

2023年3月期 会社説明会資料

2023年3月期 決算概要

損益概要	5-6
資金利益	7
有価証券	8
非金利収入	9
経費	10
与信費用・金融再生法開示債権	11
自己資本比率・株主還元	12
業績予想	13
PBRにかかる現状分析・評価	14

経営戦略

総合的なコンサル対応力の向上	
法人コンサルティング	16
ほくほく連携、個人コンサルティング	17
DX戦略	
DX戦略の全体像	18
各種取り組み	19-20
GX戦略	
環境戦略の全体像	21
自社の脱炭素化推進	22-23
お取引先の脱炭素推進	24-25
地域の脱炭素化推進	26
TCFD提言への対応強化	27
人材戦略	
人材戦略の全体像	28-29
自律的な人材の継続的創出	30
多様な人材の活躍、環境の整備	31
ガバナンスの強化	
政策保有株式の縮減	32

決算

- 資金利益の減少を役務利益の増加・経費削減によりカバーし、トップラインを維持
役務取引等利益は、コンサルティング強化により、堅調に増加（前期比+16億円）
経費は、業務効率化に伴う人件費の削減等により、減少（前期比△40億円）
- 有価証券運用は、金利リスクを踏まえ、円債・外債の売却を実施
有価証券総体では441億円の評価益を維持
含み損の対自己資本への影響や、金利リスクの観点から円債・外債の残高をコントロール
- 株主還元の充実
本業利益が好調に推移していることや業績見通しを踏まえ、普通株式配当の増配・自己株式取得を公表
（普通株式配当 35円⇒37円 自己株式取得 40億円（上限））

経営戦略

- 総合的なコンサル対応力の強化
コンサル件数・収益額は堅調に増加
非金利収入比率は15.14% ⇒ 16.14%に上昇
- DX戦略
取引先支援：ERPパッケージの外販を開始
アプリ機能の充実
自社：データ連携基盤を活用した業務変革
マーケティングの高度化に向け、
データベースを整備
- GX戦略
取引先支援：ファイナンス・コンサル実績は大幅増加
自社：CDP気候変動調査「B」評価取得
アライアンス：GXリーグの参画、MEJAR行との連携強化
- 人材戦略
経営戦略と連動した人的資本経営実現に向けて、課題を整理したうえで人的資本経営の3つの柱を中心とした各種KPIを設定
- ガバナンスの強化
政策保有株式の縮減目標を策定（3年間で簿価25%相当縮減）

2023年3月期 決算概要

2023年3月期 決算サマリー

【グループ連結】	期初 予想	実績	前年比
経常利益	310	263	△ 38
親会社株主に帰属する当期純利益	190	214	9

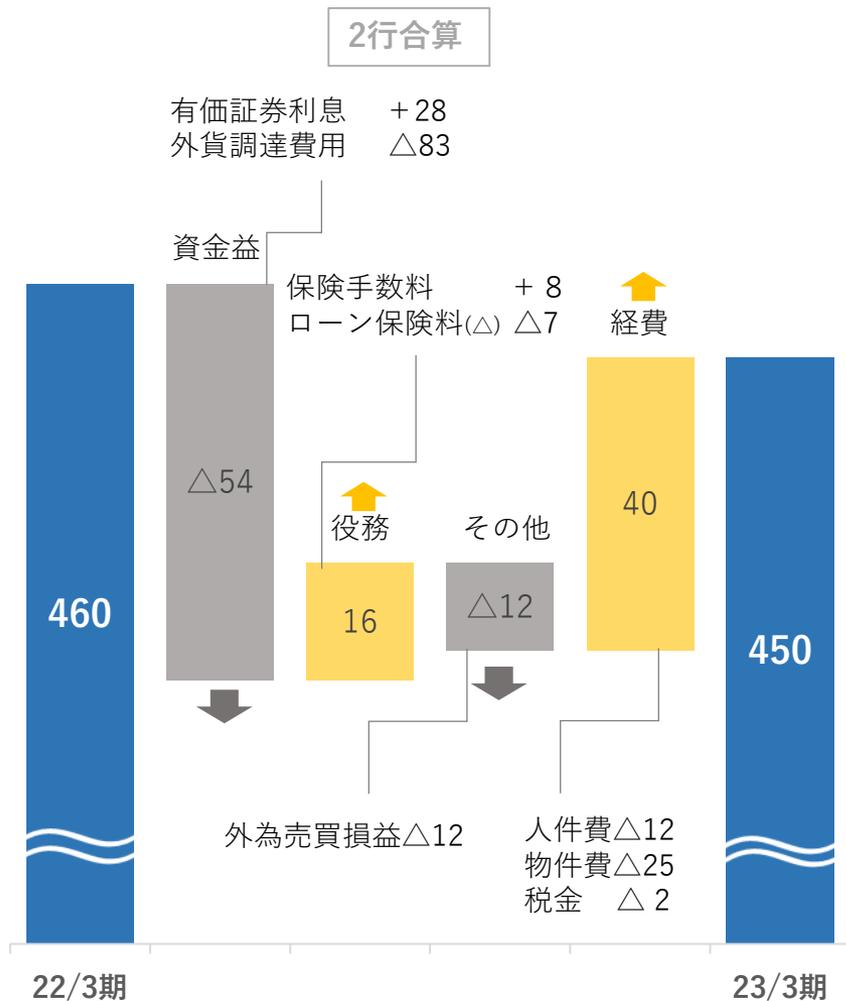
単位：億円

【2行合算】				北陸銀行			北海道銀行		
	期初 予想	実績	前年比	期初 予想	実績	前年比	期初 予想	実績	前年比
コア業務粗利益	1,245	1,198	△ 49	690	652	△ 31	555	546	△ 18
資金利益		1,005	△ 54		509	△ 53		495	△ 0
うち貸出金利息		826	0		413	1		413	△ 1
うち有価証券利息		217	28		129	3		87	25
役務取引等利益		194	16		126	12		67	3
その他業務利益(国債等債券損益を除く)		△ 0	△ 12		15	8		△ 16	△ 21
経費 (△) (臨時処理分を除く)	785	747	△ 40	415	394	△ 22	370	353	△ 18
(参考) OHR		62.39%	△0.76%		60.46%	△0.46%		64.69%	△1.17%
コア業務純益	460	450	△ 9	275	258	△ 9	185	192	0
(投資信託解約損益を除く)		441	△ 6		249	△ 6		192	△ 0
国債等債券損益		△ 189	△ 146		△ 105	△ 85		△ 83	△ 60
実質業務純益 (※)		261	△ 155		152	△ 94		108	△ 60
与信関係費用 (△)	145	77	△ 58	90	93	8	55	△ 16	△ 66
うち株式等損益		105	76		96	54		9	22
経常利益	320	269	△ 34	185	145	△ 63	135	124	28
当期純利益	205	230	11	115	143	12	90	87	△ 0

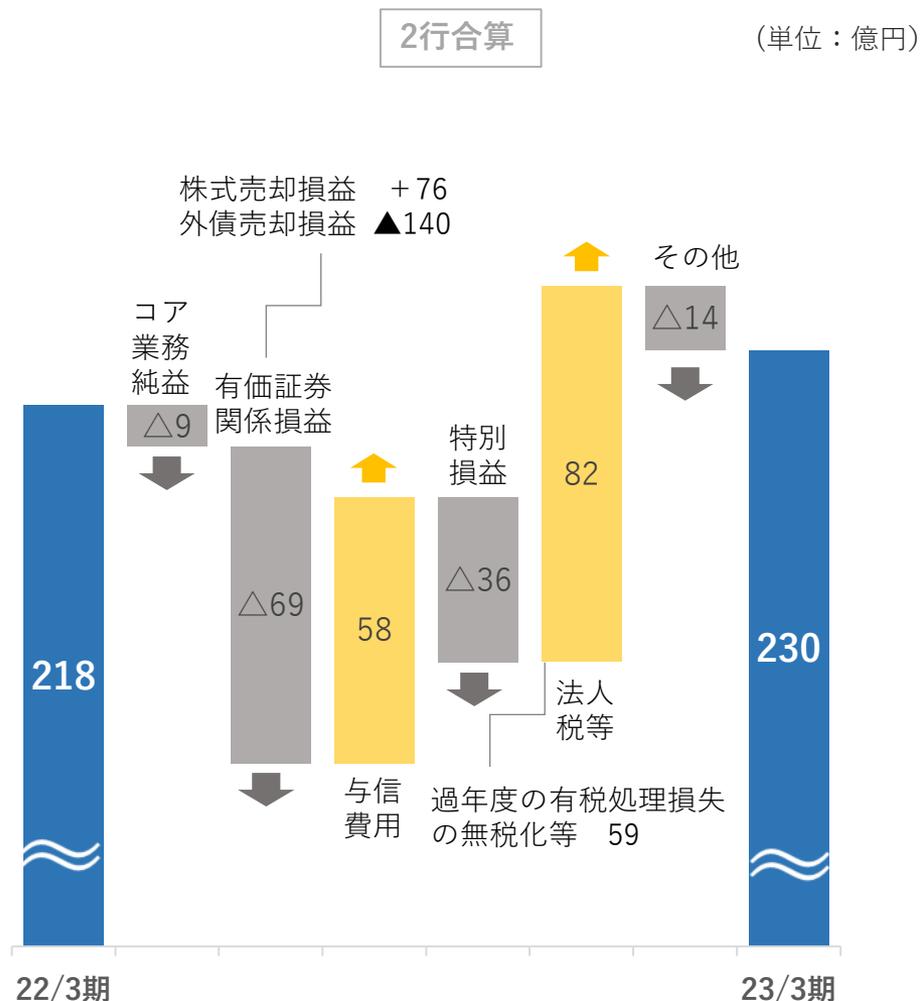
※実質業務純益…「業務純益（一般貸倒引当金繰入前）」と同義

外貨調達費用の増加による資金利益の減少を役務益増加・経費削減によりカバー

トップライン（コア業務純益） 増減要因



ボトムライン（当期純利益） 増減要因



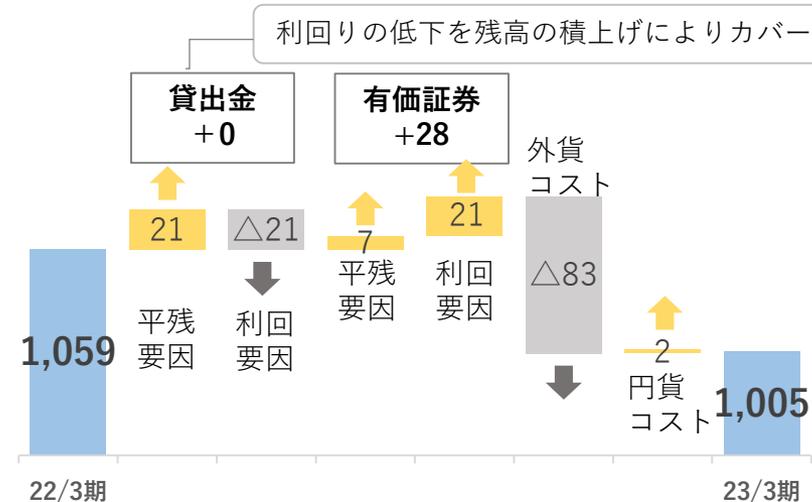
プライムエリアを中心に貸出金残高を積み上げ、貸出金利息は前期並を確保

資金利益

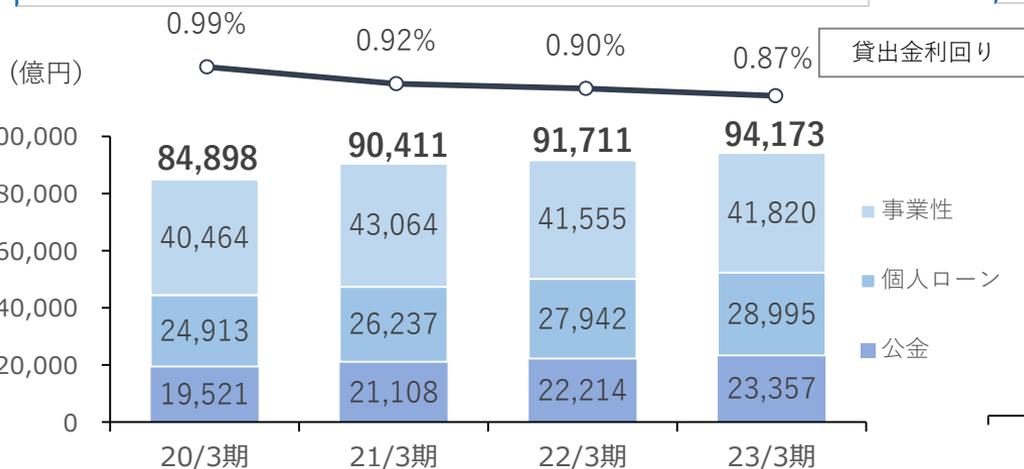
単位：億円

	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	22年度	前期比	22年度	前期比	22年度	前期比
資金利益	1,005	△ 54	509	△ 53	495	△ 0
うち貸出金利息	826	0	413	1	413	△ 1
貸出金平残	94,173	2,461	51,739	1,459	42,434	1,002
利回り	0.87%	△0.03%	0.79%	△0.02%	0.97%	△0.03%
うち有価証券利息	217	28	129	3	87	25
有価証券平残	20,807	723	12,044	201	8,762	521
利回り	1.04%	0.10%	1.07%	0.01%	0.99%	0.24%

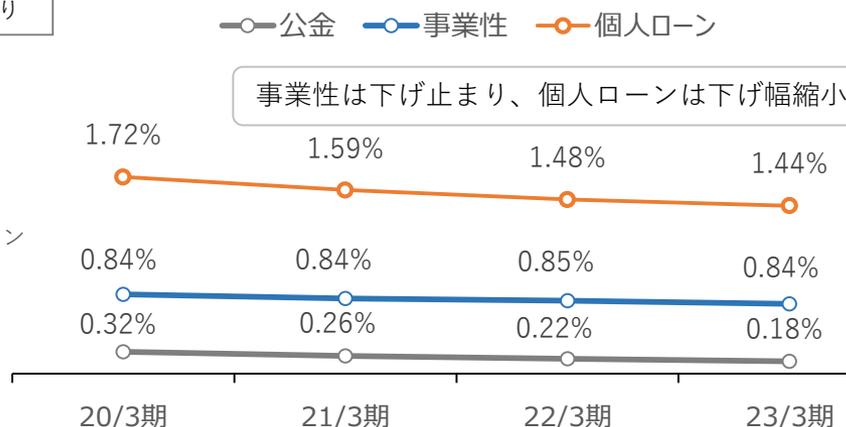
資金利益 増減要因 2行合算



貸出金平残・利回り 2行合算

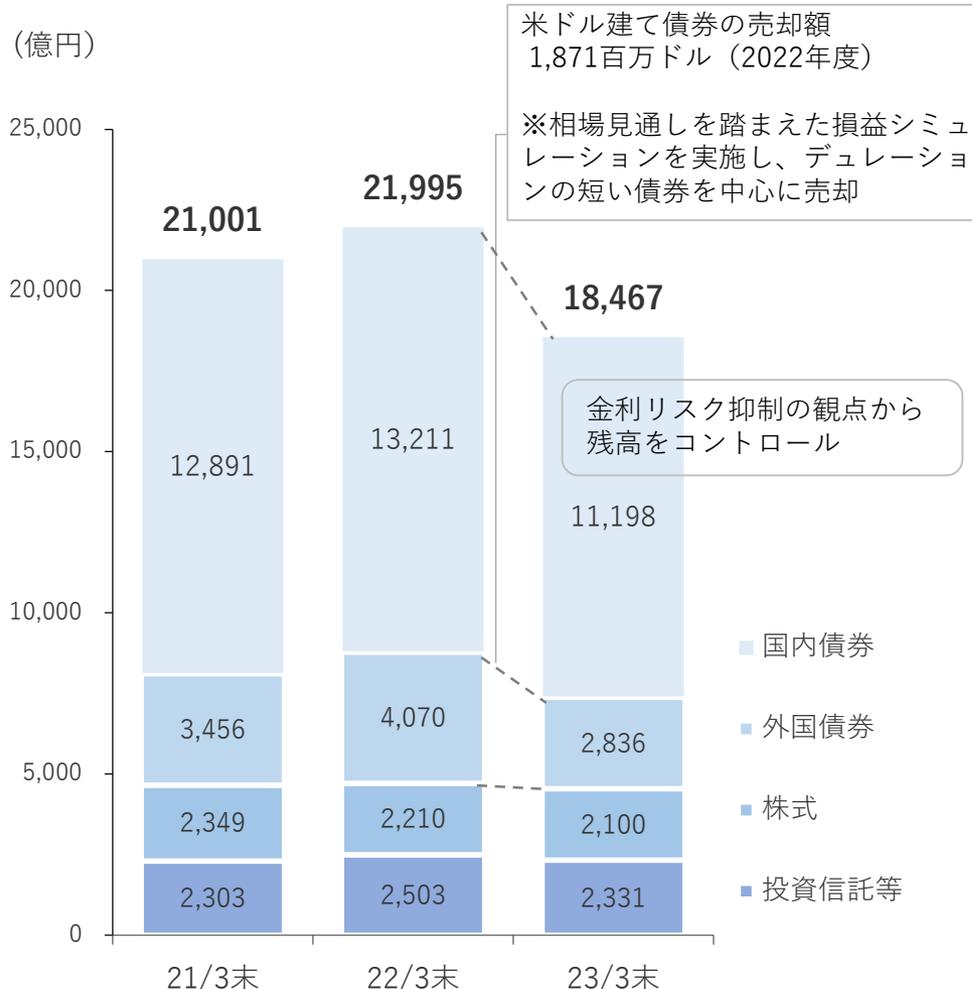


セグメント別利回り 2行合算

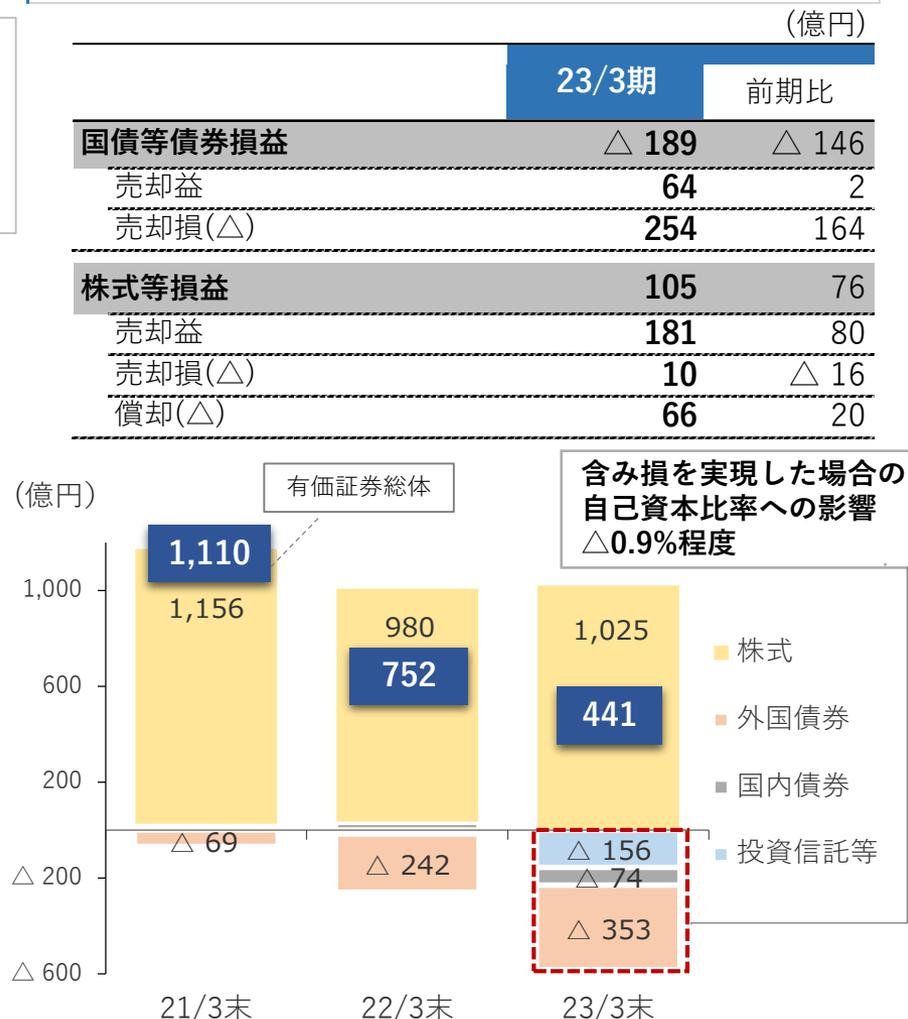


有価証券総体では評価益を維持、金利リスクの観点から債券の残高をコントロール

有価証券ポートフォリオ 2行合算



有価証券損益・評価損益 2行合算



コンサルティング機能の強化により、非金利収入比率は堅調に増加

取組み～P15,16

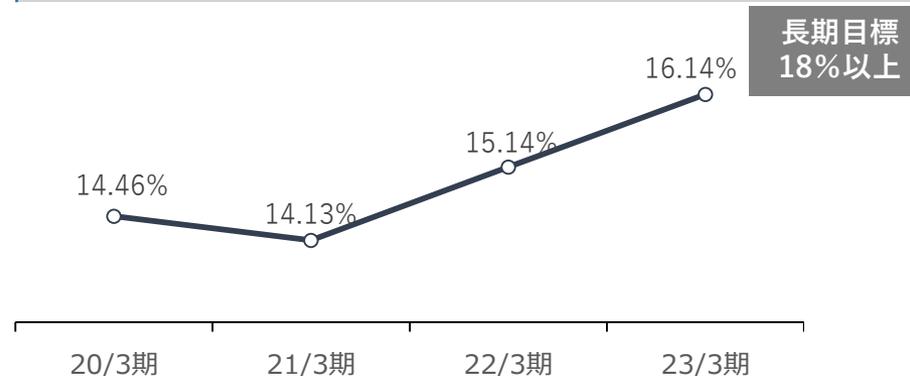
非金利収入

2行合算

	(億円)	
	22年度	前期比
(1) 役務取引等利益	194	16
役務取引等収益	351	1
うち受入為替手数料	92	△ 5
うち預かり資産関連手数料	63	1
うち法人コンサルティング手数料	50	2
私募債・シンジケートローン	23	1
M&A、事業承継、その他コンサル	14	1
ビジネスマッチング	9	1
役務取引等費用 (△)	156	△ 14
うち支払為替手数料 (△)	9	△ 4
うちローン保険料・保証料 (△)	121	△ 9
(2) 特定取引利益	0	0
(3) その他業務利益 (除く5勘定戻)	△ 0	△ 12
うち外為売買損益	△ 0	△ 12
(4) 非金利収入計 (1) + (2) + (3)	193	4
(5) コア業務粗利益	1,198	△ 49
(6) 非金利収入比率 (4) / (5) (%)	16.14	1.00

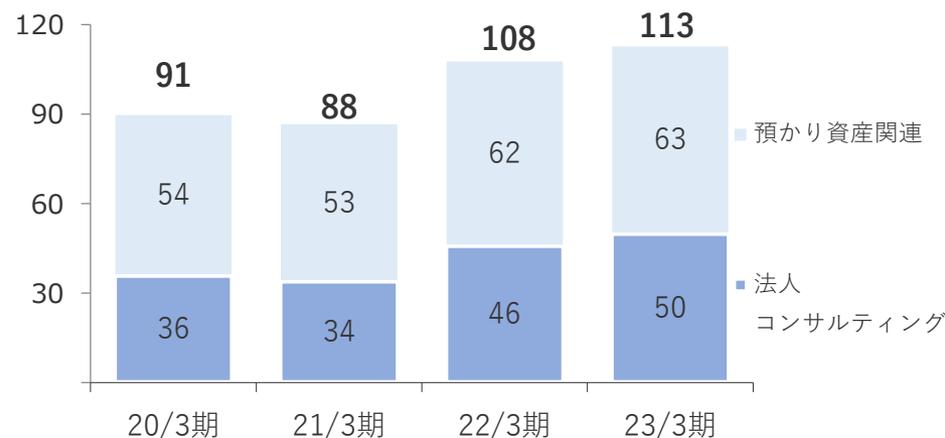
非金利収入比率

2行合算



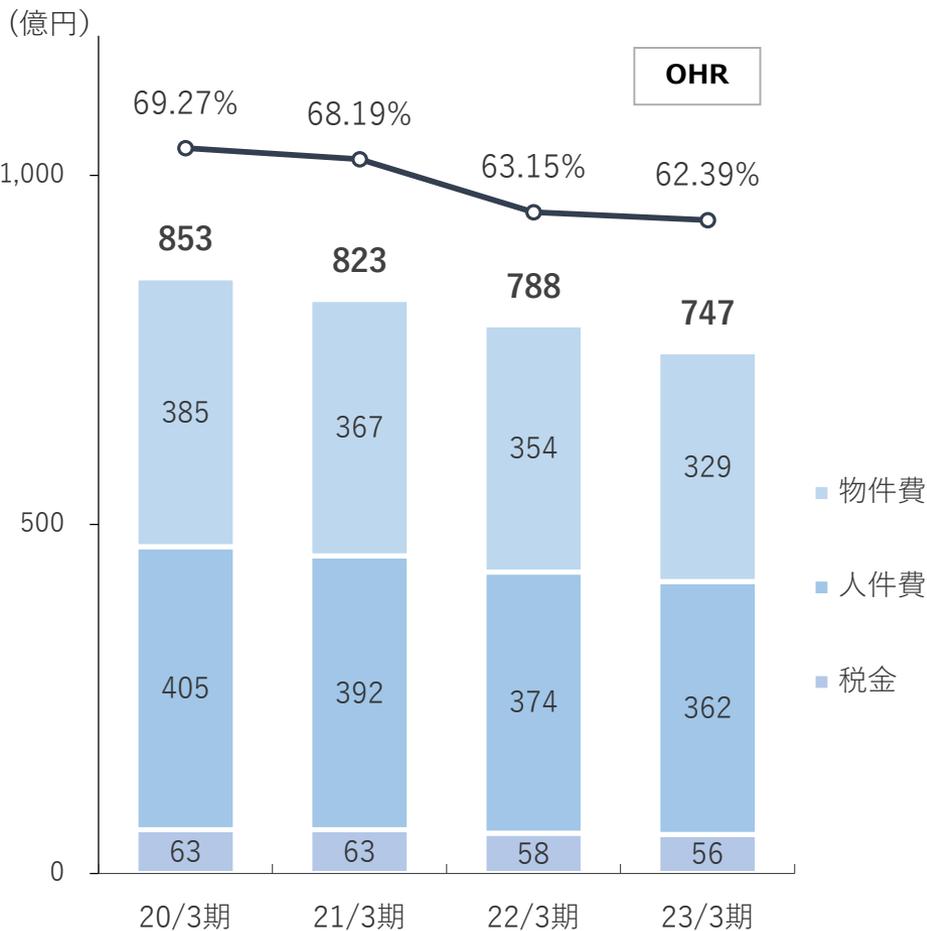
コンサルティング手数料

2行合算



経費は着実に削減、今期はシステム投資やほくほく札幌ビル移転等の増加要因を見込む

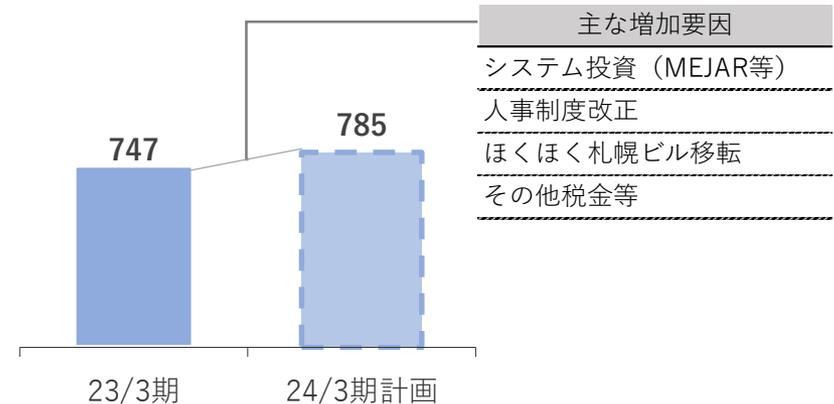
経費・OHR 2行合算



経費の主な増減要因 2行合算

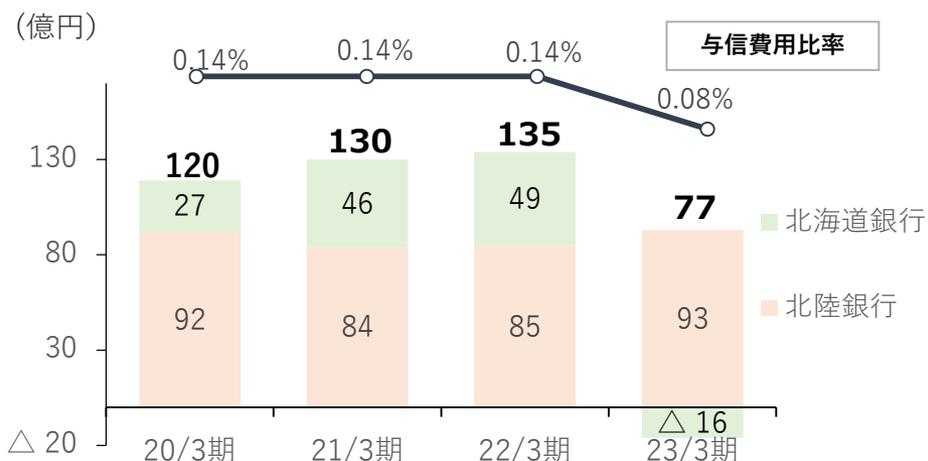
	23/3期	増減額	主な増減要因
物件費	329億円	△25億円	預金保険料、減価償却費の減少
人件費	362億円	△12億円	業務効率化による人員の減少
税金	56億円	△2億円	
合計	747億円	△40億円	

今後の投資見通し



貸出金を積み上げたが与信費用は低下、金融再生法開示債権比率は前期並

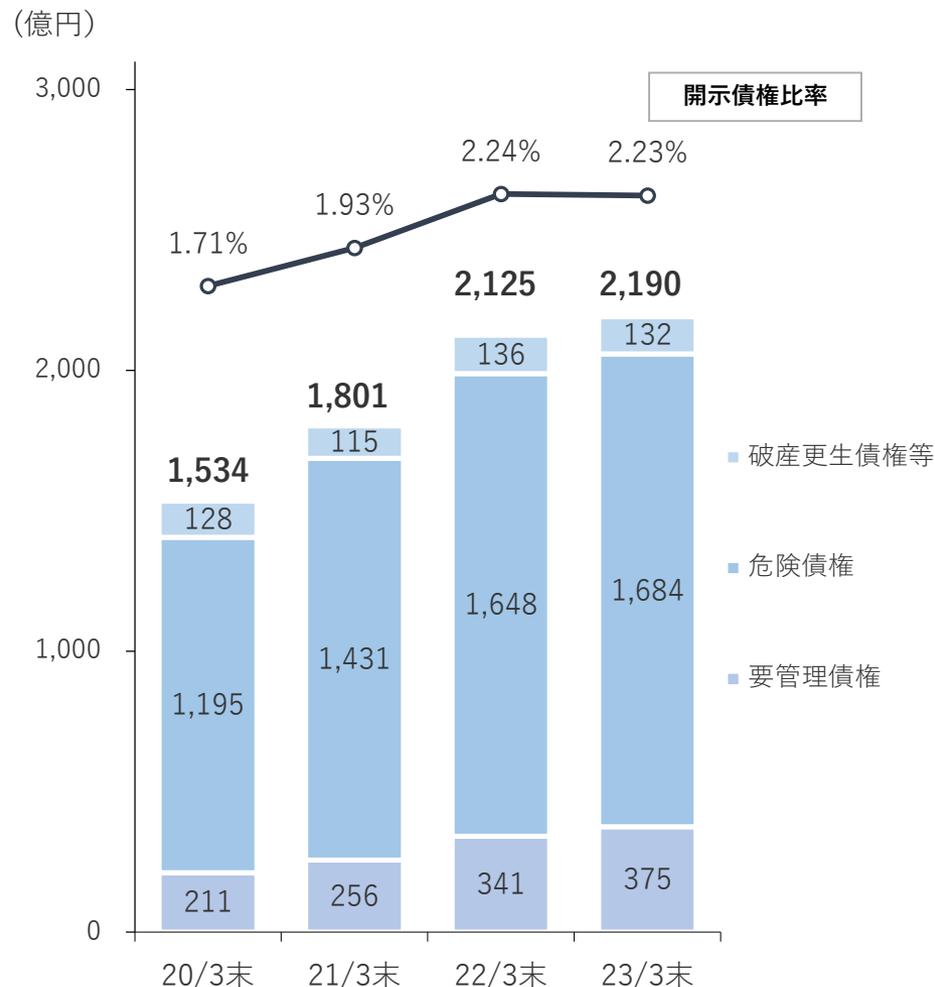
与信費用



与信費用内訳

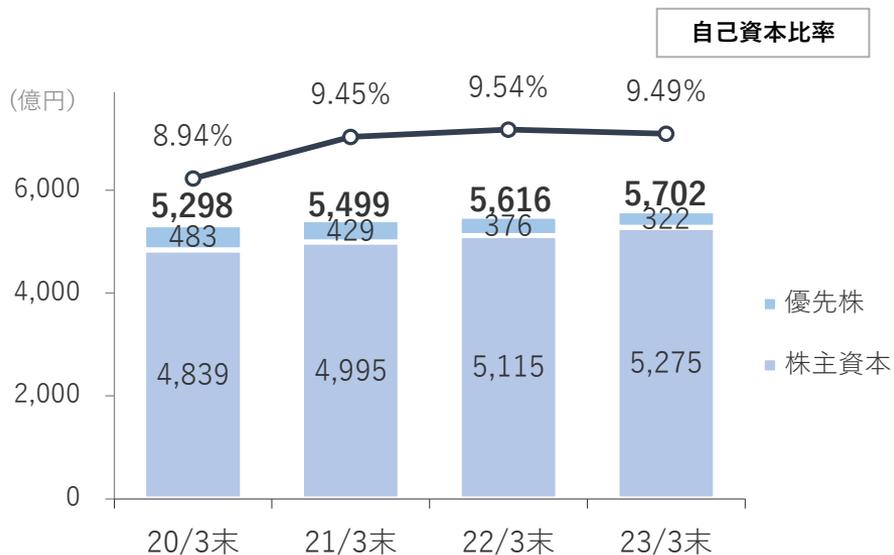
(億円)			
23/3期	2行合算	北陸	北海道
与信費用	77	93	△16
一般貸倒引当金	△24	△24	—
個別貸倒引当金・その他	102	118	△16

金融再生法開示債権 2行合算



自己資本とのバランスを見ながら株主還元を強化

連結自己資本比率



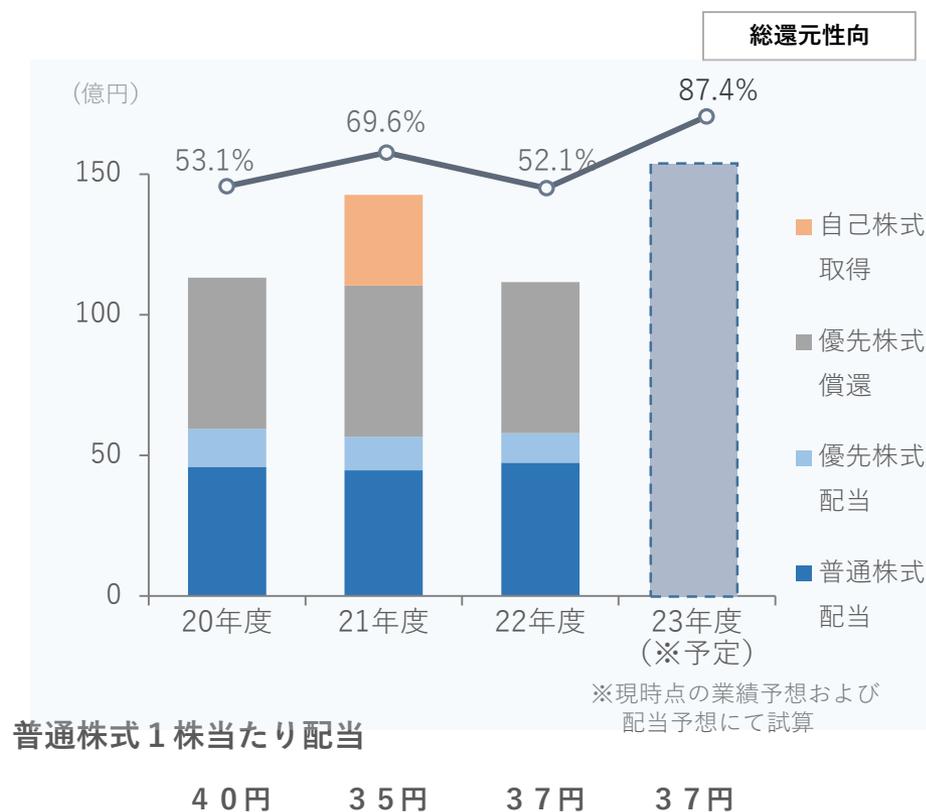
リスクアセットの増減要因

プライムエリアを中心に
優先的にリスクテイク



株主還元

普通株式配当の増配・自己株式取得を公表
(普通株式配当 35円⇒37円 自己株式取得 40億円 (上限))



普通株式 1 株当たり配当

40円 35円 37円 37円

※現時点の業績予想および配当予想にて試算

※総還元性向 = $\frac{\text{株式配当額} + \text{株式償還額} + \text{自己株式取得額}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}$

外貨調達費用の増加により資金利益の減少を織り込むも経常利益は前期並みを予想

2024年3月期 通期業績予想

(億円)

	24/3期 業績予想	前期比
経常利益	260	△ 3
当期純利益 (※)	170	△ 44

(※) 親会社株主に帰属する当期純利益

2024年3月期 配当予想

	中間配当	期末配当	年間予想
普通株式	—	37円00銭	37円00銭
第5種優先株式	7円50銭	7円50銭	15円00銭

(億円)

	2行合算		北陸銀行		北海道銀行	
	24/3期 予想	前期比	24/3期 予想	前期比	24/3期 予想	前期比
コア業務粗利益	1,150	△ 48	630	△ 22	520	△ 26
経費 (△)	800	52	425	30	375	21
コア業務純益	350	△ 100	205	△ 53	145	△ 47
与信費用 (△)	80	2	45	△ 48	35	51
経常利益	275	5	150	4	125	0
当期純利益	195	△ 35	110	△ 33	85	△ 2

現状分析・評価

- ・ほくほくFG（北陸銀行・北海道銀行）は地方銀行で第5位の総資産規模
- ・PBR及び構成要素であるROE・PERは地方銀行で中・下位
- ・リスクアセット対比の収益性（RORA）が他行比低いことが主因と自己評価

$$\begin{array}{l}
 \text{(時価総額/純資産)} \\
 \text{PBR } \mathbf{0.24\text{倍}} \\
 \text{株価純資産倍率} \\
 = \text{株価水準適正性}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{(当期純利益/純資産)} \\
 \text{ROE } \mathbf{3.0\%} \\
 \text{自己資本利益率} \\
 = \text{効率性}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{(時価総額/当期純利益)} \\
 \text{PER } \mathbf{8.1\text{倍}} \\
 \text{株価収益率} \\
 = \text{成長性}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{l}
 \text{(当期純利益/RWA)} \\
 \text{ROE} = \text{RORA (リスク・アセット収益率)} \mathbf{0.3\%} \times \text{財務レバレッジ } \mathbf{10.4\text{倍}} \\
 \text{(RWA/純資産)}
 \end{array}$$

成長戦略

- コンサルティング力×広域顧客基盤+新分野への取り組み
 =収益基盤拡大と生産性向上を両立
- ・コンサルティング機能・グループ連携の強化（P16~17）
 - ・GX・DX分野の拡大（P18~27）
 - ・持続的成長を牽引する人材確保に向けた人的資本投資（P28~31）

資本戦略

- 資本効率向上
- ・政策株式の縮減（P32）
 - ・自己株式の取得
 - ・優先株式の償還

- ・成長戦略と資本戦略により収益性・成長期待を高めることで、RORA→ROE・PER→PBRと改善させていく

經營戰略

法人向けコンサルティング強化

人材育成や非対面ツールの充実など体制面の整備を進め、各種コンサル支援件数は堅調に増加

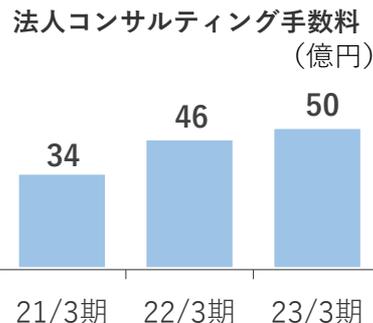
既存のコンサル領域

拡充

人材紹介業務
DX・IT導入支援
脱炭素化支援

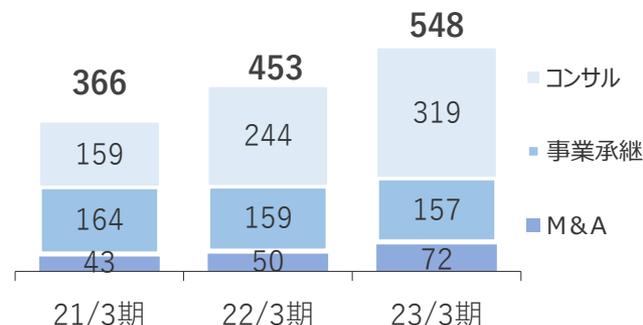
体制面の整備

体制面の整備



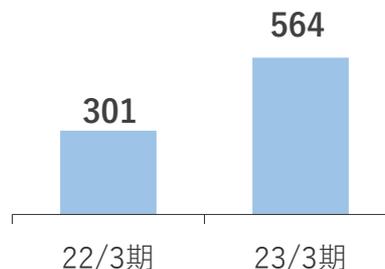
既存のコンサル領域

M&A、事業承継、コンサル成約件数

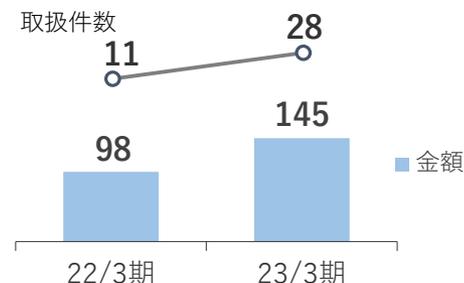


コンサル領域の拡充

DX支援件数



ESGリース実行件数・金額



北銀リースと連携し、ESGリースを促進
2022年度より優良取り組み事業者に採択

外部派遣によるプロ人材育成

高度な専門性と実務能力養成、人脈形成等を目的として実施
2022年度外部派遣者数：16人 (2行合算)

研修体系整備

専門性を高め、より実践的な力を養うための研修体系を整備
2022年度関連研修参加者：1,150人 (2行合算)

資格取得支援

コンサル能力のベースアップを目的に報奨金拡充等を中心とした取得支援体制を整備
コンサル関連資格取得者数：315人 (2行合算)

非対面ツールの活用

チャットやWEB面談、資料授受機能を搭載した非対面型のコミュニケーションツールを2023年3月よりお客さまへ向けて提供

総合的なコンサル対応力の向上

ほくほく連携の拡大

2行の連携会議やビジネスマッチングシステムの共通化など体制面を強化（2022年度 連携会議開催数72回）
リソースを共有することで、お取引先への提案の幅を拡大

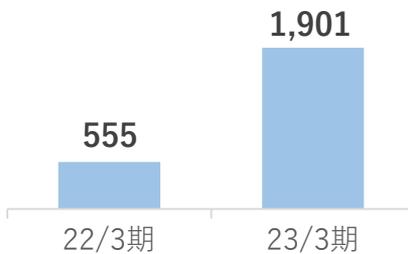


北陸銀行と北海道銀行が連携し、
広域ビジネスマッチング、協調融資を推進

北海道地区貸出残高
(億円)

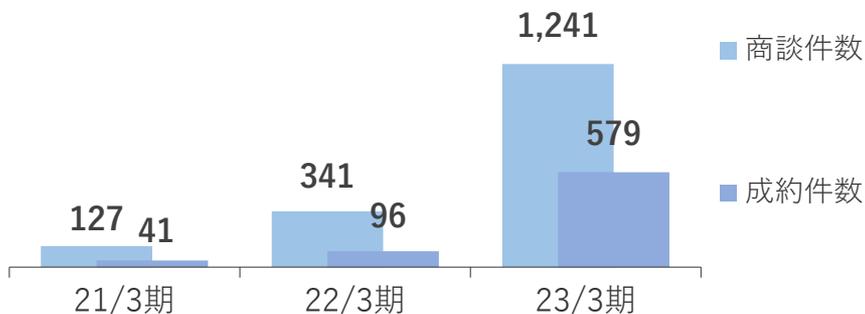


ほくほく連携実現件数
(件)



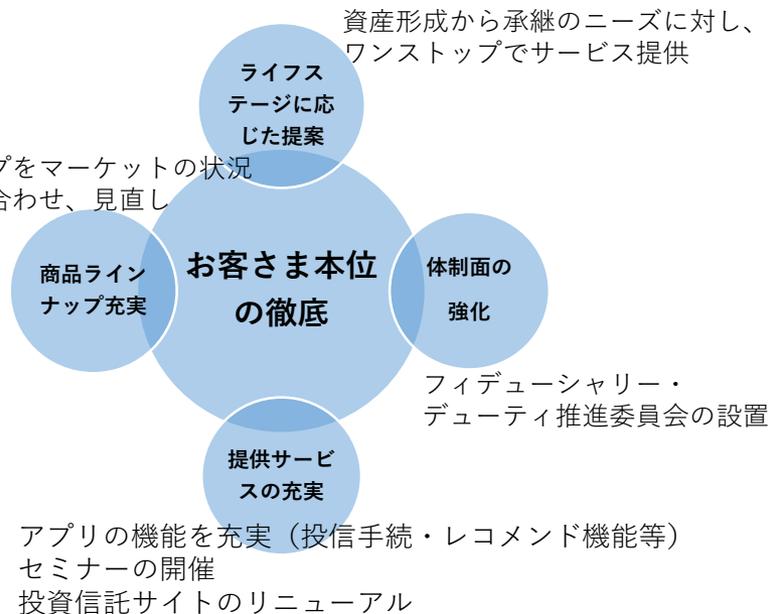
※2行の連携によるお客様の課題解決に資する取組み（協調融資・ビジネスマッチング等）

ほくほく連携ビジネスマッチング実績 (件)



個人向けコンサルティング強化

お客様のニーズ、ライフステージに応じた最適なお提案の実践
コンサルティング機能強化によりお客様の資産形成、ポートフォリオ構築に貢献



積立型商品契約先数
(先)



※積立型投資信託・平準払保険の契約先数

信託・一時払保険契約件数
(件)



※信託系商品及び一時払生命保険の契約件数

各種取り組み（事務の再構築、アプリ最大効果追求、マーケティング高度化、機能の外部提供）

事務の再構築

店頭デジタルIF

データ連携基盤

電子受付・約定

遠隔相談機能

ATM機能高度化

業務のデジタル化を進め、顧客目線の最適なサービス導線を創造することで、金融サービス業としての価値向上を図る

TOPICS

デジタル化によるバック事務の効率化（データ連携基盤の活用）

店頭での事務処理を省略・効率化する仕組みの導入で、様々な取引をお待たせすることなく提供。対象業務を随時拡大中

（実施済）

住所変更、口座開設、外国為替のバック事務を自動化
⇒事務削減見込み時間 22,000時間

想定収益効果

66百万円

アプリ最大効果追求

個人アプリ・IB

法人ポータル

法人IB

Open API

非金融領域機能

アプリやIBに店舗と同等のバンキング機能の実装することで、顧客利便性を高めるとともに、顧客接点の多様化を図る

TOPICS

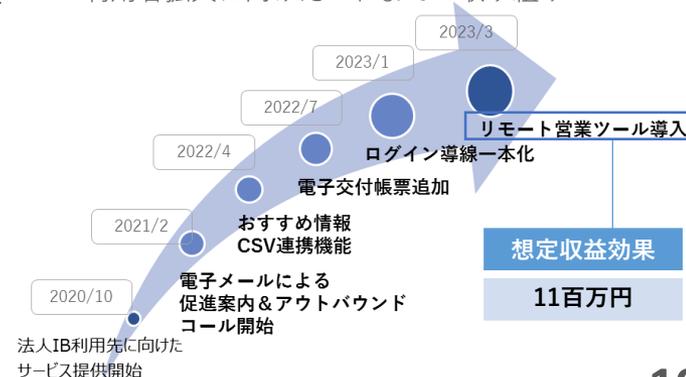
個人アプリの機能充実

⇒「ことら」サービス（税公金・送金）を
両行アプリのメニューに追加



法人ポータルの機能充実

利用者拡大に向けたこれまでの取り組み



想定収益効果

11百万円

マーケティング高度化

個人メルマ 法人メルマ

SNS・広告戦略

CRM・SFA

CDP / MAツール

データサイエンス

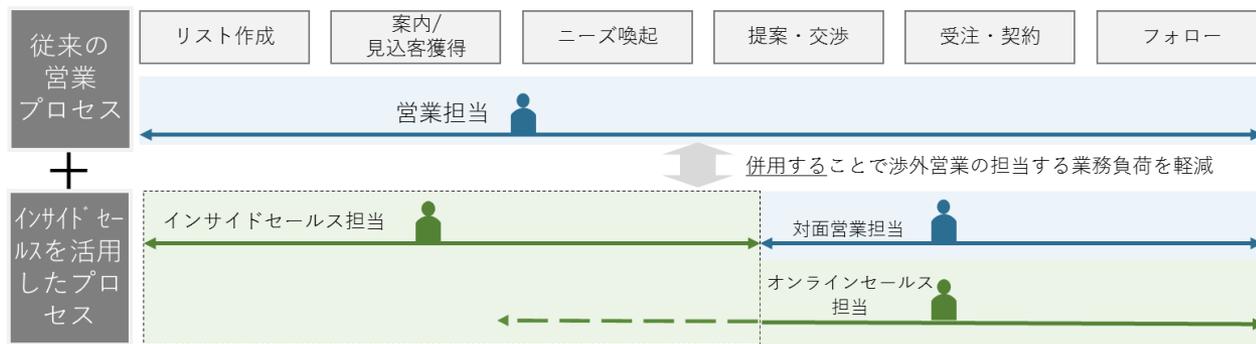
データエンジニアリング
・AI

顧客接点の多様化を図るとともに、データ分析を通じて顧客ニーズに、よりタイムリーに応えられる体制の構築を目指す

TOPICS

法人向けインサイドセールスに取り組むためのデータベースを整備

『インサイドセールス』を法人営業プロセスに組み込み、リード顧客の発掘強化、ナーチャリング、ブランド力の強化に活用するため、名刺情報のデータベースを構築



想定収益効果

170百万円

機能の外部提供

BaaS機能 BPO受託

システム外販(ERP等)

地域連携PF

デジタル技術を活用し、新しい収益機会の獲得やステークホルダーの課題解決に役立つサービスの提供を実施

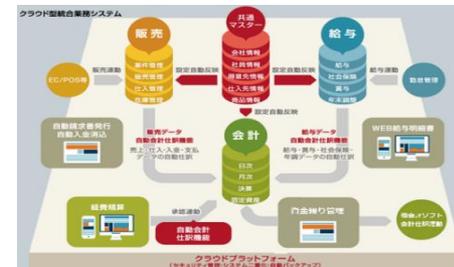
TOPICS

法人・個人事業主向けのSaaS型ERPパッケージ「ほくほく Biz-Management」(※)の販売開始

会社全体のバックオフィスの最適化を実現

(※)本システムの概要

- ・受発注業務のシステム化や、インターネットバンキングとの連携による売掛金の入金消込の自動化等、煩雑な間接業務を最適に管理
- ・他社製会計システムとの連携機能により、既存会計システムをそのまま利用可能
- ・企業の対応課題である「インボイス(適格請求書)」 「電子帳簿保存法」に対応
- ・本システムまたは互換性のあるシステム同士ではEDI(電子データ交換)による書類授受も可能

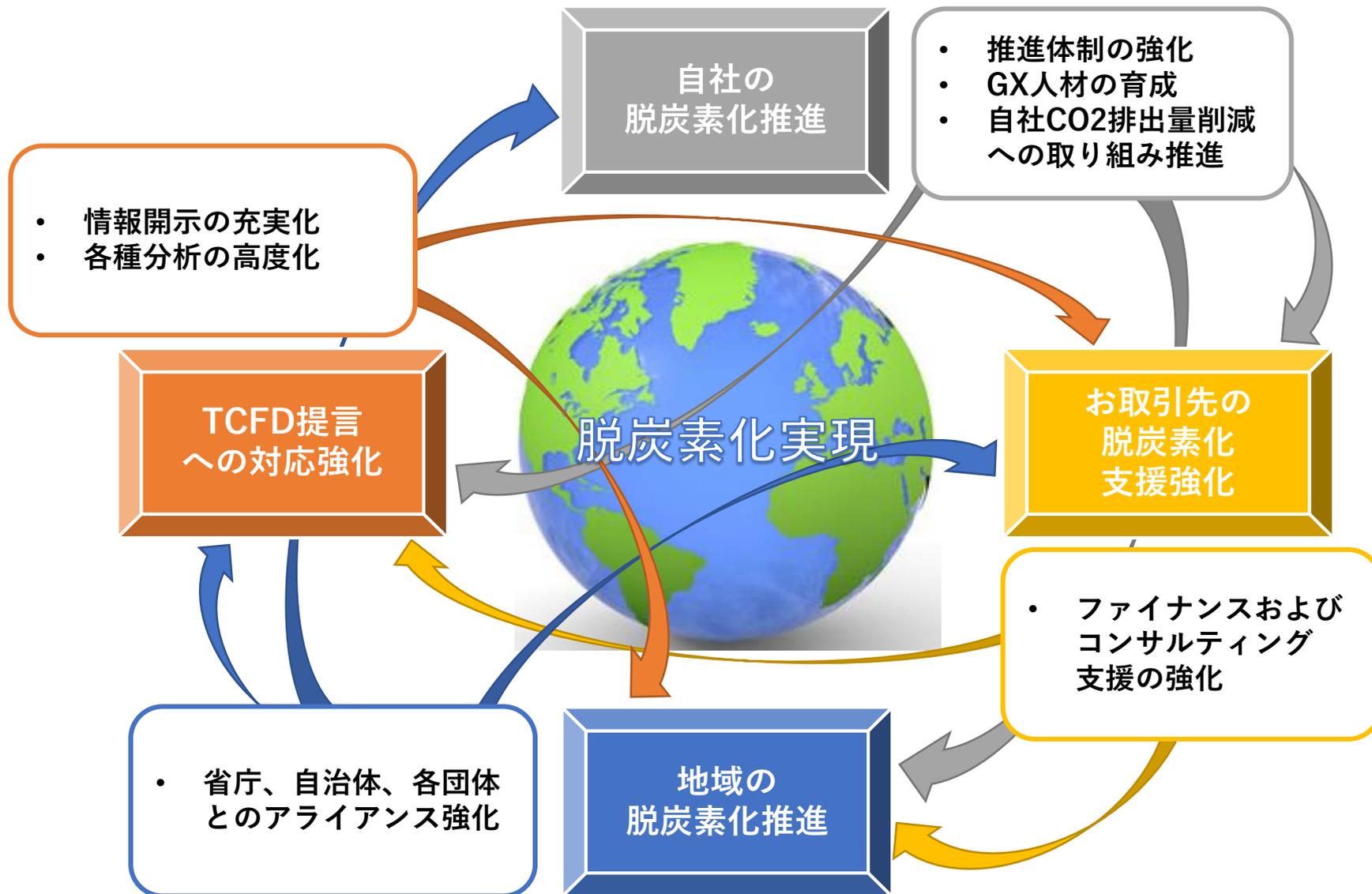


想定収益効果

138百万円

環境戦略の全体像

「環境先進金融グループ」を目指し、各取組みを連動させながら、グループ一体となって、脱炭素化を実現する



自社の脱炭素化推進

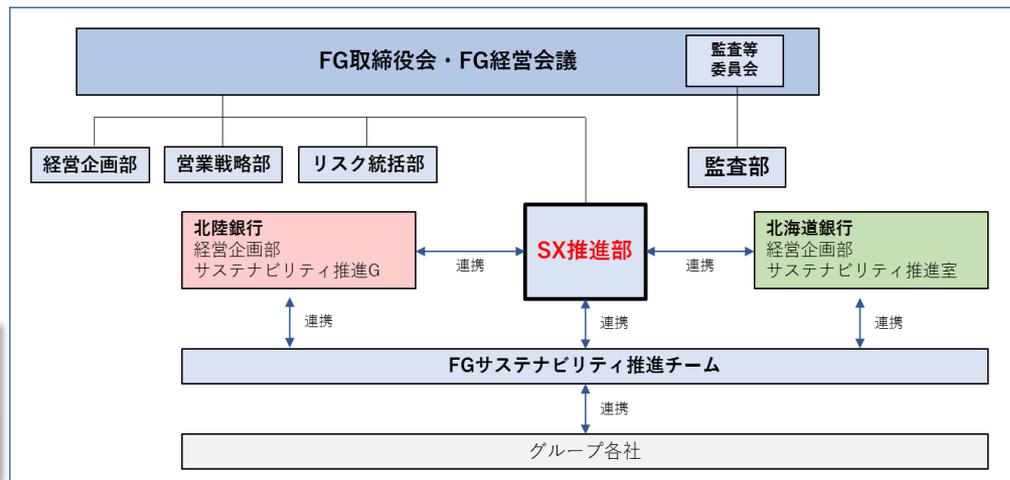
推進体制の強化

SX推進部の新設

新設日	2023.4.1
担当役員	兼間副社長
使命	自社グループ、お取引先、地域といった当社のステークホルダーにおけるサステナビリティに関する重要課題解決を目指す



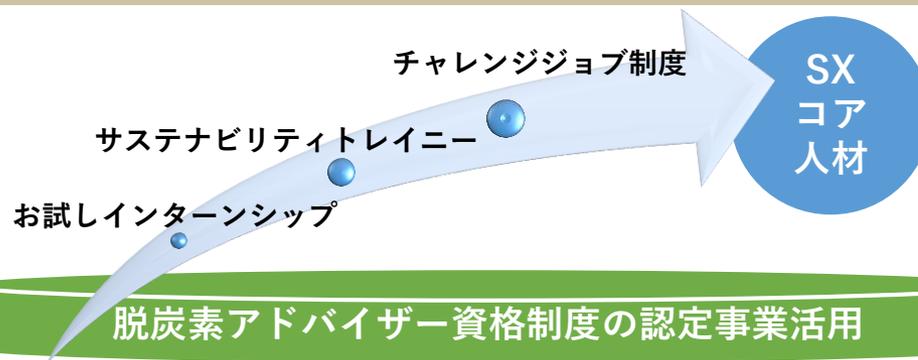
グループ一でのSXを推進するため、**ほくほくFG**に新組織を新設



SX人材の育成

SX人材育成に向けた制度拡充

制度	概要
お試しインターンシップ	1週間程度から本部業務を体験できる
サステナビリティ 트레이ナー	座学とOJTを実施
チャレンジジョブ制度	SX推進部での勤務を挙手制で希望可能



自社の脱炭素化推進

自社CO2排出量削減への取り組み推進

長期目標

自社のScope1,2のCO2排出量(※)

2030年度2013年度比▲46%
2050年度カーボンニュートラル

(※) 北陸銀行および北海道銀行の国内事業所におけるCO2排出量(調整後)の削減目標

CO2排出量(Scope1,2) (単位: t-CO2)



ZEB店舗・電気自動車の導入

新築日	2023年4月
店舗	北陸銀行野々市支店
概要	自社のCO2排出量削減に向け、新設店舗については、ZEBの実現を目指す さらに営業車の電動化も順次進めていく



お取引先の脱炭素化支援強化

長期目標

サステナブル関連投融資 ※1)
環境関連投融資 ※2)

2021～2030年度実行累計額 1.5兆円
2021～2030年度実行累計額 7,000億円

※1) SDGs達成に向けて取り組む取引先への投融資および医療、保健、教育、漁業、農業、創業、事業承継、レジリエンス、環境関連等への投融資
※2) 気候変動対応など環境に配慮した取り組みを支援する投融資

ファイナンス支援の強化

サステナブル関連投融資（累計） 単位：億円



環境関連投融資（累計） 単位：億円



サステナブルファイナンス商品の充実化

ほくほくサステナブルファイナンス商品ラインナップ

評価書	目標	ほくほくサステナブルファイナンス
あり	SPTs 難	サステナビリティ・リンク・ローン (ほくほくSLL型) 2021.9.16開始
	KPI	ポジティブ・インパクト・ファイナンス (ほくほくPIF型) 2023.3.24開始
なし	定型目標 易	ほくほく Three Targets (ほくほく定型目標型) 2022.4.1開始
資金使途		運転資金 設備資金

「導入ハードルが比較的容易」で「資金使途の制限がなく」「評価書付き」の融資として、「**ポジティブ・インパクト・ファイナンス (PIF型)**」を新たに商品ラインナップに追加



道銀地域総合研究所がほくほくサステナブルファイナンスPIF型フレームワークにおいて評価書策定を実施

お取引先の脱炭素化支援強化

コンサルティング支援の強化

SDGs・環境関連サービス利用件数 単位：件

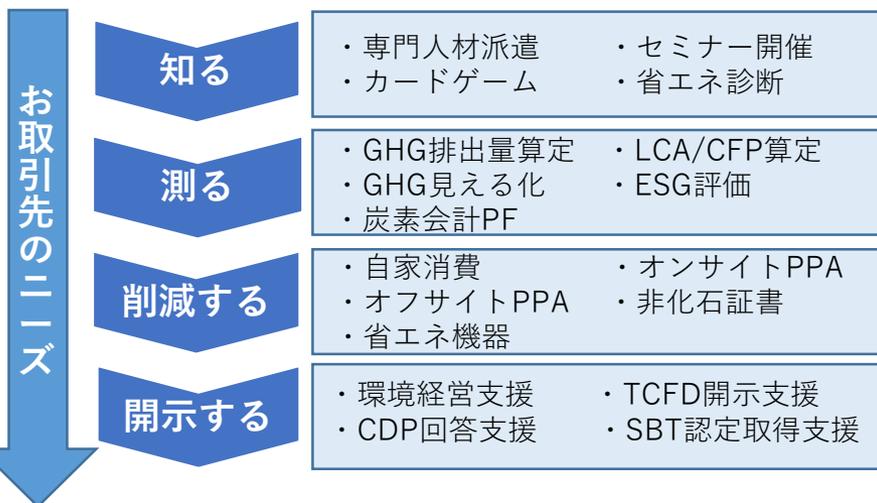


サステナ関連ソリューション収益額※

	2022年度
ファイナンス関連手数料	756百万円
コンサル関連手数料	122百万円
合計	878百万円

※サステナ関連のファイナンス・コンサル関連手数料のみの収益額

お取引先向けソリューションの充実化



ほくほくキャピタルが運営する「ほくほくイノベーション共創1号投資事業有限責任組合」においてベンチャー出資実施

出資先

WOTA

創業：2014年
 企業概要：人類の持続可能な水利用のために、「小規模分散型水循環社会」の実現を目指す企業

お取引先のニーズに沿ったソリューション展開のため各種ソリューション提供企業や出資先企業との協業を強化

地域の脱炭素化推進

アライアンスの強化

「GXリーグ」への参画

2026年本格始動を目指す経済産業省が主導するクレジット市場形成のための「GXリーグ」へ北陸銀行および北海道銀行として参画「Group X」として、自主設定・開示する排出削減目標達成を目指す



「MEJARサステナビリティソリューション連携」に広島銀行が参加

ほくほくFG、コンコルディアFG、七十七銀行の3社が2022年9月26日に締結した「MEJARサステナビリティソリューション連携」に広島銀行が参加

目的 サステナビリティ分野の取組情報の共有、商品・サービスの高度化に向けた連携を通じて、各行のお客さまのサステナビリティ経営を支援し、地域経済の発展に貢献していく

連携テーマ	連携内容
サステナブルファイナンス	「サステナビリティ・リンク・ローン」や「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」等のサステナブルファイナンスに関する事例・情報の共有、商品導入に向けた連携、評価機関の共同活用など
行内外への啓蒙活動	行員向けの研修・教育コンテンツの共有や、外部向けセミナーの共同開催、外部コンサルティングの共同発注など
脱炭素関連ソリューション	温室効果ガス排出量の可視化支援や削減に向けたソリューションに関する情報の共有、脱炭素にかかる専門業者に関する情報共有など

TOPICS

実施施策～脱炭素経営セミナーの共同開催～

開催日時	2023.5.19 15:00～17:00 オンライン開催
講演テーマ	第1部「企業におけるカーボンニュートラル」 第2部「カーボンクレジットおよびGXの動向」 講師：カーボンフリーコンサルティング株式会社 代表取締役CEO 中西 武志 氏

TCFD提言への対応強化

各種分析高度化に向けた取り組み

CDP気候変動調査（2022年度）「B」評価取得

主にリスク管理プロセスやCO2排出量削減への取り組みが高く評価され、北陸三県および北海道に本社を置く金融機関において最高位の「B」評価。本年度も「B」以上の評価認定を目指す



Your CDP score

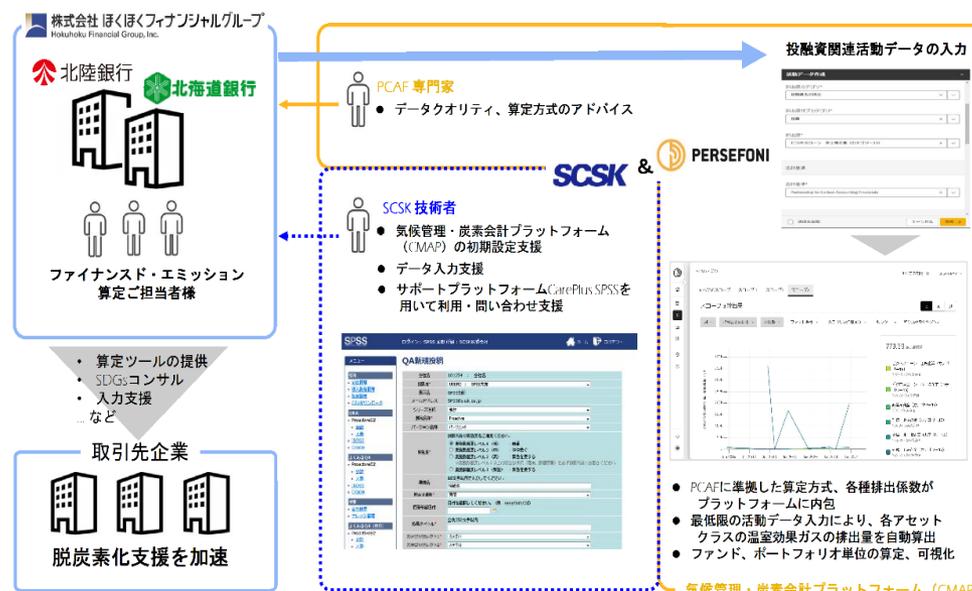


自社の温室効果ガス排出量およびファイナンスド・エミッションの算定高度化への取り組み開始

SCSK株式会社の支援のもと、国内の地方銀行としては初めて、企業・金融機関・政府機関向け気候管理・炭素会計プラットフォーム（CMAP）を提供するパーセフォニの温室効果ガス（GHG）排出量算定プラットフォームを活用し、算定高度化への取り組みを開始

本件導入の狙い

- 多数の投融資先のGHG算定を一括して行うことで、算定作業を大幅に効率化し、計測のサステナビリティを維持するとともに、より必要となる削減への取り組み実行にリソースを再配分
- ファイナンスド・エミッションの分析・管理の高度化に取り組むことで、よりインパクトのある脱炭素化への取り組みを実施



人材戦略の全体像

多様な人材一人ひとりのポテンシャルを最大限に引き出すことで生まれる活力をもとに個人、組織そして地域がともに成長できるような人的資本経営を進めていく

【長期ビジョン】

課題解決を通じて地域・お客さまとともに持続的成長を実現する

【人的資本経営取組方針】

地域・取引先をつなぎ 価値創造の原動力となる ひとづくり

経営戦略を体現する
自律的人材の継続的創出

イノベーションを生み出す
多様な人材の活躍(DE&I)

挑戦と成長を促し、能力を
最大限引き出す環境の整備

人材育成および社内環境整備に関する方針

必要人材の明確化

人材育成

採用強化

具体的
アクション

女性活躍

挑戦する風土

ウェルビーイング
実現

3つの視点から課題を整理 (As is)

【必要人材の確保】

少子高齢化進展等による新卒採用の難化や雇用の流動化による若手職員等の離職もあり職員数は減少傾向



【必要人材の育成】

重点戦略実現のための必要人材の定義、人員数の把握や研修体系の整備等が十分でない状況

【組織風土】

多様化する価値観や働き方への対応、自律的人材育成に向けた仕組みや企業風土醸成の環境整備が十分でない

人的資本経営の3つの柱 (To be)

経営戦略を体現する
自律的人材の継続的創出

イノベーションを生み出す多様な人材
の活躍(DE&I)

挑戦と成長を促し、能力を最大限引き
出す環境の整備

人材育成および社内環境整備に関する方針

「お客さまとともに価値創造の好循環を生み出し、地域の持続的な成長に貢献できる人材の育成」および「多様な人材が、働き甲斐を感じながら、自身の価値の向上に自律的に取り組んでいくことのできる環境の整備」を基本方針としています。

経営戦略を体現する自律的人材の継続的創出

必要人材の明確化

戦略を実現するために必要な人材を定義づけし、目標人数を設定

DX人材

ミドル・コア人材



(コア人材)
IT/デジタルを活用し、経営戦略を立案・牽引できる人材
(ミドル人材)
DXの各施策を推進できる人材

コンサル人材

ミドル・コア人材



(コア人材)
専門的な知識を駆使し、企画や提案ができる人材
(ミドル人材)
お客さまのニーズに沿ったソリューション提案ができる人材

SX人材

ミドル・コア人材



(コア人材)
地域・お客さま・自社の脱炭素経営実現に向け、企画ができる人材
(ミドル人材)
お客さまの脱炭素ニーズに対し、包括的なアドバイスができる人材

人材育成

外部派遣によるプロ人材の育成

高度な専門知識の習得や実務能力、経営感覚の醸成、人脈の形成等を目的として公募による外部派遣を積極的に実施

KPI	22年度実績	24年度目標
外部派遣者数	16名	50名

自律的な学び・リスクリングのサポート強化

各種自己啓発支援のeラーニング、専門知識からビジネススキルに至るまでの幅広い分野をカバーするリスクリングツールを導入。業務への活用に加え、自身の学びたい分野の知見を深めていくことで、自己成長や各自が描くキャリア実現を後押しできる仕組みを構築

KPI	22年度実績	24年度目標
教育研修費総額	222百万円	330百万円
ITパスポート取得者数	1,247名	3,300名
FP1級・CFP取得者数	294名	490名
脱炭素関連資格取得者数	172名	800名

イノベーションを生み出す多様な人材の活躍

採用強化

○情報発信の強化

- ・SNSやCM等多様なチャネルを活用した情報発信の強化
- ・採用ホームページを一新

○キャリア採用担当者配置

- ・キャリア採用担当者を増員し、プロ人材やアルムナイ（卒業生）の採用を強化

KPI	22年度実績	24年度目標
キャリア採用者数	14名	55名

女性活躍

○女性活躍の推進

- ・ワーク・ライフ・バランスを実現できる環境づくり
- ・キャリアアドバイザー設置や復職サポートの充実

○多様な人材が活躍できる環境整備

- ・コース転換や行員登用等各種制度を整備
- ・多様な人材が活躍する活力ある企業風土の醸成をさらに推進するために、人事制度改革を予定

KPI	22年度実績	24年度目標
女性管理職比率	18.7%	24.0%

挑戦と成長を促し、能力を最大限引き出す環境の整備

ウェルビーイング実現

○ワーク・ライフ・バランスの充実

- ・ライフイベントに応じた各種休暇制度の整備、促進によるウェルビーイングの向上

○健康経営推進

- ・「健康経営優良法人2023大規模法人部門（ホワイト500）」認定を取得するなど、健康経営を推進

KPI	22年度実績	24年度目標
有給休暇取得率	75.6%	75%以上

挑戦する風土

○公募型ジョブチャレンジ・研修機会等の拡大

- ・社員が働きがいを持って活躍、自律的なキャリアデザインを組織として後押しするため、チャレンジジョブをはじめ社内副業等において公募形式を導入。チャレンジを推奨し、自ら手をあげる組織風土醸成を図る

KPI	22年度実績	24年度目標
公募形式応募者数	156名	255名

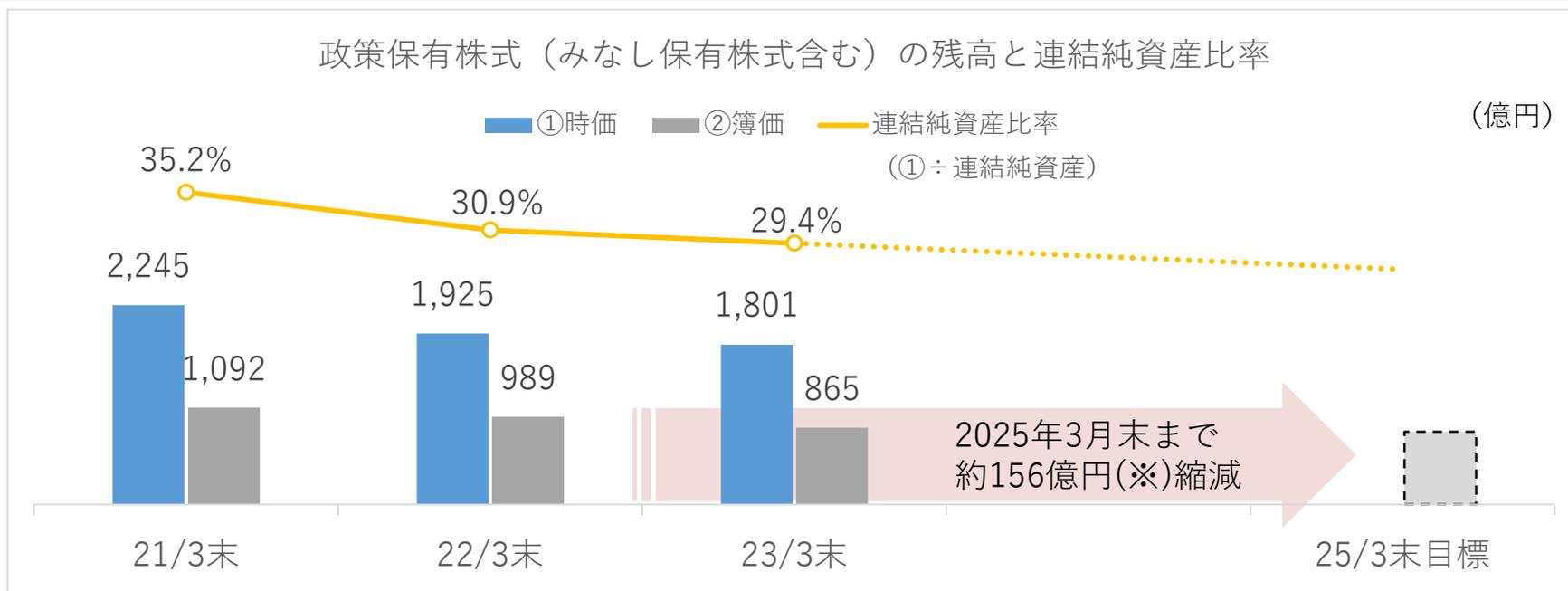
政策保有株式の縮減

政策保有株式の縮減目標を策定

2023年度政策保有株式の方針

- ① 政策保有株式は、対象先との長期的・安定的な関係の維持・強化、事業戦略上のメリットの享受などが図られ、対象先及び当社グループの企業価値の向上に資すると判断される場合に保有するものである。
- ② 政策保有株式については、個別銘柄毎に、資本コストを勘案した指標に基づき保有に伴うリスク・リターンを計測する。その上で、将来の見通しを踏まえた経済合理性、営業上の取引関係や業務提携等の事業戦略および地域経済との関連性に照らした保有意義について、総合的な検証を毎年取締役会等において実施し、保有の可否を判断する。
- ③ 政策保有株式全体としては縮減方針であり、2022年度からの3年間で保有する政策株式の簿価の25%相当（約156億円）を縮減する。

政策保有株式（みなし保有株式含む）の残高と連結純資産比率



※目標額（約156億円）は、時価の影響を排除するため、みなし保有株式を除いた簿価で算出

本件に係る照会先

株式会社 ほくほくフィナンシャルグループ
経営企画部(担当:和田・大竹・谷口)

TEL:076-423-7331

FAX:076-423-9545

E-MAIL:info@hokuhoku-fg.co.jp

<https://www.hokuhoku-fg.co.jp/>

事前に株式会社ほくほくフィナンシャルグループの許可を書面で得ることなく本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。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が、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。