

中小企業の経営改善および地域活性化のための取組状況

■ 中小企業の経営支援に関する取組方針

ほくほくフィナンシャルグループは、「地域共栄」の精神のもと、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・発展することを経営理念としております。

お客さまの経営課題に共に取り組むため、知識・ノウハウを蓄積し、的確なアドバイスやソリューション提案に努めてまいります。また、グループのネットワークを活かし、質の高いサービスを提供するとともに、地域金融の担い手として円滑な金融支援に努めてまいります。

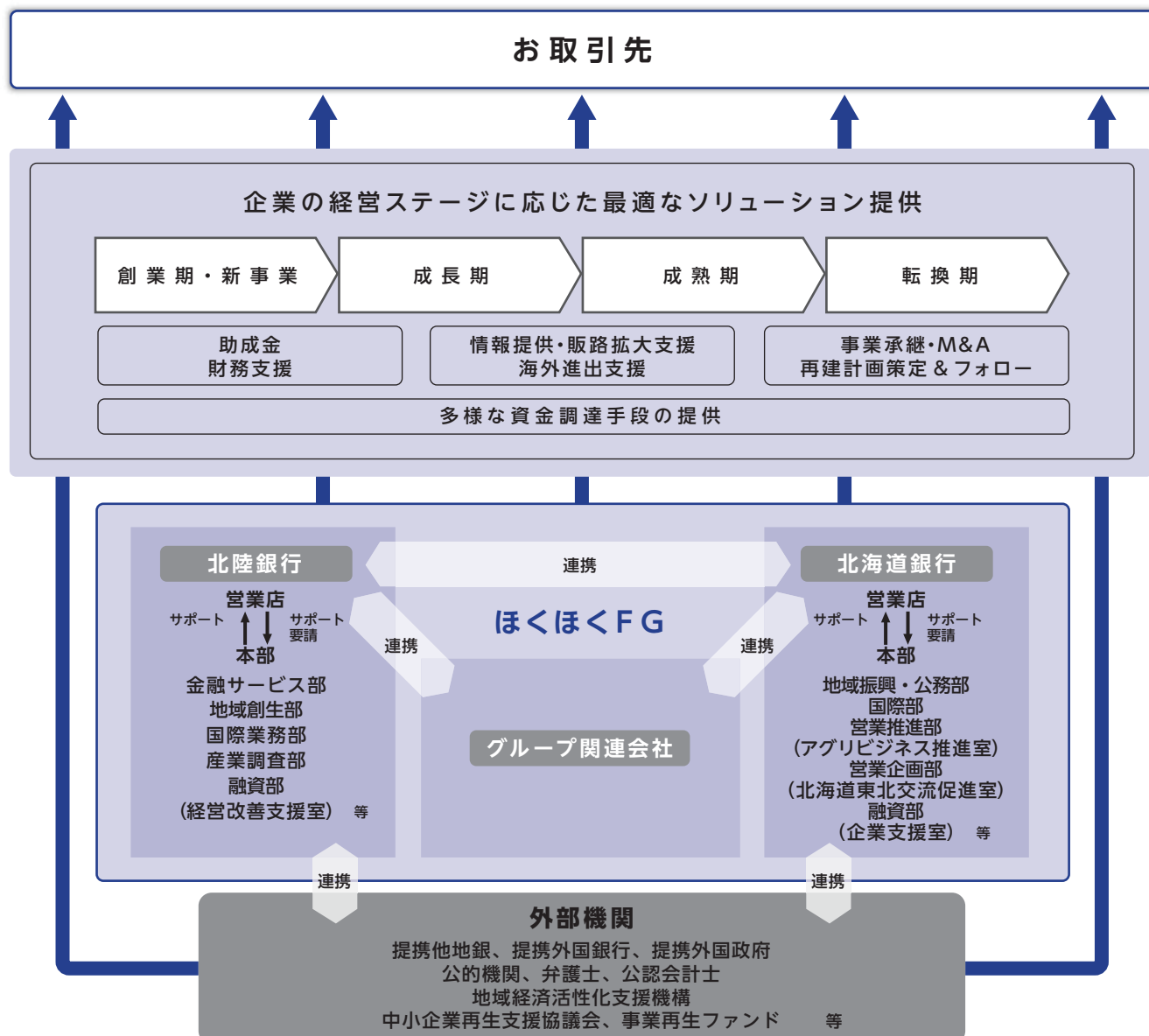
お客さまの経営支援を通じて地域活性化に貢献し、地域から親しまれ頼りにされる金融グループをめざしてまいります。

■ 中小企業の経営支援に関する態勢整備

ほくほくフィナンシャルグループでは、「経営基盤の強化」の取り組みの1つとして、中小企業の経営支援に取り組んでいます。経営改善支援取組先の選定、事業計画の策定と実績のフォローを北陸銀行融資部（経営改善支援室）、北海道銀行融資部（企業支援室）が担っています。また、営業力の向上にむけたお取引先への情報提供と販路拡大、海外進出支援に関するサポートを北陸銀行地域創生部、金融サービス部、国際業務部、産業調査部および北海道銀行営業推進部（アグリビジネス推進室）、営業企画部（北海道東北交流促進室）、国際部

が担い、事業承継、M&Aについては、北陸銀行金融サービス部、北海道銀行営業推進部がそれぞれ外部専門機関と連携し、営業店とともにコンサルティングを行っています。また、各担当部・室では、お取引先に対する目利き力、コンサルティング力を持つ人財の養成に努めています。

経営の改善のための取り組みに関する計画・実績・進捗状況等については、各担当部・室より常務会・経営会議や取締役会に報告し、経営の指示のもとに諸施策等について改善やさらなる充実を図る態勢としています。



■ 創業・新規事業開拓支援の取組状況（平成26年度実績）

当社グループでは、創業や新規事業の開拓を考えるお取引先に対し、制度資金やベンチャー向け投資ファンドなどの資金調達面からの支援および産学連携を通じたニーズの発掘、成長分野への情報提供を行っています。

<北陸銀行>

- 創業・起業間もない方もしくは予定している方を対象に、創業支援セミナーを開催しました。日本政策金融公庫から講師を招き、「創業計画策定のポイント」について講義していただいたほか、銀行の活用法や北陸銀行の創業支援の具体例などを知っていただきました。
- 「産学連携ヒアリングシート」を活用し、お取引先のビジネスニーズと大学等が持つ技術シーズを結びつけ、新規事業の開拓をサポートしています。
- お取引先が新規事業等により出す際に役立つ「ものづくり補助金」などの助成制度の情報提供や活用案を積極的に展開しています。

<北海道銀行>

- ベンチャー向け投資ファンド「道銀どさんこファンド」「札幌元気チャレンジファンド」などを活用した創業・新事業への支援を行っています。
- 経済産業省が実施している「創業補助金（地域需要創造型等起業・創業促進事業）」等について、事業計画策定や書類作成などを支援しています。
- お取引先が農業・医療・福祉・再生可能エネルギーなどの新事業を展開する際に、専担者によるサポートや外部機関への取り次ぎなどを実施しています。

■ 成長支援の取組状況（販路拡大・海外進出支援等）（平成26年度実績）

広域店舗網や提携外部機関とのネットワークを活用した商談会やセミナーの開催等を通して、お取引先の販路開拓や工場進出といった事業の拡大を支援しています。商談会では、テーマの絞り込みや事前相談などにより、お取引先にとってより有効なビジネスマッチングの機会となるよう工夫した取り組みを行っています。

また、海外行政機関や金融機関等との業務提携、海外駐在員事務所による情報提供を通じて、お取引先の海外進出支援や現地における継続的なビジネス展開の支援に努めています。

6次産業化・販路拡大支援

「北海道・東北・北陸ビジネスマッチング in 東京～6次産業化商談会～」を開催（北陸銀行・北海道銀行）

北陸銀行、北海道銀行および「東北・北海道地区交流促進地銀連携」を締結する東北10行がお取引先の販路拡大のため首都圏を中心としたバイヤーとの商談会を開催しました。個別商談、展示商談のほか商品の付加価値を高めるため、6次産業化を支援するための相談会も実施し、新たな商品開発に向けた意見交換が行われました。

出展企業数	バイヤー数	商談件数
36社	17社	100件

「ビジネスマッチング商談会 for ASIA」を開催（北陸銀行・北海道銀行）

従来、商談会で海外バイヤーと合意しても、出展企業が輸出業務に不慣れなことから最終的な成約に至らない事例が少なくありませんでした。そこで今回の商談会では輸出経験のない企業の成約率を高めるため、海外に販路を有する国内商社を中心にバイヤーを招き、商談成約後は国内取引で海外へ輸出できるようにしました。

出展企業数	バイヤー数	商談件数
21社	13社	94件

ファンドを通して6次産業化を支援（北海道銀行）

食のバリューチェーン構築に向けて、6次産業化・付加価値づくりに取り組む、北海道そば製粉株式会社に対し、「道銀アグリビジネスファンド」を通じて、新会社設立にかかる出資を決定しました。北海道のそば生産力に製粉・加工・販売力を融合させ、北海道産そばのブランド力を高め、道内外に発信します。

株式会社イトーヨーカ堂「北陸フェア」への出展を支援（北陸銀行）

27年1月、地域企業の販路拡大および北陸・首都圏の橋渡しのため、株式会社イトーヨーカ堂「北陸フェア」への出展を希望するお取引先を対象とした個別商談会を開催しました。当日は36社が参加し、新幹線開業を前に関心が高まる北陸の特産品を紹介しました。その中から10社が、3月に全国約150店舗で開催された「北陸フェア」に出展しました。

・「北海道・東北ビジネスマッチング

～6次産業化商談会～」を開催（北陸銀行・北海道銀行）

6次産業化を展望したビジネスマッチングの支援および商談成約や新事業に向けた個別フォローを目的に開催しました。（出展企業数：25社、バイヤー数：12社、商談件数：51件）

・「うまいもんプロデューサー」の取り扱いを開始（北海道銀行）

ニフティ株式会社のコミュニケーションノウハウと株式会社電通のマーケティングノウハウを活用した地方特産品開発支援サービス「うまいもんプロデューサー」の取り扱いを道内で初めて開始しました。

・「北海道の『食』特別商談会 in 函館」を開催（北陸銀行・北海道銀行）

イカやコンブ、タコ、サケなどの地元海産物を素材とした水産加工食品を対象とした商談会を開催しました。（出展企業数：14社、バイヤー数：9社、商談件数：94件）

・「ビジネス・サミット2014

～東海・北陸「うまいもの」大商談会～」を開催（北陸銀行）

東海・北陸地方の地域経済活性化を図ることを目的に開催しました。会場では特設キッチンで出展企業の商材を使った料理の実演・試食も行われました。（出展企業数：117社、バイヤー数：90社、商談件数：約1,000件）

海外進出支援

海外駐在員事務所長帰国報告会 (北陸銀行・北海道銀行)

北陸銀行ニューヨーク駐在員事務所長と北海道銀行ウラジオストク駐在員事務所長が札幌で合同報告会を開催しました。報告会では、現地の最新情報や経済動向をお取引先にお伝えしました。今後も海外拠点を相互活用することで、お取引先へのサービス向上に努めていきます。

参加者数……………51社80名

「道銀ロシアビジネス交流会 in 札幌」を開催 (北海道銀行)

道内企業の極東ロシアにおける貿易拡大を目的に、ユジノサハリンスクとウラジオストクからロシア企業を招き、交流会を開催しました。交流会では、ロシア企業のプレゼンテーションと個別商談会を行いました。また、道内企業の見学も行い、相互に理解を深めていただくことができました。

道内企業	ロシア企業	商談件数
49社	8社	55件

中国信託ホールディングと業務提携 (北陸銀行・北海道銀行)

台湾の大手金融グループ中国信託ホールディングと業務提携を結びました。台湾へ進出中あるいは進出を検討中のお取引先に対し、台湾経済・投資環境などの情報提供や同グループ傘下の中国信託商業銀行を通じた金融サポートが可能となりました。

・「道銀ロシア極東ビジネス交流会

in ウラジオストク」を開催 (北海道銀行)

現地の日系企業やロシア企業の視察や北海道企業によるプレゼンテーション、個別企業交流を通して北海道の魅力をアピールしました。

(参加企業数:33社(北陸銀行のお取引先1社を含む))

・「ほくりく長城会セミナー」を開催

(北陸銀行)

中国ビジネスを展開中もしくは検討中のお取引先に向けて開催しました。業務提携を結んでいる無錫市から講師を招いて講義していただいたほか、交流会も行われました。

■ 成長支援の取組状況 (その他) (平成26年度実績)

ファンドを活用した支援 (北陸銀行・北海道銀行)

事業成長に必要な資金の提供に加え、ヘルスケア産業に精通した経営人材を投入することを目的に組成された「地域ヘルスケア産業支援ファンド」へ出資を行いました。本ファンドを活用することで、ヘルスケア周辺事業者(医療・介護等)への支援体制強化に取り組んでいきます。

ファンド総額	100億円
北陸銀行出資額	3億円
北海道銀行出資額	3億円

一取引先一応援運動を展開 (北陸銀行)

お取引先への貢献・付加価値提案を意識し、その定着化を図るため「一取引先一応援運動」を展開しています。お取引先のニーズや経営課題を共有し、お客さまのために何ができるかを考え、解決に向けた提案をするため営業店・本部が一体となって取り組んでいます。また、必要に応じて外部機関とも連携し、お取引先をサポートしています。

外部専門家を派遣 (北陸銀行)

25年度に創設した「ほくぎんビジネス創造プラットフォーム」を活用し、課題解決に取り組んでいるお取引先とその分野の専門家を派遣しています。26年度はお取引先47社に対して専門家の派遣を通じて支援を行いました。

提案力を鍛える研修を実施 (北陸銀行・北海道銀行)

よりニーズに沿った提案や経営改善のアドバイスを行えるように北陸銀行、北海道銀行ではさまざまな研修を行っています。

北陸銀行ではお取引先の全体をより深く捉えられるよう「目利きコンテスト」を実施しています。よく分析できている事例については余暇セミナーで発表し、ノウハウを共有しています。

北海道銀行では一人ひとりのスキルアップがお取引先への貢献度アップとなるよう業務別の短期集中型の研修「道銀ビジネスアカデミー」を実施しています。

・「外国人技能実習制度」セミナーを開催

(北海道銀行)

労働力不足の解消だけでなく、人材育成を通じた国際貢献・国際交流といった面においても有効な外国人技能実習制度について、講師を招いて概要等を解説していただきました。

(参加者数:71名)

■ 経営改善・事業再生等の取組状況（平成26年度実績）

専担部署や中小企業再生支援協議会などの外部機関を活用したコンサルティングによる経営改善の計画策定やその後の各種モニタリングまでフォローを行っています。

<北陸銀行>

- 株式会社地域経済活性化支援機構と「特定専門家派遣」に関する契約を締結しました。機構が派遣する専門家の知見を事業性評価の分析手法やソリューション機能の向上、事業再生支援に活用していきます。
- 中小企業診断(士)協会などの外部専門機関と連携し、「経営改善計画策定支援事業^(※)」に取り組み、幅広いお取引先の経営改善支援を実施しています。
(※)中小企業等が認定支援機関に経営改善計画の策定支援を依頼し、その費用の一部を国が負担することにより、経営改善を促進する取り組み。
- 事業承継の専門知識を持つPB(プライベートバンキング)チーム、M&Aチームがお取引先を訪問し、相談・課題に対して提案を行っています。また、日本政策金融公庫との共催による事業承継・M&Aセミナーや、株式会社日本M&Aセンターとの共催によるM&A相談会を開催し、情報提供を行っています。

<北海道銀行>

- 中小企業再生支援協議会や外部機関・専門家との連携を強化し、実現性の高い改善計画策定や事業再生支援を実施しています。
- お取引先への経営改善計画の策定支援のほか、PDCAサイクルによる経営改善指導やモニタリング展開により、きめ細かく企業支援活動を実施しています。
- 株式会社日本M&Aセンターや子会社である株式会社道銀地域総合研究所などと協力し、事業承継・M&Aセミナーや各種セミナーを開催し、お取引先に役立つ情報を提供しています。セミナーでは、関心度の高い分野に絞るなど、内容が充実するよう工夫しています。

経営改善支援の取り組み実績

	北陸銀行	北海道銀行
重点的な経営改善支援を必要とするお取引先	546先	280先
うち事業の改善が確認できたお取引先	84先	37先

■ 地域活性化に関する取組状況（平成26年度実績）

<北陸銀行>

- 北陸新幹線開業を地域活性化に
27年3月の北陸新幹線開業を地域活性化に繋げるため、首都圏の店舗および長野支店では、北陸三県の各自治体のPRチャネルとしてポスター掲載や富山県や金沢市が制作した観光DVDの放映などを行いました。
また、富山県との「連携と協力に関する包括協定」に基づき、富山駅前支店に「北陸新幹線開業カウントダウン電光ボード」を設置し、新幹線の開業機運を盛り上げました。
- 環境保全活動に取り組む企業への金融支援
独自の環境評価格付に応じて金利が優遇される商品「エコリドマスター」を取り扱っています。26年度は燃費効率の良い車両への入れ替えや廃棄物のリサイクル量の増加に取り組んでいるお取引先など10先にご利用いただきました。
- 金沢大学、富山大学、富山県立大学の学生を中国・大連へ派遣
27年3月、「包括的連携協力協定に関する覚書」に基づき、金沢大学と富山大学の学生各10名、富山県立大学の学生2名を研修のため中国・大連へ派遣しました。
本研修では、中国事情の理解とともに、グローバル社会で活躍できる国際感覚を身につけた人材育成を目的に、現地へ進出している北陸の企業への訪問や北陸銀行大連駐在員事務所長による講演などが行われました。また、同世代である現地の大学生との意見交換会では活発な議論が行われました。
- 若手研究者助成制度による支援
学術研究の発展に寄与するため、富山大学8名と金沢大学6名の将来有望な若手研究者に対し、各大学総額500万円を研究費として贈呈することで研究支援を行いました。

<北海道銀行>

- 「市町村公共施設マネジメントセミナー」を開催
国が市町村に要請している公共施設等総合管理計画の策定に向けた具体的な検討方法や策定手法についてのセミナーを道内4会場で行い、88市町村に参加いただきました。公共施設の老朽化対策は人口減少社会を見据えたまちづくりにおいて不可避な課題であり、地元金融機関として自治体との連携を強化し、地域活性化に取り組んでいきます。
- 「北海道3自治体共催ビジネスセミナー」を開催
栗山町、白老町、当別町と共に企業誘致ビジネスセミナーを東京で開催しました。「資源立地型」のニーズが高まるなか、道産素材を求める食品関連企業を中心に61社が参加されました。中小自治体では単独開催が難しい企業誘致セミナーを銀行からの提案により複数自治体が共同で実施できたことについて、3自治体から好評をいただきました。
- 風力発電事業への支援
「東北・北海道地区交流促進地銀連携」の一環として風力発電会社が実施する風力発電事業向けプロジェクトファイナンスについて、北都銀行と協調融資を行いました。
今後も再生可能エネルギーを中心に環境分野への取り組みを一層強化するとともに、多様な手法を用いて地域経済の活性化に取り組んでいきます。
- 株式会社リクルート北海道じゅらんと道南の魅力を発信
平成28年春の北海道新幹線開業に向けて、地元北海道経済の活性化に貢献するため、連携協力協定を結んでいる株式会社リクルート北海道じゅらんと連携し「北海道じゅらん」2015年2月号より「函館&道南魅力発掘隊」と題した特集記事を掲載しています。