

D I S C L O S U R E ' 0 6

ディスクロージャー誌 2006

Hokuhoku Financial Group, Inc.

HOKURIKU HOKKAIDO Tokyo · Nagoya · Osaka



株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ

Hokuhoku Financial Group, Inc.

地域とあなたのために、もっと。

経営理念

「ほくほくフィナンシャルグループ」は、広域地域金融グループとしてのネットワークと総合的な金融サービス機能を活用して、地域とお客さまの繁栄に貢献し、ともに発展しつづけます。

「**地域共栄**」 社会的使命を实践し、地域社会とお客さまとともに発展します。

「**公正堅実**」 公正かつ堅実な経営による健全な企業活動を目指し、信頼に応えます。

「**進取創造**」 創造と革新を追求し、活力ある職場から魅力あるサービスを提供します。



目次

ごあいさつ

ほくほくFGの新たな挑戦	2	個人情報保護	23
CSRへの取り組み	6	トピックス	24
業績ハイライト	10	地域の預金・貸出金の状況	28
経営健全化計画	14	地域とあなたのために(北陸銀行)	29
不良債権への対応	16	地域貢献活動(北陸銀行)	34
コーポレートガバナンス	18	地域とあなたのために(北海道銀行)	35
コンプライアンス体制	19	地域貢献活動(北海道銀行)	40
リスク管理体制	20	コーポレートデータ編	41
内部監査体制	22	財務データ編	65

- 本誌は、銀行法第21条および第52条の29に基づいて作成したディスクロージャー資料です。
- 本資料に掲載してある計数は、原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しております。
- 本資料には、将来の業績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、経営環境の変化などにより、見通しと異なる可能性があることにご留意ください。





コーポレートマーク



垂直に伸びるゴールドのグラデーションは企業の成長性と収益性を表し、緩やかな弧を描くラインは広域地銀としてのネットワークを表現しています。

また、落ち着いたブルーの正方形は、組織の揺るぎない安定性をイメージしており、その正方形の中に垂直のラインとカーブのラインを配置することによって、「ほくほく」の頭文字である「h」を表しています。



ごあいさつ

皆さまには、平素からほくほくフィナンシャルグループをお引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

ここに当社グループのディスクロージャー誌をお届けいたします。

当社グループは、経営統合によるシナジー効果を実現し、グループ企業価値の向上に努め、経営理念である「地域共栄」の精神で地域のお客さまとのより緊密なリレーションシップを築き上げるとともに、質の高い金融サービスの提供に努めております。

皆さま方には、今後とも変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

平成18年7月

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ
取締役社長 高木 繁雄

Top Interview



取締役社長
高木 繁雄
(北陸銀行 頭取)

取締役副社長
堰八 義博
(北海道銀行 頭取)

「ほくほくフィナンシャルグループ」の 新たな挑戦

100年以上の歴史を通して地域経済を支えてきた北陸銀行。地場の熱い期待を担って創立し55年を迎えた北海道銀行。地域を隔てた地銀同士が手を結び、一昨年「ほくほくフィナンシャルグループ」が誕生しました。以来、北陸から北海道を基盤に広域地域金融ネットワークという新しいビジネス戦略を打ち出し、地域経済の発展に寄与してまいりました。

取締役社長 高木繁雄と取締役副社長 堰八義博が「ほくほくフィナンシャルグループ」の1年半の成果や、新たなビジョンをお伝えいたします。

北陸銀行+北海道銀行で1年半 統合効果とその成果

— 統合以前から北陸と北海道は結びつきが深いとか。
北陸銀行が小樽に支店を構えたのは明治32年ですね。 —

高木 実は、旧北海道拓殖銀行の開業よりも半年も前になります。当時は、富山、石川、福井の北陸3県の入植者が、ピーク時には北海道入植者全体の3割に達したそうで、地元企業の支援のために北海道へ進出しました。江戸時代から北前船での交易が盛んでしたので、昔から物的にも人的にも北陸と北海道との結びつきは非常に強いと言えます。北陸では、北海道を親戚のように思っている方も多ようです。



— その意味では、北陸銀行と北海道銀行が手を組んだ
ほくほくフィナンシャルグループは、なにか歴史的必然の
ような気がしますが、グループ創立から約1年半を
経過して具体的な統合効果についてはどうですか。 —

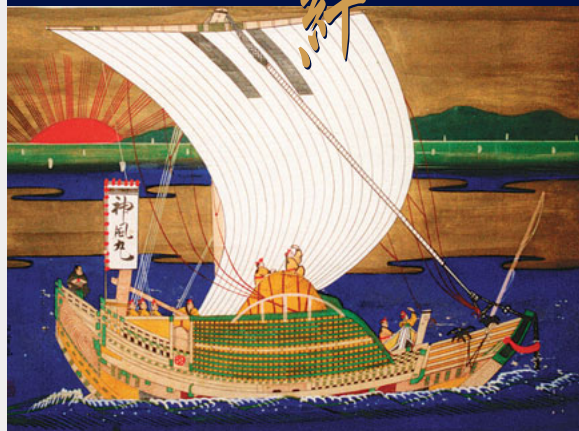
堰八 まず営業面では、ビジネスマッチング、共通の融資商品やご当地ファンドの発売、シンジケートローンの共同組成、中国を中心とした海外ビジネスにおける取引先支援など、両行がノウハウを結集し、協調した取り組みを行うことで成果が上がってきています。効率化の面では、北海道あるいは大阪において支店の統合を実施いたしました。バックオフィスの共同化、事務所や社宅の共同利用など、コスト削減も進んでいます。また、「ほくほくフィナンシャルグループ」としてマーケットからの資金調達を選択肢がかなり広がってきましたし、海外における認知度の高まりも大きいと思います。この点は、昨年実施した欧州、米国での機関投資家向けIRでも、ひしひしと感じました。



— お客さまからの反応はどうですか。 —

高木 やはり一番大きいのは、北陸銀行・北海道銀行とも、これで「守」から「攻」へ転換できるのではないかという期待感が広がったことです。また、経営統合により両行が今までお付き合いしていなかったお客さまとお取引が広がり、貸出ポートフォリオの補完という意味でも統合効果が表れてきています。

北陸と北海道を 結ぶ絆



北前船絵馬

北陸と北海道との大規模な 経済交流が始まったのは18世紀。

蝦夷地の昆布やニシンを積んだ北前船が、日本海を北陸や京阪神へと上るようになってからです。

「昆布ロード」と呼ばれる交易によるつながりと明治期の開拓の歴史から、北陸と北海道の深いかわりをご紹介します。

北海道移住者の 約20%は北陸3県から

蝦夷地が北海道となった明治以降、政府はロシアに対する警備や資源開発を目的として北海道の開拓に着手。やがて全国的に北海道への移住が本格化していった。中でも中心になったのは北陸であり、1886（明治19）年から1922（大正11）年までの37年間で、富山県、石川県、福井県からの移住戸数は約10万7千戸。全移住者の20%余りを占めている。これに伴って北陸の言葉や風習が北海道各地に伝わっていった。勤勉で粘り強い北陸人気質は、開拓の最前線でいかに発揮され、現在でも代表者が北陸3県出身である道内有力企業の数も、170社以上に上っている。

歴史をさかのぼると、こうした背景には北海道と北陸の強い結びつきがあった。とりわけ江戸時代後期から明治初頭まで盛んだった北前船航路が特筆される。この交易によって北海道の昆布や、肥料になるニシンのメ粕（しめかす）などが本州に運ばれ、入れ替わりに北陸から米や縄、むしろなどがもたらされた。北陸



兼六園の象徴 ことし灯籠

各地の食文化には北海道の昆布が浸透していったが富山はその筆頭で、総務省の統計によると富山市は今日でも一世帯当たりの昆布の年間支出金額が日本一となっており、地方別でも一世帯当たりの昆布の年間購入数量は北陸が1位である。

加賀藩士が作った 北海道前田村



岩内郡前田村(積丹半島の付け根付近)の農家の家族と雇人(明治末)
資料提供/北海道大学附属図書館

北陸からの入植の先鞭(せんべん)を付けたのは、旧士族たちだった。明治維新によって江戸社会の仕組みが激変すると、生活に困窮した彼らを救うために、旧加賀藩主前田利嗣は北海道への移民団を、「起業社」という会社組合として結成した。同社の79戸は1884(明治17)年、まず積丹半島の付け根に入植し、前田村を作る。現在の共和町前田である。また1895(明治28)年には、札幌に前田農場を創設。一帯はその後、手稲前田となった。

こうした社会の新しい動きを財政的に支えたのが、銀行である。1877(明治10)年には北陸銀行の前身の金沢第十二国立銀行が加賀藩前田家と北陸の北前船主などの出資により開業した。

開拓を支えた 北陸銀行の前身

1899(明治32)年、北陸銀行の前身である十二銀行が、北海道で最初の店舗、小樽支店を開業。これは、国策銀行の北海道拓殖銀行が開業する半年ほど前のことだった。支店は北陸の米穀商、海産物商、海運業者をはじめ、開拓地で事業を始めた移住者たちへの資金供給に努め、本格化する内陸部の開拓を支えたのである。彼らは郷土を同じくするもの同士として、銀行と顧客という関係を越えた親身の交わりを持った。それがまた、北陸から北海道へとさらなる移住者を招いた。

十二銀行はその後、大正期には旭川、深川、函館、帯広、野付牛(現・北見)に支店網を延ばし、北海道に着実に根を下ろしていく。そして1943(昭和18)年、幾多の合併を経て現在の北陸銀行が生まれた。



小樽支店の開店広告
〔「小樽新聞」明32.10.1〕



十二銀行小樽支店

「広域」から生まれる 新しいビジネスの可能性

—— 当初は、営業エリアが離れた地銀同士の経営統合を心配する声もありましたね。 ——

高木 「広域」=効率が悪いというのは、過去の話です。我々は、「北陸と北海道、首都圏の金融・経済・情報の架け橋になる」との思いでこの1年半、やってきました。もはや、日本の経済圏は一都道府県単位では成立しないボーダーレスの時代に突入しています。北陸の企業でも中国やマレーシア、シンガポールなどへ進出しており、現地に県人会ができたところもあります。ですから、これからは「広域」というのは、むしろビジネス上プラスに作用するのではないのでしょうか。

—— ビジネスマッチングなどは、まさに「広域」を生かした成果といえますね。 ——

堰八 平成17年度、北海道銀行では650件に及ぶ成約がありました。また昨年12月には、中国・上海で「ビジネスマッチング商談会」をほくほくFGの2行と千葉、静岡、八十二の5銀行共同で開催しました。日本企業81社のうち、ほくほくからは20社の企業が参加して、実際約10社が商談を進めています。これらは、すべて北陸銀行と北海道銀行の連携によって生まれた成果と言えます。

—— 中国ビジネスは、いま大変注目されています。ほくほくFGとしての取り組みはほかにありますか? ——

堰八 北海道銀行は、近々中国・瀋陽に駐在員事務所を開設する予定です。これで、ほくほくグループ全体では、中国国内の合計4カ所に職員を常駐させることになります。

高木 積極的に海外拠点を設けていますが、その目的は現地の企業と取引をするためではありません。当グループのお客さまの海外進出を徹底的に支援したいからです。地域の中小企業の方々をどこまでもサポートしていくのがわれわれの使命です。



地域を見つめる力が グループの力になる

—— 昨今、「CSR(Corporate Social Responsibility = 企業の社会的責任)」への関心が世の中で急速に高まりつつあります。 ——

高木 経営統合時に「経営理念」を制定し、これをグループ全社で共有しています。CSRという言葉は用いていませんが、「広域地域金融グループとしてのネットワークと総合的な金融サービス機能を活用して、地域とお客さまの繁栄に貢献し、ともに発展しつづける」ことを明示しています。

本年4月には、グループ全社共通の「CSRの基本方針」を制定しました。CSRを経営の最重要課題として認識し、経営理念に次ぐ基本方針としての位置づけを明確にしたものです。

堰八 私ども銀行は、お客さまからお預かりした預金をもとに、資金を必要とされているお客さまにご融資する仲介機能や、お客さまの日々のお金の出し入れやお金のやり取りをサポートする決済機能などを提供しており、元来、公共性の高い事業を営んでいます。こうした本業を実践することそのものがCSRに他ならないと考えています。

また、ステークホルダーとのコミュニケーションの中から、新たなニーズを発掘し、本業の領域を広げていくことにより、より一層、お客さまや地域への貢献ができることとなります。

ビジネスマッチングや海外ビジネス支援などは、まさにCSRそのものといえます。さらには、環境配慮型住宅へのローン金利優遇やサマータイム実験への参加、地元の学校との連携などにも従来から取り組んできました。

高木 今後は、これらの取り組みがCSRであるという認識をしっかりと持ち、個々の活動の内容を見直し・発展させていきます。

—— では最後に、ほくほくフィナンシャルグループのビジョンを聞かせてください。 ——

高木 グループの課題は、大きくわけて二つあります。ひとつが、「リレーションシップバンキング」。両行がお互いの経営資源を最大限に活用しながら、地域の中小企業の方々と誠心誠意お付き合いしていく、本来果たすべき地域の金融機関としての役割の部分です。そして、もうひとつが「トランザクションバンキング」。住宅ローンやカードローンなどでの業務提携等を通して、多くのお客さまにいろいろなサービスを提供する分野です。これらの商品は、スピーディーで金利が安いほどお客さまにとってのメリットが大きく、統合効果を出しやすい分野といえます。その実現のためにも、早期に両行の基幹システムを統合し、コスト低減とともに機能性を高め、魅力的な金融商品の開発につなげていきたいと考えています。

堰八 両行は、それぞれがフランチャイズを持った「リレーションシップバンク」です。フランチャイズの価値を、広域ネットワークの活用により高め、広めることができます。これが他の地銀には例を見ない「ほくほくフィナンシャルグループ」のビジネスモデルなのです。北海道でいえば、場合によっては道内だけでなく本州、さらに海外へと目を向けることが、企業の成長、地域の発展にもつながっていくでしょう。今後も、それをしっかりと経営の基本方針に据えながら、預金貸出取引はもとより、さまざまな分野で中小企業の方々をご支援していくことが大切だと感じています。われわれの視点は、常に各々のフランチャイズのお客さまへ向いています。両行ともに地域にしっかりと根を下ろし、地域のために一生懸命働き、お取引先の皆さまが大いに花を咲かせていただけるよう頑張りたいと思います。

高木 今後もほくほくフィナンシャルグループの経営統合効果をさらに確かなものにし、北陸、北海道経済の発展に貢献できることを確信しております。



北陸の北前船主が 建てた小樽倉庫群

明治から大正へ、北海道で最も成長を遂げたまちが小樽だった。地の利に恵まれた港湾都市として、石狩炭田から掘り出される石炭の移出を担う一方、内陸開拓のため人や物資がこのまちから大量に陸揚げされた。また、樺太への一大物流基地でもあった。江戸時代から北前船によって手広く海運業を営んでいた北前船主たちは、小樽に支店や倉庫を設け、米穀や雑貨の商いを一手に引き受けた。明治期の北海道の食糧米は大部分が北陸から運ばれたものである。今日の小樽にとって倉庫群はいにしへの商都繁栄をしのぼせるものだが、北前船主が建てた



多くの観光客が訪れる小樽運河。
後方が小樽倉庫（現・小樽市立博物館）

代表的な倉庫としては、小樽市立博物館として利用されている西出孫左衛門（加賀市橋立町）の小樽倉庫をはじめ、大家七平（加賀市大聖寺）、海海二三郎（同）の倉庫などが挙げられる。

郷土の風景を 新天地に

庄川の豊かな水を生かした米どころである富山県砺波（となみ）平野は、緑のじゅうたんに墓石を散らしたように農家が点在し、家の周囲にはカイニョと呼ばれる防風防曇のための屋敷林が作られている。日本の農村を代表する散居村（さんきょそん）の景観だ。

同じような風景が空知の栗沢町（今春岩見沢市と合併）にもある。同町は1893（明治26）年、砺波から108戸が集団移住したのが開基。砺波団体は厳しい風雪に耐えて開拓に打ち込み、1923（大正12）年には北海道庁から模範として表彰を受けるまでになった。出身地の寺院と神社を建立するなどして郷土のきずなを強め、最も成功した開拓団体の一つといわれる同団体の歩みは、勤勉と団結を誇った越中衆ならではの成果といえる。



空から見た栗沢町。砺波地区は、神社と寺を中心に農家が点在する風景が「北の散居村」とも呼ばれる。

北陸ゆかりの人々

最後に、中川昭一農林水産大臣の祖父は富山県出身、町村信孝前外務大臣の祖父は福井県出身、高橋はるみ北海道知事は自身が富山市の出身である。北の大地に伝えられる富山をはじめとする北陸人の精神は、北海道の政治、経済、文化のあらゆる分野、そして人々の心の根幹に今も深く静かに流れ続けている。

参考文献／日本海こんぶロード 北前船（読売新聞社北陸支社編）