

地域密着型金融の推進について

平成24年5月



I. 「地域密着型金融の推進」の基本的な方針	… P 1
<平成23年度の取組みについて>	
II. 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	
① 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
② 最適なソリューションの提案	… P 5
③ 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
地域密着型金融の取組み事例 その4	… P 9
3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信	… P 10
III. 平成23年度目標項目の達成状況	… P 11
IV. 特集 北陸銀行の海外進出支援取組み	… P 12
北海道銀行の農業分野への取組み	… P 13
<平成24年度地域密着型金融の推進方針について>	
V. 平成24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	
① 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
② 最適なソリューションの提案	… P 16
③ 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

(1) 基本方針

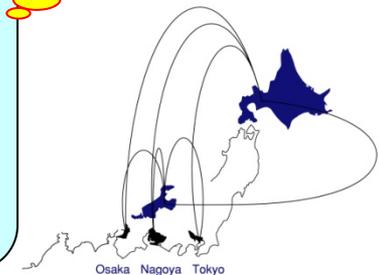
「ほくほくフィナンシャルグループ」は、地域密着型金融の本質である「地域と共に生きる」という高い志のもと、地域の皆さまのニーズにお応えし、皆さまと共に歩み、成長・発展することを目指します。

(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。

平成23年度の取組みについて

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

① 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（訪問件数増強運動）の徹底による顧客接点の拡充、関係の強化 ・ 目利き力向上を目的として、産業調査部を設立 ・ リレーション強化のため、ほくぎんビジパ倶楽部、ほくりく長城会等、会員向け情報提供サービスの推進によるお取引先の会員組織化 	<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強化に向けたサービスメニューの拡充 ・ 「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」などを通じたお取引先とのリレーション強化
人材育成について	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「業界の達人」養成講座による業界知識の習得や、工場見学を織り込んだ融資関連研修実施による目利き力の向上 ・ 深度ある分析による、優れた実態把握事例を表彰する「目利きコンテスト」を継続実施 ・ 事業承継や海外展開ニーズを発掘するための、M&A研修、国際業務トレーニーを継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 若年行員、中堅行員・管理職に対する階層別研修会の実施による、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る、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財の育成 ・ お取引先の国際化、事業承継など、幅広いニーズに対応できる人材の育成

北陸銀行

ほくぎんビジパセミナー

ほくぎんビジパ倶楽部ご加入のお取引先に、実務に役立つ経営セミナーをご提供しています。

平成23年度は、平成23年6月、平成23年11月～平成24年1月にかけて、延べ21カ所で開催し、計942名のお取引先にご参加頂きました。



セミナーの様子

北海道銀行

階層別融資研修会の開催

北海道銀行は、企業の成長可能性を重視した資金供給ができる融資力向上を目指し、若手行員から管理職まで、あらゆるレベルに対応する研修会を実施しております。

平成23年度実施融資関連研修	参加人数
渉外ベーシック研修会(法人融資)	54
融資総合研修会(ベーシック)	33
融資フォロープロジェクト	11
法人融資超入門研修会	58
融資短期トレーニー	14
「熱血融資塾」	14
その他管理職・ベテラン融資担当者向け研修会	33
合計(融資審査関連)	217

具体的な取組み事例はP4にもございます

北陸銀行

■ 業界の達人養成講座

お取引先の業界特性を良く理解し、よりよい提案が行えるよう、様々な業界の“達人”に講義をしていただき、行員の「企業を見る眼」を養っています。

● 平成23年度「業界の達人」開催実績

平成23年11月	プラスチック業界
平成24年2月	電子部品業界



業界の特色などを詳しく解説
(写真は平成24年2月)

■ ただ今、工場見学中！

目利き＝お取引先を知ること

よりお取引先のニーズが掴める銀行を目指し、融資関連研修のメニューに、お取引先の工場見学を加え、行員の目利き力を向上する取組みを行っています。



真剣にお話を伺っています

ただ工場を見るだけではなく、見学実施後は、参加者全員で、見たこと、感じたことについて討論を行ったり、上司からのアドバイスを実施するなど、研修成果がしっかり身に付くような工夫を行っています。



見学後はミーティングを実施

全てはお取引先の“心”に寄り添うために

北海道銀行

■ ロシア極東進出支援体制の充実



北海道銀行は、平成21年3月にロシア極東では邦銀唯一の拠点であるユジノサハリンスク駐在員事務所を開設し、お取引先のロシア極東進出支援や、情報収集をおこなってまいりました。平成23年度においても、ロシア極東への北海道企業の進出をお手伝いするため、外部機関との提携などの体制強化を図っています。

- ・ 独立行政法人日本貿易保険との業務提携（平成23年4月）
→ 道内金融機関では唯一の貿易保険業務の窓口となりました。
- ・ ガスプロム銀行とのルーブル送金業務契約締結（平成23年8月）
→ 当行は、既にVTB銀行にもコルレス口座を開設しルーブル送金業務を開始しておりましたが、本業務契約締結により、さらに日本企業への円滑な資金決済の提供が可能になりました。
- ・ 道銀ロシア極東寒冷地住宅関連研究会がサハリン建設業協会と協力協定を締結（平成24年1月）
- ・ ロシア極東農業大学と道内大学の学生交流実施（平成24年2月）

ロシア極東地域においては、農業分野、寒冷地技術分野、水産加工分野を中心に、道内企業のビジネス展開が大いに期待されます。平成24年度からはウラジオストクでの体制も強化し、より具体的なビジネス情報ときめ細やかなサービスを展開してまいります。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

②最適なソリューションの提案

③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】
新事業 創業 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 ・大学との連携による技術力の事業化支援や産学連携ヒアリングシートの活用を通じた新事業の発掘・育成 ・中小企業支援ネットワーク強化事業を活用した、各種専門家派遣やセミナー開催による新事業開拓サポート 	<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、海外進出支援などを通じた新事業参入支援
海外 販路 進出 拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・当グループの広域店舗網、他行との連携を活用し、顧客来店貢献運動、ビジネスマッチングの取組みを強化 ・海外行政機関や金融機関などとの連携により、貿易保険取次ぎ、海外リスクマネジメント対応など、海外進出や継続的な事業展開へのサポート機能を強化 ・TV会議システムを活用し、海外駐在員事務所とお取引先を直接結び、タイムリーかつ有用な情報を提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・テーマを絞り込んだ各種商談会の開催など、商流の川上から川下までをサポートするビジネスマッチングの実施 ・各種セミナー、個別相談会、または海外事務所の活用、貿易保険の取次業務開始などによるお取引先のニーズに合わせた情報提供、コンサルティングの実施 ・中国、ロシアとの取引企業、進出企業への支援スキーム拡充
事業 再生 改善	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先の実態を見極め、適切な貸付条件変更を実施 ・実現可能な改善策の策定アドバイス、策定後の確実なフォローを実施するため、TV・WEB会議を活用し、営業店と専担部署である経営改善支援室との連携を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・お取引先の実態を見極め、適切な貸付条件変更を実施 ・経営改善支援マニュアルの策定等により、支援先への経営相談・指導や経営再建計画の策定支援といったコンサルティング機能を発揮
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デスクを中心としたきめ細やかな訪問、提案活動による事業承継コンサルティング機能の発揮 	<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」による人材育成サポート、M&A支援なども含め、地域のお取引先に適した事業承継支援

北陸銀行

農商工連携事業の認定 『新事業開拓』

お取引先の新事業開拓を支援するため、「中小企業支援ネットワーク強化事業」を積極的に活用した結果、当行石動支店のお取引先にて、農商工連携の認定を取得することができました。(平成24年2月)



認定式 当行石動支店にて

東京海上日動火災保険株式会社との業務提携 『海外進出』



調印式の様子

海外進出をされるお取引先にとってニーズが高い、訴訟、事故、災害等のリスクマネジメントについてサポートできる体制を整えるため、実績ある東京海上日動火災保険株式会社様と、業務提携を締結致しました。(平成23年10月)

インドネシア投資セミナーの開催 『海外進出』

海外進出および海外ビジネスを役立つ情報を提供するため、業務提携を締結しているインドネシアの銀行「バンク・ネガラ・インドネシア」のご協力のもと、富山、石川にてセミナーを開催し、98名の方にご参加いただきました。(平成24年2月)



セミナーの様子(富山会場)

北海道銀行

第2回北海道『観光』特別商談会from中国

平成23年10月13日(木) 開催

『販路拡大』



フリー商談会場(平成23年10月)



出展企業ブース(平成23年10月)

北海道にとってアジアからの旅行者増加は、今後の経済発展を図る上で非常に重要な意義を持つもので、特に中国マーケットの重要性はますます大きくなるものと言えます。

北海道銀行は、海外からの旅行者を北海道に呼び込むため、中国本土の招聘エージェント数を昨年から大幅に増加させ、「観光」をテーマにした商談会、「第2回北海道『観光』特別商談会from中国」を開催いたしました。

中国旅行会社25社30名、出展企業43ブース70社、道内旅行会社9社で全434商談の個別商談会を実施。出展企業、中国旅行社双方から内容のある商談が実現できたと大変ご好評をいただきました。翌日からは招聘した中国旅行会社を対象として取引先を中心に3泊4日のファムトリップ(招聘旅行)を行っています。

北海道銀行は、海外ネットワークを活かしたお客様への営業支援を通じて、北海道経済の活性化に寄与していきたいと考えております。



中国側エージェントとのファムトリップ等の様子(平成23年10月)



北陸銀行

■大連バイヤーズサミット 『販路拡大』『海外進出』

成長力のある中国での販路拡大を支援するため、大連より招聘した20社の食品バイヤーと、お取引先41社との個別商談会を開催。事前マッチングによる相談制としたため、開始当初から、有益な商談が多く行われていました。（平成23年12月）



熱い商談が繰り広げられました

■事業承継、M&Aセミナー開催 『事業承継』



セミナーの様子

中小・中堅企業の事業承継のサポートとして、業務提携している株式会社日本M&Aセンター様の協力のもと、セミナーを開催しました。

なお当行は、株式会社日本M&Aセンター様より、提携地銀89行のうち、最も優れた実績を残したとして、“第1回ベストパートナー賞”を受賞しております。（平成23年11月）

北海道銀行

■海外ビジネス支援セミナー&貿易保険個別相談会

『海外進出』



セミナーの様子(平成23年10月)



当行の2つの海外拠点、瀋陽駐在員事務所（中国）とユジノサハリンスク駐在員事務所（ロシア）の所長と、実際に海外進出をおこなっているお客様を交え、海外進出に関する問題、解決方法についてのセミナーを、「貿易保険」に関する個別相談会と併せて開催いたしました。

セミナーでは、招聘した3名の講師から、中小企業のお客様に焦点を絞った海外進出に関する講演を開催し、北海道銀行の海外進出支援事例についてもご紹介させていただきました。

北海道銀行は、今後もお客様の海外ビジネス展開に役立つ情報の提供をおこなってまいります。



個別相談会の様子(平成23年10月)

経営改善支援の取組み実績（平成23年度）

北陸銀行の取組み状況

期初債務者数	16,740先	経営改善支援取組み率	3.9%
経営改善支援取組み先数	659先	再生計画策定率	95.9%
再生計画策定先数	632先	ランクアップ率	7.0%
ランクアップ先数	46先		

※上記先数、比率には正常先を含んでおりません

北海道銀行の取組み状況

期初債務者数	4,755先	経営改善支援取組み率	6.4%
経営改善支援取組み先数	302先	再生計画策定率	98.0%
再生計画策定先数	296先	ランクアップ率	10.6%
ランクアップ先数	32先		

※上記先数、比率には正常先を含んでおりません

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"> ・ 大学との共同テキストの出版や寄付講座、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 ・ 「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賑わい創出による、中心市街地活性化支援 ・ 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、アートギャラリーの設置による芸術・文化活動など各種CSR活動の実施 	<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支援強化 ・ 「農業」「医療福祉」「観光」「食」など地域の成長分野に対する取組み強化 ・ 地域振興、スポーツ振興、金融教育、環境保全などCSR活動を通じた地域への貢献、関係強化

北陸銀行

■ 金沢大学『ジャーナリズム論』寄付講演

明日の地域を担う若い世代への教育として、金沢大学にて、高木頭取による『私の新聞の読み方』の寄付講義が行われました。



金沢大学での講義の様子(平成23年11月)

■ 第7回次世代経営者養成セミナー

MBA取得者である行員を中心に講師となり、中小・中堅企業の若手経営者を対象に、経営実務を学ぶための講義を、7回シリーズで行いました。



当行行員による講義の様子(平成24年1月)

北海道銀行

■ 「親子で銀行体験」開催

北海道銀行は、小学校の夏休み・冬休みの時期に合わせ、地域の子ども達への「銀行体験」の提供を通じ、広く金融経済教育をおこなっております。今年度は創立60周年事業の一環として開催地を拡大し、夏休みには札幌市、函館市、苫小牧市、旭川市、釧路市、帯広市において、冬休みにはこれらの都市に加え、室蘭市、北見市、小樽市においても「親子で銀行体験」を開催いたしました。



小樽支店(平成24年1月)



室蘭支店(平成24年1月)

北陸銀行

■富山県との災害協定締結と移動相談車の導入

北陸銀行は、平成24年2月に富山県と災害協定を締結し、同時に移動相談車の稼働を開始いたしました。

平常時は、より多くのお客さまとの接点拡大のため、イベント会場などにおいて、様々な相談業務に利用しています。



移動相談車の外観



富山県との災害協定締結式と同時に行われた移動相談車のオープニングセレモニー

災害発生時には、搭載しているATMでの現金払出や、カセット型発電機の炊き出しでの利用、また、支援物資の輸送車両として利用するなど、富山県との協力体制により、地域のお役に立てるよう、活用していきます。



カセット型発電機



車内ATM

北海道銀行

■トヨタ生協「北海道物産展」出展希望者商談会開催

トヨタ生協様（本部愛知県豊田市、店舗数22、組合員数26万人）では、13年前より年2回「北海道物産展」を開催されておりましたが、当行地域振興・公務部の訪問がきっかけとなり、出展企業の募集を依頼され、平成23年11月に、出展を希望する道内お取引先様向けの商談会を開催いたしました。

道内においても首都圏や大阪方面の商談会は多数開催されますが、中京圏向けの商談会は珍しく、新たに中京圏への販路拡大を希望する34社にご参加いただきました。

この商談会は、地域振興の観点から、出展者募集に関し道内各自治体や商工会議所からの推薦を軸に展開し、物産展への出展支援を通じて、道内各地の特産品紹介や、観光も含め「まちおこし」に資するものとしたしました。

結果として新規出展8先、ギフト採用3先が成約し、平成24年2月に開催された北海道物産展への出展が実現いたしました。

物産販売だけではなく、斜里町から出展した地域の特産を厳選した「しれとこ斜里ブランド」は、「知床自然遺産」観光とセットで売り込むため「流水」や「クリオネ」を展示するなどの工夫で、当初用意した観光パンフレットが無くなるほどのご来店をいただくなど、北海道観光のPR面においても大きな成果をあげることができました。



トヨタ生協「北海道物産展」会場
(平成24年2月)



「しれとこ斜里ブランド」ブース
(平成24年2月)

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】	
公表資料		記載内容	今後の取組み
● 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	

地域密着型金融の推進



北陸銀行・北海道銀行のコンサルティング機能の発揮について、分かりやすく紹介します（年2回公表）

ほくほくレポート



北陸銀行・北海道銀行のCSR活動や、地域の魅力について、親しまれやすいよう、写真をふんだんに用いて紹介（年1回発刊）

ディスクロージャー誌 ミニディスクロージャー誌



ほくほくフィナンシャルグループ及び北陸銀行、北海道銀行の財務状況について、コンパクトに記載（年2回発刊）

Ⅲ. 平成23年度目標項目の達成状況

北陸銀行

目標項目	平成23年度目標	平成23年度実績	進捗率
研修受講者数(融資審査関連)	500人	532人	106.4%
事業承継提案書作成件数	400件	479件	119.8%
債務者区分ランクアップ件数	70件	46件	65.7%
各種研修講師派遣	150件	170件	113.3%

北海道銀行

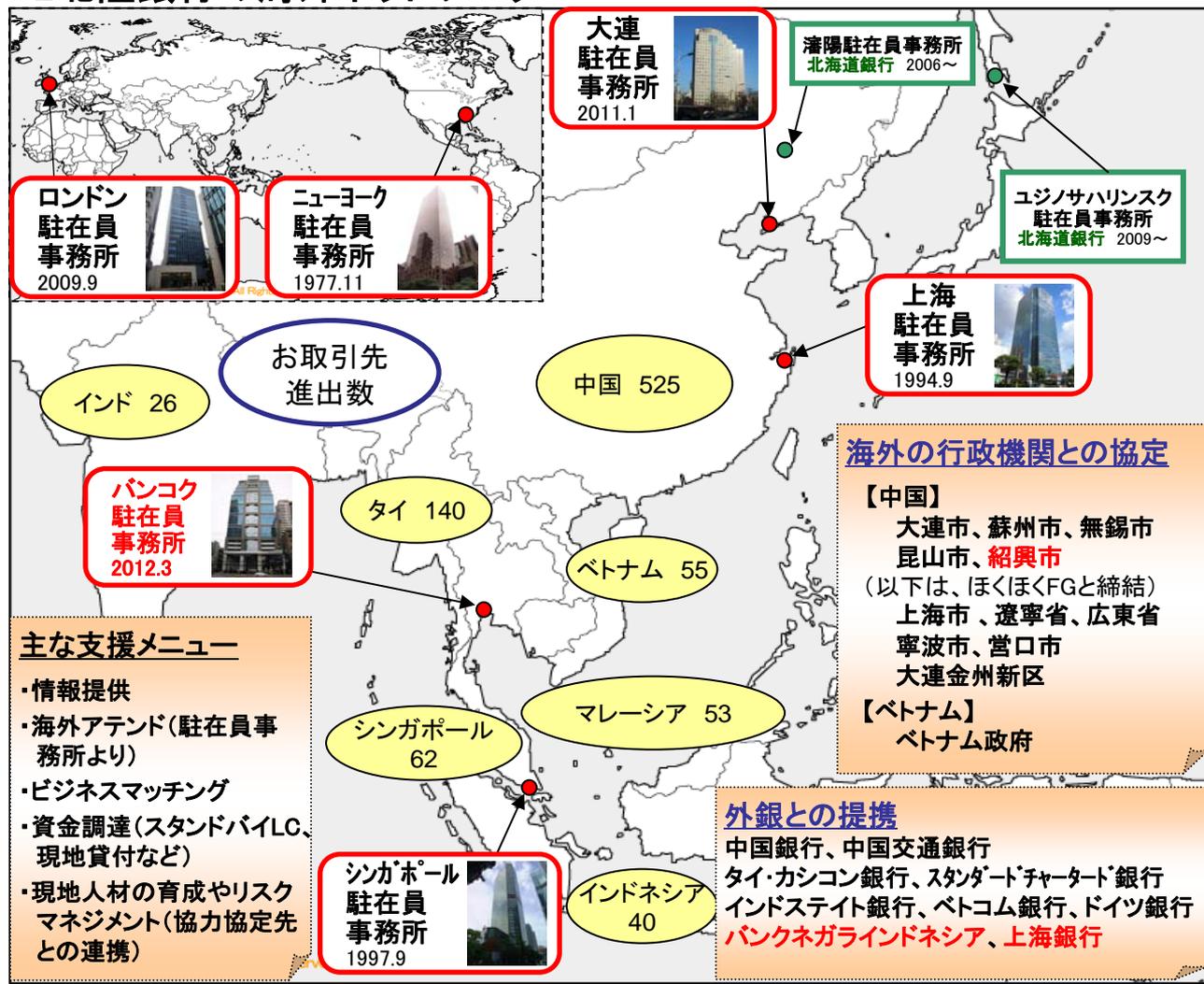
目標項目	平成23年度目標	平成23年度実績	進捗率
研修受講者数(融資審査関連)	150人	217人	144.6%
コンサルティング関与社数	400社	687社	171.8%
債務者区分ランクアップ件数	40件	32件	80.0%
ビジネスマッチング成約社数	500社	731社	146.2%

中国をはじめとしたアジア地域は、その高い成長力から、進出を検討しているお取引先が増加しています。北陸銀行は、海外の成長力を取込み、自社の発展を目指すお取引先のために、様々な支援を行っています。

●2011年度(平成23年度)の具体的な海外進出支援取組み

年月	主な出来事
2011.4	バンクネガラインドネシアと業務協力協定を締結
2011.6	中国個別相談会開催(富山・金沢)
2011.7	長城会セミナー開催(富山・金沢)
2011.8	紹興市(中国)と経済交流の覚書締結
2011.8	ベトナム投資セミナー開催(富山・金沢)
2011.9	日中ものづくり商談会@上海2011に参加
2011.10	東京海上日動火災保険株式会社と「海外進出企業ビジネス支援業務」における業務提携を締結
2011.10	2011大連中日投資展示商談会に参加
2011.11	(広東省)東莞国際金型および金属加工展示会に参加
2011.11	上海銀行と業務協力協定を締結(邦銀初)
2011.11	(財)海外技術者研修協会と業務連携・協力の覚書締結
2011.12	NEXIとの貿易保険業務委託契約締結
2011.12	中国向け現地法人への直接貸付け実行
2011.12	大連バイヤーズサミットin福井開催
2011.12	大連バイヤーズサミットin富山開催
2011.12	ベトナム投資セミナー開催(富山)
2012.2	NEXIの協力による海外ビジネス支援セミナー開催(富山)
2012.2	インドネシア投資セミナー開催(富山・金沢)
2012.3	バンコク駐在員事務所開設
2012.3	中国セミナー開催(富山)

●北陸銀行の海外ネットワーク



平成23年度における新たな取り組みのご紹介

アグリビジネスフォーラム2011

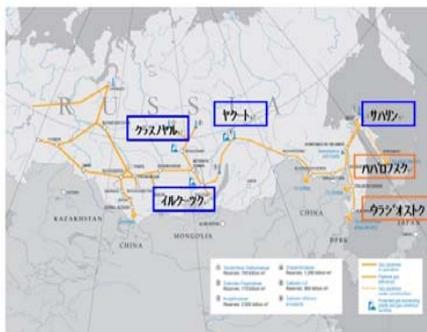
開催日：平成23年6月10日（金）
開催会場：ロイトン札幌（札幌市）
来場者数：788名（セミナー参加者のべ2,500名）
出展社：21ブース 28社・団体



北海道で植物工場

北海道では植物工場をテーマとした大きなイベントは初めてということもあり、延べ人数2,500名という多数のご来場をいただき、大変ご好評をいただきました。

ロシア極東における北海道農業の可能性



農・食(食品加工)発展のサポート

沿海州ハンカ湖周辺は中国黒竜江省と隣接しており、広大で肥沃な農地(沿海州で未利用農地含め約90万ha)が存在します。現在、当行のサポートにより道内の農業法人が牧草、大豆、トウモロコシ、小麦の現地テスト栽培を開始。北海道の寒冷地農業技術や施設園芸技術、また沿海州の豊富な水産資源を活用した北海道の食品加工技術・機械についても現地では高い評価を受けており、今後「農・食」関連の輸出がさらに拡大することが見込まれます。

道銀農業経営塾



受講生募集のご案内

北海道を代表する農業生産法人の経営者および後継者の皆様に求められる高度なスキルを習得していただけます。経営の基本を体得し、時代を生き抜く先見性と磨き、自信を持って力強く企業を牽引していくリーダーを育成します。



13社14名が受講・修了

- ・平成23年12月13～14日
- ・平成24年1月18日
- ・平成24年2月6～7日

第一回農業経営塾

農閑期である12月～2月にかけて全3回、述べ5日間で、様々な分野の専門家講師を招聘し、「農業生産法人が企業へと発展すること」を目的として、「経営理念」「財務」「税務」「労務」等の企業管理や「販路拡大」「6次化」「今後の農政」等、今後の戦略などについての様々な情報提供を実施いたしました。参加者から大変ご好評をいただき、農閑期に合わせて来冬にも第2回の開催を検討中です。

平成24年度

地域密着型金融の推進方針について

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

① 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（訪問件数増強運動）の徹底による顧客接点の拡充、関係の強化 ・ リレーション強化のため、ほくぎんビジパ倶楽部、ほくりく長城会等など、会員向け情報提供サービス推進によるお取引先の会員組織化 ・ ドアノックツール（お取引先配布資料）の拡充による情報発信機能の強化 ・ ノウハウを共有化するため、良好な取組み事例の行内発信を積極的に実施 	<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（経営改善指導・事業計画策定支援等、指導・サポート体制の強化、P D C A 活動の進化） ・ 「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 ・ 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
人材育成について	<ul style="list-style-type: none"> ・ お取引先に対する目利き力向上のため、工場見学も含めた様々な融資関連研修実施 ・ 深度ある分析による、企業の優良な実態把握事例を表彰する「目利きコンテスト」を継続実施（平成22年より取組み） ・ 事業承継や海外展開ニーズを発掘するための、M & A 研修、国際業務トレーニーを継続実施 ・ 国際感覚を習得するため、行員の短期～中期海外研修を積極的に実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 若年行員から、中堅行員、管理職に至るまで、あらゆるレベルの対応する階層別研修会の実施による、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る、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の育成 ・ 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

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（その1 創業～販路拡大）

②最適なソリューションの提案

③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、技術力の事業化支援や産学連携ヒアリングシートを通じた新事業ニーズ発掘と育成支援 ・中小企業支援ネットワーク強化事業を活用による各種専門家の派遣および、お取引先への帯同訪問等による新事業開拓、各種認定取得の支援を実施 	<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・新事業への支援継続 ・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
販路拡大・海外進出	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマッチングによるお取引先の成約を増加させるため、商談会におけるテーマの絞り込みや、事前相談制などの工夫を継続実施 ・海外行政機関や金融機関等との業務提携を積極的に行い、お取引先の海外への進出および継続的なビジネス展開のサポート機能を強化 ・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商談会、個別相談会の実施による、商流の川上から川下までをサポートするビジネスマッチングを実施 ・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、お取引先のニーズに合わせた情報提供 ・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（その2 事業再生、事業承継）

②最適なソリューションの提案

③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"> ・お取引先への訪問件数増加による、お取引先との紐帯強化、および実態把握強化による実現可能な事業計画の策定アドバイスを実施 ・事業計画を策定した後の確実なフォローを実施するため、TV・WEB会議を活用し、営業店と専担部署である経営改善支援室との連携を強化 ・中小企業支援協議会等、外部専門機関と連携し、お取引先の出口戦略の構築を支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援先への経営相談・指導や経営再建計画の策定支援におけるコンサルティング機能の発揮 ・必要に応じ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を活用した、企業支援活動を実践 ・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 ・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"> ・営業店と本部担当者の効果的役割分担、事業承継コンサルティング、M&Aアドバイザーサービスなど、必要に応じ外部機関も活用し、地域のお取引先に適したコンサルティングサービスを提供 ・「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

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 ・移動相談車の活用による各種イベント会場等での金融サービス提供や、災害発生時の物資運搬支援を実施 ・「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賑わい創出による、中心市街地活性化支援 ・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、アートギャラリーの設置による芸術・文化活動など各種CSR活動の実施 	<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支援強化 ・「農業」「食」「観光」「医療福祉」など地域の成長分野に対する取組み強化 ・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24年度目標
研修受講者数(融資審査関連)	550人
事業承継提案書作成件数	400件
債務者区分ランクアップ件数	50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)	40回

北海道銀行

目標項目	平成24年度目標
研修受講者数(融資審査関連)	150人
コンサルティング関与社数	500社
債務者区分ランクアップ件数	30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

※平成23年度の工場見学実施回数は、31回です。