

平成 24 年 11 月 12 日

各 位

株式会社 北陸銀行

地域密着型金融の取組み状況について

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 24 年度方針に基づく平成 24 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24年9月末進捗状況)

平成24年11月



I.	「地域密着型金融の推進」の基本的な方針	・・・ P	1
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	・・・ P	2
	地域密着型金融の取組み事例 その1	・・・ P	3
②	最適なソリューションの提案	・・・ P	4
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	5
	地域密着型金融の取組み事例 その3	・・・ P	6
2.	地域の面的再生への積極的な参画	・・・ P	7
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	8
III.	平成24年度目標項目の進捗状況	・・・ P	9

(1) 基本方針

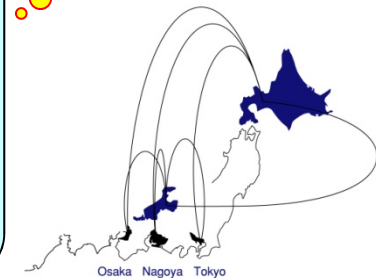
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(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”(平成22年4月～平成25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。

当グループ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、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。

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「人財育成」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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 公的助成ヘルプデスク創設による助成金活用のアドバイスやでんさい等、お取引先の経営に役立つ情報提供 ・ SS運動（活動量を増やし、お取引先を知る運動）による顧客接点の拡充、関係の強化 ・ リレーション強化のため、ほくぎんビジパ倶楽部、ほくりく長城会等などの会員向けサービス推進によるお取引先の会員組織化 ・ ノウハウを共有化するため、良好な取組み事例の行内発信を積極的に実施 	<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・協力を強化 ・ 個別企業に対する総合経営改善支援（経営改善指導・事業計画策定支援等、指導・サポート体制の強化、PDC A活動の進化） ・ 「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」等を通じたお取引先との関係強化 ・ 動産担保融資やABLの活用など、お取引先への資金供給手段の多様化
人財育成	<ul style="list-style-type: none"> ・ お取引先に対する目利き力向上のため、工場見学も含めた様々な融資関連研修実施 ・ 深度ある分析による、企業の優良な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 ・ 国際感覚を習得するため、行員の短期～中期海外研修を積極的に実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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をするため、若年行員から管理職に至るまであらゆるレベルに対応する階層別研修会を実施 ・ 民間企業への短期出向、海外・国内本部へのトレーニー制度、各種資格取得支援・研修会等の実施による、お取引先の国際化、異業種進出、事業承継、M&Aなど、幅広いニーズに対応できる人材の育成

具体的な取組み事例はP3をご覧ください

北陸銀行

■ 「でんさいセミナー」開催！

来年より開始予定の「でんさい」は、従来の資金決済手段である手形や現金に加わる、新たな資金決済スキームとして注目されています。当行では、お取引先の利便性向上に繋がることから、24年度上半期に97回、のセミナーを開催し、述べ617社、778名のお取引先の役職員の方に、でんさいの仕組みや事務処理について、ご理解を深めていただくことができました。



少人数制とするほか、実際にパソコンを操作していただく等、より理解を深めていただくよう工夫しました

■ 業界の達人養成講座の開催

お取引先の業界特性を良く理解し、よりよい提案が行えるよう、様々な業界の“達人”に講義をしていただき、行員の「企業を見る眼」を養っています。

24年度上半期は、6月に『介護事業』を取上げ、289名の行員が参加し、介護業界のお取引先について、どんな視点で提案をすべきか、どういったところに注意して分析すべきか、などについて見識を深めました。



セミナーの様子

なお、業界の達人養成講座は、平成22年度以降、11業種について講義が行われており、行員延べ1,783名が受講しています。

北海道銀行

■ 「道銀経営塾共栄会」の設立

企業の後継者と後継者を支える幹部に対する当行のビジネスセミナー「道銀経営塾」「道銀経営塾（幹部育成コース）」については、これまで計417名（平成24年11

月現在）にご卒業いただいております。この卒業生の皆様の交流、一層のリレーション強化を目的とし、卒業生の会「共栄会」を設立いたしました。平成24年7月開催の第一回定例会には総勢約200名の皆様にご参加いただきました。



道銀経営塾共栄会 第一回定例会(24/7)

■ 第2回北海道立総合研究機構視察研修の開催



工業試験場の各設備に関する講習風景(24/9)

「北海道立総合研究機構」との連携強化のため、札幌市外支店長席39名が参加し、視察研修会を開催いたしました。工業試験場や食品加工センター等を視察し、同機構の設備や取組みに対して理解を深め、取引先のニーズ発掘・支援に活かして参ります。

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

- ②最適なソリューションの提供
- 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】
新創 事業 開拓 業	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業支援ネットワーク強化事業の活用による各種専門家の派遣や、お取引先への帯同訪問等による新事業開拓、各種認定取得を支援 ・創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援 ・産学連携を通じた技術の事業化支援や新事業ニーズ発掘と育成支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャー向け投資ファンド「道銀どさんコファンド」、「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 ・農業、医療・福祉、観光などの成長分野への取組み強化や、海外進出支援などを通じた新事業参入支援
海外 販路 進出 拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・商談会テーマの絞込みや、事前相談制の実施など、ビジネスマッチングの成約件数を増加させるための工夫を継続実施 ・海外行政機関や金融機関等との業務提携による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、個別相談会の実施による、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を実施 ・各種セミナー、海外事務所や外部機関の活用を含めた国内外ネットワークを活用した、お取引先のニーズに合わせた情報提供 ・中国、ロシア極東地区への取引企業、進出企業への支援スキームの充実に
経営 改善 再生	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先との接点拡大による紐帯強化、および実態把握強化による実現可能な事業計画の策定アドバイスを実施 ・事業計画策定後の確実なフォロー実施のため、TV・WEB会議を活用し、営業店と専担部署である経営改善支援室との連携を強化 ・中小企業支援協議会等、外部専門機関と連携し、お取引先の出口戦略の構築を支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援先への経営相談・指導や経営再建計画の策定支援におけるコンサルティング機能の発揮 ・必要に応じ中小企業支援協議会、コンサルティング機関などの外部機関との連携を活用した、企業支援活動を実践 ・PDCAシートなどを活用し、経営指導やモニタリングの質を高め、より深化した企業支援活動を実施
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デスクを中心としたきめ細かい訪問、提案活動によるコンサルティング機能の発揮 ・弁護士、税理士、M&Aアドバイザー支援企業といった外部専門機関と連携し、事業承継・M&Aセミナーの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店と本部担当者の効果的役割分担、事業承継コンサルティング、M&Aアドバイザーサービスなど、必要に応じ外部機関も活用し、地域のお取引先に適したコンサルティングサービスを提供 ・「道銀経営塾」「道銀経営塾幹部育成コース」による事業承継を可能にする人材育成のサポート

具体的な取組み事例はP5～P6をご覧ください

北陸銀行

「海外バイヤー招聘商談会@富山県ものづくり総合見本市2012」の開催

平成24年9月、当行は、富山県、ジェトロ富山貿易情報センターとの共催で、「海外バイヤー招聘商談会@富山県ものづくり総合見本市2012」を開催いたしました。

インド、シンガポール等、アジア5カ国から、工作機械や産業用機械等の調達を希望する8社のバイヤーを招聘し、富山県のものづくり企業の海外販路開拓、拡大を支援するために実施したものです。

当日は、参加企業数は53社（うち当行お取引先33社）、103件（うち当行お取引先43件）の商談が行われました。



展示会場の様子



海外バイヤーとの商談ブースの様子

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の強化を目的として、平成24年5月にはロシア最大手行であるズベルバンクの極東支部と「協力発展にかかる合意書」を調印し、平成24年7月にウラジオストクにて、ロシア進出を検討する企業向けに取引先企業情報交換会を開催いたしました。また平成24年6月には道内観光産業の振興を目的として「第3回北海道『観光』特別商談会from中国」を開催、道内企業と中国企業との活発な商談の場となりました。

今後も様々な取組みを通じてお取引先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。



ズベルバンクとの調印式の様子(24/5)



第3回北海道『観光』特別商談会from中国(24/6)

経営改善支援の取組み実績（平成24年度上半期）

北陸銀行の取組み状況

期初債務者数	12,580先	経営改善支援	
経営改善支援取組み先数	604先	取組み率	4.80%
再生計画策定先数	553先	再生計画策定率	91.56%
ランクアップ先数	39先	ランクアップ率	6.46%

※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	3,716先	経営改善支援	
経営改善支援取組み先数	271先	取組み率	7.29%
再生計画策定先数	264先	再生計画策定率	97.42%
ランクアップ先数	10先	ランクアップ率	3.69%

※上記先数、比率には正常先を含んでおりません

北陸銀行

「首都圏 高級スーパー個別商談会in金沢」の開催

平成24年7月、高品質だが供給量が少ない産物や食材等を、有効にビジネスに活かしていただきたいという思いから、一般社団法人新日本スーパーマーケット協会のご協力のもと、主に首都圏で展開する高級スーパー7社をバイヤーに迎え、個別商談会を実施しました。29社のサプライヤー企業にご参加いただき、63件の商談が行われ、自社の商品を購入力あるバイヤーにアピールする機会を提供することができました。



商談会の様子

「中小企業海外展開支援フォーラムin北陸」の開催

平成24年9月、益々ニーズの高まる海外進出をサポートするため、中小企業庁、中部経済産業局との共催で、中小企業海外進出支援フォーラムを開催しました。



パネルディスカッションの様子

当日はお取引先120名のご参加をいただき、既に海外進出を果たしている北陸三県の有力企業の経営者等4名による成功事例や注意点のご紹介や、中小企業基盤整備機構による公的支援メニューのご紹介など、実務に活かせるフォーラムとなりました。

北海道銀行

北海道の『食』特別商談会の開催

平成24年9月に、「第9回北海道の『食』商談会」を開催。出展企業34社、バイヤー37名のご参加を頂き、個別商談330件が実施されました。

全道各地の「こだわりの物づくり」を行う食品メーカーが首都圏を中心とした百貨店等の招聘バイヤーを相手に自社商品をアピールする絶好の機会となりました。



活気溢れる商談会 (24/9)

アグリビジネスへの取組み

お取引先の植物工場ビジネスに対する関心の高まりを受けて、平成24年5月に植物工場見学会を実施。また神恵内村および伊達市での植物工場誘致プロジェクト立ち上げに参画し、自治体との連携強化を図っています。

さらに、平成24年10月には、前年に引き続き「植物工場」をテーマに「アグリビジネスフォーラム2012」を開催し、農業分野進出を検討するお客様の支援に積極的に取り組んでいます。



視察を実施した植物工場内の様子 (24/5)

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"> ・大学への寄付講座、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 ・移動相談車による各種イベント会場等での金融サービス提供や、災害発生時における物資運搬支援のネットワークを拡大 ・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、アートギャラリー設置、街なか美術館開設への協力による芸術・文化活動など各種CSR活動の実施 ・「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 	<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」「食」「観光」「医療福祉」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

具体的な取組み事例はP8をご覧ください

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

主な刊行物		【北陸銀行・北海道銀行 共通】	
公表資料		記載内容	今後の取組み
● 地域密着型金融の推進	年2回公表	・北陸銀行及び北海道銀行が行っている地域密着型金融において、コンサルティング機能が発揮された事例を紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・更に見やすく、分かりやすくし、親しまれる誌面を目指した工夫を継続 ・より多くの人に見ていただけるよう、配布方法を工夫
● ほくほくレポート	年1回発刊	・ほくほくフィナンシャルグループのCSR活動や、地域の魅力を発信	
● ディスクロージャー	年2回発刊	・ほくほくフィナンシャルグループ及び北陸銀行、北海道銀行の財務内容を紹介	
● ミニディスクロージャー	年2回発刊	・上記3誌の内容をコンパクトにまとめたダイジェスト版	

北陸銀行

■ 大垣共立銀行と「災害時相互協力協定書」を締結

災害発生時の被災地の復興支援、及び被災後の迅速な金融サービスの復旧を図るため、平成24年9月、大垣共立銀行と北陸銀行は、「災害時相互協力協定書」を締結致しました。

今後、それぞれの営業地域で災害が発生した場合、ATMなどを搭載した移動店舗を派遣するほか、営業に必要な人員の派遣や、支援物資の提供などについて相互協力して参ります。



調印式では、両行の移動店舗の披露式も行われました

■ 「ギャルリ・ミレー」のオープンについて

平成24年9月、富山市の中心街に、美術館「ギャルリ・ミレー」がオープンしました。

この美術館は、街なかの賑わい創出を目的として、富山県、富山市、中央通商店街振興組合を中心に設立された非営利任意団体「ギャルリ・ミレー運営委員会」が運営しており、当行は、建物及び所蔵美術品を無償貸与しています。

バルビゾン派の巨匠、ミレーをはじめとした世界的な名画を、街なかで気軽に楽しめる空間となっています。



入口では、ミレーの肖像画がご来場者をお出迎えています



多くの方に世界的名画を楽しんでいただける空間になっています

北海道銀行

■ 「北海道中小企業家同友会との協力連携」



協力提携覚書調印式の様子(24/5)

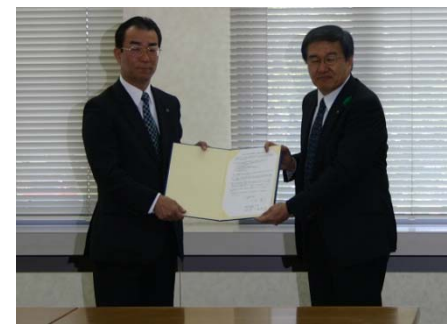
平成24年5月には「北海道中小企業同友会」と、中小企業と地域経済の活力を維持発展させることを目的とした協力連携覚書の調印を致しました。同友会が主催する「人材育成サ

ポート事業」と連携し、今後の北海道経済を担う人材の育成に力を入れて取り組んで参ります。

■ 北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区(フード特区)への取り組み

「北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区(フード特区)」の認定に伴い「江別市」「函館市

「フードバレーとまち推進協議会」の各自治体等と連携協定を締結いたしました。各種セミナーや企業誘致の情報交換等を行い、積極的に地域経済の活性化へ取り組んで参ります。



江別市との連携協定調印式の様子(24/5)

Ⅲ. 目標項目の進捗状況

北陸銀行

目標項目	24年度目標	24年度上半期実績	進捗率
研修受講者数(融資審査関連)	550人	355人	64.5%
事業承継提案書作成件数	400件	247件	61.8%
債務者区分ランクアップ件数	50件	39件	78.0%
各種研修講師派遣	150件	105件	70.0%
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)	40回	23回	57.5%

北海道銀行

目標項目	24年度目標	24年度上半期実績	進捗率
研修受講者数(融資審査関連)	150人	212人	141.3%
コンサルティング関与社数	500社	657社	131.4%
債務者区分ランクアップ件数	30件	10件	33.3%
ビジネスマッチング成約社数	500社	340社	68.0%
海外進出支援取組件数	130社	68社	52.3%



ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group