

第18回 インフォメーション・ミーティング資料 (2021年3月期決算・2022年3月業績予想)

2021年6月3日



(東証第一部・札証：8524)



I 決算ハイライト・収益計画

1	2021年3月期 連結損益サマリー	P1
2	2022年3月期 収支計画	P2

II コロナ禍における取組み

1	資金繰り支援 ～コロナ関連融資～	P3
2	経営改善支援・本業支援	P4

III 経営戦略

1	中期経営計画「共創の深化」	P5
2	全体戦略（グループ総合力）	P6
3	コンサルティング戦略（リテール～預り資産）	P7
4	コンサルティング戦略（リテール～住宅ローン）	P8
5	コンサルティング戦略（法人～道内事業向け貸出）	P9
6	コンサルティング戦略（法人～ソリューション）	P10
7	デジタル戦略	P11
8	人財戦略	P12
9	生産性向上戦略	P13
10	アライアンス戦略	P14
11	有価証券運用	P15
12	信用コスト・金融再生法開示債権	P16
13	ESG、SDGsへの取組み	P17・18

IV 資本・配当政策

1	自己資本比率の向上	P19
2	株主還元強化	P20

（ご注意事項）

- 資料には当行グループの将来の業績、経営目標などに関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、新型コロナウイルス感染症拡大の影響など、リスクや不確実性を内包するものであり、将来の業績は経営環境の変化などにより、予想と異なる結果となる可能性があることにご留意ください。
- 当行以外の金融機関に関する情報は一般に公知の情報に依拠しております。
- 表示金額は特にことわりのない場合、表示金額未滿を切り捨てております。

1. 2021年3月期 連結損益サマリー

(億円)

'21/3期は、有価証券利息配当金の減少や役務取引等利益の減少を経費削減ではカバーしきれず、コア業務純益は1億円の減少。経常利益、当期純利益は、信用コストが増加したものの、有価証券関係損益が増加し、それぞれ前年比30億円、同18億円増加。

有価証券利息配当金は有価証券の入替に伴う利回り低下などにより14億円の減少。

役務取引等利益はコロナ禍での対面取引制約などにより15億円の減少。

経費は幅広い項目にわたる物件費の削減などにより20億円の減少。

信用コストは予防的な貸倒引当金の積み増しなどにより47億円の増加。

有価証券関係損益は市況回復に伴う株式売却益や前年度大きく計上した株式の売却損・減損の反動などにより99億円の増加。

	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	前年同期比
1 連結コア粗利益	897	882	860	▲22
2 資金利益	678	656	647	▲8
3 貸出金利息	597	579	581	+2
4 有価証券利息配当金	102	91	76	▲14
5 預金等利息(▲)	4	3	2	▲1
6 役務取引等利益	185	181	166	▲15
7 その他業務利益	33	44	46	+1
8 経費(臨時処理分除く)(▲)	719	698	678	▲20
9 うち銀行人件費	293	279	275	▲3
10 うち銀行物件費	353	345	325	▲19
11 うち銀行税金	47	44	46	+1
12 連結コア業務純益	178	183	181	▲1
13 除く投資信託解約損益	177	182	181	▲1
14 信用コスト(▲)	23	37	85	+47
15 有価証券関係損益	20	▲42	57	+99
16 連結経常利益	198	127	157	+30
17 親会社株主に帰属する当期純利益	141	75	94	+18
18 連結コアOHR	80.15%	79.21%	78.90%	▲0.31%
19 連結ROE	3.36%	1.84%	2.23%	+0.39%
20 単体ROE	3.32%	2.08%	2.15%	+0.07%

・その他業務利益は、国債等債券関係損益を除く

・連結コアOHR = 経費(臨時処理分を除く) ÷ 連結コア粗利益

・連結ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均自己資本 (期中平均自己資本は、期首・期末の平均値)

2. 2022年3月期 収益計画

(億円)

【連結】	2021/3期 実績	2022/3期 計画	前年比
連結コア粗利益	860	857	▲2
経費(臨時処理分除く)(▲)	678	667	▲11
連結コア業務純益	181	190	+9
除く投資信託解約損益	181	190	+9
信用コスト(▲)	85	65	▲19
経常利益	157	141	▲16
親会社株主に帰属する当期純利益	94	91	▲3

(億円)

【単体】	2021/3期 実績	2022/3期 計画	前年比
コア業務粗利益	805	807	+1
資金利益	655	663	+7
うち貸出金利息	583	573	▲9
うち有価証券利息配当金	81	90	+8
役務取引等利益	130	125	▲4
経費(臨時処理分除く)(▲)	647	634	▲13
コア業務純益	157	172	+15
除く投資信託解約損益	157	172	+15
信用コスト(▲)	80	50	▲30
有価証券関係損益	56	0	▲56
経常利益	141	142	+1
法人税等調整額等(▲)	42	45	+2
当期純利益	88	95	+7

① 市場金利低位継続で貸出金利息は9億円減少

- 貸出金平残は約3,740億円増加(年率5.2% ※前年7.1%)
- 利回りは0.054ポイント低下(0.818%→0.764%)
⇒個人向けや地公体等向け貸出の引続きの低下による

② 子会社増益に伴う配当金の増加等により、有価証券利息配当金は増加見通し

- 円債は償還再投資を実施、年間450億円を追加投資
- 株式は市況に応じて年間100億円の追加投資
- 外債は米国債を中心に年間120億円を追加投資

③ WEB等の非対面ツールも活用し、グループの総力を挙げ、コンサルティング営業を実践

- 銀行間手数料見直し等の影響から、為替手数料は減少見込み
- コロナ下での対面取引制約等の影響も残る中、預り資産や法人役務手数料は2億円程度の増加見通し

④ 人員減による人件費減少と業務効率化等による物件費圧縮で経費は13億円減少

- 業務の効率化・内製化による削減や店舗関連費用の縮減

⑤ '21/3期に積み増した予防的な貸倒引当金の計上により前年比では30億円減少

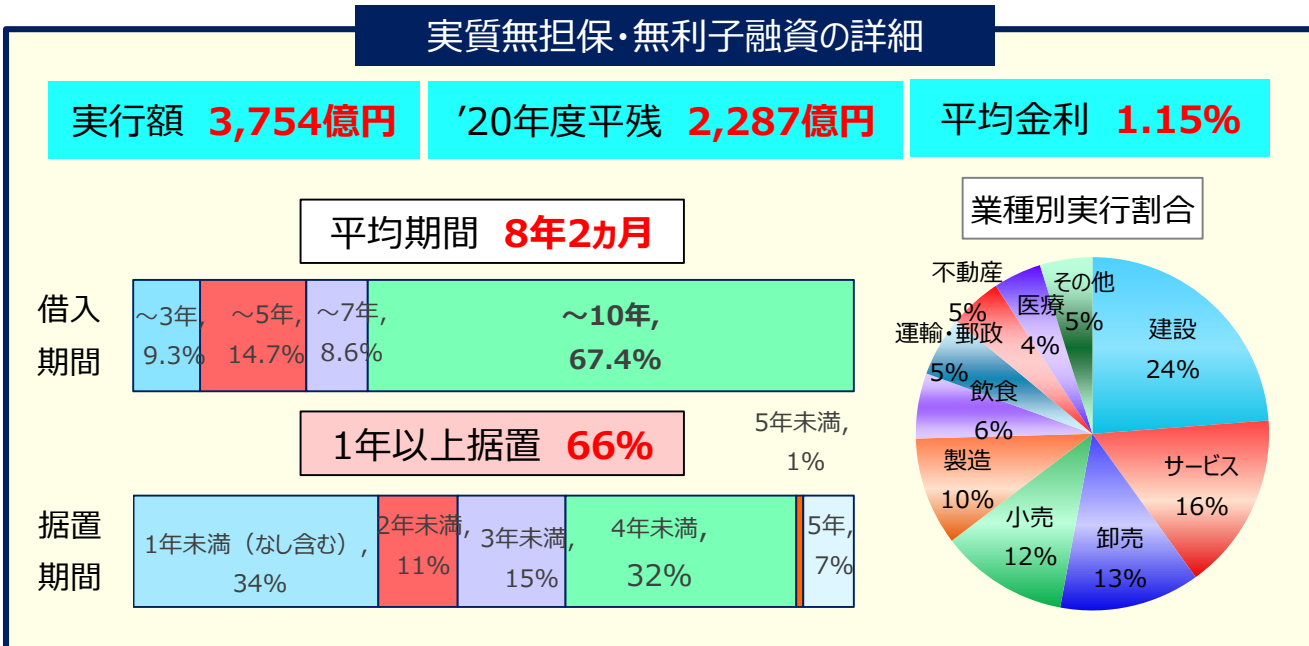
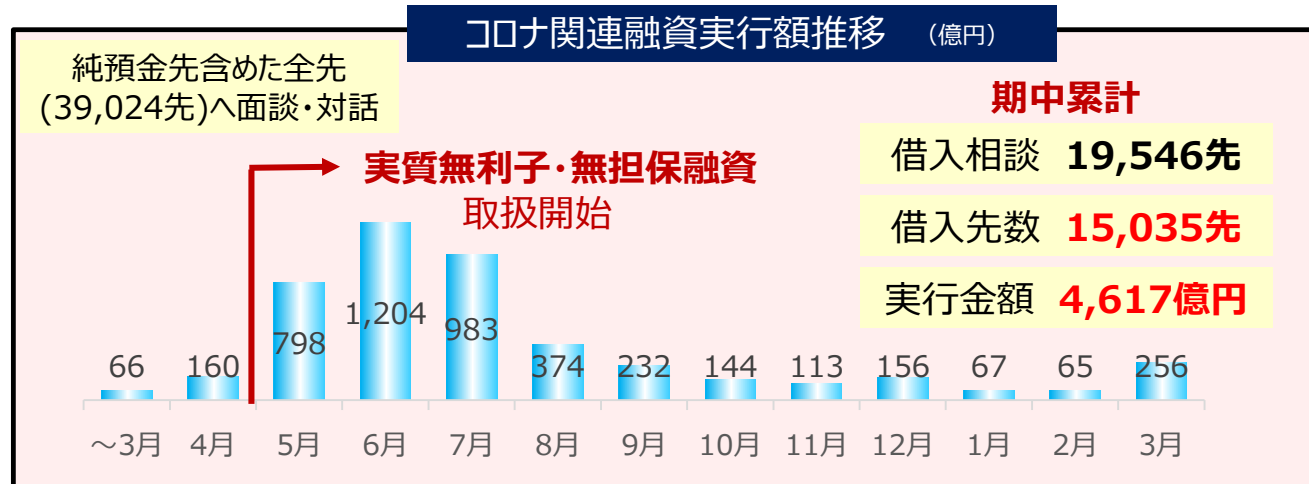
- コロナ禍の長期化による影響などにより、信用コストは増加するリスクあり

新型コロナ関連の資金支援状況（'21/3月末時点）

コロナ関連融資については、純預金先を含め、全先に面談・対話を行い、借入相談に至ったのは2万先弱、うち1万5千先へ4,600億円を超える資金支援を実施。

このうち、「実質無利子・無担保融資」は3,750億円と8割。平均借入期間は8年2ヵ月、据置期間1年以上の先は66%。また、平均金利は1.15%であり'20年度の利息額は約26億円となる。

業種別の実行割合は、建設業に次いで、サービス業、卸売業、小売業となっており、幅広い業種に影響が見られた。



コロナ禍の影響を受けたお取引先への経営改善や事業継続支援等を強化するため、政府系金融機関との連携によるサポートをあらためて公表したほか、独自の資本性ローン商品の取扱いを開始。

公表後では、観光関連事業者への商工中金との連携による協調融資のほか、医療法人への「ほくよう資本性ローン」による支援を実施。

このほか、本業支援の一環として、事業先のコロナ下における新たなビジネススタイル構築に寄与するビジネスマッチング支援にも注力。

飲食店のフードデリバリー事業への参入やECサイト制作・出店のサポートのほか、テレワーク環境の整備など、当行提携先とのマッチングによる本業支援を積極的に推進中。

政府系金融機関との連携サポートの明確化

資本性劣後ローンを活用した協調融資支援や各々のコンサルティング機能の連携により、お客さまの経営改善や事業継続等を総合的にサポートすることを公表

- 日本政策金融公庫「To the future」('21/1)
- 商工組合中央金庫「For tomorrow」('21/2)

「ほくよう資本性ローン」の取扱開始（'21/5～）

コロナ禍により、一時的に経営環境に影響を受けたお取引先を支援するため、本来の収益力を回復するまでの財務基盤の強化・事業継続支援を目的とした独自商品

- 第1号案件として、地域医療を支える医療法人に5億円の融資を実施

事業先への主な本業支援

ビジネスマッチングによる新たなビジネススタイルへの支援

売上増加支援

- 新たな販路拡大をサポートするためのビジネスマッチング
- ⇒ フードデリバリーへの参入
- ⇒ ECサイト制作やコンサルティング、ECモールへの出店サポート

生産性向上支援

- コロナ禍を踏まえた生産性向上に対するビジネスマッチング
- ⇒ テレワークへの対応(設備環境・セキュリティの構築)
- ⇒ 業務効率化に向けたサポート



Demaecan

ONLINE MARKETING AND SYSTEMS
Estore

Rakuten

RICOH

1. 中期経営計画『共創の深化』

新たな経営理念に基づき、'20年度より4つの基本方針を掲げた中期経営計画『共創の深化』をスタート。

それぞれの基本方針に沿った戦略を着実に進め、お客さまの満足・価値の最大化を図るとともに、当行グループの収益向上につなげ、北海道の持続可能な未来に貢献していく。

中期経営計画1年目の主な経営指標の進捗では、収益性の目標である「経常利益」・「当期純利益」は経費削減などの増益から順調な進捗。

健全性の目標である自己資本比率も計画を上回る水準を維持。

効率性の目標であるROEおよびコアOHRは改善するも低水準と認識。

道内貸出シェアは、法人貸出のシェア低下により前年比△0.1%pt低下。

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

中期経営計画「共創の深化」

基本方針

- ① お客さまに寄り添ったコンサルティング営業の徹底
- ② デジタル化を中心とした取引の間口拡大と効率化
- ③ 深度あるコンサルティングの実現に向けた人財育成
- ④ 生産性向上とコスト削減へ向けた取組みの加速

コンサルティング戦略

デジタル戦略

人財戦略

生産性向上戦略

アライアンス、有価証券運用、SDGs 等

その他戦略

お客さま満足・価値の最大化 = 北洋銀行グループの収益向上

～ 北海道の持続可能な未来に貢献～

主要な経営指標	'20年度実績（前年比）	'22年度計画(長期目標)
経常利益（連結）	157億円(+30億円)	158億円
当期純利益（連結）	94億円（+18億円）	105億円
自己資本比率（連結）	12.41%（△0.2%）	12%程度
ROE（単体）	2.15%（+0.07%）	2%程度(5%以上)
コアOHR（単体）	80.4%（△0.1%）	83%程度(70%以下)
道内貸出シェア※（単体）	32.8%（△0.1%）	33.6%(34.7%)

※ '20年度初めより政府施策の「実質無利子・無担保融資」の取扱いが先行した政府系金融機関の大幅な貸出増加の影響から、当初計画が実態と乖離したことを補正するため、政府系金融機関を除いた道内貸出シェア目標へ修正

2. 全体戦略 ～グループ総合力の発揮～

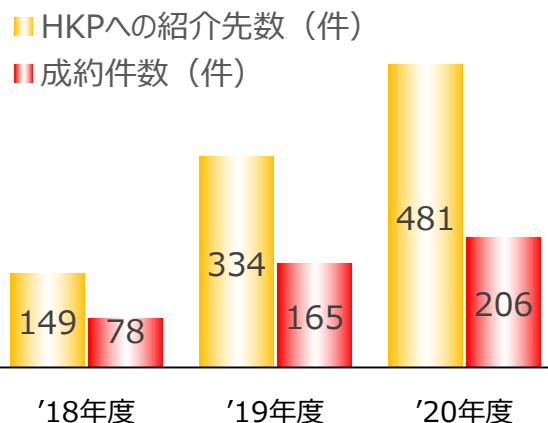
全体戦略としても、グループの総力を結集して、お客さまの多様なニーズや様々な悩み・課題の解決に向けて取り組むこととしており、主な連携による取組みは以下のとおり。

'20/4に完全子会社化した法人コンサル会社であるHKP（北海道共創パートナーズ）との連携では、銀行からの紹介先数や成約件数が順調に増加している。経営課題の整理・解決など総合的なコンサルティングをはじめ、人材紹介やM&A支援にも注力しており、引続き伴走型支援を実践中。

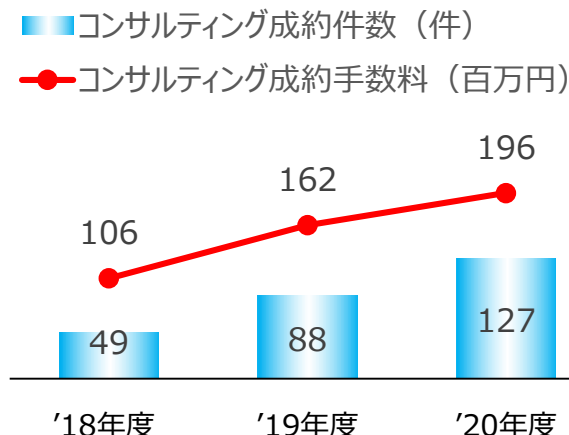
また、北洋証券との連携においても、幅広いお客さまニーズにお応えすべく、銀行からの「紹介」業務に注力し、紹介先数をはじめ、成約数・手数料ともに堅調に伸長している。

HKPとの連携による取組み

HKPへの紹介先数・成約件数

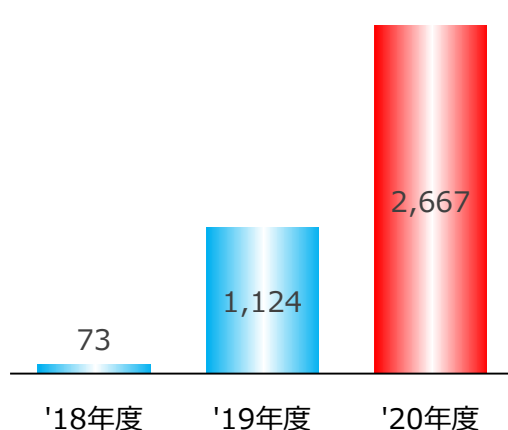


コンサルティング成約件数・手数料

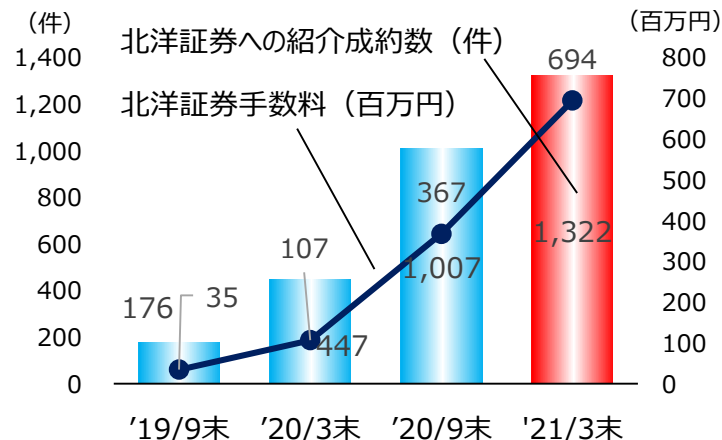


北洋証券との連携による取組み

北洋証券への紹介先数 (件)



紹介成約数・手数料 (半期毎)



3. コンサルティング戦略 <リテール～預り資産>

銀証連携強化による取組みや市況の回復も相まって、北洋証券の営業収益増加により、預り資産残高、手数料ともに前年を上回る。

一方、コロナ禍での対面取引制約や保険商品の利回り低下の影響などから、計画比ではそれぞれあと一步に留まる。

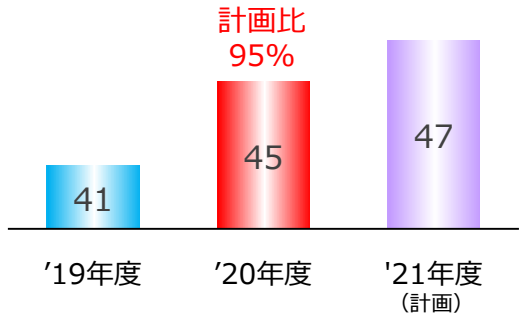
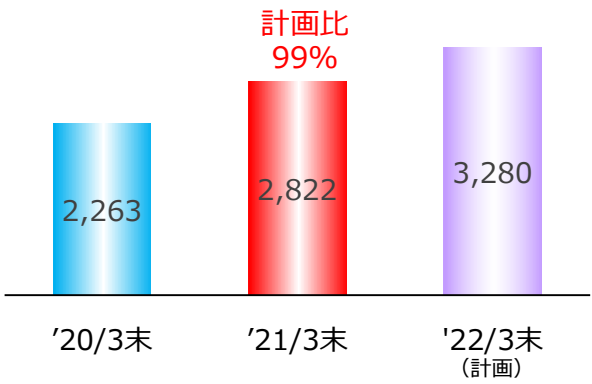
銀行本体では資産形成層の長期分散投資ニーズに応じた投信積立の件数・残高が着実に増加。月間の積立額は7億に迫る金額まで増加。

このほか、全店でwebによる面談態勢の構築や、SDGsに関連する投資信託の取扱いなど、お客さまニーズや環境変化に応じた取組みを進めている。

資産形成・資産運用の取組み

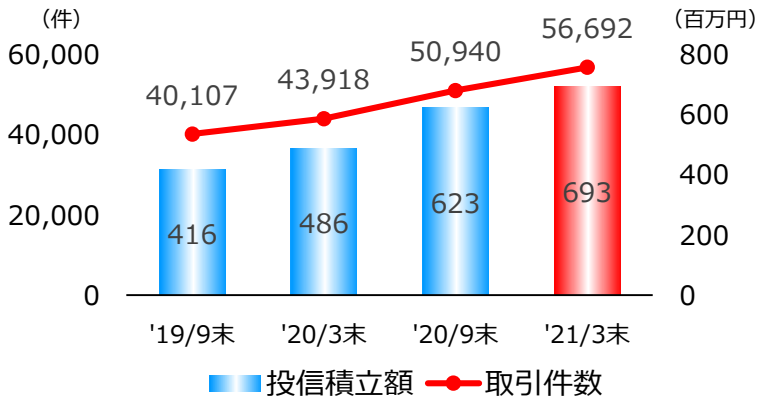
KPI 預り資産残高※1 (億円)

KPI 預り資産手数料※2 (億円)



※1 銀行の投資信託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 ※2 北洋証券の営業収益を合算

投信積立額 (百万円)・件数 (件)



デジタル化に対応した取組み
webを活用したリモート面談を全店舗へ導入

SDGsへの取組み

道内金融機関で初めて、SDGs関連事業への寄付スキームを備えた投資信託の取扱いを開始('20/11)

『グローバルESGバランスファンド』の運用会社 (野村AM) が北洋銀行グループ (銀行・証券) と連携して
北海道へ200万円寄付('21/3)

4. コンサルティング戦略 <リテール～住宅ローン>

個人ローンの大半を占める住宅ローンは、中古案件の取込みなどにより、計画を上回る貸出平残を確保。

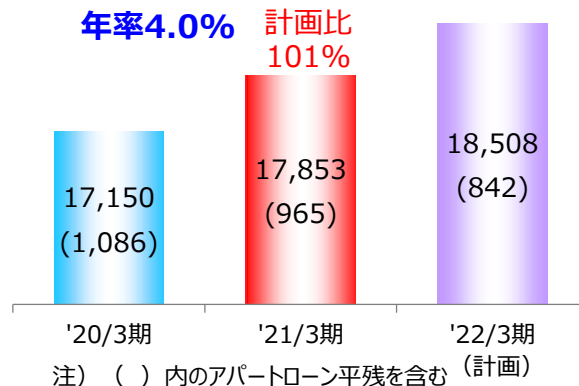
個人向け貸出全体でも増加したものの、アパートローンなどの残高落ち込みもあり、個人貸出の道内シェアは前年比0.1%pt低下。

デジタル化に対応した取組みでは、住宅ローンにおいて、電子契約やwebによる受付を推進しており、それぞれ、前年比で大幅に増加となっている。

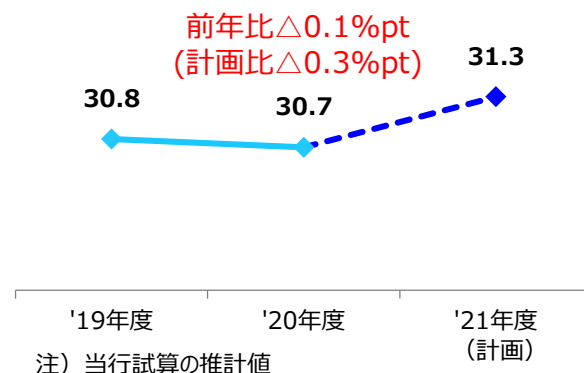
このほか、住宅業者への商品説明会をwebに切り替え実施するなど、デジタル化に対応した取組みを今後も進めていく。

個人ローンの取組み

住宅ローン貸出平残 (億円)

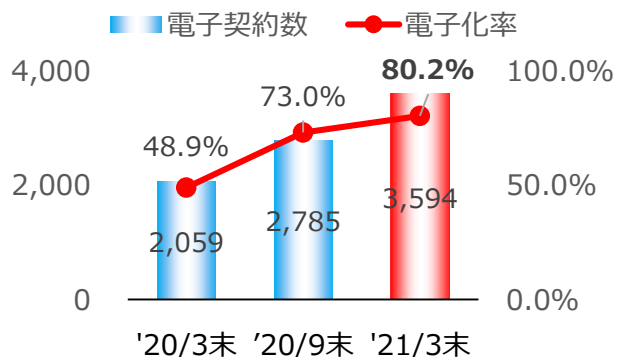


KPI 道内個人貸出シェア (%)

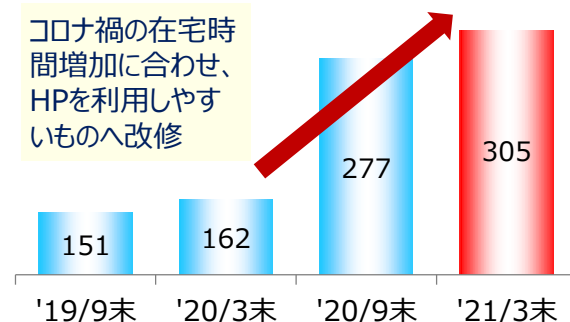


住宅ローン分野でのデジタル化に対応した取組み

住宅ローン電子契約数 (件) (半期毎)



住宅ローンweb受付件数 (件) (半期毎)



その他のwebの活用

・住宅業者向け商品説明会実施～計2回51社参加

5. コンサルティング戦略 <法人～道内事業者向け貸出>



コロナ関連融資の提案・支援により、道内中小企業向け貸出残高が年率11.5%と大きく伸長し、貸出金利息とともに、期中に上方修正した計画を達成。

また、貸出金利回りも法人向けは、低下に一定の歯止めがかかる。

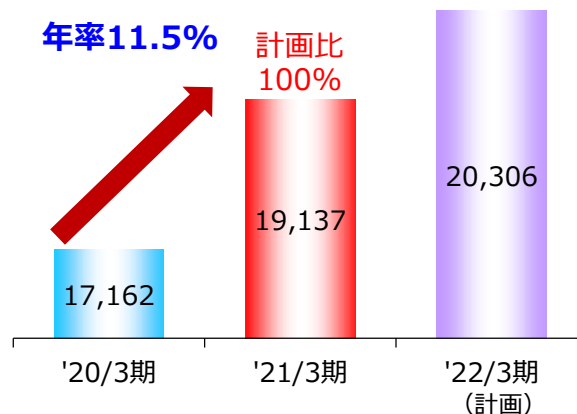
加えて、純預金先を含め、ほぼ全先と対話・面談をしたことで、道内の法人貸出先数も大きく伸長。

一方、道内他行庫においても大幅に貸出が伸長し、道内における法人貸出シェアはやや低下。

今後は、昨年度に築いた新たなお取引先も含め、事業性理解を起点に、潜在的な資金ニーズの発掘、本業支援に係るソリューションの提供などに注力し、さらなる信頼関係の深堀りを図る。

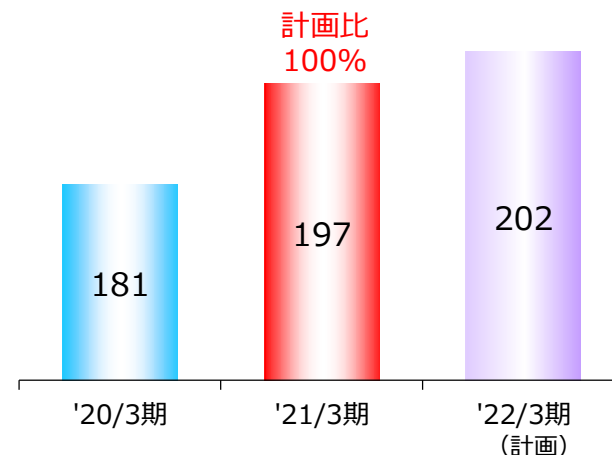
貸出支援の取組み

道内中小企業 貸出平残 (億円)



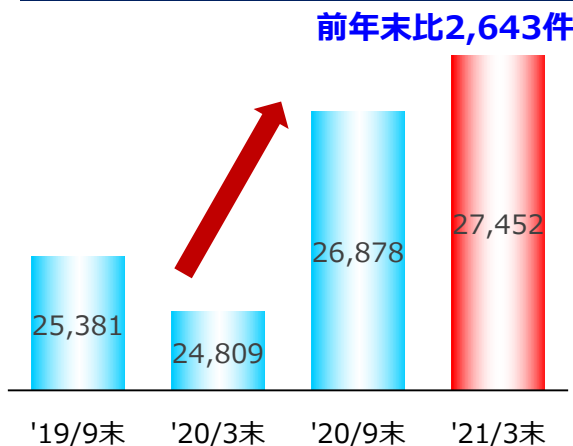
注) '21/3期は期中に上方修正した計画を達成

道内中小企業 貸出金利息 (億円)

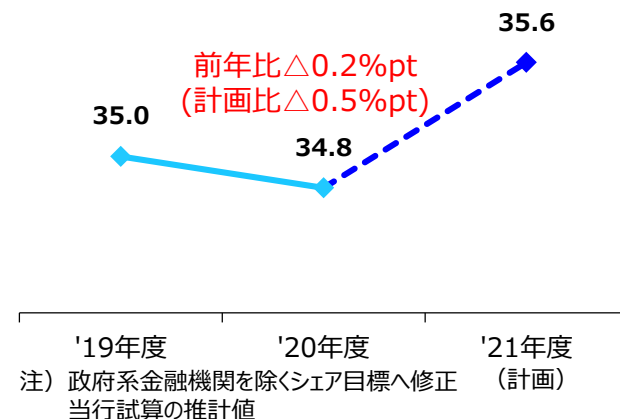


注) '21/3期は期中に上方修正した計画を達成

道内法人貸出先数 (件)



KPI 道内法人貸出シェア (%)



注) 政府系金融機関を除くシェア目標へ修正
当行試算の推計値

6. コンサルティング戦略<法人～ソリューション>

法人取引の起点となる事業性理解の取組先数は、コロナ禍による対面取引制約の中でも、計画を上回ったが、複数回の対面での提案が難しい環境が続いたことなどから、法人役務手数料は計画に届かず。

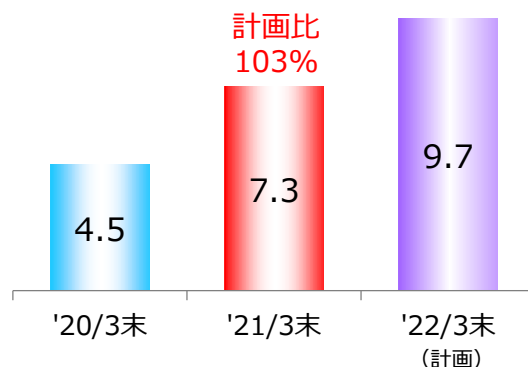
有償ビジネスマッチング支援については、事業先のコロナ下での新たなビジネススタイル構築を支援する提携先の拡充などにより、下期は受付・成約件数ともにさらに増加。

ニーズが高まっている法人や法人オーナーへの事業承継・資産承継支援についても、上期以上の相談・成約件数となった。

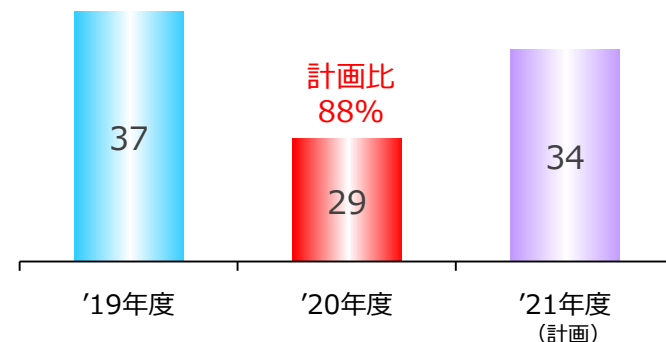
今後も、HKPとの連携強化のもと、お取引先の課題解決に向けた本業支援に注力していく。

ソリューション提供・本業支援の取組み

KPI 事業性理解の取組先数 (累計数・千件)

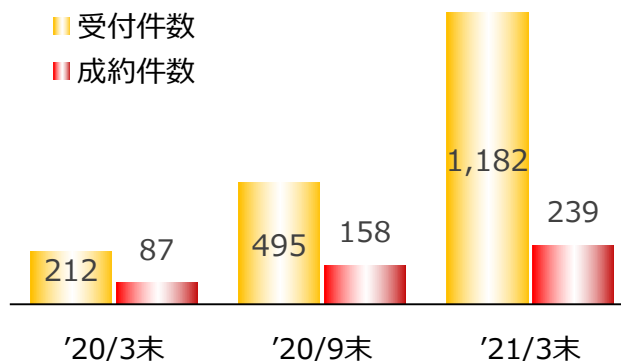


KPI 法人役務手数料※1 (億円)

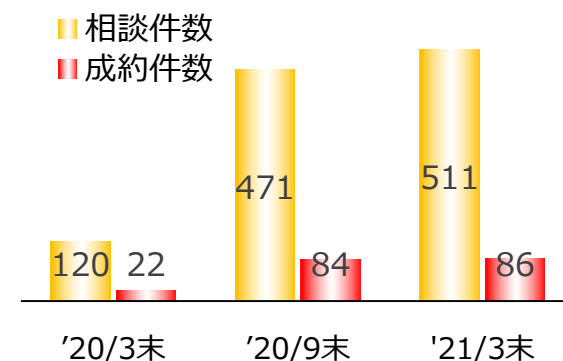


※1 銀行のM&A・事業承継、ビジネスマッチング、私募債、ファクタリング、シ・ローン、デリバティブ収益の合計に、HKP(株)北海道共創パートナーズの手数料収益('20年度以降)を含めたもの

有償ビジネスマッチング取扱件数 (件)
(半期毎の実績)



事業承継・資産承継取扱件数※2 (件)
(半期毎の実績)



※2 本部が直接関与している事業承継・資産承継取扱件数

7. デジタル戦略

お客さまの利便性向上を図るため、スマートフォンによるサービスの拡充に努めている。

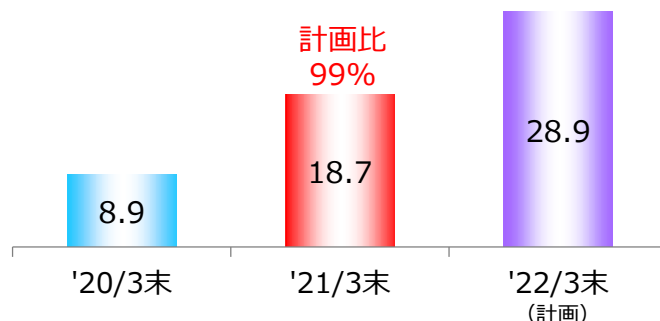
その一環である「ほくようスマート通帳」は、非対面ニーズの高まりに対応し、順調に伸長しており、足下では20万件を突破。

‘20年度より取扱いを開始した、印鑑レスによる「口座開設アプリ」についても、利用者は増加中。

また、新たなスマートフォンサービスとして、‘21/4より、来店不要、印鑑レス、ペーパーレスで「住所・電話番号変更」や「口座振替」（提携先）を可能とするサービスを開始。

デジタルサービスの拡充

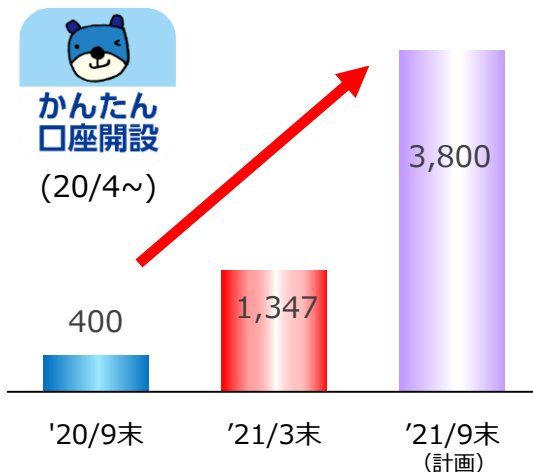
KPI ほくようスマート通帳申込数※（万件）
（累計数）



※ スマホアプリ（一部IB経由も含める）による無通帳口座数（‘19/2導入からの累計申込数）



口座開設アプリ申込数（累計・件）



新たなスマートフォンサービス（‘21/4～）「AIRPOST※」



※トッパン・フォームズ(株)が運営するサービスに参画しています

➡ これら各種アプリを一元化したポータルアプリを導入予定（‘21/9）

8. 人財戦略

深度あるコンサルティングの実践に向け、引き続き専門性を兼ね備えた人財育成を継続。

対話力やコンサルティング力向上のための各種研修をはじめ、トレーニー制度や外部研修先の拡充などにより、本部・営業店ともに、より専門性の高い人財の育成を進める。新卒採用では「業務別」コース採用を実施。

働きがいのある職場作りの一環として、タレントマネジメントシステムによる人財情報の見える化・一元化、行内コミュニケーションの活性化を図り、適材適所の人財配置の実現を目指す。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、社会的なニーズが高まっている多様な働き方を実現出来る環境整備を進める。

高度人財育成の取組み

「深度あるコンサルティングの実現」に向けた高度人財の育成

✓ 人事育成メニューの充実

- ⇒ **対話力・コンサルティング力重視**の実践的な研修や本部主導のマンツーマン指導研修の実施（'20年度395名）
- ⇒ トレーニー・公募制度の拡充、本部ショートトレーニー制度の新設、外部研修出向の拡大（'20年度37名）
- ⇒ 研修コンテンツのeラーニング化の強化

✓ 新卒採用の強化・見直し

- ⇒ 「**業務別**」コース採用の実施（'21年度は12名採用）
- ⇒ オンラインインターンシップの開催、SNS活用による学生との接点強化

今年度の新たな取組み

- ✓ **営業店エキスパート育成**
⇒ 資産運用や法人業務の営業店エキスパート育成に向けて、新たな研修を導入
- ✓ 「**エキスパート**」職位新設
⇒ 特定分野における高度な専門知識・スキルを有する職員のキャリアパス明示とモチベーション向上を目的として新設
- ✓ **営業店・本部人材のスキル把握**
⇒ 新スキルマップ展開によるスキルの質と量の特定による人財育成施策への活用

職員エンゲージメントの向上

働きがいのある職場づくり

✓ 行内コミュニケーションの拡大

- ⇒ **タレントマネジメントシステム**による行内SNSの活用（'21/4～）
- ⇒ 1on1ミーティング・初級行員メンター制度の導入（'21/10～）



今週は人事部採用担当の橋主を紹介します!!



<5月1日付新任支店長> 栗山支店石森支店長を紹介...

多様な働き方への対応

- ✓ **役付者以上に占める女性の比率の向上**
目標30%以上 ⇒ '21/3時点 29.2%
⇒ **法人部門（融資・渉外）**を担う女性担当者の計画的な育成を実施
- ✓ **男性の育児休暇等取得率の向上**
目標65%以上 ⇒ '21/3時点 92%
⇒ 男性育児休暇制度の浸透徹底
- ✓ **働き方の多様化**
⇒ テレワーク（'21/7～）・フレックスタイムの導入（'21/10～）や副業解禁（21/10～）を予定

9. 生産性向上戦略

経費支出は業務委託費など幅広い項目にわたる物件費を中心に、計画以上の削減を達成。

店舗・ATMの効率運営に向けては、計画を前倒して取組中。

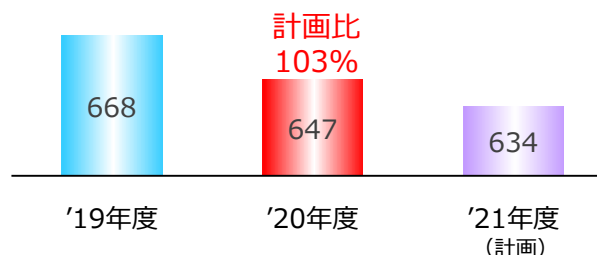
店舗集約(BIB)については、'20年度は17店舗実施。この効果としては、経費削減が262百万円、人員創出114名。

ATMの配置見直しについては、'20年度は廃止または外部委託による置換えを78台実施し、76百万円の経費削減効果。'21年度はさらに加速し120台を予定。

このほか、現在本部と一部の営業店で開始済のワークフローシステムについて、'21/7より全店展開を予定。印鑑レス・ペーパーレスを強力に進めるとともに、業務フローの見直しにも着手しており、5年間で2億円程度の費用対効果を目指す。

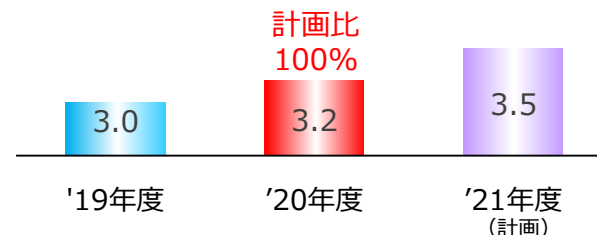
経費削減の取組み

KPI 経費の推移 (億円)



KPI 一人あたり生産性※ (百万円)

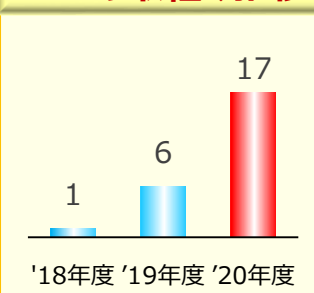
※ 当期純利益÷年度末人員数



店舗・ATMの効率運営の取組み

	B I B※	A T M見直し (拠点廃止・外部委託等)
中計期間予定数	20店舗程度	250台程度
20年度実施数	17店舗	78台
経費削減効果	262百万円	76百万円
21年度計画	5店舗予定	120台予定

BIBの取組み推移



※ BIB: ブランチ・イン・ブランチ: 複数の店舗を集約し、1つの建物内で複数店舗が営業活動を行う仕組み

ペーパーレス化による事務効率化の取組み

- **ワークフローシステム(PowerEgg)により年間約20万件の申請を電子化**
⇒行内押印不要、申請等に伴う非生産性事務(コピー、持ち回り、綴りこみ)の効率化
- **営業店保存文書や各種帳票の保管期限の見直し等**
⇒融資関係ファイルは、紙の保管を必要としない業務フローへ変更
⇒各帳票の保管期限を見直すことで保管文書を圧縮 等

10. アライアンス戦略

「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。総資産合計は90兆円とメガ3
行に次ぐ規模。

広域かつスケールメリットを活かした
連携により、システム・事務面の共
同化や、デジタル分野などでの新ビ
ジネス創出など、その連携の幅を拡
大させながら、様々な施策を展開。

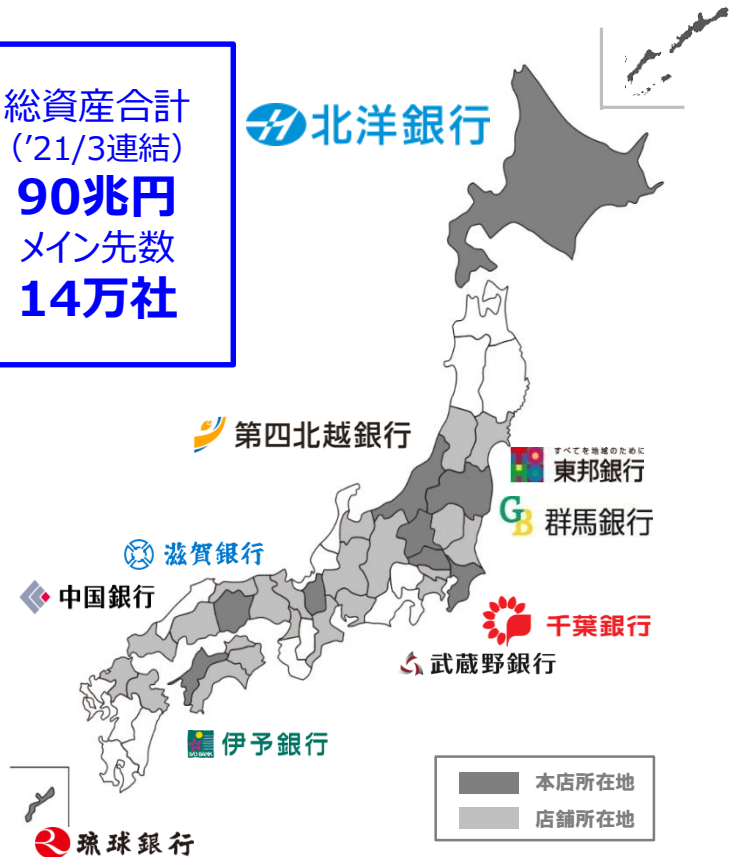
このアライアンスによる幅広い施策の
連携により、経営統合に匹敵するシ
ナジー効果を追求していく。



～TSUBASAアライアンス～

- 地銀プラットフォームとして先進的な取組みへの進化・発展
- 地域のためにあるべき姿の追求

総資産合計
(’21/3連結)
90兆円
メイン先数
14万社



基幹系システムの共同化

- **’23/1の移行に向けた整備**
将来のシステムコストや事務効率化に向け、
研修や規程作成など、着実に体制を整備

共通業務の共同化

- **’20/7「TSUBASAアライアンス株式会社」設立**
共通する機能・間接部門を集約
ノウハウ・人材の共有による生産性向上
- ’20/10AMLセンターを設置
各行のマネー・ローンダリングやテロ資金
供与防止に係る業務の集約・高度化

新ビジネスの創出

- **デジタル分野などの新領域研究**
異業種との連携も含め、協業による新サ
ービスの幅広い研究を展開

11. 有価証券運用

有価証券運用は「ローリスク運用」の方針のもと、リスクテイク可能な範囲で安定的なリターンを目指す運用を継続。

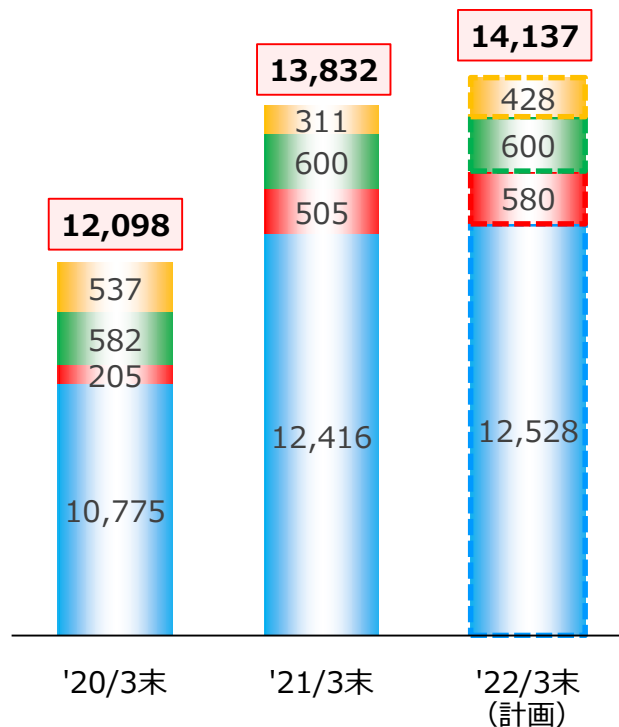
'20年度は市況の回復もあり、株系資産を売却し、円債を中心に購入するなど、有価証券の入替を実施。一部外債も購入。
円債については、20年債を中心に積み増しを実施しており、デュレーションが7.76年と長期化。

'21年度は、市況動向を注視しつつ外債および株系資産の一部積上げを実施予定。

基本方針である「ローリスク運用」を引続き遵守

- リスクテイク可能な範囲で、安定的なリターンを目指す
※市場動向を注視し、慎重に資産の積み上げを図る

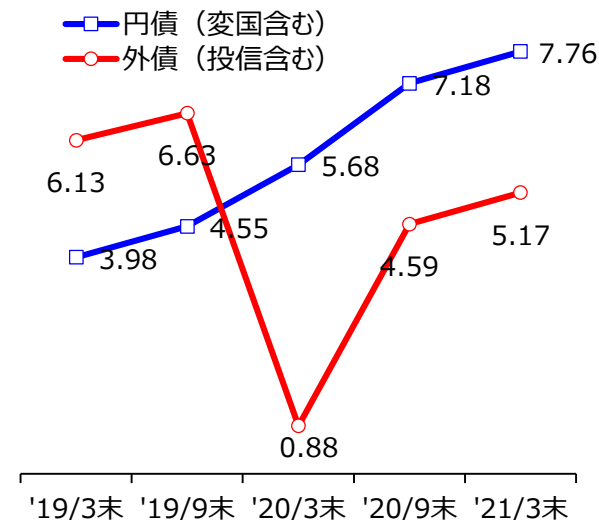
有価証券残高実績・計画 (億円)



■ 円債 ■ 外債 ■ 政策投資株 ■ 純投資株・リート

※譲渡性預金、投資事業組合向けを除く

債券デュレーション (年)



12. 信用コスト・金融再生法開示債権

信用コストは、今後のコロナ禍の影響等を見据え、予防的に貸倒引当金を積み増し、前年比60億円増加。

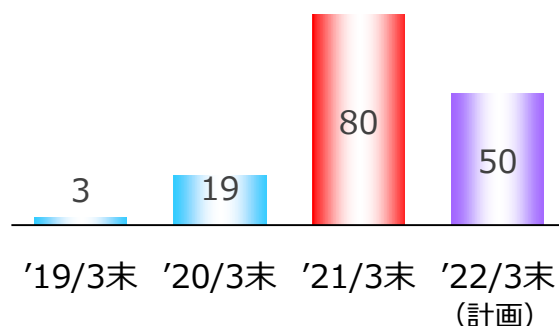
大口先を中心に個社別の債務者区分見直しや一部引当制度の変更による積み増しを実施。

一方、金融再生法開示債権は、コロナ禍の影響を受けた取引先の支援などから微増となるが、企業倒産が引き続き落ち着いていることから、低水準を維持。

開示債権比率は貸出金が増加している中でも、0.07%pt低下しており、引き続き高い健全性を確保。

信用コストは、予防的な貸倒引当金の積増し等により増加

信用コスト（億円）



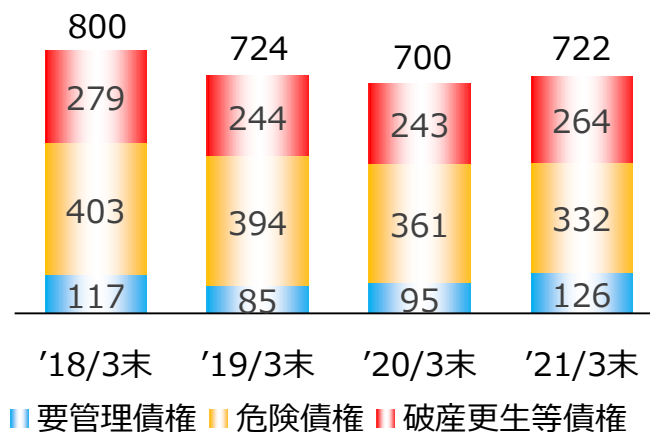
● 予防的引当に伴う影響 約78億円

- ▶ 大口先を中心として個社別に債務者区分を見直し 48億円
- ▶ 上記に伴う引当率上昇 10億円
- ▶ 一部引当制度見直し※ 19億円

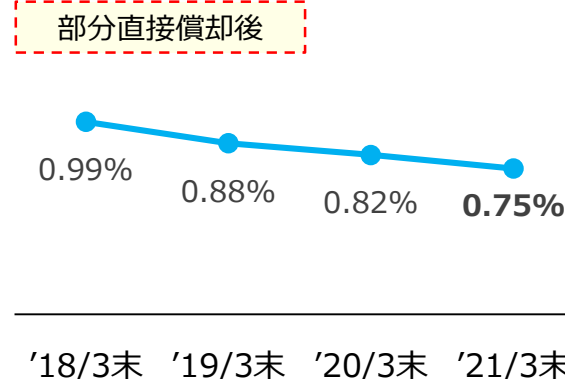
※ 破綻懸念先等のうち当行が積極的な関与が難しい先への積増し（引当率100%へ）

開示債権・開示債権比率は、低水準を維持

金融再生法開示債権（億円）



開示債権比率（%）



部分直接償却後

13. ESG、SDGsへの取組み②

② 環境保全



⇒自然環境の維持・保全に貢献

気候変動問題への対応

●「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言への賛同表明 (’21/5)



⇒気候変動リスクがもたらす被害は年々増加しており、当行の事業活動に悪影響を及ぼす可能性あることを踏まえ、今後、気候変動リスク・機会の特定・評価やリスク管理への反映など具体的な取組みを推進

自然環境の保護・保全への取組み

●阿寒摩周国立公園活性化に向けた摩周エリアの観光資源磨き上げ連携協定 (’21/3)

⇒阿寒摩周国立公園の活性化と自然環境保護・保全を目的に、弟子屈町、北海道をはじめ関連機関・企業等で連携協定を締結しており、持続可能な社会の実現に向けた取組みを進める



③ 医療福祉



⇒医療福祉の充実に貢献

「ほくよう北の医療応援債」

’20年度83件・59億円実行⇒北海道へ1,188万円寄付

コロナ対応の医療従事者への支援

提携ローン「医療従事者応援プラン」の取扱開始 (’20/12)

④ 教育文化



⇒質の高い教育文化振興に貢献

文化振興

コロナ禍のため例年開催しているクラシックコンサートが無観客で開催し、当行公式YouTubeでオンライン配信



⑤ ダイバーシティ



⇒多様な人財活躍に向けた組織作り

ワーク・ライフ・バランス・女性職員活躍推進



「健康優良法人2021」



「えるぼし」



「プラチナくるみん」

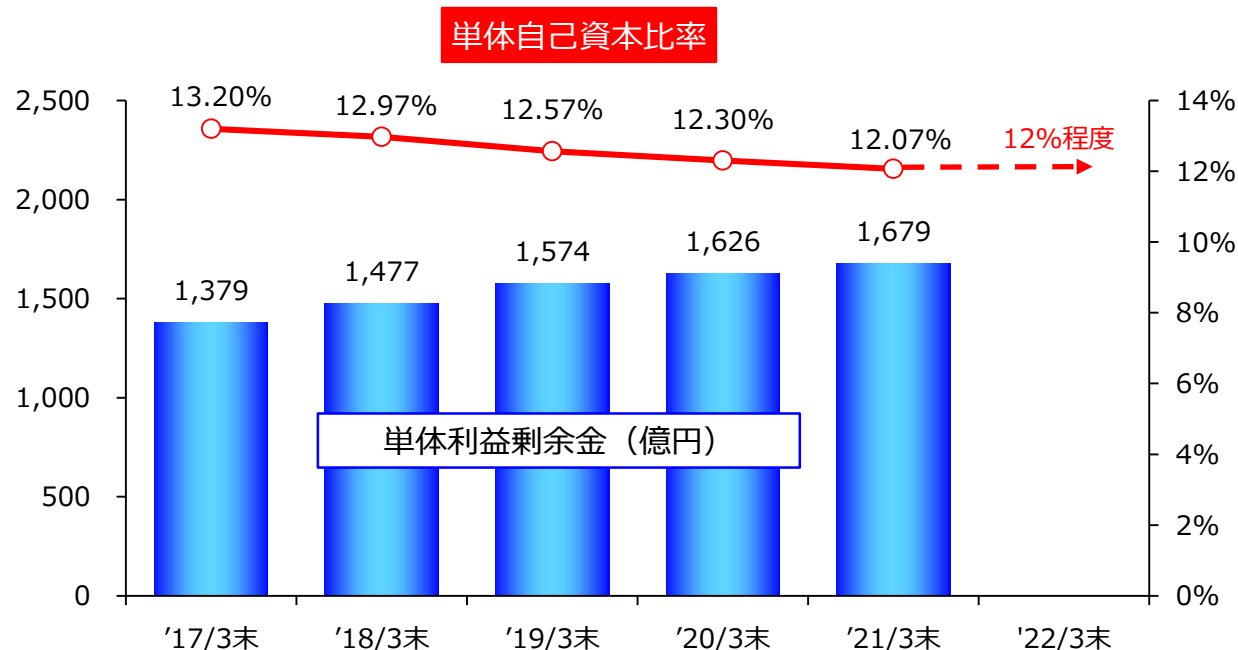
1. 自己資本比率の向上

バーゼルⅢ (FIRB)

'21/3末の単体自己資本比率は、12.07%とやや低下するも、引続き高い水準を維持。

貸出金の積上げや、自己資本に加算されていた劣後特約付借入金の一部返済が要因。

'22/3末も、貸出金の積上げに伴うリスク・アセット等の増加を見込んでおり、単体自己資本比率は12%程度となる見通し。



(単体)	'17/3末	'18/3末	'19/3末	'20/3末	'21/3末
自己資本比率	13.20%	12.97%	12.57%	12.30%	12.07%
自己資本(億円)	3,356	3,388	3,398	3,387	3,329
リスク・アセット等(億円)	25,422	26,105	27,026	27,535	27,577

2. 株主還元の方針

配当政策は、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いる。

具体的には、原則、安定的に1株10円/年のお支払いをする普通配当金などの年間配当金と、自己株式の取得額の合計額について、連結の親会社株主に帰属する当期純利益の40%を目処としている。

'22/3期の配当は、中間・期末ともに当初予想通りの普通配当金5.0円/株の見込み。

総還元性向の導入

総還元性向
⇒40%を目処

$$\text{総還元性向} = \frac{\text{年間の配当金総額} + \text{自己株式の取得額}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$$

業績連動配当制度

配当金

=

普通配当金

1株あたり
年間**10円**を予定

+

業績連動配当金

通期の「親会社株主に帰属する当期純利益」が150億円を上回る場合に、その超過額の30%を目途にお支払いする予定

配当実績および配当予想

