



## 戦略概要

当社グループは、地域企業の挑戦を金融面から支えるため、事業性貸出をマーケット戦略の中核に位置づけています。単に資金を供給するだけでなく、お客さまの事業を深く理解したうえで、成長戦略の伴走支援や経営課題の解決につながる提案を行うことで、地域経済の活性化と当社の持続的な成長の両立を図っています。

### 目指す姿・戦略の方向性

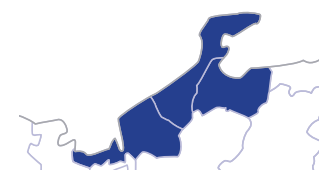
- 地域・顧客特性に応じた戦略的なマーケットアプローチにより、収益機会を最大化
- 高度なコンサルティング機能を発揮し、事業の成長と地域課題の解決に貢献
- 中長期視点で成長可能性のある領域にリソースを重点投下し、持続的な収益基盤を構築

## 具体的な取り組み

### 戦略的マーケットアプローチの深化

当社グループは北陸・北海道・三大都市圏といった特性の異なる地域に展開しており、それぞれの地域に応じたマーケット戦略を策定しています。各地域の経済構造や顧客特性を踏まえた重点戦略を展開することで、当社グループは事業性貸出を通じた価値提供を深化させ、地域とともに持続的な成長を実現していきます。

#### 北陸



#### 圧倒的な存在感の確立へ

地域に根差した確かな顧客基盤と高いシェアを背景に、マーケットの深耕と安定的な収益基盤の強化を図っています。課題解決力をさらに高めるための人材創出やコンサルティング機能の強化、本部による営業支援体制の充実など、組織横断での接点力・提案力強化を進めます。

- 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

#### 北海道



#### 新産業支援と成長基盤の構築

道央地区を中心に成長余地の高いマーケットが広がる一方で、SX・GXなど新たな経営テーマへの対応も急務となっています。これらに対応すべく、専門人材の育成・集中投入とグループ内シナジーの最大化を通じて、長期的な収益機会の創出を図ります。

- SX/GX人材を育成し、道央地区へリソース重点投入
- 幅広くコンサルティングの事業領域を拡大し、北海道全域でシナジーを発揮

#### 三大都市圏ほか



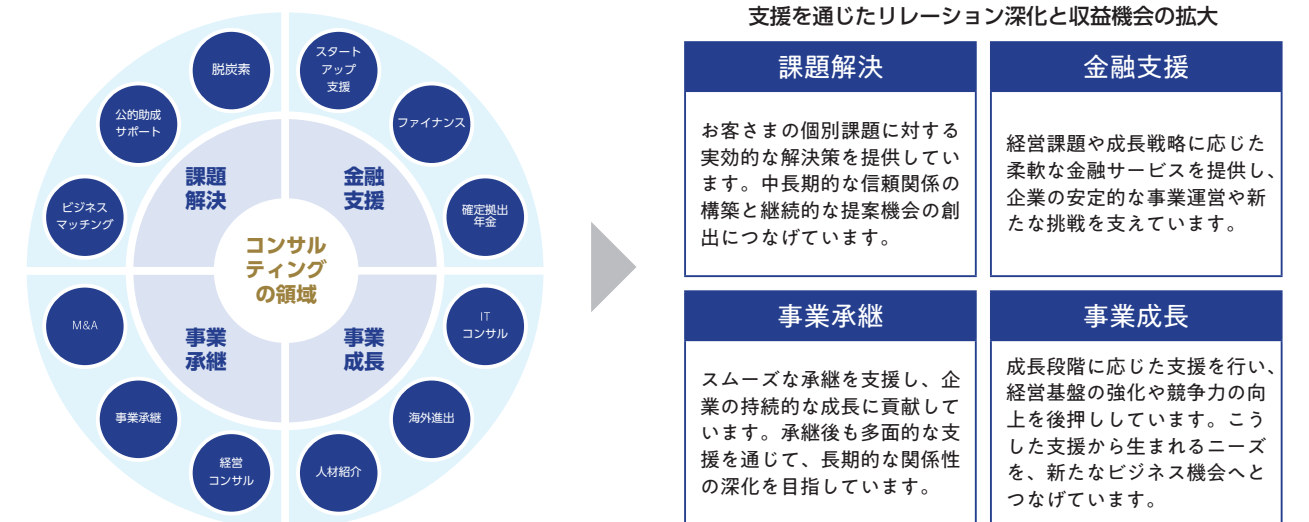
#### 顧客基盤の最大活用と戦略的人員配置

長年にわたる取引を通じて構築された厚い顧客基盤と、マーケット規模の大きさを強みとしつつ、変化の激しいビジネス環境に応じた機動的かつ専門性の高い対応が求められています。当社グループでは、グループの総合力を活かしたファイナンススキームの提供や、富裕層を含む高付加価値層への対応強化、新規開拓に特化した営業体制の構築などを通じて、大都市圏における収益性の最大化を図ります。

- ストラクチャードファイナンスの強化
- 富裕層・企業オーナー層に向けた戦略商品・サービスの提供
- 新規開拓の専任体制・機動的拠点配置の検討

## コンサルティング機能の高度化と価値創出

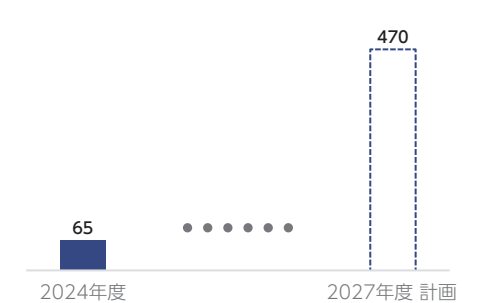
当社グループでは、企業の課題解決や成長支援を通じた地域経済の活性化に向けて、コンサルティング機能の強化に取り組んでいます。経営戦略の立案、業務効率化、資金調達、デジタル化支援など、企業のあらゆる成長フェーズに対応可能な多様なメニューを整備し、地域企業の実情に即した実効性の高い支援を提供しています。これらのサービスは、グループ各社が担う役割や専門分野を踏まえて連携しながら展開しており、金融と非金融の枠を超えた総合的なコンサルティングを実現しています。また、こうしたコンサルティングを契機として、設備投資や事業再構築などの資金ニーズを的確に捉えた貸出提案にも注力しています。課題解決を起点とした金融支援を通じて、お客さまの企業価値向上とともに当社グループの収益機会拡大につなげていきます。



### ●LBOローンの推進

企業の後継者不在や成長戦略の多様化を背景に、M&Aニーズが拡大しています。こうした潮流を踏まえ、提携先や幅広くコンサルティングと連携し、M&Aに係る一連のプロセスをトータルで支援しています。特にM&A実行後の資金ニーズに対しては、専門部署が中心となり、事業計画の実現性やリスク特性を踏まえたファイナンススキームを提案・提供する体制を強化しています。

LBOローン実行金額（累計） (単位：億円)



### ●幅広くコンサルティングの事業領域拡大

幅広くコンサルティングは、2024年7月の営業開始以来、北陸においてはM&A・事業承継・経営コンサルティングの三領域を軸に多様な支援を展開してきました。また、北海道においては営業開始当初よりM&A・事業承継分野での取り組みを進めており、今後は北陸で培った経営コンサルティングの知見を活かしながら、同分野の本格展開に向けた体制整備を進めていきます。着実に成約件数を積み重ねる中、非金融領域での収益創出も堅調に推移しており、支援領域の深化や高難度案件への対応力の強化を通じて、コンサルティング事業全体としての持続的な収益成長を目指していきます。

ソリューション支援件数



## 成長領域への重点投資

地域経済の構造変化や産業集積の動きに的確に対応し、中長期的な視点で成長可能性の高い領域への支援を強化しています。次世代産業やスタートアップなどの新たな成長源に対しては、専門組織による対応力を高めることで、持続的な収益基盤の構築と地域の発展に貢献していきます。

### ●次世代産業の集積を見据えた地域支援体制の構築

北海道における半導体関連産業の集積に対応するため、当社グループでは2023年6月にSX推進部の下部組織として「次世代産業支援グループ」を立ち上げ、産業成長の基盤づくりを金融面から後押ししています。Rapidus社の進出を含む最新動向の情報収集・整理を行うとともに、関係団体との連携、地元企業への対話・支援、サプライチェーン企業への情報提供などを通じて、地域産業の裾野拡大を支援しています。また、北陸三県、北海道、三大都市に広がる当社グループの広域ネットワークを活かし、地域を超えた企業間の連携や商流の創出にも取り組んでいます。こうした支援活動を通じて、企業の成長意欲を具体的な資金需要につなげ、事業性貸出の拡大にも結び付けていきます。

### 半導体関連産業への支援策

#### 1. 半導体関連事業者への支援

- 工場建設・インフラ整備工事にかかる事業者への資金支援など

#### 2. 当社グループ取引先の半導体関連産業参入支援

- 半導体サプライチェーン企業とのビジネスマッチング
- 補助金申請を含めた資金調達支援など

#### 3. 半導体サプライチェーン企業への支援

- 当社グループ取引先等を中心とした協力企業の紹介
- 不動産情報の提供
- M&A買いニーズへの対応

#### 4. 街づくりに向けた民間不動産投資への支援

- オフィス・ホテル・賃貸AP・商業施設などの建設にかかる不動産関連融資や住宅ローン
- 不動産ビジネスマッチング

### 半導体関連融資\*1状況

(2023年2月末～2025年3月末の累計)

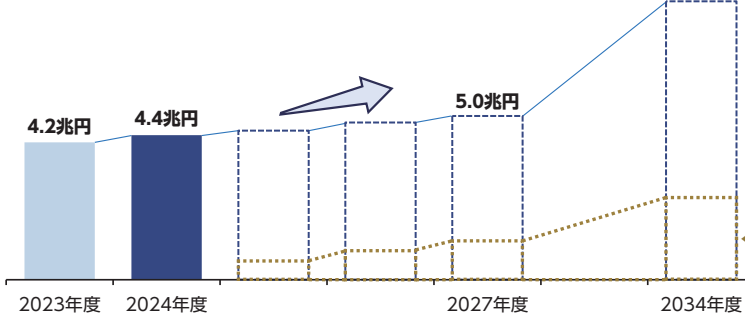
(単位：件、億円)

	サプライチェーン		まちづくり*2		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

\*1 半導体関連融資：当社グループ定義

\*2 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

### 事業性貸出計画



### 北海道におけるGX関連投資のポテンシャル

- 中計期間（～28/3期）で約5兆円 P.21
- 10年間（～35/3期）で約27兆円

◀ SX/GX関連投資残高(イメージ)

### 次世代産業への展開を支える地域密着型支援 — 道内企業との伴走支援の一例 —

北海道千歳市に本社を置く木造住宅メーカーに対し、当社グループは次世代産業の集積を見据えた包括的な支援を行いました。同社は、事務所や宿舍、医療用隔離施設など幅広い用途に対応可能な移動式の木造建築物を自社開発し、その独自構造で特許を取得しています。Rapidus社進出に伴う建設需要を捉え、サブコン業者向けの供給拡大を目指していた同社に対し、当社グループは、北海道銀行から千歳市に向向している職員と連携し、地域ネットワークを活かしてゼネコン・サブコン業者との接点を創出。複数のビジネスマッチングを実現するとともに、同商品の供給資金として、当社グループのサステナビリティ・リンク・ローン型融資

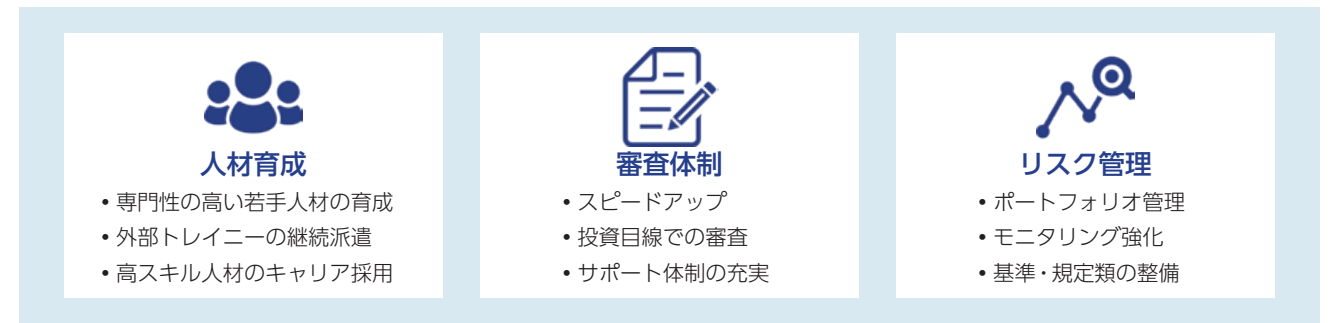
を実行しました。さらにグループの北海道リースを通じて、能登半島地震の被災地への供給にもつながっています。地域に根差したネットワークとグループの機能を掛け合わせることで、事業機会の創出と地域課題の解決を両立させる支援のかたちを具体化しています。



### ●ストラクチャード分野の拡大を見据えた体制強化

LBOローン、プロジェクトファイナンス、不動産など、成長が見込まれる多様なアセットを対象とした取り組みが加速しています。経済・金融環境の構造変化を背景に、当社グループは各アセットの市場ニーズを的確に捉え、ポートフォリオの質の向上と収益性の確保を両立すべく取り組んでいます。

こうした高度な専門性を要する分野において、当社グループは専門人材の育成と体制の強化にも注力しており、2024年度の11名体制から、2027年度には40名規模への拡充を計画しています。今後も中長期的な成長分野として、継続的な人材投資を通じた機動的かつ柔軟な対応力の強化を図っていきます。



- フロント体制の拡充に加え、審査・ミドル・バック各機能にも専任者を配置
- 成長分野の運用を支える運用体制を強化

ストラクチャードファイナンス室人員体制

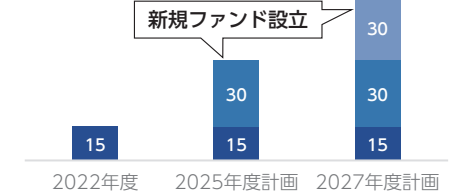
2024年度  
11名

2027年度  
計画  
40名

### ●スタートアップ企業への投融資による地域産業の活性化

成長ポテンシャルの高いスタートアップ企業に対し、グループ一体での投融資や経営支援を通じて、地域の新産業創出と産業基盤の多様化を後押しします。こうした取り組みの一環として、2022年度より親密会社を含む当社グループによるベンチャーファンド運用を本格化し、今後も段階的なファンド規模の拡大を図っていく計画です。事業性や将来性を見極めた柔軟な資金提供に加え、伴走支援や事業パートナーとのマッチング等を通じて、地域経済に新たな成長エンジンを育成し、中長期的な収益源の確保にもつなげていきます。

当社グループ（親密会社含む）の  
主なベンチャーファンド運用総額（累計）  
(単位：億円)



### 金融の枠を超えた提案力で、地域経済の未来を拓く



ほくほくフィナンシャルグループ  
営業戦略部長  
兼 北陸銀行営業統括部長  
橘 淳

当社グループは、地域経済の発展と持続可能な成長を実現するため、顧客の事業価値を最大化する営業戦略を推進しています。単なる金融サービスの提供に留まらず、顧客の経営課題に寄り添い、深い洞察をもとに最適なソリューションを提案することで、真のパートナーとしての役割を果たすことを目指しています。特に、事業性貸出を中心としたアプローチにおいては、顧客の成長戦略に伴走し、地域社会全体の活性化に貢献することを重要

視しています。

また、コンサルティング機能の強化を通じて、金融の枠を超えた付加価値を提供する体制を整備しています。これにより、顧客の多様なニーズに応える基盤を構築しています。今後も、変化する市場環境に柔軟に対応し、地域とともに成長する銀行としての使命を果たしてまいります。