

地域総合会社として築き上げてきた強み ～北國FHDのあゆみ～

北陸3県を営業基盤とする北國銀行
現在は北國フィナンシャルホールディングスとして、11社のグループ会社を持つ、地域総合会社として活動しています。
「真の顧客本位の経営を行わなければ、永続的な会社として生き残ることはできない」
その危機感から、私たちは長い時間をかけて改革を一つひとつ進めてまいりました。
戦略的コスト削減や新たなビジネスモデルの構築などから得られた様々な強みを築き上げながら、
地域のクオリティ向上に貢献すべく取組みを続けてまいります。

築き上げてきた強み

業務改革の知見

1943

●北國銀行設立



2000

●エリア営業体制導入
●店舗統廃合開始

2007

●システム部を創設し
戦略的なシステム投資を開始

2009

●総務部門を企画部門へ集約し
戦略的な物件費削減

2010

●融資限度額制度の導入（戦略的な与信
取組み、スピード感のある対応へ）
●融資事務の削減・本部集中

2014

●新本店ビル
完成



お客さま起点の戦略

- 2015
- 新勘定系システムBankVision導入
●コンサルティング業務の開始
●ノルマや営業目標の廃止
- 2016
- シンガポール支店開設
●カード端末の無料配布スタート
●国内銀行で初めてカード加盟店サービス
業務を開始
- 2017
- 法人Visaデビットカードの取扱開始
- 


- 2018
- 信託業務の取扱開始
- 2019
- ECモール「COREZO」オープン
●勘定系クラウド化プロジェクト発表
●北國クラウドバンキングの取扱開始
●株式会社デジタルバリュー設立
- 2020.10
- 北國DXキャッシュレスファンド設立

企業文化の変革

- 2021.2
- HOKKOKU LIFE+サービス開始
- 
- 新型ATM内製開発の検討開始
- 2021.5
- 株式会社FDアドバイザー設立
●国内初、パブリッククラウドでのフルバンキングシステム
BankVision on Azure 稼働開始
- 2021.6
- 株式会社CCイノベーション設立
●株式会社QRインベストメント設立
- 2021.7
- 北國銀行とVisaによるSuper Cashless Region
プロジェクト始動
●のとSDGsファンド設立
- 2021.9
- DX認定取得（北國銀行）
- 2021.10
- 北國フィナンシャル ホールディングス 設立
- ATM内製開発（2023.4より設置）
- 2021.12
- 営業部制開始
- 

プロフェッショナル人材の育成

- 2022.3
- 新人事制度導入
●HOKKOKU LIFE+PRIME
サービス開始
●健康経営優良法人2022
（ホワイト500）に認定（北國銀行）
- 2022.4
- 株式会社COREZO設立（北國マネジメント株式会社から社名変更）
●DX認定取得（北國FHD）
- 2022.10
- 投資信託全商品の購入時手数料を無料化
- 2022.11
- 新規融資における経営者保証を廃止
- 2023.1
- 次世代地域デジタルプラットフォームの構築を目指したプロジェクトの検討開始
●人的資本リーダーズ2022受賞
- 2023.3
- 健康経営優良法人2023（ホワイト 500）認定取得
●第13回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞「地方創生大臣賞」受賞
- 2023.4
- 石川県珠洲市でのデジタル地域通貨の流通を検討開始
- 2023.6
- 株式会社FDAlco設立（株式会社FDアドバイザーと株式会社ALCOLABが経営統合）
- 2023.9
- デジタル地域通貨「トチツカ」のサービス開始
- 2024.4
- 能登半島地震復興支援ファンドの設立
●新法人インターネットバンキング「北國デジタルバンキング」のリリース
●日本初、預金型ステーブルコイン「トチカ」のサービス開始

組織能力の向上



戦略的コスト削減 ～ベースはシステム戦略～

2000年頃から改革の第一段階としてシステム戦略をベースとした「戦略的コスト削減プロジェクト」がスタートしました。真の顧客本位達成のためには、これまで以上の資源（ヒト・モノ・カネ）が必要になるからです。従来からの事務の抜本的な見直し、グループウェアの刷新、タブレット端末の導入等、IT技術を駆使し、定型的な作業を大幅に削減。業務効率化により、店舗統廃合も早い時期から実行しました。これらの積み重ねにより、20年間で60億円のコスト削減につなげることができ、システム・オペレーションの見直しに必要な投資や価値の高いデジタルソリューションをスピーディーに提供し続けるために、システムの内製化に取り組んできました。

営業戦略の変革～すべては真の顧客本位達成のために～

過去から相次ぐ不正融資や保険金の不正取引などの問題。これらに共通する根本的な原因は、「ノルマ」や「業績評価」にあると感じます。当社は2015年に「ノルマ」や「営業目標」を廃止しました。これは、真の顧客本位達成のためには、組織能力の向上と社員のマインドセットを収益主義・成果主義から、顧客主義へ転換することが必要になると考えたからです。そこから、当社はお客さまの事業を深く理解し、課題やニーズについてお客さまと共有することに力を注いできました。2021年10月には、従来のファイナンスを中心とした銀行業務に加えて、お客さまの様々な課題に対応できる体制にするため、北國フィナンシャルホールディングスを設立。コンサルティング&アドバイザー機能を有するCCイノベーション等の新しい会社の設立やEC事業を手掛ける株式会社COREZOなど、様々な機能を提供する地域総合会社として活動しています。

新人事制度の導入 ～経営戦略に沿った人材戦略～

2022年、当社は人事制度をゼロから造り上げた「キャリア型人事制度」に改めました。企業理念の実現や、これまでにないビジネスモデルへ対応するため、人材の質と量を両面で充足、最適化させる必要があったからです。人材育成においては、当社起点ではなく、社会や顧客起点で物事を考えることができ、新たな価値を生み出す力を持った人材の育成を目指しています。当社では自立して学び続ける「リカレント教育」の重要性を社員に推奨し、さらに自己啓発講座の費用の一部を会社が補助しています。社員一人ひとりのキャリアに寄り添い、投資し、社員が成長することが、当社の成長と企業理念の実現につながると考えています。また当社だけでなく、地域の様々なフィールドで活躍していくことで更なる地域のクオリティ向上に貢献していきます。