

平成 25 年 11 月 11 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 25 年度方針に基づく平成 25 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 平野（内線 4175）

地域密着型金融の推進について  
(平成25年9月末進捗状況)

平成25年11月



北陸銀行



北海道銀行

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年度目標項目の進捗状況	… P	12

# 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

## (1) 基本方針

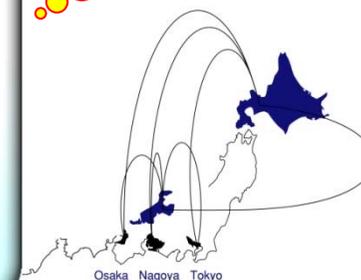
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

## (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。**

## Ⅱ. 平成25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

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】
<b>仕 組 み 作 り に つ い て</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ SS運動（シュースピリット運動）の徹底により、お取引先をより知る活動を積極展開</li> <li>▶ ほくぎんビジネス創造プラットフォームの組成等、外部機関との連携による専門性の高いコンサルティングサービスを提供</li> <li>▶ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> </ul>
<b>人 財 育 成 に つ い て</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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を発掘できる力を強化</li> <li>▶ 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、提案力を強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> </ul>

## 北陸銀行

### ■ 「ほくぎんビジパ倶楽部」経営セミナーの開催

「ほくぎんビジパ倶楽部」会員のお取引先向けに、企業の成長に役立つ情報を提供すべく、年2回程度、継続的にセミナーを開催しております。

平成25年6、7月のセミナーは、「会社を元気にするために、今、経営者として取り組むべきこと！」と題し、お客様満足と社員の笑顔の追求をテーマとして開催し、7会場、計207名のお取引先にご参加いただきました。



セミナーの様子(富山会場)

### ■ 「業界の達人」を養成しています



講座の様子(平成25年7月)

お取引先の業界、業種に対する知識を高め、よりよい提案が行なえることを目的とし、「業界の達人養成講座」を実施しております。

講師には業界を代表するお取引先や行政機関の方など外部から招き、顧客目線に立ったコンサルティング力の向上を図っています。

平成25年度上半期は成長分野のひとつである「医療介護事業」と投資をより効果的にするための「公的助成制度の活用」をテーマにセミナーを開催し、335名の行員が参加しました。

## 北海道銀行

### ■ 農業生産法人向け経営塾の開催

農業生産法人向け経営塾を平成23年度より実施し、農業生産法人の「企業化」支援を行なっています。財務・税務・労務、販路拡大・販売戦略などの情報を専門家の講義で発信し、将来の北海道農業の担い手となる経営者の育成に取り組んでいます。

また、当行では北海道の基幹産業である「農業分野」を理解できる職員を育成しています。日本公庫認定の農業経営アドバイザー資格取得者は39名(全国一)、アグリビジネス推進基幹店に配置し農業および食関連取引のサポートに努めております。



農業生産法人向け経営塾の様子

### ■ タイビジネスセミナーの開催

タイ国大使館商務参事官事務所、タイ・カシコン銀行、(株)道銀地域総合研究所共催のもと、6月にタイビジネスセミナーを開催しました。62社・105名の皆様にご参加いただき、今後のタイビジネスの可能性にご理解を深めていただきました。



タイビジネスセミナーの会場の様子

また、当行では、4月よりタイ・カシコン銀行へ職員を派遣し、現地情報の収集やアテンドなどお取引先の皆様へのお手伝いをさせていただいております。

### 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（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"> <li>▶ 創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 再生可能エネルギー等成長分野の専門担当部署による取組み検討支援</li> <li>▶ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 環境・再生エネルギー事業への取組み</li> </ul>
販路 開拓 ・ 海外 進出	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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实践</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> </ul>

## II. 平成25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（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"> <li>▶ 金融円滑化法の期限到来後も、お取引先からの相談には真摯かつ柔軟に対応</li> <li>▶ お取引先の特性なども踏まえた経営改善支援、および外部専門機関の積極活用による事業再生支援の質的・量的強化</li> <li>▶ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ ビジネスマッチング機能やM&amp;A支援機能の活用</li> <li>▶ 専担部署の臨店等営業店サポートの強化</li> </ul>
事業承継・M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 専門知識を有する本部PBチーム、M&amp;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</li> <li>▶ 弁護士やM&amp;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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 個別企業の課題に即した事業承継・M&amp;Aサポートの実践</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> </ul>

## 北陸銀行

### ■ 北陸の「食」の販路拡大支援

当行が有する広域ネットワークを活かすべく様々な商談会や物産展を国内外で開催しております。

活発な商談が行なわれるための工夫のひとつとして、平成25年度上半期は「食」にスポットを当てた物産展や商談会を開催しました。

欧州最大規模の日本食取扱店であるジャパンセンターのご協力をいただき、初めてロンドンで物産展を開催しました。物産展では販路拡大を目指す北陸三県の食品関連企業6社が実演販売などの商品アピールを行なうことができました。

#### 平成25年6月 『ロンドン物産展』



物産展の様子

#### 平成25年9月 第4回『とやま「食」の商談会in東京』



商談会の様子

富山県、公益財団法人富山県新世紀産業機構と共催で、食に関する商談会を東京で開催しました。購買力のある首都圏バイヤー19社とサプライヤーとして参加いただいた富山県内の食品関連企業のお取引先25社との間で、中身の濃い商談が行なわれました。

## 北海道銀行

### ■ 「食」の個別商談会を道内各地で開催

道内外の有力バイヤーを招聘して「食」の個別商談会を道内地方都市で開催しています。これまでに、釧路市、根室市、函館市の3都市で開催し13社のバイヤーを迎え、153件の個別商談を行いました。

地元企業と有力バイヤーとのマッチングを行なうと同時に、消費者ニーズの動向、新商品開発などの最新情報について意見交換する機会となりました。今後も道内各地で開催して参ります。



商談会の様子

### ■ ロシアビジネス支援

平成25年4月、ロシア連邦アムール州政府との農業分野の協力に関する覚書を締結しました。また、同年9月には、サハリン州政府と農業、食品・水産加工業分野の協力に関する覚書を締結しました。

日本ロシア双方の直接交流による関係強化と、積極的な情報交換を通じて、今後も極東ロシア地域でのビジネス展開をサポートして参ります。



日露フォーラムの様子(25/4)



サハリン州政府と農業、食品・水産加工業分野の協力について覚書調印(25/9)

## 北陸銀行

### 産学官金連携で富山大学の学食メニューを商品化

富山大学生協が学生食堂で提供しているメニュー「ヘルンランチ」（小泉八雲※が残したレシピを再現した「ガンボ料理」）をより広く紹介したいという富山大学の発案を受け、北陸銀行は商品化への橋渡しを行ないました。商品化に向けて、富山県の協力やANAクラウンプラザホテル富山総料理長浅沼義弘様の監修を受け、商品が完成し、株式会社サークルKサンクス、ヤマサン食品工業株式会社の協力にて製造、販売が実現しました。



記者会見の様子(平成25年6月)

※小泉八雲

著書「怪談」で知られる作家で、現在、彼の著書は富山大学に保管されています。帰化する前の名前は「ハーン」ですが、英語教師として島根県立中学校へ赴任を命ずる辞令に「ヘルン」と書かれていたことから、中学校では「ヘルン先生」と呼ばれました。

## 北海道銀行

### 道銀地域総合研究所による経営支援セミナー

お取引先の経営に役立つ様々な情報を提供するため、グループ会社の「道銀地域総合研究所」との連携により、様々なテーマで企業課題の解決に向けたセミナーを開催しております。

また、個別に各種コンサルティング業務を実施している他、官公庁からの受託調査を通じて、地域が抱える課題を解決させるための事業化支援業務を実施しております。



セミナーの様子

### 事業承継に向けての後継者育成サポート

平成8年からお取引先の後継者育成を目的とした「経営塾」は今年度で15期目を迎えました。1年間のプログラムで、マネジメントの基本など企業経営について実践的かつ体系的に学ぶと共に、人的ネットワーク構築にも役立てていただいております。

## 経営改善支援の取組み実績（平成25年度上半期）

### 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	12,564先	経営改善支援取組み率	4.38%
経営改善支援取組み先数	551先	再生計画策定率	88.02%
再生計画策定先数	485先	ランクアップ率	6.17%
ランクアップ先数	34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	7.30%
経営改善支援取組み先数	271先	再生計画策定率	97.42%
再生計画策定先数	264先	ランクアップ率	3.69%
ランクアップ先数	10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96.44%となっております。

## Ⅱ. 平成25年度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"><li>➤ 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</li><li>➤ 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</li><li>➤ 「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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 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</li><li>➤ 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支援</li><li>➤ 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</li><li>➤ 「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</li></ul>

### 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"><li>➤ 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</li></ul>	

## 北陸銀行

### ■ 地元大学へ寄付講座

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。



※頭取講義の様子  
富山大学「金融機関論」(平成25年7月)

◇平成25年年度上半期の主な取組み

年月	大学名	「講義名」
H25. 4~8	富山大学	「金融機関論」※
H25. 4~8	金沢大学	「地域産業と金融」
H25. 4~8	富山大学大学院	「転換期における企業価値創造」
H25. 4~6	金沢工業大学	「社会システムマネジメント」

### ■ 富山地区一斉クリーン活動

平成25年5月、日頃の感謝をこめ、公園や公共道路などの公共スペースを一斉清掃しました。

平成24年11月に実施したクリーン活動と合わせて、延べ1,200名を超える行員が参加しました。



一斉クリーン活動の様子  
(平成25年5月)

## 北海道銀行

### ■ 道内四高専「モノづくり企業体験交流会」の開催

平成20年度から道内四高専との連携事業の一環として「モノづくり企業見学ツアー」を開催してきましたが、通算6回目の今年度は「モノづくり企業体験交流会」として開催しました。

参加学生数は27名と過去最多人数となり、苫小牧市、千歳市、石狩市、札幌市の企業合計5社を訪問しました。工場等の見学、仕事体験を通じ、モノづくり企業の技術力を体感していただきました。



企業体験の様子

### ■ 「夏休み親子で銀行体験」を道内9都市で開催

平成25年8月、小学生とその保護者の方を対象とした「夏休み親子で銀行体験」を札幌、函館、小樽、室蘭、苫小牧、旭川、釧路、北見、帯広の道内9都市で開催しました。



銀行体験の様子

270名の皆様にご参加をいただき、「一億円を持ち上げる体験」や「貸金庫見学」、「札幌挑戦」など、普段「銀行」に接する機会のない子ども達だけでなく、保護者の方にも銀行の裏側を楽しんでいただきました。

### Ⅲ. 平成25年度目標項目の進捗状況

#### 北陸銀行

目標項目	25年度 目標	25年度 上半期実績	進捗率
研修受講者数 (融資審査関連)	600人	289人	48.1%
事業承継提案書 作成件数	500件	257件	51.4%
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	2件	40.0%
各種研修講師派遣	150件	114件	76.0%
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)	50回	30回	60.0%

#### 北海道銀行

目標項目	25年度 目標	25年度 上半期実績	進捗率
研修受講者数 (融資審査関連)	120人	129人	107.5%
ビジネスセミナー 開催回数	50回	20回	40.0%
債務者区分 ランクアップ件数	25件	10件	40.0%
ビジネスマッチング 成約社数	500社	328社	65.6%
海外進出支援 取組件数	130件	95件	73.0%