

地域密着型金融の推進について
(平成26年9月末進捗状況)

平成26年11月



I. 「地域密着型金融の推進」の基本的な方針	… P	3
II. 平成26年度の重点項目と具体的取組み		
1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮		
① 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析	… P	4
地域密着型金融の取組み事例 その1	… P	5
② 最適なソリューションの提案	… P	6
③ 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理		
地域密着型金融の取組み事例 その2	… P	7
地域密着型金融の取組み事例 その3	… P	9
2. 地域の面的再生への積極的な参画	… P	10
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信		
地域密着型金融の取組み事例 その4	… P	11
III. 平成26年度目標項目の進捗状況	… P	12

平成26年度の取組みについて

(1) 基本方針

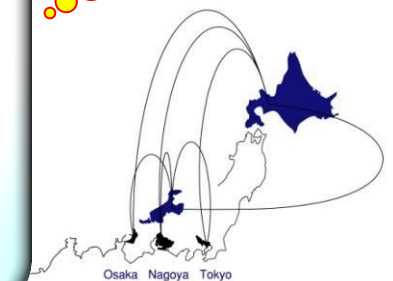
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(2) 中期経営計画 “GO for IT!” における地域密着型金融への取組み

中期経営計画 “GO for IT!” (平成25年4月～平成28年3月) について

➤ 中期経営計画では、従来から取り組んできた「営業力の強化」「経営の効率化」を更に推し進めるとともに、「経営基盤の強化」を図ってまいります。このうち「営業力の強化」では、行員の目利き力、専門知識向上等人材育成をベースに、地域の成長業種支援やPB、M&A、事業承継等コンサルティング営業の取組みを強化し、地域金融グループとして一層地域に密着した活動を行っていくほか、ビジネスマッチングや海外進出支援等についても質の向上に努めてまいります。また、「経営基盤の強化」として、企業再生支援の取組みも強化してまいります。経営理念である「地域共栄」の方針のもと、地域のお客さまとのリレーション強化等により、変化する環境のなかで持続的に成長するための態勢を構築し、地域の信頼を得て地域活性化に資することを目指してまいります。

当グループの中期経営計画では「地域から頼まれ、頼りにされる金融グループ」を目指しています。



広域地域金融グループとしてのビジネスモデルの展開には、地域密着型金融の本質を踏まえた継続的な推進が不可欠であり、中期経営計画においても重要な位置付けとしております。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

① 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

以下の取組みについて、「組織としての仕組み作り」と「人材育成」の2点からご紹介します

- ・ お取引先の経営目標、課題、企業ライフステージをより適確に把握するための取組み
- ・ 自社の目標や課題に対して、お取引先の主体的な取組みをサポートする活動

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
仕組み作りについて	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 地道な訪問活動を通じ、「お客さまを良く知り、真のニーズを共に解決していく」活動を実施 ➢ 経営革新等支援機関（認定支援機関）や中小企業再生支援協議会などの外部機関との連携を強化 ➢ ほくぎんビジパ倶楽部やほくりく長城会等、会員向けサービスの内容充実により、お取引先へタイムリーかつ役に立つ情報を提供 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ お取引先とのリレーション構築のビジネスマッチング、コンサルティングメニューの有効活用 ➢ 農業ネットワーク拡充、ほっかいどう長城会、経営塾等を通じたお取引先との関係強化 ➢ アジア室およびロシア室による海外進出のサポート体制の構築 ➢ 経営革新等支援機関（認定支援機関）や中小企業再生支援協議会などの外部機関との連携を強化
人材育成について	<ul style="list-style-type: none"> ➢ コミュニケーション能力の向上を通じて、お取引先との円滑な関係を構築出来る人財を養成 ➢ 積極的な工場見学の実施や目利き力を高める研修、「目利きコンテスト」を継続実施し、お取引先の経営課題、成長戦略、長期ビジョンを共有できる人財を育成 ➢ 専門知識を有する部署での 트레이ニー（実務訓練）の実施により、お取引先のニーズにしっかりと応えられる提案力、実践力を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ お取引先と経営課題、成長戦略、長期ビジョンをしっかりと共有できる人材の育成 ➢ 融資担当者の渉外スキルの強化により、企業の成長可能性を重視した上での資金供給が可能な人材を育成するため、階層別融資研修会を実施 ➢ 産業調査の充実、調査情報発信の強化による業界情報の水平展開による提案力の向上

北陸銀行

■ 「ほくりく長城会」セミナーを開催

当行の会員組織である「ほくりく長城会」の会員向けセミナーの講師として、当行が業務提携を結んでいる中国江蘇省無錫市招商局より副局長をお招きし、無錫市の産業や経済を紹介いただきました。



セミナーの様子(平成26年9月)

また、その後行われた交流会では、参加した企業と様々な意見交換が行われ、積極的な交流が行われました。中国ビジネスを展開中、あるいは検討中の企業をはじめ、会員以外の方にも広く参加を募り、役立つ情報提供をタイムリーに提供しております。

■ 「業界の達人」を養成しています！

お取引先の業界、業種に対する知識を高め、よりよい提案が行える人財の育成を目的とし、「業界の達人養成講座」を実施しております。業界を代表するお取引先や行政機関の方など外部から講師として招き、コンサルティング力の向上を図っています。

平成26年度上半期は「不動産」をテーマに、オフィスビル・賃貸住宅・ビジネスホテルの収益還元手法について講義を行い、403名の行員が参加いたしました。



勉強会の様子(平成26年6月)

北海道銀行

■ 「外国人技能実習制度セミナー」を開催

公益財団法人国際人材育成機構の協力のもと、外部から講師を招き、外国人技能実習制度にかかるセミナーを開催しました。北海道においても建設業を中心に人材不足は深刻な問題であり、東南アジアなどから実習生を受け入れ活用して



セミナーの様子(平成26年7月)

いくことは、単なる労働力確保だけでなく、人材育成を通じた国際貢献・国際交流の観点からも大きな意義があるといえます。当日は71名の参加をいただき、道内企業の当制度への関心の高さがうかがわれました。

■ 「道銀ロシア極東ビジネス交流会」の開催

ウラジオストク海外駐在員事務所開設(平成26年3月)を記念し、当行ロシア室は北海道と「道銀ロシア極東ビジネス交流会」を開催しました。本交流会では、相互理解を深めるため、現地のビジネス視察や自社P



交流会の様子(平成26年6月)

Rのためのプレゼンテーションなどを実施。日本からは高橋北海道知事をはじめ33社53名のお取引先が参加され、ロシア現地企業と活発な意見交換が行われました。

②最適なソリューションの提案

③顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

以下のような取組みを、企業ライフステージ別にご紹介します

- ・お取引先の経営目標や課題に対して、適確な解決策を提供する取組み
- ・解決策の実行をサポートし、実行後も継続的に経過フォローを行うための取組み

創業・新事業開拓

販路開拓・海外進出

経営改善支援・事業再生

事業承継・M&A

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
創業・新事業開拓	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援 ➢ 大学等と連携し、技術力の事業化支援やBMを通じた新事業ニーズ発掘と育成支援を実施 ➢ 再生可能エネルギー等成長分野の専門担当部署による事業化サポート ➢ 公的助成金の紹介や申請書策定支援により、お取引先の新規事業意欲を後押しし、事業多角化をサポート 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援 ➢ 農業を核とした6次産業化の推進支援、農林漁業成長産業化ファンドを活用した新事業創出、異業種からの農業参入支援に向けた各種セミナーや情報提供の実施 ➢ 本部に専担者を配置し、環境・再生エネルギー事業への取組みを支店と一体になってサポート
販路開拓・海外進出	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 広域店舗網を活用し、北陸新幹線沿線を盛り上げるための商談会を開催し、事前面談のセッティング等、商談成約確度を高める工夫を実践 ➢ 海外拠点の支援に加え、海外行政機関や金融機関等との業務提携により構築したネットワークを活用し、お取引先の海外進出・事業展開を継続支援 ➢ 各種相談会やセミナーの開催を継続し、お取引先のニーズを捉えた情報提供、コンサルティングを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ テーマを絞り込んだ各種セミナー、商談会、個別相談会、マーケティング支援の取組みを通じたお取引先ニーズの掘り起こし・把握 ➢ ウラジオストック駐在員事務所を活用した大陸方面へのビジネス展開支援やユジノサハリンスク駐在員事務所と連携した極東ロシア地域への進出支援 ➢ ほくほくFGの海外拠点や国内外提携先機関を活用し、お取引先のニーズに合わせた情報提供およびビジネスマッチング等の支援

北陸銀行

北陸3県の日本政策金融公庫各支店と連携協定を締結



調印時の様子(平成26年8月)

平成26年8月、創業支援、ベンチャー企業支援、農商工連携、経営革新等、中小企業者、農林水産業者の振興に資することを目的に日本政策金融公庫富山支店、金沢支店、福井支店と連携協定を締結しました。互いの強みを活かして連携を図り、協調融資等をはじめとした、地域経済の活性化に資する取組みを進めてまいります。

公的助成の申請サポートを充実させています！

当行では、産業調査部内に「公的助成ヘルプデスク」を設けております。補助金・利子補給・税制優遇の専門相談員が、営業店及びお客様のサポートを行っております。必要に応じてミラサポによる専門家派遣の活用など、外部専門家とも連携を図りながらサポートを行っております。

創業期のご相談に対しては、創業支援制度資金等を活用した金融面からの支援を行っております。

平成25年度補正予算補助金採択件数

	ものづくり補助金	創業補助金
富山地区	45	4
石川地区	12	4
福井地区	30	0
北海道地区	22	2
三大都市他	12	1
	121	12

創業新事業支援融資実績

	実行件数	実行金額
平成26年度上半期	97件	491百万円
平成25年度上半期	90件	611百万円

北海道銀行

「北海道・東北ビジネスマッチング～6次産業化商談会～」の開催

「東北・北海道地区交流促進地銀連携」のリレーションを活かし、東北各県と北海道が有する地域特産品の付加価値を高めることや6次産業化を展望したビジネスマッチングを支援することを目的に「北海道・東北ビジネスマッチング～6次産業化商談会～」を開催しました。

今回は、平成25年11月に開催した「東北・北海道6次産業化ビジネスフォーラム」の参加企業を個別にフォローし、商談成約や新事業展開に向けたバックアップを実施したことが特徴です。



商談会の様子(平成26年6月)

当行は東北・北海道の地域関連による相乗効果を最大限に利用し、お取引先の新商品開発や新規事業をサポートしてまいります。

道内初！「うまいもんプロデューサー」の取扱い開始

当行は、地方特産品開発支援サービス「うまいもんプロデューサー」の取扱いを道内で初めて開始いたしました。このサービスはニフティ株式会社および株式会社電通との業務提携に基づく新形態のWEBでのマーケティングサービスで、商品開発や6次産業化に課題を抱える事業者と結びつけることで消費者目線の地域特産品を作り上げるサービスです。当行は、これからも道内の食関連産業や6次産業化に取り組んでいる事業者等の商品開発へのサポートを一層強化してまいります。

②最適なソリューションの提案

③顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

以下のような取組みを、企業ライフステージ別にご紹介します

- ・お取引先の経営目標や課題に対して、適確な解決策を提供する取組み
- ・解決策の実行をサポートし、実行後も継続的に経過フォローを行うための取組み

創業・新事業開拓

販路開拓・海外進出

経営改善支援・事業再生

事業承継・M&A

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
経営改善・事業再生	<ul style="list-style-type: none"> ▶ お取引先の特性などを踏まえた実効性ある経営改善計画の策定を支援 ▶ 外部専門機関を積極的に活用し、事業再生支援を質的・量的に強化 ▶ TV・WEB会議の活用により、営業店と専担部署である経営改善支援室との連携強化を図り、計画策定後の確実なフォローを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 定例的なモニタリング活動を通じたお取引先の実態把握の強化と具体的な経営改善アドバイスの実施 ▶ 認定支援機関や中小企業再生支援協議会等、外部機関との連携による実現性の高い経営改善計画の策定支援や事業再生支援の実施 ▶ モノづくりコンサルティングによる製造現場改善や生産性向上を支援
事業承継・M&A	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 専門知識を有する本部PBチーム、M&Aチームおよび営業店PBデスクを中心とする、きめ細やかな訪問、提案活動による事業承継コンサルティング機能の発揮 ▶ 弁護士やM&Aアドバイザー支援企業といった外部機関と連携し、お取引先の課題解決の一助となるようなセミナーの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ お取引先との経営課題、成長戦略、長期ビジョンを共有し、個別の課題解決に向けた具体的な支援 ▶ 道銀ビジネススクール「道銀経営塾」「道銀経営塾・幹部育成コース」「共栄会(経営塾卒業生の会)」を通じた後継者育成サポート ▶ 外部専門機関と連携し、お取引先のニーズに即したM&Aマッチング支援

北陸銀行

■ M&A支援で事業承継問題を解決



受賞時の様子
(平成26年6月)

中小・中堅企業M&A仲介機関大手の(株)日本M&Aセンターと連携し、富山・高岡・石川・福井の4会場で個社別株価診断会を実施しました。また、多くのM&Aニーズを発掘し、事業承継問題を解決するM&Aを成約したとして同社から表彰を受けました(平成25年度実績)。

■ 中小企業診断(士)協会との連携

北陸・北海道地区において、各地区の中小企業診断(士)協会との業務提携を行いました。地域事情や該当業種にも理解のある地元の中小企業診断士による、事業計画策定やモニタリングなどのサポート体制を強化しました。



富山県中小企業診断協会との提携
(平成26年9月)

北海道銀行

■ 北海道税理士会との業務提携

道内における中小企業の健全な発展を図るため、北海道税理士会と中小企業支援に関する覚書を締結しました。この覚書には北海道税理士会と当行が中小企業支援等に係る業務を通じて、北海道経済の発展に寄与することを目的に、相互に協力し活動することを織り込んでおります。本提携により、お取引先の経営改善、資金調達能力強化に繋がると考えており、これからも地元地域への円滑な資金供給および発展に貢献してまいります。



調印時の様子
(平成26年5月)

【覚書の事項】

1. 北海道税理士会の会員は、関与先中小企業の計算種類について信頼向上に努め、当行はこれらの計算書類を尊重した金融支援並びに経営支援を行うよう努める。
2. 北海道税理士会および当行は、中小企業支援等に関する情報交換等を行う。
3. 北海道税理士会および当行は、前2項を効果的に実施するため、必要に応じて「金融懇話会」を開催する。

経営改善支援の取組み実績 (平成26年度上半期)

※先数、比率には正常先を含んでおりません

北陸銀行の取組み状況

期初債務者数	11,841先	経営改善支援取組み率	4.55%
経営改善支援取組み先数	539先	再生計画策定率	91.46%
再生計画策定先数	493先	ランクアップ率	7.79%
ランクアップ先数	42先		

※上記のほかに、事業計画の策定が必要な先として1,190先選定しており、その計画策定率は99.83%となっております。

北海道銀行の取組み状況

期初債務者数	3,488先	経営改善支援取組み率	8.02%
経営改善支援取組み先数	280先	再生計画策定率	97.50%
再生計画策定先数	273先	ランクアップ率	8.92%
ランクアップ先数	25先		

※上記のほか、金融円滑化の事後フォロー先として445社を選定しており、その計画策定率は96.62%となっております。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

具体的な取組み 【北陸銀行】

- 環境格付に基づく融資・私募債の取扱いを通じた環境保全活動への支援や中小企業の成長促進により、地域経済活性化をサポート
- 大学への寄付講座、小中学生向け金融教育への講師派遣等、将来の地域を担う若い世代への各種教育を通じた、長期的視野での地域貢献
- 「てるてる亭」や「ギャラリー・ミレー」など中心市街地における賑わい創出への協力や、地域活動への企業市民としての積極的な参加など、将来の人口動態をも見据えた“まちづくり”に向けての側面的な支援

具体的な取組み 【北海道銀行】

- 北海道の可能性拡大に向けた「農業・食関連」「医療・福祉」「環境・再生エネルギー分野」など地域経済の発展に繋がるマーケットへの取組み強化
- 産学官・金融連携によるモノづくり企業の技術力・商品開発力向上、人材確保等への支援実施
- 「北海道銀行フォルティウス」等の支援を通じたスポーツ振興活動、「職場銀行体験」「親子銀行体験」「こどものまち」等を通じた金融教育活動、森林保全活動等のエコ活動など、各種CSR活動を通じた地域への貢献、関係強化

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

具体的な取組み 【北陸銀行】

- ホームページや定期刊行物（『地域密着型金融の推進』、『ほくほくレポート』、『ディスクロージャー誌』『ミニディスクロージャー誌』）をより見やすく、より分かりやすく、より多くの人にご覧いただけるよう工夫を継続

具体的な取組み 【北海道銀行】

北陸銀行

■ 環境保全活動に取組む企業への金融支援

当行が独自に実施する環境格付を活用した環境評価融資「エコリード・マスター」を設けております。例えば、環境に配慮した経営を行うため、燃費効率の良い車両への入れ替えを検討されていた運送業を営むお取引先に対し、環境格付に基づく金利優遇や利子補給を受けることができる環境融資を実施しました。当行では金融面から、環境保全活動に取組むお取引先をサポートしております。

■ 大学への寄附講座を継続して実施しています



金沢大学での講義の様子
(平成26年5月)

平成26年度上半期は、金沢大学や富山大学において、前期通期で講義を実施し、金沢工業大学・金沢星稜大学・富山県立大学においても1～6コマの講義を実施しました。当行では、将来の地域を担う若い世代への各種教育を通じ、長期的視野での地域貢献に資する取組みを行っております。

■ 大学向け若手研究者助成金制度による支援

金沢大学・富山大学において若手研究者に各々500万円を毎年助成しております。将来有望な若手研究者への支援を通じて学術研究発展に寄与する取組みを継続して実施しております。



富大ほくぎん若手研究者助成金贈呈式
(平成26年5月)

北海道銀行

■ 学校法人日本体育大学と包括連携協定を締結

学校法人日本体育大学、株式会社道銀地域総合研究所および北海道銀行の3者で、包括連携協定を締結いたしました。学校法人日本体育大学が網走市で計画する知的障害者特別支援教育の実践の中で、3者の相互協力によって、地域産業にマッチした職業訓練等の調査研究、卒業生の受け皿環境の調査や情報支援、また道内企業や医療機関との連携についての調査・研究・紹介などを行い、相互の発展、社会貢献、地域振興の実現を目指すものです。



調印式の様子(平成26年8月)

■ 「夏休み親子で銀行体験」を道内9都市で開催

小学生とその保護者の方を対象とした「夏休み親子で銀行体験」を札幌、函館、小樽、室蘭、苫小牧、旭川、釧路、北見、帯広の道内9都市で開催しました。



銀行体験の様子
(平成26年8月)

「一億円や硬貨袋を持ち上げる体験」や「営業室・貸金庫見学」、「お札の数え方教室」、「硬貨選別機体験」など、普段「銀行」に接する機会のない子ども達に銀行体験を提供する目的で開催しています。地域のイベントとして定着してきており、今年度は354名の親子に参加いただきました。

Ⅲ. 平成26年度目標項目の進捗状況

北陸銀行

目標項目	26年度 目標	26年度 上半期実績	進捗率
研修受講者数 (融資審査関連)	800人	474人	59%
債務者区分 ランクアップ件数	60件	42件	70%
業務提携先等 活用の提案件数 (国際業務支援)	400件	126件	31%
事業承継提案 訪問件数	480件	306件	63%
工場見学実施回数 (産業調査部と営業店に よる合同実施回数)	50回	23回	46%

北海道銀行

目標項目	26年度 目標	26年度 上半期実績	進捗率
研修受講者数 (融資審査関連)	150人	146人	97%
債務者区分 ランクアップ件数	25件	25件	100%
海外進出支援 取組件数	140件	69件	49%
ビジネスセミナー 開催回数	50回	34回	68%
ビジネスマッチング 成約件数	500件	279件	55%

