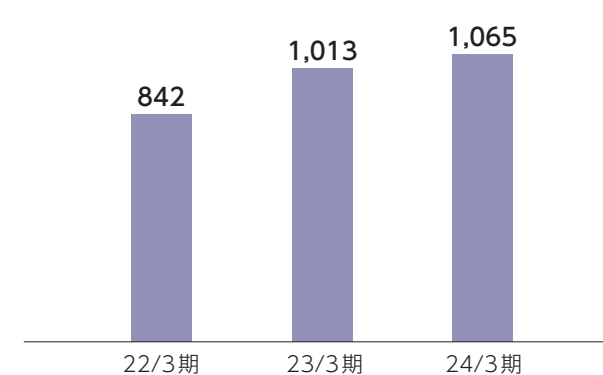
法人のお客さまの経営支援に関する取組方針

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います。お客さまの経営課題に共に取り組むため、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いきます。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いきます。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いきます。

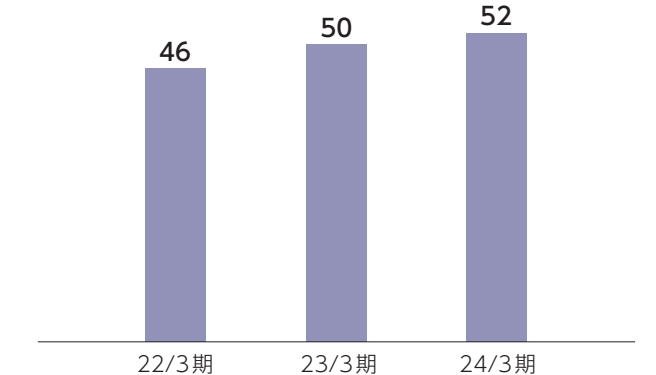
《取組体制》



法人コンサルティング成約件数※



法人コンサルティング手数料(億円)



※M&A、事業承継、経営コンサルティング、DX支援の件数

創業・新規事業開拓の支援

創業コンサルティングによる支援

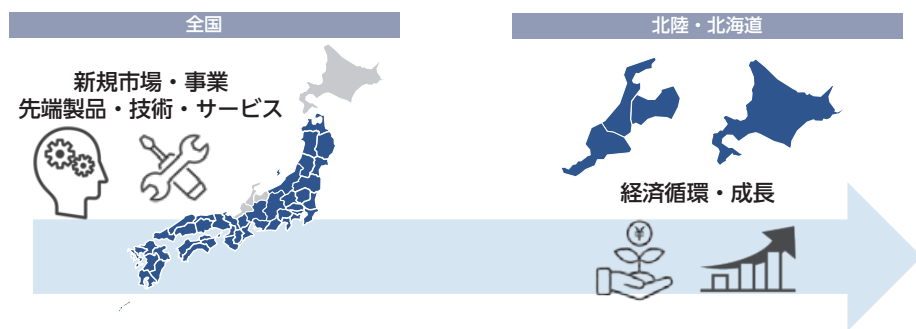
事業開始の準備期間からスタートまでの各ステージにおけるサポートを行っています。事業計画相談、セミナー開催、申請書類作成支援、融資・ファンドでの支援など様々な支援策を実施しています。また、当社グループのネットワークを活用したビジネスマッチングにより、事業スタート後の販売先や仕入れ先の紹介にも注力しています。近年では、日本政策金融公庫と共同で社内勉強会を実施するなど、外部機関とも連携し、創業支援体制の整備に努めています。



創業支援勉強会の様子

スタートアップ支援

ファンドやビジネスマッチングによるスタートアップ支援を積極的に行っています。北陸・北海道の企業のみならず、全国のスタートアップ企業を支援し、先端技術・サービスを呼び込むことで、地域・お客様の成長、経済の活性化を支援することにつなげていきます。



ファンドを活用した支援

スタートアップ支援、事業承継ニーズ、地域農業の成長、地域企業の競争力強化などを目的に、ファンドを活用して支援できる体制を整備しています。ほくほくキャピタルにてファンド運営を行っていることに加え、外部派遣や研修を通して投資業務の高度化を図っています。

ほくほくキャピタルの運営ファンド一覧

ほくほくイノベーション共創ファンド

- 投資対象
- ほくほくFGとシナジーが見込める企業
 - ほくほくFGのお客様に貢献できるサービス・テクノロジー
 - 北陸・北海道の中核的存在になれる企業

ほくほく事業承継ファンド

ほくりくアグリ育成ファンド

ほくほく応援ファンド

2022年10月の設立以降、北陸・北海道の未来と一緒に創るために投資したスタートアップは **12** 先

ファンド運営を通じた投資ノウハウの習得



北陸銀行
コンサルティング営業部
主査 杉澤 圭亮
(政府系金融機関 出向)

ファンドを通じた地域投資業務を担う部署に所属しており、地方銀行や事業会社との協働ファンドの運営に携わっています。業務内容は多岐にわたり、新規見込み先の調査から始まり、面談、投資可否判断、案件組成、スキーム構築、既存投資先のモニタリング、ファンドの運用報告書作成など、幅広い業務を担当しています。これらの業務を通じて、実務で活かせる経験を積んでいます。

必要なスキルとして、財務、法務、税務、各業界の事情・用語など、各領域の高いレベルの知識が求められることも多いです。そのため、頻りに開催される勉強会に積極的に参加し、日々自己研鑽に励んでいます。出向先で培った投資ノウハウを活かし、地域やお客様に貢献できるよう、これからも努力していきます。

成長段階における支援

海外販路開拓・海外進出サポート

海外拠点を活用し、お客様の海外進出に向けた情報提供を行っています。WEBツールを活用し、日本と海外の両面で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います。

お取引先との面談件数(2023年度)

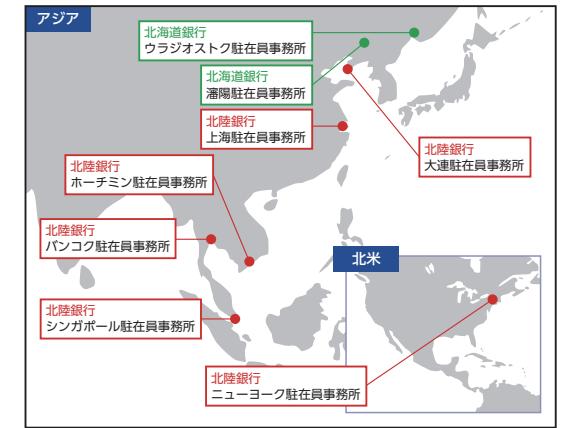
2,151件



海外ビジネスマッチング成約件数(2023年度)

48件

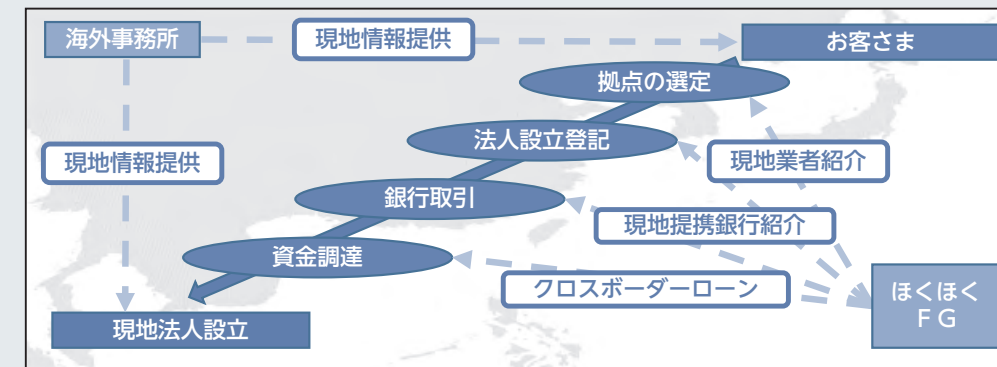
※海外駐在員事務所の海外取引支援に係る面談件数 (WEB面談含む)



TOPICS 現地法人設立支援の事例

海外拠点の設立を検討するにあたって、ほくほくフィナンシャルグループがお客さまと伴走しながら、現地情報の提供・海外提携銀行のご紹介・クロスボーダーローンといった、取り組みフェーズに沿ったご提案をすることで、スムーズに現地法人の設立まで実現した事例です。

現地法人設立の結果、お客様のサプライチェーンが強化され、市場での競争力を高めることができました。



お客様と共に、世界へ新たな挑戦、確かな支援で世界の活力を取り込み、更なる成長を目指して

私たちは1950年に地方銀行で初めて外国為替業務を取り扱って以来、お客様の国際的な事業展開をご支援してきました。

海外への事業展開は、サプライチェーンの強化や新しい市場の開拓といったビジネスチャンスがある一方で、進出する国ごとに異なる法規制や商慣習、カントリーリスクなど様々なリスク・課題に直面します。

お客様が直面する数々の課題に対して、私たち日本側の担当者と、各国にて活動する海外拠点が情

報連携し、長年培ってきた知見や各機関とのリレーションを活かして、進出拠点の選定から現地での資金調達までご提案します。

国際業務は、1つの案件に多くの人が携わり、全員が一丸となって、言語の壁や規制の違いを乗り越えながら進めていくため、案件が実現した際の達成感や喜びはひとしおです。

これからもお客様の歴史の1ページに立会う、顔が見える銀行員となるよう日々の業務に取り組んでいきます。



北陸銀行
国際部
主任 高橋 昂汰

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います。

経営改善支援の取り組み実績 (2023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	398先	1,265先
うち再生計画を作成した先	355先	381先
うち事業の改善が確認できた先	32先	264先

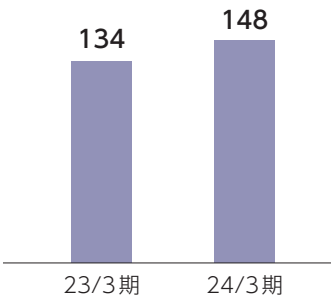
事業承継・M&A支援

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います。

当社グループのM&A支援体制



M&Aアドバイザー受託件数



TOPICS M&A支援を通し地域経済と100名超の雇用維持に貢献

従業員約100名超を雇用するA社の存続をM&Aにより支援しました。A社は、半世紀以上にわたる業歴を有する地域の名門企業でしたが、代表者が病に倒れたことで経営状態が大きく悪化。さらに、財産を保全したい株主と、経営再建を急ぎたい経営陣の対立に発展し、企業存続の危機に陥りました。北陸銀行は、株主と経営陣の仲介役を担い、企業存続のためにM&Aによる問題解決を提案しました。両者の利害が一致する譲り受け企業の探索を行い、従業員の雇用維持を前提としたB社への譲渡を実現しました。B社からの資本・経営支援の下、A社の経営は安定を取り戻しました。新規事業にも参入し、設備投資や人材確保を通して地域経済の活性化にもつながっています。

地域創生をM&Aで支援する オーナー、家族、従業員に寄り添い常に指名される存在に



北陸銀行
コンサルティング営業部
主査 小澤 良介

私たちが担当する「M&A」は、オーナー、従業員、その地域に暮らす方々、多くの方の人生に深く影響する業務です。

後継者不在の会社の「事業承継型M&A」を支援することもあれば、若いオーナーが更なる成長を目指し知見や資金力が強い会社との「成長戦略型M&A」の支援をすることもあります。

いずれも、他社と交わる新たなスタート。オーナーにとっては人生で一度あるかないかの大きな決断。

会社の今後を託すだけでなく、地域経済にとってもプラスとなる相手探しとなれば、当然に私たちもその期待、信頼に足る存在でなければなりません。

以前、お客さまから事業承継のご相談を受けてから7年かかって成立したM&Aがあります。その間4名の担当者変更がありましたが、お客さまに寄り添い、時には耳が痛いだろう進言ができる私たちの企業文化だったからこそ、信頼関係を深め続けられたと感じます。

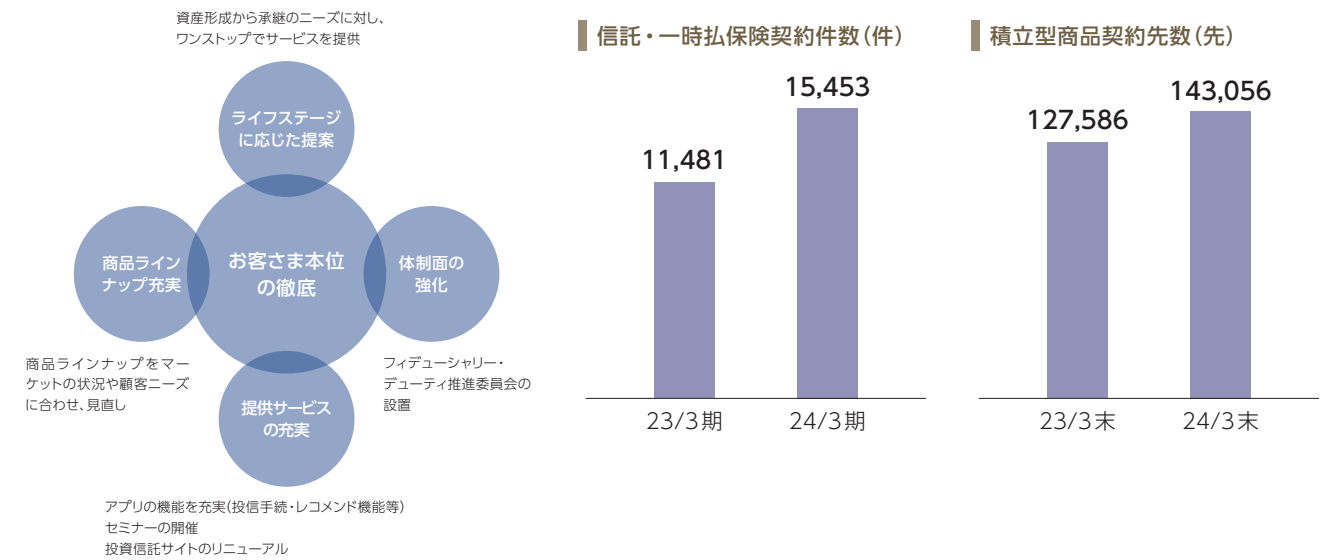
また、北海道の「地域創生」を掲げた企業同士の「成長戦略型M&A」をサポートしたときは、富山県に本社を構える私たちが、当地における地方創生を支援できたと誇らしい気持ちになりました。

一社一社の想いに寄り添うこと。それが私たちへの信頼に繋がると信じ、これからもM&Aを通じて「地域創生」に貢献していきたいと思っております。

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いきます。



TOPICS 北海道銀行を代理店とした信託業務の取扱開始

2024年4月1日、北陸銀行および北海道銀行は信託代理店委託契約を締結しました。高齢化社会が進行する中、お客さまの資産承継ニーズは年々高まっており、北陸銀行では、2019年4月より銀行本体のサービスとして、信託業務を提供してきました。今回の北海道銀行を信託代理店とした取り扱いの開始により、北陸銀行がこれまで培ってきた信託業務の経験と北海道銀行の人財や店舗網を組み合わせることで、北海道銀行のお客さまにも、よりきめ細やかなサービスをご利用いただくことが可能になります。今後もお客さまの資産管理・承継ニーズにお応えできるよう、商品・サービスの充実に取り組んでいきます。



お客さまの想いを形にするために 不安を安心に変えられるように、常にお客さまに寄り添う

遺言信託や遺産整理業務などの相続関連サービスを通して、お客さまの相続・資産承継に関するお悩みの解決に取り組んでいます。

相続に関するご相談は、まずはお客さまを知ることから始まります。相談者ご本人だけではなく、時には顔の見えないご家族についてもイメージしながらの提案が必要となるため、お客さまが何でも気軽にお話しいただける関係づくりに努めています。

ご相談開始から対策完了までは平均して半年程度、ご提案が多岐にわたる場合は1年以上のお付き合いとなる方も多くいらっしゃいます。当行のサー

ビスで対応策を見出すこともあれば、税理士・司法書士など専門家のご紹介により、お悩みの解決につなげることもあります。

対策が無事完了したときに「長年の不安が解消できた。」「北陸銀行に頼んでよかった。」と有難いお言葉をいただくことも多く、お役に立てたと実感できる喜びはひとしおです。

担当したお客さまだけでなく、お子さまやお孫さまなど次の世代の方からも頼りにされる銀行でありたいと考え、日々活動しています。



北陸銀行
リテール推進部 信託チーム
主査 内海 香織

次世代産業分野への支援

次世代産業支援の体制強化

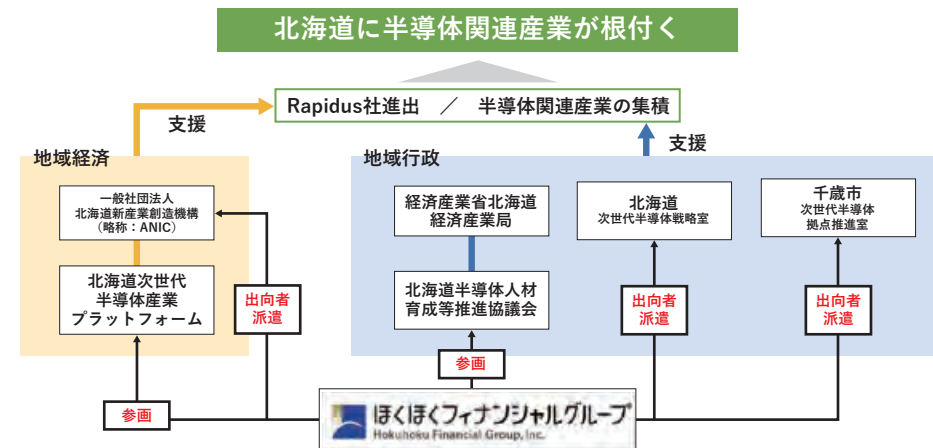
当社グループが地盤を有する北陸・北海道地域においては、洋上風力発電事業や半導体・水素事業などの次世代産業支援は地域活性化に向けた成長ドライバーとなることが期待されています。当社グループでは、一元的な情報収集を行い、次世代の技術への見識を高め、将来につながる有益な情報を地域のお取引先に提供するため、2023年4月にSX推進部を設立しました。その下部組織として「次世代産業支援グループ」を立ち上げ、「半導体関連産業」への支援体制を整備しています。

「北海道に半導体関連産業を根付かせる」ための支援体制		
主な役割	<ul style="list-style-type: none"> 半導体関連産業およびRapidus社進出に関する情報収集・整理 北海道における半導体関連産業の集積に向けた取り組み 関係団体（行政・経済界など）との連携・働きかけ 地元企業（不動産・建設・半導体新規参入など）との対話・支援 半導体サプライチェーン企業への情報提供・支援 	専任人員 札幌：4名 東京：1名 関係団体派遣：3名

関係団体との連携

Rapidus社の進出を契機に半導体関連産業支援のため、北海道内においてさまざまな組織・枠組みが発足しています。当社グループも各団体と連携し、効率的な情報収集やタイムリーな情報提供をすべく、出向派遣や各枠組みへの参画を積極的に実施しています。

「北海道に半導体関連産業を根付かせる」を合言葉に、当社グループの広域店舗網を活用し、様々なご支援につなげていきます。



各組織・枠組みの概要

組織名	役割・機能	当社グループの関わり方
一般社団法人北海道新産業創造機構 (略称: ANIC)	<ul style="list-style-type: none"> 半導体サプライチェーン企業の北海道への立地に関する相談窓口 経済団体等で構成される「北海道次世代半導体産業プラットフォーム」の事務局 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年7月より出向者を派遣 北海道次世代半導体産業プラットフォームに参画
北海道半導体人材育成等推進協議会	<ul style="list-style-type: none"> 北海道における半導体関連産業の基盤強化 半導体人材の育成と確保、半導体関連産業の取引活性化をテーマに活動 	<ul style="list-style-type: none"> 構成員として参画
北海道 (次世代半導体戦略室)	<ul style="list-style-type: none"> 次世代半導体製造拠点の円滑な整備、稼働に向けた支援 半導体の複合拠点の実現とその効果の全道への波及 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年4月より出向者を派遣
千歳市 (次世代半導体拠点推進室)	<ul style="list-style-type: none"> 半導体産業集積に関する調査分析とそれに基づく将来ビジョンの策定 次世代半導体製造拠点立地に対する市民理解の促進 半導体産業集積に向けた各種インフラ整備への関与 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年8月より出向者を派遣

お取引先への支援

「半導体サプライチェーン企業や地元企業に対して、関係団体と協調しながら主体的な支援に取り組んでいます。」



主な支援事項

産業集積	人材確保	国際取引	まちづくり	環境配慮
<ul style="list-style-type: none"> 補助金申請支援 不動産情報提供 ビジネスマッチング 	<ul style="list-style-type: none"> M&Aニーズへの対応 人材派遣会社紹介 大学・高専との連携 	<ul style="list-style-type: none"> 外為サービスの拡充 多言語対応 	<ul style="list-style-type: none"> 民間開発促進への投融资 不動産業界や建設業界との連携 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量の測定・削減 サステナブルファイナンスによる企業支援

北海道に半導体関連産業を根付かせるためにほくほくフィナンシャルグループは走り続ける

2023年2月、Rapidus社が北海道千歳市での工場建設を発表してから北海道では大きな変化が起ころうとしています。ニュースや新聞で半導体関連産業について目にしない日はなく、様々な方が興味を持っているんだと認識しています。今後どのように北海道が変わっていくだろう、それに対して我々は何ができるんだろう、何をするのが適切なんだろうと日々悩むことはありますが、北海道の未来にとってプラスの影響が大きいと考え

ており、わくわくしながら日々を過ごしています。北海道は全国と比べると製造業の比率が低く、Rapidus社の進出は道内産業構造を変えるポテンシャルがあると期待されています。一方で、サプライチェーンの構築や地元企業の半導体産業への参画など今後もまだまだ考えていくべきことは山積みだと思っています。地域金融機関として、お客さまや各機関とワンチームで北海道の未来を創っていく。ほくほくフィナンシャルグループは全力で挑戦し続けます。



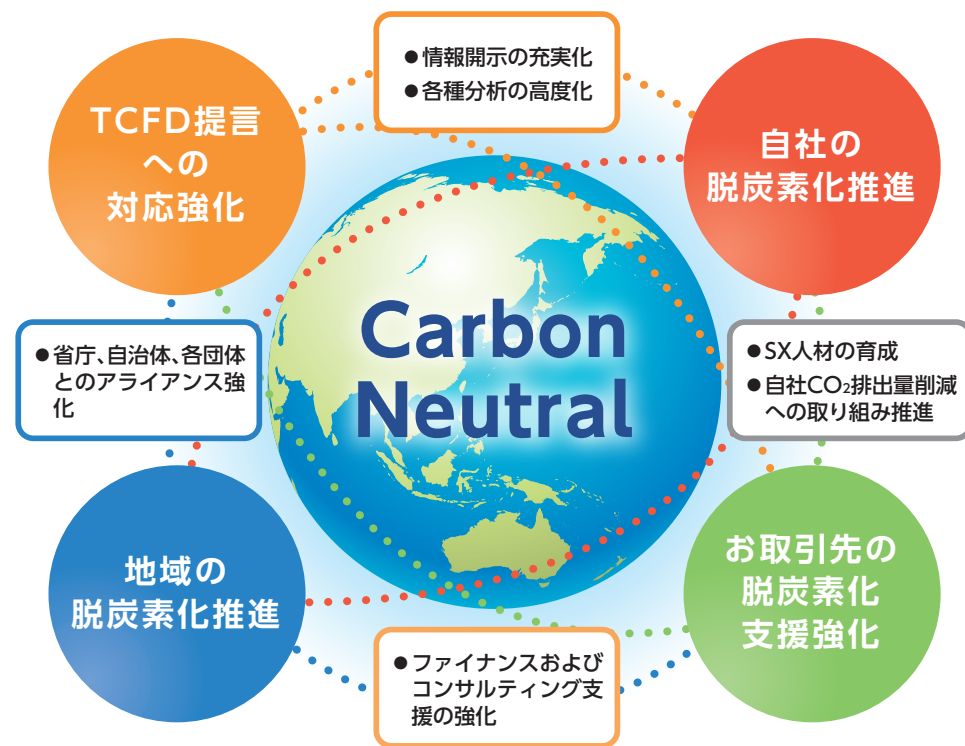
SX推進部
次世代産業支援グループ長
舟橋 大祐

GX戦略(環境分野への取り組み)

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」を目指しています。自社だけでなく、お取引先、自治体、同業種、異業種のパートナーなど様々なステークホルダーの方々とともに地域、日本、世界の未来に貢献できるよう取り組みを進めています。

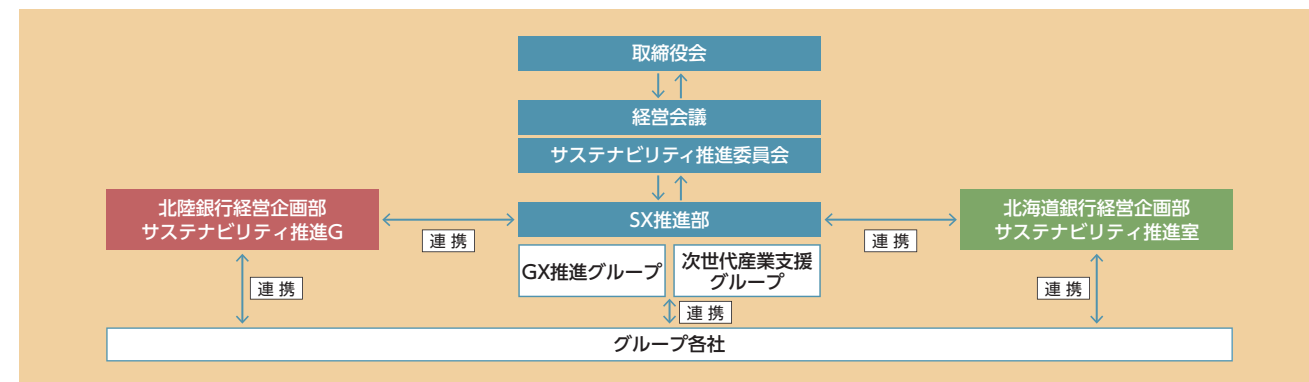
GX戦略の全体像

GXの取り組みを推進していくため「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いきます。



推進体制

地域におけるカーボンニュートラルの取り組みやお客さまのSDGs達成に向けた取り組みを、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。

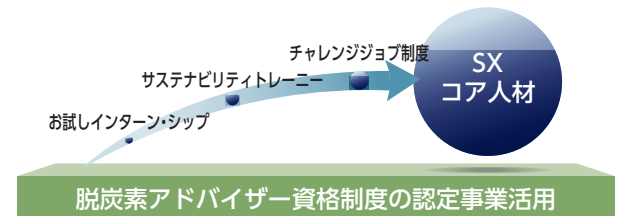


自社の脱炭素化推進

SX人材の育成

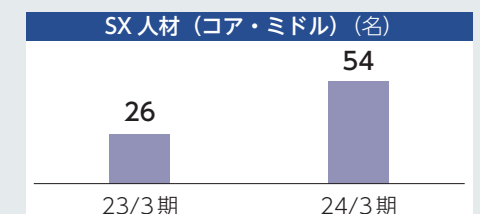
グループとしてGXをはじめとするSXの取り組みを推進していくためには、それを推し進める人材の確保が最も重要です。当社グループは、その人材を育成するために育成制度の拡充に取り組んでいます。

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ーニー	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人材育成に向けた取り組み

2023年度は、下記の具体的な取り組みを推進し、当社グループとして定義するSX人材(コア・ミドル)は、約2倍となっています。



お試しインターン・シップ

2023年5月よりお試しインターン・シップを受け入れ、SXコア人材へのきっかけとして活用してもらうことを目的に、SX推進部の業務を3~5日間経験。

サステナビリティトレーニー

2023年10月よりサステナビリティ分野の知識、経験、実践力ある行員育成を目的に主に渉外担当者を対象にサステナビリティトレーニーを開催。本トレーニー参加者は、SX人材ミドル層として定義。

脱炭素アドバイザー資格制度の活用

2024年1月環境省「脱炭素アドバイザー ベーシック」の認定を取得した株式会社経済法令研究会が提供する銀行業務検定試験「サステナブル経営サポート」の集団受験を実施。約500人が資格取得。

SDGsカードゲームの全店実施

2023年下期、銀行の全支店長および全渉外担当役員を対象に自分事としてSDGsを理解する機会として「サステナビリティ」を題材としたビジネスカードゲーム研修を実施。

全グループ職員一体で推進する

当社グループのサステナビリティ経営の実践に向け、また事業者へのサステナビリティ支援にも、職員一人一人がよりスキルを高めていく必要があります。

昨年引き続き、サステナビリティトレーニーを実施し、事業者支援を実行できるミドル人材は約2倍に増えました。

一方、未だ大半の社員がサステナビリティへの知

識習得機会がない現状を踏まえ、新たに資格取得機会の設定や、全支店向けのワークショップを開催し、職員全体の理解底上げや当事者意識の醸成を図りました。

全職員が、対応の必要性を理解し理解を深め、各店舗運営やお取引先支援に取り組む体制を目指したいと考えています。



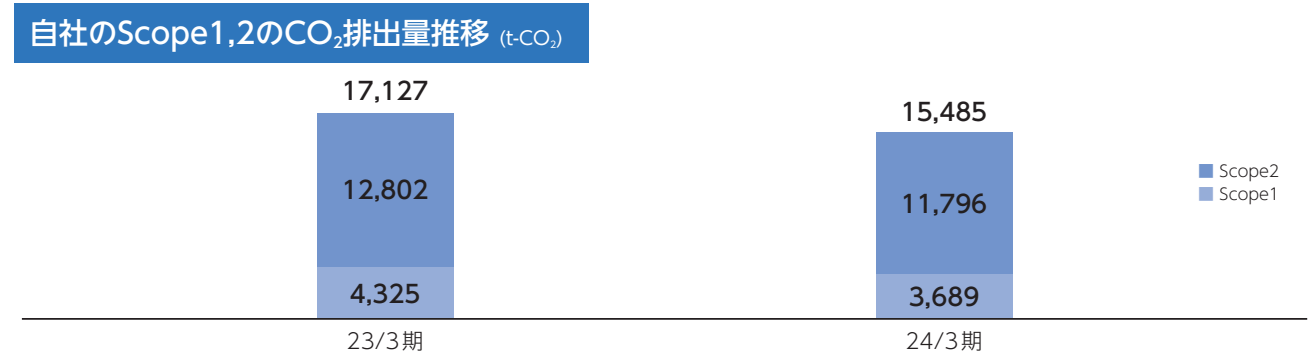
SX推進部マネージャー
岩塚 正彦

自社CO₂排出量削減への取り組み推進

ほくほくフィナンシャルグループは、2030年度までに自社のCO₂排出量実質ゼロを目指します。

長期目標	自社のScope1,2のCO ₂ 排出量 ^(※)	2030年度実質ゼロ
------	--	------------

(※) ほくほくフィナンシャルグループ全社の国内事業所におけるCO₂排出量(調整後)の削減目標



TOPICS ほくほくFG「脱炭素ロードマップ」の策定

2024年2月、2030年度カーボンニュートラルの目標達成に向けて「脱炭素ロードマップ」を策定。各種取り組みを加速させ、目標の前倒し実現を目指します。

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	～	2030年度
Scope1	社用車の環境対応車切替⇒EV化50台以上・HV化170台以上					
	カーボンニュートラルガスの追加導入⇒400千㎡以上					
	カーボン・クレジットの活用					
	その他取り組みの継続 (非対面ツール活用等)					
Scope2	店舗のZEB化⇒10店舗以上					
	店舗の省エネ化 (建替・LED化など) ⇒90店舗以上					
	再エネ由来電力の追加導入 (コーポレートPPAなど) ⇒12,500MWh以上					
	非化石証書の活用					
	その他取り組みの継続 (節電、業務効率化など)					

自社の脱炭素化を推進することで取引先、地域の脱炭素化につなげる



SX推進部マネージャー
大塚 蔵人

お客さまと共に地域の脱炭素化に取り組んでいくための大前提として、当社グループでは自社の脱炭素化を積極的に推進しています。当社グループは2030年度までにグループ全体のCO₂排出量実質ゼロの達成を目指していますが、実際に削減を進めていくにあたり「何を」「いつまでに」「どれくらい」実行すべきかを見える化し、グループ全体で指標を共有するために、このたび「脱炭素ロードマップ」を策定しました。

このロードマップで定めたオフサイトコーポレートPPAや店舗のZEB化、カーボンクレジットの活用などの施策を実施することで、各施策のメリットやデメリット、実行までの苦労や副次効果などの実体験を積むことにもつながります。これらのノウハウをお取引先と共有し、「脱炭素化に取り組んでみよう」と思っただけのお客さま、仲間を増やしていくことで、地域全体で脱炭素社会の実現を目指していきたいと考えています。

オフサイトコーポレートPPAを活用した「ほくほくソーラーパーク」の稼働・新設

北陸銀行および北海道銀行は、オフサイトコーポレートPPAを活用し、太陽光発電所「ほくほくソーラーパーク」を建設。北陸銀行・北海道銀行の店舗で再エネ電力を活用。

【ほくほくソーラーパーク富山大沢野】

所在地	富山県富山市西大沢
年間想定発電量	約3,300MWh
運転開始時期	2023年9月
想定CO ₂ 排出量削減効果 (年)	約▲1,600t-CO ₂



【ほくほくソーラーパーク北海道白糠】

所在地	北海道白糠郡白糠町
年間想定発電量	約2,400MWh
運転開始時期	2024年度中 (予定)
想定CO ₂ 排出量削減効果 (年)	約▲1,300t-CO ₂



環境配慮型店舗(ZEB店舗)の推進

【北陸銀行敦賀支店】

北陸銀行は、2023年11月、敦賀支店を移転新築しました。新店舗は福井県の間伐材を利用した再生木ルーバーを建材の一部として使用することで、地域の森林保全に貢献するとともに、建物全体のエネルギー消費量を大幅に抑制した『ZEB(ゼブ)』を実現した建物となっています。



【北海道銀行留萌支店】

北海道銀行は、2025年11月、留萌支店を移転新築予定です。新店舗は、温室効果ガス排出量削減につながる「ZEB(ゼブ)」認証を取得した店舗を目指して建設しており、営業車についても一部EV車を導入します。



カーボンクレジットの活用

北陸銀行は、2023年6月よりカーボンニュートラルガスを、金沢エナジー株式会社と契約し、導入しました。

対象店舗	北陸銀行金沢市内9支店
想定CO ₂ 排出量削減効果 (年)	約112t-CO ₂



北陸銀行は、2023年8月よりカーボンニュートラルLPガスを、大城エネルギー株式会社と契約し、導入しました。

対象店舗	北陸銀行能美支店
想定CO ₂ 排出量削減効果 (年)	約6t-CO ₂

森林由来の地産地消クレジットの活用

北陸銀行は、富山市カーボン・オフセット運営協議会が創出したカーボンクレジットを活用したカーボンニュートラルガス「森のチカラガス」を2024年1月より導入しました。森林由来の地産地消クレジットを活用して、オフセットされた都市ガスを民間企業が導入するのは全国初です。

対象店舗	北陸銀行の営業店11カ所
想定CO ₂ 排出量削減効果 (年)	約390t-CO ₂



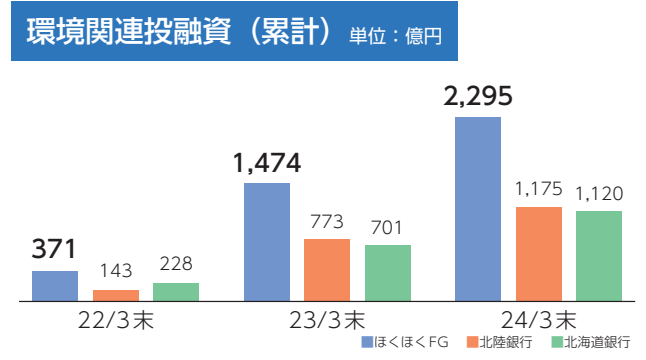
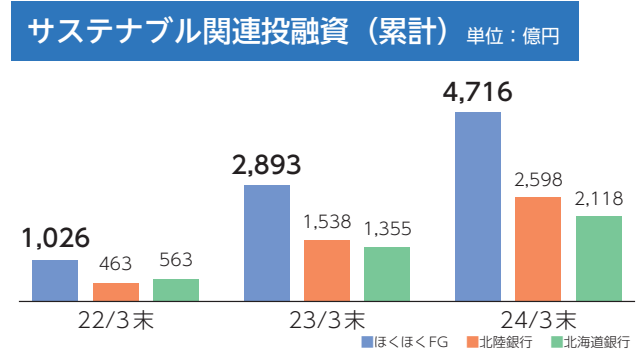
お取引先の脱炭素化支援強化

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。

長期目標	サステナブル関連投融資 ^(※1)	2021～2030年度実行累計額	1.5兆円
	環境関連投融資 ^(※2)	2021～2030年度実行累計額	7,000億円

(※1)SDGs達成に向けて取り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
(※2)気候変動対応など環境に配慮した取り組みを支援する投融資



当社グループのサステナファイナンス商品ラインナップ



TOPICS 「カーボンオフセット型私募債」の取扱開始

北陸銀行および北海道銀行は、2024年6月、ME J A R^(※1)サステナビリティソリューション連携^(※2)の取り組みの一環として、「<ぼくほく>カーボンオフセット型私募債」の取り扱いを開始しました。

(※1)株式会社N T Tデータが構築・銀行が主体で運営する、地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター。参加行は、横浜銀行、北海道銀行、北陸銀行、七十七銀行、東日本銀行(利用開始および銀行コード順)。なお、2030年度より広島銀行が参加する予定となっています。
(※2)2022年9月にME J A R参加行との間で、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て締結しました。なお、広島銀行は、2030年度からの「ME J A R」への参加に先駆けて、2023年3月に本連携に参加しています。

ファイナンスを通じてサステナビリティの輪を広げていく

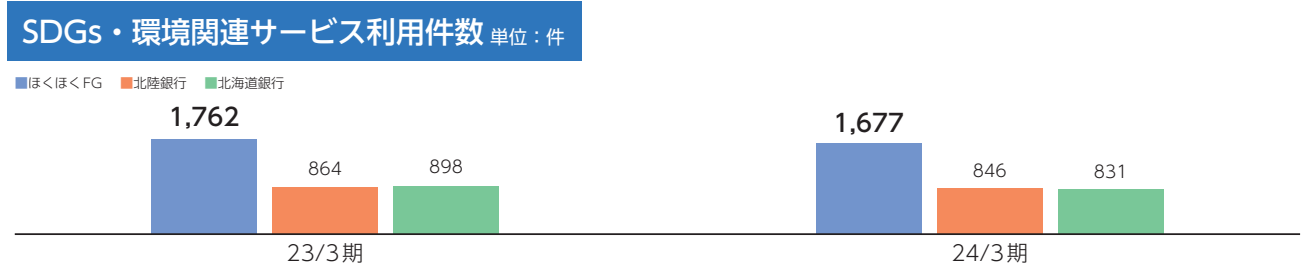
SX推進部 マネージャー 藤井 知祐

サステナビリティの分野では、当社グループとお客さまだけでなく、お客さまのお取引先、他の金融機関、自治体の皆様を巻き込んで取り組みを進める機会が多くあります。ファイナンスについても例外ではなく、2023年度はサステナビリティリンクローンやソーシャルローンの組成にあたって、他の金融機関と協働して取り組むことができました。お客さまのSXを共に支援していける関係性を構築でき、非常に心強く感じています。

カーボンオフセット私募債の取り扱いにおいては、ME J A R参加行の皆様や、寄付先の自治体の皆様と脱炭素を進めるための前向きな議論を行うことができました。サステナブルファイナンスを通じて、お客さまのSXを資金面からサポートすることはもちろんのこと、地域金融機関としてのネットワークを活用して、取り組みの輪をさらに広げていきます。

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。



お取引先のニーズに沿った当社グループのソリューション

	お取引先のニーズ	当社グループのソリューション
知る	従業員にもっとGX・SXIに取り組む必要性を理解させたい 社内においてGX・SXの整理ができない 社内に対応できる人材がいない	コンサル・BM カードゲーム実施 SDGs評価サービス 専門人材派遣
測る	CO2排出量計測の仕方がわからない・計測をしてみたい 既にCO2排出量計測しているが効率的に実施したい 商品ごとのCO2排出量計測をしたい サプライチェーン全体のCO2排出量も計測したい	ファイナンス お取引先の課題を整理する融資商品 中小企業向け スリーターゲッツ 中堅・大企業向け ポジティブ・インパクト・ファイナンス サステナビリティリンクローン
削減する	省エネをより推進したい 太陽光発電設備を設置したい インシヤル負担なく太陽光発電設備を設置したい 様々な削減手法を取り入れたい	お取引先のサステナビリティ施策実施のための融資商品 グリーンローン トランジション・ファイナンス ソーシャルローン
開示する	採用強化に向け自社の取り組みをしっかりとPRしたい 取引先対応のため自社の取り組みをしっかりとPRしたい CDPYやTCFDなど対外開示を強化したい	対外PRに活用可能な融資商品 ポジティブ・インパクト・ファイナンス サステナビリティリンクローン
創る	省エネや再エネの取り組みの環境価値を売却したい 森林における環境価値を売却したい	創出のための設備導入の融資商品 グリーンローン カーボンプラット創出支援

新たな機会を創出する

数年前に比べ、脱炭素社会に向けた取り組みを多くの企業が始めており、カーボンニュートラル宣言をする企業も増えてきました。一方、具体的な削減計画の策定については、依然として苦勞されている企業が多いように見受けられます。そのような中、ニーズが高まっているのが、「カーボン・クレジット」です。当社グループも脱炭素化に向けクレジットを活用しています。私たちは、このクレジットの創出に注目し、クレジットプロバイダー2社とビジネスマッチング契約を結んでいます。森林所有企業への森林由来クレジット創出支援や農業者への農業由来クレジット創出支援など取り組みを進めています。お取引先からは、「新たな収益機会が生まれて非常に助かった」などのお声をいただいております。脱炭素社会に向けて、多くの企業と一緒に進めていきたいと思います。

SX推進部 マネージャー 津村 裕貴

地域の脱炭素化推進

アライアンスの強化

当社グループは、自治体、同業種、異業種とのアライアンスを強化することで、より加速的に地域の脱炭素化を推進しています。

MEJARサステナビリティ・ソリューション連携の取り組み

共催セミナー

北陸銀行および北海道銀行は、2023年5月、カーボンニュートラルに向けた経営課題に取り組む法人のお客さまを対象とした「脱炭素経営セミナー」を開催しました。本セミナーは、「MEJARサステナビリティソリューション連携」に基づく連携施策として、6行での共催となります。



共同アンケート

北陸銀行および北海道銀行は、2023年8月より、カーボンニュートラルに向けた企業の状況を把握すべく、法人のお客さまを対象とした「脱炭素に関するお客さまアンケート」を実施しました。本アンケートは、MEJAR5行で共同実施し、約1,000件の企業に回答いただきました。本回答結果をもとに、MEJARサステナビリティ連携の枠組みの中で共同商品企画などにつなげていきます。

地域におけるセミナーの開催

2023年9月に地域の脱炭素に向けた取り組みとして、お取引先を対象とした「サステナビリティ経営のためのGXセミナー」を富山にて開催し、約400名のお取引先が参加いただきました。環境省西村秘書課長の基調講演に加え、富山県内のGXに積極的に取り組まれている企業3社をパネリストにお呼びしたパネルディスカッションを実施しました。



自治体との連携に向けた取り組み

富山県

北陸銀行は、2024年4月、富山県が公募した「令和6年度富山型GX推進事業」を受託しました。本件は、株式会社北陸博報堂、株式会社北日本新聞開発センター、北日本放送株式会社と連携し運営する枠組みで取り組んでおり、富山県における地域企業の脱炭素化の推進を目指します。

苫小牧市

道銀総合研究所、北陸銀行、北海道銀行は、2024年4月、苫小牧市が公募を実施した「苫小牧市ゼロカーボン支援コンサルティング事業」を受託しました。本件は、北海道電力株式会社および株式会社ゼロボードとコンソーシアムを組成して運営する枠組みで取り組んでおり、苫小牧市における地域企業の脱炭素化の推進を目指します。



地域のポテンシャルを最大限生かす



SX推進部 マネージャー
大西 なつ美

北海道は、洋上風力発電や太陽光発電・水力発電などの再生可能エネルギーにおいて、国内随一のポテンシャルを有しています。そのポテンシャルを最大限活用するには、しっかりと消費地としても機能することが重要となります。

それを実現するためには、当社グループだけの力ではできません。私たちは自治体や業務提携先との連携により、洋上風力発電事業のサプライチェーン

構築に向けた検討や地元企業に対する脱炭素分野への参入支援などに取り組んでいます。今後このようなSX分野における連携を強化し、お取引先が脱炭素分野に取り組みやすい環境となるよう全力でサポートしていきたくと思っています。

SX分野における業務は多岐にわたりますが、当社グループの広域ネットワークを活かし情報収集に努め、地域の脱炭素に貢献していきます。

TCFD提言への対応強化

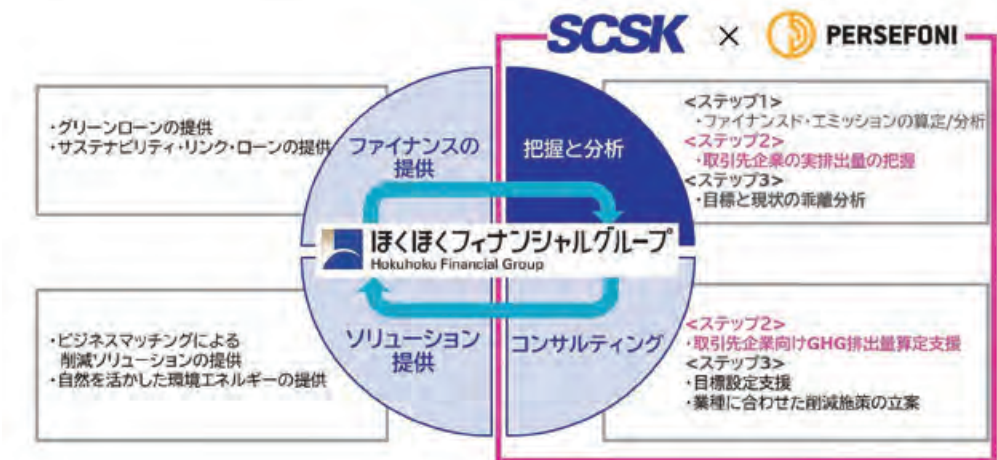
情報開示の充実化

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2023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排出量削減への取り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2022年度に引き続き最高位の「B」評価となりました。本年度も「B」以上の評価認定を目指し、取り組みの推進および高度化、積極的な情報開示に取り組んでいきます。



分析の高度化に向けた取り組み

北陸銀行および北海道銀行は、SCSK株式会社の支援のもと、2023年10月よりパーセフォニ社が提供する「気候管理・炭素会計プラットフォーム(CMAP)」を活用したGHG排出量算定支援および実排出量データの取得実現に向けた検証を実施しています。検証結果を分析し、お取引先の脱炭素化支援を加速させていきます。



STEP	取組	目的
STEP 2	取組	CMAPを活用した取引先企業のGHG排出量算定支援および実排出量データの入手
	目的	地域金融機関として取引先企業の実排出量データを把握し、精緻な排出量データに基づいた質の高いエンゲージメントを実現することで地域の脱炭素化を促進すること
STEP 3	取組	CMAPのネットゼロナビゲーター※機能を活用した取引先企業への脱炭素コンサルティング促進について検証
	目的	地域金融機関として、均一の水準でより多くの取引先企業の脱炭素化へ向けた具体的な取り組みを支援すること

※過去の温室効果ガス排出傾向を基に、削減目標の設定や削減方法に関するアドバイスを提示する機能。大手コンサルティングファームである、Bain & Companyとパーセフォニ社で共同開発した機能。

分析、管理の高度化に挑戦する

2024年3月期は、パーセフォニ社のプラットフォームを利用してScope3におけるカテゴリ15のデータオリエティ向上を達成できたほか、取引先エンゲージメントの施策についてさまざまな検証を実施しました。この結果をしっかりと、算定の高度化、GHG排出量の削減のための施策に生かしていきたいと考えています。

また、銀行のリスク管理と言えば「信用リスク」「市場リスク」「オペレーショナルリスク」が代表的

な要素となっていますが、現在は気候変動に伴う「移行リスク」や「物理的リスク」もお取引先の営業活動に影響与える要素としてリスク管理の重要なファクターとなりつつあります。「移行リスク」「物理的リスク」に関しては、まだしっかりとした管理手法は確立されていませんが、当社グループとしてのリスク管理の高度化を目指し、今後挑戦していきたいと考えています。



SX推進部 マネージャー
小林 健太

GX戦略（TCFDに基づく開示）

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、取り組みを強化しています。

2023年度ハイライト

2023年度の進捗は下記のとおりです。

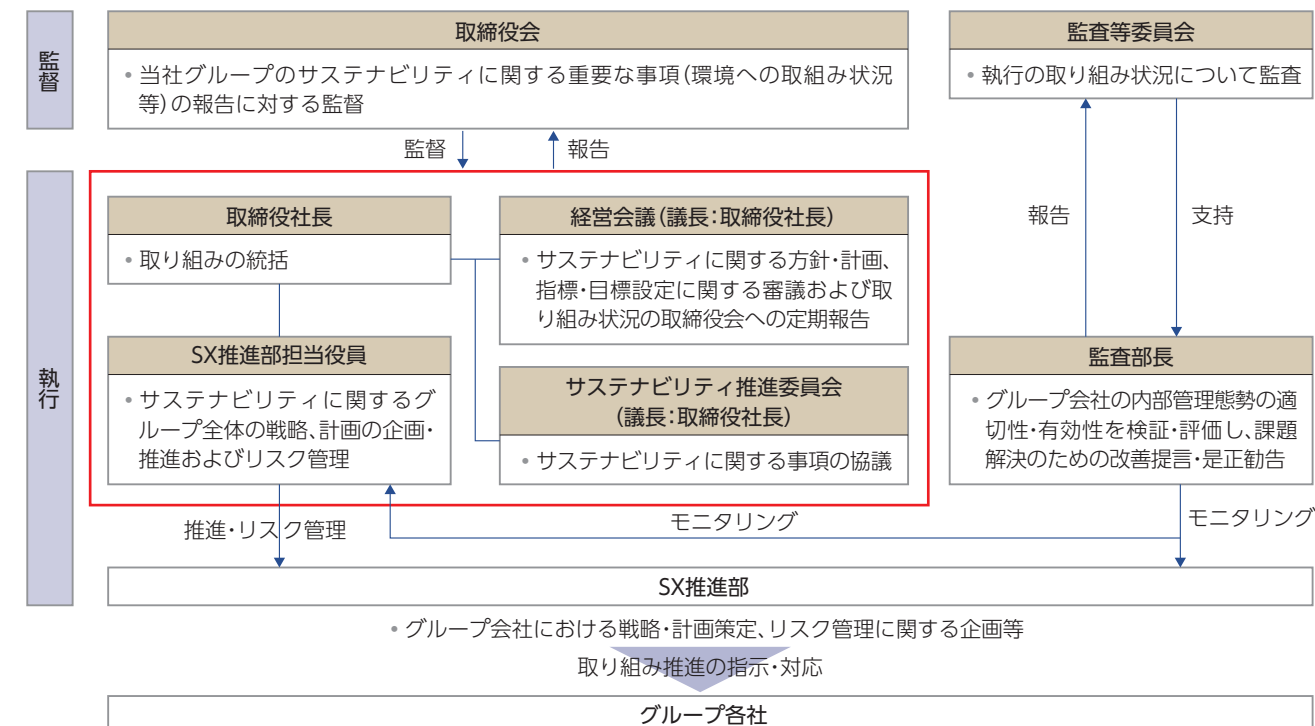
中核的要素	2023年度の主な取り組み	
ガバナンス	SX推進部体制強化	2024年6月SX推進部の体制を強化するためSX推進部内にGX推進グループ、次世代産業支援グループを設置
戦略	シナリオ分析の対象拡大	移行リスクについては、「電力セクター」「不動産セクター」「金属・鉱業セクター」に加え「飲料・食品セクター」を対象に追加
	脱炭素化に向けた取り組みを拡大	取引先支援に向けた融資商品、コンサルティング商品を拡大 自社の脱炭素化に向けた各種施策を推進
リスク管理	Scope3カテゴリー15の分析強化	リスク管理の高度化も含めScope3カテゴリー15の分析の強化
指標・目標	目標の見直し	Scope1,2の2030年度実質ゼロに加え、Scope3についても2050年度実質ゼロに目標を見直し

ガバナンス：気候変動のリスクおよび機会に係る組織のガバナンス

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

気候変動に関するガバナンス態勢

気候変動の各種取り組みは、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・財務計画への実際のおよび潜在的な影響を、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り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	・脱炭素への取り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、飲料・食品セクター
分析結果	2050年までに累計164億円(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685億円(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、資金使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り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り組みを継続的に支援する融資
ほくほくサステナブルファイナンス [TF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、長期的な戦略で温室効果ガスの排出量削減を計画されるお客さまをご支援する融資

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
気候変動情報開示支援サービス (ビジネスマッチング先: 株式会社エスプールブルードットグリーン)	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
気候変動関連認定取得支援サービス (ビジネスマッチング先: 株式会社ナレッジグリーン)	パリ協定が求める水準と整合した温室効果ガス排出量削減目標を設定する企業が取得することが可能なSBT (Science Based Targets) の認定取得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
脱炭素化に向けたサービス (ビジネスマッチング先: Green Carbon株式会社)	農業由来のCO ₂ クレジット創出や売買を支援するサービス

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

主な取り組み内容	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、「ほくほくソーラーパーク」を富山県の大沢野、北海道の白糠に設置。当社グループの施設の再エネ化に使用
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およびプロパンガスを調達
ZEB店舗の新設	店舗の改築、新設に際しては、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目指す方針
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り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	実質ゼロ	2030年度
GHG排出量 (Scope3)	実質ゼロ	2050年度
サステナブル関連投融資 注2	2021年度～累計1.5兆円	2030年度
環境関連ファイナンス 注3	2021年度～累計7,000億円	2030年度

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達成に向けて取り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り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、目標として2030年度Scope1,2の実質ゼロに加え、Scope3を2050年度実質ゼロと掲げました。

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。その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り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	15,485t-CO ₂ (前年比△1,642t-CO ₂)
Scope1 排出量	Scope1 3,689t-CO ₂ (前年比△636t-CO ₂)
Scope2 排出量	Scope2 11,796t-CO ₂ (前年比△1,006t-CO ₂)
GHG排出量 (Scope3:カテゴリ15除く) 注5	95,662t-CO ₂
カテゴリ1 (購入した製品・サービス) 注6	21,925t-CO ₂
カテゴリ2 (資本財)	50,835t-CO ₂
カテゴリ3 (Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動)	2,406t-CO ₂
カテゴリ4 (輸送、配送(上流))	1,962t-CO ₂
カテゴリ5 (事業から出る廃棄物)	498t-CO ₂
カテゴリ6 (出張)	589t-CO ₂
カテゴリ7 (雇用者の通勤)	1,506t-CO ₂
カテゴリ13 (リース資産(下流)) 注7	15,941t-CO ₂
GHG排出量 (Scope 3:カテゴリ15 (投資)) 注8	16,392,302t-CO ₂
データクオリティスコア	3.81
ビジネスローン	15,884,060t-CO ₂
株式	508,242t-CO ₂
サステナブル関連投融資	4,716億円 (前年比+1,823億円)
環境関連ファイナンス	2,295億円 (前年比+821億円)
(参考値)	
炭素関連資産 注9	16.3%

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.2.6(2024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。都市ガスおよび熱は事業者別排出係数を公表する事業者以外から供給を受けているため、省令の排出係数を用いて算定。

注5：Scope3のうち、カテゴリ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：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8：北陸銀行および北海道銀行における事業性融資・株式投資に関する排出量を算定(PCAFにおいて分類されるアセットクラスのうち、「Listed Equity and Corporate Bonds」の一部と「Business loans and unlisted equity」に該当)。算定対象投融資には個人名義への投融資は含めず、排出量算定範囲は投融資先のScope1~2としている。

注9：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】

2023年度におけるScope1,2は15,485t-CO₂となり、グループ全社のGHG排出量の算定を開始した2022年度と比較すると△1,642t-CO₂(△9.6%)となりました。コーポレートPPAを活用した「ほくほくソーラーパーク富山県大沢野」の稼働もあり、2030年度カーボンニュートラルの達成に向けて順調に進捗している状況です。

カテゴリ15を除くScope3は、前年度比+43,788t-CO₂(+84.4%)の95,662t-CO₂となりました。これは2024年2月に竣工した「ほくほく札幌ビル」建設にかかるカテゴリ2(資本財)が主因です。カテゴリ15についてはビジネスローン分が15,884,060t-CO₂となり、前年度比△324,213t-CO₂となりました(2022年度分も2023年度と同様の基準で再算定を実施)。これは一次データの使用割合を増やしたことが主因です。

サステナブル関連投融資および環境関連投融資に関しては、目標に比し2023年度も順調に推移しています。引き続き、お取引先の支援を強化することで目標の達成を目指していきます。



DXの推進

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や、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ていきます。

当社のDXの取り組みについて

DXのさらなる加速を目指したグループの発足

2023年6月に発足したDX推進部ですが、部内の業務分担の明確化・企画業務における意思決定の迅速化を目的に、部内に新たに2つのグループを新設しました。イノベーション・ビジネスデザイングループでは、アプリをはじめとした顧客接点チャネルの高度化、対顧客・行内業務の効率化、web3.0やステーブルコイン、生成AI等の新技術取り込み等、DXに関する案件を両行各部と連携して企画していきます。データマーケティンググループでは、データマーケティングに関する企画・運用や、マーケティングオートメーションツールの企画・運用を実施していきます。今年度が中期経営計画の最終年度となりますが、中期経営計画やDX戦略に掲げた施策の実施に向け、全力で取り組んでいきます。

主な取り組み

TOPICS アプリ機能改善

両行が提供する個人向けスマートフォンアプリの利便性向上を目的とした「銀行アプリ開発プロジェクト」を始動しました。第1弾機能として「普通預金口座開設申込サービス」を北陸銀行ポータルアプリには2024年3月25日より提供開始しました（北海道銀行では2024年10月からの提供開始を予定）。今後も住所変更、名義変更、キャッシュカード紛失・再発行、投資信託口座開設・NISA口座開設申込などの機能を提供していきます。また、スマートフォンアプリからの「カードローン借入・返済申込機能」を北陸銀行では2024年6月より提供開始しています。今後も当社グループが一体となり、最新の技術を活用した商品・サービスの開発に取り組むことにより、お客さまの利便性向上に努めていきます。

【普通預金口座開設機能】

アプリより、最短5分程度で普通預金口座開設をお申込みいただけるサービスです。普通預金口座開設と同時に、付帯サービスとして「デビットカード」「投資信託口座開設」「NISA口座開設」のお申し込みも可能です。統一感のある配色や画面デザイン、表示する情報をシンプルかつ丁寧な記載とすることで、「お客さまが迷わずスムーズにお手続きできること」を目指しています。



【公的個人認証を活用した本人確認機能】

普通預金口座開設機能では、マイナンバーカードの公的個人認証サービス（JPKI）を活用した本人確認方式を新たに導入しました。スマートフォンにマイナンバーカードをかざすことで、正確な本人確認を行うことができるほか、氏名・住所・生年月日の入力が必要となるため、お手続きをより簡潔に行うことができます。アプリからの普通預金口座開設申込時に公的個人認証サービスを活用した本人確認方式を導入するのは、北陸3県・北海道に本店を置く地方銀行では北陸銀行が初となります。



新技術領域の取込

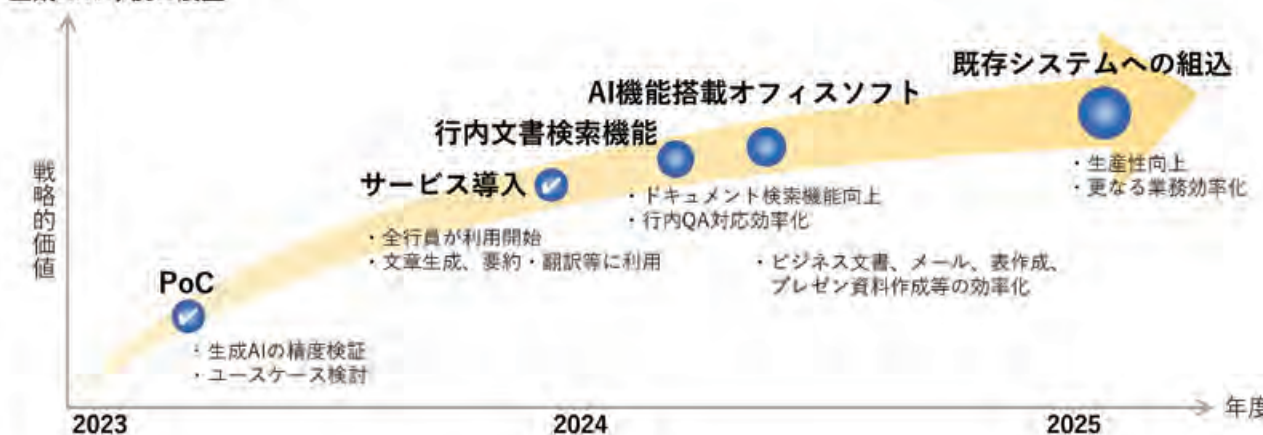
当社は最先端技術の導入と革新的なサービス提供を目指し、生成AI技術の活用に積極的に取り組んでいます。このたび、北陸銀行において全職員が生成AIを活用できる環境を整備し、業務効率化と顧客サービスの質の向上を図っていきます。

当行では、生成AIを用いて次のような取り組みを目指していきます。
内部業務の効率化
生成AIを活用することで、社内の質問応答システムを強化し、行員が日常業務における疑問や問題を迅速に解決できるよう支援しています。これにより、行員の作業時間の短縮と生産性の向上を実現していきます。
顧客対応の質の向上
顧客からの問い合わせに対して、生成AIを活用した自動応答システムを導入することで、より迅速かつ正確な情報提供を行うことが可能となりました。これにより、顧客満足度の向上に寄与しています。
新たな金融商品・サービスの開発
生成AIを活用することで、市場のニーズやトレンドを分析し、それに基づいた新しい金融商品やサービスの開発を加速していきます。

当社は、生成AIを活用することで、従来の枠を超えたサービス提供と、持続可能な成長を目指しています。今後も技術革新を追求し、お客さまにとって価値ある銀行であり続けるための努力を続けていきます。

※この文章は生成AIが作成しました。

生成AIの今後の展望



お客さまに喜ばれるアプリをめざして

2023年7月に「銀行アプリ開発プロジェクト」要員として営業店から着任し、まず取り組んだのが普通預金口座開設業務の開発でした。関係ベンダー5社との共同開発であり、調整事項なども多く大変でしたが「お客さまが迷わずスムーズにお手続きできること」というコンセプトを常に考え、よりよい口座開設導線を実現できたと思います。ま

たマイナンバーカードを用いた新たな本人確認の導入にもチャレンジし、正確な本人確認かつお客さまの入力負担軽減も図ることができました。今後も様々な機能をアプリに搭載していく予定です。より多くのお客さまに使っていただいているアプリを目指し、機能開発に取り組んでいきます。



DX推進部 マネージャー 田村 ひとみ

三方よしのバンキングアプリへ

現在進めている「銀行アプリ開発プロジェクト」では、店頭窓口で受付している業務を中心に、バンキングアプリに実装すべく機能開発を進めています。そのなかで意識していることは、お客さま、銀行、そして地域にどのようにメリットをもたらせるかということです。どれか一面だけのDX推進ではいざれ限界を迎えます。三方の最適解を常に

考え、お客さまにとって身近で利便性の高い、銀行にとってよりコア業務にリソースを集中できるような、結果として地域に貢献できるような、付加価値の高い銀行サービスの提供を目指して開発を進めていきます。



DX推進部 マネージャー 平尾 嘉之

ビジネスポータル機能改善

ビジネスポータルのリニューアルと、課題解決プラットフォーム「ほくぎんBizクル/道銀Bizクル」の導入

2024年6月にビジネスポータルが新デザインにリニューアルしました。トップ画面から必要な情報に素早くアクセスできるよう、導線を改善したほか、初めて操作される方にもわかりやすいチュートリアルを用意する等以下の新機能を搭載しました。

2024年2月より、他社の成功事例や企業診断などをもとに複雑で高度な企業課題・経営課題を整理し、課題解決に向けた最適なソリューションの提案を受けられる機能を追加しました。デジタル技術を活用して、業務の効率化やビジネスモデルの変革を目指すお客さまにとって、世の中は多くのデジタルツールであふれています。一方、何から取り組むべきなのか、数あるツールから自社に最適なツールを選ぶにはどうしたら良いかという経営者の方の声をお聞きすることがあります。ほくぎんBizクル/道銀Bizクルは、生産性向上や営業力強化など経営課題の解決に最適なソリューションをご紹介します。



マーケティング高度化

MA(マーケティングオートメーション)ツール導入

個人のお客さまとの接点拡大やエンゲージメントの向上、ご提案のパーソナライズ化を目指して、マーケティングオートメーションツールを導入しています。これまで多種多様なお客さまのお取引のデータや接点のデータを収集・分析して多様な施策に活かしてきました。マーケティングオートメーションツールでは、ポータルアプリやWebサイトなどのデジタルチャネルのデータを収集してこれらの蓄積されたデータと統合することでデータ分析からお客さまを最大限に理解し、各種デジタルチャネルを横断してお客さま一人ひとりのライフイベントやニーズ、タイミングに合わせたきめ細やかなアプローチを行っています。また、デジタルチャネルだけでなく、地方銀行の強みとも言える店頭・渉外領域とデジタルチャネルとの相互連携を図ったオムニチャネル・マーケティングの取り組みも志向していきます。



デジタルのチカラで確かな情報を



DX推進部 マネージャー
菅原 雅人

今は誰もがインターネットやSNS等を通じて自由に情報を得ることが出来る時代です。一方で情報は日々大量に飛び交い、何が正しい情報か、何が自分にとって有益な情報なのかを判断することが難しい時代であるとも言えます。私たちはデジタルのチカラで膨大なデータからお客さま一人ひとりのニ

ズを捉え、お役に立つ情報をお届けし不確かな情報からお客さまを守る取り組みを進めています。銀行のサービスはデジタル化が進み、店舗で直接お客さまにお会いする機会は年々減少を続けていますが、このような取り組みを通じてお客さまに頼られる存在になることを目指しています。

地域における産学官民連携に向けた取り組み

地元企業と連携した「富山共創プラットフォーム」の立ち上げ

デジタル技術を活用した富山のウェルビーイング向上を目指し、業種の垣根を越えて地元企業等と連携して地域課題の解決に取り組む座組を構築しています。2023年8月に富山県内を代表する複数の事業者様とともに、「富山共創プラットフォーム」を立ち上げました。プラットフォームでは、デジタル教育、高齢者向けサービス、ローカルメディア、デジタル人材、スタートアップ支援など、幅広いテーマについて議論を深め、「民間ベースによる持続可能な地域づくり」に貢献できる事業の検討を積極的に進めています。



富山県「Digi-PoC TOYAMA」における北陸銀行の取り組み(自治体のまちづくり・産業戦略)

富山県が成長戦略として掲げる県民のウェルビーイングの向上や、「幸せ人口1000万」の実現等を図るため、地域課題をデジタルソリューションで解決する事例を創出し、本県におけるビジネスモデルの構築につなげることを目指し、2022年度から実施している実証実験プロジェクト、「Digi-PoC TOYAMA」において、2024年度の運営業務を北陸銀行と株式会社 Relicとの共同事業体が担っています。

【北陸銀行が担う業務の概要】

- ①地域課題・企業課題の掘り起こしと深掘り
- ②課題を解決できるテックの検索とマッチング
- ③テックの実証実験サポート(実証フィールドの調整・各種相談)
- ④実証実験結果を踏まえた、ビジネス化に向けたモデル構築支援



富山市「SCRUM-T」における北陸銀行の取り組み(自治体のオープンイノベーションの取り組み)

2023年11月に富山県富山市において、県内外のプレイヤーがスクラムを組み、産学官民の共創によりスマートシティを推進するプラットフォーム「SCRUM-T」が立ち上がりました。SCRUM-Tの座組には、2024年3月末現在で161社が参画しており、事業者間で連携してDX事業を創出するプラットフォームとして最適な座組となっています。北陸銀行もSCRUM-Tに会員として参画し、複数の事業提案を富山市へ行い、ビジネス化を進めています。



デジタル技術で地域の未来を創る

ほくほくFGは地域の未来を見据えた活動にも注力しています。上記はその一例ですが、地元企業との連携を通じてデジタル技術を活用し、地域課題の解決に取り組んでいます。銀行の枠を超えたこの取り組みの中で、私たちは多くの気づきを得ており、それを事業開発や行内業務改善に生かすという好ましい循環が生まれつつ

あります。10年、20年先を見据えた時、デジタル化は地域の持続可能な発展に不可欠です。地域の皆様がより良い生活を送れるよう、最新技術を積極的に取り入れ、分かりやすく利用しやすいサービスや事業を提供することで、地域の発展に貢献していきます。



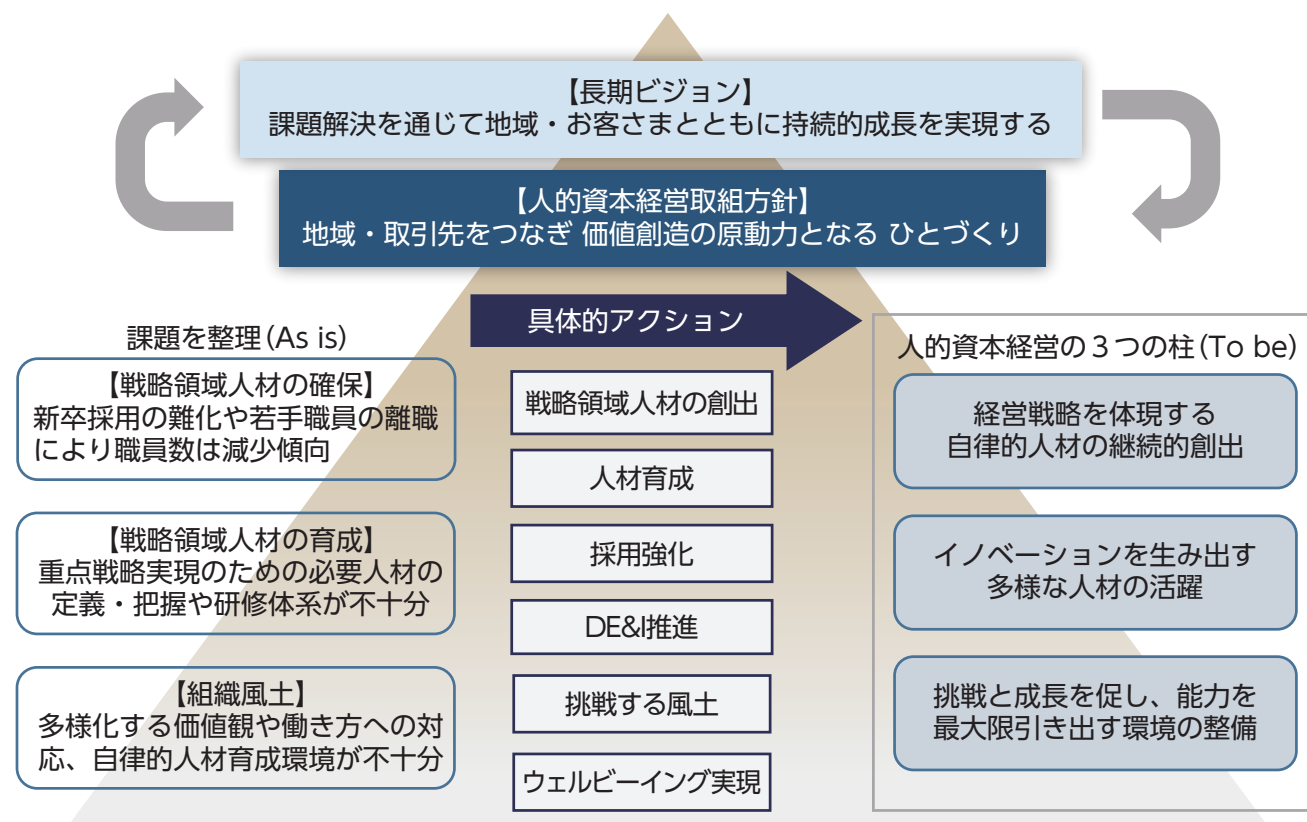
DX推進部 マネージャー
野島 一臣

人的資本経営の取り組み

長期ビジョンに基づく「人的資本経営取組方針」を制定し、ほくほくFG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。

人材戦略の概要

現状(As is)の課題を基点に、To beからのバックキャスト思考を取り入れながら6つの具体的アクションを実行しています。具体的アクションの達成により、人的資本経営を加速させ、職員・組織と地域の持続的成長に引き続き努めていきます。



6つの具体的アクション

【戦略領域人材の計画的創出】

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・キャリア採用強化のため、採用担当者の増員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。

【DE&I推進】

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、生き活きと働けるよう、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、メリハリが利いた働き方の実現に取り組んでいます。

企業価値向上、人的資本経営実践のための人的資本KPIの設定

人的資本経営への取り組みの実践、進捗状況の見える化を図る観点から、6つの具体的アクションに紐づく形で、人的資本KPIを設定しています。中長期的視点に立ち、5年後に到達すべき水準からのバックキャスト思考により、2025年3月期に達成すべき目標を定め、採用、育成、配置、ウェルビーイング向上、組織風土改革までバランスを意識しながら、取り組みを進めています。

		2024年3月期実績	2025年3月期目標	
経営戦略を体現する自律的人材の継続的創出	戦略領域人材の創出	D X人材（コア・ミドル）数	220名	195名以上
		コンサル人材（コア・ミドル）数	1,934名	2,250名
		S X人材（コア・ミドル）数	60名	200名
		I Tパスポート取得者数	1,699名	3,300名
		F P 1級・C F P取得者数	316名	490名
		脱炭素関連資格取得者数	1,401名	1,700名
イノベーションを生み出す多様な人材の活躍	人材育成	外部派遣者数	29名	50名
		教育研修費総額	277百万円	330百万円
挑戦と成長を促し、能力を最大限引き出す環境の整備	採用強化	キャリア採用者数	40名	55名
	DE&I推進	女性管理職比率	21.5%	24.0%
挑戦する風土		公募形式応募者数	531名	255名以上
		有給休暇取得率	80.0%	75.0%以上
	ウェルビーイング実現	男性育児休業取得率	105.4%	100.0%以上

戦略領域人材の計画的創出

戦略領域の明確化と計画的育成

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」「環境分野への取り組み」の推進人材を戦略領域人材として定義し、コア・ミドル・ベースの3段階のスキルランクに分類。中計最終年度である2024年度に目標数値を定め、計画的な育成を進めています。

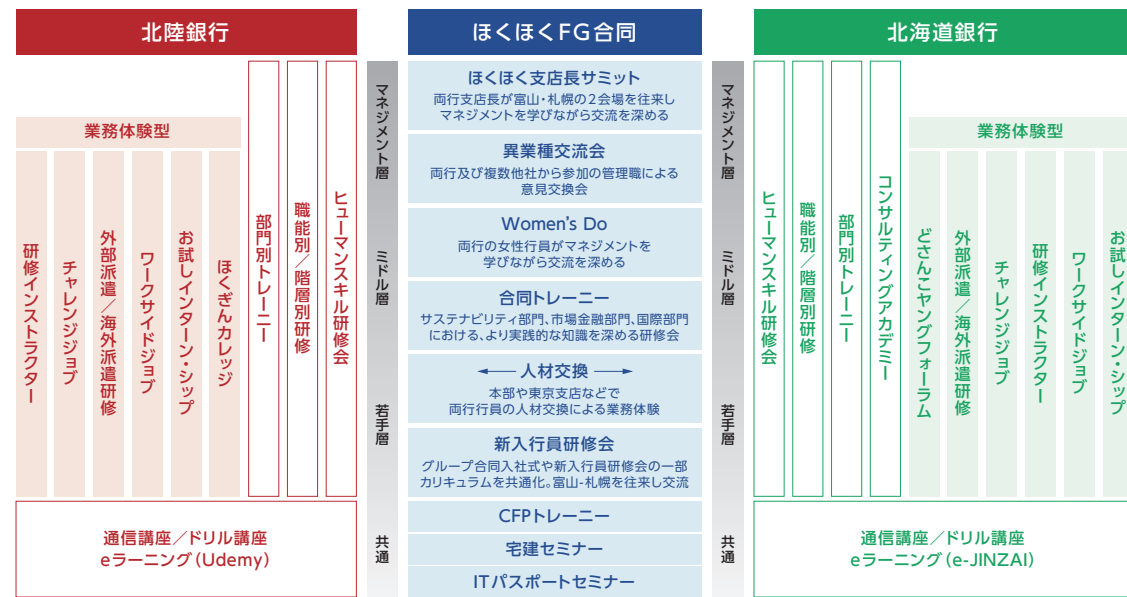
	DX人材		コンサル人材		SX人材	
	23/3末	24/3末	23/3末	24/3末	23/3末	24/3末
コア	53名	63名	201名	315名	12名	15名
	IT/デジタルを活用し、経営戦略を立案・牽引できる人材		専門的な知識を駆使し、企画や提案ができる人材		地域・お客さま・自社の脱炭素経営実現に向け、企画ができる人材	
ミドル	71名	157名	1,675名	1,619名	14名	45名
	DXの各施策を推進できる人材		23/3末比 ミドル→コア:+114名 ベース→ミドル:+58名 お客さまのニーズに沿ったソリューション提案ができる人材		お客さまの脱炭素ニーズに対し、包括的なアドバイスができる人材	
ベース	IT/デジタルに関する基礎的な知識を持ち、適切な提案ができる人材		対話を通じてお客さまのニーズを把握できる人材		脱炭素に関する基礎的な知識を持ち、重要性について説明できる人材	

人材育成

研修体系

幅広い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、ほくほくFG合同研修を積極的に開催し、グループ職員同士の交流機会を設けることでほくほくフィナンシャルグループの一体感を醸成しています。

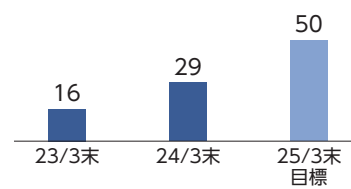
ヒューマンスキル研修	職位に応じ「基礎教育・キャリアアップ・マネジメント」に関する知識の習得と意識の醸成を図る
職能別研修	各分野の専門性向上のみでなく、OJT・実務とリンクさせることで、より実践的な力を養う
業務体験型	担当外の業務を短期間体験することで、自身のキャリア形成を支援する



外部派遣によるプロ人材の育成

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、金融機関のみならず、事業会社や官公庁など幅広く派遣先を用意しています。

外部派遣者数(名)



出向経験は、自身のキャリアにおけるターニングポイント



北海道銀行 苫小牧支店
池田 千紗
(損害保険会社へ出向)

出向先の支店に所属し、DXを活用した業務改善の推進や前線で活躍する職員の人材育成施策の企画など、組織・業務運営を最適化する役割を担い、様々なプロジェクトに参画しました。効率化や顧客サービスの向上に貢献できることにやりがいを感じると同時に、人材育成に関わることで、指導力やコミュニケーション能力の重要性を再認識しました。また、保険業務の専門性を追求し、多様な価値観

に触れる中で、新たな視点で物事を捉え、考える力が身についたと感じています。未経験の環境に身を置くことで、自己を見つめ直すきっかけにもなりました。出向経験は私のキャリアを広げる重要なターニングポイントとなったと考えています。これから、出向先で得た経験とスキルを活かしながら、さらに自分らしいキャリアを歩んでいけるよう努力していきたいと考えています。

DX人材の育成

社内のビジネスモデル変革やお客さまのDXを推進するコア・ミドル人材育成に向けて専門性の高い研修機会を拡充しています。研修受講者を中心に、コア・ミドル人材を年間96名増加させることができました。

2023年度に新たに実施・派遣したDX人材育成研修の一例

富山大学データサイエンス寄付講座	デジタル基礎研修
北海道ソフトウェア技術開発機構研修	DXサポーター養成講座
実務者向けデジタル人材育成講座	プロジェクトマネジメント研修
ITコーディネータケース研修	マナビDXクエスト

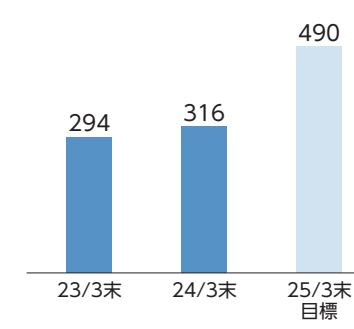
コンサル人材の育成

お客さまのニーズに沿い、専門的な知識を駆使したソリューション提案ができるコア・ミドル人材の育成に取り組んでいます。外部派遣を利用した専門的なスキルの取得に加え、資格取得に関する各種支援金の拡充を行っています。

専門人材育成に向けた行内研修



FP1級・CFP取得者数(名)



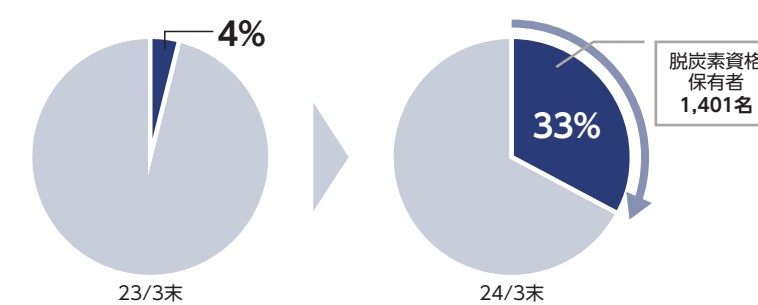
公的資格取得者数(名)

弁護士	7名
公認会計士	4名
証券アナリスト	50名
中小企業診断士	22名
宅地建物取引士	400名
社会保険労務士	12名
行政書士	30名

SX人材の育成

「環境先進金融グループ」を目指し、お取引先・地域を含むすべてのステークホルダーにおけるWin-Winを達成するためにSXを推進しています。これを実現できるコア・ミドル人材の育成に向け、資格取得の機会や研修体系の整備を行っています。

北陸銀行・北海道銀行正社員に占める脱炭素関連資格保有者の割合



サステナブル経営サポートの団体受験を実施

受験者数
1,481名

自律的な学び・リスキリングの取り組み

各種自己啓発支援のeラーニングツールを導入しています。これまで銀行業務、ビジネススキルなど幅広い分野をカバーするツールを活用してきましたが、新たにDX分野に強みを持つ「Udemy」を導入しました。業務への活用に加え、自身の学びたい分野へ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。また、コンサルティング能力の向上やDX基礎知識の習得を図ることを目的に、休日セミナーなどを実施しFP・IT関連資格の取得をサポートしています。

2023年度セミナー参加人数(名)

セミナー	人数
ITパスポートセミナー	368名
FP・CFPセミナー	177名
宅建セミナー	56名

採用強化

キャリア採用の高度化

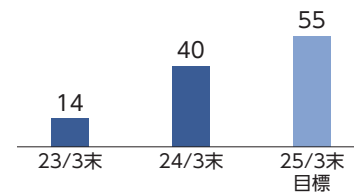
キャリア採用者数の増加

従来は新卒採用がメイン、キャリア採用は補助的な手段という位置づけでした。昨今の雇用の流動化、転職市場の活性化を踏まえて、金融業界経験者のみならず、多様なバックグラウンドを持つ人材のキャリア採用を進めています。2023年度はサイバーセキュリティやシステム企画・開発、国際AMLなどの専門人材を採用しました。外部環境を考慮し、常に戦略を刷新しながら計画的な採用を実践しています。

キャリア採用者の定着に向けた研修・フォロー・交流会の取り組み

キャリア採用で入社する人材が増加しており、これに合わせた社内体制の整備を一層進めています。入社時の研修に加えて、定期的なフォロー研修やキャリア採用者同士の交流会を実施することで、多様なキャリア採用者にとっても働きやすい環境づくりを進めています。また、キャリア採用者の新たな知見を社内に還元することで、従来当たり前だと思われていた社内のネック事項が改善される事例もあり、社内に新しい風が吹いていることを実感しています。

キャリア採用者数(名)

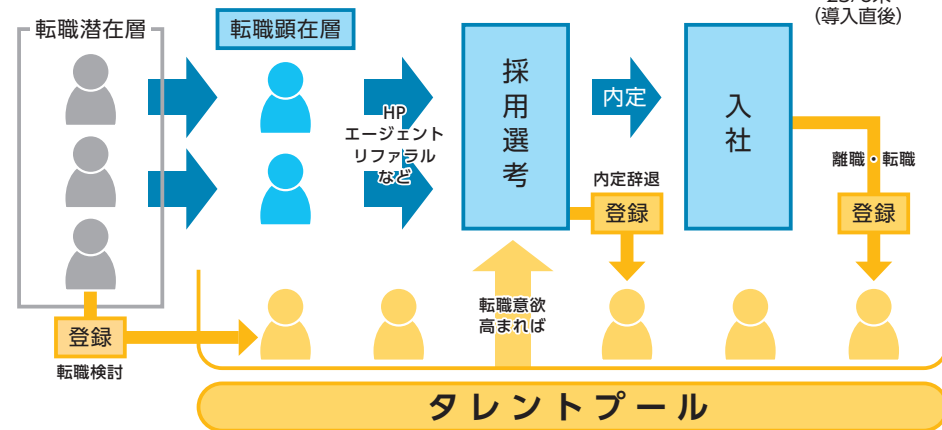
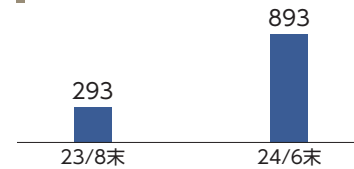


キャリア採用者向けフォロー研修の様子

タレントプールの構築

中長期的にわたるサステナブルな採用を実現するため、過去のつながりを「資産化」するタレントプールの構築を進めています。当社退職者や内定辞退者、職員からの紹介者など過去当社と接点があった人材に対して、これまで以上に当社に魅力を感じてもらえるような取り組みや採用に関する情報発信を継続していきます。中長期的なつながりを構築することで、当社に応募しやすい機会を創出していきます。

タレントプール登録者数(名)



金融分野のシステム開発のプロとして、やりたい仕事を実現できる環境



北銀ソフトウェア
ソリューション営業部 サブチーム長
藤井 志帆
(採用担当者)

お客様の多様なニーズに寄り添うため、常に新しい技術への興味を持ち、エンジニアとして前向きに挑戦する意欲ある人材を積極的に採用しています。当社では、入社後もDX実現に必要なスキルを身につけるための教育プログラムを充実させ、自ら考えてモノづくりができる高度なIT人材への育成に力を入れています。さらに、社内の学習体制を整備することで、職員一人ひとりが成長できる環境を整えています。

私たちは、何事も「自分事」と考え、熱意をもって

仕事に取り組む方と共に働きたいと考えています。チームワークを大切に、お互いを尊重しながら成長できる環境を提供しています。また、職員一人ひとりの意見やアイデアを尊重し、それを活かすことで新たな価値を生み出すことを目指しています。

常に変化するテクノロジーの中で成長し続けるために、自ら学び、挑戦し続ける意欲ある人材を求めています。私たちは、未来を創るための仲間として、一緒に働く方を歓迎します。

アルムナイ・リファラル採用の拡大

アルムナイ採用

従来から実施しているアルムナイ(当社退職者)採用の更なる拡大に向けて、制度の整備やイベントの開催を行いました。社内外での情宣・広告活動が功を奏し、2022年度6名であったアルムナイ採用者は2023年度8名に増加しました。一度当社を離れたアルムナイがまた戻ってきたいと思える環境の整備を引き続き実践していきます。

TOPICS アルムナイイベントの開催

当社を知り、他社・他業界で活躍するアルムナイを重要なステークホルダーと考え、アルムナイと当社双方のコミュニケーションを目的とした交流会を開催しました。イベントでは直近のグループ内での取り組みの紹介やアルムナイと職員、アルムナイ同士の交流を行いました。参加者からは「当社の取り組み事例を聞いて、銀行の変化を知ることができた」という声をいただきました。イベントや情報発信を通して、アルムナイの方のキャリアや人生に活かすことができる「ほくほくアルムナイ」としてのつながりを感じてもらえるよう、今後も定期開催を予定しています。



リファラル採用

職員の家族、知人等のネットワークを介したリファラル(紹介者)採用を継続して実施しています。働く職員から直接当社の魅力や企業風土を伝えることで、よりミスマッチの少ない採用を実現しています。

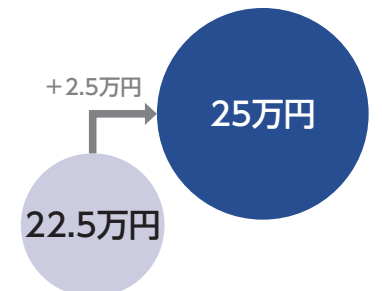
新卒採用の強化

攻めの新卒採用

従来から実施している通年でのエントリー型採用に加え、当社が「会いたい学生」に直接コンタクトを取るオファー型の採用を実施しています。新卒採用においても攻めの採用へのシフトを進めています。

初任給の引き上げ

新卒採用市場の競争が激化する中、採用力を高めるため2024年7月に初任給を引き上げました。優秀な人材の確保および定着を目的に、引き続き職員の処遇改善など人的投資に積極的に取り組んでいきます。



※北陸銀行・北海道銀行総合職Gコース

家庭との両立が叶えられる環境で、培った会計の経験を活かす

2023年10月にアルムナイ制度を利用し再入行しました。学生時代に興味があった会計学を学びたいという思いから17年前に銀行を離れ、大学院に入学しました。その後、地元富山の企業で勤務し、予算編成、決算関連業務、事業計画書の作成、金融機関担当者との折衝を経験しました。会計のスキルを活かすことができること、当社にて転居を伴う転勤がない総合職(Aコース)が新設されたこともあり選考に応

募しました。

現在は銀行の様々なリスクを数値化したオペレーショナルリスク管理を担当しています。前職で培った膨大な会計データを収集・分析するスキルが現職でも活かせています。当社での勤務を通じて再び地域のお客さまに貢献することができ、公私ともに充実した生活を送っています。



北陸銀行
統合リスク管理部
主査 川邊 晃輔
(アルムナイ採用者)

DE&I推進

DE&I浸透に向けた取り組み

アンコンシャスバイアス研修の実施

北陸銀行では、アンコンシャスバイアスの研修動画を作成し、職場をマネジメントする部長は視聴必須としました。北海道銀行ではアンコンシャスバイアスセミナーを実施しています。

LGBTQ研修の実施

本部職員に対してLGBTQについての理解を深める研修を実施しました。全ての人々が自分らしく生きていけるよう、互いを認め合いながら働ける企業を目指しています。

キャリア開発・ジョブチェンジへの取り組み

女性キャリアの開発

女性管理職・経営職の養成を図ることを目的として、北陸銀行、北海道銀行合同研修である「Women's Do」を起点に、段階的なキャリア開発を実施しています。



異業種交流会への参加

他社との交流を通じ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て、セミナーや異業種交流会を実施しています。多様な価値観に気づききっかけとなり、職場活性化にも大きく役立っています。

TOPICS 法人渉外キャリアプログラムの開催

従来は女性職員の多くが、事務や個人渉外を担当していました。現在においては、男女問わず法人渉外にチャレンジしたいという職員が数多くいるため、研修・OJT・再配置を一気通貫で行う「法人渉外キャリアプログラム」を実施しました。これまでより挑戦しやすい環境を整えることで、幅広いキャリアパスへの一歩を後押ししています。



法人渉外キャリアプログラムに参加して



北陸銀行
福光支店 得意先課
小西 佳奈
(研修参加者)

2018年に入行し、CS課でテラー業務を4年、得意先課で個人渉外業務を2年経験し、今年の4月からは法人渉外業務を担当しています。昨年の夏頃、上司から法人渉外業務にチャレンジしてみないかと話をいただいた時は、新たな業務に挑戦してみたい気持ちがあった反面、当時は当社全体で見ても女性の法人渉外担当者は少なく身近にロールモデルがい

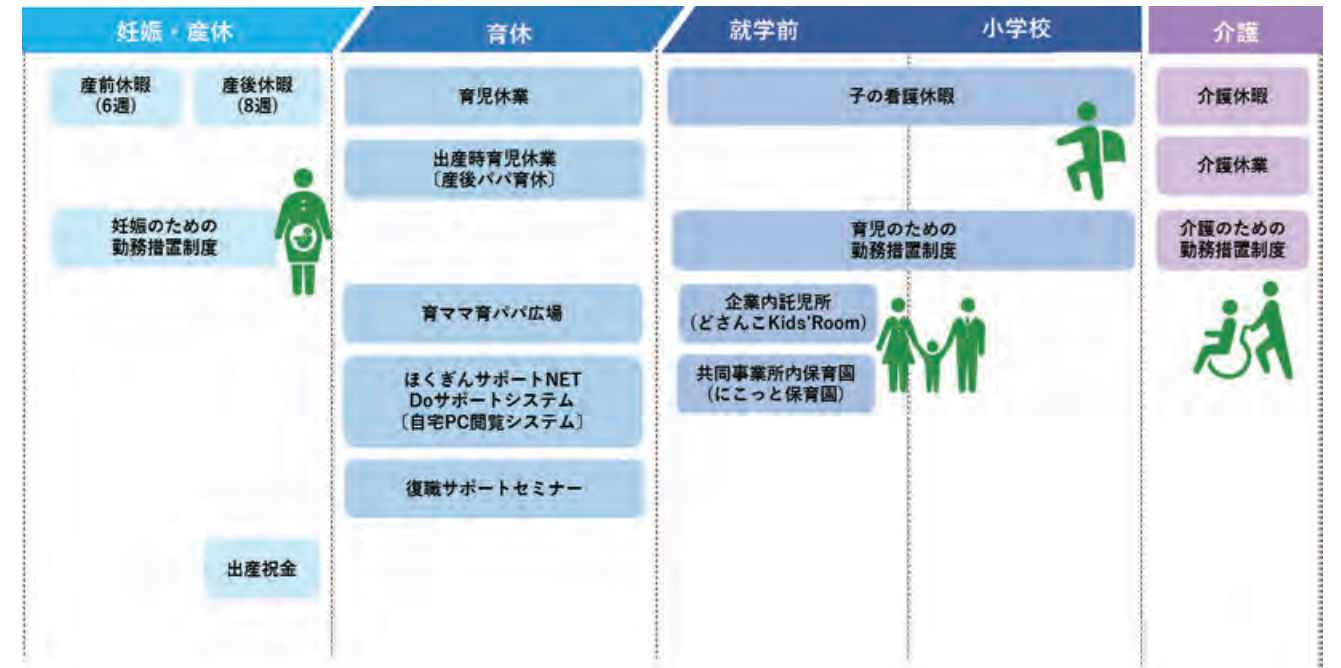
ないことに漠然と不安を感じていました。法人渉外キャリアプログラムに参加し、参加者の多くが自分とよく似た業務経験者だったこともあり、互いに切磋琢磨できる環境があったことはとても難かったです。まだ慣れないことも多いですが、法人渉外担当者としてお客様の声を第一線で聞くことのできるこの仕事にとってもやりがいを感じています。

両立支援への取り組み

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面談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しています。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。

社外からの評価

プラチナくるみん えるぼし(3段階)



人権尊重に向けた取り組み

お客さまや役員をはじめ、あらゆるステークホルダーの人権が尊重される社会の実現に向けて、2024年2月に人権宣言を制定しました。国際規範の尊重はもちろんのこと、更に一歩進んだ取り組みを実践できるよう常に改善と向上に努めていきます。

男女賃金格差の是正

2023年7月に総合職G・Aコース(転居転勤の有無の違いあり)のコース転換を柔軟に行えるよう人事制度の見直しを実施しました。両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Gコース(転居転勤あり)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。同職位層では70~80%程度の処遇差であり、うち10~15%程度はコースの違い(転居転勤負担への処遇)によるものです。全体での処遇差は、女性管理職が少ないこと、相対的に処遇が高い総合職Gコースにおける女性の比率が低いことが主因と考えられるため、女性管理職登用や女性総合職Gコースの採用強化を図っていきます。

男女賃金格差

正規雇用労働者

役職区分	北陸銀行				北海道銀行			
	全体	総合職		事務職	全体	総合職		特定職
		Gコース	Aコース			Gコース	Aコース	
経営職	74.1%	80.9%	78.9%	—	77.0%	89.8%	—	75.4%
管理職	72.2%	90.7%	89.8%	—	72.6%	91.7%	76.6%	78.2%
非管理職	66.4%	82.6%	79.7%	109.6%	67.5%	79.4%	82.1%	84.1%
全体	52.2%	64.6%	76.5%	110.1%	49.6%	60.8%	65.2%	44.3%

パート・有期雇用労働者

職種区分	北陸銀行	北海道銀行
嘱託	49.2%	62.2%
パート	79.8%	43.5%
シニア行員	85.7%	—
全体	34.0%	29.5%

挑戦する風土

チャレンジ機会の創出

職員が自ら挑戦できる機会を提供することで、幅広いキャリアを実現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の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。

チャレンジ・ジョブ	挑戦したい部署に人事異動を希望する
ワークサイド・ジョブ	社内副業形式で特定のプロジェクトに取り組む
お試しインターン・シップ	3~5営業日のみ関心のある部署で業務を体験する

ワークサイド・ジョブ

通常業務を行いながら社内副業形式で特定のプロジェクトに取り組む仕組み。2023年度は営業推進やSX推進ツールの改良プロジェクト、次期中期経営計画策定プロジェクト等で実施しました。本部にとっては、現場の生の声を吸収できる機会でもあり、本部施策立案のプロジェクトで活用しています。

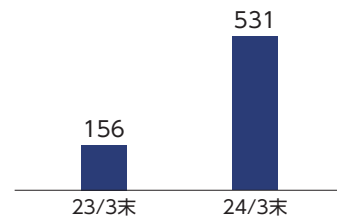
ワークサイド・ジョブの一例

次期中期経営計画策定プロジェクト	次期中計策定にあたり、財務内容・損益状況や経営戦略の分析作業を行いディスカッションを行う
SX推進ツール改良プロジェクト	お客さまとのサステナビリティ支援の「対話」に活用するツールを改良する

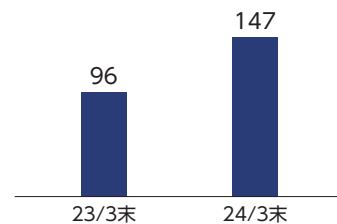
お試しインターン・シップ

現任店に所属しながら希望の本部業務を短期間経験できる仕組みであり、参加者からは「今まで知らなかった業務を知ることができた」「初めて本部業務について考えるきっかけになった」等、自身のキャリアに新たな視点が変わったという声が多くありました。2024年度からはインターン先に営業店も加えることで、本部・営業店のコミュニケーション活性化にも一層寄与しています。

公募形式応募者数(名)

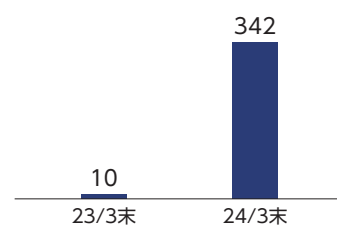


ワークサイド・ジョブ応募者数(名)



営業推進ツールの改良PJに取り組む様子

お試しインターン・シップ応募者数(名)



本部との連携が円滑に



北海道銀行
東京支店
明石 大樹
(お試しインターンシップ参加者)

将来のキャリアを考える中で、本部業務の具体的な内容や職場の雰囲気を知りたいと思い、システム統括部のお試しインターン・シップに参加しました。

お試しインターン・シップでは、システム開発案件について、協力企業や他行との調整作業に加え、テスト環境の現場を見学しました。営業店では経験

できない多様な協力企業とのやり取りに立ち合い、システム開発における情報共有の難しさについて具体的に理解することができました。

システム統括部の担当者とは営業店に戻った後も連絡を取り合っており、業務の効率化についてヒントが得られるなど、営業店業務にも役立つ良い経験となりました。

自律的キャリア形成のサポート

職員の挑戦を後押しするため、「1on1ミーティング」や「キャリアアドバイザー」等のサポート体制を拡充しています。一人ひとりの意欲を向上させ、安心してチャレンジできるよう丁寧な支援を心がけています。

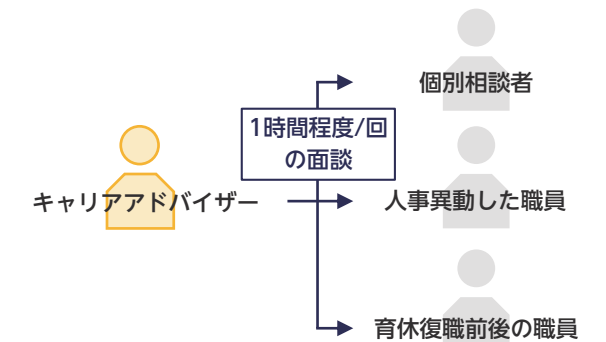
1on1ミーティング

風通しの良いコミュニケーションと業務への主体的な取り組みを目的に1on1ミーティングを実施しています。率直な対話の機会にするため、面談者に対する導入研修を実施しました。



キャリアアドバイザー

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に対応しています。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の拡充に結び付けています。面談を実施した職員からは「小さなモヤモヤの段階で気軽に相談できる」ことで好評を得ています。



TOPICS 社外取締役と若手職員の意見交換会

長期ビジョンや中期経営計画の実現をテーマとして、社外取締役と、若手職員の意見交換会を実施しています。普段接することの少ない社外取締役との意見交換会は、若手職員にとって大きな成長機会となっています。若手職員は自らの考えを発信し、自己表現やコミュニケーション能力を向上させることにつながっています。このような相互理解と交流を通じて、組織全体のコミュニケーションや協力関係が強化され、組織の成長と持続的な価値創造につながると考えています。社外取締役からのフィードバックやアドバイスを受け取ることで成長の機会を得ることができています。



職員の自律的なキャリア形成をサポート

2023年4月からキャリアアドバイザーとして活動しています。ライフイベントも含めキャリアのあり方が多様化する昨今、職員が自らのキャリアについて考え、自律的にキャリア形成を行う必要性が高まっています。

普段の生活で自分自身の「キャリア」に向き合う機会は意外と少ないものです。面談を通じて、自身

が「これからどう働いていきたいのか」「どうありたいのか」等に気づいてもらえる機会を提供し、やりがいやモチベーションアップにつながるような支援ができればと考えています。

まだまだ道半ばですが、キャリアアドバイザーに気軽に相談できるように取り組んでいきたいです。



北陸銀行
人事部
推進役 大懸 真由美
(キャリアアドバイザー)

ウェルビーイングの実現

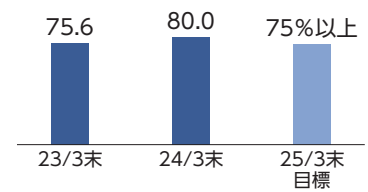
ワークライフバランスの取り組み

職員のワークライフバランス充実のためメリハリが利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整備、有給休暇取得促進に取り組んでおり、今後も、職員の「ウェルビーイング」を実現すべく、多様な価値観に対応した働き方や福利厚生制度の拡充により職場環境の更なる改善を図っていきます。

適切な時間管理の意識づけ

1年のうち夏季・冬季にそれぞれ1か月間を早帰り月間、業務効率化を考える期間と設定し、メリハリのある働き方への意識づけを職員に対し徹底しています。

有給休暇取得率 (%)



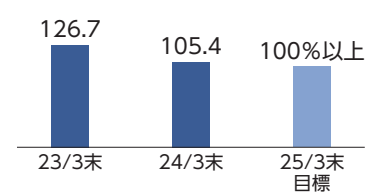
時差出勤・短時間勤務制度

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」「短勤務」を導入しています。

有給休暇取得促進

「しっかり働きしっかり休む」企業風土の醸成に取り組んでおり、有給休暇取得率の目標を75%以上としています。生産性向上に向け、心身のリフレッシュを図りながらメリハリのある働き方の実現に取り組んでいます。

男性育児休業取得率 (%)



エンゲージメント向上の取り組み

職員一人ひとりが当社グループの経営方針に共感し、自律的な成長に向け行動することを支援していくためには、職員のエンゲージメント状況の把握とその向上につながる取り組みが不可欠であると考えています。調査に基づく各種施策の実施により、職員一人ひとりが自発的な貢献意欲を持ち、主体的に業務に取り組める環境を整え、当社グループの活性化につなげていくためにも、継続的にエンゲージメント向上への取り組みを進めていきます。

エンゲージメント調査

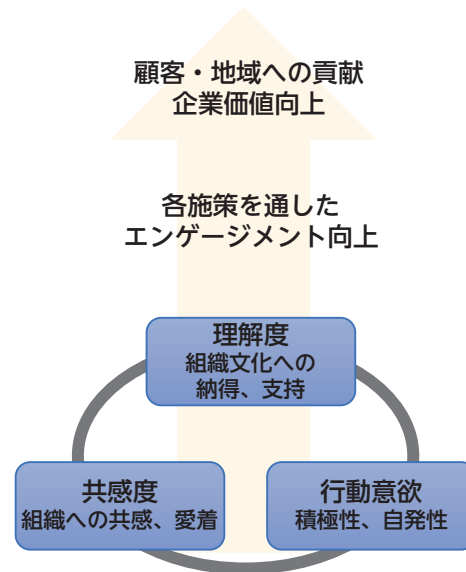
2023年度より、銀行全体の課題把握や各種人事施策の検討に活用すべく、当社社会を対象にエンゲージメント調査を開始しました。回答内容について分析を進めるとともに、継続的な実施による過年度比較、職員エンゲージメント向上の効果検証を行っていきます。

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・管理職層を対象として、年度ごとに1回のペースで実施しています。

パルスサーベイ

若手職員を中心に、毎月の成長性実感やコミュニケーション状況、健康状態等をサーベイしています。心身の変化をタイムリーにとらえることで、1on1ミーティング等でのフォローを通して、若手職員のモチベーション維持・向上に努めています。



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(低金利の職員向け無担保融資制度)など、福利厚生制度の充実に努めています。

健康経営の促進

北陸銀行および北海道銀行は、「健康経営宣言」により、健康保険組合・産業医・職員組合とともに職員の心身の健康保持・増進をサポートし、職員の健康に基づいた健全な金融サービスの提供を通して、活気あふれる地域づくりに貢献することを宣言しています。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・増進につながる施策を実施しており、北陸銀行・北海道銀行とも「健康経営優良法人・ホワイト500」の認定を7年連続で取得しています。



戦略マップの概略

戦略マップにより、企業価値の向上、ならびに、健全な金融サービスの提供による社会的向上を図るという健康経営宣言の命題のもと、経営課題の解決に向けて必要と想定する健康投資(施策)とその効果を測る指標のつながりを「見える化」しています。戦略マップを通して、当社グループの健康経営への取り組みに対する各ステークホルダーへの理解を深めていただくとともに、当社グループの健康経営がより効果的なものとなるよう継続的な取り組みを実施していきます。

健康投資	健康投資効果 ※指標は一例になります			健康経営で解決したい経営課題
	施策の取組指標	職員の意識・行動変容指標	最終的な健康指標	
健康保持・増進施策	ウォーキングイベント参加者数	生活習慣(食事・運動・睡眠)の改善	健康状況(有所見率等)の改善	組織活性化・生産性向上による持続的な成長
生活習慣病予防施策	二次検診受診率			
リテラシー向上施策	健康関連セミナー・eラーニング受講者数	働きがい帰属意識の向上	ワークエンゲージメントの向上	
WLB推進施策	有給休暇取得日数			
メンタルヘルス対策	ストレスチェック受検率	高ストレス者割合の減少	アブゼンティーズム・プレゼンティーズムの改善	

コラボヘルス(健康保険組合・職員組合との連携)

健康保険組合・職員組合との協議の中で職員の健康状況・ニーズを共有しながら、健康関連イベントの企画・運営や各種検診の補助など職員の健康改善に向けた各種施策に取り組んでいます。

健康アプリの活用

ウォーキングや生活習慣(飲酒・運動・食事・睡眠等)改善でポイントを貯め、商品やレジャー券と交換できる健康増進アプリを導入し、職員が自発的に健康増進に取り組めるサポートをしています。

ウォーキングキャンペーン

歩数に応じて健康アプリでの特別ポイント付与を行うイベントを開催しています。店別での参加率や合計歩数での表彰も実施し、職員が楽しく前向きに運動習慣改善に取り組める支援をしています。

ストレスチェック

職員自身のストレスへの気づき、その対処の支援、職場環境の改善を通じて、メンタルヘルス不調を未然に防止する一次予防を目的として、全事業所・全職員に対してストレスチェックを実施しています。同時に、プレゼンティーズム、アブゼンティーズムについての指標についても測定しています。



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」を提供するために、北陸銀行・北海道銀行の連携をさらに加速していきます。

また、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いきます。



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
- コンサルティング支援**
 - ・ほくほくコンサルティングによるコンサルティング支援

【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

2024年5月、コンサルティング子会社「ほくほくコンサルティング」設立

高度化、専門化、多様化するお客さまのニーズへグループの知見、経験を結集して対応することを目的に、2024年5月にコンサルティング子会社を設立しました。常に挑戦し、深化を追求し、質の高いサービスを提供することにより、お客さまから選ばれるコンサルファームとなることを目指してまいります。

地域とともに未来を創造する

ほくほくコンサルティングは、ほくほくフィナンシャルグループにおいてコンサルティング分野を担う会社として設立されました。北陸銀行と北海道銀行はこれまで、多岐にわたる専門コンサルティングサービスを提供してきましたが、お客さまが抱える経営課題やニーズが複雑化・多様化する中、2行の知見や経験を結集して、より質の高いコンサルティングサービスを提供していきます。

現代は、グローバル経済の進展やデジタル技術の発展を背景に、ビジネスを取り巻く環境が大きく変化しています。地方においては、人口減少による地域経済の縮小や、少子高齢化による労働力不足・後継者不足など、多くの問題への対応に迫られています。加えて、これらの問題は各社の様々な事情に起因するため、解決方法が一律ではありません。その中で、ほくほくコンサルティングでは、お客さま一社一社に合わせたオーダーメイドのコンサルティングサービスを提供できる体制を整えています。M&Aや事業承継、経営コンサルティングの各分野で豊富な知識と経験をもつ専門人材を揃え、広域地域金融グループとしてのネットワークを活かしたマッチングなどリソースを最大限に活用します。私たちの使命は「コンサルティングサービスを通じて地域経済の持続的な発展に貢献すること」です。この使命を実現するため努力を重ね、質の高いサービスを提供し続けてまいります。ほくほくコンサルティングは、お客さまの課題解決に全力で取り組み、地域社会とともに発展していきます。

ほくほくコンサルティング
代表取締役社長 山口 新太郎



事業領域

1 M&A アドバイザリー業務
後継者問題で事業継続に悩む経営者さまや成長戦略でお悩みの経営者さまへM&Aを活用した企業の存続と成長の実現をご支援いたします。

2 事業承継 コンサルティング業務
非上場企業における経営者さまの世代交代に伴う自社株承継について、スムーズな承継が実現できるようご支援いたします。

3 経営コンサルティング業務
事業計画の策定、営業力強化、原価管理の強化、業務効率化、組織風土の改革、人事制度の設計など企業のさまざまな課題解決のご支援をいたします。

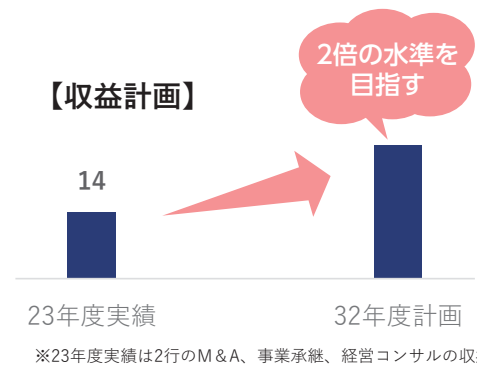
目指す姿

【収益力向上】 戦略的なシフト体制
・最適資源配分
・銀行以外からの案件受注

【組織体制強化】 多様なキャリアデザイン
・外部人材採用
・専門性の高いサービス

【サービスの質的向上】 ノウハウ共有・展開
・両行マッチング案件の増強
・経営コンサルの全域展開

【人材融和・推進力増強】 One Teamの構築
・グループの融合
・専門人材・知見の融合/展開



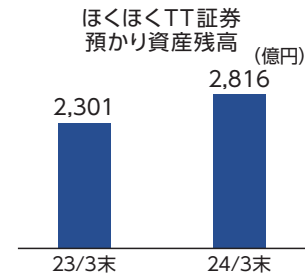
グループ各社の取り組み

ほくほくTT証券

北陸銀行・北海道銀行がもつ豊富な顧客基盤、ならびに両行プライムエリアにおける強固なブランド力に加え、合併先の東海東京フィナンシャル・グループからフルラインナップの商品・サービスの提供を受けることで、お客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なご提案を実践し、お客さまの資産運用や資産形成、そして地域経済・社会の安定的発展に貢献していきます。

TOPICS 銀行との連携強化

お客さまの最善の利益の実現を目指す体制として、ほくほくフィナンシャルグループ全体でフィデューシャリー・デューティーに取り組んでいるほか、銀行と共同してのセミナー開催などを実施しています。また、本年3月には、グループの相互連携を象徴する「ほくほく札幌ビル」に当社札幌営業部も移転・営業しています。

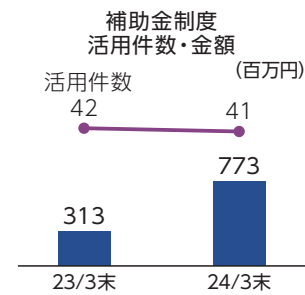


北銀リース

ほくほくフィナンシャルグループのリース子会社として、北陸3県・北海道を中心にリース取引を活用し、事業者の設備導入の際の最適な調達手段の提供を行っています。また、グループ会社と連携し、公的助成制度の活用など設備調達に関するコンサルティングサービスを提供しています。

TOPICS 助成制度を活用した複合提案

近年、脱炭素の必要性から、設備導入の際に活用可能な補助金制度が拡充されています。従来、銀行で実施する「補助金を活用した融資」に加え、補助金不採択時の2次提案として北銀リースを活用した「ESGリース+先端設備等導入計画に伴う固定資産税減税特別措置」の複合的な提案を実施し、グループ総合力を生かした調達手段の提供に取り組んでいます。

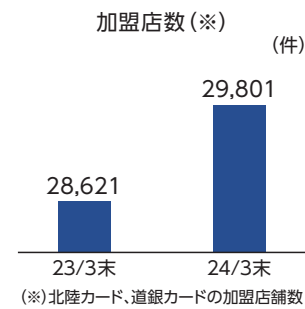


北陸カード・道銀カード

北陸・北海道において、クレジットカード事業等を通じた安心・安全・便利なデジタルサービスを提供しています。カードによる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いきます。

TOPICS 大型法人カードの推進

パーチェシングカード(カード不発行型の法人カード)は、物品購入、公共料金、通信費など、多様な経費支払に利用することができます。また、カード名義を個人ではなく、部署、事務所を設定することも可能です。さらに、いつ、どこで、いくら使用したのかデータで把握し、経費精算システムとの連動が可能です。

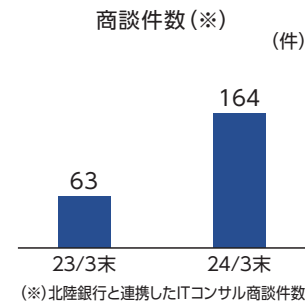


北銀ソフトウェア

ほくほくフィナンシャルグループのITソリューションを提供する企業として、金融分野で培ったシステム開発力をもとに、北陸銀行をはじめとする金融機関、地方公共団体、企業、個人と広範囲にわたるお客さまへシステムソリューションの提供を行っています。

TOPICS 連携によるソリューションサービスの高度化

DXの進展や推進の広がりに伴い、デジタル技術を活用して業務効率化や競争力強化に取り組もうとする動きが活発化しています。従来当社とはお取引のなかったお客さまに対しても、銀行との連携によりITコンサルの提案件数は着実に増加しています。今後も幅広いお客さまのDX化・IT化のニーズにお応えするため、取り組みを強化していきます。



2024年2月、北海道の未来共創拠点として「ほくほく札幌ビル」誕生

2024年2月、北陸銀行札幌支店が長年営業した跡地に、発足20周年を迎えるほくほくフィナンシャルグループの新たなシンボルタワーとして、北陸銀行と北海道銀行の共同ビルである「ほくほく札幌ビル」が誕生しました。北陸銀行札幌支店、北海道銀行本部などのグループ企業が同居し、災害時には施設外の帰宅困難者100人を受け入れ、72時間相当の電気・水を利用できるレジリエンス性能を持つ施設となっています。この拠点からグループの融合とシナジーの最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いきます。



光の三原色である青(ほくほくFG)、赤(北陸銀行)、緑(北海道銀行)を混ぜ合わせた「白」を基調とした外観としました。



地下街と直結の利便性を実現し、道産材のベンチと北陸・北海道の景観映像がリラックス空間を演出します。



ガラス張りの解放感と曲線の柔らかみのある空間から、四季折々の大通公園を一望することができます。

「ほくほく札幌ビル」のコンセプト (7つの軸)



環境への対応

札幌市の建築環境総合評価システムである「CASBEE札幌」Aランク相当の機能性と環境性を確保しました。

BEE = 1.5 (Aランク)
ライフサイクルCO₂ = ★★ (89%)
BEI = 0.80

相互連携を象徴する新たな拠点から、グループ総合力を発揮する

「ほくほく札幌ビル」には、北陸銀行札幌支店と北海道銀行本部機能などが同居し、職員同士が新しいワークスタイルで日々活発に交流する、ほくほくフィナンシャルグループの相互連携を象徴するビルとなりました。当社グループの機能のみならず、1階と地下2階には一般に開放されたオープンスペースとテナント区画を配置し、地下2階は札幌地下街ともシームレスに直結しています。これにより札幌大通エリアの賑わいを創出し、災害時には避難施設

としても利用できる、地域に開かれたビルとして存在感を発揮できるものと考えています。

ほくほくフィナンシャルグループ発足から20年の節目に、グループ職員が互いにアイデアを持ち寄り、未来志向の創意と工夫を詰め込んで完成させたこのビルをマイルストーンとして、この新たな拠点からグループ総合力を発揮し、お客さまと地域のさらなる発展に貢献していきます。

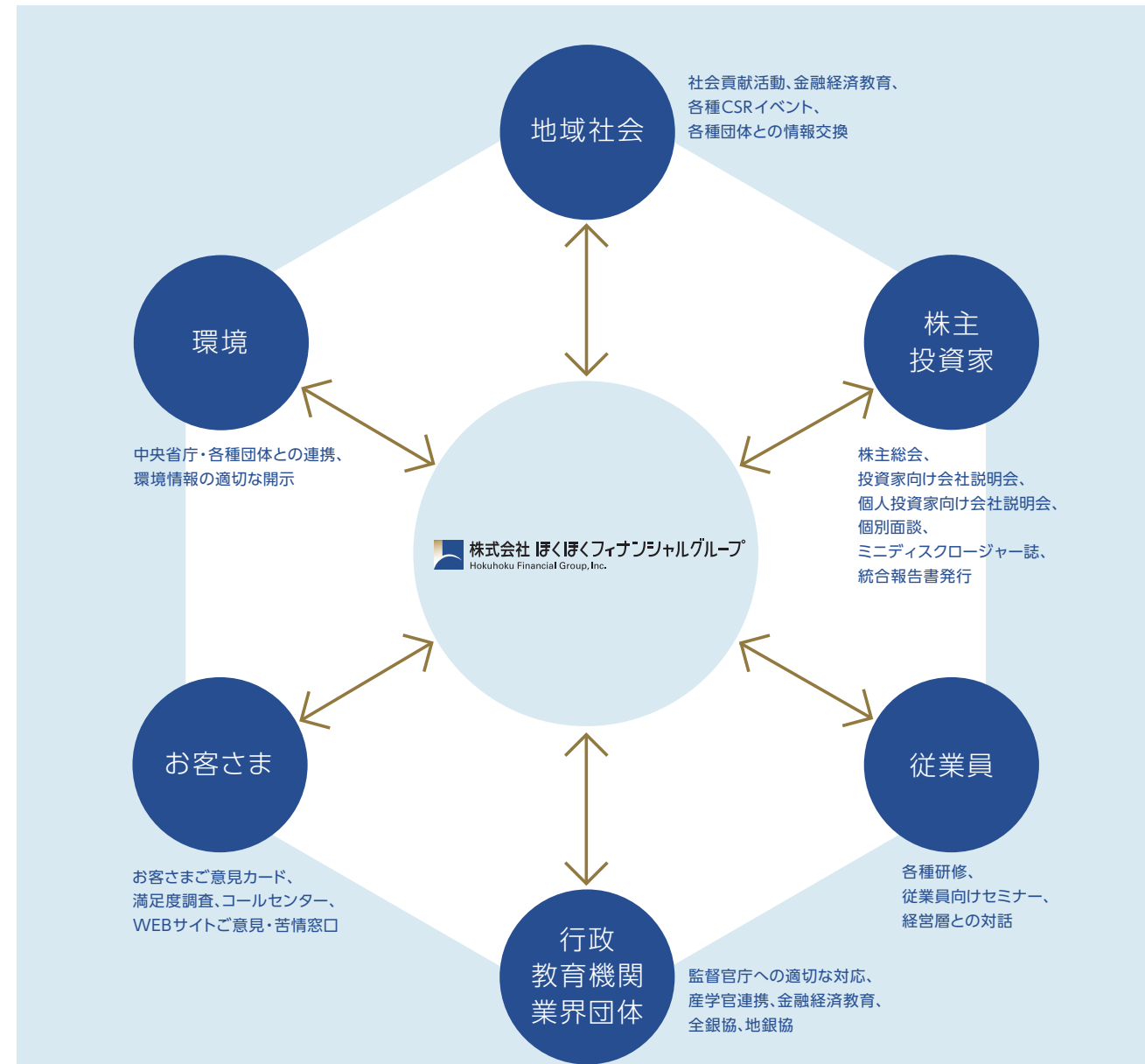


北陸銀行
経営企画部
総務室長 中村 佳典

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いきます。



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います。2023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います。足元では、2024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、同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います。



環境

ほくほくフィナンシャルグループでは、環境への取り組みについて地域に波及させていくためにも様々なステークホルダーとの対話の機会を重要と考えています。2024年3月、北海道の若手経営者を官民で育てる「北海道経営未来塾」において、ほくほくフィナンシャルグループとして兼間副社長を筆頭とするSX推進部が塾生50名を対象に講演を行いました。引き続き、お取引先に限らず、地域の事業者が集まる場など多くの場面でGXをはじめ環境に関する対話の機会を増やしていきます。



地域社会

NISA(少額投資非課税制度)の新制度開始による資産形成への意識の高まりも背景に、金融リテラシー向上への取り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います。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り組みを進めていきます。



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り組みを積極的に連携・協力しています。2023年度末においては、51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り組みを進めています。



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います。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®)を活用しています。2023年度からは両行に加えて、ほくほくTT証券においてもアンケート調査を実施しています。お客さまの声をグループ一体で活用していくことで、より満足度の高いサービス提供につなげていきます。



従業員

ほくほくフィナンシャルグループでは、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います。また、2023年度は前年度に引き続き、入社式や新入社員向け研修会を、グループ合同で実施しました。その中で、経営陣との座談会や講話もカリキュラムとして設定することで、各社・各行の垣根を超えてグループの一体感の醸成を図っています。



GOVERNANCE		
役員一覧		P83
社外取締役座談会		P85
グループガバナンスの強化		P89
お客様の本位の業務運営に向けた取り組み		P99
10年間の主要財務データ		P101
会社概要		P103



役員一覧

役員一覧 (2024.6.21現在)														
略歴	1986年4月北陸銀行入行。経営企画、営業部門に携わる等、経営全般に豊富な業務経験を有しています。2022年6月より現職。	1987年4月北海道銀行入行。経営企画、人事、市場、GX部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2021年6月より現職。	1987年4月北陸銀行入行。経営企画、人事、営業、GX、DX部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2019年6月より現職。	1989年4月北海道銀行入行。営業、GX、DX部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2021年6月より現職。	1987年4月北陸銀行入行。融資部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2022年6月より現職。	1987年4月北海道銀行入行。リスク管理、事務・システム部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2024年6月より現職。		1990年4月北陸銀行入行。人事、リスク管理部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2024年6月より現職。	1987年4月北陸銀行入行。経営企画部門に携わる等、豊富な業務経験を有しています。2019年6月より現職。	株式会社ほくや・竹山ホールディングスの代表取締役会長として経営に携わり、企業経営者として豊富な経験と幅広い見識を有しています。	警察庁と整理回収機構の要職を歴任し、コンプライアンスや金融分野の豊富な経験と幅広い見識を有しています。	日本銀行の要職を歴任し、金融・法務分野における豊富な経験・知見に加え、地域経済やダイバーシティ推進にも幅広い見識を有しています。	外務省の要職を歴任し、外交を通じて培われた国際感覚と、世界の情勢や経済・事業環境に関する豊富な見識を有しています。	明治安田生命保険相互会社の取締役代表執行役副社長として経営に携わり、企業経営者として豊富な経験と幅広い見識を有しています。
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	取締役事務・システム部門	取締役リスク統括部	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	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	●	●	●	●				●					●	

【執行役員】

経営企画部・人事戦略部
市場金融部

浦崎 滋
玉作 明寛

経営企画部(副)・人事戦略(副)・市場金融部(副)
融資企画部門(副)

山崎 徹也
山本 修

事務・システム部門(副) 辰島 剛

■ 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。

株式会社北陸銀行	取締役・監査役	取締役会長 取締役 庵 栄伸 取締役 山崎 徹也	取締役頭取 取締役(社外) 中澤 宏 山崎 光悦	取締役 常勤監査役 小林 正彦 沼田 康至	取締役 監査役(社外) 坂本 嘉和 八木 誠一郎	取締役 監査役(社外) 辰島 剛 久和 進	取締役 監査役(社外) 浦崎 滋 奥村 浩子	取締役 大塚 直久
	株式会社北海道銀行	取締役・監査役	取締役会長 取締役 笹原 晶博 浦崎 滋	取締役頭取 常勤監査役 兼間 祐二 鈴木 誠	取締役副頭取 監査役(社外) 高田 芳政 岩村 修二	取締役 監査役(社外) 山崎 徹也 千葉 智	取締役 監査役(社外) 会田 朋生 五十嵐 智嘉子	取締役 西野 太郎

社外取締役座談会

当社グループの企業価値向上に向けて、 取り組むべきこと

多様なバックグラウンドと専門分野をもつ5人の社外取締役により、当社グループの企業価値向上について座談会を実施しました。
フィナンシャルグループ発足から20年。事業環境が大きく変わる中、持続的な成長のため一体感をもって精力的に課題に取り組んでいきます。



牧野 真也 社外取締役監査等委員

眞鍋 雅昭 社外取締役監査等委員

横井 裕 社外取締役監査等委員

小川 万里絵 社外取締役監査等委員

舟本 馨 社外取締役監査等委員

社外取締役から見た当社グループの 強み、課題をお聞かせください。

眞鍋 私は社外取締役として8年目ですが、この間にほくほくFGは大きく変化したと思います。私なりの解釈ですが、当社グループの強みは、風土も成り立ちも地域も違う、2行の融合から生まれるエネルギーにあると思います。

その一方、それは、大きな課題でもあります。変化する事業環境の中で新しい業態、新しい力をどう生み出していくのかが重要になります。

横井 当社グループの強みは、2行が北海道という共通の基盤に立ちながら異なるやり方でマーケットを見てきたことではないでしょうか。

いま北海道には歴史上でも数えるほどしかない、大きなチャンスが来ています。半導体大手Rapidus社のような巨額な投資はこれまでなかったですし、この先を見ても産業の成長に最も必要なクリーンエネルギーを誘致できるのは、日本の中では九州の一部を除いておそらく北海道しかないと思います。これをしっかり機会ととら



えるために2行の異なる視点と知見が大きな要素になると期待しています。

舟本 北陸と北海道、それから東京、名古屋、大阪という大都市圏、これほど広域な営業エリアを有している地銀は他にありません。この点は強みであると同時に課題と言えます。

私もこの3~4年で、ほくほくFGはずいぶん変わったように思います。それは社会環境が変わりつつある中、連携をさらに進めていくにはどうしたらよいか、より踏み込んで考えるようになってきたからだと感じます。

取締役会の実効性を高めるためには、何が重要でしょうか？

眞鍋 私は高い透明性と各取締役が批判を恐れず活発に議論するといった独立性が重要だと感じています。

横井 前提として、経営層や組織が何を目指しているのかという目的が、理念も含めて明らかになっている必要があると思います。取締役会でもそれに即した形で忌憚なく意見を言える、それが許される雰囲気であることがこのグループの取締役会の強さでもあったと感じます。

舟本 準備段階で執行側が意識し、我々も意識する、その両方が必要だと思います。事前に資料を作成してもらい、事務局とミーティングを丁寧に行うことで、本番での議論の活性化につながります。

小川 重要な問題は、より時間をかけ、舟本さんも



おっしゃったように事前背景の説明が必要なものについては補足説明、補足資料を充実させるなど、そういう議題の選び方や説明、プレゼンの仕方がポイントになると思います。

牧野 取締役会は時間も含めていろいろな制約がありますので、マテリアリティ(重要課題)の選定がとても大切です。取締役会にとって重要なことは、中長期目線での課題や全体最適について拾い上げて議論の質を高めることではないかと考えています。

持続的な成長のために、 当社グループは中長期でどんなことに取り組むべきでしょうか？

眞鍋 私自身はやはり人だと思っています。ほくほくFGの一番の強みは地域とのコミュニケーションです。先日、社外取締役と若手職員が意見交換する機会があったのですが、シナジーを発揮したり、両行のよい部分を持ち寄りといった部分では皆さんの認識がまだ十分とは言えません。逆に言えばそこに伸びしろがあると思います。

舟本 私も眞鍋さんが言われたように、やはり組織は人だと思っています。人が組織を作り、組織が人を育てていくので、結局は人の問題に帰着します。役員から若手まで全職員が一体感を醸成し、発展につなげることが中期的に取り組むべきことだと考えます。

横井 銀行というだけで就職したい学生が多くいる時代ではありません。さらに、入社しても、転職することが



当たり前になっています。それをいかに避けるかということではなく、若い人たちが会社に入ってスキルアップし、よい経験を積んで自分自身の価値を高めて次にチャレンジするのが普通の世の中になっていることを前提に、当社グループもスキルアップができて、場合によっては他の業界で力をつけた人たちが選んでくれるような、新しい企業風土や労働環境を実現することが重要であると考えます。

小川 人を育てる、人を大事にする、やりがいを感じてもらうことが一番重要だと思います。

当社グループにおいても既存の枠組みを超え、社内から人材を登用するだけでなく、能力を持った人々を採用しようという動きがこの1、2年で非常に強まってきていると感じます。銀行独特の年次や同期で決まるというような画一的な人事制度から、いろいろな人たちがいて、一人ひとりが能力を発揮してもらうという傾向が出てきたことは、とても良いことだと思います。

牧野 これから日本は人口が確実に減少していきますし、社会構造や消費行動も多様化していきますから、この先5年、10年で企業は非常に大きな変化にさらされると思います。その中でやらなければいけないことは、プライムエリアでのプレゼンスが相当高く、それに対するブランドも持っている当社グループの強みをさらに伸ばすこと、そして今あるものが成長につながるのかを検証することです。

社外取締役として今後取り組みたいことを教えてください。

牧野 社外取締役に求められているのは、基本的には客観性と専門性だと思います。私は広い意味での金融サービス業のキャリアが長いので、そこに対してはできるだけ専門性を発揮していきたいです。また、私が取り組んできた生命保険事業は地域事業の集合体ですので、地域戦略的などころについて有用な視点や意見を提示できるのではないかと考えています。

それからもう一つ、これは個人的に特にこれからの若い人たちがそうだと思うのですが、企業価値について財務諸表に示される経済的価値と社会的価値の両面から評価する社会になってきています。その企業が事業を通じてどのような社会課題を解決できるのかを考え、経済的価値と社会的価値の双方に均整の取れた成長をしていかないと、企業が社会から広く支持されることは難しい状況になっています。そのあたりのバランスを社外取締役として関心を持って見ていきたいと思っています。

小川 今はどの地域金融機関も生き残っていくために、不断の経営努力をしなければいけない中、さまざまな新しい経営課題が出ています。そこに関してはさらに知見を深め、有益な議論に参画できるように努力したいと思っています。

横井 私は個人的には具体的なプロジェクトや課題への取り組みを通じて、企業の体質や組織、仕事の仕方が変わらと思っています。人事面や会計面でどうするかと発想するよりも、目の前にある課題に取り組む、挑戦することで企業は変わります。先ほども触れましたが、Rapidus社の進出が北海道経済や日本経済に与える巨大なインパクトを利用しながら、ほくほくFGが成長し、かつ変わることを期待しています。

舟本 私は当社グループにとって、地域に根差した金融グループであることは将来にわたる不易価値であると思います。人口が減少し、地域経済が変化している中、コンサルやDX、SXなどにチャレンジするというところも、結局帰着するのは地域に根ざした金融

グループであり続けるということではないでしょうか。そこから外れてしまうと、存在意義が失われます。そういう目線でいろいろな取り組みを見ていきたいと思っています。

また、組織運営、企業ガバナンスに必要なコンプライアンスの観点についても社外の立場からしっかり助言したいと思っています。

眞鍋 私自身は社外取締役の立場で、生活者の視点から、もっと言えば銀行の枠、業態の枠の中での意見ではなく、北陸、北海道という地域の枠も超えて、外から見た意見をもっと積極的に発言していきたいと思っています。

たとえば営業エリアを北陸と北海道をつなぐ東北地域まで広げられないか、あるいは、金融業だけでなく生活者や企業が求めているものに答えを出すような形で業態をもっと広げられないか、そんな試みをする戦略があってもよいのではないかと、そういう視点で物を言っていくことが私の役割と考えています。



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、グループ経営戦略会議及びALM・リスク管理委員会を設置しており、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。

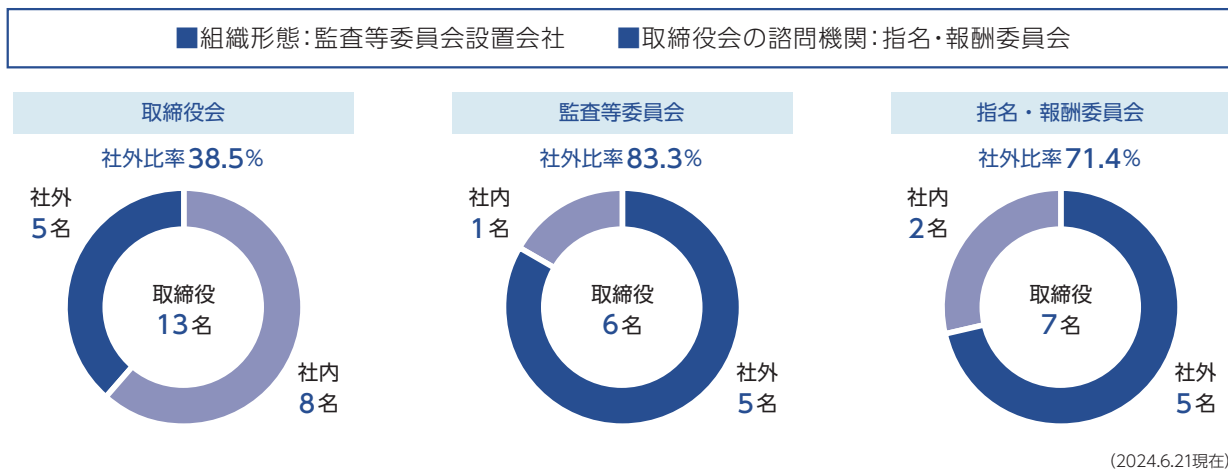
当社は、監査等委員会設置会社の形態をとるとともに、社外取締役を選任いたしております。また、グループのガバナンス体制を強化し持株会社としての経営管理を適切に行うために、当社の主要な子会社である北陸銀行と北海道銀行の間では両行の出身者を相互に取締役に選任し、相互理解と相互牽制を図っております。

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。

コーポレートガバナンスに関する詳細は当社ホームページをご参照ください。
<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/info/governance/>



主要な機関等の概要



① 取締役会 2023年度開催回数11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	
	20.1時間	付議
	報告	195件

【2023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 2023年度開催回数10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 2023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 2023年度開催回数45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 2023年度開催回数4回

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 2023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 グループ経営戦略会議 2023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。

⑧ ALM・リスク管理委員会 新設 2024年5月に第一回委員会を開催

当社および子銀行の担当部の役員・部長等を構成員として、グループ各社のALM・リスク管理に関して、グループ全体の目線で統合的に認識・把握・管理し、グループ経営の健全性確保と収益性向上を図るために、各種方針を検討します。

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	2023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 10回/11回 監査等委員会 9回/10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 11回/11回 監査等委員会 10回/10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 11回/11回 監査等委員会 10回/10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 11回/11回
牧野 真也	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。	—

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り組みについて、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。これらの取り組みにより、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
地域・お客さまとともに課題解決を通じて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り組みに関する知識・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。



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、十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。

2023年度の取り組み

取締役会の実効性のさらなる向上に向けて、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、十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した。

2023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

匿名性・客観性を確保するために、回収および集計を外部機関に委託し、すべての取締役に対して匿名方式の自己評価アンケートを実施いたしました。外部機関の分析結果を取締役会、監査等委員会に報告し、その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取締役会の構成と運営 ②経営戦略と事業戦略 ③企業倫理とリスク管理 ④経営陣の評価と報酬 ⑤株主等との対話

2023年度 取締役会の実効性に関する分析・評価結果の概要

アンケート結果や外部機関の分析結果を踏まえ、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。さらなる議論の深化を図るべく、資料内容の改善(情報の充実)、十分な会議時間の確保、議案の重要性・優先度に応じた説明や時間配分を継続するとともに、取締役会前・後の質問受付や追加説明の機会を拡充するなど、運用面を強化します。加えて、次期中期経営計画に関わる経営の重要テーマに関する意見交換の場の設定なども進めてまいります。

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、役員の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、役員の報酬が、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（2023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)	125	105		19		19	6
監査等委員 (社外取締役を除く)	26	26					1
社外取締役	29	29					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り組み

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。

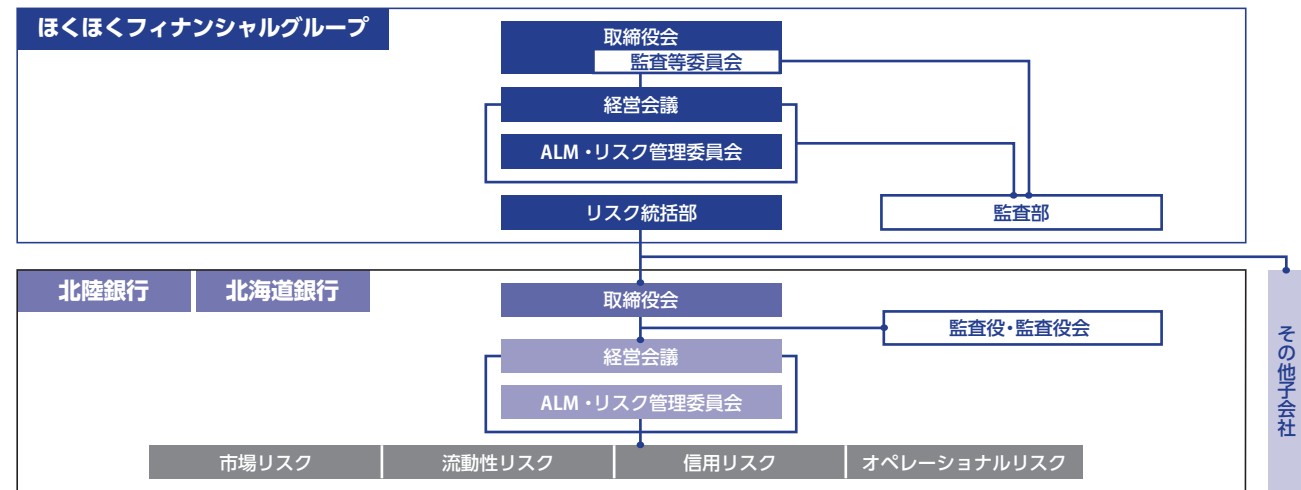
また、必要に応じ、両行監査部および当社監査部が合同で監査を行い、監査におけるグループ全体の機能強化ならびに効率化を図っております。

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くなったり、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り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置の実施や、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。

■ サイバーセキュリティへの取り組み

サイバーセキュリティ管理態勢

当社グループでは、お客さまに安心して金融サービスをご利用いただくため、サイバー攻撃を経営上の最も重視し対応するリスクの一つと位置付け、継続的にセキュリティ対策を講ずるとともに、高度化・巧妙化するサイバー攻撃に対しSOC^{※1}による24時間365日の監視体制を構築し、日々の防衛に努めています。
経営陣のリーダーシップによりサイバー攻撃に対応するため、グループのCISO^{※2}の下に、グループ横断的組織として「ほくほくCSIRT」(以下、CSIRT^{※3})を設置し、サイバーセキュリティに関する脅威情報の収集・発信、攻撃検知時の調査・対処、各種セキュリティ対策などを実施しております。
また、共同利用システム「MEJAR」参加6行による「MEJAR-CSIRT」、MEJAR参加行および地銀共同センター参加13行等による「CMS-CSIRT」により参加行間で連携し、サイバーセキュリティ態勢の強化に努めています。
なお、CSIRTでは所管の警察本部等との連携や、外部団体である金融ISAC^{※4}およびFISC^{※5}に加盟し、サイバー攻撃に迅速に対応できる体制を整備するなど、「自助」「共助」の精神に基づき外部機関との連携を通じてサイバーセキュリティ管理態勢の実効性向上にも取り組んでいます。

※1 SOC: Security Operations Centerの略。サイバー攻撃を監視/検出/対応する専門的な部署・拠点。ネットワークやシステムのセキュリティを強化し、インシデントに対処する。

※2 CISO: Chief Information Security Officerの略。サイバーセキュリティ戦略を設計し、組織全体のリスクを評価する最高情報セキュリティ責任者を指す。

※3 CSIRT: Computer Security Incident Response Teamの略。一般的に平時・緊急時のセキュリティを行う組織を指す。

※4 金融ISAC: 国内の金融機関によるサイバーセキュリティに関する情報の共有・分析を行い、金融機関の安全性向上を推進することにより、利用者の安心・安全を継続的に確保することを目的とした組織。

※5 FISC: 財金融情報システムセンター。The Center for Financial Industry Information Systemsの略。「コンピュータシステムの安全対策基準」をはじめとする各種ガイドラインの発布・セミナー等を実施。

教育・訓練

当社グループでは、サイバー攻撃への備えとして、グループ役職員のリテラシーの向上を目的として、役職員を対象とする不審メール訓練やeラーニングの実施、最新のセキュリティ動向の共有などを通じ、教育・啓発活動に継続的に取り組んでいます。
また、金融ISACや内閣サイバーセキュリティセンターなどが主催する各種訓練演習にも定期的に参加し、サイバーセキュリティ管理態勢の高度化に努めています。

グループガバナンスの強化

コンプライアンス

基本方針

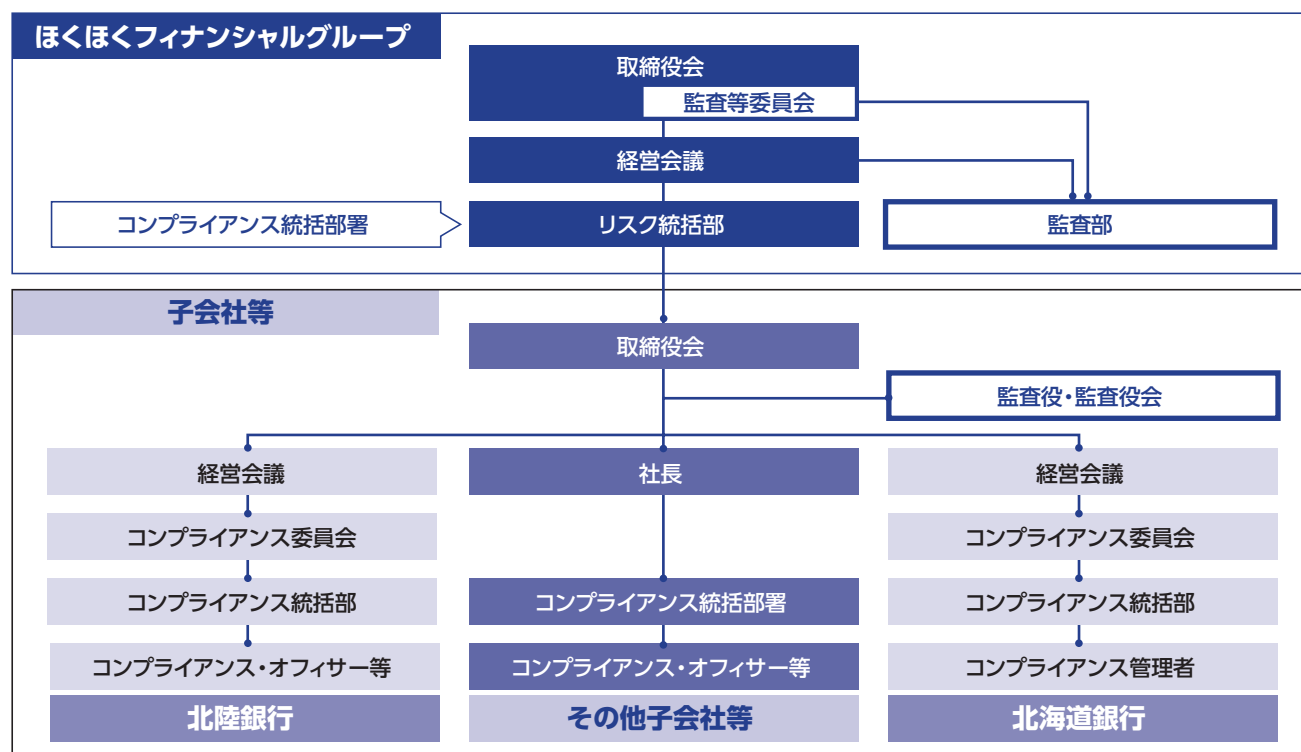
ほくほくフィナンシャルグループは、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置づけ、コンプライアンスの不徹底が経営基盤を揺るがすことを強く認識し、取締役会で基本方針を定め、誠実かつ公正な企業活動を遂行するように努めております。

■ 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り組み

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り組み

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せ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します。
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。

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します。
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・ローンダリング等防止・金融犯罪への対応

当社グループでは、マネー・ロー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・ロー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・ロー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、振り込み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制度への取り組み

お客さまからのご意見・苦情等につきまして、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、解決のための取り組みを行います。

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り組み

フィデューシャリー・デューティーへの取り組み

「フィデューシャリー・デューティー」への取組方針

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

「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、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り組んでまいります。
 ・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。

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、人材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。
 ・本取組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。

2024年度の実施事項

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。
- 経営陣を中心とする「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」が主体となって、グループ全体でお客さまに最善の利益を提供する体制づくりを行ってまいります。
- お客さまアンケートや外部のご意見も参考にしながら、「フィデューシャリー・デューティー」への考え方や取り組みが、グループ職員全員に定着しているか確認し、向上に努めてまいります。

2. 最適な金融サービスの提供

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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、各種非対面チャネル等の機能改善を行い、利便性を高めてまいります。

3. 情報提供の充実

- 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。
- 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。
- 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

- 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。
- 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. ガバナンス体制の構築

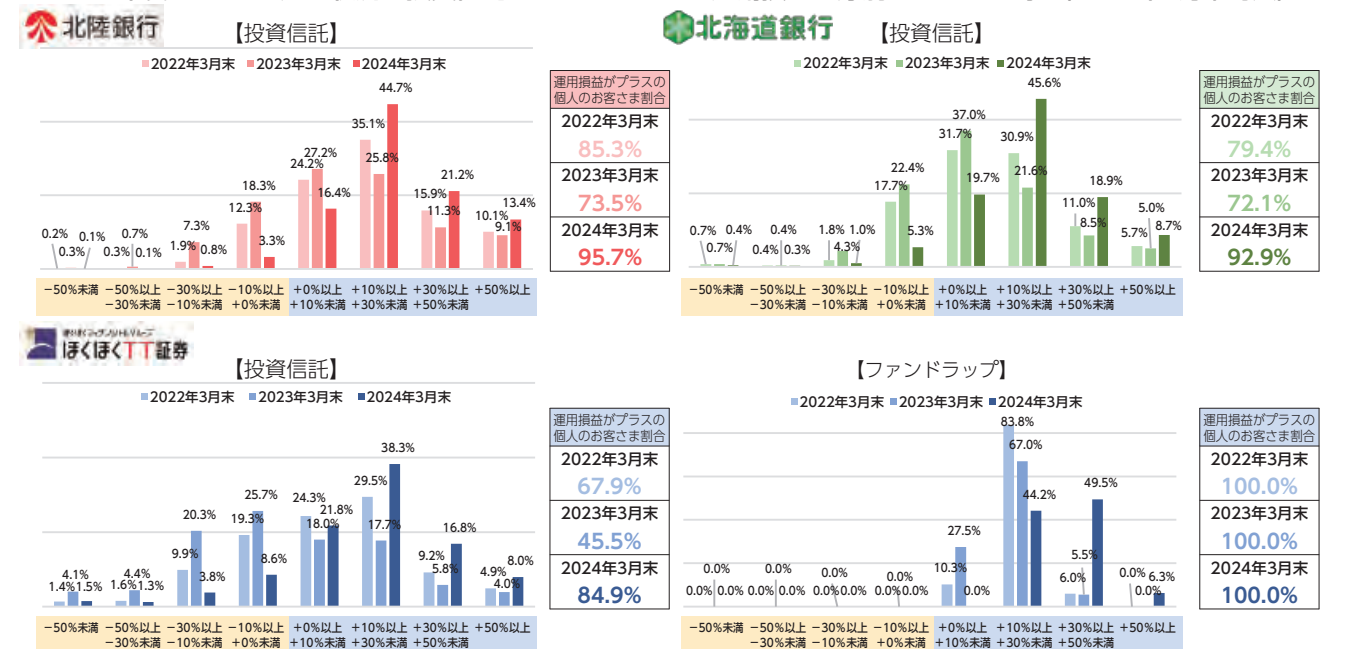
- 継続的な行内外の研修を通じて、倫理観をもってお客さまのニーズ、ライフステージに応じた最適なお提案を実施するための価値観やノウハウの浸透を図ります。また、FP(フィナンシャル・プランナー)等の外部資格の取得推奨により職員の知識・スキル向上を動機づける人材育成に努めます。
- 法令遵守の徹底およびお客さまの利益に資する適切な提案がなされるよう、業績評価体系の見直しを行ってまいります。
- 商品選定時には、グループ会社の商品に捉われることなく商品を選定し、特にグループ会社の商品を選択する際は、「グループ内取引に関する規定」の手続きに従い利益相反に留意しつつ選定してまいります。
- 従業員アンケー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

2023年度KPI

- NPS[®]*アンケート結果
- 積立型投資信託契約者数・年間積立額
- NISA利用者数
- 投資信託の販売上位10銘柄
- 人財育成・FP資格取得者数
- お客さまセミナーの開催状況
- 投資信託・ファンドラップの運用損益区分別のお客さま割合
- 投資信託の預り資産残高上位20銘柄のコスト・リターン
- 投資信託の預り資産残高上位20銘柄のリスク・リターン
- ファンドラップのリスク・リターン、コスト・リターン
- 外貨建保険の運用評価別のお客さま割合
- 外貨建保険の残高上位20銘柄と銘柄別コスト・リターン割合

*「NPS[®] (Net Promoter Score[®])」とは、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」を数字に表したものです。高い評価を獲得するにはお客さまの担当者へ対する信頼や安心感が不可欠となります。

2023年度 主なKPI進捗状況 投資信託・ファンドラップの運用損益区分別のお客さま割合(2024年3月末時点)



<算出方法>
 ・基準日時点で投資信託およびファンドラップを保有している個人のお客さまを対象とし、投資信託のトータルリターン通知制度に基づくトータルリターンを基準日時点の評価金額で除して算出。(ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信、確定拠出年金で買付けた投資信託は含まず) ・外貨建投資信託の評価は、基準日時点の三菱UFJ銀行が提示する公示レートを用いて算出。

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

		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
コア業務粗利益	億円	1,448	1,430	1,338	1,307	1,257	1,232	1,207	1,248	1,198	1,188
資金利益	億円	1,221	1,209	1,161	1,125	1,081	1,054	1,037	1,059	1,005	998
役員取引等利益	億円	199	200	178	167	165	165	159	177	194	195
その他業務利益(国債等債券損益等を除く)	億円	24	18	▲2	15	9	11	10	11	0	▲5
経費	億円	936	909	898	888	865	853	823	788	747	775
コア業務純益	億円	512	520	439	419	391	378	384	460	450	413
与信関係費用	億円	60	37	▲6	5	46	120	130	135	77	▲12
経常利益	億円	471	467	402	331	367	314	320	304	269	228
当期純利益	億円	282	299	296	240	266	208	224	218	230	267
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	億円	282	288	281	211	243	202	213	205	214	230

■ 貸借対照表サマリー

		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
資産の部合計	億円	116,285	115,819	123,809	129,529	131,429	136,055	165,948	172,434	161,330	163,275
貸出金	億円	75,617	75,996	77,883	81,894	83,608	86,731	90,651	92,111	95,451	95,445
中小企業等	億円	47,678	48,450	49,722	51,539	52,758	53,974	57,666	58,364	59,311	59,982
有価証券	億円	24,814	23,958	24,393	19,433	17,888	18,072	21,001	21,995	18,467	17,832
負債の部合計	億円	110,962	110,452	118,327	123,781	125,488	130,330	159,872	166,515	155,502	157,036
預金 + 譲渡性預金	億円	106,513	105,026	107,310	111,807	114,397	116,626	128,156	132,333	135,406	139,016
純資産の部合計	億円	5,323	5,367	5,482	5,748	5,940	5,725	6,076	5,919	5,827	6,239
株主資本合計	億円	4,198	4,415	4,555	4,753	4,941	5,089	5,189	5,286	5,400	5,512
評価・換算差額等合計	億円	1,125	951	926	995	999	635	886	633	426	726

■ 財務指標等

		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
コアOHR(コア業務粗利益経費率)	%	64.64	63.57	67.13	67.89	68.85	69.27	68.19	63.15	62.39	65.24
ROE(連結)	%	5.5	5.3	5.1	3.6	4.0	3.4	3.5	3.3	3.5	3.7
自己資本比率(連結)	%	11.13	10.30	9.43	9.49	9.09	8.94	9.45	9.54	9.49	9.40
1株当たり純資産額(連結)※	円	3,858.3	3,806.1	4,028.6	4,215.9	4,348.7	4,138.4	4,504.9	4,539.1	4,491.9	5,083.3
1株当たり当期純利益(連結)※	円	198.7	203.1	201.3	149.4	173.5	142.7	152.1	147.4	159.1	176.9
1株当たり配当額※	円	42.50	42.50	44.00	44.00	44.00	40.00	35.00	35.00	37.00	40.00
配当性向(連結)	%	21.4	20.9	21.9	29.4	25.4	28.0	23.0	23.7	23.2	22.6

※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。

会社概要

(2024年6月末現在)

プロフィール

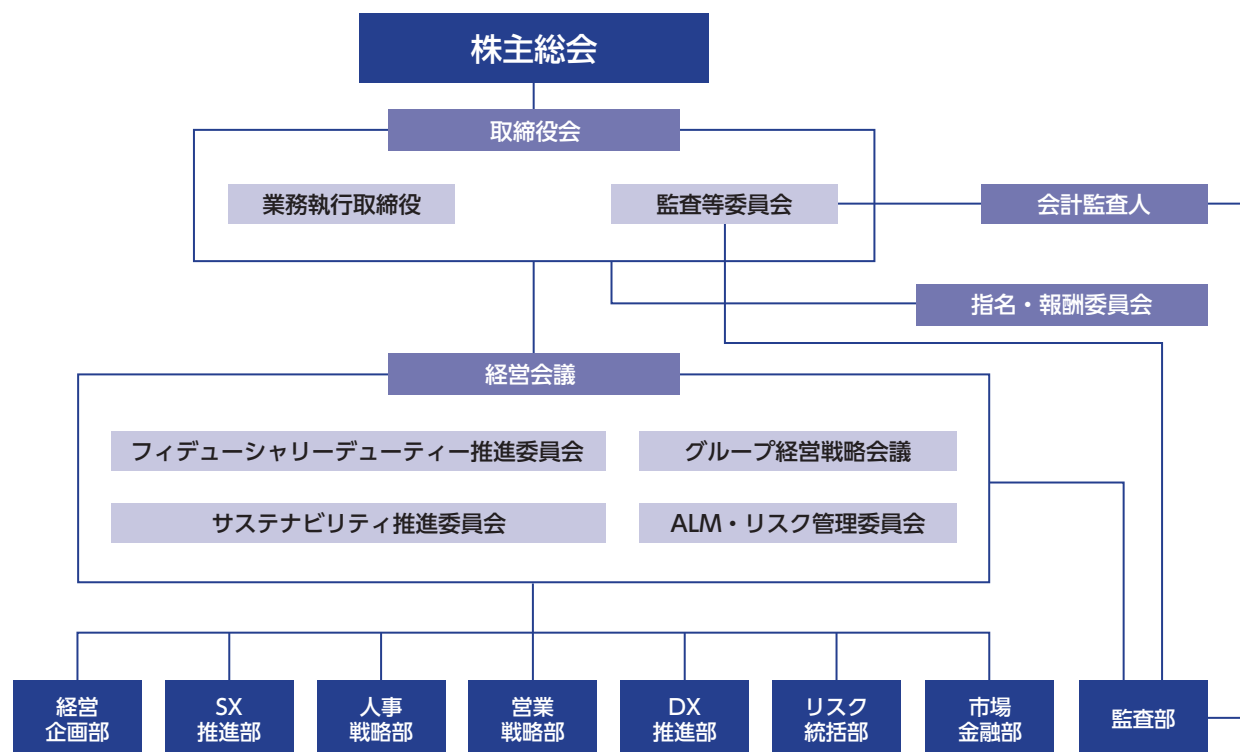


(2024年3月末現在)

設立日	2003年9月26日	従業員数	160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)	16兆3,828億円
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)	13兆8,733億円
資本金	708億9,500万円	貸出金(連結)	9兆5,342億円
発行済株式数	普通株式 125,370,814株 第1回第5種優先株式 53,726,000株	連結自己資本比率 (国内基準)	9.40%
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

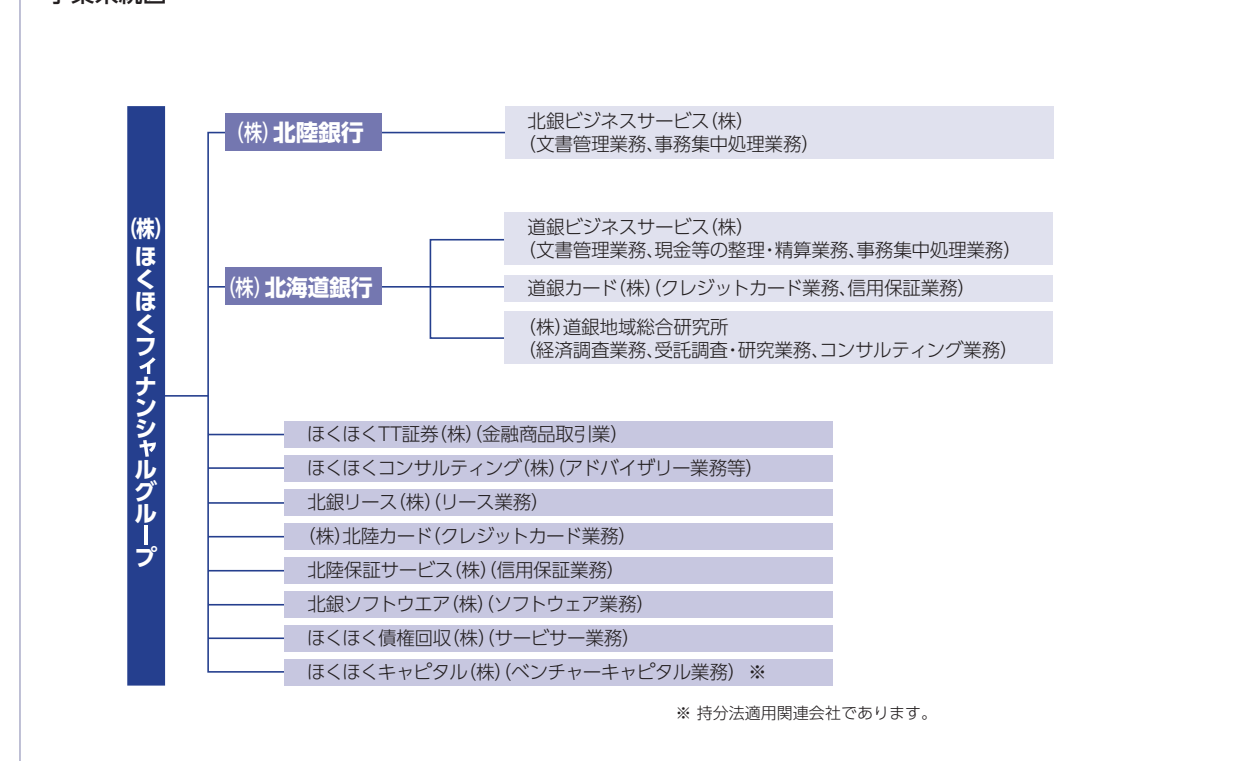
(2024年7月1日現在)



事業の内容

当社グループは、当社、連結子会社13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



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	8,275
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	2,061
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	-
ほくほくコンサルティング株式会社	富山市一番町1番1号 スクエアビル3階	M&Aアドバイザー業務、 事業承継コンサルティング業務、 経営コンサルティング業務	2024年 5月 31日	100	100.00	-
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。

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2丁目5番地 ほくほく札幌ビル内
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。