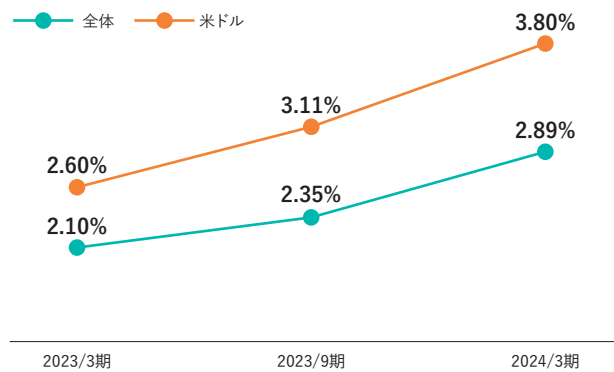


外債簿価利回り



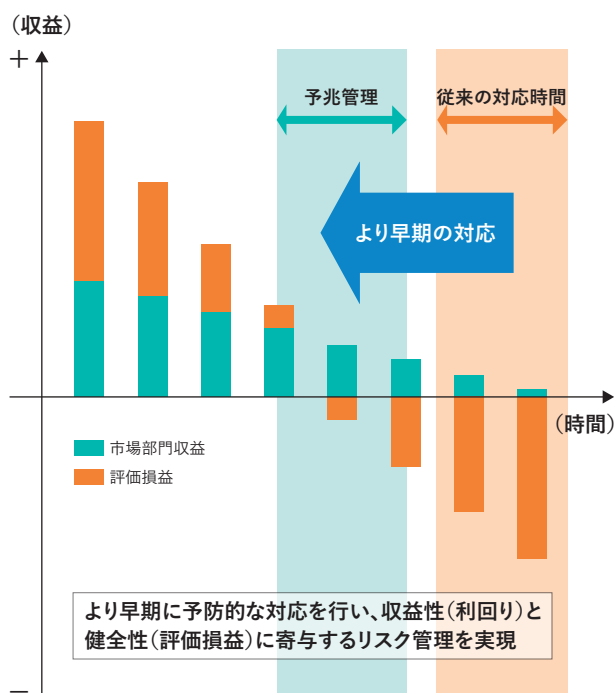
市場リスク管理の高度化

有価証券運用を高度化していくためには、市場リスク管理の高度化は避けては通れません。

有価証券運用に関する更なる社内議論活性化のため、2024年度はフォワードルッキングな市場リスク管理を定着させる取組みを加速させます。

2023年度に開始した将来のリスクシナリオとアクションプランを事前に明確化する予兆管理の取組みに加え、予防的な対応を速やかに実行出来る、収益性（有価証券利回り）と健全性（有価証券評価損益）に寄与するリスク管理体制の構築を目指します。

フォワードルッキングな予兆管理イメージ



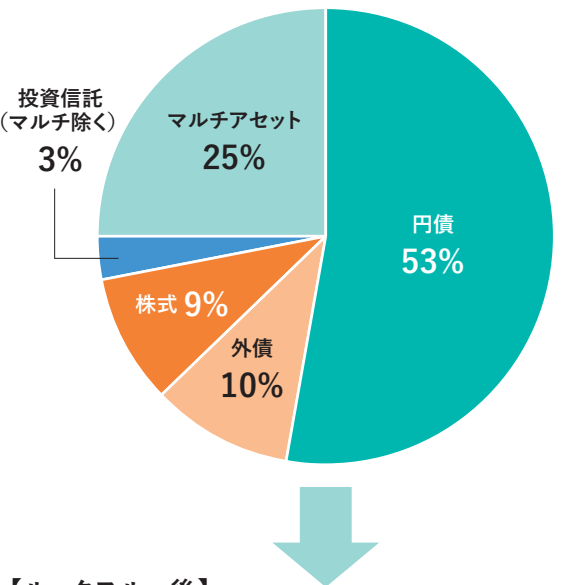
マルチアセットファンド

2021年度以降、グローバル・アセット・アロケーションを意識した分散投資が可能なマルチアセットファンドをコア資産のひとつと位置づけ、残高を積み増してまいりました。（2024年3月期簿価残高：3,645億円）

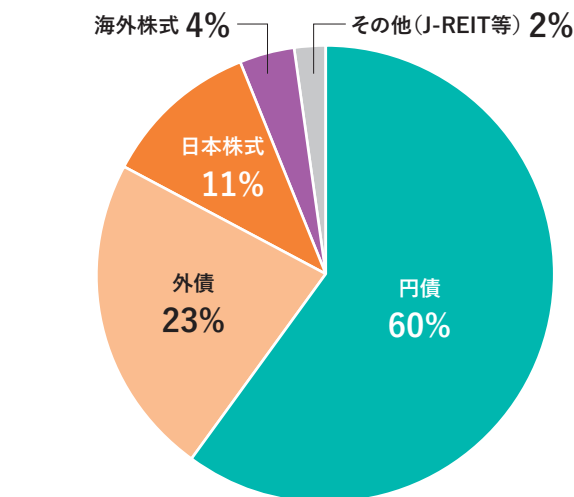
当社で投資しておりますマルチアセットファンドは、日米を中心とした先進国の債券、株式を投資対象とし、FDALcoの運用助言により当社の運用方針や有価証券全体の資産配分を考慮した商品を低コストで設計できる、シンプルかつ低コストの商品のみとなっております。

マルチアセットファンドは中長期的に保有することで、株式の価格変動リスクを抑制しながら、機動的なリスクコントロールが可能になるというリスク管理面でのメリットと、安定的な収益確保や評価損益拡大を通じた有価証券ポートフォリオの強化という運用面でのメリットを享受できると考えております。

有価証券ポートフォリオの状況【ルックスルー前】



【ルックスルー後】



重点ビジネスサマリー



事業性理解とファイナンス

当社グループの法人営業の出発点となっている事業性理解。定量面だけでなく、ビジネスモデルなどのインタビューを通じた深い理解によりお客さまの課題解決に向けたソリューションを提供しています。より専門性を高めるための業界別担当者制度の取組みなども実施しています。



コンサルティング&アドバイザリー

2015年から開始したコンサルティング業務。北國FHDグループが取り組んできた企業の変革における「5つのステップ」をベースにお客さまの課題解決をサポートし、多くのお客さまにご利用いただいています。更なる成長を目指し、都市部などへのセグメント拡大やコンサルティング分野の領域を拡大させる取組みも進めています。



個人向けコンサルティング

「銀行起点」から「お客さま起点」へのビジネス体制変革を進め、個々のお客さまのライフプランに基づいた価値あるコンサルティングサービスを提供しています。お客さまのニーズに対し最適な提案を行うため、3つのコミュニケーション体制(テックタッチ、ロータッチ、ハイタッチ)を構築しています。



投資事業

再生ファンド、ベンチャーファンドなどを運営し、エクイティ投資によるリスクマネーの供給を通じて地域企業の価値向上と地域の経済成長を後押ししています。ミッションは、地域の内外から知見を取り込み、地方発のイノベーションを起こすこと。全国および海外にも積極的に投資し、「Quality Region」の実現を目指しています。



キャッシュレス・デジタル

キャッシュレス・デジタル社会の実現に向けて、日本初の預金型ステーブルコインであるデジタル地域通貨(トチカ)やVisaデビットカードを活用したキャッシュレスサービスの提供、自社開発のインターネットバンキング、フィンテック事業者に対するBaaS(Banking as a Service)基盤の提供などを通じて地域の生産性向上や資金循環、イノベーション創出などを目指しています。



人的資本経営

地域の価値向上の実現のため、当社では社員の人材育成とキャリア自律を推進しています。他社に類を見ない当社独自の「キャリア型人事制度」を中心に、採用から育成・活躍を経て地域への輩出に至る一連のフレームに応じた多様な戦略を実現しています。社員が働きがいをもってモチベーション高く行動することで、組織が活性化し、地域への付加価値提供につながる取組みを今後も展開していきます。



DXとシステムモダナイゼーション

クラウドやAIなどの最新テクノロジーを活用し、価値の高いデジタルソリューションを開発しています。また、システム開発と運用の内製化や人材の適正配置を図り、コスト削減も目指しています。さらに、コンサルティング機能を強化し、当社が培ったノウハウを地域のお客さまや金融機関に提供しています。「安定したサービス提供」と「利便性の高いサービスのスピーディーな提供」のバランスを重視し、セキュリティ対策も充実させています。

KPI

	2024/3期目標	2024/3期実績	2025/3期目標
コアクライアント先数	1,470先	1,334先	1,470先
事業性貸出金利回り	1.196%	1.197%	1.252%

	2024/3期目標	2024/3期実績	2025/3期目標
契約件数	650件	580件	570件

	2024/3期目標	2024/3期実績	2025/3期目標
投信・おまかせNavi・DC(企業型・個人型)の口座数	46,350口座	41,470口座	45,000口座
投信・おまかせNavi・DC(企業型・個人型)毎月積立額	617百万円	759百万円	750百万円

	2024/3期目標	2024/3期実績	2025/3期目標
投資件数	23件	42件	—
投資金額	7,300百万円	20,281百万円	—
投資倍率	—	—	1.10倍

	2024/3期目標	2024/3期実績	2025/3期目標
VISAデビットカード会員数	320,000人	315,600人	342,500人
カード加盟店数	7,000店	6,678店	7,200店
トチツーカー加盟店数	—	—	5,000店

	2024/3期実績	目標
人材ポートフォリオ	重点ビジネス領域の人員割合 39.2%	重点ビジネス領域の人員割合 50.0%(2034/3期目標)
女性管理職比率	21.2%	25.0%(2026/3期目標)