

北國銀行のコンサルティング

平成30年10月発行

【会社情報】

- ☐ 名 称 株式会社 北國銀行
- ☐ 本店所在地 石川県金沢市広岡2丁目12番6号
- ☐ 設立年月日 昭和18年12月18日
- ☐ 店 舗 数 105店（うち出張所1店）
1 海外駐在員事務所（上海）
ローンセンター 11店
マネープラザ 5店
ほけんプラザ 5店
- ☐ 従 業 員 数 1,802名
（嘱託、ビジネススタッフおよび海外現地採用者を除く）

※店舗数は平成30年6月30日現在 ※従業員数は平成30年3月31日現在

【編集・発行・お問い合わせ】

株式会社 北國銀行 コンサルティング部

〒920-8670 金沢市広岡 2丁目12番6号 TEL.(076) 263-1111

ホームページ <http://www.hokkokubank.co.jp>



北國銀行の コンサルティング

— お客様の経営力向上に向けた取組み —

Webもぜひご覧ください。

北國銀行 コンサル



<http://www.hokkokubank.co.jp/corporation/consulting/index.html>

北國銀行の コンサルティングサービス

当行は、お客さまに寄り添ったコンサルティングを通じて、
お客さまの課題解決能力の向上をサポートすることが
「お客さまの経営力向上 = 地域活性化への貢献」に
つながると考えています。

迅速かつ質の高いサービスを実現するため、
本部に90名超のコンサルティング専門部員が在籍し、
営業店と一体となって
皆さまをサポートさせていただきます。



北國銀行のコンサルティングはお客さまの
事業を理解し、課題を共有し、課題解決をサポートします。



北國銀行のコンサルティング体制図

CONTENTS		SYSTEM	
		本 部	
		■ コンサルティング部	
		● 人事・戦略チーム	
		● ICTチーム	
		● 事業承継チーム	
		● M&Aチーム	
		● 医療・介護チーム	
		● ビジネスマッチングチーム	
		● 補助金チーム	
		● 経営強化チーム	
		● オーナーチーム	
		● 地域プロジェクトチーム	
		■ 海外ビジネス戦略部	
		■ 支店統括部	
		● 創業サポートチーム	
		■ マーケティング部	
		■ 総合企画部	
		● 人材開発室	
		営 業 店	
		お客さまの課題解決	
■	ICT	2	
■	業務効率化 (BPR)	4	
■	人事制度	6	
■	人材育成	8	
■	海外ビジネス	10	
■	経営戦略策定	12	
■	経営改善	14	
■	事業承継・M&A	16	
■	医療・介護	18	
■	ビジネスマッチング	20	
■	補助金	22	
■	創業	24	



地域企業への ICT 利活用を
サポートすることで、
労働生産性を向上させ、
ひいては地域全体の
生産性向上を目指しています。



経営課題

顧客の 維持・拡大	- 顧客サービス向上による顧客維持 - インターネットによる顧客開拓 - 企業ブランドイメージの向上	業務プロセス の改革	- 意思決定スピード向上、生産性向上 - 業務効率化、ペーパーレス化 - 制度対応（マイナンバー制度など）
商品・サービス の創造	- 魅力的な商品やサービスの開発 - 商品の品質や付加価値の向上 - マーケティング機能の強化	新事業展開 ・ グローバル化	- 新ビジネスモデルの構築 - 社外組織との連携 - グローバル経営への対応

北國銀行の ICT コンサルティングの強み

システム導入を行う際には、自社の課題や目的を整理することが、導入したシステムが社内で定着するための重要なポイントになってきます。当行のコンサルティングでは、3つのポイントを重要視しています。

POINT 1	本質的な課題を 共に考える	POINT 2	当行のノウハウ、 ネットワークによる支援	POINT 3	目的達成に つなげる継続支援
	お客さまとお客さまの 事業性理解に努める銀行が 共に考え、問題点を深掘りし、 現状分析と本質的な課題を 抽出します。		当行自身、さまざまな システム導入による 変革に取り組んできました。 そのノウハウの提供と 取引ベンダーを紹介します。		システム導入後も、 本質的な課題の解決に向けて 継続して運用支援を行います。 身近な存在だからこそできる 支援といえます。

一般的な「ICT」

問題認識	お客さま自身
ツール選定	取引ベンダーから
導入運用	お客さま自身

北國銀行の「ICT」

問題認識	お客さまと当行が共に考え 問題点を深掘り
ツール選定	取引ベンダーに限定せず 当行のネットワークからも選定
導入運用	当行が導入、運用まで支援

コンサルティングメニュー

業務を見直し、
的確な事務体系構築へ！

グループウェア導入支援

ICT投資に関する知識を習得！

ICT 勉強会の開催

プロジェクト全体の進捗管理！

システム導入方針策定・
プロジェクトマネジメント支援

コンサルティング実績（平成27年7月～平成30年3月）

建設業17社／製造業20社／サービス業16社／運輸通信業2社／卸売業8社／小売業2社

合計 65 社

参考事例

グループウェア導入の支援

株式会社 山岸製作所

【本社所在地】石川県金沢市 【事業内容】内装工事、家具販売



代表取締役社長
山岸 晋作 様

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

当社では、企業物件の内装工事や、オフィス家具の販売を行っています。また、自社ショールームをライブオフィス化し、お客様により具体的な提案を行えるよう、取り組んでいます。日々増加するお客様からのニーズに対し、確実に対応するために、業務の効率化やリアルタイムでの情報共有は欠かせないと考えていました。

そのような中で、北國銀行から「POWER EGG 導入による業務効率化」の提案を受け、社内で検討した結果、当社の目指すべきところと一致しているとの認識が生まれ、導入を決意しました。

〈コンサルティングの内容・効果〉

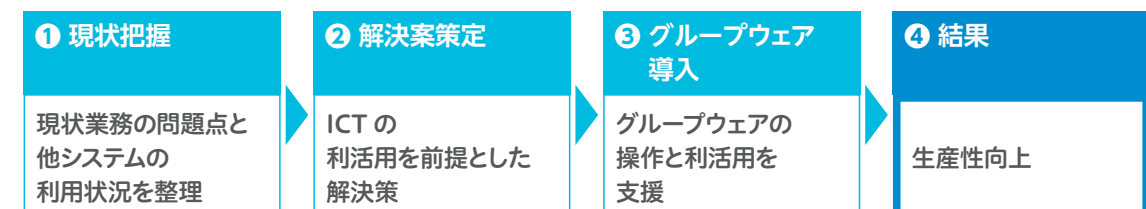
導入後の具体的な効果としては…

- 顧客データベースを軸に、日報データベースや物件管理データベースの整備により、顧客情報を一元管理
- 既存の販売管理システムと連携することにより、売上データも一括で管理
- スケジュールを見える化することにより、従業員の行動管理を明確化

〈コンサルティングを終えた感想など〉

各種情報共有のスピード化を実現することで、案件のリードタイムの短縮を目指しています。本プロジェクトでは、北國銀行の方にも参加いただき、様々な意見交換をする中で、自社内だけでは思いつかないようなことにも着手できました。ここで満足することなく、当社のあるべき姿実現に向けて、邁進していきたいと思っています。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





業務効率化(BPR)

「事務の効率化」「ペーパーレス化」「業務の見える化」といった多くの企業が抱える課題を解決するお手伝いをいたします。

経営課題

外部環境が大きく変化する中、これまでの経営を行っていると、時代の流れに取り残されていく可能性があります。そのために、常に企業の内部体制を効率化し、企業の生産性を向上させ、低コストかつ高付加価値の業務遂行体制を構築することは、全ての経営者にとって共通の課題といえます。



北國銀行の業務効率化コンサルティングの強み

POINT 1 当行のノウハウ提供による支援

これまで銀行業務で培ってきたノウハウに加え、当行自身が2009年4月より事務効率化の計画・実行をしてきた経験を基に課題解決をお手伝いします。

POINT 2 ITツールを活かした業務効率化支援

グループウェアやクラウド会計ソフト等のITツールを活用した業務効率化を支援します。

北國銀行の業務効率化コンサルティングの進め方

業務効率化のコンサルティングは、業務時間の削減、人員配置の最適化など、ゴールを明確にして進めていきます。社員全員が改革の当事者としての意識を持っていただき、小さな改革を積み重ねて効果を出していきます。必要に応じてITツールを活かした業務効率化を支援します。



業務効率化コンサルティングメニュー

項目	内容
業務効率化の方向性検討	業務フロー・業務管理の現状、社内情報集約・見える化の現状、電子化・ペーパーレス化の状況等を分析し、業務効率化の方向性について一緒に検討いたします。
業務効率化計画の策定	計画策定の指導、書類作成フォロー。必要に応じて、各種ITツールのベンダー様をご紹介させていただきます。
業務効率化の実行支援	計画実行のフォローアップや、各種ツールの導入～運用のご支援をさせていただきます。

参考事例

バックオフィス最適化による業務効率化プログラム

株式会社 岸グリーンサービス

【本社所在地】 石川県加賀市

【事業内容】 緑地帯管理・ゴルフ場コース管理・指定管理施設の管理、運営



取締役総務部長
岸 英樹 様

〈 当行に相談した経緯・きっかけ 〉

グループ企業・関連企業様が一体となり、企業理念である「花と緑の環境づくりを推進する事によって心豊かな社会の実現」を掲げている当社にとって、グループ企業の計数の把握はスピーディな経営判断をするうえで必要不可欠であると考えておりました。

事業拡大に伴いグループ企業が増加する中、遠方企業の計数把握・管理が課題となっておりました。その際に北國銀行からクラウド会計ソフト freee を使った経理業務構築の提案があり、導入を決定しました。

〈 コンサルティングの内容・効果 〉

顧問会計士を含めた freee の導入相談から実行支援だけではなく、並行して当社の会計業務の問題点を整理し解決策と一緒に考えて頂く事により、総合的にバックオフィス事務の効率化が図れた事を実感しております。

〈 コンサルティングを終えた感想など 〉

現在は本社を含めたグループ企業においても、経理業務を効率化するために freee の導入を検討しており、引き続き北國銀行さまのご支援をいただければと思っております。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





人事制度

企業は時代の変化に合わせて
人事制度を見直す必要があります。
人的資源（人財）を有効に活用し、
組織を活性化する支援を行います。



お客さまが抱える課題

人事制度の設計

- 社員のモチベーションや意欲の向上
- 求める人材の確保や定着
- 働き方改革に合わせた評価および処遇の見直し

人材の育成

- 社員のビジネスマナーやCSに対する意識の向上
- 幹部候補生の育成

人事制度・人材育成支援を通じて、全社員のベクトルを
企業理念・ビジョンに合わせることを目指し、サポートを行います。

人事制度コンサルティングの具体例

	問題・課題	北國銀行 コンサルティングサービス	結果
A社	社員の不公平感に対する不満 キャリアビジョンが見えない不安	個別面談 社員アンケート 不満の要因をレポート化	社員の考え方・職場の風通し把握 事前に察知しフォロー
B社	指導の仕方がわからない 会社の方針が明確でない	メンバーで徹底的に議論 経営発表会を実施（in北國銀行）	経営の考え方整理ベクトル統一 自己流の指導から会社方針に従った指導へ変化
C社	人事評価制度がない 社長のさじ加減で納得性がない	メンバーで徹底的に議論 人事評価基準を作成	必要なスキルを全員で共有 社員の議論によって作成⇒やらされ感なく、主体的に行動

北國銀行の人事制度コンサルティングの強み

POINT 1 運用重視のオーダーメイド型メニューの提供

会社の考え方を
人事制度に落とし込み、
社員への十分な浸透を
目指したメニューを提供します。

POINT 2 トータルの制度構築を支援

人事ビジョン、評価制度、
昇進・昇格、賃金、
育成体系までのトータルの
制度構築を目指します。

POINT 3 目的達成につなげる継続サポート

制度導入後も、
定着に向けて、
継続的な運用サポートを
実施します。

参考事例

人事制度改定

株式会社 金太

【本社所在地】石川県金沢市

【事業内容】鉄鋼材・機械類・土木、建築資材の販売 及び 関連工事

代表取締役
南 志郎 様

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

当社の更なる成長のためには、人材の確保・育成・登用を効率的に進めることが必要不可欠との認識から、その仕組みを整えるためにも、現状の人事制度改定に着手することを決断しました。

早速、総務部を中心とした部門横断的なプロジェクトチームを立ち上げ、構想を開始しましたが、制度改定をやり切るためには、自社のマンパワーの不足や、客観的な助言などの必要性が想定されたため、既に、別のコンサル分野で協業していた北國銀行に相談し、提案を受けました。

〈コンサルティングの内容・効果〉

制度改定のコンセプトは「社員が安心してキャリアの成長が望める制度」でした。そのため、部分的な改定ではなく、等級制度・評価制度・賃金制度におけるトータルでの改定を意識して進めました。改定により、各制度における基準や要件が明確になりましたので、社員にとっても、会社からの期待値がより分かりやすくなったと思いますし、今まで以上にやりがいを持って仕事に取り組み、会社に貢献してくれると思います。

〈コンサルティングを終えた感想など〉

今回、当社のプロジェクトチーム主導で改定を進めましたが、人事関連の帳票類作成などの、手のかかる作業のサポートや、北國銀行自体の人事制度の事例紹介を受け、大変参考になりました。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ

① 現状把握・課題抽出

現制度における課題を共有

② 等級・評価制度

人材要件の定義と評価要素の明確化

③ 賃金制度

体系の見直し

④ 説明会開催

全社員へ説明



北國銀行のコンサルティング

人材育成

企業は時代の変化に合わせて
人事制度を見直す必要があります。
人的資源（人財）を有効に活用し、
組織を活性化する支援を行います。



背景

企業は時代の変化に合わせて、人的資源（人財）を有効に活用し、
組織を活性化させなければ、生き残れない時代になってきています。

こんなお悩みを抱えていませんか？

外部研修を受けたことがなく、
外部の知識を取り入れたい

社員のモチベーションを
向上させたい

従業員のビジネスマナーや
CSに対する意識を向上させたい

階層別
育成プログラムを作りたい

幹部候補の財務分析能力を
向上させたい

労務管理を強化して、
時間外労働を削減したい

北國銀行の人材育成コンサルティングの強み

北國銀行の人材育成コンサルは、定型化・画一化されたメニューではなく、
お客さまの要望を十分にお聞きした上で、運用重視のオーダーメイド型のサポートを行っております。
当行の人材開発室とも協働し、人事ノウハウも活用しながら、
人事マネジメント強化や人材育成をサポートしてまいります。

POINT 1 運用重視の オーダーメイド型 メニューの提供

定型化された
メニュー提供ではなく、
企業理念や
会社のビジョンに向かって
ベクトルを一致させ、
社員（組織）を成長させます。

POINT 2 当行の ノウハウ提供 による支援

当行自身、
時代の変化に合わせて
さまざまな変革に
取り組んできました。
そのノウハウを
提供いたします。

POINT 3 講師について

当行には
地方をリードする
豊富な経験と
優秀な人材が
在籍しています。

コンサルティングメニュー

まずは、会社の現状把握をさせていただき、
課題がどこにあるのかを明確にいたします。
会社と当行とで課題についての
共通認識を持つことで
人材育成に取り組む方向性が明確になり、
社内への展開もスムーズに行うことが出来ます。
コンサルティングメニューには
実際に当行の新入行員研修や
管理職育成研修等でも利用している
メニューもございます。

項目	内容
階層別研修	■ 幹部育成プログラム ■ 中堅職員向け研修 ■ 若手社員向け研修
テーマ別研修	■ CS 向上プログラム (笑顔トレーニング、基本姿勢、接遇等) ■ コンプライアンス・クレーム対応研修 ■ 財務分析向上研修
選択型研修 (自由に組合せ可能)	■ 社会人のマナー・基本的所作 (名刺交換、来客訪問マナー) ■ 聞き方・話し方・伝え方 ■ コーチング・リーダーシップ ■ ロジカルシンキング・問題解決

参考事例

管理職向け人材育成支援

株式会社 バンテクニカ

【本社所在地】富山県魚津市 【事業内容】金属加工



代表取締役
長村 勝 様

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

当社では、これまで社内研修や外部講師による社外セミナーを積極的
に行ってきました。しかしながら、受け身の座学による研修がほとんど
であり、従業員が自ら考え、自発的に行動する人材育成の取組には至っ
ていませんでした。そんな中、北國銀行から「メンバー同士が自ら考え、
議論するグループワーク形式の研修」の提案を受けました。



〈コンサルティングの内容・効果〉

全体研修では社員全員が参加し、ビジネスに必要なスキル
を実践形式で指導いただきました。またグループワークで
は管理職として選抜したメンバーに、会社の問題点や今後
の課題を洗い出してもらい、会社の将来について考えてい
ただきました。成果物については全社員向けに発表会を
開催して、共有しました。

〈コンサルティングを終えた感想など〉

発表会では、「このような経験は普段の仕事ではできない」、「こんなに緊張した空間は初めてでし
た」との声が挙がるなど大変刺激になりました。今後の会社を担う人材ですので、この経験を生かし
て、今後も頑張ってもらいます。また、会社の発展と従業員のレベルアップのため、北國銀行のコンサ
ルティングを毎年活用させていただきたいです。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ

① 現状把握・ 課題抽出

人材育成方針や社員に
足りない要素を把握

② 研修開催

ビジネスに必要な
知識のインプット

③ 実行支援

会社の問題点を踏まえ、
今後の課題を整理

④ 発表会開催

成果物を
社内へ共有



北國銀行のコンサルティング

海外ビジネス

地域企業の海外展開をサポートすることで、
地域経済の活性化を目指しています。

背景

企業を取り巻く経営環境の
ボーダーレス化が進み、
あらゆる事業分野で
海外との関連があると言えます。

海外市場の著しい成長

国内市場の低迷懸念

取引先の海外進出

人材確保の難化

インバウンドの増加

調達手段の多様化

北國銀行の海外ビジネスコンサルティングの強み

東南アジアと中華圏を中心にネットワークを構築し、お客さまの海外ビジネス支援に取り組んでいます。

POINT 1 シンガポール支店

海外ネットワークの中核としての役割を担い、
継続的に海外展開を
ご支援する体制が整っております。

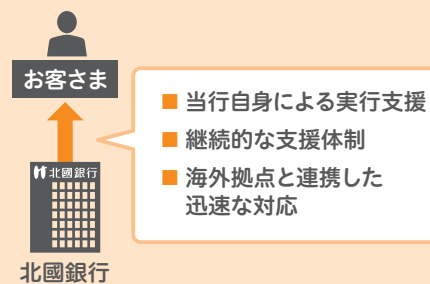
POINT 2 豊富な海外人材

海外には駐在員と現地スタッフが約 20 名、
国内には海外駐在経験のある行員が約 10 名
在籍しています。

一般的な「海外展開支援」



北國銀行の「海外展開支援」



コンサルティングメニュー

お客さまの海外展開の状況に応じたご支援をいたします。

導入期

海外展開計画策定

- ビジネスモデル
- 収支計画
- 実現可能性の検証

市場調査

- 海外の市況
- 競合の状況
- ヒアリング調査

成長期

拠点設立

- 進出プロジェクトの
マネジメント

販路開拓

- バイヤー選定
- 商談サポート
- アフターフォロー

海外調達

- 候補先の選定
- 商談同席
- 貿易サポート

成熟期

現地法人マネジメント

- 内部統制のレビュー
- 本社によるモニタリング
- 適切な権限移譲

参考事例

マレーシア事務所の設立支援

タケダ機械 株式会社

【本社所在地】石川県能美市 【事業内容】形鋼加工機ほか



代表取締役社長
竹田 雄一 様

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

マレーシアやその近隣諸国ではインフラ建設が活発であり、当社製品の
需要が伸びる事が見込めたため、現地代理店との関係強化と更なる市
場開拓の足掛かりとして事務所の設置を行う事としました。

海外拠点の設置は初めてであり、ジェトロのサポートも受けてはいましたが、細かい実務面について
更なるフォローが必要だと思い、北國銀行に依頼する事にしました。

〈コンサルティングの内容・効果〉

定期的な打ち合わせにより各種作業の進捗管理を行うだけでなく、現地の情報収集や申請書の
作成をフォローしていただいたり、マレーシア当局への訪問に同行いただいたり、多岐に渡り支
援していただきました。

〈コンサルティングを終えた感想など〉

事務所が開業した後も、海外駐在員の方が事務所に訪問して情報提供していただいたり、事務所と
本社のオペレーションがスムーズに進められるよう親身になって相談に乗っていただきました。ま
るで当社の社員かのようにフットワークの軽い対応をしてもらい、感謝しております。



北國銀行のコンサルティング

経営戦略策定

会社の核となる
経営戦略の策定から実行まで
全面的にサポートします。



お客さまが抱える課題

全体戦略

- 経営理念・基本方針・行動指針を策定したい
- 経営計画を策定したい
- 市場・競合状況を整理したい

個別戦略

- 個別施策を策定したい
- 企業価値を高めたい
- コンプライアンス体制を構築したい

会社の目指すべき方向性を明確にし、
会社の考え方と全社員のベクトルを合わせることを目指し、サポートを行います。

北國銀行の経営戦略策定コンサルティングの強み

企業理念の策定から経営戦略の策定、行動計画の実行までを全面的に支援します。
しっかりと運用していけるかを重視したオーダーメイドの戦略で、
策定がゴールではなく、運用の進捗管理までサポートいたします。

一般的なコンサルの「経営戦略策定」

理論重視

パターン化された戦略

計画の策定がゴール

北國銀行の「経営戦略策定」

運用重視

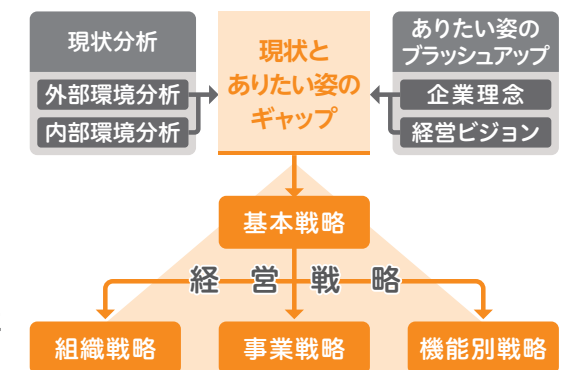
オーダーメイド戦略

計画の実行まで支援

戦略策定から実行まで全面的にサポート

経営戦略策定の全体像

市場・競合等の外部環境分析、財務・マネジメント等の
内部環境分析により現状分析を行います。
また、企業理念・経営ビジョンから
企業のありたい姿をブラッシュアップします。
「現状」と「ありたい姿」のギャップを解消するための
方針としての基本戦略を策定し、基本戦略を実行するために
組織・事業・機能別の各レベルまで落とし込みます。



参考事例

企業理念・基本方針・行動指針と 経営ビジョン策定のご支援

株式会社 北日本ジオグラフィ

【本社所在地】石川県金沢市 【事業内容】測量業



代表取締役
磯野秀和 様

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

当社は3年前に創立60周年を迎えましたが、これからの10年20年後を考えたときに長期的なビジョンがなく、これから更に企業価値を高め、優秀な人材の維持確保を行っていくためには、企業理念を策定し会社が目指すべき方向を社員に対して示し、全社員が同じ志をもって同じ方向に向かっていく必要があると考えていました。そんな時に北國銀行からコンサルティングチームの提案をいただき、相談させていただきました。私の想いを親身になって聞いていただき、大変信頼できるチームでしたのでコンサルティングの依頼を決めました。

〈コンサルティングの内容・効果〉

内容は企業理念、基本方針、行動指針を策定し3年後のビジョンを社員に発表するまでのコンサルティングになります。コンサルティング後の効果としては

- ① 企業理念・基本方針・行動指針の策定により、会社の方向性が明確になった。
- ② 3年後のビジョンの明確化により、社員一人一人のやるべきことが明確になりモチベーションアップに繋がった。
- ③ 明確な企業理念を打ち出すことによって、企業価値が高まり会社のイメージアップに繋がった。

〈コンサルティングを終えた感想など〉

私がこのコンサルティングで一番良かったことは、プロジェクトチームを立ち上げ、社員と一緒に進めることができたことです。その中で北國銀行の方々が上から指示するのではなく、私達の立場にたって話を聞いて的確なアドバイスをしていただいたお陰でスムーズに取り組むことができました。また、経営発表会では北國銀行のメインホールをお借りし、素晴らしい施設の中で発表を行い、なかなかできない貴重な経験をさせていただきました。このような場を提供していただいた北國銀行の皆様には大変感謝しております。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ

① 現状把握・課題抽出

会社の思いの共有、
現状の組織体制の
把握

② 会社方針の策定

基本方針・行動指針・
ビジョンの策定

③ 実行支援

会社の現状の問題点を
踏まえ、ビジョン達成に
向けた課題を整理

④ 発表会開催

成果物を
社員に共有

経営改善が必要な企業に対して、
短期的な目線ではなく、
中長期的な成長につながる
支援を行っています。



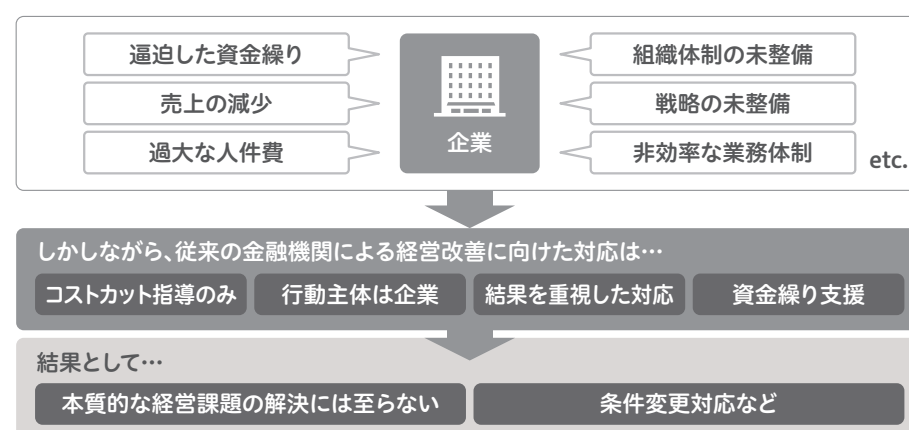
コンサルティング実績（平成30年3月末時点）

改善率
86.7%
(15社中13社で改善)

対 象 先	当行単独での実行支援、かつ支援開始後、決算期を迎えている企業
改 善 判 定	実行支援開始直前の決算と直近決算で比較し、営業利益が改善

経営課題

業績が伸び悩む企業は
さまざまな課題を
抱えています。



北國銀行の経営改善コンサルティングの強み

企業が抱える本質的な
経営課題を解決し、
企業が利益を上げられる
体質に改善することに
取り組みます。



POINT 1 組織的な支援

各種コンサルティング
チームが連携し、経営改善が
必要な企業を支援し、
企業が利益を上げられる
体質へ改善することに
取り組みます。

POINT 2 将来性を重視した対応

過去の決算等の
結果のみを重視せず、
ビジネスモデルや
改善の可能性といった
将来性を重視した対応を
実施します。

POINT 3 真のパートナーへ

お客さまと銀行で
共に考え行動し、
真のパートナーとして
経営改善に
取り組みます。

参考事例

食品製造業の経営改善

株式会社 金城納豆食品

【本社所在地】石川県白山市 【事業内容】納豆製造業



代表取締役
和田重樹 様

〈 当行に相談した経緯・きっかけ 〉

当社は、昭和25年に創業して以来68年に渡り石川県で納豆製造業を営んでおります。

私は先代の父から社長を譲り受けて以降、一生懸命納豆造りに励んできました。しかし、なかなか思ったような収益を上げることが出来ず思い悩んでいました。

経営体制と運営をどうにか改善させて目標収益を計上したい、と考えていた時に北國銀行が経営改善に力を入れていると聞き、相談させていただきました。

〈 コンサルティングの内容・効果 〉

その後、経営改善計画書の策定と改善施策実行へのサポートを得たことで、経営体制と運営を改善させることができ、目標収益を計上することができるようになりました。

〈 コンサルティングを終えた感想など 〉

今まで当たり前すぎて気が付かなかった当社の強みと弱みを認識することができたことと、課題と解決策の明確化及び改善施策実行のサポートを得ることで、自信をもって経営に取り組むことができるようになり、大変感謝しております。

引き続き北國銀行には当社の業績向上のサポートをしてもらい、今後も1人でも多くの方に当社商品のファンになっていただけるよう邁進していきたいと考えております。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





事業承継・M&A

事業継承や資本戦略上の
さまざまな問題や悩みを解決することで、
地元企業の持続的な成長を支援します。

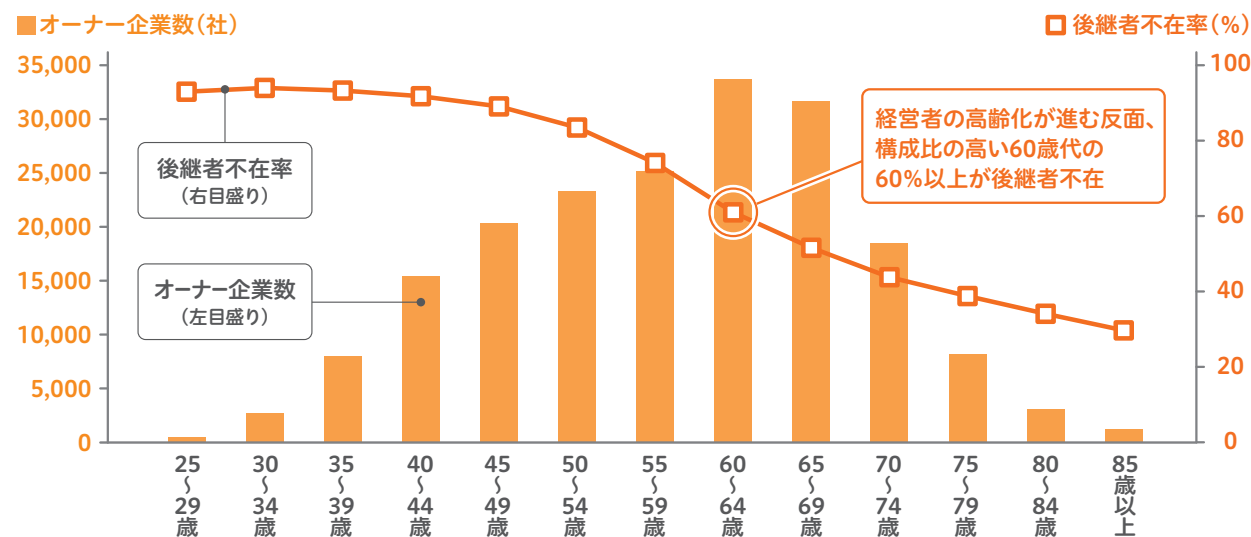


背景

【経営者年齢と後継者問題】

中堅・中小企業の経営者の高齢化が急速に進行しています。
さらに少子化の影響も重なり、後継者の問題を抱える企業の割合も高くなっています。

社長年代別のオーナー企業数と後継者不在率の変化 出典：帝国データバンク「2014年1月第3回全国オーナー企業分析」



経営課題

後継者問題をはじめとした
経営課題を抱える企業が増える中、
事業承継やM&Aに絡んだ相談は
増加傾向にあります。

後継者がいない

事業承継の準備って？

自社株を移転したい

株主が多く分散している

グループ資本関係が複雑

ノンコア事業を切り離したい

コンサルティング実績（平成29年度）

事業承継支援先数 ⇒ 452先

自社株評価の実施先、株式承継に関する一切の対策支援先、
事業引継ぎ相談窓口等の事業承継に関する外部専門家の紹介先、
後継者への経営者保証に関するガイドラインの活用先

M&A支援先数 ⇒ 109先

譲渡・譲受で
相談・アドバイスを
行った先を含む

北國銀行の事業承継・M&Aコンサルティングの強み

当行が取り組んできた豊富な成功事例より、お客さまに最適なプランを提案します。
専門知識を持った本部コンサルタントが中心となり、
相談からアフターフォローまで安心と信頼のコンサルティングを提供します。

	一般的な「事業承継・M&A」	北國銀行の「事業承継・M&A」
	外部提携 コンサルタントが対応	北國銀行の 本部コンサルタントが対応
ニーズ把握	初対面のため ニーズ把握に複数回の面談が必要	営業店担当者と本部コンサルタント対応のため、 永年の取引に基づいたニーズ把握が可能
マッチング	取引先が少なく、 マッチングの機会が少ない	取引先が多く、マッチングの機会が多い
コンサルティング	遠方にいることもあり限られた 面談回数で、気軽に相談できない	地域内の近くにいることで、お客さまの 将来を見据え些細なことでも相談が可能
アフターフォロー	契約関係だけのコンサルタントで、 契約終了後に相談できない	契約終了後も取引銀行のコンサルタントとして、 きめ細かいアフターフォローができる

参考事例

ホールディングス体制の構築

クオレ・ホーム株式会社

【本社所在地】富山県富山市 【事業内容】ハウスメーカー



Cuore home

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

当社は木造戸建住宅を主に建築を行っているハウスメーカーですが、
グループ会社としてプライダルなどの複数事業を展開しております。複数
事業を営む中で将来的な企業の発展と自社の事業承継の観点から、
ホールディングス体制を構築する組織構造再編を検討しておりました。
そのような時に本業である戸建住宅建築において、施工主が利用する住宅ローン等で以前から
取引のあった北國銀行からコンサルティングのご提案をいただきました。

〈コンサルティングの内容・効果〉

グループ各社の株価算定を基にホールディングス体制を構築する手法に対して、様々な観点から
メリット・デメリットを教授してもらいました。

〈コンサルティングを終えた感想など〉

ホールディングス体制について検討したいとは考えていても、自社だけではなかなか着手できていません
でしたが、北國銀行のコンサルティングによって取組みを後押ししていただけたと思います。今後も、自社
グループの更なる発展のため、北國銀行とは互いに協力しあい地域を盛り上げていけたらと考えております。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





北國銀行のコンサルティング

医療・介護

少子高齢化により、
医療・介護の重要度が増す中、
医療・介護事業者の
課題解決をお手伝いすることで、
地域医療・福祉の発展に
貢献することを目指します。



背景

「超高齢化社会」が到来する中、医療・介護の需要は増加していますが、
一方、医療・介護費の増加は抑制されており、
医療機関・介護事業者には、より一層の「経営の効率化」が求められています。
当行では、医療・介護分野に特化した専門チームを設置し、ソリューションを提供しています。

北國銀行の医療・介護コンサルティングの強み

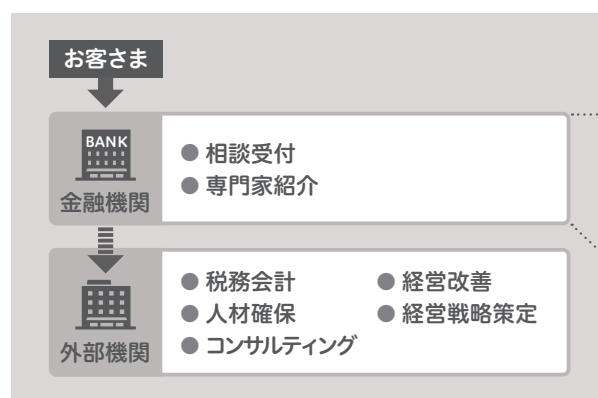
POINT 1 「ワンストップ」サービスの提供

相談受付や専門家の紹介にとどまらず、
コンサルティングや
経営戦略策定・経営改善まで含んだ
「ワンストップ」のサービスを提供します。

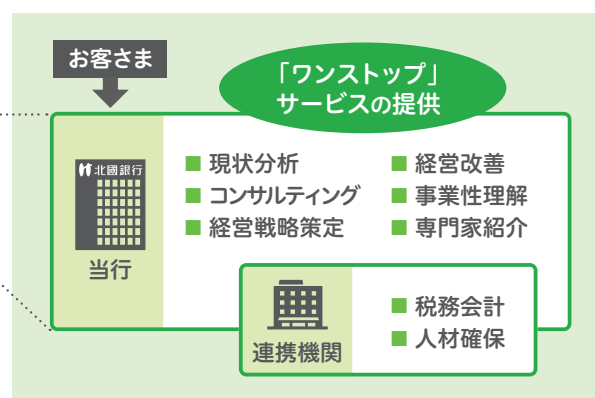
POINT 2 組織的な支援

行内の各種コンサルティングチームと連携し、
医療・介護事業を営む皆様が抱える
さまざまな経営課題の解決を
お手伝いします。

一般的な「医療・介護コンサル」



北國銀行の「医療・介護コンサル」



コンサルティングメニュー

診療所の開業・介護事業へ進出

- 開業予定地の選定・商圈分析
- 適正な事業計画・資金計画の策定

医療法人設立の支援

- 医療法人化の検討
- 医療法人設立認可申請業務の支援

事業承継対策・相続対策

- 出資持分の評価、評価対策・実行支援
- 医療法人形態の変更検討
- M & A の検討

利益対策

- MS（メディカルサービス）法人設立に向けた支援
- 法人保険の紹介

経営改善

- マーケティング戦略
- 部門別生産性改善

組織・労務

- 人事評価制度・内部体制の見直し
- 組織活性化に向けた体制整備

参考事例

介護事業の収益力向上

悠和ウエルネス 株式会社

【本社所在地】石川県羽咋市 【事業内容】有料老人ホーム



代表取締役社長
宮本悠童 様

〈当行に相談した経緯・きっかけ〉

当社は、住宅型有料老人ホームの運営、訪問介護事業、居宅介護支援事業を行っています。新たな介護事業へ進出したいと考え、北國銀行に事業計画策定の相談をしました。

〈コンサルティングの内容・効果〉

予定地周辺の介護圏分析をしていただいた結果、現時点では新事業への進出は再検討した方が良く、加えて既存の介護事業の収益構造を見直せば更に収益力向上が図れるとのアドバイスをいただきました。事業計画策定に加え、収益力強化に向けた具体策も一緒に考えていただきました。

〈コンサルティングを終えた感想など〉

収益強化策を当社で検討し採用した結果、実際に効果を感じているところです。将来、再び新事業に進出する際も、事業計画策定は北國銀行のアドバイスを受けながら進めていきたいと考えています。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





北國銀行のコンサルティング

ビジネスマッチング

本部にビジネスマッチングの専門チームを設置し、銀行独自のネットワークを活かして、お取引先のニーズに応じていきます。

お客さまが抱える課題

新商品開発にあたり、専門的な技術を持った業者と共同開発したい

新商品を開発したが販路がなかなか広がらない

新店舗開設にあたり、新たな仕入れルートを確認したい

受注増加を見込んでいるが、下請け企業が見つからない

工場長が高齢で退職して、現場を仕切れる従業員がいない

工場・倉庫が手狭で移転を検討している

北國銀行のビジネスマッチングコンサルティングの強み

POINT 1 トータルでのサポート体制

ニーズの把握、マッチングの打診・調整や購入スキーム、融資までトータルでサポートします。

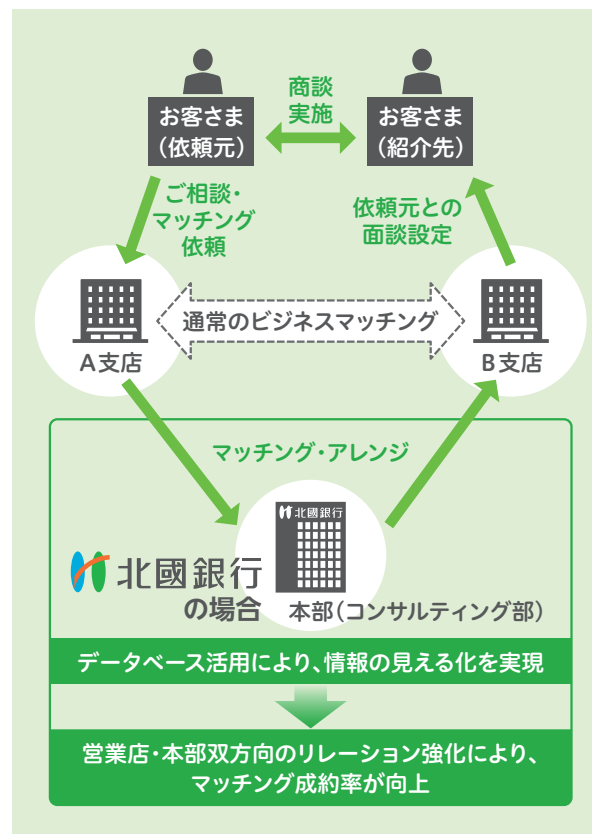
POINT 2 幅広いネットワーク

金融機関ならではの幅広いネットワークを活かして、最適なビジネスパートナーをご紹介します。

POINT 3 高いマッチング成約率

平成 29 年度
成約件数 263 件

データベース活用による行内での情報の見える化を実現して、マッチング成約率の向上を目指します。



ビジネスマッチング支援の範囲

企業が抱える幅広いニーズに対し、ビジネスマッチング提案をいたします。



主なご支援内容	
調 達	調達先の多様化、仕入コストの削減など
生 産	外注先の発掘・拡充、工場の新設・移転など
物 流	物流の効率化、共同物流の検討など
開 発	新商品・新技術開発、産学官連携、特許取得など
運 用	不動産有効活用、アパート建築、コンビニの紹介など
人 材	プロフェッショナル人材の紹介など
広 告	Web 戦略の強化、効率的な PR 手法の導入など

参考事例

不動産マッチング・補助金申請支援

株式会社 SU-BEE

【本社所在地】石川県金沢市

【事業内容】植物に関する企画 / コンサルティング / プロデュース全般、飲食店経営

〈 当行に相談した経緯・きっかけ 〉

弊社は現在、福井県に「ASUWAYAMA DECK」と野々市市にカフェ「Botanical Deck」を、金沢市、小松市、かほく市にとり白菜鍋の店「さぶろうべい」を経営しております。また観葉植物を使った店舗プロデュースや一般の方への販売なども行っております。

これらの事業を運営する中で、野菜を含めた植物全般と触れあう楽しさを地域の方に伝えられたらと考えるようになり、アミューズメント農業を検討しておりました。



カフェ「Botanical Deck」

〈 コンサルティングの内容・効果 〉

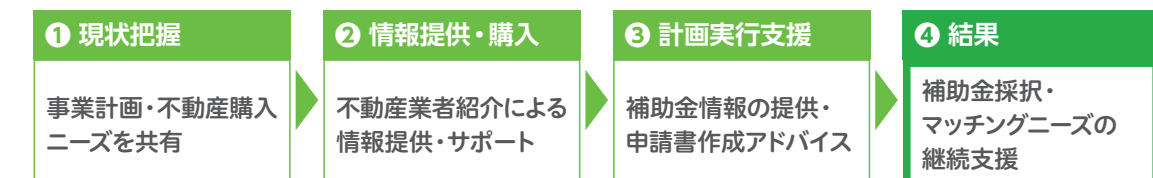
そんな中、北國銀行の担当者へ物件の相談を行なったところ、弊社がイメージする物件をご紹介頂くことができました。

その後の購入に向けたアドバイスから取得以降の補助金制度の活用のアドバイス、申請サポート等、トータルにサポートを頂きました。

〈 コンサルティングを終えた感想など 〉

今後、農業を通して地域の皆様に楽しさとおいしさをお伝え出来るよう精進していきたいと考えております。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





北國銀行のコンサルティング

補助金

補助金制度は、設備投資や商品開発検討の際にぜひ検討すべき制度です。
補助金支援の専門チームを設置し、申請のお手伝いをしています。



お客さまが抱える課題

新事業や設備投資を考えているが
資金負担を軽減したい

補助金を活用したいが何から
はじめたらよいか分からない

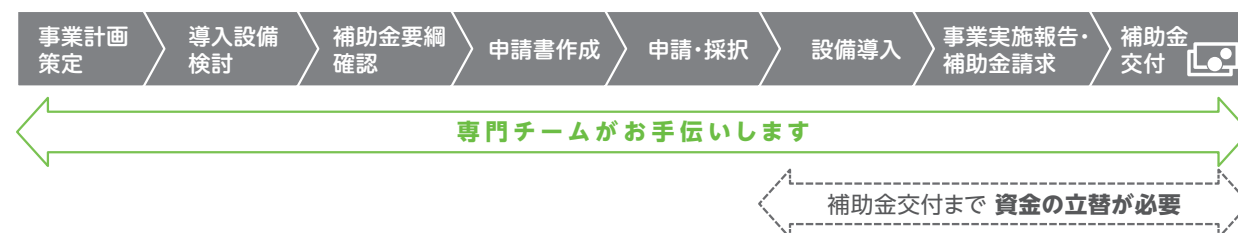
申請にあたっての
アドバイスが欲しい

資金計画含めた
事業プランを策定したい

一般的な補助金交付までの流れ

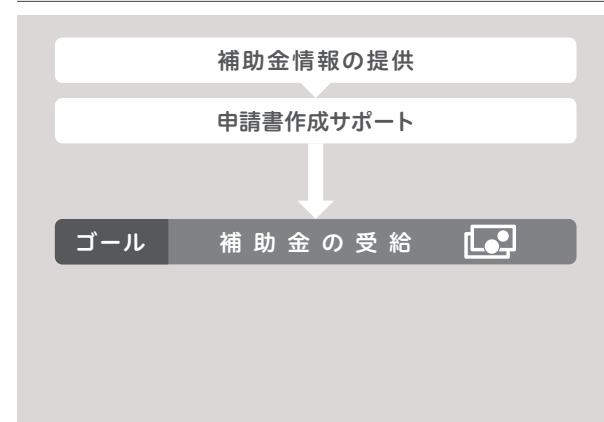
補助金とは、国や自治体などが政策の目的に合った取組みを支援するために提供する返済する必要のない資金です。

当行では専門チームが申請書作成サポートや事業計画実行のサポートなどのお手伝いをします。
また、補助金交付まではタイムラグがあるため、つなぎご融資についてもお相談ください。

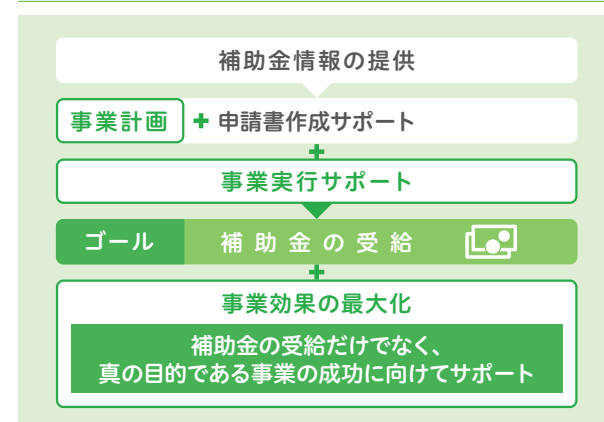


北國銀行の補助金コンサルティングの強み

一般的な「補助金コンサルティング」



北國銀行の「補助金コンサルティング」



主な補助金支援実績（平成29年度）

補助金の名称	支援件数	採択件数
いしかわ産業化資源活用推進ファンド	39件	26件
いしかわ次世代産業創造ファンド	2件	1件
いしかわ里山振興ファンド	6件	4件
とやま中小企業チャレンジファンド	1件	1件
革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金	38件	18件
地域再生支援利子補給金	7件	6件

参考事例

利子補給制度活用における支援

株式会社 タガミ・イーエクス

【本社所在地】石川県能美市

【事業内容】産業・建設・環境機械の製造および販売



代表取締役
田上好裕 様

〈 当行に相談した経緯・きっかけ、コンサルティングの内容・効果 〉

弊社は、1965年の創業以来「機械」「装置」に関するものづくりを生業とし、多くのお客様やお取引先の皆様に支えられ今日に至っております。建設機械・産業機械・環境機械の開発・生産・販売を通して国際社会のインフラ整備や地球環境保全に貢献することが弊社の使命と考え、社は「無極」（知恵は極まるどころがなく、改善は無限である）のスピリッツで新技術・新工法へ積極的に挑戦し研鑽を積んでまいりました。

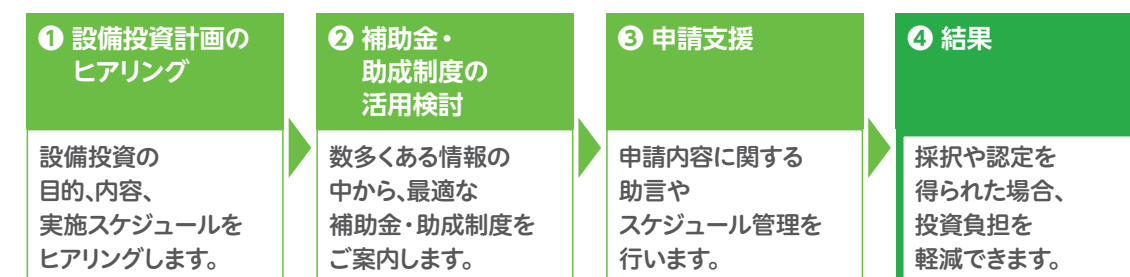
今般、グループ会社との連携強化のため新工場建設・移転を決断し北國銀行様に相談させていただいたところ、最適な補助金・税制の活用を頂きました。

おかげさまで工場移設も無事完了し、スムーズな形で稼働することができました。たいへん感謝しております。

〈 コンサルティングを終えた感想など 〉

北國銀行様とは引き続き「企業会計の効率化」や「海外リスク対応」の課題についてコンサルティングを頂いており、弊社にとって非常に心強いパートナーであると考えております。

▶▶▶ 本事例における支援の流れ





創業

創業者へのサポート体制を
充実させることで、
地域の活性化や
創業意識の醸成を図ります。

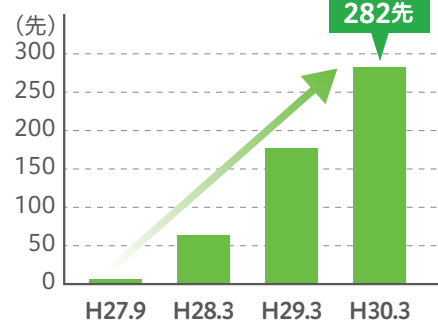


背景

地域での創業を増加させ、地域経済の活性化を図るために
金融機関として創業支援への取組促進が期待されています。
北國銀行では、平成27年8月より本部に「創業サポートチーム」を設置し、
北陸3県の創業者向けサポートに取り組んでいます。

当行創業サポートチームの支援状況

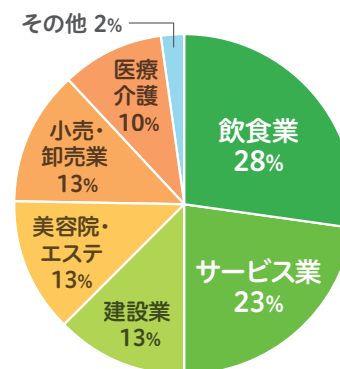
■ 実行先数(累積推移)



■ 平成29年度実績

創業計画策定 支援先	268先
創業融資 実行先	93先

当行創業支援先の業種別割合

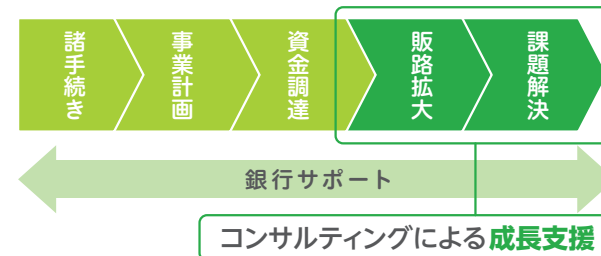


北國銀行の創業サポート体制の強み

POINT 1 本部の専門チームによる トータルサポート

創業準備から事業が軌道に乗るまでの
3年間にわたり、本部の専門チームが
企業の成長に向けた
コンサルティングを実践します。

■ 創業サポート体制



■ 創業後のサポート

販路拡大に向けたマッチングや会計業務の効率化支援など、本部専門チームが企業の成長のためにさまざまなコンサルティングを行っています。特に多くの事業者にご好評をいただいているのが、クラウド会計ソフト「freee」*の導入支援です。また、創業後の経営リテラシー向上や創業者同士での交流を目的に、セミナーや交流会も定期的に開催しております。

* クラウド会計ソフト「freee」：銀行口座やクレジットカードの明細を取得し、自動で会計帳簿を作成するクラウド型の会計ソフトです。下記の Web サイト(北國銀行ホームページ)で詳細のご確認やお申込が可能です。
<http://www.hokkokubank.co.jp/corporation/freee/index.html>

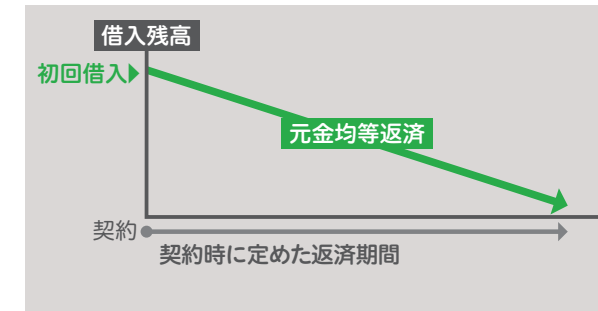
POINT 2

「創業当座貸越」による 柔軟な融資対応

創業者専用の独自商品である
「創業当座貸越」により、事業が軌道に乗るまで
柔軟なご利用が可能です。

■ 創業当座貸越のメリット

一般的な借入の場合

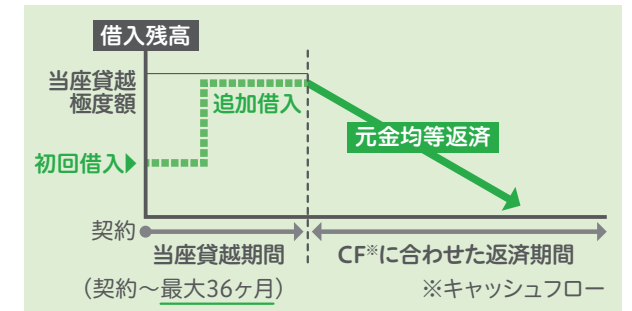


- 創業後すぐに約定返済が開始
⇒ 一般には、事業が軌道に乗り、
資金繰りが安定するまでに3年程度必要
- 追加借入するには改めて手続きが必要
⇒ 何度も借入手続きを行うのは負担が大きい

■ プロパー商品「創業当座貸越」

融資限度額	3,000万円以内
融資期間	創業後3期決算まで ※期限到来後、 収支計画に基づいた返済条件に切替
返済方法	随時

北國銀行「創業当座貸越」の場合



事業が軌道に乗るまで、柔軟なご利用が可能

- 最長3年間の据え置き(利息支払のみ)が可能
⇒ 事業が軌道に乗るまでのキャッシュフローが安定
- 当座貸越の極度額内で追加借入が可能
⇒ 急な資金需要にも対応可能

参考事例

飲食店開業の支援

株式会社 MONO (店舗名:ワインの酒場 MONO)

【本社所在地】石川県小松市 【事業内容】飲食店(ワインバル)



代表取締役
横山晃丈 様

〈 当行に相談した経緯・きっかけ 〉

飲食業での経験を得て、かねてからの独立開業を考えている中、
知人からの紹介で北國銀行に相談させていただきました。

〈 コンサルティングの内容・効果 〉

まず、相談の際、初めに着手したのが事業計画の作成です。担当者から
業界の統計データの提供や、売上高の算出、原価率の妥当性等のアド
バイスを適時いただき、サポートをもらいながら作り上げることが出来ました。また、資金対応に
おいては創業から3年間の元金据置ができる創業当座貸越も資金計画の助けになっています。
店舗設備においては、北國銀行でリースの利用も出来ましたので、融資と併せて相談が進められ、
助かりました。

開業時には、クレジットカードを利用されるお客様が想定より多く、北國銀行で取扱しているカード
端末を無料設置させていただき助かりました。また、開業後には、経理業務が大きな負担となってい
ましたが、紹介いただいたクラウド会計ソフト「freee」を利用することで、事務負担が軽減できました。

〈 コンサルティングを終えた感想など 〉

起業前から起業後も、様々なサポートをいただき感謝しています。今後も継続して、経営をサポート
していただけることを期待しています。