

第20回 インフォメーション・ミーティング資料 (2022年3月期決算・2023年3月業績予想)

2022年6月2日



(東証プライム市場・札証：8524)



I 決算ハイライト・収益計画

1	2022年3月期 連結決算サマリー	P1
2	2023年3月期 収支計画	P2

II 経営戦略

1	中期経営計画「共創の深化」	P3
2	全体戦略（グループ総合力～HKP）	P4
3	全体戦略（グループ総合力～北洋証券）	P5
4	コンサルティング戦略（リテール～預り資産）	P6
5	コンサルティング戦略（リテール～個人ローン）	P7
6	コンサルティング戦略（法人～道内事業向け貸出）	P8
7	コンサルティング戦略（法人～ソリューション）	P9
8	デジタル戦略	P10
9	人財戦略	P11
10	生産性向上戦略	P12
11	アライアンス戦略	P13
12	有価証券運用	P14
13	信用コスト・開示債権	P15
14	ESG、SDGsへの取組み	P16・17

III 資本・配当政策

1	政策保有株式について	P18
2	自己資本比率について	P19
3	株主還元の方針	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. 2022年3月期 連結損益サマリー

'22/3期は、利回り低下による貸出金利息の減少や銀行間手数料変更による役務取引等利益の減少を預け金利息の増加や経費削減でカバーし、コア業務純益は57億円増加。前年に大きく計上した有価証券売却益の反動減がある一方で、信用コストが低水準で推移したことから、経常利益は34億円増加、当期純利益は23億円増加と、ともに2期連続の増益。

貸出金利息は利回り低下により前年比5億円減少するも預け金利息の増加により、資金利益総体は増加。

役務取引等利益は、銀証連携強化により、投信および保険商品の販売手数料は増加するも、為替手数料の減少と住宅ローン増加に伴う団信保険料の増加により減少。

経費は、業務委託費やBIBによる店舗関連費用など幅広い項目の削減が奏功し前年比29億円の減少。

	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 実績	前年同期比
1 連結コア粗利益	882	860	888	+28
2 資金利益	656	647	678	+30
3 貸出金利息	579	581	575	▲5
4 有価証券利息配当金	91	76	77	+1
5 預金等利息(▲)	3	2	1	▲0
6 その他資金収支	▲9	▲7	25	+33
7 役務取引等利益	181	166	162	▲3
8 その他業務利益	44	46	47	+1
9 経費(臨時処理分除く)(▲)	698	678	648	▲29
10 連結コア業務純益	183	181	239	+57
11 除く投資信託解約損益	182	181	239	+57
12 信用コスト(▲)	37	85	34	▲50
13 有価証券関係損益	▲42	57	▲29	▲87
14 連結経常利益	127	157	192	+34
15 親会社株主に帰属する当期純利益	75	94	117	+23
16 連結コアOHR	79.21%	78.90%	73.05%	▲5.85%
17 連結ROE	1.84%	2.23%	2.75%	+0.52%
18 単体ROE	2.08%	2.15%	2.68%	+0.53%

・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. 2023年3月期 収益計画

【連結】	2022/3期 実績	2023/3期 計画	前年比
連結コア粗利益	888	851	▲37
経費(臨時処理分除く)(▲)	648	675	+26
連結コア業務純益	239	175	▲64
除く投資信託解約損益	239	175	▲64
信用コスト(▲)	34	41	+6
経常利益	192	139	▲53
親会社株主に帰属する当期純利益	117	76	▲41

(億円)

- ① 市場金利低位継続で貸出金利息は13億円減少
- 貸出金平残は約1,740億円増加(年率2.3% ※前年6.9%)
 - 利回りは0.04Pt低下(0.77%→0.73%)
- ② 子会社増益に伴う配当金増加等により、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579億円を追加投資
 - 株式は市況に応じて年間150億円の追加投資
 - 外債は米利上げによる“逆ザヤ”リスク回避を目的に慎重に対応

【単体】	2022/3期 実績	2023/3期 計画	前年比
コア業務粗利益	835	801	▲34
資金利益	694	685	▲9
うち貸出金利息	578	564	▲13
うち有価証券利息配当金	91	101	+10
役務取引等利益	121	106	▲15
経費(臨時処理分除く)(▲)	615	638	+22
コア業務純益	220	162	▲58
除く投資信託解約損益	220	162	▲58
信用コスト(▲)	32	30	▲2
有価証券関係損益	▲29	▲7	+22
経常利益	178	141	▲37
特別損益	▲10	▲28	▲17
法人税等調整額等(▲)	57	34	▲23
当期純利益	110	79	▲31

- ③ 為替手数料引下げや、住宅ローン伸長に伴う団体信用生命保険料の増加により、役務取引等利益は減少
- 為替手数料7億円減少、団信保険料6億円の費用増加
- ④⑤ システム共同化に伴う一過性の費用増加、損失
- 経費20億円増加、資産計上に係る消費税等税金14億円増加
 - データ移行および現システム除去費による損失22億円計上

中期経営計画との乖離と要因

主要経営指標	中計	23/3見込み	乖離
経常利益【連結】	158億円	139億円	▲19億円
当期純利益【連結】	105億円	76億円	▲29億円
ROE【連結】	2%程度	1.8%程度	▲0.2%Pt

- ⑤
- システム共同化費用が当初計画よりも増加
 - コロナ等想定外の事象により生じる有価証券関係損益の下振れ

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2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」は物件費を中心とした経費削減と預け金利息増加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は計画で掲げた12%台維持を達成。効率性の目標であるROEおよびコアOHRは前年比良化するも低水準との認識は変わらず。道内貸出シェアは、法人・個人ともにシェアが伸長しており、前年比+0.3Pt上昇。

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

コンサルティング戦略

②デジタル化を中心とした取引の間口拡大と効率化

デジタル戦略

③深度あるコンサルティングの実現に向けた人財育成

人財戦略

④生産性向上とコスト削減へ向けた取組みの加速

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	'21年度実績（前年比）	'22年度計画(長期目標)
経常利益（連結）	192億円（+34億円）	139億円
当期純利益（連結）	117億円（+23億円）	76億円
自己資本比率（連結）	12.53%（+0.12%）	12%程度
ROE（単体）	2.68%（+0.53%）	2%程度(5%以上)
コアOHR（単体）	73.65%（△6.76%）	83%程度(70%以下)
道内貸出シェア※（単体）	33.1%（+0.3%）	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。シェアは8月末時点。

2. 全体戦略 ～グループ総合力【HKP】～

全体戦略においても、お客さまの多様なニーズや様々な悩み・課題の解決のため、グループの総力を結集して取り組むこととしており、主要な子会社2社との連携を紹介。

1社目は、完全子会社化から2年が経過した、法人コンサル会社のHKP(北海道共創パートナーズ)。

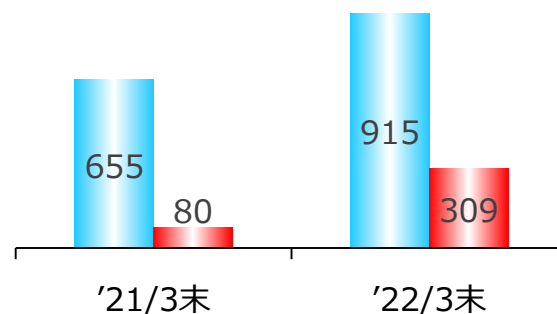
銀行からの出向者をはじめ、専門スキルを有したスタッフの拡充等により、業績は増収増益にて推移。銀行からの紹介先数・成約件数、コンサルティング契約件数や手数料も着実に増加。

本年4月にはHKPが運営する「北洋事業承継ファンド」を通じ、お取引先に全額出資。経営人材の招聘といった、事業承継ニーズに留まらない、トータルでのコンサルティングを実現。

HKPとの連携による取組み

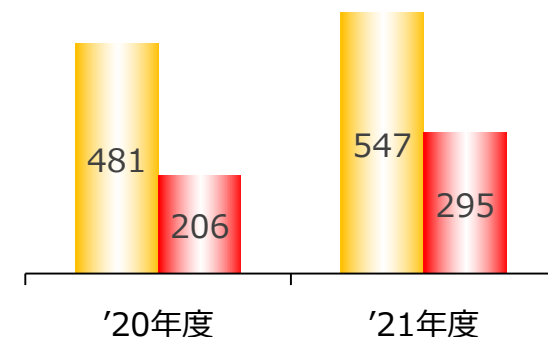
HKP業績推移 (百万円)

■ 営業収益
■ 当期純利益



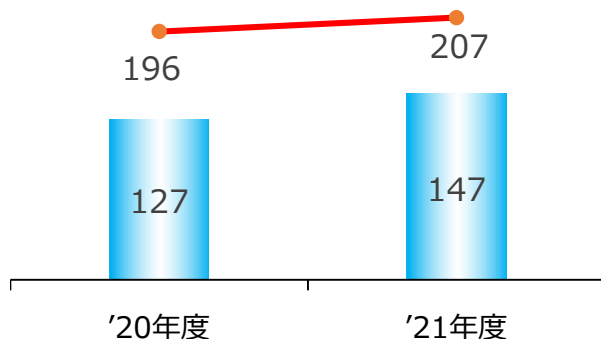
HKPへの紹介先数・成約件数

■ HKPへの紹介先数 (件)
■ 成約件数 (件)



コンサルティング成約件数・手数料

■ コンサルティング成約件数 (件)
● コンサルティング成約手数料 (百万円)



事業承継ファンドの活用

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 (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

3. 全体戦略 ～グループ総合力【北洋証券】～



2社目は北洋証券との連携。

銀行からの営業職出向者を前年7名から17名に拡充。業績も2期連続で黒字決算を達成。

銀証による連携強化が着実に進んでおり、紹介成約数・手数料は増加基調。

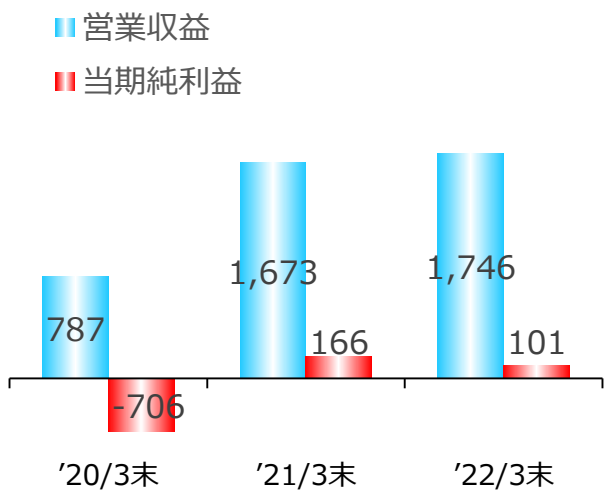
「銀行+証券合算」の預り資産残高は、年明けからの市況の低迷が続いているなか、前年を上回る残高を積み上げている。

預り資産手数料50億円と前年比+4億円。銀行が32億円と前年比+4億円、証券が17億円と前年比微増。昨年の株式市場の回復の影響から資産運用ニーズの高まりにより投資信託や保険の販売が増加。

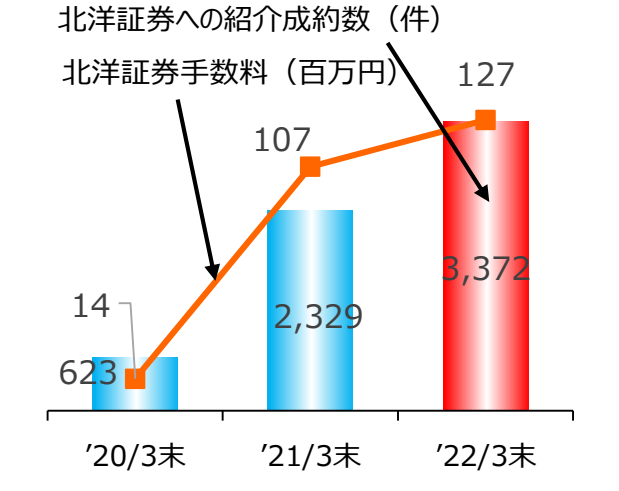
引き続き、「銀行」+「証券」の連携を深めお客さまのニーズに沿った提案を継続して。

北洋証券との連携強化による取組み

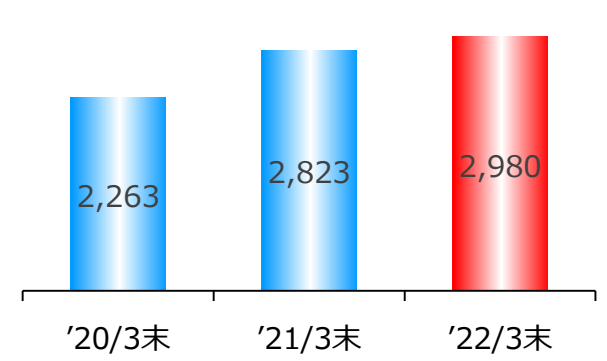
北洋証券業績推移 (百万円)



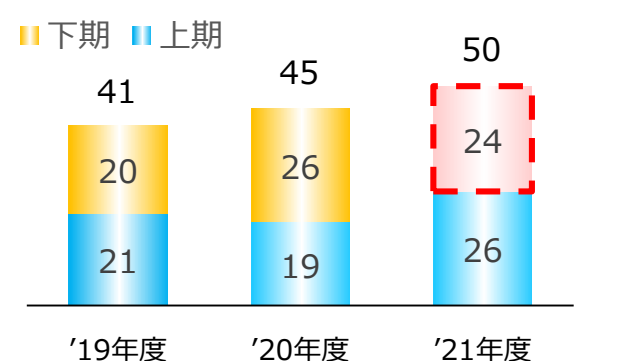
紹介成約数・手数料



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 北洋証券の手数料を合算

4. コンサルティング戦略 <リテール～預り資産>

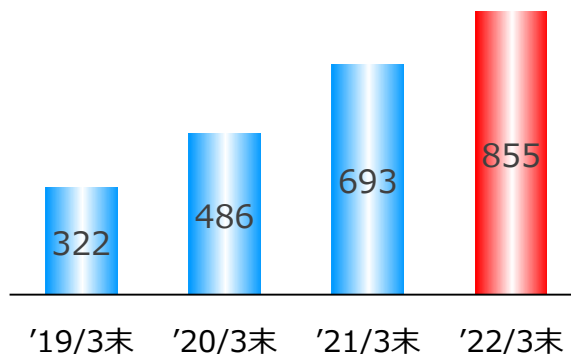
資産形成・資産運用の取組み

銀行本体の預り資産の取組みでは資産形成層を中心とした長期分散投資ニーズへの提案に注力。

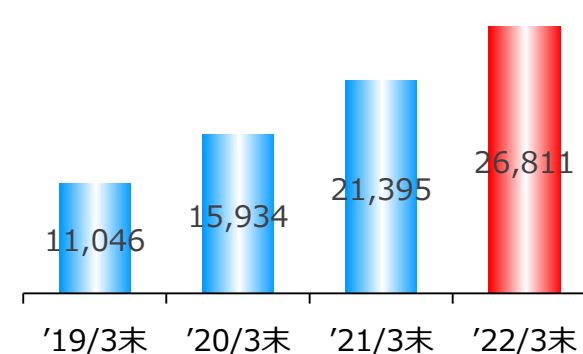
投信積立の月間積立額は、22年3月末時点で8.5億円まで増加。つみたてNISA口座数は、年間5千件増加、iDeCo契約件数も年間3千件増加しており、どちらも地域銀行の中ではトップクラスの件数。

2021年12月には顧客に代わって資産を運用するファンドラップを導入。毎月の積立や退職金などのまとまった資金の運用だけでなく、引き出しながら運用するプランも提供。継続的なアフターフォローにより、お客さまのニーズの変化に合わせたコンサルティングを行うことが可能。

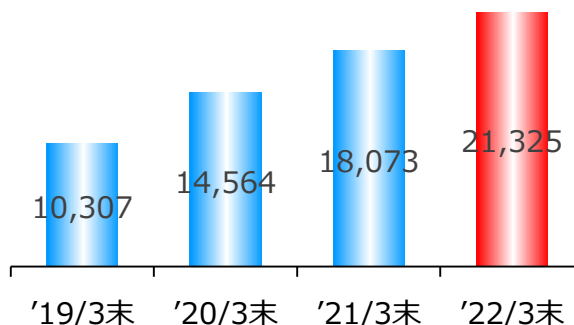
投信積立 月間積立額 (百万円)



つみたてNISA口座数累計 (件)



iDeCo契約件数累計 (件)



投資一任サービスの取扱いを開始

「北洋証券ファンドラップ
ON COMPASS+」

- お客さまのライフプランや資産運用の考え方にに基づき、最も適切と考えられる資産配分を提案、運用を管理。
- 定期的な見直しも行き、タイムリーにニーズに対応。
- '21/12月にサービス開始後、約3か月で66件/238百万円の残高実績

5. コンサルティング戦略 <リテール～個人ローン>

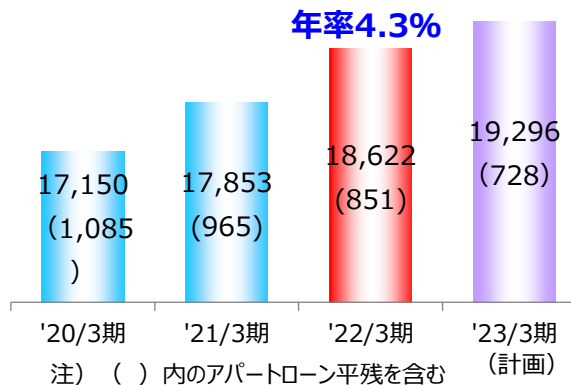
個人ローンの大半を占める住宅ローンでは、新築案件の取込みなどにより、平残は順調に推移。

道内における住宅ローンのシェアは、40%超を維持しており、さらなるシェアアップに向け、札幌中心部の活況なマンション需要の取込みなども含め、住宅業者との接点強化を継続していく。

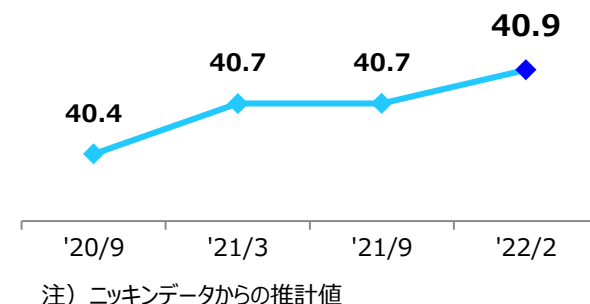
多様化した働き方やライフスタイルなどのニーズに対応するため、ローン商品の拡充を継続。消費性ローン主力商品である車・教育・リフォームの各種申込・契約手続きを来店不要・非対面化
北海道への移住・定住の促進、地域のSDGsにも貢献する道外居住者向けセカンドハウプランの取扱いを順次開始。

住宅ローンの取組み

住宅ローン貸出平残（億円）



道内住宅ローン貸出シェア (%)



ライフスタイルに合わせた新たな取組み

・北洋WEB完結型リフォームローン

New



- ◆ WEBサイト上で**24時間365日対応**（'21/12～）
消費性ローン主力商品のすべてが来店不要・非対面のWEB完結型で利用可能に

・道外居住者向けセカンドハウプラン

～道内初～



- ◆ **道外居住者**を対象としたセカンドハウス取得資金（'22/3～）
北海道移住・定住の促進、関係人口*の創出による**地域振興**
* 移住した「定住人口」でもなく、観光に来た「交流人口」でもない、地域と多様に関わる人々

6. コンサルティング戦略 <法人～道内事業者向け貸出>



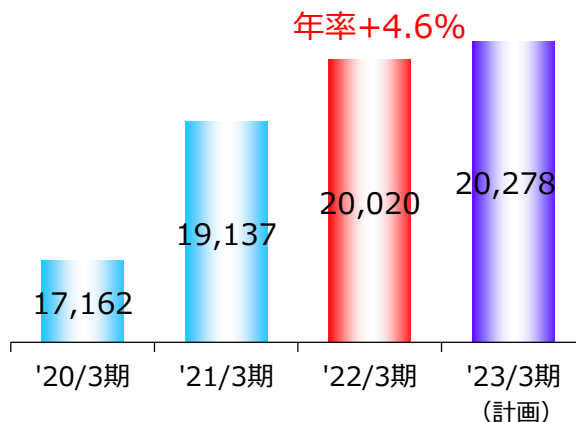
道内中小企業貸出平残はコロナ関連融資の伸びが落ち着いてきたこともあり前年の伸び率から鈍化したものの、年率+4.6%。貸出金利も貸出平残の増加により前年を上回る実績を確保。

道内中小企業向け貸出のシェアについては前年対比0.2Pt上昇。お客様のニーズや課題に対してスピード感のある各種提案を実施し、他行との差別化によりシェアアップを図る。

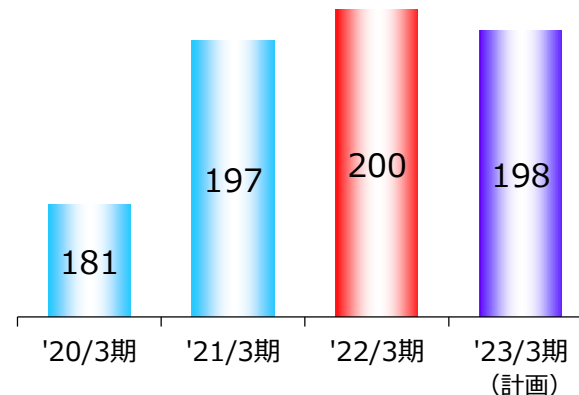
事業性理解の取組みを深化させていく一つとして「法人よろずミーティング」による取組みを強化。WEBによる本部と営業店の個別会議を随時開催し、資金支援および本業支援に関する課題やニーズを共有し、タイムリーに対応。
 '21年度は、他行メイン先を含め1,030先を実施し、約3,400件の商材を確保。

貸出支援の取組み

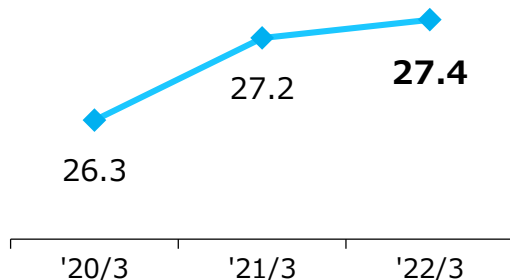
道内中小企業 貸出平残 (億円)



道内中小企業 貸出金利 (億円)

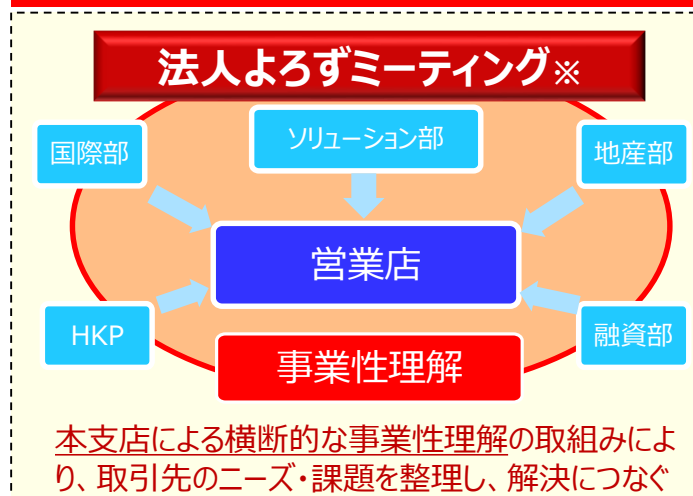


道内中小企業貸出シェア (%)



※当行の推計値

事業性理解の取組みを深化



※ WEBによる本支店間の個別対話

7. 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堅調に増加。当年度は約3,300先を実施し、計画通りの水準。今年度は2,200先の実施を計画。

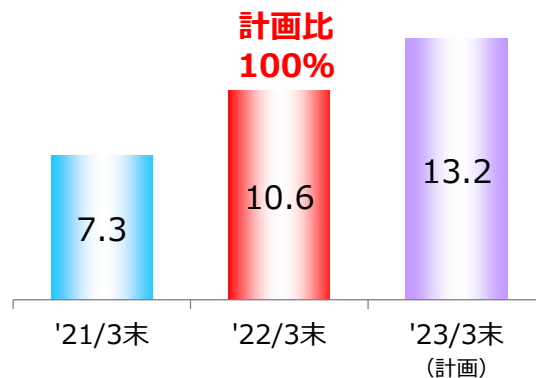
事業性理解を起点とした深度ある対話を行い、引続きお客さまの現状理解と将来像の共有を図り、課題解決に取り組む。

法人役務手数料は、私募債や北海道共創パートナーズの取組みが寄与し計画達成。今年度は前年並みを維持する計画。

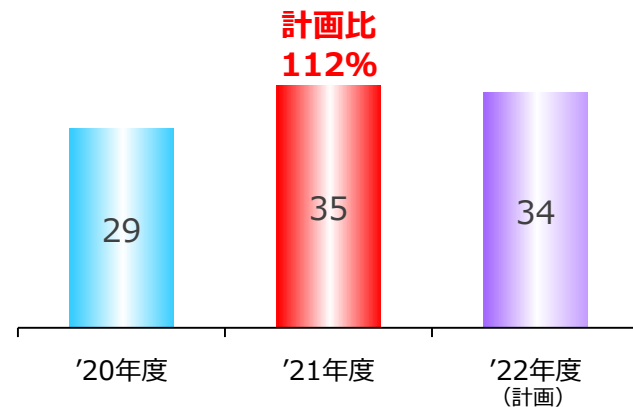
事業承継やM&Aへの取組みは重要テーマの一つ。北海道は、経営者の高齢化に伴う後継者不在率が70%超と全国で最も高い地域。引き続き、北海道共創パートナーズとの連携の他、札幌市、道内金融機関とも連携し地域の課題として積極的に取り組む。

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)

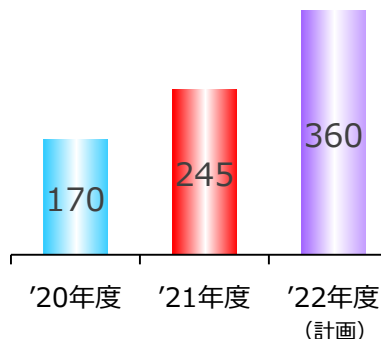


KPI 法人役務手数料※1 (億円)



※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

事業承継・資産承継取扱状況※2 (件)

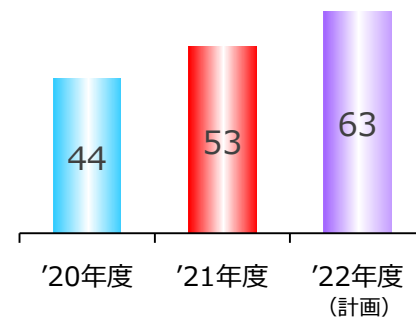


事業承継に係る連携協定



'22年4月に「事業承継支援に係る連携協定」を北海道銀行・北海道信用金庫・札幌市と締結。

M&A受託状況 (件)



※2 本部が直接関与している事業承継・資産承継取扱件数

8. デジタル戦略

デジタルサービスの拡充

'23/1の基幹系システム共同化を控える一定の制約の中、可能な範囲で、スマートフォンを中心としたデジタルサービスの利便性向上に努めている。

「ほくようスマート通帳」は、非対面ニーズの高まりなどに対応し、順調に伸長し、累計28万件を超える状況。

各種アプリ利用時に必要な「ほくようID」の登録数もスマート通帳に比例し増加中。

ほくよう口座開設サービスをeKYCを活用した仕組みに更改し'22/2から開始。申込みから口座番号のご案内まで最短1日を実現。

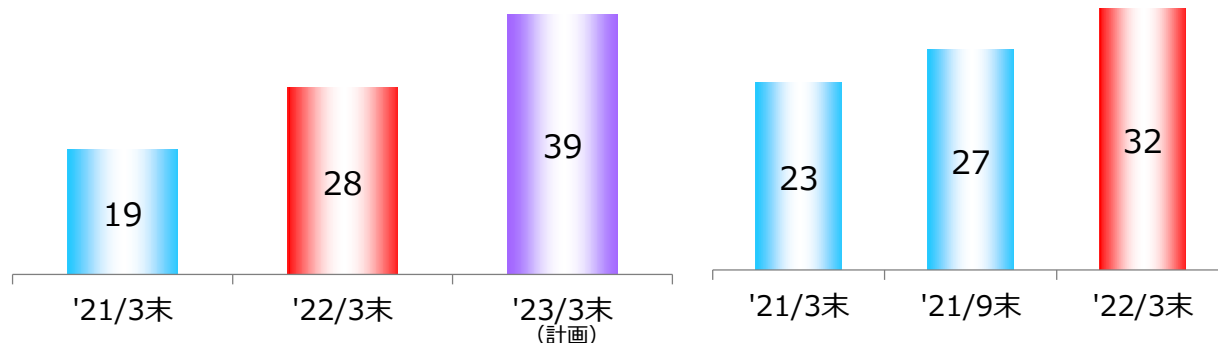
今後のデジタルサービスでは、上記スマート通帳も含め、リテール取引への連携を一元化したアプリの取扱いを'22/6より開始予定。

法人向けポータルについても検討を開始しており、システム共同化以降に導入予定。

KPI

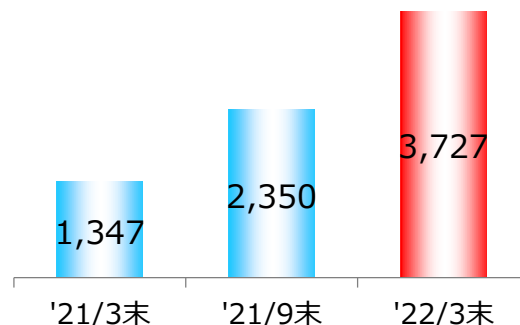
ほくようスマート通帳申込数※1
(万件) (累計数)

ほくようID申込数 (万件)
(累計数)



※1 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）

ほくよう口座開設サービス※2 (件)



※2 '22/3末にはweb口座開設サービス含む

今後の新たなサービス

ポータルアプリの取扱開始
('22/6予定)

◆ 各種リテール取引への
連携を一元化

PUSH通知

店舗・ATM検索

サービス一覧
(セミナー案内等)



※画像はイメージです

9. 人財戦略

深度あるコンサルティングの実践に向け、高い対話力・コンサルティング力を有する人財の育成を継続。

アドバイザー業務、法人業務に関わる計5つのエキスパート研修を新設するなど、対話力やコンサルティング力向上のための研修メニューを拡大。

スキルマップ新設に合わせてeラーニングカテゴリーを整備するとともに、スキル向上研修も継続実施。

外部トレーニー制度や本部職員への公募、教育出向の拡充などにより、本部・営業店ともに、より専門性の高い人財の育成を拡大。

「エキスパート」職位を新設し、システム・証券分野の専門人財の中途採用を実施。

タレントマネジメントシステムを利用した1on1ミーティングの実施や社内SNSの導入により、行内コミュニケーション活性化をすすめている。

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

✓ 人財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による高度人財の育成（'21年度436名）
- ⇒スキルマップ新設、eラーニングカテゴリー整備、業務スキル向上研修の実施（'21年度460名）
- ⇒トレーニー・公募制度の拡充、外部研修出向の拡大（'21年度54名）

✓ 「エキスパート」職位の新設

- ⇒高度な専門知識・スキルを有する人財のためのキャリアパス明示、中途採用での活用

今年度の新たな取組み

- ✓ **自主的な学びへのサポート強化**
⇒挙手制による研修や本部・外部トレーニーの拡大、資格取得や自己啓発へのサポート強化
- ✓ **高度専門人財の育成と確保**
⇒高度専門人財の長期育成プランの実施と中途採用の拡大
⇒将来の経営人財育成の仕組みづくり

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

✓ 1on1ミーティング

- ⇒開始5か月で延べ2,498回実施。実施者の満足度は高く、コミュニケーション活性化に寄与



スマホを利用し「1on1」（コロナ感染防止）

✓ 社内SNS導入

- ⇒28CH開設、1年間で約300件の投稿。コメント(1.2千件)・スタンプ(19千件)と取組が定着



仕事と子育て両立パパ！（社内SNSで育休推奨）

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 ⇒ '22/3時点30.6%)

- ⇒法人部門（融資・渉外）を担う女性担当者の計画的な育成を継続

✓ 男性の育児休暇・休業等取得率の向上 (目標65%以上 ⇒ '22/3時点100%)

- ⇒産後8週間以内に計2週間の取得を推奨「男性版産休(サンキュー)キャンペーン」実施

10. 生産性向上戦略

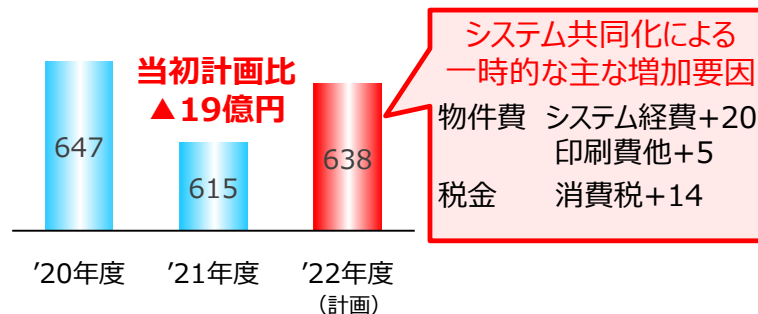
経費支出は業務内製化に伴う業務委託費の減少やこれまで進めてきたBIB（ランチインランチ）などによる店舗関連費用の減少などにより計画を上回る削減を達成。'22年度は、システム共同化による事前準備や稼働に伴う費用負担が増加することから前年を上回る計画。

店舗集約(BIB)は、中計期間3年間で行う予定を1年前倒し、2年間で22店舗実施済み。ATMの見直しは、'20～'21年度で204台実施済み。今年度は、システム共同化を控えており「BIB」「ATM見直し」は一時休止。

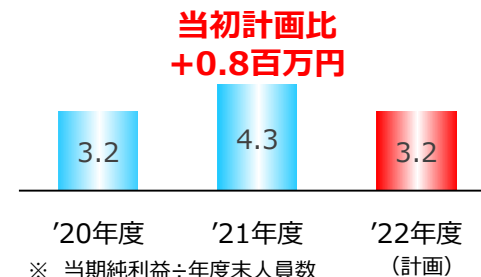
お客さまの生産性向上サポートとして、浦河町に「AIRPOST口座振替受付サービス」を提案し、採用。町民の皆さまの利便性向上と、浦河町庁舎の事務効率化、税公金収納の口座振替推進を実現。

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)



店舗・ATMの効率運営の取組み

	BIB※	ATM見直し
中計期間予定数	20店舗程度	250台程度
22/3末 実施数	22店舗	204台
経費削減効果	356百万円	250百万円

今後の取組み

- 23年1月のシステム共同化を控え、BIBの実施やATMの拠点廃止等の見直しは一時休止。

※ BIB:ランチ・イン・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

DXによる生産性向上のサポート



- 浦河町でAIRPOST※口座振替受付サービスが採用されました～地方銀行として初、道内自治体のDXをサポート～
 ⇒'22年4月より各種税金、水道料などの北洋銀行での口座振替を「AIRPOST口座振替受付サービス」により受付。
 ⇒利用者さまはスマホで「いつでも、どこでも、すきなときに」手続きが可能となり、事業者さまはペーパーレス化により事務負担が軽減。口座振替の推進による現金事務の削減にも効果。

※ トップラン・フォームズ株式会社が運営するスマートフォン向けサービス

11. 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96兆円や個人・法人の顧客数もメガバンクに匹敵する規模。

'23/1の基幹系システムの共同化に向けては、先行行とも連携しながら、営業店・本部の研修が本格化。

'21/10にTSUBASAアライアンス(株)内に事業戦略部を新設。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。

'22/4にTSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言を発表。



～TSUBASAアライアンス～

- 各地域トップ地銀による広域連携
- 総資産96兆円とメガバンクに次ぐ規模 (2022/3時点)

基幹系システムの共同化

- '23/1移行に向けた研修本格化

TSUBASAアライアンス株式会社

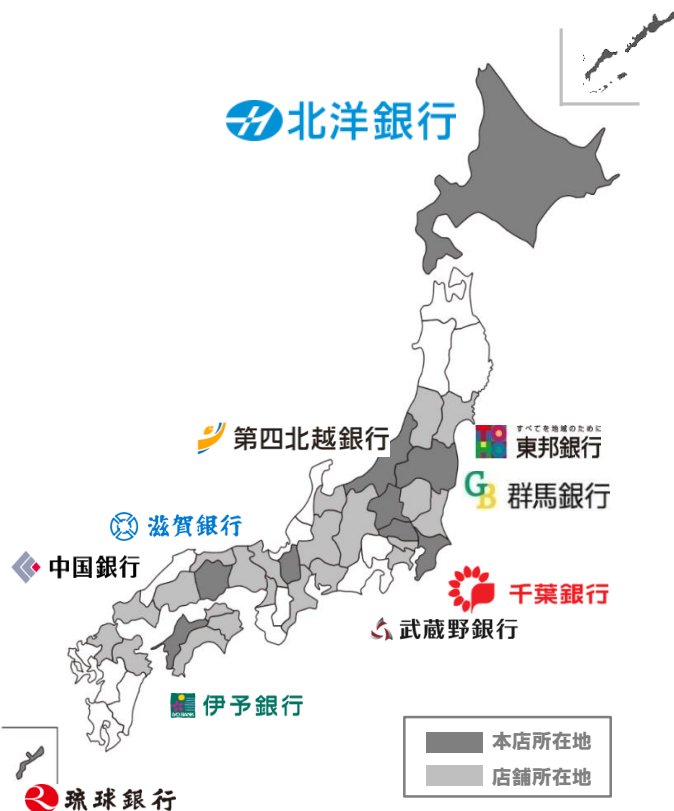
- 各行に共通する重要課題への対応、業務の集約
- 各行が先行開発した先進的サービス・機能の横展開

事業戦略部('21/10～)

AMLセンター('20/10～)

TSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言('22/4)

- 地域の持続的な成長を実現するため、ダイバーシティ&インクルージョンを競争力の源泉と位置づけ、積極的に取り組んでいくことを宣言



12. 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。

円債は10年国債の一部売却し、残存期間7年程度の地方債を購入し残高はほぼ横ばいとなる。
 外債は上期に米国債を中心に短期化入替売買を実施。下期は米金利の上昇により購入を見送り、一部売却を実施。
 株系資産としてETFの平準買いを実施。

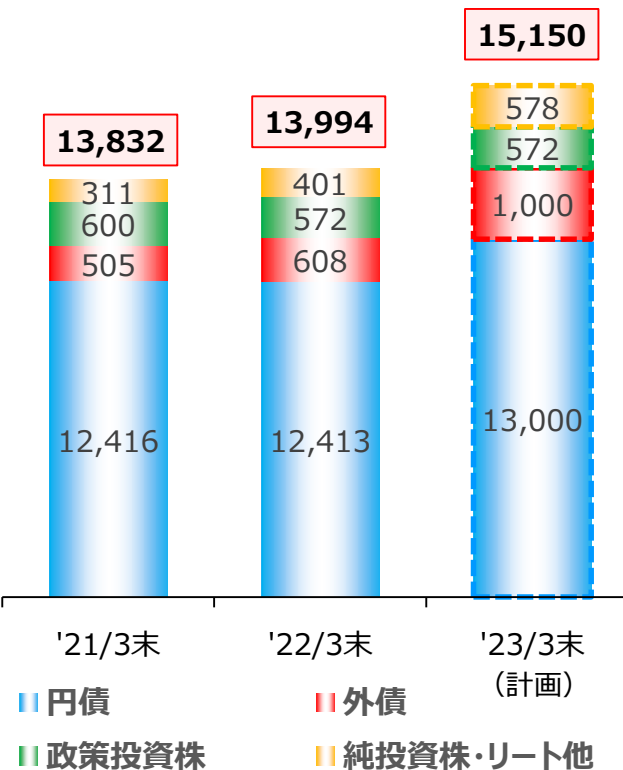
デュレーションは円債が7.42年、外債が4.25年とそれぞれ短期化。

22年度は、外債の積上げを計画しているが、外部環境や金利動向の落ち着きを見定めて慎重に対応。

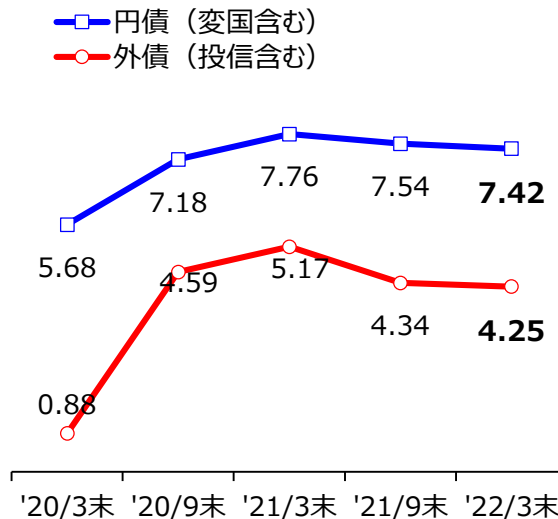
基本方針である「ローリスク運用」を引続き遵守

- 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)



債券デュレーション (年)



※譲渡性預金、投資事業組合向けを除く

13. 信用コスト・開示債権

信用コストは、企業倒産数が落ちて推移していることもあり前年比47億円減少の32億円。

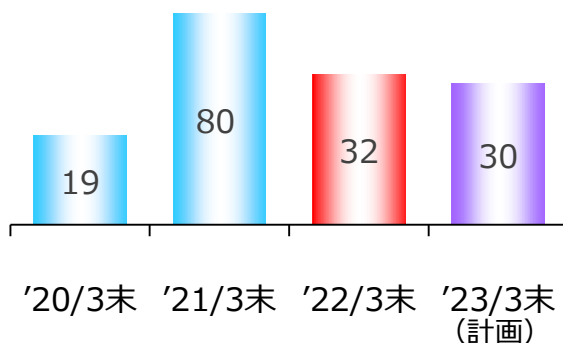
その中でも予防的引当については、昨年同様実施し当年度30億円の予防的引当を実施。この2年間で108億円実施。

今年度は、今後のコロナ禍の状況や資材・資源の価格状況などによっては、変動する可能性があるが、当年度並みの30億円を見込む。

一方、開示債権額は、コロナの影響を受けたお取引先への支援もあり微増となっているが、開示債権比率は0.84%と引き続き高い健全性を確保。

21年度同様に予防的引当を実施

信用コスト（億円）



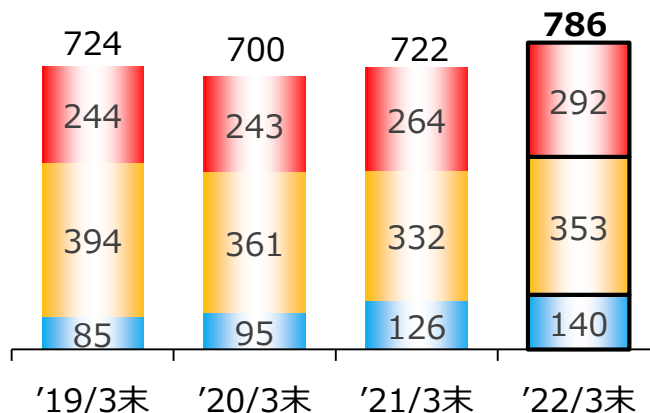
予防的引当の状況（億円）

	'21/3	'22/3
予防的引当実施額	78	30
うち個社別に債務区分を見直し	48	30

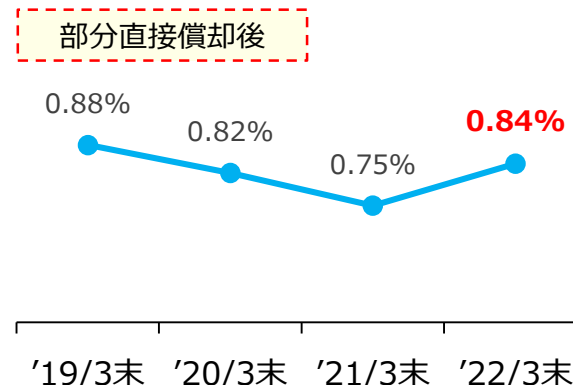
2年間で108億円の
予防的引当実施

開示債権・開示債権比率は、低水準を維持

開示債権額（億円）



開示債権比率 (%)



■ 要管理債権 ■ 危険債権 ■ 破産更生等債権

14. ESG、SDGsへの取組み①

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、CSR基本方針を発展的に見直し、2021年5月に「サステナビリティ方針」を策定。この方針のもと「ESG取組方針」および「SDGsに係る重点取組テーマ」を掲げ、さまざまな活動に取組んでおります

サステナビリティ方針（'21/5）

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。

①お客さまとの共通価値の創造



⇒道内経済の持続的成長に貢献

当行が取り組むべきESG地域金融の形

➤ お客さま・地域のサステナビリティ実現をサポート

事業性理解

	過去	現在	未来
財務項目	従来の評価		
非財務項目			
ESGの評価			

伴走支援

資金支援	本業支援
<ul style="list-style-type: none"> ほくようサステナブルローン グリーンローン サステナビリティ・リンク・ローン サステナブル経営支援ローン 宣言先向け融資商品（開発中） 	<ul style="list-style-type: none"> ほくようサステナブル経営支援サービス SDGsコンサルティング SDGs宣言サポート
各種ソリューション	

SDGs宣言サポート

- 申込累計：266社
- 成約累計：184社
- ※22/3末時点

➤ ESG要素（非財務項目の深堀）に着目した事業性理解に基づき、伴走支援（資金支援や本業支援）を行うことで、お客さまの「リスクの最小化」と「機会の最大化」を図り、お客さま・地域のサステナビリティ実現をサポートする。

14. 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

脱炭素経営に向けた取組みサポート

- ▶ 経営者向けに脱炭素経営の取組みや進め方について解説する「脱炭素WEBセミナー」を開催。約280名参加。
- ▶ ビジネスマッチング先に企業活動における温室効果ガス排出量の算定・可視化をサポートする先を追加。

SDGs (工) 私募債

- ▶ 環境に配慮した取組みを行っているお取引先をサポートする私募債（旧北洋エコボンド）。
- ▶ 21年度発行額：**221件・163億円発行**

経済産業省「GXリーグ基本構想」への賛同

- ▶ 当行が実現を目指している2050年カーボンニュートラルに向け、経済産業省が公表している「GX(グリーントランスフォーメーション)基本構想」の趣旨が合致していることから、2021年3月に賛同を表明。

③ 医療福祉



⇒医療福祉の充実に貢献

SDGs (医療応援) 私募債

- ▶ 私募債の発行額の一部を、北海道等を通じ道内医療従事者へ寄付
- ▶ 21年度発行額：**49件・30億円発行**

④ 教育文化



⇒質の高い教育文化振興に貢献

SDGs (教育) 私募債

- ▶ 2021年10月から取扱いを開始
- ▶ 21年度発行額：**29件・18億円発行**
- ▶ 発行額の一部相当額で、SDGs金融教育教材を作成し、北海道の小学生にSDGs教育教材「SDGsをさがせ！」を作成



成年年利引き下げを踏まえた金融教育の促進

- ▶ 2022年4月から「ほくよう金融プロジェクト」を開始。道内大学生向け講義や高校教員を対象としたセミナーなどを開催し、今年度の対象者は延べ1万人が目標。

⑤ ダイバーシティ



ワーケーションの普及・促進支援

- ▶ 新しいワークスタイル(旅先で働く)、宿泊・飲食(売上貢献)、交流人口増加による地域活性化を目的
- ▶ 21年度、日本航空(株)と連携し美幌町・長万部町・鶴居村でモニタリング実施

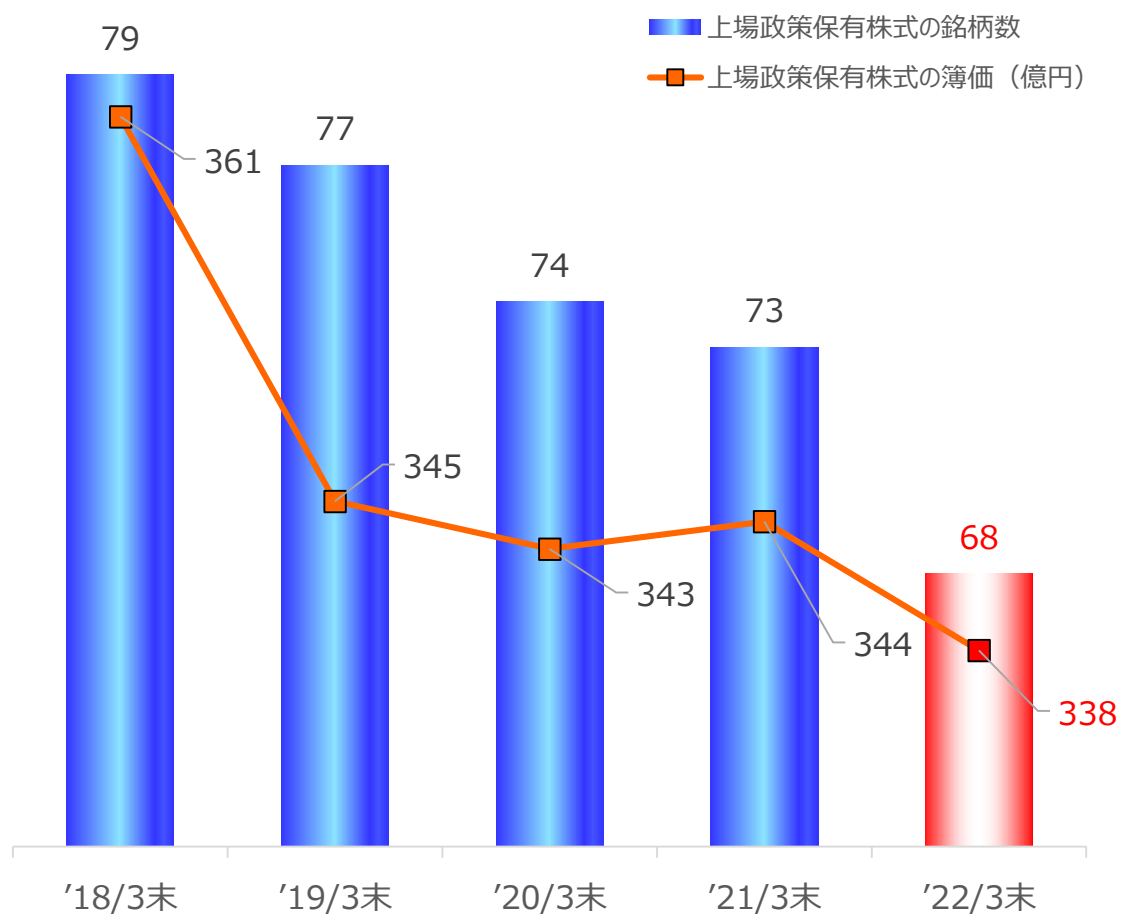
鶴居村ワーケーション
モニターツアー

1. 政策保有株式について

当行は、上場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、上場政策保有株式を保有しない方針としており、簿価および銘柄数は縮減一途。

当行は銀行業の公共性に鑑み、経営の健全性確保の観点から、政策保有株式については、今後も個別銘柄毎に保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、定期的に保有適否の検証を行っていく。

上場政策保有株式の簿価と銘柄数の推移

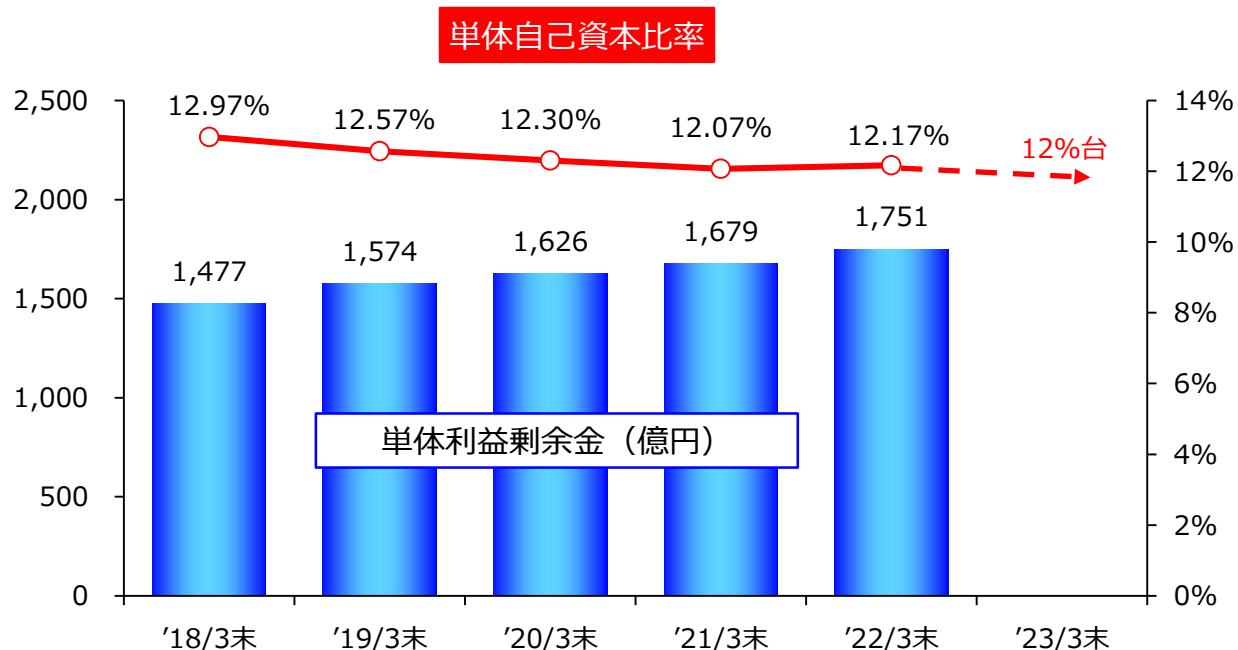


2. 自己資本比率について

バーゼルⅢ (FIRB)

'22/3末の単体自己資本比率は、利益剰余金の積上げなどにより12.17%と前年同期比0.1%上昇し、引続き高い水準を維持。

'23/3末は、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)	'18/3末	'19/3末	'20/3末	'21/3末	'22/3末
自己資本比率	12.97%	12.57%	12.30%	12.07%	12.17%
自己資本(億円)	3,388	3,398	3,387	3,329	3,393
リスク・アセット等(億円)	26,105	27,026	27,535	27,577	27,869

3. 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期において、自己株式の取得を3期ぶりに実施。取得株式364万株・取得価格総額8億円分を実施。

'23/3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

$$\text{総還元性向} \Rightarrow 40\% \text{を目処} = \frac{\text{年間の配当金総額} + \text{自己株式の取得額}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$$

業績連動配当制度

$$\text{配当金} = \text{普通配当金} + \text{業績連動配当金}$$

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

	純利益 (億円)	普通配当金 (円)	配当金総額 (億円)	自己株取得 (億円)	総還元性向
'19/3期	141	10	39	17	40%
'20/3期	75	10	38	-	52%
'21/3期	94	10	38	-	41%
'22/3期	117	10	38	8	40%
'23/3期 (予定)	76	10	38	-	51%