Hokuhoku Financial Group, Inc.

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

2024年9月期 会社説明会資料

2024/11

目次

2024年9月期 決算概要

損益概要 5-6
資金利益 7
非金利収入 8
経費・与信費用 9
自己資本比率 10
業績予想・株主還元 11

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況 13-14

企業価値向上の取り組み

企業価値向上に向けた取り組み 16
トップラインの向上 17-25
資本最適配分・株主還元強化 26
経営統合20年の節目 27

経営戦略

SX戦略

SX戦略の全体像 29
自社の脱炭素化推進 30
お取引先の脱炭素化支援 31

DX戦略

DX戦略の全体像 32
各種取り組み 33-34

人材戦略

人材戦略の全体像 35
各種取り組み 36-37

サマリー

Hokuhoku Financial Group, Inc.

決　　算

貸出金利息を中心に本業収益が好調に推移し、連結中間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、貸出金利息は前中間期比32億円増加、有価証券利息も31億円増加
・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15億円増加した一方、それを上回るコア業務粗利益を計上し、コア業務純益は増益（前中間期比＋51億円）
・連結中間純利益は期初予想を51億円上回る186億円（前中間期比＋25億円）

中　期　経　営　計　画

・重点指標・主要KPIの進捗状況は良好
・業績予想ベースで、最終年度の連結当期純利益目標250億円の達成を見込む

企　業　価　値　向　上

【トップライン向上】
・預金量の着実な増加を背景に貸出の増強と有価証券のポートフォリオ再構築を実施

【資本政策】
・2024年度より中間配当を実施
・中間実績が期初予想を上回ったこと等を踏まえ中間配当について2円50銭の増配を実施

経　　営　　戦　　略

【SX戦略】

・人材育成や商品ラインナップの拡充により、環境　関連投融資などのKPIは堅調に推移
・次世代産業への支援策を拡充し、半導体関連の進出企業に対する取り組みを強化
・自社CO2排出量はカーボンニュートラルの実現に向け着実に削減

【DX戦略】
・アプリ機能の充実により、利用者数は堅調に増加
・マーケティングオートメーションツールや新営業支援システムの導入等を通じて業務改革を推し進める

【人材戦略】
・企業価値向上に資する人的資本投資を強化
・キャリア採用などの施策は好調に推移

2024年9月期 決算概要

損益概要

2024年9月期　決算サマリー

【グループ連結】	期初予想	実績	前中間期比
経常利益	200	255	114
親会社株主に帰属する当期純利益	135	186	25

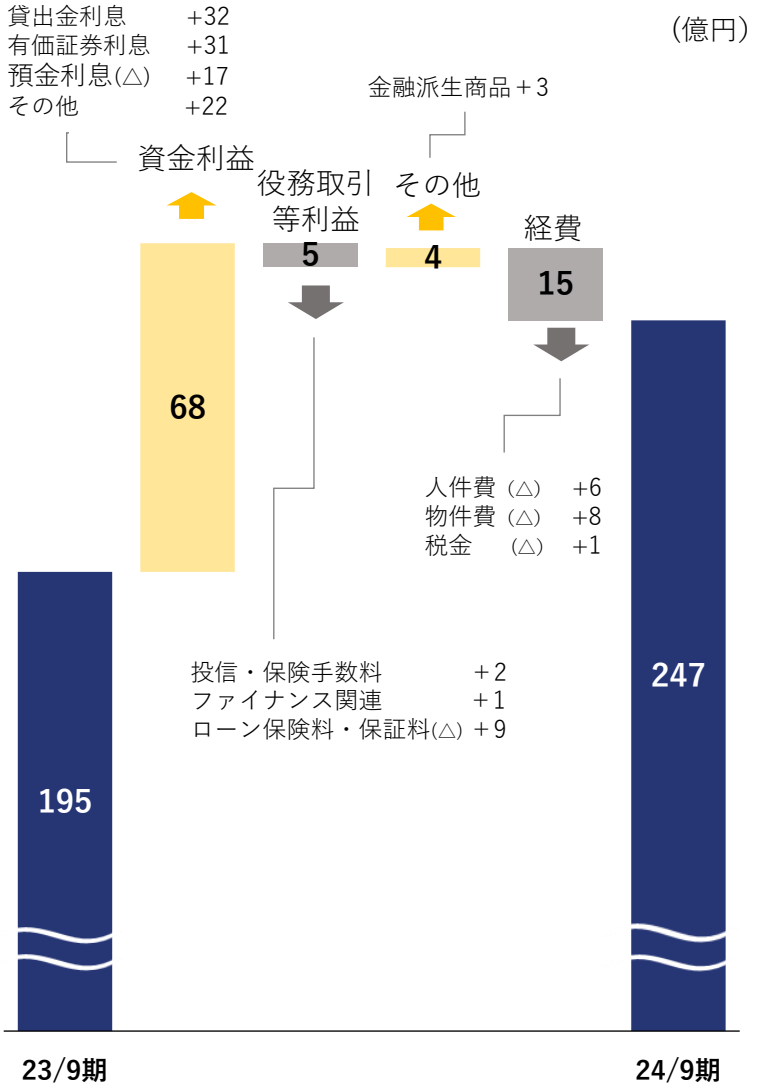
単位：億円

【２行合算】				北陸銀行			北海道銀行		
	期初予想	実績	前年比	期初予想	実績	前年比	期初予想	実績	前年比
コア業務粗利益	625	647	67	350	374	51	275	272	16
資金利益		549	68		300	46		249	22
うち貸出金利息		447	32		226	18		220	14
うち有価証券利息		137	31		105	34		32	△ 3
役務取引等利益		99	△ 5		66	0		33	△ 5
その他業務利益(国債等債券損益を除く)		△ 1	4		7	4		△ 9	△ 0
経費（△）（臨時処理分を除く）	410	399	15	210	210	8	200	189	7
（参考）OHR		61.76%	△4.51%		56.19%	△6.29%		69.43%	△1.62%
コア業務純益	215	247	51	140	164	42	75	83	9
（投資信託解約損益を除く）		249	57		166	48		83	9
国債等債券損益		△ 26	106		△ 20	45		△ 5	61
実質業務純益（※）		221	158		143	88		77	70
与信関係費用 (△)	20	20	52	10	△ 17	△ 10	10	37	62
うち株式等損益		50	△ 18		28	△ 26		22	7
経常利益	215	253	103	150	193	84	65	59	19
特別損益		△ 2	△ 33		△ 4	△ 3		2	△ 30
法人税等（△）		59	52		43	56		16	△ 3
中間純利益	150	191	17	100	146	25	50	45	△ 7

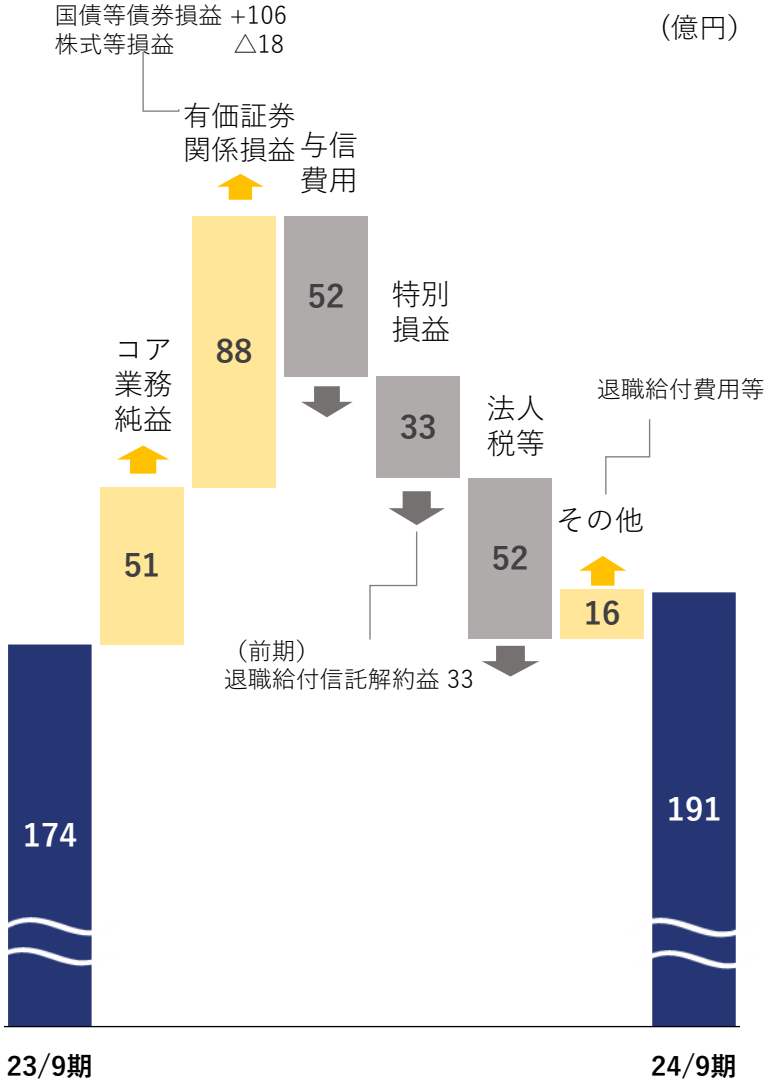
※実質業務純益…「業務純益（一般貸倒引当金繰入前）」と同義

損益概要　増減要因（2行合算）

トップライン（コア業務純益）増減要因



ボトムライン（当期純利益）増減要因



資金利益

貸出金は、市場金利の上昇に加え、プライムエリアにおける取組み強化により、利回りが改善。
有価証券は、ポートフォリオの入替えや短中期の円債や外債の積上げにより利回りが改善し、利息が増加。

資金利益

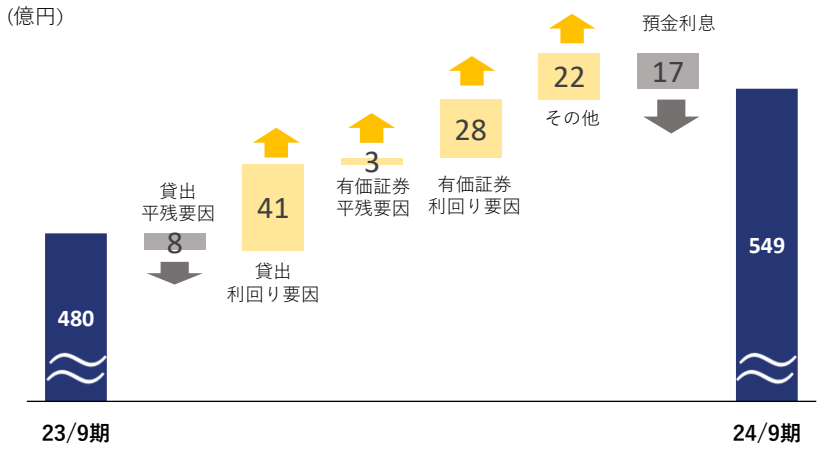
2行合算

(億円)

	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	24/9期	前中間期比	24/9期	前中間期比	24/9期	前中間期比
資金利益	549	68	300	46	249	22
うち貸出金利息	447	32	226	18	220	14
貸出金平残	94,234	△ 1,950	51,436	△ 591	42,798	△ 1,358
利回り	0.94%	0.08%	0.87%	0.08%	1.02%	0.09%
うち有価証券利息	137	31	105	34	32	△ 3
有価証券平残	18,322	472	10,664	△ 402	7,657	874
利回り	1.49%	0.31%	1.97%	0.70%	0.83%	△0.21%
うち預金利息（△）	23	17	14	9	9	8
預金平残	140,523	3,840	79,318	2,297	61,205	1,542
利回り	0.03%	0.03%	0.03%	0.02%	0.02%	0.02%

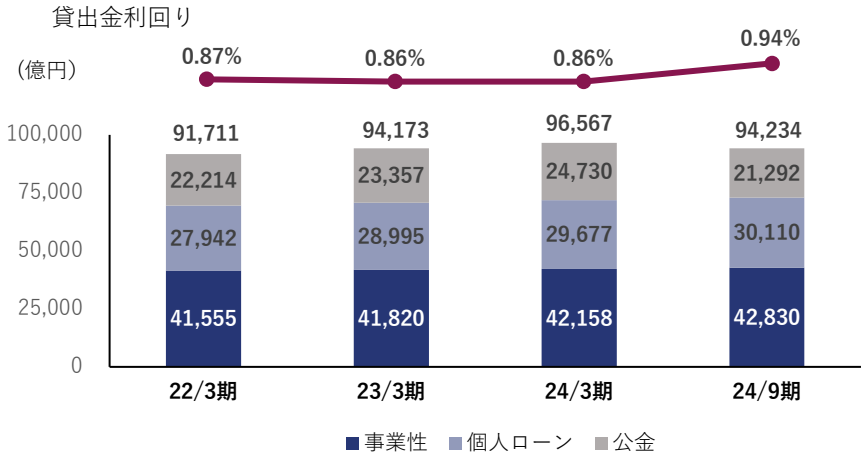
資金利益　増減要因

2行合算



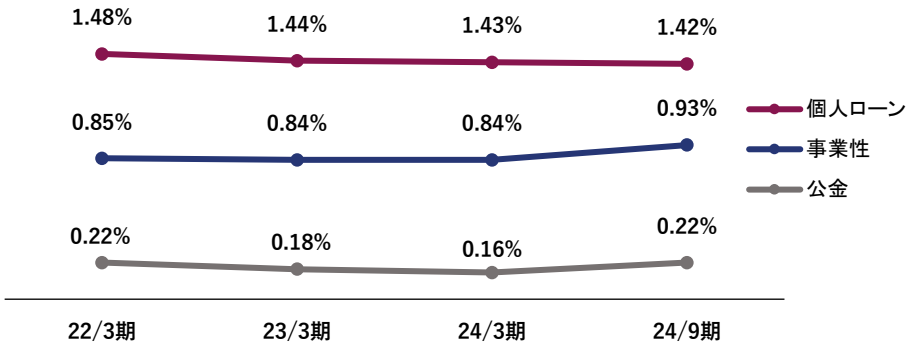
貸出金平残・利回り

2行合算



セグメント別貸出金利回り（円貨）

2行合算



非金利収入

グループ総合力の強化により、預かり資産関連手数料・法人コンサルティング手数料が堅調に推移し、非金利収入は前中間期比６億円増加。

非金利収入

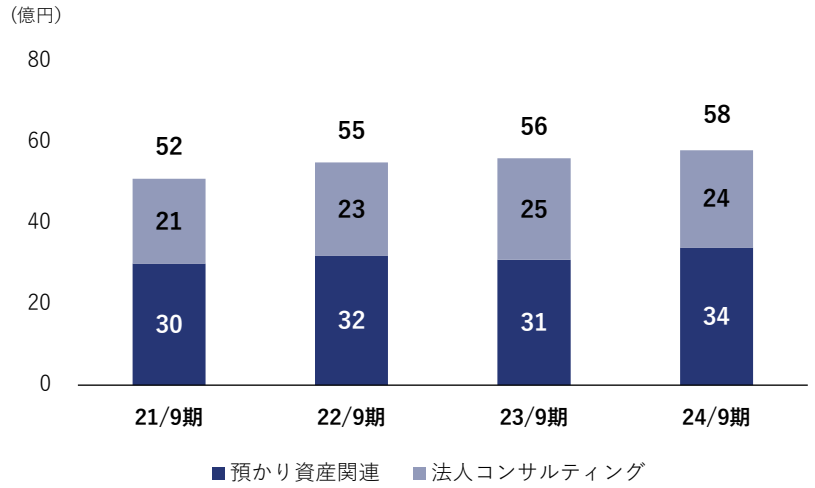
億円

FG連結	24/9期	前中間期比
非金利収入	**151**	6
（主要子会社の状況）		
2行合算	**97**	△ 1
役務取引等利益	**99**	△ 5
役務取引等収益	**180**	4
うち受入為替手数料	**46**	0
うち預かり資産関連手数料	**34**	2
うち法人コンサルティング手数料	**24**	△ 0
私募債・シンジケートローン	**12**	1
M＆A、事業承継、その他コンサル	**4**	△ 1
ビジネスマッチング	**6**	0
役務取引等費用（△）	**81**	9
うち支払為替手数料（△）	**4**	0
うちローン保険料・保証料（△）	**63**	9
特定取引利益	**0**	0
その他業務利益（除く5勘定尻）	△ **2**	3
ほくほくコンサルティング	**2**	2
ほくほくTT証券	**12**	2
北銀リース	**4**	△ 0
北陸カード、道銀カード	**23**	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）コンサルティング手数料の推移

2行合算



（参考）預かり資産残高推移

（億円）

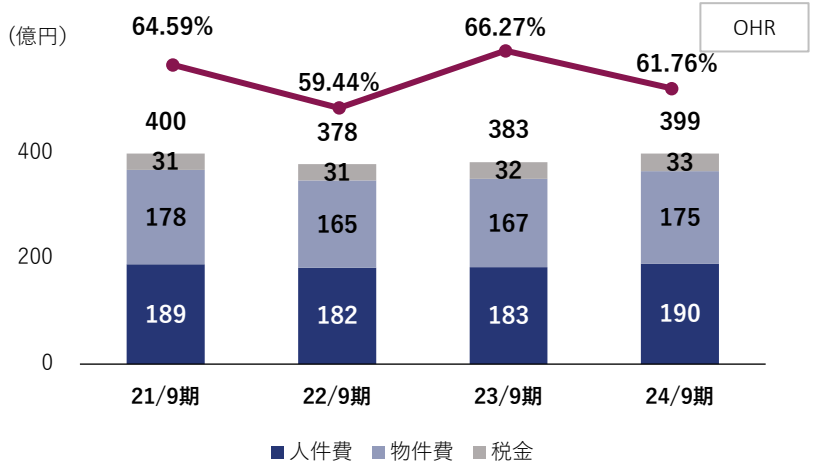
		24/9末	24/3末比	23/9末比	24/3末	23/9末
個人向け投資型金融商品合計	A＋B	6,075	56	376	6,018	5,699
個人向け投資型商品合計（２行合算）	A	4,703	53	196	4,650	4,506
ほくほくＴＴ証券(株)の個人向け投資型金融商品	B	1,371	3	179	1,368	1,192

経費・与信費用

ベア、初任給の引上げ、キャリア採用等の人的資本投資やシステム更新・デジタル化等のシステム投資により経費は15億円増加。与信費用は、一般貸倒引当金が戻入となる一方、個別の引当要因が増加。

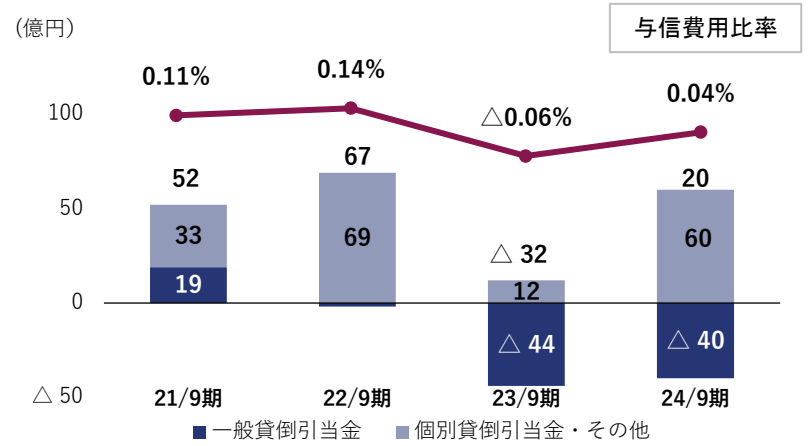
経費・ＯＨＲ

2行合算



与信費用

2行合算



経費内訳

単位：億円

	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	24/9期	前中間期比	24/9期	前中間期比	24/9期	前中間期比
人件費	**190**	6	**103**	2	**86**	3
物件費	**175**	8	**90**	5	**85**	2
税金	**33**	1	**16**	△ 0	**17**	1
合計	**399**	15	**210**	8	**189**	7

与信費用内訳

単位：億円

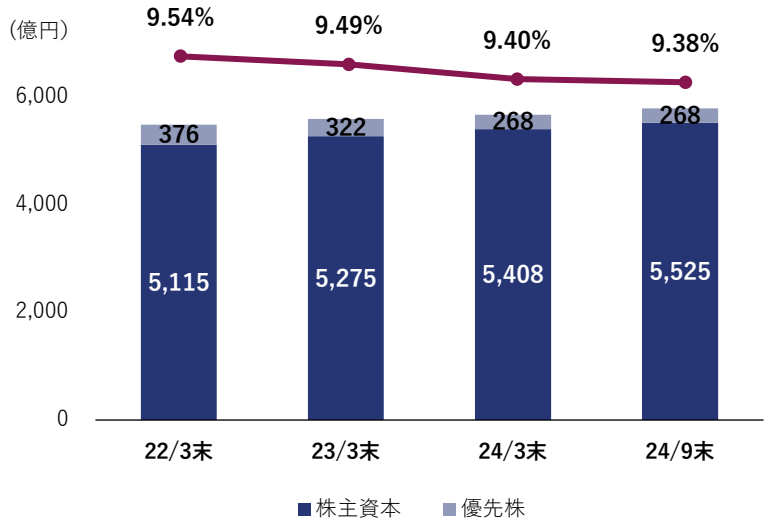
	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	24/9期	前中間期比	24/9期	前中間期比	24/9期	前中間期比
与信費用	**20**	52	**△ 17**	△ 10	**37**	62
一般貸倒引当金繰入	**△ 40**	4	**△ 24**	1	**△ 16**	2
個別貸倒引当金繰入・その他	**60**	48	**7**	△ 11	**53**	59

自己資本比率

内部留保による自己資本の積み上げを図る一方、自己株式取得や優先株式の償還など機動的な資本政策の実施、事業性貸出・個人ローンの伸長に伴うリスクアセットの増加により、自己資本比率は前期末比0.02%低下の9.38%。

連結自己資本比率

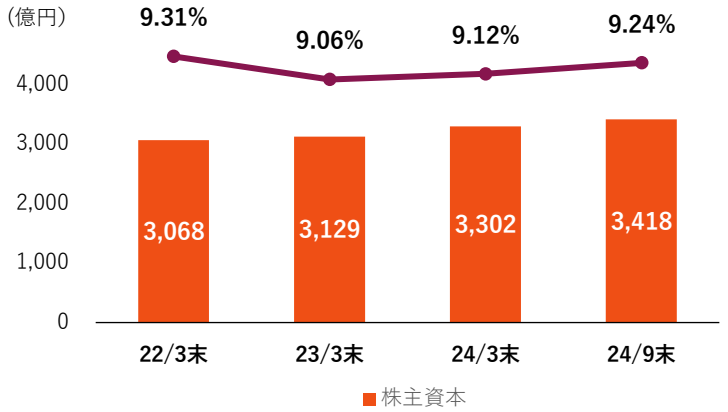
FG連結



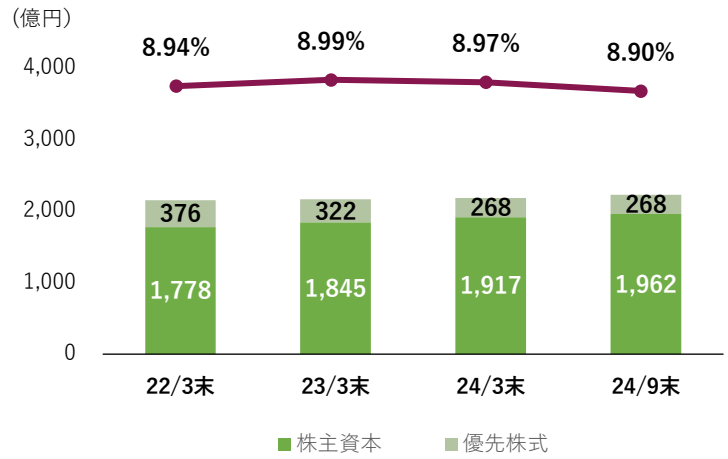
＜バーゼルIII国内基準＞ (億円)

	経過措置適用			完全実施ベース		
	24/9末	増減額	24/3末	24/9末	増減額	24/3末
自己資本	5,882	85	5,797	5,605	84	5,521
基礎項目	6,097	70	6,026	5,820	70	5,750
調整項目（△）	215	△ 14	229	215	△ 14	229
リスクアセット	62,690	1,060	61,630	62,690	1,060	61,630
自己資本比率	9.38%	△ 0.02%	9.40%	8.94%	△ 0.01%	8.95%

北陸銀行



北海道銀行



業績予想・株主還元

中間実績が期初予想を上回ったことなどを踏まえ、中間配当について2円50銭の増配を実施。

2025年3月期　通期業績予想

（億円）

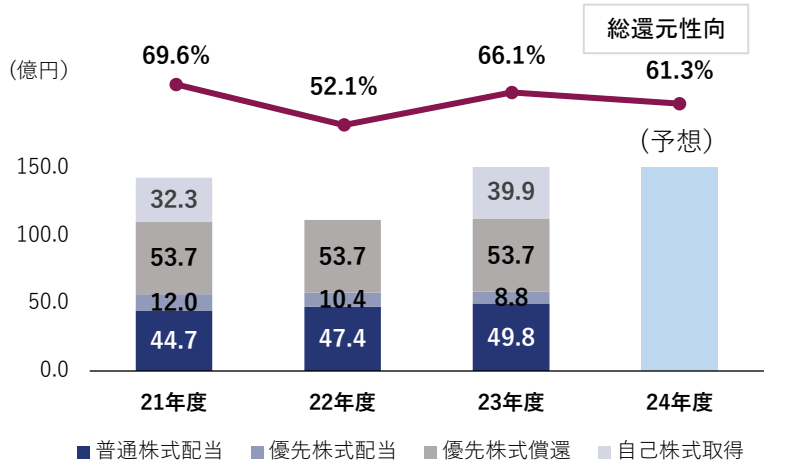
	通期予想	前期比
ＦＧ連結　経常利益	380	148
ＦＧ連結　当期純利益（※）	250	20

（※）親会社株主に帰属する当期純利益

（億円）

	２行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	通期予想	前期比	通期予想	前期比	通期予想	前期比
コア業務粗利益	1,245	57	705	37	540	20
経費（△）	820	45	430	22	390	24
コア業務純益	425	12	275	16	150	△ 3
与信費用（△）	60	72	40	40	20	33
経常利益	385	157	255	104	130	53
当期純利益	260	△ 7	165	△ 17	95	10

株主還元



※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

配当金（1株あたり）

	21年度	22年度	23年度	24年度（予想）
普通株式	35円	37円	40円	42.5円（中間22.5円）（期末20円）
	（期末35円）	（期末37円）	（期末40円）	
優先株式	15円	15円	15円	15円

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況（重点指標）

Hokuhoku Financial Group, Inc.

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。ポートフォリオの入れ替えや各戦略を着実に実行することで、貸出金利息やコンサルティング手数料、預かり資産関連手数料等の本業収益が好調に推移。当期純利益は最終年度の目標水準の確保を見込む。

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

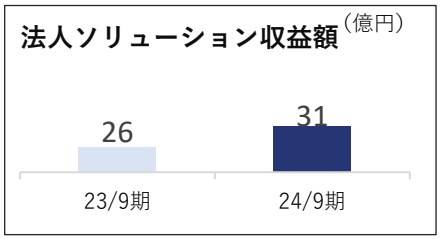
	連結/2行合算		2024年中間期 実績	前中間期比	2024年度 目標
重点指標	①	連結当期純利益	186億円	＋25億円	250億円以上（業績予想 250億円）
	②	連結自己資本比率	9.38%	△0.19%	9%台後半
	③	OHR	61.76%	△4.51%	60%台前半
	④	非金利収入比率（非金利収入額）	15.11%（97億円）	△1.95%（△1億円）	16%台（200億円以上）
	⑤	環境関連投融資実行額（累計）	2,794億円	＋912億円	2,100億円

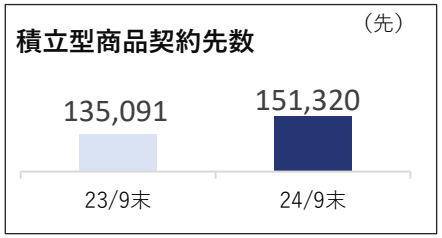
※OHR、非金利収入比率（額）、環境関連投融資実行額は2行合算

中期経営計画の進捗状況（KPIの状況）

Hokuhoku Financial Group, Inc.

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）	24/9期	前期比	25/3期 目標
M&A・事業承継支援件数	173	△16	450

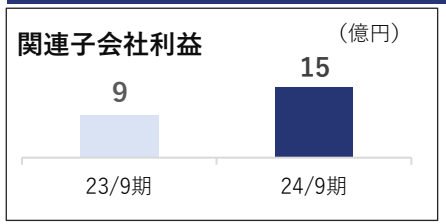
（億円）	24/9末	前期比	25/3末 目標
預かり資産残高	6,360	+633	6,500

※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）	24/9期	前期比	25/3期 目標
信託・一時払保険契約件数	8,086	+1,022	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



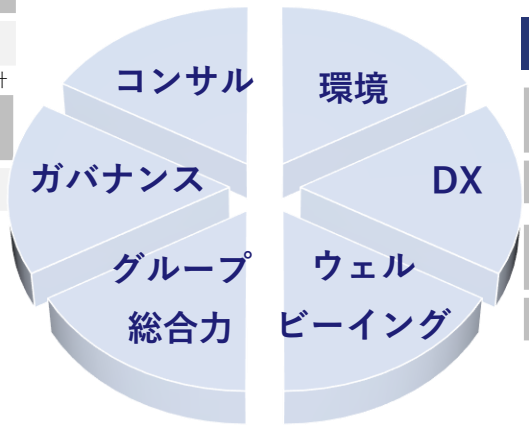
※関連子会社当期純利益、TT証券紹介手数料の合計値

（億円）	24/9末	前期比	25/3末 目標
北海道地区貸出残高	33,233	+211	34,412

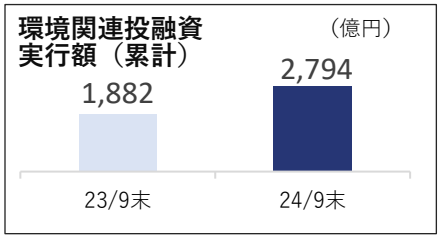
（件）	24/9期	前期比	25/3末 目標
ほくほく連携実現件数	763	+10	900

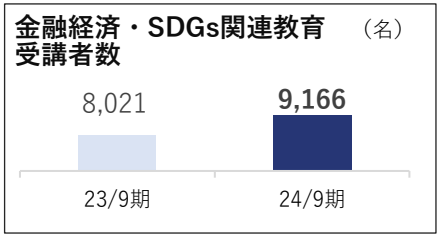
※2行の連携によるお客さまの課題解決に資する取組み（協調融資やビジネスマッチング等）

≪6つの重点戦略≫



環境分野への取組み





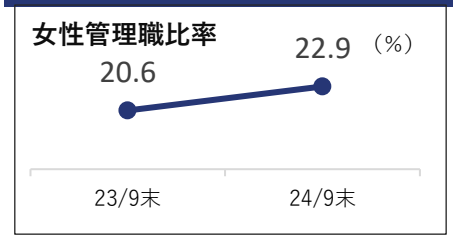
（件・累計）	24/9期	前期比	25/3期 目標
SDGs・環境関連サービス利用件数	730	△163	800

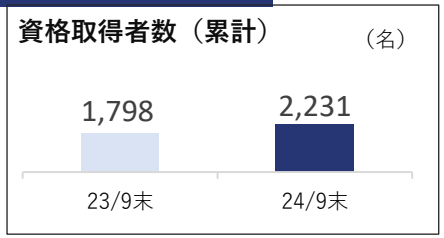
DXの推進

（先）	24/9末	前期比	25/3末 目標
IB・アプリ契約先数	950,739	+160,244	950,000

（口座）	24/9末	前期比	25/3末 目標
WEB口座数	401,102	+76,260	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

企業価値向上の取り組み

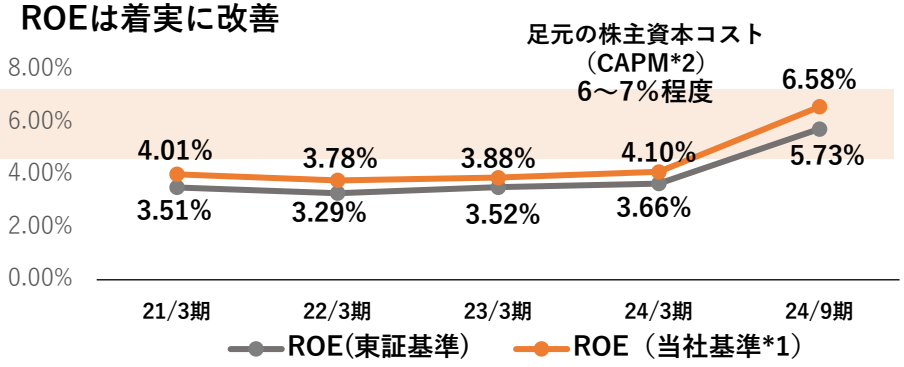
企業価値向上に向けた取り組み

Hokuhoku Financial Group, Inc.

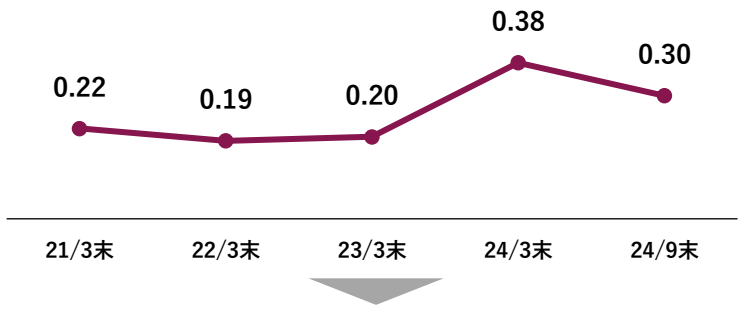
現　状　認　識

ROE・PBRの推移

ROEは着実に改善



PBRの推移



株主資本コスト水準以上のROEを目指し、
中長期的にはPBR１倍を展望していく

※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

P　B　R　の　改　善　に　向　け　て

ROEの向上を図りPBRの改善を実現する

ROEの向上
次期中計の目線
8%

RORA × 財務レバレッジ

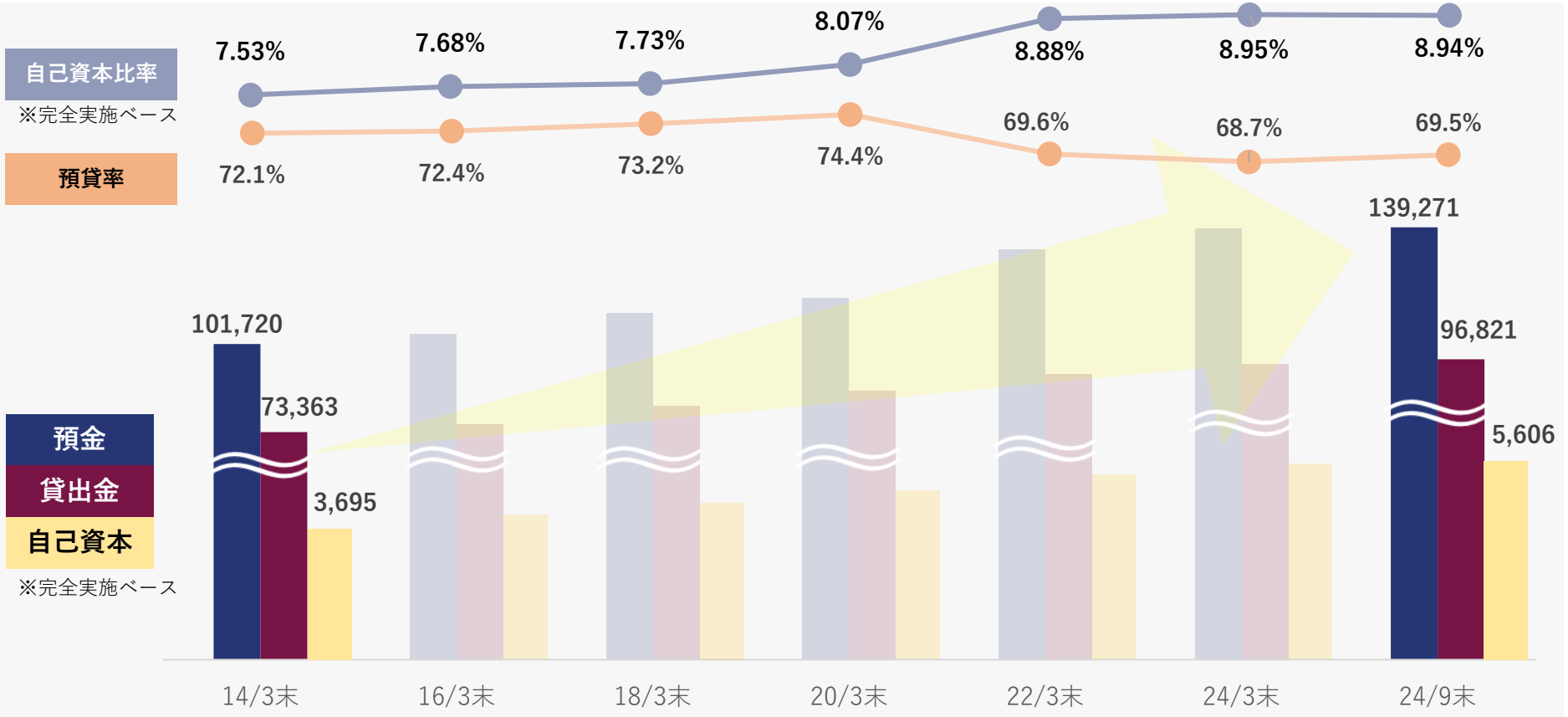
- トップラインの向上
  - 金利収入分野
    ＲＯＲＡを意識した中長期ポートフォリオの構築 P.17～22
  - 非金利収入分野
    人的資本強化によるソリューション収益の拡大 P.23～24
- リスクアセットコントロール
  - 収益性と健全性のバランス
- 資本最適配分
  - 政策保有株式の縮減、
    総還元性向50%以上とするための配当水準、
    普通自己株式取得、優先株式の一部償還の実施 P.26
- 株主還元強化
  - 安定した利益水準の確保、株主還元
    非定性情報を含む積極的情報開示

トップラインの向上　金利収入分野

Hokuhoku Financial Group, Inc.

今後の成長に向けた現状

10年間の預金・貸出金・自己資本（完全実施ベース）の推移



- この10年間で預金、貸出金は着実に増加
  （2024年9月の末残は、2014年3月末対比で預金が36.9%、貸出金が31.9%の増加）
- 並行して劣後債の完済や優先株式の一部償還を実施し、着実な自己資本の増強に取り組み

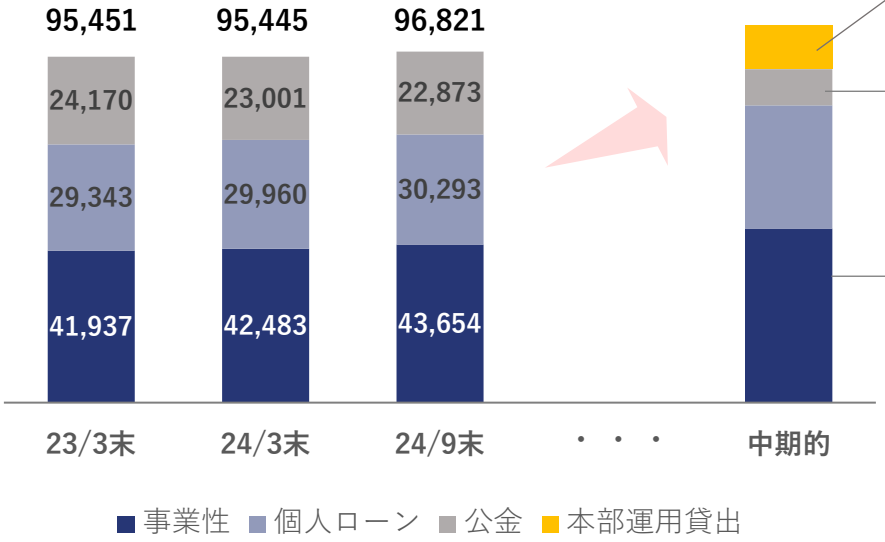
➢ 預金量の着実な増加を背景に、運用を強化しスケールメリットを活かしてトップラインの向上を図る

トップラインの向上　金利収入分野

貸　出　金　の　増　強

貸出金残高の推移（末残・億円）

2行合算



本部運用貸出

- 金利リスクやリスクアセットの状況を踏まえながら投資対象の幅を広げ、収益・RORAの向上を図る
- フロント人材確保およびリスク管理・バック体制の整備

公金貸出

- 低利回りの公金を縮小し、収益性の高いアセットへシフト

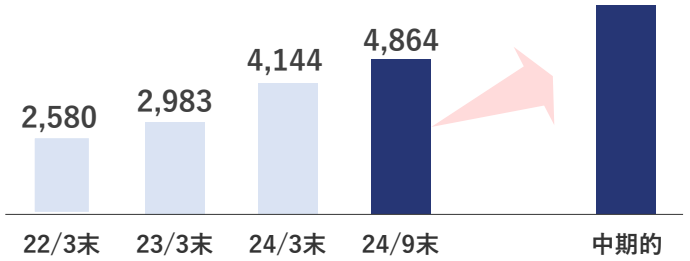
事業性貸出・ローン

- 金利上昇局面を踏まえ、取引先別採算の改善を図る
- 個人顧客との生涯取引獲得の柱としてシェア拡大
- 地区別戦略に応じたアセットの積上げ

TOPICS　本部運用貸出の強化

- 2024年6月、LBOローンや不動産ノンリコースローン等を推進する専担部署として北陸銀行ストラクチャードファイナンス室を新設（市場金融部傘下から独立）
- 専担者8名を配置し、残高は堅調に増加。中期的には30名程度まで拡大させ、重点的に残高を伸ばしていく方針

ストラクチャードファイナンス、市場性貸出等（億円）

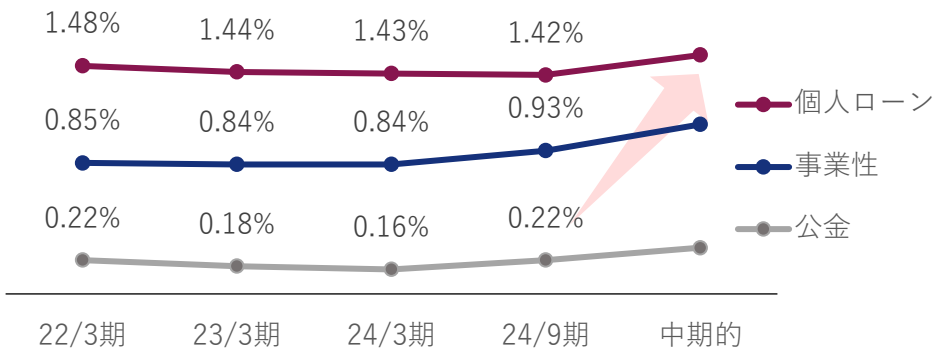


トップラインの向上　金利収入分野

Hokuhoku Financial Group, Inc.

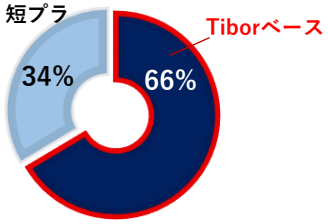
貸　出　金　利　回　り　の　改　善

セグメント別貸出金利回り（円貨）　2行合算



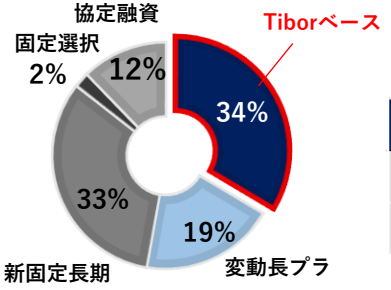
事業性貸出金の金利別内訳（2024年度見通し）

短期貸出



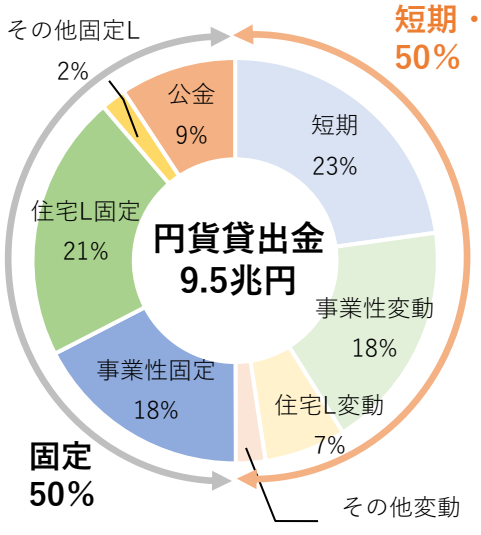
	2021年度	2024年度見通し
FG	65.0%	66.4%
北　陸	68.0%	70.3%
北海道	60.9%	60.9%

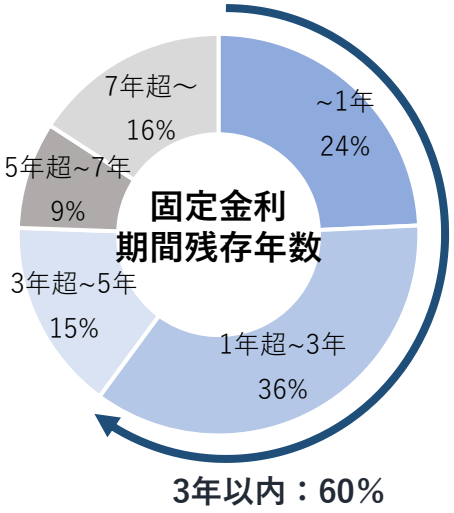
長期貸出



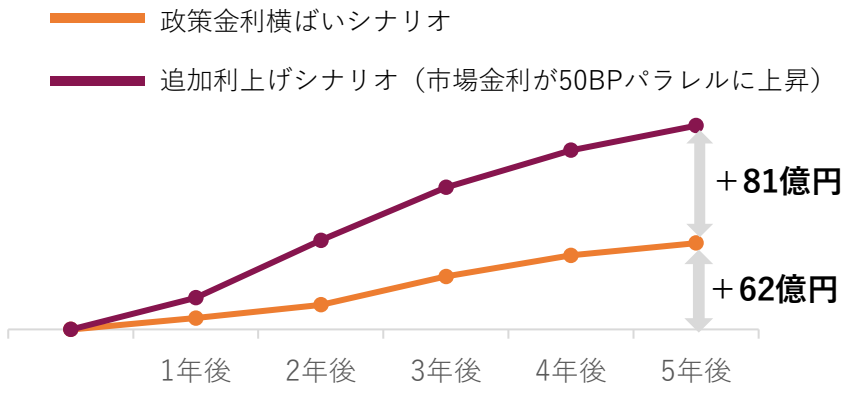
	2021年度	2024年度見通し
FG	27.5%	33.6%
北　陸	27.7%	39.3%
北海道	27.2%	26.1%

貸出金の構造、固定金利残存年数





金利上昇した際の預貸金収支のシミュレーション



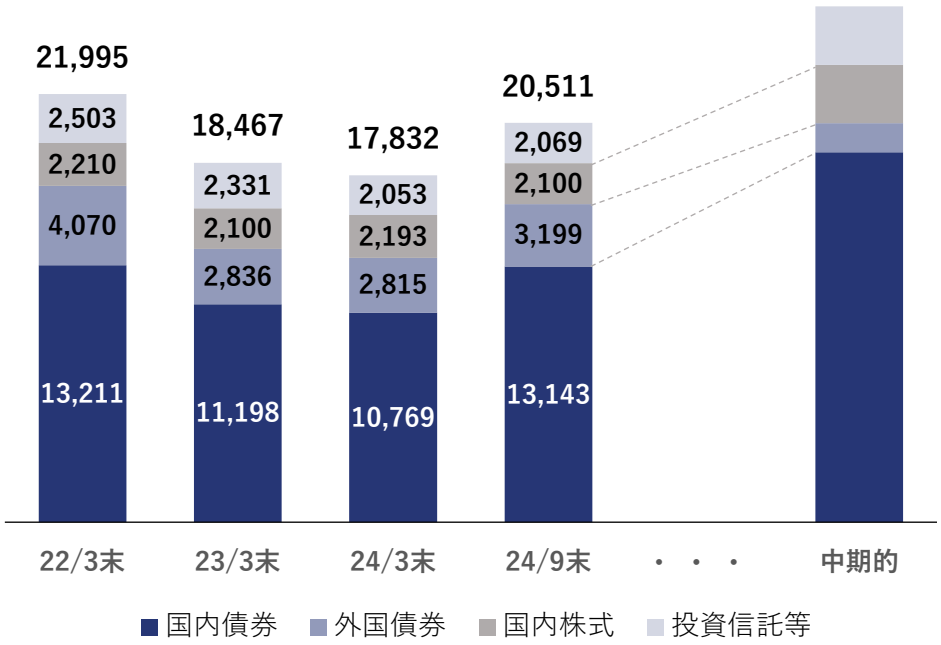
※2024年9月末基準のポートフォリオを基に算出

トップラインの向上　金利収入分野

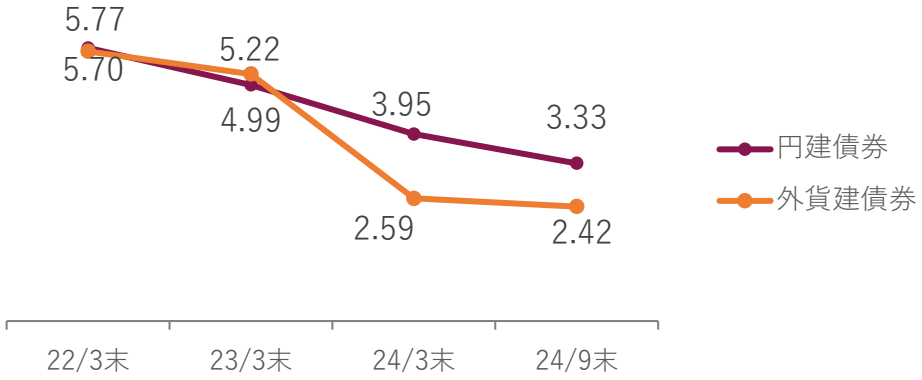
有価証券ポートフォリオの再構築

有価証券残高の推移（億円）

2行合算



【債券デュレーション（ヘッジ考慮後）】



【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構築することで、残高・収益拡大を図っていく

国内債券

- 金利上昇の可能性を踏まえて短中期債・変動債（アセットスワップ含む）を中心に積み上げ
- 償還の際はポートフォリオのラダー状況、金利情勢を見極めながら中長期ゾーンへ入替する

外国債券

- 低利回り銘柄の圧縮を進め、高利回りの資産へ入替することで、ポートフォリオの質を改善する

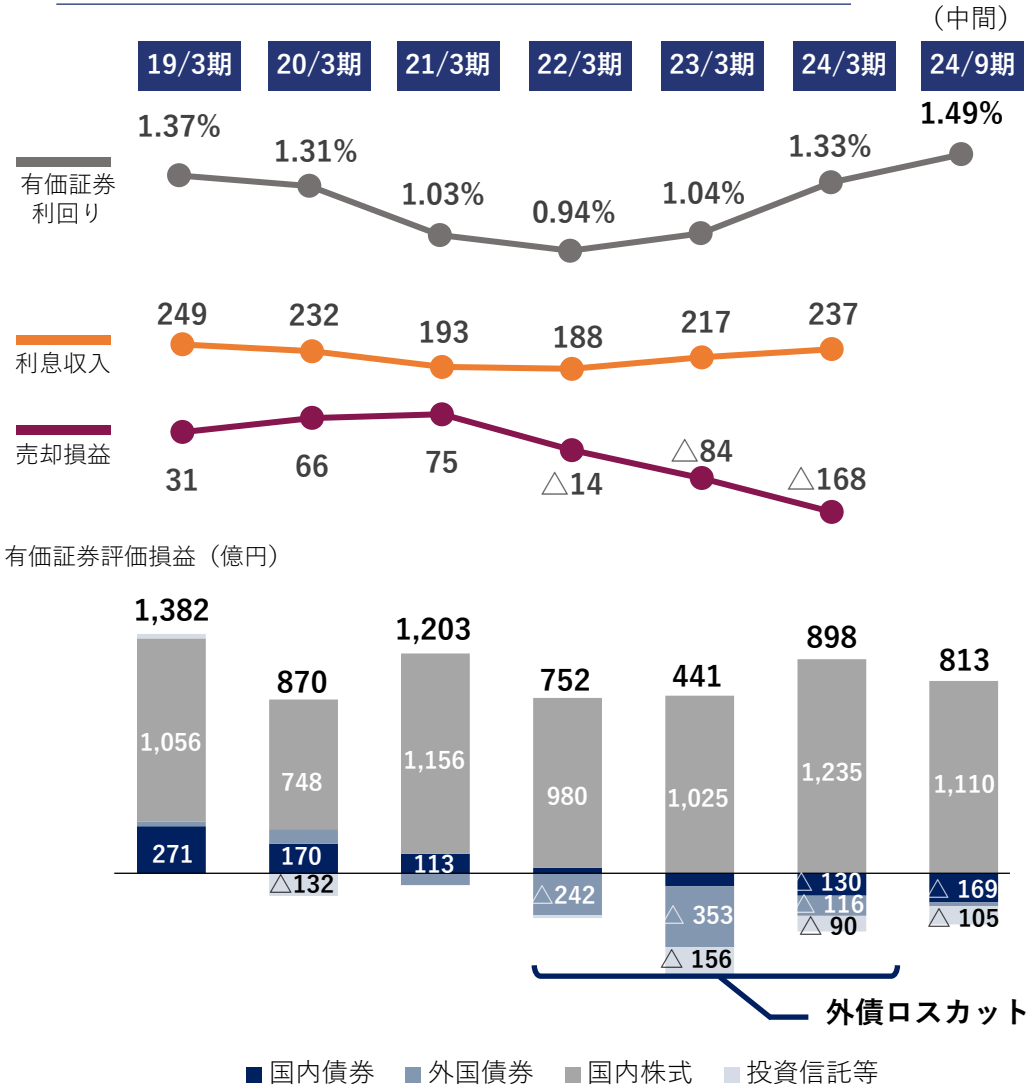
国内株式・投資信託等

- 株式・投資信託はポートフォリオのリスク・リターンの向上を目的として中長期的な視点で積み上げる

トップラインの向上　金利収入分野

有価証券ポートフォリオの再構築

有価証券利回り、評価損益　2行合算



ポートフォリオの改善に向けて

- 低利回りの外債を中心に売却を進め、有価証券ポートフォリオの改善を実施。有価証券利回りは段階的に回復
- FG一体で運用の高度化を図り、更なる収支改善を目指し有価証券ポートフォリオを再構築していく

市場運用の高度化

ほくほくFG 市場金融部
- FG全体の運用戦略策定

北陸銀行　**北海道銀行**
- FG運用戦略に基づく各行取引方針決定
- 取引執行

TOPICS　FG市場金融部を新設（2024年6月）

＜設置の目的＞

- 2行の市場部門の有価証券運用方針等の企画機能をFGに集約し、FGの資産規模を生かした一体的な運用体制を構築
- グループ全体の投資有価証券等ポートフォリオにおけるリスク・リターンの最適化を図る

トップラインの向上　金利収入分野

Hokuhoku Financial Group, Inc.

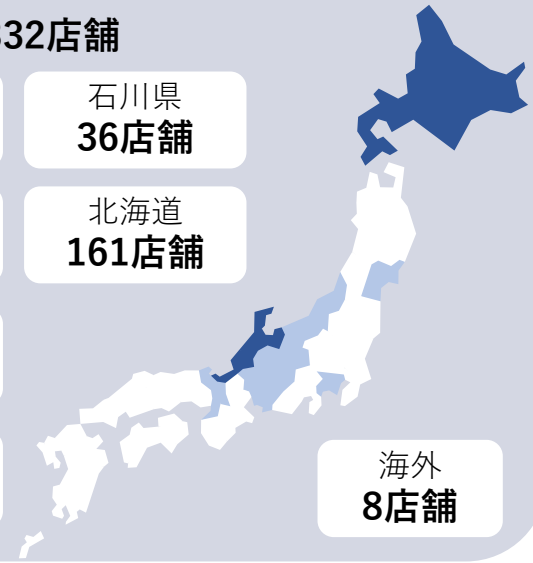
顧客基盤の拡大・預金増加

- 三大都市圏を含む広域店舗網を活かし、顧客基盤の拡大・預金の増加に取り組む

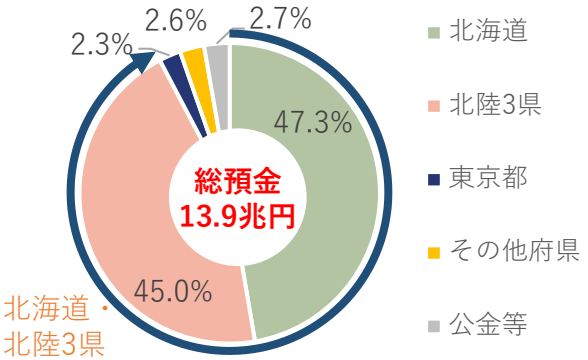
13都道府県にわたる店舗ネットワーク

国内332店舗

富山県 **93店舗**	石川県 **36店舗**
福井県 **22店舗**	北海道 **161店舗**
三大都市圏 **16店舗**	
その他 **4店舗**	海外 **8店舗**

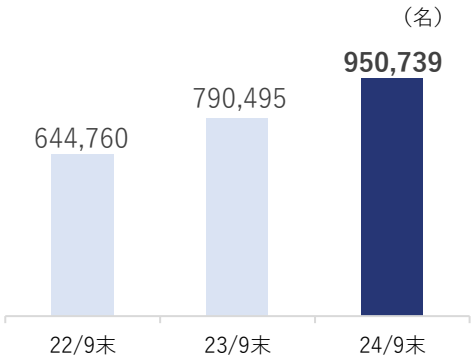


預金の地区別内訳



北海道・北陸3県 **92.3%**　24/9末残（譲渡性預金を除く）

IB・アプリ契約者数



- プライムエリアである北陸3県、北海道地区の預金が大半
- 対面チャネルの店舗と非対面チャネルのアプリ・ATMの両輪で利便性の向上を図り、顧客基盤の更なる拡大を目指す

TOPICS　道民のATM

- 2024年7月、セコマグループの株式会社セイコーマートと連携し、北海道銀行のATMを“道民のATM”として道内のコンビニエンスストア「セイコーマート」のうち約600店舗（一部店舗を除く）の店内に設置。北海道銀行、北陸銀行、ATM提携金融機関（右表）の口座をお持ちのお客さまはATM利用手数料無料で利用可能
- 新たなキャッシュポイントを創設し地域のお客さまの利便性の向上を実現
- 道民のATMの設置によって、2行合わせたATMの設置台数は地銀トップクラスに



ATM提携金融機関　20機関

※ATM利用手数料無料でご利用可能（土日祝・時間外を除く）

釧路信用金庫	遠軽信用金庫	渡島信用金庫
北空知信用金庫	北見信用金庫	留萌信用金庫
室蘭信用金庫	伊達信用金庫	道南うみ街信用金庫
空知商工信用組合	釧路信用組合	北央信用組合
青森銀行	みちのく銀行	秋田銀行
岩手銀行	荘内銀行	東邦銀行
横浜銀行	沖縄銀行	

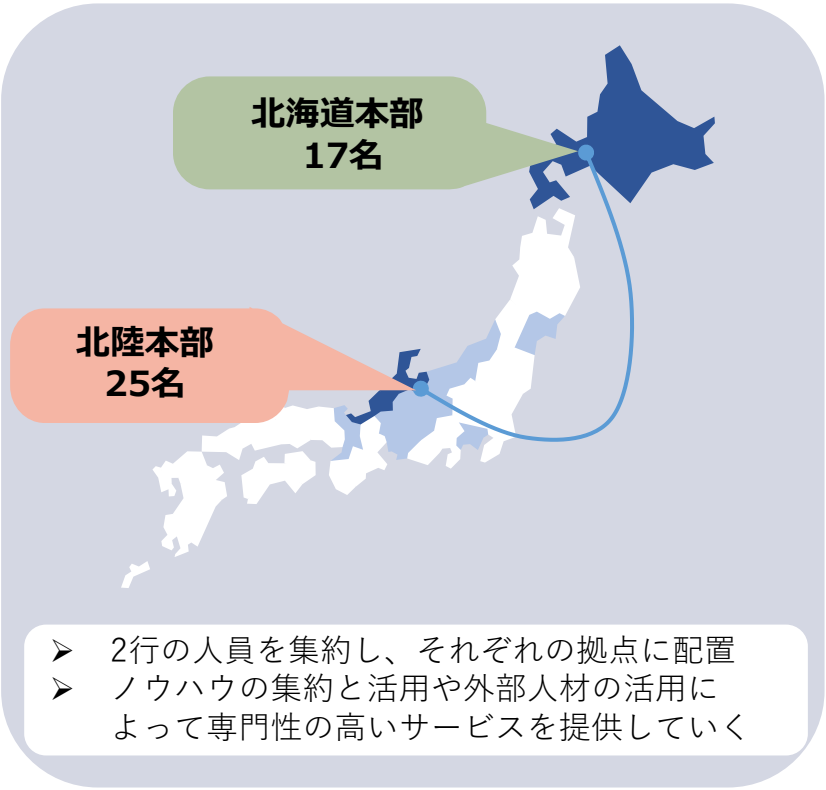
トップラインの向上　非金利収入分野

Hokuhoku Financial Group, Inc.

コンサルティング機能の強化

ほくほくコンサルティング株式会社を新設

- 2024年5月、100%子会社として設立
- M&A、事業承継、経営コンサルを軸に事業領域を拡大
- これまで培ってきた北陸銀行、北海道銀行のノウハウを最大限活用し、ニーズのある地区にリソースを柔軟に配置することで収益拡大を図る



- 2行の人員を集約し、それぞれの拠点に配置
- ノウハウの集約と活用や外部人材の活用によって専門性の高いサービスを提供していく

【目指す姿】

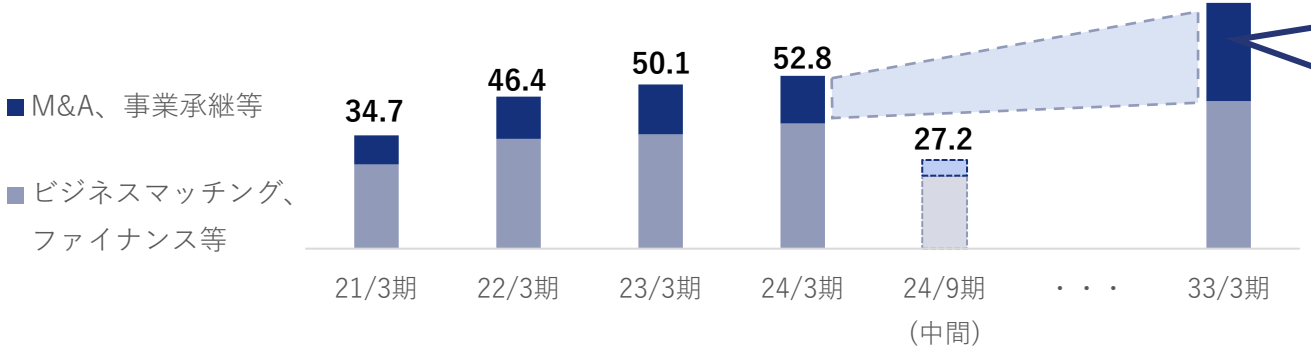
収益力向上
戦略的なシフト体制
- 最適資源配分
- 銀行以外からの案件受注

組織体制強化
多様なキャリアデザイン
- 外部人材採用
- 専門性の高いサービス

サービスの質的向上
ノウハウ共有・展開
- 両行マッチング案件の増強
- 経営コンサルの全域展開

人材融和・推進力増強
One Teamの構築
- グループの融合
- 専門人材・知見の融合/展開

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）



目指す姿を実現させ、主要事業領域であるM&A、事業承継等の収益について10年後に2倍の水準を目指す

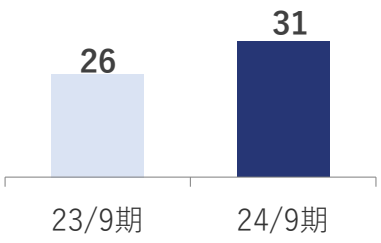
トップラインの向上　非金利収入分野

Hokuhoku Financial Group, Inc.

コンサルティング機能の強化

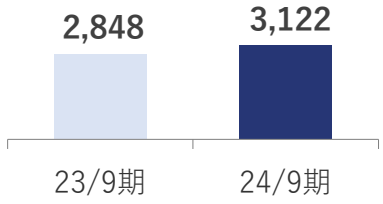
法人分野

法人ソリューション収益（億円）



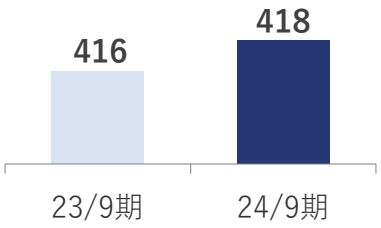
※M&A、ファイナンス、事業承継、ビジネスマッチング、確定拠出年金、事業承継、ファンド等の収益の合計

法人ソリューション件数（件）



※M&A、ファイナンス、事業承継、ビジネス　マッチング等の成約件数の合計

DX支援件数（件）



ほくほくコンサルティングによる収益力の強化

- M&A、事業承継、経営コンサル分野での収益力向上を図る

研修体系整備

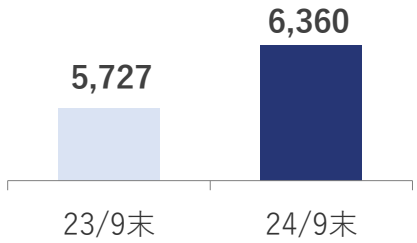
- 専門性を高め、より実践的な力を養うための研修体系を整備

資格取得支援

- コンサル能力のベースアップを目的に報奨金拡充等を中心とした取得支援体制を整備
- コンサル関連資格取得者数：**341人**（2024/9末・2行合算）

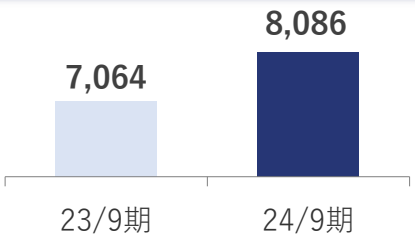
個人分野

預かり資産残高（億円・累計）

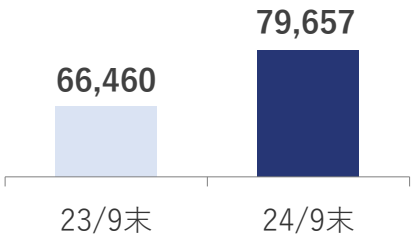


※2行の投資信託残高とほくほくTT証券の預かり資産残高の合計

信託・一時払保険契約件数（件）



積立投信先数（件・累計）



資産承継や金融資産運用など、多様なニーズに対しグループ一体で質の高いコンサルティングを提供

多様なチャネルの活用

ほくほくフィナンシャルグループ ほくほくコンサルティング

北陸銀行　北海道銀行

ウェルスマネジメント拠点

ほくほくフィナンシャルグループ ほくほくTT証券

対面 & 非対面

半導体関連産業への支援

- 半導体関連の進出企業に対する不動産や協力企業等の紹介、従業員の住居確保のためのビジネスマッチングや物件紹介により、将来の融資・収益獲得に向けてお客さまに寄り添った提案を実施
- 加えて、お取引先との半導体に関するエンゲージメントを強化し、資金ニーズの把握を能動的に実施

当社グループにおける半導体関連融資※1状況（2023年2月末～2024年9月末までの累計）（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	111	251	326	385	437	636
商材	76	163	80	177	156	340
計	187	414	406	562	**593**	**976**

※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

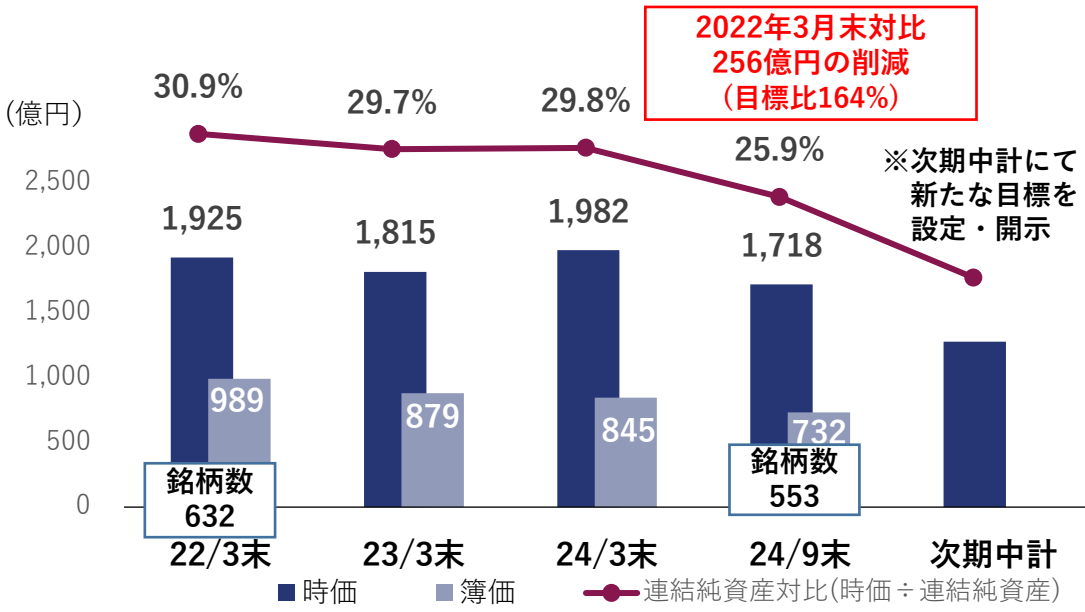
半導体関連産業への支援策	
半導体関連事業者への支援	•工場建設・インフラ整備工事にかかる事業者への資金支援　など
当社グループ取引先の半導体関連産業参入支援	•半導体サプライチェーン企業とのビジネスマッチング •補助金申請を含めた資金調達支援　など
半導体サプライチェーン企業への支援	•当社グループ取引先等を中心とした協力企業の紹介 •不動産情報の提供 •M&A買いニーズへの対応
まちづくりに向けた民間不動産投資への支援	•オフィス・ホテル・賃貸AP・商業施設などの建設にかかる不動産関連融資や住宅ローン •不動産ビジネスマッチング

資本最適配分・株主還元強化

政策保有株式の縮減

(1)縮減目標
- 2022年度からの3年間で、保有する政策株式の簿価の25%相当（約156億円）の縮減を目標
- 中長期的に連結純資産対比20%未満を目指す

(2)縮減に向けた取組状況
- 2024年9月末時点における政策保有株式の保有残高は732億円（簿価）となり、2022年3月末対比で256億円（目標比164.1%）を削減
- 連結純資産対比は25.9%と中長期目標の20%未満にはまだ乖離があり、引き続き取り組みを継続していく

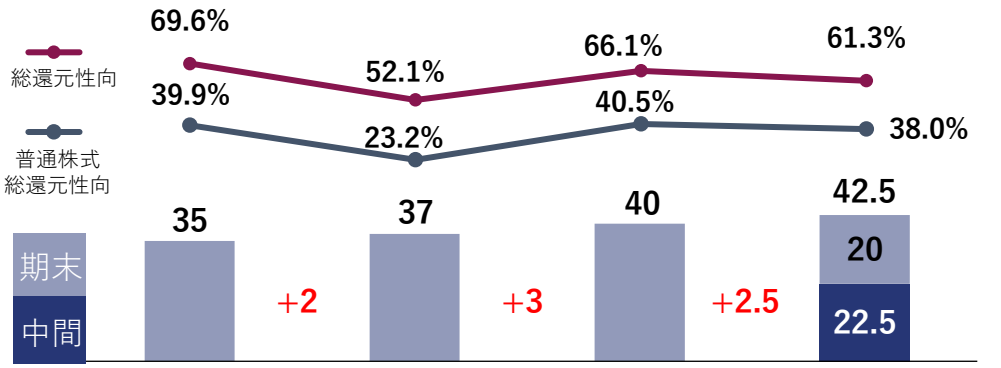


株主還元の強化

- 総還元性向50%目処に株主還元を強化
- 2024年度は中間実績が期初予想を上回ったことなどを踏まえ、中間配当を2円50銭増配
- 期末配当は2024年度決算の業績に照らし、成長に向けた内部留保とのバランスを確保しながら検討していく

2023年度
普通株式配当を３円増配し、40円
自己株式取得40億円を実施

2024年度
新たに普通株式の中間配当を実施（22円50銭）
自己株式取得40億円を実施



自己株式取得	32億円	-	40億円	40億円

※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ー優先株式配当）

経営統合20年の節目

役職員ディスカッションの実施

FGの一体感醸成に向け、全社規模＆ボトムアップ形式で組織を超えたディスカッションを実施中

職場ディスカッション（2024年4-5月）
- 各職場で当社グループの現状について議論
- 当社グループの歴史・DNAを棚卸

参加人数約6,000人

地区別グループ合同ディスカッション（2024年6-7月）
- 組織を超えた交流により視野を拡大
- 当社グループがもつ価値・強みについて議論

参加人数約400人

グループ横断ワークショップ（2024年10月）
- 子会社を含むグループ各社から代表者が集い、ワークショップを実施
- 地区・業種・世代・性別の異なる計27人の職員が組織を超えて、当社グループの未来について議論

参加人数約30人

経営層と職員の対話（2024年11月以降）
- 経営層と職員によるディスカッションを実施
- 当社グループの「ありたい姿」を具現化するための方針と想いを共有し、実現に向けて議論

参加人数約300人

現場職員

部門キーパーソン

経営層







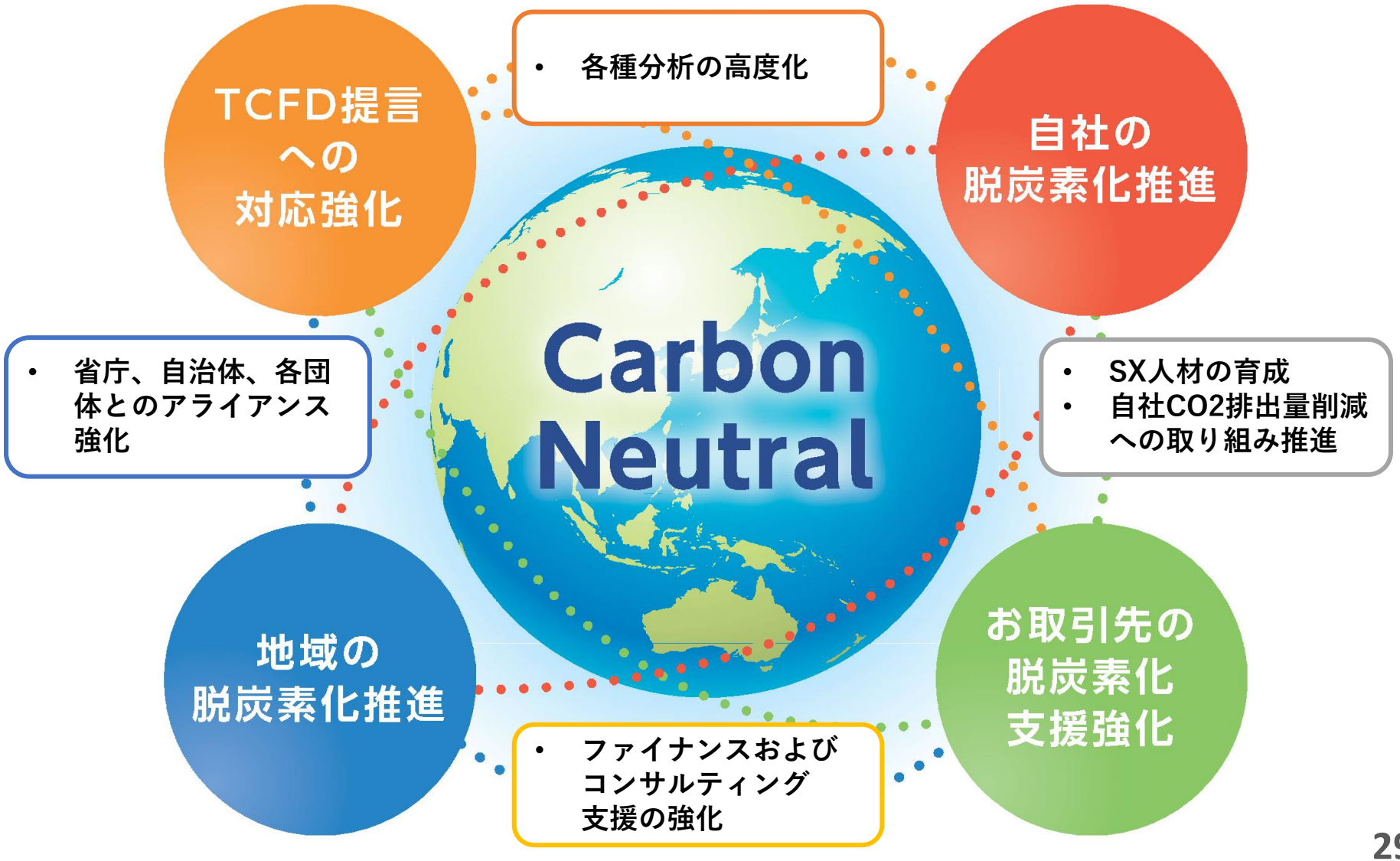

当社グループの存在意義“パーパス”を明文化し浸透・実践に向けた活動を継続していく

経　営　戦　略

SX戦略

G X 戦 略 の 全 体 像

「環境先進金融グループ」を目指し、各取組みを連動させながら、グループ一体となって、脱炭素化を実現する

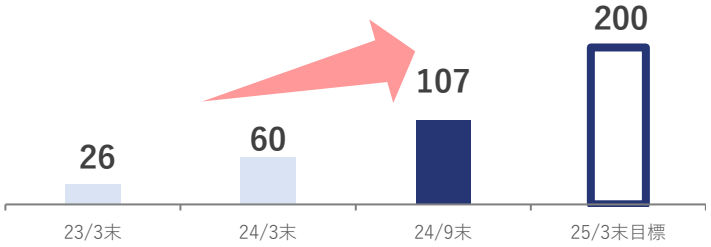


SX戦略

自社の脱炭素化支援

SX人材の育成

SX人材（コア・ミドル※1）（名）



※1.お客さまの脱炭素ニーズに対し、包括的なアドバイスができる人材

ほくほくFG　サステナビリティ・トレーニー

- 急速に変化しているサステナビリティ分野の情勢に対応していくため、SX人材を急拡大すべく、2024年度よりサステナビリティ・トレーニーという当社グループの独自の研修制度を大幅に見直し
- リアル、オンラインを活用し、多くの法人渉外担当者が受講できる体制を整備

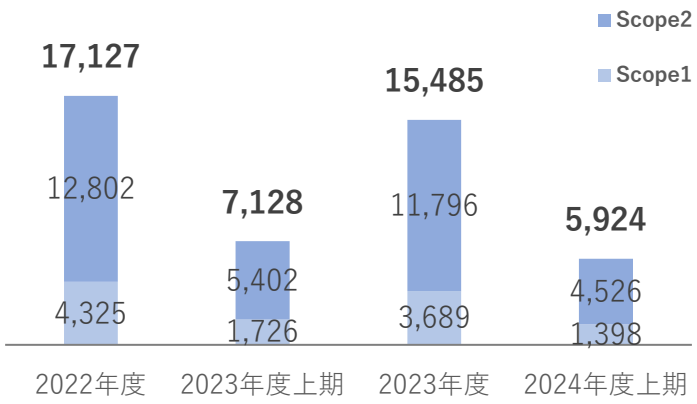


自社CO2排出量削減への取り組み推進

長期目標	自社グループにおけるGHG排出量（Scope1,2）※2	2030年度実質ゼロ

※2.ほくほくフィナンシャルグループ全社の国内事業所におけるCO^2排出量（調整後）の削減目標

自社のScope1,2のCO2排出量推移(t-CO2)



長期目標の新設

長期目標	投融資ポートフォリオを含めたサプライチェーン全体のGHG排出量（Scope1,2,3）	2050年度実質ゼロ

- 2024年7月、自らの事業活動や電力消費などに伴うGHG排出量を2030年度までに実質ゼロにする目標に加え、GHG削減対象を拡大し、お取引先などで排出されるScope3も含めたサプライチェーン全体のGHG排出量を2050年度までに実質ゼロにする長期目標を新設
- お取引先との脱炭素化に向けたエンゲージメントを強化し、GHG排出量の「一次データの策定」「収集」「削減」を強化していくことにより当社グループのファイナンスド・エミッションを減少させ、長期目標の達成を目指す

SX戦略

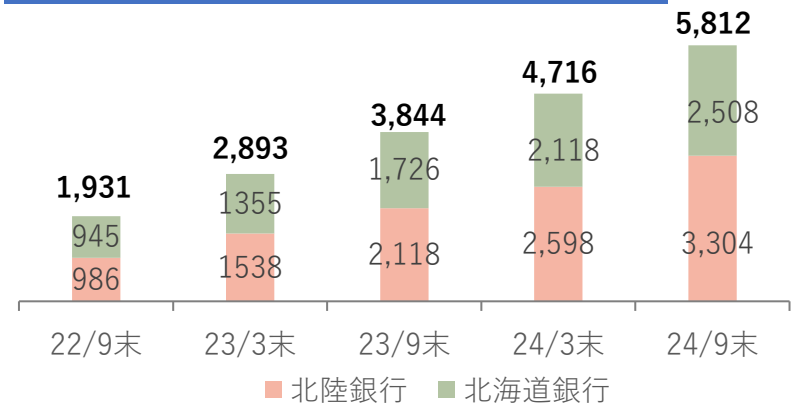
お取引先の脱炭素化支援

長期目標		
	サステナブル関連投融資（※1）	2021～2030年度実行累計額　1.5兆円
	環境関連投融資（※2）	2021～2030年度実行累計額　7,000億円

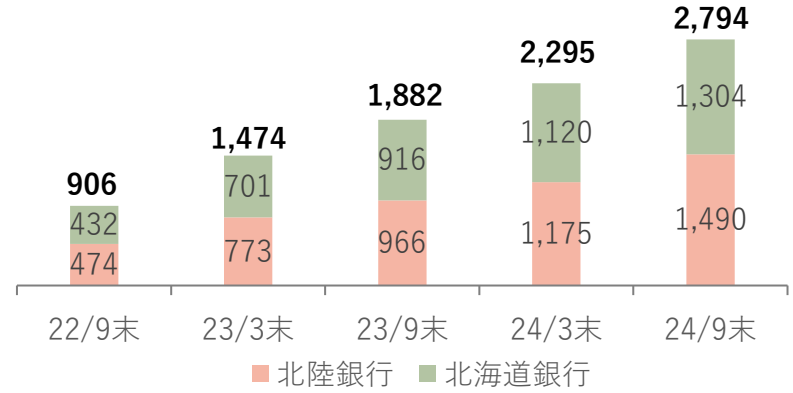
（※1）SDGs達成に向けて取り組む取引先への投融資および医療、保健、教育、漁業、農業、創業、事業承継、レジリエンス、環境関連等への投融資
（※2）気候変動対応など環境に配慮した取り組みを支援する投融資

ソリューションの強化

サステナブル関連投融資（累計）　単位：億円



環境関連投融資（累計）　単位：億円



サステナブルファイナンス活用による支援

ほくほくサステナブルファイナンスSLLFW型

- 地域の中堅・中小企業の脱炭素経営の促進を支援していくことを目的にサステナビリティ・リンク・ローン・フレームワークを策定し（2024年10月）、「サステナビリティ・リンク・ローン原則」等への適合性について株式会社日本格付研究所から第三者意見を取得
- これに伴い、11月から北陸銀行、北海道銀行にてお取引先の脱炭素化支援に特化したほくほくサステナブルファイナンス『サステナビリティ・リンク・ローン フレームワーク型』の取り扱いを開始

お取引先向けソリューションの拡大

Jクレジット創出支援

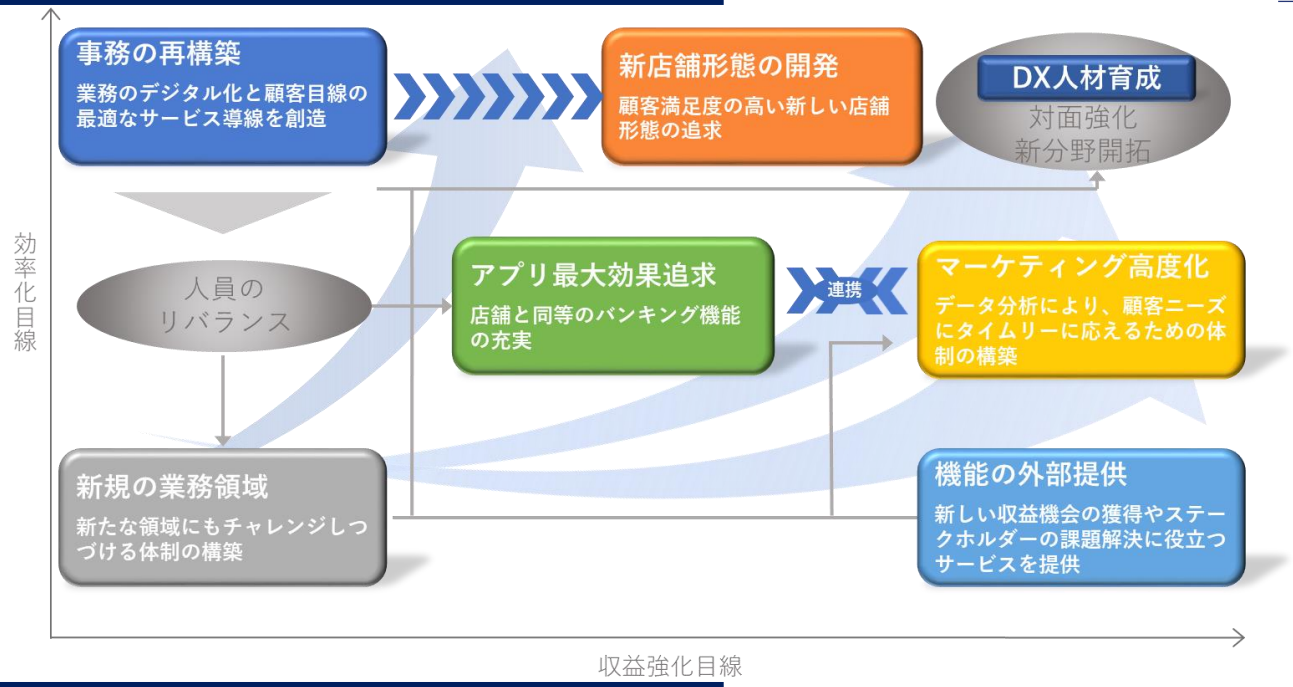
- 2024年11月、北陸銀行は自家消費型太陽光発電設備を有する事業者を対象に、「追加の費用負担なく」、「地域に貢献」し、「クレジット売却額の収益還元が得られる」サービスとして　『Ｊクレジット創出支援サービスカーボンクレジットクラブ～地域の環（わ）～』の取り扱いを開始

対象者	自家消費型太陽光発電設備を導入または予定する法人
対象者メリット	・自社の導入設備を通じて、地域全体のカーボンニュートラルに貢献できる ・クレジット売却による収益を得ることができる
特典	①会員証の付与　②クレジット売却代金に応じた収益還元

DX戦略

Hokuhoku Financial Group, Inc.

D X 戦 略 の 全 体 像

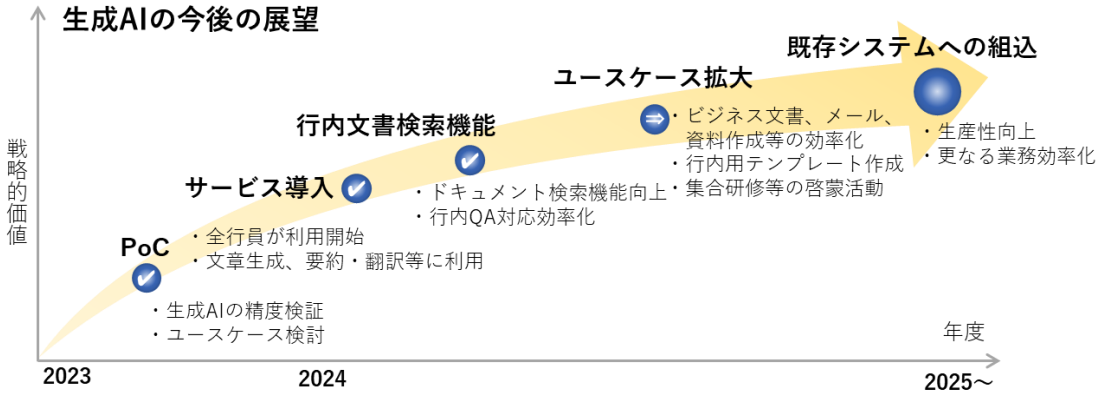


【これまでの取り組み】

- **事務の再構築**
  - 店頭業務のデジタル化
  - 行内FAQボット導入
- **新規の業務領域**
  - 生成AIの活用
- **アプリ最大効果追及**
  - アプリでの口座開設が可能に
- **DX人材育成**
  - お試しインターンシップの実施
  - e-ラーニングの活用
- **マーケティング高度化**
  - 名刺管理システム活用による インサイドセールス強化
- **機能の外部提供**
  - スタートアップとのオープン イノベーション活発化

各 種 取 り 組 み

新規の業務領域～生成AI基盤の導入



ソフトバンク社の「Third AI OpenAIサービス」を北陸銀行内に全行展開し、2024年4月より本格利用を開始

生成AI活用により削減できる業務時間【試算】

年間：40時間(※)×2,000人＝80,000時間

（※）以下の前提で算出
- 生成AIの利用で30分の業務が10分に短縮
- 生成AIを2日に1度利用する

DX戦略

Hokuhoku Financial Group, Inc.

各　種　取　り　組　み

アプリ最大効果追及

バンキングアプリ提供機能の追加

- 北陸銀行では2024年3月に、北海道銀行では2024年11月に、アプリの機能追加第1弾として口座開設機能をリリース
- 従来「口座開設アプリ」として別アプリであったが、本機能追加によって一本化。「申込しやすい」「迷わない」画面構成でUI/UXを追求した導線を構築

申込画面イメージ（北陸銀行）



効果①　※2024年9月北陸銀行実績（前年同月比）

非対面口座開設数　**約2倍**

効果②

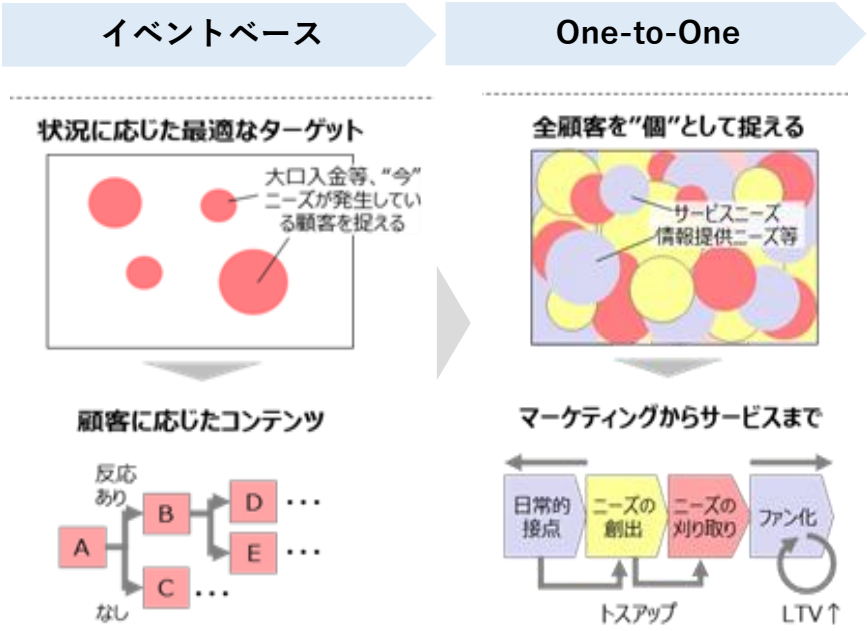
アプリを使用した口座開設率　**約3倍**

アプリを使用した口座開設÷店頭受付を含む口座開設

マーケティング高度化

マーケティングオートメーションの導入

- アプリやインターネットバンキングのサービス進展によってお客さまとの接点の非対面化が加速
- 一人ひとりのお客さまにとって最適な手段で情報を配信すべく、2024年8月にマーケティングオートメーションツールを導入



お客さま一人ひとりにマッチした商品を適切なタイミングでご提供することで銀行サービスの利便性向上を目指す

DX戦略

各　種　取　り　組　み

事務の再構築

新営業支援システムの導入（2025年5月予定）

- 多様化するお客さまのニーズに対応すべく、渉外業務の提案力の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、一元管理された「お客さま」起点で業務を横断的に捉える全体最適のシステムを構築

シングルインプットーマルチアウトプットのシステムによって
渉外活動の時間を創出する

＜現行＞

- 営業支援システム → 交渉記録
- 融資システム → 稟議申請
- 自店エクセル → 商材管理
- 自店エクセル → 実績管理

システム・ツールが異なり多重入力が必要

＜新システム＞

新営業支援システム → 交渉記録、稟議申請、商材管理、実績管理

入力を一元化し
内部業務を最小化

方針策定 → 面談・提案 → 案件化交渉 → 事務・決裁 → 実行・成果管理

営業活動、顧客情報管理、融資業務を一気通貫で管理

機能の外部提供

北銀ソフトウエアのシステム外販

- 当社グループ企業である北銀ソフトウエア㈱（昭和61年創業）では、金融グループであることを活かした独自のニーズ把握で、金融機関・行政・一般企業向けのシステム開発を実施。グループの収益拡大にも貢献



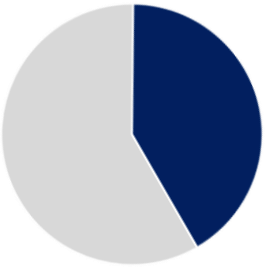
売上高比率

2023年度実績



対外売上高
24%→40%

2024年度計画



＜グループにおける役割＞

- 銀行への出向等、グループ内での人材交流の活性化により、**DX分野での専門人材育成の要**として役割を発揮
- 自グループ内に開発体制を有することで、外部ベンダーに過度に依存せず、**柔軟なシステム開発を実現**
- 北陸銀行・北海道銀行と北銀ソフトウエアが連携してITコンサルを実施。幅広いお客さまのDX化・IT化のニーズにお応えすべく、取り組みを強化

人材戦略

人　材　戦　略　の　全　体　像

「人的資本経営取組方針」に基づき、6つの具体的アクションを実施

【長期ビジョン】
課題解決を通じて地域・お客さまとともに持続的成長を実現する

【人的資本経営取組方針】
地域・取引先をつなぎ 価値創造の原動力となる ひとづくり

課題を整理（As is）	【具体的アクション】	【人的資本経営の３つの柱（To be）】
【必要人材の確保】 新卒採用の難化や離職により職員数は減少傾向	戦略人材の創出 人材育成	経営戦略を体現する 自律的人材の継続的創出
【必要人材の育成】 重点戦略実現のための必要人材の定義・把握や研修体系が不十分	採用強化 DE&I推進	イノベーションを生み出す 多様な人材の活躍
【組織風土】 多様化する価値観や働き方への対応、自律的人材育成環境が不十分	挑戦する風土 ウェルビーイング実現	挑戦と成長を促し、能力を最大限引き出す環境の整備

【人材育成および社内環境整備に関する方針】
お客さまとともに価値創造の好循環を生み出し、地域の持続的な成長に貢献できる人材の育成
及び 多様な人材が働きがいを感じながら、自身の価値向上に自律的に取り組んでいける環境の整備を進める

人材戦略

各　種　取　り　組　み

戦略人材の創出

DX・コンサル・SX人材の育成

- 2023年度より保有資格や業務経験、受講研修に基づき重点戦略分野のコア・ミドル人員を定義
- DX分野は目標数値を達成。不足するコンサル・SX分野は外部講師や外部派遣を活用した研修体制を構築し増強を図る

人材育成

採用強化

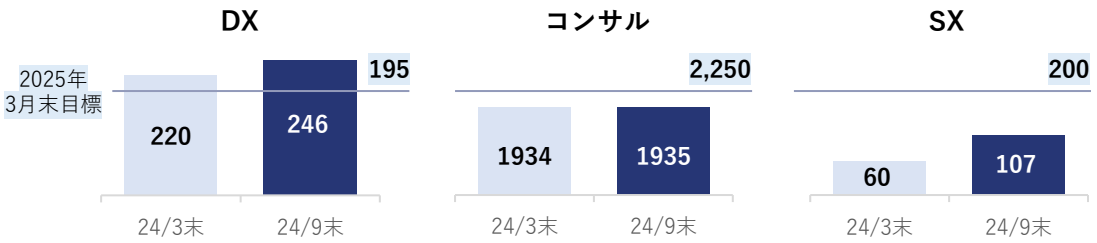
アルムナイコミュニティの活性化

- 社外の幅広い分野で活躍するアルムナイ（退職した元社員）とのコミュニティの活性化に注力
- 2024年度上期は富山市と札幌市にてアルムナイと現役社員が交流するイベントを開催し、合計40名のアルムナイが参加。アルムナイ採用制度の開始（2023年8月）以降、16名が再入社

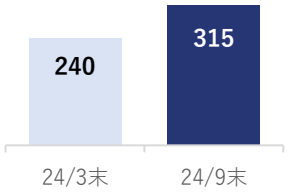
キャリア採用の強化

- 新卒採用に加え、各種戦略を支える人材としてキャリア採用も強化。採用の幅を拡大し、地域やバックグラウンドの異なる多様な人材の採用を通して組織の強化、活性化を図る

重点戦略分野のコア・ミドル人員数（名）



アルムナイ登録者数（名）



アルムナイイベントの様子





北陸銀行、北海道銀行の採用者数・キャリア採用者数（名）





アルムナイ採用者　Aさん

- **北陸銀行勤務経験**あり
- **デジタル商社**で得たIT商材の専門性を活かし、北陸銀行の広報・HP担当として活躍



Iターン採用者Bさん

- **首都圏出身**
- 北海道へのIターンを機に北海道銀行へ転職
- **金融系SIer**での経験を活かし、システム統括部で活躍

人材戦略

各　種　取　り　組　み

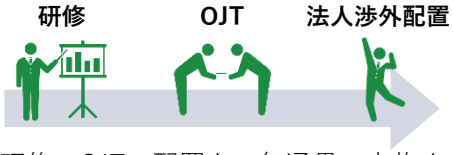
挑戦する風土

DE&I推進

多様化するキャリアへの支援

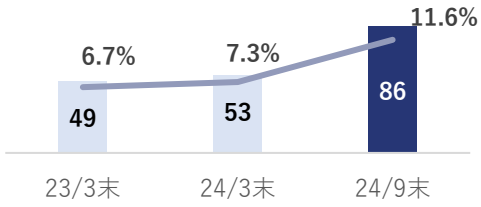
- コースや性差などによる業務範囲の障壁をなくし、営業店や本部、法人業務や個人業務など、一人ひとりが希望する多様なキャリアパスへのチャレンジを後押し

【法人キャリアプログラムの実施】



研修・OJT・配置を一気通貫で実施する「法人キャリアプログラム」を2023年度より実施。2024年度上期は19名が参加

法人渉外担当に占める女性行員の割合（%）
女性法人渉外担当の人数（名）



自律的なキャリア形成のサポート

- 職員の自律的なキャリアプランに基づく前向きな思いを支えるため、一人ひとりの声に寄り添ったサポートを実施。並行して職員のやる気に応える上位職登用を進めていく

【キャリアサポート施策の一例】

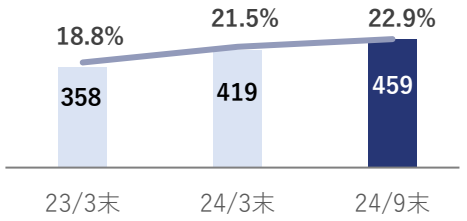
1on1ミーティング

率直な対話の機会にするため、面談者（上司）向けの導入研修を実施の上、全店で導入

キャリアアドバイザー面談

キャリアコンサルタント（国家資格）を持つキャリアアドバイザーによる面談。2024年度上期は340件の面談を実施

女性管理職比率（%）・女性管理職数（名）



ウェルビーイング実現

エンゲージメント向上の取り組み

- エンゲージメントの状況把握に関する調査を行い、改善に向けた対応を実施
- 経営陣と従業員との対話機会を拡充し、従業員の声を反映した施策を展開

【エンゲージメント把握の一例】

エンゲージメント調査

年度ごとに調査を行い、調査の回答内容を分析し施策の効果検証を実施

パルスサーベイ

若手職員を中心に毎月の成長実感やコミュニケーション状況、健康状態を調査。1on1ミーティングでフォローを行い、モチベーションの維持・向上を図っている

中澤社長と若手職員の
フリーディスカッションの様子



本件に係る照会先

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
FAX：076-423-9545
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。