

# 地域密着型金融推進計画の進捗状況

平成24年度（計画期間 平成23～25年度）

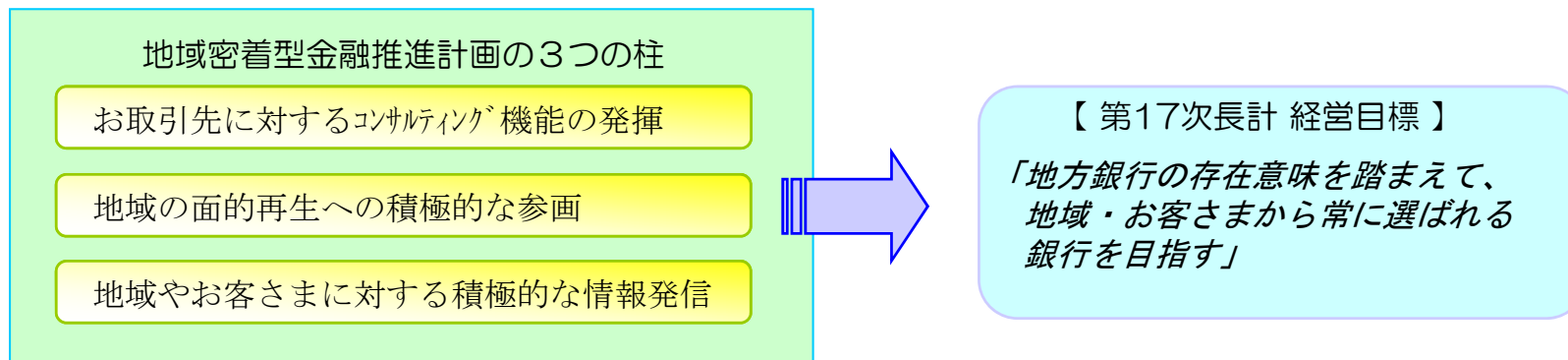
平成25年6月

株式会社 北越銀行

# 1. 全体的な進捗状況

## 総括

- 平成24年度は概ね計画どおりに取組みをすすめてまいりました。
- ◇ 当行では「**地域密着型金融推進計画**」を第17次長期経営計画（計画期間 23/4～26/3）の別冊に位置付け、中長期的な視点からコンサルティング機能の更なる発揮や地域活性化への貢献等に努めつつ、長計の経営目標である「**地域・お客さまから常に選ばれる銀行**」を目指し、地域金融機関としてその機能強化に向けた取組みを推進しております。
- ◇ 平成24年4月から25年3月までの進捗状況は、概ね計画どおりに各種施策に取組み、着実な成果をあげてきたと認識しております。

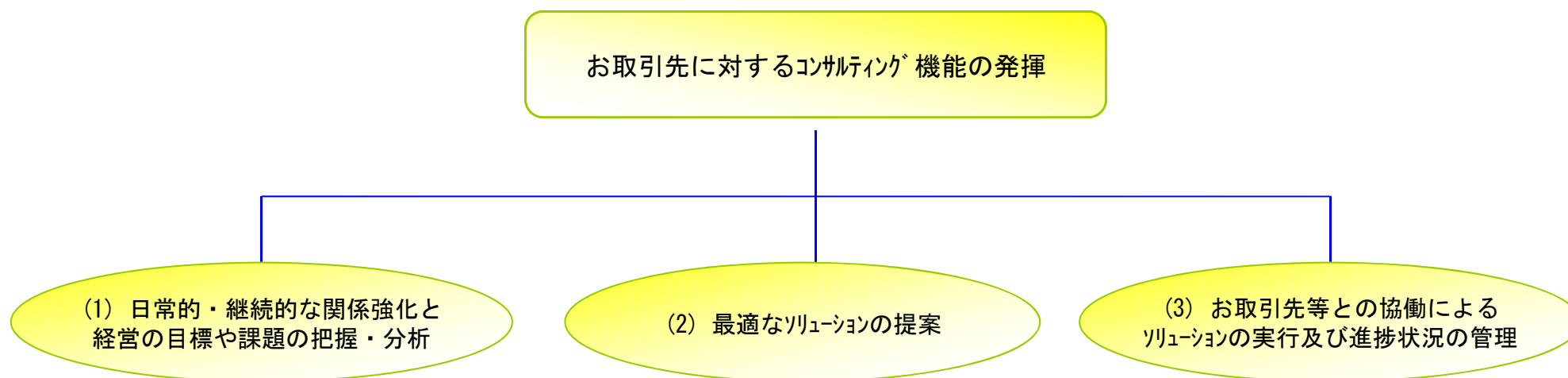


- 引き続き地域との共存・共栄を基本理念とし地域に根ざした経営を行ってまいります。
- ◇ 今後も、地方銀行としての存在意味を踏まえて、もっと皆さまのお役に立てる銀行となるよう、各種の取組みを確実に実行し、実績を積み上げたいと考えております。

## 2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮

お取引先とのリレーションシップを活かしながら、対応策の提案からアフターフォローまで一貫して支援

- お取引先との日常的・継続的な関係から得られた情報をもとに、経営目標や課題の的確な把握・分析
- 適切な助言などを通じて、お取引先の主体的な取組みをお手伝い
- お取引先に最も適した対応策を提案・実行し、その後も進捗に応じてお取引先を継続的にサポート



## 2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮 (1)

お取引先との日常的・継続的な関係から得られた  
情報をもとに、経営目標や課題を的確に把握・分析

(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

- 訪問頻度の向上ならびに各種ツール等を活用した情報収集・実態把握の強化
  - ・ お取引先への訪問頻度が向上するよう徹底した取組みを実施するとともに、情報提供資料を拡充
  - ・ 「定性面把握シート」等のツールを活用して、お取引先の経営資源、特徴、課題、ニーズ等を把握
- 経営相談への積極的な対応、課題等の抽出・分析、支援方法の検討、外部専門家からの意見聴取
  - ・ 本部と営業店が一体となってお取引先の状況に応じた最適な支援方法を検討
  - ・ 本部の担当部がお取引先を直接訪問しヒアリングや意見交換等を実施
  - ・ お取引先の課題解決に向けて外部機関・外部専門家との連携を拡充

## 2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮 (2)

### 適切な助言などを通じて、お取引先の主体的な取組みをお手伝い

#### (2) 最適なソリューションの提案

- 創業・新事業開拓を目指す企業
  
- 成長段階における更なる飛躍が見込まれる企業
  
- 経営改善が必要な企業等
  
- 事業承継が必要な企業

#### ■ お取引先のライフステージ等に応じ、最適な対応策を提案

- ・ 当行独自の「技術協力室」による新規お取引先への技術評価等のアドバイス
- ・ 医療・福祉分野に専担者を配置し創業・新分野進出を支援
- ・ 「創業応援ローン」や各種公的支援制度の活用
  
- ・ 成長基盤に関わる幅広いお取引先に対し融資や金融サービス等による総合的な提案・支援を行う「地域応援プログラム」の取組み
- ・ 海外金融機関との新規提携、海外ビジネスセミナー・個別相談会の開催、海外トレーニング派遣による専門人材の育成など海外進出コースへの対応を強化
- ・ 各種商談会・ビジネスマッチングへの取組み
- ・ ABL等の担保・保証に過度に依存しない融資の推進
  
- ・ 営業店・本部が一体で経営改善支援活動を推進  
 お取引先の状況に応じて中小企業再生支援協議会や中小企業診断士等の外部機関・外部専門家も活用し、経営改善支援先281先に対し271先について経営改善計画・目標を策定  
 経営改善支援への取組みによるランクアップ30先、ランク維持225先
- ・ 金融円滑化への積極的な取組み  
 中小企業者向け貸付の条件変更等の実施状況（平成25年3月末時点）  
 申込18,749件 実行18,073件（法施行日からの累計）
  
- ・ 事業承継について、相談受付～対応策の提案まで行なった実績 67件
- ・ お取引先向けの事業承継・M&Aセミナーの開催 4回、遺言セミナーの開催 2回

## 2. お取引先に対するコンサルティング機能の発揮 (3)

お取引先に最も適した対応策を提案・実行し、  
その後も進捗に応じてお取引先を継続的にサポート

(3) お取引先等との協働によるソリューションの実行  
および進捗状況の管理

- お取引先の理解と協力を得ながら対応策を提案・実行し、進捗管理を徹底するとともに、状況の変化に応じてソリューション内容を見直し
  - ・ 外部専門家等とも連携し、お取引先と協議のうえソリューション内容およびモニタリング項目を決定
  - ・ 定期的なモニタリング会議の開催などにより進捗状況を管理するとともに、お取引先との意見交換等を踏まえ、状況の変化に応じてソリューション内容を見直し

### 3. 地域の面的再生への積極的な参画

#### 各種プロジェクトへの参画や成長分野の育成に注力

- いわゆる「点」の事業再生だけでなく、さまざまな地域プロジェクトへの参画や成長分野の育成など、「面」としての広がりをもった再生をお手伝い

##### 地域の面的再生への積極的な参画

- 地域の農業を支援していくため、農業生産法人等を対象とする金融商品「あおばファンド」の取扱いを開始（25年2月）
  - ・ 農業経営アドバイザー4名を専担者として販路開拓などのニーズにきめ細かく対応し、25年3月末までに15件の新規融資を実行
- NPO法人長岡活性化協会（NAZE）の事業に積極的に参画し「ものづくり拠点の形成」に向けた活動を支援
  - ・ NAZEの活動の一環である、若手経営者・後継者および経営幹部候補生のための次世代リーダーを育成する経営塾「NEXT道場」において、行員が講師として、経営に必要とされる財務諸表の見方等をテーマとして講義を担当
- 商談会への出展者募集を通じてお取引先の販路開拓を支援
  - ・ うまさぎっしり新潟 食の大商談会 当行経由出展 31先  
新潟国際ビジネスメッセ //

## 4. 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

### 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 取組みに関する積極的な情報発信を通じて、地域の経済や社会を支える当行のスタンスを明確にするとともに、金利以外の個性的なサービスにも取組み、地域・お客さまからの更なる信頼向上に注力

#### 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- ニーズを的確に把握するためのアンケート等の実施
  - ・ 商談会、セミナー、カンファレンス等においてアンケート・ヒアリングを実施し、利用者の意見や評価を分析しサービスを改善していくことで利用者利便の向上に注力
- 金融経済教育やインターシップの積極的な受入れ
  - ・ 次代を担う若い世代への金融知識の普及促進のため、小中学校、高等学校等14校・359名の児童・生徒に対し銀行見学会（金融経済教育含む）を実施
  - ・ インターシップとして、大学生42名のほか短大・専門学校生17名を受入れ、金融機関の業務に対する理解を深めてもらうとともに、若者の就業観の醸成に貢献
- 振込め詐欺の未然防止
  - ・ ATM画面への注意喚起メッセージの表示、店内・ATMコーナーへのポスター掲示、ロールプレイによる講習の実施などにより未然防止の態勢を強化
  - 24年度は振込め詐欺（新名称：母さん助けて詐欺）57件を水際で防止



お問い合わせ先

株式会社 北越銀行 総合企画部

TEL : 0258-39-7347

FAX : 0258-37-1986

E-mail sogokikaku@hokuetsubank.co.jp

ホームページ <http://www.hokuetsubank.co.jp/>