すべては
北海道のために

北洋銀行グループの
価値創造ストーリー

Contents

- トップ（最高経営責任者（CEO））メッセージ
- 新長期ビジョン
- 価値創造ストーリー
- 北海道について
- 北洋銀行グループのつよみ
- 【特集】北海道のポテンシャル×地域社会の活性化
- 【特集】次世代半導体プロジェクト
- 中期経営計画
- 最高財務責任者（CFO）メッセージ
- 最高営業推進責任者（CBPO）メッセージ

TOP MESSAGE

五方よし

チャレンジする姿勢で新しい産業の発展に取り組み、
北海道の持続可能な未来に貢献したい

取締役頭取 兼CEO 兼CHRO

津山 博恒

トップメッセージ

Q

頭取に就任してから1年4か月が経ちましたが、経営トップとしてどのような想いで改革に取り組んできましたか

従来から北海道を支えてきた産業、とりわけ食や観光に加え、次世代半導体やGX、宇宙産業などの新たな産業が北海道に芽吹き、取り巻く環境が大きく変わる中、頭取就任以来一貫して、企業風土を変えるべきだと言い続けてきました。北海道に訪れている大きなチャンスに、スピード感をもって挑戦できる土台づくりに取り組む必要があると考え、ガバナンス体制を見直しました。経営の監督の強化と意思決定のスピード向上を目的に、2024年6月に監査等委員会設置会社に移行し、2025年6月からは委任型執行役員制度を導入しています。また、2025年7月からは実力本位の新人事制度もスタートしています。職員自らが「挑戦したい、変えたい」と行動し、チャレンジできる制度へと大きく変更しました。さらに、2025年8月には当行グループが2035年に向けて目指していく新長期ビジョンを公表し、北海道の成長につながる支援や非金融事業の拡大、デジタル化の推進など大きく5つの戦略を掲げました。

北海道がこれからチャンスを活かして発展していく中で、当行グループがともに成長し、企業価値を高めていく。それを実現するためには、これまで以上の行動力や実行力、スピードが求められており、私たちも変革していく必要があります。そういう想いで、変えなければならないものは抜本的に変えてきました。

Q

これまでは、どんな企業風土に課題があったと思いますか また、改革を進めていくうえで難しいと思うことはありましたか

北洋銀行は、金融機関の中でも特に保守的な企業文化であったと思います。そもそも銀行はお客さまからお預かりしている大切なご預金を原資として貸し出しを行っているので、時には保守的である事が良い面もあります。ただ、当行は自己資本比率や不良債権比率などの安全面の指標は良好である一方、同規模の銀行よりも収益面が低く、これまでリスクテイクが若干不足していたという反省点はあります。当行はこれまで、やや指示待ちの文化になっていましたが、職員が自律的に行動し、新たな挑戦ができる環境を整える事で、やりがいやモチベーションの向上につながり、その結果、より良い商品やサービスを提供し続けられるという好循環が生まれてくる事に期待しています。

企業風土を急激に変えることは容易ではありませんが、そこは信念をもって進めています。改革を実行に移すと、マイナスの反応が出てくるという可能性はありますが、正しいと思ったことは言い続けること、やり続ける事で様子見だった人たちも変わり、全体が動き始めると思っています。必要なのは、そこに入ってこない人に対してもメッセージを出し続けることです。当然、反対意見も出てくることはありますが、意見をぶつけながら、正しい方を選択していくというやり方が浸透していくと、改革は自ずと進んでいくと思っています。

Q

新しい長期ビジョンへの想いや職員への期待を教えてください

今後10年で目指す新しい長期ビジョンは、『北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ』としました。次の5点の想いを込めて策定しています。

1点目は、北海道が日本をリードするような地域にしたい、ということです。特に食やエネルギーは重要であり、次世代半導体やGXも非常に大きな可能性を秘めていますが、そこには競争もあり、チャンスは自ら取りに行く必要があります。

2点目は、当行が全力で、先陣を切って実現していくことが必要、ということです。北海道の最大の問題は人口減少、特に生産年齢人口の減少ですが、誰かがやってくれるのを待つのではなく、私たちが先陣を切って取り組む覚悟を持ち、人材の確保やお客さまのDXを支援するなど、幅広く対応していく必要があると考えています。

3点目は、北海道が日本をリードするような地域にするために、当行グループが先陣を切っていくというイメージを、職員と共有しやすいビジョンにしたい、ということです。ビジョンそのものは少なくともグループ職員全員が言えて、共感できるものにしなければ意味がありません。

4点目は、決めたビジョンは環境が大幅に変化しなければ変えずにやり抜く、ということです。ビジョンはいわば、どこの山を登るかを決めるものであり、簡単に変えるべきものではないからです。

そして5点目は、2026年4月からスタートする新中期経営計画では、ビジョンからバックキャストして、次の3年間でやるべきことの戦略と計画についてしっかり考える、ということです。当たり前の話かもしれませんが、登るべき山を決めたら、3年でどこまで、どのように登るかを決めるということです。グループ職員も一緒にこのビジョン達成に向けて、自律的にチャレンジできる環境を用意するので、積極的に取り組んでほしいと思います。

Vision

北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ

Mission

私たちは、

- 従業員満足地銀グループNo.1を目指すことで、サービスの質とスピードの向上につなげます
- 北海道の豊かな自然を守るとともに、利活用を促進することで、北海道らしい成長をリードします
- 北海道のポテンシャル実現のために、全力で経営資源を提供します
- 資産形成サポートを通じ、道民と幸せを共有することに全力で挑みます

※詳細はP15をご覧ください

トップメッセージ

Q 長期ビジョンを実現するための全体戦略を教えてください

全体戦略の柱は5つあります。

1つ目は「北海道密着戦略」です。当行は、他地域を跨いで展開する他行と異なり、「北海道特化」という明確なポジションを貫き、北海道らしい成長の実現を支援します。

2つ目は「完全デジタル化戦略」です。加速度的に進化するAI・DXの変化に対応し、それをお客さまへ提供するサービスの新たな軸の1つにします。

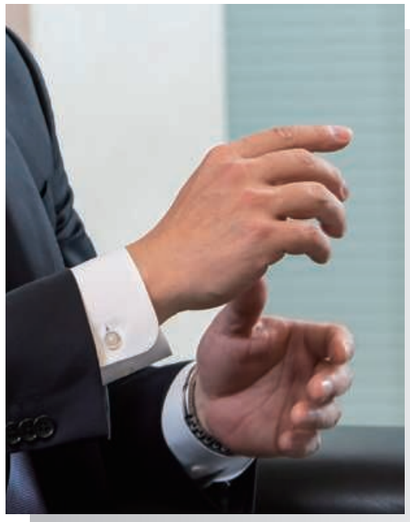
3つ目は「ロイヤルティ向上戦略」です。お取引内容に応じた優遇拡充とお客さまニーズに応えることで、長くお付き合いしていただく当行ファンを増やしていきます。

4つ目は「非金融・多角化戦略」です。ファイナンスに留まらず、北海道の発展と道民の幸せにつながる、あらゆる事業を探索します。

5つ目は「人財・組織変革戦略」です。従業員満足№1を目指すとともに、4つの戦略を支える人財の強化と組織の再構築を進めます。

Q 新人事制度「ポラリス」の導入目的を教えてください

この新人事制度の狙いは、経営理念やビジョンを実現するために、「職員一人ひとりのポテンシャルを最大限発揮できる環境を整えること」と「失敗を恐れず挑戦する企業風土を醸成すること」です。そこで重要になるのが「実力本位」「処遇の納得性向上」「自律性」であり、そのベースとして「評価制度の改善」を掲げ、職員が今よりさらにやる気になってもらう制度設計を目指しました。極力、大多数の職員の希望に応えうる設計にしましたが、万人の事情に応えられる制度設計は難しい面があります。例えば、実力本位を徹底するということは、仕事の遂行能力やマネジメント力のみを根拠として、全道各地で最適なポストで働く、ということがあるべき姿となります。一方で、職員個々人には、育児や介護などによって転勤が難しいなど、それぞれの事情があり、そこにギャップが生まれていると思います。そのギャップを制度や運用で埋めていくことになるのですが、重要なのは、個人と銀行どちらか一方の価値観、考えだけが優先せず、すり合わせていくという点であると思っています。



北極星（ポラリス）は、どの位置から見ても同じ方角を示します。この特性を新人事制度に見立て、どの方向から見ても常に進むべき場所を示すことをイメージし、名称を決定しました。「ポラリス」が北極星のように職員のキャリアの指針となり、自律した職員が今後ますます増えていくことを期待しています。

Q さっぽろ雪まつりの大雪像製作引き継ぎを検討した背景について教えてください

さっぽろ雪まつりの規模縮小を知ったとき、北海道の観光にとって大きな影響があるのではないかと危機感を抱いたのがきっかけです。北洋銀行の名前が前面に出なくても良かったのですが、同じ志を持つ方々はいるはずであり、仲間を募って雪まつりの魅力維持に貢献したいと思いました。継続して大雪像を製作できる体制を維持していなければならないので、既に専属のプロジェクトリーダーを決定し、製作経験者も採用する予定です。現在、さっぽろ雪まつり実行委員会にオブザーバーとして参加していますが、具体的な体制が固まり次第公表したいと考えています。

Q ステークホルダーの皆さまへメッセージをお願いします

私は就任時に、「お客さま、地域、株主、職員、銀行」の五方が良くなるようにとの想いから、「五方よし」の考え方を掲げました。この基盤となるのは、当行グループで働く職員であり、まずは職員の満足度を高めること、それによるサービスの質、スピードの向上が「五方よし」実現に向けた起点になります。そして、マザーランドである北海道に経営資源を全力で提供し、地域の課題解決に対し、先頭に立って取り組むことで、お客さまの満足向上につなげ、当行グループと取引を継続したくなるような施策を新たに展開していきます。ROEは2025年3月期末時点で5%に上昇しましたが、早期に8%に引き上げ、環境によっては10%到達を目指していきます。

また、株主・投資家の皆さまとの積極的な対話や自律的で効果的な情報開示を行い、収益力（ROE）向上によって、株主の皆さまへの還元も強化していきます。これにより企業価値を高め、早期にPBRが1倍以上となるように努力してまいります。

今後も、北海道と当行の未来への可能性を感じてもらい、すべてのステークホルダーに、経済的価値と社会的価値の向上に取り組む銀行であることをお示ししていきたいと思いますので、引き続き、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

新長期ビジョン

2025年8月新たな長期ビジョンを公表しました

当行グループが営業基盤とする北海道は、人口減少が進む一方で、強みとされる食や農業、観光産業の発展に加え、次世代半導体プロジェクトやグリーントランスフォーメーションの具体的進展、宇宙産業の投資増加など、産業構造の節目にあります。また、当行グループを取り巻く環境も刻一刻と変化しており、対応すべき課題は複雑化かつ高度化しています。

このような環境下において、当行グループ経営理念である「北海道の明日をきりひらく」を実践し、北海道が日本中をけん引する地域にしたいと考え、2035年までに「北海道の魅力度・幸福度をともに日本一」とする長期ビジョンと4つのミッションを策定しました。

[Vision] 北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ

2035年まで

[Mission] 私たちは、

—従業員満足地銀グループNo.1を目指すことで、サービスの質とスピードの向上につなげます

—北海道の豊かな自然を守るとともに、利活用を促進することで、北海道らしい成長をリードします

—北海道のポテンシャル実現のために、全力で経営資源を提供します

—資産形成サポートを通じ、道民と幸せを共有することに全力で挑みます

経営理念

お客さま本位を徹底し、多様な課題の解決に取り組み、北海道の明日（あす）をきりひらく

長期ビジョン・ミッション

北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ

Mission 1	Mission 2	Mission 3	Mission 4
従業員満足地銀グループNo.1を目指すことで、サービスの質とスピードの向上につなげます	北海道の豊かな自然を守るとともに、利活用を促進することで、北海道らしい成長をリードします	北海道のポテンシャル実現のために、全力で経営資源を提供します	資産形成サポートを通じ、道民と幸せを共有することに全力で挑みます

全体戦略の5つの柱

北海道密着戦略	完全デジタル化戦略	ロイヤルティ向上戦略	非金融・多角化戦略	人財・組織変革戦略
「北海道第一」の徹底と北海道らしい成長の実現支援	アプリ基本機能の徹底追求とリアルチャネルの融合	特別感と地域密着性の融合 カスタマージャーニーの提供	ファイナンスに留まらない、北海道の発展と道民の幸せにつながる、あらゆる事業の探索	挑戦文化の土台構築 4大戦略を支える組織能力強化
2 3	2 4	2 4	2 3	1

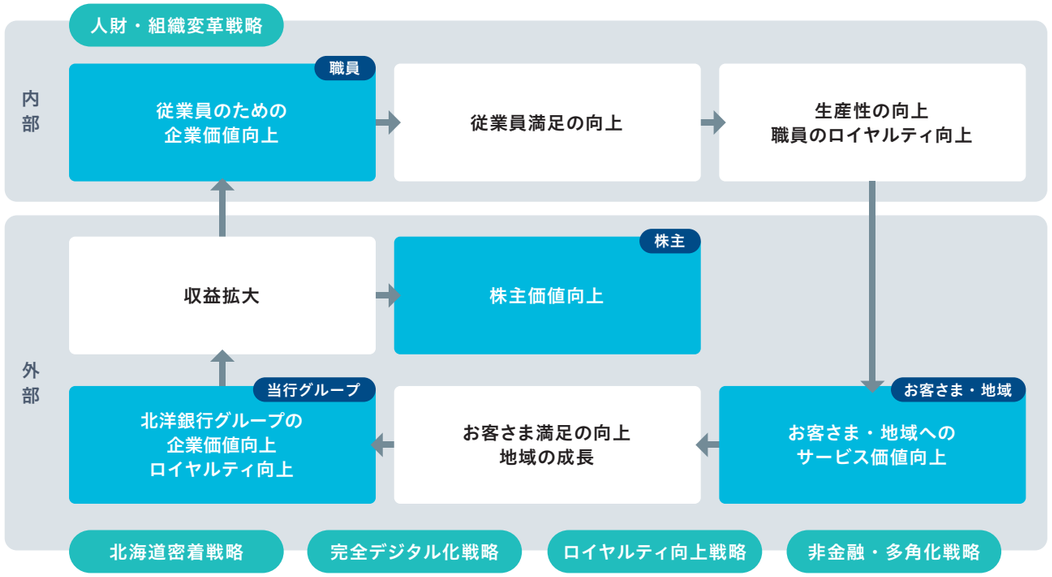
各戦略は4つのミッションのいずれかに紐づく（付番は対応するミッション）

10年のうち最初の3年間

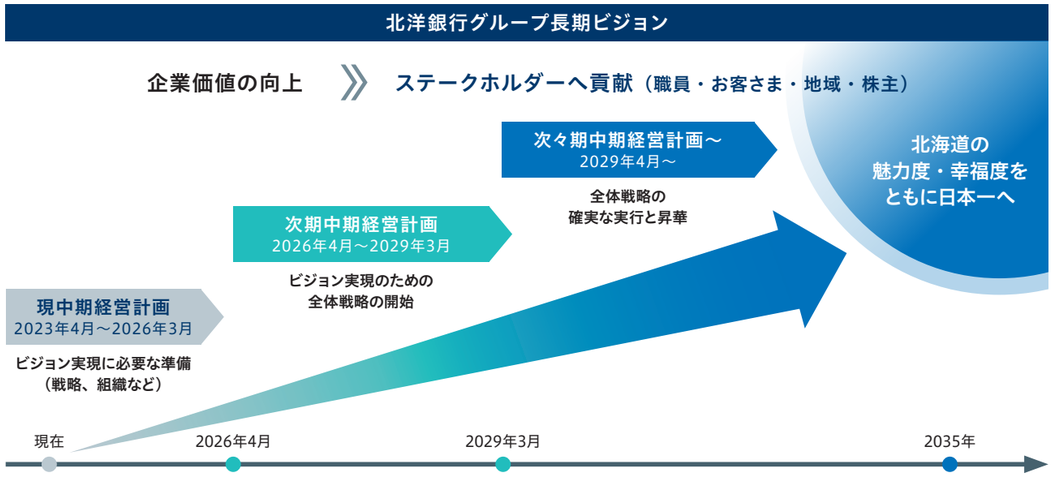
次期中期経営計画

長期ビジョン実現に向けたビジネスモデル

長期ビジョンの実現は、5つの全体戦略をベースに進めていきます。その工程は次期中期経営計画がスタートする2026年4月から始まりますが、現在、全体戦略の詳細のほか、個別戦略や組織づくりなど長期ビジョンに必要な準備を進めております。



長期ビジョン実現のロードマップ



価値創造ストーリー

お客さま・地域を取り巻く課題は多様化・高度化しています。
北洋銀行グループは、「お客さま本位」を経営理念の軸として、当行グループの強み〔活用する資本〕を最大限活用し、中期経営計画を達成するために当行グループ一丸となって様々な施策〔企業活動〕に取り組んでいます。
そして、当行の企業価値を向上させるとともに、長期ビジョンの実現に向けて、職員やお客さま、地域社会、株主・投資家の皆さまに提供する価値の最大化を追求してまいります〔価値創造・提供〕。

経営理念　お客さま本位を徹底し、多様な課題の解決に取り組み、北海道の明日（あす）をきりひらく

外部環境

- 生産年齢人口の減少
- 人生100年時代
- 他業態の参入
- AIの進展
- 新たなビジネスチャンス到来〈半導体・GX・宇宙産業など〉

活用する資本 INPUT

- 安定した財務基盤
- 多様な人財 組織風土
- 社内外のネットワーク
- 蓄積されたノウハウ
- 北海道の豊かな自然

企業活動 ACTIVITY

北海道のポテンシャル

▶P19

北洋銀行グループの強み

- 強固なお客さま基盤
- 機動力のある体制
- 北海道密着型のサービス・体制

▶P21～

現全体戦略（～2026.3）	新全体戦略（2026.4～2035）	
現在	2026.4～	2029.4～
現 中期経営計画（2023年4月～2026年3月）	次期 中期経営計画（2026年4月～2029年3月）	次々期 中期経営計画（2029年4月～）

コーポレート・ガバナンス ▶P67～

価値創造・提供 OUTCOME

職員
- 職員が夢や誇りを持って活躍できる職場の提供
- 多様な働き方の提供とワークライフバランス支援

お客さま
- 幅広い商品・専門性の高いサービスのご提供
- ニーズや課題を的確に捉えたベストなご提案

地域社会
- 北海道の豊かさや魅力向上への貢献
- 地域の課題解決など持続可能な未来へのけん引

株主・投資家
- 中長期的な企業価値の向上
- 透明性の高い情報開示と積極的な対話

銀行
- 更なる企業価値の向上
- 地域社会の「なくてはならない存在」としての地位確立

〈 2026年度より 〉

北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ

目指す姿

- 従業員満足度地銀グループNo.1
- 北海道のネイチャーポジティブ実現
- 地場産業、成長産業や新産業の全力支援
- 金融資産形成への全力支援
- 地域と連携した人口減少への取組み

価値創造の循環による、経営基盤の更なる強化と持続的な価値の向上を実現

北洋銀行グループは、2018年12月「北洋SDGs宣言」を表明し、地域の持続的成長支援と社会的課題の解決に取り組んでおります。
【SDGs】2015年の国連サミットで採択された、17のゴールと169のターゲットで構成される持続可能な世界を実現するための2030年までの国際目標を指します。

北海道について

広大な土地・豊かな自然

エリアの特徴

北海道は、日本の最北端に位置する広大な島で、四季折々の美しい自然と豊かな文化が魅力です。北海道は大きく道央・道北・道南・道東の4つのエリアに分かれており、それぞれが独自の特徴を持っています。

道央

北海道の中心地で、札幌市を擁する最も人口が多く都市機能が集積したエリアです。主要な空の玄関口からのアクセスが良く、都市的な景観と、運河や湖、スキーなどのリゾート地が共存し、都市と自然が調和した多様な観光が楽しめます。

道北

日本海とオホーツク海に挟まれた、雄大な自然と厳しい冬の気候が特徴です。夏には高山植物が咲き誇る山々や広大な原野、冬には流氷に覆われるオホーツク海など、四季折々の壮大な景観が広がります。農業や酪農、漁業が盛んで、豊かな大地の恵みと海の幸が豊富な地域です。

道南

本州に近い南部の地域で、かつて交易によって発展した歴史を持ち、異国情緒が漂う街並みが特徴です。比較的温暖な気候で、農業や水産業が盛んであり、夜景が美しい高台や、古くからの建物が多く、海の恵みも豊かな地域です。

道東

広大な平野と手つかずの自然が広がる東部の地域で、大規模な畑作や酪農、畜産が行われています。貴重な自然地域や、広大な湿地、神秘的な湖など、ありのままの自然が多く残ります。冬には流氷が見られるなど、季節ごとの変化に富んだ景観が特徴です。

数字でみる北海道

北海道の「幸福度」

全国30位

65.1/100

※ブランド総合研究所「都道府県『幸福度』ランキング2024」

幸福度は「あなたは幸せですか」という設問に対し、「とても幸せ」「少し幸せ」「どちらでもない」「あまり幸せではない」「全く幸せではない」の5段階で評価してもらい、それぞれ100点、75点、50点、25点、0点として加重平均したもの。47都道府県の平均は65.9点。

国内総生産（GDP）

全国8位

20.8兆円

※北海道「令和4年度（2022年度）道民経済計算の概要」
※内閣府「県内総生産（令和4年度）」

面積

全国1位

83,422㎢

※国土交通省「令和7年全国都道府県市区町村別面積調（1月1日時点）」

人口

全国9位

504万人

※総務省統計局「人口推計（2024年（令和6年10月1日現在））」結果

外国人入国者数（新千歳空港）

全国5位

171万人

※令和6（2024）年
※出入国在留管理庁「出入国在留管理政策懇談会資料」

国立公園・世界自然遺産数

国立公園 **7箇所** ※1

世界自然遺産 **1箇所** ※2

※1 大雪山国立公園／知床国立公園／阿寒摩周国立公園／釧路湿原国立公園／利尻礼文サロベツ国立公園／支笏洞爺国立公園／日高山脈襟裳十勝国立公園
※2 知床

農業産出額

全国1位

1.3兆円

<内訳>

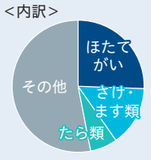
※農林水産省「令和5年農業産出額及び生産農業所得（都道府県別推計）」

漁業・養殖業産出額

全国1位

0.3兆円

<内訳>

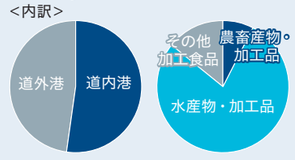


※農林水産省「令和5年漁業産出額」

道産食品輸出額（2023年）

1,506億円

<内訳>



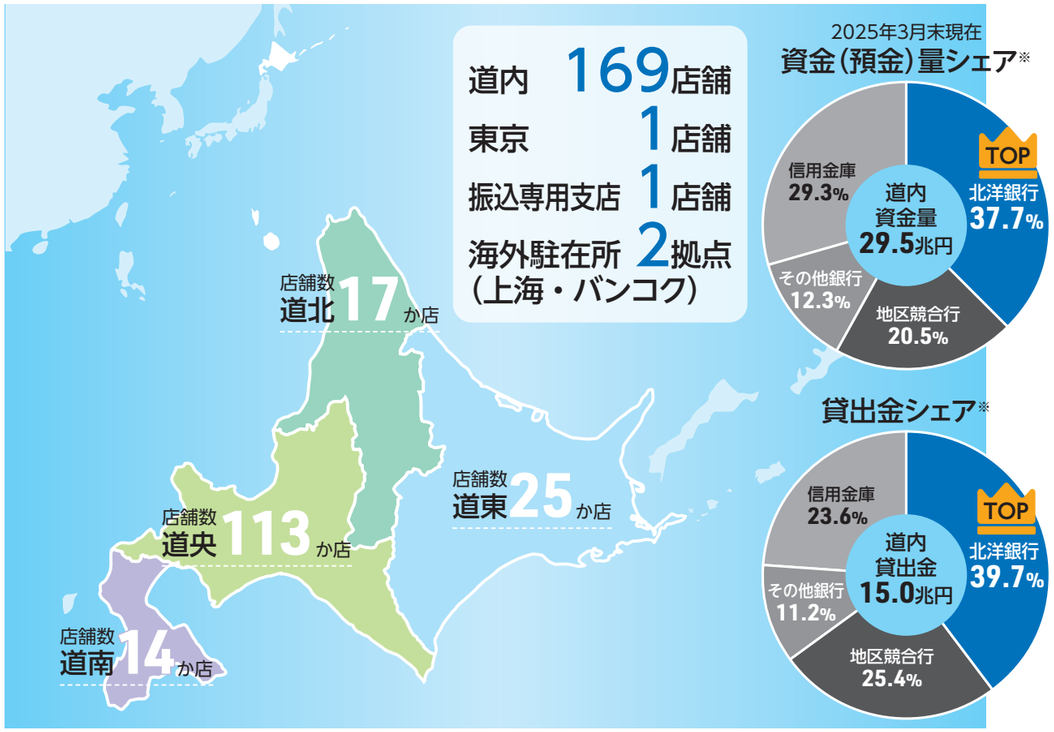
※北海道「2024年北海道食の輸出拡大戦略<第Ⅲ期>推進状況報告書」

北洋銀行グループのつよみ

①強固なお客さま基盤

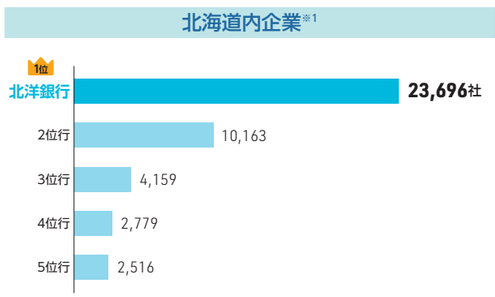
北海道に営業基盤を置き、道内170店舗（振込専用支店1店舗含む）、東京1店舗、海外駐在所2拠点を構えております。このネットワークや情報網を活用し、お客さまの幅広いニーズにお応えしています。

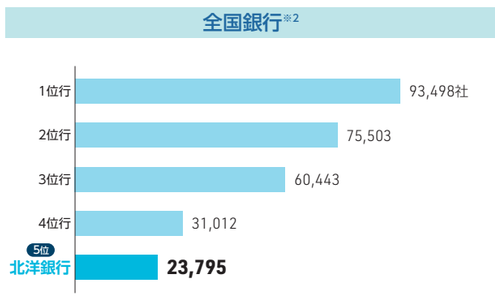
また、道内の拠点を活かし、お客さまにとって必要とされる銀行を目指し、道内金融機関において預貯金・貸出金シェアトップを維持しております。引き続き、お客さまのメインバンクに選んでいただけるよう、接点維持・強化に取り組んでいきます。



※シェアについて
道内に本支店のある国内銀行（ただし、ゆうちょ銀行、整理回収機構除く）および信金の残高に基づくシェア・預金は譲渡性預金含む（道内信金の譲渡性預金については、全国の信金の譲渡性預金残高から推計）・シェアについては切り捨てにより合計が100%になりません
（出所）日本銀行「都道府県別預金・現金・貸出金」、信金中金 地域・中小企業研究所「全国信用金庫概況」、「信金中金月報（速報値）」、各行決算説明資料等により推計

メインバンクとする金融機関ランキング





※1 帝国データバンク「道内企業「メインバンク」動向調査（2024年）」より
※2 帝国データバンク「全国企業「メインバンク」動向調査（2024年）」より

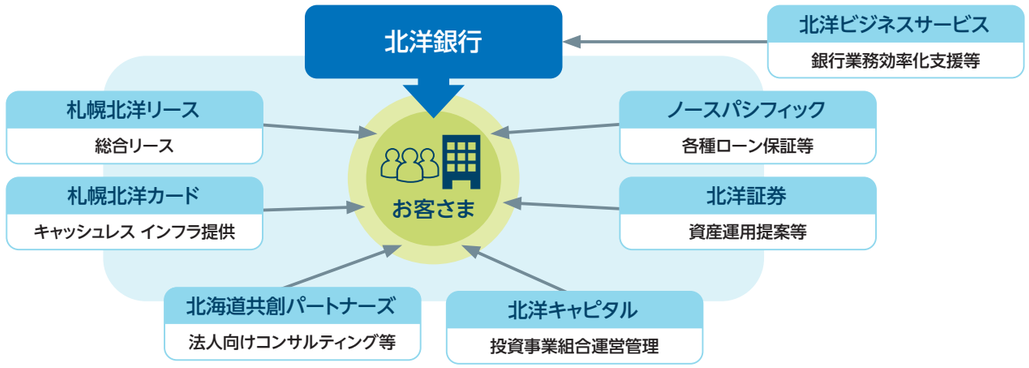
②機動力のある体制

※当行組織図は、ホームページをご覧ください
（URL：https://www.hokuyobank.co.jp/about/company/organization.html）

グループ/本部支店連携

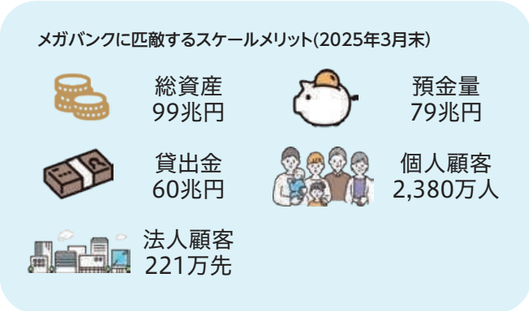
当行グループは、当行、連結子会社6社等で構成され、銀行業務を中心にリース業務、クレジットカード業務、コンサルティング業務および証券業務などの金融サービスに係る事業を行っています。

また、当行はお客さまに最適なサービスを提供するべく、営業店を支える19の専門部署で構成されています。営業店・本部・グループ会社が密に連携し、お客さまのニーズにお応えできる体制を整えております。



TSUBASAアライアンス※による広域連携

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ネットワークを有しています。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。



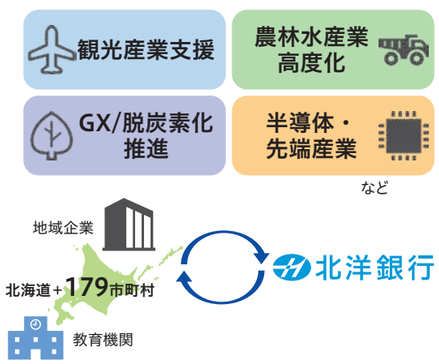
※「TSUBASAアライアンス」は、2015年10月に「TSUBASA金融システム高度化アライアンス」として、千葉銀行、第四銀行（現在は第四北越銀行）、中国銀行の3行により発足した経営統合によらない地銀広域連携の枠組みです。2015年の発足以降、各行の独立性を堅持しながら年々規模を拡大しており、現在は全10行が参加しています。

TSUBASAアライアンス参加行
千葉銀行 第四北越銀行 中国銀行 伊予銀行 東邦銀行 北洋銀行 武蔵野銀行 滋賀銀行 琉球銀行 群馬銀行

③北海道密着型のサービス・体制

北海道のポテンシャルを活かす専門部署の強化

北海道経済においては、食や観光といった北海道の強みとされる産業の発展に加え、試作ラインが稼働した次世代半導体製造プロジェクト、GX（グリーントランスフォーメーション）の具体的進展、宇宙産業への投資増加など、新たなチャンスが巡ってきており、2023年2月に設立した「成長戦略企画室」を中心に情報収集や営業店向け勉強会、お客さまへの情報提供等を行っています。



強固な自治体・地域パートナー連携体制

自治体等との連携により、地域情報や自治体ネットワークを活用したコンサルティング、ビジネスマッチング、M&A支援、金融教育支援など、独自ソリューションを開発・提供しています。

特集 北海道のGXポテンシャル×地域社会の活性化

太陽光や水素など自然環境に負荷の少ないエネルギーの活用を進めることによるCO_2排出量の削減や、そうした活動を経済成長の機会にするために世の中全体を変革していこうというGXの取組みが全国で加速しています。

北海道の再生可能エネルギーのポテンシャルは全国随一であり、この再生可能エネルギーのポテンシャルを背景に、北海道ではGX投資に向けた様々な取組みが動きはじめています。道内における再エネ発電量および再エネ電源比率は年々増加傾向にあり、2022年度の道内での再エネによる年間発電電力量は11,444,663（千kWh）（出典：北海道エネルギー関連データ集（令和6年4月））であり、年間総発電電力量の34%を占めています。

- 風力発電　全国1位
- 太陽光発電　全国1位
- 中小水力発電　全国1位
- 地熱発電　全国2位

GX産業を北海道の更なる成長エンジンとし、地域社会の持続的発展を目指します

新たなビジネスチャンス
～様々な業種に可能性～

北海道では、豊富な再エネポテンシャルや次世代半導体製造拠点の進出など、新たなビジネスチャンスが芽生えている

道内全域に波及
～様々なエリアに効果を届ける～

ビジネス1つ1つを点ではなく、線で結び付けていき、面で広げていくことで、道内全域に効果を波及させていく

再エネ×DC×AI×食
～様々な組み合わせ～

例えば、再エネを利用したDCから生み出されるAI技術を活用し、食品製造の高度化などが考えられる

産業集積
～様々なパートナーとの協業～

当行は、各事業を推進していく上で欠かせないピースを補完し、地域に新たな雇用を生む産業集積を目指す

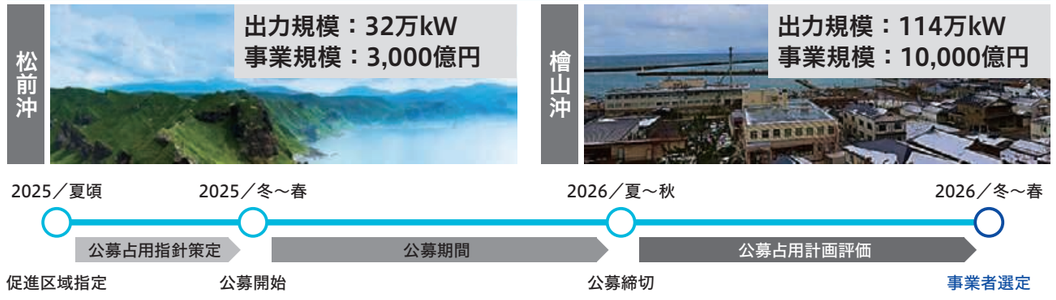
再生可能エネルギーの普及に向けた当面の取組み

北海道における洋上風力発電事業の現状

洋上の強く安定した風を利用する洋上風力発電について、道内5区域が「有望な区域」に整理（石狩市沖、岩宇・南後志地区沖、島牧沖、檜山沖、松前沖）、そして道内2区域が「準備区域」（岩宇・南後志地区沖（浮体式）、島牧沖（浮体式））に整理されました。なお、有望区域のうち、檜山沖・松前沖の2海域については、促進区域の指定を受けました。

「洋上風力産業ビジョン（第1次）」によると、日本の洋上風力案件形成目標として、2040年における全国目標4,500万kWのうち、北海道は全国の1/3にあたる1,500万kWとされています。洋上風力の拡大には、建設やメンテナンスに携わる専門人材の育成や、環境や漁業面への配慮など課題も挙げられており、対応が求められています。

対象海域の事業規模・2025年～2026年の想定スケジュール　※規模・金額・スケジュールは当行想定



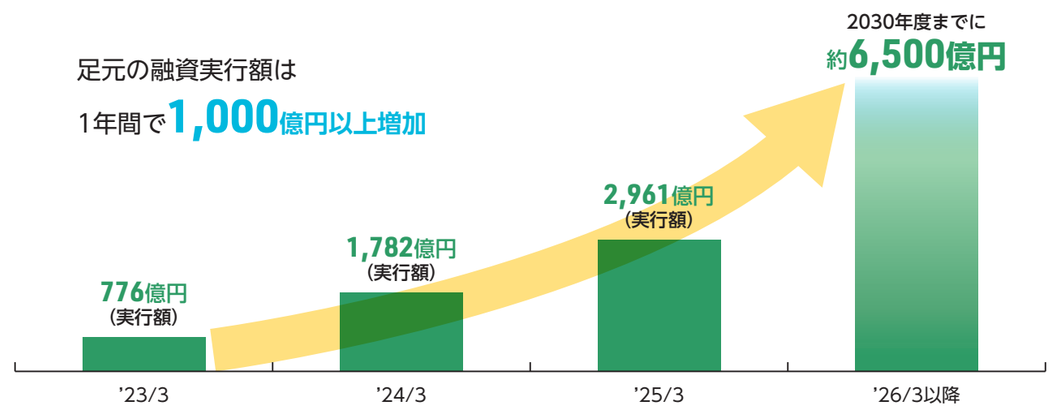
その他の再生可能エネルギー事業の状況

洋上風力発電事業のほか、道内では水素やeメタンの製造/販売事業や地熱発電事業など様々な手法によるクリーンエネルギーの創出が検討されています。

他方、クリーンエネルギーを「つくる」「ためる」「はこぶ」「つかう」の観点で普及に向けた課題も多く認められる状況です。

当行は事業推進の面で欠かせないものの、道内には足りていないピースを補完していく取組みを展開していきます。

当行におけるGX関連融資の状況（2021年度からの累計ベース）



特集 次世代半導体プロジェクト

2023年2月にRapidus社が千歳市に最先端半導体工場の設置を発表してから約2年半が経過しました。2025年4月から回路線幅2ナノメートル級半導体の試作ラインを本格稼働し、同年7月には最初の試作品を公開しました。本格的な量産は2027年中を予定しています。

千歳市や周辺の自治体には40社以上の関連企業が拠点を設置または設置を予定しており、産業の集積が始まっています。

また、企業の増加に伴い賃貸住宅、ホテル、オフィスビル等の建築が進行しており、北海道経済への波及効果が見え始めました。

Rapidus社プロジェクト

- Rapidus社は次世代半導体の量産製造を目指すため、国内トップの技術者が集結し、国内主要企業からの賛同を得て設立された事業会社（2022年8月設立）です。
- 2022年11月に2020年代後半の次世代半導体の製造基盤確立に向けたNEDO※1の研究開発プロジェクトに採択され、同年12月にIBMと戦略パートナーシップ、次世代半導体の研究開発機関imec（ベルギー）と協力覚書を締結しました。
- 2023年2月、北海道千歳市に製造拠点（IIM※2）を建設することを発表しました。

※1　新エネルギー・産業技術総合開発機構
※2　Innovative Integration for Manufacturing

Rapidus社 出資会社（2025年4月時点）

トヨタ自動車	10億円	NEC	10億円
デンソー	10億円	NTT	10億円
ソニーグループ	10億円	ソフトバンク	10億円
キオクシア	10億円	三菱UFJ銀行	3億円

（出所）経済産業省ホームページ

- 2023年4月以降、Rapidus社は米IBM Albany拠点に約150名の技術者を派遣して、IBM技術者とも連携してプロジェクトを推進してきました。
- 2024年12月、IIMに基板に微細な回路パターンを焼き付ける最先端の製造装置「極端紫外線（EUV）露光装置」をASML社（オランダの装置メーカー）から導入、露光技術はimecと連携しました。
- 2025年4月から回路線幅2ナノメートル級半導体の試作ラインを本格稼働し、同年7月に最初の試作品を公開しています。

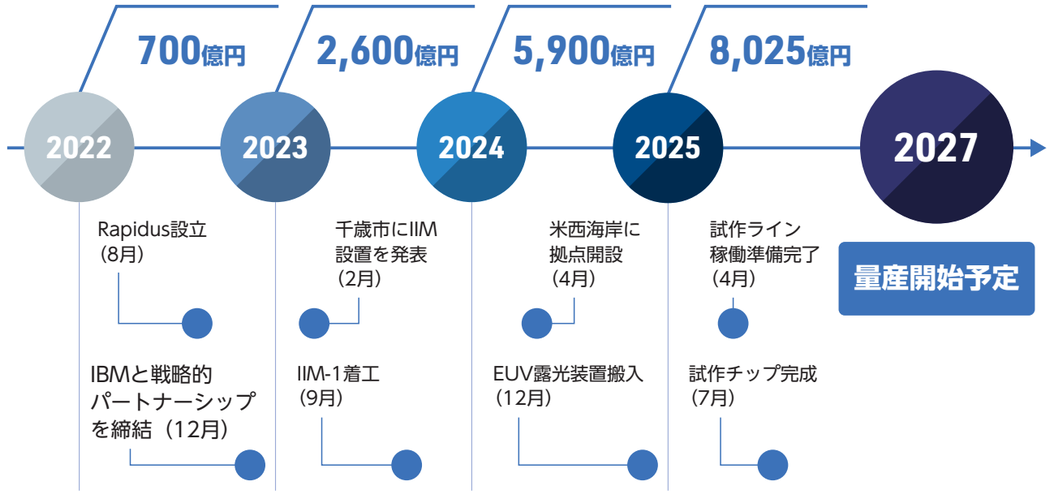
（出所）経済産業省ホームページ

▲ 国内初量産対応EUV露光装置搬入（2024.12.18 記念式典）
（出所）経済産業省ホームページ

▲ IIM-1外観
（出所）Rapidus社ホームページより

スケジュールおよび政府による支援状況

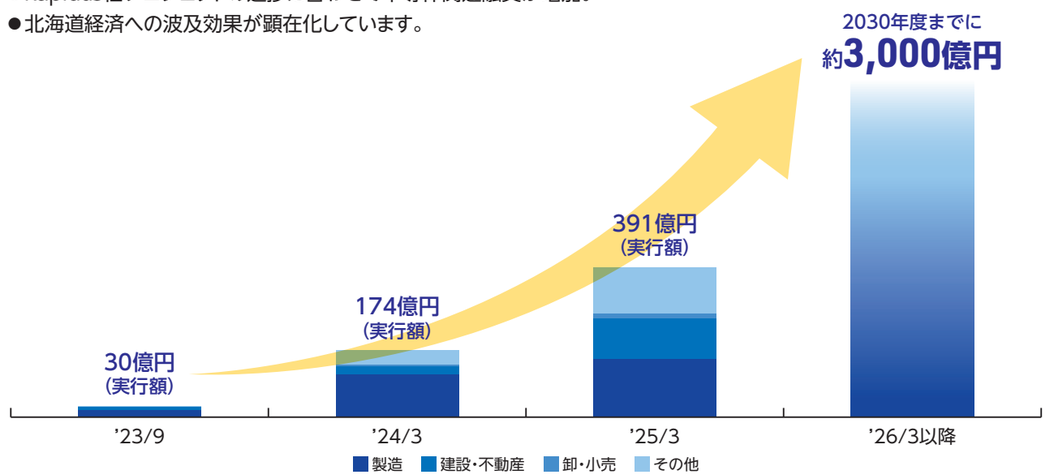
- Rapidus社は、2022年11月のポスト5G基金事業において、政府の次世代半導体の研究開発プロジェクトに採択され（上限700億円）、以降、同事業にて2023年上限2,600億円、2024年上限5,365億円の支援を受けています。これらはいずれも半導体製造における前工程が対象です。
- 2024年には、次世代半導体を活用する先端パッケージング技術（後工程）の高度化を実施する研究開発プロジェクトにも採択されています（上限535億円）。
- 2025年度は、上限8,025億円（前工程6,755億円、後工程1,270億円）の支援対象となりました。
- Rapidus社の支援を円滑化するために、情報処理の促進に関する法律および特別会計に関する法律を改正。2025年4月に法案成立し、2025年8月に施行予定です。
- この法律改正によって、独立行政法人 情報処理推進機構（IPA）により資金の出資、施設・設備の現物出資、社債または借入れに係る債務保証が可能となります。



（出所）経済産業省ホームページ・Rapidus社ホームページを基に北洋銀行が作成

半導体関連融資の状況（累計ベース）

- Rapidus社プロジェクトの進捗に合わせて半導体関連融資が増加。
- 北海道経済への波及効果が顕在化しています。



中期経営計画

中期経営計画 ［2023年4月～2026年3月］

［北海道の明日をきりひらく］経営を強化
成長投融資と経営改善支援で持続可能性の向上に貢献

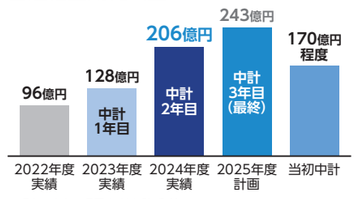
全体戦略

1	北海道とお客さまのサステナビリティ向上サポート	• 銀行・北海道共創パートナーズ・北洋証券を柱とした法人・個人・地域社会のサステナビリティ向上支援と成長サポート • コロナ禍で苦しんだ道内企業の経営改善・成長に向けたサポート
2	お客さまの成長を支える人財の育成	• 成長支援の視点を備えた営業店人財育成、高度な課題解決能力をもつ北海道共創パートナーズ・北洋証券の専門人財拡充・育成+経営理念、行動規範を共有できる専門人財の中途採用
3	店舗機能再構築・事務効率化による生産性の向上	• TSUBASAシステム共同化効果の追求、BIB・相談機能集約、軽量店舗化、DX投資活性化によるお客さまの利便性向上と当行の生産性向上

中期経営計画の進捗状況

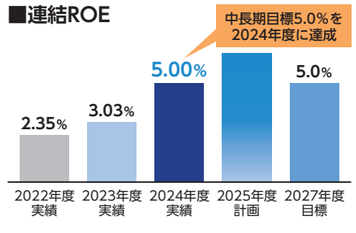
重点指標

■連結当期純利益*

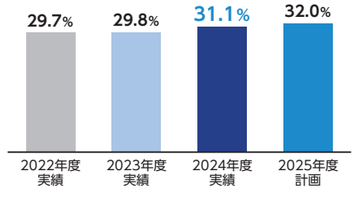


＊親会社株主に帰属する当期純利益

■連結ROE

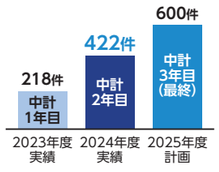


■道内貸出法人シェア



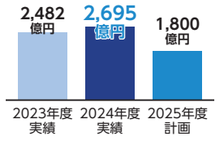
個別指標

■事業成長サポート取組み件数（累計）

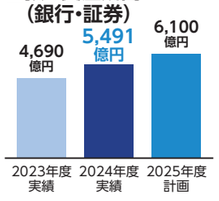


■成長期待分野*への投融資実行額

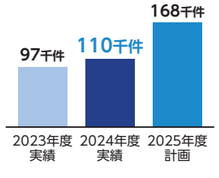
2030年度までの累積実行額目標5,000億円達成につき、目標2兆円に引き上げ（P52ご参照）



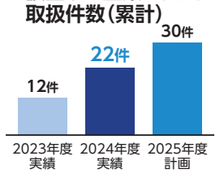
■預り資産残高（銀行・証券）



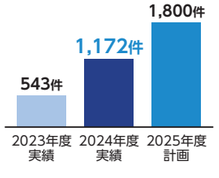
■NISA iDeCo総加入者数



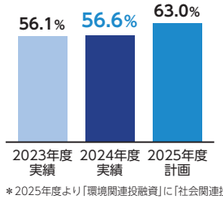
■新産業・成長産業に該当する企業ファンド取扱件数（累計）



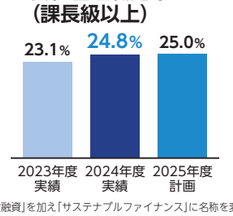
■成長企業の新規販路開拓件数（累計）



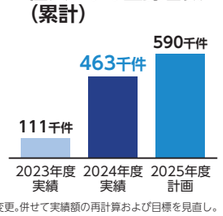
■年次有給休暇取得率



■女性管理職比率（課長級以上）



■個人アプリ登録者数（累計）



＊2025年度より「環境関連投融資」に「社会関連投融資」を加え「サステナブルファイナンス」に名称を変更。併せて実績額の再計算および目標を見直し。

2024年度の振り返り

大中堅企業向け、および個人向け貸出の増加や、金利上昇に伴う貸出金利回りの改善などにより貸出金利息が増加したほか、円債の積み増しによって有価証券利息配当金も増加し、コア業務純益は2期連続の増益となりました。また、信用コストの減少などにより、経常利益は3期ぶりの増益、当期純利益は2期連続の増益となりました。さらに、期初の業績予想はもとより、2025年1月に公表しました修正業績予想対比においても、各利益で予想を上回る結果となりました。なお、単体のROEは5.04%となり、連結ベースのROEともに、中期経営計画において、2028年度に達成見込みであったROE5.0%を当年度で実現することができました。

連結決算においても、中核の銀行単体の業績を要因に増収増益となり、こちらも業績予想を上回りました。直近2期連続で赤字決算となっていた北洋証券は、銀証連携強化により、投資信託を中心に経常収益が増加し、最終黒字となりました。他の子会社も、概ね堅調な決算であり、子会社合算ベースでも前年比増収増益となっています。

2025年度の計画について

リスクアペタイト・フレームワーク（RAF）本格導入のもと目指していく、2026年3月期の計画は下図のとおりです。

連結、単体ともに増収増益としているのは、銀行単体において、貸出ボリュームの増加や貸出金利回りの改善、有価証券運用益の増加、日銀当座預金の預け金利息の増加を見込んでいることが主な要因です。

当行ROE向上に向けて「トップライン収益の強化」「コストコントロール」「資本政策」を軸に取り組むほか、PER向上ひいては当行の社会的価値向上につなげるべく、「脱炭素・環境保全」「半導体・GX関連支援」「地域貢献」に積極的に取り組んでいきます。

【単体】（単位：億円）	2025/3期実績	2026/3期計画	前年比
コア業務粗利益	934	1,013	+78
資金利益	795	894	+98
貸出金利息	671	849	+177
預金NCD利息（▲）	67	179	+112
有価証券利息配当金	151	169	+17
その他資金収支	38	55	+16
役務取引等利益	121	108	▲13
経費（臨時処理分除く）（▲）	643	678	+34
コア業務純益	**290**	**334**	**+43**
信用コスト（▲）	30	40	+9
経常利益	**266**	**336**	**+69**
当期純利益	**201**	**238**	**+37**

【連結】（単位：億円）	2025/3期実績	2026/3期計画	前年同期比
連結コア粗利益	1,004	1,090	+85
経常利益	**280**	**348**	**+67**
親会社株主に帰属する当期純利益	**206**	**243**	**+36**

目指す決算のポイント

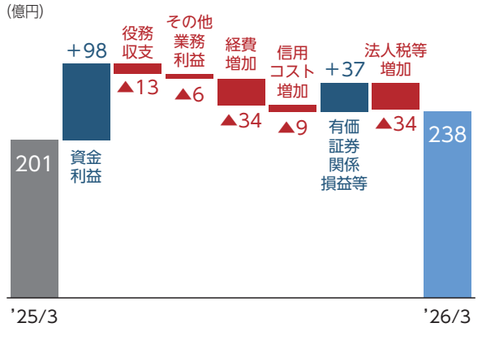
■ 利益増加要因

①法人を中心とした貸出ボリュームの増加【+28】
②貸出金利回りの改善（政策金利0.50%据置）【+149】
③有価証券運用益の増加【+17】
④日銀当座預金預け金利息の増加【+44】

■ 利益減少要因

①預金支払利息増加【▲112】
②新人事制度開始による人件費等経費の増加【▲34】
③法人税等の増加【▲34】

当期純利益の増減要因



最高財務責任者（CFO）メッセージ

Q

現状の北洋銀行の収益力や市場からの評価をどのようにとらえていますか

まず、経営の効率性を示すROE（自己資本利益率）と、純資産と株価の乖離を示すPBR（株価純資産倍率）を常に意識しています。

2025年3月期における連結ROEは株主資本ベースで5％を超えましたが、依然として資本コストを下回る水準であり、まだまだ改善の途上であると認識しています。資本コストを上回るROE達成は、株主価値創造の絶対条件であり、そのためには単なる収益確保に留まらず、自己資本に見合ったリスクを適切に取りながら、非金利収入の拡大、そしてデジタル化による抜本的な業務効率化を加速させることで、より効率的な資本活用を目指していく必要があります。特に、北海道の成長分野への戦略的な投融資を実現するためには、収益機会を逃さないように、リスクとリターンのバランスを最適化し、資本効率を最大限に高めることが今後重要になると考えています。

また、PBRについては、1倍からまだ乖離が生じている状況にあります。PBRが1倍を割り込む状況は、当行の将来の成長性や収益性について市場の皆さまに十分な理解を得られていないということを示唆しています。このギャップを解消するためには、ROEの継続的な向上はもちろんのこと、持続可能な成長戦略を明確にお示しし、具体的な実行フェーズに入っていることを皆さまに理解してもらう必要があります。新たな収益源の創出、ESG（環境・社会・ガバナンス）への取組み強化を通じて、当行が持続的に企業価値向上を実現していくということを市場にコミットメントすることが極めて重要であると認識しております。

当行の現状を踏まえ、将来的な企業価値向上を目指す道筋を、ROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）の向上という二軸で可視化しました。このロジックツリーは、私たちが企業価値向上のためにどこに注力し、どのような成果を目指しているのかを示す羅針盤です。

現状、収益性と資本効率の改善は喫緊の課題であります。貸出による収益増強に加え、高収益なアセットへの配分を行い、決済手数料やコンサルティングフィービジネスを拡大させることや、デジタル化によるコスト構造改革を行い、業務効率を極限まで高めることで収益力を底上げしていきます。

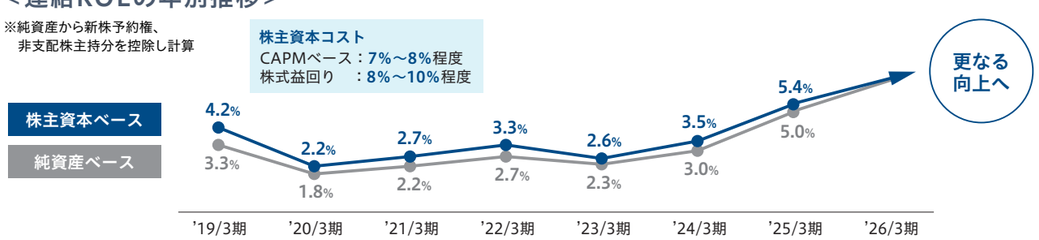
その前提として、預金の獲得もこれまで以上に注力していく必要があります。皆さまからお預かりする資金は、銀行のビジネスモデルの根源であり、その大切な資金を将来の成長投資や事業拡大に向けた投融資に活用させていただくことにより、安定的かつ効率的な収益を確保することができます。地元北海道のお客さまが安心してお預けいただける環境を維持し、決済機能の充実や利便性の高いサービスを提供していくことで、引き続き粘着性の高い預金の獲得を目指してまいります。

また、PER（株価収益率）向上には、将来の成長期待を市場に明確にお示しすることが不可欠です。北海道は、食や観光、自然エネルギーの分野において、そのポテンシャルは日本国内でも随一であり、これらを活用した北海道らしい成長を通じて、私たちも一緒に成長していくストーリーを描いていきます。

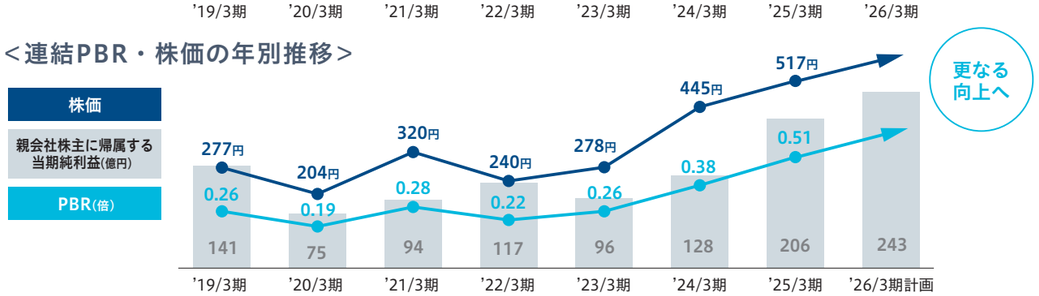
具体的には、継続した中小企業の成長・改善に向けた支援はもちろんのこと、次世代半導体やグリーントランスフォーメーション、宇宙産業といった新たなチャンスへの支援や、お客さまのサステナビリティに貢献する取組みなど、地域の成長期待と連動しながら地域経済に貢献していきます。これらを通じて、当行の持続的な成長ストーリーを実現し、同時に市場の皆さまにもご理解いただけるよう情報開示をしっかり行い、企業価値向上に取り組んでまいります。

＜連結ROEの年別推移＞

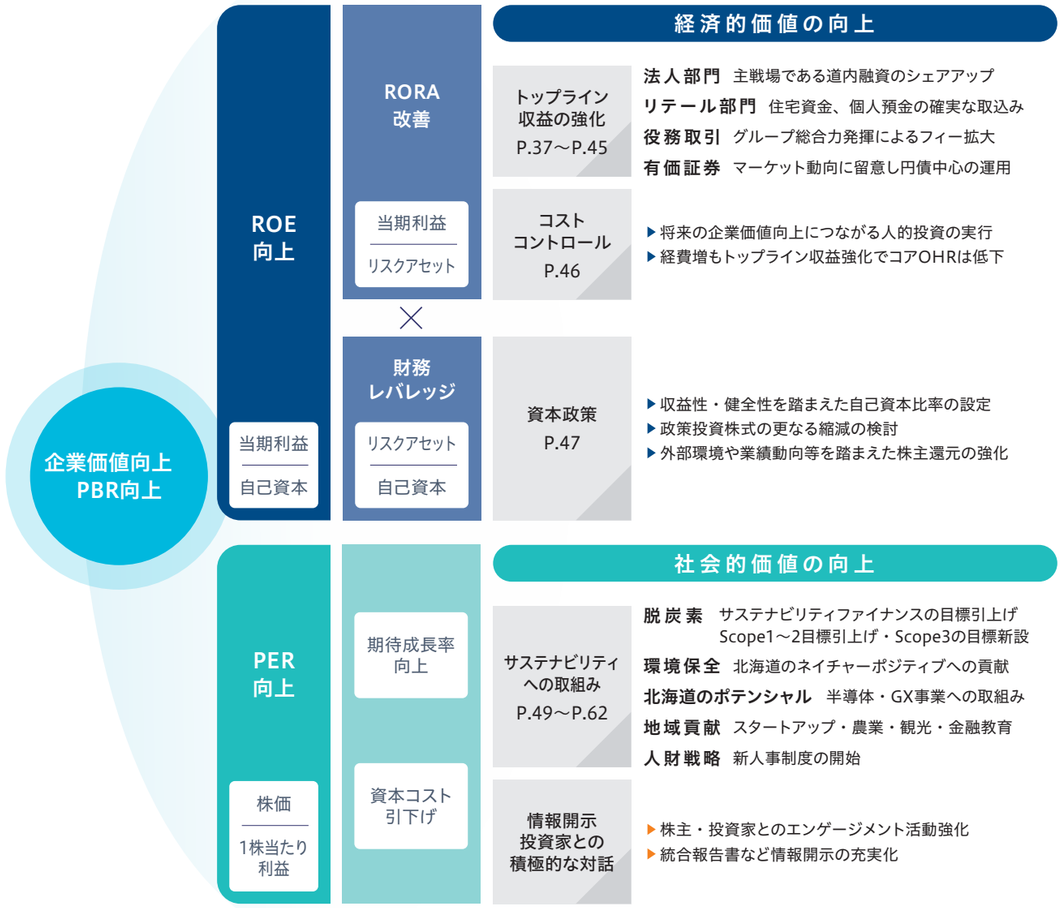
※純資産から新株予約権、
非支配株主持分を控除し計算



＜連結PBR・株価の年別推移＞



＜企業価値向上を目指すロジックツリー＞



最高財務責任者（CFO）メッセージ

Q ROE向上のために新たな取組みを教えてください

当行では今年度より、リスクアペタイト・フレームワーク（RAF※）運営を本格導入しました。これは単なるリスク管理手法の導入に留まらず、地域金融機関としての使命を果たすための重要な経営戦略実現の一環と位置付けています。北海道経済は多様な産業と豊かな自然に恵まれる一方で、人口減少や高齢化といった構造的な課題に直面しています。このような環境下で、地域経済の活性化への貢献を通じて当行が持続的に成長するために、リスクリターン管理を高度化し、適切なリスクテイクを通じて収益機会を最大化していくことが不可欠です。

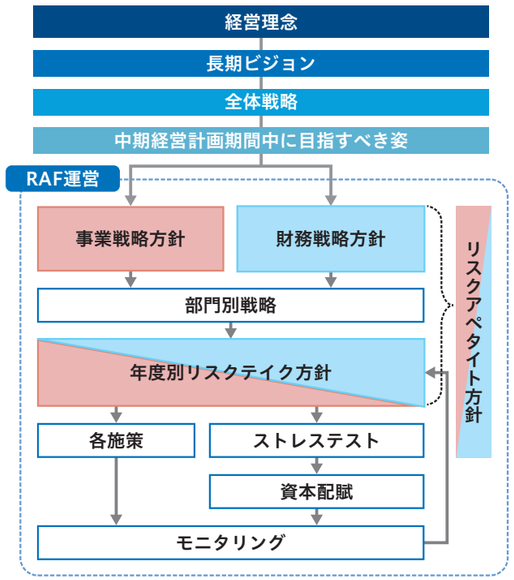
RAF運営では、リスクテイクの主体別・手段別にRORA（Return On Risk-weighted Assets）の目標値を設定しています。これにより、どの分野で、どれだけの追加的リスクを取ることで、どの程度の収益を追求するのかを可視化し、客観的な指標に基づいた意思決定を可能にします。このフレームワークは、事業戦略と財務戦略、そしてリスク管理運営の一体化を強く推進することになります。これまで個別に検討されがちであった各要素が、RAFを中心に連携することで、より実効性の高い戦略策定と実行が可能になります。

例えば、地域の新たな産業育成や中小企業の成長支援といった攻めの融資を行う場合、RAFに基づく共通の価値観で行内のリスクコミュニケーションを行い、戦略的に目標を設定することで、地域経済への貢献と収益性の両立を図ることができます。また、RAF運営における継続的なモニタリングは、現場の業務運営における潜在的な課題を早期に発見し、迅速な改善へとつなげることができます。

このように、限られた資本を効率よく活用し、適切なリスクテイクとそれを可能にするためのリスク管理を両立していくことにより、当行の収益力を強化していきます。これは、北海道の未来を担う産業や企業の成長を後押しし、地域経済に新たな活力を生み出すことに直結すると考えています。

※リスクアペタイト・フレームワーク（RAF：Risk Appetite Framework）とは、金融機関のリスクテイク（リスクを取る行動）をリスク・収益・資本の一体議論を行うことで適切にコントロールする経営管理手法です。過去の金融危機を踏まえ、リスク管理の重要性が再認識され、組織全体でリスクをどのように扱うかを明確にする必要性が高まったほか、リスク管理の枠組みを整備し、リスクに対する許容度を明確にすることが求められるようになり、各金融機関における導入が進んでいます。

■北洋銀行のRAF運営全体像



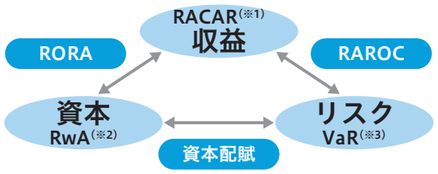
■RAF運営導入の目的

- 事業、財務戦略とリスク管理運営の一体化
- 適切なリスクテイクを通じ、競争環境に適応した戦略の実現性向上
- 持続的かつ安定的な企業価値向上及び経営理念の実現

■これからのリスクテイク

- RORA（収益/リスクアセット）とRAROC（収益/リスク量）によるリスクリターン検証
- リスクテイク手段毎のリスクリミット設定

リスクテイクの線引きを明確化し、より踏み込んだリスクテイクを実現



※1 Risk-Adjusted Cost Adjusted Return=リスク・コストを考慮した収益額
2 Risk-weighted Assets=リスク度を考慮した資産額
3 Value at Risk=リスク量

Q 企業価値向上を目指すために、今後の取組みを教えてください

企業価値向上を目指すには、従来の銀行業務に安住することなく、新たな価値創造とその価値をステークホルダーの皆さまに適切に伝えていくことが今後重要な鍵になると考えております。

当行は、地域に根差した金融機関として、持続的な企業価値向上を目指しておりますが、これは、短期的な利益追求に留まらず、長期的な視点に立ち、地域経済の活性化に貢献しつつ、当行自身の成長基盤を強化することに他なりません。

具体的には、従来の預貸金ビジネスをベースに、事業承継、M&A支援、資産形成アドバイザリー、新規事業の創出など、地域企業の課題解決に資するソリューション提供を強化し、収益源の多様化を図っています。また、オンラインバンキング機能の拡充やAIを活用した業務効率化を進めることで、お客さまの利便性向上とコスト構造の改善を両立させ、収益力を強化しています。さらには、北海道の課題解決や持続的な成長に貢献するため、2024年度にサステナビリティに関するマテリアリティ（重要課題）を特定したほか、2025年8月には新長期ビジョンを公表し、企業価値向上に向けて取り組んでいるところです。

これらの取組みを通じて、北海道固有のポテンシャルを最大限に活用できる仕組みづくりや、マッチング、情報提供を“北洋銀行から発信する”ことで、新たな価値を創造していきます。

また、ステークホルダーの皆さまには、当行の価値創造への取組みをご理解いただけるように、これまで以上に、タイムリーかつ透明性の高い情報開示を徹底してまいります。情報開示の強化は、適正な企業評価をいただくうえで重要であると考えており、単に法定開示書類を作成するだけでなく、投資家の皆さまが当行のビジネスモデル、戦略、財務状況を深く理解できるような、「質」を伴った情報開示の充実を図っていきます。例えば、非財務情報、特に地域貢献活動やＤＸへの投資状況、人財育成への取組みなど、持続可能性に関する情報を積極的に開示することで、当行の本質的な価値を伝えてまいります。また、決算説明会や本統合報告書においても、より分かりやすく、説得力のある説明を心がけ、当行の強みと将来性を明確に提示していきます。

また、ステークホルダーの皆さまとの対話も重要であり、一方的な情報開示ではなく、双方向のコミュニケーションを通じて、当行の経営戦略や成長性に対する理解を深めていただけるように、定期的なＩＲ活動（機関投資家向け説明会、個人投資家向け説明会、スモールミーティングなど）の実施はもちろんのこと、アナリストやファンドマネージャーの皆さまとの個別面談を積極的にセッティングし、市場の期待や懸念の把握と、経営にフィードバックする体制を強化してまいります。Webサイトなども活用し、幅広い投資家層に対して当行の情報を発信し、エンゲージメントを高めてまいります。

皆さまからの忌憚のないご意見を真摯に受け止め、それを経営改善に活かすことで、当行は持続的に成長し、企業価値を向上させていくことができると確信しております。当行は単なる金融機関としてだけでなく、北海道の地域社会の発展に貢献し、かつ持続的な成長を実現する企業として、皆さまから高く評価いただける存在となることを目指してまいります。

最高営業推進責任者（CBPO）メッセージ

北海道が目指す
サステナブルな未来を実現するため、
金融の枠を超えた多様なサポートで伴走します

取締役副頭取兼CBPO
（代表取締役）
増田 仁志

Q
2024年度は、どのような1年であったと感じていますか

物価上昇等を背景に日本銀行の政策金利が17年ぶりに引き上げられ、経営環境に大きな変化がありました。これは、単なる金利上昇という経済的な変化に加え、役職員の預金業務や貸出業務に対する意識の変革や、お客さまや地域からの信頼の裏付けである各種シェア、粘着性預金の重要性が更に高まった1年であったと思います。また、金融経済環境が正常化へと向かって行くと同時に、業態・業種を超えた競争激化に拍車のかかった1年でもあったと感じています。

このような環境下、当行は2024年4月に新頭取が就任し経営体制とガバナンス態勢を刷新し経営および執行部門の意思決定のスピードアップを進めた1年でした。この新たな体制のもと、現在の中期経営計画に定める「サステナブルな経営/生活」の実現に向け、各種取組みの深掘りや新たな挑戦を続けてまいりました。当行は歴史的に三つの銀行が一つとなり、多くのお客さまにメインバンクとして選ばれ続けていますのは、圧倒的な営業基盤を背景に、「お客さま本位」を貫きグループ総合力でお客さまの多様なニーズにお応えしているからです。これは当行ならではの大きな財産であり、この基盤を引き続き発展させ、北海道に吹いています多くの追い風を北海道経済全体の成長につなげていくことが、私たちの使命だと考えています。

法人事業分野においては、企業活動におけるあらゆるステークホルダーがサステナビリティへの取組みを重視するまたは基本とする時代へと移行しています。当行は2030年度までのサステナブルファイナンス実行額目標を2兆円に引上げ同時に地場企業の競争力向上等を目的としてお客さま支援体制を一層強化しました。また道内180の各自治体（うち当行指定金融機関は31※2025年4月末時点）に対しては引き続き連携を深め、人口減少問題や脱炭素宣言への対応などサステナブルな地域の実現に向け課題の共有と解決に向けた提案を継続しています。環境・社会への貢献と経済発展という二つの目標を両立させ、地域社会と伴走し持続可能な未来を築いていくことが地域の発展につながり、北海道全体の未来を創造するためにも不可欠な取組みであると考えています。

北海道を取り巻く大きな環境変化や地域課題を背景としたお客さまの複雑化・多様化するニーズに対し、当行はグループ会社と連携し従来の金融関連業務に加え、銀行の枠を超えた幅広い支援を提供しています。コンサルティング子会社である北海道共創パートナーズでは「経営全般」「人材不足」「事業承継・M&A」「補助金申請」他、専門部隊として営業店と一体でお客さまサポートを強化しています。

また、北海道の主要産業の一つである一次産業は「主要穀物などの主産地」として国の「食糧・農業・農村基本計画」にも明記されましたが、引き続き農業者向け支援を強化しております。また北海道内で新設されているワイナリーや酒類製造拠点の増加も鑑み、「ほくよう農業地域活性化2号ファンド」による出資や、新設した「北洋農業ローン」を通じ、日本の食糧基地としての事業拡充や北海道の魅力である「食」の分野の中・長期的成長に投融資両面で充実を図っています。

北海道の産業構造の変革に向けたスタートアップ企業への支援については「北洋SDGs推進3号ファンド」による出資、ファイナンス面では「北洋スタートアップローン」に加え「北洋ベンチャーデッド」による支援、また「北洋スタートアップ基金」を通じた助成金支援の展開も含め多面的な深耕とサポートを実施しています。

リテール事業分野においても、サステナビリティをベースに人生100年時代を見据えた中長期的な資産形成支援を念頭に、新NISA制度の普及活動に積極的に取り組みました。北海道は全国と比べてNISAの普及が遅れているため、引き続き金融セミナー等を含めた周知活動と金融所得増加に向けコンサルティング機能を強化していきます。また、住宅を購入検討されるお客さまには不動産価格や資材・建築費の高騰による返済負担増加への対応として、住宅性能に合わせ最大50年を返済期間とする住宅ローン商品改定を行いました。より長期的に返済負担を軽減しながら資産形成が行えるよう考慮したものです。

急速に進展しているキャッシュレス化への対応は、法人・個人双方のペーパーレス化も同時に促進し、法人や自治体向けには「大型法人クレジットカード」の各種機能提案による大幅な事務効率化支援、個人のお客さまには「デビットカード」や「北洋－JCBカードS」の販売促進を従来から継続して進めています。

また個人のお客さまには、「北洋銀行アプリ」の普及が急速に進んでいます。お客さまのご支持をいただきながらキャッシュレス化への裾野拡大と利便性の提供に取り組みました。引き続き更なる利便性やサービス、必要な機能性向上を通じお客さまのニーズにお応えしていきます。

新たな取組みとしては2024年12月より、当行店舗などの優良立地を活かした広告事業をスタートさせています。地域に役立つ事業者さまの情報発信を支援することで、新たな収益機会の創出につなげ地域経済の活性化にも貢献していきます。また大きな社会問題となっている「特殊詐欺」防止に向けた周知にも最大限活用し地域社会の安全性を高めていきたいと考えています。

引き続き当行の行動規範に定める「お客さまからのありがとうを追求」し成長していく北海道を、資金面・サービス面のほか多面的にリードしていく存在へと、北洋銀行グループは進化してまいります。

Q
2025年度の目指す方向・取り組む施策についてお聞かせください

2024年度では新たな経営体制のもと、お客さまと共に成長するための土台づくりに注力しました。2025年度は、この土台をベースとして新たに定めた長期ビジョンの実現に向けて、お客さまと地域社会のニーズ、時代の変化にも真摯かつ迅速に対応し、グループ全体の成長を目指すことで更なる企業価値向上を実現していきます。前年度同様、政策金利上昇が考えられる中、特にデジタル分野において更なる競争激化が予想されます。このような環境だからこそ、私たちは基本に立ち返ることが重要だと考えています。それはお客さま本位を背景として「いつでも何でも相談に乗ってくれる存在であること」「お客さまが安心して安全に大切なお金を預けられること」「必要な時に確実なサービスや資金支援を受けられること」であり、お客さまの利便性を追求しながら銀行本来の役割をしっかり体現していくことです。

当行は、1998年の北海道拓殖銀行からの営業譲渡、2008年の札幌銀行との合併を経て、道内に圧倒的な営業基盤を築き上げ拡大してきました。一方でこの基盤を継続的に維持・拡大するためには、新たな取組みと一層の努力が必要です。法人のお客さまには、グループ全体でコンサルティング機能を更に高め幅広い課題を伴走して解決していきます。その結果として当行の口座を「メインの決済口座」として継続利用していただけるよう、また、資金調達においても最善のタイミングでご利用いただけますよう1社でも多くメイン取引企業を増やしてまいります。

個人のお客さまには、北洋銀行アプリの更なる利便性（UI・UX）向上を図り、「金利のある世界」や「超高齢化社会」の到来も見据え、お客さまのライフプランやライフステージに合わせ住宅ローンの借入や将来に向けた資産形成サポートもシームレスに行い、お客さまの潜在的なニーズにも応えていきます。また競合先の強みや弱みを把握したうえで新しい商品やサービスの提供を進め、これらの結果として粘着性の高い預金獲得へとつなげていきます。

Q
ステークホルダーの皆さまに向けて意気込みをお願いします

私たち北洋銀行グループは、北海道を拠点とする地方銀行として、持続可能な社会の実現に向け、地域のお客さまとともに成長していくことを目指しています。これまでのお取引先への継続支援、サービスの維持・拡大はもちろんのこと、観光や食、次世代エネルギー、半導体や宇宙産業など、北海道で今後成長が見込まれる産業への投融資を拡大し北海道全体の成長につなげていきます。経営理念であるお客さま本位を貫き事業フェーズやライフステージに最適な商品やサービス・ソリューションを提供してまいります。これらの実現により当行グループの収益力と企業価値向上を通じて、全てのステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいります。

競争環境は、法人個人とも業種の垣根を超えた競争の激化や、経済圏の囲い込み等による異業種参入など、これまで以上に激しい環境になっていきます。2025年度は引き続き当行の強みと競争相手の弱みを把握し、今取り組むべき課題に最速スピードで向き合って行きます。

現行の中期経営計画（3ヵ年）の最終年度です。これまでの成果と課題を糧に、全力でKPIの達成に取り組み、長期ビジョンの実現に向け2026年度より始動する次期中期経営計画へと確実につないでいきます。

今後もより身近で信頼される銀行を目指し、ステークホルダーの皆さまとともに、地域社会の発展に貢献してまいりますので、変わらぬご支援とご協力を心よりお願い申しあげます。