

平成 23 年 11 月 14 日

各 位

株式会社 北陸銀行

地域密着型金融の推進について

株式会社北陸銀行（頭取 高木繁雄）では、このたび「地域密着型金融の推進」について、平成 23 年度方針に基づく平成 23 年 9 月末時点での進捗状況等を取りまとめましたので、お知らせいたします。

当行では、各種セミナーや商談会の開催、金融教育の実施など地域活性化へ向けた取り組みを行っているほか、具体的な目標を掲げ推進しております。

取り組み状況の詳細については、添付の資料をご覧ください。

以 上

本件に関するお問い合わせ先
北陸銀行 総合企画部 総合企画グループ
TEL : (076) 423 - 7111 田村（内線 4172）

地域密着型金融の推進について
(平成23年9月末進捗状況)

平成23年11月



(1) 基本方針

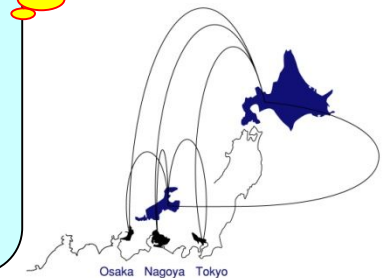
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(2) 中期経営計画“Road to 10”における地域密着型金融への取組み

中期経営計画“Road to 10”(2010年4月～2013年3月)について

▶経営の3つの柱「営業力の強化」「経営の効率化」「経営基盤の安定化」を更に進めていくことを基本方針としており、このうち「営業力の強化」のために実践する“トリプルR”(Retail～親しまれる、Relation～頼りにされる、Region～地域密着)の一つとして「地域密着」を掲げております。地域の成長業種支援や、企業誘致、産学官連携の取り組み、CSRへの取り組みなどを通じて、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まいります。さらに、地銀随一の充実した海外ネットワークを活用した海外ビジネス支援による「地域経済の活性化」を目指していくことについても重要な施策として掲げております。また、「経営基盤の安定化」のためには経営理念でもある「地域共栄」の方針のもと、地域社会への貢献を実践してまいります。

当Gの中期経営計画では「地域から親しまれ、頼りにされる金融G」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、新たな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。

Ⅱ. 地域密着型金融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

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"> ・SS運動（訪問件数増強運動）の徹底による顧客接点の拡充、関係の強化 ・目利き力向上を目的とした、新部署の設立 ・リレーション強化のため、ほくぎんビジパ倶楽部、ほくりく長城会等、会員向け情報提供サービスの推進によるお取引先の会員組織化 	<ul style="list-style-type: none"> ・財務コンサル相談会の開催、中小企業支援協議会などの外部専門家や機関との連携・協調を強化 ・個別企業に対する総合経営改善支援強化に向けたサービスメニューの拡充 ・「ほっかいどう長城会」、「道銀アグリパートナーズ」、「道銀経営塾」などを通じた利用者とのリレーション強化
人材育成について	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先に対する目利き力向上のために、幅広い世代を対象とした融資関連研修の実施 ・深度ある分析による、優良な企業の実態把握事例を表彰する「目利きコンテスト」を継続実施（平成22年より取組み） ・事業承継や海外展開ニーズを発掘するための、M&A研修、国際業務トレーニーを継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・若年行員、中堅行員・管理職に対する階層別研修会の実施による、融資担当者の実態把握力、融資判断力の強化、渉外力や目利きセンスの向上による、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財の育成 ・利用者の国際化、事業承継など、幅広いニーズに対応できる人財の育成

北陸銀行の取組み事例

■ 産業調査部の設立

企業に対する目利き力向上を目的として、平成23年6月に、産業調査部を設立しました。

工場見学への同行、業種別や産業構造の分析、外部機関との提携などを通じ、コンサルティング能力の底上げを行います。



日医IMP I との業務提携（産業調査部が主担）

北海道銀行の取組み事例

■ 「道銀経営塾」「道銀経営塾(幹部育成コース)」

企業の後継者と後継者を支える幹部に対するビジネスセミナーを継続的に開催しております。

「経営塾」第13期生 38名（累計352名）

「経営塾(幹部育成コース)」

第2期生 40名（累計66名）

平成23年度下半期には次世代の農業経営を担う人材育成を支援するため「農業経営塾」を初開催予定。



1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

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

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
新事業 創業 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 ・大学との連携による技術力の事業化支援や産学連携ヒアリングシートの活用を通じた新事業の発掘・育成 ・中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した、各種専門家の派遣やセミナー開催による新事業開拓のサポート 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャー向け投資ファンド「道銀どさんこファンド」、「札幌元気チャレンジファンド」などを活用した創業・新事業への支援継続 ・農業、医療・福祉、観光などの成長分野への取組み強化、海外進出支援などを通じた新事業参入支援
海外 進出 販路 拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・当グループの広域店舗網、他行との連携を活用し、顧客僚店貢献運動、ビジネスマッチングの取組みを強化 ・海外行政機関や金融機関等との業務提携を積極的に行い、お取引先の海外への進出および継続的なビジネス展開のサポート機能を強化 ・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商談会の開催など、商流の川上から川下までをサポートするビジネスマッチングの実施 ・各種セミナー、個別相談会、または海外事務所の活用、貿易保険の取次業務開始などによる利用者のニーズに合わせた情報提供、コンサルティングの実施 ・中国、ロシアとの取引企業、進出企業への支援スキーム拡充
事業 再生 改善	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先の実態に見合った適切な貸付条件の変更を実施 ・実現可能な改善策の策定アドバイス、策定後の確実なフォローを実施するため、TV・WEB会議を活用し、営業店と専担である経営改善支援室との連携を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善支援マニュアルの策定等により、支援先への経営相談・指導や経営再建計画の策定支援といったコンサルティング機能を発揮
事業 承継	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・プライベートバンキング機能の活用、「道銀経営塾」による人材育成サポート、M&A支援なども含め、地域の利用者に適した事業承継支援

地域密着型金融の取組み事例

～地域とお客さまのために～

北陸銀行

■ 新技術説明会の後援

地域の技術力を広く伝達すべく、包括提携先である金沢大学が東京で開催する新技術説明会を後援。

首都圏に店舗網を広く構える当行の特色を活かして、多数の東京地区お取引先を誘致し、技術移転の促進を図りました。



東京地区取引先81社、83名が参加

■ 海外金融機関等との業務提携

海外進出および海外ビジネスをサポートするため、平成23年4月に、インドネシアの銀行「バンク・ネガラ・インドネシア」と業務協力協定を結びました。（右の写真）同目的で、平成23年8月には中国紹興市との経済交流で提携を行っております。



バンク・ネガラ・インドネシアとの調印式

北海道銀行

■ お取引先の海外進出支援

お取引先の海外進出支援を強化するため、平成23年4月には地方銀行で初めて「独立行政法人日本貿易保険（NEXI）」と業務提携し貿易保険の受託業務を開始、また、平成23年6月には「カシコン銀行」（タイ）と業務提携、「遼寧省中小企業庁」「瀋陽市旅遊局」「中国国際貿易促進委員会瀋陽市分会」と経済協力協定を締結いたしました。今後も様々な取組みを通じてお取引先様の様々な海外進出ニーズに応える体制を整備してまいります。



「ほっかいどう長城会」～北海道銀行が事務局となり、道内企業の中国ビジネス展開、あるいはこれから進出を目指すお客様にお集まりいただいた会です。様々な商談会やセミナーを開催しているほか、中国語のホームページにより道内企業の情報を中国向けに発信しております。

経営改善支援の取組み実績（平成23年度上半期）

北陸銀行の取組み状況

期初債務者数	16,740先	経営改善支援 取組み率	3.92%
経営改善支援取組み先数	657先	再生計画策定率	91.78%
再生計画策定先数	603先	ランクアップ率	5.18%
ランクアップ先数	34先		

※上記先数、比率には正常先を含んでおりません

北海道銀行の取組み状況

期初債務者数	4,755先	経営改善支援 取組み率	6.35%
経営改善支援取組み先数	302先	再生計画策定率	97.02%
再生計画策定先数	293先	ランクアップ率	7.62%
ランクアップ先数	23先		

※上記先数、比率には正常先を含んでおりません

北陸銀行

■ 東海北陸モノづくりビジネス・サミット 2011

平成23年8月に、大垣共立銀行と共催で、「モノづくり」がテーマの商談会を開催。当行の広域店舗網を生かした首都圏大手バイヤー企業の招聘や、金沢大学理工学域、富山大学の特別協力による地元メーカーの技術力評価により、実のある商談の実現を支援。約1,500名の来場、約1,000件の商談が行われました。



展示ブースの様子



商談ブースの様子

■ 農商工連携セミナーの開催

平成23年7月に、中小企業支援ネットワーク強化事業の一環として、農業博士を招いての、農商工連携における助成制度などについて、事例を交えた講習会を行いました。計30名のお取引先にご参加いただきました。



セミナーの様子（高岡開催）



北海道銀行

■ 北海道の『食』特別商談会の開催

北海道の「食」をテーマにした商談会を上半期は2回開催いたしました。取引成立に結びつく商談数の多さが当行の商談会の特徴です。



- ・平成23年6月 「北海道の『食』特別商談会 in 函館」開催
出展企業 20社 バイヤー14名 個別商談組成100
- ・平成23年9月 「北海道の『食』特別商談会」開催（写真）
出展企業 40社 バイヤー32名 個別商談組成366

■ アグリビジネスフォーラム2011

平成23年6月に「植物工場」をテーマとして開催し、約1,000名のお客さまにご参加いただきました。

異業種からの農業参入の可能性について広くご提案させていただき、天候に左右されない農業生産の方式について、参加者の反応は良好で設備投資意欲の喚起に期待がかかります。



Ⅱ. 地域密着型金融の重点項目と具体的取組み

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】	具体的な取組み【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学との共同テキストの出版や寄付講座、小中学生向け金融教育への講師派遣等、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活性化への貢献 ・ 「てるてる亭」や「ほくぎんポイント倶楽部サロン」等での各種イベントを通じた賑わい創出による、中心市街地活性化支援 ・ 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、アートギャラリーの設置による芸術・文化活動など各種CSR活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「行政機関」「地方公共団体」「経済団体等」「道外企業」「産業技術支援機関」「大学・高等専門学校等教育研究機関」とのネットワークを強化し、地域産業育成支援、地域おこし町おこし支援を実施 ・ 産学官・金融連携による道内モノづくり産業の高度化支援など地域産業への支援強化 ・ 「農業」「医療福祉」「観光」「食」など地域の成長分野に対する取組み強化 ・ 地域振興、スポーツ振興、金融教育、環境保全など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】	具体的な取組み【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ・ 親しみやすい情報の発信を目指して、平成22年3月期決算より、ほくほくフィナンシャルグループのディスクロージャー誌を、定性面を重視した「ほくほくレポート」と定量面を重視した「ディスクロージャー誌」に分冊 今後更に見やすさ、分かりやすさを重視した工夫を継続実施 	

北陸銀行の取組み事例



記者会見の様子

■ 大学との共同執筆テキストの出版

平成23年4月に、包括的連携協力を結んでいる富山大学との共同執筆「実務から学ぶコーポレート・ファイナンス」を出版。当行が培ってきたノウハウを、次世代を担う若手の知識向上に活かしました。

北海道銀行の取組み事例

■ 道内四高専「企業説明会」開催



平成23年4月に、道内モノづくり企業と道内四高専との間により太いパイプを構築していただくことなどを目的として開催。道内モノづくり企業より19社20名、函館・苫小牧・旭川・釧路の道内四高専より10名の就職担当教職員の方にご参加いただきました。

目標項目の進捗状況

北陸銀行

目標項目	23年度目標	23年度上半期実績	進捗率
債務者区分ランクアップ件数	70件	34件	48.6%
事業承継提案書作成件数	400件	253件	63.3%
研修受講者数(融資審査関連)	500人	317人	63.4%
各種研修講師派遣	150件	118件	78.7%

北海道銀行

目標項目	23年度目標	23年度上半期実績	進捗率
債務者区分ランクアップ件数	40件	23件	57.5%
コンサルティング関与社数	400社	291社	72.8%
研修受講者数(融資審査関連)	150人	76人	50.7%
ビジネスマッチング成約社数	500社	330社	66.0%