

地域密着型金融の推進について

平成26年5月



＜平成25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25年度目標項目の達成状況	… P	12
IV. 特集 外部機関との連携（北陸銀行）	… P	13
極東ロシア進出支援（北海道銀行）	… P	14

＜平成26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	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25年度の取組みについて

(1) 基本方針

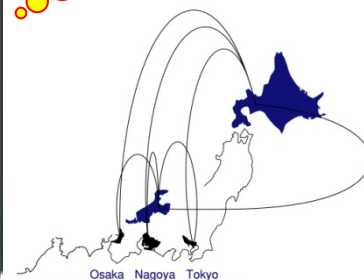
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(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】
仕組み作りについて	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 地道な訪問活動を通じた「お客さまを良く知る」活動を継続実施 ➢ 「ほくぎんビジネス創造プラットフォーム」を組成し、外部機関と連携した専門性の高いコンサルティングサービスを提供できる態勢を強化 ➢ 会員制webサービス「ほくぎんビジパ倶楽部」ではH25/6に三井住友海上火災保険の「経営サポートサービス」の取扱を追加 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 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 ➢ アジア室によるASEANを含むアジア地域へ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"> ➢ 外部講師を招きコミュニケーション能力を強化する研修を実施。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を実施し、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企画力、提案力を練成 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 取引先と経営課題、成長戦略、長期ビジョンを共有できる人材育成に向けた法人渉外担当者向研修会の実施 ➢ 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するための階層別融資研修会の実施 ➢ 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

行政機関との連携

本協定は北海道における産業振興に向けた取組みを共同で展開し地域活性化を図ることを目的としています。道内お取引企業の販路拡大や海外進出支援といった取組みについて道と協力したバックアップを展開していきます。

平成26年3月

【富山県】連携と協力に関する包括提携締結



締結式の様子

「目利き力」を鍛えております！

お取引先のビジネスを理解し、事業価値の確かな見極め、その価値の向上に貢献できる人財の育成を目的として、行員が企業分析力やプレゼンテーション力などを競う「目利きコンテスト」を平成22年度より継続して行っております。



公開発表会の様子(平成26年1月)

平成25年7月

【北海道】連携協定締結



締結式の様子

富山県と当行が連携し、北陸新幹線の開業効果を活かすための取組みや、県内企業の国内外における販路開拓支援などの取組みなどを行っていきます。

北海道銀行

地域企業の人財育成をサポート

同じ経営課題を抱える受講生同士が、お互いに学び、共有する機会を提供することで、自社の目標達成、課題解決の一助となる取組みを行っています。

コース名	内容
道銀経営塾	後継者・後継候補者向けに経営を体系的に学ぶ実践講座
道銀経営塾(幹部育成コース)	企業の幹部・幹部候補者を対象に企業経営を体系的に学ぶ講座
道銀農業経営塾	次世代の農業経営者育成プログラム
道銀経営塾(共栄会)	経営塾卒業生の継続的な支援を実施

ベトナムへ挑む！セミナー&商談会を開催

北海道と北陸銀行の共催のもと、ベトナムに精通する講師を招き、セミナーと商談会を開催しました。セミナーには69名の皆様に参加いただき、ベトナム市場の現状や今後のビジネスの可能性について、理解を深めていただきました。商談会には北陸銀行のお取引先も含め、14社に参加いただき、有意義な商談が行われました。

また、12月にベトコム銀行と提携関係を構築し、ベトナム国内のサポート体制も充実させています。



セミナーの様子(平成26年2月)

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

	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新事業ニーズ発掘と育成支援を実施 ▶ 産業調査部による再生可能エネルギー等成長分野の事業計画策定支援 ▶ 公的助成ヘルプデスクの活用によりお取引先の新規事業意欲を後押しし、事業化をサポート 	<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、平成25年4月に組成した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"> ▶ 他行と協力し、北陸新幹線開業を見据えた商談会を開催。事前面談のセッティングや事後フォローを行い、商談成約確度を高める工夫を実践 ▶ 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積極的に活用し、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取引先ニーズの掘り起こし・把握 ▶ 海外駐在員事務所、国内外提携先機関の活用による取引先のニーズに合わせた情報提供等の実施 ▶ ウラジオストク駐在員事務所の開設等、極東ロシア地域への取引企業進出支援スキームの充実 ▶ カシコン銀行ジャパンデスクを活用したタイビジネス進出支援サポート体制の充実

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

	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も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、必要に応じ外部機関とも連携し、実現性の高い経営改善計画の策定支援や事業再生支援を実施 ▶ ビジネスマッチング機能やM&A支援機能の活用 ▶ 専担部署の臨店等営業店サポートの強化
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アドバイザリ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"> ▶ 個別企業の課題に即した事業承継・M&Aサポートの実践 ▶ 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

北陸銀行

■ 北陸新幹線開業に向けた物産展・商談会・セミナー

北陸新幹線の2015年春の開業を控え、北陸銀行の有する広域ネットワークを活かしたセミナーや商談会などを積極的に開催し、沿線の経済交流活性化を支援しております。

平成25年9月

「信州長野物産展」

富山にて開催！

北陸新幹線開業に向けて富山県・長野県・八十二銀行と連携し、大和富山店の「全国うまいもの市」の併催として開催しました。本物産展には長野県内企業13社が出展しました。多数の来場がありスイーツの販売が好調でした。



平成26年3月

「富山うまいもの祭り」

北陸新幹線開業イベントとして、ながの東急百貨店で、物産展、パネル展を開催。両県の交流を支援する取組みとして、富山県、長野県、八十二銀行と協力しました。水産加工品が特に注目を集めました。

長野でも開催！



○その他の共催イベント（北陸新幹線開業関連）に、

「北陸の『食』ブランド化戦略セミナー」（平成25年5月）

「とやま・ながの『食』の交流商談会」（平成26年1月）

などがあります。

北海道銀行

■ 東北・北海道6次産業化ビジネスフォーラム開催

当行は、平成28年春の北海道新幹線開業を見据え、東北6県の地方銀行10行と東北・北海道地域の交流促進、経済活性化等に関する業務提携を実現しました。



商談会の様子(平成25年11月)

この提携に基づいて、東北の地銀10行と共催し、新時代に向けた東北・北海道の「かけはし」となり、商品開発や事業創出のヒントとなることを願い、『東北・北海道6次産業化ビジネスフォーラム』を開催しました。

「農林漁業の成長分野化に向けて」と題した講演や「6次産業化ビジネスの創造」をテーマにしたパネルディスカッション、商談会が行われ、商談会には6次産業化を目指す事業者80社（東北52社、北海道28社）に参加いただきました。東北・北海道地域内の第1次・2次・3次産業者による約300件の個別商談が行われ、事業連携に繋がる具体的なビジネスマッチングが実現しました。



また、平成25年4月には北海道地区と東北地区との相互交流を多方面から積極的にサポートするため、本部に「北海道東北交流促進室」を設置しております。

北海道と東北地方をひとつの経済圏として捉え、両地域の活性化に継続的に取り組んでいます。

北陸銀行

■ インドネシア投資調整庁(BKPM)との業務提携



調印時の様子(平成25年10月)

北陸銀行お取引先のインドネシアへの進出先は約50社あり、年々増加傾向にあります。本提携によりインドネシアへの進出するお取引先をよりきめ細かくサポートできる体制を強化しました。

■ 小規模企業経営革新支援協会(ASEF)との連携

同協会は、小規模企業の財務等の諸問題解決の支援を行う全国組織です。本連携を活用し、例えば「成長戦略の立案」や「創業・新規事業開拓支援」、「販路拡大・海外進出支援」など様々な分野で協働し、サポートする体制を強化しました。



調印時の様子(平成25年10月)

北海道銀行

■ 再生エネルギー事業への支援

道内ではメガソーラーを中心として、再生エネルギーに関連した設備投資が本格化しており、北海道銀行は電力会社や建設業者等と連携し、積極的に取り組んでいます。本部に再生エネルギーの専担者を配置し、これまで蓄積してきた事業評価ノウハウを活用し、支店帯同によるお取引先への説明や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

■ 『食』の特別商談会を道内地方都市で開催

地域の特色を活かすため、道内外の有力バイヤーを招聘して、「北海道の『食』特別商談会」を道内地方都市8ヶ所で開催しました。出展者、バイヤーの多様化を図ると同時に顧客ニーズの掘り起こしと経営課題解決に向けたアプローチを実施しました。

経営改善支援の取組み実績(平成25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	12,564先	経営改善支援 取組み率	4.59%
経営改善支援取組み先数	577先	再生計画策定率	87.69%
再生計画策定先数	506先	ランクアップ率	11.09%
ランクアップ先数	64先		

※なお、金融円滑化法対象先も含めて1,522先を事業計画策定必要先と選定しており、その計画策定率は98.16%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	3,704先	経営改善支援 取組み率	7.31%
経営改善支援取組み先数	271先	再生計画策定率	98.52%
再生計画策定先数	267先	ランクアップ率	5.90%
ランクアップ先数	16先		

※上記のほか、金融円滑化の事後フォロー先として450社を選定しており、その計画策定率は96.85%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」「医療・福祉」など地域の成長分野への取組み強化
- 地域経済活性化のためのアジア（ASEAN諸国の対応強化）、極東ロシア地域を中心とした海外進出企業への支援、道外企業の道内進出企業支援の実施
- 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」の支援等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

■ 地域の金融リテラシー向上に貢献する取組み

平成26年1月

富山大学との共同テキスト出版



富山大学との共同出版記者会見

北陸銀行と富山大学の包括連携協定に基づく事業として、3冊目の共著となる共同執筆テキスト「事例とドリルで学ぶ企業総合分析」を出版しました。富山大学での講義においても使用されます。

大学における寄付講座



頭取講義の様子
富山大学「金融機関論」(平成25年7月)

地域の次世代を担う若い世代への教育を通じた長期的な視野での地域活性化に資するため、大学へ寄付講座を積極的に行なっています。幅広い経済や金融など知識の習得する機会を提供する場として継続して取り組んでいます。

平成26年3月

大学生の「短期海外研修派遣」実施



現地大学生との交流

3泊4日の日程で金沢大学と富山大学合同で中国(大連)視察研修を実施しました。20名の学生が参加し、現地進出企業の工場見学や現地大学生との交流などを行いました。

北海道銀行

■ 「農業・食」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根幹産業と位置づけ、積極的に支援しております。金融アドバイス、ブランド化、農商工連携など付加価値づくり支援、異業



農業経営塾(平成25年12月)

種農業参入支援など、地域の発展に資する取組みを行っています。これらの取組みを支えるため、行員の農業教育にも力を入れ、農業経営アドバイザーの資格を42名(全国一)が取得しております。

■ 「道内四高専企業説明会」を開催

道内四高専との間で締結した「連携協力協定」に基づいた企業説明会を旭川市で開催しました。厚生労働省が地域の雇用創出を目的として実施している「戦略産業雇用創造プロジェクト」事業の一環として実施したものです。

本説明会はものづくり企業が四高専に対して企業説明を実施し、相互の理解を深め、就職機会の拡大と優秀な人材の確保を目的としています。今回は初めて、旭川市で開催したことから、過去最高の35社に参加いただきました。



企業説明会の様子(平成26年3月)

Ⅲ. 平成25年度目標項目の達成状況

北陸銀行

目標項目	25年度 目標	25年度 実績	達成率
研修受講者数 (融資審査関連)	600人	807人	134%
事業承継提案書 作成件数	500件	560件	112%
DES、DDS、債権 放棄スキーム等を 用いた抜本的事業 再生支援実施件数	5件	7件	140%
各種研修講師派遣	150件	114件	76%
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	54回	108%

北海道銀行

目標項目	25年度 目標	25年度 実績	達成率
研修受講者数 (融資審査関連)	120人	233人	194%
ビジネスセミナー 開催回数	50回	52回	104%
債務者区分 ランクアップ件数	25件	16件	64%
ビジネスマッチン グ成約社数	500社	595社	119%
海外進出支援 取組件数	130件	143件	110%

IV. 特集 外部機関との連携（北陸銀行）

◆多様化するお取引先のニーズにきめ細かく応えるため、営業店と本部専門部署による活動のほか、外部機関と連携してサポートを行う体制を充実させております。

例えばA社は・・・

A社のニーズ

- ・自動車産業の集積が進む東南アジアの動向を鑑みタイへの進出を検討
- ・現地情報収集・現地口座開設・不動産情報・人材確保・会計制度への対応 等

当行のネットワークを活用し

各段階で最適なソリューションを提供

経営改善支援や事業承継等の分野でも、外部機関と連携してコンサルティング機能を発揮！

人材雇用

銀行取引

資金調達

タイ
現地法人設立
工場建設

法人設立登記

現地銀行

カシコン銀行(タイ)



親子ローンによる
資金調達

現地人材会社

現地コンサルタント

拠点の確保

現地不動産業者

情報収集

専門機関



北陸銀行

バンコク
駐在員
事務所
2012.3開設



- ・海外アテンド
- ・テレビ会議
- ・各種情報提供 等

A社
北陸三県

訪問活動・情報収集 等

営業店

国際業務部

平成25年度の主な取組みについて

平成25年4月	アムール州政府と農業協力覚書を締結
平成25年5月	北海道ロシアアグリビジネスコンプレックスを設立
平成25年6月	第1回ロシアビジネス勉強会を開催
平成25年7月	V T B 2 4 銀行と協力協定を締結
平成25年7月	V T B 銀行と協力協定を締結
平成25年8月	第2回ロシアビジネス勉強会を開催
平成25年9月	サハリン州政府と「農」「食品・加工」業分野に関する覚書を締結
平成25年9月	ユジノサハリンスク市と経済協力協定を締結
平成25年9月	道北6市物産展を開催
平成25年10月	ロシアアグリビジネス 初めての収穫
平成25年11月	第3回ロシアビジネス勉強会を開催
平成26年3月	ウラジオストク駐在員事務所を開設

本邦地銀初！ウラジオストク駐在員事務所開設

ユジノサハリンスクに続きロシアでは2ヶ所目の拠点となるウラジオストク駐在員事務所を開設しました。ロシア連邦政府は極東地域の経済発展に力を入れており、ウラジオストクを商業、物流の中心として位置づけています。北海道から地理的に近く気候が似ている極東ロシア地域では参入可能なビジネス機会があると考える道内企業も多く、大陸ロシアにおけるビジネス開拓拠点として、当行がゼロから基盤を構築し、お取引先のロシア進出をサポートしていきます。



開所式（平成26年3月）

ロシアでの業務提携先

行政機関

- サハリン州
- アムール州
- ハバロフスク市
- ユジノサハリンスク市

外国銀行

- ズベルバンク
- V T B 銀行
- V T B 2 4 銀行

海外拠点



第3回ロシアビジネス勉強会を開催

外部からロシアビジネスの専門家を招聘し、少人数によるフリートーキング形式の勉強会、意見交換会を札幌で開催しました。16名のお取引先に参加いただき、外部専門家を交え活発な議論、意見交換が行われました。



勉強会の様子（平成25年11月）

平成26年度

地域密着型金融の推進方針について

(1) 基本方針

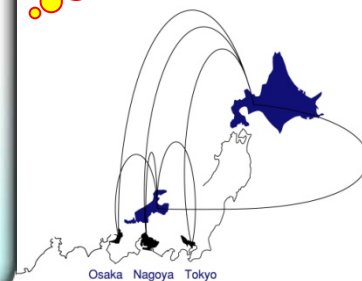
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(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"> ➢ 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 ➢ 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"> ➢ 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

	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販路拡大支援を実施 ➢ 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の開催や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積極的に活用し、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

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

	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も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 ➢ 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、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金融支援により、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、各種CSR活動を通じた地域への貢献、関係強化 	<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 ➤ 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 	

【具体的な目標について】

北陸銀行

目標項目	平成26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）	400件
事業承継提案訪問件数	480件
工場見学実施回数 （産業調査部と営業店による合同実施回数）	50回

北海道銀行

目標項目	平成26年度目標
研修受講者数（融資審査関連）	150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	140件
ビジネスセミナー開催回数	50回
ビジネスマッチング成約社数	500社



ほくほくフィナンシャルグループ

Hokuhoku Financial Group