

第21回 インフォメーション・ミーティング資料 (2023年3月期中間期決算)

2022年12月6日



(東証プライム市場・札証：8524)



I 2023年3月期中間決算の概要

1	連結決算サマリー	P1
2	業績予想に対する進捗状況	P2

II 経営戦略

1	中期経営計画「共創の深化」	P3
2	全体戦略（グループ総合力～HKP）	P4
3	全体戦略（グループ総合力～北洋証券）	P5
4	コンサルティング戦略（リテール～預り資産）	P6
5	コンサルティング戦略（リテール～個人ローン）	P7
6	コンサルティング戦略（法人～道内事業向け貸出）	P8
7	コンサルティング戦略（法人～ソリューション）	P9
8	デジタル戦略	P10
9	人財戦略	P11
10	生産性向上戦略	P12
11	アライアンス戦略	P13
12	有価証券運用	P14
13	信用コスト・開示債権	P15
14	ESG、SDGsへの取組み	P16・17

III 資本・配当政策

1	政策保有株式について	P18
2	自己資本比率について	P19
3	株主還元の方針	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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響など、リスクや不確実性を内包するものであり、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。
- 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。

I

2023年3月期 中間決算の概要

1. 連結損益サマリー

(億円)

'22/9期は、資金利益の増加と経費削減の取組継続から、コア業務純益は前年同期比12億円増益。また、有価証券売却益が増加したことから経常利益は同比16億円、中間純利益は同比12億円増益。

貸出金利息は、貸出ボリュームが住宅ローンなどにより増加したものの、利回りの低下が続いており前年同期比2億円減少。

役務取引等利益は、為替手数料の減少や不透明な市況の影響などによる投資信託の販売減少、住宅ローン増加に伴う団信保険料の増加などにより前年同期比4億円減少。

経費は、TSUBASAシステム共同化に伴う業務委託費の増加はあったものの、預金保険料の減少や動・不動産償却の減少などによる物件費の減少に加え、事務効率化による人件費の減少から前年同期比3億円減少。

	2020/9期 実績	2021/9期 実績	2022/9期 実績	前年同期比	中間期当初 業績予想
1 連結コア粗利益	421	430	439	9	423
2 資金利益	323	332	345	12	
3 貸出金利息	289	289	286	▲2	
4 有価証券利息配当金	40	41	48	7	
5 預金等利息(▲)	1	0	0	▲0	
6 その他資金収支	▲4	3	10	7	
7 役務取引等利益	75	75	71	▲4	
8 その他業務利益	23	22	22	0	
9 経費(臨時処理分除く)(▲)	344	327	324	▲3	327
10 うち銀行人件費	138	136	132	▲3	
11 うち銀行物件費	166	153	151	▲2	
12 うち銀行税金	23	21	22	0	
13 連結コア業務純益	77	102	115	12	95
14 除く投資信託解約損益	77	102	114	12	95
15 信用コスト(▲)	15	16	21	4	19
16 有価証券関係損益	31	▲0	14	14	
17 連結経常利益	99	96	113	16	81
18 親会社株主に帰属する中間純利益	65	62	75	12	54
19 連結コアOHR	81.67%	76.16%	73.75%	▲2.41%	
20 連結ROE	3.02%	2.80%	3.68%	0.88%	
21 単体ROE	3.25%	3.02%	4.35%	1.33%	

・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当期純利益 ÷ 期中平均自己資本 (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】	2022/9期 実績 (A)	2023/3期 予想 (B)	進捗率 (A)÷(B)×100
連結コア粗利益	439	851	51.5%
経費(臨時処理分除く)(▲)	324	675	48.0%
連結コア業務純益	115	175	65.7%
除く投資信託解約損益	114	175	65.1%
信用コスト(▲)	21	41	51.2%
経常利益	113	139	81.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	75	76	98.6%

(億円)

【単体】	2022/9期 実績 (A)	2023/3期 予想 (B)	進捗率 (A)÷(B)×100
コア業務粗利益	425	801	53.0%
資金利益	365	685	53.2%
うち貸出金利息	288	564	51.0%
うち有価証券利息配当金	67	101	66.3%
役務取引等利益	49	106	46.2%
経費(臨時処理分除く)(▲)	306	638	47.9%
コア業務純益	119	162	73.4%
除く投資信託解約損益	119	162	73.4%
信用コスト(▲)	15	30	50.0%
有価証券関係損益	14	▲7	- %
経常利益	125	141	88.6%
法人税等調整額等(▲)	37	34	108.8%
当期純利益	85	79	107.5%

① 道内中小企業向け貸出は伸び悩んだものの住宅ローンの増加により計画を上回る進捗

- 貸出金平残は前年同期比1,359億円増加（年率1.8%）
- 利回りは前年同期比0.02pt低下（0.77%→0.75%）

② 円債の前倒し購入と政策投資先の配当増加により計画を上回る進捗

- 平残は前年同期比+1,253億円増加し、うち1,029億円が円債で特に中期の国債・地方債を中心に積上げ
- 利回りは前年同期比0.1pt増加（0.81%→0.91%）

③ 預り資産の販売が減少したものの為替手数料の減少が計画より小幅に留まり計画通りの進捗

- 預り資産手数料は前年同期比2億円減少
- 為替手数料は前年同期比3億円減少したものの減少が計画より小幅に留まる

④ 人件費の減少などにより計画を上回って削減

⑤ 予防的引当の実施により計画通りの進捗

- 実体化した大きな破綻はなく引き続き予防的引当を実施
- 通期はコロナ禍の長期化や足元での資源高と急激な円安進行による事業者の業績悪化により変動する可能性はあるが、当初計画30億円を据え置き

<通期業績予想>

今後システム共同化による費用が増加すること、内外金利や為替相場などの外部環境要因が不透明であることから、**通期業績予想は変更しておりません。**

II

經營戰略

1. 中期経営計画『共創の深化』

それぞれの基本方針に沿った戦略を着実に進め、お客さまの満足・価値の最大化を図るとともに、当行グループの収益向上につなげ、北海道の持続可能な未来に貢献していく。

’22年度中間実績から見た主要な経営指標の前年対比の状況は、収益性の目標である「経常利益」・「当期純利益」は資金利益と経費削減の継続により増加。

健全性の目標である自己資本比率は引き続き12%台を維持。

効率性の目標であるROEおよびコアOHRも改善傾向にあるが低水準の認識。

道内貸出シェアは、33.2%と0.1Pt上昇。

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」

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

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

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

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

アライアンス、有価証券運用、SDGs 等

その他戦略

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～

主要な経営指標	’22年度中間実績 (前年同期比)	’22年度計画(長期目標)
経常利益 (連結)	113億円 (+16億円)	139億円
当期純利益 (連結)	75億円 (+12億円)	76億円
自己資本比率 (連結)	12.50% (+0.05%)	12%程度
ROE (連結)	3.68% (+0.88%)	2%程度(5%以上)
コアOHR (単体)	71.94% (▲3.63%)	83%程度(70%以下)
道内貸出シェア※ (単体)	33.2% (+0.1%)	33.6%(34.7%)

※ ’20年度初めより政府施策の「実質無利子・無担保融資」の取扱いが先行した政府系金融機関の大幅な貸出増加の影響から、当初計画が実績と乖離したことを補正するため、政府系金融機関を除いた道内貸出シェア目標へ修正。シェアは8月末時点。

2. 全体戦略 ～グループ総合力【HKP】～

全体戦略においても、お客さまの多様なニーズや様々な悩み・課題の解決のため、グループの総力を結集して取り組むこととしており、主要な子会社2社との連携を紹介。

1社目は、法人コンサルティング会社のHKP(北海道共創パートナーズ)。

銀行からの出向者をはじめ、専門スキルを有したスタッフの拡充等により、業績は増収増益にて推移。

M&Aは受託件数が堅調に推移。11月に2名増員しており、案件の更なる受注に向け体制を強化。

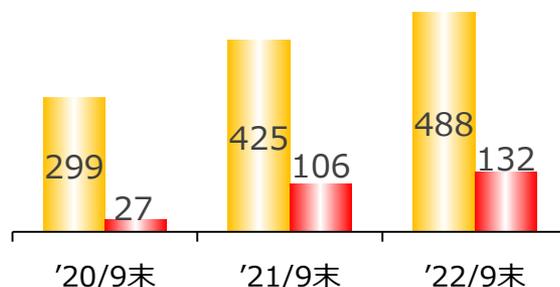
人材紹介はHKP内での業務習熟度向上からマッチング成約率が上がり、紹介件数も増加。

コンサルティングは事業再構築補助金に係る案件が好調。

HKPとの連携による取組み

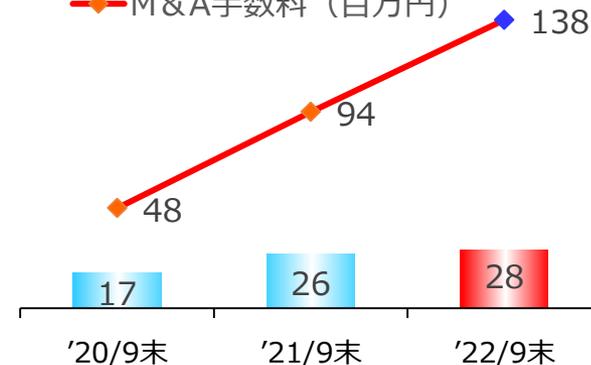
HKP 業績推移 (百万円)

■ 営業収益 ■ 当期純利益



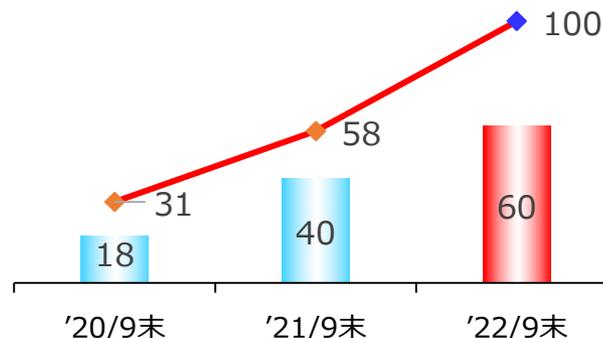
M&A受託状況

■ M&A受託件数 (件)
◆ M&A手数料 (百万円)



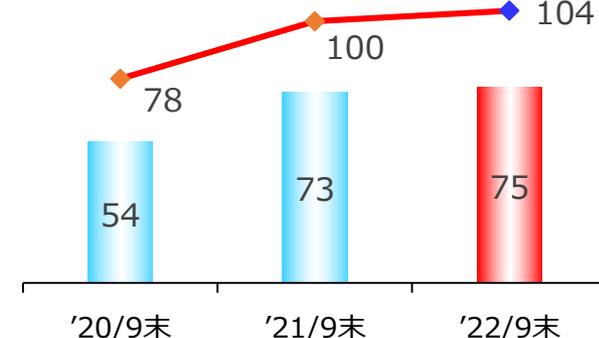
人材紹介成約件数・手数料

■ 人材紹介成約件数 (件)
◆ 人材紹介成約手数料 (百万円)



コンサルティング成約件数・手数料

■ コンサルティング成約件数 (件)
◆ コンサルティング成約手数料 (百万円)



3. 全体戦略 ～グループ総合力【北洋証券】～



2社目は北洋証券との連携。

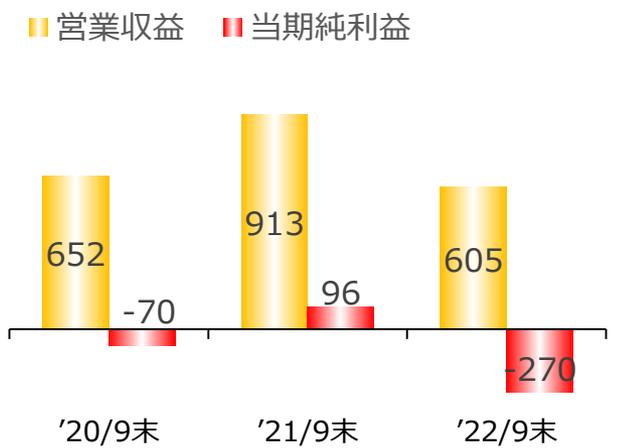
世界的な金利の急上昇や為替相場の急変動の影響からマーケット環境の不透明感が強く、お客さまの投資意欲が減退している状況から、'22/9月中間決算時点では赤字を計上。

銀行+証券合算の「預り資産残高」および「預り資産手数料」についても前年から減少しているが、銀証による連携強化から「紹介成約数」は増加している。

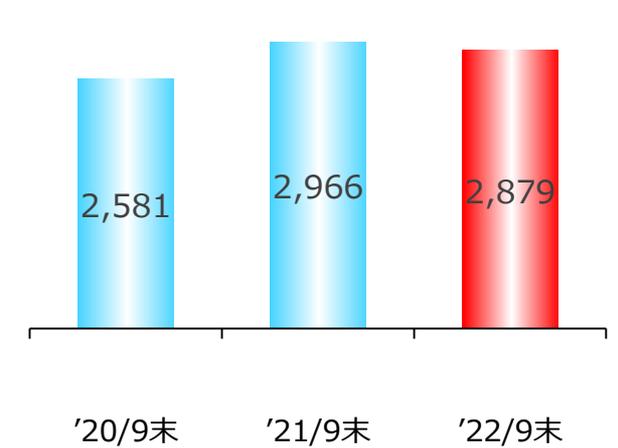
北洋銀行グループとして、お客さまの「資産形成」「資産承継」ニーズは銀行で、「資産運用」ニーズは北洋証券で対応。引続き「銀行」+「証券」の連携を深め、お客さまのニーズに最適なサービスを提供していく。

北洋証券との連携強化による取組み

北洋証券業績推移 (百万円)

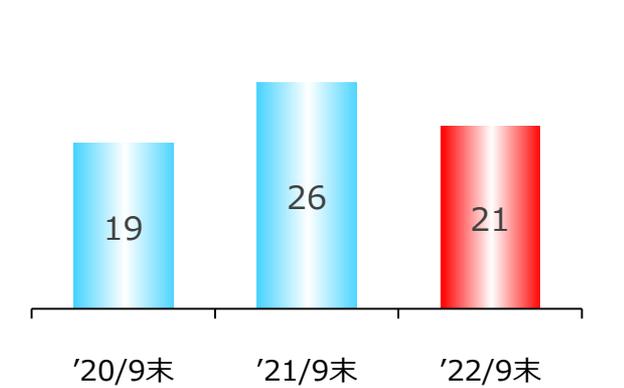


KPI 預り資産残高※1 (億円)



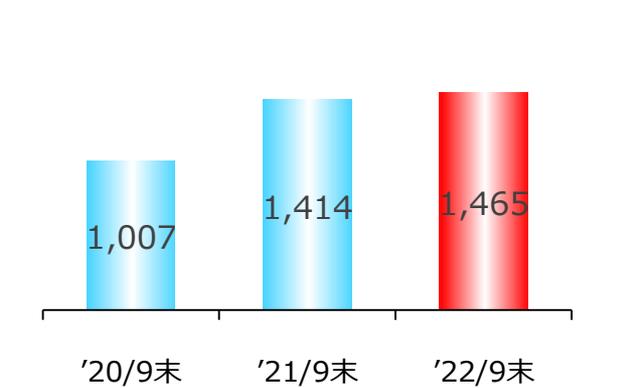
※1 銀行の投資信託と北洋証券の預り資産（株式、投信、債券、その他）の残高を合算

KPI 預り資産手数料※2 (億円)



※2 北洋証券の手数料を合算

紹介成約数 (件)



4. コンサルティング戦略 <リテール～預り資産>

銀行本体の預り資産の取組みでは資産形成層を中心とした長期分散投資ニーズへの提案に注力。

投信積立の月間積立額は、22年9月末時点で9.5億円まで増加。つみたてNISA口座数は年間5千件増加、iDeCo契約件数は年間3千件増加しており、どちらも地域銀行の中ではトップクラスの件数。

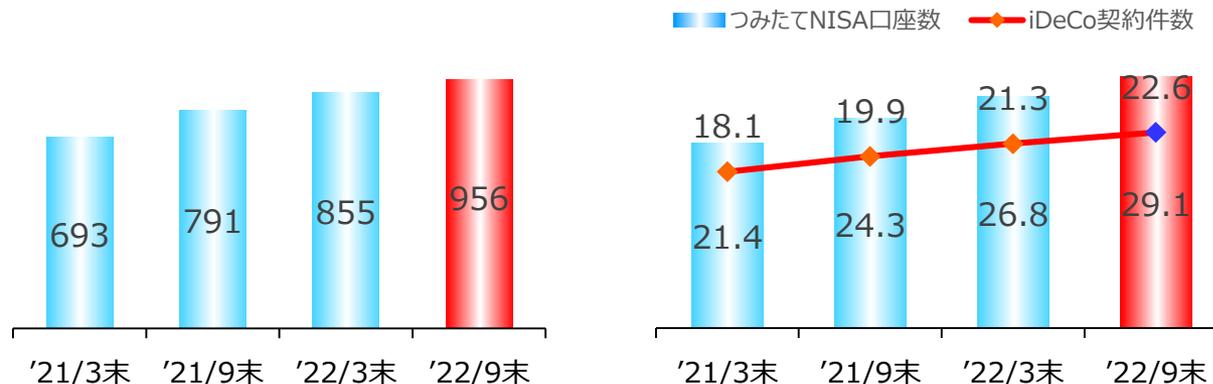
物価高、円安などにより資産形成への関心は高まっており、SNSなどを通じた啓蒙プロモーションを展開。

銀行営業時間中に接点を持ちづらい現役世代（20～50歳代の資産形成層）向けや、投資未経験者向けなど、お客さまの金融リテラシー向上に役立つ情報を発信。

資産形成の取組み

投信積立 月間積立額 (百万円)

つみたてNISA口座数
iDeCo契約件数 (千件)



若年層・資産形成層への啓蒙プロモーション

- SNS (Instagram・YouTube) やyahoo・google等のWEB広告を通じて、資産形成の啓蒙プロモーション、金融リテラシー向上に役立つ情報を発信

hokuyobank_tsumikatsu

【積立(つみたて)】とは？

お金を
少しずつ貯めたり
蓄えたりすること

北洋銀行では、どんな
積立方法があるのかな

Swipe

スピードスケート高木菜那さん「つみたてNISA対談動画」 Instagram公式アカウント「つみ活女子のきんゆう講座 by北洋銀行」

5. コンサルティング戦略 <リテール～個人ローン>

個人ローンの大半を占める住宅ローンでは、中古住宅の取込みなどにより、平残は順調に推移。

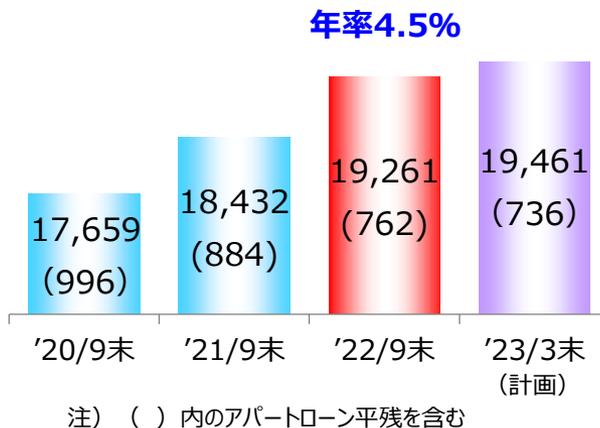
札幌圏を中心に土地の価格が高騰し、建築資材も値上がりしていることから1戸あたりの住宅単価が増加し、実行額は前年比184億円増加。

道内における住宅ローンの残高シェアは、41%台まで伸長。ローンプラザを中心に住宅業者との接点強化が奏功。引続き新築戸建・中古住宅案件の取込みを継続。

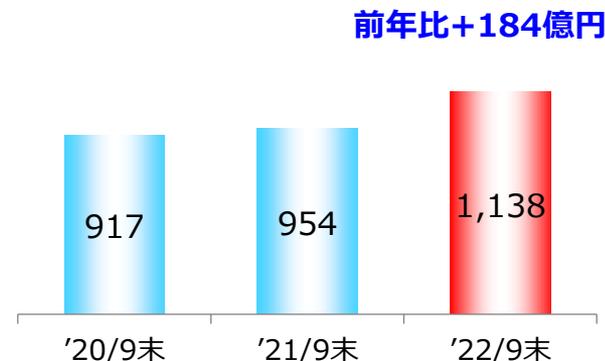
リノベーションによる既存住宅再生は、廃棄物が少なく環境保全の観点から評価されており、社会的関心の高まりとともに当行での取扱いも増加。ローンを通じて環境保全の課題に対しても積極的に取り組む。

住宅ローンの取組み

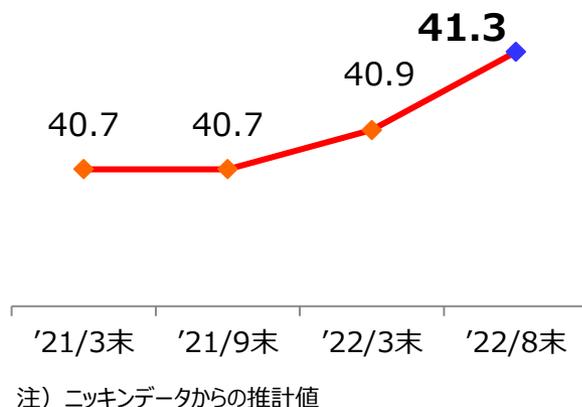
住宅ローン貸出平残 (億円)



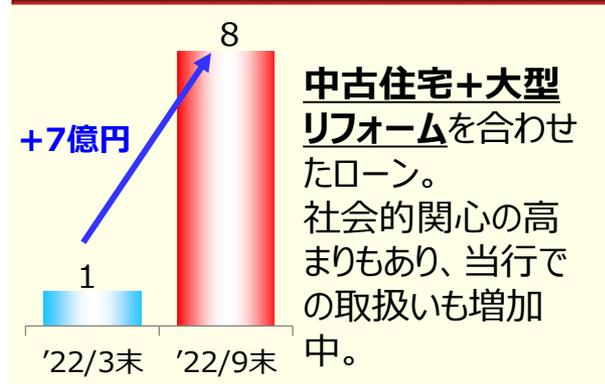
住宅ローン実行額 (億円)



道内住宅ローン貸出シェア (%)



リノベーション一体型実行額累計 (億円) ('21/12~)



6. コンサルティング戦略 <法人～道内事業者向け貸出>

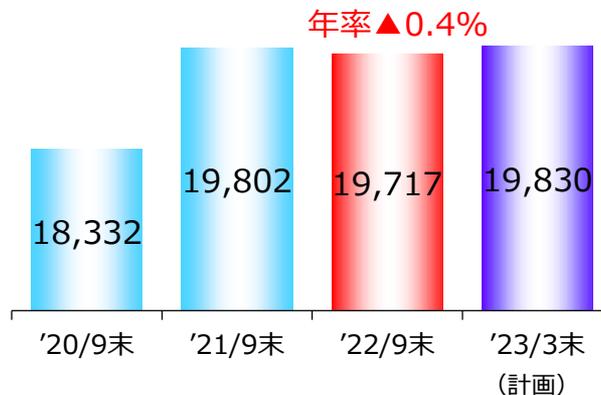
道内中小企業貸出平残は、コロナ関連融資の取扱後、急激に残高が増加したが、民間金融機関での受付終了に伴い残高の増加は鈍化。年率は▲0.4%。

道内中小企業向け貸出のシェアについては、上記の通り、当行の残高が減少したことに加え、信金・信組の残高増加もあり、前年対比0.1Pt低下。引続きお客さまのニーズや課題に対してスピード感のある各種提案を実施し、他行との差別化によりシェアアップを図る。

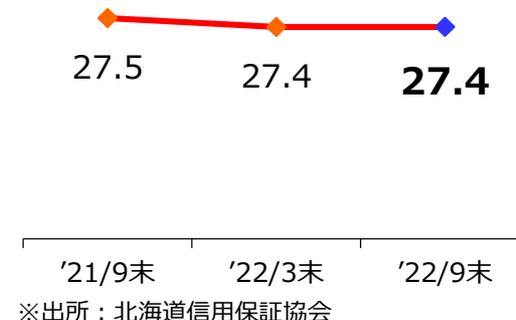
持続可能な社会の実現への貢献やお客さまのSDGs・脱炭素の取組支援のため「ほくようサステナブルローン」の取扱を拡大。資金用途を各種プロジェクトに限定した融資の他、企業の取組内容を評価する融資など幅広いお客さまの環境保全や社会課題の解決に対して支援。'22/9末時点で15件・92億円の取扱。

貸出支援の取組み

道内中小企業 貸出平残 (億円)



道内中小企業貸出シェア (%)



ほくようサステナブルローン('21/9～)

- ◆ 持続可能な社会の実現への貢献やお客さまのSDGs・脱炭素への取組みを金融面から支援
- ◆ 国際的な原則等が定められている融資の他に、当行オリジナルの融資も取扱いすることで、幅広いお客さまの環境保全や社会課題の解決に貢献

「プロジェクト」評価型融資

- グリーンローン('21/9～)
- ソーシャルローン('22/9～)
- サステナビリティローン('22/9～)

「企業の取組内容」評価型融資

- ポジティブインパクトファイナンス('22/9～)
- サステナビリティ・リンク・ローン('21/7～)
- サステナブル経営支援ローン('22/4～)
- SDGsスタートローン('22/6～)

7. コンサルティング戦略<法人～ソリューション>

法人取引の起点となる事業性理解の取組先数は堅調に増加。'22年度上期は約1,400先を実施。下期は約1,200先の実施を計画。

事業性理解を起点とした深度ある対話を行い、引続きお客さまの現状理解と課題解決に取り組む。

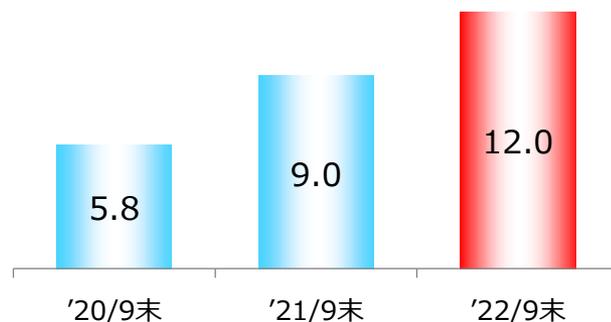
法人役務手数料は横ばい推移だが、幅広い提携先とのビジネスマッチング、シンジケートローン等の取扱いが増加。

北海道は経営者の高齢化に伴う後継者不在率が全国でも高い地域であり、事業承継やM&Aへの取組みは当行にとって重要テーマの一つ。

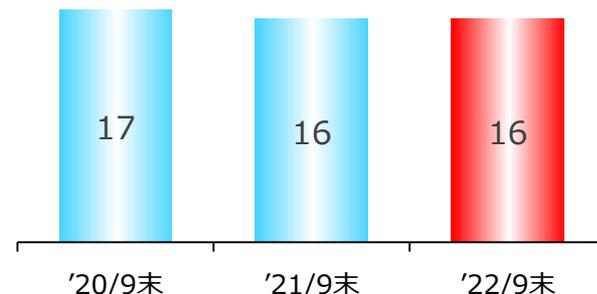
M&Aにおいて、M&Aバンクオブザイヤー「地域貢献大賞」を2年連続で受賞するなど、営業店・本部・グループ会社での連携が進んでおり、引続き積極的な取組みを展開。

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 (千件)

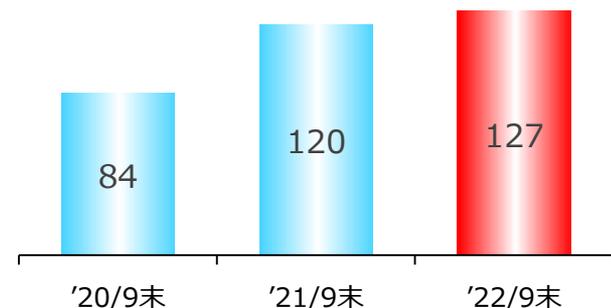


KPI 法人役務手数料※1 (億円)



※1 銀行の事業承継、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の手数料収益を含めたもの

事業承継・資産承継取扱状況※2 (件)



※2 本部が直接関与している事業承継・資産承継取扱件数

M&Aバンクオブザイヤー
地域貢献大賞を2年連続受賞

➤ 全国7つのブロックで、(株)日本M & Aセンターとの協業実績において、**ブロック内で地域に最も貢献したと判断される提携行**に授与



8. デジタル戦略

'23/1の基幹系システム共同化を控える一定の制約の中、可能な範囲で、スマートフォンを中心としたデジタルサービスの利便性向上に努めている。

「ほくようスマート通帳」は、非対面ニーズの高まりに対応し、累計33万件を超える状況。

各種アプリ利用時に必要な「ほくようID」の登録数もスマート通帳に比例し増加中。

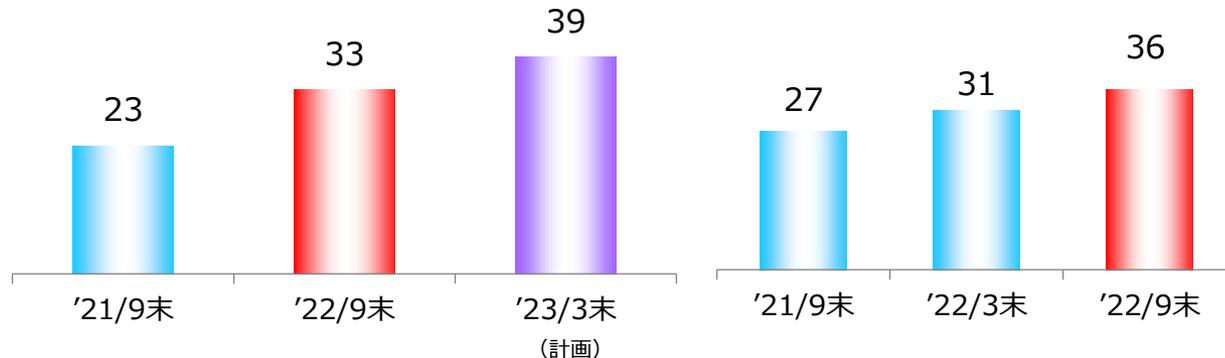
ほくよう口座開設サービスは申込みから口座番号のご案内まで最短1日を実現し、順調に増加。

'22/6よりスマートフォンアプリ「ほくくーNAVI」をリニューアル。リアルタイムでの口座残高確認やお客さまの現在地からお近くの店舗・ATMを地図上で確認が出来るほか、商品・サービスや各種手続きが「素早く・簡単・スムーズ」にアクセス出来るようナビゲーション機能を強化。

デジタルサービスの拡充

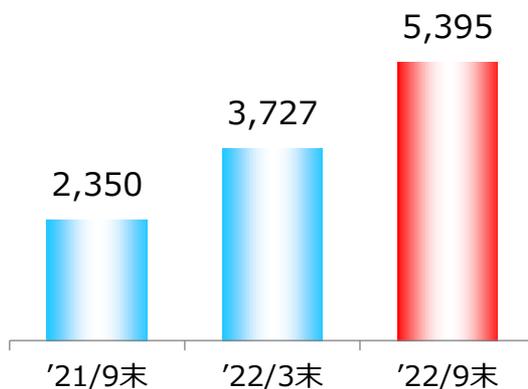
KPI ほくようスマート通帳申込数※1
(万件) (累計数)

ほくようID申込数 (万件)
(累計数)



※1 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）

ほくよう口座開設サービス※2 (件)



※2 '22/3・'22/9末にはweb口座開設サービス含む

ポータルアプリ「ほくくーNAVI」('22/6～)



- 生体認証でログイン可能
- 現在地から店舗・ATMを地図で確認
- お知らせをプッシュ通知で配信 等

深度あるコンサルティングの実践に向け、高い対話力・コンサルティング力を有する人財の育成を継続。

挙手制による研修や本部ショートトレーニーの拡大、資格取得など自主的な学びへのサポートを強化。

スキルマップや職務記述書を利用して、現時点での営業店・本部の高度専門人財のポートフォリオを作成し、今後の長期育成プランに活用。

多様な働き方への対応として、ダイバーシティ推進室を中心に職員全体の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サポートを実施。

働きがいのある職場づくりの一環として1on1ミーティングを活用。上司と部下間のコミュニケーションや対話力の向上、部下の成長支援やチームワークの向上に効果を発揮。

高度人財育成の取組み

「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

✓ 自主的な学びへのサポート強化

⇒ 挙手制による研修拡大

アドバイザー業務、法人業務に関わる3つのエキスパート研修を指名研修から公募研修に変更
(計38名受講)

⇒ 本部ショートトレーニーの拡大

計7部門29名で実施(前回'20年度6部門14名)

⇒ 資格取得・自己啓発サポート強化

入行3年目までの初級行員、ITパスポート受験者を対象にWEB研修ツールを導入 (計425名)

✓ 高度専門人財の育成と確保

⇒ 対話力・コンサルティング力重視の実践的な研修による高度人財の育成
('22上期84名)

⇒ 人財ポートフォリオの作成

「スキルマップ(営業店)」「職務記述書(本部)」により、高度専門人財のスキルを定義、現時点での人財ポートフォリオを作成し、今後の長期育成プランに活用

職員エンゲージメントの向上

多様な働き方への対応

✓ 役付者以上に占める女性の比率の向上

(目標30%以上)'22/9時点31.0%

⇒ キャリア意識醸成研修の継続実施、育児休業取得者の復帰サポート

✓ 男性の育児休暇・休業等取得率の向上

(目標65%以上)'22/9時点100%

⇒ 産後8週間以内に計2週間の取得を推奨「男性版産休(サンキー)キャンペーン」を継続



オンライン育児休業者意見交換会



仕事・育児両立パ°!社内SNSで育休推奨

働きがいのある職場づくり

✓ 1on1ミーティング

⇒ 直近1年間で延べ4,445回実施。上司・部下のコミュニケーション向上に寄与



✓ 社内SNS

⇒ 34CH開設、直近1年間で373件の投稿。コメント1.2千件・スタンプ20千件と、取組みが定着

10. 生産性向上戦略

経費支出はTSUBASAシステム共同化に伴う業務委託費の増加はあったものの、業務効率化による人件費の削減や物件費の幅広い削減から前年比減少。コアOHRも低下。

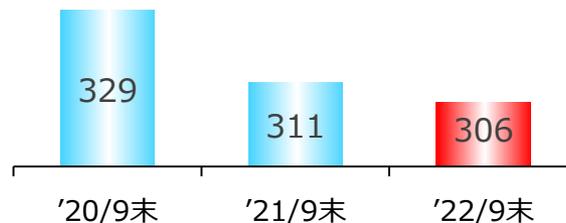
'22年度下期においてもシステム共同化による費用は発生するが、経費削減は定着化している。

生産性向上とSDGsへの取組みの一環として、紙振込削減を継続的に実施。インターネットバンキングへの移行により紙ベースでの振込みは年々減少。お客さまとともにペーパーレスの推進を図っている。

また、旧店舗の有効活用として、旧「西の里支店」を北広島市に賃貸し、同市の地方創生・地域活性化に貢献。当行の生産性向上とともに、SDGsへの取組みにも展開。

経費削減の取組み

KPI 経費の推移 (億円)



コアOHRの推移※1 (%)



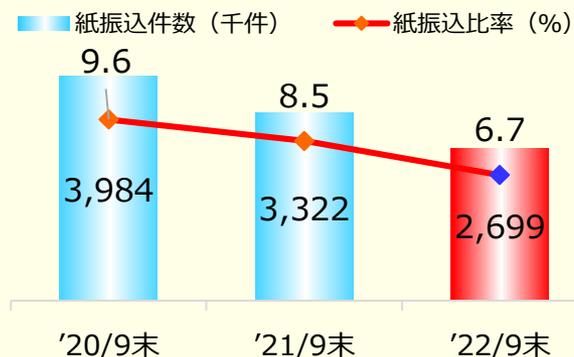
※ コア業務粗利益÷経費 (除く臨時処理分)

SDGsへの取組み



➤ 紙振込みの削減

- ⇒インターネットバンキングやデータ伝送サービスへの移行により、紙ベースの振込みは年々減少。
- ⇒利便性を向上させた上で、お客さまおよび当行のペーパーレスを推進。



旧店舗の有効活用

➤ 旧北洋銀行「西の里支店」施設を北広島市に賃貸

- ⇒北広島市による「子ども第三の居場所整備事業」において、当行が旧西の里支店を賃貸し、放課後等の児童生徒の居場所づくりや子育てサークル等の活動に協力。地方創生・地域活性化に貢献 (施設開設は2023年8月を予定)。
- ⇒当行の生産性向上に留まらず、今後は金融教育やSDGs教育なども実施予定。



11. アライアンス戦略

「TSUBASAアライアンス」は、当行を含め10行体制となる国内最大規模の地銀広域連携の枠組み。総資産合計96兆円や個人・法人の顧客数もメガバンクに匹敵する規模。

基幹系システムの共同化は、先行行とも連携しながら、研修や試験を実施。'23/1の完全移行に向けて最終段階に入っている。

各専門部署で定期的な情報交換を行っており、各行の知見と経験を活かした共通戦略などを検討。今後もスケールメリットを最大限活かし、シナジー効果を発揮。

～TSUBASAアライアンス～

- ▶ **各地域トップ地銀による広域連携**
- ▶ **総資産96兆円とメガバンクに次ぐ規模** ('22/3時点)

基幹系システムの共同化

- ▶ '23/1にシステム移行

TSUBASAアライアンス株式会社

- ▶ 各行に共通する**重要課題への対応、業務の集約**
- ▶ 各行が先行開発した**先進的サービス・機能の横展開**

事業戦略部('21/10～)

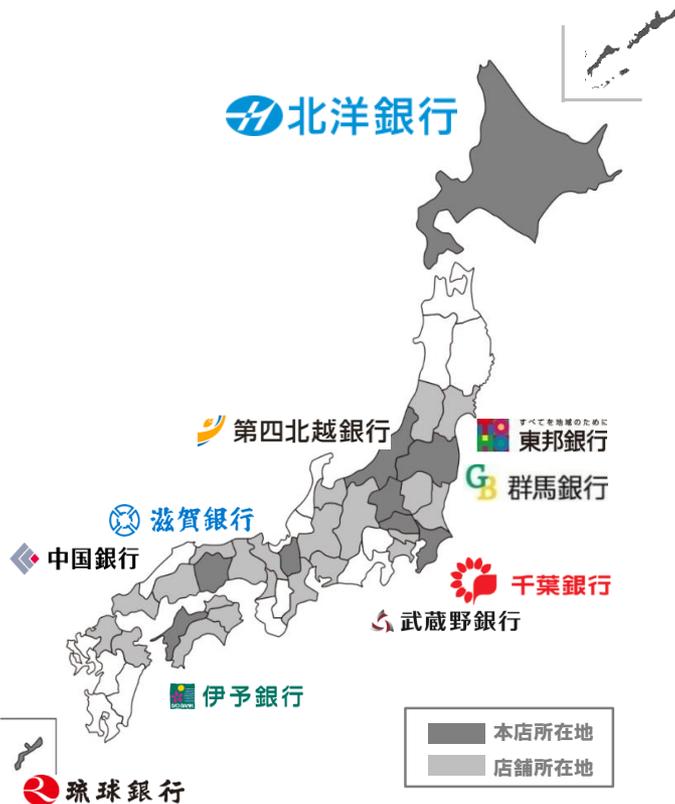
AMLセンター('20/10～)

TSUBASAダイバーシティ&インクルージョン宣言('22/4)

- ▶ **地域の持続的な成長を実現するため、ダイバーシティ&インクルージョンを競争力の源泉と位置づけ、積極的に取り組んでいくことを宣言**

TSUBASAクロスメンター制度('22/8)

- ▶ **将来の幹部候補層となる女性行員のキャリア育成やリーダーシップ向上を目指し、他行同士の組み合わせによるメンタリングを実施**



12. 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。

'22年度上期は、中期の国債・地方債を中心に積上げを図り、約1,400億円の残高増加。外債は米金利の急上昇により購入を見送り、一部売却を実施。純投資株式としてETF購入を継続。

デュレーションは円債が6.95年、外債が3.84年とそれぞれ短期化。

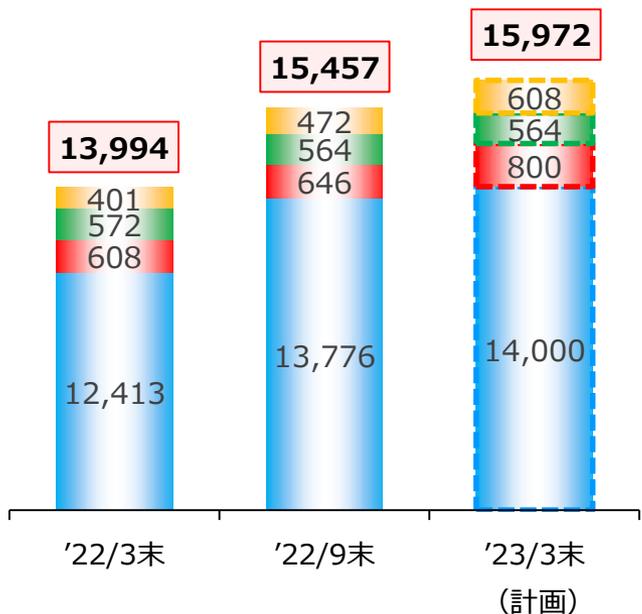
評価損益は円債・外債共に評価損を抱えているが、有価証券全体では430億円の評価益。

下期は円債については引続き中期の債券を中心に購入。外債は慎重対応。

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

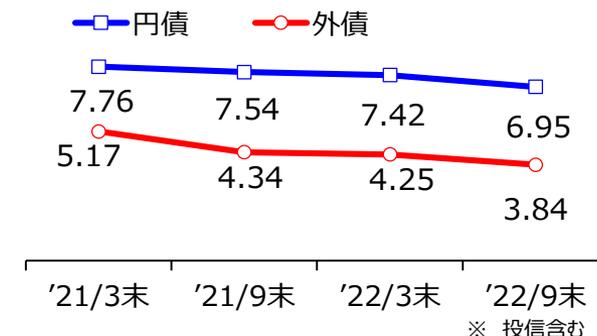
有価証券残高実績・計画 (億円)



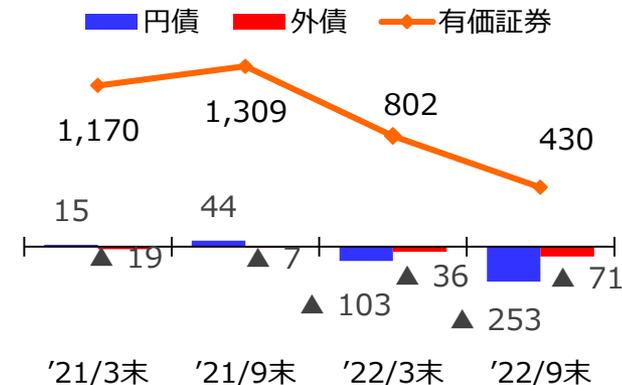
■ 円債 ■ 外債 ■ 政策投資株 ■ 純投資株・リート他

※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)



評価損益 (億円)



13. 信用コスト・開示債権

信用コストは、今期においても予防的な引当を実施しており前期並みの15億円を計上、そのほとんどが予防的な引当。

過去2年間で108億円の予防的な引当を実施しており、業況が悪化した場合に対する備えを継続中。

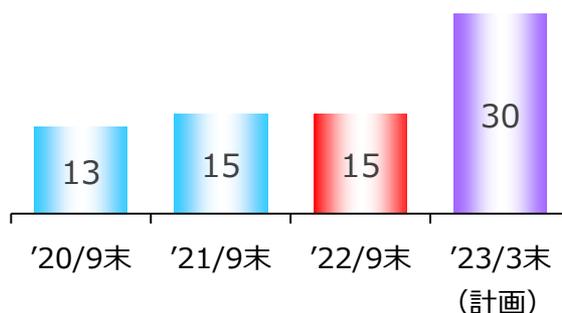
今年度は、コロナ禍の長期化や足元での資源高と急激な円安進行による事業者の業況悪化により変動する可能性はあるが、当初計画の30億円を据え置き。

開示債権額は、コロナ禍の長期化や円安・原材料高騰などによる企業業績の悪化が要因で増加するものの、低水準を維持。

開示債権比率は0.86%と引き続き高い健全性を確保。

信用コストは、当初計画30億円を据え置き

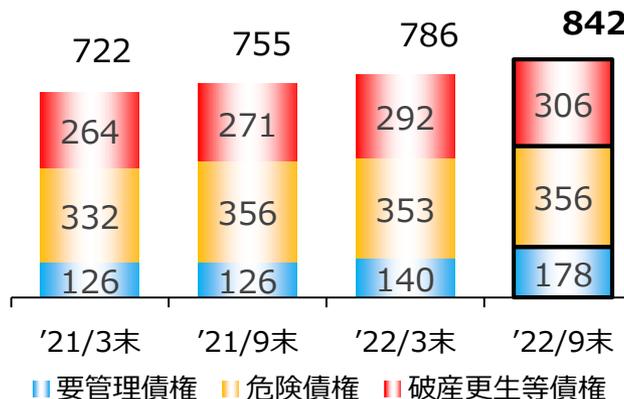
信用コスト（億円）



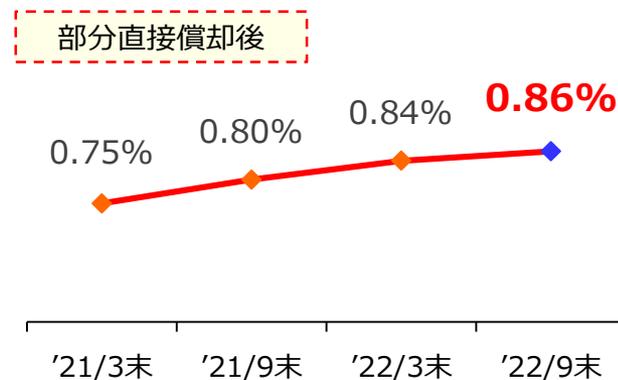
- 個社別に予防的な引当を継続
- 過去2年間で108億円の予防的な引当を実施済み

開示債権・開示債権比率は、低水準を維持

開示債権額（億円）



開示債権比率（%）



14. ESG、SDGsへの取組み①

持続可能な地域社会・環境の実現に対する社会的な意識の高まりを受け、経営理念の実践にサステナビリティの観点を入れた「サステナビリティ方針」を策定するとともに「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言への賛同を表明。サステナビリティ方針のもと「ESG取組方針」および「SDGsに係る重点取組テーマ」を掲げ、社会的課題の解決や脱炭素社会への移行実現に向け取組んでいる。

気候変動問題への取組

TCFD提言に沿った指標と目標

- 「CO₂排出量」～2030年度までに2013年度比50%削減（'21/5）
- 「環境関連投融資累計実行額目標」～5,000億円【2021年度～2030年度】（'22/7新設）

お客さまとの共通価値の創造

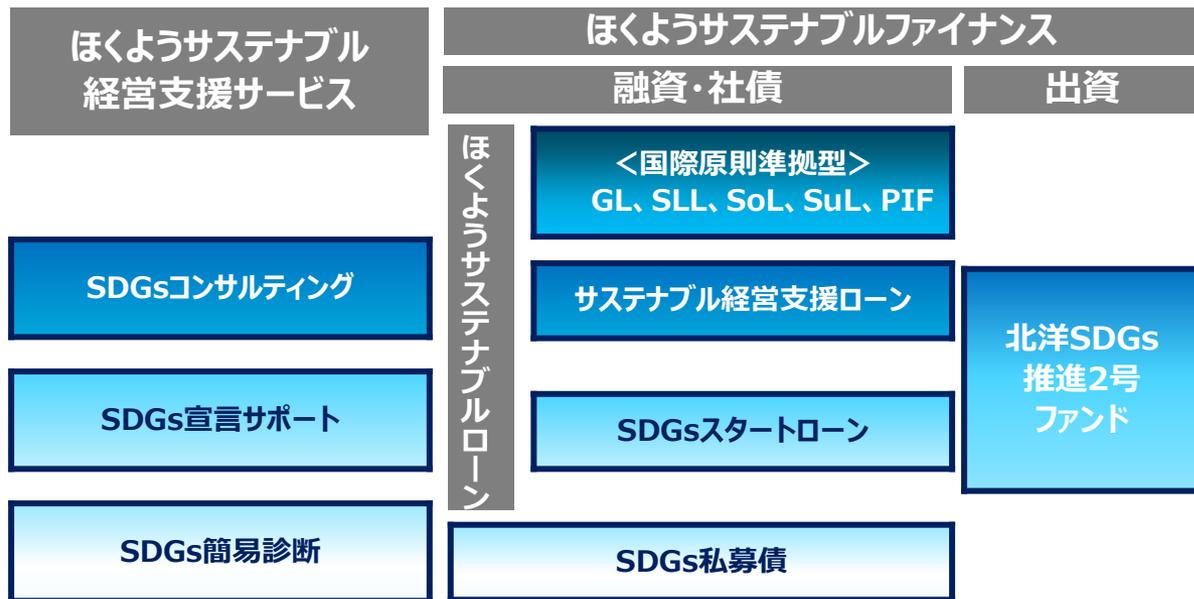


⇒道内経済の持続的成長に貢献

お客さまのESG・SDGs経営の 関心



北洋銀行サポートメニュー



14. ESG、SDGsへの取組み②

環境保全



⇒自然環境の維持・保全に貢献

SDGs（工） 私募債

- ▶ 環境に配慮した取組みを行っているお取引先をサポートする私募債（旧北洋エコボンド）。
- ▶ 22年9月時点発行額：**110件・70億円発行**

「株式会社脱炭素化支援機構」への出資

- ▶ 北海道内の脱炭素ビジネス拡大による経済活性化や社会的課題解決を支援する目的として国と民間からの出資を資本金とした「株式会社脱炭素化支援機構」へ出資。

医療福祉



⇒医療福祉の充実に貢献

SDGs（医療応援） 私募債

- ▶ 私募債の発行額の一部を道内医療従事者へ寄付
- ▶ 22年9月時点発行額：**11件・5億円発行**

ご高齢・障がいのあるお客さまへの対応

- ▶ 22年7月より「ヘルプカード」をご提示いただくことでより一層配慮ある対応でサポート。



表



裏

教育文化



⇒質の高い教育文化振興に貢献

SDGs（教育） 私募債

- ▶ 子どもたちへのSDGsを学習する機会の提供とともに、北海道のSDGs推進を支援目的として取扱いを開始。発行額の一部相当額で、SDGs金融教育教材を作成。
- ▶ 22年9月時点発行額：**22件・11億円発行**

金融経済教育の取組

- ▶ 金融教育に対する地域金融機関への役割が高まっていると捉え、2022年4月から「ほくよう金融プロジェクト」を開始。
- ▶ 大学生向け講義や高校教員や保護者を対象としたセミナーなどを開催し、半年間で762人が参加。



ダイバーシティ



健康経営への取組

- ▶ 健康経営優良法人に5期連続で認定。
- ▶ 2022年12月に北洋銀行グループ「健康経営宣言」「健康経営推進体制」を制定し、職員と家族の健康を守る健康経営の取組みを一層強化。



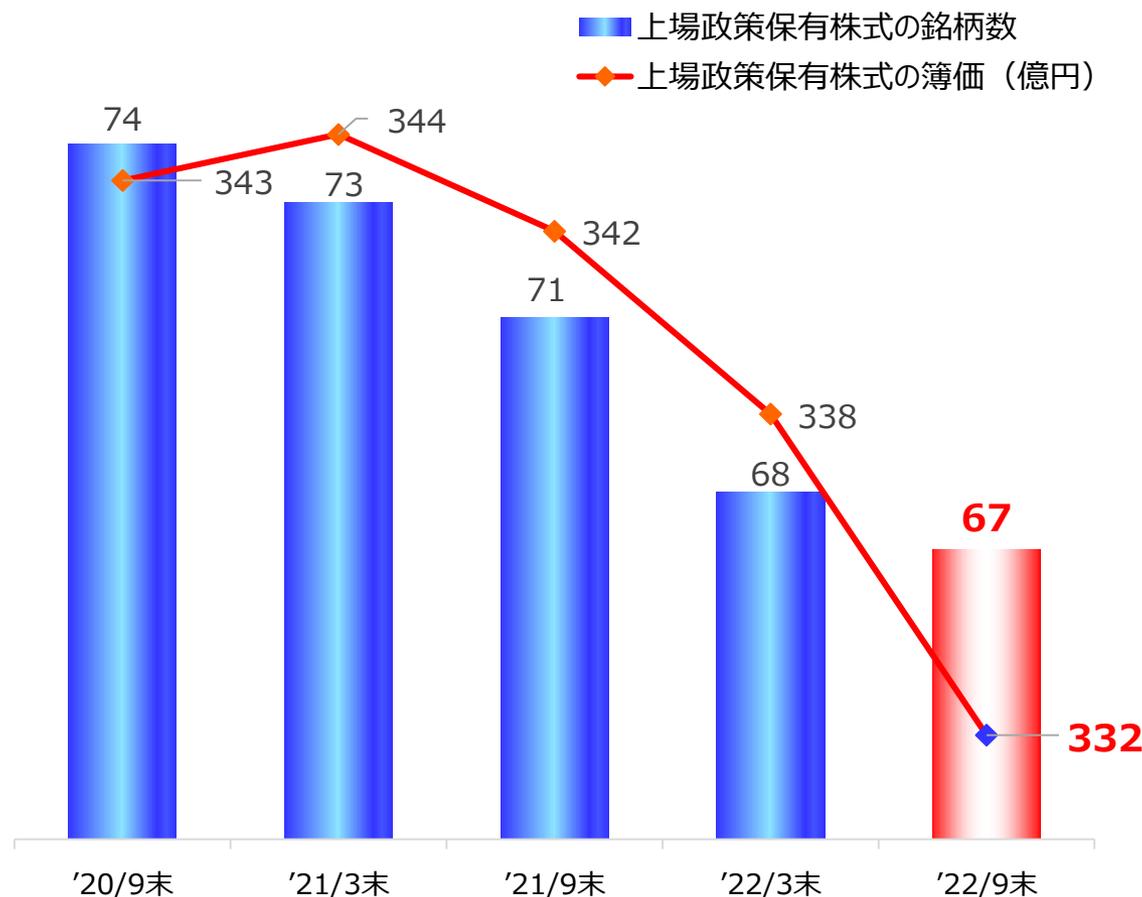
Ⅲ 資本・配当政策

1. 政策保有株式について

当行は、上場政策保有株式について、北海道経済の活性化・振興、地域貢献に資すること、地域企業の支援・育成に資すること等、合理的な保有目的が認められる場合を除き、上場政策保有株式を保有しない方針としており、簿価および銘柄数は縮減一途。

当行は銀行業の公共性に鑑み、経営の健全性確保の観点から、政策保有株式については、今後も個別銘柄毎に保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、定期的に保有適否の検証を行っていく。

上場政策保有株式の簿価と銘柄数の推移

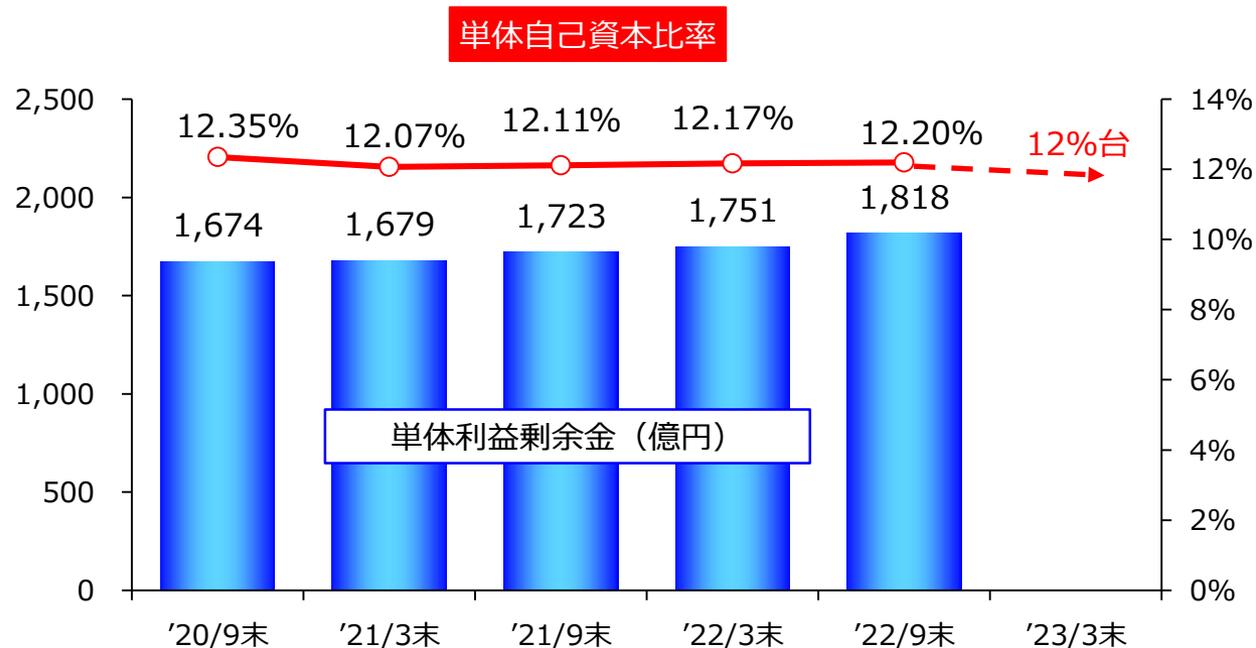


2. 自己資本比率について

バーゼルⅢ (FIRB)

'22/9末の単体自己資本比率は、利益剰余金の積上げにより12.20%と前年同期比0.09pt上昇し、引続き高い水準を維持。

'23/3末は、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%程度を見込む。



(単体)	'20/9末	'21/3末	'21/9末	'22/3末	'22/9末
自己資本比率	12.35%	12.07%	12.11%	12.17%	12.20%
自己資本(億円)	3,438	3,329	3,384	3,393	3,429
リスク・アセット等(億円)	27,840	27,577	27,924	27,869	28,104

3. 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。

'23/3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

$$\text{総還元性向} \Rightarrow 40\% \text{を目処} = \frac{\text{年間の配当金総額} + \text{自己株式の取得額}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$$

業績連動配当制度

$$\text{配当金} = \text{普通配当金} + \text{業績連動配当金}$$

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

	純利益 (億円)	普通配当金 (円)	配当金総額 (億円)	自己株取得 (億円)	総還元性向
'19/3期	141	10	39	17	40%
'20/3期	75	10	38	-	52%
'21/3期	94	10	38	-	41%
'22/3期	117	10	38	8	40%
'23/3期 (予定)	76	10	38	-	51%

株式会社北洋銀行
第21回 インフォメーション・ミーティング 説明資料

2022年12月6日

作成:株式会社北洋銀行 経営企画部 経営企画グループ (IR担当)

〒060-8661
札幌市中央区大通西3丁目7番地
電話 011-261-1693
E-mail : ir@sapporohokuyo.co.jp
