

| | |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 銀行名 | 第四銀行 |
| タイトル | 「だいし観光学校」の実施による地域観光の活性化 |
| 取組み内容 | <p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行では、中越地震からの復興に貢献するため、平成 17 年に県内観光の活性化支援に取り組んだことを機に、観光活性化支援事業を継続している。 ・ 平成 23 年度からは、県内全域の「経営改善や地域活性化に意欲のある旅館」を対象とし、専門家講師を招き、販促・集客等の支援を行う「だいし観光学校」の取り組みを開始した。 ・ 平成 26 年度は、北陸新幹線開業を捉え、新潟観光のシンボリック的存在であり、世界遺産登録に向けて注目が集まっている「佐渡」を対象地域として、「だいし観光学校 I N 佐渡」を開校した。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 佐渡島内のホテル・旅館等を中心とする 14 社が参加。外部講師による全 3 回のセミナーを平成 26 年 9 月から 12 月にかけて実施。 ・ 平成 27 年 5 月には、事後フォローとして、県外から旅行会社を招聘して佐渡島へのモニターツアーを実施。観光学校の参加者が作成した「自分たちが考える地域の魅力的な観光素材」のプレゼンテーションを旅行会社へ実施したほか、個別の商談会も開催した。 ・ 招聘した県外の旅行会社については地方銀行のネットワークを活用した。 <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 観光学校参加者からは、カリキュラムが、売上げ・予約を伸ばすための集客方法や、生産性の向上策など、日常業務の改善に直結する実践的な内容となっていることから、大変に好評をいただいている。 ・ モニターツアー実施後に、参加した旅行会社へ行ったアンケート結果をみると、多くの旅行会社が、佐渡の募集型 / 手配型ツアーを企画するにあたり、商談相手（＝観光学校参加者）を利用したいと回答。観光学校参加者の宿泊施設を利用した佐渡の企画ツアーが増えることで、今後県外からの集客力アップにつながることを期待される。 ・ 観光学校参加者からは、モニターツアーを通じて、県外旅行会社から見た地域の魅力や課題と自身の考えや感覚との相違点を整理する良い機会となったとの意見があった。 |



「だいし観光学校 in 佐渡」のご案内

～佐渡島内の旅館・ホテル業、観光業を対象とした研修会～

第四銀行では、平成 23 年度より、新潟県内の旅館・ホテルの皆さまを対象とした「だいし観光学校」を開催してまいりました。「だいし観光学校」では、予約・売上を伸ばすための集客方法や、収益改善策、労働生産性の向上など、日常業務の改善に直結する実践的な内容としてまいりました。おかげさまで、受講された旅館・ホテルの皆さまからは、たいへん好評をいただきました。

今年度は、平成 27 年の北陸新幹線開業や、佐渡金山の世界遺産登録に向けた動きのなかで注目を集めている佐渡市にて、佐渡市内の観光関係者の皆さま方を対象に開催することといたしました。皆さまのご参加をお待ちいたしております。

[研修会の概要]

期 間：平成 26 年 9 月～平成 26 年 12 月

研修内容：最近の観光トレンドや、おもてなし経営について再確認していただくとともに、旅行商品の魅力の効果的な見せ方・伝え方や、旅行会社への効果的な販売促進のポイントについて、学んでいただく内容となっております。

また、本研修会で学んでいただいた販促ポイントを実践していただく場として、来年の春以降（平成 27 年 6 月頃）関西圏を中心とした県外の旅行会社をお招きし、佐渡市内で商談を実施する予定です。詳細は裏面をご覧ください。

募集対象：佐渡市に本社・営業拠点等のある宿泊業者、希望ある場合は観光関連業者も可

募集数：10 社程度

参加費：30,000 円

（消費税込、最大 3 名様まで参加可能）

申込締切：9 月 5 日（金）

申込方法：裏面の申込書に必要事項をご記入の上、最寄りの第四銀行本・支店担当者にご提出下さい。

[講師のご紹介]



倉谷 裕 氏

株式会社 J T B 総合研究所 主任研究員

1991 年に J T B に入社。主に地方自治体をクライアントに、視察旅行、業務出張、観光マーケティング、観光プロモーション、M I C E、地域活性化、訪日外国人誘客事業などを担当

2012 年 2 月より現職、全国各地で、地域の様々な課題解決や観光による賑わい創出などを手掛けている

「だいし観光学校 in 佐渡」の詳細を裏面に掲載しております！



第四銀行

[研修内容・スケジュール]

第1回(9月17日(水)) 最近の観光トレンドに合わせた旅行商品の見せ方・売り方

内容：最近の観光のトレンドを確認するとともに、トレンドに合った旅行商品の見せ方・売り方を学ぶ。

第2回(10月15日(水)) おもてなし経営の再確認

内容：旅館業におけるおもてなしのあり方を再確認し、顧客満足度向上の方策を学ぶ。

第3回(12月8日(月)) 旅行会社への効果的な販売促進のポイント

内容：旅行商品の付加価値(魅力)の見せ方・伝え方と、旅行会社との商談における具体的な提案ポイントを学ぶ。

平成27年6月頃 県外旅行会社を対象としたモニターツアー、商談の実施

内容：本研修会で学んだことを活用していただくため、第四銀行が招待する県外の旅行会社と佐渡市内で商談をしていただく予定です。

[開催概要]

●開催時期・開催場所

開催日程は、上記の通りです。時間は各回とも午前10時から午後3時までの間から3時間程度で行う予定です。正式な時間が決まり次第、参加企業様にご連絡いたします。

開催場所は、佐渡市内の公共施設などの会議室を会場として実施する予定です。

●募集定員

10社程度といたします。参加申込みが多数となった場合は、参加企業様を選定させていただく場合がありますので、ご了承下さい。

●1社あたりの参加人数

各回の研修会には、参加企業様1社あたり3名様まで聴講いただけます。なお、経営者またはそれに準じる方には、毎回ご参加いただきます。

●参加費

参加企業様1社あたり30,000円(消費税込)です(交通費は含んでおりません)。

●注意事項

宿題が課される場合がありますので、参加企業様は必ず提出するようにお願いいたします。また、適宜、第四銀行の職員が、宿題の進捗状況等を確認させていただく予定です。

「だいし観光学校 in 佐渡」受講申込書 最寄りの第四銀行本・支店に本申込書をご提出下さい。

| | | | |
|-------|--|--------|--|
| 企業名 | | お取引支店名 | |
| ご住所 | | ご担当者名 | |
| お電話番号 | | E-mail | |

ご記入いただいた個人情報は、一般財団法人新潟経済社会リサーチセンターと共有し、「だいし観光学校 in 佐渡」の運営に必要な情報の作成、取引見込み先となりうる事業者の紹介、当行が取り扱う商品・サービスのご案内の目的のみに使用します。

お問い合わせ先：第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室 小野 025(229)8180

| | |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 銀行名 | 第四銀行 |
| タイトル | 「だいし次世代農業者学校」・「だいし次世代農業者発掘オーディション」の実施による農業者の経営力強化支援 |
| 取組み内容 | <p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業は新潟県の基幹産業の一つであり、当行も今後成長が期待できる分野として当分野への推進を強化している。 ・平成 26 年 3 月に新潟市が国家戦略特区（農業特区）に指定され、農地集積による大規模化、6 次産業化、企業の農業参入の促進等が見込まれることから、1 次産業の活性化支援を通じて、農業を始めとする食品関連産業の発展に貢献できるものと考えた。 ・上記を背景として、次世代農業者の育成、商工業者との連携事業の創出、6 次産業化の促進を目的に「だいし次世代農業者学校」を開校した。 <p>【取組内容】</p> <p>本学校の特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外部講師による講義、ワークショップ形式による参加者間交流 ・出口（販路や異業種との連携）を意識したカリキュラム ・本講座の集大成として、参加者が企業へプレゼンテーションする「次世代農業者発掘オーディション」を開催し、販路拡大や異業種連携を支援 <p>実施期間</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成 26 年 11 月～平成 27 年 3 月（講義 4 回、プレゼン大会 2 回） <p>内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業分野のトレンド理解、事例研究 ・自社の強み・弱み分析、他社との比較分析 ・連携相手の研究やプレゼン手法の習得 ・連携候補企業へのプレゼン、交流・商談の実施 <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講義やワークショップを通じ、自社の農業経営の強み、より強化が必要な点が再確認され、新商品（人参ジュース）の商品化や自社農産物を使用した惣菜加工事業の展開を行う等、具体的な取り組みに繋がった。 ・ビジネスパートナーとなり得る商工業者へのアプローチ手法、情報発信ノウハウを習得し、実際にプレゼンテーションを行うことで、農業分野に関心の高い企業とのマッチングに繋がった。 ・プレゼンテーションを聴講した企業からは、県内の意欲ある農業者や特徴的な農産物の情報を得ることができ有益であったとの反応を得た。 |

『だいし次世代農業者学校』開校！ 受講者募集のご案内

～異業種連携アプローチ編～



『これからの農業に必要な伝える方法と実践』

自社の農場や農産物がしっかり評価されていないと感じていませんか？

これからは『自分がつくった食材は食べてみればわかる』を言葉に変え、販売していく時代です。

「だいし次世代農業者学校」では、株式会社エムスクエア・ラボ代表取締役の加藤百合子氏をメイン講師に招き、**農業の強みや地域の魅力を再確認し、実際に伝え繋がる**ところまでを一まとめ



にした実践講座を開講します！

開催期間：平成26年11月5日～平成27年3月18日（全6回）

会場：新潟5回 東京1回

本講座の概要・目的

本講座は農業をビジネスとして捉え、更なる事業の拡大を考えている方や6次産業化ビジネスを模索している農業事業者の方などを総合的にご支援するために、まずはビジネスパートナーとなりえる2次・3次業界へのアプローチ方法を体験を通して学んでいくことを目的としています。

また、本講座への参加を通じ、共に学び合う同士が繋がり合い、そして相互に知ることから新しい価値を創造できるものと期待しています。

〈期間〉 平成26年11月5日（水）～平成27年3月18日（水）（全6回）

〈会場〉 新潟会場 **株式会社 第四銀行 本店**

新潟市中央区東堀前通7番町1071番地1 ☎025-229-8180

東京会場 **ブリッジにいがた**

東京都中央区日本橋室町1-6-5 だいし東京ビル1-2F ☎03-3243-2840

〈対象〉 県内農業事業者

〈定員〉 先着15名 参加費：10,800円（税込）/1社あたり

〈主催〉 株式会社 第四銀行

〈協力〉 株式会社 エムスクエア・ラボ教育事業部

〈内容〉 **カリキュラム概要 裏面参照**



メイン講師プロフィール

加藤百合子（かとう・ゆりこ）氏

1974年千葉県生まれ。東大農学部で農業システムの研究に携わり、英国クラウンフィールド大学で修士号取得。その後、米航空宇宙局（NASA）のプロジェクトに参画。2000年に帰国しキヤノン入社。2001年、結婚を機に退社し静岡に移住。産業用機械の研究開発に7年ほど従事したものの農業の社会性の高さに気付き、2009年エムスクエア・ラボ（M2ラボ）を設立。2012年青果流通を変える「ベジプロバイダー事業」で日本政策投資銀行第1回女性新ビジネスプランコンペティション大賞受賞。

お申込みについて **締切：平成26年10月24日（金）**

※必要事項をご記入の上FAXにてお申込みください。

⇒ **FAX：025-222-4363**

私は、以下の事項に同意のうえ、「だいし次世代農業者学校」への参加を申し込みます。

- ・本用紙に記載した私の情報および私が許諾した情報は「だいし次世代農業者学校」の運営に必要な関係機関に提供すること。
- ・「だいし次世代農業者学校」では、各カリキュラム毎に課題に取り組んでいただきます。

ふりがな
法人・個人名

[

]

主要作物/加工品等

[作物]

[加工品/サービス]

ふりがな
ご参加者名

[

]

[お取引店]

※第四銀行とのお取引がある場合

支店

ご連絡先

[住所]

[電話]

[メールアドレス]

[Fax]

※ご記入いただいた個人情報は本講座の運営に必要な情報の作成、取引見込み先となりうる事業者の紹介、当行が取り扱う商品・サービスのご案内の目的にのみ使用します。

【だいし次世代農業者学校事務局】 第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室 担当：西山 Tel：025-229-8180

だいし次世代農業者学校（異業種連携アプローチ編）

カリキュラム（予定）

| 回次 | 日程 | 会場 | 時間 | 項目 | 内容 | やり方 | 目的/ゴール |
|----|-------------------------|----|------|-----|----------------|-------------------|---------------|
| 1 | 11/5（水） 13:00～17:00 | 新潟 | 30分 | 開校式 | 主催者挨拶、ガイダンス、目的 | 事務局より全体説明 | 講座理解と目的共有 |
| | | | 90分 | 講義 | 「これからの農業者」 | 講師の講義 | トレンド理解と意識向上 |
| | | | 120分 | 実習 | 自分の将来、今後のイメージ | 班分け・自己紹介・個人W・発表 | 自身の棚卸しと夢の共有 |
| | | | 2～3日 | 視察 | 参加者訪問（事前希望制） | 講師個別訪問 | 現場実態把握と関係強化 |
| 2 | 12/18（木） 13:00～17:00 | 新潟 | 60分 | 講義 | 事例研究 | 講師より解説 | 客観的視点を持つ |
| | | | 60分 | 実習 | 事例の強みと弱みの分析 | GW・発表 | 強み弱みの出し方練習 |
| | | | 120分 | 実習 | 自社の強みと弱みの分析 | 個人W・班内発表・代表発表 | 強弱を他社に評価してもらう |
| 3 | 1/22（木） 13:00～17:00 | 新潟 | 60分 | 実習 | 誰と連携したいか | 個別発表 | ターゲットイメージを持つ |
| | | | 60分 | 講義 | 企業プロフィール紹介 | 事務局と講師による解説 | ターゲット紹介 |
| | | | 120分 | 実習 | ターゲットにどうする | GW・個人W・課題発表 | サンプルを送る準備 |
| 4 | 2/13（金） 13:00～17:00 | 新潟 | 60分 | 講義 | アプローチ後のフィードバック | 事務局より解説 | 企業からの評価の共有 |
| | | | 60分 | 講義 | プレゼンに向けて | 他社の発表事例をビデオ視聴、解説 | プレゼンの雰囲気を読む |
| | | | 120分 | 実習 | プレゼン準備 | 個人W・班内課題発表 | 伝えたいことを明確にする |
| 5 | 2/25（水） 13:00～17:30 | 新潟 | 30分 | 挨拶 | 主催者挨拶、事務局説明 | 学校の目的と聴講企業に進め方の説明 | 聴講企業が学校の意義を理解 |
| | | | 120分 | 実演 | プレゼン本番 | 各5分程度で発表、評価は礼上げ等 | プレゼン大会の実施 |
| | | | 120分 | 交流会 | 聴講者との交流 | 商談会スタイルの交流 | より深い交流の場の提供 |
| 6 | 3/18（水） 13:00～17:30 | 東京 | 30分 | 挨拶 | 主催者挨拶、事務局説明 | 学校の目的と聴講企業に進め方の説明 | 聴講企業が学校の意義理解 |
| | | | 120分 | 実演 | プレゼン本番 | 各5分程度で発表、評価は礼上げ等 | プレゼン大会の実施 |
| | | | 120分 | 交流会 | 聴講者との交流 | 商談会スタイルの交流 | より深い交流の場の提供 |

※本カリキュラムは講座の進行度合いにより変更することもあります。 <用語> W：ワークショップ GW：グループワークショップ

- 本講座はワークショップを主体とした演習中心のスタイルです。
- 開催期間中に参加者の圃場等を見学させていただき、講義運営等の参考にさせていただきます。
- アプローチ先は、実際の企業や団体、飲食店等をご紹介して具体的な取引につながるサポートをさせていただきます。
（実際のご商談は当事者間で行っていただくものであり、取引の成約をお約束するものではありません）
- 5回目と6回目は、実際の企業や団体、飲食店に参加いただきプレゼンテーションを実施していただきます。

【だいし次世代農業者学校 事務局】 第四銀行 営業統括部 ニュービジネス企画室 担当:西山 Tel：025-229-8180



第四銀行

| | |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 銀行名 | 第四銀行 |
| タイトル | 「PPP / PFI セミナー」・「だいし PPP / PFI スクール」の開催 |
| 取組み内容 | <p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国や地方公共団体の財政事情が厳しさを増す中で、全国各地の公共施設やインフラ等の老朽化、更新対策等の重要課題に対する解決方法の一つとして PPP / PFI が注目されている。 ・県内の地方公共団体と民間事業者向けに、PPP / PFI の基本知識と最新動向を身に付ける機会を創出するため「PPP / PFI セミナー」(1 回) 及び「だいし PPP / PFI スクール」(3 回) を計 4 回開催。 <p>【取組内容】</p> <p>PPP / PFI セミナー (主催 : 新潟県、協力 : 当行)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日時 : 平成 26 年 9 月 2 日 (火) ・参加者数 : 地方公共団体職員 61 名、民間事業者 40 名 ・内容 : ・公共施設・インフラ更新費用負担による地方公共団体経営の危機解決策としての PPP / PFI <ul style="list-style-type: none"> ・県内 PFI 事例紹介 ・金融機関の視点に立った PPP / PFI <p>だいし PPP / PFI スクール (主催 : 当行、協力 : 新潟県)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日時 : 平成 26 年 12 月 5 日 (金) 平成 27 年 1 月 23 日 (金) 平成 27 年 2 月 20 日 (金) 全 3 回開催 ・参加者数 : 地方公共団体職員 61 名、民間事業者 101 名 (3 回合計) ・内容 : ・ PPP / PFI を活用するための地方公共団体の取り組み方 <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者の PPP / PFI 参画の考え方や動向・実態 ・地域における PPP / PFI ・PFI における資金調達的基础 ・民間活力の活用による公共施設整備 <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本セミナー・スクールへの参加により、地方公共団体と民間事業者それぞれの立場から PPP / PFI 事業への参画を検討する契機となった。 ・ PPP / PFI 事業への参画により、地方公共団体にとっては経費削減、民間事業者にとっては新たなビジネスチャンスの創出などのメリットがある。 ・これまで新潟県内において PPP / PFI に関する知識を習得できる機会が少なかつたため、参加者からは「非常に有意義であった」「継続して開催して欲しい」等の意見があった。 ・今後とも、新潟県をはじめとする地方公共団体、民間事業者および金融機関の 3 者が連携する仕組み (PPP / PFI プラットフォーム) を構築するとともに、情報・ノウハウの共有化、地公体における官民連携手法の導入、地場企業の参入、事業へのファイナンス提供など、地域内で資金循環を可能とする仕組づくりを行い、地方創生に繋げていく。 |

PPP/PFIの基本と最新動向を身につけたい**地方自治体、民間事業者**の皆様

PPP/PFIセミナー

日時

平成26年 9月2日(火)
13:30~16:30

会場

新潟県自治会館
本館201会議室
〒950-0965 新潟市中央区新光町4番地1

定員

100名(参加無料)
※ 事前申込が必要

こんな方におすすめの内容です

- 自治体で管財業務、施設管理を担当している方
- 民間事業者の方で、PPP/PFI事業への参画に興味がある方
- PPP/PFI全般について基本的な知識を持ちたい方

多くの地方自治体で公共施設やインフラの大量更新期を控え、効率的でサービスの向上が期待できるPPP/PFI手法による施設整備がますます注目されています。

本セミナーは、**地方自治体職員**のみならず、**PPP/PFI事業への参加に御関心のある県内事業者の皆様**にも参考となる内容となっておりますので、ぜひ御参加ください。

プログラム

13:30~

開会

13:35~15:05

基調講演

「公共施設・インフラ更新費用負担による地方自治体経営の危機と解決策としてのPFI・PPP」

NPO法人 日本PFI・PPP協会 理事長 **植田 和男氏**

15:05~15:15

—休憩—

15:15~15:55

PFI事例紹介

「高齢者センターしなの整備、運営及び維持管理事業」

代表企業 株式会社マイステルジャパン(長岡市)

専務取締役 **五十嵐 芳人氏**

15:55~16:25

「地域で展開するPPP/PFI」

~PPP/PFIプラットフォーム構築に向けて~

株式会社 第四銀行 法人営業支援部 調査役 **岡田 治彦氏**

【申込み・問合せ先】 ※ 裏面の参加申込書により、電子メールまたはFAXによりお申込みください。

新潟県 知事政策局 行政改革推進室 担当:中倉

TEL:025-280-5079

FAX:025-280-5075

メール:ngt000170@pref.niigata.lg.jp

主催 新潟県 協力 第四銀行

だいしPPP／PFIスクール開校！！～全3回～

第1回「PPP／PFIを推進するための

実務上のポイント」

◇ PPP／PFIをより身近な手法として推進していくために、地方自治体の皆さま、民間事業者の皆さま向けに、実務上のポイントをわかりやすく解説します。

日時 12月5日(金)
14:00～16:00 (受付開始 13:30)

会場 NST 本社 3F ゆめディア
(新潟市中央区八千代2丁目3-1)

講師 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
政策研究事業本部 官民協働室長
主任研究員 太田 勝久氏

内容

- PPP／PFIを活用するために、地方自治体はどのように取り組むべきか
- 民間事業者のPPP／PFI参画の考え方や動向・実態について
- 質疑応答・フリーディスカッション

対象 地方自治体の皆さま
民間事業者の皆さま

定員 先着50名(参加費:無料)

申込方法 裏面の「参加申込書」にご記入の上、FAXでお申し込みください。

主催 第四銀行

協力 新潟県

お問合せ先: 第四銀行 法人営業支援部
TEL : 025-229-8164 (担当: 佐藤・笠原・岡田)



第四銀行

| | |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 銀行名 | 第四銀行 |
| タイトル | 「事業性評価」に係る取組み |
| 取組み内容 | <p>・当行は「コンサルティング機能の進化」に向けて、取引先企業の本質的な事業課題・ニーズを発掘し、最適なソリューションを提供するための「事業性評価」の活用や「目利き能力」の向上を図るため、平成 26 年度より、「現場把握力向上アクション」を全行的な取組みとして展開している。</p> <p>・具体的には、下図のとおり、日々の渉外活動等を通じて見聞きする情報から、企業の実態を把握するための仮説思考を身につけ、課題・ニーズを把握するまでの一連のサイクルを継続して実践している。</p> <div data-bbox="454 660 1444 1400" style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center;">「現場把握力向上アクション」の展開</p> <p style="text-align: center;">コンサルティング機能の進化と実践</p> </div> <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「現場把握力向上アクション」では業種別の「実態把握シート」や、取引先企業の経営課題等を共有・整理し、優先課題を導き出すための「汎用提案書」を制定、リレーション強化や実態把握に活用している。 ・従前より使用している「ビジネスモデル図」を改定し、マーケット環境や経営方針など、さまざまな観点から、取引先の実態把握を行う仕組みとしている。 ・また、取引先へのヒアリングポイントをまとめた「ヒアリングシート（実態把握の着眼点）」も制定し、ヒアリング結果をレーダーチャート化することで、取引先の強み・弱みを理解し易くするような工夫を行っている。 ・さらに、「企業のライフステージ別の課題・ニーズに応じた当行コンサルティング機能一覧表」も制定。「顧客の課題・ニーズ」「ソリューション提供項目」「ライフステージ別アプローチ」を一覧表にまとめたことで、お客様に対するアプローチを分かり易くしている。 ・人材育成面では、「目利き能力」の向上を図るため、「目利き能力向上研修」を継続して開催。講義・事例研究主体のスキル向上編と工場実査を行う体験型の実査編の2部で構成し、研修の実効性を高める工夫を行っている。 |

| | |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 銀行名 | 第四銀行 |
| タイトル | 「だいしアカデミー」の開催 |
| 取組み内容 | <p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成25年度に当行創立140周年事業として、今後の新潟を担う子どもたちの育成支援のため、各分野でプロとして活躍する人々を講師として招き授業を行う「だいしアカデミー」を開始。 ・以前より社会貢献活動として行ってきた金融教育活動も「だいしアカデミー」に統合した。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行行員が講師を務める「金融」をはじめ、文化芸術やスポーツなどに親しむことができる体験型の授業を数多く実施（科学・美術・野球・サッカーなど） <p>「金融」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本店営業部、高田営業部、長岡営業部にて「夏休み！親子銀行探検隊」として県内の小学生とその保護者を招き、銀行内部を探検するなどして金融教育を実施。 ・上記とは別に、主に中高生を対象とした職場体験学習や出張授業など金融教育に各営業店で積極的に取り組んでいる。 ・また26年度は、地域の職業体験イベントに銀行の模擬店をブース出展し、子どもたちが銀行員とそのお客さまを体験。 <p>「科学」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・恐竜の専門化（研究者）から、恐竜の時代について学び、恐竜の骨組み作成や、骨の模型に自分のイメージした恐竜の色の粘土で肉付けをしていく作業を体験。 <p>「美術」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元の大学から講師を招き、ものづくりを体験。 エコバックに羊毛で自分の考えた模様をつける体験、グラスに砂を吹き付けて好きな模様を浮かび上がらせる体験で、世界に一つだけのオリジナル作品を作成。 <p>「スポーツ」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新潟県内のプロチームを応援するため、子どもたちを試合に招待したり、スタジアムのバックヤードを見学できるイベントを開催。 <p>【取組の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「だいしアカデミー」全体では例年2,000名を超える子どもたちから参加をいただいている。参加者からは「普段はできない体験ができた」「夏休みの自由研究のヒントになった」など、高い評価をいただいている。 ・特に金融のイベントについては「正しいお金の使い方を考えるよい機会になった」「銀行員でないと入れない場所を見ることができてよかった」などの感想をいただき、金融についての理解を深め、銀行を身近に感じていただくきっかけとすることができた。 ・講師を務めた行員自身も、「平易な言葉で金融を説明することの難しさを体験すること」などを通じて成長がみられた。 |



にいがたのきみたちに プレゼントしちゃうよ!

だいし ぎんこう
第四銀行がこれまで営業を続けてこられたのは、
にいがた みな
新潟の皆さんのおかげです。
かんしゃ
感謝の気持ちを込めて、これからのにいがた
しょうがくせい ちゅうがくせい みな
小学生、中学生の皆さんに色々な「体験」をプレゼントします!

さんかひ
参加費
むりよう
無料

ミライきのばそう

だいし アカデミー

カルチャー



金融 (きんゆう)

銀行ってなにしているの?

にんき せいかく
人気企画の「夏休み!銀行探検隊」。
ぎんこう ない けん かく
銀行内の見学やクイズなどを通じ
て、ぎんこう しごと けいざい
銀行の仕事や経済について学
びます。
(第四銀行職員)

科学 (かがく)

化石標本をつくろう!

がんせき しょくぶつ かせき と だ かせき
若石から植物化石を取り出す化石
ほくつ さきま たいけん かせき
発掘の作業を体験します。また、化
石や恐竜についてクイズで楽し
く学びます。
(共催:新潟県立自然科学館)

美術 (びじゅつ)

「世界にひとつだけ」を つくろう!

じぶん だけ の デザイン で、ガラスの
お皿や、木枠と糸でタペストリー
(壁掛け)を作り、ものづくりの喜び
や楽しさを体感します。
(共催:長岡造形大学)

NEW

クッキング

夏にスッキリ! 和菓子作りに挑戦!

お買い物シミュレーションをと
おし
て経済を学びながら、ひんやりつめ
たい和菓子の水まんじゅうづくりに
挑戦します。
(共催:にいがた製菓・調理師専門
学校えぶろん)

スポーツ



サッカー

みんなのチケット代は なにに使われているの?

かんたん けいざい しごと
簡単な経済の仕組みとスタジアムの舞台裏
を学べる特別なバックヤードツアーに参加。
ツアー後、プロの試合を間近で観戦します。
(共催:アルビレックス新潟)

野球 (やきゅう)

プロの試合を間近で観戦します。
(新潟アルビレックス・ベースボール・クラブ)

バスケットボール

プロの試合を間近で観戦します。
(新潟アルビレックスBB)



参加費 どれも無料
定員 各回20~40名程度

見て、聞いて、感じる楽しさを、もっと子どもたちに。

それぞれの内容詳細、お申し込みは第四銀行ホームページ(<http://www.daishi-bank.co.jp/>)の専用バナーより!

参加費 **いずれも無料** 定員 **各回20~40名程度**

お申込方法 第四銀行ホームページの申込フォームに、必要事項を入力してお申し込みください。
FAX (025-224-7769) または、第四銀行の窓口でも受け付けいたします。

※当日、撮影した映像や写真等を第四銀行の広報物に使用させていただきます可能性がございます。あらかじめご了承ください。



カルチャー



金融

銀行ってなにしているの?

人気企画の「夏休み銀行探検隊」。銀行内の見学やクイズなどを通じて、銀行の仕事や経済について学びます。(第四銀行職員)



- 対象: 県内にお住まいの親子
- 場所: 第四銀行 本店 / 8月5日(水)、8月7日(金)
(日程) 第四銀行 長岡営業部 / 8月17日(月)
第四銀行 高田営業部 / 8月 7日(金)

科学

化石標本をつくろう!

岩石から植物化石を取り出す化石発掘の作業を体験します。また、化石や恐竜についてクイズで楽しく学びます。(共催:新潟県立自然科学館)

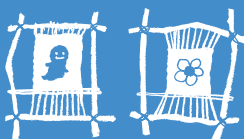


- 対象: 県内にお住まいの親子
- 場所: 新潟県立自然科学館
- 日程: 8月10日(月)
8月11日(火)

美術

「世界にひとつだけ」をつくろう!

自分だけのデザインで、ガラスのお皿や、木枠と糸でタペストリー(壁掛け)を作り、ものづくりの喜びや楽しさを体感します。(共催:長岡造形大学)



- 対象: 県内にお住まいの親子
- 場所: 長岡造形大学
- 日程: 7月29日(水)
7月30日(木)

NEW クッキング

夏にスッキリ! 和菓子作りに挑戦!

お買い物シミュレーションをとおして経済を学びながら、ひんやりつめたい和菓子の水まんじゅうづくりに挑戦します。

(共催:にいがた製菓・調理師専門学校えぶろん)

- 対象: 県内にお住まいの親子
- 場所: にいがた製菓・調理師専門学校えぶろん
- 日程: 8月4日(火)
8月6日(木)



スポーツ



サッカー

みんなのチケット代はなにに使われているの?

簡単な経済の仕組みとスタジアムの舞台裏を学べる特別なバックヤードツアーに参加。ツアー後、プロの試合を間近で観戦します。(共催:アルビレックス新潟)

- 対象: 県内にお住まいの、サッカーが好きな子どもたちとそのご家族
- 場所: デンカビッグスワンスタジアム
- 日程: 9月12日(土)、9月26日(土)

野球

プロの試合を間近で観戦します。(新潟アルビレックス・ベースボール・クラブ)

- 対象: 県内の子どもたちで構成される野球チーム
- 場所: 県内球場
- 日程: ホームページにてお知らせ



バスケットボール

プロの試合を間近で観戦します。(新潟アルビレックスBB)

- 対象: 県内の子どもたちで構成されるバスケットボールチーム
- 場所: 県内体育館
- 日程: ホームページにてお知らせ



保護者の方へ

この「だいしアカデミー」は、新潟の未来を担う子どもたちに感性を育んでいただくための取り組みです。地域の皆さまへの感謝を含め、平成25年度の第四銀行創立140周年を記念して始めました。今年は、一部の授業に銀行の仕組みや簡単な経済のお話を組み入れています。「だいしアカデミー」で、それぞれの分野で活躍するプロに接するなど特別な体験を通し、「好きなことを伸ばす」「初めての経験で学ぶ」助けとしていただければ幸いです。