

平成 29 年 3 月 9 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、このたび金融仲介の取組みを取りまとめ、開示することとしましたので、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、昨年 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。

当社グループは、地域の皆さまと共に成長・発展することにより、地域経済の活性化に貢献していく方針としています。この方針に基づき、金融仲介機能を自己評価し質を高めていくと共に、その取組みについて広く皆さまにお伝えすることが重要であると考え、このたび当社グループにおける金融仲介の取組みについて開示することといたしました。

当社グループでは、今回の開示を機に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	平井	Tel 076-423-7111（内線 4142）	
	（株）北海道銀行	経営企画部	鈴木	Tel 011-233-1141	

金融仲介の取組みについて

平成29年3月

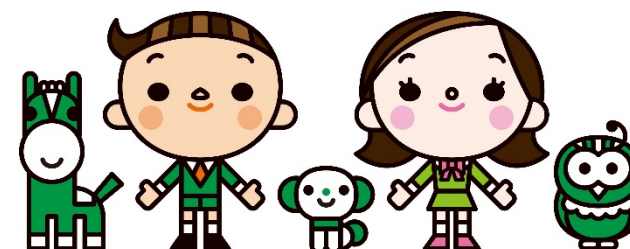
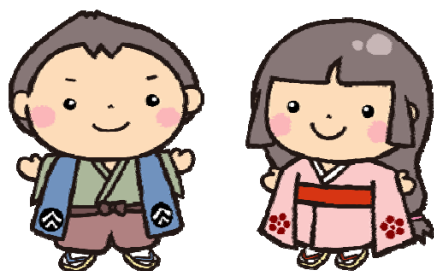


北陸銀行



北海道銀行

1. 金融仲介の取組みに関する基本方針	・・・ 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

社会的使命を実践し、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

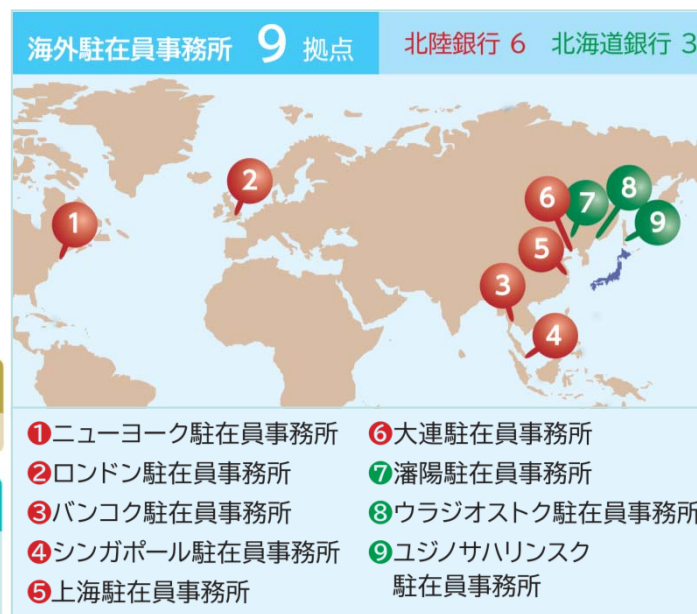
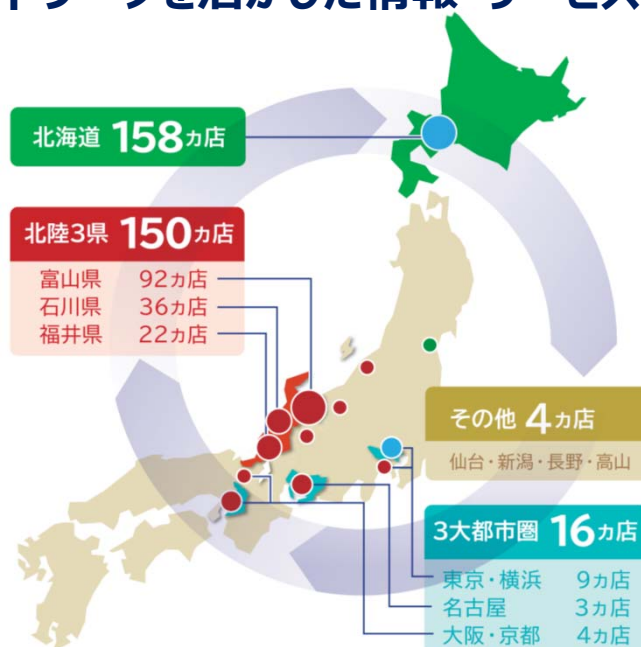


店舗数等
(国内) 187 (本支店145、出張所42)
(海外) 6 (駐在員事務所6)



店舗数等
(国内) 141 (本支店135、出張所6)
(海外) 3 (駐在員事務所3)

平成28年9月末現在

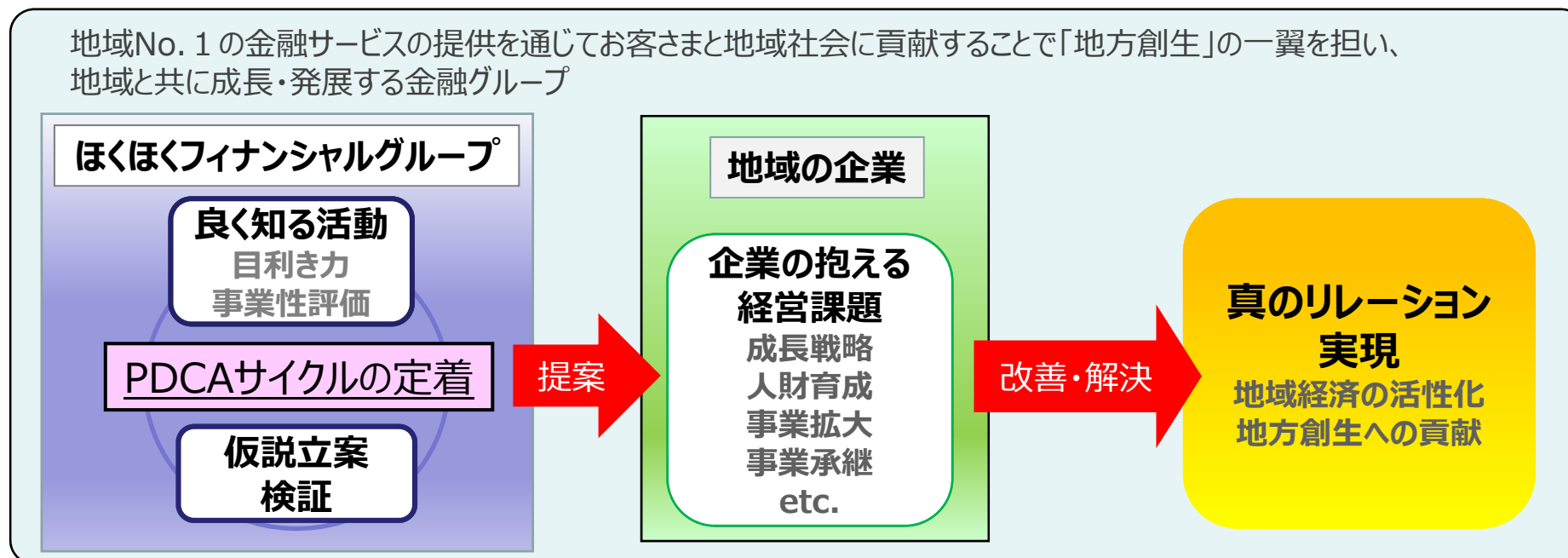


金融仲介機能を発揮し、地域企業や地域経済の活性化に貢献

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”（平成28年4月～平成31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	● 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	● 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、企業とのコミュニケーションを図ることにより、事業内容や成長可能性を適切に評価すること。

2. 事業性評価に基づく融資

お取引先との対話を深め、事業の将来性をより理解することで、お取引先の経営改善・生産性向上等を支援できるよう適切な金融仲介機能の発揮に努めています。

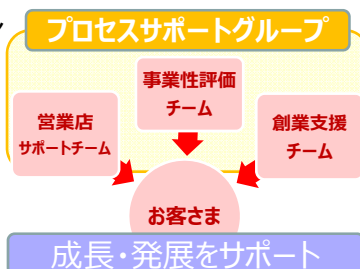
北陸銀行

事業性評価の実践に向けた組織体制の整備

●平成29年1月にお客さまに適切なソリューションを提供する活動を一層強化するためにプロセスサポートグループを新設しました。

プロセスサポートグループ傘下には3チームを配置し、当行が実施している「一取引先一応援運動※」の実効性を高め、お客さまの成長・発展に貢献する活動に取り組んでいます。

※一取引先一応援運動・・・お客さまを知る活動を通じて、ニーズ・課題を共有し、お客さま本位の提案を行う活動



北海道銀行

目利き力向上に向けたグループディスカッションの実施

●お客さまとの対話を通じてお客さまをよく知ること、お客さまと課題を共有すること、お客さまにソリューションを提供し課題を解決すること、を目指し目利き力向上に向けた研修会を開催し研鑽に努めています。



ICTを活用した事業性評価の取組み開始

●平成28年6月より、株式会社電通国際情報サービスが開発・提供する「VCF財務経営力診断サービス」の運用を開始しました。

本サービスは経営者へのアンケート形式の対話を通じて得た定性情報と、全国調査機関のデータと財務情報を関連付けて視覚化したコンサルティングシートを作成するものです。お客さまと経営課題やその解決策をとともに考えるツールとして活用しています。

<コンサルティングシートのイメージ>

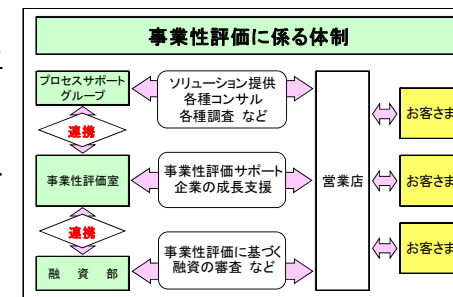


事業性評価に基づく融資の促進

●平成29年4月には、金融仲介機能の発揮に向け「事業性評価に基づく融資」を促進すべく「事業性評価室」を設置する予定です。

事業性評価にかかる専担者を配置することにより、今まで以上に深度ある対話やソリューションの提供等を行い、お客さまの企業価値向上に向けた取組みを促進していきます。

(28年3月期)



<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。

	北陸銀行	北海道銀行
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）	122先 (0.4%)	248先 (1.8%)
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）	707億円 (3.0%)	1,814億円 (10.9%)

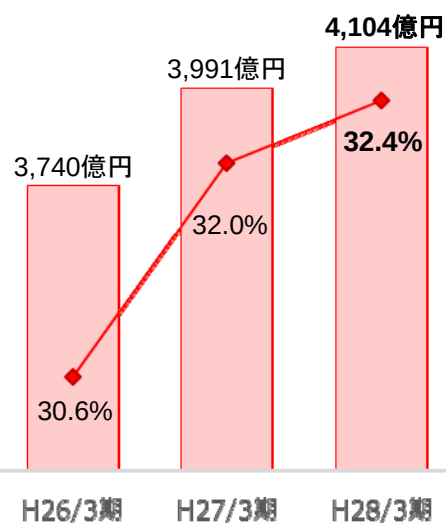
2. 事業性評価に基づく融資

お取引先との対話を通じ、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ます。

北陸銀行

担保に過度に依存しない融資案件の取組み

- 地元中小企業と信先のうち無担保融資額の割合、融資額



・ 当行は事業性評価の推進と行員の目利き力向上により、担保や経営者保証に過度に依存しない融資案件の取組みを進めています。

・ 平成28年3月期決算時点で地元中小企業と信先のうち無担保融資額の割合は32.4%まで高まっています。

・ 今後もお取引先の将来性を重視した与信判断を行い、担保や経営者保証に過度に依存しない融資案件の取組みを進めていきます。

北海道銀行

A B Lの効果的な活用・取組み

- 商流の把握や技術力の評価などを踏まえ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（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。担保にできない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。

《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。

(28年3月期)

<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

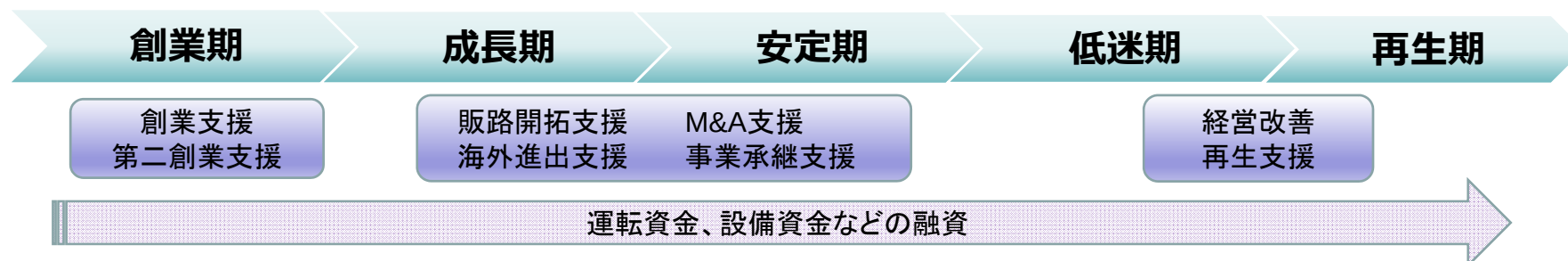
経営者保証に関するガイドライン

法人と個人が明確に分離されている場合等に経営者保証を求めないことや、保証内容を見直し、返済しきれない債務残額を免除することなどにより、事業展開や早期事業再生を応援するもの

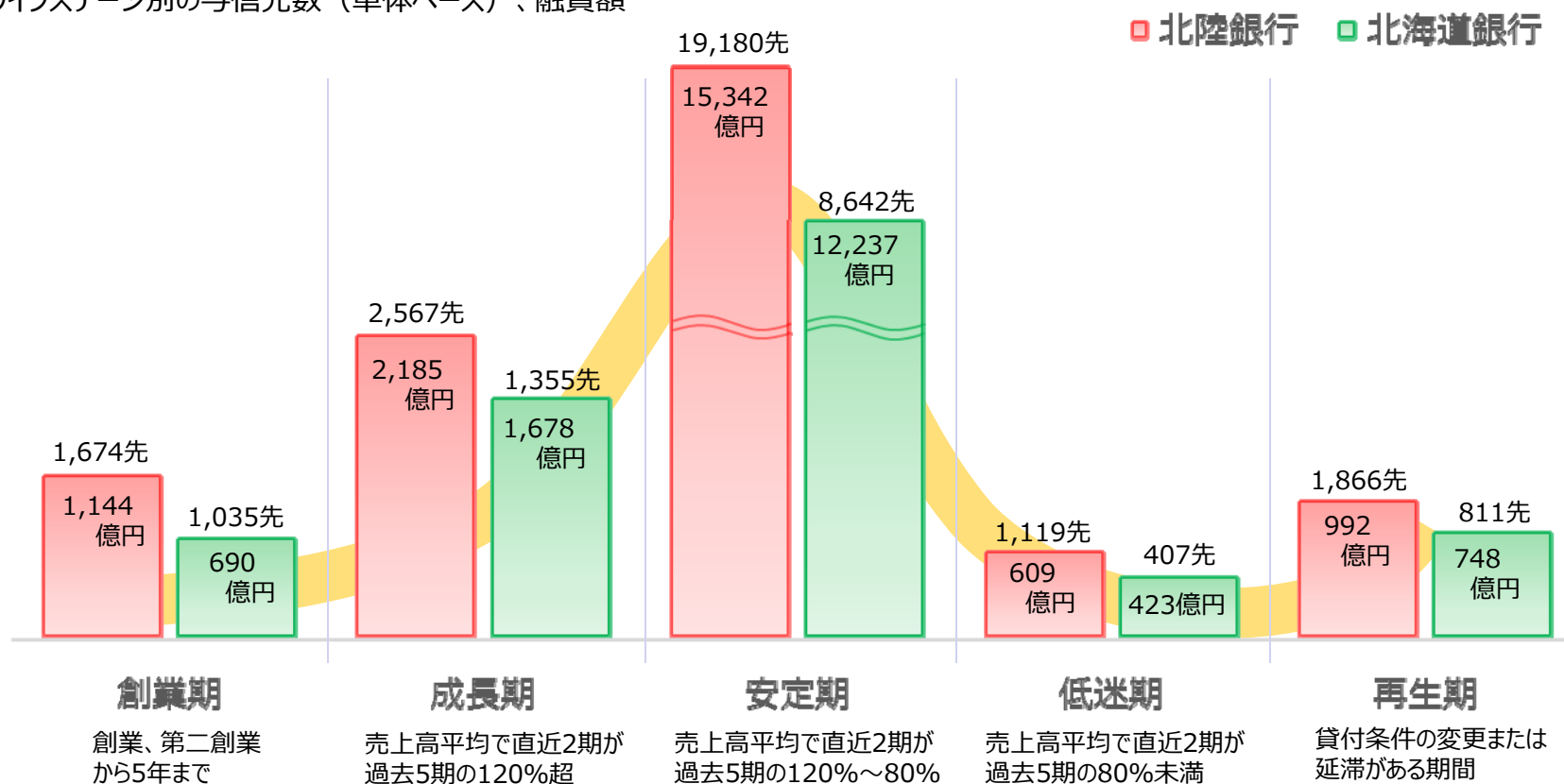
	北陸銀行	北海道銀行
地元中小企業と信先のうち無担保と信先数（単体ベース） （全中小企業と信先数に占める割合）	18,726先 (67.5%)	8,155先 (61.5%)
地元中小企業と信先のうち無担保融資額の割合	32.4%	26.7%
経営者保証に関するガイドラインの活用先数 （全与信先数に占める割合）	4,223先 (12.6%)	1,047先 (7.6%)

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



ライフステージに応じたソリューション①（創業期）

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や、産学連携などを通じたニーズの発掘、情報提供を行っています。

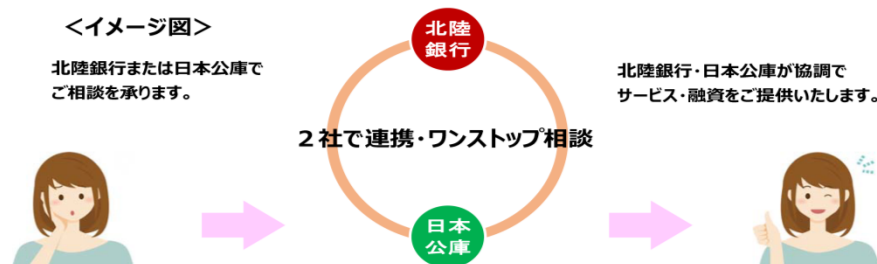
北陸銀行

創業支援協調ユニット「ほくりく創業応援ハーモニー」の創設

●株式会社日本政策金融公庫との連携事業として、北陸3県の創業者向け協調支援ユニット「ほくりく創業応援ハーモニー」を平成29年2月に創設し、取扱いを開始しました。

本ユニットは北陸銀行と日本政策金融公庫が相互にノウハウなどを共有・補完することで、創業者への支援体制を強化するものです。

創業を志す方のチャレンジへの一歩を後押しし、夢の実現に向けて全力で応援しています。



創業支援メニュー（例）

- 創業計画の策定支援、創業資金のご融資
 - セミナー、交流会
 - ビジスマッチング、商談会
 - 各種補助金、助成金
 - ホームページ無料作成サービス（1年間）
 - インターネットバンキング
- 月額基本料6か月間無料 など



北海道銀行

「道銀創業支援塾」を開講

●北海道における新たな「しごと」づくりをサポートすることにより、地域経済の活性化と雇用の促進を図ることを目的として、創業を目指す経営者候補と創業後間もない経営者の方々を対象に「道銀創業支援塾」を開講しています。

●平成27年10月の第1期から、これまで3期実施し、33名の卒業生を輩出した他、うち14名の方が既に起業されています。

●札幌市ほか計6自治体、北海道信用保証協会等各種機関、道内信用金庫、信用組合の協力も得て、北海道の創業支援のためのプラットフォーム化を図り、オール北海道での取組みに発展させて行きます。



札幌市の特定創業支援事業の認定取得

●「道銀創業支援塾」は、札幌市の特定創業支援事業の認定を取得しており、受講を完了した方は、会社設立時の登録免許税の軽減、信用保証協会の創業関連保証の特例、日本政策金融公庫の新創業融資制度の特例、生涯現役起業支援助成金（厚生労働省の支援）の支援を受けることができます。

（28年3月期）

	北陸銀行	北海道銀行
創業支援件数	779件	1,144件
第二創業支援件数	52件	29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

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）

広域店舗網を活かした販路開拓支援、IT活用によるビジネスマッチング支援に取り組んでいます。

北陸銀行

メーカーマッチングサービスによる地域のものづくり活性化

- メーカーマッチングサイト「Linkers」を運営するリンカーズ株式会社と業務提携を行い、優れた技術力を持つ当行のお取引先を推薦し、国内外の大手企業が求める技術ニーズとのマッチングをサポートしています。
Linkers実績：登録企業373社、成約累計5件(29年1月末時点)



<メーカーマッチングサービス>

「地域の優れた技術をもつ中小企業」と「新製品開発などの協力企業を探す国内外の大手企業」を結びつけるサービスを指します。

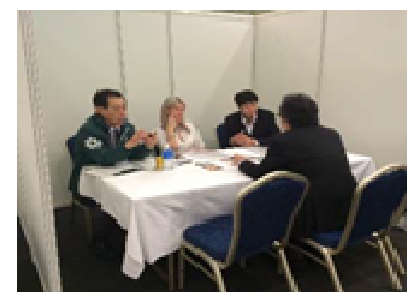
- 広域店舗網を活かした商談会を行い、販路開拓をサポートしています。

28年度の主な商談会(北陸銀行)	内容
➢ ビジネス・サミット2016～東海・北陸『うまい！和』発掘商談会(28年6月)	名古屋市で食をテーマにした商談会を大垣共立銀行と共催で開催。当行のお取引先25社出展、バイヤー側で8社参加。
➢ 2016遼寧省・大連一地方銀行合同ビジネス商談会(28年11月)	当行が幹事を務め、中国進出をテーマにした商談会を地方銀行17行、大連市、遼寧省と共催。当行お取引先14社出展。

北海道銀行

販路開拓を目的とした商談会実施

- お取引先の経営課題に対応するため、各支店による日常のお取引先との対話を大切にし、さらに、本部機能も活用した幅広いビジネスマッチングを提供しています。
- また、海外への進出や販路拡大を支援する各種イベント開催の他、地域密着型総合商社（北海道総合商事株）と業務提携を行い、道内企業の海外進出や道内製品の輸出拡大をサポートしています。



28年度の主な商談会(北海道銀行)	内容
➢ 「函館・みなみ北海道特産食品展示商談会」(28年6月)	北海道新幹線開業に合わせ、函館・南北北海道の特産品を幅広く集めた展示商談会を開催（出展企業数118社）
➢ タイ・バンコク「北海道レストランフェア」の開催(28年7月)	バンコク現地の日系レストランと協力し、道産食材のバンコク向け輸出拡大を支援（出展：6店舗）

(28年3月期)

28年度の主な商談会(ほくほくFG)	内容
➢ 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～(29年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向上、6次産業化を展望した商談会。

	北陸銀行	北海道銀行
販路開拓支援を行った先数（成約先数）	1,042先	715先
うち地元	714先	568先
うち地元外	291先	131先
うち海外	37先	16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

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）

地域金融の円滑化のため、経営改善計画の策定支援やその後のフォローを通じ、お取引先の経営改善・事業再生をサポートしています。

ほくほくフィナンシャルグループ（北陸銀行・北海道銀行）の取り組み

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社の自効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

（28年3月期）

	北陸銀行	北海道銀行
貸付条件の変更を行っている中小企業数	1,768先	574先
うち経営改善計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	215先	126先
うち経営改善計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	408先	191先
うち経営改善計画の進捗が不調な先（計画比80%未満）	1,145先	257先

経営改善計画のない先は「不調な先」に含めています。
なお、北陸銀行では、経営改善計画の進捗が不調な1,145先のうち、経営改善計画がないために不調となっている948先が含まれておりますが、そのうち、売上高増加等の経営指標の改善が図られている先は508先です。

ライフステージに応じたソリューション④（全般）

外部機関との連携を強化し、円滑な資金調達のサポートや本業支援に取り組んでいます。

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

●平成28年6月には「トパーズ・プライベート・デット1号投資事業有限責任組合」と出資契約を締結しました。本ファンドは、優良な経営資源を有するものの、一時的に経営不振に陥っていることを理由に、資金調達が困難である中堅・中小企業に対して、出資者からの出資金にて融資を行うことで、再生や成長を支援することを目的としています。

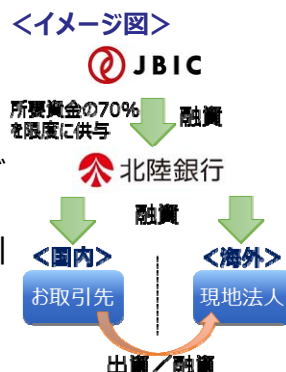
上記のほか「ほくろくアグリ育成ファンド」「ほくろく6次産業化ビジネス成長ファンド」「とやま中小企業再生ファンド」なども活用し、お取引先を支援しています。

国際協力銀行との融資枠設定契約の活用

●株式会社国際協力銀行（以下、JBIC）との間で、お取引先の海外進出支援を目的とした融資枠（総枠30百万米ドル）を設定しています。

本融資枠は当行がJBICから米ドル建の中長期資金を調達し、当行の資金を加えてお取引先にご融資する制度です（平成27年7月設定）。これまでに開発途上地域にて事業展開しているお取引先の設備投資や出資などに対し活用しています。

引き続き、国内外の金融機関との連携を通じ、海外ビジネスサポートの充実を図っていきます。



北海道銀行

ファンドを活用した資金調達支援

●ベンチャー企業や再生期企業を対象としてファンドを活用した支援に取り組んでいます。平成27年度は、ベンチャー企業向けには、「ほっかいどう地方創生ファンド」「どさんこ3号ファンド」「道銀アグリビジネスファンド」から7件の出資を行っており、再生期企業向け3件も含め、計10件の支援を行いました。

金融機関、政府系金融機関との提携・連携

●「東北・北海道地区交流促進地銀連携」に参加する東北地銀10行とのリレーションを活かし、「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）」を開催しています。お取引先と首都圏を中心とした百貨店、スーパー等のバイヤーとの商談会を行い、地域特産品の付加価値向上や農業法人への6次産業化支援等を行っています。



（28年3月期）

	北陸銀行	北海道銀行
ファンド（創業・事業再生・地域活性化等）の活用件数	5件	10件
取引先の本業支援に関連する他の金融機関、政府系金融機関との提携・連携先数	31行・社	66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

研修等の実施によりお取引先の本業支援に関連する知識習得に努めています。

北陸銀行

事業性評価関連研修の拡充

●事業性評価の研修は、若手・中堅・管理職の階層別に実施しています。各研修共通で外部講師を活用し、「実態把握」→「課題共有」→「提案・支援」のサイクル確立に向けた取組みを実践しています。

目利きコンテスト開催による実態把握の強化

●行員の目利き力向上を図るべく、平成22年度より毎年、目利きコンテストを実施しています(平成28年度で計7回目)。

コンテストでは行員がお取引先との対話などを通じた企業の実態把握の内容を発表しています。これまでに計334編の応募があり、目利き力向上へ積極的に取り組んでいます。



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

●平成28年7月に北海道銀行主催の研修に北陸銀行の行員を35名派遣したほか、10月には両行共同開催のほくほくヤングフォーラム（若手の相互交流）を札幌で開催し、各行10名ずつ参加するなど、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。

（28年3月期）

	北陸銀行	北海道銀行
本業支援に関連する研修実施回数（参加者数）	96回（1,146名）	52回（935名）
資格取得者数（新規取得）	96名	79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

専門的知識習得の推進

●農業経営アドバイザー・医療経営士等、専門分野については、本部・営業店ともに高度なノウハウを持ち業務にあたる者を選定し、取得推奨を図っています。

●行内外の研修においては、参加必須の融資階層教育のほか、レベル別の業務研修を展開し、本業支援に寄与できる人材の育成を推進しています。また、専門分野においては、実地研修を組み込み、お取引先のニーズに寄りそった提案が出来る人材の育成を行っています。



当行OB講師による「実在企業」を題材とした研修会

●事業会社の総務・経理を担当している当行OB（出向者等）が講師となり、実際の財務諸表や事業計画をもとに、企業課題の仮説・検証を通じたアプローチ手法を体得する研修会を継続的に開催しています。これまで、ホテル・カーディーラー・飲食業の各業界から講師をお招きし、計5回、述べ57名が参加し、より実践的な形での目利き力向上に取り組んでいます。

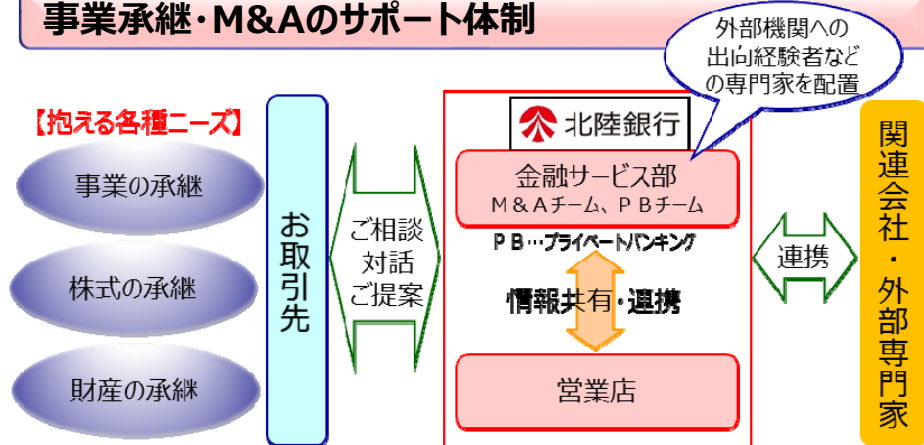
5. 地域活性化への取り組み

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のサポート体制



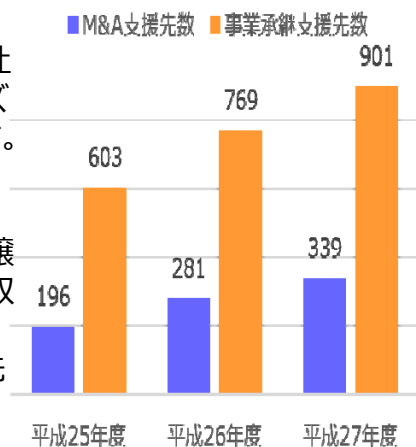
<事業承継>

● 経営者が保有する自社株の後継者へのスムーズな承継などについて、関連会社の「ほくほくキャピタル」や外部専門家と連携し、グループ内組織再編や持ち株会社を活用したスキームなど、お客さまのニーズに沿ったアドバイス・ご提案を行っています。

<M & A>

● 「後継者問題の解決のために企業を譲渡したい」「事業拡大のために企業を買収したい」など、お客さまのニーズに即したM & Aの計画立案から企業評価、候補先の探索など当行の提携先と協力のもとサポートさせていただきます。

事業承継・M&A支援実績推移



※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り組み

<産学連携> (27年度：産学連携受付実績16件)

● お取引先の技術開発・新商品開発などのニーズに対して「産学連携ヒアリングシート」を作成し、包括連携協定を締結した大学を中心に大学のシーズと事業者のシーズのマッチングを図っています。
また、若手研究者助成金制度を創設し、若手研究者への支援を通じた基礎的学術研究の発展に寄与する活動も行っています。

<お取引先向けセミナーの開催による情報提供>

(27年度開催：21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。

平成28年11月には「女性起業支援セミナー」を開催しました。本セミナーは女性の新しい視点での新ビジネス事業化支援を目的とし、女性起業家や起業に興味のある女性など、総勢約40名に参加いただき、活発な意見交換が行われました。



<商談会の企画・商談数>

(27年度：商談会8回 個別商談件数814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。

<商談会の成約事例>

27年度のビジネスサミットに出展された畜産業を営むA社の乳製品が、大手商社の担当者の目に留まり、国内航空会社の国際線ファーストクラスの機内食（成田ーニューヨークなど7路線）に採用されました。

5. 地域活性化への取り組み

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り組み

＜経営承継支援＞（27年度：1,070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を行っています。
- 最も重要な経営課題の一つであるこれら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761名）

- お取引先の経営人材育成サポートとして、平成27年度までに、後継者向けの「道銀・経営塾」を17期開催し、492名の方が卒業されています。その他、幹部育成コースを6期継続し、平成24年度からは卒業生の会として「共栄会」も立ち上げました。
- また、農業経営者をサポートする「農業経営塾」を5期継続し、平成27年度からは創業者を支援する「創業支援塾」も開講しています。



＜助成金・補助金の活用支援＞（27年度：142件）

- お取引先の新規事業展開の後押しとなる、公的助成制度のご紹介や申請書作成の支援により、事業の拡大・多角化をサポートしています。
- 各種補助金へ申請を検討・準備しているお取引先に対し、(株)道銀地域総合研究所と連携し、専門家によるアドバイスや申請支援を行っています。

＜四高専・大学に対する企業説明会(COC+)の開催＞

（参加社数：延べ186社、就職者数：延べ85名）

- 道内で展開される「COC+～オール北海道雇用創出・若者定着プロジェクト」の一環として、各校の卒業生の地元就職率の向上を目的とした説明会を開催しています。
- 当行が事務局となり、大学・高専と企業との情報交換の場をご提供することで、「北海道のものづくり産業」の将来を担う優秀な人材がより多く道内で活躍できるよう応援しています。



※『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＞

（27年度開催：80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、各種セミナーを通じた情報提供を行っております。
- 平成29年2月には、企業における全階層を対象に、組織を活性化させる人材育成をテーマとした「仕事カスルアップセミナー」を開催しています。



5. 地域活性化への取り組み

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

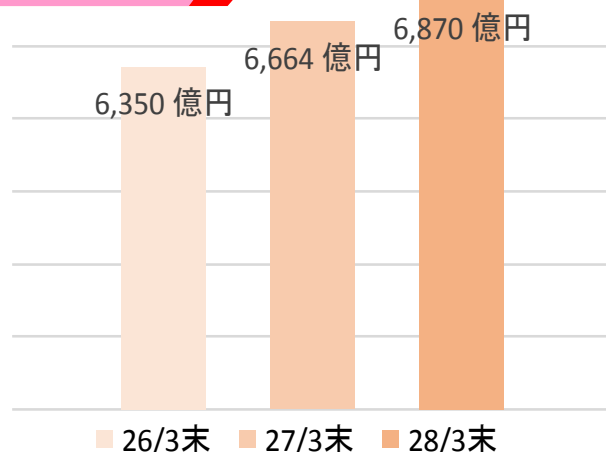
地域の企業の抱える経営課題に共に取組み、真のリレーションを実現することで、メイン銀行として選んでいただけるお取引先を増やしていきます。

メインお取引先のうち約7割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

●メインお取引先のうち経営指標が改善したお取引先への融資額

北陸銀行



北海道銀行



	北陸銀行	北海道銀行
メインお取引先数 (グループベース)	12,642先	5,211先
うち経営指標が改善したお取引先数	8,533先	4,043先
メインお取引先の融資残高	8,647億円	4,594億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資額	6,870億円	3,695億円

<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)