

2026年2月20日

各 位

株式会社北洋銀行

株式会社北海道共創パートナーズ

株式会社ルック・ヒライ様の 『SDGsコンサルティング』のご利用について

北洋銀行(取締役頭取 津山 博恒)と子会社の株式会社北海道共創パートナーズ(代表取締役社長 岩崎 俊一郎)は、お客さまのSDGs経営への取り組みを支援するため「SDGsコンサルティング」を提供しています。今般、株式会社ルック・ヒライ様(北海道札幌市、代表取締役社長 平井 恒輔様)が本サポートを利用し『サステナビリティ経営方針』を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

近年、社会的にSDGsへの取り組みに対する関心が高まっており、企業イメージの向上や新たな事業機会の創出につながることから、多くの企業がSDGsへの取り組みを推進しています。

北洋銀行グループは今後も、北海道の地域金融機関として道内のSDGs促進・普及に貢献するために、お客さまのSDGsへの取り組みを支援してまいります。

記

会社概要

会 社 名	株式会社ルック・ヒライ
所 在 地	札幌市中央区南2条西6丁目7番地1
代 表 者	代表取締役社長 平井 恒輔
業 種	眼鏡・補聴器の販売

※サステナビリティ経営方針の詳細は別紙をご参照ください。

以 上

《北洋銀行グループ サステナビリティ方針》

北洋銀行グループは「経営理念」と「行動規範」に基づく企業活動を通じて、当行グループを支えていただいている全てのステークホルダーと地域社会・環境の持続的発展に貢献するとともに、当行グループの中長期的な企業価値の向上と持続的経営の実現に努めます。

株式会社 ルック・ヒライ

サステナビリティ経営の全体像

メガネ・ルック

外部環境

環境

- 気候変動
- 循環型社会
- 海洋環境汚染

社会

- 健康寿命増進
- 若年層の視力低下進行
- 物価高騰
- 働き方改革

経済・ガバナンス

- 嗜好の多様化
- 公正な取引
- 透明性

事業活動

<基本戦略>

『困ったときに頼れるメガネ店』のポジション確立

- 🕒 他社製品を含むメンテナンス
- 🕒 丁寧なヒアリングとパーソナルな提案
- 🕒 地域密着の信頼関係
- 🕒 アフターサービスの安心感
- 🕒 感動の接客×技術力によるファン作り

<事業戦略>

顧客体験価値の最大化

マーケティングの強化
顧客提供価値の最大化

<組織戦略>

能動的に考え、やる気を醸成する組織づくり

能動的な組織風土の醸成
仕組みの再構築

メガネ

補聴器

インソール

アフター
ケア

VISION

健やかな
毎日を支える
ライフケア拠点に

提供価値

お客様

- ・視覚・聴覚等の悩み解消による快適な生活
- ・メガネ・補聴器における生涯パートナーの発見

従業員

- ・自己成長の機会提供
- ・自己実現を果たせる環境

地域社会

- ・持続可能な地域成長への貢献
- ・気軽に立ち寄れる店舗(コミュニティ)の提供

MISSION

見える、
聞こえる、
その先の感動を

VALUE

本物を、真心こめて正直に。

取り組み内容

重要課題		取組(施策)		対応するSDGs
顧客体験価値の最大化	新規顧客へのマーケティング強化	快適さを求める顧客へのアプローチ	技術力・提案力の訴求	 
			メガネ以外の快適さへの対応	 
		情報発信強化/認知の増加	認知の拡大	 
			情報収集インフラの整備	 
	顧客提供価値の最大化	課題解決スキルの向上	知識・接客スキルの より一層の向上	 
			メガネ・補聴器以外の 新サービスの開発	
		店舗企画の強化	商品ラインナップの多様化	

取り組み内容

重要課題

取組(施策)

対応するSDGs

能動的に考え、やる気を醸成する組織づくり	能動的な組織風土の醸成	組織の活性化	経営方針の浸透	  
			社員の‘ジブンゴト意識’醸成	  
			成功体験の共有・横展開	  
	育成・定着・採用の強化		育成プログラムの構築	  
			働きやすさの向上	 
			採用戦略の強化	
	仕組みの再構築	行動を変える仕組みの構築	人事制度の再構築	
			社内役割分担の再構築	
			「本社からの指示型」から 「店舗の自主性尊重型」への転換	