



北洋銀行の価値創造

価値創造プロセス	13
中期経営計画	15
沿革	23
北海道の強み（自然基盤）	25
北洋銀行の強み	26
財務・非財務ハイライト	29

北洋銀行の価値創造プロセス

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(以下、当行)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(経営基盤)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)。

経営基盤

事業活動

ステークホルダーへの価値提供

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

財務基盤 >> P26

- 地域銀行上位の資産規模
- 充実した自己資本
- 優良な貸出資産

営業基盤 >> P26

- 道内トップレベルの預金・貸出金シェア
- 地域銀行トップレベルのメインバンク社数
- 道内に展開する店舗ネットワーク

サービス基盤 >> P27

- 北洋銀行グループの総力を結集した多彩なソリューション
- 事業成長サポートを起点としたお客さまの課題解決
- TSUBASAアライアンスによる広域ネットワーク

人的基盤 >> P28

- 深度あるコンサルティングを提供できる専門性の高い人財
- 連結従業員数 2,867名

自然基盤 >> P25

- 広大で豊かな自然環境を活かした第一次産業
- 「食」「観光」に関するブランド力
- 「再生可能エネルギー」のポテンシャル

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

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～

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～

【計画期間】

2023年4月1日～2026年3月31日
(3年間)

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
>> P67 | 2
個人
>> P79 | 3
地域
>> P72 |
| 4
人財
>> P57 | 5
デジタル
>> P82 | |

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

● 当行グループのサステナビリティへの取組 >> P35

● ステークホルダーとのコミュニケーション >> P87

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企業価値の向上

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～

〈計画期間〉2023年4月～2026年3月(3年間)

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北洋銀行グループの使命と考え、新たな中期経営計画では「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、地域と共に北海道の持続可能な成長に貢献してまいります。

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、安心して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。

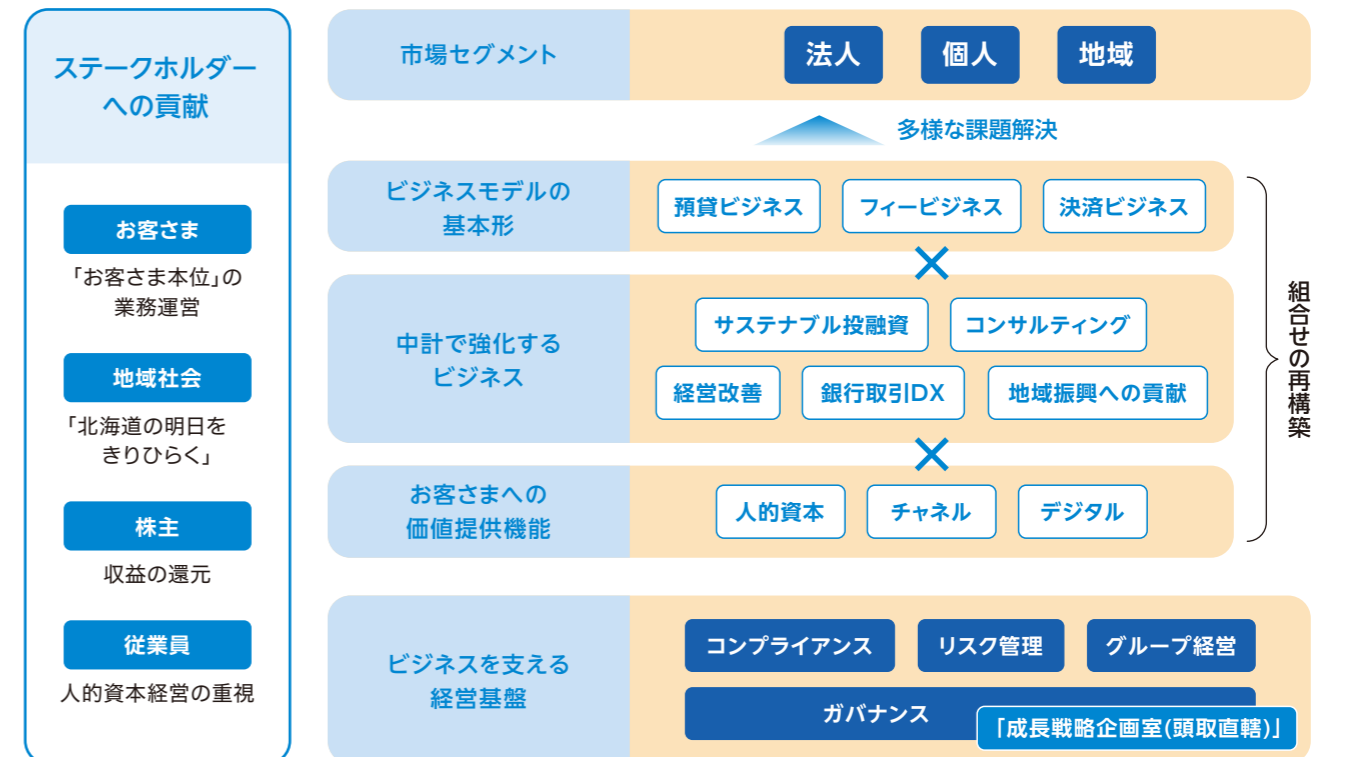
北洋銀行グループの『サステナブルな状況』

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。

ビジネスモデル、全体戦略

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、お客さまと共に成長すること、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、地域と共に成長すること、③当行の収益を株主の皆さまに還元し、株主の皆さまと共に成長すること、④人的資本経営を徹底することで、従業員と共に成長することを掲げています。以下のビジネスモデル、全体戦略に基づき、法人・個人・地域における多様な課題の解決に取り組み、ステークホルダーの皆さまへの貢献を実現します。

長期ビジョンを実現するビジネスモデル



全体戦略

北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポート

- ① 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
② 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

お客さまの成長を支える人財の育成

- ① 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

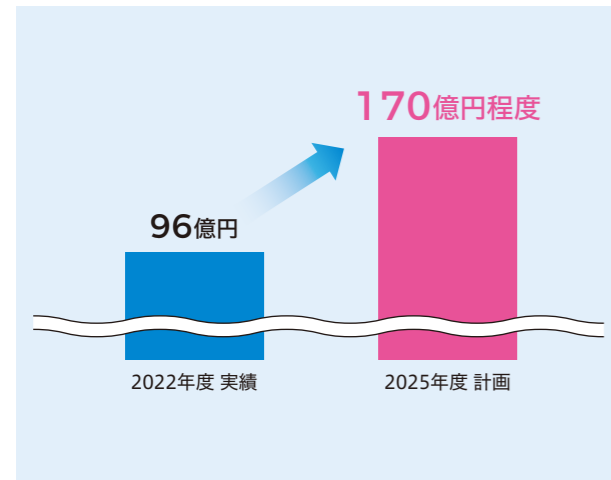
店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上

- ① 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

計数計画

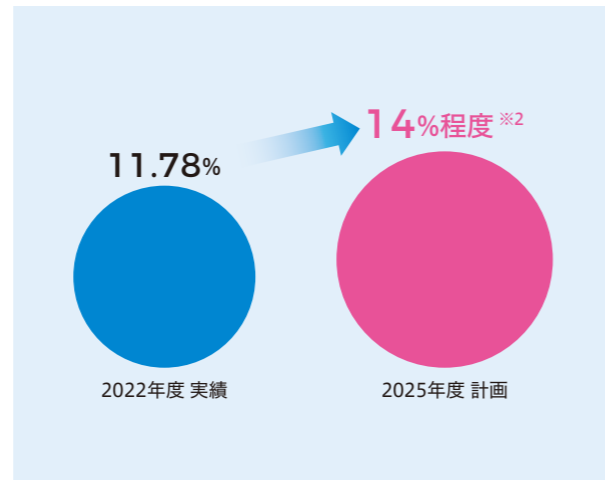
中期経営計画は2023年4月からの3か年を計画期間とし、目標とする指標として、当期純利益、自己資本比率、ROE、OHR(いずれも連結)を掲げています。目標指標の達成に向けての中期経営計画に沿った戦略の実行により、グループ全体の企業価値向上に取り組みます。

■ 連結当期純利益^{※1}



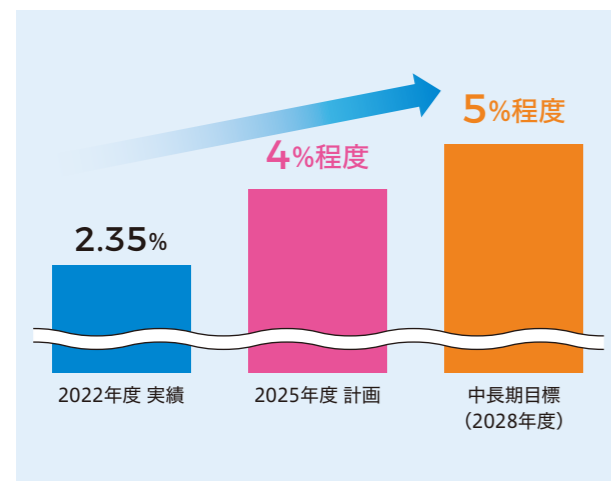
※1 親会社株主に帰属する当期純利益

■ 連結自己資本比率

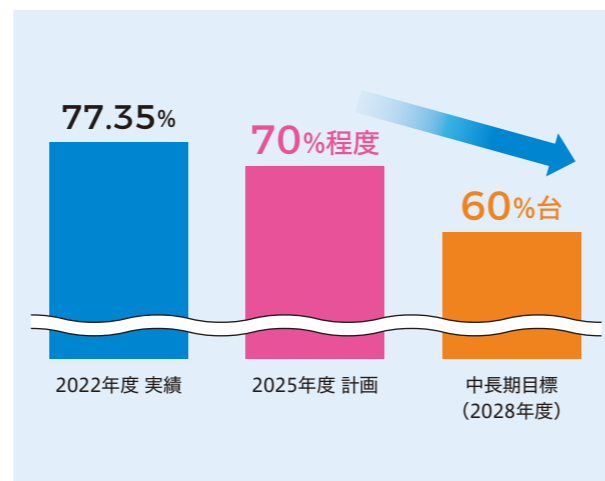


※2 パーゼルIII最終化(経過措置期間)ベース

■ 連結ROE



■ 連結コアOHR

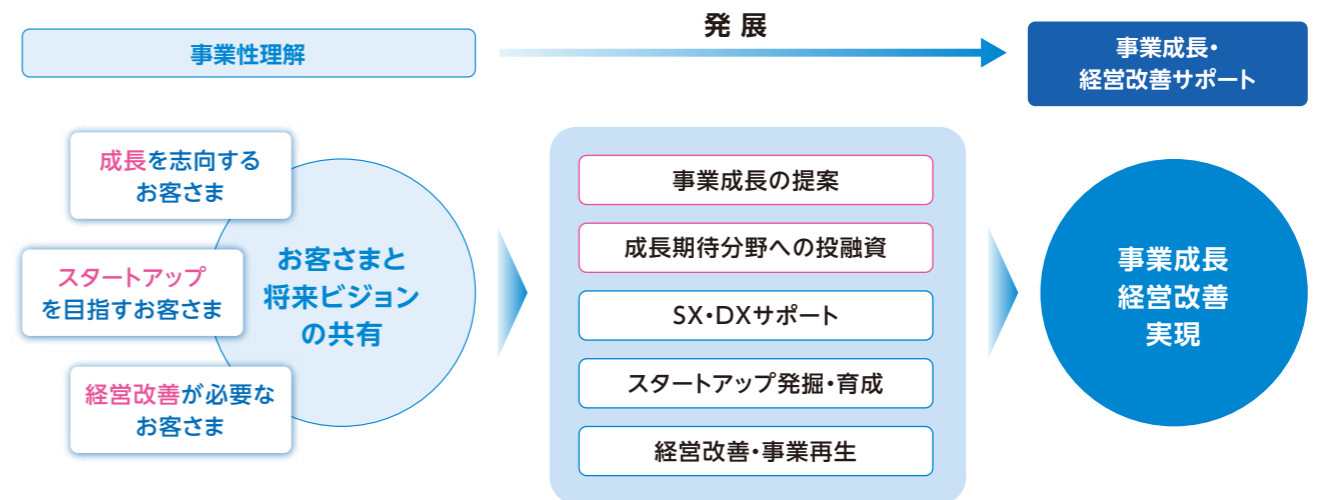


全体戦略① 北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポート

1. 個別戦略(マーケット別) 法人部門

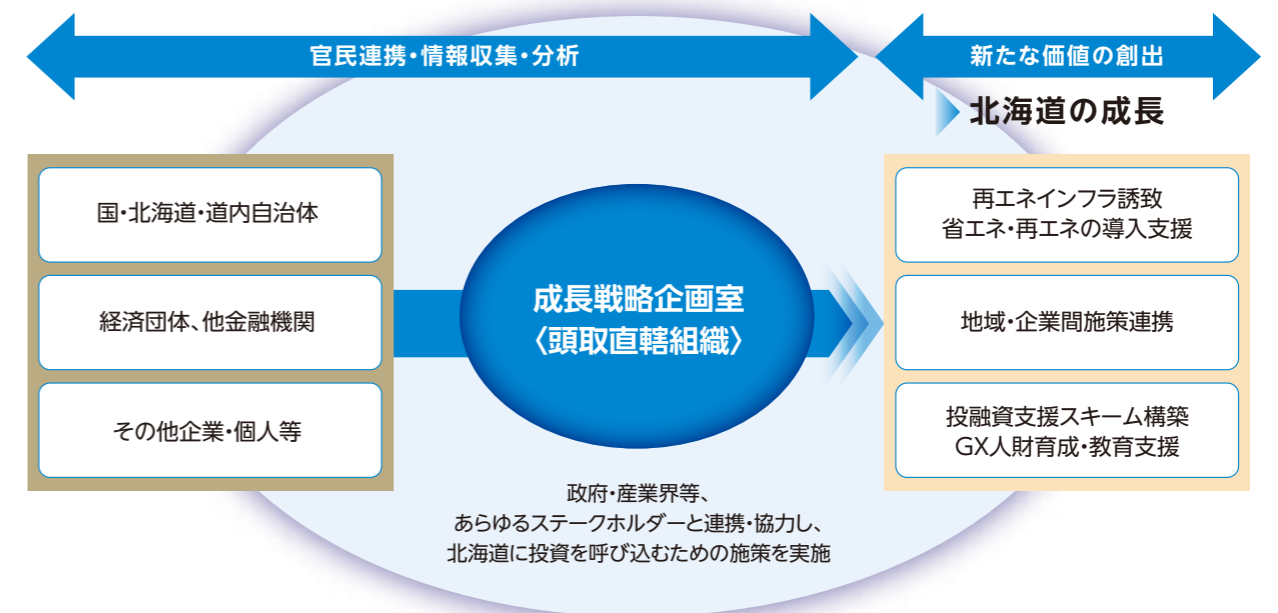
事業性理解を深め今ある課題を解決するだけでなく、お客さまの事業成長に向けた提案や新たな成長期待分野への投融資促進に取り組みます。また、コロナ禍により疲弊したお客さまへ経営改善に向けた従来以上のサポートを行い、将来の成長・発展にまでつなげていきます。

コンサルティングによる事業成長サポート



成長戦略企画室の設置

本年3月に設置した「成長戦略企画室」では、官民各主体との連携窓口となり、GXを起点とした組織横断的な取組みを企画・推進することで、再エネインフラの誘致や地域施策の連携、投融資スキームの構築といった新たな価値を創出し、北海道全体の成長に貢献してまいります。



2. 個別戦略(マーケット別) 個人部門

お客さまニーズに基づくコンサルティングを強化し、一人ひとりのサステナブルな生活設計をサポートします。デジタルの活用によるお客さまの利便性向上、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、資産形成の実現に向けたライフプラン提案、お客さまの課題解決に向けた当行グループ一体でのコンサルティング機能の強化を行ってまいります。

お客さまニーズに基づく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

- ① ポータルアプリによる非対面サービスの向上
- ② デジタル技術を活用し、店頭窓口受付業務を軽量化することでお客さまとの対話の時間を創出
- ③ キャッシュレスニーズに応えるため、北洋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

- ① 「資産所得倍増プラン」に向けた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

- ① 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

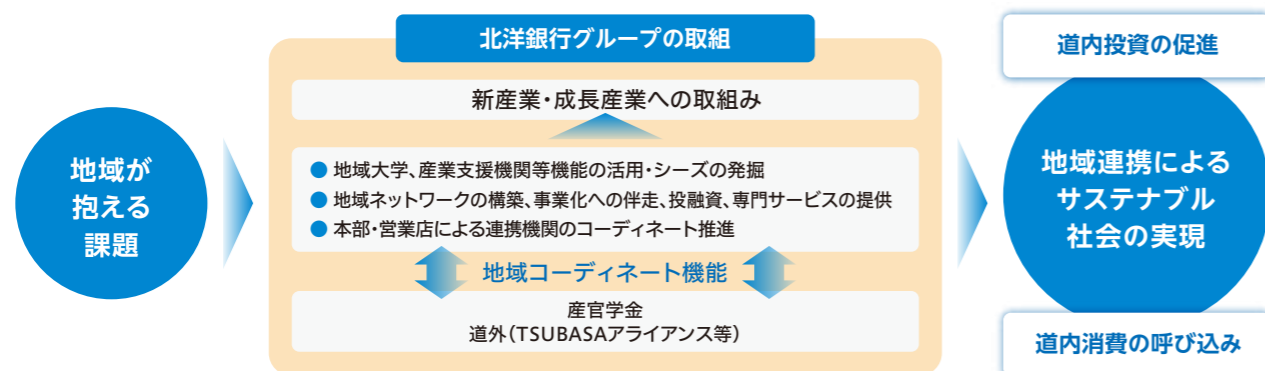
お客さまの課題解決に向けたグループ一体でのコンサルティング

- ① 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

3. 個別戦略(マーケット別) 地域部門

当行の強みであるコーディネート機能を発揮し、従来の食や観光の分野に加え、環境などの新産業、スタートアップ企業を伴走支援し、道内投資の促進と道内消費の呼び込みにつなげ、地域と連携したサステナブル社会の実現に貢献します。

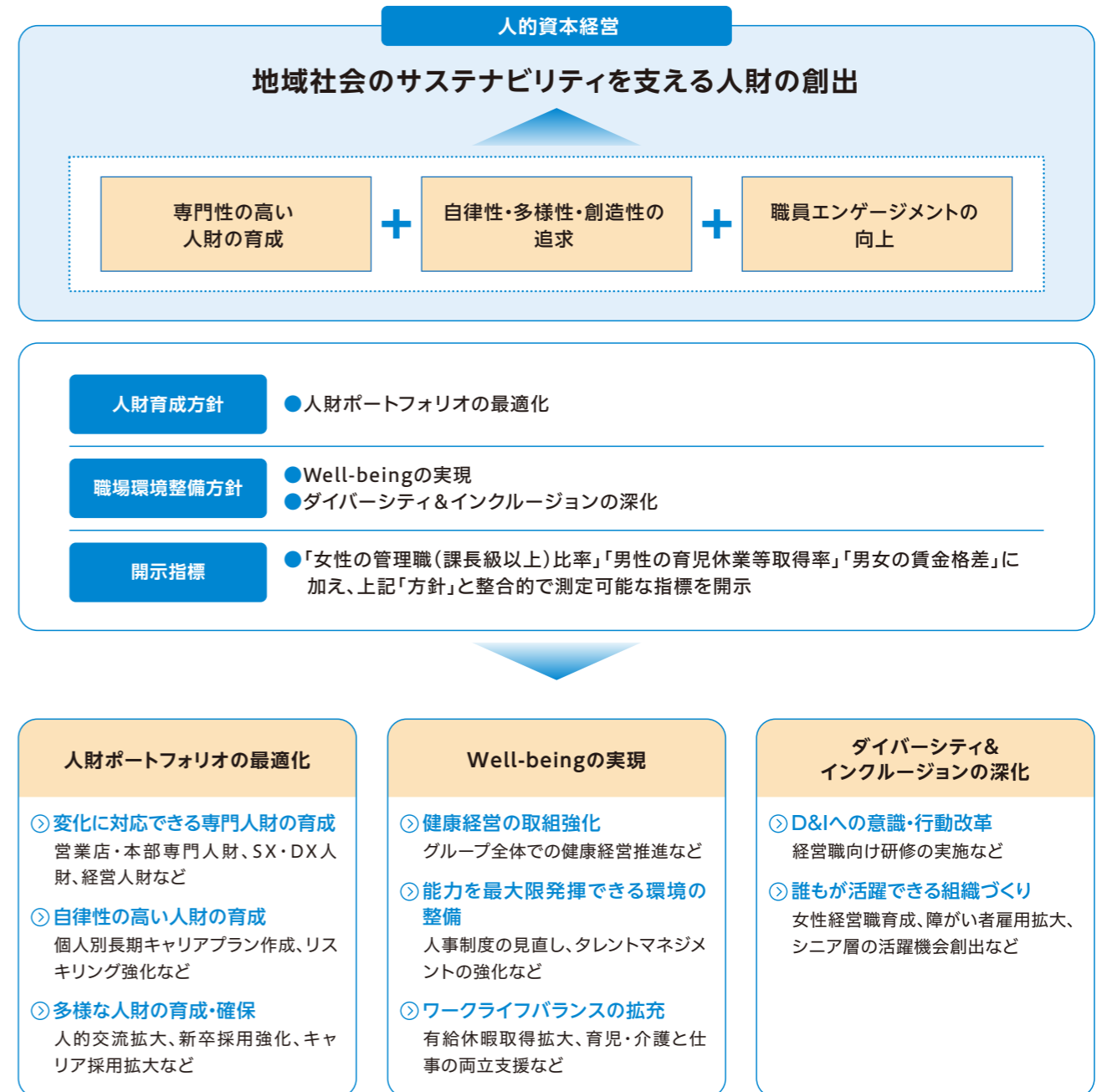
新産業・成長産業の取組み強化



全体戦略② お客さまの成長を支える人財の育成

個別戦略(経営機能別) 人財戦略

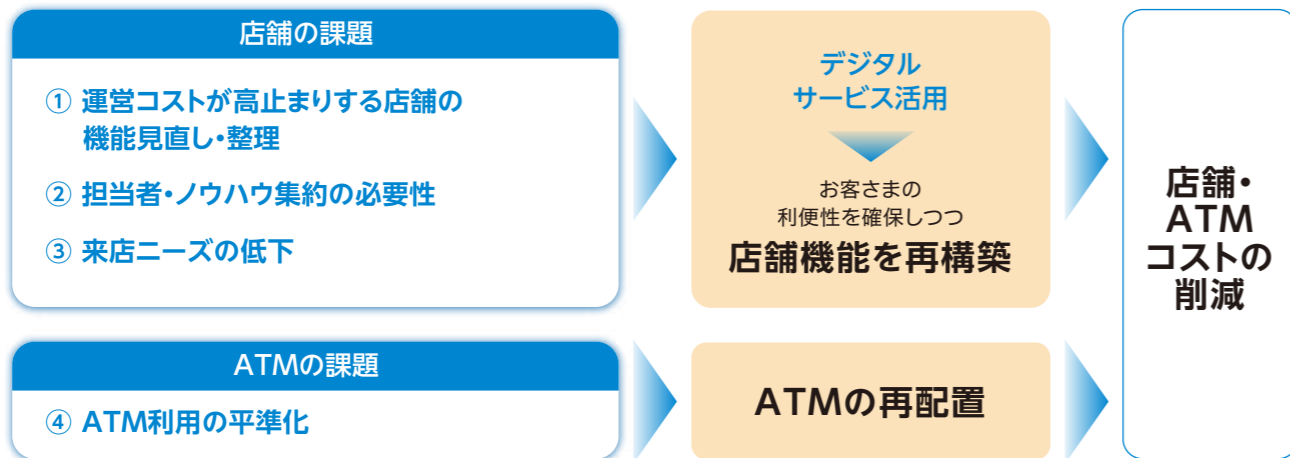
専門人財育成・職員エンゲージメントの向上に取り組み、長期ビジョンの実現に必要な「地域社会のサステナビリティを支える人財」の創出を通して、人的資本経営を実践していきます。また、こうした人財の創出に向け、人財ポートフォリオの最適化や研修体制の強化、ワークライフバランスの拡充などを進めてまいります。



全体戦略③ 店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上

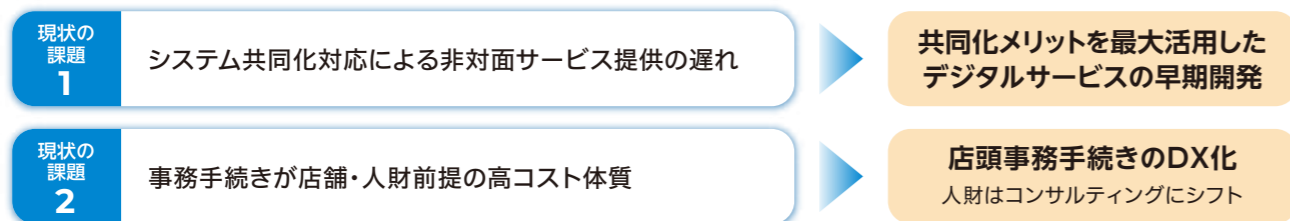
1. 個別戦略(経営機能別) チャネル戦略

店舗コストの更なる削減と、ATMの利便性向上を戦略の軸としております。

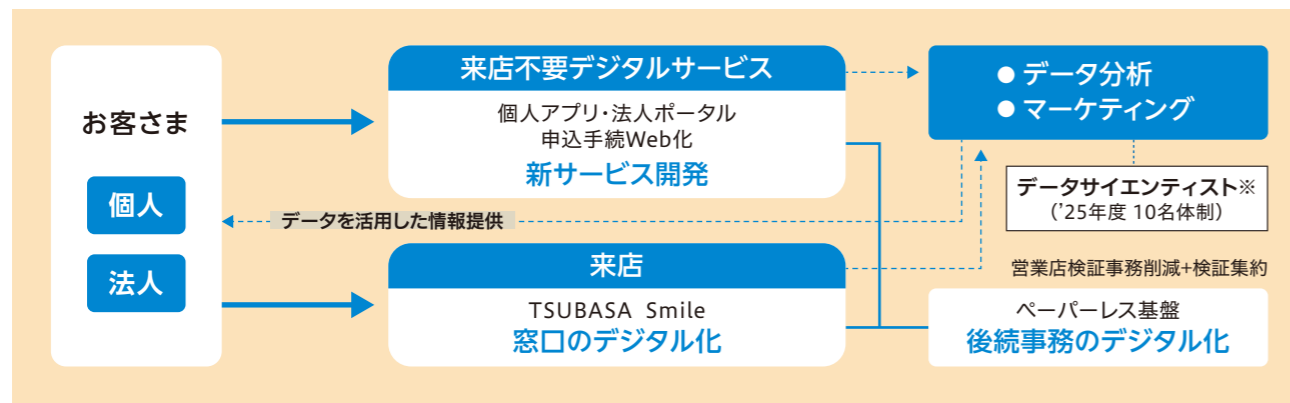


2. 個別戦略(経営機能別) デジタル戦略

フロント(店頭窓口)の非対面サービスと後続事務のデジタル化に取り組み、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ます。



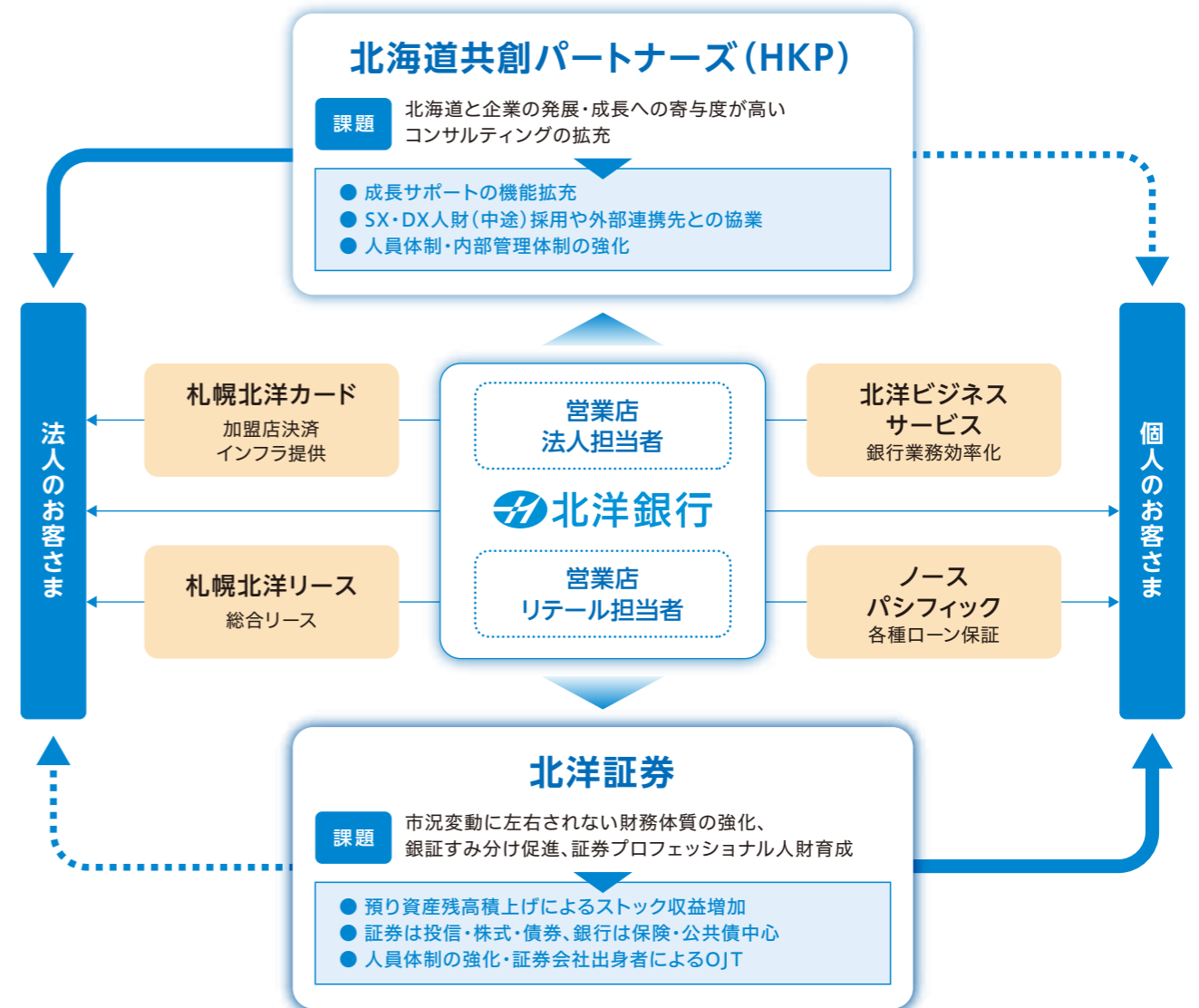
■ 店頭窓口/非対面サービスのデジタル化



※ AIを活用しビッグデータから新たな知見を引き出す人財

グループ経営

北海道共創パートナーズ・北洋証券を中心に専門人財を増強し、法人・個人のお客さまのサステナビリティ向上と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。



中期経営計画に関する詳しい内容は、当行ホームページに掲載の以下の資料からご覧いただけます。

● 北洋銀行グループ中期経営計画 <https://www.hokuyobank.co.jp/about/company/managementplan.html>

北洋銀行の沿革

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。

新たな成長への
チャレンジ

1917 無尽会社



開業当初の店舗

1917

- 北海道無尽株式会社として小樽で創立

1918

- 開道五十周年記念北海道博覧会開催

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



1945

- 太平洋戦争終結

1950

- 第1回さっぽろ雪まつり開催

1951 相互銀行

1951

- 株式会社北洋相互銀行に商号変更

1976

- 本店ビル建替(北洋ビル)



1954

- 本店ビル新築

1972

- 札幌オリンピック開催

1967

- 創立50周年

1985

- CIを導入し新行章・コーポレートカラー制定



1989 普通銀行

1989

- 普通銀行に転換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

1998

- 北海道拓殖銀行より北海道内の営業譲り受け

2000

- 旧拓銀とのシステム統合完了



1988

- 青函トンネル開通

1993

- 北海道南西沖地震

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

2001

- 札幌銀行と共同で札幌北洋ホールディングス設立



1991

- 東京証券取引所市場第一部上場

100年超の歴史と道内3行の営業基盤統合により築き上げてきた北洋銀行の強み
強固な経営基盤

2020

- 新たな経営理念の策定

2012

- 札幌北洋ホールディングスと合併

2020

- ウポボイ(民族共生象徴空間)オープン

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

2017

- 創立100周年



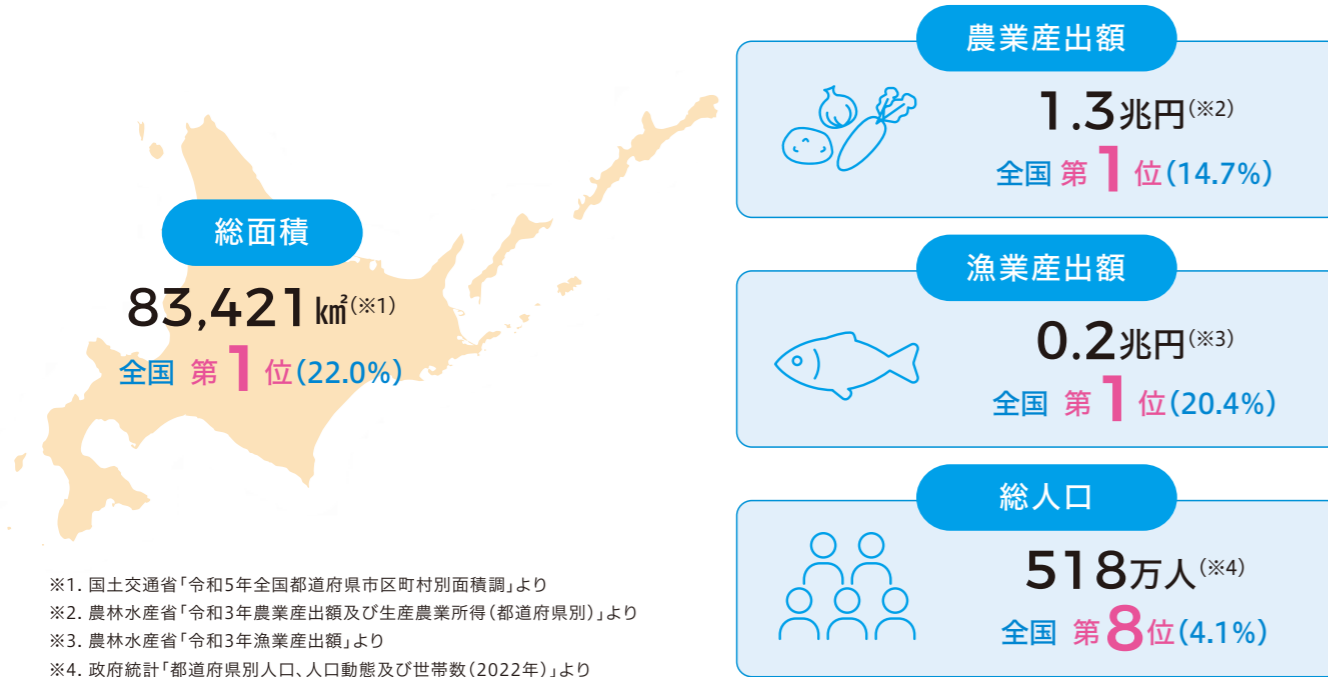
2010

- 北洋大通センター、大通ビッセ開業



北海道の強み(自然基盤)

- 北海道は、広大な土地と自然環境に恵まれ「食」や「観光」にブランド力を有しています。



- 北海道は、広い面積と豊富な自然を活用した再生可能エネルギーが相対的に多いエリアです。ポテンシャルの高い「再生可能エネルギー」という強みが加わり、新たなビジネスと投資を創出していきます。



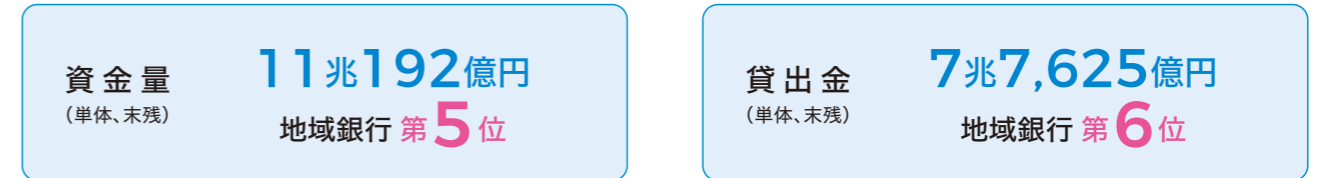
- 次世代半導体製造拠点に選定されるなど、新たな事業の創出が期待されています。

北洋銀行の強み

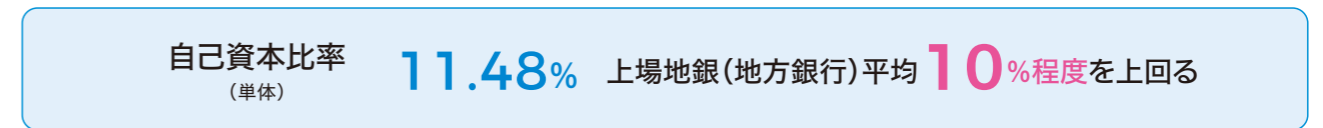
※以下の残高、比率、口座数は、特にことわりのない限り、2023年3月末の数値を掲載しています。

財務基盤

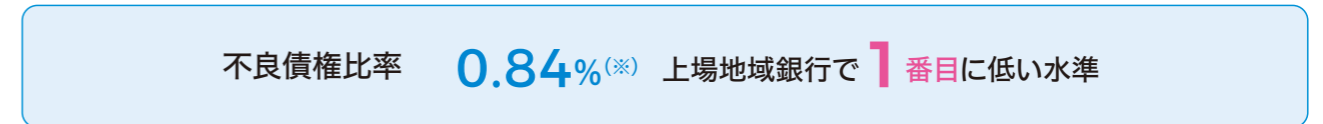
- 当行は地域銀行上位の資金量・貸出金を有しています。



- 当行の自己資本比率は、高い水準を維持しています。



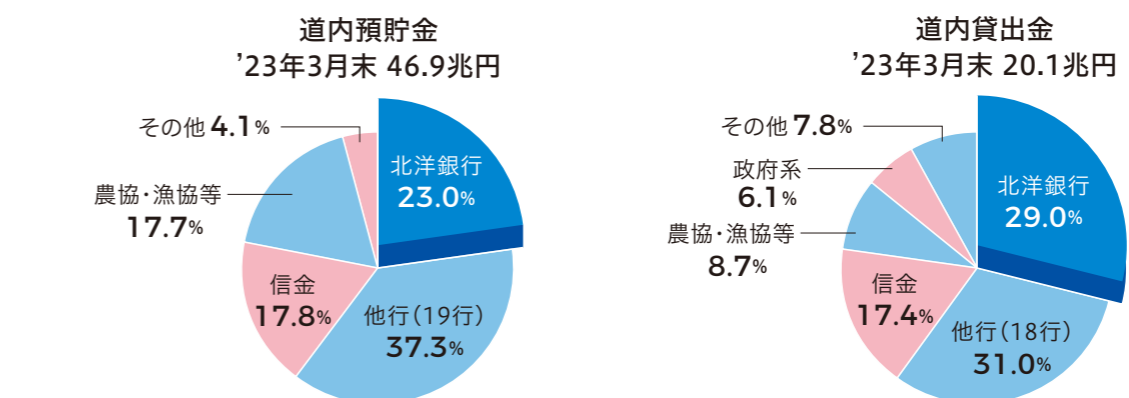
- 当行の不良債権(開示債権、以下同)比率は、同規模地域銀行の中でも低水準となっています。



※当行は部分直接償却は未実施ですが、本欄では部分直接償却後の計数を記載しています。

営業基盤

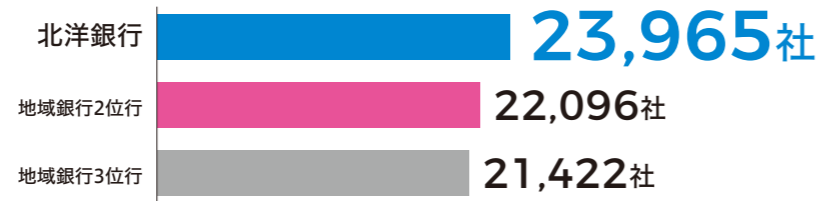
- 当行は、資金量(預金+譲渡性預金)・貸出金の道内シェア第1位となっています。



- 「他行」:北海道内に所在する本支店の合計
- 「農協・漁協等」:信用農業協同組合連合会、農業協同組合、信用漁業協同組合連合会、漁業協同組合の合計(「農協・漁協等」は、'23.1末の計数を使用)
- 「政府系」:日本政策金融公庫、日本政策投資銀行、住宅金融支援機構
- 「その他」:信用組合、労働金庫、商工中金

(出所)北海道財務局

● 当行をメインバンクとする会社数は**地域銀行第1位**となっています。



※帝国データバンク「全国企業メインバンク動向調査」(2022年)による

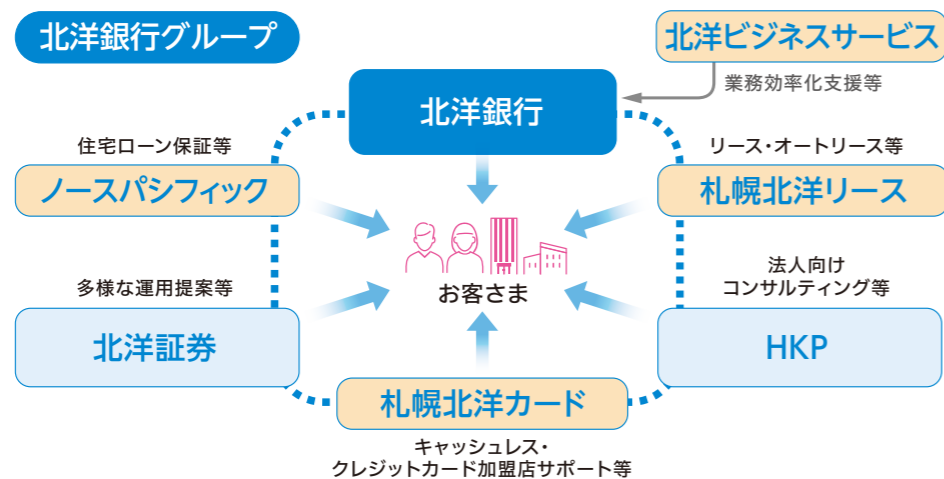
● 当行の普通預金口座は数多くのお客さまに、様々な用途でご利用いただいています。

給振口座数	約 82 万口座	年金受取口座数	約 43 万口座
つみたてNISA口座数	約 31 千口座 地域銀行 第5位	iDeCo年間契約先数 (2022年度速報ベース)	約 2.4 千先 地域銀行 第2位
ほくようスマート通帳口座数	約 39 万口座 ※2023年6月時点		

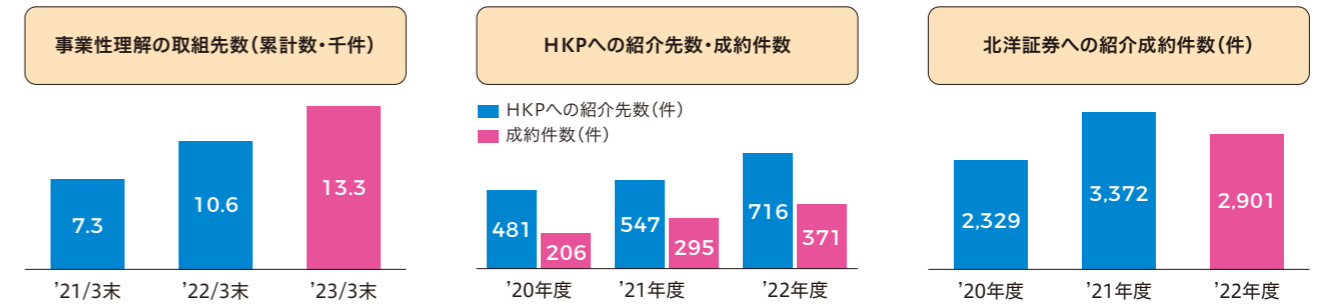
※「給振口座数」、「年金受取口座数」については、システム移行にともない計数の抽出基準および定義を見直しております。

サービス基盤

● 当行は、北海道共創パートナーズ(以下HKP)や北洋証券などの子会社との連携を強化し、グループの総合力を発揮することで、お客さまの様々なニーズに応じた多様なソリューションを提供しています。



● 当行は事業性理解を起点とし、お客さまの課題解決に努めています。



● 当行は、お客さまの課題解決の一助として補助金の活用提案・申請サポート、補助事業の円滑な実務サポートに努めています。

事業再構築補助金採択件数※ (2022年度) **165**件 道内**第1位**

※当行グループが認定経営革新等支援機関として2022年度(第5回～第8回)に採択された件数

人的基盤

● 当行は、お客さまに深度あるコンサルティングを提供するため、専門性の高い人財を確保するとともに、さらに拡充させるべく育成に努めています。

FP1級取得者	69 名	中小企業診断士	25 名
農業経営アドバイザー	83 名	事業承継M&Aエキスパート	597 名
ITパスポート	295 名	宅地建物取引士	189 名
証券アナリスト	14 名	社会保険労務士	5 名
医療経営士	3 名	公認会計士	1 名

(2023年4月1日現在)

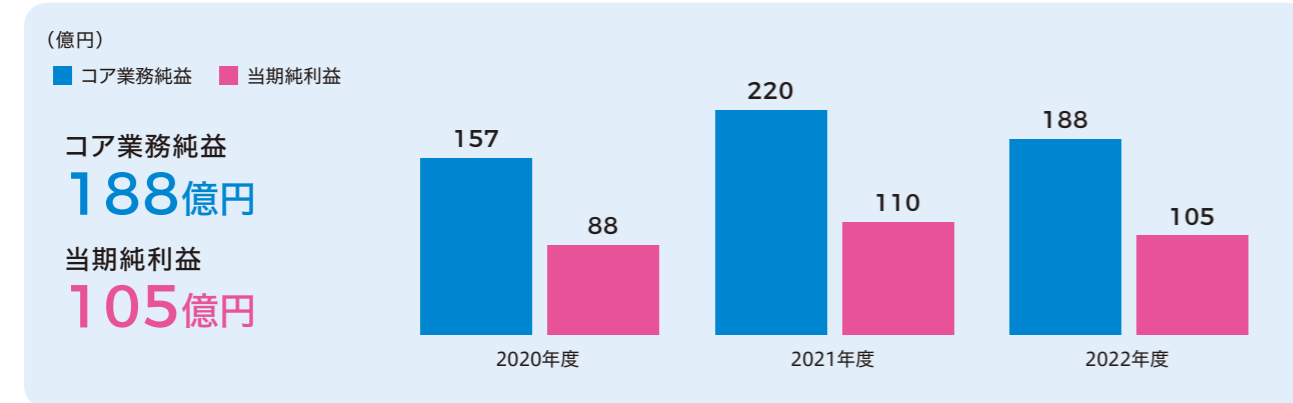
● 当行では、上司と部下による「1on1ミーティング」により、部下の成長を支援しています。また、上司・同僚・部下職員等の多面的評価を本人にフィードバックする「360度評価」を実施しています。

財務・非財務ハイライト

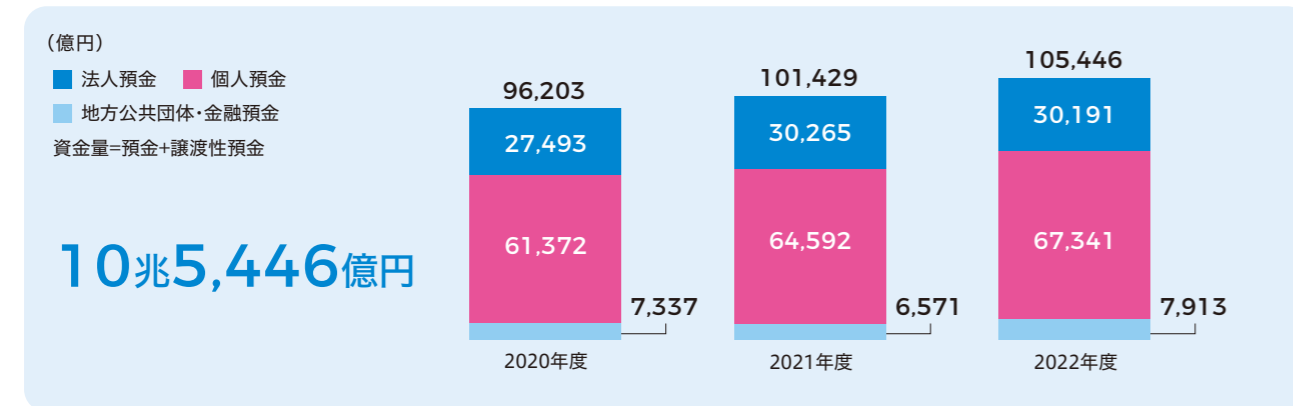
近年の主要な財務・非財務データをご紹介します。

財務ハイライト(単体)

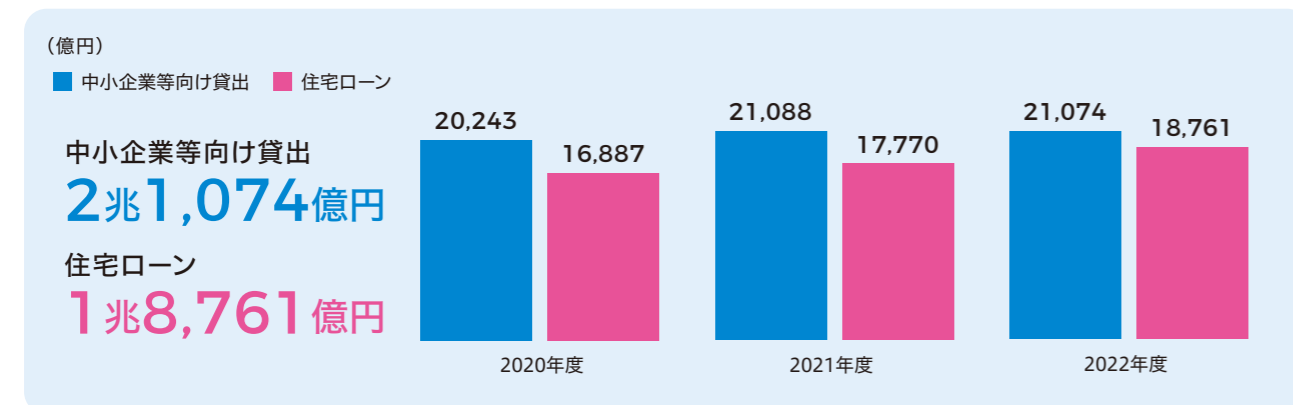
■ コア業務純益・当期純利益



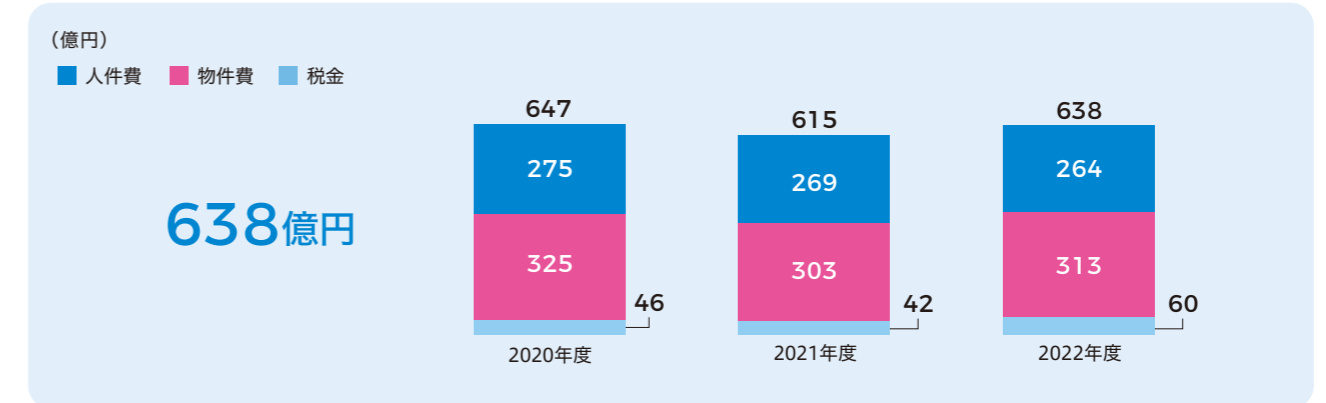
■ 資金量 (平均残高)



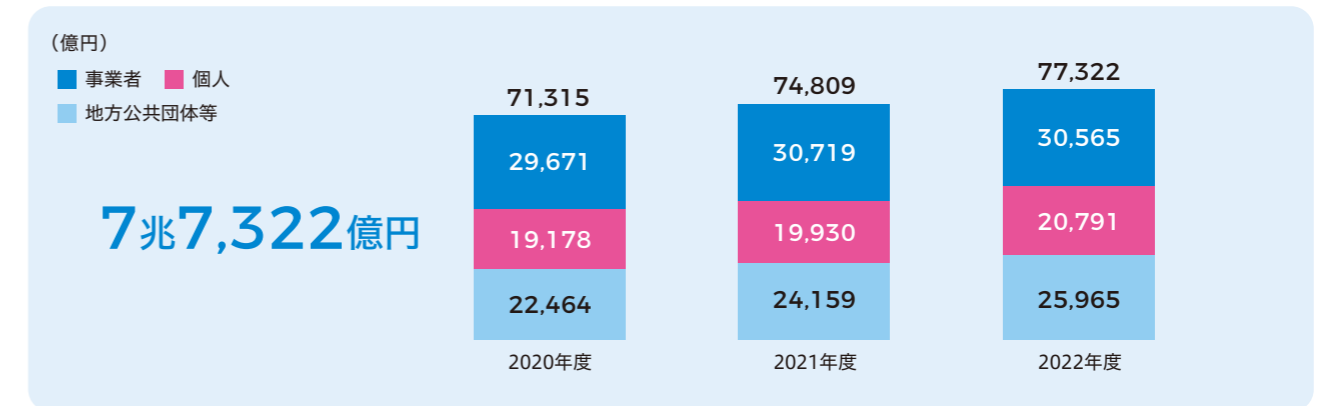
■ 中小企業等向け貸出・住宅ローン (平均残高)



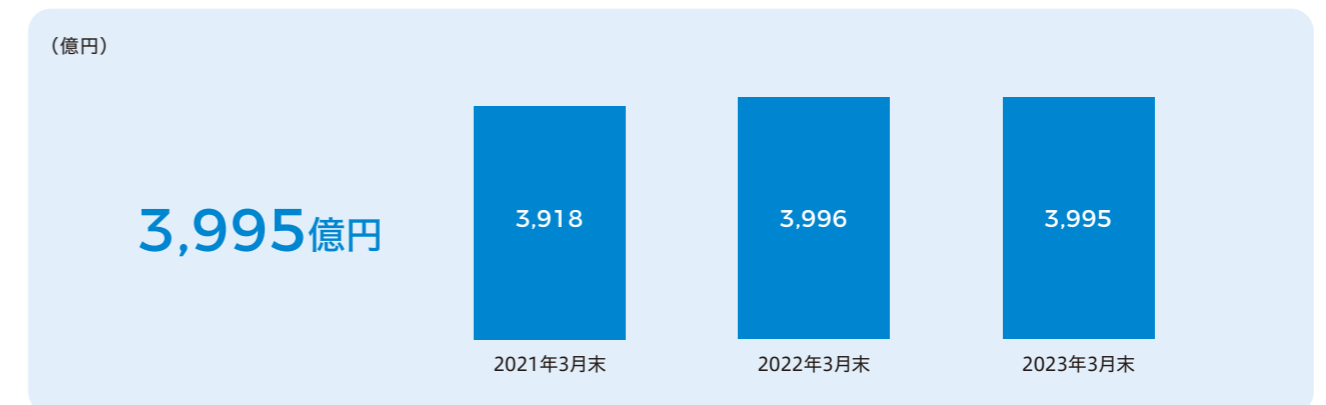
■ 経費 (除く臨時処理分)



■ 貸出金 (平均残高)



■ 預り資産 (期末残高、当行グループ*)

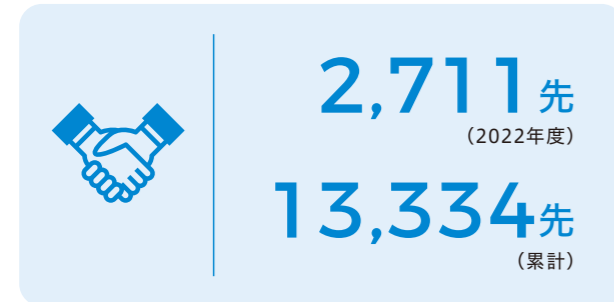


*当行と北洋証券の預り資産(株式、投信、債券、その他)の残高を合算

財務・非財務ハイライト

非財務ハイライト

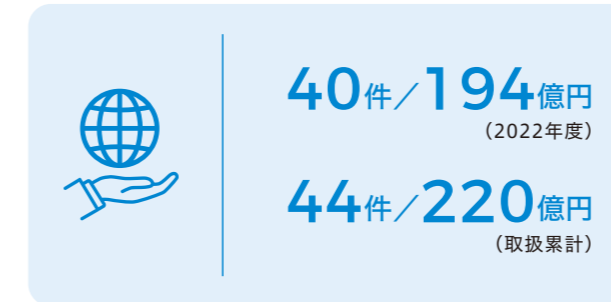
■ 「事業性理解」実施先数



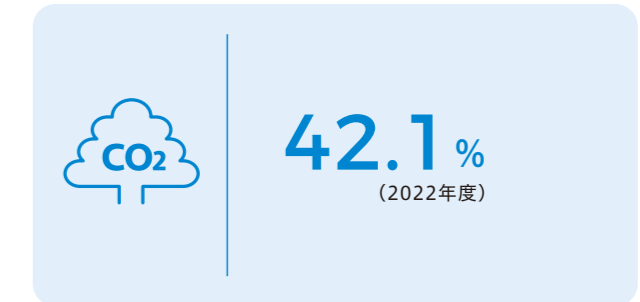
■ 「SDGsコンサルティング」申込件数



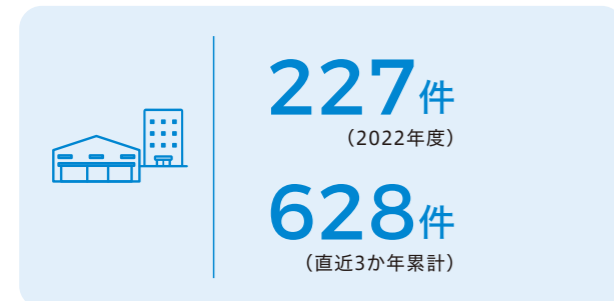
■ サステナブルローン取扱件数・取扱額



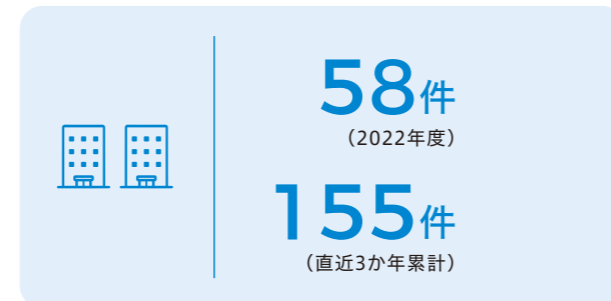
■ CO₂排出量 (Scope1+2) 削減率 (対2013年度比)



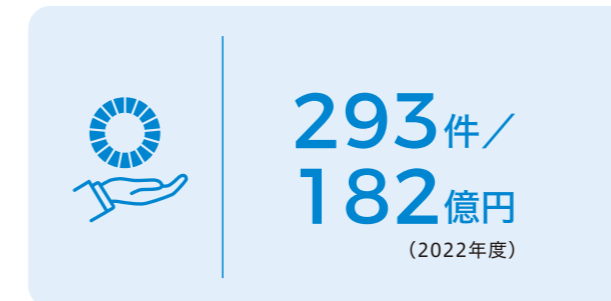
■ 「事業承継・資産承継」成約件数 (当行グループ)



■ M&A受託件数 (当行グループ)



■ SDGs私募債取扱件数・取扱額



■ ほっくー基金(※)贈呈先数・贈呈額



※当行本部専担部署およびHKPが直接関与している件数

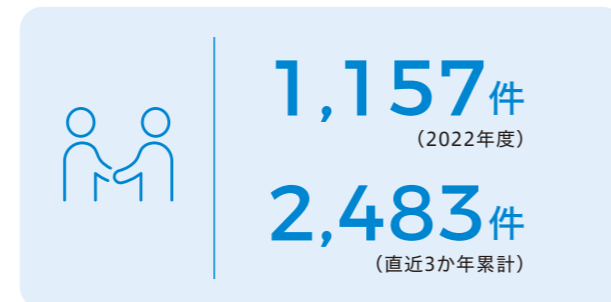
※SDGs(エコ)私募債、同(医療応援)、同(教育)、同(パラスポーツ応援)の4私募債の合計

※北海道の生物多様性保全に取り組む人々や団体に贈呈(2010年設立)

■ ファンドによる出資先数・出資額 (当行グループ)



■ 有償ビジネスマッチング成約件数



■ ほっくー障がい者スポーツ基金(※)贈呈先数・贈呈額



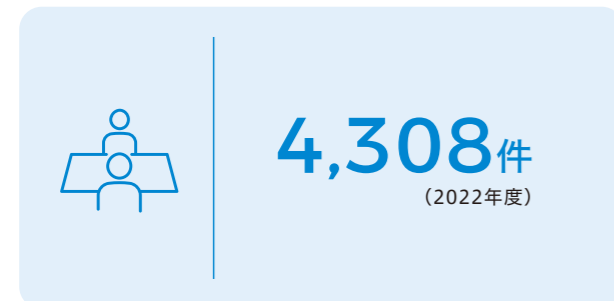
■ 金融教育対象者数実績



※道内のパラスポーツ活動に取り組む選手や団体に贈呈(2017年設立)

※対象者には、セミナーにご参加いただいた教員が担当する生徒の皆さま等も含めます。

■ 商談会等による商談件数



■ 北洋銀行ドリーム基金(※)助成件数・助成額



※北海道の中小企業の皆さまが行う新技術・新製品の研究開発に助成(1989年設立)

■ 女性管理職(※)比率



※課長級以上に占める割合

■ 360度評価実施回数・被評価者数

