

2021年11月10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 兼間 祐二）は、このたび2021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			
		経営企画部	寺田・谷口	Tel 076-423-7331
	(株)北陸銀行	経営企画部	牧	Tel 076-423-7111
	(株)北海道銀行	経営企画部	大竹	Tel 011-233-1141

金融仲介の取組みについて

2021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. 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
 - (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）
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 11~12



(1) 経営理念

地域共栄

社会的使命を实践し、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

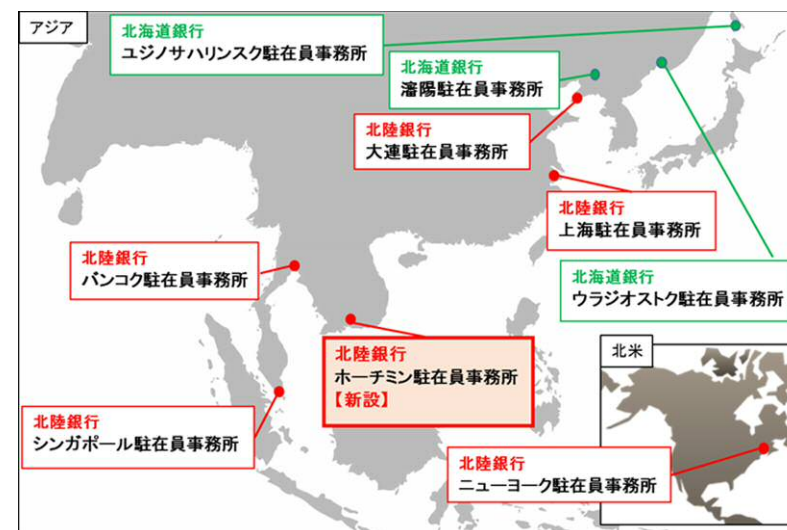
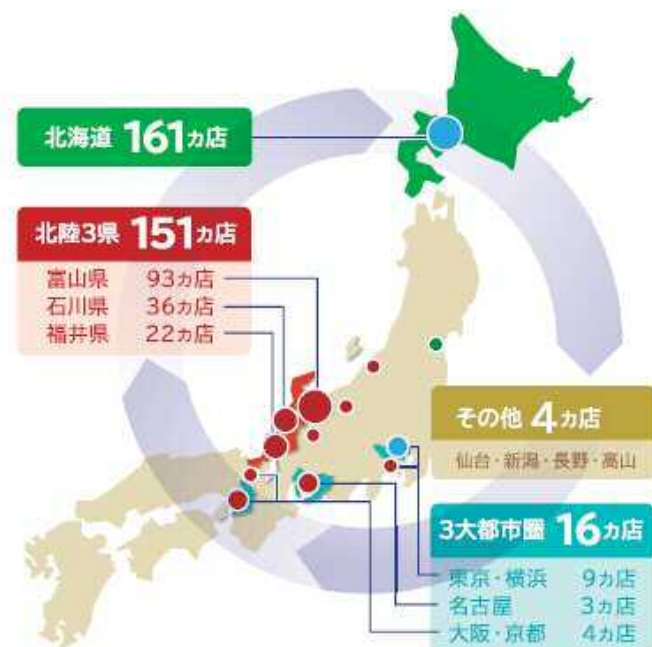


店舗数等
(国内) 188 (本支店145、出張所43)
(海外) 5 (駐在員事務所5)



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)

2021年9月末現在

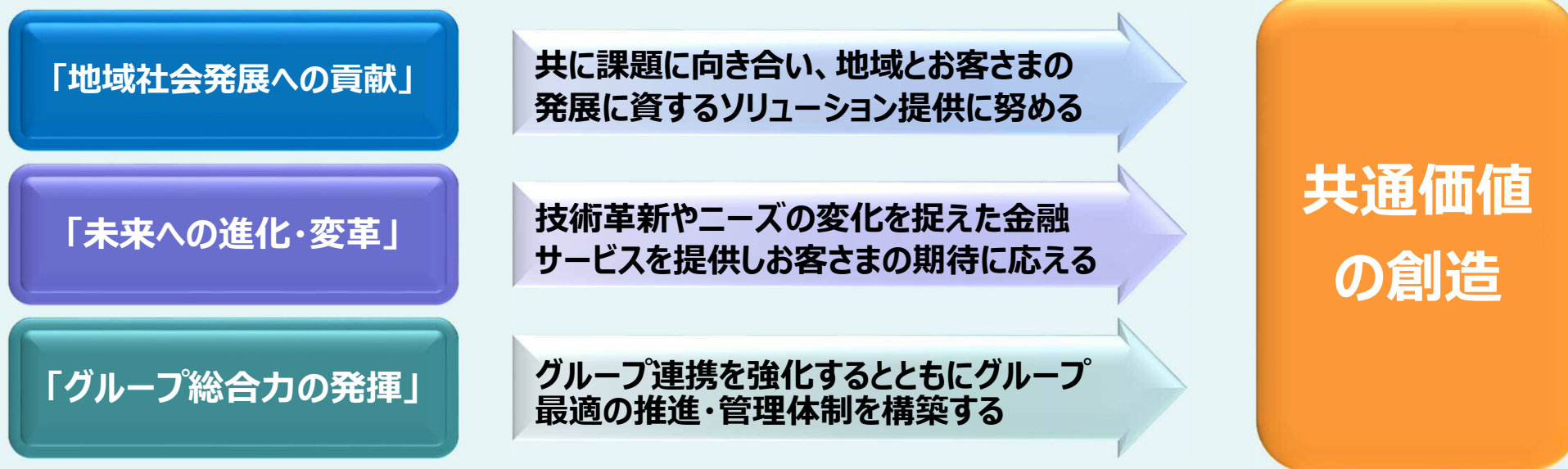


- | | |
|----------|---------------------|
| ① ニューヨーク | ⑥ 瀋陽 |
| ② パンコク | ⑦ ウラジオストク |
| ③ シンガポール | ⑧ ユジノサハリンスク |
| ④ 上海 | ⑨ ホーチミン (2021年開設予定) |
| ⑤ 大連 | |

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. 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。2021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。

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4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

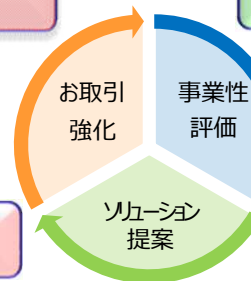
● お客さまに付加価値の高い提案を行うことを目的として、「個別検討会」を営業店内で開催しています。従来以上にお客さまの経営課題等を深く掘り下げ検討した上で、お客さまとの深度あるディスカッションを通じて、最適なソリューションを提供しています。

業種別フォーラムの開催

● お客さま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、お客さま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、お客さま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			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3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)	4,103先 (14.5%)	4,349先 (15.9%)	4,585先 (16.6%)	236先 (0.7%)	2,116先 (15.6%)	3,245先 (25.0%)	4,453先 (31.7%)	1,208先 (6.7%)
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)	8,449億円 (34.5%)	8,838億円 (34.9%)	9,226億円 (36.4%)	388億円 (1.5%)	7,538億円 (43.9%)	8,437億円 (49.4%)	10,154億円 (55.2%)	1,717億円 (5.8%)

＜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

2. 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

「事業性評価に基づく融資」ができる人材の育成

新入行員の業務研修を従来の14日間から50日間に延長し、事業性評価に必要な対話力や目利き力を養うプログラムの充実を図りました。

また、中堅行員を対象とする対話力強化研修なども力を入れ、対話による課題把握に重点を置いています。

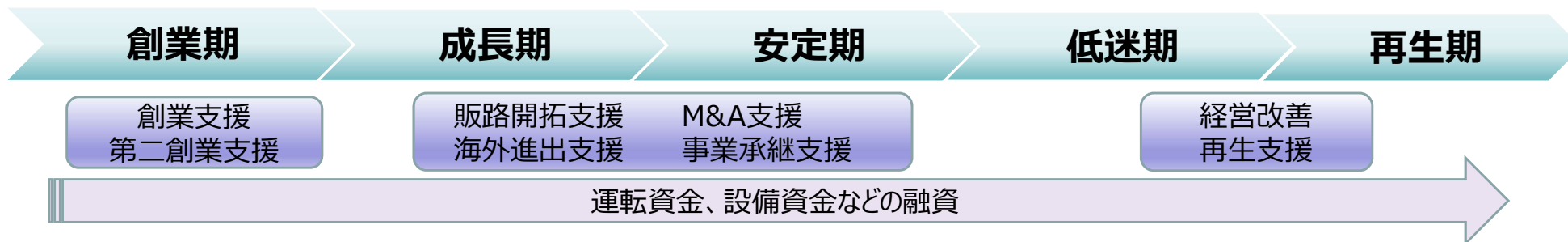


	北陸銀行				北海道銀行			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
地元中小企業与信先のうち無担保与信先数 (全中小企業与信先数に占める割合)	14,440先 (64.0%)	13,923先 (63.6%)	14,616先 (65.3%)	693先 (1.7%)	7,932先 (61.4%)	7,512先 (60.7%)	8,753先 (65.0%)	1,241先 4.3%
地元中小企業与信先のうち無担保融資額の割合	34.3%	34.3%	37.3%	3.0%	29.6%	31.7%	36.2%	4.5%
経営者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)	4,437先 (15.7%)	5,084先 (18.6%)	6,682先 (24.3%)	1,598先 (5.7%)	1,933先 (14.3%)	3,006先 (23.2%)	4,881先 (34.7%)	1,875先 11.5%

<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)

3. ライフステージに応じたソリューションの提供

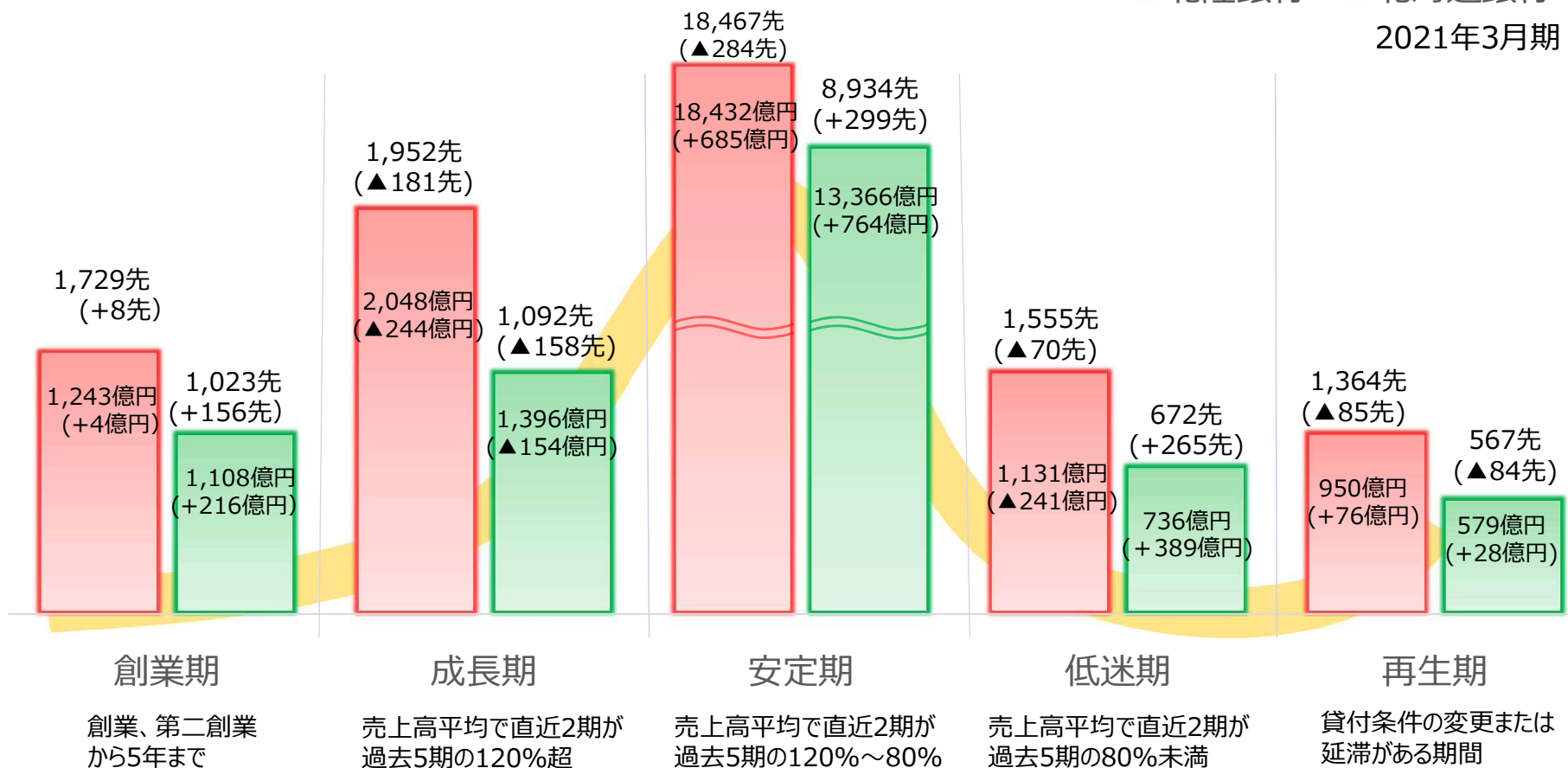
お取引先の経営課題やライフステージに応じた的確なアドバイス、最適なソリューションの提案に取り組んでおります。



● 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

2021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

「とやまスタートアッププログラムin東京」への協賛

- 富山県が開催する首都圏の創業希望者向け企業家育成プログラム「とやまスタートアッププログラムin東京」に協賛しています。
- 2020年度は全8回のプログラムを実施。2021年2月のプログラム最終回では、ベンチャーキャピタル等を招いたDEMODOY（ピッチ大会）をオンラインにて開催しました。

ほくぎん経営塾の開講

- 法人向け会員制サービスの「ほくぎんビジパ倶楽部」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・創業者を対象とした年間プログラムであり、第1期となる2020年度は15社のお取引先に受講いただきました。



北海道銀行

「X-Tech Innovation 2020」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2019年度に続き開催しました。
- 2020年度は、新たに岩手銀行が加わり、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5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。
- 新型コロナウイルス感染症対策の観点からオンラインでの開催となりましたが、今回も素晴らしいアイデア・サービスを持つ企業に参加していただきました。
(応募社数23社、最終登壇8社)



外部機関との連携による支援

- 「J-Startup HOKKAIDO」への参画
グローバルに活躍することが期待される地域に根差した有望なスタートアップ企業を選定し、公的機関と民間企業が連携し集中支援するための「J-Startup HOKKAIDO」に民間サポーターズとして参画しました。

	北陸銀行				北海道銀行			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
創業支援件数	1,368件	1,392件	1,428件	36件	1,019件	897件	1,016件	119件
第二創業支援件数	7件	9件	19件	10件	11件	4件	17件	13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取り組んでおります。

北陸銀行

地域経済の振興に関するパートナー連携協定の締結

- 2021年9月に射水市、射水商工会議所、射水市商工会と、「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結しました。
- 本協定は、株式会社ココペリが開発・運営を行う経営経済支援プラットフォーム「Big Advance」の活用を通じた地域経済の振興、及び市内企業のDX推進を図ることを目的としております。



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。2020年度は計4回開催し、21社のお客さまにご参加頂きました。
- 2021年3月にはお取引先へ中国ビジネス拡大の機会を提供することを目的に、中国政府機関の寧波市商務局と共同で「新エネ車技術交流会in寧波」を開催しました。



北海道銀行

「沖縄大交易会2020」の開催

- 海外販路拡大を目指すお取引先を支援するため、本商談会への出店を促進しました。本商談会はコロナ感染拡大を踏まえオンラインでの開催となりました。
 - 事前マッチング型個別商談会とフリー商談会を通し、14の国と地域の海外サプライヤーとの商談を通し、北海道の魅力ある食の紹介を行いました。
- (出店者数397社、登録バイヤー数198社)



「地方銀行フードセレクション2020」の開催

- 北陸銀行を含む全国の地方銀行55行と合同でコロナ感染拡大を踏まえオンラインで開催しました。
 - 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オンライン面談の場を提供しました。
- (出店者数855社、登録バイヤー数2,806名)

	北陸銀行				北海道銀行			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
販路開拓支援を行った先数 (成約先数)	851先	1,369先	1,799先	430先	1,090先	766先	714先	▲52先
うち地元	457先	783先	921先	138先	899先	477先	427先	▲50先
うち地元外	372先	572先	872先	300先	133先	252先	276先	24先
うち海外	22先	14先	6先	▲8先	58先	37先	11先	▲26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。

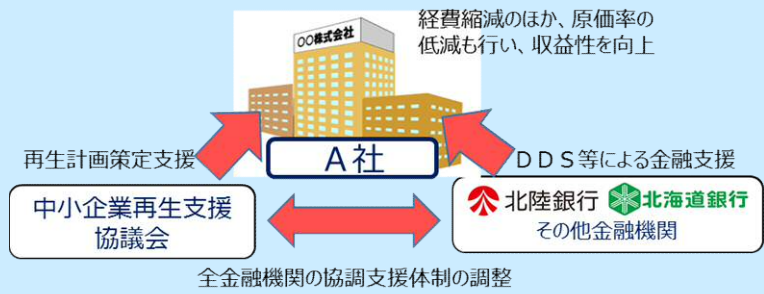
事業支援事例紹介：DDS※を用いた事業再生支援

※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			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
貸付条件の変更を行っている中小企業数	1,200先	1,123先	1,132先	9先	372先	371先	369先	▲2先
うち経営改善計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	141先	153先	172先	19先	75先	83先	79先	▲4先
うち経営改善計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	332先	288先	294先	6先	189先	175先	117先	▲58先
うち経営改善計画の進捗が不調な先※（計画比80%未満）	727先	682先	666先	▲16先	108先	113先	173先	60先

※経営改善計画のない先は「不調な先」に含めています

3.(4) ライフステージに応じたソリューション（全般）

北陸銀行・北海道銀行を中心としたグループ広域営業基盤を生かし、北陸銀行のお客さまと北海道銀行のお客さまを繋げる広域ビジネスマッチングや協調による資金調達支援などに積極的に取り組んでおります。

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

ほくほく連携の強化

●北陸銀行・北海道銀行の連携営業を「ほくほく連携」とネーミングし、お客さま同士を繋げるビジネスマッチングや2行で連携した資金調達支援などに注力しております。引き続き、広域営業基盤を活用し、お客さまへのソリューション提供に努めてまいります。

ほくほくビジネスマッチング商談件数127件、成約件数41件（2020年度）

北陸銀行

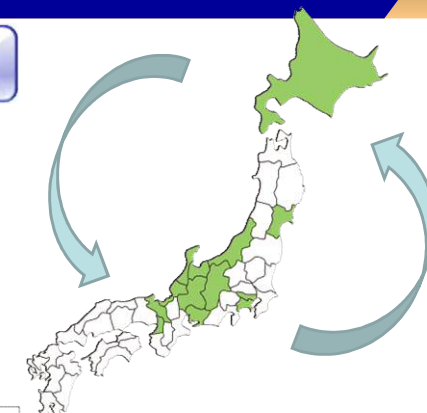
各種ファンドを活用し、お取引先の支援策を拡充

●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。2021年3月期は「ほくほく応援ファンド」を活用し、お取引先に対して支援を行いました。また、2021年8月20日に中小・中堅企業の事業承継を支援するソリューションの一つとして、「ほくほく事業承継ファンド」を設立いたしました。

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
ほくほくアグリ育成ファンド	1億円	2015年4月	創業期～成長期
ほくほく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

ビジネスマッチングニーズの例

- ・食に関する販路・仕入先の拡大
- ・システムの導入や販路拡大
- ・商品設備の販路拡大
- ・コンサルティング会社のご紹介
- ・不動産取得・売却（仲介経由）



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「道銀アグリビジネスファンド」「道銀どさんこ3号ファンド」「ほっかいどう地方創生ファンド」「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。また、2021年11月1日にベンチャーや中小企業等の成長をサポートする取組みの一つとして、「北海道グロース1号ファンド」へ出資いたしました。

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3号ファンド	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			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3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	6件	1件	1件	0件	3件	15件	2件	▲13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

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通じて、お取引先の本業支援に関連する知識の習得に取り組んでおります。また、オンライン形式での開催も実施し、機会の拡充を図っております。

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。



(2021年3月末CFP・FP1級資格保有者170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

グループ一体での研修開催による人材育成の共同化

●2020年度は各行が個別に実施していた一部研修について、北陸銀行・北海道銀行での共同開催を行い、人材育成におけるグループ連携強化を図りました（2020年7月：「国際部トレーナー」：国際業務研修、2020年11月：「アグリサポーター養成研修」：農業分野の顧客サポート研修）。リモート研修も活用しながら、2021年度も引き続き共同研修を開催し、グループ連携での顧客サポートに向けた人材育成を行います。

	北陸銀行				北海道銀行			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
本業支援に関連する研修実施回数（参加者数）	114回（1,040名）	65回（1,055名）	29回（626名）	▲36回（▲429名）	77回（1091名）	58回（696名）	29回（462名）	▲29回（▲234名）
資格取得者数（新規取得）	177名	54名	41名	▲13名	28名	56名	24名	▲32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

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、CFP、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」、「CFPセミナー」、「宅地建物取引士セミナー」を実施しています。

<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。

オンライン研修の拡充

●本業支援に関連する研修会をオンライン形式でも実施し、融資やコンサルティング等のスキル向上を図っています。

5. 地域活性化への取組み

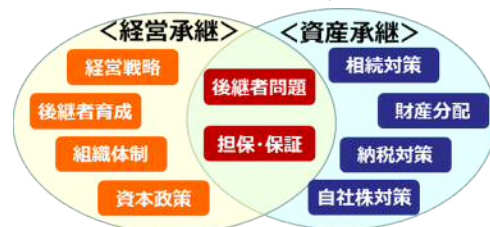
お取引先のさまざまなニーズにお応えするため、当社グループの持つ幅広いネットワークを最大限に活用し、地域活性化に積極的に取り組んでいます。

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			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
M & A 支援先数	281先	289先	417先	128先	291先	286先	396先	110先
事業承継支援先数	1,513先	1,482先	1,430先	▲52先	1,651先	2,020先	1,865先	▲155先

※支援先数はお取引先の単体ベース

※2020年度より北陸銀行にてM & A 支援先数のカウント基準を見直しており、過年度分についても同様に修正しております

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>

(2020年度：80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>

(2020年度：241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>

(2020年度：303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」、BCPを支援する「震災時元本免除特約付き融資」などの取り組みを進めています。2021年9月からは「ほくほくサステナブルファイナンス」の取り扱いを開始し、ESGなどの課題に対する金融支援を充実させています。

<経営者向けセミナー開催による情報提供>

(2020年度：387名参加)

●地域企業の経営課題解決に向け、グループ会社の株式会社道銀地域総合研究所などと共催して、各種セミナーを開催しております。2020年度はオンラインを活用し、業務効率化や生産性向上をテーマにしたIT・DX化の情報提供も行っております。

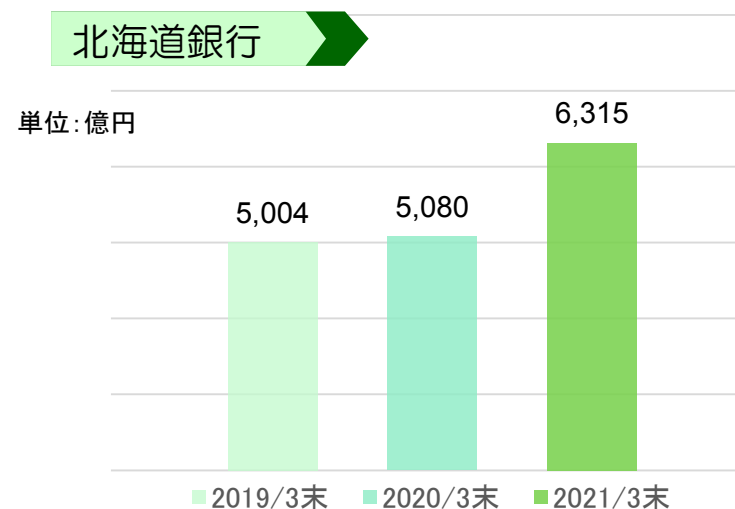
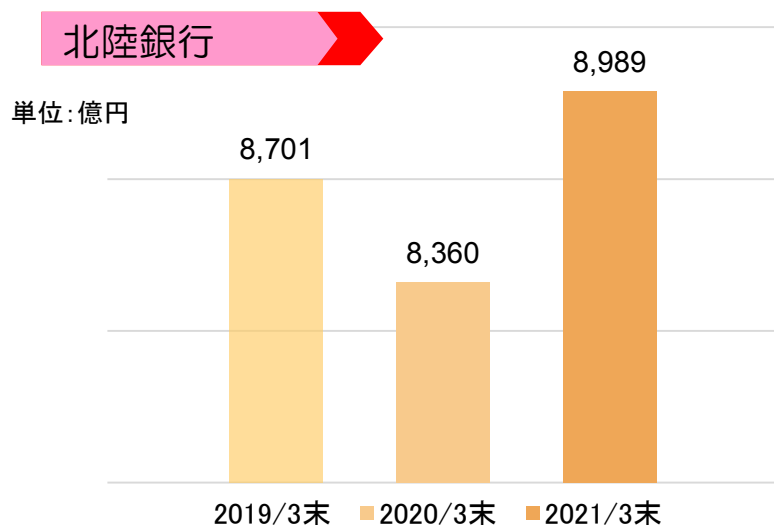
地域経済の活性化に貢献し、最も頼りになる取引銀行と言われる存在へ

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 **6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			
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比	2019/3期	2020/3期	2021/3期	前期比
メインお取引先数 (グループベース)	9,929先	8,494先	9,264先	770先	5,264先	5,122先	5,850先	728先
うち経営指標が改善したお取引先数	7,257先	6,458先	6,221先	▲237先	3,868先	3,821先	3,870先	49先
メインお取引先の融資残高	8,701億円	8,360億円	8,989億円	629億円	5,004億円	5,080億円	6,315億円	1,235億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資額	5,633億円	5,891億円	6,509億円	618億円	3,669億円	3,706億円	4,397億円	691億円

<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)