

KITAGIN MAGAZINE

[TOP MESSAGE] 頭取インタビュー

これからも安全性や収益性をさらに高め、
積極的にリスクを取りながら、地域とお客さまの成長を支援し続ける
サステナブルな金融事業会社として進んでまいります。

[TOPICS]

- ・他業銀行業高度化等会社の認可取得
- ・事業承継ファンド設立

地域社会の課題解決に向けた取り組み

- ・社会課題解決型ビジネス 百年ソーラー東北事業
- ・株式会社近藤設備に対するポジティブ・インパクト・ファイナンス実行について

さあ、ユニークバンクへ。

 北日本銀行

さあ、ユニークバンクへ。



ユニークバンクとは、きたぎんが長期ビジョン

「豊かな人間力と創造的開発力で、未来をデザインする“ユニークバンク”」で目指す姿。

これまでの「金融力」を高めることに加えて、柔軟な発想力と親身になって考動する「人の力」と、DXの実現に向けて伴走する「デジタルの力」で、お客さまの期待に応え、わくわくするような価値を感じていただける、他にはない、唯一無二の銀行の姿を表現しています。

きたぎんが、今まさに向かっている、これからもっとユニークバンクになっていく。

そのための行動を積み重ねていく。

その意志を行内で共有し、ステークホルダーの皆さまに向けたものとして、

力強くかつシンプルに表現するため、このスローガンを決めました。

さあ、ユニークバンクへ。
 **北日本銀行**

特設 Web サイト



きたぎんマガジン Vol.24
KITAGIN
M A G A Z I N E

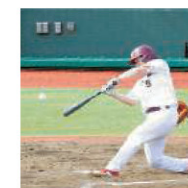
CONTENTS



[TOP MESSAGE]

頭取インタビュー 取締役頭取 石塚 恭路 2

これからも安全性や収益性をさらに高め、積極的にリスクを取りながら、地域とお客さまの成長を支援し続けるサステナブルな金融事業会社として進んでまいります。



[TOPICS] 8

1. 他業銀行業高度化等会社の認可取得
2. 事業承継ファンド設立

中期経営計画 10

サステナビリティへの取組み／ESGへの取組み



環境について 11

地域社会について 12

地域社会の課題解決に向けた取組み

取組み1：百年ソーラー東北事業

取組み2：ポジティブ・インパクト・ファイナンス



ガバナンスについて 18

業績ハイライト 2026年3月期 20

営業の状況・資産の状況・お取引の状況など

設立 1942年2月2日
本社 〒020-8666
岩手県盛岡市中央通一丁目6番7号
資本金 77.6億円
従業員数 773人
店舗数 77店舗
格付 A- (日本格付研究所)
(2026年3月末)

行章



皆さまのお役に立つための努力を続けるという意志をデザイン化したもの。シンボルカラーは実り多き大地と昇る朝日の金色の輝き、丸い円は私たちの地域、上方左右に伸びる三本の線は行是「明るく、正しく、堅実に。」という三つの誓いを表しています。

TOP MESSAGE

これからも安全性や収益性をさらに高め、積極的にリスクを取りながら、地域とお客さまの成長を支援し続けるサステナブルな金融事業会社として進んでまいります。

取締役頭取

石塚 恭路

2期ぶりの増収増益と過去最高益の達成

増収増益となった2026年3月期の決算についてお話しいただけますか。

10年ビジョンに基づく中期経営計画の第2ステージの最終年度を迎えるこの2026年3月期の決算としては、まずまず良い内容の決算だと評価できていると思います。決算の概要を申し上げますと、金利上昇を受けた貸出金利息および有価証券利息配当金が増加しました。具体的には、貸出金利息が25億円増加、有価証券利息配当金が13億円増加したことにより、経常収益は前年度比38億円増加の

269億円となっております。また、経常利益は、実質与信費用が増加したものの、実質業務純益および株式等関係損益の増加によって前期比8億円増加して60億円、当期純利益は前期比4億円増加の42億円で、2期ぶりの増収増益となり、経常利益、当期純利益ともに過去最高益を達成することができました。収益面ということでは、やはり先ほども申しましたように政策金利や長期金利も上昇し、さらには、有価証券や貸出金など、各種利回りが上昇したことによって利鞘が改善したことが、増益に大きく影響したのと考えています。有価証券利回りは、国債の積み増しや保有株式の

増配もあり、前期比0.46ポイント上昇して2.33%となり、貸出金利回は、前期比0.2ポイント上昇の1.41%となりました。これらにより、総資金利鞘は前期比0.08ポイント上昇して0.38%となり、収益性は大きく改善されたと考えております。業容面では、預金等残高が個人預金、法人預金など全部門で増加したことで、前期比1.7%増の247億円増加となり、1兆4,474億円になりました。貸出金残高の方は、事業性貸出と個人ローンが増加したことにより、前期比1.3%増の140億円増加で1兆1,234億円となり、良い結果になったと思います。有価証券の状況は、国債を買い増した結果、国債の残高は、前期比544億円増加の844億円となり、有価証券全体では前期比133億円増加の2,856億円となりました。国債については、23年度に20年国債300億円超を売却して損切りし、ほぼゼロの状態にしましたが、その後25年度に金利が上昇した中で、再度買い増しています。その他、短期の国債の損切りや滞留債券の売却を進めるなど、ポートフォリオの入れ替えを行いました。その結果、修正デュレーション（金利が1%変動したときに、債券価格が何%変化するかを示す指標）がこの1年間で3.1から5.66と長くなり、利回りを高めたということになります。また、有価証券評価損益は株価上昇などの影響もあり、前期比78億円増加の216億円の評価益となりました。他行が軒並み金利上昇による債券の評価損を抱えているという状況の中で、評価益をさらに増加させたことは、評価できるものではないかと考えています。ただ、国債を844億円まで買い進んでいるので、ここ直近の金利上昇率が3%を目指すような基調になっていることから、約38億円の含み損になっています。しかしながら、全体として200億円以上の評価益をバッファとして持っているということは、安全性も高まっているのではないかと考えています。全体として見ると、今期の収益を支えたのは、有価証券利回の好調さと住宅ローンや事業性貸出が順調に増加したことによるものですが、その一方で課題となるのは、やはり金利の上昇期における金利のコスト管理や、ALM（銀行や保険会社などの金融機関が、保有する資産と負債を総合的に管理し、金利や為替などの

リスクをコントロールする経営手法）など、「金利のある世界」での金利への対応力だと感じています。さらには、手数料や法人役務収益、また、「課題解決の金融事業会社」としてのコンサルティングフィーなど、これらをどう確保していくかも課題であると認識しています。経費については、3年連続で約6%の賃金改善をしたことや、デジタル投資もこの中計の期間で積極的に行っている中で、人件費、物件費ともに増加となっていますが、業務粗利益が改善していますので、修正OHRは4.84ポイント減の68.17%と70%を下回る水準になっています。また、自己資本比率は、前期比0.18ポイント低下し9.57%となっていますが、これは、個人ローンなどの貸出金増加に伴うリスク・アセットの増加によるものととらえていますので、現状の水準をこれからも維持していけるものと考えております。与信費用については、貸倒引当金が増えたことで、前期比6億円増加して8億円となりました。不良債権残高も前期比15億円増加の179億円で、不良債権比率は前期比0.12ポイント上昇して1.58%となりましたが、これまでお話ししてきた通り、有価証券の評価益もあり、安全性、収益性ともに高まっていますので、サステナブルな未来を地域とともに作っていく事業者として十分に健全で、積極的にリスクを取りながら成長していける体質になっていると思っています。

2027年3月期の見通しはいかがでしょうか。

今期も人件費を中心に、経費は7億円ほど増えると思いますが、資金利益を11億円増加で見込んでいますので、経常利益は前期比4億円増加の64億円、当期純利益は前期比2億円増加の44億円を予想しています。これは、少し保守的な数字じゃないかという見方もありますが（笑）、現状では、政策金利が0.25%上がって1%になっており、年度内にまた1回か2回利上げがあるだろうとも言われている中での最低限見込んでいる数字ということで、この利上げの局面にある中では、やや保守的なものになっています。

10年ビジョンの第2フェーズとなる最終年度の中計の進捗や成果についても教えてください。

昨年5月に中計の目標値の見直しをしており、経常利益を60億円以上に、当期純利益を40億円以上に上方修正して、既に前倒しで達成しているという状況です。修正OHRも目標値の75%未満を下回る70%を切っており、自己資本比率も9.5%以上の目標値を十分確保できていますので、数値目標はクリアできる見通しです。また、4つある戦略の中の新事業の分野が、この1年でだいぶ進んだかなという印象です。その実例としては、「きたぎんキャピタルパートナーズ株式会社」の設立があります。これは、地域企業の事業承継への対応を、1月に設立したファンドへの出資によって、より踏み込んで支援していくものです。それには、新時代を勝ち抜くためのイノベーションの創出や成長支援を通じて、企業価値の向上を図っていくという狙いがあります。その他、DX支援の新事業としては、地元のITソリューション企業のIBCソフトアルファとの資本業務提携があります。これは、「他業銀行業高度化等会社」の認可取得による資本業務提携で、その狙いとしては、地域の中小企業のデジタル人材不足やサイバーセキュリティなどの経営課題に対して、提案から実行までをトータルでサポートしていきながら、生産性の向上や新たな付加価値の創出を図っていくことにあります。余談になりますが、今年初めにサイバーセキュリティに関する中小企業向けのオンラインセミナーを開催したところ300社以上の参加があり、非常に関心の高い課題であると感じました。その関心の高い

セキュリティ分野を含めたデジタル化の促進を、我々が一貫してサポートするということの意義は非常に大きいと思っています。また、KPIの進捗状況に関して申し上げますと、サステナブルファイナンスの実行額は、1年前倒しで達成しており、法人役務収益も今年度の達成がほぼ見えてきたという状況です。その他、個人部門では、住宅ローンの実行額は順調に推移してきましたが、金利のある世界になってからは、変動金利を中心とした他行との新規の貸出し競争があることや、25年、30年スプレッドでの運用全体の採算性を考えて、目標値の見直しをしています。そして、ライフプランシミュレーション活用件数の方は、ほぼ目標達成が見えてきたというところです。人材戦略では、多様性人材数の取組みがありますが、これは中計の中でも当行の特徴が出ている取組みで、戦略的出向経験者40名を含めて既に80人の数値目標を達成していますので、さらに20人上乘せした100人を今期の目標としています。エンゲージメント指数は達成率が92.8%ですが、10点満点中6.5とあまり高くなく、賃金改善をして給料が上がりやすいというものでもない難しさがあると思っています。デジタル関係では、個人ローンの非対面申込割合が77.1%になり、最終目標を既に達成しています。また、この中計の数値目標KPIのなかで一番苦戦しているのが、営業店事務時間削減率です。融資事務サポートセンターを設置して営業店の融資事務を専門部署に集約し、営業店の行員が営業に専念する時間を創出するなど、施策は確実に実行しているのですが、なかなか数値に結びつかないというもどかしさを感じているところです。

企業価値向上に向けた取組み

PBR(株価純資産倍率)向上に向けた取組みについてはいかがでしょう。

東証(東京証券取引所)は、上場企業の企業価値向上の尺度として「PBR1倍超え」を掲げていますが、当行のPBRは、26年3月期で0.41倍となっています。これを1倍に近づけるために我々が取り組むのは、やはりROE(株主資本利益率)の改善ということになります。ROEはこの3月で4.88%と数値的には順調に改善しており、これを5%以上にすることを目指しています。中長期的には、我々が認識している

資本コスト7~8%を超える水準にすることを視野に入れていますので、まずは、RORA(リスクアセット利益率)を改善して、収益力をどのように強化するかということに尽きると考えています。それには、法人取引先の貸出金利息の適正化であったりするわけですが、それだけではなく、その企業の収益を向上するために、例えば新事業への投資のお手伝いをしていくという課題解決の中で、手数料をいただいたり、さらには、金利の適正化を図ったりすることで、当行の収益力も強化していかなければならないと思っています。リテール部門では、お客さまの資産形成や住宅を建てる

お手伝いをするなど、ライフサポートコンサルティングの充実を行うとともに、有価証券部門では、金利上昇による利回りの最適な管理によって収益を上げて、それらによってRORAを改善していき、それがROEの改善となり、さらにPBRの向上につながるようになっていきたいと考えております。また、

新事業の取組み

新事業の取組みとしては、先ほどのお話にもあったきたぎんキャピタルパートナーズの設立やIBCソフトアルファとの資本業務提携がありますが、最近では「百年ソーラー東北事業」が話題になりましたね。

これは、プロジェクトファイナンスの一つで、この事業自体が、社会課題の解決に臨む大変意義のあるものだと考えています。事業の内容は、FIT(再生可能エネルギーで発電した電気の固定価格買取制度)期間の終了が近かったり、あるいは発電効率が落ちていたり、パネルの劣化が始まっていたりする東北エリアにある中小型の太陽光発電設

サステナビリティ

「きたぎんポジティブ・インパクト・ファイナンス」の概要についてお話しいただけますか。

こちらは、国際的な基準の「国連のポジティブ・インパクト金融原則」に適合した融資商品として、日本格付研究所から第三者意見を取得した岩手県内初の融資の実行となりました。融資先の近藤設備さんは、サステナブルに関して非常に積極的に取り組んでおり、たとえば、ワーケーション(リゾート地や自然の中で余暇を楽しみながら仕事を行う働き方)のために自然の中の広大な土地を取得するなど、新しい取組みをしています。その他にも地域社会のサステナブルな課題解決の実績などが評価されて今回の認定となり、その運転資金として5年間の期間で3億円を融資したというものです。

株価に関しては、市場の評価を高めるためにアナリスト向けや個人投資家向けにしっかりと我々の経営の説明をするほか、地域のサステナブルな課題に関して、我々がしっかりサポートしていくという社会に対する貢献度が重要であることも十分に承知しております。

備を取得して再生し、長期的に安定した運用につなげていく事業であり、その取り組みを支えるファイナンススキームを構築するというものです。その中心となったのは、東北大学発スタートアップのヒラソル・エナジーさんと仙台の商社であるカメイさんが設立した「百年ソーラー東北合同会社」で、我々は、そのメインとなる中核金融機関として、このファイナンススキームの構築を主導するアレンジャーとなって17億円のプロジェクトファイナンスを組成しました。これは、我々にとっては大きなリスクを伴うものですが、やはり、地域課題やサステナブルの問題として取り組むべき大きな意義があると判断し参画しました。



5回目を迎えたニュービジネスコンテストでのユニークなプランがあれば紹介してください。

今回も、起業部門、新事業部門、そして学生部門とそれぞれ最優秀賞になったプランは、とてもユニークなものだと思っています。起業部門は、のどの音をAIが感知して誤嚥（ごえん）のリスクを減らすというプランで、特に高齢者施設での展開が期待できるアイデアが面白いと思いました。新事業部門のプランは、美容院に行きたくても行けないという人のための訪問美容という、やはり高齢者施設での展開が考えられるアイデアで、この2つはそれぞれにユニークだと思いましたが、今回、私を含めて審査員や来場者が一番驚いたのが、学生部門の最優秀賞になったワイングラスを進化させるというプランでした。これは、アイデア自体はシンプルで、グラスの部分と柄の部分を組み合わせていろいろと新しく使えるというものでしたが、製品の作り方や販売の方法のプランニングが凄く面白い上に、プレゼンテーションも面白いということで、高校1年生がよくこまでやったなと驚嘆しました。このビジネスコンテストも5回目になりましたが、毎回、学生の発想やプランに驚かされています。以前にも話しましたが、大谷翔平選手や菊池雄星選手、佐々木朗希選手など、スポーツの分野で岩手県出身の若者が世界で活躍しているのを見て、自分たちも日本や、世界を目指すようなことが出来るんじゃないかという若者の感性や活力、そして大きな可能性を感じました。



「未来のお金がかかる金融教育セミナーinいわて」を開催されましたが、どのようなものだったのでしょうか。

これは、ジェイフレック（J-FLEC：金融経済教育推進機構）と連携して、岩手県内の地銀3行が県内の金融リテラシー向上を目的に社会人向けに金融教育を共催したものです。東北初の地銀連携型の金融教育イベントで、オンライン含めて約150名の参加がありました。岩手県の金融リテラシーが全国平均を下回るという調査結果もあることから、地域の金融リテラシー向上のために、今後も情報発信を続けていきたいと考えています。

キャリア教育にも取り組まれていますね。

大人に学ぶキャリア講演会として、昨年7月に二戸市の中学校で当行行員による、働くとは、キャリアとは何かを考えるきっかけを作ることを目的に講義を行いました。当行の10年ビジョンには、「豊かな人間力」や「創造的開発力」というキーワードがあり、また最近では「ヒューマンとIT」とも言っておりますので、当行の人材育成だけではなく、地域の人材育成や中小企業の人材確保につながるようなこともしっかりとやっていく必要があると思っています。

きたぎんボールパークなど地域のスポーツ振興支援にも盛んに取り組まれています。昨年復活した軟式野球部が天皇賜杯全日本軟式野球大会に出場しました。結果はいかがでしたか。

当行の野球部は22年前に廃部となっていましたが、きたぎんボールパークのネーミングライツを持っている銀行でもあるので、同好会的に続けていたのを正式に野球部として昨年復活させたところ、なんと県大会で優勝しました（笑）。これは、昨年70周年の記念事業の一環として、元プロ野球選手の宮本慎也さんと銀次さんを招いた少年野球教室を開催しましたが、終了後の課外授業での指導のおかげかなと思っています。その後の全国大会では初戦で敗退し、今年の県大会では惜しくも決勝戦で2対1の僅差で負けてしまいました。ただ、こうした結果を受けてか、今年の当行の採用では野球が上手な学生の応募もあり、野球部の活動やネーミングライツの効果は大きいと感じています。

ユニークバンクへの取り組み

コーポレートスローガン「さあ、ユニークバンクへ。」を制定されてから2年目となりますが、お客さまやお取引先の反応、行員への浸透についてはどうでしょうか。

ユニークバンクという言葉自体が、抽象性があり少しわかりづらい面もあることは理解していますが、一昨年からTVCMや動画を配信している効果もあり、時間とともにお客さまへの浸透度は上がってきているという印象です。ただ、やはりその意味を一番理解してほしいのは、当行の若手行員です。ユニークバンクのプロジェクトの活動や行内アンケートを通じて、ユニークという言葉の持つ意味を理解して、それを意識して行動するということが、徐々に出来てきているように思っています。

地政学的なリスクが私たちの生活にも影響を及ぼしていますが、地域経済への影響や実態についてはいかがでしょう。また、このような状況下で、ユニークバンクとしての役割や使命についてあらためてお聞かせください。

地域の一番大きな問題は、やはり人口減少ではないかと思っています。これは、構造的な問題でもあり、急に変えられるものでもありませんが、その次に、今の中東情勢含めてやはり物価高騰の問題だと思います。資源や原材料の高騰が続いており、生活者目線でも非常に厳しいという中で、賃金改善は進んできてはいるものの実質賃金はマイナス



という状況です。その一方で、岩手県が「日本で一番経済的に豊かな都道府県」に選ばれたという国土交通省による調査結果も発表されました。それには、生活コストが安い、可処分所得が高い、支援が手厚いなどの理由があるようです。地方に生活することでの機会損失はあるものの、生活のゆとりや豊かさという面では、地域に根を張っている我々にとってすべてが悪いというわけでもないのかなという印象を持ちました。ただ、特に地域事業者にとって足元の一番の大きな課題は、後継者問題と事業承継であり、ここ岩手や東北全体では非常に深刻であると受けとめています。その点に関して我々の対応で手ごたえを感じているのが、先ほどもお話しした投資子会社とファンドの設立です。後継者問題や事業承継に関しては、これまでも積極的に対応してきましたが、新事業への取り組みやデジタル化による効率化などを支援することで、課題解決の金融事業会社としてお客さまに密接に寄り添いながら、ともに未来へ挑戦するパートナーとしての信頼関係を築いていく、それこそが我々ユニークバンクの使命だと思っています。



PROFILE

石塚 恭路

Masamichi Ishizuka

1960年岩手県盛岡市生まれ。1984年早稲田大学商学部卒業、北日本相互銀行（現・北日本銀行）入行。2001年営業企画部長、2007年取締役仙台支店長、2009年常務取締役、2015年代表取締役専務、2020年2月代表取締役頭取就任。

最近はまっているのは「果物」。以前はあまり口にできなかったが、ここ最近、健康管理をきちんと考えるようになり、毎朝食べるようにしている。食事もタンパク質を多く摂るなどしているが、自分自身でも一番のサプライズは休肝日が出来たこと。成人してから休肝日がないことを自慢にしていたが、さすがに健康を考えて、週1、2回ほど。これを言うと周りからは、とても信じられないと驚かれる。ただし、1週間の酒量は以前と変わらない（笑）。

TOPICS1

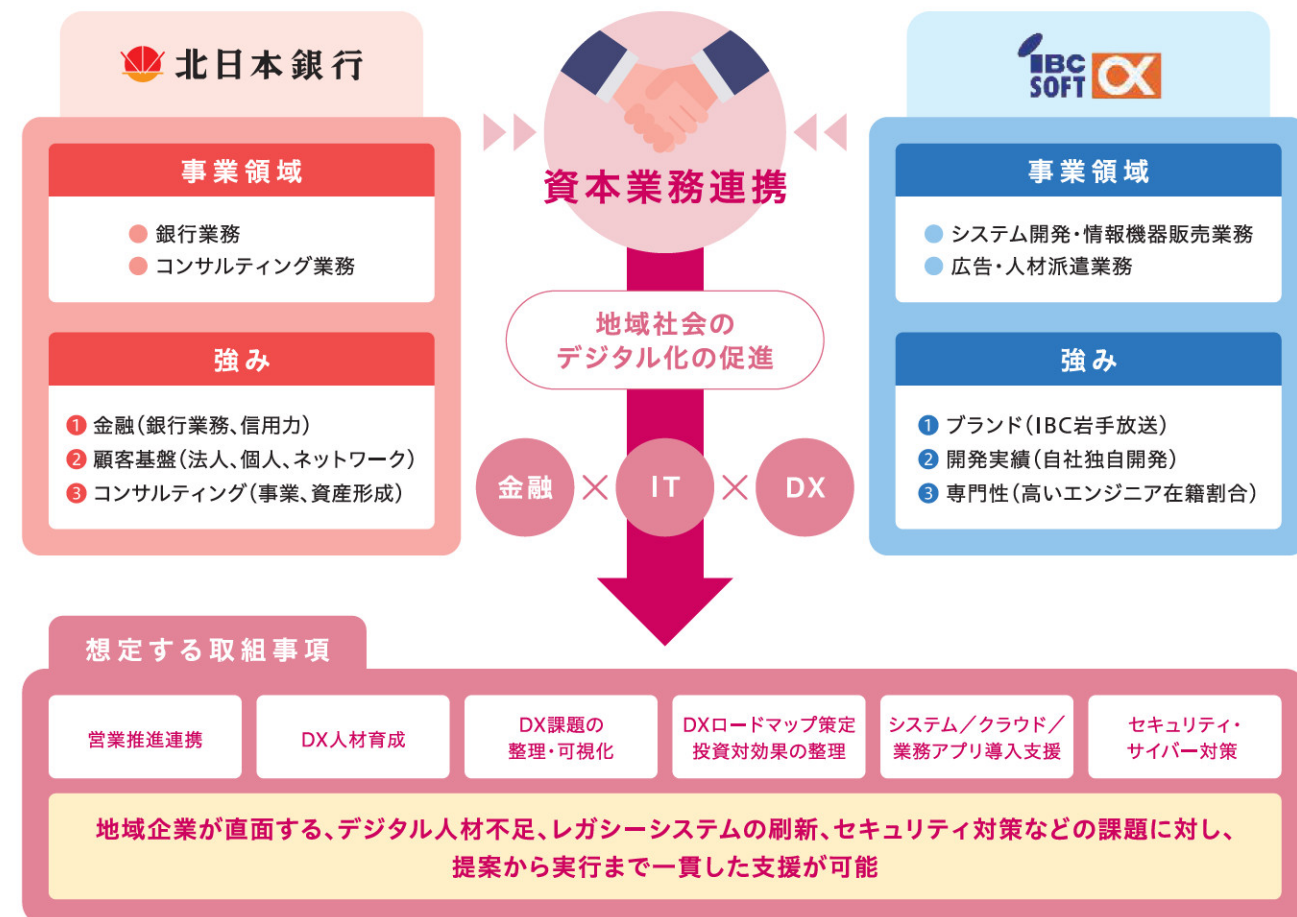
他業銀行業高度化等会社※の認可取得

資本業務提携

10年ビジョン「豊かな人間力と創造的開発力で、未来をデザインする“ユニークバンク”」の実現に向け、中期経営計画で掲げる「課題解決の金融事業会社」として、伝統的な金融サービスの充実に加え、地域企業のデジタル化支援やコンサルティング機能の強化に取り組んでいます。その一環として、地域社会のデジタル化の推進に向けた連携を強化するため、このたび金融庁より他業銀行業高度化等会社の認可を取得し、株式会社IBCソフトアルファ（岩手県盛岡市）が実施した第三者割当増資を受け、発行済株式総数の3分の1を取得いたしました。これにより、IBCソフトアルファは当行グループの関連会社となります。

IBCソフトアルファは、「社会や企業の抱える課題を『IT技術』と『ソリューション』で解決するプロ集団を目指す!」をミッションに掲げ、地域のデジタル化支援に取り組んでおり、当行のDX支援の考え方とも高い親和性を有しております。今後は両社で推進体制を構築し、金融、IT・DX等を活用したコンサルティング機能の向上を通じて、人とデジタルの力で新たなビジネスモデルを創出することで、地域経済の活性化や経営の効率化、労働力不足の解消などの課題を解決し、生産性向上や新たな付加価値の創出を目指してまいります。

※銀行法第16条の2第1項第15号に規定されたIT技術等を活用した、銀行業の高度化、利用者の利便性向上、地域の活性化、その他持続可能な社会構築に資する業務を行うための会社



成長戦略

01

システム開発および自社パッケージの開発・販売を中核事業とし、既存事業領域の安定的かつ継続的な成長を実現する

02

新規領域は、本資本業務提携によるシナジー効果を最大限に活用し、DXコンサルティング、AI/IoT関連サービス、サイバーセキュリティ支援等の分野への取り組みを推進する

03

未開拓領域は、技術動向や社会的ニーズの変化を的確に捉え、中長期的な成長を見据えた先進的な取り組みを進める



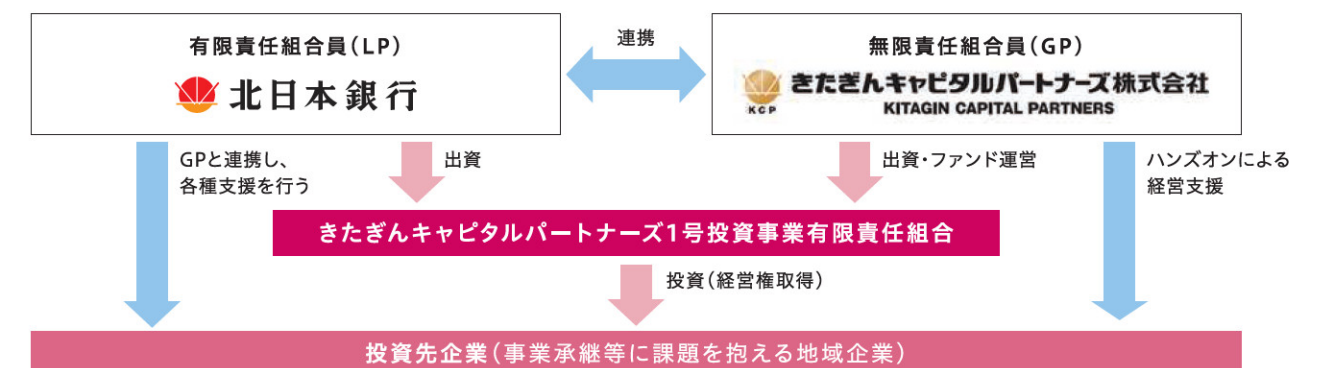
TOPICS2

事業承継ファンド設立

きたぎんキャピタルパートナーズ1号投資事業有限責任組合

本ファンドは、地域企業の事業承継ニーズに対し、既存の事業承継・M&Aアドバイザー機能を補完する、より踏み込んだソリューションとして、経営権取得を伴う投資とハンズオン支援により、事業承継等の課題解決と企業価値の最大化を目的とします。

当行グループでは、持続的な成長、地元の雇用やサプライチェーンの維持・拡大、技術・ノウハウ等の承継に取り組む地域企業の挑戦に、確かな安心を提供することで、もっと豊かでおもしろい故郷“いわて東北”の実現に貢献してまいります。



中期経営計画

名称

BRANDING THE KITAGIN QUALITY 2027

～ サステナブルな未来をともにつくる、課題解決の金融事業会社 ～

(計画期間：2023年4月～2027年3月)

戦略



基本方針



行動・成果指標

事業戦略		人財戦略・DX戦略・SX戦略	
指標	2026年度までに	指標	2026年度までに
サステナブルファイナンス実行額	1,000億円	多様性人材数※1	100名
法人役務収益	7億円/年	エンゲージメント指数※2	8.0以上
住宅ローン実行額	2,000億円	個人ローン非対面申込割合※3	80%
ライフプラン活用件数	5,000件/年	営業店事務負担※4	50%削減

※1 戦略的出向、異業種勤務、副業等、多様な経験を持つ行員数 ※2 従業員アンケートにおいて当行への好意的回答を指標化したもの(10.0が最大値)
※3 個人ローンにおけるアプリ、Webサイトなどによる申込の割合 ※4 営業店事務負担=業務時間一営業に要した時間

主要計数目標

指標	項目	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
収益性指標	経常利益	39億円	53億円	60億円	60億円以上
	当期純利益	30億円	38億円	42億円	40億円以上
効率性指標	修正OHR	74.08%	73.01%	68.17%	75%未満
健全性指標	自己資本比率	8.66%	9.75%	9.57%	9.5%以上

サステナビリティへの取り組み／ESGへの取り組み

サステナビリティ方針

北日本銀行グループは、経営理念である「地域密着」「健全経営」「人間尊重」を実践し、持続的な地域社会の実現に向け、気候変動を含む環境・社会的問題に取り組み、地域・社会価値、経済価値の向上を図る持続的な経営を目指してまいります。

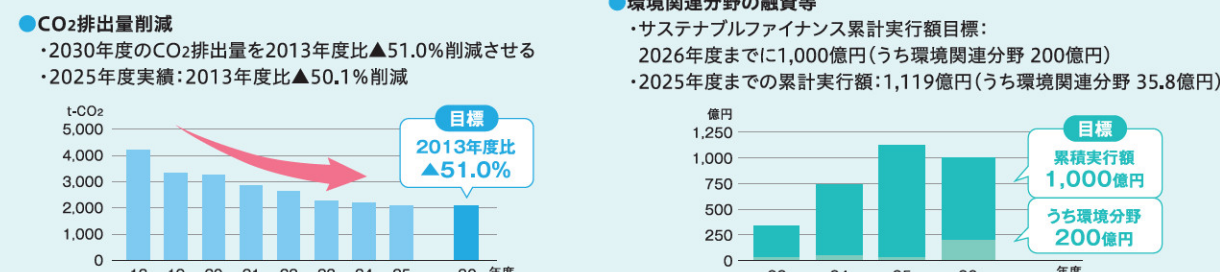
きたぎんグループ SDGs宣言

北日本銀行グループは、SDGs(持続可能な開発目標)の達成に向けて取り組んでまいります。



- 地域社会への貢献**
地域の文化活動への参加や、金融仲介機能の発揮を通して、地域経済の質の向上に取り組みます。
- 環境問題への取り組み**
省エネルギー化の促進、再生エネルギーの活用を通じて、環境保全に取り組みます。
- 多様な人材の活躍
ダイバーシティの推進**
全ての人が活躍できる組織に向けて、労働環境の整備、健康推進に取り組みます。
- 健全経営の実践**
経営の透明性の向上やコンプライアンス強化に取り組みます。

TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明し、情報開示の充実に努めてまいります。

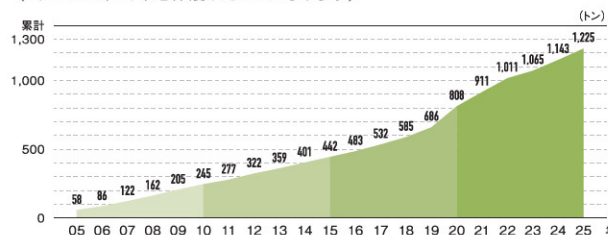


環境 ENVIRONMENT KITAGIN ESG

できることを一つひとつ積み重ねて
環境保全への取り組み



クールビズの実施、営業用車両更新時にはハイブリッド車へ切替える、店舗設備にLED照明や太陽光発電パネルの設置を進めるなど地球温暖化の原因となっている二酸化炭素の排出削減に取り組んでおります。また、ペーパーレス化を進めるとともに不要となった文書類については、地球環境保護の観点からリサイクル処理業者に持ち込み、再生紙の原料として提供しております。2005年6月より取り組み、2025年度は81トン进行リサイクルし、これまでの総量は1,225トンになります。(1トンで立木20本を保護したことになります)



花と緑の街づくりの資金を寄附
地域の緑化推進



花と緑のまちづくりを進めている「盛岡市グリーンバンク」へ、1989年から毎年緑化資金を寄附しております。これまでの寄附総額は2,425万円となり、盛岡市内の緑化推進に役立てられています。

地域に根ざしたエネルギーの未来
再生可能エネルギー事業を支援



地熱発電所の電源を核とする全国初の地域新電力会社を共同出資により設立しました。エネルギーの地産地消の推進や地域企業の脱炭素化に貢献してまいります。

地域社会 SOCIAL

KITAGIN ESG

起業や新たな事業展開をサポート ニュービジネスを応援



新たなビジネスプランやビジネスモデルを考えている事業者、起業家、学生を応援する「第5回ニュービジネスコンテストきたぎんBusiness Pitch 2025」を開催し、岩手県・宮城県の学生や事業者から47件の応募をいただきました。協力企業等と協働でビジネスプランの磨き上げを支援し、入賞者には賞金を贈呈いたしました。

これからも創業・新規事業開拓支援に積極的に取り組み、競争力のあるビジネスの育成につなげてまいります。



未来志向のビジョン設定を支援 SDGs経営をサポート



お取引先企業のSDGsへの取り組みを促進するため「きたぎんSDGs経営サポート」を取扱いしております。

これはSDGsの取り組み状況を可視化し、優先課題を決定した上で目標の設定、SDGs宣言の策定(Basic:基本版)を支援するものです。さらに、サプライチェーン分析による事業活動の流れとSDGs貢献度を分析し、未来志向の目標設定(Progress:発展版)をお手伝いいたします。

また、岩手県が独自展開する女性活躍や脱炭素化を進める企業を認定する制度とも連携し、同認証の取得を目指すお取引先企業を同県に橋渡しいたします。これにより、SDGsの取り組み具合の評価に基づいて金利を優遇する「SDGs経営サポートローン」をより利用しやすくなります。

SDGs宣言の策定(基本版)	124社
SDGs価値創造ストーリー策定(発展版)	4社

(2026年3月末)

地方創生と地域経済の活性化 SDGs私募債の取扱い



SDGsに取り組む企業を支援するため「きたぎんSDGs私募債」を取扱いしております。社会貢献活動の一環として、当行が受け取る手数料の一部をもとに、SDGs関連団体などに寄附金を贈呈しております。今後もSDGsに積極的に取り組むお取引先企業の支援を行い、地方創生と地域経済の活性化に取り組んでまいります。

スポーツを通じて地域を豊かに 地域のスポーツ振興を支援



●当行野球部設立

2004年に活動を終了した野球部を21年ぶりに再設立しスポーツ振興支援に取り組んでおります。



岩手県予選を勝ち抜き、2025年9月に秋田県で開催された、第80回天皇賜杯 ENEOSTーナメントに出場しました。

●野球教室・学生との交流試合の実施

県内外様々な年代の学生と交流を行い、今後もスポーツを通じた地域貢献に取り組んでまいります。



多様化する価値観に応え、働きやすい職場づくりに ダイバーシティ推進への取り組み



●多様性人材活躍の推進

職位、年齢、性別等に関係なく、社会的な目的を達成するために、誰でも気兼ねなく発言できる組織を目指し、多様な人材の活躍する風土の醸成や女性活躍推進に取り組んでおります。

●自律型人材の育成

自分自身の意思決定に責任を持ち、主体的に学び続ける「自律型人材」の育成に取り組んでおり、自律を育むためのキャリアデザインを実施しております。

また、組織に好影響を与える自律型アクション例を明示することで、チャレンジできる企業文化の醸成、学び続ける人材の育成に取り組んでまいります。

組織に好影響を与える自律型アクションの例

- ・タレントマネジメントシステムへ
自身・自店の取り組み等の投稿、発信
- ・立候補型研修への参加
- ・行内プロジェクトへの参加
- ・キャリアチャレンジ制度(行内公募)へのエントリー

●指標と目標

指標	目標	2025年度実績
多様性人材数※1	2027年3月までに100人	80人
役席者に占める女性割合※2	2027年4月登用 25%	19.2%
男性育休取得率	2027年3月までに100%	120.0%※4
男女の平均勤続年数の差	2027年3月末までに7年未満を維持	6年8か月
エンゲージメント指数※3	2027年3月までに8.0以上	6.47

※1 多様性人材: 出向、異業種勤務、副業等、多様な経験を持つ人材。

※2 役席者とは、支店長代理、調査役、マネージャー以上の職位者。

※3 人事ビジョンに関する行内アンケート結果を指数として使用する。なお、対象者は全職員。

※4 出生日から事業年度を跨いで育児休業を取得した対象者を含むため、取得率が100%を上回っております。

●次世代特例認定マーク「プラチナくるみん」取得

当行は仕事と子育てを両立できる雇用環境整備を行っており、2021年により高い水準で取り組みを行った特例認定企業として岩手労働局長から「プラチナくるみん」の認定を受けております。



●いわて女性活躍認定企業

岩手県が実施している「いわて女性活躍企業認定制度」において、「いわて女性活躍認定企業(ステップ2)」に認定されております。



●健康経営優良法人認定



地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度において、「健康経営優良法人」として認定されております。

●DX認定事業者の認定取得



「情報処理の促進に関する法律」に基づき、DX実現に向けた準備が整っている事業者として経済産業省に「DX認定事業者」の認定を受けております。デジタル時代の多様化するお客さまのニーズやビジネスモデルの変化に対応できる人材の育成を進めてまいります。



地域社会の課題解決に向けた取り組み

社会課題解決型ビジネス 百年ソーラー東北事業

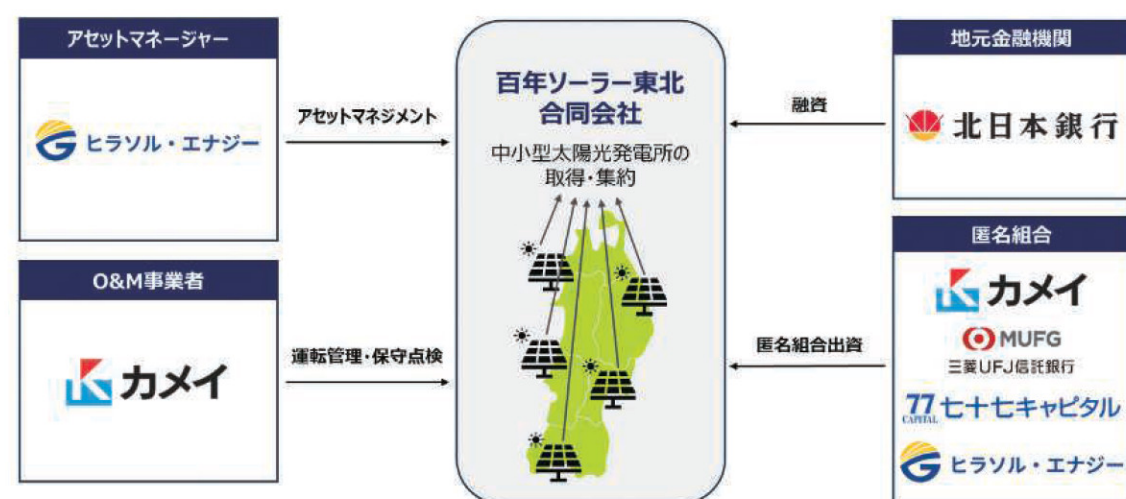
地元企業×金融機関×スタートアップが連携し、
中小型太陽光発電所を“集約・再生・長期運用”へ

“百年ソーラー東北事業”は、東北エリアに点在する中小型の太陽光発電所(2MW未満)を取得・集約し、ヒラソル・エナジーのリパワリング・デジタル技術を用いて長期安定運営を行う社会課題解決型ビジネスです。FIT(固定価格買取制度)期間満了後の廃棄・放棄リスクを防ぐ金融・技術基盤を構築します。東北エリアの太陽光発電は、積雪によるパネル破損や出力抑制の増加といった地域特有の課題を抱えています。新設された「百年ソーラー東北」には、カメイ、三菱UFJ信託銀行、七十七キャピタル、ヒラソル・エナジーの4社が匿名組合契約で参画し、北日本銀行からのプロジェクトファイナンスを活用して推進されます。これにより、地域金融と一体となり、再生可能エネルギーの持続可能な運用と社会課題解決を両立させる仕組みが整備されました。



カメイ株式会社
⑤ 新事業開発室課長代理 舩谷 紘祐さん ⑥ 新事業開発室課長 斎藤 大祐さん

プロジェクトファイナンスのスキーム



地域の太陽光発電設備を
集約・再生し、
長期にわたり運用



宮城県仙台市に本社を置く「カメイ(株)」は昨年、「三菱UFJ信託銀行(株)」七十七キャピタル(株)が運営する「77ストラテジック・インベストメント第2号投資事業有限責任組合」「ヒラソル・エナジー(株)」と共に「百年ソーラー東北合同会社」を設立。同3月27日、合同会社と北日本銀行の間で、プロジェクトファイナンス契約が締結されました。

この合同会社が取り組むのは、「百年ソーラー東北事業」。東北エリアに個別に点在する中小型の太陽光発電設備を取得・集約し、適切な保守やメンテナンスを行いながら、再生可能エネルギーを長期にわたり安定的に供給していくというものです。

アセットマネジメントを担うヒラソル・エナジーが性能評価・分析を行った後に、期待される発電量に回復させるリパワリングを実施、カメイがO&M(運営・保守管理)事業者として、設備の運転管理・保守点検を行います。

「FIT制度開始から10年以上が経過し、事業者の高齢化や後継者不足などを背景に発電設備の維持管理が課題となっています。こうした設備を受け継ぎ適切に管理していくことで、貴重な再生可能エネルギー資産を次世代につなぐことを目指しています」と話すのは、新事業開発室課長・斎藤大祐さん。2032年以降に順次やってくるFIT期間満了後を見据えた、社会課題解決型ビジネスとして注目を集めています。

地域に根差した企業として
社会課題の解決に貢献

カメイは1903年の創業以来、エネルギー事業を中心に、食料、住宅、自動車、建設、ヘルスケアなど、幅広い事業を展開してきた総合商社。東北を中心に、全国および海外にも事業ネットワークを有し、暮らしのニーズに応じた商品・サービスを提供してきました。

120年以上にわたり地域に寄り添ってきた信頼と、多様な事業領域を持つ総合商社としての総合力が同社の強み。特にエネルギー分野では、LPガスや石油製品の供給で培ったネットワークや保守体制を生かし、お客さまに最適なエネルギーソリューションを提案しています。また近年では、再生可能エネルギー

「百年ソーラー東北合同会社」に参画
持続的な発展を地域とともに目指す
カメイ株式会社

ギーや環境関連分野にも注力し、持続可能な社会の実現に向けた取り組みも進めています。

百年ソーラー東北事業に取り組むこととなった理由を伺ってみると、「脱炭素社会の実現や、再生可能エネルギーの普及が社会的な課題となかなか、地域に根差した企業として、当社もその実現に貢献したいと考えました」と斎藤さん。

同事業においては、O&M事業者として、発電設備の定期点検や監視業務、異常発生時の対応や設備の維持管理を担っている同社。これまでエネルギー事業で積み重ねてきた知見や保守・メンテナンス体制、同社の強みでもある現場対応力と地域ネットワークを生かし、地域の持続可能な発展に貢献できることが、この事業に取り組む大きな意義だと話します。

思いを同じくする仲間と共に
地域の発展に寄与したい

「北日本銀行とは、日頃から、資金調達や各種金融サービスなどにおいてお付き合いさせていただいています」と斎藤さん。

中期経営計画の目標に「サステナブルな未来をともに作る課題解決の金融事業会社」を掲げる北日本銀行とは、地域経済の発展という共通の目的のもと、同事業をはじめとする地域課題の解決や新たな価値創造につながる取り組みに

についても連携を図っているそう。

「本事業は長期にわたり安定的な運営が求められ、その実現には事業内容を十分に理解し、地域の将来性を共有できる金融機関の存在が必要不可欠でした。北日本銀行にはその意義や将来性をご理解いただき、地域の再生可能エネルギー普及に向けた思いを共有できたため、今回、プロジェクトファイナンス契約を締結することとなりました。地域金融機関としての豊富な知見と支援体制は、本事業を進める上で大きな力になっています。北日本銀行をはじめとする地域のパートナーの皆さまと連携しながら、持続可能な地域社会の実現に貢献していきたいですね」と斎藤さんは話します。将来的には、東北各地に同様の取り組みを広げていくことも視野に入れているとのこと。

「信用を重んじ、社会的責任を果たし、企業価値の向上を図る」という考えのもと、地域社会と共に成長していく企業を目指しているというカメイ。その理念はまさに、百年ソーラー東北事業、そして、北日本銀行が目指す地域に根差した金融会社の姿とも重なります。

地域社会 SOCIAL

KITAGINE S G

地域社会の課題解決に向けた取り組み

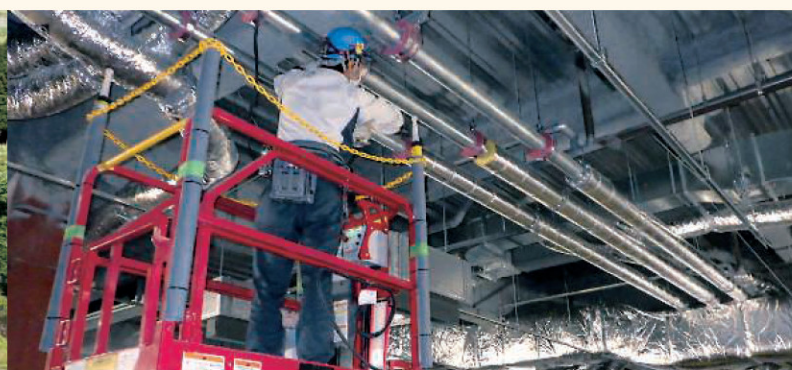
株式会社近藤設備に対する ポジティブ・インパクト・ファイナンス 実行について

～地域企業の持続的成長を支援～

ポジティブ・インパクト・ファイナンスとは、国連環境計画・金融イニシアティブ（UNEP FI）が策定したポジティブ・インパクト金融原則に基づき、お客さまの企業活動が環境・社会・経済に与える影響を分析し、特定されたポジティブなインパクト（プラスの影響）の創出・増大とネガティブなインパクト（マイナスの影響）の緩和・低減に向けたお取組みを支援する融資です。さらに本融資では、分析により特定したインパクトに基づき、企業が取り組むべき施策に関するKPIを設定することにより、インパクトの向上・改善に向けた進捗を定期的にモニタリングする仕組みを構築しています。なお、本件はこうした枠組みに基づくポジティブ・インパクト・ファイナンスとして、岩手県内の金融機関による初の取組みとなります。

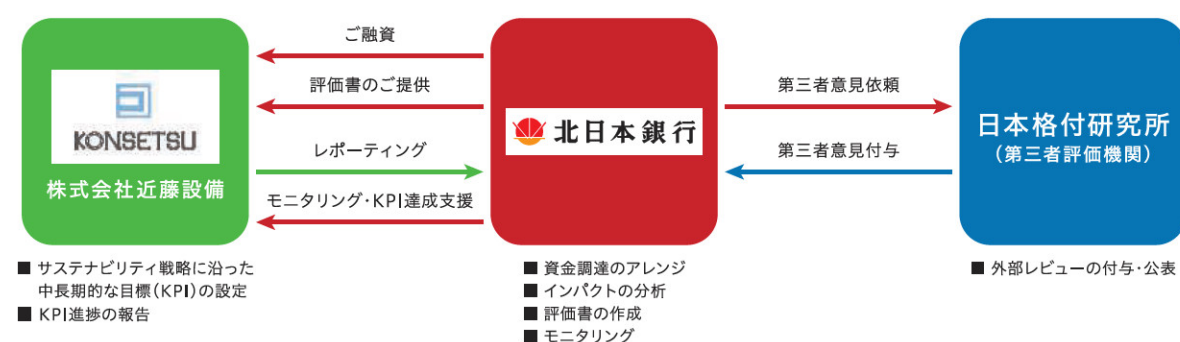


アウトドア複合施設「the campus」（北上市）



特殊配管加工センター（花巻市）

スキーム図



管工事の オールラウンドプレーヤー

岩手県と賀郡西和賀町に本社、北上市に統括事業所、花巻市に特殊配管加工センター、東京・盛岡・仙台に営業所を置く(株)近藤設備。公共施設や工場、各種ビル、ホテル、病院などの大規模建造物から一般住宅まで、さまざまな管工事を手掛けています。エネルギー、冷暖房、給排水、消火設備…管（パイプ）がつかなくものは本当に多彩。幅広い分野の工事に対し、設計や二次加工から施工まで、自社で完結できることも同社の強みです。施工実績もそうそうたるもの。地元の学校や食品関連工場、半導体工場のほか、首都圏にある競技場まで、日本全国で多くの設備工事に関わっています。

掲げる経営理念は「会社と社会に携わる全ての人の成長と幸福を追求すると共に、社業の発展を通じて社会に貢献する」。「社員には『期待を超えて、期待に応える』ことをモットーとして伝えています。いつでも前向きに、チャレンジし続ける会社でありたいと思っています」と、代表取締役の近藤正彦さんは話します。

環境や地域に対する 積極的な取組みを評価

北日本銀行では2026年3月、地域企業の持続的な成長と社会課題の解決を支援する金融手法の一つとして、近藤設備に対し「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を実行しました。ポジティブ・インパクト・ファイナンスは「社会や環境への積極的な価値創造（ポジティブ・インパクト）」に焦点を当てている点、また企業が取り組むべき施策に関するKPI（Key Performance Indicator）を設定することにより、インパクトの向上・改善に向けた進捗を継続的にモニタリングする仕組みを備えていることも大きな特徴です。

近藤設備への融資実行の背景には、同社が継続的に行ってきたさまざまな取組みがあります。主要工場のCO2排出量削減に向けた自家消費型太陽光発電の活用や、環境負荷軽減のために配管ユニットを事前に自社工場を組み立てる「プレファブ加工」の導入、労働災害リスク低減のための安全対策の継続的な実施のほか、「いわて女性活躍認定企業」の取得、国際人材の受け入れ、地元高校との連携による教育機会の提供など、その活動は多岐にわたります。ほかにも、北上市と奥州市にまたがる広大な森を活用したアウトドア複合施設「the campus」の

人、環境、地域を 「つなぐ」企業へ

株式会社近藤設備

運営や、ドイツ発祥の自然を活用した運動療法「クアオルト」の普及など健康増進への積極的な取組みも、同社の与えるポジティブ・インパクトとして評価されています。

2024年には、「きたぎん新規事業創出プログラム」の第1期協業企業として、健康経営優良法人認定取得や、ボランタリークレジット（温室効果ガスの削減量や吸収量を認証・発行するカーボン・クレジット）の発行・販売にも挑戦。これらのユニークで先進的な取組みが、県内初となるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行へと結びつきました。

今後の企業活動に不可欠な ポジティブ・ファイナンス という視点

「今後、企業にとって、環境や地域に与えるポジティブ・インパクトの増大、ネガティブ・インパクトの低減は必ず必要となる視点だと思います。どちらかというと環境に負荷をかける業種ですから、同時にその低減や、地域への還元に

取り組んでいくのは当たり前のことだと考えています。ただ、私たちのような中小企業でチェック機能などを自分たちで構築するのはなかなか難しいもの。そこに専門家のお力を借りられることは私たちにとてもありがたいことだと思っています」と近藤さん。融資に関わる資料の作成に社員自身も取り組んだことや、定期的なモニタリングが実施されることで、社員の環境や業務に対する意識もさらに深まったと話します。

「私たちが扱うパイプは、いろいろなものを通し、つなぎます。この会社も、いろいろなモノやコトを『つなぐ』役割を果たせたいと考えているんです。一見、本業とは関係ないように見えるthe campusの運営や、クアオルトを通じた健康増進への取組みもその循環の中の活動のひとつ。全部つながっているんです」。

企業活動において、新たな評価軸の一つとして重要視されつつあるポジティブ・インパクトという概念。岩手初のポジティブ・インパクト・ファイナンス実行企業として、同社の今後の成長に熱い期待が寄せられています。

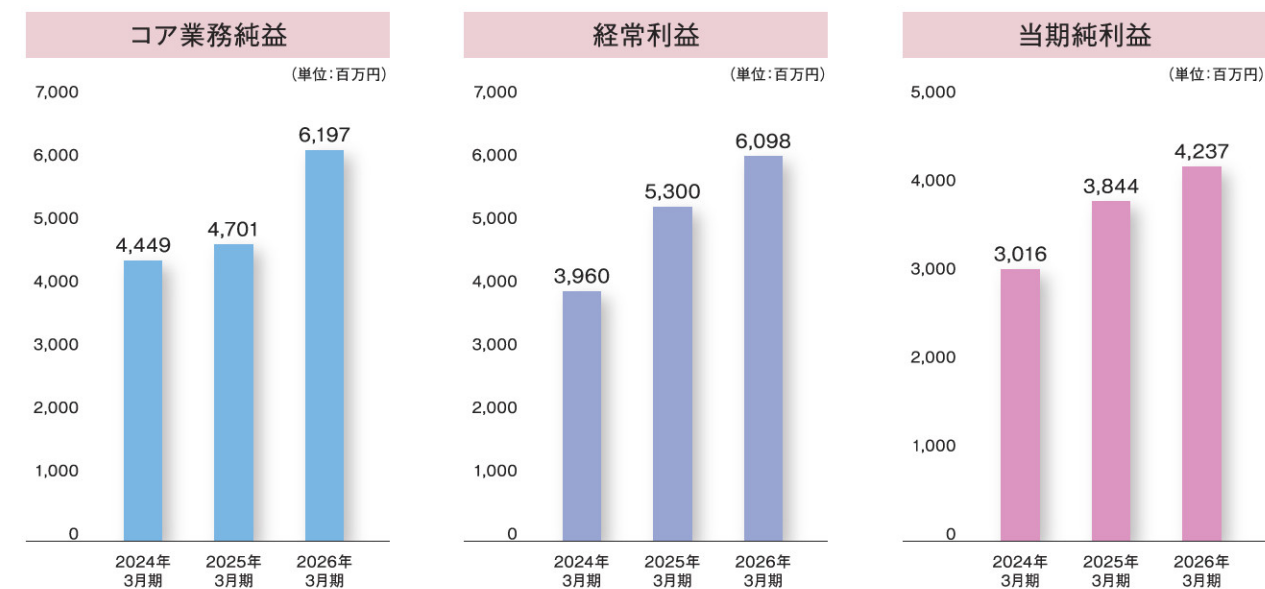


株式会社近藤設備
代表取締役 近藤 正彦さん

営業の状況

2026年3月期の主要な経営指標について

銀行の本来業務での収益力を示すコア業務純益は、貸出金利息および有価証券利息配当金の増加などにより資金利益が増加したことなどから前期比1,496百万円増加し6,197百万円となりました。経常利益は前期比798百万円増加し6,098百万円となり、当期純利益は、前期比393百万円増加し4,237百万円となりました。

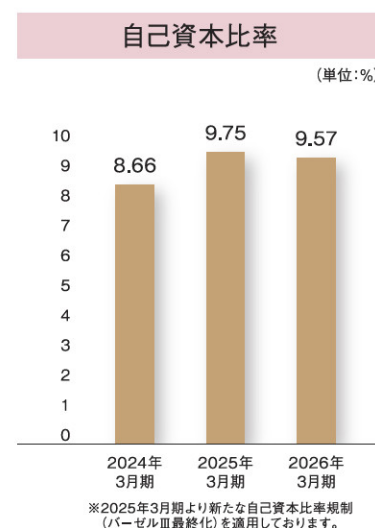


資産の状況

自己資本比率について

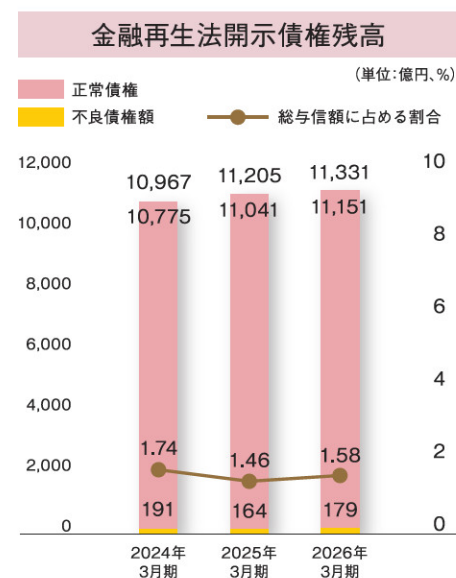
銀行の健全性を示す代表的な指標である自己資本比率は、リスク・アセット等の増加などにより前期比0.18ポイント低下して9.57%となりました。自己資本比率は基準*とされる4%を上回る十分な水準を維持しています。

※銀行経営の健全性を確保することを目的として、国内のみで活動を行う銀行は4%以上の自己資本比率を確保していることが求められています。この基準が満たされない場合には、経営の健全性の確保などを図るための措置(早期是正措置)が発動されることになっています。



資産健全化への対応について

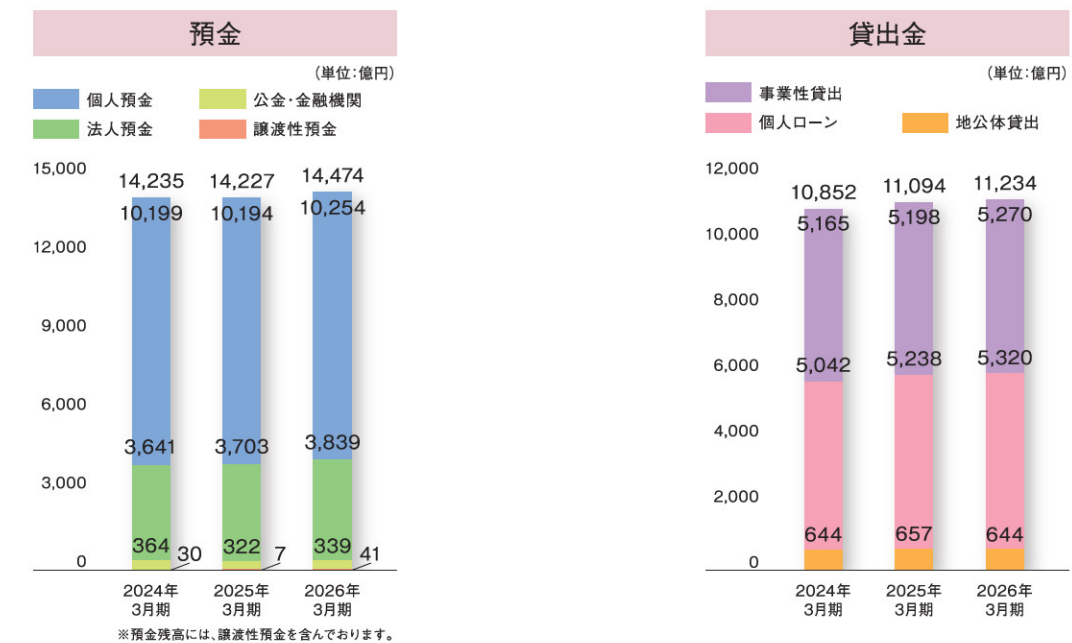
金融再生法の開示基準による不良債権残高は179億円で総与信に占める割合は1.58%となりました。この中には担保の処分等により回収可能なものも含まれていますので全額が回収不能となるわけではありません。また将来発生すると見込まれる損失に備えて貸倒引当金を十分積立てています。



お取引の状況

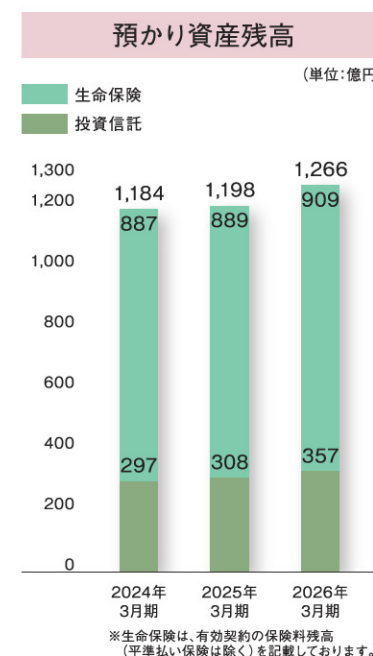
預金、貸出金の動向について

預金は、個人預金、法人預金および公金・金融機関預金の全部門において増加したことから、前期比246億円増加し1兆4,474億円となりました。貸出金は、住宅ローンおよび事業性貸出金が増加したことなどにより、前期比140億円増加の1兆1,234億円となりました。



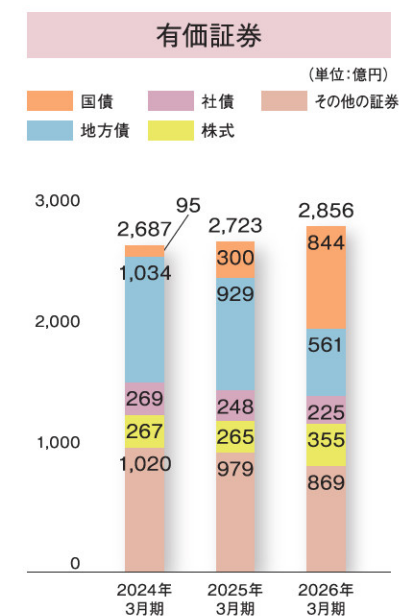
預かり資産の動向について

預かり資産は、生命保険は前期比19億円増加し、投資信託は前期比49億円増加しました。全体では68億円増加の1,266億円となりました。



有価証券の運用構成について

有価証券は、国内外の投資環境や市場動向に留意した取組みの結果、前期比133億円増加し2,856億円となりました。



きたさんマガジン Vol.24

KITAGIN

M A G A Z I N E



北日本銀行

〒020-8666 盛岡市中央通一丁目6番7号

TEL:019-653-1111

URL:<https://www.kitagin.co.jp/>