

# 地域密着型金融の推進について

平成28年11月



---

1. 「地域密着型金融の推進」の基本方針について	… P	1
2. 地域密着型金融の推進体制について	… P	2
<平成28年度（上期）の取組みについて>		
3. 地域密着型金融の取組み		
(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	… P	4
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		
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		
(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	… P	7
4. 事業性評価に基づく取組み	… P	8
5. 特集 ほくほくFG相互連携について	… P	9

# 1. 「地域密着型金融の推進」の基本方針について

## (1) 経営理念

「ほくほくフィナンシャルグループ」は、広域地域金融グループとしてのネットワークと総合的な金融サービス機能を活用して、地域とお客さまの繁栄に貢献し、ともに発展しつづけます。

地域共栄

▶ 社会的使命を実践し、地域社会とお客さまとともに発展します。

公正堅実

▶ 公正かつ堅実な経営による健全な企業活動を目指し、信頼に応えます。

進取創造

▶ 創造と革新を追求し、活力ある職場から魅力あるサービスを提供します。

## (2) 中期経営計画“BEST for the Region”（平成28年4月～平成31年3月）

目指す姿

地域No.1の金融サービスの提供を通じてお客さまと地域社会に貢献することで「地方創生」の一翼を担い、地域と共に成長・発展する金融グループ

ほくほくFG

北陸銀行 北海道銀行  
その他の関連会社

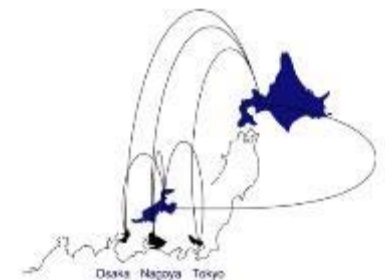
No.1サービス  
ソリューション

信頼と選択

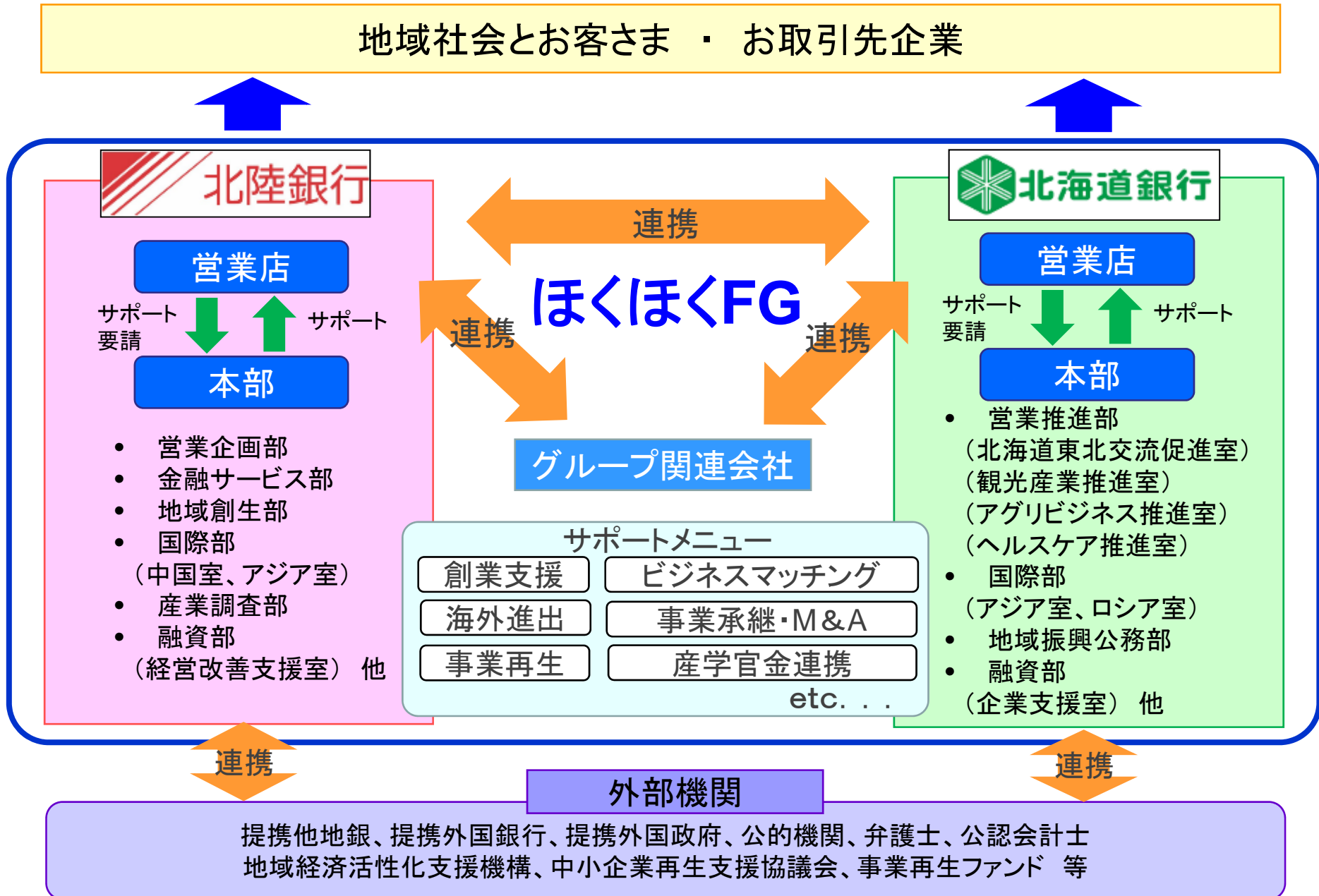
お客様  
地域社会

## (3) 基本方針

地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という志のもと、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. 地域密着型金融の推進体制について



# 平成28年度（上期）の 取組みについて

### 3. 地域密着型金融の取組み

#### (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

- 組織としても、担当者としても、お取引先の経営目標や特徴・課題を的確に把握・分析できるよう、研修等を通じて提案力・実践力の強化を実施

#### 北陸銀行

##### ■ 一取引先一応援運動の深化

平成26年11月に「お客様からもっと信頼され、頼りにされる銀行」を目指し、スタートした『一取引先一応援運動(※)』は活動開始以来、2年が経過しました。

2年間の提案件数は法人・個人合わせて延べ4万件を超え、現在も増え続けています。

銀行目線ではなく、お客さま目線を意識した活動により、従来とは異なるアプローチからお客さまの本業にプラスとなる提案を引き続き実践してまいります。



※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、北陸銀行が「お客さまのため」に何が出来るかを考え、提案していく運動

##### ■ 渉外力強化に向けた実践型研修の導入

若手行員の渉外力、特に課題解決のためのニーズ把握・発掘力や、ソリューション提案力を身につけるため、座学の研修だけでなく、本部各部に一定期間在籍し、お取引先への帯同訪問や営業店サポート業務に携わる実践型研修をマンツーマン方式で実施しております。

今後も、コンサルティング力強化に向けた人財育成に注力し、お客さまの期待を超える提案力を磨いてまいります。

#### 北海道銀行

##### ■ 農業経営塾の開催

当行では農業の企業化を目指す先進的な農業法人・農業者に対し、農業財務・税務・労務管理・6次産業化などについて外部講師を招請し、塾形式で勉強会を開催しています。

本塾は農業者の方が比較的参加しやすい農閑期に実施しており、卒業生は65名に上ります。

今後とも発展的な経営を指向する農業者の方を支援してまいります。



##### ■ 若手行員～管理職層への融資スキル向上研修の実施

若手行員向けには渉外初任者研修会、融資総合研修会(外部講師活用による指導)を実施し融資の基礎を教育しています。

中堅行員については募集形式による「熱血融資塾」を開講(9ヶ月間プログラム)し、審査短期トレーニーや本部審査担当のマンツーマン指導を実施しています。

管理職層へは融資役席セミナーを実施し、日常案件へ役立つよう審査のポイントや事例紹介を行っています。

今後もお取引先に対するコンサルティング機能を最大限発揮できるようスキル向上に努めてまいります。

### 3. 地域密着型金融の取組み

#### (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

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

- お取引先の特性等を踏まえた実効性のある経営改善計画の策定を支援
- 外部専門機関と連携し、お取引先の課題解決となる提案活動を実施

#### 北陸銀行

##### ■ 創業支援の取組み強化

富山・石川・福井の北陸三県にて「創業支援セミナー」を開催しました。セミナーには3会場で計113名が参加され、先輩企業家による創業体験談のほか、創業融資制度の説明、個別相談会を実施しました。北陸銀行では地域経済活性化に向けた創業支援にも注力しております。



##### ■ 広域店舗網を活かした販路開拓サポートの実践

全国各地の支店長が一同に会する全店長会議の場などを活用し、お取引先自ら会社・商品などのプレゼンテーションを行う場を設け、参加した支店長が自店のお取引先とビジネスマッチングに繋げる取組みを行っております。

また、当行と大垣共立銀行主催で『食』をテーマとした商談会として、ビジネスサミット2016を開催し、お取引先の食品関連企業と小売業や商社などのバイヤーをつなぐなど、お取引先の販路開拓サポートにも積極的に取り組んでおります。



#### 北海道銀行

##### ■ 第2期「道銀創業支援塾」の開講

道内において一人でも多くの起業家を輩出することを目指すため、昨年度に引き続き、第2期「道銀創業支援塾」を開講いたしました。創業を目指す経営者候補と創業後間もない経営者の方々を対象に、各自治体、TKC北海道会、札幌商工会議所、北海道信用保証協会、北陸銀行、北海信用金庫、北中央信用組合、札幌中央信用組合の協力も得て、北海道の創業支援のためのプラットフォーム化を図り、オール北海道での取組みに発展させてまいります。



##### ■ タイへの道産食材の販路拡大イベントの実施



北海道銀行主催で、道産食材の輸出拡大を図ることを目的としたイベントをタイ・バンコクで開催しました。バンコクのレストランに旬の道産食材を提供し、その食材を中心とした北海道フェアを開催することで道内企業の輸出拡大を支援するとともに、バンコクの皆さまに道産食材のPRを行いました。

今後も継続して道内企業の海外進出・輸出拡大の機会を提供してまいります。

### 3. 地域密着型金融の取組み

#### (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

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

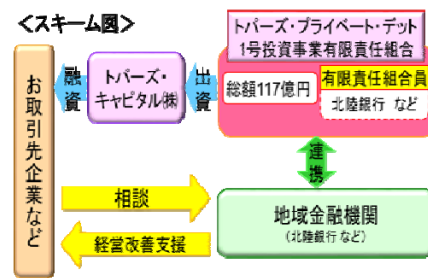
- お取引先の特性等を踏まえた実効性のある経営改善計画の策定を支援
- 外部専門機関と連携し、お取引先の課題解決となる提案活動を実施

#### 北陸銀行

#### 「トパーズ・プライベート・デット1号投資事業有限責任組合」との出資契約締結

本ファンドは、様々な理由により金融機関からの借入れが困難な中小企業等に対して、融資を柔軟に行っていくことで、お取引先の再生や成長を支援するものです。

企業再生においては協議が長期化し、再生の方向性が定まらないために資金調達が難航し、事業価値が欠損するケースも散見されます。解決策の一つとして、本ファンドの活用を行ってまいります。



#### 北海道銀行

#### 外部機関、外部専門家の導入等による積極的な経営改善支援及び事業承継・M&A支援

北海道再生支援協議会、北海道経営改善支援センターによる経営改善計画策定支援事業などを活用し、認定支援機関等の外部専門家による計画策定をサポートしました。

また、事業承継対策提案の質を向上させるため、外部提携専門機関との連携を強化しております。

加えて、当行内の事業承継対策関連の知識・ノウハウの向上のため、支店向けに研修や試験等を実施しております。



#### 経営改善支援の取組み実績 (平成28年度上期)

#### 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	9,866先	経営改善支援取組み率	3.4%
経営改善支援取組み先数	340先	再生計画策定率	89.7%
再生計画策定先数	305先	ランクアップ率	6.5%
ランクアップ先数	22先		

#### 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	2,946先	経営改善支援取組み率	6.85%
経営改善支援取組み先数	202先	再生計画策定率	91.08%
再生計画策定先数	184先	ランクアップ率	9.90%
ランクアップ先数	20先		



### 3. 地域密着型金融の取組み

#### (2) 地域の面的再生への積極的な参画

- ・ 地域の可能性拡大に向けた成長分野への取組みや中小企業の成長促進等により地域経済活性化をサポート
- ・ 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や各種CSR活動を通じた地域への貢献

#### 北陸銀行

##### ■ READYFOR株式会社との業務提携による 購入型クラウドファンディングの募集開始

クラウドファンディングは、インターネットを通じ、不特定多数の方々から小口で資金調達を行う仕組みであり、フィンテックでも注目される分野の一つとなっています。

クラウドファンディングの利用により、新規事業創出、事業のPR、販路拡大等の事業支援を目指すとともに、地域の方々の事業への共感を呼び込み、地域一体となった地方創生の仕組みの構築を目指しております。

##### ■ 夏休み銀行探検隊の開催

富山県の銀行協会主催の金融教育講座に全面協力し、小中学生向けに仕事体験・銀行設備の見学等を行う、銀行探検隊を実施しました(参加者126名)。

経済や金融のしくみに関心を深めていただく活動にも注力しております。



#### 北海道銀行

##### ■ 仁木町の6次産業化に関する取組みを橋渡し

北海道銀行の仲介で、平成28年6月に仁木町と株式会社もりもとが地場製品のブランド化等を目的とした「地域連携包括協定」を締結しました。仁木町で交配用に生産され、

活用後は廃棄されていたさくらんぼを、北海道銀行が株式会社もりもとに紹介し、酸味を活かした菓子原料として有効活用されたことで、6次産業化が実現しました。



##### ■ 地域の官民連携支援事業への取組み

北海道銀行と北海道(振興局)のコーディネートにより、遠別町と株式会社ハスコムとの間で民間集合住宅建設に係る契約が締結されました。町有地を定期貸借契約により無償で貸付け、その土地に株式会社ハスコムが集合住宅の建築・保有・運営管理を行うスキームです。この「遠別モデル」の普及を進め、人口減少対策の一環として自治体の住宅不足に対応し、また、自治体の財政負担を軽減しつつ民間活力の活用の機会を創出することで、地域社会の活性化に貢献してまいります。



#### (3) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

#### 北陸銀行

#### 北海道銀行

ホームページや定期刊行物(『地域密着型金融の推進』、『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、より多くの皆さまにご覧いただけるよう工夫を継続してまいります。



## 4. 事業性評価に基づく取組み

- ・ 財務などの定量面だけでなく事業の持続可能性や成長性を見極め、経営課題解決に向けた提案・実行支援を実施
- ・ これらの活動を通して担保・保証に依存しない融資を推進

### 北陸銀行

#### ■ 深度ある事業性評価の実施に向けた体制整備

お取引先の経営戦略や組織管理などの企業特性について顧客アンケートを実施し、経営課題の認識、解決に向けた提案を行うコミュニケーションツールを導入しております。

また、平成28年10月には本部内に「事業性評価チーム」を新設し、本支店一体となって取組む体制整備をしております。

お取引先の生産性向上に向けた対話など、従来以上に質を高めた活動をしてまいります。

#### ■ 事業性評価実践講座による人財育成

若手～中堅行員を対象に、取引先の競争優位性(製品・サービス・技術等の強み等)や、環境要因・将来予測を加味した総合的な事業性評価を行うための演習を外部専門機関の協力を得て実施しております。習得した理論・フレームワークを基に実際に工場見学やヒアリングを行い、実践力の向上を図っております。



### 北海道銀行

#### ■ 事業性評価のさらなる活用

事業性評価を活用した取引先企業の深度ある分析を通じ、お取引先との経営課題の共有、担当者の育成を行っております。

さまざまなライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価し、お取引先の経営課題解決の支援や担保・保証に依存しない融資に活用しております。

今後も事業性評価の質を向上させ、各活動と有機的に結びつけてまいります。

#### ■ 事業性評価にかかる人財育成

本部、支店間の連携により、お取引先の定性・定量両面の実態把握、事業収益性の評価、課題の発掘を行い、経営者と共有を図る仕組み作りを行っております。

行員の知識を向上させ、地域発展に寄与する活動につなげていくことを目的に、今年度から「事業性評価研修会」を開催しており、今後も継続して実施する予定です。

### 【経営者保証ガイドラインに基づく実績】

平成28年度(4～9月) 主要計数	北陸銀行	北海道銀行
新規に無保証で融資した件数	2,786件	1,417件
保証契約を変更した件数	559件	53件
保証契約を解除した件数	611件	155件

# 5. 特集 ほくほくFG相互連携について

✓ 2ブランド(北陸銀行・北海道銀行)により、それぞれ地元銀行であり続けることを強みとしつつ、ほくほくFGグループとしてノウハウ等を共有し、一層のシナジー効果を発揮する取組みを行っております。

## ほくほくFG中期経営計画

平成22年4月～平成25年3月

“Road to 10”

平成25年4月～平成28年3月

“GO for IT”

平成28年4月～平成31年3月

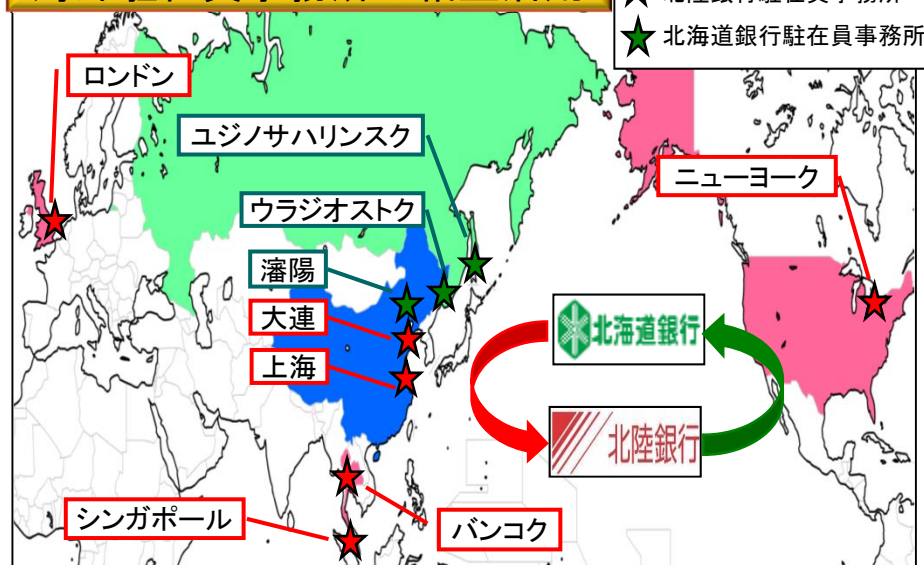
“BEST for the Region”

## 2ブランド経営をブラッシュアップ

### 北陸銀行と北海道銀行の業務連携

➤ 北海道・北陸三県・都市圏に跨る国内ネットワークと、充実した海外ネットワークを活用した営業活動を展開し、両行合同の商談会による販路開拓支援や両行相互の事務所を活用した海外進出支援にも取り組んでおります。

#### 海外駐在員事務所の相互活用



### ヒトの交流によるノウハウの相互補完

➤ グループの連携を次のステージに進めるため、平成26年よりグループ間の人事交流を開始するとともに、両行行員の意見交換会開催など、相互のノウハウを吸収し、お取引先のお役に立てるグループ間ネットワーク構築にも取り組んでおります。

#### 人事交流の開始

• 本部部署や各地区の営業店への人事交流により、ノウハウの相互補完を図っております。

#### 両行の交流機会を創出

• 両行の若手を中心とする意見交換会(ほくほくヤングフォーラム)を毎年開催し、「ほくほくFG連携強化」などについて議論を重ね、相互理解を深める活動を行っております。

• 上記の他、半年毎に行われる全店長会議に支店長を相互派遣するなどのグループ間のネットワーク強化も図っております。



意見交換会の様子

(左:平成27年 富山開催、右:平成28年 札幌開催)



ほくほくフィナンシャルグループ

Hokuhoku Financial Group