

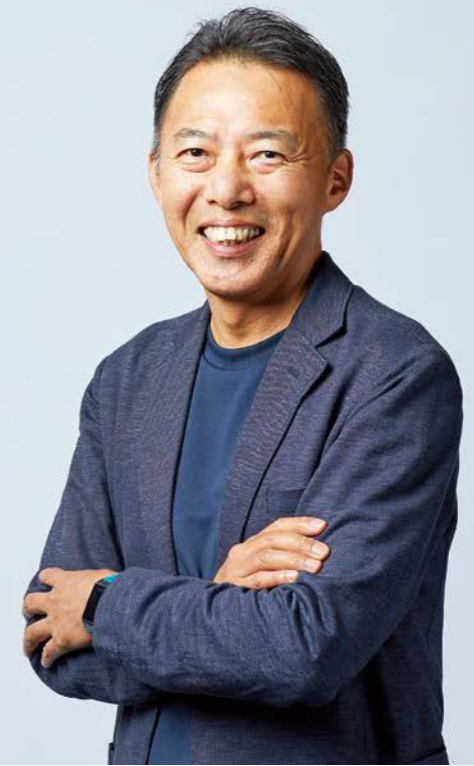
3

キャッシュレス・デジタルの進展



「シームレスなキャッシュレス・デジタル社会実現のために」

株式会社 北國銀行
常務執行役員 デジタル部長
寺井 尚孝



はじめに

私たちは、キャッシュレス・デジタルの推進により、地域の皆さま、事業者さま、自治体等を含む地域全体の「革新的な生産性向上」を目指しています。事業者さま・自治体では、業務の簡略化や現金流通コストの削減、データ活用等の取組みにより、それぞれが付加価値の高いサービス提供に集中できる環境を創出します。キャッシュレス・デジタル化によって、事業者さまは新たなビジネスチャンスの探求、自治体は効果的な政策展開や公共サービス提供が可能になると言われています。地域の皆さまは、事業者さまや自治体が提供する、便利で多様なサービスを楽しむことができます。

そのような環境の確立は、地域の生産性向上に加え、地域全体の活性化につながるものと考えています。また、セキュリティやネットワークインフラの整備等を通じ、安定した取引環境を確保する経済インフラを強化することで、信頼性の高いビジネス環境を構築し、国内外の企業や投資家からの信頼を獲得してまいります。



「いつでも」「どこでも」「誰でも」安心してキャッシュレス決済ができる社会へ

北國銀行では現在、ビザ・ワールドワイド・ジャパンとの協働プロジェクトとして、Visaのキャッシュレス決済を基軸に、地域活性化を目指す取組みを推進しています。協働プロジェクトでは、北陸地域全体が「いつでも」「どこでも」「誰でも」安心してキャッシュレス決済が利用できる社会を実現するためのスロガンとして、「Super Cashless Region」を掲げています。



当社は、キャッシュレス決済を通じ、日常生活におけるあらゆる生活行動シーンのすべてが滞りなくスムーズにつながる、安心・安全なキャッシュレス・デジタル社会を目指しております。当社のさまざまな取組みを基盤に、北陸地域を日本の「キャッシュレス・デジタル先進地域」へと導き、生産性向上や資金循環による地域活性化を実現してまいります。

Super Cashless Regionに 向けたさまざまな取組み

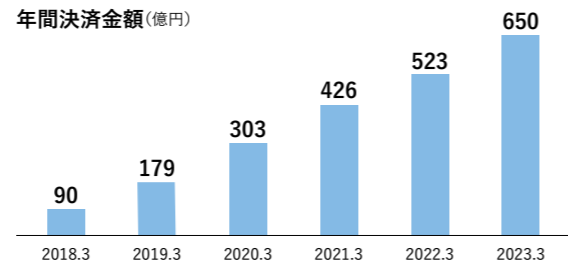
Super Cashless Regionの実現に向け、北陸地域へのキャッシュレス対応機器の導入サポートや、当地の交通会社である北陸鉄道株式会社様との企画実施等、さまざまな取組みを行っております。2020年10月には、総額10億円の北國DXキャッシュレスファンドを設立。Visaデビットカードの推進やカード決済端末の無料配布等を行い、キャッシュレスの推進を目指した取組みを続けております。



地域の皆さまに向けて

●北國Visaデビットカードの発行推進

キャッシュレス決済の利用者増加に向け、地域の皆さまに対してキャッシュレスが便利な支払い手段であることをお伝えし、各種サービスの活用をご提案しています。代表的なサービスとして、「北國Visaデビットカード」の発行を促進しております。現金感覚で使用し、決済金額に応じたポイントを貯めることができる北國Visaデビットカードは、Visaマークのあるお店であれば24時間365日全世界で、「いつでもどこでも」ご利用いただけます。現在、北陸3県では10人に1人、特に石川県では5人に1人が所有しており、決済額も順調に増加しております。



●貯まったポイントを便利に活用

北國Visaデビットカードの決済金額に応じて貯まったポイントは、1ポイント1円として、北國銀行のカード加盟店や、北陸のいいモノ・いいコトを応援するECサイト「COREZO」にてご利用いただけます。キャッシュレス決済によって生まれたポイントを地域に還流することは、新たな消費機会を創出するだけでなく、その利便性からキャッシュレス決済が一般的な選択肢として定着し、キャッシュレス社会の普及と浸透につながるものと考えております。

事業者の皆さまに向けて

●カード決済端末の導入推進

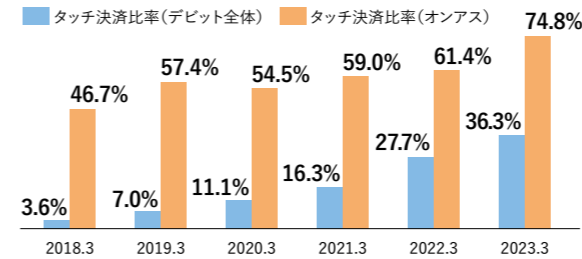
キャッシュレス決済に対応する事業者さまの増加に向け、当社では「カード加盟店サービス」をはじめ、各種キャッシュレス対応機器の導入支援を行っています。北國Visaデビットカードの利用推進と同様、キャッシュレス対応機器をより多くの事業者さまに導入いただくことで、キャッシュレス決済を「いつでもどこでも」利用できる社会の創出を後押しいたします。

当社は、2016年よりカード決済端末を無償で提供しております。当社のカード決済端末の設置数および加盟店数は堅調に推移し、2023年3月の端末設置数は7,286台・加盟店数は6,628店舗となっています。

タッチ決済比率

当社が提供する決済端末は、素早くスムーズに決済をご利用いただける、Visaの「タッチ決済」に対応しています。タッチ決済では、レジの待ち時間が短縮し、店舗の効率性が向上します。お客さまがスムーズな支払い体験を享受できることから、満足度向上につながる事が期待できます。石川県内では、特に珠洲市においてタッチ決済比率が高いとされていますが、今後、さらに事業者さまおよび地域の皆さまの双方に利益をもたらすタッチ決済を浸透させていきたいと考えています。

タッチ決済比率推移



カード決済端末以外でも、POSレジや券売機、自動精算機等の導入支援も行っており、お客さまの利便性向上と事業者さまの生産性向上に向け、包括的にキャッシュレスを推進しています。

キャッシュレス対応機器導入数(累計)



お客さまの声

カード決済端末の導入でお客さまの利便性が高まっています

株式会社 うつのみや

代表取締役社長 宇都宮 元樹 様

私たちの書店では、2019年のキャッシュレスポイント還元政策を皮切りに、新型コロナウイルスの流行も影響し、ここ数年でキャッシュレス化が加速したと感じています。

カードをかざすだけで決済ができるタッチ決済では、衛生的でスピーディーな支払いができ、その場で口座から引き落とされる安心感があることから、ご年配層の方も利用されます。一部店舗では、従業員が率先して案内し、北國Visaデビットカードでお支払いする方の90%以上がタッチ決済を利用されています。また、支払いに北國Visaデビットカードのポイントを利用するお客さまも多くなっていきます。他の加盟店で買い物やお食事をして、そこで貯まったポイントを利用

●北國DXキャッシュレスファンド

2020年10月、企業や地方自治体等のDX(デジタルトランスフォーメーション)、キャッシュレス化のサポートを目的とし、総額10億円のファンド「北國DXキャッシュレスファンド」を設定しました。カード決済端末導入支援のほか、病院への自動精算機導入、スーパーマーケットへのセミセルフレジ導入、またプール・温泉施設へのキャッシュレス機能付き券売機の導入等に活用され、利用者の皆さまの利便性向上に貢献しております。

カード決済端末導入事例 — 宗教法法人 倶利伽羅不動寺 —

2023年2月、石川県河北郡津幡町の倶利伽羅不動寺山頂本堂および鳳凰殿会館に対して「北國DXキャッシュレスファンド」を活用し、カード決済端末の導入支援を行いました。このファンドを活用した神社仏閣への導入支援は本事例が初となります。



端末の導入により、お札や御朱印・お守り等のご祈禱料を納める際、お客さまは、Visaをはじめとするデビットカード、クレジットカード、電子マネー、そしてQRコード等、さまざまなキャッシュレス決済方法をご利用いただけるようになりました。また、決済端末に加えてセミセルフレジの導入も行っており、会計・集計業務の効率化が図られております。



して本が買える、そんな嬉しさがあるからではないでしょうか。

カード決済端末の導入により、お客さまの支払い方法の選択肢が増え、ポイントの活用もできることで利便性が高まっていると考えています。今後は、1つの端末でさまざまな決済方法に対応できるようになることを期待したいですね。

デジタル地域通貨サービスの提供

石川県内のキャッシュレス決済比率100%に向けた取組み

北國銀行は、2023年夏より石川県珠洲市および興能信用金庫、Digital Platformer 株式会社と共同で、デジタル通貨サービス『珠洲トチツカ』の提供を開始します。

珠洲市での導入後、石川県内の他の自治体と連携を図りながら、ブロックチェーンのインターオペラビリティ(相互運用性)を活用し、石川県内全域で流通するデジタル地域通貨『石川トチカ』の発行を計画しております。

今夏には、珠洲市が発行するポイント『珠洲トチポ』が市内の店舗等で利用可能となります。また、ブロックチェーンの技術をベースとした金融システムを構築し、北國銀行が発行するステーブルコイン『珠洲トチカ』の石川県内流通に向け、取り組んでおります。

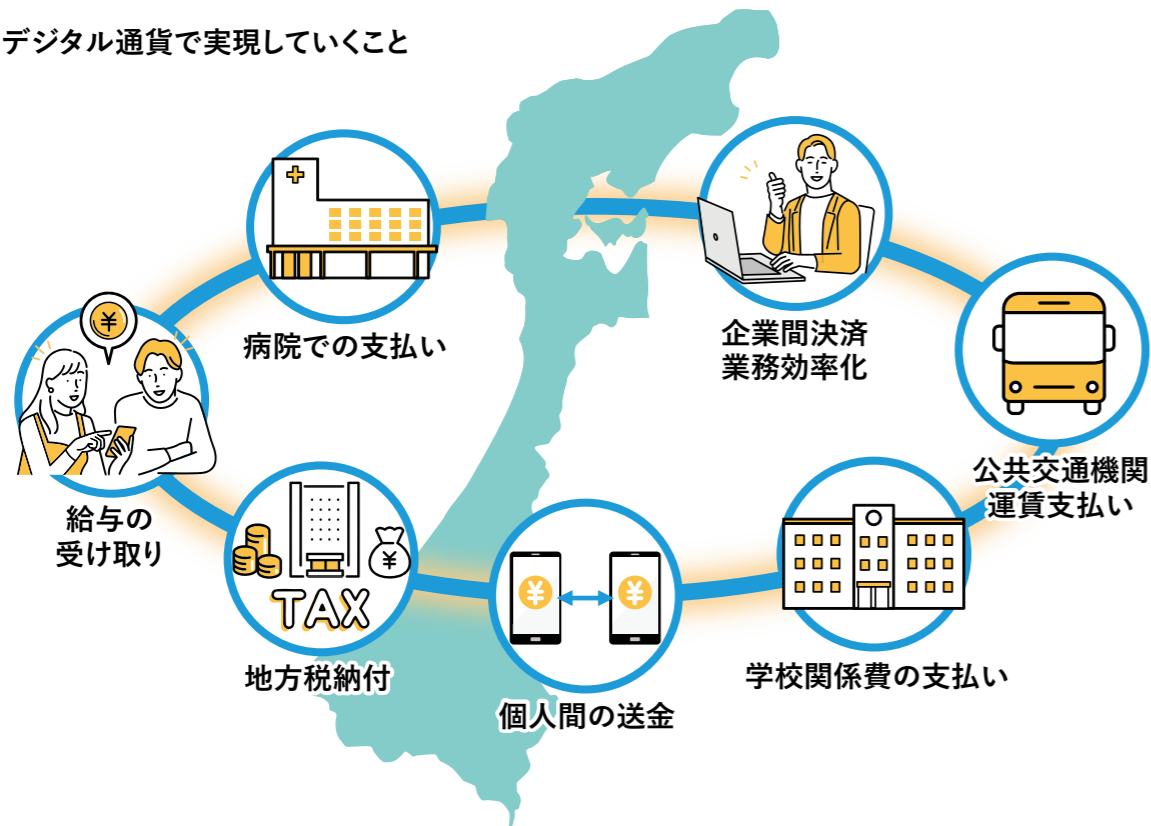
国内で自治体発行のポイントや商品券給付金をデジタル化する事例はありますが、ステーブルコインの流通を地域金融機関と協働して行うプロジェクトの実現は、全国で初のことと認識しております。

珠洲
TOCHI
TUKA
トチツカ

珠洲
TOCHI
PO
トチポ

珠洲
TOCHI
KA
トチカ

デジタル通貨で実現していくこと



地域金融機関と協働で普及を促進

本サービスの普及促進に向けては、北國銀行以外の金融機関口座からもチャージできるオープンなデジタル地域通貨を実現することで、地域全体のキャッシュレス決済比率の向上につなげたいと考えています。

珠洲市での導入は、興能信用金庫との共同プロジェクトです。2023年4月には、珠洲市、石川県および興能信用金庫との共同記者会見を実施。少子高齢化が進行する珠洲市での地域住民の支え合いを円滑にし、利便性を高めるツールとしてご活用いただきたく、本プロジェクトについて説明させていただきました。

まずは、2023年夏にスタートする『珠洲トチポ』の発行とポイント利用が可能な店舗(以下、参加店舗)の拡大に向けた取

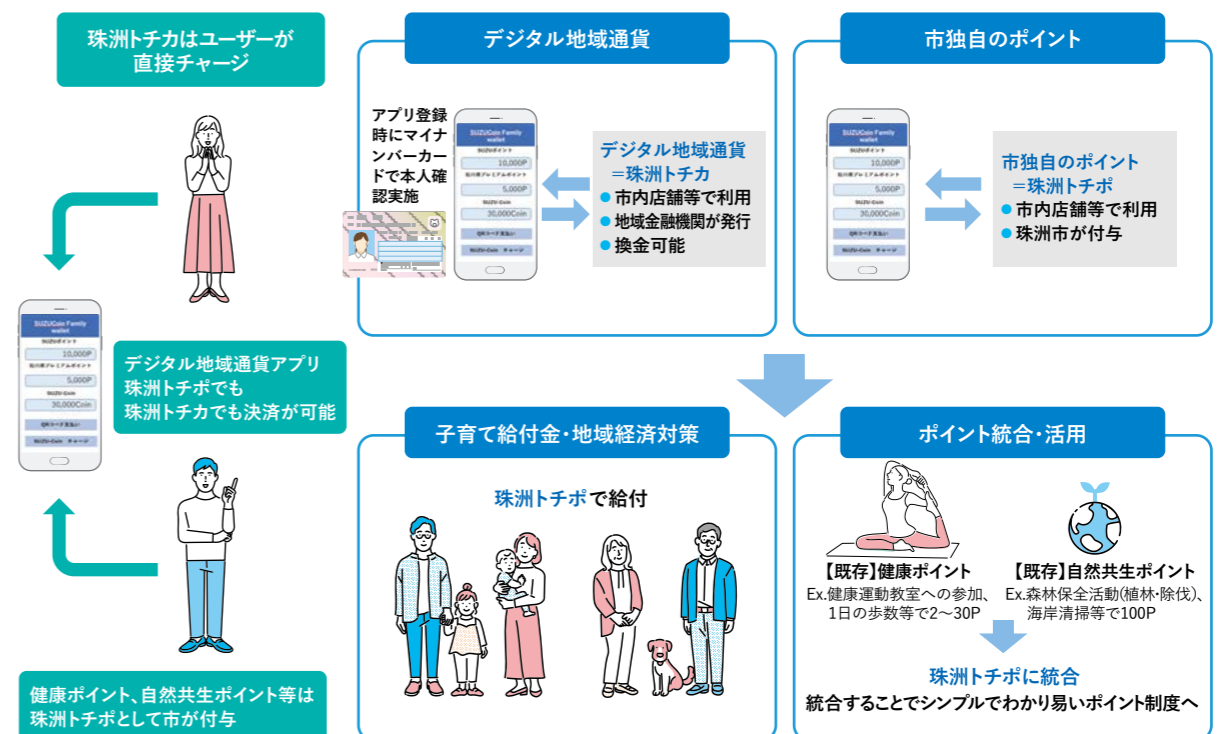


記者会見の様子

組みを通じ、珠洲市内での資金還流の促進を目指します。さらに、珠洲市による既存の各種ポイント制度を『珠洲トチポ』に統合することで、デジタル地域通貨としても利用可能なものとし、ポイントの利便性を向上させてまいります。参加店舗に対しては、決済データの利活用を実現し、地域経済の活性化および住民サービス向上の一助となるようサポートさせていただきます。

珠洲市以外の地域においても、ステーブルコインの発行体である私たち北國銀行と本プロジェクトに賛同する地域金融機関が一体となって推進する体制の構築を計画しています。地域金融機関が協働することにより、地域の皆さまや参加店舗の取引金融機関を問わずに利用可能とする、シームレスな決済システムの実現を目指しております。

また、当社が提供するデジタル地域通貨サービスでは、マイナンバー電子証明により本人確認された「分散型ID」とデジタル地域通貨のアプリを連携させることで、利用者の本人認証を実施します。ブロックチェーン上で取引を記録・管理することで、改ざん不可能で安心安全かつ、取引における透明性を高めております。本プロジェクトでの決済データの記録、管理に用いるブロックチェーン技術基盤では、Digital Platformer 株式会社が開発するデジタル通貨・分散型ID発行プラットフォーム“SHIKI”を利用しており、ブロックチェーンの暗号化技術によって、安全でトレーサビリティの高い決済システムを実現します。



デジタル地域通貨サービス提供の目的

石川県のキャッシュレス決済比率100%へ

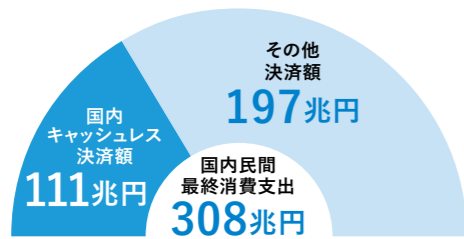
当社では、シームレスなキャッシュレス社会を目標に、「Super Cashless Region」実現に向けた各種取組みを行っており、デジタル地域通貨流通に向けた本プロジェクトと北國Visaデビットカードを中心としたカード決済普及のコラボレーションにより、石川県内のキャッシュレス決済比率100%を目指しております。県全体でのキャッシュレス・デジタル化と生産性向上により、新たなイノベーションの創出を促進したいと考えております。

現在、日本国内の現金取扱いコストは年間約3兆円と試算されています。県内のキャッシュレス決済比率は3割を超えていますが、韓国では既に9割超の決済がキャッシュレスとなっており、日本のキャッシュレス決済比率は依然として低い水準に留まっています。*1

当社は、国内のキャッシュレス決済比率を100%に近づけることによって、社会の生産性を高め、企業の成長投資や人的資本への投資を後押しするものと考えています。また、自治体運営のデジタル化をサポートすることで、行政サービス向上の一助になればと考えております。

*1 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」(2022年)

参考データ



出典：令和元年度石川県県民経済計算概要、経済産業省HP、日本銀行HPの各データを参考に当社作成。

価値サービス創出の実現に向けて

本サービスは、複数の要素によって支えられる独自性を通じて、地域の皆さまに新たな価値を提供することを目指しております。

第一に、1つのアプリケーションの中で、「ポイント」「デジタル通貨(ステーブルコイン)」また、「その他アプリケーション」を融合できる点が挙げられます。

利用者は、同一のアプリケーション内で複数のサービスを利用することができるため、利便性の高いツールとして使用可能となります。

今後、県内で流通するデジタル地域通貨と、既に県内各市町内で流通しているポイント制度が地域内で循環することが可能となれば、「新たな経済エコシステム」を実現できると考えています。

利用者は、北國銀行が発行する「デジタル通貨(ステーブルコイン)」の『トチカ』を、チャージ後に再度現金へ換金することも可能です。一般的に、多くの電子決済サービスでは、チャージした現金を再度換金することはできません。『トチカ』においては、利用者の状況に応じて換金できるため、現金のチャージやキャッシュレス決済に抵抗のある方にも、安心してご活用いただけます。

一方、参加店舗に対しては、「決済手数料」が安価である点が最大の魅力と言えるのではないのでしょうか。私たちは、決済手数料の負担の大きさも、キャッシュレス決済普及を阻む一因だと考え、本サービスにおける参加店舗負担の決済手数料は、国際的にも最低水準である0.5%を実現いたします。

決済手数料引き下げ

3.0% → 0.5%

県内事業者の決済手数料負担

約300億円 → 約50億円

▲250億円を実現

一般的なカード決済手数料の3.0%に比べ、大きく料率を下回っており、現金を取扱うすべての事業者や病院等にも利用いただくことで、決済手数料負担軽減や業務効率の向上へつなげ、新しい価値サービスを生み出す投資や時間捻出を実現します。

今後の展望

石川県のキャッシュレス決済比率100%の実現に向け、利用者と事業者の双方、そして地域に利便性を提供するため、各フェーズごとに取組み内容を定めています。

3年以内には、デジタル地域通貨による地方税納入や公共料金、病院、学校関係費用の支払いを可能とする計画です。

また、本人認証に生体認証を追加することで、セキュリティレベルを高めると同時に、利用者のユーザーエクスペリエンスを高めてまいります。地元企業の給与支払いへの活用や、他地域のデジタル地域通貨との交換を可能にする等、順次機能を追加していく予定です。

さらに、構築したスキームを他県でもご活用いただくことで、北陸地域以外のキャッシュレス・デジタル化にも貢献いたします。デジタル地域通貨の流通とその進展を目指す本事業を通じ、キャッシュレス・デジタル化による地域の生産性や利便性を向上し、クオリティリージョンを実現してまいります。



フェーズ 1.0 2023年度夏	<ul style="list-style-type: none"> ● マイナンバー電子証明書によって本人確認された分散型ID導入による本人認証 ● 安価に店舗QRコード決済可能なデジタル地域通貨『珠洲トチカ』サービス提供開始 ● 珠洲市が発行する『珠洲トチカ』によるデジタル商品券の発行、各種ポイントの発行
フェーズ 2.0 2023年度内	<ul style="list-style-type: none"> ● ステーブルコイン『珠洲トチカ』の取扱い開始 ● 銀行口座から珠洲トチカをチャージ(『珠洲トチカ』発行) ● 安価な手数料による預金口座への換金 ● 給付金の支払いに『珠洲トチカ』を活用
フェーズ 3.0 1~3年以内	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル地域通貨による地方税納入、公共料金、病院、学校関係費用の支払いを可能に ● デジタル地域通貨を他の県内市町に普及 ● 「自治体アプリ」に機能、サービスを連携
フェーズ 4.0 3年後~	<ul style="list-style-type: none"> ● 北陸をデジタル化、キャッシュレス化で注目される地域へ ● デジタル地域通貨を企業間決済に利用 ● 地元企業のデジタル給与支払いに活用 ● 他地域デジタル通貨との交換を可能に ● 本スキームの他県への横展開
デジタル 地域通貨活用に 期待する効果	<p>「石川県を日本一のクオリティリージョンへ」</p> <ul style="list-style-type: none"> ● データの利活用 ● 住民生活の利便性向上 ● キャッシュレス化、デジタル化による地域全体の生産性向上、イノベーション創出

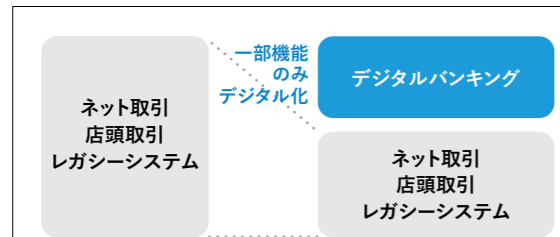
先進的なデジタルバンクを目指して

当社では、銀行取引を「すべて」デジタル化したデジタルバンクの実現に向けて取り組んでおります。

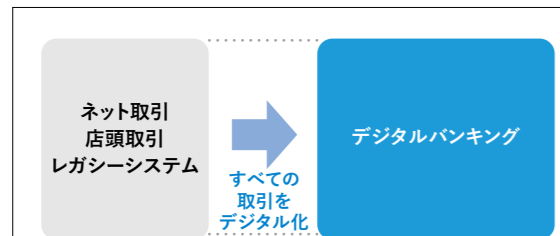
インターネットバンキング

一般的な金融機関のデジタルバンクは、銀行機能取引の内、一部機能のみをデジタル化したものを指しますが、当社では、法人向けの『北国デジタルバンキング』や個人向けの『北国クラウドバンキング』といったインターネットバンキングを自社開発し、全機能領域でのモダナイズを目指しております。各種デジタルプラットフォームの基本手数料は法人・個人ともに無料でご提供しております。

一般的な金融機関のデジタルバンク



北国FHDが考えるデジタルバンク



●HOKKOKU LIFE+の推進

個人のお客さまのキャッシュレス・銀行口座のデジタル化を進め、より豊かで便利な暮らしを実現するためのサービスとして、2021年2月より『HOKKOKU LIFE+(ホッコクライフラス)』をご提供しております。HOKKOKU LIFE+は、Visaデビットカード・北国クラウドバンキング・通帳レス・印鑑レスの4つを揃えたサービスとなっております。



全国の提携コンビニエンスストアまたは提携銀行のATM手数料や、北国クラウドバンキングでの他金融機関宛振込手数料が無料となる等、ご契約者さまにはさまざまなメリットがございます。

2023年3月末時点

HOKKOKU LIFE+ 会員数 **87,884人**

●法人インターネットバンキングによる お客さまの負担軽減

法人向けインターネットバンキングでは、2021年10月より、基本手数料の無料化および振込手数料の引き下げを行いました。利用者の負担を軽減し、デジタル化のさらなる進展の一助となるよう取り組んでおります。

また2024年春には、デザイン性や操作性を高め、セキュリティを強化した新法人インターネットバンキングのリリースを予定しております。当座貸越機能も追加するほか、稼働後は順次機能を拡張し、銀行店舗同様の取引を実現してまいります。

BaaS基盤を活用した全国への展開

さらに当社では、フィンテック事業者が運営する金融サービスに対し、銀行機能を提供するBaaS(Banking as a Service)基盤開発に取り組んでいます。BaaSの開発とは、全国の法人・個人向けに次世代金融プラットフォームを構築することを指します。また、お客さまの生産性や利便性向上につながるサービスの提供を目指す企業に対し、低コストかつ手軽に利用できるBaaS基盤を提供することで、地域の生産性向上に寄与するものと考えております。地域企業がデジタルサービスを急速に生み出せる土壌の整備につなげ、地域の変革と持続的成長を目指します。

BaaS事業の狙い 新たな顧客へのリーチと地域貢献を目指して

当社では、フィンテック事業者に対してBaaS基盤を提供することが、顧客基盤の拡充や地域貢献につながるものと考えております。フィンテック事業者は、新しい銀行サービスを提供する企業であり、既存の銀行業界の枠組みにとらわれずに革新的なサービスを展開しています。当社が提供するBaaS基盤をフィンテック事業者が活用することにより、当社が直接リーチできない顧客層へアプローチすることが可能となります。また、フィンテック事業者は、従来の銀行サービスが十分に普及していない地域や人々に、革新的な金融サービスを提供することに焦点を当てていることから、BaaS基盤を通じた、地域のニーズに応えるための金融ソリューション提供によって、地域の経済成長や金融包摂を支援してまいります。

既存サービスとの違い

既に他社で提供されているサービスとの大きな違いは、エンドユーザーに金融サービスを提供するフィンテック事業者に対し、サービスのフロント部分の変更に関する自由な裁量を与えている点です。

サービスのフロント部分とは、エンドユーザーが使用するサービス画面を指します。フィンテック事業者は、独自のアイデンティティやブランド価値を反映させるために、サービス画面を自由にデザインすることで、ユーザーエクスペリエンスをカスタマイズし、他社とは異なる魅力的なサービスの提供が可能となります。また、自社の戦略やビジネス目標に合わせてサービス画面を最適化することで、独自のマーケティング戦略を展開し、顧客獲得にもつなげます。サービス画面の変更を容易に行えるため、市場のトレンドやユーザーのフィードバックに柔軟に対応することも可能です。機能や改善点を迅速に実装し、ユーザーフィードバックをもとに、より使いやすいインターフェースや付加価値のある機能を提供することで、競争力を維持し、顧客満足度の向上を図ります。このように、当社の銀行機能を活用した継続的なイノベーションにより、テンプレート的なサービス提供にとどまることなく協業し、より最適な顧客サービス構築を目指します。

BaaS事業がもたらす効果

BaaS事業では、フィンテック事業者が獲得した顧客の預貸金・顧客情報は当社で管理するため、首都圏を中心としたスタートアップ企業等の顧客データを獲得することができま

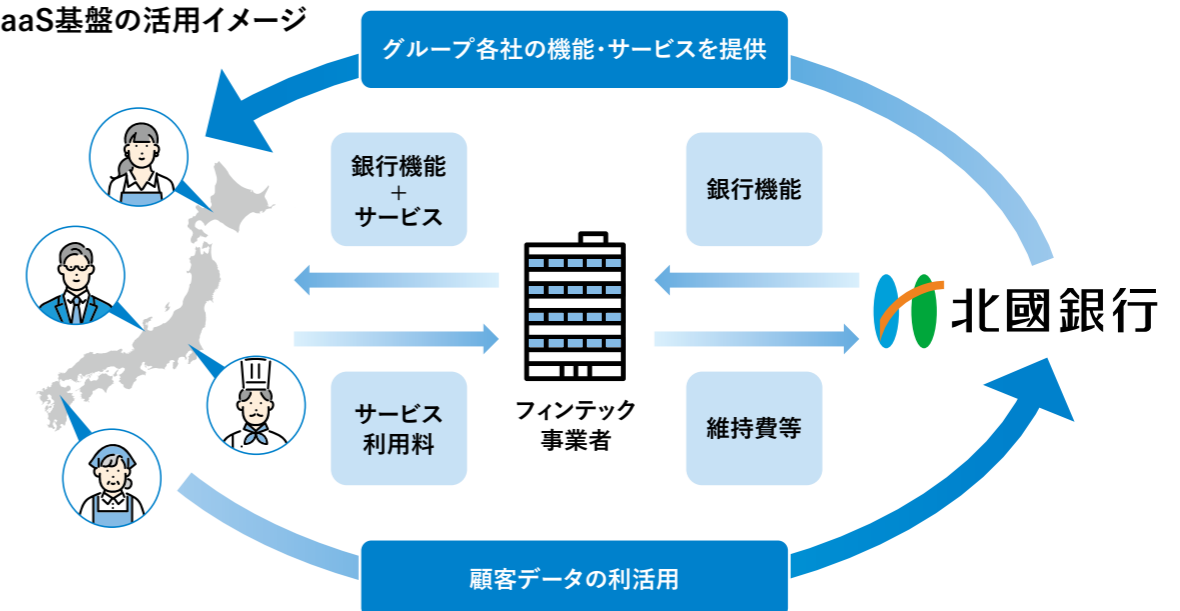
す。現状では、月間200社程度の口座開設を見込んでおり、顧客基盤の拡大は、北国FHDグループのCCイノベーションによるコンサルティング、FDAlcoによる投資助言、QRインベストメントによる投資支援をはじめとする各種ソリューションの提案機会創出にも結び付くこととなります。また、エンドユーザーであるスタートアップ企業と北陸の企業をマッチングする等、企業の相互成長を促進し、新たなビジネス機会創出にもつなげたいと考えております。

さらに当社は、BaaS基盤構築における先進テクノロジーの知見を集積し、継続的な横展開を図ることで、さまざまな成果を得ることができると考えています。この戦略の重要性は、単なる収益の拡大だけでなく、技術の広がりや向上にも焦点を当てている点です。

知見の集積とは、内外の情報源からBaaS基盤構築に関する最新の技術動向やベストプラクティスを収集し、それを自社の知識として蓄積することです。専門のチームやパートナーとの協力を通じて、市場のニーズや顧客の要望に応えるための最良の手法を追求してまいります。また、横展開とは、既存の技術やサービスを活かし、その技術を他社にご利用いただくことを指します。技術提供を通じて、私たちは他社と協業しながら、業界全体の技術レベルの向上を目指しております。

持続的な成長とともに、他社との連携を通じて相互の発展を促進し、社会課題の解決を図ります。当社がBaaS基盤の構築を目指す大きな目標には、「地域に金融機能を提供する」という狙いがあります。私たちがサービスを提供する事業者のその先にあるお客さまの利便性を向上させることは、地域全体の活性化につながると考えており、地域内の各事業者の発展を通じた地域全体のイノベーションを実現してまいります。

BaaS基盤の活用イメージ



北陸の情報プラットフォーム 「COREZO」運営

「当地北陸の持続的な活性化を実現するため
北陸のこれぞいいモノ・いいコトを
日本全国、そして世界に発信したい」

「COREZO」は『北陸の“これぞ”いいモノ・いいコト』を応援するECモールとして、2019年5月にオープンしました。その後2022年1月には、クラウドファンディングサイトのCOREZO FAMILY FUNDING、同年7月には宿泊予約サイトのCOREZO TRAVELをオープン。2023年秋には、北陸に関する情報を集約して発信するポータルサイト、「これぞ、北陸」のオープンを予定しております。私たちCOREZOの目的は、北國FHDの社員が、地域の皆さまと一緒に北陸のいいモノ・いいコトを発掘し育て、それを広く全国に伝えることです。北陸の持続的な活性化を実現するため、北國FHDグループ各社の力を結集し、継続的な活動を展開してまいります。

北陸の魅力を世界へ発信

株式会社 COREZO
代表取締役社長 園 悟志



- 2019年
5月 ECモール「COREZO MALL」開始
- 2021年
7月 「COREZO MALL」商品アイテム3,000点を突破
9月 会員数が10,000人を突破
- 2022年
1月 「COREZO FAMILY FUNDING」スタート
6月 法人向けクーポン利用開始
7月 「COREZO TRAVEL」スタート
- 2023年
「これぞ、北陸」開始(予定)

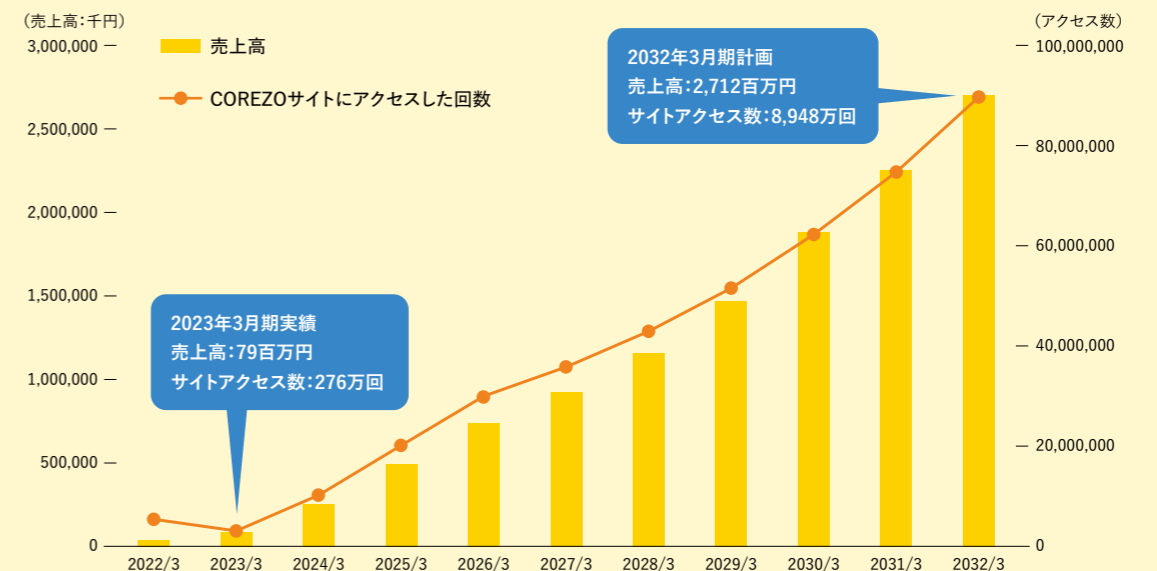
私たちが考える、“COREZO”のあるべき姿

COREZOは、ECモールをはじめとした各種デジタルコンテンツと地域イベントを融合し、新たな価値を創造することに取り組んでおります。その一環として、2023年秋に、北陸の情報ポータルサイト「これぞ、北陸」をオープンいたします。「これぞ、北陸」では、北國FHDの社員が取材した北陸のディープな情報を掲載。北陸のいいコト、いいモノを広く世界に向けて発信していきます。また、社員が取材した情報を活用し、COREZOの各種コンテンツが連動した企画、各デジタルコンテンツ間の融合、そして、デジタルコンテンツと地域イベントとの融合を実現してまいります。



2015年の北陸新幹線、東京—金沢間の開業以降、全国における北陸の人気は高まってきております。ポータルサイト「これぞ、北陸」を、地域の皆さまとともに「北陸の情報プラットフォーム」として成長させることで、当地北陸を持続的に活性化していきたいと考えております。さらには、COREZOの各種コンテンツの充実にも努め、COREZO全体の発展にもつなげてまいります。

売上高・サイトアクセス数の実績と計画



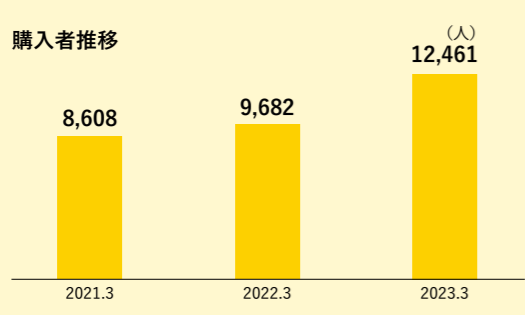
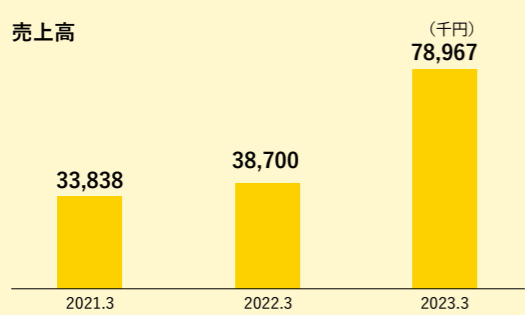
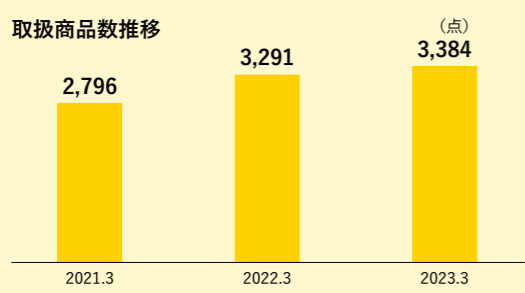
これぞ北陸のモノ・コトが購入できるECモール— COREZO MALL

COREZO MALLのコンセプトは、「みんなでつくる、北陸のモノ・コト」

「COREZO MALL」は、単にモノを販売するだけの通販サイトではなく、特集・体験など、商品に付加価値をつけた「コト」を販売する独自性を持ちます。販売にとどまらず、商品・事業開発などの新しいビジネス機会を創出するこの参加・共創型の通販サイトは、“地方銀行グループ”だからこそ実現できるものと考えております。



社内ミーティングの様子



当地北陸には、まだまだたくさんの素晴らしいモノ・コトが日の目を見ることなく埋もれています。私たちは直接出店者さまの元に足を運び、対話を重ね、自ら体験することでそれらを発掘し、ストーリーを添えて正しく消費者の皆さまに向けて発信しています。ときには北國FHDが他の事業者とのマッチングを行うことで、新たな製品の創出のお手伝いもさせていただいております。北陸にある素晴らしいモノや素敵な人、ここでしか手に入らない体験を北陸の皆さまと発掘し、ともに育て、伝えること。そして、日本全国の人に北陸を好きになってもらうこと。出店者の皆さま、北國FHDと一緒に頑張ってつくる、北陸のモノ・コト応援サイトそれが「COREZO MALL」です。



COREZOのオープン時から続く、原木しいたけ「のと115」のオーナー権を販売する企画です。「のと115」は、しいたけの品種「菌興115号」の通称で、その中でも、傘の大きさ8cm以上、肉厚3cm以上、巻き込み1cm以上の規格を満たした最高級品は、「のとてまり」というブランドしいたけとして市場に出荷されます。出店者さまには、単にしいたけを販売するだけでなく、本商品を通じて「のとてまり」の希少性や価値が伝わることに期待して、COREZO MALLに出品していただいています。



北陸の事業者さまの挑戦を応援する— COREZO FAMILY FUNDING

「COREZO FAMILY FUNDING」は、北陸の事業者の皆さまと全国の応援者をマッチングする場です。事業者さまと普段から接点を持つ北國FHDの社員が、事業者さまを対面でサポートできる点が、他のクラウドファンディングサイトとの大きな違いです。新商品開発におけるマーケティングや、プロモーション、資金調達など、事業者さまのそれぞれのニーズに合わせて、北國FHD社員がともに考え、案件を組成していきます。事業者や地域の皆さま、そして北國FHDの社員が一つのチームとして一体となり、事業者の皆さまの挑戦を応援するクラウドファンディング。それが「COREZO FAMILY FUNDING」です。



北陸を訪れるきっかけを与える— COREZO TRAVEL



「COREZO TRAVEL」は、北陸3県(石川・富山・福井)の観光や旅行に特化した宿泊予約サイトです。サイトでは、宿泊施設紹介のみならず、宿泊施設の近隣店舗の紹介や、各種アクティビティを組み合わせたプランの提供を行っております。宿泊施設の皆さま、そして地域の事業者の皆さまとともに、全国の皆さまを迎え、そしておもてなしをする宿泊予約サイト。それが「COREZO TRAVEL」です。

●登録宿泊施設数 36 (2023年6月現在)

地域の皆さまとともに「COREZO」も成長していきます。

北陸には、素晴らしい人、自然、風土があります。それらが生み出す、いいモノ・いいコトを、飾ることなく、正しく世界に向けて発信していくサイトが「COREZO」です。当地北陸で暮らす消費者の皆さま、事業者の皆さま、そして私たち北國FHDの社員が、ともに地域の活性化のために協働し、表現をする場所。そのプラットフォームが「COREZO」となるよう、今後も地域の皆さまとともに、私たち「COREZO」も成長してまいります。

