

Section3

事業別戦略

「徹底したお客さま起点へのこだわり」が当社の取組みのすべてに通じます。グループ一体でどのような価値を届けようとしているのか、その事業展開と取組みを大きく「伝統的銀行業」「銀行勘定による新ビジネス」「新会社による新ビジネス」の三つにカテゴライズして説明しています。

CONTENTS

- 76 事業別経常収益計画
- 77 法人営業
- 78 個人営業
- 79 市場運用
- 80 キャッシュレス
- 81 デジタル / BaaS
- 82 コンサルティング
- 83 投資助言
- 84 投資ファンド
- 85 地域との協創
- 86 地域活性化

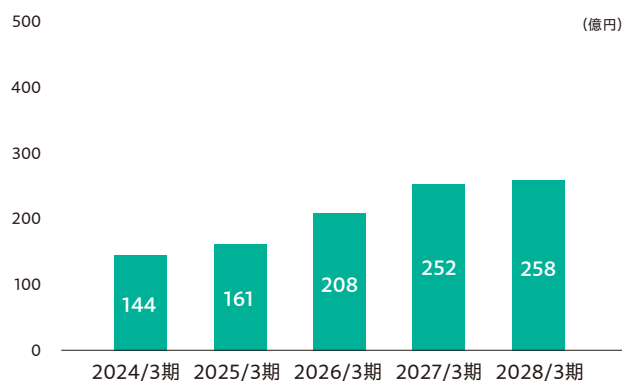
事業別経常収益計画

伝統的銀行業と新ビジネス（銀行勘定による新ビジネスと新会社による新ビジネス）に分けた主な事業の収益実績と収益目標です。

伝統的銀行業

事業性貸出金・リース

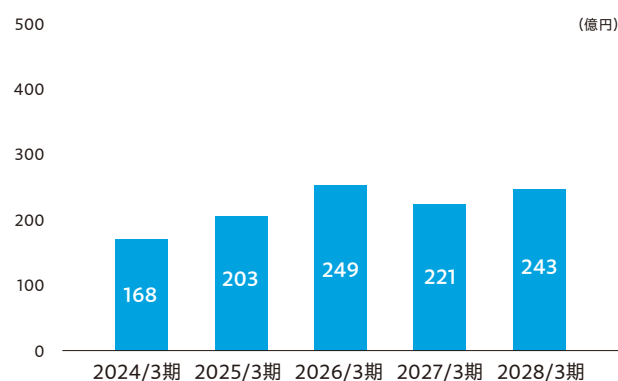
▶ P.77



銀行勘定による新ビジネス

市場運用

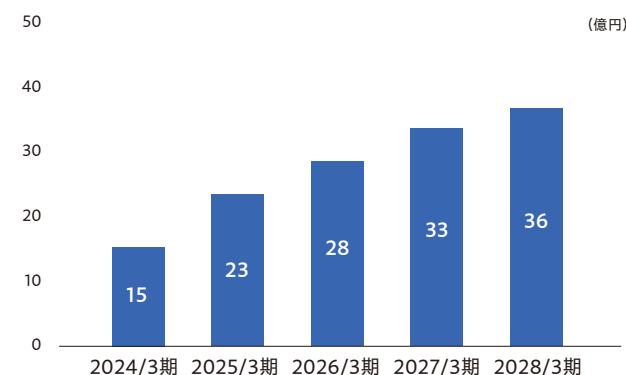
▶ P.79



新会社による新ビジネス

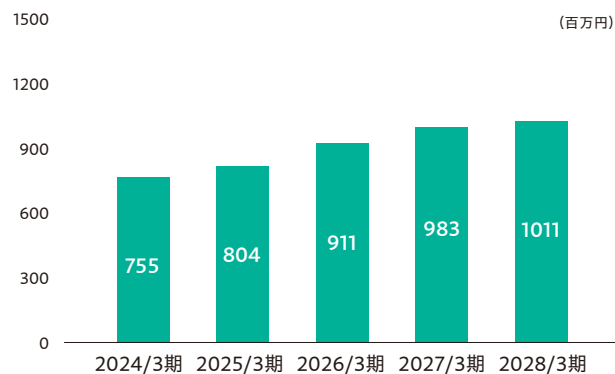
コンサルティング

▶ P.82



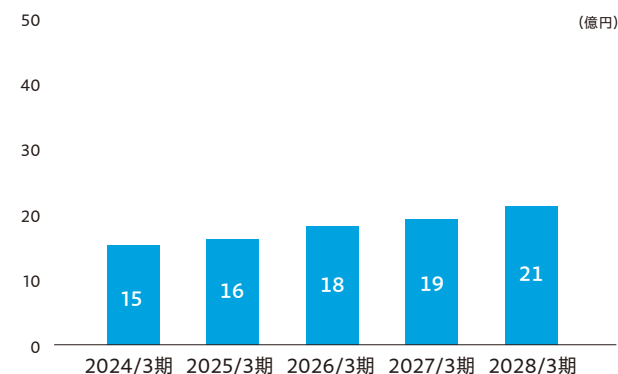
ライフプラン(個人コンサルティング)

▶ P.78



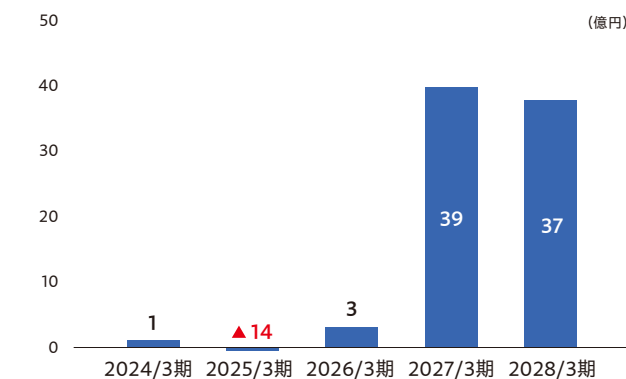
キャッシュレス

▶ P.80



投資ファンド事業

▶ P.84



伝統的銀行業

法人営業



株式会社北國銀行
執行役員 法人部長

中野 隆史

1996年北國銀行入行。2017年に支店統括部支店統括課長、2019年に名古屋支店長を歴任。2023年に執行役員マーケティング部長を経て、2025年3月執行役員法人部長に就任し、現在に至る。

事業性理解を進化させる業界別担当者制度

当社では、2024年3月に金沢エリアの法人営業拠点を本店営業部に集約し、「地域別」から「業界別」へと担当体制を転換する「業界別担当者制度」を導入しました。当社の法人営業の起点である「事業性理解」をより深く行うためには、業界ごとの専門性を高め、お客さまとの対話の質を向上させることが必要不可欠であるからです。

従来の地域別担当では、業界特有の課題やニーズに対して深掘りしきれない場面もありました。そこで、不動産・建設、機械製造、医療・福祉、サービス・小売など、合計8つの業界に分かれ、業界別に担当者を配置することで、担当者がその業界の動向や課題を深く理解し、お客さまとの対話において業界の説明を省略してもスムーズに進められるようになりました。対話の中で出てきた課題やニーズに対しては、銀行だけでは提供が難しい複合的なソリューションも、グループ各社の専門性を活かした提案が可能となっており、ワンストップで対応できる環境が整っています。

業界別チーム	営業体制
不動産・建設など	営業部長—担当AM
化学・繊維・エネルギーなど	営業部長—担当AM
機械製造など	営業部長—担当AM
食品・飲食など	営業部長—担当AM
運送・車関連・GSなど	営業部長—担当AM
医療・福祉など	営業部長—担当AM
情報通信・印刷・放送など	営業部長—担当AM
サービス・小売など	営業部長—担当AM

業務内容

預金、ファイナンス、決済サービス等の提供に加え、コンサルティング等、様々なサービスをグループ各社と連携して提供し、課題解決を図る

強み

「事業性理解」を起点として、伝統的な銀行サービスのみならず、グループ一体となって様々なソリューションを提供

マテリアリティに基づく重点取り組み事項

金融機能の安定性の維持

融資・リースを通じた循環型社会への貢献

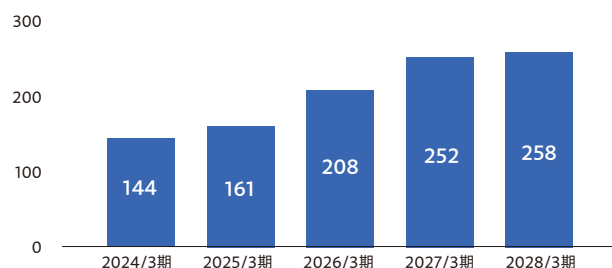
お客さまからは「業界の説明なしに会話を進めることができ非常に良い」「同業の事例やベストプラクティスを踏まえた的確な提案が受けられるようになった」などのお声をいただいています。

社内においても、この制度は大きなメリットをもたらしています。担当者は特定業界に集中して知識を深めることができ、専門性が向上しました。また、担当者同士での情報共有や勉強会を行うことで、知識が組織全体に蓄積される仕組みが整いました。これにより、業界別の戦略立案やKPI設定が可能となり、営業活動の生産性も向上しています。

収益計画 ファイナンスは量から質へ

採算重視（量から質へ）に転換することで北陸3県を中心とした中小企業への融資にシフトしてまいりましたが、円金利の上昇に伴い、現在は大企業への融資にも注力しています。2025/3期貸出金残高は前期比で1,174億円増加し、加えて貸出金利回りは0.153%上昇しました。2026/3期のリースを含む事業性ファイナンスの経常収益は208億円を目指してまいります。

●事業性貸出金・リースの経常収益計画（単位：億円）



取締役を4人から6人に

経営層の厚みを増し
営業力を上げることで収益向上につなげる



▼コミュニケーション機会の更なる増加に向けて

2025年度より、北國銀行では法人営業における役員の活動体制を大きく見直しました。これまでのように、取締役や執行役員法人部長が特定の地域やエリアを担当するのではなく、エリアにとらわれず、年間を通じて様々なお客さまと直接面談するスタイルへと移行しました。

この新しい体制では、役員が週の大半を本社に出社せず、積極的にお客さまのもとを訪問することを基本としています。これにより、現場の声をよりリアルに把握し、スピーディーかつ柔軟な対応が可能となりました。実際に、お客さまからは「北國銀行がより身近な存在に感じられるようになった」との声もいただいております。地域とのつながりが一層深まっています。

▼若手や中堅の行員に実践的な学びを

さらに、役員が現場を訪問する際には、同行するメンバーにも工夫を加えています。従来であれば、営業部長や支店長といった管理職が同行することが一般的でしたが、現在はアカウントマネージャー（営業担当者）を中心に同行させるようにしています。これにより、若手や中堅の行員が役員と直接行動を共にし、実践的な学びを得る機会が増えていきます。アカウントマネージャーのレベルを底上げすることで、更なる取引拡大を目指します。

伝統的銀行業

個人営業



株式会社北國銀行
マーケティング部長

新川 純一

1999年北國銀行入行。入行以来営業店を長く経験、2015年からデジタル部に所属し、2022年デジタル部デジタルグループ長を歴任。2023年福井営業部長を経て、2025年3月マーケティング部長に就任し、現在に至る。

地域とともに歩む、進化する「デジタル×対面」サービスのかたち

デジタルの取組み

当社では、個人のお客さまがより豊かで便利な暮らしを実現できるよう、「HOKKOKU LIFE+」のサービス提供やデジタル教室の開催を通じて、インターネットバンキングやVisaデビットカードなどのキャッシュレスサービス、アプリの活用といった日常生活に役立つデジタルサービスの普及に取り組んでいます。ITに不慣れなお客さまにも安心してご利用いただけるよう、アプリの設定や操作方法について丁寧なサポートを行い、誰もが自然にデジタルの利便性を享受できる環境づくりを進めています。これらの取組みは、地域のデジタル化を支える基盤として、今後のサービス拡充にもつながる重要な土台となっています。

対面の取組み

当社では「お客さま起点の営業」を基本方針とし、専門知識を備えたコンサルタントによる相談体制を整備しています。ライフプランを起点に、お客さまの夢や目標を共有しながら、最適なアドバイスとサービスの提供に努めています。オンライン相談窓口の活用により、ご自宅やお近くの店舗からも専門スタッフとの相談が可能となり、地域を問わず質の高いコンサルティングの実現を目指しています。

住宅ローンにおいても、単なる融資にとどまらず、専門のコンサルタントがライフプランや保険の見直しを含め、お客さまの将来設計や家計状況に寄り添いながら、最適なプランのサポートを行っています。

また、より多くのお客さまが安心して住宅取得に向けた一歩を踏み出せるよ

業務内容

預金・決済等の基本的な銀行サービスに加え、お客さま一人ひとりのライフスタイルや資産状況に応じた最適なサービスの提案・提供

強み

オンライン面談ツールを活用し、「いつでも・どこでも・どの店舗でも」専門スタッフと相談ができる利便性と店舗運営の柔軟性

マテリアリティに基づく重点取組み事項

ライフプランを起点にした資産形成・相続サポート
デジタル教室による地域のデジタル化支援

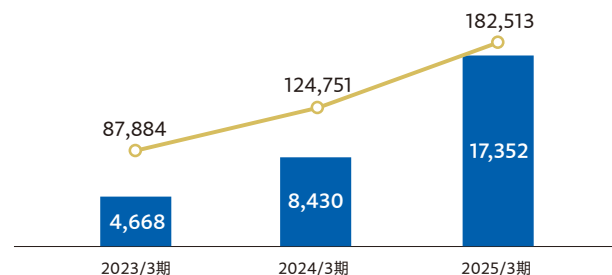
う、オンライン相談窓口の整備など利便性の向上にも努めています。店舗サービスの向上にも力を入れており、2023年8月より全店舗で導入した来店予約制は、現在では月延べ3,000人のお客さまにご利用いただいています。これにより、お客さまの大切なお時間を有効にご活用いただけるようになりました。今後も、安心で快適な店舗サービスの提供に向けた環境整備を継続してまいります。

また、地域に根ざす金融機関として、災害支援にも積極的に取り組んでいます。能登半島地震で被災されたお客さまを対象に、穴水町のさわやか交流館ブルートにて休日ローン相談会を開催し、生活再建に向けた金融支援を実施しています。お客さまの声に耳を傾け、必要とされる支援を迅速かつ丁寧に提供できる体制を整えています。

当社は、デジタルの利便性と対面による安心感の両立を大切にしながら、誰もが安心してご相談いただける環境づくりを進め、これからも地域のお客さまとともに歩み続けてまいります。

●デジタル教室開催件数及びHOKKOKU LIFE+契約件数

■ デジタル教室開催数 ○ HOKKOKU LIFE+契約件数



オンライン相談サービスの導入

場所を問わず効率的に
専門スタッフとの面談が可能に



▼オンライン相談の導入について

当社では、お客さまの利便性向上とサービス品質の更なる向上を目的として、オンライン相談サービスを導入しております。これにより、お客さまはご自宅や勤務先など、場所を問わず専門スタッフとの面談が可能となり、ライフプランや資産運用、ローンに関するご相談に、柔軟かつ効率的に対応できる体制を整えております。

ご利用したお客さまの声

「相談のきっかけ」

店頭に行かなくても、仕事や子育ての隙間時間や自分の都合の良い時間に相談できるので利用しました。

「相談後の感想」

画面で分かりやすく丁寧に説明してくださり、疑問に感じていた事が全て解決し、スッキリしました。こちらへ伝わるようにグラフ等を画面表示したり、わかりやすく説明してくれる点も良かったです。家族や友人から「お金に関する相談がしたいがどこで相談すればよい?」と尋ねられた際には、北國銀行のオンライン相談窓口をお勧めしたいです。

銀行勘定による新ビジネス

市場運用



株式会社北國銀行
執行役員 市場金融部長

前川 治樹

1997年北國銀行入行。1999年から3年半、2007年から5年半の合計9年間市場運用業務に従事。2017年経営管理部リスク管理課長、2022年カード部長を歴任。2025年3月に執行役員市場金融部長に就任し、現在に至る。

Investment of Innovation
(進化を続ける市場運用)

市場運用の実績と特長

資金利益と売買損益を合算した市場部門の2024年度収益は+203億円と、当初想定していた計画を上回る実績で着地することが出来ました。2024年3月の日本銀行のマイナス金利解除以降、円金利は大きく上昇し投資妙味が出てきたこともあり、有価証券残高は1兆8,497億円、前年度+4,355億円と大きく残高を積み増しました。

中長期視点でリスク・リターン効率が良いモデルポートフォリオを起点に、短期の市場シナリオを加味した機動的な有価証券ポートフォリオ運用を行っています。

金利ある世界へと回帰する中で債券運用をベースに、純投資目的株式やマルチアセットというスパイスを加えながら、変動の大きい市場環境でも安定した有価証券ポートフォリオ運営を実現し、進化を続けてまいります。

更なる有価証券運用の高度化に向けて

2025年度も引き続き中長期的視点で、有価証券ポートフォリオ全体のパフォーマンス向上を図り、独自の相場見通しに基づいた投資戦略を実行します。

具体的には円債運用に加え、純投資目的株式運用の高度化を進めてまいります。

近年、政策保有株式を売却した資金を、純投資目的株式へ再投資することで、株式投資残高を維持してまいりました。

日本株の「クオリティ・グロース銘柄」を主要な投資対象とし、ポートフォ

業務内容

有価証券運用全般を担当。市場部門収益の最大化・安定化を目指しています

強み

グループの投資助言会社FDALcoと協働し、専門的でより高度な運用を実践

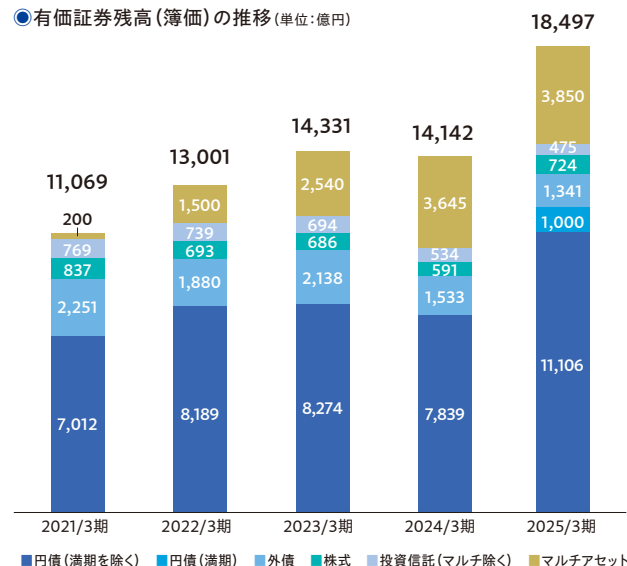
マテリアリティに基づく重点取り組み事項

金融機能の安定性の維持

リオ全体のリスクをコントロールしながら、中長期的な企業の成長をしっかり取り込んでまいります。

FDALcoの株式チームが、公開情報に加え、年間160件にもおよぶ企業取材で得た定性情報を基に、成長が見込まれる企業へ分散投資しています。アセットオーナーである北國銀行と、アセットマネージャーであるFDALcoが協働し、議決権行使による適切なエンゲージメントも活用しながら、パフォーマンスの向上に取り組みます。

●有価証券残高(簿価)の推移(単位:億円)



金利上昇下での円債投資

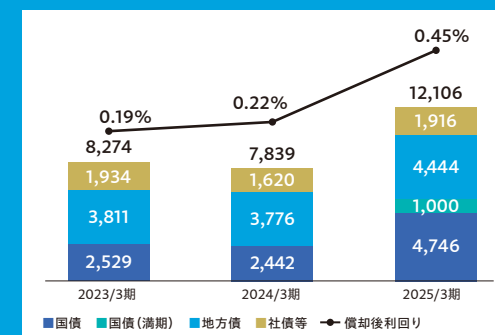
金融政策の転換時期を見定め、再投資により安定収益確保を目指す

2024年度は、円債投資で+4,267億円残高を増加させました。効率的な運用を行い、少しでも多くの収益を還元できるよう、2年国債を3,000億円積み上げるなど、期間の短い投資がメインです。

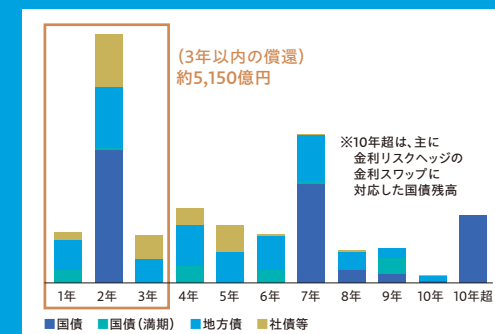
そのため、今後3年以内の償還金額は、円債残高の4割を超える5,150億円にも上ります。

日本の金融政策転換時期を見定め、再投資により安定した収益が確保できる円債ポートフォリオの構築を目指していきます。

●円債残高と運用利回りの推移(単位:億円)



●償還ラダー(2025/3期)(単位:億円)



銀行勘定による新ビジネス

キャッシュレス



株式会社北國銀行
執行役員 デジタル部長

小石 昌弘

1996年北國銀行入行。2019年に魚津支店長、2021年に城北エリア統括店長兼金沢城北支店長を歴任するなど、長きにわたり法人営業を担当。2023年に執行役員カード部長、2025年3月執行役員デジタル部長に就任し、現在に至る。

業務内容

カード事業とデジタル地域通貨事業の両面からキャッシュレスを推進し、北陸地域における利便性・生産性の向上を実現

強み

カード事業ではVisaから直接ライセンスを取得し、約10年にわたり事業展開。地域通貨事業では日本初の預金型ステーブルコインを構築

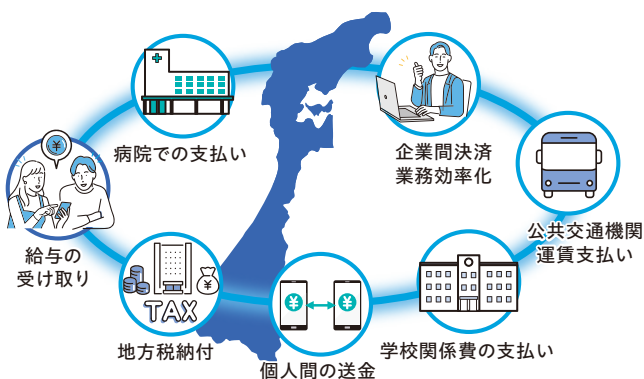
マテリアリティに基づく重点取組み事項

デジタル・キャッシュレス社会創出への貢献

Super Cashless Region に向けて

当社は、デジタル地域通貨の流通と北國Visaデビットカードを中心としたカード決済の普及を通じて、石川県内におけるキャッシュレス比率100%の実現を目指しています。県全体でのキャッシュレス・デジタル化の推進により、地域の生産性向上を図るとともに、産官学全体で新たなイノベーションの創出を促進したいと考えています。こうした取組みにより、石川県が他地域から注目され、目標とされるような先進的な地域モデルとなることを目指しています。さらに、国内全体のキャッシュレス決済比率が向上することで、社会全体の生産性が高まり、企業の成長投資や人的資本への投資を後押しすることにもつながると考えています。

●デジタル通貨で実現していくこと



Cashlessを地域から全国へ

カード領域においては、株式会社インフィュリオンとの協業により、クラウド上に新たな二つのシステムの構築を進めています。

一つは、デビットカードの発行・運用を担う新しいイシューングシステム、もう一つは加盟店管理・業務を行うアクワイアリングシステムであり、従来から推進している北國Visaデビットカード等に加えて推進していきます。

デジタル地域通貨サービス「トチツーカー」も推進しており、石川県、珠洲市、能美市で導入済の「トチボ」により、地域内消費促進や行政事務の効率化を実現しています。今後は、地方税や公共料金、病院・学校関係費用の支払いに加え、地元企業の給与支払への活用や、他地域のデジタル地域通貨との交換機能などの機能追加を検討しており、更なる利便性向上を図っていきます。これらのカード領域およびデジタル地域通貨領域への取組みは、当地域内での普及にとどまらず、他地域や他事業者への展開も視野に入れています。

●キャッシュレス事業計画

	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期
イシューング (Visaデビット会員数)	308千枚	351千枚	391千枚	448千枚	505千枚
アクワイアリング (加盟店舗数)	6,678先	7,035先	7,300先	7,680先	8,060先
トチツーカー (ユーザー数)	2,500人	14,000人	30,000人	65,000人	130,000人
トチツーカー (加盟店数)	200先	2,200先	3,000先	8,000先	10,000先

能美市がトチツーカーの導入を決定

ポイント管理のデジタル化により
紙券にかかるコスト削減・行政運営の効率化に寄与



▼ご担当者様の声

将来的な人口減少や少子高齢化、他市町への消費流出といった課題を抱える中、当市では、地域の生産性向上と活性化を目的として、2025年3月に北國フィナンシャルホールディングス様が提供するデジタル地域通貨・ポイントサービス「能美トチボ」を導入しました。

「能美トチボ」は、スマートフォンアプリ「トチツーカー」を通じて利用できる自治体ポイントで、1ポイント=1円として市内160店舗の加盟店での買い物や飲食に使用可能です。これにより、地域内での消費を促進しています。

また、当市が提供する健康アプリ「健康マイレージ」や脱炭素アプリ「SPOBY」と連携し、市民の健康促進や脱炭素行動に応じてポイントが付与される仕組みを構築しました。この仕組みは、市民の行動変容を促すインセンティブとしても機能しており、多くの市民の皆さまからご好評をいただいております。

さらに、行政側のオペレーションにおいても、ポイント管理のデジタル化により、紙券の印刷・配布・回収にかかるコストが削減され、行政運営の効率化にも寄与しています。今後は、能美市で開催される祭りやイベント、子育て支援の給付などにも「能美トチボ」を活用し、独自のキャッシュレス社会を形成することで、地域の更なる活性化と行政の効率化を図り、当市内の生産性向上に貢献してまいります。

銀行勘定による新ビジネス

デジタル/BaaS



株式会社 北國銀行
執行役員 デジタル部長

吉田 茂史

日本マイクロソフト、日本ビジネスシステムズ、オリックス銀行、IBMでの金融×デジタル改革に関する20年強の経験を経て、2024年北國銀行に入行。同年デジタル部長を経て、2025年3月執行役員デジタル部長に就任し、現在に至る。

先進的なデジタルバンクを目指して

北國フィナンシャルホールディングスは、キャッシュレス・デジタル化の推進を通じて、地域の皆さま、事業者さま、自治体など、地域全体の生産性向上を目指しています。AIやブロックチェーンなどの先進的なデジタル技術を活用し、柔軟かつスピード感のある対応を行うことで、業務の簡素化・効率化にとどまらず、付加価値の高いサービスの提供を実現してまいります。

次世代地域デジタルプラットフォームの構築

当社では、より柔軟な金融サービスの実現と銀行経営の効率化を図るため、金融サービスをクラウドネイティブで提供する「次世代地域デジタルプラットフォーム」を構築するプロジェクトを推進しています。2024年には、自社開発・内製開発により法人向けインターネットバンキング「北國デジタルバンキング」をリリースするとともに、BaaS(Banking as a Service)基盤の整備も完了しました。

このようなマルチクラウドを前提とした環境の整備は、事業者さまや自治体が提供する多様で利便性の高いサービスの基盤となり、地域全体の生産性向上と活性化につながると考えています。BaaS領域では、株式会社Finswerさまとの協業により「Finswer Bank」の提供を開始します。今後は、自社サービスで培ったノウハウを活かし、他の金融機関や事業者向けのソリューション提供にも注力してまいります。

デジタルの強みを活かしたサービス展開

北國銀行では、2024年4月より、日本初となる預金型ステーブルコイン「トチカ」の提供を開始しました。これは、ブロックチェーン技術を基盤とした銀行システムであり、自治体が発行するポイント「トチポ」とも合わせて決済でき

業務内容

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の向上を実現

強み

デジタルマーケティング、デザイン機能を内包するアジャイル開発体制をベースに、経営戦略と一体化したDXを実践

マテリアリティに基づく重点取り組み事項

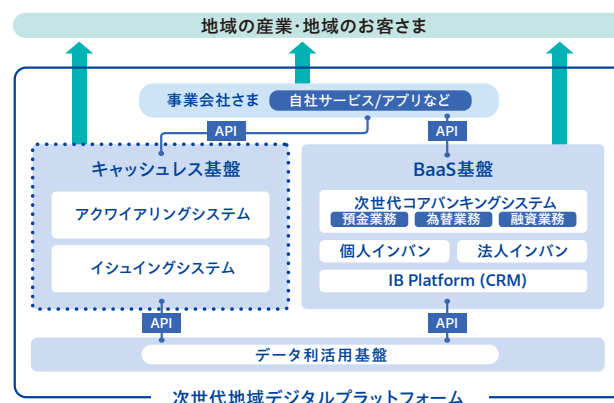
デジタル・キャッシュレス社会創出への貢献

る全国初のサービスとなります。

また、個人のお客さま向けには、Visaデビットカード、北國クラウドバンキング、通帳レス、印鑑レスの4つの機能を備えた「HOKKOKU LIFE+」の利用が拡大しています。法人のお客さま向けには、来店不要で簡単に手続きができ、即時実行・即時返済が可能な「北國デジタルバンキング当座貸越」の提供を開始しました。これは、革新的な金融サービスと考えております。

今後も、デジタルの強みを最大限に活かしたサービスの開発・改善に取り組み、金融機能のモダナイズを目指してまいります。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。そして、キャッシュレス・デジタル化の推進を通じて、地域の生産性と利便性の向上を図り、「クオリティ・リージョン」を実現してまいります。

◎次世代地域デジタルプラットフォーム構築プロジェクトの全体像



バックオフィスからビジネスを動かす

経理業務をワンストップ対応できるオンラインバンク「Finswer Bank」へバンキング機能を提供

株式会社Finswer

代表取締役
小川 晃平様



▼協創内容

北國銀行のBaaS基盤を活用したサービス「Finswer Bank」の提供。

▼北國銀行のBaaS基盤を選んだ理由

法人口座開設用のAPIを含めたBaaS基盤を提供する、日本で唯一の銀行。

▼Finswer Bankの展望

Finswer Bankは2025年3月から提供を開始した、法人向けのオンラインバンクサービスです。口座開設や振込等の銀行機能に加えて、受け取った請求書のOCR処理や稟議フローなどの機能があります。お客さまには「北國銀行フィンサー支店」の口座を開いていただくうえで、各機能をご利用いただいています。お客さまからは、口座開設申込のスムーズさについて感謝のお声を頂戴することが多いです。例えば履歴事項全部証明書は北國銀行側で取り寄せるため、お客さまの提出は不要としています。日本全国の企業にFinswer Bankを提供し、金融サービスのDXを加速させていきます。

新会社による新ビジネス

コンサルティング



株式会社
北國フィナンシャルホールディングス
取締役常務執行役員
株式会社CCイノベーション
代表取締役社長

菊澤 智彦

1991年北國銀行入行。2016年総合企画部人材開発室長、2021年執行役員総合企画部長、2024年CCイノベーション代表取締役社長に就任し、現在に至る。

組織を変えるコンサルティング

企業が持続的に成長し続けるためには、「確かな戦略」「生産性向上」「強い人材」という3つの要素が欠かせません。CCイノベーションはこれらを柱に、コンサルティング&アドバイザー機能を担っています。

当社は、コンサルティング前の「対話」を最重要視し真の課題を見極めることから始めます。本質的な課題を特定するプロセスを重視することによって、最も効果的な解決とともに、クライアントの組織を変革することに繋がっています。時にはお客さまの当初ニーズとは違った提案となることもありますが、コンサルティング実施後は高い評価を得ています。

実際のコンサルティングでは、“現場での実行と定着”にこだわる点が特長です。実行が伴わなければ、どれほど優れた戦略や制度であっても、企業は変わりません。そのため、経営層と現場の間にある“構想と実行のギャップ”を埋めることに注力し、対話と共創を通じて社員の納得感や行動変容を引き出します。

このような支援が可能なのは、当社グループ自らが構造改革や人事制度改革を実践してきたからです。単なる理論ではなく、実践に裏打ちされたノウハウと現場視点を活かしながら、各企業に応じたオーダーメイドで一気通貫型の支援を提供しています。

支援の3領域

- ① 戦略支援では、経営理念やパーパスの再定義、中期経営計画の策定、事業ポートフォリオの再構築、社員を巻き込んだ対話型のビジョン浸透などを提供。VUCA時代においても“全社が一体となって動ける戦略”の実現を目指します。
- ② 生産性向上では、業務プロセスの見直し、デジタルツールの導入、組織横断

業務内容

企業の成長を後押しする多様な課題を、オーダーメイドで一気通貫に支援する経営コンサルティング

強み

課題の本質を深い対話で引き出し、戦略策定から現場実行まで、自社改革のマインドとノウハウを活かし伴走する総合的な支援力

マテリアリティに基づく重点取り組み事項

企業の成長に向けた自社ノウハウを活かした国内外一体のコンサルティング&アドバイザー機能の発揮

の連携支援などを通じて、限られた人員でも成果を出せる体制を構築します。形式的な効率化ではなく、「働き方の質」を高めることを重視しています。

- ③ 人材づくりでは、戦略と連動した育成体系の設計、マネジメント層や次世代リーダーの育成、評価制度の見直しなどを通じて、人材を「人材」へと育てる支援を行います。育成施策が形骸化せず、現場で活用される状態をつくることに力を入れています。

今後も、「自社変革の実践知」を起点に、地域企業と共に未来を描き、社会にインパクトある変革を実現する存在を目指します。

◎主な提供メニュー

経営戦略策定領域

実績 **1,178件** (累計)

- ・経営理念、経営計画策定
- ・原価管理体制構築
- ・計画実行支援

人材育成・人的資本領域

実績 **821件** (累計)

- ・人事評価制度、賃金制度設計
- ・階層別研修、幹部候補の育成
- ・多様な人材の紹介業務

海外ビジネス領域

実績 **150件** (累計)

- ・海外販路開拓
- ・海外拠点設立
- ・現地法人の各種課題解決

業務効率化・ICT利活用領域

実績 **606件** (累計)

- ・業務プロセス最適化
- ・各種業務効率化
- ・各種システムの導入、利活用支援

事業承継・資本戦略・M&A領域

実績 **221件** (累計)

- ・事業承継計画策定
- ・組織再編支援
- ・M&A仲介、FA業務

その他

実績 **200件** (累計)

- ・ESG、SDGsへの取組み支援
- ・経営アドバイザー業務
- ・金融機関向けコンサルティング

コンサルティング実績

大企業に対しても着実にコンサルティング実績を積み上げ

売上高50億円以上の大企業や自治体、金融機関に対しても、これまでに多くの支援を重ねてきました。こうした経験を土台に、これからも一社一社に向き合いながら、より質の高いコンサルティングを提供していきます。

- ◎大企業(売上規模50億円以上)／自治体／金融機関の成約件数
過去3年間の契約実績(154件)

〈内訳〉

業種別	件数
製造業	69件
建設業	27件
小売・卸売業	38件
サービス業	22件
その他	3件

地域別	件数
北陸3県	139件
都市部	17件
海外	3件

メニュー別	件数
経営戦略策定領域	24件
業務効率化・ICT利活用領域	49件
人材育成・人的資本領域	54件
サービス業	9件
海外ビジネス領域	3件
その他	20件

新会社による新ビジネス

投資助言


 株式会社FDIAlco
代表取締役社長

鷺池 誠一

1993年北國銀行入行。2021年執行役員
市場金融部長、2023年3月常務執行役員
市場金融部長を歴任するなど、20年
以上にわたり北國銀行の市場運用部門
を牽引。2025年3月FDIAlco代表取締役
に就任し、現在に至る。

お客さま本位で最善を尽くす

FDIAlcoが投資助言業務を開始してから3年半が経過し、「投資助言」というサービスの価値が徐々に認知され、お客さまから評価いただく機会が増えてきました。当社は、中立的な立場を堅持しながら、高度な専門知識を活かしたアドバイスを提供し、お客さま一人ひとりに寄り添う姿勢を大切にしてきました。

引き続き個人の豊かな生活と企業の持続的な成長を支援するため、当地の金融リテラシーの向上と、地域経済の活性化に積極的に貢献してまいります。

個人・オーナーのお客さまへの投資助言

当社は、中立公正なアドバイザーとして、お客さまの資産形成や課題解決を第一に考え、最適なお提案を行っています。

個人のお客さまには、ライフプランに寄り添った資産運用や相続対策を、法人オーナーのお客さまには、事業承継や資産保全を見据えた戦略的なアドバイスを提供し、将来に対する「安心」を支えます。

お客さま一人ひとりの状況や背景を丁寧にお伺いし、課題の本質や価値観を深く理解することを大切にしています。お客さまのご意向に沿った助言により信頼関係を構築し、当社を生涯にわたるパートナーとしてお選びいただいております。

また、契約事例のご紹介によるサービス理解の促進や、NPS（ネット・プロモーター・スコア）アンケートを通じたフィードバックの収集・活用により、サービス品質の継続的な向上にも努めています。

当社は、お客さまのライフプランを共に描き、将来への安心を支えるパートナーであり続けます。

業務内容

資産運用・相続・事業承継における包括的かつ質の高いアドバイスと継続的な伴走支援を行う

強み

高度な知識を活用し、特定の販売会社に依存せず、お客さま本位の中立的で質の高いアドバイスを提供

マテリアリティに基づく重点取り組み事項

ライフプランを起点にした資産形成・相続サポート/自社ノウハウを活かした国内外一体のコンサルティング&アドバイラー機能の発揮

事業法人のお客さまへの投資助言

当社は、事業法人のお客さまに対する投資助言、特に余資運用への取り組みを強化しています。成熟した日本経済の中で、「資金の取り手」から「資金の出し手」へと立場を変える企業が増加、企業規模を問わず無借金企業が増加しています。

日銀の利上げや、物価高といった経済環境の変化から、インフレ対策の一環として預金の有効活用を目的とした資産運用への関心が高まっています。

当社は、金融機関が得意とする財務アドバイスに加え、資産運用という資産サイドに焦点を当てた助言業務を強化しています。お客さまの事業内容や財務状況を丁寧に理解し、中長期的な企業価値の向上を見据えた最適な投資助言をご提供しています。

投資助言に加え、当社グループのネットワークを活かし、事業承継・相続・M&Aなどのオーナーさま特有のニーズに対しても、トータルソリューションをご提供しております。

地域金融機関への投資助言

当社は、北國銀行の有価証券運用体制強化で培ったノウハウを基に、運用戦略・計画策定支援から、中長期的な視点に基づく有価証券ポートフォリオの構築支援まで、幅広いソリューションをご提供します。また、将来にわたる安定収益の実現に向け、リスクを適切に評価しながら最適なポートフォリオ運用をご提案します。

ミドル・バック体制の再構築やALM戦略に関する助言も強化しており、より実効性の高い運用体制づくりをサポートします。

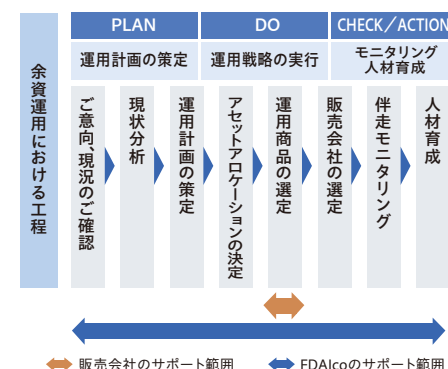
さらに、金融機関が抱える経営課題に対し、当社グループの力を結集した最適なソリューションを提供いたします。

事業法人投資助言の特長

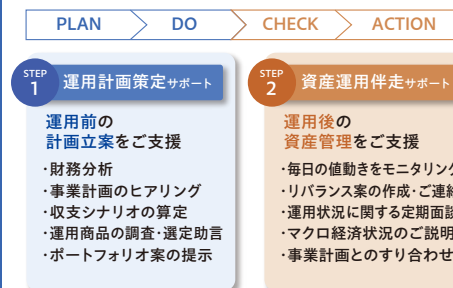
余資運用の全工程をトータルサポート

事業法人による余資運用には、安定性と体系的な運用管理が求められます。当社は、お客さまの最適な余資運用実現のため、事業性理解を通じた現状分析に基づき、運用計画策定から実行・モニタリングまでをトータルサポートします。運用開始後も、経営者・財務担当者の良き相談相手として、継続的かつ総合的な伴走型の支援を行い、お客さまとともに持続可能な運用体制の構築をサポートいたします。

●余資運用における工程イメージとサポート範囲



●PDCAサイクルと当社のサポートプラン



新会社による新ビジネス

投資ファンド



株式会社QRインベストメント
代表取締役社長

浜野 文雄

1997年北國銀行入行。2001年から4年、2006年から4年の合計8年間にわたり国際業務に従事。2013年市場金融部市場運用課長代理に就任し、8年間市場運用業務に従事。2021年総合企画部企画グループ長を経て、2023年3月QRインベストメント代表取締役に就任し、現在に至る。

よりよい未来に投資し、
地域をクオリティ・リージョンへ

QRインベストメントは、ファンド事業を通じて地域 (Region) の質 (Quality) 向上に貢献したいと考えております。企業のすべてのライフステージを投資対象とするため、10種のファンドを取り揃え、幅広くリスクマネーを供給しております。また、地域を北陸に限定せず、日本国内外へ投資しております。

●ファンド一覧

▶ファンドの詳細は[こちら](#)

創業期				成長期	成熟期	再生期
シード	アーリー	ミドル	レター			
QRファンド						
QRプライベートエクイティファンド						
のとSDGsファンド						
北陸地域ベンチャーファンド				QRIグロースサポート・復興ファンド		いしかわ中小企業再生ファンド
ほくりくスタートアップコミュニティファンド						
のとBeyond復興ファンド						能登半島地震復興支援ファンド
ソーシャルXインパクトファンド						

業務内容

再生ファンド、事業承継ファンド、ベンチャーファンド等の運営

強み

地域からの信頼を基盤とした北陸地域への投資に加え、北國フィナンシャルホールディングスの海外拠点と連携した投資

マテリアリティに基づく重点取り組み事項

プライベートエクイティを通じた成長支援

投資戦略

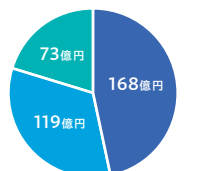
クオリティ・リージョンを実現し、持続的にイノベーションが創出される地域となるには、当社の強みである「地域からの信頼」を基盤とした地元企業の事業承継および成長に向けた支援・関与の更なる深化と全国および海外への投資による事業領域の拡大の両輪が不可欠であると考えます。

さらに、「地域エコシステム」への貢献に関しては、事業パートナーとのコラボレーションに加え、地域の社会課題解決につながる「インパクトファースト」な投資を推し進めながら経済的リターンによる地域活性化・地域の質向上を実現し、双方の相乗効果により、サステナブルな地域の形成を実現します。

インパクトファーストであるために、インパクト評価に積極的に取り組みます。もちろん、投資リターンも追及しており、投資倍率1.20倍をKPIに掲げています。また、北陸地域にリスクが集中することがないように全国および海外へも分散投資を行います。

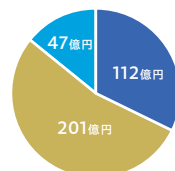
●投資ポートフォリオ (2024.12月末現在)

【カテゴリ別投資額】



■ 非上場企業 ■ 上場企業 ■ LP出資

【地域別投資額】



■ 北陸三県 ■ 北陸以外の国内 ■ 海外

「のとBeyond復興ファンド」
第1号案件へ投資実行！

-能登の酒蔵「鳥屋酒造」とタイアップも-

ナオライ株式会社
NOTO Naorai株式会社
能登浄留所

代表取締役社長
三宅 紘一郎様



広島県呉市に本社、神石高原町に酒蔵を持つナオライ株式会社は、2025年4月に「のとBeyond復興ファンド」から出資をいただき、石川県中能登町の鳥屋酒造様に併設する形で「能登浄留所」を設立いたしました。この取組みは、能登半島地震からの創造的復興を目指すものであり、地域の皆さまとともに歩むことを大変光栄に感じております。能登浄留所で製造する『浄耐-JOCHU』は、日本酒を原料に、独自の特許技術「低温浄留®」によってピュアなアルコール分だけを抽出した新しいタイプのお酒です。日本酒本来の香りと風味を凝縮し、時間とともに熟成が進むことで深みが増すため、長期保存が可能で、海外輸出にも適した高付加価値商品となっています。

石川県の能登杜氏は、日本四大杜氏の一つとして知られ、その伝統と発酵技術は震災を乗り越えて今後も受け継がれていくと信じています。

私たちは、『浄耐-JOCHU』が能登の創造的復興の象徴となるよう、地域の皆さまと力を合わせて取り組んでまいります。



更なる新ビジネスに向けて

地域との協創



株式会社北國新聞社
常務取締役
株式会社地域未来創造
代表取締役社長

坂野 洋一



株式会社地域未来創造
代表取締役副社長

園 悟志

地域未来創造とは(北國FHDとしての役割)

地域未来創造は、北國新聞社と北國フィナンシャルホールディングス(北國FHD)の共同出資により創設され2024年12月に始動しました。両社が長年培ってきた地域への知見と強みを融合し、自治体と連携しながら、まちづくりに関する提言、コンサルティング、調査、イベントなどの受託事業を通じて、地域の活性化と持続的な発展を目指しています。当社がなぜまちづくり(都市開発)にまで関わっていくのかというと、人口減少が進む中、地域の未来を創っていくのは政治や行政だけの責任ではなく、一企業としての活動を越えたコラボレーションが不可欠と考えているからです。北國新聞社が持つ地域課題や魅力を掘り起こす取材力や発信力と自治体との深いリレーション、北國FHDが有する自社のこれまでの全社改革や金融知見を活かした構想力を掛け合わせ、両社の重複するEC事業や調査業務などは統合し、これまで以上に力強く地域に根差した新たな価値創出に取り組んでいきます。外部連携によって創設された当社が、自治体や地域とのコラボレーションの窓口になると共に、北國FHDのオープンイノベーション実践の一翼を担っていきます。

石川県の創造的復興プランに参画

地域未来創造は経営管理部、企画部、地域創造部、地域商社部で組織され、北國FHDからの出向社員は主に地域創造部と地域商社部に所属しています。地域創造部では、自治体向けのコンサルティングや都市開発、観光地域づくりを担います。自治体からの受託事業を積極的に取り込むことで、地域の事業者を巻き込みながら域内での資金循環を促進していきます。石川県の創造的復興プランのリーディングプロジェクトの取組みとして設置された「産学官石川復興プロジェクト会議」にも北國FHDとして参画し能登の復興を支

業務内容

コンサルティング、経済・産業等に関する調査、地域商社、インターネットショッピング、クラウドファンディング、宿泊予約、情報サイトの運営等

強み

①地域課題に挑む金融×メディアの構想・発信力、②自治体を中心とした地域構想の協創力、③地域商社としてのEC・情報発信力

マテリアリティに基づく重点取組み事項

スポーツ・エンターテインメント・観光などを通じた地域の成長の牽引
街づくりデザインコンサルティングと開発ファイナンス

援すると共に、未来を見据えた街づくりのきっかけとなるプランを構想しながら、シンポジウムやマスメディアを活用して議論の場づくりをしていきます。地域商社部では、北陸のいいモノ・いいコトを発掘して販売するECサイト「COREZO MALL」をはじめ、クラウドファンディング「COREZO FAMILY FUNDING」や宿泊予約サイト「COREZO TRAVEL」、情報発信サイト「これぞ、北陸」を運営します。地域の事業者や自治体との連携を強化し、地域ブランドの価値を高める取組みを展開するとともに、地域の魅力を可視化し、効果的に発信することで、「北陸のこれぞ!で世界を感動させる」ことを目指します。北國新聞社からの出向社員が中心の経営管理部と企画部では、北國新聞社や北國FHDなどで行う「産学官石川復興プロジェクト会議」の事業である能登駅伝の開催準備、輪島塗の担い手養成に向けた官・民・産地共同プロジェクトなどに参画し、自治体からの受託調査にも取り組んでいます。

・COREZO MALL <https://shopping.corezo.co.jp/>

・COREZO TRAVEL <https://travel.corezo.co.jp/>

・これぞ、北陸 <https://www.corezo.co.jp/>

これから目指していくこと

金融×メディアの構想・発信力を活用し、地域課題の解決と持続的な発展を目指す協創型プラットフォームとして、地域課題の解決と持続可能な発展を目指していきます。とりわけ当社が目標としているのは、地域のありべき姿を創造して発信するだけでなく、様々な施策を「産学官金労言」(企業・大学・行政・金融・労働団体・メディア)が一体となって議論を尽くしたうえで実行していくことです。一企業の枠を超えてコラボレーションが進み、地域を創造していくことで日本社会経済の地域における新しいモデルになるよう取り組んでいきます。

一企業の枠を超えたコラボレーション

「産学官金労言」の連携で、
地域の協創と構想の実行を推進



第2回シンポジウムの様子



リメイクプランの一例

▼リメイクプランとシンポジウム

これまでに「未来の能登 石川をリメイクする」及び「県都・金沢 大改造計画」と題し、能登の復興や金沢中心市街地のリメイクをテーマに、馳浩石川県知事や岡田直樹参議院議員らを招いて2回のシンポジウムを開催しました。金沢のリメイクプランとして、国際会議場と歌劇座の機能を併せ持つ施設・工芸村・富裕層向けホテル・21世紀美術館の annex 兼ホテル・多目的屋根付ドームスタジアムの建設、LRT・BRT・地下道など交通も含む当社の構想を提示し、それをもとに議論を深め地域の未来像を共有しました。今後も「産学官金労言」の連携を通じて、地域の協創と構想の実行を推進していきます。



シンポジウムのアーカイブ配信は
こちらからご覧いただけます。

【キックオフ】<https://www.youtube.com/watch?v=Q5n9p48qR6s>
【第2回】<https://www.youtube.com/watch?v=iuwYg8tkkw8>

更なる新ビジネスに向けて

地域活性化



株式会社
北國フィナンシャルホールディングス
常務執行役員 経営企画部長

寺井 尚孝

1993年北國銀行入行。2017年総合企画部人材開発室長に就任。2021年執行役員として人材開発部長、翌年2022年3月にはデジタル部長、2024年常務執行役員として経営企画部長兼デジタル部長を歴任し、現在に至る。

地域の価値向上を目指して

北國銀行は、地域の持続可能な発展と人々のWell-Being（身体的・精神的・社会的に良好な状態）を目指し、銀行資産や都市空間の有効活用を通じて地域の価値向上に貢献してまいります。自治体や住民、企業との協働を推進し、交流人口の拡大と地域の賑わい創出を図りながら、未来志向の地域づくりを実現してまいります。

銀行資産の有効活用

従来の銀行店舗は、金融サービスの提供に加え、地域の人々が集い、つながる場としての役割も果たしてきました。しかし、店舗戦略の一環として一部地域で店舗を閉店したことにより、こうした機能を果たせなくなるケースも生じています。

当社では、地域との新たな関係性を再構築するという課題に対応すべく、閉店した店舗を単なる遊休資産としてではなく、従来の銀行機能とは異なる「新たな価値提供の起点」として捉え直し、新しい形で地域に貢献することを目指す取組みを進めております。

人口減少や少子高齢化の進展など、地域を取り巻く環境が刻々と変化する中、当社は「Well-Beingでサステナブルな地域づくり」をビジョンに掲げ、グループネットワークを活用した豊富な情報量と提案力を強みに、当社の不動産活用プロジェクトを通じて交流人口・関係人口の拡大を図り、地域とともに成長し、感動を創出し、地域価値の向上を目指しています。その一例が、2025年7月末に竣工予定の本店ビルに隣接するオフィスビル「Hirooka Terrace」です。金沢の風土を感じる建物であり、本店ビルと一体となって「地域の広間」としての役割を果たしながら、入居テナントと当社とのコミュニケーションやコラボレーションを通じて新たなイノベー

業務内容

銀行の遊休資産の有効活用。地域づくりのプロデュースによる地域のにぎわい創出と価値向上

強み

市場価値の高いアセットを保有。グループの情報量や提案力を活かし、ファイナンスやパートナーとの協創により、不動産価値を最大化

マテリアリティに基づく重点取組み事項

街づくりデザインコンサルティングと開発ファイナンス
持続可能な発展を促進するパートナーシップの構築

ションを創出し、金沢駅周辺の発展に貢献することを目指しています。

地域活性化への取組み

当社は、北國新聞社との共同出資により創設された「地域未来創造」を中心に、都市開発（街づくり）や観光地域づくりなどに主体的に関わっていきます。例えば都市開発では、地域未来創造が金沢中心市街地のリメイクに向けた構想を提示し、シンポジウムなどを通じて議論を深めながら、地域・住民・自治体・パートナー企業等との協創を先導し、実行まで担っていきます。また、観光地域づくりにおいても、地域資源の価値を高め、関係者との協働を通じてその価値を発信し、交流人口の拡大や新たな消費の創出を図っていきます。当社は、地域未来創造をトリガー役からコラボレーションの推進、実行までを担う「街づくりのプロデューサー兼協創型プラットフォーム」と位置づけ、地域のにぎわい創出と持続可能な地域活性化に貢献していきます。



2025年7月末竣工予定のHirooka Terrace4階 オープンワークラウンジ

能登地区店舗 ～能登復興に向けて～

今後の復興に向けて複数店舗の建替を計画



建替を予定している穴水支店（イメージ）

令和6年能登半島地震により、当社では16店舗の一時休業が余儀なくされましたが、現在は全支店で営業を再開しております。建物被害が大きく継続使用が困難となった店舗を含め、今後の復興に向けて複数店舗の建替計画を進めてまいります。

新店舗は、店舗内にコミュニケーションスペースを設け、地域の方々が気軽に集まれる場とします。また、地産木材である「能登ヒバ」を使用し、木の温かみのある空間創出に加え、地産木材のブランディングや能登の林業や木材産業の発展、地域活性化への貢献を目指します。

また、震災以前より廃店となっていた能登地区の当社遊休施設を、復興支援業者・地元業者に売却し、復興支援の拠点等として活用いただいています。間接的な支援ではありますが能登復興につながる取組みと捉えております。