2026年8月20日開催スモールミーティング

2026年8月20日（木）に開催したスモールミーティング（野村證券様主催）における主なご質問および当社の回答は以下の通りです。

主な質疑応答（登壇者：代表取締役社長 中澤 宏）

Q. 会社説明会資料にて戦略的投資を打ち出しているが、どのような意図を込めているのか。また、課題についても伺いたい。
A. 北海道リース㈱や北陸コンピュータ・サービス㈱を持分法適用会社化した。北海道リース㈱は北海道の大手であり北海道銀行とお客様の重複も少なく、リース業務を通じて当社グループのお客様層の拡大を期待している。北陸コンピュータ・サービス㈱は企業のシステム開発や受託を行っており、地域のお客様へのITやAIコンサルティングを通じて生産性の向上を図りたいと考えている。また、グループ傘下の北銀ソフトウエア㈱との親和性もあり、システム部門の内製化のほか、人材育成や新規採用の強化など、IT 人材の強化にも寄与すると考えている。いずれも銀行業務との相乗効果を期待できるものであり、非資金利益の強化という課題もあってしっかり取り組んでいきたい。

Q. 戦略的投資について、全く新しい業種との資本提携に対する考えを伺いたい。
A. 銀行業はスケールメリットが大きいほか、地域の経済環境にも大きく影響を受ける。新しい分野への投資を行うことで別の地域に拠点を設けるということも可能であり、様々な考えを持っている。どのような内容であっても常に相手となる企業様があっての話であり、外部環境などのタイミングによる是非もある。加えて業法上認められる事業かどうかといった課題もあるが、リスクの視点も持ちながら当社グループとの相乗効果を得られるかという観点で検討したい。

Q. 2026年6月の株主総会を経て新たに2名の女性取締役が就任しているが、経緯や期待している役割などを教えてほしい。
A. 坂東氏は、数年前に社外取締役を打診していたが、当時は同業他社の役員に就任されていたこともあり実現しなかった。北陸出身であり、これまでの大学を中心とした非常に多くの経験を踏まえ、銀行員にはない視点でのガバナンスの向上を期待している。 江草氏は、商社にて商業部門のプロジェクトの立ち上げに携わってきた人材であり、海外経験もある。企業ブランディングに対する造詣も深く、取締役就任前には当社のブランディング業務を担当していた。現在はAI分野の担当だが、これまでの経験を活かし従来の銀行にはない新しい観点での企画立案やブランディングを通じた組織コミュニケーションの向上を期待している。 銀行という業種上どうしても保守的な発想になりがちだが、多様性が求められる時代であり、これまでの経験を活かして取り組んでいただきたいと考えている。

Q. 人的資本経営について、エンゲージメントスコアを KPI に掲げているが企業内の状況を聞きたい。
A. 年代やグループ会社等によって差はあるが、全体的に上昇している。一方で課題もあり、一定以上の役職に就いている職員は高い傾向にあるが一般職層は必ずしもそうではない。キャリア志向を持っているのかなど、職員一人ひとりの考え方によってばらつきが出ていると認識している。処遇面も含めて改善しているがまだまだ目指すべき水準ではないと捉えており、職員にとってよりわかりやすい形で会社の成長を実感できるような発信が重要と考えている。

Q. 企業内の文化や社風に関して取り組んでいることを教えてほしい。
A. エンゲージメントスコアは職員一人ひとりが無記名で回答し、その結果は社内に開示している。コミュニケーションの機会が重要と考えており、中期経営計画に合わせて策定したパーパスを決める際にはいわゆる不平不満も含めて職位や所属企業を超えて多くの議論を行い目指すべき存在価値について議論した。そのほか、1on1 ミーティングも継続的に取り組んでいる。処遇面も然ることながらやりがいや働き甲斐を持てることも重要であり、このような取り組みを継続することで社風に落とし込み、機運を高めていきたい。

Q. 若手職員やキャリア採用した人材の離職率はどうか。
A. コロナ禍においてはリモートワークの拡大もあってコミュニケーションが希薄化し、また外部環境としてもマイナス金利や地方経済の将来性がネガティブな方向に着目され良い環境とは言えなかったことから離職率は一定程度であったが、近年では低下している。キャリア採用者については、銀行内のルールや文化に馴染めず結果として辞めてしまう人もいる。銀行が希望している人材像とキャリア採用者とのミスマッチも無いわけではないが、銀行という職場環境に馴染むかどうかは採用後の大きなポイントの一つと考えている。また、自身の地元と全く関係ない地域への転居を伴うようなケースもありハードルになっていると考えている。システム分野などの専門分野を中心にキャリア採用を行っているが、そのような点に留意しながら人的資本の強化に取り組んでいる。

Q. 北陸三県では設備投資機運が高まっているほか、北海道には次世代半導体産業の進出もある。地場としている北陸三県と北海道の経済環境を伺いたい。
A. 北陸三県は製造業が集積していることもあり設備投資需要は強い。インフレの影響を受けて投資規模の縮小や延期も見られるが、そのような点を踏まえても依然強いと評価している。三大都市圏に対するアクセスが良く製造業の地盤ができているという点も大きい。北海道は札幌を中心に経済圏が拡大しており、次世代半導体のラピダス社の進出もある。ラピダス社は量産化に向けて順調に進んでいると聞いているが、更なる発展に向けては工業団地の集積や街づくりも重要。データセンターへの電力供給もあって洋上風力などの再生可能エネルギーも進んでおり、将来的な成長が期待できると見ている。

Q. 貸出金のリスク管理についてどのように考えている。
A. 貸出案件は多くあるが、大きな方針として地元の預金を地元の経済成長に繋がるような案件に繋げることが最優先と考えている。地元の案件以外は信用リスクやデュレーションなどの諸条件を踏まえて対応している。過去には業績推進に傾倒し貸出金を大きく伸ばしたこともあったが、結果的には公的資金の導入に至った。この経緯もあって須らく対応し積み上げるという考えは持っておらず、適切なリスクコントロールを図りながら取り組んでいる。自己資本比率が 10%を下回っているという課題もあり、良質なリスクアセットをより高い利回りで獲得するという目線を持ちながらリスク面にも気を配って取り組んでいる。

Q. 人口減少や相続によって都市圏への預金の流出が加速している。御社の状況やそれを踏まえた具体的な取組状況について伺いたい。
A. 実際に相続によって首都圏に流出している状況にはあるが、そのような状況をただ受容しないよう、日頃の接点の中で家族構成や資産動向を把握するよう努めている。銀行と証券の連携を強化しているほか、相続関連の商品も展開しており預金が流出しないような取り組みを実施している。一方、必ずしも流出だけでなく、相続によって当社グループに預金が集まっている側面もある。多くの資産を持つ高齢者層との接点強化はできているが、重要なのはその次の世代との接点を構築していくことであり、対面・非対面チャネルを活かして接点の確保に努めている。

Q. 株主還元について、今年度の業績見通しに基づく総還元性向 45%は、中期経営計画最終年度までに 40%を目途という方針を掲げている中でも意欲的なメッセージだと思うが、改めて考えを伺いたい。
A. 現状では 2027 年度までに普通株式総還元性向 40%を目途としているが、市場の皆様が配当性向や更なる還元への期待を持っていることは承知しており、期待に応えたいという思いを持っている。今年度 100 億円の自己株式取得を実施しているが、配当性向への意識も持っていきたい。一方で自己資本の蓄積を図りながら次の成長に向けた投資も行い、バランスよく取り組んでいく考えである。足元の株価推移や PBR の状況を踏まえると自己株式の取得の効果も薄まっていくと思っており、その次のステージを期待されていることは承知している。しっかり取り組んでいきたい。

Q. 得た利益をどのように使用するのが企業と株主にとって合理的かという考えは重要。様々な考えがあると思うが、お考えを伺いたい。
A. 東京証券取引所による上場企業に対する「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請以降、国内企業の株主還元に対する姿勢は大きく変わっていると実感している。地方銀行業界においても大宗がその方針に舵を切っており当社としてもしっかり対応したいと考えている。一方で成長に向けて資本を投下していくことも重要であり、人材やシステムなど、投資方針を明確に意識して示していかなければならないステージに入ったと認識している。

以　上