

平成 19 年 5 月 23 日

各 位

株式会社 北陸銀行

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況について

株式会社北陸銀行（頭取 高木繁雄）では、金融庁が公表いたしました「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」に基づき、平成 17 年 8 月に「地域密着型金融推進計画」を策定しておりますが、今般『「地域密着型金融推進計画」の進捗状況表』をとりまとめましたので、下記のとおりお知らせいたします。

同計画は、平成 17 年度および平成 18 年度の 2 年間で重点強化期間とし、「事業再生・中小企業金融の円滑化」、「経営力の強化」、「地域の利用者の利便性向上」を図ってきたものであり、計画で掲げた施策は、下記に示したとおり着実に成果が現れております。詳細については下記添付資料をご参照願います。

記

1. 「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成 19 年 3 月末基準）
2. アクションプログラムに基づく個別の取組みの進捗状況＜要約版＞
3. 経営改善支援の取組み実績（17 年 4 月 ～ 19 年 3 月）

以 上

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況
(平成19年3月末基準)

平成19年5月

株式会社 北陸銀行
<ほくほくフィナンシャルグループ>

進捗・達成状況の要約

<17年4～19年3月の総括>

総体としては、概ね計画通りに進捗。数値目標については、経営改善支援先に対するランクアップを除き達成。特に最重点分野の一つとしてきた「コンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化」については、ビジネスマッチング業務で、特色ある実務的な情報提供による販路拡大等を通じ、着実な成果を上げた。重点強化期間は一旦終了するものの、リレバンの本質を踏まえ、「地域共栄」の経営理念のもと、未達成となった企業再生への取組み強化をはじめ、地域に根ざした活動を引き続き実践していく。

[大項目毎の主な取組実績（18年度下期）]

1. 事業再生・中小企業金融の円滑化

- * 大垣共立銀行との業務提携(18/11) ⇒ ATM相互無料開放(18/12)
- * 富山大学「経営学特殊講義」への講師派遣、共同テキストの出版(18/11)
- * ベトナム政府との業務協力協定(18/11) ⇒ ベトナム投資セミナーの開催(19/1)

2. 経営力の強化

- * オペリスク粗利益配分手法の利用承認(19/3)
- * NTTデータ地銀共同センターとの共同開発に関する基本契約の締結(19/3)
- * インターネットによるビジネスマッチングサイト運営会社(株)インフォーマートとの提携(19/1)

3. 地域の利用者の利便性向上

- * 次世代経営者養成講座の開講(19/1)
- * ほくほくFG統一CS向上運動として、北海道銀行と相互臨店研修を開催(19/1～)
⇒ 「接客態度」「店舗環境」等を相互にチェックし、CS向上に反映

2年間の重点強化期間を振り返って

①『金融仲介』機能(コア業務) ⇒ プラス『情報仲介』機能へ

- * ビジネスマッチング…掲げた数値目標は達成
- * ビジネスフォーラム
テーマや分野を絞り込み、単なるイベントで終わらせず、実務的な場の提供を心掛けた
- * フーズインフォーマットとの提携…研修会を実施し、お取引先とともに
- * 大学等への講師派遣、次世代経営者養成講座…情報の発信も



機能強化



②『仕組みづくり』⇒『仕組みを活かす』へ

- * 業務提携の効果的な活用
大学等: 共同研究の実現や、共同テキストの出版
海外金融機関: 現地融資の取扱や現地セミナーの開催
- * 広域金融ネットワーク
ATMの相互無料開放、ビジネスフォーラム等への相互協力

特徴的な事例① 特色あるビジネスマッチング

[コンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化]
[ITの戦略的な活用]

株式会社インフォーマートと北陸三県における専属提携契約を締結…19年1月

(下図は、同社ホームページより一部を転載。他には、石川県・福井県も)

- * 食品業界向けのB to Bマーケットを対象
- * 会員登録した企業間で、「売りたい」「買いたい」ニーズをインターネット上でマッチング
- * 会員向けの販路拡大研修会を同社と共同で開催(19/4～)

企業間食材市場
食材甲子園

富山県

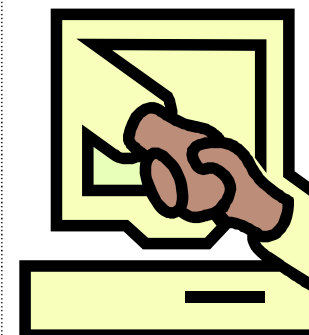
富山食材市場 ～海から山まで美味の宝庫～

北アルプスの水が育てる山の幸と、豊饒の海・富山湾の味覚はどれをとっても極上。富山の選りすぐりの旨いもんを、ぜひご利用ください。

あいがめと呼ばれる海底谷で多様な魚が育つ「天然の生簀」富山湾。平野では北アルプス立山連峰からの伏流水と、豊かな土壌が多彩な味を育てます。海底1,000mの海から山まで、旨いもんがぎっしりの富山県です。

協力：株式会社北陸銀行

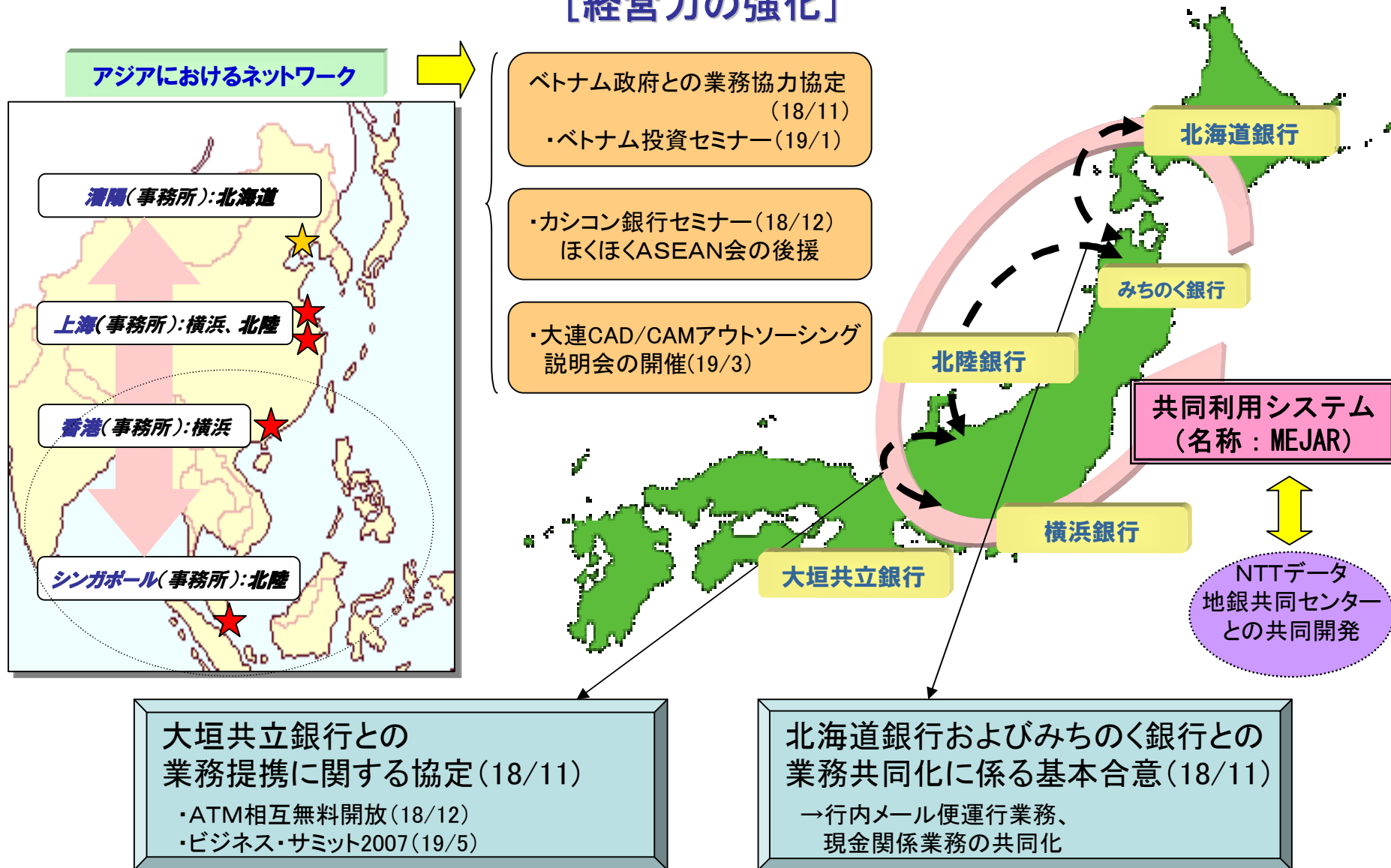
[参加企業一覧](#) [商品一覧](#) [無料仕入会員申込](#) [会員の方](#) [ログイン](#)



特徴的な事例② ネットワークの拡充・活用

[コンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化]

[経営力の強化]



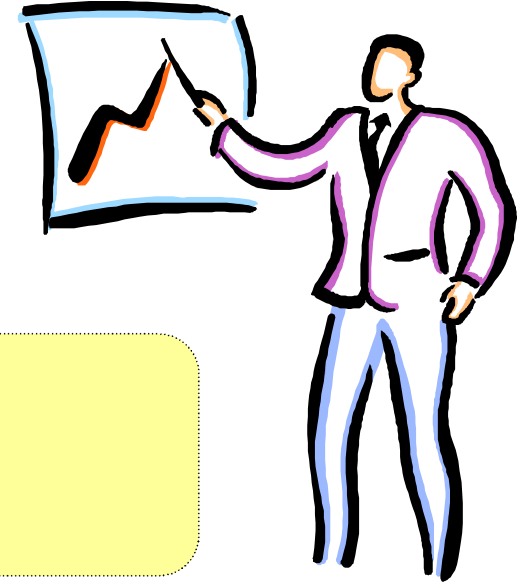
特徴的な事例③ 金融教育への活用

[地域密着型金融推進計画の成果として]

富山大学「経営学特殊講義」への講師派遣

- 19年度は寄付講座「金融機関論」を開講
- 18年11月: 共同テキストを出版
- 19年 3月: 感謝状を受領

金沢大学や
富山商船
高専へも



次世代経営者養成講座

[19年1~5月、計14回]

- 19年2月: 富山県知事の特別講演
- 19年3月: 石川県知事の特別講演

学校教育への協力等

- ・ 銀行業務に関する見学会(19年1月)
- ・ 職場体験の受入…『14歳への挑戦』
- ・ 小・中学校への講師派遣、インターンシップ制度等

19年度

創業130周年を機に、
講演・講義活動を
積極的に展開する

数値目標の達成状況

	項目	期間等	目標	17/4～19/3 実績
事業再生・中小企業 金融の円滑化	「顧客・僚店貢献運動」 マッチング件数	17/4～19/3	30,000件	44,082件
	「ビジネスマッチング業務」 成約件数	17/4～19/3	2,500件	2,807件
	経営改善支援取組先に対する ランクアップ先数	17/4～19/3	102先	73先
	金融再生法開示債権比率 (銀行単体+北銀コーポレート)	19/3期	5%台以下	4.65%
経営力の強化	ROA (ほくほく2行合算ベース)	19/3期	1%以上	1.03%
	OHR (ほくほく2行合算ベース)	19/3期	48%程度	48.39%
	自己資本比率 (ほくほくFG2行連結ベース)	20/3期	9%程度	10.44%

個人保証に過度に依存しない融資に向けた取組みについて

スコアリングモデルを活用した融資

…財務内容から算出されたスコアに基づき、融資可否を判定

主要商品	残高(平成19年3月末現在)	平成18年度ご融資実行額
クイックエース1000 クイックエース3000	6,003百万円	3,582百万円

2年前と比べ
約58億円の増加

コベナントを活用した融資

…一定の財務指標の維持や諸報告義務等、融資期間中に維持しなければならない項目を事前に取り決め

主要商品	残高(平成19年3月末現在)	平成18年度ご融資実行額
Create(クリエイト) Tomorrow(トゥモロー)	7,116百万円	2,040百万円

動産・債権譲渡担保融資

主要商品	残高(平成19年3月末現在)	平成18年度ご融資実行額
売掛債権担保融資 (信用保証協会保証)	690百万円	4,574百万円

アクションプログラムに基づく個別の取組みの進捗状況＜要約版＞

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
1. 事業再生・中小企業金融の円滑化				
(1)創業・新事業支援機能等の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・行員の案件発掘力・事業評価能力・与信判断力の更なる向上。 ・産学官及び外部機関との更なる連携強化。 ・行内外の情報受信態勢の更なる強化。 ・ベンチャー向け投融资手法の研究・公的機能の活用。 	<p>【産学官との連携強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・富山大学との包括的連携協力協定に基づく産学連携活動の推進 経済学部への講師派遣による特別講義の実施、連絡協議会の開催等 ・金沢大学TLOとの連携、金沢大学(経済学部)との共同授業(ビジネスファイナンス講座)実施 ・富山県立大、富山商船高専、富山工業高専、福井大学とも包括連携協定を締結(17/下) ・富山商船高専と「特別講義」への当行講師派遣で合意(18/9) ・北陸地区産業クラスターサポート金融会議、同北陸3県合同分科会参加 ・「医・薬・バイオのサミット」(当行主催)に富山大学・富山県立大・金沢大学・福井大学他の出展あり(18/5) ・「産学連携相談シート」を制定(18/6)、大学と企業とのマッチング手続を定型化。現在5件の案件が進行中。 ・富山大学、金沢大学「リエゾン・フェスタ」(技術発表会)後援(18/7) ・金沢大学「新技術説明会」(東京)後援(18/8) ・金沢大学「地域経済研究・連携サミット」(金沢)協賛(18/9) <p>【外部機関との連携強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農林漁業金融公庫と「業務協力に関する覚書」を締結し(17/8)、同公庫による勉強会の実施 	<p>【産学官との連携強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北陸4大学(富山大学・富山県立大学・北陸先端大学・石川県立大学)共催「技術説明会」(東京)後援、都内店で来場者動員(18/10) ・富山大学経済学部で当行・富大共同発行テキストを使用した「特別講義」を実施、授業14コマ中7コマを当行が担当(18/10～19/2) ・富山大学との共同テキスト出版(18/11) ・金沢大学医学部「医学展」を後援、金沢市内店で来場者動員(18/11) ・当行が連携を斡旋した富山県立大学と民間企業との共同研究が成功、公開実験を実施してマスコミに成果発表(18/11) ・富山商船高専の「特別講義」へ当行講師2名を派遣(19/1) ・北陸地区産業クラスターサポート金融会議合同分科会参加(18/12) ・「北陸地域クラスターフォーラム2007」参加(19/1) ・第8回北陸地区産業クラスターサポート金融会議参加(19/3) <p>【外部機関との連携強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム政府との業務協力協定締結(18/11) 	<p>海外金融機関、政府機関との連携による現地融資の取扱や現地セミナーの開催、外資系証券会社との提携によって、お取引先の海外進出サポート、原油価格の高騰等に対するリスクヘッジニーズに幅広く対応するなど、業務提携を効果的に活用した具体的な成果が上がってきている。</p> <p>産学官連携強化についても、大学等との包括連携協定の締結以降、講師を派遣しての特別講義の実施、広域店舗網を活かした各種イベントでの後援・協力、連絡協議会の定期的な開催など、様々な取組が定着化してきた。</p> <p>また、「産学連携相談シート」を制定し、大学と企業のマッチング手続を定型化し、実際の案件組成に数多く結実できるよう協調態勢を強化し、成果が上がってきている。引き続き、各大学の技術発表会の後援や特別講義等の実施などのサポートを強化していく。</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等																															
		<ul style="list-style-type: none"> ・日本政策投資銀行の「環境配慮型経営促進事業」制度を活用して私募債発行支援 ・タイ・カシコン銀行との業務提携締結(17/12) ・農林漁業金融公庫主催「農業アドバイザー研修」1名参加(18/6) ・外資系証券会社との提携…コモディティ・デリバティブの取扱開始(18/7) ・スタンダード・チャータード銀行との業務提携(18/7) ⇒ベトナムセミナーを開催(18/9) <p>【ベンチャー向け投融资手法の研究等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・とやまベンチャーマッチングフェア参加(18/3) 	<ul style="list-style-type: none"> ・独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸支部より外部講師を招き、「新連携事業制度を活用した中小企業支援策」をテーマとした行内研修を実施(19/2) 																																
<p>(2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化</p> <p>①コンサルティング機能及び情報提供機能の一層の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング能力やビジネスマッチング機能の一層の強化。 「顧客・僚店貢献運動」 マッチング件数 目標 30,000件 「ビジネスマッチング業務」 成約件数 目標 2,500件 ・より多くの中小企業が参加可能な各種セミナーや相談会の企画・共催。 	<p>* 数値目標に対する17年度上期から18年度下期の実績</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」 44,082件 (達成率146.9%)</p> <p>「ビジネスマッチング業務」2,807件 (達成率112.3%)</p> <p>【ビジネスマッチング】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスフォーラムの開催 ①「ほくほくFGビジネスフォーラム2005」(17/9) ②「医と薬とバイオのサミット in 金沢」(18/5) …地域に関連の深い業種に特化 ③「ビジネスサミット in 高岡」の開催(18/9) …東海北陸自動車道の全線開通に伴う商圏拡大を展望 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>①(17/9)</th> <th>②(18/5)</th> <th>③(18/9)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>出展企業数</td> <td>86社</td> <td>72社</td> <td>143社</td> </tr> <tr> <td>来場者数</td> <td>2,100名</td> <td>3,200名</td> <td>3,200名</td> </tr> <tr> <td>商談数</td> <td>800件</td> <td>878件</td> <td>1,026件</td> </tr> </tbody> </table>		①(17/9)	②(18/5)	③(18/9)	出展企業数	86社	72社	143社	来場者数	2,100名	3,200名	3,200名	商談数	800件	878件	1,026件	<p>* 数値目標に対する18年度下期の実績</p> <p>「顧客・僚店貢献運動」 11,538件</p> <p>「ビジネスマッチング業務」 670件</p> <p>【ビジネスマッチング】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターネットによるビジネスマッチングサイト運営会社(株)インフォーマートとの提携(19/1) 取引先向け説明会、研修会を開催し、地域食材・食品産業の活性化を支援 <p><会員取次実績></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>富山県</th> <th>石川県</th> <th>福井県</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売り手会員</td> <td>29社</td> <td>21社</td> <td>26社</td> <td>76社</td> </tr> <tr> <td>買い手会員</td> <td>4社</td> <td>5社</td> <td>5社</td> <td>14社</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・サミット2007(19/5)の開催準備…主催：当行、大垣共立銀行 テーマ：①東海北陸自動車道の全線開通による商圏拡大を展望 ②「食」に特化 		富山県	石川県	福井県	合計	売り手会員	29社	21社	26社	76社	買い手会員	4社	5社	5社	14社	<p>数値目標として掲げた「顧客・僚店貢献運動」は目標を達成し、「ビジネスマッチング業務」は順調に推移。</p> <p>また、「ビジネスフォーラム」については、地域に関連の深い業種に特化したり、地域大型プロジェクト(東海北陸自動車道開通)に関連したテーマを定め、地域のニーズを踏まえた取組みを展開し、内容を充実させ好評を得た。なお、横浜銀行をはじめとするグループ外の他金融機関との協調、およびITを活用した広域金融ネットワークの拡充で、更なる情報提供力の強化、支援機能の強化に努めていく。</p> <p>各種セミナーについても、引き続き会社法やM&Aなどお取引先の関心の高いテーマを取り上げ、積極的な取組みを行っていく。</p>
	①(17/9)	②(18/5)	③(18/9)																																
出展企業数	86社	72社	143社																																
来場者数	2,100名	3,200名	3,200名																																
商談数	800件	878件	1,026件																																
	富山県	石川県	福井県	合計																															
売り手会員	29社	21社	26社	76社																															
買い手会員	4社	5社	5社	14社																															

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等												
		<ul style="list-style-type: none"> ・上海（中国）で「ビジネスマッチング商談会」の開催（17/12） 北海道、静岡、千葉、八十二銀行との共同開催、当行取引先の出展企業数16社、16社の商談件数250件 ・地銀八行合同商談会 in 上海（18/7） ほくほくFG取引先出展企業数：16社 来場：約1,000社、商談：約3,000件 【各種セミナー、相談会の開催】 ・「北陸三県一斉経営相談会」の実施（17/6） 54ヶ店、512名の相談受付 ・「ほくぎんビジパ倶楽部」会員向けセミナーの開催（17/12、18/4） テーマ「新会社法について」 北陸3県、東京、大阪、札幌の3会場で開催し、合計134名の参加 ・監査法人、信託銀行等との共催を含め株式公開、相続・事業承継、金融資産運用、M&A、確定拠出年金等、顧客向けセミナーを開催 ・「ほくりく長城会」講演会の実施（17/7） 前上海ローソン総経理「上海における販売戦略」…130名参加 ・「ほくりく長城会」会員を対象とした中国向け中国語HPの開設および「上海長城会」の結成（17/9） ・「ほくほくASEAN会」設立（18/2） 【業務提携】 ・北陸経済研究所がみずほ総合研究所と包括業務提携（17/9） ・横浜銀行との業務提携（18/3） 3行海外情報ネットワークの立ち上げ等 	<table border="1" data-bbox="1218 272 1659 408"> <thead> <tr> <th></th> <th>当行経由</th> <th>全体</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>展示会</td> <td>26先</td> <td>107先</td> </tr> <tr> <td>バイヤー</td> <td>5先</td> <td>46先</td> </tr> <tr> <td>公的ブース</td> <td>3先</td> <td>6先</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> 【各種セミナー、相談会の開催】 ・株式公開セミナーの開催（18/11） 社内体制の整備のポイント等を解説 ・インドセミナーの開催（18/11） インド最新事情、進出時の留意点を解説（30社参加） ・カシコン銀行セミナーの開催（18/12） タイの経済動向、社内セキュリティ問題を解説（120名参加） ・3行共同セミナーin上海の開催（18/12） 最新の中国における投資環境、代金回収上の留意点を解説（90名参加） ・ベトナム投資セミナーの開催（19/1） ・大連CAD/CAMアウトソーシング説明会の開催（19/3） 【業務提携】 ・大垣共立銀行との業務提携（18/11） ATM相互開放、営業情報提供業務の提携、海外進出支援業務の連携 		当行経由	全体	展示会	26先	107先	バイヤー	5先	46先	公的ブース	3先	6先	
	当行経由	全体														
展示会	26先	107先														
バイヤー	5先	46先														
公的ブース	3先	6先														

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等																																				
<p>② 要注意先債権等の健全化に向けた取組みの強化等</p>	<ul style="list-style-type: none"> 経営支援改善取組み先を406先に拡大し、本支店の連携をさらに強化して、ランクダウンの防止と業績の向上を図り、25%以上のランクアップを目指す。 経営支援改善取組み先を見直しし、19年3月末時点では340先。 健全債権化等の強化に関しては、定期的の実績を公表するとともに、公表内容の拡充を図る。 	<p>* 17年4月～19年3月のランクアップ実績：73先 (当初対象の406先に対しては61先)</p> <p>◇ 経営改善支援取組み先のランクアップ実績</p> <table border="1" data-bbox="763 432 1182 568"> <thead> <tr> <th></th> <th>経営支援改善取組み先</th> <th>ランクアップ実績(累計)</th> <th>進捗率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>18年3月</td> <td>413先</td> <td>28先</td> <td>25.2%</td> </tr> <tr> <td>19年3月</td> <td>340先</td> <td>73先</td> <td>65.7%</td> </tr> </tbody> </table> <p>◇ 経営支援改善取組み先の見直し状況</p> <table border="1" data-bbox="775 632 1171 863"> <thead> <tr> <th></th> <th>経営支援改善取組み先</th> <th>追加選定先</th> <th>完了等による解除先</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>17年3月</td> <td>406先</td> <td>—</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>17年9月</td> <td>439先</td> <td>+37先</td> <td>△4先</td> </tr> <tr> <td>18年3月</td> <td>413先</td> <td>±0先</td> <td>△26先</td> </tr> <tr> <td>18年9月</td> <td>390先</td> <td>±0先</td> <td>△23先</td> </tr> <tr> <td>19年3月</td> <td>340先</td> <td>±0先</td> <td>△50先</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> 経営改善支援取組み先の解除基準を明確化するとともに、経営改善計画策定に関する運用ルールを制定(17/8) 営業店での進捗管理を徹底し、本部の指導を強化するために、経営改善支援取組み先に対しての月次進捗管理表を制定し、定期的な本部へ報告を行う体制とした(17/9) 「できる企業再生」を発刊し、営業店へ良好事例等を紹介(期中:計24回)。 「企業支援機動チーム 트레이ニー」制度を導入し、再生支援活動に関連するノウハウを営業店の行員へ還元する体制とした(18/9) 		経営支援改善取組み先	ランクアップ実績(累計)	進捗率	18年3月	413先	28先	25.2%	19年3月	340先	73先	65.7%		経営支援改善取組み先	追加選定先	完了等による解除先	17年3月	406先	—	—	17年9月	439先	+37先	△4先	18年3月	413先	±0先	△26先	18年9月	390先	±0先	△23先	19年3月	340先	±0先	△50先	<p>* 18年10月～19年3月のランクアップ実績：13先</p> <ul style="list-style-type: none"> 月次進捗状況管理表を使用して、経営改善支援活動のフォローアップを徹底。 	<p>『経営改善支援取組み先443先(17年4月当初406先)のうち、25%以上のランクアップを目指す』との目標に対し、実績は73先に止まった。</p> <p>大口先の再生については、着実に成果をあげているが、中小零細企業については、①管理会計システムの未整備、②経営者をサポートする人材の不足、等の理由で経営体質改善が遅れるケースも見受けられる。</p> <p>引き続き、中小企業再生支援協議会や再生ファンド運営会社といった外部機関が有する事業再生機能も活用し、経営改善支援に積極的に取り組んでいく。</p>
	経営支援改善取組み先	ランクアップ実績(累計)	進捗率																																					
18年3月	413先	28先	25.2%																																					
19年3月	340先	73先	65.7%																																					
	経営支援改善取組み先	追加選定先	完了等による解除先																																					
17年3月	406先	—	—																																					
17年9月	439先	+37先	△4先																																					
18年3月	413先	±0先	△26先																																					
18年9月	390先	±0先	△23先																																					
19年3月	340先	±0先	△50先																																					

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等																																				
(3)事業再生に向けた積極的取組み	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の過剰債務の改善や環境変化に対応した事業再構築など、事業再生の具体的な方策を従来にも増して提案・実施していく。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会との連携協議会への持込 …30件(17年度17件、18年度13件) 再生計画策定完了…17件(17年度7件、18年度10件) ㈱リサ・パートナーズおよび㈱ルネッサンスキャピタルグループと、事業再生支援に係る業務協力協定を締結(17/4月)。 DESおよびDDSの行内運用基準を整備し、償却・引当基準等を改定(17/9月)。 DES、DDSおよびRCCスキームを活用した事業再生の実施および再生企業に対するシンジケートローンの活用によるエグジット・ファイナンスを実施(通期)。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業再生支援協議会と連携した再生支援強化 18/10～19/3月の持込先…7先 再生計画策定完了先…4先 大口主要先の再生支援への取組み強化 ①DES、DDS、RCCスキームなどを活用した再生支援を実施(18/10月、19/2月)、 ②再生ファンドへの債権譲渡実施(19/3月) 	<p>主要先については、事業再生に向けて個別スケジュールを策定し取り組んでおり、営業譲渡、DDS、DESなどの手法を実施し、事業再生の成果に繋がった事例も増加している。</p> <p>平成19年3月末の金融再生法開示債権比率は4.65%となり、引き続き改善(18/9期比▲0.68)しているが、他行の開示債権比率の水準も低下しており、今後とも中小企業の事業再生に積極的に取組み、『平成21年3月末の開示債権比率3%台』の目標を前倒して達成すべく、努めていく。</p> <p>また、多様な再生手法を活用できるノウハウを定着させ、取引先の早期事業再生に向けて迅速な対応を実施していく。</p>																																				
(4)担保・保証に依存しない融資の推進等 ①担保・保証に依存しない融資の推進	<ul style="list-style-type: none"> スコアリング商品である「クイックエース3000(TKC経営者ローン・税理士会経営者ローン)」、財務制限条項付き無担保(無保証)商品である「クイックエース1000」の積極推進。 既存の包括根保証契約については、新法の経過措置による3年間を前倒しし、18年10月末までに原則として全先について期限付限度保証への切り替えを図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 「クイックエース3000」の取扱開始と「ほくぎんTKC経営者ローン」「ほくぎん税理士会経営者ローン」の商品内容改定により(17/4)、スコアリング商品の残高実績は飛躍的に増加。 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>17/3</th> <th>17/9</th> <th>18/3</th> <th>18/9</th> <th>19/3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>件数(件)</td> <td>77</td> <td>362</td> <td>609</td> <td>737</td> <td>752</td> </tr> <tr> <td>残高(百万円)</td> <td>132</td> <td>3,428</td> <td>5,623</td> <td>6,218</td> <td>6,003</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> 財務制限条項付き無担保商品も安定的な残高を維持。 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>17/3</th> <th>17/9</th> <th>18/3</th> <th>18/9</th> <th>19/3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>件数(件)</td> <td>181</td> <td>222</td> <td>241</td> <td>248</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>残高(百万円)</td> <td>8,254</td> <td>8,633</td> <td>8,467</td> <td>8,118</td> <td>7,116</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> 特別目的会社(SPC)を利用しての一括ファクタリング業務の取扱を開始(17/9)。…支払手形を使用しない決済スキーム 		17/3	17/9	18/3	18/9	19/3	件数(件)	77	362	609	737	752	残高(百万円)	132	3,428	5,623	6,218	6,003		17/3	17/9	18/3	18/9	19/3	件数(件)	181	222	241	248	250	残高(百万円)	8,254	8,633	8,467	8,118	7,116	<ul style="list-style-type: none"> スコアリング商品である「クイックエース3000」(TKC経営者ローン等、各種「メンバーズローン」を含む)および「クイックエース1000」の残高は安定推移。(※19/1 クイックエースワイドへ商品改定) 18/9 737件 6,218百万円 →19/3 752件 6,003百万円 	<p>商品内容改定によって取引先のニーズに適切に対応することができ、スコアリング商品・財務制限条項付無担保商品は主要戦略商品として一定の成果を上げることが出来た。</p> <p>包括根保証の新規取受は平成15年7月から廃止。既存包括根保証契約の限度保証への切替については、18/9:61.7%⇒19/3:97.6%(+35.9%)と進展、計画に対しては概ね達成できた。切替途上先、交渉不能・不要先の消込など、本部および営業店が一体となって継続フォローしていく。</p>
	17/3	17/9	18/3	18/9	19/3																																			
件数(件)	77	362	609	737	752																																			
残高(百万円)	132	3,428	5,623	6,218	6,003																																			
	17/3	17/9	18/3	18/9	19/3																																			
件数(件)	181	222	241	248	250																																			
残高(百万円)	8,254	8,633	8,467	8,118	7,116																																			

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等																														
		<ul style="list-style-type: none"> ・既存包括根保証契約の期限付き限度保証への切替 営業店へスケジュールの計画を指示するとともに、定期的に進捗状況の報告を徴求することで、着実な切替手続を促す体制とした(17/9)。 ・顧客向けツールとして「保証契約書のご案内」を調製。(18/1) 	<ul style="list-style-type: none"> ・個人限度根保証の切替状況：19/3 末時点での進捗率 97.6% 																															
② 中小企業の資金調達手法の多様化等	<ul style="list-style-type: none"> ・シンジケートローンや私募債等、市場型間接金融商品への更なる取組み。 ・ノンリコースローン等、責任財産限定型融資手法の更なる研究や案件組成に向けた態勢を構築する。 	<p>【シンジケート・ローン】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融サービス室の支援機能強化や北海道銀行との連携により、組成・参加案件は増加。 ・コベナンツ活用のポイントについて行内に周知するとともに、コベナンツ設定時の事前協議方法を見直し、信用リスク管理の実効性向上を図った(18/3)。 <p>【私募債】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・適債基準と料率体系の見直し・適正化を実施(17/7, 12, 18/4)。 <p>【ノンリコースローン】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先進的な取組を行っている他行とアドバイザー契約を締結して、トレイニー1名を派遣(17/7～18/3)。 ・融資第一部にニューファイナンス担当者2名を配置して審査・管理態勢を強化(17/7)。 ・不動産ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等に関する信用格付基準を制定(17/9) <p>【その他】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・格付機関(S&P、Moody's)と不動産ノンリコースローン、プロジェクトファイナンスの格付手法勉強会を開催(17/10)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産鑑定会社、ニューファイナンス担当主催の不動産評価手法についての行内勉強会を開催(18/10…約50名参加)。 ・債権担保譲渡契約証書、動産担保譲渡契約証書の内容改定(動産・債権譲渡登記制度への対応)。 ・リース会社と提携した債務保証(根保証・特定保証型)の商品化準備(取扱開始は平成19年度上期中を予定)。 	<p>ファイナンス手法のノウハウ取得や人材養成については相応の進展を見ている。</p> <p>与信集中リスク回避のための市場型間接金融の活用に関しては、CLOやCBOの単独組成または参加を行内で検討してきたが、中小企業貸出資産の増強を優先的な経営課題とする中、当面見送りと判断している。</p> <p>なお、私募債の発行実績は以下の通り(単位：件数/百万円)。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>17/上</th> <th>17/下</th> <th>18/上</th> <th>18/下</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>銀行保証</td> <td>9,070</td> <td>4,620</td> <td>3,270</td> <td>2,550</td> <td>19,510</td> </tr> <tr> <td>保証協会 共同保証</td> <td>3,570</td> <td>3,880</td> <td>4,850</td> <td>6,210</td> <td>18,510</td> </tr> <tr> <td>他行保証 無保証</td> <td>2,050</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>2,050</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>14,690</td> <td>8,500</td> <td>8,120</td> <td>8,760</td> <td>40,070</td> </tr> </tbody> </table>		17/上	17/下	18/上	18/下	合計	銀行保証	9,070	4,620	3,270	2,550	19,510	保証協会 共同保証	3,570	3,880	4,850	6,210	18,510	他行保証 無保証	2,050	0	0	0	2,050	合計	14,690	8,500	8,120	8,760	40,070
	17/上	17/下	18/上	18/下	合計																													
銀行保証	9,070	4,620	3,270	2,550	19,510																													
保証協会 共同保証	3,570	3,880	4,850	6,210	18,510																													
他行保証 無保証	2,050	0	0	0	2,050																													
合計	14,690	8,500	8,120	8,760	40,070																													

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
		<ul style="list-style-type: none"> ・各地区で行内勉強会（リスク分析）を開催（17/9～11…計230名参加）。 ・PFI融資のエージェント受託（18/1）。 ・会社法改正に伴う私募債適債基準の見直しで、合名会社で初の起債・引受1件50百万円（18/8）。 ・ストラクチャードファイナンスにおけるモニタリング管理表作成基準・要領の制度化（18/9）。 		
(5)顧客への説明態勢の整備、相談苦情処理機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客説明マニュアル等の内部規定の整備と実効性確保。 ・苦情・トラブルの受付・迅速な処理および未然防止・再発防止のための助言・指導の強化。 ・「地域金融円滑化会議」からの情報収集・分析や富山県銀行協会との連携強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「地域金融円滑化会議」への出席・情報交換（4回） ・「苦情・トラブルの具体例と問題点」を発刊（4回） ・「苦情対応管理規定」を制定し、営業店からの報告体制を見直しするとともに、本部内報告体制の再整備を実施（17/9） ・「関係部連絡会」で苦情・トラブル受付状況の報告および改善策の検討（17年8月より実施） ・苦情・トラブルの分類コードを見直し、要因分析を実施（18/3） ・「顧客説明態勢マニュアル（与信取引）」の発刊および改定（17/12、18/6） <ul style="list-style-type: none"> ・短期借入用申込書＜複写式＞制定 ・資金使途別申込書の改定および取受の徹底 ・契約書説明資料の作成 ・契約書類写しの悉皆交付と受領確認の実施 ・「顧客説明態勢マニュアルQ&A（行員向け）」の発刊（18/2） ・短期プライムレート改定に際して、説明手引書を作成（18/9、19/3） 	<ul style="list-style-type: none"> ・「地域金融円滑化会議」への出席・情報交換（1回） ・「苦情・トラブルの具体例と問題点」を発刊（1回） ・短期プライムレート改定に際して、説明手引書を作成（19/3） ・未解決の苦情案件に対するフォロー強化 	<p>事故等記録簿の作成基準を明確化、本部への報告ルール見直しを行うとともに、注意喚起通達や具体例集の出状等により、苦情処理体制は改善・整備された。さらに、18年8月より週次で常務会へ苦情・トラブル受付状況を報告することとし、経営陣が主体的に関与する体制とした。</p> <p>また、18年9月および19年3月の短期プライムレート改定に際しては、①説明責任の履行、②顧客との合意、③優越的地位の濫用防止、④契約書面の交付、のポイントを徹底すべく、マニュアル等を整備して営業店指導に努めた。</p> <p>今後は、当行顧客の保護および利便性向上のための方針としての「顧客保護等管理方針」およびそれに基づく管理規定・マニュアルを整備し、顧客保護の社会的要請に応えていく。</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等												
(6) 人材の育成	<p>・企業の事業力・技術力を適正に見極め、的確な経営アドバイスを行うことができる実践型の人材の育成に努める。</p>	<p>【派遣研修の実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業大学校 1名 ・住友信託銀行 트레이ナー(ノンリコースローン) 1名 ・みずほコーポレート銀行企業調査講習会 34名 ・地銀協研修への参加実績 <table border="1" data-bbox="763 464 1182 683"> <tr> <td>地銀協 経営支援集合研修</td> <td>2名</td> </tr> <tr> <td>” 企業再生集合研修</td> <td>1名</td> </tr> <tr> <td>” 目利き集合研修</td> <td>1名</td> </tr> <tr> <td>” 企業価値研究講座</td> <td>2名</td> </tr> <tr> <td>” 営業店法人取引専任者講座</td> <td>1名</td> </tr> <tr> <td>” 新金融取引専任者講座</td> <td>2名</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・行内研修に工場見学を盛り込み(17/4～18/9 計186名) (18/10～は「取引先を知る運動」に発展。18/下期735先、延べ2,576名が参加) <p>【主要本部トレーナーの研修実績等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・融資部トレーナー (2年間計43名) ・CAトレーナー (” 83名) ・PB短期トレーナー (” 7名) ・企業支援機動チームトレーナー (” 7名) ・ほくほくビジネススクール 〈MBA方式〉 (” 37名) ・中国視察研修 (” 166名) 	地銀協 経営支援集合研修	2名	” 企業再生集合研修	1名	” 目利き集合研修	1名	” 企業価値研究講座	2名	” 営業店法人取引専任者講座	1名	” 新金融取引専任者講座	2名	<ul style="list-style-type: none"> ・マル保支店長研修 (20名) ・マル保基礎研修 (70名) ・マル保実践力強化研修 (88名) ・融資部トレーナー (12名) ・CAトレーナー (22名) ・PB短期トレーナー (5名) ・企業支援機動チームトレーナー (5名) ・ほくほくビジネススクール(MBA方式) (17名) ・中国視察研修 (53名) ・ベトナム・シンガポール視察研修 (4名) ・金融商品取引法研修 (321名) 	<p>多様化・高度化する取引先のニーズに対応できるように、本部行員は外部の研修に参加するなどして先進的金融ノウハウの専門性を高め営業店支援に努めた。</p> <p>営業店においては実践力強化・向上のために、日々の活動においては活動量増強、提案の実践を行なっているが、マル保研修を階層別に継続実施し、きめ細かに資金ニーズに対応することに配慮しつつ、営業店で中核となる人材を育成するために、トレーナー研修の増強、ビジネススクール方式の勉強会開催など新たな取組みを実施しレベルアップを図った。</p> <p>また、取引先の進出事例の多い中国、今後増加が見込まれるベトナム・アセアンへの視察研修を実施し、相談業務・提案力の強化に取り組んでいる。</p> <p>今後も研修効果勘案の上、継続開催を検討していく。</p>
地銀協 経営支援集合研修	2名															
” 企業再生集合研修	1名															
” 目利き集合研修	1名															
” 企業価値研究講座	2名															
” 営業店法人取引専任者講座	1名															
” 新金融取引専任者講座	2名															

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
2. 経営力の強化				
(1) リスク管理態勢の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・リスク量計測の精緻化と統合リスク管理体制の整備。 ・バーゼルⅡ導入への適切な対応。 19年3月より標準的手法にもとづく信用リスクアセットを算出し、20年3月より基礎的内部格付手法を導入する。 ・情報開示の拡充に係る適切な態勢整備。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新BIS規制対応プロジェクトチームを結成し、バーゼルⅡに向けた取組を開始(17/7)。 ・北海道銀行と信用格付制度の擦り合わせを行い、制度・モデルを統一化(18/4～)。 ・信用リスクアセット算出システムの稼動(17/12)。 ・パラメータ推計を行い、推計結果を経営陣へ報告(18/8)。 ・統合リスク管理委員会を設置(18/6から四半期毎に開催)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・18年9月期を基準に、標準的手法による自己資本比率の算出作業を試行 ・信用リスク管理に係る規程類を整備するとともに、案件格付基準を制定し、19年3月より実施 ・自己資本管理基準を制定し、標準的手法による自己資本比率算定業務要領を制定 ・オペリスクの定性的評価を行うために、オペリスク専門部会を開催(18/10～) ・19年3月、オペリスク粗利益配分手法の利用承認 ・19年1月、流動性リスク管理体制の有効性確認を目的として、本部の意思決定訓練を実施 	<p>信用格付制度や金利リスク計測基準を含め、ほくほくFGとして統一的な基準・手法によるリスク管理実施体制が整ってきたと認識している。</p> <p>バーゼルⅡ・標準的手法による自己資本比率算出については、18年9月期を基準日として試行を行い、自己資本比率算定業務要領を制定して、正確に算出する態勢を整えた。</p> <p>基礎的内部格付手法については、導入を1年遅らせたが、パラメータ推計を中心に一層のデータ蓄積と広範な分析を実施していくことが課題と認識している。</p> <p>オペレーショナルリスク管理についても、定性的な評価態勢が定着し、資本配賦(統合リスク管理)と併せて統合的なリスク管理の枠組を整えた。今後、自己資本充実度の評価手法も含めて、更なるリスク管理態勢の高度化に努めていく。</p>
(2) 収益管理態勢の整備と収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・信用リスク計量化の高度化・精緻化を通じたリスク資本配賦と資本コスト賦課の実施。 ・RAROCの部門別・店別採算管理への導入により、経営資源配賦に活用。 	<ul style="list-style-type: none"> ・貸出金利プライシング上の経費率の見直しを実施。 ・新格付区分別のデフォルト率の算定および評価(継続)。 ・原価計算の部店別・商品別配賦結果の検証(継続)。 ・新商品の販売コストおよび本部間接費の原価配賦システムの追加修正。 	<ul style="list-style-type: none"> ・格付区分別のデフォルト率の精度検証を実施。 ・改定後原価計算結果の検証とシステム修正を継続。 	<p>新格付区分別のデフォルト率の検証結果は、概ね良好であった。原価計算の最終検証とシステム修正の早期完了により、算定結果の活用を目指す。</p> <p>資本コストの本格導入とRAROCなどの経営指標による管理体制は、バーゼルⅡでの基礎的内部格付手法適用の態勢整備を優先し、正確な所要リスク資本の算定体制が定着する段階での実施を展望。</p>
(3) ガバナンスの強化 財務内容の	<ul style="list-style-type: none"> ・18年3月期有価証券報告書(ほくほくフィナンシャルグループ)に開示府令による確認書 	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券報告書等作成規定の制定。(18/3) 	<ul style="list-style-type: none"> ・19年3月期半期報告書に確認書を添付して提出。 ・財務報告に係る内部統制報告書作成 	<p>有価証券(半期)報告書に添付する確認書対応として、決算計数作成にかかる規定類・手順書・チェック体制等</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
適正性の確認	を添付する。	<ul style="list-style-type: none"> ・財務報告にかかる業務フロー兼チェックシートの作成（毎期更新）。 ・18年3月期より決算計数作成部署における各部長の確認書提出を義務付け。 ・18年3月期有価証券報告書に確認書を添付して提出。 	<ul style="list-style-type: none"> （日本版SOX法）対応として、みずほ情報総研㈱とアドバイザリー契約を締結。内部統制テンプレート（文書化支援ツール）を参考に、文書化作業に着手。 ・新日本監査法人とアドバイザリー契約を締結。 	<p>を整備した。</p> <p>今後は、日本版SOX法対応として、より詳細な業務内容の文書化を進める中で、業務リスクの洗い出しと計数管理体制の強化を図る。</p>
(4) 法令等遵守（コンプライアンス）態勢の強化 ① 営業店に対する法令等遵守状況の点検強化等	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス統括部署を一元化し、態勢強化を図る。 ・不祥事件を未然防止するための態勢を整備する。 	<p><組織体制等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク統括部内にコンプライアンス統括室を新設（17/10）。 ⇒独立室化（18/6） ・監査態勢の強化の一環として、不祥事件へは監査部が主体的・独立的な調査を行う体制とした（17/7）。 ・コンプライアンス委員会の開催：計24回 <p>【規定整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「苦情対応管理規定」を制定して、営業店からの報告体制を見直しするとともに、本部内報告体制の再整備を実施（17/9）。 ・公益通報者保護法に対応し、公益通報者保護規定を制定し、体制を整備（18/3）。 <p>【周知徹底】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「北陸銀行員の行動7か条チェックシート」を制定し、スタッフを含む全職員が期間を限定して集中的に自己の行動をチェックすることで、法令等遵守に対する意識の再徹底を図った（17/9）。 <p>18/9に上記「7か条チェックシート」を統合し「コンプライアンス・CSチェックシート」を制定・充実した。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス委員会の開催（5回） ・「コンプライアンス便り」を発刊（7通） ・「全店統一コンプライアンス勉強会」を実施（4回） ・内部統制プロジェクトチームを立ち上げ文書化作業に着手、週次でミーティングを実施（19/3） ・金融商品取引法、改正金融商品販売法への対応として、各部横断的なワーキンググループを5回実施。 	<p>17年10月の組織改正でリスク統括部内に新設したコンプライアンス統括室を、18年6月の組織改正において独立室とし、法務室およびお客さま相談室も同室内へ移行し、決裁－指示ラインの整理・明確化を図った。</p> <p>全店統一コンプライアンス勉強会の定期的な開催、「取引等の適切性の検証」の全店実施、コンプライアンス臨店の実施など、営業店における法令等遵守状況・定着状況の点検強化・牽制強化に、より重点を置いた活動にシフトしており、引き続きコンプライアンス態勢の一層の強化に努めていく。</p> <p>今後は、本年9月に予定される金融商品取引法、改正金融商品販売法の施行に対する行内体制を整備していく。</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
		<ul style="list-style-type: none"> ・新会社法等の内容を役員や関係部へ説明・解説するとともに、必要な対応を検討（18/3）。 ・テーマを本部で決定して「全店統一コンプライアンス勉強会」を実施：計12回（17年度下期より） ・行員の意識向上のために、18年3月より「コンプライアンス便り」を発行：計14通 		
<p>②適切な顧客情報の管理・取扱いの確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・組織横断的な取り組みが推進できる態勢づくり。 ・顧客情報の厳正な取扱いを含めた事務堅確化の向上。 ・顧客情報の管理に関する監査の実施。 ・顧客情報を含む書類の削減およびデータ化の推進等による、管理すべき情報量のコントロール。 ・顧客情報を含む書類・データの認識強化。 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客情報の統括部署をリスク統括部に一元化（17/10）、さらにコンプライアンス統括室として分離独立（18/6）。 ・「顧客情報保護管理委員会」を設置し（17/5）、顧客情報漏洩事故の発生原因の分析や再発防止策等を検討。 ・同委員会での協議を受けて、緊急営業課長会議を開催し、顧客情報の保護・管理について全行的に再徹底を図った（17/6）。 ・「事務堅確化推進委員会」を設置（17/5）。 同委員会と連携して、良好事例を紹介（17/6） 顧客情報管理の緊急提案制度の募集およびFAX・郵便物の削減運動やEB化推進等を実施（17/7～） ・経営陣の関与を一層高めるために、顧客情報漏洩事故に関する取締役会への報告内容を拡充（17/7）。 ・情報管理にターゲットを絞ったテーマ別監査を実施するとともにコンプライアンス監査に情報管理項目を設定（17/4～）。 ・情報資産台帳の再整備（18/1～19/3）。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「顧客情報保護管理委員会」を2回実施 ・情報資産台帳のメンテナンス実施（18/10） ・「インターネット安全監視システム」の本格稼動により情報管理強化（19/1） ・外部委託先に対する「個人情報の安全管理措置の遵守状況アンケート」を実施（19/3） 	<p>17年上期にはFAXの誤送信等が発生したが、再発防止に向けた取組に努めてきた結果、郵便局の誤配など外部要因を除いた情報漏洩・紛失の発生件数は減少してきている。発生件数ゼロを目指し、引き続き情報管理体制の強化に努めていく。</p> <p>また、情報資産管理台帳の再整備を実施し、3月、9月末基準で全部店より報告を取り受け、以降半期毎にメンテナンスを実施している。</p> <p>「顧客情報保護管理委員会」の開催や部分監査の継続的な実施により、各種施策・顧客情報の管理方法等の実効性を検証し、情報漏洩の撲滅を図っていく他、外部委託先の情報管理について監督を一層、強化していく。</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
(5) ITの戦略的活用	<p>・当行の広域店舗網というビジネスモデルに適した販売チャネルの拡大、店舗戦略、顧客の利便性・安全性の向上、リスク・マネジメントの管理等を実現するために、ITの戦略的な活用を図る。</p>	<p>・支店部内に「情報・IT企画室」を設置（17/6）。</p> <p>【利便性向上】</p> <p>・今後の法人向けEBサービスの中心となるインターネットバンキングサービス「ほっと君Web」の取扱開始。</p> <p>17/8 総合振込・給与振込などの伝送機能から先行実施</p> <p>18/2 振込・振替・照会機能を追加</p> <p>19/3 外為Webサービスを追加</p> <p>〃 「ほっと君Web」契約先11千先突破</p> <p>・ソフトウェアキーボードの機能追加、メール通知機能の拡充など、インターネットバンキングのセキュリティ強化（18/3）。</p> <p>・北陸三県の県税では初めて富山県自動車税のコンビニ収納サービスを開始（18/5）。</p> <p>・横浜銀行とのATM相互無料開放を開始（18/7）。</p> <p>【コンサルティング機能の強化】</p> <p>・新しいビジネスマッチングサービスの一環として、「ほくりく長城会企業情報HP（中国語版）」のサービスを開始（17/9）。</p> <p>【リスク管理・情報システム構築】</p> <p>・取引先ごとの取引状況一覧表に投資信託・国債・個人年金保険を追加し、一元管理を可能とした（18/3）。</p> <p>・当行ホームページに、当行が取り扱いしている投資信託の基準価額、純資産額、騰落率を掲載（18/9）。</p>	<p>【利便性向上】</p> <p>・大垣共立銀行とのATM相互無料開放提携を開始（18/12）。</p> <p>【コンサルティング機能の強化】</p> <p>・インターネット上のフードビジネスにおけるビジネスマッチング業者（株）インフォーマットと北陸三県での専属提携契約を締結（19/1）。</p>	<p>顧客の利便性向上を図りつつ、安全性の確保・強化に努め、コンサルティング機能の強化、リスク管理の充実、情報システムの構築を中心に取り組んできたが、金融犯罪への対策が重要性を増してきており、今後はこの点も十分考慮した推進が必要である。</p> <p>システム共同利用に関しては、「システム協議会」等での協議を通じて、システムの要件定義や共同化範囲の拡大について具体化を進め、概ね計画通りに進捗。今後はNTTデータ地銀共同センターとの協議も定期的に変えながら、開発を行っていく。</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等
		<p>【北海道銀行および横浜銀行とのシステム共同利用の検討】</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成18年3月に北海道銀行および横浜銀行とのシステム共同利用に関する基本契約を締結、平成22年1月以降、順次共同システムへ移行する計画。 	<p>【北海道銀行および横浜銀行とのシステム共同利用の検討】</p> <ul style="list-style-type: none"> N T Tデータ地銀共同センターとの共同開発に関する基本契約の締結(19/3)。 当行、北海道銀行、横浜銀行の「共同利用システム(M E J A R)」と地銀共同センター参加11行のシステム上の共同開発および業務上の連携を検討。 	
3. 地域の利用者の利便性向上				
(1) 地域貢献に関する情報開示	<ul style="list-style-type: none"> 当行の地域貢献に関する考え方を明示し、これまで以上に地域の利用者を念頭に置いた情報開示に努めていく。 利用者の立場にたって、現在の「お問い合わせ先」をもっと分かりやすく工夫する。 利用者からの質問や相談が多い事例を Q&A 形式にまとめ、利用者の利便性向上を図る。 	<p>【地域貢献等に関する情報開示】</p> <ul style="list-style-type: none"> ディスクロージャー誌等に掲載の地域貢献に関する情報開示項目の見直しを実施(17/7、18/6 発刊)。 ミニディスクロージャー誌に地域貢献に関する情報を開示(17/12、18/12)。 「『北陸銀行』お客さまアンケート」を実施し、ホームページにてその結果を公表(18/4、6)。 上記アンケートに際して協力いただいた三大都市圏のお客さまにチューリップ球根をプレゼント(北陸地域への観光客誘致へ助力)。 街並みの調和を図るために、岩瀬支店を明治時代の旧商家風に改装(18/4)。 金融教育の場や産業観光のスポットとして、富山第百二十三銀行をイメージした金融歴史資料館を本店営業部ロビーに設置(18/8)。 <p>【充実した分かりやすい情報開示の推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ホームページに「北陸銀行 よくあるご質問 F A Q 集」を新設(17/11)し、以降、半期毎に内容を見直し。 	<p>【地域貢献等に関する情報開示】</p> <ul style="list-style-type: none"> ミニディスクロージャー誌に地域貢献に関する情報を開示(18/12 発刊)。 銀行業務に関する見学会を開催(19/1) 富山、石川にて次世代経営者養成講座を開催(19/1～19/5)。 	<p>ディスクロージャー等による情報開示においては、分かりやすさの工夫に引き続き努めていくとともに、金融歴史資料館や旧商家風の外観など、地域金融機関としての社会的責任も踏まえつつ、『地域とともに』をより意識したアピールにも積極的に取り組んでいる。</p> <p>また、平成19年度は創業130周年を機に小・中学校を対象とした金融教育への当行講師派遣、職場体験の受け入れ等に積極的に取り組んでいく。</p> <p>「北陸銀行 よくあるご質問 F A Q 集」については、引き続き、半期毎にお客さまからの質問等を参考に、項目・回答内容等の見直しを実施していく。</p>
(3) 地域の利用者の満足度を重視した金融機	<ul style="list-style-type: none"> 地域の声を経営に反映するための各種施策を継続的に実施していく。 	<ul style="list-style-type: none"> C S 向上の統括部署をリスク統括部に一元化し(17/6)、さらにコンプライアンス統括室として独立室化(18/6)。 	<ul style="list-style-type: none"> 第12回経営諮問委員会を開催(18/11) C S 向上キャンペーン「ほくほく・笑顔宣言」を継続 	<p>C S 向上に関する統括部署をコンプライアンス統括室に一元化し、さらに組織横断的に設けた「C S 向上タス</p>

	取組方針及び目標	17年4月～19年3月の進捗状況	18年10月～19年3月の進捗状況	評価・今後の課題等						
関経営の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・必要に応じて各種施策を見直すとともに、地域に対する情報開示の充実も図っていく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営諮問委員会の開催：計4回 ・お客さまからの「ご意見カード」を頭取宛直送方式に変更（17/6）。 ・CS向上キャンペーン「ほくほく・笑顔宣言」を開始（18/1～）。 ・毎月20日を「お客さまの声を聞く日」に設定し、「ご意見カード」による顧客ニーズの吸収するとともに、集約結果を本部および営業店に還元した。 ・『北陸銀行』お客さまアンケートを実施（18/4） アンケート結果は公表し、改善策を順次、実施 ・CS向上ロールプレイング大会を各地で実施（18/6） ・CS臨店研修を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・テラー行員・スタッフ・事務係長との頭取懇談会を実施し、CS向上に向けての現場の声を吸収（19/1～） ・苦情・トラブル事例、お客さまカードを週次で常務会へ報告 ・北海道銀行とCS僚店研修を実施（19/2） 	<p>クフォース」を中心として、北海道とも協調し、全店統一的なCS向上キャンペーンを継続展開している。</p> <p>また、委員の方々から意見を収集して諸施策に反映してきた経営諮問委員会の継続、利用者満足度アンケート、「お客さまの声を聞く日」の実施、「ご意見カード」の頭取直送方式への変更などにより、お客さまの声を経営陣が受け止めて改善策に繋げたほか、現場行員等の声を吸収し、より施策に活かす体制とした。</p> <p>顧客保護の社会的要請を受けて、今後は商品説明や情報提供において判りやすい説明を行うための顧客説明管理態勢や相談・苦情等に対応するための顧客サポート管理態勢を強化することを含めて、顧客満足度のさらなる向上に努めていく。</p>						
(4)地域再生推進のための各種施策との連携等	<ul style="list-style-type: none"> ・地元地方公共団体が推進する地域活性化施策に対して、可能な範囲での支援（ノウハウ提供を含む）・協力を努める。 ・当行の店舗がある地域におけるPFI案件については、積極的に参画する。 ・指定管理者制度等、民間ノウハウを活かす施策展開に関する情報収集に努め、営業店へ還元し、ビジネスチャンスの発掘に努める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・現在までに取り組んだPFI案件 確定： <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>コ・アレンジャー</td> <td>1件</td> </tr> <tr> <td>エージェント</td> <td>1件</td> </tr> <tr> <td>レンダー</td> <td>3件</td> </tr> </table> ・進行中：2件 ・PFIに関して地元企業や関係機関からの情報収集、連携強化 ・確定した3件に積極的に関与中 ・中心市街地活性化に関する情報収集、会合等への出席 ・中央通りfブロックにおいて「再開発準備組合」発足、当行も組合員として参加（18/6） ・富山ライトレール（JR富山港線の経営を引き継いだ第三セクター）の開業に合わせて、沿線の営業店でポスター展を実施（18/4） 	コ・アレンジャー	1件	エージェント	1件	レンダー	3件	<ul style="list-style-type: none"> ・氷見市「企業立地セミナー」（名古屋市）に当行後援。名古屋地区各店で来場者動員協力（18/11） ・当行が組合監事を務める「中央通りfブロック再開発事業」が、「地域再開発事業」として富山市より正式に認可を受ける（19/3） 	<p>契約が確定した3件のPFI案件を通じて、当該業務に関するノウハウも徐々に蓄積されてきた。長期に渡るプロジェクト管理の徹底、リスク分析力の一層の強化に努めるとともに、地公体、独立行政法人との連携を密にし、地域のPFI案件には積極的に関与していく。</p> <p>また、PFI案件以外にも、行政の地域活性化施策に対しては、ポスター展の実施など側面的な協力を継続して行く。</p>
コ・アレンジャー	1件									
エージェント	1件									
レンダー	3件									

経営改善支援の取組み実績

銀行名 株式会社 北陸銀行

【17～18年度(17年4月～19年3月)】

(単位: 先数)

		期初債務者数	うち		
			経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		22,820	24		5
要 注 意 先	うちその他要注意先	7,124	238	36	128
	うち要管理先	268	83	25	26
破綻懸念先		564	97	12	58
実質破綻先		450	1		1
破綻先		324			
合 計		31,550	(406) 443	(61) 73	(199) 218

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は17年4月当初時点で整理。
 - ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 - ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含める。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。
 - ・17年4月当初の経営改善支援取組み先406先に対するランクアップ先数は、上段に括弧書きにて記載。

経営改善支援の取組み実績

銀行名

北陸銀行

【18年度(18年4月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち		
			経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		21,102	9		5
要注 意先	うちその他要注意先	8,731	218	24	148
	うち要管理先	236	74	17	33
破綻懸念先		666	110	9	78
実質破綻先		444	2		2
破綻先		293			
合 計		31,472	413	50	266

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は18年4月初時点で整理。
 - ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 - ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含める。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。

経営改善支援の取組み実績

銀行名

北陸銀行

【18年度下半期(18年10月～19年3月)】

(単位:先数)

		期初債務者数	うち		
			経営改善支援取組み先 α	α のうち期末に債務者区分がランクアップした先数 β	α のうち期末に債務者区分が変化しなかった先 γ
正常先		20,738	8		8
要注 意先	うちその他要注意先	9,375	186	6	161
	うち要管理先	213	60	5	45
破綻懸念先		755	124	2	103
実質破綻先		445	11		6
破綻先		304	1		1
合 計		31,830	390	13	324

- (注)
- ・期初債務者数及び債務者区分は18年10月当初時点で整理。
 - ・債務者数、経営改善支援取組み先は、取引先企業(個人事業主を含む。)であり、個人ローン、住宅ローンのみの先を含まない。
 - ・ β には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載。
 なお、経営改善支援取組み先で期中に完済した債務者は α に含めるものの β に含めない。
 - ・期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は β に含める。
 - ・期初に存在した債務者で期中に新たに「経営改善支援取組み先」に選定した債務者については(仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても)期初の債務者区分に従って整理。
 - ・期中に新たに取引を開始した取引先については本表に含めない。
 - ・ γ には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載。
 - ・みなし正常先については正常先の債務者数に計上。