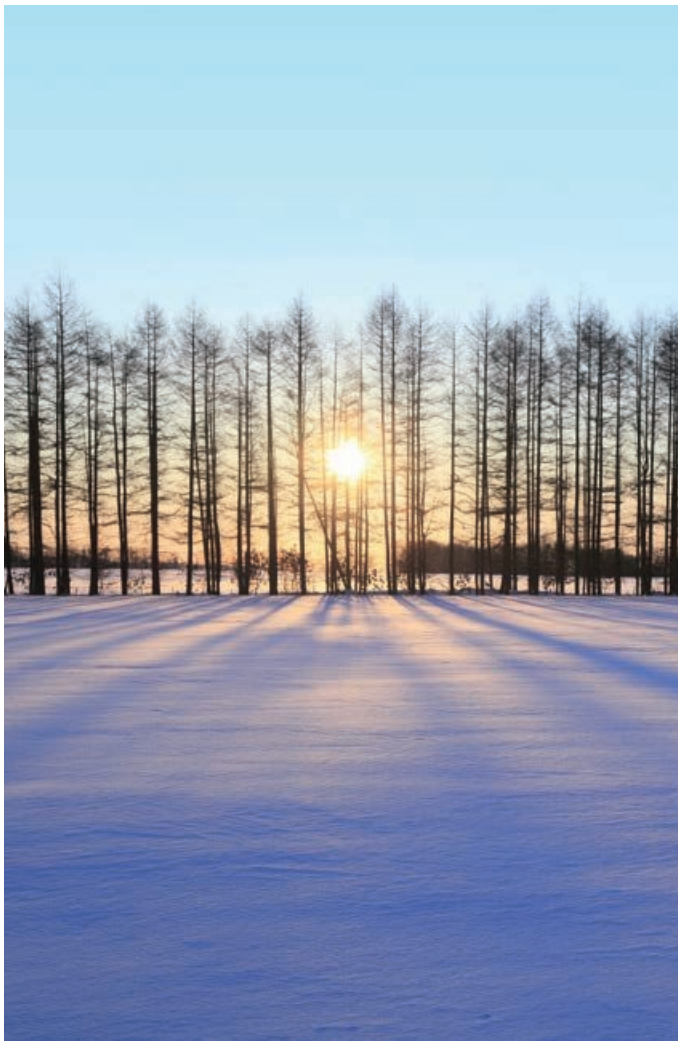


INTEGRATED REPORT 2024

統合報告書

ディスクロージャー誌［本編］

北洋銀行

経営理念

お客さま本位を徹底し、
多様な課題の解決に取り組み、
北海道の明日（あす）をきりひらく

北洋銀行は、当行グループの持続可能な価値創造に向けた取組みを株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、このたび「北洋銀行統合報告書2024（ディスクロージャー誌 本編）」を作成いたしました。本統合報告書は銀行法第21条に基づくディスクロージャー誌（業務及び財産の状況に関する説明書類）の本編を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本統合報告書ならびに「北洋銀行ディスクロージャー誌 資料編2024.3」をあわせてご参照ください。「北洋銀行ディスクロージャー誌 資料編2024.3」は当行ホームページ（https://www.hokuyobank.co.jp/ir/library/disclosure.html）に掲載しています。

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

Our Philosophy

すべては、北海道のために

北洋銀行グループは、人口減少の進展など厳しさを増す環境を見据え、
職員一人ひとりが果たすべき役割と
それを通じて北海道の未来に貢献する使命を明確にするため、
2020年3月に新たな経営理念を策定いたしました。

北洋銀行グループ 経営理念

**お客さま本位を徹底し、
多様な課題の解決に取り組み、
北海道の明日(あす)をきりひらく**

長期ビジョン

**環境・社会への貢献投資と
経済成長投資を両立し、
未来志向の豊かな地域社会の実現に貢献する**

～道内企業のサステナブル経営／一人ひとりのサステナブル生活設計をサポート～

行動規範

1 コンプライアンス・
社会的責任を常に意識し、
誠実に向き合う

2 お客さまからの
「ありがとう」を
追求する

3 職員一人ひとりを
尊重し、チームワークを
最大化する

4 変化を恐れず、
自ら考え挑戦する

CONTENTS

2 経営理念・行動規範・長期ビジョン

5 北洋銀行の価値創造ストーリー
5 トップメッセージ
11 CFOメッセージ
15 北洋銀行グループの歩み
17 価値創造プロセス
19 北洋銀行グループの中期経営計画
21 中期経営計画の進捗状況
23 北海道のつよみ・課題
25 私たちのつよみ
27 サステナビリティ方針・推進体制
29 気候変動問題への取組み
33 生物多様性保全への取組み
36 金融経済教育への取組み
37 財務ハイライト・非財務ハイライト

39 持続可能な成長実現に向けた戦略
39 CBPOメッセージ
41 法人戦略
51 地域戦略
53 特集①GXや新産業の投資の呼び込み
55 特集②北海道のGX推進に向けて
57 特集③次世代半導体プロジェクト
59 個人戦略
65 人財戦略
75 DX戦略
79 トピック　TSUBASAアライアンス

81 持続的な企業価値向上に向けた
経営基盤強化
81 ステークホルダーコミュニケーション
83 コーポレート・ガバナンス
87 社外取締役メッセージ
89 CROメッセージ
91 コンプライアンス（法令等遵守）
95 リスク管理
97 役員一覧
99 データ集

TOP MESSAGE

取締役頭取兼CEO兼CHRO
津山 博恒

チャレンジする姿勢で新しい産業の発展に取り組み、北海道の持続可能な未来に貢献したい

頭取就任にあたって

私は北海道生まれですが、父の転勤の関係で本州に住んでいた時期が長く、道外から北海道を見つめる機会が多かったことから、北海道の素晴らしさと魅力を再認識し、「故郷の役に立ちたい」という思いとともに、地域の発展を強く願うようになりました。幼少期からの生活環境が、私の好奇心を育み、銀行員としても新しいアイデアを生み出すことに役立っていると感じております。

そして、この2024年4月に頭取に就任し、「北海道を変えていこう、発展させよう」という強い信念のもと、“北洋銀行グループがなりたい姿・目指す姿”の実現に向けて取り組んでおります。今後北洋銀行グループは、変化する環境において様々な課題に直面すると思いますが、課題を解決できるアイデアの追求と、実現させる強い想い・精神を持ち続けるとともに、我々自らが変化し、変革を起こすためのチャレンジを続けてまいります。

中期経営計画の進捗

2023年4月からスタートしている中期経営計画では、「新たな成長へのチャレンジ」をテーマとし、「北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポート」、「お客さまの成長を支える人財の育成」、「店舗機能再構築・事務効率化による生産性向上」という三つの柱を掲げ、日々取り組んでいるところです。

取り巻く経営環境は、物価高や人材の不足感に加え、日本銀行のマイナス金利解除に伴う景気への影響、さらに世界各地における地政学リスクの顕在化など、不確実な状況が続いています。そのような事業環境下で、2024年3月期の銀行単体決算は、貸出金利息の増加や一過性費用の剥落等により、コア業務純益および当期純利益が2期ぶりの増益、連結決算は、中核の銀行単体の業績を要因として前期比増収増益となりました。

中期経営計画一年目でもありましたが、利益計画は達

成した一方で、改善すべき課題も見えました。

その一つは、我々の主業である道内中小企業向け融資を計画ほど積み上げることができなかったことです。コロナ関連融資としてご支援した融資の繰上返済が想定を上回ったことが要因ですが、当行において、資金提供につながるお客さまの課題解決や事業展開・事業拡大などに資するソリューション提供が不足していたこともあったと感じております。

もう一つの課題は、資産形成サポートへの取組みが不足していたということです。人生100年時代ともいわれる中、各々のライフステージに応じて、新NISAなどを通じた資産の運用やローンの活用、資産承継のお手伝いなど様々な資産に関するニーズが高まっていることから、お客さまに役立つ情報をお届けし、そのニーズにより一層、しっかり応えていく必要があると思います。

変革の時

当行グループの営業基盤である北海道では、次世代半導体製造拠点の進出やGX（グリーントランスフォーメーション）の計画、宇宙関連産業の集積など、新しい産業の芽が出ており、北海道経済に大きなインパクトを与えています。また、札幌駅前再開発の動きや北海道新幹線延伸計画、そして北海道の基幹産業である観光産業もコロナ禍の影響から回復しつつあり、北海道は今大きな変革の時を迎えていると感じております。

次世代半導体製造拠点の進出は、北海道経済にとって大きなチャンスです。現在、2025年4月の試作ライン稼働を目指して工事が進んでいます。また、半導体工場建設の動きに伴い、周辺インフラ整備や住宅開発への需要も生まれています。これらの進捗に合わせて、次世代半導体製造拠点に関連する当行の融資商材はすでに600億円を超え、お客さまからの情報提供ニーズも日に日に高まっています。

加えて、石狩湾から札幌、北広島、恵庭、千歳、苫小牧に至る「北海道バレー」を中心とした製造業の発展のほか、半導体産業関連の製造装置や材料メーカーなどの企業進出も促進されることから、北海道全域への経済効果波及が期待されています。

次世代半導体関連により芽生えたビジネスチャンスを全道に波及させ、その効果を最大化させることが当行グループの役割です。地域が自立的かつ持続的に発展できるよう、関係機関と連携し、道央圏以外の地域の方々にもビジネスマッチング等の情報提供や地域と企業のリレーションづくりに取り組むほか、本州から進出を希望する企業に対しても、地域ごとの助成制度や専門分野の人材確保などの情報を提供し、北海道全域を選択肢として関心を持っていただくよう努めてまいります。

GX関連産業についても大きな可能性を感じております。北海道は、風力を中心として、太陽光、バイオマス、地熱など、自然エネルギーの宝庫であり、特に風力については、国の洋上風力発電政策において、北海道内の5区域が有望区域、2区域が浮体式の準備区域に認定されており、北海道が日本の洋上風力案件形成目標の3分の1を占める計画となっています。

計画は着実に実行フェーズに移っており、例えば、石狩湾には着床式の洋上風力が建設され、2024年1月から商用運転を開始しています。また、風力発電開発事業全体では総事業費の4割がメンテナンス費用に充てられ、稼働中のメンテナンス需要も続くため、地元の雇用促進が期待できます。そのほか、北海道の冷涼な気候と再エネを活用した省エネルギー型データセンターの建設など、北海道の地理的優位性を活かしたGX関連のビジネスチャンスが今後も生まれてくると考えられます。

半導体産業やGX関連産業など、有機的かつ複合的に絡み合うビジネスチャンスを最大限活かすため、当行は様々な機関と連携し、オール北海道で新たな産業の発展に取り組んでまいります。

変化の時代への対応

次世代半導体やGX、マイナス金利の解除など、変化が激しい経営環境に対応するためには「意思決定スピード」が求められます。一方、監査・監督機能も重要です。これを踏まえ、2024年6月26日以降、従来の監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行し、意思決定の迅速化と監査・監督機能強化を両立できる組織体制としました。

重要な業務執行に関する決定を、取締役会から取締役に委任し、さらに取締役から執行役員に委任を進めることによって、より機動的な意思決定と業務執行が可能となります。また、監査等委員会が、指揮下にある内部監査部門との連携による内部統制システムを通じた監査・監督を行うことで、さらなる監査・監督機能の実効性を向上させてまいります。

“挑戦”する企業風土へ

かつての銀行業界は、保守的な姿勢であっても収益は上がり、安全性も確保されるという環境だったかもしれません。しかし、環境は変わり、お客さまのニーズが多様化し、それに対応するための銀行のビジネスモデルも変化しています。

銀行を経営するうえで安全性は重要ですが、これから先、安全性を確保しつつ「挑戦」していくことが必要です。我々の経営理念「お客さま本位を徹底し、多様な課題の解決に取り組み、北海道の明日をきりひらく」にあるように、お客さまの多様な課題を捉え、解決策を提供するために、チャレンジすることが評価され、「挑戦」

が常態化する企業風土にしたいと考えております。

当行の長い歴史を考えると、社風を変えるのは簡単ではありませんが、組織や意識の変革なくして、この新しい世の中の変化・変革に対応することはできません。私は頭取就任後、ことあるごとに「変化しましょう、チャレンジしましょう」と、発信しています。時に失敗することもあるかもしれませんが、適切なリスク管理のもと、チャレンジを後押しする組織風土に変革させたいと考えております。

その取組みはいくつかスタートしています。一つが、「人事制度の改正」です。行内よりプロジェクトメンバーを公募したところ、若手から支店長クラスまで手が上がり、募集定員の4倍以上の応募がありました。「行員の能力を最大限発揮できる環境の整備」をテーマに、自分が変えていきたいという意思を持った行員が活発に議論を行っております。

もう一つは、「行内ビジネスアイデアコンテスト」です。自ら新しいアイデアを組み上げて、提案する経験を積むことや新事業のアイデアを発掘・創出することを目的としており、自由な発想で「まずはやってみよう」と取り組んでもらえるような仕組みにしております。内容次第では、事業化に向けて発案者に社長を務めてもらい、出資なども検討します。

今後も「挑戦」する一歩を踏み出す機会を積極的に設け、自らが能動的に「動きたい、変えたい」という職員を増やしてまいりたいと思います。

DX推進による利便性・生産性向上

人財育成とともに、デジタル化を含めたDX推進にも取り組んでおり、お客さまの利便性を維持しつつ、当行の生産性向上を進めております。

例えば、昨年9月にリリースした個人ポータルアプリ「北洋銀行アプリ」では、稼働後6ヶ月で登録者11万人を超え、アプリ経由の仕向送金は全チャネルの1割に達しています。また、店頭業務の効率化を目指し、TSUBASAアライアンス(※)の共同化システムである「TSUBASA Smile」を7月に導入しました。一部業務の受付時間を最大6割削減し、創出された時間によって、お客さまとの対話やご提案を増やしております。

また、データ活用の専門家を育成するための教育も実施しています。まずは個人顧客向けマーケティングに知見を活用し、当行全体のDX推進に引き続き取り組みます。

※「TSUBASAアライアンス」とは、当行を含め全10行が参加する、経営統合によらない地銀広域連携の枠組みのこと（詳細P79）

企業価値向上への取組み

当行の安全性は比較的高いものの、ROEに代表されるような指標からみると、収益性に課題があると認識しております。外部環境の変化を捉え、道内経済の活性化を図りつつ、当行の収益性も向上させることで、おのずと株式市場からの評価も得られる、という好循環を生み出し、当行を取り巻く様々なステークホルダーの皆さまのご期待に応えてまいります。

また当行では、株主還元の充実のほか、積極的な情報発信を行うために投資家との対話機会の創出に取り組んでおります。従来から行っている機関投資家やアナリストの皆さま向けのラージミーティングに加え、今年度から、より具体的な対話が進められるよう、スモールミーティングも増やしております。

さらに、個人投資家向けのオンライン説明会といったIR活動等、個人の皆さまにも当行についてご理解いただけるよう、情報発信の機会を増やしてまいります。加えて、当行株式への投資魅力を高め、当行の取組みに関心を持っていただきたいという思いから、株主優待制度も導入しました。株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝するとともに、北海道の特産品を株主優待品とすることで、全国の株主の皆さまに、北海道の魅力を感じていただく機会を提供するほか、お客さまの商品を全国に紹介するきっかけにもなり、微力ながら、北海道の地域振興に貢献できればと考えております。

さいごに

北洋銀行グループは人財を磨き、お客さま・地域、株主の皆さまからの信頼に応え続け、北海道の持続可能な未来のためにこれからも貢献してまいります。

皆さまにおかれましては、変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

CFOメッセージ

適切な財務・資本運営を通じて、
お客さまや地域、株主の皆さまなどに提供する
価値の最大化を追求してまいります。

常務取締役
CSO兼CFO兼CIO
米田 和志

2023年度の業績概要

2023年度の業績につきましては、単体では、個人向け貸出の増加などによって貸出金利息が増加したほか、円債の積み増しによって有価証券利息配当金も増加し、コア業務純益は201億円と2期ぶりの増益となりました。一方、信用コストが増加したことにより経常利益は若干減益となりましたが、前年度におけるシステム移行に伴う一過性費用が剥落したことなどを要因に、当期純利益は128億円と2期ぶりの増益となりました。業績予想比では、各利益ともに業績予想を上回る結果となりました。連結決算は、中核の銀行単体の業績を要因に増収増益となり、こちらも当初業績予想を上回りました。

【単体】(単位:億円)	'24/3期 実績	前年比	業績予想比
コア業務粗利益	826	△0	+17
資金利益	718	+19	+21
貸出金利息	582	+5	△10
有価証券利息配当金	132	+21	+20
その他資金収支	6	△6	+12
役務取引等利益	102	△11	△5
その他業務利益	5	△8	△0
経費(臨時処理分除く)(▲)	624	△13	△22
コア業務純益	201	+12	+39
除く投資信託解約損益	186	△1	+24
信用コスト(▲)	60	+12	+20
有価証券関係損益	21	△2	△0
経常利益	177	△1	+18
当期純利益	128	+23	+18

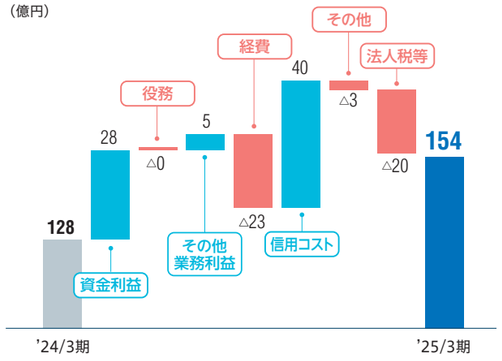
【連結】(単位:億円)	'24/3期 実績	前年比	業績予想比
連結コア粗利益	887	+16	+14
資金利益	704	+26	
貸出金利息	579	+5	
有価証券利息配当金	121	+28	
その他資金収支	3	△7	
役務取引等利益	154	△3	
その他業務利益	28	△6	
経費(臨時処理分除く)(▲)	664	△8	△23
連結コア業務純益	222	+24	+37
除く投資信託解約損益	207	+10	+22
信用コスト(▲)	67	+9	+18
有価証券関係損益	22	△2	
連結経常利益	186	+12	+18
親会社株主に帰属する当期純利益	128	+31	+17

2024年度の業績予想

2024年度は、道内成長期待分野への投融資などの貸出ボリュームの増加、日本銀行の金融政策変更による貸出金利回りの改善や有価証券運用益の増加、日本銀行当座預金の預け金利息の増加、また、信用コストの減少を見込んでおります。
それらを踏まえた2024年度業績予想は、単体の当期純利益を154億円、連結の親会社株主に帰属する当期純利益を155億円としております。

【単体】(単位:億円)	'24/3期 実績	'25/3期 計画	前年比
コア業務粗利益	826	860	+33
資金利益	718	747	+28
貸出金利息	582	616	+33
有価証券利息配当金	132	141	+8
その他資金収支	6	14	+8
役務取引等利益	102	101	△0
経費(臨時処理分除く)(▲)	624	648	+23
コア業務純益	201	211	+9
除く投資信託解約損益	186	211	+24
信用コスト(▲)	60	20	△40
経常利益	177	224	+46
特別損益	△3	△3	△0
当期純利益	128	154	+25

単体当期純利益の増減要因



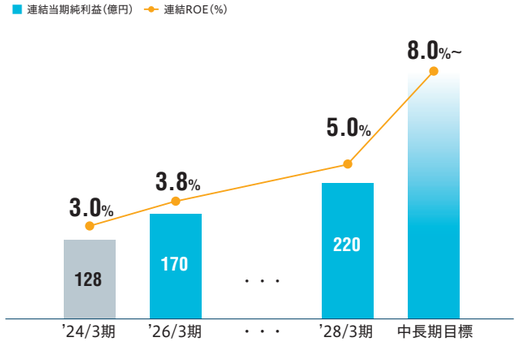
【連結】(単位:億円)	'24/3期 実績	'25/3期 計画	前年比
連結コア粗利益	887	929	+41
経常利益	186	234	+47
親会社株主に帰属する当期純利益	128	155	+26

CFOメッセージ

ROE向上に向けて

ROEは、直近決算において3％程度であり、収益性の向上が課題であると認識しております。
ROE向上の大きな柱となるのは、「トップライン収益の強化」、「コストコントロール」、「資本政策」の3つです。
これらを有言実行することで、現中期経営計画で掲げたROE5％達成を1年前倒しし、2027年度での達成を目指します。そして、その先のROE8％達成に向けた道筋を立ててまいります。

ROEと利益水準のイメージ



トップライン収益の強化

- 成長期待分野への投融資 ▶P53
- 法人部門 ▶P41
- 個人部門 ▶P59

コストコントロール

- チャネル戦略 ▶P77
- デジタル戦略 ▶P75

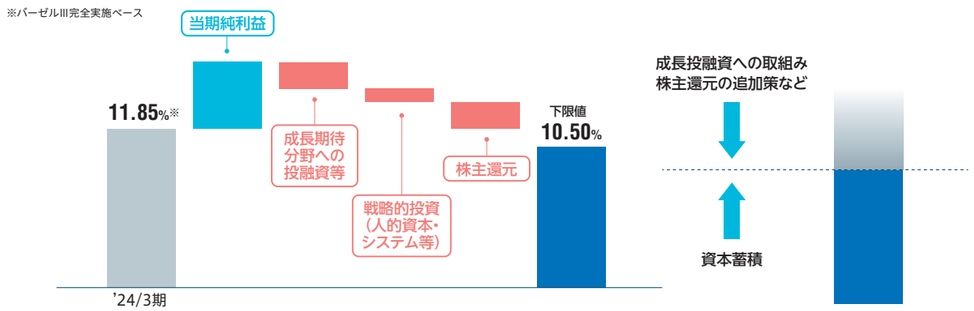
資本政策

- 適正自己資本のコントロール
- 株主還元の充実 ▶P82
- 政策保有株式の縮減

資本政策

ROEを向上させていくため、財務の健全性を十分維持しながら、成長期待分野への投融資や人財・システムなどの戦略的投資、株主還元に資本を有効に活用してまいります。

適正自己資本のコントロール



適正自己資本のコントロール

①ROE向上に資する投融資（貸出・有価証券運用など）
②サービス向上・競争力強化に向けた戦略的投資
（人的資本投資・システム投資など）
③株主還元の充実
（2024年度より総還元性向を40%から50%に引上げ）

健全性の維持

当行の業績見通しや資産・負債の状況、外部環境の動向などを踏まえ、適正自己資本比率の水準（下限値）はストレステストやALM委員会で毎年検証する。

株主還元の充実

当行では、銀行業の公共性に鑑み、経営の健全性確保の観点から、自己資本比率の動向・業績の動向・経営環境の変化などに留意しつつ、株主の皆さまへの総合的な利益還元を行うことを基本方針としております。
2024年度（2025年3月期）以降の配当につきましては、安定配当を維持しつつ、配当金の施策を配当性向に一本化し、株主の皆さまにも分かりやすい体系とします。また総還元性向の目安を50%とし、柔軟かつ機動的な自己株式の取得により、株主の皆さまへの利益還元のさらなる充実を図ってまいります。

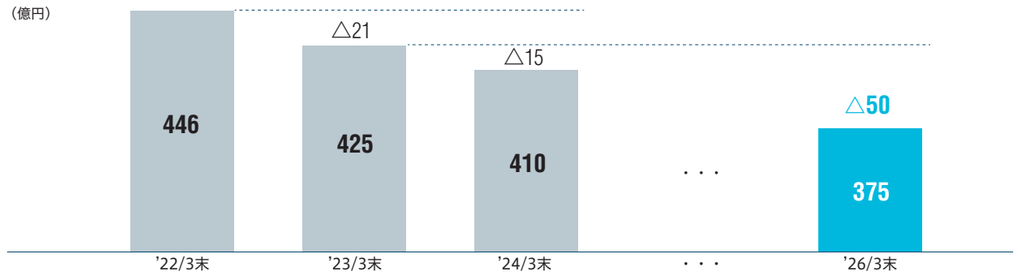
※総還元性向＝（年間の配当金総額＋自己株式取得総額）÷親会社株主に帰属する当期純利益

政策保有株式の縮減

当行は、政策保有株式について、北海道経済の活性化・振興、地域貢献に資すること、地域企業の支援・育成に資すること等、合理的な保有目的が認められる場合を除き、保有しない方針としています。
政策保有株式の縮減を進める観点から、2026年3月末までに簿価で2023年3月対比50億円縮減する目標を定め、2023年11月に公表しております。
今後も個別銘柄ごとに保有目的を総合的に判断し、保有に適さないと判断された場合は売却を進めます。
売却で得た資金については、収益力の強化、成長期待分野への投融資、株主還元など、効率的な資本の活用を検討してまいります。

政策保有株式の縮減目標と簿価の推移

縮減目標：2026年3月末までに簿価ベースで2023年3月末対比50億円の縮減を目指す



北洋銀行グループの歩み

北海道無尽株式会社として設立された1917年に始まり、
1951年の相互銀行転換、1989年の普通銀行転換を経て今へ。
時代を越えて北海道と歩んできた当行の足跡をご紹介します。

1917 北海道無尽株式会社として小樽で創立

開業当初の店舗

1918 小樽無尽株式会社に商号変更

1944 北洋無尽株式会社に商号変更

1945 札幌に本店移転

1951 株式会社北洋相互銀行に商号変更

1954 本店ビル新築

1967 東京支店設置

1969 電子卓上計算機の導入

1972 預金総合口座取り扱い開始

1974 普通預金オンライン移行開始

1976 本店ビル建替（北洋ビル）外国為替公認銀行として業務開始

1984 インフォメーションバザール開催

1985 CIを導入し新行章・コーポレートカラー制定

1989 株式会社北洋銀行に商号変更

東京証券取引所市場第二部上場

1991 東京証券取引所市場第一部上場

1998 新生・北洋銀行スタート

2000 旧拓銀とのシステム統合完了

地域銀行初の持株会社

2001 札幌銀行と共同で札幌北洋ホールディングス設立

2002 イメージキャラクターの採用

2004 証券仲介業務の開始・道内初金融授業の実施

2008 カーボン・オフセットの活用

2010 北洋大通センター、大通ビッセ開業

社外取締役制度の導入
ほっくー基金の創設

2012 札幌北洋ホールディングスと合併

CSR推進室の設置

2015 TSUBASAプロジェクト参加決定

2017 株式会社北海道共創パートナーズ設立

2018 株式会社北洋証券（旧：上光証券）の完全子会社化

2020 新たな経営理念の策定

株式会社北海道共創パートナーズ完全子会社化

2021 サステナビリティ方針の制定、TCFD*1提言への賛同
CSR推進室を改名、サステナビリティ推進室に変更

2022 東京証券取引所の市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行

2023 TSUBASA共同システムの利用開始
頭取直轄「成長戦略企画室」の新設
TNFD*2フォーラムへの参画
ECモール「collesho」開設

2024 株主優待制度の導入
監査等委員会設置会社への移行

1917 無尽会社
小樽ではじまり
国内第2位の無尽会社に成長

1951 相互銀行
相互銀行業の免許を取得、
預金、貸付業務を行えるように

1989 普通銀行
相互銀行から普通銀行への転換、
金融再編による道内3行の営業基盤統合で唯一無二の強固な経営基盤を築く

1989 普通銀行への転換

1998 北海道拓殖銀行より営業譲受

2008 札幌銀行と合併

2024 長期ビジョン達成に向け、新体制へ

2023 長期ビジョン策定・新中期経営計画「新たな成長へのチャレンジ」始動（～2026年3月）

*1気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）の略
*2自然関連財務情報開示タスクフォース（Taskforce on Nature-related Financial Disclosures）の略

社会と北海道の動き

1869 蝦夷地から北海道へ改名

1918 開道五十年記念 北海道博覧会開催

1920 人口2百万人突破

1937 札幌・東京間の定期航空路開設

1945 太平洋戦争終結

1950 第1回さっぽろ雪まつり開催
北海道開発庁設置

1968 北海道命名100年

1970 札幌の人口100万人突破

1972 札幌オリンピック開催

1988 青函トンネル開通
新千歳空港開港

1997 北海道拓殖銀行が経営破綻

2005 知床が世界自然遺産に登録

2008 洞爺湖サミット開催

2016 北海道新幹線開業

2018 北海道命名150年

2020 ウポポイ（民族共生象徴空間）オープン

2021 東京オリンピック競技大会開催（マラソン・競歩・サッカー競技）

20XX 北海道新幹線札幌延伸

価値創造プロセス

お客さま・地域を取り巻く課題は多様化・高度化しています。
北洋銀行グループは、「お客さま本位」を経営理念の軸として、当行グループの強み〔経営資本〕を最大限活用し、中期経営計画を達成するために当行グループ一丸となって様々な施策〔事業活動〕に取り組んでいます。
そして、当行の企業価値を向上させるとともに、長期ビジョンの未来志向の豊かな地域社会の実現に貢献し、お客さまや地域ならびに株主の皆さま等に提供する価値の最大化を追求してまいります〔ステークホルダーへの価値提供〕。

経営理念　お客さま本位を徹底し、多様な課題の解決に取り組み、北海道の明日（あす）をきりひらく

外部環境

- ポストコロナ時代におけるライフスタイルの変化
- 環境対応・デジタル化進展
- 半導体関連事業の進出
- 少子高齢化による人口減少
- 人生100年時代［老後］の長期化

経営資本 INPUT

- 財務資本
- 人的資本
- 社会・関係資本
- 知的資本
- 自然資本

経営戦略・事業活動

当行グループが考える『サステナブルな状況』

道内『法人』
- 環境変化への対応や新事業の創出などを通じて、成長していく状況。
- コロナ禍などで苦しんだ企業の経営改善が図られ、新たな成長に向かう状況。

道内『個人』
- 個人が抱える多様な課題、人生100年時代の老後長期化に伴う資産の不安が解決され、安心で豊かな生活を過ごせる状況。

道内『地域』
- 環境関連や情報技術などの未来志向型の新産業創出や、農業や観光など北海道の基幹産業成長が実現。域外からの投資・消費が呼び込まれ、地域社会が豊かになる状況。

北海道/お客さまの『サステナブル』をサポートすることで、**当行グループの持続的な成長につなげていく。**

中期経営計画　［2023年4月～2026年3月］　▶P19

［北海道の明日をきりひらく］経営を強化
成長投融資と経営改善支援で持続可能性の向上に貢献

全体戦略

1. 北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポート
2. お客さまの成長を支える人財の育成
3. 店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上

個別戦略

1 法人 ▶P41
2 地域 ▶P51
3 個人 ▶P59
4 人財 ▶P65
5 デジタル ▶P75

成果 OUTPUT

目指す水準

- 連結当期純利益　2025年度　170億円程度
- 連結自己資本比率　下限値　10.5%
- 連結ROE　2027年度　5%程度　※中期経営計画で掲げる目標を1年前倒し
- 連結コアOHR　2028年度　60%程度
- 貸出シェア　2025年度　法人 32.0%　個人 41.1%

価値提供 OUTCOME

お客さま
- 幅広い商品・専門性の高いサービスのご提供
- ニーズや課題を的確に捉えたベストなご提案

地域社会
- 北海道の豊かさや魅力向上への貢献
- 地域の課題解決など持続可能な未来への牽引

株主・投資家
- 中長期的な企業価値の向上
- 透明性の高い情報開示と積極的な対話

職員
- 職員が夢や誇りを持って活躍できる職場の提供
- 多様な働き方の提供とワークライフバランス支援

長期ビジョン 目指す姿

環境・社会への貢献投資と経済成長投資を両立し、未来志向の豊かな地域社会の実現に貢献する

～道内企業のサステナブル経営/一人ひとりのサステナブル生活設計をサポート～

価値創造の循環による、経営基盤のさらなる強化と持続的な価値の向上を実現

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

北洋銀行グループは、2018年12月「北洋SDGs宣言」を表明し、地域の持続的成長支援と社会的課題の解決に取り組んでおります。
【SDGs】2015年の国連サミットで採択された、17のゴールと169のターゲットで構成される持続可能な世界を実現するための2030年までの国際目標を指します。

北洋銀行グループの中期経営計画（2023年4月～2026年3月）

中期経営計画『新たな成長へのチャレンジ』 ～お客さま、地域と共に持続可能な成長を～

北洋銀行グループは、2023年4月に中期経営計画「『新たな成長へのチャレンジ』～お客さま、地域と共に持続可能な成長を～」を策定しました。人口減少に伴い縮小が懸念される北海道マーケットにおいて、道内企業や個人のお客さま、地域社会のサステナビリティの実現をサポートすることが当行グループの使命と考え、中期経営計画では「成長」と「環境・社会」をキーワードに、環境・社会への貢献投資と経済成長投資を両立し、お客さま、地域とともに北海道の持続可能な成長に貢献してまいります。

外部環境から求められる方向性

「北海道の明日をきりひらく」経営を強化し、成長投融資と経営改善支援で持続可能性の向上に貢献することが当行に求められている役割と考え、「成長」と「環境・社会」をキーワードに北海道の持続可能な成長をサポートしていきます。

外部環境	求められる方向性	具体的な取組み	
人口減少	お客さま/北海道の成長に貢献するサポート	お客さま/北海道の成長と環境・社会に貢献する投融資	「北海道の明日をきりひらく」経営を強化
コロナで疲弊した道内企業	SX/DX向上への成長投資が期待できる分野（好機）		
人生100年時代【老後】の長期化	安心できる老後を迎えるための資産形成サポート	安心できる老後への資産形成支援	成長投融資と経営改善支援で持続可能性の向上に貢献
環境対応・デジタル化進展	お客さまの事業性を理解し、経営を改善し軌道に乗せるサポート	コロナ禍で疲弊したお客さまを支え経営改善し成長につなげる	

長期ビジョン

「環境・社会への貢献投資と経済成長投資を両立し、未来志向の豊かな地域社会の実現に貢献する」ことを長期ビジョンとして掲げ、北海道ならびにお客さまの『サステナブル』をサポートすることで、当行グループの持続的な成長につなげていきます。

経営理念

お客さま本位を徹底し、
多様な課題の解決に取り組み、
北海道の明日をきりひらく

今後の経営の方向性

- 「北海道の明日をきりひらく」経営を強化。北海道の未来への成長をサポートし、持続可能な地域社会の実現に貢献する。
- 持続的成長の行き詰まりに直面している事業者に、新たな成長を見出すサポートを行う。
- お客さま・地域社会・株主・従業員、それぞれのステークホルダーに貢献し、持続可能な地域金融機関経営を確立する。

長期ビジョン：環境・社会への貢献投資と経済成長投資を両立し、未来志向の豊かな地域社会の実現に貢献する
～道内企業のサステナブル経営／一人ひとりのサステナブル生活設計をサポート～

《当行グループが考える『サステナブルな状況』》

道内『法人』	・環境変化への対応や新事業の創出などを通じて、成長していく状況。 ・コロナ禍などで苦しんだ企業の経営改善が図られ、新たな成長に向かう状況。
道内『個人』	個人が抱える多様な課題、人生100年時代の老後長期化に伴う資産の不安が解決され、安心で豊かな生活を過ごせる状況。
道内『地域』	環境関連や情報技術などの未来志向型の新産業創出や、農業や観光など北海道の基幹産業成長が実現。域外からの投資・消費が呼び込まれ、地域社会が豊かになる状況。

北洋銀行グループの『サステナブルな状況』：北海道/お客さまの『サステナブル』をサポートすることで、当行グループの持続的な成長につなげていく。

長期ビジョンを実現するビジネスモデルの枠組み

中期経営計画ではステークホルダーの皆さまへの貢献として、①「お客さま本位」の業務運営により、お客さまとともに成長すること、②「北海道の明日をきりひらく」行動により、地域社会に貢献し、地域とともに成長すること、③当行の収益を株主の皆さまに還元し、株主の皆さまとともに成長すること、④人的資本経営を徹底することで、従業員とともに成長することを掲げています。

ステークホルダーへの貢献

- お客さま「お客さま本位」の業務運営
- 地域社会「北海道の明日をきりひらく」
- 株主・投資家 収益の還元
- 従業員 人的資本経営の重視

市場セグメント	法人	個人	地域
ビジネスモデルの基本形	預貸ビジネス	フィービジネス	決済ビジネス
×			
強化するビジネス	サステナブル投融資	コンサルティング	
	経営改善	銀行取引DX	地域振興貢献
×			
お客さまへの価値提供機能	人的資本	チャネル	デジタル
ビジネスを支える経営基盤	コンプライアンス	リスク管理	グループ経営
	ガバナンス	成長戦略企画室	

中期経営計画の概要（全体戦略）

中期経営計画の実現に向け、3つの全体戦略を掲げています。法人・個人・地域における多様な課題の解決に取り組み、北海道およびお客さま、当行グループの持続的な成長につなげる取組みを行っております。

中期経営計画における目指す姿（2023年度～2025年度）
『新たな成長へのチャレンジ』 ～お客さま、地域と共に持続可能な成長を～

ギャップを埋める全体戦略

①北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポート
➡銀行・HKP※・北洋証券を柱とした法人・個人・地域社会のサステナビリティ向上支援と成長サポート
➡コロナ禍で苦しんだ道内企業の経営改善・成長に向けたサポート
※北海道共創パートナーズ

②お客さまの成長を支える人財の育成
➡成長支援の視点を備えた営業店人財育成、高度な課題解決能力をもつHKP・北洋証券の専門人財拡充・育成＋経営理念、行動規範を共有できる専門人財の中途採用

③店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上
➡TSUBASAシステム共同化効果の追求、窓口業務のIT活用、DX投資活性化による お客さまの利便性向上と当行の生産性向上

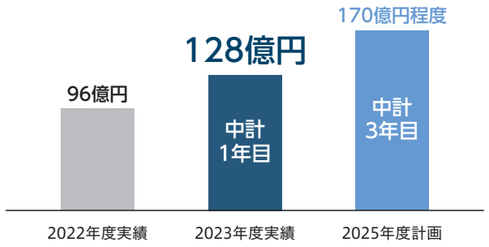
現　状：道内経済低迷による持続可能性への懸念／お客さまを取り巻く課題の更なる多様化・高度化／店舗・対面が前提の高コスト体質

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画は2023年4月からの3ヶ年を計画期間とし、目標とする指標として、当期純利益、自己資本比率、ROE、OHR（いずれも連結）、法人貸出シェア、個人貸出シェア（いずれも単体）を掲げ、グループ全体の企業価値向上に向け取り組んでいます。
また、計画策定時からの外部環境の変化を踏まえ、ROE5%の中長期目標については、トップライン収益の強化とコストコントロールおよび資本政策により1年前倒しし、2027年度での達成に向け取組みを進めております。

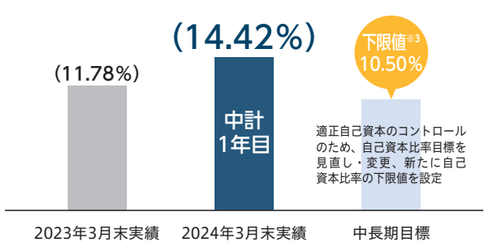
重点指標

連結当期純利益※1



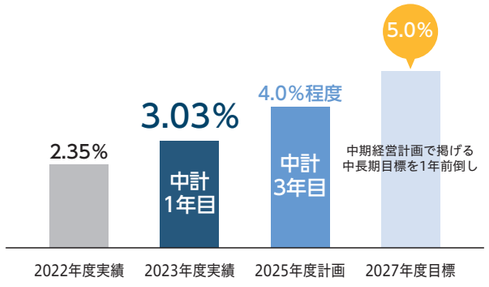
※1 親会社株主に帰属する当期純利益

連結自己資本比率※2

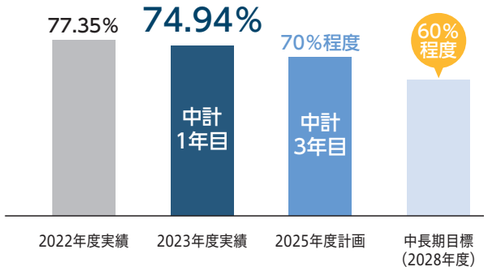


※2 2024年3月末より、最終化されたバーゼルIIIを適用し、算出しています。
※3 バーゼルIII完全実施ベース

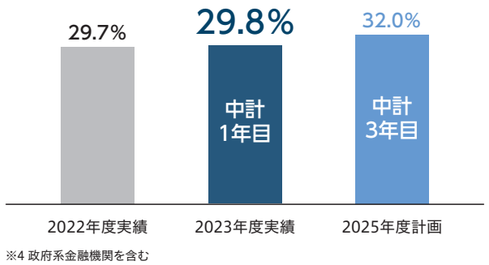
連結ROE



連結コアOHR

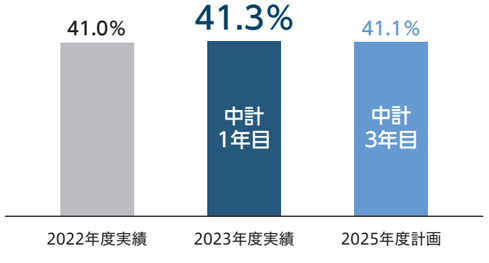


道内法人貸出シェア※4



※4 政府系金融機関を含む

道内個人貸出シェア



中期経営計画達成に向けた取組みKPIについて

当行では、個別戦略毎にKPI（重要業績評価指標）を設定し、中期経営計画の実行を推進しております。進捗状況の定期的なモニタリングに加え、計画を達成するために実行すべきプロセスが適切に実施されているかを評価し、各種施策の実行性を高めるべく、取組みを進めております。

戦略	KPI	2023年度実績（計画比）	2025年度目標
法人戦略	事業成長サポート取組件数	218件（+18件）	計画期間（3年）累計600件
	経営改善計画確定率	95%（+2%）	98%
	成長期待分野への投融資実行額	2,191億円（+1,641億円）	計画期間（3年）累計：1,600億円
地域戦略	新産業・成長産業に該当する企業ファンド取扱件数	12件（+2件）	計画期間（3年）累計：30件
	成長企業の新規販路開拓件数	543件（▲57件） うちローカルスタートアップ10件（±0件）	計画期間（3年）累計：1,800件 うちローカルスタートアップ 30件
個人戦略	預り資産残高（銀行・証券）	4,690億円（+185億円）	6,100億円
	NISA iDeCo総加入者数	97千件（▲15千件）	168千件
人財戦略	行員1人あたりの研修費用	60千円（+0千円）	75千円
	次有給休暇取得率	56.1%（+11.1%）	55.0%
	女性管理職（課長級以上）比率	23.1%（+0.1%）	25.0%
デジタル戦略	個人アプリ登録者数	111千件（+31千件）	計画期間（3年）累計：260千件

2023年度の振り返り

中期経営計画1年目における総括として、重点指標については1年目で実現すべき水準を概ね達成しており、計画達成に向けた着実な積み上げが実現したものと評価しております。

法人貸出シェアは、前年比やや低下しておりますが、コロナ5類移行後の経済活動の正常化を背景とした想定以上のコロナ関連融資の繰上返済等が大きく影響したもので、過年度の地域シェアを上回る積極的なコロナ融資対応を背景とする反動減が要因として挙げられます。

個別戦略毎に設定するKPIについても上記のとおり、概ね1年目の計画を達成しております。特に法人戦略の核となる「成長期待分野への投融資」は計画3年間の目標を上回る実績となっており、一層の拡大を図るとともに当行の成長につなげます。未達項目については、個別に対策を講じることで、中期経営計画の着実な実行に向け取り組みます。

北海道のつよみ・課題

営業エリア

数字で見る北海道

総面積・総人口※1
83,422㎢
509万人

道内総生産※2
20兆5,409億円
(2020年度 +4,653億円)

農業産出額※3
1.3兆円

漁業・養殖業産出額※4
0.3兆円

道産食品輸出額※5
1,298億円

再生可能エネルギー導入ポテンシャル※6

〈 太陽光導入ポテンシャル 〉	〈 陸上風力導入ポテンシャル 〉	〈 地熱導入ポテンシャル 〉
全国1位 (24.6%)	全国1位 (51.1%)	全国2位 (12.7%)

※1 国土交通省「令和6年全国都道府県市区町村別面積調（4月1日時点）」、総務省統計局「人口推計（2023年(令和5年)10月1日現在）結果」
※2 北海道経済部経済企画局「令和３年度（2021年度）道民経済計算　の概要」
※3 農林水産省「令和4年 農業産出額及び生産農業所得（都道府県別）」
※4 農林水産省「令和4年 漁業産出額」
※5 北海道「2022年北海道食の輸出拡大戦略〈第Ⅱ期〉推進状況報告書」
※6 再生可能エネルギー情報提供システム【REPOS（リーポス）】（http://www.renewable-energy-potential.env.go.jp/RenewableEnergy/）から取得したコンテンツを加工して作成（2024年7月作成）。設備容量(MW）ベースで計算

北海道の“価値”

「食」の北海道ブランド

農業

北海道の農業・酪農は、本道の耕地面積は114万3千haと全国の26%を占め、1農業経営体当たりの経営耕地面積は30.8haで都府県の14倍と、その広大な土地資源を活かし、大規模な生産性の高い農業を展開しております。わが国最大の食料供給地域として、安定供給に大きく貢献しております。北海道の食料自給率（カロリーベース）は216%と、全国1位です。本道の気候（各地域の気象条件など）を活かした農業が展開され、北海道はわが国にとってなくてはならない存在です。

（参考：北海道庁「北海道農業・農村の姿2022」）

漁業

北海道は、豊かな水資源に恵まれており、漁業生産量は全国の約2割を占めています。人口減少や後継者不足から漁業就業者や登録船舶数は減少傾向にありますが、漁業従事者数は日本一と、漁業がまだまだ盛んな地域です。北海道の魚介類における食料自給率は359%と域内需要の3倍以上の魚介類を生産しており、わが国の水産物供給基地として大きく貢献しています。また日本国内のみならず、中国を中心に年間500億円以上の輸出も行われており、世界において重要な役割を果たしています。

（参考：国土交通局 北海道開発局水産課ホームページ）

豊富な観光資源

自然・気候

北海道は、日本最北に位置し、地形や位置などにより地域によって気候の違いはありますが、四季の変化が明確で、季節によって多彩な表情を見せてくれます。北海道全域に、世界自然遺産・国立公園、国定公園、道立自然公園として指定された自然があり、北海道を代表する傑出した風景地を四季ごとに楽しむことができます。またこのように、すぐれた自然に恵まれており、北国特有の多様な動植物が生息・生育していることから、条例や計画に基づき、北海道らしい自然共生社会の実現を目指しています。

（参考：「北海道データブック2021_自然・気候」）

歴史・文化

北海道の歴史・文化は独自の特徴があります。縄文時代以前から続く北の国ならではの文化と先住民族であるアイヌ民族文化の継承、海の玄関口として歩んできた道南エリア、明治新政府による開拓など、本州とはまた違う歴史を刻んでおり、道内各地にその歴史を学ぶことができる観光施設や遺産が点在しております。現在、北海道の宝を未来へ引き継ぎたい有形・無形物「北海道遺産」として74件※の登録があり、北海道全体で保全・活用へ取り組むことが期待されています。

（参考：公益社団法人北海道観光振興機構ホームページ、※2022（令和4）年10月13日選定時点）

北海道の地域課題

お客さま、地域とともに持続可能な成長をサポートし、北海道が抱える地域課題解決に取り組んでいます。

後継者不在率※7
66.5%
(全国4位)

休廃業・解散率※8
3.31%
(全国6位)

経済成長率※9
名目 2.3% (全国2.7%)
実質 2.3% (全国2.8%)

CO_2排出量※10

■ 産業部門 ■ 業務その他部門 ■ 家庭部門 ■ 運輸部門 ■ 廃棄物分野(一般廃棄物)

〈 部門・分野別CO_2排出量 〉➡全国排出量 約5%

15,483t-CO_2 | 8,960t-CO_2 | 11,809t-CO_2 | 8,903t-CO_2 | 479t-CO_2

〈 部門・分野別CO_2排出量構成比 〉➡産業及び家庭部門の排出割合が各 約30%

34% | 20% | 26% | 19% | 1%

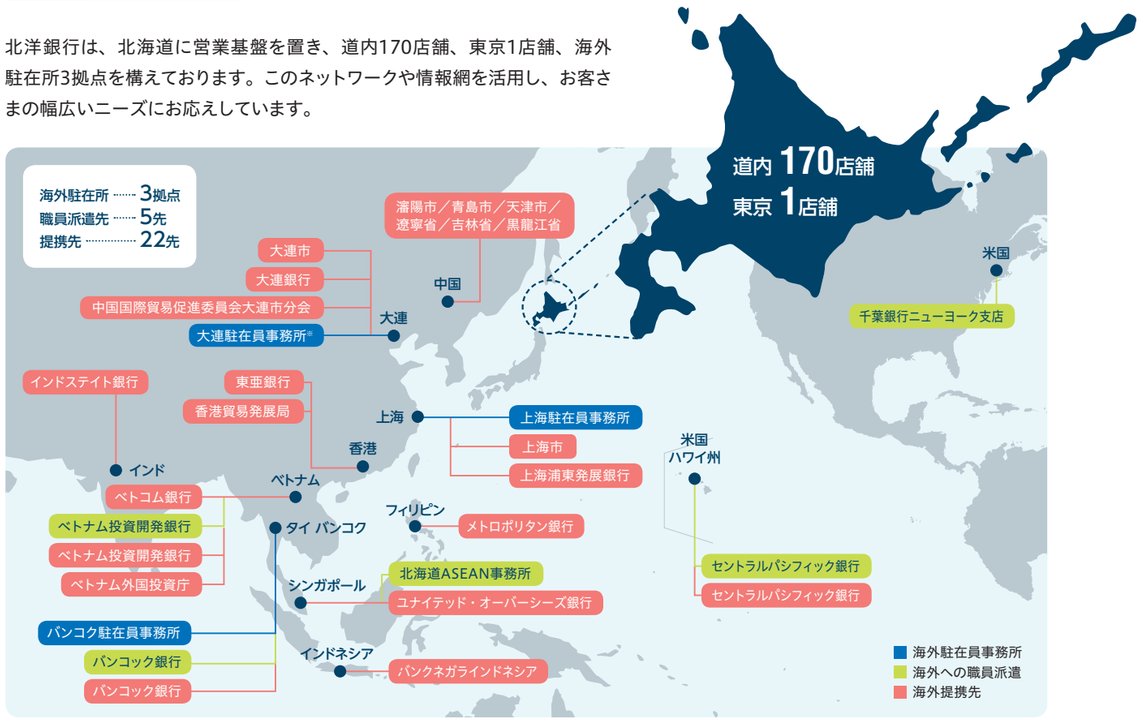
北海道の目標
●2030年GHG排出量 ▲48%（2013年度比）　●2050年カーボンニュートラル

※7 北海道「後継者不在率」動向調査（2023年）　※8 全国企業「休廃業・解散」動向調査（2023）
※9 北海道「令和３年度（2021年度）道民経済計算の概要」　※10 自治体排出量カルテ（2021年度）

私たちのつよみ

強み❶ネットワーク

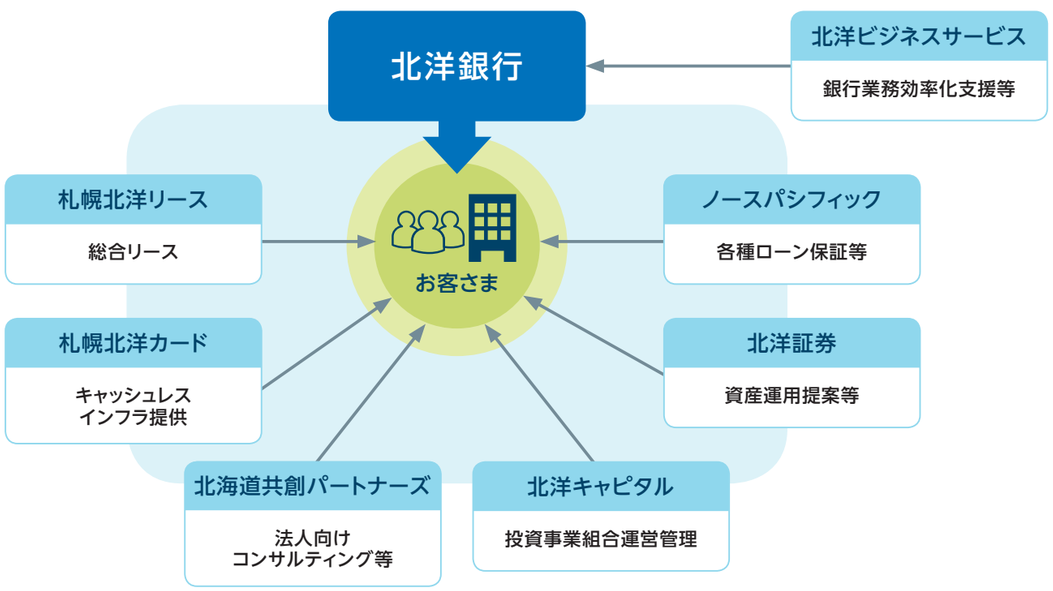
北洋銀行は、北海道に営業基盤を置き、道内170店舗、東京1店舗、海外駐在所3拠点を構えております。このネットワークや情報網を活用し、お客さまの幅広いニーズにお応えしています。



※2024年10月1日付で、大連駐在員事務所は、上海駐在員事務所に統合いたします。

強み❷グループ総合力

当行は、子会社との連携によりグループ総合力を発揮し、お客さまの多様なニーズにお応えできるソリューションを提供しております。



強み❸地域のサステナビリティを支える「人財」

当行は、お客さまや地域とともに成長し、その成長により当行の収益力を向上させ、皆さまの負託に応えていくためには、「人財」がベースであると考えております。「地域社会のサステナビリティを支える人財」を創出すべく、人財の質的・量的確保に向けた人財育成への取組強化を実践し、お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、高い専門性やスキルを備えた人財が活躍しております。

2023年度　保有者（2024年3月31日現在）

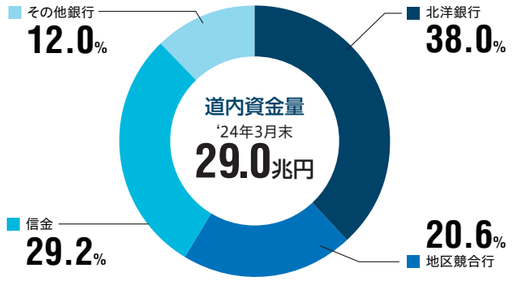
FP1級取得者	中小企業診断士	事業承継M&Aエキスパート	ITパスポート	農業経営アドバイザー	証券アナリスト
70名	31名	587名	426名	83名	18名

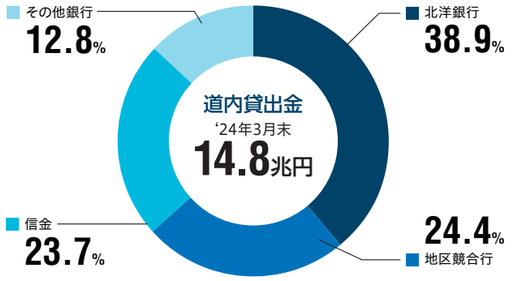
宅地建物取引士	社会保険労務士	公認会計士	医療経営士	SDGsベーシック	M&Aシニアエキスパート
184名	5名	1名	4名	2,218名	140名

強み❹強固なお客さま基盤

当行は、道内の拠点を活かし、お客さまにとって必要とされる銀行を目指し、道内金融機関において預貯金・貸出金シェアトップを維持しております。引き続き、お客さまのメインバンクに選んでいただけるよう、接点維持・強化に取り組んでいきます。

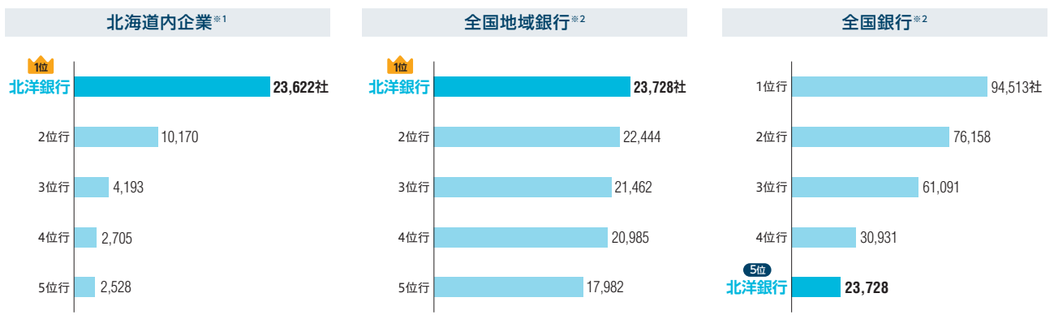
道内預貸シェア





※道内に本支店のある国内銀行（ただし、ゆうちょ銀行、整理回収機構除く）および信金の残高に基づくシェア
※預金は譲渡性預金含む（道内信金の譲渡性預金については、全国の信金の譲渡性預金残高から推計）
※シェアについては切り捨てにより合計が100%になりません
（出所）日本銀行「都道府県別預金・現金・貸出金」、信金中金 地域・中小企業研究所「全国信用金庫概況」、「信金中金月報（速報値）」、各行決算説明資料等により推計

メインバンクとする金融機関ランキング



※1 帝国データバンク「道内企業「メインバンク」動向調査（2023年）」より
※2 帝国データバンク「全国企業「メインバンク」動向調査（2023年）」より

サステナビリティ方針・推進体制

サステナビリティ方針

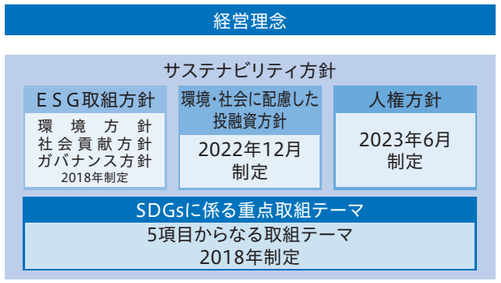
北洋銀行グループは「経営理念」と「行動規範」に基づく企業活動を通じて、当行グループを支えていただいている全てのステークホルダーと地域社会・環境の持続的発展に貢献するとともに、当行グループの中長期的な企業価値の向上と持続的経営の実現に努めます。

サステナビリティ管理・推進体制

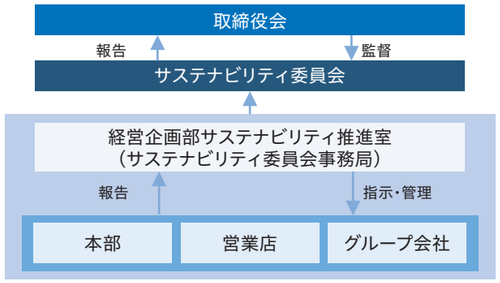
サステナビリティ経営への取組強化を目的として、頭取を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会では、サステナビリティ方針に基づき、サステナビリティにおける課題の洗い出しやそれに対する施策展開、年度毎のサステナビリティ取組方針の制定ならびに気候変動や生物多様性などの「環境保全」、人財育成などの「人的資本」に関する施策・方針、取組状況などについて報告・協議を行っています。協議事項等は取締役会へ報告し、取締役会による監督が適切に図られるよう体制を整備しています。

当行では、経営理念およびサステナビリティ方針のもと、中期経営計画「『新たな成長へのチャレンジ』」～お客さま、地域と共に持続可能な成長を～」において、長期ビジョンとして「環境・社会への貢献投資と経済成長投資を両立し、未来志向の豊かな地域社会の実現に貢献する」と定めました。道内企業のサステナブル経営や個人のお客さまのサステナブルな生活設計をサポートするとともに、優先的に取組むべきサステナビリティ経営の重要課題を三つ（「気候変動対応」「生物多様性保全」「金融経済教育」）、人的資本（P.65）の重要課題を三つ（「専門性の高い人財の育成」「自律性・多様性・創造性の追求」「職員のエンゲージメントの向上」）特定しております。これらを当行グループの企業価値の向上と持続的経営の実現につなげます。

方針体系



推進体制



SDGsに係る重点取組テーマ

1	お客さまとの共通価値の創造	事業性理解に基づく融資や各種ファンドの活用による金融仲介機能の円滑な発揮、地方創生や起業・創業・販路拡大・事業承継等、お客さまのニーズに応じた多様なソリューションの提供、ならびにそれらを活用した、地域の強みである食・観光分野および課題であるモノづくりへの支援を通じて、お客さまとの共通価値を創造し、北海道経済の持続的成長に貢献してまいります。
2	環境保全	省エネルギー等への全行的取り組みによる自行の環境負荷低減、多様な金融商品を活用した環境配慮型企業・環境成長分野へのサポート、ならびに北海道の生物多様性保全に取り組む個人・団体への助成等により、北海道の自然環境の維持・保全に貢献してまいります。
3	医療福祉	少子高齢化の先進地域である北海道の実情を踏まえ、医療・福祉機関への経営面のサポートや道内医療大学との連携、ならびに障がい者支援等により医療福祉の充実に貢献してまいります。
4	教育文化	貯蓄・投資を通じた安定的資産形成に資する金融リテラシーの向上を見据えた金融経済教育の推進、ならびに幅広い質の高い教育文化の振興に取り組んでまいります。
5	ダイバーシティ	ワークライフバランスの充実などにより、女性・シニア・外国人・障がい者を含む全ての人財が能力を最大限発揮できる多様な働き方を提供し、職員一人ひとりが働きがいを感じられる組織づくりに取り組んでまいります。

Pick Up　SDGs重点取組テーマにおける2023年度の活動

医療福祉に関する取組み

札幌医科大学との連携セミナー

道民の皆さまの健康増進と地域医療の貢献に資する取組みとして、2023年10月に当行セミナーホールにて開催いたしました。題目を「今からでも遅くない！血管の老化（動脈硬化）の予防と生活習慣」とし、79名の方にご参加いただきました。

札幌医科大学との連携セミナー「道民医療講座」

北海道・北海道銀行との連携セミナー

地域医療構想のさらなる議論の活性化や、地域における医療機関の機能分化・連携を進めるに当たってサポートとなることを目的として、北海道と地域銀行が連携のうえ開催いたしました。道内基幹病院等の理事長・事務長等が参加し、現状の課題や今後の取組みにおける対策等を共有するとともに、当行より金融支援について講演いたしました。

教育文化に関する取組み

北洋銀行presents 札幌交響楽団によるクラシックコンサート

2012年から札幌交響楽団によるクラシックコンサートを道内各地で開催しています。フルオーケストラによる公演のほか、アンサンブルによるミニコンサートも実施しており、道民の皆さまに本格的なクラシック音楽をお楽しみいただいています。これまでに延べ約37,000名のお客さまをご招待しております。

2023年度 実施コンサートの様子

中学生作文コンクール

北海道の未来を担う中学生が日常の多彩な経験を活かし、自らの考えを発信していく有意義な取組みと考え、2013年度より「中学生作文コンクール」に協賛しています。2023年度のテーマは「私の推し」とし、漫画や劇、書道、楽器、スポーツなど、多種多彩な「推し」を通じて得られた素敵な経験や気持ちを作文にしていただき、11,000点を超える応募がありました。

ダイバーシティへの取組み

ほっくー障がい者スポーツ基金

パラスポーツ支援の取組みとして、「SDGs（パラスポーツ応援）私募債」を取り扱っております。お客さまが私募債を発行される際に、発行金額の0.2%相当額を当行が「ほっくー障がい者スポーツ基金」へ拠出し、道内のパラスポーツに取り組む選手や団体等へ寄付するものです。2023年度は、3先へ総額120万円の助成金を贈呈いたしました。

また、北海道との包括連携協定の一環として、「子ども」と「障がい児者」に重点を置いたスポーツ応援事業を実施しています。子どものスポーツでは体力向上と地域活性化、障がい児者スポーツでは障がいに対する理解を深め、障がい児者の社会参加の促進に貢献しています。

川眞田　結菜選手
2023年4月　日本デフ水泳協会　日本代表選出
2023年8月　第6回世界デフ水泳選手権大会　400M自由形5位入賞／200Mバタフライ7位入賞など

森本　悠生選手
2023年7月　第３回世界デフユースバドミントン選手権男子シングルス準優勝、混合ダブルス優勝
2023年7月　第６回世界デフバドミントン選手権男子シングルスベスト８（入賞）、混合団体戦準優勝

子どものスポーツ

公益財団法人北海道スポーツ協会のご協力のもと、スポーツ体験教室を開催する各市町村体育協会を助成しています。助成先の地元のスポーツ少年団やスポーツクラブとも連携し、5種目10回以上のスポーツを体験できるものとしています。

障がい児者スポーツ

公益財団法人北海道障がい者スポーツ協会のご協力のもと、障がい児者スポーツの活動団体に助成金を交付しています。一般公募の中から、障がい児者スポーツ振興と向上に貢献する活動に取り組む団体を選定しています。

気候変動問題への取組み

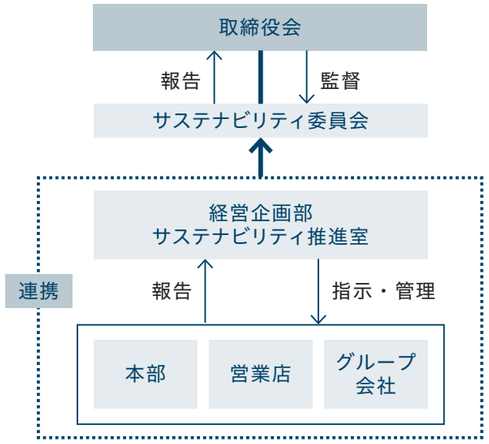
北洋銀行は、持続可能な地域社会・環境の実現に対する社会的な意識の高まりを受け、2021年5月にサステナビリティ方針を策定するとともに「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言への賛同を表明しました。
今後も提言に沿った態勢整備を進め、当行グループを支えていただいている全てのステークホルダーと地域社会・環境の持続的発展に貢献するとともに、当行グループの中長期的な企業価値の向上と持続的経営の実現に努めていきます。

ガバナンス

当行グループは気候変動をはじめとする環境問題への対応を優先的に解決すべき重要課題の一つとして認識しており、サステナビリティ委員会にて、気候変動に関する取組方針や進捗状況について協議を行っております。推進状況は取締役会へ報告し、取締役会による監督が適切に図られるよう体制を整備しています。

また、2022年12月、サステナビリティに係るガバナンス強化の一環として、「環境・社会に配慮した投融資方針」を新たに制定しました。地域金融機関として地域のサステナビリティ実現に向け、環境・社会に配慮し、且つ、最も環境・社会課題の解決に資する事業領域である投融資に積極的に取り組むために、取組方針を明確化しました。

本方針は、環境・社会に「ポジティブな影響を与えると考えられる事業」と「ネガティブな影響を与えると考えられる事業」に区分し、前者を積極的に取り組み、後者は慎重に判断する当行の投融資姿勢を示すものです。環境保全や気候変動対応など環境課題の解決に資する事業などは、環境・社会にポジティブな影響を与えるものとし、積極的に推進します。



戦略

1.機会

お客さまの脱炭素社会への移行を支援するファイナンス（サステナビリティ・リンク・ローン、グリーンローン等）やソリューション（SDGsコンサルティング、脱炭素コンサルティング等）の提供を通じて、金融・非金融の両面から、脱炭素社会の実現に貢献します。

2.リスク

当行では、短期（5年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸で気候変動に伴うリスクとして移行リスクと物理的リスクを以下の通り認識しており、引き続きTCFD提言が推奨するシナリオを活用した分析を実施し、各リスクの定量的な評価を進めています。

移行リスク	脱炭素社会への移行に伴い、お客さまの事業が影響を受け、当行の与信関係費用が増加するなどのリスクを想定		時間軸
	法規制	炭素税等、CO_2排出に関する規制強化等	中期～長期
	技術	既存製品の低炭素技術への入替に係る投資の失敗等	中期～長期
	市場	消費者行動の変化、原材料コストの上昇等	中期～長期
	評判	特定セクターへの非難等	短期
物理的リスク	異常気象により、当行の事業用資産が被災し事業継続が困難となるリスクや、お客さまの業績悪化や事業用資産毀損による当行の与信関係費用が増加するなどのリスクを想定		時間軸
	急性	洪水等の増加、異常気象の深刻化	短期～長期
	慢性	平均気温の上昇、海面上昇	長期

3.炭素関連資産

「エネルギーおよびユーティリティー※1」セクター向け貸出金等の当行貸出金等に占める割合は1.6%です。なお、2021年TCFD改訂付属書に基づく炭素関連資産※2向け貸出金等の当行貸出金等に占める割合は14.3%です。

※1 石油精製・石油製品製造、ガス、石炭製品、大手電力会社等。水道事業者、再生可能エネルギー発電事業者は除きます。
※2「エネルギーおよびユーティリティ」セクターに「運輸」「素材・建築物」「農業・食料・林産物」セクターが追加されました。

4.シナリオ分析

TCFD提言では、気候変動のリスクに対する戦略のレジリエンスを示すために複数のシナリオに基づいた分析の実施を推奨しており、当行では移行リスクと物理的リスクについてシナリオ分析を実施しています。
シナリオ分析結果を当行のリスク低減やお客さまの脱炭素社会への移行に向けた対話の強化・支援につなげていくため、引き続き分析手法の高度化に取り組みます。

	移行リスク	物理的リスク
リスク事象	脱炭素社会への移行によるマクロ経済環境の変化を通じてお客さまの財務が悪化することに伴う当行の信用コストへの影響	①洪水等の増加による当行不動産担保の毀損やお客さまの事業停滞に伴う業績悪化 ②洪水等の増加による当行営業店舗等の毀損を基因とした当行の損失発生
分析対象	エネルギー、ユーティリティー、鉄鋼セクター	①道内事業性貸出先 ②当行営業店舗等（ATMを含む）
シナリオ	NGFS※3の「Netzero2050」「Delayed Transition」	IPCC※4第5次報告書におけるRCP2.6（2℃シナリオ）およびRCP8.5（4℃シナリオ）
分析結果	2050年まで	2050年まで
分析結果	信用コスト増加額：累計で113～172億円	①信用コストの増加額：最大で35億円程度 ②当行損失の増加額：最大で6億円程度

※3 気候変動リスク等に係る金融当局ネットワーク
※4 気候変動に関する政府間パネル

リスク管理

当行では、経営の健全性を確保しつつ収益力を向上できるよう、信用リスク、市場リスク、オペレーショナルリスクをはじめ主要なリスクを把握し統合的に管理を行っています。

気候変動に伴う変化は様々な波及経路を通じて信用リスク等の主要なリスクを増減させ、当行の事業活動や財務内容に重要な影響を与える可能性があることを認識し、行内で共有しています。

シナリオ分析の活用やお客さまのGHG排出量の算定等を通じて、気候変動による当行財務等およびお客さまの事業活動等への影響について評価を行い、各種ソリューションの提供を中心とするお客さまの気候変動対応への積極的な支援を通じて、中長期的に当行の気候関連リスクの低減を図る体制を統合的なリスク管理の枠組みの中で構築しています。

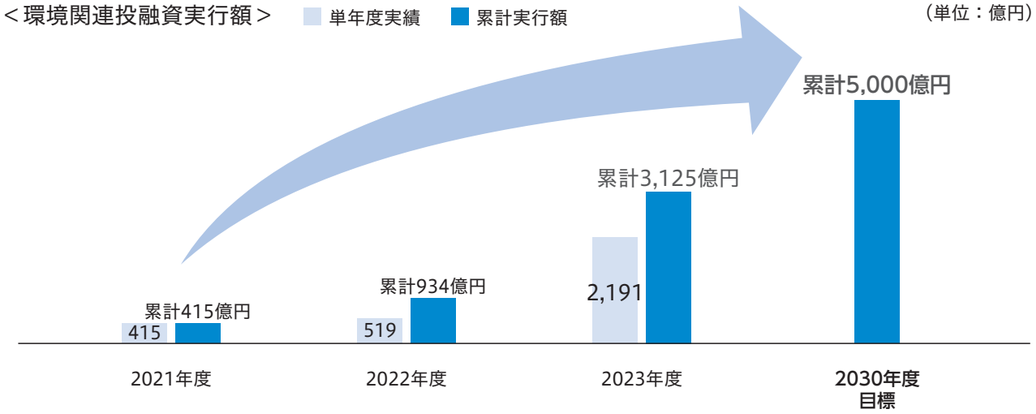
気候変動問題への取組み

指標及び目標

環境関連投融資累計実行額

気候変動への対応として、金融機関として最も環境課題の解決に資する事業領域は投融資であるとの考えのもと、脱炭素社会への移行を支援する「環境関連投融資」について、2021年度～2030年度の10年間で累計5,000億円の目標を設定しております。2021年度からの実績は以下の通りです。

＜環境関連投融資実行額＞　単年度実績　累計実行額　（単位：億円）

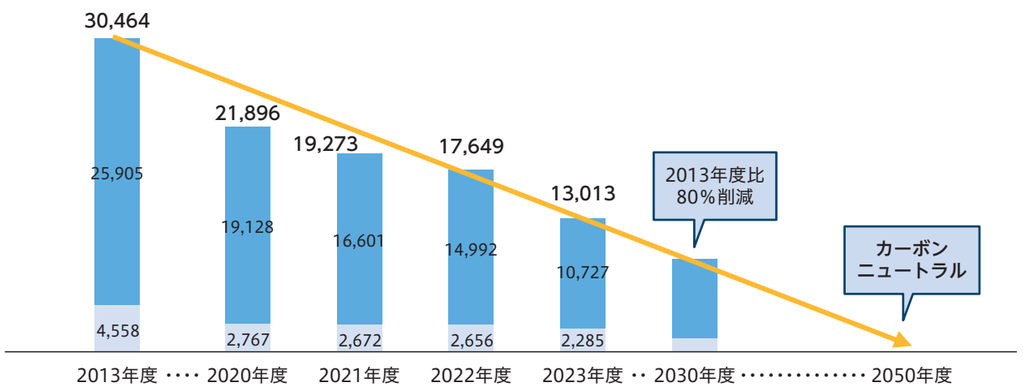


GHG排出量削減に向けた取組み

地域の脱炭素化を積極的に進めてまいります。

(a)当行グループはＧＨＧ排出量（Scope1.2）削減のため、省エネルギー設備への更新やカーボンフリー電力を導入しております。2030年度までに2013年度比80%削減し、2050年カーボンニュートラルの実現を目指す目標に対して、2023年度は、2013年度比57.3%削減しました。

＜GHG排出量（Scope1.2の状況）＞　Scope1　Scope2　（単位： t -CO_2）



(b)金融機関に対してScope3の取組みへの期待が高いことを認識しています。カテゴリー15（投融資先のGHG排出量）は、金融機関におけるGHG排出量の大部分を占めることから、PCAF※1スタンダードの計測手法を参考とし、法人融資先を対象に試算を開始しています（一般事業法人向け融資額の91%が集計対象）。

（単位：t -CO_2）

Scope3カテゴリー		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
5	事業活動から出る廃棄物※2	—	—	—	24
6	出張	430	462	418	896
7	通勤	1,563	1,494	1,425	1,432
15	投融資	—	—	586,103	10,539,301

＜Scope3カテゴリー15の内訳＞

業種	排出量※3（単位：t -CO_2）	炭素強度※4（単位：t -CO_2/百万円）
農業	126,494	6.61
製紙・林業製品	217,412	3.97
加工食品・加工肉	815,373	5.56
飲料	15,791	3.20
金属・鉱業	339,997	14.63
化学	178,511	10.96
石油及びガス	332,424	2.98
石炭	9,128	8.06
建設資材	1,383,084	35.43
資本財	617,531	2.75
自動車及び部品	30,665	2.72
電力ユーティリティ	547,374	27.75
不動産管理・開発	103,440	1.09
トラックサービス	595,584	3.64
鉄道輸送	14,158	5.25
海上輸送	39,343	25.66
旅客空輸	81,904	19.90
航空貨物	900	2.43
その他	5,090,179	2.81
合計	10,539,301	—

※1.Partnership for Carbon Accounting Financials 投融資ポートフォリオにおけるGHG排出量を計測・開示する方法を開発する国際的なイニシアティブ
2.カテゴリー5は廃プラスチック類他9種類の開示です。2024年度から紙くずなど計測範囲を拡大していきます
3.排出量の総量に「融資先の資金調達総額に占める当行融資額の割合」を乗じた数値。小数点以下切り捨て
4.融資先の売上高1百万円あたりの排出量

生物多様性保全への取組み

北洋銀行は、気候変動対応に加え自然資本の保全・回復に取り組むため、2023年12月に自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD※1）に賛同し、TNFDフォーラムに参画しました。
TNFDは、気候変動に加え自然資本を対象とし、「陸、海、淡水、大気」の4つで構成されると定義されています。北海道に根差した金融機関としてその趣旨に賛同し、取組みを進めることが重要であると捉えています。

北海道は3つの海に囲まれ、多様な樹種からなる広大な森林、日本最大級の湿原など、豊かな自然環境に恵まれています。当行は2010年より、北海道の希少種保護や生息環境の整備等に取り組む団体を支援する「ほっくー基金」を通じて、生物多様性保全、自然環境の維持に取り組んできました。TNFDフォーラムへの参画により、そこから得られる国際動向や情報を活かし、自然関連の財務情報開示や北海道の気候変動への対応、自然環境保護に取り組むことで、全てのステークホルダーと地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。

Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

※1 Taskforce on Nature-related Financial Disclosuresの略。2021年6月に国連環境計画・金融イニシアティブ（UNEP FI）、国連開発計画（UNDP）、イギリスの環境 NGO Global Canopy、および世界自然保護基金（WWF）により発足した国際イニシアティブ

当行の取組状況

当行では、従来より自然保全活動への取組みを進めておりましたが、2023年度より自然資本の保全・回復に取り組む意思を表明し、当行グループ全体で推進するべく、今後はTNFDの枠組みに沿って対応を進めていきます。

2023年度

・TNFDフォーラムへの参画表明（2023年12月）
・サステナビリティ委員会にて具体的な進め方に関する議論の開始

2024年度

・自然資本に対するお客さまの依存・影響の度合いを把握するため、LEAP※2アプローチを踏まえたヒートマップを作成
・TNFD開示推奨事項である「ガバナンス」「戦略（リスクと機会）」「リスク管理」「指標と目標」
・環境省「令和6年度脱炭素の実現に向けた自然関連情報分析パイロットプログラム（金融機関向け）」に選定

2025年度以降

・「ガバナンス」「戦略（リスクと機会）」「リスク管理」「指標と目標」について開示充実化
・特に「戦略（リスクと機会）」については、TNFDが提言するLEAPアプローチを参考に分析

※2 LEAPとは、Locate（発見）、Evaluate（診断）、Assess（評価）、Prepare（準備）という4つの単語の頭文字を合わせた造語であり、これは自然への配慮を企業のバリューチェーンや金融機関などのポートフォリオのリスク管理プロセスに組み込むための実践的なガイダンスとして公表されたものです。

TNFD提言を踏まえた開示に向けて

TNFD提言では、「ガバナンス」「戦略（リスクと機会）」「リスク管理」「指標と目標」についての開示を推奨しています。
自然資本関連のリスクと機会を特定するためには、当行の投融資先と自然資本の関係性について整理する必要があると認識しています。
TNFDの枠組みで推奨されているLEAPアプローチに沿って、投融資先の自然資本への「依存」や「影響」を分析・整理を進めていくことで、自然資本に対するリスクの適切な管理やビジネス機会の獲得につなげていきます。

LEAPアプローチ

仮説立て

発見（Locate）
・自社の資産、事業、バリューチェーンとの関連
・自然との接点
・重要性の高い地域
・重要性の高いセクター

診断（Evaluate）
・環境資産、生態系サービスの特定
・依存関係と影響の特定
・依存関係の分析
・影響の分析

評価（Assess）
・リスクの識別と評価
・既存リスクの軽減と管理
・追加リスクの軽減と管理
・リスクと機会の重要性評価
・リスクと機会の特定

準備（Prepare）
・戦略とリソースの配分
・目標設定と進捗管理
・報告
・公表

目標・リソースの調整

ENCORE※3による依存度と影響度の高いセクターの特定

自然資本に対する投融資先の依存度・影響度の分析を進めていくにあたり、ENCOREを使用してTNFD優先セクターの依存度と影響度について分析を行い、ヒートマップを作成しました。
その結果、「依存」については、多くのセクターにおいて「水の依存度」が高い、との結果となりました。特に「建設資材」と「紙製品・林産品」が依存度の高いセクターと分析しました。また「影響」についても、多くのセクターにおいて「水の利用」「陸上生態系の利用」に対する影響が大きいとの結果となり、特に「建設資材「容器・包装」「金属・鉱業」が影響の大きいセクターと分析しました。
以上の分析を踏まえて今後、投融資残高や地域内の重要性等考慮して重点セクターを特定し分析を進めていきます。

1.依存

依存度・影響度の大きさ　Very High（VH）＞ High（H）＞ Middle（M）

TNFD優先セクター		Direct Physical Input 直接物理入力					Enables Production Process 生産プロセスを可能にする						Protection from Disruption 混乱からの保護					
		動物エネルギー	繊維など	地下水	地表水	遺伝物質	生育地の保持	水質	換気機能	水流調節機能	花粉媒介	土壌の質	質量流の緩和	気候調節	感染症の抑制	洪水・暴風抑制	浸食抑制	害虫抑制
1	石油・ガス													VH		H	H	
2	化学品			H	H											H		
3	建設資材			VH	VH													
4	容器・包装																	
5	金属・鉱業			VH	VH					VH				VH			H	
6	紙製品・林産品		VH	VH	VH					VH	H	H		H	H	H	H	H
7	建設・土木															H		
8	商業サービス・用品																	
9	運輸			H	H									VH		VH	H	
10	自動車			H	H													
11	繊維・アパレル		H	H	VH					H								
12	飲料・食品		H	H	VH			VH		H		H	H	H	H	VH	H	H
13	パーソナルケア用品		H	VH	VH													
14	医薬品			H	VH	H				H								
15	半導体装置																	
16	ユーティリティ				H					H				H		H	H	

2.影響

TNFD優先セクター		水の利用	陸上生態系の利用	淡水生態系の利用	海洋生態系の利用	その他資源の利用	GHG排出	GHG以外の大気汚染	水質汚染	土壌汚染	固形廃棄物	擾乱
1	石油・ガス	VH	VH	H	H		VH	H	H	H		H
2	化学品	H					H	H	H	H		
3	建設資材	H	VH	H	H		H	H	H		H	H
4	容器・包装	VH					H	H	VH	VH	H	
5	金属・鉱業	VH	VH	H			VH	H	VH	VH		H
6	紙製品・林産品		VH				H		VH	VH		
7	建設・土木	VH	VH	H	H		VH	H	H	H		H
8	商業サービス・用品	VH							H	H		
9	運輸						VH	H	H	H	H	VH
10	自動車	VH					H		H	H	VH	H
11	繊維・アパレル	VH							H	H	H	
12	飲料・食品		H						H	H		
13	パーソナルケア用品	VH					VH	H	H	H	VH	
14	医薬品	VH						H	VH	VH	VH	
15	半導体装置	VH					VH		VH	VH		
16	ユーティリティ								H			

※3 ENCOREは、国連環境計画世界自然保全モニタリングセンター（UNEP-WCSC）や金融機関が共同で開発した、生産プロセスと生態系サービスの関連評価ツールです。

Pick Up

生物多様性保全への取組み

ほっくー基金

北海道の生物多様性保全を目的として2010年に「ほっくー基金」を設立し、道内の希少種保護や生息環境整備などに取り組む様々な団体を助成金により幅広く支援しています。基金設立以来、累計9,260万円（延べ185先）を助成しました。助成先の選定・支援方法については、官民連携の「ほっくー基金選定協議会※」を設置し、妥当性・公平性・透明性の確保に努めています。ほっくー基金の原資として、スマートフォンアプリ「北洋銀行アプリ」や「ほくようスマート通帳」による通帳デジタル化に伴う紙通帳の印刷コスト相当額と、ほっくー「LINEスタンプ」の販売収益を拠出しています。

※北海道・北海道環境財団・日本動物園水族館協会・当行で構成

2024年度の助成先は当行ホームページにてご覧いただけます

なお2024年度は「ほっくーコース（助成上限100万円）」8先、「トムコース（助成上限10万円）」11先の計19先に総額720万円を助成しております。

【2024年度ほっくー基金助成先：活動の一例】

然別湖生物多様性保全協議会 様
・ウチダザリガニ防除の様子

羽幌みんなでつくる自然空間協議会 様
・植樹会の様子

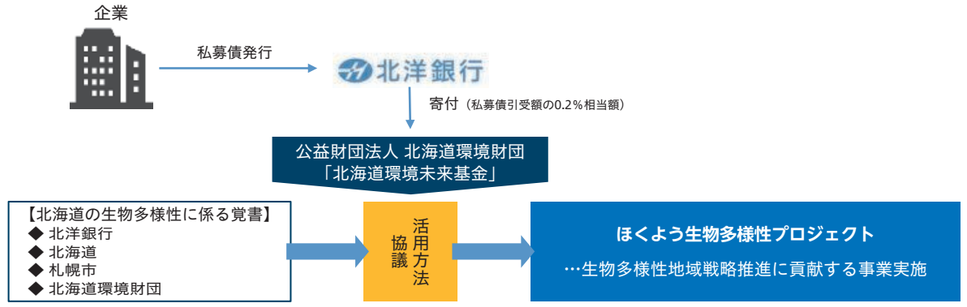
オホーツク魚類研究会 様
・サケ用の魚道設置

2024年度　ほっくー基金 贈呈式

SDGs（生物多様性）私募債

北海道の豊かな生物多様性の保全や持続可能な取組支援に向けて、北海道・札幌市・（公財）北海道環境財団と「北海道の生物多様性に係る覚書」を締結し、2023年4月より「SDGs（生物多様性）私募債」の取り扱いを開始しました。発行金額の一部を毎年度、北海道環境財団の「北海道環境未来基金」に寄付を行い、北海道や札幌市の取組みを応援しています。
また、覚書に基づき、「ほくよう生物多様性プロジェクト」を立ち上げ、「道内の生物多様性地域戦略」の推進に貢献する事業を実施します。当行は、道内生態系からの恵みを享受する道民の意識向上を図るため、道内事業者の皆さまとともに生物多様性への取組みを強化していきます。

【生物多様性保全への取組みの流れ】



金融経済教育への取組み

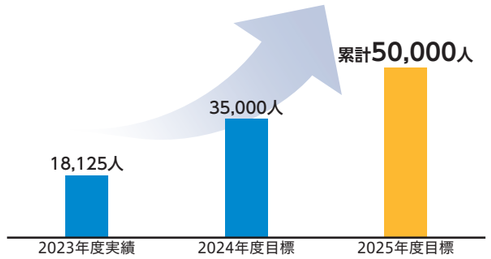
北洋銀行では、北海道の未来を担う子どもたちへの教育活動を、地域に根差した金融機関として重要な取組みと位置付け、金融教育や育成支援に力を入れております。

人生100年時代に向けた準備の必要性が高まっており、正しい金融知識や資産形成に対する意識の向上がこれまで以上に重要となっています。

2022年4月より、成年年齢が18歳に引き下げられたことや、高校の学習指導要領に「資産形成」が加わったことなど、金融リテラシーの向上のため、金融教育に対する地域金融機関の役割が一層高まっていると捉え、2022年4月より「ほくよう金融教室」プロジェクトを開始しました。このプロジェクトでは、道内大学生向け講義、高校教員向けセミナー、PTA向けセミナー、小・中・高生向け出前授業などに取り組んでいます。

今後も地域と連携した教育活動を実施し、北海道民の金融リテラシーの向上に貢献していきます。

「ほくよう金融教室」対象者数の実績・目標



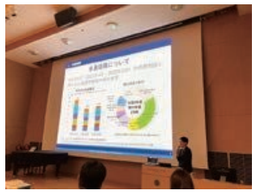
ほくよう金融教室

北海道大学の大学生に向けた金融経済分野に関する講義の開講

北海道大学の学生の“お金”に関する適切な判断能力や正しい知識の習得などを目的として、一般的な金融知識はもちろん、金融業界、地方創生、サステナビリティなどに対する幅広い分野への理解促進を図る体系的な学びの機会を創出すべく、2023年10月から2024年1月まで全15回の講義を実施いたしました。

※SMBCコンシューマーファイナンス株式会社およびSMBCグループ主要各社と協働

当行職員による金融知識に関する講義の様子



詳細につきましては
ニュースリリースをご覧ください

教育教材の作成：SDGsチャレンジ!

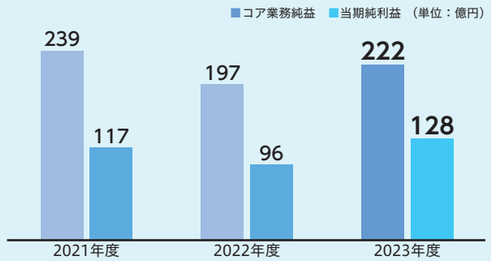
2021年10月より、発行金額の一部を道内の子どもたち向け教育支援に充当する「SDGs（教育）私募債（教育支援型）」の取り扱いを開始しております。私募債発行額の0.2%相当額でSDGs教育教材等を作成し、道内の小学生にSDGsの学習機会を提供するもので、今般、私募債発行企業の皆さまのご理解とご協力により、小学生向けの2024年版SDGs教育教材「SDGsチャレンジ！」を作成しました。

本教材は、北海道教育大学に監修をいただき、北海道や日本・世界に関する17の具体的な事例を紹介することで、子どもたちが自分で考え、行動するきっかけとなる教材を目指しました。
興味を持った項目を子どもたちがワークシートに書き記し、SDGsの達成に向けてチャレンジすることを想定しています。

2024年度の「SDGsチャレンジ！」は当行ホームページにてご覧いただけます

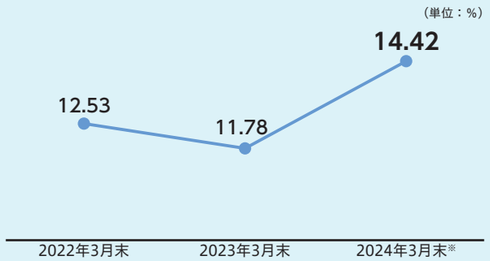
財務ハイライト

コア業務純益・当期純利益※（連結）



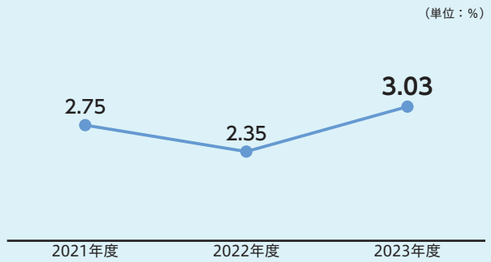
※親会社株主に帰属する当期純利益

自己資本比率（連結）

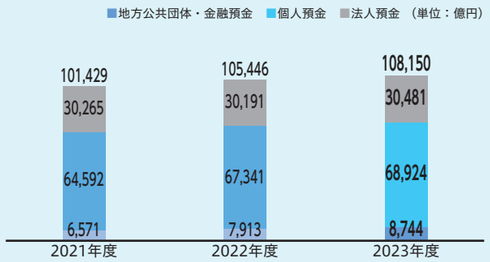


※2024年3月末より、最終化されたバーゼルIIIを適用しています。

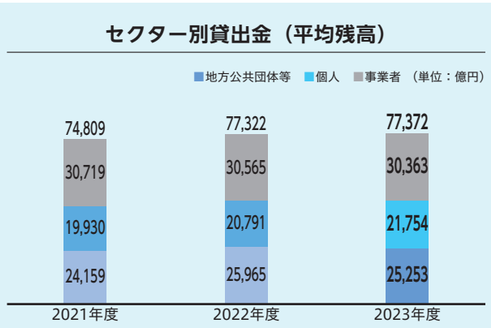
自己資本利益率（連結）



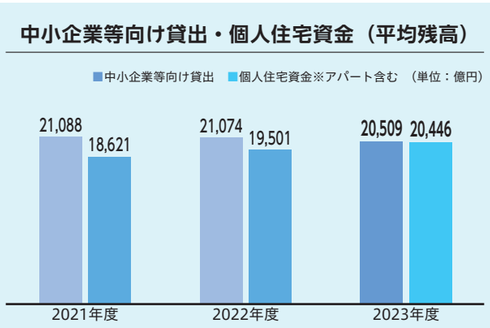
セクター別資金量（平均残高）



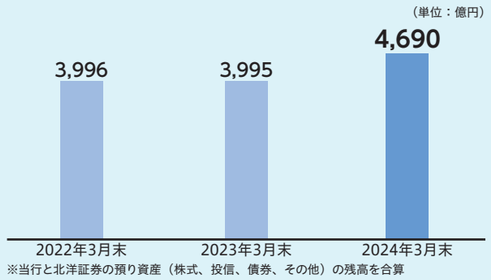
セクター別貸出金（平均残高）



中小企業等向け貸出・個人住宅資金（平均残高）

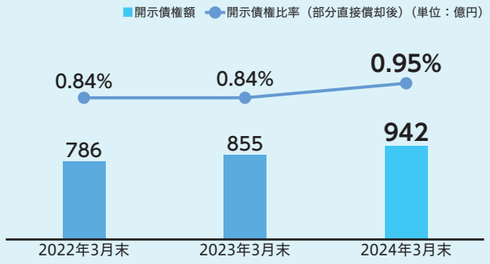


預り資産（期末残高）



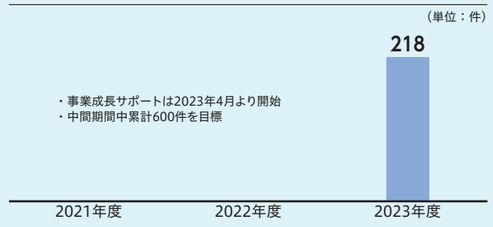
※当行と北洋証券の預り資産（株式、投信、債券、その他）の残高を合算

開示債権額・比率

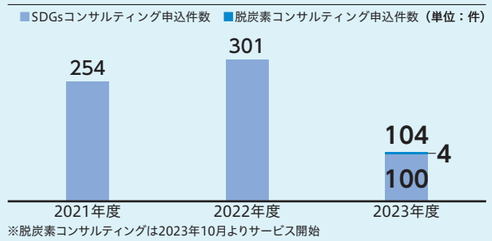


非財務ハイライト

事業成長サポート取組件数

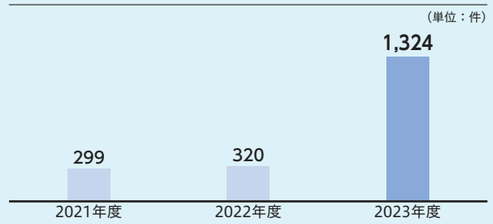


「SDGs・脱炭素コンサルティング※」申込件数



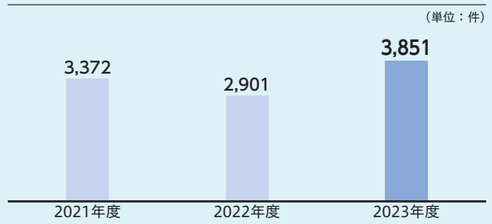
※脱炭素コンサルティングは2023年10月よりサービス開始

北海道共創パートナーズへの紹介成約件数

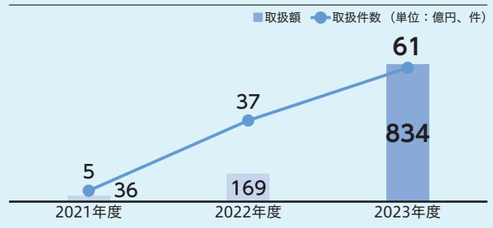


※M&A受託件数、人材紹介成約件数、コンサルティング成約件数の合計

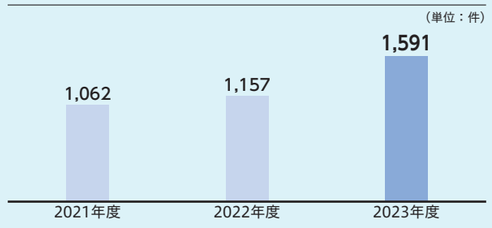
北洋証券への紹介成約件数



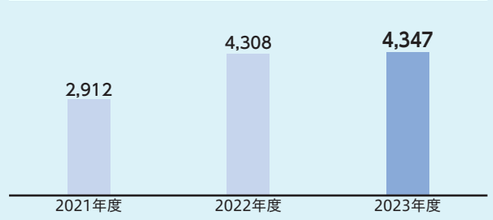
サステナブルローン取扱件数・取扱額



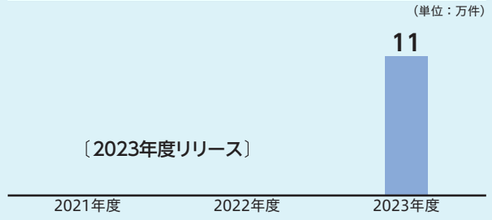
有償ビジネスマッチング成約件数



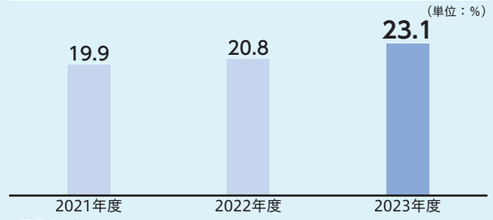
商談会等による商談件数



北洋銀行アプリダウンロード件数

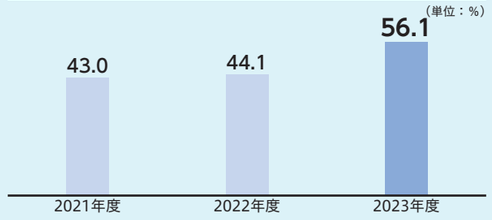


女性管理職比率



※課長級以上

年次有給取得率



CBPOメッセージ

「お客さま本位」を貫きながら
持続的な企業価値の向上を目指してまいります

取締役副頭取兼CBPO（代表取締役）
増田 仁志

はじめに

15年ほど前になりますが、私は当時リスク統括部署に所属し、貸出金の毀損リスクについてこの確率を算定し、平均的な損失額と最大損失額を予想するための要素である予想デフォルト率や予想損失率等の推計に明け暮れていました。

その後、基幹店舗の支店長を歴任しましたが、このリスク計測と営業現場での実践を通じ強く感じたことは「計算されたリスク」のほかに数値に表れない企業の魅力や技術等、定性面のプラスを見いだす眼を持つことで取り除けるリスクや提案の幅が増やせると確信したことです。文中の「リスクと総合的に向き合う」とはこのような意味合いです。私たちが進めている事業成長サポートやコンサルティング業務は、対話を通じお客さまを良く知ることで、私たちも学びながら目利きをするための重要なプロセスであり、道内経済の好循環の実現に向けた生命線になると考えています。

地域とともに成長する銀行を目指す

足元の国内経済は、物価高や人材不足感、日本銀行のマイナス金利解除や円安の長期化などに伴う景気への影響が懸念されているほか、少子高齢化の進行や人口の都市集中化、またＧＸの進展やオープンＡＩの急速な発展を背景としたデジタル社会の進展など、私たちを取り巻く環境は刻一刻と変化しております。

そのような複雑かつ多様化する社会環境において、当行グループの経営理念にある「北海道の明日をきりひらく」企業であるべく、これまで以上に「リスクと総合的に向き合う」挑戦をしていくことが求められていると強く感じております。

当行グループのミッションは、お客さまの顕在化しているニーズにお応えするだけではなく、潜在的ニーズの掘り起こしや、直面されている課題の解決を行うことで、お客さまや地域への価値提供・成長・発展に貢献し、社会全体の持続性を高めることにあり、その結果として当行グループの企業価値向上があると考えております。このミッションを実現するためには、お客さまと私たちとの対話・コミュニケーションを通じた「お客さまとのリレーションレベルの向上」や、前例踏襲にとらわれず、変化を恐れず果敢にチャレンジし続ける姿勢が不可欠です。引き続き役職員一人ひとりが、自ら考え、行動し、「お客さま本位」の姿勢を徹底することで、地域とともに持続的な企業価値の向上をこれからも目指してまいります。

長期ビジョンの実現

当行が掲げる長期ビジョンを実現していくためには、まずステークホルダーの皆さまに当行の経営理念やビジョンにご理解、共感いただくことが不可欠です。そのためには、役職員一人ひとりがお客さまに真摯に向き合い、お客さまのお悩みやニーズを「自分ゴト」として捉え、お客さまと一緒に課題の解決やニーズへの対応を継続していくことが重要であると考えております。

2023年4月にスタートしました中期経営計画では、3つの全体戦略を掲げ、お客さまの成長と環境・社会に対する投融資の実行、人生１００年時代を見据えた資産形成支援、そしてコロナ禍でダメージを受けられたお客さまの経営改善支援に注力し、北海道・地域の持続可能な成長に向けて取り組んでおります。多様なニーズ・社会課題を背景に、私たち自身も社会情勢に合わせて変化し続ける必要がありますので、お客さまの多様なニーズにオーダーメイドでお応えできるよう、グループ全体で市場セグメントごとにビジネスモデルや価値提供機能を掛け合わせ、長期的な視点を失わずにお客さまに応えられる体制・仕組みをさらに深めて行くことを日々進めてまいります。

お一人お一人の“生活・人生”に徹底して寄り添い、向き合う

北海道・地域経済の活性化には、「道民の皆さまお一人お一人の生活・人生の安定と充実・満足度向上」が重要だと考えており、そのためには、道内経済の好循環を生み出す必要があります。経済の好循環とは、道内中小企業をはじめとした多くの事業者の成長・発展による売上や収入・利益拡大、経済の活性化、その効果としての道民の所得増加・消費拡大により、道内企業ひいては北海道経済のさらなる成長・発展…といったサイクルが実現されることです。
当行は、その好循環を生み出すサポートをすべく、まず道内中小企業・中堅企業を中心に「事業成長サポート」を主軸に取組んでおります。刻一刻と変わる環境下で、今後どのような事業展開を志向されているかを確認・共有のうえ、お客さまの企業価値向上を一緒に目指すとともに、皆さまの大切な資産を育て、守るサポートまで、私たちは一気通貫でのサポートを行ってまいります。

近年、北海道の地域ポテンシャルが国内はもとより世界からも注目され、大きなビジネスチャンスが次々と生まれようとしています。このようなチャンスも、投融資や企業誘致、ビジネスマッチングなどで道内企業・進出企業の双方をサポートし、この効果を道内全域へ波及させることで道内企業の活性化、ひいては北海道民の皆さまの経済力向上と、それに伴う資産形成に向けたご支援・サポートをいかに実現していくかが私たちのミッションであると考えております。

引き続きお客さまに寄り添い、向き合う「深度ある対話によるコンサルティング」を“オール北洋グループ”で取り組んでまいります。

「新たな成長のチャレンジ」に向けて

現在の中期経営計画「新たな成長へのチャレンジ」は二年目に入りました。この計画策定に向けた議論の中で私たちは金融の面から多くの社会的課題の解決を通じ持続可能な地域社会の発展を当行の責務と考えました。地域社会の発展とは法人や個人そして北海道全域を包含するもので、キーワードを「成長」「環境・社会」としています。

全国よりも早く進行しているメガトレンドとしての人口減少や高齢化に加え、首都圏への若年層流出は人手不足に直結する課題です。また気候変動に伴う農水産物への影響は特に顕著になっており生態系の維持にも取組みが必要です。
これらの環境面や社会全体の課題に向き合い「お客さま本位」を貫きながら、法人や個人、全てのお客さまとの対話を通じ潜在的ニーズや多様なニーズへの提案を進めてまいります。

そして、ＧＸ金融資産運用特区やＩＴ産業進出等の追い風も捉え、中期経営計画に基づき北海道全域の持続可能な経済発展を推し進めていきます。

法人戦略

北洋銀行グループの法人機能を活かし、お客さまのニーズに的確に対応してまいります

執行役員法人事業本部長
里中 俊之

サステナブルな経営サポートを目指して

当行は、法人・事業者さまのサステナブルな経営へのサポートにより、ともに成長することを目指し、お客さまの人材不足や事業承継等の様々な経営課題の解決に向け、積極的に取り組んでまいります。

法人・事業者さまに対して、今後は、利息計算書や残高証明書の電子交付機能や書類の電子提出などのデジタル化を進め、利便性やこれまでのご来店時間の有効活用を提供していきたいと考えています。

このように、行内の生産性を高めることで、お客さまへの接点を増やし、最終的に良質な提案を増やすことに繋げたいと考えています。

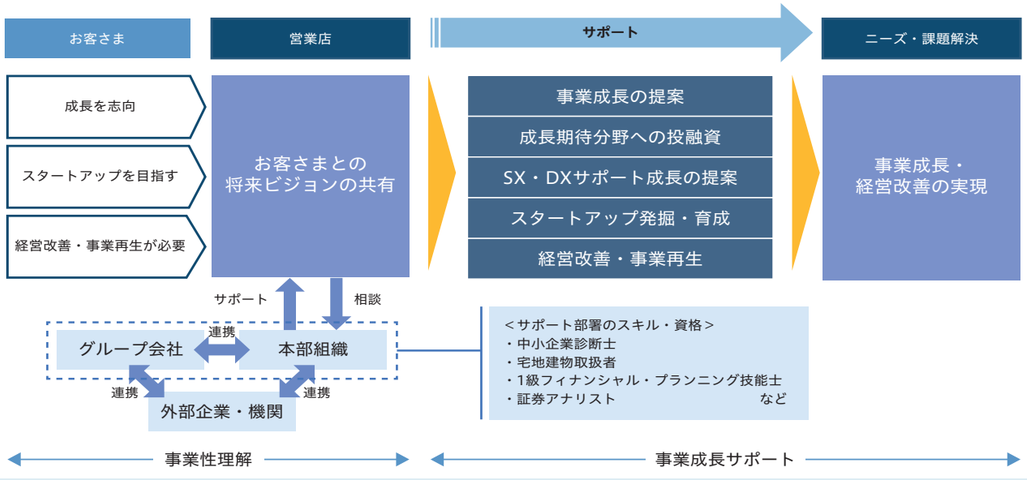
具体的なご支援といたしましては、事業成長サポートでは、法人・事業者さまが描く将来ビジョンの実現をサポートしてまいります。成長分野への投融資については、半導体関連やGX関連の直接取引はもちろんのこと、関連企業の従業員確保や生活面も含めたサポートを行っていきます。また、地元企業の成長・発展に向け、スタートアップ支援として、「北洋SDGｓ推進2号ファンド」での出資に加え、「北洋スタートアップローン」の取り扱いの開始、北洋銀行ものづくりサステナフェア等の商談会による企業マッチング、道内食品の輸出商談会を引き続き実施していきたいと思います。

法人・事業者さまの幅広いニーズにお応えしながら、当行グループの法人機能をフル活用し課題解決を図ることで、道内企業の持続可能性の向上に貢献すべく積極的に取り組んでまいります。

コンサルティングによるお客さまのサポート

成長を志向するお客さま、スタートアップを目指すお客さま、経営改善が必要なお客さまに対して、お客さまと将来ビジョンを共有し、コンサルティングによる事業成長や経営改善のサポートを行い、お客さまの企業価値向上に貢献してまいります。

法人戦略の全体像



中小企業支援

お客さまの成長をサポートするうえでは、将来ビジョンや戦略を共有する必要があることから、お客さまとの日ごろからの対話で得た情報をもとに、営業店と本部で共有・対話し、お客さまにとって何が必要であるかを考え、提案を実践しております。

事業成長サポート

- 人口減少に伴い縮小が懸念される北海道マーケットを踏まえ、お客さまの環境変化への対応や新事業の創出など成長を促進する取組みの一環として開始しました。
- 具体的には、お客さまの将来ビジョンをヒアリング、そのビジョン実現に向けた成長戦略等を提案しロードマップを共有しています。
- 共有したロードマップは定期的にモニタリングし、短期のみではなく中長期の事業成長に向けた取組みもサポートしています。
- 当行のみならず、ビジネスマッチングや地域・外部団体/機関連携により多方面からサポートを行っています。

お客さまへのサポートメニュー例

・各種銀行取引	・EC/WEBサイト活用
・リース・割賦	・クラウドファンディング
・不動産	・販路拡大
・キャッシュレス	・商談会
・保険	・海外支援
・資産運用	・環境課題関連（脱炭素、フードロスなど）
・調査・研究・セミナー	・人的資本関連（健康経営、人財育成など）
・各種コンサルティング	・ガバナンス関連（BCP、組織改正など）
・警備	・資産活用

成長期待分野投資 / SX・DXサポート

- 当行グループにおいて、特に半導体関連産業およびGX関連産業を成長期待分野として位置づけ、取組みを展開しています。
- 企業価値向上に向け、お客さまのサステナビリティ（環境・社会・ガバナンス）と稼ぐ力の両立を目指すための経営や事業変革（SX）や、データとデジタル技術の活用による企業文化や事業フローなどの変革（DX）のサポートを実施しています。

スタートアップ発掘・育成

- 経済成長のドライバーとして、政府ではスタートアップ育成5ヶ年計画が進行中で、北海道においても、北海道・札幌市・北海道経済産業局で組織される「STARTUP HOKKAIDO」が立ち上がり、北海道においてもスタートアップの機運が高まっています。
- 当行では、スタートアップに対する「融資・出資・助成金」のすべてについて専用のメニューを用意しており、資金面を中心に支援しています。

＜支援例＞

出資	北洋SDGs推進2号ファンド
融資	北洋スタートアップローン
助成金	北洋銀行スタートアップ研究開発基金
人財	子会社北海道共創パートナーズと連携
販路拡大	北洋銀行ものづくりサステナフェア

経営改善・事業再生

- 営業店と本部専門部署である融資部経営改善支援グループが連携し、予兆管理を強化しています。
- 中小企業の事業再生等に関するガイドラインに基づく事業再生支援など、お客さまが抱える経営課題の解決に向けた経営改善・事業再生スキームを個別に検討するほか、経営課題が多様化・複雑化しているお客さまに対しては、外部専門機関と連携しながら、専門性の高い経営改善支援や抜本的な事業再生支援に取り組んでいます。
- 顕在ニーズのみでなく、多様な潜在ニーズの深堀・提案・課題解決できるよう人財育成にも取り組んでいます。

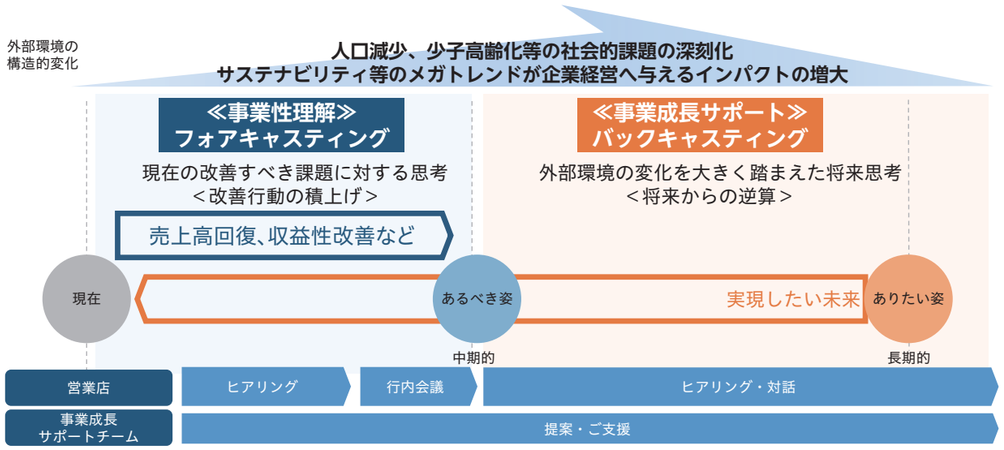
融資部長 **福島　大介**

中小企業支援

事業成長サポート

- 事業成長サポートは、2023～2025年度中期経営計画の柱として、「今あるお客さまの課題を解決するのみならず、お客さまの将来の成長、そして発展にまでつなげること」を目的として取り組みしております。
- 事業性理解の取組みは「売上高の回復や収益性改善」等を重視していますが、本施策は長期的な外部環境の構造的変化を踏まえ、「ありたい姿等の将来から逆算」を重視する考え方を基本に、お客さまが思い描く将来ビジョン実現をサポートいたします。
- また、当行では、お客さまの幅広いニーズや課題を解決する「お客さま本位」の中核業務として、ビジネスマッチング（本業支援）を積極的に行っております。当行の幅広いネットワークを通じて、販路拡大やパートナー企業、経費削減、情報提供等でお悩みのお客さまに最適な提携先をご紹介し、課題解決およびお客さまの価値向上・満足度向上に貢献していきます。

ご支援イメージ



取組事例①

1. 食品製造事業者A社は「地域と共生する経営」を将来ビジョンとしていたが、ステークホルダーに対して「想い」を十分に伝えられていないことを課題としていた。
2. そこで、商品に「ストーリー」を乗せた販売手法を取り入れ、「想い」に共感するファンを創り出すマーケティング戦略について、他社事例を交えて、ご提案。
3. 現在は、将来ビジョン実現までのロードマップを策定し、マーケティング戦略立案に向けたコンサルティングをするとともに、他戦略についても北洋銀行グループ一丸となり、サポート継続中。

取組事例②

1. 建築事業者B社は、より良い「住」の提供を実現することを経営理念とし、将来的には道内における業界トップ企業を目指している。
2. 将来ビジョンを実現するためには、省エネ基準義務化への対応など脱炭素化が重要であることを共有し、「サステナブル経営の実践」をご提案。
3. 現在は、将来ビジョン実現までのロードマップを策定し、サステナブルファイナンスのご支援によりサステナブル経営を後押しするとともに、他戦略についても北洋銀行グループ一丸となり、サポート継続中。

ソリューション部　事業成長サポートチーム　調査役
木村　渓太

私は、ソリューション部で事業成長サポートの取組みを担当しています。これまで営業店で多くのお客さまと向き合ってきた自身の経験も活かしながら、お客さまの思い描く将来ビジョンの実現に向けた経営戦略とソリューションの検討を行っています。ソリューション部は専門性の高い人財が集まっていることに加え、銀行組織を横断的に繋ぐハブとしての機能も有しており、お客さまをサポートする体制が構築されています。お客さまの課題は表面化していないことが多く、自分ゴトとして捉え、より本質的なニーズや課題を引き出せるよう取り組みしています。これからもグループ会社や外部事業者とも連携し、多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えするとともに、地域の持続的な発展に貢献していきます。

サポート例

不動産活用支援

北8西1地区第一種市街地再開発事業

- JR札幌駅の北口から約200mに位置する約2.1haの市街地再開発事業
- 再開発組合に対するファイナンスの他、ホテル誘致や商業/オフィス部分へのテナント誘致等を参加組合員・ゼネコン・デベロッパーと連携しサポートしました
- 道内の再開発案件やまちづくりにはこれからも積極的に関与していきます

出典：札幌駅北口8・1地区市街地再開発組合ホームページ

ソリューション部　不動産・ビジネスマッチングチーム　調査役
浅野目　雄太

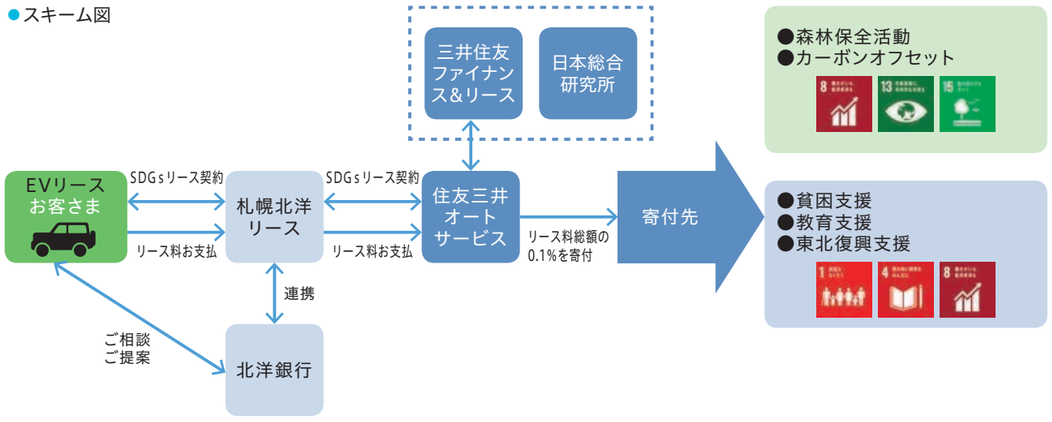
当行は400を超える企業とビジネスマッチング契約を締結し、お客さまの多様化・複雑化する課題解決に取り組んでいます。私は不動産関連のビジネスマッチング担当者として従事しておりますが、不動産情報は“生もの”であるため、鮮度の高い情報を常に発信・提供することを常に心がけております。得た情報はすぐに展開・共有し営業店へ還元するとともに、私自身からもニーズがありそうなお客さまの営業店担当者へ連絡するなど、日々提携先と情報交換や連携しながらご支援をしております。これからも北海道を地盤とする当行だからこそできるコンサルティングを実践し、お客さまの成長をサポートできるよう取り組んでいきたいと思います。

リース活用支援

北洋銀行は、北海道内の「設備投資」の実現をお手伝いするため、グループのリース部門である「札幌北洋リース」と連携した取組みを行っています。事業を行うためには“モノ”＝“設備”が必要不可欠であり、企業は継続・発展・成長のためには「設備投資」が重要です。銀行では“金融”で事業者を支援しますが、リース会社は“物融”により有形無形の設備投資を応援しており、北海道の今後の成長に向けた『再生可能エネルギー』『デジタル化』『ゼロカーボン』『地方創生』等、新たな分野へも、リースを通じて積極的に取り組んでいます。

【ご支援事例：札幌北洋リース「SDGsリース（寄付型）」】

- スキーム図



中小企業支援

販路拡大支援

事業の安定性と持続的な成長実現のための支援として、お客さまに応じて最適な選択ができるよう、販路拡大に資するメニューを充実化させています。

【ご支援例】

- ビジネスマッチング
- 各種商談会（ものづくり、食・農業、観光等）
- ECモール「collesho（コレショ）」
- TSUBASAアライアンス　　など

光星支店　渉外課　調査役
久保　巧

私は渉外課という主に法人のお取引先に訪問し、ご融資・資産運用の相談・提案をメインに行う業務に携わっています。代表者との面談の中で「DX化を進めたい」「SDGsに取り組んでいきたいけどどうしたらよいかわからない」などお金に関わること以外の様々な課題や困りごとのご相談をいただきます。ご相談をいただいたら本部へすぐ連携し、当行が提携しているビジネスマッチング先や、当行とお取引のある地域の会社をご紹介させていただき、課題解決に向けたソリューション提供を行うことで、融資などの支援だけではなく、「会社の困りごとは北洋銀行の久保に相談すれば解決してくれる！」と思っていただけることが“やりがい”になっております。

北海道を支える「食」・「観光」・「ものづくり」のご支援

当行のお取引先に対し、従来より受注機会や販路の拡大、取引先の開拓など、商談会等の支援も行っております。引き続き、北海道に根差す企業の魅力を、道内だけにとどまらず、道外、さらに国外へ発信・展開することで生まれるビジネスチャンスの拡大を図り、お客さまの持続可能性向上、ひいては北海道経済の活性化に貢献していきます。

【食の展示型商談会】インフォメーションバザール（2023.8.31-9.1）

道産食品の一層の販路開拓を目的として「インフォメーションバザール in Tokyo」を4年ぶりに開催し、当日は101社・団体の出展、約3,000名の来場をいただき、2,000件超えの商談が行われました。道内の信用金庫・信用組合のご協力のもと、オール北海道体制で道産食品の魅力を最大限発信しました。

会場内の様子

【観光商談会】（2023.8.31）

道内観光事業者の販路拡大や情報発信の支援を目的に、東京での観光商談会を開催しました。道内の信用金庫・信用組合および北海道観光振興機構のご協力のもと、道内各地の宿泊事業者や観光協会等17事業者が参加し、首都圏を中心に販路を有する旅行会社・メディア等18社と合計165件の商談が行われました。

商談の様子

【ものづくり展示型商談会】北洋銀行ものづくりサステナフェア（2023.7.20）

優れた技術や商品を有する企業・大学・研究機関等が一堂に会し、北海道ものづくり産業の振興を目的に136社・団体が出展、約4,000名の来場をいただき、1,000件超の商談が行われました。工業系の学生を会場に招待し、道内企業を知る機会を通じて、道内ものづくり人材の育成にもつなげております。

商談の様子

個別ブースで説明を受けている様子

【海外商談会】北海道プレミアム食品商談会/北洋銀行インフォメーションバザール（2024.1.26）

ASEANにおける道内企業のマーケティングを支援するため、道産品のPRと販路拡大を図る商談会をタイ・バンコクで開催いたしました。道内から20の企業が出展され、現地のバイヤーや消費者と交流を図っていただきました。ご来賓や現地のバイヤー計183名が来場され、合計70件の商談が行われました。

開会あいさつをする当行取締役

個別ブースで説明を受けている様子

成長期待分野投融資（詳細P53～）／SX・DXサポート

- CO_2排出量削減をはじめとする環境問題への対応やデジタル化の急速な進展、それらに伴う異業種の参入など、大きな変化に直面しており、SX・DXは企業価値向上に向けた投資が期待できる分野と捉えております。
- また、現在北海道は、次世代半導体関連産業や大型再生可能エネルギーの開発に向けて動きが活発化していることから、関連するインフラ整備需要や周辺企業へのファイナンス、社員の確保や生活サポートなどに積極的に取り組み、オール北海道で道内経済活性化を目指しています。

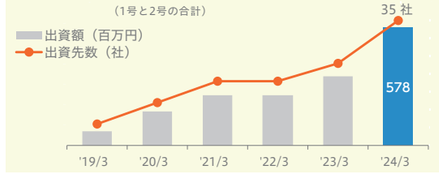
スタートアップ発掘・育成

- 中期経営計画に掲げる「新たな成長へのチャレンジ」として持続可能な社会の実現に向けて、経済成長のドライバーと成り得るスタートアップ支援を強化しています。
- スタートアップの企業ステージに応じて、専用メニューである「北洋SDGs推進2号ファンドによる出資」「北洋スタートアップローンによる融資」「北洋銀行スタートアップ研究開発基金による助成金」を使い分けております。
- 社会課題の解決や地域活性化に資するスタートアップの発掘、育成に努め、北海道の成長に貢献していきます。

スタートアップへの取組み

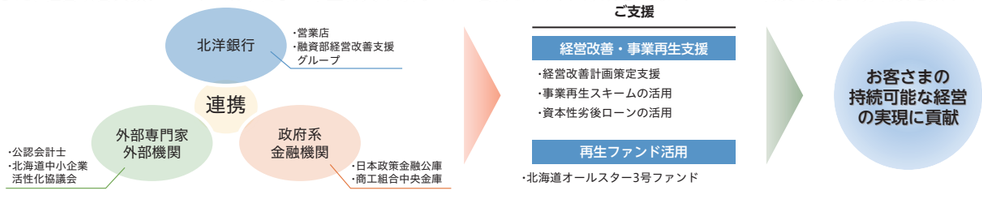
■北洋SDGs推進2号ファンド
・当行単独ファンドからの出資によるスタートアップ支援
・主要なテーマは「起業・創業」、SDGsの取組促進を行っている道内企業がターゲット

SDGs推進ファンドのスタートアップ支援実績



経営改善・事業再生

- 道内企業や地域社会のサステナビリティの実現をサポートすることを基本方針とし、持続的成長の行き詰まりに直面している事業者さまが新たな成長を実現する、あるいはコロナ禍などに苦しんだ事業者さまの経営改善サポート（伴走支援）を行っております。
- 伴走支援は、営業店と本部専門部署である融資部経営改善支援グループが、専門家や外部機関などと連携しつつ、官民ファンドや公的資本性ローンの活用、中小企業の事業再生等に関するガイドラインに基づく事業再生支援など、お客さまが抱える経営課題の解決に向けた経営改善・事業再生スキームを個別に検討し、提案を行っています。
- また、経営改善支援グループでは、若手～中堅行員の専門スキル習得とキャリア形成を目的にトレーニー制度と行内公募制度を設けています。



【取組事例：C社】

- 食品加工業者C社は、コロナ禍での販売不振や増加する製造費用の価格転嫁に苦労していました。
- 代表者との対話を重ね、製造原価管理体制の見直しを含めた経営課題および中長期的な事業計画策定の必要性を共有しました。
- 外部コンサルとも連携し、自社管理ができる採算管理の構築に向け伴走支援を行いました。
- お取引先と具体的な価格交渉を実践することが可能となり、C社の業績は改善基調にあります。

融資部　経営改善支援グループ　調査役
籠島　省吾

私は行内公募制度で経営改善支援グループを希望して配属になりました。営業店でコロナ融資対応を経験し、担当者として経営改善に関する知識を深める必要性を感じたからです。配属後は営業店とお客さまの課題解決に向けて何ができるか日々協議しています。また、外部の事業再生研修に参加したり、他金融機関と事業再生についてディスカッションを行うなど知識を深めてきました。コロナ禍では資金繰り支援を優先してましたが、足元では事業成長や業績改善に取り組むフェーズに移行していると実感しています。今後もお客さま1社1社の状況に応じた課題解決サポートを行っていきます。

SX・DXサポート

北洋銀行グループで目指すサステナビリティ経営

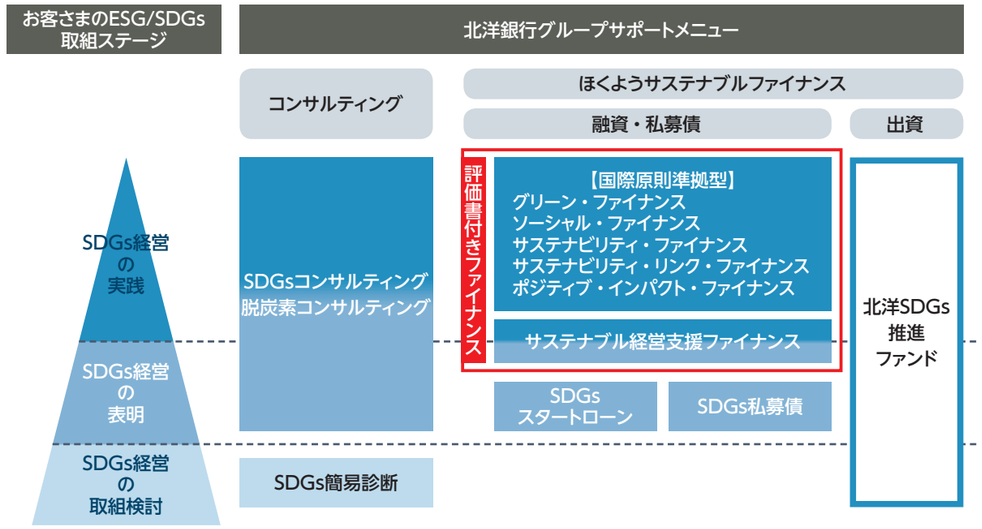
当行は、北海道に根差す金融機関として、従前よりステークホルダーの皆さまと地域課題の解決および地域の発展に向けて取り組んでまいりました。昨今、自社の目先の利益だけでなく、自社の事業活動が中長期的に環境・社会に与える影響を考えながら、企業の成長とともに持続可能な社会の実現を目指そうとする「サステナビリティ」の視点を、企業経営に取り入れようとする動きが活発になっています。

気候変動に対処する脱炭素社会の実現、少子高齢化による人手不足や技術革新等を見据えた人的資本の拡充、人口減少に歯止めをかける地域活性化、成年年齢引下げに伴う金融リテラシー向上など、地域金融機関には多様化する社会課題への対応が特に期待されています。

当行グループでは「サステナビリティ方針」のもと「ESG取組方針」「SDGsに係る重点取組テーマ」「環境・社会に配慮した投融資方針」「北洋銀行グループ人権方針」を掲げ、お取引先のサステナブル経営のサポートに向けた多様なソリューションの提供を行い、お客さまのご支援を通じて当行の企業価値向上を実現してまいります。

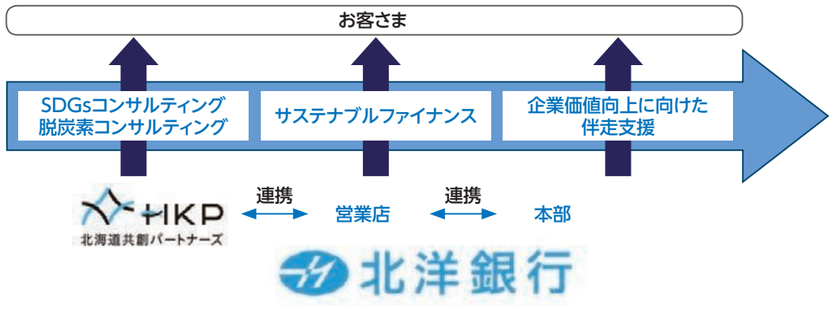
支援メニュー

お客さまのサステナビリティの取組みを支援するため、ESGやSDGsに関する取組状況やニーズに合った、オーダーメイドでの支援を実施しております。これから取組みを始めるお客さまから、すでに取組みを始められているお客さままで、幅広いニーズに対応できるよう各種商品のラインアップ拡充に取り組んでおります。



支援体制

お客さまに適時適切なサービスを提供できるよう、営業店と本部、子会社の北海道共創パートナーズ（HKP）とで密に情報連携を行っております。

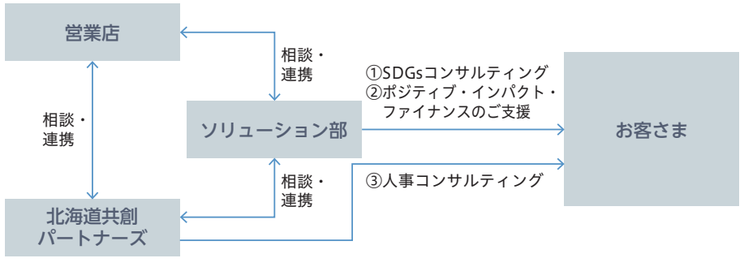


ご支援事例

ESG要素を考慮した事業性評価（事業性理解）およびそれに基づく融資・本業支援の実践が地方銀行としてのミッションであり、ひいては地方創生につながるとの考えから、「SDGs」「サステナビリティ」に関する対話を重ね、お客さまの事業性を踏まえたソリューション提供を行っております。

事例①：社会福祉法人　雄心会 様
～ SDGsコンサルティングを通じ、お客さまの課題解決に向けたトータルサポートを実施

- SDGs宣言書作成のご支援後、SDGsの実効性を高めたいというご要望にお応えすべく、SDGsコンサルティングを提案
- 強みや課題の整理を行う中で、優先順位の高い事項の対話を何度も重ね、必要資金のご支援および自社パーパース等の設定、人事制度再構築支援など、サステナビリティ経営の高度化に向けて伴走支援を行っている事例

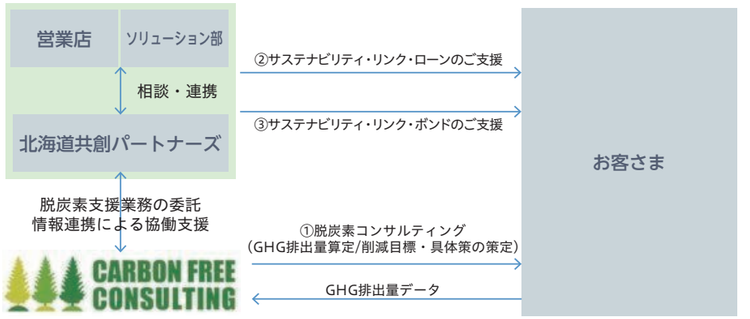


詳細につきましては
プレスリリースをご覧ください

契約記念の様子

事例②：伊藤組土建株式会社 様
～ カーボンニュートラル達成に向け、排出量捕捉から経営戦略策定、認証取得のサポートを実施

- 脱炭素やSDGsに関する取組みの情報交換を行う中で、中小企業向けSBT認証取得に関するご相談をいただき、子会社である北海道共創パートナーズの提携先へ連携、脱炭素コンサルティングによるGHG排出量削減目標と削減施策策定をご支援
- ＳＢＴ認証取得に取り組む中で設定した削減目標を活用し、資金需要に対してサステナブルファイナンス2件の実行、かつ北海道初となるサステナビリティ・リンク・ボンド起債となった事例



詳細につきましては
プレスリリースをご覧ください

契約記念の様子

ソリューション部　不動産・ビジネスマッチングチーム　調査役
前川　和也

当行および子会社である北海道共創パートナーズでは、お客さまのサステナビリティ経営の実践に資する計画策定や実装支援、サステナブルファイナンスのご提案を行っております。
近年の社会の変化や意識の高まりにより、企業には経済的な価値に加え社会的な価値の創造が求められています。この潮流は大企業に限ったことではなく、当行の主要なお客さまである中堅・中小企業にとっても重要なものと考えており、私も営業店と一緒になり、お客さまの企業価値向上に資する環境・社会問題への取組みに対するご支援を提案しています。事例①②について、お客さまのサステナビリティ戦略の策定や持続的な事業活動の取組みにおける対外PRにとどまらず、雄心会様は人的資本経営の高度化、伊藤組土建様は脱炭素経営の高度化につながる具体的な提案をご評価いただきました。
今後も、お客さまの企業価値向上とともに、環境・社会課題の解決につながる支援を続けていきたいと思います。

株式会社北海道共創パートナーズ

北海道のビジネスの“触媒”でありたい

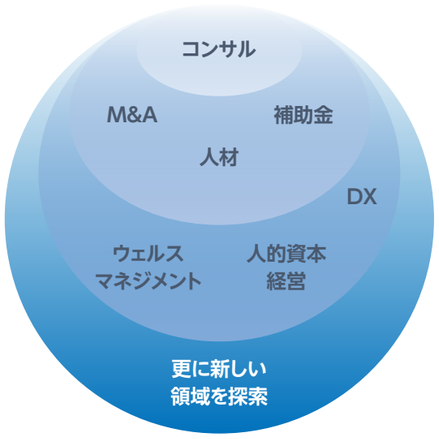
取締役社長
岩崎　俊一郎

北海道共創パートナーズ（以下HKP）は、北洋銀行グループの総合コンサルティング会社です。企業の経営者が抱える悩みは様々です。「収益性悪化」「人材不足」「事業承継」など、多岐にわたる課題を整理し、その本質を見極め、最適なソリューションを提案することがHKPの役割です。
HKPには様々な専門性を持った多様な人材が在籍しており、質の高いサービスを実現するため、ひとつひとつ丁寧に、地道に、汗をかきながら、お客さまに「伴走」することを大切にしています。お客さまへの「伴走支援」を通じて、北海道経済のさらなる発展に貢献していきます。

HKPのあゆみ

2017年9月	当行グループの法人のお客さまに総合的なコンサルティングサービスを提供する目的で設立（株式会社日本人材機構と当行の合弁会社としてスタート）
2018年9月	有料職業紹介の許可を取得し、2019年5月より本格的に人材紹介サービスを開始
2020年4月	当行完全子会社化に伴い、M&A業務（2020年4月～）、補助金業務（2021年4月～）、ウェルスマネジメント業務（2023年7月～）を移管
現在	経営コンサルティング、人材コンサルティング、承継コンサルティング（M&A、ファンド、ウェルスマネジメント）、補助金コンサルティングの4つのサービスラインを展開

HKPサービスの拡がり



事業内容

北海道の中小企業を取り巻く問題は多様化してきており、それぞれの中小企業が全く違う状況の中で、課題や悩みに直面しています。その課題や悩みを解決するためには、パッケージ化された道筋ではなく、個々を取り巻く状況やビジョンに応じたオーダーメイドの対応が重要と考えております。当社は、企業の悩みに寄り添い、“伴走”するコンサルティング会社として、企業が抱える課題の一つひとつに応えていくことで、経営者ご自身が答えを見つけるその時まで、私たちはともに走りつづけてまいります。

経営コンサルティング
経営課題に向き合い、現状把握から根本的な課題を抽出し、目標に応じたオーダーメイドのコンサルティングを展開。問題点の調査・分析、改善案の企画・立案、事業計画策定支援および進捗管理、経営理念やビジョン等の策定支援、人事制度の策定・改定支援、DX推進、BPO、研修等

人材コンサルティング
企業の人材に関わる課題に対し、最適なサポートを提案。企業の要となる「経営幹部、管理職人材」の紹介をはじめ、HRに関わる幅広いコンサルティングを行います。現場人材の採用強化支援、組織診断、従業員の定着率向上支援、再就職支援、人的資本開示支援（ISO30414）等

承継コンサルティング
後継者不在で悩む企業へ、M&Aによる企業存続の支援や、法人・個人に向けた事業承継や資産承継のサポートを展開。事業承継プランニング、企業概要書及び評価書の作成、マッチング提案、後継者不在型・成長戦略などのタイプ別M&A実行支援、事業承継ファンドによる支援等

補助金コンサルティング
企業が新規事業の立上げや設備更新などに取り組む際、補助金が力強い味方に。お客さまへの最適な補助金のご提案から、道内トップクラスの申請件数で培ったノウハウを活かし、申請から採択後のフォローまで全面的にサポート。各企業に最適な各種補助金情報の調査、情報の提供等

取組事例

事例①：毎年倍々で急成長するA社

お悩み	「組織」
内容	2代目社長（創業者子息）が事業拡大と社内改革を積極推進。HKPヒアリングの結果、「組織」に関する様々な社長の悩みが浮上。自社だけでは整備が追い付かない「組織」の課題をHKPが一つずつ支援・解決

ソリューション提供・支援実績
- ✓ 人事制度再構築、導入支援
- ✓ 業務マニュアル作成支援
- ✓ 通年研修
- ✓ 幹部クラス・メンバークラスの採用支援
- ✓ 経営顧問 等

事例②：道内老舗製造業のB社

お悩み	株式・経営の両面での「事業承継」
内容	HKPの事業承継ファンドを活用した事業承継支援をきっかけに、経営人材の紹介、メンバークラスの採用支援、人事制度再構築支援など幅広いソリューションを提案

ソリューション提供・支援実績
- ✓ 事業承継ファンド
- ✓ 経営人材紹介
- ✓ 幹部クラス・メンバークラスの採用支援
- ✓ 人事制度再構築、導入支援 等

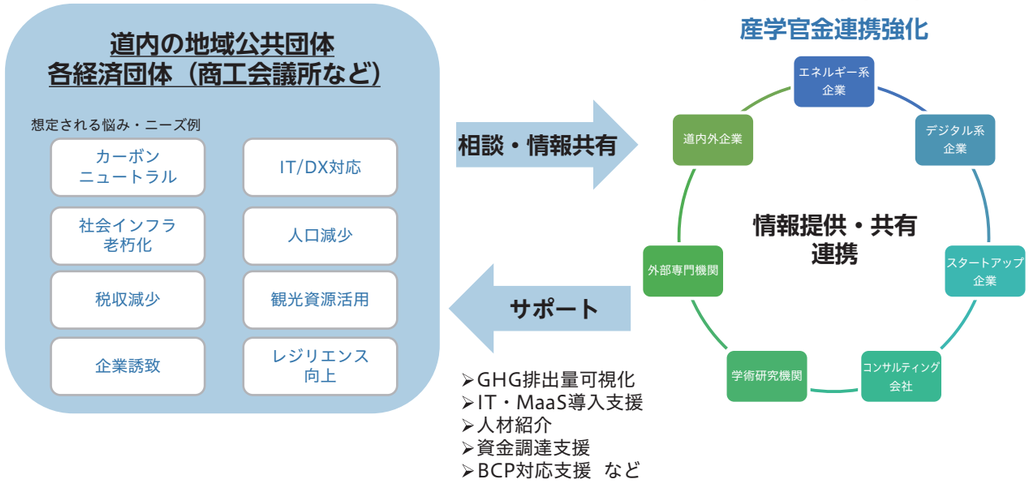
地域戦略

地域と連携した新産業・成長産業の取組みを強化し、道内投資の促進と道内消費を呼び込み、サステナブル社会の実現に貢献します。

「北海道成長サポート」オープンプラットフォーム

北洋銀行では、2023年4月より、地域公共団体や経済団体の課題解決および持続可能な地域社会の発展・実現をサポートするため、本部と支店が一丸となり、ニーズの把握と産学官金連携を円滑に行うためのオープンプラットフォームを構築し、想定される悩みやニーズに対する豊富なソリューションメニューを提供しております。地域公共団体等の課題解決のほか、この取組みを地域企業へ波及させ、当行のビジネスチャンス拡大も目指します。

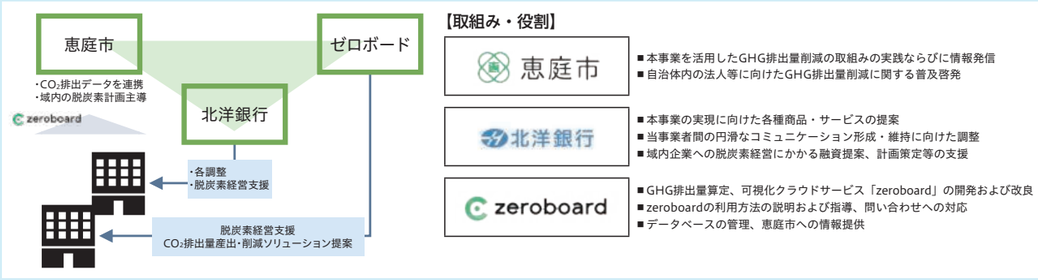
連携・サポートイメージ



価値向上・創出

事例①恵庭市～地域ぐるみの脱炭素推進について

恵庭市内の脱炭素社会実現に向け、2023年6月に恵庭市とGHG排出量算定・可視化クラウドサービスを提供する株式会社ゼロボードと地域における脱炭素社会の実現に向けた基本協定書を締結いたしました。脱炭素社会実現を目的とした地方自治体との協定の締結は、道内金融機関では初の取組みであります。引き続き北海道の皆さまにおける脱炭素化支援を推進していきます。

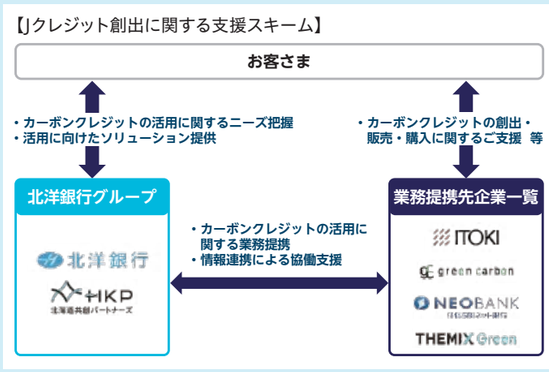


事例②Jクレジット創出支援について

2023年11月、当行グループは、幅広いお客さまにカーボンクレジット（※）の創出支援を通じた脱炭素経営の推進とカーボンクレジットによる収益の拡大を支援をすべく、子会社の株式会社北海道共創パートナーズを通じて、北海道内におけるカーボンクレジットの活用に向け、株式会社イトーキ、Green Carbon 株式会社、住信 SBIネット銀行株式会社、株式会社テミクス・グリーンと業務提携いたしました。

世界的な気候変動問題への関心が高まる中、カーボンニュートラルの実現に向けた取組みが活発化しており、北海道の企業においても脱炭素経営への対応が求められています。

当行は今後も、北海道に根ざす地域金融機関グループとして、道内企業の脱炭素経営の支援を通じて、お客さまの企業価値向上および北海道全体のカーボンニュートラル達成、地域経済の活性化に貢献していきます。



※カーボンクレジットとは、企業が省エネルギー・再生可能エネルギー機器の導入や森林の保護・植林等を行うことで生まれたCO_2などの温室効果ガスの削減効果（削減・吸収量）をクレジットとして発行し、他の企業との間で取引できるようにする仕組みのこと

事例③函館市～Nord SeaEra プロジェクトへの参画

2050年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロにする政府の「脱炭素」政策が打ち出される中、代替燃料の利活用の必要性が高まってきていることを背景に、商船三井テクノトレード株式会社が発起人となって、函館市で取組む「再エネ洋上発電・水素ビジネスモデル（Nord SeaEra プロジェクト）」の検討に、2023年10月から当行も参加いたしました。2024年5月より、日本初の水素製造プラント船と地産地消型水素サプライチェーン構築（※）の実証・実装に向けた検討フェーズに移行しております。当行は、函館市を軸にビジネスを展開する企業にご参画いただくようサポートを継続しております。

なお、今回の検討会では、地元の海洋再生可能エネルギーを洋上で発電し水素に変えて民間利用する、エネルギーの地産地消のあり方を検討することを軸に置かれておりますが、港湾関係だけでなく陸上施設の建設等での活用や、自然災害等による陸上間のエネルギー供給網の途絶に対応する自治体のBCP対策としての利用も視野に入れているとのことから、当行も引き続き自治体支援の一環としてサポートしていきます。

※当プロジェクトは、津軽海峡特有の海洋・海上エネルギー（太陽光・風力・波力・潮力などのあらゆる機能の活用を目指す）を由来とする船上水素製造輸送と、需要面において函館における水素エネルギーへの転換・利活用を同時に検討することによって、2027年度を目途とした地産地消型水素サプライチェーンの構築を目指すもの

取組みに関する詳細は、当行ホームページ内お知らせをご覧ください

2023年10月12日
お知らせ

2024年5月9日
お知らせ

特集 ①

GXや新産業の投資を呼び込み、環境価値・経済価値の創出と両立を目指す

2023年3月1日付で経営企画部内に新設された頭取直轄の「成長戦略企画室」をご紹介します。
北洋銀行が頭取直轄組織を置くのは初めてです。

成長戦略企画室が新設された狙い

北海道では、G7札幌気候・エネルギー環境大臣会合の開催を控え、2023年に入ってから道内の自治体、政財界で北海道の再生可能エネルギーの導入ポテンシャルの高さを、いかに北海道の成長につなげるかという議論が高まりました。さらに2月に入ってGX推進法が閣議決定され、今後10年間で150兆円を超える官民のGX投資が見込まれるようになるなど、全国で最も再エネ導入のポテンシャルが高い北海道が、こうした動きに遅れをとるわけにはいかない状況もありました。また、ほぼ同時期に、次世代半導体の国産化を目指すRapidus社が千歳に最初の工場を建設することとなり、早急な情報収集が必要と判断し、新年度の4月1日を待たず、3月1日付で当行初の頭取直轄の組織として誕生しました。

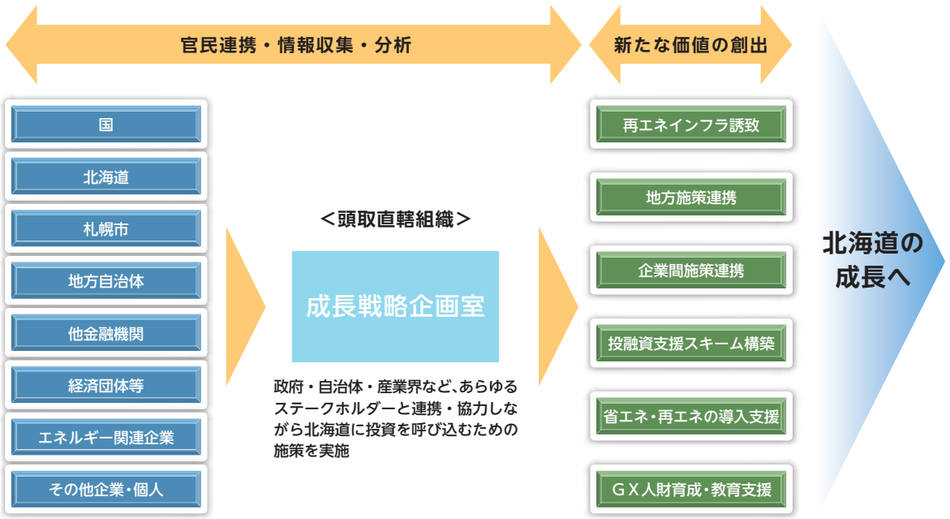
阿部主任調査役　赤星管理役　阿部室長　稲垣調査役
成長戦略企画室のメンバー

その他メンバー

・東京事務所駐在　2名
　篠原調査役
　長田次長（東京支店兼任）
・ソリューション部兼任者5名
・公金・地域産業支援部兼任者2名
・外部出向者　6名
　芝田係長（北海道経済産業局）
　澤田部長（北海道新産業創造機構）
　元木主幹（北海道庁）
　川合主幹（北海道庁）
　瀬尾係長（札幌市）
　市川主査（千歳市）
※外部出向者の役職名は出向先のもの

成長戦略企画室の機能

当行は、「GX関連産業」「半導体関連産業」を成長分野として位置づけ、それらについては成長戦略企画室が中心となり全行的な取組みを展開しています。また、行内各部はもとより、北海道、札幌市、経済産業省、環境省など関係官庁とともに情報収集をして、一緒に政策をつくり上げることにも取り組みます。北海道の成長に資するため、金融機関としてどのようなサポートができるのか、自治体や官庁と一緒に考える新しい機能を成長戦略企画室に持たせています。
2024年6月現在、兼務者・出向者を含め19名体制となっています。



道内経済の活性化に貢献するために

北海道は、日本海沖を中心に洋上風力の「有望な区域」に指定されました。半導体と同じように、洋上風力の羽や躯体製造等大型部品は欧米メーカーや国内大手企業になりますが、周辺のインフラ整備などに関しては、道内の企業が参入できる余地は十分あります。官民連携でサポートできる仕組みを構築し、数兆円と言われる投資に対して、ある程度一元的に進められるよう取り組みます。ただし、半導体関連企業の道内進出や、大型の再生可能エネルギーの開発が始まるだけでは、必ずしも地域に回るお金が増えるわけではありません。道内経済に効果を波及させていくためには、産業団地整備や企業誘致、道内企業の事業領域拡大、地元企業マッチングなどといった支援策が必要です。どのように企業誘致をしていくのか、道内中小企業がサプライチェーンにどう入り込むのか、ということを官民連携で進めてまいります。

成長戦略企画室の取組方針

「GX・半導体関連投資の呼び込みと地域サプライチェーンの構築」をサポートする

【主な取組み内容】

- インフラ整備需要の取り込み
- 周辺企業の資金調達支援
- 用地開発や新規事業進出支援
- 地元企業マッチング
- 道内進出企業支援
- 行政等関係機関との連携

など

行政等関係機関との連携の一例

「Team Sapporo-Hokkaido」への参画（P56）

経営企画部　成長戦略企画室　調査役
稲垣　稔彦

国内随一の再エネ導入ポテンシャルを有する北海道では、洋上風力発電やデータセンター、水素製造など多くのＧＸ関連事業が動き出しています。
　ＧＸ関連産業の活性化は、製造業が少ないという北海道の課題を一変するチャンスであり、その効果を道内全域に波及させることが、北海道の成長に繋げるうえで重要です。
　そのため成長戦略企画室では、地域の行政や企業などとしっかり連携し、地域を巻き込んだＧＸ事業の推進に取り組んでいきます。ＧＸ関連産業の育成は未知の分野でもあり、様々な課題がありますが、強みとする食と観光に加え新たな産業の柱にすべく、挑戦していきます。

特集②

北海道のGX推進に向けて

国内随一の再エネ導入ポテンシャルと道内GX事業のイメージ

北海道は、国内の再エネ賦存量の約40%を抱えています。GXによる新エネルギー創造は、北海道経済の成長・発展の大きなチャンスです。GXの適地は道内全域に存在しており、その効果を全道に波及させるべく、さまざまな施策に取り組みます。

【北海道の主な再エネポテンシャル】

風力発電	太陽光発電
全国1位	全国1位
中小水力発電	**地熱発電**
全国1位	全国2位

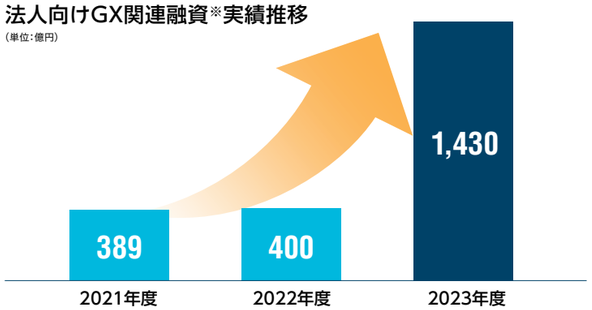
※脱炭素先行地域：2050年カーボンニュートラルに向けて、民生部門（家庭部門及び業務その他部門）の電力消費に伴うCO_2排出の実質ゼロを実現し、運輸部門や熱利用等も含めてそのほかの温室効果ガス排出削減についても、我が国全体の2030年度目標と整合する削減を地域特性に応じて実現する地域。

GX関連融資の推進

全道にGX関連の波及効果が及ぶよう、当行はGX関連融資に積極的に取組みます。

法人向けGX関連融資※実績推移

（単位：億円）



※計測対象：「環境課題解決に資する資金使途の融資」/「SDGs（エコ・生物多様性）私募債」/「サステナブルローン（環境関連）」/「再生可能エネルギープロジェクトファイナンス」

道内GX関連トピック

2023年	2月	ラピダスが道内進出を表明
2023年	3月	「広域系統長期方針」公表（道内送電網強化）
2023年	4月	「G7札幌 気候・エネルギー・環境大臣会合」開催
2023年	5月	道内5海域が洋上風力発電の「有望な区域」に指定
2023年	6月	GXコンソーシアム「Team Sapporo-Hokkaido」設立
2023年11月		ソフトバンクが苫小牧に国内最大規模のDC整備計画を発表 苫小牧市が脱炭素先行地域に選定
2024年	1月	国内最大級の洋上風力発電が石狩湾で商業運転開始
2024年	2月	函館渡島桧山ゼロカーボン北海道推進協議会立ち上げ①
2024年	3月	「北海道におけるGXビジネスの未来」セミナー開催②

産学官金が一丸となった北海道GX推進への取組み

「Team Sapporo-Hokkaido」の設立と当行の役割

北海道が持つ国内随一の再生可能エネルギーのポテンシャルを最大限に活用し、世界中からGXに関する資金・人材・情報が北海道・札幌に集積するアジア・世界の「金融センター」の実現に向けて、2023年6月23日に産学官金21機関からなるGXコンソーシアム「Team Sapporo-Hokkaido」が設立されました。

「Team Sapporo-Hokkaido」では、「8つのGXプロジェクト」と「6つの重点取組」の連携により、今後10年間で150兆円超ともいわれるGXの官民投資、それに呼応した世界中からの投資を北海道・札幌に30～40兆円呼び込むことを目指しています。

当行は札幌市・北海道・ほくほくFGとともに、共同事務局を担うことに加え、国家戦略特区の認定を目指す「特区ワーキンググループ」を所管し、環境投資促進のための規制緩和や税制優遇等の素案を作成の上、申請主体である札幌市・北海道庁と連携しました。

設立記念シンポジウムの様子

※㈱脱炭素化支援機構

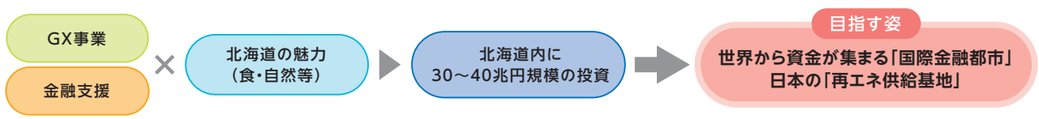
8つのGXプロジェクト	取組の方向性
Ⅰ.SAF	●地産地消によるＳＡＦ（持続可能な航空燃料）の導入促進
Ⅱ.水素	●水素の供給・需要の一体的な実証モデルの展開
Ⅲ.洋上風力関連産業	●洋上風力関連産業の振興と人材育成
Ⅳ.蓄電池	●蓄電池の製造設備の立地促進
Ⅴ.次世代半導体	●次世代半導体製造拠点の着実な整備及び関連産業の集積促進
Ⅵ.電気及び水素運搬船	●電気及び水素運搬船の道内展開の促進
Ⅶ.海底直流送電網	●海底直流送電の着実な整備と関連産業の立地促進
Ⅷ.データセンター	●データセンターの立地促進 ●ＡＩの社会実装の促進

連携

6つの重点取組	取組の方向性
①情報プラットフォーム WG	●GX金融情報等の電子的な集約・共有・発信手法の構築
②再エネ供給・需要促進 WG	●供給拡大の課題共有及び対策 ●北海道の価値向上に資する投資の促進 ●好循環を生み出すモデル事業
③ファンド・ファイナンス WG	●成長ステージに応じたスキーム整備
④特区 WG	●北海道の特性を踏まえた、投資を加速する規制緩和や税制優遇等の検討
⑤人材育成 WG	●国内外で活躍する環境金融人材育成 ●洋上風力発電等ＧＸ事業者の人材育成
⑥情報発信・国際協力 WG	●世界の投資を呼び込む情報発信 ●国際的な知見・協力の獲得

国家戦略特区の認定に向けて

特区とは、国が地域や分野を限定し、成長戦略の実現に向けた各種規制緩和や税制面の優遇を行う規制改革制度ですが、北海道は特区の空白地域となっていました。北海道・札幌の強みである国内随一の再エネ導入ポテンシャルを活かした「GX」に、それらを金融面から支援する「GX金融特区」の実現に取り組み、2024年6月26日付で、特区指定が実現しました。



洋上風力コンソーシアムへの参画

特にサプライチェーンの裾野が広い洋上風力発電事業の推進に向け、北海道経済連合会、ANIC※、北海道21世紀総合研究所、道銀地域総合研究所、ほくほくFGなどとコンソーシアムを結成し、洋上風力サプライチェーン構築や人材確保支援に向けた調査・研究、個別のマッチング支援を実施しました。

※北海道新産業創造機構

特集❸

次世代半導体プロジェクト

Rapidus社の進出

©Rapidus Corporation ©KAJIMA CORPORATION

2023年2月、Rapidus 社は新たに建設する最先端半導体工場の建設予定地を、北海道千歳市に決定しました。IBMの画期的な2ナノメートル（ナノは10億分の1）技術のさらなる開発を共同で推進し、千歳の製造拠点に導入する計画です。
工場建設は、2023年9月に着工されており、2025年に試作ラインの稼働、2020年代後半に量産ラインの立ち上げを目標としています。

北海道への経済波及効果

2023年11月、北海道新産業創造機構が発表した波及効果シミュレーションでは、北海道における経済波及効果は累計で最大18兆8,000億円に達すると試算されました。

		シナリオ①	シナリオ②
前提条件	Rapidus社 工場	第1工場のみ建設	第1・第2工場建設
	量産開始時期	第1工場：2027年度	第1工場：2027年度 第2工場：2030年度
	産業集積度 （Rapidus社の調達・販売割合）	道内調達15% 道内販売0%	道内調達30% 道内販売5%
	新規立地数 （関連産業の事業所数）	20ヵ所	70ヵ所
	従業員数 （関連産業含む）	約1,600人	約3,600人

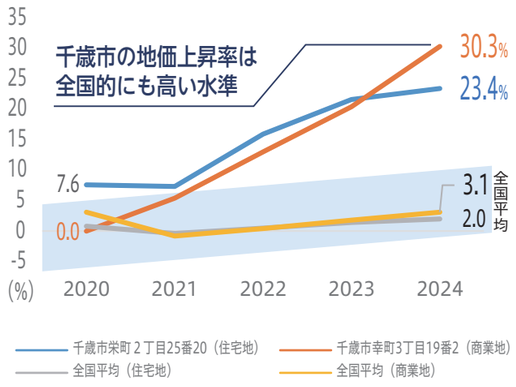
			シナリオ①	シナリオ②
経済波及効果	経済波及効果 （2023年度～14年間累計）		10.1兆円	18.8兆円
	GDP影響額 （2023年度～14年間累計）		6.1兆円	11.2兆円
	生産効果 （2027年度～10年間累計）		5.8兆円	10.0兆円
	投資効果	Rapidus社 工場・設備	4.2兆円	8.5兆円
		関連産業 工場・設備	851億円	2,980億円
		住宅設備	356億円	806億円

※出所：一般社団法人 北海道新産業創造機構プレスリリース（2023年11月21日）
※想定値は、Rapidus 社等が計画・公表しているものではなく、仮定による条件及び数値。前提条件・想定値の内容次第でシミュレーション結果は変動します。

千歳市の地価上昇

千歳市周辺ではRapidus社の進出決定以降、賃貸マンション・ホテル・事業所用地等の需要が高まっており、住宅地・商業地ともに地価が上昇しています。全国的にみても千歳市の地価上昇率は高い水準となっています。

■地価上昇率推移状況　※出所：国土交通省「令和6年地価公示」



■全国地価上昇率ランキング　（2024年1月1日時点）

	全国順位	上昇率（%）	都道府県	所在地
住宅地	1	27.9	北海道	富良野市北の峰町4777番33
	2	23.4	北海道	千歳市栄町2丁目25番20
	3	21.2	沖縄県	宮古島市上野字野原東方原1104番
	4	20.6	北海道	千歳市柏陽2丁目3番11
	5	20.4	北海道	帯広市大空町1丁目6番13
	6	20.2	北海道	千歳市緑町3丁目13番
商業地	1	33.2	熊本県	菊池郡大津町大字大津字拾六番町屋敷1096番2外
	2	30.8	熊本県	菊池郡菊陽町大字津久礼字石坂2343番2
	3	30.3	北海道	千歳市幸町3丁目19番2
	4	30.2	長野県	北安曇郡白馬村大字北城字山越4093番2
	5	29.3	北海道	千歳市千代田町5丁目1番8
	6	28.8	北海道	千歳市錦町2丁目10番3

進出企業に対する当行の支援状況

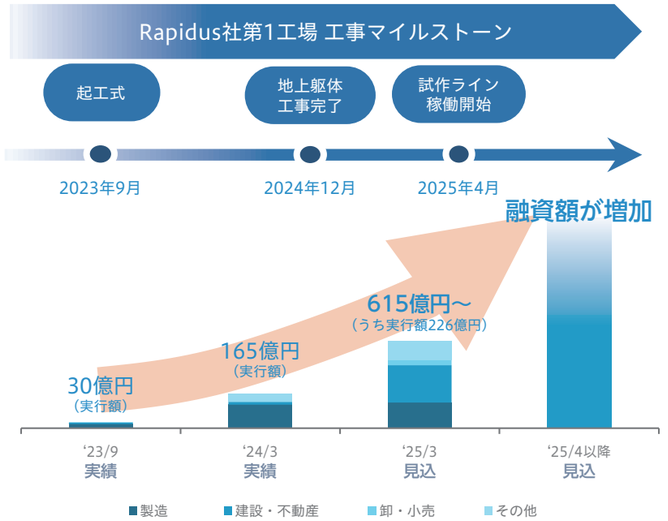
Rapidus社の進出決定以降、関連する複数の企業・研究機関等が道内への進出を表明しています。当行では行政機関や民間団体、その他金融機関等と連携しながら各社の進出支援を行なっています。

進出支援事例

企業名	本社所在地	主業	ソリューション提供内容
㈱木村管工	福島県	配管工事、その他溶接機械器具設置工事等	TSUBASAアライアンス行である東邦銀行（福島県）と連携したご支援を予定しています。当行グループ企業である㈱北海道共創パートナーズにて人材採用支援を予定しています。
ジャパンマテリアル㈱	三重県	特殊材料ガス供給装置の開発・製造・販売、供給配管設計施工	㈱北海道共創パートナーズにて人材採用支援を予定しています。当行主催の展示型商談会「ものづくりサステナフェア2024」にご出展いただきました。
㈱テクノウェル	山口県	半導体・医薬品・水素エネルギー関連事業、配管ユニット設計・製造設置・現地工事	TSUBASAアライアンス行である伊予銀行（愛媛県）のご紹介先です。㈱北海道共創パートナーズで人材採用支援を予定しています。「ものづくりサステナフェア2024」にご出展いただきました。
㈱テクノフレックス	東京都	配管製造等	㈱北海道共創パートナーズにて、当社グループに対し人材採用支援および補助金申請支援を予定しています。
内外テック㈱	東京都	半導体関連装置向け空圧機器等の販売および保守メンテナンス等	事務所用不動産情報を提供しています。㈱北海道共創パートナーズにて人材採用支援を予定しています。「ものづくりサステナフェア2024」にご出展いただきました。

半導体関連融資の状況（累計ベース）

当行の半導体関連融資は、Rapidus社のプロジェクト進展に伴い加速度的に増加している状況です。今後も道内外企業のニーズを捉えながら、各種ソリューションの提供を行います。



経営企画部 成長戦略企画室
調査役（東京支店駐在）
篠原　大裕

Rapidus社の工場が北海道千歳市に立地を決定したことは、北海道の産業構造を大きく変化させる絶好の機会であると捉えています。
今後、半導体産業が道内に確実に集積していくためには、更なる進出支援が重要となります。
引き続き鮮度の高い情報収集に努め、半導体関連企業の進出サポートや道内企業とのマッチングの取組み等を進めていきます。

個人戦略

お客さま本位の営業を前提とした
対面コンサルティング営業を中心に
お客さまのニーズやライフステージに応じた
商品・サービスをご提案しています。

執行役員リテール事業本部長
川村 崇幸

私の原点

私は、これまで営業店勤務と長らく個人ローン企画を担当してまいりました。北洋銀行に入り最初に個人ローン担当となった時の思い出は、色々な人生経験を積まれている数多くのお客さまと会話をさせていただき、お客さまに最適な当行のローン商品を提案させていただいたことです。今になって思えば、自分自身の成長の大きな糧となり、コンサルティング営業の原点となったかもしれません。

デジタル化が急速に進み、様々なことがスマホひとつでできるように変化しています。地域銀行である我々の使命は、「便利なものはより便利に」することをとことん追求しながら、直接お客さまとお会いすることにより、様々な課題解決のお手伝いすることと考えています。

お客さまの「ありがとう」を目指して

当行では、お客さまの人生100年時代における様々なステージにおいて、多様なお悩みや不安を解消いただけるよう、ライフプランニングサポートを強化しております。

ライフプランニングサポートとは、お客さまの夢や目標を実現するための長期的な視点に立ち、教育資金、住宅購入、キャッシュレス、資産運用やセカンドライフへの備えなど、お金にまつわる様々なニーズに対応する総合的なサービスです。

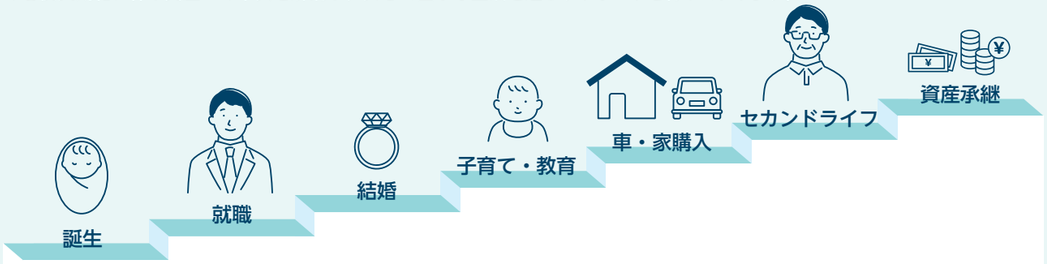
私たちが目指すのは、お客さま一人ひとりに最適なプランを提供し、豊かな生活を過ごしていただく一助となることです。当行では、専門知識を持ったスタッフが、お客さまの現在の状況や将来のご希望などを丁寧にお伺いし、最適なアドバイスと、それに基づくプランをご提案してまいります。

また、休日の相談会やセミナー、オンラインでのライフプランニング相談などもご用意しております。平日のご来店がなかなか難しいお客さまは、ぜひご活用ください。

当行がこれまで築き上げてきたお客さまとのお取引を大切にし、これから北洋銀行のお客さまとなる皆さまにも「北洋銀行と取引をして良かった」と思われるよう全力を尽くすとともに、お客さま本位を徹底し、お客さまからの「ありがとう」を全力で追求してまいります。

ライフプランニングサポート

お客さまのライフサイクルや生活状況に合った、適切なサービスのご提案を行い、お客さまが抱える様々なお悩み、人生100年時代の老後長期化に伴う資産への不安を解消し、安心で豊かな生活を過ごすサポートを行っております。



ためる・ふやす	かりる	そなえる・のこす	
定期預金	住宅ローン	年金保険	終身保険
積立預金	リフォームローン	学資保険	養老保険
個人向け国債・公共債	マイカーローン	医療保険	がん保険
投資信託・外貨預金	教育ローン	介護保険	定期保険
金融商品仲介	リビングローン	収入保障保険	就業不能保険
	フリーローン	確定拠出年金401k・iDeCo	
便利なサービス	カードローン「スーパーアルカ」	結婚・子育て資金贈与専門預金	
クレジットカード clover	資産形成・活用ローン「ゆとり」	教育資金贈与専門預金	
北洋JCB-デビット			
北洋銀行アプリ			

サポートに向けたコンサルティングの強化

デジタルの活用による お客さまの利便性向上

- ポータルアプリによる非対面サービスの向上
- デジタル技術を活用し、受付業務を効率化することでお客さまとの対話の時間を創出
- キャッシュレスニーズに応えるため、当行グループや提携先との協働を強化

人生100年時代のサステナブルな生活に向けた 伴走型サポート

- 「資産所得倍増プラン」～NISA・iDeCoによる長期・分散・つみたてのご提案
- お取引先企業の職員やご家族の皆さまへの資産形成に向けたご提案
- 老後の長期化に伴う不安の解決に向けた伴走型サポート

資産形成の実現に向けた ライフプラン提案

- ローンとライフプランの相談をワンストップで行える「ライフコンサルティングプラザ」を新設
- ローンをご利用中のお客さまに親身なコンサルティングを実践することで、ローン・積立・保険・相続など、総合的な生活設計をサポート

お客さまの課題解決に向けた グループ一体でのコンサルティング

- 銀行・証券の役割の徹底、人財育成による課題解決力の向上
- 北洋証券等、グループ会社の専門人財を強化し、高度で多様な課題解決機能を発揮
- 末永いお取引に向けた伴走型コンサルティングの実践

不安なく人生100年時代を過ごすために

当行は、これまで想定していた人生設計を大幅に超える長寿化に対し、今後より豊かな人生を送るための「人生100年時代」に向けた、中長期的な視点による準備が必要と考えております。各人のライフステージに応じたライフプランから、各種イベントで発生しうる費用をイメージし、お客さまに合った「ライフデザインサービス」を提供いたします。
　ライフデザインサービスとして、以下のような取組みを行い、お客さまのサステナブルな生活を引き続き支援していきます。

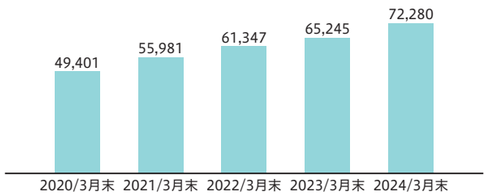
貯蓄・資産形成／ローン

新NISA・iDeCo推進

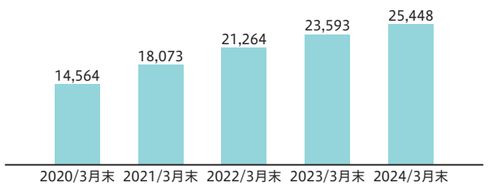
2024年に大幅に制度改正となった少額投資非課税制度（NISA等）の普及促進のため、TVCMやSNSによる発信、ポスター・三角POPなどの店内ツールの作成、NISA口座開設キャンペーンなどを実施のほか、営業店において独自に専用ブース設置や窓口を装飾するなど、ご来店されるお客さまにNISAを周知し、普及に向けた取組みを実施しております。
　また、店頭やお勤め先でNISAと共に、iDeCoの特徴を伝える活動も行っております。将来の積み立て額や非課税メリットを実感いただけるよう、ホームページやスマートフォンから利用できる積立資産ツールをご用意しております。福利厚生策として、企業が従業員の資産形成を支援できる「iDeCo+（イデコプラス）」の推進にも力を入れ、企業価値の向上に向けたご支援を行っています。

営業店によるNISAコーナー

＜NISA口座開設数（累計）＞

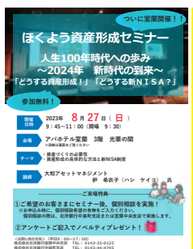


＜iDeCo契約数（累計）＞



お客さま向けセミナー

新型コロナの5類移行に伴い、対面型のセミナーを定期的に開催しました。旭川、室蘭等札幌以外でも開催し、多くのお客さまにご来場いただきました。
さらに、各種資産形成フェアへの出展も積極的に行っています。2023年11月には北海道新聞社様主催の「資産運用フェア」に出展いたしました。また、営業店によるお取引先を含めたお客さま向けセミナーも随時開催しています。



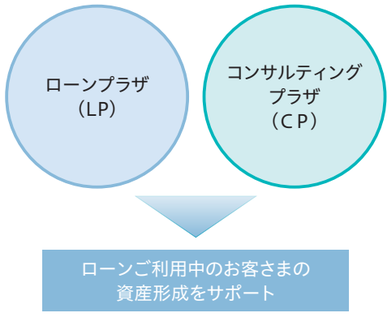
ローン

マイカーローンなどの無担保ローンは新システムの導入により、ほとんどの商品でお申込から契約までWEB上でのお手続きが可能となりました。また、WEB完結型ローンの契約件数に応じ「ほっくー基金」への拠出を行うことで北海道の生物多様性保全への取組みを支援しています。
　若年層世帯のマイホーム取得を支援するため、借入期間が最長50年の「ほくよう住宅ローンスペシャルα50（新築マンション限定）」の取扱いを開始しました。ゆとりある返済計画を実現し、住宅ローンの返済と資産形成の両立をサポートします。

ライフプラン提案／保険

ライフコンサルティングプラザ

ローンの相談からNISAを活用した資産運用や保険・相続に至るまで、お金にまつわる相談がワンストップで行える「ライフコンサルティングプラザ」を新設しました。
各年代のお客さまのニーズにあわせ、コンサルティング担当者が親身になってお応えし、これからのライフイベントに沿った生活設計を総合的にサポートいたします。
平日になかなか来店できない給与所得者やファミリー層のお客さまにもご利用いただけるよう日曜日も営業しています。



北洋ほけんプラザ

ライフイベントの変化などによる目の前のリスクに対する備え、そして将来の人生設計に対して少しでも不安を解消したいというお客さまの想いにお応えし、保障性保険を通して「安心と安全」をお届けするために、「北洋ほけんプラザ」を札幌市内2か所に設置しています。
保険の専門スタッフが、生命保険に関する疑問や不安を解決し、ライフプランに合わせた保険選びをお手伝いしています。

非対面サービス／キャッシュレス

投資信託WEB口座開設

道民の皆さまが自宅に居ながら簡単に資産形成が始められるように「投資WEB口座開設」のサービスを開始しました。
申し込みは24時間可能で、投資口座の開設に合わせてＮＩＳＡ口座の申し込みも簡単にできるサービスです。最短で申込日から翌々日には口座開設が完了します。
口座開設後の相談はお取引店窓口でお気軽に相談できるサポート体制となっています。

JCBカード・デビット

北洋-JCBデビットは後払いのクレジットカードとは異なり、ご利用代金が北洋銀行の預金口座からすぐに引き落とされるカードです。
世界中のJCBマークのある店舗（加盟店）、ネットショッピングでご利用いただけるほか、スマートフォンに登録してモバイル決済にもご利用いただけます。
また、15歳以上（中学生は対象外）からお申込みいただけますので、キャッシュレスデビューをサポートするカードです。

北洋証券株式会社

北洋証券

資産形成を通じた北海道の方々への貢献

代表取締役社長
伊藤　博公

持続可能な社会に向けて

「高齢化」「人口減少」「デフレ経済の収束」に加え、「資産運用特区」の指定により北海道経済は新たなステージを迎えています。
こうしたなかで、北海道のお客さまの安定的な資産形成は、個々の幸福を実現させるためだけでなく、持続可能な社会の実現にも必要不可欠となっています。
当社は北洋銀行グループの証券会社として、お客さま本位の取組みを徹底した提案を行い、資産形成を通じてお客さまの資産をインフレリスクから守り、「成長と分配の好循環」を通じて北海道経済へ貢献することで持続可能な成長実現を目指します。

お客さま本位に基づいた取組み

北洋証券は資産形成を通じて北海道の方々へ貢献するために、以下の4項目について取り組みます。

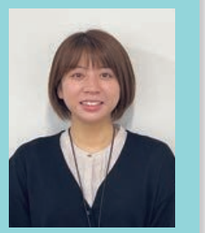
❶お客さま本位に徹したコンサルティングの実践	●お客さまの安定的資産形成の実現につながる投資手法をご提案し、お客さまの多様なニーズにお応えするため、商品ラインナップを充実してまいります。 ●お客さまの長期的・安定的な資産形成の実現に向け、各種の積立機能等を活用し、長期分散投資の普及を図ってまいります。 ●金融に関する資格取得を推奨する等、金融のプロとしての自覚・意識醸成の向上を図ってまいります。
❷お客さまの利益を第一とした管理体制の強化	●お客さまと当社の利益相反管理につきましては、商品導入時等における手数料水準、取引条件等について、商品選定・販売部門とは独立した管理統括部署（コンプライアンス統括部等）が適切性を検証しております。 ●お客さまの多様なニーズにお応えするため、当社で取扱いのない商品については、グループ会社等をご紹介する場合があります。その際は、お客さまからご紹介等にかかる同意を事前にいただいております。
❸お客さまに寄りそったサービスの提供	●お客さまにふさわしい適切なご提案を行うため、商品選定、取扱い後のモニタリングなどの管理態勢の充実を図ってまいります。 ●投資・金融知識の向上に役立つための、ライフステージに応じた「お客さまセミナー」の開催、パソコンやスマートフォン等インターネットを活用した情報提供の充実を図ってまいります。 ●お客さまの日常・お時間に合わせた対応を図るため、投資チャネル等の多様化を図ってまいります。
❹お客さま本位を実践するための体制構築	●「お客さま本位」の業務運営の浸透に向け、法令諸規則の改定への即応等、適時の態勢整備を図るほか、周知徹底、検証態勢の充実を図ってまいります。 ●外部評価等を活用して、定着度合やお客さま満足度を把握し、評価体系や研修内容へ反映させてまいります。 ●証券プロフェッショナル人材を増強・育成し、多様な課題解決に向けてコンサルティング機能を発揮してまいります。

社員の声

本店営業部　岸上　岳史（2023年入社）

私は、自分自身においても将来への資産形成が必要だと感じ、その環境に身を置くことが自身を成長させることとやりがいに繋がると考え、入社を志望しました。現在は営業部に所属し、日々銀行との連携のもとお客さまへ最適な資産運用を提供できるよう取り組んでおります。
現在の日本は少子高齢化社会となり、中でも北海道という地域においては寒暖差の激しい気候や島国でもあることにより、生活コスト高騰からお金の価値を守るために収益性のある金融資産を増やすことが必要不可欠です。当社においては「顧客本位」を念頭に国内だけでなく世界の成長を享受できる国内外の商品を幅広く取扱い、お客さまへ最適な運用を提案しています。
今後も北洋銀行グループとして、お客さまとの関係を構築し資産運用のお手伝いができるよう頑張っていきたいと思います。

人事部兼総務部　高橋　輝星（2023年入社）



大学で経済学を専攻していたこともあり、金融の知識について実践的に学べる証券の仕事を魅力に感じて入社を決めました。昨年度は本店営業部に所属していましたが、2024年4月より人事部・総務部の兼務となり、現在は様々な社内事務を行っています。
現在、当社では人事制度改正プロジェクトが進行しており、私も参加しています。現行の人事制度は、上光証券時代の制度を都度変更しながら運用してきたこともあり、多くの課題を抱えています。出向者・中途採用者・プロパー社員に関わらず、当社で働く社員全員のモチベーション向上につながるような制度にするため、プロジェクトメンバー内で打ち合わせを重ねています。
人事の仕事は多岐に亘り、給与計算から採用活動まで幅広い業務を担っています。とにかく今はいち早く業務に慣れて、一通り仕事をこなせるようになることが目標です。また、資格取得など自己研鑽にも励み、自らのスキルアップを図りたいと思っています。

人財戦略

経営理念や長期ビジョンを実現するために、2023年４月から始まった中期経営計画では、3つの全体戦略の一つに人財戦略「お客さまの成長を支える人財の育成」を位置づけております。人財戦略では、お客さまのニーズを発掘できる能力や、より高度なソリューションを提案できる能力、DX・SXなどの新分野に対応できる能力を有する人財の育成・確保が必要と考え、「専門性の高い人財の育成」「自律性・多様性・創造性の追求」「職員エンゲージメントの向上」の相乗効果により、「地域社会のサステナビリティを支える人財の創出」を行っております。

地域社会のサステナビリティを支える人財の創出

戦略	方針	人財戦略を支える柱	具体的な取り組み
お客さまの成長を支える人財の育成	人財育成方針	専門性の高い人財の育成 × 自律性・多様性・創造性の追求	リスキル機会の提供 ダイバーシティ&インクルージョンの深化
	社内環境整備方針	職員エンゲージメントの向上	働き方改革 エンゲージメント向上

2023年度の取組状況および振り返り

目的	KPI	2023年度実績	2025年度目標
人財育成強化	❶ 職員一人あたりの育成費用※1	**60千円**	85千円
	❷ 職員一人あたりの研修時間※2	**14.2時間**	40時間
	❸ コンサルティング力強化研修の受講人数※3	**328人**	550人
社内環境整備（well-beingの実現）	❹ 年次有給休暇取得率※4	**56.1%**	63%
社内環境整備（DE&I深化）	❺ 女性管理職比率※5	**23.1%**	25%

❶❷ 一人あたりの育成費用、研修時間について
2022年度までコロナ禍のため自粛していた集合研修を2023年度は、積極的に実施するとともに、コンサルティング力強化やマネジメント力強化など、実効的な研修を中心に新設し、一人あたりの育成費用は60千円と2022年度比33.8千円増加いたしました。一人あたりの研修時間は14.2時間と同6.6時間増加しています。

❸ コンサルティング強化研修受講者について
2023年度は研修の内容を見直し、コンサルティング力強化研修で５研修増加し17研修とするとともに、同一受講者による継続研修（月１～２回の研修を６か月継続）を導入し、受講者は延べ1,483人（2022年度比+1,260人）、実人数で328人（同+156人）となりました。

❹ 年次有給休暇取得率について
職場における互換性の向上や、計画的な休暇の取得により、2023年度の有給休暇取得率は56.1%と当初計画した2025年度計画を超過いたしました。また、法定休暇とは別に有給で夏期休暇、冬期休暇を定めており、この休暇を含めた取得率は61.9%となっております。

❺ 女性管理職比率について
女性のキャリア形成支援を目的とした各階層別研修や、育児休業中の職員の職場復帰支援等、出産・子育てをしながら働き続けるためのサポートに加え、女性支店長や副支店長を育成するための研修では、研修参加者に対し先輩女性支店長とのメンター制度を約半年間実施し、精神的サポートを行っています。これら女性の活躍支援の結果、女性管理職比率は、23.1%となりました。

※1．年間の「研修費用」を職員の「平均人数」で除して算出しております。「研修費用」は外部講師費、教材費、外部研修への参加費、資格取得費、宿泊費、交通費等を含んでおります。「平均人数」は2023年４月から2024年３月までの毎月の人数の和を12で除して算出しております。
※2．年間の「研修時間」を職員の平均人数で除して算出しております。
※3．お客さまに対する話し方やロールプレイングなどコンサルティング力を強化するための研修の受講者数であります。
※4．「有給休暇の取得日数」を「有給休暇付与日数」で除して算出しております。
※5．女性の「課長」級以上の人数を男女合計の「課長」級以上の人数で除して算出しております。

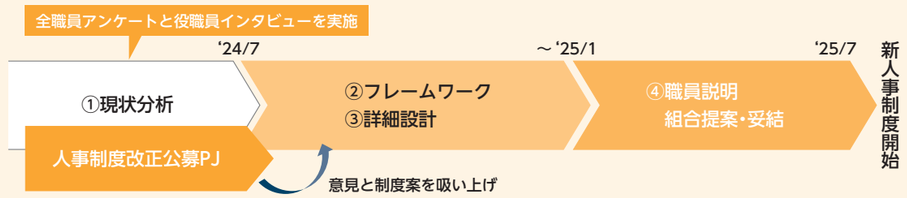
Pick Up

人事制度改正への取組み

現在の人事制度は2016年に設計されたものですが、働き方の多様化や業務の高度化・専門化などにより様々な部分で課題が顕在化しつつあります。そこで、現在働いている職員、そしてこれから北洋銀行で働く職員が、成長とやりがいを感じながら活躍できることを目指し、人事制度改正の検討を開始しました。検討にあたり、経営層や人事部だけでなく、職員の意見を幅広く反映させるため、人事制度の改革に携わりたい職員を募ったところ、予定の4倍を超える55人の応募がありました。現在、「人事制度改正公募プロジェクト」として、55人が6班に分かれ、年齢、役職、所属部署の壁を越え、日々熱い議論を重ねています。

2025年7月以降の人事制度運用スタートに向け、取組みを進めていきます。

全体スケジュール



人事制度改正公募プロジェクトのプレゼンテーションや議論の様子

プロジェクト参加者の声

事務企画部　調査役
出野　翔大

北洋銀行はもっと良くなれると漠然と思っている中で、職員が自ら変革を起こそうとする動きが当行にも必要と考え、プロジェクトに参加しました。
プロジェクトを通して、社内にも同じように当行の成長を考えている職員がいることがわかり、一緒に議論することは素直に嬉しさと、もっと頑張ろうと思えました。業務においても日々のタスクだけでなく、その先と上を（少し先・少し上）見て取り組めるようになっていると実感しています。
このプロジェクトをきっかけに活動を広げ、当行が変わる過程に自分も関わっていきたいです。

人財育成

北洋銀行は、人財への投資により、その価値を最大限に引き出すことが、中長期的な企業価値の向上につながると捉え、地域社会のサステナビリティを支える人財の創出のために、「必要な業務」に「必要な人財」を適切に配置できるよう、人財育成を行っております。中期的な人員シミュレーションによる人財ポートフォリオの推移を分析し、新規採用数の引き上げやキャリア採用の強化、不足する分野の人員育成や初級行員の早期育成を図るとともに、タレントマネジメントシステムによる担当者のスキルの可視化や、スキル不足を強化するための研修を追加するなどに取り組み、北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポートやデジタル支援を進めてまいります。

また、職員が将来を見据えて自律的にキャリアを形成できるよう、リスキルの機会として公募によるトレーニー制度を導入しております。同制度では、銀行内の学習機会では対応が十分にできないDXや海外支援、マーケット、コンサルティング等の知識取得のため、社外の学習機会の提供や、道内大学院に入学し修士課程の取得を支援しています。そのほか、当行グループ会社を活用し、より専門的なコンサルティング提案に繋げるとともに、人事交流などを通じて、職員の専門的能力を高めております。

自己研鑽の支援制度として、各種資格試験や検定試験への取得費用の補助、難関資格合格に対する奨励金の支給、Eラーニングの充実等も行っております。

育成能力		研修・トレーニー・行内公募	OJT・必修資格 必修通信講座	キャリア自律 ツール
専門的能力	汎用スキル	階層別研修	スキルチェック 業法系資格 行内資格 必修通信講座	資格・検定試験 通信講座（自由選択） Eラーニング 1on1ミーティング メンタリング制度
	専門スキル	職能別研修 本部ショートトレーニー	スキルチェック 行内資格	
	特化スキル	職能別研修 トレーニー 行内公募制度	–	
対人的能力 （人間関係やチームを作る力）		階層別研修 職能別研修 本部ショートトレーニー トレーニー 行内公募制度	–	
概念化能力 （状況を整理し、本質を把握する力）		階層別研修 職能別研修 本部ショートトレーニー トレーニー 行内公募制度	–	

タレントマネジメントシステムの活用

業務別スキルの見える化を行い、経営職が職員の保有能力を客観的に把握できるほか、職員自らが強み・弱みを把握することで、職場での能力開発につなげています。
また、上司部下の相互理解、信頼関係の構築のために、定期的な1on1ミーティングを実施しています。

360度評価

上司・同僚・部下職員等から多面的な評価結果を被評価者本人にフィードバックすることで、客観的な「気づき」の機会を提供し、マネジメント力の更なる向上を期待し、取り組んでいます。

AD（能力開発）チャレンジ制度

各種資格試験や検定試験へのチャレンジ等、業務に関する自己啓発を支援しています。通信教育のメニューを見直すとともに、より実務に活用でき、お客さまへのコンサルティング強化につながる資格取得を推奨しています。

ソリューション部　調査役　惣万　諒希（写真左側、北海道共創パートナーズに出向中）

入行10年目という節目の年に、銀行員として何か自分の武器になるものが欲しいと思いFP1級に挑戦しました。仕事をしながらの勉強は大変でしたが、今後の銀行員人生に繋がるとても良い経験になりました。資格取得後は以前より自信を持ってお客さまとの面談に臨むことができています。金融のプロとしてしっかり知識を持つことは、お客さまへの最低限の礼儀であり、当行の経営理念にある「お客さま本位」を実現するためにも、今後も自己研鑽を継続したいと思います。

ソリューション部　主査　加賀　拓弥（写真右側、北海道共創パートナーズに出向中）

より深くお客さまを理解し、最善の提案ができるようになりたいと思い、FP1級の資格取得を目指しました。難関資格と言われるだけあって、勉強を始めた当初は「本当に合格できるのだろうか」という気持ちでいっぱいでした。自分はあまり勉強が得意なタイプではないのですが、資格の取得を目的とせず、お客さまの役に立ちたいという目標があったからこそ、合格できたのだと思っています。

トレーニー制度・行内公募制度

公募による選抜試験を経た若手行員を外部または本部部室で一定期間専門業務に従事させることで、専門的な業務スキルを身につける機会を提供しています。また、自らの挙手によって希望する本部部室への異動を可能とし、専門的な業務スキルを身につける機会を提供することで職員のキャリア形成を支援しています。

札幌駅南口支店　調査役　蔵野　佑輔（MBAトレーニー）

同期の仲間が法人融資業務をはじめ各分野で活躍の幅を拡げていた時期だったこともあり、仲間に負けないよう自身を厳しい環境に置く必要性を感じMBAトレーニーに挑戦することを決意しました。
小樽商科大学ビジネススクールに2年間通学し、平日は週3回程度夜間に3時間、土曜日は隔週で6時間程度の授業を受け、さらに相当なボリュームの事前・事後課題もこなしました。
おすすめポイントは3つあり、1点目は「ビジネスを言語化できるようになる」です。担当する企業様に起きている事象も汎用化された理論に基づき言語化できるようになります。2点目は「チャレンジに対して前向きになる」です。スクール入学前と比べ積極的にチャレンジするマインドセットが身に付きます。3点目は「貴重な出会いがある」です。志の高い同期や尊敬できる教員、普段お会いできないゲストスピーカーなど数多くの出会いがあります。この経験は間違いなく私の人生のターニングポイントになりました。「成長したい」「変わりたい」という思いがあれば必ず自身の財産になります。今後もチャンスを自らの手で掴み、新たな成長に向けチャレンジしていきたいと思います。

メンタリング制度

初級行員のキャリア相談、メンタル不調や離職を抑制する取組みとして「メンタリング制度」を取り入れ、職員が心身の健康を保ち、能力を最大限発揮できる環境整備に努めております。

所属店の異なる年齢の近い活躍するメンター（先輩行員）や他の行員との接点を増やすことで、若手行員のエンゲージメント向上とチームワーク最大化を目指します。
2023年度はメンティー（初級行員）176名に対してメンター33名を任命し、メンター1名とメンティー5名程度のグループを形成しました。キックオフイベントとして対面（またはオンライン）での顔合わせを実施した後、2カ月毎にオンライン個別面談を行いました。近況報告やキャリア形成に向けた対話を行うことで職員間のコミュニケーション活性化につながっています。

Pick Up

TSUBASAクロスメンター制度

2022年8月より女性の幹部育成を目的としたTSUBASAクロスメンター制度をTSUBASAアライアンス参加10行で創設し運用を開始しています。本制度は、将来の幹部となる女性行員のキャリア形成やリーダーシップ向上を目指す各行横断型メンタリング制度で、役員がメンター、女性経営職がメンティとなり、TSUBASAアライアンスのネットワークを活かした他行同士の組み合わせにより実施しています。他行との交流のため、上下関係の影響が低く、女性参加者の心理的安全性を保つことができると好評でした。

第1回TSUBASAクロスメンター参加者の声

Q.他行の役員とのメンタリングと聞いて最初どのように感じましたか?

もちろん緊張しましたし、トークテーマが決まっていなかったので少し戸惑いました。しかし、何のしがらみもない他行役員の方と自身のキャリアについて相談できるなんてまたとないチャンスだと思い、どんなことを相談してみようかと楽しみでした。

Q.どのようなことを相談されたか教えてください

4ヶ月間のメンタリング期間の中で様々なことを相談しましたが、「地方銀行支店長としてお客さまに対し何ができるか、その醍醐味について」相談したことが特に印象に残っています。

若手行員から「支店長は大変なのでなりたくありません」と言われることがあり、そんなことはない、やりがいのある楽しい仕事だと伝えたいが自分自身も自信がなく断言できずにいました。しかしメンタリングを通して役職が上がるたびに見える景色、入ってくる情報量、業務の内容も面白いほど変わることを改めて感じ、「支店長になってよかった」と思えるようになり、そしてそれを素直に言葉にできる様になりました。今では私にとって支店長ほど面白い仕事はないと思っています。銀行員になってよかったなと心から思っています。

野幌中央支店 支店長　吉田　由紀子

社内環境整備

北洋銀行では、職員エンゲージメントの向上のために、職員が安心してやりがいを持って働ける環境や、職員の多様性を認め、尊重する環境の整備に取り組んでおります。

Well-beingの実現

男女ともに働きやすい環境整備への取組みとして、仕事と生活の両立を積極的に支援する制度を導入しています。コース転換制度や勤務地変更制度、育児・介護リキャリアプランなどのワークライフバランス関連制度の他、1週間の連続休暇や勤続年数に応じたリフレッシュ休暇、前年度実績よりも1日多い年次有給休暇の取得（または半日休暇2回）推奨、定時退行励行週間の実施などに取り組んでいます。

2023年12月には、介護離職防止のため、外部専門家による介護の相談窓口を開設、WEBセミナーや介護制度に関するガイドの発信等も行い、介護と仕事の両立支援にも積極的に取り組んでおります。また、時間や場所にとらわれない働き方の一環として、リモートで研修受講や会議出席が可能なコミュニケーションツールを活用し、多様な働き方ができる環境を整え、職員の働き方満足度の向上に引き続き取り組んでまいります。

支援制度	
企業内託児所	2006年開設、職員・パートタイマーが利用
育児休業	子が2歳になるまで
育児休暇制度	配偶者の産後8週間以内に10日間取得可能
育児短時間勤務制度	小学校6年生までの子を養育する職員 （6時間勤務と7時間勤務の選択制）
時間外労働の免除	小学校6年生までの子を養育する職員
半日有給休暇制度	有給休暇を半日単位で取得可能
介護休業	要介護状態にある家族の介護を行っている職員
育児・介護リキャリアプラン	育児・介護の負担に応じ、一時的に役職を下げて業務を軽減
コース別人事	ライフイベントに応じて勤務地を限定できるコースを設置
コース転換制度	ライフイベントに応じてコースの往来が可能
勤務地変更制度	配偶者の転勤・親の介護先への希望移動が可能
退職行員再雇用制度	子育て等が落ち着いた元行員を再雇用する制度

企業内託児所
ほっくーとなかまたち

Pick Up 「ビジネスカジュアル」を導入

Well-beingの実現を目指す施策の一環として5月よりビジネスカジュアルを導入しています。

この取組みは、誰もが自分らしく働ける職場環境づくりの整備と職員の働きがいを高めることで、お客さまへのサービス向上を図ることを目的に導入しました。

TPOに応じた清潔感のある身だしなみを心掛け、多様性のある人財の創出と役職員のエンゲージメント向上を図ります。

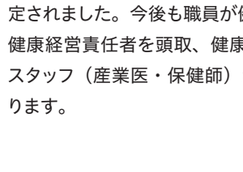
Pick Up 「職員向けほくよう職場つみたてNISA」を開始

今年より新NISA制度が開始されたことに伴い、職員の資産形成促進と金融リテラシー向上を目的として「職員向けほくよう職場つみたてNISA」を導入しました。申込をした職員に対して、拠出金額に対する奨励金と金融教育のコンテンツを提供し、より高度なお客さまサービスの実現を図っています。

健康管理推進体制

当行では、「職員の健康で働きがいのある職場づくり」を経営の重要な柱と位置づけており、時間外労働の削減に向けた各種取組みや全職員に対するストレスチェックなど、様々な施策を実施しています。これらが評価され、2024年3月には、経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」において「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に7年連続で認定されました。今後も職員が健康に働ける職場環境づくりを行います。

健康経営責任者を頭取、健康経営推進責任者を人事担当役員とし、人事部・健康保険組合・産業保健スタッフ（産業医・保健師）が三位一体となったコラボヘルスにより健康経営の推進体制を強化しております。



職員の心と身体の健康づくりに向けた具体的施策

職場の健康づくり	・業務の効率化による長時間労働の削減 ・介護、育児等の休暇の充実（厚生労働省認定のくるみん取得） ・連続有給休暇取得の取得促進 ・全店禁煙による受動喫煙防止および禁煙支援のサポート ・コミュニケーションの活性化（1on1ミーティング）
からだの健康づくり	・定期健康診断（配偶者含む）の実施と定期健診後のフォロー ・人間ドック、脳ドック、婦人系がん健診の促進（費用補助） ・インフルエンザの予防と感染防止（インフルエンザワクチン接種の費用補助） ・歯科疾病の予防・管理 ・運動不足解消サポート（提携施設の費用補助、ウォーキングチャレンジ実施） ・健康教育 ・介護相談窓口の設置（2023年12月より）
こころの健康づくり	・ストレスチェック（全職員）の実施と結果をふまえた職場環境の改善（2023年度受検率87.2%） ・メンタルヘルス教育の実施 ・メンタル不調者の職場復帰に向けたリハビリ勤務の実施 ・メンタルヘルス相談体制の充実（産業医、保健師、外部診療カウンセラーによる個別ケア） ・メンター制度の実施

ウォーキングキャンペーン

運動習慣による健康づくり支援のため、ウォーキングキャンペーンを実施しています。2024年5月にはチーム対抗で歩数を競う要素を取り入れ、40チームが参加しました。取組事例は行内SNSで紹介し、職場内のコミュニケーション活性化につながっています。そのほか、支店毎に地域のランニングイベントへ参加する等、地域貢献となる取組みも行っております。

帯広地域の支店職員

健康経営セミナー

職員とその家族が心身ともに健康であることが何よりも大事であるという考えのもと、グループ全体の健康経営に取り組んでおります。2023年8月・2024年3月には北洋銀行グループ共同で健康経営休日セミナーを実施し、健康増進を図りました。

健康メニューの提供

「職員が健康で活躍できる組織づくり」へのひとつとして、2022年10月より北洋大通センターに勤務する職員を対象に期間限定で各20食の健康メニューを提供しました。管理栄養士に健康相談するスペースのほか、骨密度を図る健康イベントを実施しました。

ダイバーシティ&インクルージョン

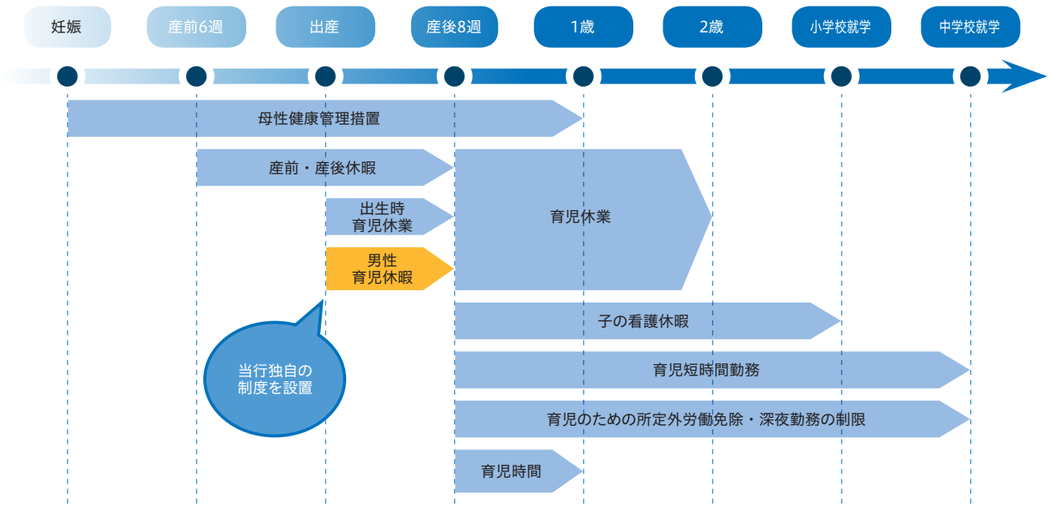
北洋銀行では、中長期的な企業価値向上のために、女性活躍を促すことに加え、多様な知識・経験を持ったキャリア採用者、外国人財の活躍が必要と考え、人財紹介業務を行っている子会社の北海道共創パートナーズと連携して、キャリア採用の強化を行っております。

育児と仕事の両立支援の取組み

当行で働くすべての人財が能力を最大限発揮できる多様な働き方を提供し、職員一人ひとりが働きがいを感じられる組織づくりに取り組んでいます。
人事部内に設置した「ダイバーシティ推進室」では、職員全体の4割を占める女性職員のキャリアアップやライフプランについて個別相談、女性のキャリア形成支援を目的とした研修を実施しています。

両立支援制度

法定の育児休業の他、当行独自の育児休暇制度として、配偶者の出産後8週間以内に10日間休暇取得できる制度を設け、職員の子育てをサポートしています。
また、行内SNSを使って育児休業等を取得した職員とその上司を紹介し、育児参画に対する意識醸成を図っています。



男性育児休業取得者の声

本店営業部 課長　瀬川　賀央

今回3人目が生まれるにあたり375日の育児休業を取得しました。少数精鋭で取り組んでいる中、一人だけ長期離脱するということは、大変心苦しく、常識的に男性が1年間も休めるわけがないという価値観もありました。しかし上司から「思い切って長くとってみたらどう？」とアドバイスいただき、長期の育児休業を取得することとなりました。
職員からも、「前例を作ってくれてありがたい」という声もいただき、そう言ってもらえて嬉しかったです。育児休業期間中の過ごし方について妻と話し合い、主に家事全般と上の子どもたちの育児を行いました。毎日元気に動き回る上の子たちは赤ちゃん以上に目が離せない存在でしたが、赤ちゃんだけではなく、子どもたちの成長を肌で感じることができて良かったです。

女性職員の活躍

育児休業中の職員の職場復帰支援等、出産・子育てをしながら働き続けるための様々なサポートを行っています。
女性のキャリア形成支援を目的とした各階層別研修や、育児休業中の職員の職場復帰支援等、出産・子育てをしながら働き続けるためのサポートに加え、女性支店長や副支店長を育成するための研修では、研修参加者に対し先輩女性支店長とのメンター制度を約半年間実施し、精神的サポートを行っています。これら女性の活躍支援の結果、女性管理職比率は、年度毎に上昇。男性と女性の平均雇用年数の差は2017年度の4.3年から2023年度には2.2年に短縮しております。

女性経営職の育成

2023年度より、将来の経営職を担う女性課長職を対象とした「女性経営職育成研修」を新設しました。また、経営職との対話を通じ、自身のキャリア形成やマネジメント力向上を目指すことを目的に、研修参加者と経営職によるメンター制度を導入しました。

女性経営職育成研修の様子

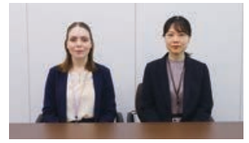
北海道企業初
「プラチナえるぼし認定」取得

2024年6月に「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（女性活躍推進法）に基づく「プラチナえるぼし認定」を北海道で初めて取得いたしました。

人財の多様化

外国人の登用

海外3拠点と本部で計7名の外国人職員（海外5名・本部2名）が勤務しており、 うち1名を管理職（海外拠点）へ登用しております。2024年度は1名の外国人を採用しました。


（左：五十嵐 TIA SHAE行員、
右：戎 潔行員）

障がい者雇用への取組み

障がいのある方が、地域の中で安心して暮らせる社会の実現と、障がいのある方の社会的自立を支援するため、個性や強みを活かし働くことができる職場づくりを目指し、取組みを行っています。

シニア職員が活躍できる環境の整備

当行ではシニア職員再雇用制度により、希望者全員が満65歳まで引き続き勤務しています。再雇用にあたっては、これまでのキャリアや経験を活かせるような配置を行っており、現在300名以上が本制度を利用し、うち100名以上の職員が営業店での勤務を選択しています。また、最長70歳までの雇用延長が可能なシニアパートナー制度を導入しています。

外国人職員インタビュー

Q.当行を選んだ理由を教えてください

五十嵐　TIA　SHAE（以下：TIA）オーストラリアから北海道の大学への進学を機に来日しました。北海道特有の自然環境や食文化に魅力を感じ、親しみやすいコミュニティが自分にとても合いました。就職活動では北海道のために何かがしたいと強く思い、地域社会に深く根差し、北海道の経済やコミュニティに貢献できる当行への入行を決意しました。

戎　潔（以下：戎）北海道への留学期間中、周囲の方々から様々な面で応援をいただき、多くの優しい方と出会いました。そのため、北海道とのご縁を大事にしたい・恩返しの気持ちも含めて、北海道で就職したいと志しました。幅広い国際業務を積極的に展開して北海道経済の安定と成長を強く支えているほか、実家がある上海に当行の駐在事務所があると知り、親近感が一気に湧いて北洋銀行で活躍したいと思いました。

Q.当初苦労したことはなんですか?

TIA 言語だけではなく、ビジネス文化やマナー、電話対応も大変でしたが、他の同期と分け隔てなく指導をいただいたおかげで、今は自信をもって対応ができています。

戎 入行当初は国際部へ配属でしたので、必要な外為関連法律や各規制、そして事務基準などを勉強しました。難解な法律条文と実際の日常業務を結び付けながら覚えることが大変でした。また、慣れない電話応対と同時に、覚えたばかりの法律条文などを営業店に説明する時は、凄く緊張した記憶があります。

Q.今後の目標を教えてください

TIA 自己啓発や資格取得をしながら、同僚との協力関係を深めることです。それを通じて、将来的にリーダーシップスキルを向上し、新しいことを学びながらキャリアアップをすることを目標にしています。外国人の私の経験や知識を生かし北海道の課題の解決ができるような銀行員になりたいです。

戎 現在の目標は、幅広い業務を携わり、色々な経験を積むことで、周りの方々から信頼される銀行員になることです。
将来は、自分の経験や知識を十分発揮して、北海道と海外の架け橋となり、お客さまや当行に対して、新たな価値を創造できるように奮闘したいと考えています。

職員による座談会

2024年度から新入行員の育成方法を大幅に見直しました。
これまでのジョブローテーション（3年間）を廃止し、本部集合研修（3ヶ月間）で社会人基礎力や業務に必要な知識・スキルを学び、集中育成期間（1年間）のなかで担当業務の習得を目指しています。
営業店配属後は、ひとりひとりに先輩トレーナーがつき、マンツーマン指導を実施し、業務の習熟度の高度化を図ります。
今回の座談会では、研修真最中の新入行員3名とコーチング研修を終えたばかりの先輩トレーナー3名にインタビューを行い、今の率直な気持ちを語ってもらいました。

【新入行員による座談会】

Q1．最初に、北洋銀行を選んだ理由を教えてください

吉田 侑香 行員（以下：吉田）
経済学部でもともと金融業に興味がありました。就職活動では、４０社くらい受けていました。その中でも、北洋銀行が一番自分の話を聞いてくれて理解してくれていると感じました。本部セクションの人に話を聞く機会もあり、銀行にもこんな部署があるのだと驚き、キャリア形成の可能性を強く感じました。

鈴木 友一朗 行員（以下：鈴木）
選んだ理由は大きく二つあります。一つは、道外での大学生活を経て、北海道の魅力やポテンシャルに改めて気づき生まれ育った北海道に貢献したいと思っていたことです。二つ目は、変化のある業界で自分が新しいモノやコトをつくっていきたいと考えていたことです。その中でも、幅広い分野で大きな影響力を持つ北洋銀行に入ることで自分の想いが叶えられると考え選びました。

山田　悠太郎 行員（以下：山田）
もともと法人コンサル業務に興味をもっていて、コンサル業界の話も何社か聞いていました。北洋銀行の話を聞いているうちに金融面での支援やある程度の裁量を持ちながら企業のサポートができることを知り、自分のやりたいことが実現できると思い入社を決めました。

吉田 行員

Q2．3ヶ月の研修を受けてみて感想はありますか

吉田
なにか悩んだときにすぐに相談できる仲間ができたことが率直に嬉しいです。研修の中で、毎日新しいことを学び、自分自身成長を実感できている面もあり、配属に向けて自信を持てたように感じています。

鈴木
自分にとって良い刺激をもらえる環境です。例えば、通信教育に取り組む同期や、日商簿記やFPなどの資格に挑戦している同期、講師に積極的に質問をしている同期を間近に見られるので、自分も負けずにやらなければならない気持ちにさせてくれます。

山田
研修が始まる前はとても長い印象でした。ただ始まってみるとあっという間でした。知識はもちろんのこと、同じ志やベクトルを持った同期と３ヶ月過ごし、つながりを深く持てたことが、これからの銀行員生活での大きな財産になると感じています。

鈴木 行員

Q3．それでは最後に配属後の意気込みを教えてください

吉田
『迷ったらやってみます！』営業店で実際に働くのは初めてなので不安はありますが、まずはどんなことにもとにかく挑戦したいと思います。自分ができたと思えることの積み重ねや経験が自信につながると思うので、失敗したことは何度も繰り返して自分が成功だと思うまでやってみたいと思います。

鈴木
『勇気をもって行動します！』率直な気持ちとして初めての支店勤務で不安な気持ちと楽しみな気持ちがありますが、３ヶ月研修で学んだ知識やスキルを最大限発揮して頑張ります。

山田
『自信をもって何事にも挑戦します！』自信とは、自分を信じることだと思っています。新入行員らしくフレッシュさを武器に自分がやってきたことを信じて行動していきたいです。数年後には、法人業務全般を習得して総合的なコンサルティングができる銀行員になりたいです。

山田 行員

【先輩トレーナーによる座談会】

Q1．新入行員は研修の真最中です。ご自身の経験もふまえ、新入行員が今どんな気持ちだと思いますか?どんな言葉をかけたいですか?

増住 光輝 主査【入行9年目】（以下：増住）
社会人になるにあたり緊張しているのでは、と思います。自分が新人のときは、不安と期待でいっぱいでした。社会人としての責任と失敗した場合お客さまに迷惑がかかるという気持ちが強かった一方で、銀行員としてお客さまのために何ができるだろうという期待でワクワクしていました。

末友 涼太 調査役【入行10年目】（以下：末友）
僕もそんな気持ちでした。きっと新人もそう思っているのではないでしょうか。だから新人には難しいことよりも、まずは「遅刻しない」「挨拶をキチンとする」という社会人としての基本を指導したいと思います。銀行というと固いイメージがありますが、自分が新人のときを思い出すと、良い意味で遊んでいる先輩から学ぶことが多かったような気がします。コミュニケーション能力や相手との距離の詰め方が上手でした。自分もそんな先輩として接することができたら良いなと思います。

増住 主査

川上 りさ 行員【入行6年目】（以下：川上）
私もそう思います。銀行はいろいろな人が働いていて、たくさんの尊敬できる先輩から教わってきました。なかには厳しい先輩もいましたが、そのおかげで大きく成長もできました。そのときの自分の気持ちを思い出して、新人がどう感じるかを考えながら接していきたいと思います。

Q2．本日、コーチングの研修を受けてもらいましたが感想を聞かせてください

増住
一年間新入行員のトレーナーをするという話を聞いたとき、ものすごいプレッシャーでしたが、研修ではみんなで育てることが大事であることを学びました。傾聴のスキルや承認のスキルなども勉強になりました。

川上
私もすごいプレッシャーでしたが、研修で講師から言われた、周りを巻き込んで、全てを背負う必要はないという言葉に励まされました。メンターや人事部と連携しながら育成していこうと思います。

末友
前の支店でも後輩指導をしていたが、研修で論理的にコーチング技術を教わって、あまりできていなかった部分があったことを実感しました。教えることで教わることがあると思いますので、相手の立場になって指導していきたいです。これからもこういった研修に参加させてほしいと思いました。

末友 調査役

Q3．それでは最後にみなさんの意気込みを教えてください

増住
最初はすごくプレッシャーを感じましたし、なんで自分が選ばれたのだろうと考えたこともありましたが、研修では、やるべきことを整理させてもらいました。先ほど、新入行員とも話しましたが、ものすごくやる気を感じました。その気持ちを大切に育てていくことをサポートするほか、私もフォローして成長を促したいと思います。

末友
一時期、教師を目指したこともあり、後輩指導は嫌いではないです。このような役割を与えられて気が引き締まる思いです。自分の成長にもつながると思うので、支店の皆さんの力を借りながら新人教育を行っていきます。

川上
私は、もともと先輩についていくタイプで、トレーナーという役割は緊張します。一方で、学生時代に部活で中学生を指導していた経験があり、そのときはその中学生の成長が楽しみで、いろいろ学ぶことも多くありました。今回も頑張ろうとしている新人の成長の力になれたらと思っています。

川上 行員

DX戦略

DXで北洋銀行がもっと身近な存在に

デジタルを“力”に!

デジタル・マーケティング部　部長
大内　英人

北海道はDXとの親和性が高い

北海道の広大な土地を考えると、デジタル技術の活用は極めて効果的です。

例えば、2023年9月にリリースした「北洋銀行アプリ」をご利用いただくことでご来店の必要がなくなり、営業時間も気にすることなく、「いつでも・どこでも」お振込みが「簡単・安全」に行えます。私たちは、より多くの道民の皆様に北洋銀行のデジタルサービスを体験していただきたいと思っています。

また、2024年11月には、「北洋銀行アプリ」に定期預金取引や郵送物の電子交付サービスなどの機能追加も予定しております。

今後もお客さまの声に耳を傾けながら、機能改善・機能追加を進め、便利で身近な「北洋銀行アプリ」を育ててまいります。また、法人のお客さまにも、デジタル技術を活用した金融サービスの提供を目指します。

データサイエンスの取組み

「北洋銀行アプリ」のようなデジタルサービスの浸透により、従来にも増してデータが集積しています。その膨大なデータを利活用するためには、データ環境の整備・構築と、データの価値を見出すデータサイエンスの向上が不可欠です。

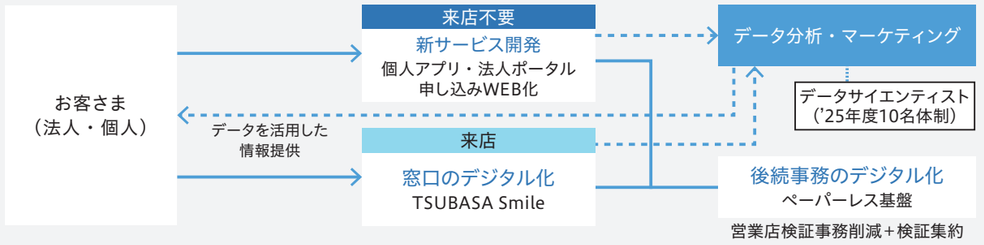
そこで当行では、2021年12月よりデータサイエンティストの育成に積極的に取り組んでいます。データサイエンスの取り組みによって、お客さまの潜在的なニーズの認識と、市場の傾向を把握することができ、お客さま一人ひとりに最適な商品を提案できます。また、新しい商品・サービスの開発につなげることが可能となります。データサイエンスの利活用により、お客さまの満足度を向上させ、持続可能な成長を目指していきます。

DX戦略

中期経営計画の戦略の一つとして、「店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上」を掲げています。窓口/非対面サービスと後続事務のデジタル化を実現し、お客さまへの利便性の高いサービス提供と事務効率化によるローコスト化、生産性向上を実現していきます。

	課題	取組み・対応策
1	システム共同化対応による非対面サービス提供の遅れ	共同化メリットを最大活用したデジタルサービスの早期開発
2	事務手続きが店舗・人財前提の高コスト体質	店頭事務手続きのDX化 （人財はコンサルティングにシフト）

＜店頭窓口/非対面サービスのデジタル化＞



取組例

北洋銀行アプリ

残高照会・振替・振込等の日常的な銀行取引をスマートフォンで完結

いつでも、どこでも
銀行取引

北洋銀行間の
振込手数料が無料

簡単ログイン、
高度なセキュリティ

2024年度

▶計画：35万ユーザー
▶機能追加リリース

データサイエンスへの取組み
-AIの積極的な活用-

・データサイエンティストの継続的育成
・お客さま理解の深化
　▶最適な商品/サービスのご提案
・業務の高度化/効率化
・新規事業（広告事業等）への挑戦

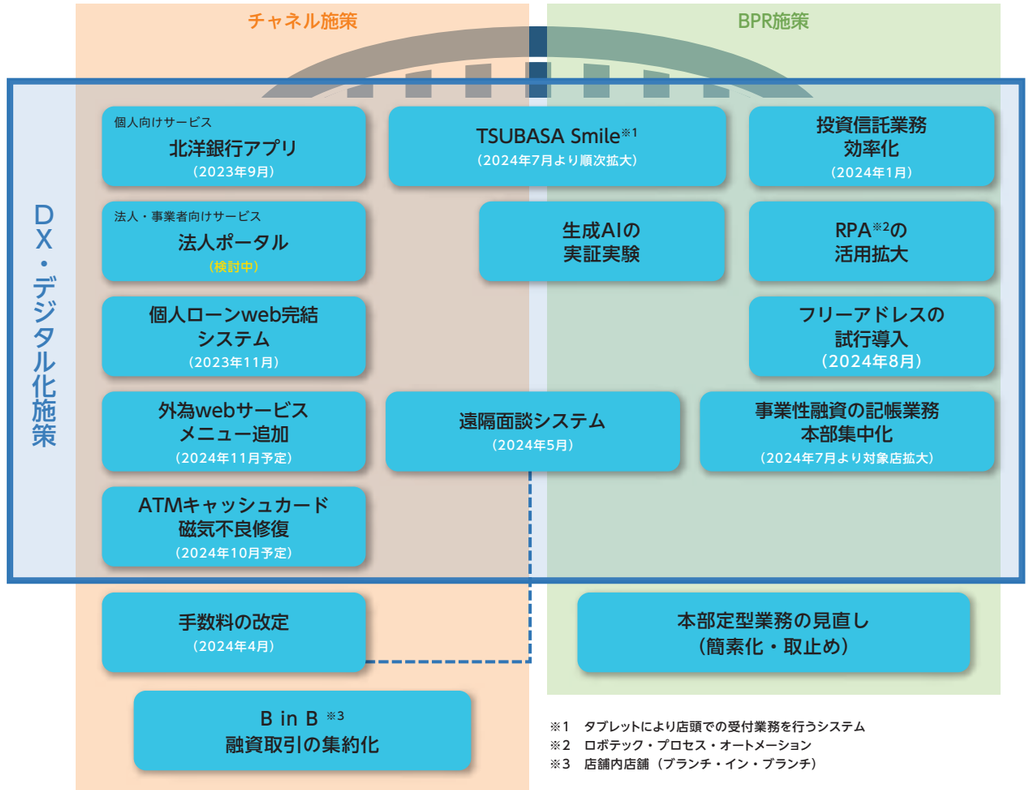
DX・デジタル化の取組み

（お客さま体験価値※の向上と店舗機能の再構築・BPRによる生産性の向上）

※商品・サービスを利用する前後も含め、お客さまが感じる価値

DXは、チャネル施策とBPR施策の〝架け橋〟。DXを通じ、2つの〝向上〟を実現します。

北洋銀行は、ＣＸ（カスタマー・エクスペリエンス）の向上と生産性の向上の２つの〝向上〟に取り組んでおります。その２つの向上の架け橋となるのが、ＤＸ（デジタル・トランスフォーメーション）であると考えており、次年度以降に向け、ＤＸ戦略を再構築し、さらなる企業価値創造につなげてまいります。

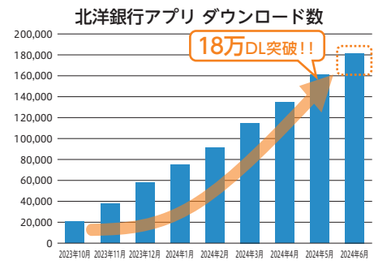


※1　タブレットにより店頭での受付業務を行うシステム
※2　ロボテック・プロセス・オートメーション
※3　店舗内店舗（ブランチ・イン・ブランチ）

今後のＤＸの方向性

当行は、2023年１月に基幹系共同化システムへ移行し、移行後は、新システムの安定稼働への注力と、中期経営計画「新たな成長へのチャレンジ」でお示ししている「北洋銀行アプリ（個人アプリ）」と「ＴＳＵＢＡＳＡ Ｓｍｉｌｅ」のシステム開発を優先的に取り組んできました。
新システムへの移行から１年半が経過した今、改めてＤＸの方向性を見直しし、より明確化したうえで関係部署との共有化を図り、より積極的なＤＸ推進に取り組んでまいります。

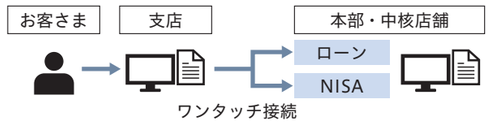
「北洋銀行アプリ」の進化



個人のお客さまへの利便性の高いサービスの中心的存在である「北洋銀行アプリ」は、2023年９月の発売以降、お客さまのご支持により、18万ダウンロードを達成しています（2024年6月末現在）。
「北洋銀行アプリ」は、スマートフォンから口座の残高や取引明細が確認できるだけではなく、振込や口座間の振替が簡単・安全に行えるほか、自動車税などの支払機能も搭載している便利なスマートフォンアプリです。
利用者の皆さまには、「北洋銀行をメイン口座にしてよかった」というご評価と更にご満足いただけるよう、進化させていきます。
2024年11月には、定期預金へのお預け入れやお引き出しができる機能を搭載する予定です。今後も「北洋銀行アプリ」の進化にご期待ください。

遠隔面談システムの導入

ローンと資産形成（NISA）のご相談に関して、最寄りの支店からオンラインで専門の担当者をお繋ぎするシステムを、2024年5月より北海道内の30カ店に導入いたしました。支店の統合や業務機能の集約によって、お客さまの利便性が損なわれないよう、円滑な銀行取引を支える新たなデバイスです。



お客さまの事務手続きの簡略化

ご来店いただいたお客さまに対して、タブレット端末を用いた手続きができる「ＴＳＵＢＡＳＡ Ｓｍｉｌｅ」を導入し、記載事項の簡略化を図ります。例えば、普通預金の口座開設では、これまで60分を要していたものが、20分に短縮されます。あわせて行内の事務負担の軽減により、ローカウンター業務の40%が削減され、60人の人員創出効果を期待しています。

本部業務見直しによる時間創出

当行では、本部での事務を見直しすることで時間を創出し、より企画力が発揮できるような態勢づくりを行っています。
一つ目の施策は、本部での業務タスクを事務フローレベルで洗い上げ、①その事務が真に必要な業務なのか。やめられないのか。②その事務のプロセスを簡素化できないのか。を測り、事務そのものの量を削減します。
二つ目の施策は、そのうえで、自動化するためのＲＰＡ（ロボテック・プロセス・オートメーション）を導入するものです。これまでも、本部での事務の見直しや、部分的にＲＰＡを導入していましたが、本部一体での施策にすることで、効果の極大化を図ります。

フリーアドレスの取組み

数多くの企業で一般化しているフリーアドレスを2024年8月より開始します。2024年５月に導入したビジネスカジュアルとともに、働きがいと働きやすさを求めるもので、先ずは、北洋大通センターの本部機構であるリテール事業本部にて試行し、その結果を踏まえ拡大を図りたい考えです。
フリーアドレスは、座席を固定化せず、ときにチーム同士隣り合って座ることで、密度の高いミーティングが行えたり、ときにアイディアだしで没頭したいときは、区切られたパーテーションでじっくり考えることができ、結果として生産性が向上します。
同時にこれまで以上のペーパーレス化を進めます。

トピック

TSUBASAアライアンス

TSUBASAアライアンスは、各行の独自性を維持しながら、北海道から沖縄まで全国に跨るネットワークを活かす地銀最大規模の広域連携です。各行の知見ノウハウを組み合わせて、地域の新しい価値を生み出すべく取り組んでいます。

TSUBASAアライアンスの主なあゆみ

2015年
アライアンス発足
千葉銀行
第四銀行
中国銀行

2016年
加盟行6行
伊予銀行
東邦銀行
北洋銀行　加盟
基幹系システム共同化
新システム移行開始
（2024/3時点 5行参加）

2017年
アセットマネジメント
業務提携

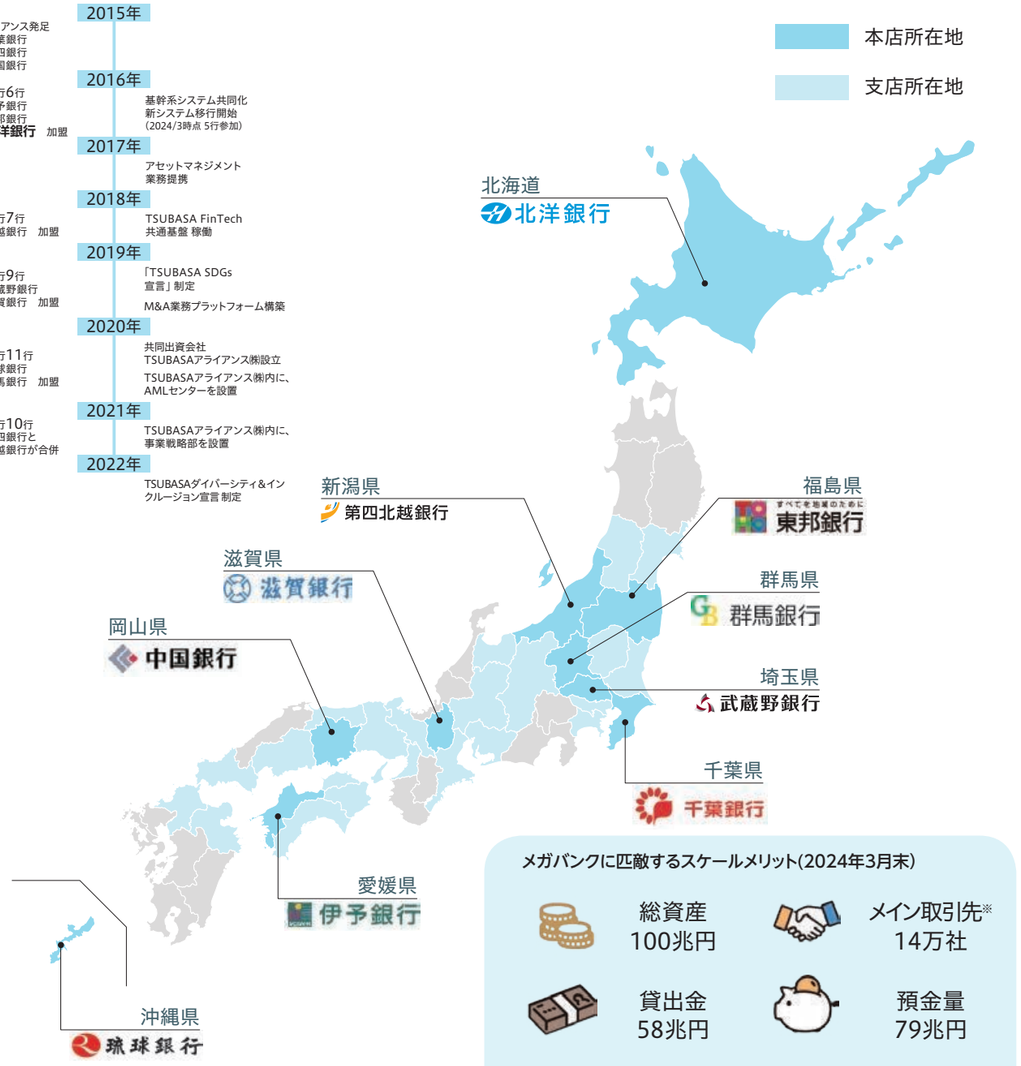
2018年
加盟行7行
北越銀行　加盟
TSUBASA FinTech
共通基盤 稼働

2019年
加盟行9行
武蔵野銀行
滋賀銀行　加盟
「TSUBASA SDGs
宣言」制定
M&A業務プラットフォーム構築

2020年
加盟行11行
琉球銀行
群馬銀行　加盟
共同出資会社
TSUBASAアライアンス㈱設立
TSUBASAアライアンス㈱内に、
AMLセンターを設置

2021年
加盟行10行
第四銀行と
北越銀行が合併
TSUBASAアライアンス㈱内に、
事業戦略部を設置

2022年
TSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言 制定



メガバンクに匹敵するスケールメリット(2024年3月末)

総資産 100兆円	メイン取引先※ 14万社
貸出金 58兆円	預金量 79兆円
法人顧客 224万先	個人顧客 2,400万人

※出所：帝国データバンク「メインバンク動向調査（2023）」

アライアンスの取組み

アライアンス内でシステム共同化等の取組みを検討し、コスト削減や効率的なシステム開発を模索するとともに、各地域の事業に対するシンジケートローンの組成等により、トップラインの向上にも寄与する取組みを行っています。また、各行共通する課題に対して、アライアンスの知見を集約する共同研究も行っています。

システム共同化

預金や為替、融資といった銀行業務を支える基幹系システムの開発・運用・保守を共同で行うことで、優れたサービスの効率的な開発を可能にすると共に、コスト削減効果が見込まれます。

【基幹系システム共同化行】　千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行、東邦銀行、北洋銀行

基幹系システム共同化後もサブシステムを含めて、共同で開発・更改を行うことで、より効率的なシステム投資を実現しています。アライアンスのつながりを活かすことで、単独行では実現できなかった付加価値を生み出し、最終的には各行のお客さまにメリットを還元できる仕組みが構築されています。

【共同開発を行ったシステム】
- 個人顧客向け銀行アプリ　（7行参加）
- マイナンバー新法対応　（5行参加）
- インボイス対応　（3行参加）
- 全銀モアタイム用中継コンピュータ（4行参加）
- 融資支援システム　（4行参加）

トップライン向上

開発型ノンリコースファイナンスのシンジケートローンへの参加

琉球銀行がアレンジした「フォーシーズンズ・リゾート・アンド・プライベート・レジデンス沖縄（仮称）」を対象としたシンジケートローンに、当行も参加しました。本案件はTSUBASAアライアンスで初の全行参加のシンジケートローン案件となりました。各行の営業地域を越えた大型プロジェクトに対してもアライアンスの強みを活かしています。

SDGsの取組み

クリアホルダーの回収・リサイクル

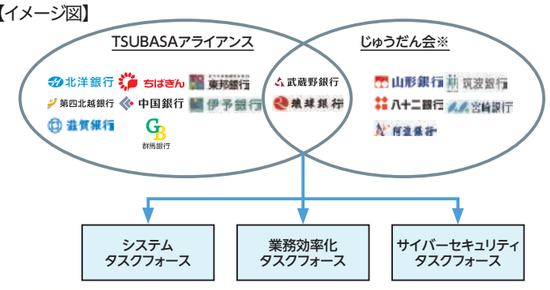
アライアンス行全体で約1,200の拠点から、約14万7,000枚の使用済みクリアホルダーを回収しました。回収したクリアホルダーは、各行の地元リサイクル業者を通じて、各種製品や原料等にリサイクルされています。

共同研究

TSUBASA・じゅうだん会共同研究会

多様化するお客さまのニーズや地域の課題解決に対するステークホルダーからの期待に応えるため、経営効率を高めながら地域の持続的な発展に貢献することは、各行共通の課題となっています。
このような環境下において、システム関連で親和性のあるTSUBASAアライアンスとじゅうだん会が知見・ノウハウを共有し、効率的なシステム運用や業務プロセスの実現を目指すことを目的として本研究会を立ち上げました。本研究会を通じて、お客さま向けのサステナブル経営や一人ひとりのサステナブル生活設計をサポートし、未来志向の豊かな地域社会実現への貢献を目指しています。

【イメージ図】

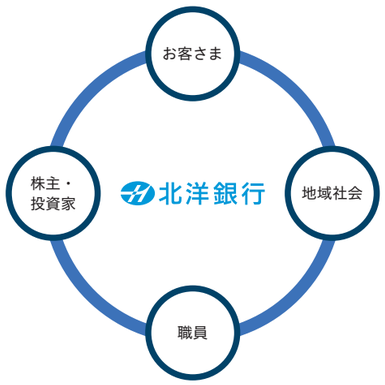


- 知見・ノウハウの共有による率的なシステム運用・業務プロセスの実現
- お客さま向けサービスの高度化、各地域経済の持続的な成長に貢献

※ 八十二銀行が開発する銀行の基幹系システムを共同利用する地方銀行7行の枠組み（山形銀行、筑波銀行、武蔵野銀行、八十二銀行、阿波銀行、宮崎銀行、琉球銀行）

ステークホルダーコミュニケーション

北洋銀行グループは、ステークホルダー（お客さま、地域社会、職員、株主・投資家）の皆さまに真摯に向き合い、ステークホルダーの皆さまとともに価値創造を目指し、サステナビリティ経営を実現してまいります。



ステークホルダー		主な取り組み
お客さま	「お客さま本位」の業務運営	・「お客さまの声カード」の活用によるサービス向上
地域社会	「北海道の明日をきりひらく」	・道産食品ECモールの開設 ・地域イベント参画・協力による交流 ・医療・福祉に関する活動支援
職員	人的資本経営の重視	・ベースアップ・初任給引き上げ ・1on1ミーティング実施
株主・投資家	収益の還元	・機関投資家向け決算説明会 ・個人投資家向け会社説明会 ・株主優待制度の導入

Pick Up

地域社会とのコミュニケーション

道産食品ECモール「collesho」を開設

新型コロナウイルスの影響による消費者ニーズの変化、資源エネルギー価格の高騰に伴うコスト高、さらには日本産水産物の禁輸措置など、北海道の食関連事業者を取り巻く環境が大きく変化していることから、新たな販路拡大をサポートすべく、ECモールを開設いたしました。

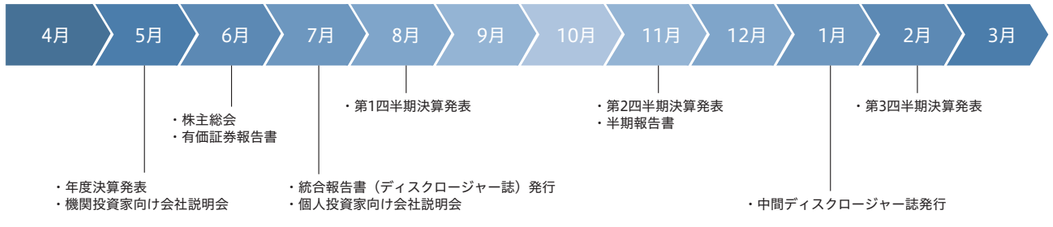
ECモールホームページURL：https://www.collesho.jp/
詳細につきましては、ECモールホームページをご覧ください

株主・投資家とのコミュニケーション

機関投資家および個人投資家向け会社説明会（IR説明会）

北洋銀行グループでは、中長期的な企業価値の向上を目指すべく、機関投資家および個人投資家の皆さまとの対話を重視しており、事業内容や経営戦略・成長性などをご理解いただけるよう、会社説明会を開催しています。面談による対話やWEBを活用したミーティングの実施や、WEBによるライブ配信も積極的に行い、今後も皆さまとの対話促進に努めていきます。

【ＩＲカレンダー実績＋今後の予定】※予定は変更となる場合がございます。



株主還元方針の変更

2024年5月開催の取締役会にて、株主還元方針を変更いたしました。2024年度以降の配当につきましては、1株当たり年間10円の安定配当を維持しつつ、配当性向は30%以上とし、業績連動配当金は廃止いたします。
また、総還元性向※の目安を50%とし、柔軟かつ機動的な自己株式の取得により、株主の皆さまへの利益還元の更なる充実を図ってまいります。

	項目	内容
変更後	普通配当金	安定的な配当実施の観点から、1株当たり年間10円配当を維持しつつ、配当性向を30%以上とする。
	業績連動配当金	－（廃止）
	自己株式の取得	自己資本比率の水準、業績見通しや外部環境などを勘案し、年間の配当額と自己株式の取得額の総額（＊）は、親会社株主に帰属する当期純利益の50%を目安とし、自己株式の取得は柔軟かつ機動的に実施する。

※総還元性向＝（年間の配当金総額＋自己株式取得総額）÷親会社株主に帰属する当期純利益

株主優待制度の開始

株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力を高め、株主の皆さまにより多く、より長く当行株式を保有して頂くこと、また、地域振興のために北海道の特産品を優待品として全国の株主さまにお届けし、北海道の魅力を感じて頂くことを目的に、2024年3月開催の取締役会にて株主優待制度の導入を決議いたしました。

株主優待制度の概要

基準日	A. 初回の基準日は、2024年９月30日
	B. 2回目以降の基準日は、2025年３月31日以降の毎年の３月31日
対象となる株主さま	基準日時点の当行株主名簿に記録された2,500株（25単元）以上を保有する株主さまのうち、継続して１年以上保有している株主さま。なお、優待品のお届けは、日本国内に限らせていただきます。

進呈ご優待品について

継続保有期間（※）	保有株式数	2,500株以上 5,000株未満	5,000株以上
	1年以上 5年未満	3,000円相当	6,000円相当
	5年以上	6,000円相当	9,000円相当

※写真はイメージです

※継続保有期間の考え方
A. 初回の基準日（2024年９月30日）における継続保有期間
（a）　初回の基準日における1年以上継続保有とは、2023年９月30日、2024年３月31日および2024年９月30日の株主名簿に同一株主番号で連続して記録されていることといたします。
（b）　初回の基準日における5年以上継続保有とは、2019年９月30日から2024年９月30日までの間の３月31日および９月30日の株主名簿に同一株主番号で連続して記録されていることといたします。
B. 2回目以降の基準日（2025年３月31日以降の３月31日）における継続保有期間
（a）　2回目以降の基準日における1年以上継続保有とは、基準日の前年の３月31日、基準日の前年の９月30日および基準日（該当年の３月31日）の株主名簿に同一株主番号で連続して記録されていることといたします。
（b）　２回目以降の基準日における5年以上継続保有とは、基準日の5年前の３月31日から基準日（３月31日）までの間の３月31日および９月30日の株主名簿に同一株主番号で連続して記録されていることといたします。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス　基本方針・体制

コーポレートガバナンス（当行ホームページ）

基本的な考え方

北洋銀行は、当行グループの経営理念のもと、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、株主・お取引先（お客さま）・職員・地域社会などの様々なステークホルダーと確固たる信頼関係を構築し、より実効的なコーポレート・ガバナンスを追求していくことを基本的な考え方としています。

体制の概要

トピックス　**2024年6月～監査等委員会設置会社への移行**

当行は、2024年6月開催の定時株主総会における定款変更の決議を受けて、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。当該移行に伴い、監査等委員である取締役4名を構成員とする監査等委員会を設置することで、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図り、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

目的①監査・監督機能の強化

監査等委員である取締役に取締役会における議決権を付与することにより、監査・監督機能の強化を図ります。

目的②意思決定の迅速化

取締役会の重要な業務執行の決定の一部を取締役に委任することにより、取締役会の適切な監督のもとで、経営の意思決定および業務執行のさらなる迅速化を可能とする体制の構築を図ります。

社外取締役

当行は、経営の透明性を高めるため、社外取締役（監査等委員である取締役を除く）を1名選任しております。社外取締役（監査等委員である取締役を除く）は、企業経営や専門的分野における高い知見と豊富な経験に基づき、経営陣から独立した立場で、取締役会等における建設的な議論や経営の監督に貢献することを主要な役割としています。
また、監査の実効性を高めるため、社外取締役監査等委員を3名選任しております。社外取締役監査等委員は、企業経営や専門的分野における高い知見と豊富な経験に基づく、客観的視点に立った実効性の高い監査の遂行により、経営の健全性確保に貢献することを主要な役割としています。

内部監査・会計監査

当行は、被監査部門から独立した内部監査部門として、監査部を設置し、監査等委員会で決定する監査方針・監査計画に基づき、本部、営業店、子会社の内部監査を実施しています。監査結果は、定期的に監査等委員会および取締役会に報告されています。
当行の会計監査人は、有限責任あずさ監査法人です。監査の実効性を確保するため、会計監査人と監査等委員は、定期的に会合し、情報交換および意見交換を実施します。また、監査等委員は、開示委員会、リスク・コンプライアンス委員会などの重要な委員会に出席することにより、当行の内部統制の状況を確認しております。

内部統制システムの整備

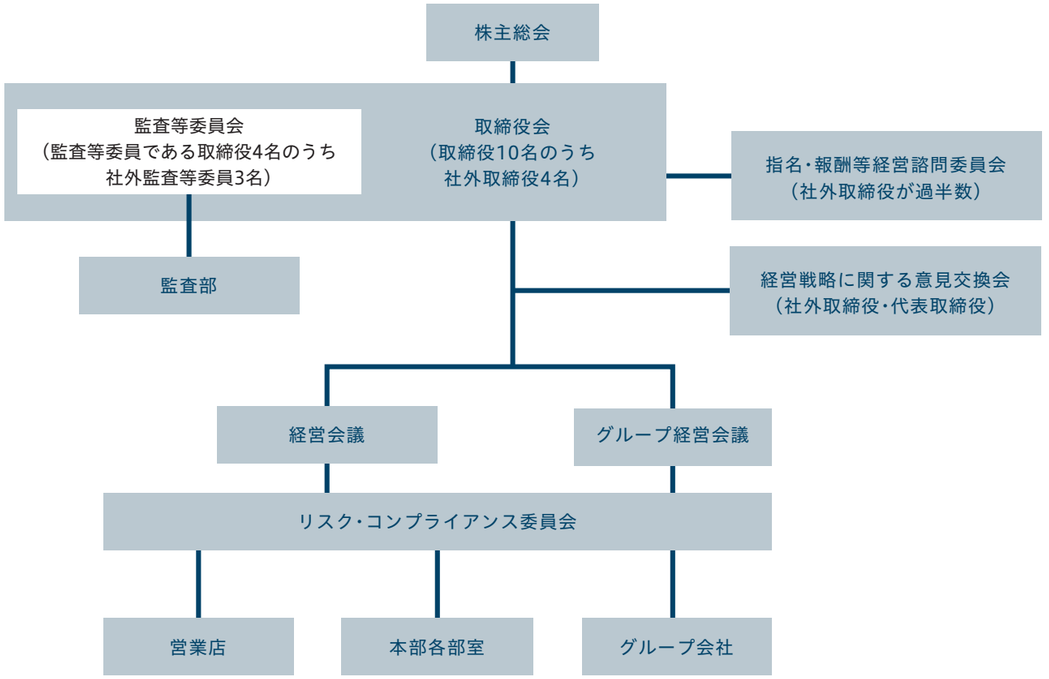
内部統制基本方針

当行は、会社法および会社法施行規則に基づき、取締役会にて「内部統制基本方針」を決議し、当行の業務ならびに当行およびその子会社からなる企業集団の業務の適正を確保するための体制を整備しています。また、「職務権限規程」等により、職務・権限・意思決定ルールを明確化するとともに、「グループ運営規程」「子会社管理要領」でグループ内の経営上の意思決定・報告体制を明確に定め、当行および子会社の取締役の職務執行が効率的に行われる体制を構築しています。

財務報告に係る内部統制の基本方針

当行は、有価証券報告書をはじめとする財務報告に関する信頼性の確保は、経営上の重要な要点であると考えています。そのため、当行では、金融商品取引法に基づく「内部統制報告制度」への対応として、取締役会において「財務報告に係る内部統制の基本方針」を決議し、「財務報告に係るグループ内部統制管理規程」を制定しています。

コーポレート・ガバナンス　体制図



取締役会（2023年度開催回数　14回）

監査等委員以外の取締役6名（うち社外取締役1名）、監査等委員である取締役4名（うち社外取締役3名）の計10名で構成されています。経営戦略や経営計画をはじめとする重要な意思決定および経営陣・取締役に対する実効性の高い監督を行うことを主要な責務としております。

指名・報酬等経営諮問委員会（2023年度開催回数　5回）

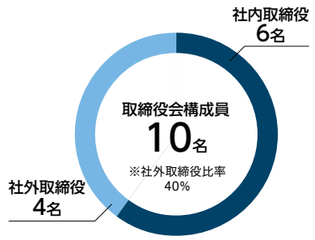
指名・報酬等経営諮問委員会は、代表取締役2名および社外取締役4名によって構成され、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個別の報酬額の決定や取締役選任に関する事項等について協議・取締役会への答申を行っております。

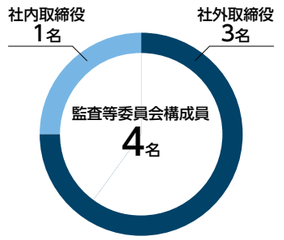
経営会議（2023年度開催回数　17回）

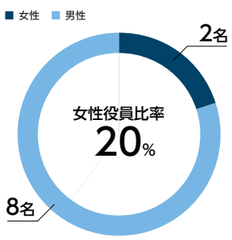
経営会議は、社内取締役によって構成され、取締役会付議事項以外の重要な事項について決議すること、ならびに取締役会付議事項および議長が必要とする事項を協議し、迅速な意思決定に向けて議論の活性化を図っております。

監査等委員会（2023年度開催回数　16回※監査役会）

監査等委員会は、社内取締役1名、社外取締役3名の計4名で構成されています。監査等委員会は、独立した機関として取締役の職務執行に対する実効性の高い監査を行うことを主要な責務とし、監査報告を作成するとともに、取締役の業務執行について報告を受け、必要に応じ取締役または取締役会に意見陳述を行います。







コーポレート・ガバナンス

取締役会等の責務

1 取締役会・監査等委員会

（1）取締役会は、株主に対する受託者責任を踏まえたうえで、経営戦略や経営計画をはじめとする重要な意思決定および経営陣・取締役に対する実効性の高い監督を行うことを主要な責務とします。
（2）取締役会は、定款で定める取締役（監査等委員である取締役を除く）7名以内及び監査等委員である取締役6名以内の適正な員数とし、業務に精通した一定数の社内取締役と、専門的知見や経験等のバックグラウンドが異なる複数名の社外取締役にて構成します。
（3）監査等委員会は、株主に対する受託者責任を踏まえたうえで、内部監査部門を適切に指揮するとともに、能動的・積極的にその権限を行使し、取締役の職務の執行に対する実効性の高い監査を行うことを主要な責務とします。
（4）監査等委員には、財務・会計に関する適切な知見を有している者を1名以上選任します。

2 独立社外取締役の有効活用

（1）独立社外取締役は、中長期的な企業価値向上の視点とステークホルダーの立場に立った助言および重要な意思決定を通じた経営の監督を行うことを主要な責務とします。
（2）独立社外取締役は、「指名・報酬等経営諮問委員会」「部店長会議」「経営戦略に関する意見交換会」等に出席し、取締役会以外においても、当行の重要な意思決定に係る議論に参画します。

3 取締役候補者の選定

（1）取締役会は、「取締役候補者の選定基準」を定め、これを開示しています。
（2）取締役会は、社外取締役候補者の選定に係る「独立性判断基準」を定め、これを開示しています。
（3）取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者の選定に際しては、当行の業績等の評価を適切に人事に反映させ、「コーポレート・ガバナンス報告書」（当行ホームページで開示）に記載の基準・手続に従い、独立社外取締役が過半数を占める「指名・報酬等経営諮問委員会」の協議を経て、取締役会で決議することにより、透明性・公正性の確保に努めます。
（4）監査等委員である取締役候補者の選定に際しては、「コーポレート・ガバナンス報告書」（当行ホームページで開示）に記載の基準・手続に従い、独立社外取締役が過半数を占める「指名・報酬等経営諮問委員会」の協議を経て、事前に監査等委員会の同意を得たうえで、取締役会で決議することにより、透明性・公正性の確保に努めます。

4 取締役の報酬の決定

（1）取締役会は、「各会社役員の報酬等の額の算定方法に係る決定に関する方針」を定め、これを開示しています。
（2）取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬の透明性・公正性を確保するため、独立社外取締役が過半数を占める「指名・報酬等経営諮問委員会」を設置し、個別の支給額を決定しています。
（3）監査等委員である取締役の報酬は監査等委員会にて個別の支給額を決定しています。

取締役会の実効性評価

取締役会の機能の向上を図るため、2015年度より、取締役会全体の実効性について毎年自己評価を行うこととしております。

アンケートによる自己評価 ▶ 評価内容・課題の共有 ▶ 課題解決に向けた取締役会運営

2023年度の自己評価を2024年４月に実施し、取締役会全体の実効性が確保されていること、およびこれまでの取締役会評価において抽出された課題に関し、一定の改善が認められることを確認するとともに、「議論の深化と情報提供・支援体制が不足している」という課題を共有しております。こうした結果を踏まえたうえで、取締役会として会議体の運営を担う事務局への提言を行うとともに、引き続き取締役会にて課題解決に向けた活発な議論を行い、取締役会全体のさらなる実効性向上に努めていきます。

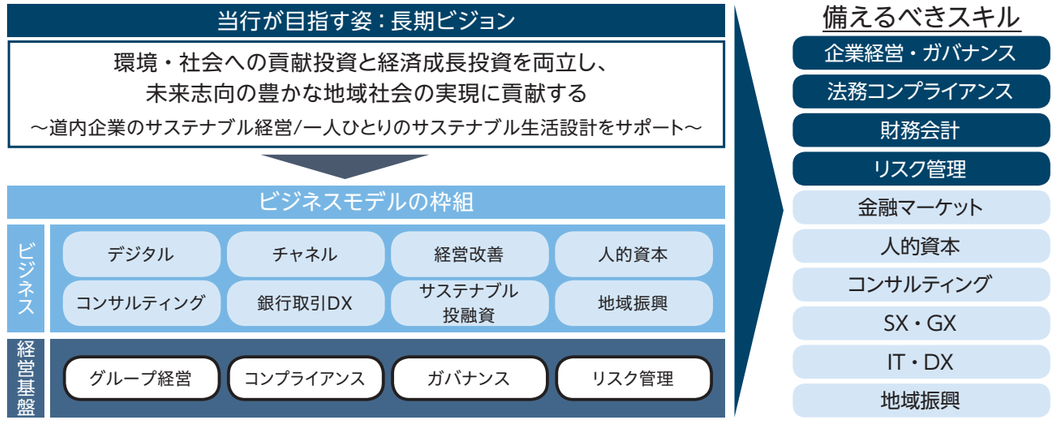
社外取締役の選任理由

氏名	選任理由	取締役会出席状況
神戸 俊昭	弁護士として第一線で活躍しており、法務に関し豊富な経験と専門的知見を有しております。当行はコンプライアンス経営を最優先に取り組んでおり、引き続き取締役会等において法務リスク、コンプライアンスに加え企業法務実務を通じた経営への積極的な提言や建設的な議論、経営の監督への貢献を期待できると判断し、社外取締役候補者としました。	10/10回
西田 直樹	金融庁で協同組織金融調整官や銀行第二課長、総務企画局審議官などを歴任し、地域密着型金融の取組みや地域金融機関の経営戦略に精通しております。金融行政における豊富な経験と専門的知見を活かし、当行および地域の持続的成長に向け、引き続き取締役会等において当行の将来像についての議論や経営の監督への貢献が期待できるとともに、客観的・中立的な監査の遂行による経営の健全性確保への貢献も期待できると判断し、監査等委員である社外取締役候補者としました。	14/14回
谷口 雅子	公認会計士・税理士の業務に長年従事しており、財務・会計に関する専門的知見を有しております。その豊富な経験と知見を活かし、取締役会等において財務リスクや企業会計の観点からの経営への積極的な提言や、経営の監督への貢献を期待できるとともに、客観的・中立的な監査の遂行による経営の健全性確保への貢献も期待できると判断し、監査等委員である社外取締役候補者としました。	14/14回
田原 咲世	社会保険労務士の業務に長年従事しており、企業の労働環境や人事制度に関する専門的知見を有しております。その豊富な経験と知見を活かし、引き続き取締役会等において人財育成やダイバーシティへの取組みにおける積極的な提言や人財戦略の議論を通じ、経営の監督への貢献を期待できるとともに、客観的・中立的な監査の遂行による経営の健全性確保への貢献も期待できると判断し、監査等委員である社外取締役候補者としました。	10/10回

取締役会全体で備えるべきスキル

今般、長期ビジョンを実現するために「取締役会が果たすべき役割」と「必要なスキル」を明確化しました。具体的には、「企業経営・ガバナンス」「法務コンプライアンス」「財務会計」「リスク管理」「金融マーケット」「人的資本」「コンサルティング」「SX・GX」「IT・DX」「地域振興」の10項目を設定しました。

スキル選定における考え方



スキルマトリックス

下記の表は、各取締役が有すると判定したスキルを一覧化したものです。当行としては、取締役会全体として必要なスキルが備わっていると考えております。

	企業経営ガバナンス	コンサルティング	SX・GX	IT・DX	地域振興	人的資本	金融マーケット	法務コンプライアンス	財務会計	リスク管理
安田 光春	●	●	●		●	●		●	●	●
津山 博恒	●	●	●	●	●	●			●	●
増田 仁志	●	●			●					●
山田 明	●	●	●		●		●			●
米田 和志	●	●	●	●	●		●		●	
神戸 俊昭	●							●		
押野 均	●	●				●		●		●
西田 直樹	●				●			●		●
谷口 雅子	●					●			●	●
田原 咲世	●					●		●		

必要な知識・経験・能力

銀行ビジネス上で必要	企業経営・ガバナンス	企業経営およびサステナビリティに係る課題に取り組むための関係構築や解決に関する先進的かつ専門的な知識、経験、能力を有している
	人的資本	人財育成、報酬・給与、福利厚生等の人事全般、ダイバーシティ＆インクルージョンの推進に関する専門的知見や実務経験を有している
	金融マーケット	金融環境、市場運用、国際業務に関する専門的知見や実務経験を有している
	法務コンプライアンス	法制度・各種規制に関する専門的知見や実務経験を有している
	財務会計	公認会計士等の財務・会計の専門的な資格や、経理・財務部門における実務経験を有するなど、財務・会計について十分な知見を有している
	リスク管理	企業活動全般に関するリスクマネジメント、危機管理体制の構築に関する専門的知見や実務経験を有している
お客さまへの提供価値を実現させるために必要	コンサルティング	事業成長の提案、SX・DXサポート、スタートアップ発掘・育成などの法人向けのソリューションに関する知識、経験、能力を有している
	SX・GX	SX・GXの進展など経営環境の変化に対応した新事業やサステナブルローン、ファンド投資などに関する知識、経験、能力を有している
	IT・DX	利便性向上に資する商品開発や生産性向上のためのアライアンス形成につなげる知識、経験、能力を有している
	地域振興	地域と成長産業との連携や基幹産業である観光・食への波及を通じたサステナブル社会の実現に関する知識、経験、能力を有している

社外取締役メッセージ

社外取締役
監査等委員

谷口　雅子

北洋銀行は、北海道の地域金融機関として、現在および将来の地域経済を支える企業・事業に対してリスクマネーの提供を行い、金融仲介機能を発揮することで、北海道経済の発展に貢献しようと努力しています。

金融機関を取り巻く環境が大きく変わる中において、継続的・安定的にお客さまの資金繰りを支えるためには、当行の経営の安定も重要であり、お客さまのより深い事業性理解に基づいた資産査定を行うとともに、リスクに十分配慮した有価証券運用を心掛けたうえで、毎期一定水準の利益を確保しているものと理解しています。

今後、高齢化が進むなかで、中小企業の事業承継へのサポートなどとともに、個人のお客さまには、資産運用のコンサルティング、高齢化に伴う資産管理のニーズが増えるものと思います。組織としての信頼性があり、身近にあって相談できる地域金融機関として担うべき役割があるものと思います。社外取締役として、当行が今後どのように動いていくか注視していきたいと思います。

また、仕事を通じて、職員が自らの成長や働きがいを感じられることは、中長期的に企業価値を高めることにもつながるものと思います。女性管理職の状況、子育て・介護がしやすい柔軟な働き方や職場環境などへの会社全体での取組状況についても、引き続き、社外取締役として注目していきたいと考えています。

当年度から、監査等委員として仕事をさせていただくこととなりました。決算数値とその背景となる現在の事業状況の理解を踏まえ、将来の決算数値の改善策の検討などにも積極的に発言していきたいと思います。

社外取締役
監査等委員

西田　直樹

北洋銀行グループは、2024年６月に監査等委員会設置会社に移行しました。今後は、取締役会の監督機能を一層強化するとともに、頭取および部門別の最高責任者が適切なリーダーシップを発揮して、スピード感のある意思決定とお客さま本位を徹底した業務執行等を着実に実践することにより、企業価値の向上を目指していくことになります。

その際、組織的な実践力を高めていくことが重要であり、組織コミュニケーションの活性化等を通じて風通しの良い職場環境づくりを進めるとともに、専門人財の戦略的・継続的な育成、職員のモチベーションの向上に資するような人事制度への変革、質の高いPDCAサイクルの実践などに取り組んでいく必要があると考えています。

また、職員一人ひとりにとっては、お客さまや地域のために何をなすべきか、当行グループの企業価値の向上のために何をなすべきかなどをしっかりと考え、既存の取組みだけでなく新しい取組みにも積極的にチャレンジしていくことが重要であり、経営陣はこうした取組みを公正に評価していく必要があると考えています。

監査等委員である社外取締役として、取締役会および監査等委員会の実効性の向上に努めるとともに、自身のこれまでの経験や知見も活かして、助言・提言や問題提起等を行いながら、当行グループの企業価値の向上への取組みを後押しすることによって、北海道のリーディングバンクとしての持続的な成長に貢献していきたいと考えています。

北洋銀行にとって、いま最も必要なことは、「チャレンジできる企業風土への変革」ではないかと考えています。当行の経営理念である「お客さま本位」をさらに徹底させ、一歩踏み込んだお客さまサービスを提供するためには、職員が自らの仕事にやりがいを感じ、自由な発想による闊達な試行錯誤を積み重ねることが不可欠であると感じます。当行では、現在、このような企業風土への変革を目指し、「人事制度改革」等を進めていますが、私は社外取締役としてこのような当行の取組みを最大限後押ししたいと考えています。

また、当行の未来は、北海道の未来と運命共同体です。人口減少にともなう地域経済の地盤沈下など山積する課題の解決や、「次世代半導体」「GX金融・資産運用特区」など北海道経済の未来を切り開く可能性のある萌芽への協力・連携等、北海道がサステナブルであるために当行が地域金融機関として何ができるのかという観点は、今後一層重要となります。

当行は、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化と、意思決定の迅速化を図るため、今期から監査等委員会設置会社に移行しました。私は、この新たなガバナンスの仕組が適切に機能するよう注視するとともに、取締役会議長として、前述した様々な課題について取締役会において充実した議論が行われるよう、頭取およびCFOとの意見交換・対話等も交えながら取締役会がより充実し、一層活性化するよう最大限努力いたします。

社外取締役
（取締役会 議長）

神戸　俊昭

ＤＸやＡＩ活用が進む昨今ですが、やはり人間が携わらなければ進まない事業があります。全ての職員がもてる力を発揮して生き生きと働くことができる職場づくりは、どんな企業にも欠かせません。

政府は「三位一体の労働市場改革指針」において、「キャリアは会社から与えられるもの」から「一人ひとりが自らのキャリアを選択する」時代となったと宣言し、企業が職務ごとに要求されるスキルを明らかにすることで、職員が職務を選択できる制度に移行していくべきであると示しています。

2024年４月の入行式において、頭取は新入行員に「新たなことにチャレンジしてほしい」とメッセージを発信いたしました。まさに、北洋銀行で働く一人ひとりが、常に自らキャリアを選択して成長を続けるという方針が明らかになったところです。

このようなことから、今後は「チャレンジの門戸を幅広くひらくこと」が重要であると考えています。チャレンジを後押しする企業風土を醸成し、「失敗をおそれずチャレンジすることの大切さ」を伝えられるリーダーを育成することや、これまでチャレンジの機会を逃してきた女性職員、育児・介護の両立を目指す職員など、多様な人財に対するキャリア形成サポートを行うことで、職員のエンゲージメントを高めることになります。

一人ひとりの成長が北洋銀行の成長につながるよう、「人事労務の専門家」である社会保険労務士として人的資本経営に寄与してまいりたいと思います。

社外取締役
監査等委員

田原　咲世

CROメッセージ

持続的な成長を支える強固な経営基盤づくりに向けて

常務取締役兼CRO
山田 明

取り巻く環境の多様化

金融機関を取り巻く環境は、急速に変化していると認識しています。少子高齢化に伴う人口減少の加速、後継者不在による事業所数の減少、CO_2排出量削減をはじめとする環境問題への対応（SX）、デジタル化の急速な進展（DX）、ITシステムやクラウドサービスの利用の広がりに伴うサイバーセキュリティ上の脅威の高まりなどにより、リスク環境は多様化・複雑化しています。そのような環境下、北洋銀行グループにおいても様々なリスクを正確かつ包括的に捕捉し、リスクが顕在化した際の損失を自己資本で吸収できるだけの財務の健全性を維持することに加え、リスク管理態勢の高度化に取り組む必要性が高まっていると考えております。

すべての根幹は“コンプライアンス”

当行グループでは、行動規範の1番目に「コンプライアンス・社会的責任を常に意識し、誠実に向き合う」と掲げており、コンプライアンスをすべての行動の根幹に位置付けています。そして、コンプライアンスは経営の最重要課題として、「内部統制基本方針」に基づき取締役会が当行および当行グループのコンプライアンス態勢を統括し、「リスク・コンプライアンス委員会」において具体的な実践計画等を策定しています。
当行グループに属する一人ひとりが、ステークホルダーの皆さまからの信頼を背負う立場であることを自覚するとともに、健全な企業風土を醸成するための施策は、毎年度のコンプライアンス・プログラムに反映しています。2024年度のコンプライアンス・プログラムは、コンプライアンス上の諸問題に対する自律的な解決力向上を基本方針としており、職員一人ひとりが経営理念・行動規範および高い倫理観に立脚した自浄作用を発揮できる組織づくりに取り組んでいます。

当行におけるリスク管理

当行グループでは、多様化・複雑化する各種リスクを網羅的に洗い出し、信用リスクや市場リスクなどのリスク・カテゴリー毎に管理を行っています。また、それぞれのリスク・カテゴリー毎に評価したリスクを総体的に捉え、リスク量を経営体力と比較・対照することによってリスク管理を行っています（統合的リスク管理）。具体的には、あらかじめ自己資本の範囲内で対象カテゴリー毎（信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク）に資本を配賦し、計量化した各リスク量が配賦した資本の範囲に収まっているかをモニタリングしています。資本を配賦する際は、未計測リスクや新規業務等に備え配賦を留保する金額（バッファー）を確保しているほか、捕捉できていないリスク事象による影響を把握するため、ストレステストを実施し自己資本の充実度の評価・検証を実施しています。

信用リスク管理	「信用リスク」とは、信用供与先の財務内容の悪化あるいは支払能力低下の傾向等により、資産の価値が減少ないし消失し当行グループが損失を被るリスク、および大口信用供与先、特定業種または特定グループ等への貸出資産等の偏在・集中から生じるリスクです。信用リスク管理には、2つの捉え方があります。1つは、個別取引先の貸出金をその信用状況に応じた適切な手法により管理することであり、もう1つは、特定の取引先や業種に対する貸出が偏重することのないよう、適切にポートフォリオを管理し、信用リスクを分散できる貸出運営を行うことです。当行の審査所管部では、個別取引先の規模や業種、信用状況に応じて担当部門を分け、適切なアドバイスを行うことができる態勢を整え、個社別の管理を行うことで、適切に信用リスクの把握を行っています。また、「リスク・コンプライアンス委員会」および「信用リスク管理検討会」では、グループの与信全体についてのポートフォリオを適切に管理することで、グループ全体の信用リスクの把握・検証を行っています。
市場リスク管理	「市場リスク」とは、金利の変動や有価証券の価格変動、外国為替相場の変動などにより、保有する資産の価値が減少することによって損失を被るリスクです。日本銀行が金融政策の正常化を進めている中、市場リスクの発生を予測し、適切に回避・軽減することは、金融機関の経営にとって非常に重要になっています。当行では、「有価証券運用・リスクテイクポリシー」にローリスク運用、中長期分散投資、市場流動性の重視等の基本方針を定め、ALMの調整、余資運用を目的として有価証券運用を行っています。また、相場観に過度に依存することや、短期的な収益確保を狙った投資行動はとらないことにしています。「リスク・コンプライアンス委員会」および「ALM委員会」では、グループ全体の運用資産の市場リスク量を把握し、チェック・管理する態勢を取っています。
流動性リスク管理	「流動性リスク」とは、予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難となったり、通常より著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被る「資金繰りリスク」と、市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることで被る「市場流動性リスク」があります。当行では、こうした「流動性リスク」を適切に管理するため、「流動性リスク管理規程」において、流動性リスク管理に関する方針、基本事項を定めています。資金繰り管理部門は、日次・月次の資金繰り動向を把握し資金繰りリスクの抑制に努めており、流動性リスク管理部門は、資金繰りおよび市場流動性リスクに問題がないかをモニタリングしています。市場環境や当行の資金繰り状況が大きく変化した場合は直ちに経営陣に報告し、「リスク・コンプライアンス委員会」などにおいて必要な対策等について、速やかに意思決定を行う体制となっています。
オペレーショナル・リスク管理	「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り損失が発生しうるリスクです。当行グループでは、「オペレーショナル・リスク管理規程」を制定し、オペレーショナル・リスクを、その特性に応じて「事務リスク」「システムリスク」「法務リスク」「有形資産リスク」「人的リスク」に分けて管理しています。オペレーショナル・リスクの管理方法として、顕現化した損失データの収集と分析を行い再発防止策を策定するほか、各種業務のRCSA（リスク・コントロール・セルフ・アセスメント）により、まだ顕現化していない潜在的なリスクを特定・評価し対応策を策定しています。なお、当行ではシステムリスクに備え、コンピュータ機器や通信回線の二重化、バックアップシステムの強化のほか、近年のサイバーセキュリティに対する脅威の深刻化等を踏まえ、サイバー攻撃動向や脆弱性等の情報を収集・把握し、迅速な対応を実施するため、北洋CSIRTを設置するなど、サイバーセキュリティ管理態勢の充実・強化にも取り組んでいます。

持続的な成長のために

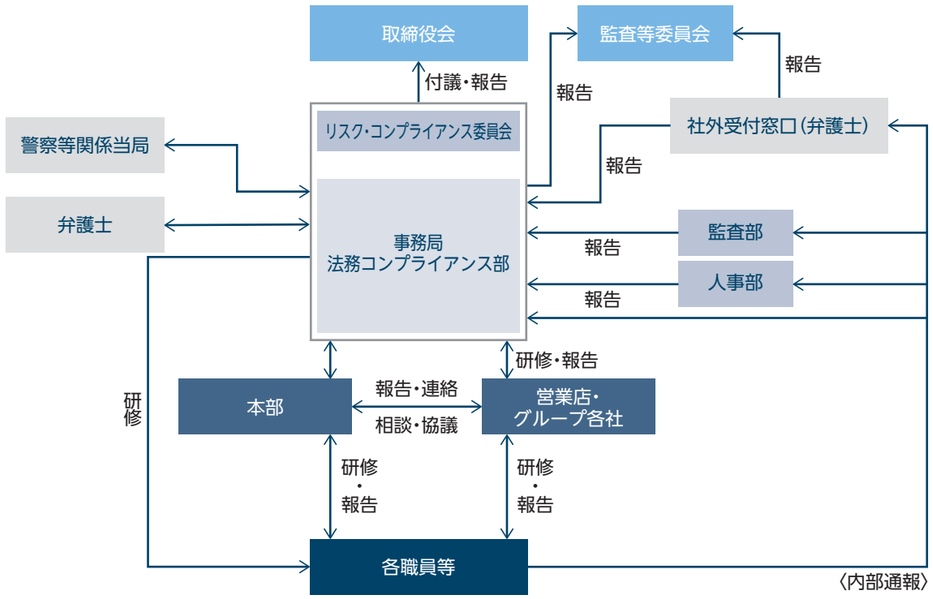
中期経営計画において「『新たな成長へのチャレンジ』～お客さま、地域と共に持続可能な成長を～」を掲げ、環境・社会への貢献と経済的価値向上を両立し、お客さま、地域と共に北海道の持続可能な成長を目指しています。
その実現に向け、ビジネスを支える経営基盤である、コンプライアンスとリスク管理の適切な実践に積極的に取り組み、強固な経営基盤を築いてまいります。

コンプライアンス（法令等遵守）

北洋銀行グループでは、「行動規範」の一つに「コンプライアンス・社会的責任を常に意識し、誠実に向き合う」ことを掲げ、これが全ての行動の根幹になることを全職員に周知・徹底しています。

コンプライアンス　運営態勢

当行では、「法令等遵守規程」に基づき、取締役会が当行および当行グループのコンプライアンス態勢の整備を統括し、「リスク・コンプライアンス委員会」において具体的な実践計画等を策定しています。



個人情報保護・お客さま保護等

個人情報保護

「個人情報の保護に関する法律」に従って定めた「個人情報保護宣言（プライバシーポリシー）」を公表し、情報の漏洩等の防止のための態勢整備や開示等の請求に対応する受付態勢を構築するなど個人情報保護のための安全管理措置の整備を行っています。

お客さま保護等

「金融商品の販売等に関する法律」等に基づき、お客さまの利便性向上や保護を図ることを目的とした「お客さま保護等管理方針」や、お客さまに適切な金融商品を提供するための「勧誘方針」等を定めており、適正な業務運営をもってお客さまの信頼性を高めるよう努めています。

利益相反管理

お客さまの利益が不当に害されることを防止するために「利益相反管理ポリシー」「利益相反管理規程」を定め、利益相反に該当する取引を適切に管理する態勢を整備しています。

反社会的勢力への対応

当行グループの反社会的勢力への対応に係る基本方針は当行ホームページに掲載しております

当行グループは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対しては、毅然とした態度で臨み、安全で暮らしやすい社会の実現のため決して妥協しないことを基本姿勢とし、「反社会的勢力への対応に係る基本方針」を定め、反社会的勢力との取引根絶に向けて取り組んでおります。引き続き反社会的勢力との取引排除に向けて体制整備や対応の強化を行っていきます。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与等対策

当行グループのマネー・ローンダリング及びテロ資金供与等の対策に係る基本方針は当行ホームページに掲載しております

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与、拡散金融その他経済制裁違反（マネロン・テロ資金供与等）対策は、国際社会がともに取り組まなくてはならない課題として重要性が高まっています。当行は、マネロン・テロ資金供与等対策を経営の最重要課題のひとつと位置付け、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」や「外国為替及び外国貿易法」などの関係法令に定められた取引時確認の措置等を的確に実施することは当然として、「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」および「外国為替取引等取扱業者のための外為法令等の遵守に関するガイドライン」を踏まえ、実効性のある対策に取り組んでいます。
また、「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与等の対策に係る基本方針」を制定し、統括部署として法務コンプライアンス部内に「マネー・ローンダリング等金融犯罪対策室」を設置しております。今後もリスクベース・アプローチの考え方に基づくマネロン・テロ資金供与等管理態勢の強化に努めるとともに、TSUBASAアライアンス参加行と共同でマネロン・テロ資金供与等の対策に取り組み、一層の高度化を図ってまいります。

内部通報制度

明るく働きやすい職場づくりを目指し、法令違反や行内規程に反する行為、ハラスメント行為などの早期発見・是正を図るため、行内通報窓口や弁護士による社外受付機関を整備した内部通報制度を導入しています。面談や電話のほか、匿名性を確保した通報手段を設けるなど、通報者に配慮しながら対応しています。
当行および子会社の役職員が法令上疑義のある行為等を発見した場合に、法務コンプライアンス部等の当行本部部署または弁護士による社外受付機関へ直接、報告することができる内部通報制度を利用し、不正行為やコンプライアンス上の問題の早期把握と是正に努めています。また、グループ内の役職員が遵守する「内部通報規程」において、通報窓口から報告を受けた法務コンプライアンス部が都度監査等委員に報告する体制、および通報窓口が直接監査等委員に報告できる体制を定めているほか、通報者に不利益を与えない適切な態勢を整備し、通報者の保護を徹底しています。

コンプライアンスの徹底に向けた取組み

当行グループに属する一人ひとりが当行のブランドやステークホルダーの皆さまからの信頼を背負う立場であることを認識し、当行の信頼を高めるべく、コンプライアンス・プログラムを組み、引き続き予兆・問題の把握、および早期対応の態勢強化に取り組んでまいります。

当行の課題
- 予兆把握スキルの向上
- 経営職・指導職のマネジメント力強化・コミュニケーション不足の解消

2024年度 施策の3本柱
- 不適切事象（リスク）の予兆把握
- 早期解決を図るための本部の連携強化
- 現場の自律的な態勢作りの平時からの意識醸成

人権の尊重

2023年6月にサステナビリティへの取組みの一環として、当行グループを支えていただいているステークホルダーと広く地域社会・環境の持続的発展に貢献するとともに、当行グループの中長期的な企業価値向上と持続的経営の実現に努めるべく、「北洋銀行グループ人権方針」を制定しました。
企業が果たす人権尊重責任がますます重要になっていることから、人権方針の制定と企業倫理に則った対応や活動を行っていくことが求められています。当行グループでは、お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまからの人権関連を含むご相談・ご意見・苦情に適切に対応するための態勢を構築しました。
当行グループが、人権に対して負の影響を引き起こし、あるいは助長していたり、当行グループの商品・サービスと人権に対する負の影響が直接関与していることが明らかになった場合、適切に対応し、その救済に取り組みます。

当行グループは、様々な方からの人権に関する相談や意見・苦情を電話やウェブサイトを通じて受付けております。
また、職員に対しても相談できる相談窓口の設置など、人権に関する態勢づくりに取り組んでおります。

お客さま 職員 → 電話・Web → 北洋銀行

- 各種サービス取扱い部署
- 北洋銀行お客様相談室
- 内部通報制度
- 金融円滑化苦情等相談窓口
- 全国銀行協会相談室　など

コンプライアンス（法令等遵守）

お客さま本位（フィデューシャリー・デューティ※）の実践

当行グループの安定的な資産形成・資産承継を実現するための取組方針をホームページに掲載しております

※お客さまのニーズを正確にとらえ、適切な説明や情報提供を実施し、お客さまの意向や利益に真に適う金融商品やサービスを提供することをいいます。

北洋銀行は、「お客さま本位を徹底し、多様な課題の解決に取り組み、北海道の明日をきりひらく」という経営理念のもと、お客さまの安定的な資産形成や資産承継の実現に向け、すべての役職員が一丸となり、お客さまへ最適なサービスをご提供するためコンサルティング能力の向上への取組みを継続しています。

今後もお客さまのライフステージ等に応じたコンサルティングを通じて、最適な商品やサービス・情報等をタイムリーに提供していくため、「取組方針」として策定し、さらに、それぞれの「取組方針」に基づいた「行動計画」および「具体的取組」を定め、実践していきます。また、その取組状況を定期的にモニタリングし、お客さまのご意見・ご要望も反映させていただきながら、継続的な見直しを図るとともに、それらの結果について成果指標を含めて公表してまいります。

お客さま本位の実践に向けて

取組方針・行動計画・取組みの決定	具体的行動	お客さまへの価値提供
取組方針1 お客さま本位に徹したコンサルティングの実践 取組方針2 お客さまの利益を第一とした管理体制の強化 取組方針3 手数料の分かりやすい説明 取組方針4 重要な情報の分かりやすい提供 取組方針5 お客さまに寄りそったサービスの提供 取組方針6 お客さま本位を実践するための体制構築	• 専門性の高いコンサルティング • 研修体系の整備 • グループ会社との連携	お客さまへの最適な商品・サービス・情報の提供による お客さま満足度の向上

お客さまのご意見・ご要望
（アンケート実施）

「安定的な資産形成・資産承継を実現するための取組方針」に基づく取組状況と成果指標（KPI）

流れ	最適な商品やサービス・情報等のタイムリー提供	お客さまの安定的な資産形成や資産承継の実現	北洋銀行の成長・企業価値向上
具体的な取り組み	• お客さまが求めていること・必要なことを事前に店内で協議する体制の構築 • ホームページやタブレットツール活用によるわかりやすい情報提供体制の構築 • コンサルティングスキル・周辺知識の向上に向けた研修体系の整備 • お客さまセミナーや資産運用相談の実施	• 各種商品の積立機能等の活用提案による、長期・積立・分散投資の普及 • お客さまに分かりやすい資産運用提案ツールの充実 • 営業店およびフォローアップを行う専門部署（資産運用サポートデスク）を設け、継続的なフォローアップを実施 • チャネルの多様化	• お客さまアンケートや外部評価機関による評価取得等を通じた、取組方針の定着度合やお客さま満足度の把握 • 上記評価を基にした表彰制度や研修体系の整備 • 取組方針の進捗状況を定期的に行内会議にて報告し、行内全体で共有
成果指標（KPI）	• 投資信託販売額上位10商品および投資対象別販売構成比 • 投資信託商品ラインアップ状況 • 保険商品ラインアップ状況 • FP技能士資格取得者数及び取得率 • お客さまセミナー開催状況	• 投資信託・ファンドラップにおける運用損益別顧客比率 • 外貨建保険における運用損益別顧客比率 • 投資信託販売額の毎月分配型とそれ以外の販売比率	• 預り資産残高 • NISA口座数推移および稼働口座の年齢層

2023年度の当行選定成果指標（KPI）の状況

成果指標（KPI）項目	2022年度	2023年度	増減
投信販売額上位10商品	国内株式2 海外バランス2 グローバル株式2 国内REIT1 海外REIT1 先進国株式1 新興国株式1	国内株式3 グローバル株式2 国内REIT1 海外REIT1 先進国株式3	–
投信商品ラインアップ	147商品	153商品	+6商品
保険商品ラインアップ	48商品	54商品	+6商品
預り資産残高	9,752億円	10,186億円	+434億円
投信積立振替金額・口座数	11,368百万円	13,136百万円	+1,768百万円
	54,836口座	61,091口座	+6,255口座
NISA口座数	65,252口座	72,323口座	+7,071口座
FP資格取得率	91.5%	94.0%	+2.5%
投信販売の毎月分配型比率	20.6%	9.9%	▲10.7%
お客さまセミナー開催状況	78回	職域セミナー・座談会2,123回 営業店と連携した大規模セミナー7回	–

紛争解決制度（金融ADR制度）について

お取引についてのトラブル等は、ＡＤＲ機関における苦情処理・紛争解決の枠組みの利用が可能です。金融ＡＤＲ制度とは、金融分野における裁判外紛争解決制度のことで、訴訟手続によらず民事上の紛争を解決しようとする当事者のため、行政庁が指定・監督する中立・公正な紛争解決機関（金融ＡＤＲ機関）が関与して、その迅速・簡便・柔軟な解決を図る制度のことです。当行は、一般社団法人全国銀行協会を指定紛争解決機関としております。

トピックス　顧客本位の金融販売会社評価※において、「S+」評価を取得

当行は、株式会社格付投資情報センター（Ｒ＆Ｉ）による「顧客本位の金融販売会社評価」（以下、本評価）において、「S+」の評価を取得しております。（前回2022年12月評価「S+」を維持しました）本評価は、金融商品の販売において、銀行や証券会社などがいかに「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況をＲ＆Ｉが中立的な第三者の立場から評価するものです。

当行においては、お客さまのニーズや商品のカテゴリー・パフォーマンス等を勘案した商品ラインアップの見直しや、提案ツール（パンフレット・タブレット等）の活用、アフターフォロー体制の充実など、経営理念に掲げる「お客さま本位の徹底」の浸透に向けた取組みが評価されました。

引き続き、『「安定的な資産形成・資産承継を実現するための取組方針」～「お客さま本位」（フィデューシャリー・デューティー）の徹底～』に基づく「行動計画」および「具体的取組」を実践し、お客さまにとって真に喜んでいただけるよう、より良い提案・行動に努めてまいります。

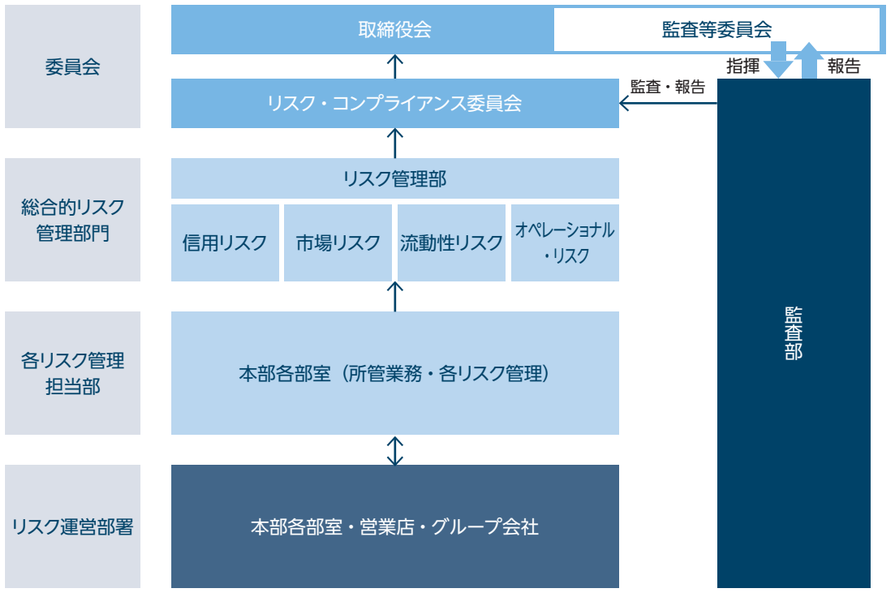
※R&I顧客本位の金融販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業者の「顧客本位の業務運営」に関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。十分信頼できると判断される情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、その原因がいかなるものであれ、R&Iは一切の責任を負わないものとします。R&I顧客本位の金融販売会社評価はR&I投信定性評価・定量評価レーティングとはそれぞれ独立のものであり、互いの評価に影響を与えるものではありません。R&I顧客本位の金融販売会社評価の業務は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第２９９条第１項第２８号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。

リスク管理

リスク管理態勢

お客さまニーズの高度化・多様化に伴い、多彩な金融商品の開発が行われるなど、金融機関を取り巻く環境は大きく変化してきており、これらから発生するリスクもまた一段と多様化・複雑化しています。このような環境の下で、お客さまが安心してお取り引きできる、また選ばれる金融機関となるためには、これらのリスクを適切に管理し、コントロールすることが以前にも増して強く求められています。
北洋銀行は、「統合的リスク管理方針」および「統合的リスク管理規程」等のリスク管理体制に係る規程を制定し、グループ会社全体のリスクを管理するリスク・コンプライアンス委員会の設置により、リスク管理を一元的に統括し、リスク管理体制の強化・充実を図っております。グループ会社が抱える様々なリスクを統合的に管理するため、リスク・コンプライアンス委員会では、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク（※）等の主要なリスク状況を把握するとともに、グループ会社のリスク管理方針や管理体制整備に関する事項について協議しています。
リスク・コンプライアンス委員会は、原則1ヶ月に1回以上の頻度で開催しています。また、リスク管理体制の統括部署として、当行内にリスク管理部を設置し、グループ会社全体のリスクの統括管理を行っています。

リスク管理体制図



※オペレーショナル・リスクの概要

種　類	概　要
事務リスク	役職員の不正や過失等、または外部者の不正等に起因して、不適切な事務が行われることによりグループ会社が損失を被るリスク
システムリスク	コンピュータシステムのダウン・誤作動・障害等の発生、または不正利用によりグループ会社が損失を被るリスク サイバーセキュリティの不備による不正アクセス、情報漏えい、マルウェア感染などの脅威により損失を被るサイバーセキュリティリスクを含む
法務リスク	法令や契約等の違反、不適切な契約の締結等によりグループ会社が損失を被るリスク
有形資産リスク	自然災害や犯罪、不適切な資産管理等により、グループ各社が保有する有形資産が毀損し損失を被るリスク
人的リスク	労務慣行ならびに安全衛生環境の問題発生や、役職員の不法行為による使用者責任の追及等によりグループ会社が損失を被るリスク

サイバーセキュリティ

基本的な考え方・課題認識

当行では、サイバーセキュリティ事案によるお客さまや外部委託先等の被害を未然に防止し、また発生時の迅速な対応により、安定した金融サービスを提供することは、経営上の重大な課題であると認識し、必要な態勢の整備を図っています。

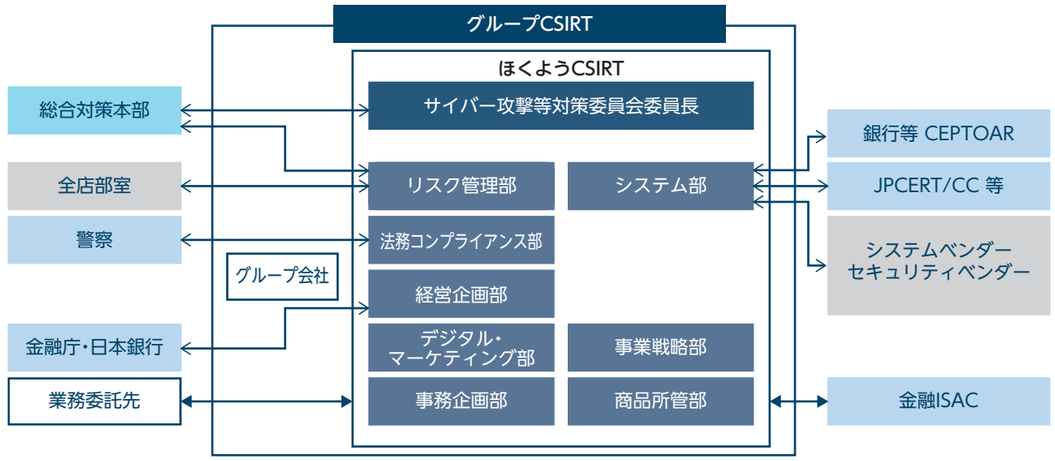
技術対策

コンピュータウイルス等不正プログラムの侵入防止対策や、不正アクセスやサービス妨害等の対策を講じるほか、本人確認のための認証強化など、お客さまに安心・安全なサービスを提供するための対策を実施しています。セキュリティベンダーや外部機関からサイバー攻撃手法の動向や脆弱性といったセキュリティ関連情報を収集し、対策状況の適切な管理を行っています。

管理体制

当行および当行グループ会社にてグループCSIRTを構成し、「ほくようCSIRT」および各外部団体と連携を行っています。

CSIRTの体制図



訓練

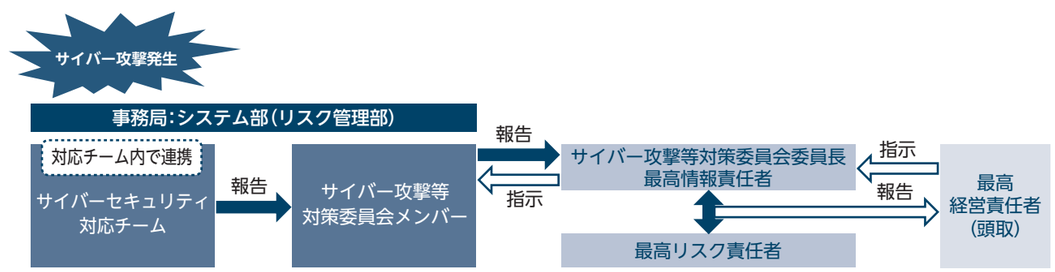
サイバー攻撃の未然防止および発生時の体制を整備し、経営陣を含めたグループCSIRT全体で業界横断的な演習へ参加し実効性の確保に努めています。

教育

全役職員・スタッフを対象に、情報セキュリティ研修、不審メール訓練、サイバー攻撃のリスクが高まった場合の注意喚起など、教育・啓発活動を継続的に実施しています。

報告・連絡体制

CSIRTの活動区分を未然防止が主体の「予防活動時」、兆候を察知し攻撃に備える「早期警戒時」、インシデント事象が発生した「緊急時」に分け、「ほくようCSIRT運営マニュアル」に則り、CSIRT各部は主体的に行動しています。



役員一覧（2024年7月1日現在）

取締役会長

安田　光春

2014年　6月　取締役経営企画部長
2016年　6月　常務取締役
2018年　4月　取締役頭取
2024年　4月　取締役会長（現任）

取締役頭取
兼CEO兼CHRO
（代表取締役）

津山　博恒

2020年　4月　執行役員本店営業部副本店長
2021年　6月　常務執行役員帯広中央支店長
兼帯広西支店長兼帯広南支店長
2023年　6月　常務取締役
2024年　4月　取締役頭取（現任）

取締役副頭取
兼CBPO
（代表取締役）

増田　仁志

2019年　4月　常務執行役員帯広中央支店長
2021年　6月　常務取締役本店営業部本店長
2022年　6月　専務取締役本店営業部本店長
2024年　6月　取締役副頭取（現任）

常務取締役
兼CRO

山田　明

2020年　4月　常務執行役員函館中央支店長
兼末広町支店長
2022年　4月　常務執行役員法人推進部長
兼ソリューション部長
2022年　6月　取締役法人推進部長
兼ソリューション部長
2024年　6月　常務取締役（現任）

常務取締役
兼CSO兼CFO兼CIO

米田　和志

2021年　6月　常務執行役員ソリューション
部長兼法人推進部長
2022年　4月　常務執行役員函館中央支店長
兼末広町支店長
2023年　6月　取締役営業店サポート部長
2024年　6月　常務取締役（現任）

社外取締役
（取締役会 議長）

神戸　俊昭

2006年 10月　神戸法律事務所開設
2014年 10月　弁護士法人神戸・万宇・福田
法律事務所に名称変更
代表社員（現任）
2018年　6月　日本グランデ株式会社
社外取締役（現任）
2023年　6月　当行取締役（現任）

取締役
常勤監査等委員

押野　均

2017年　4月　執行役員監査部長
2018年 10月　常務執行役員監査部長
2021年　6月　常勤監査役
2024年　6月　取締役/常勤監査等委員（現任）

社外取締役
監査等委員

西田　直樹

2014年　7月　金融庁総務企画局審議官
2018年　7月　財務省北陸財務局長
（2019年7月退任）
2020年　6月　当行取締役
2022年　6月　株式会社東日本大震災事業者
再生支援機構社外取締役（現任）
2024年　6月　当行取締役/監査等委員（現任）

社外取締役
監査等委員

谷口　雅子

2013年　7月　谷口雅子公認会計士事務所
開設（現任）
2017年　8月　監査法人銀河代表社員（現任）
2020年　6月　当行取締役
2024年　6月　当行取締役/監査等委員（現任）

社外取締役
監査等委員

田原　咲世

2006年　4月　厚生労働省北海道労働局
職業安定部需給調整指導官
2008年　4月　社会保険労務士登録
北桜労働法務事務所開設（現任）
2023年　6月　当行取締役
2024年　6月　当行取締役/監査等委員（現任）

執行役員

専務執行役員	水本　健一	常務執行役員	小林　良輔	常務執行役員	野際　斉
常務執行役員	栗尾　史郎	常務執行役員	宮原　正宏	常務執行役員	野際　卓司
常務執行役員	小玉　俊宏	執行役員	林　和則	執行役員	吉野　弘隆
執行役員	河瀬　和也	執行役員	牧田　知也	執行役員	三宅　大輔
執行役員	中地　大介	執行役員	今木　賢人	執行役員	佐藤　光輔
執行役員	越田　雄三	執行役員	福地　清	執行役員	野沢　竜二
執行役員	川村　崇幸	執行役員	里中　俊之	執行役員	田中　元彦

データ集

10年間の財務データ

連結業績サマリー

（単位：百万円）

	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
経常収益	**143,933**	**149,791**	**147,972**	**143,611**	**138,362**	**138,035**	**135,620**	**124,461**	**126,734**	**133,114**
資金運用収益	80,983	80,727	78,229	76,218	70,644	67,699	66,697	68,710	69,400	71,559
役務取引等収益	29,967	30,386	29,594	28,898	29,290	29,079	27,900	27,723	27,154	27,838
その他業務収益	29,868	32,212	32,480	29,696	31,675	36,207	32,595	24,813	24,603	25,301
その他経常収益	3,114	6,465	7,667	8,798	6,752	5,049	8,425	3,214	5,575	8,415
経常費用	**116,509**	**119,351**	**126,575**	**128,467**	**118,558**	**125,308**	**119,852**	**105,214**	**109,422**	**114,509**
資金調達費用	4,169	4,127	3,471	4,083	2,834	2,094	1,912	885	1,615	1,075
役務取引等費用	8,725	10,119	10,420	10,767	10,694	10,889	11,285	11,474	11,355	12,436
その他業務費用	25,138	26,065	33,954	31,733	28,985	26,741	28,174	20,880	21,121	25,650
営業経費	75,804	75,332	76,200	74,488	71,452	70,109	68,345	64,038	67,398	67,063
その他経常費用	2,670	3,706	2,529	7,394	4,591	15,473	10,134	7,935	7,931	8,282
経常利益	**27,424**	**30,440**	**21,396**	**15,143**	**19,804**	**12,726**	**15,767**	**19,247**	**17,312**	**18,605**
税金等調整前当期純利益	26,692	29,256	22,841	15,087	19,931	13,652	14,708	18,241	15,810	18,288
法人税、住民税及び事業税	1,885	3,260	1,787	1,188	3,990	5,995	6,863	6,643	6,604	6,113
法人税等調整額	8,484	7,272	4,011	715	1,498	△32	△1,900	△323	△38	△696
非支配株主に帰属する当期純損益	548	706	337	△503	300	124	322	165	△403	41
親会社株主に帰属する当期純利益	**15,774**	**18,015**	**16,704**	**13,686**	**14,141**	**7,564**	**9,422**	**11,756**	**9,647**	**12,830**

2021年度以降については、割賦販売取引の売上高および売上原価の計上基準を変更した計数となっております。

連結貸借対照表サマリー

（単位：百万円）

	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	**8,162,423**	**8,464,519**	**9,093,714**	**9,500,510**	**9,759,776**	**9,988,041**	**11,858,207**	**13,543,823**	**12,520,974**	**13,244,574**
有価証券	1,787,027	1,711,785	1,729,586	1,489,802	1,265,106	1,297,414	1,505,246	1,483,991	1,588,951	2,385,288
貸出金	5,505,045	5,747,173	6,052,348	6,251,728	6,518,080	6,659,161	7,367,433	7,361,881	7,703,573	7,487,752
負債の部合計	**7,794,409**	**8,074,956**	**8,685,102**	**9,069,565**	**9,338,715**	**9,578,564**	**11,417,570**	**13,122,751**	**12,113,649**	**12,797,053**
預金	7,480,252	7,715,256	8,086,989	8,344,356	8,596,305	8,855,838	9,900,963	10,563,784	10,828,182	10,915,046
純資産の部合計	**368,014**	**389,563**	**408,611**	**430,945**	**421,061**	**409,476**	**440,636**	**421,072**	**407,324**	**447,520**
株主資本	290,734	305,607	317,725	326,854	336,044	341,101	346,792	354,817	359,943	368,821
うち利益剰余金	97,305	112,178	124,280	133,386	143,718	148,186	154,102	162,019	167,891	176,889
その他の包括利益累計額	72,806	78,585	84,802	97,960	79,253	64,619	89,179	61,951	43,382	73,831
非支配株主持分	4,473	5,315	5,981	6,001	5,657	3,672	4,580	4,266	3,970	4,840

その他指標

	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
連結自己資本比率（%）	10.38	11.98	13.54	13.29	12.89	12.61	12.41	12.53	11.78	14.42
連結自己資本利益率（ROE）（%）	4.59	4.81	4.24	3.30	3.36	1.84	2.23	2.75	2.35	3.03
1株当たり純資産（BPS）（円）	911.40	963.18	1,009.07	1,064.76	1,049.01	1,042.48	1,122.97	1,072.55	1,047.18	1,150.51
1株当たり当期純利益（EPS）（円）	39.54	45.16	41.87	34.30	35.80	19.39	24.25	30.26	25.03	33.33
配当性向（%）	18.77	28.16	26.65	30.53	28.99	46.88	44.07	35.07	36.68	30.03
発行済み株式数（千株）	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060	普通株式 399,060
単体コアOHR（%）	77.39	78.90	80.62	82.17	81.98	80.59	80.41	73.65	77.20	75.61

データ集

非財務データ

サステナビリティ関連項目指標

環境関連

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
GHG排出量(t-CO_2)	—	23,888	21,229	605,594	10,554,695
Scope1	—	2,767	2,672	2,656	2,285
Scope2	—	19,128	16,601	14,992	10,727
Scope3	—	1,993	1,956	587,946	10,541,653
カテゴリ5	—	—	—	—	24
カテゴリ6	—	430	462	418	896
カテゴリ7	—	1,563	1,494	1,425	1,432
カテゴリ15	—	—	—	586,103	10,539,301
環境関連投融資額(億円)	—	—	415	519	2,191
SDGs(エコ)私募債取扱件数※	351	180	221	224	178
SDGs(エコ)私募債取扱額(億円)※	217	117	163	149	109

※ 2019年度～2022年度：SDGs（エコ）私募債、2023年度：SDGs（エコ）私募債＋SDGs（生物多様性）私募債

社会（人的資本）関連

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
社員数(単体)(人)	2,770	2,695	2,542	2,442	2,371
女性社員比率	37.1%	41.3%	41.8%	41.1%	41.8%
女性管理職比率　※課長級以上	18.2%	18.4%	19.9%	20.8%	23.1%
調査役クラス以上の女性比率	27.9%	29.2%	30.6%	31.2%	32.7%
新入行員採用人数(人)	87	67	61	64	67
平均勤続年数(年)	18.00	18.25	18.75	19.17	19.42
男性	19.33	19.58	19.83	20.08	20.25
女性	15.50	16.08	16.83	17.67	18.00
育児休業取得率　女性	100%	100%	100%	100%	100%
育児休業取得率※1　男性	73.1%	91.9%	100.0%	102.6%※2	102.0%※2
年次有給休暇取得率	44.3%	41.6%	43.0%	44.1%	56.1%
平均有給休暇取得日数(日)	8.3	7.8	8.2	8.4	10.7
一人当たりの研修費用(千円)	—	—	—	26	60.1
一人当たりの研修時間(時間)	—	—	—	7	14.2
精密検査受診率	68.8%	69.8%	75.0%	78.7%	—※3
喫煙率	22.1%	23.2%	20.8%	21.7%	20.9%
ストレスチェック受検率	97.1%	99.0%	98.0%	95.7%	87.2%

※1 事業年度内に「育児休業」「育児目的休暇」を取得した男性労働者数を同年度内に「配偶者が出産した男性労働者の数」で除して算出しております。
※2 育児休業取得率が100%超過している理由は、配偶者が出産した翌年度に入ってから育児休業等を取得することで、分子に加算されるものの、分母には加算されないためです。
※3 集計中につき対象外としています。

ガバナンス関連

	2020年7月1日時点	2021年7月1日時点	2022年7月1日時点	2023年7月1日時点	2024年7月1日時点
取締役人数(人)	12	11	10	10	10
社外取締役比率	33%	36%	40%	40%	40%
女性取締役比率	16%	18%	20%	20%	20%

外部認証・評価

受賞・認証等

女性活躍推進法への取組（えるぼし認定）

子育てサポート企業（くるみん認定）

健康経営優良法人

2023（令和5）年度 優良がん対策推進企業
北海道がん対策サポート企業等登録制度

ESGインデックス組入

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

MSCI 日本株女性活躍指数（WIN）

MORNINGSTAR GenDi J Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index

イニシアチブ参画

TCFD

TNFD Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

21世紀金融行動原則

SAPPORO SDGs

NIKKEI Smart Work Company 2024

会社概要

（2024年3月31日現在）

設立年月日	1917(大正6)年8月20日
本店所在地	札幌市中央区大通西3丁目7番地
資本金	1,211億円
主要勘定	資金量　111,090億円
	貸出金　75,498億円
	総資産　132,029億円

発行済株式数	普通株式　399,060,179株
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
	札幌証券取引所
店舗数	171店
従業員数	2,371名

※本資料では「地方銀行」と「第二地方銀行」を合わせ地域銀行と表記しています。

株式会社 北洋銀行 経営企画部

〒060-8661 札幌市中央区大通西3丁目7番地　電話 011-261-1311（代表）

https://www.hokuyobank.co.jp/

ミックス
紙｜責任ある森林管理を支えています
FSC® C104445

FSC®認証紙製品を使用する事により責任ある森林管理を支援しています。

UD FONT

見やすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。

Printed with UV Ink
VOC Free

2024年7月発行