

第27回 インフォメーション・ミーティング資料 (2026年3月期中間決算)

2025年12月4日



(東証プライム市場・札証：8524)

目次

I 2026年3月期中間決算の概要

1	業績概要（単体決算）	P 1
2	業績概要（連結決算）	P 2
3	資金利益・貸出金利息・預金	P 3
4	貸出金	P 4
5	預金	P 5
6	主体別RORA	P 6
7	有価証券運用	P 7
8	役務取引等利益	P 8
9	経費	P 9
10	与信関係費用・不良債権	P 10
11	2026年3月期見通しについて	P 11
	Appendix 金利上昇の影響	P 12

II 企業価値向上にむけた取組み

1	長期ビジョン・ミッション・全体戦略	P 13
2	次期中期経営計画の方向性	P 14
3	企業価値向上のロジックツリー	P 15
	Appendix ROE・PBRの現状	P 16
4	トップライン収益の強化	P 17～P22
5	コストコントロール	P 23
	Appendix 店舗・ATMの効率化	P 24
6	資本政策	P 25～P27
	Appendix 株主優待制度の拡充	P 28
7	北海道のポテンシャル	P 29～P36
8	脱炭素・環境保全への取組み	P 37～P38
9	地域貢献	P 39～P 41

【ご注意事項】

- 資料には当行グループの将来の業績、経営目標など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、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は経営環境の変化などにより、予想と異なる結果となる可能性があることにご留意ください。
- 当行以外の金融機関に関する情報は一般に公知の情報に依拠しております。
- 表示金額は特にことわりのない場合、表示金額未満を切り捨てております。

I . 2026年3月期中間決算の概要

1 業績概要（単体決算）

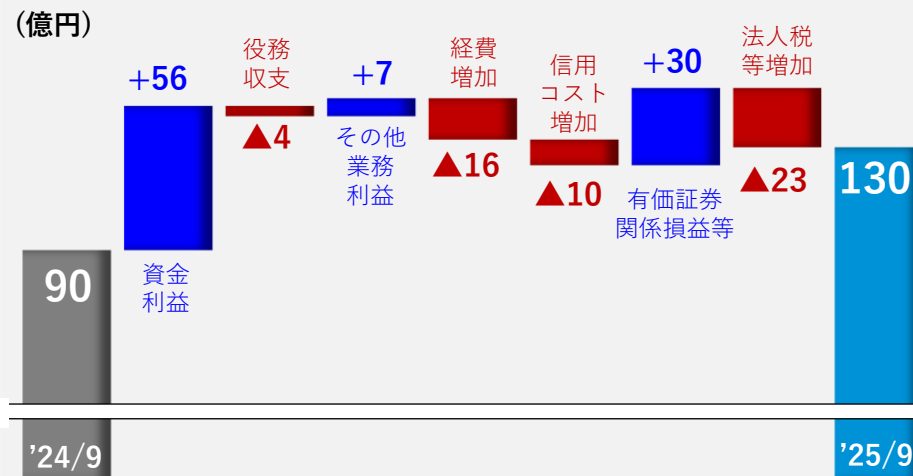
貸出金利息の増加を主因にコア業務純益、当期純利益ともに2期連続の増益

【単体】 (単位：億円)	'25/9期 実績	前年比	業績 予想比
コア業務粗利益	510	+59	+11
資金利益	451	+56	
貸出金利息	423	+111	
預金NCD利息 (▲)	89	+73	
有価証券利息配当金	89	+6	
その他資金収支	27	+12	
役務取引等利益	46	▲4	
その他業務利益	13	+7	
経費(臨時処理分除く) (▲)	334	+16	▲4
コア業務純益	176	+42	+16
信用コスト(▲)	13	+10	▲6
有価証券関係損益	9	+26	
経常利益	184	+62	+24
当期純利益	130	+39	+16

決算のポイント

- 大中堅企業向け貸出および個人向け貸出の残高増加、金利上昇に伴う貸出金利回りの改善により、貸出金利息が増加したことを主因に、**コア業務純益は2期連続の増益**。
- 経費・信用コストは増加するも、トップライン収益の伸長が寄与し、**経常利益・当期純利益も2期連続の増益**。

当期純利益の増減要因



2 業績概要（連結決算）

子会社合算の業績は概ね前年並みも、連結ベースでも前年比増収増益

【連結】 (単位：億円)	'25/9期 実績	前年比	業績 予想比
連結コア粗利益	542	+66	+12
資金利益	438	+59	
貸出金利息	420	+109	
預金等利息 (▲)	89	+73	
有価証券利息配当金	80	+10	
その他資金収支	27	+11	
役務取引等利益	78	▲0	
その他業務利益	25	+8	
経費(臨時処理分除く) (▲)	358	+19	▲5
連結コア業務純益	183	+47	+17
信用コスト(▲)	19	+11	▲1
有価証券関係損益	10	+26	
連結経常利益	183	+66	+23
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	+41	+15

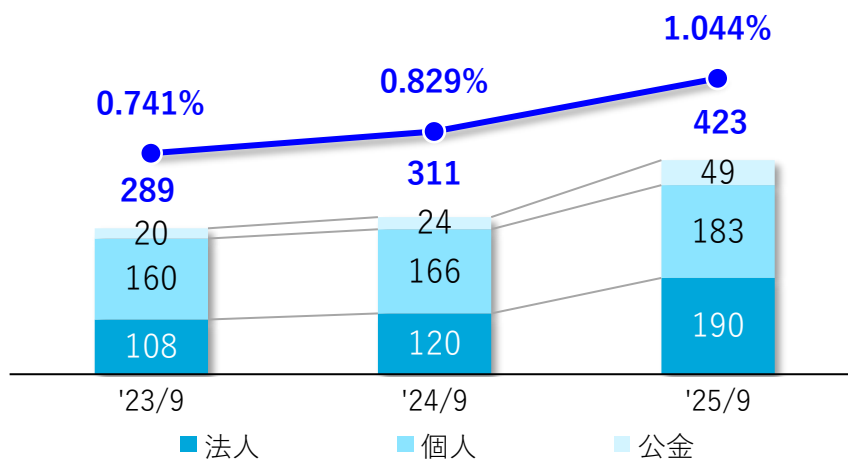
子会社の状況				
(単位：億円)	経常収益	'24/9	'25/9	前年比
	純利益			
札幌北洋リース	経常収益	117	124	+6
	純利益	2	2	+0
ノースパシフィック	経常収益	11	11	+0
	純利益	1	1	▲0
北洋証券	経常収益	9	9	▲0
	純利益	0	▲1	▲1
北海道共創パートナーズ (HKP)	経常収益	6	10	+4
	純利益	0	1	+1
その他2社	経常収益	13	14	+0
	純利益	1	0	▲0
連結子会社6社 合計	経常収益	158	170	+11
	純利益	6	5	▲0

3 資金利益・貸出金利息・預金

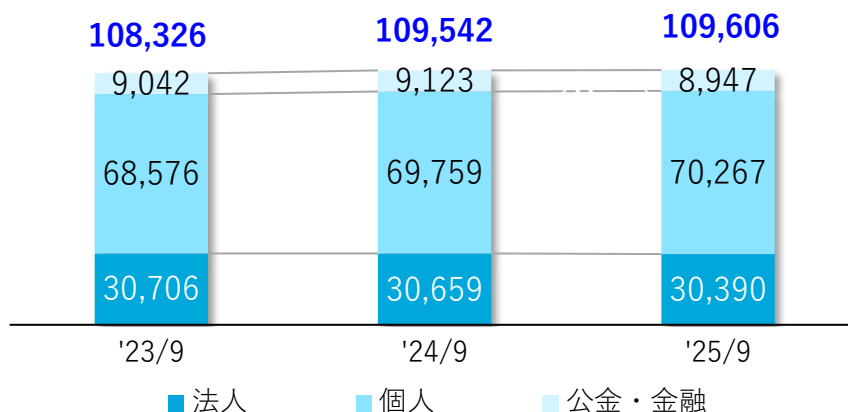
貸出金利回りが上昇 預金は伸び率が鈍化も16期連続の増加

【単体】 (単位：億円)	'24/9期 実績	'25/9期 実績	前年比
資金利益	394	451	+56
預貸収支	295	333	+37
貸出金利息	311	423	+111
預金NCD利息(△)	15	89	+73
有価証券利息配当金	82	89	+6
円債	37	42	+5
株式	30	26	▲3
外国証券	2	2	+0
その他	13	18	+4
うち投信解約益	-	-	-
その他資金収支	15	27	+12
資金利益(除く投信解約益)	394	451	+56

貸出金利息・貸出金利回り(億円)



預金平残

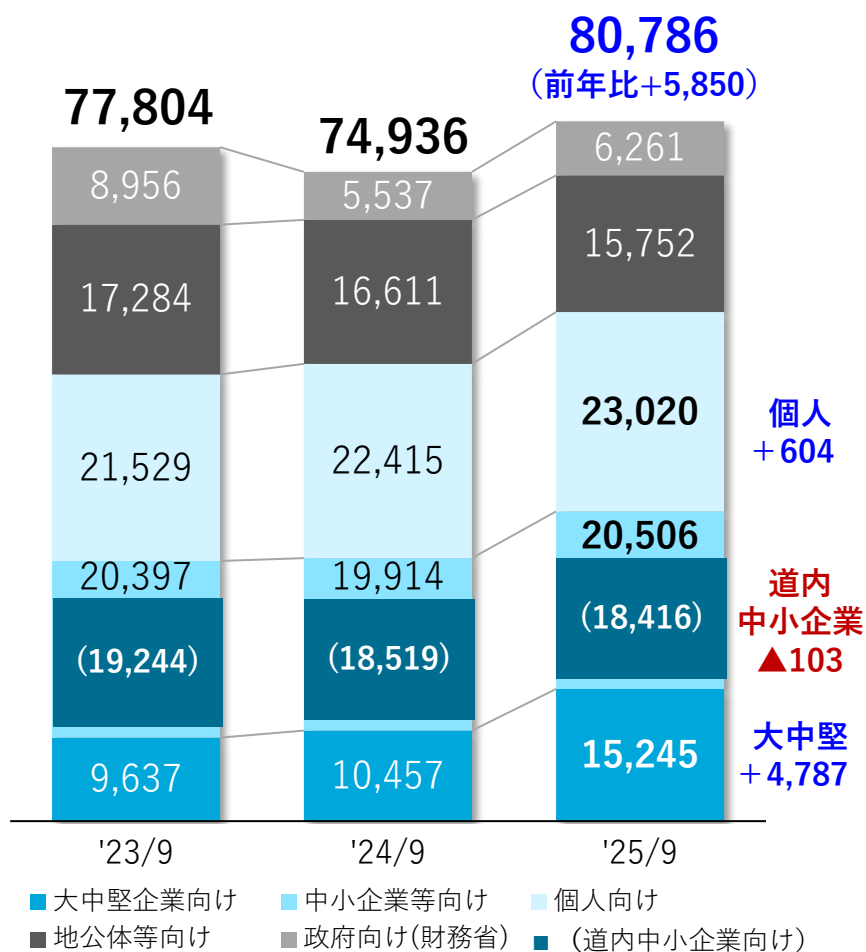


4 貸出金

大中堅企業向けを中心に残高増加 道内中小企業向けは末残ベースで前年比プラスへ

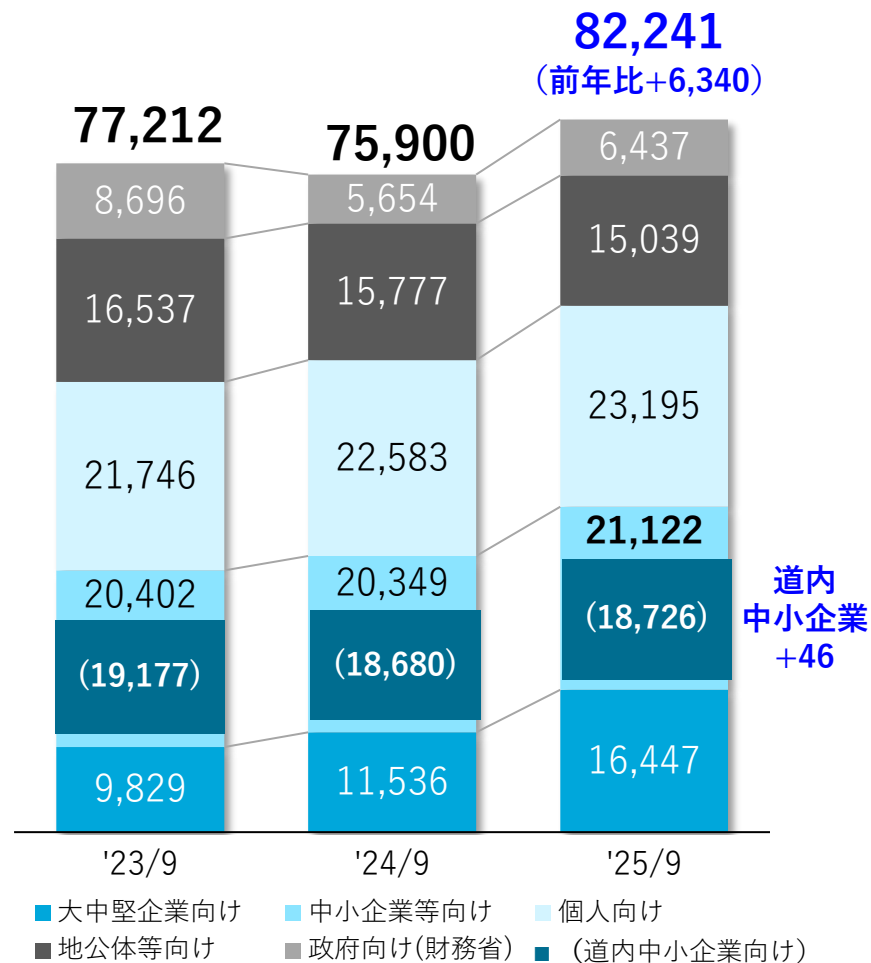
貸出金平残の推移

(億円)



貸出金末残の推移

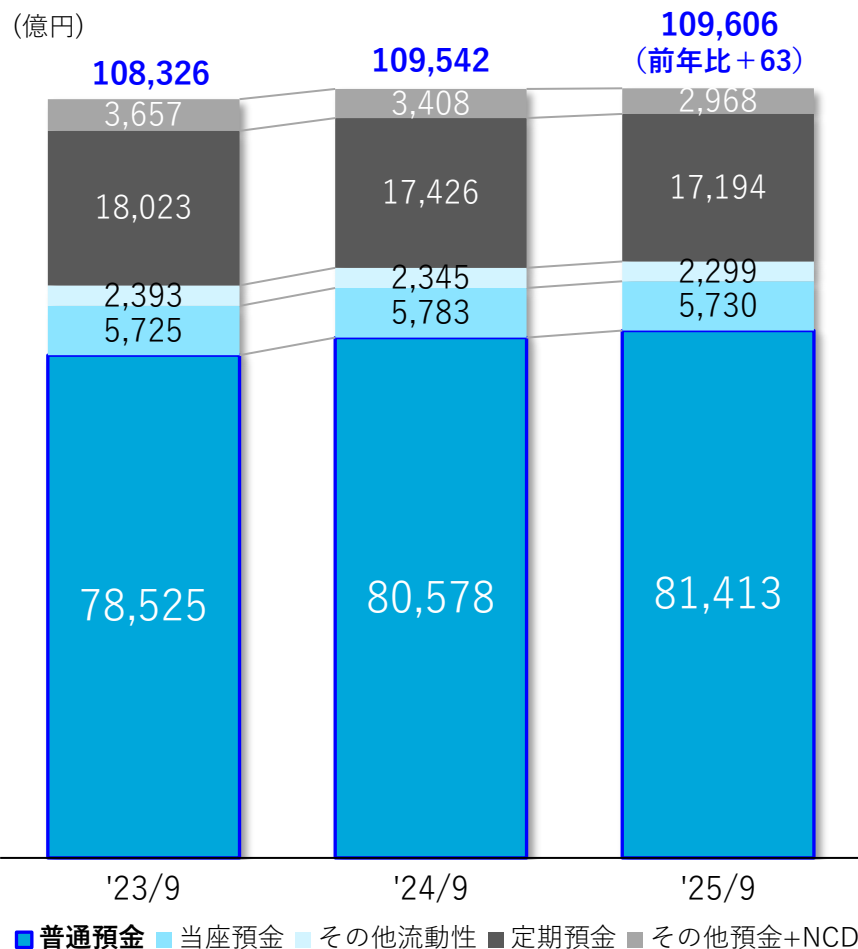
(億円)



5 預金

総預金に占める流動性預金の割合が高く、コストを抑えた調達を可能に

種別別 預金平残の推移



当行の預金構造について

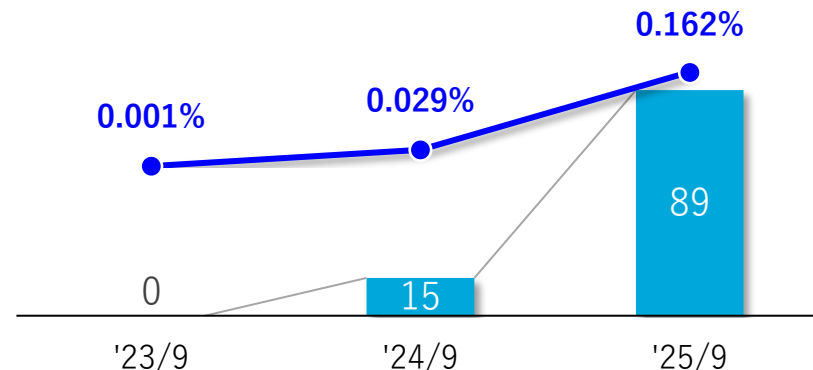
国内銀行対比で流動性預金の比率が高い

国内銀行※1	2023年9月	2024年9月	2025年8月
総預金平残 (NCD除く)	9,571,067	9,742,488	9,935,488
うち流動性 (要求払) 預金平残※2	6,815,200	6,956,026	6,870,034
国内銀行 流動性 (要求払) 預金比率	71.2%	71.4%	69.1%

北洋銀行	2023年9月	2024年9月	2025年9月
総預金平残 (NCD除く)	105,278	106,749	107,251
うち流動性 (要求払) 預金平残※2	87,172	89,225	89,973
北洋銀行 流動性預金 (要求払) 比率	82.8%	83.6%	83.9%

➤ コストを抑えた資金調達

預金利息 (億円) ・ 預金利回り



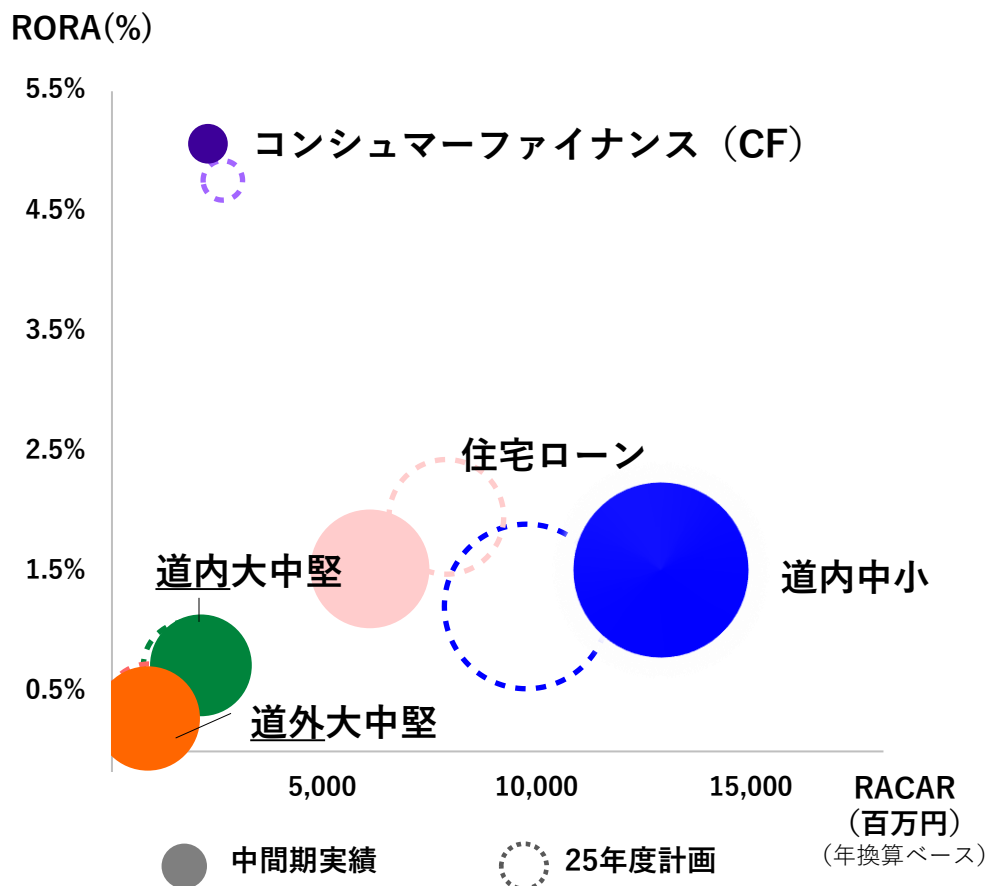
※1 出所：日本銀行「時系列統計データ検索サイト」 国内銀行はゆうちょ・信金等を除く

※2 当座預金、普通預金、貯蓄預金、通知預金、別段預金、納税準備預金の合計（非居住者円預金、外貨預金は除く）

6 主体別RORA

リスク・リターンのモニタリングにRORAを活用

2025年度中間決算期時点の主体別RORA※1



道内中小企業貸出

短プラ追随率はほぼフルスライド、預金収益も伴い計画RORAを上回って推移。

大中堅企業貸出（道内・道外）

高格付先を中心に残高が伸長。
道内大中堅は計画RORAを上回って推移。

個人貸出（住宅・CF）

住宅ローンの計画RORAについてはLGD※2パラメータの精緻化により、計算上のリスク・アセットが当初計画時よりも増加しており、見直しを実施。
CFは計画RORAを上回って推移。

※1-1 $RORA = RACAR \div RWA$ (資金利益 + 役務収益 - 経費 - 信用コスト) ÷ RWA (リスクアセット)

※2 デフォルト時損失率：Loss Given Default

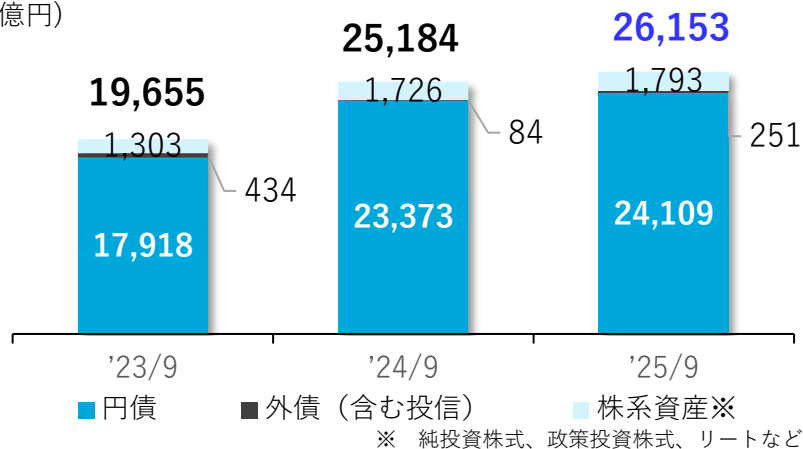
※1-2 球の大きさ：RWA

7 有価証券運用

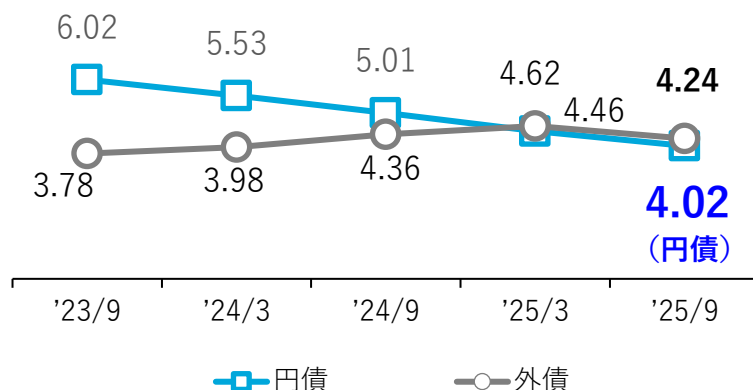
不透明感の高い相場展開を受け、残高の積上げは慎重 総体の評価損益はプラスに転化

有価証券残高実績

(億円)

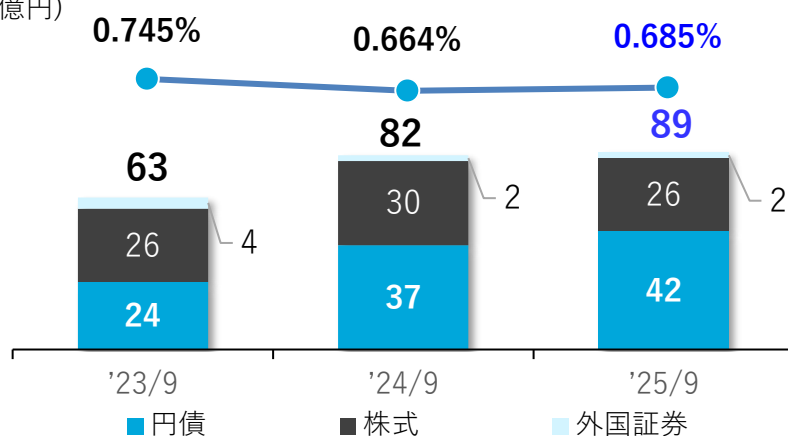


債券デュレーション (年)



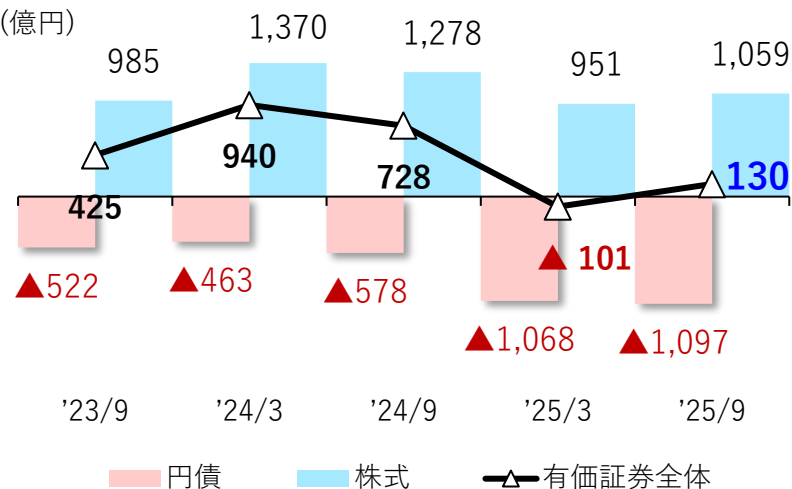
有価証券配当金・利回り

(億円)



有価証券評価損益

(億円)



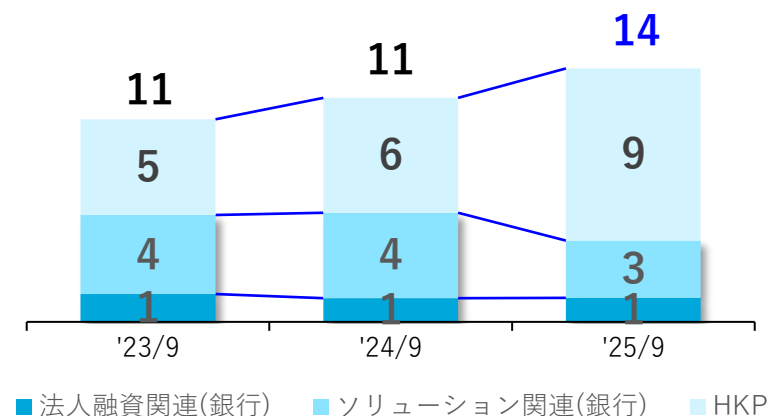
8 役務取引等利益

法人関連は順調推移も、相場の影響を受け預り資産関連が低調

【連結】 (単位：億円)	'24/9期 実績	'25/9期 実績	前年比
法人関連	11	14	+2
法人融資関連	1	1	+0
ソリューション関連	4	3	▲0
HKP※ 北海道共創パートナーズ	6	9	+3
預り資産関連	23	20	▲2
投信・保険	15	13	▲2
金融商品仲介	0	1	+0
北洋証券	6	6	▲0
団信保険料	▲40	▲41	▲1
為替手数料	30	30	+0
他子会社（HKP・証券除く）	21	21	+0
その他	34	34	+0
合 計	79	78	▲0

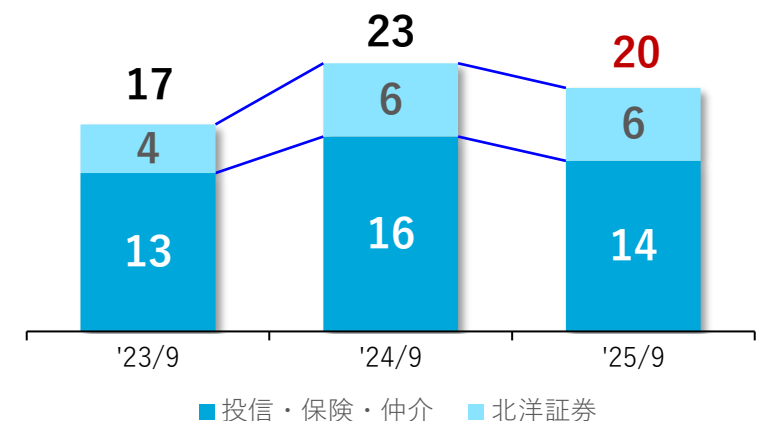
法人関連（銀行＋HKP）

(億円)



預り資産関連（銀行＋北洋証券）

(億円)

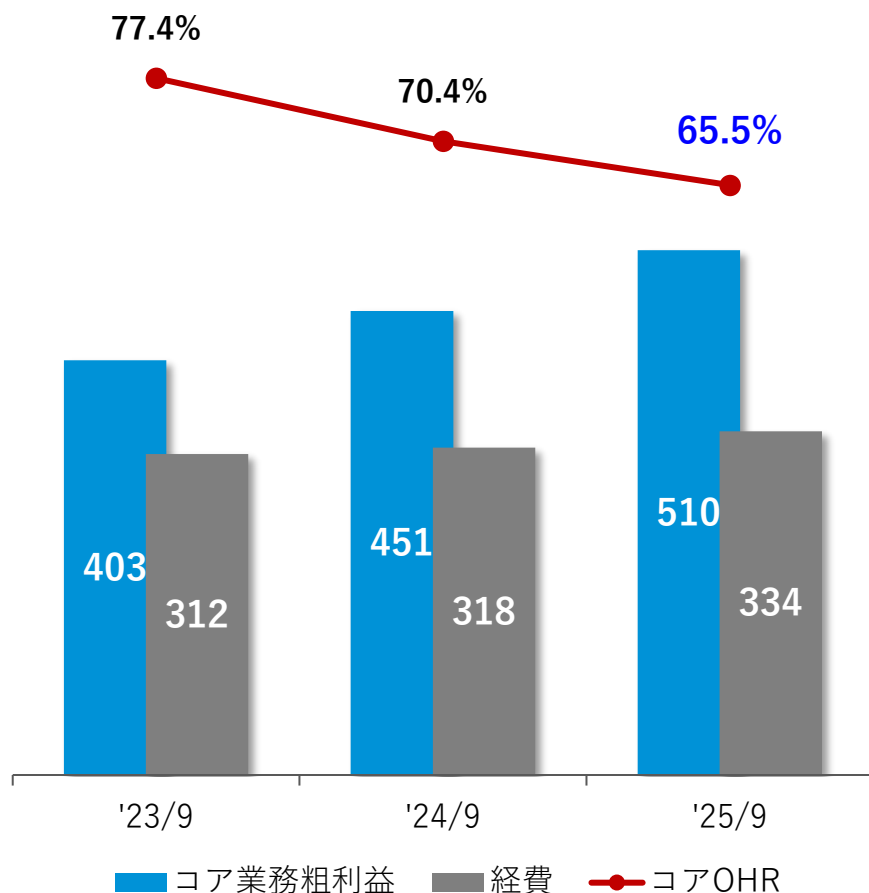


9 経費

経費は増加するも、トップライン収益の増加によりコアOHRは低下が続く

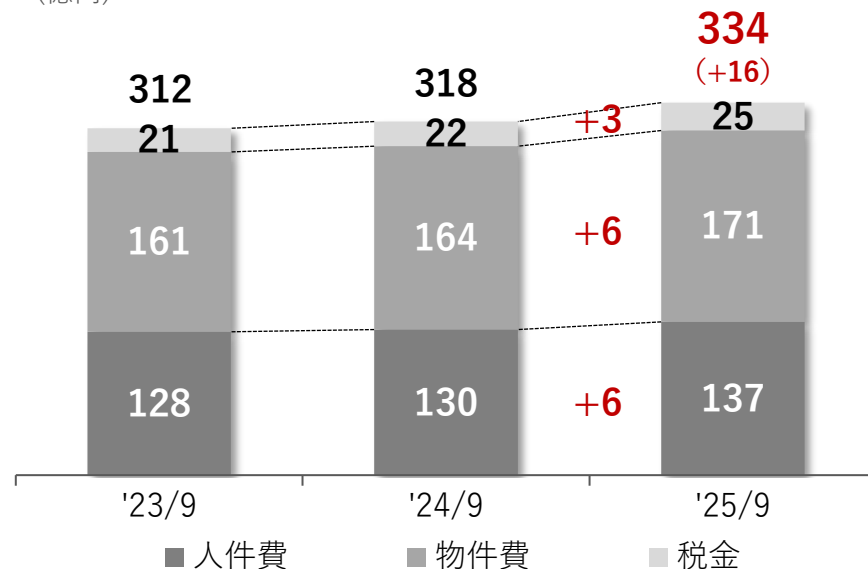
経費・コアOHRの推移

(億円)



経費の内訳

(億円)



【前年比主な増減要因】

人件費+6 ⇒ ベースアップ・新人事制度による増加

物件費+6
 ⇒ 業務委託費+2（システム利用料ほか）
 ⇒ 広告宣伝費+1、器具備品費+1、動不動産償却+1など

税金+3 ⇒ 資産取得による消費税の増加など

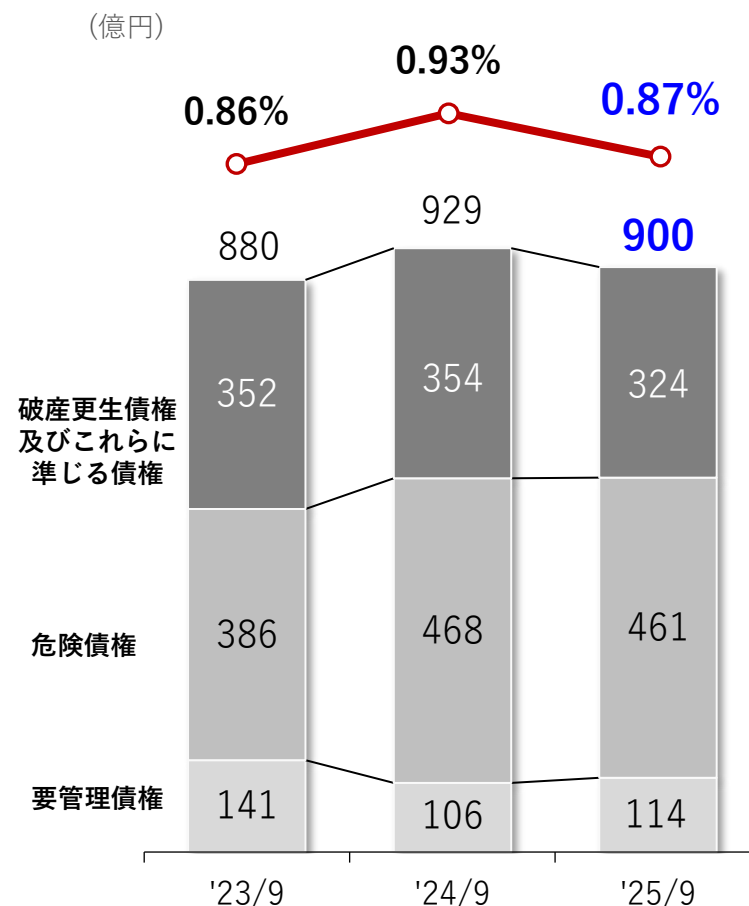
10 与信関係費用・不良債権

信用コストは想定内 開示債権比率も低水準を維持

信用コストの内訳

【連結】 (単位：億円)	'24/9期 実績	'25/9期 実績	前年比
北洋銀行計	2	13	+10
新規倒産・ランクダウン等	28	18	▲10
回収・ランクアップ等	▲16	▲10	+5
貸倒実績率の変動等	▲11	4	+15
その他（保証協会責任共有負担金）	1	1	▲0
連結子会社計	5	5	+0
連結合計	8	19	+11

開示債権額・比率※【単体】



※ 部分直接償却を実施した場合の総与信に占める開示債権の比率

1 1 2026年3月期見通しについて

2025年6月5日 第26回インフォメーション・ミーティング資料再掲

資金利益の増加を主因に前期比増益を見込む

【単体】 (単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 計画	前年比
コア業務粗利益	934	1,013	+78
資金利益	795	894	+98
貸出金利息	671	849	+177
預金NCD利息 (▲)	67	179	+112
有価証券利息配当金	151	169	+17
その他資金収支	38	55	+16
役務取引等利益	121	108	▲13
経費(臨時処理分除く)(▲)	643	678	+34
コア業務純益	290	334	+43
信用コスト(▲)	30	40	+9
有価証券関係損益	▲13	23	+36
経常利益	266	336	+69
当期純利益	201	238	+37

【連結】 (単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 計画	前年比
連結コア粗利益	1,004	1,090	+85
経常利益	280	348	+67
親会社株主に帰属する当期純利益	206	243	+36

決算のポイント

■ 利益増加要因

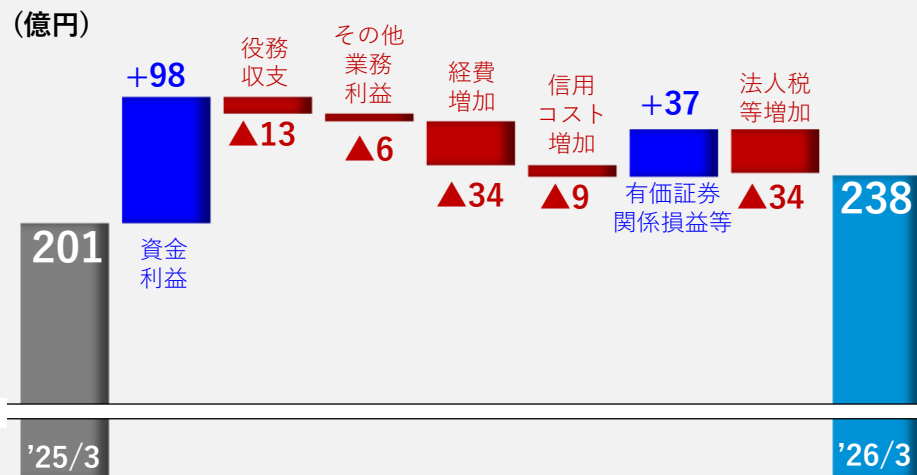
【】は前年比増減（億円単位）

- ①法人を中心とした貸出ボリュームの増加 【+28】
- ②貸出金利回りの改善（政策金利0.50%据置） 【+149】
- ③有価証券運用益の増加 【+17】
- ④日銀当座預金預け金利息の増加 【44】

■ 利益減少要因

- ①預金支払利息増加 【▲112】
- ②新人事制度開始による人件費等経費の増加 【▲34】
- ③法人税等の増加 【▲34】

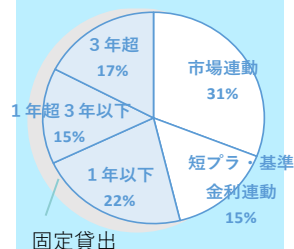
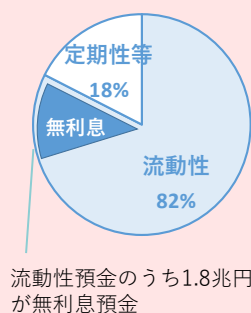
当期純利益の増減要因



Appendix 金利上昇の影響

3年累計で資金利益に335億円のプラス影響と試算

B S 概略 (25年9月末残)

貸出金
約8.2兆円有価証券
約2.6兆円日銀当座預金等
約2.0兆円預金
約10.9兆円日銀借入
債券レポ等
約1.7兆円

政策金利上昇による影響

+57

+121

+157

→ 3年間累計で+335億円

政策金利が維持された場合
(全期間0.50%)次期中計政策金利シナリオ
(26/1に0.75%、27/1に1.00%)

	FY26	FY27	FY28	FY26	FY27	FY28
資金収支	975	1,008	1,048	1,032	1,129	1,205
貸出金利息	938	945	940	1,059	1,217	1,256
有価証券配当金	195	236	287	198	243	301
日銀当預等	78	66	60	123	131	120
預金利息 (△)	184	187	188	268	359	368
その他調達 (△)	52	52	52	80	103	104
ROE	6.8%	7.1%	7.5%	7.7%	9.1%	9.9%

<前提条件>

- ・2025年9月末の運用調達バランスが不変である前提で金利影響のみを試算。(預金流動比率の変化による支払利息増加は考慮せず)
※日銀借入については貸出増加支援資金供給終了に伴う残高減少の影響を考慮。気候変動オペについては同額を再調達する前提。
- ・各資産の追従率は直近政策金利引上げ時の実績値をベースに試算。(流動性預金追従率40%、貸出追従率100%)
- ・有価証券償還再投資はJGB5年債に限定する前提。※政策金利50bp時レートは9/30時点で5y：1.24%、利上げ後は75bp：1.30%、100bp：1.35%を基準として計算。
- ・資金利益以外の役務、経費、信用コスト等は25年度計画で横置きとして概算のROEを計算。※外部流出分(実効税率30%、総還元性向50%)

II. 企業価値向上にむけた取組み

1 長期ビジョン・ミッション・全体戦略

経営理念

お客さま本位を徹底し、多様な課題の解決に取り組み、北海道の明日^{あす}をきりひらく

長期ビジョン・ミッション

北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ

1

従業員満足地銀グループNo.1を目指すことで、サービスの質とスピードの向上につなげます

2

北海道の豊かな自然を守るとともに、利活用を促進することで、北海道らしい成長をリードします

3

北海道のポテンシャル実現のために、全力で経営資源を提供します

4

資産形成サポートを通じ、道民と幸せを共有することに全力で挑みます

全体戦略の5つの柱

2 3

北海道密着戦略

「北海道第一」の徹底と北海道らしい成長の実現支援

2 4

完全デジタル化戦略

アプリ基本機能の徹底追及とリアルチャネルの融合

2 4

ロイヤルティ向上戦略

特別感と地域密着性の融合
カスタマージャーニーの提供

2 3

非金融・多角化戦略

ファイナンスに留まらない、北海道の発展と道民の幸せにつながる、あらゆる事業の探索

1

人材・組織変革戦略

挑戦文化の土台構築
4大戦略を支える組織能力強化

各戦略は4つのミッションのいずれかに紐づく（付番は対応するミッション）

10年のうち最初の3年間

次期中期経営計画

2 次期中期経営計画の方向性 ～目指すROE指標～

次期中期経営計画で目指すROE指標は「10%以上」が目線

現中期経営計画

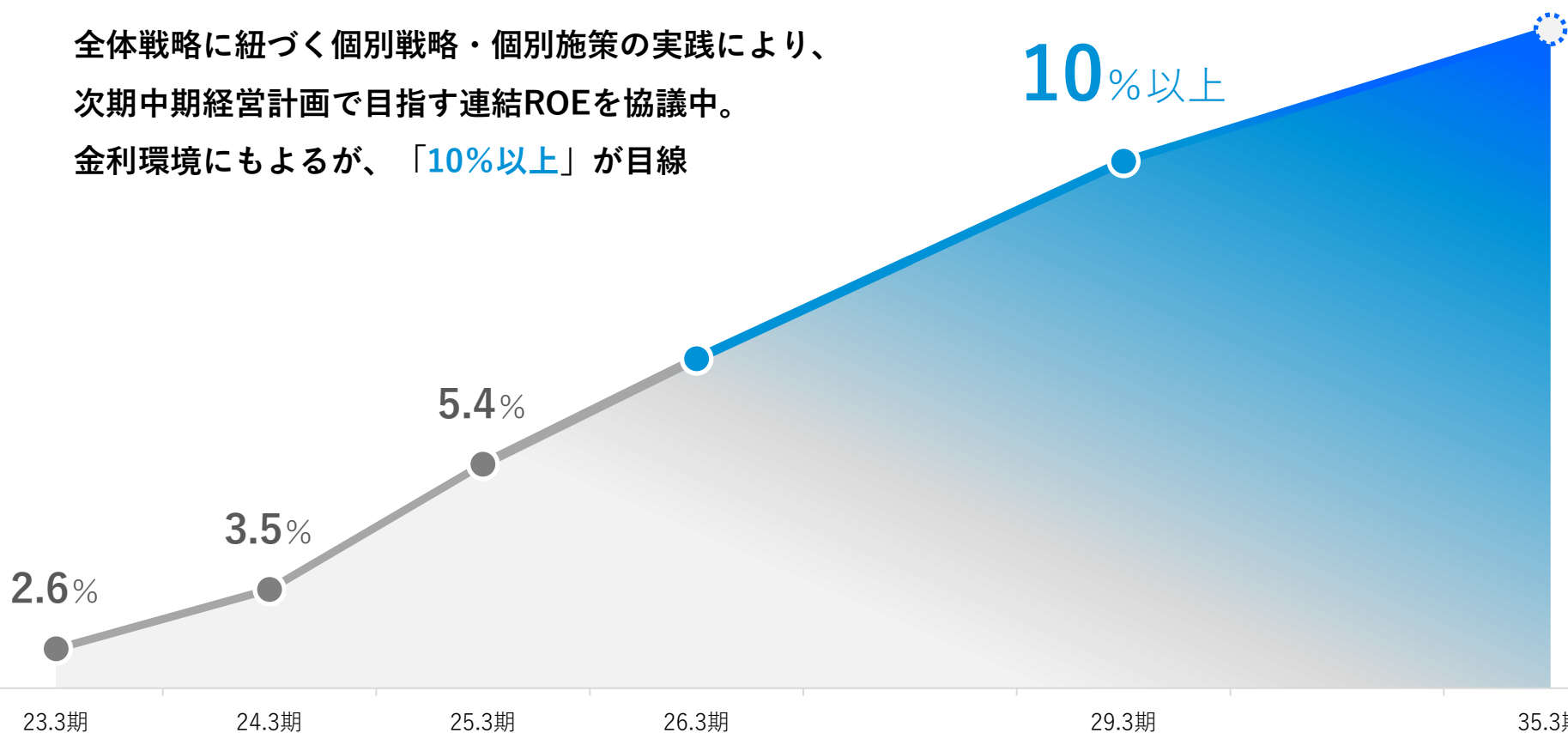
次期中期経営計画

中長期目標

連結ROE※の目指す水準

全体戦略に紐づく個別戦略・個別施策の実践により、
次期中期経営計画で目指す連結ROEを協議中。
金利環境にもよるが、「10%以上」が目線

さらなる向上へ



※ 株主資本ベース

3 企業価値向上のロジックツリー

経済的価値と社会的価値の向上により企業価値向上を目指す

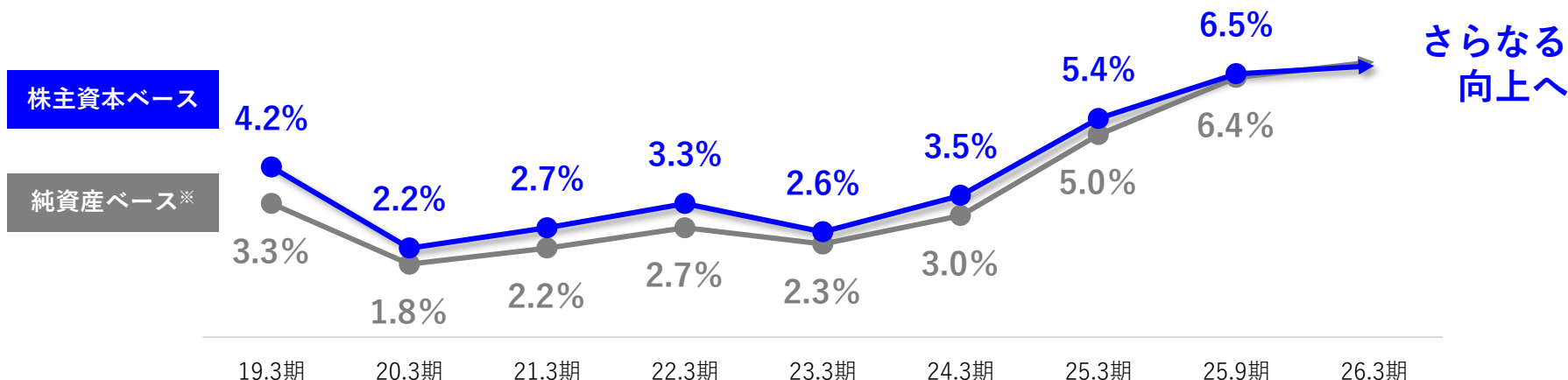


Appendix ROE・PBRの現状

ROE・PBRのさらなる向上を目指す

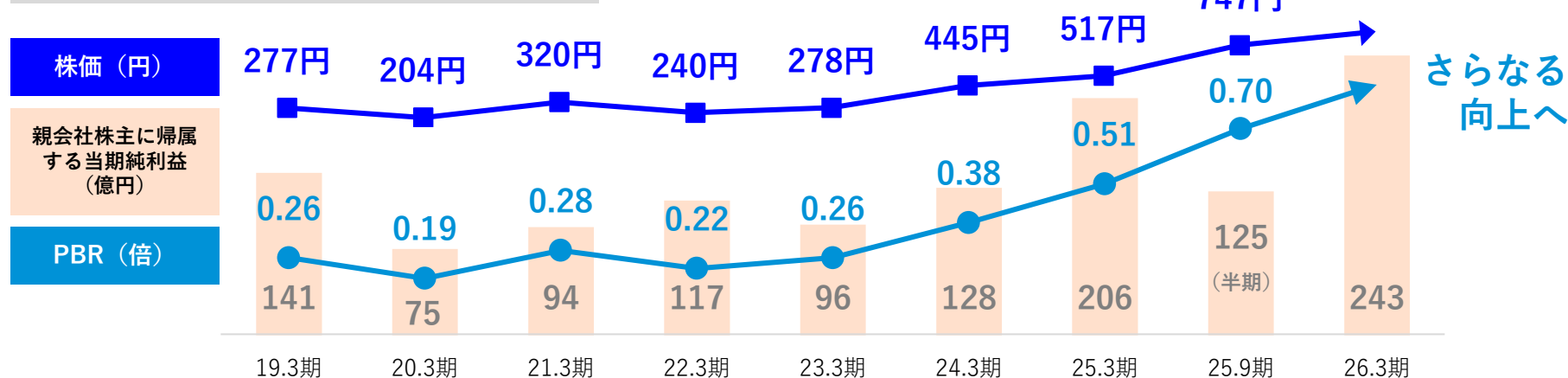
連結ROEの年別推移

株主資本コスト CAPMベース：7%～8%程度 株式益回り：8%～10%程度



※ 純資産から新株予約権、非支配株主持分を控除し計算

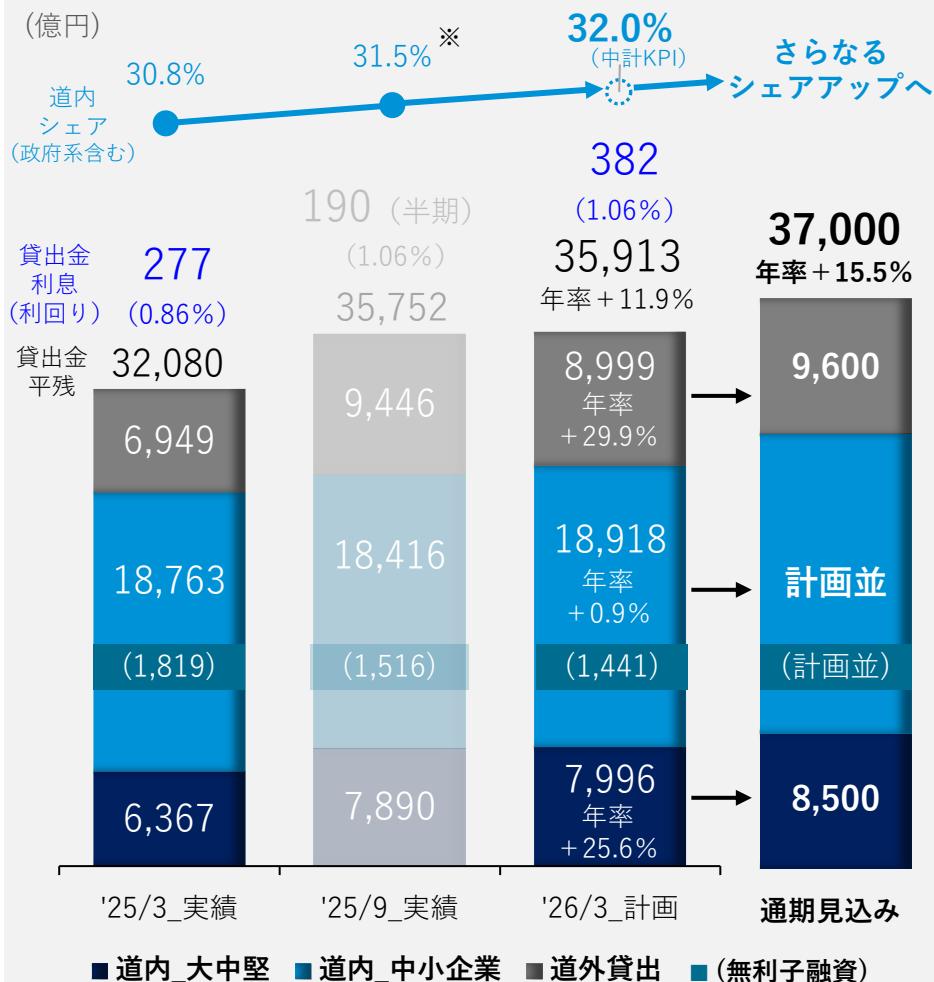
連結PBR・株価の年別推移



4 トップライン収益の強化 ① ～法人部門～

デジタルも活用し資金需要を確実に取込み、ボリューム増加、シェアアップを図る

法人貸出平残・貸出金利息・融資シェア



※ 2025年8月末時点

北海道密着戦略

■ 貸出年率アップ・道内シェアアップ

- ・ **道内中小企業貸出**：季節資金、賞与資金の確実な取込み。日銀政策金利上昇局面に即応して提案を強化、固定金利ニーズの高まりを捉えた資金需要を取込み、通期では計画並を見込む。
- ・ **道内大中堅**：ホテル、倉庫等設備案件の積極的な取込み、旺盛な資金需要に対するシローンの活用、信用力高位層への適正SPによる貸増。足元の実績から通期計画を上回る見込み。
- ・ **道外貸出**：道外企業の道内への投資案件など、道内経済発展に資する案件の取込み。足元の実績から通期計画を上回る見込み。

完全デジタル化戦略

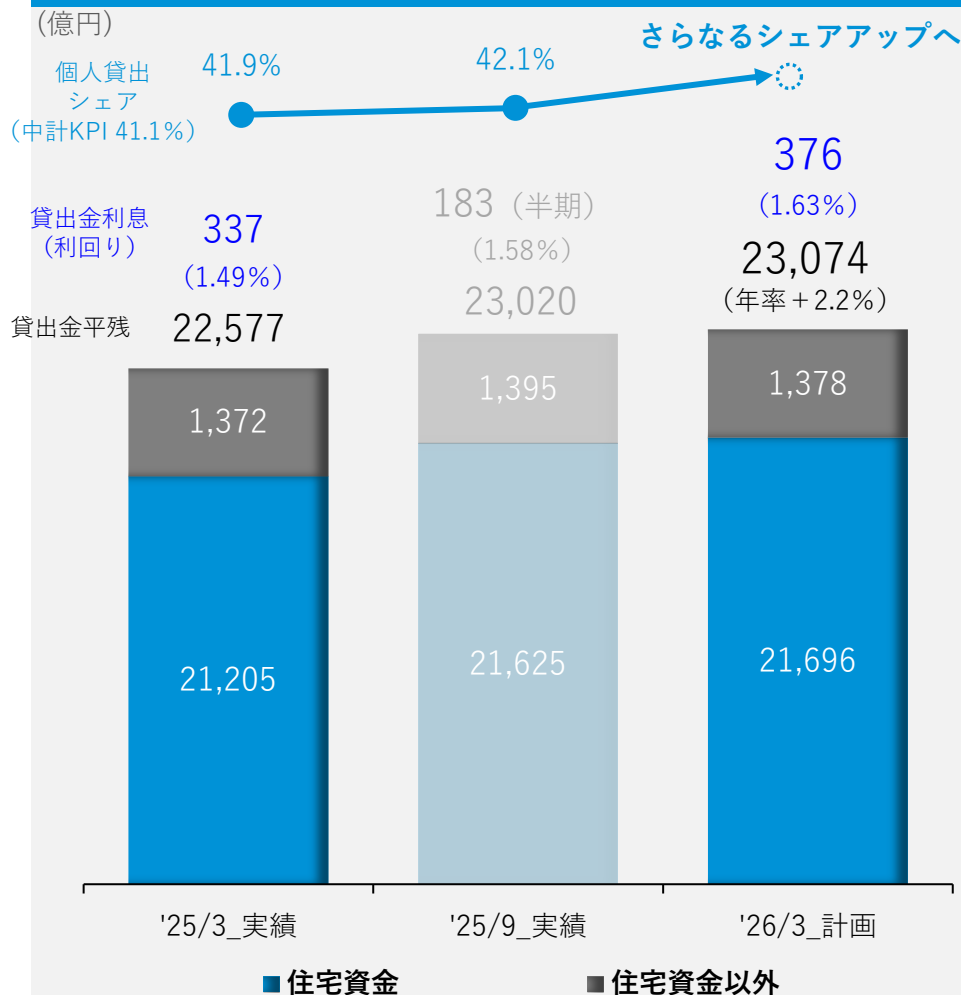
■ DX・AIによる標準化×生産性向上

- ・ **法人推進全般を網羅した専用プラットフォーム**：推進データやリスト、好事例ガイド、専用書式などを一元管理し、お客さまニーズへの対応スピードUPを実現
- ・ **生成AI**：事業者の課題把握と提案スピードUP。資料作成など事務処理に要する時間を削減し、お客さまへの提案時間を創出

4 トップライン収益の強化 ② ～個人部門～

住宅に係るニーズに対応しボリュームを増加 複合取引の拡大も進める

個人貸出平残・貸出金利息・融資シェア



北海道密着戦略

■ 住宅資金平残・シェアアップ

- ・ **新築戸建**：借入期間最長50年を訴求点に、若年層の住宅取得資金ニーズを取込み
- ・ **中古住宅**：不動産事業者（過去案件持込実績がある先や法人融資先）へのアプローチ
- ・ **住宅事業者との接点強化**：住宅購入者のカスタマージャーニーの最大の起点である住宅事業者との伴走支援（専担者の配置など）
- ・ **ニーズに合った商品提供**：団信ラインナップの充実など

完全デジタル化戦略

ロイヤルティ向上戦略

■ 住宅ローンのWeb完結化

- ・ **受付から実行の手続きをWeb完結化**：審査スピード向上と簡便な手続き、お客さまの利便性向上を実現

■ ローン利用者への複合取引拡大

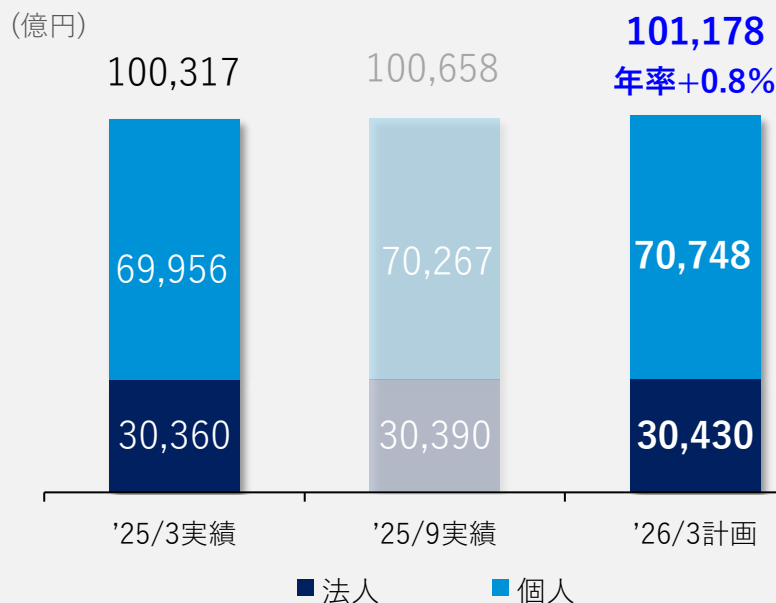
- ・ **北洋銀行アプリ、NISA**：新規融資時での提案強化、既存利用先へのメリット訴求により、ローンをテコとした複合取引を拡大

4 トップライン収益の強化 ③ ～預金戦略1～

道内での高い預貸シェア※×デジタルの活用により、粘着性の高い預金を増強

※ 詳細は資料編20ページ

法人預金+個人預金の平残



【法人預金】

- 付加価値型定期預金：持続可能な社会の実現に向けた商品（'25/8～ほくようサステナビリティ定期：ESG/SDGs関連の投融資の資金に充当。その他にも別商品を開発中）

【個人預金】

- ターゲット型商品の拡充：退職金定期預金（'25/7～）、相続定期預金（'25/10～）を取扱開始。今後も定期性商品のラインアップを拡充。

北海道密着戦略

ロイヤルティ向上戦略

完全デジタル化戦略

- **インスタブランチ**：デジタルとリアルを融合した**新型店舗**を開設。**新規口座開設**のほか、資産運用やローンの相談、各種イベントの開催等

名称：ほくーTouch イオンモール札幌平岡



- **非対面サービスの充実**：北洋銀行アプリの機能を順次追加

普通預金口座開設と同時に、
北洋-JCBデビット一体型カード利用、投資
信託(NISA)口座開設のお申込みが可能に※

【今後実装を検討している機能】

振込限度額引き上げ、振込予約など

※当行に普通預金口座をお持ちでないお客さま限定

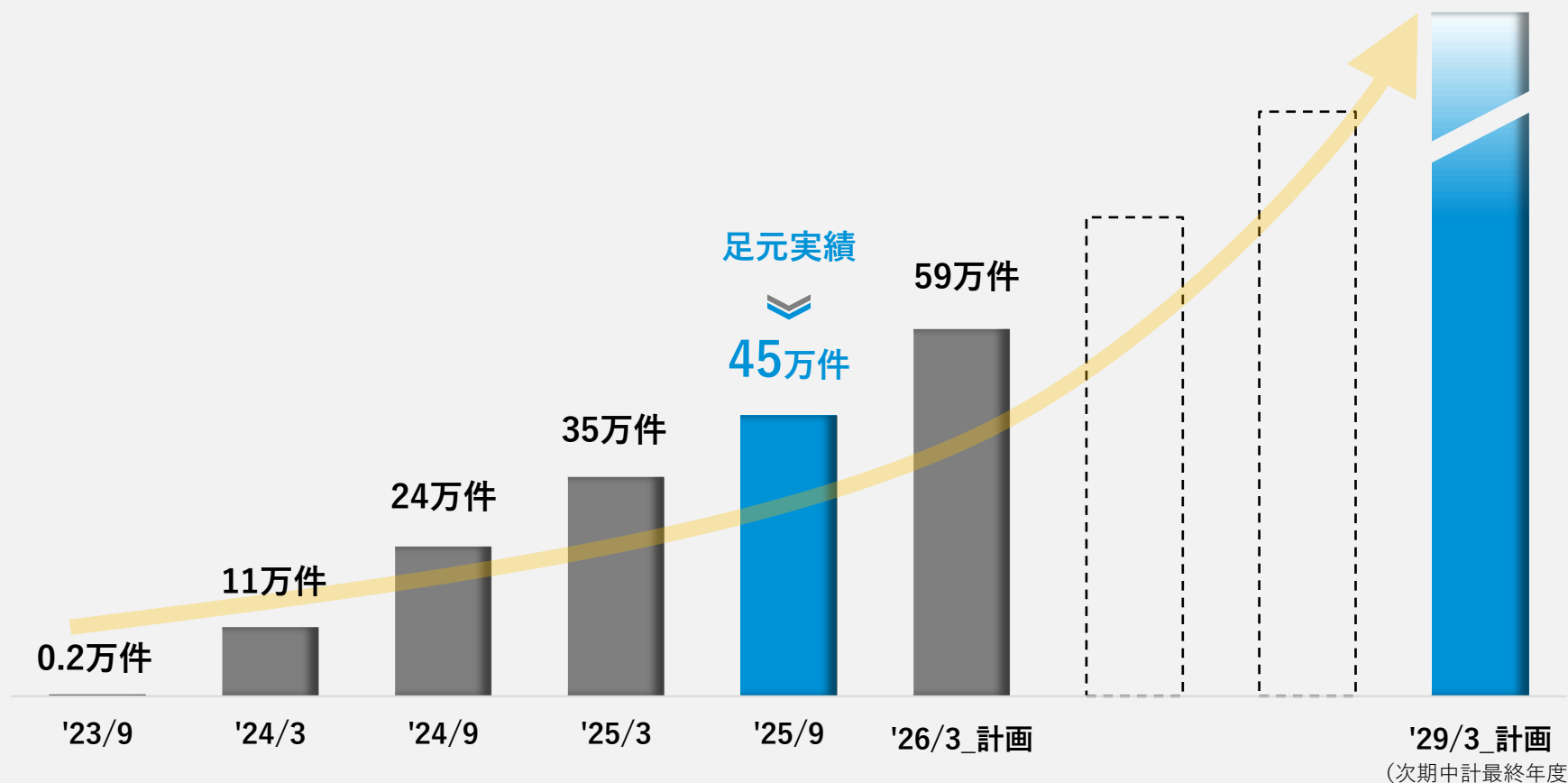
4 トップライン収益の強化 ③ ～預金戦略2～

アプリ登録ユーザーは順調に増加中

北洋銀行アプリ登録ユーザー（累計ベース）

※ リリースは2023年9月

全稼働口座数のアプリ
ユーザー登録を目指す

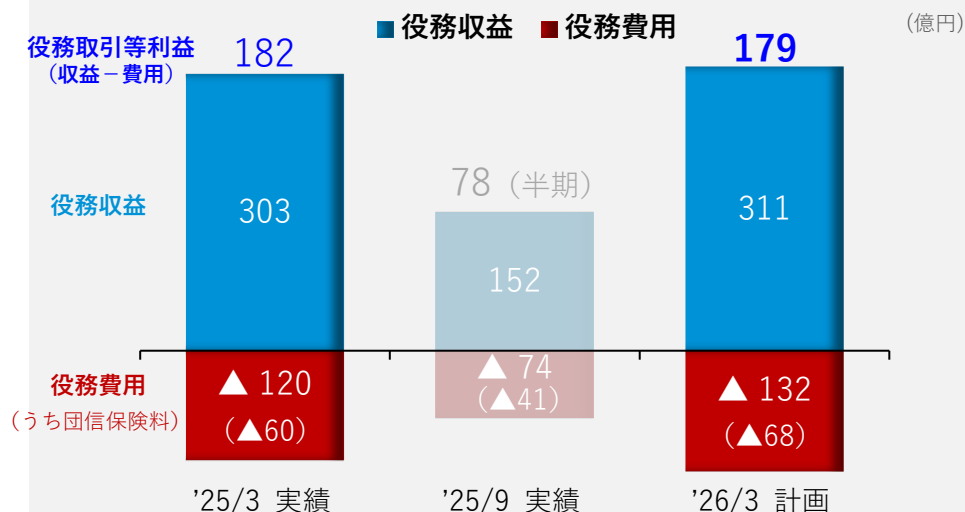


4 トップライン収益の強化 ④ ～役務取引等利益～

子会社との総合力を発揮し、グループ全体での収益力を高めていく

【連結】役務取引等利益

() は前年比増減



■ 北洋証券

北海道密着戦略

ロイヤルティ向上戦略

・ 受入手数料等：23億円 (+3億円)

- 銀証連携会議による実績分析・対策による紹介案件の質向上

■ HKP

北海道密着戦略

・ コンサル、M&A報酬等：18億円 (+1.6億円)

- 事業成長サポートによるDX・GX課題抽出を起点としたコンサル提案
- ニーズが強い経理BPOの取込み
- 外国人材事業開始 (来年4月) に向けた準備

■ 銀行単体

完全デジタル化戦略

・ カードビジネス：37億円 (+1億円)

- 自治体などへの実需に基づく法人カード導入提案と、一般法人全先への経費精算効率化に向けたニーズ喚起
- 「デビットカード一体型」キャッシュカードの普及促進。北洋銀行アプリでの申し込みが可能に

北海道密着戦略

ロイヤルティ向上戦略

・ 預かり資産：31億円 (+0.5億円)

- 投信等残高：約1,900億円 (+200億円)
- 休日相談会、NISAはじめてダイヤル活用
- ゴールベースアプローチによる長期分散投資の相談強化

■ 今後の取組みについて

非金融・多角化戦略の強化

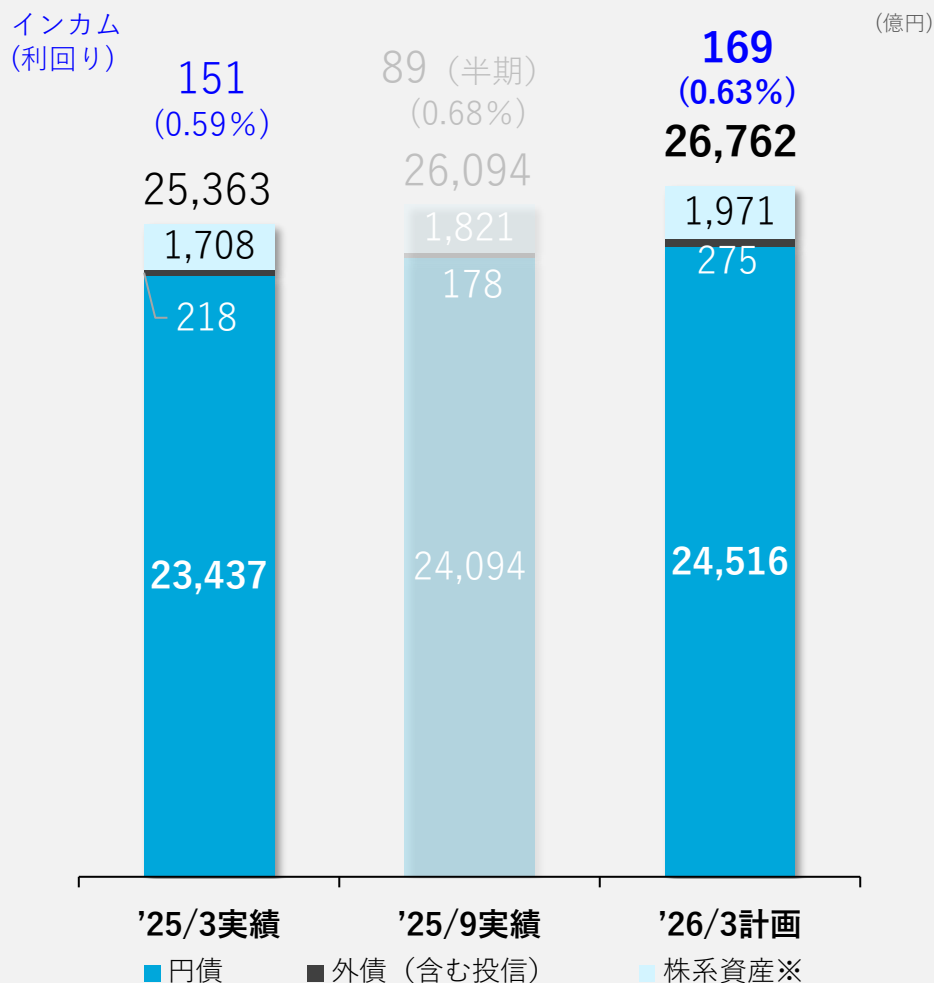
- 広告事業、人材事業 (HKP)、農業活性化など

4 トップライン収益の強化 ⑤ ～有価証券運用～

マーケット動向を注視しながら、円債の平準買いを主体に利回りアップを図る

有価証券平均残高・インカム（利回り）

（ ）は前年比増減



■ 円債

平残計画：24,516億円 (+1,079億円)

インカム：91億円 (約+13億円)

- ・ 上期は不安定な相場状況から購入は慎重に対応。
- ・ 下期は、短中期債（2Y～5Y）の平準買いを進めていく（償還再投資約1,350億円、残高積上げ約1,300億円を予定）。
- ・ 現行計画は、政策金利0.5%据置を前提に策定。金利上昇による収益アップサイドの余地あり。

■ 株系資産～うち純投資株式

平残計画：700億円 (+264億円)

インカム：15億円 (約+4億円)

- ・ 政策投資株式売却によるポートの低下分は純投資株式やETFなどの積増しにより、インカムの減少分をカバー。
- ・ 一方で、相場に過熱感がある状況では無理な積み上げはせず、慎重に対応（押し目を待つ）。
- ・ インカムは、上期において株主還元強化による増配効果あり、計画比上振れの可能性あり。

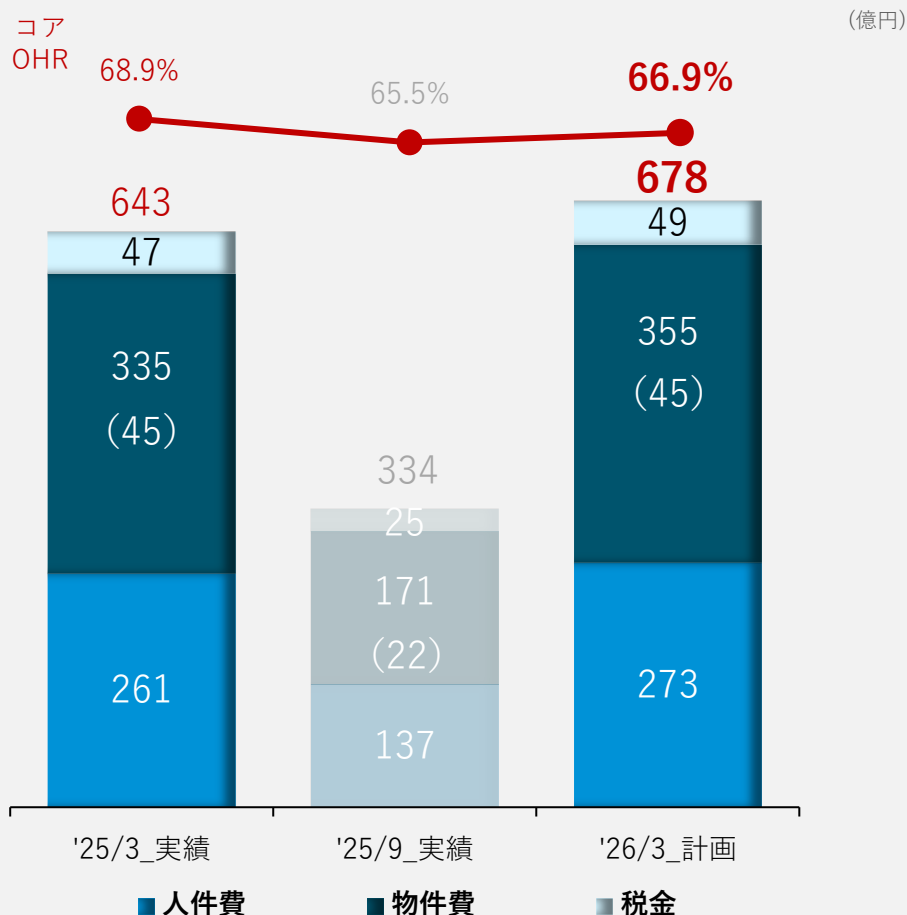
※ 純投資株式、政策投資株式、リートなど

5 コストコントロール

トップライン収益の伸長により、コアOHRは低下

経費・コアOHR

() は前年比増減



() は物件費のうちTSUBASA基幹系システムの減価償却費

■ 人件費：273億円（前年度比+11億円）

- ・ 新人事制度改正 ▶ 年間+15億円
⇒ 制度改正による人件費増は年間約20億円
⇒ 新制度は7月から開始

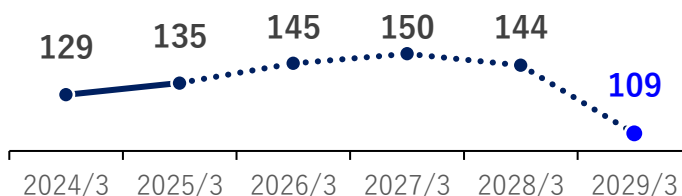
■ 物件費：355億円（前年度比+20億円）

- ・ システム関連 ▶ 年間+8億円
⇒ 次期営業店端末更改、サーバー保守料等
- ・ システム以外 ▶ 年間+11億円
⇒ 人事制度改正関連
→ 借上社宅費、赴任一時金など
⇒ 業務委託費（クレカ不正利用対応など）

■ 税金：49億円（前年度比+2億円）

- ・ 物件費増加に伴う消費税の増加

■ 今後のシステム経費について (億円)



Appendix 店舗・ATMの効率化

店舗再編の状況 店舗・ATMの効率的な運営

● 店舗機能の再構築

	'23年度 実績	'24年度 実績	'25年度 (予定)	合 計
法人融資機能集約	11ヶ店	24ヶ店	—	35ヶ店
BIBによる店舗統廃合	—	6ヶ店	8ヶ店	14ヶ店

● 人員創出効果 計画

'23年度 実績	'24年度 実績	'25年度 (予定)	合 計
13人	67人	33人	113人

● 経費削減効果 計画

'23年度 実績	'24年度 実績	'25年度 (予定)	合 計
1億円	6億円	4億円	11億円

店 舗

信金店舗内への共同窓口

24年度：1信金 → 25年度(予定)：5信金

法人融資機能集約店の支店長兼務による効率化

24年度：5ヶ店 → 25年度（予定）10ヶ店

昼休業導入による店舗運営の効率化

32ヶ店実施（24年度：11ヶ店、25年度：21ヶ店）

新たなチャネル

インストアブランチ（18頁）、移動店舗車の導入

A T M

ATMキャッシュポイントの最適化

他行庫とのATM相互無料提携の拡大

23年度：1信金 24年度：1信金 25年度（予定）：7信金

郵便局内へのATM設置（2拠点）

通帳レス対応・クイック対応の軽量化ATMを営業店舗内に設置（2拠点）

低利用のATM再配置による利便性向上・効率化

6 資本政策 ① ～政策保有株式～

2025年度内の次期縮減計画策定に向けた対話は着実に進展

政策保有株式の縮減状況

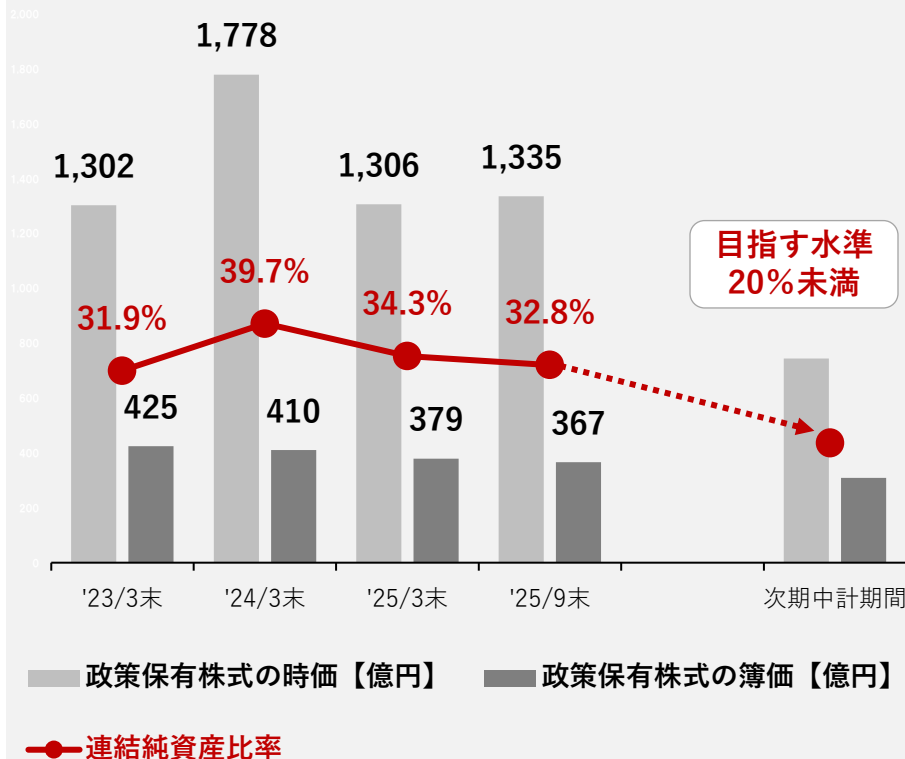
【現縮減計画】

'26/3末までに'23/3末対比簿価▲50億円

'25/7末までに簿価51億円を縮減 ➤ 目標達成

現縮減計画期間

新たな縮減計画へ



次期縮減計画策定の進捗状況

- 次期中期経営計画期間中での連結純資産比率20%を下回る縮減計画策定に向けて、道内本社の銘柄を含む全先との対話を実施。

【対話結果概要】

対象先	前向回答	対話継続
46先	21先	25先

- 対話の結果、21先より前向きな回答を得られ、着実に進展。今後、具体的な売却スケジュールや金額についての合意を図り、次期縮減計画策定を進めていく。なお、残る25先についても定期的な対話を継続。
- 売却益は低利回り債券の入替や成長投融資へ充当。早期に継続的なROE10%以上、PBR1倍以上を実現し、株主価値の向上を図る。
- 売却に伴うリスク量の減少とキャッシュインは、道内中小企業や新産業（半導体、GX等）への投融資に充て、残余部分で有価証券のポートフォリオ再構築に活用。

6 資本政策 ② ～財務戦略・自己資本比率～

収益性と健全性を踏まえた、適正な資本運営を実践

資本運営の基本方針

■ 適正自己資本比率の設定（単体）

2025年度は下限値を10.0%とし、運営上の目安は11.0%程度とする



2025年9月末時点の自己資本比率は**11.34%**（単体）

【資本の活用】

- ① ROE向上に資する投融資（貸出・有価証券運用など）
- ② サービス向上・競争力強化に向けた戦略的投資（人的資本投資・システム投資など）
- ③ 株主還元の強化（総還元性向50%、配当性向40%以上）

■ 健全性の維持

当行の業績見通しや資産・負債の状況、外部環境の動向などを踏まえ、適正自己資本比率の水準（下限値）はストレステストやALM委員会で**毎年検証**する

6 資本政策 ③ ～株主還元～

総還元性向50%を目安に、四半期配当にて経営成績をいち早く還元

株主還元方針

➤ 現事業年度（2026年3期）より適用

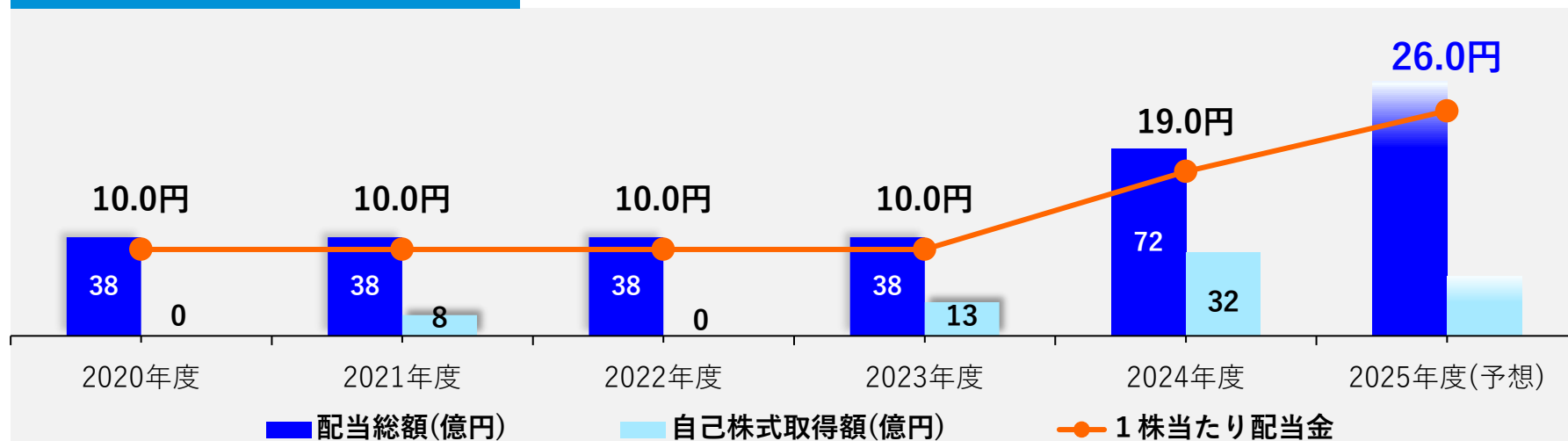
- 1株当たり年間10円の安定配当を維持しつつ、**配当性向を40%以上**とする
- 自己資本比率の水準、業績見通しや外部環境等を勘案し、**総還元性向は50%を目安**とする
- 自己株式の取得は**柔軟かつ機動的**に実施する

四半期配当の導入

基準日（第1四半期および第3四半期の配当基準日）は、都度取締役会にて決議し、公告

株主還元の実績

➤ 2025年度は前年度から**7.0円の増配**予想



Appendix 株主優待制度の拡充

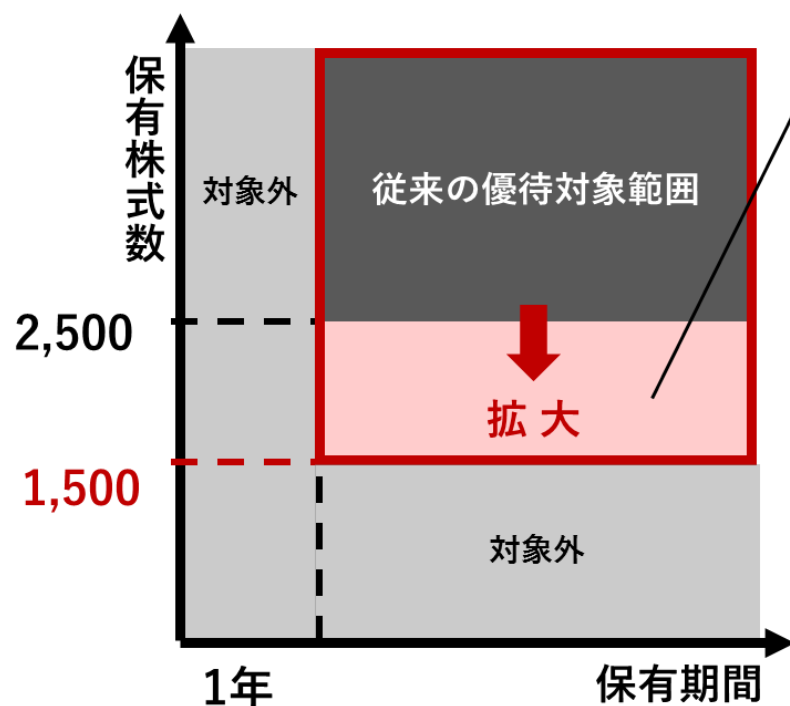
当行株式への投資魅力をさらに高めるため、株主優待制度を拡充

変更 1

優待対象となる保有株式数

優待対象範囲 拡大

2026年3月末基準より



変更 2

株主優待品

新規対象者向け

2026年3月末基準より

品目の追加

2027年3月末基準より

	保有株式数	優待品目
新規	1,500以上 2,500未満	北海道の特産品贈呈 
品目の追加	2,500以上 5,000未満	北海道の特産品 または 道内ホテル等 宿泊補助券 
	5,000以上	北海道の特産品 または 道内ホテル等 宿泊補助券 

※1 保有株式数（2,500株以上5,000株未満/5,000株以上）、保有期間（1年以上/5年以上）、基準日（3月31日）は変更ありません

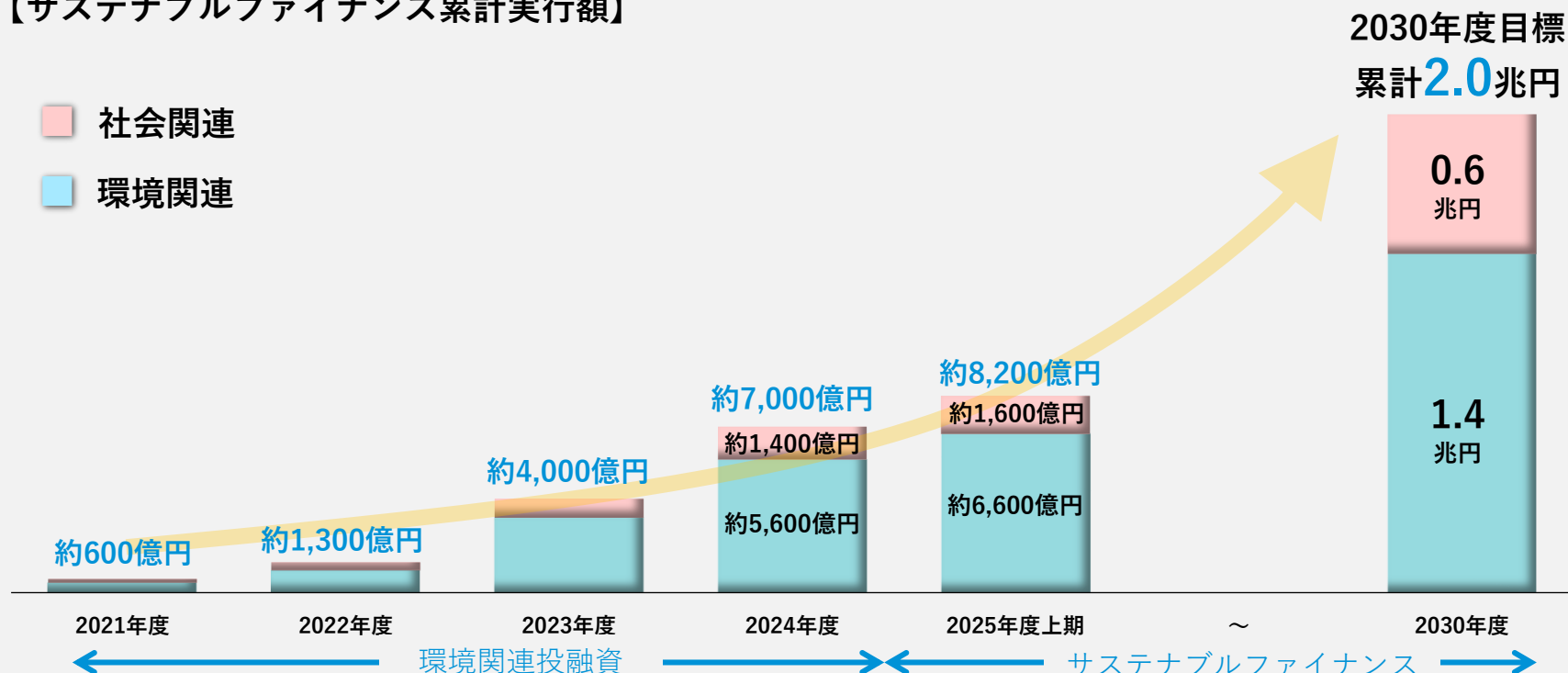
※2 2026年3月31日を基準日とする本制度における優待品は北海道特産品のみとなります

7 北海道のポテンシャル ～サステナブルファイナンス～

持続可能な環境・社会の実現に貢献

サステナブルファイナンス（環境関連投融資から名称を変更）

【サステナブルファイナンス累計実行額】



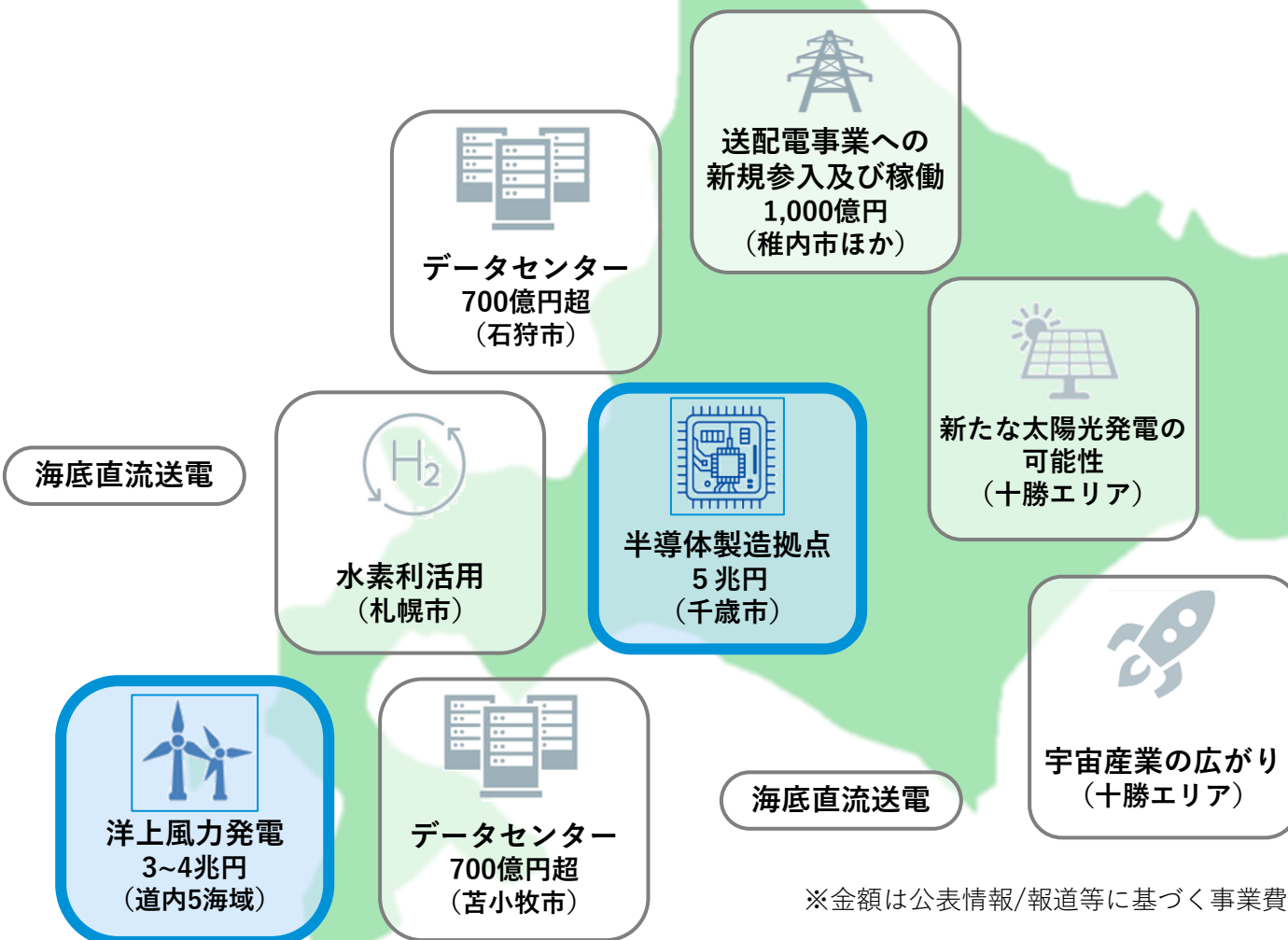
- これまでの環境関連投融資に、北海道における社会課題への解決に資する投融資※を加え、名称をサステナブルファイナンスへ変更。環境関連と同様に過去実績を含め、新たな目標を2.0兆円に引上げ。
- 全国随一である再生可能エネルギーのポテンシャルを活かしたGX関連投融資や、次世代半導体関連の支援等を通じてサステナブルファイナンスを積み上げていく。

※ 社会課題への解決に資する投融資とは、半導体関連産業への支援、新産業育成（創業・スタートアップ）、製造業の合理化支援、食・観光への支援強化等

7 北海道のポテンシャル

北海道のポテンシャルを活かした新たな事業が道内の広域で生まれている

半導体製造拠点・洋上風力発電に注力



※金額は公表情報/報道等に基づく事業費や投資額（想定額を含む）から算定

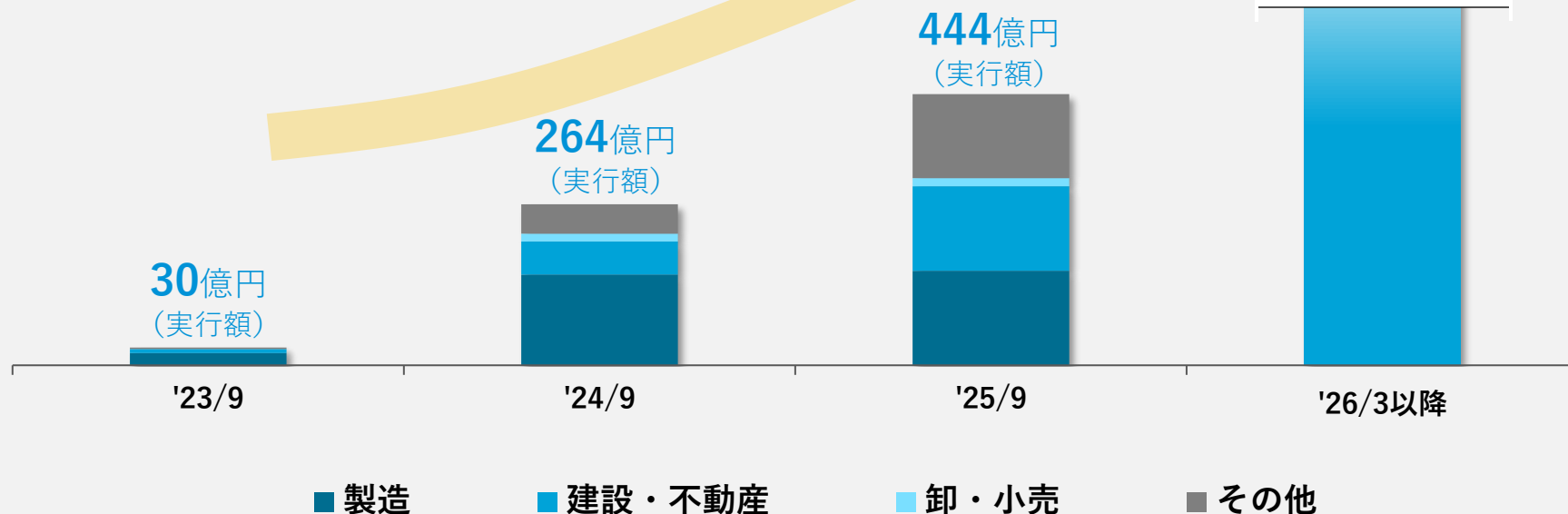
7 北海道のポテンシャル ～次世代半導体～

プロジェクトの進捗に合わせ、関連融資の実行も増加中

半導体関連融資の状況（累計ベース）

資金面において道内外企業を支援

2030年度までに
約**3,000**億円



7 北海道のポテンシャル ～次世代半導体～

半導体産業の集積に向けて連携を強化

北海道密着戦略

非金融・多角化戦略

※ 発注ニーズ、紹介企業は延べ数 半導体ネットワーク以外のマッチング含む

千歳市と包括連携協定締結

半導体を中心としたまちづくり推進



9/9 包括連携協定締結式

「千歳市将来ビジョン」の実現に向け
4項目について具体的な取組みを開始

- ✓ 企業進出の促進
- ✓ 地場産業の振興
- ✓ 地域のサステナブルなまちづくり
および活性化
- ✓ その他協議により定める事項

肥後銀行（熊本県）と覚書締結

半導体サプライチェーン構築体制強化



9/29 半導体セミナー（北洋銀行セミナーホール）

半導体先進地である熊本県の肥後銀行と
課題解決に向けて連携・協力を開始

- ✓ 企業進出動向などの情報共有
- ✓ 誘致活動情報・ノウハウの共有
- ✓ 地域課題解決に向けた取組みの実施
- 9/29 肥後銀行・肥後銀行お取引先から
講師を招聘し、「半導体への挑戦セ
ミナー」を開催（350名超が参加）

半導体ネットワークの構築

道内企業と半導体企業のマッチング加速

マッチングスキーム

道内企業

② 発注ニーズ
提示① 道内企業
エントリー

ほくよう半導体ネットワーク

③ 受注希望
企業紹介①' 発注ニーズ
提示

半導体関連企業

運用状況（2025年1月～9月末）※

エントリー企業

100社

発注企業

15社

発注ニーズ

28件

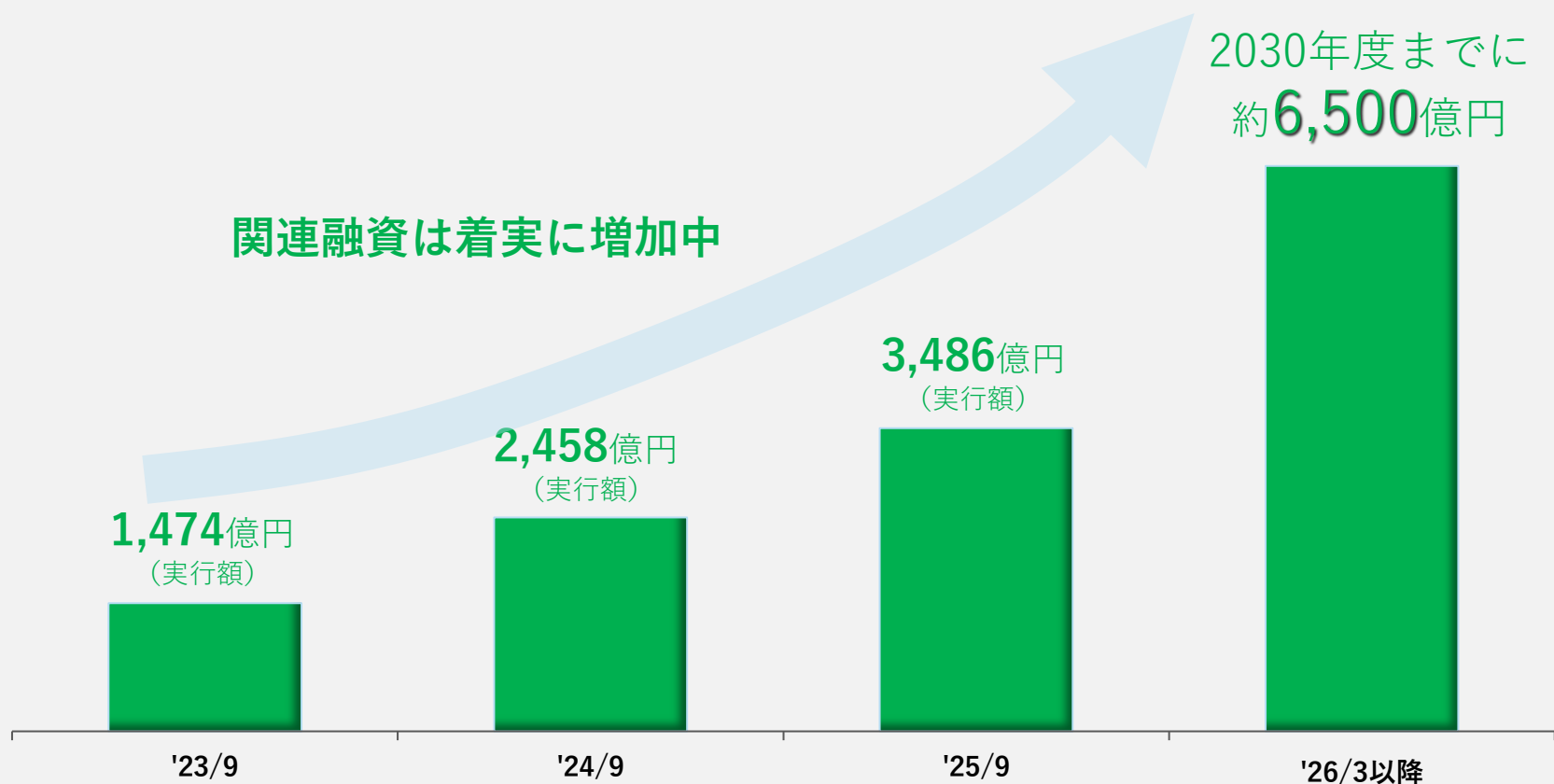
紹介企業

52社

7 北海道のポテンシャル ～G X 関連～

GX関連に係る融資は年間約1,000億円のペースで増加

GX関連融資の状況（2021年度からの累計ベース）



7 北海道のポテンシャル ～GX関連～

北海道の課題解決やポテンシャルを実現しGX推進につなげる

再生可能エネルギー・次世代エネルギー普及における課題



➤ 今後サプライチェーン全体で約 **6兆円**の投資が生まれる可能性※

※公表情報/報道等に基づく事業費や投資額（想定額を含む）から当行独自に算定

北洋銀行の取組み

北海道密着戦略

非金融・多角化戦略

- 不足するピースを補完（**出資**を通じた事業参画）
- 様々な関係者への働きかけ（**パートナーとの協業による課題解決策**の検討）
- 札幌・北海道GXファンド（仮称）への投資

【ファンドコンセプト】

- ✓ 北海道内のGXプロジェクトへの投資実行
- ✓ 地域やTeam Sapporo-Hokkaidoのネットワークを活用したソーシング、先進分野への投資にチャレンジ



7 北海道のポテンシャル ～農業支援・ワイン産業支援～

北海道の基幹産業・成長産業を積極支援

北海道密着戦略

非金融・多角化戦略

■ 農業支援

北洋農業ローン

2025年2月 農業者向け融資商品の取扱い開始
ビジネスモデルに合わせた返済方法の活用が可能

申込実績 48件/7.9億円

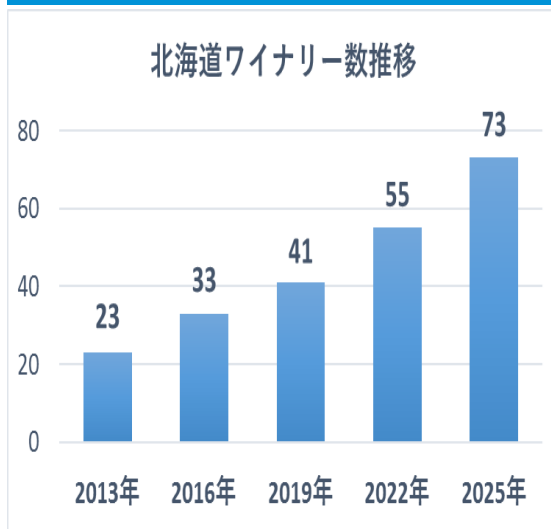
ほくよう農業地域活性化2号ファンド

2025年7月 農業法人や食品産業法人向け出資
ファンド設立〔総投資枠3億円〕

農業関連ファンド出資実績 23件/8.5億円

■ ワイン産業支援

ワイナリー数は10年で3倍



ワイン産業支援メニュー

①創業
ぶどう生産

資金調達
事業計画

出資・融資・
補助金申請・
事業計画策定
サポート

②販売

販路拡大

展示商談会
「インフォ
メーションバ
ザール」

③地域活性化

地域連携

自治体と連携
したワイン
ツーリズム等
旅行商品造成

ワイン産地との連携協定

2025.11.6 余市町
『ワイン振興とまちづくりに関する
包括連携協定』締結



7 北海道のポテンシャル ～観光支援～

北海道の観光商品の販路拡大や情報発信の支援・強化

北海道密着戦略

観光商談会 in Tokyo

日時： 2025年8月27日（水）

会場： 池袋サンシャインシティインポートマートビル

【道内出展者】
市町村、観光協会、
DMO、広域観光協議会
観光関連事業者 等
21団体

×

マッチング
168件

【首都圏】
旅行会社・出版社等
23社



観光オンライン商談会

日時： 2025年1月28日（火）

会場： 大和コンファレンスホール

【道内出展者】
市町村、観光協会、
DMO、広域観光協議会
観光関連事業者 等
34団体

×

マッチング
174件

【首都圏】
旅行会社・出版社等
20社



8 脱炭素・環境保全への取組み ①

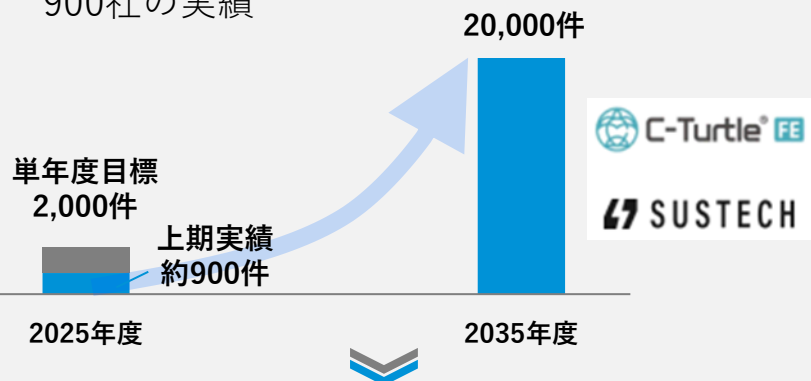
道内全域の脱炭素化に向けた動きの強化

北海道密着戦略

GHG排出量の見える化

具体的な脱炭素手段の提案

- 脱炭素化に向け、GHG排出量算定ツールを提供し、お客さまの「排出量の可視化」を支援
- 2025年度は2,000社の目標に対し、上期で約900社の実績



■ 排出量データを起点とした脱炭素手段の提案

グリーン/ソーシャル/サステナブルファイナンス
サステナビリティ・リンク・ファイナンス
ポジティブインパクトファイナンス
サステナブル経営支援ファイナンス
SDGsコンサルティング
脱炭素コンサルティング

J-クレジットの創出・活用支援

■ 自治体との連携協定締結

地域の脱炭素化社会の実現に向けた取組みや、地域の豊かな森林資源等を活用したJ-クレジットの創出をサポート。その輪を全道に拡大していく

市町村		
恵庭市	小樽市	標茶町
浜頓別町	江別市	厚岸町
函館市	夕張市	

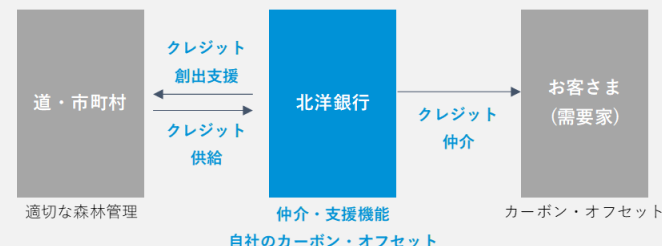


これまで合計8市町村と連携

江別市との提携式の様子

■ 森林クレジットの活用

創出を支援した森林クレジット等は、当行自身のカーボン・オフセットに活用すると共に、オフセットニーズを持つお客さま（需要家）への支援を強化していく



8 脱炭素・環境保全への取組み ②

北海道のネイチャーポジティブへの貢献

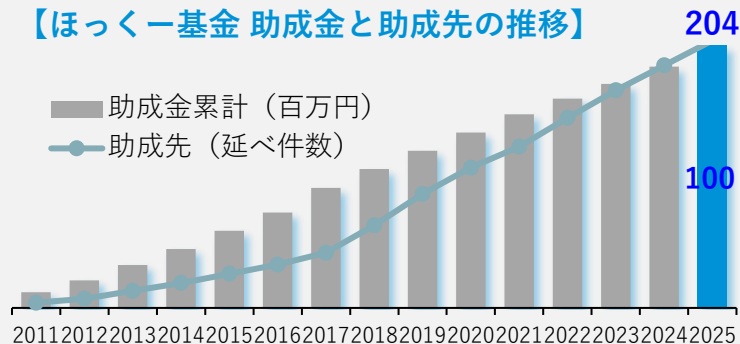
北海道密着戦略

※1 北海道の生物多様性保全のため、希少種保護や生息環境の整備に取り組む様々な団体を支援している基金。2010年設立以来1億60万円/204先に対して助成

ほっくーネイチャーポジティブ基金

- ほっくー基金※1を**ほっくーネイチャーポジティブ基金**に名称変更。これまでの生物多様性「保全」に加え、「増進（回復・創出）」を目的とした活動に助成活動対象を拡大。見直しに伴い、助成上限も100万円から**200万円に拡大**（2026年度より）。

【ほっくー基金 助成金と助成先の推移】



【助成団体の活動の様子】



保有する山林の自然共生サイトへの登録を検討

- 当行が保有する山林(京極町・新十津川町)を環境省が認定する**自然共生サイト**※2への登録を検討。（現地の環境調査を実施中）
- 生物多様性国家戦略で掲げる「30by30」※3に寄与するものあり、当行の登録によるノウハウの横展開により北海道全域にその取組みを広げていく。

※2 民間の取組等によって生物多様性の保全が図られている区域を環境省が認定する制度
 ※3 2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として効果的に保全しようとする目標

【山林の様子】



9 地域貢献 ～面的支援の取り組み～

地域の課題を面でとらえ、当行グループが課題解決のハブとなる

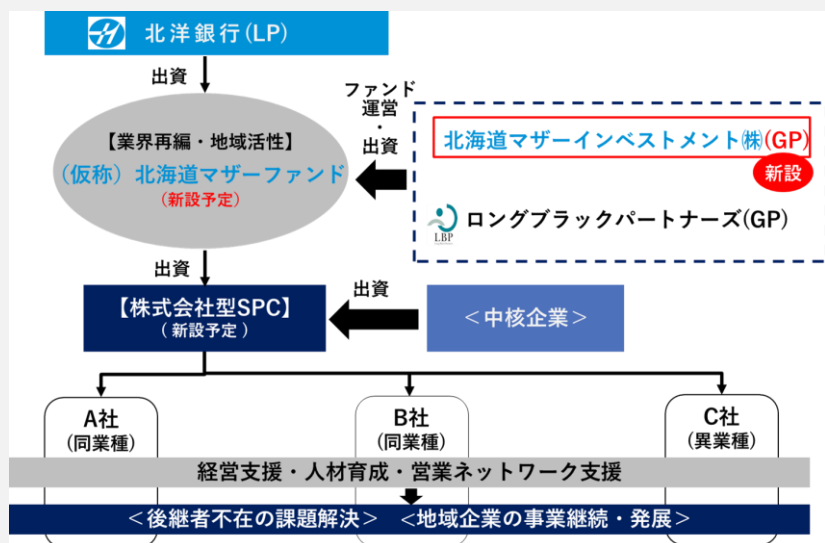
北海道密着戦略

非金融・多角化戦略

業界再編支援 ～子会社の新設～

- 業界再編により競争力の強化と成長を促進し、地域課題の解決を目指すことを目的に、投資専門子会社を新たに設立。
- 各業界の中核企業とともに業界再編・地域活性化を目的としたファンドが出資のうえ株式会社型SPCを新設し、傘下に入る中小企業に対し、事業基盤の強化につながる支援を実施。

【スキームイメージ図】



人材不足への対応 ～HKPの取組み～

- 道内建設事業者の深刻な人手不足の問題解決に向けて、HKPが外国人材（インドネシア）派遣事業を開始。
- 人材の募集から就任後のフォローまで一貫通貫で支援。

【入学式の様子】



地場中核企業との連携

- 地方創生に関する包括連携協定を締結。
- 地域介護事業に対する経営支援・人材確保と育成、及び雇用創出など、持続可能な介護福祉事業の構築に向け双方が連携して取り組む。

株式会社MOEホールディングス様
【包括連携協定調印式】



9 地域貢献 ～スタートアップ支援～

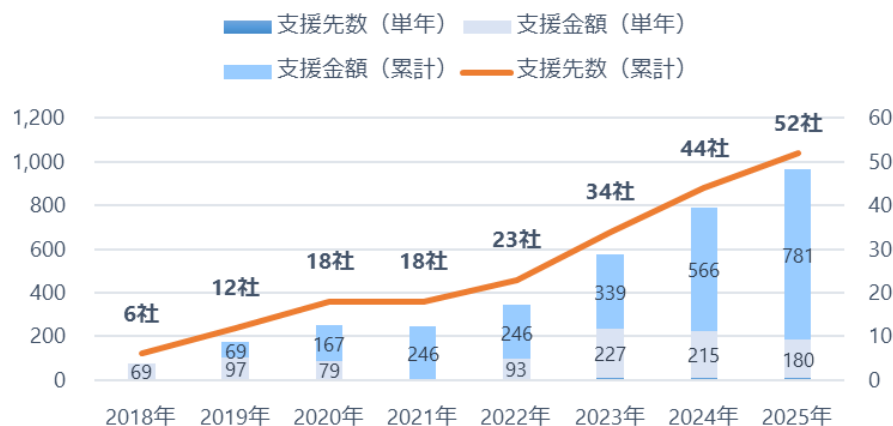
地域の課題解決に取り組むスタートアップを積極支援

主なスタートアップ支援メニュー

北海道密着戦略

商 品	概 要
出資 北洋スタートアップ1号ファンド (2025年11月新規取扱開始)	- 北洋SDGs推進ファンドの後継ファンドとして新規取扱開始 - ファンド総額を従来の5億円から20億円に拡大し支援を強化
融資 北洋ベンチャーデット (新株予約権付融資)	- 上場を目指すミドル・レイター期のスタートアップへの融資商品 - 道内金融機関初の取扱いを開始し、2025年9月に第1号案件を実行
助成金 北洋銀行スタートアップ 研究開発基金	- スタートアップ企業へ1社1百万円の助成金を交付 2024年度は、31社の申込に対し8社のスタートアップへ助成

北洋SDGs推進ファンドによるスタートアップ支援推移



【2025年3月ほくよう銀行スタートアップ研究開発基金贈呈式】



9 地域貢献 ～金融経済教育～

北海道全体の金融リテラシー向上に貢献

北海道密着戦略

小中学生（苫小牧市）への金融経済教育の実施

- 苫小牧市および教育委員会、市内で拠点を持つ4金融機関※1と北海道金融経済教育推進協議会※2が連携し、地域の次世代を担う子どもたちへの金融リテラシー向上を目的として、小中学生を対象に金融経済教育を実施中。
- 地域と連携した同様の取組みを道内各地に広げていく。

※1 当行、北海道銀行、北陸銀行、苫小牧信用金庫

※2 北海道に支店のある45の金融機関が加盟し、北海道の金融リテラシーを高めるため、金融経済教育の機会をオール北海道で提供することを目的とした組織

【関係者報告会の様子】



北海道教育大学函館校にて講義を開講

- 北海道教育大学函館校の学生に向けて全15回の単位認定型講義を初開講。（道内大学では4校目）
- 講義内容は、一般的な金融知識に加え、**金融業界、地方創生、サステナビリティ**などに対する幅広い分野への理解促進を図る体系的な内容。
- 未来の先生となる学生に対して講義を実施することで、教育現場で金融経済教育が実装されていくことを目指す。

【講義の様子】



株式会社北洋銀行

第27回 インフォメーション・ミーティング 説明資料

2025年12月4日

作成：株式会社北洋銀行 経営企画部 経営企画グループ（IR担当）

〒060-8661

札幌市中央区大通西3丁目7番地

電話 011-261-1693

E-mail :ir@hokuyobank.co.jp
