



個別戦略

法人部門	67
個人部門	79
デジタル部門	82
アライアンス	83

法人部門

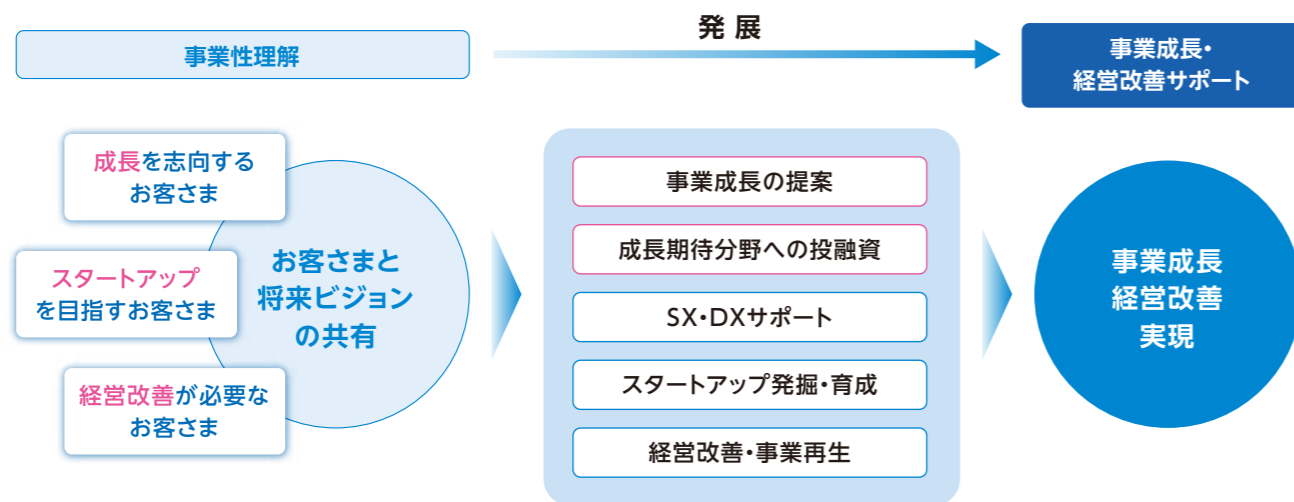
当行は、北海道に根ざしたリーディングバンクとして、お客さまと密接に関わりながら、地域企業の稼ぐ力の拡大と地域経済の活性化に貢献します。

中小企業の経営支援に関する取組方針

当行グループは、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使命と考えます。

2023年度よりスタートした中期経営計画『新たな成長へのチャレンジ』では、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が経営改善を図るなど、サステナブル経営の実現をサポートすることを基本方針の一つに掲げております。

コンサルティングによる事業成長サポート



KPI

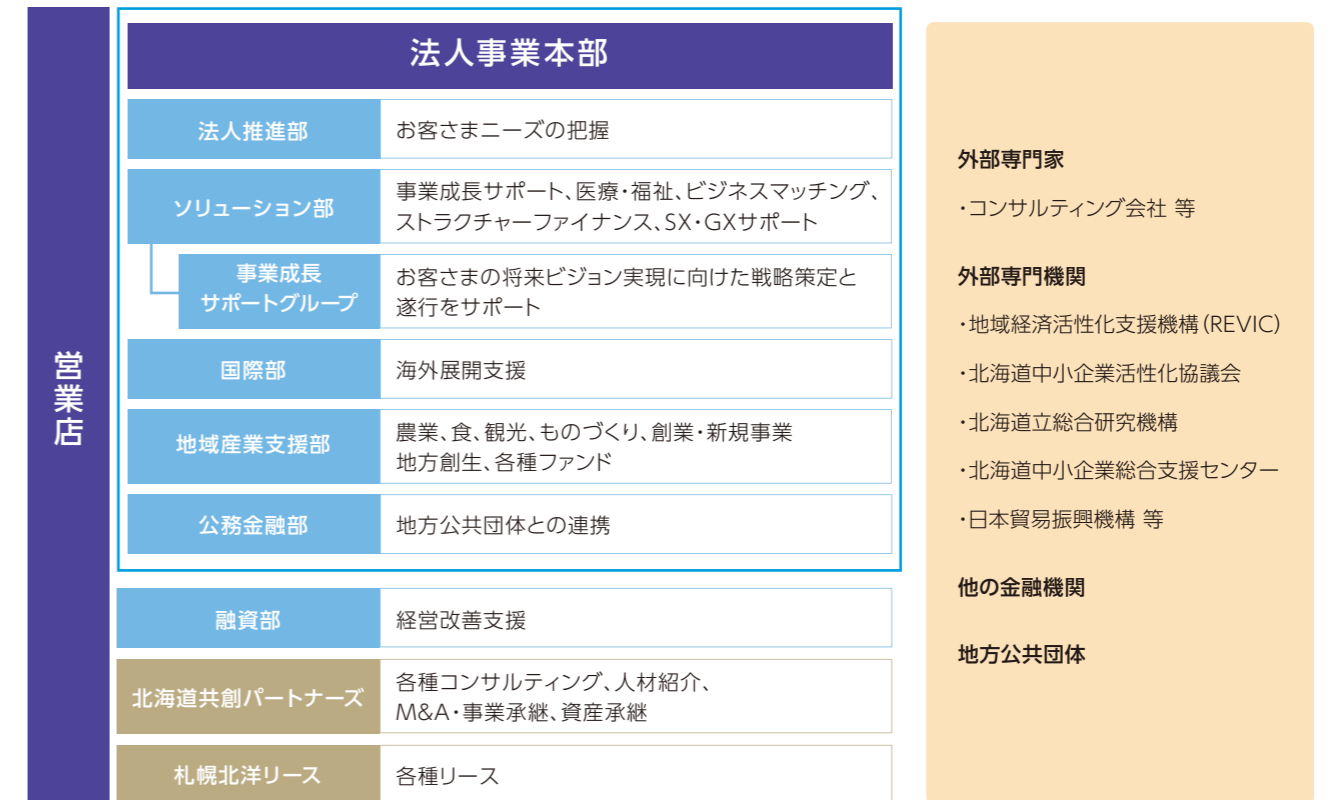
事業成長サポート取組み件数	計画期間(3年)累計: 600 件
経営改善計画確定率	2022年度: 89% ▶ 2025年度: 98%
成長期待分野への投融資実行額	計画期間(3年)累計: 1,600 億円

中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

経営支援への態勢整備の状況

当行グループでは、北海道の強みである「農業」「食」「観光」分野や経営者の高齢化に伴う後継者不足による「M&A・事業承継」分野のほか、ものづくりや海外事業などの分野に専担者を配置し、営業店と本部・グループ会社間で情報を共有しながら、外部機関・他の金融機関・地方公共団体とも連携し、積極的な事業支援を行っています。

2023年4月には事業成長サポートグループを新設し、これまで取り組んできた「事業性理解」を発展させ、お客さまが描く将来ビジョンの実現のための「事業成長サポート」に取り組んでおります。



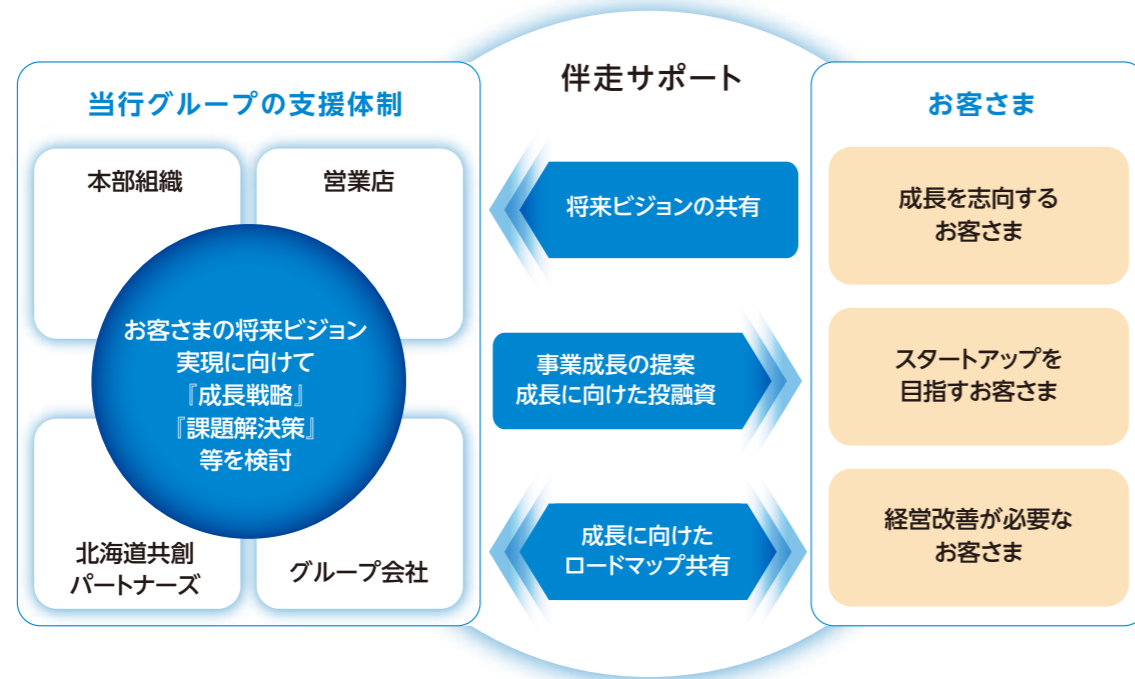
中小企業の経営支援に関する取組状況

事業成長サポート

当行は、定量的な財務資料のみに頼ることなく、お客さまの事業内容や業界環境などを的確に把握・分析し、成長性や持続性を理解する「事業性理解」に取り組んでまいりました。

急激な外部環境の変化に対応し、持続的な成長を遂げていくことがお客さまの重要な課題となっている中、従来の「事業性理解」を発展させた「事業成長サポート」に取り組みます。

お客さまが描く将来ビジョンの実現のため、これまでの事業性理解で得たノウハウを活かし、当行グループが一丸となり、より高度なサポートを行ってまいります。



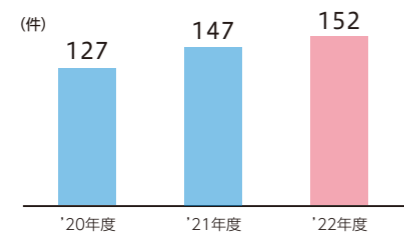
コンサルティング機能の強化

当行は、2020年4月に完全子会社化した法人コンサル会社の株式会社北海道共創パートナーズ(以下、HKP)との連携を強化するなどグループの総力を結集し、お客さまの経営課題解決に向けた、広範かつ高度なコンサルティングの提供に取り組んでいます。

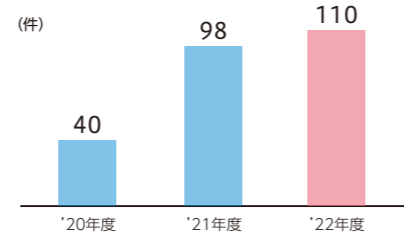
HKPとの連携

HKPは、当行からの出向者をはじめ、専門スキルを有したスタッフの拡充等により、事業計画策定、財務基盤強化・業務効率化、人材紹介・人事制度構築、M&A・事業承継などの様々な課題に対し、経営者の方との伴走を通じ、オーダーメイドの解決策をご提案しています。

コンサルティング成約件数



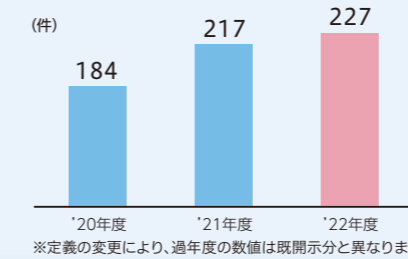
人材紹介成約件数



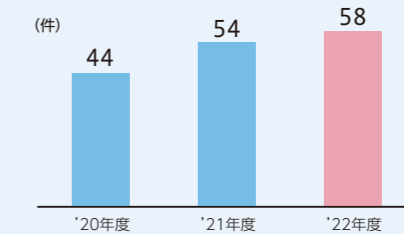
M&A・事業承継支援

M&Aや事業承継への取組みは重要テーマの一つです。北海道は、経営者の高齢化に伴う後継者不在率が70%程度と全国でも高い地域となっており、当行グループでは、HKPの専門スタッフによるサポートを拡充している他、札幌市、道内金融機関とも連携し地域の課題として積極的に取り組んでいます。その一環として、当行が100%出資し、HKPが運営する「北洋事業承継ファンド」を通じ、経営人材の招聘なども含めたトータルでのコンサルティングを提供しています。

事業承継・資産承継取扱件数



M&A受託件数



※定義の変更により、過年度の数値は既開示分と異なります。

北洋事業承継ファンドを通じたトータルサポート

- ▶ ファンドを活用した事業承継支援 ⇒ 2022年3月 本ファンド初の100%株式取得
- ▶ プロ経営者の紹介 ⇒ HKP紹介人材が代表に就任
- ▶ ファンド運営会社から非常勤取締役2名を派遣

また、既存の手法では対応が難しかった中小・小規模事業者の事業承継に対し、新たな選択肢を提供できるよう、2022年8月に事業承継プラットフォーム「relay(リレイ)」を運営する株式会社ライトライトと業務委託契約を締結しました。「relay(リレイ)」とは、インターネット上に情報をフルオープンにして広く相手先を募ることが特徴のマッチングプラットフォームです。道内事業者の望まない廃業を減らすことで、地域経済の衰退という大きな社会的課題の解決に積極的に取り組んでまいります。

ほくようサステナブルファイナンス

当行は「ほくようサステナブルファイナンス」として複数の商品をお取扱しています。

「ほくようサステナブルローン」では、2022年9月から新たにソーシャルローン、サステナビリティローン、ポジティブインパクトファイナンスの取扱いを開始しました。従来からお取扱いしてきたグリーンローンやサステナビリティ・リンク・ローン等と併せ、多様なラインナップにより持続可能な社会の実現への貢献およびお客さまのSDGsや脱炭素へのお取組みを支援していきます。2023年6月末時点で、「ほくようサステナブルローン」は169億円の実行実績となっています。

また、「北洋SDGs推進2号ファンド」を、2022年6月に当行と株式会社北海道二十一世紀総合研究所により設立しています。本ファンドにより、ローンだけではなく出資の側面から、ベンチャーやスタートアップ企業を含めたSDGsのコンセプトに合致する北海道内企業に対して、起業促進および成長への支援を行っています。2023年6月末時点で、7社に対し合計125百万円の投資を行いました。

ほくようサステナブルファイナンス

ほくようサステナブルローン

北洋SDGs推進2号ファンド

SDGs私募債

成長期待分野への投融資

北海道は「再生可能エネルギー・脱炭素」に向けた先進地域として国内外で注目されており、「次世代半導体製造拠点」として選定されています。これらの分野は今後の成長分野と期待されます。

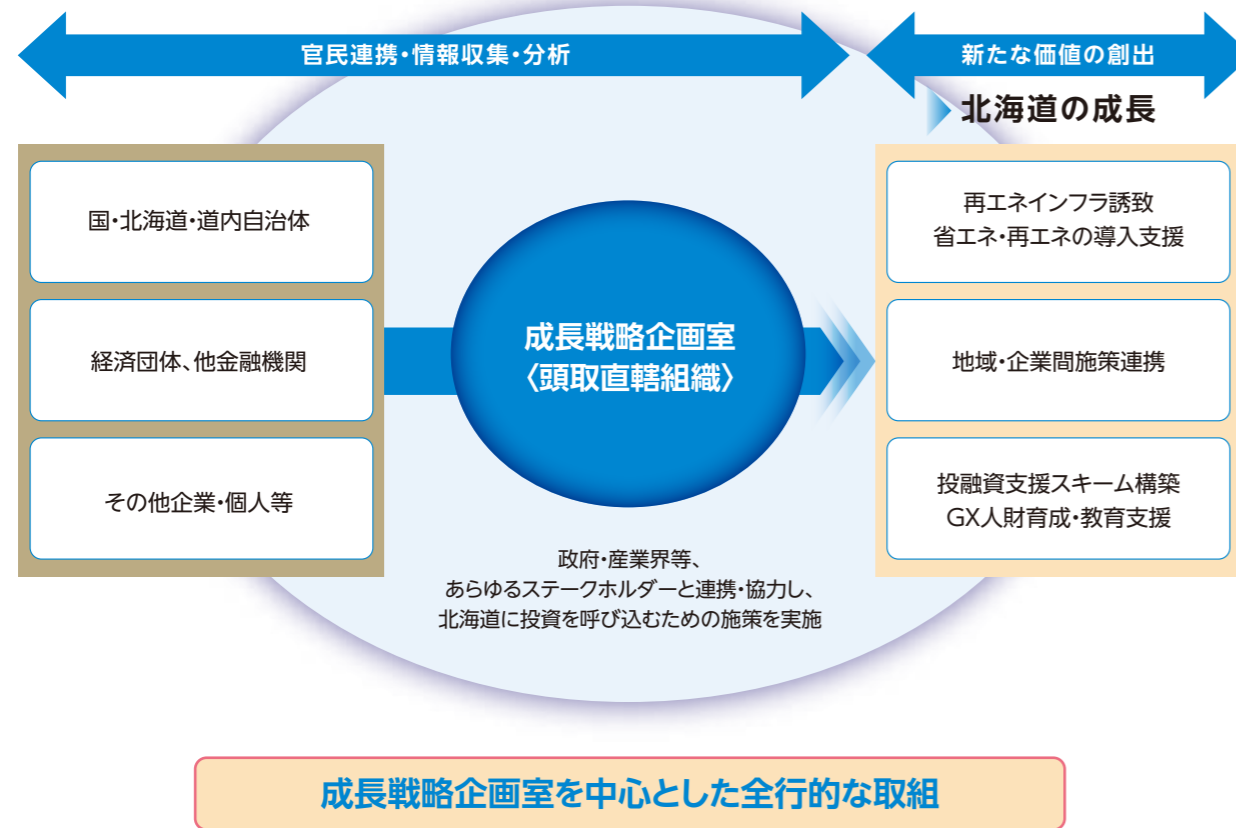
当行グループは、成長期待分野に対する投融資をリーディングバンクの責務として積極的に行っていく使命があると考えます。

2023年3月には、頭取直轄組織である「成長戦略企画室」を立ち上げ、これら成長期待分野に対する投融資に全行的に取り組んでいます。

次世代半導体関連では、インフラ整備需要や周辺企業へのファイナンス、従業員の確保や生活サポートなどに積極的に取り組んでいます。

GX関連では2023年6月に発足した「Team Sapporo-Hokkaido※」に参画しており、これらの取組みを通じ、北海道全体の成長に貢献してまいります。

※ GX投資を北海道に呼び込むため発足した国や道内外の21機関で構成する共同事業体



農業・食品分野に対する支援

北海道の基幹産業の一つである農業・食分野は、今後も成長が期待できる分野です。その支援に向け、生産・加工・販売までの各フェーズで最適なソリューションを提供し、道内フードビジネスの育成・強化に取り組んでいます。



各種商談会による販路拡大支援

当行は道外バイヤーとの個別商談会を定期的に開催し、販路拡大の支援を行っています。

2022年9月に帯広信用金庫と共同で北海道産食品の販路開拓・拡大を目的とした、北海道「食」のオンライン個別商談会を開催しました。2日間で道内の食関連事業者46社、道外バイヤー80名弱が参加。金融機関主催のオンライン個別商談会としては、最大規模となる約540件の商談を実施しました。



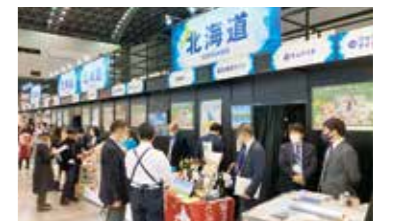
2022年10月に道内で発生する食品残さを家畜飼料として有効活用するための個別商談会を開催し、飼料販売・製造会社が、道内食関連企業13事業者と商談を実施しました。

食品残さの有効活用に特化した商談会は、道内金融機関として初めての取組みであり、青果等の食品残さの有効活用ニーズを有している食関連企業との商談機会を提供することで、道内食産業や地域課題の解決を図るものです。



インフォメーションバザール

お取引先企業の販路拡大ニーズに応えるため、様々なビジネスマッチング商談会を開催しています。中でも、「インフォメーションバザール」は、オール北海道で開催する道産食品商談会であり、2022年11月には福岡、2023年2月には大阪で開催しました。様々な地域で「北海道ブランド」の魅力を発信し、お取引企業の新たなマーケット拡大を支援しました。



「インフォメーションバザール in Fukuoka」

牛乳消費拡大への取組

2023年2月に新千歳空港国際線ターミナルの到着ロビーで、外国人旅行者を対象とした北海道産牛乳の配布を行いました。

この取組みは、外国人旅行者に北海道産牛乳の美味しさを知ってもらい、滞在中に少しでも多くの牛乳を飲んでもらうこと、そして帰国後も現地で販売されている北海道産牛乳を購入してもらうことで、牛乳・乳製品をはじめとした北海道の農畜産物輸出拡大に寄与することを目指したものです。

実施においては、北海道エアポート株式会社やホクレン農業協同組合連合会、北海道、一般社団法人北海道信用金庫協会、一般社団法人北海道信用組合協会、苫小牧信用金庫、遠軽信用金庫、帯広信用金庫、北見信用金庫、雪印メグミルク株式会社にご協力いただき、4日間で合計5,000本の牛乳を配布しました。



観光分野に対する支援

観光は道内経済を牽引する、国内外に優位性を持つ分野です。北海道経済の活性化や雇用機会の創出を促す新たな経済成長施策として、様々な産業への経済波及効果が期待されており、当行では、観光に携わる機関・団体とも連携したサポートを積極的に実施しています。

地域観光活性化に向けた支援 ～観光遺産産業化ファンド*～

環境省が推進している「国立公園満喫プロジェクト」の一環として、阿寒摩周国立公園の活性化や自然環境保護・保全を目的に、弟子屈町や北海道、環境省ほか関係機関・企業等7者にて締結した連携協定に基づき、株式会社弟子屈町振興公社へ「観光遺産産業化ファンド」を通じて出資しました。自然中核地である摩周湖、硫黄山のレストハウス改修による新たなビューポイントや滞在環境・体験コンテンツの整備などを支援・推進協力するためのものであり、本ファンドを通じた当該地域への支援第1弾として摩周湖レストハウスの改修（イートイン・物販コーナーや屋上のウッドデッキ化など）が行われ、「摩周湖カムイテラス」として2022年7月にリニューアルオープンしました。

*株式会社地域経済活性化支援機構のファンド運営子会社が設立し、当行も参画しています。



世界有数の透明度を誇る「摩周湖」



リニューアルオープンした「摩周湖カムイテラス」



レストハウスから眺める「摩周湖」

販路拡大および情報発信強化の支援 ～観光商談会～

道内観光事業者の販路拡大や情報発信強化の支援を目的に首都圏のバイヤー（旅行会社やランドオペレーター、出版社などのメディア）との商談会を実施し、旅行商品の造成やメディア掲載などをサポートしています。2023年2月はオンライン方式で実施。道内観光事業者の募集については、今回より道内信用金庫・信用組合および公益社団法人北海道観光振興機構との連携を開始し、宿泊事業者や観光協会、DMO（観光地域づくり法人）など道内各地から27団体が参加。首都圏バイヤー14社と合計139件の商談が行われました。



ものづくりに対する支援

製造業のウェートが他の地域と比較して小さい北海道の経済活性化のためには、ものづくり企業を中心に、従来の枠組みにとらわれない手法を用いた持続的サポートが重要です。ビジネスマッチングによる販路拡大支援のほか、外部機関との連携などにより、特色ある企業の発掘・成長支援に取り組んでいます。

展示型商談会

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する場を提供し、販路拡大や企業間の交流を通じて、北海道のものづくり産業の振興を一層推進することを目的とした展示型商談会を開催しています。

工業系専門学校等の学生を招待し、道内企業を知る機会を通じて、道内のものづくり人材の育成にもつなげていきます。

ものづくり産業に加え、IT・DX分野、環境分野、スタートアップ企業なども出展し、持続可能な未来の創造、サステナブル社会の実現をテーマに、2023年7月に開催しました。



ものづくりサステナフェア2023

受発注商談会

当行と札幌市で構成される「ものづくりマッチング in SAPPORO実行委員会」は、札幌圏をはじめとした道内のものづくり企業のビジネス拡大および受注機会の増大を目的として、受発注商談会「ものづくりマッチング in SAPPORO」を開催しました。2022年10月に第1回、2023年3月に第2回を開催し、発注側の道外企業14社と、受注側の道内企業41社が参加し、延べ105件の商談が行われました。



「企業ガイドブック」

知財ビジネス

「中小企業知的財産支援事業費補助金（経済産業省）」を活用し、道内中小企業が知財活動に取り組むための基盤を構築することを目的として2021年度から知財事業を本格化しました。知財事業の周知活動として、特許を保有する道内企業／団体を掲載した知財冊子（SEEDS HOKKAIDO）を発刊しています。

また、2022年9月に、2021年に続き2回目となる、「北洋銀行知財ビジネスマッチング」を道内8信用金庫と連携して開催しました。開放特許を保有する大手企業・研究機関と、開放特許を活用し新事業への挑戦や新商品の開発、製品開発時間の削減等を検討されている道内企業との個別商談会および専門家との知財に関する相談会を通じて、道内企業の知財定着化に取り組んでいます。



「知財冊子：SEEDS HOKKAIDO」

デジタル化・DX商談会

デジタル化・DXの取組みを検討している道内企業と道内IT関連企業との商談会を2022年6月と11月に開催しました。道内IT関連企業10社と道内企業16社との間で、延べ43件の商談が行われました。



補助金の活用

当行は、ものづくり企業の設備投資ニーズなどに有効な国や自治体の補助金制度について、その内容などを営業店に通知し、お客さまへの補助金の提案・活用について周知徹底を図っています。「認定金融機関」の確認書発行が必要な補助金制度については、営業店・本部と子会社である株式会社北海道共創パートナーズが連携し、申請手続きから内容のブラッシュアップまで全面的にサポートを行っています。

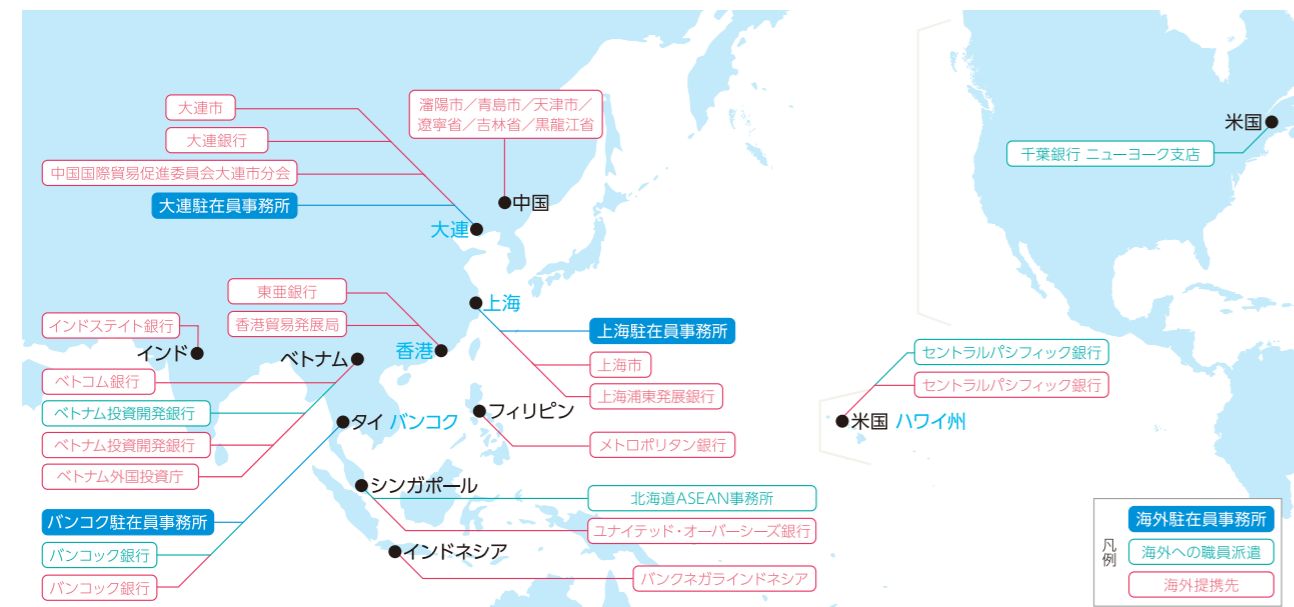
海外展開支援

当行グループでは、海外駐在員事務所をはじめ、海外金融機関や関係機関、外部コンサルティング会社との業務提携や中国・ASEAN・北米等を結ぶ海外ネットワークなどを活用し、現地情報の提供、現地視察、海外販路の開拓、貿易取引など、お客さまの海外進出や海外展開等のニーズに応じたきめ細かなサポートやサービスの提供を行っています。2022年度は、807件の商談をサポートしました。

ビジネスマッチングによる海外ビジネスサポート

お客さまのニーズ	業務提携先	主なサービス
販路開拓・海外進出・海外視察 海外拠点への人材派遣	サイエスト株式会社	グローバルエキスパート人材の派遣、 海外視察プランの策定 等
販路開拓	アリババ株式会社	インターネットを活用した 海外市場進出支援 等
信用調査・与信管理	三井物産クレジット コンサルティング株式会社	海外取引のリスク管理サービス
貿易代金の回収不安の解消	株式会社日本貿易保険	輸出・投資などの貿易保険
国際ファクタリング	三菱UFJファクター株式会社	世界各国のファクター会社との連携
外国人材の採用	株式会社グローバルパワー	長期雇用となる人材の紹介
販路開拓・海外進出	株式会社フォーバル	食品輸出支援(越境EC含む)、 海外進出サポート 等

海外ネットワーク (2023年6月末時点)



※2023年6月現在、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、千葉銀行ニューヨーク支店、およびセントラルパシフィック銀行への職員派遣は見合わせています。

担保・保証に過度に依存しない融資

経営者保証に関するガイドラインを融資慣行として浸透・定着させるための取組方針について

1. 取組方針

弊行は、経営者保証が思い切った事業展開や円滑な事業承継等を妨げる要因となり得ることを踏まえ、お客さまへのご融資や既存の保証契約の見直しの際に、原則として、経営者保証を申受けない取り扱いとします。

また、保証人のお客さまがガイドラインに則った保証債務の整理を希望された場合は、引き続き、本ガイドラインに基づき誠実に対応するよう努めてまいります。

2. 具体的な取組

(1) 経営者保証ガイドラインの要件に則り、下記いずれかの要件に該当する場合には、経営者保証を申受けない取り扱いとします。

- ① 法人のみの資産・収益力で借入返済が可能と判断できる
- ② 法人と経営者の間の資金のやりとりが、社会通念上適切な範囲を超えない
- ③ 法人から適時適切に財務情報等が提供されている

(2) 上記要件に合致しない場合でも、十分な物的担保の提供がある場合や「停止条件付連帯保証契約」などの代替的融資手法等を活用できる場合には、経営者保証を申受けない取り扱いとします。

(3) 上記(1)(2)に合致しない場合も、お客さまの事業性を理解し、経営者保証を申受けない取り扱いを検討します。

(4) 上記検討の結果、例外として経営者保証の申受けに至る場合は、「どの部分が十分ではないために保証契約が必要となるのか」「どのような改善を図れば保証契約の変更や解除の可能性が高まるか」を、お客さまにご理解・ご納得いただけるよう、個別具体的に説明を行います。

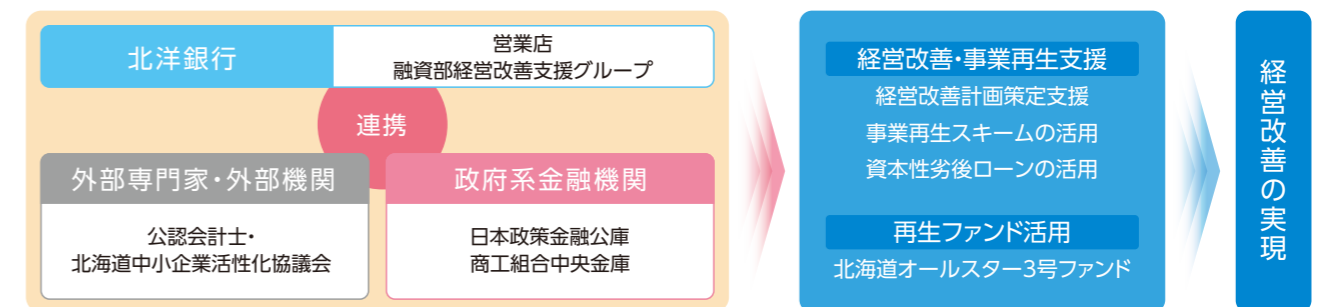
経営者保証に関するガイドラインへの取組状況(2023年3月)

①新規に無保証で融資した件数	9,306件
②新規融資件数	21,325件
③新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合(①/②)	43.6%

経営改善・事業再生に向けた支援

当行では、経営改善や事業再生が必要なお客さまに対して、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や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。

経営課題が多様化・複雑化しているお客さまに対しては、公正・中立的な立場で他の金融機関との調整を図る北海道中小企業活性化協議会などの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。



外部専門機関との連携による事業再生等の支援先数(2022年度)	61先
---------------------------------	-----

事業再構築に向けたサポート

事業再構築補助金

第8回事業再構築補助金採択結果

	応募件数(件)	採択数(件)	採択率(%)
全国	12,591	6,456	51.2
うち、北海道	373	166	44.5

当行が認定支援機関となって採択された件数は

33件 (北海道内で最多件数)

新分野展開や業態転換、事業・業種転換等の取組み、事業再編又はこれらの取組みを通じた規模の拡大を目指す中小企業等の新たな挑戦を支援しています。当行は認定支援機関として北海道内で最多の採択件数をサポートしました。

地域の活性化に関する取組状況

当行は、道内の地方公共団体や信用金庫・信用組合も含めた金融機関および大学など、産学官金の連携を拡充させながら、地域の優位性や資源を活かした産業の振興、革新的な新事業の創出、グローバルなマーケットの開拓など、地方の意欲的な取組みを支援し、北海道経済の活性化に貢献すべく、地方創生を強力にサポートしています。

地方公共団体との連携

北海道の特徴を活かしつつ、自立的で持続的な社会を実現するため、道内の地方公共団体と連携し、地方創生の推進や地域経済の活性化に協働して取り組んでいます。2023年3月までに以下の34の地方公共団体と連携協定を締結しています。

札幌市、北海道、二セコ町、倶知安町、江別市、函館市、小樽市、深川市、室蘭市、北広島市、旭川市、釧路市、恵庭市、芦別市、砂川市、美瑛市、滝川市、名寄市、北見市、岩見沢市、紋別市、富良野市、下川町、士別市、三笠市、夕張市、北斗市、東神楽町、美瑛町、東川町、七飯町、網走市、伊達市、当麻町（締結日順）

空き家等対策相談会

地方公共団体がアプローチしにくい札幌圏にお住まいの空き家所有者の方を対象とした相談会を開催しています。相続・法制度に関する相談や空き家の売却・無償譲渡に関する相談、解体・家財整理等に関する見積もり依頼など、所有者の幅広いニーズに対応いたします。

3市町合同開催(2022年6月) 主催:夕張市・栗山町・由仁町 相談事業者:6機関

4町合同開催(2022年9月) 主催:岩内町・美幌町・豊浦町・当麻町 相談事業者:6機関

4市町合同開催(2023年3月) 主催:札幌市・小樽市・岩内町・浜頓別町 相談事業者:5機関

主催地方公共団体より相談参加者を募集いただき、全体で40組が来場されました。相談内容に応じ事業者から専門的なアドバイスを受けられることから、一組で複数の事業者へ相談される方もおり、3組の成約実績につながりました。

企業誘致に関する取組

北海道は、首都圏等と距離的に離れていることから、自然災害が発生した場合にも同時に被災するリスクが低く、事業継続に向けたリスク分散の適地であること、また、太陽光発電や風力発電といった再生可能エネルギーのポテンシャルが全国でも高いことなど、優れた立地環境を有しています。当行では「北海道企業誘致推進会議」に参画するほか、道内各地にある工業団地情報や立地環境について、道外事業者に発信する取組みを進めています。

今後も地域経済の活性化や雇用機会の創出に向けて、地方公共団体等との連携により、企業誘致に関する取組みを進めていきます。

大学との連携

道内大学ブランド食品フェア

株式会社北海道百科の協力により、当行の包括連携協定締結先である道内大学を対象とした「道内大学ブランド食品フェア」を道産食品セレクトショップ「きたキッチン」で開催しました。各大学のオリジナル食品をストーリー性や研究成果とともに伝えることにより、商品の一層のPRと大学のブランド力向上を目的としたものです。

2022年は、4～5月に北海道大学フェアを、7～8月に帯広畜産大学、室蘭工業大学、札幌医科大学、東京農業大学による4大学合同フェアを開催しました。



北海道大学フェアの様子

北海道科学大学との企業交流会

人材不足で悩んでいる道内企業を支援するため、新卒者採用支援の取組みとして北海道科学大学との連携により道内企業と大学教職員との交流会を開催しました。学生の就職先選択の中で、大学教職員の後押しは影響が大きく、大学との交流を深めていくことが道内企業の新卒採用に繋がっていきます。

2022年8月に初開催し、参加した札幌市内の企業15社より、「大学生の考え方が学べた」「大学の就職担当者と接点が持て良かった」など、ほぼ全社から満足とのご意見をいただいています。当行は、引き続き他の大学とも連携し、道内企業の採用支援を進めていきます。

北海道大学「社会体験ワークショップ」

当行は株式会社大和総研と共同で北海道大学の全学部生向け授業科目「社会体験ワークショップ」を2022年度から新たに開講しました。当行をコーディネーター、株式会社大和総研を講師とし、北海道を代表するゲスト企業等10社との3者対談形式で実社会の課題や展望についてディスカッションを行いました。ディスカッションには本科目履修学生が加わり、解決策と一緒に検討するという、北海道初の社会体験型ワークショップスタイルで展開されました。この取組みは学生と社会との接点として、将来のキャリアを考える機会を提供するもので、今後も大学との連携により、地方創生に貢献していきます。

個人部門

当行では、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。



ためる ふやす

- 定期預金／積立預金／個人向け国債・公共債
- 投資信託／外貨預金／金融商品仲介

お客さまの安定的な資産形成の実現に向けて、少額投資非課税制度(NISA)を活用した「ほくよう投信積立サービス」など、様々な資産形成方法をご案内しています。
また、銀行で取り扱っていない商品(社債、株式、ETF等)による積極的な運用をご希望されるお客さまには、北洋証券株式会社をご紹介するなど、グループ体となって適切な商品をご提案・ご提供できる体制を構築しています。

お客さま向けセミナーの開催

当行では、お客さまのお役に立てるような様々なテーマを用意し、対面やオンラインでのセミナーを開催しています。2022年度は新型コロナウイルス感染症の影響から自粛していた対面型のセミナーを再開し、札幌・帯広・苫小牧・旭川等各地で資産形成セミナーを開催いたしました。
今後も対面型・オンラインによるお客さまセミナーを定期的に開催してまいります。また、営業店においてもお取引先を含めたお客さま向けセミナーを随時開催しています。



非対面の情報発信

2022年11月よりInstagram公式アカウント『つみ活女子のきんゆう講座by北洋銀行』(@hokuyobank_tsumikatsu)を開設し、「資産形成」や「家計管理」に役立つ金融知識などを配信しています。
このほか、地域の皆さまの金融リテラシー向上をお手伝いするため、Web広告やYouTube等での情報発信にも取り組んでいます。



お客さま本位(フィデューシャリー・デューティー)の徹底

当行では、フィデューシャリー・デューティー※の実践に向けて定めた「安定的な資産形成・資産承継を実現するための取組方針」(P81)に基づき、お客さまのライフステージに応じたコンサルティング等を通じ、最適な商品やサービス・情報等のタイムリーな提供に努めています。
※フィデューシャリー・デューティーとは、お客さまのニーズを正確に捉え、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合う金融商品やサービスを提供することをいいます。

R&I「顧客本位の投信販売会社評価」において「S+」評価を取得

北洋銀行は、株式会社格付投資情報センター(以下、R&I)による「顧客本位の投信販売会社評価※」(以下、本評価)において、「S+」の評価を取得しました。



本評価は、投資信託の販売において、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、お客さまの最善の利益につながる提案を行うための事前協議(お客さま会議)の実施や、各種ガイドや重要情報シートなどを利用した分かりやすい説明、投資信託を活用した「長期・積立・分散」のご提案など、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、前回(2021年11月)取得した「S」の評価から1段階引き上げとなりました。

※「R&I顧客本位の投信販売会社評価」(以下、「本評価」)は、投信販売業務を行う販売会社の「顧客本位の業務運営」の取組みに関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。R&Iが本評価を行うに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものではなく、R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性及び完全性につきR&Iが保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。本評価に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

かりる

- 住宅ローン／リフォームローン／リバースモーゲージ
- マイカーローン／教育ローン／リビングローン
- フリーローン／カードローン[スーパーアルカ]／資産形成・活用ローン[ゆとり]

当行では、お客さまの多様なニーズにお応えすべく、ローン商品やサービスの拡充に努めています。また、マイカー・教育・リフォーム・フリーの消費性ローンの主要商品すべてをお申込みからご契約までWEBサイト上で完結(来店不要・非対面)できるようにしています。

住宅ローン「ほくようゼロカーボン応援プラン」の取扱いを開始

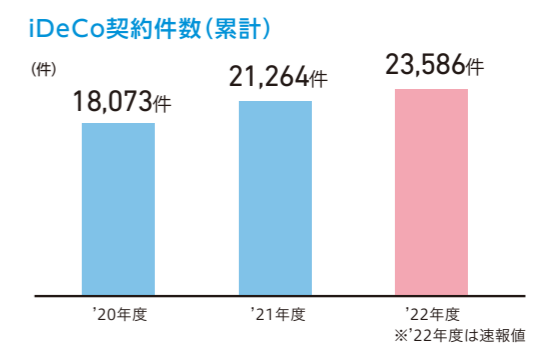
2023年7月より、ZEH水準※以上の省エネ住宅を取得する場合に金利を優遇する住宅ローン「ほくようゼロカーボン応援プラン」の取扱いを開始しました。ZEH水準以上の省エネ住宅取得資金に対する住宅ローンの金利優遇は、道内金融機関で初となります。

※ZEH(Net Zero Energy Houseの略)：「外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システム導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネを実現したうえで、再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支がゼロを目標とした住宅」のこと(出典:国土交通省ホームページ)
ZEH水準：「断熱性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」に適合すること。

そなえる のこす

- 年金保険／終身保険／学資保険／養老保険／医療保険／がん保険
- 介護保険／定期保険／収入保障保険／就業不能保険
- 確定拠出年金401k・iDeCo／結婚・子育て資金贈与専用預金／教育資金贈与専用預金

「医療保険」「終身保険」等の各種保険商品に加え、「確定拠出年金」や暦年贈与に対応した商品など、万一の場合やセカンドライフに備えるための多様な商品ラインナップをご用意しています。iDeCo(個人型確定拠出年金)は、地域銀行で2番目の契約件数をいただいております。2023年1月からはPCやスマートフォンからWeb手続きによる申込みも可能となりました。



個人部門

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～

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ろく」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り組みを継続してまいります。

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ご提供していくため、以下の6項目を「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、実践してまいります。

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。

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

- 行動計画**
- 中長期的な視点に立った資産運用をご提案し、お客さまの安定的な資産形成と、最善の利益の実現を図ってまいります。
 - 全役職員が常にお客さまの最善の利益を意識したコンサルティングを実践し、「お客さま本位」の業務運営を企業文化として定着させてまいります。
 - 金融のプロとして、お客さまの知識・経験・財産の状況を適切に把握し、ニーズに沿った最適な商品をご提案してまいります。

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

- 行動計画**
- お客さまのお取引における利益相反の可能性を適切に把握・管理する体制を整備し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理いたします。

取組方針3 手数料の分かりやすい説明

- 行動計画**
- お客さまにご負担いただく手数料について、丁寧かつ分かりやすくご説明してまいります。
 - また、保険商品のように、お客さまに直接ご負担いただく費用ではございませんが、当行が商品提供会社より代理店として受け取る手数料等についても、丁寧かつ分かりやすくご説明してまいります。

取組方針4 重要な情報の分かりやすい提供

- 行動計画**
- お客さまのライフステージに応じたニーズをしっかりと捉えるとともに、投資に関する知識および経験、投資方針等に照らして、最適なポートフォリオをご提案してまいります。
 - お客さまに対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由、仕組み、基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件等の重要事項につきましては、分かりやすくご説明いたします。
 - 複数の機能を組合せた商品については、それぞれの特性を分かりやすくご説明してまいります。その際、それぞれの機能を単体で購入できる場合にはその旨もご説明いたします。

取組方針5 お客さまに寄りそったサービスの提供

- 行動計画**
- 商品ラインアップの整備を行い、お客さまのライフステージに応じた商品を選定し、お客さまにふさわしい商品のご提案に努めてまいります。
 - お客さまの状況(年齢、職業、収入形態、保有金融資産、お取引の動機、投資経験の有無、ご投資方針・目的、リスク許容度等)をお伺いし、商品の特性を踏まえ、ご説明する商品・サービスのご理解の状況等を確認しながら、ご提案してまいります。また、販売後は定期的にお客さまのご意向を確認し、適切なフォローアップに努めてまいります。
 - 多様なチャネルを用い、お客さまの金融・投資知識の向上に役立つサービスや情報等のご提供に努めてまいります。

取組方針6 お客さま本位を実践するための体制構築

- 行動計画**
- 「お客さま本位」の業務運営の浸透に向け、職員への教育・研修を充実させ人材の育成に努めてまいります。
 - お客さまの安定的な資産形成と、最善の利益の実現につながる取組等を評価体系に組み入れて、「お客さま本位」を徹底してまいります。
 - 各取組方針の実効性を高めるための、適切なガバナンス体制の構築に努めてまいります。

※「具体的取組」は当行ホームページに掲載しています。

デジタル部門

当行では、お客さまの利便性向上やチャネルの多様化、業務の効率化を目指し、デジタル化の積極的な推進に取り組んでいます。

ほくようスマート通帳 お申込み累計が39万件を突破!

「ほくようスマート通帳※」は、口座のお取引明細や残高情報をスマートフォンにより24時間リアルタイムで閲覧できるサービスです。2019年2月の取扱い開始から多くのお客さまにご利用いただき、2023年6月時点で、お申込累計は39万件を超えています。

※紙の通帳との併用はできません。ご利用には「ほくようID」の登録が必要です。



Web口座開設サービス

「Web口座開設サービス」はご自宅でも簡単に口座開設ができるサービスです。

本人確認書類とスマートフォンがあれば印鑑不要で口座開設ができ、最短翌日にマイページから口座番号を確認できます。

当行は今後もお客さまにとって利便性が高く、安全で便利なサービスの拡充に取り組んでまいります。

詳しい内容は当行ホームページをご覧ください。 <https://www.hokuyobank.co.jp/person/kouza/app/kaisetu.html>



「こたら送金サービス」の取扱いを開始

2023年4月より、10万円以下の個人間送金が手数料無料でご利用いただける「こたら送金サービス」※1の取扱いを開始しました。

「こたら送金サービス」とは、株式会社こたらが提供するATMや銀行窓口、インターネットバンキングを介さない個人のお客さまがお持ちの普通預金口座が対象の小口送金サービスです。当行のお客さまは2022年9月より、みずほ銀行が提供するスマホ決済サービス「J-Coin Pay」※2を通じてご利用いただけましたが、この度、「J-Coin Pay」アプリがなくても受取りが可能となりました。

※1「こたら送金サービス」の詳細については、株式会社こたらのWebサイトをご覧ください。 <https://www.cotra.ne.jp/p2pservice/>

※2「J-Coin Pay」はみずほ銀行が提供するサービスです。詳細については、右記Webサイトをご覧ください。 <https://j-coin.jp/>

アライアンス

当行では、2016年から、地銀広域連携の「TSUBASAアライアンス」に参加しています。
北海道から沖縄まで、全国に跨るネットワークにより、地域社会の持続的な成長に貢献していきます。

TSUBASAアライアンス

「TSUBASAアライアンス」は、当行を含め10行体制となる国内最大規模の地銀広域連携の枠組みです。2021年10月にはTSUBASAアライアンス株式会社内に事業戦略部を新設し、DXや人材育成などの各行共通する重要課題に対し、それぞれの知見を集約しながら共同化などに向けた企画・提言を実施しています。

TSUBASAアライアンスの主なあゆみ

- 2015年 TSUBASAアライアンス発足
- 2016年 T&Iイノベーションセンター(株)設立
- 2017年 アセットマネジメント業務提携
- 2018年 TSUBASA FinTech共通基盤稼動
- 2019年 TSUBASA SDGs宣言
M&A業務プラットフォーム構築
- 2020年 TSUBASAアライアンス(株)設立
同社内にAMLセンター設置
- 2021年 TSUBASAアライアンス(株)内に
事業戦略部設置
- 2022年 「TSUBASA ダイバーシティ
&インクルージョン宣言」制定



TSUBASA基幹系システムへの移行

当行では、2023年1月に、千葉銀行・第四北越銀行・中国銀行の3行が共同利用する基幹系システムへの移行を完了いたしました。システム共同化は「商品開発・提供スピードの向上」や「コスト削減」に寄与するものであり、当行の企業価値向上を通じて、ステークホルダーの皆さまへの価値提供を高めてまいります。

主な連携施策

トップライン増強

シンジケートローン

お客様の大口資金需要等に対応すべく、TSUBASAアライアンスの枠組みを活かし、シンジケートローンを多数組成しています。

お客さま相互紹介

営業地域の異なる10行の広域ネットワークを活用し、銀行の垣根を越えた取引拡大に取り組んでいます。

デジタルサービス拡充

千葉銀行を中心にアプリ開発を共同化し、コストを抑えながらスピーディに機能追加などを実現しています。当行は、この枠組みを活用した個人向けアプリの開発など、新たなサービスの拡充に向けた取組みを進めています。

① 当行の取組みはP82

コスト削減

基幹系システム共同化

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ともに、コスト削減効果が期待できます。

業務の高度化

AML対応

アンチ・マネー・ローンダリング(AML)関連業務の共同化を進め、各行の知見やノウハウを共有し、対策の高度化に取り組んでいます。

① 当行の取組みはP91

地域・社会課題の解決に資する取組

SDGsへの取組

地域の持続的な成長に向けて共同宣言を制定し、オリジナルエコバッグの共同製作など、社会・環境課題の解決に向けた共同の取組みを行っています。

① 当行のサステナビリティへの取組みはP35

ダイバーシティ&インクルージョンへの取組

2022年4月、ダイバーシティ(多様性)&インクルージョン(受容)を競争力の源泉と位置付け、積極的に取り組んでいく共同宣言を制定しました。多様な個性・価値観を認め合い、地域の持続的な成長を実現するための取組みを強化していきます。

① 当行の取組みはP63