

金融仲介の取組みについて

2020年11月



北陸銀行



北海道銀行

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 “ALL for the Region”
2. 新型コロナウイルスへの対応 … P3
3. 事業性評価に基づく融資 … P4~5
4. ライフステージに応じたソリューションの提供 … P6~10
 - (1) ライフステージに応じたソリューション（創業期）
 - (2) ライフステージに応じたソリューション（成長期・安定期）
 - (3) ライフステージに応じたソリューション（低迷期・再生期）
 - (4) ライフステージに応じたソリューション（全般）
5. 金融仲介の取組み強化に向けた人材育成 … P 11
6. 地域活性化への取組み … P 12~13



(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

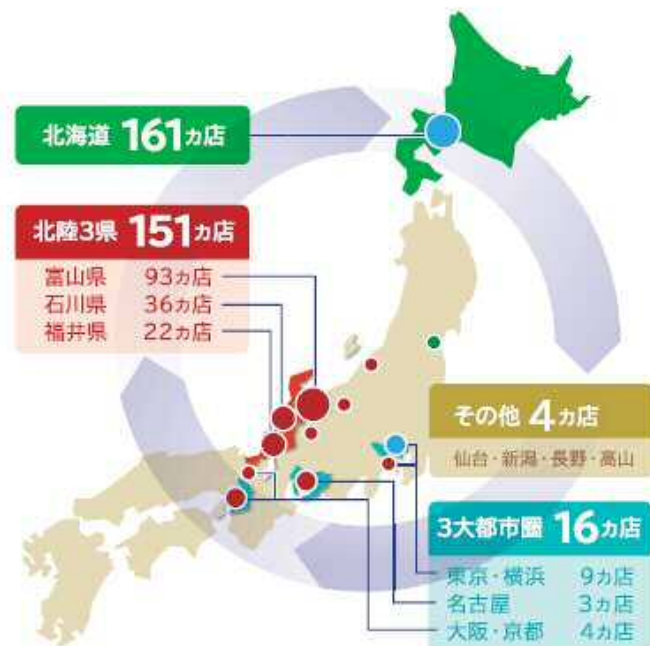


店舗数等
(国内) 188 (本支店145、出張所43)
(海外) 6 (駐在員事務所6)



店舗数等
(国内) 144 (本支店136、出張所8)
(海外) 3 (駐在員事務所3)

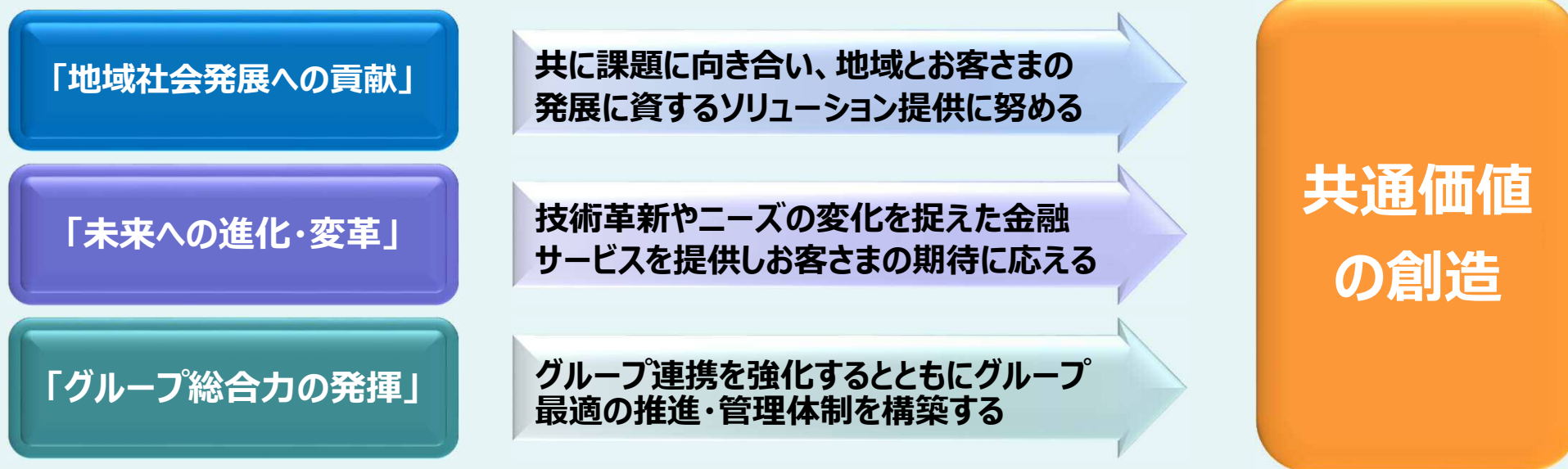
2020年9月末現在



金融仲介機能を発揮し、地域企業の課題解決や地域経済の活性化に貢献

(2) 中期経営計画“ALL for the Region”（2019年4月～2022年3月）

地域No. 1の金融サービスの提供によりお客さまと地域社会に貢献することで、共通価値を創造し、地域と共に成長・発展する総合金融グループ



重点施策	具体的な取組み
地域やお取引先の特性に応じた最適な金融仲介機能の発揮	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業性評価に基づく融資戦略の展開 ● 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の促進
お取引先のライフステージに応じた総合的なコンサルティング機能の発揮	<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

2. 新型コロナウイルスへの対応

新型コロナウイルス感染症の影響を受けられたお客さまのご要望に対し、適切・迅速にお応えできるよう営業店・本部一体となって様々な取り組みを行ってまいりました。
今後も金融仲介機能・コンサルティング機能を発揮し、地域企業の課題解決や地域経済の活性化に貢献してまいります。

ほくほくフィナンシャルグループ（北陸銀行・北海道銀行）の取り組み

お客さま支援の取り組み

- 「新型コロナウイルス感染症拡大に伴う融資相談窓口」の設置
- 「休日電話窓口」の設置
- オンラインツールを活用した面談
- 各種オンラインセミナーの開催
- 非対面サービスの拡充・改善
- ゴールデンウィーク期間中における休日相談窓口の設置



感染拡大防止に向けた取り組み

- スプリットオペレーションの実施
- テレワークの活用
- 時差出勤の活用
- オンライン会議の活用
- 飛沫防止パーテーションの設置

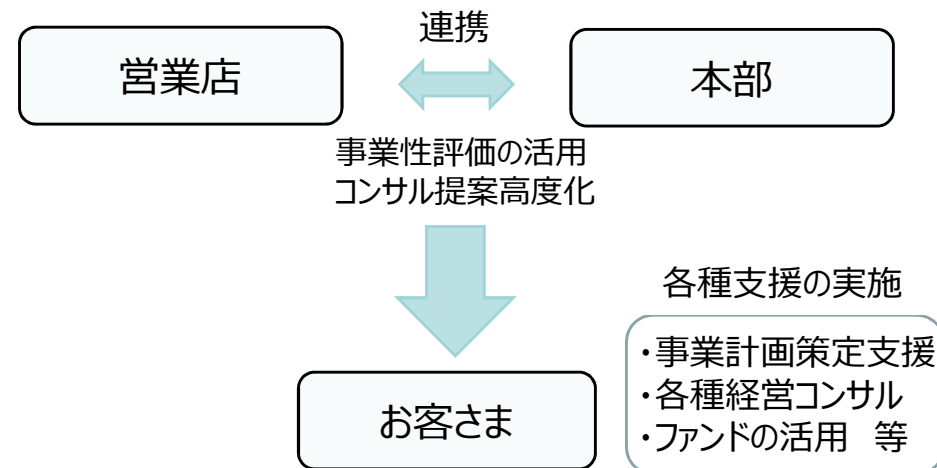


新型コロナウイルス関連融資状況

(2020年10月末時点)

	件数	融資額
2行合算	17,346件	5,756億円
北陸	10,521件	3,388億円
北海道	6,825件	2,367億円

お客さま支援体制



3. 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たことにより、事業性評価に基づく融資は大きく増加しました。2020年度以降も中期経営計画「ALL for the Region」に基づき、北陸銀行、北海道銀行とも引き続き事業性評価の質の向上に取り組んでまいります。

北陸銀行

コンサルティングメニューの拡充

● 事業性評価を通じてお客さまと共有したニーズに対して、ワンストップで最適なソリューションを提案できるよう、コンサルティングメニューの充実を図っています。2019年6月よりITを活用してお取引先の経営課題解決を目指すITコンサルティング業務を開始しました。

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「第3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・提案内容が特に優れた事例について全店で共有し、事業性評価の質の向上を図っています。

行員の提案力向上に向けた取組み

● 若手行員の必修研修に事業環境分析から提案までの一連の取組みを学ぶためのプログラムを組み入れしています。また、初任役席者向けの研修にも事業性評価の講義を組み入れ、現場における管理者の育成に取り組んでいます。

北海道銀行

付加価値の高いソリューション提案

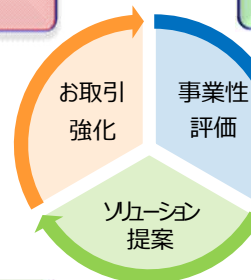
● お客様に付加価値の高い提案を行うことを目的として、「個別検討会」を営業店内で開催しています。従来以上にお客さまの経営課題等を深く掘り下げ検討した上で、お客様との深度あるディスカッションを通じて、最適なソリューションを提供しています。

業種別フォーラムの開催

● お客様の多様なニーズに対応するため、外部コンサルティング会社等と連携しています。外部環境分析、経営課題の仮説立てを十分に行い、お客様の発展に資するソリューションを検討しています。

金融仲介機能の発揮

● 金融仲介機能の発揮に向けて、お客様に役立つ融資提案等を営業部門、融資部門が連携して検討しています。（「合同カンファレンス」）



	北陸銀行				北海道銀行			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3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 (全与信先数に占める割合)	3,247先 (11.0%)	4,103先 (14.5%)	4,349先 (15.9%)	246先 (1.4%)	1,158先 (8.5%)	2,116先 (15.6%)	3,245先 (25.0%)	1,129先 (9.4%)
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)	7,256億円 (29.4%)	8,449億円 (34.5%)	8,838億円 (34.9%)	389億円 (0.4%)	5,840億円 (33.7%)	7,538億円 (43.9%)	8,437億円 (49.4%)	899億円 (5.5%)

＜定義＞ 事業性評価に基づく融資→事業性評価に関する資料を作成したお取引先に対するご融資

3. 事業性評価に基づく融資

事業性評価を活用し、過度に担保や経営者保証に依存しない融資を促進しております。地域の中小企業ご融資先のうち無担保でのお取引先の割合は6割を超える水準となっております。引き続き目利き力の向上、事業性評価の推進に取り組んでまいります。

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社はチェーン部品の製造及び加工を営む地元企業。
- 取引店にて事業承継に関する相談を受けていたお取引先。

前提

- ✓ 技術力に定評があり、安定した販路を保有
- ✓ 既存債務の保証等がネックとなり、次世代への承継が進まず事業継続に不安がある状況

- 取引店はISICO(石川県産業創出支援機構)と連携し、事業継続の方法を模索。当社に興味がある人物が現れたため、信用保証協会の特別保証制度である「事業承継特別保証制度」を提案。
- ISICOの仲介により経営者保証コーディネーターの事業承継時判断適合確認を受け、無担保・無保証での既存債務の整理が実現しました。

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、太陽光発電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。

2020年3月末現在
取組実績
235件/663億円



ABL取組み時の現場視察

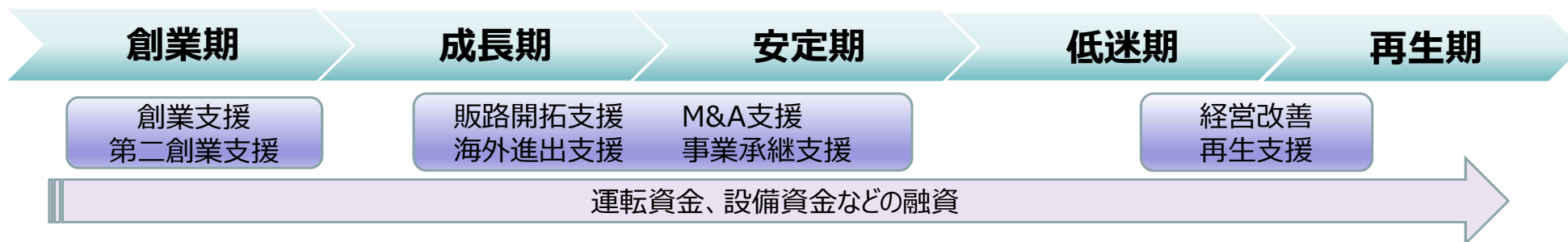
※『ABL(動産・売掛金担保融資)』とは、企業の事業そのものに着目し、在庫や売掛金などを活用する融資手法です。担保にできる不動産を保有していない場合においても、在庫や売掛金などを活用することで、新たな資金調達の道が開かれます。

	北陸銀行				北海道銀行			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
地元中小企業と信先のうち無担保と信先数 (全中小企業と信先数に占める割合)	15,491先 (65.5%)	14,440先 (64.0%)	13,923先 (63.6%)	▲517先 (▲0.4%)	7,955先 (61.0%)	7,932先 (61.4%)	7,512先 (60.7%)	▲420先 (▲0.7%)
地元中小企業と信先のうち無担保融資額の割合	33.9%	34.3%	34.3%	0.0%	27.6%	29.6%	31.7%	2.1%
経営者保証に関するガイドラインの活用先数 (全と信先数に占める割合)	4,040先 (13.7%)	4,437先 (15.7%)	5,084先 (18.6%)	647先 (2.9%)	1,348先 (9.9%)	1,933先 (14.3%)	3,006先 (23.2%)	1,073先 (8.9%)

<定義> 地元 → 北陸3県(富山・石川・福井)、北海道(北海道銀行は北海道のみ)

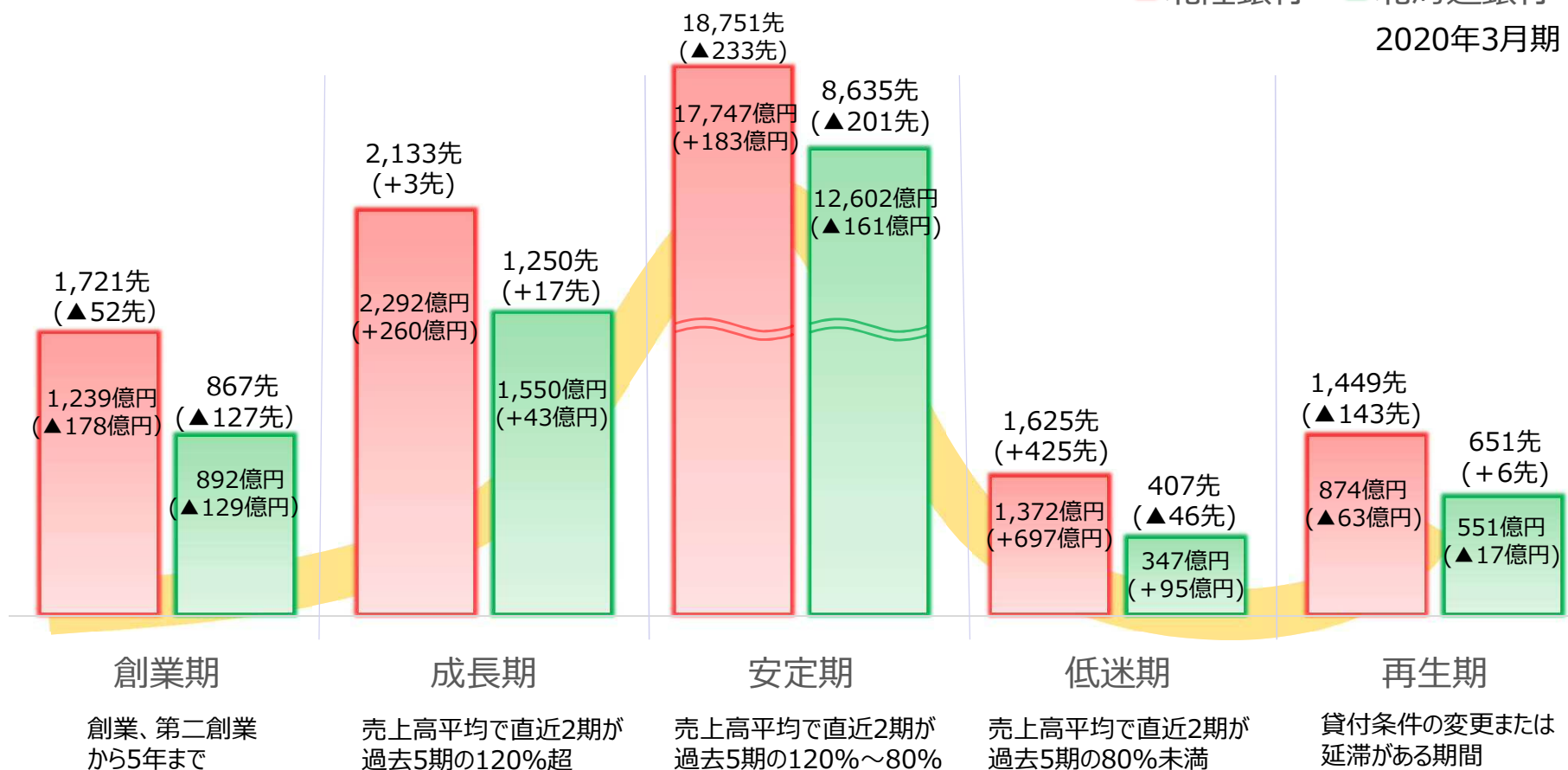
4. ライフステージに応じたソリューションの提供

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、最適なソリューションの提案に取り組んでおります。



● ライフステージ別の与信先数（単体ベース）・融資額、（）内は前期比

■ 北陸銀行 ■ 北海道銀行
2020年3月期



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ます。今後も創業や新規事業を考えるお取引先に対し、ノウハウの提供や円滑な資金調達などの支援を行ってまいります。

北陸銀行

創業セミナーの開催

- 富山市、金沢市で「起業家の集い」を開催しました。
- 専門家による経営課題に関する講演に加え、「起業家同士の顔の見える交流・繋がり」をメインテーマに意見交換の場を提供しています。
- (2019年度:開催2回、参加人数:60名)



北海道銀行

「X-Tech Innovation 2019」の開催

- 急速に発展する様々なテクノロジーに着目し、業界・業種を横断する新しいサービス・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2018年度に続き開催しました。
- 本コンテストは、ふくおかフィナンシャルグループ、沖縄銀行、七十七銀行の4行・4地域での合同開催となりました。
- 本コンテストを通じてスタートアップ企業のビジネスアイデアの事業化に向けたサポートや既存ビジネスへの活用の可能性を模索し、地域経済の活性化に貢献しています。
- (北海道地区来場者約150名、応募社数24社、最終登壇12社)



ほくぎん経営塾の開講

- 法人向け会員制サービスの「ほくぎんBizパ倶楽部」の新コンテンツとして「ほくぎん経営塾」を2020年4月より開講しました。
- 本経営塾は、成功し続けるために経営に必要な知識や技術を学ぶ、経営者・次世代経営者・起業者を対象とした年間プログラムです。
- 2020年4月より毎月1回、年間12回のカリキュラムを行います。カリキュラムの中では北陸銀行のコンサルティング担当者による講義や交流会等の開催を予定しています。

外部機関との連携による支援

- 「札幌・北海道スタートアップ・エコシステム推進協議会」への参画
スタートアップの創出や支援・育成に結び付けるため、行政・大学・民間組織等の関係機関が一体となったエコシステムの形成支援に参画します。
- 「とかち・イノベーション・プログラム2019」への参画
地域の稼ぐ力と呼び起こすため、創造的なビジネスモデルを実践する全国の革新的経営者と、十勝の事業者や起業予定者を結びつける事業創発プログラムに参画しました。

	北陸銀行				北海道銀行			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
創業支援件数	1,199件	1,368件	1,392件	24件	1,065件	1,019件	897件	▲122件
第二創業支援件数	49件	7件	9件	2件	2件	11件	4件	▲7件

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取り組んでおります。

北陸銀行



広域ビジネスマッチング会議の開催

- 2019年4月に第7回となる広域ビジネスマッチング会議を開催しました。会議にはプレゼン企業5社と北陸銀行全店舗の支店長が出席しました。
- 支店長は自店のお取引先との仲介を想定しながらプレゼンを聞き、お客さまへの情報提供を行うことで、ビジネスの拡大をサポートさせていただきます。



北海道銀行



「北海道の農家×イタリアンシェフ」第1回絶品コラボメニューを開催

- 北海道の農業者を応援するとともに北海道農産物を生かしたメニューによる食の魅力発信に貢献するため、「外食産業」と「農業生産者」との意見交換会を開催しました。意見交換会で交流を深めた両者がコラボレーションしたメニューを開発し、一般の皆様さまに提供することとなりました。



海外商談会の開催

- お取引先の海外ビジネス展開を支援するための商談会を全国の地方銀行等と共催しています。2019年度は計10回開催し、111社のお客さまにご参加頂きました。
- 2019年11月には百五銀行、中国銀行との共催で「お取引先交流会」をインドネシアにて初開催しました。本商談会では地域や業種の垣根を超えたお客さま同士の交流の場を提供しました。

「地方銀行フードセレクション2019」の開催

- 北陸銀行を含む全国の地方銀行55行と合同で開催しました。本商談会では、主催する地方銀行のお取引先で、全国に向けた販路拡大を希望する「食」関連の企業および団体と、地域色豊かな安全で美味しい食材を求める百貨店や食品スーパーなどのバイヤーとの面談の場を提供しました。
(出店者数1,031社、来場者13,412名)

	北陸銀行				北海道銀行			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
販路開拓支援を行った先数 (成約先数)	724先	851先	1,369先	518先	992先	1,090先	766先	▲324先
うち地元	411先	457先	783先	326先	810先	899先	477先	▲422先
うち地元外	286先	372先	572先	200先	151先	133先	252先	119先
うち海外	27先	22先	14先	▲8先	31先	58先	37先	▲21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

お客様の業況の改善などにより貸付条件変更先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まいります。

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様に対し、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、お客様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。

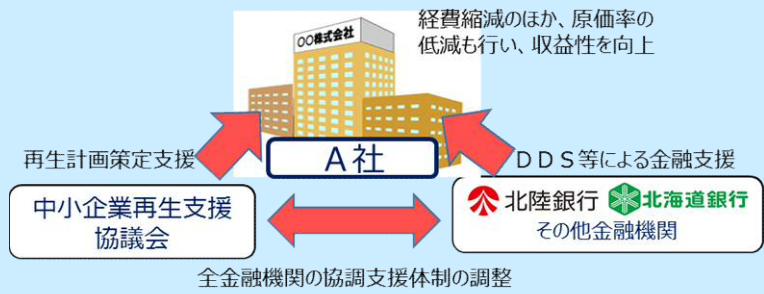
事業支援事例紹介：DDS※を用いた事業再生支援

※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			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
貸付条件の変更を行っている中小企業数	1,373先	1,200先	1,123先	▲77先	398先	372先	371先	▲1先
うち経営改善計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	153先	141先	153先	12先	87先	75先	83先	8先
うち経営改善計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	326先	332先	288先	▲44先	189先	189先	175先	▲14先
うち経営改善計画の進捗が不調な先※（計画比80%未満）	894先	727先	682先	▲45先	122先	108先	113先	5先

※経営改善計画のない先は「不調な先」に含めています

円滑な資金調達のサポートや本業支援に取り組むため、2019年度は16件のファンド活用を行いました。引き続き、各種の以下のような取組みを進め、ライフステージに応じたソリューション提供、サポートを行ってまいります。

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

「震災時元本免除特約付き融資」の促進

- 2018年度より取り扱いを開始している「震災時元本免除特約付き融資」を通じ、お客さまの大規模地震発生時の事業の継続・復旧対策を地域金融機関として積極的に支援しております。
(2019年度取扱件数：117件/9,770百万円（2行合算）)

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。2020年3月期は「日本投資ファンド1号」を活用し、お取引先に対して支援を行いました。

北陸銀行が出資するファンド	規模	業務開始	対象ライフステージ
ほくりくアグリ育成ファンド	1億円	2015年4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
中部・北陸地域活性化ファンド	55億円	2016年10月	成長期～再生期
ほくほく応援ファンド	10億円	2018年1月	成長期～再生期
日本投資ファンド1号	97億円	2018年2月	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」「どさんこ地域活性化ファンド」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
どさんこ地域活性化ファンド	5.1億円	2019年4月	創業期～成長期

	北陸銀行				北海道銀行			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3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	9件	6件	1件	▲5件	3件	3件	15件	12件

<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

5. 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119回実施し、延べ1,700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

資格取得運動の実施

● 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います。2019年4月よりFP関連資格の取得にチャレンジする「FP700運動」を実施しており、合格を後押しする「FP上級トレーナー」研修を開催しています。
(2020年3月末CFP・FP1級資格保有者155名)



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

● 2019年11月、2020年2月に両行の支店長が参加し、共同研修会「ほくほく支店長サミット」を北海道、富山それぞれで開催しました。北陸銀行の支店長が7名、北海道銀行の支店長が8名参加し、ほくほくFGの支店長として目指す方向性および課題の共有化を図り、広域目線での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

- <専門資格の取得奨励>**
 - コンサルティング能力の向上を目的に、1級FP技能士、中小企業診断士、宅地建物取引士の取得を奨励しています。資格取得のための教育機会として「1級FPトレーナー」や、「宅地建物取引士セミナー」を実施しています。
- <企業・海外視察による実態把握の強化>**
 - 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。
- <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28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			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
本業支援に関連する研修実施回数（参加者数）	91回（1,233名）	114回（1,040名）	65回（1,055名）	▲49回（15名）	73回（955名）	77回（1,091名）	58回（696名）	▲19回（▲395名）
資格取得者数（新規取得）	180名	177名	54名	▲123名	81名	28名	56名	28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

6. 地域活性化への取組み

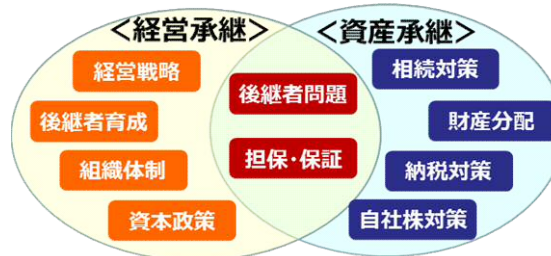
お取引先のさまざまなニーズにお応えするため、当社グループの持つ幅広いネットワークを最大限に活用し、地域活性化に積極的に取り組んでいます。

北陸銀行

事業承継・M&A支援への対応を強化

●グループ総合金融機能を活用し、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＞



北海道銀行

事業承継・M & A 支援への対応を強化

●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。

	北陸銀行				北海道銀行			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
M & A 支援先数	658先	828先	1,246先	418先	275先	291先	286先	▲5先
事業承継支援先数	1,349先	1,513先	1,482先	▲31先	1,414先	1,651先	2,020先	369先

※支援先数はお取引先の単体ベース

地域活性化に向けた各種の取組み

＜ESG、SDGsに関連した資金支援＞

(2019年度：72件)

●お客さまが発行した私募債の金額に応じて、教育機関等へ物品の寄贈や現金の寄付を行う「<ほくぎん> 寄贈型 ESG 私募債」および「<ほくぎん> 寄贈型 SDGs 私募債」の取り扱いを通じて、地域のお客さまの多様な資金ニーズに応えるとともに、ESG、SDGsに資する取り組みを進めています。

＜経営者向けセミナー開催による情報提供＞

(2019年度：272名参加)

●後継者問題をはじめとする経営課題への情報提供のため、株式会社日本M & Aセンターなどの専門機関と連携し、各種セミナーを開催しています。

地域活性化に向けた各種の取組み

＜ESG、SDGsに関連した資金支援＞

(2019年度：374件)

●環境保全活動への貢献として「道銀エコ私募債」、SDGsに資する活動を行う団体・基金等へ寄付を行う「道銀SDGs 私募債」、北海道胆振東部地震を受けBCPを支援する「震災時元本免除特約付き融資」の取り扱いなどESG、SDGsに向けた取り組みを進めています。

＜経営者向けセミナー開催による情報提供＞

(2019年度：635名参加)

●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。

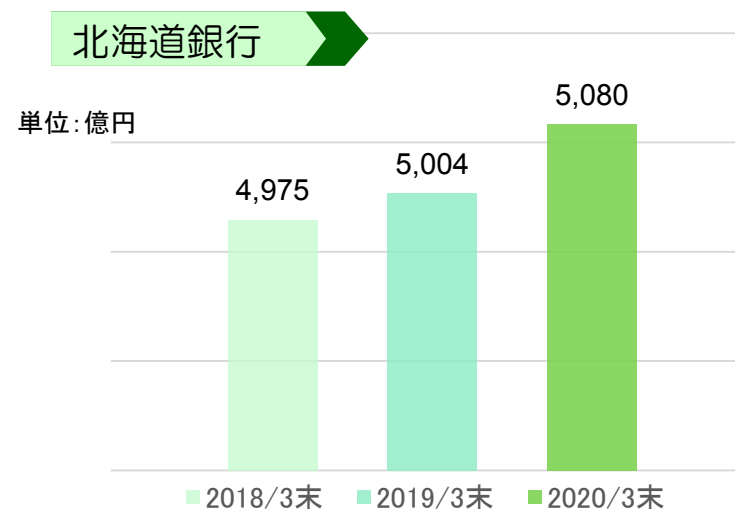
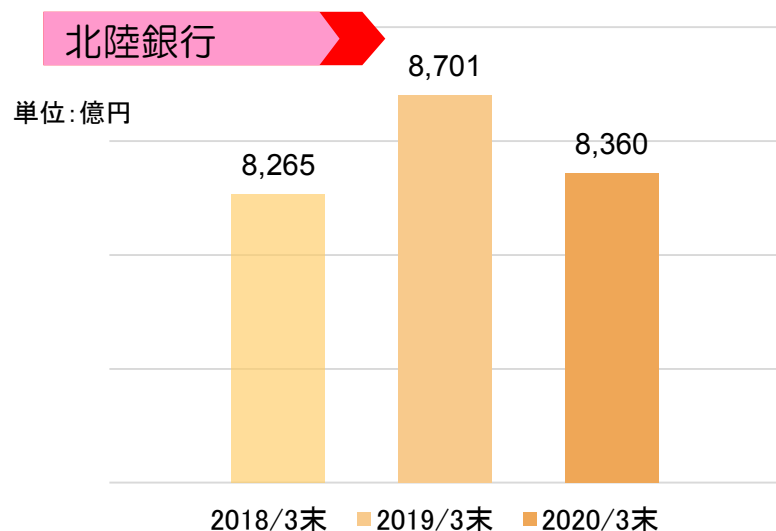
地域経済の活性化に貢献し、最も頼りになる取引銀行と言われる存在へ

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、メインバンク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

●メインお取引先の融資額の推移



●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			
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
メインお取引先数 (グループベース)	9,588先	9,929先	8,494先	▲1,435先	5,405先	5,264先	5,122先	▲142先
うち経営指標が改善したお取引先数	7,243先	7,257先	6,458先	▲799先	4,074先	3,868先	3,821先	▲47先
メインお取引先の融資残高	8,265億円	8,701億円	8,360億円	▲341億円	4,975億円	5,004億円	5,080億円	76億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資額	7,004億円	6,970億円	6,950億円	▲20億円	4,421億円	4,226億円	4,105億円	▲121億円

<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)