北洋銀行

資料2

北洋銀行グループの現状と規制緩和要望について

2015年6月16日

北洋銀行

1　北海道の現状と北洋銀行

2　北洋銀行のガバナンス態勢

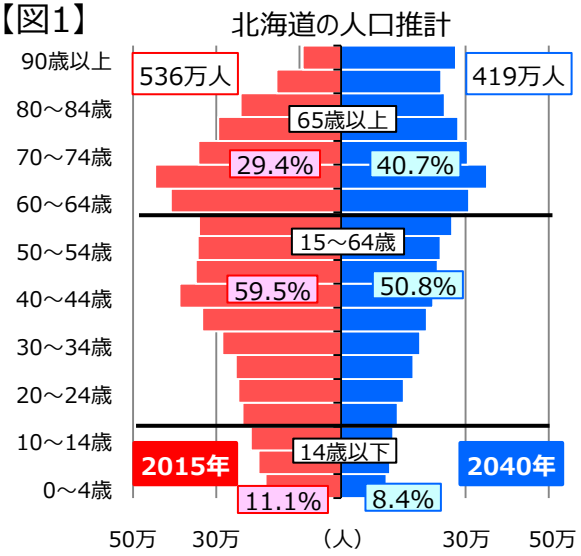
3　規制緩和要望について

1－1．北海道の現状①

北洋銀行

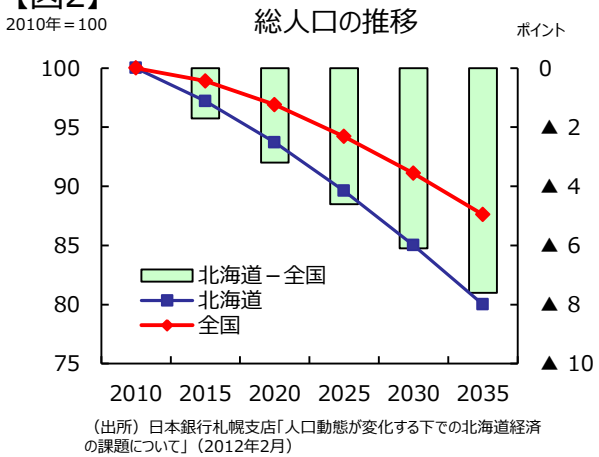
北海道においても人口減少・高齢化が見込まれ、そのスピードは全国平均より早く、札幌圏への人口集中も進んでおり、地域の活性化は重要な課題です。

【図1】



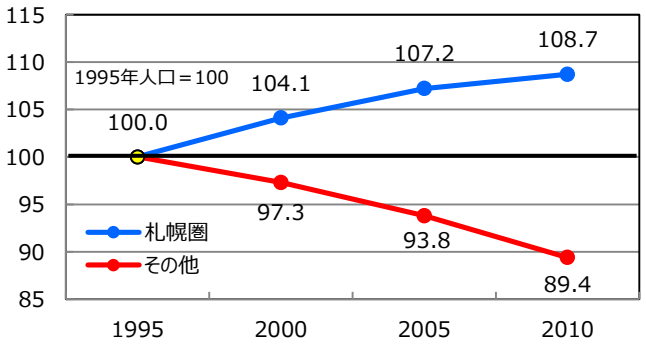
（出所）国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成25年3月推計）」より北洋銀行作成

【図2】



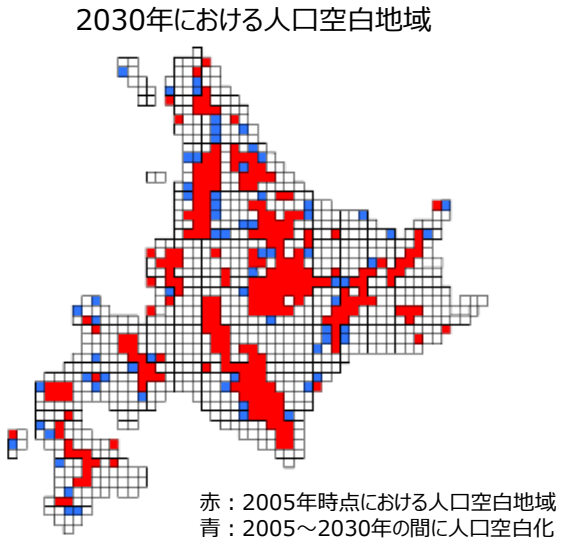
（出所）日本銀行札幌支店「人口動態が変化する下での北海道経済の課題について」（2012年2月）

【図3】　札幌圏とその他地域の人口の推移



（出所）国土審議会第12回北海道開発分科会　参考資料2「北海道を取り巻く社会経済状況の変化」（2012年2月）

【図4】

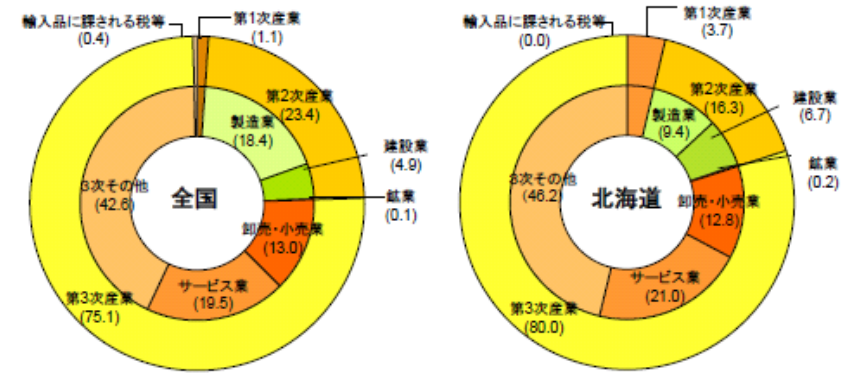


（出所）北海道経済連合会「『人口減少・少子高齢化社会における社会資本整備の必要性』概要報告」（2010年4月）

1－2．北海道の現状－②

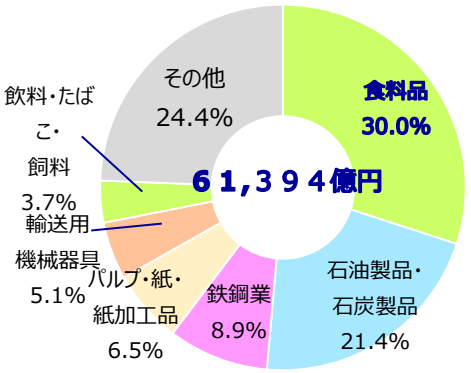
北海道の総生産の産業別構成を見ると、製造業の比率が全国に比べ低くなっています。北海道の強みとして、農業・食の分野があり、製造品出荷額に占める食料品の割合が最も高くなっています。
また、近年外国人観光客が急激に増加、豊かな観光資源も大きな強みです。

【図5】　総生産の産業別構成（2010年度）

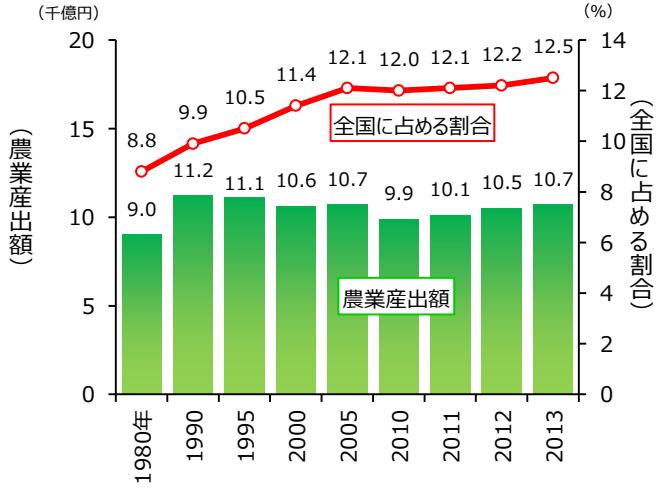


（注）グラフ内の数字は産業別構成比（%）
（出所）内閣府「県民経済計算年報」

【図6】　北海道 製造品出荷額等（2012年）



【図7】　北海道の農業産出額



（出所）北海道農政事務所「北海道農業の概要」（平成27年3月）

【図8】　訪日外国人来道者数の推移

（出所）北海道経済部観光局「北海道観光入込客数の推移」

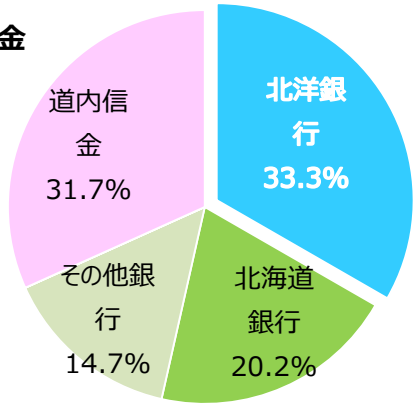
1－3．北海道内における北洋銀行の基盤

当行は預金・貸出ならびに個人基盤・法人取引においても北海道内トップシェア。

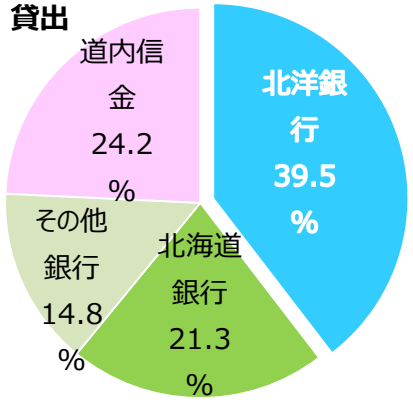
道内預金・貸出金シェア

（2014年9月末）

預金



貸出



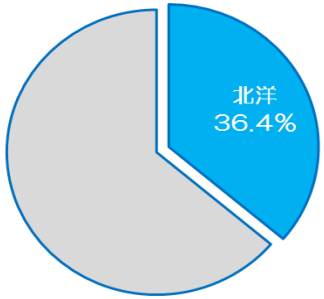
・道内に本支店のある国内銀行（ただし、ゆうちょ銀行、整理回収機構除く）および信金の残高に基づくシェア
・預金は譲渡性預金含む（道内信金の譲渡性預金については、全国の信金の譲渡性預金残高から推計）
・シェアについては切り捨てにより合計が100%になりません

（出所）日本銀行「都道府県別預金・現金・貸出金」、信金中金「全国信用金庫概況」「信金中金月報」、 各行ディスクロージャー誌により推計

個人取引

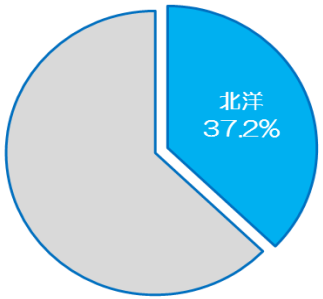
年金受取指定

５０万口座以上で年金を指定



給与振込指定

約８０万口座で給料振込みを指定



（出所）経済産業省「経済センサス（2012年）」総務省「住民基本台帳人口（2014年）」より当行推計

法人取引

【メインバンク取引社数ランキング～地銀編

順位	銀行名	社数
1位	北洋	24,850
2位	千葉	20,828
3位	西日本シティ	19,560
4位	福岡	19,059
5位	静岡	16,683

（出所）帝国データバンク「全国メーンバンク調査（2014年）

1－4．中期経営計画「挑戦」

北洋銀行

当行は「北海道の可能性」と「当行の強み・独自性」の相乗効果により、地域経済の活性化とデフレ脱却にむけ『挑戦』し、北海道の新たな道標と価値の創造を目指します。

中期経営計画 『挑　戦』（2014～2016）
～北海道の新しい価値を創造し、ともに成長するステージへ～

【中長期ビジョン】

北海道の新たな道標と価値の創造を担う銀行へ

お客さま満足・地域貢献・従業員満足で地銀No.1を目指す

【基本方針】

- お客さま・地域・株主・従業員のための企業価値向上
- 組織・システム・ネットワーク・プロセスの最適化
- PDCAサイクルの徹底による自己革新的経営
- コンプライアンス経営の徹底とCSR経営の実践

【経営目標】

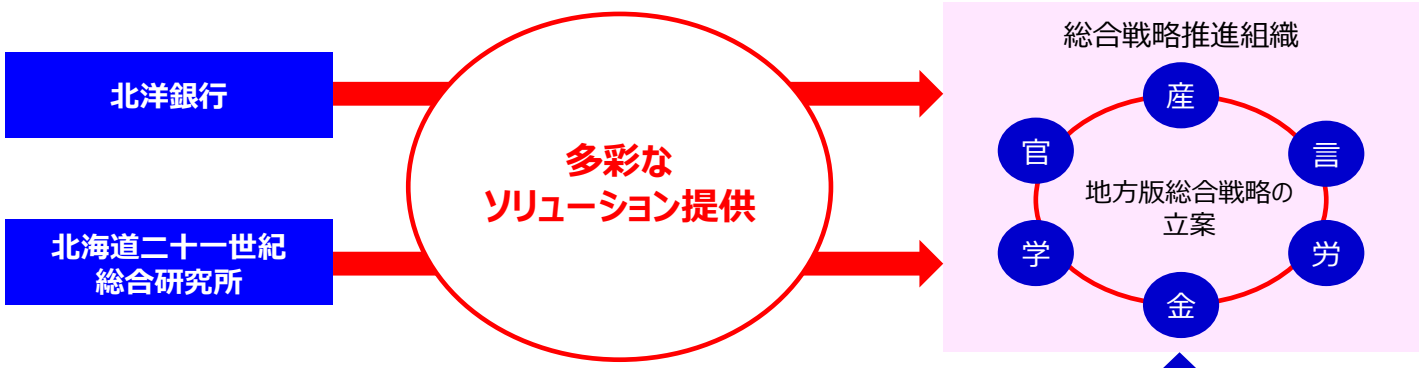
- お客さまとのリレーション拡大による収益力の向上
- 地域の成長支援
- 人材の活性化
- ローコスト体質の確立
- 経営基盤の強化
- 株主価値の向上

1－5．北洋銀行の取組み①

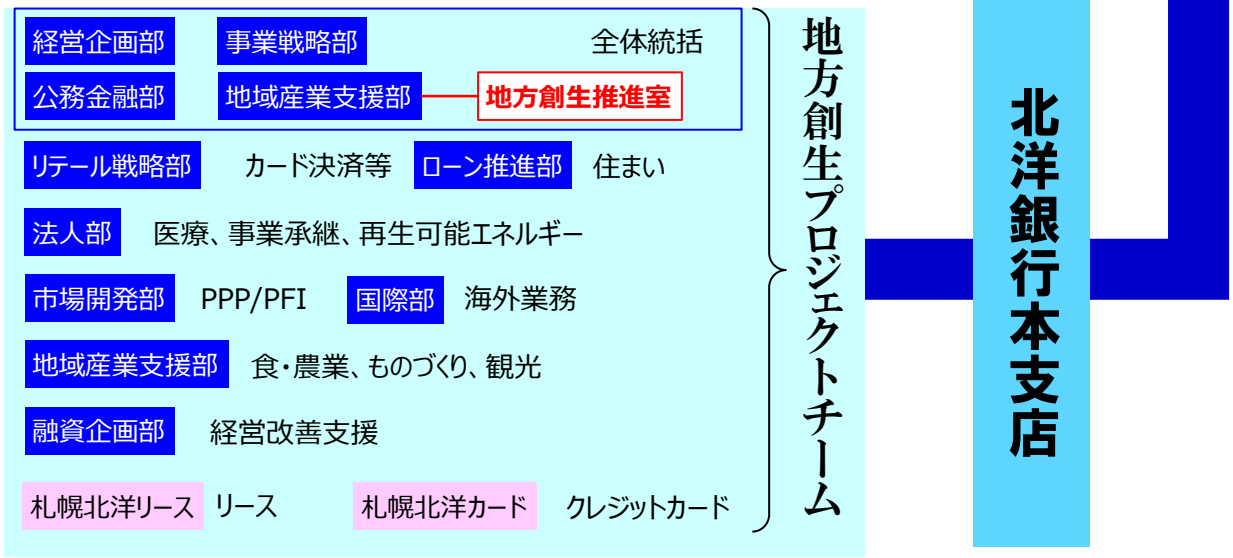
北洋銀行

当行はグループ総力をあげて、親密なシンクタンクとも連携して地方創生推進を積極的に取組んでいます。

「総合戦略推進組織」への積極的な支援



北洋銀行グループの「地方創生推進」体制



１－６．北洋銀行の取組み②

北洋銀行

北海道の強み・成長分野である「食と農業」「観光」への支援ならびに事業性評価の取組みとしてのCSM等、様々なソリューションを提供しています。

農業・食品産業

川上 1次産業	川中 2次産業	川下 3次産業
農業経営支援	商品力の強化（食のプロダクトデザイン）	各種商談会 ビジネスマッチング
北洋農業応援ファンド　北洋6次産業化応援ファンド		

観光

各種団体との連携

㈱JTB北海道	…	モニターツアーの実施
北海道運輸局　等	…	北海道スイーツロード招聘
青森銀行　等	…	青函活性化ファンド,青函フェア　etc.

CSMの実施

CSM＝企業戦略会議（Corporate Strategy Meeting）
お取引先企業の事業戦略や経営課題全般について、お取引先・当行(営業店・法人部)・外部提携先(ビジネスコンサルタント)が一同に会し、課題を抽出してソリューションを提供する会議。

累計445件の実施、
行内外から高い評価
（2015年３月末）

その他多彩なソリューションメニューの提供

- ◆地方人口ビジョン調査・分析
- ◆農業・食品・ものづくり産業支援
- ◆各種ファンドによる出資
- ◆経営改善支援
- ◆事業承継支援
- ◆観光プロモーション
- ◆PPP/PFI など

1-7．ＣＳＲへの取組み

北洋銀行

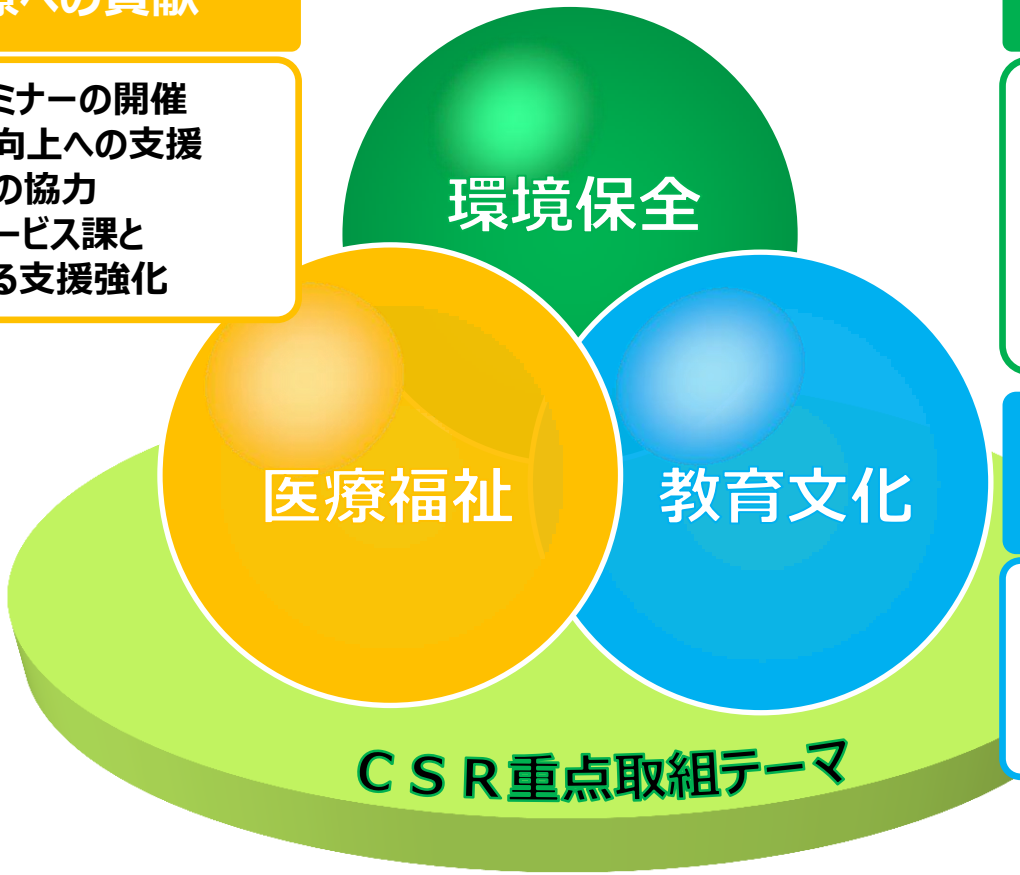
３つの「重点取組テーマ」に基づき、金融商品・サービス・情報等の提供や支援活動を実施しています。

・地域医療への貢献

・市民医療セミナーの開催
・がん検診率向上への支援
・移植医療への協力
・医療福祉サービス課と
　専担者による支援強化

・環境の保全と維持

・ほっくー基金
・グリーンボンド※1の購入
・グリーン購入※2
・ほっくーの森
・環境ビジネスファンド
・再生可能エネルギー融資



・次世代を担う こどもたちの育成
・地域文化の活性化

・中学生作文コンクール
・北洋銀行ｐｒｅｓｅｎｔｓ
　クラシックコンサート
・各種金融教育の実施

※1 地球温暖化による諸問題に対処することを目的として、開発途上国で実施される事業を支援するために世界銀行（国際復興開発銀行）が発行する債券
※2 環境への負荷が少ないものを優先的に購入すること

2-1．グループ構成

業務内容の重複した子会社はすでに再編等を完了、シンプルなグループ構成。

北　洋　銀　行	
従業員数	3,284名
主要勘定	資金量　7兆5,929億円 貸出金　5兆5,536億円 総資産　8兆1,375億円
自己資本比率 （国内基準）	単体　10.09% 連結　10.38%
店舗・事業所数	道内173店舗（札幌市内74店舗） 東京1店舗 振込・口座振替専用支店1店舗 合計175店舗 海外駐在員事務所3ヵ所

（2015年3月末）

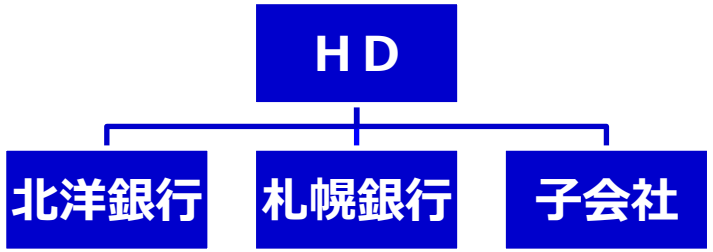
- **札幌北洋リース**
  （リース業務）総資産706億円
- **札幌北洋カード**
  （クレジットカード業務、信用保証業務）
  総資産140億円
- **北洋ビジネスサービス**
  （銀行事務代行業務）総資産9億円
- **ノースパシフィック**
  （信用保証業務）総資産237億円

2-2. 沿革

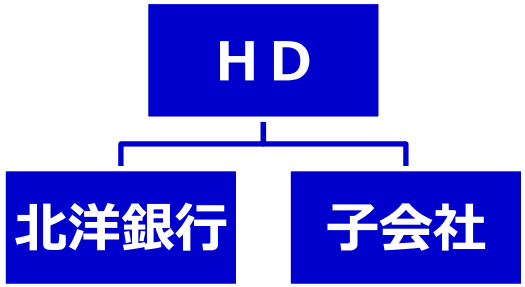
北洋銀行

1998	北海道拓殖銀行の営業譲受
2001	札幌銀行と共同持株会社設立
2008	札幌銀行と合併
2009	公的資金1,000億円注入
2012	銀行が持株会社を吸収合併
2014	公的資金全額返済

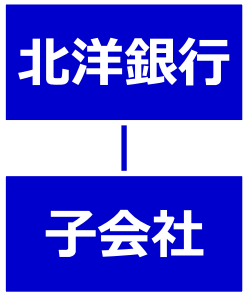
2001年　持株会社設立時



2008年～　ワンバンク体制

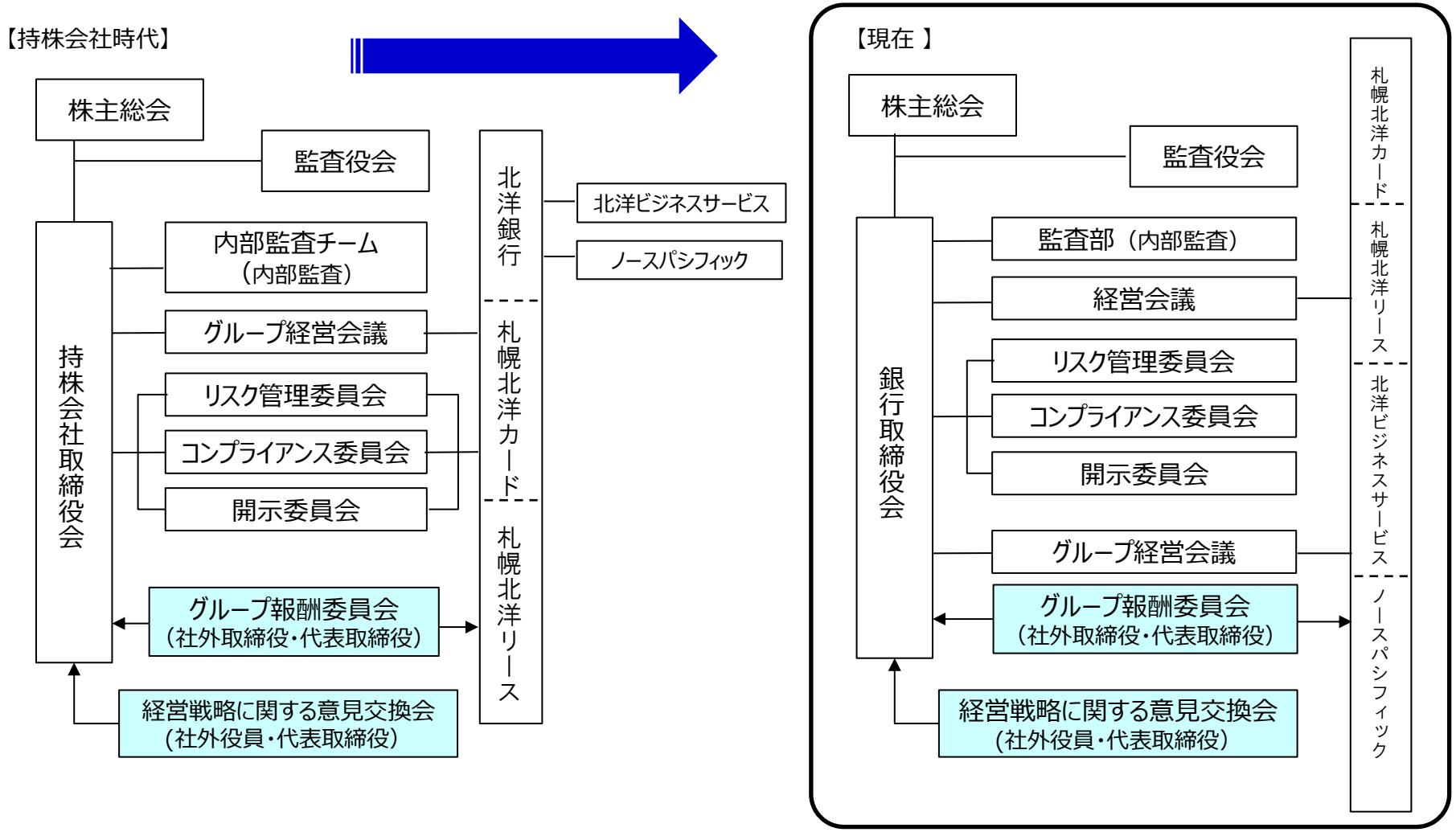


2012年～　現体制



2-3．ガバナンス態勢①

2009年に持株会社の社外取締役2名を選任、任意の「報酬委員会」を設置、ガバナンス態勢を強化。
銀行と持株会社で重複する機能を統合、機動的なスピード経営が可能に。



2-4. ガバナンス態勢②

本年定時株主総会で社外取締役を２名から３名に増員予定、うち２人は女性
コーポレート・ガバナンスコードについても、現在対応中

社外取締役増員、かつ複数女性取締役の選任

【従来】		【15/6株主総会へ提案】		
			株主総会ご承認後	
独立社外取締役 2名 （取締役の総員14名）	▶	独立社外取締役候補 女性2名	▶	独立社外取締役 3名 （取締役の総員14名）

CGコードへの対応

比較的早く独立社外取締役２名の導入、任意の「報酬委員会」の設置等を行ってきたが、一層のガバナンス強化を目指す

- ■ 政策保有株式　　保有方針、議決権行使方針の策定
- ■ 取締役の選任　　選任について透明性を確保する仕組みづくりを検討中

3－1．北海道が抱える課題に対応する規制緩和

北洋銀行

当行は地域と連携して、地方創生・地域活性化を支援・推進する観点から、3つの規制緩和を要望します。

北海道が抱える課題

① 高齢化・人口減少

② 雇用の減少

③ 公共サービス水準の低下

規制緩和要望

① 銀行代理店業者に対する規制緩和

② 不動産リース業務に対する規制緩和

③ 不動産関連業務に対する規制緩和

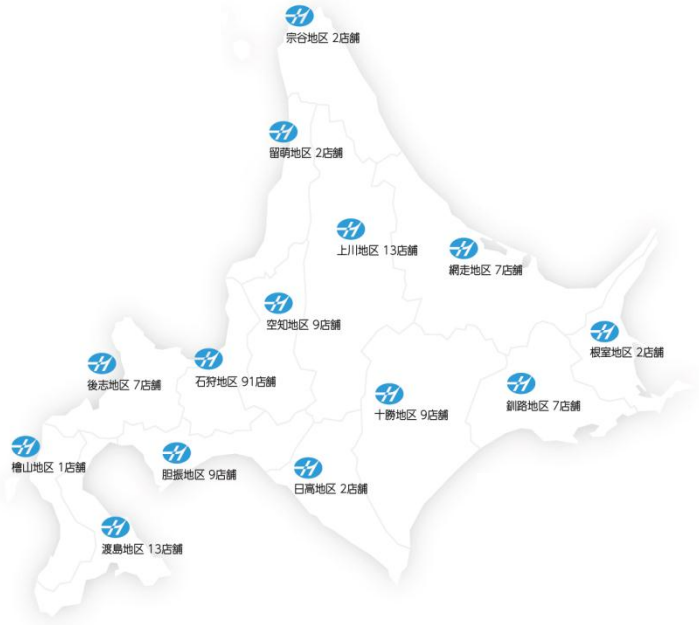
3-2. 銀行代理業者に対する規制緩和

北洋銀行

人口減少の続く地域から、銀行による店頭サービスの提供を求めるニーズがあります。

地域の期待・ニーズ

① 道内全域をカバーし、かつ、人口減少地域においても、同質なサービスの提供が期待されている。一方、先行きの採算面も考えなければならない。
② インターネットバンキングの普及が進んでも、店頭業務としてのサービス提供は必要である。
③ 銀行店舗がない地区においても、銀行サービスのニーズがある。



課題

銀行が道内全域に「支店」（ネットワーク）を維持することは、採算面から難しくなってくる可能性がある。

人口減少地域でもローコストの店舗網を使った金融サービスを維持したい。

3-2．銀行代理業者に対する規制緩和

北洋銀行

解決策

代理店業者として、地域の企業やスーパー・コンビニ等が銀行サービスを提供できれば、解決できるが・・・。
負担が大きく、成り手がいないのが現状。

規制緩和の要望事項

銀行代理店業者に対する規制による負担（※）業務運営上、銀行実務経験者の配置が必要。銀行代理業を適切に遂行できる人材の確保が条件となっており、地方においては人材が限られている。負担軽減できれば、銀行代理店業者の成り手を創出。サービス提供が可能となると共に銀行代理店出店により、雇用機会が創出される。

（※）
銀行法施行規則第34条の37（銀行代理業の許可の審査）
銀行代理業に関する能力を有する者の確保の状況、銀行代理業の業務運営に係る体制等に照らし、次に掲げる要件に該当する等、十分な業務遂行能力を備えていると認められること
✓ 当座預金業務又は資金の貸付業務に通算して3年以上従事した者又はこれと同等以上の能力を有すると認められるものなど

3-3．不動産リース業務に対する規制緩和

北洋銀行

厳しい地方財政下、PFIに対する期待は大きいが、小規模施設の取組みはコスト面・手続きの煩雑さから難しいという課題があります。

地方の期待・ニーズ

地方創生、地域活性化の進捗に伴い、公共施設整備・運営及び再開発事業においてPFI方式の導入が期待される。

課題

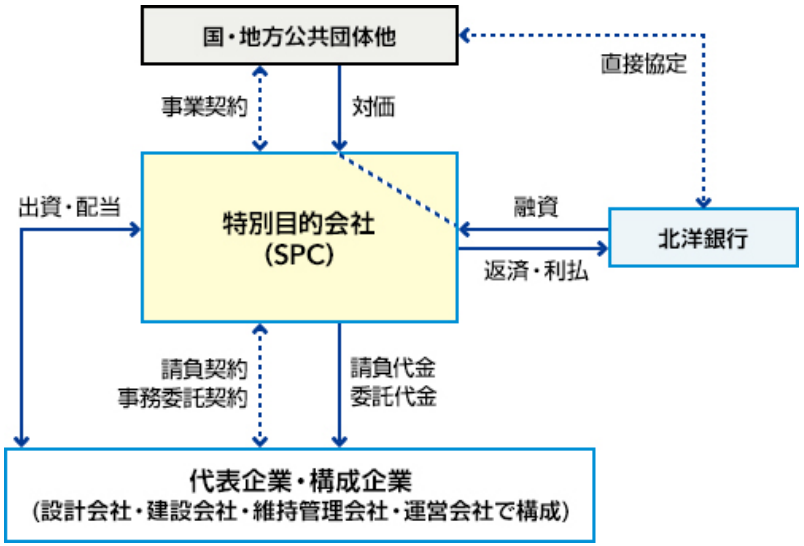
一方、道内における多数の自治体にとっては、事業規模がPFI方式によるプロジェクトファイナンスを組成するには小規模であるケースが多い。
（つまり、SPC設立やプロジェクトファイナンス組成コスト分割高になる）

PFI方式のメリットを享受しつつ、PFI方式の手続きの煩雑さやコストアップ要因を排除した簡便な手法が求められている。

PFI方式のメリット
- ✓ 公共施設の整備・運営において、民間事業者のノウハウや資金を有効に活用。
- ✓ 民間事業者のビジネスチャンスの創出（雇用の創出）
- ✓ 地方公共団体における費用の分散化

PFI方式の煩雑さ・コストアップ
- ✓ SPCとの間の各種契約が発生
- ✓ SPC設立費用に加え、決算作業等の事務やコストが発生

【PFI方式プロジェクトファイナンス・スキーム図】



3-3．不動産リース業務に対する規制緩和

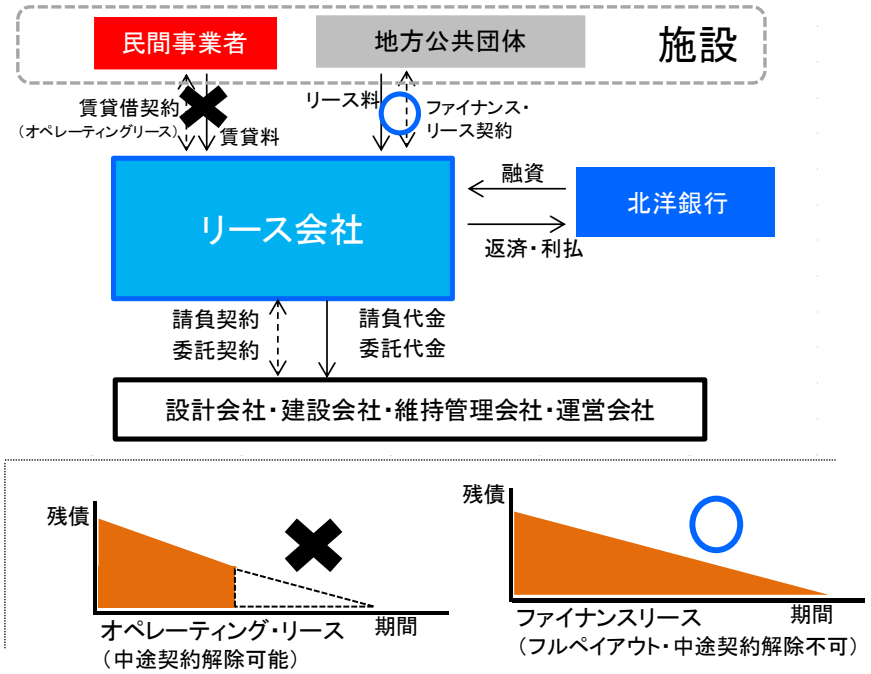
北洋銀行

解決策

【リース方式での対応】
公共施設であればリース子会社による自治体向けファイナンスリース方式で対応することは可能（フルペイアウトであれば不動産リース可）。

但し、施設の一部分でも賃貸借部分があれば、対応不可（施設の一部を民間事業者向けテナントとして賃貸借など）。

【リース方式・スキーム図】



規制緩和の要望事項

不動産向けオペレーティング・リース業務の規制緩和を要望。
規制緩和により単純なハコモノ公共事業ではなく、地方創生・地域活性化の観点から民間事業者との連携事業の創出が可能。

3-4．不動産業務に対する規制緩和

北洋銀行

地方では不動産情報が集中する銀行に対する仲介機能や銀行保有不動産の利活用を期待するニーズがあります。

地方の期待・ニーズ

地方では、信託銀行や大手不動産会社がなく、不動産情報（売・買・賃貸）は銀行に集中。銀行による直接的なサービス提供（仲介等）が期待される。

銀行店舗・社宅等の所有不動産の建替・統廃合により生じた余剰資産を賃貸等で有効活用して欲しい。

課題

仲介等の不動産関連業務は、銀行法上、認められていない。
銀行所有不動産による余剰資産は、その他付随業務の範疇かつ一時的な賃貸でなければ賃貸不可。選択肢としては売却のみ。
売却できなければ空き家又は更地として放置されてしまう（地方創生・地域活性化と逆の動き）。

解決策/規制緩和の要望事項

不動産関連業務の規制緩和となれば、地方の不動産マーケットの活性化につながる。
地方では、銀行の余剰資産を購入し、事業化できるだけの体力に乏しいケースがある。賃貸が認められれば、有効活用による地域活性化につながる。

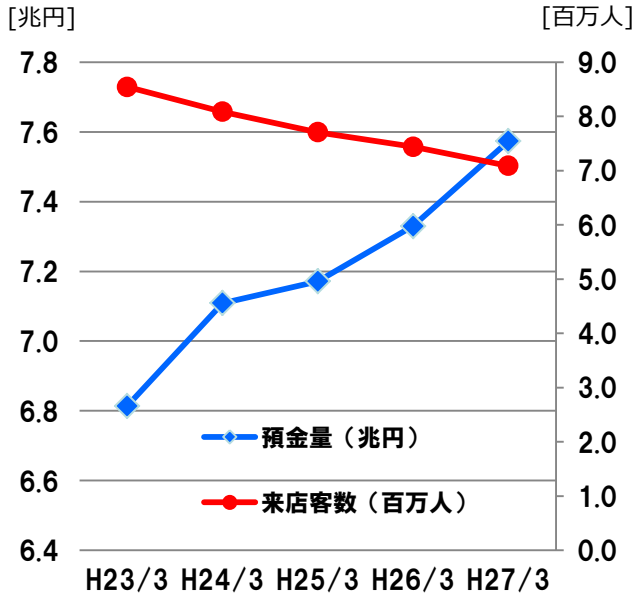
3-5．ＩＴを活用した顧客ニーズへの対応

北洋銀行

ITの活用の現状

ITは、金融インフラとして重要であり、ダイレクトチャネル、営業支援等、業務規制の範囲内で幅広く活用。
非対面チャネルの充実により来店客は減少傾向にある。

【当行の来店客数と預金量の推移】



顧客ニーズ

ノンハングプレーヤーによるITを活用した決済機能サービスの高度化はイノベーションを促進、顧客利便性の向上に貢献。
個人のライフスタイルが多様化、企業の国際化が進む中で、顧客のワン・ストップ、シームレスな機能・サービスのニーズがある。
預金を含む様々な金融サービスの提供する銀行グループへの期待は高い。

顧客ニーズに対する対応

○ 技術革新の速いITを活用した金融サービスを開発、提供するためには現在の業務規制の枠組みでは顧客ニーズに十分応えられない。
（例えば、銀行グループの業務範囲規制における個別認可制度）
○ 銀行グループの金融サービスと流通・物流企業等が連携した高度なITインフラの整備
（例えば、ECモール運営子会社の運営）