

北國フィナンシャルホールディングス

2025年3月期 決算の概要

中期経営戦略のアップデート

Quality Company, Good Company.

ともに、未来へ。



目次

1. エグゼクティブサマリ	
・ エグゼクティブサマリ	4
2. 決算概要	
・ 2025年3月期 決算の概要	6
3. 社名変更・新たなブランディング体制	
・ 「CCIグループ」へ社名変更し2つのブランド体制へ	8
・ 「2ブランド」の目的	9
・ 「2ブランド」の事業領域	10
・ 両利きの経営への進化の段階	11
・ 銀行業と新ビジネス	12
・ 主な事業別の経常収益計画	13
・ 事業別の経常収益とコスト・投資（2025年3月期実績）	14
・ 事業別の経常収益とコスト・投資（2028年3月期計画）	15
・ 人材ポートフォリオ戦略と採用・リカレント・AI活用	16
4. 中期経営戦略2025 アップデート	
・ 中期経営戦略2025 ～アップデート～	18
・ 資本政策・株主還元	20
・ リスクアセットコントロール	21
・ 政策保有株式の状況	22
・ 今後の政策保有株式について	24
5. ROE達成のための事業戦略	
・ 貸出金の状況	26
・ 金利構成	27
・ 与信コスト実績と今後の見込み	28
・ 預金セグメント別残高	29
・ 貸出金セグメント別残高	30
・ コンサルティング	31
・ キャッシュレス	33
・ デジタル・システム	36
・ 市場運用・ファンド運用	39
・ 有価証券運用状況と今後の投資戦略	40
・ 純投資目的株式の状況	42
・ ファンド事業の状況	43
・ 地域活性化	44
・ 環境関連	45
・ 人的資本の強化	46
・ ガバナンスの高度化	47
6. 業績予想	
・ 2026年3月期 通期業績予想	49

1. エグゼクティブサマリ

エグゼクティブサマリ

リブランディング		● 環境の変化に対応し、長期にわたり持続可能な成長を実現できる両利きの経営への本格的なスタートに向けた「2ブランド」体制へ
中期経営戦略 アップデート	開示期間	● バックカスティングから10年後の中長期戦略を策定することは継続。 ● 戦略的な見地から長期的な数字は今回から非開示とし、3年目までの計画を開示。
	ROE	● 政策金利が2026年1月末までに1%程度まで上昇するメインシナリオの下で、北國銀行を中心とした地域のファイナンス事業の収益拡大。新たな事業領域では、コンサルティング事業・キャッシュレス事業・ファンド事業を中心に収益拡大。 ● 2026年3月期のROEは5%を確保し、3年目は6%以上を目指す。 (ROE8%以上の達成は2030年3月期を想定)
	資本戦略	● 配当を基本とする株主還元方針に変更。「配当性向40%程度＋機動的な自社株買い」へ (1株配当 2025/3期 120円 → 2026/3期 200円 (株式分割前)) ● より投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図るため株式分割を実施 (1株 → 10株)

2. 決算概要

2025年3月期 決算の概要

■ 北國フィナンシャルホールディングス連結 (単位：百万円)

	2024/3	2025/3	増減	増減率
経常収益	90,839	89,576	△1,263	△ 1.3%
経常利益	14,461	12,298	△2,163	△ 14.9%
当期純利益	9,055	8,120	△ 935	△ 10.3%

■ 北國銀行 単体 (単位：百万円)

	2024/3	2025/3	増減	増減率
経常収益	73,449	72,862	△ 587	△ 0.7%
経常利益	11,185	11,511	326	2.9%
当期純利益	8,233	8,323	90	1.0%
コア業務純益	6,162	11,325	5,163	83.7%

■ 自己資本比率

	2023/3	2024/3	2025/3
連結	10.08%	10.37%	9.85%

■ 総括

- ・ 北國FHD連結：6期ぶりの減収減益
- ・ 北國銀行単体：2期ぶりの減収増益
コア業務純益は3期ぶりの増加

■ 概要

- ・ 円金利の上昇や外債売却による外貨調達コストの減少により資金利益が増加しコア業務純益は前期に比べ増加。
- ・ 政策保有株式売却益の減少により有価証券関係損益は前期に比べ減少。
- ・ 震災対応引当を18億円計上したため、不良債権処理は前期に比べ増加し、経常利益は前期に比べ減少。

3. 社名変更・新たなブランディング体制

CCIグループへ社名変更し2つのブランド体制へ



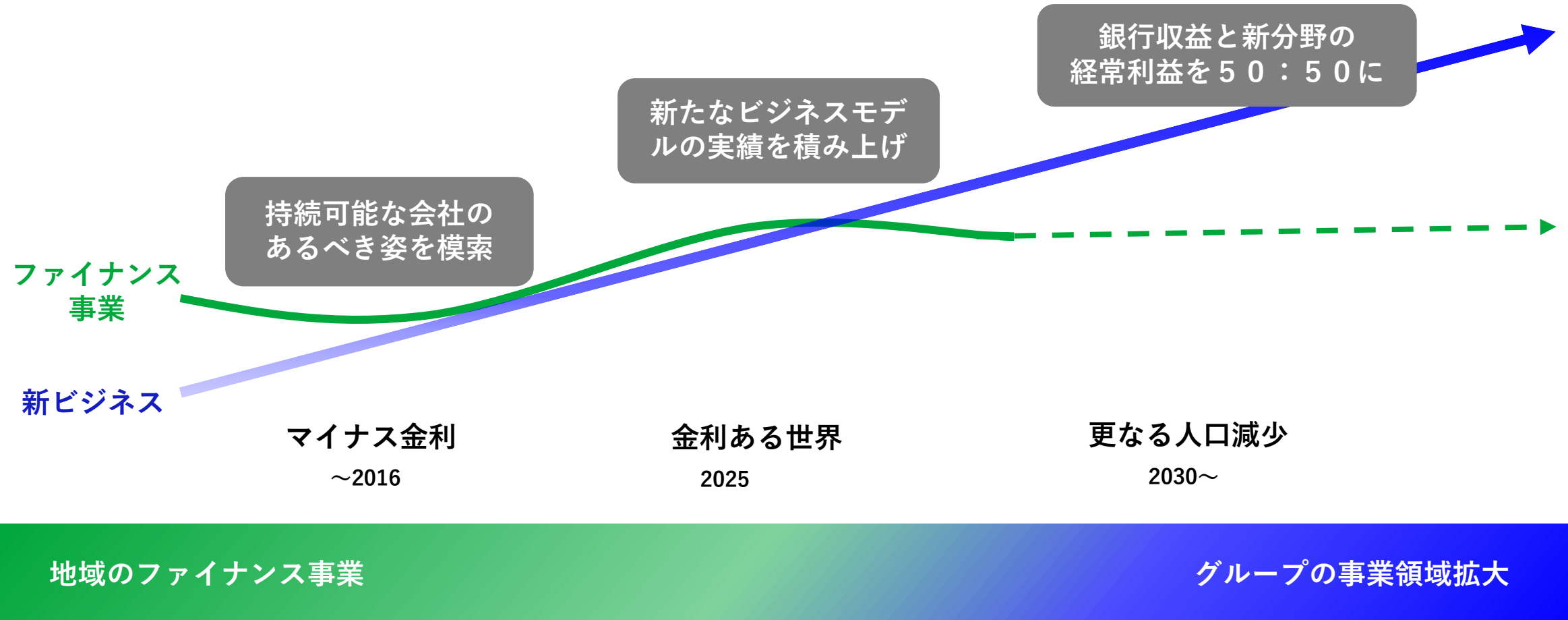
北國銀行という地域金融機関として
培った信頼と安心を大切に、
地域のお客さまに寄り添った事業を展開し、
地域の豊かな明日へ向けてパートナーとして
伴走していく「北國銀行ブランド」



先進的、革新的、特徴的な地域を
実現するため、
銀行の枠を超えた事業領域を広げ、
北陸地区だけでなく首都圏や海外への
展開・発信を強化する「CCIブランド」

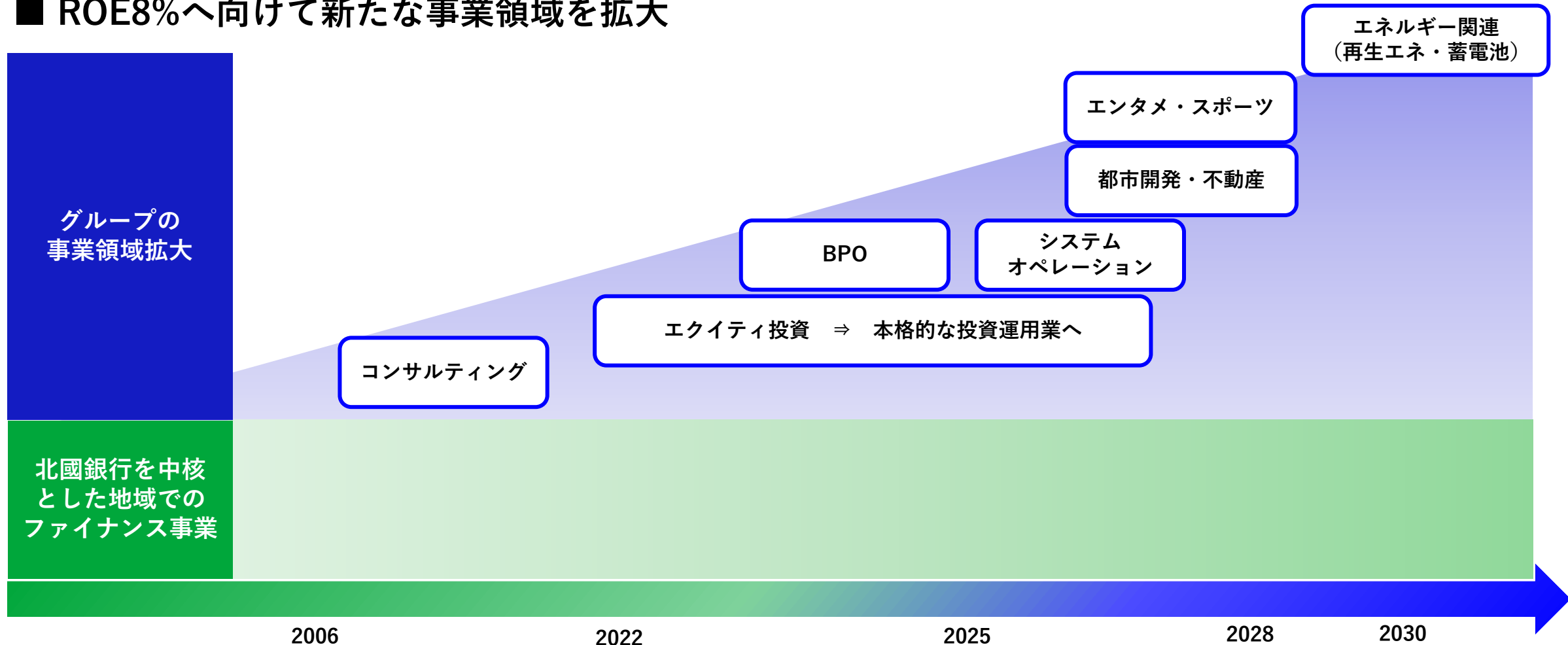
「2ブランド」の目的

■ 20年後の持続可能な持株会社体制へ

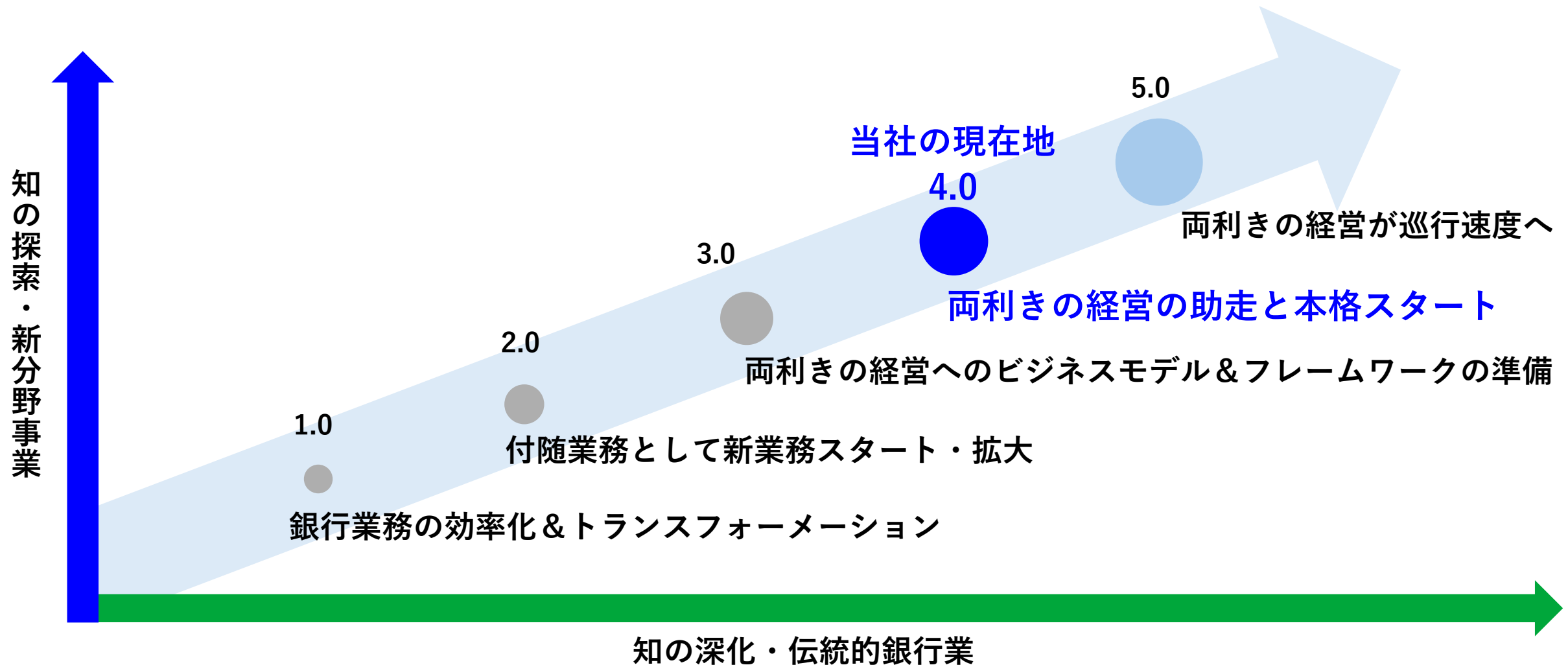


「2ブランド」の事業領域

■ ROE8%へ向けて新たな事業領域を拡大



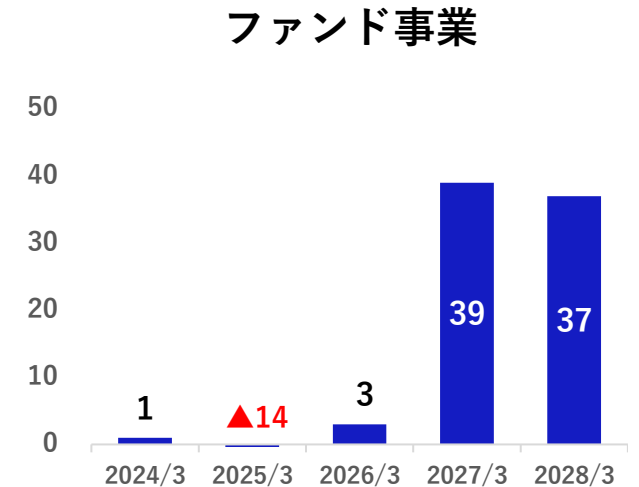
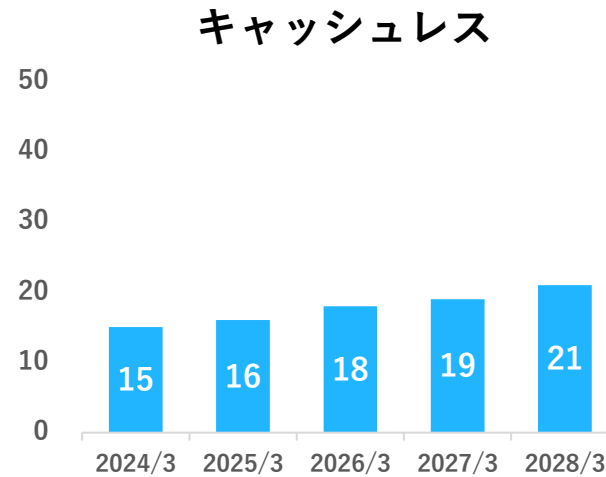
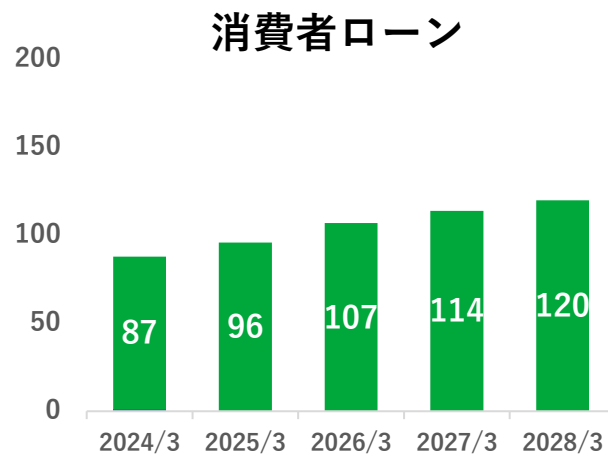
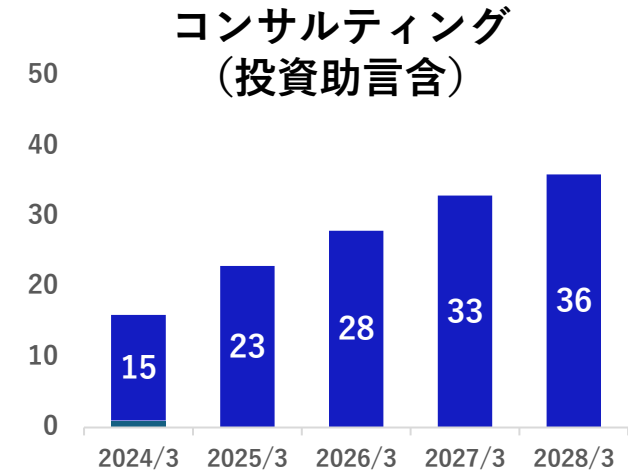
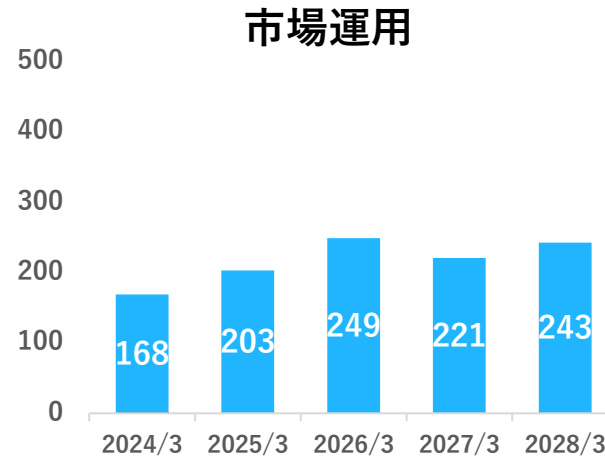
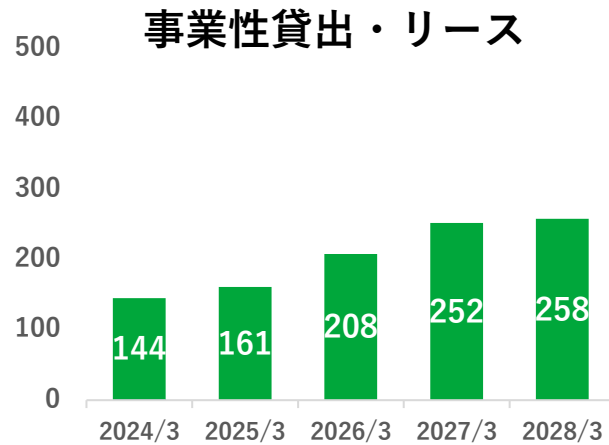
両利きの経営への進化の段階



銀行業と新ビジネス



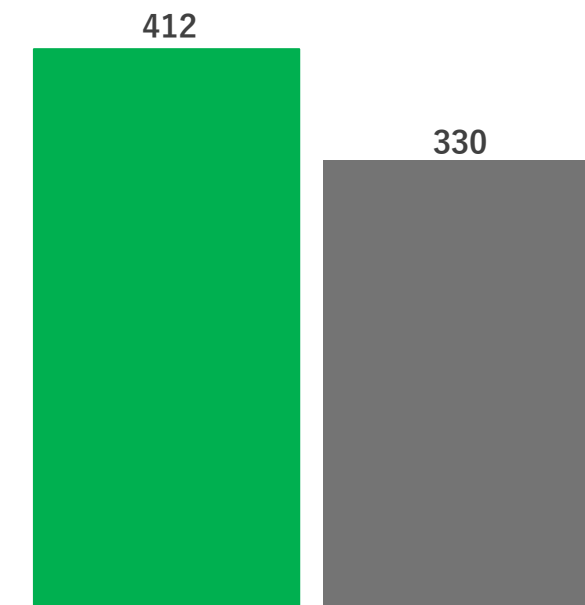
主な事業別の経常収益計画（単位：億円）



事業別の経常収益とコスト・投資（2025年3月期実績）

- 伝統的銀行業務は経営効率を高め、安定した利益を計上できるコスト構造を確立
- 新ビジネスへの人件費・システム開発などの投資を強化

伝統的銀行業 経常利益 82億円



新ビジネス 経常利益 41億円

市場運用（株式・マルチアセット） 70億円



コンサルティング 6億円



キャッシュレス 3億円



ファンド事業 ▲15億円



デジタル・システム ▲13億円



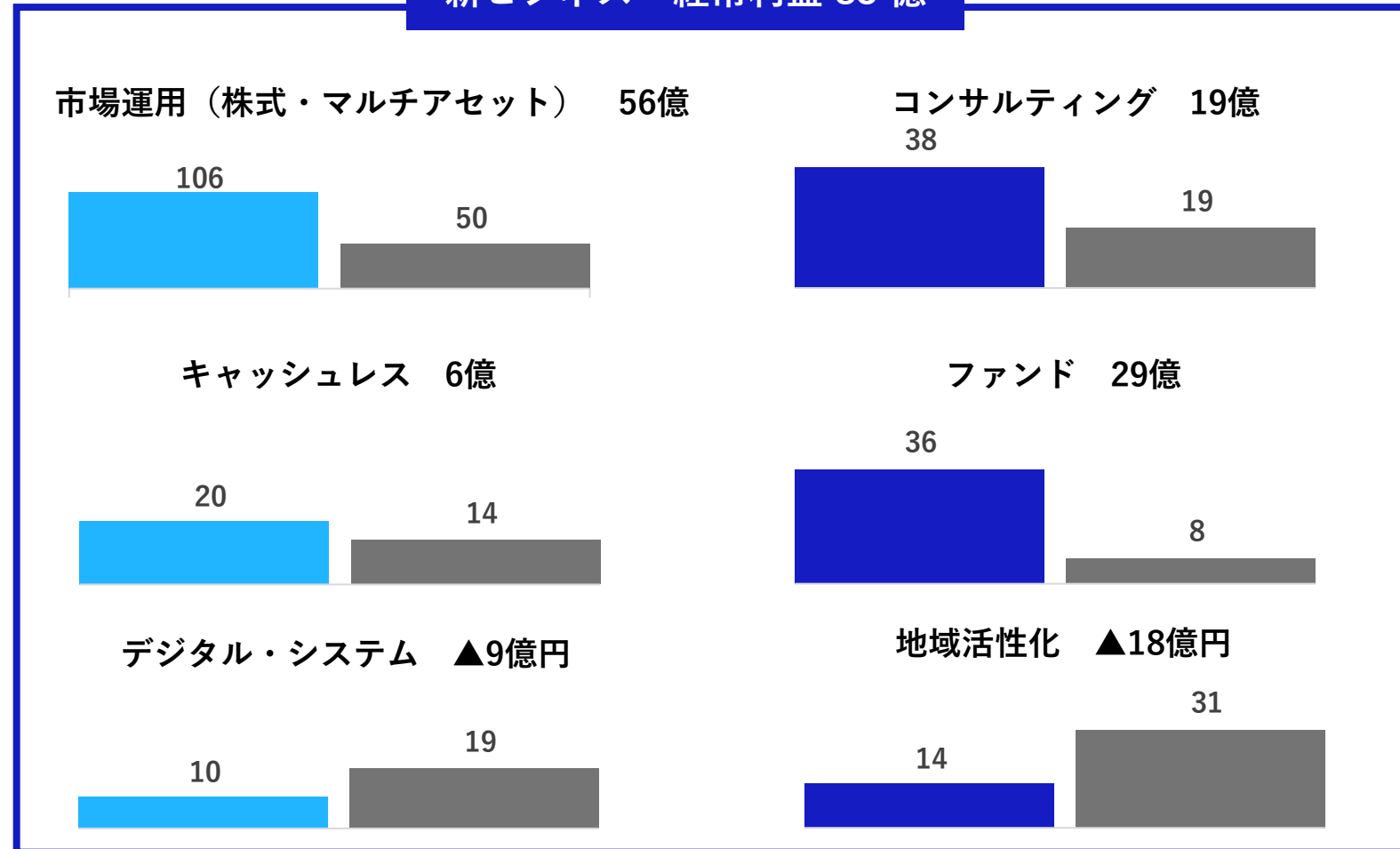
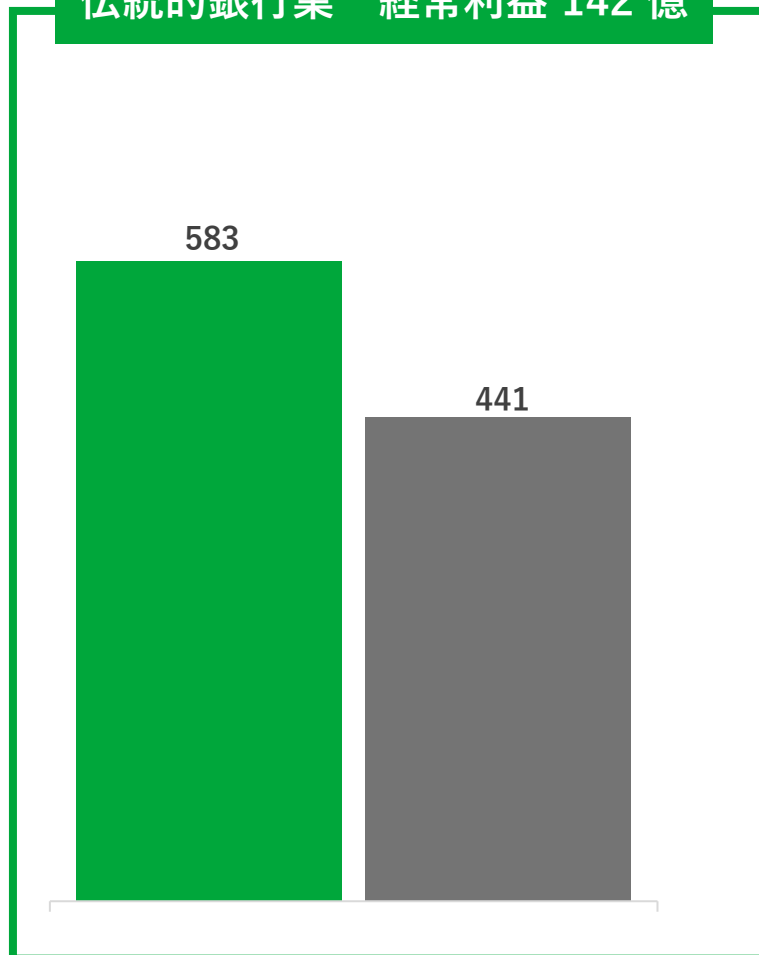
地域活性化 ▲10億円



事業別の経常収益とコスト・投資（2028年3月期計画）

伝統的銀行業 経常利益 142 億

新ビジネス 経常利益 83 億



■ 各事業別の経常収益額 ■ 各事業別のコスト・投資金額

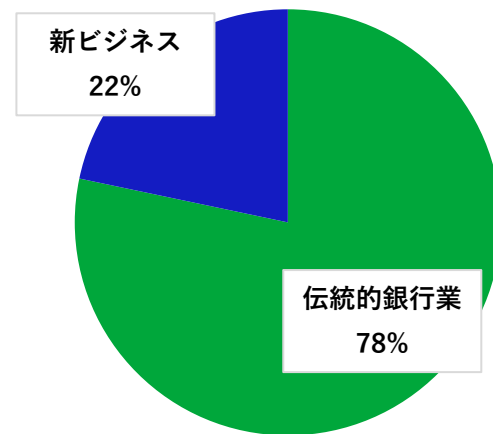
人材ポートフォリオ戦略と採用・リスクリング・AI活用

- 新たな事業領域に対応できるスキル人材獲得のためのキャリア採用の強化
- リスクリングへの投資を継続し、伝統的銀行業から新ビジネスへの人的ポートフォリオ見直し
- 人材ポートフォリオを変化させつつ、AI活用により高付加価値業務にシフトできる体制を整備

人材ポートフォリオ

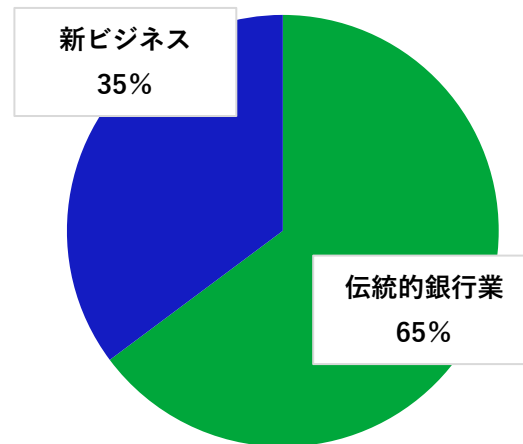
2025/3

約2,000人



2034/3

約1,700人



人的資本強化・AI活用の取組み

(人的資本)

人材育成費用	約1億円
キャリア採用比率	61%
大学院通学・修了者	80名

(AI活用)

採用におけるAI面接の導入
コールセンター業務の効率化 等

4. 中期経営戦略2025 アップデート

中期経営戦略 2025 ～アップデート～

■ 企業価値向上に向けた施策

1. ROE向上の取組み

- ・株主還元は配当を基本と位置づけ、持続的な利益をベースとした配当を実施する
基本方針を「総還元性向50%以上」から「配当性向40%程度＋機動的な自社株買い」へ
- ・金利ある世界での収益モデルを確立し、地域のファイナンス事業の収益拡大
- ・新たな事業領域では、コンサルティング・キャッシュレス・ファンドを中心に収益拡大
- ・伝統的銀行業務は経営効率を高め、安定した利益を計上できるコスト構造を実現
- ・新たな事業領域への人材・システム開発などの投資を強化

2. ガバナンス・人的資本への取組み

- ・2ブランド体制確立のためのガバナンス体制の強化、取締役会の実効性を向上させる取組み
- ・新たな事業領域に対応できるスキル人材の採用・育成を強化し、人的ポートフォリオ見直し

中期経営戦略 2025 ～アップデート～

- バックカスティングから10年後の中長期戦略を策定することは継続も戦略的に3年目までを開示
- 金利上昇による銀行事業収益の改善、市場環境の変化による新事業収益の計画見直しを反映
- ROE8%の達成時期は2030年3月期を想定

項目	2025/3	
	実績	達成率
重点ビジネス 事業収益	389億円	113.4%
経常利益（連結）	122億円	80.2%
当期純利益（連結）	81億円	79.4%
ROE※	3.7%	▲ 0.8pt

項目	2026/3	2027/3	2028/3
	1年後	2年後	3年後
銀行事業収益	483億円	546億円	583億円
新事業収益	212億円	217億円	225億円
経常利益（連結）	180億円	198億円	225億円
当期純利益（連結）	110億円	124億円	147億円
ROE※	5.1%	5.0%以上	6.0%以上

※1 ROEは、国内基準行ベースのパーゼルIII コア資本に対する親会社株主に帰属する当期純利益額により算出 ※2 還元指標は、総還元性向から配当性向へ変更する（詳細P20）

資本政策・株主還元

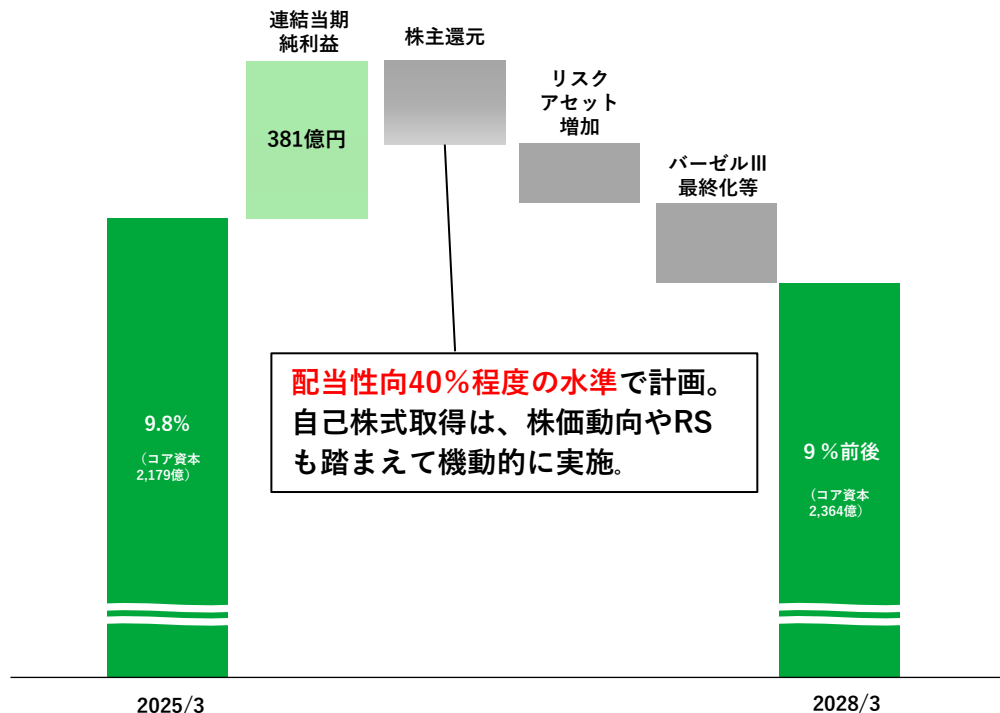
- 持続的な利益成長に基づいた配当を実施し、より一層の安定的な株主還元を実現する
- 株主還元方針を「総還元性向50%以上」から「配当性向40%程度＋機動的な自社株買い」へ

項目	2025/3 実績	2026/3 1年後	2027/3 2年後	2028/3 3年後
配当性向	33.7%	41.2%	40%程度 持続的な利益成長に基づき配当を実施、 自己株式取得は機動的に実施する	
配当総額	27億円	46億円		
自己株式取得額	30億円	10億円		
資本コスト	6～9%程度	7～9%程度		
R O E	3.7%	5.1%	5%以上	6.0%以上
コア資本	2,179億円	2,234億円	2,282億円	2,364億円
リスクアセット	22,102億円	23,421億円	25,035億円	26,003億円
自己資本比率	9.8%	9.5%	9.1%	9.1%

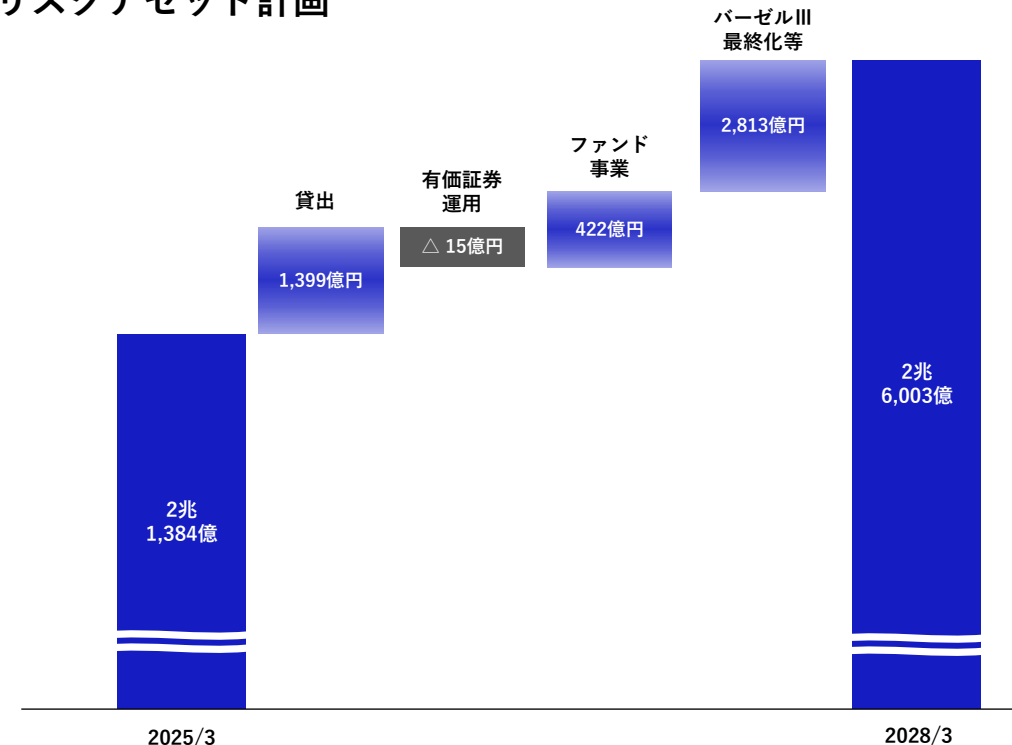
リスクアセットコントロール

- 自己資本比率の目安は 9 %～10%前後
- 貸出は都市部での融資強化、有価証券運用はほぼ横ばい、バーゼルⅢ最終化による段階的なリスクウェイト引上げによりリスクアセットは増加見込み

自己資本比率の増減



リスクアセット計画



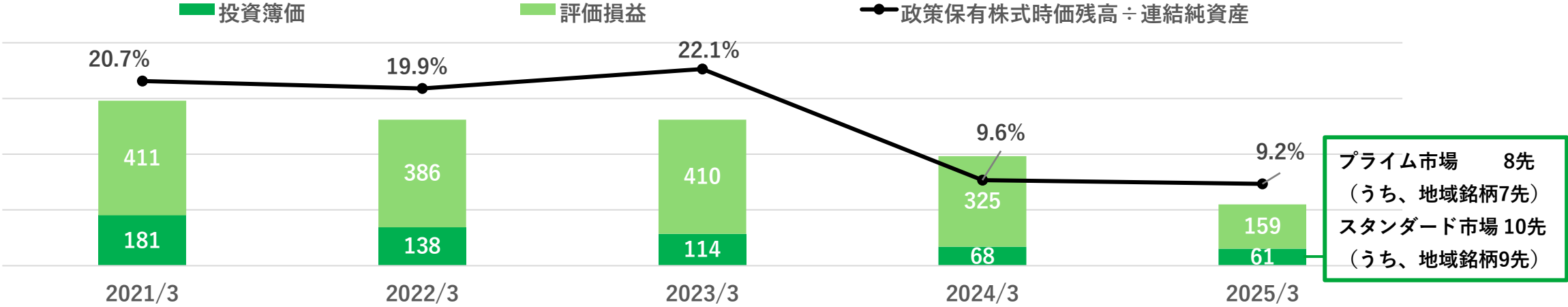
政策保有株式の状況

■ 振り返りと今後の方針

- ・ 2025年3月末までに2022年3月比で半減する目標を掲げ、取引先との対話を強化。
- ・ 対話の結果、株式は順調に削減し目標は前倒しで達成。（P23 政策保有株式残高推移）
- ・ 売却応諾を得て保有目的を純投資に変更した株式も、市場動向勘案し売却を実施
（P23 売却状況 （2022年9月～2024年9月 純投資へ保有目的変更分）
- ・ 一方、対話を進める中で一部銘柄は戦略的に保有し、「当社施策の実現と双方の企業価値向上」及び「社会的インパクトの実現」が見込めると判断し、保有方針の見直しを今回実施
- ・ 今般、政策保有株式の保有目的を以下で区分する。（P24 政策保有株式の保有方針の変更）
 - ① コラボレーションを通じ社会的インパクトの実現による双方の企業価値向上
 - ② リレーションレベル向上により更なる先方企業価値の向上単なる安定株主とならぬよう保有基準を見直し、目的達成に向けた対話を強化することでガバナンス機能を確保する。

政策保有株式の状況

政策保有株式残高推移（単位：億円）



売却状況（2022年9月～2024年9月 純投資へ保有目的変更分）

	2022/9	2023/3	2023/9	2024/3	2024/9	2025/3
変更株式数	46,200	—	2,091,216	31,700	471,740	—
売却株式数	—	▲3,700	▲4,900	▲197,300	▲25,900	▲582,400
合計株式数	46,200	42,500	2,086,316	1,920,716	2,366,556	1,784,156

今後の政策保有株式について

■ 政策保有株式の保有方針の変更

2022年3月～2025年3月

上場株式はすべて保有しない

2025年4月～

上場株式は原則保有しないが、一部銘柄について戦略的観点から継続保有し、当社および保有先の企業価値向上につなげていく方針

■ 保有基準

定量基準

資本収益率計算式
$$(\text{資金収益} + \text{役務収益} + \text{配当} - \text{経費}) \div ((\text{株式リスク} \cdot \text{アセット} + \text{貸出リスク} \cdot \text{アセット}) \times 8.0\%)$$

定性基準

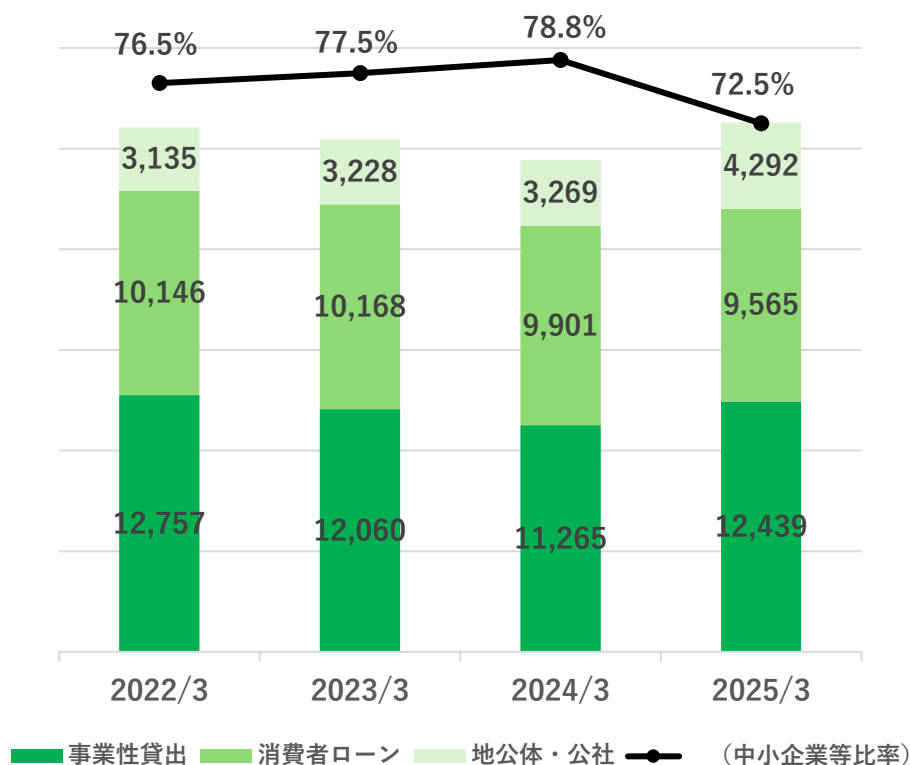
リレーションレベル
社会インパクト

5. ROE達成のための事業戦略

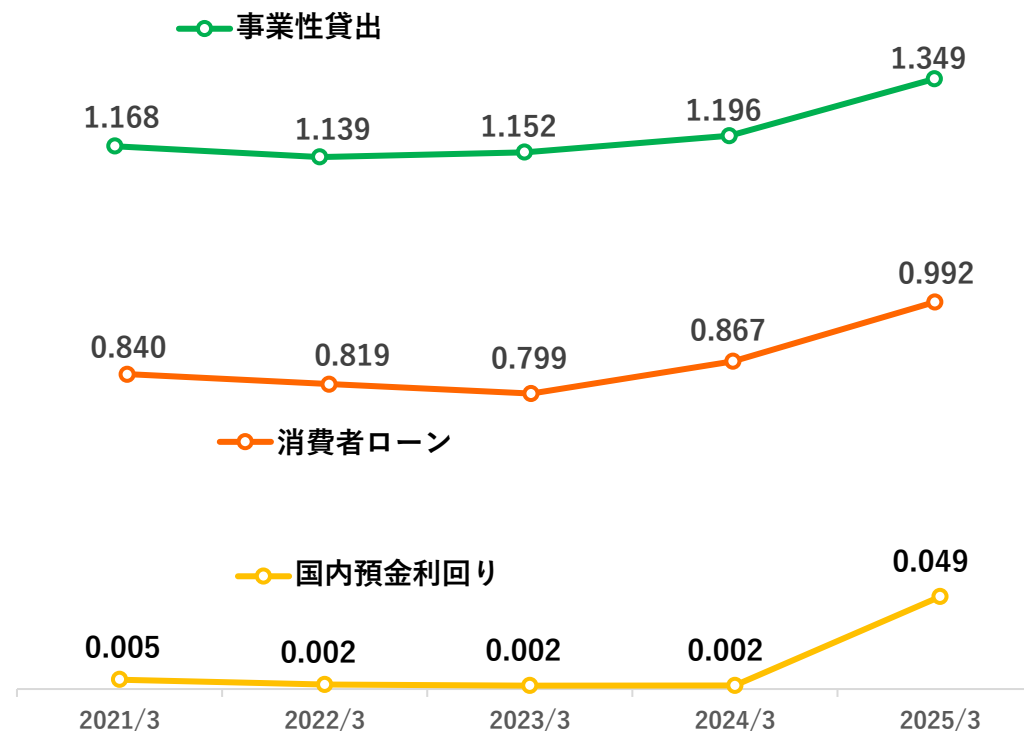
貸出金の状況

■ 貸出残高・利回りは概ね計画通りで推移。都市部・大企業向けの残高が増加。

貸出金（末残）（億円）

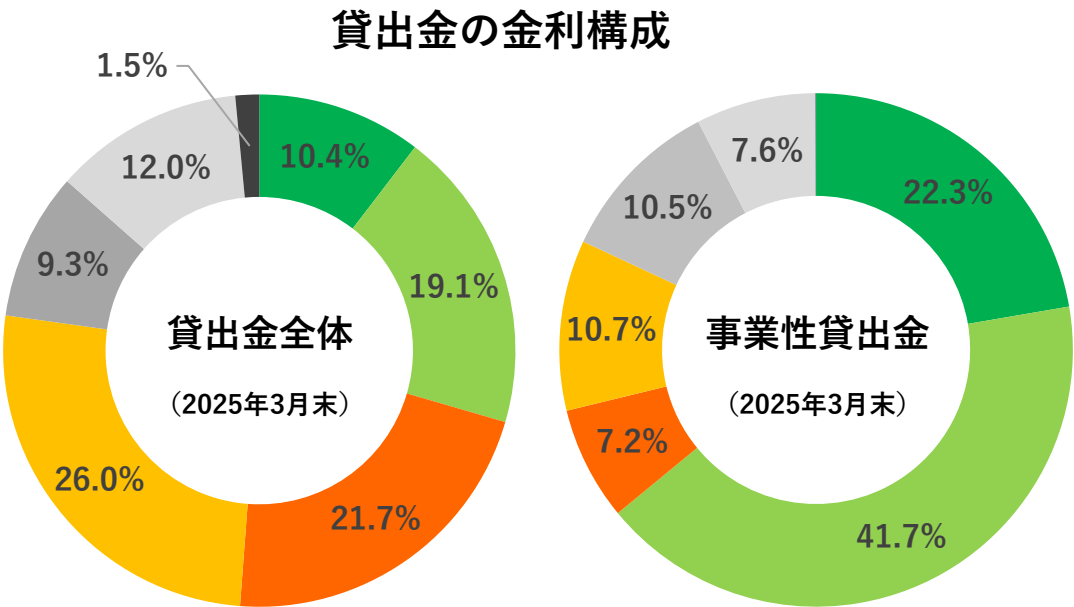


利回り推移（%）



金利構成

- 短期貸出は市場連動型の金利体系シフトの交渉が概ね完了。長期貸出の新規実行も市場連動の割合の高まりにより、事業性貸出全体の金利構成は市場連動体系が4割。
- 政策金利0.1%の上昇で約9億円の収益増加となる予定。



新規実行の金利の金利構成

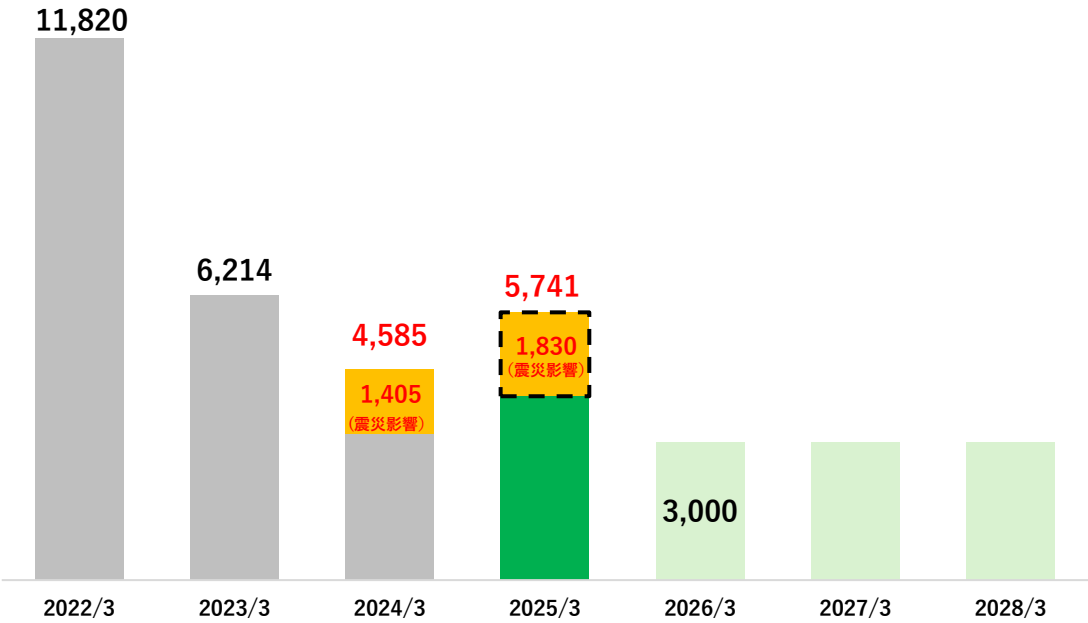
	2024/3	2025/3
固定金利	49.2%	49.8%
スプレッド	18.6%	48.0%
短プラ	32.2%	2.2%
合計	100%	100%

- 変動金利（短期プライム）
- 変動金利（市場連動）
- 固定金利（1年未満）
- 固定金利（1年以上3年未満）
- 固定金利（3年以上5年未満）
- 固定金利（5年以上）
- その他

与信コスト実績と今後の見込み

- 能登半島地震影響による与信コスト増加は当初想定の25億円より▲6.7億円。
- 大口先の影響で与信コスト全体では当初想定より2.4億円増加。
- 地震影響による与信コストは計上済。2026/3期与信コストは30億円で想定。

与信コストの推移



< 保全状況 >	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
金融再生法開示債権 (億円)	608	758	734	683	755
保全額 (億円)	587	659	706	645	715
保全率 (%)	96.5	86.9	96.2	94.4	94.6

預金 セグメント別残高

預金残高（属性別）（億円）

	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	24/3比 増減	24/3比 増減率
個人	27,812	28,709	29,519	30,075	+ 556	+ 1.8%
法人	11,554	11,434	12,303	12,581	+ 278	+ 2.2%
公金・金融	3,360	3,697	5,293	6,501	+ 1,208	+ 22.8%
全体	42,727	43,841	47,116	49,158	+ 2,042	+ 4.3%

■ 金利シナリオ

- ・日本の政策金利は2025年度内に2度の利上げにより1.00%に到達、イールドカーブ全体で同程度金利上昇。
- ・2026年度以降は横ばい。

■ 取組み

- ・当社の基盤サービスであるLIFE+、北國デジタルバンキングなどの決済サービスの充実による粘着性のある預金増強

「個人向けサービス」

「法人向けインターネットバンキング」

- | | |
|-----------------|---------------|
| ・提携コンビニ手数料無料（※） | ・当行宛振込手数料無料 |
| ・他行宛振込手数料無料（※） | ・低価格の他行宛振込手数料 |
| ・当行宛振込手数料無料 | ・24時間・365日利用可 |

※月3回まで

貸出金 セグメント別残高

貸出金残高（属性別） (億円)

	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	24/3比増減	24/3比増減率
中小企業等	19,931	19,719	19,267	19,079	▲188	▲0.9%
（中小企業等比率）	76.5%	77.5%	78.8%	72.5%	—	▲6.3%
中堅・大企業	2,973	2,509	1,899	2,925	+1,026	+54.0%
国・地公体等	3,135	3,228	3,269	4,292	+1,023	+31.2%
全体	26,039	25,456	24,436	26,297	+1,861	+7.6%

貸出金残高（種類別） (億円)

	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	24/3比増減	24/3比増減率
事業性貸出	12,757	12,060	11,265	12,439	+1,174	+10.4%
消費者ローン	10,146	10,168	9,901	9,565	▲336	▲3.3%
内、有担保	9,819	9,867	9,609	9,281	▲328	▲3.4%
内、無担保	327	301	291	284	▲7	▲2.5%
国・地公体等	3,135	3,228	3,269	4,292	+1,023	+31.2%

貸出金残高（地域別） (億円)

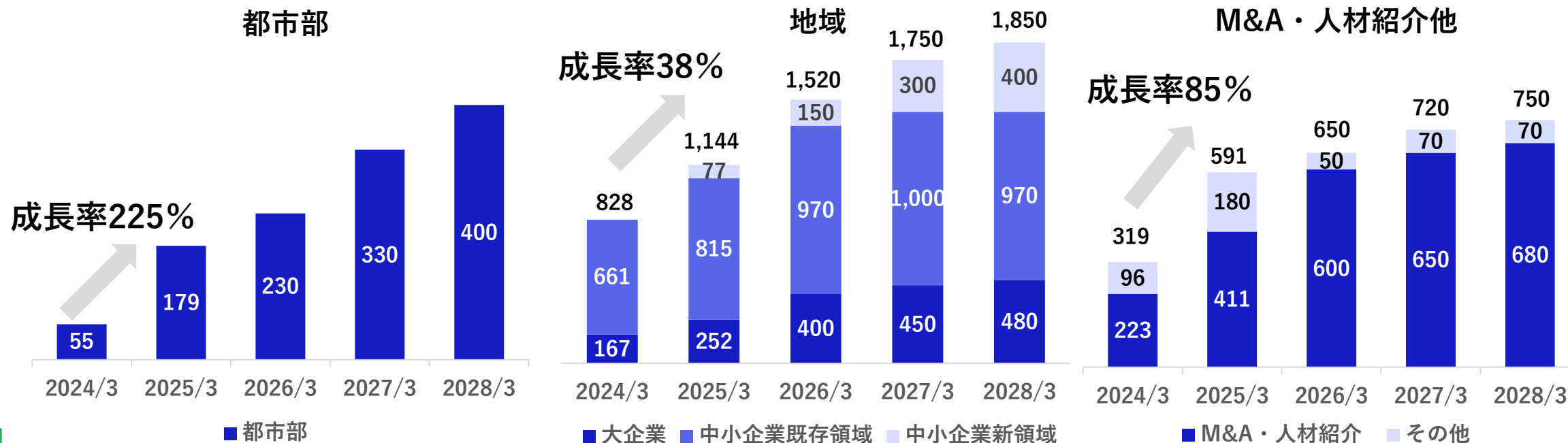
	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	24/3比増減	24/3比増減率
北陸3県合計	23,956	23,794	23,067	23,239	+172	+0.7%
内、石川県	18,119	18,139	17,758	18,308	+550	+3.0%
内、富山県	4,645	4,511	4,227	3,880	▲347	▲8.2%
内、福井県	1,190	1,144	1,081	1,050	▲31	▲2.8%
その他	2,083	1,662	1,368	3,058	+1,690	+123.5%

コンサルティング

■ 基本戦略「顧客セグメント別取り組み方針の実行体制確立」

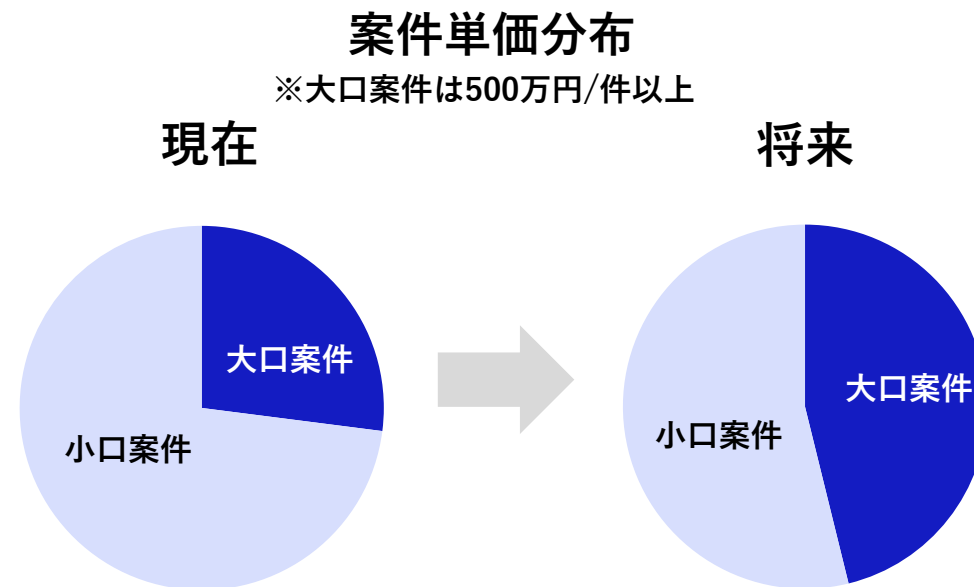
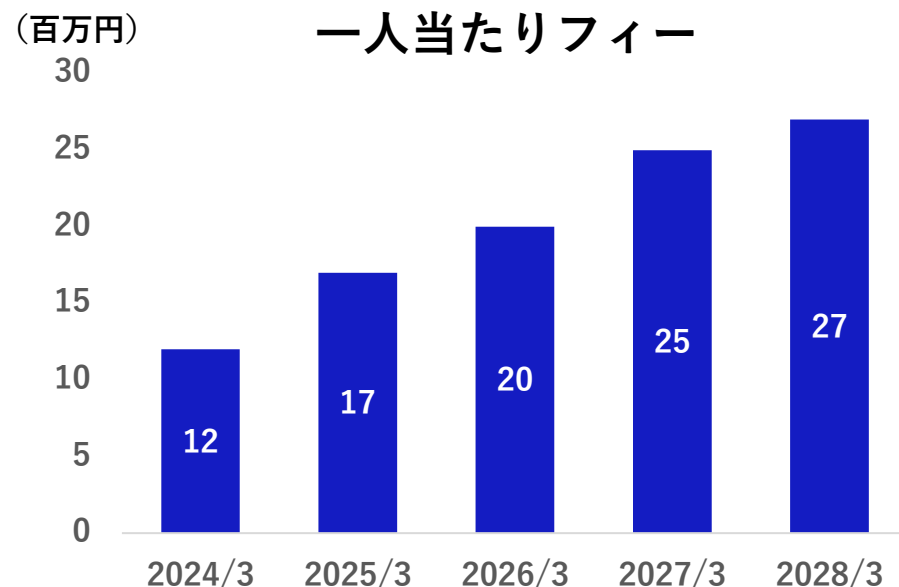
- ・ 地域を変革するインパクトの大きい中堅・大企業へバリューの高いコンサルティング実施
- ・ ニーズが見込まれる都市部顧客へのアプローチと知見の獲得
- ・ 海外事業は現在、シンガポール、タイ、ベトナム、アフリカの4拠点で展開

地域・セグメント別売上推移



コンサルティング

■ 現状の人員体制を維持しながら、生産性・収益性の向上により、一人当たりフィーを向上



生産性向上

- ・ 小口案件は外部連携先へトスアップ
- ・ AI活用による資料作成の簡素化、研修コンテンツの動画化等の業務効率化

収益性向上

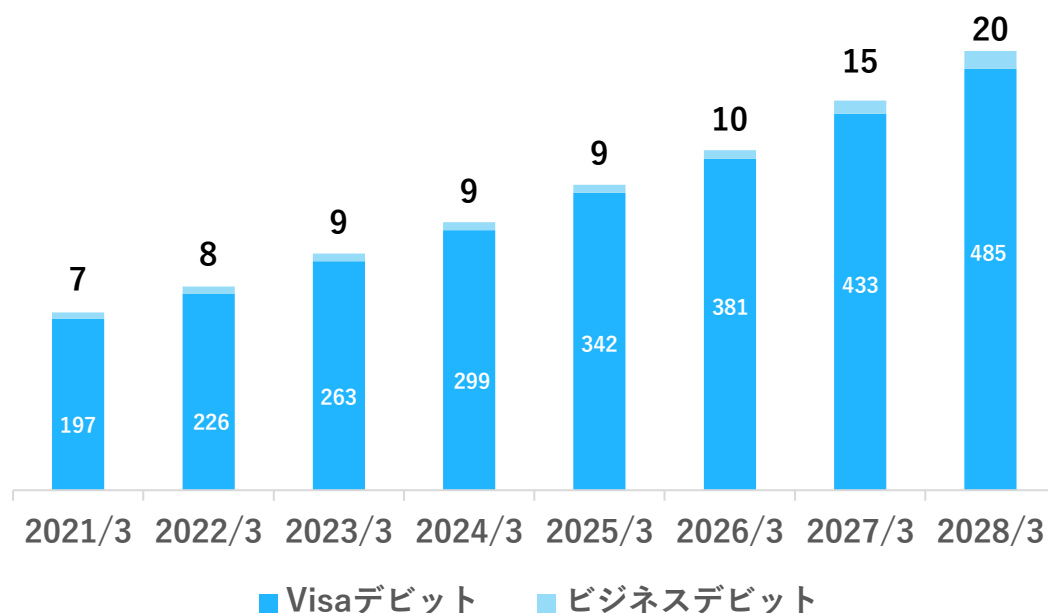
- ・ 大口案件に注力
- ・ BPOやデジタルマーケティングなど新領域を複数提案

キャッシュレス

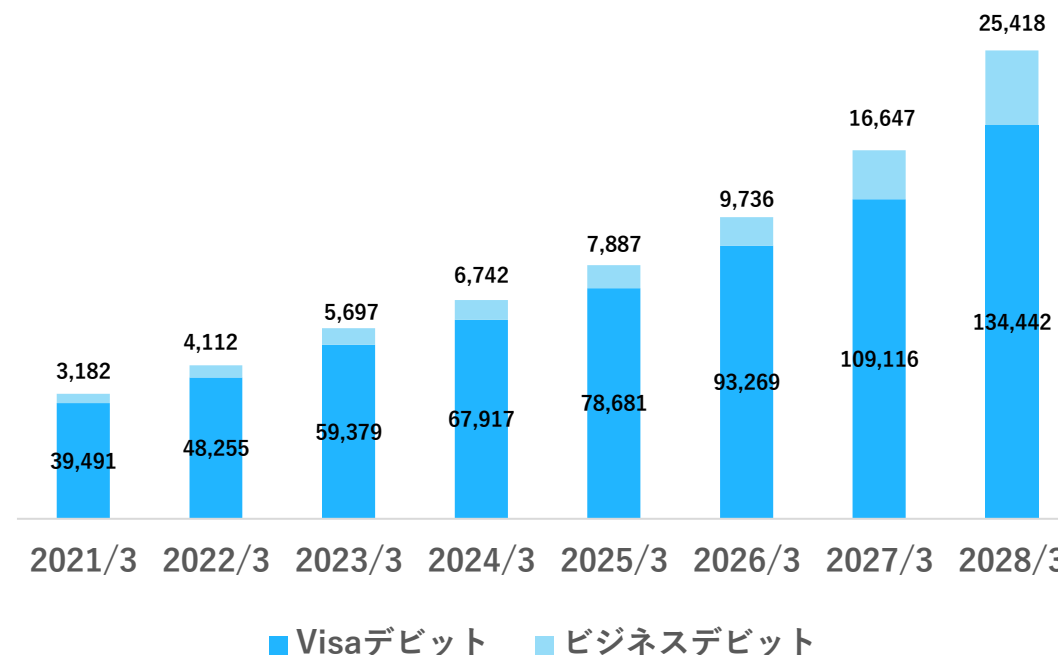
■ イシューイング

- ・スマホ決済（カードレス）、ポイントを全Visa加盟店で利用できる新サービスを7月末開始予定
- ・法人決済の効率化をサポートするビジネスデビットの推進・利用促進のPR強化

Visaデビット会員数（千枚）



Visaデビット決済額（百万円）

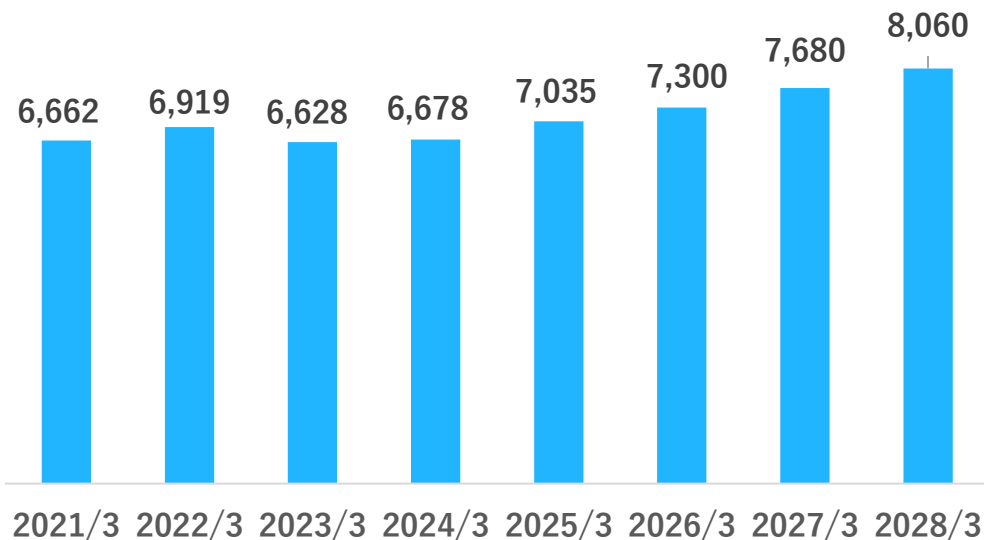


キャッシュレス

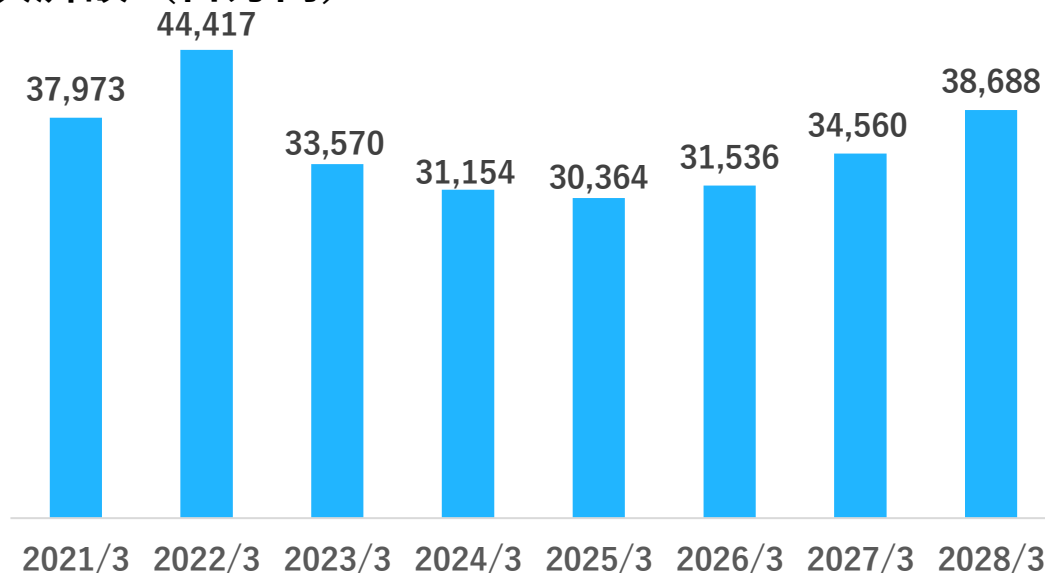
■ アクワイアリング

- ・ スマートフォンを加盟店端末として利用できる新サービス（Tap to Phone）導入による加盟店増加
- ・ Visaの中小企業向けの低料率プランを導入し稼働率の向上、決済額増加を図る

加盟店舗数



決済額（百万円）

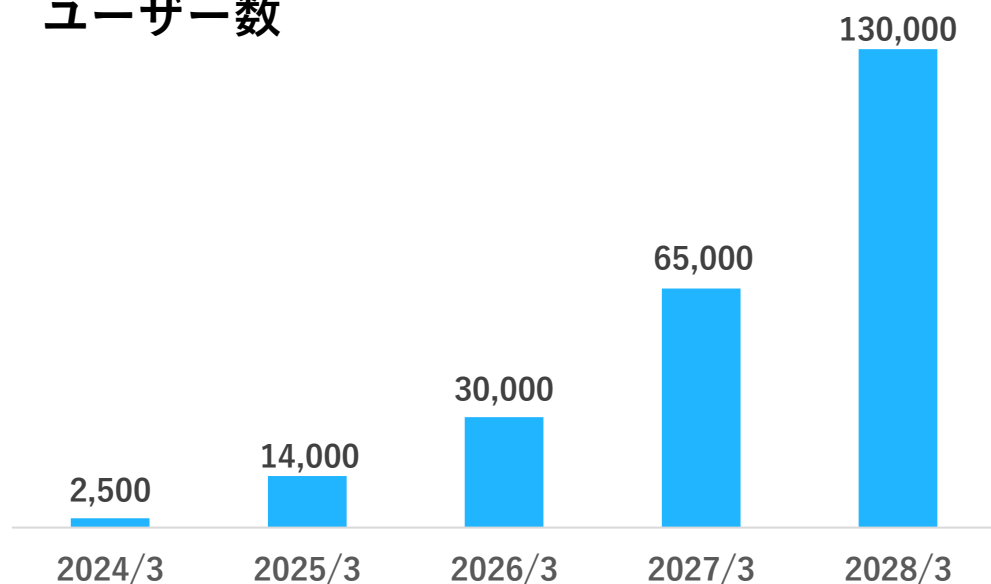


キャッシュレス

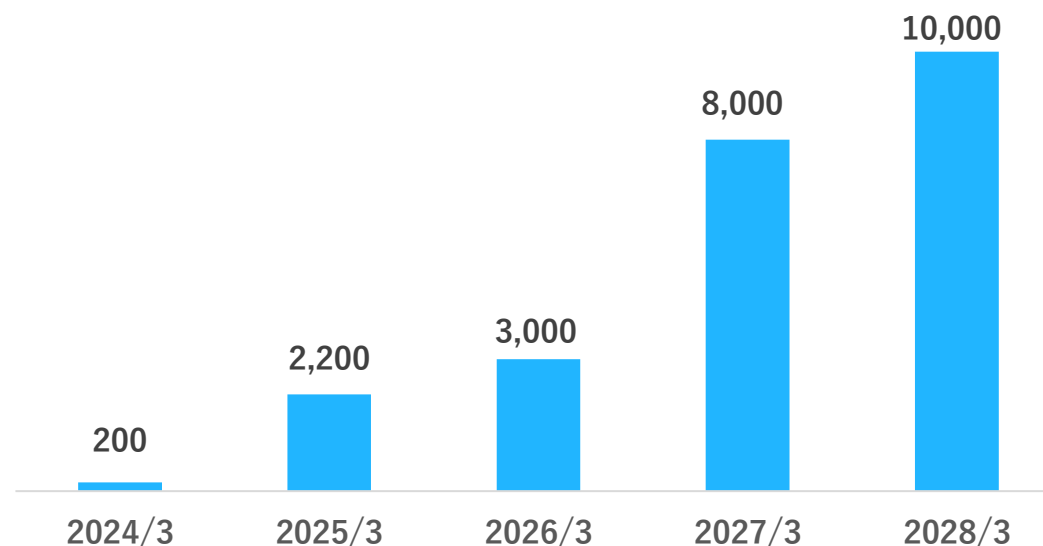
トチツーカー

- ・当社加盟店端末（約7,000店舗）との連携により利用店舗を拡大し消費者の更なる利便性を向上
- ・県内自治体との連携によるユーザー数および加盟店の増加
（2025年3月末時点の連携自治体 石川県・能美市・珠洲市）

ユーザー数



加盟店数



デジタル・システム

■ アジャイル、クラウド・AI活用により、開發生産性と品質の向上を実現し、各戦略システムを早期リリース

開発中の戦略システム

リリース予定	開発中システム	内容
2025年7月	API & BaaS基盤	・フィンテック企業・地域の事業会社に金融機能を提供
2025年8月	新カード基盤	・加盟店：スマホ・タブレットを決済端末として活用（Tap to Phone） ・利用者：デジタルカードを決済手段の新たな選択肢を提供
2027年1月	次期 コアバンキングシステム	・マルチクラウド対応による勘定系システムの可用性向上 ・オープン言語・クラウドネイティブによる外部サービスとの連携強化 ・運用・保守の内製化によるコスト削減

開發生産性向上の取組み

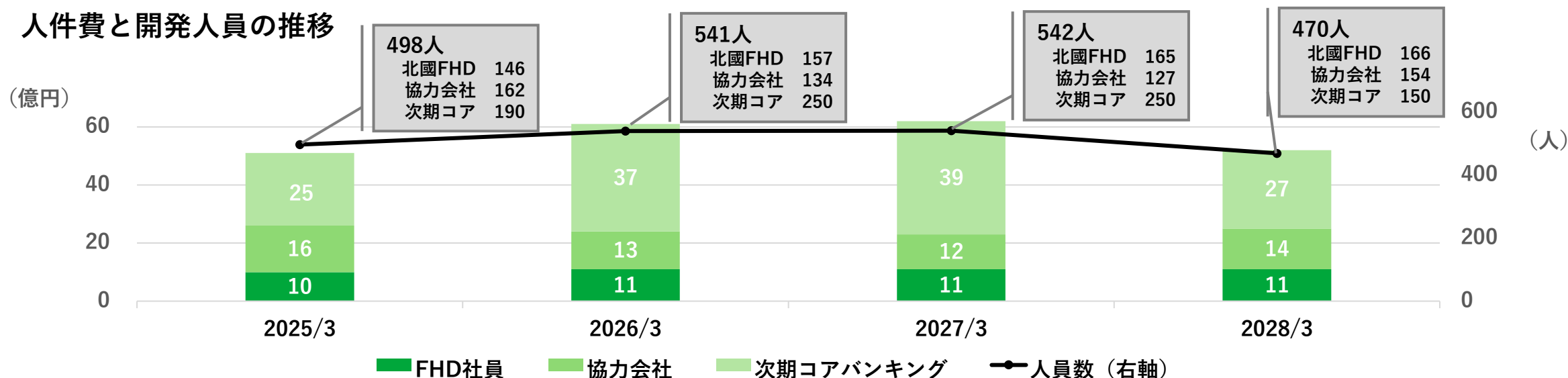
開発・運用にマルチLLM(Azure Open AI・Gemini)を活用
・旧プログラム(COBOL)から新プログラム(Java)へ自動変換、プログラムからテストケースを自動生成 ・障害検知、セキュリティ最新化に生成AIを活用

デジタル・システム

- AI活用・システムモダナイズによる生産性向上とオフショア開発の活用
- 次期コアバンキングシステムの早期リリースに向け2029年3月期まで集中投資

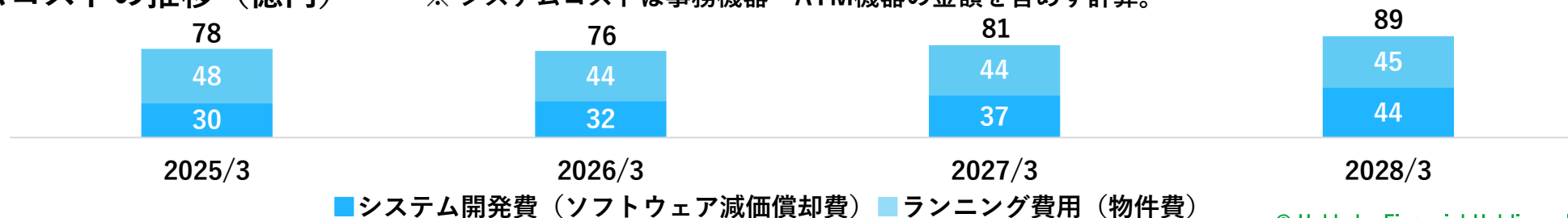
(予定：1st 2027年1月、2nd 2029年1月)

人件費と開発人員の推移



システムコストの推移 (億円)

※ システムコストは事務機器・ATM機器の金額を含めず計算。



デジタル化の進展と店舗数

- インバン機能の充実、デジタル化進展により約50拠点の店舗体制へ
- セキュリティ強化等のサービス維持コストを見据え、一部サービスで基本手数料を設定

個人インターネットバンキング



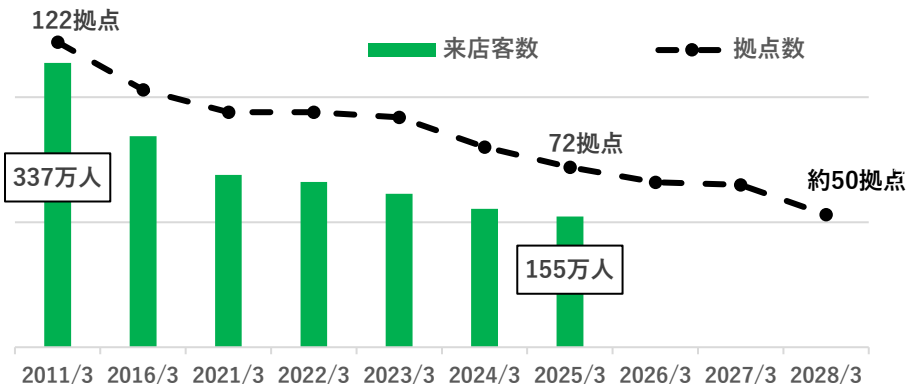
38万 契約



18万 契約

(主な可能取引)

照会（取引明細）・振込・自動送金・定期預金・外貨預金
投資信託・ローン・Pay-easy・口座振替・住所変更



法人インターネットバンキング



3.5万 契約

(主な可能取引)

照会（取引明細）個別振込・総合振込 給与振込 Pay-easy
でんさいサービス 口座振替 当座貸越機能

・サイバー犯罪を始めとしたセキュリティ対策の強化、物価高騰に伴うサービスの維持・運営コスト等の上昇に伴い2025年7月より基本手数料を設定。

年間役務収益 約10億円

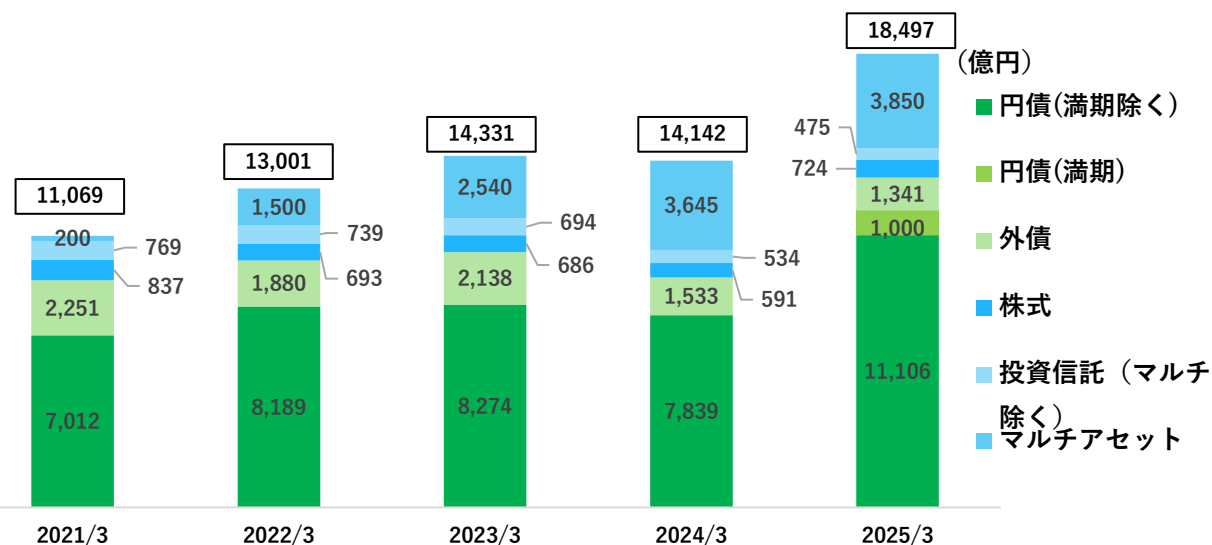
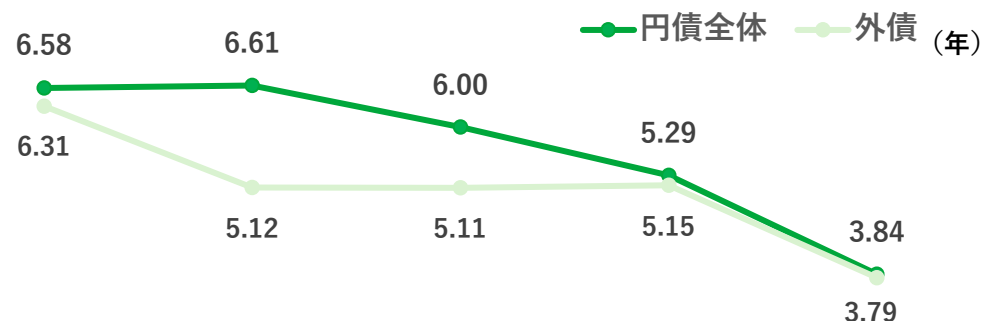
市場運用・ファンド運用

国債・外債 (市場金融部) P40	満期保有債券 (経営企画部) 政策保有株式 (法人部) P41	純投資目的株式 マルチアセット (市場金融部) P42	投資事業有限責任組合 プライベートエクイティ プライベートデット ベンチャーキャピタル 上場株式 (QRI) P43
-----------------------------	---	--	--

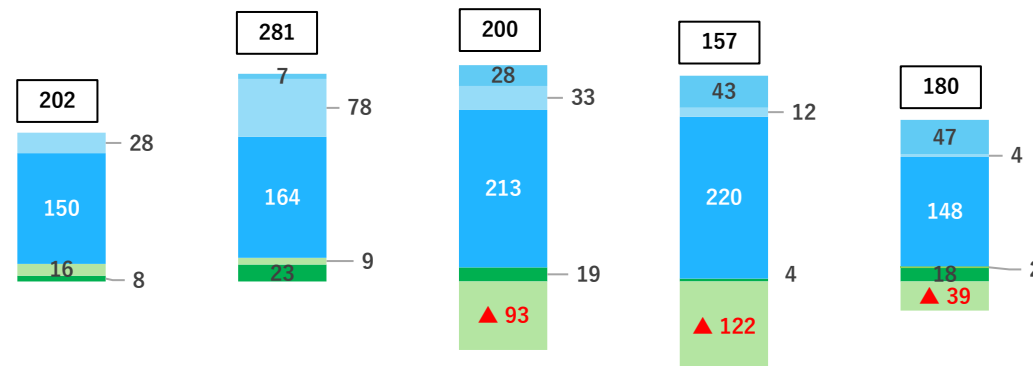
有価証券運用状況と今後の投資戦略①

■ 2025年3月期は短中期債運用に注力。デュレーション抑制し円債を中心に運用残高積み増し

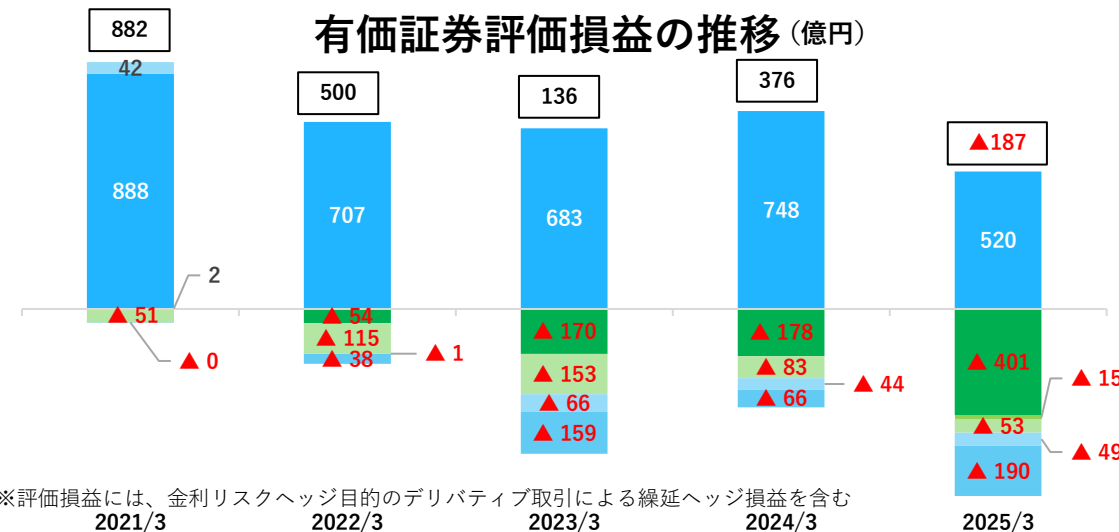
有価証券残高（簿価）とデュレーションの推移



資産別実現損益の推移（億円）



有価証券評価損益の推移（億円）



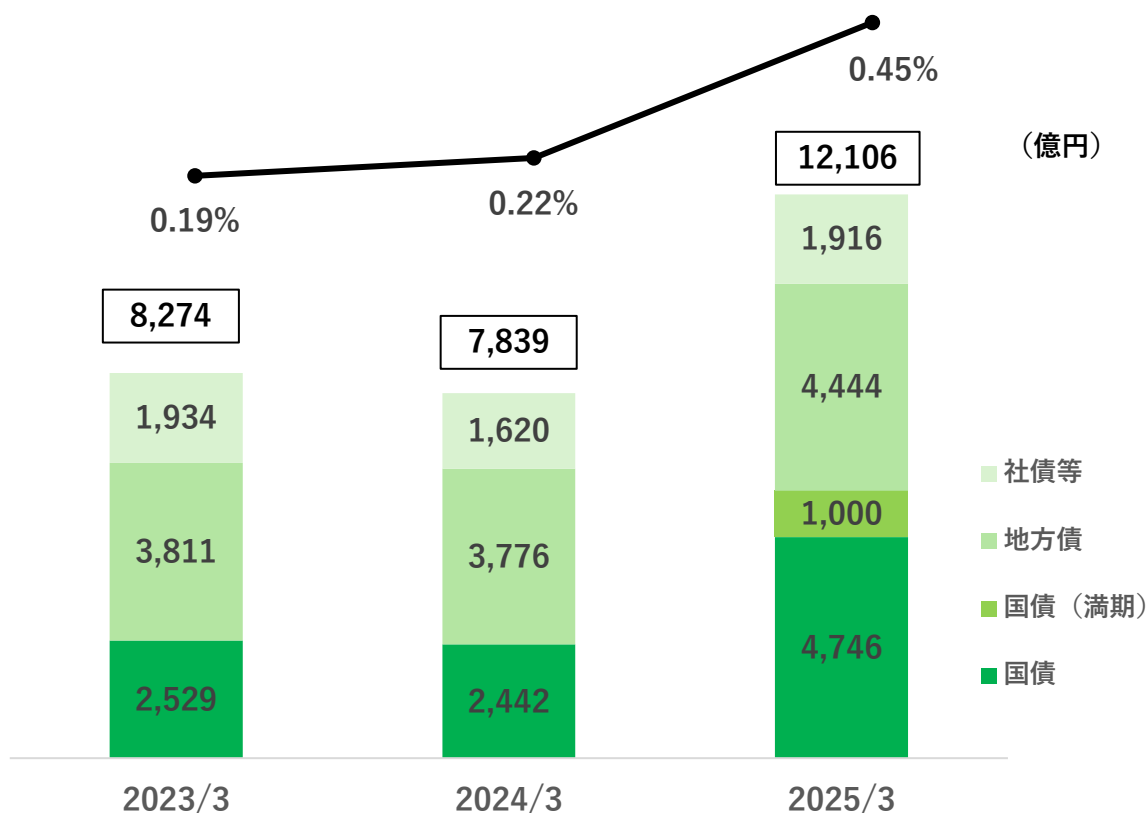
※評価損益には、金利リスクヘッジ目的のデリバティブ取引による繰延ヘッジ損益を含む

有価証券運用状況と今後の投資戦略②

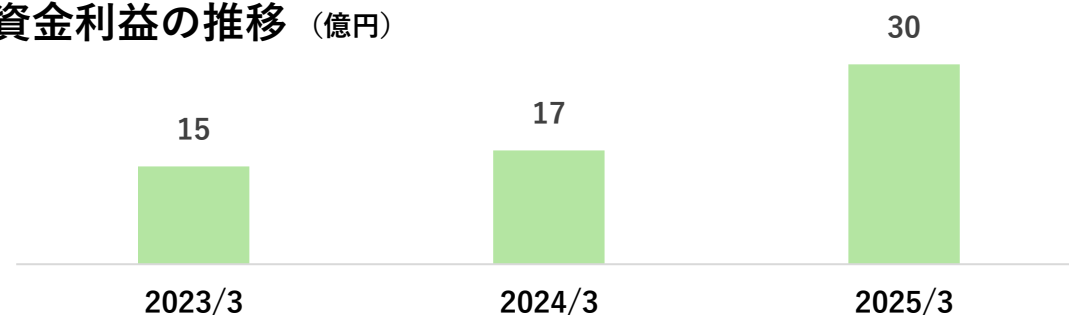
■ 金融政策転換時期を見定め、再投資により安定収益が確保できる円債ポートフォリオを目指す

円債投資の状況

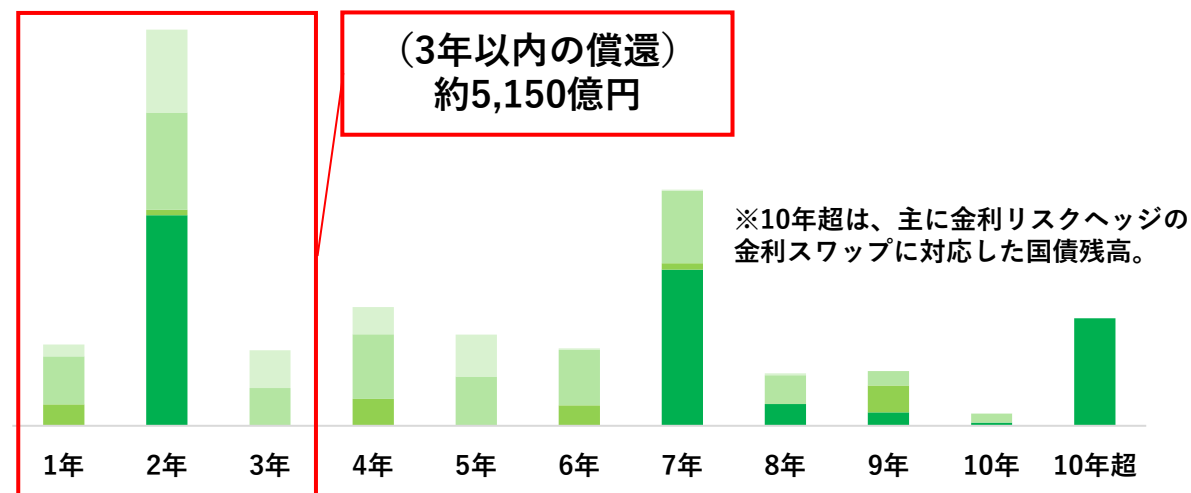
簿価残高と運用利回りの推移



資金利益の推移（億円）



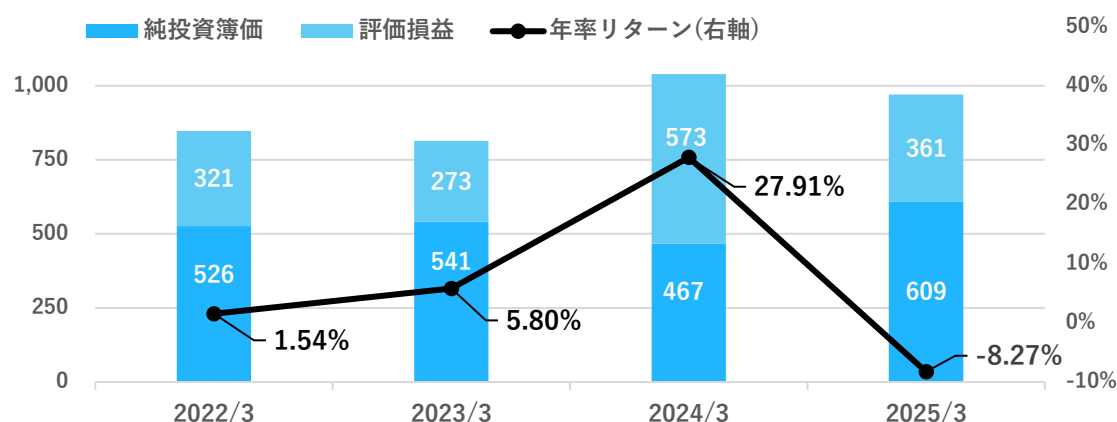
償還ラダー（2025/3期）（億円）



純投資目的株式の状況

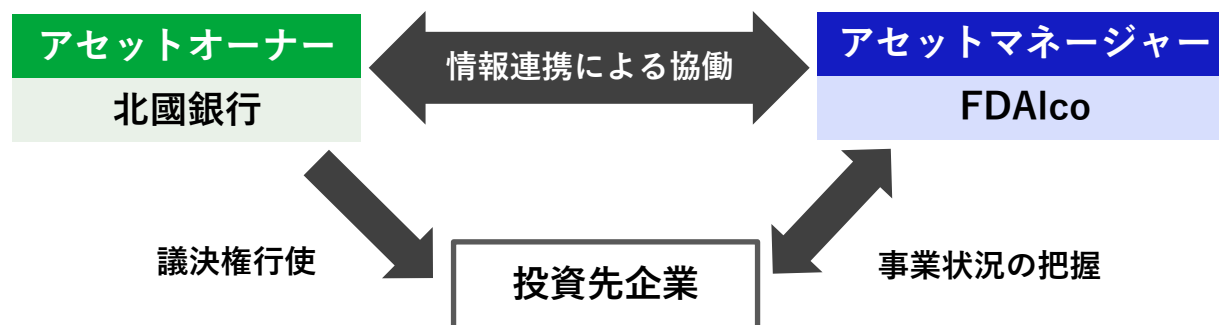
- 政策保有株式を売却した資金は純投資目的株式へも積極投資。
- クオリティ・グロース銘柄への投資によりパフォーマンス向上に注力。

純投資株式の残高推移（億円）



エンゲージメント（議決権行使）の取り組み

アセットオーナーが掲げる「議決権行使基準」と、アセットマネージャーが取材等で得た定性情報を組み合わせ、実効的な議決権行使に取り組む



運用戦略

ポートフォリオ全体のリスクをコントロールしつつ、中長期的な成長が見込まれるクオリティ・グロース銘柄へ投資。

ボトムアップ分析による投資判断

公開情報に加え、取材を通じた得た定性情報をもとに業績成長の蓋然性が高い銘柄に投資

ポートフォリオ管理

運用ポートフォリオにおけるリスク指標のモニタリングや投資実績の分析等を実施

議決権行使基準

取締役選任、役員報酬、資本政策、剰余金処分、事前警告型買収防衛策等についての基準を制定

事業状況の把握

IR関連の公開資料および、投資対象企業への決算取材等を通じて情報収集

ファンド事業の状況

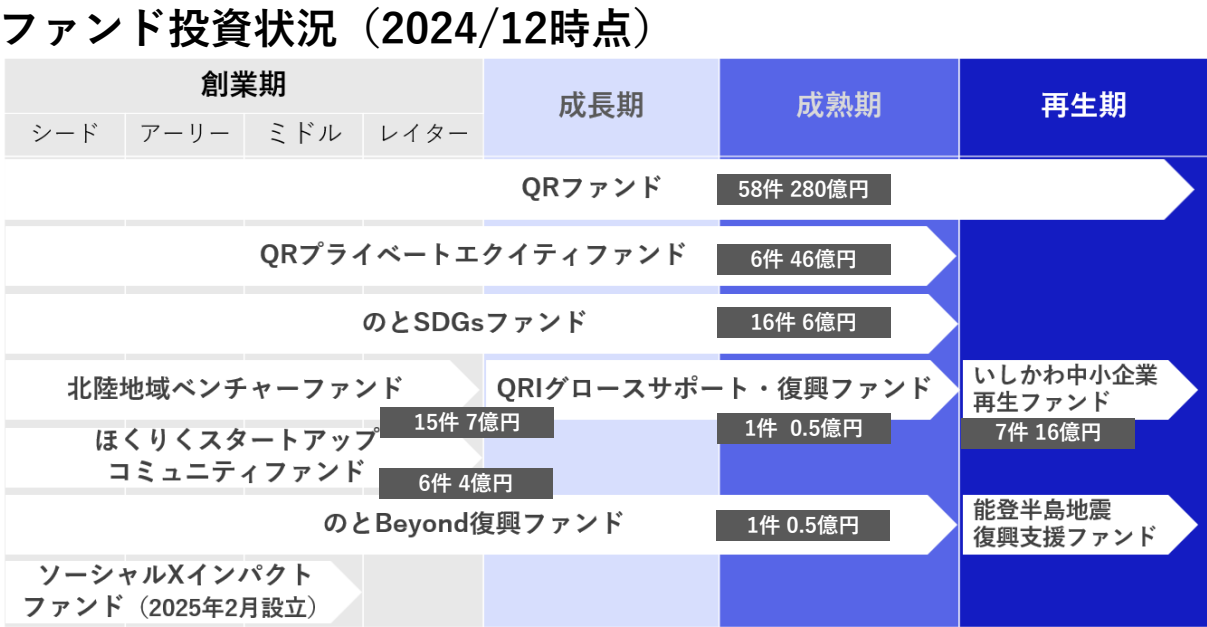
- 10のファンドを運営。地元を重視しつつも地域特化型ではない分散投資を実行。
- のとBeyond復興ファンド、ソーシャルXインパクトファンド等、複数のファンドを新設。

ファンド事業の収益計画 (億円)

2025/3 実績	2026/3 計画	2027/3 計画	2028/3 計画
▲14	3	39	37

投資実績および計画

	2024/12 実績	2027/12 計画
投資先数	104	120
投資額	360	670
回収額 (億円)	48	173
時価 (億円)	343	630
投資倍率 (億円)	1.09	1.20



地域活性化

- 当地にイノベーションが生まれるビジネス拠点・コミュニケーションの場を創造
- 自治体と連携したスポーツ・エンタメ事業、観光事業などの都市開発

創造的で新しいビジネスの発信地

新たなイノベーションが生まれるビジネス拠点として、2025年9月
Hirooka Terraceオープン予定



金沢・加賀地区への観光客の増加

・金沢、加賀地区へのブランド・ポテンシャルを最大限に生かす、
観光資源、回遊性・利便性を高めた中心市街地を一体と捉えた、
街づくり



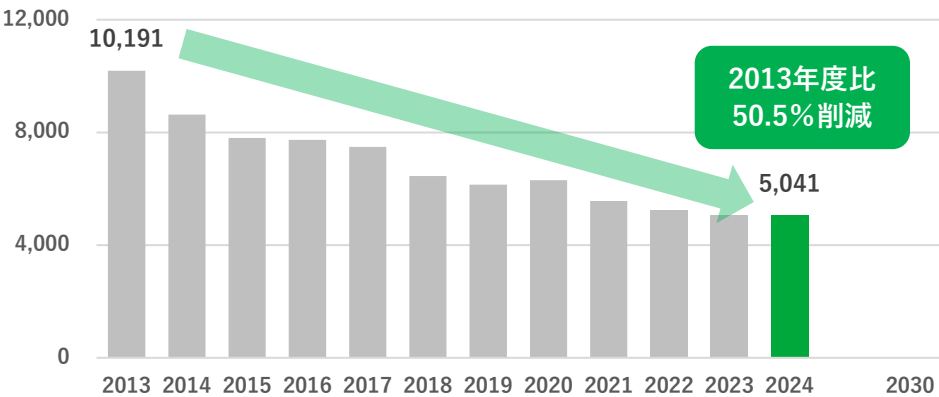
能登地区の現状の特徴を活かした街づくり

- ・高度な最先端の一次産業（農業・漁業・林業）地域へ
（スマート化、先端技術の導入、六次産業化、育成支援等）
- ・点在した観光資源（千枚田、朝市、総持寺、真脇遺跡、九十九湾、
塩田、祭り、食、海等々）の広域型ブランディング、和倉温泉と
も連携した滞在型プログラムの策定へ



環境関連

CO₂排出量の推移 (t)



移行リスク・物理的リスクのシナリオ分析結果

(移行リスク)	4℃	2℃
2050年までの与信費用増加額	— (移行対応なし)	約26億

(物理的リスク)	4℃	2℃
2050年までの与信費用増加額	約38億	約13億
当社建物の影響額	約5億	約2億

※ 引当算定基準を今回より引当区分ベースに変更

地域GXに向けた取組み



- 2025/3期の取組み
- ・自治体（白山市）、商工会議所、地元企業とのCNに向けた検討実施
 - ・7金融機関との合同セミナー実施による啓蒙
 - ・CO₂排出量測定ツール提供、PIF（ポジティブインパクトファイナンス）の取扱開始

人的資本の強化

採用

育成

活躍

輩出

採用

■多様性ある人材の採用

- ・新規採用に占めるキャリア採用比率
2020年度 25.0% → 2024年度 61.1%
役員・執行役員のキャリア採用比率 5.7%
管理職・チーフのキャリア採用比率 9.7%
- ・新卒「エキスパートコース」2名採用
(新卒採用の9.5%)

育成

■人材育成の強化

- ・人材育成費用総額
2020年度 58百万円 → 2024年度 100百万円
- ・大学院通学・修了者数
2020年度 2名 → 2024年度 80名
- ・ジョブ・チャレンジ制度によるキャリア転換支援
2024年度 41名参加(内、10名がキャリアチェンジ)

活躍

■「キャリア型人事制度」でキャリア自律意識醸成

- ・挑戦する風土（チャレンジ制の導入）
配属・昇進・ジョブチャレンジ・社内副業へのチャレンジ 約400名
- ・社員のキャリアプランを重視した人材配置の実施
希望部署への配置率 98.8%（2025年3月人事異動実績）
- ・「ウェルネスサポートチーム」による社員心身健康のサポート
体の健康サポート2,476件、カウンセリング603件、延べ3,079件
→社員一人当たり1.47件のサポートを実施

輩出

■地域へのナレッジ共有

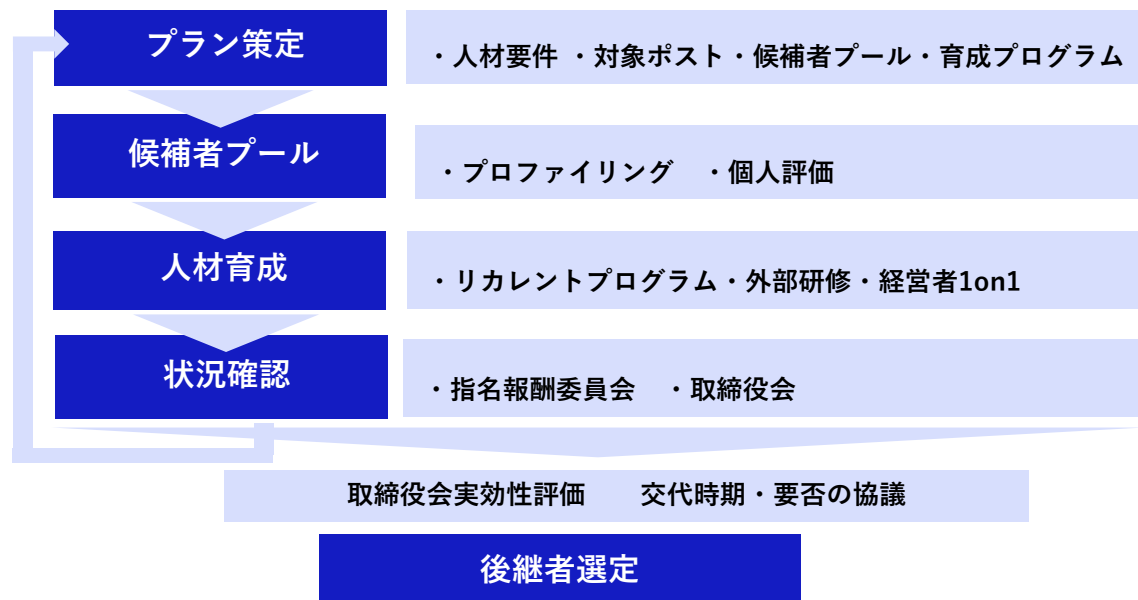
- ・自治体・民間企業への出向 2024年度 78名
(うち企業の経営に携わる出向者の割合 73%)

ガバナンスの高度化

■サクセSSIONプランに基づいた候補者選定を実施 外部機関も活用した取締役会実効性評価を開始

サクセSSIONプランの実践

2025年度の北國FHD取締役3名、北國銀行社長1名の候補者選定を実施。各ポスト毎の複数の候補者について社外取締役との面談、社外取締役が委員長、議長を務める指名報酬委員会、取締役会における議論を通じて、候補者を選定



取締役会実効性評価における外部第三者機関の活用

昨年度より外部の第三者機関であるボードルーム・レビュー・ジャパン(株)によるアンケートと各取締役への個別インタビューを実施。今後、集計分析した結果を自己評価に反映し、取締役会の実効性向上に繋げ、ガバナンスの高度化を図る。

実行性評価方法



6. 業績予想

2026年3月期 通期業績予想

- 2026年3月期は、金利ある世界での収益増加や新たな事業領域での収益拡大により、当期純利益の増加を予想。
- 株主還元方針を見直し、配当性向を40%程度に引き上げるとともに機動的な自己株式実施を行う。

【北國フィナンシャルホールディングス 連結】 (単位：百万円)

(通期) (中間期)

	2025年度 通期予想	2024年度 通期実績		2025年度中間期予想	2024年度中間期実績
経常利益	18,000	12,298	経常利益	9,000	8,933
当期純利益 ^{*1}	11,000	8,120	中間純利益 ^{*1}	5,500	5,659

^{*1}：親会社株主に帰属する当期(中間)純利益

【北國銀行 単体】 (単位：百万円)

(通期) (中間期)

	2025年度 通期予想	2024年度 通期実績		2024年度中間期予想	2024年度中間期実績
経常利益	16,000	11,511	経常利益	7,500	8,218
当期純利益	10,000	8,323	中間純利益	4,500	5,401
コア業務純益	13,000	11,325	コア業務純益	5,000	4,730

一株当たり配当金 (予想)

	2021年度 ^{*2}	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 ^{*3}
年間配当	80円	100円	110円	120円	200円
うち中間配当	30円	50円	55円	60円	100円
うち期末配当	50円	50円	55円	60円	100円

^{*2}：2021年度中間配当までは、株式会社北國銀行で実施

^{*3}：株式分割前の基準、2025年10月1日に1：10で分割予定

事前に株式会社北國フィナンシャルホールディングスの許可を得ることなく、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又は一部は予告なく修正又は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、目標対比で異なる可能性があることにご留意下さい。

本資料に関するお問い合わせ先
株式会社北國フィナンシャルホールディングス
経営企画部 広報 I Rグループ
E-mail : cyosa@hokkokubank.co.jp

**Quality Company,
Good Company.**

ともに、未来へ。



北國フィナンシャルホールディングス

