

法人のお客さまへの取り組み（2017年度実績）

■ 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。

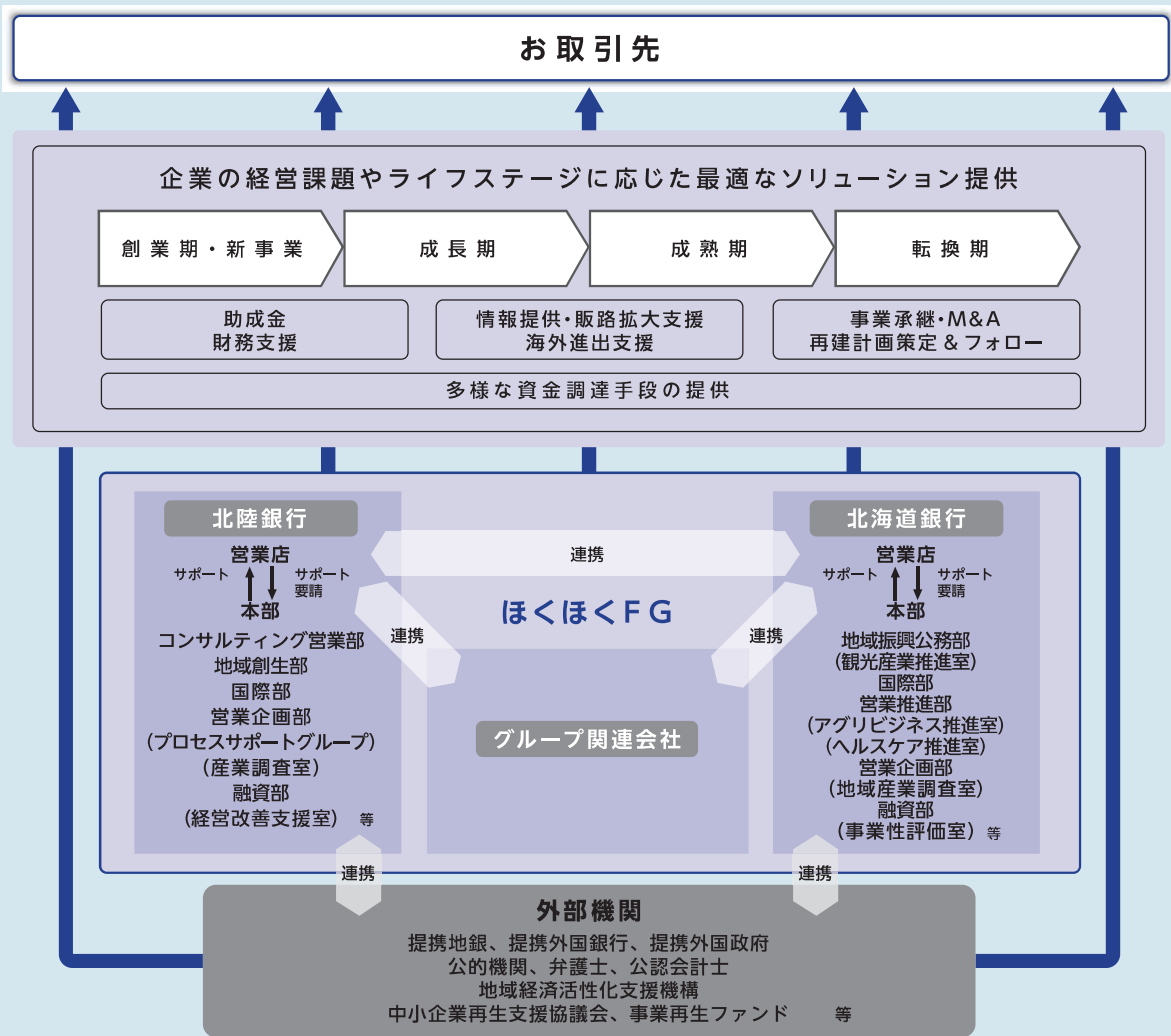
お客さまの経営支援を通じて地域活性化に貢献し、地域から親しまれ頼りにされる金融グループを目指してまいります。

■ 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、「経営基盤の強靱化」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（事業性評価室）が担っています。また、営業力の向上に向けたお取引先への情報提供と販路拡大支援、海外進出支援に関するサポートを北陸銀行地域創生部、コンサルティング営業部、国際部、営業企画部（プロセスサポートグループ、産業調査室）および北海道銀行地域振興公務部、営業推進部、営業企画部（地域産業調査室）、国際部が担い、事業承

継、M&Aについては、北陸銀行コンサルティング営業部、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材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、経営会議や取締役会が各担当部・室より報告を受け、指示を行い、諸施策等の改善やさらなる充実を図る態勢としています。



当社グループでは、北陸・北海道・三大都市等を結ぶ国内広域ネットワークと、海外駐在員事務所や提携外国銀行、現地行政機関の機能を活用し、各種商談会の開催や活きた情報の提供、セミナーの開催などを通じ、法人のお客さまの販路拡大支援や海外進出支援等、多様化するニーズに積極的に対応しています。

また、創業・開業から事業承継までの各ステージにおいて、資金調達支援やM&A、人事・賃金制度等の経営戦略、情報システム化など、情報戦略についてコンサルティング業務にも積極的に取り組み、質の高い金融サービスの提供に努めています。

今後も広域ネットワークを最大限に活用し、地域の特性に応じた商談会やビジネスマッチング業務を多面的に展開するほか、コンサルティング機能の充実やソリューション営業の強化により地域の繁栄をサポートしていきます。



1. 創業・新規事業開拓の支援

当社グループでは、創業や新規事業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資金調達面からの支援や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。

<公的助成申請サポートによる創業等の支援>

公的助成制度の紹介や申請書策定支援により、お取引先の新規事業意欲を後押しし、事業多角化をサポートしています。

また、「2016年度補正革新的なものづくり商業・サービス開発支援補助金(公募期間2016.11.14~2017.1.17)」、「2017年度補正のものづくり商業・サービス経営力向上支援補助金(公募期間2018.2.28~2018.4.27)」の申請を検討・準備しているお取引先に対して、専門家によるアドバイスや申請支援、採択後の実施支援を行いました。

(2016年度実績)

	北陸銀行	北海道銀行
2016年度補正のものづくり補助金採択件数	17件	30件

<創業支援にかかる外部連携強化>

・創業者向け協調支援ユニット『Do スタートアップ』を創設

(北海道銀行)

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、取り扱いを開始しました。

日本政策金融公庫とともに創業を志す(行動する)皆さまの「夢」の実現を全力で応援してまいります。

・ほくぎん創業支援セミナーを開催

(北陸銀行)

創業を検討されている方や創業して間もない方を対象に、5月27日に高岡市で、7月22日に小松市で創業支援セミナー「創業のチカラ」を日本政策金融公庫と共同開催しました。参加者は、先輩起業家による講演に加え、昨今注目を集めているクラウドファンディングやネットショップビジネスに関する講演を熱心に聴講されました。

北陸銀行では、富山県よろず支援拠点と創業予定者向け「個別相談会」開催など、外部支援機関との連携・ネットワークを強化し、

「創業」に向けた後押しと「創業」後のサポートメニューの充実を図っています。

特に、日本政策金融公庫とは上記セミナーにとどまらず、営業店レベルでの勉強会の開催や情報交換を通じて、協調ユニット「創業応援ハーモニー」の積極的な取り組みを図っております。(2017年度創業に関する日本公庫との協調融資29件198百万円)

<経営者へのサポート>

・「道銀創業支援塾」、「道銀農業経営塾」を開講

(北海道銀行)

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、会社・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年度より開講しています。(第1期卒業生11名、第2期卒業生17名、第3期卒業生6名、第4期卒業生12名、第5期卒業生12名)



また、農業生産法人や農業経営者の「企業化」への支援を目的として、2011年度より「道銀農業経営塾」を開講しています。「経営理念」「経営管理(財務・税務・労務)」「販路拡大・販売戦略」などの情報を専門家の講義や参加者との意見交換を通じて習得し、将来の北海道農業の担い手となる経営者の育成に取り組んでいます。(卒業生94名、うち2017年度18名)

・農業ベンチャーおよび道銀地域総合研究所との間で「包括業務提携に関する覚書」を締結

(北海道銀行)

5月、農業ベンチャーの株式会社ファーム・アライアンス・マネジメントと道銀地域総合研究所との間で、業務提携の覚書を締結

しました。同社は、農産物の安全管理の国際規格である「グローバルGAP」の取得支援や生産情報管理システム「Farm Records」の提供を行っている企業です。

グローバルGAPの普及は、農業者の経営品質改善や輸出可能性の伸長等、北海道農業の発展に貢献するものです。本提携により三者が有するサービス・ノウハウを活用し、道内農業者の認証取得等を支援していきます。



・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道内初の業務提携 (北海道銀行)

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。

レイスマネジメントソリューションズ株式会社が提供する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等の実現を支援するサービス「顧問名鑑」および同社グループ会社であるレイノス株式会社が提供する「即戦力人材のスカウトサービス」をご利用いただくことが可能となりました。

本取り組みにより地域の人々の暮らしの向上および企業の環境対応や成長に貢献し、さらに、お客さまの幅広いニーズにお応えするため、更なるサービスの向上に努めてまいります。

・北陸地区初の日本政策投資銀行とのほくほく応援ファンドを組成 (北陸銀行)

1月、地域創生に資する企業を対象に事業の成長や財務基盤強化など多様なニーズに応えるため、共同運営ファンド「ほくほく応援ファンド投資事業有限責任組合」の運用を開始しました。

優先株や劣後ローンなど中長期の資本性資金を提供することで、地域経済の活性化や発展に取り組んでまいります。

<新規事業の創出>

・「ミライイノベーション北陸」を開催 (北陸銀行)

創業140周年プロジェクトの一環としてビジネスコンテスト「ミライイノベーション北陸 -New Design & Technology-」を開催しました。

北陸の主要産業や地域社会の課題等をテーマに、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募集し、合計94件の応募をいただきました。書類選考・面接選考を経て、12月の最終選考会では、選ばれたアイデア10点についてプレゼンテーションが実施され最優秀賞、優秀賞、特別賞を選定致しました。

今後、アイデアの実用化・事業化に向けたサポートや、協業を検討する企業や投資家とのマッチング等により、地域経済の活性化に貢献してまいります。



・「IX-Tech Innovation2017」を開催 (北海道銀行)



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、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行共同開催となりました。

今後も、大手企業とスタートアップ企業とのマッチング機会を提供することで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まいります。

(北海道地区応募31件 最終選考登壇10先 参加者約170名)

2. 成長段階における支援

当社グループの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・セミナーの開催を通して、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、事前相談やテーマの絞り込みにより、お取引先にとって有益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。

<販路拡大支援>

商談会の開催

・「インバウンドプロダクツ2017」を開催 (北陸銀行、北海道銀行)

5月、増加する訪日外国人客の受入態勢づくりを支援するための展示・個別商談会を開催しました。マーケティング(SNS活用・国別情報発信)、多言語対応(通訳・デジタルサイネージ・外国人材紹介)、システム(Wi-Fi・免税・決済・予約)等のサービス提供事業者62社が出展しました。



当日は、北海道のホテル・旅館をはじめとした観光関連事業者約500社1,000名が来場し、出展企業と商談を行いました。

・「FOOD EXPO 北海道」を開催 (北海道銀行)



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亘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。

(出展者136社・団体、来場者約1,000人)

・「ビジネス・サミット2017」を開催 (北陸銀行、北海道銀行)

7月、「ビジネス・サミット2017」を金沢にて大垣共立銀行と共同開催しました。本商談会は、事前アポイント型の個別商談会で、商談成約率の向上を図りました。

(バイヤー118社・サプライヤー156社・商談1,245件・当日成約99件)



・「地方銀行フードセレクション2017」を開催 (北陸銀行・北海道銀行)

11月、「地方銀行フードセレクション2017」を全国の地方銀行55行と合同で開催しました。

主催する地方銀行のお取引先で、全国に向けた販路の拡大を希望する「食」関連の企業および団体と、良質で地域色豊かな食材を求める百貨店、食品スーパーなどバイヤーとの商談の場を提供しました。



(出展企業831社、来場者12,612名)

・「北海道・東北・北陸ビジネスマッチングin東京」を開催

(北陸銀行・北海道銀行)

2月、北陸・東北各県と北海道が有する地域特産品の付加価値を高めることや、6次産業化を展望したビジネスマッチングを支援することを目的に、商談会を開催しました。

今後も、地域間連携を活かし、お取引先の新商品開発や新規事業をサポートしていきます。

(参加バイヤー19社、参加サプライヤー27社、個別商談全体109件)



セミナーの開催

・「北海道3自治体共催ビジネスセミナー」を開催 (北海道銀行)



8月、道産資源を活用した食品加工や観光産業関連の立地、冷涼な気候にマッチした作物栽培を考える企業を対象に、上士幌町、中標津町、ニセコ町の3自治体と共同でセミナーを開催しました。

本セミナーでは「北海道ブランド」を活用するための情報発信を行い、食品加工業をはじめ、ケミカル医薬品製造やIT、建設不動産業等さまざまな業種の企業に参加いただきました。

その他の取り組み

・広域BMを開催 (北陸銀行)

北陸地区から北海道・東京・名阪地区へビジネスマッチング情報を発信する「第5回広域BM会議」を10月に富山(てるてる亭)で開催しました。

参加いただいた企業自ら北陸銀行の支店長へプレゼンテーションを実施し、直接意見交換をすることにより、広域店舗網を活用したビジネスマッチングの精度を高めました。

(参加企業3社 参加部店100部店 商談対応47件)

・「ほくぎんビジネスマッチング・システム」をリンカーズ株式会社と共同開発 (北陸銀行)

1月、お取引先の本業支援の一環として行っている「ビジネスマッチング業務」をより強化するため、リンカーズ株式会社と共同で「ほくぎんビジネスマッチング・システム」を開発・試行運用を開始いたしました。

本システムはクラウドを活用するもので、国内金融機関では初の仕組みとなります。システムを活用するお取引先は自社の商材やサービスの特長をシステム上でPRすることで、北陸銀行行員との情報共有が可能となります。



<海外進出サポート>

商談会・イベントの開催

・タイ・バンコクで「北海道レストランフェア」を開催

(北陸銀行、北海道銀行)

7月28日～8月14日、「北海道レストランフェア」を開催しました。

本イベントでは北海道の特色ある食材を実際に輸出し、現地高級日本料理店でその特性を生かしたメニューを提供しました。SNSやブログを広告に活用し、道産食品を輸出する際に必要な一連の手続きを実際に行うことで、今後の継続的な輸出取引に向けた支援を行いました。

(開催店舗5店舗)



・「遼寧省中日商談会」を開催

(北陸銀行、北海道銀行)

9月、北海道銀行の瀋陽事務所がある中国遼寧省瀋陽市において、第1回目となる商談会を開催しました。

中国に進出している企業が、新たな部材調達先や販売先、投資・合併パートナーを求め、今まで接点のなかった瀋陽市企業と商談を行いました。

(出展企業約100社)



・「FBCハノイ2018 ものづくり商談会」を開催

(北陸銀行)

3月、ベトナムハノイにて開催された第2回「FBCハノイ2018 ものづくり商談会」に、共催として初参加しました。

2017年7月よりベトナム現地のベトコム銀行にトレーニーも派遣しており、近年日系企業の進出が増加しているベトナムにおいても、お取引先のビジネスマッチング等の支援を行っております。

(出展社138社 来場者3,029人 商談件数3,899件)



セミナーの開催

・「長城会セミナー」を開催

(北陸銀行)

2003年3月より、海外ビジネスを展開中または関心を持つお取引先を中心に会員組織「ほくろく長城会」を運営しており、本年も会員向けに「長城会セミナー」を開催しました。

株式会社名南経営コンサルティングの小島副社長より「中国の現状と進出日系企業を取り巻く環境」について講義いただき、海外販路の開拓に関するノウハウを提供いただきました。

(参加者 富山会場48名 金沢会場27名)



・ロシアビジネスセミナーを開催

(北海道銀行)

9月、ロシアの提携銀行VTB24銀行から、リテール分野に強みを持つウラジオストク支店とユジノサハリンスク支店の支店長を招聘し、経済動向や地域情勢について情報提供を行いました。

同セミナーには地方公共団体関係者のほか、建設、農業、水産、食品関係者約50名に参加いただきました。



・海外駐在員事務所長「帰国報告会」を開催

(北陸銀行・北海道銀行)

10月、北海道銀行ユジノサハリンスク事務所、北陸銀行バンコク事務所両所長による帰国報告会を北海道銀行本店で開催しました。

今回の報告会では、最新の現地事情や経済動向などについて講演を行いました。

(参加者53名(38社))



その他の取り組み

・武漢市商務局と経済交流の覚書を締結

(北陸銀行)

9月、中国湖北省の省都である武漢市の商務局との間で「経済交流を促進することについての覚書」を締結しました。

本覚書の締結により、中国中部地区へ進出を検討しているお取引先への現地投資環境情報の提供や進出サポートとともに、既に進出しているお取引先への商談会共催による新たなビジネス機会の創出などを進めていきます。



・台湾訪日旅行客をターゲットとしたメディア招聘事業の実施

(北海道銀行)

10月、北海道銀行は台湾のメディア関係者に取材してもらい、台湾本土向けに北海道等の観光情報を発信してもらうことでインパウンド観光客の誘客を目指した招聘事業を実施しました。

台湾では珍しいフェリーと新幹線を組み合わせた新たな北海道、東北周遊ルートを企画したほか、昨年度実施した本取り組みにより、新たに台湾の高校生が修学旅行で訪れるなど成果も現れております。



3. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

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。

<経営改善・事業再生>

・外部機関との連携強化

地域経済活性化支援機構(REVIC)、中小企業再生支援協議会、経営改善計画策定支援事業(早期経営改善支援含む)など外部機関を活用した経営改善の取り組みを強化しています。

また、REVICの特定専門家派遣制度を活用して、「事業性評価研修会」を実施しています。

・深度ある実態把握と経営改善支援

経営改善の課題・改善策を明確にするため、SWOT分析を用いた事業性評価やPDCAサイクルによるモニタリング等により、きめ細かく企業支援活動を実施しています。

経営改善支援の取組実績(2017年度)

	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	388先	199先
うち再生計画を作成した先	366先	169先
うち事業の改善が確認できた先	48先	29先

・金融円滑化に向けて

当社グループは、地域金融の円滑化を最も重要な役割と捉え、これまでも地域のお客さまの資金需要や返済条件の見直しなどのご要望に対して積極的な取り組みを行ってきました。

今後も、中小企業・個人事業主のお客さま、住宅ローンをご利用のお客さまからのご要望に対して真摯かつ柔軟な対応に努め、金融円滑化に関する基本方針に則り積極的な支援を行ってまいります。

・経営者保証に関するガイドラインへの取組状況

当社グループは、2013年12月5日に経営者保証に関するガイドライン研究会(全国銀行協会および日本商工会議所が事務局)が公表した「経営者保証に関するガイドライン」(以下、本ガイドラインという)を踏まえ、本ガイドラインを尊重し、遵守するための態勢を整備しています。

お客さまと保証契約を締結する場合や保証人のお客さまが本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき誠実に対応するよう努めています。

本ガイドラインの詳細については、以下のホームページをご参照ください。

- ・全国銀行協会 <http://www.zenginkyo.or.jp/abstract/adr/aocrsme/guideline/>
- ・日本商工会議所 <http://www.jccci.or.jp/sme/assurance.html>

・経営者保証に関するガイドラインへの取組実績(2017年度)

主要計数	北陸銀行	北海道銀行
①新規に無保証で融資した件数	5,807件	2,460件
②保証契約を変更した件数	307件	115件
③保証契約を解除した件数	507件	268件
④ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	10件	3件

<事業承継・M&A>

・各種セミナーの開催

(北陸銀行)

外部機関などと協力し、お取引先の関心が高い分野に絞ったテーマを設定するなど、内容が充実するよう工夫したセミナーを開催しています。

事業承継・M&Aセミナー

(日本政策金融公庫との共催)

参加者:1会場(北海道)13名

M&A株価診断・相談会

(株式会社日本M&Aセンターとの共催)

参加者:3会場(富山・福井・北海道)21社

・提案活動の実施

PB(プライベートバンキング)やM&A、事業承継など専門知識を持つ本部部署が営業店と連携し、外部専門機関も活用しながらお取引先のニーズに応じた提案を行い、円滑なビジネス承継や事業拡大の支援活動を行っています。

・「道銀・経営塾」で後継者・幹部育成を支援

(北海道銀行)

お取引先企業の後継者の育成・異業種交流の場として1年間のビジネススクールを開催しています。「道銀・経営塾」は19期目を迎え、幹部社員の育成を目的とした「同(幹部育成コース)」も8期目となりました。

2017年度までの卒業生は833名となり、卒業後も卒業生同士が交流を図り、相互研鑽できる場として講師を招いた定例会等も開催しています。

(2017年度:経営塾参加塾生30名、幹部育成コース参加塾生48名)

・「協働型コンサルティング業務」を取扱開始

(北陸銀行)

3月、お取引先が有する様々な経営課題の解決のため、専門のコンサルティング会社であるフロンティア・マネジメント株式会社、株式会社名南経営コンサルティングおよび山田ビジネスコンサルティング株式会社の3社と提携した「協働型コンサルティング業務」の取り扱いを開始しました。

これにより、北陸銀行の担当者が実際にコンサルティング業務に参画することとなり、これまで以上にお取引先との紐帯強化を図ることが可能となります。