

地域密着型金融の推進について

平成25年6月



北陸銀行



北海道銀行

「地域密着型金融の推進について」 < 目次 >

< 平成24年度の取組みについて >

- . 「地域密着型金融の推進」の基本的な方針 … P 2
- . 地域密着型金融の重点項目と具体的取組み
- 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
 - 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析 … P 3
 - 地域密着型金融の取組み事例 その1 … P 4
 - 最適なソリューションの提案 … P 5
 - 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理
 - 地域密着型金融の取組み事例 その2 … P 6
 - 地域密着型金融の取組み事例 その3 … P 7
- 2. 地域の面的再生への積極的な参画 … P 8
- 3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信
 - 地域密着型金融の取組み事例 その4 … P 9
- . 平成24年度目標項目の達成状況 … P 10
- . 特集 北陸銀行の地域密着活動 … P 11
- 北海道銀行の取組み … P 12

< 平成25年度地域密着型金融の推進方針について >

- . 「地域密着型金融の推進」の基本的な方針 … P 14
- . 平成25年度の重点項目と具体的取組み
- 1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
 - 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析 … P 15
 - 最適なソリューションの提案 … P 16 ~ 17
 - 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理
- 2. 地域の面的再生への積極的な参画 … P 18
- 3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信
- 【具体的な目標について】 … P 19

平成24年度の取組みについて

(1) 基本方針

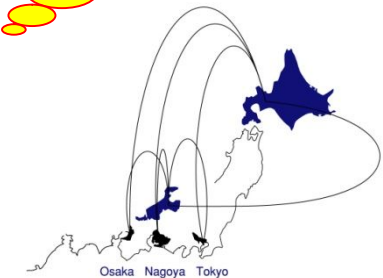
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(2) 中期経営計画“Road to 10”における地域密着型金融への取組み

中期経営計画“Road to 10”（平成22年4月～平成25年3月）について

▶経営の3つの柱「営業力の強化」「経営の効率化」「経営基盤の安定化」を更に進めていくことを基本方針としており、このうち「営業力の強化」のために実践する“トリプルR”(Retail～親しまれる、Relation～頼りにされる、Region～地域密着)の一つとして「地域密着」を掲げております。地域の成長業種支援や、企業誘致、産学官連携の取り組み、CSRへの取り組みなどを通じて、地域金融グループとして一層地域に密着した活動を行ってまいります。さらに、地銀随一の充実した海外ネットワークを活用した海外ビジネス支援による「地域経済の活性化」を目指していくことについても重要な施策として掲げております。また、「経営基盤の安定化」のためには経営理念でもある「地域共栄」の方針のもと、地域社会への貢献を実践してまいります。

当グループの中期経営計画では「地域から親しまれ、頼りにされる金融グループ」を目指しています。



広域地域金融グループとしてのビジネスモデルの展開には、地域密着型金融の本質を踏まえた継続的な推進が不可欠であり、中期経営計画においても重要な位置付けとしております。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■ 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

以下の取組みについて、「組織としての仕組み作り」と「人材育成」の2点からご紹介します

- ・お取引先の経営目標、課題、企業ライフステージをより適確に把握するための取組み
- ・自社の目標や課題に対して、お取引先の主体的な取組みをサポートする活動

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
仕 組 み 作 り に つ い て	<ul style="list-style-type: none"> ➢ S S 運動（訪問頻度を上げ、お取引先を知る運動）によるお客さまとの接点拡大を通じた関係の強化 ➢ 公的助成ヘルプデスクと連携した助成金活用アドバイスや「でんさい」セミナー等、経営に役立つ情報を提供 ➢ リレーション強化のため、ほくぎんビジパ倶楽部、ほくりく長城会などの会員向けサービス提供によるお取引先の会員組織化を推進 ➢ 良好な取組み事例の行内周知や勉強会の実施等により、ノウハウの共有化を促進 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 財務コンサル相談会の開催、中小企業支援協議会などの外部専門家や機関との連携・協調を強化 ➢ 個別企業に対する総合経営改善支援（個別経営課題解決に向けた経営改善指導や事業計画策定支援等、指導・サポート体制を強化）を実施 ➢ 「ほっかいどう長城会」、「道銀アグリパートナーズ」、「道銀経営塾」等を通じたお取引先との関係強化を推進 ➢ 動産担保融資やA B Lの活用など、お取引先への資金供給手段の多様化を促進
人 材 育 成 に つ い て	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 工場見学を積極的に行うほか、お取引先の実態調査を深めるための様々な融資関連研修の実施 ➢ お取引先の業界特性を深く理解する「業界の達人養成講座」を継続開催し、より顧客ニーズに合致した提案が行える人材を育成 ➢ 「目利きコンテスト」について、平成24年度より行員向けの公開プレゼンテーション大会を実施 ➢ 事業承継や海外ニーズを発掘するためのM & A研修、国際業務トレーニー等の実施と、TV会議による情報共有化 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 融資担当者の実態把握力・融資判断力を強化、渉外力・目利きセンスを向上させ、企業の成長可能性を重視した上での資金供給が可能な人材を育成をするため、若年行員から管理職に至るまであらゆるレベルに対応する階層別研修会を実施 ➢ 民間企業への短期出向、海外・国内本部へのトレーニー制度、各種資格取得支援・研修会等の実施による、お取引先の国際化、異業種進出、事業承継、M & Aなど、幅広いニーズに対応できる人材の育成

具体的な取組み事例はP4をご覧ください

北陸銀行

■ 「戦略的資金調達セミナー」開催！

「ほくぎんビジパ倶楽部」会員のお取引先向けに、企業の成長に役立つ情報を提供すべく、年2回程度、継続的にセミナーを開催しております。

平成24年10、11月のセミナーは、「戦略的資金調達」と題し、投資負担を抑えつつ、より効果的な資金投入を行うための補助金、助成金の活用をテーマとし、8会場、計316名のお取引先にご参加いただきました。



セミナーの様子(福井会場)

■ 目利き力、鍛えています

平成22年度から実施している「目利きコンテスト」は、お取引先事業の確かな見極めとその価値の向上に貢献できる人材の育成を目的としています。平成24年度のコンテストは、より多くの行員が良事例を学ぶ機会とするため、最終審査を公開発表会の形式で開催しました。

250名の行員が見つめる中、お取引先を取り巻く経済動向や、ヒト・モノ・カネの流れなどの深い分析をベースとしたレポートのプレゼンテーションが行われました。



プレゼンテーション風景



審査の様子

北海道銀行

■ 「道銀農業経営塾」

北海道農業を担う農業生産法人の経営者および後継者に対し、6次産業化も見据えた高度なスキルの習得など、経営に役立つ情報を提供することを目的として平成23年度から開催しております。平成24年度は、第2期として12名にご参加をいただきました。さらに平成24年度は、食品製造業、卸・小売業など農業との連携によるビジネス展開を図る企業に対する「道銀農業経営塾 異業種参入編」を開催し、9社12名のご参加をいただいております。



道銀農業経営塾(異業種参入編)
(平成25年1月)

■ タイ・カシコン銀行との人材交流覚書調印

この調印に基づき、現在カシコン銀行ジャパンデスクへの行員派遣が実現し、バンコクに常駐しております。調印式同日にはタイ現地の関係者向けに「北海道ビジネスセミナー」を開催、堰八頭取が講師となり、北海道の魅力とビジネスの可能性について紹介いたしました。



調印式の様子
(平成25年2月 バンコク)



北海道ビジネスセミナー
(120名が参加)

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

■ 最適なソリューションの提案

■ 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

以下のような取組みを、企業ライフステージ別にご紹介します

- ・お取引先の経営目標や課題に対して、適確な解決策を提供する取組み
- ・解決策の実行をサポートし、実行後の経過も継続的にフォローするための取組み

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
新創 事業 開 拓 業	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 制度資金等を活用した金融面からの創業支援 ➢ 産学連携を通じた技術の事業化支援や新事業ニーズ発掘と育成支援 ➢ 再生可能エネルギー分野に関する本部専担者を配置し、お取引先の環境関連事業進出へのサポート態勢を構築 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 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 ➢ 農業、医療・福祉、観光などの成長分野への取組み強化や、海外進出支援などを通じた新事業参入支援
海販 外 路 進 出 大	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 商談会テーマの絞込みや事前相談制など、ビジネスマッチング成約件数増加のための工夫に取組む ➢ 海外行政機関や金融機関等との業務提携により、取引先の海外進出や海外ビジネス展開のサポート態勢強化 ➢ 各種相談会やセミナーを通じ、お取引先の海外展開ニーズ等を捉えた情報提供、コンサルティングを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ テーマを絞り込んだ商談会、相談会による、商流の川上から川下までサポートするビジネスマッチング実施 ➢ 各種セミナー、海外事務所や外部機関の活用を含めた国内外ネットワークを活用した情報提供 ➢ 中国、ロシア極東地区への取引企業、進出企業への支援スキームを拡充
事 業 再 改 善	<ul style="list-style-type: none"> ➢ お取引先との紐帯強化および実態把握強化により、実現可能な事業計画の策定を支援 ➢ 事業計画策定後の確実なフォロー実施のため、TV会議等を活用し、営業店と経営改善支援室との連携強化 ➢ 専門機関と連携し、お取引先の事業再生を支援 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 中小企業支援協議会、コンサルティング機関などの外部機関との連携も活用し、支援先への経営相談・指導や経営再建計画策定等コンサルティング機能を発揮 ➢ PDCAシートなどを活用し、経営指導やモニタリングの質を高め、より深化した企業支援活動を実施
事 業 承 継	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 専門知識を有する本部PBチーム、M&Aチームおよび営業店PBデスクによるきめ細かな訪問、提案を実施 ➢ 弁護士、税理士、M&Aアドバイザー支援企業といった外部専門機関と連携し、各種セミナーを開催 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 営業店と本部担当者の効果的役割分担、「道銀経営塾」「道銀経営塾幹部育成コース」による事業承継を可能にする人材育成のサポートや、M&A支援など、お取引先に適したコンサルティングサービスを提供

北陸銀行

■ タイビジネスへの積極的な取組み

アジアの成長力を取り込み、事業拡大を目指すお取引先を支援するため、当行は海外進出支援を積極的に展開しています。中でも、2012年3月のバンコク駐在員事務所開設以来、東南アジアで注目を浴びているタイビジネスへの支援を加速させています。



セミナーの様子(石川会場)

2012.5

バンコク駐在員事務所開設記念 「海外ビジネス支援セミナー」開催

東京海上日動火災保険株式会社のご協力のもと、海外進出企業に求められるリスクマネジメントについて講義が行われました。

2012.12

「富山県バンコクビジネスサポートデスク」開設

ビジネスのマッチング支援等を行う機関として、富山県より受託し、当行バンコク駐在員事務所内に開設いたしました。



バンコク駐在員事務所にて

2013.3

「タイセミナー」と「タイビジネス個別相談会」開催

タイ市場への販路拡大策やタイビジネス相談事例等の講演が行われ、講師による無料個別相談も実施されました。



タイセミナー会場の様子



個別相談会の様子

北海道銀行

■ 「食」の個別相談会・商談会

道内外の有力バイヤーを招聘し、主に水産加工業を中心とした「食」の個別相談・商談会を全道各地で開催、平成24年度は函館ほか7市町において地元企業とバイヤーとのマッチングを実施するとともに、現在の消費者ニーズの情報提供と、新商品開発や既往主力商品のブラッシュアップに対するアドバイスを行っております。札幌では、道庁との共催による「北海道の『食』の特別磨き上げ道場」と題して開催しております。



北海道の『食』の特別磨き上げ道場
(平成25年3月)

■ コンサルティングサービスの提供

事業承継・M&A・マーケティング・現場カイゼン(モノづくり)・人事賃金・経営計画策定等、お取引先のニーズに対応したコンサルティングを幅広く実践しております。企業の後継者育成ニーズの高まりを受け、平成8年の開講以来、継続的に実施している「道銀経営塾」については、後継者を支える幹部の育成ニーズを受けて平成22年度より開講した「道銀経営塾(幹部育成コース)」とあわせて累計483名の卒業生を輩出しております。



平成24年度経営塾

北陸銀行

■ 「とやま「食」の商談会 n東京」の開催！

平成24年11月、富山県、財団法人富山県新世紀産業機構と共催で、商談会を開催しました。

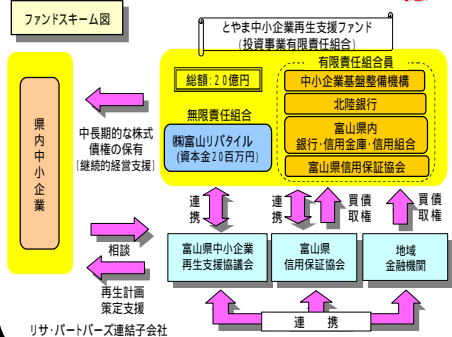
東京で3回目となる本商談会では、バイヤー22社とサプライヤーとして富山県内の食品関連企業のお取引先28社に参加いただき、商談件数は230件となりました。



商談会の様子

■ 「官民一体型中小企業再生ファンド」に参加

< 5億1千万円の出資と行員1名を派遣！ >



中小企業基盤整備機構、富山県内地域金融機関および富山県信用保証協会などと共同で再生支援ファンドが組成されました。

優れた技術を持ちながら、経営が厳しい県内中小企業の方等の経営再建を積極的にお手伝いしてまいります。

北海道銀行

■ ジェトロ(日本貿易振興機構)RIT事業ロシア極東寒冷地住宅ビジネス交流会

ロシア極東地方においては、寒冷地住宅の建設や住宅関連資材・設備・機器等で優れた技術や製品を持つ道内企業に対し強い関心を寄せられています。

平成24年10月に北海道に極東ロシアの建設業者2社を招へいし道内企業視察とビジネス交流会を実施後、平成25年2月にサハリンにて道内企業6社とのビジネス交流会を開催し、日本企業側のプレゼンのほか、個別交流会では各企業相対による活発な意見交換が実現いたしました。



交流会の様子



経営改善支援の取組み実績 (平成24年度)

北陸銀行の取組み状況

先数、比率には正常先を含んでおりません

期初債務者数	12,882先	経営改善支援 取組み率	4.90%
経営改善支援取組み先数	631先	再生計画策定率	88.27%
再生計画策定先数	557先	ランクアップ率	10.62%
ランクアップ先数	67先		

なお、金融円滑化法対象先も含めて1,522先を事業計画策定必要先と選定しており、その計画策定率は98.16%となっております。

北海道銀行の取組み状況

先数、比率には正常先を含んでおりません

期初債務者数	3,716先	経営改善支援 取組み率	7.29%
経営改善支援取組み先数	271先	再生計画策定率	98.52%
再生計画策定先数	267先	ランクアップ率	7.01%
ランクアップ先数	19先		

上記のほか、金融円滑化の事後フォロー先として445社を選定しており、その計画策定率は95.73%となっております。

2. 地域の面的再生への積極的な参画

具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 大学への寄付講座、小中学生向け金融教育への講師派遣等、地域を担う若い世代への各種教育を通じた、長期的視野での地域活性化への貢献 ➢ 移動相談車による各種イベント会場等での金融サービス提供や、災害発生時の相談窓口として現地派遣を実施 ➢ 環境格付に基づく融資・私募債の取扱いを通じた環境保全活動、アートギャラリー設置や街なか美術館開設への協力を通じた芸術・文化活動など、各種CSR活動の実施 ➢ 「てるてる亭」や「ほくぎんポイント倶楽部サロン」等での各種イベントを通じた中心市街地活性化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 「行政機関」「地方公共団体」「経済団体等」「道外企業」「産業技術支援機関」「大学・高等専門学校等教育研究機関」とのネットワークを強化し、地域産業育成支援、地域おこし・町おこし支援を実施 ➢ 産学官・金融連携による道内モノづくり産業の高度化支援など、地域産業への各種支援活動を実施 ➢ 「農業」「食」「観光」「医療・福祉」など地域の成長分野に対する各種取組みの実施 ➢ 地域振興、スポーツ振興、金融教育、環境保全などCSR活動を通じた地域貢献活動の実施

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

主な刊行物 【北陸銀行・北海道銀行 共通】			今後の取組み
公表資料		記載内容	
● 地域密着型金融の推進	年2回公表	・北陸銀行及び北海道銀行が行っている地域密着型金融において、コンサルティング機能が発揮された事例を紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・更に見やすく、分かりやすくし、親しまれる誌面を目指した工夫を継続 ・より多くの人に見ていただけるよう、配布方法を工夫
● ほくほくレポート	年1回発刊	・ほくほくフィナンシャルグループのCSR活動や、地域の魅力を発信	
● ディスクロージャー	年2回発刊	・ほくほくフィナンシャルグループ及び北陸銀行、北海道銀行の財務内容を紹介	
● ミニディスクロージャー	年2回発刊	・上記3誌の内容をコンパクトにまとめたダイジェスト版	

北陸銀行

■ 金沢大学「21世紀を生きるためのキャリアプラン」特別講義

官庁・産業界・マスコミ等から幅広く講師を招き、1年～3年生まで243名が受講している本講義にて、「グローバル時代の地域経済」と題して高木頭取による特別講義が行われました。

当行では、各種寄付講義による若手教育を通じて、先も見据えた地域活性化に取り組んでおります。



特別講義の様子(平成24年7月)

■ 大学生の「短期海外派遣研修」を実施！

これから地域経済を担っていく大学生に国際感覚を磨いてもらうため、金沢大学生10名、富山大学生10名の計20名の上海派遣を4泊5日で実施いたしました。

海外で展開する北陸企業



工場見学の様子(平成25年3月)



北陸企業の現地法人工場前にて

の現地工場や、上海大学との交流会などを通じて、異文化を理解する能力、コミュニケーション能力が養われる良い機会になったと大学側、学生側からの声もあり、中身の濃い研修となりました。

北海道銀行

■ 第3回「道内四高専企業説明会」開催

モノづくり産業の将来を担う優秀な人材が一人でも多く道内モノづくり企業で活躍してもらうために、道内四高専の就職担当教職員のマッチングを継続開催しております。平成24年度は、道内モノづくり企業より28社46名にご参加いただき、函館、苫小牧、旭川、釧路の道内四高専から22名の教職員に対する説明会を開催いたしました。



説明会の様子(平成25年3月)

■ 「医療・福祉」への取組み

北海道銀行は、「医療・福祉」を地域の成長分野と位置付け、積極的な支援を行っております。金融面のみならず、セミナー等の情報提供も積極的に実施しております。平成24年度には、医療機関向け「病院経営戦略セミナー」を計5回開催いたしました。

また、社会福祉法人北海道社会福祉協議会、北海道社会福祉施設経営者協議会主催の経営者セミナーや、医療関連企業の社内人材育成研修などに講師を派遣させていただいております。



「銀行が実践するCSとCSRとは」
(平成24年6月)

平成24年度目標項目の達成状況

北陸銀行

目標項目	24年度目標	24年度実績	達成率
研修受講者数(融資審査関連)	550人	569人	113.8%
事業承継提案書作成件数	400件	410件	102.5%
債務者区分ランクアップ件数	50件	67件	134.0%
各種研修講師派遣	150件	180件	120.0%
工場見学実施回数 (産業調査部と営業店による合同実施回数)	40回	44回	110.0%

北海道銀行

目標項目	24年度目標	24年度実績	達成率
研修受講者数(融資審査関連)	150人	361人	240.6%
コンサルティング関与社数	500社	1,089社	217.8%
債務者区分ランクアップ件数	30件	19件	63.3%
ビジネスマッチング成約社数	500社	695社	139.0%
海外進出支援取組件数	130社	139社	106.9%

特集 北陸銀行の地域密着活動

- ◆北陸銀行は、広域地銀の草分け的存在として、現在12の都道府県(注)に営業店舗を展開しております。
- ◆本拠地のある富山県はもちろんのこと、『店舗のある地域は全て私たちの“地元”』と考え、地域に溶け込み、少しでも地域のお役に立てるよう、さまざまな活動を行っています。

(注)：富山県、石川県、福井県、北海道、東京都、神奈川県、新潟県、長野県、岐阜県、愛知県、京都府、大阪府

平成24年度の主な取組み

【富山県富山市】 H24/10

まちなかに芸術の香りを



美術館「ギャルリ・ミレー」

名画に子供達もうっとり。街なかの賑わいを創出しています。

【富山県高岡市】 H24/10

万葉歌人に思いを寄せて…



万葉朗唱の会

万葉歌人風？三昼夜かけて万葉集全20巻を読み継ぐ祭りに、万葉の衣装をまとい参加しました。

【石川県輪島市】 H24/10

千枚田の幻想風景にも



千枚田あぜの万燈

世界農業遺産の千枚田にキャンドルを設置し、灯を燈すイベントにボランティアとして参加しました。

【福井県芦原市】 H24/11

路肩に花を咲かせましょう！



しばざくら大作戦1200

芦原市民の方々と1,200mの市道沿線に12,000株のしばざくらを植栽しました。

【大阪府平野区】 H24/7

パワーに圧倒↑



平野郷夏祭り

大阪市内で最大規模を誇る地車祭に参加。盛夏の訪れを告げる賑やかな祭りです。

【北海道札幌市】 H24/6

やっぱりYOSAKOI♪



札幌YOSAKOIソーラン祭り

札幌大通り公園を興奮の渦に巻き込む初夏の一大イベントにも、北海道銀行と共同で参加しています。

【東京都渋谷区】 H24/9

大都会でお神輿



金王八幡宮例大祭の神輿かつぎ

渋谷支店では、金王八幡宮例大祭に、毎年担ぎ手として参加し、渋谷区内を神輿で練り歩いています。

地域共栄

平成24年度地域密着活動実施件数

2,463件

地域の活性化・発展に向けた平成24年度の取組みについて



地域の皆様の様々なニーズにお応えし、北海道銀行グループとしてシンクタンク機能を発揮することで、地域の発展、活性化に寄与する地域に密着したシンクタンクとして平成24年10月1日より事業を開始しております。

事業内容

コンサルティング部 - 経営課題の核を捉え実効的な解決方法のご提案 -

- ・各種セミナー・講演会等の開催 企業への講師派遣
- ・経営診断・経営計画作成等 経営サポート
- ・人事関連コンサルティング
- ・事業コンサルティング(ISO・HACCP等取得認証支援・農業・医療・モノづくり及び成長産業支援)
- ・財務コンサルティング

地域戦略研究部 - 地域の強みを活かした各種戦略立案、事業化支援 -

- ・地域資源を活用した事業活動等に関する調査研究、プロジェクト構築支援
- ・まちづくり関連の調査研究、政策立案支援
- ・異業種間連携ビジネス、産業クラスター形成支援
- ・産学官連携支援

経済調査部 - 地域経済の発展に寄与する情報生産機能 -

- ・道内・国内の経済予測
- ・地域経済の構造問題解析
- ・成長期待分野の調査・分析
- ・各種調査報告および情報のご提供
- ・金融機関のサポート業務



平成24年12月には、北海道銀行地域戦略顧問である寺島実郎氏を講師にお招きし、設立記念講演を開催、約500名の方々にご参加いただきました。

東北・北海道地区交流促進地銀連携



2015年度の北海道新幹線開業を控え、東北地区に本店を置く地方銀行10行と東北・北海道地区を一つの経済圏として捉え、地元銀行として連携を強化することで、地域経済の発展に寄与することを目的とした業務提携を個別に締結いたしました。
また、平成25年4月1日には東北地区と北海道地区との相互交流を多方面から積極的にサポートするため「北海道東北交流促進室」を設置しております。

提携先

- ・株式会社青森銀行
- ・株式会社みちのく銀行
- ・株式会社岩手銀行
- ・株式会社東北銀行
- ・株式会社七十七銀行
- ・株式会社秋田銀行
- ・株式会社北都銀行
- ・株式会社山形銀行
- ・株式会社荘内銀行
- ・株式会社東邦銀行
- ・フィデアホールディングス株式会社

提携の範囲

- ・各々の地域の経済団体等、各種団体の交流、連携支援
- ・各々の取引先企業の相互地域への進出支援
- ・ビジネスマッチング業務を含めた営業情報の紹介
- ・震災被災住民への商品、サービス等のサポート
- ・その他、各々の地域ネットワークを活用した情報、サービスの提供

平成25年度

地域密着型金融の推進方針について

「地域密着型金融の推進」の基本的な方針

(1) 基本方針

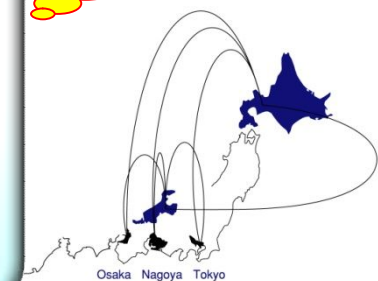
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(2) 中期経営計画“GO for IT!”における地域密着型金融への取組み

中期経営計画“GO for IT!”（平成25年4月～平成28年3月）について

➤ 中期経営計画では、従来から取り組んできた「営業力の強化」「経営の効率化」を更に推し進めるとともに、「経営基盤の強化」を図ってまいります。このうち「営業力の強化」では、行員の目利き力、専門知識向上等人材育成をベースに、地域の成長業種支援や P B、M & A、事業承継等コンサルティング営業の取組みを強化し、地域金融グループとして一層地域に密着した活動を行っていくほか、ビジネスマッチングや海外進出支援等についても質の向上に努めてまいります。また、「経営基盤の強化」として、企業再生支援の取組みも強化してまいります。経営理念である「地域共栄」の方針のもと、地域のお客さまとのリレーション強化等により、変化する環境のなかで持続的に成長するための態勢を構築し、地域の信頼を得て地域活性化に資することを目指してまいります。

当グループの中期経営計画では「地域から親しまれ、頼りにされる金融グループ」を目指しています。



広域地域金融グループとしてのビジネスモデルの展開には、地域密着型金融の本質を踏まえた継続的な推進が不可欠であり、中期経営計画においても重要な位置付けとしております。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

以下の取組みについて、「組織としての仕組み作り」と「人材育成」の2点からご紹介します

- ・お取引先の経営目標、課題、企業ライフステージをより適確に把握するための取組み
- ・自社の目標や課題に対して、お取引先の主体的な取組みをサポートする活動

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
仕 組 み 作 り に つ い て	<ul style="list-style-type: none"> ➢ SS運動（お取引先を知る運動）の見直しと再徹底により、顧客本位の活動を強化 ➢ 経営課題解決支援による中小企業の経営力強化を目的とした経営革新等支援機関（中小企業経営力強化支援法に基づく認定機関）として、専門性の高いコンサルティング機能を発揮 ➢ お取引先とのリレーション強化のため、ほくぎんビジパ倶楽部やほくりく長城会等、会員向けサービスの内容充実、会員数増強活動の継続 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 取引先とのリレーション構築のビジネスマッチング、コンサルティングメニューの有効活用 ➢ 農業ネットワーク拡充、ほっかいどう長城会、経営塾等を通じた取引先との関係強化 ➢ アジア室によるASEANを含むアジア地域へのサポート体制の構築 ➢ 経営革新等支援機関（認定支援機関）や中小企業再生支援協議会などの外部機関との連携を強化
人 財 育 成 に つ い て	<ul style="list-style-type: none"> ➢ コミュニケーション能力の向上を通じたお取引先との円滑な関係構築が出来る人財の育成 ➢ 積極的な工場見学の実施や、「目利きコンテスト」の深化等、目利き力を高め、お取引先の経営課題を共有できる人財育成を展開 ➢ コンサルティング機能を高めるための各種トレイニの対象年次引下げ等、徹底した若手行員の早期戦力化取組みを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 取引先と経営課題、成長戦略、長期ビジョンを共有できる人材育成に向けた法人渉外担当者向研修会の実施 ➢ 融資担当者の実態把握力・融資判断力の強化、渉外力や目利きセンスの向上により、企業の成長可能性を重視した上での資金供給が可能な人材を育成するための階層別融資研修会の実施 ➢ 産業調査の充実、調査情報発信の強化による業界情報の水平展開による提案力の向上

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（創業～販路拡大）

最適なソリューションの提案

顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

以下のような取組みを、企業ライフステージ別にご紹介します

- ・お取引先の経営目標や課題に対して、適確な解決策を提供する取組み
- ・解決策の実行をサポートし、実行後も継続的に経過フォローを行うための取組み

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
創業 ・ 新事業 開拓	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援 ▶ 大学と連携して、技術力の事業化支援や新事業ニーズ発掘と育成支援を実施 ▶ 中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業を活用した専門性の高いアドバイス実施により、お取引先の新事業進出、各種認定取得の支援を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 創業支援制度資金等を活用した金融面からの創業支援 ▶ 農業を核とした6次産業化の推進支援、平成25年度中に組成予定の農林漁業成長産業化ファンドを活用した新事業創出、異業種からの農業参入支援に向けた各種セミナーや情報提供の実施 ▶ 環境・再生エネルギー事業への取組み
販路 開拓 ・ 海外 進出	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 北陸新幹線開業を見据えた特色ある商談会の開催や、商談会のテーマの絞込み、事前面談のセッティング、事後フォロー等、ビジネスマッチング機能を高める工夫を実践 ▶ 海外行政機関や金融機関等との業務提携により構築したネットワークを積極的に活用して、お取引先の海外進出・事業展開を継続支援 ▶ 各種相談会やセミナーの開催を継続し、お取引先のニーズを捉えた情報提供、コンサルティングを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ テーマを絞り込んだ各種セミナー、商談会、個別相談会、マーケティング支援の取組みを通じた取引先ニーズの掘り起こし・把握 ▶ 海外駐在員事務所、国内外提携先機関の活用による取引先のニーズに合わせた情報提供等の実施 ▶ ウラジオストク駐在員事務所の開設等、ロシア極東地区への取引企業進出支援スキームの充実 ▶ カシコン銀行ジャパンデスクを活用したタイビジネス進出支援サポート体制の充実

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（事業再生・事業承継）

最適なソリューションの提案

顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

以下のような取組みを、企業ライフステージ別にご紹介します

- ・お取引先の経営目標や課題に対して、適確な解決策を提供する取組み
- ・解決策の実行をサポートし、実行後も継続的に経過フォローを行うための取組み

	具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
経営改善・事業再生	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 金融円滑化に関する基本方針に沿って、お取引先からの相談には引き続き真摯かつ柔軟に対応 ➢ お取引先の特性なども踏まえた経営改善支援、および外部専門機関の積極活用による事業再生支援の質的・量的強化 ➢ TV・WEB会議活用により、営業店と専担部署である経営改善支援室との連携強化を図り、計画策定後の確実なフォローを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 定例的なモニタリング活動を通じたお取引先の実態把握の強化と具体的な経営改善アドバイスの実施 ➢ 認定支援機関や中小企業再生支援協議会等、必要に応じ外部機関とも連携し、実現性の高い経営改善計画の策定支援や事業再生支援を実施 ➢ ビジネスマッチング機能やM & A支援機能の活用 ➢ 専担部署の臨店等営業店サポートの強化
事業承継・M & A	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 専門知識を有する本部PBチーム、M&Aチームおよび営業店PBデスクを中心とする、きめ細やかな訪問、提案活動による事業承継コンサルティング機能の発揮 ➢ 弁護士、税理士、M&Aアドバイザー支援企業といった外部専門機関と連携した、お取引先経営者のニーズを具体化させるような事業承継・M&Aセミナーの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 個別企業の課題に即した事業承継・M & Aサポートの実践 ➢ お取引先との経営課題、長期ビジョンを共有し、深みのある相談相手となることで課題解決に向けた具体的な提案実施 ➢ 道銀ビジネススクール「道銀経営塾」「道銀経営塾・幹部育成コース」「共栄会(経営塾卒業生の会)」を通じた後継者育成サポート

2. 地域の面的再生への積極的な参画

具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 環境格付に基づく融資・私募債の取扱いを通じた環境保全活動への支援や、補助金等公的助成制度の活用アドバイスによる中小企業の成長促進により、地域経済活性化をサポート ➤ 大学への寄付講座、小中学生向け金融教育への講師派遣等、将来の地域を担う若い世代への各種教育を通じた、長期的視野での地域貢献 ➤ 中心市街地における賑わい創出への協力や、地域活動への企業市民としての積極的な参加など、将来の人口動態をも見据えた“まちづくり”に向けての側面的な支援 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 北海道の可能性拡大に向けた「農業・食」「医療・福祉」など地域の成長分野への取組み強化 ➤ 地域経済活性化のためのアジア（ASEAN諸国の対応強化）、ロシア（極東地区）を中心とした海外進出企業への支援、道外からの道内進出企業の支援実施 ➤ 産学官・金融連携によるモノづくり企業の技術力・商品開発力向上、人材確保等への支援実施 ➤ 「北海道銀行フォルティウス」の支援等を通じたスポーツ振興活動、「職場銀行体験」「親子銀行体験」「こどものまち」等を通じた金融教育活動、森林保全等のエコ活動など、各種CSR活動を通じた地域への貢献、関係強化

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

具体的な取組み 【北陸銀行】	具体的な取組み 【北海道銀行】
<ul style="list-style-type: none"> ➤ ホームページや定期刊行物（『地域密着型金融の推進』、『ほくほくレポート』、『ディスクロージャー誌』『ミニディスクロージャー誌』）をより見やすく、より分かりやすく、より多くの人に見てもらえるよう工夫を継続 	

【具体的な目標について】

北陸銀行

目標項目	平成25年度目標
研修受講者数（融資審査関連）	600人
事業承継提案書作成件数	500件
DES、DDS、債権放棄スキーム等を用いた抜本的事業再生支援実施件数	5件
各種研修講師派遣	150件
工場見学実施回数 (産業調査部と営業店による合同実施回数)	50回

平成24年度の実施件数は1件です。

北海道銀行

目標項目	平成25年度目標
研修受講者数(融資審査関連)	120人
ビジネスセミナー開催回数	50件
債務者区分ランクアップ件数	25件
ビジネスマッチング成約社数	500社
海外進出支援取組件数	130件