

平成 28 年 8 月 29 日

各 位

株 式 会 社 北 洋 銀 行

地域密着型金融の取組状況について

当行では、平成 27 年度における地域密着型金融の取組状況を策定しましたのでお知らせいたします。

当行は、「北海道の洋々たる発展の礎となる銀行」という経営理念のもと、地域経済の発展・活性化に寄与することを責務と考えております。今年度においても、お客さまのライフステージに応じたソリューションのご提供、地方創生への強力なサポートなど、「地域密着型金融」に取り組み、お客さまや地域の発展・活性化に貢献してまいります。

以 上

株式会社 北洋銀行

地域密着型金融の取組状況について

平成27年度



目 次

1. 北洋銀行の地域密着型金融	1
2. 平成27年度における主な取組	2
3. 平成27年度における取組実績	3
4. 地域の面的再生への積極的な参画	
(1) 地方創生への取組	4
(2) 具体的事例	5
5. ライフステージに応じたサポート	
(1) 創業・新規	6
(2) 成長分野	
【医療・福祉】	7
【農業・食品】	8
【観光】	9
【ものづくり産業】	10
【海外ビジネス】	11
(3) 事業承継・M&A支援	12

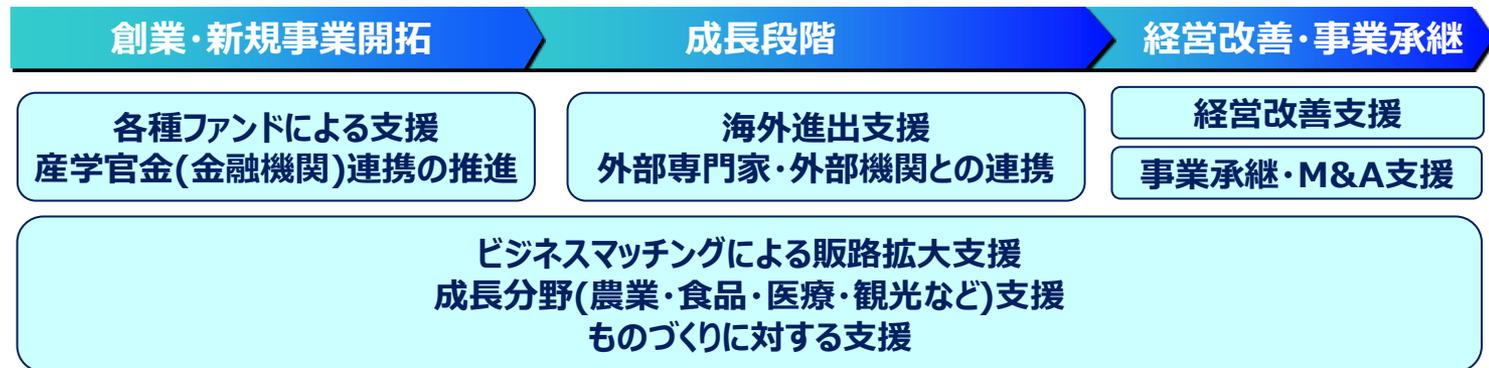
1. 北洋銀行の地域密着型金融

■ 当行は、地域経済の発展・活性化のために、地域の皆さまの事業拡大や経営改善等を通じた経済活動の活性化をサポートし、その結果、さらなる資金需要が発生するという好循環のサイクルを構築し、地域の成長を実現すべく、以下の3点を基本とする「地域密着型金融」に取り組んでいます。

- お客さまのライフステージに応じたサービスをご提供すること
- 担保や保証に過度に依存することなく、お客さまの事業内容を適切に評価した融資などにより、資金ニーズに的確にお応えすること
- 地方創生への取り組みなどにより、持続可能な地域経済の発展に貢献すること

【北洋銀行の地域密着型金融全体像】

ライフステージに応じたサービスのご提供



自治体・外部機関・
 外部専門家等と連携

北海道経済の発展・活性化

担保・保証に過度に依存しない融資などによる資金ニーズへの対応

地方創生への取り組み(地域の面的再生への参画・地方創生の実現)

2. 平成27年度における主な取組

- 当行は、「インフォメーションバザール」などの商談会の実施、各種セミナーの開催など、お客さまのビジネスをサポートするため、幅広い取り組みを行っています。
- 平成27年度においては、新たな海外金融機関との提携や自治体の推進する地方創生への参画など、お客さまの成長分野支援と地域の面的再生支援に積極的に取り組みました。

セントラルパシフィック銀行
との調印式 (H27/8)



「インフォメーションバザール in Tokyo」
の開催 (H27/9)



道の駅セミナーの開催 (H27/8)



地方創生フォーラムの開催 (H27/10)



札幌市との空き家対策に関する連携協定 (H27/8)



「北洋銀行ドリーム基金」
平成27年度助成金贈呈式 (H28/3)



3. 平成27年度における取組実績

- 経営改善支援等の取組項目に対し、合計で2,462先の取組実績となり、前年度実績を588先上回りました。
- 「創業・新事業開拓支援」や、ビジネスマッチング支援等の「経営相談・支援強化」、経営改善・事業再生支援等による「早期事業再生」、事業性評価の一環である「担保・保証に過度に依存しない貸出」に取り組んだことから前年度を上回る実績となりました。

平成27年度の取組実績

(単位：先)

経営改善支援等の取組項目	前年度	27年度	前年度対比
1 創業・新事業開拓支援	400	538	138
2 経営相談・支援強化	627	1,085	458
3 早期事業再生	105	127	22
4 事業承継支援	346	266	▲80
5 担保・保証に過度に依存しない貸出	396	446	50
合 計	1,874	2,462	588

※平成26年度からスタートした中期経営計画における取組実績を集計したものです。

4. 地域の面的再生への積極的な参画 ～ (1) 地方創生への取組

- 当行では、地域の優位性や資源を活かした産業の振興、革新的な新事業の創出など、地方の意欲的な取り組みを支援し、北海道経済の活性化に貢献すべく、地方創生を強力にサポートしています。
- 当行では、「地方創生推進室」を設置しているほか、ソリューションを提供する部署の横断的組織「地方創生プロジェクトチーム」を立ち上げ、外部専門家・外部機関・自治体などとも連携し、地域の面的再生・地方創生の実現に向けてさまざまなサポートを行っています。

【北洋銀行の地方創生への取組】

【北洋銀行】営業店・本部

地方創生プロジェクトチーム

経営企画部

事業戦略部

全体統括

公務金融部

地域産業支援部

地方創生推進室

リテール戦略部

カード決済など

ローン推進部

各種ローン

法人部

医療、事業承継、再生可能エネルギー

市場開発部

PPP/PFI

地域産業支援部

食・農業、ものづくり、観光

国際部

海外業務

融資企画部

経営改善支援

【連携】

外部専門家

外部機関

他金融機関

各自治体等
との連携協定

地域の面的再生・地方創生の実現

4. 地域の面的再生への積極的な参画 ～ (2) 具体的事例

■道内の各自治体と積極的に連携協定を締結するとともに、PPP/PFIをはじめとする多様な資金調達方法の提案などにより、資金需要の掘り起こしに取り組んでいます。また、在庫や売掛金などを担保とするABL (Asset Based Lending) など、担保・保証に過度に依存しない貸出を強化しています。

【PFI 事業支援】

OPFI (Private Finance Initiative) 事業とは、公共施設の設計・建設・維持管理および運営を、民間の選定事業者が一括して行うものです。
 ○北海道内ではこれまで19件のPFI事業が実施されていますが、そのうち11件について当行が関与しています。従来、大手企業が中心になっていたPFI事業に対し、地元企業も主体的に取り組むことができるよう積極的にサポートし、資金面でも地元金融機関が参画することで、「地域密着型PFI事業」の実現を目指しています。
 ○当行は、伊達市の学校給食センター整備運営事業(平成30年供用開始)に対して、地元信用金庫と協調してシンジケートローンを実行します。

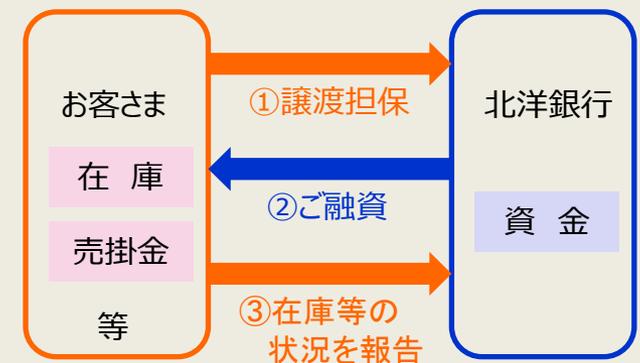


学校給食センター外観イメージ

【担保・保証に過度に依存しない貸出への取組】

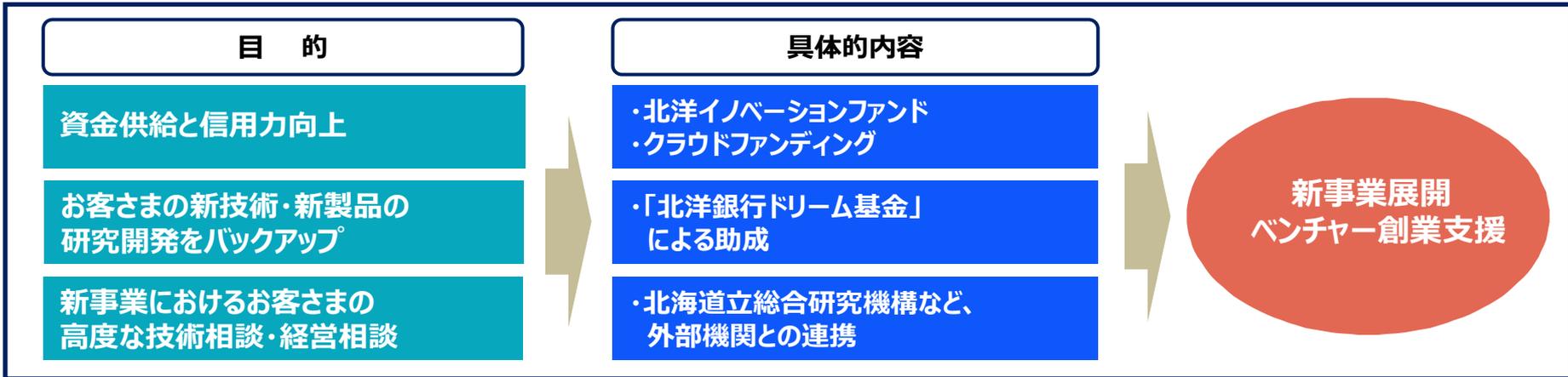
○当行は、決算書をはじめとした定量的な財務資料のみならず、お客さまの事業内容、お取り扱い商品(技術・サービスを含む)、そして業界環境等におけるお客さまの強み・弱みを的確に把握・分析して、企業の持続性や成長可能性等を評価する「事業性評価」に取り組んでおります。その一環として、担保や保証に依存しない貸出への取り組みを積極的に進めています。
 ○ABL (Asset Based Lending) は不動産担保や保証人に依存せず、お客さまの事業そのものに着目して、在庫や売掛金等を活用する融資手法です。平成27年度は7件の成約があり、現在57先のお客さまにご利用いただいています。

【ABLスキーム図】



5. ライフステージに応じたサポート～（1）創業・新規

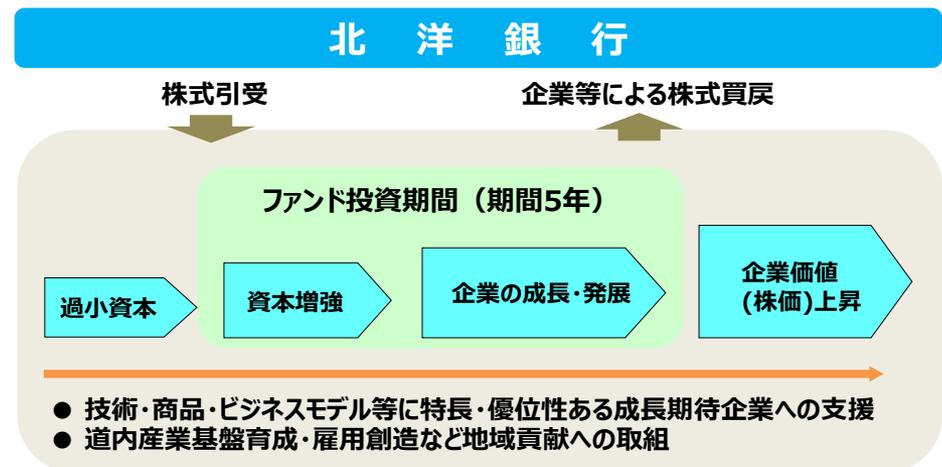
■技術の高度化や新分野への進出は企業ひいては地域の活性化につながります。また、大学等の先端的な研究成果の事業化やベンチャー創業は、新産業創出につながる大きな可能性を秘めています。当行では、「各種ファンドの活用」、「産学官金(金融機関)連携の推進」などにより、新事業展開やベンチャー創業を積極的に支援しています。



【北洋イノベーションファンド】

○技術・商品・ビジネスモデル等に特長・優位性を有し、成長が期待できるお客さまのイノベーション活動を株式引受により支援することを通して、道内経済の活性化、新たな産業基盤の形成を目指しています。

○平成27年度は6社に対して110百万円、累計では25社、456百万円の出資を行っています。また、平成28年6月には、ファンドの総額を500百万円から1,000百万円に増額しています。



- 高齢者人口の増加により、病院・介護施設などの設備投資需要が高まっています。また、社会保障制度改革により情報提供やコンサルティングの需要も増加しています。
- 設備投資などの資金需要に対して積極的に対応するとともに、コンサルティングを通じてお客さまへの支援を強化しています。さらに、地域医療への貢献や、産学が手を組み互いに発展することを目的として、道内の医育大学等と包括連携協定を締結し、市民医療セミナーの開催などに取り組んでいます。

【医療・福祉分野への支援】

専門スタッフによる推進体制

- 専門知識をもった医療担当者の配置
本店、札幌市内・地方ブロック店…9名、本部 3名
 - 医療経営士 …21名
 - 介護福祉経営士 … 6名
- (H28/3月末現在)

北洋医療福祉債

平成27年6月に道内で初めて医療・介護・福祉事業者向けに「北洋医療福祉債」の取り扱いを開始しました。資金調達の多様化にもつながるほか、債券発行には財務内容等についての基準を充足する必要があるため、対外的に健全経営・優良企業であることをPRでき、看護師採用や介護施設入居者の増加などにも期待できます。平成27年度は19件、1,860百万円の実績となりました。

道内医育大学等との包括連携協定

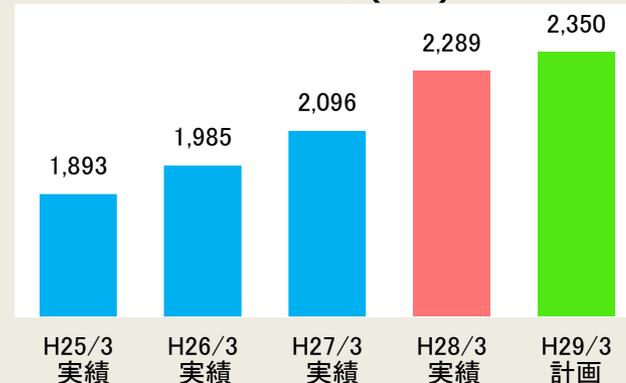
地域医療への貢献の観点から、道内の医育大学などと包括連携協定を締結し、医療分野における連携事業を展開しています。

- 市民医療セミナー、医療健康講座の開催



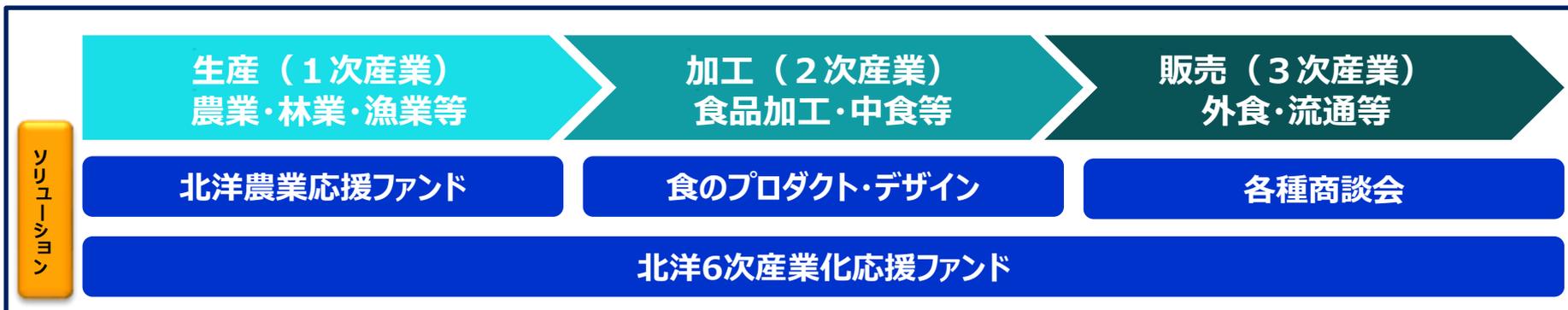
市民医療セミナー

医療・福祉向け融資残高の推移(億円)



5. ライフステージに応じたサポート～（2）成長分野【農業・食品】

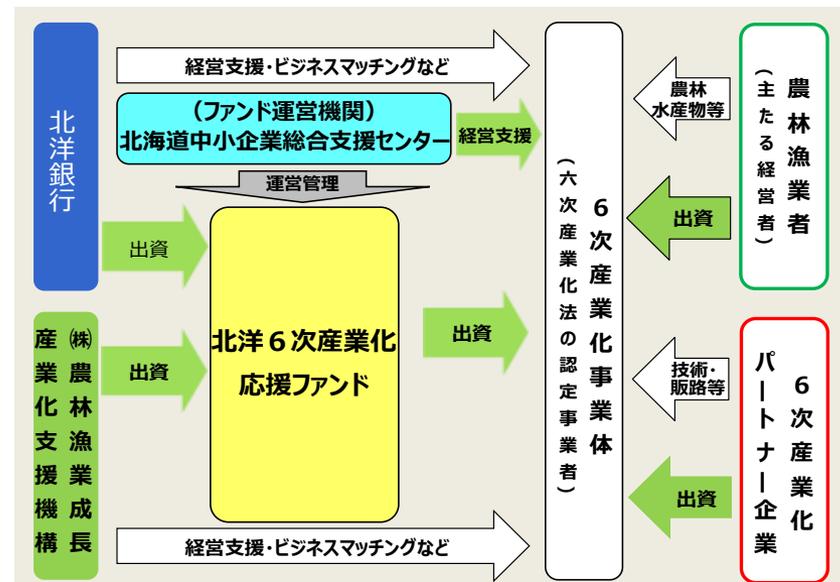
■ 農業・食品分野は、今後も成長が期待できる分野であり、北海道の基幹産業の一つです。その農業・食品分野の支援に向け、生産・加工・販売の各フェーズにおいて最適なコンサルティング機能を提供し、道内フードビジネスの育成・強化に取り組んでいます。



【北洋6次産業化応援ファンド】

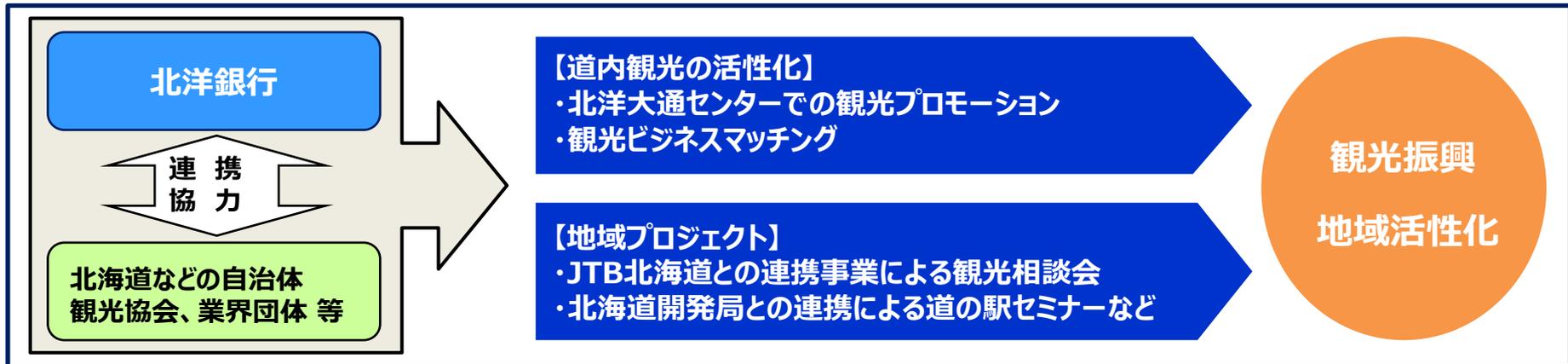
○ 農林漁業者が2次・3次産業と連携することで付加価値の高い商品やサービスを創出する、「6次産業化」を支援する取り組みとして、(株)農林漁業成長産業化支援機構、北海道中小企業総合支援センターと共同で平成25年4月に「北洋6次産業化応援ファンド」を設立しました。

○ 平成25年10月に同様のファンドでは全国初となる第一号の投資を実行して以来、平成27年度までに5件、502百万円の出資を行っています。



5. ライフステージに応じたサポート～（2）成長分野【観光】

■観光は北海道が国内外に優位性を持つ分野です。地域経済の活性化や雇用機会の創出を促す新たな経済成長施策として、様々な産業への経済波及効果が期待されています。当行は、観光に携わる機関・団体・企業とも連携し、サポートしています。



【北洋大通センターでの観光プロモーション】

プロモーション事例

○「北洋大通センター」の1Fスペースを、北海道と連携しながら、観光振興に取り組む自治体や観光関連団体などが実施する観光プロモーションの場として提供し、各地域の観光客誘致の促進、観光産業および地域振興を支援しています。

○平成27年度は24団体が観光プロモーションを行っています。



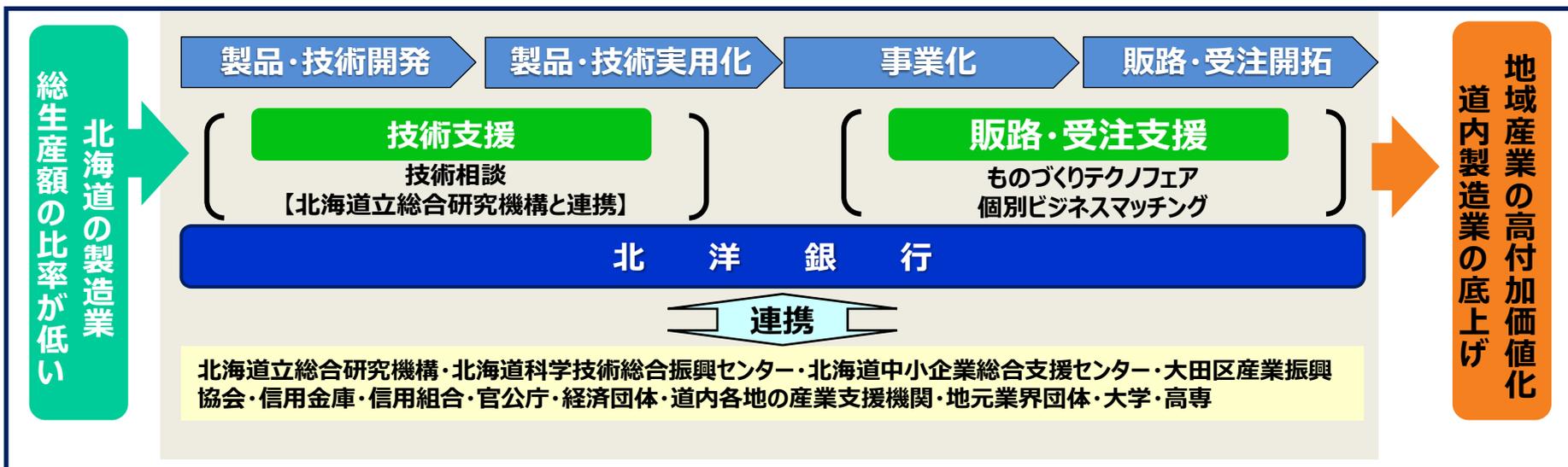
美深町企業誘致・観光開発・移住対策推進協議会 (H27/6)



羅臼町 (H27/7)

5. ライフステージに応じたサポート～（2）成長分野【ものづくり産業】

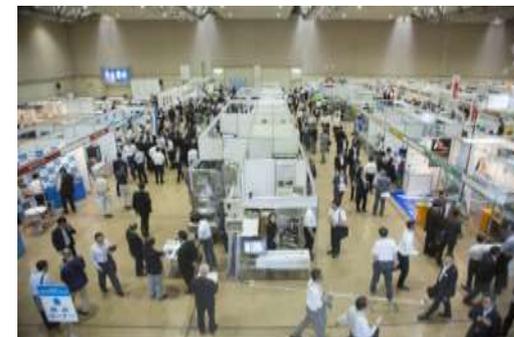
■北海道は、製造業のウェートが他地域と比較して小さいため、道内経済の活性化のためには、ものづくり企業を中心に、従来の枠組みにとられない手法を用いて、持続的にサポートしていくことが重要と考えています。このため、ビジネスマッチングによる販路拡大支援のほか、新たなファンドの組成、外部機関との連携などにより、特色ある企業の発掘・育成に取り組んでいます。



【ものづくりテクノフェア】

○優れた技術や製品を有する中小企業、大学、支援機関などが一堂に会する場を提供し、販路拡大や企業間連携の促進、情報交換や技術交流を通じて、北海道のものづくり産業の振興を図ることを目的としています。

○平成27年7月に開催した「北洋銀行ものづくりテクノフェア2015」においては、過去最大となる209社・団体が出展しました(来場者数4,400名、商談件数780件)。



北洋銀行ものづくりテクノフェア2015(H27/7)

5. ライフステージに応じたサポート～（2）成長分野【海外ビジネス】

■道内企業の関心が高い、アジアへの進出や販路拡大のため、海外拠点・提携金融機関等の海外ネットワークを活用し、外国送金や輸出入取引、為替リスクのヘッジ、海外販路の開拓、現地視察のサポート、海外の提携金融機関のご案内など、お客さまの海外ビジネスの各段階に応じたサポートを提供しています。

【当行の海外ネットワーク】



※青字は海外提携銀行（全9行）、その他は当行拠点、派遣先（全7カ所）

【北海道ASEAN事務所への職員派遣】

当行は、北海道庁と協力し、道内企業の海外種出および道産品輸出拡大を支援することを目的として、平成28年1月に北海道庁が開設したシンガポールの北海道ASEAN事務所に行員を派遣しました。平成26年1月に開設したバンコク事務所とともに、ASEAN全域をカバーする態勢を整えています。



北海道ASEAN事務所

5. ライフステージに応じたサポート～（3）事業承継・M&A支援

■ 経営者の高齢化や後継者不在を背景として、事業承継・M&Aのニーズが高まっていることから、当行では、法人部内に事業承継・M&Aの専門部署を設置しているほか、高度な専門性とノウハウを有する監査法人などと連携し、事業承継支援を展開しています。

STEP 1 現状分析と課題の整理

- 社長、オーナーを中心とした経営者層にインタビューをすることにより、事業承継スキームの選択に有用な情報を把握します。
- 必要に応じて、株価の評価、事業用資産の評価等を実施します。

STEP 2 シミュレーションの実施

- インタビュー結果をもとに、事業承継スキームのシミュレーションを実施します。
- 具体的には、各シミュレーションのメリット・デメリットを説明し、方向性を固めていきます。
- 必要に応じて、顧問税理士等の専門家とも意見交換し、調整を図ります。

STEP 3 実行支援

選択したスキームを実現するための支援を行います。

M & A

株式移転

組織再編

遺言信託

各STEPで監査法人など専門機関と連携

【営業店での取組強化】

当行では、営業店担当者の提案力向上を目指し、「事業承継・M&Aエキスパート資格※」の取得に向けて全行的に取り組み、平成28年2～3月にかけて672名が合格しました。平成28年3月現在で資格取得者は700名となり、事業承継・M&Aの相談態勢の強化を図っています。

※金融財政事情研究会と日本M&Aセンターが共同実施する試験の合格者を認定

【事業承継・M&Aセミナーの開催】

営業店での取組強化のほか、本部による渉外活動、お客さま向けセミナーの開催も積極的に行っています。平成27年度は13回の事業承継・M&Aセミナーを開催しました。



事業承継・M&Aセミナー