

2025年3月期 会社説明会資料

2025/5/22



ほくほくフィナンシャルグループ°

Hokuhoku Financial Group

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。

2025年3月期決算

損益概要	5～6
資金利益	7
非金利利益	8
経費・与信関係費用	9
自己資本・金融再生法開示債権	10
業績予想・株主還元	11

第6次中期経営計画

パーパスと理念体系	17
Introduction	18～19
Strategy	20～26
Performance Plan	27～41
KGI/KPI	42

前中期経営計画の総括

前中期経営計画の総括（重点指標）	13
前中期経営計画の総括（KPIの状況）	14
前中期経営計画の振り返り	15

参考資料

損益概要	44～45
預金・NCD	46
貸出金	47
有価証券	48

2025年3月期 決算概要

貸出金利息を中心に本業収益が好調に推移し、連結当期純利益は期初業績予想を大幅に超える着地

- 利回りの改善を主因に、貸出金利息は前期比126億円増加、有価証券利息も53億円増加
- 人的資本やシステム、本部ビルや店舗など将来に向けた戦略的投資を継続しており経費は28億円増加した一方、それを上回るコア業務粗利益を計上し、コア業務純益は大幅な増益（前期比+106億円）
- 連結当期純利益は期初予想を140億円上回る390億円（前期比+160億円）

前中期経営計画 の総括

連結当期純利益など、重点指標の多くは目標を達成

- 主要KPIの多くは目標を達成
- 前中計の重点戦略ごとに課題を整理、さらなる成長に向けて課題解決に取り組む

第6次 中期経営計画

地域・お客さまの課題解決と当社の企業価値向上を共に実現する期間

■ 2027年度目標	(2024年度実績)	
ROE	: 8%台	6.05%
当期純利益	: 550億円	390億円
自己資本比率	: 10%台	10.15%
OHR	: 50%台	60.54%

- 株主還元は、中期経営計画最終年度までに普通株式総還元性向を40%目途に引き上げる

1. 2025年3月期 決算概要

2. 前中期経営計画の総括

3. 第6次中期経営計画

損益概要（連結・2行合算）

[FG連結]	(億円)	業績予想	2024年度	
			前期比	
コア業務粗利益			1,418	201
資金利益			1,125	194
役務取引等利益			266	5
経費（△）			863	28
コア業務純益			554	173
有価証券関係損益			18	116
与信関係費用（△）			75	77
経常利益	[460]		516	283
特別損益			21	△ 4
当期純利益	[350]		390	160
ROE			6.05%	2.39%

[2行合算]	(億円)	業績予想	2024年度	
			前期比	
コア業務粗利益	[1,315]		1,317	128
資金利益			1,135	137
うち貸出金利息			964	126
うち有価証券利息			290	53
役務取引等利益			188	△ 6
経費（△）	[810]		797	21
コア業務純益	[505]		519	106
国債等債券損益			△ 83	230
与信関係費用（△）	[90]		68	81
株式等損益			100	△ 44
経常利益	[430]		472	243
当期純利益	[320]		361	93

※業績予想は2025年2月3日公表値としております。

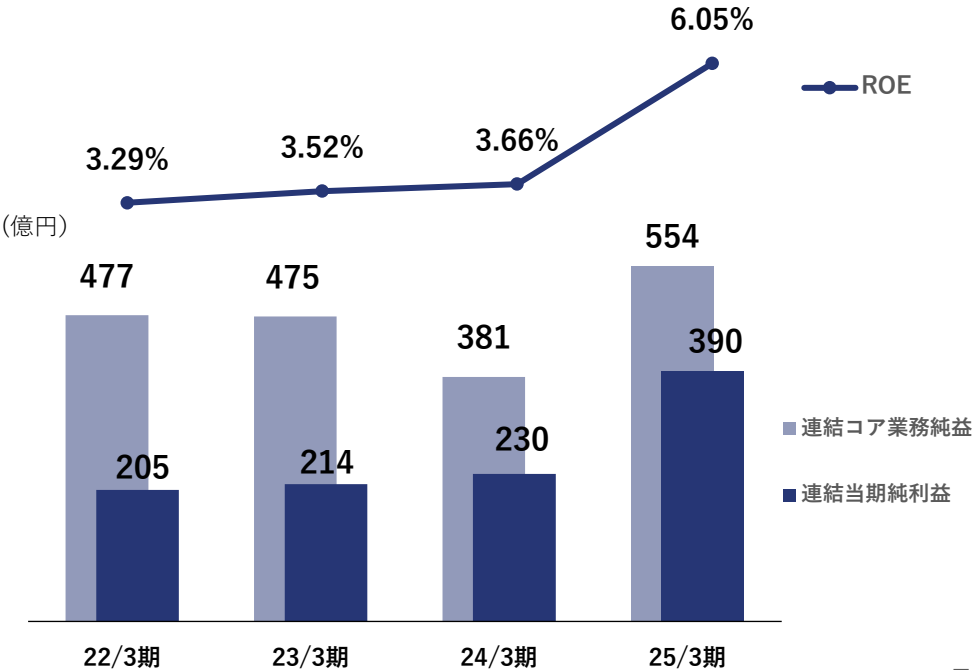
決算のポイント [FG連結]

コア業務純益 554億円（前期比+173億円）

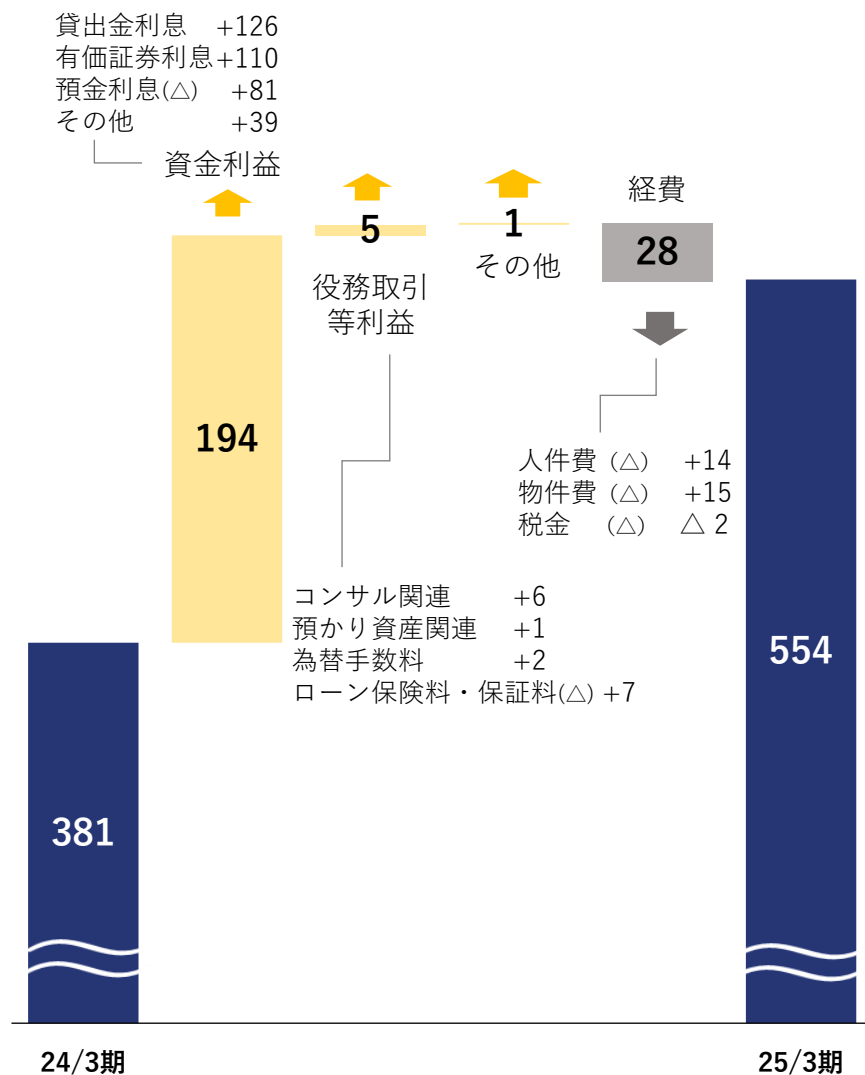
国内金利の上昇により、貸出金や有価証券の利回りが改善し、資金利益は増加。経費は人的資本投資やシステム投資などにより増加したが、コア業務粗利益の増加でカバーし、前期比173億円増加。

当期純利益 390億円（前期比+160億円）

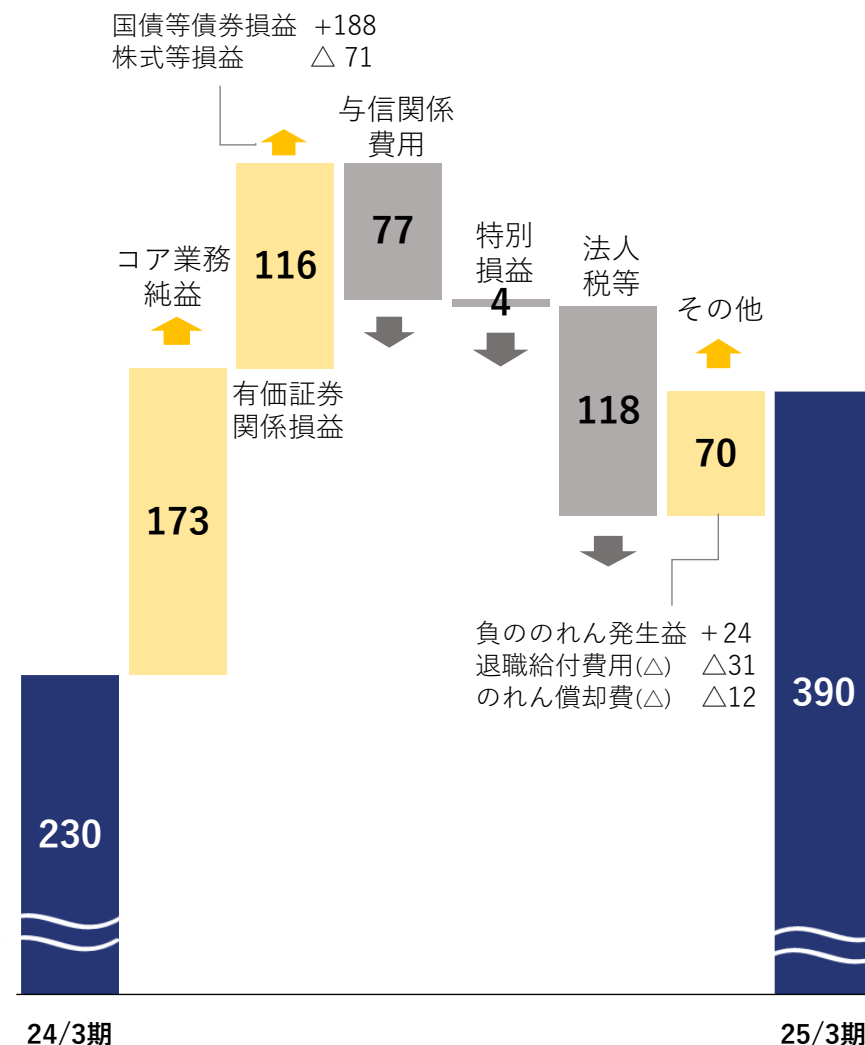
与信関係費用は増加したが、有価証券関係損益が大幅に改善したことで、経常利益は前期比283億円増加。これに伴い当期純利益は期初業績予想（250億円）を大きく上回る390億円の着地。



トップライン[コア業務純益] 増減要因 (億円)



ボトムライン[当期純利益] 増減要因 (億円)



資金利益は、市場金利上昇により、貸出金および有価証券の利回りが改善したことに加え、残高の積み上げも寄与し、大幅に増加。

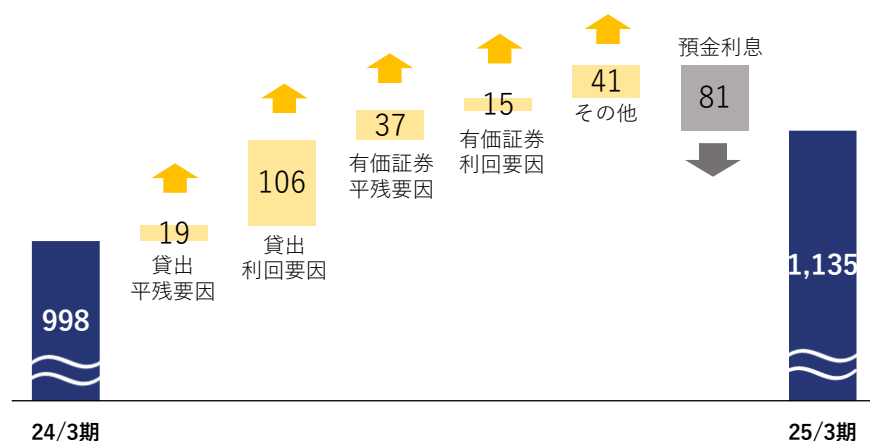
資金利益（億円）

[2行合算]

	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	25/3期	前期比	25/3期	前期比	25/3期	前期比
資金利益	1,135	137	622	88	513	49
うち貸出金利息	964	126	496	75	468	50
貸出金平残	98,728	2,160	54,610	2,500	44,117	△ 339
利回り	0.97%	0.11%	0.90%	0.10%	1.06%	0.13%
うち有価証券利息	290	53	228	64	61	△ 10
有価証券平残	20,484	2,721	11,876	950	8,607	1,770
利回り	1.41%	0.08%	1.92%	0.41%	0.71%	△ 0.35%
うち預金利息（△）	91	81	54	45	37	35
預金平残	140,724	3,814	79,340	2,368	61,383	1,445
利回り	0.06%	0.06%	0.06%	0.05%	0.06%	0.06%

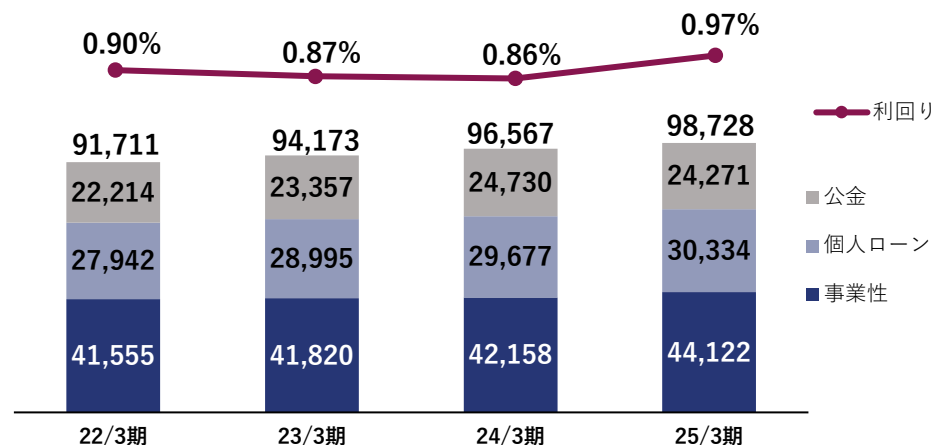
資金利益 増減要因（億円）

[2行合算]



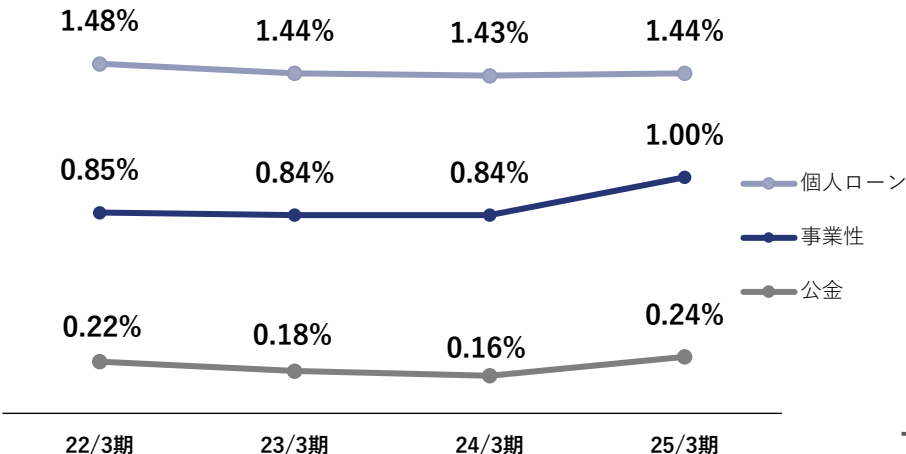
貸出金平残・利回り（億円・％）

[2行合算]



セグメント別貸出金利回り（円貨）

[2行合算]



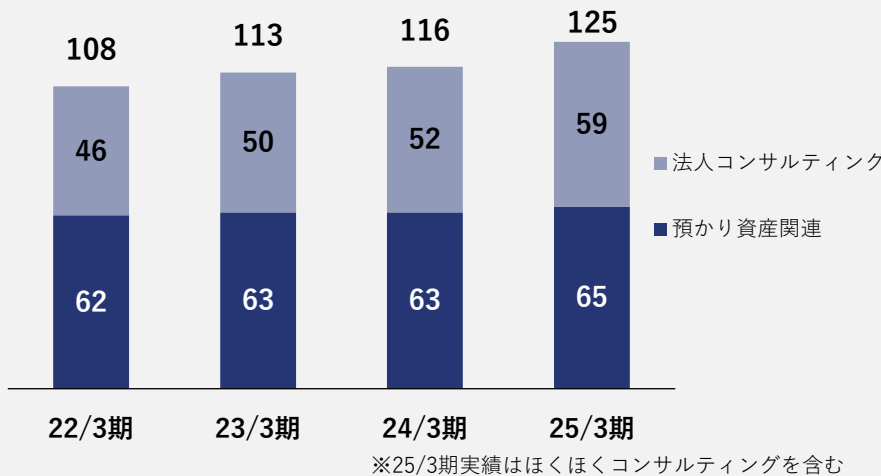
グループ総合力の強化により、法人コンサルティング手数料・預かり資産関連手数料が堅調に推移。
費用面では個人ローンの伸長により、ローン保険料・保証料が増加となるが、非金利利益は前期比 6 億円増加。

非金利利益（億円）

FG連結	25/3期	前期比
非金利利益	292	6
(主要子会社の状況)		
2行合算 (①+②+③)	181	△ 8
役務取引等利益・・・①	188	△ 6
役務取引等収益	362	7
うち受入為替手数料	94	2
うち預かり資産関連手数料	65	2
うち法人コンサルティング手数料	49	△ 3
私募債・シンジケートローン	26	3
M&A、事業承継、その他コンサル	5	△ 8
ビジネスマッチング	14	2
役務取引等費用 (△)	174	14
うち支払為替手数料 (△)	10	1
うちローン保険料・保証料 (△)	137	11
特定取引利益・・・②	1	0
その他業務利益 (除く5勘定戻)・・・③	△ 8	△ 2
ほくほくコンサルティング	9	9
ほくほくTT証券	22	0
北銀リース	9	0
北陸カード、道銀カード	48	0

※ほくほくコンサルティングは、2024年7月より営業開始

(参考) 法人コンサル・預かり資産関連手数料の推移 (億円)

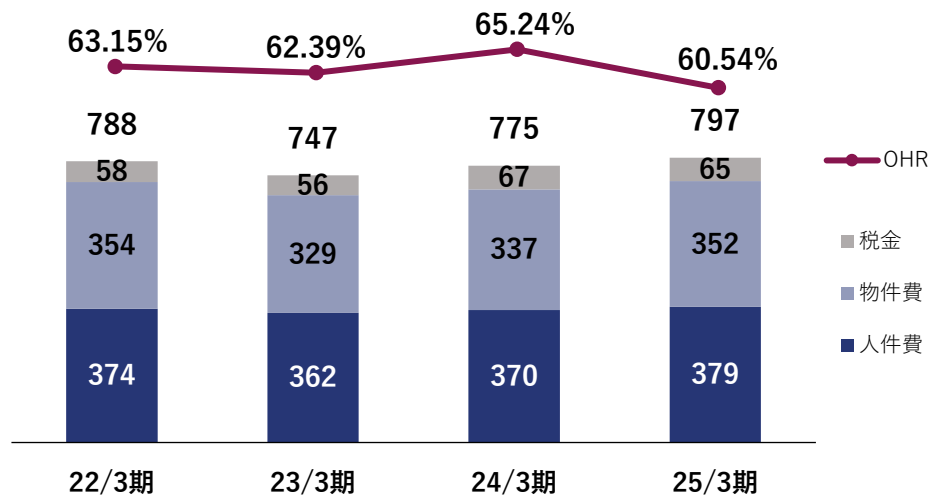


(参考) 預かり資産残高推移 (億円)

		25/3末	24/3末比	24/3末
個人向け投資型金融商品	A + B	6,241	223	6,018
(2行合算)				
個人向け投資型金融商品	A	4,843	193	4,650
(ほくほくTT証券)				
個人向け投資型金融商品	B	1,398	30	1,368

ベア、初任給の引上げ等の人的資本投資やシステム更新・デジタル化のシステム関連投資等により、経費は増加したが、トップラインの改善によりOHRは低下。与信関係費用は、個別の引当要因により増加。

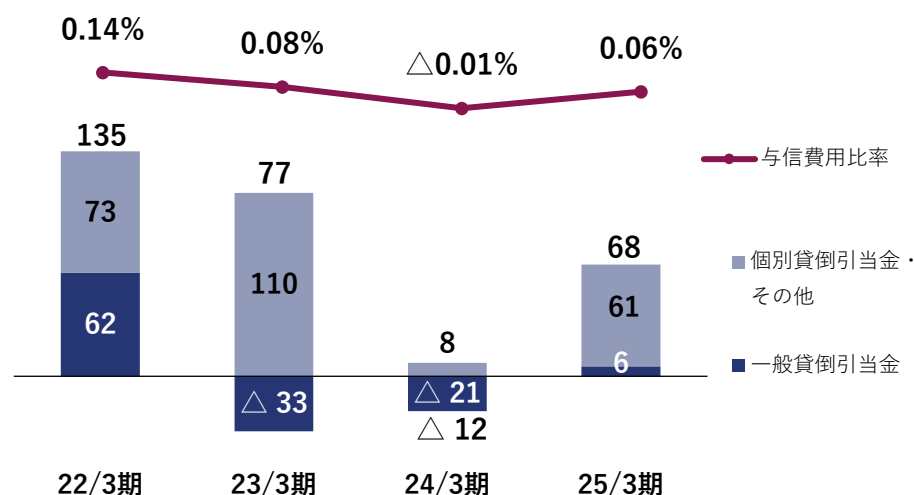
経費・OHR（億円・％） [2行合算]



経費内訳（億円）

	2行合算					
	25/3期		北陸銀行		北海道銀行	
	前期比		前期比		前期比	
経費	797	21	420	12	376	9
人件費	379	9	205	2	174	6
物件費	352	14	181	9	171	4
税金	65	△ 2	33	△ 0	31	△ 1

与信関係費用（億円・％） [2行合算]

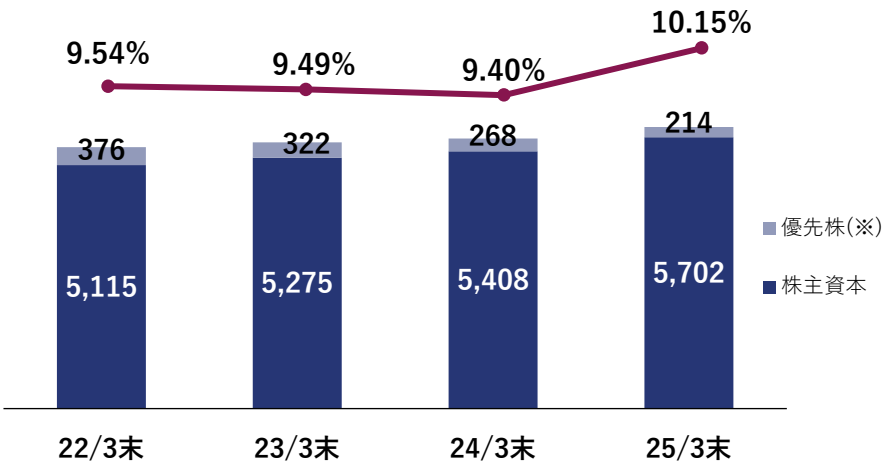


与信関係費用内訳（億円）

	2行合算					
	25/3期		北陸銀行		北海道銀行	
	前期比		前期比		前期比	
与信関係費用	68	81	19	18	49	62
一般貸倒引当金繰入	6	28	20	38	△ 13	△ 10
個別貸倒引当金繰入・その他	61	53	△ 0	△ 19	62	73

内部留保による自己資本の積み上げやバーゼルⅢ最終化に伴うリスクアセットの減少等により、自己資本比率は前期末比0.75%上昇の10.15%。

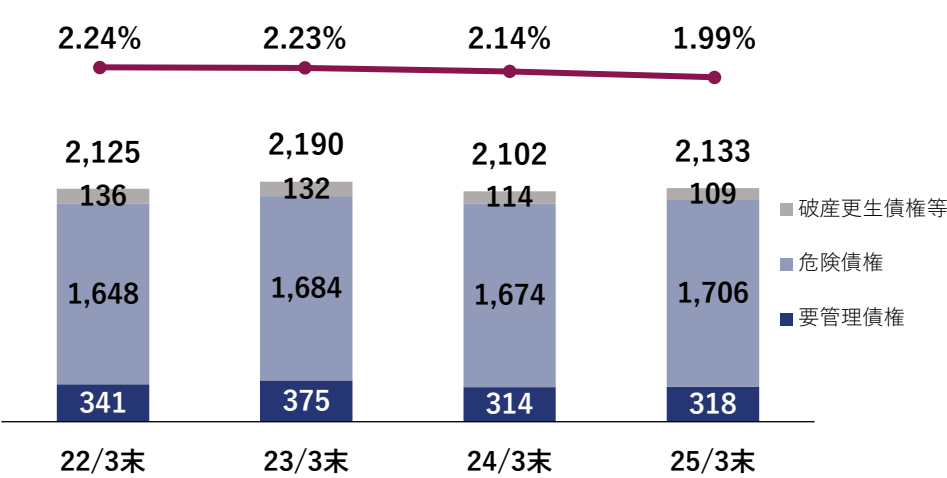
連結自己資本比率（億円・％）



※第5種優先株式は2025年4月1日に全額償還しております。

	22/3末	23/3末	24/3末	25/3末
FG連結	9.54%	9.49%	9.40%	10.15%
自己資本	5,616	5,702	5,797	6,051
リスクアセット	58,811	60,044	61,630	59,597
北陸銀行	9.31%	9.06%	9.12%	10.08%
自己資本	3,168	3,205	3,345	3,514
リスクアセット	34,001	35,354	36,651	34,847
北海道銀行	8.94%	8.99%	8.97%	9.37%
自己資本	2,170	2,167	2,194	2,227
リスクアセット	24,265	24,102	24,460	23,773

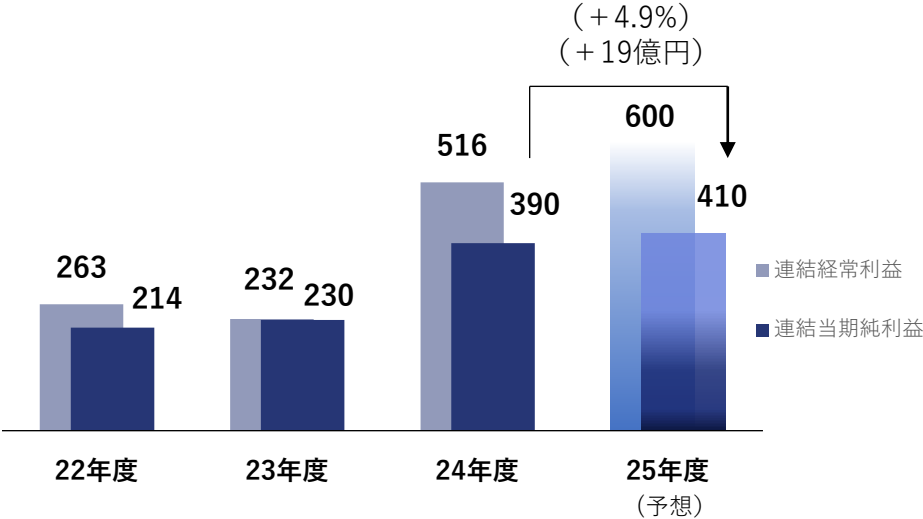
金融再生法開示債権・比率（億円・％） [2行合算]



	22/3末	23/3末	24/3末	25/3末
北陸銀行	2.64%	2.67%	2.57%	2.24%
要管理債権	220	258	208	232
危険債権	1,064	1,067	1,076	1,051
破産更生債権等	80	89	78	61
合計	1,364	1,413	1,362	1,344
北海道銀行	1.76%	1.72%	1.64%	1.67%
要管理債権	121	117	106	86
危険債権	584	617	599	655
破産更生債権等	56	43	36	48
合計	761	777	740	789

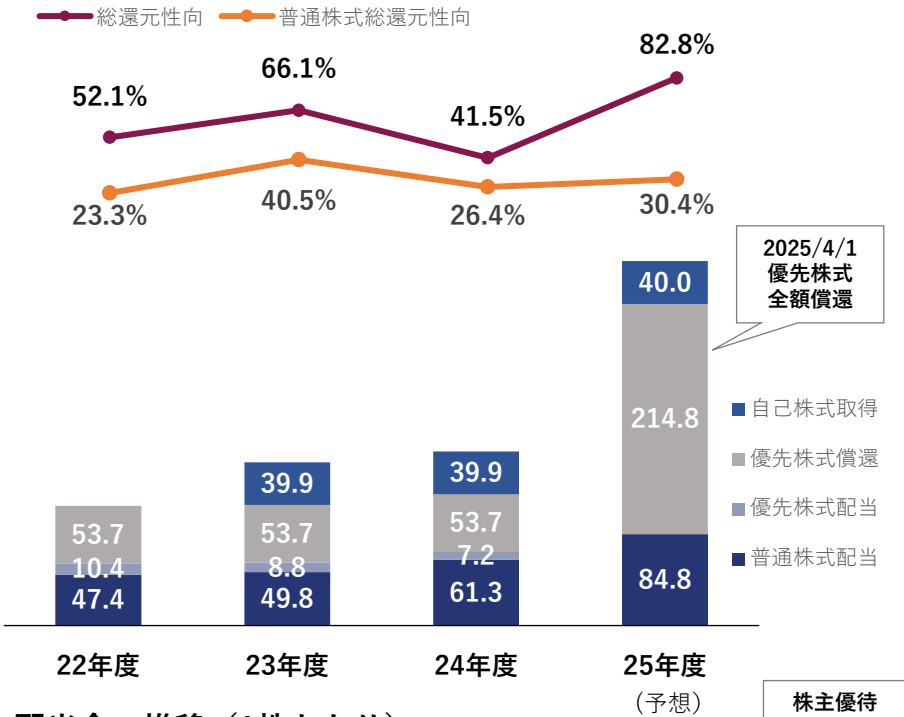
貸出金利息や非金利収入等の本業収益が好調に推移していることを踏まえ、2024年度期末配当金は期初予想比7円50銭増配し、通期の1株当たり配当金は50円を予定。2025年度はさらに20円増配し、1株当たり70円配当を予定。4月1日に優先株式を全額取得しており、総還元性向は80％台を見込む。

2025年度 通期業績予想（億円）



	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	通期		通期		通期	
	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比
コア業務粗利益	1,465	147	865	104	600	43
経費（△）	850	52	445	24	405	28
コア業務純益	615	95	420	79	195	15
与信費用（△）	75	6	40	20	35	△ 14
経常利益	580	107	415	71	165	35
当期純利益	395	33	285	43	110	△ 9

株主還元（億円・％）



配当金の推移（1株あたり）

	22年度	23年度	24年度	25年度 (予想)
普通株式	37円 (期末37円)	40円 (期末40円)	50円 (中間22.5円) (期末27.5円)	70円 (中間35.0円) (期末35.0円)

※普通株式総還元性向＝（普通株式配当額＋自己株式取得額）／（当期純利益－優先株式配当額）
※総還元性向＝（株式配当額＋優先株式償還額＋自己株式取得額）／当期純利益

1. 2025年3月期 決算概要
2. 前中期経営計画の総括
3. 第6次中期経営計画

国内外の金利上昇など外部環境は当初想定より大きく変化したが、ポートフォリオの入れ替えや各戦略の着実な実行によって、貸出金利息や役務取引等利益の本業収益が好調に推移。連結当期純利益など、重点指標の多くは目標を達成。

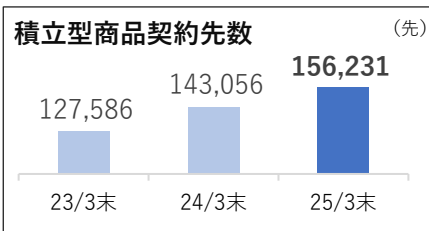
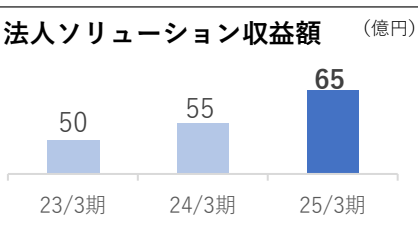
中期経営計画（2022年4月～2025年3月） Go forward with Our Region

重点指標	連結/2行合算		2024年度 実績	前期比	2024年度 目標
	①	連結当期純利益	390億円	+160億円	250億円以上
	②	連結自己資本比率	10.15%	+0.75%	9%台後半
	③	OHR	60.54%	△4.70%	60%台前半
	④	非金利収入比率 （非金利収入額）	13.74% （181億円）	△2.24% （△8億円）	16%台 （200億円以上）
	⑤	環境関連投融資実行額（累計）	3,293億円	+998億円	2,100億円

※OHR、非金利収入比率（額）、環境関連投融資実行額は2行合算

前中期経営計画の総括（KPIの状況）

総合的なコンサル対応力の向上



※積立型投資信託・平準払保険の契約先数

（件）	25/3期	前期比	25/3期 目標
M&A・事業承継支援件数	352	▲37	450

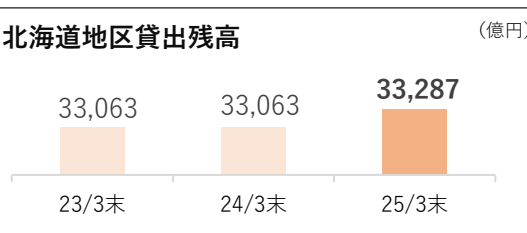
（億円）	25/3末	前期比	25/3末 目標
預かり資産残高	6,512	+220	6,500

※2行の投資信託残高及びTT証券の預かり資産残高の合計

（件）	25/3期	前期比	25/3期 目標
信託・一時払保険契約件数	15,922	+469	10,300

※信託系商品及び一時払生命保険の契約件数

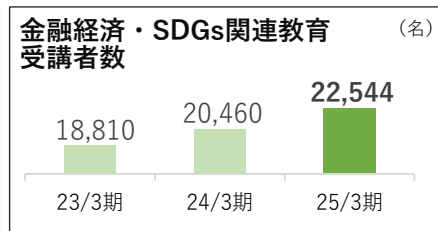
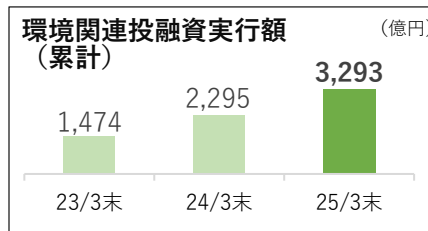
グループ総合力の強化



（件）	25/3期	前期比	25/3末 目標
ほくほく連携実現件数	1,645	+364	900

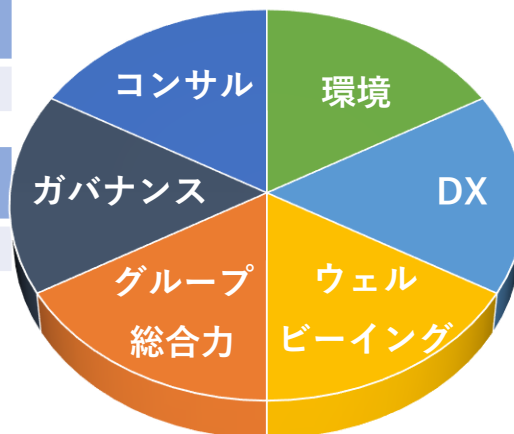
※2行の連携によるお客さまの課題解決に資する取組み（協調融資やビジネスマッチング等）

環境分野への取組み



（件）	25/3期	前期比	25/3期 目標
SDGs・環境関連サービス利用件数	1,492	△185	800

《6つの重点戦略》

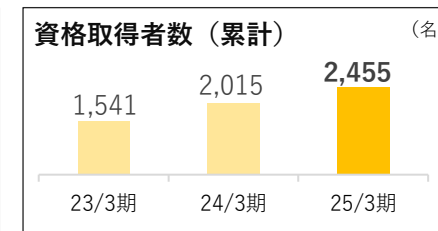
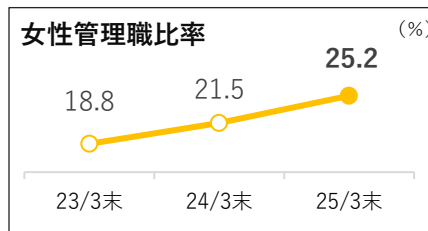


DXの推進

（先）	25/3末	前期比	25/3末 目標
IB・アプリ契約先数	1,020,916	+144,661	950,000

（口座）	25/3末	前期比	25/3末 目標
WEB口座数	443,466	+77,988	470,000

ウェルビーイングのある働き方の実現



※FP1級・CFP保有者、ITパスポート保有者の合計

総合評価

重点指標は非金利収入比率を除いて達成。さらなる成長に向けて課題解決に取り組む

重点戦略の課題と今後の取り組み

前中計の重点戦略

課題

取り組みテーマ・方向性

第6次中期経営計画 戦略のエンジン

総合的なコンサル 対応力の向上

- ・ 中小企業ニーズの多様化への対応
- ・ 顧客コンタクトの増加

- ・ 顧客セグメントに応じたメニューの拡充
- ・ 人員の最適配置による接点強化

環境分野への 取り組み

- ・ 脱炭素化に向けた社会的要請の高まり
- ・ 顧客ニーズの高度化、多様化

- ・ 地域のSX/GXへの主体的関与
- ・ SX/GX人材の育成強化

グループ 総合力の強化

- ・ グループ会社の収益貢献度の低さ
- ・ グループ間の情報連携

- ・ ほくほくコンサルティング(株)等グループ会社への戦略的経営資源投下
- ・ グループ内でのノウハウ共有、専門性の向上

D Xの推進

- ・ 窓口およびATM機能の高度化
- ・ 顧客利便性の向上

- ・ 店舗/ATMの利便性向上、事務効率化
- ・ 非対面チャネルの機能強化

グループ ガバナンスの強化

- ・ コーポレートガバナンス高度化への対応

- ・ キャピタルアロケーションへの取り組み
- ・ 政策保有株式の縮減、株主還元強化

ウェルビーイングの ある働き方の実現

- ・ 戦略分野のスキル不足
- ・ 人材の定着につながるエンゲージメントの向上

- ・ 人材ポートフォリオの構築
- ・ キャリア形成に資する制度/環境整備

金融・非金融の
融合による
課題解決力の深化

持続的な成長を
支える
経営基盤の強化

多様な人材が活躍
し活力あふれる
企業文化の定着

1. 2025年3月期 決算概要
2. 前中期経営計画の総括
- 3. 第6次中期経営計画**

統合20周年を機にグループの存在意義を見つめ直し、未来への指針として「パーパス」・「ビジョン」を制定するとともに、今後3年間で取り組むアクションプランとして新たな中期経営計画を策定しました

パーパス



ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

理念体系

経営理念

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。

地域共栄

社会的使命を実践し、地域社会とお客さまとともに発展します。

公正堅実

公正かつ堅実な経営による健全な企業活動を目指し、信頼に応えます。

進取創造

創造と革新を追求し、活力ある職場から魅力あるサービスを提供します。

ビジョン

広域地域金融グループとしてのネットワークと、総合的な金融サービス機能を活用して、

地域とお客さまの繁栄に貢献します。

第6次 中期経営計画 NEXT STAGE

金融・非金融の融合による
課題解決力の深化

持続的な成長を支える
経営基盤の強化

多様な人材が活躍し活力あふれる
企業文化の定着

北陸 ～日本海側有数の工業集積地～

2027年度までに北陸3県で**3兆円**（当社試算）の設備投資（見込）

特色ある製造業等の集積が進んだ安定した工業経済圏

【北陸3県における特化係数※】

特化係数	北陸	富山	石川	福井
製造業	1.24	1.50	1.05	1.13
（繊維）	4.50	1.21	5.36	8.78
（化学）	1.30	1.79	0.72	1.19
（非鉄金属）	2.08	3.21	0.42	2.24
（生産用機械器具）	2.23	1.61	4.42	0.58
建設業	1.39	1.12	1.19	2.02

※地域の構成比／全国の構成比
（製造業・建設業は県内総生産、個別業種は製造品出荷額等で算出）

上場企業を含め厚みのある産業構造

【都道府県別上場企業ランキング※】

順位	上場企業数	都道府県
1	2,153社	東京都
2	441社	大阪府
3	220社	愛知県
4	181社	神奈川県
5	114社	兵庫県
6	96社	福岡県

(7)	72社	北陸3県
9	59社	北海道
⋮		
16	26社	富山県
16	26社	石川県
23	20社	福井県

※2025年3月時点

北海道 ～国内屈指のポテンシャルを持ったマーケット～

10年間で全国において**150兆円超**のGX関連官民投融資※



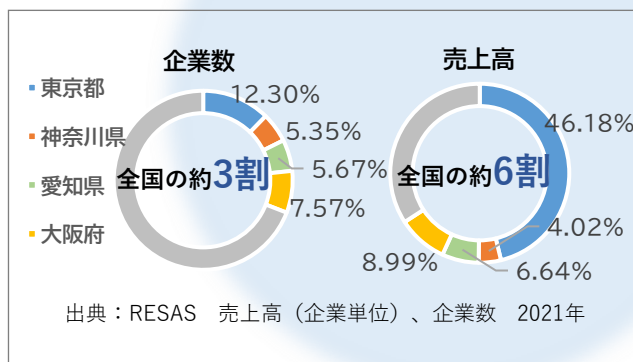
北海道では周辺ニーズを含めて約**27兆円**のGX関連投融資を見込む（次頁参照）

中計期間では**5兆円以上**を想定しており、グループ合計で**1兆円**のSX/GX関連投融資の実行を目指す

第一次産業や観光という従来からの特色にSX/GX分野の新たな可能性が加わる



三大都市 ～圧倒的なポテンシャル×当社の強固な顧客基盤～



- 当社の三大都市圏拠点 **15カ店**
（東京・神奈川8、大阪・京都4、愛知3）
- 長い歴史を有する強固な顧客基盤
（最古：1882年北陸銀行大阪支店営業開始）

【三大都市 2024/3末各種指標】

貸出残高	1.2兆円
預金残高	0.7兆円
貸出先数	4千先超
役職員数	約500名

一方で、**人口減少**、**地域産業の付加価値向上**などの地域課題を抱える

北海道にはSX/GXをリードする大きな投資ポテンシャルがある



■ 次世代半導体 ■ 洋上風力 ■ データセンター ■ 海底直流送電網 ■ 再エネ(洋上風力以外) ■ 水素・アンモニア ■ 蓄電池

北海道における
2034年度までの投資累計

約**27**兆円
(当社試算)

札幌市公表資料(2024年11月7日):北海道・札幌「GX金融・資産運用特区」の概要(全体版)より抜粋の上、整理

①次世代半導体 7.7兆円

<半導体・デジタル産業戦略>

- ・全世界の出荷額
2020年約50兆円⇒2030年約100兆円

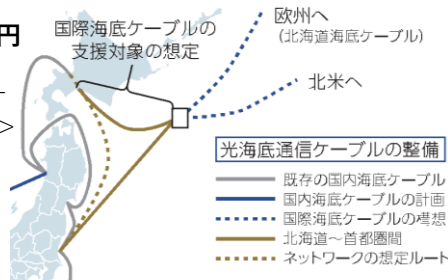


③データセンター (DC) 1.0兆円

<情報通信白書(総務省)>

- ・日本のDCサービス市場規模
2022年約2兆円⇒2026年約3兆円

<デジタルインフラ(DC等)整備に関する有識者会合「中間取りまとめ2.0」>
・北海道にデータセンターの中核拠点を優先的に整備



⑤再エネ (洋上風力以外) 2.3兆円

2030年の以下区分における発電目標

- ・太陽光発電269.5万kW
- ・陸上風力184.6万kW
- ・中小水力92.7万kW
- ・バイオマス55.8万kW
- ・地熱11.0万kW

『道内における新エネルギーの導入状況』より
出典:北海道庁

⑥水素 アンモニア 0.7兆円

<水素基本戦略>

- ・2030年導入目標300万tに加え、2040年目標1,200万t
- ・2050年目標2,000万t
- ・官民合わせて15年間で15兆円(全国)のサプライチェーン投資計画

②洋上風力 10.6兆円

<洋上風力産業ビジョン>

- ・全国の洋上風力案件形成目標45百万kWのうち1/3の15百万kWが北海道

- ・道内5箇所が「有望な区域」に選定
浮体式としても2箇所が「準備区域」に選定

1	石狩市沖	
2	1 岩宇・南後志地区沖	
3	2 島牧沖	
4	檜山沖	有望な区域
5	松前沖	準備区域

④海底直流送電網 4.5兆円

<広域連携システムマスタープラン>

【必要投資額(概算)】

- ・北海道地域内増強
⇒約1.1兆円
- ・北海道～東北～東京(新設)
⇒約2.5～3.4兆円

- ・日本海ルート200万kW(容量)については2030年度を目指して整備(GX基本方針)

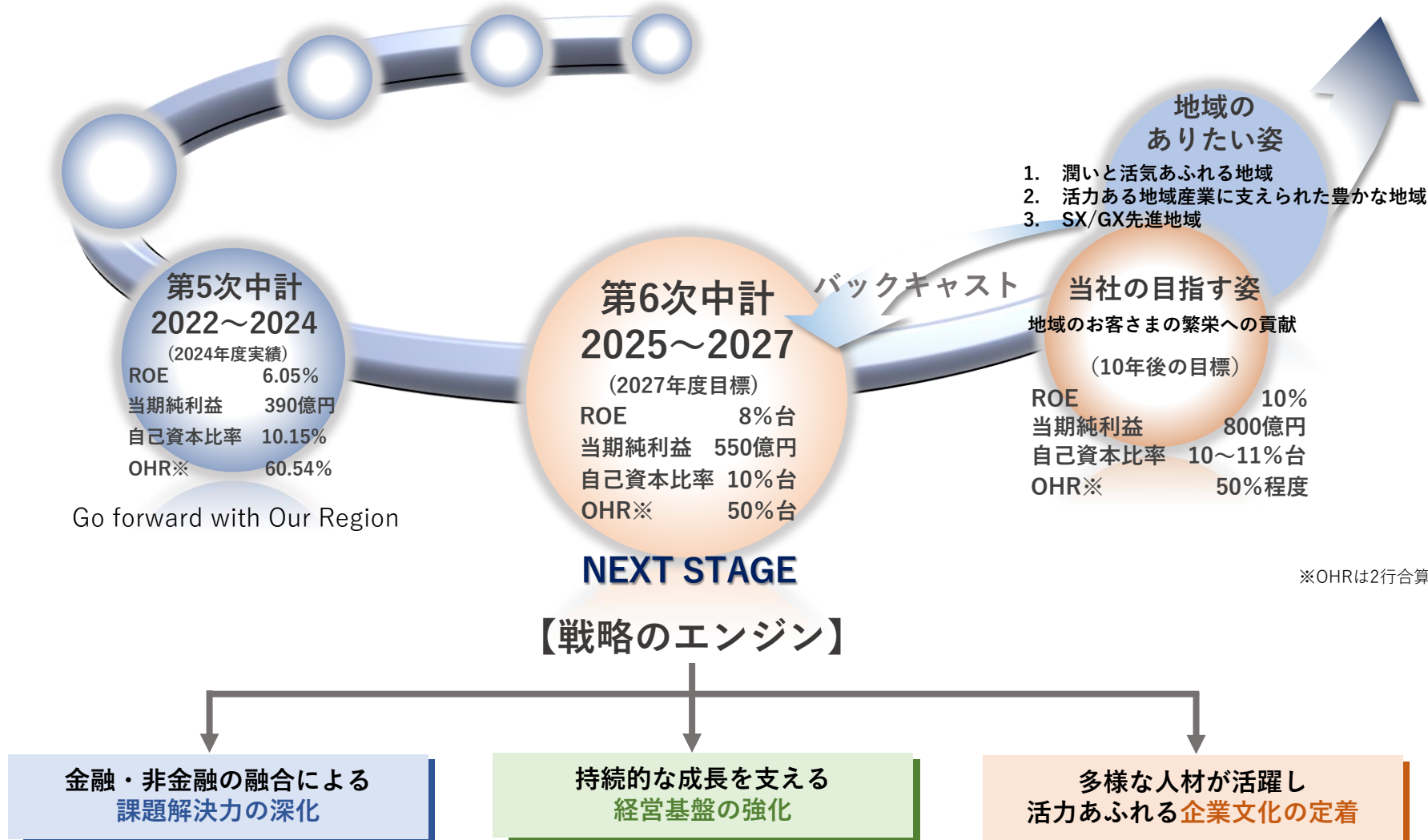


⑦蓄電池 0.7兆円

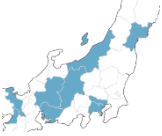
<蓄電池産業戦略>

- ・世界市場の推移 2019年約5兆円⇒2030年 約40兆円
- ・蓄電池(系統用蓄電池や地域マイクログリッドの蓄電池)工場の立地

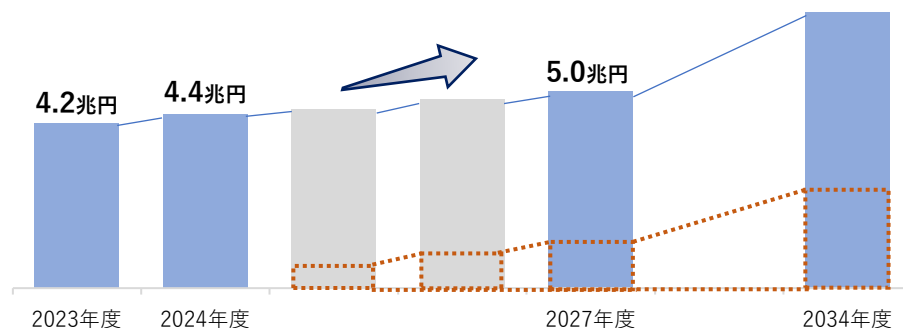
地域のありたい姿や当社の目指す姿を実現するため
「資産規模を活かしたアセットの積み上げ」と
「広域性の活用と専門性の深化による非金利収入の強化」により、
「地域・お客さまの課題解決」と「当社の企業価値向上」を共に実現する期間



新たな資金需要の創出につなげ、シェア拡大・地域ポテンシャル拡大の好循環へ

	主戦略	具体的戦略およびリソース配賦
北陸 	顧客接点強化と地域課題の解決力向上によりMarket Shareを更に高め、圧倒的存在感と安定的な収益基盤の確保につなげる	- 課題解決の担い手の創出と本部サポートセンターによる接点強化 - 戦略分野の人材の育成によるコンサルティング提案力の向上 - コンサルティングメニューの拡充と高度化 ⇒ 設備投資ニーズ等の地域ポテンシャルを拡大
北海道 	Market Chanceが見込まれる道央地区を中心に次世代産業等への取り組みによって、中長期的な収益機会の確保を目指す	- SX/GX人材を育成し道央地区へリソースを重点投入 - ほくほくコンサルティング(株)の事業領域を拡大し、北海道全域でシナジーを発揮 ⇒ 次世代産業を中心に成長ポテンシャルを顕在化
東京・大阪・名古屋ほか 	歴史ある店舗と長年の取引で築き上げた顧客基盤を活かしながら、人員を戦略的に配置することで、Market Sizeを最大限に活用し、収益の確保を目指す	- ストラクチャードファイナンスの強化 - 富裕層や企業オーナー層のニーズを捉えた戦略商品の投入 - 新規取引開拓の専担者配置とサテライト拠点の検討 ⇒ 都市部における当社のポテンシャルを顕在化

事業性貸出計画



【北海道におけるGX関連投融資のポテンシャル】

- ・中計期間（～2027年度）で約5兆円
- ・10年間（～2034年度）で約27兆円

中長期目線で重点的に
リソースを投下

点線囲いの部分はSX/GX関連投融資残高（イメージ）
25～27年度の実行目標額**1兆円**（KPI）

SX/GXを戦略上の中核と位置づけ、地域・取引先をリードする

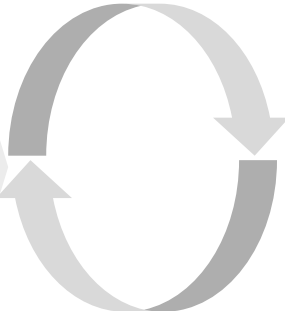
地域の価値向上			目標水準	
目的	地域のリーディングカンパニーとして地域の主要プレイヤーとともに環境価値向上に取り組み、地域のサステナビリティを強力に先導する		SX/GX関連投資累計額	
取組	SX/GX・次世代産業関連の積極的な情報の収集・整理および地域成長に向けた仕組みの構築		2022～24年度累計実績	5,765億円
			2025～27年度累計目標	1兆円

取引先の価値向上			目標水準	
目的	ファイナンス・ソリューションを通じてサステナビリティ経営を支援		SX/GX関連ソリューション収益累計額	
取組	サステナファイナンス商品およびソリューションの充実化と推進強化（気候変動対応、自然資本、人的資本対応）		2022～24年度累計実績	26億円
			2025～27年度累計目標	40億円

自社の価値向上				目標水準		
目的	2030年度Scope1,2 実質ゼロ化	2050年度Scope3 実質ゼロ化	開示情報の精緻化・充実化	Scope1,2 CO ₂ 排出量	2024年度※	12,800t-CO ₂
					2027年度	6,400t-CO ₂
取組	地域内で率先したCO ₂ 削減の実施	投融資先排出量の実データ把握	第三者検証実施、CDPスコアUP	CDPスコア	2024年度	B
					2027年度	A-

※24年度は算定中につき目標値記載

地域の社会・環境
課題の解決



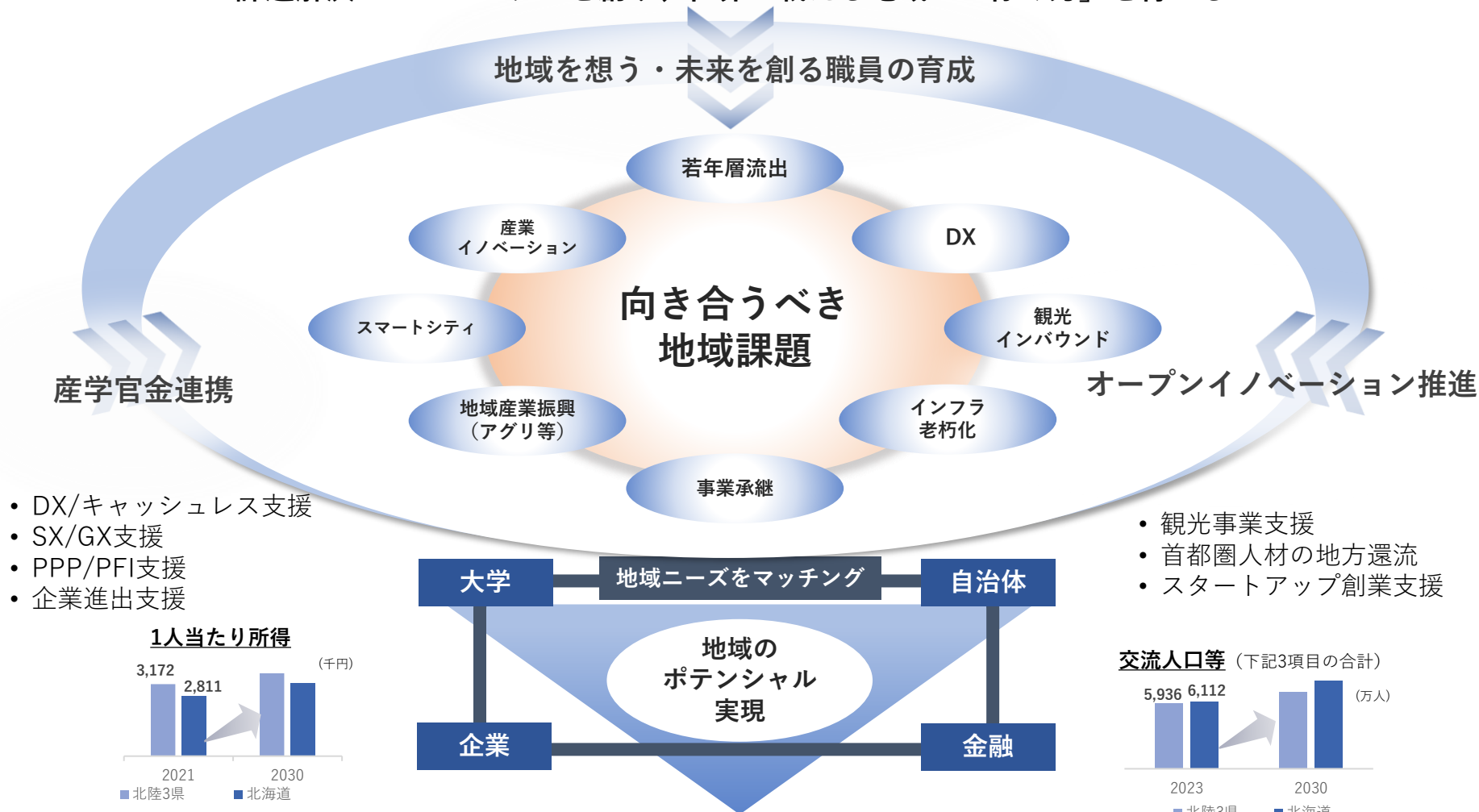
自社の持続的成長
地域のポテンシャルを踏まえ「SX/GX」を主力に対応

【基盤構築】地域・自社のSX/GXを実践する人材の高度化
研修の充実化・評価の新設

目標水準	
SX/GX人材 （コア・ミドル）	2024年度 186名 2027年度目標 350名

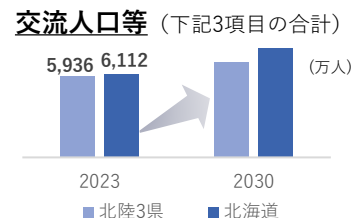
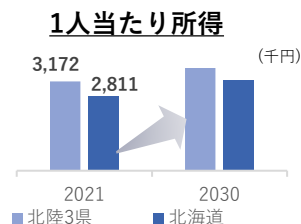
	2025年度	2026年度	2027年度
コア人材	SX/GX専担部署に一定期間配置し、ノウハウを蓄積		
ミドル人材	環境省認定脱炭素アドバイザーアドバンスト相当の取得推奨		
	スキルの維持・高度化を図るための新制度設計	新制度で認定された人材を 主要店舗に配置	新制度で認定された人材を 全店舗に配置
ベース人材	全員参画を目指したFG評価制度の新設		

課題解決のエコシステムを創り、世界と戦える地域の「稼ぐ力」を育てる



- ・ DX/キャッシュレス支援
- ・ SX/GX支援
- ・ PPP/PFI支援
- ・ 企業進出支援

- ・ 観光事業支援
- ・ 首都圏人材の地方還流
- ・ スタートアップ創業支援



交流人口等の拡大、域内GDPや所得の継続的な増加へ

※1人当たり所得：内閣府「県民経済計算」より

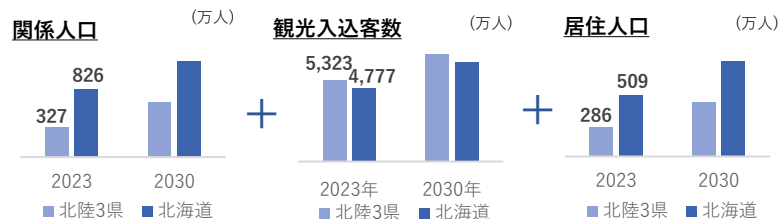
※関係人口：ブランド総合研究所「関係人口の意識調査2023」より

各県の出身者(居住者除く) **応援者(各県を「一番応援したい」と思っている人)**

※観光入込客数：各都道府県「観光入込客数」より

※居住人口：総務省統計局「人口推計(2023年)結果」

(例)・過去に住んでいたことがある
・観光で訪れた
・ふるさと納税をしたことがある



リアルとWeb両面での顧客利便性のさらなる追求

<現在> 地銀トップクラスの広域店舗網とATM数



<これから> 非対面取引の利便性向上
(アプリ/法人ポータル機能拡充)

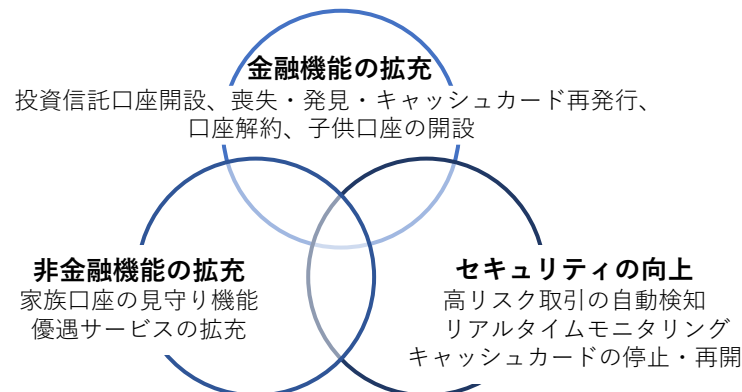
- **新たなリアル店舗戦略**
 - ・受付業務の効率化（店頭DX）
 - ・マーケットに応じた店舗戦略（インスタア、軽量化店舗等）
- **ATM戦略**
 - ・ATMの機能拡充（多機能ATM増強）
 - ・コンビニへの自行ATM（道民のATM）の戦略的配置

地銀トップクラスのATM数

(2025/3時点)	店舗内	店舗外 (うち道民のATM)
北陸3県	114	133
北海道	138	875 (594)
その他	19	1
合計	271	1,009

コンビニエンスストア
(セイコーマート) に
設置している自行ATM

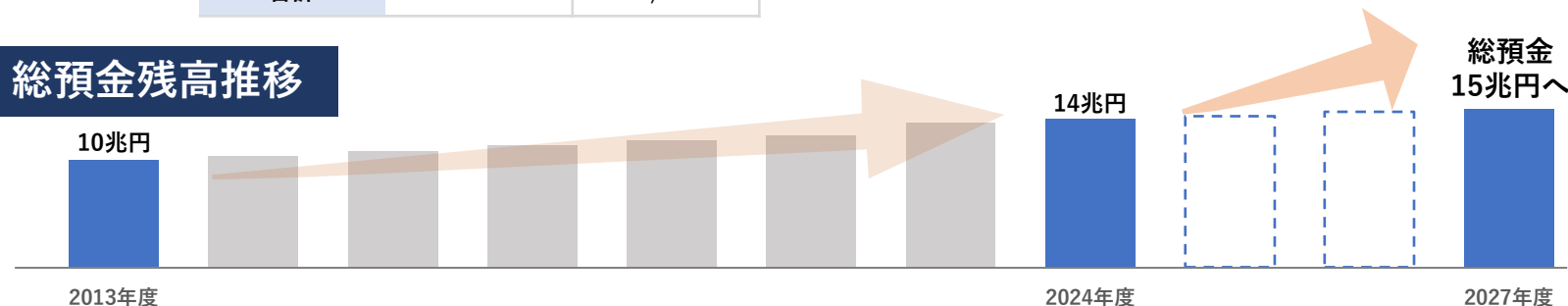
- アプリ機能拡充（個人）



- 法人ポータル機能拡充（法人）

- 決済機能の利便性向上
 - ・他SaaSサービスとの連携
- 各種サービスのデジタル化
 - ・資金管理～調達、決済まで一連の手続きの非対面化

総預金残高推移



チャネル・属性に応じた戦略の展開によって顧客基盤・預金残高を拡大し、トップライン向上につなげる

セグメントを明確化し、グループ一体となったワンストップソリューションを拡大する

セグメントアップ

施策

実績および計画

(金融資産残高)

5億円以上
超富裕層

1億円以上
富裕層

500万円以上
アフルエント層

300万円以上
マスアフルエント層

300万円未満

拡大



法人・オーナー視点

<事業承継>
銀行・
ほくほくコンサルティング
事業承継、M&A、
ファミリーオフィス
プライベート
バンキングサービス



資産の移転

法人から個人へ

現金、株式、不動産



個人から法人へ

個人・ファミリー視点



<資産運用>

銀行・ほくほくTT証券
豊富な商品ラインアップ

<遺言・非金融サービス等>

銀行
遺言信託、非金融サービス

<不動産活用>

銀行・ほくほくコンサルティング
収益物件取得、資産売却・整理

高度な金融コンサル支援
世帯含めたトータルコーディネート

預かり資産(預金含む)
300万円以上

<預かり資産先数>

43,895先 50,000先

2024年度 2027年度

<預かり資産残高(預金含む)>

2.4兆円 2.8兆円

2024年度 2027年度

<個人コンサル※部門収入>

91億円 105億円

2024年度 2027年度

※投資信託、保険、信託、
新サービス
(ほくほくTT証券含む)

非対面サービス

- アプリ・IBサービス拡大
- コールセンター・ホームページのサービス拡大
- メール配信サービス拡大

セミナー・イベント・キャンペーン

- 金融リテラシーの向上促進
- 顧客ロイヤリティ向上を目指したセミナーの開催
- 訴求力の高いキャンペーン

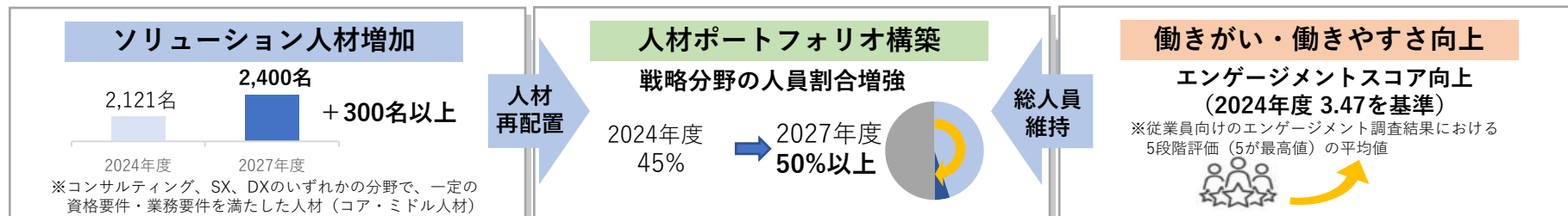
対面サービス

- 提案ツールの充実
- NISA利用の促進
- マーケット分析の高度化による新たな顧客管理、アプローチ手法の確立

若年層取引

- 金融経済教育コンテンツの提供、内容の充実
- 優遇サービスによる長期的な接点の確保およびメイン化促進

タレントプールの量と質を高め、経営戦略と連動した人材ポートフォリオを構築する



創出人材イメージ

ソリューション人材

コンサルティング、SX、DXを
軸に、地域・取引先の課題解
決を実践できる人材

プロフェッショナル人材

高度なスキルを発揮し、戦略分野
(ストラクチャードファイナンス、
有価証券運用等) を牽引する人材

マネジメント人材

経営感覚・スキルを有し、組織
の目標達成や自律的人材の創出
に貢献できる人材

重点戦略①

多様な人材の活躍

■ 採用強化

～従来の枠組みにとられない採用活動の展開～

主な取り組み

- ブランディングと連動した発信力強化
- 多様な採用手法による魅力ある人材確保

■ 全員活躍の推進

～充実したサポート体制のもと能力発揮を支援～

主な取り組み

- 次世代女性リーダー育成プログラム
- 従業員全層にわたるアップスキリング、
リススキリング支援

重点戦略②

自律的人材の継続的創出

■ 人材育成

～研修体系整備とタレントマネジメント高度化～

主な取り組み

ソリューション人材

- 資格取得支援
(FP1級・CFP、中小企業診断士、情報処理関連)
- ソリューション関連部トレーニー拡充

プロフェッショナル人材

- 外部機関への派遣（派遣分野／人数増加）
- 専門分野研修の充実

マネジメント人材

- 経営スキル習得／マインド醸成研修
- MBA派遣（リアル・オンライン併用）

重点戦略③

能力を最大限引き出す環境の整備

■ 挑戦する風土

～自ら手を挙げる企業文化の定着と支援～

主な取り組み

- 公募制による研修・外部派遣等の充実
- キャリアアドバイザーによる自律支援

■ 働きやすい環境整備

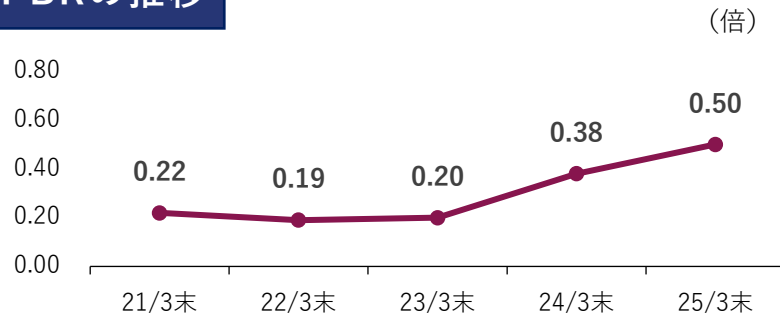
～ウェルビーイング向上に資する戦略投資～

主な取り組み

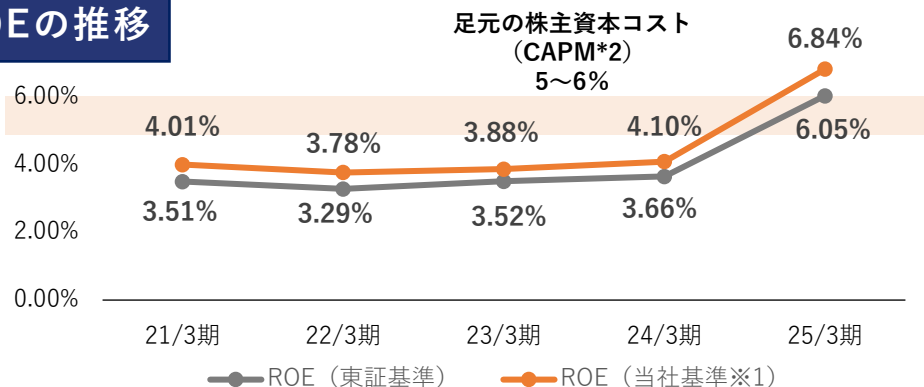
- データに基づく健康経営の実践（従業員
向け健康管理アプリ活用など）
- ファイナンシャルウェルネス向上支援

現 状 認 識

PBRの推移



ROEの推移



※1 ROE(連結、株主資本ベース)

=連結当期純利益(優先株式配当控除後)/(期首株主資本(優先株式除く)-(期末株主資本(優先株式除く)))/2

※2 CAPM=国債金利+β×TOPIXリスクプレミアム ※当社基準で算定

PBR1倍に向けたROEの向上

ROEの向上を図りPBRの改善を実現する

ROE向上

中計期間中の目標

8%

▲
▲
▲

2024年度
6.05%

(東証基準)

RORA
改善

2024年度
0.63%

財務
レバレッジ
コントロール

2024年度
9.57倍

収益力向上

- ・ 事業性貸出を中心としたマーケット戦略
- ・ サステナビリティ戦略
- ・ 地域活性化戦略
- ・ リテールマーケット戦略
- ・ 人的資本経営/人材ポートフォリオ構築
- ・ コンサルティング収入

コストコントロール

コストコントロール

リスクアセット
コントロール

ポートフォリオ構築の方向性

資本の最適配分

キャピタルアロケーションおよび株主還元方針

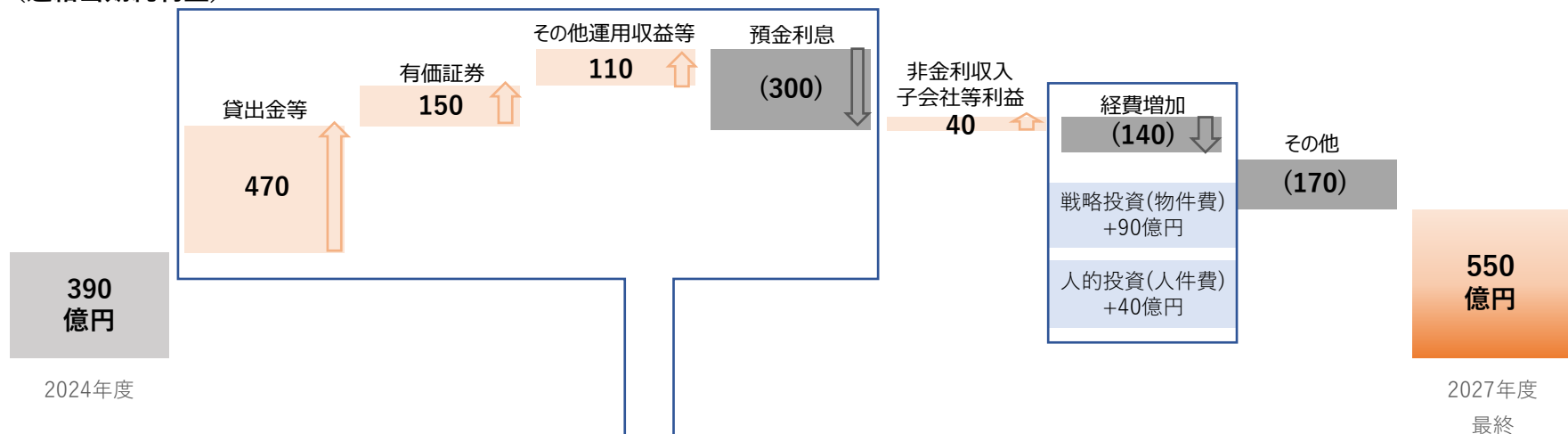
株主還元の強化

【中期経営計画での取り組み】

資産規模の活用と非金利収入への取り組み強化によって連結当期純利益550億円を目指す

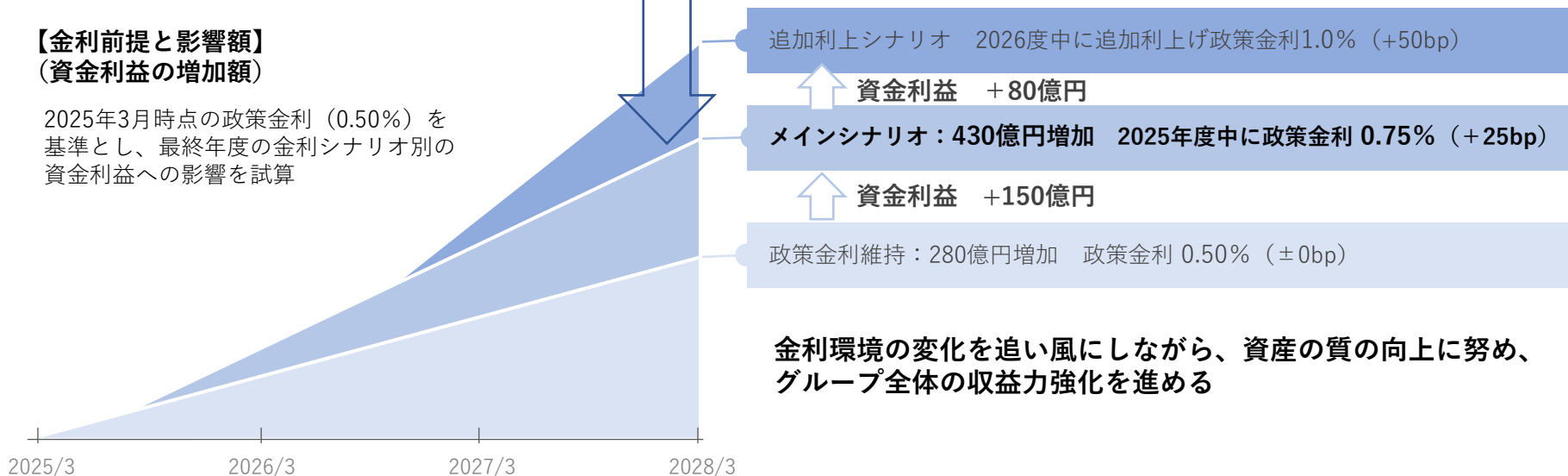
【メインシナリオにおける利益成長イメージ】

(連結当期純利益)

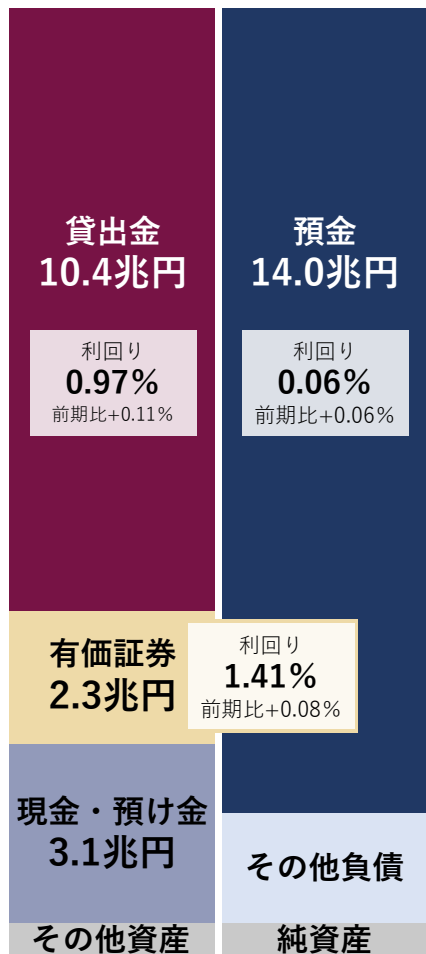


【金利前提と影響額】
(資金利益の増加額)

2025年3月時点の政策金利 (0.50%) を基準とし、最終年度の金利シナリオ別の資金利益への影響を試算



バランスシート

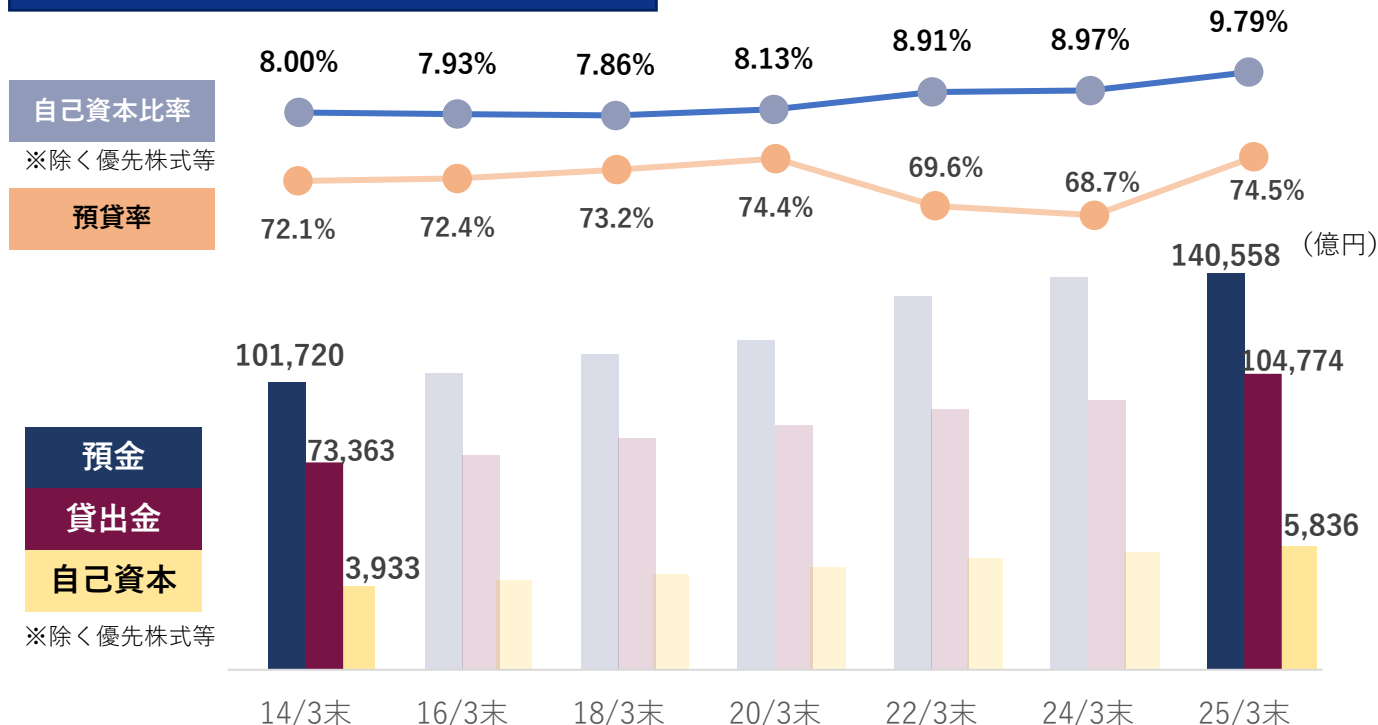


(25/3末・2行合算)

総資産16.4兆円

(25/3末・FG連結)

預金、貸出金、自己資本の推移



- この10年間で預金、貸出金は着実に増加
- 着実な自己資本の増強に取り組み、2025年4月1日付で優先株式の全額取得を実施

金利環境を追い風に、当社の資産規模を活かして収益につなげていく

□ 預金量の着実な増加

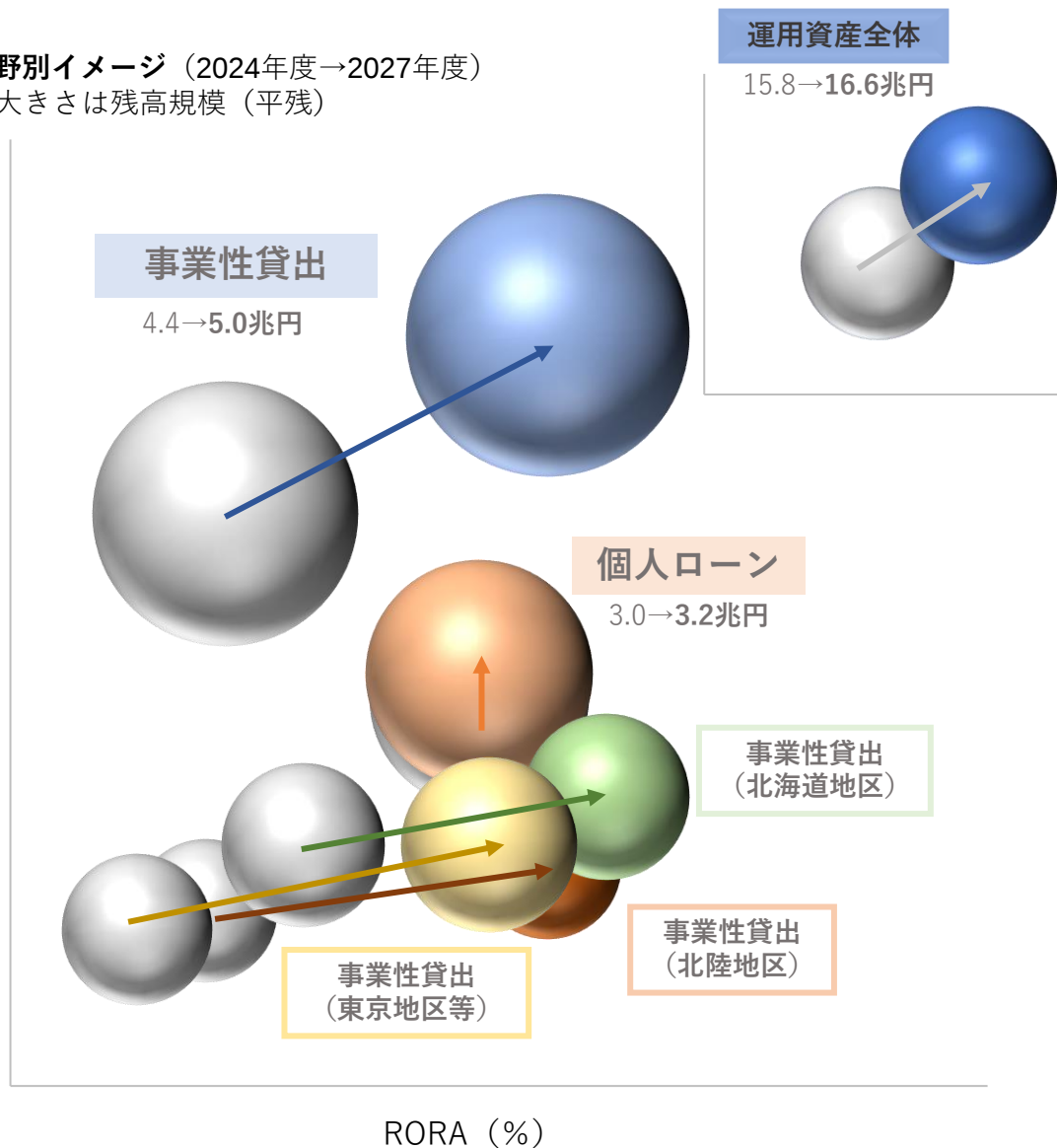
□ 利回りの改善による運用の質的向上、貸出金の増加による量的向上

RORAを意識しながら、アセットの積み上げを推進

事業分野別イメージ（2024年度→2027年度）

※円の大きさは残高規模（平残）

業務粗利益



【事業性貸出】

- 地区のポテンシャルを活かした事業性貸出の積み上げ
- 金利上昇局面での適切な対応による取引採算の改善
- ストラクチャードファイナンス等、投資対象の幅を広げ、収益・RORAを向上
- SX/GX分野における資金需要の積極的な取り込み
- リスク管理態勢の高度化

【個人ローン】

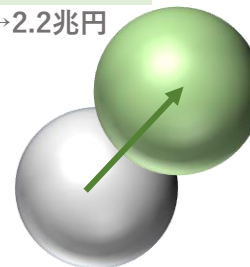
- 個人顧客との生涯取引獲得の柱としての位置づけ
- 粘着性の高い預金確保につなげるため、多面化取引も推進

【有価証券】

- グループ一体で運用・リスク管理を実施し、中長期視点のポートフォリオ最適化を目指す
- 金利上昇局面を意識したデュレーションコントロールとポートフォリオ再構築によりリスクとリターンのバランスを図る

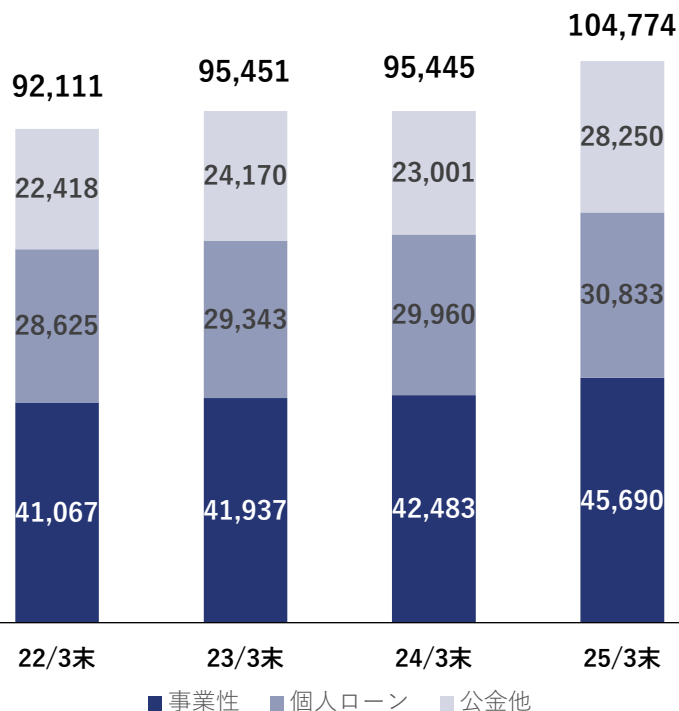
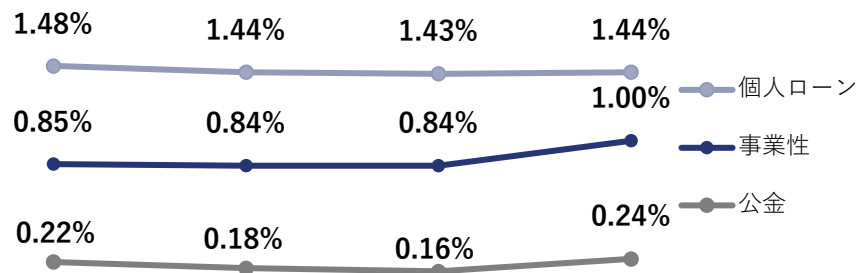
有価証券

2.0→2.2兆円

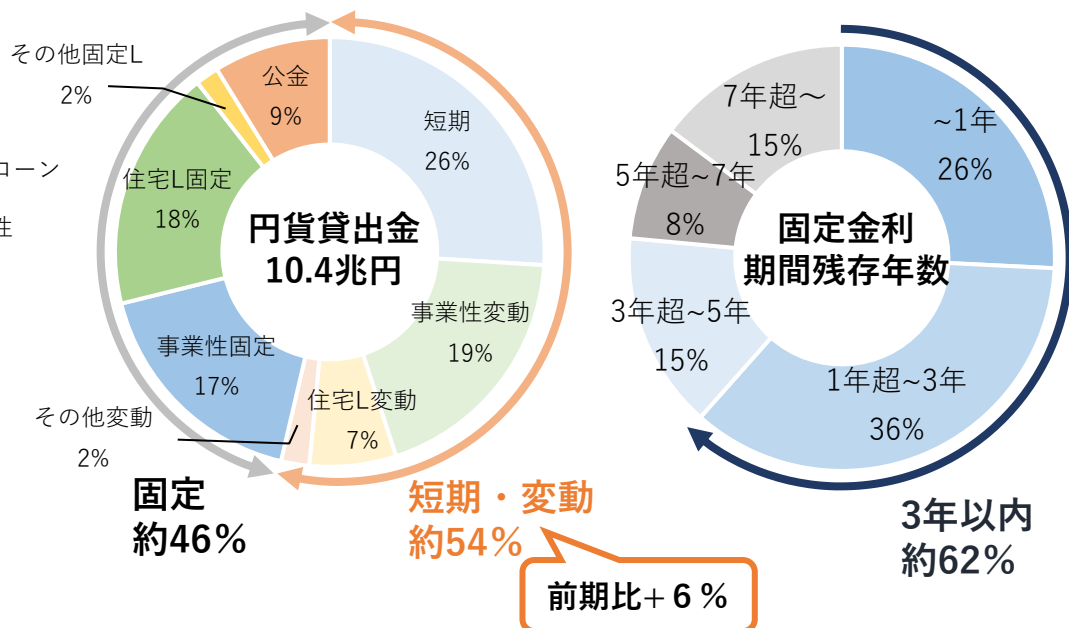


貸出金利回り・残高（％・億円）

[2行合算]



貸出金の構造、固定金利残存年数



TOPICS：半導体関連融資の状況

(件/億円)

2023年2月末～2025年3月末までの累計

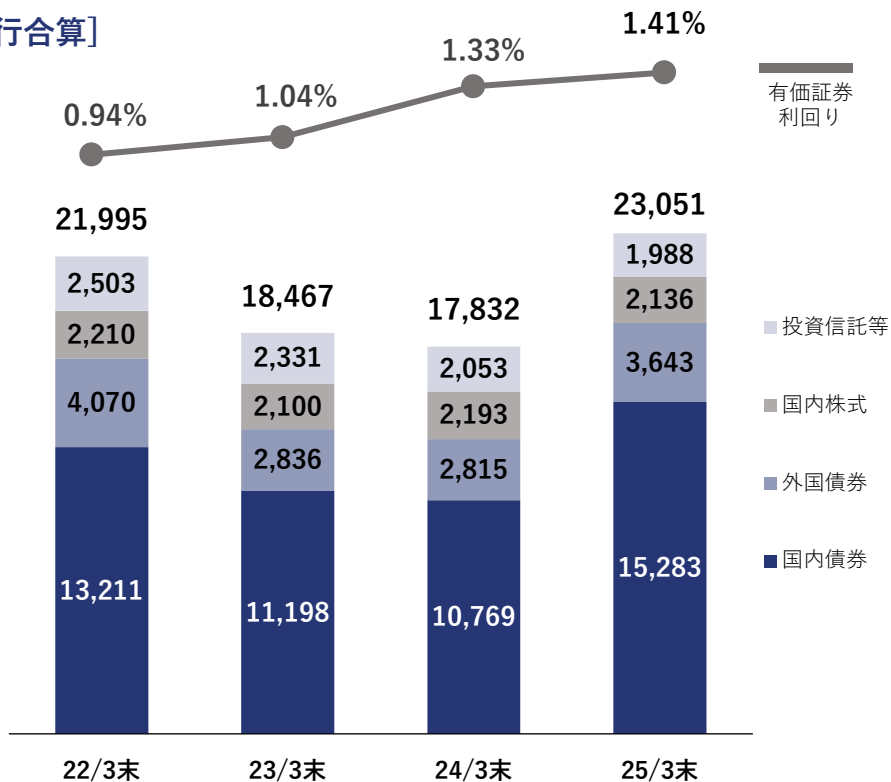
	サプライチェーン		まちづくり		計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
実行	179	593	472	560	651	1,154
商材	27	70	165	339	192	409
計	206	663	637	899	843	1,563

※半導体関連融資：当社グループ定義

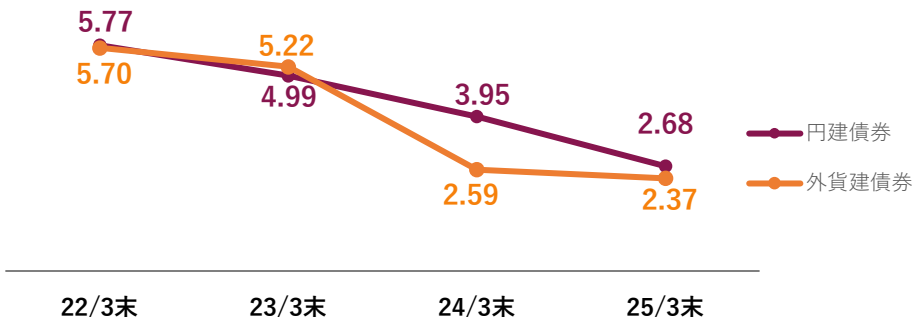
※まちづくり：半導体関連産業に付随して発生する不動産・アパートへの融資

有価証券利回り・残高（％・億円）

【2行合算】



債券デュレーション（年・ヘッジ考慮後）



中長期視点でのポートフォリオ構築

【基本方針】

- アセット間の相関関係を考慮し、リスクを抑えつつリターンを伸ばす中長期的に安定したポートフォリオをFG全体目線で構築

【ポートフォリオの改善に向けて】

- 過年度から進めてきた低利回りの外債の売却は概ね完了
- 2024年度は金利動向を踏まえ短期の国内債券を中心に積み上げ。金利情勢を見定めながら中長期ゾーンへの入替によって資金益の増強を目指す

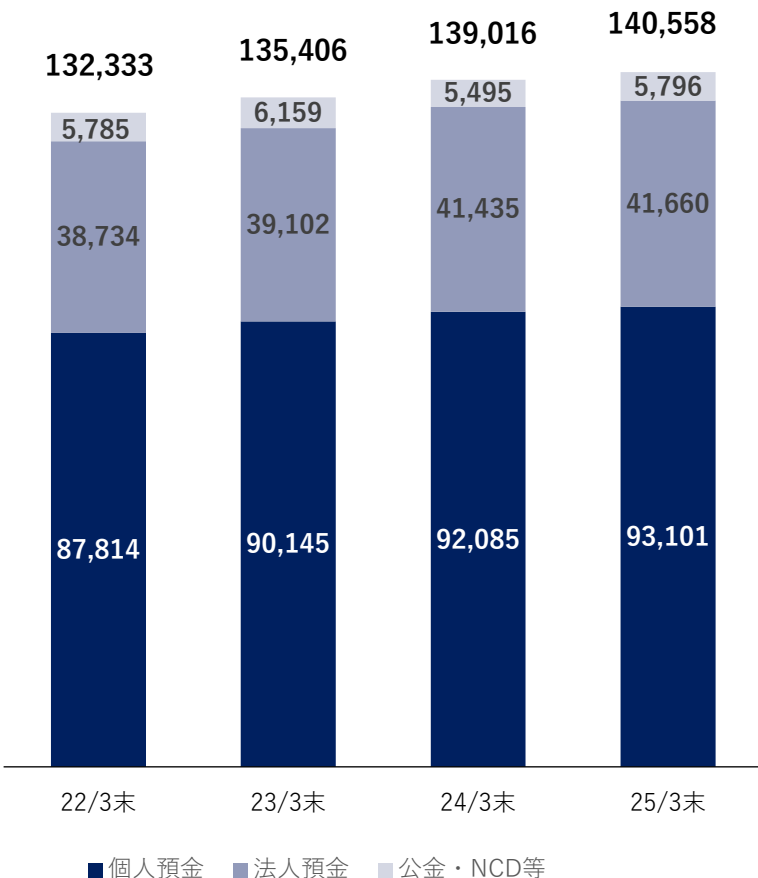
運用態勢の強化

- FG市場金融部による一体運営により、FG全体目線での運用を実施
- 2024年度からFG全体でALM・リスク管理委員会を運営。運用のみならずリスク管理もFG全体目線で取り組み、高度化を図っていく



預金・NCD残高（億円）

[2行合算]



- 三大都市圏を含む広域店舗網と地銀トップクラスのATM台数を活かすとともに、WEBチャネルの充実化を図り、顧客基盤の拡大・預金の増加に取り組む

リアルチャネル

13都道府県
332店舗の店舗網

地銀トップクラス
のATM数



道民のATM利用状況（件）



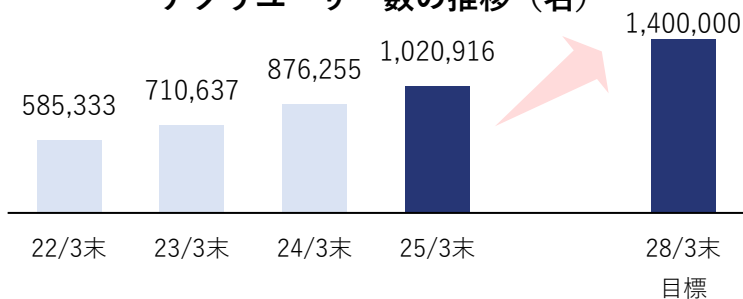
- 道民のATM：全道のセイコーマート約6割に設置している自行ATM
 - コンビニATMと異なり、FG両行および相互無料提携先はATM利用手数料無料(※)
 - コンビニ設置の自行ATMとして、北海道の金融インフラと利便性向上に貢献
- ※平日時間外・休日は時間外手数料要

WEBチャネル

法人ポータル
の機能拡充

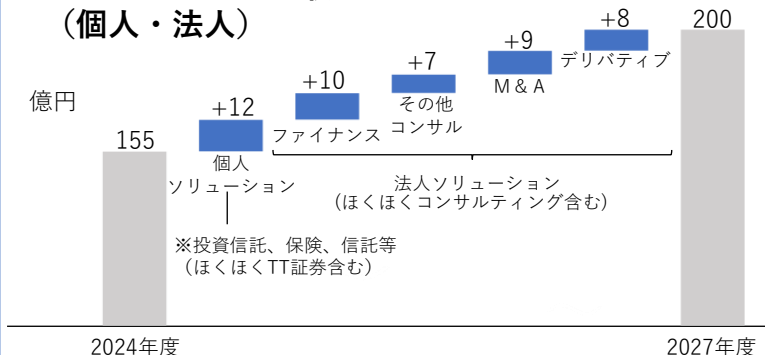
アプリの機能拡充

アプリユーザー数の推移（名）



トップライン強化

コンサルティング収入 (個人・法人)

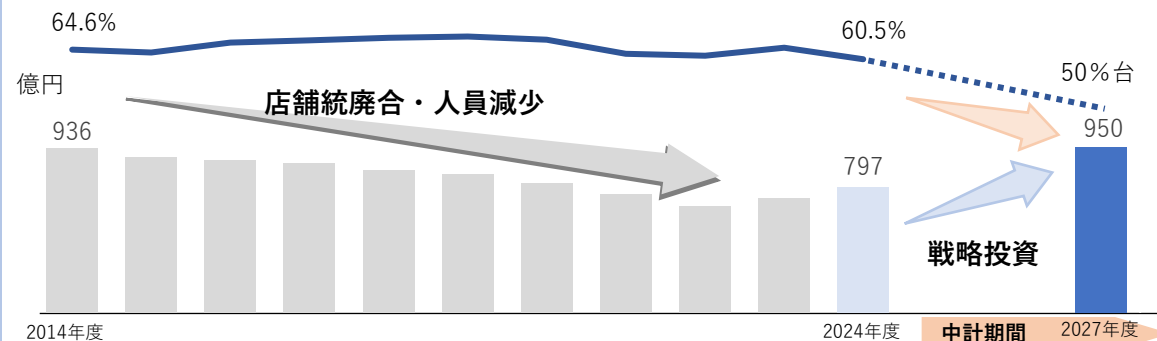


グループシナジー効果を発揮し、収益力を強化

個人ソリューション	ファイナンス
- 銀行、証券、信託のワンストップソリューション提供 - 顧客セグメント別アプローチ	- LBOローン、プロジェクトファイナンスの組成強化 - 顧客ニーズに応じた戦略的商品の導入
M&A、コンサルティング	デリバティブ
ほくほくコンサルティング(株)のソリューション領域拡大、グループ内ノウハウ共有、専門性向上による課題解決力強化	顧客ニーズを捉えた為替系、金利系デリバティブ商品の提案

コストコントロール

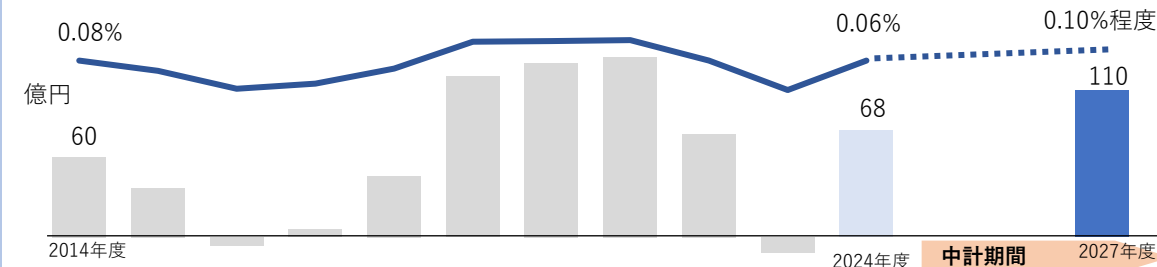
戦略的投資・経費 (OHR)



戦略的投資によりトップラインを強化し、OHRを低減

戦略投資(物件費) +90億円	人的投資(人件費) +40億円
- 次世代型店舗の整備 - アプリやATM機能向上 - 生産性向上に資する生成AI等のシステム投資	- キャリア採用強化 - 職員の処遇改善 - プロフェッショナル人材育成への人的投資

与信費用 (与信費用比率)



経営改善支援を通じて適切にコントロール

支援メニュー、体制の強化
- 震災からの復興支援 - 公的支援機関、再生ファンド等との連携強化 - 経営改善・事業再生支援人材の育成・拡充

ほくほくコンサルティング

2024年5月設立、同7月から営業開始。M & A、事業承継、経営コンサルを軸に事業領域を拡大していく。

- 2行の人員を集約し、ニーズのある地区にリソースを柔軟に配置
- 両行のノウハウを最大限に活用し、専門性の高いサービスを提供することで収益拡大を図る

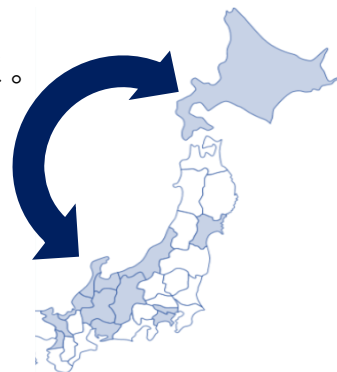
北陸銀行



北海道銀行



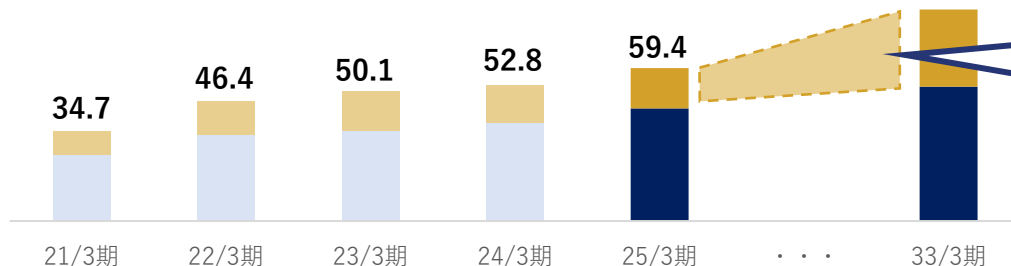
シナジー効果



M&A、事業承継、ビジネスマッチング、ファイナンス等の収益推移（億円）

M&A、事業承継等

ビジネスマッチング、
ファイナンス等



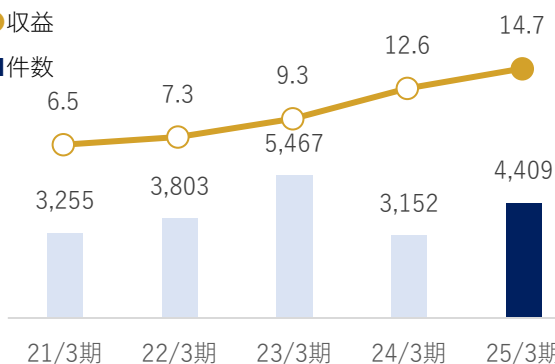
主要事業領域であるM&A、
事業承継等の収益を、設立から
10年で2倍の水準に拡大する

取 り 組 み 実 績

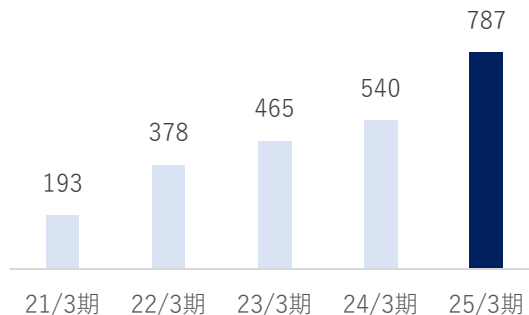
ビジネスマッチング件数・収益（件・億円）

● 収益

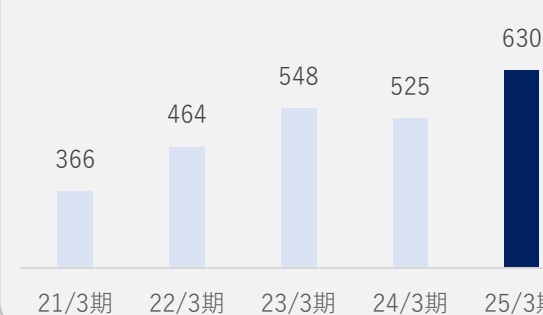
■ 件数



DX支援件数（件）

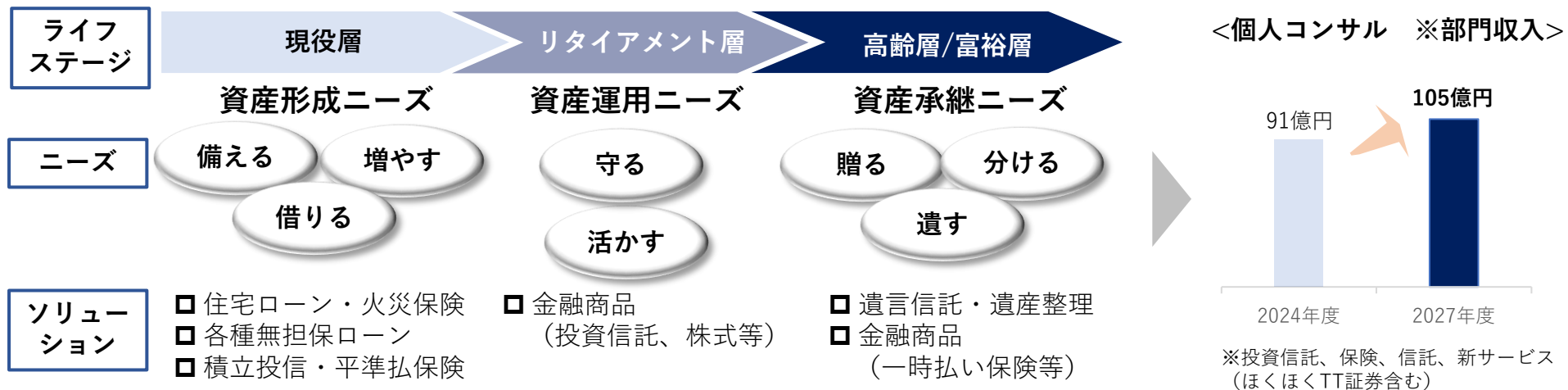


M&A成約件数・事業承継アレンジ件数・ 経営コンサル成約件数（件） （ほくほくコンサルティング事業領域）



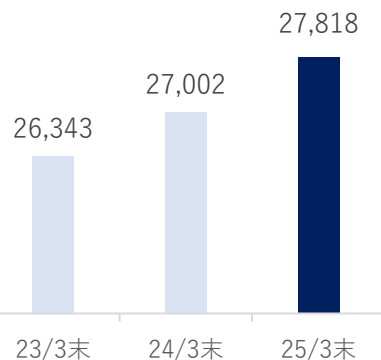
セグメントの明確化×ライフステージに応じたソリューションの提供によって、個人コンサルの収益拡大を目指す

ライフステージに応じたサービスを提供

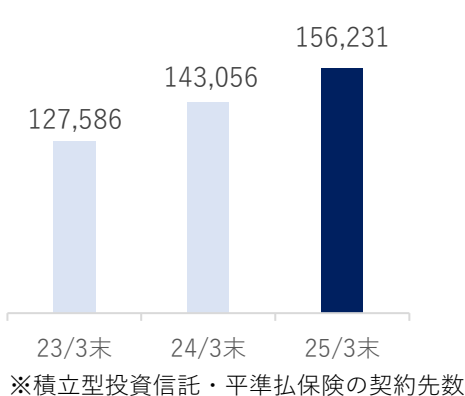


取 り 組 み 実 績

住宅ローン未残
(億円)



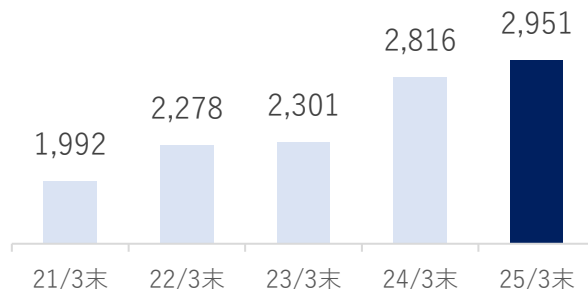
積立投信・
平準払保険先数 (先)



ほ く ほ く T T 証 券

□セグメント戦略を明確にして、富裕層をメインターゲットに取引強化に取り組んでいく

ほくほくTT証券の預かり資産残高 (億円)



戦略分野の人員を50%以上に引き上げ、課題解決力の深化や価値創造につなげる

① 総人員維持

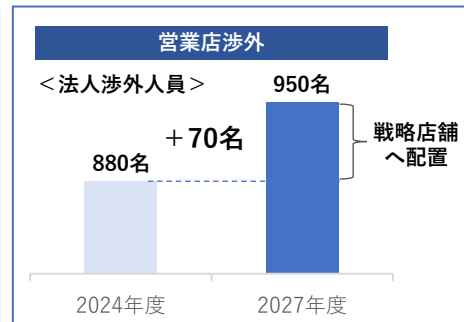
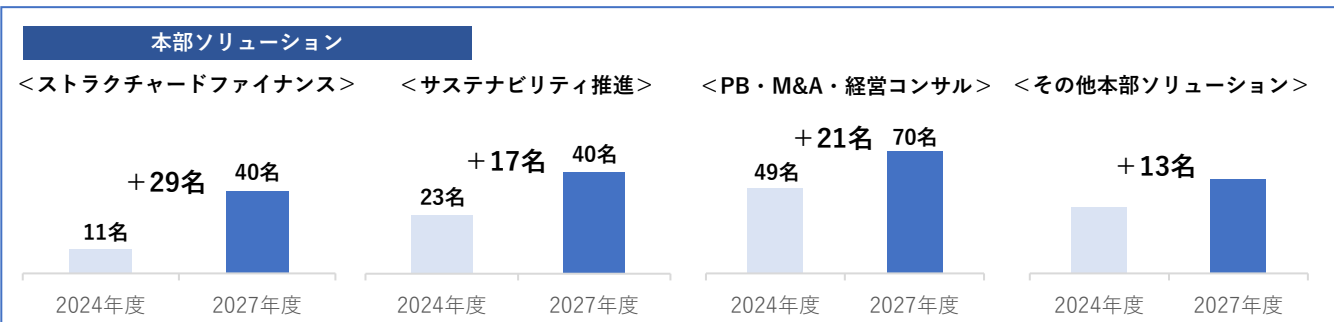
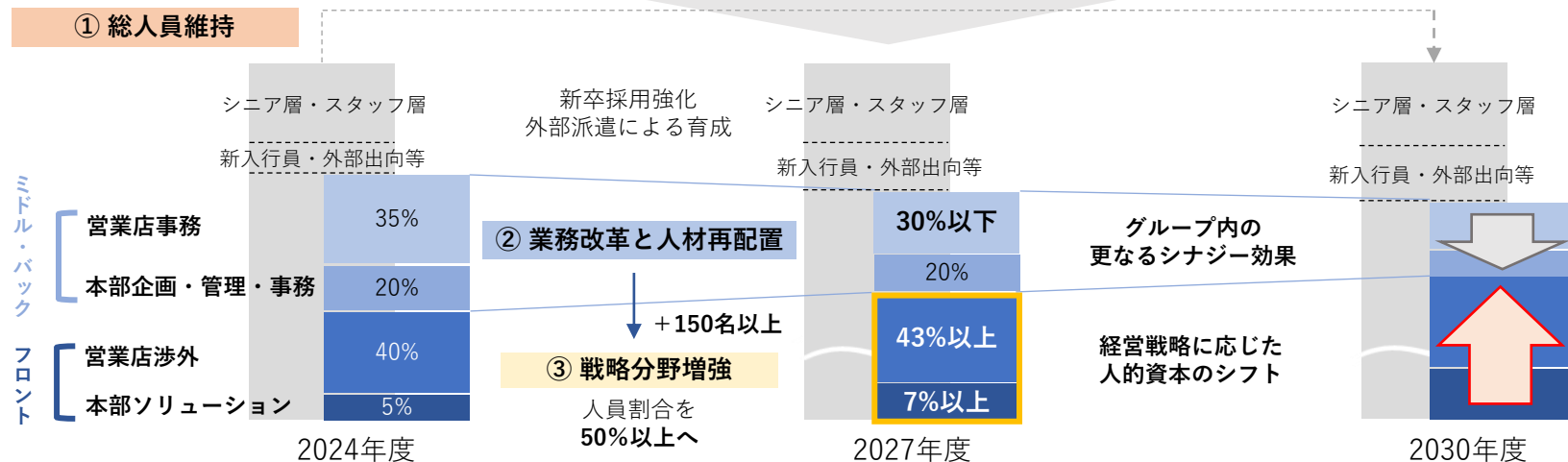
- 新卒採用およびキャリア採用の強化
- 従業員ウェルビーイング向上や自律的キャリア形成支援を通じた従業員エンゲージメントの向上

② 業務改革と人材再配置

- 業務改革（生成AI・デジタル活用、本部集中）による生産性向上
- FG一体運営による本部業務のスリム化
- アップスキリング、リスキリング支援によるキャリア開発と再配置

③ 戦略分野増強

- ソリューション人材育成（コンサルティング、SX、DX）
- プロフェッショナル人材育成（ストラクチャードファイナンス、有価証券運用等）
- 戦略分野・戦略店舗の人員増強

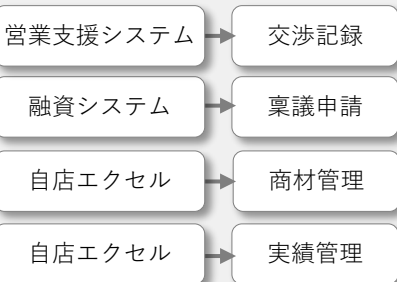


業務改革の取り組み

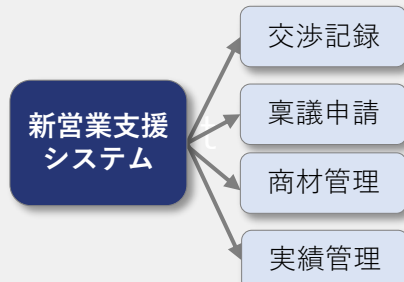
新営業支援システムの導入（2025年5月）

- 渉外業務の提案力向上や営業力の底上げ、効率化に向け、業務起点の仕組みから業務を横断的に捉える全体最適のシステムに再構築

<これまで>



<新システム>



シングルインプット～マルチアウトプットのシステムによって
効率化を図り、**渉外活動の時間を創出**する

生成 AI の利用促進

- ソフトバンク社の「Third AI OpenAIサービス」を北陸銀行に全行展開し、2024年12月～2025年1月に全行研修を実施

【2025年3月利用状況】

平均利用者数
105.2人/日
(前月比+24.9人/日)

平均チャット回数
475.2回/日
(前月比+61.3回/日)

利用シーン

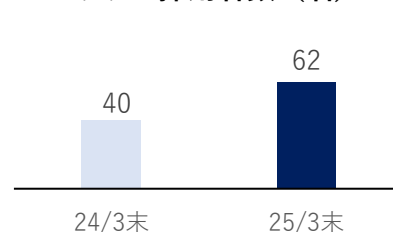
- ・ 稟議書や資料の作成サポート
- ・ ロープレ支援
- ・ 行内FAQ 等

専担チームを構成して体制の見直しを行い、
好事例を共有することで利用促進、効率化を図っていく

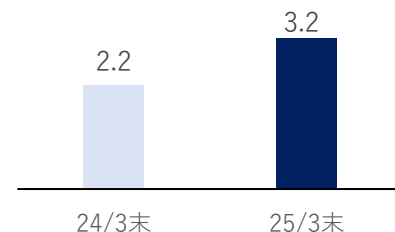
人的資本の拡充

多様な人材の活躍

■ キャリア採用者数（名）

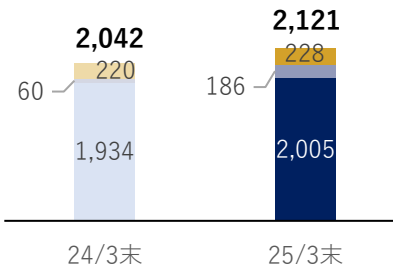


■ 人材開発・育成総費用（億円）

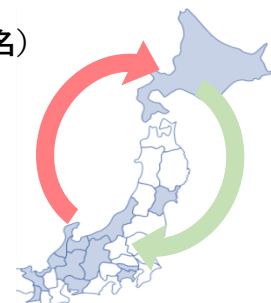


自律的人材の継続的創出

■ ソリューション人材（ミドル・コア）（名）



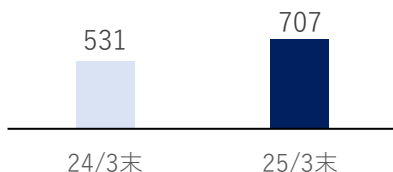
■ コンサルティング人材 ■ SX人材 ■ DX人材
※ 戦略領域人材を3段階（ベース/ミドル/コア）に定義
※ 内訳は各分野での重複を含むため、全体数と一致しない



グループ体となって
ソリューション人材を創出

環境の整備

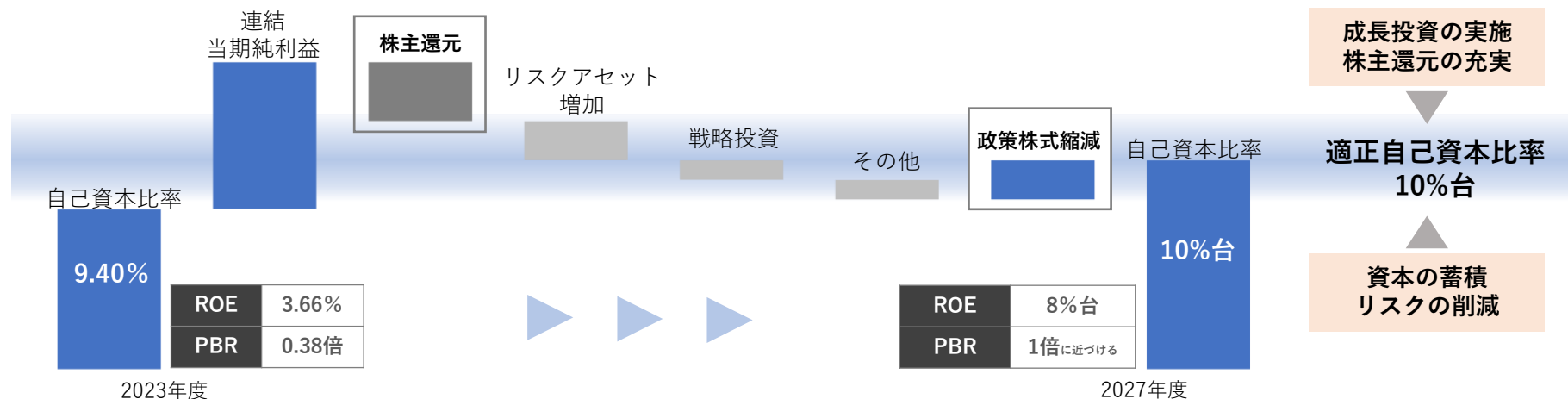
■ 社内インターン等の応募者数（名）



- 社内インターン等のキャリア形成に資する取り組みへの公募機会を拡充

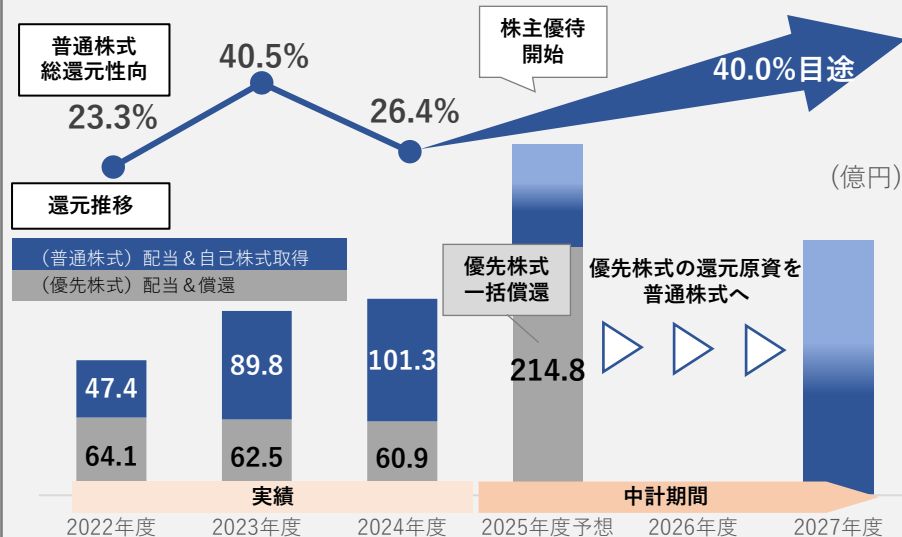
Performance Plan～キャピタルアロケーションおよび株主還元方針

自己資本比率10%台、ROEは8%台を目指し、資本蓄積と株主還元をバランスさせる



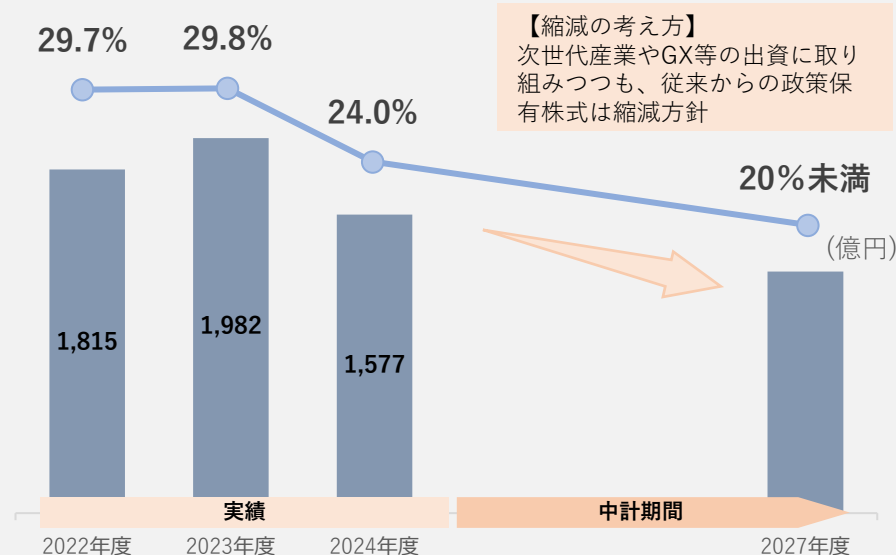
株主還元方針

2027年度までに普通株式総還元性向を40%目途に引き上げる



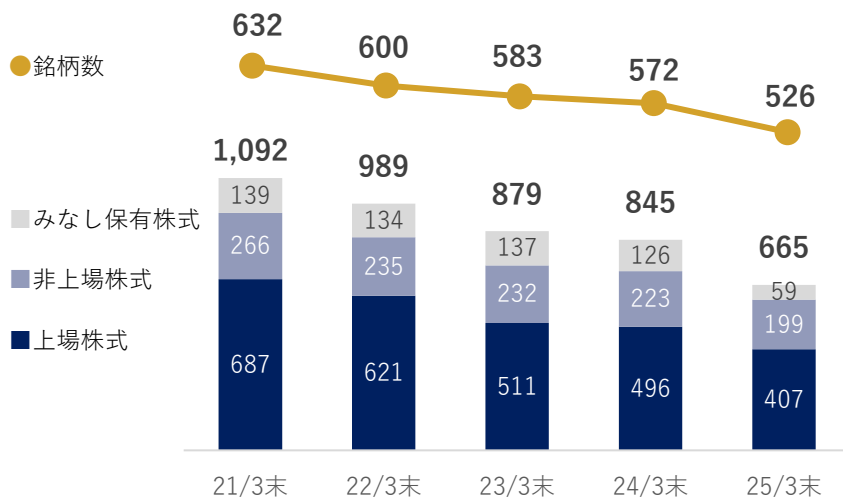
政策保有株式の縮減

最終年度末までに時価ベースで連結純資産対比20%未満へ

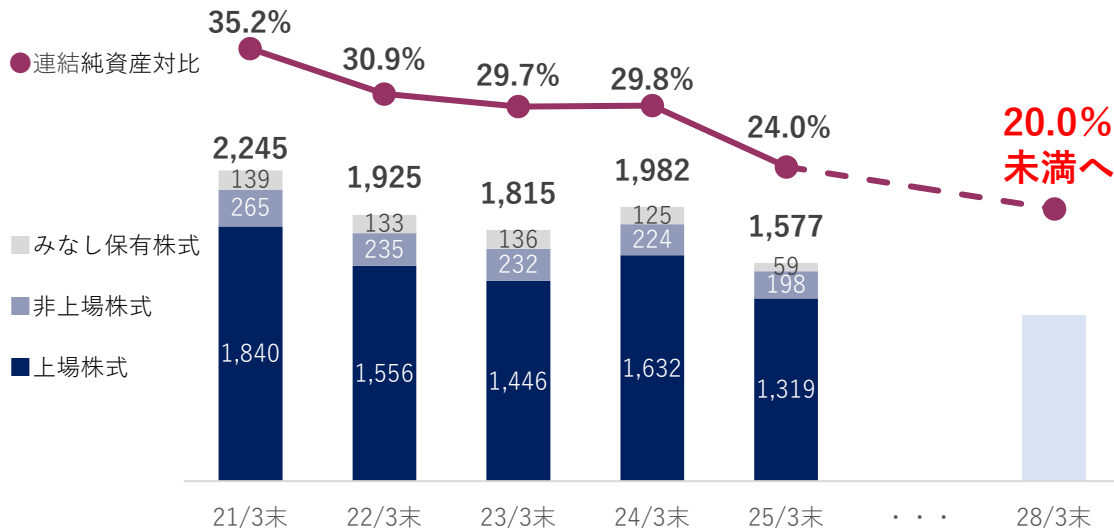


政策保有株式の縮減状況

簿価残高/銘柄数 (億円/社)



時価残高/連結純資産対比 (億円/%)



政策保有株式の方針

縮減目標

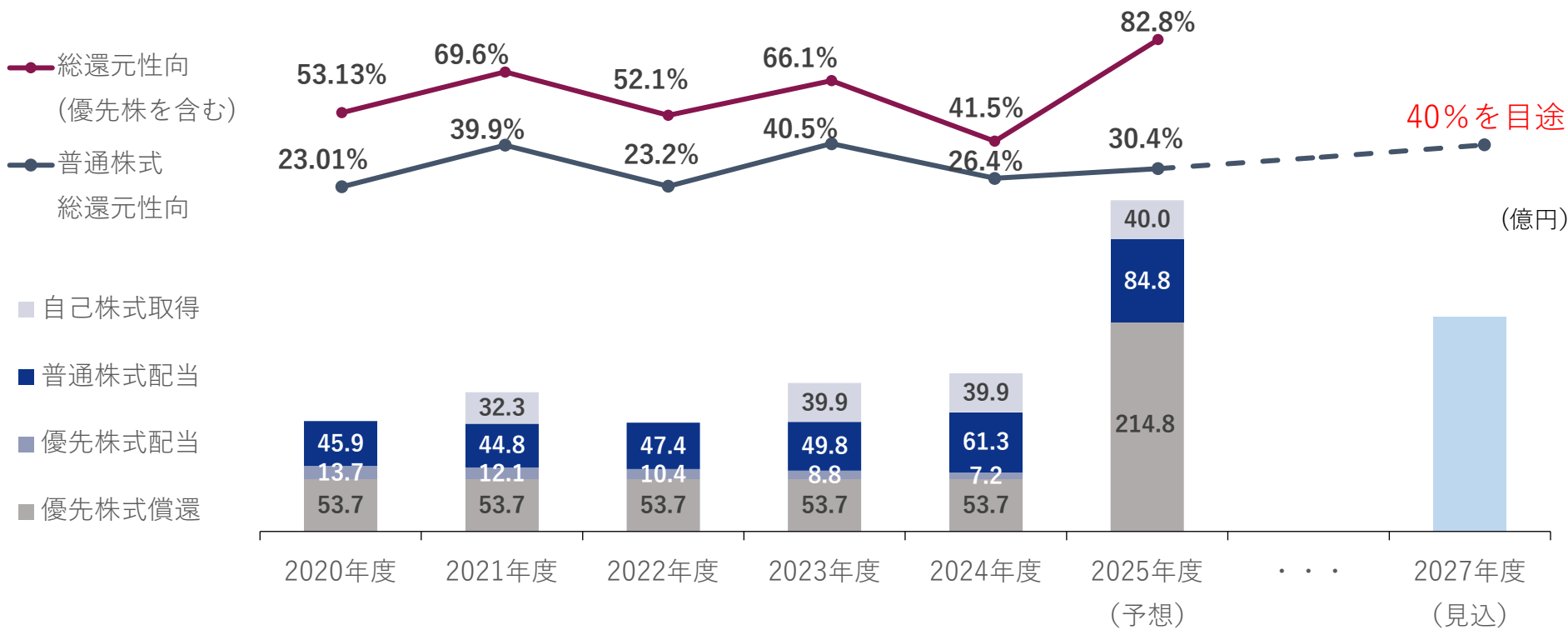
連結純資産対比 **20%** 未達

※2028年3月末（中計最終年度まで）

取組状況

- 対話を重ね2024年度は縮減が進んだが、目標としている20%未達にはまだ乖離がある
- 純投資株式に振り替えた銘柄については、売買の意思決定を投資有価証券の所管部署に移管しており、引き続き対話を重ねできるだけ早期に純資産対比20%未達を目指して取り組んでいく

2024年度の期末配当は期初予想比7円50銭増配の27円50銭を予定（年間配当は前期比+10円の50円）。
2025年4月に優先株式を全部取得。優先株式の還元原資を普通株式に振り向け、普通株式総還元性向を2027年度までに40%を目途に引き上げる。



普通株式配当	35円	35円	37円	40円	50円	70円
	(期末35円)	(期末35円)	(期末37円)	(期末40円)	(中間22.5円) (期末27.5円)	(中間35円) (期末35円)
自己株式取得	—	32億円	—	40億円	40億円	40億円

※総還元性向 = (株式配当額 + 株式償還額 + 自己株式取得額) / (親会社株主に帰属する当期純利益)
※普通株式総還元性向 = (普通株式配当額 + 自己株式取得額) / (親会社株主に帰属する当期純利益 - 優先株式配当)

地域のポテンシャル・課題

地域産業の付加価値向上

人口減少

SX/GX投資活性化

第6次中計
2025～2027

(2027年度目標)

ROE 8%台
当期純利益 550億円
自己資本比率 10%台
OHR 50%台

地域への貢献指標 将来の目指す姿

域内GDPや一人当たり所得の
継続的な増加

交流人口等の創出・拡大

再生可能エネルギーの活用・
新産業の育成

地域ポテンシャルの最大化 & 重点課題への対応

課題解決力の深化

「資金供給機能(事業性貸出平残)」

4.4兆円(2024年度)→5.0兆円(2027年度)

「ソリューション支援件数※」

600件(2024年度)

→2,200件(2025～2027年度累計)

※M&Aアドバイザー業務・経営コンサルティング業務・DX支援件数

「SX/GX関連投融資」

5,765億円(2022年～2024年度累計)

→1兆円(2025～2027年度累計)

経営基盤の強化

「預金残高」

14兆円(2024年度)→15兆円(2027年度)

「資産形成サポート(預かり資産残高)」

2.4兆円(2024年度)→2.8兆円(2027年度)

「アプリユーザー数」

102万人(2024年度)→140万人(2027年度)

「政策保有株式」

連結純資産対比20%未満(2027年度)

企業文化の定着

「ソリューション人材」

2,121名(2024年度)→2,400名(2027年度)

「キャリア採用者数」

116名(2022年～2024年度累計)

→250名(2025～2027年度累計)

「女性管理職比率」

25.2%(2024年度)→30.0%(2027年度)

「エンゲージメントスコア※」

3.47(2024年度)

→前年同水準以上(2027年度)

※従業員向けのエンゲージメント調査結果における
5段階評価(5が最高値)の平均値

參考資料

[北陸銀行]

(億円)

	【業績予想】	2024年度	前期比
コア業務粗利益	【765】	760	92
資金利益		622	88
うち貸出金利息		496	75
うち有価証券利息		228	64
役務取引等利益		122	△ 2
その他（国債等債券損益を除く）		15	7
経費（△）（臨時処理分を除く）	【425】	420	12
（参考）OHR		55.29%	△5.85%
コア業務純益	【340】	340	80
投資信託解約損益を除く		362	108
国債等債券損益		△ 52	152
実質業務純益		287	232
与信関係費用（△）	【40】	19	18
株式等損益		63	△ 44
経常利益	【300】	343	191
特別損益		△ 9	△ 37
法人税等（△）		92	95
当期純利益	【220】	241	58
ROE		6.04%	1.29%

※業績予想は2025年2月3日公表値としております。

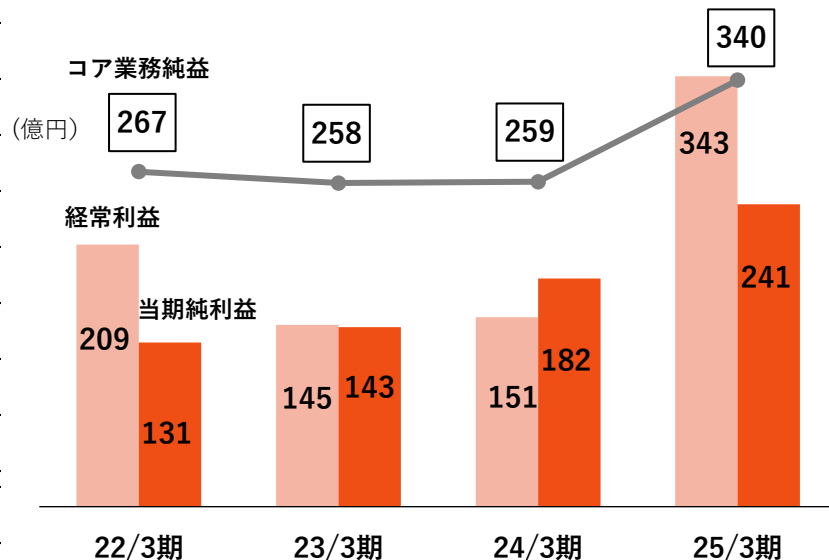
決算のポイント

コア業務純益 340億円（前期比+80億円）

コア業務純益は、国内金利の上昇を受けて貸出金利息や有価証券利息が大きく増加したことから、前期比80億円増加の340億円。

当期純利益 241億円（前期比+58億円）

当期純利益は、株式等損益が減少した一方、国債等債券損益の大幅な改善により、前期比58億円増加の241億円。



[北海道銀行]

(億円)

	【業績予想】	2024年度	前期比
コア業務粗利益	【550】	556	35
資金利益		513	49
うち貸出金利息		468	50
うち有価証券利息		61	△ 10
役務取引等利益		65	△ 4
その他（国債等債券損益を除く）		△ 22	△ 9
経費（△）（臨時処理分を除く）	【385】	376	9
（参考）OHR		67.72%	△2.78%
コア業務純益	【165】	179	25
投資信託解約損益を除く		179	25
国債等債券損益		△ 31	78
実質業務純益		148	104
与信関係費用（△）	【50】	49	62
株式等損益		37	0
経常利益	【130】	129	52
特別損益		30	△ 0
法人税等（△）		40	17
当期純利益	【100】	119	34
ROE		5.66%	1.60%

※業績予想は2025年2月3日公表値としております。

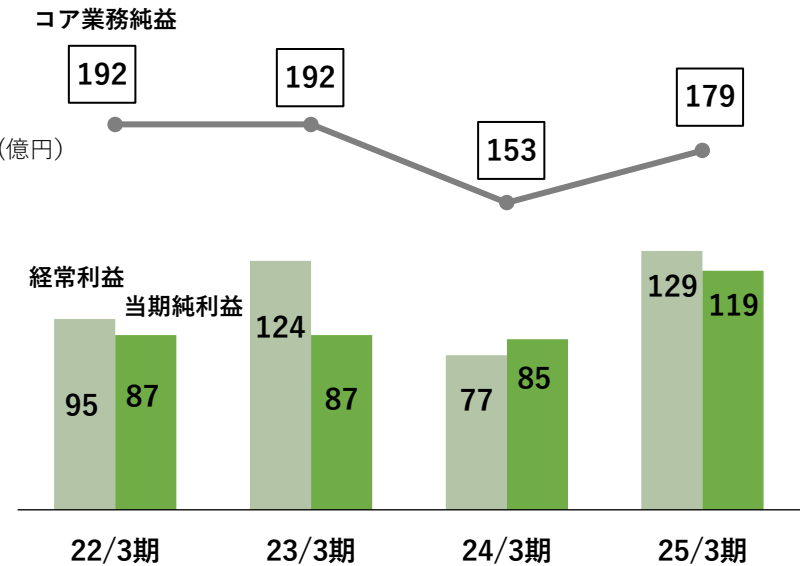
決算のポイント

コア業務純益 179億円（前期比+25億円）

コア業務純益は、国内金利の上昇を受けて貸出金利息が大きく増加したことから、前期比25億円増加の179億円。

当期純利益 119億円（前期比+34億円）

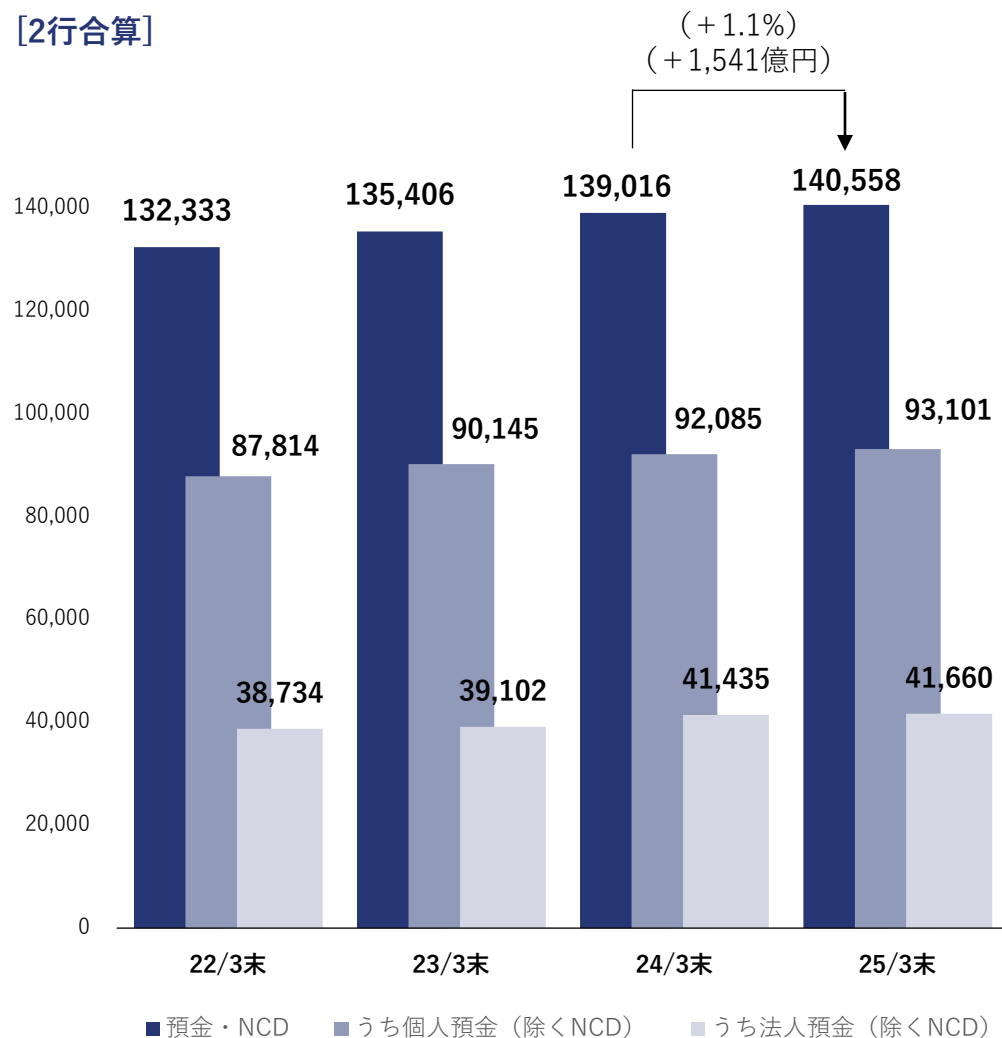
当期純利益は、与信関係費用が増加した一方、国債等債券損益の大幅な改善により、前期比34億円増加の119億円。



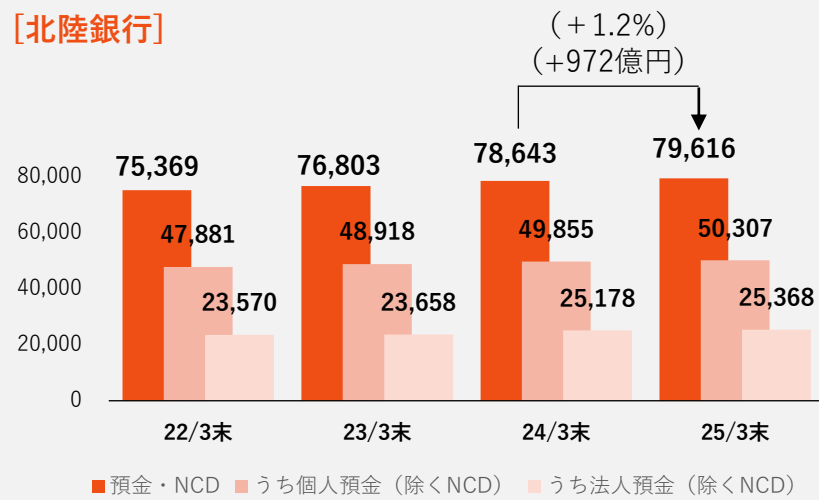
預金・NCD残高は、個人・法人預金が順調に増加し、前期比+1,541億円の14兆558億円。

預金・NCD残高（億円）

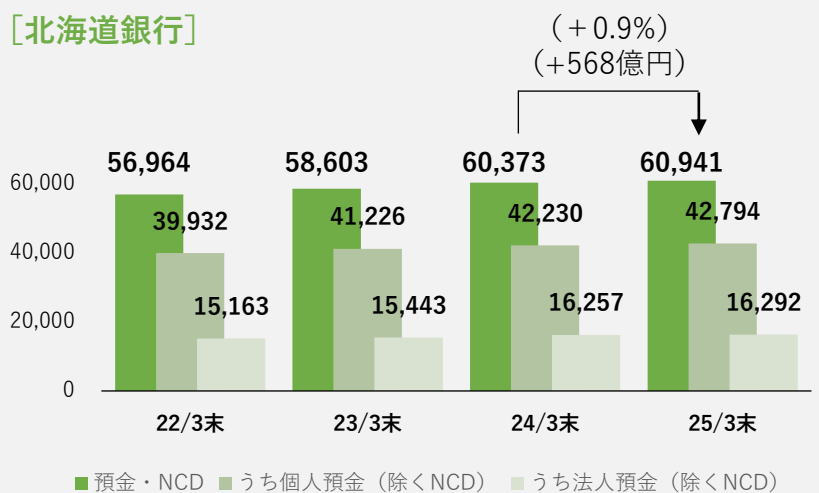
[2行合算]



[北陸銀行]



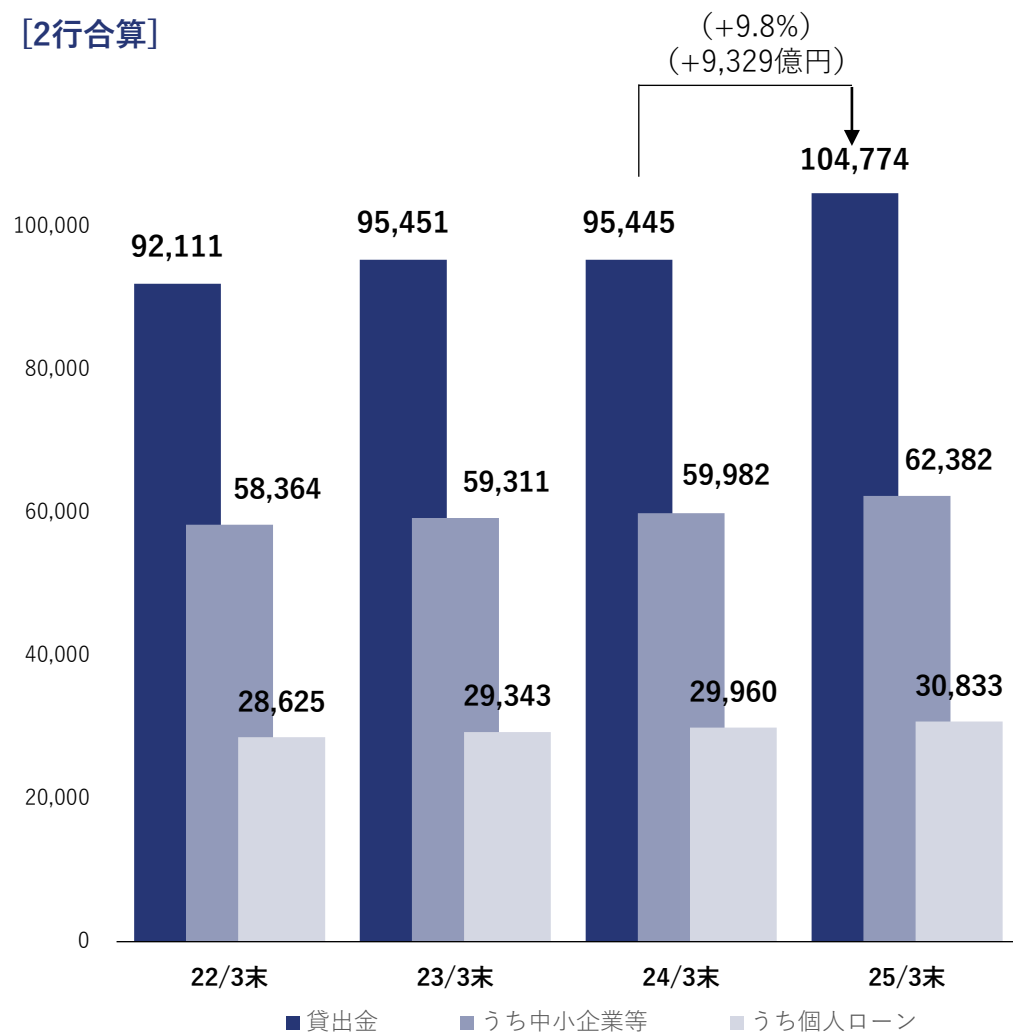
[北海道銀行]



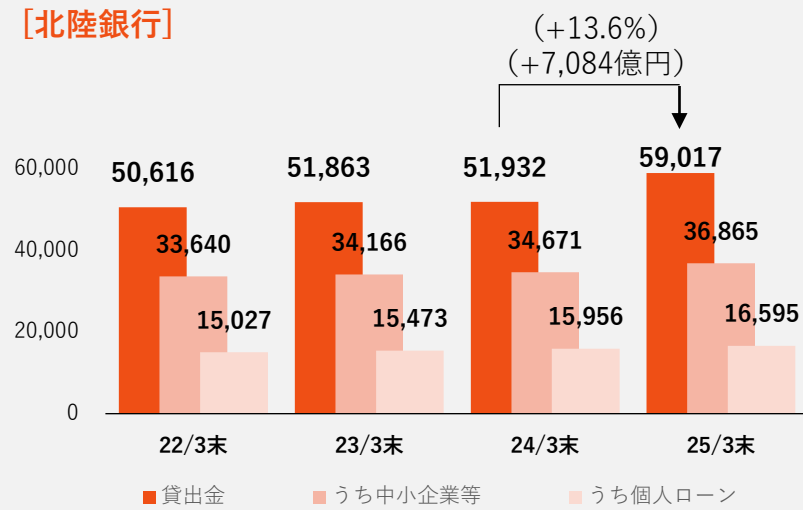
貸出金残高は、中小企業向け貸出および個人ローンを中心に積極的に資金需要に応えたこと、また公金貸出が増加したことから前期比+9,329億円の10兆4,774億円。

貸出金残高（億円）

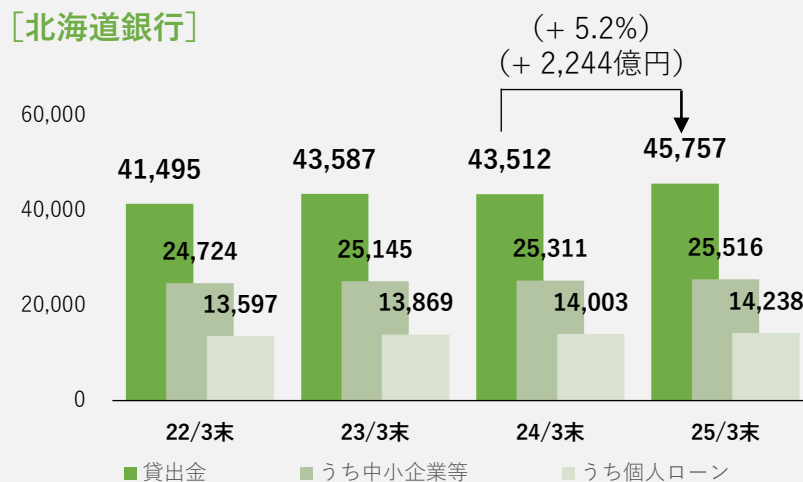
[2行合算]



[北陸銀行]



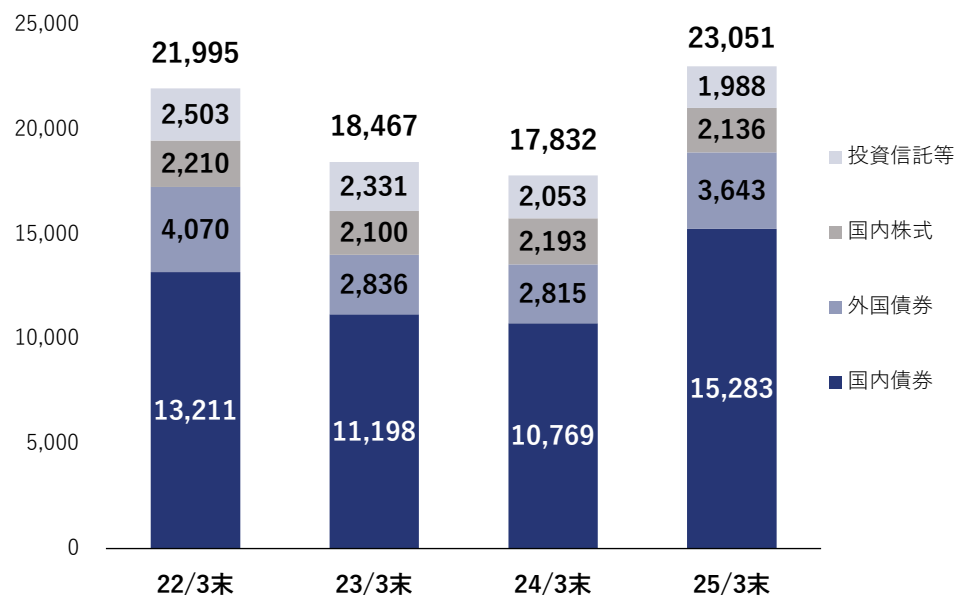
[北海道銀行]



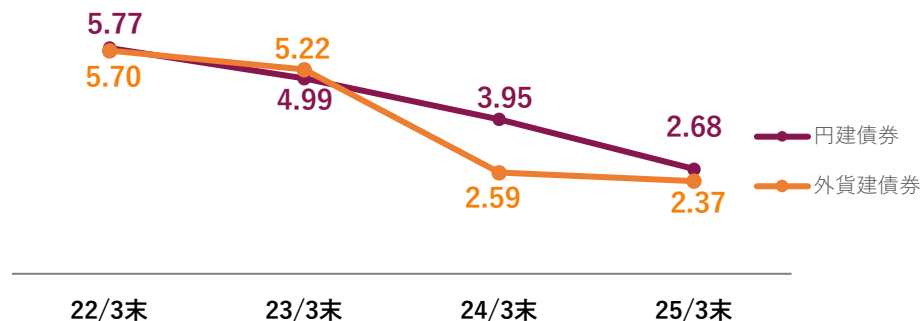
有価証券残高は、更なる金利上昇の可能性も踏まえ短中期債を中心に積み上げ、前期末比5,219億円増加の2兆3,051億円。債券のデュレーション短期化により、ポートフォリオ全体のリスクをコントロール。

有価証券残高（億円）

[2行合算]

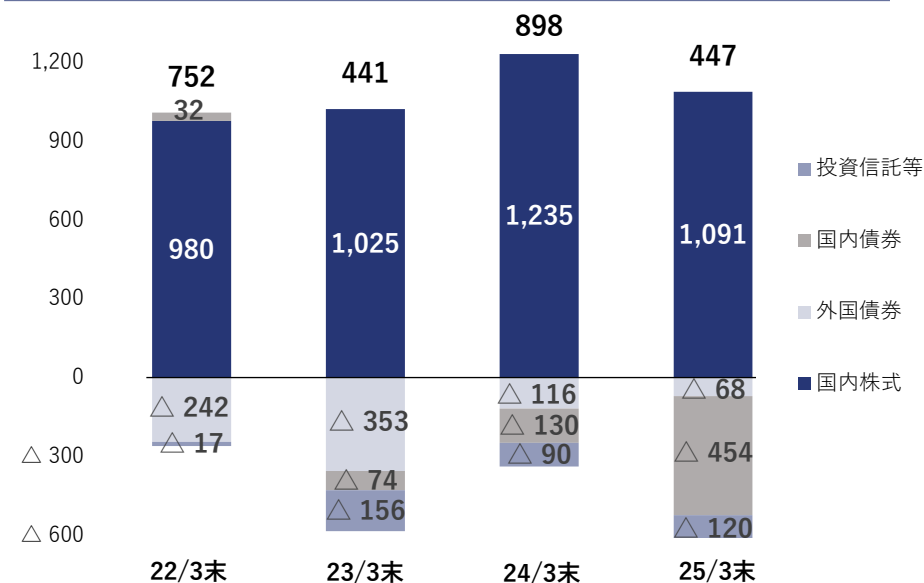


【債券デュレーション（年・ヘッジ考慮後）】



有価証券評価損益（億円）

[2行合算]



有価証券関係損益（億円）

[2行合算]

	25/3期	前期比
国債等債券損益	△ 83	230
売却益・償還益	1	△ 43
売却損・償還損・償却(△)	84	△ 274
株式等損益	100	△ 44
売却益	111	△ 78
売却損・償却(△)	11	△ 34

本件に係るお問い合わせ先

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ

経営企画部（担当：和田・大竹・工藤）

TEL：076-423-7331

E-MAIL：info@hokuhoku-fg.co.jp

<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/>

- 事前に株式会社ほくほくフィナンシャルグループの許可を書面で得ることなく本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。
- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。
- 本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



ほくほくフィナンシャルグループ

Hokuhoku Financial Group

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。