

平成 27 年 5 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 庵 栄伸）では、このたび地域密着型金融の推進について、平成 26 年度の取組み実績ならびに平成 27 年度の推進方針をとりまとめましたので、お知らせいたします。

当行では、海外進出や販路拡大に資する各種支援の実施や金融教育の実施等による地域活性化に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。

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

地域密着型金融の推進について

平成27年5月



<平成26年度の取組みについて>

I. 「地域密着型金融の推進」の基本的な方針	… P	3
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	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	8
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年度目標項目の達成状況	… P	12
IV. 特集 北陸新幹線開業をビジネスチャンスに！（北陸銀行）	… P	13
アグリビジネス推進（北海道銀行）	… P	14

<平成27年度地域密着型金融の推進方針について>

V. 「地域密着型金融の推進」の基本的な方針	… P	16
VI. 平成27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	17
② 最適なソリューションの提案	… P	18
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		
2. 地域の面的再生への積極的な参画	… P	20
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信		
【具体的な目標について】	… P	21

平成26年度の取組みについて

(1) 基本方針

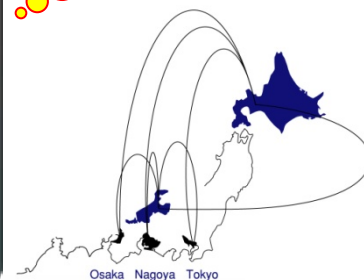
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

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

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、プライベートバンキングや地域の成長業種支援、M&A、事業承継等コンサルティング営業の取り組みを強化し、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、企業再生支援の取り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「地域から頼りまれ、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

■ 一取引先一応援運動！！

地元を応援する活動として「一取引先一応援運動」を開始しました。本運動は、まずお取引先を良く知ることから始め、お取引先のことを改めて教えていただき、私たちに「お客さまのため」に何ができるかを考え、提案していく運動です。お取引先のニーズや課題を共有し、これに応えるため、継続的な情報提供や各種提案を行ってまいります。



(各種提案書、パンフレット)

■ 「地域創生応援プロジェクトチーム」の発足

「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の閣議決定を受け、「地方版総合戦略」の策定および推進に対する積極的な支援を行うため、「地域創生応援プロジェクトチーム」を発足させました。地方版総合戦略の策定・推進にあたって、地方金融機関に対しては、地方公共団体、地域企業等との積極的な連携、協力による役割発揮が期待されています。このチームは本部の横断的な推進体制を整備するとともに、より実効性を高めるため、地方公共団体取引店の支店長も構成員としており、連携機関とあわせて地域創生に積極的に取り組んでまいります。

北海道銀行

■ 人材育成を通じた国際貢献・国際交流

外部講師を招き、「外国人技能実習制度セミナー」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となっています。東南アジアなどから実習生を受け入れ活用していくことは単なる労働力の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大きな意義があることから今後も継続して同様な活動を行います。

■ 「道銀地方創生本部」の設置

北海道銀行は、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の策定を受け、「道銀地方創生本部」を設置しました。地方創生については、産官学金労が連携した推進体制の

名称	道銀地方創生本部
構成員	15人(本部関係各部)
事務局	地域振興・公務部
連携機関	(株)道銀地域総合研究所

整備が求められており、創生本部の設置により関係機関との連携を強化し、地方創生の推進に積極的に取り組んでいきます。

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】
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ビジネスマッチングを通じた新事業ニーズ発掘と育成支援 ➢ 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、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

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セミナー等の開催 	<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

■ 創業支援セミナーの開催

創業・起業を検討されている方の金融機関によるサポートニーズが高かったことから、創業支援セミナーを実施しました。日本政策金融公庫からも講師をお招きし、金融機関の活用方法や、お借入申込時の相談方法、資金計画作成のポイント、創業関連の補助金等を中心にセミナーを開催しました。講演後の質問、意見交換のコーナーでは、参加者と銀行員が熱心に語り合い、起業に対する高い意欲を感じました。



セミナーの様子(平成26年11月)

■ 北海道産品をアジアへ

北海道と共催し、当行と北海道銀行は「ビジネスマッチング商談会 for Asia」を開催しました。これまでは国内での商談会やビジネスマッチング等を通じてお取引先の販路拡大を応援してきましたが、人口減少による国内マーケットの縮小や海外での北海道ブランドの高まり等を背景とした北海道産品の海外販路拡大ニーズに対応するため、本商談会を開催しました。本商談会には国内商社8社に加え、海外バイヤー5社も参加し、中身の濃い商談が行われました。



商談会の様子(平成26年10月)

北海道銀行

■ 「農業・食」「医療・介護」分野における取組み

北海道銀行は農業・食関連事業を地域の基幹産業と位置づけ、積極的に支援しております。北海道庁や東北10行・北陸銀行と連携し、「6次産業化」商談会を2回（札幌・東京各1回）開催しました。その他、「医療・介護」



商談会の様子(平成27年2月)

分野についても本部機能の強化や外部機関と連携したり、「北海道ヘルスケア産業マッチングセミナー」で農福連携の事例発表を行う等の活動を通じて新たなヘルスケア産業の創出の支援を行っています。

■ 再生エネルギー事業への支援

北海道は、広大な土地と多様な再生可能エネルギー資源に恵まれ、今後の開発によって日本最大の自然エネルギー供給基地となることが期待されます。

北海道銀行は、再生エネルギー事業への支援を25～26年度の2年間で51件取り組んでおり、これまで蓄積した事業評価ノウハウを活用し、事業計画策定に向けたアドバイスなどを実施しています。



メガソーラー

北陸銀行

■ 地域経済活性化支援機構との連携強化

平成27年2月に、株式会社地域経済活性化支援機構と「特定専門家派遣」に関する契約を締結しました。当行は機構から専門的なノウハウを有する人材の派遣を受け、第三者的な視点や知見をお取引先の事業再生や事業性評価の深度ある分析に活用してまいります。必要に応じて、外部機関とも積極的に連携し、地域経済活性化に資する取組みに努めていきます。

■ M&A業務への積極的な取組み

後継者不在や事業拡大ニーズの高まりから、お取引先にとってM&A（合併、買収）は重要な選択肢の一つとなっています。当行では平成12年にM&A業務担当部署を設置して以来、100先を超える成約案件を支援してきました。現在、M&A業務に従事する担当者4名がM&Aシニアエキスパートの資格を取得し、お取引先のサポート体制の充実を図っています。

M&A相談受付件数

平成25年度	平成26年度
148件	218件

北海道銀行

■ 海外進出を目指す道内企業をサポート

北海道銀行と業務提携しているタイ・カシコン銀行主催のシンポジウム&商談会に参加する道内企業の出展のサポートを実施しました。今回の商談会を契機に海外との取引が見込まれる道内企業も出てきています。



商談会の様子(平成26年10月)

■ 海外拠点を活用したロシアビジネス商談会

当行が強みを持つ極東ロシアへの道内企業進出を支援すべく「道銀ロシアビジネス交流会」を開催しました。新たに進出を目指す企業の参加もあり、ロシア企業8社、道内企業28社の参加がありました。今後も極東ロシア進出支援を積極的に行っていきます。



商談会の様子(平成27年2月)

経営改善支援の取組み実績（平成26年度）

北陸銀行の取組み状況

※先数、比率には正常先を含んでおりません

期初債務者数	11,841先	経営改善支援取組み率	4.61%
経営改善支援取組み先数	546先	再生計画策定率	88.46%
再生計画策定先数	483先	ランクアップ率	15.38%
ランクアップ先数	84先		

※上記のほか、事業計画の策定が必要な先として1,230先選定しており、その計画策定率は99.51%となっております。

北海道銀行の取組み状況

※先数、比率には正常先を含んでおりません

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	97.85%
再生計画策定先数	274先	ランクアップ率	13.21%
ランクアップ先数	37先		

※上記のほか、金融円滑化の事後フォロー先として415社を選定しており、その計画策定率は99.80%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】	具体的な取組み 【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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】	具体的な取組み 【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 	

北陸銀行

■ 最先端の技術・研究の現場を発信



金沢大学と「第6回北陸理工系企業技術・研究開発マーケット」を共催しました。これは、理工系企業の最先端の技術・研究の現場を学生に知ってもらおうと毎年開催しているものです。今年も北陸地区に拠点置きながら全国で、また世界で展開する優良企業や各企業で活躍される同大学OB・OGの方にも現場の魅力を語っていただきました。

■ 金沢大学、富山大学、富山県立大学 合同中国・大連派遣研修の実施

金沢大学（10名）、富山大学（10名）、富山県立大学（2名）の学生を「包括的連携協力協定に関する覚書」に基づき、中国・大連へ研修生として派遣しました。中国事情を理解するとともに、グローバル社会で活躍できる国際感覚を身に着けた人材を育成することを目的として、北陸から海外で事業展開している企業訪問や当行大連海外駐在員事務所長による講演等が行われました。特に、同世代である現地の大学生との意見交換会では活発な議論が行われました。



意見交換会の様子(平成27年3月)

北海道銀行

■ 「市町村公共施設マネジメントセミナー」開催

総務省より各市町村に策定要請がある「公共施設等総合管理計画」について、計画作成に向けたポイント等を解説するセミナーを開催しました。市町村の担当者を対象に計画策定に向けた具体的検討方法や策定方法について先行事例の紹介を交えながら解説しました。

札幌・函館・旭川・帯広の4都市で開催し、88市町村141名の方にご参加いただきました。



セミナーの様子(平成26年11月)

■ エコノミクス甲子園地方大会・北海道大会を開催

高校生向けの金融教育活動としてクイズを通して金融・経済に関する知力を取得していただくとともに、お金との関わり方やライフデザイン等を考えるきっかけとなる「エコノミクス甲子園北海道大会」を開催しました。



石狩・空知・後志・胆振・日高地区
予選大会の様子(平成26年11月)



北海道大会の様子
(平成26年12月)

この大会は毎年開催しておりますが、今回より道内信金信組様のご協力をいただき全国初の地区予選大会を実施し、過去最多となる28校148名にご参加いただきました。

Ⅲ. 平成26年度目標項目の達成状況

北陸銀行

目標項目	26年度 目標	26年度 実績	達成率
研修受講者数 (融資審査関連)	800人	963人	120%
債務者区分 ランクアップ件数	60件	84件	140%
業務提携先等活用 の提案件数 (国際業務支援)	400件	326件	81%
事業承継提案 訪問件数	480件	626件	130%
工場見学実施回数 (産業調査部帯同)	50回	49回	98%

北海道銀行

目標項目	26年度 目標	26年度 実績	達成率
研修受講者数 (融資審査関連)	150人	201人	134%
ビジネスセミナー 開催回数	50回	50回	100%
債務者区分 ランクアップ件数	25件	37件	148%
ビジネスマッチン グ成約社数	500社	639社	128%
海外進出支援 取組件数	140件	218件	156%

- 平成27年3月14日に北陸新幹線が金沢まで開業しました。北陸地域と首都圏との時間・距離が短縮され、観光・ビジネス両面で大きな経済効果が期待されています。
- 融資など本業を通じたお取引先への支援に加えて、当行の持つ広域ネットワークを活用し、新幹線開業効果を高めるための各種取組みを行いました。

機運醸成

機運醸成や自治体PRに向けた各種取組み

- ①富山・金沢にカウントダウンボードの設置 (=写真左)
- ②東京都内店舗での富山・石川の自治体PR (=写真右)
- ③新幹線ロゴ入り名刺の配布 等



新商品提供

北陸新幹線デビュー 記念商品

北陸新幹線開業にあわせ、期間限定の「国債パック定期預金」と「投信パック定期預金」を発売しました（期間：平成27年3月5日から平成27年5月29日まで）。



並行在来線も応援

「あいの風とやま鉄道ファンクラブ」への入会

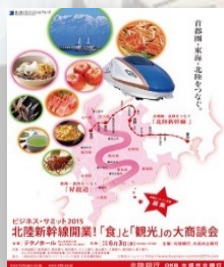


北陸新幹線開業に伴ってJRより分離される並行在来線の運営を引受ける上記会員を募集したところ、当行本支店、関連会社、親子会員合わせて1,000名を超える入会申込がありました。地域インフラとして不可欠な並行在来線を様々な面で応援しています。

商談会開催

新幹線開業関連の商談会企画・開催

平成27年1月に、(株)イトーヨーカドーが主催する「北陸新幹線フェア」（平成27年3月開催）へ出展する業者と同社との個別商談会を富山で開催しました。



平成27年6月には「ビジネス・サミット2015」の開催を予定しており、北陸新幹線の開業で首都圏が一層近くなった富山市を会場に「食」と「観光」に関連する企業が会します。

平成27年度は

北海道新幹線が開業！

平成27年度末の北海道新幹線開業に向けて、北陸銀行9店舗と北海道銀行43店舗に、開業カウントダウンボードを設置し、北海道内で機運醸成を図っています。



道銀アグリビジネスファンドを活用したアグリビジネス推進



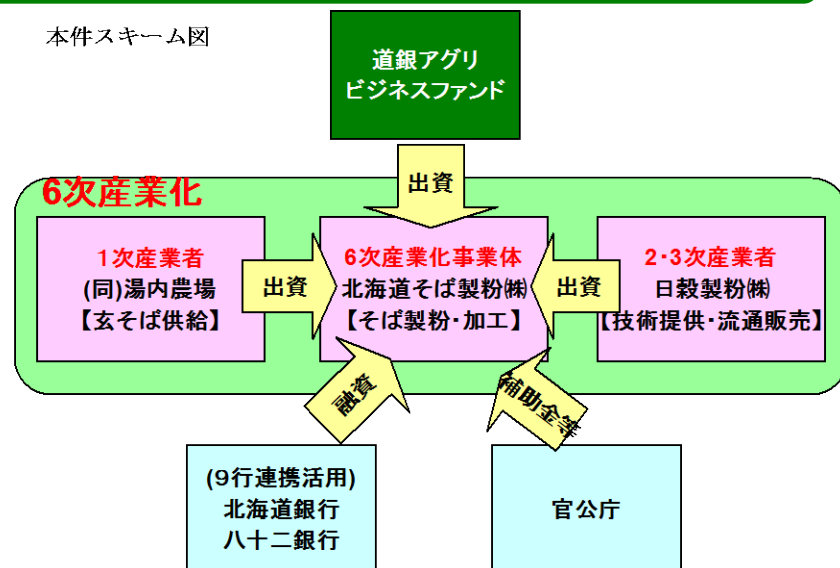
記者会見の様子(平成27年2月)

北海道銀行は、「道銀アグリビジネスファンド」を通じ、北海道そば製粉株式会社に出資を行いました。本案件は同ファンドの第1号出資案件となりました。

本件は、日本一を誇る北海道のそば生産力に、製粉・加工・販売力を融合させ

ることで官民一体で北海道産そばのブランド力を高め、道内外に発信することを目指しています。本スキームは、地域再生・活性化ネットワーク(9行連携)や北海道・苫小牧市の補助金等の活用等、当行の強みを発揮した案件であります。

本件スキーム図



道銀アグリビジネスファンド概要

北海道銀行は、平成25年4月に農林漁業者と2・3次産業者が連携し農水産品の付加価値を高める事業を支援するための6次ファンド「道銀アグリビジネスファンド」を組成いたしました。

ファンド名称	道銀アグリビジネス投資事業有限責任組合 (愛称:道銀アグリビジネスファンド)
ファンド総額	30億円
組員	株式会社北海道銀行 株式会社みずほ銀行 株式会社農林漁業成長産業化支援機構 北海道ベンチャーキャピタル株式会社
設立時期	2013年4月
ファンド運用期間	15年間

北海道銀行のアグリビジネス支援体制

北海道銀行では、専門部署「アグリビジネス推進室」を設置しており、農業経営や金融アドバイス、6次産業化の支援等、農業・食関連分野の様々なサポートを行っています。

また、農業を理解できる行員を育成するために農業経営アドバイザー資格取得を積極的に奨励しています。

(平成27年3月現在)

農業経営上級アドバイザー	2名
農業経営アドバイザー	45名
JGAP指導員	4名

平成27年度

地域密着型金融の推進方針について

(1) 基本方針

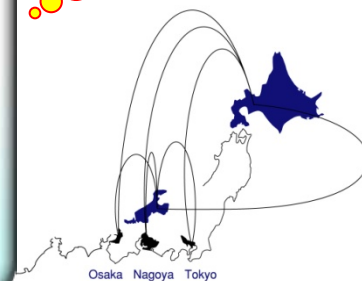
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

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

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り組みを強化し、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、企業再生支援の取り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、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"> ➢ 一取引先一応援運動の実践により、「お客さまを良く知り、最適な提案を通じ、お取引先のニーズを共に解決していく」活動を展開 ➢ 事業性評価に基づき、必要な支援を実施するため、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充実により、お取引先のビジネスチャンスに繋がる情報を提供 	<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 財 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 ➢ 研修体系の強化や工場見学の実施、「目利きコンテスト」の開催等により、行員の目利き力を高める取組みを継続 ➢ 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コンサルティング能力の習得 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 聞く力、プレゼンテーションスキルの向上により、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

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（創業～販路拡大）

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"> ▶ 創業支援制度資金の活用や公的助成金の紹介、申請書策定支援による創業支援 ▶ 「ほくりくアグリ育成ファンド」の立ち上げにより地域の6次産業化を支援 ▶ 大学等と連携し、技術力の事業化支援やビジネスマッチングを通じた新事業の発掘と育成支援 	<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 ▶ 医・農商工連携の実践とヘルスケア産業創出に向けた関係団体等との連携
販路開拓・海外進出	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 北陸新幹線・北海道新幹線の沿線を盛り上げる特色ある商談会の開催 ▶ 事前面談のセッティングや事後フォローの徹底等、商談成約確度を高める工夫を実践 ▶ ほくほくFGの海外拠点や国内外業務提携機関と構築したネットワークを活用し、お取引先の海外進出・事業展開を積極的に後押し ▶ 公的機関と連携したセミナーの開催 	<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

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（事業再生・事業承継）

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"> ➢ 営業店と専担部署との連携により、お取引先の特性なども踏まえた実効性ある経営改善計画の策定支援および計画の確実なフォロー ➢ 地域活性化支援機構など外部専門機関も積極的に活用し、事業再生支援を質的・量的に強化 ➢ DDSやABLなど多様な金融手法を活用したサポートの実施 	<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 ➢ 専門機関ともタイアップし、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、提案活動を実施 ➢ 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の連携による提案力の強化 ➢ お取引先の課題解決の一助となるようなセミナーをタイムリーに開催 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ お取引先との経営課題、長期ビジョンを共有し、深みのある相談相手となることで個別の課題解決に向けた具体的な提案実施 ➢ 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

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"> ➤ 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 ➤ 「地域創生応援プロジェクトチーム」を中心とした「地域創生」に向けた戦略策定への積極的参画 ➤ 中心市街地における賑わい創出への協力や、地域活動への積極的な参加など、将来の人口動態を見据えた“まちづくり”に向けての側面的な支援 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 北海道の可能性拡大に向けた「アグリビジネス」「医療・福祉」「環境・再生エネルギー」など地域経済の発展に繋がる成長分野への取組み強化 ➤ 「道銀地方創生本部」を設置し、地方自治体に対する「地方版総合戦略」の策定支援と地方創生の推進に積極的に取り組む ➤ 「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」「エコノミクス甲子園」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】	具体的な取組み 【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 	

【具体的な目標について】

北陸銀行

目標項目	平成27年度目標
研修受講者数（融資審査関連）	800人
債務者区分ランクアップ件数	60件
業務提携先等活用の提案件数 （国際業務支援）	300件
事業承継提案 訪問件数	480件
工場見学実施回数 （産業調査部帯同）	50回

北海道銀行

目標項目	平成27年度目標
研修受講者数（融資審査関連）	230人
債務者区分ランクアップ件数	25件
海外進出支援取組件数	150件
外部機関・専門家の活用件数	30件
ビジネスマッチング成約社数	600社



ほくほくフィナンシャルグループ

Hokuhoku Financial Group