

個人投資家向け 会社説明会資料

2025年6月



ほくほくフィナンシャルグループ°

Hokuhoku Financial Group

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。

(東証プライム、札証証券コード：8377)

当社グループの概要

グループ概要	5
パーパスと理念体系	6
当社グループの歩み	7～8
当社グループの強み	9～10
当社グループの現状	11
マーケットポテンシャル	12～13

第6次中期経営計画

前中期経営計画の振り返り	21～22
Strategy	23～30
Performance Plan	31～33

2025年3月決算の概要

損益概要	15
預金・貸出金	16
業績予想・株主還元	17
株主還元の強化	18～19

参考資料

株価の推移	36
主要経営指標の推移	37～39
預金	40
貸出金	41
有価証券	42

本日お伝えしたいこと

1

ほくほくフィナンシャルグループについて

2

当社の強み

3

株主還元

1. **ほくほくフィナンシャルグループの概要**
2. 2025年3月期決算の概要
3. 第6次中期経営計画



設立

2003年

本店

富山市

資本金

708億円

従業員数

7,070名

上場取引所

東京証券取引所（プライム市場）
札幌証券取引所

自己資本比率

10.15%

預金

14兆0,318億円

貸出

10兆4,585億円

格付

A (R&I)

パーパス

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。

経営理念

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。

ビジョン

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ます。

第6次 中期経営計画 NEXT STAGE

金融・非金融の融合による
課題解決力の深化

持続的な成長を支える
経営基盤の強化

多様な人材が活躍し活力あふれる
企業文化の定着

当社グループの歩み

1877年
北陸銀行の前身である
金沢第十二国立銀行創業

1943年
北陸銀行創立



加賀前田家の出資を受け、加賀藩祖「前田利家」ゆかりの銀行として創業。

北陸銀行

北海道銀行

1951年
北海道銀行設立



戦後復興期、新興産業の勃興と人口の急増に伴う旺盛な資金需要に応えるべく、道内中小企業者の強い要望により設立。

2004



ほくほくフィナンシャルグループ誕生

Hokuhoku Financial Group

経営資源をより有効に活用する経営の効率化、広域ネットワークを活用した営業力の強化、経営基盤の安定化を目指し経営統合

2025 パーパス策定

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。

2016 ほくほくTT証券設立

2028年
ほくほくFG本社ビル
竣工予定

ほくほくFGの歴史

創業148年
設立 74年

2024 ほくほく札幌ビル竣工
ほくほくコンサルティング設立

2011

3行共同利用システム「MEJAR」稼働

2011年5月 北陸銀行、北海道銀行が横浜銀行との
基幹系システム共同利用を開始



- 北海道、北陸3県、東京、大阪において、100年以上の歴史に裏打ちされた顧客基盤を確立
- 長い歴史の中で地域とともに発展し、13都道府県にわたる広域店舗ネットワークを構築

北海道

- 1899年、北陸銀行の前身の一つである十二銀行が小樽支店を開設（1943年に合併し北陸銀行小樽支店）
- 北海道開拓の時代、ピーク時には入植者の3割は北陸出身者であり、事業を始めた移住者支援のために北海道に進出
- 1951年、北海道銀行設立
- 以降、北陸銀行と北海道銀行の共通の営業地域

北陸3県

- 1877年、北陸銀行の前身の一つである金沢第十二国立銀行設立（北陸銀行創業）
- 1943年に十二銀行、高岡銀行、中越銀行、富山銀行の4行が合併し北陸銀行創立

東京

- 1886年、北陸銀行の前身の一つである富山第十二国立銀行が中央での情報収集や資金運用などを目的に東京支店を開設

大阪

- 1882年、北陸銀行の前身の一つである富山第二百二十三国立銀行が、売薬業を中心とする活発な富山・大阪間の経済交流を背景に大阪支店を開設

製造資本

※25/5末時点、実店舗数

海外を含む広域店舗ネットワーク

13都道府県にわたる広域店舗
ネットワークを活かした情報提供
や販路拡大の支援を実施

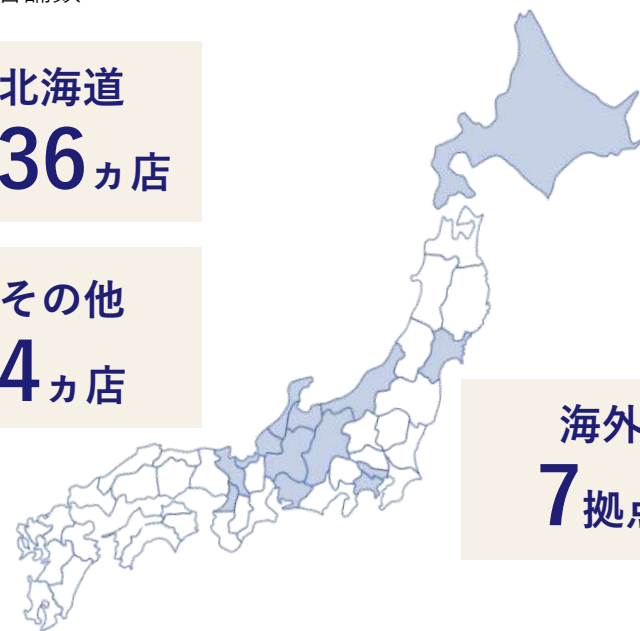
北陸3県
112ヵ店

北海道
136ヵ店

3大都市圏
15ヵ店

その他
4ヵ店

海外
7拠点



人的資本

強固で多様な人材と地銀トップクラスのノウハウ

※2024年度実績

質の高いサービスを
提供するための研修
メニューの整備や資格
取得支援を実施

教育研修費総額

302百万円
(前期比+25百万円)

コンサル関連資格
取得者数

377名
(前期比+39名)

M&A、事業承継、
コンサル支援件数

630件
(前期比+105件)

※FP1級、CFP、中小企業診断士
の資格取得者

財務資本

※2024年度実績

地銀グループNo.5の資産規模

地銀第5位の資産規模を有する金融グループであり、資産規模が大きいこととお客さまに安心できるお取引と多様な金融サービスを提供

預金残高（2行合算）

14兆0,558億円

貸出金残高（2行合算）

10兆4,774億円

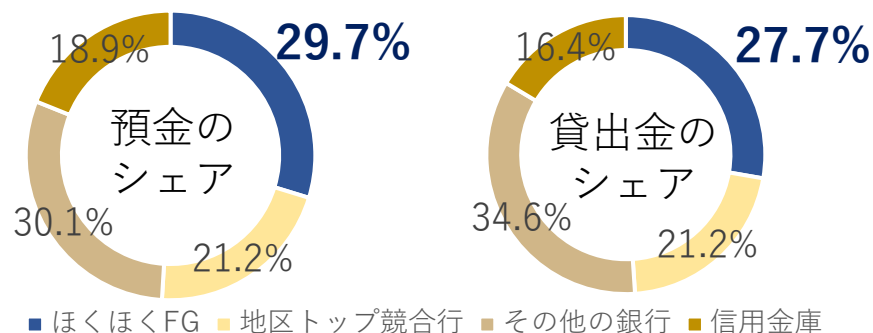
社会・関係資本

※2024年9月期

北陸3県と北海道で長年お客さまと共に歩み、成長してきたことで、預金・貸出とも大きくシェアを確保

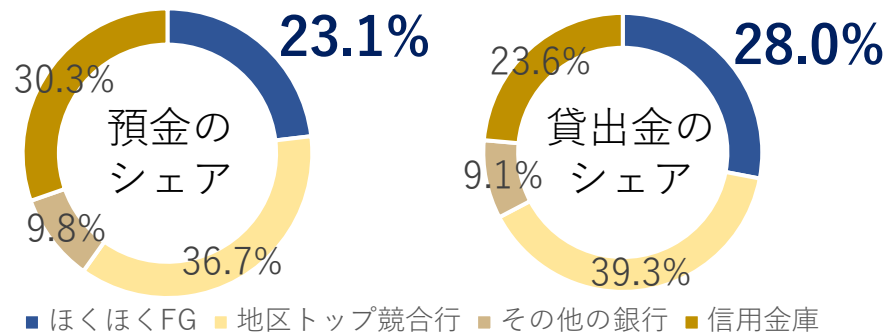
北陸3県（富山・石川・福井）

預金・貸出金ともに第1位のシェア



北海道

預金・貸出金ともに第2位のシェア



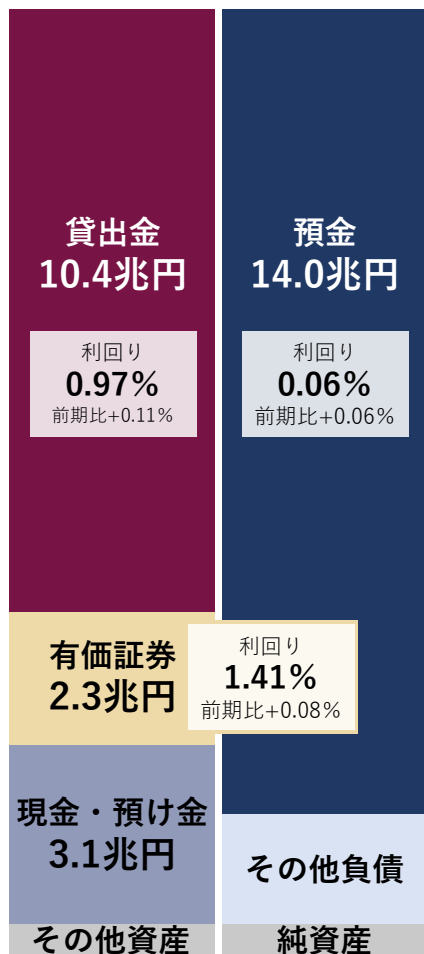
当社グループの現状

バランスシート

総資産：16.4兆円

(25/3末・FG連結)

”地銀グループ第5位”の
資産規模



(25/3末・2行合算)

預金、貸出金、自己資本の推移

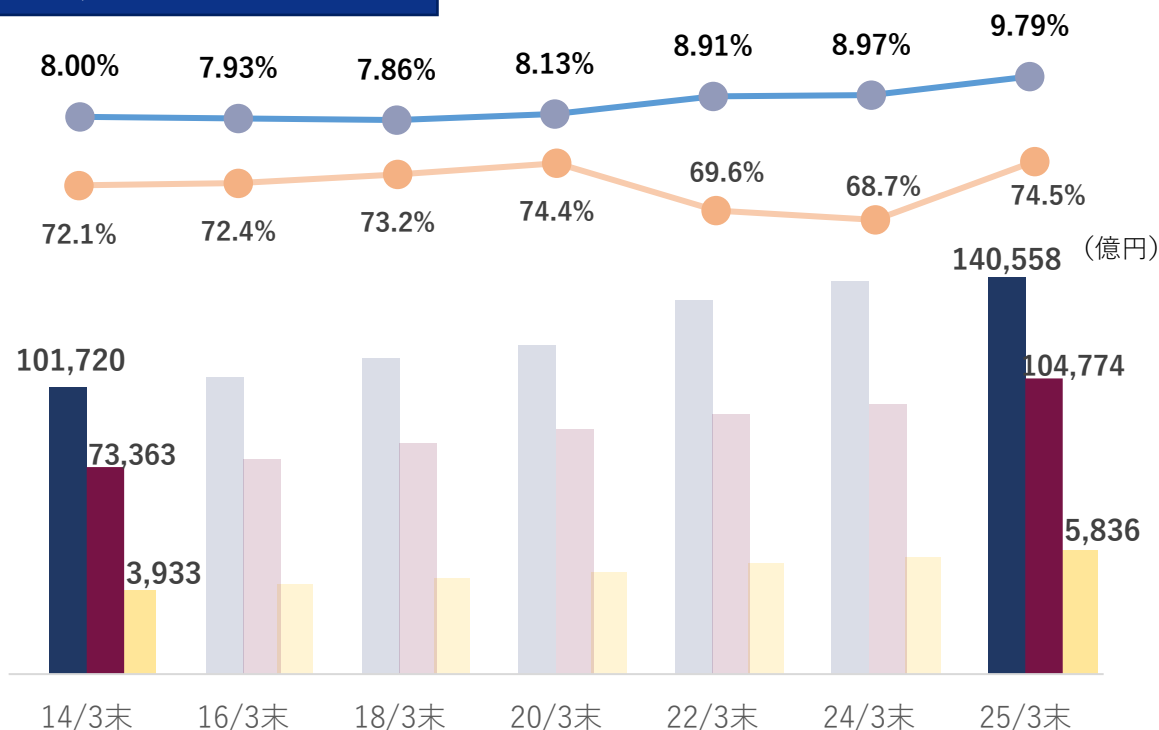
自己資本比率

※除く優先株式等

預貸率

預金
貸出金
自己資本

※除く優先株式等



- 歴史に裏打ちされた顧客基盤によって預金、貸出金は安定的に増加
- 着実な自己資本の増強に取り組み、2025年4月1日に優先株式の全部取得を実施

金利環境を追い風に、当社の資産規模を活かして収益につなげていく

- 預金の着実な増加
- 利回りの改善による運用の質的向上、貸出金の増加による量的向上

北陸 ～日本海側有数の工業集積地～

北海道 ～国内屈指のポテンシャルを持ったマーケット～

2027年度までに北陸3県で3兆円（当社試算）の設備投資（見込）

10年間で全国において150兆円超のGX関連官民投融資※

上場企業を含め厚みのある産業構造

【都道府県別上場企業ランキング※】

順位	上場企業数	都道府県			
1	2,153社	東京都	(7)	72社	北陸3県
2	441社	大阪府	9	59社	北海道
3	220社	愛知県	：		
4	181社	神奈川県	16	26社	富山県
5	114社	兵庫県	16	26社	石川県
6	96社	福岡県	23	20社	福井県

※2025年3月時点



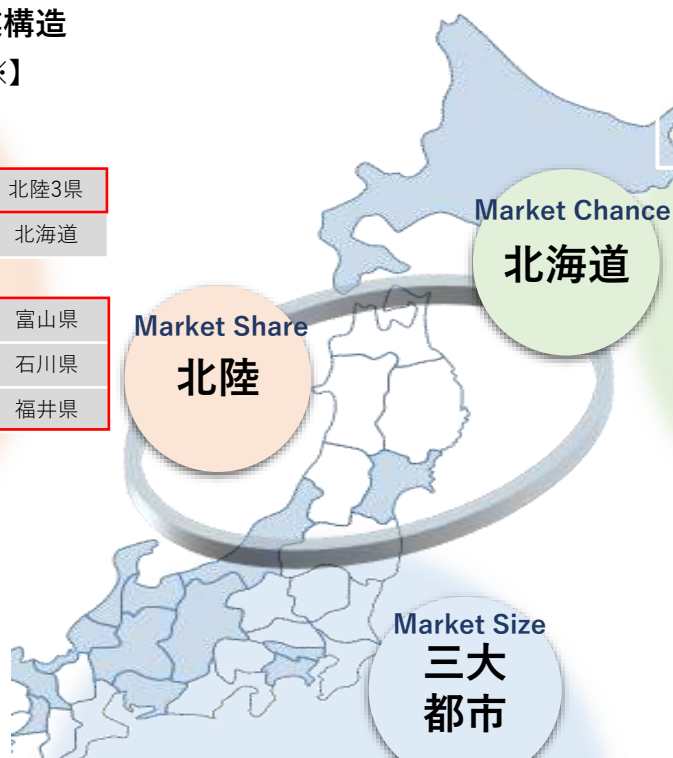
富山：劔岳と氷見線



富山：松川ベリ



福井：福井駅



※出典：経済産業省

北海道では周辺ニーズを含めて約27兆円のGX関連投融資を見込む（次頁参照）

中計期間では5兆円以上を想定しており、グループ合計で1兆円のSX/GX関連投融資の実行を目指す

第一次産業や観光という従来からの特色にSX/GX分野の新たな可能性が加わる



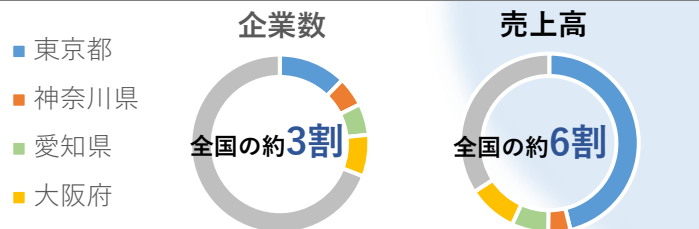
札幌：大通公園



美瑛：四季彩の丘

※写真はイナガキヤスト氏撮影

三大都市 ～圧倒的なポテンシャル×当社の強固な顧客基盤～



出典：RESAS 売上高（企業単位）、企業数 2021年

・ 当社の三大都市圏拠点 15カ店
（東京・神奈川8、大阪・京都4、愛知3）

【三大都市 2025/3末各種指標】

・ 長い歴史を有する強固な顧客基盤
（最古：1882年北陸銀行大阪支店営業開始）

貸出残高	1.4兆円
預金残高	0.7兆円
貸出先数	4千先超
役職員数	約500名

一方で、人口減少、地域産業の付加価値向上などの地域課題を抱える

北海道にはSX/GXをリードする大きな投資ポテンシャルがある

① 7.7	② 10.6	③ 1.0	④ 4.5	⑤ 2.3	⑥ 0.7	⑦ 0.7
-------	--------	-------	-------	-------	-------	-------

■ 次世代半導体 ■ 洋上風力 ■ データセンター ■ 海底直流送電網 ■ 再エネ(洋上風力以外) ■ 水素・アンモニア ■ 蓄電池

北海道における
2034年度までの投資累計

約**27兆円**
(当社試算)

札幌市公表資料(2024年11月7日):北海道・札幌「GX金融・資産運用特区」の概要(全体版)より抜粋の上、整理

①次世代半導体 7.7兆円

<半導体・デジタル産業戦略>

- ・全世界の出荷額
2020年約50兆円⇒2030年約100兆円

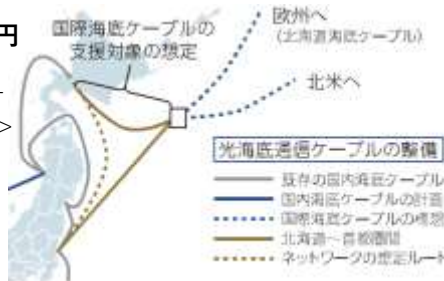


③データセンター (DC) 1.0兆円

<情報通信白書(総務省)>

- ・日本のDCサービス市場規模
2022年約2兆円⇒2026年約3兆円

<デジタルインフラ(DC等)整備に関する有識者会合「中間取りまとめ2.0」>
・北海道にデータセンターの中核拠点を優先的に整備



⑤再エネ(洋上風力以外) 2.3兆円

2030年の以下区分における発電目標

- ・太陽光発電269.5万kW
 - ・陸上風力184.6万kW
 - ・中小水力92.7万kW
 - ・バイオマス55.8万kW
 - ・地熱11.0万kW
- 『道内における新エネルギーの導入状況』より
出典:北海道庁

⑥水素 アンモニア 0.7兆円

<水素基本戦略>

- ・2030年導入目標300万tに加え、
2040年目標1,200万t
2050年目標2,000万t
- ・官民合わせて15年間で15兆円
(全国)のサプライチェーン投資計画

②洋上風力 10.6兆円

<洋上風力産業ビジョン>

- ・全国の洋上風力案件形成目標45百万kW
のうち1/3の15百万kWが北海道
- ・道内5箇所が「有望な区域」に選定
浮体式としても2箇所が「準備区域」に選定

1	石狩市沖	
2	1 岩宇・南後志地区沖	
3	2 島牧沖	
4	檜山沖	有望な区域
5	松前沖	準備区域

④海底直流送電網 4.5兆円

<広域連携システムマスタープラン>

【必要投資額(概算)】

- ・北海道地域内増強
⇒約1.1兆円
- ・北海道～東北～東京(新設)
⇒約2.5～3.4兆円

- ・日本海ルート200万kW(容量)については
2030年度を目指して整備(GX基本方針)



⑦蓄電池 0.7兆円

<蓄電池産業戦略>

- ・世界市場の推移 2019年約5兆円
⇒2030年 約40兆円
- ・蓄電池(系統用蓄電池や地域マイクロ
グリッドの蓄電池)工場の立地

1. ほくほくフィナンシャルグループの概要
2. **2025年3月期決算の概要**
3. 第6次中期経営計画

損益概要（連結・2行合算）

[FG連結] (億円)		業績予想	2024年度	前期比
コア業務粗利益			1,418	201
資金利益			1,125	194
役務取引等利益			266	5
経費（△）			863	28
コア業務純益			554	173
有価証券関係損益			18	116
与信関係費用（△）			75	77
経常利益		【460】	516	283
特別損益			21	△ 4
当期純利益		【350】	390	160
ROE			6.05%	2.39%

[2行合算] (億円)		業績予想	2024年度	前期比
コア業務粗利益		【1,315】	1,317	128
資金利益			1,135	137
うち貸出金利息			964	126
うち有価証券利息			290	53
役務取引等利益			188	△ 6
経費（△）		【810】	797	21
コア業務純益		【505】	519	106
国債等債券損益			△ 83	230
与信関係費用（△）		【90】	68	81
株式等損益			100	△ 44
経常利益		【430】	472	243
当期純利益		【320】	361	93

※業績予想は2025年2月3日公表値としております。

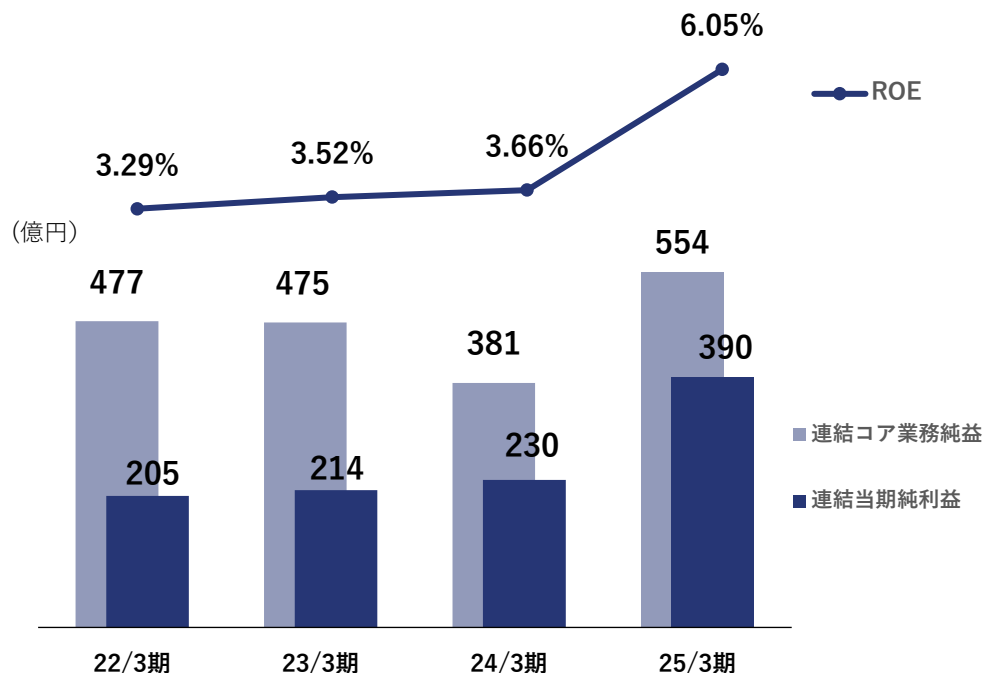
決算のポイント [FG連結]

コア業務純益 554億円（前期比+173億円）

国内金利の上昇により、貸出金や有価証券の利回りが改善し、資金利益は増加。経費は人的資本投資やシステム投資などにより増加したが、コア業務粗利益の増加でカバーし、前期比173億円増加。

当期純利益 390億円（前期比+160億円）

与信関係費用は増加したが、有価証券関係損益が大幅に改善したことで、経常利益は前期比283億円増加。これに伴い当期純利益は期初業績予想（250億円）を大きく上回る390億円の着地。

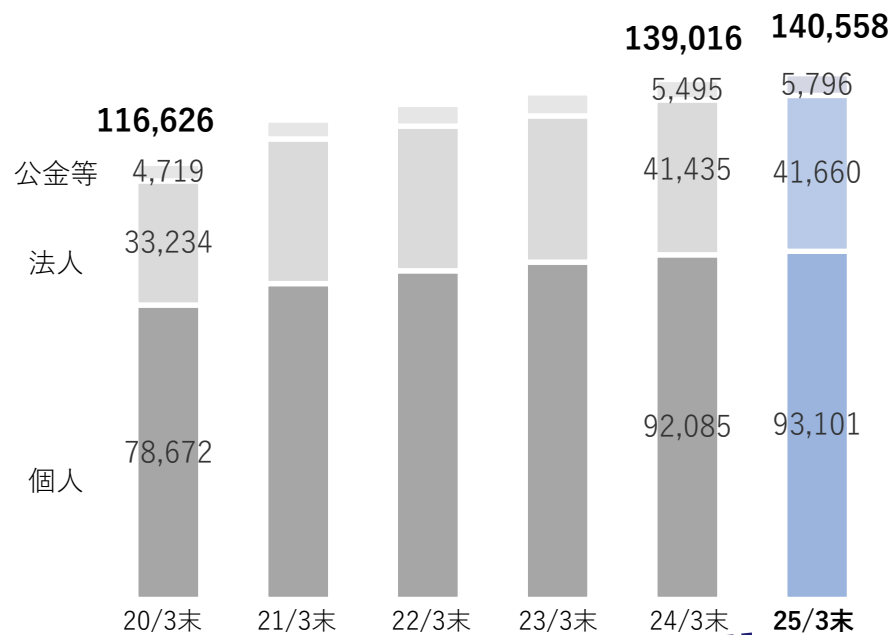


預金・貸出金（2行合算）

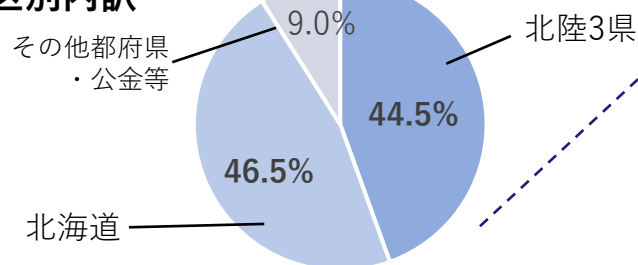
- 預金、貸出金ともに伸長
- いずれも地域別ではプライムエリアである北陸3県と北海道が中心

預金残高

14兆0,558億円
(前期比 + 1,541億円) (億円)

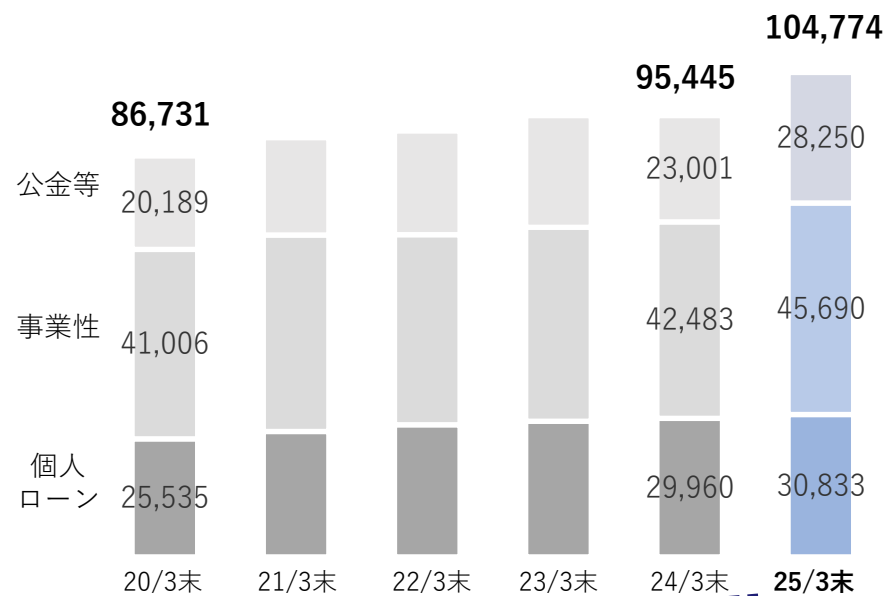


地区別内訳

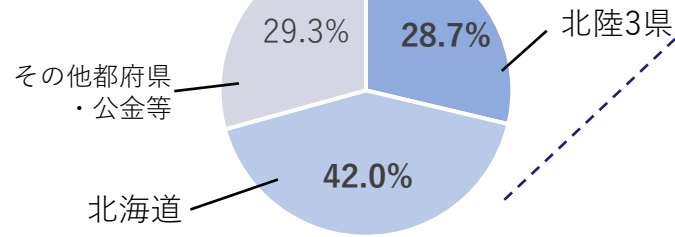


貸出金残高

10兆4,774億円
(前期比 + 9,329億円) (億円)



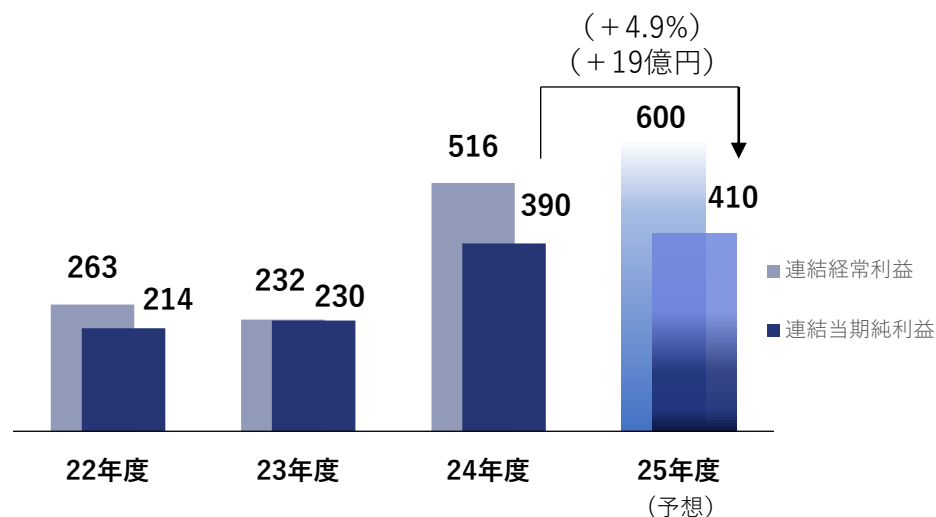
地区別内訳



業績予想・株主還元

- 貸出金利息や非金利収入等の本業収益が好調に推移していることを踏まえ、2025年度の連結当期純利益ははくはくフィナンシャルグループ設立以降の最高益となる410億円を予想。

2025年度 通期業績予想（億円）



	2行合算					
			北陸銀行		北海道銀行	
	通期 予想	前期比	通期 予想	前期比	通期 予想	前期比
コア業務粗利益	1,465	147	865	104	600	43
経費 (△)	850	52	445	24	405	28
コア業務純益	615	95	420	79	195	15
与信費用 (△)	75	6	40	20	35	△ 14
経常利益	580	107	415	71	165	35
当期純利益	395	33	285	43	110	△ 9

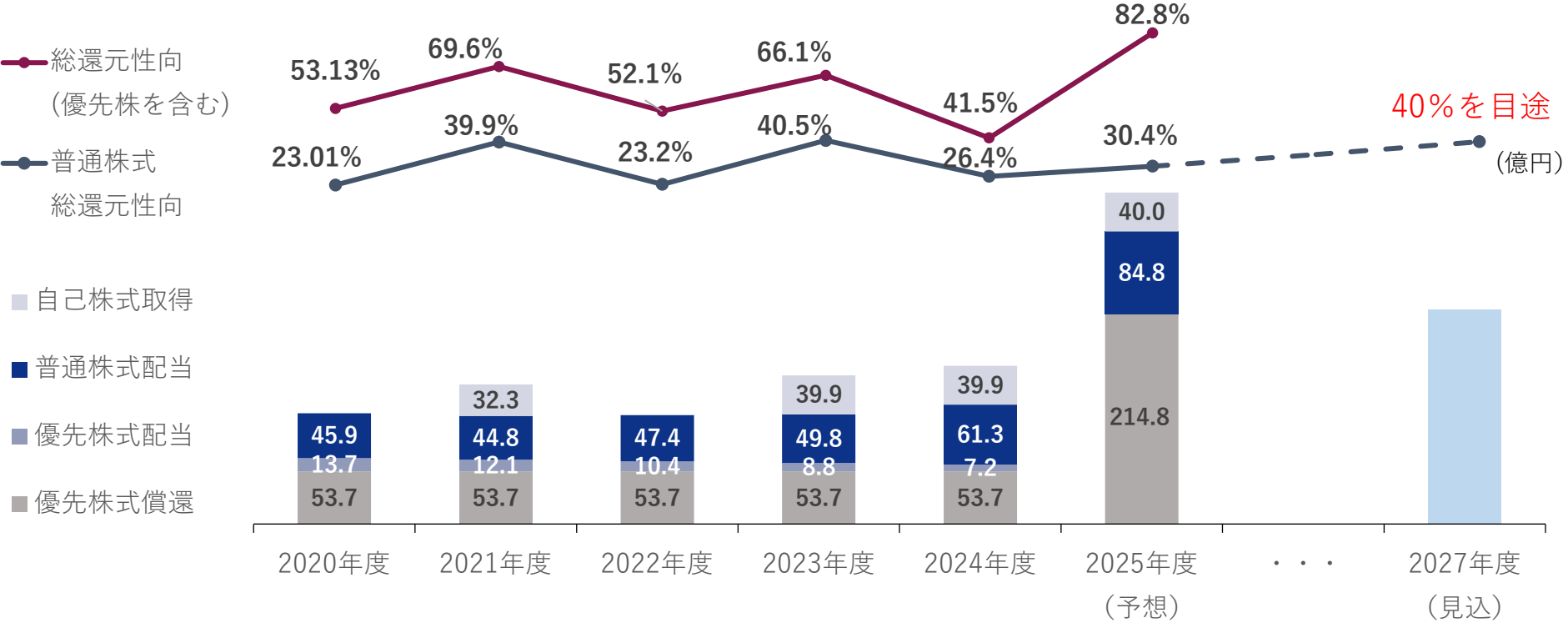
株主還元（億円・％）

	(予想ベース)	
	24年度	25年度
配当金（1株あたり）		
普通株式	50円 (中間22.5円) (期末27.5円)	70円 (中間35円) (期末35円)
優先株式	15円	15円
自己株式取得	40億円	40億円
総還元性向(*1)	41.5%	82.8%
普通株式総還元性向(*2)	26.4%	30.4%

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

※2 普通株式総還元性向 = $\frac{\text{普通株式配当額} + \text{自己株式取得額}}{\text{親会社株主に帰属する当期純利益} - \text{優先株式配当}}$

- 2024年度の期末配当は、期初予想比7円50銭増配の27円50銭を予定（年間配当は前期比+10円の50円）。
- 2025年度は、4月に優先株式の全部取得を実施。優先株式の還元原資を普通株式に振り向けて還元を強化、さらに20円増配して1株当たり70円の配当を予定。
- 普通株式総還元性向を2027年度までに40%を目途に引き上げる。



普通株式配当	35円	35円	37円	40円	50円	70円
	(期末35円)	(期末35円)	(期末37円)	(期末40円)	(中間22.5円) (期末27.5円)	(中間35円) (期末35円)
自己株式取得	—	32億円	—	40億円	40億円	40億円

株主還元の強化

株主優待の導入（2025年2月導入）

内容：カタログギフト

- 当社のプライムエリアである北海道、富山県、石川県、福井県の特産品等から、お好みの優待品をお選びいただけます。



【お選びいただける優待品の例】



- ＞ ジンギスカン
- ＞ 夕張メロン



- ＞ ほたるいか
- ＞ とやまポーク



- ＞ ぶり・のどぐろ
- ＞ きんつば



- ＞ ズワイガニ
- ＞ 越前そば

※全40商品の中からお選びいただけます

※カタログギフトによってお選びいただける商品が異なります

- 基準日（3月31日）時点で、当社株式を**500株以上**保有している株主さま

※ただし、継続して1年以上の保有が必要

保有株式数	カタログギフト
500株以上 2,000株未満	5,000円相当
2,000株以上	10,000円相当

- 詳細は弊社HPをご確認願います

※「継続して1年以上保有する」：毎年3月31日および9月30日現在の当社株主名簿に、同一株主番号で連続して3回以上記載または記録された株主さまが対象となります

1. ほくほくフィナンシャルグループの概要
2. 2025年3月期決算の概要
3. **第6次中期経営計画**

国内外の金利上昇など外部環境は当初想定より大きく変化したが、ポートフォリオの入れ替えや各戦略の着実な実行によって、貸出金利息や役務取引等利益の本業収益が好調に推移。連結当期純利益など、重点指標の多くは目標を達成。

中期経営計画（2022年4月～2025年3月） Go forward with Our Region

重点指標	連結/2行合算		2024年度 実績	前期比	2024年度 目標
	①	連結当期純利益	390億円	+160億円	250億円以上
	②	連結自己資本比率	10.15%	+0.75%	9%台後半
	③	OHR	60.54%	△4.70%	60%台前半
	④	非金利収入比率 (非金利収入額)	13.74% (181億円)	△2.24% (△8億円)	16%台 (200億円以上)
	⑤	環境関連投融资実行額（累計）	3,293億円	+998億円	2,100億円

※OHR、非金利収入比率（額）、環境関連投融资実行額は2行合算

総合評価

重点指標は非金利収入比率を除いて達成。さらなる成長に向けて課題解決に取り組む

重点戦略の課題と今後の取り組み

前中計の重点戦略

課題

取り組みテーマ・方向性

第6次中期経営計画 戦略のエンジン

総合的なコンサル 対応力の向上

- ・ 中小企業ニーズの多様化への対応
- ・ 顧客コンタクトの増加

- ・ 顧客セグメントに応じたメニューの拡充
- ・ 人員の最適配置による接点強化

環境分野への 取り組み

- ・ 脱炭素化に向けた社会的要請の高まり
- ・ 顧客ニーズの高度化、多様化

- ・ 地域のSX/GXへの主体的関与
- ・ SX/GX人材の育成強化

グループ 総合力の強化

- ・ グループ会社の収益貢献度の低さ
- ・ グループ間の情報連携

- ・ ほくほくコンサルティング(株)等グループ会社への戦略的経営資源投下
- ・ グループ内でのノウハウ共有、専門性の向上

D Xの推進

- ・ 窓口およびATM機能の高度化
- ・ 顧客利便性の向上

- ・ 店舗/ATMの利便性向上、事務効率化
- ・ 非対面チャネルの機能強化

グループ ガバナンスの強化

- ・ コーポレートガバナンス高度化への対応

- ・ キャピタルアロケーションへの取り組み
- ・ 政策保有株式の縮減、株主還元強化

ウェルビーイングの ある働き方の実現

- ・ 戦略分野のスキル不足
- ・ 人材の定着につながるエンゲージメントの向上

- ・ 人材ポートフォリオの構築
- ・ キャリア形成に資する制度/環境整備

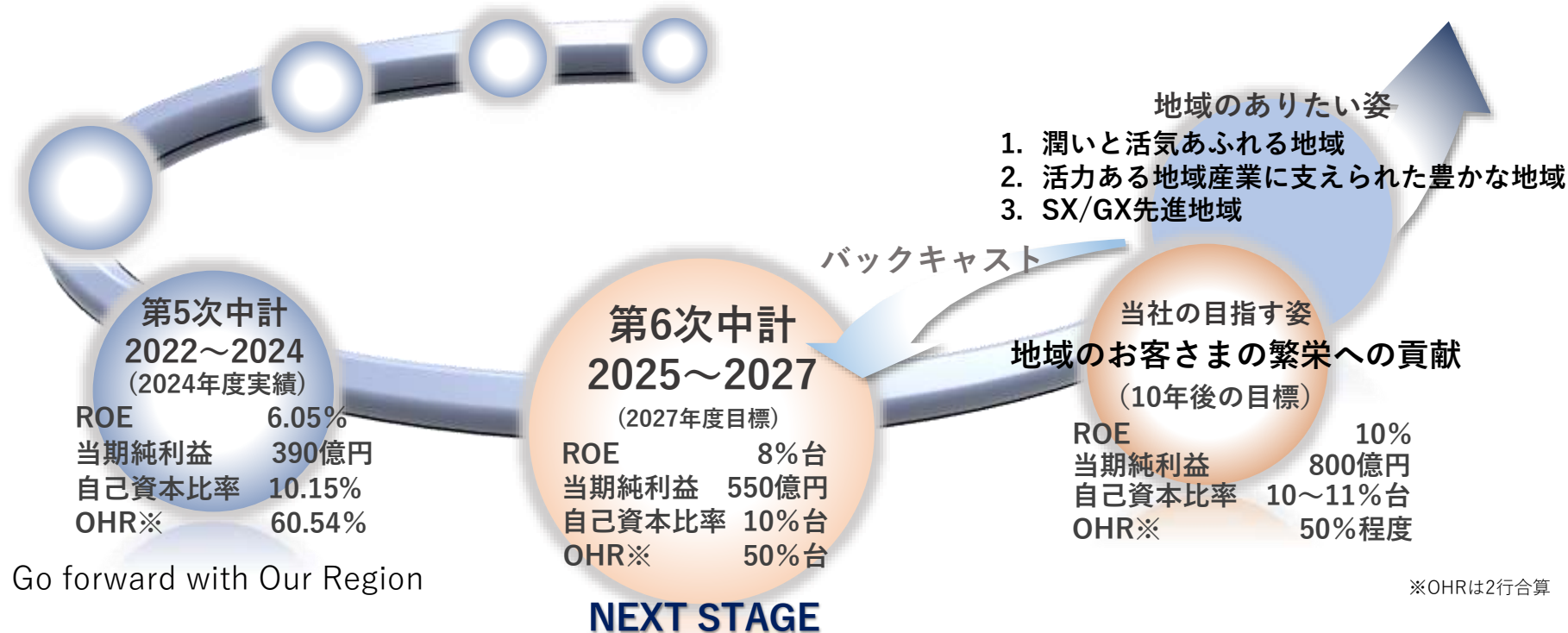
金融・非金融の
融合による
課題解決力の深化

持続的な成長を
支える
経営基盤の強化

多様な人材が活躍
し活力あふれる
企業文化の定着

Strategy～第6次中期経営計画の位置づけと概要

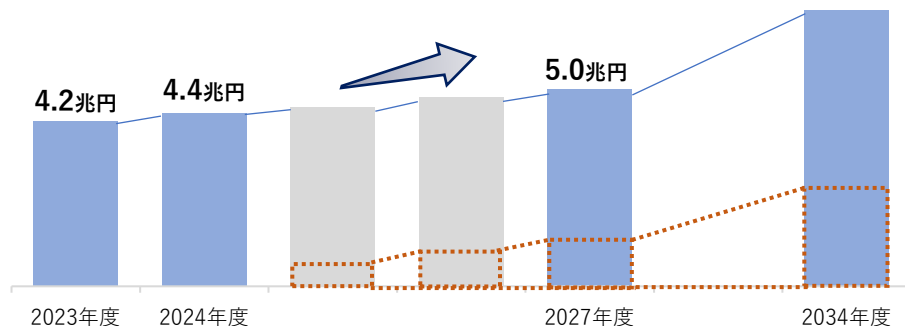
地域のありたい姿や当社の目指す姿を実現するため、「資産規模を活かしたアセットの積み上げ」と「広域性の活用と専門性の深化による非金利収入の強化」により、「地域・お客さまの課題解決」と「当社の企業価値向上」を共に実現する期間



新たな資金需要の創出につなげ、シェア拡大・地域ポテンシャル拡大の好循環へ

	主戦略	具体的戦略およびリソース配賦
 北陸	顧客接点強化と地域課題の解決力向上により Market Share を更に高め、圧倒的存在感と安定的な収益基盤の確保につなげる	- 課題解決の担い手の創出と本部サポートセンターによる接点強化 - 戦略分野の人材の育成によるコンサルティング提案力の向上 - コンサルティングメニューの拡充と高度化 ⇒ 設備投資ニーズ等の地域ポテンシャルを拡大
 北海道	Market Chance が見込まれる道央地区を中心に次世代産業等への取り組みによって、中長期的な収益機会の確保を目指す	- SX/GX人材を育成し道央地区へリソースを重点投入 - ほくほくコンサルティング(株)の事業領域を拡大し、北海道全域でシナジーを発揮 ⇒ 次世代産業を中心に成長ポテンシャルを顕在化
 東京・大阪・名古屋ほか	歴史ある店舗と長年の取引で築き上げた顧客基盤を活かしながら、 人員を戦略的に配置すること で、 Market Size を最大限に活用し、収益の確保を目指す	- ストラクチャードファイナンスの強化 - 富裕層や企業オーナー層のニーズを捉えた戦略商品の投入 - 新規取引開拓の専担者配置とサテライト拠点の検討 ⇒ 都市部における当社のポテンシャルを顕在化

事業性貸出計画



【北海道におけるGX関連投融資のポテンシャル】

- ・ 中計期間（～2027年度）で約5兆円
- ・ 10年間（～2034年度）で約27兆円

中長期目線で重点的にリソースを投下

点線囲いの部分はSX/GX関連投融資残高（イメージ）
25～27年度の実行目標額**1兆円**（KPI）

- 2023年、Rapidus社が北海道千歳市に工場の建設を表明して以降、工場建設等に伴う融資支援や道外企業に対する道内進出支援等、地域金融機関として多様な支援を実施。
- 産業集積に向け、半導体関連企業の成長支援や、お取引先の半導体関連産業への参入支援を軸とした活動を丁寧に進め、将来の融資や収益に繋げていく。

当社グループにおける半導体関連融資状況（2023年2月末～2025年3月末までの累計）（単位：件、億円） ※1

	サプライチェーン		まちづくり※2		計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
実行	179	593	472	560	651	1,154
商材	27	70	165	339	192	409
計	206	663	637	899	843	1,563

※1. 半導体関連融資：当社グループ定義

※2. まちづくり：半導体関連産業に付随して発生する不動産・アパートへの融資

半導体関連産業支援に対する取組み意義

当社の取引拡大	◆製造工場・インフラ整備にかかる建設工事：設備・運転資金需要への対応 ◆定住・交流人口の増加に向けた不動産投資活性：不動産BM・不動産関連融資 ◆地域企業の半導体関連産業参入：設備資金・補助金コンサル
地域経済全体の活性化	◆工場建設・インフラ工事、不動産投資に関する工事受注・資材仕入が地域のお客様へ波及 ◆先端半導体の製造・輸出により、地域の生産額（付加価値額）が増加 ◆賃金上昇、定住・交流人口増加による個人消費拡大

SX/GXを戦略上の中核と位置づけ、地域・取引先をリードする

地域の価値向上

目的	地域のリーディングカンパニーとして地域の主要プレイヤーとともに環境価値向上に取り組み、地域のサステナビリティを強力に先導する
取組	SX/GX・次世代産業関連の積極的な情報の収集・整理および地域成長に向けた仕組みの構築

目標水準

SX/GX関連投資累計額

2022～24年度累計実績
5,765億円

2025～27年度累計目標
1兆円

地域の社会・環境
課題の解決

取引先の価値向上

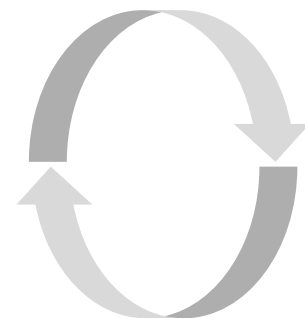
目的	ファイナンス・ソリューションを通じてサステナビリティ経営を支援
取組	サステナファイナンス商品およびソリューションの充実化と推進強化（気候変動対応、自然資本、人的資本対応）

目標水準

SX/GX関連ソリューション収益累計額

2022～24年度累計実績
26億円

2025～27年度累計目標
40億円



自社の持続的成長

自社の価値向上

				目標水準	
目的	2030年度 Scope1,2 実質ゼロ化	2050年度 Scope3 実質ゼロ化	開示情報の 精緻化・ 充実化	Scope1,2 CO ₂ 排出量	2024年度※ 12,800t-CO ₂ 2027年度 6,400t-CO ₂
取組	地域内で率先 したCO ₂ 削減 の実施	投融資先排 出量の実デ ータ把握	第三者検証 実施、CDP スコアUP	CDPスコア	2024年度 B 2027年度 A-

地域のポテンシャルを
踏まえ「SX/GX」を
主力に対応

※24年度は算定中につき目標値記載

リアルとWeb両面での顧客利便性のさらなる追求

リアル

地銀トップクラスの広域店舗網とATM数



WEB

非対面取引の利便性向上
(アプリ/法人ポータル機能拡充)

13都道府県/331店舗の店舗網

● 新たなリアル店舗戦略

- ・受付業務の効率化（店頭DX）
- ・マーケットに応じた店舗戦略（インストア、軽量化店舗等）

● ATM戦略

- ・ATMの機能拡充（多機能ATM増強）
- ・コンビニへの自行ATM（道民のATM）の戦略的配置

地銀トップクラスのATM数

(2025/3時点)	店舗内	店舗外 (うち道民のATM)
北陸3県	114	133
北海道	138	875 (594)
その他	19	1
合計	271	1,009

道民のATM利用状況（件）



- 道民のATM：全道のセイコーマート約6割に設置している自行ATM
- コンビニATMと異なり、FG両行および相互無料提携先はATM利用手数料無料
※平日時間外・休日は時間外手数料要
- コンビニ設置の自行ATMとして、北海道の金融インフラと利便性向上に貢献

リアル

地銀トップクラスの広域店舗網とATM数



WEB

非対面取引の利便性向上
(アプリ/法人ポータル機能拡充)

● アプリ機能拡充（個人）

金融機能の拡充

投資信託口座開設、喪失・発見・キャッシュカード再発行、
口座解約、子供口座の開設

非金融機能の拡充

家族口座の見守り機能
優遇サービスの拡充

セキュリティの向上

高リスク取引の自動検知
リアルタイムモニタリング
キャッシュカードの停止・再開

● 法人ポータル機能拡充（法人）

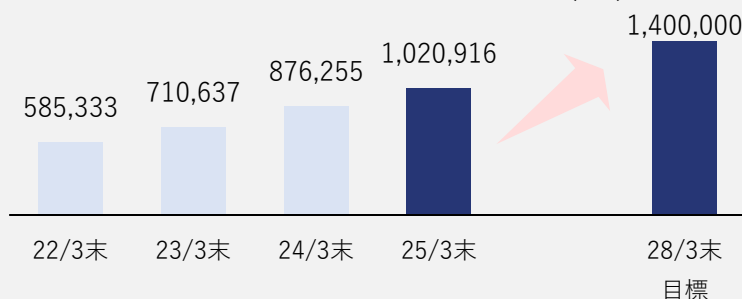
➢ 決済機能の利便性向上

・ 他SaaSサービスとの連携

➢ 各種サービスのデジタル化

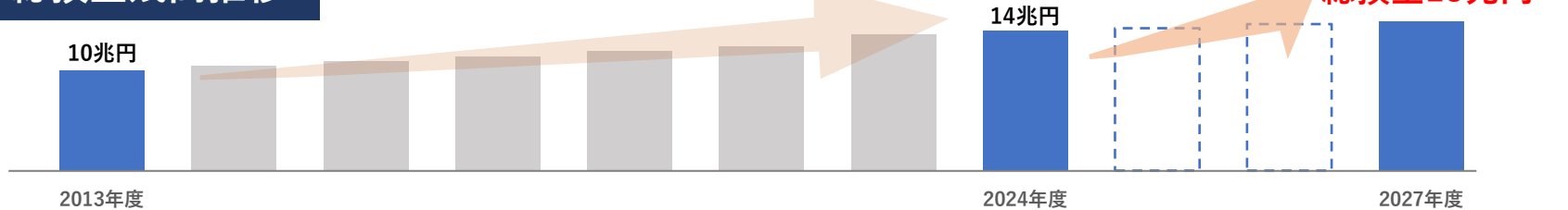
・ 資金管理～調達、決済まで一連の手続きの非対面化

アプリユーザー数の推移（名）



三大都市圏を含む広域店舗網と地銀トップクラスのATM台数を活かすとともに、WEBチャネルの充実化を図り、顧客基盤の拡大・預金の増加に取り組むことでトップラインの向上に繋げる

総預金残高推移



セグメントを明確化し、グループ一体となったワンストップソリューションを拡大する

セグメントアップ

施策

(金融資産残高)

5億円以上
超富裕層

1億円以上
富裕層

50百万円以上
アフルエント層

30百万円以上
マスアフルエント層

30百万円未満

拡大

高度な金融コンサル支援
世帯含めたトータルコーディネート



法人・オーナー視点

事業承継

事業承継、M&A、
ファミリーオフィス
プライベート
バンキングサービス



資産の移転

法人から個人へ

現金、株式、不動産



個人から法人へ

個人・ファミリー視点



資産運用

豊富な商品ラインアップ

遺言・非金融サービス業

遺言信託、非金融サービス

不動産活用

収益物件取得、資産売却・整理

非対面サービス	対面サービス
● アプリ・IBサービス拡大 ● コールセンター・ホームページのサービス拡大 ● メール配信サービス拡大	● 提案ツールの充実 ● NISA利用の促進 ● マーケット分析の高度化による新たな顧客管理、アプローチ手法の確立
セミナー・イベント・キャンペーン	若年層取引
● 金融リテラシーの向上促進 ● 顧客ロイヤリティ向上を目指したセミナーの開催 ● 訴求力の高いキャンペーン	● 金融経済教育コンテンツの提供、内容の充実 ● 優遇サービスによる長期的な接点の確保およびメイン化促進

タレントプールの量と質を高め、経営戦略と連動した人材ポートフォリオを構築する

ソリューション人材増加



※コンサルティング、SX、DXのいずれかの分野で、一定の資格要件・業務要件を満たした人材（コア・ミドル人材）

人材
再配置

人材ポートフォリオ構築

戦略分野の人員割合増強

2024年度 45% → 2027年度 50%以上



総人員
維持

働きがい・働きやすさ向上

エンゲージメントスコア向上 （2024年度 3.47を基準）



※従業員向けのエンゲージメント調査結果における5段階評価（5が最高値）の平均値

重点戦略①

多様な人材の活躍

■ 採用強化

- ブランディングと連動した発信力強化
- 多様な採用手法による魅力ある人材確保

■ 全員活躍の推進

- 次世代女性リーダー育成プログラム
- 従業員全層にわたるアップスキリング、リスキリング支援

重点戦略②

自律的人材の継続的創出

■ 人材育成

ソリューション人材

コンサルティング、SX、DXを軸に、地域・取引先の課題解決を実践できる人材

プロフェッショナル人材

高度なスキルを発揮し、戦略分野（ストラクチャードファイナンス、有価証券運用等）を牽引する人材

マネジメント人材

経営感覚・スキルを有し、組織の目標達成や自律的人材の創出に貢献できる人材

重点戦略③

能力を最大限引き出す環境の整備

■ 挑戦する風土

- 公募制による研修・外部派遣等の充実
- キャリアアドバイザーによる自律支援

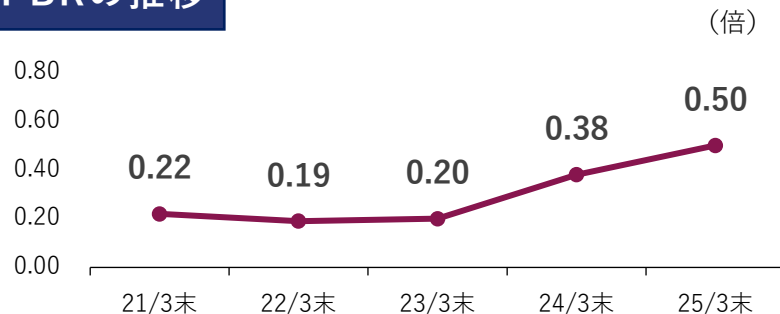
■ 働きやすい環境整備

- データに基づく健康経営の実践（従業員向け健康管理アプリ活用など）
- ファイナンシャルウェルネス向上支援

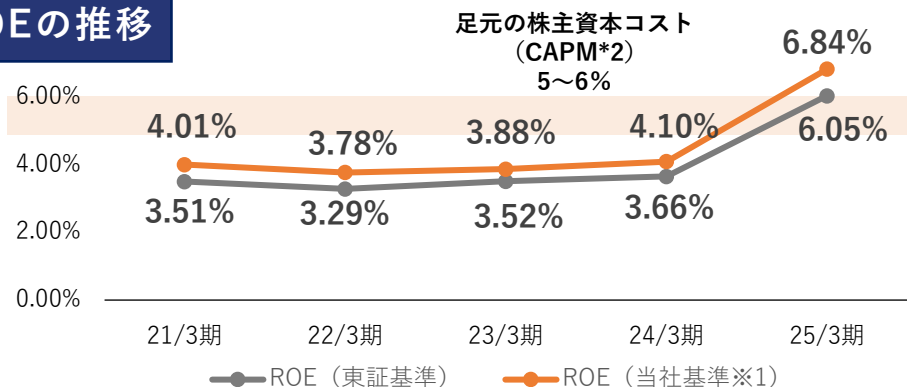
Performance Plan～企業価値向上の取り組み

現 状 認 識

PBRの推移



ROEの推移



※1 ROE(連結、株主資本ベース)

=連結当期純利益(優先株式配当控除後)/(期首株主資本(優先株式除く)-(期末株主資本(優先株式除く)))/2

※2 CAPM=国債金利+β×TOPIXリスクプレミアム ※当社基準で算定

PBR1倍に向けたROEの向上

ROEの向上を図りPBRの改善を実現する

ROE向上

中計期間中の目標

8%

▲
▲
▲

2024年度
6.05%

(東証基準)

RORA
改善

2024年度
0.63%

財務
レバレッジ
コントロール

2024年度
9.57倍

収益力向上

- ・ 事業性貸出を中心としたマーケット戦略
- ・ サステナビリティ戦略
- ・ 地域活性化戦略
- ・ リテールマーケット戦略
- ・ 人的資本経営/人材ポートフォリオ構築
- ・ コンサルティング収入

コストコントロール

コストコントロール

リスクアセット
コントロール

ポートフォリオ構築の方向性

資本の最適配分

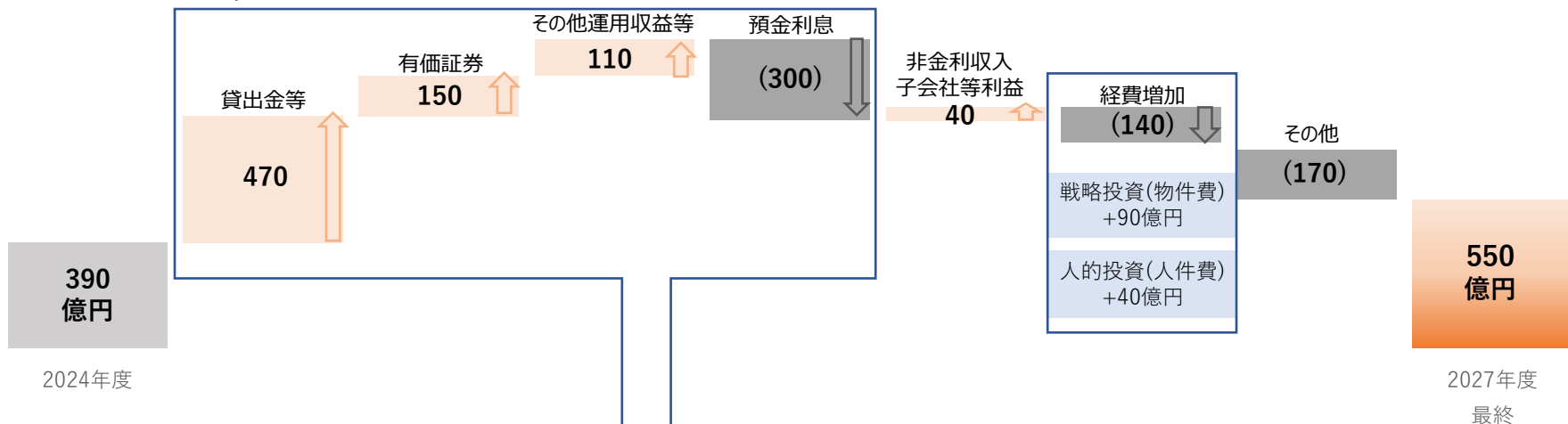
キャピタルアロケーションおよび株主還元方針

株主還元の強化

【中期経営計画での取り組み】

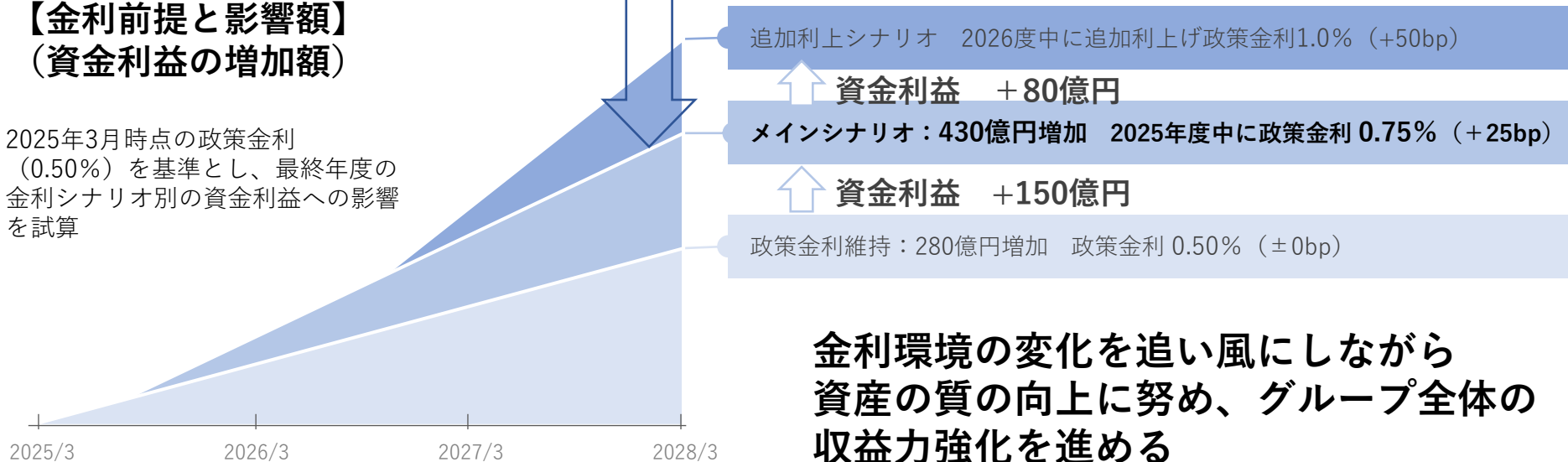
資産規模の活用と非金利収入への取り組み強化によって連結当期純利益550億円を目指す

【メインシナリオにおける利益成長イメージ】 (連結当期純利益)



【金利前提と影響額】 (資金利益の増加額)

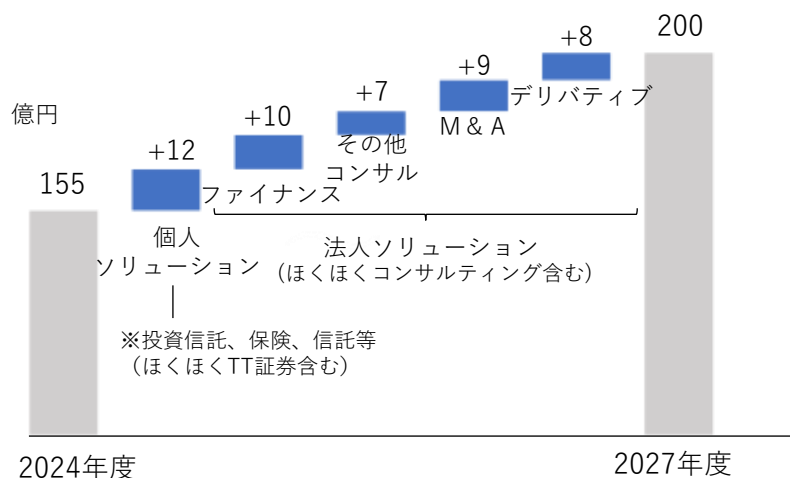
2025年3月時点の政策金利
(0.50%)を基準とし、最終年度の
金利シナリオ別の資金利益への影響
を試算



金利環境の変化を追い風にしながら
資産の質の向上に努め、グループ全体の
収益力強化を進める

■ コンサルティング収入（個人・法人）

グループシナジー効果を発揮し、収益力を強化



個人ソリューション

- ・銀行、証券、信託のワンストップソリューション提供
- ・顧客セグメント別アプローチ

ファイナンス

- ・LBOローン、プロジェクトファイナンスの組成強化
- ・顧客ニーズに応じた戦略的商品の導入

M&A、コンサルティング

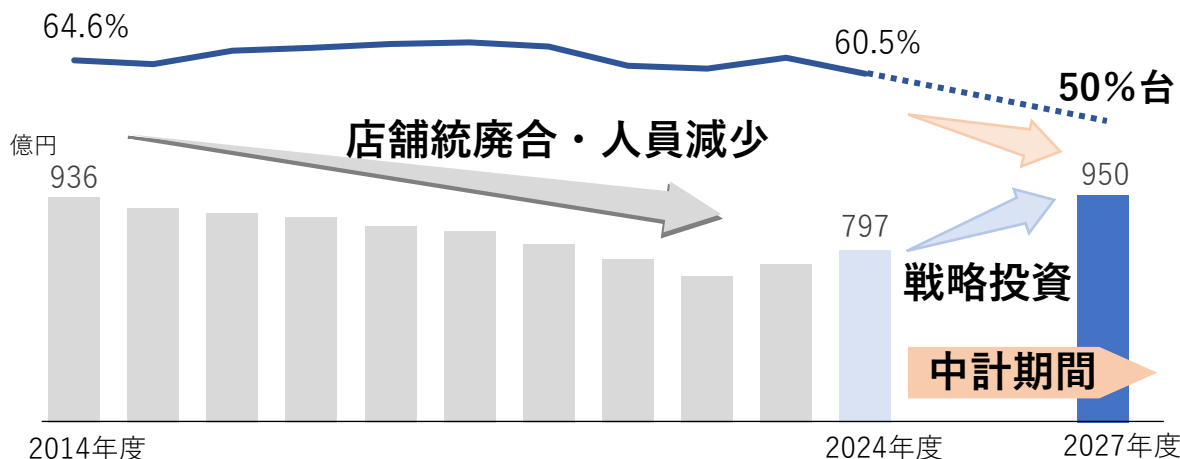
- ・ほくほくコンサルティング(株)のソリューション領域拡大、グループ内ノウハウ共有、専門性向上による課題解決力強化

デリバティブ

- ・顧客ニーズを捉えた為替系、金利系デリバティブ商品の提案

■ 戦略的投資・経費（OHR）

戦略的投資によりトップラインを強化し、OHRを低減



戦略投資(物件費) +90億円

- ・次世代型店舗の整備
- ・アプリやATM機能向上
- ・生産性向上に資する生成AI等のシステム投資

人的投資(人件費) +40億円

- ・キャリア採用強化
- ・職員の処遇改善
- ・プロフェッショナル人材育成への人的投資

本日お伝えしたいこと

1

ほくほくフィナンシャルグループについて

- 100年以上の歴史に裏打ちされた顧客基盤
- 13都道府県にわたる広域店舗ネットワーク

2

当社の強み

- 広域店舗ネットワークを活かした情報提供や支援
- 地銀グループ第5位の資産規模

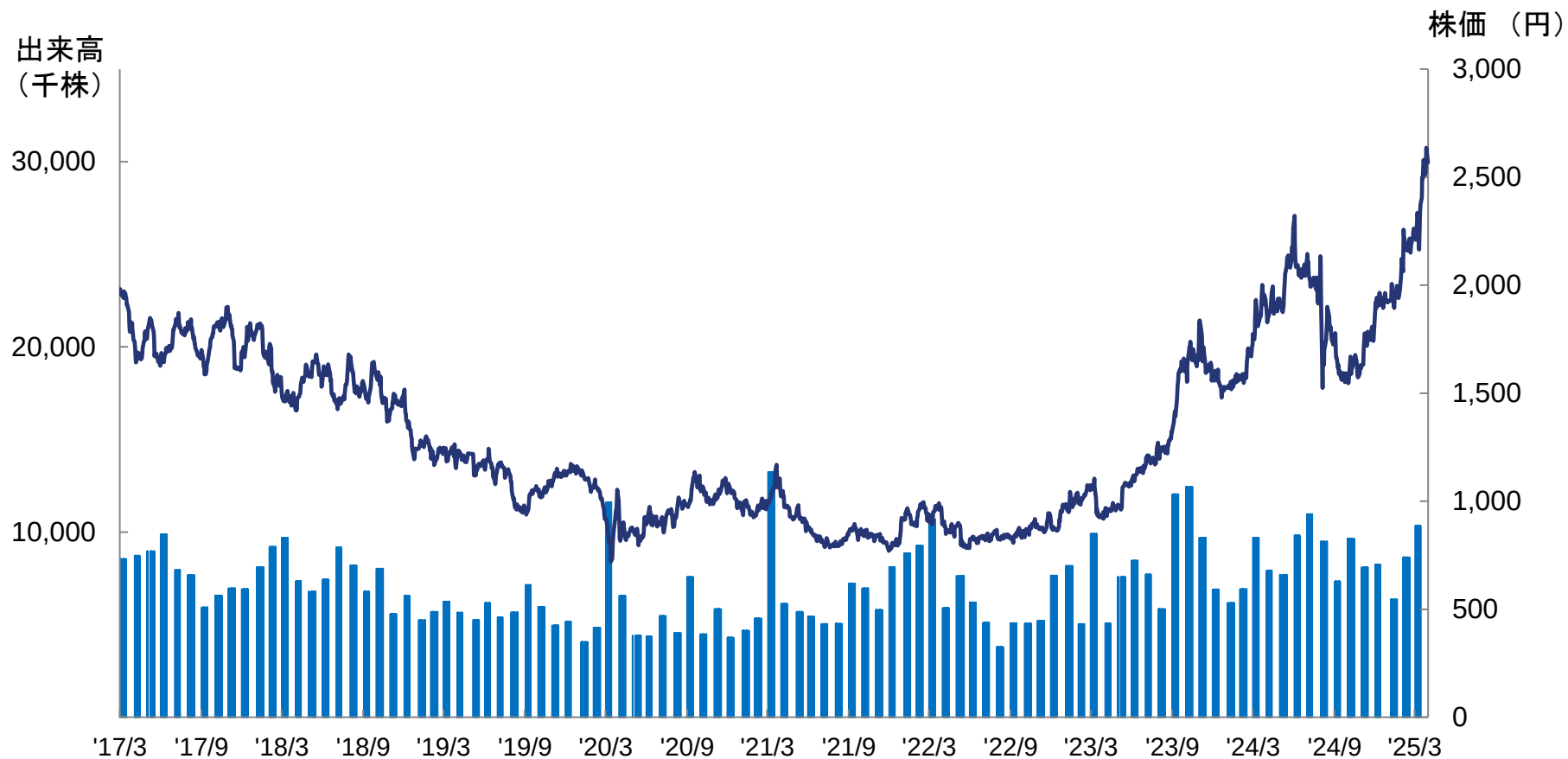
3

株主還元

- 2025年2月に株主優待を導入
- 2025年4月に優先株式を全部取得。優先株式の還元原資を普通株式に振り向け、還元を強化していく

參考資料

ほくほくFG株価の推移



	2017/3/31	2018/3/30	2019/3/29	2020/3/31	2021/3/31	2022/3/31	2023/3/31	2024/3/29	2025/3/31
当社株価	1,747	1,443	1,153	968	1,029	893	925	1,938.0	2,568.0
日経平均	18,909.26	21,454.30	21,205.81	18,917.01	29,178.80	27,821.43	28,041.48	40,369.44	35,617.56
TOPIX	1,512.60	1,716.30	1,591.64	1,403.04	1,954.00	1,946.40	2,003.50	2,768.62	2,658.73

主要経営指標の推移（ほくほくFG）

（単位：億円）

（ほくほくFG連結）	2021/3期 通期	2021/9期 半期	2022/3期 通期	2022/9期 半期	2023/3期 通期	2023/9期 半期	2024/3期 通期	2024/9期 半期	2025/3期 通期
経常収益	1,759	878	1,777	969	1,878	961	1,901	992	2,101
経常利益	322	190	302	145	263	141	232	255	516
親会社株主に帰属する 当期（中間）純利益	213	131	205	93	214	160	230	186	390
自己資本比率	9.45%	9.79%	9.54%	9.61%	9.49%	9.57%	9.40%	9.38%	10.15%

（2行合算）

コア業務粗利益	1,207	619	1,248	637	1,198	579	1,188	647	1,317
経費	823	400	788	378	747	383	775	399	797
コア業務純益	384	219	460	258	450	195	413	247	519
有価証券等関係損益	75	33	▲ 14	▲ 27	▲ 84	▲ 63	▲ 168	24	17
与信費用	130	52	135	67	77	▲ 32	▲ 12	20	68
経常利益	320	198	304	153	269	149	228	253	472
当期（中間）純利益	224	145	218	106	230	174	267	191	361
OHR（コア業務粗利益ベース）	68.19%	64.59%	63.15%	59.44%	62.39%	66.27%	65.24%	61.76%	60.54%
貸出金（末残）	90,651	91,118	92,111	93,215	95,451	96,697	95,445	96,821	104,774
預金（末残）含む譲渡性預金	128,156	129,824	132,333	133,098	135,406	136,815	139,016	139,271	140,558
有価証券（末残）	21,001	20,566	21,995	21,085	18,467	18,066	17,832	20,511	23,051
金融再生法開示債権	1,801	1,943	2,125	2,305	2,190	2,120	2,102	2,184	2,133
開示債権比率	1.93%	2.07%	2.24%	2.40%	2.23%	2.13%	2.14%	2.20%	1.99%

主要経営指標の推移（北陸銀行）

（単位：億円）

	2021/3期 通期	2021/9期 半期	2022/3期 通期	2022/9期 半期	2023/3期 通期	2023/9期 半期	2024/3期 通期	2024/9期 半期	2025/3期 通期
経常収益	864	425	889	530	972	502	1,008	542	1,109
コア業務粗利益	667	335	684	345	652	323	668	374	760
経費	439	211	417	201	394	201	408	210	420
コア業務純益	228	124	267	144	258	121	259	164	340
有価証券等関係損益	57	18	21	4	▲ 9	▲ 12	▲ 96	7	10
与信費用	84	24	85	81	93	▲ 6	0	▲ 17	19
経常利益	205	124	209	61	145	109	151	193	343
当期（中間）純利益	142	92	131	42	143	120	182	146	241
自己資本比率	9.14%	9.49%	9.31%	9.36%	9.06%	9.18%	9.12%	9.24%	10.08%
OHR（コア業務粗利益ベース）	65.81%	62.99%	60.92%	58.29%	60.46%	62.48%	61.14%	56.19%	55.29%
貸出金（末残）	50,333	49,789	50,616	51,676	51,863	52,185	51,932	53,595	59,017
預金（末残）含む譲渡性預金	73,505	73,813	75,369	75,111	76,803	76,998	78,643	78,629	79,616
有価証券（末残）	12,681	12,610	12,943	12,294	11,854	11,421	10,744	12,117	13,412
金融再生法開示債権	1,146	1,234	1,364	1,499	1,413	1,367	1,362	1,371	1,344
開示債権比率	2.24%	2.43%	2.64%	2.84%	2.67%	2.57%	2.57%	2.51%	2.24%

主要経営指標の推移（北海道銀行）

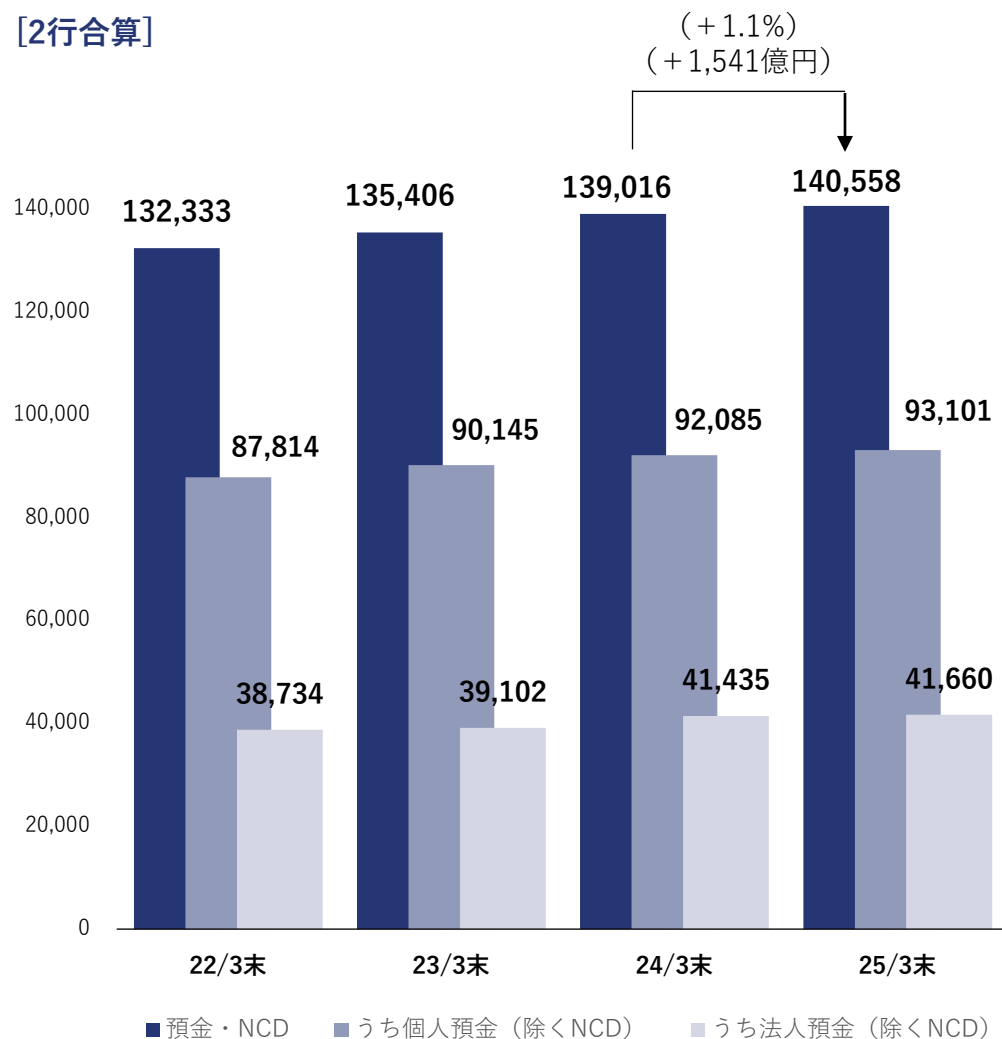
（単位：億円）

	2021/3期 通期	2021/9期 半期	2022/3期 通期	2022/9期 半期	2023/3期 通期	2023/9期 半期	2024/3期 通期	2024/9期 半期	2025/3期 通期
経常収益	715	371	729	374	769	384	752	383	783
コア業務粗利益	540	283	564	291	546	256	520	272	556
経費	384	188	371	177	353	182	366	189	376
コア業務純益	156	95	192	114	192	74	153	83	179
有価証券等関係損益	17	14	▲ 36	▲ 31	▲ 74	▲ 51	▲ 72	17	6
与信費用	46	28	49	▲ 14	▲ 16	▲ 25	▲ 13	37	49
経常利益	115	74	95	91	124	40	77	59	129
当期（中間）純利益	81	52	87	63	87	53	85	45	119
自己資本比率	8.88%	9.21%	8.94%	9.08%	8.99%	9.19%	8.97%	8.90%	9.37%
OHR(コア業務粗利益ベース)	71.12%	66.48%	65.86%	60.79%	64.69%	71.05%	70.50%	69.43%	67.72%
貸出金（末残）	40,317	41,329	41,495	41,538	43,587	44,512	43,512	43,226	45,757
預金（末残）含む譲渡性預金	54,651	56,010	56,964	57,986	58,603	59,817	60,373	60,641	60,941
有価証券（末残）	8,320	7,955	9,052	8,791	6,612	6,644	7,087	8,394	9,639
金融再生法開示債権	655	708	761	806	777	753	740	813	789
開示債権比率	1.56%	1.64%	1.76%	1.86%	1.72%	1.63%	1.64%	1.81%	1.67%

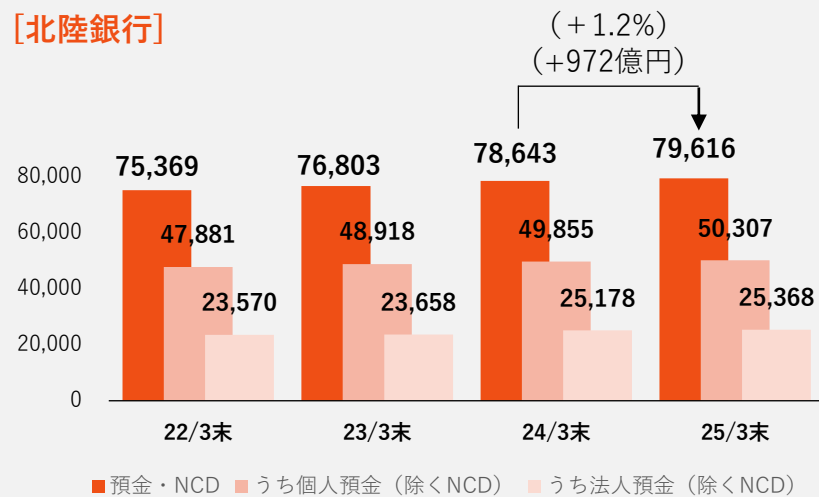
預金・NCD残高は、個人・法人預金が順調に増加し、前期比+1,541億円の14兆558億円。

預金・NCD残高（億円）

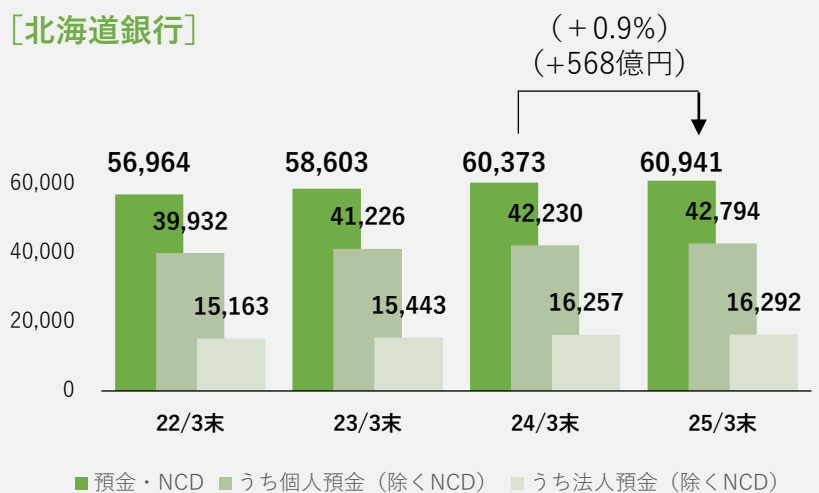
[2行合算]



[北陸銀行]



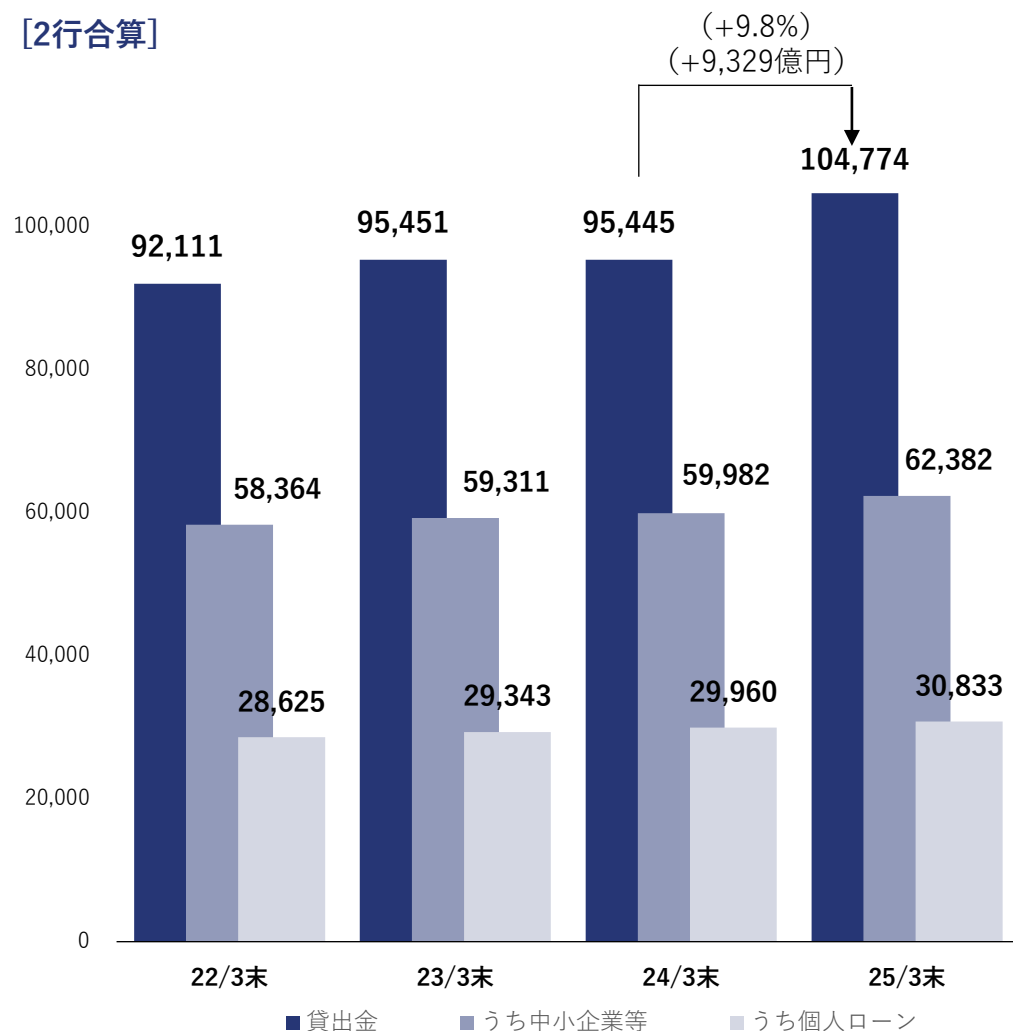
[北海道銀行]



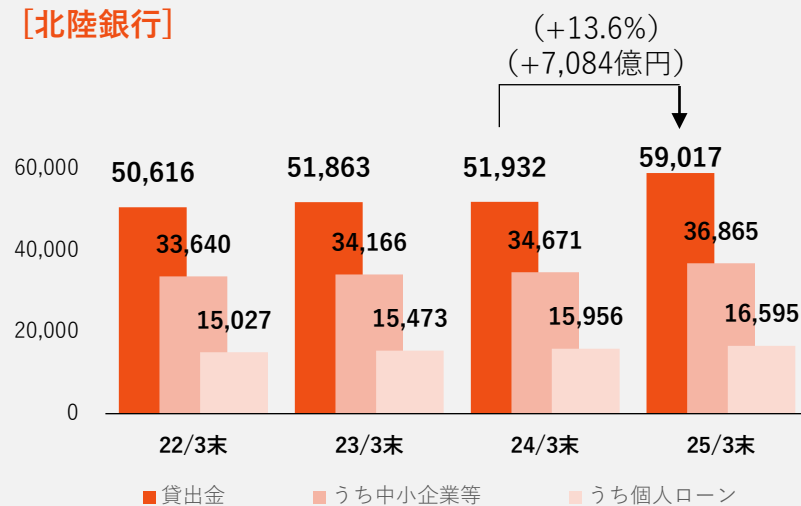
貸出金残高は、中小企業向け貸出および個人ローンを中心に積極的に資金需要に応えたこと、また公金貸出が増加したことから前期比+9,329億円の10兆4,774億円。

貸出金残高（億円）

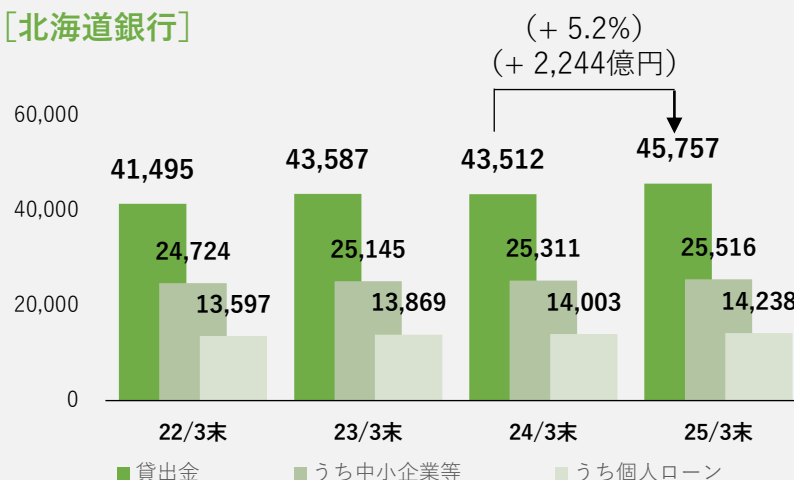
[2行合算]



[北陸銀行]



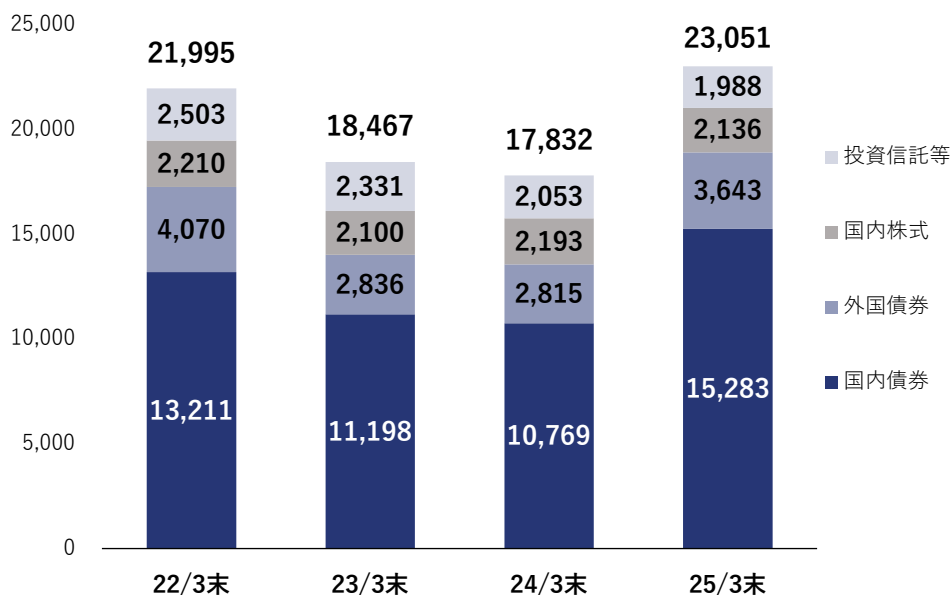
[北海道銀行]



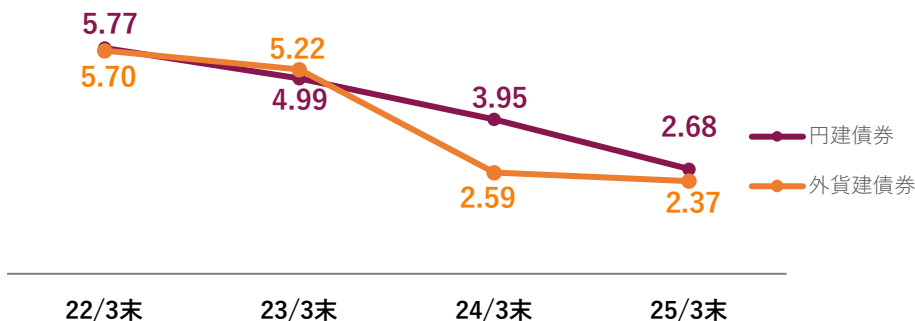
有価証券残高は、更なる金利上昇の可能性も踏まえ短中期債を中心に積み上げ、前期末比5,219億円増加の2兆3,051億円。債券のデュレーション短期化により、ポートフォリオ全体のリスクをコントロール。

有価証券残高（億円）

[2行合算]

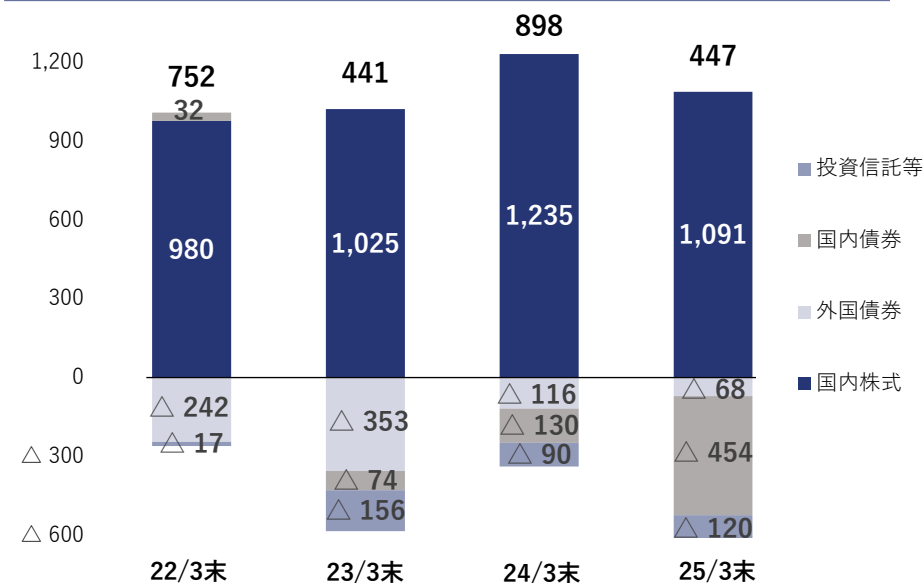


【債券デュレーション（年・ヘッジ考慮後）】



有価証券評価損益（億円）

[2行合算]



有価証券関係損益（億円）

[2行合算]

	25/3期	前期比
国債等債券損益	△ 83	230
売却益・償還益	1	△ 43
売却損・償還損・償却(△)	84	△ 274
株式等損益	100	△ 44
売却益	111	△ 78
売却損・償却(△)	11	△ 34

本件に係るお問い合わせ先

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・工藤）

TEL：076-423-7331

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。



ほくほくフィナンシャルグループ

Hokuhoku Financial Group

地域を超えて、輝く未来を創る。

あなたとこのまちの嬉しいが、私たちの一番。