

Section3

事業別戦略

当社は銀行の枠を超えて事業領域を拡大し、いくつものサービスを提供する体制を整えてまいりました。このセクションでは、グループ体となって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「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」「地域活性化に向けて」の四つにカテゴライズしてご紹介します。

CONTENTS

- 82 事業別経常収益計画
- 83 法人営業
- 84 個人営業
- 85 市場運用
- 86 キャッシュレス
- 87 デジタル
- 88 コンサルティング
- 89 投資助言
- 90 投資ファンド
- 91 海外ビジネス
- 92 スポーツ・エンタメ・ヴェニュー
- 93 地域との協創
- 94 地域活性化



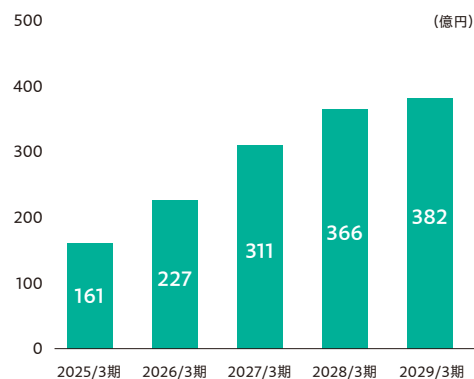
事業別経常収益計画

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・リース

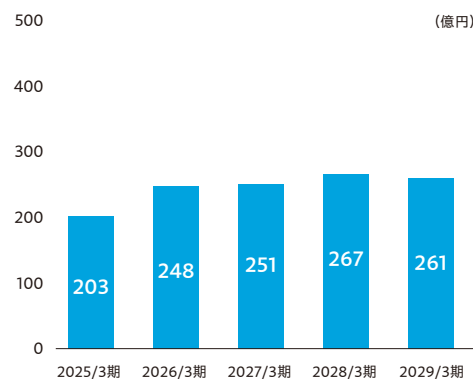
▶ P.83



銀行勘定による新ビジネス

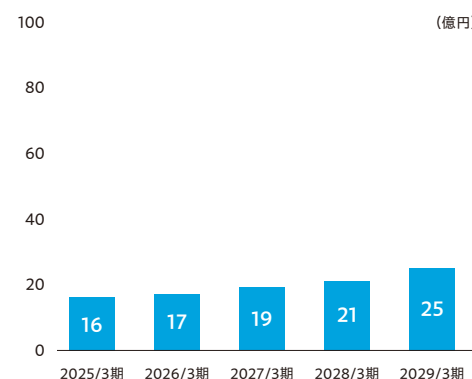
市場運用

▶ P.85



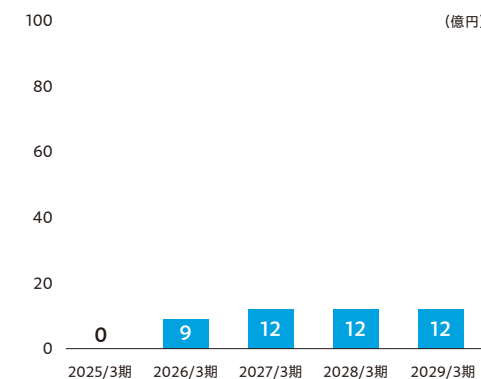
キャッシュレス

▶ P.86



デジタル

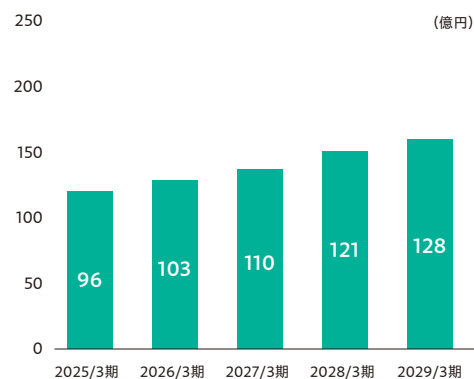
▶ P.87



新会社による新ビジネス

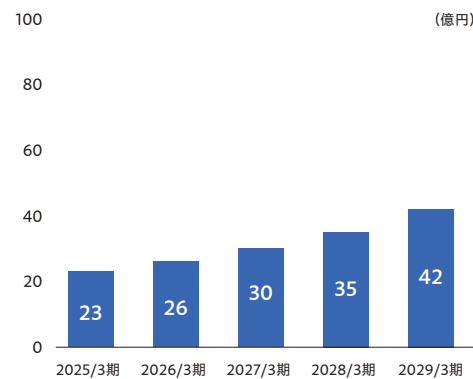
消費者ローン

▶ P.84



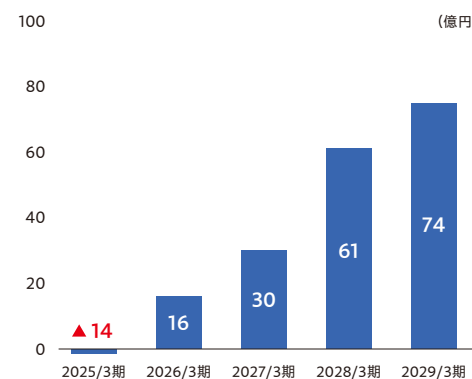
コンサルティング (BPO・投資助言・海外コンサル含む)

▶ P.88、89、90



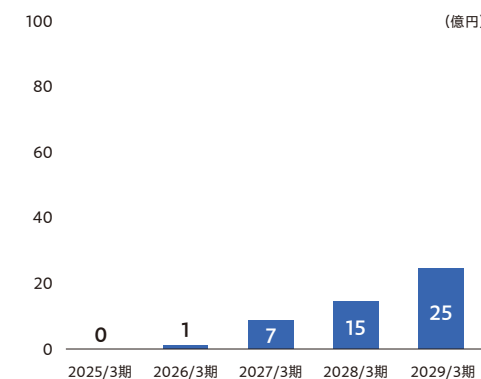
投資・運用

▶ P.89



地域活性化

▶ P.92～94



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。

事業環境認識・課題

地域企業の経営課題の高度化、複雑化

人口減少や労務費・原材料費の上昇、地政学リスクの顕在化などを背景に、地域企業を取り巻く経営環境は不確実性を増しています。地域企業は、収益力向上といった短期的課題に加え、将来を見据えた中長期視点での経営判断を迫られています。

金融機関に求められる役割の変化

こうした環境下において、金融機関には従来のファイナンス中心の役割に加え、地域企業の持続的成長や価値創造を支える「伴走型の経営パートナー」として、経営課題の解決に主体的に関与することが求められています。

当社では2024年3月より業界別営業体制を導入し、各業界の専門性向上に取り組んできました。その結果、業界動向のタイムリーな把握や提案スピードに対して一定の評価をいただいております。一方で、お客さまの経営課題はより高度化・複雑化しています。お客さまの潜在的な課題の解決に向け、業界知見を一層高めて、法人営業の起点である「事業性理解」を深化させることが不可欠です。

成長戦略

事業性理解を起点とした価値提供の高度化

財務・非財務の両面からお客さまを深く理解し、業界構造や競争環境、成長戦略、事業承継まで踏み込んだ対話を行います。また、

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の様々なサービスをグループ各社と連携して提供する課題解決支援

強み

「事業性理解」を起点として、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

個社単位の課題解決に加え、業界全体へのアプローチを通じて、企業間の協業やアライアンスの「橋渡し役」としての役割にも挑戦してまいります。

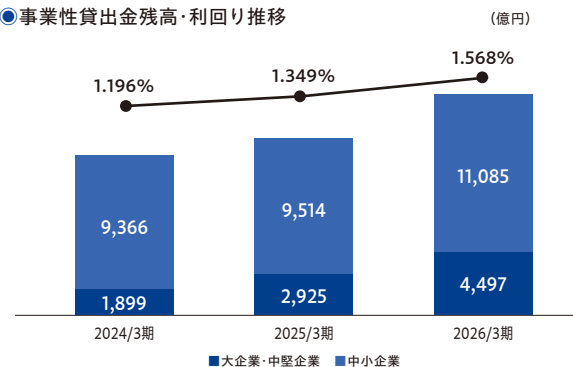
金融機関としての役割進化を支えるファイナンス方針

金利環境の変化を踏まえ、ファイナンスを「量」から「質」へ転換し、採算性を重視した運営を進めます。市場連動型金利やデジタルバンキングを活用した柔軟な資金供給に加え、信用リスク管理の高度化を通じて持続可能な金融支援体制を構築します。

事業性理解を支える人材育成、グループ一体営業

高度化する経営課題に対応するため、アカウントマネージャーの専門性向上を図ります。CCIグループ各社の機能を活用した総合ソリューションを提供し、グループ一体で地域企業の成長と地域経済の発展に貢献してまいります。

●事業性貸出金残高・利回り推移



銀行役員によるお客さま訪問

お客さまの経営課題へ関与していくために



面談に同席する銀行役員

▼お客さまとの接点増加に向けて

当社では、お客さまの経営課題に対し適切にアプローチしていくため、担当者であるアカウントマネージャーだけではなく、当社役員とお客さまとの面談機会増加に取り組んでいます。経営層が直接対話を重ねることで、お客さまに当社をより身近に感じていただくとともに、お客さまが直面する経営課題について率直な議論ができる信頼関係を築いていきます。また、当社役員が各案件に早期から関与することで、当社内の意志決定スピードが速まり、お客さまへのスピーディーな価値提供の実現につなげていきたいと考えています。また、お客さまに対してはデジタルバンキング等デジタル化を積極的に推進してまいります。これにより、お客さまの足元の経営課題のみならず、将来に向けじっくりと対話する時間を捻出してまいります。

▼当社役員による人材育成の場として

当社役員によるお客さまとの面談時は、担当者であるアカウントマネージャーが同席することとしています。当社役員が自らの経験や経営視点に基づきお客さまと対話する場にアカウントマネージャーが同席することは、アカウントマネージャーの主体的な思考力や課題認識力の向上につながり、当社の次世代を担う人材の育成につながるものと考えています。

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に就任。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。

事業環境認識・課題

少子高齢化、雇用形態の変化、金利環境の変化、デジタル技術の進展などを背景に、個人を取り巻く生活環境は近年大きく変容しています。また、個々人の価値観やライフスタイルも多様化し、金融機関に求められる役割は大きく変容しています。このような状況下において北國銀行では、外部環境の変化に対応し、内部環境も継続的に変革し続けることで、はじめて持続的な成長と価値創造が実現できると考えています。

金融機関に求められる役割の変化

振込・決済等のデジタルチャネルが普及し浸透する中、今後はデジタル接点や対面チャネルを組み合わせ、いかに個々人の価値観やライフスタイルにあった人生設計を金融の面からサポートし、後押しできるかが重要になります。

地域金融機関として持続的に価値提供し続けるためには、対面・非対面チャネルの強化と合わせ、顧客視点の営業スタンス強化が重要と位置付けています。このため、短期的なフィー収益ではなく、預金の粘着性による中長期的な関係性を基盤としたストック収益を重視する姿勢と、顧客ニーズに沿った正しい行動を評価する体制を取っています。

成長戦略

対面・非対面チャネルと価値提供の高度化

対面チャネルでは、地域金融機関の強みである企業職域接点を強

業務内容

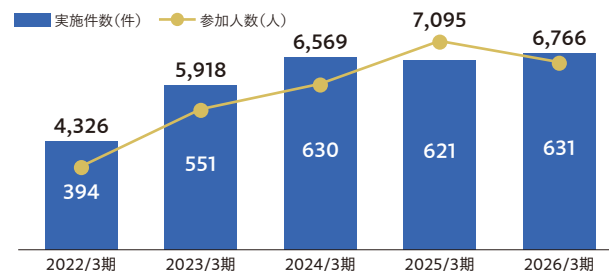
預金・決済等の基本的な銀行サービスに加え、お客さま一人ひとりのライフスタイルや資産状況に応じた最適なサービスの提案・提供

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

化し、従業員向けに企業型確定拠出年金やNISAを活用した積立投資など、中長期の資産形成の支援に注力しています。また住宅ローン相談者には、ライフプラン設計のサポートや将来の資金計画の共有を通じ、長期的な関係構築に取り組んでいます。非対面チャネルでは、お客さまが全国どこでも便利に使えるユニバーサルサービスを目指し、利便性を追求した改修を重ね続けています。内製開発だからこそできる、お客さま本位のサービス提供・機能拡充が当社の強みです。2027年度にかけ、住宅ローン手続きをデジタル完結できるサービス開発を進めています。稼働後はお客さまの手続き負担が軽減されることで、これまで以上に相談やライフプラン設計に注力できる環境提供が可能になります。また、専門人材がより多くのお客さまの多様化するサービス説明や相談内容に対応できるようオンライン面談体制を整えています。デジタル化が進んでも、対話による相談・決断の後押しを求めるお客さまは多くいらっしゃいます。こういった意向も重視し、一人ひとりに適したサービス提供を追求してまいります。

●お取引先の社員さま向けセミナー（資産形成テーマ）の実施回数及び参加人数



非対面相談のサービス拡充と 利用増加

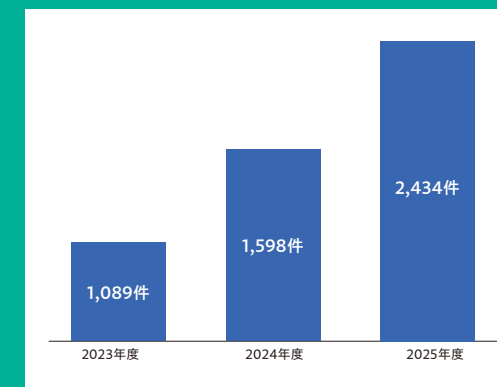
お客さまの利便性及びサービス品質の向上を目的に、ご自宅や勤務先にいながら専門スタッフと面談できる体制を整えています。

ダイレクトセンター(コールセンター)では電話による相談を中心に、商品内容の説明や各種手続きに関するお問い合わせに加え、インターネットバンキングやアプリの操作方法など幅広いご相談に対応しています。

また、スマートフォンやパソコンから利用できるオンライン相談も導入しています。ローン、ライフプランニング、資産運用に関するご相談はもちろん、日常的な疑問や不安にも気軽にご利用いただけます。

オンライン相談は2023年の開始以降利用が拡大しており、2025年度の受付件数は約2,400件となりました。今後も更なる利用拡大を図り、お客さまの多様なニーズに応えてまいります。

●オンライン相談件数



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。

事業環境認識・課題

マイナス金利の世界から金利のある世界に適応

長期にわたる超低金利・マイナス金利環境からの転換により、銀行の市場部門を取り巻く事業環境は大きく変化しています。物価上昇に対する日本銀行の金融政策の転換や国債買入れの見直しを背景に市場金利は徐々に正常化に向かっており、金利上昇の環境での適切な運用が求められています。

このような環境変化は、資金収益の改善余地をもたらす一方で、金利変動リスクの顕在化や市場ボラティリティの上昇を伴う構造変化でもあります。特に、これまで安定運用が中心であった債券投資については、金利上昇による時価変動の管理と利ザヤの確保がより重要な課題となります。

金利上昇環境における債券ポジション構築

金利のある世界への移行に伴い、債券運用においてはポジション構築の考え方自体が大きく変化しています。低金利下では「長期・安定保有」が中心でしたが、金利上昇局面では、デュレーション管理を軸とした機動的なポートフォリオ運営が求められます。

具体的には、金利上昇による価格下落リスクを抑制するための短期化や分散投資を行いつつ、利回り水準の上昇を捉えた再投資による収益機会の確保が重要となります。金利・為替・クレジット・エクイティを横断したリスク管理の高度化を全社的に進めるとともに、市場部門においては金利変動を前提とした運用・ALMの高度化により、更なる収益機会の取り込みと財務の安定性の両立を図ることが求められます。

業務内容

有価証券運用による安定収益の確保と収益の最大化により、グループの持続的成長に貢献

強み

グループの投資助言会社CCIアセットパートナーズ (CCIAP) と協業し、専門的であり高度な運用を実践

成長戦略

アセットアロケーションの再構築

当社ではグループ会社のCCIアセットパートナーズ (CCIAP) の独自に開発したモデルに基づきモデルポートフォリオを刷新し、2025年度下期に有価証券ポートフォリオを大幅に見直しました。純投資株及び外国債券・マルチアセットを縮小し、日本国債の入れを行い利回り向上と含み損の圧縮を図り、円債ポートフォリオの機動性と収益力向上を目指しています。

インカムゲインに主眼を置き利益の質を向上させる

金利水準の回復を踏まえ、市場部門ではインカムゲインを重視した収益構造への転換を進めています。債券を中心とした利息収益の積み上げに加え、投資対象の多様化を通じた安定的な収益源の確保を目的に取組みを進めています。

特に、オルタナティブ資産をはじめとする非流動資産については、相対的に高いインカム収益が期待できるほか、市場価格変動の影響を受けにくい特性を有することから、分散投資の観点でも重要な投資対象と位置付け、今後検討を進めていきたいアセットだと考えています。一方で、流動性リスクや評価の不確実性を伴うため、ポートフォリオ全体の健全性を維持しつつ、リスク特性を十分に踏まえた運用を行い、持続的な収益基盤の構築を図ります。

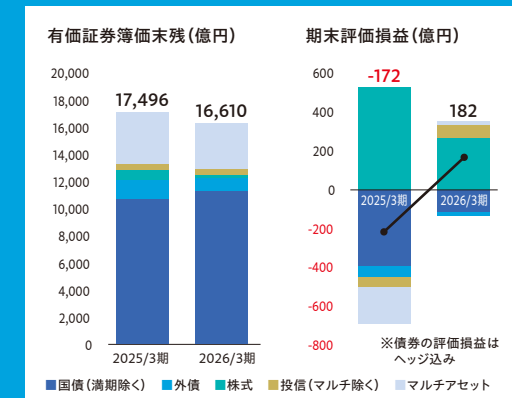
アセットアロケーション再構築

金利のある世界に適応するため、
インカムゲインを重視した収益構造への転換

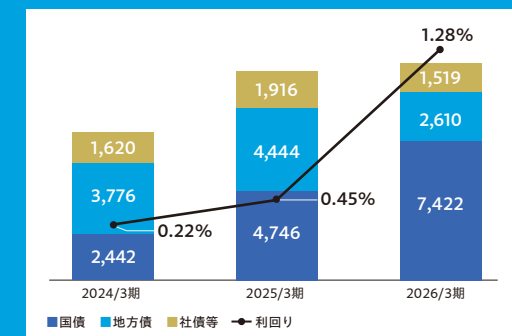
2025年度下期は、円債を約6,000億円入替し利回り向上を行いました。

2026年度においては、償還予定の約2,950億円を再投資することで、更なる利回り上昇を目指します。

●有価証券運用状況



●円債残高と運用利回りの推移 (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
取締役常務執行役員 デジタル部長

山崎 勝

1994年北國銀行入行。2017年城北エリア統括店長兼金沢城北支店長、2022年執行役員松任営業部長、2024年常務執行役員富山営業部長を歴任するなど、法人営業に従事。2026年取締役常務執行役員デジタル部長に就任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

当地域のキャッシュレスの現状と課題

日本の現金取り扱いコストは年間3兆円と試算されており、2025年に開催された大阪・関西万博においても完全キャッシュレスが採用されるなど、我が国はキャッシュレス化に力を入れています。日本のキャッシュレス決済比率については、将来的に80%を目標としており、中間目標として2030年に65%の達成を目指す中、経済産業省の発表によると2025年に58.0%を達成しております。当地域においても上記トレンドの影響を受け、キャッシュレスのニーズは高まっております。加えて近年の円安により当地域を訪れる外国人観光客が急増しており、これまで以上にキャッシュレス化の対応が求められております。

当地域の課題として、石川県の将来人口は2050年には80万人台まで減少すると見込まれており、足元でも既に人手不足が発生し特に宿泊・サービス業において深刻化しております。

将来的な人口減少社会に対応するためには、これまで以上に地域に生産性向上が求められており、そのため単なるキャッシュレスの導入にとどまらず、POSシステムや基幹システム等を含めた決済周りの総合的なデジタル化を検討していく必要があります。また、そのような中で、決済業界では大手資本企業の参入も相次いでおり、競争が激化している中でいかに最新のテクノロジーを組み込み、優位性を確保するかが重要となっております。

業務内容

地域におけるイシューイング・アクワイアリング事業の展開
地域のキャッシュレス化の推進

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年にわたり当地のお客さまに密着した事業を展開

成長戦略

Super Cashless Regionに向けて

当社は、北國Visaデビットカードを中心としたカード決済の普及及びデジタル地域通貨を通じて、石川県内におけるキャッシュレス比率100%の実現を目指しております。この度、最新のキャッシュレスのトレンドや顧客ニーズに対応するため、クラウド上に新たな二つのシステムを構築いたしました。

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イングシステムです。従来から推進している北國Visaデビットカードに加え、2025年9月に次世代型のデジタルカードサービス「one pareto（ワンパレット）」を開始いたしました。もう一つは加盟店管理及び業務を行うアクワイアリングシステムであり、加盟店の利便性と生産性向上を図っていきたく考えております。これらを通じて当地域でのキャッシュレス及びデジタル化の推進を行い、地域の生産性向上を図っていくとともに、決済データを活用した地域への提言やイノベーションの促進につなげていければと考えています。こうした取組みにより、地域企業の成長投資や人的資本への投資を後押しし、当地域が他地域から注目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。

みんなですすめる、
キャッシュレス。


非対面・非接触の決済体験を追求する
デジタルカードサービス「one pareto」


スマートフォンから簡単に申し込み・利用が可能な新しいVisaデビットサービス「one pareto（ワンパレット）」を、2025年9月に提供開始しました。

「one pareto」は、非対面・非接触での決済体験を追求した次世代型のデジタルカードサービスです。スマートフォンアプリからの申し込みで即時にバーチャルカードが発行され、Apple PayやGoogle Pay™を通じたタッチ決済にも対応しており、アプリ内での利用明細確認・各種設定も可能となっております。

▼「one pareto」の主な特徴

スマホで即時発行 アプリからの申し込みですぐにバーチャルカードを発行	リアルカード対応 希望すればリアルカードの郵送発行も可能
タッチ決済対応 Apple Pay / Google Pay によるVisaのタッチ決済に対応	ポイント利用 全世界のVisaが使える店舗で利用可能
アプリ完結型UX 利用明細の確認、設定や再発行など全てアプリ内で完結	

銀行勘定による新ビジネス

デジタル



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年執行役員デジタル部長に就任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

従来型基盤の構造的限界と今後の方向性

キャッシュレス・デジタル化の進展により、家計・事業の支出はECやアプリへ分散し、決済データはサービス高度化の源泉となっています。一方で、従来型の金融システムは口座、カード、送金、与信などの機能が縦割りになりやすく、商品やチャネルごとに手続き・審査・精算・障害対応が個別最適となりがちです。オンプレミス中心の構造では、法令・セキュリティ要件への対応に加え、新たな決済手段や外部サービス連携への追従にも時間を要し、機能追加の柔軟性とコストの両面で限界が顕在化します。業務の簡素化・効率化にとどまらず、お客さまや事業者さまの業務プロセスに自然に組み込まれる金融を実現するには、クラウドネイティブを前提に、機能を部品化して迅速に組み合わせられる基盤への転換が不可欠です。さらに、分断された基盤はデータ定義や権限管理、監視運用がサービスごとにばらつき、全体最適のガバナンスを効かせにくくなります。結果として、仕様変更のリードタイムが伸びるだけでなく、障害時の切り分けや復旧、セキュリティ点検の負荷も増大します。外部パートナーとの連携においても、接続方式が個別化すると開発・検証が重複し、新サービスの立ち上げ速度を阻害します。

成長戦略

決済・金融機能のプラットフォーム化

当社は、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、金融機能を“つくる・つなぐ・使われる”前提で再設計すること

業務内容

デジタルを起点に、決済及び金融機能を社会・事業活動に組み込む次世代金融プラットフォームの企画・開発・運営・展開

強み

自社で基盤を構築・運営してきた決済分野の専門知見
実装を通じて培ったパートナーシップと企画・推進力

で、付加価値の高いサービス提供を実現してまいります。取組みは、内製開発とクラウドネイティブを軸に、柔軟かつスピード感のある対応により、安定運営と継続的な改善を両立させる点に特徴があります。

2024年には、新しい法人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、ブロックチェーンを基盤とする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。また、個人向けにはVisaデビットカード、北國クラウドバンキング、通帳レス、印鑑レスの機能を備えた「HOKKOKU LIFE+」の利用が拡大し、日常の決済と口座利用の利便性向上につながりました。2025年には、BaaS (Banking as a Service) 基盤の整備を完了し、株式会社Finswerとの協業による「Finswer Bank」の提供を開始しました。あわせて、新しいスマートフォンベースのVisaデビット「one parretto」をリリースし、アプリ起点の体験を強化しました。加えて、法人向けには来店不要で簡単に手続きでき、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。2026年には、次世代フルクラウド型アクワイアリングプラットフォーム「Axios (アクシオス)」の提供を開始し、多様な決済シーンへの展開を支援する体制を整えました。マルチクラウドを前提とした環境整備により、事業者さまや自治体が提供する多様な利便性の高いサービスと金融機能を組み合わせやすくし、業務の簡素化・効率化にとどまらない価値創出を図ります。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、金融機能を次世代へアップデートしていくとともに、構築したスキームを北陸地域以外でも活用いただくことで、キャッシュレス・デジタル化に貢献してまいります。

アクワイアリング
プラットフォーム「Axios」


2026年4月30日、CCIグループと株式会社インフキュリオンは、Visaの支援のもと、次世代フルクラウド型アクワイアリングプラットフォーム「Axios (アクシオス)」の提供を開始しました。EC拡大とDX進展により決済データの価値が高まる中、アクワイアラーには迅速な機能拡張、安定稼働、新たな決済手段への柔軟な対応が求められています。

AxiosはVisa Cloud Connect / Visa Platform Connectを活用して構築され、国際ブランドカード等に加え、預金型ステーブルコイン「トチカ」の決済処理にも対応し、法定通貨とデジタル通貨を横断した加盟店管理・決済処理を単一基盤で実現します。フルクラウドのマルチテナント方式により、従来の自社構築型（オンプレミス型）と比べ、導入・運用負荷やコストを抑えつつ、拡張性と高いセキュリティ（PCI DSS 準拠）を確保します。対面・非対面を含む多様な決済シーンへの展開を支援し、決済データの収集・分析を通じた加盟店向け付加価値サービスの開発も後押しします。

これにより、金融機関に限らず、デジタルプラットフォームや事業者など異業種の参入を促進し、市場の変革を加速します。

新会社による新ビジネス

コンサルティング



株式会社CCイノベーション
代表取締役社長

今井 豊

1996年北國銀行入行。2017年マーケティング部マーケティング企画課長、2021年マーケティング部長兼ライフプラン部長を歴任。2025年CCイノベーション取締役常務執行役員を経て、2026年代表取締役社長に就任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

北陸地域の企業経営者が直面する課題は、かつてなく多様化・高度化しています。人手不足と後継者不在、デジタル化対応、事業承継や資本政策といった複雑な課題が重なり、「何から手をつければよいかわからない」という声は年々増えています。かつての成功モデルが通用しなくなりつつある今、自社の強みを再定義し、変化に即応できる組織への変革が喫緊の課題です。

石川県では生産年齢人口の継続的な減少が予測され、限られた人員で成果を出すための生産性向上と業務改革はもはや必須です。就業者の約7割が第三次産業に集中する構造のもと、ビジネスモデル強化と競争力確保への支援ニーズも高まっています。さらに、能登半島地震からの復興局面では、被災企業が復興から成長へ移行する段階に入り、経営支援ニーズは一層広がっています。事業継続リスクや人材不足への対応は北陸全体に共通する課題であり、戦略立案から現場実行まで伴走できる専門パートナーへの需要が高まる中、CCイノベーションにとって大きな成長機会となっています。

成長戦略

当社の成長を牽引するのが、中堅・大企業及び都市部市場への本格展開です。事業承継・資本政策・人材戦略・DXといった高度な経営課題に対し、構想策定から現場実行まで一貫して伴走するスタイルが評価され、大企業や上場企業との取引実績は着実に積み上がっています。2026年3月には東京本社グループを新設し、専任チームによる戦略的支援体制を確立しました。都市部売上比率は着実に上昇しており、東京を新たな成長の起点として、都市部での事業

業務内容

企業の成長・変革を後押しするため、多様な経営課題に対しオーダーメイドかつ一貫通貫で支援する経営コンサルティングを提供

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

展開をさらに加速させていきます。こうした成長をさらに加速させるのが、外部パートナーとの戦略的連携です。スピード感と先端的な知見を持つスタートアップ企業をはじめ、多様なパートナーとの協業により高度なソリューションを提供しています。2025年には、セブンリッチグループ及び株式会社マネーフォワードとの三社共同出資により株式会社CCIForwardを設立し、バックオフィス業務代行からDX支援まで担うBPO専門会社として新たな収益基盤を構築しています。都市部・大企業の実績と外部連携の知見を地域企業へ還元する—この循環こそが、持続的成長と地域経済への貢献を同時に実現する原動力です。

●主な提供メニュー

経営戦略策定領域

実績 **1,372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 **1,040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 **172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 **705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 **242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 **470件** (累計)

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

バックオフィスにサステナブルな体制を

コア業務に集中できる状態をつくり
事業が前進する原動力を生み出す

株式会社CCIForward

代表取締役社長

前田 拓弥

2011年北國銀行入行。法人営業、都市部コンサルティングに従事。2025年5月CCIForward代表取締役社長就任。



株式会社CCIForwardは、経理・労務BPOを通じて、企業が本業に集中し、前へ向かって事業を推進できる体制を、持続的に整備しています。記帳や給与計算といった定型業務の代行にとどまらず、試算表作成や資金繰り管理までを含め、経営判断に必要な数値を適時に整え、日常の運用として安定させることを重視しています。

CCIグループとして、ファイナンスやコンサルティング機能のみならず、BPOでの実務運用まで担える体制を有していることは大きな特長です。とりわけスタートアップ企業や地域企業においては、成長・変革・事業承継といった局面で管理体制やバックオフィスの高度化が経営課題となりやすい状況にあります。当社はこうした課題に対し、業務の標準化と運用設計を通じて、意思決定と実行が滞らない状態を支えています。導入支援から運用フェーズまで一貫して関与し、企業の事業ステージに応じて「回り続ける」体制を構築する点が強特長です。

また、SaaSツールやAIを活用した業務改善を継続的に進めることで、BPOサービスそのものの品質向上と効率化を図り、提供価値の高度化と自社の生産性向上を同時に実現しています。全国の顧客に対して一貫した水準でサービスを提供しながら、サービスの進化と自社の前進を両立させ、持続可能な企業経営を支える存在として、引き続き価値創出に取り組んでいきます。

新会社による新ビジネス

投資助言



株式会社CCIアセットパートナーズ
代表取締役社長

田中 あけみ

外資系証券にて有価証券ポートフォリオの分析業務や証券化業務に従事、その後運用会社で投資商品組成や機関投資家営業に従事。2019年にALCOLABを創業、2023年よりCCIアセットパートナーズ代表取締役に就任。

事業環境認識・課題

資産運用を取り巻く環境は大きく変化しています。企業や企業オーナー等のお客さまは、投資目的・時間軸・リスク許容度等に応じた運用計画の設計ニーズが高まっています。金融法人のお客さまは、金利ある世界への移行を背景に、リスク管理やアセットアロケーション等、専門的な知見に基づく運用が不可欠となっています。こうした変化の下で求められるのは、個別商品の提案を超え、投資の意思決定をサポートする分析や知見を共有する投資助言の役割です。当社は個人、事業法人、金融法人など、多様なお客さまのニーズに応じた適切な助言の提供に努めてまいります。

新しいALM体制

当社の助言機能の一例が、北國銀行やCCIグループに対するALM・市場運用支援です。ALM運営及び市場運用に関する人材・機能を集約し、経営ニーズを踏まえた戦略提言から具体的な運用案の提示、リスク管理態勢の高度化支援まで一体的に助言しています。北國銀行がアセットオーナーとして最終責任を負い、当社が専門の実務を担うことで、両社の役割を明確化しガバナンスを強化しつつ、機動的で実効性の高い運用体制の構築に努めています。

北國銀行における新しいアセットアロケーション

当社は独自のアセットアロケーションモデルを開発し、北國銀行の有価証券ポートフォリオに対する助言や、貸出、今後の投融資計画を織り込んだグループの資産全体のアセットアロケーションに対する助言を行っています。また、プライベートアセットに対する投資も推進し、ポートフォリオのリスク・リターンの改善に努めてまいります。

業務内容

投資助言を基盤に、個人・事業法人・金融法人に対し、資産運用、事業・資産承継、市場運用・ALM支援などを提供

強み

お客さま本位の助言と、運用機能を集約した専門性、グループ総合力を活かしたソリューション提供力

成長戦略

富裕層・事業法人向けに新たな投資助言サービスの展開

助言対象資産を4種類から9種類に増やし、当社が自社開発するポートフォリオ運用システムを活用して顧客のリスク許容度に応じた資産配分を提案します。投資開始後は、環境変化に応じた入れ替えの提案や、市況・パフォーマンスに対する説明等を丁寧に行い、お客さまの理解と納得を得ていただくことを重視することで、長期にわたるお客さまの資産運用への取組みに伴走します。

金融法人向けソリューションの拡充

北國銀行の有価証券運用業務の高度化に対する助言で培った、アセットアロケーションの高度化、投資対象の拡充、運用人材の育成支援などの知見を基に、有価証券運用業務に課題を持つ他の金融機関に対し、課題解決のための助言を行います。個別商品の提供にとどまらず、金融機関の経営課題に対処することを特徴とした資産運用サービスを展開することで、他の資産運用会社との差別化を図ってまいります。

商品を売るのではなく、解決策を提案する

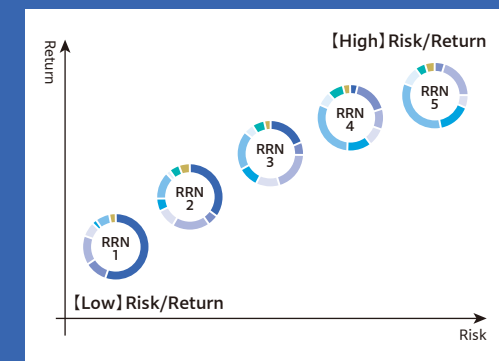
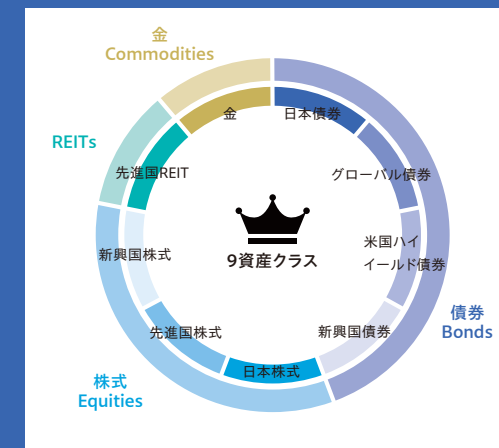
当社はお客さまの人生や事業の目的に寄り添い、最適な資産運用を共に考えることを大切にしています。当社は金融商品を提供するのではなく、お客さまの状況や目標に応じた助言を起点に、グループ内の専門機能や外部の優れたパートナーとも連携しながら、お客さまの役に立てるパートナーとして選んでいただくことを目指してまいります。

9資産投資助言サービス

「MAG9プラス」(Multi-Asset Global 9 Plus)

より高度化させた新しい助言サービス

様々なリスク・リターン水準にて構成された最適アセット・アロケーションから、お客さま各々の投資目的、リスク許容度、投資期間、その他ご要望を踏まえ、お客さま専用の最適アセット・アロケーションを構築いたします。機関投資家レベルのポートフォリオ提案と、専属アドバイザーによる伴走支援を実現します。



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

的場 徹成

1998年北國銀行入行。2013年融資部経営支援課、2018年コンサルティング部コンサルティング課長、2022年QRインベストメント取締役、2025年QRインベストメント代表取締役社長に就任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

人口減少や人材不足、事業承継問題の深刻化、事業環境の不確実性の高まりを背景に、企業を取り巻く環境は構造的な転換期にあります。QRインベストメントは、ファンド運営における重要な課題を、投資残高の拡大ではなく、投資活動を通じた企業価値向上と、その成果をファンド全体の質向上につなげることにであると認識しています。

この認識のもと、投資を単なる資金提供ではなく、「投資→価値創造→回収→再投資」というインベストメントチェーンを一体のプロセスとして捉え、その高度化を基本方針としています。投資判断、企業価値向上支援、回収、再投資の各段階で経営管理・リスク管理を徹底し、資本を規律ある形で循環させることで、長期的かつ持続的な価値創造を目指します。

投資後のハンズオン・伴走支援は企業価値向上の中核であり、経営・ガバナンスの高度化、事業構造改革、成長戦略の策定・実行支援に加え、DXや業務プロセス改革、データ活用による生産性向上など、実行段階まで踏み込んで支援しています。同時に、投資ガイドラインに基づく投資判断、投資委員会による意思決定、投資後モニタリングを通じて、リスクの早期把握と統制を行い、投資成果の最大化とリスク低減の両立により、ファンド資産の質向上を図ります。

成長戦略

国内PE（事業再生・事業承継・成長支援）とVC（スタートアップ）を中核とし、両者が相互に補完し合う両輪の投資戦略を推進しています。PE投資では地域中核企業や再生・承継局面にある企業の経営基盤

業務内容

再生・事業承継・ベンチャーファンド等の運営（GP）
ファンド出資（LP）
投資先企業への経営支援

強み

PE領域（再生領域）での長年の業歴（16年）
多数のトラックレコード実績
グループ総合力を生かしたインベストメントチェーン

を強化し、持続的成長を通じて地域経済の安定と質の向上に貢献します。一方、VC投資ではスタートアップの成長を支援し、新たな産業や技術、人材を創出して地域のイノベーションと中長期的な成長力を高めます。

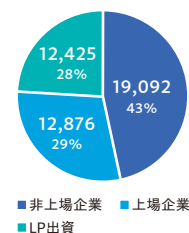
PEとVCを組み合わせることで、成長段階の異なる企業群を連続的に育成するとともに、金融機関や支援機関、外部専門家、事業会社等とのネットワークを通じて、事業・人材・知見が循環する地域エコシステムの形成を進めます。

また、投資ステージ・業種・地域の分散を意識したポートフォリオ運営により偏重を避け、全プロセスで経営管理・リスク管理を一体的に運用し、インベストメントチェーンの持続性を確保します。さらに、IR活動を通じた外部投資家との対話を重視し、長期的パートナーシップに基づく外部調達を拡充することで、インベストメントチェーンの高度化を実現し、企業価値向上と地域経済の持続的発展に貢献します。

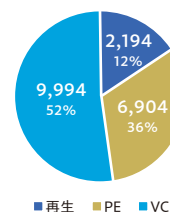
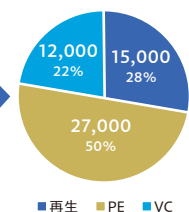
●投資ポートフォリオ（2025.12月末現在）

（単位：百万円）

【カテゴリ別投資累計額】

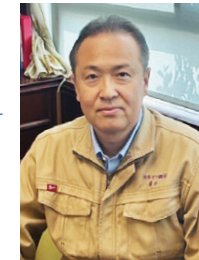


【非上場企業投資内訳】


【非上場企業投資内訳】
（2028.12月末計画）


当社OB人材が担う地域企業経営

カネマツ鋼材株式会社

代表取締役社長
藤井 隆様


CCIグループでは、地域企業への経営人材輩出に向けた取り組みを進めています。2024年12月には、カネマツ鋼材の事業承継を目的としたファンド出資に伴い、北國銀行の本店営業部長が同社へ転身し、経営人材として派遣されました。その後、2026年3月からは代表取締役社長に就任しています。

カネマツ鋼材は1970年に創業し、建設機械、産業機械、工作機械、建設資材向けの鋼材販売に加え、鋼材加工事業も展開しながら成長してきた企業です。北陸地域をはじめ、地域外のお客さまにも製品・サービスを提供しており、豊富な在庫量、高い加工品質、卓越した技術力により、多くのお客さまから長年にわたり厚い支持を受けています。



カネマツ鋼材株式会社

新会社による新ビジネス

海外ビジネス



株式会社CCIクロスボーダー
代表取締役社長

中村 和輝

1996年北國銀行入行。香港支店や市場、法人部門を経て、2017年シンガポール支店長として海外融資等を主導。2022年大阪支店長、2023年執行役員大阪営業部長を経て、2026年CCIクロスボーダー代表取締役社長に就任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

CCIグループは、2008年のシンガポール拠点開設以降、東南アジアを中心とした海外現地市場に関わり続け、ネットワークを拡大してきました。海外市場での活動は、成長機会の獲得にとどまらず、多様な事業環境の中で培われる知見や、そこで経験を積んだ人材の成長を通じて、グループ全体の競争力と経営基盤を強化する取組みでもあります。

また、当社グループが根差している東南アジアの新興国では近年、経済成長を背景に資金需要が拡大する一方、産業構造や企業の成長段階が多様化しており、現地の金融機関やインフラがその変化に十分に対応しきれていない状況がみられます。当社グループは、こうした環境の中に新たな事業機会を見出しています。

このような環境のもと、海外事業統括会社であるCCIクロスボーダーと4つの海外現地法人（シンガポール、タイ、ベトナム、ケニア）は現地パートナー機関との協業による投融資事業を行っています。金融機能に加え、投資やコンサルティングの機能をも組み合わせることで、現地企業と共に成長を目指す関係を築いています。

アフリカ市場においては中長期的な成長可能性を重視し、CC Innovation Africaを設立しております。足元では市場理解の深化とネットワーク構築を進めながら、事業機会の獲得に向けた基盤整備を進めています。

CCIクロスボーダーは、東南アジアやアフリカをはじめとする成長市場に挑み続けることを通じて、海外で戦える組織と人材を創っていきます。そして、海外市場の成長をグループ全体に取り込みかつ、ステークホルダーの皆さまに還元してゆくことを使命として、これからも挑戦を重ねてまいります。

業務内容

海外子会社の事業統括
海外ビジネスの収益最大化に向けた事業企画開発

強み

海外現地法人を通じた、現地ビジネス課題に対する投資・融資・コンサルティングの一体的な提供

成長戦略

東南アジア市場

これまでに蓄積してきた融資ノウハウと現地ネットワークを基盤に、融資を起点としたビジネスの更なる深化を図っていきます。シンガポール、タイ、ベトナムの現地法人を拠点に、投融資やコンサルティングを組み合わせた金融サービスの高度化を進め、現地企業の成長ステージや産業特性に応じた柔軟な支援を行います。また、現地ビジネスパートナーとの協業にも取り組みます。

アフリカ市場

今後の成長が期待されるアフリカ市場では、現地法人（ケニア・ナイロビ）を設立しました。社員を配置し、現地企業や政府系機関、国際開発機関とのネットワーク構築を通じて新たな事業基盤の形成を進めてまいります。また、現地企業や日系企業との新たな接点創出、協業を強みにアフリカビジネスの先行者としての優位性を活かしながら、中長期的な成長機会の創出を目指します。

●海外ネットワーク


ベトナムで新たなビジネスパートナーと
事業連携を開始


調印セレモニーの様子

▼SSIAM及びDCIと投融資連携に関する覚書
(MoU)を締結

海外事業の成長戦略として東南アジア市場を重点地域と位置づける中で、CCIグループは金融機能とコンサルティング機能を組み合わせ提供する成長支援モデルの高度化に取り組んできました。中でもベトナムは、足元における重点市場の一つと位置づけています。

2026年5月13日、CCIクロスボーダーは、ベトナム最大手証券会社グループのSSI Asset Management Company Limited (SSIAM)、大和企業投資株式会社 (DCI) と、投融資連携に関する覚書 (MoU) を締結しました。本覚書では投融資連携の基本枠組みを定めつつ、海外子会社であるCCIシンガポールが投融資を通じた金融機能を担い、CCIベトナムはSSIAM及びDCIと協業し、ベトナム現地での案件ソーシングやコンサルティング支援を行う体制を構築しています。

地域活性化に向けて

スポーツ・エンタメ・ヴェニュー



株式会社CCIエンタベース
代表取締役社長

立野 賢哉

1990年北國銀行入行。法人営業、人事、コンサル部門を歴任し、2025年常務執行役員経営企画部長（エンタテインメント&ヴェニュー事業推進室）、2026年CCIエンタベース代表取締役社長に就任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

CCIグループは、地域に根差した金融・非金融サービスの提供を通じて、持続的な企業価値及び地域価値の向上を目指しています。その中でスポーツ・エンタテインメント領域は、世界的に市場拡大が続く成長産業であり、雇用創出や関連消費の拡大を通じて地域経済に継続的な波及効果をもたらす重要な分野です。2026年1月に設立した株式会社CCIエンタベースを中核に、スポーツ、エンタテインメント、ヴェニュー（施設）を横断した事業展開を進め、若年層を含む人材の定着と安定的な事業成長につなげていきます。

成長戦略

スポーツ×エンタメによる地域価値の創出

CCIエンタベースは女子ハンドボールチーム「ハニービー石川」と男子プロバスケットボールクラブ「金沢サムライズ」の二つのスポーツチームを保有し、それぞれの競技特性やファン層を活かした事業展開を進めています。スポーツは競技そのものの魅力に加え、地域住民や企業、行政をつなぐ強い求心力を持つコンテンツであり、継続的な交流人口の創出や地域へのシビックプライド醸成に大きく寄与します。当社は二つのチームを個別に運営するだけでなく、競技の枠を超えた連携や相乗効果の創出に取り組んでいく考えです。

エンタテインメント部門では、地元イベントや県内外の協業先と連携し、イベントの企画・制作・運営業務に取り組んでいます。音楽やeスポーツなど、ジャンルにとらわれないエンタテインメント領域への展開を通じて、スポーツ以外の切り口からも地域との接点を

業務内容

スポーツチームを運営するグループ会社の統括
コンサート、イベントの企画運営
地域コミュニティと連携したヴェニュー開発

強み

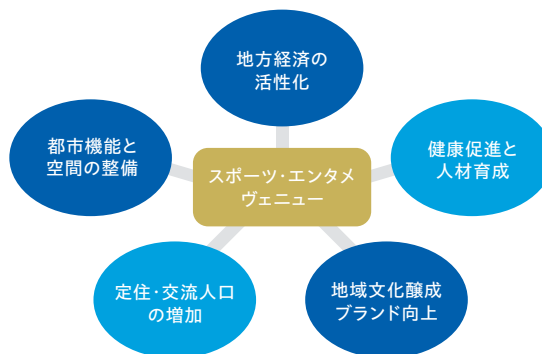
グループの地域ネットワークを生かした事業推進力
スポーツ・エンタメ・ヴェニューを一体で展開できる事業統合力

広げています。今後もスポーツとエンタテインメントを横断した多様な取組みを通じて、継続的な交流機会の創出と地域価値の向上につなげていきます。

ヴェニューを核とした持続可能な事業モデル

スポーツ・エンタテインメントの価値を最大化するためには、適切に設計・運営されたヴェニューの存在が不可欠です。CCIエンタベースでは、スポーツやイベントといったコンテンツ運営に加え、ヴェニューの企画・運営・活用にも注力し、自治体との連携のもとで整備・活用を進めることで、公共性と事業性の両立を図っています。スポーツ・イベントという「ソフト」と、施設運営という「ハード」を一体で捉えることで、単発に終わらない持続的な収益モデルを構築しています。

さらに、CCIグループが培ってきた金融、マーケティング、地域ネットワークの知見を掛け合わせることで、事業基盤の安定性と中長期的な成長性の両立を実現しています。



株式会社金沢サムライズの子会社化

株式会社金沢サムライズ

代表取締役CEO

西出 光

1998年北國銀行入行。
法人営業、人事部門に従事。
2026年3月株式会社金沢サムライズ代表取締役CEO就任。



このたび、金沢サムライズは株式会社CCIエンタベースの子会社として新たなスタートを切りました。CCIエンタベースが掲げる「スポーツ・エンタテインメントを通じた地域価値創出」という考え方は、金沢・いしかわを拠点に地域に根差した活動が続けてきた本クラブの歩みと重なるものです。今後はCCIエンタベースとの連携のもと、資本面での支援に加え、興行運営やマーケティングなど、クラブ運営全般の高度化を進めていきます。競技面では、B.LEAGUE ONEでの戦いを見据えたチーム強化に取り組み、更なる高みを目指し挑戦を続けてまいります。また、地域の皆さまとともに歩み、より一層愛され、誇りに思ってもらえるクラブづくりに取り組んでまいります。



金沢サムライズ試合風景

地域活性化に向けて

地域との協創



株式会社北國新聞社 取締役販売局長
株式会社地域未来創造
代表取締役社長

青木 恵



株式会社地域未来創造
代表取締役副社長

北嶋 良章

事業環境認識・課題

株式会社地域未来創造は、北國新聞社とCCIグループの共同出資により創設され、2024年12月に地域シンクタンク&コンサルティング企業として事業を開始しました。自治体と連携し、地域の未来に関する構想・提言や、コンサルティング、調査、フォーラム等の受託に加え、2025年5月のCOREZO統合により、ECモール、クラウドファンディング、宿泊予約、情報発信サイト等のデジタルプラットフォームも一体運営しています。

人口減少・高齢化により域内需要は縮小し、行政・産業・地域コミュニティの担い手不足が深刻化しています。国は地方創生2.0の基本構想で、人口減少を正面から受け止めつつ「強い（稼げる）経済」とAI・デジタルの徹底活用を柱に掲げ、総合戦略でも「強い経済」「選ばれる地方」を政策目標として、域外から人材・投資・需要を呼び込む取組みを重視しています。これを受け地方自治体でも、自治体DX（BPRを前提としたフロントヤード改革、基幹業務システムの標準化・共通化、AI活用等）や広域連携（共同化・共同調達等）が加速し、限られた行政資源で政策を実行し続ける体制づくりが喫緊の課題です。地方版総合戦略の推進においても、多様なステークホルダーと連携した実行力が問われています。また国は、PPP/PFI等の官民連携により、スタジアム・アリーナ整備をスポーツの成長産業化と地域活性化の基盤として推進しています。加えて金沢市では、都市再生緊急整備地域として「金沢駅東地域」が指定され、都市計画上の特例や税制特例・金融支援等も活用し官民連携で市街地整備を重点的に推進できる環境が整っています。石川県では令和6年の能登半島地震及び奥能登豪雨からの復興が最優先です。一方で県全体の持続的な再興には、能登復興に加

業務内容

地域活性化に向けた構想・提言から実装までを一貫通貫で推進
地域商社として地域資源の高付加価値化と販路創出を推進

強み

金融・メディアの信頼基盤に根差す行政・地域理解力
全体最適の構想力
合意と段取りを設計する推進設計力

え、金沢圏・南加賀を含む都市機能、観光、産業、行政基盤を全体最適で再設計し、内外から人・投資・交流を呼び込む「選ばれる理由」を具体策として示し、実装につなげることが課題です。

成長戦略

当社は、構想力と行政・地域理解を土台に、構想を提言で終わらず実装へつなぐ先導役として、三つの領域を同時に強化します。第一に、都市再生・復興等の重点プロジェクトで、論点整理、合意形成の設計、事業スキームの具体化を担い、必要に応じて専門パートナーとも協創しながら、事業化の決定と着手を積み上げます。第二に、自治体DXと広域連携の設計・実装支援により、行政の生産性向上とサービス維持を両立させ、創出された余力を復興・産業・観光へ再配分できる状態をつくります。第三に、地域商社・観光領域で、COREZOの各プラットフォームを根幹に事業者と協業で北陸の「いいモノ・いいコト」を磨き上げ、マーケティング、ブランディング、情報発信を一体で回し、商品造成・送客まで含めて交流人口と消費機会を拡大します。

まちづくりの成否は、行政施策であっても自分事として関わる企業・経済人が増えるかどうかにか左右されます。当社は仲間づくりも進めながら「産官学金労言」をつなぐ協創の場を設計し、関係者が将来像と進め方を共有したうえで、意思決定、実行管理、成果の整理と発信までを一貫通貫で支援します。構想・コンサルティングによるプロジェクト収益に加え、デジタルプラットフォームの運営収益を組み合わせることで持続的な収益基盤を構築しながら、この循環により、復興と成長の両立を図り、地域に資金・人材・情報が還流する仕組みを形成します。域内資源の磨き上げを域外需要の獲得と投資の呼び込みへ結び付け、稼ぐ力と地域価値の好循環を実現します。

石川県リメイク構想とシンポジウム



第2回シンポジウムの様子



リメイクプランの一例

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、石川県知事や国会議員らを招いて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世紀美術館のアネックス兼ホテル・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。今年度も石川県リメイク構想をフックに、県内三会場（金沢、南加賀、能登）で、石川県知事や県民・首長・事業者らが課題、論点を共有し、石川を前に進める政策立案につなげていく場として県民フォーラムを開催予定です。今後も「産官学金労言」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。

地域活性化に向けて

地域活性化



株式会社CCIグループ
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、2021年執行役員として人材開発部長に就任。2022年デジタル部長、2024年常務執行役員（経営企画部長兼デジタル部長）を歴任し、現在に至る。

事業環境認識・課題

人口減少や高齢化の進展、ライフスタイルや働き方の多様化、さらには金融サービスのデジタル化を背景に、銀行店舗を取り巻く環境は大きな転換期を迎えています。非対面チャネルの拡充により、従来型の店舗機能は見直しが進み、店舗統廃合が全国的に進展しています。その結果、地域においては銀行店舗跡地や遊休不動産が生じるケースも増加しています。

一方で、これらの資産が活用されないまま空き家化・更地化することは、地域の賑わいや利便性の低下を招き、まちの活力や魅力の減退につながるおそれがあります。特に、銀行店舗は長年にわたり地域の中心的存在として機能してきた背景があり、その役割が失われた後の影響は決して小さくありません。

こうした環境変化の中で、銀行が保有する不動産や拠点を、単なる金融サービス提供の場としてだけでなく、地域の実情や将来像を踏まえた「社会的アセット」として再定義し、中長期的な視点でどのように新たな価値を提供していくかが重要な課題となっています。市場価値の高い立地や資産を数多く保有する当社にとって、それらを適切に活用し、地域課題の解決と地域価値の維持・向上を両立させる視点が求められています。

成長戦略

当社は、こうした事業環境認識のもと、店舗戦略の一環で廃店した銀行店舗や都市空間などの遊休資産を、地域に新たな価値を生み出す「成長の起点」と捉え、有効活用を進めています。廃店・統合後の店舗については、短期的な処分対象とするのではなく、立地特性や地域ニーズ、将来のまちづくりの方向性を踏まえ、交流拠点や事

業務内容

銀行の遊休資産の長期的価値創造につながる有効活用を通じた地域の賑わい創出と持続的価値向上

強み

市場価値の高い不動産基盤
金融グループの情報力と提案力
ファイナンスと協創による持続的な価値創造

業活動の場への転換など、多様な活用可能性を検討しています。その一例が、東京都の大塚寮跡地を活用したプロジェクトです。従来は社員寮として利用されてきた当該施設について、その役割を見直し、地域との関係性や将来的な人材戦略も見据えた新たな活用方法を検討しています。本プロジェクトは、銀行資産の可能性を広げる取組みとして位置づけ、新しい価値創出の場となることを目指し、計画を進めています。当社は今後も、地域のハブとして関係人口の創出や新たな事業・人材の循環を促進し、地域価値の中長期的な成長を目指していきます。そして、経済的価値と社会的価値の好循環を実現する未来志向の地域づくりを通じて、長期的な企業価値の向上につなげてまいります。



銀行資産の有効活用による成長戦略の一例 —大塚寮跡地プロジェクト—

テナントオフィスビル Hirooka Terrace開業

2025年9月、「地域に開かれた協創の場」をコンセプトとしたテナントオフィスビル「Hirooka Terrace」が開業しました。多様な企業や大学が入居され、業種や立場を超えた交流や連携が生まれることが期待されています。オフィス機能にとどまらず、半屋外テラスやラウンジなど開放的な共用空間のポテンシャルを最大限活用し、コミュニケーションやコラボレーションを促進する空間として、人材やアイデアが交わる拠点を目指しています。今後も、入居企業や地域との連携を深めながら、新たな価値とイノベーションを生み出す場として進化させていきます。



北國銀行本店ビル(左)と並ぶHirooka Terrace(右)



地域に開かれた協創の場として、人・企業・アイデアが交わる拠点



Hirooka Terraceの情報は
こちらでご覧いただけます。

<https://www.hokkokuibank.co.jp/other/tenpo/hirooka-terrace/index.html>