

平成27年度

「地域密着型金融の取組み状況について」

北國銀行では「豊かな明日へ、信頼の架け橋を」という企業理念のもと、地域金融機関として円滑な資金供給と多様で良質な金融サービスの提供を通じて、地域社会の更なる発展と地域経済の活性化に貢献するため、平成27年度から平成29年度の3年間の期間とする「地域密着型金融の取組み方針」を策定し、実践しております。

このうち、平成27年度の取組み状況につきまして、できる限り分かりやすく紹介させていただくため、本書を作成いたしました。ご高覧いただければ幸いです。

平成27年4月より新中期経営計画「NEXT QCS' S (Q シーズ)」を策定しスタートいたしました。本計画でも地域密着型金融の推進に繋がる取組みを一つの施策と位置づけており、この計画に基づいた施策を一つずつ着実に実現させていくことが重要と考えております。「地域密着型金融の取組み方針」につきましても、中期経営計画「NEXT QCS' S」にあわせて改訂し、中期経営計画と同様に平成27年度からの3年間を実施期間として取組み、今後とも地域金融機関としての社会的責任を果たしてまいります。

基本方針

(1) 本業支援

当行と地域のお客さま、さらには地域社会とが共存共栄していくために、お客さまの真のニーズとしての本業支援に積極的に取組んでまいります。

(2) 全行運動

全役員全職員が地域密着型金融の実践に対し、積極的に取組んでまいります。

(3) 継続運動

地域の活性化のために、短期的な取組でなく中長期的な継続した取組みとして地域密着型金融を位置付けます。

【CONTENTS】

| | |
|-------------------------------|---|
| ■ 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮 | ① |
| ■ 地域の面的再生への積極的な参画 | ④ |
| ■ 地域や利用者に対する積極的な情報発信 | ⑤ |

平成28年5月

顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

- 方針**
- ◎お客さまとの接点を強化し、お客さまの経営目標達成や課題解決のために協働して取り組みます。
 - ◎事業性を的確に評価することで、ライフステージに応じた支援を行います。
 - ◎地域産業の競争力強化と生産性向上に取り組んでいきます。
 - ◎プロフェッショナル人材の育成に努めます。
 - ◎産学官との連携を強化し、地域経済活性化のためのコーディネーターとしての役割を果たしていきます。
 - ◎地元企業の活性化に寄与すべく、地域情報プラットフォームを構築します。

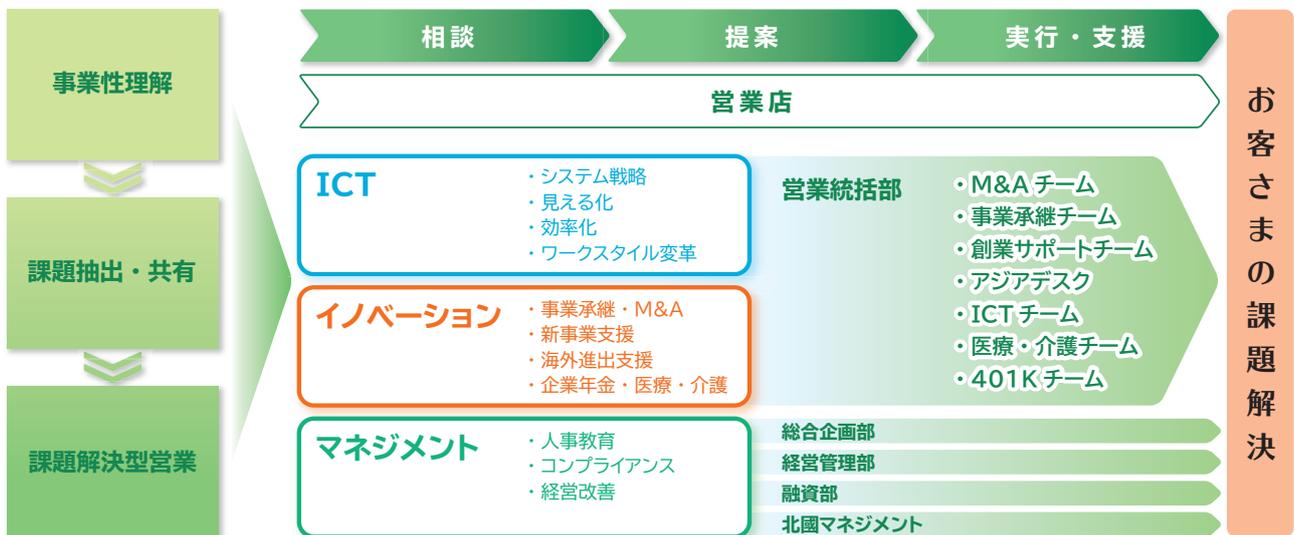
平成 27 年度の具体的な取り組み内容

【日常的な関係強化の姿勢】

■ 課題解決型営業（コンサルティング営業）の展開

お客さまの事業を理解し、課題を知り、共有することで地域・お客さまに寄り添った課題解決を進めております。

北國銀行のコンサルティング体制図



【創業・新事業】

■ 創業支援コンサルティング

平成 27 年 8 月より、営業統括部内に「創業サポートチーム」を新設しました。企業する経営者を準備段階から軌道に乗るまで総合支援を行い、創業融資専用商品として柔軟な返済条件とする「創業当座貸越」の取り扱いも開始しました。

「創業者とともにチャレンジする」体制を確立し、地域経済の活性化に向け、未来の成長産業の発掘を目指しております。

創業サポートチーム実績（平成 27 年 8 月～平成 28 年 3 月）

| | |
|--------|-----------------------|
| 相談件数 | 約 130 件 |
| 関与案件実績 | 融資・リース 43 件 / 540 百万円 |
| 開業実績 | 47 件 |

セミナー実績

| | | |
|--------------|-------------|-----------|
| 平成 27 年 11 月 | 創業・IPO セミナー | 参加者：124 名 |
| 平成 28 年 1 月 | 創業セミナー | 参加者：34 名 |

■ 医療・介護コンサルティング

医療・介護分野でのニーズに対応するため、専門知識を持った医療チームを設置し、営業店行員との帯同訪問、外部機関との連携によるコンサルティングを実施しました。

| | |
|------------------|------------------|
| 医療・介護等関連業者への訪問先数 | 133 先 |
| 関与案件実績：融資 | 30 件 / 2,302 百万円 |

セミナー開催実績

| | | |
|--------------|----------------------|----------|
| 平成 27 年 12 月 | 医療セミナー (診療報酬改定ほか) | 参加者：86 名 |
|--------------|----------------------|----------|

■ 「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」の活用促進

平成20年5月に創設された同ファンド（基金総額：300億円うち当行80億円拠出）では、地域資源を活用した新たなビジネスの創出、農商工・医商工連携した取組み支援を行ってまいりました。

中小企業支援ネットワーク強化事業の専門家派遣・産学官連携により、事業計画書策定支援や申請手続きを支援いたしました。

| | |
|-------------|-----|
| 平成27年度総認定件数 | 90件 |
| うち当行取引先 | 67件 |

事前相談会の開催

| | | |
|---------|------------------|---------|
| 平成27年5月 | お客さま向けセミナー実施（金沢） | 参加者：44名 |
| 平成27年5月 | お客さま向けセミナー実施（加賀） | 参加者：33名 |
| 平成27年5月 | お客さま向けセミナー実施（能登） | 参加者：17名 |

■ 各種補助金支援業務への取組み

中小企業向けの補助金等を活用したお取引先のサービスやものづくり新事業創出を支援いたしました。平成27年度は特に「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」と「地域工場・中小企業等の省エネルギー設備導入補助金A類型」を重点制度として支援いたしました。

当行支援による採択状況

| | |
|-----------------------------|----------------|
| ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金 | 41件 |
| 地域工場・中小企業等の省エネルギー設備導入補助金A類型 | 29件 / 1,431百万円 |

■ 第9期北國エグゼクティブカレッジを開催

（27年6月～28年3月）

北國銀行「エグゼクティブカレッジ」は、自社の経営を革新し、成長発展させる経営者を育成することを目的として、地元企業の若手経営者や後継者を対象に平成19年より実施しており、今回で9期目を迎えました。

| 開催期間 | 受講生 | 講義 |
|-----------------|-----|--------------------|
| 平成27年6月～平成28年3月 | 9名 | 全12回 （うち企業視察4回） |

| | |
|-------|---------------------|
| 第1回 | 基調講演・自己紹介・講義（※近藤先生） |
| 第2回 | 経営革新課題設定と発表（近藤先生） |
| 第3回 | 前期生による実践事例の発表 |
| 第4回 | 講演会（安宅頭取） |
| 第5回 | 経営革新プランの作成と実践（近藤先生） |
| 第6～8回 | 企業視察および講話 |
| 第9回 | 経営革新プランの作成（近藤先生） |
| 第10回 | 企業視察と講話 |
| 第11回 | 経営革新プランの作成 |
| 第12回 | 経営革新プラン発表会、修了式 |

※コーディネーター：北陸先端科学技術大学院大学 客員教授 近藤修司先生



【成長企業】

■ お客さま向けITツールの展開

個人事業主・中小企業へ生産性向上を支援するため、フィンテック企業である freee 株式会社と業務提携をいたしました。同社のクラウド会計ソフトを導入することでバックオフィス事務効率化が図れます。

セミナー実績

| | | |
|---------|----------------------|-----------|
| 平成28年2月 | お客さま向けクラウド活用セミナー（金沢） | 参加者：約200名 |
| 平成28年2月 | お客さま向けクラウド活用セミナー（小松） | 参加者：90名 |
| 平成28年3月 | お客さま向けクラウド活用セミナー（富山） | 参加者：74名 |
| 平成28年3月 | 会計事務所向けクラウド会計セミナー | 参加者：61名 |



■ ビジネス商談会

地元取引先へ商談機会を提供し、地域経済活性化の一助として、販路拡大支援の取組みを行っております。

| | |
|----------------------|----------|
| イトーヨーカ堂との個別商談会開催（※1） | 参加企業：29社 |
| | 成約：8社 |
| 日本航空との個別商談会開催（※2） | 参加企業：18社 |
| | 成約：18社 |

※1. 首都圏で開催される「北陸フェア」に出店・出品を希望する企業を紹介し、当行取引先の販売促進活動を支援

※2. 「JAL たべまっし！たべとっけ！たべられ！キャンペーン」の個別商談会を開催



【海外進出支援】

■ 海外進出支援の取組み

アジアを対象とした商談会・セミナーを国内外で開催し、海外販路開拓を支援してまいりました。

セミナー・商談会開催実績
(国内)

| | | |
|----------|------------|----------|
| 平成28年 3月 | 海外販路開拓セミナー | 参加企業：25社 |
|----------|------------|----------|

(海外)

| | | |
|----------|--------------------------|----------|
| 平成27年 9月 | 上海企業交流会 (TSUBASA 行共催) | 参加企業：2社 |
| 平成27年10月 | チャイナビジネスセミナー | 参加企業：15社 |

お取引先における海外展開ニーズは多様化・高度化しております。当行では平成28年3月にシンガポール支店を開設し、本部アジアデスクの専任行員とともに東南アジアビジネス支援の体制を整えました。

●シンガポール支店



| | |
|--------------|------|
| 本部専担者による訪問先数 | 243先 |
|--------------|------|

北國銀行のネットワーク



【外部専門家・外部機関等との連携】

■ かが能登かなざわ中小企業支援プラットフォームの活用

当行が代表機関となり、石川県中小企業団体中央会と県内全8商工会議所から構成され、中小企業者等を支援いたしました。

| | | |
|------------|----------|--------|
| 専門家派遣による支援 | 派遣回数：24回 | 企業数：8社 |
|------------|----------|--------|

■ 経営相談所の有効活用

北國銀行経営相談所（金沢市片町に設置）では弁護士・税理士によるお取引先の法務・税務相談に対応いたしました。

| | |
|-------------|------|
| 法務・税務ほか相談件数 | 257件 |
|-------------|------|

【事業承継・M&A】

■ 事業承継コンサルティング

本格的な世代交代期の到来により、後継者・自社株問題をはじめとする事業承継対策の重要性は増しております。地域企業の事業承継問題解決のため、専門知識を持った本部行員の帯同訪問、外部機関との連携によるコンサルティングを実施いたしました。

| | |
|---------------------|------|
| 事業承継対象先への訪問（本部帯同訪問） | 202件 |
|---------------------|------|

| | |
|--------------|----------------|
| 事業承継にかかる融資実績 | 11件 / 2,980百万円 |
|--------------|----------------|

■ M&A コンサルティング

後継者不在企業が有する「第三者承継」ニーズの高まりや中小企業の「新事業参入」「他地区への進出」「隣接業種への展開」などの課題を解決のため、専門知識を持った本部行員の帯同訪問、外部機関との連携によるコンサルティングを実施いたしました。

| | |
|---------------------|------|
| M&A 対象先への訪問（本部帯同訪問） | 219件 |
|---------------------|------|

| | |
|--------------|-------------|
| M&A にかかる融資実績 | 2件 / 800百万円 |
|--------------|-------------|

【経営改善・事業再生への取組み】

■ 経営改善に取り組むお客さまへの人材派遣

| | |
|---------------|----|
| 経営改善取組先への行員派遣 | 3名 |
|---------------|----|

| | |
|--------------------------|------|
| 本部（専門）行員が直接訪問している経営改善取組先 | 542先 |
|--------------------------|------|

■ 中小企業再生支援協議会の活用

中小企業再生支援協議会の活用

| | |
|-----------|----------------|
| 計画改善計画策定先 | 24件 / 4,192百万円 |
|-----------|----------------|

| | |
|---------------|----------------|
| うちメイン行としての持込先 | 22件 / 4,136百万円 |
|---------------|----------------|

※金額は支援決定時の債権残高

中小企業再生支援協議会との連携による事業再生

| | |
|----------------|----|
| DDS による事業再生取組み | 1件 |
|----------------|----|

■ 認定支援機関の活用

| | |
|------------------|----------------|
| 経営改善計画策定支援事業採択件数 | 23先 / 1,488百万円 |
|------------------|----------------|

■ 経営改善支援取組みによるランクアップ状況

| | |
|------------|--------|
| 経営改善支援取組み先 | 1,680先 |
|------------|--------|

| | |
|-----------|-----|
| うちランクアップ先 | 70先 |
|-----------|-----|

※上記先数には正常先は含んでおりません。

| | |
|------------|-----|
| 経営改善支援取組み率 | 35% |
|------------|-----|

| | |
|-----------|------|
| うちランクアップ率 | 4.1% |
|-----------|------|

※経営改善支援取組み率の対象となる債務者数（正常先を除く）は4,800先

■ 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

中小企業のお客さまの事業内容の改善、又は再生支援を適切に行うための態勢を整備しております。

営業店においては、中小企業のお客さまとのリレーションを通じ、財務内容の改善のみならず、経営全般に関して支援、助言ができる役職員の能力向上に努め、お客さまのニーズに応えられる体制を強化しております。また、継続的に、中小企業のお客さまの経営改善計画の進捗状況を確認・検証し、計画の見直しを助言・支援する等、コンサルティング機能の発揮と、企業の技術力・販売力・成長性等、事業そのものの採算性・将来性または事業分野の将来見通しを重視し、きめ細やかに対応いたしております。

本部においては、中小企業の経営支援、再生支援や、企業の成長性等について客観的・合理的な評価を行うほか、営業店役職員の事業再生に関する人材育成を行っております。中小企業再生支援協議会等、経営改善、事業再生に関わる外部機関との必要な連携を行い、認定支援機関として経営改善計画策定支援事業の周知を図っております。また、経営支援を担当する融資部経営支援課の体制強化を更に強化し、平成27年8月に3名増員し、現在、総勢29名の専門行員が営業店へのアドバイスやお客さまの経営支援に取り組んでおります。さらに、コンサルティング会社や中小企業診断士、会計士、税理士等の外部専門家との連携により地域のお客さまの経営課題解決や、ビジネスマッチングの企画・運営を行う等、お客さまの事業のサポートも行っております。

地域の面的再生への積極的な参画

- 方針**
- ◎長期的な視点に立って、地域経済の活性化につながる取組みを地道に行っていきます。
 - ◎産学官連携を通じて、積極的に地域活性化事業への参画・支援を行っていきます。
 - ◎幅広い世代に対して金融経済教育のさらなる充実を図るとともに、企業見学や職場体験も積極的に受入れています。

平成27年度の具体的な取組み内容

■ いしかわ次世代産業創造ファンドへの参画

| | |
|------------------|-------|
| ファンド規模 | 300億円 |
| 平成27年度 事業助成金採択事業 | 31団体 |
| うち当行取引先 | 29団体 |

■ いしかわ里山創成ファンドへの参画

| | |
|------------------|-------|
| ファンド規模 | 120億円 |
| 平成27年度 事業助成金採択事業 | 19団体 |
| うち当行取引先 | 1団体 |

■ キャッシュレス社会の実現

地域社会の生産性向上による地域活性化を目指し、キャッシュレス環境の整備に取り組んでいます。

個人のお客さまへ

即時決済のできる「Visa デビットカード」の取り扱いを開始しました。



地域企業のお客さまへ

国内の銀行では初めて銀行本体でのクレジットカード加盟店サービス業務を開始しました。



■ (財) 北國銀行産業振興財団による助成

平成27年12月に、15企業に総額1,500万円を助成しました。これにより、過去33回にわたり、累計402件5億1,900万円の助成を行いました。

■ 地元企業とのポイント交換、地域貢献につながるポイントサービス

平成27年度の北國ポイントサービス「ハッピーズ」のポイント交換実績は以下のとおりでした。

累積ポイントの交換や地元団体、大学への募金などにご利用いただけます。

※累積ポイント交換は新サービスの開始に伴い、平成28年12月末をもって終了いたします。

| | |
|----------|--------------------------|
| ポイント交換企業 | 地元百貨店2社、ドラッグストア1社、スーパー1社 |
| ポイント募金先 | 子育て支援活動財団1社、地元国立大学基金2先 |
| 募金状況 | 680件 / 479,240ポイント |
| 年度末会員数 | 399,445人 |

■ 講師派遣実績

実績表

| | | | |
|--------|----|----------------------|----|
| 金沢大学 | 6回 | 北陸先端科学技術大学院大学 (頭取講演) | 1回 |
| 金沢学院大学 | 6回 | 富山大学 | 3回 |
| 金沢工業大学 | 1回 | | |

■ 企業見学・職場体験の積極的な受入れ

| | |
|----------------|--------------|
| 小学生向け「親子銀行探検隊」 | 子供42名・保護者33名 |
| 小学生 | 3校・18名 |
| 中学生 | 20校・68名 |
| 高校生 | 5校・84名 |
| 社会人 | 5団体・15名 |

- その他「エコノミクス甲子園石川大会」を継続開催 (7校・42名が参加)



■ 障がい者や高齢者に配慮した対応

- 金融犯罪対策への取組み強化
地域警察と連携した事例の共有やマニュアル、チェックシートの活用を行い、未然防止に努めております。

| | |
|------------------|------------------|
| 平成27年度特殊詐欺未然防止実績 | 105件 / 110,392千円 |
|------------------|------------------|

- 視覚障がい者対応
視覚障がい者対応のATM設置率は100%です。



視覚障がい者対応ATMを積極的に導入しています。

地域や利用者に対する積極的な情報発信

情報開示態勢の充実

方針 ◎地域密着型金融のメリットであるコンサルティング機能や長期的・安定的な金融仲介機能の提供について、お客さま目線に立った分かりやすい情報発信に努めてまいります。

平成 27 年度の具体的な取り組み内容

■ 積極的な IR 活動を通じた情報発信

機関投資家向け、個人投資家向け IR を実施しております。個人投資家向けでは地元北陸三県にて開催いたしました。

個人投資家向け IR 開催実績

| 日程 | 開催地 | 参加人数 |
|--------------|-----|-------|
| 平成 27 年 7 月 | 金沢市 | 111 名 |
| 平成 27 年 9 月 | 小松市 | 40 名 |
| 平成 27 年 9 月 | 七尾市 | 24 名 |
| 平成 27 年 9 月 | 高岡市 | 35 名 |
| 平成 27 年 12 月 | 金沢市 | 85 名 |
| 平成 27 年 12 月 | 福井市 | 31 名 |
| 平成 27 年 12 月 | 富山市 | 33 名 |
| 平成 28 年 2 月 | 金沢市 | 207 名 |



■ ホームページの充実

最新の情報をタイムリーに掲載し、分かりやすく、使いやすいホームページとなるように努めてまいります。

各種ローンやセミナー申込がホームページで簡単にできるようになりました。



■ SNS の活用

LINE で各種情報を発信しています。

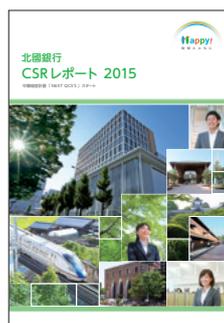


■ CSR レポート、ミニ・ディスクロージャー誌への掲載

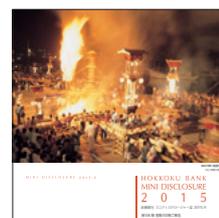
当行の取組みを、読みやすく、理解しやすい冊子となるよう努力しています。

CSR レポートでは、ステークホルダーの皆さまにお伝えしたい重要な項目を選定し、掲載しております。

地域の銀行として、全行員が一丸となって取組んだ活動の現状と成果をできるだけ多くの方に手にとっていただけるような誌面づくりを心がけています。



北國銀行 CSR レポート 2015



北國銀行ミニ・ディスクロージャー誌 2015.9