

第17回 インフォメーション・ミーティング資料 (2021年3月期中間期決算)

2020年12月2日



(東証第一部・札証：8524)



I 2021年3月期中間決算の概要

1	連結損益サマリー	P1
2	業績予想に対する進捗状況	P2

II 新型コロナウイルスの影響とその対応

1	北海道経済への影響	P3
2	当行の主な取組	P4~5

III 経営戦略

1	中期経営計画「共創の深化」	P6
2	全体戦略（グループ総合力）	P7
3	コンサルティング戦略（リテール～住宅ローン）	P8
4	コンサルティング戦略（リテール～預り資産）	P9
5	コンサルティング戦略（法人～道内事業向け貸出）	P10
6	コンサルティング戦略（法人～ソリューション）	P11
7	デジタル戦略	P12
8	人財戦略	P13
9	生産性向上戦略	P14
10	アライアンス戦略	P15
11	有価証券運用	P16
12	信用コスト・金融再生法開示債権	P17
13	ESG、SDGsへの取組み	P18

IV 資本・配当政策

1	自己資本比率の向上	P19
2	株主還元の強化	P20

（ご注意事項）

- 資料には当行グループの将来の業績、経営目標などに関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は経営環境の変化などにより、予想と異なる結果となる可能性があることにご留意ください。なお、足下の新型コロナウイルス感染症の終息時期が不透明な状況であることなどから、業績に及ぼす影響を合理的に算定することが困難な状況のため、当該影響は織り込んでおりません。
- 当行以外の金融機関に関する情報は一般に公知の情報に依拠しております。
- 表示金額は特にことわりのない場合、表示金額未滿を切り捨てております。

1. 連結損益サマリー

'20/9期は有価証券利息配当金や、役務取引等利益の減少を経費削減でカバーしきれず、コア業務純益は1億円の減少。経常利益・当期純利益は、有価証券入替に伴う株式の売却などにより、ともに増益を確保。

貸出金利息は、コロナ関連融資に伴う貸出ボリュームの増加を主因に、前年比微減に留まる。

有価証券利息配当金は、利回りの高い国債の償還など、利回り低下から進み、前年比8億円減少。

役務取引等利益は、コロナ禍での対面取引制約の影響による預り資産手数料の減少などから、前年比6億円減少。

経費は、幅広い費目での物件費削減を主因に、前年比11億円減少。

信用コストは、今後のコロナ禍による経済環境の悪化を見据えた保守的な積増しにより、前年比8億円増加。

有価証券関係損益は、市況回復から、有価証券の入替に伴う保有株式の売却などにより前年比41億円増加。

	2018/9期 実績	2019/9期 実績	2020/9期 実績	前年同期比	中間期 業績予想 (2020.5.12公表)
1 連結コア粗利益	446	434	421	▲12	421
2 資金利益	346	331	323	▲8	
3 貸出金利息	300	289	289	▲0	
4 有価証券利息配当金	57	48	40	▲8	
5 預金等利息(▲)	2	1	1	▲0	
6 役務取引等利益	84	81	75	▲6	
7 その他業務利益	16	20	23	+2	
8 経費(臨時処理分除く)(▲)	363	355	344	▲11	353
9 うち銀行人件費	148	141	138	▲2	
10 うち銀行物件費	178	174	166	▲8	
11 うち銀行税金	26	24	23	▲0	
12 連結コア業務純益	83	78	77	▲1	67
13 除く投資信託解約損益	82	78	77	▲1	67
14 信用コスト(▲)	6	6	15	+8	25
15 有価証券関係損益	7	▲9	31	+41	
16 連結経常利益	98	75	99	+23	58
17 親会社株主に帰属する中間純利益	70	50	65	+14	37
18 連結コアOHR	81.32%	81.92%	81.67%	▲0.25%	
19 連結ROE	3.30%	2.40%	3.02%	+0.62%	
20 単体ROE	3.36%	2.80%	3.25%	+0.45%	

・その他業務利益は、国債等債券関係損益を除く

・連結コアOHR = 経費(臨時処理分を除く) ÷ 連結コア粗利益

・連結ROE = 親会社株主に帰属する中間純利益 ÷ (期中平均自己資本 × 365 ÷ 期中日数) (期中平均自己資本は、期首・期末の平均値)

2. 業績予想に対する進捗状況

(億円)

【連結】	2020/9期 実績 (A)	2021/3期 計画 (B)	進捗率 A÷B×100
連結コア粗利益	421	854	49.2%
経費(臨時処理分除く)(▲)	344	706	48.7%
連結コア業務純益	77	147	52.3%
除く投資信託解約損益	77	147	52.3%
信用コスト(▲)	15	50	30.0%
経常利益	99	130	76.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	65	83	78.3%

(億円)

【単体】	2020/9期 実績 (A)	2021/3期 計画 (B)	進捗率 A÷B×100
コア業務粗利益	399	793	50.3%
資金利益	330	639	51.6%
うち貸出金利息	290	564	51.4%
うち有価証券利息配当金	45	89	50.5%
役務取引等利益	57	134	42.5%
経費(臨時処理分除く)(▲)	329	671	49.0%
コア業務純益	70	121	57.8%
除く投資信託解約損益	70	121	57.8%
信用コスト(▲)	13	30	43.3%
有価証券関係損益	31	23	134.7%
経常利益	95	126	75.3%
法人税等調整額等(▲)	24	36	66.6%
当期純利益	66	85	77.6%

① コロナ関連融資の資金繰り支援による、道内中小企業貸出の増加により上期計画を達成

- 利回り低下が続いているものの、道内中小企業を中心にコロナ関連融資による貸出ボリュームの増加により、計画は達成。
- 新たなコロナ融資先との接点継続から資金ニーズの発掘図る

② 利回り低下により上期計画を下回る

- 利回りの高い国債の償還などから利回り低下が進み、進捗率は50%を超えたものの、上期計画対比で5億円下回る
- 市況動向を見つつ、ポートフォリオの入替を進める

③ コロナ禍での対面取引制約の影響により預り資産収益の減少などから上期計画未達

- コロナ禍での対面取引制約の影響等による預り資産関連手数料の減少などから計画未達
- お客さまニーズの沿った商品・ソリューション提供の継続徹底

④ 幅広い物件費の削減により、経費は上期計画を上回って削減

- BIBなどによる店舗関連費用やシステム関連コストの縮減など幅広い費目での物件費の削減により、経費支出は計画を上回る削減を達成

⑤ 保守的な積み増しにより、計画並みに推移

- 今後のコロナ禍を見据え、保守的な個別貸倒引当を実施し、計画並みに推移

⑥ 有価証券の入替により計画を上回って推移

- 昨年度末からの市況回復に伴い、有価証券の入替による一部保有株式の売却を実施し、計画を上回って推移

1. 北海道経済への影響

北海道は、'20/2に全国に先駆けて独自の緊急事態宣言が発せられるなど、経済活動の停滞が長期化しており、当行の推計では、'20年度の景気は全国より低くなる見通し。

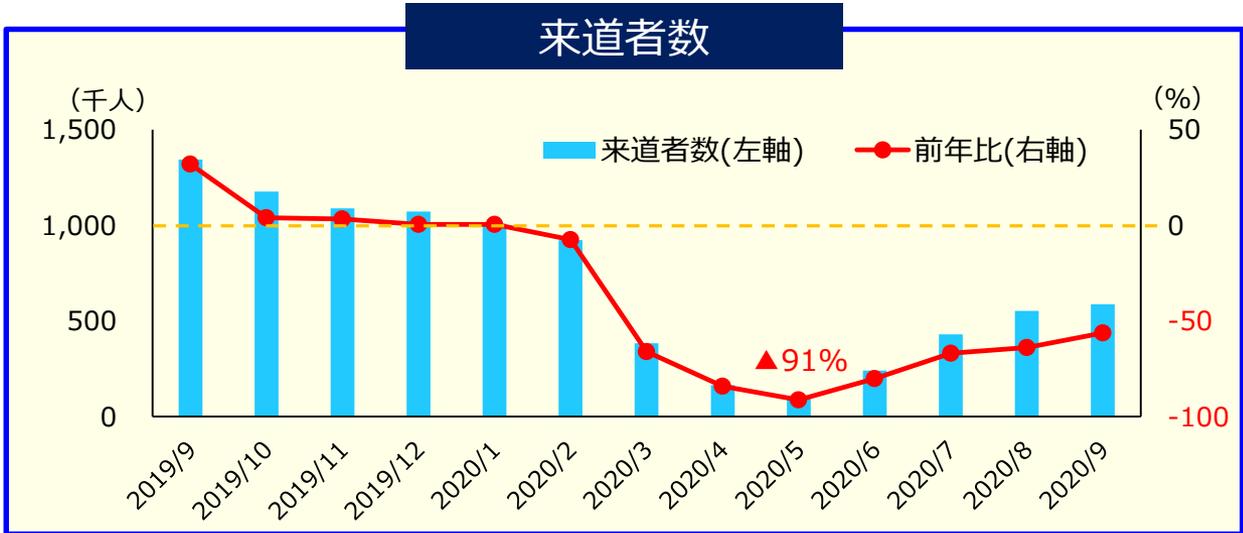
特に、道内経済を牽引してきた観光分野では、道外客の激減やインバウンドの蒸発に伴い、'20/5の来道者数は前年同月比▲91%まで落ち込むなど、宿泊・旅館業をはじめ関連業種への影響が甚大となった。

夏以降は「Go To キャンペーン」などの政府施策もあり、改善基調が見られるも、来道者数はまだ前年同月比を大きく下回っていることや、足下ではコロナ感染の再拡大により、北海道は警戒ステージが「3」、札幌では「4」相当に引き上げられるなど、依然として厳しい状況が続いている。

新型コロナウイルス感染症による北海道経済への影響



※出所～全国：内閣府調べ 2020年度は日本銀行政策委員「大勢見通し」（10月時点）の中央値
北海道：北海道経済部、2018年度以降当行推計



※出所～北海道観光振興機構

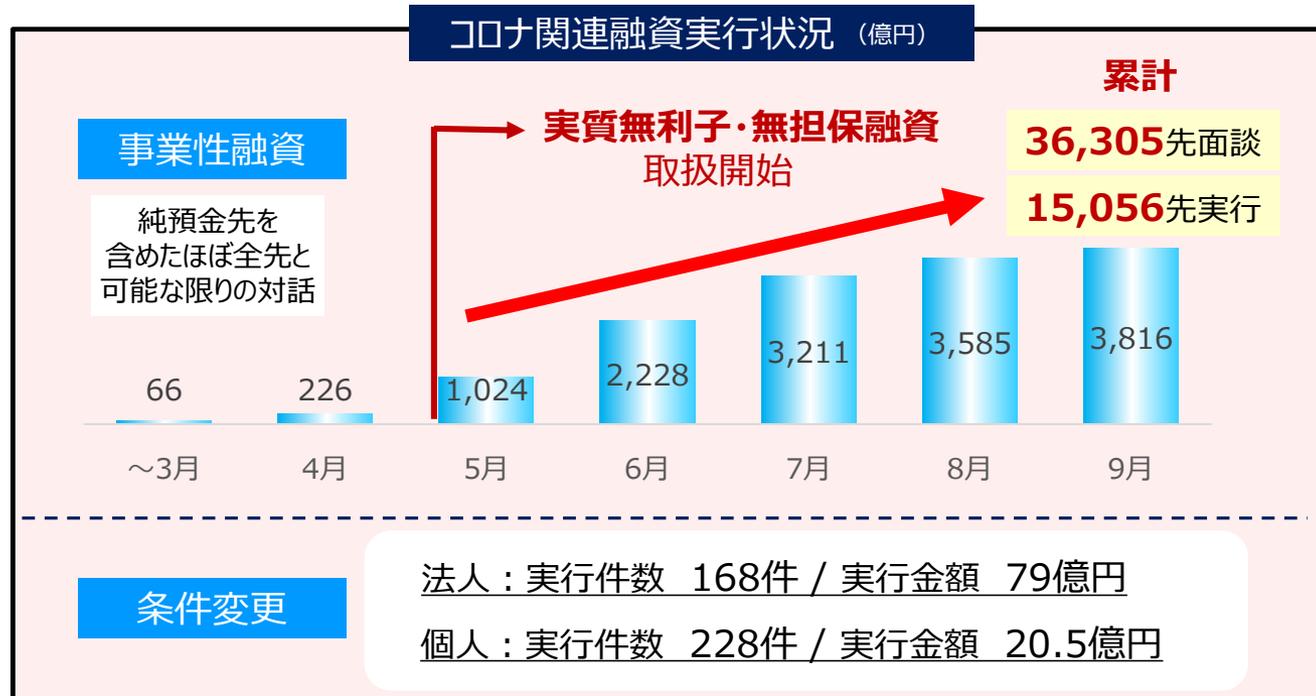
2. 当行の主な取組み（1）～資金繰り支援～

事業性融資の資金支援は、純預金先を含めたほぼ全先36,000先に面談を行い業況や資金繰りなど可能な限り対話を実施。9月末時点において約15,000先に対し3,800億円を超える融資を支援。

5月に取扱開始となった「実質無利子・無担保融資」の伸長が寄与しており、保証協会付融資の道内シェアは取扱前を上回る。

8月以降は資金ニーズにも一服感が見られ、今後は本業支援や経営改善支援、事業再生支援に軸足を移し、官民連携による資本金ローンなど、お客さまの事業継続への下支え・サポートを実施していく。

新型コロナ関連の資金支援状況（'20/9月末時点）



2. 当行の主な取組み（2）～本業支援～

新型コロナウイルス感染症の影響が大きかった観光や食関連企業に対して、本業支援を実施。

主な取組みとして、観光関連では北海道の優位性を活かしたワーケーションの道内誘致に向けた取組みを開始。道内宿泊事業者と関心のある首都圏企業を結ぶため、'20/11にオンライン情報交換会を開催し、2日間で14件の面談を実施。

食関連では、北海道の食品を道外に向けて紹介し、販路拡大を目指す「インフォメーションバザール」を福岡で初めて開催。北海道コーナー全体に統一した装飾に施すことで「北海道ブランド」の魅力を発信するなど、道内39社の出展を後押しし、取引先企業の販路拡大を支援。

新型コロナ関連の事業先への主な本業支援

観光関連支援

- 「北の大地でワーケーション！」プロジェクトを開始（'20/9～）

<北海道の優位性>

- ①豊かな自然、②四季折々で楽しめる環境、③低い人口密度

関係人口の創出 ⇒ 観光関連産業の活性化

オンラインによる情報交換会を開催（'20/11）

受入可能な道内各地の
宿泊事業者8社



導入に関心のある
首都圏企業9社

2日間で14件の面談を実施



オンライン情報交換会

食関連支援

- 「インフォメーションバザール in Fukuoka」を初めて開催（'20/11）

・例年の東京・関西に次ぐ新たな開催地として福岡を選定

食関連企業の販路拡大ニーズを最大限に支援

福岡で初めて「インフォメーションバザール」を開催

九州最大級の食の展示会「Food Style 2020 in Fukuoka」に北海道コーナーを設置⇒コーナー全体に統一した装飾を施し「北海道ブランド」としての魅力を発信

道内の食関連企業39社の出展を後押し



「インフォメーションバザール in Fukuoka」

1. 中期経営計画『共創の深化』

本年度より新たな経営理念に基づき、以下の4点を基本方針とした中期経営計画『共創の深化』をスタート。

<基本方針>

①お客さまに寄り添ったコンサルティング営業から、ニーズや課題の顕在化とその解決に向けてサポートすること

②デジタル化を中心とした取引の間口拡大と効率化を図り、将来を見据えたお客さま接点の確保と効率的アプローチにより収益を拡大すること

③深度あるコンサルティングの実現に向け、人事制度・研修体系を見直すなど、高度人財を育成すること

④生産性向上とコスト削減に向け、店舗再編や事務効率化、他行連携等による業務共同化などの取組みを加速すること

それぞれの戦略を着実に進めていくことで、お客さまの満足・価値の最大化を図り、当行グループの収益向上につなげ、お客さま本位の取組みを積み重ねることで、北海道の持続可能な未来に貢献していく。

新・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、
北海道の明日をきりひらく**

中期経営計画『共創の深化』
～お客さま・地域から最も信頼されるパートナーを目指して～
< 計画期間：2020年4月～2023年3月（3年間） >

基本方針①
お客さまに寄り添った
コンサルティング営業の徹底
コンサルティング戦略

基本方針②
デジタル化を中心とした
取引の間口拡大と効率化
デジタル戦略

基本方針③
深度あるコンサルティングの
実現に向けた人財育成
人財戦略

基本方針④
生産性向上とコスト削減
へ向けた取組みの加速
生産性向上戦略

その他戦略 アライアンス、有価証券運用、SDGs 等

お客さま満足・価値の最大化 = 北洋銀行グループの収益向上

～ 北海道の持続可能な未来に貢献～

2. 全体戦略～グループ総合力の発揮～

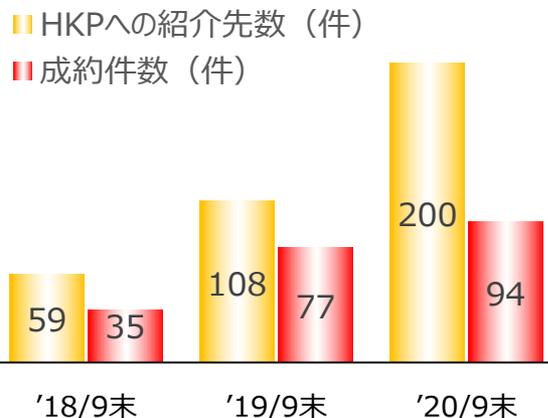
全体戦略として、お客さまの多様化するニーズや様々な悩み・課題に対して、グループの総力を結集した多彩なソリューションの提供により、お客さまの課題解決に取り組む。

本年4月1日より完全子会社化した法人向けコンサルティングを行っているHKP（北海道共創パートナーズ）との連携については、銀行からの紹介先数や成約件数は順調に伸長。経営課題の整理をはじめ、人材紹介、M&A支援など、総合的な伴走型支援を実施中。

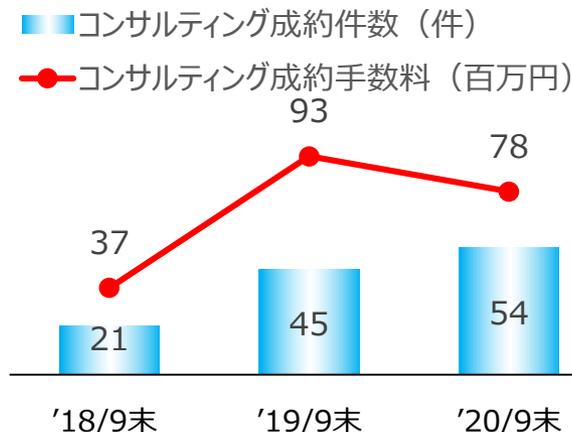
北洋証券との連携では、幅広いお客さまニーズにお応えするため「紹介」業務に注力し、'20/上期は大きく伸長。

HKPとの連携による取組み

HKPへの紹介先数・成約件数

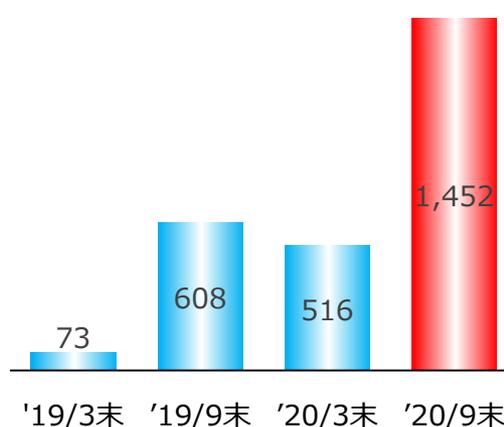


コンサルティング成約件数・手数料

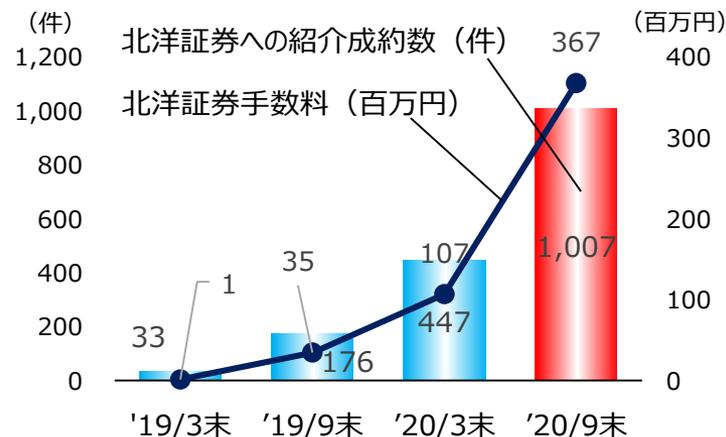


北洋証券との連携による取組み

北洋証券への紹介先数 (件)



紹介成約数・手数料



3. コンサルティング戦略 <リテール～住宅ローン>

住宅ローンは、新築案件の伸び悩みはあったものの、中古案件の取込により平残は順調に伸長。

個人貸出の道内シェアは維持しており、引き続きお客さまや住宅業者との接点を強化し、シェアアップを図っていく。

住宅ローンの分野では、デジタル化に対応した取組みを開始。

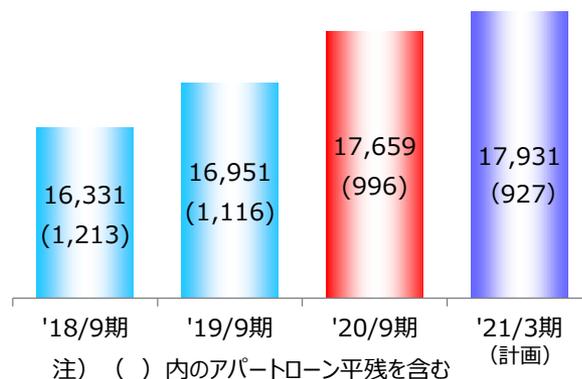
昨年10月から取り扱いを開始している電子契約は、ローン契約者の70%超が利用するまで増加。

また、コロナ禍での在宅時間の増加により、非対面でのweb受付ニーズの高まりに合わせ、HPをリニューアルしたことから、web受付案件数は大幅に増加。

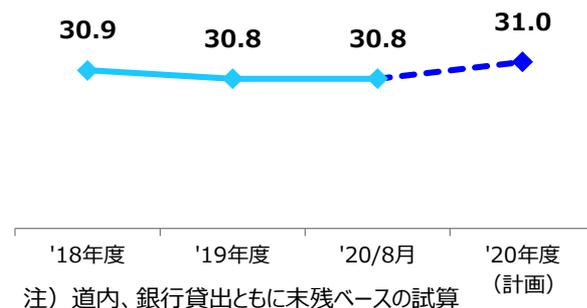
今後もお客さまニーズを踏まえたデジタル化に対応した取組みを継続していく。

住宅ローンの取組み

住宅ローン貸出平残 (億円)

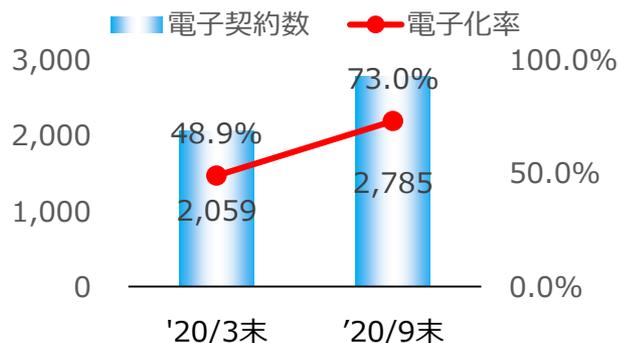


KPI 道内個人貸出シェア (%)

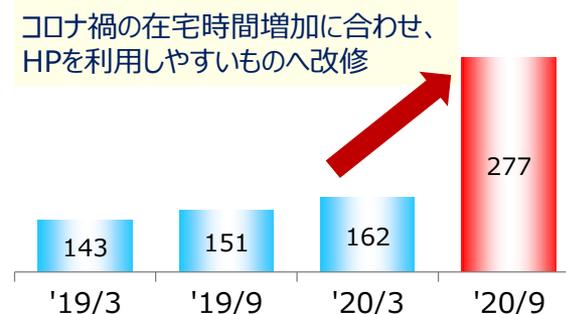


住宅ローン分野でのデジタル化に対応した取組み

住宅ローン電子契約数 (件)



住宅ローンweb受付件数 (件)



その他の取組み

- ・「団信WEB」申込導入 ('20/11～)
- ・webを活用した住宅業者向け商品説明会('20/11～)

4. コンサルティング戦略 <リテール～預り資産>

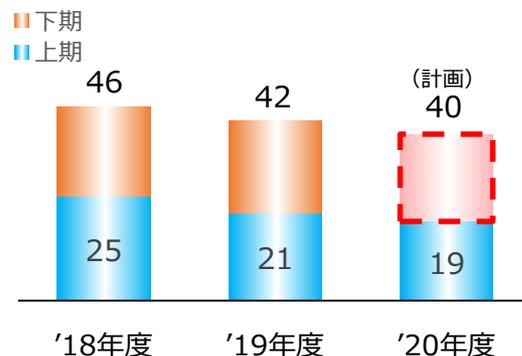
預り資産については、コロナ禍での対面取引制約の影響や運用商品の利回り低下に伴う販売減により手数料は前年比で減少。その中でもお客さまの長期分散投資ニーズを取込み投信積立の取引件数は増加。月間の積立額は6億円まで増加。

お客さま本位の営業を前提に、ライフステージやニーズに合わせた多様な投資信託の提案などが評価され、(株)格付投資情報センター (R&I) による「顧客本位の投信販売会社評価」において「S」を取得。

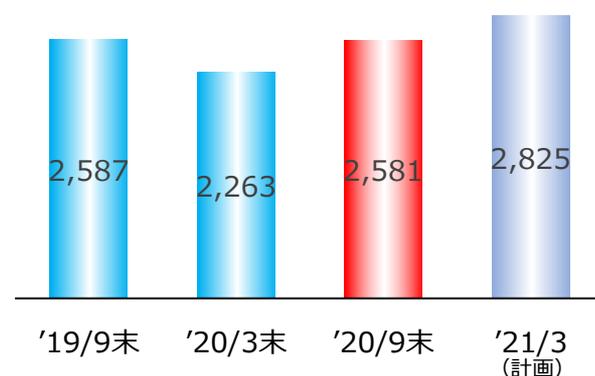
デジタル化の取組については、主要店舗でwebを活用したりリモート面談を導入し、タイムリーな情報提供を行える体制を構築。幅広い分野での活用を見据え、導入店舗の拡大を検討中。

資産形成・資産運用の取組み

KPI 預り資産手数料※1 (億円)



KPI 預り資産残高※2 (億円)



※1 北洋証券の手数料を合算 ※2 銀行の投資信託と北洋証券の預り資産 (株式、投信、債券、その他) の残高を合算

投信積立額 (百万円)・件数 (件)



預り資産分野でのデジタル化に対応した取組み
 ・webを活用したりリモート面談を主要店舗で導入
 ⇒タイムリーな情報提供を実施

FD※格付け

投信FD
S
R&I

R&Iの「顧客本位の投信販売会社評価」において「S」評価取得 (2020年9月)

※フィデューシャリーデューティ

5. コンサルティング戦略 <法人～道内事業者向け貸出>



コロナ禍において全行を挙げて取り組んだ事業継続のための資金繰り支援により、道内中小企業向け貸出が大きく伸長。これにより、年々減少の一途にあった貸出金利息は法人向けは増加に転じ、貸出全体でも歯止めがかかる。

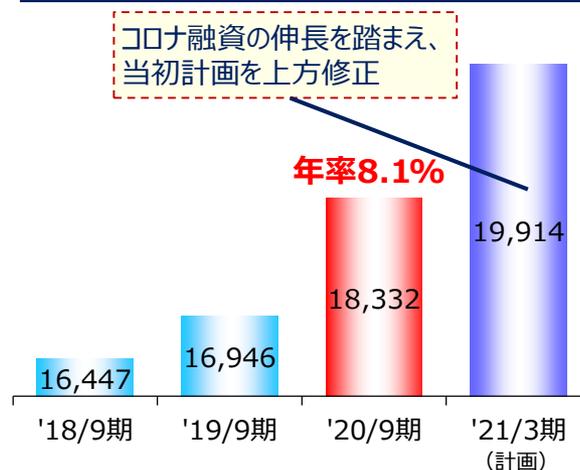
また、36,000先と面談したことで、新たな取引先が増加し、道内の法人貸出先数も大きく伸長。

通期の貸出金平残、利息額の計画は共に上方修正して取組む。

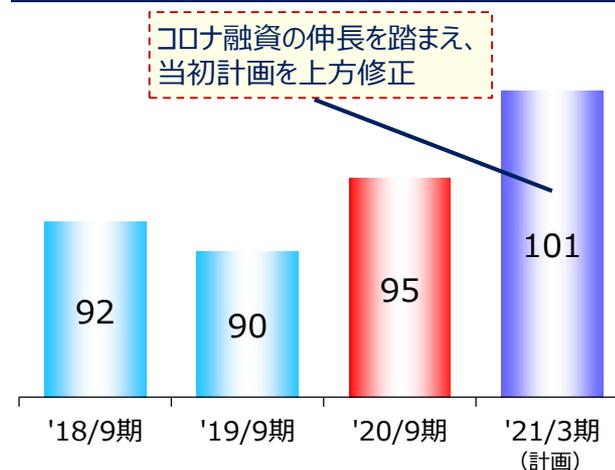
KPIとして掲げた道内法人貸出のシェアは、中小企業向けが年率8.1%の増加となるも、政府系金融機関の大幅な伸長などにより低下。今後は、今回の取組みにより築いた新たなお取引先との接点を切らすことなく、事業性理解を起点に、資金ニーズの発掘や本業支援に係るソリューションの提供により、さらなる信頼関係の深掘りを図る。

貸出支援の取組み

道内中小企業 貸出平残 (億円)



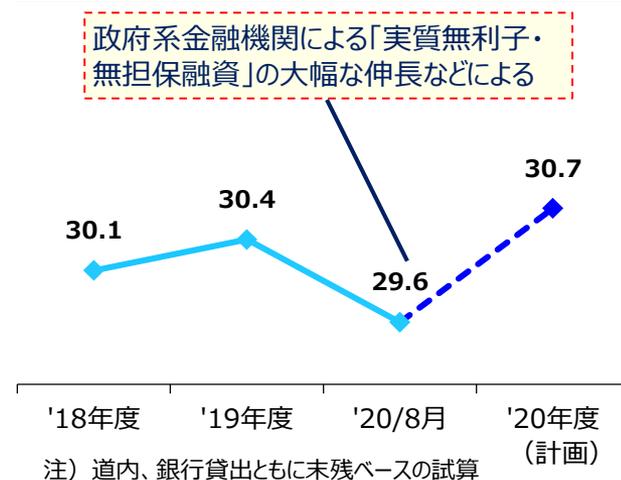
道内中小企業 貸出金利息 (億円)



道内法人貸出先数 (件)



KPI 道内法人貸出シェア (%)



6. コンサルティング戦略<法人～ソリューション>

事業性理解の取組みを起点に、お客さまの真のニーズや課題を顕在化し、それに応える最適なソリューションの提供を実施。コロナ禍による対面取引の制約があった中で、法人役務手数料は前年並みを確保。

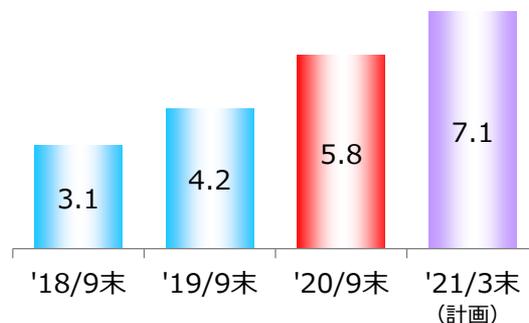
有償ビジネスマッチング支援については、本部人員の増強や提携先の拡充などにより、受付件数・成約件数ともに大きく増加。

法人や法人オーナーへの事業承継・資産承継支援についても、今年度より設置したウエルスマネジメントグループによる有償コンサルティング支援を強化し、相談件数・成約件数が大幅に伸長。

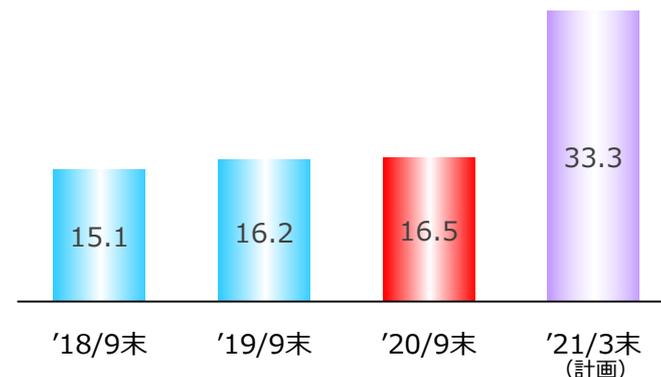
今後も、「with/afterコロナ」を見据えたデジタルサービスによるビジネスマッチング支援や売上増加につながる本業支援など、積極的にサポートしていく。

ソリューション提供・本業支援の取組み

KPI 事業性理解の取組先数
(累計数・千件)



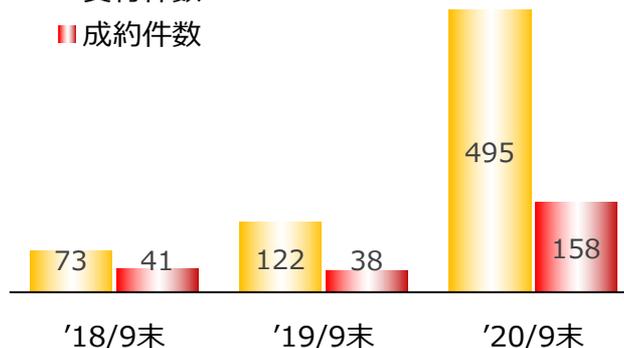
KPI 法人役務手数料※1 (億円)



※1 銀行のM&A・事業承継、ビジネスマッチング、私募債、ファクタリング、シ・ローン、デリバティブ収益の合計に、HKP(株)北海道共創パートナーズの手数料収益('20年度以降)を含めたもの

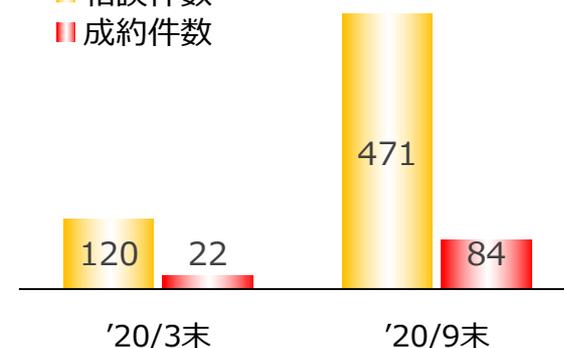
有償ビジネスマッチング取扱件数 (件)

■ 受付件数
■ 成約件数



事業承継・資産承継取扱件数※2 (件)

■ 相談件数
■ 成約件数



※2 本部が直接関与している事業承継・資産承継取扱件数

7. デジタル戦略

多様化するお客さまのニーズやIT技術の進展に対応し、マーケティング分析に基づくデジタル技術を活用した各種サービスの提供や、効率的なアプローチにより、お客さまとの接点を強化するほか、利便性や生産性の向上を図る。

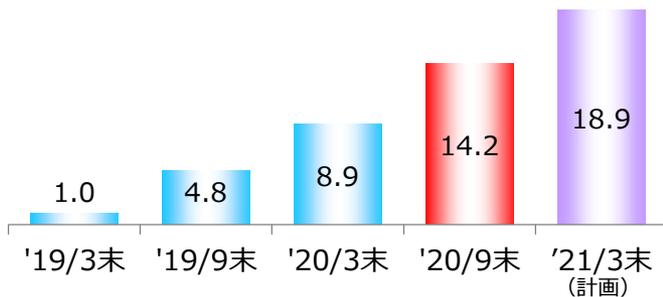
「ほくようスマート通帳」は、非対面ニーズの高まりもあり順調に伸長し、累計14万件を超える申込状況。

'20/4より、道内金融機関で初の印鑑レスによる「口座開設アプリ」を開始。8月以降は月100件以上の申込みとなっており、利用者は増加中。

'20/9には、非対面による新たな職域推進ツールとして、QRコードの読取りから、各種サービスにつながるポータルサイト「ほくーコンサルジュ」を開始。開始2か月で約1,000件のアクセスとなっている。

デジタルサービスの拡充

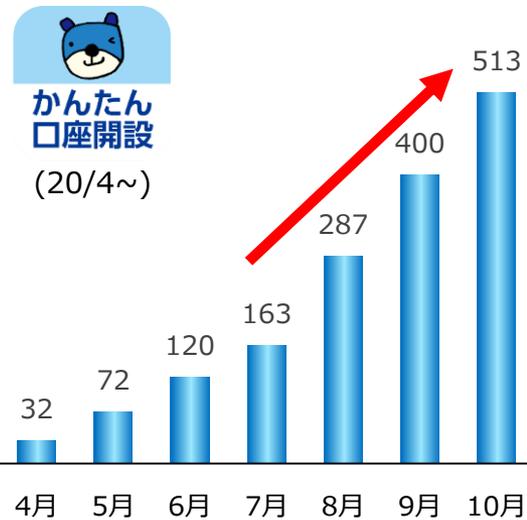
KPI ほくようスマート通帳申込数※ (万件) (累計数)



※ スマホアプリ(一部IB経由も含める)による無通帳口座数 ('19/2導入からの累計申込数)



口座開設アプリ申込数 (累計・件)



職域推進ツール『ほくーコンサルジュ』

ご案内カード

お取引先従業員さま専用サイト

ほくーコンサルジュのご案内

来店不要で口座が開ける? 自分に合うローンは? 気になるアレコレ、まずはスマホでチェック!

北洋銀行 QRコード読み取り

専用サイト

お取引先従業員さま専用サイト

ほくーコンサルジュ

- 銀行へ行かずに口座を作りたい
- 銀行口座を上手に活用したい
- 将来のためにお金を貯めたい
- ローンについて知りたい

専用サイトから各種サービスをweb申込
開始2か月で約1,000件のアクセス

8. 人財戦略

深度あるコンサルティングの実践には、専門性を兼ね備えた人財の育成が急務と認識。

対話力やコンサルティング力向上のための各種研修の拡充をはじめ、グループ会社の北海道共創パートナーズや外部企業への研修出向、トレーニー制度の拡充などにより、本部・営業店ともに、より専門性の高い人財の育成を進める。

働きがいのある職場作りの一環として、人財情報の見える化・一元化を図り、適材適所の人財配置の実現により、職員のモチベーションを向上させる方針。

'20/10には「ダイバーシティ推進室」を新設しており、引続き多様な人財の活躍推進に取り組んでいく。

高度人財育成の取組み

高度人財育成

●「深度あるコンサルティングの実現」に向けた高度人財の育成（実施中）

⇒外部への研修出向やトレーニー制度の拡充などにより、主要店には一定のエキスパート、本部ではさらなるスペシャリストの育成を目指す（M&A、事業承継、医療、農業、外為等）

●「業務別」コース採用の試行（'21/4～）

⇒将来希望する業務の選択制により、リテールや法人分野などの早期育成を図る

各種研修の拡充

●①対話力・コンサルティング力の強化、②事業性理解による提案スキルの向上（実施中）

⇒①資産運用や法人渉外など、実践的な研修を7つ新設

②本部主導のマンツーマン指導研修を52ヶ店（72名）で実施

職員エンゲージメントの向上

働きがいのある職場づくり

●タレントマネジメントシステムの導入による人財情報の見える化（'21/4～）

⇒人財情報の見える化・一元化による適材適所の配置から職員のモチベーションを向上

●360度評価対象者の拡大（支店長、副支店長クラスまで実施済）

⇒課長クラスまで拡大し、客観的な「気づき」によりマネジメント力を向上



多様な人財の活躍推進（ダイバーシティ）

●役付者以上に占める女性の比率の向上（中計期間 目標30%以上）'20/9時点 **28.4%**

⇒女性行員へのキャリアデザイン研修等を通じてキャリア意識を醸成

●男性の育児休暇等取得率の向上（中計期間 目標65%以上）'20/上期 **90%**

●最長70歳まで雇用延長を可能とする「シニアパートナー制度」の新設（'21/1～）

9. 生産性向上戦略

厳しい経営環境が続く中、業務効率化と経費削減による生産性向上への取組みは必須であり、引き続き徹底し進めていく。

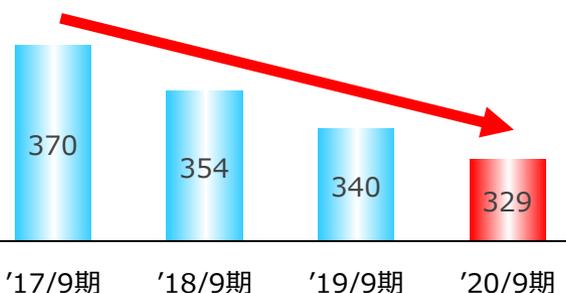
BIBは、この上期で7店舗実施し、これに伴う効果は、約88百万円の経費削減と約50人の人員創出。現在、月2店舗のペースで進めており、この下期は10店舗程度を実施予定。

ATM配置の見直しは、この上期で14台の置換えを実施。コロナ禍を考慮したペースとなるが、この下期は50台程度を実施予定。

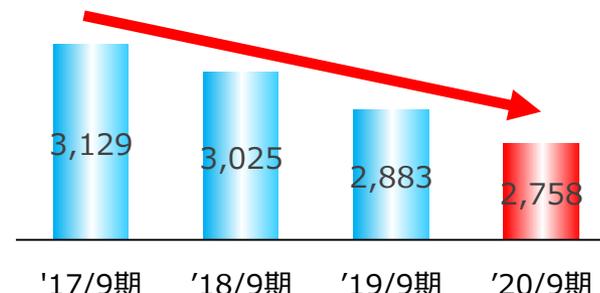
このほか、生産性向上の観点から、ペーパーレス化の取組みにも着手しており、印刷代や事務時間の削減などにより、5年間で2億円程度の費用対効果の実現を目指す。

経費削減の取組み

KPI 経費の推移 (億円)

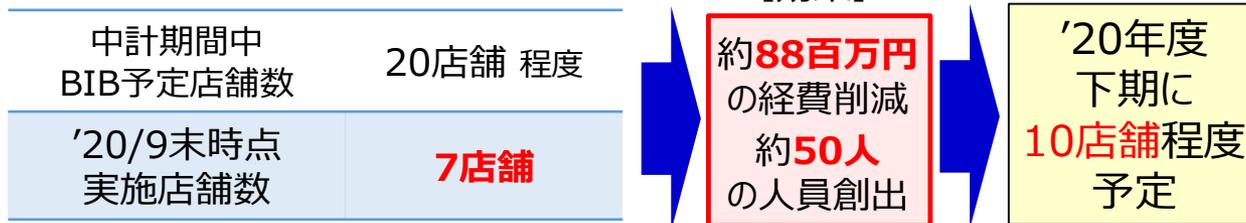


人員数 (人)



店舗・ATMの効率運営の取組み

● BIB※取組状況



● ATM見直しの状況



⇒約**26百万円**の経費削減効果

※ BIB: ブランチ・イン・ブランチ: 複数の店舗を集約し、1つの建物内で複数店舗が営業活動を行う仕組み

10. アライアンス戦略

「TSUBASAアライアンス」は、'20/12に新たに群馬銀行が加わり、当行を含め11行体制となる国内最大規模の地銀広域連携の枠組み。

広域かつスケールメリットを活かした連携により、システム・事務面の共同化や、デジタル分野などでの新ビジネス創出など、その連携の幅を拡大させながら、様々な施策を展開。

共通業務の共同化では、7月に「TSUBASAアライアンス株式会社」を設立。各行に共通する業務や機能の集約を図るプラットフォームの位置付け。その第一弾として10月にAMLセンターを開設し、各行のマネー・ローンダリングやテロ資金供与防止に係る業務の集約・高度化を進めている。

～TSUBASAアライアンス～

- 地銀プラットフォームとして先進的な取組みへの進化・発展
- 地域のためにあるべき姿の追求

基幹系システムの共同化

● '23/1の移行に向けた整備

将来のシステムコストや事務効率化に向け、研修や規程作成など、着実に体制を整備

共通業務の共同化

● '20/7「TSUBASAアライアンス株式会社」設立

共通する機能・間接部門を集約
ノウハウ・人材の共有による生産性向上

'20/10AMLセンターを設置

各行のマネー・ローンダリングやテロ資金供与防止に係る業務の集約・高度化

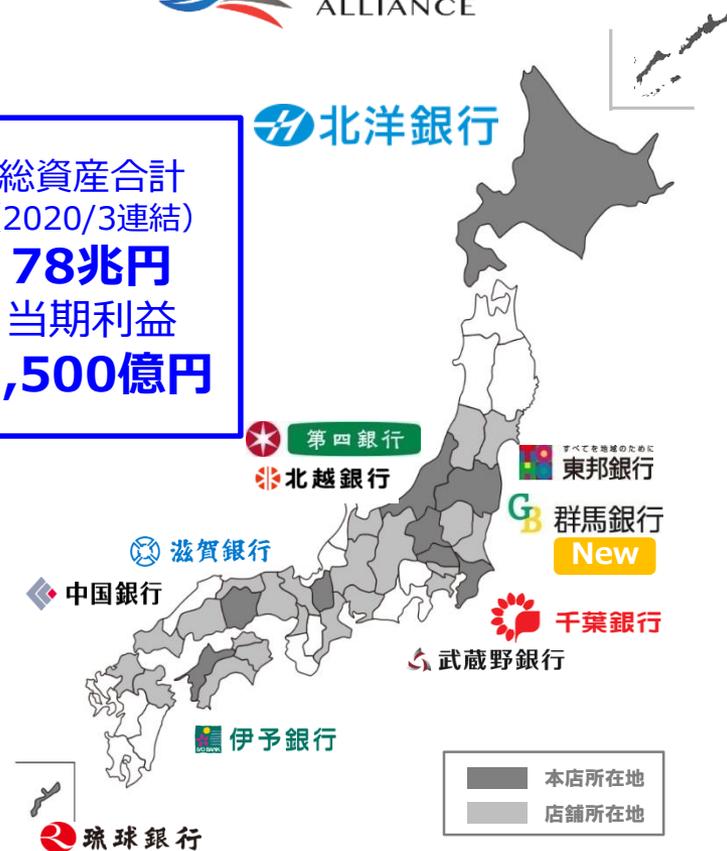
新ビジネスの創出

● デジタル分野などの新領域研究

異業種との連携も含め、協業による新サービスの幅広い研究を展開



総資産合計
(2020/3連結)
78兆円
当期利益
1,500億円



11. 有価証券運用

有価証券運用は「ローリスク運用」の方針のもと、リスクテイク可能な範囲で安定的なリターンを目指す運用を継続。

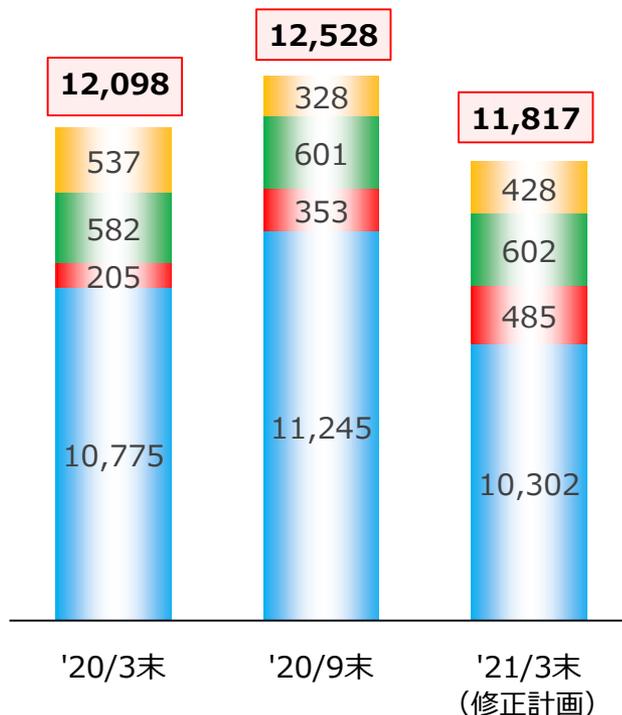
'20/上期は市況の回復もあり、株系資産を売却し、円債を中心に購入するなど、有価証券の入替を実施。一部外債も購入。円債については、20年債を中心に積み増しを実施し、デュレーションが7.18年と長期化した。

下期については、経済動向・金利状況を見ながら、外債および一部株系資産の積み上げを実施予定。

基本方針である「ローリスク運用」を引続き遵守

- リスクテイク可能な範囲で、安定的なリターンを目指す
※市場動向を注視し、慎重に資産の積み上げを図る

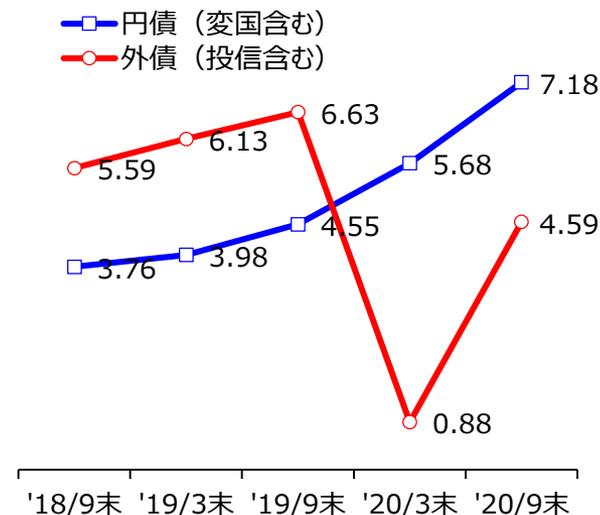
有価証券残高実績・計画 (億円)



■ 円債 ■ 外債 ■ 政策投資株 ■ 純投資株・リート

※譲渡性預金、投資事業組合向けを除く

債券デュレーション (年)



12. 信用コスト・金融再生法開示債権

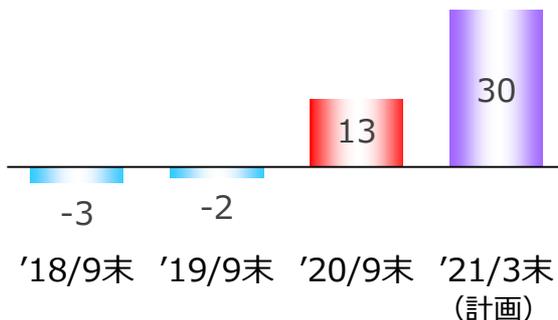
信用コストは、今後のコロナ禍の状況悪化を見据え、保守的に貸倒引当金を積み増し、'20/上期は前年比増加。

今後も大口先などを中心に「個別」に予防的引当を積んでいく。あわせて現状の引当制度についても、「低格付先」「経営改善支援先」などの引当方法の見直しを検討中。

一方、金融再生法開示債権は、貸出金の増加により微増となるが、企業倒産が引き続き落ち着いていることなどから、低水準を維持。開示債権比率も全国の地域銀行の平均的水準を大きく下回っており、十分な健全性を確保。

信用コストは、引当金の予防的積増しにより増加

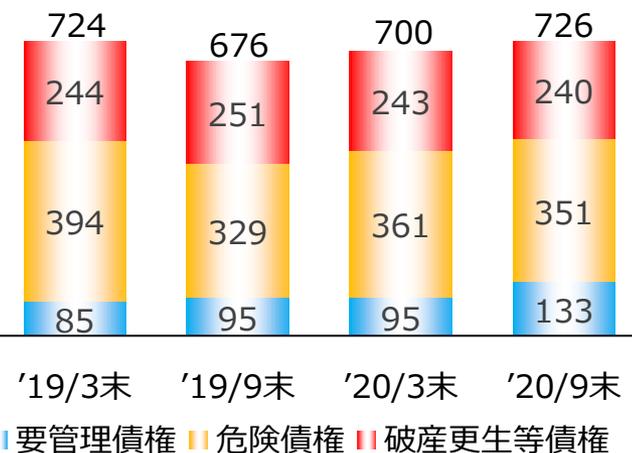
信用コスト（億円）



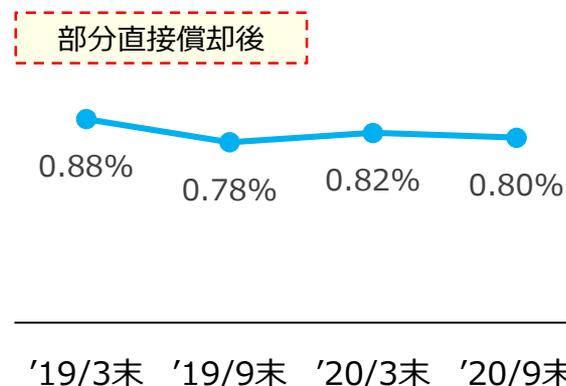
- 大口先などを中心に**個別の引当により前年比増加**
- 今後も、**個別の予防的引当を継続**していく他、「**低格付先**」、「**経営改善支援先**」などの引当方法の見直しも検討中

開示債権・開示債権比率は、低水準を維持

金融再生法開示債権（億円）



開示債権比率（%）



13. ESG、SDGsへの取組み

CSR基本方針に基づき、持続可能な社会の実現に貢献すべく、「ESG取組方針」「SDGsに係る重点取組テーマ」を制定。主な取組みは以下の通り。

CSR基本方針

ESG取組方針

北洋銀行SDGs宣言（'18/12～）

SDGsに係る重点取組テーマ（5項目）

①お客さまとの共通価値の創造

⇒道内経済の持続的成長に貢献

北洋SDGs推進ファンド

（'18/7～） **26先 374百万円**



ほくよう農業地域活性化ファンド

（'19/11～）

2先 40百万円



第2号出資先（'20/10）

当行、農林中金、日本公庫の3行による協調支援

②環境保全



⇒自然環境の維持・保全に貢献

地域ESG融資促進 利子補給制度

（'19/11～） **7先 約3億円**

・省エネや再生可能エネルギーのための設備投資を対象とした融資制度

北洋エコボンド



④教育文化



⇒質の高い教育文化振興に貢献

学生向け金融教育

コロナ禍の中、従来の取組みを一部変更

●インターンシップ 受入 3回 63人

●金融教育用DVD作成
⇒要望のある営業店へ配布



③医療福祉



⇒医療福祉の充実に貢献

「ほくよう北の医療応援債」の取扱開始

48件・41億円実行（私募債発行額の一部寄付）（'20/5～）

コロナ対応の医療従事者への支援

北海道や北海道医師会様へマスクを20万枚寄付（'20/5）

⑤ダイバーシティ



⇒多様な人財活躍に向けた組織作り

女性職員の活躍促進

役付者以上に占める女性比率 **28.4%**
（中計期間 目標 30%以上）（'20/9）

【これまでの認定】

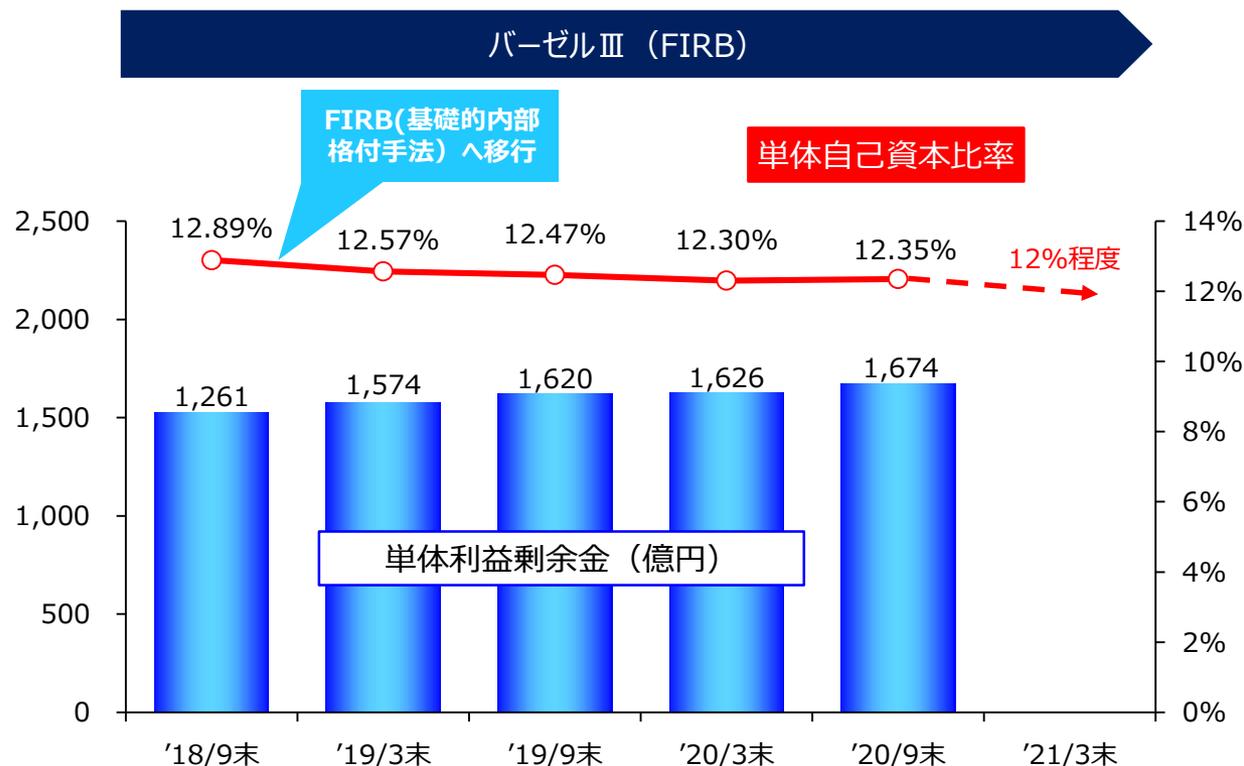
・「えるぼし」
・「プラチナくるみん」



1. 自己資本比率の向上

'20/9末の単体自己資本比率は貸出金の積上げに伴うリスク・アセット等の増加を主因として12.35%となった。

'21/3末も、貸出金の積上げに伴うリスク・アセット等の増加を見込んでおり、単体自己資本比率は12%程度となる見通し。



(単体)	'18/9末	'19/3末	'19/9末	'20/3末	'20/9末
自己資本比率	12.97%	12.57%	12.47%	12.30%	12.35%
自己資本(億円)	3,388	3,398	3,437	3,387	3,438
リスク・アセット等(億円)	26,105	27,026	27,563	27,535	27,840

2. 株主還元の方針

配当政策は、株主の皆さまへの総合的な利益還元を行うことを基本方針としている。

具体的には、原則、安定的に1株10円/年のお支払いをする普通配当金などの年間配当金と、自己株式の取得額の合計額について、連結の親会社株主に帰属する当期純利益の40%を目処としている。

'21/3期の配当は、中間・期末ともに当初予想通りの普通配当金5.0円/株の見込み。

総還元性向の導入

総還元性向
⇒40%を目処

$$\text{総還元性向} = \frac{\text{年間の配当金総額} + \text{自己株式の取得額}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$$

業績連動配当制度

配当金

=

普通配当金

1株あたり
年間**10円**を予定

+

業績連動配当金

通期の「親会社株主に帰属する当期純利益」が150億円を上回る場合に、その超過額の30%を目途にお支払いする予定

配当実績および配当予想

