

2019 年 11 月 8 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 2019 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

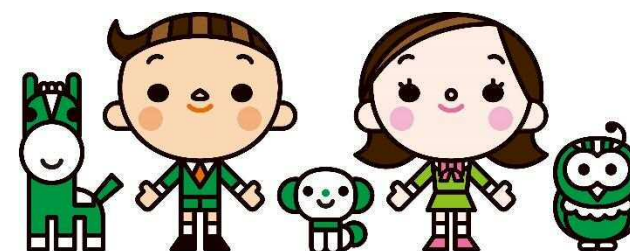
お問合せ先	(株)ほくほくフィナンシャルグループ			
	企画グループ	寺田・谷口	Tel 076-423-7331	
	(株)北陸銀行	経営企画部	南本	Tel 076-423-7111（内線 4172）
	(株)北海道銀行	経営企画部	宮崎	Tel 011-233-1141

金融仲介の取組みについて

2019年11月



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 “ALL 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 11～12



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

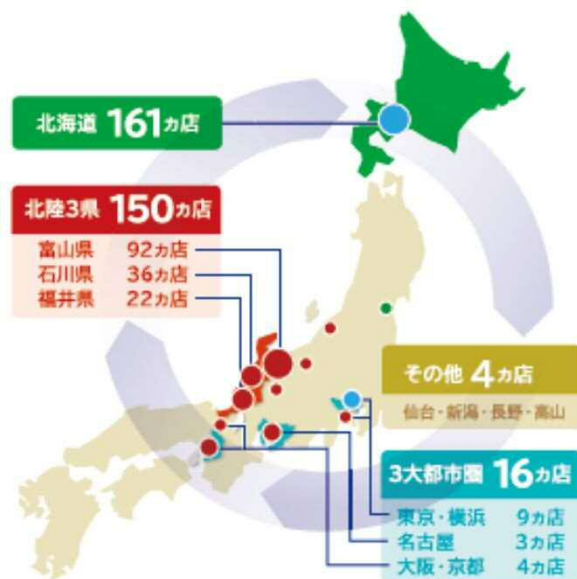


店舗数等
(国内) 187 (本支店145、出張所42)
(海外) 6 (駐在員事務所6)



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

2019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

1. 金融仲介の取組みに関する基本方針

(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

「地域社会発展への貢献」

共に課題に向き合い、地域とお客さまの発展に資するソリューション提供に努める

「未来への進化・変革」

技術革新やニーズの変化を捉えた金融サービスを提供しお客さまの期待に応える

「グループ総合力の発揮」

グループ連携を強化するとともにグループ最適の推進・管理体制を構築する

共通価値
の創造

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	● 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	● 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。2019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7月よりお取引先の人材確保の取組みを支援するため、人材紹介業務の取り扱いを開始しました。

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2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も取り組んでいます。

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、「個社別検討会」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を行い、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			
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	2019/3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)	786先 (2.5%)	3,247先 (11.0%)	4,103先 (14.5%)	856先 (3.5%)	568先 (4.2%)	1,158先 (8.5%)	2,116先 (15.6%)	958先 (7.1%)
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)	2,620億円 (11.0%)	7,256億円 (29.4%)	8,449億円 (34.5%)	1,193億円 (5.1%)	4,307億円 (25.2%)	5,840億円 (33.7%)	7,538億円 (43.9%)	1,698億円 (10.2%)

<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

事業性評価の推進により、無担保融資額の割合は前年比増加しており、地元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割強となっております。引き続き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きます。

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社は業務用調理器具の製造業を営む地元企業。
- お取引店ではA社とのお取引を深めるべく、より踏み込んだ提案を模索。

前提

- ✓ 自社開発の製品について特許を保有
- ✓ 財務内容は良好で債務償還に問題がない
- ✓ 事業承継の準備を進める中で金融機関の保証対応に不安を持っている

- 取引店は本部と連携し、知財ビジネス評価書を利用した保有特許の金銭的価値の可視化を実施。A社の強み、弱みを客観的に把握し、顧客との対話を行う中で事業への理解を深めました。
- この取組みにより、無保証での新規融資が実現し、実態に合わせ既存取引内容も見直し、代表者限度根保証を解除致しました。

北海道銀行

A B L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、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。

《2018年度までの累計》
212件 645億円



ABL取組み時の現場視察

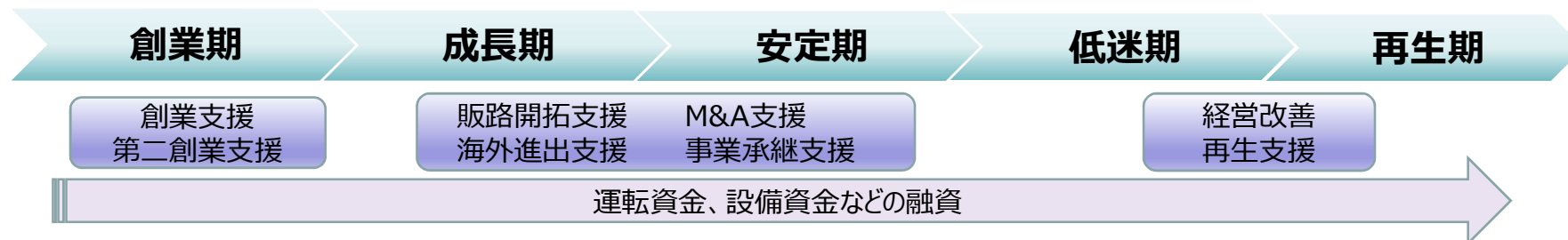
※『A B L（動産・売掛金担保融資）』とは、企業の事業そのものに着目し、在庫や売掛金などを活用する融資手法です。担保にできる不動産を保有していない場合においても、在庫や売掛金などを活用することで、新たな資金調達の道が開かれます。

	北陸銀行				北海道銀行			
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	2019/3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)	16,937先 (65.9%)	15,491先 (65.5%)	14,440先 (64.0%)	-1,051先 (-1.5%)	7,936先 (60.7%)	7,955先 (61.0%)	7,932先 (61.4%)	-23先 (0.4%)
地元中小企業と信先のうち無担保融資額の割合	32.4%	33.9%	34.3%	0.4%	25.8%	27.6%	29.6%	2.0%
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)	4,679先 (14.8%)	4,040先 (13.7%)	4,437先 (15.7%)	397先 (2.0%)	1,175先 (8.6%)	1,348先 (9.9%)	1,933先 (14.3%)	585先 (4.4%)

<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)

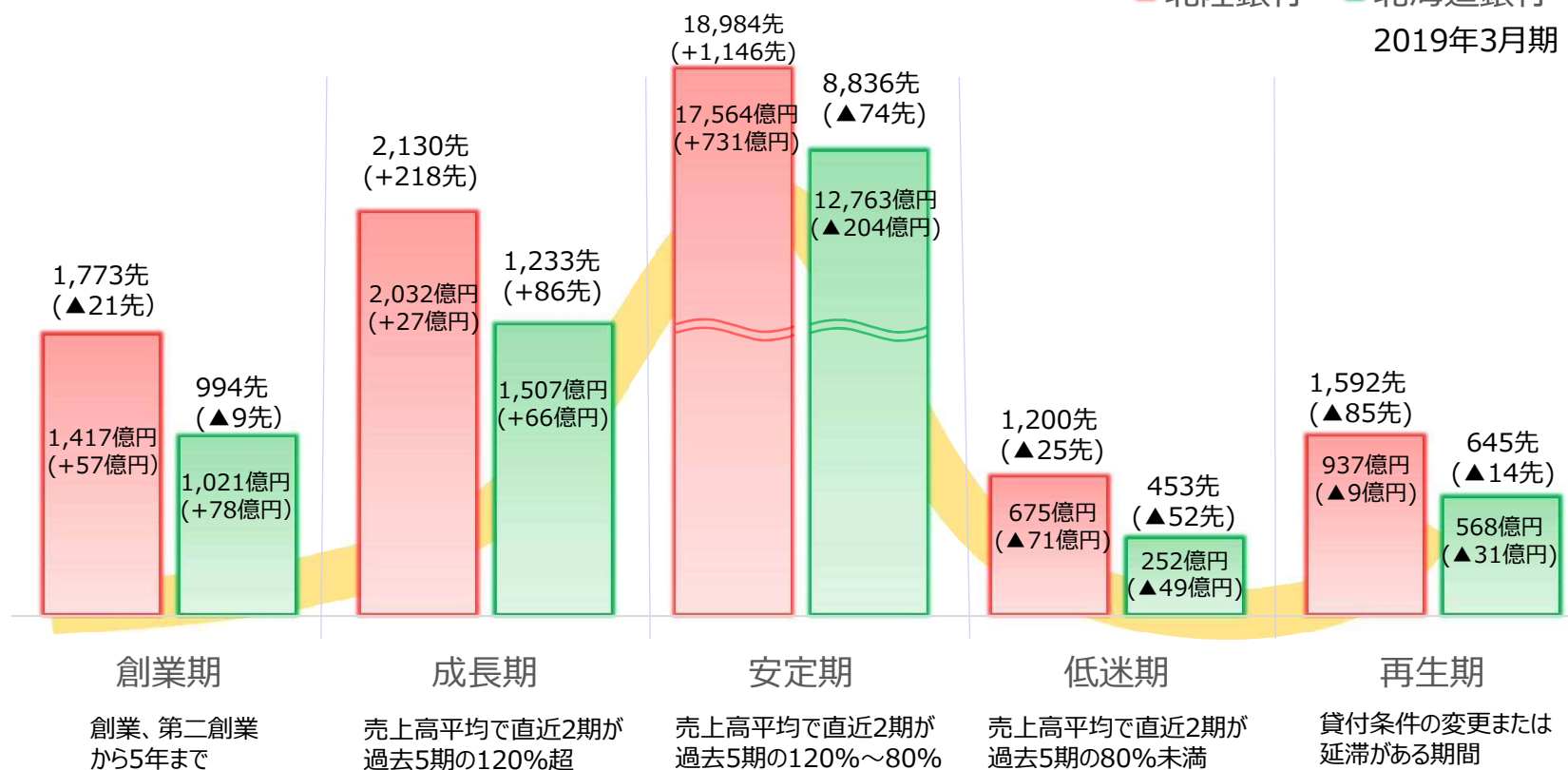
3. ライフステージに応じたソリューションの提供

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、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、（）内は前期比

■ 北陸銀行 ■ 北海道銀行
2019年3月期



ライフステージに応じたソリューション①（創業期）

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、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

創業支援セミナーの開催

●2018年度は計4回「創業支援セミナー」を開催しました(会場:富山県富山市・高岡市、石川県金沢市、福井県福井市 参加人数:126名)。先輩企業家による創業体験の共有のほか、事業計画作成や販路開拓など様々な相談ができる機会を提供しています。



外部機関との連携強化

●日本政策金融公庫との協調ユニット「ほくろく創業応援ハーモニー」について、2018年10月より取扱地域を従来の北陸三県より北海道へと拡大しました。企業のライフステージに応じた支援体制を一層強化し、さらに質の高いサービスと資金を提供します。

●協調ユニットでは定期的に情報交換会・行員向け勉強会などを開催しており、着実に融資実績に結びついています。



北海道銀行

「X-Tech Innovation 2018」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2017年度に続き開催しました。

●本コンテストは、昨年度共同開催したふくおかフィナンシャルグループ、沖縄銀行に七十七銀行が加わり、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10社)



「道銀創業支援塾」、「道銀農業経営塾」の開講

●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。

協調ユニットによる行員向け勉強会

計11回／15カ店で開催

日本政策公庫との協調ユニットによる支援実績（支援件数/融資実行額）

21件／計6.3億円（金額は北陸銀行と公庫合算）

	北陸銀行			北海道銀行		
	2018/3期	2019/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	前期比
創業支援件数	1,199件	1,368件	169件	1,065件	1,019件	▲46件
第二創業支援件数	49件	7件	▲42件	2件	11件	9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）

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た取り組みを行っています。

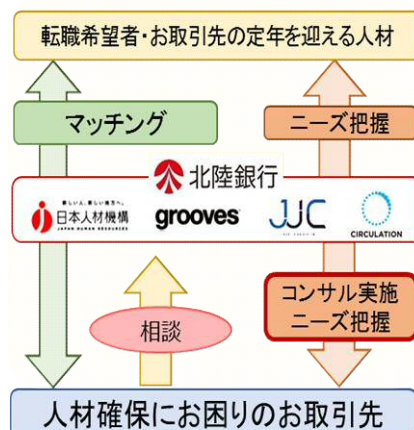
北陸銀行

Hokuriku Big Advance(HBA)の運用開始

●2019年11月より株式会社ココペリが開発した「Big Advance」をベースとしたプラットフォームサービスを導入しました。400社を超える会員同士のビジネスマッチングにより様々な経営課題にワンストップで応えるとともに、大手企業とのオープンイノベーションにより地域から生まれる新たな技術やサービスの実現を支援します。



人材紹介業務への参入



●お取引先の人材確保の取組を支援するため、2019年7月より「人材紹介業務」へ参入いたしました。北陸銀行が持つ広域店舗網とコンサルティング機能を活かし、お客さまが求める「経営幹部人材」、「専門技術人材」等の人物像を本部担当がお聞きし、お客さまのニーズに適切な人材をご紹介します。

北海道銀行

「外食産業」と「農業生産者」の意見交換会を開催

●北海道の農業と外食産業の成長につなげる機会づくりのため、道内の外食産業と農業生産者との相互理解を図る意見交換会を実施しました。

外食産業から2社、農業生産者から7社・団体が参加し、外食分野における道産食材の普及や農業現場における課題などについて話し合い、外食各社の2019年秋冬メニューに生産者自慢の農産物を使うことになりました。



「地方銀行フードセレクション2018」の開催

●北陸銀行を含む全国の地方銀行54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970社、来場者13,248名）

	北陸銀行			北海道銀行		
	2018/3期	2019/3期	前期比	2018/3期	2019/3期	前期比
販路開拓支援を行った先数 (成約先数)	724先	851先	127先	992先	1,090先	98先
うち地元	411先	457先	46先	810先	899先	89先
うち地元外	286先	372先	86先	151先	133先	▲18先
うち海外	27先	22先	▲5先	31先	58先	27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

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いきます。

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。

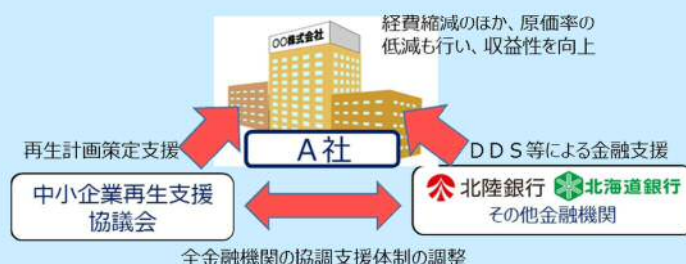
事業支援事例紹介：DDS※を用いた事業再生支援

※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			
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	2019/3期	前期比
貸付条件の変更を行っている中小企業数	1,546先	1,373先	1,200先	▲173先	463先	398先	372先	▲26先
うち経営改善計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	205先	153先	141先	▲12先	90先	87先	75先	▲12先
うち経営改善計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	251先	326先	332先	6先	178先	189先	189先	0先
うち経営改善計画の進捗が不調な先※（計画比80%未満）	1,090先	894先	727先	▲167先	195先	122先	108先	▲14先

※経営改善計画のない先は「不調な先」に含めています

ライフステージに応じたソリューション④（全般）

円滑な資金調達のサポートや本業支援に取り組むため、2018年度は9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り組みを進め、ライフステージに応じたソリューション提供、サポートを行っていきます。

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

●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。2019年3月期は「ほくほく応援ファンド」活用し、お取引先2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

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

「震災時元本免除特約付き融資」の取り扱いを開始

●北陸銀行と北海道銀行はリスクファイナンスに知見を持つ株式会社日本政策投資銀行の協力のもと、「震災時元本免除特約付き融資」の取り扱いを開始しました。大規模地震発生時のリスク対策やBCP（事業継続計画）に対する関心が高まっており、地域金融機関として震災発生時の事業の継続・復旧対策に積極的に関与していくことを目的としております。

	北陸銀行			北海道銀行		
	2018/3期	2019/3期	前期比	2018/3期	2019/3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	▲3件	3件	3件	0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	33行・社	33行・社	0行・社	63行・社	65行・社	2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

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」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

地域経済活性化支援機構(REVIC)との連携

- お客様への本業支援を行うにあたり、その業種特性等について理解を深めるため、REVICと連携して業種別勉強会を実施致しました。
- 2018年度は2業種を対象に勉強会を行い、本部役職員・営業店支店長などが参加し、意見交換を行うことでお客様の本業支援活動に繋げております。
- 今後も対象業種を変更しながら実施していく予定です。



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、両行合わせ191回実施し、延べ2千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上級トレーニー」研修を開催しています。



「FP上級トレーニー」研修

(2019年3月末CFP・FP1級資格保有者144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1月に北海道銀行主催の研修に北陸銀行の行員が19名参加したほか、2月に北陸銀行主催の「マレーシア・シンガポール海外派遣研修」、10月に北海道銀行主催の「ロシア視察研修」に両行の支店長ら5名が参加するなど、両行の交流を通じ、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

<専任担当者の任命>

●医療・農業分野のお取引先を多く持つ営業店に、専任担当者を任命し、研修参加・資格取得を通じ専門知識を磨くとともに、各店でノウハウを水平展開することで、担当者がその知識を活かした提案ができる体制を構築しています。

<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。



海外研修
(ロシア企業視察)

若年・若手行員の実態把握力・目利き力の強化

<若年層の融資基礎・実態把握力強化>

●総合職職員の融資教育について、融資係発令前に3週間連続の集合研修を実施し、基礎力を身に付けたうえで実際の業務にあたることで早期に実践力・実態把握力向上を図る教育を行っています。

<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24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	前期比	2018/3期	2019/3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）	23回（-193名）	73回（955名）	77回（1,091名）	4回（136名）
資格取得者数（新規取得）	180名	177名	▲3名	81名	28名	▲53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

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>



地域活性化に向けた各種の取組み

<産学連携> 2018年度：産学連携受付実績31件

●大学の有する最先端技術・科学的成果などをお取引先に広くお知らせし、新しい技術や産業の創出につなげることや、各社の固有ニーズや課題に対応し、解決に貢献することを目的として取り組んでいます。

<お取引先向けセミナー開催による情報提供> 2018年度：25回開催

●創業、事業承継、M&Aなど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。

2018年度は(株)トマック、(株)日本M&Aセンターと共催で「株価診断・相談会」を3会場（高岡市・金沢市・福井市）で開催。M&Aを検討される企業オーナー16名の方に参加いただきました。

<商談会の企画・商談数> 2018年度：商談会5回 個別商談224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。

北海道銀行

経営承継支援への取組み

<経営承継支援>（2018年度支援先：1,852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行っています。

<「道銀・経営塾」で後継者・幹部育成を支援>（受講者1,082人）

●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、20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9期目となりました。卒業後も、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。

（2018年度卒業生 経営塾28名、幹部育成コース38名）



地域活性化に向けた各種の取組み

<四高専・大学に対する企業説明会(COC+)の開催>

（2018年度参加社数：延べ288社）

●学生の地元定着プロジェクトの一環として、地元就職率の向上と地元企業の採用ニーズに対応するため、教職員の方を対象とした企業説明会を実施しています。

<お取引先向けセミナー開催による情報提供>

（2018年度：81回開催）

●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。

5. 地域活性化への取り組み

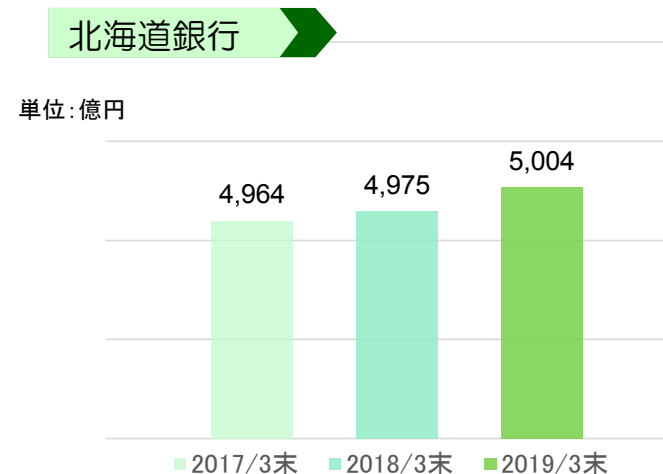
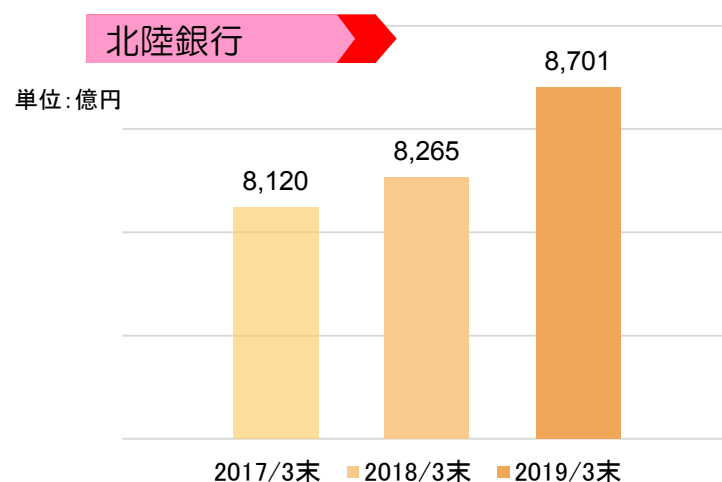
地域経済の活性化に貢献し、最も頼りになる取引銀行と言われる存在へ

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			
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	前期比	2017/3期	2018/3期	2019/3期	前期比
メインお取引先数 (グループベース)	11,065先	9,588先	9,929先	341先	5,162先	5,405先	5,264先	▲141先
うち経営指標が改善したお取引先数	7,528先	7,243先	7,257先	14先	3,789先	4,074先	3,868先	▲206先
メインお取引先の融資残高	8,120億円	8,265億円	8,701億円	436億円	4,964億円	4,975億円	5,004億円	29億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資額	6,609億円	7,004億円	6,970億円	▲34億円	4,013億円	4,421億円	4,226億円	▲195億円

<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)