平成 29 年 11 月 13 日

各　位

株式会社ほくほくフィナンシャルグループ
株式会社北陸銀行
株式会社北海道銀行

金融仲介の取組みの開示について

ほくほくフィナンシャルグループの北陸銀行（代表取締役頭取 庵 栄伸）および北海道銀行（代表取締役頭取 笹原 晶博）は、このたび平成 29 年 3 月基準の金融仲介の取組みを取りまとめ、開示することとしましたので、お知らせいたします。

当社グループは、北陸および北海道に根ざす地域金融機関として、お客さまの資金調達への対応はもちろん、金融仲介にかかる各種のサポートに取組んでおります。このような中、昨年 9 月、金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標として、金融庁より「金融仲介機能のベンチマーク」（以下ベンチマークという）が公表されました。金融機関は、このベンチマークを活用し、金融仲介機能の質を一層高めていくことが期待されています。

当社グループでは、今後も一層の金融仲介機能の強化を図る所存であり、その取組みについて今後も皆さまにお伝えしていきたいと考えています。引き続き当社グループをお引き立ていただきますようお願いします。

以　上

お問合せ先	㈱ほくほくフィナンシャルグループ			
		企画グループ	大谷	Tel 076-423-7331
	㈱北陸銀行	総合企画部	平井	Tel 076-423-7111（内線 4142）
	㈱北海道銀行	経営企画部	鈴木	Tel 011-233-1141

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

金融仲介の取組みについて

平成２９年１１月

北陸銀行　北海道銀行

「金融仲介の取組みについて」＜目次＞

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

１．金融仲介の取組みに関する基本方針　・・・Ｐ１～２

（１）経営理念

（２）中期経営計画“BEST for the Region”

２．事業性評価に基づく融資　・・・Ｐ３～４

３．ライフステージに応じたソリューションの提供　・・・Ｐ５～９

ライフステージに応じたソリューション①（創業期）

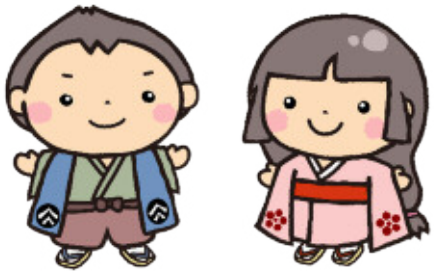
ライフステージに応じたソリューション②（成長期・安定期）

ライフステージに応じたソリューション③（低迷期・再生期）

ライフステージに応じたソリューション④（全般）

４．金融仲介の取組み強化に向けた人材育成　・・・Ｐ 10

５．地域活性化への取組み　・・・Ｐ 11～13



1．金融仲介の取組みに関する基本方針

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

（1）経営理念

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。

広域ネットワークを活かした情報・サービスでお客さまをサポート

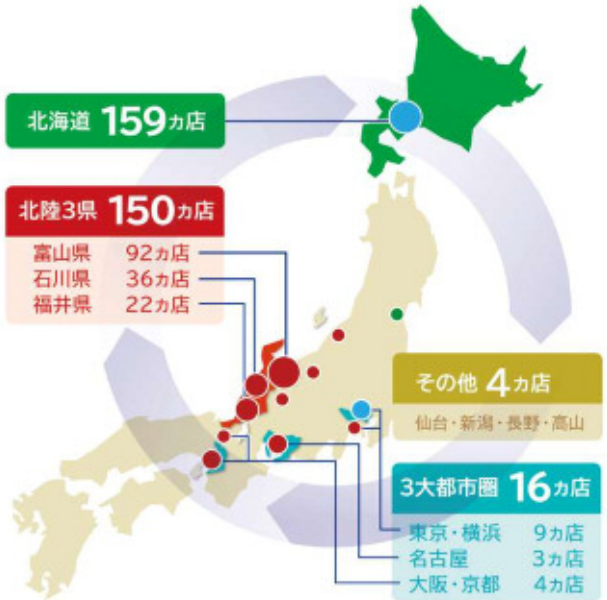
北陸銀行

店舗数等
（国内）187（本支店145、出張所42）
（海外）　6（駐在員事務所6）

北海道銀行

店舗数等
（国内）142（本支店136、出張所6）
（海外）　3（駐在員事務所3）

平成29年9月末現在



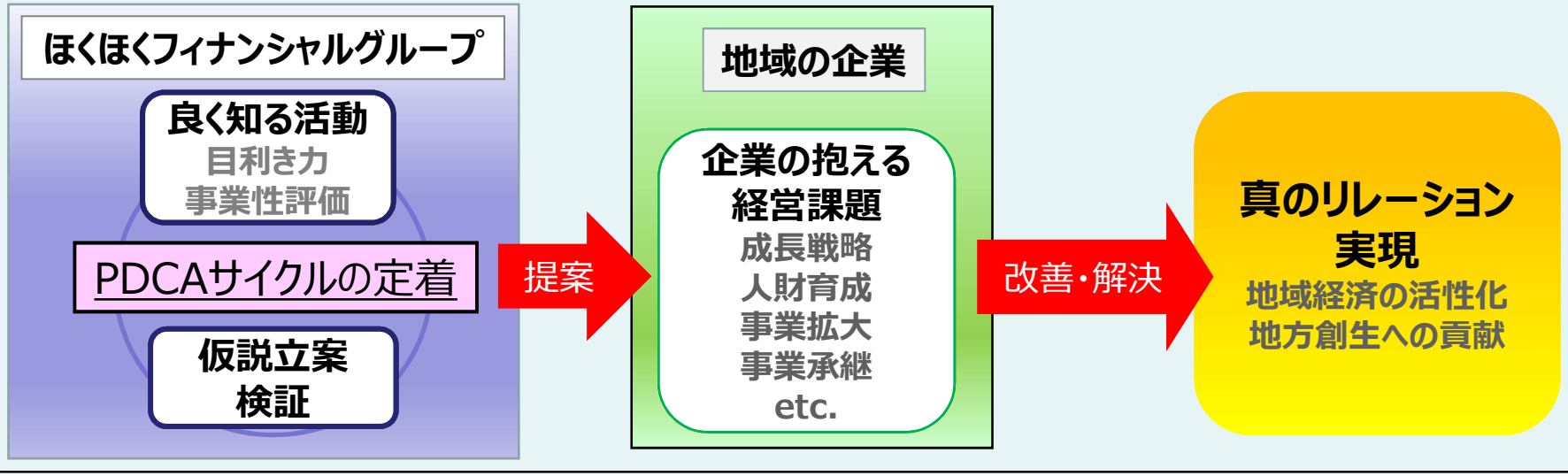
金融仲介機能を発揮し、地域企業や地域経済の活性化に貢献

1．金融仲介の取組みに関する基本方針

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

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

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



重点施策	具体的な取組み
事業性評価と目利き力の向上	●事業性評価※に基づく融資の実践 ●目利き力向上に向けた知識習得 ●担保や経営者保証に過度に依存しない融資
国内外のグループネットワークを活かしたソリューションの提供	●創業支援　●販路開拓支援 ●経営改善支援　●事業承継支援

※**事業性評価**・・・さまざまなライフステージにある企業について、業界動向や外部環境・技術力などの情報を多岐にわたり取得し、企業とのコミュニケーションを図ることにより、事業内容や成長可能性を適切に評価すること。

2. 事業性評価に基づく融資

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

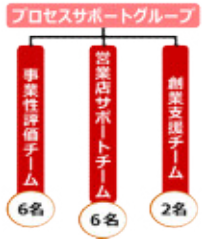
お取引先との対話を深める取組みを進め、事業性評価に基づく融資は前期比で大きく増加しました。北陸銀行、北海道銀行とも事業性評価に向けた体制を整備し、平成29年度は事業性評価対象先を更に拡大することとしています。

北陸銀行

お取引先の経営課題解決力の強化に向けた対応

＜①コンサルティング力向上に向けた研修＞

●コンサルティング会社による研修を行うなど、専門性向上にも取組んでいます。平成29年9月には事業環境分析から提案までの一連の取組みを学ぶ研修を行っています。



＜②営業店サポート部署の強化＞

●平成29年1月、本部に「プロセスサポートグループ」を新設。営業店がお取引先に適切なソリューション提案を行うための機能強化を図っています。6月には当グループを増員し、全営業店をサポートする体制を整えています。

＜③事業性評価のためのツールを強化＞

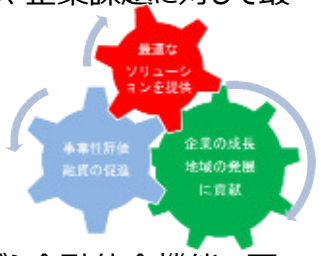
●平成28年より運用している「VCF財務経営力診断サービス※」に新機能（お取引先の経営課題に対して、当行のソリューションの中から最適なサービスを示す機能）を追加し、スピーディーな提案を実践しています。

※株式会社電通国際情報サービスが提供するサービス。経営者へのアンケート形式の対話を通じて得た定性情報、全国調査機関のデータ、財務情報を関連付け視覚化したコンサルティングシートを作成する。

北海道銀行

企業価値の向上、地域経済の成長に貢献する取組み

●お客さまの業界動向や外部環境・技術力等の情報を多岐にわたり取得し、今まで以上に深度ある対話を進め、企業課題に対して最適なソリューションを提供しています。



事業性評価融資の促進

●平成29年10月に事業性評価室の人員を2名増員し体制を強化しています。事業性評価室と本部横断的なプロセスサポートグループが連携し営業店をサポートしながら金融仲介機能の更なる発揮に向け事業性評価融資の促進に取組んでいます。担保・保証などに過度に依存せず、業界のマーケット環境や事業のユニークネスに着目、企業の成長可能性を適切に評価しています。

コンサルティング力向上に向けた取組み

●外部コンサルティング会社による「事業性評価研修会」を合計9回実施しています。企業事例を基に、外部環境分析や経営課題の仮説立て、お客さまへの有効なソリューション提案までの一連のフローを学んでいます。

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数（単体ベース）（全与信先数に占める割合）	122先 (0.4%)	**786先 (2.5%)**	664先 (2.1%)	248先 (1.8%)	**568先 (4.2%)**	320先 (2.4%)
事業性評価に基づく融資を行っている融資額（全融資残高に占める割合）	707億円 (3.0%)	**2,620億円 (11.0%)**	1,913億円 (8.0%)	1,814億円 (10.9%)	**4,307億円 (25.2%)**	2,493億円 (14.3%)

＜定義＞　事業性評価に基づく融資

北陸銀行　・・・事業性評価レポート作成先が対象。

北海道銀行・・・行内で選定した企業グループ先および企業支援重点先企業グループ先が対象。

2. 事業性評価に基づく融資

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

無担保与信先数は前期比でやや減少しましたが、事業性評価の推進を図ったことにより経営者保証に関するガイドラインの活用先数は両行とも前期比で増加しています。引き続き目利き力の向上に努め、担保や経営者保証に過度に依存しない融資を促進していきます。

北陸銀行

経営者保証に依存しない融資の促進

●既存の保証契約見直し、保証債務の整理などにあたっては「経営者保証に関するガイドライン」に基づいた適切な対応に努めています。

経営者保証に関するガイドラインとは？

✓ 中小企業等の経営者による個人保証について、個人保証を締結する際や、金融機関等の債権者が保証履行を求める際における、中小企業、保証人、債権者の自主的なルールを定めたものです。

＜事例紹介＞

- A社は精密機械部品の加工製造業を営む先。
- 代表者は後継者として既に入社している娘婿を選定したが、下記の悩みを抱えていた。

  ① 代表者に多額の限度根保証契約があること。
  ② 血縁関係のない後継者に限度根保証契約を残して引き継がせたくない。
- 当行は右記事項を検討し、経営者保証を求めず融資を行うほか、既存の限度根保証契約も解除。
- これにより、A社の事業承継に対する懸念が解消された。

検討事項

✓ **財務内容良好で、債務償還に問題がない**
✓ **法人と経営者の財産の明確な区分・分離**
✓ **定期的に試算表の提出を受けており、業況が継続的に確認可能**

北海道銀行

ＡＢＬの効果的な活用・取組み

●商流把握、技術力評価などを踏まえて事業そのものへの着目を重視し、ＡＢＬ※を代替的融資手法として効果的に活用するなど、担保・保証に過度に依存しない融資案件の取組みを行っています。

《ＡＢＬの活用実績》
機械器具、車両のほか、牛、ワイン、イチゴなどに対し取組実績があります。私たちはお客さまの現場を重視した融資案件の取組みを進めています。
《平成29年3月累計》
140件　572億円

※『ＡＢＬ（動産・売掛金担保融資）』とは、企業の事業そのものに着目し、在庫や売掛金などを活用する融資手法です。担保にできる不動産を保有していない場合においても、在庫や売掛金などを活用することで、新たな資金調達の道が開かれます。

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
地元中小企業与信先のうち無担保与信先数（単体ベース） （全中小企業与信先数に占める割合）	18,726先 (67.5%)	**16,937先** **(65.9%)**	▲1,789先 (▲1.6%)	8,155先 (61.5%)	**7,936先** **(60.7%)**	▲219先 (▲0.8%)
地元中小企業与信先のうち無担保融資額の割合	32.4%	**32.4%**	0.0%	26.7%	**25.8%**	▲0.9%
経営者保証に関するガイドラインの活用先数 （全与信先数に占める割合）	4,223先 (12.6%)	**4,679先** **(14.8%)**	456先 (2.2%)	1,047先 (7.6%)	**1,175先** **(8.6%)**	128先 (1.0%)

＜定義＞

地元 → 北陸銀行・・・北陸3県(富山・石川・福井)および北海道
北海道銀行・・・北海道

3．ライフステージに応じたソリューションの提供

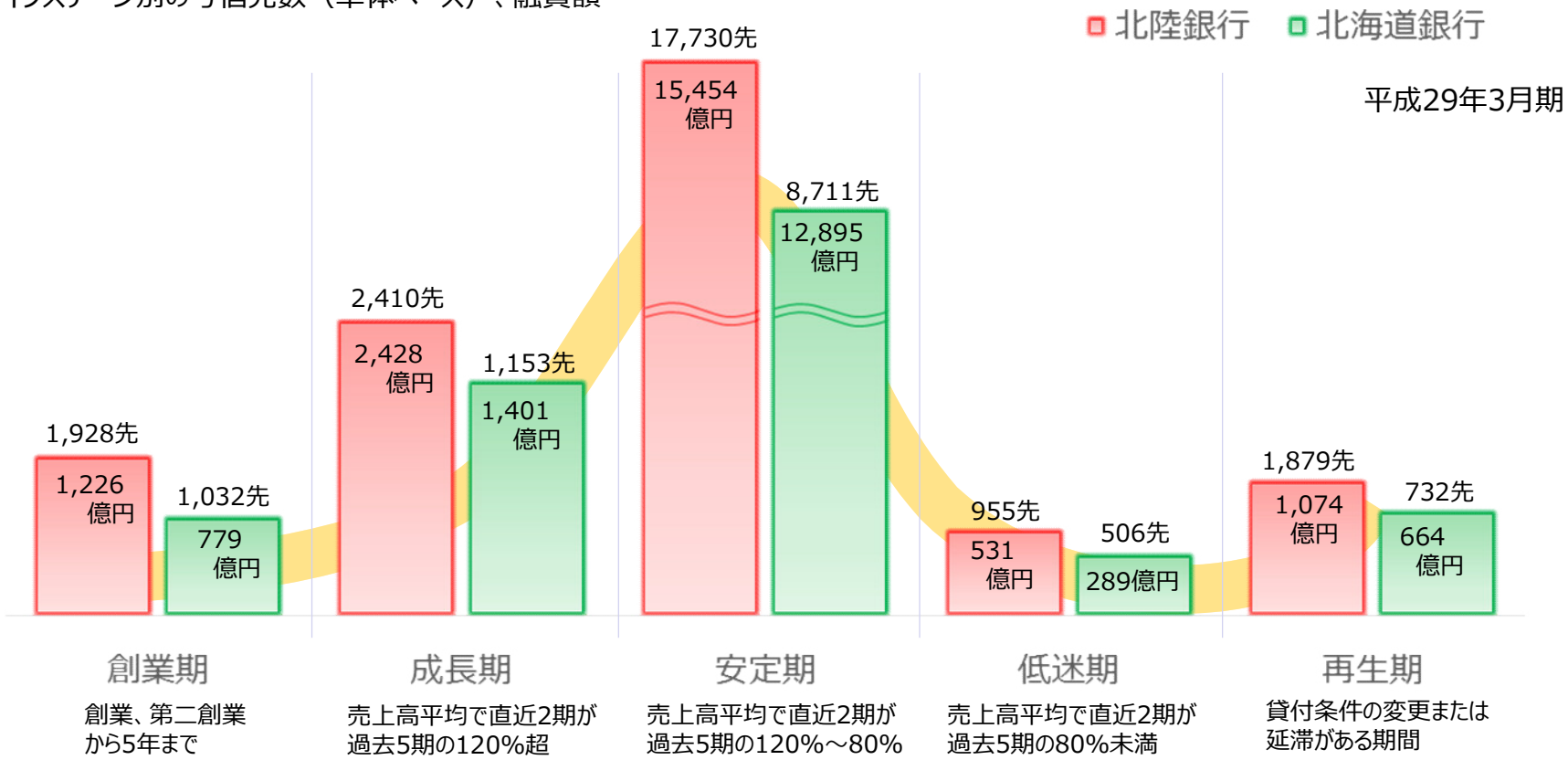
ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

お取引先の経営課題やライフステージに応じた的確なアドバイス、ソリューション提案に取組んでいます。

創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
創業支援 第二創業支援	販路開拓支援　M&A支援 海外進出支援　事業承継支援		経営改善 再生支援	

運転資金、設備資金などの融資

●ライフステージ別の与信先数（単体ベース）、融資額



ライフステージに応じたソリューション①（創業期）

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

創業支援セミナーやビジネスコンテスト開催などを通じて新たなビジネスチャンスの発掘を図っており、今後も創業や新規事業を考えるお取引先に対し、円滑な資金調達の支援を行っていきます。

北陸銀行

ビジネスコンテスト「ミライイノベーション-New Design&Technology-」

●北陸の主要産業や地域社会の課題などをテーマに、革新的・実用的なテクノロジーやデザインを活用した新ビジネス、ソリューションなどのアイディアを広く法人・個人の方から募りました。（一次選考の応募総数:92件、平成29年12月に最終選考）。
　寄せられたアイディアの実用化・事業化に向けたサポートにより、地域経済の活性化に寄与していきます。

創業支援セミナーの開催、外部機関との連携強化

●平成29年度は10月までに計3回の「創業支援セミナー」を開催しました（会場別参加者数:富山県高岡市28名、石川県小松市19名、福井県越前市15名）。セミナーでは資金調達手法や販路拡大策のほか、先輩企業家による創業体験など、お役に立つ情報共有の機会を提供しています。

●平成29年2月に創設した日本政策金融公庫との協調ユニット「ほくりく創業応援ハーモニー」では定期的な情報交換会・行員向け勉強会などを開催。着実に融資実績に結びついています。

＜期間：平成29年2～9月＞

協調ユニットによる行員向け勉強会	日本政策公庫との協調融資による支援
計29回／38ヵ店で開催	29件／計14.2億円（金額は当行と公庫合算）

北海道銀行

X-Tech Innovation 2016の開催

●ＩＣＴ（情報通信技術）を活用した独自性・新規性を有するさまざまなサービスが続々と誕生していることに着目し、業界・業種を横断した新しいサービス、ビジネスアイデアを広く募集するビジネスコンテストをふくおかフィナンシャルグループと共同開催しました。地方銀行による共同開催型のビジネスコンテストは、国内初の取組みとなりました。
（応募件数34件、最終登壇12先、受賞者3先）

「道銀創業支援塾」を開講

●北海道における新たな「しごと」づくりのサポートを通して、地域経済の活性化と雇用の促進を図ることを目的として、平成27年10月から「道銀創業支援塾」を開講しています。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、これまで3期開催、33名の方が卒業され、そのうち14名の方が既に起業されています。
公益財団法人北海道中小企業総合支援センター（北海道よろず支援拠点）との共催と、札幌市ほか6自治体、道内信用金庫・信用組合、日本政策金融公庫等各種機関の協力も得て、北海道の創業支援のためのプラットホーム化を図り、実施しています。

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
創業支援件数	779件	**1,027件**	248件	1,144件	**1,086件**	▲58件
第二創業支援件数	52件	**24件**	▲28件	29件	**12件**	▲17件

＜定義＞第二創業→既事業者の新規事業、事業譲渡に伴う新規事業、業種を変更しての再建等

ライフステージに応じたソリューション②（成長期・安定期）

ほくほくフィナンシャルグループ Hokuhoku Financial Group

国内外において積極的に商談会を行い、広域店舗網を活かした販路開拓支援やビジネスマッチングに取組んでいます。
また、クラウドファンディングなどの新たな手法も活用し、地域企業の活性化に向けた取組みを行っています。

北陸銀行

地域のものづくりを応援～「地方銀行未来応援団」設立～

●平成29年7月、大垣共立銀行と共同で「地方銀行未来応援団」を設立しました。地方のものづくりを地方銀行のネットワークで発掘し、新たな展開を提案することで、これまでにない商品を生み出します。また、購入型クラウドファンディングを活用し、全国発信することで新たな購買層の開拓、地域のものづくり活性化を後押ししています。

第一号案件	**＜事業者＞　株式会社高田製作所** •仏具からモダンなスプーンなど、世代を超えて愛されるものづくりを展開 **＜プロジェクト名＞** 伝統×技術～富山発わたし色のオンリーワンエクステリア
内容	• 富山県高岡市の鋳物技術と、3Dプリンターなどの先端技術を融合させ、エクステリアブランド「アルデコール」をスタート。 • 「サインプレート（表札）」と「カーストッパー」を出品。

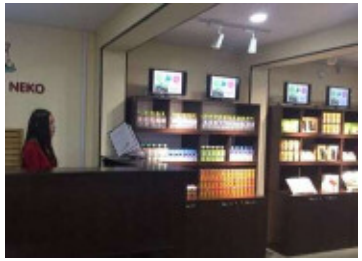
主な商談会(北陸銀行)	内容
➢ ビジネス・サミット2017～東海・北陸「食」の大交流会(29年7月)	金沢市で「食」をテーマにした商談会を大垣共立銀行と共催で開催。当行のお取引先115先参加（うちバイヤー側として31社）。
➢ FBC上海2017ものづくり商談会（29年9月）	地方銀行や地方自治体などが共催し、中国での販売先や調達先の開拓を目的に開催。当行お取引先10社出展。

北海道銀行

地域商社との連携による海外進出支援

●業務提携を行った地域密着型総合商社（北海道総合商事㈱）と連携し、お取引先企業の商品評価を海外で手軽に確認できる場所を提供し、お取引先企業の海外進出や道内産品の輸出拡大をサポートしています。
●お取引先の経営課題に対応するため、商談会を通じたお取引先の販路拡大支援と、新たな事業展開に積極的に関与し、道内外のバイヤーを通じて、商品のブラッシュアップ・高付加価値化を目指します。

北海道総合商事㈱がウラジオストクに開設したアンテナショップ



主な商談会(北海道銀行)	内容
「FOOD EXPO 北海道」（28年7月） 	道内の食品生産・製造・加工メーカー等の販路拡大の支援を目的に、地域の特性を活かした道産食品を道内外のバイヤーに対して展示・ＰＲを行い、商談の機会を提供しています（出展企業136社）。

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
販路開拓支援を行った先数（成約先数）	1,042先	**1,000先**	▲42先	715先	**791先**	76先
うち地元	714先	**637先**	▲77先	568先	**610先**	42先
うち地元外	291先	**303先**	12先	131先	**158先**	27先
うち海外	37先	**60先**	23先	16先	**23先**	7先

＜定義＞　**地元**→双方が地元（北陸三県・北海道）の販路開拓、**海外**=片方が海外の販路開拓

ライフステージに応じたソリューション③（低迷期・再生期）

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

業況の改善などにより貸付条件変更先の件数は減少傾向にあります。引き続き地域金融の円滑化のため、お取引先の経営改善・事業再生をサポートしていきます。

ほくほくフィナンシャルグループ（北陸銀行・北海道銀行）の取組み

実効性ある事業計画の策定および進捗状況の共有

●業況の悪化により条件変更に至ったお客さまに対し、技術力や成長可能性なども見極め、実効性の高い事業計画策定を支援しています。
また、お客さまと事業計画の進捗状況を共有し課題の継続的改善にも取組んでいます。

事業支援事例紹介：ＤＤＳ※を用いた事業再生支援

※ＤＤＳ…金融機関が保有する貸出金の一部を劣後ローンに変更する手法

●他の金融機関および中小企業再生支援協議会と連携して事業再生支援を実施した事例をご紹介します。

ＤＤＳ導入に至ったＡ社のケース

- Ａ社は地場において技術力が高く、収益力があるものの、過去の経営上の問題から財務上の大きな毀損があり、借入過多となっていました。
- Ａ社の自助努力のみでは財務内容改善に期間を要するため、以下の施策を実行しました。
  ① 各金融機関が連携し、借入金に対する返済・金利負担軽減（ＤＤＳ導入、既存債務の返済負担軽減、新規融資の実行など）
  ② 中小企業再生支援協議会の関与により事業再生計画を作成し、新たな収益構造を構築

支援による効果

- ＤＤＳ導入による財務体質改善(劣後化されることで資金繰り改善)
- 財務体質改善に伴う信用力の向上(新たな受注の確保に繋がる)
- 地域企業存続による地域の雇用確保、地域経済への影響回避　など

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
貸付条件の変更を行っている中小企業数	1,768先	**1,546先**	▲222先	574先	**463先**	▲111先
うち経営改善計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	215先	**205先**	▲10先	126先	**90先**	▲36先
うち経営改善計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	408先	**251先**	▲157先	191先	**178先**	▲13先
うち経営改善計画の進捗が不調な先（計画比80%未満）	1,145先	**1,090先**	▲55先	257先	**195先**	▲62先

経営改善計画のない先は「不調な先」に含めています。
なお、北陸銀行では、経営改善計画の進捗が不調な1,090先のうち、経営改善計画がないために不調となっている952先が含まれておりますが、そのうち、売上高増加等の経営指標の改善が図られている先は429先です。

ライフステージに応じたソリューション④（全般）

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

円滑な資金調達のサポートや本業支援に取組むため、平成28年度は11件のファンド活用を行いました。引き続き、以下のような取組みを進め、ライフステージに応じたサポートを行っていきます。

北陸銀行

各種ファンドを活用し、お取引先の支援策を拡充

●創業期や再生期の企業へのリスクマネーの供給、6次産業化事業支援などを通じた地域活性化を目的に、各種ファンドを活用しています。

当行が出資する主なファンド	規模	設立	対象ライフステージ
とやま中小企業再生ファンド	20億円	25年3月	再生期
トパーズ・プライベート・デット1号ファンド	116億円	26年3月	低迷期～再生期
ほくりくアグリ育成ファンド	1億円	27年3月	創業期～成長期
ほくりく６次産業化ビジネス成長ファンド	2億円	27年8月	創業期～成長期

北海道銀行

ファンドを活用した資金調達支援

●ベンチャー企業や再生期企業を対象としてファンドを活用した支援に取組んでいます。平成28年度は、ベンチャー企業向けには、「ほっかいどう地方創生ファンド」「道銀アグリビジネスファンド」から6件の出資を行っており、再生期企業向け1件も含め、計7件の支援を行いました。

●「ほっかいどう地方創生ファンド」は、当行に加え17信金、3信組からの出資も受け、新薬開発に取組む大学発バイオベンチャー、海外富裕層誘客に取組む観光ベンチャーなど、道内での新産業・新事業創出につながる企業に出資を行い支援しています。

ほくほくフィナンシャルグループ（北陸銀行・北海道銀行）の取組み

東京証券取引所と連携協定の締結

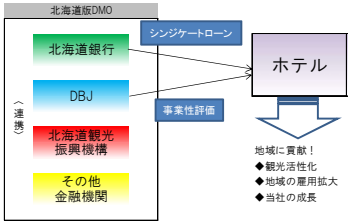
●平成29年7月、北陸銀行と北海道銀行は東京証券取引所と連携協定を締結しました。今後は上場を目指す地域企業を支援するほか、資本市場に関連する様々な分野において情報交換や知見の共有を図り、人材交流を通じた協力体制の構築を行っていきます。

←北陸銀行本店で行われた締結式の様子

北海道銀行本店で行われた→締結式の様子

政府系金融機関との連携による観光産業への取組み

●「北海道観光の振興に向けた協力連携協定（北海道版DMO）」に基づき、北海道観光振興機構、日本政策投資銀行（以下DBJ）と連携し北海道観光の振興に取組んでいます。今般、DBJと連携し、函館ベイエリア地区におけるホテル事業者に対し、急増する外国人観光客の受入体制整備や地域活性化、雇用拡大を主眼に、優れたホテル運営ノウハウなどの事業性を評価し、ホテル建設資金としてシンジケートローンを組成し支援を行いました。



	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数	5件	**4件**	▲1件	10件	**7件**	▲3件
取引先の本業支援に関連する他の金融機関、政府系金融機関との提携・連携先数	31行・社	**31行・社**	0行・社	66行・社	**66行・社**	0行・社

＜定義＞ ファンド→官民ファンド（地域経済活性化支援機構（REVIC）や中小企業基盤整備機構出資のファンド、農業6次化ファンド等）、事業再生ファンド、地域再生ファンド、地域活性化ファンド、※金融機関が単独で設定したベンチャーファンドは含まず

４．金融仲介の取組み強化に向けた人材育成

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

本業支援に関連する研修を両行合わせて１６４回実施し、延べ２千名以上がお取引先の本業支援に関連する知識習得に取組みました。

北陸銀行

チャレンジ資格取得２UP運動

●行員一人ひとりの専門性向上を目的に、専門資格の取得励行を行っており、全役職員が2つ以上の資格取得にチャレンジする「２UP運動」を行い、スキル習得に注力しています。

●専門資格取得に向けた行内のバックアップ体制充実も図っており、平成29年7月には、FP技能検定1級試験の合格を目指す「FP上級トレイニー」の研修を実施しています（24名受講）。

海外・行外研修への派遣を通じた目利き力の醸成

●事業性評価などのスキル向上を目指し、コンサルティング会社や政府系金融機関への長期派遣のほか、国際業務のサポート向上などを目的に、海外視察研修にも注力しています。

北海道銀行

専門的知識保有者の拡充

《 専任担当者の任命 》

医療や農業分野において、特にお取引先を多く持つ営業店に、専任の担当者を任命し、研修参加・資格取得を通じ、専門知識を磨くとともに、各店でノウハウを水平展開することで、幅広い担当者が専門知識を活かした提案ができる体制をとっています。

《 企業・海外視察による
実態把握力の強化》

企業や現地経済の状況を自らの目でみることにより、様々な分野での知見を広げ、お客さまのニーズに合った提案ができる人材を育成しています。

海外研修（ロシア企業視察）

ほくほくフィナンシャルグループ（北陸銀行・北海道銀行）の取組み

地域を跨ぐ広域目線でのお客さまサポート意識の醸成

●平成29年7月に北海道銀行主催の研修に北陸銀行の行員を22名派遣したほか、9月には北海道銀行が主催のロシア視察研修に北陸銀行の行員が5名が参加するなど、交流を通じて広域な目線でお客さまサポートに結びつく活動を行っています。

民間企業研修出向による目利き力の強化

●平成24年より始まった民間企業出向制度により、長期（1年間）と短期（2ヵ月）で若手行員を中心に計20名を道内外のお取引先へ派遣しています。実際にお取引先の社員として業務にあたり、業界知識だけでなく、経営理念や今後の方向性に触れることで、実態把握にもとづく提案力の強化を図っています。

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
本業支援に関連する研修実施回数（参加者数）	96回（1,146名）	**92回（1,117名）**	▲4回（▲29名）	52回（935名）	**72回（1,102名）**	20回（167名）
資格取得者数（新規取得）	96名	**138名**	42名	79名	**59名**	▲20名

＜定義＞ 資格取得者数→中小企業診断士、社会保険労務士、宅地建物取引士、農業経営アドバイザー、医療経営士など

5. 地域活性化への取組み

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

事業の継承により、地域の雇用、技術などが伝承されることから、事業承継およびＭ＆Ａに積極的に取組んでいます。

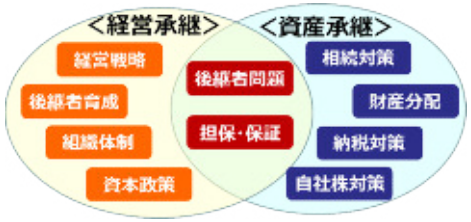
お取引先のニーズにお応えするため、様々なネットワークを活用し、地域活性化に積極的に取組んでいます。

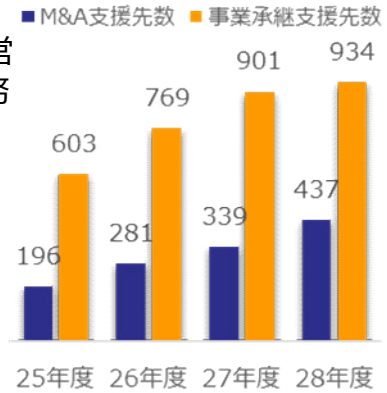
北陸銀行

事業承継・M&A支援への対応を強化

●ほくほくフィナンシャルグループの総合金融力を活用し、お取引先の抱える様々な経営課題の解決に向けた情報提供や相談業務を積極的に行っています。

＜お取引先の抱える様々な経営課題＞





※支援先数はお取引先の単体ベース

＜M&Aの事例紹介＞

【売り手企業（A社）】

- 特殊な評価鑑定書を提供する企業。後継者が不在ではあるが、自社を成長させたいとの考えから、事業承継と企業成長を解決するためM&Aを決意。

【買い手企業（B社）】

- B社は事業承継・事業再編ファンドの運営会社。多くの中小企業を成長させてきており、実績は豊富。A社の優良な定量面、高い市場占有率を評価し買収を決断。

【手法】

- LBO※を用いた株式買収資金のスキームを構築し、円滑な事業承継を実現。

※少額の投資元本を元にレバレッジを効かせて企業買収を行う手法。被買収企業のキャッシュフロー・資産を背景に、借入金により買収を行うことで、買い手企業は少ない資金で買収を行うことが可能となる。

地域活性化に向けた各種の取組み

＜産学連携＞ （28年度：産学連携受付実績12件）

●大学の有する最先端技術・科学的成果などをお取引先に広くお知らせし、新しい技術や産業の創出につなげることや、各社の固有ニーズや課題に対応し、解決に貢献することを目的として取組んでいます。

平成29年4月より、北陸先端科学技術大学院大学に行員を派遣し、同大学のコーディネーターとともに、お取引先へ訪問する活動を強化しています。引き続き、企業のニーズと大学のシーズを結び付けるサポート活動に注力していきます。

＜お取引先向けセミナーの開催による情報提供＞ （28年度開催：34回）

●創業や事業承継・Ｍ＆Ａに関するお取引先向けのセミナーを積極的に開催し、情報発信を行っています。

平成29年2月～3月にかけて、北陸三県（富山、石川、福井）の３会場で、「事業承継を成功に導くためのセミナー」を開催し、後継者対策に悩む企業オーナー総勢122名の方に参加いただきました。

＜商談会の企画・商談数＞ （28年度：商談会6回　個別商談件数308件）

●お客さまの販路開拓や商品開発、業務合理化・効率化などのニーズを満たす「出会いの場」を提供するための商談会を開催しています。

5. 地域活性化への取組み

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

お取引先のさまざまなニーズにお応えするため、当社グループの持つ幅広いネットワークを最大限に活用し、地域活性化に積極的に取組んでいます。

北海道銀行

地域活性化に向けた各種の取組み

＜経営承継支援＞ （28年度：1,544先）

●北海道銀行は、地域の企業の維持・継続と、さらなる発展を支援するため、事業承継やＭ＆Ａのサポート、ニーズに応じて転廃業のサポートも行っています。

●最も重要な経営課題の一つである経営承継のニーズに対しては、各支店によるお取引先との日常の接点を大切にし、かつ、本部専門スタッフや外部専門家・専門機関とも連携し、実効性あるサポートを行っています。

＜道銀経営塾等の開講＞ （受講者：延べ864名）

●お取引先の経営人材育成サポートとして、平成28年度までに、後継者向けの「道銀・経営塾」を18期開催し、522名の方が卒業されています。その他、幹部育成コースを7期継続しています。平成24年度からは卒業生の会として「道銀・経営塾『共栄会』」も立ち上げ、定例会の他、各種研究会なども実施しています。

●また、農業経営者をサポートする「農業経営塾」を6期継続し、平成27年度からは創業者を支援する「創業支援塾」も開講し、33名の方が卒業されています。

＜助成金・補助金の活用支援＞ （28年度：201件）

●お取引先の資金調達手段の1つである公的助成制度を、適時適切にご紹介し、申請書作成の支援により、事業規模の拡大や効率化をサポートしています。

●各種補助金の申請を検討・準備しているお取引先に対し、本部所属の専門コーディネーターによるサポートの他、外部組織と連携し、専門家によるより高度なアドバイスや申請支援を行っています。

＜四高専・大学に対する企業説明会(COC+)の開催＞

（参加社数：延べ222社、就職者数：延べ119名）

●学生の地元定着プロジェクトの一環として、地元就職率の向上と地元企業の採用ニーズに対応するため、高専・大学の教職員の方を対象とした企業説明会を開催しています。

●道内に生産・営業拠点を置く企業が、ものづくり系大学と四高専の教職員の方に事業内容や人材募集について説明するとともに意見交換の機会を創出することにより、優秀な卒業生が地元に定着できるよう支援しています。

※『COC（Center Of Community）＋』とは、文部科学省が各地で取り組む「地(知)の拠点大学による地方創生推進事業」の略称です。

＜お取引先向けセミナーの開催による情報提供＞

（28年度開催：102回）

●地域企業や企業経営者等が抱える経営課題の解決に向け、グループ会社の株式会社道銀地域総合研究所との共催や他の専門機関とも連携し、各種セミナーを開催して情報提供を行っています。

5. 地域活性化への取組み

ほくほくフィナンシャルグループ
Hokuhoku Financial Group

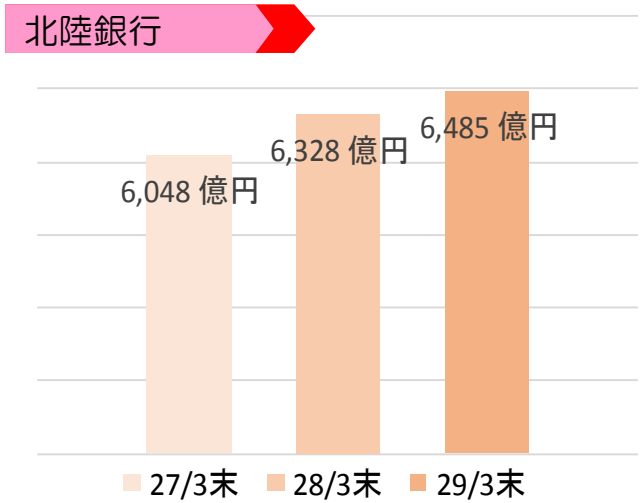
地域経済の活性化に貢献し、最も頼りになる取引銀行と言われる存在へ

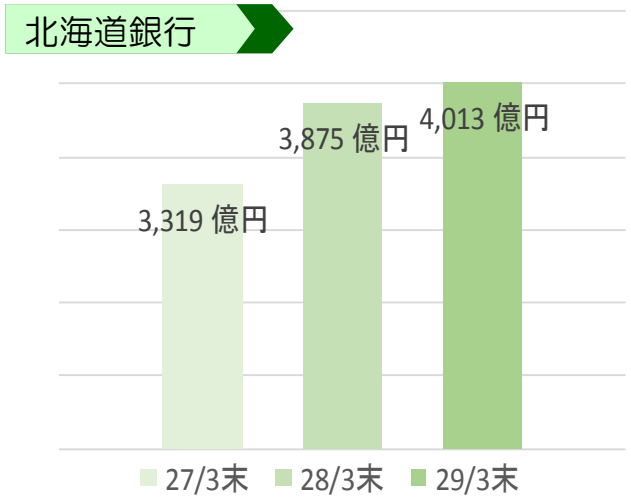
地域の企業の抱える経営課題に共に取組み、真のリレーションを実現することで、メイン銀行として選んでいただけるお取引先を増やしていきます。

メインお取引先のうち約7割のお取引先において、経営指標※の改善が見られます。

※**経営指標**→ 売上・営業利益率・労働生産性・就業者数

●29/3期のメインお取引先のうち経営指標が改善したお取引先への融資額の推移





●各期末時点においてメインお取引先、経営指標が改善したお取引先と判定したお取引先数と融資残高

	北陸銀行			北海道銀行		
	28/3期	**29/3期**	前期比	28/3期	**29/3期**	前期比
メインお取引先数（グループベース）	12,642先	**12,028先**	▲614先	5,211先	**5,162先**	▲49先
うち経営指標が改善したお取引先数	8,533先	**8,237先**	▲296先	4,043先	**3,789先**	▲254先
メインお取引先の融資残高	8,647億円	**8,501億円**	▲146億円	4,594億円	**4,964億円**	370億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資額	6,870億円	**6,485億円**	▲385億円	3,695億円	**4,013億円**	318億円

＜定義＞ メイン→ 融資残高1位（グループ合算は融資シェア50%超）