

CBPOメッセージ



「お客さま本位」を貫きながら
持続的な企業価値の向上を目指してまいります

取締役副頭取兼CBPO（代表取締役）

増田 仁志

はじめに

15年ほど前になりますが、私は当時リスク統括部署に所属し、貸出金の毀損リスクについてこの確率を算定し、平均的な損失額と最大損失額を予想するための要素である予想デフォルト率や予想損失率等の推計に明け暮れていました。

その後、基幹店舗の支店長を歴任しましたが、このリスク計測と営業現場での実践を通じ強く感じたことは「計算されたりスク」のほかに数値に表れない企業の魅力や技術等、定性面のプラスを見いだす眼を持つことで取り除けるリスクや提案の幅が増やせると確信したことです。文中の「**リスクと総合的に向き合う**」とはこのような意味合いです。私たちが進めている事業成長サポートやコンサルティング業務は、対話を通じお客さまを良く知ることで、私たちが学びながら目利きをするための重要なプロセスであり、道内経済の好循環の実現に向けた生命線になると考えています。

地域とともに成長する銀行を目指す

足元の国内経済は、物価高や人材不足感、日本銀行のマイナス金利解除や円安の長期化などに伴う景気への影響が懸念されているほか、少子高齢化の進行や人口の都市集中化、またGXの進展やオープンAIの急速な発展を背景としたデジタル社会の進展など、私たちを取り巻く環境は刻一刻と変化しております。

そのような複雑かつ多様化する社会環境において、当行グループの経営理念にある「北海道の明日をきりひらく」企業であるべく、これまで以上に「**リスクと総合的に向き合う**」挑戦をしていくことが求められていると強く感じております。

当行グループのミッションは、お客さまの顕在化しているニーズにお応えするだけでなく、潜在的ニーズの掘り起こしや、直面されている課題の解決を行うことで、お客さまや地域への価値提供・成長・発展に貢献し、社会全体の持続性を高めることにあり、その結果として当行グループの企業価値向上があると考えております。このミッションを実現するためには、お客さまと私たちとの対話・コミュニケーションを通じた「お客さまとのリレーションレベルの向上」や、前例踏襲にとらわれず、変化を恐れず果敢にチャレンジし続ける姿勢が不可欠です。引き続き役職員一人ひとりが、自ら考え、行動し、「お客さま本位」の姿勢を徹底することで、地域とともに持続的な企業価値の向上をこれからも目指してまいります。

長期ビジョンの実現

当行が掲げる長期ビジョンを実現していくためには、まずステークホルダーの皆さまに当行の経営理念やビジョンにご理解、共感いただくことが不可欠です。そのためには、役職員一人ひとりがお客さまに真摯に向き合い、お客さまのお悩みやニーズを「自分ゴト」として捉え、お客さまと一緒に課題の解決やニーズへの対応を継続していくことが重要であると考えております。

2023年4月にスタートしました中期経営計画では、3つの全体戦略を掲げ、お客さまの成長と環境・社会に対する投融資の実行、人生100年時代を見据えた資産形成支援、そしてコロナ禍でダメージを受けられたお客さまの経営改善支援に注力し、北海道・地域の持続可能な成長に向けて取り組んでおります。多様なニーズ・社会課題を背景に、私たち自身も社会情勢に合わせて変化し続ける必要がありますので、お客さまの多様なニーズにオーダーメイドでお応えできるよう、グループ全体で市場セグメントごとにビジネスモデルや価値提供機能を掛け合わせ、長期的な視点を失わずにお客さまに応えられる体制・仕組みをさらに深めて行くことを日々進めてまいります。

お一人お一人の“生活・人生”に徹底して寄り添い、向き合う

北海道・地域経済の活性化には、「道民の皆さまお一人お一人の生活・人生の安定と充実・満足度向上」が重要だと考えており、そのためには、道内経済の好循環を生み出す必要があります。経済の好循環とは、道内中小企業をはじめとした多くの事業者の成長・発展による売上や収入・利益拡大、経済の活性化、その効果としての道民の所得増加・消費拡大により、道内企業ひいては北海道経済のさらなる成長・発展…といったサイクルが実現されることです。

当行は、その好循環を生み出すサポートをすべく、まず道内中小企業・中堅企業を中心に「事業成長サポート」を主軸に取り組んでおります。刻一刻と変わる環境下で、今後どのような事業展開を志向されているかを確認・共有のうえ、お客さまの企業価値向上と一緒に目指すとともに、皆さまの大切な資産を育て、守るサポートまで、私たちは一気通貫でのサポートを行ってまいります。

近年、北海道の地域ポテンシャルが国内はもとより世界からも注目され、大きなビジネスチャンスが次々と生まれようとしています。このようなチャンスも、投融資や企業誘致、ビジネスマッチングなどで道内企業・進出企業の双方をサポートし、この効果を道内全域へ波及させることで道内企業の活性化、ひいては北海道民の皆さまの経済力向上と、それに伴う資産形成に向けたご支援・サポートをいかに実現していくかが私たちのミッションであると考えております。

引き続きお客さまに寄り添い、向き合う「深度ある対話によるコンサルティング」を“オール北洋グループ”で取り組んでまいります。

「新たな成長のチャレンジ」に向けて

現在の中期経営計画「新たな成長へのチャレンジ」は二年目に入りました。この計画策定に向けた議論の中で私たちは金融の面から多くの社会的課題の解決を通じ持続可能な地域社会の発展を当行の責務と考えました。地域社会の発展とは法人や個人そして北海道全域を包含するもので、キーワードを「成長」「環境・社会」としています。

全国よりも早く進行しているメガトレンドとしての人口減少や高齢化に加え、首都圏への若年層流出は人手不足に直結する課題です。また気候変動に伴う農水産物への影響は特に顕著になっており生態系の維持にも取組みが必要です。これらの環境面や社会全体の課題に向き合い「お客さま本位」を貫きながら、法人や個人、全てのお客さまとの対話を通じ潜在的ニーズや多様なニーズへの提案を進めてまいります。

そして、GX金融資産運用特区やIT産業進出等の追い風も捉え、中期経営計画に基づき北海道全域の持続可能な経済発展を推し進めていきます。

法人戦略

北洋銀行グループの法人機能を活かし、お客さまのニーズに的確に対応してまいります

執行役員法人事業本部長

里中 俊之



サステナブルな経営サポートを目指して

当行は、法人・事業者さまのサステナブルな経営へのサポートにより、ともに成長することを目指し、お客さまの人材不足や事業承継等の様々な経営課題の解決に向け、積極的に取り組んでまいります。

法人・事業者さまに対して、今後は、利息計算書や残高証明書の電子交付機能や書類の電子提出などのデジタル化を進め、利便性やこれまでのご来店時間の有効活用を提供していきたいと考えています。

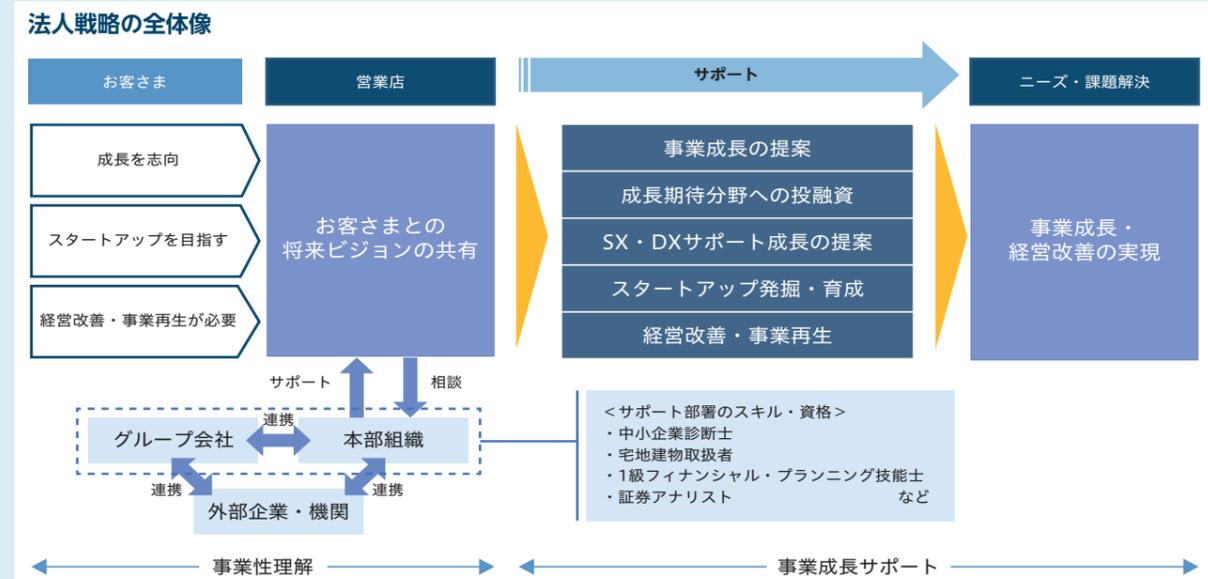
このように、行内の生産性を高めることで、お客さまへの接点を増やし、最終的に良質な提案を増やすことに繋がりたいと考えています。

具体的なご支援といたしましては、事業成長サポートでは、法人・事業者さまが描く将来ビジョンの実現をサポートしてまいります。成長分野への投融資については、半導体関連やGX関連の直接取引はもちろんのこと、関連企業の従業員確保や生活面も含めたサポートを行っています。また、地元企業の成長・発展に向け、スタートアップ支援として、「北洋SDGs推進2号ファンド」での出資に加え、「北洋スタートアップローン」の取り扱いの開始、北洋銀行ものづくりサステナフェア等の商談会による企業マッチング、道内食品の輸出商談会を引き続き実施していきたいと思っております。

法人・事業者さまの幅広いニーズにお応えしながら、当行グループの法人機能をフル活用し課題解決を図ることで、道内企業の持続可能性の向上に貢献すべく積極的に取り組んでまいります。

コンサルティングによるお客さまのサポート

成長を志向するお客さま、スタートアップを目指すお客さま、経営改善が必要なお客さまに対して、お客さまと将来ビジョンを共有し、コンサルティングによる事業成長や経営改善のサポートを行い、お客さまの企業価値向上に貢献してまいります。



中小企業支援

お客さまの成長をサポートするうえでは、将来ビジョンや戦略を共有する必要があることから、お客さまとの日ごろからの対話で得た情報をもとに、営業店と本部で共有・対話し、お客さまにとって何が必要であるかを考え、提案を実践しております。

事業成長サポート

- 人口減少に伴い縮小が懸念される北海道マーケットを踏まえ、お客さまの環境変化への対応や新事業の創出など成長を促進する取組みの一環として開始しました。
- 具体的には、お客さまの将来ビジョンをヒアリング、そのビジョン実現に向けた成長戦略等を提案しロードマップを共有しています。
- 共有したロードマップは定期的にモニタリングし、短期のみではなく中長期の事業成長に向けた取組みもサポートしています。
- 当行のみならず、ビジネスマッチングや地域・外部団体/機関連携により多方面からサポートを行っています。

お客さまへのサポートメニュー例

| | |
|--------------|------------------------|
| ● 各種銀行取引 | ● EC/WEBサイト活用 |
| ● リース・割賦 | ● クラウドファンディング |
| ● 不動産 | ● 販路拡大 |
| ● キャッシュレス | ● 商談会 |
| ● 保険 | ● 海外支援 |
| ● 資産運用 | ● 環境課題関連 (脱炭素、フードロスなど) |
| ● 調査・研究・セミナー | ● 人的資本関連 (健康経営、人材育成など) |
| ● 各種コンサルティング | ● ガバナンス関連 (BCP、組織改正など) |
| ● 警備 | ● 資産活用 |

成長期待分野投資 / SX・DXサポート

- 当行グループにおいて、特に半導体関連産業およびGX関連産業を成長期待分野として位置づけ、取組みを展開しています。
- 企業価値向上に向け、お客さまのサステナビリティ（環境・社会・ガバナンス）と稼ぐ力の両立を目指すための経営や事業変革（SX）や、データとデジタル技術の活用による企業文化や事業フローなどの変革（DX）のサポートを実施しています。

スタートアップ発掘・育成

- 経済成長のドライバーとして、政府ではスタートアップ育成5ヶ年計画が進行中で、北海道においても、北海道・札幌市・北海道経済産業局で組織される「STARTUP HOKKAIDO」が立ち上がり、北海道においてもスタートアップの機運が高まっています。
- 当行では、スタートアップに対する「融資・出資・助成金」のすべてについて専用のメニューを用意しており、資金面を中心に支援しています。

<支援例>

| | |
|------|-------------------|
| 出資 | 北洋SDGs推進2号ファンド |
| 融資 | 北洋スタートアップローン |
| 助成金 | 北洋銀行スタートアップ研究開発基金 |
| 人財 | 子会社北海道共創パートナーズと連携 |
| 販路拡大 | 北洋銀行ものづくりサステナフェア |

経営改善・事業再生

- 営業店と本部専門部署である融資部経営改善支援グループが連携し、予兆管理を強化しています。
- 中小企業の事業再生等に関するガイドラインに基づく事業再生支援など、お客さまが抱える経営課題の解決に向けた経営改善・事業再生スキームを個別に検討するほか、経営課題が多様化・複雑化しているお客さまに対しては、外部専門機関と連携しながら、専門性の高い経営改善支援や抜本的な事業再生支援に取り組んでいます。
- 顕在ニーズのみでなく、多様な潜在ニーズの深堀・提案・課題解決できるよう人材育成にも取り組んでいます。



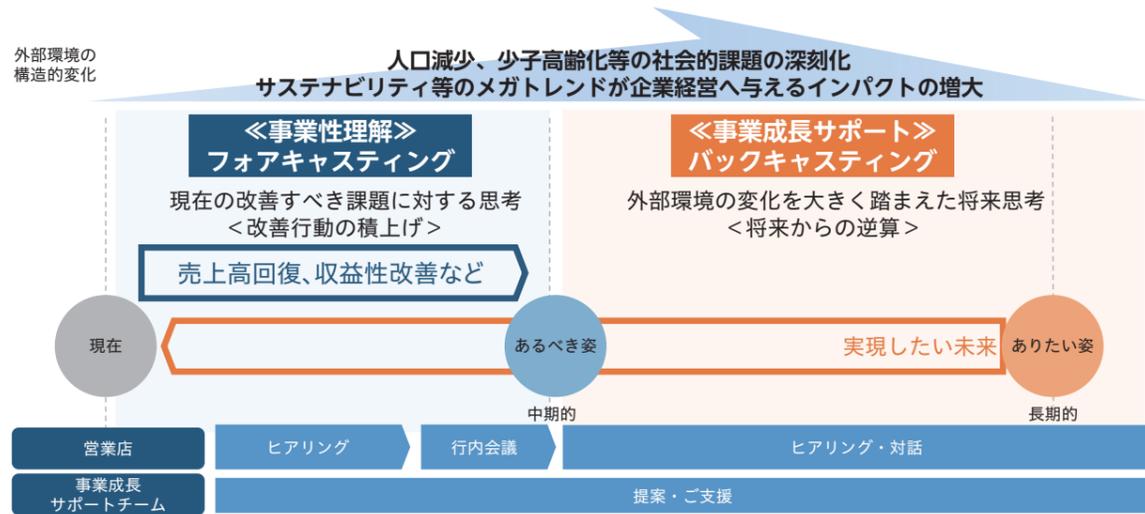
融資部長 福島 大介

中小企業支援

事業成長サポート

- 事業成長サポートは、2023～2025年度中期経営計画の柱として、「今あるお客さまの課題を解決するのみならず、お客さまの将来の成長、そして発展にまでつなげること」を目的として取り組みしております。
- 事業性理解の取組みは「売上高の回復や収益性改善」等を重視していますが、本施策は長期的な外部環境の構造的変化を踏まえ、「ありたい姿等の将来から逆算」を重視する考え方を基本に、お客さまが思い描く将来ビジョン実現をサポートいたします。
- また、当行では、お客さまの幅広いニーズや課題を解決する「お客さま本位」の中核業務として、ビジネスマッチング（本業支援）を積極的に行っております。当行の幅広いネットワークを通じて、販路拡大やパートナー企業、経費削減、情報提供等でお悩みのお客さまに最適な提携先をご紹介します、課題解決およびお客さまの価値向上・満足度向上に貢献していきます。

ご支援イメージ



取組事例①

1. 食品製造事業者A社は「地域と共生する経営」を将来ビジョンとしていたが、ステークホルダーに対して「想い」を十分に伝えられていないことを課題としていた。
2. そこで、商品に「ストーリー」を乗せた販売手法を取り入れ、「想い」に共感するファンを創り出すマーケティング戦略について、他社事例を交えて、ご提案。
3. 現在は、将来ビジョン実現までのロードマップを策定し、マーケティング戦略立案に向けたコンサルティングをすするとともに、他戦略についても北洋銀行グループ一丸となり、サポート継続中。

取組事例②

1. 建築事業者B社は、より良い「住」の提供を実現することを経営理念とし、将来的には道内における業界トップ企業を目指している。
2. 将来ビジョンを実現するためには、省エネ基準義務化への対応など脱炭素化が重要であることを共有し、「サステナブル経営の実践」をご提案。
3. 現在は、将来ビジョン実現までのロードマップを策定し、サステナブルファイナンスのご支援によりサステナブル経営を後押しするとともに、他戦略についても北洋銀行グループ一丸となり、サポート継続中。



ソリューション部 事業成長サポートチーム 調査役
木村 湊太

私は、ソリューション部で事業成長サポートの取組みを担当しています。これまで営業店で多くのお客さまと向き合ってきた自身の経験も活かしながら、お客さまの思い描く将来ビジョンの実現に向けた経営戦略とソリューションの検討を行っています。ソリューション部は専門性の高い人材が集まっていることに加え、銀行組織を横断的に繋ぐハブとしての機能も有しており、お客さまをサポートする体制が構築されています。お客さまの課題は表面化していないことが多く、自分ゴトとして捉え、より本質的なニーズや課題を引き出せるよう取り組みしています。これからもグループ会社や外部事業者とも連携し、多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えするとともに、地域の持続的な発展に貢献していきます。

サポート例

不動産活用支援

北8西1地区第一種市街地再開発事業

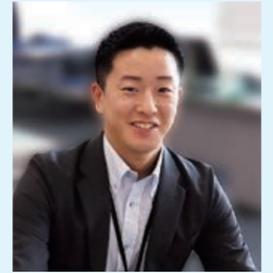
- JR札幌駅の北口から約200mに位置する約2.1haの市街地再開発事業
- 再開発組合に対するファイナンスの他、ホテル誘致や商業/オフィス部分へのテナント誘致等を参加組合員・ゼネコン・デベロッパーと連携しサポートしました
- 道内の再開発案件やまちづくりにはこれからも積極的に関与していきます



出典：札幌駅北口8・1地区市街地再開発組合ホームページ

ソリューション部 不動産・ビジネスマッチングチーム 調査役 **浅野 雄太**

当行は400を超える企業とビジネスマッチング契約を締結し、お客さまの多様化・複雑化する課題解決に取り組んでいます。私は不動産関連のビジネスマッチング担当者として従事しておりますが、不動産情報は“生もの”であるため、鮮度の高い情報を常に発信・提供することを常に心がけております。得た情報はすぐに展開・共有し営業店へ還元するとともに、私自身からもニーズがありそうなお客さまの営業店担当者へ連絡するなど、日々提携先と情報交換や連携しながらご支援しております。これからも北海道を地盤とする当行だからこそできるコンサルティングを実践し、お客さまの成長をサポートできるよう取り組んでいきたいと思っております。

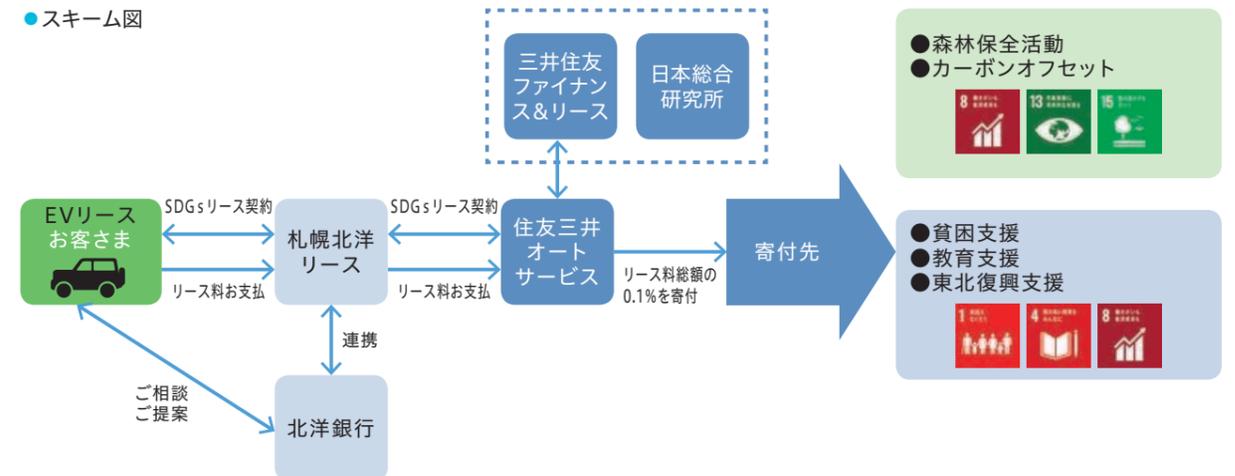


リース活用支援

北洋銀行は、北海道内の「設備投資」の実現をお手伝いするため、グループのリース部門である「札幌北洋リース」と連携した取組みを行っています。事業を行うためには“モノ”＝“設備”が必要不可欠であり、企業は継続・発展・成長のためには「設備投資」が重要です。銀行では“金融”で事業者を支援しますが、リース会社は“物融”により有形無形の設備投資を応援しており、北海道の今後の成長に向けた『再生可能エネルギー』『デジタル化』『ゼロカーボン』『地方創生』等、新たな分野へも、リースを通じて積極的に取り組んでいます。

【ご支援事例：札幌北洋リース「SDGsリース（寄付型）」】

●スキーム図



中小企業支援

販路拡大支援

事業の安定性と持続的な成長実現のための支援として、お客さまに応じて最適な選択ができるよう、販路拡大に資するメニューを充実化させています。

【ご支援例】

- ビジネスマッチング
- 各種商談会（ものづくり、食・農業、観光等）
- ECモール「collesho（コレショ）」
- TSUBASAアライアンス など



光星支店 渉外課 調査役
久保 巧

私は渉外課という主に法人のお取引先に訪問し、ご融資・資産運用の相談・提案をメインに行う業務に携わっています。代表者との面談の中で「DX化を進めたい」「SDGsに取り組んでいきたいけどどうしたらよいかわからない」などお金に関すること以外の様々な課題や困りごとのご相談をいただきます。ご相談をいただいたら本部へすぐ連携し、当行が提携しているビジネスマッチング先や、当行とお取引のある地域の会社をご紹介させていただき、課題解決に向けたソリューション提供を行うことで、融資などの支援だけではなく、「会社の困りごとは北洋銀行の久保に相談すれば解決してくれる！」と思っただけのことが「やりがい」になっております。

北海道を支える「食」・「観光」・「ものづくり」のご支援

当行のお取引先に対し、従来より受注機会や販路の拡大、取引先の開拓など、商談会等の支援も行ってまいります。引き続き、北海道に根差す企業の魅力を、道内だけでなく道外、さらに国外へ発信・展開することで生まれるビジネスチャンスの拡大を図り、お客さまの持続可能性向上、ひいては北海道経済の活性化に貢献してまいります。

【食の展示型商談会】インフォメーションバザール（2023.8.31-9.1）

道産食品の一層の販路開拓を目的として「インフォメーションバザール in Tokyo」を4年ぶりに開催し、当日は101社・団体の出展、約3,000名の来場をいただき、2,000件超えの商談が行われました。道内の信用金庫・信用組合のご協力のもと、オール北海道体制で道産食品の魅力を最大限発信しました。



会場内の様子

【観光商談会】（2023.8.31）

道内観光事業者の販路拡大や情報発信の支援を目的に、東京での観光商談会を開催しました。道内の信用金庫・信用組合および北海道観光振興機構のご協力のもと、道内各地の宿泊事業者や観光協会等17事業者が参加し、首都圏を中心に販路を有する旅行会社・メディア等18社と合計165件の商談が行われました。

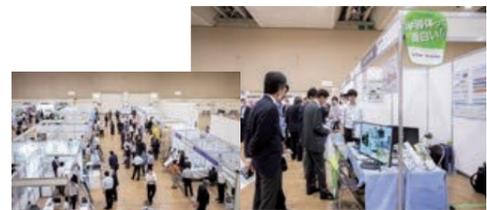


商談の様子

【ものづくり展示型商談会】

北洋銀行ものづくりサステナフェア（2023.7.20）

優れた技術や商品を有する企業・大学・研究機関等が一堂に会し、北海道ものづくり産業の振興を目的に136社・団体が出展、約4,000名の来場をいただき、1,000件超の商談が行われました。工業系の学生を会場に招待し、道内企業を知る機会を通じて、道内ものづくり人材の育成にもつなげております。



商談の様子

個別ブースで説明を受けている様子

【海外商談会】

北海道プレミアム食品商談会/北洋銀行インフォメーションバザール（2024.1.26）

ASEANにおける道内企業のマーケティングを支援するため、道産品のPRと販路拡大を図る商談会をタイ・バンコクで開催いたしました。道内から20の企業が出展され、現地のバイヤーや消費者と交流を図っていただきました。ご来賓や現地のバイヤー計183名が来場され、合計70件の商談が行われました。



開会あいさつをする当行取締役

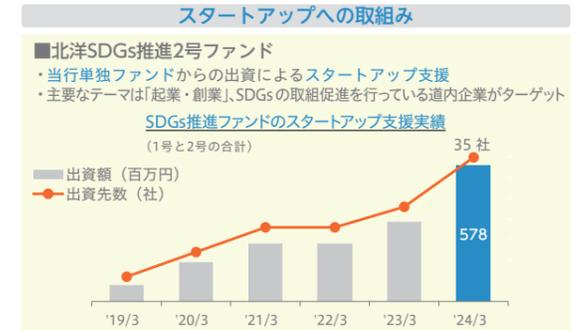
個別ブースで説明を受けている様子

成長期待分野投融资（詳細P53～） / SX・DXサポート

- CO₂排出量削減をはじめとする環境問題への対応やデジタル化の急速な進展、それらに伴う異業種の参入など、大きな変化に直面しており、SX・DXは企業価値向上に向けた投資が期待できる分野と捉えております。
- また、現在北海道は、次世代半導体関連産業や大型再生可能エネルギーの開発に向けて動きが活発化していることから、関連するインフラ整備需要や周辺企業へのファイナンス、社員の確保や生活サポートなどに積極的に取り組み、オール北海道で道内経済活性化を目指しています。

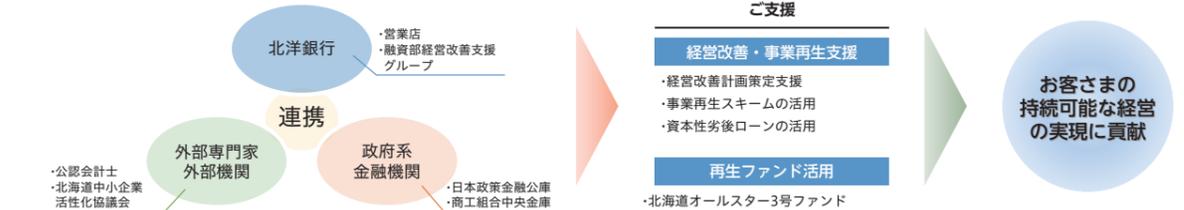
スタートアップ発掘・育成

- 中期経営計画に掲げる「新たな成長へのチャレンジ」として持続可能な社会の実現に向けて、経済成長のドライバーと成り得るスタートアップ支援を強化しています。
- スタートアップの企業ステージに応じて、専用メニューである「北洋SDGs推進2号ファンドによる出資」「北洋スタートアップローンによる融資」「北洋銀行スタートアップ研究開発基金による助成金」を使い分けております。
- 社会課題の解決や地域活性化に資するスタートアップの発掘、育成に努め、北海道の成長に貢献していきます。



経営改善・事業再生

- 道内企業や地域社会のサステナビリティの実現をサポートすることを基本方針とし、持続的成長の行き詰まりに直面している事業者さまが新たな成長を実現する、あるいはコロナ禍などに苦しんだ事業者さまの経営改善サポート（伴走支援）を行っております。
- 伴走支援は、営業店と本部専門部署である融資部経営改善支援グループが、専門家や外部機関などと連携しつつ、官民ファンドや公的資本性ローンの活用、中小企業の事業再生等に関するガイドラインに基づく事業再生支援など、お客さまが抱える経営課題の解決に向けた経営改善・事業再生スキームを個別に検討し、提案を行っています。
- また、経営改善支援グループでは、若手～中堅行員の専門スキル習得とキャリア形成を目的にトレーニー制度と行内公募制度を設けています。



【取組事例：C社】

- 食品加工業者C社は、コロナ禍での販売不振や増加する製造費用の価格転嫁に苦勞していました。
- 代表者との対話を重ね、製造原価管理体制の見直しを含めた経営課題および中長期的な事業計画策定の必要性を共有しました。
- 外部コンサルとも連携し、自社管理ができる採算管理の構築に向け伴走支援を行いました。
- お取引先と具体的な価格交渉を実践することが可能となり、C社の業績は改善基調にあります。

融資部 経営改善支援グループ 調査役
籠島 省吾

私は行内公募制度で経営改善支援グループを希望して配属になりました。営業店でコロナ融資対応を経験し、担当者として経営改善に関する知識を深める必要性を感じたからです。配属後は営業店とお客さまの課題解決に向けて何が出来るか日々協議しています。また、外部の事業再生研修に参加したり、他金融機関と事業再生についてディスカッションを行うなど知識を深めてきました。コロナ禍では資金繰り支援を優先していましたが、足元では事業成長や業績改善に取り組むフェーズに移行していると実感しています。今後もお客さま1社1社の状況に応じた課題解決サポートを行ってまいります。



SX・DXサポート

北洋銀行グループで目指すサステナビリティ経営

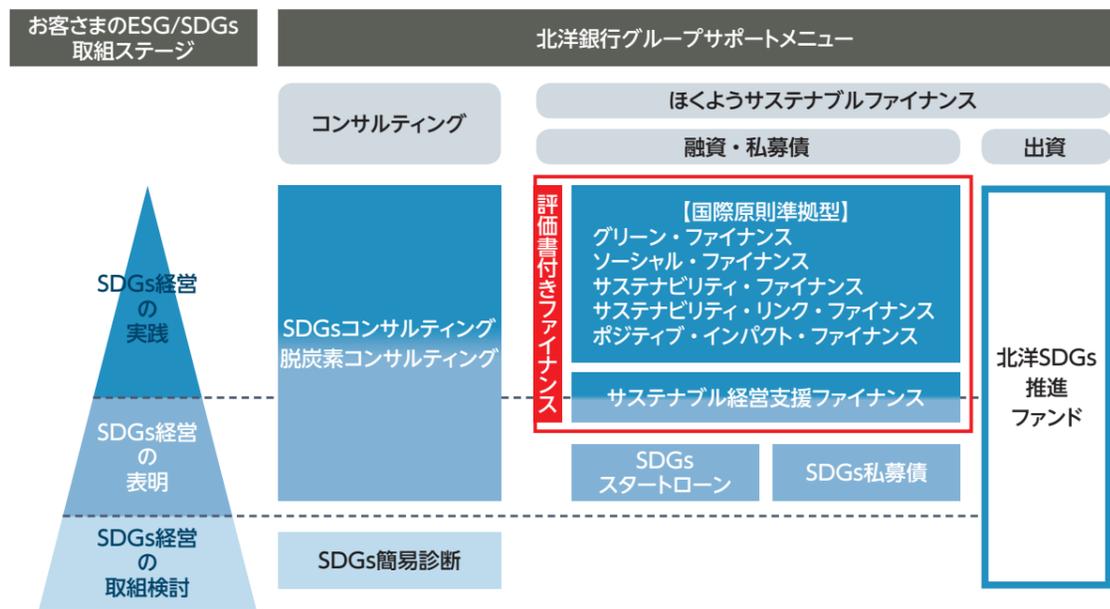
当行は、北海道に根差す金融機関として、従前よりステークホルダーの皆さまと地域課題の解決および地域の発展に向けて取り組んでまいりました。昨今、自社の目先の利益だけでなく、自社の事業活動が中長期的に環境・社会に与える影響を考えながら、企業の成長とともに持続可能な社会の実現を目指そうとする「サステナビリティ」の視点を、企業経営に取り入れようとする動きが活発になっています。

気候変動に対処する脱炭素社会の実現、少子高齢化による人手不足や技術革新等を見据えた人的資本の拡充、人口減少に歯止めをかける地域活性化、成年年齢引下げに伴う金融リテラシー向上など、地域金融機関には多様化する社会課題への対応が特に期待されています。

当行グループでは「サステナビリティ方針」のもと「ESG取組方針」「SDGsに係る重点取組テーマ」「環境・社会に配慮した投融资方針」「北洋銀行グループ人権方針」を掲げ、お取引先のサステナブル経営のサポートに向けた多様なソリューションの提供を行い、お客さまのご支援を通じて当行の企業価値向上を実現してまいります。

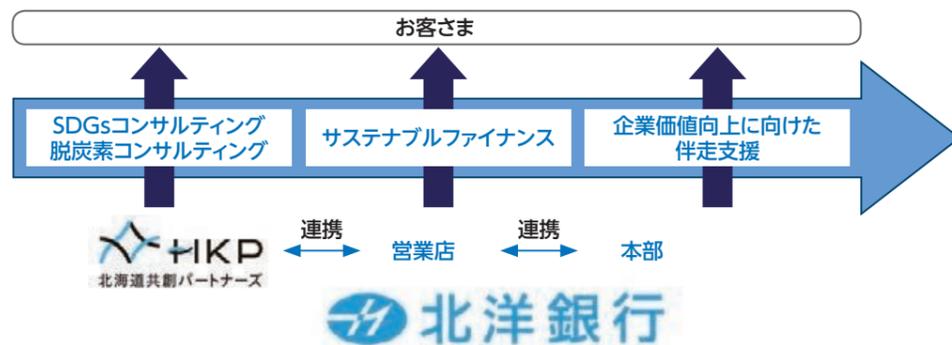
支援メニュー

お客さまのサステナビリティの取組みを支援するため、ESGやSDGsに関する取組状況やニーズに合った、オーダーメイドでの支援を実施しております。これから取組みを始めるお客さまから、すでに取組みを始めているお客さままで、幅広いニーズに対応できるよう各種商品のラインアップ拡充に取り組んでおります。



支援体制

お客さまに適時適切なサービスを提供できるよう、営業店と本部、子会社の北海道共創パートナーズ（HKP）とで密に情報連携を行っております。

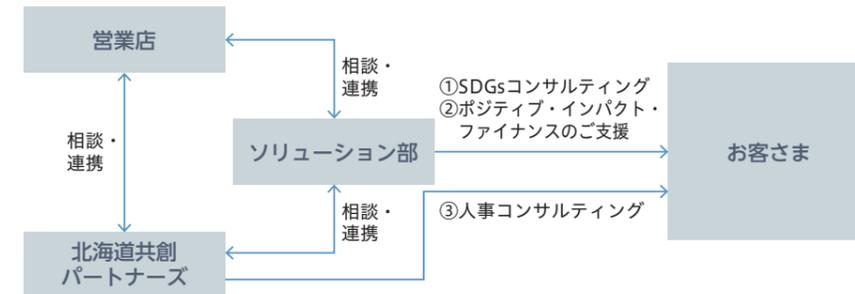


ご支援事例

ESG要素を考慮した事業性評価（事業性理解）およびそれに基づく融資・本業支援の実践が地方銀行としてのミッションであり、ひいては地方創生につながるの考えから、「SDGs」「サステナビリティ」に関する対話を重ね、お客さまの事業性を踏まえたソリューション提供を行っております。

事例①：社会福祉法人 雄心会様 ～SDGsコンサルティングを通じ、お客さまの課題解決に向けたトータルサポートを実施

- SDGs宣言書作成のご支援後、SDGsの実効性を高めたいというご要望にお応えすべく、SDGsコンサルティングを提案
- 強みや課題の整理を行う中で、優先順位の高い事項の対話を何度も重ね、必要資金のご支援および自社パーパス等の設定、人事制度再構築支援など、サステナビリティ経営の高度化に向けて伴走支援を行っている事例



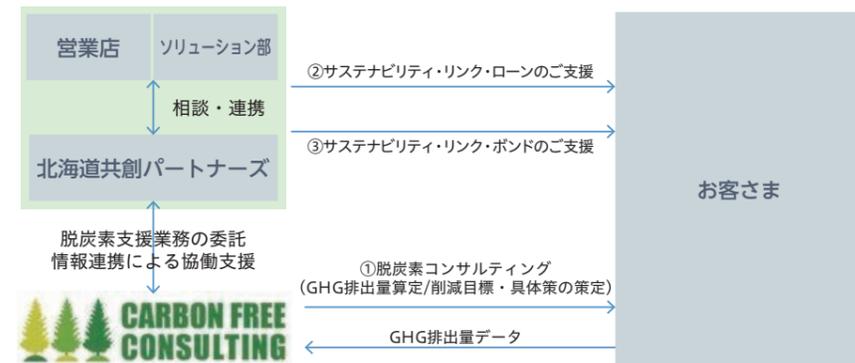
詳細につきましてはプレスリリースをご覧ください



契約記念の様子

事例②：伊藤組土建株式会社様 ～カーボンニュートラル達成に向け、排出量捕捉から経営戦略策定、認証取得のサポートを実施

- 脱炭素やSDGsに関する取組みの情報交換を行う中で、中小企業向けSBT認証取得に関するご相談をいただき、子会社である北海道共創パートナーズの提携先へ連携、脱炭素コンサルティングによるGHG排出量削減目標と削減施策策定をご支援
- SBT認証取得に取り組む中で設定した削減目標を活用し、資金需要に対してサステナブルファイナンス2件の実行、かつ北海道初となるサステナビリティ・リンク・ボンド起債となった事例



詳細につきましてはプレスリリースをご覧ください



契約記念の様子

ソリューション部 不動産・ビジネスマッチングチーム 調査役 前川 和也

当行および子会社である北海道共創パートナーズでは、お客さまのサステナビリティ経営の実践に資する計画策定や実装支援、サステナブルファイナンスのご提案を行っております。近年の社会の変化や意識の高まりにより、企業には経済的な価値に加え社会的な価値の創造が求められています。この潮流は大企業に限ったことではなく、当行の主要なお客さまである中堅・中小企業にとっても重要なものと考えており、私も営業店と一緒に、お客さまの企業価値向上に資する環境・社会問題への取組みに対するご支援を提案しています。事例①②について、お客さまのサステナビリティ戦略の策定や持続的な事業活動の取組みにおける対外PRにとどまらず、雄心会様は人的資本経営の高度化、伊藤組土建様は脱炭素経営の高度化につながる具体的な提案をご評価いただきました。今後も、お客さまの企業価値向上とともに、環境・社会課題の解決につながる支援を続けていきたいと思っております。



株式会社北海道共創パートナーズ



北海道のビジネスの“触媒”でありたい

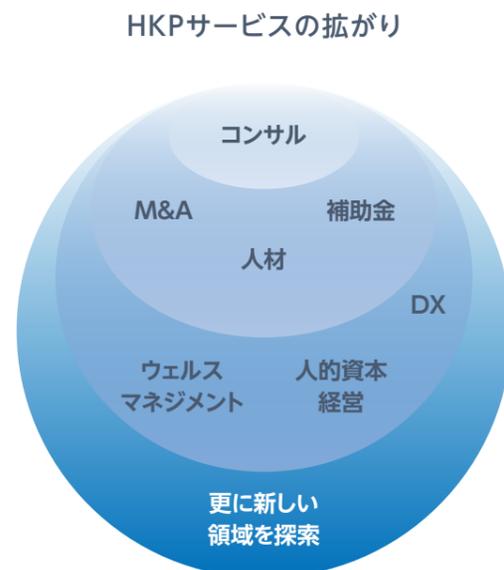
取締役社長
岩崎 俊一郎

北海道共創パートナーズ（以下HKP）は、北洋銀行グループの総合コンサルティング会社です。企業の経営者が抱える悩みは様々です。「収益性悪化」「人材不足」「事業承継」など、多岐にわたる課題を整理し、その本質を見極め、最適なソリューションを提案することがHKPの役割です。

HKPには様々な専門性を持った多様な人材が在籍しており、質の高いサービスを実現するため、ひとつひとつ丁寧に、地道に、汗をかきながら、お客さまに「伴走」することを大切にしています。お客さまへの「伴走支援」を通じて、北海道経済のさらなる発展に貢献していきます。

HKPのあゆみ

| | |
|---------|---|
| 2017年9月 | 当行グループの法人のお客さまに総合的なコンサルティングサービスを提供する目的で設立（株式会社日本人材機構と当行の合併会社としてスタート） |
| 2018年9月 | 有料職業紹介の許可を取得し、2019年5月より本格的に人材紹介サービスを開始 |
| 2020年4月 | 当行完全子会社化に伴い、M&A業務（2020年4月～）、補助金業務（2021年4月～）、ウェルスマネジメント業務（2023年7月～）を移管 |
| 現在 | 経営コンサルティング、人材コンサルティング、承継コンサルティング（M&A、ファンド、ウェルスマネジメント）、補助金コンサルティングの4つのサービスラインを展開 |



事業内容

北海道の中小企業を取り巻く問題は多様化してきており、それぞれの中小企業が全く違う状況の中で、課題や悩みに直面しています。その課題や悩みを解決するためには、パッケージ化された道筋ではなく、個々を取り巻く状況やビジョンに応じたオーダーメイドの対応が重要と考えております。当社は、企業の悩みに寄り添い、「伴走」するコンサルティング会社として、企業が抱える課題の一つひとつに応えていくことで、経営者ご自身が答えを見つけるその時まで、私たちはともに走りつづけてまいります。

経営コンサルティング

経営課題に向き合い、現状把握から根本的な課題を抽出し、目標に応じたオーダーメイドのコンサルティングを展開。問題点の調査・分析、改善案の企画・立案、事業計画策定支援および進捗管理、経営理念やビジョン等の策定支援、人事制度の策定・改定支援、DX推進、BPO、研修等

人材コンサルティング

企業の人材に関わる課題に対し、最適なサポートを提案。企業の要となる「経営幹部、管理職人材」の紹介をはじめ、HRに関わる幅広いコンサルティングを行います。現場人材の採用強化支援、組織診断、従業員の定着率向上支援、再就職支援、人的資本開示支援（ISO30414）等

承継コンサルティング

後継者不在で悩む企業へ、M&Aによる企業存続の支援や、法人・個人に向けた事業承継や資産承継のサポートを展開。事業承継プランニング、企業概要書及び評価書の作成、マッチング提案、後継者不在型・成長戦略などのタイプ別M&A実行支援、事業承継ファンドによる支援等

補助金コンサルティング

企業が新規事業の立上げや設備更新などに取り組む際、補助金が力強い味方。お客さまへの最適な補助金のご提案から、道内トップクラスの申請件数で培ったノウハウを活かし、申請から採択後のフォローまで全面的にサポート。各企業に最適な各種補助金情報の調査、情報の提供等

取組事例

事例①：毎年倍々で急成長するA社

| | | |
|-----|--|--|
| お悩み | 「組織」 | ソリューション提供・支援実績 |
| 内容 | 2代目社長（創業者子息）が事業拡大と社内改革を積極推進。HKPヒアリングの結果、「組織」に関する様々な社長の悩みが浮上。自社だけでは整備が追いつかない「組織」の課題をHKPが一つずつ支援・解決 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人事制度再構築、導入支援 ✓ 業務マニュアル作成支援 ✓ 通年研修 ✓ 幹部クラス・メンバークラスの採用支援 ✓ 経営顧問等 |

事例②：道内老舗製造業のB社

| | | |
|-----|---|---|
| お悩み | 株式・経営の両面での「事業承継」 | ソリューション提供・支援実績 |
| 内容 | HKPの事業承継ファンドを活用した事業承継支援をきっかけに、経営人材の紹介、メンバークラスの採用支援、人事制度再構築支援など幅広いソリューションを提案 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業承継ファンド ✓ 経営人材紹介 ✓ 幹部クラス・メンバークラスの採用支援 ✓ 人事制度再構築、導入支援等 |

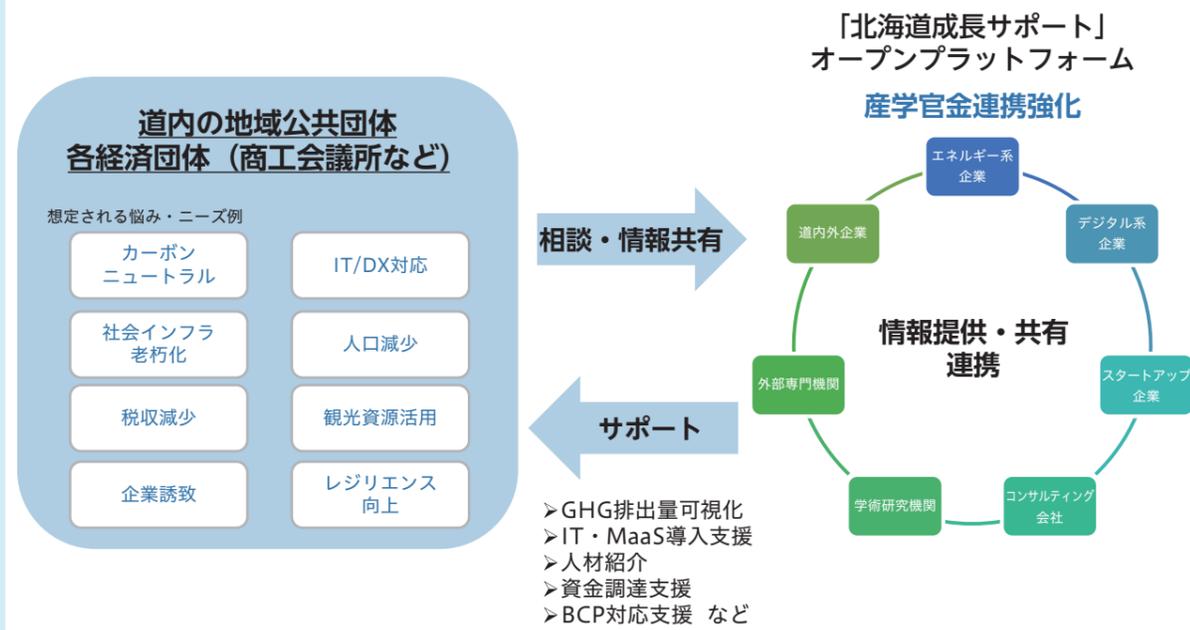
地域戦略

地域と連携した新産業・成長産業の取組みを強化し、道内投資の促進と道内消費を呼び込み、サステナブル社会の実現に貢献します。

「北海道成長サポート」オープンプラットフォーム

北洋銀行では、2023年4月より、地域公共団体や経済団体の課題解決および持続可能な地域社会の発展・実現をサポートするため、本部と支店が一丸となり、ニーズの把握と産学官金連携を円滑に行うためのオープンプラットフォームを構築し、想定される悩みやニーズに対する豊富なソリューションメニューを提供しております。地域公共団体等の課題解決のほか、この取組みを地域企業へ波及させ、当行のビジネスチャンス拡大も目指します。

連携・サポートイメージ



価値向上・創出



事例① 恵庭市～地域ぐるみの脱炭素推進について

恵庭市内の脱炭素社会実現に向け、2023年6月に恵庭市とGHG排出量算定・可視化クラウドサービスを提供する株式会社ゼロボードと地域における脱炭素社会の実現に向けた基本協定書を締結いたしました。脱炭素社会実現を目的とした地方自治体との協定の締結は、道内金融機関では初の取組みであります。引き続き北海道の皆さまにおける脱炭素化支援を推進していきます。

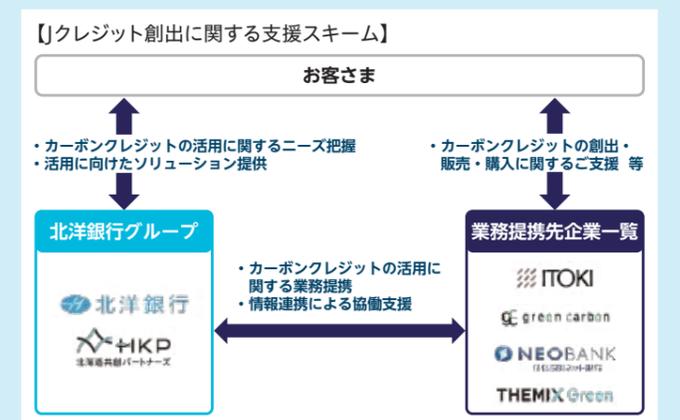


事例② Jクレジット創出支援について

2023年11月、当行グループは、幅広いお客さまにカーボンクレジット（※）の創出支援を通じた脱炭素経営の推進とカーボンクレジットによる収益の拡大を支援をすべく、子会社の株式会社北海道共創パートナーズを通じて、北海道内におけるカーボンクレジットの活用に向け、株式会社イトーキ、Green Carbon 株式会社、住信 SBIネット銀行株式会社、株式会社テミクス・グリーンと業務提携いたしました。

世界的な気候変動問題への関心が高まる中、カーボンニュートラルの実現に向けた取組みが活発化しており、北海道の企業においても脱炭素経営への対応が求められています。当行は今後も、北海道に根ざす地域金融機関グループとして、道内企業の脱炭素経営の支援を通じて、お客さまの企業価値向上および北海道全体のカーボンニュートラル達成、地域経済の活性化に貢献していきます。

※カーボンクレジットとは、企業が省エネルギー・再生可能エネルギー機器の導入や森林の保護・植林等を行うことで生まれたCO₂などの温室効果ガスの削減効果（削減・吸収量）をクレジットとして発行し、他の企業との間で取引できるようにする仕組みのこと



事例③ 函館市～Nord SeaEra プロジェクトへの参画

2050年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロにする政府の「脱炭素」政策が打ち出される中、代替燃料の利活用の必要性が高まってきていることを背景に、商船三井テクノトレード株式会社が発起人となって、函館市で取組む「再エネ洋上発電・水素ビジネスモデル（Nord SeaEra プロジェクト）」の検討に、2023年10月から当行も参加いたしました。2024年5月より、日本初の水素製造プラント船と地産地消型水素サプライチェーン構築（※）の実証・実装に向けた検討フェーズに移行しております。当行は、函館市を軸にビジネスを展開する企業にご参画いただくようサポートを継続しております。

なお、今回の検討会では、地元の海洋再生可能エネルギーを洋上で発電し水素に変えて民間利用する、エネルギーの地産地消のあり方を検討することを軸に置かれておりますが、港湾関係だけでなく陸上施設の建設等での活用や、自然災害等による陸上間のエネルギー供給網の途絶に対応する自治体のBCP対策としての利用も視野に入れているとのことから、当行も引き続き自治体支援の一環としてサポートしていきます。

※当プロジェクトは、津軽海峡特有の海洋・海上エネルギー（太陽光・風力・波力・潮力などのあらゆる機能の活用を目指す）を由来とする船上水素製造輸送と、需要面において函館における水素エネルギーへの転換・利活用を同時に検討することによって、2027年度を目途とした地産地消型水素サプライチェーンの構築を目指すもの

取組みに関する詳細は、当行ホームページ内お知らせをご覧ください

2023年10月12日
お知らせ



2024年5月9日
お知らせ



特集 ①

GXや新産業の投資を呼び込み、環境価値・経済価値の創出と両立を目指す

2023年3月1日付で経営企画部内に新設された頭取直轄の「成長戦略企画室」をご紹介します。北洋銀行が頭取直轄組織を置くのは初めてです。

成長戦略企画室が新設された狙い

北海道では、G7札幌気候・エネルギー環境大臣会合の開催を控え、2023年に入ってから道内の自治体、政財界で北海道の再生可能エネルギーの導入ポテンシャルの高さを、いかに北海道の成長につなげるかという議論が高まりました。さらに2月に入ってGX推進法が閣議決定され、今後10年間で150兆円を超える官民のGX投資が見込まれるようになるなど、全国で最も再エネ導入のポテンシャルが高い北海道が、こうした動きに遅れをとるわけにはいかない状況もありました。また、ほぼ同時期に、次世代半導体の国産化を目指すRapidus社が千歳に最初の工場を建設することとなり、早急な情報収集が必要と判断し、新年度の4月1日を待たず、3月1日付で当行初の頭取直轄の組織として誕生しました。



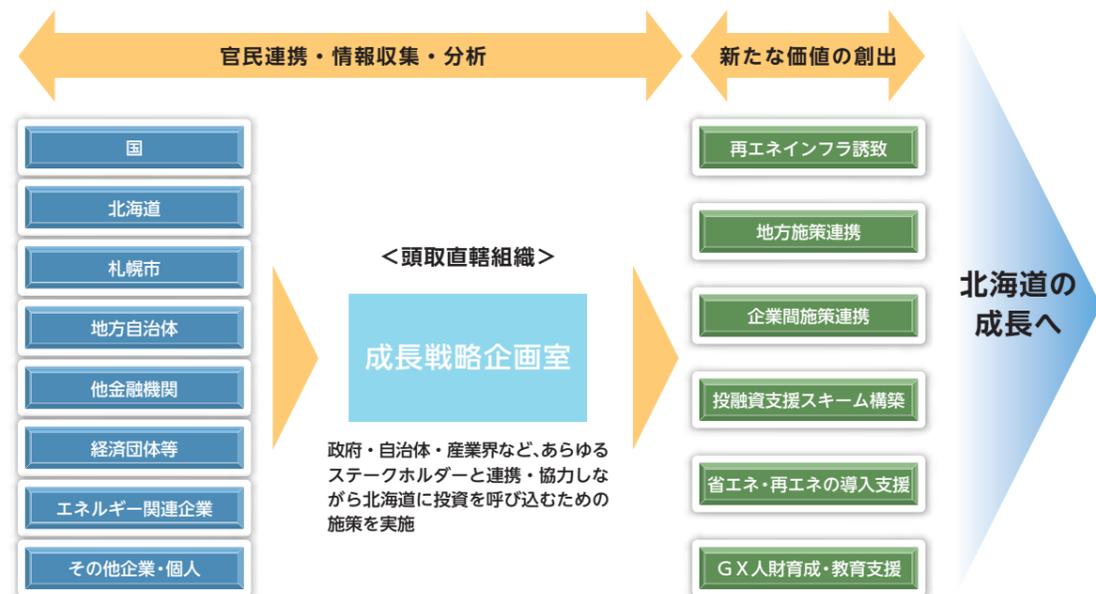
阿部主任調査役 赤星管理役 阿部室長 稲垣調査役
成長戦略企画室のメンバー

| その他メンバー | |
|---|---|
| ・東京事務所駐在 2名 篠原調査役 長田次長（東京支店兼任） | ・ソリューション部兼任者5名 ・公金・地域産業支援部兼任者2名 |
| ・外部出向者 6名 芝田係長（北海道経済産業局） 澤田部長（北海道新産業創造機構） 元木主幹（北海道庁） 川合主幹（北海道庁） | 瀬尾係長（札幌市） 市川主査（千歳市） ※外部出向者の役職名は出向先のもの |

成長戦略企画室の機能

当行は、「GX関連産業」「半導体関連産業」を成長分野として位置づけ、それらについては成長戦略企画室が中心となり全行的な取組を展開しています。また、行内各部はもとより、北海道、札幌市、経済産業省、環境省など関係官庁とともに情報収集をして、一緒に政策をつくり上げることも取り組みます。北海道の成長に資するため、金融機関としてどのようなサポートができるのか、自治体や官庁と一緒に考える新しい機能を成長戦略企画室に持たせています。

2024年6月現在、兼務者・出向者を含め19名体制となっています。



道内経済の活性化に貢献するために

北海道は、日本海沖を中心に洋上風力の「有望な区域」に指定されました。半導体と同じように、洋上風力の羽や躯体製造等大型部品は欧米メーカーや国内大手企業になりますが、周辺のインフラ整備などに関しては、道内の企業が参入できる余地は十分あります。官民連携でサポートできる仕組みを構築し、数兆円と言われる投資に対して、ある程度一元的に進められるよう取り組みます。ただし、半導体関連企業の道内進出や、大型の再生可能エネルギーの開発が始まるだけでは、必ずしも地域に回るお金が増えるわけではありません。道内経済に効果を波及させていくためには、産業団地整備や企業誘致、道内企業の事業領域拡大、地元企業マッチングなどといった支援策が必要です。どのように企業誘致をしていくのか、道内中小企業がサプライチェーンにどう入り込むのか、ということを官民連携で進めてまいります。

成長戦略企画室の取組方針

「GX・半導体関連投資の呼び込みと地域サプライチェーンの構築」をサポートする

【主な取組み内容】

- インフラ整備需要の取り込み
 - 周辺企業の資金調達支援
 - 用地開発や新規事業進出支援
 - 地元企業マッチング
 - 道内進出企業支援
 - 行政等関係機関との連携
- など

行政等関係機関との連携の一例



「Team Sapporo-Hokkaido」への参画（P56）

経営企画部 成長戦略企画室 調査役

稲垣 稔彦



国内唯一の再エネ導入ポテンシャルを有する北海道では、洋上風力発電やデータセンター、水素製造など多くのGX関連事業が動き出しています。

GX関連産業の活性化は、製造業が少ないという北海道の課題を一変するチャンスであり、その効果を道内全域に波及させることが、北海道の成長に繋げるうえで重要です。

そのため成長戦略企画室では、地域の行政や企業などしっかりと連携し、地域を巻き込んだGX事業の推進に取り組んでいきます。GX関連産業の育成は未知の分野でもあり、様々な課題がありますが、強みとする食と観光に加え新たな産業の柱にすべく、挑戦していきます。

特集 ③

次世代半導体プロジェクト

Rapidus社の進出



©Rapidus Corporation ©KAJIMA CORPORATION

2023年2月、Rapidus社は新たに建設する最先端半導体工場の建設予定地を、北海道千歳市に決定しました。IBMの画期的な2ナノメートル（ナノは10億分の1）技術のさらなる開発を共同で推進し、千歳の製造拠点に導入する計画です。工場建設は、2023年9月に着工されており、2025年に試作ラインの稼働、2020年代後半に量産ラインの立ち上げを目標としています。

北海道への経済波及効果

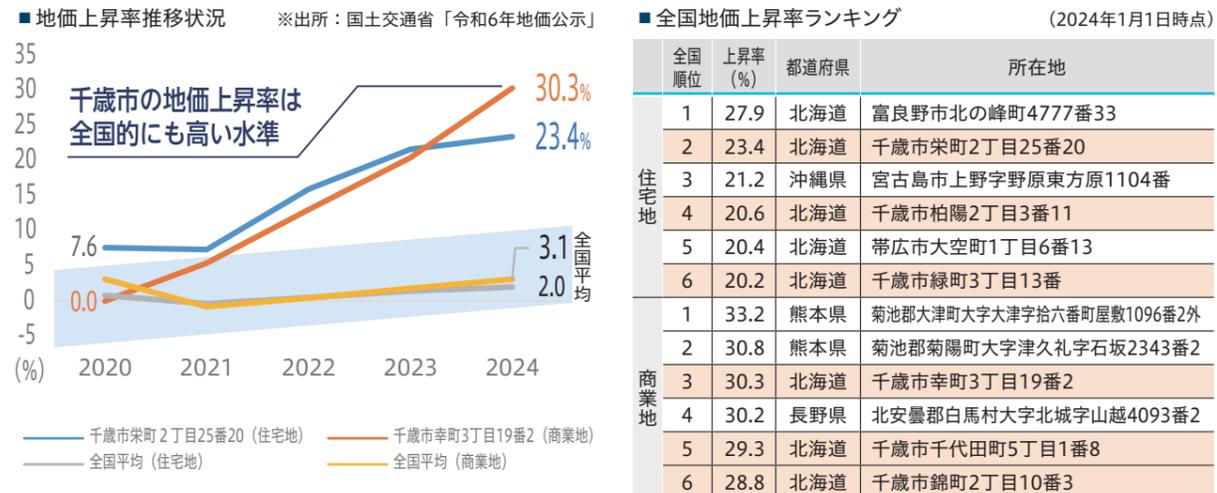
2023年11月、北海道新産業創造機構が発表した波及効果シミュレーションでは、北海道における経済波及効果は累計で最大18兆8,000億円に達すると試算されました。

| | シナリオ① | | シナリオ② | |
|-----------------------------|-------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | 第1工場のみ建設 | 第1・第2工場建設 | 第1工場：2027年度 第2工場：2030年度 | 第1工場：2027年度 第2工場：2030年度 |
| 前提条件 | | | | |
| Rapidus社 工場 | 第1工場のみ建設 | 第1・第2工場建設 | | |
| 量産開始時期 | 第1工場：2027年度 | 第1工場：2027年度 第2工場：2030年度 | | |
| 産業集積度 (Rapidus社の調達・販売割合) | 道内調達15% 道内販売0% | 道内調達30% 道内販売5% | | |
| 新規立地数 (関連産業の事業所数) | 20カ所 | 70カ所 | | |
| 従業員数 (関連産業含む) | 約1,600人 | 約3,600人 | | |
| 経済波及効果 | | | | |
| 経済波及効果 (2023年度～14年間累計) | 10.1兆円 | 18.8兆円 | | |
| GDP影響額 (2023年度～14年間累計) | 6.1兆円 | 11.2兆円 | | |
| 生産効果 (2027年度～10年間累計) | 5.8兆円 | 10.0兆円 | | |
| 投資効果 | | | | |
| Rapidus社 工場・設備 | 4.2兆円 | 8.5兆円 | | |
| 関連産業 工場・設備 | 851億円 | 2,980億円 | | |
| 住宅設備 | 356億円 | 806億円 | | |

※出所：一般社団法人北海道新産業創造機構プレスリリース（2023年11月21日）
※想定値は、Rapidus社等が計画・公表しているものではなく、仮定による条件及び数値。前提条件・想定値の内容次第でシミュレーション結果は変動します。

千歳市の地価上昇

千歳市周辺ではRapidus社の進出決定以降、賃貸マンション・ホテル・事業用地等の需要が高まっており、住宅地・商業地ともに地価が上昇しています。全国的にみても千歳市の地価上昇率は高い水準となっています。



進出企業に対する当行の支援状況

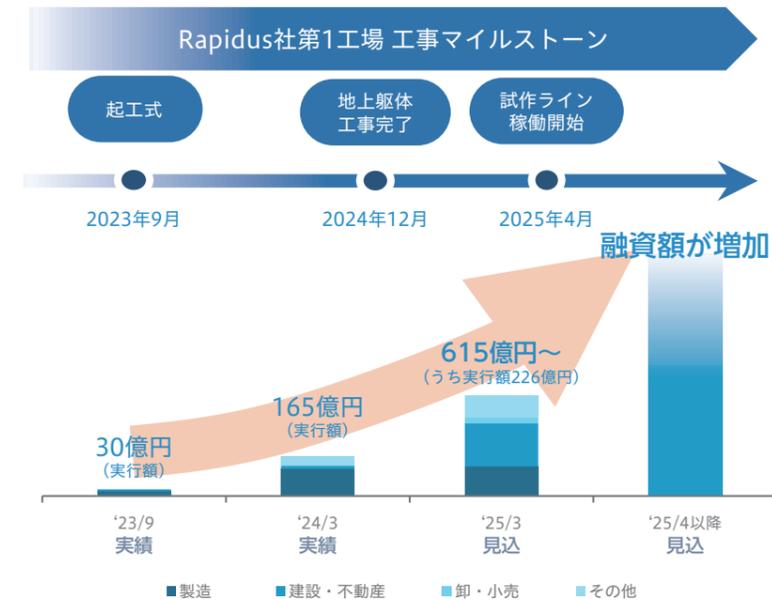
Rapidus社の進出決定以降、関連する複数の企業・研究機関等が道内への進出を表明しています。当行では行政機関や民間団体、その他金融機関等と連携しながら各社の進出支援を行なっています。

進出支援事例

| 企業名 | 本社所在地 | 主業 | ソリューション提供内容 |
|------------|-------|--|--|
| 株式会社村管工 | 福島県 | 配管工事、その他溶接 機械器具設置工事等 | TSUBASAアライアンス行である東邦銀行（福島県）と連携したご支援を予定しています。当行グループ企業である㈱北海道共創パートナーズにて人材採用支援を予定しています。 |
| ジャパンマテリアル㈱ | 三重県 | 特殊材料ガス供給装置 の開発・製造・販売、 供給配管設計施工 | ㈱北海道共創パートナーズにて人材採用支援を予定しています。当行主催の展示型商談会「ものづくりサステナフェア2024」にご出展いただきました。 |
| ㈱テクノウェル | 山口県 | 半導体・医薬品・水素 エネルギー関連事業、 配管ユニット設計・ 製造設置・現地工事 | TSUBASAアライアンス行である伊予銀行（愛媛県）のご紹介先です。㈱北海道共創パートナーズで人材採用支援を予定しています。「ものづくりサステナフェア2024」にご出展いただきました。 |
| ㈱テクノフレックス | 東京都 | 配管製造等 | ㈱北海道共創パートナーズにて、当社グループに対し人材採用支援および補助金申請支援を予定しています。 |
| 内外テック㈱ | 東京都 | 半導体関連装置向け 空圧機器等の販売および 保守メンテナンス等 | 事務所用不動産情報を提供しています。㈱北海道共創パートナーズにて人材採用支援を予定しています。「ものづくりサステナフェア2024」にご出展いただきました。 |

半導体関連融資の状況（累計ベース）

当行の半導体関連融資は、Rapidus社のプロジェクト進展に伴い加速度的に増加している状況です。今後も道内外企業のニーズを捉えながら、各種ソリューションの提供を行います。



経営企画部 成長戦略企画室
調査役（東京支店駐在）
篠原 大裕



Rapidus社の工場が北海道千歳市に立地を決定したことは、北海道の産業構造を大きく変化する絶好の機会であると捉えています。今後、半導体産業が道内に確実に集積していくためには、更なる進出支援が重要となります。引き続き鮮度の高い情報収集に努め、半導体関連企業の進出サポートや道内企業とのマッチングの取り組み等を進めていきます。

個人戦略

お客さま本位の営業を前提とした
対面コンサルティング営業を中心に
お客さまのニーズやライフステージに応じた
商品・サービスをご提案しています。

執行役員リテール事業本部長

川村 崇幸



私の原点

私は、これまで営業店勤務と長らく個人ローン企画を担当してまいりました。北洋銀行に入り最初に個人ローン担当となった時の思い出は、色々な人生経験を積まれている数多くのお客さまと会話をさせていただき、お客さまに最適な当行のローン商品を提案させていただいたことです。今になって思えば、自分自身の成長の大きな糧となり、コンサルティング営業の原点となったかもしれません。

デジタル化が急速に進み、様々なことがスマホひとつでできるように変化しています。地域銀行である我々の使命は、「便利なものはより便利に」することをとことん追求しながら、直接お客さまとお会いすることにより、様々な課題解決のお手伝いすることと考えています。

お客さまの「ありがとう」を目指して

当行では、お客さまの人生100年時代における様々なステージにおいて、多様なお悩みや不安を解消いただけるよう、ライフプランニングサポートを強化しております。

ライフプランニングサポートとは、お客さまの夢や目標を実現するための長期的な視点に立ち、教育資金、住宅購入、キャッシュレス、資産運用やセカンドライフへの備えなど、お金にまつわる様々なニーズに対応する総合的なサービスです。

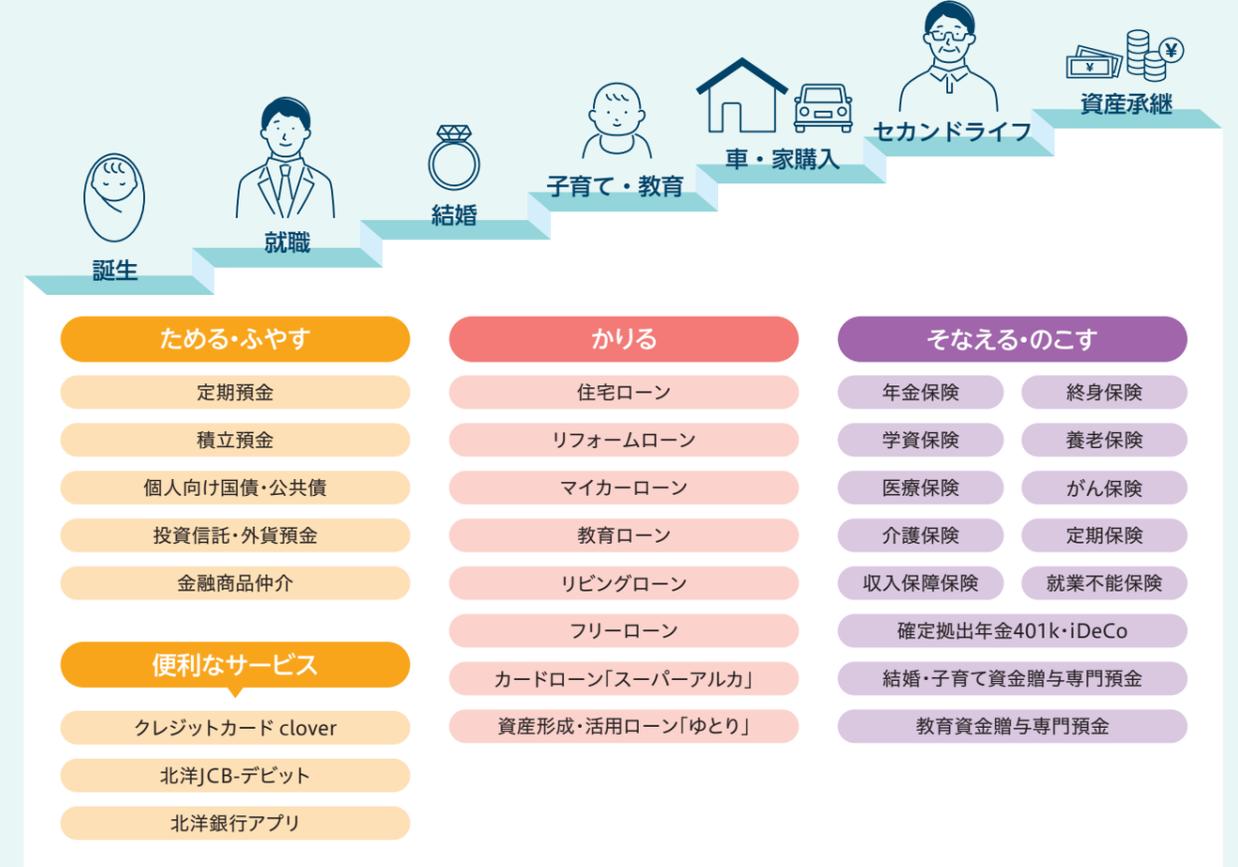
私たちが目指すのは、お客さま一人ひとりに最適なプランを提供し、豊かな生活を過ごしていただく一助となることです。当行では、専門知識を持ったスタッフが、お客さまの現在の状況や将来のご希望などを丁寧にお伺いし、最適なアドバイスと、それに基づくプランをご提案してまいります。

また、休日の相談会やセミナー、オンラインでのライフプランニング相談などもご用意しております。平日のご来店がなかなか難しいお客さまは、ぜひご活用ください。

当行がこれまで築き上げてきたお客さまのお取引を大切に、これから北洋銀行のお客さまとなる皆さまにも「北洋銀行と取引をして良かった」と思われるよう全力を尽くすとともに、お客さま本位を徹底し、お客さまからの「ありがとう」を全力で追求してまいります。

ライフプランニングサポート

お客さまのライフサイクルや生活状況に合った、適切なサービスのご提案を行い、お客さまが抱える様々なお悩み、人生100年時代の老後長期化に伴う資産への不安を解消し、安心で豊かな生活を過ごすサポートを行っております。



サポートに向けたコンサルティングの強化

| | |
|--|---|
| <h4>デジタルの活用によるお客さまの利便性向上</h4> <ul style="list-style-type: none"> ポータルアプリによる非対面サービスの向上 デジタル技術を活用し、受付業務を効率化することでお客さまとの対話の時間を創出 キャッシュレスニーズに応えるため、当行グループや提携先との協働を強化 | <h4>人生100年時代のサステナブルな生活に向けた伴走型サポート</h4> <ul style="list-style-type: none"> 「資産所得倍増プラン」～NISA・iDeCoによる長期・分散・つみたてのご提案 お取引先企業の職員やご家族の皆さまへの資産形成に向けたご提案 老後の長期化に伴う不安の解決に向けた伴走型サポート |
| <h4>資産形成の実現に向けたライフプラン提案</h4> <ul style="list-style-type: none"> ローンとライフプランの相談をワンストップで行える「ライフコンサルティングプラザ」を新設 ローンをご利用中のお客さまに親身なコンサルティングを実践することで、ローン・積立・保険・相続など、総合的な生活設計をサポート | <h4>お客さまの課題解決に向けたグループ一体でのコンサルティング</h4> <ul style="list-style-type: none"> 銀行・証券の役割の徹底、人財育成による課題解決力の向上 北洋証券等、グループ会社の専門人財を強化し、高度で多様な課題解決機能を発揮 末永いお取引に向けた伴走型コンサルティングの実践 |

不安なく人生100年時代を過ごすために

当行は、これまで想定していた人生設計を大幅に超える長寿化に対し、今後より豊かな人生を送るための「人生100年時代」に向けた、中長期的な視点による準備が必要と考えております。各人のライフステージに応じたライフプランから、各種イベントで発生しうる費用をイメージし、お客さまに合った「ライフデザインサービス」を提供いたします。

ライフデザインサービスとして、以下のような取組みを行い、お客さまのサステナブルな生活を引き続き支援していきます。

貯蓄・資産形成 / ローン

新NISA・iDeCo推進

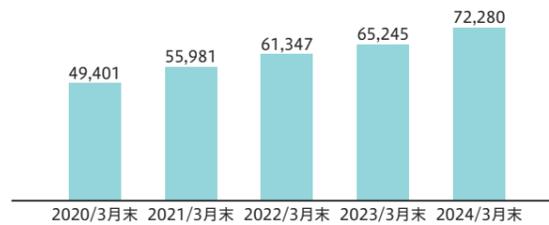
2024年に大幅に制度改正となった少額投資非課税制度（NISA）の普及促進のため、TVCMやSNSによる発信、ポスター・三角POPなどの店内ツールの作成、NISA口座開設キャンペーンなどを実施のほか、営業店において独自に専用ブース設置や窓口を装飾するなど、ご来店されるお客さまにNISAを周知し、普及に向けた取組みを実施しております。

また、店頭やお勤め先でNISAと共に、iDeCoの特徴を伝える活動も行っております。将来の積み立て額や非課税メリットを実感いただけるよう、ホームページやスマートフォンから利用できる積立資産ツールをご用意しております。福利厚生策として、企業が従業員の資産形成を支援できる「iDeCo+（イデコプラス）」の推進にも力を入れ、企業価値の向上に向けたご支援を行っています。



営業店によるNISAコーナー

< NISA口座開設数（累計） >



< iDeCo契約数（累計） >



お客さま向けセミナー

新型コロナの5類移行に伴い、対面型のセミナーを定期的に開催しました。旭川、室蘭等札幌以外でも開催し、多くのお客さまにご来場いただきました。

さらに、各種資産形成フェアへの出展も積極的に行っています。2023年11月には北海道新聞社様主催の「資産運用フェア」に出展いたしました。また、営業店によるお取引先を含めたお客さま向けセミナーも随時開催しています。



ローン

マイカーローンなどの無担保ローンは新システムの導入により、ほとんどの商品でお申込から契約までWEB上でのお手続きが可能となりました。また、WEB完結型ローンの契約件数に応じ「ほくくー基金」への拠出を行うことで北海道の生物多様性保全への取組みを支援しています。

若年層世帯のマイホーム取得を支援するため、借入期間が最長50年の「ほくよう住宅ローンスペシャルα50（新築マンション限定）」の取扱いを開始しました。ゆとりある返済計画を実現し、住宅ローンの返済と資産形成の両立をサポートします。



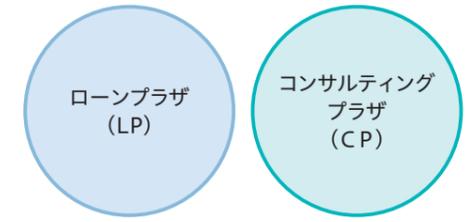
ライフプラン提案 / 保険

ライフコンサルティングプラザ

ローンの相談からNISAを活用した資産運用や保険・相続に至るまで、お金にまつわる相談がワンストップで行える「ライフコンサルティングプラザ」を新設しました。

各年代のお客さまのニーズにあわせ、コンサルティング担当者が親身になってお応えし、これからのライフイベントに沿った生活設計を総合的にサポートいたします。

平日になかなか来店できない給与所得者やファミリー層のお客さまにもご利用いただけるよう日曜日も営業しています。



ローンご利用中のお客さまの資産形成をサポート



北洋ほけんプラザ

ライフイベントの変化などによる目の前のリスクに対する備え、そして将来の人生設計に対して少しでも不安を解消したいというお客さまの想いにお応えし、保障性保険を通して「安心と安全」をお届けするために、「北洋ほけんプラザ」を札幌市内2か所に設置しています。

保険の専門スタッフが、生命保険に関する疑問や不安を解決し、ライフプランに合わせた保険選びをお手伝いしています。

非対面サービス / キャッシュレス

投資信託WEB口座開設

道民の皆さまが自宅に居ながら簡単に資産形成が始められるように「投信WEB口座開設」のサービスを開始しました。

申し込みは24時間可能で、投信口座の開設に合わせてNISA口座の申し込みも簡単にできるサービスです。最短で申込日から翌々日には口座開設が完了します。

口座開設後の相談はお取引店窓口でお気軽に相談できるサポート体制となっています。



JCBカード・デビット

北洋-JCBデビットは後払いのクレジットカードとは異なり、ご利用代金が北洋銀行の預金口座からすぐに引き落とされるカードです。世界中のJCBマークのある店舗（加盟店）、ネットショッピングでご利用いただけるほか、スマートフォンに登録してモバイル決済にもご利用いただけます。

また、15歳以上（中学生は対象外）からお申込みいただけますので、キャッシュレスデビューをサポートするカードです。



北洋証券株式会社



資産形成を通じた 北海道の方々への貢献

代表取締役社長
伊藤 博公

持続可能な社会に向けて

「高齢化」「人口減少」「デフレ経済の収束」に加え、「資産運用特区」の指定により北海道経済は新たなステージを迎えています。こうしたなかで、北海道のお客さまの安定的な資産形成は、個々の幸福を実現させるためだけでなく、持続可能な社会の実現にも必要不可欠となっています。当社は北洋銀行グループの証券会社として、お客さま本位の取組みを徹底した提案を行い、資産形成を通じてお客さまの資産をインフレリスクから守り、「成長と分配の好循環」を通じて北海道経済へ貢献することで持続可能な成長実現を目指します。

お客さま本位に基づいた取組み

北洋証券は資産形成を通じて北海道の方々へ貢献するために、以下の4項目について取り組みます。

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <p>1 お客さま本位に徹したコンサルティングの実践</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● お客さまの安定的資産形成の実現につながる投資手法をご提案し、お客さまの多様なニーズにお応えするため、商品ラインナップを充実してまいります。 ● お客さまの長期的・安定的な資産形成の実現に向け、各種の積立機能等を活用し、長期分散投資の普及を図ってまいります。 ● 金融に関する資格取得を推奨する等、金融のプロとしての自覚・意識醸成の向上を図ってまいります。 |
| <p>2 お客さまの利益を第一とした管理体制の強化</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● お客さまと当社の利益相反管理につきましては、商品導入時等における手数料水準、取引条件等について、商品選定・販売部門とは独立した管理統括部署（コンプライアンス統括部等）が適切性を検証しております。 ● お客さまの多様なニーズにお応えするため、当社で取扱いのない商品については、グループ会社等をご紹介する場合があります。その際は、お客さまからご紹介等にかかる同意を事前にいただいております。 |
| <p>3 お客さまに寄りそったサービスの提供</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● お客さまにふさわしい適切なお提案を行うため、商品選定、取扱い後のモニタリングなどの管理態勢の充実を図ってまいります。 ● 投資・金融知識の向上に役立つための、ライフステージに応じた「お客さまセミナー」の開催、パソコンやスマートフォン等インターネットを活用した情報提供の充実を図ってまいります。 ● お客さまの日常・お時間に合わせた対応を図るため、投資チャネル等の多様化を図ってまいります。 |
| <p>4 お客さま本位を実践するための体制構築</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 「お客さま本位」の業務運営の浸透に向け、法令諸規則の改定への即応等、適時の態勢整備を図るほか、周知徹底、検証態勢の充実を図ってまいります。 ● 外部評価等を活用して、定着度合やお客さま満足度を把握し、評価体系や研修内容へ反映させてまいります。 ● 証券プロフェッショナル人材を増強・育成し、多様な課題解決に向けてコンサルティング機能を発揮してまいります。 |

社員の声

本店営業部 **岸上 岳史** (2023年入社)

私は、自分自身においても将来への資産形成が必要だと感じ、その環境に身を置くことが自身を成長させることとやりに繋がると考え、入社を志望しました。現在は営業部に所属し、日々銀行との連携のもとお客さまへ最適な資産運用を提供できるよう取り組んでおります。現在の日本は少子高齢化社会となり、中でも北海道という地域においては寒暖差の激しい気候や島国でもあることにより、生活コスト高騰からお金の価値を守るために収益性のある金融資産を増やすことが必要不可欠です。当社においては「顧客本位」を念頭に国内だけでなく世界の成長を享受できる国内外の商品を幅広く取扱い、お客さまへ最適な運用を提案しています。今後も北洋銀行グループとして、お客さまとの関係を構築し資産運用のお手伝いができるよう頑張りたいと思います。



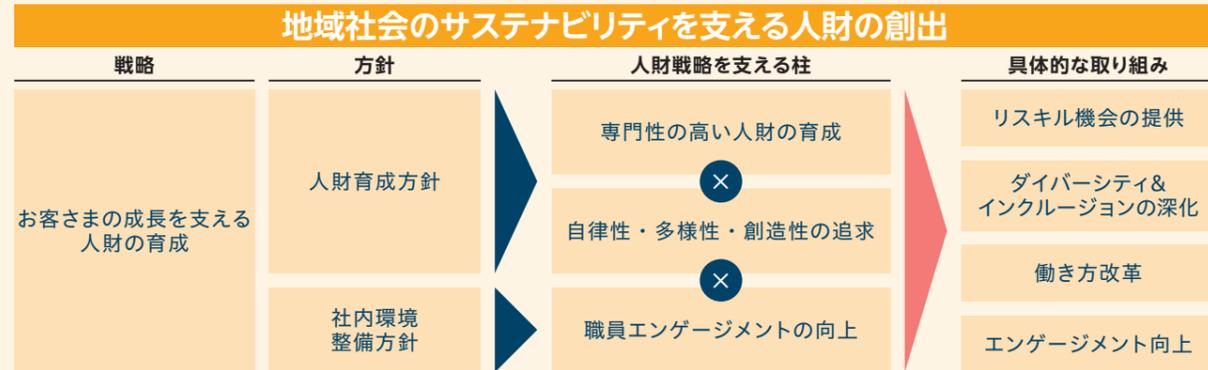
人事部兼総務部 **高橋 輝星** (2023年入社)

大学で経済学を専攻していたこともあり、金融の知識について実践的に学べる証券の仕事の魅力を感じて入社を決めました。昨年度は本店営業部に所属していましたが、2024年4月より人事部・総務部の兼務となり、現在は様々な社内事務を行っています。現在、当社では人事制度改正プロジェクトが進行しており、私も参加しています。現行の人事制度は、上光証券時代の制度を都度変更しながら運用してきたこともあり、多くの課題を抱えています。出向者・中途採用者・プロパー社員に関わらず、当社で働く社員全員のモチベーション向上につながるような制度にするため、プロジェクトメンバー内で打ち合わせを重ねています。人事の仕事は多岐に亘り、給与計算から採用活動まで幅広い業務を担っています。とにかく今はいち早く業務に慣れて、一通り仕事をこなせるようになることが目標です。また、資格取得など自己研鑽にも励み、自らのスキルアップを図りたいと思っています。



人財戦略

経営理念や長期ビジョンを実現するために、2023年4月から始まった中期経営計画では、3つの全体戦略の一つに人財戦略「お客さまの成長を支える人財の育成」を位置づけております。人財戦略では、お客さまのニーズを発掘できる能力や、より高度なソリューションを提案できる能力、DX・SXなどの新分野に対応できる能力を有する人財の育成・確保が必要と考え、「専門性の高い人財の育成」「自律性・多様性・創造性の追求」「職員エンゲージメントの向上」の相乗効果により、「地域社会のサステナビリティを支える人財の創出」を行っております。



2023年度の取組状況および振り返り

| 目的 | KPI | 2023年度実績 | 2025年度目標 |
|------------------------|------------------------|----------|----------|
| 人財育成強化 | ① 職員一人あたりの育成費用*1 | 60千円 | 85千円 |
| | ② 職員一人あたりの研修時間*2 | 14.2時間 | 40時間 |
| | ③ コンサルティング力強化研修の受講人数*3 | 328人 | 550人 |
| 社内環境整備 (well-beingの実現) | ④ 年次有給休暇取得率*4 | 56.1% | 63% |
| 社内環境整備 (DE&I深化) | ⑤ 女性管理職比率*5 | 23.1% | 25% |

- ①② 一人あたりの育成費用、研修時間について
2022年度までコロナ禍のため自粛していた集合研修を2023年度は、積極的に実施するとともに、コンサルティング力強化やマネジメント力強化など、実効的な研修を中心に新設し、一人あたりの育成費用は60千円と2022年度比33.8千円増加いたしました。一人あたりの研修時間は14.2時間と同6.6時間増加しています。
- ③ コンサルティング強化研修受講者について
2023年度は研修の内容を見直し、コンサルティング力強化研修で5研修増加し17研修とするとともに、同一受講者による継続研修（月1～2回の研修を6か月継続）を導入し、受講者は延べ1,483人（2022年度比+1,260人）、実人数で328人（同+156人）となりました。
- ④ 年次有給休暇取得率について
職場における互換性の向上や、計画的な休暇の取得により、2023年度の有給休暇取得率は56.1%と当初計画した2025年度計画を超過いたしました。また、法定休暇とは別に有給で夏期休暇、冬期休暇を定めており、この休暇を含めた取得率は61.9%となっております。
- ⑤ 女性管理職比率について
女性のキャリア形成支援を目的とした各階層別研修や、育児休業中の職員の職場復帰支援等、出産・子育てをしながら働き続けるためのサポートに加え、女性支店長や副支店長を育成するための研修では、研修参加者に対し先輩女性支店長とのメンター制度を約半年間実施し、精神的サポートを行っています。これら女性の活躍支援の結果、女性管理職比率は、23.1%となりました。

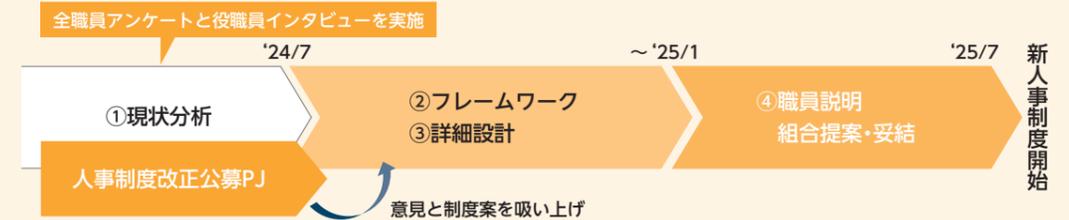
※1. 年間の「研修費用」を職員の「平均人数」で除して算出しております。「研修費用」は外部講師費、教材費、外部研修への参加費、資格取得費、宿泊費、交通費等を含んでおります。「平均人数」は2023年4月から2024年3月までの毎月の人数の和を12で除して算出しております。
 ※2. 年間の「研修時間」を職員の平均人数で除して算出しております。
 ※3. お客さまに対する話し方やロールプレイングなどコンサルティング力を強化するための研修の受講者数であります。
 ※4. 「有給休暇の取得日数」を「有給休暇付与日数」で除して算出しております。
 ※5. 女性の「課長」級以上の人数を男女合計の「課長」級以上の人数で除して算出しております。

Pick Up 人事制度改正への取組み

現在の人事制度は2016年に設計されたものですが、働き方の多様化や業務の高度化・専門化などにより様々な部分で課題が顕在化しつつあります。そこで、現在働いている職員、そしてこれから北洋銀行で働く職員が、成長とやりがいを感じながら活躍できることを目指し、人事制度改正の検討を開始しました。検討にあたり、経営層や人事部だけでなく、職員の意見を幅広く反映させるため、人事制度の改革に携わりたい職員を募ったところ、予定の4倍を超える55人の応募がありました。現在、「人事制度改正公募プロジェクト」として、55人が6班に分かれ、年齢、役職、所属部署の壁を越え、日々熱い議論を重ねています。

2025年7月以降の人事制度運用スタートに向け、取組みを進めていきます。

全体スケジュール



人事制度改正公募プロジェクトのプレゼンテーションや議論の様子



プロジェクト参加者の声

事務企画部 調査役
出野 翔大

北洋銀行はもっと良くなれると漠然と思っている中で、職員が自ら変革を起こそうとする動きが当行にも必要と考え、プロジェクトに参加しました。プロジェクトを通して、社内にも同じように当行の成長を考えている職員がいることがわかり、一緒に議論することは素直に嬉しさと、もっと頑張ろうと思えました。業務においても日々のタスクだけでなく、その先と上を（少し先・少し上）見て取り組めるようになっていっていると実感しています。このプロジェクトをきっかけに活動を広げ、当行が変わる過程に自分も関わってまいります。



人財育成

北洋銀行は、人財への投資により、その価値を最大限に引き出すことが、中長期的な企業価値の向上につながると捉え、地域社会のサステナビリティを支える人財の創出のために、「必要な業務」に「必要な人財」を適切に配置できるよう、人財育成を行っています。中期的な人員シミュレーションによる人財ポートフォリオの推移を分析し、新規採用数の引き上げやキャリア採用の強化、不足する分野の人員育成や初級行員の早期育成を図るとともに、タレントマネジメントシステムによる担当者のスキルの可視化や、スキル不足を強化するための研修を追加するなどに取り組み、北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポートやデジタル支援を進めてまいります。

また、職員が将来を見据えて自律的にキャリアを形成できるよう、リスキルの機会として公募によるトレーニー制度を導入しております。同制度では、銀行内の学習機会では対応が十分にできないDXや海外支援、マーケット、コンサルティング等の知識取得のため、社外の学習機会の提供や、道内大学院に入学し修士課程の取得を支援しています。そのほか、当行グループ会社を活用し、より専門的なコンサルティング提案に繋げるとともに、人事交流などを通じて、職員の専門的能力を高めています。

自己研鑽の支援制度として、各種資格試験や検定試験への取得費用の補助、難関資格合格に対する奨励金の支給、Eラーニングの充実等も行ってまいります。

| 育成能力 | | 研修・トレーニー・行内公募 | OJT・必修資格 必修通信講座 | キャリア自律 ツール |
|-----------------------------|--------------------------------|--|------------------------------------|---|
| 専門的能力 | 汎用スキル | 階層別研修 | スキルチェック 業法系資格 行内資格 必修通信講座 | 資格・検定試験 通信講座（自由選択） Eラーニング 1on1ミーティング メンタリング制度 |
| | 専門スキル | 職能別研修 本部ショートトレーニー | スキルチェック 行内資格 | |
| | 特化スキル | 職能別研修 トレーニー 行内公募制度 | - | |
| 対人的能力 (人間関係や チームを作る力) | | 階層別研修 職能別研修 本部ショートトレーニー トレーニー 行内公募制度 | - | |
| | 概念化能力 (状況を整理し、 本質を把握する力) | 階層別研修 職能別研修 本部ショートトレーニー トレーニー 行内公募制度 | - | |

タレントマネジメントシステムの活用

業務別スキルの見える化を行い、経営職が職員の保有能力を客観的に把握できるほか、職員自らが強み・弱みを把握することで、職場での能力開発につなげています。

また、上司部下の相互理解、信頼関係の構築のために、定期的な1on1ミーティングを実施しています。

360度評価

上司・同僚・部下職員等から多面的な評価結果を被評価者本人にフィードバックすることで、客観的な「気づき」の機会を提供し、マネジメント力の更なる向上を期待し、取り組んでいます。

AD(能力開発)チャレンジ制度

各種資格試験や検定試験へのチャレンジ等、業務に関する自己啓発を支援しています。通信教育のメニューを見直すとともに、より実務に活用でき、お客さまへのコンサルティング強化につながる資格取得を推奨しています。

ソリューション部 調査役 惣万 諒希 (写真左側、北海道共創パートナーズに出向中)

入行10年目という節目の年に、銀行員として何か自分の武器になるものが欲しいと思いFP1級に挑戦しました。仕事をしながらの勉強は大変でしたが、今後の銀行員人生に繋がるとも良い経験になりました。資格取得後は以前より自信を持ってお客さまとの面談に臨むことができています。金融のプロとしてしっかり知識を持つことは、お客さまへの最低限の礼儀であり、当行の経営理念にある「お客さま本位」を実現するためにも、今後も自己研鑽を継続したいと思います。



ソリューション部 主査 加賀 拓弥 (写真右側、北海道共創パートナーズに出向中)

より深くお客さまを理解し、最善の提案ができるようになりたいと思い、FP1級の資格取得を目指しました。難関資格と言われるだけあって、勉強を始めた当初は「本当に合格できるのだろうか」という気持ちでいっぱいでした。自分はあまり勉強が得意なタイプではないのですが、資格の取得を目的とせず、お客さまの役に立ちたいという目標があったからこそ、合格できたのだと思っています。

トレーニー制度・行内公募制度

公募による選抜試験を経た若手行員を外部または本部部室で一定期間専門業務に従事させることで、専門的な業務スキルを身につける機会を提供しています。また、自らの拳手によって希望する本部部室への異動を可能とし、専門的な業務スキルを身につける機会を提供することで職員のキャリア形成を支援しています。

札幌駅南口支店 調査役 蔵野 佑輔 (MBAトレーニー)

同期の仲間が法人融資業務をはじめ各分野で活躍の幅を広げていた時期だったこともあり、仲間には負けないよう自身を厳しい環境に置く必要性を感じMBAトレーニーに挑戦することを決意しました。小樽商科大学ビジネススクールに2年間通学し、平日は週3回程度夜間に3時間、土曜日は隔週で6時間程度の授業を受け、さらに相当なボリュームの事前・事後課題もこなしました。おすすめポイントは3つあり、1点目は「ビジネスを言語化できるようになる」です。担当する企業様に起きている事象も汎用化された理論に基づき言語化できるようになります。2点目は「チャレンジに対して前向きになる」です。スクール入学前と比べ積極的にチャレンジするマインドセットが身に付きます。3点目は「貴重な出会いがある」です。志の高い同期や尊敬できる教員、普段お会いできないゲストスピーカーなど数多くの出会いがあります。この経験は間違いなく私の人生のターニングポイントになりました。「成長したい」「変わりたい」という思いがあれば必ず自身の財産になります。今後もチャンスは自らの手で掴み、新たな成長に向けチャレンジしていきたいと思っています。



メンタリング制度

初級行員のキャリア相談、メンタル不調や離職を抑制する取組みとして「メンタリング制度」を取り入れ、職員が心身の健康を保ち、能力を最大限発揮できる環境整備に努めております。

所属店の異なる年齢の近い活躍するメンター（先輩行員）や他の行員との接点を増やすことで、若手行員のエンゲージメント向上とチームワーク最大化を目指します。2023年度はメンティー（初級行員）176名に対してメンター33名を任命し、メンター1名とメンティー5名程度のグループを形成しました。キックオフイベントとして対面（またはオンライン）での顔合わせを実施した後、2カ月毎にオンライン個別面談を行いました。近況報告やキャリア形成に向けた対話を行うことで職員間のコミュニケーション活性化につながっています。



Pick Up

TSUBASAクロスメンター制度

2022年8月より女性の幹部育成を目的としたTSUBASAクロスメンター制度をTSUBASAアライアンス参加10行で創設し運用を開始しています。本制度は、将来の幹部となる女性行員のキャリア形成やリーダーシップ向上を目指す各行横断型メンタリング制度で、役員がメンター、女性経営職がメンティとなり、TSUBASAアライアンスのネットワークを活かした他行同士の組み合わせにより実施しています。他行との交流のため、上下関係の影響が低く、女性参加者の心理的安全性を保つことができると好評でした。

第1回TSUBASAクロスメンター参加者の声

Q.他行の役員とのメンタリングと聞いて最初どのように感じましたか？

もちろん緊張しましたし、トークテーマが決まっていなかったので少し戸惑いました。しかし、何のしがらみもない他行役員の方と自身のキャリアについて相談できるなんてまたとないチャンスだと思い、どんなことを相談してみようかと楽しみでした。

Q.どのようなことを相談されたか教えてください

4ヶ月間のメンタリング期間の中で様々なことを相談しましたが、「地方銀行支店長としてお客さまに対し何ができるか、その醍醐味について」相談したことが特に印象に残っています。

若手行員から「支店長は大変なのでやりたくありません」と言われることがあり、そんなことはない、やりがいのある楽しい仕事だと伝えたいが自分自身も自信がなく断言できずにはいりました。しかしメンタリングを通して役職が上がるたびに見える景色、入ってくる情報量、業務の内容も面白いほど変わることを改めて感じ、「支店長になってよかった」と思えるようになり、そしてそれを素直に言葉にできるようになりました。今では私にとって支店長ほど面白い仕事はないと思っています。銀行員になってよかったなと心から思っています。



野幌中央支店 支店長 吉田 由紀子

社内環境整備

北洋銀行では、職員エンゲージメントの向上のために、職員が安心してやりがいを持って働ける環境や、職員の多様性を認め、尊重する環境の整備に取り組んでおります。

Well-beingの実現

男女ともに働きやすい環境整備への取組みとして、仕事と生活の両立を積極的に支援する制度を導入しています。コース転換制度や勤務地変更制度、育児・介護リキャリアプランなどのワークライフバランス関連制度の他、1週間の連続休暇や勤続年数に応じたリフレッシュ休暇、前年度実績よりも1日多い年次有給休暇の取得（または半日休暇2回）推奨、定時退行励行週間の実施などに取り組んでいます。

2023年12月には、介護離職防止のため、外部専門家による介護の相談窓口を開設、WEBセミナーや介護制度に関するガイドの発信等も行い、介護と仕事の両立支援にも積極的に取り組んでおります。また、時間や場所にとらわれない働き方の一環として、リモートで研修受講や会議出席が可能なコミュニケーションツールを活用し、多様な働き方ができる環境を整え、職員の働き方満足度の向上に引き続き取り組んでまいります。



企業内託児所
ほくーとなかまたち

| 支援制度 | |
|---------------|------------------------------------|
| 企業内託児所 | 2006年開設、職員・パートタイマーが利用 |
| 育児休業 | 子が2歳になるまで |
| 育児休暇制度 | 配偶者の産後8週間以内に10日間取得可能 |
| 育児短時間勤務制度 | 小学校6年生までの子を養育する職員（6時間勤務と7時間勤務の選択制） |
| 時間外労働の免除 | 小学校6年生までの子を養育する職員 |
| 半日有給休暇制度 | 有給休暇を半日単位で取得可能 |
| 介護休業 | 要介護状態にある家族の介護を行っている職員 |
| 育児・介護リキャリアプラン | 育児・介護の負担に応じ、一時的に役職を下げ、業務を軽減 |
| コース別人事 | ライフイベントに応じて勤務地を限定できるコースを設置 |
| コース転換制度 | ライフイベントに応じてコースの往來が可能 |
| 勤務地変更制度 | 配偶者の転勤・親の介護先への希望移動が可能 |
| 退職行員再雇用制度 | 子育て等が落ち着いた元行員を再雇用する制度 |

Pick Up 「ビジネスカジュアル」を導入

Well-beingの実現を目指す施策の一環として5月よりビジネスカジュアルを導入しています。

この取組みは、誰もが自分らしく働ける職場環境づくりの整備と職員の働きがいを高めることで、お客さまへのサービス向上を図ることを目的に導入しました。

TPOに応じた清潔感のある身だしなみを心掛け、多様性のある人財の創出と役職員のエンゲージメント向上を図ります。



Pick Up 「職員向けほくよう職場つみたてNISA」を開始

今年より新NISA制度が開始されたことに伴い、職員の資産形成促進と金融リテラシー向上を目的として「職員向けほくよう職場つみたてNISA」を導入しました。申込をした職員に対して、拠出金額に対する奨励金と金融教育のコンテンツを提供し、より高度なお客さまサービスの実現を図っています。

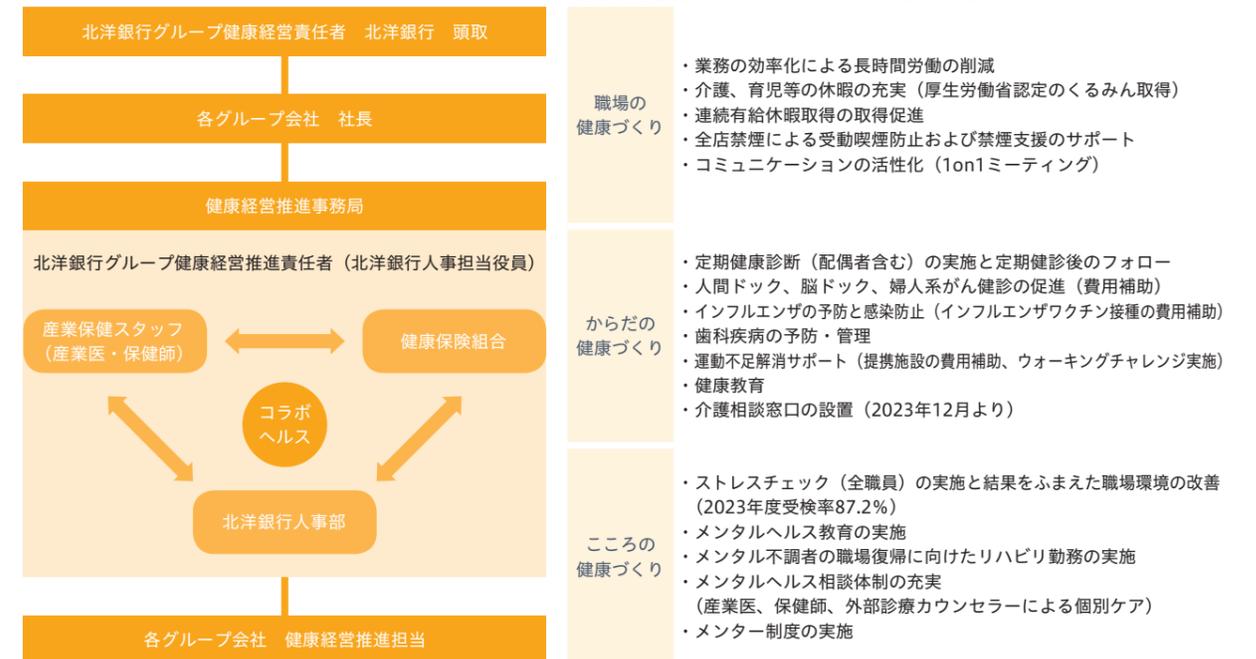
健康管理推進体制

当行では、「職員の健康で働きがいのある職場づくり」を経営の重要な柱と位置づけており、時間外労働の削減に向けた各種取組みや全職員に対するストレスチェックなど、様々な施策を実施しています。これらが評価され、2024年3月には、経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」において「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に7年連続で認定されました。今後も職員が健康に働ける職場環境づくりを行います。

健康経営責任者を頭取、健康経営推進責任者を人事担当役員とし、人事部・健康保険組合・産業保健スタッフ（産業医・保健師）が三位一体となったコラボヘルスにより健康経営の推進体制を強化しております。



職員の心と身体の健康づくりに向けた具体的施策



ウォーキングキャンペーン

運動習慣による健康づくり支援のため、ウォーキングキャンペーンを実施しています。2024年5月にはチーム対抗で歩数を競う要素を取り入れ、40チームが参加しました。取組事例は行内SNSで紹介し、職場内のコミュニケーション活性化につながっています。そのほか、支店毎に地域のランニングイベントへ参加する等、地域貢献となる取組みも行っております。



帯広地域の支店職員

健康経営セミナー

職員とその家族が心身ともに健康であることが何よりも大事であるという考えのもと、グループ全体の健康経営に取り組んでおります。2023年8月・2024年3月には北洋銀行グループ共同で健康経営休日セミナーを実施し、健康増進を図りました。

健康メニューの提供

「職員が健康で活躍できる組織づくり」へのひとつとして、2022年10月より北洋大通センターに勤務する職員を対象に期間限定で各20食の健康メニューを提供しました。管理栄養士に健康相談するスペースのほか、骨密度を図る健康イベントを実施しました。



ダイバーシティ&インクルージョン

北洋銀行では、中長期的な企業価値向上のために、女性活躍を促すことに加え、多様な知識・経験を持ったキャリア採用者、外国人材の活躍が必要と考え、人材紹介業務を行っている子会社の北海道共創パートナーズと連携して、キャリア採用の強化を行っております。

育児と仕事の両立支援の取り組み

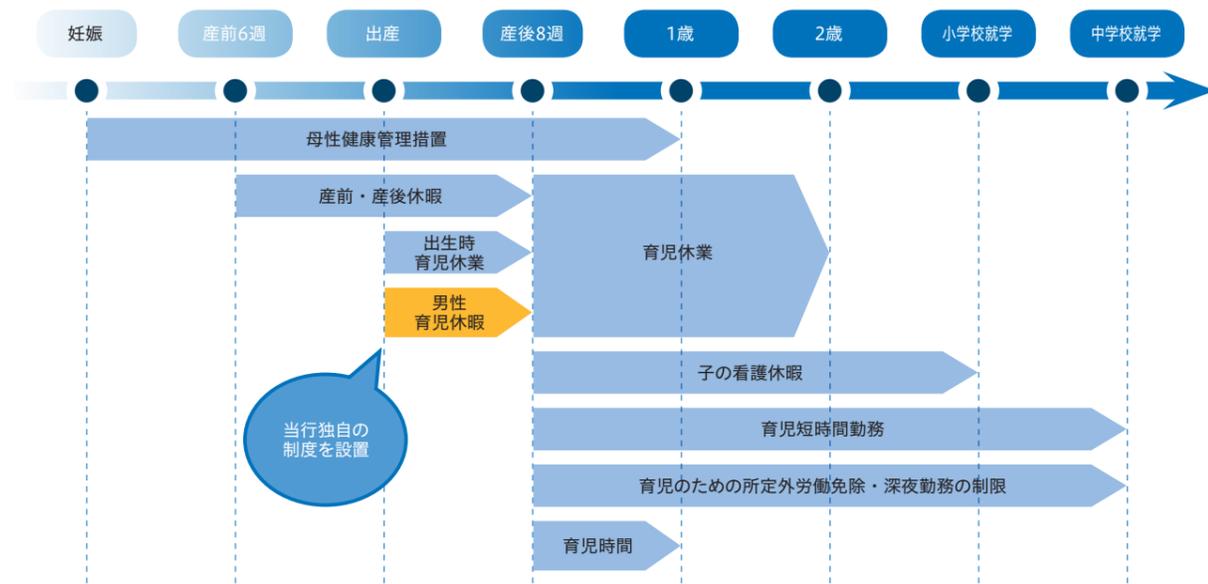
当行で働くすべての人財が能力を最大限発揮できる多様な働き方を提供し、職員一人ひとりが働きがいを感じられる組織づくりに取り組んでいます。

人事部内に設置した「ダイバーシティ推進室」では、職員全体の4割を占める女性職員のキャリアアップやライフプランについて個別相談、女性のキャリア形成支援を目的とした研修を実施しています。

両立支援制度

法定の育児休業の他、当行独自の育児休暇制度として、配偶者の出産後8週間以内に10日間休暇取得できる制度を設け、職員の子育てをサポートしています。

また、行内SNSを使って育児休業等を取得した職員とその上司を紹介し、育児参画に対する意識醸成を図っています。



男性育児休業取得者の声

本店営業部 課長 瀬川 賀央

今回3人目が生まれるにあたり375日の育児休業を取得しました。少数精鋭で取り組んでいる中、一人だけ長期離脱するということは、大変心苦しく、常識的に男性が1年間も休めるわけがないという価値観もありました。しかし上司から「思い切って長くとってみたらどう？」とアドバイスいただき、長期の育児休業を取得することとなりました。

職員からも、「前例を作ってくれてありがたい」という声もいただき、そう言ってもらえて嬉しかったです。育児休業期間中の過ごし方について妻と話し合い、主に家事全般と上の子どもたちの育児を行いました。毎日元気に動き回る上の子たちは赤ちゃん以上に目が離せない存在でしたが、赤ちゃんだけではなく、子どもたちの成長を肌で感じる事ができて良かったです。



女性職員の活躍

育児休業中の職員の職場復帰支援等、出産・子育てをしながら働き続けるための様々なサポートを行っています。女性のキャリア形成支援を目的とした各階層別研修や、育児休業中の職員の職場復帰支援等、出産・子育てをしながら働き続けるためのサポートに加え、女性支店長や副支店長を育成するための研修では、研修参加者に対し先輩女性支店長とのメンター制度を約半年間実施し、精神的サポートを行っています。これら女性の活躍支援の結果、女性管理職比率は、年度毎に上昇。男性と女性の平均雇用年数の差は2017年度の4.3年から2023年度には2.2年に短縮しております。

女性経営職の育成

2023年度より、将来の経営職を担う女性課長職を対象とした「女性経営職育成研修」を新設しました。また、経営職との対話を通じ、自身のキャリア形成やマネジメント力向上を目指すことを目的に、研修参加者と経営職によるメンター制度を導入しました。



女性経営職育成研修の様子

北海道企業初「プラチナえるぼし認定」取得

2024年6月に「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(女性活躍推進法)に基づく「プラチナえるぼし認定」を北海道で初めて取得いたしました。



人財の多様化

外国人の登用

海外3拠点と本部で計7名の外国人職員(海外5名・本部2名)が勤務しており、うち1名を管理職(海外拠点)へ登用しております。2024年度は1名の外国人を採用しました。



(左:五十嵐 TIA SHAE行員、右:戎 潔行員)

障がい者雇用への取り組み

障がいのある方が、地域の中で安心して暮らせる社会の実現と、障がいのある方の社会的自立を支援するため、個性や強みを活かしながら働ける職場づくりを目指し、取り組みを行っています。

シニア職員が活躍できる環境の整備

当行ではシニア職員再雇用制度により、希望者全員が満65歳まで引き続き勤務しています。再雇用にあたっては、これまでのキャリアや経験を活かせるような配置を行っており、現在300名以上が本制度を利用し、うち100名以上の職員が営業店での勤務を選択しています。また、最長70歳までの雇用延長が可能なシニアパートナー制度を導入しています。

外国人職員インタビュー

Q.当行を選んだ理由を教えてください

五十嵐 TIA SHAE (以下:TIA) オーストラリアから北海道の大学への進学を機に来日しました。北海道特有の自然環境や食文化に魅力を感じ、親しみやすいコミュニティが自分にとっても合いました。就職活動では北海道のために何かをしたいと強く思い、地域社会に深く根差し、北海道の経済やコミュニティに貢献できる当行への入行を決意しました。

戎 潔 (以下:戎) 北海道への留学期間中、周囲の方々から様々な面で応援をいただき、多くの優しい方と出会いました。そのため、北海道とのご縁を大事にしたい・恩返しのお気持ちも含めて、北海道で就職したいと志しました。幅広い国際業務を積極的に展開して北海道経済の安定と成長を強く支えているほか、実家がある上海に当行の駐在事務所があると知り、親近感が一気に湧いて北洋銀行で活躍したいと思いました。

Q.当初苦労したことはなんですか?

TIA 言語だけではなく、ビジネス文化やマナー、電話対応も大変でしたが、他の同期と分け隔てなく指導をいただいたおかげで、今は自信をもって対応ができています。

戎 入行当初は国際部へ配属でしたので、必要な外為関連法律や各規制、そして事務基準などを勉強しました。難解な法律条文と実際の日常業務を結び付けながら覚えることが大変でした。また、慣れない電話対応と同時に、覚えただけの法律条文などを営業店に説明する時は、凄く緊張した記憶があります。

Q.今後の目標を教えてください

TIA 自己啓発や資格取得をしながら、同僚との協力関係を深めることです。それを通じて、将来的にリーダーシップスキルを向上し、新しいことを学びながらキャリアアップをすることを目標にしています。外国人の私の経験や知識を生かし北海道の課題の解決ができるような銀行員になりたいです。

戎 現在の目標は、幅広い業務を携わり、色々な経験を積むことで、周りの方々から信頼される銀行員になることです。将来は、自分の経験や知識を十分発揮して、北海道と海外の架け橋となり、お客さまや当行に対して、新たな価値を創造できるように奮闘したいと考えています。

職員による座談会



2024年度から新入行員の育成方法を大幅に見直しました。これまでのジョブローテーション（3年間）を廃止し、本部集合研修（3ヶ月間）で社会人基礎力や業務に必要な知識・スキルを学び、集中育成期間（1年間）のなかで担当業務の習得を目指しています。営業店配属後は、ひとりひとりに先輩トレーナーがつき、マンツーマン指導を実施し、業務の習熟度の高度化を図ります。今回の座談会では、研修真最中の新入行員3名とコーチング研修を終えたばかりの先輩トレーナー3名にインタビューを行い、今の率直な気持ちを語ってもらいました。



【新入行員による座談会】

Q1. 最初に、北洋銀行を選んだ理由を教えてください

吉田 侑香 行員（以下：吉田）

経済学部でもともと金融業に興味がありました。就職活動では、40社くらい受けていました。その中でも、北洋銀行が一番自分の話を聞いてくれて理解してくれていると感じました。本部セクションの人に話を聞く機会もあり、銀行にもこんな部署があるのだと驚き、キャリア形成の可能性を強く感じました。

鈴木 友一朗 行員（以下：鈴木）

選んだ理由は大きく二つあります。一つは、道外での大学生活を経て、北海道の魅力やポテンシャルに改めて気づき生まれ育った北海道に貢献したいと考えていたことです。二つ目は、変化のある業界で自分が新しいモノやコトをつくっていきたくて考えていたことです。その中でも、幅広い分野で大きな影響力を持つ北洋銀行に入ること自分の思いが叶えられると考え選びました。

山田 悠太郎 行員（以下：山田）

もともと法人コンサル業務に興味をもっていて、コンサル業界の話も何社か聞いていました。北洋銀行の話を知り、自分のやりたいことが実現できると思い入社を決めました。

Q2. 3ヶ月の研修を受けてみて感想はありますか

吉田

なにか悩んだときにすぐに相談できる仲間ができたことが率直に嬉しいです。研修の中で、毎日新しいことを学び、自分自身成長を実感できている面もあり、配属に向けて自信を持たないように感じています。

鈴木

自分にとって良い刺激をもらえる環境です。例えば、通信教育に取り組む同期や、日商簿記やFPなどの資格に挑戦している同期、講師に積極的に質問をしている同期を間近で見られるので、自分も負けずにやらなければならない気持ちにさせてくれます。

山田

研修が始まる前はとても長い印象でした。ただ始めてみるとあっという間でした。知識はもちろんのこと、同じ志やベクトルを持った同期と3ヶ月過ごし、つながりを深く持てたことが、これからの銀行員生活での大きな財産になると感じています。

Q3. それでは最後に配属後の意気込みを教えてください

吉田

『迷ったらやってみます!』営業店で実際に働くのは初めてのことで不安はありますが、まずはどんなことにもとにかく挑戦したいと思います。自分ができたと思えることの積み重ねや経験が自信につながると思うので、失敗したことは何度も繰り返して自分が成功だと思えるまでやってみようと思います。

鈴木

『勇気をもって行動します!』率直な気持ちとして初めての支店勤務で不安な気持ちと楽しみな気持ちがありますが、3ヶ月研修で学んだ知識やスキルを最大限発揮して頑張ります。

山田

『自信をもって何事にも挑戦します!』自信とは、自分を信じることだと思っています。新入行員らしくフレッシュさを武器に自分がやってきたことを信じて行動していきたいです。数年後には、法人業務全般を習得して総合的なコンサルティングができる銀行員になりたいです。



吉田 行員



鈴木 行員



山田 行員

【先輩トレーナーによる座談会】

Q1. 新入行員は研修の真最中です。ご自身の経験もふまえ、新入行員が今どんな気持ちだと思いますか?どんな言葉をかけたいですか?

増住 光輝 主査【入行9年目】（以下：増住）

社会人になるにあたり緊張しているのでは、と思います。自分が新人のときは、不安と期待でいっぱいでした。社会人としての責任と失敗した場合お客さまに迷惑がかかるという気持ちが強かった一方で、銀行員としてお客さまのために何が出来るだろうという期待でワクワクしていました。

末友 涼太 調査役【入行10年目】（以下：末友）

僕もそんな気持ちでした。きっと新人もそう思っているのではないのでしょうか。だから新人には難しいことよりも、まずは「遅刻しない」「挨拶をキチンとする」という社会人としての基本を指導したいと思います。銀行という固いイメージがありますが、自分が新人のときを思い出すと、良い意味で遊んでいる先輩から学ぶことが多かったような気がします。コミュニケーション能力や相手との距離の詰め方が上手でした。自分もそんな先輩として接することができたら良いなと思います。

川上 りさ 行員【入行6年目】（以下：川上）

私もそう思います。銀行はいろいろな人が働いていて、たくさんの尊敬できる先輩から教わってきました。なかには厳しい先輩もいましたが、そのおかげで大きく成長もできました。そのときの自分の気持ちを思い出して、新人がどう感じるかを考えながら接していきたいと思っています。

Q2. 本日、コーチングの研修を受けてもらいましたが感想を聞かせてください

増住

一年間新入行員のトレーナーをするという話を聞いたとき、ものすごいプレッシャーでしたが、研修ではみんなで育てることが大事であることを学びました。傾聴のスキルや承認のスキルなども勉強になりました。

川上

私もすごいプレッシャーでしたが、研修で講師から言われた、周りを巻き込んで、全てを背負う必要はないという言葉に励まされました。メンターや人事部と連携しながら育成していこうと思います。

末友

前の支店でも後輩指導をしていたが、研修で論理的にコーチング技術を教わって、あまりできていなかった部分があったことを実感しました。教えることで教わることもあると思いますので、相手の立場になって指導していきたいです。これからもこういった研修に参加させてほしいと思いました。

Q3. それでは最後にみなさんの意気込みを教えてください

増住

最初はすごくプレッシャーを感じましたし、なんで自分が選ばれたのだろうと考えたこともありましたが、研修では、やるべきことを整理してもらいました。先ほど、新入行員とも話しましたが、ものすごくやる気を感じました。その気持ちを大切に育てていくことをサポートするほか、私もフォローして成長を促したいと思います。

末友

一時期、教師を目指したこともあり、後輩指導は嫌いではないです。このような役割を与えられて気が引き締まる思いです。自分の成長にもつながると思うので、支店の皆さんの力を借りながら新人教育を行っていきます。

川上

私は、もともと先輩についていくタイプで、トレーナーという役割は緊張します。一方で、学生時代に部活で中学生を指導していた経験があり、そのときはその中学生の成長が楽しみで、いろいろ学ぶことも多くありました。今回も頑張ろうとしている新人の成長の力になればと思っています。



増住 主査



末友 調査役



川上 行員

DX戦略

DXで北洋銀行がもっと身近な存在に

デジタルを“力”に!

デジタル・マーケティング部 部長

大内 英人



北海道はDXとの親和性が高い

北海道の広大な土地を考えると、デジタル技術の活用は極めて効果的です。

例えば、2023年9月にリリースした「北洋銀行アプリ」をご利用いただくことでご来店の必要がなくなり、営業時間も気にすることなく、「いつでも・どこでも」お振込みが「簡単・安全」に行えます。私たちは、より多くの道民の皆様向北洋銀行のデジタルサービスを体験していただきたいと思っています。

また、2024年11月には、「北洋銀行アプリ」に定期預金取引や郵送物の電子交付サービスなどの機能追加も予定しております。

今後もお客様の声に耳を傾けながら、機能改善・機能追加を進め、便利で身近な「北洋銀行アプリ」を育ててまいります。また、法人のお客様にも、デジタル技術を活用した金融サービスの提供を目指します。

データサイエンスの取組み

「北洋銀行アプリ」のようなデジタルサービスの浸透により、従来にも増してデータが集積しています。その膨大なデータを利活用するためには、データ環境の整備・構築と、データの価値を見出すデータサイエンスの向上が不可欠です。

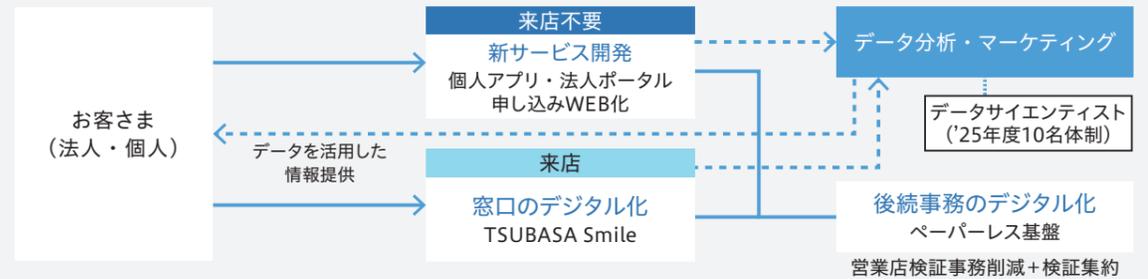
そこで当行では、2021年12月よりデータサイエンティストの育成に積極的に取り組んでいます。データサイエンスの取組みによって、お客様の潜在的なニーズの認識と、市場の傾向を把握することができ、お客様一人ひとりに最適な商品を提案できます。また、新しい商品・サービスの開発につなげることが可能となります。データサイエンスの利活用により、お客様の満足度を向上させ、持続可能な成長を目指していきます。

DX戦略

中期経営計画の戦略の一つとして、「店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上」を掲げています。窓口/非対面サービスと後続事務のデジタル化を実現し、お客さまへの利便性の高いサービス提供と事務効率化によるローコスト化、生産性向上を実現していきます。

| 課題 | 取組み・対応策 |
|----------------------------|----------------------------------|
| 1 システム共同化対応による非対面サービス提供の遅れ | 共同化メリットを最大活用したデジタルサービスの早期開発 |
| 2 事務手続きが店舗・人財前提の高コスト体質 | 店頭事務手続きのDX化 (人財はコンサルティングにシフト) |

<店頭窓口/非対面サービスのデジタル化>



取組例

北洋銀行アプリ

残高照会・振替・振込等の日常的な銀行取引をスマートフォンで完結

いつでも、どこでも
銀行取引

北洋銀行間の
振込手数料が無料

簡単ログイン、
高度なセキュリティ



2024年度

- ▶ 計画：35万ユーザー
- ▶ 機能追加リリース

データサイエンスへの取組み -AIの積極的な活用-

- ・データサイエンティストの継続的育成
- ・お客さま理解の深化
 - ▶ 最適な商品/サービスのご提案
- ・業務の高度化/効率化
- ・新規事業(広告事業等)への挑戦



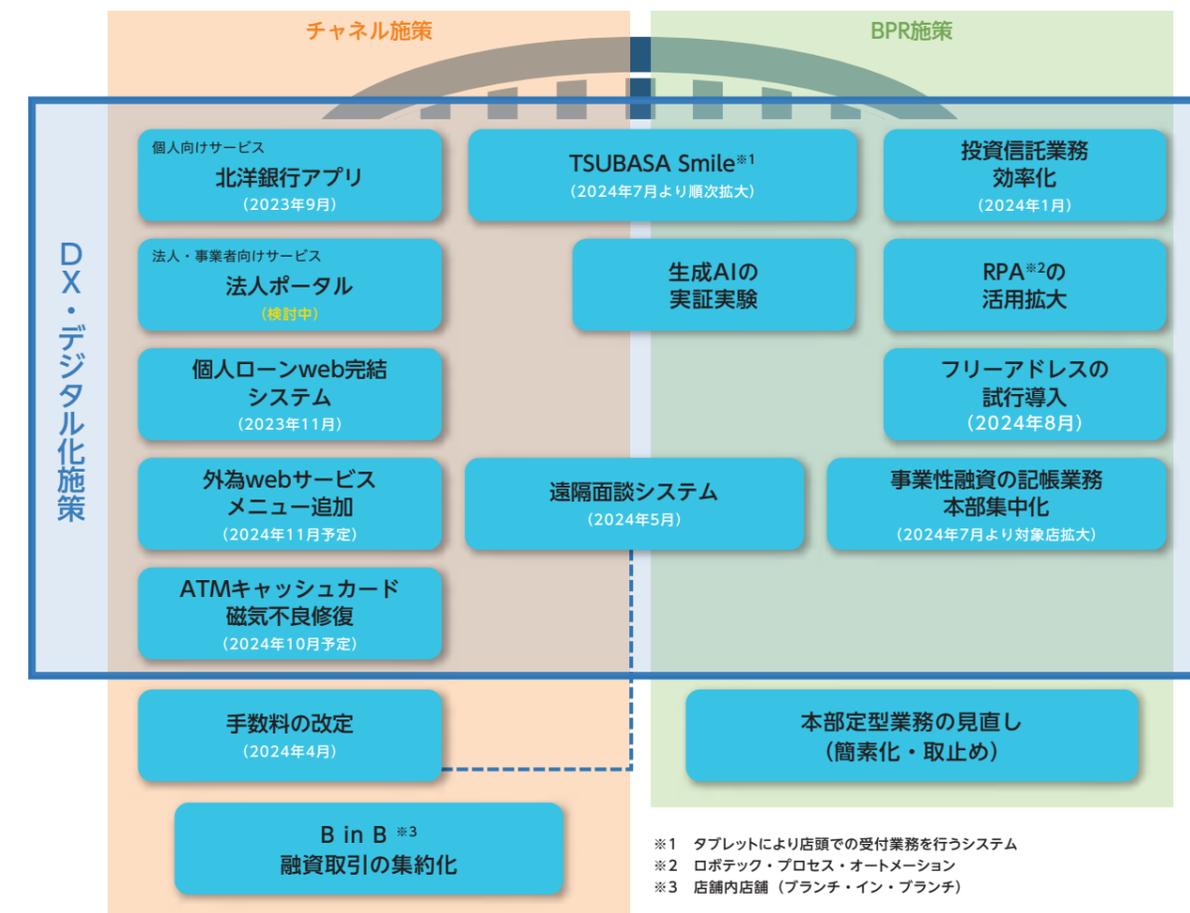
DX・デジタル化の取組み

(お客さま体験価値※の向上と店舗機能の再構築・BPRによる生産性の向上)

※商品・サービスを利用する前後も含め、お客さまが感じる価値

DXは、**チャネル施策**と**BPR施策**の「架け橋」。
DXを通じ、2つの「向上」を実現します。

北洋銀行は、CX（カスタマー・エクスペリエンス）の向上と生産性の向上の2つの「向上」に取り組んでおります。その2つの向上の架け橋となるのが、DX（デジタル・トランスフォーメーション）であると考えており、次年度以降に向け、DX戦略を再構築し、さらなる企業価値創造につなげてまいります。



今後のDXの方向性

当行は、2023年1月に基幹系共同化システムへ移行し、移行後は、新システムの安定稼働への注力と、中期経営計画「新たな成長へのチャレンジ」でお示ししている「北洋銀行アプリ（個人アプリ）」と「TSUBASA Smile」のシステム開発を優先的に取り組んできました。

新システムへの移行から1年半が経過した今、改めてDXの方向性を見直しし、より明確化したうえで関係部署との共有化を図り、より積極的なDX推進に取り組んでまいります。

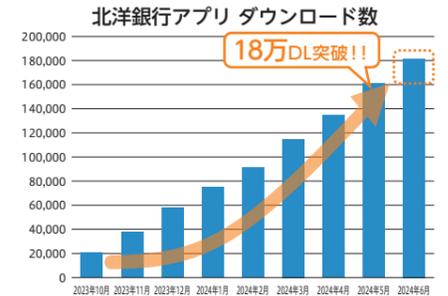
「北洋銀行アプリ」の進化

個人のお客さまへの利便性の高いサービスの中心的存在である「北洋銀行アプリ」は、2023年9月の発売以降、お客さまのご支持により、18万ダウンロードを達成しています（2024年6月末現在）。

「北洋銀行アプリ」は、スマートフォンから口座の残高や取引明細が確認できるだけでなく、振込や口座間の振替が簡単・安全に行えるほか、自動車税などの支払機能も搭載している便利なスマートフォンアプリです。

利用者の皆さまには、「北洋銀行をメイン口座にしてよかった」というご評価と更にご満足いただけるよう、進化させていきます。

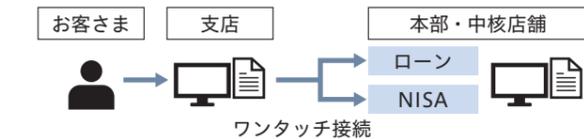
2024年11月には、定期預金へのお預け入れやお引き出しができる機能を搭載する予定です。今後も「北洋銀行アプリ」の進化にご期待ください。



遠隔面談システムの導入



ローンと資産形成（NISA）のご相談に関して、最寄りの支店からオンラインで専門の担当者をお繋ぎするシステムを、2024年5月より北海道内の30カ店に導入いたしました。支店の統合や業務機能の集約によって、お客さまの利便性が損なわれないよう、円滑な銀行取引を支える新たなデバイスです。



お客さまの事務手続きの簡略化

ご来店いただいたお客さまに対して、タブレット端末を用いた手続きができる「TSUBASA Smile」を導入し、記載事項の簡略化を図ります。例えば、普通預金の口座開設では、これまで60分を要していたものが、20分に短縮されます。あわせて行内の事務負担の軽減により、ローカウンター業務の40%が削減され、60人の人員創出効果を期待しています。



本部業務見直しによる時間創出

当行では、本部での事務を見直しすることで時間を創出し、より企画力が発揮できるような態勢づくりを行っています。一つ目の施策は、本部での業務タスクを事務フローレベルで洗い上げ、①その事務が真に必要な業務なのか。やめられないのか。②その事務のプロセスを簡素化できないのか。を測り、事務そのものの量を削減します。二つ目の施策は、そのうえで、自動化するためのRPA（ロボテック・プロセス・オートメーション）を導入するものです。これまでも、本部での事務の見直しや、部分的にRPAを導入していましたが、本部一体での施策にすることで、効果の極大化を図ります。

フリーアドレスの取組み

数多くの企業で一般化しているフリーアドレスを2024年8月より開始します。2024年5月に導入したビジネスカジュアルとともに、働きがいと働きやすさを求めるもので、まずは、北洋大通センターの本部機構であるリテール事業本部にて試行し、その結果を踏まえ拡大を図りたい考えです。

フリーアドレスは、座席を固定化せず、ときにチーム同士隣り合って座ることで、密度の高いミーティングが行えたり、ときにアイデアだして没頭したいときは、区切られたパーテーションでじっくり考えることができ、結果として生産性が向上します。同時にこれまで以上のペーパーレス化を進めます。

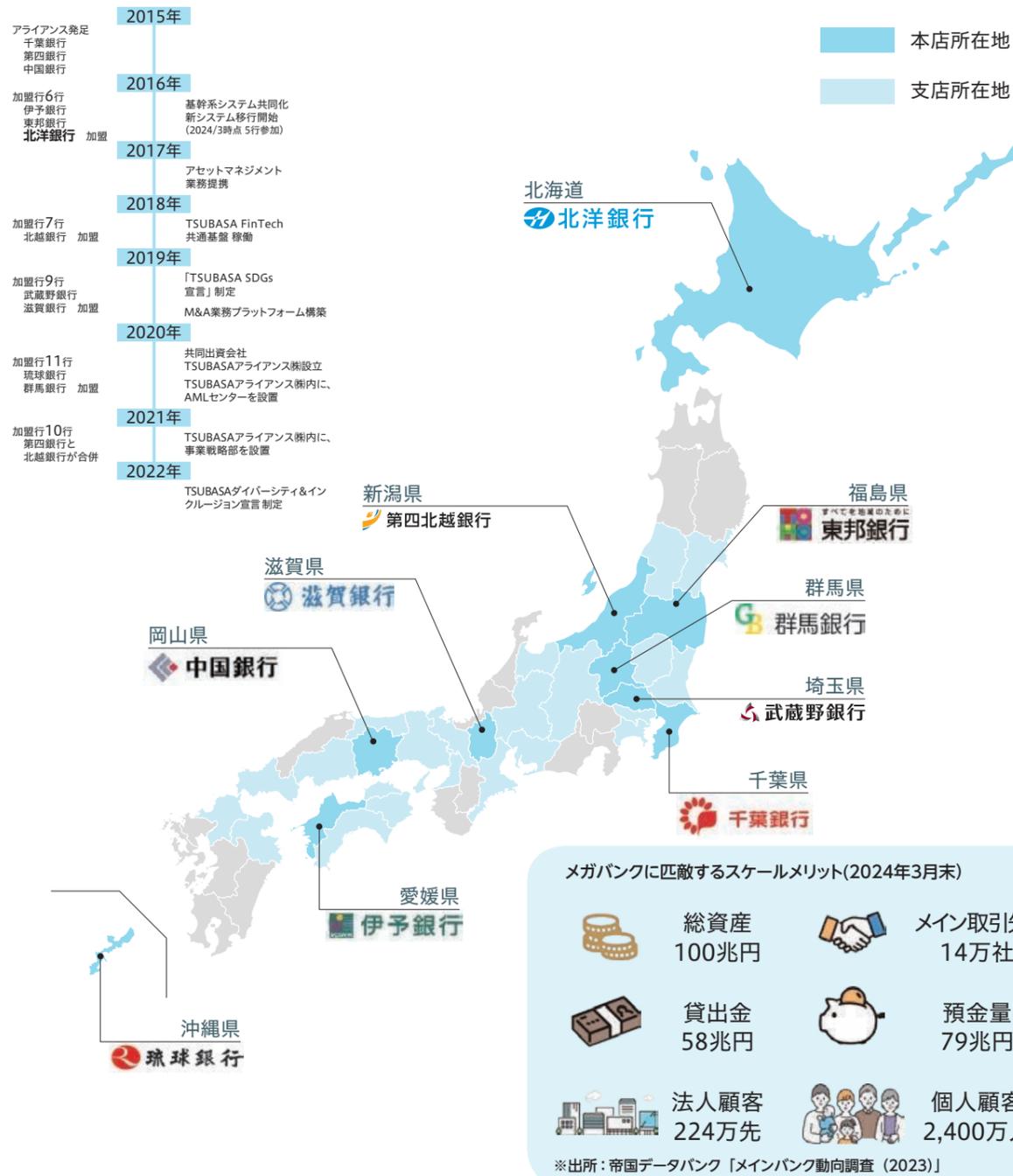


トピック TSUBASAアライアンス

TSUBASAアライアンスは、各行の独自性を維持しながら、北海道から沖縄まで全国に跨るネットワークを活かす地銀最大規模の広域連携です。各行の知見ノウハウを組み合わせ、地域の新しい価値を生み出すべく取り組んでいます。



TSUBASAアライアンスの主なあゆみ



アライアンスの取組み

アライアンス内でシステム共同化等の取組みを検討し、コスト削減や効率的なシステム開発を模索するとともに、各地域の事業に対するシンジケートローンの組成等により、トップラインの向上にも寄与する取組みを行っています。また、各行共通する課題に対して、アライアンスの知見を集約する共同研究も行っています。

システム共同化

預金や為替、融資といった銀行業務を支える基幹系システムの開発・運用・保守を共同で行うことで、優れたサービスの効率的な開発を可能にすると共に、コスト削減効果が見込まれます。

【基幹系システム共同化行】 千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行、東邦銀行、北洋銀行

基幹系システム共同化後もサブシステムを含めて、共同で開発・更改を行うことで、より効率的なシステム投資を実現しています。アライアンスのつながりを活かすことで、単独では実現できなかった付加価値を生み出し、最終的には各行のお客さまにメリットを還元できる仕組みが構築されています。

【共同開発を行ったシステム】

- ・個人顧客向け銀行アプリ (7行参加)
- ・マイナンバー新法対応 (5行参加)
- ・インボイス対応 (3行参加)
- ・全銀モアタイム用中継コンピュータ (4行参加)
- ・融資支援システム (4行参加)

トップライン向上

開発型ノンリコースファイナンスのシンジケートローンへの参加

琉球銀行がアレンジした「フォーシーズンズ・リゾート・アンド・プライベート・レジデンス沖縄(仮称)」を対象としたシンジケートローンに、当行も参加しました。本案件はTSUBASAアライアンスで初の全行参加のシンジケートローン案件となりました。各行の営業地域を越えた大型プロジェクトに対してもアライアンスの強みを活かしています。

SDGsの取組み

クリアホルダーの回収・リサイクル

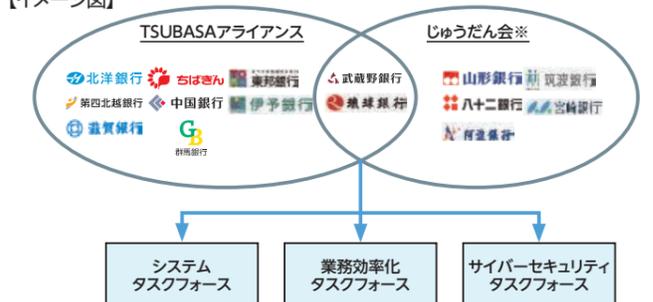
アライアンス行全体で約1,200の拠点から、約14万7,000枚の使用済みクリアホルダーを回収しました。回収したクリアホルダーは、各行の地元リサイクル業者を通じて、各種製品や原料等にリサイクルされています。

共同研究

TSUBASA・じゅうだん会共同研究会

多様化するお客さまのニーズや地域の課題解決に対するステークホルダーからの期待に応えるため、経営効率を高めながら地域の持続的な発展に貢献することは、各行共通の課題となっています。このような環境下において、システム関連で親和性のあるTSUBASAアライアンスとじゅうだん会が知見・ノウハウを共有し、効率的なシステム運用や業務プロセスの実現を目指すことを目的として本研究会を立ち上げました。本研究会を通じて、お客さま向けのサステナブル経営や一人ひとりのサステナブル生活設計をサポートし、未来志向の豊かな地域社会実現への貢献を目指しています。

【イメージ図】



▶ 知見・ノウハウの共有による率的なシステム運用・業務プロセスの実現
▶ お客さま向けサービスの高度化、各地域経済の持続的な成長に貢献

※ 八十二銀行が開発する銀行の基幹系システムを共同利用する地方銀行7行の枠組み(山形銀行、筑波銀行、武蔵野銀行、八十二銀行、阿波銀行、宮崎銀行、琉球銀行)