



2026 年 10 月 30 日

各 位

株式会社北洋銀行

Niseko Black 株式会社様と 「サステナブル経営支援ローン」の契約を締結しました

北洋銀行(取締役頭取:津山 博恒)は、Niseko Black 株式会社様(北海道虻田郡ニセコ町、代表取締役:ハーディング・ベンジャミン・フランチェスコ様)に対し、「サステナブル経営支援ローン」(以下、本ローン)を実行しました。

本ローンは、北洋銀行が提供する SDGs コンサルティングや、お客さまとの対話を通じて設定された重要課題のうち、環境・社会・経済に好影響を与え得るもの、もしくは悪影響を抑制し得るものを「サステナビリティ目標」と定義し、その有意義性について第三者からセカンドオピニオン※を取得する融資商品です。

Niseko Black 株式会社様では、重要課題を「従業員が十分に休息をとり、長く働き続けられる職場環境の整備」および「CO2 排出量削減によるニセコの自然環境の保全」と特定し、持続可能な社会の実現と自社の企業価値向上の両立に取り組んでいます。

当行は、今後もほくようサステナブルファイナンス等を通じて環境・社会課題の解決を図るお客さまやプロジェクトを積極的に支援し、脱炭素社会の実現や SDGs の達成に貢献してまいります。

※株式会社北海道共創パートナーズによるセカンドオピニオンは別紙をご参照ください。

記

【Niseko Black 株式会社様の概要】

所 在 地	北海道虻田郡ニセコ町ニセコ435-1
代 表 者	代表取締役 ハーディング・ベンジャミン・フランチェスコ 様
設 立	2011 年 4 月
業 種	旅行・観光サービス業、不動産管理業

【契約記念の様子】



左:Niseko Black 株式会社
代表取締役
ハーディング・ベンジャミン・フランチェスコ様

右:北洋銀行倶知安支店
支店長 土師 吉継

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。

Niseko Black 株式会社

評価日：2026 年 10 月 30 日

ほくようサステナブルローン

株式会社北海道共創パートナーズ

サステナブル経営支援ローン

ソーシャルインパクト事業部

本セカンドオピニオンは、Niseko Black 株式会社(以下、Niseko Black または当社という)が北洋銀行の融資商品「サステナブル経営支援ローン(以下、本ローン)」を利用するにあたり、株式会社北海道共創パートナーズ(以下、「HKP」)が第三者の立場から発行するものである。

本ローンは、お客さまの SDGs 経営とサステナビリティ目標に対し、第三者からの評価を取得し、融資実行後においても北洋銀行との継続的な対話等を通じ、企業の持続性の向上を支援する商品である。

1. 企業概要

(1) 基本情報

企 業 名	Niseko Black 株式会社	
代 表 者 名	代表取締役 ハーディング・ベンジャミン・フランチェスコ	
本 社 所 在 地	北海道虻田郡二セコ町二セコ 4 3 5 - 1	
設 立	2011 年 4 月	
資 本 金	8 百万円	
従 業 員 数	9 名 (役員含む) / 冬季は総従業員数約 60 名 ※2026 年 9 月時点	
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> ■ スキー／スノーボードレッスン・ガイド事業 ■ オーダーメイド旅行・コンシェルジュ業務 ■ プロパティマネジメント (物件管理) ■ 不動産コンサルティング ■ フォトセッション事業 	
沿 革	2011 年	二セコ町にて設立。第 3 種旅行業者として登録 (北海道知事登録旅行業第 3-610 号)。コンシェルジュおよびオーダーメイド旅行サービスを開始。
	2012 年	予約・物件管理・スキースクール運営の基幹システムを導入。
	2014 年	スキー・スノーボードのプライベートレッスンおよびガイドサービスを開始。
	2018 年	Moncler (モンクレール) との提携を開始。
	2020 年	オーナー所有シャレーのプロパティマネジメント (物件管理) を開始。
	2022 年	OTS との提携を開始。同提携による売上は初年度 540 万円から 4 年目には 1,750 万円に拡大。
	2023 年	インハウスダイニングサービス「Chef's Table」を開始。
	2026 年	管理物件数が 10 件に到達。 全社的な業務システムを刷新し、予約状況の一元的な可視化、ゲスト事前登録フォームのデジタル化、社内スケジュール管理ツールを導入。

【出所：Niseko Black HP およびヒアリングより】

(2)経営理念

当社の経営理念は、会社設立以前から続く事業の原点である「ゲスト第一」の姿勢を、改めて言語化したものである。創業者ハーディング・ベンジャミン・フランチェスコ氏は、ニセコに別荘を構えた後、友人や知人の旅行手配・もてなしを通じて事業を始め、その当初から「ゲスト体験を最優先にすること」を事業の基本的な考え方として一貫して持っていた。ウィンターシーズンのスキー・スノーボードレッスン、コンシェルジュ業務、宿泊手配など、提供するサービスが広がる中でも、すべての意思決定の中心に「個々のゲストにとって最適な体験を提供すること」を置いている。

一方で、プロパティマネジメント事業を開始して以降は、ゲストだけでなく物件オーナーとの関係も含めた長期的な視点や、ニセコの自然環境・地域社会に対する責任の重要性を増した。こうした変化を踏まえ、当社は「ゲスト体験を活動の中心に据える」「ニセコの雪・森・コミュニティを尊重し守る」「通年雇用・季節雇用を問わず人材のスキル・安全・ウェルビーイングに投資する」という三つの軸を明示的な経営理念・ビジョンとして定めた。これにより、創業以来の価値観を社内外に共有可能な形で示すとともに、ニセコの環境保全と地域との共生、サービス品質の継続的な向上を中長期的な方向性として位置付けている。

Philosophy/経営理念

“Guest experience is at the core of everything we do. We deliver it through people who know Niseko deeply, systems that let them focus on the guest, and a long-term commitment to the place that makes all of it possible.”

～ゲスト体験を私たちのすべての活動の中心に据えています。ニセコを深く知る人材、その人材がゲストに集中できる仕組み、そしてそのすべてを可能にするこの土地への長期的なコミットメントを通じて、最高のゲスト体験をお届けします。～

Vision/ビジョン

“To be Niseko's most trusted partner for guests and property owners, and to help build a year-round destination that protects the natural environment and supports the people who live and work here.”

～ゲストと物件オーナーにとって、ニセコで最も信頼されるパートナーとなること。そして、自然環境を守り、この地で暮らし働く人々を支える、通年型の観光地づくりに貢献すること。～

Principles/行動指針

1. Guest first.

Every service, from a ski lesson to a private dinner, is shaped around the individual guest.

2. Protect the place.

Niseko's snow, forests and community are the foundation of our business. We operate in ways that respect and preserve them.

3. Invest in our people.

Our instructors, guides and staff are experienced. We support their skills, safety and wellbeing, year-round and seasonal alike.

1. ゲスト第一

スキーレッスンからプライベートディナーまで、すべてのサービスを一人ひとりのゲストに合わせて設計します。

2. 地域を守る

ニセコの雪、森、そして地域社会は当社の基盤です。私たちはこれらを尊重し、守る形で事業を営みます。

3. 人材に投資する

当社のインストラクター、ガイド、スタッフは経験豊富な人材です。通年雇用・季節雇用を問わず、そのスキル、安全、ウェルビーイングを支援します。



NISEKO BLACK

(3)事業概要

当社は北海道ニセコ町を拠点とし、インバウンドの富裕層を主な対象とする旅行サービス業者である。中核事業は、ニセコおよび周辺スキー場におけるスキー・スノーボードのプライベートレッスンおよびガイドサービス（スノースポーツ事業）、ならびに旅行全体を設計・運営するコンシェルジュ業務の二本柱である。これらを支える形で、別荘等のプロパティマネジメント（物件管理）を展開している。これに付随して、別荘等の不動産コンサルティング（売買・仲介支援）、インハウスダイニングサービス、滞在中のフォトセッションサービスも提供している。

■ スキー・スノーボードレッスンおよびガイド事業

当社は、ニセコおよび周辺スキー場において、スキー・スノーボードのプライベートレッスンおよびガイドサービスを提供している。初心者から上級者まで幅広いレベルのゲストを対象に、安全かつ高品質な雪上体験を実現している。

➤ プライベートレッスン

経験豊富なインストラクターがゲストの技術レベルや希望に応じてレッスン内容を設計し、その日のコンディションに適したスキー場を選定している。受講者の経験と技術レベルに応じて適切な斜面を選び、危険を伴うおそれのある区域には案内しない方針を徹底している。これにより、個々のゲストにとって最適な上達機会と安心して学べる環境を提供している。

➤ ガイディングサービス

ニセコの山岳エリア(バックカントリーを含む)での案内、リフト混雑を避けたルート選択、安全なゲート通過のサポートなどを行っている。ガイドはニセコおよび周辺地域で複数年にわたるガイド経験を持ち、地形・雪質・気象条件などの知見を活かして、安全を最優先とした運営を行っている。

当社のガイドは全員「ニセコルール¹」を遵守し、許可された区域内でのみガイディングを行っている。毎回のセッション前には、ゲートの利用方法、閉鎖区域、バックカントリーでの安全上の注意点などについてゲストへ説明し、閉鎖されたゲートの通過や立ち入り禁止区域への進入は一切行わないよう徹底している。バックカントリーガイディングは、EMA（European Mountain Safety）認定またはこれと同等の資格（応急救護、雪崩講習、地形判断を含む）を有するガイドのみが担当する。

また、自然環境への影響を抑えるため、ガイド1名あたりのゲスト数は最大6名までとし、植生の脆弱な場所や閉鎖区域を避けて運営している。

¹ ニセコルールは、ニセコエリアのスキー場外滑走時の安全確保と雪崩事故防止のために定められた共通ルールである。指定ゲートからのみスキー場外に出ること、ロープをくぐらないこと、立入禁止区域や閉鎖ゲートへの進入禁止、ヘルメット・雪崩ビーコン等の装着推奨などを定めており、違反者にはリフト券没収等の措置が取られる場合がある。詳細はHPの通り【出所:ニセコ町HP】。

➤ スキーコンシェルジュ

スキーコンシェルジュとして、レッスン後に温泉や飲食店への送迎を行うサービスを提供している。ゲストは技術指導だけでなく、一日の流れ全体にわたるサポートを受けることができ、移動や予約の負担を軽減しながら、ニセコでの滞在を包括的に楽しむことができる。

➤ 安全対策

インストラクターおよびスタッフは全員が緊急時用の通信機器を常時携帯している。また、事故発生時には事前に定めた手順に従い、救急要請、スキーパトロールへの連絡を行うこととしている。さらに、再発防止のため事故記録の作成および再発防止策の検討を行う体制を整えている。このように、当社はゲストの体験価値と安全性を両立させることを重視している。



【出所：当社HP】

■ オーダーメイド旅行・コンシェルジュ業務

当社は、第3種旅行業者（北海道知事登録旅行業第3-610号）として登録された独立系トラベルエージェントである。ニセコ旅行全体のトータルサポートを行っており、ゲスト希望に合わせたラグジュアリーな宿泊体験の手配や、一人ひとりに応じたきめ細やかなコンシェルジュサービスの提供をしている。宿泊手配、旅行日程の立案、レストランや温泉の予約、送迎の手配などを通じて、滞在全体を一貫してサポートし、ゲストの利便性を高めるサービスを行っている。

ニセコエリア内のほぼすべての宿泊オプションにアクセスでき、スキーイン・スキーアウトのアpartメントホテルからラグジュアリーシャレーまで幅広い物件を取り扱っている。ゲストの家族構成や旅行目的、滞在日数、求めるサービス水準に応じて最適な宿泊施設を選定・提案をしており、当社のコンシェルジュ機能と連携して宿泊手配を行っている。



【出所：当社HP】

旅行全体の設計にあたっては、スキーやスノーボードを中心としたウィンターシーズンの旅行に限らず、時期を問わず様々なアクティビティを提供している。スノースポーツレッスンやバックカントリーガイドに加え、インハウスダイニング「Chef's Table」によるプライベートシェフの手配、日本の食文化や体験型アクティビティ（寿司づくり等）のコーディネート、温泉や飲食店、各種体験施設の予約、空港と宿泊施設間の送迎手配などを組み合わせ、ゲストごとに旅程全体をオーダーメイドで設計していることが特徴である。

➤ インハウスダイニングサービス「Chef's Table」

【主なサービス内容】

✧ 朝食サービス

宿泊先に専任ホストが訪問し、地元食材を用いた朝食を調理・提供するとともに、簡易的な清掃やターンダウンを行うサービスである。

✧ グルメディナー

シェフが宿泊先に赴き、三品構成のコースディナーを提供するサービスであり、北海道の食材と日本的な調理技法を用いたメニューがある。

✧ ケータリング（ビュッフェ等）

大人数のグループやイベントに対し、ビュッフェ形式やオーダーメイドメニューによるケータリングを提供するものである。

✧ すき焼きデリバリー

すき焼き用食材と鍋セットを宿泊先に配送するサービスであり、滞在先で日本の鍋料理を楽しめるようにするものである。



【出所：当社HP】

また、海外の旅行会社からの依頼に基づき、宿泊、スキーレッスン、送迎等を組み合わせたパッケージの取り扱いも行っている。これらのパッケージにおいても、ニセコルールの順守や安全面への配慮を前提としたサービス設計を行っている。富裕層・超富裕層を含むインバウンドゲストに対しては、移動や予約、調整の負担を軽減し、快適で満足度の高い旅行体験を提供している。

このように、当社は「何でも任せられる窓口」として機能することで、ゲストがニセコ滞在をストレスなく、快適で満足のいく滞在をサポートしている。

■ プロパティマネジメント（物件管理）事業

当社は、ニセコに所在する別荘などの物件について、オーナーから委託を受けて管理業務を行っている。対象はオーナー所有のシャレーやコンドミニアムであり、物件の維持管理とゲストの受け入れを通じて、資産価値と収益性の双方を支える役割を担っている。

当社の主な特徴は以下の3つである

- ✧ 投資価値の保護（Asset Protection）
- ✧ リターン最大化（Maximized Return on Investment）
- ✧ コンシェルジュレベルのサービスの提供

具体的には、オーナーに代わってゲストの受け入れ手配を行い、清掃・設備メンテナンス・故障対応などの日常管理を実施している。光熱費や税金の支払い、ボイラ修理などに係る費用管理を行い、月次・年次の報告を通じて物件ごとの収支と使用状況をオーナーに報告している。

また、管理物件に滞在するゲストに対しては、当社のコンシェルジュ機能と連携し、ス

キーレッスンやガイド、送迎、インハウスダイニングなどのサービスを提供している。これにより、オーナー所有の物件に滞在するゲストが、宿泊からアクティビティ、食事まで一貫したサービスを受けられる体制が整えられている。

オーナー向けには、月次・年次のレポートによる収支・物件状態の報告に加え、オーナー自身が滞在する際の送迎や食事手配などのサポートを行っている。さらに、長年蓄積したロイヤルゲストネットワークを活用し、物件を大切に扱って頂けるゲストの安定的な利用を促進している。物件の保守や清掃、建築・修繕についてはニセコ町および倶知安町の地元事業者に委託しており、地域経済との連携と品質確保を両立させた管理体制を取っている。

■ 不動産コンサルティング事業（売買・仲介支援）

当社は、ニセコエリアにおける別荘や宿泊施設の不動産について、売買・仲介に関するコンサルティング業務を行っている。不動産売買・仲介を主要な取扱分野の一つとして位置付けているものの、宅地建物取引業の免許は保有していないため、実際の売買・賃貸契約は免許を有する不動産業者と連携して行う体制を取っている。

また、別荘建築に関するアドバイスやサポートも行うなど、不動産領域において助言および仲介の機能を担っている。

ニセコで物件を購入または建築したい顧客に対しては、要望や希望条件のヒアリングを行った上で、立地・規模・仕様などを踏まえた物件選定を支援し、契約手続きや建築プロセスに至るまで継続的な助言を行っている。建築予定の別荘については、客層や利用目的に応じて間取りや設備仕様、将来のプロパティマネジメントを見据えた設計上の留意点などを提案し、必要に応じて地元の建築業者や工務店との橋渡しを行っている。

また、既存別荘の建築・改修に関するアドバイスや、省エネ改修を含む設備更新の検討支援を行うなど、不動産領域において助言および仲介支援の機能を担っている。こうした不動産コンサルティングにより、ニセコを訪れる富裕層のニーズに合致した物件供給と、オーナーの長期的な資産価値の維持・向上に貢献している。



【出所：当社HP】

■ その他付随事業

◇ フォトセッション事業

当社は、ニセコ滞在中の写真及び動画撮影サービスとして、2 時間・4 時間・6 時間の各撮影プランを用意している。撮影内容は、スノーシューをはじめ、ポートレート撮影、ファミリー撮影、レッスン中のスポーツ撮影など、用途に応じたメニューから選択することができる。

撮影した写真および動画データはすべて提供し、その一部については編集を施したパッケージとして、原則 5 日以内に納品する。事前予約に基づき、宿泊先から撮影場所への送迎（ピックアップ・ドロップオフ）サービスも提供している。さらに、ゲストの要望に応じて撮影内容やロケーションをカスタマイズする Bespoke（オーダーメイド）パッケージにも対応しており、ニセコでの滞在の思い出を高品質な写真・動画として残すサービスを提供している。

PHOTOGRAPHY SESSION



2 HOURS
Snowshoeing / Portrait / Family



4 HOURS
Snowshoeing / Portrait / Family / Lesson



6 HOURS
Snowshoeing / Portrait / Family / Lesson

【出所：当社HP】

2. サステナビリティ活動

(1) 環境面の取り組み

■ 脱炭素社会実現への貢献

当社は、事務所・スタッフ寮・管理物件におけるエネルギー利用の高効率化を通じて、GHG 排出量削減に取り組んでいる。具体的には、事務所およびスタッフ寮に LED 照明を導入し、管理物件には高効率ボイラを設置している。オーナー所有物件については、保守計画の一環として省エネ改修を提案するとともに、月次・年次のオーナー向けレポートを通じて光熱費を把握し、エネルギー使用量の多い物件を特定することで、改善提案に結び付けている。また、管理物件の空室期間における暖房使用を監視し、不要なエネルギー消費の抑制を図っている。

■ ペーパーレスの推進

業務のデジタル化・ペーパーレス化について、当社は予約、物件管理、オーナー預り金の会計管理、スキースクールのスケジュール管理、インストラクターの給与計算を、クラウド型の業務システム上で一元管理している。ゲストの決済はオンライン決済サービスを通じて受け付け、旅程はデジタル形式で提供しているほか、ゲストの事前情報はオンラインフォームで登録を受けている。契約書および同意書も電子署名により締結しており、2026 年には全部門が予約・サービス・スタッフのスケジュールをリアルタイムで確認できる社内ツールを構築し、紙のスケジュール表や手作業によるスプレッドシート管理を置き換えた。これにより、紙資料の使用削減と情報管理の効率化を両立させている。

■ 廃棄物抑制・食品ロス削減の取り組み

廃棄物抑制・食品ロス削減の取り組みとして、管理物件、スタッフ寮および事務所ではニセコ町のごみ分別ルールに従い、チェックイン時に多言語で分別方法を案内することで、ゲストを含む利用者に適切な分別を促している。インハウスダイニングサービス「Chef's Table」では、確定した人数分を受注に応じて調理するオーダー方式を採用し、食品ロスを低く抑えている。余剰食材は可能な限りスタッフの食事に活用し、食材は可能な限り北海道の生産者から調達することで、廃棄抑制と地元生産者との連携の双方に配慮している。

(2) 社会面の取り組み

■ ニセコルールを基軸とした環境・安全配慮

環境・安全配慮として、ニセコエリアのスキー場外滑走に関する共通ルールである「ニセコルール」を全インストラクター・ガイドが遵守し、ゲストにもセッション前のブリーフィングを通じてルールおよび安全上の注意点を説明している。ガイドは許可された区域内のみで活動し、閉鎖区域や植生の脆弱な場所を避けるとともに、ガイド1名あたりのゲスト数を最大6名までとする運営により、環境負荷と安全性の両面に配慮している。バックカントリーガイディングにあたっては、雪崩情報や気象状況を事前確認し、専門資格を有するガイドのみが担当することで、自然条件を踏まえた慎重な運行判断を行っている。

【ニセコルール】

ニセコルールは、北海道ニセコ町および周辺スキー場エリアにおける スキー場外滑走時の安全確保と雪崩事故防止 を目的とした共通ルールであり、ニセコアンヌプリ地区なだれ事故防止対策協議会が定めているものである。ニセコはかつて国内で最も雪崩による死亡事故の多い山であった経緯があり、新雪滑走の自由を尊重しつつ、滑走者の安全を守るために策定されている。

主な内容は以下のとおりである。

- ・ スキー場外へは必ず指定ゲートから出なければならないこと
- ・ ロープをくぐるなどしてスキー場境界を不正に越えて滑走してはならないこと
- ・ スキー場外滑走時には、ヘルメットおよび雪崩ビーコンの装着が最低限必要と考えること
- ・ ゲートが閉じられている時はスキー場外に出てはならないこと
- ・ 立入禁止区域には絶対に入ってはならないこと
- ・ 小学生のみのスキー場外滑走を禁止すること

これらのルール違反者に対しては、リフト券の没収・販売停止等によりスキー場利用を拒否する場合があるほか、スキー場外での救助・捜索には最低10万円の費用が請求される。ニセコ町では、ニセコ雪崩調査所が発信する「ニセコなだれ情報」の提供や、スマホアプリ・ラジオ・教育冊子等を通じた啓発活動を継続的に行っており、滑走者・事業者・住民に対しニセコルールの周知と雪崩リスクへの理解を促している。

こうしたニセコルールを中心とした雪崩事故防止の取り組みは、持続可能な観光の観点からも国際的に評価されている。持続可能な観光地の国際機関である「グリーン・デスティネーションズ」による世界のサステナブル観光地 TOP100 選において、ニセコ町は複数回選定されており、2020年の受賞テーマの一つとしてニセコルールが取り上げられている。また、雪崩情報の継続的な発信と安全なスキーリゾート形成への貢献に対し、観光庁長官表彰等も受けている。



【出所:ニセコ町 HP】

■ 地域コミュニティとの関係

当社は、事業全般において地元企業との連携を図っている。管理物件の保守・清掃・建築・修繕はニセコ町および倶知安町の地元事業者へ委託しており、インハウスダイニングサービスでは魚介類・肉類・野菜・乳製品を可能な限り北海道の生産者から調達している。これにより、観光収益が地域の建設業・サービス業・一次産業などに波及する仕組みを形成している。

また、当社はニセコ観光協会およびニセコプロモーションボードの会員として、地域のゴルフ大会や清掃活動に参加し、Rhythm Rail Jam や Hanazono Hill Climb などの地域イベントに協賛することで、観光地としての魅力向上と地域のコミュニティ活動を支援している。

■ 安全リスクマネジメントの取り組み

雪崩および気象リスクについて、ガイドは毎回のセッション前にニセコなだれ情報、地域の雪崩予報および気象状況を確認している。バックカントリーガイディングは、EMA（European Mountain Safety）認定またはこれと同等の資格（応急救護、雪崩講習、地形判断を含む）を有するガイドのみが担当し、専門的な知見に基づきルート選定と運行判断を行っている。

レッスン・ガイディング中の事故対応については、スノースポーツ部門で危機管理計画を運用しており、インストラクターおよびスタッフは全員、緊急時に対応可能な通信機器を常時携帯している。事故発生時には、①自身の安全確保、②現場の明確な表示による周囲への警告、③必要に応じた救急車の要請（119 番）、④スキーパトロール・リフト事務所・自社スキースクール事務所への連絡、⑤負傷者そばでの継続的な対応、という手順に従って行動する体制を整えている。事故内容はスノースポーツマネージャーに報告され、事故記録簿に登録のうえ、シーズン終了時に見直しを行い、再発防止策を翌シーズンの研修に反映している。

装備面では、子ども向けレッスンについてはヘルメット着用を必須とし、また、全ゲストにヘルメット着用を推奨している。バックカントリーに参加するゲストにはビーコン、プローブ、ショベルの携行を義務付けており、必要に応じて当社が貸与する。これらの方針は予約時、事前登録フォーム、およびセッション開始時に周知している。このように当社は、事前のリスク評価と現場での危機管理を組み合わせることで、ゲストの安全確保と雪山リスクの低減に継続的に取り組んでいる。

■ 福利厚生

報酬面では、インバウンド需要の回復と物価上昇を踏まえ、2025 年にスノースポーツインストラクターの時給を 23.3%引き上げている。また、毎年リピートして勤務するインストラクターに対してインセンティブ賞与を支給しており、長期的な関係構築と人材定着を促す仕組みを設けている。インストラクターの賃金水準については、採用計画を十分に立てられるよう、各シーズン終了時（夏季前）に年 1 回見直しを行っており、業況と人材市場の状況を踏まえた継続的な調整を実施している。

生活費負担の軽減策としては、ウィンターシーズンに季節雇用スタッフ 55 名分のスタッフ寮を提供している。ニセコは冬季の住宅費が高額になりやすい環境であるため、当社は相部屋の選択に応じて月額 45,000 円～70,000 円の割安な寮費を設定し、家賃・光熱費・除雪費用を含めた形で提供している。これにより、短期雇用スタッフを含む従業員が

過度な住居費負担を抱えることなく勤務できる環境を整えている。

さらに、季節雇用・外国籍スタッフを含む全てのスタッフについて、法令に基づき要件に該当する場合には雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険への加入を行っている。これらの取組みにより、当社は雪山という特殊な就労環境において、賃金水準の見直しと生活環境の整備を通じて、従業員の働きやすさと安心感の向上に努めている。

■ ワークライフバランス

当社のワークライフバランスに関する取組みは、繁忙期における適切な休息の確保、勤怠管理体制の整備、オフシーズンにおける十分な休暇の確保を軸としている。

2025年度の年間休日数（公休日）は105日であり、季節雇用インストラクターを除く通年雇用従業員についてはこの水準が確保されている。一方で、2025年度以前の有給休暇取得率および平均残業時間については、全従業員を対象とした一貫した記録がなされておらず、客観的な数値を算出することが困難であった。この点を踏まえ、当社は2026年度より勤怠管理システムを導入し、入社日を基準とする年次有給休暇管理簿を全対象従業員について運用するとともに、打刻による労働時間管理を開始している。

繁忙期であるウィンターシーズン（12～3月）においては、従業員に対し週1日以上の日を保障している。インストラクターのスケジュールと労働時間はスノースポーツ用の業務システムで、その他のスタッフの労働時間は勤怠管理アプリで管理しており、所定外労働については36協定を締結したうえで運用している。また、通年雇用従業員に対しては、ウィンターシーズンの繁忙期を避けた4月から10月の間にまとまった休暇を取得することを奨励しており、季節的な負荷が高い業態の中で、年間を通じた休息機会の確保を図っている。

育児・介護等の事情を持つスタッフについては、健全なワークライフバランスを保てるよう、柔軟な勤務時間やリモートワークの活用を推奨している。雪山・山岳での業務が多いことを踏まえ、オンスノー業務に従事するスタッフに対してはシーズン前の安全研修およびオリエンテーションを実施し、通年雇用従業員には年1回の健康診断を行うことで、労働環境面だけでなく安全・健康面の配慮も行っている。これらの取組みにより、当社は季節性の高い観光業態において、勤務時間管理の透明性向上と休暇機会の確保を通じて、従業員のワークライフバランス改善に努めている。

■ スキルアップ支援

当社のスキルアップ支援は、スノースポーツにおける専門性の向上と、安全・ホスピタリティの質の向上を同時に図ることを目的としている。

資格取得支援について、当社はインストラクター資格（SAJ、JSBA、CSIA、PSIA、BASI、APSI等）および雪崩講習、救急講習などの受講費用について最大50%を補助している。資格を取得したスタッフには、資格レベルに応じた手当を支給しており、一定の知識・技能を備えた人材が継続的に集まり、定着するようインセンティブ設計を行っている。バックカントリーガイドングについては、雪崩・応急救護・地形判断等に関する専門資格を有するガイドのみが担当する方針とすることで、資格取得と実務の安全性を直接結びつけている。

安全・業務マニュアルの整備としては、緊急時対応手順、日常業務、ユニフォーム規定等を網羅したインストラクター向けオンラインハンドブックを作成し、毎シーズン前に内容の見直しを行っている。事故記録に基づく再発防止策や、雪崩情報・二セコルール等の

最新の運用方針を反映することで、知識・行動規範のアップデートを継続している。

研修制度としては、毎シーズン前に職種別の研修を実施している。スノースポーツのインストラクターおよびガイドに対しては、オンラインハンドブックに定める「Niseko Black way」(ゲレンデ内外におけるゲスト対応とサービス提供に関する当社基準)の研修を行い、技術面だけでなく、ゲストケアや安全運営に関する共通のスタンダードを徹底している。コンシェルジュおよびホストスタッフには、海外からのゲストに対するサービス基準を学ぶホスピタリティ研修に加え、ゲスト・取引先・地域社会とのコミュニケーションに用いる基本的な日本語フレーズの研修を行っており、語学力と接遇力の向上を支援している。

これらの取組みにより、当社はインストラクター・ガイド・コンシェルジュ等の専門性を体系的に高めるとともに、安全とホスピタリティの両面で継続的なスキルアップを図る体制を構築している。

3. サステナビリティ目標の設定

本ローンの取り組みにあたり、以下の重要課題の達成に向けたサステナビリティ経営の目標・KPIを設定した。

(1) サステナビリティ目標の設定

重要課題 1	従業員が十分に休息をとり、長く働き続けられる職場環境の整備
取組内容	① ワークライフバランスの向上
目標・KPI	① 2028年度までに有給休暇取得率 70%以上とする (2025年度以前実績は、データ管理されておらず集計不可)
貢献する SDGs	 

重要課題 2	GHG 排出量削減によるニセコの自然環境の保全
取組内容	① 再エネ導入と電力使用の見える化
目標・KPI	① 2028年度までに事務所・スタッフ寮の使用電力を再生可能エネルギー 100%とする ② 2026年度中に同施設の年間電力使用量及び GHG 排出量を算定する
貢献する SDGs	   

(2) サステナビリティ目標の有意義性

本ローンの組成にあたり、Niseko Black は「従業員が十分に休息をとり、長く働き続けられる職場環境の整備」・「GHG 排出量削減によるニセコの自然環境の保全」という重要課題(マテリアリティ)に基づき、上記の目標・KPI を設定した。以下、取り組みの有意義性を見ていく。

① 従業員が十分に休息をとり、長く働き続けられる職場環境の整備

当社の目指す姿は、ニセコを世界的スキーリゾートへ押し上げることにある。ニセコには、世界屈指の雪質や雄大な景観といった強みに加え、日本ならではの治安の良さや食の豊かさ(地域食材・和食文化)、温泉などの体験は、単なるスキー旅行にとどまらず、「日本で過ごす価値」を提供できる資産である。一方、カナダのウィスラー、スイスのツェルマット、アメリカのアспенなどの世界の一流リゾートと比較すると、サービスの一貫性、人材の厚み、受入体制の成熟度に伸びしろが残っていると捉えている。これらの地域では、自然条件の良さだけでなく、ゲスト体験を支える“人”と“運営”の完成度がブランドそのものになっている。

当社の事業は、スキーレッスンはじめ、コンシェルジュ業務や物件管理など、現場のスタッフが直接ゲスト体験を形づくる領域にある。したがって、有能な人材の確保と育成、そして定着こそが競争力の源泉である。しかし、リゾート業務は繁忙期の負荷が大きく、休息や自己研鑽の時間が後回しになりやすい構造がある。休みが取りづらい状態が続くと、疲労の蓄積により判断力や集中力が低下し、サービス品質のばらつきや安全面のリスクが高まる。加えて、休みの不足は「新しい体験に触れる余白」を奪い、ゲスト目線の感度や提案力の伸びを止める要因にもなる。さらに離職が増えれば、毎シーズン採用と立ち上げを繰り返すこ

とになり、経験とノウハウが組織に蓄積されにくくなる。結果として、世界水準のサービスへ近づく速度が落ちるという課題が生じる。

ゆえにワークライフバランスの向上は、単なる福利厚生ではなく、世界的リゾートを実現するための経営基盤である。有給休暇を計画的に取得できる仕組みがあれば、従業員の心身の回復が進み、長期的に働き続けられる土台が整う。それと同時に、休暇によって生まれる時間は、日常では得にくい体験を積み、視野を広げ、業務に還元するための投資時間にもなる。例えば、他地域のリゾート視察、優れたホスピタリティの体験、食・文化・自然に触れる体験、語学や資格取得の学習などは、接客の言葉選び、提案内容、危機対応、サービス設計の改善として現場に還元される。さらに「休める職場」は採用競争力にも直結し、経験者や高い専門性を持つ人材を呼び込みやすくなる。当社は有給休暇取得率 70%以上という目標を掲げ、休息と成長の両方を制度として根付かせ、働きがいと持続可能な成長を両立する組織をつくることに直結する課題である。目標とする有給休暇取得率 70%以上は、厚生労働省による平均値（66.9%）を超える水準である。当社ではこれまで取得率の数値管理を十分に行ってこなかった経緯があり、現状の実績が見えにくいという課題があるが取得状況を把握・改善する仕組みづくりから着実に始める。そのうえで、運用が定着し次第、より高い取得率へ段階的にチャレンジしていく方針である。

【厚生労働省__令和 7 (2025) 年就労条件総合調査】

第 5 表 労働者 1 人平均年次有給休暇の取得状況

企業規模・産業・年	(単位：日)		(単位：%)
	労働者 1 人 平均付与日数 ¹⁾	労働者 1 人 平均取得日数 ²⁾	労働者 1 人 平均取得率 ³⁾
令和 7 年調査計	18.1	12.1	66.9
1,000人以上	18.5	12.8	69.0
300～999人	18.4	12.3	66.8
100～299人	17.8	11.7	65.5
30～99人	17.4	11.3	64.9
鉱業、採石業、砂利採取業	18.2	13.5	74.3
建設業	18.3	11.1	60.7
製造業	18.8	13.7	72.8
電気・ガス・熱供給・水道業	19.5	14.7	75.2
情報通信業	18.9	12.7	66.9
運輸業、郵便業	17.4	11.4	65.3
卸売業、小売業	17.5	10.5	59.9
金融業、保険業	19.6	14.3	72.8
不動産業、物品賃貸業	17.8	11.6	65.5
学術研究、専門・技術サービス業	18.4	12.3	66.8
宿泊業、飲食サービス業	15.9	8.0	50.7
生活関連サービス業、娯楽業	17.7	10.6	59.6
教育、学習支援業	18.3	11.1	60.5
医療、福祉	17.7	12.1	68.4
複合サービス事業	19.7	11.2	57.1
サービス業（他に分類されないもの）	16.4	11.4	69.7
令和 6 年調査計	16.9	11.0	65.3

注：1) 「付与日数」は、繰越日数を除く。

2) 「取得日数」は、令和 6 年(又は令和 5 会計年度)1 年間に実際に取得した日数である。

3) 「取得率」は、取得日数計/付与日数計×100(%)である。

② GHG 排出量削減による二セコの自然環境の保全

二セコの価値は、上質な雪、森林、景観、静けさといった自然環境に支えられている。気候変動は積雪や雪質に影響し、リゾート地としての競争力そのものを揺るがす要因になり得る。ゆえに当社は、自然環境を守る取組を、地域貢献としてではなく事業継続の前提条件として位置づけている。当社の事業は、人を介したサービス提供が中心である一方、事務所やスタッフ寮、管理物件の運用においては電力・燃料の使用が発生する。特に冬季は暖房負荷が大きく、日々の運用の積み重ねが GHG 排出量の増減を左右する。そこで取組内容を「再エネ導入と電力使用の見える化」とし、まず 2026 年度中に事務所・スタッフ寮の年間電力使用量および GHG 排出量を算定する。現状を数値で把握し、削減効果を継続的に検証できる状態をつくることが第一歩である。

そのうえで、2028 年度までに事務所・スタッフ寮の使用電力を再生可能エネルギー100%とする。再エネ電力への切り替えは、設備更新の時間を要せずに着手でき、削減インパクトが明確な施策である。同時に、電力使用量そのものを減らす省エネも進める。具体的には、事務所・寮の照明を LED へ段階的に切り替える。また、暖房設備等にも使用されるボイラについては高効率ボイラへの更新をし、設定温度や運転時間の最適化、フィルタ清掃や保守点検の徹底により、同じ快適性をより少ないエネルギーで実現する。また当社の強みである物件管理の領域でも運用改善による削減余地が大きく、管理物件の空室期間における暖房使用をモニターし、不要な連続運転や設定過多を抑制する。遠隔での温度・稼働状況の確認、点検時の記録、オーナーへの改善提案を組み合わせ、快適性や凍結防止と省エネの両立を図る。これらの取組は、GHG 削減に加え、エネルギーコストの抑制、設備トラブルの予防、運用品質の向上にもつながるものである。

以上のことから、目標・KPI は有意義である。

株式会社北海道共創パートナーズ 会社概要

名 称	株式会社北海道共創パートナーズ
本社所在地	〒060-0042 札幌市中央区大通西3丁目7番地 北洋大通センター13階 代表 TEL : 011-596-7814
資 本 金	4,950 万円
株 主	株式会社北洋銀行
代 表 者	代表取締役社長 岩崎 俊一郎
事 業 内 容	①経営に関する問題点の調査・分析、改善案の企画・立案 ②企業戦略の立案、システムの構築および事業承継およびM & Aに関する支援 ③人材育成のための研修業務 ④有料職業紹介事業（許可番号 01 ユ-300467） ⑤投資事業組合財産の運用及び管理 ⑥株式、社債又は持分その有価証券に対する投資業務 ⑦前各号に付帯関連するコンサルティング業務 ⑧前各号に付帯関連する一切の業務
沿 革	2015 年 8 月 株式会社日本人材機構 設立 2017 年 9 月 株式会社日本人材機構と株式会社北洋銀行の共同出資により 株式会社北海道共創パートナーズ設立 コンサルティング事業とプロフェッショナル人材のシェアリング 事業を開始 2018 年 10 月 有料職業紹介事業の許可を取得し、人材紹介事業に参入 2020 年 4 月 株式会社北洋銀行が株式会社日本人材機構の保有する株式を 取得し、100%子会社化 株式会社北洋銀行から M&A 事業を移管 2023 年 4 月 経営コンサルティング事業の中の補助金コンサルティングを 補助金事業部として事業部化 2026 年 4 月 サステナビリティ経営支援チームと補助金事業部を統合し、 ソーシャルインパクト事業部発足

留意事項

本文書は、貸付人が借入人に対して実施する「サステナブル経営支援ローン」に際し、借入人の SDGs 経営とサステナビリティ目標の有意義性に対する第三者意見を述べたものです。

本文書に記載された情報は、現時点で入手可能な公開情報、借入人から提供された情報や借入人へのインタビューなどで収集した情報に基づいて、現時点での状況を評価したものであり、当該情報の正確性、実現可能性、将来における状況への評価を保証するものではありません。

HKP は当文書のあらゆる使用に起因して発生する全ての直接的、間接的損失や派生的損害については、一切義務または責任を負わないものとします。

本文書に関する一切の権利は HKP に帰属します。HKP の事前の許諾無く、本文書の全部または一部を自己使用の目的を超えて使用すること(複製、改変、翻案、頒布等を含みます)は禁止されています。

【独立性】

HKP は、北洋銀行グループに属しており、北洋銀行および北洋銀行グループ企業との間および北洋銀行グループのお客さま相互の間における利益相反のおそれのある取引等に関して、法令等に従い、お客さまの利益が不当に害されることのないように、適切に業務を遂行いたします。

また、本文書にかかる調査、分析、コンサルティング業務は北洋銀行とは独立して行われるものであり、北洋銀行からの融資に関する助言を構成するものでも、資金調達を保証するものでもありません。

【第三者性】

借入人と HKP との間に利益相反が生じると考えられる資本関係及び人的関係などの特別な利害関係はありません。