

～『地域最優の銀行』を目指して～

地域密着型金融推進の取組み状況について

平成23年6月

家庭の銀行



THE MICHINOKU BANK,LTD.

- 当行は、目指すべき銀行像として、『地域において圧倒的な存在感を持つ「地域最優の銀行」』を掲げ、「地域でもっともお客さまの満足度の高い銀行」、「地域発展のために貢献していく銀行」などの実現に向け、各種課題に取り組んでおります。
- 地域のお客さまの多種多様なニーズにお応えするため、より質の高いサービスの提供を目指し、各種新商品等の開発や産学官との連携をはじめ、営業体制の整備や人材育成に重点的に取り組むことで、地域に根ざす銀行として、地域経済活性化や地域貢献への取り組みを積極的に推進してまいります。

地域密着型金融推進の位置付け

《目指すべき銀行像》 地域最優の銀行

第二次中期経営計画（平成21年4月～平成24年3月）

新たなるステージへの挑戦

～総合力の発揮に向けて～

I. 営業力の強化

1. 営業体制の再構築
2. 戦略的チャネル展開

V. 地域社会への貢献

1. CSR活動の積極展開
2. 積極的な情報発信

高い生産性と
安定した経営基盤
の確立

II. 収益力の強化

1. 付加価値の増強
2. 低コスト体質の実現

IV. 経営管理態勢の強化

1. コンプライアンス管理態勢の強化
2. ALM・統合的リスク管理態勢の強化
3. 与信管理態勢の強化

III. 人材・組織の活性化と専門性の強化

1. 人材育成の強化
2. 活力ある組織づくり

地域密着型金融の推進

みちのく銀行の決意

みちのく銀行は、頑張っている地域の皆さまをこれまで以上に総力を挙げて応援します。

いま世界は、日本は、そして地域の経済は、未曾有の難局に直面しています。

みちのく銀行は、皆さまに育てられ、成長してきた銀行です。

「ふるさと」が底の見えない難局に突入している今こそ、頑張っている皆さまを総力を挙げて応援します。

何でも相談してください。

本当の問題解決のため、時には厳しいことも言わせていただくかも知れませんが、お客さまのご要望とは異なるご提案をさせていただくこともあると思います。

でも、我々はお客さまにとって何が良いのかを一所懸命に考えます。

地域に根ざした金融機関である我々は決して逃げません。ご相談は真正面から本気で受け止め、「真の問題解決」に向け総力を挙げて取り組みます。

「ネアカ・のびのび・へこたれず」をモットーに、皆さまとともに頑張ります。

「ふるさと」の明るい未来を引き寄せるために。

平成20年10月

みちのく銀行

頭取 **杉本康雄**
役職員一同

地域密着型金融推進に対する取組実績

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(1) 創業・新事業支援

制度融資・地域ファンドの活用により、創業・新事業支援に取り組んでまいりました。

【平成22年度の実績】

- 創業・新事業支援に対する活動として、76先に総額 22億円のご融資をいたしました。
そのうち、道県および市町村および信用保証協会による創業支援資金等の制度を活用したものは、33先で3億円となりました。
- 当行行員が社団法人日本ビジネス・インキュベーション協会認定のインキュベーション・マネジャー（※）の認定を取得いたしました(当行初)。
※インキュベーション・マネジャー ... 創業・起業希望者等を構想・企画の段階から創業・起業に至るまで一貫して支援する専門家のことです。
- アグリビジネス推進チームから、「あおもり農商工連携支援基金」へ取引先2先を紹介いたしました。
- これまでの「あおもりクリエイティブファンド」(※)への累計投資実績は、8先8.7億円(平成23年3月末)となりました。そのうち当行取引先への累計投資実績は6先7.9億円となりました。
※「あおもりクリエイティブファンド」... 青森県の産業育成・地域経済活性化のための、「地域中小企業応援ファンド」のスキームを用いた全国初の地域ファンドです。
当行は1.5億円の出資をいたしております。

(2) 経営改善支援・事業再生

経営改善に向けたアドバイスの実践や、「外部コンサルタント」等を利用し、金融支援だけではなく、事業そのものの再生にも取り組んでまいりました。

【平成22年度の実績】

- 「経営改善支援活動」として、開示債権の新規発生防止、要注意債権等の債権の健全化に向けた全行的な活動を展開してまいりました。
- 「事業再生支援活動」として、外部スポンサーを探索し、お取引先との協議による再生計画の策定を行ったうえで、再生スキームを適用し改善を図ってまいりました。
 - ・経営改善、事業再生支援の活動対象先 上期334先／下期309先
 - うち債務者区分ランクアップ先 上期 22先／下期 11先

(3) 事業承継

「経営」と「資産」の承継に関するニーズへスムーズに対応し、お客さまの継続的な成長へ向けたサポートを実施してまいりました。

【平成22年度の実績】

- 山田ビジネスコンサルティング株式会社との提携により「事業承継支援サービス」を提供してまいりました。
 - ・相談件数 12件 うち支援実行先 2件
- 株式会社タナベ経営と提携し、次世代を担う後継者・若手経営者を対象にした「みちのく銀行経営塾」（開催期間：1年間、全12回）を平成22年10月から新たに実施いたしております。（受講者22名）

(2) 企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力等、人材育成への取組み

研修・セミナー等を通じた人材の育成を行い、目利き能力の向上に取り組んでまいりました。

【平成22年度の実績】

●企業の目利き能力向上に向けた取組みとして、行内研修や外部派遣研修を実施いたしました。

○行内集合研修は、支店長、次課長および中堅行員と幅広い層に実施をしてまいりました。

- ・支店長融資戦略研修 13名参加
- ・企業調査実践研修 29名参加
- ・法人営業基礎研修 16名参加

○外部派遣研修は、前年度に比べて増加いたしました。今後も積極的に派遣してまいります。

- ・地銀協への派遣 7講座 16名参加（前年度比+2名）
- ・その他団体への派遣 6講座 10名参加（前年度比+5名）

○休日セミナー（名称：『みちぎんカレッジ』）を開催いたしました。中小企業診断士1次試験では1名合格し、さらに金融教養セミナーでは若手・中堅行員が積極的に参加しており、今後も継続実施してまいります。

- ・中小企業診断士受験対策セミナー 15名参加
- ・職員向け金融教養セミナー（融資・財務関連） 5講座184名参加（前年度比+44名）

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

(1) 地域活性化につながる多様なサービスの提供 I

地域の主要産業である農業のニーズにお応えする活動を強化するほか、基金の活用、産学官連携、ビジネスマッチングの推進等、地域経済活性化と地域貢献に積極的に取り組んでまいりました。

【平成22年度の実績】

- 「アグリビジネス推進チーム」の組織構成見直しを実施し、活動してまいりました。
 - ・各種セミナー等への参加 41回(うち4回は当行による講演)
 - ・平成22年度 顧客面談件数 56件
 - ・農業農村支援CSR活動への参加 受入団体 延べ13先 参加人数 延べ102名
- ビジネスマッチングでは、行内での情報共有を図ることで、お客さまのニーズに応じて販路拡大の機会を提供してまいりました。
 - ・平成22年度 ビジネスマッチングによる面談52件 うち商談成立10件
- ビジネス商談会の開催・情報収集等の取組みを強化してまいりました。
 - ・通販会社個別商談会(8月) 5社参加 、 北都銀行商談会(9月) 1先参加
 - ・ローソン個別商談会(9月) 18社参加 、 地方銀行フードセレクション2010(11月) 12社参加
 - ・当行の株主優待制度「カタログギフト」の製作会社へ23社を紹介、新規掲載5社
- 「お客さまをよく知る活動」を継続展開し、情報を整備するフェーズから情報を活用・深堀するフェーズへの移行を図り、本部と営業店とが共同で活動を展開してまいりました。
 - ・課題解決事例 80件
 - (私募債引受3件、ABL実行2件、ビジネスマッチング成約2件といった法人プロダクトの成約のみならず、みちのく銀行経営塾参加、事業承継相談、各種融資対応等による経営・財務支援を行ってまいりました。)

(1) 地域活性化につながる多様なサービスの提供 II

【平成22年度の実績】

- 東日本大震災における被災地の復興支援のため、各種支援を実施してまいりました。
 - ・「地域復興支援チーム」(本部長含め10名)の結成
 (お客さまの罹災状況の確認および災害復旧に関わる相談等の受付をしてまいりました。)
 - ・青森県のほか県内外3市2町への義援金寄贈 総額1.5億円(みちのく銀行グループ4社)
 - ・被災されたお客さまのご支援のため、休日相談窓口の設置 8市10カ店
 - ・個人および法人・個人事業者向けの「被災者救済融資制度」の整備

- 「みちのく・とことん青森定期預金」・「みちのく・とことん青森定期預金(パート2)」を発売いたしました。
 - ・東北新幹線前線開業を県内外にPRするとともに、青森県の魅力を情報発信し地域経済の活性化を図ってまいりました。
 - ・「みちのく・とことん青森定期預金」 販売額 568億円
 - ・「みちのく・とことん青森定期預金(パート2)」 販売額 534億円

- 「チーム青森応援定期」を発売いたしました。
 - ・「女子カーリング チーム青森」を地域金融機関として応援し、カーリングの普及発展を支援してまいりました。
 - ・預入10万円につき5円を「チーム青森」活動資金として、青森県カーリング協会に寄付いたしました。
 - ・平成23年3月末 販売額27.8億円 預入残高27.3億円 寄付金総額30万円

- 「(財)みちのく・ふるさと貢献基金」を活用し助成事業を行ってまいりました。

・「育成奨学金助成事業」	助成先	6先	助成金額	2百万円
・「教育・福祉・環境助成事業」	助成先	12先	助成金額	6百万円
・「地域振興助成事業」	助成先	3先	助成金額	5百万円

今後の取組方針

今年度の「地域密着型金融」の推進として、「とことん訪問、とことん聞く」を実践し、お客さまと悩みを共有し、ともに課題の解決を図る「本業支援」に取り組むことで、お客さまの事業の発展に貢献し、さらには地域経済の活性化へ寄与してまいります。

地域密着型金融推進の取組方針

とことん訪問 とことん聞く
情報収集によるお客さまのニーズキャッチ

<本部サポート>
●各種法人プロダクト
ビジネスマッチング
アグリビジネス
事業承継 等
●経営改善支援

<資金ニーズへの対応>
・震災関連融資
(各県制度等)
・みちのく成長基盤
応援ファンド
・ABL
・私募債 等

お客さまの本業支援
お客さまの営業利益改善・向上

お客さまの満足度向上
リレーションの強化

地域経済の活性化

「観光」を核とした経済交流の推進

「津軽海峡経済圏」の橋渡し役として、
観光資源を活用した産業振興・地域活性化を目指す

➡ 函館・弘前の商工会議所と連携して、
「津軽海峡観光クラスター会議」を設立

<主な取組活動>

1. 津軽海峡を挟んだ旅行商品の開発
2. 外国人観光客の共同誘致
3. 観光客向けの特典付共通商品券の発行

アグリビジネスの取組強化

農林水産業を軸にした

「食」関連産業への支援体制強化

1. アグリビジネス推進チームの体制強化
2. ABL等資金調達手段の充実
3. 商談会・アグリセミナーの開催

➡ ビジネスマッチングによる事業支援

人材育成の強化

コンサルティング機能発揮に向けた

実態把握力・目利き力向上

1. 外部講師による法人営業力強化研修の実施
2. リレーションシップバンキング講座の継続的開催

とことん聞く、とことん提案。



**とことん聞く、
とことん提案。**

あなたを知ることが、より良い答えに結びつく。
お客様の思いや悩みを真剣に受け止め、そしてご満足いただける提案をして行く。
それが、私たちみちのく銀行です。より多くのお客様に頼られ愛される銀行となる
ために、私たちは一所懸命取り組みます。ぜひ、あなたの声をお聞かせください。

家庭の銀行
dp みちのく銀行
<http://www.michinokubank.co.jp>