

2018年11月12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2018年3月基準の金融仲介の取組みを取りまとめ、開示しますので、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り組んでおります。このような中、2016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いたします。

以上

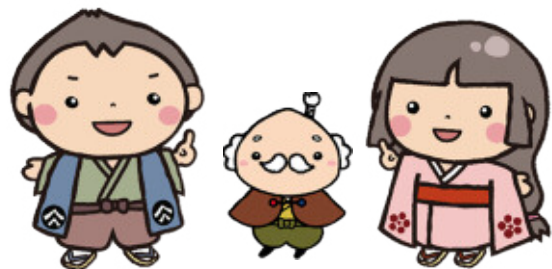
お問合せ先	（株）ほくほくフィナンシャルグループ		
	企画グループ	大谷	Tel 076-423-7331
	（株）北陸銀行	総合企画部	三島 Tel 076-423-7111（内線 4142）
	（株）北海道銀行	経営企画部	宮崎 Tel 011-233-1141

金融仲介の取組みについて

2018年11月



1. 金融仲介の取組みに関する基本方針 … P 1～2
 - (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 … P 3～4
3. ライフステージに応じたソリューションの提供 … P 5～9
 - 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

(1) 経営理念

地域共栄

社会的使命を實踐し、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

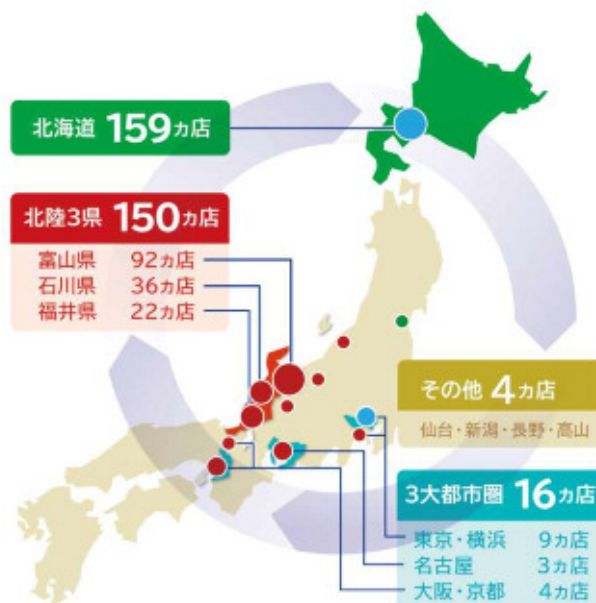


店舗数等
(国内) 187 (本支店145、出張所42)
(海外) 6 (駐在員事務所6)



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)

2018年9月末現在

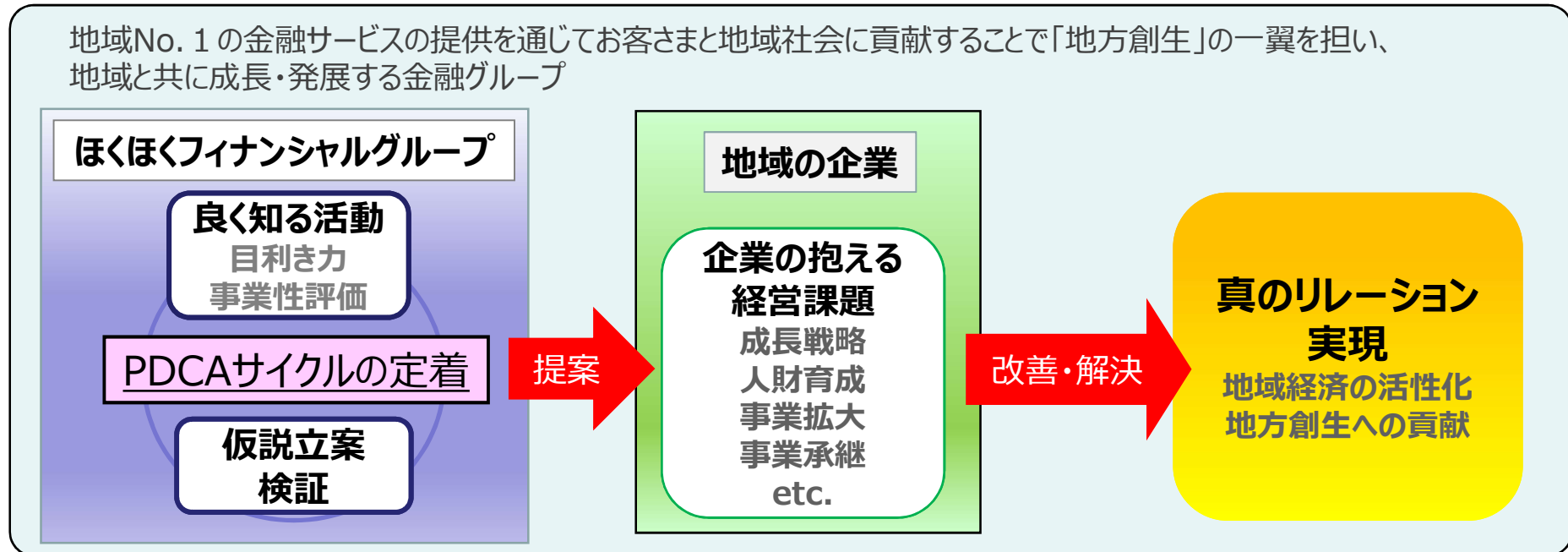


金融仲介機能を発揮し、地域企業や地域経済の活性化に貢献

1. 金融仲介の取組みに関する基本方針

(2) 中期経営計画“BEST for the Region” (2016年4月～2019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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 創業支援 ● 経営改善支援 ● 販路開拓支援 ● 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、お取引先とのコミュニケーションを通じて事業内容をより深く理解し、課題やニーズを共有することで、本業貢献に資する情報提供や提案を行うこと。

2. 事業性評価に基づく融資

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ており、2018年度も事業性評価の充実を図っています。

北陸銀行

コンサルティング営業部を新設

●2018年7月、「金融サービス部」を「コンサルティング営業部」に改称。多様化するお取引先のニーズに機動的にお応えするため、コンサルティング関連部署を集約・人員を増強しました。行員の専門性を高め、提案の質・量ともに拡充していきます。

コンサルティング営業部

<所管業務>
M & A
プライベートバンキング
ビジネスマッチング
経営コンサル
事業保険
ファイナンス
確定拠出年金

事業性評価コンテストを実施

●コンサルティング力を備えた人財の育成、事業性評価に対する意識向上を目的として2018年2月「第1回事業性評価コンテスト」を実施しました。お取引先の事業理解・提案内容が優れた事例については表彰し、全店で共有することで、事業性評価の質の向上を図っています。

コンサルティング力向上に向けた取組み

●事業環境分析から提案までの一連の取組みを学ぶ、事業性評価研修を行っています。また役員層向けには、外部コンサルティング会社を招き、企業のライフステージごとの実例を用いた実践的な研修も実施しています。



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

●事業性評価室と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り組んでいます。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2017年度までに計15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		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3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）	786先 (2.5%)	3,247先 (11.0%)	2,461先 (8.5%)	568先 (4.2%)	1,158先 (8.5%)	590先 (4.3%)
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）	2,620億円 (11.0%)	7,256億円 (29.4%)	4,636億円 (18.3%)	4,307億円 (25.2%)	5,840億円 (33.7%)	1,533億円 (8.5%)

<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

事業性評価の推進を図ったことにより無担保与信先数、無担保融資額の割合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氏はビルメンテナンス業者B社、不動産賃貸業者C社の2社の代表者
- A氏は、過去に行った資金調達に対する個人保証が、高額な点について懸念を抱いており、当行に見直しを申し出
- そこで当行は「事業性評価」により、B社・C社の事業理解を深めることに着手

判明事項

- ① B社は地場トップシェアを誇り、業況は順調推移
- ② C社も安定した家賃収入により、業況は順調推移
- ③ B・C社とも内部留保が厚く、財務内容も良好
- ④ 法人と経営者の財産の明確な区分・分離がなされている

- 当行では事業性評価での判明事項と、経営者保証のガイドラインの適用要件を考慮した結果、A氏の個人保証を解除することとなりました

北海道銀行

A B L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、A B L※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。

《A B L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。

《2017年度までの累計》
174件 630億円



※『A B L（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。

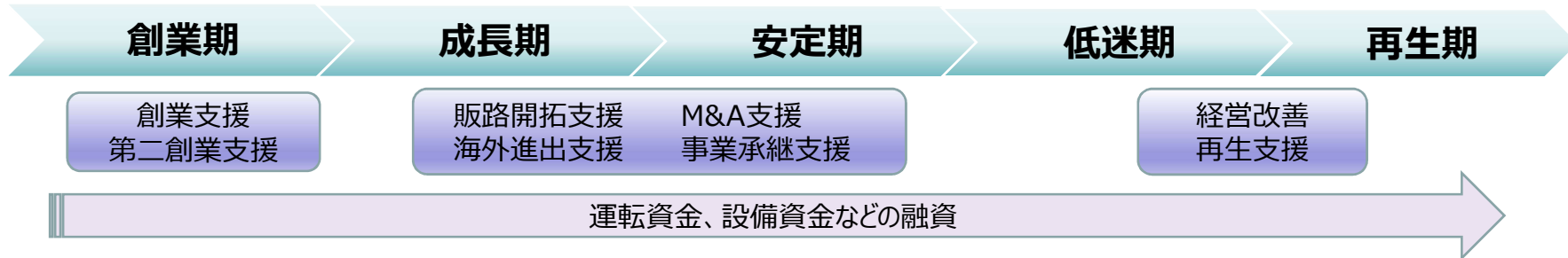
	北陸銀行			北海道銀行		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	前期比
地元中小企業与信先のうち無担保与信先数（単体ベース） （全中小企業与信先に占める割合）	16,937先 (65.9%)	17,312先 (71.9%)	375先 (6.0%)	7,936先 (60.7%)	7,955先 (61.0%)	19先 (0.3%)
地元中小企業与信先のうち無担保融資額の割合	32.4%	33.5%	1.1%	25.8%	27.6%	1.8%
経営者保証に関するガイドラインの活用先数 （全与信先に占める割合）	4,679先 (14.8%)	4,040先 (13.7%)	▲639先 (▲1.1%)	1,175先 (8.6%)	1,348先 (9.9%)	173先 (1.3%)

<定義>

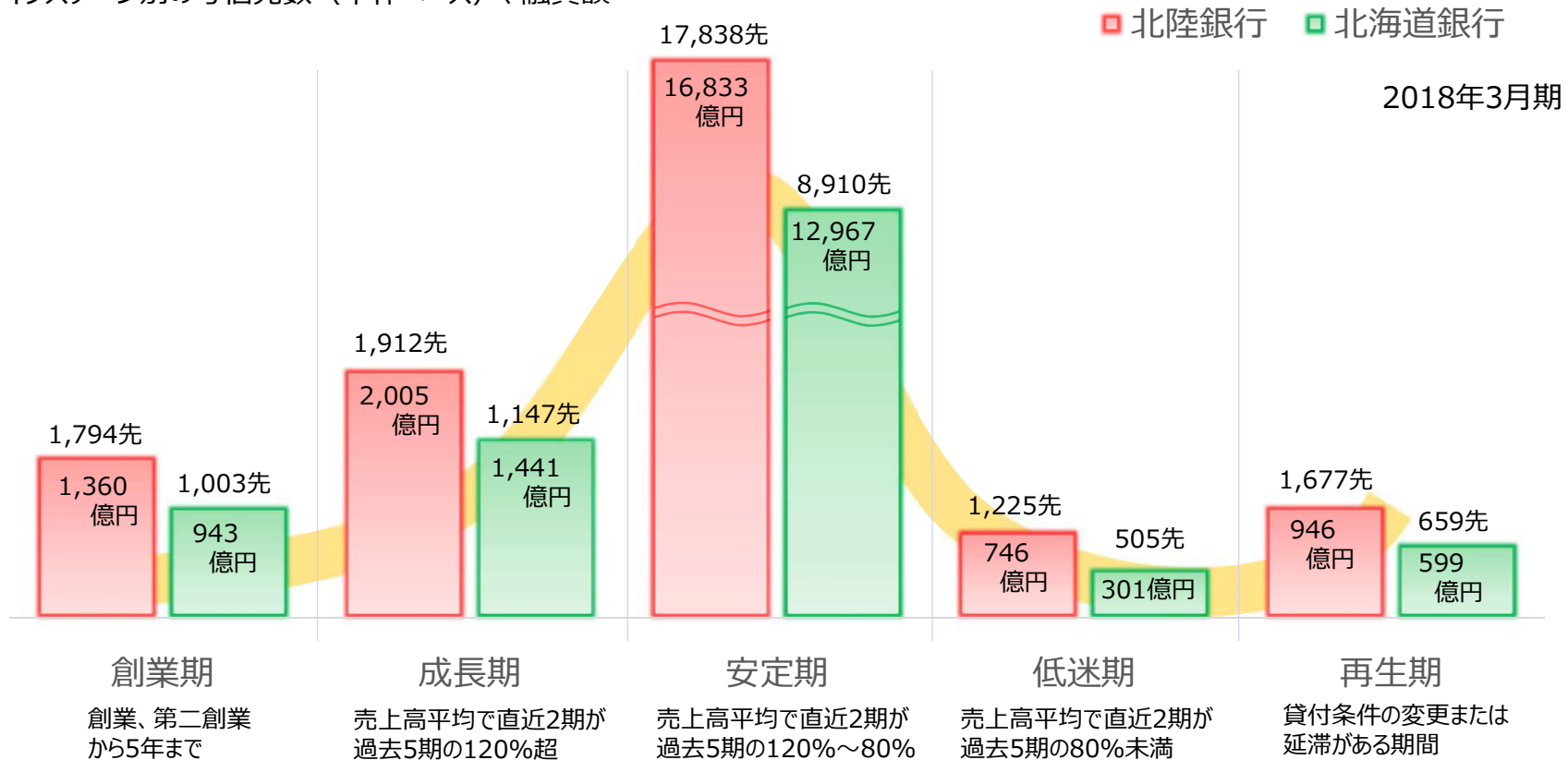
地元 → 北陸銀行・・・北陸3県(富山・石川・福井)
および北海道
北海道銀行・・・北海道

3. ライフステージに応じたソリューションの提供

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り組んでいます。



● ライフステージ別の与信先数（単体ベース）、融資額



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まいります。

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アを広く法人・個人の方から募り、ビジネスコンテストを開催しました。

寄せられたアイデアの実用化・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。

（応募件数:94件、最終登壇10先）



北海道銀行

「X-Tech Innovation 2017」の開催

●ICT(情報通信技術)を活用した独自性・新規性を有する様々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開催しました。

本コンテストは、昨年度、ふくおかフィナンシャルグループと共同開催し、今年度は沖縄銀行を加えた3行合同開催となりました。（北海道地区応募件数31件、最終登壇10先）



創業支援セミナーの開催、外部機関との連携強化

●2017年度は計6回「創業支援セミナー」を開催しました(会場:富山県富山市・高岡市・魚津市、石川県小松市・七尾市、福井県武生市 参加人数:106名)。資金調達手法や販路拡大策のほか、先輩起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。



●2017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。 <2017年度実績>

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ユニットによる
支援実績（支援件数/融資実行額）

計40回/50カ店で開催

32件/計4.3億円（金額は当行と公庫合算）

創業者向け協調支援ユニット「Doスタートアップ」の創設

●2018年3月、日本政策金融公庫との連携事業として、創業者向け協調支援ユニット「Doスタートアップ」<行動(Co-Do)する人を応援します>を創設し、取扱いを開始しました。両行の相談窓口の明確化を行うことで、創業者向け支援を強化します。

引続き、協業による情報交換会を開催する等、日本政策金融公庫と共に、創業を志す（行動する）皆さまの「夢」の実現を全力で応援していきます。

	北陸銀行			北海道銀行		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	前期比
創業支援件数	1,027件	1,199件	172件	1,086件	1,065件	▲21件
第二創業支援件数	24件	49件	25件	12件	2件	▲10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

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り組んでいます。また、お取引先の人材ニーズへのサポートなどを通じて、地域企業の活性化に向けた取り組みを行っています。

北陸銀行

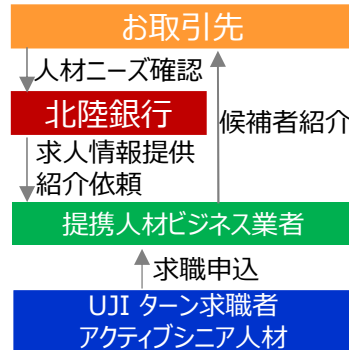
ほくぎんビジネスマッチング・システムの運用開始

●リンカーズ株式会社と共同開発を行ったビジネスマッチングシステムを2018年1月に導入しました。

お取引先のビジネスマッチングニーズをクラウド上で一元管理することで、システムマッチなご提案が出来る態勢を構築しました。販路拡大ニーズに対し、スピーディーにお応えしていきます。



ふるさと就職応援プラットフォームの活用



●お取引先の人材ニーズに対し、的確な人材情報を提供するために、業務提携を行っている複数の人材ビジネス業者と「ふるさと就職応援プラットフォーム」を構築しています。専門人材の紹介等を通じて、お取引先の事業成長に対して、「ヒト」の面からもサポートを行っています。

北海道銀行

「FOOD EXPO 北海道」を開催

●2017年7月、道内の食品生産・製造・加工メーカー等の販路拡大支援を目的に、“食の商談会”「FOOD EXPO 北海道」を開催しました。

本商談会では、道内全域にわたる幅広いネットワークを活かし、北海道の「優れた逸品」「隠れた逸品」を道内外のバイヤーに対してPRしました。

(出展社136社・団体、来場者約1,000人)



お取引先の成長を支援する人材マッチング

●2017年12月、上場企業や成長企業のノウハウを有する人材を道内企業に紹介し、お取引先の成長を支援するため、レイスマネジメントソリューションズ株式会社と業務提携を行いました。

この提携により、上場企業を牽引した7,500名以上の役員・部長経験者を「顧問」として紹介し、自社では持ち得ないノウハウや人脈を駆使して、企業の経営課題解決、事業拡大や組織育成を支援するサービス「顧問名鑑」および同社グループ会社が提供する「即戦略人材のスカウトサービス」を活用し、お取引先の成長を支援します。

主な商談会(北陸銀行)	内容
➢ ビジネス・サミット2018～東海・北陸 見た目も美味しい！食の大商談会～（2018年5月）	名古屋市で「食」をテーマとした商談会を大垣共立銀行と共催で開催。北陸銀行のお取引先37社出展。
➢ Mfair バンコク2018ものづくり商談会（2018年6月）	地方銀行や地方自治体などが共催し、バンコクでの販売先や調達先の開拓を目的に開催。北陸銀行のお取引先7社出展。

	北陸銀行			北海道銀行		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	前期比
販路開拓支援を行った先数(成約先数)	1,000先	724先	▲276先	791先	992先	201先
うち地元	637先	411先	▲226先	610先	810先	200先
うち地元外	303先	286先	▲17先	158先	151先	▲7先
うち海外	60先	27先	▲33先	23先	31先	8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

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り組んでいます。

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		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	前期比
貸付条件の変更を行っている中小企業数	1,546先	1,373先	▲173先	463先	398先	▲65先
うち経営改善計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	205先	153先	▲52先	90先	87先	▲3先
うち経営改善計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	251先	326先	75先	178先	189先	11先
うち経営改善計画の進捗が不調な先（計画比80%未満）	1,090先	894先	▲196先	195先	122先	▲73先

経営改善計画のない先は「不調な先」に含めています。北陸銀行では、経営改善計画の進捗が不調な894先のうち、経営改善計画がないために不調となっている先が450先含まれております。

円滑な資金調達のサポートや本業支援に取り組むため、2017年度は12件のファンド活用を行いました。引き続き、以下のような取り組みを進め、ライフステージに応じたサポートを行ってまいります。

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。

北陸銀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
富山中小企業再生ファンド	20億円	2013年3月	再生期
ほくりくアグリ育成ファンド	1億円	2015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	2015年8月	創業期～成長期
ほくほく応援ファンド	10億円	2018年1月	成長期～再生期

ほくほくフィナンシャルグループ（北陸銀行・北海道銀行）の取り組み

東京証券取引所と連携協定の締結

● 2017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を構築しています。



←北陸銀行本店で行われた締結の様子

北海道銀行本店で行われた→締結の様子



北海道銀行

ファンドを活用した資金調達支援

● ベンチャー向け投資ファンド「ほっかいどう地方創生ファンド」「道銀どさんこファンド」「道銀アグリビジネスファンド」などを活用した創業・新事業への支援を行っています。

北海道銀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
道銀アグリビジネスファンド	30億円	2013年4月	成長期
道銀どさんこファンド	5.5億円	2014年1月	創業期～成長期
ほっかいどう地方創生ファンド	8.1億円	2015年9月	創業期～成長期
北のふるさと事業承継支援ファンド	5億円	2017年3月	成長期～安定期

北海道観光の振興に向けた日本政策投資銀行との連携

● 北海道銀行、北海道、公益社団法人北海道観光振興機構、北洋銀行および株式会社日本政策投資銀行が2017年2月に締結した「北海道観光の振興に向けた協力連携協定」の具体的な取組みとして、函館地区でのホテル新設資金を対象に、株式会社日本政策投資銀行と協働してシンジケートローンを組成しました。今後国内外からの宿泊需要の一層の高まりが期待される中、新たな宿泊施設を供給することにより、北海道観光の振興に資するものです。

	北陸銀行			北海道銀行		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3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	4件	9件	5件	7件	3件	▲4件
取引先の本業支援に関する他の金融機関、政府系金融機関との提携・連携先数	31行・社	33行・社	2行・社	66行・社	63行・社	▲3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

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、新入行員から支店長まで全役職員が2つ以上の資格取得にチャレンジする「2UP運動」を実施しています。

●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、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。

(2017年7月新設以降 96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。

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

●2018年7月に北海道銀行主催の研修に北陸銀行の行員を13名派遣したほか、10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支店長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。

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・農業分野のお取引先を多く持つ営業店に、専任担当者を任命し、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目の当たりにすることで、様々な分野の知見を広げ、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。



若年・若手行員の実態把握力・目利き力の強化

《若年層の融資基礎・実態把握力強化》

●総合職行員の融資教育について、融資係発令前に3週間連続の集合研修を実施し、基礎力を身に付けたうえで実際の業務にあたることで早期に実践力・実態把握力向上を図る教育を行っています。

《民間企業研修出向による目利き力強化》

●2012年より、長期と短期で若手行員を中心に計22名を道内外のお取引先へ派遣しています。実際にお取引先社員として業務にあたり、業界知識だけでなく、実態把握にもとづく提案力強化を図っています。

	北陸銀行			北海道銀行		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	前期比
本業支援に関連する研修実施回数（参加者数）	92回（1,117名）	91回（1,233名）	▲1回（116名）	72回（1,102名）	73回（955名）	1回（▲147名）
資格取得者数（新規取得）	138名	180名	42名	59名	81名	22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

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に積極的に取り組んでいます。

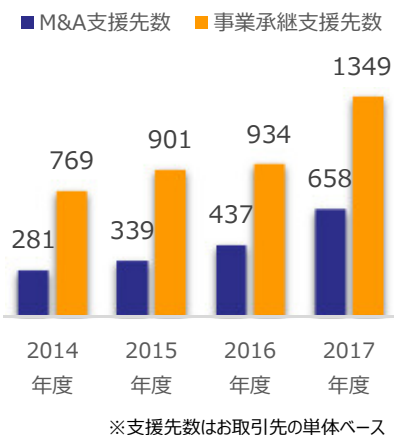
お取引先のニーズにお応えするため、様々なネットワークを活用し、地域活性化に積極的に取り組んでいます。

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>



M&A支援強化に向けた取組み

●事業承継対策や企業成長のための重要な選択肢の一つである「M&A」に精通した人財を養成することを目的とし、2018年8月「M&Aシニアエキスパート※」研修を実施しました。

研修に併せて参加者は認定試験を受験し、支店長・副支店長クラス52名がM&Aシニアエキスパート資格を取得しました。



※M&Aシニアエキスパート研修・試験とは…
事業承継を切り口としたM&Aの実践的エキスパート養成・認定制度
【試験実施・資格認定・講座認定】一般社団法人金融財政事業研究会
【認定講座実施】株式会社きんざい、株式会社日本M&Aセンター

地域活性化に向けた各種の取組み

<産学連携> (2017年度：産学連携受付実績45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り組んでいます。

2018年9月から、取引先メーカーの役員を招聘し、お取引先の技術的な課題や新製品開発・新分野進出へのニーズに対し、大学のシーズを結び付けるサポート活動に注力しています。



<お取引先向けセミナーの開催による情報提供>

(2017年度開催：36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。

2017年度は(株)日本M&Aセンターと共催で「M&A株価診断・相談会」を3会場（富山市・福井市・札幌市）で開催。後継者不足や企業成長のためM&Aを検討される企業オーナー21名の方に参加いただきました。

<商談会の企画・商談数>

(2017年度：商談会3回 個別商談件数901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

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り組んでいます。

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> (2017年度：1,593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984名)

- お取引先の経営人材育成サポートとして、2017年度までに、後継者向けの「道銀・経営塾」を19期開催し、552名の方が卒業されています。その他、幹部育成コースを8期継続しています。2012年度からは卒業生の会として「道銀・経営塾『共栄会』」を立ち上げ、定例会の他、各種研究会なども実施しています。



- 創業を目指す経営者候補と創業5年以内の経営者の方々を対象に、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）、日本政策金融公庫との共催で、事業計画、会計・税務など創業に必要なノウハウを学ぶことができる「道銀創業支援塾」を2015年度から開催しています。（2017年度まで5期開催、卒業生57名）

- また、農業経営者をサポートする「農業経営塾」を7期継続しています。

<四高専・大学に対する企業説明会(COC+)の開催> (参加社数：延べ252社、就職者数：延べ157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で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>

(2017年度開催：91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

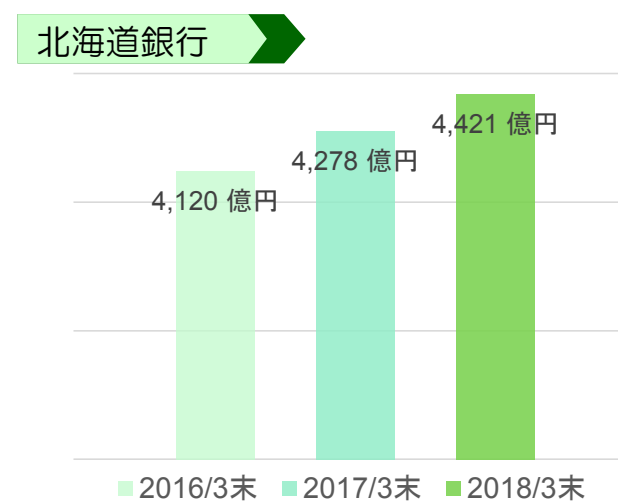
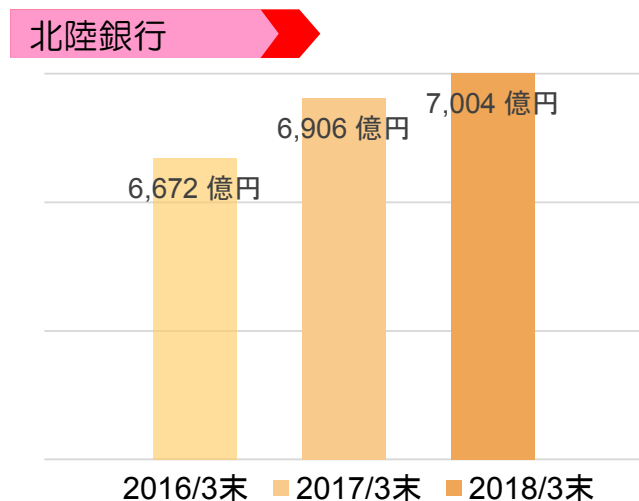
地域経済の活性化に貢献し、最も頼りになる取引銀行と言われる存在へ

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7割以上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

- 2018/3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		
	2017/3期	2018/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	前期比
メインお取引先数 (グループベース)	11,065先	9,588先	▲1,477先	5,162先	5,405先	243先
うち経営指標が改善したお取引先数	7,528先	7,243先	▲285先	3,789先	4,074先	285先
メインお取引先の融資残高	8,501億円	8,265億円	▲236億円	4,964億円	4,975億円	11億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資額	6,609億円	7,004億円	395億円	4,013億円	4,421億円	408億円

<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)